

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 65 • ΜΑΪΟΣ - ΙΟΥΝΙΟΣ 2000 - ΔΡΧ. 1.500

ΑΦΙΕΡΩΜΑ

**Πωλήσεις:
Στόχοι & παραγωγικότητα**



ALPHA
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

**Οι ασφαλιστές της
διαθέτουν
Τραπεζικά προϊόντα**

Allianz



**Δέσμευση για περαιτέρω
επέκταση και ανάπτυξη
στην Ελλάδα**

Eurobank

**Δυναμική είσοδος
στο χώρο των ασφαλειών
με δύο εταιρίες**

**METROLIFE
ΕΜΠΟΡΙΚΗ**

ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΚΑΠΟΥΡΑΝΗΣ

Ηγετικός ρόλος στην τραπεζοασφαλιστική αγορά





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

Η ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ ξεκινά από την εξασφάλιση των συνεργατών της.

Προσφέρει στους Ασφαλιστές της επαγγελματική σιγουριά.

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



ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ:



*Πριν
έρθουν τα πάνω...*

...κάτω



"Ένα κεραμίδι πάνω απ'το κεφάλι σας". Όνειρο ζωής...

"Ένα κεραμίδι κάτω από τα πόδια σας". Ο εφιάλτης...

Αν έρθουν τα πάνω κάτω στην κατοικία σας (φωτιά, έκρηξη, κλοπή, θεομηνία κ.α), το νέο πρόγραμμα ασφάλισης "ΦΟΙΝΙΞ - ΜΕΓΑ ΣΤΕΓΗ", σας αποζημιώνει αμέσως, σε αξία καινούργιου, για τις όποιες ζημιές ή απώλειες. Καλύπτει, επίσης, τις προσωπικές και οικογενειακές αστικές σας ευθύνες, ακόμα και τις... "ευθύνες" του κατοικίδιου ζώου σας, για υλικές ζημιές ή σωματικές βλάβες που προκλήθηκαν σε τρίτους.

Αλλά κι αν συμβεί κάτι σε εσάς και στην οικογένειά σας, πάλι το "ΦΟΙΝΙΞ - ΜΕΓΑ ΣΤΕΓΗ" αναλαμβάνει τις αποζημιώσεις και τα έξοδα.

Ησυχάστε... Τώρα το "κεραμίδι" θα βρίσκεται πάντα πάνω από το κεφάλι σας.

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΚΑΤΟΙΚΙΑΣ "ΜΕΓΑ ΣΤΕΓΗ"

ΦΟΙΝΙΞ
ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ
η δύναμη ενός μεγάλου

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

20

Ο Γ. Καπουράνης, η ψυχή της Metrolife Εμπορικής, μιλάει για την "επόμενη ημέρα" της συμμαχίας με την Credit Agricole Indosuez



54

Ρεπορτάζ για τον κλάδο των Ομαδικών ασφαλίσεων

30

Ο όμιλος Eurobank δημιουργεί δύο νέες ασφαλιστικές εταιρίες

EFG Ασφαλιστική Ζωής
EFG Ασφαλιστική



62

Τα αποτελέσματα στην παραγωγή ασφαλιστών του α' τριμήνου 2000

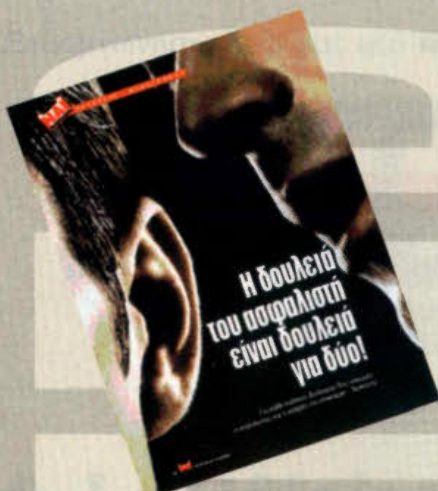
72

Αμοιβαία Κεφάλαια. Ο Αντ. Χονδρονίκος προτείνει μια "επενδυτική στρατηγική παντός καιρού"



78

Πολυσέλιδο αφιέρωμα για τις πωλήσεις και το management



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΧΡΟΝΗΜΑ

- 4 Συναισθηματικά: Ήθελα να 'μωνα ζωγράφος
- 11 Eurobank - Πειραιώς:
Πού πάει το Bancassurance;
- 11 Γράμμα του εκδότη:
Το "γοβάκι" είναι δικό μου, λένε οι ασφαλιστές
- 12 Ασφαλιστικό Underwriting
- 20 Συνέντευξη: Γ. Καπουράνης.
Ηγετικός ρόλος στην τραπεζοασφαλιστική αγορά
- 26 Επικαιρότητα: Allianz. Δέσμευση για περαιτέρω ανάπτυξη στην Ελλάδα
- 30 Επικαιρότητα: Με δυο νέες εταιρίες, δραστηριοποιείται ο όμιλος Eurobank στο χώρο των ασφαλειών
- 32 Metrolife - Εμπορική:
Ασφαλιστικά Oscar για τους "πρώτους"
- 36 Συνέδριο Alpha Ασφαλιστικής: Βραβεύσεις διακεκριμένων στελεχών πωλήσεων
- 42 Συνέδριο: Ετήσιες Βραβεύσεις NN
- 48 Βραβεύσεις Scorlife:
Ετήσια βραδιά απονομών
- 54 Ρεπορτάζ:
Ομαδικές ασφαλίσεις.
- 62 Αποτελέσματα: Στοιχεία για την παραγωγή ασφαλιστών α' τριμήνου
- 68 Γενικά έξοδα
- 72 Αμοιβαία κεφάλαια: Επενδυτική στρατηγική παντός καιρού
- 76 Κλάδος Αυτοκινήτου: Έναρξη συστήματος άμεσου διακανονισμού υλικών ζημιών
- 78 Αφιέρωμα: Πωλήσεις Management.
Η δουλειά του ασφαλιστή είναι δουλειά για δύο!
- 86 Πληροφορική - Internet:
Key business strategies
- 92 Επιλογές
- 94 Ειδήσεις - Επικοινωνία

ALLMA Unit Linked



Μέρα με τη μέρα, ο κόσμος του μεγαλώνει.

Οι σπουδές, η επαγγελματική σταδιοδρομία, η δημιουργία της δικής του οικογένειας θα γίνουν οι αυριανοί του στόχοι. Το Allma Παιδικό είναι το πρόγραμμα που δημιούργησε η Allianz για την πραγματοποίηση αυτών των στόχων. Είναι το πρόγραμμα που προσφέρει στο παιδί σας τη μεγαλύτερη ασφάλεια και ταυτόχρονα επενδύει σε ένα ισχυρό Αμοιβαίο Κεφάλαιο επιλεγμένων μετοχών και ομολόγων, το Allianz Unit Linked.

Μέρα με τη μέρα οι προσδοκίες του θα μεγαλώνουν, θα έχει όμως ένα ισχυρό κεφάλαιο για να τις εκπληρώσει.

Κεντρικά Γραφεία: Λ. Κηφισίας 124, 115 26 Αθήνα
Τηλ.: 6905 500, Fax: 6911 150, 6916 614

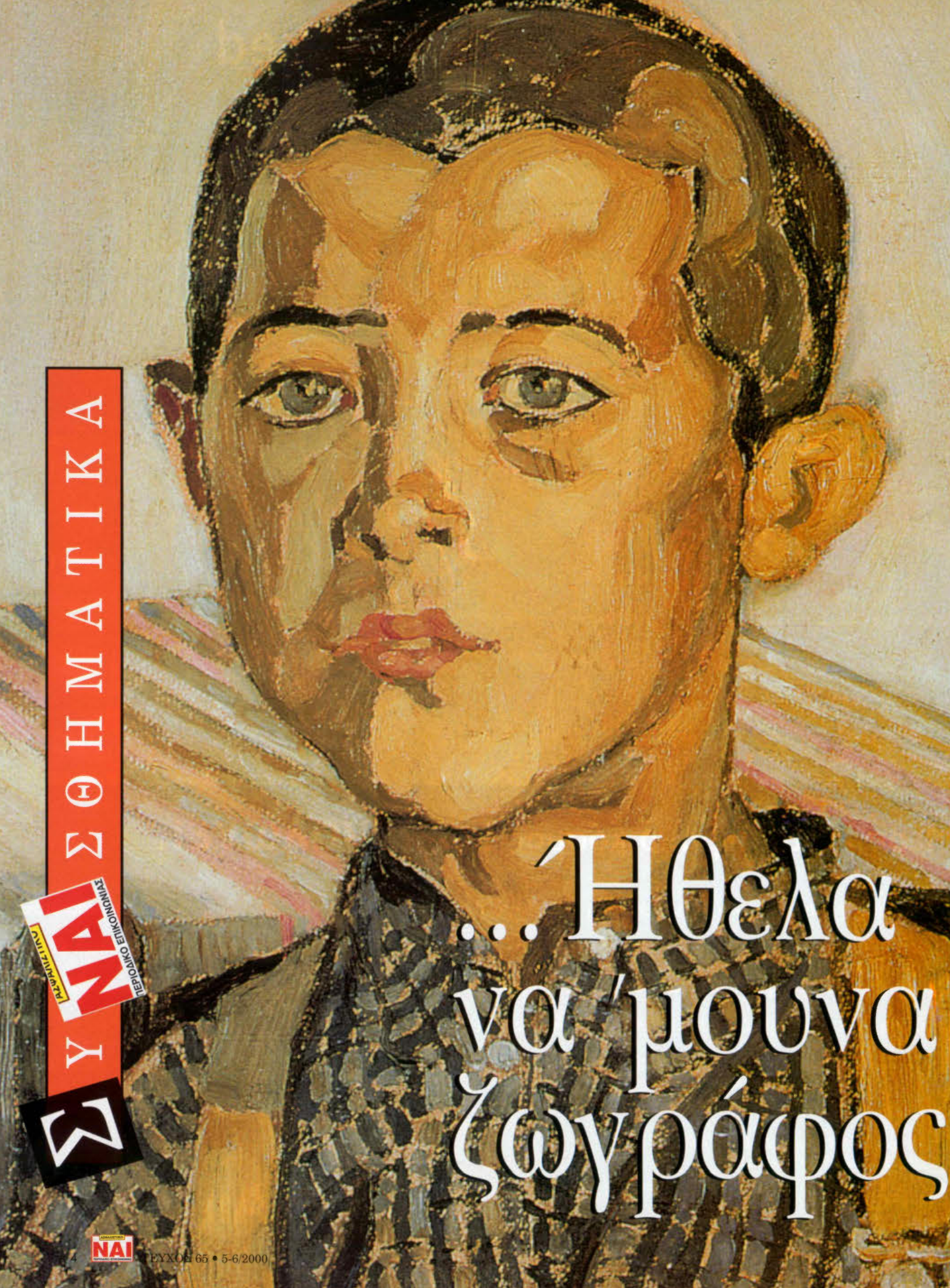
Υποκατάστημα Β. Ελλάδος: Τσιμισκή 27, 546 24 Θεσσαλονίκη
Τηλ.: 031 2326 40, Fax: 031 2297 02

<http://www.allianz.gr>

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

Allianz

Η δύναμη στο πλευρό σας



...Ήθελα να 'μouνα ζωγράφος



Γράφει ο Ευάγγελος Γ. Σπύρου

Σπύρος Παπαλουκάς (1892-1957)
Αγόρι με τιράντες, [1925]



Νικόλαος Κουνελάκης (1829-1869)
Ζωη Καμπόνη, π. 1862 Λεπτομέρεια

Πολύ θα 'θελα να 'μουν ένας καλός ζωγράφος! Να μπορώ βρε παιδί μου να ζωγραφίζω έργα για τα οποία να τρελαίνονται οι κριτικοί τέχνης και να γράφουν για την τέχνη μου, για τα υπονοούμενα, για το τι κρύβεται πίσω απ' τα χρώματα που διάλεξα, για το τι ήθελα να πω, ποια μηνύματα βγαίνουν, για το ρεαλισμό ή ιδεαλισμό μου, για τα ιμπρεσιονιστικά ή εξπρεσιονιστικά μηνύματα του θέματος, για το ριζοσπαστισμό μου, για τον υπαιθρισμό ή ανθρωποκεντρικό μου ή τα ζωγραφικά ιδεογράμματά μου και όλα αυτά τα σχετικά που ξέρουν λίγοι και οι πολλοί αγνοούν... Και τι να 'φτιαχνα; Ού, είναι τόσα τα θέματα γύρω μου που δεν θα προλάβαινα να ζωγραφίζω. Γιατί και οι άλλοι τι έφτιαχναν; Θέματα καθημερινότητας - στιγμές ζωής που σταματούσαν το ρολόι και ζωγράφιζαν στην ακινησία ναύτες (Τσαρούχης), κυρίες πλούσιες ή φτωχές (Αβλιχος, Οικονόμου, Κουτούζης, Κουνελάκης, Φραντσέσκο Πίτζε, Λύτρας, Πανώριος, Ιακωβίδης, Π. Πανταζής, Μαθιόπουλος, Μόραλης κ.ά), στιγμές καθημερινές στην αγορά (Π. Τέτσης, Μόραλης, Επ. Βασιλείου, Τσαρούχης, Θεόφιλος, Λύτρας, Σαββίδης) και τα παρόμοια καθημερινής ευαισθησίας όπως τα βλέπω στο ημερολόγιο «100 χρόνια ΕΘΝΙΚΗ ΠΙΚΑΝΟΘΗΚΗ» του ΕΟΤ 2000.



Γεώργιος Άβλιχος (1842-1909)
Κυρία που κρατάει μπουκτσάκι, 1886 Λεπτομέρεια



Νικόλαος Λύτρας (1883-1927)
Το ψάθινο καπέλο, π. 1925

Εγώ αυτά βλέπω. Και θα 'λεγα πως όλοι οι ζωγράφοι μας των τελευταίων 100 χρόνων σε εποχές κυρίως προσωπικών προβλημάτων και στέρησης δημιουργούν έργα με χρώματα και μελαγχολίες που συνήθως μετά θάνατον τους δοξάζουν... και κάνουν τους κριτικούς να «παρλάρουν» ατελείωτα διάφορα - αδιάφορα, μονίμως εκτός θέματος, συνήθως και εκτός πραγματικότητας, για την προσωπική ζωή κάθε ζωγράφου που για δικούς του λόγους ζωγράφισε ό,τι ζωγράφισε, με τον τρόπο που αυτός ήθελε να «φυλακίσει» το χρόνο και το θάνατο τόσων ωραίων που έχει η ζωή και να μας δώσει ΑΦΟΡΜΗ να δούμε τι υπάρχει γύρω μας και να το χαρούμε.

Γι' αυτό είναι φορές που μπερδεύουμε με τους κριτικούς και ζωγράφους... καλή είναι η τέχνη δεν λέω, αλλά πολλοί βλέπουν το δάκτυλο και όχι αυτό που δείχνει... Θαυμάζουν πολλοί τα έργα, τα αντίγραφα, τα καθρεφτίσματα, τις φωτοτυπίες και όχι τα πρωτότυπα... τη ΖΩΗ.

Πόσοι από τους πολλούς που θαυμάζουν τα τοπία του Παρθένη στάθηκαν να θαυμάσουν μια βουνοπλαγιά, ένα ζωντανό τοπίο, ένα ηλιοβασίλεμα, ένα δένδρο στις λεπτομέρειες, δύο σταυρωμένα χέρια, μια μελαγχολική ματιά, ένα όμορφο φόρεμα, μια πτυχή, μια λεπτομέρεια που έφτιαξαν γυ-

ναικεία χέρια, μια κίνηση γυναίκας που περνά ένα δαχτυλίδι, ένα όμορφο τοποθετημένο μαντήλι σε γυναικείο πρόσωπο, μια έκφραση, μια στάση, μια παρουσία, ένα φίλημα, μια χωριατοπούλα με πανέρι, ένα παιδί με κουνέλια, ένα παζάρι, ένα άναμμα τσιγάρου, ένα βάζο με λουλούδια, ένα νέο καλλιτέχνη, σκηνές τσίρκου, μια γιαγιά με εγγονή, μια μητρική στοργή, μια γυναίκα με το γιο της, μια παιδική συναυλία, μια κυρία με βεντάλια...

Λέω να τα δούνε σαν θέματα, σαν σκηνές ζωής, σαν μέρος μιας όμορφης ζωής δίπλα τους, κοντά τους, μιας ζωής που κινείται τόσο ωραία, με τόσα χρώματα, με τόσες μυρωδιές, με τόσα ακούσματα...

Καλή η «Προσωπογραφία της κυρίας Βαρβόγλη» του Π. Πανταζή, καλή και η «Βόλτα στον κινεζικό πύργο του Μονάχου» του Σ. Σαββίδη, καλή και η «Κυρία με σκυλάκι» του Μαθιόπουλου, αλλά πόσες τέτοιες σκηνές δεν είναι δίπλα μας καθημερινά για να τις ζήσουμε; Και το ερώτημα δεν είναι αν είναι καλή ή όχι η τέχνη στη ζωή μας, αυτό είναι ΝΑΙ, ΣΙΓΟΥΡΑ ΝΑΙ η Τέχνη μορφοφάνει τη ζωή μας, σαν μέρος της ζωής, σαν υποδιαίρεση στιγμών. Το ερώτημα παραμένει: πόσο χαίρομαστε την ΑΛΗΘΙΝΗ ΕΙΚΟΝΑ ΤΗΣ ΖΩΗΣ ΜΑΣ;

Οι ζωγράφοι είναι σαν κι εμάς αλλά και με το χάρισμα να μπορούν να βλέπουν τα ίδια πράγματα με άλλο μάτι... βλέπουν την κίνηση, το χρώμα, τη λεπτομέρεια, τη γραμμή, το άσημο και ταυτόχρονα σημαντικό...



Νικηφόρος Λύτρας (1832-1904)
Γυμνό, π. 1867-1870 Λεπτομέρεια



Ιωάννης Ζαχαριάς (1845-)
Νέος καλλιτέχνης, π. 1868 Λεπτομέρεια

Μήπως αυτό θέλουν να μας διδάξουν κυρίως;

Μήπως θέλουν να μας πουν: ΚΟΙΤΑΞΤΕ ΤΗ ΖΩΗ ΠΙΟ ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΑ;

Κοιτάζοντας το «Αγόρι με τις τιράντες» του Σπύρου Παπαλουκά πολλές φορές σκέπτομαι ένα πραγματικό αγόρι, ζωντανό, με τιράντες που κυκλοφορεί ανάμεσά μας και ίσως να είναι παιδί μου ή παιδί σας και λέω, καλός ο Παπαλουκάς αλλά ο καθένας μας φτιάχνει κάτι ανώτερο του Πα-



Νικηφόρος Λύτρας (1832-1904)
Μαριάνθη Χαριλάου, π. 1895-1900 Λεπτομέρεια



Γεώργιος Ιακωβίδης (1853-1932)
Μητρική στοργή, [1889] Λεπτομέρεια

παλουκά, ζωντανό, άνθρωπο με φωνή, με κίνηση, με ζωή. Τι να σου κάνει ο Παπαλουκάς με τα χρώματα και τις μπογιές όταν γεννιέται παιδί και γελά όλη η πλάση... Σίγουρα αν όχι όλοι, οι πιο πολλοί θα ήταν αδιάφοροι αν το αγόρι αυτό χτύπαγε την πόρτα να ζητήσει βοήθεια, ενώ αν τους έλεγαν ότι ο πίνακας πουλιέται θα πούλαγαν και το σπίτι τους γι' αυτόν. Γι' αυτό λέω θα 'θελα να 'μουν ένας μεγάλος ζωγράφος, να ζωγραφίζω τέτοια... ζωντανά.

Ναι! δηλαδή να ζωγραφίζω μια μάνα, έναν ερωτευμένο, ένα εφηβάκι, έναν εργαζόμενο, έναν άρρωστο, έναν αρραβωνιασμένο με έρωτα, έναν πατέρα, έναν 20άρη, μια 50χρονη..., έναν καθηγητή, ένα φιλόσοφο, έναν ιεραπόστολο, έναν εργένη, έναν έφηβο που θέλει να αλλάξει τον κόσμο, έναν εφευρέτη, ένα μετανάστη, έναν ορφανό, έναν άνεργο, ένα γεροντάκι, έναν τυφλό, έναν πονεμένο... ένα γελαστό παιδί που περνά μαθητικές εξετάσεις.

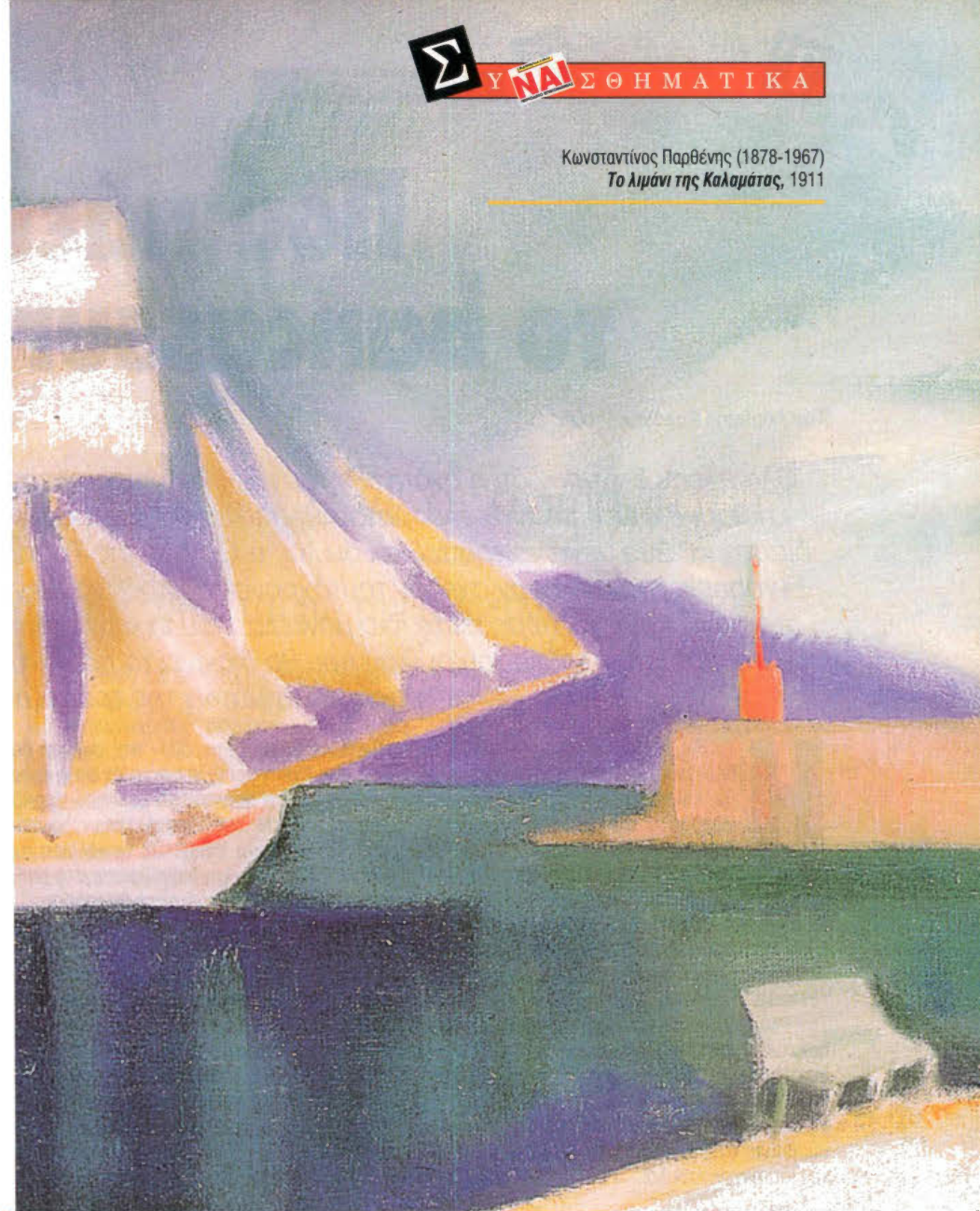
Είναι τόσοι και τόσα όμορφα (αν τα δεις κατάλληλα) που δεν τα καταφέρνω...

Κανείς δεν τα κατάφερε ως τώρα...

Σ' αυτά τα ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ θέλω να πω αυτόν τον πόνο μου... που είναι και πολλών άλλων. Είναι τόσα τα ωραία γύρω μας που φεύγουν (ή φεύγουμε) και αμήχανα κοιτάμε χάνοντας (ή χανόμαστε). «Έχω πολλά παράπονα και θα τα φάει το χώ-



Αριστείδης Οικονόμου (1823-1887)
Προσωπογραφία κυρίας, 1849 Λεπτομέρεια



Κωνσταντίνος Παρθένης (1878-1967)
Το λιμάνι της Καλαμάτας, 1911

μα...» έλεγε ένα παλιό δημοτικό που τραγούδαγε ο πατέρας μου. Πόσοι ζωγράφοι πάλεψαν να «πιάσουν» αυτό που έφευγε κάθε μέρα; Πόσοι και πόσοι δεν προσπάθησαν να μείνουν στην Αιωνιότητα να μη «φάει το χρώμα» αυτό που έβλεπαν γύρω τους; Γέμισαν τους τοίχους και τις αποθήκες κάποιας πινακοθήκης θέλοντας να πουν: μ' αυτό το έργο μου πάρε αφορμή να δεις την ομορφιά της ζωής γύρω σου, κόσμε...

Μαθαίνουν οι άνθρωποι βλέποντας έργα τέχνης, να αγαπούν τη ζωή και την καθημερινή ευτυχία των χιλιάδων στιγμών - πινάκων, έργων τέχνης ζωής που τους έτυχε να έχουν για 50 - 60 - 80 - 100 χρόνια;

Βγαίνοντας από μια Πινακοθήκη, εθνική

ή ιδιωτική, νιώθουν οι άνθρωποι την ηδονή να ζεις με χιλιάδες, εκατομμύρια, δισεκατομμύρια πίνακες όπου στραφεί η ματιά;

Είναι ευχαριστημένοι οι άνθρωποι που ζουν μέσα σε έναν κόσμο τάξεως και αρμονίας, λέγοντας μόνιμα τη φράση «Δόξα τω θεώ» «είμαι (όπου είμαι) πολύ καλά» στην ερώτηση «πώς είσαι»;

Ήθελα να 'μωνα μέγας ζωγράφος αυτής της ζωής, αυτών των ανθρώπων και επί «σύμπαντος κόσμου» να λέω αυτή την Αλήθεια.

Η ζωή είναι ωραία!

Η ζωή είναι καλοκαίρι!

Η ζωή είναι μια καλή ζωγραφιά!

Ευάγγελος Γ. Σπύρου
Εκδότης ΝΑΙ

Πού πάει το bancassurance

Του Λάμπρου Καραγεώργου

Όλα πλέον δείχνουν ότι η ανάπτυξη του bancassurance περνά και στη χώρα μας σε μία νέα ποιοτικά φάση, τα αποτελέσματα της οποίας θα αρχίσουν να γίνονται ορατά το επόμενο διάστημα. Δύο μεγάλοι τραπεζικοί όμιλοι, ο Όμιλος της Τράπεζας Πειραιώς και ο Όμιλος της Eurobank, ανακοίνωσαν σχεδόν ταυτόχρονα την προηγούμενη εβδομάδα την ανάπτυξή τους στο συγκεκριμένο χώρο με το ίδιο μοντέλο, που έχει ως βάση του την ύπαρξη ασφαλιστικής εταιρίας στο πλαίσιο του ομίλου που θα διακινεί τα προϊόντα της αποκλειστικά μέσω των υποκαταστημάτων της τράπεζας.

Η Τράπεζα Πειραιώς είχε ξεκινήσει δύο περίπου χρόνια πριν ως Xios Bank και στη συνέχεια ως Xios Life, ωστόσο η εξαγορά της Xios Bank από την Πειραιώς και οι συζητήσεις στη συνέχεια με την Allianz που τελικώς δεν οδήγησαν σε συνεργασία, δεν άφησαν την ασφαλιστική εταιρία του ομίλου να αναπτυχθεί, κάτι που αρχίζει να γίνεται τώρα με τη νέα επωνυμία ΠΕΙΡΑΙΩΣ LIFE, με επικεφαλής τον κ. Τάσο Παγώνη. Την ίδια στιγμή ανακινούνται τη δραστηριοποίησή του στον ασφαλιστικό τομέα και ο Όμιλος Eurobank, με δύο ασφαλιστικές εταιρίες, την EFG Ασφαλιστική Ζωής και την EFG Ασφαλιστική στους γενικούς κλάδους, με διευθύνοντα σύμβουλο στις δύο εταιρίες τον κ. Κωνσταντίνο Παπαμιχαλόπουλο.

Όλα αυτά βέβαια «πατούν» στη σκληρή δουλειά που έχει γίνει μέχρι σήμερα στην αγορά, δουλειά με την τσάντα στο χέρι του παραδοσιακού δικτύου των ασφαλιστικών εταιριών που κατάφερε και έφερε τις ασφάλειες σχεδόν σε κάθε σπίτι και διαμόρφωσε στα επιθυμητά επίπεδα την ασφαλιστική συνείδηση. Ήδη οι πρώτες διαφημίσεις της EFG Eurobank, δείγμα του επιθετικού marketing που έτσι κι αλλιώς θα πρέπει να εφαρμόσουν οι νέες δυνάμεις του χώρου, είναι στον αέρα και το επόμενο διάστημα θα έρθουν και τα πρώτα στοιχεία της παρέμβασης αυτής. Ο Όμιλος της Eurobank ξεκινά με τρία προϊόντα τη δραστηριοποίησή του στο χώρο των ασφαλειών, με τρία «απλά» προϊόντα: ένα επενδυτικό, το «Εξασφάλιση Ζωής», ένα στο χώρο της υγείας που προβλέπει αποζημίωση

ζωής (ασφάλιση ζωής και ατυχημάτων, απώλεια εισοδήματος, νοσοκομειακή κάλυψη, συνταξιοδοτικά / παιδικά προγράμματα κ.λπ.), με μηχανογραφικά συστήματα που εξασφαλίζουν on line - real time υποστήριξη της διαδικασίας underwriting και έκδοσης του συμβολαίου σε κάθε περίπτωση. Το «παζλ» θα συμπληρωθεί καλύτερα όταν αρχίσει να λειτουργεί στην πράξη η συμφωνία Credit Agricole - Εμπορικής Τράπεζας, καθώς ο γαλλικός όμιλος έχει σημαντική εμπειρία και τεχνογνωσία στο bancassurance, ενώ θα πρέπει να σημειωθεί και ο στόχος του Ομίλου Alpha Bank να εντείνει την αξιοποίηση της τραπεζικής παρουσίας στο χώρο των ασφαλειών, ανεβάζοντας το ποσοστό της παραγωγής που θα επιτυγχάνει μέσω αυτών στο 50% της συνολικής του, από 19% που έχει σήμερα. Αυ-

“ Η ελληνική ασφαλιστική αγορά θα «μετρήσει» τώρα στην πράξη τις επιπτώσεις της δραστηριοποίησης του τραπεζικού τομέα στις ασφαλιστικές εργασίες, καθώς οι δύο όμιλοι με την παρουσία τους «ρίχνουν το γάντι» στην υπόλοιπη τραπεζοασφαλιστική αγορά εκμεταλλευόμενοι το χαμηλό κόστος παραγωγής των τραπεζοασφαλιστικών προγραμμάτων και την εμπιστοσύνη των πελατών τους στο όνομα της τράπεζας ”

Η ελληνική ασφαλιστική αγορά θα «μετρήσει» τώρα στην πράξη τις επιπτώσεις της δραστηριοποίησης του τραπεζικού τομέα στις ασφαλιστικές εργασίες, καθώς οι δύο όμιλοι με την παρουσία τους «ρίχνουν το γάντι» στην υπόλοιπη τραπεζοασφαλιστική αγορά εκμεταλλευόμενοι το χαμηλό κόστος παραγωγής των τραπεζοασφαλιστικών προγραμμάτων και την εμπιστοσύνη των πελατών τους στο όνομα της τράπεζας, δύο στοιχεία στα οποία στηρίζεται σε μεγάλο βαθμό το bancassurance, μαζί με αυτό της ύπαρξης ενός σύγχρονου μηχανογραφικού συστήματος.

σε περίπτωση εισόδου στο νοσοκομείο, το «Εξασφάλιση Υγείας» και ένα ασφάλισης κατοικίας, το «Εξασφάλιση Κατοικίας» και με στόχο τα 10 δισ. δρχ. παραγωγή σε τρία χρόνια. Το επόμενο διάστημα αναμένεται η «απάντηση» και από τον Όμιλο της Τράπεζας Πειραιώς, η οποία διεκδικεί τα πρωτεία του εγχειρήματος, καθώς δηλώνει παρούσα στο χώρο σχεδόν από τις αρχές του 1997, όταν ως Xios Bank κυκλοφόρησε το ΧΙΟΣΕΦΑΠΛΞ, ενώ στη συνέχεια με την ίδρυση της ΧΙΟΣLIFE πρόσθεσε στη γκάμα της μία πλήρη σειρά προϊόντων

τό που μένει να δούμε είναι πώς θα αντιδράσουν οι όμιλοι της Εθνικής και της Αγροτικής Τράπεζας που ουσιαστικά δεν έχουν καταφέρει ακόμη επαρκώς να αξιοποιήσουν το τραπεζικό δίκτυο, αλλά και ο Όμιλος της Interamerican ενόψει και της δραστηριοποίησης της Nova Bank της Nationale - Nederlanden, που ακολουθεί το ακριβώς αντίθετο μοντέλο (πώληση τραπεζικών και ασφαλιστικών προϊόντων μέσω δικτύου ασφαλιστικών συμβούλων), όσο και της Alico και Allianz που δεν έχουν να επιδείξουν μέχρι στιγμής κάποια ισχυρή συμμαχία με τραπεζικό ίδρυμα.

Από τον Ευάγγελο Γ. Σπύρου Εκδότη ΝΑΙ



“ Το «γοβάκι» είναι δικό μου ”, λένε οι ασφαλιστές!

Ο βασιλιάς - καταναλωτής παντρεύεται με την ασφαλιστική αγορά

Ο ι πιο πολλοί γνωρίζουν τη Σταχτοπούτα, την ηρωίδα του λαϊκού παραμυθιού που η μητριά της η κακιά τη βασάνιζε με βιαιές οικιακές εργασίες, ενώ δεν έκανε το ίδιο για την αδερφή της. Σ' αυτό το παραμύθι όταν ο Βασιλιάς έκανε ένα μεγάλο χορό βρήκε ένα μικρό γοβάκι που θέλησε να μάθει τίνος είναι στέλνοντας κήρυκες εδώ και εκεί. Η κακιά μητριά και η κακή κόρη θέλησαν με ψέματα να πουν ότι είναι δικό τους και όχι της Σταχτοπούτας, που όταν μαθεύτηκε η αλήθεια ο βασιλιάς την παντρεύτηκε και την έκανε βασίλισσα βγάζοντάς την από τη φτώχεια και την κακοπέρασή της και το μικρό τζάκι με τις στάχτες. Η ζωή καμιά φορά όταν έχει κέφια αντιγράφει πολλά παραμυθάκια, αν και πολλοί λένε ότι τα παραμύθια αντιγράφουν τη ζωή επειδή κάπως έτσι γίνεται πολλές φορές, όπως έγινε και με το επάγγελμα των Ελλήνων ασφαλιστών. Ναι, κάπως έτσι. Τραπεζικές και ασφαλιστικές εργασίες ήτανε αδελφές στο ίδιο σπίτι, στην ίδια αγορά, ίδιας μάνας παιδιά. Η Εθνική Τράπεζα είχε τους τραπεζικούς της Εθνικής Τράπεζας και τους ασφαλιστές της Εθνικής Ασφαλιστικής. Η Εμπορική Τράπεζα είχε τους ασφαλιστές του Φοίνικα και της Ιονικής, η Αγροτική Τράπεζα τις ασφαλιστικές της, η Πίστωση την Εμπορική και Generali κλπ... Δεν έβλεπαν όμως το ίδιο τις δύο κόρες τους οι μαμάδες-εταιρίες. Οι τραπεζικοί ήταν αυτοί που ήταν «στα χρυσά», οι ασφαλιστές ήταν οι «σταχτοπούτες» της πιάτσας, οι άνθρωποι του δρόμου, οι πλασιέδες, που λες και ήτανε «ψωριάρηδες» δεν τους ήθελαν οι τραπεζικοί στα πόδια και τα γραφεία τους. Μια ματιά στην καθημερινή πρακτική των τελευταίων 30 χρόνων δείχνει όλα αυτά που λέμε μέχρι που ο βασιλιάς-καταναλωτής έκανε το μεγάλο χορό της παγκοσμιοποίησης με συνέργειες τραπεζοασφαλιστικές, συγχωνεύσεις και εξαγορές... Στο μεγάλο χορό πήγαν όλοι... Νόμοι, συμφέροντα,

στρατηγικές και επιδιώξεις ξαναεξετάστηκαν απ' αρχής... Στο μεγάλο χορό ο βασιλιάς-καταναλωτής παρατηρούσε και ψαχνότανε συνέχεια για να βρει ποιος ικανοποιεί τα γούστα του. Ε, λοιπόν εκεί ήταν που έγινε το μεγάλο ανακάτεμα. Απολύσεις, αλλαγές, μεταθέσεις, ανεργίες και... αβεβαιότητες στη μία αδελφή, την Τραπεζική... Ανασφάλειες σε πολλούς ασφαλιστές, αλλά και νέες ευκαιρίες, νέα προϊόντα, νέα κέρδη, θέσεις και νέοι ρόλοι ήρθαν στο προσκήνιο. Με υπερηφία και αλαζονεία αρνούσαν αρχές του '70 -τέλος '60 ακόμα και οι Γενικοί Δ/ντές των Τραπεζικών Ασφ. εταιριών να πάνε στα εγκαίνια της INTERAMERICAN του νεαρού Δ. Κοντομηνά και σήμερα εκλιπαρούν ραντεβού ακόμα και τα αφεντικά τους των τραπεζών. Πολλοί τραπεζικοί «βγήκαν στο δρόμο να πουλήσουν και πολλοί ασφαλιστές μπήκαν στα γκισέ των τραπεζών... Ανάμεσά τους και κάποιοι με μια νέα στολή που έγραφε στην ούγια «Bancassurance». Ο βασιλιάς-καταναλωτής αρκετές φορές «τσίνισε» τα μούτρα του και πήρε καταθέσεις και χρήμα απ' την κακιά-Τράπεζά του και τα έδωσε στα χέρια της Σταχτοπούτας Ασφαλιστικής να τα επενδύσει, να τα κάνει Αμοιβαία, Αποταμίευση, Ακίνητα κ.λπ. «Τσίριζε» και «τσιρίζει» η μία, η κακομαθημένη κόρη που της παίρνουν τα «πράγματα» της και τις «κούκλες» της. «Δικό μου είναι το γοβάκι» λέει η άλλη! Εγώ έχω πελάτες, πάω κοντά τους, εκπαιδεύτηκα, είμαι δίπλα τους, είμαι γνωστός, είμαι ανθρωπίνος λέει η ασφαλιστρια-κόρη! Χαμός! Μαλλιοτραβιούνται ακόμα! Φαίνεται ότι του βασιλιά-καταναλωτή, όπως λέει ο Τ. Καραλής του ING της Ν-Ν, του αρέσει να πάει με τους ασφαλιστές. «Τους πήραν και... τις φανέλες!» οι ασφαλιστές στο

γήπεδο της αγοράς με την έννοια ότι το επάγγελμα του ασφαλιστή έδειξε ότι αξίζει και ότι παίζει μεγάλο ρόλο σε σχέση με αυτό του τραπεζοπαλλήλου. Ας αλλάξει χίλιες φορές ο μεγαλομέτοχος της ομάδας, στο γήπεδο θα παίζει ο ποδοσφαιριστής. Και σκέπτομαι ώρες-ώρες τι μας νοιάζει τίνος είναι οι μετοχές, εμείς θέλουμε να παίζεται καλή μπάλα από καλούς παίκτες, σαν τους ασφαλιστές που κάνουν καλό παιχνίδι σήμερα και βάζουν γκολ, και να γεμίζουν οι κερκίδες πελάτες-θεατές! Οι θεατές μαζεύονται σε γήπεδα που ξέρουν από καλή μπάλα! Και αυτό έχει μεγάλη σημασία για πολλούς και σε πολλά θέματα. Μην το ξεχνάμε!

Ευαγ. Γ. Σπύρου Εκδότης ΝΑΙ





Η κοπέλα με το μπαλόνι - "φούσκα" το λένε πολλοί - είναι του ελληνικού Modeling, περπατάει υπέροχα, έχει φοβερή κίνηση και είχε επιτυχίες σε διεθνείς πασαρέλες. Αυτή η φωτογραφία από τον Θ. Πανταζή με προβλημάτισε... Τι τη θέλει μια "φούσκα" ένα τόσο όμορφο κορίτσι;... Είναι για παιχνίδι; Είναι "φούσκα χρηματιστηριακή"; Είναι "ασφαλιστική"; Είναι ελληνική μετοχή ή ξένη; Τι είναι τέλος πάντων; Είναι στα "πάνω" της; Υπονοεί κάτι αντρικό; Με μπέρδεψε και το χρώμα. Δεν το 'χω δει σε "εταιρικό λογότυπο". Θα κάτσω να την κοιτάω, είναι τόσο υπέροχη και ίσως βρω το συμβολισμό αυτής της "φούσκας". Και τέλος να πω ότι πολλοί μιλάμε για "φούσκας" στο ελληνικό και στα ξένα χρηματιστήρια αλλά όχι για τη συγκεκριμένη. Εκεί μεπερδεύομαι... και μέχρι να βρούμε τι θα γίνει με τις φούσκες του χώρου μας, ας μας ξεκουράζει η ομορφιά της Δήμητρας Κωστάκη γιατί το ξεφουσκωμα ή οπασίμο πολύ θα μας πικράνει...



Λάβαμε το περιοδικό "Η ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ ΜΑΣ" της Λέσχης των φίλων METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ που διευθύντρια σύνταξής του είναι η Έφη Παρασκευά, παλιό στέλεχος στον ασφαλιστικό χώρο από την Ιονική Ζωής, δημοσιογράφος με μεράκι για πολλά χρόνια και με όνειρο να υλοποιήσει την επιθυμία του προέδρου κ. Γ. Καπουράνη να γίνει το σημείο συνάντησης των φίλων της METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ με αγάπη, συντροφικότητα και ενημέρωση. Καλή επιτυχία, Έφη, και συγχαρητήρια σε όσους είχαν την ιδέα...



➤ Για τα πιο καυτά επαγγέλματα του μέλλοντος κάνει λόγο ένα απ' τα τελευταία τεύχη του TIME και για το ποιες καριέρες θ' ανθίσουν και ποιες θα εξαφανιστούν. Νέα επαγγέλματα μπαίνουν στη ζωή όπως οι μηχανικοί ιστιών, οι προγραμματιστές γονιδίων, οι ειδικοί βάσεων δεδομένων, μηχανικοί γνώσης, αγρότες γενετικά μεταλλαγμένων προϊόντων κ.ά. Ενδιαφέρον έχει ότι αναφέρει το TIME ότι θα εξαφανιστούν με τη μορφή που τους ξέραμε, δάσκαλοι, πωλητές, κτηματομεσίτες, ασφαλιστές, στενογράφοι, τυπογράφοι, οδηγοί φορτηγών, νοικοκυρές, πατέρες (:) και μητέρες (:) αν εφευρεθεί τεχνητή μητέρα... Ταυτόχρονα με αυτές τις πληροφορίες, έτυχε να δω ανάμεσα στα περιοδικά που ξεφύλλιζα και μια φωτογραφία των ανθρώπων της Επιτροπής Επιχειρησιακού Σχεδιασμού του Ομίλου INTERAMERICAN που εδώ και χρόνια (μπράβο τους) φρόντισαν και φροντίζουν με επικεφαλής τον Δ. Κοντομηνά, να προσαρμόζουν έγκαιρα (10 χρόνια μπροστά) τον όμιλο στις απαιτήσεις της νέας εποχής. Για παράδειγμα άλλαξαν στην πράξη την εικόνα αυτού του ασφαλιστή που μιλά το TIME ότι χάνεται και τον μεταμόρφωσαν σε σύμβουλο χρηματοοικονομικό μέσω του Financial planning. Για την ιστορία ακόμη αναφέρουμε ότι το ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΜΑΣ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ "ΝΑΙ" από την εμφάνισή του το 1990 είχε άρθρα και αφιερώματα για το νέο τύπο ασφαλιστή, το χρηματοοικονομικό σύμβουλο, τότε που μερικοί μας κοιτάζαν πε-

ρίεργα όταν ο καθηγητής Κώστας Χριστόπουλος (συνεργάτης του ΝΑΙ) έγραφε στο ΝΑΙ αρκετές σελίδες για το χρηματοοικονομικό σύμβουλο, δηλαδή τον ασφαλιστή του μέλλοντος, τότε που οι πολλοί κατηγορούσαν (ναι, κατηγορούσαν) τον Κοντομηνά ότι μεγαλώνει την INTERAMERICAN και το ρόλο του ασφαλιστή και σε άλλες πωλήσεις όπως τα Αμοιβαία, η κινητή τηλεφωνία, η πληροφορική... Μάλιστα έλεγαν "τι θα κάνει ο Κοντομηνάς, θα βάλει ασφαλιστές να πουλάνε και 'ντομάτες"... Αυτοί που μουμούριζαν στα κρυφά αυτά, σήμερα τον ακολουθούν και πουλάνε και "ντομάτες", τραπεζικά, πιστωτικές κάρτες, τηλέφωνα κ.λπ. κ.λπ. Ας είναι καλά ο Κοντομηνάς (στη φωτο μαζί με τους 12 "αποστόλους") του και να προσέχει ή να φοβάται "εσωτερικούς εχθρούς"-Ιούδες όπως η αλαζονεία, η γραφειοκρατία, ο γιγαντισμός και άλλα "κακά άνθη" που φυτρώ-



Ο καθηγητής Οικ. Πανεπιστημίου κ. Κώστας Χριστόπουλος



Η Επιτροπή Επιχειρησιακού Σχεδιασμού της INTERAMERICAN: (από επάνω αριστερά) Λαυρέντης Αλβέρτης, Κωνσταντίνος Μπερταιάς, Ιωάννης Ρόρρης, Κωνσταντίνος Ανδρέοπουλος, Δημήτριος Κοντομηνάς, Θεοδόσιος Μπουντουράκης, Σωτήρης Τζούμας, Δημήτρης Κουνελάκης, Νικόλαος Νιργιανάκης, Γεώργιος Ψαρράς, Κωνσταντίνος Σταματελάτος, Γεώργιος Ντρούκας, Μίνος Μωυσιάς

νουν σε κλίμα αυτοκρατοριών. Οι αυτοκρατορίες όλες στην ιστορία έπεσαν πρώτα από εσωτερικές διαμάχες, ποτέ από εξωτερικούς εχθρούς... Τώρα δεν έχει τέτοιο πρόβλημα, αν όμως δεν επαγρυπνά, ίσως στο μέλλον... Επειδή πάντα «ο Ιούδας φιλάει υπέροχα»... Ας το καθυστερήσει με τον τρόπο του γιατί τον έχει ανάγκη ο νέος τύπος ασφαλιστών, ο χρηματοοικονομικός σύμβουλος, το μέλλον της οικονομίας αυτού του τόπου...



έζησα από το 1957 ως το 1966 πριν μετακομίσω στην Αθήνα. Συνήθως τα παίρναμε μεταχειρισμένα, δηλαδή δεύτερο και τρίτο χέρι μαζί με κάποια καουμπούκα περιοδικά που τα κρύβαμε κάτω απ' το στρώμα του κρεβατιού μην και τα δει η μάνα μας που γκρίνιαζε να διαβάσουμε βιβλία σχολικά... Ευτυχώς που δεν την ακούγαμε και ας είναι καλά και ο αδελφός μου ο Μάκης, που τότε δούλευε στου ΜΑΤΡΑΛΗ το ζαχαροπλαστείο και το εστιατόριο του Θεοδόση του Λαμπρόπουλου στην πλατεία Μπέλου Αγρινίου, δίπλα στο Σιάτρα και είχε πάντα λεφτά στην τσέπη του κι έπαιρνε κρυφά περιοδικά και μας έφερνε και έδινε και το μεροκάματο να ζήσουμε οι υπόλοιποι (5 αδέρφια) και να σπουδάσουμε, τότε που ήμασταν μικροί και ψιλοδουλεύαμε πουλώντας πάγο ή κάνοντας

➤ Στα 82 του χρόνια έφυγε από κοντά μας ο Στέλιος Ανεμοδουράς, ο δημιουργός του θρυλικού "Μικρού Ήρωα", του περιοδικού που διάβασαν χιλιάδες ελληνόπουλα από το 1952 ως το 1967 που εκδόθηκε το 798ο τεύχος του και ευτυχώς λίγο καιρό πριν τον βράβευσε ο Δήμος Αθηναίων για την προσφορά του. Οι περιπέτειες του Γιώργου Θαλάσση, του Παιδιού -φαντάσματος και της παρέας του, του Σπίθα και της Κατερίνας που έκαναν αντίσταση κατά των Γερμανών, είχαν τεράστια απήχηση στη νεολαία της εποχής. Αρχές του 1960 είχα την ευτυχία να διαβάσω πολλά τεύχη του "Μικρού Ήρωα" που αγοράζαμε στα περίπτερα του Αγρινίου όπου



Ο Μάκης... "Μικρός Ήρωας" υπηρέτησε για την Ελλάδα στην Κύπρο στα μέσα του '60 στην ΕΛΔΥΚ... "Μικρός Ήρωας" ήταν και μεγάλος που πάλεψε "στα ίσα" τη ζωή, έντιμος, χωρίς φανφάρες, αξιοπρεπής, συνεπής, όπως όλοι οι ήρωες... Ήταν ένας "Γιώργος Θαλάσσης" άλλου είδους... όπως τόσα ελληνάκια σαν αυτά που έγραφαν το '40, ανώνυμα...

βελήματα απογευματινά σε κάποια κουρέια... Η ταύτισή μου με το Γιώργο Θαλάσση, το ριψοκίνδυνο και γενναίο ελληνόπουλο, το Μικρό Ήρωα, μου 'δωσε τα πρώτα θεμέλια να αγαπώ την Ελλάδα περισσότερο απ' τα σχολικά βιβλία που μου το καλλιέργησαν κάπως αργότερα. Ευχαριστώ, αδελφέ Μάκη, που μας έφερνες περιοδικά "Μικρού Ήρωα". Μικρός Ήρωας κι εσύ τότε που πάλευες να μας φέρεις φαί κι βιβλία κόντρα στη φτώχεια... Ο Γιώργος Ανεμοδουράς ήταν ένας καλός πατέρας πολλών "Μικρών Ηρώων" σαν κι εμένα.



Τέλος Μαΐου - αρχές Ιουνίου 2000 πήρε άδεια μετατροπής από INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ σε INTERAMERICAN Υγείας ο όμιλος INTERAMERICAN, πρωτοπορώντας στις ασφαλίσσεις σε είδος, αποδεικνύοντας ότι πρώτη η INTERAMERICAN ξεκινά και ακολουθούν οι άλλοι... Πρώτη και στους τομείς εφαρμογής πληροφορικής... Από 1ης Σεπτεμβρίου 2000 καταργούνται και τα «χαρτοβασίλεια» αλληλογραφίας με τα γραφεία και υπ/τά της. Οι δ/ντές και υπάλληλοί της θα αλληλογραφούν μέσω Ηλεκτρονικών Υπολογιστών... Ο χρόνος είναι χρήμα... και εδώ δίνει χρήμα και βελτίωση στην ενημέρωση (ΑΜΕΣΑ) πάνω στην εκπαίδευση, στα δεδομένα που αφορούν στις πωλήσεις για προϊόντα, στις στρατηγικές... Μπράβο τους... Πόσα χρόνια μπροστά είναι; Δεν ξέρω ακριβώς. Πολλά είναι σίγουρα...



✓ ΜΗΝ ΕΙΔΑΤΕ ΤΟΝ ΠΑΝΑΗ; Κωμωδία του 1962 που τη θυμήθηκαν πολλοί πελάτες που ψάχνουν τον ασφαλιστή που τους πήρε τις οικονομίες να τις επενδύσει... Σκηνοθεσία Ορέστη Λάσκου με πρωταγωνιστές το Θανάση Βέγγο, τον Ανδρ. Μπάρκουλη, τη Νίτσα Μαρούδα κ.ά." Δυστυχώς πλήθυναν οι ΠΑΝΑΗΔΕΣ - ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ... Και οι πελάτες έμειναν ρέστοι μ' ένα χαρτονόμισμα για ενθύμιο... Αν ο Χριστός στους 12 είχε έναν Ιούδα-προδότη μετρήσει... στους 30.000 της Ασφαλιστικής Αγοράς διά του 12 βγαίνουν 2.500 ΠΑΝΑΗΔΕΣ στην ΠΙΑΤΣΑ και αν προσθέσουμε τραπεζικούς και ΕΛΔΕ καήκαμε! Βέβαια μετράνε και διοικητικοί και ηγέτες... Όλοι είναι γαμπροί και κουμπάροι των χρημάτων των πελατών... που τα εμπιστεύονται με την τιμή τους... Αλλά υπομονή, ο Παναής μια φορά πέρναγε από το χωριό και τη γειτονιά - δεύτερη δεν ξανατολούσε!

✓ Αν και ευνοεί τις ασφαλιστικές εταιρίες διεθνώς θα λέγαμε ότι είμαστε πολύ προβληματισμένοι με το επίπεδο πολιτισμού στο σημερινό κόσμο διαβάζοντας τι διαβάζει ο κόσμος στις ΗΠΑ, Αγγλία, Γερμανία και Γαλλία... Στα 10 πρώτα βιβλία πρώτη θέση έχουν οι συνταγές από διάσημη μαγειρίσσα (Αγγλία), ένα βιβλίο αυτοβοήθειας (ΗΠΑ), ένα βιβλίο ορθογραφίας (Γερμανία), η ιστορία κάποιου που τον σπούδασε στην TV (Γαλλία) και στα 10 αυτά βιβλία άλλοι τίτλοι είναι πώς να νικήσετε το στρες, πώς να γίνετε πλούσιοι, πώς να κόψετε τη ζάχαρη, οδηγός υγιεινής διατροφής, συνταγές ενός διάσημου μάγειρα... φόβοι, στρες, φαί, καλοπέραση και οδηγοί ορθογραφίας... Δυστυχώς οι άνθρωποι τρέφονται με ψιχουλα πολιτισμού και η Ελλάδα που είχε... τον έχει στις βιβλιοθήκες και τα Μουσεία...





✓ **ΑΙΜΟΝΟ ΣΤΟΥΣ ΝΕΟΥΣ**, ήταν μια κομεντί του 1961 με το Δημ. Χορν, τη Μάρω Κοντού, το Ν. Φέρμας κ.ά. πάνω στο μύθο του ΦΑΟΥΣΤ. Στη φωτογραφία ο Ν. Φέρμας είναι σαν να λέει στο Χορν ότι "ούτε ένα παντελόνι δεν μας έμεινε" "τι ψάχνεις να βρεις"! Λες και ήταν νέος επενδυτικός σύμβουλος που έψαξε τις τσέπες να βρει κάνα καλό χαρτί αλλά δεν έβρισκε τίποτα... Ίσως να ήταν γενικός δ/ντής ασφαλιστικής εταιρίας που φέτος θα ψάχνει για κέρματα στις τσέπες παλιών παντελονιών μήπως και βγουν κέρδη στον ισολογισμό... Αχ! αυτό το Χρηματιστήριο!

➔ Η μοναδική φίρμα που έγινε το συνώνυμο των μικρών γαλακτοπωλείων της γειτονιάς έχει μια ιστορία που ξεκινά το 1924, όταν οι αδελφοί Σουρραπά ήλθαν από την Αμερική. Το πρώτο εργοστάσιο παστερίωσης γάλακτος που χτίζεται στην Ελλάδα είναι στο Βοτανικό και ο τίτλος του: ΕΘΝΙΚΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΓΑΛΑΚΤΟΣ - ΑΘΗΝΑΙ. Το 1935 κυκλοφορούν τα γυάλινα μπουκάλια της μισής οκάς και τον ίδιο χρόνο γιαούρτι σε κεσέ από αλουμίνιο, με περιεχόμενο που ζυγίζει 70 δράμα. Το 1936 κυκλοφορούν τα πρώτα παγωτά "ξυλάκια" και το 1937 απαγορεύεται με νόμο η χρησιμοποίηση της λέξης ΕΘΝΙΚΗ στους τίτλους των επιχειρήσεων, οπότε και η ΕΒΓΑ γίνεται "Ελληνική βιομηχανία". Στην εποχή μας των μεγάλων αλλαγών ελπίζουμε να μην έρθει καμιά ιδέα σε κανένα και βγάλει τη λέξη "ΕΘΝΙΚΗ" και από την ΕΘΝΙΚΗ Ασφαλιστική, επειδή όλα γίνονται και επειδή η προηγούμενη διοίκηση πολύ το έψαχνε το θέμα να βγάλει απ' το λογότυπο της ΕΘΝΙΚΗΣ τη φράση η "Πρώτη Ασφαλιστική". Λες και υπάρχουν πολλοί που μπορούν να τον χρησιμοποιήσουν αυτόν το θησαυρό... Τους είχε κουράσει η πρωτιά ή μήπως ήθελαν να την κάνουν δεύτερη; Ίσως φταίνε "ξένες" νοτοπρίες που περνούν από την ιστορική αυτή εταιρία στην οποία παραλαμβάνουν διάφορα στελέχη όχι μέσα από τα σπλάχνα της... Ίσως να ξέρουν αυτοί άλλα που δεν ξέρουμε... Οι άνθρωποί της αξίζουν πολλά και καιρός να δείξουν ΤΙ ΑΞΙΖΟΥΝ!



✓ Από τον όμιλο INTEAL προμηθεύτηκε προσωπικούς υπολογιστές (1500 είναι η παραγγελία) για τους ασφαλιστές της η ΝΝ... Έπιασαν το νόημα και οι δύο πλευρές. Η ΝΝ που έχει ασφαλιστές μικρών ηλικιών είναι βέβαιο ότι θα έχει μεγάλη ανάπτυξη αφού οι νέοι ξέρουν καλά τη νέα τεχνολογία και τη χρήση της για πωλήσεις. Όλοι πρέπει να μπουν στην αγορά υπολογιστών αν θέλουν να αλλάξουν το τοπίο τους. Οι εταιρίες πληροφορικής είναι έτοιμες τώρα, 15-20 χρόνια μετά από τότε που ο Κοντομηνάς έδειχνε τον προσωπικό υπολογιστή των ασφαλιστών του κάπου εκεί στα 1985... Αυτές άργησαν αν και έπρεπε να είχαν έγκαιρα αντιληφθεί ως εταιρίες προηγμένης τεχνολογίας του μέλλοντος τι θα γίνονταν και στον ασφαλιστικό χώρο.

Το πρώτο και δεύτερο υπ/μα της INTERLIFE Κύπρου έχουν ονόματα ιστορικά. «ΑΛΕΞΑΝΔΡΕΙΟ» το πρώτο, «ΑΥΞΕΝΤΕΙΟ» το δεύτερο... Είναι δυνατόν να μην τραβάνε μπροστά άνθρωποι με τέτοιες ευαισθησίες; Μπράβο στους διευθυντές αυτούς που επιλέγουν πάνω απ' τα ατομικά συμφέροντα του ονόματός τους. Για την ιστορία, το «Αλεξάνδρειο» διευθύνει η κ. Λένα Μιχαήλ και το «Αυξέντειο» οι κ.κ. Μάρκος Αναστασίου και Στέλιος Κυριακού.



➔ Με πρόσκληση του ομίλου IDEAL παραμονές των εκλογών βρεθήκαμε στο INTERCONTINENTAL σε εκδήλωση με θέμα "Η Γυναίκα στην Πολιτική", όπου μέσω INTERNET τρεις κορυφαίες της πολιτικής, η Βάσω Παπανδρέου του ΠΑΣΟΚ, η Ντόρα Μπακογιάννη της ΝΔ και η Μαρία Δαμανάκη του ΣΥΝ εξέφρασαν τις απόψεις τους που είναι καταγεγραμμένες στο Γυναικείο INTERNETIKO περιοδικό F.mail (www.fe-mail.gr.). Πρώτη φορά γινότανε κάτι τέτοιο στην Ελλάδα και έδειχνε τις νέες δυνατότητες πληροφόρησης, κάτι που και στην ασφαλιστική μας αγορά μπορεί να βοηθήσει ΑΜΕΣΑ. Στα σχέδια του ΝΑΙ είναι έτοιμη μια παρόμοια εκδήλωση. Στο μικρό διάστημα της παρουσίας οι τρεις χαριτωμένες πολιτικοί δέχτηκαν περίπου 1500 ερωτήσεις μέσω INTERNET αλλά και μερικές στο τέλος της εκδήλωσης από παρευρισκόμενους εκεί... Διακρίναμε ότι η Ντόρα έχει πιά πολλούς θαυμαστές!

"Περίπου το 30% των ηλικιωμένων στη χώρα μας πάσχει από κατάθλιψη. Η κατάθλιψη αντιμετωπίζεται με ψυχολογική βοήθεια από ειδικούς και με τα καινούργια φάρμακα που δεν έχουν παρενέργειες. Ορισμένα από τα συμπτώματα της καταθλίψεως των ατόμων της τρίτης ηλικίας είναι η κόπωση, η μείωση του ενδιαφέροντος, το επίμονο αίσθημα απελπισίας, ενώ το πιο χαρακτηριστικό είναι να χάσει ο ηλικιωμένος το ενδιαφέρον για τα εγγόνια του. Η συμβουλή προς τις οικογένειες που φροντίζουν ηλικιωμένους είναι: Προσπαθήστε να τους δώσετε ενδιαφέροντα...". Αυτά τονίσθηκαν από την Ελληνική Γηροντολογική Γηριατρική Εταιρία στο πρόσφατο 6ο Πανελλήνιο Συνέδριο Γηροντολογίας Γηριατρικής στην Αθήνα. Χρειάζεται, λοιπόν, σωστή τοποθέτηση. Η ηλικία δεν είναι μόνο ζήτημα χρόνου. Είναι και θέμα ψυχικής διαθέσεως, πνευματικής ζωής και δημιουργίας. Σε τελευταία ανάλυση τα γηρατειά δεν είναι απλώς πρόβλημα φυσιολογίας, ψυχολογικό, ιατρικό. Είναι και πρόβλημα πνευματικό. Συγκεφαλαιώνεται στο τι νόημα και ποιο σκοπό έχει η ζωή. Αρκεί να δίνει κανείς διαστάσεις αιωνιότητας στη ζωή του και τότε πολλά προβλήματα διευθετούνται. Το πρόσωπο ας ρυτιδώνεται. Η καρδιά να μην έχει ρυτίδες.



Ο Θ. Τσακίρης

➔ Πάνε 5 χρόνια από τότε που ο καλός φίλος πολλών ασφαλιστών, ο Γιώργος ο Τσακίρης έφυγε απ' αυτή τη ζωή (στις 11.11.95). Ο γιος του όμως ο Θωδωρής στο διάστημα αυτό έκανε πολλά ωραία για τα οποία θα ήταν πολύ περήφανος. Πήρε το πτυχίο Πολιτικής Ψυχολογίας (αριστούχος) του Πανεπιστημίου Αθηνών και φέτος κατάφερε να εισαχθεί στο National Security Studies program του Πανεπιστημίου Georgetawn στην Washington D.C., το κορυφαίο ίδρυμα στρατηγικών και γεωπολιτικών σπουδών των ΗΠΑ (είναι ο μοναδικός Έλληνας). Φέτος πήρε και βραβείο από το Harvard για κάποια συμμετοχή του (μόνο 4 από όλο τον κόσμο πήραν αυτό το βραβείο). Είναι ακόμα ερευνητής στο κέντρο Ανατολικών και Βαλκανικών Σπουδών του Παντείου Πανεπιστημίου, ερευνητής στο Υπουργείο Εθνικής Άμυνας για θέματα Γεωπολιτικής της Μαύρης Θάλασσας, της Κασπίας και του Καυκάσου, συνεργάτης - αναλυτής στο Υπουργείο Εσωτερικών για θέματα Τουρκίας - Ν.Α. Ευρώπης, αρθρογράφος σε περιοδικά "Στρατηγική - Άμυνα - Διπλωματία" κ.λπ. Μπράβο, Θωδωρή, να σε χαιρόμαστε και εμείς και η συνάδελφος ασφαίστρια μάνα σου, η Αθηνά Τσακίρη. Σου ευχόμαστε ό,τι το καλύτερο "για την Ελλάδα". Οι ασφαλιστικές εταιρίες ας σκεφθούν κι έναν τρόπο, μια υποτροφία, ένα βραβείο για τέτοια παιδιά που εκτός απ' το μυαλό τους χρειάζονται και κάποια χρήματα στην τσέπη τους να τα βγάλουν πέρα... Υπάρχουν εταιρίες που κάνουν παραγωγή από το έργο του πατέρα του...



Ο κ. Ιωάννης Γαλανόπουλος
Γ. Διευθυντής της Alpha
Ασφαλιστικής

➔ Ενθουσιασμένοι έφυγαν αρκετοί δημοσιογράφοι από την ALPHA Ασφαλιστική την Πέμπτη 25 Μαΐου 2000 μετά τη συνέντευξη τύπου όπου μίλησαν οι επικεφαλής της εταιρίας... Ειδικότερα αυτά που είπε ο κ. Γαλανόπουλος περί Bancassurance άφησαν άριστες εντυπώσεις. Σημειώνουμε ένα: "οι ασφαλιστές μας θα είναι βασικής σημασίας για την τράπεζα και το Bancassurance και μάλιστα τέτοιας σημασίας σαν και αυτής που είναι τα ψυγεία για τα παγωτά της ΔΕΛΤΑ και ΕΒΓΑ...". Το Bancassurance δεν είναι εχθρικό με τους ασφαλιστές, αρκεί αυτοί να καταλάβουν πώς λειτουργεί.

- ✓ Είναι "έξυπνο" για μερικούς να στέλνουν Δελτία Τύπου όπου παρουσιάζουν αποτελέσματα σε ποσοστά... είχαμε αύξηση τόσο ποσοστό εκεί, τόσο ποσοστό εκεί κ.λπ. Δεν μας λένε όμως τι αύξηση. Βέβαια οι αναγνώστες δεν είναι χαζοί... Ξύπνησαν και καταλαβαίνουν την αμχανία των δήθεν έξυπνων.
- ✓ Περισσότεροι από 63.000 "απόμαχοι της δουλειάς" πηγαionoέρχονται, σε τακτά χρονικά διαστήματα, στο ΙΚΑ για να δουν πότε θα βγει η σύνταξη, αλλά η "δικαιώσή" τους συνήθως έρχεται μετά από 8 έως 12 μήνες. Αποτέλεσμα είναι τα περισσότερα τηλεφωνήματα που δέχονται εδώ και 6 χρόνια ο διοικητής και οι υποδιοικητές του ΙΚΑ, από υπουργούς, υφυπουργούς, βουλευτές, πολιτευτές και παράγοντες της πολιτικής και οικονομικής ζωής να αφορούν στην έγκαιρη έκδοση της σύνταξης κάποιου "γνωστού" τους.
- ✓ Στις 14 Ιουνίου 2000 ο αειθαλής Γιάγκος Παναγιωτόπουλος γιορτάζει τα 20 χρόνια συνεργασίας του με την Ν.Ν. Και λίγα και πολλά είναι... για έναν άνθρωπο με τόση ενέργεια και δράση... Συγχαρητήρια Γιάγκο, φίλε.
- ✓ Τρέχοντας και με τις ακτινογραφίες στα χέρια (εξαιτίας κωλικού νεφρού) είδα το Γιώργο Ζαφείρη της ΝΝ να βιάζεται να γυρίσει στο γραφείο του κοντά στην υπηρεσία των ασφαλιστών του παρά τους πόνους... Μπράβο Γιώργο!
- ✓ Στα πλαίσια του πολυεθνικού προανατολισμού της στρατηγικής του κ. Λυσιμάχου για τις Αγροτικές ασφαλιστικές εταιρίες Ομίλου ΑΤΕ, αρχίζει τις εργασίες του το υπ/μα Γερμανίας με επικεφαλής τον κ. Άγγελο Παπαστερνό, το φιλοπρόοδο και εργατικό αυτό άνθρωπο της ασφ. αγοράς που πολλά προσφέρει για την ανάπτυξη του Bancassurance. Παράλληλα τρία νέα προϊόντα Bancassurance ξεκινούν: τον Ιούνιο το πρώτο ως Bank Link (ενιαίο ασφάλιστρο), "ο νέος αγρότης" το δεύτερο εκεί στο Σεπτέμβριο και αμέσως μετά ένα τρίτο προϊόν, η εγγυημένη Σύνταξη ζωής... Καλή επιτυχία.

➔ Πάνω που πήγε να πάρει μπροστά η μηχανή της ARGO αλλάχθηκαν δυο φορές οι οδηγοί του οχήματος... ευχόμαστε σύντομα να γίνουν τα δόντα γιατί αλλιώς φάνηκε ότι θα τα πήγαινε η εταιρία και ξαφνικά όλα σταμάτηνε για... καιρό πέραν του επιτρεπτού για εποχές που ζούμε... Και έφυγαν και κάποιοι επιθεωρητές. Και με 95% κλάδο αυτοκινήτων δεν μπορεί κάποιος να λέει ότι ασκεί σοβαρά κλάδους ασφάλισης στην αγορά. Ίσως ο κ. Κούτσικος να μην έχει χρόνο από τις άλλες δουλειές, αλλά αξίζει τον κόπο να ξεκαθαρίσει και τ' ασφαλιστικά του. Μην αποβούν σε βάρος άλλων συμπερόντων του οι ασφαλιστικές δραστηριότητες... Αλλά θα επανέλθουμε.

➔ ANTIO ΖΩΗ, ήταν ένα αισθηματικό δράμα του 1960 της Φίνος Φιλμ σε σκηνοθεσία Ορέστη Λάσκου, φωτογραφία του Ντίνου Δημόπουλου και με ηθοποιούς την Ελένη Χατζηαργύρη, το Γιώργο Φούντα, το Λάμπρο Κωνσταντάρα, την Μπεάτα Ασημακοπούλου κ.ά. Αυτή η ξεχωριστή στιγμή που ο Γιώργος Φούντας κρατά στην αγκαλιά του την ηθοποιό, μου θυμίζει πολλές αντίγραφες σκηνές από άλλες ταινίες αλλά και πώς πάνε μικρές υπό συγχώνευση εταιρίες για συγχώνευση στο χώρο της ασφ. αγοράς. AGF KOSMOS - ΓΚΟΤΑΕΡ - HELVETIA - ΑΣΤΗΡ - ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΙΚΗ - NORDSTERN - κ.λπ. κ.λπ. Το ίδιο έργο μάς θυμίζει και το ANTIO ΖΩΗ των ασφαλιστών που πεθαίνουν και χάνονται αφού στο νέο αιώνα θα εξαφανιστεί και το επάγγελμα του ασφαλιστή.



Ο Νότης

➡ Συμπληρώθηκε σχεδόν χρόνος από την ημέρα που έφυγε από κοντά μας ένας καλός φίλος, ο Νότης Πετροπουλέας που για πολλά χρόνια δούλεψε στον ασφαλιστικό χώρο... Στα πρώτα μου χρόνια σαν ασφαλιστής το 1973-4 στην INTERAMERICAN, ο Νότης πολλές φορές με βοήθησε να... "πάρω μπροστά" όταν έμεινα από ηθικό.... Το ίδιο και στα πρώτα μου χρόνια ως υπή και agency Manager. Τα τελευταία χρόνια έμεινε μόνιμα στην Καλαμάτα όπου μαζί με την Πίτσα Κουρέλη εξυπηρέτησαν ασφαλιστικά αρκετούς πελάτες εκεί, στην Πελοπόννησο και σ' άλλα μέρη της Ελλάδας... Ήταν ένας λεβέντης και πολύ λυπηθήκα που το 'μαθα... ένα χρόνο αργότερα, τώρα.



Ο γεν. διευθυντής της Generali, κ. Balbinot.

Με αφορμή την εμφάνιση της Generali στις εφημερίδες και στα περιοδικά και επ' ευκαιρία της διαφήμισης των νέων προϊόντων της Generali VINA, να θυμίσουμε κάποια σημεία που αναφέρθηκαν στο συνέδριο της στην Αθήνα:

Η συγχώνευση της Generali με την INA, τη δεύτερη εταιρία ζωής στην Ιταλία, ήταν το βασικό σημείο αναφοράς του γενικού διευθυντή της Generali και υπεύθυνου για τις εταιρίες του ομίλου σε όλες τις χώρες, κυρίου Balbinot, κατά τη διάρκεια του συνεδρίου της Generali Hellas στην Ελλάδα.

Όπως τόνισε, μετά την κίνηση αυτή, η Generali γίνεται η πρώτη εταιρία ζωής στην Ευρώπη, ενώ σε όλους τους ασφαλιστικούς κλάδους (γενικές ασφάλειες και ζωής) κατέχει τη 2η θέση μετά την Allianz.

Ο όμιλος, πρόσθεσε, κατατάσσεται πρώτος στην Ιταλία, την Αργεντινή, το Ισραήλ, την Αυστρία και την Ουγγαρία, 2ος στην Ισπανία και τρίτος στη Γερμανία.

Σχετικά με τη δραστηριότητα της Generali στη χώρα μας, ο κ. Balbinot επισήμανε ότι η εταιρία έχει μακροπρόθεσμη στρατηγική στην Ελλάδα, ιδιαίτερα μετά τις απαραίτητες αλλαγές που πραγματοποιήθηκαν στο management, εκτίμησε ότι τα επόμενα χρόνια θα υπάρξει σταθερότητα και ανάπτυξη ως προς τα ασφαλιστικά και το κέρδος, ενώ τόνισε ιδιαίτερα το ρόλο της Ελλάδας στην ανάπτυξη των Βαλκανίων.

Στα πλαίσια του συνεδρίου της Generali και όταν ο γενικός διευθυντής της Generali κ. Balbinot ήρθε στο τραπέζι των δημοσιογράφων στο δείπνο βραβεύσεων, ρωτήσαμε το νεότερο και γενικό δ/ντή (45 ετών) μεταξύ των άλλων και τα εξής: Τι ρόλο θα παίξει το Bancassurance, τι μέσο όρο ηλικιών στις πωλήσεις έχει η Generali και εάν οι συγχωνεύσεις της παγκοσμιοποίησης βοήθησαν τους καταναλωτές. Ο κ. Balbinot απάντησε στον κ. Σπύρου ως εξής: Το Bancassurance θα έχει ένα μερίδιο αλλά οι ασφαλιστές θα συνεχίσουν να έχουν τον πρώτο λόγο. Όσοι πωλούν παραδοσιακές ασφάλειες Ζωής και Γενικές Ασφάλειες είναι μεγάλης ηλικίας. Τα νέα σύνθετα προϊόντα τα πωλούν νέοι και μάλιστα αυτοί που κατέχουν τη νέα τεχνολογία και την πληροφορική. Οι συγχωνεύσεις μέχρι στιγμής, δεν άλλαξαν τίποτα υπέρ των καταναλωτών. Τώρα ξεκινούν οι προσπάθειες να δείξουν οι όμιλοι την προσφορά τους.

• Δεν ξέρω γιατί, απλά πολλές φορές θυμάμαι αυτό το "πλούσιοι επιπύχουσαν και επείνασαν..." που άκουγα στην εκκλησία, όταν διαβάζω για κάποιους ισχυρούς που πέφτουν "απ' τα ψηλά στα χαμηλά και απ' τα πολλά στα λίγα" όπως έλεγε και ο Καζαντζίδης. Πρόσφατο παράδειγμα η MANTAIN ΟΛΜΠΡΑΪΤ που διάφοροι της "σέρνουν" πολλά τελευταία... "ΡΑΜΠΟ" με τακούνια, "σιδηρά κυρία" και "παχύδερμο" είναι μερικά από τα επίθετα με τα οποία "στολίζουν" τη Μανλίν Ολμπράιτ άνθρωποι του υπουργείου Εξωτερικών, Αμερικανικοί γεροισιαστές και ξένοι διπλωμάτες. Τον τελευταίο καιρό η επικεφαλής της αμερικανικής διπλωματίας δέχεται ολοένα και μεγαλύτερη κριτική. Τα μέλη του Κογκρέσου τη χαρακτηρίζουν "ανασφαλής και αδιάφορη" και ότι ενδιαφέρεται περισσότερο για την προσωπική της εικόνα και λιγότερο για τα αμερικανικά συμφέροντα. Η επίθεση στη Γιουγκοσλαβία και η αδικία σε βάρος αθώων από τον πόλεμο που χαρακτηρίστηκε "πόλεμος της κυρίας Ολμπράιτ" έπεσε στο κεφάλι της... Υπάρχει και Θεός.



✓ Μεγάλες ελπίδες για αναδιοργάνωση του ΙΚΑ έχει ο Μιλ. Νεκτάριος απ' την εφαρμογή και τις διαδικασίες μηχανοργάνωσης που προσπαθεί να εγκαθιδρύσει... ειδικά το κλίμα έκδοσης της σύνταξης ευελπιστεί ότι θα αλλάξει

προς το καλύτερο σύντομα. Άποψή μας είναι ότι ο Μιλτιάδης Νεκτάριος - παρά τα προβλήματα - θα τα καταφέρει. Είναι σε σωστό δρόμο. Οι πολίτες αισθάνονται ότι κάτι καλό πάει να κάνει... Και επειδή τον γνωρίσαμε και στην ΕΘΝΙΚΗ Ασφαλιστική μπορούμε να πούμε ότι ξέρεi να βάζει σωστούς στρατηγικούς, μακροπρόθεσμους στόχους που θα αποδώσουν καλούς καρπούς... Είναι και από τους λίγους που ξέρουν καλά τη Δημόσια και Ιδιωτική Υγεία... και μακάρι να τον αφήσουν να δουλέψει λίγο... Του ευχόμαστε υπομονή και επιμονή. Ας είναι νηφάλιος, έχει το κοινό με το μέρος του που κατάλαβε ότι "δεν πάει άλλο".



➡ Στις τελευταίες εκλογές έλαβε μέρος με το ΔΗΚΚΙ ένας πολύ κοντινός μου συμμαθητής στο Δημοτικό, στο Γυμνάσιο, στην Πάντειο και στη Νομική, ο Ανδρέας Τσώκος, υποδιευθυντής στη Δ/νση Δικαστικού της

ΕΘΝΙΚΗΣ Ασφαλιστικής (βλέπετε είμαστε κοντά και στο επάγγελμα), που μεγαλώσαμε στην ίδια γειτονιά στο Αγρίνιο αρχές του '60... Πήρε αρκετές ψήφους στη Β' Αθήνας αλλά δεν βγήκε το κόμμα... Ο Ανδρέας έχει πολυσχιδή δράση και στην επαγγελματική και στην κοινωνική ζωή του. Ήθελε να κάνει πράξη το "εμείς" και όχι το "εγώ"... Κάτι που το κάνει καθημερινά, π.χ. για χρόνια προσφέρει αφλοκερδώς τις νομικές υπηρεσίες του στον ΠΑΝΑΙΤΩΛΙΚΟ και άλλα ερασιτεχνικά σωματεία... Διετέλεσε και επί 40 χρόνια πρωτοψάλτης σε ιερούς Ναούς και σολίστ σε Αθηναϊκές χορωδίες... Είναι δικηγόρος παρ' Αρείω Πάγω, και άρθρα του δημοσιεύτηκαν και στο "ΝΑΙ"... Η ΕΘΝΙΚΗ ας αξιοποιήσει τις δυνατότητές του και δυνάμεις του... αφού έχει... κοινωνική όρεξη προσφοράς.

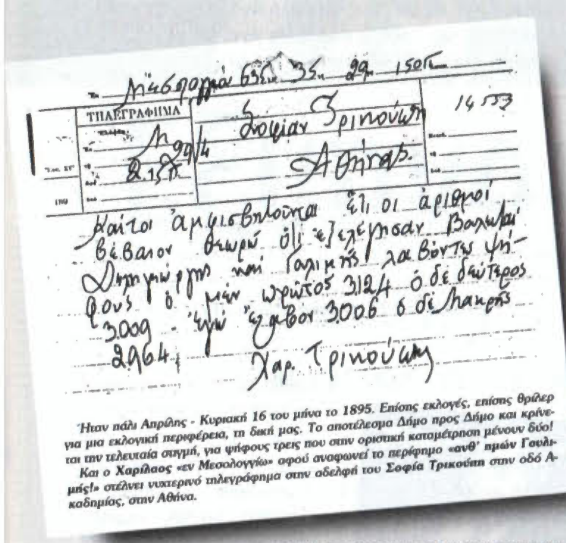
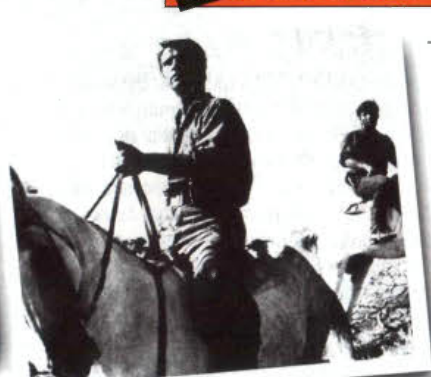
➡ Μπράβο στον κ. Μπράβο της INTERNATIONAL LIFE που γιόρτασε το 30ό συνέδριο στην πατρίδα του τη Θεσ/νίκη... Ελλάδα είναι οι πατρίδες μας. Ωραίοι και αρκετά "ασφαλιστές" ο Τέρενς Κουίκ που παρουσίαζε το πρόγραμμα... Μιλούσε σαν φίλος του κλάδου, του Μπράβου και των ανθρώπων του της ασφαλιστικής αγοράς... Μου άρεσε το συνέδριο για τη μεστή παρουσία του ομίλου, για την καλή οργάνωση και σωστή μετάδοση μηνυμάτων, για τη λιτή περιγραφή που μεγιστοποιούσε το έργο του ομίλου και για την ανθρώπινη παρουσία όλων... Όλοι είχαν ένα κοινό σφράγισμα: Ήταν απλοί, χαμογελαστοί, ικανοποιημένοι και με όνειρα... Κυρίως γιατί "δεν πήραν τα μυαλά τους αέρα" με γκρίνιες, ομάδες, απαιτήσεις και διεκδικήσεις πέραν των ορίων... Σημαντικός για το συνέδριο ο κ. Βαφειδής, καλός μάεστρος για ζωντανά εκδηλώσεων... Ιδανικός και ο χώρος του συνεδρίου στο Ξενοδοχείο. Είχε αυτό που θα ήθελε ένας σύλλογος... Μπράβο τους.



