

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

# ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 66 • ΙΟΥΛΙΟΣ - ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ 2000 - ΔΡΧ. 1.500

▶ **Η τέχνη των διακοπών**

▶ **INTERAMERICAN - BCP**

▶ **Τί ξέρετε για τα κίνητρα πωλήσεων;**

▶ **e-valley από ΕΤΒΑ - ΑΣΠΙΣ**

▶ **Γνωρίστε το «GENERALI VIVA»**

AIG  
GREECE

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

**ΝΙΚΟΣ ΑΔΑΜΑΝΤΙΑΔΗΣ**

**Είμαι αισιόδοξος για την ασφαλιστική αγορά!**



# Τώρα, συμφέρει να βάζετε παραπάνω

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



**Το πακέτο καλύπτει:**

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

Οι καλύψεις προσφέρονται

\* με έκπτωση **10%**

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

- Ατύχημα Οδηγού
- Ολική & Μερική Κλοπή

Οι καλύψεις προσφέρονται

\* με έκπτωση **15%**

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

- Μεικτή Ασφάλιση

Οι καλύψεις προσφέρονται

\* με έκπτωση **20%**

Επιπλέον, μαζί με κάθε συμβόλαιο:

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

Ενώ, μόνο με 15.000 δρχ. ετησίως:

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

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

## 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**  
Έρχεται στη θέση σας

**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 «στάλο» 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 ασφαλιστήρια 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 ασφαλιστήρια 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.

20

Συνέντευξη:  
Νίκος Αδαμαντιάδης  
«Είμαι αισιόδοξος γ  
ια την ασφαλιστική αγορά»



26

Interamerican:  
Μετά τη συμφωνία με την  
πορτογαλική τράπεζα BCP,  
η Interamerican  
προγραμματίζει  
μια δυναμική επίθεση  
στην ευρωπαϊκή αγορά

28

Συνέδριο της Alico AIG Life:  
Νέα στρατηγική και βραβεύσεις  
των πρώτων.



51

Bancassurance:  
Η νέα τραπεζοασφαλιστική  
αγορά έχει ανοιχτό  
ορίζοντα ανάπτυξης

74

Αφιέρωμα Διακοπές:  
Τα μυστικά της ξεκούρασης  
και της φυγής



62

Πολυσέλιδο αφιέρωμα  
για τα κίνητρα και τις  
επιτυχημένες πωλήσεις



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ  
**ΝΑΙ**  
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

- 4 Συναισθηματικά: Τραγούδια αφιερωμένα εξαιρετικά
- 11 Γράμμα του εκδότη: Ήθελα κάτι να σου πω
- 12 Ασφαλιστικό Underwriting
- 20 Συνέντευξη: Νίκος Αδαμαντιάδης. Στην πρωτοπορία της αγοράς με όραμα!
- 26 Εξελίξεις: Interamerican: Δυναμικό άνοιγμα στην ευρωπαϊκή αγορά
- 26 Συνέδριο Alico AIG Life: Ετήσιες βραβεύσεις
- 32 Συνέδριο Allianz: Ετήσιες βραβεύσεις
- 37 Ημερίδα Allianz: Δρομολογούνται λύσεις στο ασφαλιστικό ζήτημα
- 38 Συνέδριο: Όμιλος Interamerican Life
- 42 Παρουσίαση του Ομίλου Generali
- 46 Όμιλος Αγροτικής Τράπεζας: Δυναμική αναδιοργάνωση
- 51 Bancassurance: Η αγορά είναι πάντα μεγαλύτερη από σένα
- 54 Απολογισμός: Αγροτικής Ασφαλιστικής και Αγροτικής Ζωής
- 56 Απολογισμός: Ομίλου ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ
- 57 Εξελίξεις: Νέα εταιρία e-valley από ΕΤΒΑ-ΑΣΠΙΔΑ
- 60 Απολογισμός Ομίλου Interamerican
- 62 Αφιέρωμα Πωλήσεις: Τί γνωρίζετε για τα κίνητρα;
- 68 Πωλήσεις: Βάλτε γκολ! Όταν ο ασφαλιστής πουλάει νικάει...
- 70 Interamerican: Έρευνα για την υγεία
- 74 Διακοπές: Η τέχνη των διακοπών
- 76 Σπορ: Διακοπές με ιστιοπλοϊκό
- 80 Βιβλία του καλοκαιριού
- 84 Πληροφορική - Ειδήσεις
- 88 Ειδήσεις - Επικοινωνία



# 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.  
Ηουκάστε... Τώρα το “κεραμίδι” θα βρίσκεται πάντα πάνω από το κεφάλι σας.

**ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΚΑΤΟΙΚΙΑΣ “ΜΕΓΑ ΣΤΕΓΗ”**

**ΦΟΙΝΙΞ**  
**ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ**  
η δύναμη ενός μεγάλου

# Τραγούδια αφιερωμένα εξαιρετικά...

Καλοκαίρι 2000

Αυτά τα συναισθηματικά αντί να τα γεμίσουμε στις έξι σελίδες τους με σκέψεις και γράμματα είπα να τα γεμίσω με τραγούδια που οι πιο πολλοί τραγούδησαν κάποιο καλοκαίρι. Έτσι στην τύχη είναι διαλεγμένα όπως στην τύχη ακούς παρέες να τραγουδούν, έτσι όπως βγαίνει όταν περπατάς με φεγγάρι, όταν τρως σ' ένα ταβερνάκι με φίλους, στους αρραβώνες του ξαδέρφου, στο γάμο του αδερφού, στη γιορτή του Πάνου το Δεκαπενταύγουστο, στη συναυλία του Νταλάρα, έτσι κομμάτι-κομμάτι, τραγουδι-τραγουδι όπως προστίθενται τα χρόνια μας καλοκαίρι - με καλοκαίρι... Και τι είναι η ζωή

## ΕΛΑ ΠΑΡΕ ΜΟΥ ΤΗ ΛΥΠΗ

Είσαι ένα περισότερι  
που πετάς στον ουρανό,  
πάμε νάβρουμε έν' αστέρι  
ό' έναν κόσμο μακρινό.  
Έλα νάβρουμε έν' αστέρι  
που πετά στον ουρανό.

Είσαι ένα καρδιοχτύπι  
πούχεις κόψει τα φτερά,  
έλα πάρε μου τη λύπη,  
έλα δώσ' μου τη χαρά.  
Είσαι ένα καρδιοχτύπι  
πούχεις κόψει τα φτερά.

Τα χαρίφραγά σου μέτρα  
ό' αγαπώ όσο κανείς,  
κάνω τη καρδιά μου πέτρα  
και προσμένω να φανείς.  
Έλα και σε περιμένω  
στη χωνιά του δρόμου να φανείς.

Σ.: Ν. Καρύδη  
Μ.: Μ. Χατζιδάκι

μας; Κομμάτια - στιγμές που μαζεύονται μέχρι να γεμίσει το ποτήρι... Και τι έχουμε να θυμηθούμε αν μας ρώταγαν; Αυτά έχουμε να σταθούμε. Κι ήθελα να πω κάτι που από μαθητής Γυμνασίου το σκέφθηκα... Ότι στα γυμνάσια, μας μάθαιναν κάτι περιέργους ποιητές και ποιήματα της τιλάκας ενώ στίπια μας εμείς τραγουδούσαμε Ελύτη, Σεφέρη, Παπαδόπουλο, Λοΐζο...

Νάναι καλά ο Θεοδωράκης και Θεός Σχωρέστον τον Χατζιδάκι που έβαλαν τραγούδια στη ζωή μας... Δεν τραγούδησα ποτέ την Ξανθούλα του Σολωμού, ούτε Σικελιανό, ούτε Μαλακάση, ούτε Ουράνη, ούτε Καρυωτάκη, ούτε Κάλβο αν και όλοι έπαιξαν το ρόλο τους... Στις γιορτές μας τραγουδούσαμε Βίρβο, Παπαδόπουλο, Λοΐζο, Γκάτσο, Χριστοδούλου, Ελευθερίου, Ρίτσο, Ελύτη, Σεφέρη... Αί ας τραγουδήσουμε μαζί αυτό το καλοκαίρι ελληνικά τραγούδια, που έχουν να μας θυμίσουν πολλά. Και όλα αυτά τα τραγούδια είναι «ΑΦΙΕΡΩΜΕΝΑ ΕΞΑΙΡΕΤΙΚΑ» από μας για τα παιδιά της Εθνικής, της Interamerican, της Allianz, του Φοίνικα, της Αγροτικής, της Generali, της Metrolife, της Alico, της International, της Ευρωπαϊκής Πίστης, της Alpha, της Ασπίς Πρόνοια, της Ατλ. Ένωσης, της Scorlife, της NN, της Aig Greece, της Μινέττας, της Eurolife, της Interlife, της Le Monde, της Αθηναίος και όπου θέλουν... Και όταν λέμε παιδιά εννοούμε όλους και τους σεκιουριτάδες στην πύλη, και τους διοικητικούς και ασφαλιστές και γενικούς, όλους και τους συνεργαζόμενους. Γεια σας και καλό καλοκαίρι.