Ο κ. Μπράβος συγχαίρει τον κ. Π. Μελίστα



➡ Σημεριώματα της Κυριακής του Πάσχα, σε ηλικία 79 χρόνων πέθανε ο σκηνοθέτης Βασίλης Γεωργιάδης που μετά τη Μικρασιατική καταστροφή ήρθε από τα Δαρδανέλλια της Μ. Ασίας όπου γεννήθηκε το 1921. Πίστευε ότι "καλός κινηματογράφος είναι αυτός που έχει κοινό". Τις ταινίες του στον κινηματογράφο και την τηλεόραση τις είδαν τρεις γενιές Ελλήνων, σχεδόν όλοι και ακόμα οι νέοι χαιρόνται να τις βλέπουν... Μεταξύ αυτών στον κινηματογράφο: "Το χρώμα βράφτηκε κόκκινο", τα "κόκκινα φανάρια" η "Κροστάλλω", η "κατάρα της μίνας", το "Διακοπές στην Κολοπετινίτσα", οι "Δοσατζήδες", το "Γάμος αλά Ελληνικά", το "Κορίτσια στον Ήλιο", "Εκείνο το καλοκαίρι" και στην τηλεόραση "Ο Χριστός Ξανασταυρώνεται", "Γιού-γκερμαν", "Συνταγματάρχης Λιάπκιν" κ.ά. Άφησε μια πλούσια προσφορά στους Έλληνες και Ελληνίδες δείχνοντας ότι μεγάλος είναι αυτός που αφήνει μεγάλο έργο και ιδέες...



Ήταν πάλι Απρίλης - Κυριακή 16 του μήνα το 1895. Επίσης εκλογές, επίσης θρόνος για μια εκλογική περιφέρεια, τη δική μας. Το αποτέλεσμα Δίμο προς Δίμο και κρινόμενοι αν τελικώς στείλη, για ψήφους τρεις που στην οριστική καταμέτρηση μόνον δύο! Και ο Χαρίλαος «εν Μεσοκλήρια» αφού αναρωτεί το περίφημο «ανθ' ημών Γουλιμής» στέλνει νεανικό τηλεγράφημα στην αδελφή του Σοφία Τρικούπη στην οδό Ακοδημίας, στην Αθήνα.

Πηγή: "ΑΙΤΩΛΟΑΚΑΡΝΑΝΙΚΟΣ ΤΥΠΟΣ" ΑΠΡΙΛΙΟΣ 2000



➡ Γελαστοί είναι και οι τρεις... Η ταυτότητα πάντως δεν γράφει τι πιστεύουν μέσα τους ο ένας για τον άλλο και ποιος "προσκυνά" την εξουσία του άλλου... Ο Λαός σίγουρα δεν θα το μάθει. Αυτοί ξέρον. Τα φαινόμενα απα-

➡ Συγχαρητήρια στο Λευτέρη Τρύφωνα, τον καλό δ/ντή της ALICO που χάνοντας δικά του συμφέροντα εξαίτιας ενεργειών κάποιων τρίτων τόλμησε να ενημερώσει ανταγωνιστή του για πιθανά προβλήματα, αγνοώντας το κόστος της ενέργειάς του. Αυτός και ο ανταγωνιστής του ξέρουν καλά τι εννοούμε...



Ο κ. Τρύφων Λευτέρης σε κάποια απ' τις πολλές βραβεύσεις του.

➡ Με 10 εταιρίες μήκη στον 21ο αιώνα ο Όμιλος του Φ. Μπράβου (Ασφαλιστικές - Αμοιβαία - Χρηματοπιστωτικές - Επενδυτικές) που γεννήθηκε το 1943 στη Θεσ/νίκη, σπούδασε στη Φυσικομαθηματική Αθηνών (πτυχιούχος) και σταδιοδρόμησε στα ασφαλιστικά ως υπάλληλος το 1968-73, γενικός πράκτορας ('73-'86) και γενικός δ/ντής από το 1986 της INTERNATIONAL LIFE. Ο Φ. Μπράβος είχε (και έχει) κοφτερό μυαλό - όπως έγραψε και ο Γ. Πρεβελάκης - και είναι ένας καλός ηγέτης. Ο Γ. Καπουράνης, ο πρόεδρος της METROLIFE - ΕΜΠΟΡΙΚΗ, μου είπε κάποτε ότι ηγέτης είναι αυτός που όταν πάει κάποιον τον ακολουθεί έστω και ένας. Τον Φ. Μπράβο όταν "τα έπαυσε" με τους Ιταλούς της RAS - Αδριατική τον ακολούθησε το 80% του ανθρώπινου δυναμικού της πανίσχυρης τότε RAS στην Ελλάδα και με τόλμη έφταξε μέσα σε 15 χρόνια ένα μεγάλο όμιλο που εγκαθίσταται σε νέα κτίρια ιδιόκτητα στην οδό Κηφισίας αυτές τις μέρες - ξεκινώντας απ' το μηδέν με δύναμη το μυαλό και τους συνεργάτες του - που στο συνέδριο του Μεγάρου Μουσικής είχε παρουσία 2000 ατόμων το 1995... Πάλεψε ο Φ. Μπράβος και τα 'βγαλε πέρα πολεμώντας Ιταλούς, Γερμανούς και... Έλληνες και έδωσε ψωμί σε χιλιάδες Έλληνες των εταιριών που εκπροσωπούσε και εκπαιδεύει δείχνοντας ότι η υπομονή, η εργατικότητα, η φαντασία, η εργασία και η τόλμη είναι καλές συνταγές για επιτυχία... Στο 30ό συνέδριο του Ομίλου του (ποιος άλλος έχει αυτό το προνόμιο;) δυο-τρεις θέσεις κοντά του κοίταζα που παρακολουθούσε ενεργά τις εργασίες σαν νέος δόκιμος συνεργάτης και καμάρωνα που η Ελλάδα μας έχει τέτοιους επιχειρηματίες... Χαϊρόμινα που "ξέσκισε" τόσες αναποδιές της ζωής και νικητής προχωρά... Μπράβο του.



➡ Έχει ενδιαφέρον το παρακάτω τηλεγράφημα που έστειλε ο Χαρ. Τρικούπης και για τους πολιτικούς αλλά και για κάθε έναν που νομίζει ότι αιωνίως θα είναι στην εξουσία. Πώς θα ενίωθε ο Κοντομηνάς, ο Καραλής, ο Λυσιμάχου, ο Κώτσος, ο Ψωμάδης, ο Δελένδης, ο Πανταλάκης, να κατέβουν σε μια ψηφοφορία και να βγουν αντ' αυτών "Γουλιμίδες"; Το θέμα δεν το εξετάζω μόνον από πλευράς εξουσίας αλλά και από φιλοσοφικής πλευράς... "Ποία του βίου τρυφή διαμένει λύπης αμέτοχος; Ποία δόξα έσθηκε επί γης αμετάθετος;" Δεν 'πα να είσαι ο Τρικούπης, πάντα ένας Γουλιμής θα περιμένει να σε αντικαταστήσει... και πάντα κάποιος άλλος ίσως και καλύτερος θα μετρήσει στην ίση σου που "υπό το πρίσμα της αιωνιότητας" είσαι για λίγο, προσωρινά... κοιτάξε λίγο την ιστορία και τη ζωή... και θα γίνετε καλύτεροι... Όλοι. Όλους μας μάς αφορά γιατί όλοι το παίζουμε αιώνιοι και σταθεροί... Όλοι μας πιστεύουμε ότι θα είμαστε αθάνατοι...

τούν. Κάποιος πάντως απ' όλους θα χάσει. Δεν γίνεται να κερδίσουν και οι τρεις... Ο λαός βλέπει τους ψεματάρηδες και δυστυχώς σίγουρα οι δύο τον κοροϊδεύουν.





➔ Στο έργο ΣΑΝΤΑ ΤΣΙΚΙΤΑ του 1953, σε σκηνοθεσία Αλέκου Σακελλάριου - Χρ. Γιαννακόπουλου, με πρωταγωνιστές το Βασίλη Λογοθετίδη και την Ίλια Λιβουκού, κάποια στιγμή το αφεντικό του γραφείου του Βασίλη Λογοθετίδη τον στέλνει να πάρει 6 κρουασάν και να έχουν ζάχαρη και κανέλα μπόλικη και όπως δείχνει η φωτογραφία του δείχνει κιόλας πώς να είναι και πώς να ρίξουν πάνω τη ζάχαρη... μπόλικη - μπόλικη. Θα λέγαμε πως και η NN δεν τσιγκουνεύτηκε "να ρίξει πολλή ζάχαρη" πάνω στις παροχές της ομαδικής ασφάλισης των συνεργατών της... Ο γενικός διευθυντής της NN κ. Τάκης Καραλής πολλά χρόνια τώρα λέει "συν ένα

στο συνεργάτη συν ένα στον πελάτη" και κερδίζει... Λίγες μέρες πριν το συνέδριό τους, έτυχε να έχω μια κατ' ιδίαν συνάντηση με τον κ. Καραλή και χάρηκα πολύ που για μια ακόμη φορά ο περισσότερος χρόνος της συνάντησής μας αφιερώθηκε σ' αυτούς τους υπερόχους ανθρώπους της NN που αξίζουν πολλά και ο κ. Καραλής βρήκε τον τρόπο να τους έχει ευχαριστημένους δίνοντάς τους ό,τι μπορεί περισσότερο και κυρίως την αγάπη του από καρδιάς... "Η εταιρία μας τους αναγνωρίζει με έργα και λόγια" είπε ο κ. Καραλής. "Και ό,τι αν δοκιμάσουμε στο μέλλον θα είναι προσαρμοσμένο πάνω σ' αυτή την αρχή. "Πρώτα, οι συνεργάτες μας"! "Οι άγιοι συνεργάτες μας" όπως τελειώνει και το έργο με τη φράση "Αγία Τσικίτα μας", "Αγία Τσικίτα μας".

➔ "Τους πήραν και... τις φανέλες" - όπως θα λέγαμε και στα γήπεδα - οι ασφαλιστές από τον αγώνα τους με τους Τραπεζικούς υπαλλήλους τα τελευταία χρόνια... Κατ' αρχάς κάνανε οι Τραπεζικοί στα κρυφά ασφάλειες και έπαιρναν τις προμήθειες απ' το στόμα και τα χέρια των ασφαλιστών. Με την εμφάνιση του Bancassurance μπήκε μια τάξη και οι κανόνες γίνανε περίπου διάφανοι... Απ' τα κρυφά και το δρόμο οι ασφαλιστές μπήκαν μέσα στις τράπεζες και φύτεψαν ταμπελάκια που γράφουν Ασφαλιστικό τμήμα Τράπεζας. Μπήκαν στις βιτρίνες των τραπεζών και στα γκισέ ασφαλιστικές αφίσες με ασφαλιστικά προϊόντα. Δεύτερον, οι τράπεζες πλησίασαν αυτούς τους "περιφερόμενους στο δρόμο πλασσιέδες" και τους έκαναν συνεταίρους με εξαγορές και συγχωνεύσεις. Οι υπερόπτες Τραπεζικοί έκαναν δίπλα-δίπλα στα τραπέζια και στη διανομή πίτας. Τρίτον, έδωσαν εντολές οι Τραπεζικοί να βγούνε... έξω, στο δρόμο, να βρουν πελάτες και να πουλήσουν ασφάλειες γιατί δεν θα δούνε προαγωγή... Και τέταρτον, πολλοί Τραπεζικοί μπαινουν στη λίστα στασιμότητας ή ανεργίας ή απόλυσης ή... ενώ οι ασφαλιστές ήταν μαθημένοι σε τέτοια κόλπα των αφεντικών... Βρε πώς άλλαξαν οι καιροί κι ακόμα δεν είδαμε τίποτα... Ήρθε ο καιρός όλοι οι εργαζόμενοι στους δύο κλάδους να συνεργασθούν και στη δουλειά και στα συνδικαλιστικά.

➔ Μετά από 18 χρόνια συνεργασίας ο Μπένετον και ο περίφημος φωτογράφος του Ολιβιέρο Τοσκάνι χώρισαν. Οι Managers του Benetton τον έπεισαν ότι η εποχή Τοσκάνι έληξε... Η τελευταία φωτογραφική καμπάνια του Τοσκάνι με Αμερικανούς θανατοποινίτες ξεσήκωσε θύελλες αντιδράσεων και μια ανακοίνωση της Benetton που έλεγε ότι "ήρθε πλέον η ώρα να βασιστούν οι καμπάνιες της στο ομαδικό πνεύμα και όχι στο πνεύμα ενός ταλαντούχου ατόμου". Και όμως πίσω απ' τις πωλήσεις εκατομμυρίων της Benetton για αρκετό καιρό ήταν μια φωτογραφική μηχανή του Τοσκάνι με την προκλητική, αιρετική, άγρια και αμφιλεγόμενη διαφήμιση... Πριν 3-4 χρόνια είχε ξαναφύγει και οι μετοχές της Benetton στο χρηματιστήριο είχαν κάνει βουτιά... Τώρα ξαναφύγει θυμίζοντας ότι όλα σ' αυτή τη ζωή έχουν ένα τέλος, ότι ουδείς αναντικατάστατος και ότι οι άνθρωποι "ψάχνουν κάτι άλλο" κάτι νέο, κάτι διαφορετικό... Όπως έγινε και με τους Μανώλη Ανδρόνικο στην NN πρόσφατα. Και όπως σύντομα θα γίνει και με κάποιον άλλο, ΜΕΓΑΛΟ και ΣΠΟΥΔΑΙΟ...

✓ Έβαλε χρήμα το χρηματιστήριο στις ασφαλιστικές εταιρίες αλλά αυτές μυαλό δεν βάλανε. Το λειτουργικό κόστος τους παραμένει απαράδεκτα υψηλό... Πότε θα νοικοκυρευτούν για να 'χουν ελπίδες επιβίωσης; Και δυστυχώς δεν φταίνε οι ασφαλιστές τους που τους κουβαλάνε ζεστό χρήμα κάθε μέρα...

άρθρο με τις φωτογραφίες προβληματισθήκαμε αμήχανα βλέποντας τον Πάγκαλο στο υπουργείο Πολιτισμού, υπουργό. Μαύροι, λευκοί, κίτρινοι, Ευρωπαίοι και Αμερικανοί πήγαν εκεί για το πρωτοποριακό εκπαιδευτικό πρόγραμμα του Πανεπιστημίου που ήθελε να βάλει στο πρόγραμμά του σύνθημα του Μάη "Η ΦΑΝΤΑΣΙΑ ΣΤΗΝ ΠΑΙΔΕΙΑ"... Ο Γιάννης Σμαραγδής είπε το εξής: "περνούσαν εκεί κι έδιναν σεμινάρια τα μεγαλύτερα ονόματα του διεθνούς κινηματογράφου. Ο Μικελάντζελο Αντονιόνι, ο Παζολίνι που ξεκινώντας το μάθημα είπε: είμαι κομμουνιστής και μοσφυλόφιλος, κ.ά. Στη Βενσέν υπήρχε ένα αίσθημα ανατρεπτικότητας των πάντων, μια ευφορία επαναστατικότητας. Αισθανόσουν ότι κάτι θα γεννηθεί". Ο Κώστας Ζουράρις συμπλήρωσε ότι η Βενσέν έδινε όνειρο να γίνουμε άνθρωποι "οι εν σαρκή περιπολούντες θεοί και όχι τμηματάρχες Β". Είκοσι δύο χρόνια μετά, πολλοί απ' την παρέα μπήκαν στην εξουσία. Έχουν κάτι να μας δώσουν να γίνουμε άνθρωποι ή μας πάνε για τμηματάρχες Β; Ελπίζω πολύ να δω 2-3 τρέλες της Βενσέν από Πάγκαλο 2000, άνθρωπο της παρέας και εξουσίας σήμερα.



Μάης 2000-Μάης 1968

➔ "Μια φορά κι έναν καιρό ήταν στο Παρίσι μέσα στο δάσος της Βενσέν μια αυλή των θαυμάτων όπου ζούσε το πνεύμα του γαλλικού Μάη '68 αλλά και άλλα πνεύματα, μεγάλα, σοφά, μικρά, τρελά, και όπως συμβαίνει με τους μύθους πολλοί από τους ήρωες ήταν Έλληνες... Κάπου 27 Έλληνες, καθηγητές διδάξαν από το 1968 ως το 1978 εκεί που άφησε τη σφραγίδα της...". Ήταν ανάμεσά τους ο Νίκος Πουλαντζάς, ο Ν. Κούνδουρος, ο Κ. Τσουκαλάς, ο Γ. Βότσης, ο Θ. Πάγκαλος, ο Κ. Ζουράρις, ο Γ. Σμαραγδής, ο Κωστής Μοσκόφ, ο Κώστας Βεργόπουλος, ο Π. Κωστόπουλος... Για την παρέα του δάσους της Βενσέν έγραψε η Άννα Χατζηγιαννάκη στο Ε της Κυριακάτικης Ελευθεροτυπίας πριν καιρό και βλέποντας αυτό το

"Χρήσιμο" το βρήκαν το ένθετο του "Next Deal" αρκετοί που μας τηλεφώνησαν ή έτυχε να μιλήσουμε σε διάφορες εκδηλώσεις. Γράφουμε για το ένθετο "Ελεύθερη παροχή υπηρεσιών και γενικό συμφέρον στον ασφαλιστικό τομέα" της εορμηνευτικής ανακοίνωσης της

Ευρωπαϊκής Επιτροπής που εξέδωσε το ΝΑΙ με χορηγία της ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ και πρόλογο του κ. Δούκα Παλαιολόγου, Δντος Συμβούλου. Τους ευχαριστούμε για τα καλά τους λόγια και την επίσημη πολλών ότι το ΝΑΙ "ράχνει και ψάχνεται" συνέχεια για δημιουργικές πρωτοβουλίες.



Η Ζωή Απαιτεί

Έξυπνους Χειρισμούς...

ΕΞΑΣΦΑΛΙΣΤΕ ΤΑ ΠΙΟ ΣΗΜΑΝΤΙΚΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ ΤΗΣ ΖΩΗΣ ΣΑΣ

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

ΤΗ ΣΥΝΤΑΞΗ ΣΑΣ

Το επάψαξ 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 ασφαλιστρών 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 πρόγραμμά!

Η ΑΝΘΡΩΠΙΝΗ ΔΥΝΑΜΗ ΣΤΙΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ
ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ
ΕΤΑΙΡΙΑ ΟΜΙΛΟΥ ΑΤΕ



**METROLIFE
ΕΜΠΟΡΙΚΗ**

Γ. Καπουράνης:

**Ηγετικός ρόλος
στην τραπεζοασφαλιστική αγορά**

**Η Credit Agricole
«οξυγονώνει» τον τομέα
της τεχνολογίας
και του Bancassurance**

Συνέντευξη στο Λ. Πολύζο

Νέες προϋποθέσεις ανάπτυξης δημιουργεί για τη Metrolife - Εμπορική η επίτευξη συμφωνίας της Εμπορικής Τράπεζας με τη Γαλλική Credit Agricole. Την επόμενη ημέρα της συμφωνίας κυκλοφορούσαν στην αγορά αντικρουόμενα σενάρια και εκτιμήσεις για τις μορφές υλοποίησης της συμμαχίας Εμπορικής - Credit Agricole στον τομέα των ασφαλειών. Οι διοικήσεις και των δύο ασφαλιστικών αντιμετωπίζουν θετικά την ελληνογαλλική συμμαχία, καθώς προσβλέπουν σε σημαντικά οφέλη από τη μεταφορά τεχνογνωσίας και δοκιμασμένων πρακτικών στο χώρο του Bancassurance.

Ερώτ.: Κ. Καπουράνη, η απόφαση της εταιρίας σας να προχωρήσει στην κεφαλαιακή της ενίσχυση συνέπεσε τελικά με την επίτευξη συμφωνίας της Εμπορικής Τράπεζας με την Credit Agricole. Πώς αντιμετωπίζετε την εξέλιξη;

Απάντ.: Είναι μια ιδιαίτερα θετική συγκυρία. Η συμμαχία με τους Γάλλους θα βοηθήσει κυρίως στην ανάπτυξη των ασφαλειών ζωής. Η Credit Agricole έχει κάνει θαύματα στον τομέα του Bancassurance στην πατρίδα της. Η εταιρία που δραστηριοποιείται σ' αυτήν την αγορά από 15ετίας έχει πανευρωπαϊκές επιδόσεις πρωταθλητισμού.

Ερώτ.: Πώς σχολιάζετε τις εκτιμήσεις που κυκλοφορούν στην αγορά για τους τρόπους υλοποίησης της συνεργασίας Εμπορικής - Credit Agricole;

Απάντ.: Πιστεύω ότι είναι πολύ νωρίς να προδικάσουμε το οτιδήποτε. Συμμετέχουμε στις συζητήσεις που γίνονται, αλλά την πρωτοβουλία των χειρισμών έχει η διοίκηση της Εμπορικής.

Ερώτ.: Κ. Καπουράνη, ας πούμε λίγα λόγια για τη Metrolife. Πώς ξεκίνησε και τι έπαιξε σημαντικό ρόλο στη μετεξέλιξή της;

Απάντ.: Το '81, ξεκίνησε σαν πρακτορειακή εταιρία και για 5-6 χρόνια ήταν γενικός πράκτωρ της ασφαλιστικής εταιρίας Φοίνιξ. Στη συνέχεια, το 1987 ιδρύθηκε η Metrolife ασφαλιστική εταιρία ζωής, με μετοχικό κεφάλαιο 150 εκατ. δρχ. και 400 περίπου μετόχους. Ήταν μια καθαρά πολυμετοχική βάση στην οποία κανείς μέτοχος δεν κατείχε πάνω από το 1% του μετοχικού κεφαλαίου. Κατόπιν, ακολουθήσαμε την πορεία της ανάπτυξης, της παραγωγής, των κεφαλαίων, του ανθρώπινου δυναμικού φτάνοντας στα σημερινά επίπεδα. Βέβαια, σ' όλη αυτή την ιστορία υπάρχουν 2-3 σταθμοί. Ο ένας ήταν το 1994 με την είσοδο της εταιρίας στο χρηματιστήριο. Πρέπει να σας πω ότι εκείνη την εποχή εί-

χαν περάσει κάπου 20 χρόνια από τότε που είχε εισαχθεί η τελευταία ασφαλιστική εταιρία με την επωνυμία «Ήλιος», η οποία εξαγοράστηκε αργότερα απ' την Ασπίδα. Δεν υπήρχε δηλαδή κανένα ενδιαφέρον εισαγωγής ασφαλιστικών εταιριών στο Χρηματιστήριο μέχρι εκείνη τη στιγμή.

Ερώτ.: Μετά από τόσα χρόνια στο τιμόνι της Metrolife μπορείτε πλέον να ζητάτε απ' την αγορά 21,7 δισ. Πρόκειται για μια μεγάλη κίνηση που προφανώς δείχνει και τους αναπτυξιακούς στόχους της εταιρίας...

Απάντ.: Θα έλεγα ότι κεντρικός στόχος μας είναι να εκσυγχρονίσουμε από πλευράς τεχνολογίας την υποδομή της εταιρίας, και με μηχανές αλλά και με software, δηλαδή με λογισμικό.

Με αυτό τον τρόπο θα μπορούσαμε να προσφέρουμε καλύτερες υπηρεσίες αλλά και θα μειωθεί το κόστος ώστε να καταφέρουμε να είμαστε ανταγωνιστικοί και στην εγχώρια αγορά αλλά και έναντι των ξένων. Αυτός είναι ένας κεντρικός στόχος. Ένας δεύτερος στόχος είναι η ανάπτυξη του δι-

ανάπτυξη των τραπεζοασφαλειών. Εκεί λοιπόν -κι ύστερα απ' την εμπειρία μας πια- βλέπουμε ότι χρειάζεται να επενδύθουν κεφάλαια τόσο σε συστήματα όσο και σε ανθρώπινο δυναμικό.

Ένα άλλο σημαντικό μέρος θα διατεθεί στο investment planning που εξηγούσε ο γενικός διευθυντής κ. Κατσάρος και που ουσιαστικά είναι ένα νέο σύστημα πωλήσεων με το οποίο προσπαθούμε να εφοδιάσουμε τους συνεργάτες μας.

Τελευταίο άφησα το θέμα της επέκτασης των δραστηριοτήτων μας στο εξωτερικό. Έχουμε ξεκινήσει εδώ και μερικά χρόνια τη δραστηριότητα στη Γερμανία αλλά στόχος μας είναι ν' αναπτυχθούμε και σ' άλλες χώρες της Ευρώπης καθώς επίσης στα Βαλκάνια και τις Παρευξείνιες χώρες.

Ερώτ.: Υποθέτουμε ότι έχετε λάβει πρόνοια και για τις αλλαγές που αναμένονται στο ασφαλιστικό.

Απάντ.: Ασφαλώς. Και γι' αυτό το λόγο έχουμε ζητήσει η αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου να είναι σημαντική, διότι η πρόβλεψη που κάνουμε είναι ότι με την ανα-

“ Η συμμαχία με τους Γάλλους θα βοηθήσει κυρίως στην ανάπτυξη των ασφαλειών ζωής και στον τομέα του Bancassurance ”

κτύου πωλήσεων ακόμα περισσότερο σε πανελλαδικό επίπεδο. Έχουμε βέβαια παρουσία σχεδόν σ' όλη τη χώρα, όμως υπάρχουν κάποια που χρειάζονται ενίσχυση.

Επίσης, σημαντικά κεφάλαια θα διατεθούν στο bancassurance. Εδώ θα ήθελα να αναφερθώ και στο δεύτερο μεγάλο σταθμό της εταιρίας μας και αφορά στη συνεργασία της με την Εμπορική τράπεζα στα τέλη του 1995. Βασική μας επιδίωξη ήταν η

μόρφωση του κοινωνικού ασφαλιστικού συστήματος θα είναι υποχρεωμένο το κράτος να δώσει κίνητρα και επομένως να ανοίξει μια πολύ μεγαλύτερη αγορά στο θέμα των συντάξεων, των ασφαλιστηρίων ζωής, στον τομέα υγείας.

Ξέρετε ότι η βασική σκέψη που επικρατεί για το κοινωνικό ασφαλιστικό σύστημα είναι να εξασφαλιστεί ένα μίνιμουμ παροχών για όλο τον εργαζόμενο πληθυσμό. Κι εκείνο που εμείς θέλουμε είναι η συμμε-

τοχή των ασφαλιστικών εταιριών στο διάλογο που θα ανοίξει, ώστε να ληφθούν όσο γίνεται πιο σωστές αποφάσεις. Εν πάση περιπτώσει, έχουμε λάβει, όπως σωστά είπατε, υπ' όψιν μας ότι πάμε για πολύ μεγαλύτερη ανάπτυξη τα επόμενα χρόνια εξαιτίας ακριβώς αυτών των αλλαγών που θα συμβούν στο κοινωνικοασφαλιστικό σύστημα.

Ερώτ.: Ποια στοιχεία πιστεύετε, κ. Καπουράνη, ότι θα μετρήσουν στον ανταγωνισμό; Δηλαδή ποια στοιχεία μετρούν και

σήμερα; Το δίκτυο, τα προϊόντα, όλα μαζί; Απάντ.: Το πρώτο που πιστεύω ότι θα μετρήσει για τις ασφαλιστικές εταιρίες είναι η ποιότητα του ανθρώπινου δυναμικού. Το δεύτερο είναι τα προϊόντα κι ένα τρίτο το κόστος λειτουργίας ώστε να γίνει ανταγωνιστική στην αγορά. Και νομίζω ότι εκεί σήμερα εστιάζεται η προσπάθεια όλων των ασφαλιστικών εταιριών.

Στα προϊόντα, ξέρετε, μπορείτε για ένα μικρό χρονικό διάστημα να πάρεις το προβάδισμα αλλά πολύ εύκολα αντιγράφονται. Εκείνο που είναι δύσκολο να αντιγραφεί

είναι η φιλοσοφία που έχεις περάσει στο δίκτυο, ο τρόπος με τον οποίο δουλεύεις και η ποιότητα των υπηρεσιών που παρέχονται. Αυτός ο τομέας, λοιπόν, θέλει μακροχρόνια προσπάθεια και επιμονή για να πεις ότι έχεις αποκτήσει ανταγωνιστικό πλεονέκτημα.

Ερώτ.: Σαν να λέμε, κ. Καπουράνη, το know how της προσωπικής σχέσης.

Απάντ.: Ναι ακριβώς. Ιδιαίτερα η ασφάλεια ζωής στηρίζεται κατά βάση εκεί. Επομένως η γνώση και η προσωπικότητα του πωλητή είναι τα δύο βασικά στοιχεία που θα προσμετρούνται για το πόσο καλά πάει η εταιρία και τι όνομα αποκτά στην αγορά.

Ερώτ.: Είδαμε όμως τα τελευταία χρόνια και κάποιες προσπάθειες από καινούργιες ασφαλιστικές εταιρίες, οι οποίες πήγαν να μπουκώσουν στον κλάδο ζωής χωρίς δίκτυο. Μέσω τραπεζικών, τηλεμάρκετινγκ κ.λπ. Τι γίνεται μ' αυτή την περίπτωση;

Απάντ.: Κοιτάξτε. Το κόστος προσκλήσεων εργασιών μέσω του δικτύου εξακολουθεί να είναι υψηλό στην Ελλάδα και έτσι οι ασφαλιστικές εταιρίες προβληματίζονται και δοκιμάζουν διάφορες εναλλακτικές μορφές, τα εναλλακτικά δίκτυα που λέμε. Μέσα, λοιπόν, απ' αυτά τα δίκτυα η παραγωγή έχει πολύ χαμηλότερο κόστος. Προσπαθούν, λοιπόν, να εξυγιάνουν τα οικονομικά τους μέσω άλλων δικτύων, και βέβαια να αποκτήσουν καινούργιες πηγές εργασιών. Πάντως, δεν νομίζω ότι μπορεί να υπάρξει υποκατάστατο των ανθρώπων-πωλητών. Η βάση μιας ασφαλιστικής εταιρίας θα εξακολουθήσει να είναι το δίκτυο. Έτσι, το δίκτυο για να αντιμετωπίσει αυτό το μεγάλο θέμα προσπαθεί να διευρύνει τις δραστηριότητές του και σε άλλους τομείς όπως είναι τα χρηματοοικονομικά, τα διάφορα άλλα τραπεζικά προϊόντα κ.λπ. Σχετικά πράγματα δηλαδή με τον ασφαλιστικό χώρο.

Ασφαλιστικά και χρηματοοικονομικά σήμερα είναι ένα σύνολο το οποίο σε λίγο καιρό θα είναι στενά συνυφασμένο.

Ερώτ.: Εσείς, είχατε πρόσφατα αυτή την πρωτοβουλία με το investment planning. Είστε η πρώτη εταιρία στην Ελλάδα που ασχολείστε μ' αυτό το αντικείμενο;

Απάντ.: Απ' όσο γνωρίζω άλλη μια εταιρία ασχολείται μέχρι στιγμής με αυτό το αντικείμενο. Το investment planning, όπως πρωτοεφαρμόστηκε στην Αμερική, είναι μια μέθοδος πωλήσεων η οποία βασίζεται σε μια σφαιρική καταγραφή των ασφαλιστι-

κών και χρηματοοικονομικών αναγκών του πελάτη. Έχεις μια ακτινογραφία των αναγκών του σ' αυτούς τους χώρους; τον ασφαλιστικό και τον επενδυτικό.

Δεν πάμε απλά να πουλήσουμε μια ασφάλεια ζωής όπως γινόταν τουλάχιστον μέχρι τώρα.

Δίνουμε στον πελάτη τις κατάλληλες κατευθύνσεις για να αξιοποιήσει με τον πιο σωστό τρόπο και την τελευταία του δεκάρα. Μας απασχολεί ακόμα και η πιο μικρή λεπτομέρεια.

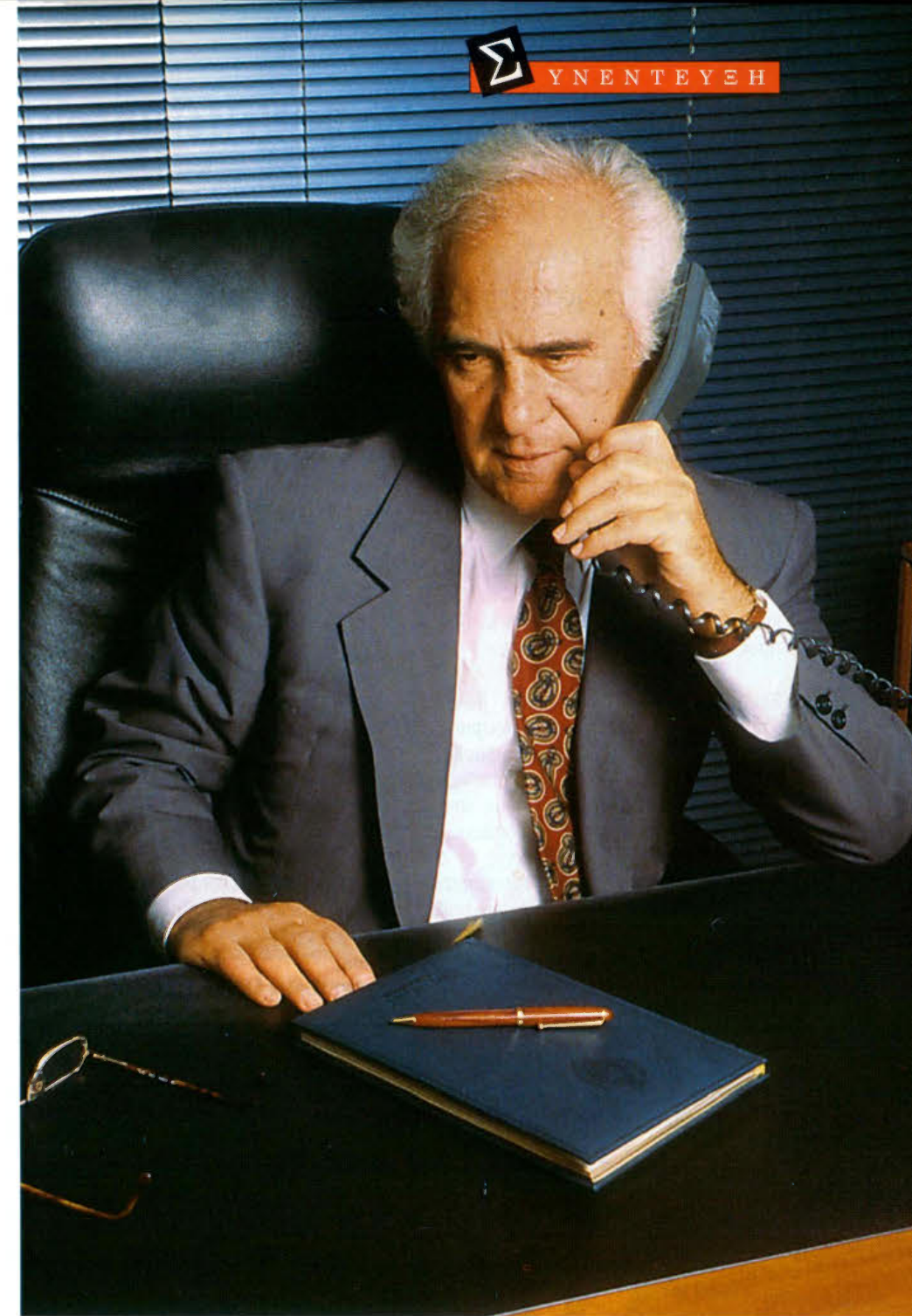
Ερώτ.: Κ. Καπουράνη, ο κλάδος όπως βλέπουμε και καταλαβαίνουμε, απ' τη μία μεριά βρίσκεται σε αναμονή εξελίξεων που σχετίζονται με παραμέτρους πιο καθολικές όπως είναι μια μακροοικονομική κατεύθυνση ή όπως ένας τόνος που φαίνεται να δίνεται πια απ' τις μεγάλες συνέργειες στον τραπεζικό τομέα κυρίως. Απ' την άλλη μεριά όμως, φαίνεται ότι θα πρέπει και από μόνος του να αναδομηθεί, να ανασχηματιστεί εκ των έσω προκειμένου να βγει σ' αυτή την καινούργια αγορά που ανοίγεται για όλους τους κλάδους στην Ελλάδα. Χονδρικά, αν το πούμε, απ' τη μια μεριά να βρίσκεται σε αναμονή και αναδιοργάνωση και απ' την άλλη, βέβαια, αντιμέτωπος με τουλάχιστον ραγδαίες εξελίξεις θα έλεγα. Πώς εκτιμάτε αυτή την κατάσταση;

Απάντ.: Νομίζω ότι η κατάσταση είναι περίπου έτσι όπως την περιγράψατε. Είμαστε πραγματικά μπροστά σε ραγδαίες εξελίξεις και ο αγώνας αυτή τη στιγμή θα κριθεί από το πόσο γρήγορα η κάθε εταιρία μπορεί να προσαρμοστεί στις νέες συνθήκες. Μιλώ για το ανθρώπινο δυναμικό, τα προϊόντα και τις υπηρεσίες.

Είναι ένας αγώνας ταχύτητας και οι εταιρίες που δεν θα καταφέρουν να προσαρμοστούν σ' όλα αυτά που συζητάμε τα επόμενα 2 χρόνια θα αντιμετωπίσουν προβλήματα και πιθανότατα να πάψουν να λειτουργούν.

Ερώτ.: Μπορούμε να κάνουμε μια πρόβλεψη για το πόσες εταιρίες θα έχει η αγορά το 2004; Η αγορά των Ολυμπιακών Αγώνων;

Απάντ.: Θα έλεγα ότι τα πράγματα κατά κάποιο τρόπο έχουν διαμορφωθεί. Δεν βλέπω τι μεγάλες αλλαγές μπορούν να γίνουν από δω και πέρα. Όχι ότι δεν θα υπάρξουν αλλαγές αλλά δεν θα είναι τεράστιες. Έχουν διαμορφωθεί πια 6-7 όμιλοι -ασφαλιστικοί ή τραπεζοασφαλιστικοί- οι οποίοι έχουν πάνω κάτω το 90% της αγοράς. Τώ-



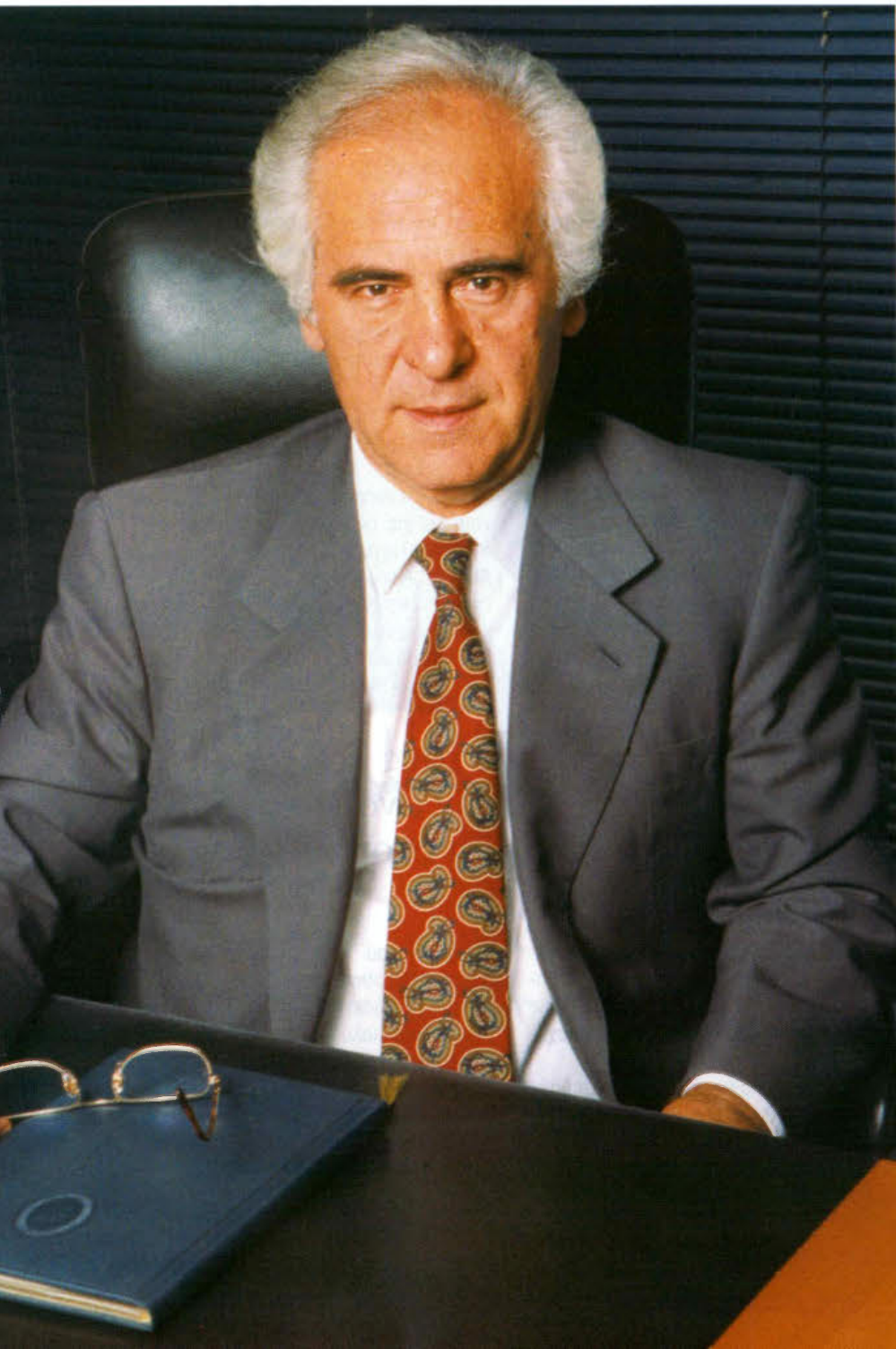
ρα, αν μέσα σ' αυτά τα πλαίσια, γίνει και κάποια άλλη συνένωση... δεν νομίζω πάντως ότι μπορεί να αλλάξει δραματικά η κατάσταση.

Ερώτ.: Βλέπουμε, κ. Καπουράνη, ότι η αγορά επηρεάζεται πια αρνητικά ή θετικά από παράγοντες που πριν λίγα χρόνια δεν μετρούσαν τόσο. Για παράδειγμα το Χρηματιστήριο. Στις αρχές του χρόνου και λίγο πιο πριν υπήρχε μια περιρρέουσα αισιοδοξία και ετοιμάζονταν να μπουκώσουν στο Χρηματιστήριο γύρω στις 6-7 εταιρίες. Αν κοιτάξουμε τώρα, απ' τις 6-7 φημολογούμενες και διατυμπανιζόμενες εταιρίες

έχουν μείνει 3: η Ασπίδα, η Interamerican Ζημιών και η Ευρώπη.

Συνεπώς, αν αυτή η αγορά καθορίζει όλο και περισσότερο τις κινήσεις των ασφαλιστικών εταιριών ίσως θα πρέπει να αναμένουμε και πιο εντυπωσιακές και γρήγορες αλλαγές ενδεχομένως...

Απάντ.: Νομίζω ότι όλες αυτές οι εταιρίες που έκαναν σχέδια για την εισαγωγή τους στη Σοφοκλέους μπορεί λόγω της συγκυρίας να το αφήσανε λίγο πίσω αλλά οπωσδήποτε θα συνεχίσουν την προσπάθεια. Και αυτό είναι θετικό. Επομένως, πέρα απ' τις όποιες ανωμαλίες παρουσιάστηκαν



“ Αυτό που με ενδιαφέρει από δω και πέρα είναι να υπάρξει ένα καλό επιτελείο διαδόχων το οποίο θα συνεχίσει την επιτυχημένη πορεία της Metrolife για χάρη και του εργαζόμενου πληθυσμού της, των πελατών και των μετόχων ”

στο Χρηματιστήριο, είμαι αισιόδοξος για την πορεία του και γενικότερα γι' αυτό που λέμε επενδυτική παιδεία. Νομίζω ότι από δω και πέρα η ουσιαστικότερη συμβολή των φορέων και του κράτους επικεντρώνεται στο πώς θα εφοδιάσουν και θα εξασφαλίσουν γνώσεις στον επενδυτή. Το investment planning για το οποίο μιλήσαμε προς αυτή την κατεύθυνση κινείται.

Ερώτ.: Η ασφαλιστική εταιρία, δηλαδή, στο ρόλο του επαγγελματία διαχειριστή ο οποίος είναι και επενδυτικός σύμβουλος; Ακριβώς. Αλλά επιμένω στην παιδεία του επενδυτή ώστε να μην είναι -ας το πω έτσι- έρμαιο στα χέρια οποιουδήποτε κακού συμβούλου ή πωλητή. Επίσης, σε ό,τι αφορά στις «σομών» σελίδες των εφημερίδων, πιστεύω ότι κατά βάση έχουν παίξει θετικό ρόλο στην πληροφόρηση του κόσμου, όμως χρειάζονται ακόμα πολλά πράγματα.

Εγώ, για παράδειγμα, θα έβλεπα ακόμη και την ίδρυση ενός, ας το πούμε, «λαϊκού» πανεπιστημίου το οποίο να έχει ως προσανατολισμό ακριβώς το θέμα της επενδυτικής παιδείας. Θα βοηθούσε την ανάπτυξη και της οικονομίας αλλά και της κοινωνίας.

Ερώτ.: Υπάρχουν κάποια προβλήματα στην ασφαλιστική αγορά τα οποία είναι και χρονίζοντα και εξηρμένα το τελευταίο διάστημα, όπως το επικουρικό. Πιστεύετε ότι ο υπουργός Ανάπτυξης πρέπει να αναλάβει κάποια πρωτοβουλία;

Απάντ.: Και βέβαια. Πρόκειται προς το παρόν για ένα αδιέξοδο στο οποίο πρέπει να δοθεί μια λύση.

Ερώτ.: Πιστεύετε ότι θα πρέπει να γίνουν γενναίες αυξήσεις ασφαλιστρών ώστε να λυθούν κάποια προβλήματα σε πιο ριζική βάση;

Απάντ.: Όπως ξέρετε, το κράτος προσπα-

θεί να κρατήσει τα ασφαλιστρα για λόγους πληθωρισμού. Οι ασφαλιστικές εταιρίες αλλά και όλοι οι κλάδοι πιστεύω ότι συνέδραμαν σ' αυτή την προσπάθεια για την ένταξη της χώρας στην ΟΝΕ. Η αγορά όμως από πλευράς τιμολογίων έχει απελευθερωθεί. Δηλαδή, σ' ένα μεγάλο βαθμό λειτουργεί και σήμερα ο ανταγωνισμός στο θέμα των τιμών.

Πάντως, δεν είμαι τόσο της άποψης των αυξήσεων στα ασφαλιστρα όσο της βελτίωσης της οικονομικής υγείας των ιδίων των εταιριών. Αυτό μπορεί να γίνει με περιορισμό των εξόδων προσχρήσεως και των εξόδων διοικητικής λειτουργίας τους. Σίγουρα, η αύξηση των ασφαλιστρών είναι η εύκολη λύση. Αν όμως κάποιες εταιρίες προχωρήσουν και αντιμετωπίσουν τα θέματα που προανέφερα δεν θα 'χουν κανένα λόγο να πουλάνε ακριβά. Τώρα αν κάποιος βγει μόνος του και πουλάει ακριβά νομίζω ότι είναι σαφές ότι δεν θα προτιμηθεί.

Ερώτ.: κ. Καπουράνη, είστε στο τιμόνι της Metrolife απ' την ίδρυσή της. Έχετε δουλέψει και σαν ασφαλιστής. Έχετε φτάσει την εταιρία να μπορεί να ζητάει απ' την αγορά 20 δισ. Σήμερα, αν πούμε ότι έχετε έναν προσωπικό στόχο συνδεδεμένο με την ασφαλιστική αγορά, τι άλλο θα μπορούσε να 'ταν;

Απάντ.: Στόχος μου είναι η διασφάλιση της καλής πορείας της εταιρίας και στο μέλλον. Επιπλέον, επειδή μου αρέσει να βλέπω γενικότερα τον όμιλο στον οποίο βρίσκομαι, θέλω να σας πω ότι θεωρώ πολύ σημαντικό αυτό που έκανε η Εμπορική Τράπεζα, να αναζητήσει δηλαδή στρατηγικό σύμμαχο για την περαιτέρω ανάπτυξή της.

Έτσι, θα 'λεγα, ότι αυτό που με ενδιαφέρει από δω και πέρα είναι να υπάρξει ένα καλό επιτελείο διαδόχων το οποίο θα συνεχίσει αυτή την πορεία της Metrolife για χάρη και του εργαζόμενου πληθυσμού της, των πελατών και των μετόχων. Αυτός είναι ο στόχος μου για όσα χρόνια θα λειτουργώ μέσα στη Metrolife.

Ερώτ.: Δίνετε ορίζοντα στην ανάδειξη της γενιάς των διαδόχων;

Απάντ.: Δίνω κάποιον ορίζοντα τον οποίο όμως δεν θέλω να τον προσδιορίσω αυτή τη στιγμή γιατί κάτι τέτοιο πιθανόν να δημιουργήσει κάποιες παρενέργειες. Μπορεί να εκτιμήσει κάποιος ότι αύριο φεύγω. Δεν είναι ότι αύριο φεύγω. Δεν υπάρχει βία ούτε για μένα ούτε για τον υπόλοιπο κόσμο. Πάντως σας ξαναλέω ότι δίνω μεγάλο βάρος στο θέμα της διαδοχής κατάστασης της εταιρίας. ■



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



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

**METROLIFE
ΕΜΠΟΡΙΚΗ**

ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΗΣ ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ

Εδώ που νιώθεις σιγουριά

Allianz 

Η δύναμη στο πλευρό μας

Δέσμευση της Allianz για περαιτέρω επέκταση και ανάπτυξη των εργασιών της στην Ελλάδα

Ο παγκόσμιος όμιλος ασφαλιστικών και χρηματοοικονομικών υπηρεσιών Allianz αναμένει ότι η ελληνική οικονομία, στα προσεχή έτη, θα έχει έντονους αναπτυξιακούς ρυθμούς. Ο Όμιλος Allianz στηρίζει, κατά συνέπεια, την επέκταση της τοπικής, θυγατρικής του εταιρίας, της Allianz Ελλάδος. «Εισερχόμεθα σε μία περίοδο οικονομικής επέκτασης και ανάπτυξης στην Ελλάδα» είπε ο Dr Henning Schulte-Noelle, Πρόεδρος του Συμβουλίου Διοίκησης της Allianz AG, σε συνέντευξη τύπου στην Αθήνα. «Αυτή η νέα φάση της δραστηριότητάς μας θα ενισχυθεί ακόμη περισσότερο από την είσοδο της Ελλάδας στην Ευρωπαϊκή Νομισματική Ένωση και την αναμόρφωση του συνταξιοδοτικού συστήματος, όπως έχει δηλώσει ο πρωθυπουργός Κώστας Σημίτης», πρόσθεσε.

Μετά την επιτυχή ενσωμάτωση των ελληνικών δραστηριοτήτων τόσο της HELVETIA όσο και της AGF στον Όμιλο ALLIANZ Ελλάδος, η εταιρία αποσκοπεί τώρα στην ενίσχυση και επέκταση των βασικών της δραστηριοτήτων στις ασφαλίσεις κατά ζημιών, στις ασφαλίσεις ζωής και ιατρικής περίθαλψης και στη διαχείριση κεφαλαίων. Ο Όμιλος Allianz Ελλάδος θα αξιοποιήσει τη διεθνή τεχνογνωσία και εμπειρία του Ομίλου Allianz, ούτως ώστε να καθορίσει νέα πρότυπα για την εξυπηρέτηση πελατών και την ποιότητα των προϊόντων του στην Ελλάδα. Για το σκοπό αυτό, ο Όμιλος Allianz Ελλάδος θα προβεί στις αναγκαίες εσωτερικές ρυθμίσεις, ώστε να δημιουργηθούν πρότυπες υπηρεσίες εξυπηρέτησης πελατών και να εφαρμοσθεί σύστημα ανάπτυξης και αξιοποίησης του ανθρώπινου δυναμικού. Η εταιρία θα επικεντρωθεί επίσης στη δημιουργία εναλλακτικών δικτύων διανομής των προϊόντων της. Μέσα σ' αυτό το πλαίσιο, είναι ενδεχόμενη η συνεργασία της με Τράπεζα. Περαιτέρω, ο Όμιλος Allianz Ελλάδος θα επεκτείνει τις δραστηριότητές του στον τομέα της ασφάλισης βιομηχανικών κινδύνων χρησιμοποιώντας προς το σκοπό αυτό τις

διεθνείς διасυνδέσεις και την εμπειρία του Ομίλου Allianz. Τέλος, λόγω της αυξημένης ανάγκης για ευρύτερη γκάμα συνταξιοδοτικών και επενδυτικών προϊόντων, ο Όμιλος Allianz Ελλάδος αφενός σχεδιάζει να αναπτύξει ακόμη περισσότερο το χαρτοφυλάκιο ζωής και ιατρικής περίθαλψης και αφετέρου προχώρησε στην ίδρυση μιας νέας εταιρίας χρηματοοικονομικών υπηρεσιών, της Allianz Finance. Η Εταιρία αυτή θα χρησιμοποιήσει τη διεθνή εμπειρία του Ομίλου Allianz στις χρηματοοικονομικές υπηρεσίες και θα επικεντρωθεί στη διαχείριση κεφαλαίων, τις χρηματιστηριακές δραστηριότητες και τις επενδύσεις. Οι χορηγικές δραστηριότητες του Ομίλου Allianz στη Formula 1 θα ενισχύσουν επίσης το προφίλ του Ομίλου Allianz Ελλάδος. Η πρωτοβουλία με την BMW WilliamsF1 και τη FIA (Διεθνή Ομοσπονδία Αυτοκινήτου) αποτελεί συνέχεια της διεθνούς εκστρατείας προώθησής της εταιρικής ταυτότητας με θέμα «Η Δύναμη στο πλευρό σας» που ξεκίνησε τον περασμένο χρόνο. Αυτό το joint venture περιλαμβάνει επίσης μία μοναδική συνεργασία στη διαχείριση κινδύνων και μεταφορά γνώσεων μεταξύ της BMW WilliamsF1 και του Allianz Center for Technology (Κέντρου Τεχνολογίας της Allianz).

Ο Πρόεδρος του Συμβουλίου Διοίκησης της Allianz AG Dr. H. Schulte-Noelle μαζί με μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου και τον Α. Σαρρηγεωργίου, Διευθύνοντα Σύμβουλο & CEO του Ομίλου Allianz Ελλάδος



Ομιλία του Dr Henning Schulte - Noelle Προέδρου του Συμβουλίου Διοίκησης της Allianz AG

νας για τη φετινή μας διεθνή συνεδρίαση είναι πολλοί. Στην επιλογή μας αυτή συνηγόρησαν πολλοί ιστορικοί λόγοι. Η Ελλάδα και η Αθήνα ιδιαίτερα, αποτελούν την κοιτίδα του ευρωπαϊκού πολιτισμού και οι ηγετικές ικανότητες ανδρών όπως ο Θεμιστοκλής και ο Περικλής αξίζουν το σεβασμό μας και μας εμπνέουν ακόμη και σήμερα.

Σαφώς, όμως, είναι οι εξελίξεις στη σύγχρονη Ελλάδα και στην Allianz Ελλάδος που αποτέλεσαν το κίνητρο για την επιλογή της Αθήνας, παρά η αρχαία της ιστορία. Η Ελλάδα θα ενταχθεί στην Ευρωπαϊκή Νομισματική Ένωση στις αρχές του επόμενου έτους - ένα σημαντικό βήμα, το οποίο είναι αποτέλεσμα αποφασιστικών μεταρρυθμίσεων. Η κυβέρνηση και ο λαός της Ελλάδος αξίζουν κάθε έπαινο για τις προσπάθειες που κατέβαλαν σε αυτή την πορεία. Σας συγχαίρω, προσωπικά και για λογαριασμό της Allianz, για αυτή σας την επιτυχία. Η καθιέρωση του ευρώ θα συνεισφέρει στην ήδη ανοδική πορεία της οικονομίας σας, έτσι ώστε να διατηρήσει τη δυναμική της και θα συμβάλει στην έλευση νέων επενδύσεων από το εξωτερικό στην Ελλάδα.

Πολλά έχουν ειπωθεί και γραφεί για το ευρώ, αλλά η δημιουργία ενιαίου νομίσματος από τη Φινλανδία έως την Πορτογαλία έχει επιφέρει ριζικές μεταβολές στη συμπεριφορά θεσμικών και ιδιωτικών επενδυτών, εταιριών και τραπεζών, αφού έχει οδηγήσει σε πιο διευρυμένες και με μεγαλύτερη ρευστότητα κεφαλαιαγορές. Η εθνικότητα μιας εταιρίας έχει σήμερα μικρότερη σημασία, καθώς οι επενδυτές δεν εκτίθενται σε συναλλαγματικούς κινδύνους, ενώ η σύγκριση των τιμών είναι τώρα πολύ πιο εύκολη. Ακόμη και αν αμφισβητήσει κανείς την πορεία του ευρώ, πρέπει να ληφθούν υπόψη η μεγάλη

έκταση της περιοχής ισχύος του ενιαίου νομίσματος, η αυξανόμενη σύγκλιση μεταξύ των κρατών - μελών της Ευρωπαϊκής Ένωσης και το γεγονός ότι το ευρώ έχει αποδειχθεί το πλέον δημοφιλές νόμισμα στη διεθνή αγορά ομολόγων από την καθιέρωσή του. Λαμβάνοντας υπόψη αυτές τις παραμέτρους, θεωρώ την καθιέρωση του ευρώ επιτυχή και είμαι βέβαιος ότι η αυξανόμενη εμπιστοσύνη προς το νόμισμα θα εκφραστεί εν καιρώ με την ανατίμησή του έναντι του δολαρίου.

Όσον αφορά στην Allianz, η καθιέρωση του ενιαίου νομίσματος μας έχει επιτρέψει να εκμεταλλευθούμε νέες οικονομίες κλίμακος και να επιδιώξουμε μία επενδυτική πολιτική με επίκεντρο μάλλον την Ευρώπη παρά τη Γερμανία. Με το ευρώ, η Ελλάδα θα καταστεί ακόμη πιο ενδιαφέρουσα αγορά, όσον αφορά στις εργασίες της Allianz εδώ, αλλά και ως προς επενδύσεις σε ελληνικές μετοχές. Και στα δύο αυτά πεδία θα κερδίσουμε από τη μακροπρόθεσμη δέσμευσή μας στην ελληνική αγορά. Εξάλλου, η θυγατρική μας εταιρία εδώ διανύει το δέκατο έτος από την ίδρυσή της, ενώ πραγματοποιούμε πωλήσεις ασφαλιστικών προϊόντων στην Ελλάδα για περισσότερα από 25 χρόνια.

Έχοντας μόλις ολοκληρώσει το σημαντικότερο έργο της ενσωμάτωσης των δραστηριοτήτων της Helvetia και της AGF σε αυτές της Allianz Ελλάδος, μπαίνουμε τώρα σε μία περίοδο επέκτασης και ανάπτυξης στην Ελλάδα. Αυτή η νέα φάση των εργασιών μας εδώ θα λάβει επιπλέον ώθηση από την αναμόρφωση του συνταξιοδοτικού συστήματος, στην οποία έχει αναφερθεί ο πρωθυπουργός Κώστας Σημίτης. Βάσει αυτού, θεωρούμε ότι οι ευκαιρίες στην Ελλάδα είναι εξαιρετικές, καθώς η χώρα προηγείται πολλών Ευρωπαϊκών εταιριών της στο θέμα των συντάξε-

Κυρίες και Κύριοι, Αντιλαμβάνομαι ότι 11.30 το πρωί είναι νωρίς για μία συνέντευξη τύπου στην Αθήνα. Σας ευχαριστώ που παρ' όλα αυτά αφιερώσατε το χρόνο να παραστείτε.

Το Διοικητικό Συμβούλιο της Allianz AG οργανώνει μία από τις τακτικές του συνεδριάσεις κάθε χρόνο στο εξωτερικό. Εκτός του ότι η αλλαγή περιβάλλοντος μπορεί να οδηγήσει σε νέους τρόπους θεώρησης των πραγμάτων, πιστεύουμε ότι μια επίσκεψη του Συμβουλίου σε μία από τις κατά τόπους εταιρίες του Ομίλου μάς βοηθά να επικεντρωθούμε στις διεθνείς παραμέτρους των εργασιών της Allianz με ρεαλιστικότερο τρόπο, πλησιέστερο στις τοπικές συνθήκες. Άλλωστε, εξυπηρετούμε περισσότερους από 60 εκατομμύρια πελάτες σε 77 χώρες, μέσω 500 και πλέον εταιριών παγκοσμίως. Φυσικά, ο τόπος της συνάντησής μας στο εξωτερικό δεν επιλέγεται τυχαία. Για να λάβουμε τη σχετική απόφαση, εξετάζουμε τις εγχώριες εξελίξεις και τις στρατηγικές παραμέτρους. Μετά από ένα έτος έντονης δραστηριότητας στην Ασία, λόγω χάρη, οργανώσαμε την τελευταία μας διεθνή συνεδρίαση τον περασμένο Νοέμβριο στη Σιγκαπούρη. Εκτός της ενσωμάτωσης στον Όμιλο των νέων επιχειρήσεων που αποκτήσαμε στην Ταϊβάν και την Κορέα και των νέων δραστηριοτήτων στις Φιλιππίνες και τη Σιγκαπούρη, συζητήσαμε και τα μελλοντικά μας σχέδια για την περιοχή Ασίας - Ειρηνικού. Οι λόγοι που οδήγησαν στην επιλογή της Αθή-

“ Με το ευρώ, η Ελλάδα θα καταστεί ακόμη πιο ενδιαφέρουσα αγορά, όσον αφορά στις εργασίες της Allianz εδώ, αλλά και ως προς επενδύσεις σε ελληνικές μετοχές. Και στα δύο αυτά πεδία θα κερδίσουμε από τη μακροπρόθεσμη δέσμευσή μας στην ελληνική αγορά ”





Η Allianz χορηγεί την ομάδα της BMW Williams F-1 στην Formula 1

ων. Ο Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου Allianz Ελλάδος κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου θα αναφερθεί, στη συνέχεια, στις δραστηριότητές του.

Κυρίες και Κύριοι,

Τα τελευταία χρόνια παρατηρείται μία αποδυνάμωση των διαχωρισμών μεταξύ των προϋφιστάμενων κατηγοριών του τομέα των χρηματοοικονομικών υπηρεσιών. Οι τράπεζες και οι ασφαλιστικές εταιρίες συγκλίνουν όλο και περισσότερο.

Μία πιο προσεκτική ματιά στην Allianz επίσης αποκαλύπτει διάφορες δραστηριότητες που δεν θα περιλαμβάνονταν κανονικά στις παραδοσιακές ασφαλιστικές εργασίες. Αυτό δε σημαίνει όμως ότι η Allianz ακολουθεί μία στρατηγική παροχής συνολικών χρηματοοικονομικών υπηρεσιών, που να παρέχει κάθε είδος χρηματοοικονομικής υπηρεσίας σε όλους. Θα συνεχίσουμε να δραστηριοποιούμαστε σε αυτά που γνωρίζουμε καλύτερα και θα το πράξουμε μέσω προσεκτικής κατανομής των πόρων μας, έτσι ώστε να αντιμετωπίσουμε την πρόκληση της παγκοσμιοποίησης χωρίς να διακυβεύσουμε την υψηλή ποιότητα εξυπηρέτησης που προσφέρουμε στους πελάτες μας. Αυτό σημαίνει ότι η Allianz θα παραμείνει επικεντρωμένη στις εργασίες - πυρήνα: ασφάλειες κατά ζημιών και ατυχημάτων, ασφάλειες ζωής και ιατρικής περίθαλψης, διαχείριση κεφαλαίων. Οι τρεις πυλώνες που απεικονίζονται στο σήμα μας αποτελούν υπενθύμιση αυτής της επιχειρηματικής στρατηγικής, σε μία εποχή κατά την οποία τα όρια μεταξύ τραπεζικών και ασφαλιστικών εργασιών γίνονται όλο και πιο δυσδιάκριτα.

Στα πλαίσια αυτής της στρατηγικής, θα συνεχίσουμε να επικεντρώνουμε την προσοχή μας στους ιδιώτες πελάτες.

Στην Ελλάδα, και με τη βοήθεια της τεχνολογίας που παρέχει η ELMONDA (Mondial Assistance), είμαστε στο στάδιο υλοποίησης ενός σύγχρονου κέντρου επικοινωνίας και εξυπηρέτησης (Customer Call Center). Μετά την ολοκλήρωση αυτού του έργου στα τέλη της χρο-

νιάς, θα είμαστε σε θέση να προσφέρουμε στους πελάτες μας εδώ ακόμη ταχύτερη και πιο αποτελεσματική εξυπηρέτηση, καθώς και περισσότερες δυνατότητες επίλυσης προβλημάτων.

Επιπλέον, η Allianz Ελλάδος επενδύει σε συστήματα εξυπηρέτησης πελατών που αντιπροσωπεύουν την τελευταία λέξη της τεχνολογίας. Αυτά τα προγράμματα ηλεκτρονικών υπηρεσιών μέσω Ίντερνετ θα επιτρέπουν στους ασφαλισμένους μας καθώς και στους μεριδιούχους μας να έχουν πρόσβαση στα συμβολαία τους και να αλλάζουν τις πληροφορίες που περιλαμβάνουν. Θα επιτρέψουν επίσης στο δίκτυο πωλησών μας να έχει πρόσβαση σε πληροφόρηση σχετικά με τους πελάτες τους, τα συμβόλαια και τα χαρτοφυλάκιά τους.

Η ανάπτυξη υπηρεσιών και προϊόντων ενισχύεται επίσης από τη μεταφορά τεχνογνωσίας εντός του Ομίλου Allianz. Για να προωθήσουμε την ανταλλαγή εμπειριών από διαφορετικά πεδία, έχουμε τοποθετήσει «Διευθυντές Τεχνολογίας» σε όλες τις στρατηγικά σημαντικές

εταιρίες του Ομίλου. Είναι υπεύθυνοι για τη μετάδοση, εντός του Ομίλου, γνώσεων που αφορούν στην εταιρία και στην περιοχή δραστηριοποίησής τους.

Ένα ακόμη παράδειγμα της πελατοκεντρικής προσέγγισης της Allianz είναι το Allianz Center for Technology (Κέντρο Τεχνολογίας της Allianz, ή ACT). Αυτό το Ινστιτούτο Ερευνών Ασφαλείας είναι μοναδικό στο είδος του στον ασφαλιστικό χώρο παγκοσμίως. Οι 120 ερευνητές του ACT αναλύουν τις αιτίες των ζημιών και εργάζονται υπέρ των ασφαλισμένων μας για την ανάπτυξη πλαισίων προς αποφυγή ατυχημάτων ή τουλάχιστον προς μείωση των συνεπειών τους.

Στα πλαίσια της πρόσφατης συμφωνίας συνεργασίας με την ομάδα αγώνων αυτοκινήτου BMW WilliamsF1 και της συνεργασίας μας με τη FIA (Διεθνής Ομοσπονδία Αυτοκινήτου), το κέντρο ACT συμβάλλει τώρα στη βελτιστοποίηση των ήδη αυστηρών κανονισμών ασφαλείας των αγώνων Φόρμουλα 1, έτσι ώστε να εφαρμοστούν αντίστοιχα προς όφελος του ευρύτερου κοινού.

**Ομιλία του κ. Αλέξανδρου Σαρρηγεωργίου
Διευθύνοντος Συμβούλου & CEO του Ομίλου Allianz Ελλάδος**



Κυρίες και Κύριοι,

Όπως ανέφερε πριν λίγο ο Dr Schulte-Noelle, η Allianz δίνει μεγάλο βάρος στην ελληνική αγορά και είναι αυτονόητο ότι αυτό σημαίνει πολλά και για την Allianz Ελλάδος. Και θα ήθελα σε αυτό το σημείο να ευχαριστήσω τα μέλη του Συμβουλίου Διοίκησης της Allianz Γερμανίας, τόσο για την υποστήριξή τους σε όλους τους τομείς της δουλειάς μας, όσο και για την επίσκεψή τους στη χώρα μας.

Αυτή η επίσκεψη αποκτά για εμάς ακόμα μεγαλύτερη σημασία σε αυτό το χρονικό σημείο, γιατί πιστεύουμε ότι εισερχόμαστε τώρα σε μία νέα φάση ανάπτυξης για την Allianz στην Ελλάδα.

Όπως υποθέτω, γνωρίζετε ότι η ενσωμάτωση τριών μεγάλων εταιριών δεν είναι εύκολη υπόθεση. Παρ' όλα αυτά όλοι αισθανόμαστε ότι η ενσωμάτωση των δραστηριοτήτων των AGF και Helvetia στην Ελλάδα ήταν ένα μεγάλο άλμα προς τα εμπρός για την Allianz Ελλάδος. Οι δομές της εταιρίας προσαρμόστηκαν ομαλά και αποτελεσματικά στις νέες συνθήκες και στις ιδιαιτερότητες που πάντα προκύπτουν από μία συγχώνευση. Μπορούμε τώρα να πούμε ότι έχουμε ολοκληρώσει τη νέα δομή της εταιρίας σε διοικητικό και οργανωτικό επίπεδο και, το κυριότερο, έχουμε επιτύχει και την ενοποίηση των Δικτύων Πωλήσεων των τριών εταιριών. Τώρα, μετά την ολοκλήρωση της διαδικασίας της συγχώνευσης, εστιάζουμε την προσοχή μας στην επέκταση και την ανάπτυξη της Allianz στην ελληνική αγορά. Γι' αυτό το σκοπό επικεντρώνουμε το ενδιαφέρον μας σε ορισμένα θέματα, εκ των οποίων θα σας αναφέρω τα πιο σημαντικά.

Ήρτων, είμαστε στη φάση του καθορισμού των ενεργειών που θα εγγραφούν στην κερδοφόρο ανάπτυξη της εταιρίας μας. Ανάμεσα σε αυτές τις ενέργειες πρωτοστατεί η βελτιστοποίηση του ήδη υψηλού επιπέδου εξυπηρέτησης πελατών. Επίσης προσπαθούμε να περιο-

ρίσουμε ακόμη περισσότερο το κόστος των εργασιών στην Ελλάδα. Οι συνέργειες οδήγησαν το ποσοστό εξόδων στο χαμηλότερο επίπεδο τους το 1999. Τέλος, είναι μέσα στους στόχους μας να επιλέγουμε, να διατηρούμε και να αναπτύσσουμε ταλαντούχα στελέχη, όπως επίσης και να αναγνωρίζουμε και να ανταμείβουμε την απόδοση των εργαζομένων.

Το δεύτερο βασικό θέμα της μετά-συγχώνευσης εποχής στην Ελλάδα είναι η ανάπτυξη εναλλακτικών δικτύων διανομής. Ως παράδειγμα θα σας αναφέρω το επενδυτικό κατάστημα της Allianz, το Investment Shop, από την απόδοση του οποίου είμαστε ευχαριστημένοι και εξετάζουμε το ενδεχόμενο επέκτασής του και σε άλλα μέρη της Ελλάδας. Συγχρόνως, συνεχίζουμε την εντατική εκπαίδευση των συνεργατών μας στα Αμοιβαία Κεφάλαια και σε άλλα επενδυτικά προϊόντα. Η στρατηγική αυτή έχει ήδη αποδειχθεί επιτυχής: το 1999 οι προμήθειες από πωλήσεις αμοιβαίων κεφαλαίων αντιπροσώπευαν πάνω από το 39% του εισοδήματος του Δικτύου Πωλήσεων.

Όμως το θέμα του bancassurance παραμένει στο προσκήνιο. Ο Όμιλος Allianz συνεργάζεται επιτυχώς με περίπου 30 τράπεζες σε όλο τον κόσμο για τη διανομή των προϊόντων του. Συνεπώς, μας ενδιαφέρει η ανάπτυξη τέτοιων συνεργασιών και στην Ελλάδα.

Τρίτος στρατηγικός μας στόχος για την Ελλάδα, η επέκταση των εργασιών μας στο πεδίο των ασφαλειών κατά βιομηχανικών κινδύνων.

Ο Όμιλος Allianz είναι ένας από τους μεγαλύτερους ασφαλιστικούς οργανισμούς στους βιομηχανικούς κινδύνους και στα μεγάλα έργα παγκοσμίως και οι πελάτες του περιλαμβάνουν πάνω από τις μισές από τις 500 μεγαλύτερες πολυεθνικές εταιρίες. Επιθυμούμε να αναπτύξουμε περισσότερο την προσφορά της διεθνούς τεχνογνωσίας και εμπειρίας μας σε ελληνικές επιχειρήσεις.

Αυτή τη στιγμή - μεταξύ άλλων παρόμοιων εργασιών - ασφαλίζουμε το Αεροδρόμιο των Σπάτων, το Μετρό, τον Αγωγό Φυσικού Αερίου και τη Γέφυρα Ρίου - Αντιρρίου. Και βέβαια είμαστε έτοιμοι να αναλάβουμε έργα υποδομής εν όψει των Ολυμπιακών Αγώνων του 2004.

Με την ευκαιρία της έναρξης των Ποσειδωνίων, επιτρέψτε μου να αναφερθώ εν συντομία και στο σχετικό θέμα των ναυτιλιακών ασφαλειών. Ο Όμιλος Allianz, έχοντας μία μονάδα ναυτιλιακών ασφαλειών με τίτλο AGF MAT, είναι αναγνωρισμένος στο χώρο και έχει μακροχρόνια και ισχυρή σχέση με τον ελληνικό εμπορικό στόλο. Η παράδοση που έχουμε αναπτύξει σε σχέση με την ελληνική ναυτιλία και η εμπειρία μας στο χώρο αντανακλάται στο γεγονός ότι η AGF MAT ασφαρίζει 1.700 ελληνόκτητα πλοία. Με τη συνένωση των ναυτιλιακών εργασιών της Allianz και της AGF, ο Όμιλός μας ιδρύει νέο οργανισμό με έδρα το Λονδίνο, ο οποίος θα επικεντρωθεί στην παροχή ειδικών υπηρεσιών διαχείρισης κινδύνων στους κλάδους διεθνών μεταφορών.

Τα προγράμματα για τη συνταξιοδότηση, η ανάπτυξη του χαρτοφυλακίου ασφαλειών ζωής και ιατρικής περίθαλψης αποτελούν το τέταρτο θέμα στο οποίο θα επικεντρώσουμε την προσοχή μας στην Ελλάδα. Σήμερα, οι ασφάλειες κατά ζημιών και οι ασφάλειες ζωής και ιατρικής περίθαλψης φέρουν το ίδιο περίπου βάρος στο χαρτοφυλάκιο μας. Ο σκοπός μας είναι να βελτιώσουμε την αναλογία υπέρ των ασφαλειών ζωής και ιατρικής περίθαλψης, αφού πιστεύουμε ότι ο κλάδος αυτός της αγοράς έχει ισχυρή δυναμική.

Η ανάγκη να προσφέρουμε λύσεις δοκιμασμένες σε παγκόσμιο επίπεδο στο χώρο της κοινωνικής ασφάλισης, ήταν ένας από τους παράγοντες που μας οδήγησαν στην απόφαση να επεκτείνουμε τις δραστηριότητές μας στο χρηματοοικονομικό τομέα στην ελληνική αγορά. Αυτή η επέκταση είναι και το τελευταίο θέμα που θα ήθελα να καλύψω σήμερα.

Η Allianz Ελλάδος προσφέρει στο επενδυτικό κοινό Αμοιβαία Κεφάλαια από το 1993 και ο ρυθμός αύξησης του υπό διαχείριση ενεργητικού της ξεπερνά το ποσοστό του 110% κατά μέσο όρο για τα προηγούμενα χρόνια. Πέρσι το μερίδιο αγοράς των Αμοιβαίων Κεφαλαίων μας τριπλασιάστηκε και έφτασε σε ποσοστό 1,7%. Θεωρούμε ότι οι εξελίξεις αυτές είναι πολύ ενθαρρυντικές και πιστεύουμε ότι υπάρχουν ακόμη μεγάλες δυνατότητες στο χώρο των χρηματοοικονομικών υπηρεσιών στην ελληνική αγορά.

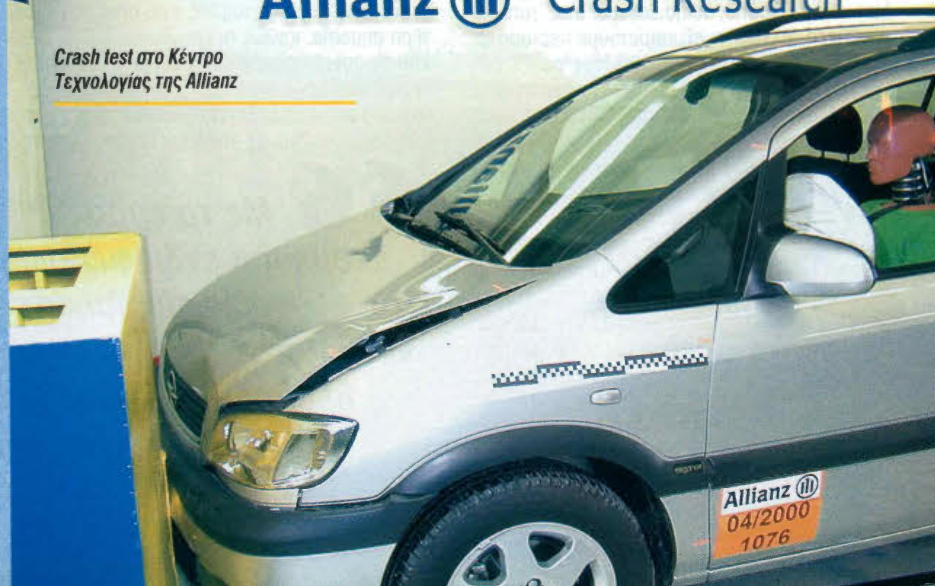
Όπως ήδη ξέρετε, αποφασίσαμε να επεκτείνουμε τις δραστηριότητές μας στο χρηματοοικονομικό τομέα στην Ελλάδα και γι' αυτό δημιουργήσαμε την Allianz Finance. Αυτό το νέο μέλος του Ομίλου μας θα επικεντρωθεί στη διαχείριση κεφαλαίων, στη διαμεσολάβηση για την αγοραπωλησία προϊόντων της χρηματαγοράς, καθώς και στη διαχείριση χαρτοφυλακίων κλειστού τύπου. Η Allianz Finance θα στεγαστεί στο κτίριο της Πλατείας Συντάγματος.

Η Allianz Finance θα αντλήσει πολύτιμες γνώσεις από την τεχνογνωσία του Ομίλου Allianz σε όλο τον κόσμο και θα επεκτείνει τις δραστηριότητές μας εδώ, πέρα από τον τομέα των Αμοιβαίων Κεφαλαίων. Έχουμε τη δυνατότητα να «εισάγουμε» τις γνώσεις του νέου μέλους του Ομίλου Allianz, της PIMCO, του πρώτου διαχειριστή ομολογιακών αμοιβαίων κεφαλαίων στην αγορά των Ηνωμένων Πολιτειών. Μετατρέποντας την παγκόσμια τεχνογνωσία της Allianz σε ελκυστικές λύσεις για την τοπική μας αγορά, πιστεύουμε ότι μπορούμε να προσφέρουμε τα προϊόντα διαχείρισης κεφαλαίων που είναι απαραίτητα για τους καιρούς που έρχονται.

Κλείνοντας, θα ήθελα να υπογραμμίσω την πεποίθησή ότι η ανάπτυξη που περιμένουμε για την Allianz Ελλάδος θα έχει πολλά και καλά αποτελέσματα για τους πελάτες μας, το προσωπικό μας, τους μετόχους και για το κοινωνικό σύνολο γενικότερα. Στο μέλλον θα είμαστε πάντα εδώ για να σας ενημερώνουμε για τις όποιες εξελίξεις. ■

Allianz Crash Research

Crash test στο Κέντρο Τεχνολογίας της Allianz



EFG Ασφαλιστική Ζωής

EFG Ασφαλιστική

Eurobank

Δυναμική είσοδος στο χώρο των ασφαλειών με δύο εταιρίες

Με δύο ασφαλιστικές εταιρίες, την EFG Ασφαλιστική Ζωής και την EFG Ασφαλιστική, ο όμιλος της EFG Eurobank εισέρχεται πλέον δυναμικά στον τομέα των ασφαλιστικών υπηρεσιών και του bancassurance.

Η στρατηγική ανάπτυξης των δραστηριοτήτων του ομίλου της EFG Eurobank στον τομέα των ασφαλιστικών υπηρεσιών, καθώς και τα νέα προϊόντα που προσφέρονται μέσω του δικτύου της τράπεζας παρουσιάστηκαν στις 8 Ιουνίου σε συνέντευξη Τύπου από το Διευθύνοντα Σύμβουλο της EFG Eurobank κ. **Ν. Νανόπουλο**, τον αναπληρωτή Διευθύνοντα Σύμβουλο της Τράπεζας κ. **Β. Μπαλλή**, το Διευθύνοντα Σύμβουλο των ασφαλιστικών εταιριών κ. **Κ. Παπαμιχαλόπουλο**, το Διευθυντή Marketing κ. **Στ. Γιορκάρη** και το Γεν. Διευθυντή της EFG ΑΕΔΑΚ κ. **Άρη Ξενοφώ**. Όπως ανακοινώθηκε, η EFG Ασφαλιστική Ζωής έχει ίδια κεφάλαια ύψους 1,5 δισ. δρχ. και η EFG Ασφαλιστική ίδια κεφάλαια ύψους 2,2 δισ. δρχ. Οι δύο εταιρίες λειτουργούν με βάση ένα ευέλικτο οργανωτικό σχήμα, συνδέονται δε λειτουργικά με την Τράπεζα σε ό,τι αφορά στην από κοινού ανάπτυξη νέων προϊόντων, την εφαρμογή κοινών διαδικασιών και την επικοινωνία των συστημάτων.

Τα νέα προϊόντα και οι υπηρεσίες που προσφέρονται στον ευρύτερο τομέα του bancassurance έχουν σχεδιαστεί με στόχο να προσφέρουν λύσεις και ολοκληρωμένες καλύψεις στις ασφαλιστικές ανάγκες του σύγχρονου καταναλωτή χωρίς περιπλοκούς συνδυασμούς προγραμμάτων και κεφαλαίων. Η διανομή των προϊόντων γίνεται μέσω των δικτύων της EFG Eurobank όπου ο ενδιαφερόμενος μπορεί να έχει ολοκληρωμένη εξυπηρέτηση μέσα από αυτοματοποιημένες διαδικασίες πώλησης, με αποτέλεσμα η αίτηση για ασφάλιση και

η έκδοση του ασφαλιστηρίου να γίνεται την ίδια στιγμή. Αναφερόμενος στη στρατηγική του Ομίλου της EFG Eurobank στο χώρο των ασφαλιστικών υπηρεσιών, ο Διευθύνων Σύμβουλος της Τράπεζας κ. **Ν. Νανόπουλος**, μεταξύ άλλων τόνισε ότι: «εντάσσεται στην ευρύτερη στρατηγική που ακολουθούμε με συνέπεια όλα τα τελευταία χρόνια και η οποία συνίσταται στη δυναμική παρουσία μας σε όλους τους τομείς του χρηματοοικονομικού χώρου. Στόχος της στρατηγικής αυτής είναι βέβαια να προσφέρουμε στους πελάτες μας με το πρωτοποριακό και συγχρόνως ελκυστικό τρόπο, στο πλαίσιο μιας ολοκληρωμένης λύσης για όλες τις ανάγκες, λύσεις που να ενσωματώνουν τις πλέον σύγχρονες τάσεις και εξελίξεις. Μια από τις προκλήσεις της νέας εποχής είναι και η ανάπτυξη του τομέα και των υπηρεσιών του Bancassurance, απλών δηλαδή προϊόντων που συνδυάζουν αποδοτικά και δημιουργικά την ασφάλιση με τις τραπεζικές υπηρεσίες».

Ο κ. **Νανόπουλος** τόνισε πως φιλοδοξία του ομίλου δεν είναι να αναπτύξει βαριές και κοστοβόρες υπηρεσίες που να στηρίζονται σε ένα ακριβό δίκτυο ασφαλιστικών πρακτόρων με πολύπλοκα ασφαλιστικά προϊόντα που να καλύπτουν όλες τις δυνατές ασφαλιστικές ανάγκες ενός πελάτη. Αντίθετα, θα προσφέρει μια σειρά από απλά προϊόντα, εύκολα διαθέσιμα, μέσα από ένα τραπεζικό δίκτυο και παράλληλα ανταγωνιστικά όσον αφορά στα προνόμια που προσφέρουν στον πελάτη. Όπως εξή-



γησε, «αυτό επιτυγχάνεται διότι πρώτον, έχουμε χαμηλό κόστος παραγωγής αφού δεν χρειάζεται να αποσβέσουμε μέσα από την τιμολόγηση των προϊόντων μας ένα ακριβό δίκτυο διάθεσης και δεύτερον, διότι στο χώρο της επένδυσης των εισφορών των πελατών μας, διαθέτουμε ελκυστικές επενδυτικές προτάσεις, που σε ένα διεθνοποιημένο οικονομικό περιβάλλον απαιτούν διευρυμένες επενδυτικές επιλογές, οι οποίες πραγματοποιούνται σε συνεργασία με διεθνείς και αξιόπιστους οργανισμούς όπως η Deutsche Bank». Στην παρουσίασή του ο αναπληρωτής Διευθύνων Σύμβουλος της EFG Eurobank κ. **Β. Μπαλλής** επισήμανε μεταξύ άλλων ότι: «Ο συνδυασμός των ασφαλιστικών και επενδυτικών υπηρεσιών σε ένα ενιαίο προϊόν – το unit linked – είναι ίσως η μεγαλύτερη καινοτομία που έγινε τελευταία στο χρηματοοικονομικό χώρο. Αποτελεί δε, το τελευταίο επεισόδιο στη συνεχή προσέγγιση μεταξύ των τραπεζών και των ασφαλιστικών εταιριών από πλευράς λειτουργικής και επιχειρηματικής. Ιδιαίτερη αναφορά έκανε ο κ. **Μπαλλής** στις μεγάλες προοπτικές ανάπτυξης των προϊόντων και υπηρεσιών bancassurance που είναι, όπως είπε, εν μέρει, αποτέλεσμα της οικονομικής πίεσης και μεταβολής των αναγκών και της αγοραστικής συμπεριφοράς των καταναλωτών. «Όλο και περισσότερο οι καταναλωτές στρέφονται πλέον προς την ασφάλεια ζωής και υγείας για να καλύψουν κύρια ή επικουρικά βασικούς κινδύνους που αν επέλθουν μπορεί να κλονίσουν συθέμελα την οικογένεια και την παρουσία τους. Τέλος, γίνεται πλέον ξεκάθαρο σε όλους ότι η συνταξιοδοτική κάλυψη ενός ατόμου δεν μπορεί να αφεθεί μόνο στη φροντίδα του κράτους, το οποίο

φαίνεται να μην μπορεί να αντεπεξέλθει στις ανάγκες. Πλέον είναι απαραίτητο ο κάθε εργαζόμενος να εξασφαλίζει τη συνταξιοδότησή του από τα πρώτα του επαγγελματικά βήματα, εντασσόμενος σε ένα ελεύθερο ασφαλιστικό - συνταξιοδοτικό πρόγραμμα. Σ' αυτό το χώρο, οι τράπεζες καλούνται να διαδραματίσουν έναν ιδιαίτερα σημαντικό ρόλο, λόγω της τεχνογνωσίας και του κύρους τους στη διαχείριση κεφαλαίων. Προβλέποντας τις παραπάνω εξελίξεις, πιστεύουμε ότι η δραστηριοποίηση από την Eurobank δύο εξειδικευμένων εταιριών bancassurance, είναι η κατάλληλη κίνηση που θα της επιτρέψει να εδραιώσει τη θέση της στο χώρο της παροχής ολοκληρωμένων ασφαλιστικών - συνταξιοδοτικών λύσεων, πλήρως ανταποκρινόμενων στις ανάγκες του σύγχρονου Έλληνα καταναλωτή και να δυναμώσει τη θέση της απέναντι στον εγχώριο και διεθνή ανταγωνισμό». Ο Διευθύνων Σύμβουλος των δύο ασφαλιστικών εταιριών κ. **Κ. Παπαμιχαλόπουλος**, παρουσίασε αναλυτικά τα προϊόντα που προσφέρονται και τα οποία – όπως είπε – καλύπτουν το βασικό τρίπτυχο ασφαλιστικών αναγκών **Ζωή, Υγεία και Περιουσία**, καθώς και ασφαλιστικά προγράμματα που συμπληρώνουν ευρείας κατανάλωσης τραπεζικά προϊόντα. Ειδικότερα, τα βασικά χαρακτηριστικά των προϊόντων έχουν ως εξής:

- Το πρόγραμμα «**ΕΞΑΣΦΑΛΙΣΗ ΖΩΗΣ**» συνδυάζει Ασφάλεια Ζωής και Επένδυσης μέσω εφάπαξ τακτικών και έκτακτων καταβολών. Οι καταβολές των ασφαλισμένων επενδύονται στο σύνολό τους μέσω επενδυτικού λογαριασμού της Τράπεζας σε Αμοιβαία Κεφάλαια με τη συνδρομή και της

Deutsche Bank.

- Το Πρόγραμμα «**ΕΞΑΣΦΑΛΙΣΗ ΥΓΕΙΑΣ**» δίνει στον ασφαλισμένο επίδομα 5 ή 10 εκατ. δρχ. για να αντιμετωπίσει τα έξοδα που προκύπτουν από μία σοβαρή ασθένεια, εξασφαλίζει ημερήσιο επίδομα σε περίπτωση νοσηλείας και συνδυάζει Ασφάλιση Ζωής ή Μόνιμης Ολικής Ανικανότητας. Διατίθεται με δύο εναλλακτικά πακέτα ασφαλισμένου κεφαλαίου.
- Το Πρόγραμμα «**ΕΞΑΣΦΑΛΙΣΗ ΚΑΤΟΙΚΙΑΣ**» συνδυάζει ασφάλιση περιουσίας (κατοικία / περιεχόμενο) με στεγαστικό επίδομα και προσωπικό ατύχημα, συνέντευξη καλυπτόμενου κινδύνου.
- Για τα τραπεζικά προϊόντα στεγαστικής, καταναλωτικής και επαγγελματικής πίστης, λειτουργούν ειδικά προγράμματα Ασφάλειας Ζωής και Ανικανότητας για τους δανειολήπτες. Επίσης, διατίθενται προγράμματα ασφάλειας πυρός για κατοικίες και επαγγελματική στέγη, καθώς και πακέτα ταξιδιωτικής ασφάλισης. Ιδιαίτερη αναφορά έκανε τέλος ο κ. **Παπαμιχαλόπουλος** στο θέμα της διάθεσης των προϊόντων, τα οποία θα προσφέρονται μέσω του δικτύου των καταστημάτων της Τράπεζας EFG Eurobank, της Τράπεζας Εργασίας, αλλά και μέσω των εναλλακτικών δικτύων όπως το Europhone και το Διαδίκτυο (e-Banking). ■

ΜΕΤΡΟΛΙΦΕ ΕΜΠΟΡΙΚΗ



Ασφαλιστικά **Oscar** για τους κορυφαίους

Την απονομή των ετήσιων βραβείων στους κορυφαίους ασφαλιστές του 1999 αλλά και την εξαιρετική πορεία του ομίλου, γιόρτασε σε μια ξεχωριστή βραδιά η Metrolife Εμπορική.

Τα άριστα οικονομικά αποτελέσματα όλων των εταιριών του ομίλου, τα οποία παρουσίασε ο Πρόεδρος της Metrolife Εμπορικής κ. Γ. Καπουράνης, και η απονομή των «ασφαλιστικών Oscar» στους πρωταγωνιστές ήταν οι λόγοι για τη δημιουργία του τόσο ξεχωριστού εορταστικού κλίματος στη φετινή συγκέντρωση της Metrolife Εμπορικής.

Οι βασικοί παρουσιαστές της «απονομής των ασφαλιστικών Oscar» ήταν ο Αντώνης Καφετζόπουλος και η Ρέα Τουτουτζή, οι οποίοι ενθουσίασαν τους πάντες με το εύστοχο χιούμορ τους.

Τη βραδιά τίμησαν με την παρουσία τους ο Γενικός Διευθυντής της Εμπορικής Τράπεζας κ. Γ. Μιχαηλίδης, ο Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής της Εμπορικής Τράπεζας κ. Κ. Δεδούσης, ο κ. Μ. Ανδρόνικος κ.ά.

Ιδιαίτερα ξεχωριστή ήταν η στιγμή απονομής τιμητικού βραβείου στο Μανώλη Ανδρόνικο για τη μεγάλη και σημαντική προσφορά του στον Ασφαλιστικό χώρο.

Αποσπάσματα από ομιλία του Προέδρου της Metrolife Εμπορικής κ. Γ. Καπουράνη:

«...Η πορεία του ομίλου METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ για τη χρονιά που πέρασε ήταν εξαιρετική. Τα έσοδα από τις ασφαλιστικές δραστηριότητες, αυτό που στην ασφαλιστική

γλώσσα αποκαλούμε παραγωγή, άγγιξε τα 23 δισ. σημειώνοντας αύξηση 36% σε σχέση με το 1998. Αν λάβουμε υπόψη μας ότι η Ασφαλιστική Αγορά στο σύνολό της τρέχει τα τελευταία χρόνια με μέσο όρο αύξησης 10% μπορούμε να εκτιμήσουμε τη διαφορά και να νιώσουμε όλοι υπερήφανοι γιατί ανήκουμε σε μία δυναμική εταιρία που ακολουθεί ρυθμούς ανάπτυξης τρεις και τέσσερις φορές μεγαλύτερους από το μέσο όρο της Αγοράς.

Αλλά το μεγάλο άλμα το 1999 έγινε στα οικονομικά αποτελέσματα της εταιρίας. Αφού προηγουμένως διαθέσαμε ένα μεγάλο ποσό από τα έσοδά μας και τακτοποιήσαμε όλες τις εκκρεμότητες που προήλθαν από τη συγχώνευση, κατορθώσαμε να παρουσιάσουμε επιπλέον σημαντικά κέρδη για όλες τις εταιρίες του Ομίλου.

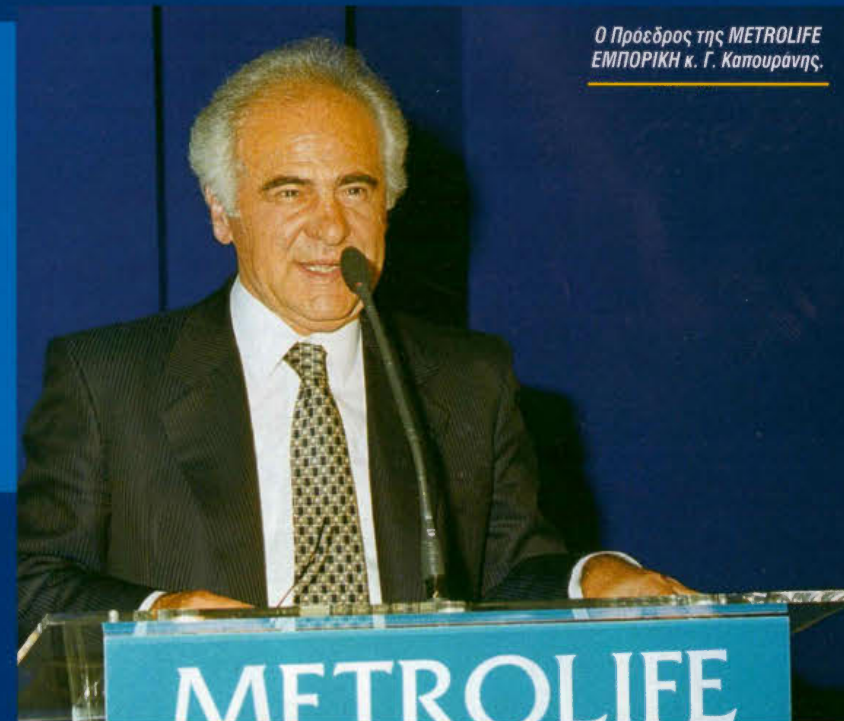
Η METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ πραγματοποίησε κέρδη περίπου 4 δισ. δρχ.

Η METROLIFE ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑΚΗ πάνω από 4 δισ. δρχ.

Η METROLIFE ΑΕΓΑ 400 εκατομ. δρχ.

Η αξία του ενεργητικού του ομίλου ξεπέρασε τα 62 δισ. έναντι 38 δισ. που ήταν το 1998 (αύξηση 62%).

Οι ασφαλιστικές προβλέψεις, τα χρήματα δηλαδή που βάλαμε στην άκρη για την κάλυψη των



Ο Πρόεδρος της METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ κ. Γ. Καπουράνης.

“Ανήκουμε σε μία δυναμική εταιρία που ακολουθεί ρυθμούς ανάπτυξης τρεις και τέσσερις φορές μεγαλύτερους από το μέσο όρο της Αγοράς.”



Ο Γενικός Διευθυντής & Αντιπρόεδρος της εταιρίας κ. Αντώνης Κατσαράς.

ασφαλισμένων μας, ανήλθαν το 1999 στα 44 δισ. έναντι 25 δισ. που ήταν το 1998. Αυτό είναι ένα κρίσιμο μέγεθος που δείχνει την υψηλή φερεγγυότητα της εταιρίας και την υπευθυνότητα με την οποία αντιμετωπίζει τις υποχρεώσεις που αναλαμβάνει απέναντι στους ασφαλισμένους της.

Το ύψος των αποζημιώσεων και λοιπών παροχών που καταβλήθηκε στους ασφαλισμένους μας στον κλάδο ζωής έφτασε στο ποσό των 9 δισ. έναντι 7 δισ. το 1998.

Με αυτά τα εντυπωσιακά αποτελέσματα, που προσπάθησα να σας παρουσιάσω, αντιλαμβάνεστε ότι η εταιρία ενίσχυσε σημαντικά τη θέση της και απέκτησε ακόμη μεγαλύτερες δυνατότητες και προοπτικές για το μέλλον...

Το Διοικητικό Συμβούλιο της εταιρίας εκτιμώντας αυτές τις δυνατότητες αποφάσισε να εισηγηθεί στη Γενική Συνέλευση των μετόχων που έχει οριστεί για τις 22 Μαΐου, την αύξηση του κεφαλαίου της εταιρίας κατά 20 δισ. δραχμές, με στόχο να διατεθούν τα χρήματα αυτά σε καθαρά αναπτυξιακούς σκοπούς.

Ειδικότερα, τα κεφάλαια που θα αντληθούν από την αύξηση θα χρηματοδοτήσουν τον εκσυγχρονισμό της τεχνολογικής υποδομής της εταιρίας, το bancassurance, το investment planning, την ενίσχυση του δικτύου πωλήσεων, την αύξηση κεφαλαίου της Χρηματιστηριακής μας εταιρίας και της εταιρίας υγείας, καθώς και την επέκταση των εργασιών μας στην Ευρώπη, τα Βαλκάνια και τις Παρευξινίες χώρες.

Με ξεχωριστή ικανοποίηση σημειώνω ότι στην αύξηση κεφαλαίου που έχει σχεδιαστεί, προβλέπεται η διανομή ενός ποσοστού μετοχών στο προσωπικό και στους συνεργάτες της εταιρίας με ευνοϊκούς όρους...

Όπως επανειλημμένα έχω τονίσει στις ομιλίες μου τα τελευταία χρόνια, η αναμόρφωση του κοινωνικού



Ο Γενικός Διευθυντής της Εμπορικής Τράπεζας κ. Γ. Μιχαηλίδης.

ασφαλιστικού συστήματος της χώρας, που τώρα μετά την είσοδο στην ΟΝΕ βρίσκεται πλέον «επί θύραις», θα ανοίξει νέες τεράστιες προοπτικές για την ανάπτυξη των ασφαλειών τόσο στον τομέα των συντάξεων και των ομαδικών ασφαλίσεων όσο και στο χώρο της υγείας. Με βάση και την προοπτική αυτή χτίζουμε τις υποδομές της εταιρίας και την επαγγελματική εξέλιξη των συνεργατών μας για να είστε πανέτοιμοι στις νέες συνθήκες. Πέρα όμως από αυτά που σας δίνει η εταιρία με τη συνεχή εκπαίδευση και τα νέα συστήματα πωλήσεων όπως είναι το investment planning, πρέπει εσείς οι ίδιοι να πάρετε στα χέρια σας την προσπάθεια για περισσότερες γνώσεις και εμπειρίες πάνω στη δουλειά σας

και ο τρόπος για να το πετύχετε αυτό είναι η εντατικοποίηση των καθημερινών προσπαθειών σας για νέους πελάτες και –μέσω της αυτομόρφωσης– ο εμπλουτισμός των γνώσεών σας και η καλλιέργεια της προσωπικότητάς σας. Γιατί στη νέα εποχή που ξεκίνησε ήδη, η γνώση και η προσωπικότητα των ασφαλιστών θα είναι τα πλέον ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα που μπορεί να έχει ένας επαγγελματίας για να καθιερωθεί στην πελατεία του με την υψηλή ποιότητα των υπηρεσιών του...» Στη συνέχεια πήρε το λόγο ο Γενικός Διευθυντής και Αντιπρόεδρος της εταιρίας κ. Α. Κατσαράς, ο οποίος μίλησε για όλες τις σημαντικές αλλαγές και εξελίξεις που σημειώθηκαν στην εταιρία σε επίπεδο τεχνολογίας



Ο παρουσιαστής της βραδιάς κ. Αντώνης Καφετζόπουλος και η κυρία Ρέα Τουτουτζή.



Ο κ. Γ. Καπουράνης βραβεύει τον κ. Μανώλη Ανδρόνικο για τη μεγάλη προσφορά του στην ασφαλιστική αγορά.



Οι κ. Γ. Μιχαηλίδης και Γ. Καπουράνης βραβεύουν τον 1ο Περιφερειακό Διευθυντή κ. Σίμο Φιοράντη.



Ο Γενικός Διευθυντής Εργασιών Εξωτερικού κ. Κλεάνθης Λευίτης βραβεύει το 1ο και 2ο υποκατάστημα Περιφέρειας Γερμανίας.



Ο κ. Αντώνης Κατσαράς βραβεύει τον 3ο Ασφαλιστή σε νέα παραγωγή κ. Μπασμά Γιώργο.



Ο Διευθύνων Σύμβουλος της METROLIFE ΑΕΓΑ κ. Γ. Έξαρχος βραβεύει τον 1ο Διευθυντή σε κλάδο Πυρός κ. Δογιβαν Γιαννη.



Μια άποψη του φαντασμαγόρικου σκηνικού τής βραδιάς.

ΗΒραδιά των OSCAR



Ο κ. Α. Κατσαράς βραβεύει τον 1ο Ασφαλιστή σε Χαρτοφυλάκιο κ. Γ. Μιχαλοπούλο.



Ο κ. Α. Κατσαράς βραβεύει τον 1ο Ασφαλιστή σε νέα παραγωγή κ. Π. Ζουγανέλη.



Ο Διευθυντής Πωλήσεων κ. Β. Κέκκης βραβεύει την 1η Διευθύντρια σε νέα παραγωγή εκτός Αττικής κ. Δέσποινα Μουτάφη.



ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ ΔΙΑΚΕΚΡΙΜΕΝΩΝ ΣΤΕΛΕΧΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

Με επιτυχία πραγματοποιήθηκε πρόσφατα η δεύτερη Ετήσια Συνάντηση και οι Βραβεύσεις των Διακεκριμένων Συνεργατών της Alpha Ασφαλιστικής.

Στην εκδήλωση συμμετείχαν η Διοίκηση και τα Στελέχη της Εταιρίας, οι Κορυφαίοι Ασφαλιστικοί Συνεργάτες του Δικτύου Πωλήσεων, τα Διευθυντικά Στελέχη της Alpha Τραπεζής Πίστεως, η Διοίκηση και οι Διακεκριμένοι Ασφαλιστικοί Συνεργάτες της Alpha Ασφαλιστικής στην Κύπρο, εκπρόσωποι του Τύπου και πολλοί ακόμα προσκεκλημένοι.

Ο Διευθύνων Σύμβουλος της Alpha Ασφαλιστικής κ. Δούκας Παλαιολόγος, χαιρέτισε πρώτος τη συνάντηση, εκδηλώνοντας την ικανοποίησή του για τη μέχρι τώρα πορεία της εταιρίας και την αισιοδοξία του για τις προοπτικές που επιφυλάσσει το μέλλον.

Σε ανακοινώσεις που ανοίγουν νέους ορίζοντες στη δραστηριότητα του δικτύου της Alpha Ασφαλιστικής, προέβη ο κ. Στέφανος Καραθανάσης, Εντεταλμένος Γενικός Διευθυντής του τομέα Δικτύου Καταστημάτων της Alpha Τραπεζής Πίστεως. Σύμφωνα με τις ανακοινώσεις το υπάρχον ασφαλιστικό δίκτυο θα διαθέτει πλέον και τραπεζικά προϊόντα του Ομίλου. Συγκεκριμένα, οι συνεργάτες της Alpha Ασφαλιστικής, μετά από κατάλληλη οργάνωση και εκπαίδευση, θα διαθέτουν στους πελάτες τους κάρτες, καταναλωτικά και στεγαστικά δάνεια.

Ακολούθησε η ομιλία του Γενικού Διευθυντή της Alpha Ασφαλιστικής κ. Ι. Γαλανόπουλου, που ανέλυσε τη σημασία της ανωτέρω απόφασης του Ομίλου για την εταιρία και τους συνεργάτες της. Η απόφαση αυτή αποδεικνύει την εμπιστοσύνη της Τράπεζας στους ασφαλιστικούς συνεργάτες που ήδη συνεργάζονται με τα τραπεζικά Καταστήματα για την προώθηση των ασφαλιστικών προϊόντων και, ταυτόχρονα, τους επιφορτίζει με την ευθύνη της εκπροσώπησης του Ομίλου στο κοινό. Η εξυπηρέτηση του πελάτη, τόνισε ο κ. Γαλανόπουλος, θα πρέπει να διακρίνεται από υψηλή ποιότητα και να είναι σύμφωνη με τις αρχές του Ομίλου της Alpha Τραπεζής Πίστεως.

Στη συνέχεια, ο κ. Ι. Γαλανόπουλος αναφέρθηκε στη συμπλήρωση των 60 ετών από την ίδρυση της Εμπορικής Ασφαλιστικής και στη μεγάλη προσφορά του Προέδρου της εταιρίας κ. Φώτη Κωστόπουλου στην ανάπτυξη των ασφαλιστικών εργασιών του Ομίλου, ο οποίος με τη σειρά του απηύθυνε χαιρετισμό στους συμμετέχοντες επισημαίνοντας την ανάγκη περιφρουρήσεως



Αριστερά: Ο κ. Φώτης Κωστόπουλος, Πρόεδρος της Alpha Ασφαλιστικής, απευθύνει σύντομο χαιρετισμό προς τους Συνεργάτες.

Κέντρο: Ο κ. Δούκας Παλαιολόγος Διευθύνων Σύμβουλος της Alpha Ασφαλιστικής.

Δεξιά: Ο κ. Ιωάννης Γαλανόπουλος, Γενικός Διευθυντής της Alpha Ασφαλιστικής, φανερώνει ικανοποιημένως, συγχαίρει την Πρώτη Ασφαλιστική Σύμβουλο κ. Βίκυ Μαστραντώνη.

της ηθικής που θα πρέπει να χαρακτηρίζει κάθε κύτταρο του οργανισμού της Alpha Ασφαλιστικής.

Η σημασία του service στον καταναλωτή στον τομέα της παροχής υπηρεσιών τονίστηκε από τον κ. Κωνσταντίνο Καραγιάννη, Διευθυντή Marketing της Alpha Τραπεζής Πίστεως. Με ένα πραγματικά εύστοχο και απλό παράδειγμα κατόρθωσε να κάνει πλήρως κατανοητό ότι με το σωστό service κατακτάται η εμπιστοσύνη του πελάτη ενώ συγχρόνως επαυξάνεται η αξία της υπηρεσίας που διαθέτει η εταιρία.

Ο Διευθυντής Πωλήσεων Agency System της Alpha Ασφαλιστικής κ. Γεώργιος Στράφτης, παρουσίασε τις εξελίξεις στο Δίκτυο και τα Προϊόντα της Εταιρίας κατά το έτος 1999.

Τα σημεία διαθέσεως των προϊόντων στην Ελλάδα έφθασαν τα 700:

- 209 Καταστήματα της Alpha Τραπεζής Πίστεως.
- 214 Καταστήματα της Ιονικής Τραπεζής.
- 80 Γραφεία Πωλήσεων της Alpha Ασφαλιστικής.
- 200 συνεργαζόμενα Πρακτορεία.

Το ανθρώπινο δυναμικό των Πωλήσεων ενισχύθηκε σημαντικά με την προσάρτηση 10 νέων Περιφερειακών Διευθύνσεων, ενώ δημιουργήθηκαν 460 νέοι κωδικό Ασφαλιστικών Συμβούλων.

Σε σύνολο νέας παραγωγής Ασφαλίσεων Ζωής σημειώθηκε αύξηση κατά 162%. Αύξηση κατά 23% σημειώθηκε και στο Μέσο Όρο ασφαλίσεων ανά συμβόλαιο.

Βελτιώσεις αλλά και νέα προϊόντα παρουσίασε η Alpha Ασφαλιστική στον Κλάδο Ζωής, όπως η κυκλοφορία του Alpha Unit Linked και δύο νέων Νοσοκομειακών Προγραμμάτων, της Απεριόριστης Υπερκαλύψεως και της Απεριόριστης Νοσοκομειακής Περιθάλψεως.

Ο Διευθυντής Πωλήσεων Πρακτόρων και Καταστημάτων Τραπεζής κ. Αλέξανδρος Βανδώρος, αναφέρθηκε σε θέματα Πωλήσεων Γενικών Ασφαλίσεων, καθώς και θέματα δικτύου Τραπεζικών Καταστημάτων, των οποίων η γόνιμη συνεργασία με τους ασφαλιστικούς συνεργάτες συνέβαλε σημαντικά στην αύξηση της παραγωγής των Γενικών Ασφαλίσεων. Η παραγωγή των Γενικών Ασφαλίσεων ανήλθε σε Δρχ. 15.500.182.000 έναντι Δρχ. 11.590.000.000 το 1998. Η σύνθεση του χαρτοφυλακίου Γενικών Ασφαλίσεων της εταιρίας θεωρείται ως μία από τις καλύτερες της αγοράς, λόγω της μικρής συμμετοχής του Κλάδου Αυτοκινήτων. Τέλος, ο κ. Αλέξανδρος Βανδώρος επισήμανε ότι το κύρος του Ομίλου της Alpha Τραπεζής Πίστεως αποτελεί ένα συγκριτικό πλεονέκτημα του ασφαλιστικού δικτύου της εταιρίας και πρέπει με κάθε τρόπο να διαφυλάσσεται από τους συνεργάτες.

Ιδιαίτερα σημαντική ήταν και η αύξηση του κύκλου εργασιών στη διάθεση μεριδίων των Alpha Αμοιβαίων Κεφαλαίων από το ασφαλιστικό δίκτυο. Όπως ανέφερε ο Υποδιευθυντής Αμοιβαίων Κεφαλαίων και Τραπεζικών Προϊόντων κ. Νικόλαος Γυφτόπουλος, οι πωλήσεις μεριδίων Αμοιβαίων Κεφαλαίων ανήλθαν σε Δρχ. 56.700.000.000 έναντι Δρχ. 8.200.000.000 το 1998 (αύξηση 591%).

Κατά το 1999 εκπαιδεύθηκαν 670 συνεργάτες της εταιρίας μέσω των Π.Κ.Ε.Κ. Χρηματοπιστωτικών Υπηρεσιών και του Ε.Ι.Α.Σ. ενώ έλαβαν πιστοποιητικό καταλληλότητας 480. Το νέο web site της Alpha Ασφαλιστικής παρουσιάστηκε από την Υποδιευθύντρια Γραμματείας και Δημοσίων Σχέσεων κ. Χριστίνα Τζαμάλα. Στη διεύθυνση www.alpha-insurance.gr, ο επισκέπτης μπορεί να ενημερωθεί για όλες τις δραστηριότητες της εταιρίας, αναλυτικά για τα προϊόντα της, καθώς και για τα σημεία διαθέσεως των προϊόντων στην Ελλάδα και το εξωτερικό. Υπάρχει ακόμη δυνατότητα να ζητήσει οποιαδήποτε πληροφορία από την εταιρία, συμπληρώνοντας και αποστέλλοντας ηλεκτρονικά την ειδική φόρμα «Εκδηλώσεως Ενδιαφέροντος». Σημειώνεται ότι στις ηλεκτρονικές σελίδες της Alpha Ασφαλιστικής υπάρχει link με το web site της Alpha Τραπεζής Πίστεως καθώς και με αυτό της Alpha Α.Ε.Δ.Α.Κ.

Την πορεία της θυγατρικής Alpha Ασφαλιστικής στην Κύπρο, παρουσίασε ο Γενικός Διευθυντής της εταιρίας κ. Πάνος Ιωάννου. Η εταιρία, που δημιουργήθηκε το Σεπτέμβριο του 1999 από την ένταξη της Metropolitan στον Όμιλο της Alpha Τραπεζής Πίστεως, πέτυχε στο δεύτερο

εξάμηνο του 1999 αύξηση 70% στα ασφάλιστρα Ζωής και 25% στα ασφάλιστρα των Γενικών Ασφαλίσεων σε σχέση με το 1998. Για το πρώτο τρίμηνο του 2000 παρουσιάζεται μία ακόμη πιο θεαματική αύξηση στον Κλάδο Ζωής πέραν του 125%.

Η πρώτη ενότητα της εκδηλώσεως κορυφώθηκε με την ομιλία του κ. Δούκα Παλαιολόγου.

Η Alpha Ασφαλιστική πέτυχε το 1999 δύο βασικούς της στόχους:

- Τη σημαντική αύξηση του μεριδίου της στην αγορά.
- Τη βελτίωση του τελικού Αποτελέσματος Χρήσεως με ανάλογη ενίσχυση των ασφαλιστικών προβλέψεων.

Το σύνολο των καθαρών ασφαλίσεων ανήλθε σε Δρχ. 26.833.241.000 σημειώνοντας αύξηση 47,30% έναντι του 1998, εκ των οποίων Δρχ. 11.333.059.000 είναι τα ασφάλιστρα Ζωής με αύξηση 71% και Δρχ. 15.500.182.000 τα ασφάλιστρα Ζημιών με αύξηση 33,7%.

Το σύνολο των ασφαλιστικών προβλέψεων ανήλθε σε Δρχ. 40.655.258.851 σημειώνοντας αύξηση 38,80% έναντι του 1998. Αναλυτικά, οι ασφαλιστικές προβλέψεις του Κλάδου Ζωής ανήλθαν σε Δρχ. 9.543.621.592 και των Κλάδων Γενικών Ασφαλίσεων σε Δρχ. 31.111.637.259, σημειώνοντας αύξηση 60,90% και 33,19% αντιστοίχως.

Ο κ. Δούκας Παλαιολόγος επισήμανε ότι τα ασφαλιστικά μεγέθη της εταιρίας αποδεικνύουν τη δυναμική της, πρωτίστως όμως την οικονομική ευρωστία και φερεγγυότητά της, παράγοντες που ενισχύουν περαιτέρω τις λαμπρές προοπτικές της. Τέλος, αναφερόμενος στις ανακοινώσεις του κ. Στέφανου Καραθανάση, τόνισε ότι η υποστήριξη που παρέχεται από την Τράπεζα στο δίκτυο της Alpha Ασφαλιστικής είναι πολύ μεγάλη και εξέφρασε τη βεβαιότητα ότι οι συνεργάτες θα ανταποκριθούν πλήρως στην εμπιστοσύνη που τους αποδίδεται. Ακολούθησαν οι βραβεύσεις των Διακεκριμένων Συνεργατών της Alpha Ασφαλιστικής στη διάθεση ασφαλιστικών προϊόντων και στη διάθεση μεριδίων Alpha Αμοιβαίων Κεφαλαίων. Στην ίδια εκδήλωση βραβεύθηκαν και οι κορυφαίοι συνεργάτες της Alpha Ασφαλιστικής Λτδ.



Το υπάρχον ασφαλιστικό δίκτυο θα διαθέτει πλέον και τραπεζικά προϊόντα του Ομίλου. Συγκεκριμένα, οι συνεργάτες της Alpha Ασφαλιστικής, μετά από κατάλληλη οργάνωση και εκπαίδευση, θα διαθέτουν στους πελάτες τους κάρτες, καταναλωτικά και στεγαστικά δάνεια.



1. Ο κ. Γεώργιος Στράφτης, Διευθυντής Πωλήσεων Agency System, εκφωνεί τους βραβευθέντες συνεργάτες Ασφαλίσεων Ζωής. 2. Οι συνεργάτες της Alpha Ασφαλιστικής Λτδ πλαισιωμένοι από τη Διοίκηση της Alpha Ασφαλιστικής. 3. Ο κ. Ιωάννης Γαλανόπουλος, Γενικός Διευθυντής της Alpha Ασφαλιστικής, βραβεύει τον κ. Ιωάννη Αθυρίδη του Πρακτορείου «Ασφαλίσεις Νταλιάνη», ως το Πρώτο Πρακτορείο στη διάθεση μεριδίων Alpha Αμοιβαίων Κεφαλαίων. Ο κ. Ι. Αθυρίδης ανεδείχθη επίσης, Πρώτος συνεργάτης σε Ατομική Διατηρησιμότητα ασφαλιστηρίων συμβολαίων Ζωής. 4. Ο κ. Φώτης Κωσταπούλος, Προεδρός της Alpha Ασφαλιστικής, ενώ βραβεύει τον Πρώτο Επόπτη κ. Παναγιώτη Σολωμίδη. 5. Ο κ. Στέφανος Καραθανάσης, Εντεταλμένος Γενικός Διευθυντής του τομέα Δικτύου Καταστημάτων Τραπεζής, ενώ βραβεύει τον Αδαμαντίνο Επόπτη κ. Μιχαήλ Φραγκάκο. 6. Ο κ. Δούκας Παλαιολόγος, Διευθύνων Σύμβουλος της Alpha Ασφαλιστικής, ενώ βραβεύει τον Πρώτο Επόπτη στη διάθεση μεριδίων Alpha Αμοιβαίων Κεφαλαίων κ. Αντώνιο Αργυράκο. 7. Ο κ. Δούκας Παλαιολόγος, Διευθύνων Σύμβουλος της Alpha

Ασφαλιστικής, βραβεύει τον Πρώτο Βοηθό Συντονιστή στις Πωλήσεις Ασφαλίσεων Ζωής και διαθέσεως μεριδίων Alpha Αμοιβαίων Κεφαλαίων, κ. Περικλή Φαραό. Ο ανωτέρω συνεργάτης προήχθη σε Συντονιστή. 8. Ο κ. Δούκας Παλαιολόγος, Διευθύνων Σύμβουλος της Alpha Ασφαλιστικής, ενώ συγχαίρει τους 2 Πρώτους Συντονιστές, κ.κ. Επιφάνιο Σιγάλα και Βασίλειο Μουντάκη. Ο κ. Β. Μουντάκης κατέκτησε επίσης τον τίτλο του Πρώτου Συντονιστή και του Πρώτου Γραφείου Πωλήσεων στη διάθεση μεριδίων Alpha Αμοιβαίων Κεφαλαίων και παράλληλα, για την εξαιρετική του επίδοση, προήχθη σε Επόπτη. 9. 10. 11. 12. Οι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι κ.κ. Παναγιώτης Αλεξόπουλος (????), Σπυρίδων Τσαπάρας (????) και Γεώργιος Μουροματάκης (????), πλαισιωμένοι από το Διευθύνοντα Σύμβουλο κ. Δ. Παλαιολόγο και το Γενικό Διευθυντή κ. Ιωάννη Γαλανόπουλο, βραβεύονται για την Υπέρβαση Στόχου Προσωπικών Πωλήσεων, στη διάθεση μεριδίων Alpha Αμοιβαίων Κεφαλαίων. Και οι τρεις ανωτέρω Ασφαλιστικοί Συνεργάτες είναι υποψήφιοι ιδιοκτήτες μίας ολοκαινούργιας BMW.

Η εκδήλωση επεφύλαξε και την έκπληξη του βραβείου για τους διαγωνιζόμενους στη διάθεση μεριδίων Alpha Αμοιβαίων Κεφαλαίων: μία BMW 3161 Compact Sport που μεταφέρθηκε στην αίθουσα της εκδηλώσεως και αποκαλύφθηκε με εντυπωσιακά εφέ πίσω από το σκηνικό της βραδιάς στο τέλος των βραβείσεων.

ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ

- ΠΡΩΤΟΣ ΕΠΟΠΤΗΣ**
1. Σολωμίδης Παναγιώτης
- ΠΡΩΤΟΙ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ**
1. Μουντάκης Βασίλειος, 2. Σιγάλας Επιφάνειος
- ΠΡΩΤΟΣ ΒΟΗΘΟΣ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ**
1. Φαραός Περικλής,
- ΠΡΩΤΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ**
1. Μαστραντώνη Βίκυ., ,
- ΔΙΠΛΩΜΑ ΕΠΟΠΤΗ**, 1. Μουντάκης Βασίλειος,
ΔΙΠΛΩΜΑ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗ, 1. Φαραός Περικλής, ,
ΑΔΑΜΑΝΤΙΝΟΣ ΕΠΟΠΤΗΣ, 1. Φραγκάκος Μιχαήλ,
ΑΔΑΜΑΝΤΙΝΟΙ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ, 1. Σιγάλας Επιφάνειος, 2. Μουντάκης Βασίλειος, 3. Παυλίδης Αναστάσιος, 4. Σολωμίδης Κων/νος, 5. Καρανικόλας Νικόλαος,
ΑΔΑΜΑΝΤΙΝΟΙ ΒΟΗΘΟΙ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ, 1. Φαραός Περικλής, 2. Καραγιαννίδου Σαββούλα, 3. Πικέας Βασίλειος, 4. Παπαδόπουλος Αμιλίας, 5. Απέργης Θεόδωρος, 6. Μπλαντέμης Νικόλαος, 7. Ανθουλάκης Δημήτριος.,
ΑΔΑΜΑΝΤΙΝΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ, 1. Μαστραντώνη Βίκυ, 2. Κουτρής Κων/νος, 3. Φεζουλίδης Θεόδωρος, 4. Γαλαρής Μιχαήλ, 5. Τσαπάρας Σπύρος, 6. Οικονόμου Στέλλα, 7. Ζαμάνης Μιχαήλ, 8. Αγγελόπουλος Μαρίνος, 9. Κοντογιάννης Ιωάννης, 10. Αλεξόπουλος Παναγιώτης, 11. Ραγκαβάς Μιλ-

- τιάδης, 12. Μπλαντέμη Ζ., 13. Γεωργίου Απόστολος, 14. Κουλέλη Θωμαή, 15. Βασιλάκη Κατερίνα, 16. Μπουτακόγλου Ιωάννης, 17. Φρεμεντίτης Θεόδωρος, 18. Γραβάνη Ελένη, 19. Πορτοκαλάς Αναστάσιος, 20. Αντωνίου Γεώργιος, 21. Γκιούρα Βασιλική, 22. Παναγιωτοπούλου Άρτεμις, 23. Πεσεξίδης Κων/νος, 24. Κοτσίνη-Ρακοβίτη Χρυσουγή.,
ΧΡΥΣΟΙ ΕΠΟΠΤΕΣ, 1. Σολωμίδης Παναγιώτης, 2. Ντακόλιας Σπύρος, 3. Αργυράκος Αντώνιος,
ΧΡΥΣΟΙ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ, 1. Μανουάχ Μωυσής, 2. Μαρίνος Σπύρος, 3. Σολωμίδου Στέλλα, 4. Λύρας Βασίλειος,
ΧΡΥΣΟΙ ΒΟΗΘΟΙ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ, 1. Παυλάκη Ειρήνη, 2. Συράκης Μιχαήλ, 3. Κόσσου Σταύρος, 4. Καλογεράς Κων/νος, 5. Παπακώστας Κων/νος, 6. Μποχώρης Στυλιανός,
ΧΡΥΣΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ, 1. Κότσιφας Δημήτριος, 2. Αποστόλου Σοφία, 3. Καφιώχα Κων/να, 4. Μπαντρά Βικτώρια, 5. Κορμανιώτης Δημήτριος, 6. Βολόγκας Στέργιος, 7. Χριστοδούλου Νικόλαος, 8. Βαρελιτζίδου Στελλίνα, 9. Σακλιάς Βασίλειος, 10. Τάσιου Κων/να, 11. Χατζηνικολάου Ζωή, 12. Κοτενίδου Δέσποινα, 13. Μαυρομάτης Νικόλαος, 14. Φαραός Περικλής, 15. Σιγάλας Επιφάνειος, 16. Σαρδέλλης Δημήτριος, 17. Παπαδόπουλος Δημήτριος,
ΑΡΓΥΡΟΙ ΒΟΗΘΟΙ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ, 1. Κιαμηλόγλου Ερ Μπιλ, 2. Σκουλάτος Δημήτριος, 3. Καπαμίδης Πλάτων, 4. Λουκανικός Ιωάννης, 5. Στέλλιου Ελένη, 6. Οικονόμου Γεώργιος,
ΑΡΓΥΡΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ, 1. Καπέλλα Ελένη-Μαρία, 2. Σαρρή Αντιγόνη, 3. Κυριακοπούλου Αδαμαντία, 4. Κασάπη Παναγιώτα, 5. Κανακίδης Γεώργιος, 6. Χουντάλας Παναγιώτης, 7. Παππού Μαρία, 8. Καρδαμπίκη Μαρία, 9. Κούρτη Αρετή, 10. Αραμπατζή-Φρυδά Λεμονιά, 11. Ανδρεοπούλου Ουρανία, 12. Όντου Αικατερίνη, 13. Παπαδόπουλος Χρήστος, 14. Τζωρτζάτος Βασίλειος, 15. Καλογεράς Αλέξιος, 16. Κατσαρός Μεγακλής, 17. Βιτάλης Λεωνίδας, 18. Δημοπούλου Λεμονιά, 19. Κοκκίνου Δήμητρα, 20. Σολωμίδης Κων/νος, 21. Μαγγόλας Ανδρέας, 22. Καραόγλου Ηλίας, 23. Παλαβράτζης Νικόλαος, 24.

- Ραχιώτη Φεβρωνία, 25. Τσίτρα Ελένη, 26. Οικονόμου Γεώργιος, 27. Κατσουνάκης Αντώνιος, 28. Μαντζουράνη Σωτηρία, 29. Φωτοπούλου Μαρία, 30. Μπάτσιος Αχιλλέας, 31. Ατζιπούλου Ευδοκία, 32. Σαμούτη Χαρούλα, 33. Παναγιωτίδης Ηλίας, 34. Αντωνιάδου Σοφία, 35. Αβραμίδου Χρυσούλα, ,
ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ ΟΜΑΔΑΣ, 1. Αθυρίδης Ιωάννης, 2. Καραγιαννίδου Σαββούλα, 3. Σολωμίδου Χριστίνα, 4. Παπακώστας Κων/νος, 5. Φαραός Περικλής, 6. Ζαμάνη Κυριακή, 7. Στεφόπουλος Ιωάννης, 8. Αργυράκος Αντώνιος, 9. Σιγάλας Επιφάνειος, 10. Καλογεράς Κων/νος, 11. Ευκαρπίδης Γεώργιος, 12. Νταή Κων/να, 13. Μπιθελής Αθανάσιος,
ΑΤΟΜΙΚΗ ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ, 1. Αθυρίδης Ιωάννης, 2. Κούτρης Κων/νος, 3. Φεζουλίδης Θεόδωρος, 4. Κασάπη Παναγιώτα, 5. Ζαμάνης Μιχαήλ, 6. Φαραός Περικλής, 7. Μπλαντέμη Ζ., 8. Κωνσταντινίδου Ευλαμπία, 9. Μαντζουράνη Σωτηρία, 10. Σιγάλας Επιφάνειος, 11. Βαρελιτζίδου Στελλίνα, 12. Κορμανιώτης Δημήτριος, 13. Παπαδόπουλος Χρήστος, 14. Μασσάρας Νικόλαος, 15. Τζιβαριδής Γεώργιος, 16. Παπαθεοδώρου Ιωάννης, 17. Βιτάλης Λεωνίδας, 18. Αλεξόπουλος Παναγιώτης, 19. Ρακοβίτη-Κοτσίνη Χρυσουγή, 20. Πρωτόγερος Χαράλαμπος, 21. Καρδαμπίκη Μαρία, 22. Παλαβράτζης Νικόλαος, 23. Βασιλάκη Αικατερίνη, 24. Ανδροούδη Ευγενία, 25. Μπιθελής Αθανάσιος, 26. Σακλιάς Βασίλειος, 27. Κατσαρός Σπύρος, 28. Κοτενίδου Δέσποινα, 29. Τεκτονίδου Ιωάννα, 30. Πεσεξίδης Κων/νος, 31. Αγγελόπουλος Μαρίνος, 32. Καραγεώργου Βασιλική, 33. Φωτοπούλου Μαρία, 34. Ανδρεοπούλου Ουρανία, 35. Βαίτσης Γεώργιος, 36. Καλογεράς Αλέξιος, 37. Σολωμίδης Κωνσταντίνος, 38. Κουλέλη Θωμαή, 39. Καρτσιώλης Ευάγγελος, 40. Θεοδώρου Σωτήριος, 41. Οικονόμου Στέλλα, 42. Καραόγλου Ηλίας, 43. Μπάτσιος Αχιλλέας, 44. Σπυριδωνίδης Δημήτριος, 45. Μπρέσκα Μαρία, 46. Ραγκαβάς Μιλτιάδης, 47. Μιχελάκης Νικόλαος, 48. Μπατσάκης Ιωάννης, 49. Αντωνίου Γεώργιος, 50. Παναγιωτοπούλου Άρτεμις, 51. Χριστοδούλου Νικόλαος, 52. Κατσαγκόλη Αικατερίνη, 53. Φρυδά-Αραμπατζή Λεμονιά, 54. Παραστατίδου Αφροδίτη, 55. Μαρίνος Σπύρος, 56. Διαμαντής Παναγιώτης, 57. Καραμπίνα Αρετή, 58. Κότσιφας Δημή-

- τριος, 59. Καφιώχα Κωνσταντίνα, 60. Ανανιάδης Ανανίας, 61. Τάσιου Κωνσταντίνα, 62. Μιχαήλ Σπύρος, 63. Θεοδοσοπούλου Θεοδώρα, 64. Μακρυγιάννης Παύλος, 65. Κροκίδας Κων/νος, ,
ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ 10ΕΤΙΑΣ, 1. Βασιλάκης Δημήτριος, 2. Γκίκας Νικόλαος, 3. Γκίκα Σουλτάνα, 4. Δερμιτζάκη Αθανασία, 5. Δημητροπούλου Πηγή, 6. Δίβιος Ιωάννης, 7. Δημητρακόπουλος Δημήτριος, 8. Θεοδοσοπούλου Θεοδώρα, 9. Ιωάννου Βίκυ, 10. Κεχαγιάς Παναγιώτης, 11. Κριτωτάκης Μιχαήλ, 12. Κωνσταντινίδης Κων/νος, 13. Λιβάνιου Ελένη, 14. Μαρκοπούλου Κατερίνα, 15. Μητσοκάρης Αθανάσιος, 16. Μοναστριδής Χρήστος, 17. Μπακούσης Ηλίας, 18. Παπαδήμας Σωτήριος, 19. Παπαγεωργίου Αθηνά, 20. Πλιάτá Άννα, 21. Σεμιτέλος Νικόλαος, 22. Σολάκης Πέτρος, 23. Στεργιόπουλος Βασίλειος, 24. Στεφόπουλος Ιωάννης, 25. Στύλας Νικόλαος, 26. Σωτηρίου Γεωργία, 27. Ταραμπίκος Κων/νος, 28. Τσοκανάς Ανδρέας, 29. Χαλοφτής Ιωάννης, 30. Χριστοδούλου Νικόλαος,

ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ ΔΙΑΘΕΣΕΩΣ ΜΕΡΙΔΙΩΝ ALPHA ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ

- ΠΡΟΣΩΠΙΚΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟΥ ΒΑΘΜΙΔΑΣ**,
ΠΡΩΤΟ ΒΡΑΒΕΙΟ ΥΨΗΛΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΟΤΗΤΑΣ, 1. Μαυροματάκης Γεώργιος, 2. Τσαπάρας Σπυρίδων, 3. Αλεξόπουλος Παναγιώτης, 4. Ραγκαβάς Μιλτιάδης, 5. Αντίχου Αντιγόνη, 6. Λουκανικός Ιωάννης, 7. Τασίας Κωνσταντίνος,
ΔΕΥΤΕΡΟ ΒΡΑΒΕΙΟ ΥΨΗΛΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΟΤΗΤΑΣ, 1. Αντωνίου Γεώργιος, 2. Καρτσιώλης Ευάγγελος, 3. Αμιλλής Νικόλαος, 4. Κιαμηλόγλου Ερ Μπιλ, 5. Ανδρεοπούλου Ουρανία, 6. Αντύπας Χαράλαμπος, 7. Μπεγέτη Βασιλική, 8. Πεσεξίδης Κωνσταντίνος, 9. Γραβάνη Ελένη, 10. Κασάπη Παναγιώτα, 11. Σιγάλας Επιφάνειος, 12. Βαίτσης Γεώργιος, 13. Κουλέλη Θωμαή, 14. Μπά-



ταιος Αχιλλέας, 15. Χαραλαμπίδου Σοφία, 16. Παραστατίδου Αφροδίτη.,
ΤΡΙΤΟ ΒΡΑΒΕΙΟ ΥΨΗΛΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΟΤΗΤΑΣ, 1. Οικονόμου Στέλλα, 2. Δαμαλίτης Αργύριος, 3. Μουντάκης Βασίλης, 4. Παναγιωτίδου Σοφία, 5. Λιόν-δης Γεώργιος, 6. Παππού Μαρία, 7. Κόρρος Αγγελής, 8. Μπλαντέμης Νικόλαος, 9. Τελιούσης Σταύρος, 10. Σαμούτη Χαρούλα, 11. Βιτάλης Λεωνίδα, 12. Μουρατίδης Γεώργιος, 13. Μοναστηριδής Χρήστος, 14. Γεωργιόπουλος Χρήστος, 15. Σακελλαρίου Ευάγγελος, 16. Σωτηρίου Σοφία, 17. Φαραός Περικλής,

ΤΕΤΑΡΤΟ ΒΡΑΒΕΙΟ ΥΨΗΛΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΟΤΗΤΑΣ, 1. Κατσαγκόλη Αικατερίνη, 2. Καλογεράς Κωνσταντίνος, 3. Φράττη Βαρβάρα, 4. Κάπελλα Κωνσταντίνα, 5. Κυριακοπούλου Αδαμαντία, 6. Αγγελόπουλος Χρήστος, 7. Παπαδόπουλος Χρήστος, 8. Φιλίππου Απόστολος, 9. Σκλάβος Σπυρίδων, 10. Σκουλάτος Δημήτριος, 11. Μποχώρης Στυλιανός, 12. Μαλισσιάνος Πέτρος, 13. Τσάλα Ευθυμία, 14. Πικέας Βασίλειος, 15. Αβραμίδου Χρυσούλα, 16. Κοντογιάννη Λένα, 17. Τσίτρα Ελένη, 18. Μπιθέλης Αθανάσιος, 19. Χριστοπούλου Ρεβέκκα, 20. Παπαθεοδώρου Ιωάννης, 21. Μανουάχ Μωυσής, 22. Βασιλάκη Καίτη, 23. Καρατζά Ειρήνη, 24. Μαρίνος Σπύρος, 25. Νενερόγλου Νικόλαος, 26. Μαντούδη Χριστίνα, 27. Σακλιάς Βασίλειος, 28. Σολωμίδης Κων/νος του Αθανασίου, 29. Ανανιάδης Ανανίας, 30. Σταϊκαλάκης Στάικος, 31. Παπαδόπουλος Κωνσταντίνος, 32. Αγγελόπουλος Μαρίνος, 33. Στεφόπουλος Πέτρος, 34. Φώσκακας Ηλίας, 35. Σπυριδωνίδης Δημήτριος, 36. Κοκκινάκης Γεώργιος, 37. Κοτενίδου Δέσποινα, 38. Παπαγιαννάκη Εμμανουέλα,

ΒΟΗΘΟΙ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ,

ΠΡΩΤΟ ΒΡΑΒΕΙΟ ΥΨΗΛΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΟΤΗΤΑΣ, 1. Φαραός Περικλής, 2. Παπαδόπουλος Παναγιώτης, 3. Λουκανικός Ιωάννης, 4. Παραστατίδου Αφροδίτη, 5. Κιαμπλόγλου Ερ Μπιλ, 6. Δαμαλίτης Αργύριος, 7. Σολωμίδου Χριστίνα, 8. Κοσσού Σταύρος,

ΔΕΥΤΕΡΟ ΒΡΑΒΕΙΟ ΥΨΗΛΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΟΤΗΤΑΣ, 1. Αμίλλης Ιωάννης, 2. Φιλίππου Απόστολος, 3. Καραγιαννίδου Σαββούλα, 4. Μοναστηριδής Χρήστος, 5. Πικέας Βασίλειος, 6. Μπεγέτης Φώτιος, 7. Τάσιος Κωνσταντίνος, 8. Συράκης Μιχαήλ, 9. Παναγιωτίδου Σοφία, 10. Στεφόπουλος Πέτρος, 11. Σκουλάτος Δημήτριος, 12. Καπαμίδης Πλάτων, 13. Μπιθέλης Αθανάσιος, 14. Σακελλαρίου Ευάγγελος, 15. Ανθουλάκης Δημήτριος, 16. Μαλισσιάνος Πέτρος, 17. Διαμάντης Παναγιώτης, 18. Μποχώρης Στυλιανός, **ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ,**

ΠΡΩΤΟ ΒΡΑΒΕΙΟ ΥΨΗΛΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΟΤΗΤΑΣ, 1. Μουντάκης Βασίλειος, 2. Κατσουνάκη Στέλλα,

ΔΕΥΤΕΡΟ ΒΡΑΒΕΙΟ ΥΨΗΛΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΟΤΗΤΑΣ, 1. Παυλίδης Αναστάσιος, 2. Λύρας Βασίλειος, 3. Σολωμίδου Στέλλα, 4. Καρανικολός Νικόλαος, 5. Αμίλλη Χρυσούλα, 6. Ανανιάδης Ανανίας, 7. Σιγάλας Επιφάνειος, 8. Σολωμίδης Κωνσταντίνος,

ΤΡΙΤΟ ΒΡΑΒΕΙΟ ΥΨΗΛΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΟΤΗΤΑΣ, 1. Μανουάχ Μωυσής, 2. Συράκη Αμαλία, 3. Δρες Ιωάννης, ,

ΕΠΟΠΤΕΣ, ΔΕΥΤΕΡΟ ΒΡΑΒΕΙΟ ΥΨΗΛΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΟΤΗΤΑΣ, 1. Αργυρά-

κος Αντώνης, 2. Σολωμίδης Παναγιώτης, 3. Κρεμετής Νικόλαος,
ΤΡΙΤΟ ΒΡΑΒΕΙΟ ΥΨΗΛΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΟΤΗΤΑΣ, 1. Παυλίδης Πάρης, 2. Φραγκάκου Σταυρούλα,
ΤΕΤΑΡΤΟ ΒΡΑΒΕΙΟ ΥΨΗΛΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΟΤΗΤΑΣ, 1. Ντακόλιας Σπυρίδων,
ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΑ - ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΑ ΓΡΑΦΕΙΑ,
ΠΡΩΤΟ ΒΡΑΒΕΙΟ ΥΨΗΛΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΟΤΗΤΑΣ, 1. Μακεδονική ΕΠΕ, 2. Δεσμός Α.Ε., 3. Φαφούτης Σταύρος,
ΔΕΥΤΕΡΟ ΒΡΑΒΕΙΟ ΥΨΗΛΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΟΤΗΤΑΣ, 1. Γκίκας Νικόλαος, 2. Μανιάδης Ηλίας, 3. Δημοράγκας Ευάγγελος,
ΤΡΙΤΟ ΒΡΑΒΕΙΟ ΥΨΗΛΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΟΤΗΤΑΣ, 1. Σπηλιώτης Νικόλαος, 2. U.I.S., 3. F.I.A. S.A., 4. Κιαπόκα Φιλοθέη, 5. Μακρυγιάννης Παύλος,
ΤΕΤΑΡΤΟ ΒΡΑΒΕΙΟ ΥΨΗΛΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΟΤΗΤΑΣ, 1. Κιορπέ Μερρόπη, 2. Δ. Πανούδης - Ελ. Αγγελοπούλου, 3. Καραμπάσης Παναγιώτης, 4. Ξανθόπουλος Νικόλαος, 5. Σκανδάλης Βασίλειος, 6. Γραμματικός Ιωάννης



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

ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
 Η ασφαλιστική δύναμη από τον Όμιλο Alpha Bank

Με τη φερεγγυότητα και την αξιοπιστία της μεγαλύτερης Τραπεζής του ιδιωτικού τομέα, η Alpha Ασφαλιστική, με νέες ιδέες, πρωτοποριακά προϊόντα και διαφανείς όρους κάνει πραγματικότητα την ύπαρξη μίας ασφαλιστικής εταιρίας που πραγματικά νοιάζεται για τους ασφαλισμένους της. Διαθέτοντας την

προηγμένη τεχνολογία και το πνεύμα συνεργασίας και εξυπηρετήσεως της Alpha Bank, η Alpha Ασφαλιστική, θέτει νέα ποιοτικά κριτήρια στις ασφαλίσεις. Η ασφάλειά σας βρίσκεται πλέον σε καλά χέρια.

ΕΔΩ ΕΙΣΤΕ ΑΣΦΑΛΕΙΣ



Nationale-Nederlanden

20 ΧΡΟΝΙΑ

ΥΠΟΝΙΜΗΣ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣ 6ΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Η υποστήριξη από τη μητρική εταιρία αλλά και η σωστή επιλογή στελεχών είχε ως συνέπεια όλες οι εταιρίες του ομίλου ING εδώ και 20 χρόνια να διαγράφουν ανοδική πορεία. Με τη βράβευση των ανθρώπων της εταιρίας, η N-N επιβραβεύει τις προσπάθειές τους ατενίζοντας το μέλλον και τις προκλήσεις της νέας χιλιετίας με αισιοδοξία.



Ο κ. Κώστας Γιόνης, Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων και Marketing κατά τη διάρκεια της ομιλίας του στο Συνέδριο Στελεχών Πωλήσεων.

Αποσπάσματα από την ομιλία του κ. Κώστα Γιόνη, Γενικού Διευθυντή Πωλήσεων και Marketing

Ο κ. Κώστας Γιόνης, Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων και Marketing της N-N μεταξύ των άλλων ανέφερε τα εξής: Το Bancassurance είναι μια φιλοσοφία που ζητάει από το σημερινό Ασφαλιστικό Σύμβουλο να μετατραπεί σε Financial Advisor. Είναι μια νέα φιλοσοφία που ζητάει από τον Οικονομικό Σύμβουλο να καλύψει συνολικά όλες τις χρηματοοικονομικές ανάγκες του σύγχρονου πελάτη καθ' όλη τη διάρκεια της ζωής του. Πώς όμως φτάσαμε στο Bancassurance και ποιες ανάγκες το δημιούργησαν;

Κατ' αρχήν μετά την απελευθέρωση της Τραπεζικής και Ασφαλιστικής Αγοράς στα πλαίσια της Ευρωπαϊκής Ένωσης, άρχισε η συνεργασία ή η συγχώνευση μεταξύ τραπεζών και ασφαλιστικών εταιριών ή τέλος η δημιουργία εκ του μηδενός ασφαλιστικής εταιρίας ή τράπεζας ανάλογα με το ποιος ήταν ο ιδρυτής.

Όλες αυτές φυσικά οι ενέργειες εκ μέρους των ασφαλιστικών εταιριών και τραπεζών είχαν σαν κυρίαρχο στόχο:

- 1ον: Τη διεύρυνση στα αντίστοιχα υπάρχοντα χαρτοφυλάκια.
- 2ον: Τη μείωση του συνολικού κόστους.
- 3ον: Τη δημιουργία πιο ανταγωνιστικού περιβάλλοντος, αφού οι Τράπεζες έβλεπαν τα spreads των επιτοκίων να μειώνονται επικίνδυνα, οι δε ασφαλιστικές εταιρίες τα κόστη πρόσκτησης νέων εργασιών να αυξάνονται ραγδαία.

Παράλληλα όμως και ο πελάτης άλλαζε και έπρεπε να αντιμετωπίσουν ένα νέο «στυλ» πελάτη που χαρακτηρίζεται από:

- Μεγαλύτερη Μόρφωση
- Διαθέτει ελάχιστο χρόνο
- Είναι περισσότερο μμημένος στις επενδύσεις.

- Απαιτεί πολύπλευρο service.
- Απαιτεί καλύτερη περιβάληση και καλύτερη σύνταξη.

Οι δε ανάγκες του είναι διαφορετικές και για να καλυφθούν απαιτούνται διαφορετικά προϊόντα. Στη χώρα μας τα πάντα είναι υπό μελέτη. Άλλοι ιδρύουν τράπεζες, άλλοι αγοράζουν ασφαλιστικές εταιρίες και τέλος άλλοι προσπαθούν να προωθήσουν συνεργασίες. Εμείς στο ING Ελλάδος έχοντας ένα πολύ καλό και ανεπτυγμένο δίκτυο πωλήσεων για τα ασφαλιστικά και επενδυτικά προϊόντα δημιουργήσαμε την Τράπεζα για να πουλήσουμε τα προϊόντα της μέσω του δικτύου μας. Με άλλα λόγια τη δουλειά που κάνουν τα τραπεζικά υποκαταστήματα, εμείς την κάνουμε με εσάς. Τελικά φαίνεται ότι το Bancassurance μάς απασχολεί όλους. Και τις ασφαλιστικές εταιρίες και τις τράπεζες. Και μας απασχολεί, γιατί υπάρχει ο προβληματισμός για το πώς θα εφαρμοσθεί πιο σωστά και με ποια μορφή θα επικρατήσει. Ουσιαστικά όμως το Bancassurance έχει ήδη έρθει και η εφαρμογή του απαιτεί αλλαγές. Ο κλασικός ασφαλιστής θα πρέπει να αλλάξει φιλοσοφία και να αρχίσει να λειτουργεί και σαν επενδυτής και σαν τραπεζικός.

1) Να αποκτήσει συνείδηση συμβούλου και να μιλάει με ευχέρεια, τόσο για τα μακροχρόνια ασφαλιστικά προϊόντα, όσο και για τα βραχυχρόνια τραπεζικά.

2) Να εκπαιδευθεί καλύτερα σε όλα τα είδη των προϊόντων και να αρχίσει να εφαρμόζει την πωλησιακή φιλοσοφία μέσω της συμβουλευτικής ώστε να γίνει ένας πραγματικός Financial Advisor.

3) Να προσπαθεί να καλύπτει συνολικά τις ανάγκες του σημερινού πελάτη και να είναι προσανατολισμένος στο συνολικό εισόδημα.

Το Bancassurance είναι πελατοκεντρικό σύστημα και ανά πάσα ώρα και στιγμή πρέπει να ξέρουμε τι έχει και τι όχι ο κάθε πελάτης.

Το ING Ελλάδος δημιουργεί ένα Κέντρο Εξυπηρέτησης Πελατείας για τα ασφαλιστικά και επενδυτικά προϊόντα, με απώτερο στόχο να ενωθεί αργότερα με το Κέντρο Εξυπηρέτησης της Τράπεζας. Θα χρηματοδοτήσει την αγορά φορητών Computers (Lap-tops) ώστε ο Financial Advisor να μπορεί ανά πάσα ώρα και στιγμή να παρακολουθεί τους πελάτες του. Το ING Ελλάδος θα δημιουργήσει ένα τμήμα στρατηγικού marketing ώστε να παρουσιάζεται με ενιαία εικόνα και να υποβοηθά όλους τους συνεργάτες.

Το μέλλον είναι Bancassurance γιατί το μέλλον είναι ΑΣΦΑΛΕΙΑ και ΕΠΙΕΝΔΥΣΗ.

“ Το Bancassurance είναι μια φιλοσοφία που ζητάει από το σημερινό Ασφαλιστικό Σύμβουλο να μετατραπεί σε Financial Advisor ”



ΟΙ ΠΡΩΤΟΙ
Πολυβράβευση Αθηνών
AGENCY MANAGERS



Ψαράκης Στέφανος
Πιτόγλου Παντελής
Ρασιτάτου Σοφία
Ζαφείρης Γεώργιος
Αντώνιος Δημήτριος
Καφετζόπουλος Δημήτριος

ASSISTANT AGENCY MANAGERS



Σταυράκης Νικόλαος
Ρούσσος Αντώνιος
Παλαμίδας Γρηγόριος
Πόγκας Νικόλαος

UNIT MANAGERS



Κρεατσούλης Κωνσταντίνος
Μελισσουργός Κωνσταντίνος
Αναγνώστου Μενέλαος

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ



Βούρτος Δημοσθένης
Μερνάντζας Γεώργιος
Αρτοπούλου Μαριάννα
Ιωαννίδου Ελένη
Παπακωνσταντίνου Νέστωρ
Γιούργας Μαρίνος
Σωτηράκος Μιχαήλ
Ρούσσος-Ποπόνης Γρηγόριος
Τσόκας Νικόλαος
Κατσιγιάννης Αθανάσιος
Κοτζιζιάμη Θεοδώρα
Κολίος Γεώργιος
Τυροπόλης Γεώργιος
Πιτόγλου Ευαγγελία
Δημόπουλος Αλέξανδρος
Κριτσιάνης Κωνσταντίνος
Δαλέζιος Ιωάννης
Ροδοκάλης Νικόλαος
Ντελοπούλου Γεωργία
Αναστασίου Κωνσταντίνος
Χαρέας Κωνσταντίνος
Φαρμάκη Παρασκευή
Πλέλλης Δημήτριος
Σαχτούρης Ανδρέας
Φραγγέλης Αντώνιος
Σταματοπούλου Αικατερίνη

Σταυρίδης Αλέξιος
Κατρανός Γρηγόριος
Κυριακόπουλος Αλέξανδρος
Φετοκάκης Νικόλαος
Πλάτης Βασίλειος
Μανδαλέρης Χρήστος
Λάζαρη Μαρία
Παπαχατζής Πέτρος
Μπαλάσκα Μαρία
Παπαστεφάνου Στέφανος
Μακρή Φρειδερίκη
Παπαδήμας Δημήτριος
Τσιολέκα-Πίττα Ζηνοβία
Σταυράκης Ιωάννης
Παπουτσόγλου Ελευθέριος
Σπύρου Ελένη
Φωτόπουλος Κωνσταντίνος
Αποστόλου Σπυριδών
Ζούλα Μαρία
Καρανάσος Ευάγγελος
Σταυράκης Εμμανουήλ
Ανδρουλάκης Γεώργιος
Ρουμπάνης Γεώργιος
Κάπαρος Εμμανουήλ
Χατζηδρόσος Ιωάννης
Γρηγορίου Νέστωρ
Βλαγκούλης Αριστείδης
Κουτσοσυράκης Ιωάννης
Ξυπολυτά-Βρανοπούλου Ελένη
Παπαγεωργίου Χρήστος
Τριανταφυλλόπουλος
Αθανάσιος
Φιλίππου-Κανάρης Ελευθέριος
Μπουφής Ανδρέας
Ψύλλα-Λαβράνου Παυλίνα
Δούβαρη Όλγα
Επιτρόπου Βασιλική
Σκαμάγκας Γεώργιος
Πάσσαρης Νικόλαος
Τσιμπιάδου Θεοδώρα
Στεφάνου Γεώργιος
Γεωργιάδου Ελένη-Άννα
Κουτσούρας Σταύρος
Στέλιου Νικόλαος
Σκουλαρικός Δημήτριος
Πιέρρος Παναγιώτης
Δασκαγιάννης Παναγιώτης
Βακάλης Αλέξιος
Κάκκορης Νικόλαος
Καβαλάρης Κωνσταντίνος
Σωτηροπούλου Μαρία
Γεροκωστοπούλου Μαρία
Μαλεβίτης Φίλιππος-Τρύφων
Φάτσιος Γεώργιος
Καρυοφύλλη-Γαλιφανάκη
Κωνσταντίνη
Γιαννούκος Γεώργιος
Συμεωνώφ Ελευθέριος
Λαζάρου Γεώργιος
Παναγιώτης Γεωργίου
Παπαχριστόπουλος Παναγιώτης
Συριοπούλου Αριστεία
Μπουλιάκης Κωνσταντίνος
Μελισσουργός Αριστείδης
Ζαμπέτης Νικόλαος
Καραμούτσος Αντώνιος
Χουρμούζη Ασπασία
Χριστόπουλος Κωνσταντίνος
Παπαθανασόπουλος
Κωνσταντίνος
Τσούμα Ζωή
Λιβιέρη Χαρίκλεια
Παπαδημητρίου Μάριος
Σκλιμάκης Γρηγόριος
Λυμπέρη Μαρία
Τσιμαράτου Δάφνη
Πάτσος Αλέξανδρος
Φωτιάδης Μάριος
Φλουσκός Ευαγγελία
Κασσελούρης Ηρακλής
Ζαπάνη Ελευθερία
Μαραγκάκης Ιωάννης
Χατζηγερατάκης Γρηγόριος
Χαβελές Παναγιώτης
Καρβούνης Μάρκος

Τζανουδάκης Ελευθέριος
Νεραντζάκης Θεόδωρος
Ζέρβα Έλενα
Κύρκος Αθανάσιος
Χαλδαίου Λόρνα
Σίφη Φιλία
Ράμμος Φώτιος
Καλογερόπουλος Σπυριδών
Νάκου-Μουχτούρη Στέλλα
Ντινόπουλος Ιωάννης
Δουβρή Σταυρούλα-Μαρία
Γεωργουλίας Ασημάκης
Μαντάς Σάββας
Γαβαλά Γεωργία
Καματερός Ευάγγελος
Μουστάκης Βασίλειος
Γκριναζάκης Θεόδωρος
Καδόδης Δρόσος
Κωνσταντόπουλος
Κωνσταντίνος
Λάμπρος Γεώργιος
Νάσινας Ιωάννης
Ζέρβας Κίμων
Σεργέδης Δημήτριος
Αλλάς Ευάγγελος
Ρουμανέα Κυριακούλα
Σταματίου Ευαγγελία
Παρασκευόπουλος
Επαμεινώνδας
Αντωνάκος Νεκτάριος
Τσιτουρίδης Λάζαρος
Ανέστη Ιωάννα

Πολυβράβευση
εκτός Αθηνών
AGENCY MANAGERS



Παπακωνσταντίνου Θεωνάς
Αρβανίτης Αντώνιος
Ιορδανίδης Κωνσταντίνος
Τσιγνίδης Γεώργιος

ASSISTANT AGENCY MANAGERS



Μάλλης Δημήτριος
Σαραφίδης Θεόκλητος

UNIT MANAGERS



Γεωργιάδης Κωνσταντίνος
Γιαννάκης Δημήτριος

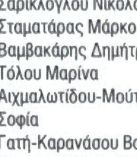
ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ



Ιγνατιάδης Κυριάκος

Ασπροπατάμης Βασίλειος
Ιορδανίδης Παναγιώτης
Μουτουσιδής Απόστολος
Οικονόμου Λαμπρινή
Κοτιάς Νικόλαος
Καραγιάννης Κωνσταντίνος
Παπανικολάου Παναγιώτης
Αυγητίδης Θεόδωρος
Τσακρακλίδης Παντελής
Βουρούπουλος Χρήστος
Τσιρούνης Σωτήριος
Πανταζής Νικόλαος
Αναγνωστούδης Γεώργιος
Σαραλής Ευάγγελος
Νατσόπουλος Γεώργιος
Φωτοπούλης Κωνσταντίνος
Κλαπαράνα-Λιόντου Θωμαή
Σιαλάκης Γεώργιος
Πουρσαιτίδης Ιωάννης
Σταμπολίδης Θεόδωρος
Σύρμας Παναγιώτης
Μπρέλλας Γεώργιος
Ευθυμίου Ιωάννης
Καρακαράς Μιχαήλ
Ρίζος Νικόλαος
Τσιγκουρόγλου Κυριάκος
Κεφαλάς Αθανάσιος
Πολυχρονιάδης Σπυριδών
Τσακίρης Στυλιανός
Κανιούρας Βάγιος
Τζιώτζιος Γεώργιος
Κεμανίδης Χαράλαμπος
Αργυριδής Σωτήριος
Σαρκιλόγλου Νικόλαος
Σταματάρας Μάρκος
Βαμβακάκης Δημήτριος
Τόλου Μαρίνα
Αιχμαλιωτίδου-Μούτου
Σοφία
Γατή-Καρανάσου Βασιλική
Οικονόμου Κωνσταντίνος
Παπαχατζόπουλος Γεώργιος
Σμπόνιας Ευάγγελος
Τσουμακίδης Εμμανουήλ
Σπανόπουλος Αριστείδης
Νάτης Νικόλαος
Δαλαμπίρας Ιωάννης
Κουλούρης Άγγελος
Ταμπαροπούλου Πηνελόπη
Στακτόπουλος Παναγιώτης
Σαββάκης Μιχαήλ
Παπαδάτος Τιμόθεος
Χουλιάρης Νικόλαος
Βασιλάκη Καλλιόπη
Γεωργίου Όλγα
Μπενίσης Χρήστος
Αναγνωστίνης Αναστάσιος
Ζωγράφος Κωνσταντίνος
Νασσοπούλου Ελένη
Νταβέλας Απόστολος

Ημερολογιακό ζώης
Αθηνών
AGENCY MANAGERS



Ρασιτάτου Σοφία
Πιτόγλου Παντελής
Ζαφείρης Γεώργιος
Ψαράκης Στέφανος
Καφετζόπουλος Δημήτριος
Βαμβουκάκης Νικόλαος
Κατσιγιάννης Αθανάσιος
Κατσιγιάννης Αθανάσιος
Αναστασίου Κωνσταντίνος
Χαρέας Κωνσταντίνος
Φαρμάκη Παρασκευή
Πλέλλης Δημήτριος
Σαχτούρης Ανδρέας
Φραγγέλης Αντώνιος
Σταματοπούλου Αικατερίνη



Ρασιτάτου Σοφία
Πιτόγλου Παντελής
Ζαφείρης Γεώργιος
Ψαράκης Στέφανος
Καφετζόπουλος Δημήτριος
Βαμβουκάκης Νικόλαος
ASSISTANT AGENCY MANAGERS



Σταυράκης Νικόλαος
Ρούσσος Αντώνιος
Παλαμίδας Γρηγόριος

UNIT MANAGERS



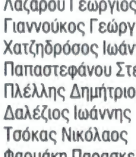
Ροκανάς Δημήτριος
Μελισσουργός
Κωνσταντίνος
Κρεατσούλης Ιωάννης

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ



Φωτόπουλος Κωνσταντίνος
Φραγκούλη Ελένη
Σαχτούρης Ανδρέας
Σταυράκης Ιωάννης
Δημόπουλος Αλέξανδρος
Αρτοπούλου Μαριάννα
Μερνάντζας Γεώργιος
Πιτόγλου Ευαγγελία
Κούσιος Σταμάτιος
Παπακωνσταντίνου Νέστωρ
Μπιλήρης Μιχαήλ
Σταματοπούλου Αικατερίνη
Παπάζογλου Ουρανία
Μοσχάκης Ιωάννης
Ανδρουλάκης Γεώργιος
Σταυρίδης Αλέξιος
Κουτσοσυράς Σταύρος
Αποστόλου Σπυριδών
Ρούσσος-Ποπόνης
Γρηγόριος
Χριστόπουλος
Κωνσταντίνος
Δούβαρη Όλγα
Παπαχατζής Πέτρος
Κριτσιάνης Κωνσταντίνος
Μπαλάσκα Μαρία
Λιβιέρη Χαρίκλεια
Ασπροπατάμης Βασίλειος
Κότσις Νικόλαος
Χατζόγλου Αθανάσιος
Πουλιδάκης Γεώργιος
Σύρμας Παναγιώτης
Γατή-Καρανάσου Βασιλική
Ρίζος Νικόλαος
Τσιρούνης Σωτήριος

Ημερολογιακό ζώης
Αθηνών
AGENCY MANAGERS



Ρασιτάτου Σοφία
Πιτόγλου Παντελής
Ζαφείρης Γεώργιος
Ψαράκης Στέφανος
Καφετζόπουλος Δημήτριος
Βαμβουκάκης Νικόλαος
ASSISTANT AGENCY MANAGERS

Χελιουδάκης Ιωάννης
Αναστασίου Κωνσταντίνος
Σκαμάγκας Γεώργιος
Τελώνης Κυριάκος
Ημερολογιακό ζώης εκτός
Αθηνών
AGENCY MANAGERS



Οικονόμου Θρασύβουλος
Τσιγνίδης Γεώργιος
Σαγώνας Δημήτριος

ASSISTANT AGENCY MANAGERS



Μάλλης Δημήτριος
Σαραφίδης Θεόκλητος
Μιχαηλίδης Κωνσταντίνος

UNIT MANAGERS



Γεωργιάδης Κωνσταντίνος
Σιαμαντάρης Κωνσταντίνος
Τσιφιώτης Εμμανουήλ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ



Οικονόμου Κωνσταντίνος
Κεφαλάς Αθανάσιος
Οικονόμου Λαμπρινή
Βουρούπουλος Χρήστος
Ιγνατιάδης Κυριάκος
Κουλούρης Άγγελος
Κανιούρας Βάγιος
Ασπροπατάμης Βασίλειος
Κότσις Νικόλαος
Χατζόγλου Αθανάσιος
Πουλιδάκης Γεώργιος
Σύρμας Παναγιώτης
Γατή-Καρανάσου Βασιλική
Ρίζος Νικόλαος
Τσιρούνης Σωτήριος



Τσιφιώτης Εμμανουήλ

APTA
Σιαμαντάρης Κωνσταντίνος

ΤΡΙΚΑΛΑ
Αβραμούλης Κωνσταντίνος
Διατηρησιμότητα LIMRA
AGENCY MANAGERS



Παπακωνσταντίνου Θεωνάς
Τσεμπέρωφ Χρήστος
Καφετζόπουλος Δημήτριος

ASSISTANT AGENCY MANAGERS



Κλαράκης Εμμανουήλ
Ηλιόπουλος Μελέτιος
Μάλλης Δημήτριος

UNIT MANAGERS

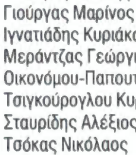


Ρονθίης Ιωάννης
Γιαννάκης Δημήτριος
Αναγνώστου Μενέλαος

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ



Σωτηράκος Μιχαήλ
Ρούσσος-Ποπόνης Γρηγόριος
Δουβρή Σταυρούλα-Μαρία
Ζέρβας Κίμωνας
Σούλας Νικόλαος
Χασκεϊδίου Βεατρίκη
Βόλτης Αναστάσιος
Νασσοπούλου Ελένη
Βούρτος Δημοσθένης
Ασπροπατάμης Βασίλειος
Παπαδόπουλος Δημήτριος
Ροδοκάλης Νικόλαος
Αναστασίου Κωνσταντίνος
Δαλέζιος Ιωάννης
Γιούργας Μαρίνος
Ιγνατιάδης Κυριάκος
Μερνάντζας Γεώργιος
Οικονόμου-Παπουτσιή Λαμπρινή
Τσιγκουρόγλου Κυριάκος
Σταυρίδης Αλέξιος
Τσόκας Νικόλαος
Μπαγτζιλόγλου Σταύρος
Παπαχριστόπουλος Παναγιώτης
Τυροπόλης Γεώργιος



Μάλλης Δημήτριος

Ιορδανίδης Παναγιώτης
Ζέρβα Έλενα
Πιτόγλου Ευαγγελία
Τσούμα Ζωή
Γκριναζάκης Θεόδωρος
Πάσσαρης Νικόλαος
Πλάτης Βασίλειος
Φραγγέλης Αντώνιος
Κασιμάτη Αικατερίνη
Σταυράκης Εμμανουήλ
Σαραλής Ευάγγελος
Φαρμάκη Παρασκευή
Νατσόπουλος Γεώργιος
Μακρή Φρειδερίκη
Παπαθανασόπουλος
Κωνσταντίνος
Μπουραϊμής Ηλίας
Κολίος Γεώργιος

Χαρτοφυλάκιο
υποκαταστημάτων
AGENCY MANAGERS



Ρασιτάτου Σοφία
Βαμβουκάκης Νικόλαος
Πιτόγλου Παντελής
Ζαφείρης Γεώργιος
Καφετζόπουλος Δημήτριος
Ψαράκης Στέφανος
Χριστόπουλος Θεοφάνης
Αντωνίου Δημήτριος
Αμπατζίδης Παναγιώτης
Μπουραλάκης Ιωάννης
Οικονόμου Θρασύβουλος
Παπακωνσταντίνου Θεωνάς
Παναγιωτόπουλος Ιωάννης
Αρβανίτης Αντώνιος
Σαγώνας Δημήτριος
Τσιγνίδης Γεώργιος
Μερτζάνης Παναγιώτης
Δασκαλάκης Ανδρέας
Μεταξάς Κωνσταντίνος
Τσεμπέρωφ Χρήστος

Χαμηλός δείκτης ζημιών
AGENCY MANAGERS



Θεοδωρίδης Παντελής
Παπακωνσταντίνου Θεωνάς
Βουλγαράκης Μηνάς
Ιορδανίδης Ιωάννης
Γιαννέλης Ιωάννης
Παπαναστασίου Δημήτριος
Πιτόγλου Παντελής
Ανδριστακίτης Δημήτριος
Ψαράκης Στέφανος
Καλκάνης Κυριάκος

ASSISTANT AGENCY MANAGERS



Μάλλης Δημήτριος

Σταυράκης Νικόλαος
Βέρρος Κωνσταντίνος

UNIT MANAGERS



Γιαννάκης Δημήτριος
Γεωργιάδης Κωνσταντίνος
Αβραμούλης Κωνσταντίνος

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ



Κουτσουράκης Ιωάννης
Σταυράκης Ιωάννης
Γεωργιάδης Στέφανος
Παπαχατζόπουλος Γεώργιος
Παναγιώτης Γεώργιος
Μπουφής Ανδρέας
Γαβαλά Γεωργία
Πετριδής Γεώργιος
Γιούργας Μαρίνος
Χάππας Νικόλαος
Παπαφλάκης Αθανάσιος
Μοράκης Κωνσταντίνος
Μυτιληνού Μαρία
Μαρκοπούλου Διονυσία
Σταμπολίδης Θεόδωρος
Ασλάνη Αικατερίνη-Ευθυμία
Στακτόπουλος Παναγιώτης
Παπαδημητρίου Μάριος
Κριτσιάνης Κωνσταντίνος
Μαντάς Σάββας

Ημερολογιακό πυρός
εκτός Αθηνών
AGENCY MANAGERS



Τσιφιώτης Εμμανουήλ

ASSISTANT AGENCY MANAGERS



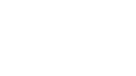
Ρασιτάτου Σοφία
Ζαφείρης Γεώργιος
Πιτόγλου Παντελής

ASSISTANT AGENCY MANAGERS



Σταυράκης Νικόλαος
Ροδοκάλης Νικόλαος
Αναστασίου Κωνσταντίνος
Πανιδίου Κίθια

UNIT MANAGERS



Κρεατσούλης Ιωάννης

Λιαρομιάτης Κωνσταντίνος
Αναγνώστου Μενέλαος

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ



Κοκκόρης Νικόλαος
Κατρανός Γρηγόριος
Ξυπολυτά Βρανοπούλου Ελένη
Μπέρτσος Πέτρος
Βλαγκούλης Αριστείδης
Αρτοπούλου Μαριάννα
Δασκαγιάννης Παναγιώτης
Χατζηδρόσος Ιωάννης
Κουτούλας Ανδρέας
Σούλας Νικόλαος
Βούρτος Δημοσθένης
Σωτηράκος Μιχαήλ
Σπύρου Ελένη
Πιτόγλου Ευαγγελία
Λυμπέρη Μαρία
Παπαδόπουλος Χρήστος
Ιωαννίδου Ελένη
Κολίος Γεώργιος
Ανδρουλάκης Γεώργιος
Ματθαίου Ανθή

Ημερολογιακό πυρός
εκτός Αθηνών
AGENCY MANAGERS



Τσιφιώτης Εμμανουήλ

ASSISTANT AGENCY MANAGERS



Μιχαηλίδης Κωνσταντίνος

UNIT MANAGERS



Δακοστόπουλος Γεώργιος

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ



Βαμβακάκης Δημήτριος
Σαββάκης Μιχαήλ



Πολυβράβευση
εκτός Αθηνών



Ψαράκης Στέφανος



Μαχτής Νικόλαος
Δικαστόπουλος Παναγιώτης
Ρίζος Νικόλαος
Λαζαρίδης Λάζαρος

**NN Club
TOP ΜΕΛΗ
ΜΕΛΗ**



**Ομαδικές ασφάλειες
AGENCY MANAGERS**



Αμπατζίδης Παναγιώτης

**ASSISTANT AGENCY
MANAGERS**



Γεωργακόπουλος Ιωάννης



Λιαρομμάτης Κωνσταντίνος
ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ
Ευπολιτά-Βρανοπούλου Ελένη
Κληρονόμος Παναγιώτης
Παπαδάκης Διονύσιος

**Αμοιβαία Κεφάλαια Αθη-
νών
AGENCY MANAGERS**



Ζαφείρης Γεώργιος
Ψαράκης Στέφανος
Ρασιτάτου Σοφία

**ASSISTANT AGENCY
MANAGERS**



Τριάντος Φώτιος
Σταυράκης Νικόλαος
Παλαμίδας Γρηγόριος

UNIT MANAGERS



Μελισσοργός Κωνσταντίνος
Κρεατσούλης Ιωάννης
Ροντήρης Ιωάννης

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ



Ιωαννίδου Ελένη
Ρούσσος-Ποπώνης Γρηγόριος
Χαβελές Παναγιώτης
Τζανουδάκης Ελευθέριος
Φραγγέλης Αντώνιος
Βούρτσος Δημοσθένης
Γρηγορίου Νέαρχος
Παπαστεφάνου Στέφανος
Φλούσκου Ευαγγελία
Ρουμπάνης Γεώργιος
Στεφάνου Γεώργιος
Κυριακόπουλος Αλέξανδρος
Καραχάλιος Σπυριδών
Καραμούτσος Αντώνιος
Σούλας Νικόλαος
Ντελοπούλου Γεωργία
Ζαμπετής Νικόλαος
Αναστασιού Κωνσταντίνος
Αρτοπούλου Μαριάννα
Μάρκου Δημήτριος

**Αμοιβαία κεφάλαια εκτός
Αθηνών
AGENCY MANAGERS**



Σαγανάς Δημήτριος
Παπακωνσταντίνου Θεωνάς

**ASSISTANT AGENCY
MANAGERS**



Βέρρος Κωνσταντίνος

UNIT MANAGERS



Γεωργακόπουλος Κωνσταντίνος

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ



Παναγκούλου Παναγιώτης
Ευθυμίου Ιωάννης
Ασπροποταμίτης Βασίλειος
Καραγιάννης Κωνσταντίνος
Πουρσαϊτίδης Ιωάννης
Τσουμακίδης Εμμανουήλ

**Γενικές ασφάλειες
AGENCY MANAGERS**



Ρασιτάτου Σοφία
Πιτόγλου Παντελής

**ASSISTANT AGENCY
MANAGERS**



Σταυράκης Νικόλαος
Μάλλης Δημήτριος

UNIT MANAGERS



Δικαστόπουλος Γεώργιος
Ροκανάς Δημήτριος

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ



Κατρανάς Γρηγόριος
Αναστασάπουλος
Επαμεινώνδας
Αρτοπούλου Μαριάννα
Κουτρόπουλος Δημήτριος
Παπαδόπουλος Ιωάννης
Κατσιγιάννης Αθανάσιος
Γκρέμος Κωνσταντίνος
Βουτέρης Νικηφόρος
Φιλίππου-Κανάρης Ελευθέριος
Φαρμάκης Πέτρος

**Τραπεζικά προϊόντα
AGENCY MANAGERS**



Μεταξάς Κωνσταντίνος
Ρασιτάτου Σοφία
Ζαφείρης Γεώργιος

**ASSISTANT AGENCY
MANAGERS**



Μεταξάς Ηλίας
Αποστολόπουλος Νικόλαος
Σταυράκης Νικόλαος



Ιωσηφίδης Παύλος
Λιαρομμάτης Κωνσταντίνος
Μελισσοργός Κωνσταντίνος

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ



Ανέστη Ιωάννα
Στρατινάκη Ελένη
Λευκοπούλου Σπυριδών
Μπουλιάκης Κωνσταντίνος
Ανδρέου Παναγιώτης
Επιτρόπου Βασιλική
Ευθυμίου Ιωάννης
Χαρέας Κωνσταντίνος
Τσιλιβίγκος Ευάγγελος
Πανταζής Νικόλαος
Κασσελούρης Ηρακλής
Κατράλος Θεόδωρος
Μαράντος Αναστάσιος
Καρανάσος Ευάγγελος
Τσιολέκα-Πίττα Ζηνοβία
Κασμερίδης Αναστάσιος
Καρυφυλλή-Γαλιφιανάκη
Κωνσταντίνα
Γρηγορίου Νέαρχος
Ρουμπάνης Γεώργιος
Ζουλά Μαρία
Κλαπανάρα-Λιόντου Θωμαή
Λάζαρη Μαρία
Καρακάρας Μιχαήλ
Ιορδανίδης Παναγιώτης
Στέλιου Φωτεινή
Σταματίου Ευαγγελία
Σπυρόπουλος Παναγιώτης
Ιννατιάδης Κυριάκος
Μουσαμιά Γαρυφαλλιά
Αυλωνίτης Σπυριδών

Καβαλάρης Κωνσταντίνος
Πλάτης Βασίλειος
Τυροπώλης Γεώργιος
Βασιλάκη Καλλιόπη
Βασιλέας Αλέξανδρος
Ροδόκλης Νικόλαος
Παπαχατζής Πέτρος
Ασπροποταμίτης Βασίλειος
Πουρσαϊτίδης Ιωάννης
Τριανταφυλλόπουλος
Αθανάσιος
Παπαδήμας Δημήτριος
Στέλιου Νικόλαος
Παναγκούλου Παναγιώτης
Κυριακόπουλος Αλέξανδρος
Σιδέρη-Γιαννάκου Ελένη
Συμεωνάφ Ελευθέριος
Βούρτσος Δημοσθένης
Καματερός Ευάγγελος
Τσακρακλίδης Παντελής
Κόρακας Ιωάννης

**Ειδικές βραβεύσεις
15ετία στο βαθμό
AGENCY MANAGER**



Βαγούρδη Ελένη
Καφετζόπουλος Δημήτριος
Παπαναστασίου Δημήτριος

**20ετία στο βαθμό
AGENCY MANAGER**



Αμπατζίδης Παναγιώτης
Παναγιωτόπουλος Ιωάννης
Τσιγιδίνος Γεώργιος

**Μείωση δείκτη ζημιών
AGENCY MANAGER**



Θεοδωρίδης Παντελής
Παπαναστασίου Δημήτριος

**ΕΤΗΣΙΟ ΡΕΚΟΡ
ΣΥΜΒΟΛΙΩΝ**



Φωτόπουλος Κωνσταντίνος

η δύναμη / στην
ΕΠΕΝΔΥΣΗ

Αξιοποιήστε την τεχνογνωσία των επενδυτικών συμβούλων της N-N, τη διεθνή εμπειρία του Ομίλου ING και το κύρος της ING Bank.

- ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΟ-ΜΕΤΟΧΙΚΟ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ
- INFORMATION TECHNOLOGY FUND ΜΕΤΟΧΙΚΟ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟΥ
- GLOBAL BRAND NAMES FUND ΜΕΤΟΧΙΚΟ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟΥ
- ΔΥΝΑΜΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΜΕΤΟΧΙΚΟ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ
- ΟΜΟΛΟΓΩΝ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟΥ
- ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ ΔΙΑΘΕΣΙΜΩΝ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ
- ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΩΝ ΤΟΠΟΘΕΤΗΣΕΩΝ-ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ ΔΙΑΘΕΣΙΜΩΝ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ
- ΜΙΚΤΟ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ

Nationale Nederlanden

Επένδυση σιγουριάς, με παρόν και μέλλον
Τηλ: 9506 911-31, Αυτόματη Πληροφόρηση Πελατών: 9506 077, www.ing.gr



Οι φίλοι μας λένε Εν-Εν

Η εγγραφή στα Αμοιβαία Κεφάλαια της Nationale Nederlanden, η εξαγορά μεριδίων και η προμήθεια "Ενημερωτικών Δελτίων" γίνεται μέσω του δικτύου των υποκαταστημάτων της Nationale-Nederlanden σε όλη την Ελλάδα και του δικτύου των καταστημάτων της ING Bank.
Nationale-Nederlanden Ανώνυμος Εταιρεία Διαχείρισης Αμοιβαίων Κεφαλαίων.
Θεματοφύλακας: ING Bank, Σύμβουλος επενδύσεων ING INVESTMENT MANAGEMENT (HAGUE).



ΦΕΚ 720/02-12-92 • ΦΕΚ 973/03-11-97 • ΦΕΚ 116/17-02-99 • ΦΕΚ 1933/27-10-99 • ΦΕΚ 543/17-94 • ΦΕΚ 296/03-05-98 • ΦΕΚ 933/01-03-98 • ΦΕΚ 1107/23-10-98

Οι βραβευμένοι του 2000

SCOPLIFE

Τις ομαδικές προσπάθειες και τα προσωπικά ρεκόρ βράβευσε η Scorlife στην ετήσια βραδιά Απονομών και επιβεβαίωσε την ορθότητα του στρατηγικού σχεδιασμού της εταιρίας.

Η Ετήσια Βραδιά Απονομών της Scorlife, πραγματοποιήθηκε σε γνωστό αθηναϊκό κέντρο διασκέδασης, παρουσία επίσημων προσκεκλημένων του πολιτικού χώρου, της Γενικής Διεύθυνσης της εταιρίας, του Διοικητικού Προσωπικού και των επίλεκτων στελεχών της Δύναμης Πωλήσεων απ' όλη την Ελλάδα.

Η έναρξη της βραδιάς έγινε με το χαιρετισμό του Διευθύνοντος Συμβούλου και Γενικού Διευθυντή κ. Ιωάννη Τσουνή, ο οποίος δήλωσε την ικανοποίησή του για την ανάπτυξη και την εξέλιξη της SCOPLIFE τα τελευταία χρόνια και εξέφρασε τη σιγουριά του για την πορεία της εταιρίας στο μέλλον.

Μεταξύ των άλλων ο κ. Τσουνής τόνισε: «Η ακριβής τήρηση του στρατηγικού μας σχεδιασμού και η συνεχής βελτίωση της ποιότητας παροχής υπηρεσιών, είναι θεμέλιο λίθοι για τη συνέχεια της πορείας μας. Εμείς οι άνθρωποι της SCOPLIFE, χάρη στην ομαδική προσπάθεια και τη δυνατότητα επένδυσης στη νέα τεχνολογία, θα καταφέρουμε να καλύψουμε όλες τις μελλοντικές ανάγκες των πελατών μας, επιβεβαιώνοντας άλλη μία φορά ότι είμαστε «Ειδικοί και Μοναδικοί» μα και «Πρωτοπόροι».

Οι εναρκτήριοι χαιρετισμοί έκλεισαν με την ομιλία του Διευθυντή Πωλήσεων & Marketing κ. Γεωργίου Κλόγκα, από την οποία διακρίνεται η παρακάτω δήλωσή του: «Με δύναμη και κουράγιο ανασυντάξαμε τις δυνάμεις μας, γυρίσαμε σελίδα και καταφέραμε μια σημαντική αύξηση των εργασιών μας στα προϊόντα περιοδικών ασφαλιστρών σε ποσοστό πάνω από 20%. Η νέα μας παραγωγή άγγιξε περίπου τα 16 δισ. δραχμές συμβάλλοντας-μαζί με τους καλύτερους ποιοτικούς δείκτες που πετύχαμε-σε μία σημαντική αύξηση του χαρτοφυλακίου μας».

Οι βραβεύσεις των συνεργατών ξεκίνησαν από τους κορυφαίους του Δικτύου Πωλήσεων για το 1999 που κατέκτησαν τις παραγωγικές «πρωτιές» στην κατηγορία των Κλασικών Ασφαλιστικών Προϊόντων αλλά και των Ασφαλιστικών-Επενδυτικών Προϊόντων Unit Linked της SCOPLIFE.

Ο Διευθυντής Πωλήσεων & Marketing, ασκώντας καθήκοντα «Συντονιστή Εκδήλωσης» ξεκίνησε τη διαδικασία των εκατό βραβεύσεων με τη βράβευση των 5 κορυφαίων Ασφαλιστικών Συμβούλων στην κατηγορία των Κλασικών Ασφαλιστικών Προϊόντων περιοδικών καταβολών. Τα βραβεία απένευσε ο νομικός και φορολογικός Σύμβουλος & Εσωτερικός Ελεγκτής της εταιρίας κ. Βασίλειος Αποστολόπουλος.

Ακολούθησε η απονομή των βραβείων στους 5 κορυφαίους Unit Managers (Βοηθός Συντονιστή Β') της Λέσχης Προέδρου 2000 από τον Τεχνικό Διευθυντή κ. Ian Atkinson.

Ο Διευθυντής Πωλήσεων & Marketing κ. Γεώργιος Κλόγκα, στη συνέχεια, βράβευσε τους 5 κορυφαίους Assistant Agency Managers (Βοηθός Συντονιστή Α') στην κατηγορία των κλασικών ασφαλιστικών προϊόντων.

Τις βραβεύσεις των κορυφαίων Agency Managers (Συντονιστές Πωλήσεων) στην κατηγορία των Κλασικών Ασφαλιστικών Προϊόντων έκανε ο Διευθύνων Σύμβουλος και Γενικός Διευθυντής της SCOPLIFE, κ. Ιωάννης Τσουνής.

Την 5η θέση των Συντονιστών στην κατηγορία των Κλασικών Ασφαλιστικών Προϊόντων κατέλαβαν δύο στελέχη, ο κ. Π. Χατζηπέτρος (Ρόδος) και ο κ. Βασ. Γκιώνης (Νέα Ιωνία) που πραγματοποίησαν το ίδιο ακριβώς επίπεδο παραγωγής. Σειρά στις βραβεύσεις είχε η κατηγορία των εφάπαξ καταβολής ασφαλιστικών χρηματοοικονομικών προϊόντων. Στην κατηγορία αυτή, όπως είναι σωστό, η SCOPLIFE τα τελευταία χρόνια διατηρεί ηγετική θέση στην ελληνική ασφαλιστική. Μία θέση που αξία έχει κατακτήσει αφού είναι και η πρώτη εταιρία που παρουσίασε στην αγορά μας το καλοκαίρι του 1994 τα πρωτοποριακά ασφαλιστικά επενδυτικά προγράμματα unit linked.

Οι βραβεύσεις της κατηγορίας ξεκίνησαν με τον κ. Γιώργο Κλόγκα να βραβεύει τους κορυφαίους Ασφαλιστικούς - Χρηματοοικονομικούς Συμβούλους.

ΚΛΑΣΙΚΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ		
Κατάταξη / Τίτλος	Όνοματεπώνυμο	Γραφείο Πωλήσεων
5ος Ασφαλ. Σύμβουλος	Ανδριώτη Στυλιανή	Ρέθυμνο
4ος Ασφαλ. Σύμβουλος	Σταυρουλάκη Αικατερίνη	Ηράκλειο
3ος Ασφαλ. Σύμβουλος	Κολοτούρος Νικόλαος	Μαρούσι
2ος Ασφαλ. Σύμβουλος	Γιακουμάκης Χαράλαμπος	Ηράκλειο
1ος Ασφαλ. Σύμβουλος	Μαντζώρος Κωνσταντίνος	Λουτράκι

Φωτο 2



Ο κ. Β. Αποστολόπουλος απένειμε τα βραβεία στους κορυφαίους Ασφ. Συμβούλους κλασικών προϊόντων

ΒΟΗΘΟΙ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ Β		
Κατάταξη / Τίτλος	Όνοματεπώνυμο	Γραφείο Πωλήσεων
5ος Βοηθ. Συντονιστή Β	Γέρου Ιωάννης	Λουτράκι
4ος Βοηθ. Συντονιστή Β	Ζαχάρη-Ροσολύμου Βασιλική	Μαρούσι
3ος Βοηθ. Συντονιστή Β	Μακρυγιαννάκη Ευαγγελία	Ηράκλειο
2ος Βοηθ. Συντονιστή Β	Κολλάρος Βασίλειος	Ηράκλειο
1ος Βοηθ. Συντονιστή Β	Μενδρινού Μαίρη	Μεσογείων

Φωτο 3

ΒΟΗΘΟΙ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ Α		
Κατάταξη / Τίτλος	Όνοματεπώνυμο	Γραφείο Πωλήσεων
5ος Βοηθ. Συντονιστή Α	Παπαδάκης Εμμανουήλ	Ηράκλειο
4ος Βοηθ. Συντονιστή Α	Αθανασίου Αθανάσιος	Ηράκλειο
3ος Βοηθ. Συντονιστή Α	Γκιουλής Γεώργιος	Πατήσια
2ος Βοηθ. Συντονιστή Α	Λογοθέτης Νικόλαος	Μαρούσι
1ος Βοηθ. Συντονιστή Α	Παντουβάκης Χαράλαμπος	Ηράκλειο

Φωτο 4



Οι 5 κορυφαίοι Unit Managers της Λέσχης Προέδρου 2000, μαζί με τον Τεχνικό Διευθυντή κ. Ιαν Άτκινσον

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ		
Κατάταξη / Τίτλος	Όνοματεπώνυμο	Γραφείο Πωλήσεων
5ος Συντονιστής	Παρίς Χατζηπέτρος	Ρόδος
5ος Συντονιστής	Βασίλειος Γκιώνης	Νέα Ιωνία
4ος Συντονιστής	Κλόγκα Ελένη	Μεσογείων
3ος Συντονιστής	Βασιλοπούλου Εύα	Πατησίων
2ος Συντονιστής	Αλιμονάκης Στέφανος	Μαρούσι
1ος Συντονιστής	Στεφανάκης Γεώργιος	Ηράκλειο

Φωτο 5



Ο Διευθύνων Σύμβουλος και Γενικός Διευθυντής της Scorlife κ. Ιωάννης Τσουνής, βραβεύει τους πρώτους Συντονιστές Πωλήσεων



Ο Διευθυντής Πωλήσεων και Marketing κος Γ. Κλόγκα μαζί με τους 5 πρώτους Assistant Agency Managers

ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ

ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ

Κατάταξη / Τίτλος	Όνοματεπώνυμο	Γραφείο Πωλήσεων
5ος Χρηματ. Σύμβουλος	Κωνσταντινομανωλάκης Ηλίας	Ηράκλειο
4ος Χρηματ. Σύμβουλος	Μέρα Μαρίνα	Μαρούσι
3ος Χρηματ. Σύμβουλος	Φωτεινός Δημήτριος	Μεσογείων
2ος Χρηματ. Σύμβουλος	Κουτούζης Εμμανουήλ	Λέρως
1ος Χρηματ. Σύμβουλος	Κωστόπουλος Κων/νος	Συγγρού *2

Φωτο 6



ΒΟΗΘΟΙ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ Β

Κατάταξη / Τίτλος	Όνοματεπώνυμο	Γραφείο Πωλήσεων
3ος Βοηθ. Συντονιστή Β	Χάρμπας Κωνσταντίνος	Συγγρού
2ος Βοηθ. Συντονιστή Β	Οικονομίδης Μιχαήλ	Λέρως
1ος Βοηθ. Συντονιστή Β	Σγουρός Χαράλαμπος	Ηράκλειο

Φωτο 7



Ο κ. Τ. Κλόγκας βραβεύει τους πρώτους Ασφαλιστικούς χρηματοοικονομικούς συμβούλους

Στην ίδια πάντα κατηγορία των Ασφαλιστικών - Χρηματοοικονομικών Προϊόντων, ο Διευθυντής Μηχανογράφησης κ. Roger Gonzales απένευσε τα βραβεία στους 3 κορυφαίους Unit Managers (Βοηθούς Συντονιστή Β'). Τους κορυφαίους Assistant Agency Managers (Βοηθούς Συντονιστή Α') στην κατηγορία των Ασφαλιστικών Χρηματοοικονομικών Προϊόντων βράβευσε ο Διευθυντής Οικονομικών και Διοικητικού κ. Άγγελος Σέρρης. Οι βραβεύσεις των 3 κορυφαίων Agency Managers (Συντονιστών Πωλήσεων) στην κατηγορία των Ασφαλιστικών Χρηματοοικονομικών Προϊόντων έγιναν από το Διευθύνοντα Σύμβουλο και Γενικό Διευθυντή κ. Ιωάννη Τσοούνη. Ακολούθησαν οι βραβεύσεις της «Λέσχης Διακεκριμένων Συνεργατών 2000» και της «Λέσχης Προέδρου 2000» που αποτελούνται από συνεργάτες του Δικτύου Πωλήσεων που πραγματοποίησαν τους στόχους πωλήσεων που είχαν τεθεί για την κάθε βαθμίδα. Συγκεκριμένα, ο Συντονιστής της εκδήλωσης κ. Γιώργος Κλόγκας με τη βοήθεια του Βοηθού Διευθυντή Πωλήσεων & Marketing κ. Αντώνη Μπαρού, απένευσε τα αναμνηστικά βραβεία των 13 νέων μελών της Λέσχης Διακεκριμένων Συνεργατών 2000.

ΒΟΗΘΟΙ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ Α

Κατάταξη / Τίτλος	Όνοματεπώνυμο	Γραφείο Πωλήσεων
3ος Βοηθ. Συντονιστή Α	Παρασκευάς Εμμανουήλ	Ρόδος
2ος Βοηθ. Συντονιστή Α	Παντουβάκης Χαράλαμπος	Ηράκλειο
1ος Βοηθ. Συντονιστή Α	Παπαδάκης Εμμανουήλ	Ηράκλειο

Φωτο 8



Ο κ. Γ. Σέρρης με τους πρώτους Assistant Agency Managers

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ

Κατάταξη / Τίτλος	Όνοματεπώνυμο	Γραφείο Πωλήσεων
3ος Συντονιστής	Χατζηπέτρος Πάρις	Ρόδος
2ος Συντονιστής	Κλόγκα Ελένη	Μεσογείων
1ος Συντονιστής	Στεφανάκης Γεώργιος	Ηράκλειο

Φωτο 9



Ο κ. Ι. Τσοούνης με τους 3 κορυφαίους Agency Managers

Γ. ΛΕΣΧΗ ΔΙΑΚΕΚΡΙΜΕΝΩΝ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ 2000

A/A	Όνοματεπώνυμο	Γραφείο Πωλήσεων
1.	Μιχαλόπουλος Βασίλειος	Μαρούσι
2.	Τζαβέλλας Βασίλειος	Μεσογείων
3.	Παρασκευάς Εμμανουήλ	Ρόδος
4.	Γέρου Ιωάννης	Λουτράκι
5.	Αλεξανδρή Χαρά	Μαρούσι
6.	Σγουρός Χαράλαμπος	Ηράκλειο
7.	Τσώνος Νικόλαος	Πατησίων
8.	Στεφάνου Ιάσων	Πατησίων
9.	Καπουτση Βασιλική	Ηλιούπολη
10.	Μακρυγιαννάκης Ιωάννης	Ηράκλειο
11.	Κυριαζή Ελένη	Ιεράπετρα
12.	Καραμύχος Ιωάννης	Μ. Καλού / Θεσσαλονίκη
13.	Μαλλιάρης Αθανάσιος	Πατησίων

Φωτο 10



Ο κ. Γ. Κλόγκας με τα νέα μέλη της Λέσχης Διακεκριμένων Συνεργατών 2000

Λέσχη Προέδρου 2000

Στη συνέχεια πραγματοποιήθηκαν οι βραβεύσεις της Λέσχης Προέδρου 2000 για κάθε βαθμίδα της Δύναμης Πωλήσεων. Οι απονομές ξεκίνησαν με τους 10 κορυφαίους Ασφαλιστικούς Συμβούλους που βραβεύθηκαν για την ένταξή τους στη Λέσχη Προέδρου 2000 από το Διευθυντή Μηχανογράφησης της Εταιρίας κ. Roger Gonzales. Ο Τεχνικός Διευθυντής κ. Ian Atkinson παρέδωσε τα βραβεία στους κορυφαίους Unit Managers (Βοηθούς Συντονιστή Β') της Λέσχης Προέδρου 2000. Ακολούθησε η απονομή των βραβείων στους κορυφαίους Assistant Agency Managers (Βοηθούς Συντονιστή Α') της Λέσχης Προέδρου 2000 από τον κ. Γιώργο Κλόγκα. Τέλος, ο Διευθύνων Σύμβουλος και Γενικός Διευθυντής της Εταιρίας κ. Ιωάννης Τσοούνης απένευσε τα βραβεία στους πέντε κορυφαίους Agency Managers (Συντονιστές Γραφείων Πωλήσεων) που βραβεύθηκαν για την ένταξή τους στη Λέσχη Προέδρου 2000.

Δ.1 ΛΕΣΧΗ ΠΡΟΕΔΡΟΥ 2000: Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι

Όνοματεπώνυμο	Γραφείο Πωλήσεων
Μαντζώρος Κωνσταντίνος	Λουτράκι
Γιακουμάκης Χαράλαμπος	Ηράκλειο
Κολοτούρος Νικόλαος	Μαρούσι
Σταυρούλακη Αικατερίνη	Ηράκλειο
Ανδριώτη Στυλιανή	Ρέθυμνο
Κατσιαφλιάκας Τριαντάφυλλος	Ελασσόνα
Χατζοπούλου Διονυσία	Μαρούσι
Ηλιού Χρήστος	Πατήσια
Κωνσταντινομανωλάκης Ηλίας	Ηράκλειο
Διονυσοπούλου Σταματία	Μεσογείων

Φωτο 11



Ο κ. R. Gonzales με τα νέα μέλη της Λέσχης Προέδρου 2000

Δ.3 ΛΕΣΧΗ ΠΡΟΕΔΡΟΥ 2000: Βοηθοί Συντονιστή Α'

Όνοματεπώνυμο	Γραφείο Πωλήσεων
Παντουβάκης Χαράλαμπος	Ηράκλειο
Λογοθέτης Νικόλαος	Μαρούσι
Γκιτσιλής Γεώργιος	Πατήσια
Αθανασίου Αθανάσιος	Ηράκλειο
Παπαδάκης Εμμανουήλ	Ηράκλειο

Φωτο 13



Ο κ. Γ. Κλόγκας με τους κορυφαίους Assistant Agency Managers της Λέσχης Προέδρου 2000

Δ.2 ΛΕΣΧΗ ΠΡΟΕΔΡΟΥ 2000: Βοηθοί Συντονιστή Β'

Όνοματεπώνυμο	Γραφείο Πωλήσεων
Μενδρινού Μαίρη	Μεσογείων
Κολλάρος Βασίλειος	Ηρακλείου
Μακρυγιαννάκη Ευαγγελία	Ηρακλείου
Ζαχάρη-Ροσολύμου Βασιλική	Μαρούσι
Ελευθεριάδης Απόστολος	Πατησίων

Φωτο 12



Ο κ. Ian Atkinson με τους Unit Managers της Λέσχης Προέδρου 2000

Δ.4 ΛΕΣΧΗ ΠΡΟΕΔΡΟΥ 2000: Συντονιστές Πωλήσεων

Όνοματεπώνυμο	Γραφείο Πωλήσεων
Στεφανάκης Γεώργιος	Ηράκλειο
Αλιμονάκης Στέφανος	Μαρούσι
Βασιλοπούλου Εύα	Πατησίων
Κλόγκα Ελένη	Μεσογείων
Χατζηπέτρος Πάρις	Ρόδος
Γκιτώνης Βασίλειος	Νέα Ιωνία

Φωτο 14



Ο κ. Ι. Τσοούνης με τους 5 νέους Agency Managers της Λέσχης Προέδρου 2000



Ο κ. Β. Αποστολόπουλος με τους 10 διοικητικούς υπαλλήλους της Scoplife

Ε. ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ 5-ΕΤΙΑΣ

Όνοματεπώνυμο / Τμήμα

1. Θοδωρής Σιδεράς, Τμήμα Αποζημιώσεων
2. Τίνα Λουλούδη, Λογιστήριο
3. Άννα Διακάκη, Λογιστήριο
4. Νίκος Γεροντάκης, Διεύθυνση Μηχανογράφησης
5. Γιάννα Μητσιώνη, Τμήμα Εξυπηρέτησης Πελατών
6. Κώστας Κυριακόπουλος, Τμήμα Διοικητικού
7. Ian Atkinson, Τεχνικός Διευθυντής
8. Αλεξάνδρα Φωτίου, Γραμματέας Γρ. Πλ. Ελευθερίας Θεσ/νίκης
9. Δημήτρης Παπαδημητρίου, Τμήμα Marketing
10. Αργυρώ Τσακίρη, Γραμματέας Γραφείου Μεσογειών

Ημερομηνία Πρόσληψης

- Σεπτέμβριος '94
- Σεπτέμβριος '94
- Δεκέμβριος '94
- Ιανουάριος '95
- Φεβρουάριος '95
- Φεβρουάριος '95
- Μάρτιος '95
- Μάρτιος '95
- Απρίλιος '95
- Απρίλιος '95

Φωτο 15



Ο κ. Ι. Τσουνίης με συνεργάτες των διοικητικών υπηρεσιών

ΣΤ. ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ 10-ΕΤΙΑΣ

Όνοματεπώνυμο / Τμήμα

- Ελένη Πολίτη, Προϊσταμένη, Τμήμα Αλλαγών
- Αγγελική Γκλαβά, Τμήμα Διοικητικού
- Θάνος Λυμπεράτος, Λογιστήριο
- Αντωνία Τζογανάκη, Τμήμα Ανάπτυξης / Ανάλυσης
- Μάρω Πουλοπούλου, Τμήμα Αλλαγών

Ημερομηνία Πρόσληψης

- Ιούλιος '89
- Νοέμβριος '89
- Νοέμβριος '89
- Δεκέμβριος '89
- Ιανουάριος '90

Φωτο 16



Ο κ. Α. Σέρρης με δύο βραβευμένους λόγω ανώτερων σπουδών



Ο κ. Γ. Κλόγκας με τους έχοντες τίτλο F.M.D.P.

Ζ. ΕΙΔΙΚΗ ΒΡΑΒΕΥΣΗ ΣΠΟΥΔΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ «FMDP»

Όνοματεπώνυμο

- Κώστας Στάμκος
- Απόστολος Παπαπέτρου
- Ελένη Κλόγκα
- Θεόδωρος Παπαδόπουλος
- Βασίλης Γκιώνης
- Πάρις Χατζηπέτρος
- Γιώργος Αιβάζης
- Γιώργος Στεφανάκης
- Στέφανος Αλιμονάκης

Θέση στην Εταιρία

- Προϊστάμενος Εκπαίδευσης Πωλήσεων
- Βοηθός Διευθυντή Πωλήσεων & Marketing
- Συντονιστής Γραφείου Μεσογείων
- Συντονιστής Γραφείου Συγγρού *2
- Συντονιστής Γραφείου Ν. Ιωνίας
- Συντονιστής Γραφείου Ρόδου
- Συντονιστής Γραφείου Ηλιούπολης
- Συντονιστής Γραφείου Ηρακλείου
- Συντονιστής Γραφείου Αμαρουσίου

Φωτο 17

Ειδικό βραβείο απονεμήθηκε επίσης στους συνεργάτες της Διοίκησης που τίμησαν την εταιρία με την πολύτιμη προσφορά τους τα τελευταία πέντε (5) και δέκα (10) χρόνια αντίστοιχα. Τις βραβεύσεις έκανε ο νομικός - φορολογικός Σύμβουλος & Εσωτερικός Ελεγκτής κ. Βασίλειος Αποστολόπουλος, προσφέροντας ένα αναμνηστικό στους δέκα (10) Διοικητικούς Υπαλλήλους της SCOPLIFE που τα τελευταία πέντε (5) χρόνια συνεργάζονται με την Εταιρία και συνεισφέρουν στην πορεία και τη ραγδαία ανάπτυξη της. Ο Διευθύνων Σύμβουλος & Γενικός Διευθυντής κ. Ιωάννης Τσουνίης έσφιξε με ιδιαίτερη συγκίνηση το χέρι των πέντε (5) συνεργατών των Διοικητικών Υπηρεσιών που στην Ετήσια Βραδιά Απονομών του 2000 γιόρτασαν τη δεκαετή συνεργασία τους με τη SCOPLIFE αναγνωρίζοντας τη δέσμευσή τους και την πίστη τους στην εταιρία.

Στη συνέχεια, στην ειδική κατηγορία: Βραβεύσεις Σπουδών, ο Διευθυντής Οικονομικών και Διοικητικού κ. Άγγελος Σέρρης απένειμε στη Γραμματέα της Διεύθυνσης Πωλήσεων & Marketing κα Βαλεντίνα Δεσκούλιδου αναμνηστικό βραβείο για την απόκτηση, τον Ιούνιο του 1999, του διπλώματος Master στην Οικονομική και Περιφερειακή Ανάπτυξη από το Πανεπιστήμιο της Παντείου. Επιπλέον, για την απόκτηση της άδειας άσκησης επαγγέλματος του Αναλογιστή βραβεύθηκε και ο συνεργάτης των Διοικητικών Υπηρεσιών κ. Ιωάννης Σίνος. Τέλος, ο Διευθυντής Πωλήσεων & Marketing κ. Γεώργιος Κλόγκας, απένειμε το αναμνηστικό βραβείο στα στελέχη της Διοίκησης και του Δικτύου Πωλήσεων που κατά το 1999 ολοκλήρωσαν τον εξαμηνιαίο κύκλο σπουδών της LIMRA με τίτλο F.M.D.P. - Field Management Development Programme. Την ολοκλήρωση της εκδήλωσης συνόδευσε άφθονο κέφι και χορός μέχρι το πρωί, αφήνοντας τις καλύτερες εντυπώσεις τόσο στους καλεσμένους όσο και στους διοργανωτές. ■

SOLID



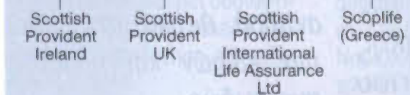
Κάντε

κ α ρ ι έ ρ α

έξω από τα συνηθισμένα

Αν σας ενδιαφέρει η δυναμική σας εξέλιξη στο χώρο των ασφαλειών, η Scoplife είναι η πρόκληση για το επαγγελματικό σας μέλλον. Με την υψηλή, ειδική τεχνογνωσία της και τα ανταγωνιστικά της προγράμματα στις ασφάλειες ζωής. Με σημαντικό Μετοχικό Κεφάλαιο.* Με την υποστήριξη του ομίλου Scottish Provident, ο οποίος διαθέτει 162 χρόνια πείρας στη βρετανική αγορά των ασφαλειών ζωής. Με μοναδική εμπειρία στην αγορά των χρηματοοικονομικών προγραμμάτων. Αφήστε λοιπόν τη στασιμότητα πίσω σας και επενδύστε στην εξέλιξή σας μέσα σε μια ασφαλιστική εταιρία, με κριτήρια προκαθορισμένα και ποιοτικά. Στην εταιρία που σας παρέχει υψηλού επιπέδου εκπαίδευση και υποστήριξη για να επιτύχετε στην αγορά των ασφαλιστικών και των χρηματοοικονομικών προγραμμάτων. Επενδύστε στη διεθνή υποστήριξη και τεχνογνωσία που σας εγγυάται ο όμιλος της Scottish Provident. Επενδύστε το δυναμισμό σας σε μια εταιρία που προσανατολίζεται στην ποιότητα των ασφαλιστών της και δεσμεύεται για την επιβράβευσή τους με κάθε τρόπο.

THE SCOTTISH PROVIDENT GROUP



Αν σας ενδιαφέρει να συνδέσετε το μέλλον σας με τη Scoplife και έχετε τουλάχιστον 2-3 χρόνια επιτυχημένη προϋπηρεσία σε θέση Manager, στείλτε μας το βιογραφικό σας σημείωμα ή επικοινωνήστε με τη Δίνοση Πωλήσεων & Marketing (κ. Γ. Κλόγκα) στο τηλέφωνο 619 6600. Θα τηρηθεί απόλυτη εχεμύθεια.

Διεύθυνση: Κηφισίας 64, 151 25 Μαρούσι, Fax: 619 6606 www.scoplifegr

No1

ΣΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΑ-ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ

* ΣΕ ΠΑΡΗΣΕΙΣ ΜΕΣΩ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ, ΣΥΜΦΩΝΑ ΜΕ ΤΑ ΤΕΛΕΥΤΑΙΑ ΕΠΙΣΗΜΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ.

* 2,8 δις Στοιχεία 31/12/98

ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΖΩΗΣ

SCOPLIFE

ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ SCOTTISH PROVIDENT GROUP

ΕΙΔΙΚΗ ΚΑΙ ΜΟΝΑΔΙΚΗ ΚΑΙ ΣΤΑ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ

Οι Ομαδικές ασφαλίσεις θα παίξουν μεγάλο ρόλο στο ασφαλιστικό ζήτημα

Εν όψει των επικείμενων αλλαγών στο ασφαλιστικό ζήτημα και δεδομένου ότι οι ομαδικές ασφαλίσεις πρόκειται να παίξουν σημαντικό ρόλο στο νέο ασφαλιστικό χάρτη, το περιοδικό «ΝΑΙ» παρουσιάζει τις απόψεις των εταιριών ή των υπευθύνων του κλάδου για το πώς προετοιμάζονται να δεχθούν την «επόμενη ημέρα» στον κλάδο των ομαδικών ασφαλίσεων. Ο Κυριάκος Παραβάνης είναι ο άνθρωπος της πρώτης ασφαλιστικής εταιρίας της χώρας που του ζητήσαμε να προλογίσει αυτό το ρεπορτάζ του ΝΑΙ για τις ομαδικές ασφαλίσεις.

Από τον κ. Κυριάκο Παραβάνη Αναπληρωτή Γενικό Διευθυντή της ΑΕΕΓΑ «Η ΕΘΝΙΚΗ»

Ζούμε αναμφίβολα στην εποχή της ταχύτητας. Τα πάντα γύρω μας αλλάζουν με φοβερούς ρυθμούς. Η ραγδαία εξέλιξη της τεχνολογίας και της πληροφορικής προκαλούν κοσμογονικές αλλαγές σε όλους τους τομείς της οικονομίας. Η επιχείρηση που δεν διαθέτει την ικανότητα να προβλέπει τις εξελίξεις, να σχεδιάζει και να προετοιμάζει τις μελλοντικές της κινήσεις είναι βέβαιο ότι θα βρεθεί «εκτός παιχνιδιού».

Η ασφαλιστική αγορά φαίνεται ότι αντιδρά θετικά στις απαιτήσεις των καιρών και προετοιμάζεται πυρετωδώς.

Συγχωνεύσεις, αυξήσεις μετοχικών κεφαλαίων, νέες συνεργασίες και δραστηριότητες, επεκτάσεις σε τρίτες χώρες αποτελούν καθημερινή πράξη.

Γεγονότα όπως η ένταξή μας στην ΟΝΕ, η κατάργηση των οικονομικών συνόρων, το ηλεκτρονικό εμπόριο, αλλάζουν ή –σωστότερα– ανατρέπουν το τοπίο της αγοράς και θα πρέπει να αντιμετωπισθούν.

Στα παραπάνω θα πρέπει να προ-



στεθεί και η πολυσυζητημένη και αναμενόμενη αναδιάρθρωση του ασφαλιστικού μας συστήματος.

Φαίνεται ότι τα πράγματα πλέον έχουν ωριμάσει. Όλες οι πλευρές συμφωνούν για την αναγκαιότητα του εγχειρήματος.

Η κυβέρνηση έχει αναγγείλει ότι οι προτάσεις για την αναμόρφωση του συστήματος θα πρέπει να έχουν υποβληθεί μέχρι το τέλος του έτους 2000, οπότε θα ακολουθήσει κοινωνικός και πολιτικός διάλογος μέσα στο πρώτο τρίμηνο του έτους 2001 ώστε να καταλήξει στις αποφάσεις της πριν από το καλοκαίρι του 2001.

Το γεγονός αυτό αναμένεται να αναβαθμίσει το ρόλο των ασφαλι-

στικών εταιριών δημιουργώντας νέες ευκαιρίες επέκτασης των εργασιών τους. Είναι βέβαιο ότι το σύστημα κοινωνικής ασφάλισης λόγω των σοβαρών οικονομικών προβλημάτων που αντιμετωπίζει, θα περιορισθεί στην κάλυψη των απολύτως βασικών αναγκών των ασφαλισμένων.

Η ιδιωτική ασφάλιση θα είναι εκείνη που θα κληθεί να καλύψει τα κενά κυρίως στον τομέα των συντάξεων και της υγείας – θέση πολυσυζητημένη και αποδεκτή από όλους τους ειδικούς. Εκείνο που ίσως δεν έχει αναλυθεί αρκετά είναι ο ρόλος που θα διαδραματίσουν οι Ομαδικές Ασφαλίσεις στις αναμενόμενες εξελίξεις. Γιατί το γεγονός και μόνο ότι δεχόμαστε το ρόλο της ιδιωτικής ασφάλισης ως συμπληρωματικό της κοινωνικής, παραπέμπει στις Ομαδικές Ασφαλίσεις.

ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ

- Κατά πόσο είναι έτοιμος ο κλάδος των Ομαδικών Ασφαλίσεων της εταιρίας σας να αντιμετωπίσει τη νέα κατάσταση;
- Ποια η ετοιμότητα ανταπόκρισης;
- Πώς διαφοροποιείται η νέα στρατηγική της επιχείρησής σας;
- Τι πιθανότητες δίνετε στη «μετανάστευση» τμήματος των ομαδικών ασφαλειών προς τη διεθνή αγορά (σε εταιρίες που δεν δραστηριοποιούνται αναγκαστικά στην Ελλάδα);



Χρήστος Κούστας
Υποδιευθυντής Ομαδικών Ασφαλίσεων

Η στήριξη, λοιπόν, του υφισταμένου ασφαλιστικού συστήματος (αναδιανεμητικό) θα επιτευχθεί με τη θεσμοθέτηση πρόσθετου, επικουρικού, συστήματος βασισμένου στην ανταποδοτικότητα.

Τη στήριξη και μάλιστα απεριόριστη, προσφέρει η ιδιωτική ασφάλιση μέσω Ομαδικών και Ατομικών ασφαλιστηρίων συμβολαίων. Καταλήγουμε, λοιπόν, στην οικοδόμηση του συστήματος παροχής συντάξεων μέσω των τριών «πυλώνων»:

- Κοινωνική Ασφάλιση
- Ομαδική Ασφάλιση
- Ατομική Ασφάλιση

Η Κοινωνική Ασφάλιση, λόγω των προβλημάτων που αναφέρθηκαν, θα προσφέρει **μελλοντικά** ένα κατώτατο όριο Κοινωνικής Συντάξης, με **τριμερή** χρηματοδότηση (Εργαζόμενος, Εργοδότης, Κοινωνία).

Η Ομαδική Ασφάλιση θα προσφέρει ουσιαστική στήριξη για ένα αξιοπρεπές επίπεδο διαβίωσης με **διμερή** χρηματοδότηση (Εργαζόμενος, Εργοδότης).

Η Ατομική Ασφάλιση θα εξασφαλίζει το επιθυμητό επίπεδο διαβίωσης.

Είναι κατανοητό ότι τα τρία «πλάνα» ασφάλισης λειτουργούν συμπληρωματικά. Η συμπληρωματικότητα αυτή οδηγεί σε ένα μικτό ασφαλιστικό σύστημα: **αναδιανεμητικό, ανταποδοτικό** – όπου το δεύτερο προσφέρει τη δυνατότητα στήριξης του πρώτου με τη δημιουργία αποθέματος για κάθε εργαζόμενο – ασφαλισμένο στη βάση **ατομικού λογαριασμού**.

Τα προγράμματα συμπληρωματικής ασφάλισης (ομαδικά-ατομικά) χαρακτηρίζονται από πλήρη ευελιξία, τόσο στο σχεδιασμό, όσο και στη διαχείριση και, άρα, μπορούν να προσαρμόζονται σε όλες τις οικονομικές συνθήκες. Διακρίνονται από τη διαφάνεια και την άμεση ενημέρωση των ασφαλισμένων μέσω της χρήσης σύγχρονης τεχνολογίας. Η βιωσιμότητα και επίλυση του ασφαλιστικού

Α Π Α Ν Τ Η Σ Ε Ι Σ

πιστεύουμε ότι διευκολύνεται με τη θεσμοθέτηση των τριών «πυλώνων» που αναφέρθηκαν.

Ο βαθμός επίλυσης βέβαια θα εξαρτηθεί από το πλαίσιο κινήτρων τα οποία θα σχεδιαστούν.

Θεωρούμε ως απαραίτητο κίνητρο τη φορολογική απαλλαγή των εισφορών, όπως συμβαίνει με την Κοινωνική Ασφάλιση, ή έστω ένα ποσό 4πλάσιο από το ισχύον (Ομαδικές ασφαλίσεις).

Εποπτικοί έλεγχοι και διαφάνεια, θεωρούνται απαραίτητα στοιχεία για την ομαλή λειτουργία του θεσμού. Η δημιουργία σωστού πλαισίου, οδηγεί σε απελευθέρωση των δυνατοτήτων της ιδιωτικής Ασφάλισης με σημαντική ωφέλεια για την εθνική οικονομία μέσω της αύξησης της αποταμίευσης και της επενδυτικής πολιτικής των αποθεμάτων.

Η σημαντική συμβολή της ιδιωτικής Ασφάλισης τόσο σε συνταξιοδοτικές παροχές όσο και σε παροχές κινδύνων και υγείας, έχει επιλύσει ουσιαστικά τις σημερινές ανάγκες των εργαζομένων-ασφαλισμένων όπως και των οικογενειών τους.

Είναι βέβαιο ότι, αφού με τα ελάχιστα κίνητρα που ισχύουν σήμερα στο χώρο της Ιδιωτικής Ασφάλισης τα αποτελέσματα και η εξυπηρέτηση των ασφαλισμένων είναι πλήρως ικανοποιητικά, με δεδομένη την αναγκαιότητα επίλυσης του ασφαλιστικού και με ουσιαστικά κίνητρα προβλέπεται σταδιακή βελτίωση προς όφελος των ασφαλισμένων τόσο στην ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών όσο και στο ύψος των προσφερόμενων παροχών.

Βεβαίως, μπορεί να τεθεί το ερώτημα: Γιατί η πρόσθετη Ασφάλιση να οδηγηθεί σε ασφαλιστικές εταιρίες και να μην τη διαχειριστεί το Δημόσιο;

Νομίζουμε ότι η απάντηση έχει δοθεί πολλά χρόνια πριν, με την καταξίωση των ασφαλιστικών επιχειρήσεων σε όλες τις οικονομικά ανεπτυγμένες οικονομίες.

Λόγοι όπως η καλύτερη και αποδοτικότερη διαχείριση των αποθεματικών, η πληθώρα ικανών προγραμμάτων που καλύπτουν το σύνολο των αναγκών, η πλήρης ευελιξία, η άμεση προσαρμογή στα δεδομένα της Αγοράς, η επιλογή στελεχών, η άριστη εξυπηρέτηση των ασφαλισμένων, καταξιώνουν στη συνείδηση της κοινωνίας το θεσμό της Ιδιωτικής Ασφάλισης.

Όσον αφορά στην Εταιρία μας, την ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ, είμαστε έτοιμοι να ανταποκριθούμε στις νέες προκλήσεις.

Το 1999 καταγράψαμε μερίδιο αγοράς 7% στη διαχείριση Συνταξιοδοτικών Ταμείων.

Διαθέτουμε άρτια οργάνωση και άριστα εξειδικευμένο ανθρώπινο δυναμικό στο σχεδιασμό, τη διαχείριση προγραμμάτων καθώς και την προώθηση πωλήσεων.



Η αξιοποίηση της εμπειρίας μας, τα σωστά ολοκληρωμένα προγράμματα ασφάλισης, η επιλογή ευκαιριών επενδύσεων, το άψογο service, η άμεση ενημέρωση των ασφαλισμένων, η αξιοποίηση της A.T.E., η φήμη της εταιρίας και η ικανοποίηση των πελατών μας, μας υποχρεώνουν στη στοχοθέτηση για κάλυψη τουλάχιστον σε ποσοστό 10% της νέας αγοράς άμεσα και αρκετά υψηλότερα, μακροπρόθεσμα.

Για την καλύτερη θέση μας στην αγορά, σύνομα διευρύνουμε τη συνεργασία μας στο management των αποθεματικών κεφαλαίων με στόχο την άριστη απόδοσή τους, στοιχείο που μας φέρνει σε συγκριτικό πλεονέκτημα σε σχέση με τον ανταγωνισμό.

Ένα από τα σοβαρότερα προβλήματα που καλούνται να επιλύσουν άμεσα οι σύγχρονες κοινωνίες, είναι και το ασφαλιστικό.

Στις οικονομικά ανεπτυγμένες οικονομίες, αλλά και σε οικονομίες όπως της χώρας μας, έχουν γίνει σημαντικές διαρθρωτικές αλλαγές που έχουν ως κύριο στόχο τη βιωσιμότητα των Ασφαλιστικών Ταμείων.

Βασικοί παράγοντες της σημερινής κατάστασης που οδηγεί τα επόμενα χρόνια τα Ασφαλιστικά Ταμεία σε πλήρη αδυναμία να εκπληρώσουν τις υποχρεώσεις τους, έχουν καταγραφεί: το δημογραφικό και οι αποδόσεις των αποθεματικών.

Πρόσφατη μελέτη (Ευρωπαϊκή Κοινότητα 1999) αναφέρει τη συνεχή μείωση των γεννήσεων για τα επόμενα 50 χρόνια, με αποτέλεσμα την επιβάρυνση της σχέσης συνταξιούχων-εργαζομένων, όπου το 1985 σε κάθε συνταξιούχο αντιστοιχούσαν πέντε άτομα ηλικίας 15-64 ετών, ενώ το 2050 θα αντιστοιχούν δύο άτομα της ίδιας ηλικιακής κλίμακας για κάθε συνταξιούχο.

Η βελτίωση της ποιότητας ζωής και η πρόοδος της Ιατρικής επιμήκυναν θεαματικά το προσδόκιμο ζωής. Έτσι, το ποσοστό του πληθυσμού ηλικίας άνω των 65 ετών, προβλέπεται να ανέλθει από 16,3% του συνολικού πληθυσμού σήμερα, στο 27% μετά από 50 χρόνια.

Οι συνέπειες των τάσεων που αναφέρθηκαν, οδηγούν σταδιακά σε μείωση του εργατικού δυναμικού, άρα σε μείωση των εσόδων των Ασφαλιστικών Ταμείων αλλά και του Δημοσίου (φορολογία), με αποτέλεσμα τον περιορισμό των κοινωνικών δαπανών.

Επίσης, η ένταξη της χώρας στην Ο.Ν.Ε. μειώνει το βαθμό ελευθερίας στην άσκηση Κοινωνικής Πολιτικής.

Η προηγούμενη αναφορά κρίθηκε αναγκαία, ώστε να περιγραφεί αφ' ενός η δημιουργία του προβλήματος και αφετέρου να κατανοηθεί η δυσκολία επίλυσης μέσω του υπάρχοντος **αναδιανεμητικού** συστήματος συνταξιοδότησης, το οποίο στηρίζει την εκπλήρωση των υποχρεώσεων του προς τους συνταξιούχους (γήρατος, ανικανότητας, θανάτου) στις τρέχουσες εισφορές, οι οποίες μελλοντικά θα τείνουν μειούμενες, ενώ αντίθετα οι υποχρεώσεις θα αυξάνονται.

Σκέψεις όπως η αύξηση των εισφορών, θα επιφέρουν μείωση του εισοδήματος των εργαζομένων, όπως και της ανταγωνιστικότητας των επιχειρήσεων.

Η χώρα μας εκτιμούμε ότι θα κινηθεί στην επίλυση του ασφαλιστικού ζητήματος, χρησιμοποιώντας πρακτικές και θεσμικό πλαίσιο όπως έπραξαν άλλες ανεπτυγμένες ευρωπαϊκές χώρες (Γαλλία, Ολλανδία, Ηνωμ. Βασιλείο κ.λπ.).

Η συνεργασία μας με εταιρίες του Κλάδου, τόσο στην αύξηση εργασιών, όσο και στην αποδοτικότερη διαχείριση των αποθεμάτων, είναι στα σχέδιά μας.

Στα πλαίσια της Ο.Ν.Ε. με το ενιαίο νόμισμα και την απελευθέρωση των αγορών, ο ρυθμός προσαρμογής της ελληνικής αγοράς στα νέα δεδομένα θα προσδιορίσει και το βαθμό «μετανάστευσης» μέρους των Ομαδικών Ασφαλίσεων στο Εξωτερικό.

Ανάλογα με τα νέα δεδομένα που θα προκύψουν και εφόσον οι ξένες εταιρίες κρίνουν ότι η ελληνική αγορά εμφανίζει ενδιαφέρον, εκτιμούμε ότι θα προβούν σε συνεργασίες με δίκτυα διανομής ή management αποθεματικών.

Οι ελληνικές ασφαλιστικές επιχειρήσεις, εφόσον το κρίνουν αναγκαίο θα επιδιώξουν να έχουν ως στρατηγική επιλογή ευρύτερη συνεργασία σε προϊόντα και δίκτυα και να αξιοποιήσουν το σύγχρονο marketing ώστε να αναδείξουν την πληθώρα των θετικών τους στοιχείων στην επικράτηση έναντι των ξένων εταιριών.



Μαρία Μουζουράκη

Υπεύθυνη Κλάδου Προσ. Ατυχημάτων & Υγείας της AIG GREECE και του Ασφαλιστικού Συγκροτήματος ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ-ΑΔΑΜΑΝΤΙΑΔΗΣ Α.Ε.

Είναι γεγονός ότι οι **Ομαδικές Ασφαλίσεις** αποτελούν κύριο προϊόν και ειδικότητα των Ασφαλιστικών Εταιριών Ζωής. Παρ' όλ' αυτά, κάτω από το πρίσμα μιας διαφορετικής προσέγγισης ο χώρος αυτός μπορεί να αποτελέσει ιδανικό κανάλι εξασφάλισης «πελατείας» και, επομένως, επικεντρωμένης στόχευσης μιας μη ζωικής εταιρίας.

Η AIG GREECE, μέσα από τον Κλάδο Προσωπικών Ατυχημάτων, αντελήφθη πολύ έγκαιρα τις απεριόριστες δυνατότητες και εφαρμογές που μπορεί να έχουν τέτοιου τύπου Ομαδικές Ασφαλίσεις που ξεφεύγουν από τα κλασικά Ομαδικά Νοσοκομειακά Προγράμματα.

Αναφέρομαι συγκεκριμένα στη δυνατότητα ασφάλισης πολυάριθμων ομάδων που βρίσκονται κάτω από την ίδια ομπρέλα: ομάδες ατόμων που μετακινούνται με οποιονδήποτε τρόπο και που χρειάζονται ουσιαστική ασφαλιστική κάλυψη ή ομάδες που συμμετέχουν σε κάποια συγκεκριμένη δραστηριότητα ή απλά παρευρίσκονται σε κάποιο γεγονός, ή, τέλος, ομοειδείς ομάδες, τα μέλη των οποίων συνδέονται μεταξύ τους επαγγελματικά, κοινωνικά κ.λπ.

Σε όλες αυτές τις περιπτώσεις οι «ανώνυ-

μοι» πολλές φορές ασφαλισμένοι απολαμβάνουν όλα τα πλεονεκτήματα που εξασφαλίζει κανείς μέσα από μία Ομαδική Ασφάλιση τόσο από άποψη παροχών, όσο και κόστους.

Με πολύτιμο εργαλείο μας ένα **ποικίλο και ευρύ φάσμα προϊόντων** που εμπειρεύουν τις παραδοσιακές παροχές, αλλά κυρίως άλλες **πρωτότυπες** ως και «**εξωτικές**» καλύψεις, προσεγγίζουμε την αγορά μας, μεταφέρουμε την τεχνογνωσία μας και σχεδιάζουμε την τελική ασφαλιστική πρότασή μας, με γνώμονα τις ουσιαστικές ανάγκες της ομάδας και τις οικονομικές δυνατότητές της.

Μέ-άλλα λόγια εισάγουμε σε μία Ομαδική Ασφάλιση το πολύτιμο στοιχείο της εξατομίκευσης!

Με πρόθυθα εφόδια την εμπειρία, την ευρηματικότητα και την ευελιξία που διακρίνει την AIG GREECE, πελατειακού στόχους αποτελούν:

- Τουριστικά γραφεία και ταξιδιωτικοί πράκτορες για ομαδικά προγράμματα ταξιδιωτών.
- Επιχειρήσεις, τα στελέχη των οποίων ταξιδεύουν με μεγάλη συχνότητα.
- Ξενοδοχειακές μονάδες και συγκροτήματα.
- Εταιρίες διοργάνωσης συνεδρίων ή ειδικών εκδηλώσεων.
- Ναυτιλιακές επιχειρήσεις που οργανώνουν κρουαζιέρες.
- Επιχειρήσεις που προσφέρουν προγράμματα εναλλακτικού τουρισμού.
- Εκπαιδευτικά Ιδρύματα κ.ά.

Ακόμη, εφαρμογή Ομαδικής Ασφάλισης μπορεί να υπάρξει σε κάθε είδους εισιτήρια ή σωματειακές συνδρομές, με προγράμματα που σχετίζονται με το αντικείμενο του φορέα και που δίνουν ευφειές και πρακτικές λύσεις σε ασφαλιστικές ανάγκες που προκύπτουν από τη δραστηριότητά του.

Το πολύ σημαντικό σ' αυτήν την καινοτόμο προσέγγιση Ομαδικής Ασφάλισης είναι ότι μέσα από τους όγκους των ατόμων, επιτυγχάνεται εξαιρετικά χαμηλό κόστος κατ' άτομο, ικανότατα ασφάλιστρα στο σύνολό τους για την Ασφαλιστική Εταιρία και ουσιαστικά άμεσα και έμμεσα οικονομικά οφέλη για το φορέα/αντισυμβαλλόμενο που είναι π.χ. το τουριστικό γραφείο ή το ξενοδοχείο (πρόσθετα έσοδα, πρόσθετη υπηρεσία προς τον πελάτη, αναβάθμιση του προϊόντος που προσφέρει, συγκριτικό πλεονέκτημα κ.λπ.).

Ο «άσος» της AIG GREECE είναι ότι, λόγω της διεθνικότητας του Οργανισμού, μπορεί να εξυπηρετήσει την πελατεία της σε 135 χώρες του κόσμου, με επάρκεια και υπευθυνότητα.

Αυτό και μόνο προσδίδει μεγάλη σιγουριά και «ασφάλεια» στην ασφαλιστική κάλυψη και τη διαφοροποιεί ουσιαστικά από άλλες παρόμοιες καλύψεις.

Η άλλη, λοιπόν, διάσταση της Ομαδικής Ασφάλισης είναι ο τρόπος που η AIG GREECE προσεγγίζει το θέμα και που αποτε-

λεί τη **νέα στρατηγική** της επιχείρησης στον τομέα αυτόν. Άλλωστε, αποτελεί πεποίθησή μας ότι είναι πάντα αναγκαίο μία ασφαλιστική επιχείρηση να ερευνά και να στρέφεται σε νέους στόχους, εξασφαλίζοντας έτσι τη «δυναμική» εξέλιξη των παραδοσιακών προϊόντων της αλλά και την παράλληλη ανανέωσή τους.



Δρ. Αλέξανδρος Ζυμπιδής
Δ/ντης Ομαδικών Ασφαλίσεων

Η επικείμενη αναδιοργάνωση ή η σχεδόν ολική αναδόμηση του ασφαλιστικού συστήματος της χώρας που πρόκειται να ολοκληρωθεί μέσα στους επόμενους μήνες, σίγουρα αποτελεί ένα πολύ σημαντικό γεγονός, το οποίο θα επηρεάσει την εξέλιξη της ιδιωτικής ασφαλιστικής αγοράς.

Το νέο πλαίσιο λειτουργίας του κοινωνικού ασφαλιστικού συστήματος, το οποίο προφανώς θα προσαρμοστεί στις προτάσεις των διεθνών οργανισμών (όπως της Παγκόσμιας Τράπεζας) και των γενικών οδηγιών και κατευθύνσεων που έχουν ήδη προταθεί από την Ευρωπαϊκή Ένωση, θα δημιουργήσει ισχυρές προϋποθέσεις ανάπτυξης ιδιαίτερα για τις ομαδικές ασφαλίσεις. Το γνωστό και φημισμένο πλέον, σύστημα των τριών πυλώνων θα αποτελέσει το κεντρικό σημείο αναφοράς για το συγκεκριμένο σχεδιασμό.

Η Allianz λαμβάνοντας τα παραπάνω μηνύματα σε τοπικό αλλά και διεθνές επίπεδο, έχει προχωρήσει στο δικό της εταιρικό σχεδιασμό προσδιορίζοντας ακριβώς τη θέση της μέσα στη νέα τάξη των «ασφαλιστικών πραγμάτων» της Ελλάδας και της Ενωμένης Ευρώπης.

Ήδη από το 1996, η Allianz έχει δημιουργήσει ένα ειδικό εσωτερικό δίκτυο ενδοεπικοινωνίας και αλληλοπληροφόρησης μεταξύ των θυγατρικών εταιριών της ανά τον κόσμο για θέματα ομαδικών ασφαλίσεων, το οποίο έχει το κωδικό όνομα AllNet (Allianz's Network). Με δεδομένη την αυξανόμενη παγκοσμιοποίηση της οικονομίας, το AllNet αποτελεί την ολοκληρωμένη και αποτελεσματική λύση για την ασφάλιση μιας δυναμικής αναπτυσσόμενης επιχείρησης στην Ελλάδα και την Ευρώπη.

Επίσης, η Allianz επεκτείνεται και παγιώνεται διεθνώς όχι μόνο ως ο μεγάλος ασφαλιστής αλλά και ως ισχυρός θεσμικός επενδυτής. Η παραπάνω «δυσπόστατη» πλέον φύση της Allianz, επιτρέπει το σχεδιασμό και την ανάμιξη της στο κείμενο πρόβλημα της διαχείρισης των συνταξιοδοτικών ταμείων (Pension Funds). Για το συγκεκριμένο θέμα, έχουν ήδη ξεκινήσει οι διεργασίες στην Ελλάδα και εντός των επόμενων μηνών θα υπάρξει σαφής πρόταση και λύση η οποία βασίζεται στον ευρύτερο διεθνή σχεδιασμό της Allianz Asset Management.



Πολύμνια Κοσσόρα
Project Center Manager
Τμήματος ομαδικών Συνταξιοδοτικών Ασφαλίσεων και Διευθύντρια τμήματος Ομαδικών Ασφαλίσεων της ALICO AIG LIFE στην Ελλάδα

• Η ελληνική ασφαλιστική αγορά, αλλά και γενικότερα η ελληνική κοινωνία βρίσκεται εδώ και καιρό σε αναμονή της αναπóτρεπτης – και τόσο αναγκαίας – αναδιοργάνωσης του ασφαλιστικού συστήματος. Οι εστίες της μεταρρύθμισης αναμένεται να είναι ο χώρος της υγείας και των συντάξεων.

• Η ALICO από δεκαετίες ηγείται του χώρου των Ομαδικών Ασφαλίσεων, όχι μόνο σε όρους όγκων παραγωγής, αλλά κυρίως ως προς την ποιότητα προϊόντων και την ευρηματικότητα στην επεξεργασία λύσεων που εξυπηρετούν τον πελάτη και τους ασφαλισμένους. Από τη θέση αυτή αντιμετωπίζει την αναμενόμενη μεταρρύθμιση σαν μια μέγιστη πρόκληση και επιχειρηματική ευκαιρία. Ο Κλάδος Ομαδικών Ασφαλίσεων της ALICO, οργανωμένος από χρόνια σε ευέλικτα Κέντρα Κέρδους, διαθέτει ήδη σοβαρή οργανωτική υποδομή και έχει κάνει σημαντική επένδυση σε συστήματα. Μια πρώτη γέφυρα προς τη νέα εποχή των συντάξεων χτίζεται ήδη με το ALICO Private Pension – την ευέλικτη σύνταξη. Κυρίως όμως η ALICO έχει την αναγκαία ανοιχτή διάθεση να υποδεχθεί την αλλαγή και να προχωρήσει σε πρωτοβουλίες που θα αξιοποιούν το νέο πλαίσιο και τις καινούργιες αγορές.

• Έτοιμες λύσεις δεν είναι δυνατόν ωστόσο





να υπάρχουν, στο βαθμό που οι αναμενόμενες εξελίξεις δεν έχουν πάρει ακόμη κάποιο συγκεκριμένο νομοθετικό και λειτουργικό σχήμα. Σημασία έχει ότι υπάρχει η θετική στρατηγική θέση, η κουλτούρα και η γερή υποδομή σε ανθρώπους και συστήματα.

• Υπάρχουν πλευρές της Ομαδικής Ασφάλισης, όπως η διοικητική υποστήριξη και η εξυπηρέτηση των ασφαλισμένων που από την αμεσότητα και προσωπική αντιμετώπιση που επιβάλλουν, πολύ δύσκολα μπορούν να «μεταναστεύσουν» προς τη διεθνή αγορά. Πιο πρόσφορη σε διεθνή συγκέντρωση στα μεγάλα ευρωπαϊκά κέντρα, και επομένως πιο ευάλωτη στην απειλή ή τον πειρασμό της μεταναστεύσης – ανάλογη με την οπτική γωνία του προβληματισμού – είναι η λειτουργία των επενδύσεων.

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ

Α. Παπαδάτος

Διευθύνων Σύμβουλος Ομαδικών Ασφαλίσεων

• Η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ αποτελεί την πιο έμπειρη Ασφαλιστική Εταιρία σε ομαδικές ασφάλισεις στη χώρα μας αφού δραστηριοποιείται στο χώρο από το 1945 και ήταν η πρώτη εταιρία που εξέδωσε ομαδικό συμβόλαιο στην Ελλάδα. Την τελευταία δεκαετία η εταιρία έχει δραστηριοποιηθεί στο χώρο με ιδιαίτερα εντατικούς ρυθμούς και έχει πλέον ένα σημαντικό πελατολόγιο μικρών, μεσαίων και μεγάλων επιχειρήσεων. Αξίζει να σημειωθεί ότι η ΑΣΠΙΣ συνεργάζεται με το παγκόσμιο δίκτυο ομαδικών ασφαλί-

όποια ιδιαιτερότητα προκύπτει. Για παράδειγμα, η κάθε επιχείρηση έχει τη δυνατότητα να επιλέξει διαφοροποιημένες ασφαλιστικές παροχές, συνταξιοδοτικά προγράμματα και ιατρικές παροχές ανά κατηγορία ασφαλισμένων.

Η επιχείρηση έχει τη δυνατότητα να χρηματοδοτεί το ομαδικό της πρόγραμμα, με σταθερές και έκτακτες καταβολές, ενώ, σε συνεργασία με τους διαχειριστές του συμβολαίου, μπορεί να επιλέξει την επενδυτική στρατηγική που ακολουθείται.

Ακόμη θα πρέπει να αναφέρουμε ότι η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ πρωτοτυπεί, για μια ακόμη φορά στο χώρο, προσφέροντας λύσεις με επενδυτικές επιλογές βασισμένες στη νέα γενιά unit linked προϊόντων και παρέχοντας πρωτοβάθμια και δευτεροβάθμια πλήρη περιθαλψή με ιδιαίτερα ευέλικτες διαδικασίες καθώς και υπηρεσίες προληπτικής ιατρικής (check up).

• Με την πλήρη εφαρμογή των όρων της Οικονομικής και Νομισματικής Ένωσης, το πιθανότερο είναι ότι θα πρέπει αρχικά να αναμένουμε ορισμένα φαινόμενα «μεταναστεύσης», ιδιαίτερα από θυγατρικές και υποκαταστήματα ευρωπαϊκών επιχειρήσεων στην Ελλάδα. Μεσοπρόθεσμα όμως εκτιμάται ότι θα αποδειχθεί πως οι ελληνικές εταιρίες δεν υστερούν των ξένων ανταγωνιστών τους σε τεχνογνωσία, αποτελεσματικότητα και υποδομή.



Αντρέας Γκαντεμπάνης
Διευθυντής Marketing

• Οι ομαδικές ασφάλισεις για τον όμιλο GENERALI στην Ελλάδα αποτελούσαν και θα αποτελούν μία γραμμή προϊόντος ιδιαίτερης σημασίας. Η εταιρία μας έχει αναπτύξει σε υψηλό επίπεδο την εξυπηρέτηση των πελατών δίνοντας έμφαση στην άμεση ανταπόκριση και στην πλήρη μηχανογραφική υποστήριξη των τμημάτων Διαχείρισης πελατών και Αποζημιώσεων.

• Η συνεργασία μας με τη μητρική εταιρία όσον αφορά τεχνογνωσία και μεταφορά εμπειρίας από την πανευρωπαϊκή και τη διεθνή δραστηριότητα στις ομαδικές ασφάλισεις του ομίλου GENERALI, μας δίνει τη δυνατότητα να ανταποκριθούμε σε ποικίλες και πολύπλοκες απαιτήσεις πελατών. Θεωρούμε

ότι οι ανάγκες κάθε πελάτη είναι μοναδικές, γι' αυτό και η πωλησιακή και διοικητική μας διάρθρωση είναι ευέλικτη και προσαρμόσιμη στις ιδιαίτερες ανάγκες των πελατών.

• Θεωρούμε ότι στο μέλλον ο ανταγωνισμός θα εστιαστεί στην εξυπηρέτηση (client service) και λιγότερο στο κόστος. Τα προϊόντα που θα αναπτυχθούν ιδιαίτερα είναι τα προγράμματα αποταμίευσης/συνταξιοδότησης, ακριβώς λόγω της αναδιοργάνωσης της κοινωνικής ασφάλισης. Σε αυτόν ειδικά τον τομέα ο όμιλος GENERALI διαθέτει την τεχνογνωσία και στη διαμόρφωση προγραμμάτων και κυρίως στη διαχείριση αποθεμάτων με πολλές δικές του επενδυτικές και διαχειριστικές εταιρίες.

• Η οποιαδήποτε τάση μετανάστευσης ομαδικών ασφαλειών προς τη διεθνή αγορά έχει μεγάλες πιθανότητες να καταλήξει πάλι στον όμιλο GENERALI, που είναι ένας από τους δύο μεγαλύτερους ασφαλιστικούς ομίλους Ζωής στην Ευρώπη. Η διεθνής συνεργασία της GENERALI με την AETNA Life & Casualty στο επίπεδο ομαδικών ασφαλίσεων με το δίκτυο «AETNA GENERALI NETWORK», εξασφαλίζει σε πολυεθνικούς πελάτες διαπραγμάτευση των όρων συνεργασίας σε επίπεδο έδρας πελάτη - ασφαλιστή και τοπικής εξυπηρέτησης από τις θυγατρικές του ομίλου GENERALI.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ



Κυριάκος Παραβάντης
Αναπληρωτής Γεν. Δι/ντής

Η Εθνική Ασφαλιστική είναι η πρώτη εταιρία που ανέπτυξε τον κλάδο Ομαδικών Ασφαλίσεων (ΟΑ), στις αρχές της δεκαετίας του 1970, στοιχείο το οποίο της επέτρεψε να διατηρήσει ένα μεγάλο συγκριτικό πλεονέκτημα το οποίο και συνεχίζει να αξιοποιεί στην παρούσα φάση.

Η Εθνική Ασφαλιστική βρίσκεται στην κορυφή της λίστας όσον αφορά στην Ελληνική αγορά στον κλάδο των Ο.Α. από απόψεως μεριδίου της αγοράς το οποίο διαμορφώνεται σε περίπου 30%-35%, με σημαντικότερο ανταγωνιστή την Αlico ενώ από εκεί και πέρα, οι υπόλοιπες εταιρίες διατηρούν αισθητά μικρότερα μερίδια αγοράς.

Οι προοπτικές των Ο.Α. σε σχέση και με τον επικείμενο ανασχεδιασμό του ασφαλιστικού συστήματος είναι μεγάλες. Είναι κοινό μυστικό ότι πολύ σύντομα η ιδιω-

τική ασφάλιση θα κληθεί να παίξει ένα ρόλο συμπληρωματικό της κοινωνικής, στοιχείο το οποίο δίνει ιδιαίτερο συγκριτικό πλεονέκτημα στις Ο.Α. Το στοιχείο αυτό έχει αναδειχθεί ήδη σε χώρες της Ευρώπης, ΗΠΑ, Καναδά κ.ά όπου οι Ο.Α. ανταγωνίζονται σε ποσοστό μεριδίου τις Ατομικές, και τούτο γιατί συγκεντρώνουν πολλά πλεονεκτήματα έναντι των Ατομικών, σημαντικότερα των οποίων είναι: ευρύτερη κάλυψη κινδύνων, μικρότερο κόστος, προγράμματα ειδικά σχεδιασμένα να καλύπτουν τις ιδιαίτερες ασφαλιστικές ανάγκες κάθε ομάδας και οπωσδήποτε καλύτερη εξυπηρέτηση των ασφαλισμένων αφού αυτή γίνεται στον τόπο εργασίας τους. Παράλληλα, η εξέλιξη της ελληνικής οικονομίας που σήμερα βρίσκεται πλέον σε φάση πραγματικής ανάπτυξης, σημαίνει ισχυρές, υγιείς και με μεγαλύτερα κέρδη επιχειρήσεις, γεγονός που επηρεάζει καθοριστικά την εξέλιξη των Ο.Α.

Ένας άλλος παράγοντας που αναμένεται να βοηθήσει στην άνθιση των Ο.Α. είναι η θέσπιση από την πολιτεία κινήτρων και η άρση των αντικινήτρων που ισχύουν σήμερα. Να σημειωθεί ότι ο σχεδιασμός και η διαχει-

ριση προϊόντων, που θα χρησιμοποιηθούν για τη συμπλήρωση της κοινωνικής ασφάλισης, και κύρια χαρακτηριστικά των οποίων είναι η διαφάνεια και η ισοβιότητα, απαιτούν λόγω πολυπλοκότητας τη συμμετοχή εξειδικευμένων και έμπειρων στελεχών (Αναλογιστών, Τεχνικών, Νομικών) αλλά και κατάλληλη οργανωτική υποδομή για την υποστήριξή τους. Η Εθνική Ασφαλιστική έχοντας δουλέψει συστηματικά όλα τα προηγούμενα χρόνια, έχει δημιουργήσει μία σημαντική υποδομή για να εκμεταλλευθεί την επερχόμενη κατάσταση. Η εταιρία έχει υπογράψει σύμβαση συνεργασίας με την εταιρία John Hangok, μια από τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρίες των ΗΠΑ που ειδικεύεται στις Ο.Α., και μέσω της συνεργασίας αυτής έχει προχωρήσει σε ασφάλισεις αρκετών πολυεθνικών εταιριών, οι οποίες πραγματοποιούνται κατ' ανάγκη σε διεθνή πρότυπα. Το στοιχείο αυτό έχει βοηθήσει την Εθνική Ασφαλιστική να αποκτήσει μεγάλη τεχνογνωσία, την οποία προτίθεται να εκμεταλλευθεί, ενώ η συνέχιση της σχέσης με τη διεθνή εταιρία θα της διασφαλίσει πολλά πλεονεκτήματα στην επερχόμε-





νη κατάσταση.
Η Εθνική Ασφαλιστική παράλληλα έχει επενδύσει και συνεχίζει να επενδύει μεγάλα κεφάλαια για τη δημιουργία σοβαρής υποδομής τόσο σε τεχνολογία όσο και σε εκπαίδευση του προσωπικού της, με αποτέλεσμα, εκτός από τη μείωση του κόστους της και την ενίσχυση της ποιότητας των παρεχόμενων απ' αυτήν υπηρεσιών, να βρίσκεται και σε πλήρη ετοιμότητα για την αντιμετώπιση της νέας κατάστασης.

Όσον αφορά στο διεθνή ανταγωνισμό είναι βέβαιο ότι η εξέλιξη της τεχνολογίας και ειδικότερα η ραγδαία ανάπτυξη του ηλεκτρονικού εμπορίου θα διευκολύνουν την πρόσβαση μεγάλων ξένων ασφαλιστικών εταιριών –κυρίως ευρωπαϊκών– και στην ελληνική αγορά. Αυτό δε σημαίνει απαραίτητα και σημαντική απώλεια μεριδίου της αγοράς. Ιδιαίτερα αν η ποιότητα υπηρεσιών και τα προϊόντα που θα προσφέρουν οι ελληνικές ασφαλιστικές εταιρίες θα είναι ανταγωνιστικά. Εκτιμάται ότι ο Έλληνας θα προτιμήσει τις «δικές του» ελληνικές ασφαλιστικές εταιρίες και όχι τους απρόσωπους ξένους κολοσσούς εκτός αν έχει σοβαρούς λόγους να πράξει διαφορετικά. Για τις Ο.Α. ο κίνδυνος αυτός είναι ακόμη μικρότερος αφού τα προϊόντα που καλύπτουν απαιτούν συνήθως καθημερινή υποστήριξη.



Βασιλική Ρούσση
Διευθύντρια Πωλήσεων

Ο Κλάδος των Ομαδικών Ασφαλίσεων της εταιρίας μας είναι έτοιμος στο να αντιμετωπίσει τη νέα κατάσταση και ακόμα πιο δυνα-

μικά στο κομμάτι των επενδύσεων. Θα προσαρμοστούμε στις εξαγγελίες της Κυβέρνησης με τα υπάρχοντα προγράμματά μας καθώς και με νέα και θα έχουμε ένα καλό κομμάτι της αγοράς.

Η «μετανάστευση» τμήματος των ομαδικών ασφαλειών προς τη διεθνή αγορά πιστεύουμε ότι θα είναι σε χαμηλό ποσοστό έως μηδενικό, διότι υπάρχουν εταιρίες που μπορούν να καλύψουν τις νέες ανάγκες που θα δημιουργηθούν – μεταξύ αυτών είναι και η δική μας εταιρία. Επίσης θα υπάρχει αμεσότητα στο service των πελατών.

METROLIFE
ΕΜΠΟΡΙΚΗ



Δ. Αγραφιώτης
Διευθυντής Ομαδικών Ασφαλίσεων

Η METROLIFE - ΕΜΠΟΡΙΚΗ εδώ και χρόνια δραστηριοποιείται στις Ομαδικές Ασφαλίσεις, έχει έμπειρα στελέχη και ένα από τα μεγαλύτερα χαρτοφυλάκια στην αγορά. Παρακολουθώντας τις εξελίξεις προσαρμόσαμε τα προγράμματά μας και με την πλέον σύγχρονη μηχανογράφηση που διαθέτουμε είμαστε έτοιμοι να αντιμετωπίσουμε τις νέες προκλήσεις.

Το πρόβλημα των δυσμενών δημογραφικών εξελίξεων που αντιμετωπίζουν και άλλες χώρες μεγαλύτερες από τη δική μας, οδηγούν στην ανάγκη συμπλήρωσης της Κρατικής Σύμβασης.

Η απόφαση 1466/99 του Αρείου Πάγου και η ανάγκη αξιοποίησης των διαθέσιμων των Ταμείων δείχνει το πεδίο που ανοίγεται.

Εμείς έχουμε στρατηγική και σαν εταιρία του Ομίλου της Εμπορικής Τράπεζας έχουμε σχεδιάσει προϊόντα συμπληρωματικά της κοινωνικής ασφάλισης με το μικρότερο συνολικό κόστος.

Στο βαθμό που ειδικές ανάγκες μας το επιβάλλουν, έχουμε τη δυνατότητα να κάνουμε άμεσα τις αναγκαίες προσαρμογές πάντα προς όφελος του ασφαλισμένου.

Όσον αφορά στον κίνδυνο «μετανάστευσης» τμημάτων ομαδικών ασφαλειών προς τη διεθνή αγορά –κάτι που έχει γίνει ήδη στους Γενικούς Κλάδους (βιομηχανικοί κίνδυνοι)– είναι ελάχιστος.

Αφορά κύρια στις πολυεθνικές εταιρίες οι οποίες ασφαλίζουν το προσωπικό τους στις

διάφορες χώρες μέσω της έδρας (κύρια στελέχη).

Σε βασικές ομάδες δεν βλέπουμε προς το παρόν πιθανότητα μετανάστευσης.

Εμείς είμαστε έτοιμοι.

Εκείνο που πρέπει να προσαρμοσθεί είναι το νομοθετικό και φορολογικό καθεστώς.



Nationale-Nederlanden

Δ. Ελευθεριάδης

Διευθυντής Δημοσίων Σχέσεων

Η επιτακτική πλέον ασφαλιστική μεταρρύθμιση με το ενδεχόμενο μεγάλων θεσμικών μεταβολών στους όρους και στις συνθήκες της κοινωνικής ασφάλισης, ενδυναμώνει την άποψη ακόμη περισσότερο για αναγνώριση από μέρος του κράτους της ιδιωτικής ασφάλισης σαν συμπληρωματική της κοινωνικής. Η κοινωνική ασφάλιση έχει να επιτελέσει έργο που χρειάζεται απαραίτητα συμπλήρωση από τον ιδιωτικό τομέα για να επιτυγχάνονται ολοκληρωμένες καλύψεις προς όφελος μεγάλων ομάδων και του κοινωνικού συνόλου γενικότερα.

Οι Ομαδικές Ασφαλίσεις Ζωής θα αποτελέσουν δε το κανάλι μέσα από το οποίο ο χώρος των ασφαλιστικών εταιριών θα περάσει στο χώρο της κοινωνικής ασφάλισης, δεδομένου ότι και η κοινωνική ασφάλιση είναι ένα είδος ομαδικής ασφάλισης με πάρα πολλές ιδιαιτερότητες.

Ο ρόλος των Ομαδικών Ασφαλίσεων κάθε άλλο παρά οριακός θα είναι μετά την αναδιοργάνωση του ασφαλιστικού συστήματος, σε συνδυασμό με μια ευνοϊκότερη φορολογική μεταχείριση των ασφαλιστών ομαδικής ασφάλισης, τη δημιουργία ενός πλαισίου εποπτείας και με εξασφαλισμένη τη συμπληρωματικότητα του δημόσιου και ιδιωτικού τομέα.

Ο κλάδος των Ομαδικών Ασφαλίσεων Ζωής της NATIONALE-NEDERLANDEN ενόψει της επικείμενης ασφαλιστικής μεταρρύθμισης, βελτιώνει συνεχώς τις λειτουργίες του έτσι ώστε να έχει τη δυνατότητα:

- Μεγαλύτερης ευελιξίας και προσαρμοστικότητας σε κοινωνικές αλλαγές και σε οικονομικές και δημογραφικές εξελίξεις.
- Καλύτερης σχέσης ανάμεσα στο ύψος ασφαλιστών και παροχών.
- Με άριστα καταρτισμένο προσωπικό και πλήρη τεχνολογική υποστήριξη, με λιγότερα γενικά έξοδα, ευελιξία αλλά και σύνεση στη λήψη αποφάσεων σε ό,τι αφορά στις τοποθετήσεις και στις επενδύσεις, να δημιουργεί κλίμα αξιοπιστίας και σιγουριάς στον ασφαλιζόμενο. ■

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



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.

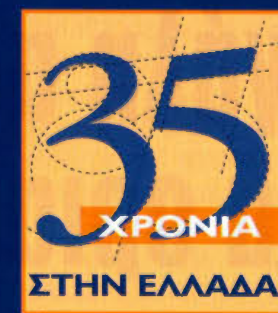
Το AIG (American International Group, Inc.) είναι ο κορυφαίος διεθνής ασφαλιστικός οργανισμός με έδρα τις ΗΠΑ. Οι εταιρίες του δραστηριοποιούνται σε 130 χώρες, καλύπτοντας όλο το φάσμα των ασφαλιστικών και χρηματοοικονομικών υπηρεσιών.

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 «AAA»* για την οικονομική της ισχύ. Διάκριση που ελάχιστες εταιρίες στον κόσμο μπορούν να επιδείξουν και που μεταφράζεται σε ανυπέρβλητη σιγουριά.

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

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

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





Σκίτσο της WestLB

Ασφαλιστικές Εταιρίες

Μεγάλη αύξηση παραγωγής αλλά οριακά κέρδη

Σημαντική άνοδο των οικονομικών μεγεθών, αλλά οριακά κέρδη σημείωσαν οι ασφαλιστικές εταιρίες τους πρώτους μήνες του 2000, όπως προκύπτει από τη δημοσιοποίηση των στοιχείων για την παραγωγή ασφαλιστρών.



Αυξημένη κατά 22% παρουσιάζεται το πρώτο τρίμηνο του 2000 η παραγωγή ασφαλιστρών της Αγροτικής Ασφαλιστικής, του ομίλου της Αγροτικής Τράπεζας.

Σύμφωνα με τα στοιχεία της εταιρίας, το πρώτο τρίμηνο του έτους η παραγωγή ασφαλιστρών διαμορφώθηκε στα 7,222 δισ. δρχ. έναντι 5,925 δισ. δρχ. το αντίστοιχο διάστημα του 1999.

Η αύξηση της παραγωγής ασφαλιστρών είναι αποτέλεσμα της πολιτικής προσέλκυσης δικτύων από την ελεύθερη αγορά που εφαρμόζει η εταιρία και της δημιουργίας νέων προϊόντων που ανταποκρίνονται στις ανάγκες των καταναλωτών και ήδη, προωθούνται με επιτυχία τα νέα προϊόντα - πακέτα στον κλάδο αυτοκινήτων και στον κλάδο πυρός, ενώ πολύ σύντομα θα κυκλοφορήσει και το νέο πρόγραμμα ασφάλισης των αθλητών. Παράλληλα συνεχίζεται με σταθερούς ρυθμούς η υλοποίηση του επενδυτικού προγράμματος της εταιρίας. Ειδικότερα. Αγοράστηκε εξ ημισείας με την Αγροτική Ζωής, το ακίνητο το οποίο βρίσκεται στη Λ. Συγγρού 173 σε οικόπεδο 4 στρεμμάτων αξίας 4 δισ., στο οποίο θα ανεγερθεί το Μέγαρο των δύο ασφαλιστικών εταιριών του Ομίλου σε χώρο 28.000 m². Τα 14.000 m² απ' αυτά θα είναι υπόγειο parking.

- Δημιουργήθηκαν 3 νέα περιφερειακά υποκαταστήματα, τα δύο εκ των οποίων σε ιδιόκτητους χώρους.
- Ολοκληρώνεται σύντομα η αναβάθμιση με διεθνή πρότυπα του μηχανογραφικού συστήματος της εταιρίας. Αυτή τη στιγμή βρίσκεται στο στάδιο των δοκιμών.
- Ολοκληρώθηκαν, επίσης, τα επιχειρησιακά σχέδια και το καταστατικό της κοινής εταιρίας των δύο εταιριών (Αγροτικής Ασφαλιστικής και Αγροτικής Ζωής) στη Ρουμανία.
- Προχώρησε σε συμμετοχή του μετοχικού κεφαλαίου τεσσάρων εταιριών επενδύσεων χαρτοφυλακίου.

Εν τω μεταξύ προχωρά άμεσα το σχέδιο συμμετοχής των δύο ασφαλιστικών εταιριών σε φορέα οργάνωσης υγείας, σε επέκταση της ήδη υπάρχουσας ομοειδούς

εταιρίας TCN και εντός του επόμενου τετραμήνου ολοκληρώνεται το σχέδιο εγκατάστασης υποκαταστήματος των δύο εταιριών στη Γερμανία.



Ιδιαίτερα υψηλή κερδοφορία παρουσίασε η παραγωγή ασφαλιστρών της AIG GREECE κατά το πρώτο τετράμηνο του 2000.

Ειδικότερα η παραγωγή της εταιρίας έφθασε τα 3 δισ. δρχ. εμφανίζοντας αύξηση κατά 43% σε σχέση με το αντίστοιχο περσινό διάστημα.

Σε ό,τι αφορά στη χρήση του 1999 η AIG GREECE με κεφαλαιοποίηση 150 δισ. δολάρια, έσοδα πάνω από 40,6 δισ. δολάρια και κέρδη που ξεπερνούν τα 5 δισ. δολάρια, εμφάνισε αύξηση κατά 22% στα έσοδα και 34% στα κέρδη έναντι του 1998.

Το ενεργητικό της AIG έφθασε τα 268 δισ. δολάρια, ενώ τα ίδια κεφάλαια της εταιρίας ανήλθαν σε 33,3 δισ. δολάρια. Σημειώνεται ότι η AIG δραστηριοποιείται σε 135 χώρες του κόσμου και επί πολλά χρόνια τώρα βαθμολογείται με την υψηλότερη διάκριση φερεγγυότητας και οικονομικής ισχύος AAA+ από τους διεθνούς κύρους οργανισμούς αξιολόγησης Moody's και Standard & Poor's.

Ο δε διεθνής ασφαλιστικός και χρηματοοικονομικός οργανισμός του American International Group που εκπροσωπείται στη χώρα μας από το Ασφαλιστικό Συγκρότημα Κανελλόπουλος - Αδαμαντιάδης Α.Ε., κατέλαβε το 1999 τη 19η θέση μεταξύ των μεγαλύτερων εταιριών στον κόσμο (από την 29η που κατείχε το 1998).

Στην Ελλάδα, η AIG συνεχίζει την επί 50 χρόνια παρουσία της στο χώρο των Γενικών Ασφαλειών, σε συνεργασία με το Ασφαλιστικό Συγκρότημα Κανελλόπουλος - Αδαμαντιάδης. Σήμερα, κάτω από τη νέα της ταυτότητα, η AIG GREECE συμμετέχει δυναμικά στις διαδικασίες ανακατάταξης και ανάπτυξης της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς παρουσιάζοντας δε ρυθμούς αύξησης παραγωγής που, το 2000, υπερβαίνουν το 40%.

Παράλληλα, η AIG δραστηριοποιείται αυτόνομα και στο χώρο των ασφαλειών ζωής, περιθάλψης και συντάξεων, μέσω της

ALICO AIG LIFE.

Με άξονες το τετράπτυχο:

- Καινοτομία στο σχεδιασμό των προϊόντων
 - Εξειδίκευση στη σύγχρονη ασφαλιστική τεχνογνωσία
 - Ευελιξία στους συνδυασμούς ασφαλιστικών καλύψεων
 - Παροχή υψηλής ποιότητας υπηρεσιών και εξυπηρέτησεων,
- η AIG GREECE και η Κανελλόπουλος - Αδαμαντιάδης, με την αρχή της νέας χιλιετίας, συνεχίζουν και εντείνουν την από κοινού παρουσία τους στον ελληνικό ασφαλιστικό χώρο.



ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Σημαντική βελτίωση όλων των οικονομικών της μεγεθών παρουσίασε κατά τη διάρκεια του 1999 η Alpha Ασφαλιστική, θυγατρική του Ομίλου της Alpha Τράπεζας Πίστωσης.

Η Alpha Ασφαλιστική, ένα χρόνο μετά τη συγχώνευσή της με την Ελληνοβρετανική και την Εμπορική Ασφαλιστική, κατόρθωσε να αυξήσει το μερίδιό της στην αγορά και να βελτιώσει την ποιότητα του χαρτοφυλακίου της περιορίζοντας τη συμμετοχή του κλάδου αυτοκινήτου, που θεωρείται ζημιόγόνος κλάδος.

Ειδικότερα:

Το σύνολο των καθαρών ασφαλιστρών ανήλθε σε δρχ. 26.833.241.000 σημειώνοντας αύξηση 47,30% έναντι του 1998, εκ των οποίων δρχ. 11.333.059.000 είναι τα ασφάλιστρα Ζωής με αύξηση 71% και δρχ. 15.500.182.000 τα ασφάλιστρα Ζημιών με αύξηση 33,7%.

Τα κέρδη χρήσεως ανήλθαν σε δρχ. 4.030.127.333, εκ των οποίων ποσό δρχ. 2.149.425.000 προέρχεται από την πώληση ακινήτων.

Το σύνολο των ασφαλιστικών προβλέψεων ανήλθε σε δρχ. 40.655.258.851 σημειώνοντας αύξηση 38,80% έναντι του 1998. Αναλυτικά, οι ασφαλιστικές προβλέψεις του Κλάδου Ζωής ανήλθαν σε δρχ. 9.543.621.592 και των Κλάδων Γενικών Ασφαλίσεων σε δρχ. 31.111.637.259, σημειώνοντας αύξηση 60,90% και 33,19% αντίστοιχως.

Με υψηλά ποσοστά αύξησης κινήθηκε η παραγωγή ασφαλιστρών της εταιρίας κατά το πρώτο τετράμηνο του 2000.

Η συνολική παραγωγή ανήλθε σε δρχ. 9.654.614.000 σημειώνοντας αύξηση 54,7% έναντι της αντίστοιχης περιόδου του 1999, εκ των οποίων δρχ. 3.720.844.000 είναι τα ασφάλιστρα Ζωής με αύξηση 77,8% και δρχ. 5.933.770.000 τα ασφάλιστρα Ζημιών με αύξηση 43,1%.

Η νέα παραγωγή ασφαλιστρών Ζωής ανήλθε σε δρχ. 1.854.714.186 έναντι δρχ. 509.285.997 το 1999 (αύξηση 364%).

Ιδιαίτερα σημαντική ήταν και η αύξηση του κύκλου εργασιών στη διάθεση μεριδίων των Alpha Αμοιβαίων Κεφαλαίων από το ασφαλιστικό δίκτυο. Οι πωλήσεις μεριδίων Αμοιβαίων Κεφαλαίων ανήλθαν σε δρχ. 56.700.000.000 έναντι δρχ. 8.200.000.000 το 1999 (αύξηση 591%). Σημειώνεται ότι, από το Μάιο 1999, 480 Ασφαλιστικοί Συνεργάτες της εταιρίας, έλαβαν το πιστοποιητικό καταλληλότητας από το Περιφερειακό Κέντρο Επαγγελματικής Κατάρτισης του Χρηματιστηρίου Αξιών Αθηνών και διαθέτουν επιτυχώς στο κοινό μερίδια Alpha Αμοιβαίων Κεφαλαίων.

Σε ό,τι αφορά στο φάσμα των προϊόντων της, η Alpha Ασφαλιστική προχώρησε τόσο σε βελτιώσεις των υφιστάμενων προϊόντων της, όσο και στην κυκλοφορία νέων προϊόντων. Σημειώνεται ότι το νέο ασφαλιστικό - επενδυτικό πρόγραμμα Alpha Unit Linked, που βασίζεται στα Αμοιβαία Κεφάλαια της Alpha Διαχειρίσεως Αμοιβαίων Κεφαλαίων και διατίθεται στο κοινό από το δεύτερο εξάμηνο του 1999, συνέβαλε σημαντικά στην αύξηση της νέας παραγωγής των Ασφαλίσεων Ζωής.

Για την προώθηση των προϊόντων της, η Alpha Ασφαλιστική αξιοποιεί το πυκνό δίκτυο των καταστημάτων της κύριας μετόχου της, Alpha Bank (συμπεριλαμβανομένου και του δικτύου της προσφάτως συγχωνευθείσης Ιονικής Τραπέζης), που της παρέχει σημεία πωλήσεως σε όλη την ελληνική επικράτεια, καθώς και το παραδοσιακό δίκτυο των ασφαλιστικών πρακτόρων, στον δε Κλάδο Ζωής το καθιερωμένο πλέον στην

Ελλάδα Agency System.

Η εξάπλωση των εργασιών της εταιρίας θα ενισχυθεί και από την εισοδό της σε αγορές όπως η Ρουμανία και η Αλβανία, ενώ η παρουσία της στην Κύπρο έχει στεφθεί με επιτυχία, καθώς κατά το 1999 η θυγατρική εταιρία πραγματοποίησε παραγωγή ασφαλιστρών 5.669.400 λιρών, σημειώνοντας αύξηση 166,12% έναντι του 1998 και κέρδη χρήσεως 1.278.900 λιρών.

Σύμφωνα με εκτιμήσεις της Διοίκησης της εταιρίας, η Alpha Ασφαλιστική Λτδ θα επιτύχει κατά το 2000 ταχύτερους ρυθμούς αύξησης των οικονομικών μεγεθών της.

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ

Αυξημένη κατά 28 δισ. δρχ. εμφανίζεται η συνολική παραγωγή ασφαλιστρών των ασφαλιστικών εταιριών του ομίλου ΑΣΠΙΣ το πρώτο τρίμηνο του 2000, έναντι 8,6 δισ. δρχ. της αντίστοιχης περσινής περιόδου, παρουσιάζοντας ποσοστιαία αύξηση κατά 225% σε όλους τους κλάδους Ζωής και Γενικών Ασφαλειών, μετά την εξαγορά των νέων εταιριών.

Ειδικότερα, η παραγωγή ασφαλιστρών της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ τους τρεις πρώτους μήνες του τρέχοντος έτους έφθασε τα 11,6 δισ. δρχ. εμφανίζοντας άνοδο σε ποσοστό 56,5% συγκριτικά με το αντίστοιχο διάστημα του 1999, ενώ η παραγωγή ασφαλιστρών της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΖΗΜΙΩΝ άγγιξε το πρώτο τρίμηνο του 2000 τα 3,2 δισ. δρχ. σημειώνοντας αύξηση ύψους 140% σε σχέση με την ανάλογη περσινή χρονική περίοδο.

Υπενθυμίζεται ότι στην παραπάνω αναφερόμενη παραγωγή, υπολογίζονται τα αποτελέσματα των προσφάτως εξαγοραθεισών από τον όμιλο ΑΣΠΙΣ ασφαλιστικών εταιριών, ΓΚΟΤΑΕΡ ΕΛΛΑΣ, NORDSTERN COLONIA HELLAS, NORDSTERN COLONIA HELLAS LIFE και COMMERCIAL UNION LIFE.

Σημαντική συμβολή, πάντως, στην ανέλιξη των οικονομικών μεγεθών των ασφαλιστικών εταιριών του ομίλου ΑΣΠΙΣ, είχαν οι πωλήσεις των Unit Linked προϊόντων και ειδικότερα του «ΑΣΠΙΣ Bond Εγγύησης Κεφαλαίου». Ο

όμιλος αναμένει ακόμη καλύτερα αποτελέσματα τους προσεχείς μήνες με την προώθηση δύο νέων καινοτόμων προϊόντων, του νέου Unit Linked «ΑΣΠΙΣ Bond Δημιουργίας Κεφαλαίου» και του ασφαλιστικού προγράμματος «Euro Life 2001».

Συγκεκριμένα, το «ΑΣΠΙΣ Bond Δημιουργίας Κεφαλαίου», είναι επενδυτικό πρόγραμμα που προσφέρει τη δυνατότητα επίτευξης υψηλών αποδόσεων με αποτελεσματική διαχείριση των αποταμιεύσεων του ασφαλισμένου, ενώ παράλληλα εξασφαλίζει μοναδικά ασφαλιστικά προνόμια. Επίσης ο ασφαλισμένος έχει τη δυνατότητα, με ετήσιες καταβολές (ελάχιστο ποσό 75.000 δρχ.) να δημιουργήσει ένα σημαντικό κεφάλαιο για κάλυψη μελλοντικών αναγκών του.

Το «Euro Life 2001» προσφέρει τη δυνατότητα αγοράς υψηλού κεφαλαίου κάλυψης για κρίσιμες περιόδους της ζωής του ασφαλισμένου, σε εξαιρετικά προσιτή τιμή. Ακόμη, σε περίπτωση διάγνωσης καταληκτικής ασθένειας δίνει τη δυνατότητα προκαταβολής σημαντικού μέρους του κεφαλαίου (έως και 70%) στον ίδιο τον ασφαλισμένο. Τέλος, παρέχει τη δυνατότητα αναπροσαρμογής του κεφαλαίου κάλυψης σε περίπτωση μεταβολής της οικογενειακής κατάστασης του ασφαλισμένου (γάμος ή γέννηση παιδιού), χωρίς πρόσθετες ιατρικές εξετάσεις.

Σημειώνεται ότι η εταιρία θα εισέλθει στην Κύρια Αγορά του Χρηματιστηρίου Αξιών Αθηνών το δεύτερο εξάμηνο του τρέχοντος έτους.

**ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ**

Κατά 80% αυξήθηκαν τα κέρδη της Εθνικής Ασφαλιστικής για το πρώτο τρίμηνο του 2000, ποσοστό το οποίο ξεπερνά κατά πολύ την αντίστοιχη άνοδο του 51,8% κατά το α' τρίμηνο του 1999.

Τα κέρδη της εταιρίας διαμορφώθηκαν σε 4.521 εκατ. δρχ. το α' τρίμηνο του 2000, έναντι 2.514 εκατ. δρχ. το πρώτο τρίμηνο του περασμένου έτους.

Ειδικότερα η συνολική παραγωγή της Εθνικής Ασφαλιστικής έφθασε σε 43.481 εκατ. δρχ. το α' τρίμηνο του

2000, έναντι 33.437 εκατ. δρχ. το α' τρίμηνο του 1999 παρουσιάζοντας αντίστοιχη αύξηση της τάξης του 30%.

Αναλυτικότερα:

- η παραγωγή των κλάδων Ζωής έφθασε στα 21.998 εκατ. δρχ. το α' τρίμηνο του 2000 έναντι 16.877 εκατ. δρχ. το α' τρίμηνο του 1999, παρουσιάζοντας αύξηση της τάξης του 30%

- η παραγωγή των κλάδων Ζημιών έφθασε σε 21.483 εκατ. δρχ. το α' τρίμηνο του 2000 έναντι 16.560 εκατ. δρχ. το α' τρίμηνο του 1999, παρουσιάζοντας αύξηση της τάξης του 30%.

Για την οικονομική χρήση που διανύουμε η εταιρία στοχεύει να πραγματοποιήσει κύκλο εργασιών 300 δισ. δρχ. και κέρδη προ φόρων 18 δισ. δρχ.

Στα ιδιαίτερα επιτυχημένα αποτελέσματα της εταιρίας συντελούν τα προϊόντα της, οι προσιτές τους τιμές, η ποιοτική εξυπηρέτηση των συναλλασσομένων και η σημαντική ανάπτυξη των εργασιών της εταιρίας στην Κύπρο.



Με θεαματική αύξηση της παραγωγής ασφαλιστρών έκλεισε το πρώτο τρίμηνο για την Ευρωπαϊκή Πίστη. Συγκεκριμένα, η εταιρία πέτυχε αύξηση του συνολικού όγκου των εισπραττόμενων ασφαλιστρών της κατά 48% σε σχέση με το πρώτο τρίμηνο του 1999. Αντιστοίχως, η εταιρία πέτυχε αύξηση στα πρωτοετή ασφάλιστρα ζωής κατά 232% και στους λοιπούς κλάδους πλην αυτοκινήτων κατά 206%. Η Ευρωπαϊκή Πίστη αναδιαρθρώνει προοδευτικά το χαρτοφυλάκιο της μειώνοντας συνεχώς το ποσοστό του κλάδου αυτοκινήτων στο συνολικό της χαρτοφυλάκιο.

Υπενθυμίζεται ότι οι στόχοι που έχει θέσει η Ευρωπαϊκή Πίστη για τη χρήση του 2000 είναι η αύξηση της παραγωγής των ασφαλιστρών της κατά 70% και η ολοκλήρωση του δικτύου διανομής της σε όλη την Ελλάδα με τη δημιουργία ενός πυκνού δικτύου υποκαταστημάτων. Παράλληλα βρίσκονται σε εξέλιξη οι ενέργειες για την είσοδο της εταιρίας σε ολόκληρο το φάσμα των χρηματοπιστωτικών υπηρεσιών εντός του 2000.

INTERAMERICAN

Με αυξημένη παραγωγή έκλεισε για τις δύο ασφαλιστικές εταιρίες του Ομίλου Interamerican το πρώτο τρίμηνο του έτους έναντι του αντίστοιχου διαστήματος του 1999.

Interamerican Ζωής: Η κερδοφορία της διαμορφώθηκε στα 6,517 δισ. δραχμές από τα 6,117 δισ. που ήταν πέρισι το ίδιο διάστημα (αύξηση 6,5%), ενώ μεγαλύτερη ήταν η άνοδος της παραγωγής. Το ποσοστό της διαμορφώθηκε στο +23% με τα ασφάλιστρα να ανέρχονται στα 22,976 δισ. δραχμές έναντι 18,759 δισ. του α' τριμήνου του 1999.

Interamerican Ζημιών: Διογκωμένη κατά 20% ήταν η παραγωγή ασφαλιστρών που πέτυχε το δίκτυο πωλήσεων της Interamerican Ζημιών. Σε απόλυτα νούμερα οι πωλήσεις της έφθασαν τα 6,620 δισ. δραχμές από τα 5,500 δισ. πέρισι την ίδια περίοδο.

**METROLIFE
ΕΜΠΟΡΙΚΗ**

Ετος-σταθμός για τη METROLIFE - ΕΜΠΟΡΙΚΗ χαρακτηρίζεται το 1999, ενώ ανάλογες διαμορφώνονται οι προοπτικές της για το τρέχον έτος. Μετά από 3 συνεχείς ζημιολύστες χρήσεις εξαιτίας της συγχώνευσής της με την Ιονική Ασφαλιστική, η METROLIFE - ΕΜΠΟΡΙΚΗ παρουσίασε στον ισολογισμό που πρόσφατα δημοσιεύθηκε σημαντικά κέρδη, τόσο σε επίπεδο ομίλου όσο και σε επίπεδο μητρικής εταιρίας.

Τα προ φόρων κέρδη της εταιρίας ανήλθαν σε 3,921 δισ. δρχ. έναντι ζημιών 258 εκατ. δρχ. το 1998. Η παραγωγή της METROLIFE - ΕΜΠΟΡΙΚΗ παρουσίασε αύξηση κατά 37% και διαμορφώθηκε σε 17,469 δισ. δρχ. έναντι 12,768 δισ. δρχ. το 1998. Το σύνολο των ιδίων κεφαλαίων της ανήλθε σε 11,413 δισ. δρχ. έναντι 7,603 δισ. δρχ. το 1998, ενώ το ενεργητικό της από 34,7 δισ. δρχ. έφθασε τα 54,8 δισ. δρχ. Σε επίπεδο ομίλου τα προ φόρων κέρδη ανήλθαν σε 4,9 δισ. δρχ. έναντι 232 εκατ. δρχ. το 1998.

Ανάλογα θετικά εκτιμάται ότι θα είναι τα οικονομικά μεγέθη τόσο της εταιρίας, όσο και του ομίλου για το 2000, κάτι για το οποίο συνηγορούν και τα αποτελέσματα

του 3μήνου. Σύμφωνα με τη λογιστική κατάσταση η METROLIFE - ΕΜΠΟΡΙΚΗ παρουσιάζει παραγωγή ασφαλιστρών αυξημένη κατά 38,42% και έφτασε τα 4,255 δισ. δρχ. έναντι 3,074 δισ. δρχ. το αντίστοιχο διάστημα του 1999.

Τα προ φόρων κέρδη της εταιρίας κυμάνθηκαν στα επίπεδα του πρώτου 3μήνου του 1999 και διαμορφώθηκαν σε 994 εκατ. δρχ. Η κερδοφορία της εταιρίας κρίνεται ιδιαίτερα ικανοποιητική αν αναλογιστεί κανείς ότι ένα σημαντικό μέρος των επενδύσεων πραγματοποιείται στο Χρηματιστήριο, η πορεία του οποίου το πρώτο 3μηνο του έτους ήταν αρνητική.

Στην προσεχή Γενική Συνέλευση της METROLIFE - ΕΜΠΟΡΙΚΗ, η οποία θα πραγματοποιηθεί την προσεχή Δευτέρα 22 Μαΐου, θα προταθεί η αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου με την καταβολή μετρητών, η οποία θα κυμανθεί στα 20 δισ. δρχ. Τα νέα κεφάλαια θα χρησιμοποιηθούν για την ανάπτυξη της εταιρίας τόσο στην Ελλάδα όσο και στο εξωτερικό. Αναφορικά με την επέκταση στις εκτός Ελλάδος αγορές, στόχος είναι οι χώρες εκείνες στις οποίες υπάρχει δραστηριότητα της μητρικής Εμπορικής.

Ιδιαίτερα θετική είναι η πορεία των εργασιών της METROLIFE - ΕΜΠΟΡΙΚΗ στην αγορά της Γερμανίας. Το 1999 οι συνολικές εργασίες έφθασαν τα 13,6 εκατ. μάρκα και παρουσίασαν αύξηση σε σύγκριση με το 1998 κατά 296%. Πρέπει να σημειωθεί ότι η METROLIFE - ΕΜΠΟΡΙΚΗ έχει παρουσία σε 10 από τις μεγαλύτερες πόλεις της Γερμανίας.

Εντός του 1999 η METROLIFE - ΕΜΠΟΡΙΚΗ ανταποκρινόμενη στις ολοένα αυξανόμενες ανάγκες του Έλληνα καταναλωτή, δημιούργησε μία ολοκληρωμένη σειρά 5 Unit Linked προϊόντων με την επωνυμία Star Life, καθένα από τα οποία απευθύνεται σε διαφορετικό κοινό και εξυπηρετεί διαφορετικές ανάγκες. Η μέχρι τώρα ανταπόκριση του κοινού στα νέα αυτά προϊόντα τα καθιστά ιδιαίτερα πετυχημένα.

Τέλος, η METROLIFE - ΕΜΠΟΡΙΚΗ επενδύοντας στη συνεχή αναβάθμιση των παρεχόμενων υπηρεσιών της δημιούργησε μια εξειδικευμένη υπηρεσία, το Metrolife Investment Planning, το οποίο αφενός στοχεύει στην οριζόντια ανάπτυξη των υπηρεσιών του ομίλου και αφετέρου στη δημιουργία εξειδικευμένων συμβούλων που θα

είναι ικανοί να εντοπίζουν και να αναλύουν σφαιρικά τις ανάγκες του πελάτη και θα τον καθιστούν ικανό να παίρνει «έξυπνες αποφάσεις» για το μέλλον του. Σημειώνεται ότι η METROLIFE - ΕΜΠΟΡΙΚΗ είναι η πρώτη εταιρία-μέλος του FPA (Παγκόσμιος Σύνδεσμος του Financial Planning) στην Ελλάδα.

ΦΟΙΝΙΞ ΑΣΦΑΛΕΙΞ

Αύξηση κατά 16,85% σημείωσε η παραγωγή ασφαλιστρών του ΦΟΙΝΙΚΑ το πρώτο τρίμηνο του 2000 σε σύγκριση με το αντίστοιχο διάστημα του 1999. Συγκεκριμένα, η παραγωγή ασφαλιστρών έφθασε τα 9,5 δισ. δρχ. έναντι 8 δισ. δρχ. το 1999, ενώ κύριο χαρακτηριστικό αυτής της δραστηριοποίησης της

εταιρίας που της προσδίδει αυξημένα ποιοτικά χαρακτηριστικά σε σχέση με τον ανταγωνισμό, είναι ότι πραγματοποιείται σε κλάδους εκτός της Αστικής Ευθύνης Αυτοκινήτου, γεγονός που αποδεικνύει ότι η πορεία του ΦΟΙΝΙΚΑ εξελίσσεται σύμφωνα με το στρατηγικό στόχο που έχει θέσει η διοίκησή του για έλεγχο της σύνθεσης του χαρτοφυλακίου. Σημειώνεται ότι τα αποτελέσματα του α' 3μήνου του 2000 πέρα από την αύξηση της παραγωγής χαρακτηρίζονται και από βελτίωση του τεχνικού αποτελέσματος. Όσον αφορά στην υστέρηση στα έσοδα από επενδύσεις, αυτή οφείλεται στο γενικότερο αρνητικό κλίμα της χρηματαγοράς κατά το εν λόγω χρονικό διάστημα. Επίσης θα πρέπει να τονισθεί ότι η βελτίωση που έγινε το 1999 στο τεχνικό αποτέλεσμα των κλάδων εκτός Αστικής Ευθύνης Αυτοκινήτου, πραγματοποιή-

θηκε παρά τον καταστροφικό σεισμό του Σεπτεμβρίου 1999, ο οποίος είχε έντονο αντίκτυπο στις εργασίες του ασφαλιστικού κλάδου. Παράλληλα γνωστοποιείται ότι την περσινή χρονιά η αποδοτικότητα των ιδίων κεφαλαίων του ΦΟΙΝΙΚΑ υπερέβη την ανώτερη τιμή της αγοράς φθάνοντας το 10,55% έναντι 0,36% που ήταν το 1994, ενώ το περιθώριο κέρδους της εταιρίας υπερέβη το χρόνο που πέρασε αισθητά αυτό του ανταγωνισμού, φθάνοντας το 1999 το 4,66% έναντι 0,32% που ήταν το 1994. Τέλος, όσον αφορά στο μέρισμα για το 1999 αυτό θα ανέλθει στις 100 δρχ. ανά μετοχή έναντι 30 δρχ. το 1998. Όσον αφορά στην υλοποίηση των σχεδίων της εταιρίας για το 2000 αυτά έχουν ως εξής:

- Ολοκληρώθηκε η δημιουργία της θυγατρικής εταιρίας «ΦΟΙΝΙΞ - Διαμεσολαβητικών Υπηρεσιών Α.Ε.» με αντικείμενο την προώθηση συγκεκριμένων προϊόντων της Εμπορικής Τράπεζας μέσω των πωλητών και του Ελεύθερου Πρακτορειακού Δικτύου του ΦΟΙΝΙΚΑ. Η έναρξη εργασιών της εταιρίας αναμένεται από την 1η Ιουλίου 2000.
- Η θυγατρική εταιρία ΦΟΙΝΙΞ - Πιστώσεων και Εγγυήσεων Α.Ε. κατά το έτος 1999, μετά την ιδιαίτερα αναπτυξιακή πορεία και κερδοφορία που παρουσίασε, θα προχωρήσει κατά τη διάρκεια του τρέχοντος έτους στη δημιουργία αυτόνομου δικτύου πωλήσεων κατάλληλου για την ανάπτυξη των εξειδικευμένων προϊόντων της εταιρίας αυτής.
- Ο ΦΟΙΝΙΚΑΣ μελετά την επαναδραστηριοποίησή του στην Κύπρο με εξειδικευμένα προϊόντα όπως οι Πιστώσεις, Μεγάλα Τεχνικά Έργα και οι Βιομηχανικοί και Τουριστικοί Κίνδυνοι.
- Μέχρι το τέλος του τρέχοντος έτους αναμένεται να έχει ολοκληρωθεί η εφαρμογή του Μηχανογραφικού Συστήματος ALICE στον κλάδο Αυτοκινήτου, γεγονός που θα επιτρέπει μία ουσιαστικότερη παραμετρική τιμολόγηση στον κλάδο αυτό.
- Ο αριθμός του προσωπικού της εταιρίας παραμένει σταθερός παρά την αύξηση της παραγωγής και την επέκταση των δραστηριοτήτων του.
- Τέλος, ο ΦΟΙΝΙΚΑΣ είναι η εταιρία που πρωτοστατεί στην ελληνο-τουρκική συνεργασία, όσον αφορά στο ασφαλιστικό της περιεχόμενο. ■



“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.

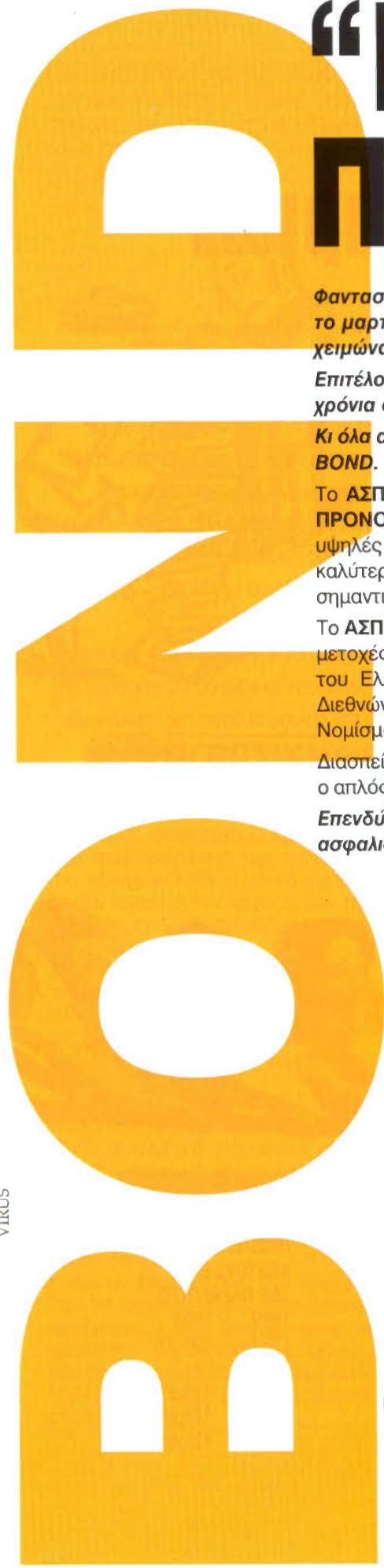
Κι όλα αυτά χάρη στην προνοητικότητα σας, ν' αγοράσετε πριν από χρόνια, μερίδια του ΑΣΠΙΣ BOND.

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

Το ΑΣΠΙΣ BOND ανήκει στη νέα γενιά των UNIT-LINKED προϊόντων και επενδύει σε: επιλεγμένες μετοχές του Χρηματιστηρίου Αξιών Αθηνών ή Διεθνών Χρηματιστηρίων, Ομόλογα ή Ομολογίες του Ελληνικού Κράτους ή Κρατών-μελών της Ευρωπαϊκής Ένωσης, 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...



από την



ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ

Γενικά έξοδα ασφαλιστικών εταιριών

Γνωρίζουμε ότι τα γενικά έξοδα των Ασφαλιστικών εταιριών θα παίξουν σημαντικό ρόλο στην παραπέρα πορεία τους και την επιβίωσή τους στη μελλοντική παγκοσμιοποιημένη αγορά. Γενικώς η ελληνική αγορά πάσχει σ' αυτό τον τομέα. Τα γενικά έξοδα είναι πολύ υψηλά σε σχέση με το μέσο όρο προηγμένων ασφαλιστικών χωρών και κινούνται σε επίπεδα διπλάσια και τριπλάσια από τα παραδεκτά. Ο ανταγωνισμός στις επενδύσεις και το σχεδιασμό προϊόντων θα είναι πολύ σκληρός και αποφασιστικός. Πώς θα ανταγωνιστούν οι ασφαλιστικές τις "άλλες λύσεις" που έχουν για τα "οικονομικά" τους οι πελάτες; Χωρίς να μπορούμε σε πολλές λεπτομέρειες με αυτό μας το ρεπορτάζ, θέτουμε το ζήτημα. Δεν είναι ώρα να μπορούμε σε σκληρές τοποθετήσεις. Επιθυμούμε οι ασφαλιστικές εταιρίες (από τον κλητήρα ως το γενικό διευθυντή) να δουν το θέμα ως ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑ. Μας αρκεί. Άλλωστε, το ΝΑΙ στηρίζει τον κλάδο και δεν επιθυμεί

να παραθέσει τώρα πίνακες συγκριτικούς. Το πρόβλημα θέτουμε, και οι αρμόδιοι ξέρουν καλά τι πρέπει να κάνουν. Αναφέρουμε το θέμα σε σχέση με 4 ασφαλιστικές σαν έναν οδηγό που βοηθά να το δούμε καλύτερα. Έτσι με αυξημένα κέρδη απ' τις επενδύσεις τους αντισταθμίζουν το υψηλό κόστος των ασφαλιστικών εργασιών τους η Εθνική Ασφαλιστική, η Interamerican Ζωής, ο Φοίνικας και η Metrolife - Εμπορική, όπως προκύπτει απ' τους ισολογισμούς της χρήσης 1999 που έχουν ήδη δημοσιεύσει οι συγκεκριμένες εταιρίες. Σύμφωνα με τα στοιχεία των ισολογισμών και οι τέσσερις ασφαλιστικές εταιρίες αύξησαν το κόστος ως ποσοστό επί της παραγωγής παρά την επίσης αύξηση της παραγωγής τους, παρουσιάζουν όμως κερδοφόρους ισολογισμούς αφού καλύπτουν τα έξοδα απ' τα κέρδη που εμφανίζουν οι επενδύσεις.



Ενώ αυτή είναι η μερική εικόνα που προκύπτει απ' τους ισολογισμούς των ασφαλιστικών εταιριών, υποβάλαμε σχετικό ερώτημα σε ασφαλιστικές εταιρίες για το ύψος του ποσοστού των γενικών εξόδων τους και κατά πόσο αυτό επηρεάζει την πολιτική που ακολουθούν στις επενδύσεις και λάβαμε τις εξής απαντήσεις:



Η Αγροτική Ασφαλιστική με την προσπάθεια αναδιοργάνωσης των υπηρεσιών της, πέτυχε το 1999 τα γενικά της έξοδα σαν ποσοστό των ασφαλιστρών της να φτάσει στο 31% από 40% των προηγούμενων χρόνων. Το πενταετές αναπτυξιακό πρόγραμμα της εταιρίας προβλέπει ότι το 2002 το ποσοστό αυτό θα φτάσει το 21% λόγω της αύξησης της παραγωγής, των οικονομικών κλίμακας και της συγκράτησης των ελαστικών δαπανών. Η διάκριση των γενικών εξόδων σε οργανικά - ανόργανα, σε σταθερά - μεταβλητά, σε ελαστικά - ανελαστικά, καθώς επίσης η σχέση μεταξύ τους και η επίσημη μεταβολή τους προσδιορίζουν την προσπάθεια που καταβάλλουν αλλά και τη σημασία που δίνουν οι εταιρίες σ' αυτόν τον τομέα. Υπάρχουν δαπάνες που δεν επηρεάζουν τις ταμιακές εκροές (αποσβέσεις, προβλέψεις κ.λπ.). Σίγουρα όμως οι αστάθμητοι παράγοντες της αγοράς, όσο σωστό χρονοπρογραμματισμό κι αν διαθέτει κάθε εταιρία, έχουν επίπτωση στις επενδύσεις.



Τα τελευταία χρόνια καταβλήθηκε μια συντονισμένη προσπάθεια μείωσης των γενικών εξόδων (εκτός προμηθειών) της AIG Greece και του Ασφαλιστικού Συγκροτήματος Κανελλόπουλος - Αδαμαντιάδης σε ποσοστό κάτω του 20% στην παραγωγή καθαρών ασφαλιστρών. Στόχος της εταιρίας είναι να φέρει το ποσοστό εξόδων στο 18% μέσα στο 2001.

Οι άξονες πάνω στους οποίους στηρίζεται η προσπάθεια αυτή είναι: η όσο το δυνατόν ορθολογική διαμόρφωση των δαπανών με βάση τον ετήσιο προϋπολογισμό, η εξασφάλιση της μεγαλύτερης δυνατής ανταποδοτικότητας για την κάθε δαπάνη, η αυτοματοποίηση και τυποποίηση των διαδικασιών και η εφαρμογή νέων τεχνολογιών. Η επενδυτική πολιτική της εταιρίας δεν επηρεάζεται ιδιαίτερα απ' τα γενικά έξοδα και έχει ως κριτήρια τη σχέση απόδοσης - ρίσκου, την ποιότητα της επένδυσης, την υποστήριξη μέσω της επένδυσης των καταγραμμένων επιχειρησιακών στόχων και τη δυνατότητα ρευστοποίησης της επένδυσης ανά πάσα στιγμή.

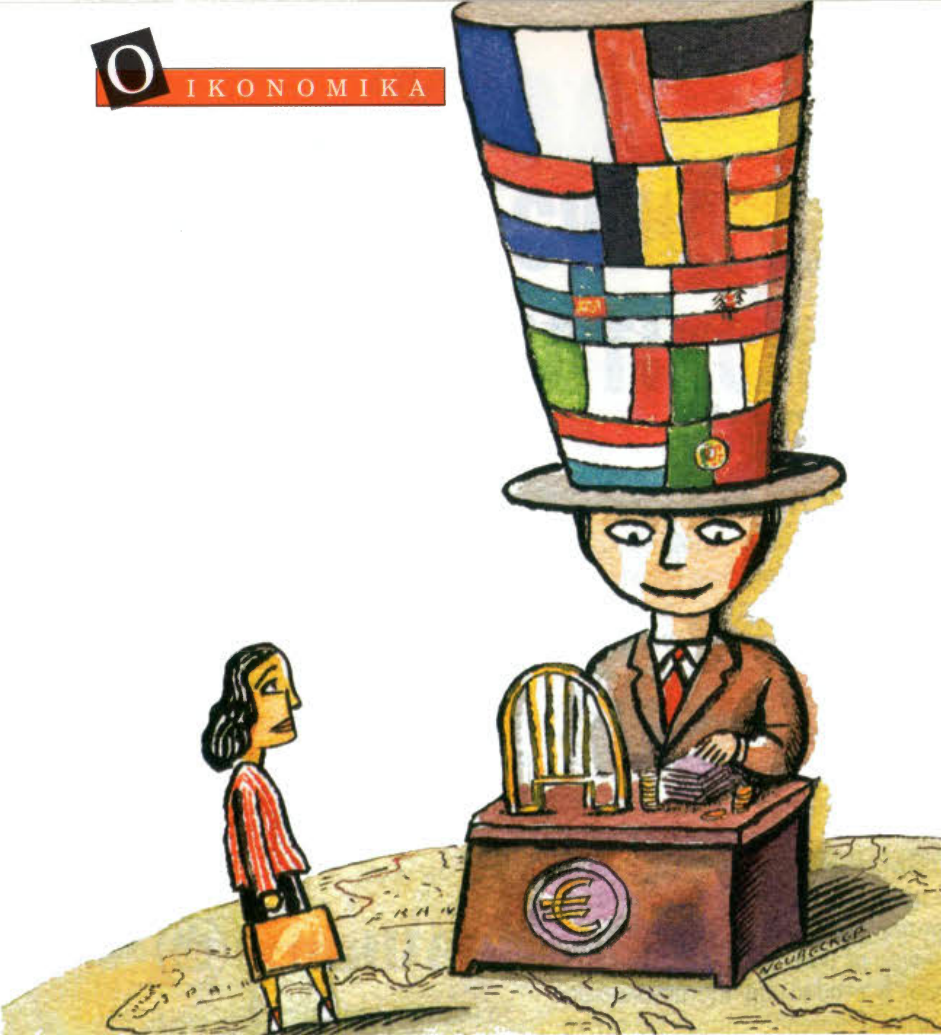


Το ποσοστό (επί καταχωρημένων ασφαλιστρών) των γενικών εξόδων του Ομίλου των Εταιριών της κατά την οικονομική χρήση 1999 ήταν 20,1% για την Allianz Ασφαλιστική Εταιρία Ζωής και 15,2% για την Allianz Εταιρία Γενικών Ασφαλίσεων. Η πολιτική των επενδύσεων επηρεάζεται έμμεσα και όχι άμεσα απ' το ύψος των εξόδων και γενικότερα από την καλή ή κακή πορεία του συνολικού τεχνικού αποτελέσματος. Απ' την άλλη πλευρά υπάρχουν και οι εξωγενείς παράγοντες όπως η πορεία του Χρηματιστηρίου, η τάση της υπόλοιπης αγοράς κ.ά.



ΚΟΣΤΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΡΓΑΣΙΩΝ

ΕΤΑΙΡΙΑ	ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ		ΕΜΜΕΣΟ ΚΑΙ ΑΜΕΣΟ ΚΟΣΤΟΣ		ΠΟΣΟΣΤΟ ΚΟΣΤΟΥΣ ΕΠΙ ΤΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ	
	1999	1998	1999	1998	1999	1998
ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ	155.948,2	124.677,1	218.083,9	163.520,9	139,8%	131,2%
INTERAMERICAN	109.260,7	66.175,8	169.792,4	85.270,9	155,4%	128,9%
ΦΟΙΝΙΞ	37.593,5	31.824,8	50.487,3	40.929	134,4%	128,6%
METROLIFE	17.469,4	12.768,9	26.399,9	16.269,7	151,7%	127,5%



ριοριστεί στο 15%. Όσον αφορά στο δεύτερο ερώτημα υποστηρίζεται ότι τα παραπάνω ποσοστά δεν επηρεάζουν σημαντικά την πολιτική επενδύσεων που ακολουθεί η εταιρία, γιατί απ' τη μία πλευρά προσανατολίζεται προς τις χρηματοοικονομικές επενδύσεις οι οποίες με καλή διαχείριση έχουν καλές αποδόσεις και κατά δεύτερον, ο δείκτης των γενικών εξόδων δεν είναι και ο υψηλότερος στην ασφαλιστική αγορά. Πάντως, η εταιρία επιδιώκει τη σταθερή μείωση των γενικών εξόδων της προκειμένου να βελτιωθεί η κερδοφορία της προς όφελος της κεφαλαιακής βάσης της δεδομένου ότι τα κέρδη της δεν διανέμονται στους μετόχους αλλά παραμένουν στην εταιρία με ό,τι θετικό αυτό συνεπάγεται.



Nationale-Nederlanden

Σύμφωνα με τα στοιχεία των οικονομικών καταστάσεων του έτους 1999 προκύπτουν τα εξής στοιχεία:

Ο δείκτης των γενικών εξόδων διαμορφώθηκε σε ποσοστό 14,95% με γενικά έξοδα (χωρίς αποσβέσεις παγίων) 7.486.127.042 δρχ. και έσοδα ασφαλιστικών εργασιών 50.058.500.326 δρχ.

Η διάρθρωση και η επιλογή των επενδύσεων καθορίζονται από σχετικό mission statement το οποίο έχει προσαρμοσθεί μεταξύ της εταιρίας και των Ολλανδών μετόχων. Έτσι, τα γενικά έξοδα επηρεάζουν μόνο το ύψος των επενδυσόμενων κεφαλαίων. ■

Η επενδυτική πολιτική της εταιρίας χαράζεται με στόχο τη βελτιστοποίηση της σχέσεως κινδύνου προς προσδοκώμενη απόδοση με μεσομακροπρόθεσμο χρονικό ορίζοντα. Ως εκ τούτου δεν επηρεάζεται από τα διοικητικά έξοδα της εταιρίας, αλλά από τη φύση των υποχρεώσεών μας προς τους ασφαλισμένους και από την εκάστοτε συγκυρία στις αγορές κεφαλαίων και χρήματος.

Alico AIG Life

Ο δείκτης γενικών εξόδων της εταιρίας για το 1999 διαμόρφωσε ποσοστό 7,46%, επιτρέποντάς της να επενδύσει μεγαλύτερο ποσό του ασφαλιστρού για λογαριασμό των πελατών της, με αποτέλεσμα τη μεγαλύτερη αποθεματοποίηση για λογαριασμό της.



ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Η Alpha Ασφαλιστική κατόπιν της σύμπλευσής της με την Εμπορική και Ελληνοβρετανική, παρουσιάζει ποσοστό γενικών εξόδων περίπου 25,5%.

COMMERCIAL UNION Life

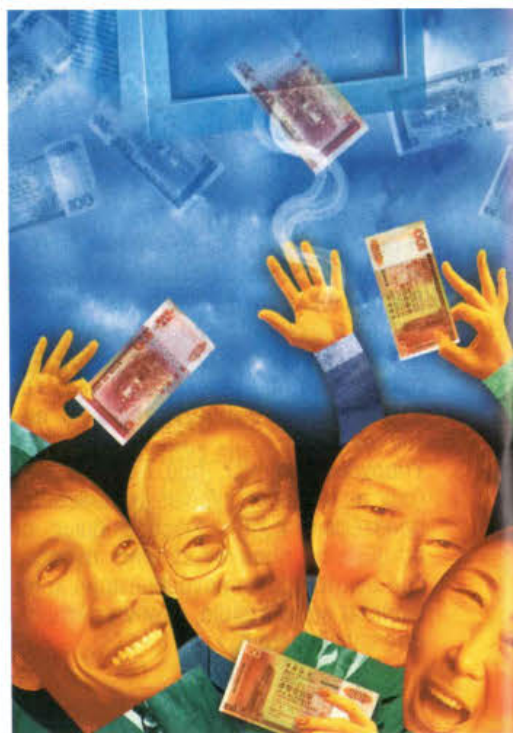
Το ποσοστό των συνολικών γενικών εξόδων της εταιρίας ανέρχεται σε 19% επί των εγγεγραμμένων ασφαλιστρών. Σ' αυτά τα έξοδα περιλαμβάνονται τα άμεσα και έμμεσα κόστη.

INTERAMERICAN

Το ποσοστό των γενικών εξόδων της εταιρίας σε σχέση με τα έσοδα των ασφαλιστικών εργασιών για το έτος 1999 ανήλθε σε 22,6% έναντι ποσοστού 26,3% για το έτος 1998. Το συγκεκριμένο ποσοστό δεν αποτελεί για την εταιρία παράγοντα που επηρεάζει την πολιτική επενδύσεων.

INTERNATIONAL LIFE

Το ποσοστό γενικών εξόδων της εταιρίας κατά το έτος 1999 διαμορφώθηκε στο 18% επί των εσόδων από ασφαλιστικές εργασίες (Ασφάλιστρα και Δικαιώματα) με επιπλέον 3% αποσβέσεις πάγιου εξοπλισμού. Για το έτος 2000 η εταιρία προβλέπει ότι το παραπάνω ποσοστό γενικών εξόδων θα πε-



**Ο ΜΟΝΟΣ ΛΟΓΟΣ ΓΙΑ ΝΑ ΦΥΓΕΙ
ΕΝΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ ΑΠΟ ΤΗΝ ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ
ΕΙΝΑΙ ΝΑ ΠΑΕΙ...
ΔΙΑΚΟΠΕΣ!**

Οι παροχές της Ευρωπαϊκής Πίστης προς τους συνεργάτες της συνιστούν τον ουσιαστικό λόγο για την σταθερή παραμονή τους σε αυτήν : η πλήρης εξασφάλιση του χαρτοφυλακίου τους όχι μόνον για όσο χρόνο προσφέρουν τις υπηρεσίες τους, αλλά και μετά. Η υψηλή αντίληψη υπηρεσιών που περιλαμβάνεται στις λέξεις "Πληρώνει Αμέσως". Η ευρύτητα, η ποιότητα και οι τιμές των "προϊόντων" της. Η ποιότητα και το ύψος των αμοιβών. Η παρεχόμενη εκπαίδευση. Η δυνατότητα συμμετοχής τους στο κεφάλαιο της Εταιρίας και στους μηχανισμούς αποφάσεων.

Όλα αυτά δεν είναι παρά μόνο η αρχή στην ολοκληρωμένη και συνεχή υποστήριξη που προσφέρει η Ευρωπαϊκή Πίστη στους συνεργάτες της. Ο δείκτης κινητικότητας προς τον ανταγωνισμό (μόλις 1%) επιβεβαιώνει ότι ο μόνος ελκυστικός ανταγωνιστικός προορισμός προς τον οποίο μετακινούνται οι ασφαλιστές της Ευρωπαϊκής Πίστης είναι μάλλον η ... Jamaica !



ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ

Πληρώνει αμέσως!

Επενδυτική στρατηγική για ασφαλιστές Παντός καιρού

Του Αντώνη Χονδρονίκου*

Τα Αμοιβαία Κεφάλαια μπορούν να αποτελέσουν ένα πολύ καλό εργαλείο άσκησης διαχείρισης χαρτοφυλακίου για έναν επενδυτή, ο οποίος: Μπορεί να προχωρά σε αγορές μεριδίων Μετοχικών Αμοιβαίων Κεφαλαίων όταν εκτιμά ότι η χρηματιστηριακή αγορά έχει περιθώρια ανόδου και σε πωλήσεις μεριδίων Μετοχικών Αμοιβαίων Κεφαλαίων όταν πιστεύει ότι θα ακολουθήσει πτώση των τιμών των μετοχών.

Μπορεί να αποκτήσει –με τη βοήθεια του χρηματοοικονομικού του συμβούλου– ένα συνδυασμό Αμοιβαίων Κεφαλαίων διαφόρων κατηγοριών, δημιουργώντας έτσι ένα συνολικό χαρτοφυλάκιο μεριδίων Αμοιβαίων Κεφαλαίων που να συνάδουν με την επενδυτική του φιλοσοφία, να εξυπηρετούν τις ανάγκες του και να του προσφέρουν μια ικανοποιητική σχέση κινδύνου-προσδοκώμενης απόδοσης. Μπορεί να εφαρμόζει σειρά επενδυτικών τακτικών διαχείρισης χαρτοφυλακίου, όπως η πολιτική σταθερών αναλογιών (constant ratio planning), η τακτική του μουαγιέν κ.λπ.

Αν πιστεύετε ότι έχετε την ικανότητα να εκτιμάτε με σχετική επιτυχία τη μεσοπρόθεσμη τάση της χρηματιστηριακής αγοράς, τότε τα Αμοιβαία Κεφάλαια μπορούν να γίνουν για σας ένα χρησιμότερο όχημα για να αποκομίσετε πολύ σημαντικά κέρδη.

Εάν για παράδειγμα τοποθετήσετε τα κεφάλαιά σας σε ένα Μετοχικό Αμοιβαίο Κεφάλαιο, η ιστορία –σε όλες τις αγορές του κόσμου– έχει αποδείξει ότι οι αποδόσεις που θα αποκομίσετε θα είναι –μακροπρόθεσμα– κατά πολύ υψηλότερες από τις επενδύσεις χωρίς κίνδυνο, όπως οι τίτλοι του δημοσίου. Αν πάρουμε το παράδειγμα της Ελλάδας κατά τη δεκαετία του 1990, εύκολα αντιλαμβάνεται κάποιος ότι ο Γενικός Δείκτης του Χ.Α.Α. επιταπλάσιαστηκε και απέφερε αποδόσεις στους επενδυτές, σαφώς υψηλότερες από τους τίτλους του δημοσίου. Πλην όμως, κατά τη δεκαετία αυτή, για αρκετά μεγάλα διαστήματα (π.χ. 1991-1992, ή επίσης 1995-1996 κ.λπ.) η πορεία του χρηματιστηρίου ήταν

πτωτική και μάλιστα - ορισμένες φορές - ιδιαίτερα πτωτική. Γίνεται λοιπόν φανερό ότι εάν ένας επενδυτής προέβλεπε τις πτωτικές μεσοπρόθεσμες τάσεις του Γενικού Δείκτη, θα μπορούσε κατά τη διάρκεια των τάσεων αυτών να έχει μετατρέψει το Μετοχικό του Αμοιβαίο Κεφάλαιο σε Μικτό ή ακόμη και σε Ομολογιακό και έτσι θα επιτύγχανε σαφώς υψηλότερες αποδόσεις σε σχέση με το Μετοχικό Αμοιβαίο του Κεφάλαιο.

Το να προβλέψει όμως κάποιος –και μάλιστα με σχετική ασφάλεια– το πότε ξεκινά ή τελειώνει μια μεσοπρόθεσμη πτωτική ή ανοδική τάση των χρηματιστηριακών τιμών, δεν είναι καθόλου εύκολη υπόθεση. Εμπεριέχει μάλιστα σημαντικό επενδυτικό κίνδυνο και βέβαια κόστη εισόδου και εξόδου στα Μετοχικά Αμοιβαία Κεφάλαια. Υπάρχει λοιπόν μια **προσδοκώμενη απόδοση από την ενεργητική διαχείριση μέσω Αμοιβαίων Κεφαλαίων, πλην όμως υπάρχει και επενδυτικός κίνδυνος**. Απαιτείται λοιπόν **διαχείριση του κινδύνου, μέσω συγκεκριμένων επενδυτικών τακτικών**. Σε δύο από αυτές –στην τακτική των σταθερών αναλογιών και την τακτική του Μουαγιέν– θα αναφερθούμε παρακάτω.

Τακτική Σταθερών Αναλογιών

Μέσω αυτής της τακτικής, ο επενδυτής διατηρεί μια **σταθερή αναλογία στο χαρτοφυλάκιο του μεταξύ των διάφορων κατηγοριών Αμοιβαίων Κεφαλαίων**, αναλογία που ταιριάζει στον επενδυτικό τύπο του συγκεκριμένου επενδυτή. Π.χ. αν ένας επενδυτής που έχει μακροπρόθεσμο ορίζοντα, επιθυμεί να αναλάβει κινδύνους προκειμένου να επιτύχει υψηλότερες αποδόσεις, διαθέτει ικανοποιητική ρευστότητα και δεν προτίθεται να ρευστοποιήσει στο ορατό μέλλον τα κεφάλαιά του, προκειμένου να χρηματοδοτήσει κάποια συγκεκριμένη ανάγκη του, τότε ο **επενδυτικός τύπος** θα σύστηνε: σε Μετοχικά Αμοιβαία Κεφάλαια να τοποθετηθεί το 70% του συνολικού του χαρτοφυλακίου, σε Ομολογιακά Αμοιβαία το 20% του συνολικού του

χαρτοφυλακίου και το υπόλοιπο 10% σε Ειδικού Τύπου Αμοιβαία Κεφάλαια. Έτσι λοιπόν, ο συγκεκριμένος επενδυτής που διαθέτει χαρτοφυλάκιο ύψους 200 εκατ. δραχμών, τοποθετεί σήμερα σε Μετοχικά Αμοιβαία 140 εκατ. (70%), σε Ομολογιακά Αμοιβαία 40 εκατ. (το 20%) και σε Ειδικού Τύπου Αμοιβαία 20 εκατ. δραχμές (το 10% του χαρτοφυλακίου).

Σύμφωνα με τη μέθοδο αυτή, ο επενδυτής πρέπει να εξετάζει κατά τακτά χρονικά διαστήματα την απόδοση των επενδύσεών του (π.χ. κάθε τρίμηνο), να ελέγχει την αποτίμηση των μεριδίων του και να προβαίνει στις αγοραπωλησίες εκείνες που θα ξαναφέρουν την αναλογία μεταξύ των κατηγοριών των Αμοιβαίων Κεφαλαίων του στα επίπεδα που απαιτεί ο επενδυτικός του τύπος.

Για παράδειγμα, εάν ο προηγούμενος επενδυτής μετά την πάροδο του τριμήνου δει την αποτίμηση του Μετοχικού του Αμοιβαίου στα 185 εκατ., του Ομολογιακού του στα 41 εκατ. και του Ειδικού Τύπου στα 24 εκατ., δηλαδή δει το σύνολο του χαρτοφυλακίου του στα 250 εκατ., εκ των οποίων το Μετοχικό συμμετέχει με 74%, το Ομολογιακό με 16,4% και το Ειδικού Τύπου με 9,6%, τότε πρέπει:

- Να πουλήσει τόσα μερίδια του Μετοχικού του Αμοιβαίου Κεφαλαίου, έτσι ώστε το ποσοστό του να μειωθεί από το 74% στο 70%. Δηλαδή πρέπει να ρευστοποιήσει μερίδια αξίας 10 εκατ. δραχμών και έτσι η θέση του στο Μετοχικό να διαμορφωθεί στα 175 εκατ. (το 70% των 250 εκατ. δραχμών).

- Να αγοράσει τόσα μερίδια του Ομολογιακού του Αμοιβαίου Κεφαλαίου, έτσι ώστε το ποσοστό του να αυξηθεί από το 16,4% στο 20%. Δηλαδή πρέπει να αγοράσει μερίδια αξίας 9 εκατ. δραχμών και έτσι η θέση του στο Ομολογιακό να διαμορφωθεί στα 50 εκατ. (το 20% των 250 εκατ. δραχμών).

- Να αγοράσει τόσα μερίδια του Ειδικού Τύπου Αμοιβαίου Κεφαλαίου, έτσι ώστε το ποσοστό του να αυξηθεί από το 9,6% στο 10%. Δηλαδή πρέπει να αγοράσει μερίδια αξίας 1 εκατ. δραχμών και έτσι η θέση του στο Ομο-

Εξασφάλιση και Επένδυση για το Μέλλον που ονειρεύεστε



INTESTA ARIENS

GENERALI Viva

Το νέο, ευέλικτο πρόγραμμα εξασφάλισης και επένδυσης, με τη σιγουριά της Generali Life. Μία Επιλογή Ζωής για εσάς που αποφασίζετε σήμερα, για το Μέλλον που σας αξίζει. Το Generali Viva μετατρέπει τις αποταμιεύσεις σας σε δυναμικές επενδύσεις. Το Generali Viva προσαρμόζεται συνεχώς στις προσωπικές σας ανάγκες χάρη στην ευελιξία που διαθέτει.

Επιλέγοντας Generali Viva εξασφαλίζετε :

- Ολοκληρωμένη ασφαλιστική προστασία
- Ευελιξία με δυνατότητα μεταβολής της κάλυψης ανά πάσα στιγμή
- Προσωπική επιλογή επένδυσης σε Εσωτερικά Μεταβλητά Κεφάλαια
- Απόλυτη διαφάνεια
- Κάλυψη όλων των ασφαλιστικών αναγκών της οικογένειάς σας

Για περισσότερες πληροφορίες, επικοινωνήστε σήμερα με τον Ασφαλιστικό σας Σύμβουλο.



GENERALI LIFE

www.generaligr

λογιακό να διαμορφωθεί στα 25 εκατ. (το 10% των 250 εκατ. δραχμών).

Αυτή την τακτική πρέπει να εφαρμόζει κάθε τρίμηνο, έτσι ώστε να διατηρεί την αναλογία των Αμοιβαίων Κεφαλαίων σε 70%, 20% και 10%. Μέσω αυτής της επενδυτικής τακτικής, επιτυγχάνει:

- Να επενδύει με βάση τον επενδυτικό του τύπο και όχι με βάση τις παρορμήσεις της αγοράς και την ψυχολογία της μάζας.

- Να αγοράζει Μετοχικά Αμοιβαία Κεφάλαια όταν οι τιμές των μετοχών υποχωρούν, άρα όταν γίνονται φθηνότερες. Τίθεται δηλαδή σε ισχύ το χρηματιστηριακό ρητό: «αγόραζε φτηνά και πούλα χαμηλά».

- Να περιορίζει τον επενδυτικό κίνδυνο καθώς, όσο ανεβαίνουν οι χρηματιστηριακές τιμές, τόσο ο επενδυτής: 1) «κλειδώνει» μεγαλύτερο μέρος των κερδών του, 2) περιορίζει τον επενδυτικό του κίνδυνο. Στα μειονεκτήματα της μεθόδου αυτής είναι ότι περιορίζεται τα κέρδη σε μια παρατεταμένη διάρκεια ανόδου των τιμών των μετοχών.

Ενδείκνυται ιδιαίτερα η χρήση της τακτικής των σταθερών αναλογιών σε περιόδους «πλάγιας μετακίνησης» του Γενικού Δείκτη, δηλαδή σε περιπτώσεις όπου ο Γενικός Δείκτης κινείται νευρικά χωρίς συγκεκριμένη κατεύθυνση.

Τακτική Μουαγιέν

Η τακτική του Μουαγιέν οδηγεί στην τοποθέτηση ενός **συγκεκριμένου ποσού στο Μετοχικό Αμοιβαίο Κεφάλαιο κατά τακτά χρονικά διαστήματα**, σε περίπτωση που η τιμή του μεριδίου του Μετοχικού Αμοιβαίου είναι πτωτική. Για παράδειγμα, ένας επενδυτής με μερίδια Μετοχικού Αμοιβαίου Κεφαλαίου ύψους 100 εκατ. δραχμών που πιστεύει στη μεσομακροπρόθεσμη άνοδο του Γενικού Δείκτη του χρηματιστηρίου και βλέπει την αξία του Αμοιβαίου του Κεφαλαίου να υποχωρεί, αγοράζει κάθε μήνα μερίδια ύψους π.χ. 10 εκατ. δραχμών, με στόχο να επιτύχει μεγαλύτερη απόδοση.

Ο επενδυτής που τον Ιανουάριο διέθεσε 100 εκατ. και αγόρασε 10.000 μερίδια ενός Μετοχικού Αμοιβαίου Κεφαλαίου, βλέπει τον επόμενο μήνα την τιμή του μεριδίου του συγκεκριμένου Αμοιβαίου Κεφαλαίου να υποχωρεί στις 9.000 δραχμές και επενδύει τότε άλλα 10 εκατ. αγοράζοντας επιπλέον 1.111 μερίδια του συγκεκριμένου Αμοιβαίου Κεφαλαίου. Με την κίνηση αυτή μείωσε το μέσο (ανά μερίδιο) κόστος κτήσης στις 9.900 δραχμές και υποχρεώθηκε σε αρνητική απόδοση -9,1%.

Ανάλογη ήταν η συμπεριφορά του επενδυτή κατά τους μήνες Μάρτιο και Απρίλιο, με αποτέλεσμα τον Απρίλιο να έχει επενδύσει συνολικά 130 εκατ. δραχμές, να έχει αυξήσει τα

Η ΤΕΧΝΙΚΗ ΤΟΥ ΜΟΥΑΓΙΕΝ

Απόδοση	Επένδυση	Τιμή Μεριδίου	Μερίδια	Μέσο Κόστος
Ιανουάριος	100.000.000	10.000	10.000 10.000	0%
Φεβ/ριος	10.000.000	9.000	11.111 9.900	-9,1%
Μάρτιος	10.000.000	8.000	12.361 9.708	-17,6%
Απρίλιος	10.000.000	7.000	13.790 9.427	-25,8%
Μάιος	0	12.000	13.790 9.427	+27,3%

μερίδια του στα 13.790, να έχει μειώσει το μέσο κόστος ανά μερίδιο στις 9.427 δραχμές και να έχει υποχρεωθεί σε αρνητική απόδοση -25,8%.

Ο επενδυτής δικαιώνεται για τις προβλέψεις του το Μάιο, όταν η άνοδος του Γενικού Δείκτη του χρηματιστηρίου ανεβάζει την τιμή του μεριδίου στις 12.000 δραχμές. Τι πέτυχε ο επενδυτής; 1) Θετική απόδοση της τάξης του 27,3%, αρκετά υψηλότερη από το 20% (12.000/10.000) που θα πετύχαινε ο επενδυτής που δεν θα χρησιμοποιούσε τη μέθοδο του Μουαγιέν. 2) Δραχμική απόδοση 35,5 εκατ. δραχμών, κατά 77,5% υψηλότερη από την απόδοση που δεν χρησιμοποίησε τη μέθοδο του Μουαγιέν, καθώς ο επενδυτής που χρησιμοποίησε τη μέθοδο του Μουαγιέν τοποθέτησε 130 εκατ. δραχμές και όχι 100 εκατ. δραχμές.

Εταιρίες Επενδύσεων Χαρτοφυλακίου: Συμφέρεi να επενδύσουμε και σε ποια;

Πολλοί είναι οι επενδυτές που ρωτούν να μάθουν εάν τους συμφέρει να αγοράσουν μετοχές σε μια Εταιρία Επενδύσεων Χαρτοφυλακίου, ή επίσης το κριτήριο με το οποίο θα επιλέξουν μια από τις τόσες Εταιρίες Επενδύσεων Χαρτοφυλακίου που είναι εισηγμένες στο χρηματιστήριο.

Η απάντηση και στα δύο ερωτήματα έχει τρία σκέλη. Το πρώτο σκέλος –και μάλιστα το κυριότερο– αφορά στο εάν ο ίδιος ο επενδυτής εκτιμά ότι οι τιμές των μετοχών στο χρηματιστήριο είναι υποτιμημένες ή όχι. Εάν δηλαδή πιστεύει ότι το χρηματιστήριο είναι υπερτιμημένο, τότε δεν έχει κανένα λόγο να αγοράσει μετοχές μιας Εταιρίας Επενδύσεων Χαρτοφυλακίου (Ε.Ε.Χ.), γιατί το πιθανότερο είναι ότι η αξία του χαρτοφυλακίου της Ε.Ε.Χ. θα μειωθεί, άρα θα μειωθεί και η τιμή των μετοχών που αγόρασε. Μπορεί βέβαια η Επενδυτική Επιτροπή της Ε.Ε.Χ. να κάνει πολύ καλά τη δουλειά της και η πτώση να είναι σαφώς χαμηλότερη του Γενικού Δείκτη, πλην όμως όταν το χρηματιστηριακό κλίμα είναι έντονα αρνητικό δεν μπορεί παρά να επηρεαστεί αρ-

νητικά και η απόδοση της Ε.Ε.Χ.

Το δεύτερο σκέλος αφορά στο ύψος του premium ή του discount με το οποίο διαπραγματεύεται η μετοχή μιας Ε.Ε.Χ. στο χρηματιστήριο. Κάθε Ε.Ε.Χ. διαθέτει ένα χαρτοφυλάκιο επενδύσεων, η τρέχουσα αξία του οποίου (εσωτερική αξία) μεταβάλλεται καθημερινά. Εάν η εσωτερική αξία της Ε.Ε.Χ. είναι π.χ. κατά 20% χαμηλότερη από τη χρηματιστηριακή αξία της εταιρίας (συνολικός αριθμός μετοχών επί τιμή μετοχής), τότε λέμε ότι η μετοχή της Ε.Ε.Χ. διαπραγματεύεται με premium 20%, ενώ αντίθετα στην περίπτωση που η εσωτερική αξία της Ε.Ε.Χ. είναι κατά 10% υψηλότερη από τη χρηματιστηριακή αξία της εταιρίας, τότε λέμε ότι η μετοχή διαπραγματεύεται με discount 10%.

Κατά την άποψή μου, μια Ε.Ε.Χ. θα πρέπει να αγοράζεται μόνο στην περίπτωση που διατίθεται με discount, ή έστω με χαμηλό premium και αυτό για τους παρακάτω λόγους: 1) Ο μέτοχος της Ε.Ε.Χ. επιβαρύνεται (στο μέτρο που του αναλογεί) με μια σειρά εξόδων της εταιρίας, όπως ενοίκια, μισθοί Επενδυτικής Επιτροπής, λοιπά λειτουργικά έξοδα κ.λπ., έξοδα με τα οποία δεν θα επιβαρυνόταν εάν επένδυε μόνος του στο χρηματιστήριο, β) Ο μέτοχος μέσω της συμμετοχής του σε Ε.Ε.Χ. επιβαρύνεται με σαφώς χαμηλότερο κόστος συναλλαγών, καθώς μια Ε.Ε.Χ. επιβαρύνεται με μέση προμήθεια συναλλαγών της τάξεως του 0,2%, ενώ ο μικροεπενδυτής με περίπου 1%, γ) Ο μέτοχος απολαμβάνει επαγγελματική διαχείριση στα κεφάλαιά του, παράγοντας που του εξασφαλίζει μια καλή σχέση προσδοκώμενης απόδοσης και επενδυτικού κινδύνου.

Το τρίτο σκέλος της απάντησης αφορά στην εμπιστοσύνη που έχει ο επενδυτής στις ικανότητες της Επενδυτικής Επιτροπής της Ε.Ε.Χ., ή/και στον Όμιλο στον οποίο ανήκει η συγκεκριμένη Ε.Ε.Χ. Επίσης, ένα σημαντικό κριτήριο είναι οι αποδόσεις που έχει επιτύχει η Ε.Ε.Χ. κατά την τελευταία πενταετία (ή έστω τριετία) και η σύγκριση της απόδοσης αυτής με τη μέση επίδοση των υπόλοιπων εταιριών του κλάδου.

* Ο Αντώνης Χονδρονίκος είναι Γεν. Διευθυντής της Εταιρίας Συμβούλων Berkman & Barnes. ■



1911

Δ. ΑΘΗΝΑΙΟΣ
Ασφαλιστικό Συγκρότημα Α.Ε.

1 ΟΝΟΜΑ

4 ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ



11 ΤΡΙΣΕΚΑΤΟΜΜΥΡΙΑ ΔΡΑΧΜΕΣ

89 ΧΡΟΝΙΑ ΠΑΡΑΔΟΣΗΣ

Η Δ. Αθηνάιος Ασφαλιστικό συγκρότημα Α.Ε. προσφέρει από το 1911 ασφαλιστικές υπηρεσίες που καλύπτουν κάθε προσωπική ή επαγγελματική σας ανάγκη. Η 89χρονη εμπειρία μας σε συνδυασμό με τη συνεργασία μας με την ελβετική NATIONALE SUISSE, τη βρετανική ROYAL EXCHANGE, τη δανέζικη TREKRONER και την ελληνική UNITED (συνολικού ενεργητικού περίπου 11 τρις δραχμών), προσφέρει κύρος και σιγουριά σε κάθε ασφαλιστήριο συμβόλαιο που υπογράφουμε.

Λ. ΚΗΦΙΣΙΑΣ 250-254 • 152 31 ΧΑΛΑΝΔΡΙ • ΑΘΗΝΑ • ΤΗΛ 6742 411-5 • FAX 6741 826

e-mail: info@atheneos.com

Έναρξη Συστήματος Άμεσου Διακανονισμού Υλικών Ζημιών

Την άμεση εφαρμογή στην Ελλάδα της Συμφωνίας Άμεσου Διακανονισμού Υλικών Ζημιών (Σ.Α.Π.) ανακοίνωσαν στις 24 Μαΐου 2000 ο υπουργός Ανάπτυξης κ. Νίκος Χριστοδουλάκης, η υφυπουργός Ανάπτυξης κ. Μιλένα Αποστολάκη και ο πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος κ. Δημήτριος Κοντομηνάς σε κοινή συνέντευξη τύπου.

Ρεπορτάζ: Αντιγόνη Ζούντα

Το νέο σύστημα Άμεσου Διακανονισμού Υλικών Ζημιών (Σ.Α.Π.), του οποίου η εφαρμογή ξεκινά από την 1η Ιουνίου 2000, στοχεύει στην πιο άμεση και αποτελεσματική εξυπηρέτηση των ασφαλισμένων, αλλά και στη βελτίωση των παρεχόμενων υπηρεσιών από πλευράς ασφαλιστικών εταιριών, σε ό,τι αφορά στις περιπτώσεις τροχαίων ατυχημάτων. Ο Άμεσος Διακανονισμός δεν συνιστά απλώς ένα νέο σύστημα αποζημίωσης των εμπλεκόμενων οδηγών σε τροχαία ατυχήματα αλλά επιχειρεί να αλλάξει τη μέχρι σήμερα νοοτροπία των ιδίων των ασφαλισμένων στην αντιμετώπιση των περιπτώσεων αυτών. Από την πλευρά των ασφαλιστικών εταιριών γίνεται σαφές ότι ο ανταγωνισμός στην αγορά θα έγκειται πλέον και στην ποιότητα των υπηρεσιών που προσφέρουν, δεδομένου ότι αν και ο κλάδος της ασφάλισης αυτοκινήτων εξακολουθεί να θεωρείται ζημιογόνος, εντούτοις οι ασφαλιστικές εταιρίες επιδιώκουν την εξυγίανσή του και τη βελτίωση των υπηρεσιών τους προς τους πελάτες τους. Η φιλοσοφία του νέου συστήματος στηρίζεται στην αποφυγή των μέχρι σήμερα καθυστερήσεων, των τριβών και γενικότερα της τλαιπωρίας που υφίστανται οι μη υπαίτιοι οδηγοί, οι οποίοι ενεπλάκησαν σε τροχαίο ατύχημα, προκειμένου να εισπράξουν την αποζημίωση για υλικές ζημιές που δικαιούνται από την ασφαλιστική εταιρία του

υπαίτιου οδηγού. Κάτι που σε πολλές περιπτώσεις μπορεί τελικά να διευθετηθεί μετά από μήνες ή μέσω της δικαστικής οδού και με τον πλέον δαπανηρό τρόπο για αμφότερες τις εμπλεκόμενες πλευρές. Με τη χρήση του Άμεσου Διακανονισμού, κοινή συναινέσει, ο μη υπαίτιος οδηγός απαλλάσσεται από τις χρονοβόρες διαδικασίες και συναλλάσσεται μόνο με τη δική του ασφαλιστική εταιρία, από την οποία θα μπορεί πλέον να εισπράττει άμεσα την αποζημίωσή του για υλικές ζημιές. Βασική ενέργεια των δύο πλευρών που επιθυμούν να διευθετήσουν τροχαίο ατύχημα βάσει του Άμεσου Διακανονισμού είναι η συμπλήρωση του έντυπου Φιλικής Δήλωσης, κάτι που γίνεται επί τόπου, στο σημείο του ατυχήματος. Σύμφωνα με τις ασφαλιστικές εταιρίες το ποσό του 1.200.000 δρχ. -που είναι το όριο του κόστους των υλικών ζημιών για την εφαρμογή του συστήματος- καλύπτει περίπου το 90% των περιπτώσεων τροχαίων ατυχημάτων, ενώ δεν έχει αποκλειστεί το ενδεχόμενο συν των χρόνων το περιθώριο αυτό να διευρυνθεί. Σημειώνεται ότι με την υλοποίηση του συστήματος Άμεσου Διακανονισμού Υλικών Ζημιών δεν αλλάζει το υφιστάμενο νομικό καθεστώς για την ασφάλιση της αστικής ευθύνης από την κυκλοφορία αυτοκινήτων, καθώς η εφαρμογή του δεν απαιτεί νομοθετική ρύθμιση. Οι μόνοι νομοθετικοί διακανονισμοί που χρειάζονται για τη λειτουργία του νέου συστήματος αφορούν στα «τεχνικά» θέματα των παραστατικών και της τήρησης των φορολογικών στοιχείων με σχετική τροποποίηση του Κώδικα Βιβλίων και Στοιχείων, καθώς και στη διαδικασία υπολογισμού των τεχνικών αποθεμάτων.

Υπουργείο Ανάπτυξης

Από πλευράς του αρμόδιου για τη λειτουργία Υπουργείου Ανάπτυξης, το νέο σύστημα έτυ-

χε απόλυτης και θερμής αποδοχής τόσο από την προηγούμενη ηγεσία του όσο και από τους σημερινούς: υπουργό Ανάπτυξης κ. Ν. Χριστοδουλάκη και υφυπουργό Εμπορίου κ. Μ. Αποστολάκη.

Στην πρόσφατη επίσημη ανακοίνωση εφαρμογής της Συμφωνίας Άμεσης Πληρωμής ο κ. Χριστοδουλάκης επισήμανε ότι το νέο σύστημα αποτελεί μια θεμελιώδη αρχή καλής λειτουργίας της ασφαλιστικής αγοράς και δίνει μεγάλη αυτοπεποίθηση στον ασφαλισμένο, καθώς αλλάζει και ο τρόπος επιλογής του ποια εταιρία θα του παράσχει τις υπηρεσίες που αγοράζει. Με το νέο σύστημα, τόνισε, θα δημιουργηθεί μία τάση στους καταναλωτές η οποία θα τους ωθεί σε επιλογές που θα συμβαδίζουν με την αναβάθμιση και των επιχειρήσεων και της λειτουργίας της αγοράς γενικότερα...

Ο κ. Χριστοδουλάκης έδωσε και μια άλλη διάσταση στα οφέλη που θα προκύψουν από την εφαρμογή του εν λόγω συστήματος, αναφέροντας ότι με τη χρήση του θα βελτιωθεί και η εικόνα της χώρας προς τα έξω, δεδομένου ότι διευκολύνει τον ξένο επισκέπτη για το τι θα συμβεί και πώς θα συμπεριφερθεί σε περίπτωση ατυχήματος, ιδιαίτερα σε περίπτωση μη υπαιτιότητάς του. Τόσο οι τουρίστες όσο και οι εταιρίες ενοικίασεως αυτοκινήτων, πρόσθεσε, θα μπορούν να αντιμετωπίσουν σε σύντομο χρονικό διάστημα τα ζητήματα υπέρ τους και θα απαλλαγούν και οι ίδιοι από τη διαδικασία τλαιπωρίας ή αναζήτησης που συνήθως είναι πολύ πιεστική χρονικά για τον ξένο επισκέπτη.

Η κ. Αποστολάκη χαρακτήρισε το νέο σύστημα ως μια πρωτοβουλία που θα έχει ως αποτέλεσμα μια ουσιαστική αναβάθμιση της ποιότητας ζωής, του πολιτισμού και της καθημερινότητάς μας, ενώ υπογράμμισε ότι δίνεται μια μεγάλη ευκαιρία να ανατραπεί και να διαψευστεί η πάγια, αλλά άδικη, εικόνα του οξέθυμου, νευρικού οδηγού που κατασπαταλά το χρόνο και την ενεργητικότητά του σε αδιέξοδες φιλονικίες και αντεγκλήσεις.



Προεργασίες και προετοιμασίες των ασφαλιστικών εταιριών

Οι προεργασίες των ασφαλιστικών εταιριών επικεντρώνονται πέραν της μηχανοργάνωσης, στην κατάρτιση του προσωπικού που θα ασχολείται με το νέο σύστημα, πληροφωρώντας το κοινό και αναλαμβάνοντας τη διεκπεραίωση των σχετικών υποθέσεων, ενώ έχουν δημιουργηθεί και ανάλογα τηλεφωνικά κέντρα εξυπηρέτησης των πελατών που θα λειτουργούν και επί 24ώρου βάσεως. Παράλληλα, κατά την τακτική της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών, η κάθε ασφαλιστική εταιρία θα πρέπει να έχει δημιουργήσει ένα φάκελο, που θα περιλαμβάνει το έντυπο της Φιλικής Δήλωσης και ειδικό διαφημιστικό υλικό, ο οποίος θα αποσταλεί σε όλους τους ασφαλισμένους - πελάτες της, ενώ παράλληλα έχει ήδη ξεκινήσει και σχετική διαφημιστική καμπάνια της Ένωσης στα ΜΜΕ για την ενημέρωση όλων των οδηγών. Εξάλλου, το Ελληνικό Ινστιτούτο Ασφαλιστικών Σπουδών (ΕΙΑΣ) τους τελευταίους περίπου τέσσερις μήνες οργάνωσε σε όλες τις μεγάλες πόλεις της χώρας ειδικά σεμινάρια για την εκπαίδευση των ειδικών διακανονιστών των ζημιών αυτοκινήτων όλων των ασφαλιστικών εταιριών, ώστε να εξοικειωθούν με τη λειτουργία του Συστήματος Άμεσης Πληρωμής.

Η γενική εκτίμηση από πλευράς των ασφαλιστικών εταιριών είναι ότι το νέο σύστημα κατά το πρώτο στάδιο εφαρμογής του, μετά την έναρξη ισχύος του, θα περάσει μια δοκιμαστική περίοδο και ένα διάστημα δυσπιστίας.

Αντικειμενική Πραγματογνωμοσύνη

Το σύστημα του Άμεσου Διακανονισμού Υλικών Ζημιών έρχεται να συμπληρώσει η νέα πρακτική της αντικειμενικής πραγματογνωμοσύνης που προωθεί αυτό τον καιρό η ασφαλιστική αγορά, στο πλαίσιο του περιορισμού του χρόνου καταβολής των αποζημιώσεων και της αποκατάστασης των υλικών ζημιών στα αυτοκίνητα, στις περιπτώσεις τροχαίων ατυχημάτων. Πρόκειται για ένα σύστημα που έχει ως στόχο τη δημιουργία ενός προτύπου το οποίο θα περιλαμβάνει τις τιμές των ανταλλακτικών και την κοστολόγηση των εργασιών των συνεργείων και αντιπροσωπειών, που θα είναι στη διάθεση των πραγματογνωμόνων της κάθε ασφαλιστικής εταιρίας και έτσι θα γίνεται άμεσα ο υπολογισμός του συνολικού κόστους αποκατάστασης των ζημιών. Στην κατεύθυνση αυτή έχει ήδη συσταθεί η εταιρία AUDATEX στην οποία ήδη συμμετέχουν αρκετές εταιρίες, μέσω της οποίας θα γίνεται η αποτίμηση των ζημιών, ενώ θα υπάρχει συνεργασία και με τα συνεργεία. Με την υιοθέτηση της πρακτικής αυτής οι ασφαλιστικές εταιρίες επιδιώκουν ταχύτητα και ποιοτική αναβάθμιση στην εξυπηρέτηση των πελατών τους, ενώ αποφεύγονται οι υπερτιμολογήσεις ανταλλακτικών και υπηρεσιών των συνεργείων, κάτι που μπορεί βαθμιαία να οδηγήσει ακόμη και σε μείωση των ασφαλιστρών. Από πλευράς ασφαλιστικών εταιριών εκτιμάται ότι το σύστημα της αντικειμενικής πραγματογνωμοσύνης σε συνδυασμό με την εφαρμογή της Συμφωνίας Άμεσου Διακανονισμού Υλικών Ζημιών θα μειώσουν στο ελάχιστο (ίσως και σε λιγότερο από εβδομάδα) το χρονικό διάστημα αποζημίωσης των πελατών τους και τη διαδικασία των επισκευών των υλικών ζημιών, που οφείλονται σε τροχαία ατυχήματα. ■



Η δουλειά του ασφαλιστή είναι δουλειά για δύο!

Για κάθε πώληση δούλεψαν δύο πλευρές: ο ασφαλιστής και η εταιρία του (manager - διοίκηση)

Σήμερα ο διευθυντής του υποκαταστήματος βρίσκεται αντιμέτωπος με ένα μεγάλο πρόβλημα - την αύξηση της παραγωγικότητας. Αν και η αύξηση της παραγωγικότητας είναι ένα σημαντικό κομμάτι του management, στον ασφαλιστικό χώρο είναι μια ουσιαστική ευθύνη. Ο διευθυντής πλέον βρίσκει δυσκολίες στο χειρισμό του υποκαταστήματος και οι ασφαλιστές δυσκολεύονται να πουλήσουν.

Στην πραγματικότητα, μόνο δύο τρόποι υπάρχουν για να βελτιώσετε την παραγωγικότητα: αυξάνοντας το μέσο όρο των συμβολαίων ή κάνοντας περισσότερες πωλήσεις χωρίς να αυξήσετε το χρόνο ή τα μέσα.

Σε αυτή τη λύση δίνει έμφαση το άρθρο αυτό - πώς να αυξήσετε τις πωλήσεις ή πώς να κάνετε περισσότερες πωλήσεις με τα μέσα που έχετε.

Θέτοντας ένα στόχο

Σπανίως μπορούμε να κατορθώσουμε κάτι αξιο λόγου, χωρίς σχεδιασμό - ο σχεδιασμός δημιουργείται από την ορθή και φρόνιμη δομή ενός συστήματος προγραμματισμού. Αλλά επειδή, συχνά συμβαίνει ο προγραμματισμός

θυμιά των διευθυντών σημαίνει περιορισμένες ικανότητες διοίκησης.

ΓΙΑΤΙ ΔΕΝ ΥΠΑΡΧΟΥΝ ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ

Υπάρχουν πολλοί λόγοι που οι διευθυντές δεν απαιτούν πολλά από τους ασφαλιστές τους:

- Δεν θέλουν να βρεθούν αντιμέτωποι με πιθανή αντίσταση από τους ασφαλιστές.
 - Δεν θέλουν να βρεθούν σε δύσκολη θέση, βάζοντας υψηλούς στόχους που δεν θα τους καταφέρουν.
 - Στην προσπάθεια να βελτιώσουν την επίδοσή τους, μπορεί να εμφανιστούν αδυναμίες, αβεβαιότητες και ελλείψεις γνώσεις.
 - Ο διευθυντής που θα θέσει πολύ υψηλούς στόχους ίσως να αμφισβητηθεί από άλλους και τελικά να είναι αναγκασμένος να παρουσιάσει στοιχεία και κατευθύνσεις.
- Οι μέτριες προσδοκίες των διευθυντών μειώνουν όλους αυτούς τους κινδύνους. Επιπλέον, η έκφραση καθορισμένων και σαφών προσδοκιών για μεγαλύτερη επίδοση προκαλεί στους διευθυντές μια ανησυχία - μια ανησυχία για πιθανή αποτυχία. Η πιθανή αποτυχία θα αναγκάσει τους διευθυντές να πάρουν μια δραστηρή απόφαση για το μέλλον. Για παράδειγμα, αν ο διευθυντής ορίσει έναν υψηλό στόχο παραγωγής και αυτός ο στόχος δεν μπορέσει να κατορθωθεί, η πρώτη ερώ-

Στόχοι & παραγωγικότητα

να μην οδηγείται στο σωστό αποτέλεσμα, με συνέπεια χάσιμο χρόνου και προσπάθειών, θα μιλήσουμε και για τους στόχους.

Το άρθρο αυτό στοχεύει στην επίτευξη ενός συγκεκριμένου σκοπού - την αύξηση της παραγωγικότητας. Επομένως, ο στόχος είναι σχετικά εύκολος να καθορισθεί: περισσότερες και μεγαλύτερες πωλήσεις, χωρίς να αυξήσετε τα έξοδα. Η δυσκολία έγκειται στο να καθορίσετε συγκεκριμένους αριθμούς σε αυτό το στόχο. Τα χαμηλότερα όρια επιτυχίας θα πρέπει να είναι όσο το δυνατόν πιο υψηλά. Και για να φθάσετε στην επιτυχία πρέπει να απαιτήσετε από τους ασφαλιστές σας να εντείνουν τις προσπάθειές τους και να δουλέψουν με όλες τις ικανότητές τους.

Τα περισσότερα υποκαταστήματα έχουν τη δυνατότητα να αυξήσουν την παραγωγή, αξιοποιώντας το πλήρες δυναμικό των ασφαλιστών τους. Όμως, πολύ λίγα υποκαταστήματα, τελικά πραγματοποιούν αυτή την αύξηση παραγωγής. Και αυτό γιατί, ελάχιστοι διευθυντές μπορούν ή θέλουν να απαιτήσουν από τους ασφαλιστές τους να δουλέψουν με τις μέγιστες ικανότητές τους. Αυτή η απρο-

πηση που θα αντιμετωπίσει ο διευθυντής είναι: «Τι πρέπει να κάνω για αυτό;» Η, ακόμα χειρότερα, ο διευθυντής θα ερωτηθεί: «Τι πρέπει να κάνεις εσύ για αυτό;» και όλοι θα έχουν ξεχάσει ότι οι στόχοι ήταν πολύ υψηλοί.

Ο φόβος της απόρριψης, συχνά, είναι πολύ ισχυρό κίνητρο για εργασία. Γι' αυτό, οι διευθυντές φοβούνται να απαιτήσουν από τους ασφαλιστές να κάνουν περισσότερα από αυτά που μπορούν, για να μην κερδίσουν τη μνησικακία ή ακόμα και την αντιπάθεια των ασφαλιστών. Πολλοί διευθυντές υιοθετούν έναν πατριарχικό ρόλο παρέχοντας αγάπη, κατανόηση και υποστήριξη στους ασφαλιστές τους.

ΕΙΝΑΙ ΕΥΚΟΛΟ ΝΑ ΑΠΟΦΥΓΕΤΕ ΝΑ ΘΕΣΕΤΕ ΥΨΗΛΟΥΣ ΣΤΟΧΟΥΣ

Υπάρχει βέβαια η πιθανότητα, οι διευθυντές να μη συνειδητοποιούν την απόκλιση που υπάρχει μεταξύ της επίδοσης που απαιτούν και της απόδοσης που τελικά θα έχουν. Ή, αν θέλετε μπορούμε να το θέσουμε διαφορετικά, οι διευθυντές αισθάνονται ότι οι

ασφαλιστές μπορούν να κάνουν καλύτερα τη δουλειά τους, αλλά για να αποφύγουν αισθήματα ενοχής και καταστάσεις δύσκολες που δημιουργούνται από το χάσμα της επίδοσης, υιοθετούν μια σειρά από διάφορες ψυχολογίες για να εμποδίσουν την αλήθεια.

Οι διευθυντές συχνά αποφεύγουν να απαιτήσουν καλύτερη επίδοση, πεπεισμένοι ότι έχουν κάνει ό,τι είναι δυνατόν και ότι οποιαδήποτε βελτίωση δεν έχει καμία σχέση με αυτούς. Πιστεύουν ακόμα ότι η βελτίωση έχει σχέση με άλλους ανθρώπους ή καταστάσεις. Σίγουροι πλέον ότι οι άνθρωποί τους πουλούν όσο περισσότερο μπορούν, είναι διατεθειμένοι να κάνουν σχόλια όπως:

«Εάν τα κεντρικά προσδοκούν περισσότερες πωλήσεις, θα πρέπει να μας δώσουν πιο ανταγωνίσιμα προϊόντα».

«Θα προσλαμβάναμε καλύτερους ασφαλιστές, αν η εταιρία μάς έδινε περισσότερα χρήματα».

«Θα κάναμε περισσότερες πωλήσεις, αν η εταιρία μάς έδινε καλύτερη υποστήριξη».

Επομένως, η βελτίωση της επίδοσης φαίνεται ότι πάντα καταλήγει σε αύξηση πόρων και σε αύξηση υποστήριξης. Επειδή οι κίνδυνοι είναι πολλοί, οι διευθυντές παραβλέπουν την πιθανότητα να αποκτήσουν μεγαλύτερες πωλήσεις με τους ήδη υπάρχοντες πόρους και συγχρόνως ρίχνουν τις ευθύνες σε καταστάσεις που δεν μπορούν να ελέγξουν. Από την άλλη, οι ασφαλιστές καταλαβαίνουν αυτή την προσέγγιση και υποστηρίζουν τη διαφωνία, επειδή υπονοεί ότι οι αδυναμίες τους είναι πέρα από τον έλεγχό τους. Το αποτέλεσμα είναι ότι τόσο οι διευθυντές όσο και οι ασφαλιστές, λειτουργούν με την ψευδαίσθηση ότι εξαντλούν τις δυνατότητές τους όσον αφορά στη δουλειά τους.

Οι διευθυντές έχουν εφαρμόσει πολλούς τρόπους για να μην έχουν απαιτήσεις από τους ασφαλιστές. Και ενεργούν με τέτοιο τρόπο, πιστεύοντας ότι η παραγωγή θα αυξηθεί ως διά μαγείας, χωρίς να απαιτήσουν τίποτα από τους ασφαλιστές. Για παράδειγμα:

- Οι διευθυντές αποφασίζουν να ασχοληθούν με την πώληση σε τέτοιο βαθμό, με αποτέλεσμα να βγουν και να πουλήσουν, μόνο και μόνο για να πουν στους ασφαλιστές: «Είδατε πόσο εύκολο είναι;» ή «Ετσι το κάτρωσα. Κάντε και εσείς το ίδιο».
- Συνέχεια πιέζουν ή ηκάρουν τους ασφαλιστές, ελπίζοντας ότι θα τους σπρώξουν σε μεγαλύτερη παραγωγή.
- Πολλοί διευθυντές ασχολούνται με προγράμματα κινήτρων. Άλλοι καταλήγουν να έχουν συνεχείς διαγωνισμούς - όταν τελειώνει ο ένας, αρχίζει ο άλλος. Άλλοι απονέμουν συνέχεια πλακέτες και διπλώματα. Και άλλοι προωθούν και ανακοινώνουν κάθε επίτευγμα, ασχέτως πόσο σημαντικό ή ασήμαντο είναι.
- Μερικοί διευθυντές πιστεύουν ότι η νέα



Η δουλειά του ασφαλιστή γίνεται με μυαλό όχι με τα πόδια! Για να την κάνεις όμως χρειάζεται πολύ περπάτημα και καλά παπούτσια σαν τα timberland...

να διαπραγματευτείτε με τους ασφαλιστές. Οι ασυναίσθητες διαπραγματεύσεις που κάνετε με τους ασφαλιστές είναι μια άλλη υπόθεση. Οι διευθυντές συχνά, φτιάχνουν τις προσδοκίες, πριν ακόμα αντιμετωπίσουν τους ασφαλιστές και αθέλητα, συχνά εξασφαλίζουν μέρος από τις δάφνες του επιτυχημένου ασφαλιστή, αλλά την ευθύνη της αποτυχίας την απολαμβάνει μόνο ο ασφαλιστής. Ακόμα και αν δεν συμβαίνει έτσι, μπορεί να μεταφραστεί έτσι.

Για παράδειγμα, πλησιάζοντας έναν ασφαλιστή και λέγοντας ότι ο στόχος σου είναι 10.000.000 παραγωγής ενώ οι προσδοκίες του ασφαλιστή μόλις μετά βίας φθάνουν το 1.000.000, υπονοείτε ότι το μόνο που σας νοιάζει είναι οι στόχοι του υποκαταστήματος και όχι οι προσωπικοί στόχοι των ασφαλιστών σας. Προφανώς, η καλύτερη τακτική είναι να δίνετε έμφαση στους στόχους του ασφαλιστή βάσει των ικανοτήτων του και όχι βάσει των στόχων του υποκαταστήματος.

Όταν ο διευθυντής ανακοινώσει στους υφισταμένους του ότι περιμένει καλύτερα αποτελέσματα, οι υποψήφιοι μπορεί να εκφράσουν την έλλειψη αυτοπεποίθησής τους, αρνούμενοι να υιοθετήσουν τα σχέδια του διευθυντή, ή λέγοντας ότι αυτό είναι αδύνατον να γίνει, χωρίς καν να το δοκιμάσουν. Κατά κάποιο τρόπο, δοκιμάζουν τις αποφάσεις σας και συνήθως τέτοιες ενέργειες είναι εκφράσεις του άγχους τους. Ένα άγχος, που βασίζεται στο αν θα κατορθώσουν τους στόχους που τους βάλατε. Αν ο διευθυντής αντιδράσει και δει αυτή την απάντηση σαν πρόκληση, τότε θα οδηγηθεί σε αντιπάθεια και απόρριψη. Από την άλλη, αν ο διευθυντής δεχθεί την απάντηση, ακριβώς όπως έχει τεθεί, μπορεί να δοκιμάσει να βοηθήσει τους ασφαλιστές με το πρόβλημά τους, χωρίς να μειώσει τα επίπεδα των προσδοκιών τους.

Βήμα 3: Δημιουργήστε ένα ρεαλιστικό πρόγραμμα.

Το τελευταίο βήμα είναι το πιο σημαντικό και το πιο απαιτητικό. Το πρόγραμμα πρέπει να είναι ρεαλιστικό έτσι ώστε να μην επιτύχει μόνο κατά το χειρισμό του. Αλλά να επιτύχει πριν ακόμα αρχίσει η εφαρμογή του, δηλαδή να το δεχθούν οι ασφαλιστές και να παραδεχθούν ότι είναι δυνατόν να επιτύχει. Ο ασφαλιστής πρέπει να έχει μεγάλες προσδοκίες. Και να είναι πεπεισμένος ότι το πρόγραμμα θα πετύχει. Ο τρόπος που θα δημιουργήσετε ένα τέτοιο πρόγραμμα θα συζητηθεί στο επόμενο κεφάλαιο.

Μερικά λόγια για τη θέσπιση υψηλών στόχων

στόχος για κανέναν. Ο σωστός τρόπος είναι, να είστε απαιτητικοί, πάντα μέσα σε όρια.

Αν κάποιος πίστευε σε σας, σας υποστήριζε και σας βοηθούσε να αποκτήσετε ικανότητες, θα αντιπαθούσατε αυτόν τον άνθρωπο; Αλλά, ακόμα και στη χειρότερη περίπτωση που θα απαιτούσατε από κάποιον τόσα πολλά που δεν θα μπορούσε να σας τα δώσει και τελικά έφευγε από το υποκατάστημα, είτε από προσωπική επιλογή είτε από δική σας επιλογή. Δεν νομίζετε ότι θα ήταν καλύτερα για αυτόν να πάει κάπου αλλού και να έβρισκε μια δουλειά που να του ταίριαζε;

Βήμα 2: Υποχρεώστε τον εαυτό σας και μεταδώστε τις προσδοκίες σας.

Στο πρώτο βήμα σάς ρώτησαν αν μπορείτε να δείξετε μνησικακία ή αντιπάθεια για κάποιον που σας υποστηρίζει, σας βοηθάει και πιστεύει στις ικανότητές σας. Η ερώτηση αυτή προϋποθέτει ότι γνωρίζετε την υποστήριξη που έχετε. Αν θέλετε οι ασφαλιστές σας να καταλάβουν ότι τους παρέχετε υποστήριξη, θα πρέπει να τους δείξετε ότι αυτή η υποστήριξη δίνεται πρόθυμα και θα είναι συνεχής. Δεν μπορείτε να απαιτείτε από τους άλλους, αν δεν τους δείξετε ότι πρώτα απαιτείτε από τον εαυτό σας.

Αυτό πρέπει να το κάνετε με τέτοιο τρόπο, ώστε να τους δείξετε ότι ζητάτε τη συμμετοχή τους σε μια κοινή προσπάθεια. Αυτό το θέμα θα συζητηθεί στο κεφάλαιο του προγραμματισμού.

Εδώ, θα πρέπει να σημειώσετε ότι όταν αρχίσετε να απαιτείτε περισσότερα από τους ασφαλιστές σας, θα πρέπει να έχετε κάνει πρώτα μια ουσιαστική δουλειά. Ένα μέρος της δουλειάς αυτής, είναι να βρείτε τη μέθοδο και τις διαδικασίες που θα χρειαστούν για

τήσουν τίποτα από τους ασφαλιστές. Έτσι, τοποθετούν computers ή παρακολουθούν νέα εκπαιδευτικά προγράμματα και παρουσιάσεις πωλήσεων. Αν και αυτά τα μέσα μπορούν να βελτιώσουν την επίδοση των πωλήσεων, δεν είναι η λύση για τη σωστή θέσπιση των στόχων.

Έτσι, οι διευθυντές ελαττώνουν τις απαιτήσεις που έχουν από τους ασφαλιστές τους, επειδή φοβούνται ότι απειλείται το εγώ τους. Και αυτό κάνουν.

Η αλήθεια είναι ότι πολλές φορές όλοι αυτοί οι φόβοι για απαιτήσεις είναι φανταστικοί, υπερβολικοί και άσχετοι. Το σημαντικό είναι ότι υπάρχουν τρόποι για να απαιτήσετε βελτίωση της δουλειάς από τους ασφαλιστές, χωρίς να δημιουργείτε προβλήματα - υπαρκτά ή φανταστικά.

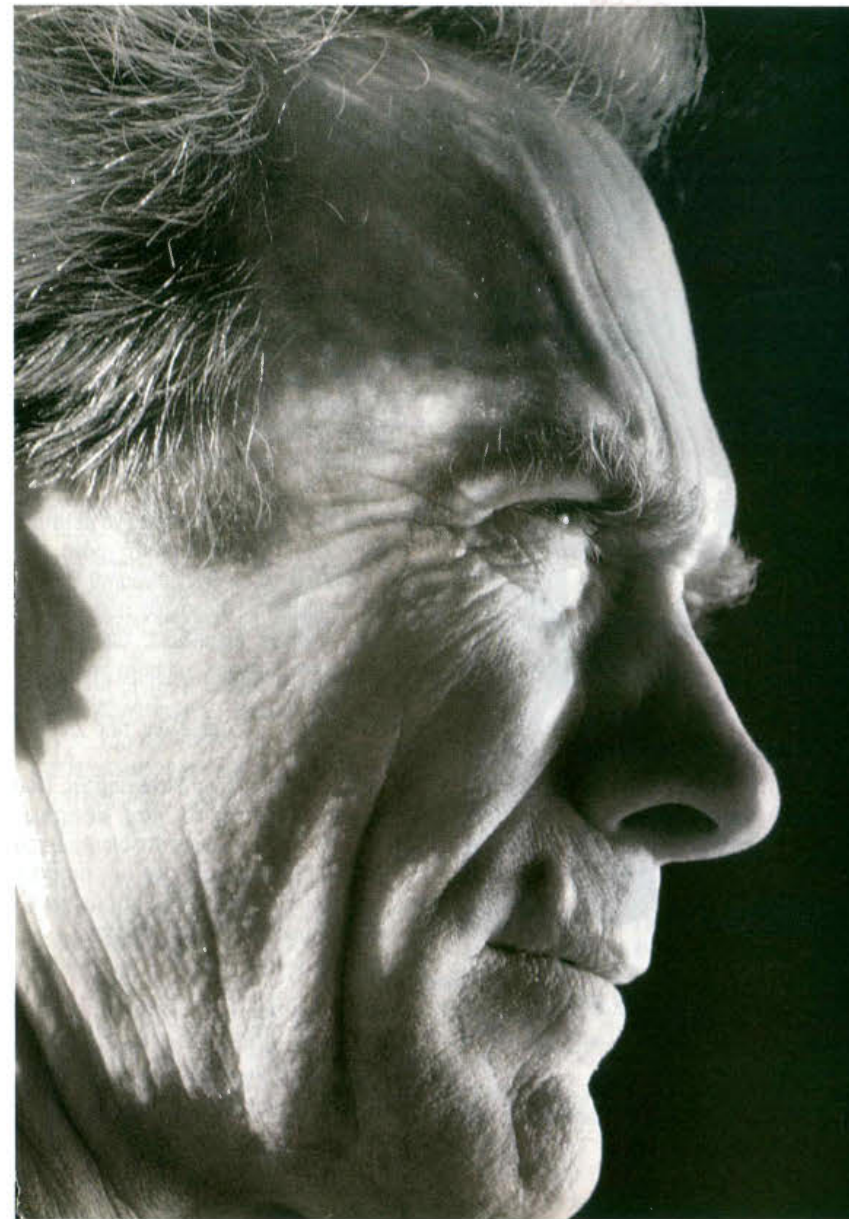
ΜΙΑ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΤΡΙΩΝ ΒΗΜΑΤΩΝ

Για να έχετε απαιτήσεις από τους ασφαλιστές σας, πρέπει να περάσετε από μία διαδικασία.

Βήμα 1: Πείστε τον εαυτό σας ότι το να απαιτείτε ουσιαστικά πράγματα από τους ασφαλιστές σας είναι σωστό και δεν υπάρχουν κίνδυνοι σε αυτή σας την ενέργεια.

Όταν δέχετε μια διοικητική θέση, αναλαμβάνετε την ευθύνη για την επιτυχία των ασφαλιστών σας. Με απλά λόγια, έχετε μια ηθική υποχρέωση να τους βοηθήσετε να γίνουν όσο πιο επιτυχημένοι γίνεται. Αν τους μάθετε να συμβιβάζονται με λιγότερα, δεν εκπληρώνετε την υποχρέωση που αναλάβατε. Η μετριότητα δεν είναι ένας ευγενής

Ο κ. Ίσγουιντ ήταν σκληρός στα καουμπόικα έργα του σινεμά... Η πολλή σκληρόδα βλάπτει το Manager πολλές φορές...



ξήθηκε ξανά κατά 25%. Πού οφειλόταν αυτή η αύξηση; Πρώτον, η πρώτη ομάδα αναγνωρίστηκε από τους υπόλοιπους ασφαλιστές σαν η «υπέρ-ομάδα». Η παραγωγή της είχε ξεπεράσει κάθε προσδοκία. Ακόμα, πολλοί άλλοι ασφαλιστές είχαν παρακινηθεί για να παράγουν περισσότερο και να καταφέρουν να μπουν στην πρώτη ομάδα. Επίσης, ο υποδιευθυντής της δεύτερης ομάδας αρνήθηκε να πιστέψει ότι ήταν λιγότερο ικανός από τον πρώτο ή ότι οι ασφαλιστές της πρώτης ομάδας είχαν περισσότερες ικανότητες από τους δικούς του ασφαλιστές. Είχε, λοιπόν, παρακινηθεί ώστε να δείξει την αξία του και με τη σειρά του άρχισε να παρακινεί τους ανθρώπους. Σε συζητήσεις με την ομάδα του έλεγε σε κάθε ασφαλιστή του ότι είχε περισσότερες ικανότητες από τους ασφαλιστές της «υπέρ-ομάδας», με μόνη διαφορά τα λιγότερα έτη εμπειρίας στις πωλήσεις.

Από την άλλη, η χειρότερη ομάδα, που είχε την ονομασία «οι αποτυχημένοι», έπεσε ακόμα πιο πολύ και στο τέλος έπαψε να υπάρχει. Είναι φανερό ότι οι προσδοκίες του διευθυντή πραγματοποιήθηκαν. Η μόνη απόκλιση που υπήρξε ήταν ότι ο δεύτερος υποδιευθυντής χρησιμοποίησε την «επιρροή του Πυγμαλίωνα» για το καλό του.

Σε αυτή την περίπτωση, δεν προσπάθησε ο διευθυντής να κρύψει τα αισθήματά του. Σε άλλες βέβαια περιπτώσεις, η προσπάθεια του διευθυντή να κρύψει τις προσδοκίες του έχει αποτύχει. Τελικά, αυτό που προσδοκά ο κάθε διευθυντής μεταδίδεται στους γύρω του, ακούσια, χωρίς συνειδητή ενέργεια εκ μέρους του.

Σε άρθρο του Harvard Business Review, ο J. Sterling Livingston έκανε τις εξής παρατηρήσεις:

«Το τι περιμένει ο διευθυντής από τους υφισταμένους του και ο τρόπος που τους χειρίζεται, καθορίζει την επίδοσή τους και την καριέρα τους. Ένα σημαντικό χαρακτηριστικό των διευθυντών, είναι η ικανότητά τους να δημιουργούν υψηλές προσδοκίες επίδοσης, τις οποίες πρέπει να ικανοποιούν οι υφιστάμενοι. Οι λιγότερο αποδοτικοί διευθυντές δεν καταφέρνουν να δημιουργήσουν παρόμοιες προσδοκίες και το αποτέλεσμα είναι να βλάπτεται η παραγωγικότητα των υφισταμένων. Οι διευθυντές βασίζουν τις μεγάλες προσδοκίες τους στο πώς βλέπουν τον εαυτό τους, στις ικανότητες να επιλέξουν, να εκπαιδεύσουν και να παρακινήσουν το προσωπικό τους».

Μελέτες πανεπιστημίων έχουν αποδείξει ότι υπάρχει ένα σημαντικό διοικητικό φαινόμενο που λέγεται «η επιρροή του Πυγμαλίωνα». Ο Πυγμαλίων είναι ένας χαρακτήρας από την Ελληνική μυθολογία. Ήταν γλύπτης και δημιούργησε μια πανέμορφη γυναίκα από φλίντσι, την οποία και ερωτεύθηκε. Με πολλή πίστη και τη βοήθεια των θεών, το άγαλμα του Πυγμαλίωνα πήρε σάρκα και οστά. Και η γυναίκα αυτή έγινε ακόμα πιο ωραία από την αρχική δημιουργία. Αν εφαρμόσουμε αυτό στο χώρο του management, η «επιρροή του Πυγμαλίωνα» περιγράφεται σαν το αποτέλεσμα των προσδοκιών του διευθυντή για τα αποτελέσματα που θα καταφέρουν οι ασφαλιστές. Με λίγα λόγια, η άποψη του διευθυντή γίνεται μια προφητεία. Από μελέτες έχει αποδειχθεί ότι η επιρροή των δασκάλων στους μαθητές έ-

ναι μεγάλη σε όλες τις ηλικίες. Και εφόσον ο διευθυντής είναι κατά ένα μέρος και δάσκαλος και ο ασφαλιστής κατά ένα μέρος μαθητής, συμβαίνει το ίδιο. Για παράδειγμα, σε ένα μεγάλο υποκατάστημα, ο διευθυντής χωρίζει τους ασφαλιστές σε τρεις μεγάλες κατηγορίες ανάλογα με την επίδοσή τους στην πώληση. Η πρώτη κατηγορία περιέχει τους καλύτερους ασφαλιστές, η δεύτερη τους μέτριους ασφαλιστές και η τρίτη τους ασφαλιστές χαμηλής παραγωγής. Έτσι ο καλύτερος υποδιευθυντής ανέλαβε την πρώτη ομάδα, ο μέτριος τη δεύτερη ομάδα και ο λιγότερο ικανός την τρίτη ομάδα. Το σημαντικότερο ήταν ότι ο διευθυντής ανακοίνωσε τις προσωπικές κρίσεις κάθε υποδιευθυντή σε όλο το υποκατάστημα. Την πρώτη χρονιά η παραγωγή αυξήθηκε κατά 40%. Τη δεύτερη χρονιά η παραγωγή αυ-



Οι Στόχοι X3

Αναμειγνύοντας και τη σύζυγο

Έναν ή δύο μήνες πριν την πρωτοχρονιά, ένας διευθυντής συναντά τον κάθε πωλητή του με τη σύζυγό του στο σπίτι τους για να συζητήσουν τους στόχους του επόμενου χρόνου. Πριν από αυτή την επίσκεψη της οργάνωσης των στόχων, η οποία διαρκεί δύο με τρεις ώρες, ο διευθυντής ζητάει από τον πωλητή του να συμπληρώσει το παρακάτω ερωτηματολόγιο:

- 1** Πόσα χρήματα χρειάζεστε τον επόμενο χρόνο;.....
- 2** Γράψτε τους μεγαλύτερους «κλέφτες χρόνου» σας.....
- 3** Γράψτε τους μεγαλύτερους «εξοικονομητές χρόνου».....
- 4** Ποια είναι τα σχέδιά σας για να μετατρέψετε περισσότερο από το χρόνο σας από «κλέφτη» σε «εξοικονομητή».....
- 5** Καταγράψτε τις ασχολίες που σας δίνουν κίνητρα (σεμινάρια, διαγωνισμοί, προσωπικοί στόχοι, χρήματα για διακοπές κ.λπ.).....
- 6** Καταγράψτε τις ασχολίες που αντιπαθείτε.....
- 7** Κρίνετε όλους τους διαγωνισμούς (του υποκαταστήματος και των κεντρικών γραφείων) που ίσχυαν στη διάρκεια του χρόνου, δίνοντας ένα συν (+) σε εκείνους που σας άρεσαν και ένα μείον (-) σε εκείνους που δεν σας άρεσαν:

Διαγωνισμός + ή -
.....

- 8** Πώς μπορώ εγώ, σαν διευθυντής σας, να σας βοηθήσω στους παρακάτω τομείς;
Εταιρία.....
Υποκατάστημα.....
Διαγωνισμοί.....
Meetings.....
Ομαδική εργασία.....
Χρήση του τηλεφώνου.....
Βοήθεια στο γραφείο.....
Το δικό σας γραφείο.....
Εξοπλισμός του γραφείου.....
Προσωπικό του γραφείου.....
Άλλοι τομείς.....

Αυτό το ερωτηματολόγιο χρησιμεύει σαν σημείο εκκίνησης της συζήτησης με τον πωλητή και τη σύζυγό του. Κατόπιν, πάντοτε με την παρουσία της συζύγου, ο διευθυντής και ο πωλητής συμφωνούν για τους στόχους του επόμενου χρόνου - αριθμός αιτήσεων, ετήσια ασφάλιστρα κ.λπ. - και τους διαιρούν σε μηνιαίους και εβδομαδιαίους στόχους. Ο διευθυντής πιστεύει ότι η ανάμειξη της συζύγου στον καθορισμό των στόχων δίνει στον πωλητή επιπλέον κίνητρα για να τους επιτύχει.

Ενας διευθυντής ετοιμάζει τη διαδικασία προγραμματισμού με τους συνεργάτες του, ζητώντας τους στο τέλος κάθε χρόνου να καταγράψουν τους στόχους τους οποίους χωρίζει σε τρεις κατηγορίες.

- Ιδανικοί στόχοι: Αυτός είναι ένας κατάλογος αυτών που πάντοτε επιθυμούσε ο κάθε πωλητής. Συχνά συμπεριλαμβάνει τα πάντα, από μια συνάντηση με κάποιο διάσημο αστέρι του κινηματογράφου, μέχρι διακοπές ενός μηνός. Ο σκοπός αυτής της άσκησης είναι να κάνει τους πωλητές να σκέφτονται μεγαλεπίβολα και να ενθαρρύνει τη φαντασία τους να δουλεύει.
 - Πραγματικοί στόχοι: Αυτοί είναι οι στόχοι που ο πωλητής πιστεύει ότι μπορεί να επιτύχει. Συμπεριλαμβάνονται οικονομικοί και άλλοι υλικοί στόχοι, σχέδια για εκπαιδευτικά σεμινάρια, καθώς και στόχοι προσωπικής φύσεως.
 - Καθαροί στόχοι: Αυτοί είναι οι ελάχιστοι στόχοι που πιστεύει ο πωλητής ότι πρέπει να επιτύχει για να μπορέσει να επιτύχει σε δουλειά οικονομικής φύσεως.
- «Αυτό το σύστημα κάνει τη δουλειά του προγραμματισμού των στόχων ευχάριστη και για μένα και για τον παραγωγό», λέει ο διευθυντής. «Άπαξ και καθοριστούν οι στόχοι - ακόμη και οι ιδανικοί στόχοι - παύουν να είναι στόχοι και γίνονται προορισμοί».

Φύλλο καθορισμού στόχων

Ιδανικοί στόχοι	
1
2
3
4
5
6
7
8
Πραγματικοί στόχοι	
1
2
3
4
5
6
7
8
Καθαροί στόχοι	
1
2
3
4
5
6
7
8

Πωλήσεις για να αρχίσεις

Μια εκστρατεία αναζήτησης τεσσάρων εβδομάδων

ΠΡΩΤΗ ΕΒΔΟΜΑΔΑ

Δευτέρα

Διάλεξε πέντε άτομα που σου είπαν ότι ήθελαν να ξανασκεφτούν τις προτάσεις σου και θα σε ενημέρωναν όταν θα ήταν έτοιμοι να αγοράσουν. Φυσικά, δεν σου τηλεφώνησαν - επομένως γιατί δεν τους τηλεφωνείς εσύ;

Τρίτη

Κοίταξε το αρχείο των ασφαλισμένων. Διάλεξε πέντε άτομα που έχουν ήδη κάνει μικρές ασφάλισεις και δες τους σήμερα για να αρχίσεις ένα ουσιαστικό πρόγραμμα. Εάν ενδιαφέρονται για προστασία, ενθάρρυνέ τους.

Τετάρτη

Έλεγξε και φτιάξε μια λίστα νέων ανθρώπων που ασφάλισαν τα πρώτα τους επαγγέλματα αυτόν το χρόνο. Διάλεξε υποψήφιους πελάτες που μπορεί να γίνουν ουσιαστικοί πελάτες στο μέλλον.

Πέμπτη

Αφιέρωσε μια ώρα του πρωινού να φτιάξεις μια λίστα υποψήφιων πελατών με τους οποίους δεν έχεις έρθει σε επαφή προηγουμένως διότι είχαν ήδη ασφαλιστεί αλλού. Τηλεφώνησέ τους σήμερα - μπορεί να ξαφνιαστοίς.

Παρασκευή

Ποιοι λείπουν από την πόλη σχεδόν όλη την εβδομάδα; Υπάρχουν αντιπρόσωποι πωλήσεων και διευθυντές που γνωρίζεις ότι θα είναι στην πόλη το Σαββατοκύριακο; Αύριο ίσως είναι η μόνη μέρα που μπορείς να τους συναντήσεις...στο μεταξύ η αλλαγή ηλικίας είναι μια καλή ευκαιρία για πώληση, η τιμή ανεβαίνει συνέχεια. Στείλε ένα γράμμα αλλαγής ηλικίας σε πέντε πελάτες και διευκρίνισε τα πλεονεκτήματα για μια αγορά σήμερα.

ΔΕΥΤΕΡΗ ΕΒΔΟΜΑΔΑ

Δευτέρα

Φτιάξε μια λίστα όλων όσων συνάντησες το προηγούμενο Σαββατοκύριακο. Σε ποια καταστήματα και μαγαζιά σταμάτησες; Ποιοι άνθρωποι σε εξυπηρέτησαν; Ήταν αυτοί οι καταστηματάρχες ή οι διευθυντές; Συνάντησες παλιούς γνωστούς που να μην ήταν ήδη ασφαλισμένοι;

Τρίτη

Επικοινωνήσες με φίλους για να δημιουργήσεις ένα κύκλωμα. Πάρε από αυτούς τα ονόματα των ατόμων που πρόσφατα πήραν προαγωγή, επίσης, προσπάθησε να αποκτήσεις έναν τηλεφωνικό κατάλογο και προσπάθησε να γραφτείς συνδρομητής σε κάποιο περιοδικό τοπικών εταιριών.

Τετάρτη

Κάνε μια λίστα γονέων που ξέρεις ήδη ότι θα έχουν επαφίλιστρο. Μίλησέ τους για να ασφαλίσουν τα παιδιά τους - θα εκτιμήσουν το πλεονέκτημα του χαμηλού ασφάλιστρου για τα παιδιά τους που είναι σε καλή κατάσταση υγείας.

Πέμπτη

Είσαι τόσο απασχολημένος που ξέχασες τους άλλους εργαζόμενους και επαγγελματίες που βρίσκονται γύρω από το γραφείο σου; Αφιέρωσε τη μέρα σου για να τους ελέγξεις για πιθανή πώληση.

Παρασκευή

Έχεις επικοινωνήσει με τους κατόχους οφθαλμών συμβολαίων; Να θυμάσαι ότι αυτοί είναι αγοραστές που έχουν κρατήσει τα συμβολαία τους σε ισχύ. Οι επιπλέον πωλήσεις που θα τους κάνεις, έχεις πολλές πιθανότητες να διατηρηθούν. Μην τους ξεχνάς - μπορεί να είναι έτοιμοι να αγοράσουν.

ΤΡΙΤΗ ΕΒΔΟΜΑΔΑ

Δευτέρα

Διάλεξε τρεις ή τέσσερις καλούς σου φίλους και ζήτησέ τους συστάσεις. Ρώτησέ τους για νιόπαντρους, νέους κατοίκους στην πόλη και για ζευγάρια που περιμένουν παιδί. Τηλεφώνησε σε αυτούς σήμερα.

Τρίτη

Ξανακοίταξε τις σημειώσεις σου και διάλεξε πέντε από τους σχεδόν έτοιμους να αγοράσουν, υποψήφιους πελάτες και δώσε τους μια ακόμη ευκαιρία. Ίσως σήμερα είναι η μέρα που με λίγη παραπάνω προσπάθεια θα κάνεις μια πώληση.

Τετάρτη

Ψάχνοντας για μια καλή αγορά κάνε μια λίστα με τα ονόματα των συζύγων που έχεις ήδη ασφαλίσει και επισκέψου τους σήμερα για ασφάλιση της μητέρας. Μην ξεχάσεις να τηλεφωνήσεις για ένα ραντεβού έτσι ώστε η κυρία να έχει χρόνο να συμμαζέψει το σπίτι.

Πέμπτη

«Γνωρίζω έναν υποψήφιο πελάτη που τον αντιπαθώ φοβερά και αναβάλλω να του τηλεφωνήσω». Παρ' όλα αυτά η οικογένειά του χρειάζεται προστασία τόσο όσο και η δικιά σου. Σφίξε τα δόντια σου και τηλεφώνησε σήμερα.

Παρασκευή

Οι συστάσεις είναι συστάσεις ποιότητας. Φτιάξε την απογραφή σου με 50 ονόματα τηλεφωνώντας στα κέντρα επιρροής, σε φίλους και ασφαλισμένους.

ΤΕΤΑΡΤΗ ΕΒΔΟΜΑΔΑ

Δευτέρα

Ξέρεις ότι τα τελευταία δύο χρόνια μόνο 1 από τα 4 άτομα πάνω από 40 χρονών είχε προσεγγιστεί για να ασφαλιστεί; Η αλήθεια είναι ότι αυτοί οι άνθρωποι έχουν συμπληρώσει τα έξοδά τους για το σπίτι, το εισόδημά τους είναι στην κορυφή - αλλά υπάρχουν ακόμα ανάγκες για ασφάλιση.

Τρίτη

Βρες τα ονόματα τουλάχιστον πέντε ιδιοκτητών σπιτιών και επικοινωνήσες μαζί τους για ασφάλιση υποθήκης.

Τετάρτη

Πόσος καιρός έχει περάσει από τότε που απευθύνθηκες σε κάποια λέσχη ή σε μια ομάδα για ασφάλιση; Αυτή είναι μια καλή ευκαιρία να δημιουργήσεις γόητρο και να ανοίξεις τις πόρτες για νέες πωλήσεις. Κάλεσε έναν οργανωτή και πρόσφερε τις υπηρεσίες σου. Στο μεταξύ, πόσος καιρός πάει από τότε που έκανες ψυχρή αναζήτηση πουλώντας ή ψάχνοντας για καινούργιες πωλήσεις; Βρες μια συγκεκριμένη περιοχή και ξεκίνα.

Πέμπτη

Ρίξε μια ματιά στα αρχεία των πελατών που έχεις προγραμματίσει να επικοινωνήσεις μαζί τους. Δημιούργησε και άλλο σκοπό για ασφάλιση όπως περιέγραψες στην τελευταία πώληση. Τι γίνεται με τη νεανική ασφάλιση;

Παρασκευή

Ποιες νέες ιδέες που χρησιμοποίησες τις τελευταίες εβδομάδες αποδείχθηκαν παραγωγικές; Προσπάθησε ξανά σήμερα για να δεις εάν θα έχεις καλύτερα αποτελέσματα.



Η υποθήκη και η ασφάλισή της

Η Υποθήκη

Θα κάνεις πωλήσεις και θα κερδίζεις αρκετά στην αρχή της καριέρας σου. Μέσα σε μικρό χρονικό διάστημα, θα γίνεις ειδικός και θα μπορείς να απαντάς σε ερωτήσεις και να ξεπερνάς κάθε εμπόδιο και αντίρρηση για την πώληση. Θα γνωρίζεις ότι οι πελάτες σου θα σε εμπιστεύονται και πρόθυμα θα σε συστήνουν στους φίλους τους. Θα ήθελες αυτό να γίνει πραγματικότητα; Θα γίνει άμα μάθεις να πουλάς ανάγκες και μετά να μάθεις να κτίζεις ένα πρόγραμμα για αυτές. Η Ασφάλιση υποθήκης είναι μια βασική ανάγκη. Συμφέρον σου είναι να μάθεις να καλύπτεις αυτή την ανάγκη.

1. Ένας νέος ασφαλιστής χρειάζεται χρόνο για να αποκτήσει τις κατάλληλες εμπειρίες. Με την προσέγγιση της υποθήκης η ανάγκη έχει ήδη δημιουργηθεί. Οι ασφαλισμένοι δημιούργησαν την ανάγκη όταν αγόρασαν την ιδιοκτησία τους με πίστωση. Αυτοί θα δουν αμέσως την ανάγκη να προστατέψουν το απλήρωτο μέρος της υποθήκης.
2. Η προσέγγιση της υποθήκης φέρνει τον ασφαλιστή σε επαφή με ανθρώπους όλων των ηλικιών. Αυτό θα βοηθήσει το νεαρό ασφαλιστή να ξεπεράσει την τάση που έχει να έρχεται σε επαφή με άτομα της ίδιας ηλικίας με αυτόν.
3. Και ανοίγει εύκολα τις πόρτες. Οι υποψήφιοι πελάτες δεν είναι πρόθυμοι να συζητήσουν για μια ασφάλιση ζωής γιατί δεν θέλουν να αντιμετωπίσουν το γεγονός ότι

μπορεί να γίνει και σε αυτούς.

4. Οι προσπάθειες αναζήτησης είναι πιο απλές. Ο ασφαλιστής μπορεί να ασχοληθεί με μια γειτονιά. Ο χρόνος του ασφαλιστή μπορεί να είναι αποδοτικά σχεδιασμένος και χρησιμοποιημένος.
5. Η αξιολόγηση των υποψήφιων πελατών είναι εύκολη. Ο ασφαλιστής μπορεί να κρίνει το εισόδημα του υποψήφιου πελάτη από τη γειτονιά και από το σπίτι που μένει.
6. Έτσι μπορείς να εκπαιδεύσεις τον ασφαλιστή να χρησιμοποιεί τις πρωινές του ώρες αποδοτικά. Ο ασφαλιστής μπορεί να περάσει το πρωινό του συλλέγοντας πληροφορίες και αξιολογήσεις για τον ιδιοκτήτη - από τη γενική κατάσταση του σπιτιού και της ιδιοκτησίας από τα παιδιά, ποδήλατα και άλλα παιχνίδια.
7. Η αρχική προσέγγιση είναι πολύ απλή. Η επαφή μπορεί να γίνει στο σπίτι μια και το θέμα ενδιαφέρει και τους δύο συζύγους.

Η Αγορά

Κάθε χρόνο λήγουν χιλιάδες υποθήκες. Ο κυριότερος λόγος των λήξεων αυτών είναι ο θάνατος ή η αρρώστια του αρχηγού της οικογένειας. Κάθε χρόνο εκατοντάδες νέα σπίτια κτίζονται και πολλά νέα διαμερίσματα οικοδομούνται. Μακροπρόθεσμα ενοικιαστήρια πρέπει να καλύπτονται από την ασφάλιση για τον ίδιο λόγο που οι πληρωμές των υποθηκών προστατεύονται.

35 καλοί λόγοι για να επικοινωνήσεις με τους ασφαλισμένους

1. Να προβλέψεις την αλλαγή της ηλικίας. ■
2. Να συγχαρείς τον ασφαλισμένο για τα γενέθλιά του. ■
3. Να ελέγξεις τη διεύθυνση. ■
4. Να επαναφέρεις σε ισχύ ένα συμβόλαιο. ■
5. Να προστατέψεις ένα δάνειο ασφαλιστήριου συμβολαίου. ■
6. Να προτείνεις έναν τρόπο αποπληρωμής του ανωτέρω δανείου. ■
7. Να βεβαιωθείς ότι τα ασφαλίστερα πληρώνονται με δόσεις στις οποίες μπορεί να αντεπεξέλθει ο πελάτης. ■
8. Να μάθεις εάν υπάρχει δυνατότητα ετήσιας πληρωμής. ■
9. Να μάθεις εάν τα ασφαλίστερα μπορούν να μειωθούν ή να περιοριστούν, βάσει της σημερινής καταστάσεως υγείας. ■
10. Να τον ενημερώσεις ότι μπορούν να μετατραπούν οι όροι του συμβολαίου. ■
11. Να συγχαρείς τον ασφαλισμένο για κάποια προαγωγή ή για αλλαγή θέσεως. ■
12. Να μάθεις εάν οι δικαιούχοι είναι εν ζωή. ■
13. Να μάθεις ποιος έχει την κηδεμονία του συμβολαίου. ■
14. Να μάθεις εάν οι δικαιούχοι έχουν γραφτεί όπως πρέπει. ■
15. Να μάθεις εάν υπάρχουν παιδιά που δεν έχουν προστεθεί στους δικαιούχους. ■
16. Να εξηγήσεις τη σημασία του πιθανού δικαιούχου. ■
17. Να ξεκαθαρίσεις τα προτερήματα και τους κινδύνους του αμετάκλητου δικαιούχου. ■
18. Να προσφέρεις έναν καθαρό φάκελο για το συμβόλαιο. ■
19. Να ελέγξεις για αμέλεια πληρωμής των ασφαλιστρών. ■
20. Να συζητήσεις ένα προϋπολογιστικό σχέδιο οικονομικών. ■
21. Να προτείνεις τη σύνταξη μιας διαθήκης. ■
22. Να εισηγηθείς μια αλλαγή. ■
23. Να τον ενημερώσεις για την αξία μιας ασφάλισης ζωής για το παιδί. ■
24. Να ζητήσεις το όνομα ενός μελλοντικού ασφαλιστή. ■
25. Να εξασφαλίσεις μερικές επαφές με φίλους ή συγγενείς. ■
26. Να προτείνεις ένα καθορισμένο πρόγραμμα για να αυξηθεί η ασφαλιστική του περιουσία. ■
27. Να κανονίσεις μια οικονομική αποκατάσταση. ■
28. Να συζητήσεις πώς θα πληρωθούν τα μερίσματα σε περίπτωση θανάτου. ■
29. Να εξηγήσεις πώς μία ασφάλιση θα λήξει σαν μικτή. ■
30. Να συζητήσεις πιθανές ανάγκες για φόρους μετά θάνατον. ■
31. Να τακτοποιήσεις το εισόδημα ενός ηλικιωμένου. ■
32. Να προτείνεις ένα κεφάλαιο για τη μόρφωση των παιδιών. ■
33. Να εξηγήσεις τη χρήση διαφόρων τρόπων διάθεσης των μερισμάτων. ■
34. Να εξηγήσεις το νέο πρόγραμμα ασφάλισης. ■
35. Να εξηγήσεις την ιδέα της ασφάλειας ζωής σαν ένα δώρο (Χριστουγέννων, γενεθλίων, αποφοίτησης).

Είναι χάσιμο χρόνου οι συναντήσεις;

Μία σημαντική ερώτηση που πρέπει να κάνει κάθε διευθυντής που σχεδιάζει μία συνάντηση υποκαταστήματος είναι «Τι θέλω να καταφέρω με αυτή τη συνάντηση;». Θα πρέπει να υπάρχουν σημαντικοί λόγοι για να σχεδιάσετε μία συνάντηση. Αν δεν υπάρχει συγκεκριμένος λόγος δεν πρέπει να την κάνετε. Μία συνάντηση χωρίς σκοπό, θα είναι άσκοπη, το αποτέλεσμα θα είναι να μιλάτε για άσχετα θέματα, χωρίς να προσφέρετε ενημέρωση. Πολλές φορές οι ασφαλιστές διαμαρτύρονται ότι οι συναντήσεις είναι χάσιμο

χρόνου. Αυτό σημαίνει ότι έχουν παρευρεθεί σε πολύωρες συναντήσεις που είναι κακοσχεδιασμένες, και δεν έχουν αποκομίσει την παραμικρή πληροφορία. Αν ο σκοπός της συνάντησης μπορεί να εκφραστεί σε μια παράγραφο, τότε σημαίνει ότι την έχετε σχεδιάσει και γνωρίζετε ποιοι είναι οι στόχοι της. Αν μάθετε να κάνετε το σχεδιασμό συνήθεια, θα έχετε υψηλή απόδοση στις συναντήσεις. Μερικοί από τους σημαντικούς στόχους για να διεξάγετε τις συναντήσεις του υποκαταστήματος είναι: Να δημιουργήσετε το πνεύμα του υποκαταστήματος. Να παρακινήσετε τους ασφαλιστές. Να εξηγήσετε ή να ανακοι-

νώσετε αλλαγές και εξελίξεις. Να καθοδηγήσετε τις πωλήσεις και την αναζήτηση των πελατών. Να δημιουργείτε και να διατηρείτε ικανότητες πώλησης. Θα πρέπει να θυμάστε ότι οι συναντήσεις του υποκαταστήματος δεν είναι σχολείο και θα είναι πιο αποτελεσματικές αν τα θέματα που συζητάτε ποικίλουν. Συνήθως είναι λάθος να έχετε πολλές συνεχείς συναντήσεις για ένα συγκεκριμένο θέμα. Παρ' όλα αυτά, αν κρίνετε ότι είναι αναγκαίο να έχετε μια σειρά από συναντήσεις, είναι απαραίτητο να τονίσετε ότι κάθε συνάντηση θα είναι αλληλοεξαρτώμενη.

Προσέξτε και αυτά...

■ Διαιρέστε το στόχο σας σε μικρά σχέδια. Δουλεύοντας σ' αυτά μπορεί να σας βοηθήσει να συμβαδίσετε με τους επαγγελματικούς σας στόχους.

■ Συνεργαστείτε με κάποιον άλλον πωλητή που να έχει έναν κοινό στόχο για υποστήριξη και συμπαράσταση. Συνεργαστείτε ακόμη κι αν αυτός έχει διαφορετικούς στόχους από εσάς. Μοιραστείτε την πρόδοό σας.

■ Προσπαθήστε να δείτε την πρόδοό σας απέναντι στο στόχο σας. Κάθε μορφή οπτικής βοήθειας θα σας εξυπηρετήσει. Κάντε μια γραφική παράσταση για να σημαδεύετε την πρόδοό σας και κάντε μια λίστα με τα βήματα των σχεδίων και ελέγξε τα αφού τα ολοκληρώσετε.

■ Γράψτε τις δυνάμεις σας και τις αδυναμίες σας, ώστε να είστε συνεχώς ενήμεροι. Αυτό σας βοηθάει να χρησιμοποιείτε τις δυνάμεις σας και να αποφεύγετε τα εμπόδια. Καταγράψτε τις δυνάμεις

σας σ' ένα χαρτί και συνθέστε ένα σλόγκαν που να τις χαρακτηρίζει γράφοντάς το στην επαγγελματική σας κάρτα ή στο γραφείο σας. Κολλήστε τις αδυναμίες σας στον καθρέπτη του μπάνιου. Χρησιμοποιήστε κι άλλες ιδέες που θα ενεργοποιήσουν τον εαυτό σας.

■ Θεωρείτε τους στόχους σας περιοδικά ώστε να διατηρείτε τη σχέση σας με αυτούς και να δείτε την επιβράβευση της επιτυχίας.

■ Μην ξεχνάτε να ανακεφαλαιώνετε την πρόδοό σας και να ανανεώνετε τα σχέδιά σας. Θέλετε να πετύχετε ένα στόχο, όχι να ολοκληρώσετε ένα σχέδιο.

■ Μην περιμένετε θαύματα, η αλλαγή είναι μια αργή διαδικασία.

Προβληματιστείτε λίγο!

A. Οι πέντε καλύτερές μου ανταμοιβές

Με δικά σας λόγια περιγράψτε τι θέλετε να κερδίσετε απ' τη δουλειά σας. Κοιτάξτε τις πέντε πιο σημαντικές ανταμοιβές για τις οποίες θα καταβάλατε προσπάθεια για να πετύχετε.

1.
2.
3.
4.
5.

B. Αυτά που με δυσαρεστούν

Τι είναι αυτό που σας κάνει δυστυχισμένο στη δουλειά και που προσπαθείτε να το αποφύγετε;

1.
2.
3.
4.
5.



Key business strategies

Το μέλλον των ασφαλειών

Οι ασφαλιστές συνειδητοποιούν ότι η υπεροχή στην εξυπηρέτηση των πελατών είναι επιβεβλημένη για τους σημερινούς πελάτες, που επιμένουν σε περισσότερες επιλογές εξυπηρέτησης και αυξημένα επίπεδα υποστήριξης. Οι ασφαλιστές πρέπει να επαναπροσδιορίσουν τους οργανισμούς τους με τη χρησιμοποίηση του Internet, να προμηθεύσουν μια εξυπηρετική, προσιτή και στα μέτρα κάθε πελάτη υπηρεσία και να διευθύνουν πολλαπλές φιλικές σχέσεις μέσω των οδών διανομής. Το κλειδί είναι να γίνει εφικτή μια στρατηγική πολλών διαύλων, όπου πελάτες, αντιπρόσωποι και άλλοι επιχειρηματικοί συνεργάτες, θα έχουν πρόσβαση στις πιο κρίσιμες πληροφορίες του πελάτη, όταν και όπου εξυπηρετεί, συμπεριλαμβανομένου του Internet, των τηλεφωνικών κέντρων και των συζητήσεων πρόσωπο με πρόσωπο. Οι ασφαλιστικές εταιρίες χρειάζεται να χρησιμοποιήσουν Web-based customer centric στρατηγική, ώστε να καλύψουν όλα τα σημεία επαφής με τους πελάτες. Η ικανότητα της καλλιέργειας πίστης στον πελάτη από το marketing και την τελεσφόρη εξυπηρέτηση διαμέσου όλων των οδών, θα καθορίσει τελικώς ποιος θα επιτύχει. Τα επόμενα δέκα χρόνια θα γίνουν γνωστά ως η δεκαετία του Internet. Οι πρόοδοι στη δικτύωση, την ασφάλεια, την αναγνώριση της φωνής, της τηλεόρασης υψηλής ευκρίνειας και των αμφίδρομων συνεδριάσεων με ειδικούς συμβούλους λογισμικού, θα συνεχίσουν να εξουσιοδοτούν

πελάτες παγκόσμια. Η πληροφορία θα είναι διαθέσιμη όταν και όπου τη χρειαστούμε, προσαρμοσμένη στις προσωπικές μας ανάγκες και θα είναι πολύ εύκολα προσβάσιμη. Οι επιτυχημένες εταιρίες θα προμηθεύσουν συστήματα πληροφοριών εστιασμένα στον πελάτη, τα οποία θα ικανοποιούν τις πληροφοριακές ανάγκες και θα είναι εύκολα στη συντήρηση. Η διανομή μέσω Internet και τηλεπικοινωνιών θα αυξάνεται, οι πωλήσεις με τον παραδοσιακό τρόπο διανομής και οι απευθείας πωλήσεις, τουλάχιστον στις ανεπτυγμένες αγορές, θα συρρικνωθούν. Καθώς το Web εξαπλώνεται κατά μήκος της αγοράς και έχουν δημιουργηθεί ηλεκτρονικά σημεία λιανικής πώλησης, το Web εκπαιδεύει και οι αγοραστές γίνονται περισσότερο ενημερωμένοι, αν θέλουν να μάθουν. Έτσι νέοι ασφαλιστικοί παίκτες θα προκύψουν, ονόματα τα οποία θα μπορεί να εμπιστευθεί το κοινό και εταιρίες με κεφάλαιο. Αυτές οι εταιρίες θα δημιουργήσουν νέα απλούστερα, φθηνότερα προϊόντα καθώς θα έχουν μικρές λειτουργικές δαπάνες. Θα χρησιμοποιήσουν τα μειωμένα κόστη για να αυξήσουν τα οφέλη των πελατών και να αγοράσουν μερίδιο από την αγορά. Σχέδια νέων χαρτοφυλακίων θα δημιουργηθούν, όπου οι πελάτες έχουν ένα χαρτοφυλάκιο από απλούστερα προϊόντα. Πιθανώς μόνο με ένα όφελος ανά προϊόν. Οι πελάτες θα δουν τα χαρτοφυλάκια τους χωρισμένα σε καλύψεις κινδύνων και καταμήσεις συσσωρευμένων περιουσιακών στοιχείων και θα είναι ικανοί να τα υπερθεματίσουν καθώς ο τρόπος ζωής τους θα αλλάξει. Νέες γεννήσεις, θάνατοι, γάμοι, αλλαγές εργασίας, όλα μπορούν να προκαλέσουν μια

Οι ασφαλιστικές εταιρίες προετοιμάζονται για την ψηφιακή εποχή. Καθώς ο ανταγωνισμός εντείνεται, προσανατολίζονται στην καλύτερη εξυπηρέτηση των πελατών για να διαφοροποιηθούν και κυρίως για να κερδίσουν και να διατηρήσουν πελάτες.

νέα ασφαλιστική ανάγκη και αυτές οι προσεγγίσεις στο νέο χαρτοφυλάκιο θα επιτρέπουν στους πελάτες να πάρουν ό,τι χρειάζονται, χωρίς να χρειαστεί να πληρώνουν τις επιπτώσεις από τις τρέχουσες λειτουργικές δαπάνες 4 ή 5 συμβολαίων με ξεχωριστές χρεώσεις και κόστη. Οι καταναλωτές που συρρέουν στο Internet, θα αλλάξουν ριζικά τη μορφή όλων των ειδών επιχειρήσεων την επόμενη δεκαετία, συμπεριλαμβανομένων και των ασφαλειών. Γιατί να μην μπορούμε να διαλεγόμαστε καινούργιο αυτοκίνητο, να τοποθετούμαστε σε μερικές μετοχές και να αγοράζουμε συμβόλαιο ασφάλειας ζωής ένα Δευτεριάτικο πριβό, χωρίς να στερούμαστε την άνεση του σπιτιού μας; Αλλά καθώς το αυτοκίνητο και τις μετοχές μπορούμε να τις έχουμε, οι ασφαλιστικές εταιρίες ζωής θα πρέπει να μοχθήσουν πρώτα με θέματα ρύθμισης και εξουσιοδότησης προτού εναγκαλιστούν με τεχνολογίες που βασίζονται στο Web. Μερικοί καινοτόμοι ασφαλιστές έχουν δημιουργήσει κομψά και απλά ασφαλιστικά προϊόντα για το Internet. Αυτοί που επιχειρήσαν αυτό το προοπτικό εγχείρημα, αναγκάστηκαν να δημιουργήσουν ένα ολοκληρωμένο επιχειρησιακό μοντέλο-ένα νέο τρόπο σκέψης. Δεν μπορείς να δεσμεύεις νέους Web πελάτες και κατόπιν να τους αναγκάζεις να ανεχθούν το αυτόματο τηλεφωνικό σου κέντρο για να προμηθευτούν όλες τις πληροφορίες που τους είναι απαραίτητες. Τα νέα ασφαλιστικά προϊόντα πρέπει να χτιστούν για το Web, προσαρμοσμένα στις επικοινωνιακές ανάγκες του Internet και να είναι ταχύτατα, αποτελεσματικά και πλήρως ελεγχόμενα από τους πελάτες. Τόπραγματικό άλμα τα επό-

Δεν μπορείς να δεσμεύεις νέους Web πελάτες και κατόπιν να τους αναγκάζεις να ανεχτούν το αυτόματο τηλεφωνικό σου κέντρο για να προμηθευτούν όλες τις πληροφορίες που τους είναι απαραίτητες. Τα νέα ασφαλιστικά προϊόντα πρέπει να χτιστούν για το Web, προσαρμοσμένα στις επικοινωνιακές ανάγκες του Internet και να είναι ταχύτατα, αποτελεσματικά και πλήρως ελεγχόμενα από τους πελάτες.

E-Mail Marketing

Εχετε ζητήσει από τους πελάτες σας να σας δώσουν την ηλεκτρονική τους διεύθυνση (e-mail address); Αν όχι, χάνετε ένα από τα καλύτερα όπλα του σύγχρονου marketing. Το ηλεκτρονικό ταχυδρομείο (e-mail) μπορεί να δημιουργήσει μια ανοιχτή γραμμή επικοινωνίας. Τα πλεονεκτήματά του απέναντι στα άλλα εργαλεία του marketing είναι πολλά. Πρώτα από όλα η αμεσότητα. Τα μηνύματα που μεταδίδονται με το ηλεκτρονικό ταχυδρομείο παραλαμβάνονται μέσα σε λίγα λεπτά της ώρας. Περιοδικά μηνύματα σχετικά με ειδικές αναλογίες συμβάντων στέλνονται με ασφάλεια και παραλαμβάνονται όταν χρειαστεί. Ένα άλλο πλεονέκτημα είναι τα μικρότερα έξοδα. Δημιουργώντας τη δική σας ηλεκτρονική ταχυδρομική λίστα (e-mail mailing list), μπορείτε να στείλετε e-mail σε χιλιάδες ανθρώπους

με το πάτημα ενός πλήκτρου. Παύουν πλέον τα έξοδα φωτοαντιγράφων, ταχυδρομικών τελών, το χάσιμο χρόνου των υπαλλήλων για το κλείσιμο των φακέλων και της μεταφοράς του ταχυδρομείου. Βέβαια, όταν θέλετε να μεταδώσετε εμπιστευτικά δεδομένα μην το κάνετε μέσω ηλεκτρονικού ταχυδρομείου (οι κίνδυνοι είναι ακόμα πολλοί). Όταν όμως πρόκειται να προβάλετε νέα προϊόντα και υπηρεσίες, να προειδοποιήσετε τους πελάτες σας για ορατούς κινδύνους, να αναγγείλετε νέες κατευθύνσεις ή να μιλήσετε για τα κοινωνικά προγράμματα τα οποία προωθεί η ασφαλιστική σας εταιρία, το ηλεκτρονικό ταχυδρομείο είναι το κατάλληλο μέσο για να το κάνετε. Ξεκινήστε δημιουργώντας φόρμες εντύπων που θα περιλαμβάνουν ερωτήσεις όπως: - Είσαατε χρήστη του Internet; - Θα θέλατε να παραλαμβάνετε

πληροφορίες σχετικά με τα προϊόντα και τις υπηρεσίες ή τις δραστηριότητες της ασφαλιστικής εταιρίας μας μέσω ηλεκτρονικού ταχυδρομείου; - Ποια είναι η ηλεκτρονική σας διεύθυνση; Σκεφτείτε το ύφος που θέλετε να υιοθετήσετε στο e-mail. Θέλετε να ακούγεται φιλικό και ζεστό; Επιχειρηματικό και συντηρητικό; Διασκεδαστικό; Το ύφος που θα έχει το ηλεκτρονικό σας ταχυδρομείο βοηθά στο σχηματισμό της άμεσης προσωπικότητας της εταιρίας σας. Αν η εταιρία σας έχει web site, χρησιμοποιήστε το σαν μια ευκαιρία υπενθύμισης προς τους πελάτες σας και παρατρονέ τους να το επισκεφθούν. Χρησιμοποιήστε το e-mail για να κάνετε τους πελάτες σας να αισθανθούν ιδιαίτεροι. Κάντε σαφές ότι θέλετε να βρείτε συνεχώς σε επαφή μαζί τους.

μένα 5 χρόνια για τις ασφαλιστικές εταιρίες, θα είναι να επιτύχουν αυτή την ένταξη, εστιάζοντας απόλυτα στις ανάγκες του πελάτη. Με την τεχνολογία οι ασφαλιστές έχουν τρομερές ευκαιρίες να διεκδικήσουν σε νέες αγορές και να υπηρετήσουν τις ήδη υπάρχουσες, με νέους καινοτόμους και προοδωφόρους τρόπους. Το κλειδί στη μελλοντική επιτυχία για κάποιον που χρησιμοποιεί ασφαλιστική τεχνολογία, είναι να βοηθήσει την εταιρία να καταλάβει τις ευκαιρίες που η τεχνολογία παρέχει. Κατόπιν έρχεται η ανάγκη του χτισίματος και της συντήρησης της αρχιτεκτονικής, για την υποστήριξη της επιχειρηματικής της ασφαλιστικής εταιρίας σε έναν e-world. Αυτό σημαίνει κάτι πολύ περισσότερο από την ικανότητα της προσαρμογής Web σελίδων. Θα πρέπει να δοθούν στον πελάτη υπηρεσίες υψηλής ποιότητας, κάτι που μπορεί να γίνει μόνο μέσω της χρήσης του Web. Το επόμενο βήμα είναι να εξασφαλιστούν υπηρεσίες όπως υποστήριξη, δίκτυο, λογαριασμοί, καλύτερα, φθηνότερα και γρηγορότερα με τη χρήση του Internet. Οι προκλήσεις που παρουσιάζονται από τα κανάλια διανομής είναι πολυάριθμες. Οι ασφαλιστές πρέπει να είναι έτοιμοι να εξυπηρετήσουν όλους τους διαύλους και να ανταγωνιστούν αυτούς που προμηθεύουν υπηρεσίες μέσω παρόμοιων οδών ή συνεργατών διά μέσου του Internet. Στο τέλος του 20ού αιώνα, πήραμε ορισμένα «ζωτικά στατιστικά» από τους ποικίλους πειραματισμούς στο ηλεκτρονικό εμπόριο (e-commerce), τα οποία ήταν οι προπομποί αυτού που ονομάζουμε τώρα επιχειρηματικό Internet (Business Internet). Ένα περιβάλλον συνεργα-

σίας desktop-to-desktop, human-to-human, χαλαρά δομημένο με το ηλεκτρονικό ταχυδρομείο (e-mail) και το Web έχει αναδυθεί. Κεφάλαια επενδύθηκαν για τη δημιουργία νέων ροών δεδομένων (workflows) και για τη βελτιστοποίηση διαδικασιών συνεργασίας. Το μέλλον φέρνει σε αυτή τη συνεργασία νέες και ποικίλες συσκευές personal computing και επικοινωνίας, δημιουργώντας περισσότερες απαιτήσεις για well-thought-out Internet-based διαδικασίες. Οι μέθοδοι θα συνεχίσουν να αναδύονται παίρνοντας αυτή τη χαλαρή αρχιτεκτονική και χρησιμοποιώντας την ως κληρονομιά για συναλλαγές, που μπορούν να προμηθεύσουν μια περισσότερο αναλυτική μέθοδο για business processing στο Internet. Καθώς το Internet παρουσιάζεται σαν μια θαυμάσια λύση για απόκτηση νέων πελατών, οι ασφαλιστές αφιερώνουν τον πιο πολύ χρόνο τους, προσπαθώντας να εξυπηρετήσουν αποδοτικότερα τους υπάρχοντες πελάτες και εδώ είναι που το Διαδίκτυο θα έχει ακόμα μεγαλύτερη απήχηση. Αν οι εφαρμογές συνδεθούν μεταξύ τους για την εξυπηρέτηση των πελατών, η απόκτηση και η διατήρηση πελατών θα γίνει ευκολότερη, μέσα από καλύτερες υπηρεσίες και χαρακτηριστικά. Ισορροπώ, ευθυγραμμίζω, αποφεύγω, καθοδηγώ, ρισκάρω, μοχλεύω, αγοράζω, αντικαθιστώ, ίσως είναι οι λέξεις νέας πράξης για key business strategies καθώς συναντούμε τις προκλήσεις του 21ου αιώνα. Αυτές οι λέξεις υποδηλώνουν εκτελεστικές πράξεις απαραίτητες για την επιβίωση γιατί η βιομηχανία παροχής χρηματοοικονομικών υπηρεσιών όχι μόνο συγκλίνει, αλλά και ταχύτατα γίνεται υπερανταγωνιστική. Η ταχύτητα θα γίνει απαραίτητη για την επιβίωση.

SYNTAX Πληροφορική Α.Β.Ε.Ε.

Η ασφάλεια της πληροφορίας το κορυφαίο θέμα στον προϋπολογισμό του 2000 "1η επίσημη παρουσίαση της UTIMACO SAFEWARE AG"

Η SYNTAX Πληροφορική Α.Β.Ε.Ε. επεκτείνει τις δραστηριότητές της, στη διάθεση και υποστήριξη Τεχνολογιών Λογισμικού, με την αντιπροσωπείωση της UTIMACO Safeware AG, της σημαντικότερης Ευρωπαϊκής εταιρίας κατασκευής λογισμικού στο χώρο της Ασφάλειας Πληροφοριακών Συστημάτων. Η πρώτη επίσημη παρουσίαση στην Ελλάδα, της UTIMACO Safeware AG θα γίνει στο Ξενοδοχείο DIVANI CARAVEL την Τετάρτη 7 Ιουνίου 2000. Η ημερίδα θα καλύψει το θέμα που είναι πρώτο στον κατάλογο προτεραιοτήτων των διευθυντών των Κέντρων Πληροφορικής σε όλο τον κόσμο, την ασφάλεια της πληροφορίας. Η αξιοποίηση των νέων τεχνολογιών στην Πληροφορική και τις Επικοινωνίες προσφέρει κρίσιμα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα. Η διάχυση, η πρόσβαση και επεξεργασία της πληροφορίας είναι πανίσχυρο όπλο, αλλά και πιθανή Αχίλλειος πτέρνα. Απαραίτητη προϋπόθεση για κάθε παραπέρα συζήτηση σχεδίων επιχειρησιακής ανάπτυξης, που στηρίζονται στην αξιοποίηση των νέων τεχνολογιών μετάδοσης της πληροφορίας, είναι η ασφάλεια της πληροφορίας η οποία αποτελεί ουσιαστικό μέρος της πληροφοριακής υποδομής ενός οργανισμού, τονίζει στην πρόσκλησή του ο κ. Νίκος Αυξεντιάδης, πρόεδρος της SYNTAX. Στην ημερίδα θα μιλήσουν οι κ.κ. Rainer Petri, Manager Development & Qualification της Utimaco με θέμα "Information Security Risks & Threads" και "Principles of Cryptography & Public Key Infrastructure" και ο Hans Werner Puhlman, International Sales Manager της Utimaco, με θέμα "Solutions for Information Security".



e-mail:
spirou.e@otenet.gr

Chat - Συνομιλήστε σε πραγματικό χρόνο

Το chat σας επιτρέπει να επικοινωνήσετε σε πραγματικό χρόνο, μέσω του ηλεκτρολογίου του υπολογιστή σας, με άλλους ανθρώπους από όλο τον κόσμο. Είναι μια αμφίδρομη και μοναδική επικοινωνία.

Το chat διαφέρει από το e-mail (που είναι η πιο συνηθισμένη μορφή επικοινωνίας στο Internet). Ένα μήνυμα e-mail αποστέλλεται σε ένα μόνο πρόσωπο ή σε μια ομάδα ατόμων και θα πρέπει να περιμένετε αόριστα για μια απάντηση. Στο chat, όμως, γράφετε, και όλοι οι άνθρωποι που βρίσκονται μέσο σε αυτό, μπορούν να δουν αμέσως στην οθόνη του υπολογιστή τους αυτό που γράφατε. Λαμβάνετε μία απάντηση (ή απαντήσεις) στην οθόνη του υπολογιστή σας αμέσως μόλις το πρόσωπο που σας απαντάει χτυπάει το Enter key. Η επικοινωνία με chat είναι ανάλογη της τηλεφωνικής συνδιάσκεψης, στην οποία συμμετέχουν πολλά άτομα, μόνο που εδώ γίνεται με το ηλεκτρολόγιο του υπολογιστή.

Παλαιότερα το chat απαιτούσε την ύπαρξη συγκεκριμένου software εγκατεστημένου στον υπολογιστή του χρήστη. Σήμερα τα πράγματα άλλαξαν. Τα περισσότερα chat rooms βασίζονται στη java, που σημαίνει ότι αυτοί που τους αρέσουν μόνο αυτά που γράφουν. Μονοπωλών τη συζήτηση με ατέλειωτα σχόλια. Πριν σας επιτραπεί η είσοδος, θα σας ζητηθεί να σεβαστείτε τους κανόνες που δίδονται στο chat. Όπως και με όλες τις άλλες World Wide Web καταστάσεις, η ποιότητα της εμπειρίας της παραμονής σας στο chat room είναι δική σας ευθύνη κατά ένα μέρος. Ο χρυσός κανόνας, που συνήθως ζητείται, είναι να συμπεριφέρεστε όπως θα θέλατε να σας συμπεριφερθούν οι άλλοι, με κομψότητα και σεβασμό. Δεν επιτρέπεται το βρσίμιο, η αισχρολογία, τα απεχθή σχόλια και συμπεριφορά.

Ένα πολύ σημαντικό τέχνασμα για να εμποδίσετε τη σύγχυση κατά τη διάρκεια ενός chat, είναι να απευθύνεστε σε ένα πρόσωπο χρησιμοποιώντας το όνομά του και όχι απλά να γράφετε σχόλια που δεν έχουν παραλήπτη. Κατά τη χρονική διάρκεια που χτυπάτε το Enter για να στείλετε το μήνυμά σας, μεσολαβούν τέσσερα με πέντε μηνύματα. Έτσι με το να σημειώνετε το μήνυμά σας, βοηθάτε τη συζήτηση. Τα μηνυμάτά σας θα πρέπει να τα γράφετε με μικρά γράμματα, εκτός και αν θέλετε να τονίσετε κάτι οπότε θα χρησιμοποιείτε κεφαλαία.

βετε πώς τα chat rooms λειτουργούν και ποι- οι είναι οι κανόνες τους όταν επισκεφτείτε ένα.

Πρώτα, βρείτε το room που θέλετε να επισκεφτείτε. Εδώ θα πρέπει να αναφερθεί πως με ελάχιστο (αν όχι και μηδενικό) κόστος μπορείτε να δημιουργήσετε το δικό σας, αν φυσικά έχετε κάποιο site. Μπορεί να σας ζητηθεί να εγγραφείτε πρώτα. Σε όλες τις περιπτώσεις θα πρέπει να δώσετε ένα όνομα, αληθινό ή ψεύτικο, στον εαυτό σας. Μετά θα σας ζητηθεί να δημιουργήσετε ένα profile. Το profile προμηθεύει χρήσιμες πληροφορίες για εσάς στους άλλους χρήστες. Ίσως να θέλετε να σημειώσετε τη γεωγραφική περιοχή στην οποία είσατε ή το επάγγελμά σας. Παρακάμψτε το profile, εκτός και αν θέλετε οι άλλοι να γνωρίζουν κάτι για εσάς ή εκτός αν θέλετε να σας βοηθήσει στην υποστήριξη της αξιοπιστίας σας πάνω σε ένα ιδιαίτερο θέμα.

Είναι σημαντικό να ξέρετε ποιος είναι ποιος σε ένα chat room. «Flamers» είναι αυτοί που συνέχεια ειρωνεύονται τους άλλους. «Lurkers» είναι αυτοί που πιάνουν χώρο και δεν συμμετέχουν στη συζήτηση. Είναι οι ακροατές των chat rooms. «Chat hogs» είναι αυτοί που τους αρέσουν μόνο αυτά που γράφουν. Μονοπωλών τη συζήτηση με ατέλειωτα σχόλια.

Πριν σας επιτραπεί η είσοδος, θα σας ζητηθεί να σεβαστείτε τους κανόνες που δίδονται στο chat. Όπως και με όλες τις άλλες World Wide Web καταστάσεις, η ποιότητα της εμπειρίας της παραμονής σας στο chat room είναι δική σας ευθύνη κατά ένα μέρος. Ο χρυσός κανόνας, που συνήθως ζητείται, είναι να συμπεριφέρεστε όπως θα θέλατε να σας συμπεριφερθούν οι άλλοι, με κομψότητα και σεβασμό. Δεν επιτρέπεται το βρσίμιο, η αισχρολογία, τα απεχθή σχόλια και συμπεριφορά.

Ένα πολύ σημαντικό τέχνασμα για να εμποδίσετε τη σύγχυση κατά τη διάρκεια ενός chat, είναι να απευθύνεστε σε ένα πρόσωπο χρησιμοποιώντας το όνομά του και όχι απλά να γράφετε σχόλια που δεν έχουν παραλήπτη. Κατά τη χρονική διάρκεια που χτυπάτε το Enter για να στείλετε το μήνυμά σας, μεσολαβούν τέσσερα με πέντε μηνύματα. Έτσι με το να σημειώνετε το μήνυμά σας, βοηθάτε τη συζήτηση. Τα μηνυμάτά σας θα πρέπει να τα γράφετε με μικρά γράμματα, εκτός και αν θέλετε να τονίσετε κάτι οπότε θα χρησιμοποιείτε κεφαλαία.

SAP e-business Solutions

Η Sap Hellas παρουσιάζει την πλήρη λύση για Ολοκληρωμένες Συναλλαγές στο Διαδίκτυο

Περισσότερα από 300 στελέχη επιχειρήσεων από τον ιδιωτικό και δημόσιο τομέα παρακολούθησαν, με έντονο ενδιαφέρον, την ημερίδα που διοργάνωσε η SAP Hellas, με θέμα: "SAP e-business Solutions: Ολοκληρωμένες Συναλλαγές στο Διαδίκτυο". Η εκδήλωση έγινε την Τρίτη 16 Μαΐου 2000, σε κεντρικό ξενοδοχείο της Αθήνας. Την παρουσίαση άνοιξε ο Διευθυντών Συμβούλος της SAP Hellas Δρ. Φαίδων Χατζησάββας, επισημούντας: "Η SAP δημιούργησε ένα ολοκληρωμένο φάσμα προϊόντων και υπηρεσιών, με την ονομασία SAP e-business solutions, που στοχεύει στην άμεση και αποτελεσματική αντιμετώπιση των επιχειρηματικών αναγκών της εποχής του Διαδικτύου. Οι νέες λύσεις της εταιρίας σπριζίνονται σε ένα ενιαίο περιβάλλον λογισμικού και καλύπτουν πλήρως όλες τις σύγχρονες απαιτήσεις των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στο χώρο του ηλεκτρονικού εμπορίου". Εν συνέχεια ο Διευθυντής Προϊόντων Νέας Γενιάς & mySAP.com της SAP Hellas Δημήτρης Χατζηγιαννάκης, περιέγραψε τη φιλοσοφία της SAP για το Ηλεκτρονικό Εμπόριο. Ο Διευθυντής e-commerce της SAP Hellas Σωκράτης Σωκράτους αναφέρθηκε στις δυνατότητες του ERP της SAP στο Internet, ενώ οι Developers e-commerce της εταιρίας, Γιάννης Συρίγος και Γιώργος Ηλιόπουλος, παρουσίασαν παραδείγματα εφαρμογών του SAP στο Διαδίκτυο. Ο Διευθυντής Πωλήσεων της SAP Hellas Αναστάσιος Βαζακόπουλος μίλησε για τις Νέες Προοπτικές που ανοίγει η SAP στο Διαδίκτυο με τη δημιουργία του mySAP.com, τονίζοντας: "Το mySAP.com είναι η απάντηση της εταιρίας στις προκλήσεις του ηλεκτρονικού εμπορίου και της εποχής του Internet. Η νέα λύση της SAP αναπτύχθηκε με τη συνεργασία των μεγαλύτερων πελατών της διεθνώς. Έτσι, δημιούργησε ένα Portal (Κέντρο Ηλεκτρονικού Εμπορίου), το οποίο από τη μία πλευρά αποτελεί ένα τερματικό κέντρο εμπορίου μεταξύ των επιχειρήσεων και από την άλλη υποστηρίζει πλήρως τις εσωτερικές διαδικασίες μηχανογράφησης των εταιριών που το χρησιμοποιούν.



PANAFON

Μελωδικές ακροάσεις από την Panafon Music

Τώρα όλοι οι πελάτες της Panafon (συνδρομητές με συμβόλαιο και κάτοχοι Panafon a la Carte) έχουν τη μοναδική, αποκλειστική ευκαιρία να απολαύσουν πρώτοι τη νέα δισκογραφική δουλειά της Άννας Βίση και να ακούσουν σε πρώτη, αποκλειστική μετάδοση το νέο τραγούδι της επιτυχημένης τραγουδίστριας "Everything I am". Η Panafon Music, η νέα, πρωτοποριακή υπηρεσία που δημιούργησε η Panafon σε συνεργασία με το MAD TV, προσφέρει έγκυρη μουσική πληροφόρηση και ενημέρωση για τα μουσικά δράματα σε κάθε ενδιαφερόμενο, κάτοχο κινητού Panafon, σε όποια γωνιά της χώρας κι αν βρίσκεται. Οι συνδρομητές της Panafon και οι χρήστες του Panafon a la Carte χρειάζεται απλά να καλέσουν τον τετραψήφιο αριθμό 1950. Το κόστος του τηλεφωνήματος είναι 2,8 δρχ./δευτ. Με τη δημιουργία της υπηρεσίας Panafon Music, η Panafon εγκαινιάζει μία νέα ιδέα που πραγματοποιείται για πρώτη φορά και η οποία, συνδυάζοντας στοιχεία όπως η επικοινωνία και η μουσική, αντιπροσωπεύει απόλυτα τη φιλοσοφία της εταιρίας που διέπει άλλωστε όλες της τις δραστηριότητες.

Η MOBITEL κερδίζει και στο Internet

Η είσοδος της MOBITEL στο internet με δική της ιστοσελίδα, δεν ήταν μια απλή επιχειρηματική απόφαση. Ήταν έκφραση του πρωτοπόρου πνεύματος, που χαρακτηρίζει τη MOBITEL σε όλα της τα βήματα. Έτσι, η ιστοσελίδα της MOBITEL κέρδισε όχι μόνο τα επαινετικά σχόλια του κοινού αλλά και το πρώτο βραβείο δημοφιλότητας στην κατηγορία Best Company site στα Web awards 2000, τα βραβεία που δίνονται στα ελληνικά sites και τους δημιουργούς τους, μετά από ON LINE ψηφοφορία, που γίνεται μια φορά το χρόνο στο site www.awards.gr. Στοιχεία που ανέδειξαν το web site της MOBITEL ήταν, εκτός από τη δημοφιλότητά του, η ευκολία στη χρήση του και οι πολλές πληροφορίες που πρόσφερε στους επισκέπτες. Το site της MOBITEL δημιούργησε η OPTICOM (www.opticom.gr), η οποία φροντίζει και για την υποστήριξη και την άψογη λειτουργία του. Οι βασικές ενότητες στις οποίες ο επισκέπτης του site μπορεί να περιηγηθεί, αναφέρονται στην Εταιρία, τα Προγράμματα PANAFON, την MOBITEL VISA, το Εμπόριο Δίκτυο, το PANAFON A LA CARTE, τις Υπηρεσίες MOBITEL και την Εξυπηρέτηση πελατών, ενώ μπορεί να βρει Λύσεις στις απορίες του αλλά και διάφορα EXTRAS. Επιπλέον το site της MOBITEL θα παρέχει τη δυνατότητα ON LINE παραγγελιών αφού θα υποστηρίζεται από το εξειδικευμένο τμήμα εξυπηρέτησης και διαχείρισης πελατών της MOBITEL.

ΔΕΛΤΑ Πληροφορική Έκτακτη Γενική Συνέλευση

Στην Έκτακτη Γενική Συνέλευση των Μετόχων της εταιρίας ΔΕΛΤΑ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗ αποφασίσθηκε: α) Η ανάκληση των από 22/12/1999 αποφάσεων της Έκτακτης Συνελεύσεως λόγω παρελεύσεως της προθεσμίας που προβλέπεται από το άρθρο 11 του Κ.Ν. 2190/20 όπως ισχύει σήμερα, δεδομένου ότι το ενημερωτικό δελτίο της Εταιρίας δεν ελέγχθηκε εγκαίρως από το Δ.Σ. του Χρηματιστηρίου Αξιών Αθηνών. β) Η Αύξηση του Μετοχικού Κεφαλαίου της Εταιρίας κατά 1 δισ. δρχ. με την έκδοση 10 εκατ. νέων ονομαστικών μετοχών ονομαστικής αξίας 100 δρχ. εκάστη, με τιμή εκδόσεως 2.500 δρχ. εκάστη, σε αναλογία 1 νέα μετοχή για κάθε 6 παλαιές. Μετά την εγκριθείσα αύξηση, τα Ίδια Κεφάλαια της Εταιρίας ανέρχονται σε 37 δισ. δρχ. και το Μετοχικό Κεφάλαιο σε 7 δισ. δρχ., διαιρούμενο σε 70 εκατ. ονομαστικές μετοχές. Η αύξηση κεφαλαίου πραγματοποιείται ταυτόχρονα με την αύξηση κεφαλαίου της Singular και εντάσσεται στην προγραμματισμένη συγχώνευση των δύο Εταιριών. Τα κεφάλαια που θα συγκεντρωθούν προορίζονται για επενδύσεις και εξαγορές στην Ελλάδα και το εξωτερικό. Ειδικότερα, 2 δισ. δρχ. θα απαιτηθούν για την αναβάθμιση του εξοπλισμού της ΔΕΛΤΑ Πληροφορικής ώστε να μπορεί να συνεχίσει να παρέχει υπηρεσίες Disaster Recovery στην Alpha Bank. Περίπου 2 δισ. δρχ. θα απαιτηθούν για την αναβάθμιση των υπολοίπων συστημάτων της ΔΕΛΤΑ Πληροφορικής για να καλύψουν τις αυξανόμενες απαιτήσεις των εργασιών της Εταιρίας. Περίπου 1 δισ. θα χρησιμοποιηθούν για την επέκταση και τον εξοπλισμό του νέου κτιρίου της ΔΕΛΤΑ στο Κρυονέρι. Τα υπόλοιπα θα χρησιμοποιηθούν για εξαγορές, με σκοπό την παρουσία σε κλάδους που θεωρούνται σημαντικοί για τη διεθνή παρουσία της Εταιρίας, καθώς και την ενίσχυση της θέσεώς της στο εσωτερικό. Τα αποτελέσματα της Εταιρίας για το Α' τετράμηνο παρουσιάζουν σημαντική άνοδο. Τα συνολικά έσοδα ανήλθαν σε 4.210 δισ. δρχ. παρουσιάζοντας αύξηση 40% σε σχέση με την αντίστοιχη περίοδο του 1999, ενώ τα κέρδη ανήλθαν σε 1.560 δισ. δρχ. παρουσιάζοντας αύξηση 38%. Η πρόβλεψη για το 2000 είναι ότι τα έσοδα θα υπερβούν τα 14,2 δισ. δρχ. και τα κέρδη τα 5,8 δισ. δρχ. Τέλος, η ΔΕΛΤΑ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗ συνέβαλε για μία ακόμη φορά στην παρουσίαση των αποτελεσμάτων των Βουλευτικών Εκλογών του Απριλίου 2000, συνεχίζοντας τη μακρά παράδοση που έχει δημιουργήσει από το 1981 μέχρι σήμερα.

Microsoft

Where do you want to go today?

Τεχνική Ημερίδα της Microsoft Οι νέες τεχνολογίες ανάπτυξης web services και E-Commerce εφαρμογών

Τεχνική ημερίδα με θέμα "Οι νέες τεχνολογίες ανάπτυξης Web Services και E-Commerce εφαρμογών" διοργάνωσε πρόσφατα η Microsoft στο ξενοδοχείο Divani Caravel. Στόχος της ημερίδας ήταν η ενημέρωση των προγραμματιστών, αναλυτών, τεχνικών διευθυντών, συμβούλων πληροφορικής και στελεχών των εταιριών, που επιθυμούν να αναπτύξουν τη νέα γενιά web υπηρεσιών και Internet εφαρμογών, για τις νέες τεχνολογίες και τα προϊόντα της Microsoft στο χώρο αυτό. Οι τεχνολογίες της Microsoft έχουν στόχο να καταστήσουν το Internet πιο χρήσιμο παρέχοντας ένα συνδυασμό από προγράμματα και υπηρεσίες, έτσι ώστε οργανισμοί και επιχειρήσεις κάθε μεγέθους να είναι σε θέση να αναπτύξουν λύσεις ηλεκτρονικού εμπορίου, να εκτελούν συναλλαγές στο web, να υλοποιούν διαδικασίες on-line και να μπορούν να επικοινωνούν με τους συνεργάτες τους ευκολότερα. Κατά τη διάρκεια της εκδήλωσης παρουσιάστηκε η ανάπτυξη web services και XML εφαρμογών, η υλοποίηση ολοκληρωμένων λύσεων ηλεκτρονικού εμπορίου, η δυνατότητα διασύνδεσης των διαθέσιμων λύσεων με άλλες εφαρμογές εμπορίου μέσω XML schemas, η νέα οικογένεια των servers της Microsoft και τα νέα δεδομένα που δημιουργούν, καθώς και η Windows DNA 2000 αρχιτεκτονική.

Το Internet βασικός άξονας στρατηγικής της FileNET Η DATAMEDIA υποδέχθηκε το management team της FileNET

Η DATAMEDIA υποδέχθηκε στην Ελλάδα τον πρόεδρο Lee Roberts και τα υψηλόβαθμα στελέχη της FileNET Corporation, σε παρουσίαση που πραγματοποιήθηκε την Τρίτη 30 Μαΐου στο Μουσείο ΛΑΛΑΟΥΝΗ. Η παρουσία των στελεχών της FileNET στην Ευρώπη συνδυάστηκε με την ανακοίνωση της νέας στρατηγικής της εταιρίας με βασικό άξονα το Internet. Η εισηγμένη στο Nasdaq FileNET Corp., πρωτοπόρος παραγωγός εταιρία εφαρμογών διαχείρισης πληροφοριών σε περιβάλλον Web και λύσεις e-business, ανακοίνωσε μια νέα κατεύθυνση στην παραγωγή και διάθεση προϊόντων και υπηρεσιών. "Η FileNET θα αντιμετωπίσει πολύ έντονα τη ραγδαία αναπτυσσόμενη αγορά των πληροφοριών, e-content καθώς και των διαδικασιών e-process", είπε ο κ. Lee Roberts, πρόεδρος και CEO της FileNET. Το θεμέλιο της νέας προσέγγισης της αγοράς περιασφάλλεται γύρω από τα προϊόντα Panagon Web Services. Η οικογένεια Panagon είναι σχεδιασμένη να παρέχει εξαιρετική διαχείριση των εγγράφων και πληροφοριών σε περιβάλλον web. Με αυτόν τον τρόπο, διευκολύνεται η δημιουργία εφαρμογών e-business που επιτρέπουν την ορθή χρήση της τεχνολογίας του Internet για τη λειτουργία των επιχειρήσεων. Με τα Panagon Web Services, οι εταιρίες μπορούν να εγκαταστήσουν και να διαχειριστούν μεγάλα σε μέγεθος web sites, να παρέχουν εξελιγμένες δυνατότητες αναζήτησης μέσα από τεχνολογίες portal και να παράγουν παραγωγικές λύσεις που απαιτούνται σε εφαρμογές e-business. Ο κυριος Antoine Granantino, Senior Vice President International Operations, τόνισε τη σπουδαιότητα της σωστής επιλογής συνεργατών για τη FileNET, και την άψογη, πολυετή συνεργασία με την DATAMEDIA. Η DATAMEDIA δραστηριοποιείται στην αγορά των Ολοκληρωμένων Συστημάτων Ηλεκτρονικής Διαχείρισης Εγγράφων και Ροών Εργασιών περισσότερο από μία δεκαετία. Αντιπροσωπεύει στην ελληνική αγορά αλλά και στις γειτονικές χώρες τα προϊόντα και τις υπηρεσίες της FileNET. Η FileNET Corporation είναι μία διεθνώς καταξιωμένη εταιρία στο χώρο των Ολοκληρωμένων Συστημάτων Διαχείρισης Εγγράφων και Διαχείρισης Πληροφοριών σε περιβάλλον Web με το μεγαλύτερο μερίδιο στην παγκόσμια αγορά σε εγκατεστημένα συστήματα. Σήμερα δραστηριοποιείται έντονα στο χώρο Web content management και εφαρμογών e-business που βοηθούν τις επιχειρήσεις, το δημόσιο και τους κυβερνητικούς οργανισμούς να αναπτύξουν εφαρμογές Intranets, business-to-business και portals business-to-consumer. Με την εγκατάσταση τέτοιων συστημάτων η επιχείρηση έχει τη δυνατότητα αποτελεσματικής διαχείρισης της πληροφορίας στο νέο ψηφιακό περιβάλλον.

Συνεργασία ΔΑΝΑΟΣ - ΑΝΑΛΥΣΙΣ

Οι δύο γνωστές εταιρίες, ανακοίνωσαν την έναρξη συνεργασίας τους στην παροχή ολοκληρωμένων λύσεων πληροφορικής σε εμποροβιομηχανικές επιχειρήσεις και επιχειρήσεις παροχής υπηρεσιών. Η εταιρία ΑΝΑΛΥΣΙΣ Α.Ε., θυγατρική εταιρία της PROFILE Α.Ε., προωθεί τα προγράμματα της εταιρίας ΔΑΝΑΟΣ Α.Ε. με ολοκληρωμένες λύσεις για Servers, System Software, Telecommunications, Intranets-Extranets. Η συνεργασία έγινε με σκοπό οι δύο εταιρίες να προσφέρουν στην αγορά, υψηλής ποιότητας προγράμματα, υπηρεσίες και λύσεις στον τομέα της ηλεκτρονικής αποστολής και λήψης κάθε είδους μηνυμάτων, της αρχιεπιθετήσεώς τους και της ευκολίας κατηγοριοποίησης και αναζήτησής τους. Το Info@GATE είναι ένα ολοκληρωμένο Σύστημα Διαχείρισης Μηνυμάτων, υποστηριζόμενο από τις πιο σύγχρονες τεχνολογίες, που μπορεί να βοηθήσει σημαντικά τα πάγια αιτήματα των επιχειρήσεων για: • Σωστή Διαχείριση εισερχόμενων και εξερχόμενων μηνυμάτων οποιοδήποτε μέσο (Fax, Telex, E-mail, Voice Mail, Interoffice Mail, X-400, Ship to Shore Communication etc) • Διαδικασίες Αρχιεπιθετήσεως και ταξινόμησης των εγγράφων, σύμφωνα με τις απαιτήσεις του ISO και τις προδιαγραφές της εταιρίας • Παρακολούθηση της ροής του εγγράφου (Routing) • Ευκόλη αναζήτηση των πληροφοριών • Forwarding μηνυμάτων σε εξουσιοδοτημένους χρήστες • Πολλάπλά επίπεδα ασφαλείας και απόλυτη εξασφάλιση του απορρήτου όπου αυτό απαιτείται. • Δυνατότητα εντοπισμού πληροφοριών που ενδοχόμενως βρίσκονται διάσπαρτες σε άλλα έγγραφα και σχετίζονται με την αρχική πληροφορία που αναζητούμε. • Φίλικό user interface

Η PANAFON πρώτη με υπηρεσίες WAP

Η PANAFON πρώτη παρέχει από τις 19/05/00 σε όλους τους πελάτες της (συνδρομητές με συμβόλαιο και χρήστες Panafon a la Carte) πρωτοποριακές υπηρεσίες WAP (Wireless Application Protocol). Οι υπηρεσίες αυτές δίνουν σε όλους τους κατόχους κινητού PANAFON* τη δυνατότητα να έχουν πρόσβαση σε ολοκληρωμένες υπηρεσίες και εφαρμογές που παρέχονται από το Internet απευθείας από το κινητό τους, χωρίς τη μεσολάβηση Η/Υ.

Η PANAFON είναι η μόνη εταιρία κινητής τηλεφωνίας στην Ελλάδα που προσφέρει τις υπηρεσίες WAP στο πλαίσιο της στρατηγικής της για σύγκλιση υπηρεσιών Internet και κινητής τηλεφωνίας. Ήδη από το Μάρτιο του 2000 η εταιρία πραγματοποίησε το πρώτο της στρατηγικό βήμα στο χώρο του Διαδικτύου με τη δημιουργία των επιχειρηματικών μονάδων Pan.gr (Πύλη της Panafon στο Internet) και Panafonet (Παροχές Υπηρεσιών Διαδικτύου - ISP). Οι υπηρεσίες WAP που προσφέρει τώρα η Panafon αποτελούν το δεύτερο σημαντικό βήμα της στρατηγικής τοποθέτησης της εταιρίας στο χώρο του Internet. Σήμερα, μέσω της υπηρεσίας PANAFON GO WAP, όλοι οι κάτοχοι κινητού PANAFON, μπορούν να έχουν από το κινητό τους απευθείας πρόσβαση σε πληροφορίες και υπηρεσίες που διατίθενται στην πύλη της PANAFON στο Internet

www.pan.gr. Το μενού υπηρεσιών που παρέχεται σήμερα από την υπηρεσία PANAFON GO WAP περιλαμβάνει τις εξής ενότητες:

Τελευταία Νέα: Οι σημαντικότερες ειδήσεις σε τίτλους

Ελλάδα: Οι σημαντικότερες ειδήσεις από την Ελλάδα

Διεθνή: Οι σημαντικότερες ειδήσεις από ολόκληρο τον κόσμο

Οικονομικά: Οι σημαντικότερες οικονομικές ειδήσεις

Χρηματιστήριο: Οι τρέχουσες τιμές Μετοχών και Δεικτών στο ΧΑΑ και οι τελευταίες χρηματιστηριακές ειδήσεις

Αθλητικά: Οι σημαντικότερες αθλητικές ειδήσεις

Αποτελέσματα: Τα τελευταία αποτελέσματα Προπό, Λόττο, Πρότο, Τζάκερ

Στοιχήματα: Τα τελευταία αποτελέσματα του Στοιχήματος

Καιρός: Αναλυτική πρόγνωση καιρού για Αθήνα, Θεσσαλονίκη, Ηράκλειο, Πάτρα, Λάρισα

Απαραίτητες προϋποθέσεις για τη χρήση των υπηρεσιών WAP είναι ο συνδρομητής Panafon:

1) Να κατέχει κινητό τηλέφωνο συμβατό με την τεχνολογία WAP.

2) Να εγγραφεί στην υπηρεσία WAP Data ή την υπηρεσία Data ή την υπηρεσία Data/Fax της PANAFON.

3) Να εισάγει στο κινητό του τις ρυθμίσεις που είναι απαραίτητες για τη χρήση των υπηρεσιών WAP.

Με στόχο να κάνει τις υπηρεσίες WAP προστές σε κάθε χρήστη κινητής τηλεφωνίας, η PANAFON ταυτόχρονα μειώνει τις τιμές των κλήσεων Data από 10 δρχ./6 δευτ. σε ώρες αιχμής και 7 δρχ./6 δευτ. σε ώρες μη αιχμής σε 1 δρχ./δευτ. Με αυτό τον τρόπο συμβάλλει σημαντικά στη δημιουργία της "Κοινωνίας της Πληροφορίας", που δημιουργείται διεθνώς. Η PANAFON, έχοντας ως στόχο την καλυψη των ολόένα αυξανόμενων απαιτήσεων των πελατών της, στο άμεσο μέλλον θα εμπλουτίσει το μενού των υπηρεσιών WAP με τραπεζικές, χρηματιστηριακές και άλλες υπηρεσίες, καθώς και με υπηρεσίες on line αγορών και συναλλαγών, πάντα μέσω του κινητού τηλεφώνου.

Η PANAFON προσφέρει τις υπηρεσίες WAP σε συνεργασία με τις εταιρίες FLASH 9,61, INTARGET και EUROCOM.

Όπως είναι γνωστό, οι εταιρίες αυτές συνεργάζονται ήδη με την PANAFON για την πύλη της στο Διαδίκτυο www.pan.gr. Οι επιπρόσθετες υπηρεσίες WAP που θα προσφέρει η PANAFON στο άμεσο μέλλον, θα αναπτυχθούν σε συνεργασία με τους προαναφερθέντες συνεργάτες καθώς και με άλλους, ήδη υπάρχοντες, όπως η NAYTEMPORIKH και άλλοι.

* Οι συσκευές πρέπει να υποστηρίζουν την τεχνολογία WAP.

ALL MEDIA Το πρώτο ελληνικό webzine ανάλυσης και σχολιασμού της επικαιρότητας

Με στόχο την καθημερινή περιεκτική ενημέρωση, η ALL MEDIA παρουσίασε το i-note ως την υπηρεσία ενημέρωσης του www.economics.gr. Η ομάδα συνεργατών του i-note περιλαμβάνει τόσο δημοσιογράφους όσο και ειδικούς αναλυτές ειδικευμένους στα θέματα. Το υψηλό επίπεδο σχολιασμού και η αντικειμενικότητα είναι τα χαρακτηριστικά του νέου μέσου. Η ALL MEDIA διαθέτει επίσης την υπηρεσία ενημέρωσης www.economics.gr.

Στο δικτυακό τόπο www.i-note.gr οι αναγνώστες μπορούν να χρησιμοποιήσουν τις δυνατότητες που παρέχει το site: να συμμετάσχουν σε δημόσιο διάλογο σχετικά με τα θέματα που θίγονται, να έχουν πρόσβαση στο αρχείο και να ζητήσουν να παραλαμβάνουν καθημερινά τους τίτλους των άρθρων στο e-mail τους.

PANAFONET

... σας συνδέει με το Internet

Ξεκίνησε από τις 10 Απριλίου η εμπορική διάθεση της PANAFONET, η οποία, μαζί με την πύλη της Panafon στο διαδίκτυο pan.gr, αποτελεί την ολοκληρωμένη απάντηση της Panafon στις υπηρεσίες σύνδεσης με το Internet. Η PANAFONET διατίθεται από το εκτεταμένο εμπορικό δίκτυο της Panafon, σε πολύ ανταγωνιστικές τιμές και προσφέρει δυνατότητα επιλογής ανάμεσα σε 8 διαφορετικά πακέτα σύνδεσης, ανάλογα με το χρόνο χρήσης (3, 6 και 12 μήνες) και τον τύπο της τηλεφωνικής γραμμής (ISDN & PSTN).

DATA MEDIA

"Γραμμή επικοινωνίας" με την Datamedia

Με το εταιρικό έντυπο "LINK" η DATAMEDIA A.E. επιχειρεί να εγκαινιάσει μία γραμμή επικοινωνίας με συντάκτες του χώρου του Χρηματιστηριακού ρεπορτάζ. Μέχρι σήμερα, η επικοινωνία γίνεται κυρίως με συντάκτες του χώρου της Πληροφορικής, του χώρου, δηλαδή, όπου δραστηριοποιείται η DATAMEDIA. Όπως πιθανόν γνωρίζετε, στις 13 Απριλίου 2000 ξεκίνησε η διαπραγμάτευση των μετοχών της εταιρίας στην κύρια αγορά του Χρηματιστηρίου Αξιών με αξιώσεις για τη διατήρηση και βελτίωση της επιτυχούς της πορείας. Η DATAMEDIA επιθυμεί να επικοινωνήσει και να ενημερώσει για τις δραστηριότητές της στο χώρο της πληροφορικής, την ιστορία της και τους επιχειρηματικούς της στόχους.

Euro Logic Ltd

Επαγγελματική Κατάρτιση σε θέματα Τεχνολογίας Πληροφοριών

Η Euro Logic διοργανώνει Σεμινάρια Επαγγελματικής Κατάρτισης, με αντικείμενο τη χρήση της Τεχνολογίας Πληροφοριών, στα διάφορα επαγγέλματα. Τα σεμινάρια απευθύνονται σε όλους εκείνους που θέλουν να μάθουν γρήγορα και σωστά, να χρησιμοποιούν Ηλεκτρονικούς Υπολογιστές στη δουλειά τους. Η Euro Logic είναι σήμερα η μοναδική Εταιρία Πληροφορικής που χρησιμοποιεί την τεχνολογία των Multimedia στην εκπαίδευση. Έχει αναπτύξει σειρά εφαρμογών με αντικείμενο τη διδασκαλία με τη βοήθεια Ηλεκτρονικού Υπολογιστή. Το Εκπαιδευτικό Κέντρο της εταιρίας στην Καλλιθέα, είναι το πρώτο Εκπαιδευτικό Κέντρο στη χώρα μας, που στηρίζεται στη Νέα Τεχνολογία. Η διδασκαλία με τη βοήθεια Ηλεκτρονικού Υπολογιστή, παρέχει: • Υψηλή ποιότητα εκπαίδευσης. • Η έναρξη της εκπαίδευσης γίνεται καθημερινά, όποια μέρα θελήσει ο εκπαιδευόμενος. • Το ωράριο είναι ελεύθερο. Για παράδειγμα κάποιος τη μία εβδομάδα μπορεί να έρθει Δευτέρα 10-12 π.μ., Τρίτη 4-6 μ.μ. και Πέμπτη 5-7 μ.μ., να αφήσει δύο εβδομάδες κενές και στη συνέχεια να έρθει την Τετάρτη 10-12 π.μ. κ.λπ., μέχρι να τελειώσει την εκπαίδευσή του. Αυτό δεν αποκλείει τη δυνατότητα σταθερού ωραρίου. Τα θέματα στα οποία παρέχεται εκπαίδευση, αυξάνονται συνεχώς. Σήμερα τα θέματα εκπαίδευσης είναι τα ακόλουθα: Χειρισμός, Dos, Windows, Word, Excel, Access, Power Point, Internet, Μηχ/νη Λογιστική, Κεφάλαιο, EuroFasma, AutoCad, Corel Draw, Γλώσσες Προγραμματισμού Pascal και C, Τοπικά Δίκτυα.

Εγκεκριμένο Σεμινάριο για επιθεωρητές περιβαλλοντικής διαχείρισης ISO 14001

Το Ευρωπαϊκό Κέντρο Υψηλής Τεχνολογίας (EUCAT SA), ανακοινώνει πως διοργανώνει το πρόγραμμα "Επιθεωρητές Συστημάτων Περιβαλλοντικής Διαχείρισης ως προς ISO 14001", σε συνεργασία με τη βρετανική εταιρία CMC INTERNATIONAL, στην Αγγλική Γλώσσα από 26 έως 30 Ιουνίου 2000. Το εκπαιδευτικό αυτό πρόγραμμα, εκπληρεί τις εκπαιδευτικές προϋποθέσεις για την εγγραφή (registration) Επιθεωρητών (Assessors/Lead Assessors) και είναι εγκεκριμένο από τους Διεθνείς Οργανισμούς Πιστοποιημένων Επιθεωρητών IATCA & IRCA/IDA και αναγνωρισμένο από τον αντίστοιχο αμερικανικό οργανισμό RAB. Οι συμμετέχοντες θα εφοδιασθούν κατόπιν γραπτής δοκιμασίας με διεθνώς αναγνωρισμένο πιστοποιητικό (Certificate of Qualification).

Στόχος του προγράμματος είναι η εκπαίδευση Στελεχών Επιχειρήσεων, Υπευθύνων Περιβαλλοντικής Διαχείρισης και Μηχανικών στις αρχές και την πρακτική επιθεωρήσεων Συστημάτων Περιβαλλοντικής Διαχείρισης σύμφωνα με τις απαιτήσεις των διεθνών προδιαγραφών ISO 14001 & ISO 10011-1.

Το ειδικό αυτό πρόγραμμα θα διεξαχθεί από Δευτέρα 26 έως Παρασκευή 30 Ιουνίου 2000. Ο μέγιστος επιτρεπτός αριθμός

συμμετεσχόντων είναι μόνον 20 άτομα ανά πρόγραμμα και θα τηρηθεί αυστηρή σειρά προτεραιότητας. Γλώσσα σεμιναρίου (υλικό, εισηγήσεις, εξετάσεις): ΑΓΓΛΙΚΗ. Το σεμινάριο έχει επαναληφθεί με ιδιαίτερα υψηλά ποσοστά επιτυχίας και υποστηρίζεται από έμπειρους Βρετανούς εισηγητές. Το κόστος συμμετοχής περιλαμβάνει παρακολούθηση σεμιναρίου, χορήγηση εγχειρίδιου και βιβλίου σημειώσεων, παροχή κυλικείου στα διαλείμματα καθώς και το κόστος αναγνωρισμένου πιστοποιητικού. Ισχύει ειδική προσφορά (-20%) για εξοφλημένες προεγγραφές (καλέσατε για ημερημνίες - τιμή προσφοράς 358.000 + 18% ΦΠΑ). Το πρόγραμμα μπορεί να ενταχθεί για μερική ή ολική χρηματοδότηση στο κονδύλιο εργοδοτικής εισφοράς (0,45%) του ΟΑΕΔ. Περισσότερες πληροφορίες παρέχονται από την EUCAT, Ανδρών 31, 16674 Γλυφάδα, Τηλ. 01-96.27.330, 96.21.385, Fax 01-96.45.661.



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, Σιγουριά, Φιλία, Αγάπη, Λογική, Ευαισθησία, Ικανοποίηση, Άμύλλα...

Έννοιες που εκφράζουν το όραμα της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ

και της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ για έναν καλύτερο κόσμο.

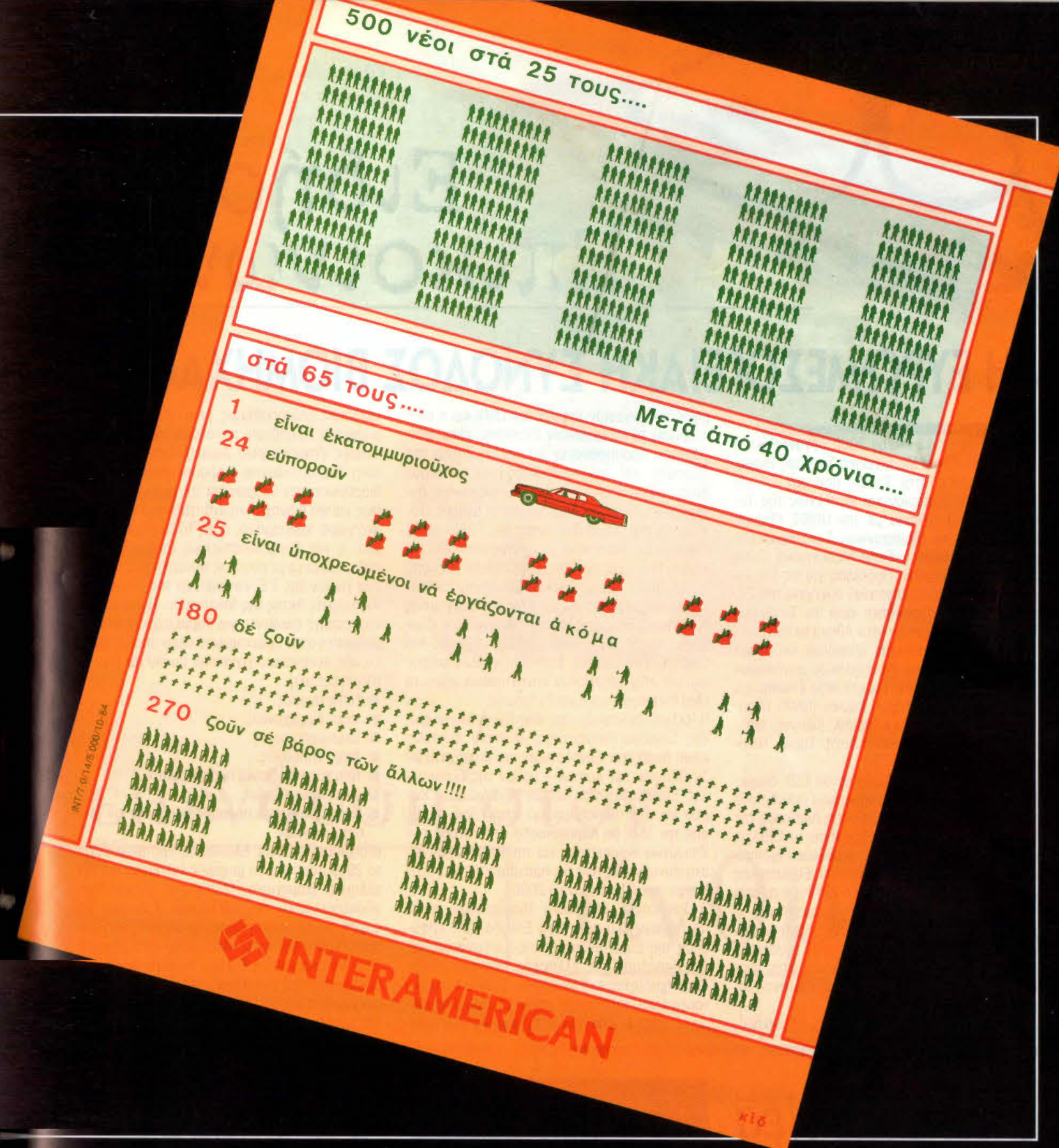
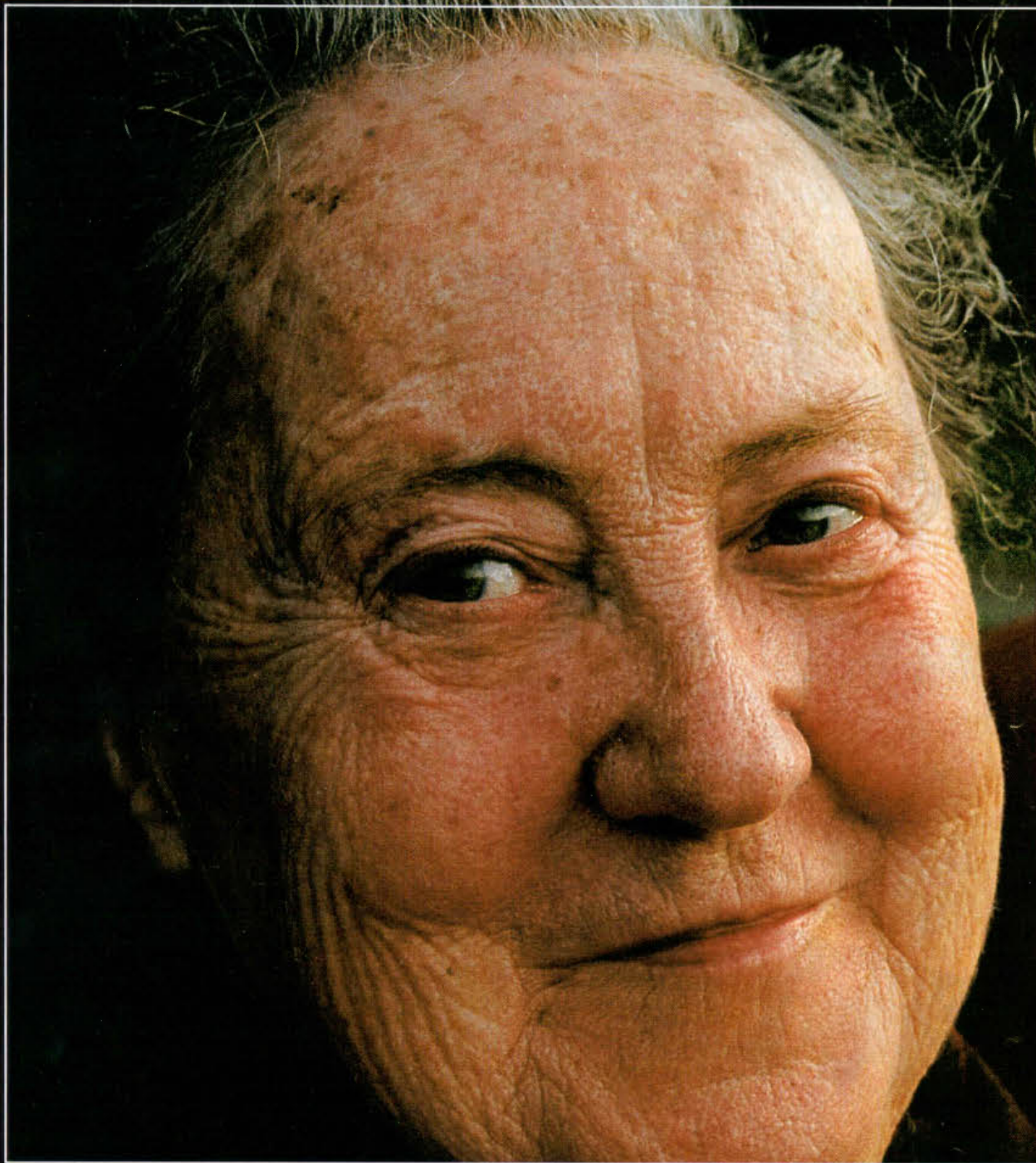
Αποκτήστε τις συλλεκτικές τηλεκάρτες ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ - ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ και στείλτε "μήνυμα ελπίδας και σιγουριάς" στον αιώνα που ανατέλλει.



Ενα μισό βίαι!

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

www.ethniki-asfalistikiki.gr



Αυτό το **έντυπο** που κυκλοφόρησε πριν πολλά χρόνια αποτελεί ένα **πλήρες σεμινάριο** για ασφαλιστές και πελάτες. Τέτοια **διαχρονικά** έντυπα **λείπουν** σήμερα από την **ασφαλιστική αγορά**.

Συγχαρητήρια στους δημιουργούς τους και όποιος γνωρίζει **τα ονόματά τους** ας μας το πει για να τα δημοσιεύσουμε.

Ε.Σ.



Ειδήσεις Επικοινωνία

4Η ΕΥΡΩ-ΜΕΣΟΓΕΙΑΚΗ ΣΥΝΟΔΟΣ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑΣ

ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ
ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ
ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΩΝ

Στις 12-13 Μαΐου 2000 οργανώθηκε η 4η Ευρω-Μεσογειακή Σύνοδος Βιομηχανίας στην Τύνιδα από την Ένωση Βιομηχανιών, Εμπορίου και Βιοτεχνίας της Τυνησίας σε συνεργασία με την UNICE (Ένωση Εργοδοτικών και Βιομηχανικών Συνδέσμων Ευρώπης), με θέμα: «Ευρω-Μεσογειακή Ζώνη Ελευθέρου Εμπορίου: Προκλήση για τις Επιχειρήσεις» και η οποία αποτελεί συνέχεια της Σύνοδου που διοργανώθηκε από το Σύνδεσμο Ελληνικών Βιομηχανιών στην Αθήνα το 1997. Στη Σύνοδο συμμετείχαν τριακόσιοι εκπρόσωποι εργοδοτικών και βιομηχανικών συνδέσμων των κρατών-μελών της Ευρωπαϊκής Ένωσης και των Νοτίων Μεσογειακών Χωρών (ΝΜΧ) (Αίγυπτος, Αλγερία, Ιορδανία, Ισραήλ, Λίβανος, Μάλτα, Μαρόκο, Παλαιστινιακή Αρχή, Συρία, Τουρκία, Τυνησία).

Ο κ. Ιάσων Στράτος, Πρόεδρος του ΣΕΒ, συμμετείχε με ομιλία του στην εναρκτήρια συνεδρίαση της Σύνοδου όπου ανέφερε ότι η Διάσκεψη της Βαρκελώνης, η οποία έχει ξεκινήσει το 1995 με στόχο τη δημιουργία ζώνης ελευθέρου εμπορίου μεταξύ των κρατών - μελών της Ευρωπαϊκής Ένωσης και των ΝΜΧ μέχρι το 2010, θα πρέπει να αξιολογηθεί με μακροχρόνια προοπτική. Ο Κανονισμός MEDA I είναι το πρώτο βήμα για την ανάπτυξη περισσότερο στρατηγικών εργαλείων που θα έχουν μεγαλύτερη επίδραση στην ανάπτυξη των ΝΜΧ και ειδικότερα του ιδιωτικού τομέα.

Ο κ. Στράτος τόνισε ότι η ενίσχυση της οικονο-

μικής συνεργασίας μεταξύ των ΝΜΧ και η ολοκλήρωση των Συμφωνιών Σύνδεσης είναι απαραίτητες προϋποθέσεις για την ανάπτυξη της περιοχής και την προσέλκυση μεγαλύτερου αριθμού ξένων επενδύσεων δημιουργώντας συνεργασίες και μεγαλύτερο μέγεθος αγοράς. Τόνισε, επίσης, ότι η διευρύνση της Ευρωπαϊκής Ένωσης δεν θα πρέπει να πραγματοποιηθεί εις βάρος των σχέσεων της Ευρωπαϊκής Ένωσης με τις ΝΜΧ. Τέλος, έκανε αξιολόγηση των κέντρων πληροφόρησης που έχει δημιουργήσει η Ευρωπαϊκή Επιτροπή για την ενίσχυση του ιδιωτικού τομέα στις ΝΜΧ, όπως π.χ. BC-Net Centres, BRE Centres, Euro-Info, καθώς επίσης και των επιχειρηματικών συναντήσεων όπως το Med Partenariat και Euro Partenariat.

Η Τελική Διακήρυξη της 4ης Ευρω-Μεσογειακής Συνόδου Βιομηχανίας, η οποία αποτελεί κοινή θέση των Εργοδοτικών και Βιομηχανικών Συνδέσμων των κρατών - μελών της Ευρωπαϊκής Ένωσης και των Νοτίων Μεσογειακών Χωρών και έχει προετοιμαστεί κατά κύριο μέρος από τον ΣΕΒ, θα παρουσιαστεί στη Σύνοδο των Υπουργών Βιομηχανίας για την Ευρω-Μεσογειακή συνεργασία που θα πραγματοποιηθεί στην Κύπρο στις 21-23 Ιουνίου 2000.

Ο Σύνδεσμος Ελληνικών Βιομηχανιών παίζει πρωταγωνιστικό ρόλο στην Ελλάδα στην προώθηση της Ευρω-Μεσογειακής Συνεργασίας και στη διείσδυση της ελληνικής επιχειρηματικής δραστηριότητας στη Μεσόγειο. Στον οικονομικό τομέα είναι πολύ θετικό ότι με τη Ζώνη Ελευθέρου Εμπορίου ανοίγουν νέες αγορές 300 εκατ.

κατοίκων. Επιπροσθέτως, μέσω των ΝΜΧ δημιουργείται πρόσβαση σε ακόμη περισσότερες αγορές (Υποσαχάρα Αφρική, Περσικός Κόλπος). Δημιουργούνται οι προϋποθέσεις για αναδιάρθρωση των θεσμών και της οικονομίας, καθώς και για βιομηχανική ανάπτυξη στο Μεσογειακό χώρο. Ιδιαίτερα ως προς το βιομηχανικό τομέα, η νέα Ευρω-Μεσογειακή Εταιρική Σχέση ενθαρρύνει τα μέγιστα τις συνεργασίες μεταξύ των χωρών της Ε.Ε. και εκείνων της Νότιας και Ανατολικής Ακτής της Μεσογείου. Παρουσιάζονται επίσης ευκαιρίες για συμμετοχή στην αναβάθμιση ή στην προετοιμασία νέων υποδομών. Το νέο μεσογειακό γίγνεσθαι βρίσκεται ήδη σε πλήρη εξέλιξη:

- Νέες αγορές.
- Νέες βιομηχανίες.
- Ιδιωτικοποιήσεις.
- Νέες υποδομές.
- Νέα χρηματοδοτικά προγράμματα.
- Νέες συνεργασίες.
- Ισχυροποιημένοι παραδοσιακοί αλλά και νέοι ανταγωνιστές.

Η δημιουργία Ζώνης Ελευθέρου Εμπορίου μέχρι το 2010 παρουσιάζει μεγάλες ευκαιρίες για την ελληνική βιομηχανία. Μέσα στο πλαίσιο των προκλήσεων και των εξελίξεων, η ανάγκη για άμεση συντονισμένη δραστηριοποίηση της χώρας μας στο χώρο της Μεσογείου είναι μεγάλη. Έτσι θα μπορέσει η Ελλάδα να καθιερώσει την αδιαμφισβήτητη στρατηγική της θέση, ως το κύριο κομβικό σημείο της Νοτιοανατολικής Ευρώπης και Μέσης Ανατολής.

21 νέα διπλώματα L.U.T.C. από την CYPRIALIFE

Σε ειδική συνάντηση που πραγματοποιήθηκε στην Εκπαιδευτική Εστία του Ομίλου Λαϊκής στις 21 Απριλίου 2000, η Laiki Cyprialife βράβευσε τους 21 νέους titlouchous L.U.T.C. Fellow της εταιρίας.

Η διάκριση αυτή αποτελεί επιστάγασμα μιας σοβαρής προσπάθειας τριών ετών που προϋποθέτει δίψα για μάθηση, μελέτη και σκληρή εργασία.

Στη συνάντηση παρουσιάστηκε εισήγηση του γνωστού στελέχους της Ασφαλιστικής Βιομηχανίας, Μανώλη Κυριάκου, με θέμα «Η Σύγχρονη Ασφαλιστική Αγορά και ο ρόλος του Χρηματοοικονομικού Συμβούλου» και ολοκληρώθηκε με τις απονομές των διπλωμάτων.



METROLIFE
ΕΜΠΟΡΙΚΗ

Νέα οργανωτική αλλαγή

Ο κ. Κλ. Λευίτης ανέλαβε από τις 17 Απριλίου 2000, τη Γενική Διεύθυνση των Εργασιών Εξωτερικού στη Metrolife - Εμπορική. Ο κ. Κλ. Λευίτης, ιδρυτικό μέλος της Metrolife, ανέλαβε όλα αυτά τα χρόνια επιτυχώς πολλές θέσεις στον Όμιλο της Metrolife - Εμπορική και ιδιαίτερα συνέβαλε σημαντικά στη δημιουργία και ανάπτυξη της Metrolife Γενικών Ασφαλίσεων από τη θέση του Γενικού Διευθυντή.

Η ανάπτυξη των εργασιών της εταιρίας στη Γερμανία και το Βέλγιο, αλλά και οι μεγάλες ευκαιρίες που παρουσιάζονται σε άλλες χώρες της Ευρώπης και των Βαλκανίων, κατέστησαν

αναγκαία την ανάληψη της διεύθυνσης Εργασιών Εξωτερικού από ένα έμπειρο στέλεχος που θα έχει αποκλειστική ασχολία την προώθηση της εταιρίας στο εξωτερικό.



επένδυση στον άνθρωπο

Στην αλλαγή της χιλιετίας η **INTERNATIONAL LIFE** πραγματοποιεί έναν ευρύτερο απολογισμό του έργου της.

Τα οικονομικά στοιχεία αποδεικνύουν ότι οι προσπάθειες των στελεχών και των συνεργατών της για δεκαετίες, απέδωσαν καρπούς και οριοθέτησαν την εταιρία στην κορυφή του τομέα της. Το σημαντικότερο όμως δεν το φανερώνουν τα οικονομικά μεγέθη και τούτο είναι το φιλοσοφικό δόγμα της εταιρίας που λειτούργησε και λειτουργεί σαν υπόβαθρο, σαν την ουσιαστική πλατφόρμα της εξέλιξής της. Αυτό το δόγμα είναι και παραμένει ανθρωποκεντρικό.

Την επιτυχία και την πρόοδο την δρομολογούν οι ανθρώπινες

σχέσεις, είτε είναι σχέσεις συνεργασίας, είτε είναι σχέσεις προσφοράς υπηρεσιών προς τους πελάτες. Γι' αυτό η **INTERNATIONAL LIFE** έσκουψε και αφουγκράστηκε τις ευαισθησίες των ανθρώπων της που με την σειρά τους έγιναν δέκτες των αναγκών των πελατών τους. Χωρίς την ψυχρή τεχνοκρατική αντίληψη που επιβάλλει ο χώρος, η **INTERNATIONAL LIFE** επένδυσε στον ανθρώπινο παράγοντα, στην φιλικότητα, την αμεσότητα, την εξοικείωση με τον συναισθηματισμό του πελάτη.

Επένδυσε με πάθος, με προοπτική, με προσδοκίες, με ελπίδα ...

... και συνεχίζει να επενδύει.

INTERNATIONAL LIFE

Ο Μ Ι Α Ο Σ Ε Τ Α Ι Ρ Ι Ω Ν

Βασ. Σοφίας 69, Αθήνα 115 21, Τηλ. Κέντρο 7206100, URL: <http://www.inlife.gr>

Alico AIG Life οι κορυφαίοι στη Μύκονο

Στη γραφική Μύκονο βρέθηκαν στα τέλη Απριλίου, με τη συμμετοχή των συζύγων τους, τα μέλη του Κύκλου Επιτυχημένων Διευθυντών Υποκαταστημάτων (Κ.Ε.Δ.Υ.) και τα μέλη του Κύκλου Επιτυχημένων Ασφαλιστών (Κ.Ε.Α.) της Alico AIG Life Ελλάδος, καθώς επίσης και εκπρόσωποι από το διοικητικό σύστημα της εταιρίας.

Τη συνάντηση τίμησαν με την παρουσία τους ο Πρόεδρος Ιβηρικής, Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης της Alico AIG Life κ. Α. Βασιλείου και ο Γενικός Διευθυντής της Alico AIG Life Ελλάδος κ. Σ. Ταγκόπουλος, επικεφαλής στελεχών της εταιρίας.

Κατά τη διάρκεια της παραμονής τους, οι συμμετέχοντες πήραν μέρος στις εργασίες της σύσκεψης που διοργανώθηκε με στόχο τη βελτί-



ση του επιπέδου των παρεχόμενων υπηρεσιών σε ατομικό και εταιρικό επίπεδο. Παράλληλα, όμως, είχαν την ευκαιρία να περιηγηθούν το πανέμορφο κυκλαδίτικο νησί, επιστρέφοντας με τις καλύτερες εντυπώσεις και αξέχαστες αναμνήσεις.

Ταξίδι της CYPRIALIFE στο Λίβανο



Πραγματοποιήθηκε πρόσφατα στο Λίβανο το πρώτο ταξίδι επιβράβευσης, του έτους, για τους κορυφαίους χρηματοοικονομικούς συμβούλους της Laiki Cyprialife. Στο ταξίδι συμμετείχαν όλοι οι χρηματοοικονομικοί σύμβουλοι που με σκληρή δουλειά, ζήλο και μεθοδικότητα κατόρθωσαν να πετύχουν τον υψηλό στόχο του εξάμνου διαγωνισμού. Η Laiki Cyprialife αναγνωρίζοντας την επιτυχία διοργάνωσε μία ξεχωριστή εκδρομή στην όμορφη πόλη της Βηρυτού, στη Βίβλο και τη Χαρίσα.

Τους επιτυχήντες συνόδευσαν οι: Ντ. Μιχαηλίδης, Γενικός Διευθυντής και Χ. Χριστοδούλου, Διευθυντής Πωλήσεων.

INTERAMERICAN Πρωταθλήτρια και στο μπάσκετ

Ο τίτλος της κορυφαίας που έχει η Interamerican στην αγορά της ιδιωτικής ασφάλισης, την ακολουθεί και σε εξεπεχειρηματικές δραστηριότητες, όπως είναι το μπάσκετ.

Στο τουρνουά μπάσκετ ασφαλιστικών εταιριών, που οργανώθηκε με εξαιρετική επιτυχία για δεύτερη συνεχή χρονιά, η ομάδα της Interamerican κατέκτησε τον τίτλο της πρωταθλήτριας, όπως και πέρσι. Η ομάδα της Interamerican ήταν υπό την καθοδήγηση του Λ. Ρουμελιώτη, ενώ κατά τη φετινή διοργάνωση στηρίχτηκε στους Ν. Μαυροειδάκο, Γ. Κιτριλάκη, Λ. Λαμπρόπουλο, Γ. Μαρκολέφα, Β. Σιατραβάνη, Α. Σταθακόπουλο, Α. Φιαμέγκο, Ν. Αποστολόπουλο, Γ. Ζευγώλη, Γ. Ράμμο, Σ. Πάλλα, Γ. Τριπόδη και Π. Καραμανλάκη.



Η Alpha Ασφαλιστική ταξιδεύει στο Λονδίνο

Τη μεγαλύτερη σε έκταση και πληθυσμό ευρωπαϊκή πόλη και το σημαντικότερο οικονομικό κέντρο της Ευρωπαϊκής Ένωσης, το Λονδίνο, επέλεξε η Alpha Ασφαλιστική ως προορισμό του ταξιδιού που προσέφερε στους συνεργάτες της το Φεβρουάριο, επιβραβεύοντας την απόδοσή τους στη διάθεση μεριδίων των Alpha Αμοιβαίων Κεφαλαίων. Η διακεκριμένη ομάδα έζησε στο Λονδίνο ένα τετραήμερο γεμάτο από δραστηριότητες που ανταποκρίθηκαν τόσο στα επαγγελματικά, όσο και στα ταξιδιωτικά της ενδιαφέροντα.



Φωτογραφικό στιγμιότυπο από την επίσκεψη της Alpha Ασφαλιστικής στο κτίριο των Lloyd's.

είναι η πρώτη ελληνική ασφαλιστική εταιρία, της οποίας το δίκτυο επισκέπτεται τους Lloyd's. Την ίδια ημέρα φιλοξενήθηκαν από τα στελέχη του Ομίλου της Alpha Bank στα γραφεία της Alpha Credit Bank, ενημερώθηκαν για τις εργασίες της Τράπεζας.



Τζωρτζινα Κωστακού, Άννα Πλιάτα και σύζυγος κας Πλιάτα, Αγγελική Νταλιάνη, Ιωάννης Λουκανίκας, Ντία Ζυγούρα, Θεόδωρος Ποντίκης, Γεώργιος Αντωνίου. Δείπνο στην China Town.

ζης στο Λονδίνο και παρακολούθησαν τη λειτουργία του dealing room.

Τέλος, επισκέφθηκαν την Τράπεζα της Αγγλίας και το μουσείο της.

Το πρόγραμμα του ταξιδιού περιελάμβανε γνωριμία με τα σημαντικότερα αξιοθέατα της πόλεως, όπως τα Ανάκτορα του Μπάκινγκχαμ, το μεγαλοπρεπές Κοινοβούλιο με τον πύργο του Μπιγκ Μπεν, τον παλαιό Πύργο των Κοσμημάτων, το ιστορικό Αββαείο του Γουεστμίνστερ, τον Καθεδρικό Ναό του Αγίου Παύλου, τον Πύργο του Λονδίνου και τη Γέφυρα του Λονδίνου.

Ιδιαίτερα ενδιαφέρουσα ήταν η επίσκεψη στο Βρετανικό Μουσείο και ειδικότερα στην πτέρυγα με τα αρχαία ελληνικά εκθέματα και τα περίφημα Μάρμα-



Δείπνο στην China Town με τα στελέχη του Ομίλου στο Λονδίνο.

ρα του Παρθενώνα. Τους διακεκριμένους συνεργάτες της Alpha Ασφαλιστικής συνόδευσαν στο Λονδίνο ο Γενικός Διευθυντής της εταιρίας κ. Ιωάννης Γαλανόπουλος, η Υποδιευθύντρια Γραμματείας και Δημοσίων Σχέσεων κα Χριστίνα Τζαμάλα, ο Υποδιευθυντής Αμοιβαίων Κεφαλαίων και Τραπεζικών Προϊόντων κ. Νικόλαος Γυφτόπουλος και ο Προϊστάμενος της Υποδιεύθυνσης Αμοιβαίων Κεφαλαίων και Τραπεζικών Προϊόντων κ. Νικόλαος Δημητριάδης.



Από τα δείπνο στην China Town: Ερμπί Κουμλιόγλου, Νίκος Αριλάκης, Αφροδίτη Παραστατίδου, Ευάγγελος Καρατσιώλης, Παναγιώτης Σολωμίδης, Νίκος Κρεμέτης.

Αρωγός η Εθνική Τράπεζα, πολιτισμικής παράδοσης



Η Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος, αρωγός στην προσπάθεια, κατά το δεύτερο εξάμηνο του περασμένου έτους, για τη συντήρηση του τοιχογραφικού συνόλου των «Κυριών με τις ανθοδέσμες», θα συνεχίσει τη χορηγία της μέχρι να ολοκληρωθεί το έργο αυτό.

Η σχετική ανακοίνωση έγινε από το διοικητή της Εθνικής Τράπεζας κ. Θεοδ. Καρατζά, σε ειδική εκδήλωση στη Σαντορίνη (στο Μπελλώνειο Ίδρυμα), κατά την οποία μίλησε ο καθηγητής του Πανεπιστημίου Αθηνών κ. Χρ. Ντούμας, διευθυντής των ανασκαφών στο Ακρωτήριο.

Αναπτύσσοντας το θέμα και παραθέτοντας εξαιρετικά ενδιαφέρουσες λεπτομέρειες ο κ. Ντούμας, είπε, μεταξύ άλλων:

• Η σημασία των ανασκαφών του Ακρωτηρίου έχει αναγνωρισθεί διεθνώς. Δεν υπάρχει πανεπιστήμιο στον κόσμο που να διαθέτει τμήμα αιγαιακών σπουδών, χωρίς να έχει ειδικά προγράμματα μαθημάτων και σεμιναρίων αφιερωμένων στη θήρα και τον πολιτισμό της.

• Η συντήρηση των τοιχογραφιών είναι μια πολύ χρονοβόρα διαδικασία. Πιστεύω όμως ότι το αποτέλεσμα δικαιώνει και την προσπάθεια και τη δαπάνη. Αν και εντυπωσιάζεται κανείς από τον πλούτο και την ποικιλία των τοιχογραφικών συνόλων που έχουν ως τώρα συντηρηθεί, η εικόνα που σχηματίζει για την τέχνη της Θήρας είναι λειψή και περιορισμένη. Ο όγκος των κονιαμάτων και το πλήθος των συνθέσεων που βρίσκονται στο στάδιο συντήρησης ή που περιμένουν τη σειρά τους είναι τεράστιος. Από το 1973 που μεταφέρθηκαν στα εργαστήρια περιμένουν τη σειρά τους.

Μια νέα ευκαιρία παρουσιάστηκε πέρσι, όταν η Διοίκηση της Εθνικής Τράπεζας, πιστή στις παραδόσεις του πιστωτικού αυτού Ιδρύματος ανταποκρίθηκε στην έκκλησή μας και ανέλαβε τη σχετική χρηματοδότηση. Η ικανοποίηση αρχαιολόγων και συντηρητών είναι μεγάλη όχι μόνο γιατί έτσι σώζεται ένα μνημείο της ιστορίας του τόπου μας, αλλά και γιατί οι ίδιοι συμμετέχουν σ' αυτή τη διαδικασία.

Οι εργασίες για τη συντήρηση των «Κυριών με τις Ανθοδέσμες» βρίσκονται ακόμη μακριά από την ολοκλήρωσή τους. Οσοστό από τα μέχρι τώρα συνυπολογισμένα θραύσματα προκύπτει ότι τουλάχιστον τέσσερις γυναικείες μορφές, που η καθημέρα τους είναι ντυμένη με διαφορετική ενδυμασία και κρατεί διαφορετικά άνθη, ανήλκυσε σε σύνθεση, της οποίας αγνοούμε ακόμη το θέμα.

Ο διοικητής της Εθνικής Τράπεζας, που συνοδεύεται από τον υποδιοικητή κ. Α. Βρανά και τον περιφερειακό διευθυντή κ. Χάλαρη, είχε αναφερθεί, στην ίδια εκδήλωση, στην αλληλεξάρτηση πολιτισμού και οικονομίας, αφού, όπως έχει διαπιστωθεί, η καλή κατάσταση της οικονομίας αποτελεί προϋπόθεση για την πολιτιστική ανάπτυξη.

Για θέματα οικονομίας μίλησε ο διοικητής της Εθνικής Τράπεζας στους επιχειρηματίες της Σαντορίνης.

Ο κ. Καρατζάς μεταξύ άλλων τόνισε:

«Η επιβίωση και η ανάπτυξη των επιχειρήσεών μας σε αυτό το νέο περιβάλλον αποτελεί ιστορική πρόκληση για την ελληνική οικονομία, κάθε κλάδο παραγωγικής δραστηριότητας αλλά και κάθε επιχείρηση ξεχωριστά. Οι ελληνικές επιχειρήσεις

καλούνται να ανταπεξέλθουν στην ιστορική αυτή πρόκληση. Καλούνται να καταστούν περισσότερο ανταγωνιστικές, πράγμα που θα επιτρέπει να έχουν χαμηλότερες τιμές, υψηλότερες ποιοτικές προδιαγραφές και αποτελεσματικές μεθόδους τυποποίησης και προώθησης.

Για να γίνει αυτό, χρειάζονται: συνεχής προσπάθεια, νέες επενδύσεις, εκτεταμένη χρήση των νέων τεχνολογιών, συνεχής εκπαίδευση και μετεκπαίδευση του προσωπικού, υιοθέτηση σύγχρονων και αποτελεσματικών μεθόδων διοίκησης, μέριμνα για ποιοτική τυποποίηση και μάρκετινγκ, γενναίες αποφάσεις συνεργασιών με άλλες ομοειδείς επιχειρήσεις που θα ισχυροποιούν τη θέση τους στην αγορά.

Σε αυτή την προσπάθειά σας η Εθνική Τράπεζα θα βρεθεί όχι απλά αρωγός αλλά συμπαράστατης και σύμβουλος. Οι συνεργάτες μου, που θα σας επισκέπτονται στις επιχειρήσεις σας σε τακτική βάση, θα βρίσκονται μαζί σας για να συζητήσετε τα επενδυτικά σας σχέδια και τις ανάγκες, να σας συμβουλευθούν για τα νέα επενδυτικά προϊόντα, για εναλλακτικές μορφές χρηματοδότησης -venture capital κ.ά- και την εισαγωγή των επιχειρήσεών σας στο Χρηματιστήριο».

Και κατέληξε: «Σήμερα βρίσκομαι ανάμεσά σας για να ανανεώσω το ραντεβού της Εθνικής Τράπεζας μαζί σας στο άμεσο μέλλον, για να σχεδιάσουμε μαζί, να προσπαθήσουμε μαζί την ανάπτυξη της επιχείρησής σας. Μιας επιχείρησης βιώσιμης και ανταγωνιστικής, ικανής να αντιμετωπίσει τις προκλήσεις των καιρών».

Σας λέμε σήμερα, τι θα αξίζει αύριο

Μερικές κινήσεις της πέννας και όλα έμοιαζαν τέλεια -έδιναν την εντύπωση μίας καλής συμφωνίας.

Πρέπει όμως κανείς να περιμένει να στεγνώσει το μελάνι για να μπορεί να είναι σίγουρος για την έκβαση των πραγμάτων. Όπως όλοι γνωρίζουμε, ο σύνθετος κόσμος των επιχειρήσεων είναι γεμάτος εκπλήξεις. Ξαφνικά, μπορεί κανείς να βρεθεί αντιμέτωπος μ' έναν χρονοκοπημένο πελάτη, ο οποίος με την σειρά του μπορεί να θέσει σε κίνδυνο την επιχείρησή σας.

Για να εξασφαλίσετε ότι οι υπογραφές θα κρατήσουν τις υποσχέσεις τους, η Gerling σας παρέχει πληροφορίες - πριν την υπογραφή κάποιου συμβολαίου - σχετικά με την πιστοληπτική ικανότητα των επιχειρηματιών σας συνεργατών. Αλλά ακόμα και σε περιπτώσεις ζημιών λόγω αδυναμίας πληρωμής, η ασφάλιση πιστώσεων μαζί μας, σας παρέχει αποζημίωση «τοις μετρητοίς».

GERLING
Εξέλιξη στην ασφάλιση πιστώσεων

ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
Εκπαιδευτικά σεμινάρια

Με μεγάλη επιτυχία ολοκληρώθηκε τον Απρίλιο ο πρώτος κύκλος των εκπαιδευτικών σεμιναρίων που διοργάνωσε η Συνεταιριστική Ασφαλιστική για τους πράκτορες και συνεργάτες της.



Η διεξαγωγή των σεμιναρίων έγινε στην Αθήνα, σε αίθουσα συνεδριάσεων στα ιδιόκτητα γραφεία της εταιρείας, στο Μέγαρο Μακεδονία στο Π. Φάληρο, και στην Πάτρα σε αίθουσα

του ξενοδοχείου «Αστήρ». Η εκπαίδευση επικεντρώθηκε κυρίως στα νέα πρωτοποριακά προϊόντα της εταιρείας («Υπερπροστασία της Υγείας», «Στόχο Ζωής I και II», «Πολυπροστασία Κατοικίας»), καθώς και στο Σύστημα Αμέσου Πληρωμής (ΣΑΠ) ή αλλιώς γνωστό ως Φιλικός Διακανονισμός, ένα νέο θεσμό για την καλύτερη δυνατή εξυπηρέτηση των πελατών στον Κλάδο Ασφάλισης Αυτοκινήτου.

Η εκστρατεία αυτή της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής ξεκίνησε ήδη με μεγάλο ενθουσιασμό και θα συνεχιστεί στα πλαίσια της προσπάθειας ενημέρωσης και εκπαίδευσης όλου του δικτύου πωλήσεων πανελλαδικά και τη βελτιστοποίηση των παρεχόμενων υπηρεσιών της εταιρείας.



Ο μεγάλος διαγωνισμός της νέας χιλιετίας

Έναν πρωτότυπο και προκλητικό διαγωνισμό που απευθύνεται σε όλο το δίκτυο των συνεργατών τους σχεδίασαν η **AIG GREECE** και το **Ασφαλιστικό Συγκρότημα Ν. Κανελλόπουλος - Χ. Αδαμαντιδής Α.Ε.**

Όσοι επιτύχουν τους απαιτούμενους στόχους θα απολαύσουν ένα αξέχαστο ταξίδι στο **Μαϊάμι** και μια κρουαζιέρα στις **Μπαχάμες!** Σκοπός του διαγωνισμού είναι, κατά κύριο λόγο, η επιβράβευση των καλών συνεργατών της εταιρείας. Παράλληλα, η συμμετοχή του κάθε συνεργάτη στο διαγωνισμό του παρέχει και άλλα ουσιαστικά οφέλη όπως:

- 4 αύξηση της παραγωγής του και αντίστοιχη δραχμική αύξηση των προμηθειών του,
- 4 ενίσχυση του χαρτοφυλακίου

του με retail προϊόντα, κυρίως των Κλάδων Προσωπικών Κινδύνων και Προσωπικών Ατυχημάτων,

4 πρακτική εφαρμογή των αρχών του Cross Selling, καθώς μελέτες σε διεθνές επίπεδο έχουν δείξει ότι η πώληση 3 τουλάχιστον προϊόντων στον πελάτη έχει ευεργετικά αποτελέσματα ως προς την πιστότητα του πελάτη απέναντι στον ασφαλιστή του,

4 μείωση του λειτουργικού κόστους στην πρόσκτηση νέων εργασιών.

Μετά το τέλος του πρώτου τετραμήνου, αρκετοί είναι οι συνεργάτες που ήδη βρίσκονται πολύ κοντά στο στόχο τους. Ο διαγωνισμός λήγει στις 31 Οκτωβρίου του 2000.



Αποζημίωση ρεκόρ \$40.000.000 στην Ελληνικά Πετρέλαια Α.Ε.

Απόλυτα συνεπής στις υποχρεώσεις της η **ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ** συμφώνησε με την **Ελληνικά Πετρέλαια Α.Ε.** στο ποσό των **40.000.000 δολαρίων ως ασφαλιστική αποζημίωση** αποκατάστασης των θητικών και αποθετικών ζημιών της από την πυρκαγιά του Διυλιστηρίου Θεσσαλονίκης στις 19-8-1999.

Η αποζημίωση αυτή είναι η μεγαλύτερη που έχει καταβληθεί στην ιστορία της Ελληνικής Βιομηχανίας και η ολοκλήρωσή της απάτησε χρονικό διάστημα 15 μηνών λόγω της ιδιαιτερότητας της φύσης και του μεγέθους της ζημιάς και ακόμη την, σαν συνέπεια

των προηγούμενων, αναγκαία μακρά περίοδο επισκευών. Σε όλο αυτό το διάστημα και μάλιστα από τον 3ο μήνα μετά το συμβάν, πραγματοποιήθηκαν σημαντικές διαδοχικές προκαταβολές που συνέβαλαν αφενός μεν στην επιτάχυνση των διαδικασιών επισκευής-αποκατάστασης των ζημιών

και αφετέρου και κύρια στο να εξασφαλισθεί η συνεχής παρουσία της Ελληνικά Πετρέλαια Α.Ε. στην ευαίσθητη αγορά των πετρελαιοειδών παρά την τεράστια ζημία.



Alpha Ασφαλιστική, συνάντηση κορυφαίων ασφαλιστικών συμβούλων

Στη μαγευτική πόλη των Δελφών ταξίδεψαν τον περασμένο Μάρτιο, οι κορυφαίοι ασφαλιστικοί σύμβουλοι (β' εξαμήνου 1999) της Alpha Ασφαλιστικής.

Κατά τη διάρκεια της τριήμερης παραμονής στην πόλη των Δελφών, δόθηκε η ευκαιρία στους συνεργάτες της εταιρείας που συμμετείχαν, να συνδυάσουν τον πολιτιστικό με τον εκπαιδευτικό χαρακτήρα του ταξιδιού.

Έτσι, αφενός μεν επισκέφθηκαν την πανέμορφη Αράχωβα και περιηγήθηκαν τους χώρους των αρχαίων μνημείων και του Μαντείου των Δελφών, αφετέρου δε, παρακολούθησαν εξειδικευμένο σεμινάριο στα προϊόντα Unit Linked με θέμα: «Το Unit Linked στην Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά». Εισηγητές του σεμιναρίου ήταν: ο διευθυντής Τεχνικών Υπηρεσιών Ζωής και Αναλογιστικής κ. Προκόπης Μάρτης και η αναπληρωτής Μελέτης, Παρακολούθησας Αγοράς και Ανταγωνισμού κ. Δήμητρα Ντότσια.

Αξίζει να σημειωθεί ότι η Alpha Ασφαλιστική στο πλαίσιο διεύρυνσής του φάσματος των προϊόντων της, διαθέτει με ιδιαίτερη επιτυχία στο κοινό, από το δεύτερο εξάμηνο του 1999, τα νέα ασφαλιστικά-επενδυτικά προϊόντα Alpha Unit Linked, ενιαίου ασφαλιστρού και περιοδικών καταβολών.

Τους συνεργάτες της εταιρείας συνόδευσαν ο υποδιευθυντής Πωλήσεων Agency System και προϊστάμενος του Εκπαιδευτικού τμήματος κ. Παναγιώτης Λεόπουλος, η αναπληρωτής Προϊσταμένου κ. Βούλα Φλώρου και ο περιφερειακός διευθυντής κ. Αντώνιος Αργυράκος.

Επενδύστε στην Υγεία σας



Cash Back Medical

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



Η Ασφάλεια Σήμερα

INTERAMERICAN
Η Interamerican
Βοηθείας ασφάλισε
το προσωπικό
της ΒΥΡΤ ΕΛΛΑΣ



Στη φωτογραφία στιγμιότυπο από την παράδοση του Ομαδικού Ασφαλιστηρίου. Διακρίνονται από δεξιά προς τα αριστερά: οι κ.κ. Αγαπητός Ζέρβας, Οικονομικός Διευθυντής της ΒΥΡΤ ΕΛΛΑΣ, Μιχάλης Σιμόπουλος, Ασφαλιστικός Σύμβουλος με τις προσπάθειες του οποίου υλοποιήθηκε η συνεργασία αυτή και ο οποίος ανήκει στην επιθεώρηση του κ. Ηλία Κοντογιάννη, Βασιλίας Κυριατάκης, Διευθυντής Ασφαλίσεων Ιατρικής Βοήθειας και Γιώργος Πλωμαρίτης, της Διεύθυνσης Ομαδικών Ασφαλίσεων της Interamerican.

Τις πολύ σημαντικές καλύψεις άμεσης ιατρικής βοήθειας που παρέχει η Interamerican Βοηθείας, εξασφάλισε για τους εργαζομένους της ΒΥΡΤ ΕΛΛΑΣ, με Ομαδικό Ασφαλιστήριο Συμβόλαιο που υπεγράφη πρόσφατα μεταξύ των δύο εταιριών. Οι καλύψεις παρέχονται όχι μόνο στους εργαζόμενους, αλλά και στα εξαρτώμενα μέλη των οικογενειών τους, σε 24ωρη βάση και όλες τις μέρες του χρόνου. Η Interamerican Βοηθείας είναι η μοναδική στην Ελλάδα Ασφαλιστική Εταιρία Προσωπικής Βοήθειας, η οποία διαθέτει δικά της μεταφορικά μέσα (ασθενοφόρα αυτοκίνητα, ελικόπτερα, αεροπλάνα) και νοσηλευτές, τραυματιοφορείς και συντονιστές. Η ΒΥΡΤ ΕΛΛΑΣ ξεκίνησε στην Ελλάδα το 1981 και εξυπηρετεί περισσότερους από 20.000 πελάτες σε όλη τη χώρα, με 140 πωλητές και 55 εσωτερικούς υπαλλήλους. Είναι εταιρία του μεγάλου διεθνούς ομίλου WURTH, που αποτελείται από 190 εταιρίες σε 72 χώρες και απασχολεί περίπου 29.000 εργαζόμενους. Η μητρική εταιρία Adelf GmbH & Co KG που έχει έδρα το Kunzelsau της Γερμανίας, ιδρύθηκε το 1945 και ασχολείται με την προμήθεια προϊόντων και υλικών για τους τομείς της τεχνικής στερέωσης, σύνδεσης και συναρμολόγησης, με 50.000 προϊόντα και 1,5 εκατομμύρια πελάτες σε ολόκληρο τον κόσμο.

Η πρώτη Τράπεζα στη Διαπραπείζική
Αγορά Συναλλάγματος
από το περιοδικό Euro money

Η Alpha Bank αναδείχθηκε η καλύτερη Τράπεζα στον κόσμο από το οικονομικό περιοδικό «Euro money» (έκδοση μηνός Μαΐου 2000), όσον αφορά στην αξιολόγησή της από τους συμμετέχοντες στη διαπραπείζική αγορά συναλλάγματος της δραχμής στο Λονδίνο και στη Νέα Υόρκη. Η βράβευση αυτή αποδεικνύει τη δυναμική παρουσία της Τράπεζας στη διαπραπείζική αγορά συναλλάγματος.

AIG Life
Ημερίδα Απονομής
Πτυχίων

Ημερίδα Απονομής Πτυχίων σε ασφαλιστικούς συμβούλους της Alico AIG Life πραγματοποιήθηκε πρόσφατα σε αθηναϊκό ξενοδοχείο. Στις εργασίες της Ημερίδας παραβρέθηκε ο Γενικός Διευθυντής της Alico AIG Life Ελλάδος κ. Σ. Ταγκόπουλος, καθώς και άλλα στελέχη της εταιρίας.



Κατά τη διάρκεια της εκδήλωσης απονεμήθηκαν τα πτυχία σε 60 ασφαλιστές, οι οποίοι συμπλήρωσαν επιτυχώς τον κύκλο των σεμιναρίων που πραγματοποιήθηκαν στο Εκπαιδευτικό Κέντρο της εταιρίας, ενώ παράλληλα πέτυχαν να καλύψουν και τις απαιτούμενες παραγωγικές προϋποθέσεις μετά το τέλος των σεμιναρίων. Το πρόγραμμα της ημερίδας ξεκίνησε με ομιλία της κας Μ. Κωνσταντίου, Διευθύντριας του Τμήματος Εκπαίδευσης της Alico AIG Life. Το κύριο βάρος των εργασιών της ημερίδας δόθηκε σε θέματα πωλήσεων, ενώ το πρόγραμμα ολοκληρώθηκε με την απονομή των πτυχίων, η οποία πραγματοποιήθηκε από τον κ. Σ. Ταγκόπουλο.

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΙΣ
ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ ΜΙΝΕΤΤΑ Α.Ε.Γ.Α.

πρώτη σε εξυπηρέτηση
πρωτοπόρος σε καλύψεις

Ασφαλίσεις κατά παντός κινδύνου, ζωής, πυρός, μεταφορών, μεταφοράς χρημάτων, προσωπικών ατυχημάτων, κληπής, θραύσης κρυστάλλινων, ανελκυστήρων, αστικής ευθύνης αυτοκινήτων και πλοίων μέσω μεσιτών LLOYD'S Λονδίνου DEWEY WARREN - CHARPMAN.

- **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.
- **ΜΙΝΕΤΤΑ GESA - ΟΔΙΚΗ ΒΟΗΘΕΙΑ**
 Για όλη την Ευρώπη 24 ώρες το 24ωρο.

Για να έχετε το κεφάλι σας ήσυχο
και την περιουσία σας εξασφαλισμένη



ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ - ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ: ΝΙΚΗΣ 10 & ΕΡΜΟΥ - ΣΥΝΤΑΓΜΑ
 ΤΗΛ.: 324 9234 - 324 9374 - 324 6621 - 324 6601 - 324 0556 - 322 5594 - 324 1120 - 324 2593 - 324 1859 - 322 8057 - 322 8835 - 322 5529 - 324 1845 - 321 3210 - 323 1206 - 322 6885 - 322 3452 - 323 6968 - 322 6649 - 322 7251 - 322 7214 - 322 4749
 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 - 274 717 - 288 216 - 281 198 - 281 298 FAX 031 224 675

Ευρωπαϊκό Διαβατήριο για τις ασφαλιστικές εταιρίες

Θέματα σχετικά με την ελληνική ασφαλιστική αγορά, αλλά και με τις εξελίξεις που σημειώνονται στον κλάδο σε πανευρωπαϊκό επίπεδο, συζητήθηκαν σε γεύμα εργασίας μεταξύ Ελλήνων ευρωβουλευτών και των μελών του Διοικητικού Συμβουλίου της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος. Η εκδήλωση έγινε με πρωτοβουλία του προέδρου του Δ.Σ. κ. Δ. Κοντομηνά και του προέδρου Επιτροπής Διεθνών Σχέσεων κ. Ι. Δελένδα. Ειδικότερα, στη συνάντηση δόθηκε η ευκαιρία ευρύτερης ενημέρωσης και ανταλλαγής απόψεων για την καλύτερη προώθηση των συμφερόντων της χώρας σ' έναν τομέα που ενδιφέρει την εθνική οικονομία. Ο πρόεδρος της Ένωσης κ. Δ. Κοντομηνάς, στην ομιλία του, ευχαρίστησε τους ευρωβουλευτές που παρευρέθησαν και στη συνέχεια έκανε μια σύντομη παρουσίαση της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς. Στη συνέχεια, αναφέρθηκε στις προτεραιότητες της Ευρωπαϊκής Ένωσης και της Ελλάδας για τη νέα χιλιετία με ιδιαίτερη έμφαση στο θέμα της συμπλήρωσης της κοινωνικής ασφάλισης από την ιδιωτική, στις νέες μορφές χρηματοοικονομικών υπηρεσιών (bancassurance) και στις νέες μορφές πώλησης ασφαλιστικών προϊόντων μέσω internet. Στο τέλος της ομιλίας του αναφέρθηκε στη Συμφωνία Άμεσου Διακανονισμού Υλικών Ζημιών, την οποία χαρακτήρισε σαν μια επαναστατική αλλαγή, υπέρ των καταναλωτών. Ο πρόεδρος της Επιτροπής Διεθνών Σχέσεων κ. Ι. Δελένδας στην εισήγησή του για την Ελληνική και Ευρωπαϊκή Ασφαλιστική Νομοθεσία, τόνισε ότι η μεταφορά του ευρωπαϊκού κεκτημένου στον ασφαλιστικό τομέα στην ελληνική έννομη τάξη έχει γίνει κατά ικανοποιητικό τρόπο. Τέλος, ο κ. Δελένδας αναφέρθηκε στο μεγάλο ρόλο που διαδραματίζει το Ευρωπαϊκό Κοινοβούλιο στη λήψη αποφάσεων και στα σοβαρά ζητήματα ασφαλιστικού ενδιαφέροντος.

Rich Club *μόνο για επιτυχημένους*
Πανελλήνιο Δίκτυο Ασφαλιστών "Λιάγκα"
 το δικό σας club υπηρεσιών παροχής

• ΘΡΑΚΗ • ΛΑΓΥΝΑ - ΕΒΡΟΥ • ΟΡΕΣΤΙΑΔΑ • ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΥΠΟΛΗ • ΡΟΔΟΠΗ • ΞΑΝΘΗ • ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ • ΚΑΒΑΛΑ • ΣΕΡΡΕΣ • ΠΕΤΡΙΤΣΙ - ΣΕΡΡΩΝ • ΝΙΓΡΙΤΑ - ΣΕΡΡΩΝ • ΚΙΛΙΚΙΑ: ΠΟΛΥΚΑΣΤΡΟ, ΣΙΔΗΡΟΚΑΣΤΡΟ, ΠΕΔΙΝΟ, ΤΕΡΠΥΛΟΣ, ΚΑΜΠΑΝΗ, ΧΕΡΣΟ, ΓΟΥΜΕΝΙΣΣΑ • ΧΑΛΚΙΔΙΚΗ: ΣΤΑΓΕΙΡΑ • ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ • ΠΕΛΛΑ: ΕΔΕΣΣΑ, ΓΙΑΝΝΙΤΣΑ • ΗΜΑΘΙΑ: ΒΕΡΟΙΑ, Ν. ΖΙΧΝΗ • ΝΑΟΥΣΑ • ΚΟΖΑΝΗ: ΠΤΟΛΕΜΑΪΔΑ, ΚΑΠΝΟΧΩΡΙ, ΣΙΑΤΙΣΤΑ, ΚΑΡΥΔΙΤΣΑ, ΑΙΑΝΗ • ΓΡΕΒΕΝΑ • ΚΑΣΤΟΡΙΑ • ΠΙΕΡΙΑ: ΚΑΤΕΡΙΝΗ, ΛΕΠΤΟΚΑΡΥΑ, ΛΙΤΟΧΩΡΙ, ΠΛΑΤΑΜΟΝΑΣ, ΑΙΓΙΝΙΟ • ΘΕΣΣΑΛΙΑ • ΛΑΡΙΣΑ: ΓΙΑΝΝΟΥΛΗ, ΕΛΑΣΣΙΝΑ, ΦΑΡΣΑΛΑ, ΤΥΡΝΑΒΟΣ, ΑΓΙΑ • ΤΡΙΚΑΛΑ: ΠΥΛΗ, ΦΑΡΚΑΔΩΝΑ, ΚΑΛΑΜΠΑΚΑ • ΜΑΓΝΗΣΙΑ: ΒΟΛΟΣ, ΑΛΜΥΡΟΣ, Ν. ΑΓΧΙΑΛΟΣ, Ν. ΙΩΝΙΑ, ΜΗΛΙΝΑ • ΚΑΡΔΙΤΣΑ: ΠΑΛΑΜΑΣ, ΣΟΦΑΔΕΣ, ΜΟΥΖΑΚΙ • ΣΤΕΡΕΑ ΕΛΛΑΔΑ • ΕΥΒΟΙΑ • ΧΑΛΚΙΔΑ: ΜΑΝΤΟΥΔΙ, ΑΓ. ΑΝΝΑ, ΑΪΔΗΣΟΣ, ΨΑΧΝΑ, ΕΡΕΤΡΙΑ, ΝΕΑ ΑΡΤΑΚΗ • ΦΘΙΩΤΙΔΑ • ΛΑΜΙΑ: ΔΟΜΟΚΟΣ, ΑΤΑΛΑΝΤΗ, Κ. ΒΟΥΡΛΑ • ΑΪΤΩΛΙΑ • ΑΓΡΙΝΙΟ: ΑΜΦΙΛΟΧΙΑ, ΜΕΣΟΛΟΓΓΙ, ΝΑΥΠΑΚΤΟΣ • ΦΘΑΚΙΑ • ΑΜΦΙΣΣΑ: ΙΤΣΑ • ΒΟΙΩΤΙΑ • ΘΗΒΑ • ΛΙΒΑΔΕΙΑ • ΟΡΧΟΜΕΝΟΣ • ΑΝΤΙΚΥΡΑ • ΕΠΤΑΝΗΣΑ • ΚΕΡΚΥΡΑ • ΖΑΚΥΝΘΟΣ • ΚΡΗΤΗ • ΡΕΘΥΜΝΙΟ • ΗΡΑΚΛΕΙΟ: ΜΟΙΡΕΣ - ΗΡΑΚΛΕΙΟΥ, ΔΕΙΛΙΝΑ • ΧΑΝΙΑ • ΠΡΑΣΣΕΣ - ΧΑΝΙΩΝ • ΣΑΛΑΜΙΝΑ • ΛΕΡΟΣ • ΧΙΟΣ • ΡΟΔΟΣ • ΚΥΚΛΑΔΕΣ • ΝΑΞΟΣ • ΗΠΕΙΡΟΣ • ΙΩΑΝΝΙΝΑ • ΑΡΤΑ • ΗΓΟΥΜΕΝΙΤΣΑ: ΠΑΡΑΜΥΘΙΑ • ΠΡΕΒΕΖΑ: ΚΑΝΑΛΑΚΙ • ΠΑΡΓΑ • ΠΕΛΟΠΟΝΝΗΣΟΣ • ΑΧΑΪΑ: ΠΑΤΡΑ, ΑΪΓΙΟ, ΧΑΛΑΝΔΡΙΤΣΑ • ΗΛΕΙΑ: ΠΥΡΓΟΣ, ΑΜΑΛΙΑΔΑ, ΖΑΧΑΡΟ • ΜΕΣΣΗΝΙΑ: ΚΑΛΑΜΑΤΑ, ΓΑΡΓΑΛΙΑΝΟΙ, ΚΟΡΩΝΗ • ΛΑΚΩΝΙΑ: ΣΠΑΡΤΗ, ΓΥΘΕΙΟ, ΣΚΑΛΑ • ΚΟΡΙΝΘΙΑ: ΚΟΡΙΝΘΟΣ, ΞΥΛΟΚΑΣΤΡΟ, ΛΟΥΤΡΑΚΙ • ΑΡΚΑΔΙΑ: ΤΡΙΠΟΛΗ • ΑΡΓΟΛΙΔΑ: ΝΑΥΠΛΙΟ, ΑΡΓΟΣ.

INTERAMERICAN Κινητή Μονάδα Αποζημιώσεων Κλάδου Αυτοκινήτων τώρα και στην περιοχή της Κρήτης

Η Interamerican έχοντας σταθερή στρατηγική την αναβάθμιση της εξυπηρέτησης των χιλιάδων αποζημιούμενων από τροχαία ατυχήματα, εισήγαγε στην περιοχή της Θεσσαλίας πιλοτικά πριν δύο χρόνια, την πρωτοποριακή για τα ελληνικά δεδομένα, **άμεση πληρωμή** των αποζημιώσεων με κινητές μονάδες. Το σύστημα αυτό, το οποίο κρίθηκε απόλυτα επιτυχημένο, ήδη έχει επεκταθεί και στις περιοχές της Ηπείρου και των Νομών Ευβοίας, Βοιωτίας και Φθιώτιδος. Από τις **αρχές του Μαΐου**, προστέθηκε στο σύστημα πληρωμών μέσω κινητών μονάδων και ολόκληρη η περιοχή της **Νήσου Κρήτης**. Η κινητή μονάδα αποζημιώσεων, με πλήρη ηλεκτρονικό εξοπλισμό, είναι συνδεδεμένη μέσω κινητής τηλεφωνίας με τα κεντρικά γραφεία της εταιρίας και έχει τη δυνατότητα άμεσης έκδοσης επιταγών αποζημιώσεων, συντομεύοντας σημαντικά το χρόνο πληρωμής, καταργώντας γραφειοκρατικές διαδικασίες. Οι υπηρεσίες της **κινητής μονάδας αποζημιώσεων**, είναι μία ακόμη **έμπρακτη απόδειξη** του υψηλού επιπέδου εξυπηρέτησης, που η Interamerican σταθερά προσπαθεί να «επιβάλει» στην ασφαλιστική αγορά του κλάδου αυτοκινήτων και ιδιαίτερα στο χώρο των αποζημιώσεων.

ΕΘΝΙΚΗ

Ο κ. Βασίλης Θεοχάρης, Διευθυντής Marketing της Εθνικής Ασφαλιστικής



Τη θέση του Διευθυντή Marketing της Εθνικής Ασφαλιστικής ανέλαβε ο κ. Βασίλης Θεοχάρης. Ο κ. Θεοχάρης έχει πραγματοποιήσει μεταπτυχιακές σπουδές τόσο στη Διοίκηση Επιχειρήσεων, όσο και στο Διεθνές Marketing στο Concordia University στο Μόντρεαλ του Καναδά. Την καριέρα του ξεκίνησε το 1983 ως υπεύθυνος για το σχεδιασμό και την προώθηση υπηρεσιών έρευνας αγοράς στην A.C. Nielsen. Από το 1985 εργάστηκε στην Alico όπου το 1987 έγινε Διευθυντής Εκπαίδευσης και Υπεύθυνος του Σχεδίου Ανάπτυξης Διευθυντών Ομάδων. Ως Διευθυντής Εκπαίδευσης εργάστηκε αργότερα στη Scorlife, ενώ το 1993 ανέλαβε τη θέση του επικεφαλής Marketing και Εκπαίδευσης στην Generali Life. Το 1994 και μέχρι την ανάληψη των νέων του καθηκόντων στην Εθνική Ασφαλιστική ήταν Διευθυντής Bancassurance και Ανάπτυξης Προϊόντων της εταιρίας Alico. Ο κ. Θεοχάρης με βαθιά γνώση του συγκεκριμένου αντικείμενου ανέλαβε στην Εθνική Ασφαλιστική, να υλοποιήσει ένα φιλόδοξο πρόγραμμα marketing και σχεδιασμού προϊόντων της εταιρίας.

Ο Όμιλος Πειραιώς δραστηριοποιείται στις ασφαλίσσεις Ζωής

Στις ασφαλίσσεις Ζωής δραστηριοποιείται ο Όμιλος Πειραιώς με την ΠΕΙΡΑΙΩΣ, ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΩΗΣ (ΠΕΙΡΑΙΩΣ ΖΩΗΣ). Η Εταιρία, μετεξέλιξη της ΧΙΟΣLIFE, αποτελεί πρότυπο χαμηλού κόστους (λειτουργικού και πωλήσεων), με ουσιαστικές καινοτομίες στην οργάνωση τόσο των εσωτερικών υπηρεσιών, όσο και των πωλήσεων, με την υποστήριξη μιας πρωτοποριακής μηχανογραφικής εφαρμογής. Έτσι, λειτουργώντας με τη λογική του bancassurance, μέσω των δυνατοτήτων που προσφέρει το δίκτυο του Ομίλου ΠΕΙΡΑΙΩΣ, η Εταιρία προσφέρει το σύνολο των προϊόντων Ζωής, Ατυχημάτων και Υγείας με σύγχρονη σχεδίαση και χαμηλά ασφάλιστρα. Μέσα από το θεσμό των εξειδικευμένων Ασφαλιστικών Συμβούλων, που ήδη σταδιακά επανδρώνουν τα καταστήματα της ενιαίας πλέον Τράπεζας, ο καταναλωτής μπορεί να πληροφορηθεί και να συζητήσει σειρά από επιλογές ασφαλιστικών προγραμμάτων Ζωής, Ατυχημάτων, Υγείας και Επένδυσης/Ασφάλισης. Αποτελεί πραγματική καινοτομία το γεγονός ότι ο καταναλωτής καταλήγοντας σε συγκεκριμένο συνδυασμό καλύψεων της επιλογής του, παραλαμβάνει αμέσως και επί τόπου το ασφαλιστήριο συμβόλαιό του.

Η SCORLIFE στη Βραζιλία

Στη μακρινή Βραζιλία πραγματοποιήθηκε στα τέλη Μαρτίου το πρώτο ταξίδι πωλήσεων του 2000 της Scorlife. Οι 91 ταξιδιώτες που αποτελούσαν το γκρουπ της Scorlife, βρέθηκαν στο Rio De Janeiro και είχαν την ευκαιρία να επισκεφθούν μερικά από τα πιο χαρακτηριστικά αξιοθέατα της βραζιλιάνικης πόλης. Ξεχωρίζουν οι επισκέψεις στο όρος Corcovado με το άγαλμα του Χριστού, τα βουνά Sugar Loaf με το διπλό τηλεφερικό, όπου γυρίστηκε ταινία του James Bond καθώς και το Tijuca Forest, το δάσος που ουσιαστικά βρίσκεται μέσα στην πόλη και χαρίζει πλούσια βλάστηση στο Rio De Janeiro των 12 εκατομμυρίων κατοίκων και των πολλών αντιθέσεων, καθώς και η κρουαζιέρα στα τροπικά νησιά. Στο τελευταίο δείπνο πραγματοποιήθηκαν οι απονομές «Τιμητικού Βραβείου» στους συναδέλφους που με τα υψηλά ποσοτικά και παραγωγικά τους αποτελέσματα το 1999 κέρδισαν το ταξίδι - έπαθλο στη Βραζιλία. Στο σύντομο χαιρετισμό του, ο Διευθυντής Σύμβουλος και Γενικός Διευθυντής της Scorlife κ. Ιωάννης Τσοούνης, χαρακτήρισε το ταξίδι που έφτανε στο τέλος του ως «μαγευτικό και μοναδικό» και τόνισε ότι ο στόχος της εταιρίας είναι όλοι οι συνεργάτες της Scorlife να ξεπερνούν τους στόχους και να συμμετέχουν στα ετήσια ταξίδια της.

Η Αγροτική Ασφαλιστική και Ζωής στην 34η Πανελλήνια Έκθεση Λαμίας

Σε κοινό περίπτερο με την Αγροτική Τράπεζα εμφανίστηκαν στην 34η Πανελλήνια Έκθεση Λαμίας, η Αγροτική Ασφαλιστική και η Αγροτική Ζωής. Πλήθος κόσμου επισκέφθηκε το περίπτερο των θυγατρικών εταιριών του Ομίλου της Αγροτικής Τράπεζας και έδειξε ιδιαίτερο ενδιαφέρον για το νέο πρόγραμμα της Αγροτικής Ασφαλιστικής «Auto Plan»

και το σύγχρονο επενδυτικό πρόγραμμα της Αγροτικής Ζωής «Eurolinked». Την Αγροτική Ασφαλιστική εκπροσώπησαν οι κ.κ. Β. Μιχαήλ, συντονιστής δ/ντής Δ/νσεων Πωλήσεων & Marketing, Μ. Γρημάνης, δ/ντής Περιφερειακής Μονάδας Αθήνας, Ν. Κλήμης, υποδ/ντής Marketing και την Αγροτική Ζωής ο κ. Φ. Λέφας, αναπληρωτής δ/ντής Πωλήσεων.

Πληρωμή συντάξεων ΙΚΑ μέσω της Τράπεζας Αττικής

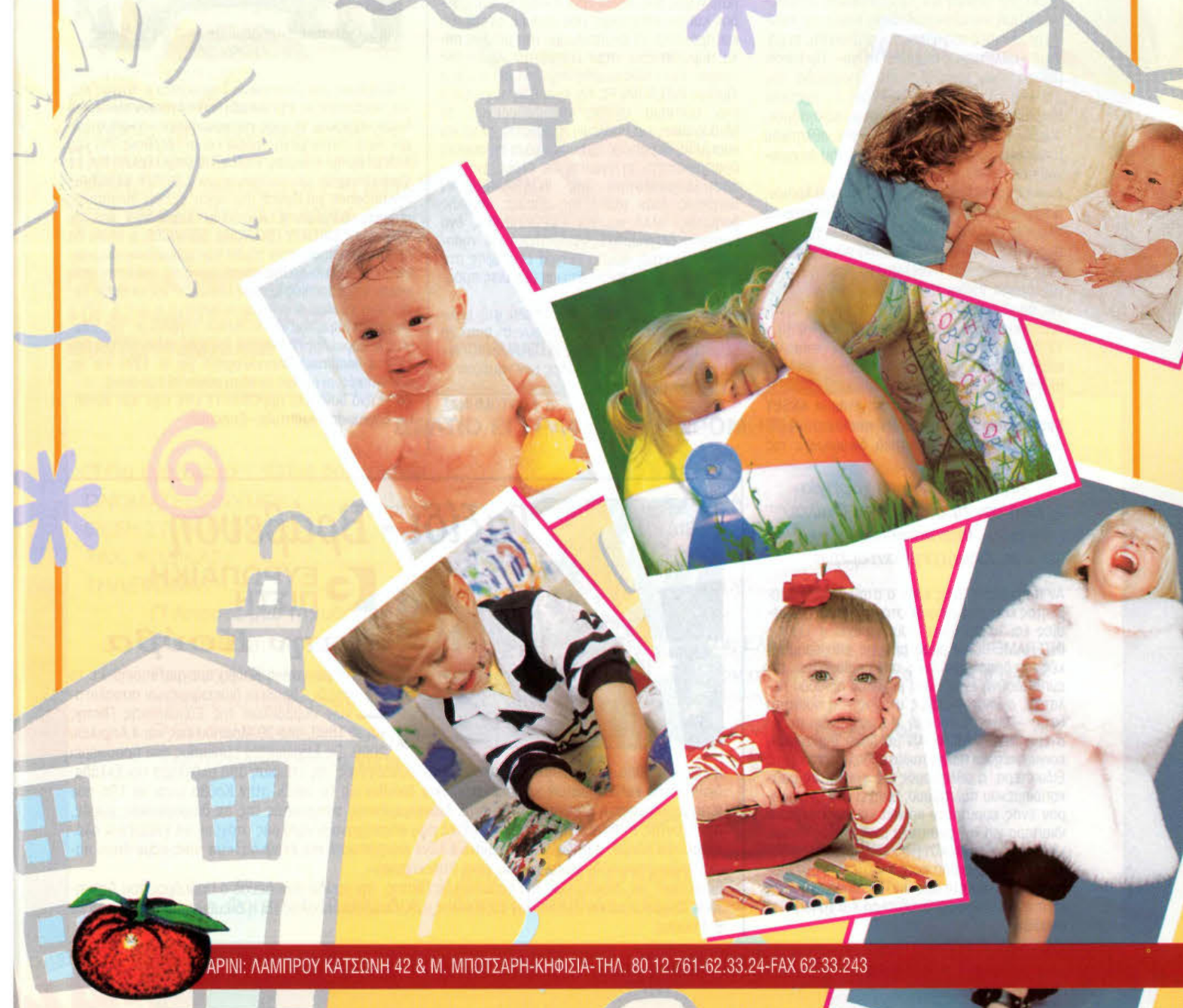
Η Τράπεζα Αττικής συμμετέχει στο Σύστημα Πληρωμής συνταξιούχων του ΙΚΑ μέσω της τήρησης λογαριασμών (DIASPAY). Στους συνταξιούχους του ΙΚΑ, οι οποίοι θα τηρούν λογαριασμό για την πληρωμή της σύνταξής τους, η Τράπεζα προσφέρει:

- **Λογαριασμό καταθέσεων** με ιδιαίτερα ανταγωνιστικό επιτόκιο, τον οποίο μπορούν να χρησιμοποιήσουν τόσο για την είσπραξη της σύνταξής τους, όσο και για τις αποταμιεύσεις τους.
- **Δωρεάν την Atticacard Extracash** που παρέχει τη δυνατότητα αναλήψεων από 2000 μηχανήματα αυτόματων συναλλαγών (ATM's) σε όλη την Ελλάδα.
- **ATTICA CARD VISA** με δωρεάν συνδρομή για τον πρώτο χρόνο και με έκπτωση 50% για τα επόμενα έτη. Σε περίπτωση που είναι ήδη κάτοχοι της κάρτας, έκπτωση 50% στις μελλοντικές ανανεώσεις.
- **Καταναλωτικά και προσωπικά δάνεια** με έκπτωση 2% στα εκάστοτε ισχύοντα επιτόκια.
- **Αυτόματα και χωρίς έξοδα εξόφληση** λογαριασμών Ο.Τ.Ε., Δ.Ε.Η. κ.ά.

Στεγαστικά δάνεια με ιδιαίτερα ανταγωνιστικά επιτόκια.

Σύγχρονο Ελληνικό Νηπιαγωγείο και Βρεφονηπιακό Κέντρο

Δημιουργικές πρωτοβουλίες με φροντίδα και αγάπη...



Πανελλήνιο Πρωτάθλημα Beach Volley

«Αθλητισμός σημαίνει υγεία»

Aυτό το καλοκαίρι το κύρος ενός κορυφαίου στα χρηματοασφαλιστικά και πρωτοπόρου στην υγεία επιχειρηματικού οργανισμού, συναντάται με τη φρεσκάδα του πιο δημοφιλούς καλοκαιρινού αθλήματος.

Ο Όμιλος INTERAMERICAN ανέλαβε φέτος την κύρια χορηγία της διοργάνωσης του Πανελληνίου Πρωταθλήματος Beach Volley. Η χορηγία αυτή, μεταξύ άλλων περιλαμβάνει και τη μετονομασία του πρωταθλήματος σε **Πανελλήνιο Πρωτάθλημα Beach Volley INTERAMERICAN**.

Η INTERAMERICAN και ο πρόεδρος της κ. Δημήτρης Κοντομηνάς, έχουν εκδηλώσει κατ'επανάληψη την υποστήριξή τους σε σημαντικά αθλητικά γεγονότα. Εξάλλου με αυτή τη χορηγία ο Όμιλος INTERAMERICAN θέλει να συνδέσει την έντονη και πρωτοποριακή δραστηριοποίησή του στον ευαίσθητο τομέα της υγείας με την ιδέα της άθλησης, περνώντας το μήνυμα «**αθλητισμός σημαίνει υγεία**». Πρόκειται μάλιστα, με κατάληξη την Ολυμπιάδα του 2004, ο χορηγός να κλιμακώσει τις σχετικές πρωτοβουλίες του στο χώρο του αθλητισμού, συμβάλλοντας στην ανάδειξη του αθλητικού πνεύματος ως βασικού στοιχείου του σύγχρονου πολιτισμού.

Από τις 25 Μαΐου μέχρι τις 22 Ιουλίου λοιπόν, πανέμορφες παραλίες αλλά και κεντρικές πλατείες πόλεων, θα μονοπωλήσουν το ενδιαφέρον των φιλάθλων καθώς θα φιλοξενήσουν τους αγώνες του **Πανελληνίου Πρωταθλήματος Beach Volley INTERAMERICAN**. Οι αγώνες θα μεταδίδονται από τον **Alpha** σε μαγνητοσκοπήση κάθε Σάββατο στη ζώνη 16.30 - 17.30, ενώ οι τελικοί των τουρνουά Θεσσαλονίκης και Χαλκίδικης θα μεταδοθούν ζωντανά από την **ET3**.

Για δεύτερη συνεχή χρονιά η εταιρία **ASSET Sponsorship** έχει αναλάβει αποκλειστικά τα διαφημιστικά και τηλεοπτικά δικαιώματα της διοργάνωσης.

Λίγα λόγια για τη χορηγία από τον πρόεδρο του Ομίλου Interamerican κ. Δημήτρη Κοντομηνά

Αν η ποιότητα ζωής είναι ο σταθερός, αμετάβλητος και καταληκτικός στόχος για τις υπηρεσίες και τα προϊόντα που παρέχει ο Όμιλος INTERAMERICAN μέσα από τις επιχειρηματικές του δραστηριότητες, απολαμβάνοντας την εμπιστοσύνη ενός πολύ μεγάλου αριθμού πελατών, ο ίδιος ακριβώς στόχος - η ποιότητα ζωής - είναι η αφορμή για να συνδέεται το όνομα INTERAMERICAN με πολύ σημαντικές κοινωνικές και πολιτιστικές εκδηλώσεις.

Ειδικότερα, ο αθλητισμός ως φαινόμενο μαζικοποιημένου πολιτισμού, απηχεί στο ενδιαφέρον ενός ευρύτερου κοινού και προσφέρεται ιδιαίτερα για την ανάπτυξη μιας υγιούς κοινωνικότητας. Κοινωνικότητας, που απειλείται πολύ περισσότερο από ποτέ άλλοτε στη σύγχρονη καθημερινότητά μας από μια δυναμική τάση εξατομίκευσης στην αναζήτηση και χρήση των αγαθών.

Ας βγούμε, λοιπόν, στα γήπεδα, για να κοινωνήσουμε την απόλαυση του αθλητικού θεάματος. Το beach volley είναι ένα πραγματικά θεαματικό άθλημα και πολύ καλοκαιρινό, ταίριαζει στην ιδιοσυγκρασία μας και στην Ελλάδα.

Με την αντίληψη αυτή ο Όμιλος INTERAMERICAN, ο οποίος μέσα στο εύρος του κοινωνικού του προσώπου που πλάθει με χορηγίες και άλλες πρωτοβουλίες έχει να παρουσιάσει και ένα κομμάτι για τον αθλητισμό, ανέλαβε την κύρια χορηγία της διοργάνωσης του φετινού πρωταθλήματος beach volley. Έχουμε τη βεβαιότητα ότι αυτή η χορηγική επιλογή, μας φέρνει ακόμη πιο κοντά στους νέους, αναδεικνύει την καταφατική στάση μας στο αθλητικό παιχνίδι και στη χαρά της ζωής και ακόμη, ότι συνδυάζεται με μια πολύ σοβαρή επιχειρηματική μας δραστηριότητα. Ενώ το ενδιαφέρον και τις υπηρεσίες που έχουμε αναπτύξει και πρόκειται να αναπτύξουμε στο μέλλον πολύ περισσότερο, στον ευαίσθητο τομέα της υγείας. Γιατί αθλητισμός σημαίνει υγεία και ο Όμιλος INTERAMERICAN έχει ήδη οργανώσει ένα σύστημα υγείας, πρωτοποριακό, το Medisystem, για πρόληψη, διάγνωση, αλλά και νοσηλεία, θεραπεία. Έχουμε ακόμη σε συνεχή δραστηριότητα τη γνώση σε όλους για την αποτελεσματικότητά της INTERAMERICAN Βοηθείας στον τομέα της άμεσης ιατρικής βοήθειας, αλλά και την **ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ**, ένα πρότυπο διαγνωστικό, χειρουργικό και νοσηλευτικό κέντρο, άριστο δείγμα εγγραφής στα δύο χρόνια λειτουργίας του και μεγάλες προοπτικές.

Όμως ας... σερβίρουμε την μπάλα στα πολύ δυνατά ζευγάρια που θα παίξουν σ' αυτό το πρωτάθλημα «Beach Volley INTERAMERICAN» και ας ανεβούμε στις κερκίδες των γηπέδων ν' απολαύσουμε θέαμα.

Δ. ΚΟΝΤΟΜΗΝΑΣ

6ο Συνέδριο Πωλήσεων της Liberty Life

Tο Σάββατο 13 Μαΐου 2000 έγινε με μεγάλη επιτυχία στο Διεθνές Συνεδριακό Κέντρο στη Λευκωσία, το 6ο Ετήσιο Συνέδριο Πωλήσεων της Liberty Life με θέμα τις εξελίξεις στο χρηματοοικονομικό τομέα και το ρόλο του επαγγελματία Ασφαλιστικού - Χρηματοοικονομικού Συμβούλου της LIBERTY LIFE του 2000. Στο Συνέδριο φιλοξενοούμενοι - ομιλητές ήταν η κ. Βικτώρια Νάταρ, Έφορος Ασφαλείων, ο κ. Χριστόδουλος Έλληνας, Πρόεδρος των Χρηματιστών και ο κ. Μανώλης Κυριάκου, Σύμβουλος Ασφάλισης και Διαχείρισης Κινδύνων.



Ο Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου κ. Ντίνος Κιττής, κηρύσσοντας την έναρξη των εργασιών του Συνεδρίου εξέφρασε τη χαρά και ικανοποίησή του για τη μέχρι τώρα επιτυχημένη πορεία και αναφέρθηκε στα νέα δεδομένα της εταιρίας, καθώς και στην εξέλιξη της σε Όμιλο Εταιριών με την ίδρυση της LIBERTY GENERAL, την απόφαση για ίδρυση στο εγγύς μέλλον θυγατρικής εταιρίας Διαχείρισης Αμοιβαίων Κεφαλαίων και την ίδρυση της LIBERTY FINANCIAL SERVICES, η οποία θα δραστηριοποιηθεί στον τομέα των χρηματοοικονομικών υπηρεσιών. Ο κ. Κιττής τόνισε όμως ότι παρά την επέκτασή της ο βασικός άξονας εργασιών της εταιρίας συνεχίζονται να είναι οι ασφάλειες ζωής.

Στο χαιρετισμό του ο Διευθύνων Σύμβουλος της εταιρίας κ. Ευριπίδης Νεοκλέους, μεταξύ άλλων αναφέρθηκε στα θεαματικά αποτελέσματα για το 1999 και τις προοπτικές, οι οποίες προδιαγράφονται ευοίωνες. Το φετινό συνέδριο της LIBERTY LIFE είχε σαν σύνθημα: Εδραίωση - Ανάπτυξη - Επέκταση.



Ταξίδι - Βράβευση

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ

στην **Κούβα**

Στη μαγευτική Κούβα πραγματοποιήθηκε το ταξίδι - βραβείο διακεκριμένων ασφαλιστικών συμβούλων της Ευρωπαϊκής Πίστης για το 1999, από 29 Μαρτίου έως και 4 Απριλίου 2000. Τις ξεχωριστές εμπειρίες που προσφέρει

η εξωτική χώρα, απόλαυσαν 50 διακεκριμένοι συνεργάτες της εταιρίας από ολόκληρη την Ελλάδα, διευθυντές καταστημάτων και περιφερειακοί διευθυντές. Το ταξίδι στην Κούβα είναι το 17ο που πραγματοποιήσε η Ευρωπαϊκή Πίστη με διακεκριμένους ασφαλιστές της σε διαφορετικές χώρες, παρέχοντας τη δυνατότητα σε συνεργάτες που επιτυγχάνουν υψηλούς στόχους να γνωρίζουν ολόκληρο τον κόσμο, ή όπως χαρακτηριστικά λένε εκπρόσωποι της εταιρίας: «θα τους πάμε όπου πατάει ανθρώπινο πόδι, αρκεί να μας πάνε στην κορυφή».

Εκ μέρους της Διοικήσεως της Ευρωπαϊκής Πίστης, την ομάδα συνόδευσε ο Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου και Διευθύνων Σύμβουλος κ. Χ. Γεωργακόπουλος και η Διευθύντρια Πωλήσεων κα Β. Ρούση.

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:

TAX. ΚΩΔΙΚΑΣ: ΠΟΛΗ:

ΤΗΛΕΦΩΝΑ: FAX:

Αποστέλλω ταχυδρομική επιταγή

Κατάθεση στο λογαριασμό 51342181/104 Εθνικής Τράπεζας Ελλάδος

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

Θα σαλεί 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 Δρ. • Εταιρίες - Οργανισμοί 50.000 Δρχ.

ING GROUP
Αύξηση καθαρών
κερδών κατά
32%

Το πρώτο τρίμηνο του 2000 παρουσίασε ικανοποιητική βελτίωση όλων των μεγεθών σ' όλους τους τομείς δραστηριότητας του ομίλου και στις περισσότερες χώρες που λειτουργεί. Ιδιαίτερα τα κέρδη σε Πολωνία, Ουγγαρία, Ισπανία, Μεξικό και Ελλάδα έχουν υπερδιπλασιαστεί.

Τα αποτελέσματα του πρώτου τριμήνου του ING παρουσιάζονται ως εξής:

- Κέρδη προ φόρων 1.460 εκατομμύρια ΕΥΡΩ (492 δισ. δρχ.), αύξηση 42,4%
- Καθαρά κέρδη 1.023 εκατομμύρια ΕΥΡΩ (345 δισ. δρχ.), αύξηση 32%
- Κέρδη κατά μετοχή 1,07 ΕΥΡΩ (360 δρχ.), αύξηση 32%
- Σύνολο ενεργητικού 553 δισ. ΕΥΡΩ (186 τρισ. δρχ.), αύξηση 12,2%
- Σύνολο κεφαλαίων υπό διαχείριση 361 δισ. ΕΥΡΩ (122 τρισ. δρχ.), αύξηση 4,6%
- Απόδοση ιδίων κεφαλαίων 12,1%

Ο Πρόεδρος του Συμβουλίου Διοικήσεων του ομίλου ING κος Ewald Kist, παρουσίασε τα αποτελέσματα και είπε: «αρχίσαμε πάρα πολύ καλά το έτος 2000. Η αύξηση κατά 32% των καθαρών κερδών είναι ένα πολύ καλό αποτέλεσμα πραγματικά που οφείλεται και στις ευνοϊκές συνθήκες των αγορών. Αυτή η ισχυρή αύξηση των κερδών αποδεικνύει τη δύναμη της στρατηγικής του ομίλου ING στα προϊόντα και στα δίκτυα πωλήσεων. Πέραν των εξαιρετικών αποτελεσμάτων του πρώτου τριμήνου είχαμε μία σειρά σπουδαίων στρατηγικών πρωτοβουλιών που ενίσχυσαν ακόμη περισσότερο τη θέση του ομίλου ING παγκοσμίως σε θέματα παροχής ολοκληρωμένων χρηματοοικονομικών υπηρεσιών. Έγιναν μεγάλα βήματα στη Γαλλία, στο Βέλγιο, στο Μεξικό και στην Ιαπωνία. Με την απόκτηση της όγδοης αμερικανικής ασφαλιστικής εταιρίας Reliastar, ο όμιλος ING θα εξυπηρετεί σύντομα πάνω από 30 εκατομμύρια πελάτες παγκοσμίως.

Το Συμβούλιο Διοικήσεων του ING Group βασιζόμενο στα θετικά αποτελέσματα του πρώτου τριμήνου του 2000 και υπό τον όρο ότι δεν θα υπάρξουν απρόβλεπτες αρνητικές εξελίξεις, βελτιώνει την πρόβλεψή του για τα κέρδη του έτους 2000 από 10% σε τουλάχιστον 15% κατά μετοχή στα οποία δεν συμπεριλαμβάνει την πρόσφατη αγορά της Reliastar.

AIG To American International Group
GREECE (AIG) διεθνώς και στην
Ελλάδα

Στη 19η θέση των μεγαλύτερων εταιριών διεθνώς (από την 29η που κατείχε το 1998) κατετάγη το 1999 ο διεθνής ασφαλιστικός και χρηματοοικονομικός Οργανισμός του American International Group (AIG), που εκπροσωπείται στην Ελλάδα από το Ασφαλιστικό Συγκρότημα Κανελλόπουλος - Αδαμαντιάδης Α.Ε.

Με κεφαλαιοποίηση 150 δισ. δολάρια, έσοδα που ξεπέρασαν τα 40,6 δισ. δολάρια και κέρδη πάνω από 5 δισ. δολάρια, η AIG εμφάνισε ιδιαίτερα υψηλά ποσοστά μεταβολής από το 1998, της τάξης του 22% στα έσοδα και του 34% στα κέρδη.

Το ενεργητικό της AIG έφτασε τα 268 δισ. δολάρια, τα δε ίδια κεφάλαιά της ανήλθαν σε 33,3 δισ. δολάρια.

Η AIG δραστηριοποιείται σε 135 χώρες του κόσμου και επί πολλά χρόνια τώρα βαθμολογείται με την υψηλότερη διάκριση φερεγγυότητας και οικονομικής ισχύος AAA+ από τους διεθνούς κύρους οργανισμούς αξιολόγησης Moody's και Standard & Poor's.

Στην Ελλάδα, η AIG συνεχίζει την επί 50 χρόνια παρουσία της στο χώρο των Γενικών Ασφαλειών, σε συνεργασία με το Ασφαλιστικό Συγκρότημα Κανελλόπουλος - Αδαμαντιάδης.

Σήμερα, κάτω από τη νέα της ταυτότητα, AIG

GREECE, συμμετέχει δυναμικά στις διαδικασίες ανακατάταξης και ανάπτυξης της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, παρουσιάζοντας δε ρυθμούς αύξησης παραγωγής που το 2000 υπερβαίνουν το 40%.

Πιο συγκεκριμένα, η παραγωγή της AIG GREECE για το πρώτο τετράμηνο του 2000 έφτασε τα 3 δισ. δραχμές, παρουσιάζοντας αύξηση σε σχέση με το αντίστοιχο περσινό διάστημα, της τάξεως του 43%.

Παράλληλα, η AIG δραστηριοποιείται αυτόνομα και στο χώρο των ασφαλειών ζωής, περιθαλψής και συντάξεων, μέσω της Alico AIG Life.

Με άξονες το τετράπτυχο:

- Καινοτομία στο σχεδιασμό των προϊόντων,
 - Εξειδίκευση στη σύγχρονη ασφαλιστική τεχνολογία,
 - Ευελιξία στους συνδυασμούς ασφαλιστικών καλύψεων,
 - Παροχή υψηλής ποιότητας υπηρεσιών και εξυπηρέτησεων,
- η AIG GREECE και η Κανελλόπουλος - Αδαμαντιάδης, με την αρχή της νέας χιλιετίας, συνεχίζουν και εντείνουν την από κοινού παρουσία τους στον ελληνικό ασφαλιστικό χώρο.

Rich Club
προετοιμάζεται για το 2004

«Και όμως μπορούμε! Να συνενώσουμε όλους τους πράκτορες και τους ασφαλιστές της Ελλάδας και να τους εντάξουμε στο Rich Club, έτσι ώστε να δημιουργήσουμε ένα δίκτυο γιγάντων έτοιμο να αντιμετωπίσει το αβέβαιο μέλλον, ώστε να πρωταγωνιστεί στη νέα χιλιετία». Αυτό τόνισε ο κ. Βασίλης Λιάγκας, στη μηνιαία επιστολή του που εστάλη στους επιθεωρητές του δικτύου.

Πρέπει να δώσουμε περισσότερα στους ανθρώπους μας, να γίνουν καλύτεροι από μας. Σκοπός μας είναι να δημιουργήσουμε έναν τύπο ασφαλιστή Γιγάντα!!!

Να του παρέχουμε καλύτερη εξυπηρέτηση, να του καλύπτουμε όλες τις ασφαλιστικές ανάγκες, ενώ παράλληλα αυτός να λειτουργεί αυτόνομα, να δημιουργεί μαζί μας και να συνεργάζεται με τις καλύτερες εταιρίες του χώρου, σίγουρος για το μέλλον.

«Η ισχύς εν τη ενώσει», είναι το σύνθημά μας, ενώ παράλληλα καταρρίπτουμε κάθε ρεκόρ παραγωγής μήνα με το μήνα, χρόνο με το χρόνο.

Πρωτοπορούμε!!! Αφουγκραζόμαστε και συμμετέχουμε στις μεγάλες μάχες της αγοράς.

«Έδωσα την ψυχή μου για τον ασφαλιστή», τόνισε σε συνέντευξή του στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ»

ο κ. Μανώλης Ανδρόνικος. «Γιατί ο ασφαλιστής είναι ο μοναδικός, είναι αστέρι, είναι ήρωας, είναι πρώτος, γιατί κρύβει τα συναισθηματά του και πρωταγωνιστεί σε χιλιάδες ρόλους». Αυτό, λοιπόν, προσπαθεί και θέλει να δημιουργήσει το Rich Club. Θέλει τον ασφαλιστή ειδικά εκπαιδευμένο να στέκεται δίπλα στο πρόβλημα του πελάτη, να του το επιλύει, να του προσφέρει νέα προϊόντα, ενώ παράλληλα τον θέλει να στηρίζει τις ασφαλιστικές εταιρίες με τις οποίες συνεργάζεται - γιατί τις θέλει ικανοποιημένες μαζί του.

Δημιουργεί τον ασφαλιστικό γίγαντα του αύριο και αναμένει με ιδιαίτερο ενδιαφέρον την παρουσία Διεθνών Ομίλων στον Κλάδο Γενικών Ασφαλίσεων και ιδιαίτερα σε προγράμματα που έχουν σχέση με τους Ολυμπιακούς Αγώνες του 2004, προσπαθεί και πιστεύει ότι θα παίξει σοβαρό ρόλο σ' αυτές τις ασφαλίσεις.

Ετοιμάζεται και διοργανώνει ημερίδες ενημέρωσης και παρουσίασης του Rich Club σε συναδέλφους - ασφαλιστές και πράκτορες που δεν συνεργάζονται μαζί του, με σκοπό να τους προσελκύσει.

Προσπαθούν και είναι σίγουροι οι άνθρωποι του Rich Club ότι θα αναβαθμίσουν το ρόλο του ασφαλιστή, γιατί πιστεύουν σε αυτόν.

Ο Όμιλος
INTERNATIONAL LIFE
στο Money Show
Ρεθύμνου



Ο Όμιλος International Life, χορηγός των Money Show, τα οποία αποτελούν την κορυφαία χρηματοοικονομική πολυσυνεδριακή και εκθεσιακή εκδήλωση, συμμετείχε στο Money Show που πραγματοποιήθηκε στο Ρέθυμνο, στα Χανιά και στα Ιωάννινα.

Στο κεντρικό περίπτερο στο Ξενοδοχείο «Αχιλλειον Palace», συνάδελφοι από τα Χανιά και το Ρέθυμνο ενημέρωσαν το κοινό για τα πρωτοποριακά επενδυτικά προϊόντα του Ομίλου, όπως το Κέρδος Παιδί, το Κέρδος Σύνταξη και το International Master Fund.

Στα πλαίσια της έκθεσης, πραγματοποιήθηκε εκδήλωση, κατά την οποία ο διευθυντής του γραφείου στο Ρέθυμνο κ. Θόδωρος Φραγγεδάκης παρουσίασε το προφίλ και τα προϊόντα του Ομίλου και ο Υπεύθυνος Πωλήσεων της INTERNATIONAL ΑΕΔΑΚ κ. Γιώργος Γεωργούλιας παρουσίασε τα Αμοιβαία Κεφάλαια.

Ο κ. **Θεόδωρος Φραγγεδάκης** παρέστη και στις εκδηλώσεις των Χανίων όπου στελέχη της εταιρίας Αμοιβαίων Κεφαλαίων του Ομίλου INTERNATIONAL LIFE παρουσίασαν τις επενδυτικές προτάσεις του Ομίλου, καθώς και την πορεία της αγοράς.

Αποχώρησε
από την **ΕΘΝΙΚΗ**
Ασφαλιστική
ο κ. Ζένιος Δημητρίου

Ο κ. Δημητρίου έκανε γνωστή την παραίτησή του με την ακόλουθη δήλωση: «Επιθυμώ να σας πληροφορήσω ότι έχω παραιτηθεί από τη θέση του Αναπληρωτή Γενικού Διευθυντή της Εθνικής Ασφαλιστικής και επιστρέφω στην Κύπρο, όπου θα αναλάβω τη Διοίκηση ενός Ομίλου Χρηματοοικονομικών Υπηρεσιών.

Ήταν ιδιαίτερη χαρά και τιμή για μένα να συνεργαστώ μαζί σας και αισθάνομαι την ανάγκη να σας ευχαριστήσω θερμά. Θα διατηρήσω τις επαφές μου με την ελληνική αγορά και πιστεύω πως θα μας δοθεί η ευκαιρία να συνεργαστούμε και πάλι στο μέλλον».



Εντυπωσιακά
τα πρώτα αποτελέσματα
του Easy House

■ επέρασε κάθε προσδοκία η ανταπόκριση του αγοραστικού κοινού στο πρωτοποριακό Σύστημα Παροχής Στέγης Easy House της Ευρωπαϊκής Πίστης.

Με αφορμή την έναρξη του δευτέρου μέρους της διαφημιστικής καμπάνιας του προγράμματος, η Ευρωπαϊκή Πίστη ανακοίνωσε ότι από την 17η μέχρι και την 30η Απριλίου, η τηλεφωνική γραμμή χωρίς χρέωση (0800-40-800) που τέθηκε σε λειτουργία για εξυπηρέτηση του κοινού, δέχτηκε περισσότερες από 6.000 κλήσεις.

Η πλειοψηφία των ενδιαφερομένων αντέδρασε θετικά και ύστερα από περαιτέρω διερεύνηση των χαρακτηριστικών του Easy House, περίπου 4.400 υποψήφιοι πελάτες έχουν ήδη εκδηλώσει έμπρακτα το ενδιαφέρον τους για το συγκεκριμένο πρόγραμμα.

Με βασικό πλεονέκτημα τη δυνατότητα προσαρμογής του προγράμματος στις ανάγκες του πελάτη, το μοναδικό για τα ελληνικά δεδομένα Σύστημα Παροχής Στέγης, αποτελεί σταθμό πλέον στην αγορά κατοικίας, ανατρέποντας τις λύσεις και τα δεδομένα του παρελθόντος.

Υπενθυμίζεται ότι το Easy House παρέχει τη δυνατότητα

στον καταναλωτή να αποκτήσει το δικό του σπίτι με την πιο οικονομική και πλέον συμφέρουσα λύση της αγοράς, χωρίς αποπληρωμή κεφαλαίου και με βασικά συγκριτικά πλεονεκτήματα όπως:

- πληρωμή μόνο τόκων και ασφαλίσεων
- δόσεις στο ύψος του ενοικίου
- διπλές φορολογικές απαλλαγές
- διπλασιασμό του κεφαλαίου σε περίπτωση απώλειας ζωής
- ελεύθερη αποπληρωμή χωρίς επιβάρυνση
- επιστροφή ασφαλίσεων
- μοναδική εξυπηρέτηση.

Τράπεζα Κύπρου



Η ΤΡΑΠΕΖΑ ΚΥΠΡΟΥ, στα πλαίσια της επέκτασής της στον τομέα των Ασφαλειών Ζωής στην Ελλάδα μέσω της θυγατρικής της εταιρίας στην Κύπρο EuroLife Ltd, επιθυμεί να καλύψει την παρακάτω θέση:

ΥΠΕΥΘΥΝΟΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ (Ref: BD)

Απαιτούμενα προσόντα:

- Πανεπιστημιακός τίτλος σπουδών σε συναφείς κλάδους
- Άριστη γνώση της Αγγλικής γλώσσας
- Ηλικία μέχρι 35 ετών
- Ικανότητα στην επικοινωνία και στις διαπροσωπικές σχέσεις

Απαιτούμενη εμπειρία:

- Άριστη γνώση της Ελληνικής Ασφαλιστικής Αγοράς Ζωής
- Άριστη γνώση τραπεζοασφαλιστικών προϊόντων
- Τεχνικές γνώσεις τραπεζοασφαλιστικών προϊόντων και εμπειρία στην προώθηση και διαχείρισή τους θα θεωρηθεί επιπρόσθετο προσόν

Αιτήσεις

Οι ενδιαφερόμενοι καλούνται να υποβάλουν πλήρες βιογραφικό σημείωμα, στο οποίο θα αναφέρουν τον κωδικό της θέσης. Οι αιτήσεις θα πρέπει να σταλούν το αργότερο μέχρι 10/6/2000 στην παρακάτω διεύθυνση:

Τμήμα Προσωπικού, ΤΡΑΠΕΖΑ ΚΥΠΡΟΥ, Λεωφ. Αλεξάνδρας 170, 115 21 Αθήνα.

Όλες οι αιτήσεις θα θεωρηθούν ανυπόγραφοι εμπιστευτικές



Ταξίδι ελπίδας από το Ναυτικό Όμιλο Καλαμακίου

Με την υποστήριξη της Alpha Ασφαλιστικής & της «Alemar Optima Yachts»

Η Σχολή Ιστιοπλοΐας Ανοικτής Θαλάσσης του Ναυτικού Ομίλου Καλαμακίου, οργάνωσε το Σαββατοκύριακο 15 και 16 Απριλίου 2000, εκπαιδευτικό ταξίδι στην Αίγινα για παιδιά με κινητικές και νοητικές ιδιαιτερότητες, μέλη της ομάδος ιστιοπλοΐας του «Επιστημονικού Αθλητικού Συνδέσμου Προσαρμοσμένων Δραστηριοτήτων Victor Ardant-Nίκη».

Για την πραγματοποίηση του ταξιδιού, στο πλαίσιο του κοινωνικού τους προσώπου, συνέβαλαν καθοριστικά η Alpha Ασφαλιστική, εταιρία του Ομίλου της Alpha Τραπεζής Πίστωσης με την ευγενική χορηγία της εκδηλώσεως και η Alemar Optima Yachts με την παραχώρηση ιστιοφόρου σκάφους τύπου Dufour Nautilus 395.

Παρόντες στην εκδήλωση, η οποία πραγματοποιήθηκε στις εγκαταστάσεις του Ν.Ο.Κ. πριν την εκκίνηση της ομάδας, παρουσία του προέδρου κ. Π. Βενέτη και των μελών του Δ.Σ., ήταν ο Δήμαρχος Αλίου κ. Γ. Αλούκος, η υπεύθυνη αθλητισμού Δήμου Αθηναίων κα Αγγελική Κανελλοπούλου, ο Λιμενάρχης Αλίου κ. Μ. Κακαρούχας, ο προπονητής ιστιοπλοΐας Ανοικτής Θαλάσσης του Ναυτικού Ομίλου Καλαμακίου κ. Νικόλαος Νικολόπουλος, γονείς και φίλοι των παιδιών, καθώς επίσης όλοι οι αθλητές του Ν.Ο.Κ.

Η εκδήληση ικανοποίησε και τα χαμόγελα στα πρόσωπα των παιδιών αυτών, έδειξε ότι αυτή η προσπάθεια αξίζει να συνεχισθεί, ενώ παράλληλα καταξιώνει τα παιδιά σε ένα ακόμη αθλημα. αυτό της ιστιοπλοΐας.

ΑΤΤΙΚΟ ΜΕΤΡΟ Α.Ε.

Μελέτη Ανάπτυξης για το Μετρό

Ο Σύλλογος Ελλήνων Συγκοινωνιολόγων και η ΑΤΤΙΚΟ ΜΕΤΡΟ Α.Ε. διοργάνωσαν ημερίδα με θέμα: **Μελέτη Ανάπτυξης Μεταφορών - Τελική πρόταση.**

Η ημερίδα πραγματοποιήθηκε την Πέμπτη 1η Ιουνίου 2000 στο ξενοδοχείο «DIVANI CARAVEL». Η ημερίδα αυτή αποτέλεσε την τρίτη και τελευταία που πραγματοποιήθηκε στα πλαίσια της «Μελέτης Ανάπτυξης Μετρό».

Η πρώτη ημερίδα που πραγματοποιήθηκε το Δεκέμβριο του 1997 είχε ως στόχο να γίνουν γνωστά τα αποτελέσματα των ερευνών και μετρήσεων που πραγματοποιήθηκαν για τη διαμόρφωση της βάσης δεδομένων της μελέτης. Εκεί η επιστημονική κοινότητα, αλλά και οι υπόλοιποι ενδιαφερόμενοι ενημερώθηκαν ως προς την κατάσταση των μεταφορών στο Νομό Αττικής και ειδικότερα μέσα στην Αθήνα.

Η δεύτερη ημερίδα, που διοργανώθηκε από κοινού με το Σύλλογο Ελλήνων Συγκοινωνιολόγων, πραγματοποιήθηκε το Νοέμβριο του 1998. Στόχος της ημερίδας ήταν αφενός μεν η παρουσίαση των αποτελεσμάτων της μελέτης και του «επιλεγμένου» Σχεδίου Μεταφορών για το Νομό Αττικής, αφετέρου δε η δημόσια συζήτηση επί των προτάσεων της μελέτης, παράλληλα με τη διαδικασία διαλόγου που πραγματοποιήθηκε με όλους τους συναρμόδιους φορείς στην Επιτροπή Παρακολούθησης της μελέτης.

Τα αποτελέσματα της διαδικασίας αυτής αξιοποιήθηκαν στο τελευταίο στάδιο της μελέτης που κατέληξε στο «Προτεινόμενο» Σχέδιο Μεταφορών και που

στη συνέχεια ασχολήθηκε με τη λεπτομερέστερη περιγραφή των συγκεκριμένων μέτρων πολιτικής και έργων.

Στόχος της τρίτης αυτής ημερίδας ήταν η σύνοψη και η τελική παρουσίαση των οριστικοποιημένων προτάσεων της μελέτης. Η ημερίδα αυτή φιλοδοξεί να είναι το έναυσμα της διαδικασίας καθορισμού και θεσμοθέτησης από την Πολιτεία του Σχεδίου Μεταφορών του Νομού Αττικής.

Η ΜΑΜ αποτελεί μια ολοκληρωμένη προσέγγιση για την ανάπτυξη του συστήματος μεταφορών του μητροπολιτικού συγκροτήματος της πρωτεύουσας, προσέγγιση που έλειπε επί δεκαετίες και που καλείται να αντιμετωπίσει προβλήματα δεκαετιών. Οι τεκμηριωμένες προτάσεις της μελέτης σφειλούν να μετασχηματισθούν σε ολοκληρωμένη πολιτική πρόταση για τη μελλοντική ανάπτυξη της Αθήνας.

Η μετάβαση από τη θεωρία στην πράξη αποτελεί το δυσκολότερο εγχείρημα στο δρόμο που άνοιξε η Μελέτη Ανάπτυξης Μετρό και αποτελεί πρόκληση για τους τεχνικούς και πολιτικούς της νέας χιλιετίας, οι οποίοι καλούνται να ξεπεράσουν τους εαυτούς τους και να προχωρήσουν στην άρση των προβλημάτων και των αγκυλώσεων του παρελθόντος. Με τη θεσμοθέτηση του Σχεδίου είναι σίγουρο ότι θα λυθούν πολλά από τα προβλήματα αναρχίας και κατακερματισμού αποφάσεων στον τομέα των μεταφορών, ώστε να προχωρήσουμε με ταχύτητα στην υλοποίηση των έργων που η πόλη έχει τόσο ανάγκη.



AIG GREECE

Στέγη Plus

Συμφωνεί στην αποζημίωση του πελάτη πριν γίνει η ζημιά!

Στο δρόμο της Σοφοκλέους η **INTEPΣΑΛΟΝΙΚΑ**

Στην τελική ευθεία βρίσκεται η **INTEPΣΑΛΟΝΙΚΑ** - Ανώνυμη Ασφαλιστική Εταιρία Ζημιών για την είσοδο στην κύρια αγορά του Χρηματιστηρίου Αξιών Αθηνών. Ήδη έχουν ολοκληρωθεί όλοι οι απαιτούμενοι έλεγχοι από πλευράς Ελεγκτικών Οργάνων (οικονομικός, φορολογικός, νομικός). Παράλληλα, κατά τη Γενική Συνέλευση των Μετόχων της Εταιρίας, της 30ης Μαρτίου 2000, εγκρίθηκαν: Αύξηση του Μετοχικού Κεφαλαίου με Δημόσια Εγγραφή και Ιδιωτική Τοποθέτηση για την εισαγωγή των μετοχών στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών, παραίτηση του δικαιώματος προτίμησης των παλαιών μετόχων στην αύξηση του Μετοχικού Κεφαλαίου και παροχή εξουσιοδότησης προς το Διοικητικό Συμβούλιο να προβεί σε όλες τις απαιτούμενες ενέργειες για την εισαγωγή των μετοχών της εταιρίας στην κύρια αγορά του Χρηματιστηρίου Αξιών Αθηνών.

Ταυτόχρονα, τόσο ο κύριος ανάδοχος, που είναι η Εμπορική Τράπεζα, όσο και η σύμβουλος έκδοσης Εταιρία, που είναι η Εγνατία Χρηματιστηριακή, είναι πανέτοιμες να υποβάλουν την αίτηση και το Ενημερωτικό Δελτίο στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών.

Η **AIG GREECE** και το Ασφαλιστικό Συγκρότημα **N. Κανελλόπουλος - X. Αδαμαντιάδης Α.Ε.** προχώρησαν πρόσφατα στη δημιουργία ενός νέου ασφαλιστικού προγράμματος, με το διακριτικό τίτλο «**Στέγη Plus**».

Το πρωτοποριακό αυτό πρόγραμμα, που στόχο έχει να καλύψει την «οικογενειακή μονάδα» και την περιουσία της από μια πληθώρα κινδύνων, περιλαμβάνει σε ένα ενιαίο συμβόλαιο:

- Την ασφάλιση της κατοικίας (κυρίου και περιεχομένου).
 - Την ασφάλιση των πολύτιμων έργων τέχνης.
 - Την ασφάλιση της οικογένειας από κάθε είδους ατυχήματα, αλλά και από το οικονομικό βάρος της νοσοκομειακής περίθαλψης από ατύχημα ή ασθένεια.
 - Την ασφάλιση της αστικής ευθύνης της οικογένειας προς τρίτους.
- Ένα ακόμη σημείο διαφοροποίησης από άλλα παρόμοια προϊόντα της αγοράς, αλλά και η βασική καινοτομία του «Στέγη Plus» είναι η δυνατότητα ασφάλισης του περιεχομένου της κατοικίας σε **συμφωνημένες αξίες**. Πρόκειται για μια νέα και **μοναδική στην Ελλάδα** κάλυψη, βάσει της οποίας οι αξίες ασφάλισης της οικοσκευής για κάθε αντικείμενο, προ-συμ-

φωνούνται μεταξύ του ασφαλιζόμενου και της ασφαλιστικής εταιρίας. Έτσι, σε περίπτωση ολικής απώλειας ή ζημιάς (π.χ. σε περίπτωση κλοπής), ο ασφαλισμένος αποζημιώνεται ακριβώς για τα ποσά που η εταιρία και ο πελάτης της έχουν συμφωνήσει! Επιπλέον, ειδικοί εκτιμητές της **AIG GREECE** αναλαμβάνουν, χωρίς καμία επιβάρυνση:

- να καταγράψουν όλα τα αντικείμενα της οικοσκευής,
 - να προσδιορίσουν τις σωστές ασφαλιζόμενες αξίες και
 - να προτείνουν βασικά μέτρα προστασίας.
- Η **AIG GREECE**, στα πλαίσια της πολιτικής της για ολοκληρωμένη ασφαλιστική κάλυψη των αναγκών του Έλληνα καταναλωτή, σχεδίασε δύο ακόμη πρωτοποριακά προγράμματα. Το «**Κατάστημα Plus**» που απευθύνεται σε μικρού και μεσαίου μεγέθους καταστήματα και το «**Γραφείο Plus**» που καλύπτει γραφεία ανεξάρτητα από την επαγγελματική τους δραστηριότητα. Με τα προγράμματα αυτά, παρέχονται στους ασφαλισμένους ουσιαστικά διευρυμένες καλύψεις, που μεταξύ άλλων διασφαλίζουν και το προσωπικό που απασχολείται στα καταστήματα και τα γραφεία.

Ο Όμιλος INTERNATIONAL LIFE στο Money Show Ιωαννίνων

Ο Όμιλος **INTERNATIONAL LIFE** επιθυμώντας μία προσωπική επαφή με τους ανθρώπους της πόλης των Ιωαννίνων, στα πλαίσια της νέας επικοινωνιακής στρατηγικής Marketing, συμμετείχε στο τοπικό Money Show, το οποίο πραγματοποιήθηκε στις 22-23 Απριλίου.

Σε έναν όμορφο διαμορφωμένο χώρο στο ξενοδοχείο Ήπειρος Palace, οι άνθρωποι του γραφείου μας στα Ιωάννινα παρουσίασαν τα πρωτοποριακά προϊόντα του Ομίλου **INTERNATIONAL LIFE**.

Επίσης, είχαν την ευκαιρία να έρθουν σε επαφή με τους ανθρώπους της πόλης των Ιωαννίνων και να μάθουν τις ασφαλιστικές τους ανάγκες, καθώς και τις επενδυτικές τους επιθυμίες.

Στην πόλη των Ιωαννίνων ο Διευθυντής του γραφείου κ. **Γιώργος Μπόττης** παρουσίασε τις τοπικές δραστηριότητες της International Life. Η εκδήλωση τελείωσε με συζήτηση για τις εξελίξεις στη χρηματαγορά.

Ζητείται από εκδοτικό όμιλο

1. Υπεύθυνος Διαφήμισης
2. Παραγωγός Διαφήμισης

Αμοιβή αναλόγων προσόντων Προϋπηρεσία στις πωλήσεις (Μισθός και ποσοστά)

Πληροφορίες - Βιογραφικά: κα Γεωργία Καλτσώνη

Τηλέφωνα: 3609071, 3620186, 3617810
FAX: 3611545

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
- Μπιάσκετ
- Μίνι γκολφ
- Παιδική χαρά
- Θαλάσσια σπορ
- Γυμναστήριο
- Σάουνα
- Υδρομασάζ

ΛΕΙΤΟΥΡΓΕΙ ΟΛΟ ΤΟ ΧΡΟΝΟ

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



Ετήσια Γενική Συνέλευση της Alpha Ασφαλιστικής Λτδ.

Πραγματοποιήθηκε στις 17 Απριλίου 2000, η Ετήσια Γενική Συνέλευση της ασφαλιστικής εταιρίας Alpha Ασφαλιστική, στο ξενοδοχείο «Χίλτον» της Λευκωσίας.

Κατά το χαιρετισμό του, ο Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου της Alpha Ασφαλιστικής Λτδ. κ. Δούκας Παλαιολόγος, επεσήμανε ότι η εταιρία, μετά από την ένταξη της στον Όμιλο της **Alpha Τραπεζικής Πίστωσης** παρουσιάζει σημαντική επιτάχυνση στο ρυθμό αναπτύξεώς της. Ενδεικτικά ανέφερε ότι κατά το 1999 η παραγωγή του Κλάδου Ζωής σημείωσε αύξηση 70%, των Κλάδων Γενικών Ασφαλίσεων συνολική αύξηση 42% και του Κλάδου Ιατροφαρμακευτικής Περιθάλψεως αύξηση 12%.

Τα κέρδη έτους 1999 μετά τους φόρους ανήλθαν σε £1.279.000 ενώ, κατά το ίδιο έτος, η εταιρία επέτυχε τον τριπλασιασμό του δυναμικού της των πωλήσεων.

Ο κ. Δούκας Παλαιολόγος, τόνισε ότι η στενή συνεργασία της Alpha Ασφαλιστικής Λτδ. με την Alpha Bank, θα συμβάλει σημαντικά στην περαιτέρω ανοδική πορεία της εταιρίας, καθώς και στη διεύρυνση του μεριδίου της στην αγορά.

Στις 25, 26 και 27 Μαΐου 2000, πραγματοποιήθηκε στο ξενοδοχείο Elounda Bay της Κρήτης το 2ο Πανελλαδικό Συμπόσιο Στελεχών Πωλήσεων της Metrolife AEGA με συμμετοχή πενήντα ασφαλιστών όλων των βαθμίδων, που επελέγησαν με βάση ποσοτικά και ποσοτικά κριτήρια δραστηριότητας κατά τη διάρκεια της πενταετίας χρονιάς.

Τα στελέχη χωρισμένα σε πέντε ομάδες εργασίας, επεξεργάστηκαν θέματα ζωτικής σημασίας για την αναπτυξιακή πορεία της εταιρίας και τη βελτίωση των παρεχόμενων

2^ο Πανελλαδικό Συμπόσιο Στελεχών Πωλήσεων

υπηρεσιών προς τους πελάτες της. Στόχος του Συμποσίου ήταν η έμφαση στην επικοινωνία μεταξύ των στελεχών, η έμπρακτη συμμετοχή τους στη διαμόρφωση της στρατηγικής και των διαδικασιών λειτουργίας της εταιρίας και, κατά συνέπεια, η αναγνώριση του ρόλου που διαδραματίζει ο ασφαλιστικός σύμβουλος σαν συνδεδεμένος κρίκος μεταξύ πελάτη και εταιρίας.



Έμφαση στο πρακτορειακό δίκτυο

Το πρακτορειακό δίκτυο είναι ένα από τα σημαντικότερα κανάλια εργασιών της **AIG GREECE** και του **Ασφαλιστικού Συγκροτήματος Ν. Κανελλόπουλος - Χ. Αδαμαντιάδης Α.Ε.**

Στην άποψη αυτή συνηγορούν και τα αποτελέσματα παραγωγής για το α' τετράμηνο του έτους.

Η Διοίκηση της Εταιρίας, θέλοντας να δώσει έμφαση στον ιδιαίτερα νευραλγικό αυτό τομέα, προχώρησε στην αναβάθμιση της θέσης αυτής σε συνδυασμό με τις άλλες καινοτόμες πρωτοβουλίες που έχει ήδη δρομολογήσει (διασταυρούμενες πωλήσεις, κατάτμηση εμπορικών κινδύνων, προϊόντική στόχευση κ.ά.).

Υπεύθυνη του Πρακτορειακού Δικτύου ανέλαβε πρόσφατα η κα **Ρίτα Γιάνναρη**, στέλεχος ασφαλιστικών επιχειρήσεων, με 25ετή πείρα στην ελληνική ασφαλιστική αγορά.

Στους άμεσους στόχους της νέας Διεύθυνσης, είναι τόσο η διαχείριση - παρακολούθηση του δικτύου, όσο και η περαιτέρω ανάπτυξη του στα μητροπολιτικά και περιφερειακά κέντρα, η τόνωση της επαγγελματικής συνείδησης του δικτύου, ο εφοδιασμός του με προϊόντα νέας ασφαλιστικής τεχνολογίας και η καθιέρωση νέων μεθόδων προώθησης των πωλήσεων. Τέλος, η υιοθέτηση κωδίκων συμπεριφοράς και δεοντολογίας που να εκφράζουν την εταιρική κουλτούρα της AIG GREECE και της Κανελλόπουλος - Αδαμαντιάδης.

Αξίζει να σημειωθεί ότι το δίκτυο του συγκροτήματος απαρτίζουν συνεργάτες απ' όλη την Ελλάδα με ιδιαίτερες γνώσεις στον τομέα των Γενικών Ασφαλίσεων αλλά και της Ζωής και με δοκιμασμένη εμπειρία στην ανάπτυξη των χαρτοφυλακίων τους.

Κερδοφόρο αναμένεται το 2000 Στροφή στο «Διεθνές Χρήμα»

Κερδοφόρο αναμένεται το 2000 για το γερμανικό όμιλο ασφαλειών Gerling Credit αφού, παρ' ό,τι τα αποτελέσματα της χρήσης του '99 σημείωσαν μικρή πτώση κατά 1,2% έναντι της αντιστοιχίας του '98, παρουσίασε τζίρο 922 εκατ. μάρκα, το 57,3% του οποίου προέρχεται από πελάτες του εξωτερικού.

Σύμφωνα με τον πρόεδρο του Διοικητικού Συμβουλίου της Gerling Konzern, Bernd-Hinrich Meyer, το 1999 ήταν μια εξαιρετική χρονιά που όχι μόνο απέφερε κέρδη αλλά θα οδηγήσει και σε ένα πολύ πιο κερδοφόρο 2000. Ενδιαφέρον παρουσιάζει το γεγονός ότι το 57,3% του τζίρου προέρχεται από πελάτες του εξωτερικού, κάτι που υποδηλώνει τη γενικότερη αλλαγή πολιτικής του ομίλου να ασχοληθεί λιγότερο με τους επιζήμιους «ντόπιους» λογαριασμούς και να κεντρήσει το «ζεστό» διεθνές χρήμα. Χαρακτηριστικά αναφέρουμε ότι μέσα στο 1999 η Gerling Credit απέκτησε μέρος των μετοχών της Ισραηλι CLAL Insurance Ltd. και την πλειοψηφία των μετοχών της γαλλικής Group Etoile Commercial. Η κίνηση-ματ όμως της Gerling ήταν η αγορά της COMESEC (Compania Mexicana de Seguros de Credito), της μεγαλύτερης ασφαλιστικής του Μεξικού με ισχυρή θέση στην Κεντρική και Νότια Αμερική.

Άλλη μια σαφής κίνηση προς την ίδια κατεύθυνση ήταν και η ίδρυση της Gerling International, με έδρα το Λονδίνο, που ασχολείται αποκλειστικά με τη διεθνή πελατεία, καθώς και η αναβάθμιση της υπηρεσίας Gerling Serv@Net που παρέχει on-line πρόσβαση στην εταιρία για κάθε ενδιαφερόμενο.

Ας δούμε όμως αναλυτικά τις επιδόσεις των εταιριών του ομίλου:

Gerling-Konzern Spezialre Kreditversicherungs-AG: Σαφή μείωση (-12,5%) παρουσίασαν τα έσοδα της εταιρίας, κάτι που αποδίδεται στην πολύ πιο συντηρητική πολιτική που ακολούθησε για το 1999 αλλά και στις κυβερνητικές αλλαγές στη φορολογία.

Gerling Namur Assurances du Credit: Θετικές ήταν οι εξελίξεις για το γαλλικό «παρακλάδι» της εταιρίας που είχε τζίρο ύψους 378,4 εκατομμυρίων μάρκων (αύξηση 22,3%) και έσοδα 19,9 εκατομμυρίων μάρκων (αύξηση 85%). Σε αυτό συνέβαλε και η προαναφερθείσα αγορά της Group Etoile Commercial, η οποία ενδυνάμωσε τη θέση της Gerling Namur και της έδωσε μεγαλύτερη γκάμα επιλογών. Οι άνθρωποι της Gerling Namur, βέβαια δεν έμειναν σε αυτό, καθώς η εταιρία άνοιξε υποκατάστημα στην Αυστραλία και παρέιχε υπηρεσίες σε αγορές όπως της Ινδίας και των Ηνωμένων Αραβικών Εμιράτων.

Gerling Nordic Kredittforsikring: Το 1999 ήταν κερδοφόρα και για τη σκανδιναβική εταιρία με τζίρο που έφτασε τα 20,5 εκατομμύρια μάρκα (αύξηση 32%), με καθαρά κέρδη ύψους 2,2 εκατ. μάρκων.

Namur Re: Με τζίρο 50,5 εκατομμύρια η Namur Re είδε τα κέρδη της να αυξάνονται κατά 208% (από 3 εκ. για το 1998 σε 9,2 εκ. για το 1999). Η εταιρία, που ανήκει πλέον εξ ολοκλήρου στην Gerling Spezialre θεωρείται ο βασικός φορέας στη συνεχόμενη αύξηση των αντασφαλίσεων του Ομίλου.

Για το 2000 ο όμιλος στοχεύει στην αύξηση του τζίρου με στραμμένο το βλέμμα του πλέον περισσότερο στη διεθνή αγορά χωρίς αυτό να σημαίνει πως δεν θα γίνουν προσπάθειες να διορθωθούν τα κακώς κείμενα και στη γερμανική αγορά.

Ένα τεράστιο βήμα μπροστά έγινε τον Ιανουάριο με την εγκατάσταση της on-line υπηρεσίας που επιτρέπει στους πελάτες της Gerling να επιλέγουν την ασφάλιση και το πρόγραμμα που τους εξυπηρετεί μέσω του διαδικτύου ενώ προσφέρει και σημαντικές εκπτώσεις σε αγορές προϊόντων επιχειρήσεων με τις οποίες η Gerling συνεργάζεται. Η επιτυχία του προγράμματος για την ώρα φαίνεται κυρίως από τις ιδιαίτερα θετικές αντιδράσεις που το συνόδευσαν. Στα σχέδια του Ομίλου βρίσκονται και κάποιες ακόμα αγορές και συγχωνεύσεις με άλλες ασφαλιστικές (κυρίως του εξωτερικού) ακολουθώντας το επιτυχημένο παράδειγμα των Etoile Commercial και Israeli Insurance. Ήδη βρίσκεται στο τελικό στάδιο η αγορά της Deutsche Fortfait και δύο ομίλων στην Ασία.

Έμφαση θα δοθεί για το 2000 και στα παρακλάδια της Gerling πέρα από τον Ατλαντικό, με σαφή υποστήριξη στην τρομερά κερδοφόρα COMESEC του Μεξικού αλλά και με συνεχείς προσπάθειες εδραίωσης του πρακτορείου που άνοιξε ο Όμιλος στο Σικάγο των ΗΠΑ. Με αυτές τις κινήσεις πιστεύεται ότι θα ενισχυθεί ιδιαίτερα ο ρόλος του Ομίλου στην αμερικανική ήπειρο και δεν θα μείνει ανεκμετάλλευτη η μεγάλη και κερδοφόρα αυτή αγορά.

FORUM ΕΛΛΗΝΟ-ΤΟΥΡΚΙΚΗΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ

TURKISH-GREEK FORUM & COOPERATION EXHIBITION 21-23 April 2000

ΕΚΘΕΣΗ ΤΟΥΡΚΙΚΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ



Από 20 έως 23 Απριλίου 2000 πραγματοποιήθηκε στο Στάδιο Ειρήνης και Φιλίας μεγάλη έκθεση τουρκικών επιχειρήσεων και προϊόντων σε συνολική έκταση 2.500 τ.μ.

Η έκθεση κάλυψε σχεδόν όλους τους τομείς επιχειρηματικής δραστηριότητας και εμπορίου της Τουρκίας, αφού συμμετοχή δήλωσαν περισσότερες από 80 εταιρίες που δραστηριοποιούνται στους τομείς ένδυσης και υφασμάτων, κοσμημάτων, ηλεκτρικών / ηλεκτρονικών εξαρτημάτων καθώς επίσης και ανταλλακτικών αυτοκινήτων και μηχανημάτων. Το παζλ των εταιριών συμπλήρωσαν εταιρίες χρωμάτων, έτοιμων και κατεψυγμένων προϊόντων, κεραμικών, κρυστάλλων, ειδών πορσελάνης και σπιτιού, οργάνων γυμναστικής, καλλυντικών και ειδών καθαρισμού.

Αντίστοιχα τον Απρίλιο του 2001 θα πραγματοποιηθεί στην Κωνσταντινούπολη ελληνο-τουρκικό Forum υπό την αιγίδα του ελληνο-τουρκικού Επιχειρηματικού Συμβουλίου. Στο Forum αυτό θα λάβει χώρα και ανάλογη έκθεση με αποκλειστικά ελληνικά προϊόντα, από όλο σχεδόν το φάσμα της ελληνικής οικονομίας. Την οργάνωση έχει αναλάβει η ZITA Congress & Travel και η LADIN Co.

Η σημασία και των δύο αυτών γεγονότων είναι αυτονόητη και επιβεβαιώνεται από την αθρόα συμμετοχή

των εκθετών αλλά και από το ενδιαφέρον που έχουν δείξει τα υπουργεία Εμπορίου Ελλάδος και Τουρκίας. Την έναρξη των εργασιών του Συνεδρίου κήρυξαν οι κ.κ. π. Κουτσίκος και Sarik Tara, πρόεδροι του Συμ-



βουλίου ελληνο-τουρκικής και τουρκο-ελληνικής Επιχειρηματικής Συνεργασίας αντίστοιχα. Τομείς όπως το εμπόριο, η βιομηχανία, ο τουρισμός, οι ασφάλειες, το banking είναι μέρος μόνο των θεμάτων συζήτησης όπως θα διαπιστώσετε και στην παρακάτω ανάλυση του προγράμματος.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ

ΖΗΤΕΙ

Λογιστή - βοηθό λογιστή, πτυχιούχο Α.Ε.Ι.

με τριετή προϋπηρεσία σε λογιστήριο ασφαλιστικής εταιρίας.

Αποστείλατε βιογραφικό στη διεύθυνση:
Τ.Θ. 62132, Τ.Κ. 15201



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 ασφαλίσετε.
- Αρχαιοθετήστε ηλεκτρονικά τις φωτογραφίες σας απ' ευθείας στο PC ή στο Video Player.
- Στείλτε τις με email στα κεντρικά γραφεία - άμεσα!



Διακοπές;



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΑΝΑΞΑΡΤΗΤΟ ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΑΦΜ: 019581649

ΕΚΔΟΤΗΣ - ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ
Ευάγγελος Γ. Σπύρου

ΓΡΑΦΕΙΑ: Φιλ. Εταιρίας 19-20 106 73 Κολωνάκι
Τηλ.: 3609071-3620186 - 3617810

FAX: 3611545, e-mail spirou.e@otenet.gr

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ

Β. Βαλαβάνη

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΡΕΠΟΡΤΑΖ

Γ. Διονάτος, Σ. Ντόβολος, Ε. Παπαδήμας,
Λ. Πολύζος, Κ. Σταμάτης

Α. Χονδρονίκος, Κ. Χριστόπουλος,

ΙΑΤΡΙΚΑ ΘΕΜΑΤΑ

Δημ. Λινός

(Ιατρός - καθηγητής Παν/μίου Αθηνών)

Σμαρούλα Παντελή

(ψυχολόγος)

ΘΕΜΑΤΑ Ε.Ε.

Α.Δ. Θεοδωράκης

ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟ

Διονύσης Λοράνδος

ΓΡΑΜΜΑΤΕΙΑ - ΣΥΝΔΡΟΜΕΣ

Γ. Κατσώνη

Τα επώνυμα άρθρα εκφράζουν θέσεις
των αρθρογράφων και όχι του περιοδικού "ΝΑΙ"

ΕΠΙΣΤΟΛΕΣ - ΕΠΙΤΑΓΕΣ

Ευαγ. Γ. Σπύρου

Πλατεία Φιλ. Εταιρίας 19-20, 106 73 Κολωνάκι
Τηλ.: 3609071, 3620186, 3617810,

FAX: 3611545

ΤΙΜΗ ΤΕΥΧΟΥΣ: 1.500 Δρχ.

ΕΤΗΣΙΑ ΣΥΝΔΡΟΜΗ

ΙΔΙΩΤΕΣ: 10.000 Δρχ.

ΦΟΙΤΗΤΕΣ: 6.000 Δρχ.

ΕΤΑΙΡΙΕΣ - ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ: 30.000 Δρχ.

ΔΙΕΘΗΣ 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.



Η Νο 1 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 EN ISO 9002, για τα συστήματα ποιότητας των προσφερόμενων υπηρεσιών της στις ασφαλιστικές εργασίες:

- Κλάδον Ομαδικών Ασφαλίσεων Ζωής και
- Κλάδον Μεταφορών

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

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Σας καλύπτει το ΝΑΙ

**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!

Επειδή στην ασφάλιση αυτοκινήτου δεν σε καλύπτει η αδιαφορία...



...σκέψου
INTERAMERICAN !

Η μεγάλη και σίγουρη ασφαλιστική εταιρία συμμετέχει τώρα, στο θεσμό του Φιλικού Διακανονισμού που, με το νέο σύστημα αποζημίωσης υλικών ζημιών, σας απαλλάσσει από την ταλαιπωρία. Επιπλέον, οι -πάντα πρωτοποριακές- υπηρεσίες της INTERAMERICAN, σε συνδυασμό με το νέο σύστημα, δίνουν σε κάθε ασφαλισμένο νέα προνόμια.



Έχοντας ως στόχο να προσφέρει την απόλυτη εξυπηρέτηση για κάθε περίπτωση, η INTERAMERICAN προσφέρει τις εξής καλύψεις:



AUTOHELP: Σε περίπτωση ατυχήματος, αρκεί ένα τηλεφώνημα στο 168 και η INTERAMERICAN αναλαμβάνει την καταγραφή των

ζημιών και όλες τις απαραίτητες διαδικασίες, είτε είστε υπαίτιος, είτε όχι.

Επιπλέον, ο Autohelper σας βοηθά στη συμπλήρωση της δήλωσης Φιλικού Διακανονισμού.

- **ΚΑΛΥΨΗ ΑΠΟ ΑΤΥΧΗΜΑ ΜΕ ΑΝΑΣΦΑΛΙΣΤΟ ΟΧΗΜΑ.**
Αποκλειστικά από την INTERAMERICAN, παρέχεται η δυνατότητα αποζημίωσης του ασφαλισμένου της, όταν για το ατύχημα ευθύνεται ανασφάλιστο όχημα. Υπολογίζεται ότι τα ανασφάλιστα οχήματα στη χώρα μας, είναι περίπου 500.000.
- **24ΩΡΗ ΝΟΜΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ** που παρέχει πανελλαδικά, άμεση βοήθεια δικηγόρου, όλες τις ώρες και τις ημέρες του χρόνου.
- **ΕΥΡΥΤΑΤΟ ΔΙΚΤΥΟ** με υποκαταστήματα σε όλη τη χώρα και περιφερειακά γραφεία για εύκολη πρόσβαση στις υπηρεσίες μας ή για επικοινωνία με τους ειδικούς.
- **ΚΙΝΗΤΕΣ ΜΟΝΑΔΕΣ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΩΝ** που σπεύδουν και στα πιο απομακρυσμένα σημεία για άμεση επίδοση της αποζημίωσης.
- **ΟΔΙΚΗ ΒΟΗΘΕΙΑ** από τη μοναδική ασφαλιστική που διαθέτει ιδιόκτητο «στόλο» οχημάτων. Εξυπηρετεί, με ένα απλό τηλεφώνημα στο 168, όλες τις ώρες και τις ημέρες του χρόνου ακόμα και για "βαρέα" οχήματα.
- **ΣΧΟΛΗ ΑΣΦΑΛΟΥΣ ΟΔΗΓΗΣΗΣ.** Εντελώς δωρεάν, μπορούν να λάβουν μέρος σε μαθήματα της σχολής, άτομα ηλικίας 18 έως 23 ετών, με έκπτωση 10% στα ασφάλιστρα της υποχρεωτικής Αστικής Ευθύνης αυτοκινήτου. Μια παροχή της INTERAMERICAN για την πρόληψη των τροχαίων ατυχημάτων.
- **ΔΩΡΕΑΝ ΠΡΑΣΙΝΕΣ ΚΑΡΤΕΣ.** Για όλες τις χρήσεις, **όχι μόνο** στον Ενιαίο Ευρωπαϊκό Χώρο (ΕΟΧ) αλλά και στις υπόλοιπες χώρες όπου ισχύει το σύστημα Πράσινων Καρτών. Και όλα τα παραπάνω με τα καλύτερα ασφάλιστρα της αγοράς.

Επειδή, λοιπόν, κανείς δεν θέλει μια ασφαλιστική εταιρία που, σε περίπτωση ατυχήματος να κάνει... την πάπια, σκέψου διαφορετικά. Για άμεση εξυπηρέτηση, στην ασφάλιση αυτοκινήτου, σκέψου INTERAMERICAN.



ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ

 **INTERAMERICAN**