Ε.Σ.

## ΣΤΟΥ ΠΡΟΦΗΤΗ ΗΛΙΑ ΤΑ ΣΟΚΑΚΙΑ

Στον Προφήτη Ηλία τα σοκάκια  
χέμιζα φίλιά τα μαλλιά σου  
μ' άστρα την ποδιά σου.

Στον Προφήτη Ηλία τα σοκάκια,  
τα βραδάκια  
περπατούσαμε, μον' χειλούς  
πόσο μ' αγαπούσες!

Τώρα στην καρδιά μου το μαράζι  
κι ο καμμένος φωλιάζει  
πότε θα φανείς σαν και πρώτα  
στην παλιά τη χεϊτονιά.

Είμαι μόνος μου δίχως ταίρι  
και ζητώ παρηγοριά.

Σ.: Γ. Στεφάνου  
Μ.: Δ. Μούτσιν

## ΤΟ ΠΑΛΙΟ ΡΟΛΟΪ

Το παλιό ρολοί του μικρού σταθμού  
στάθηκε στην ώρα τ' αποχωρισμού  
είχε βασιλέψει και με φίλας  
κοίταχες τα τρένα και δεν μιλάχες.

Χάθηκε μέσα σ' απόβραδο  
μέσα στην μπόρα, τον καπνό και τη νυχτιά  
κι έγινε το Σαββατόβραδο  
ένα λουλουδι πεταχμένο στη φωτιά.

Στο παλιό μας σπίτι κάθε δειλινό  
βγαίνω στο μπαλκόνι και σε καρτερών  
και περνούν τα τρένα και οφρυρίζουνε  
μα τα χελιδόνια δε χυρίζουνε.

Σ.: Α. Παπαδόπουλος  
Μ.: Μ. Λοΐζου



ΟΛΟΙ ΟΙ ΡΕΜΠΕΤΕΣ  
ΤΟΥ ΝΤΟΥΝΙΑ

Όλοι οι ρεμπέτες του ντουνιά  
εμένα αγαπούνε.  
Μόλις θα μ' αντικρίσουνε,  
δυοία θα χενούνε.

Κι όσοι δε με χηωρίζουνε  
τώρα θα με χηωρίσουν,  
εχώ κάνω την τσάρκα μου  
κι ας με καλαμπουρίσουν.

Εχώ φτωχός χεννήδηκα,  
τον κόσμο έχω χηωρίσει,  
μέο απ' τα φύλλα της καρδιάς  
εχώ χω μαρτυρήσει.

Όλοι οι κουτσαβάκηδες,  
που ζούνε στο κορμπέτι  
κι αυτοί μες στην καρδούλα τους  
έχουν μεχάλο ντέρτι.

Μ. Βαμβακάρη



ΑΡΧΟΝΤΙΣΣΑ

Κουράστηκα για να σε αποκτήσω  
αρχόντισσά μου μάχισσα τρελή,  
σαν θαλασοδαρμένος μέο το κύμα  
παρηχηριά ζητούσα ο δόλιος στη ζωή.

Πόσες καρδούλες έχουν μαραζιώσει  
και ξέχασαν για πάντα τη ζωή,  
μπροστά σ' αρχοντικά σου τα στολιδία  
οκλαβώθηκαν για σένα ξένοι και Ρωμιοί.

Αρχόντισσα τα μαχικά σου μάτια  
τα ζήλεψα τα έκλεψα ποητή  
φραντάστηκα σκεπτόμουννα παλάτια  
μα ου μου χέμισες μαρτύρια τη ζωή.

Β. Τσιτσάνη



ΚΟΠΟΥΛΟΣ - ΤΖΕΝΗ ΒΑΝΟΥ

ΕΓΩ ΕΙΜΑΙ ΕΝΑ  
ΠΑΛΙΟΠΑΙΔΟ

Τι κάθεσαι μαζί μου  
και δε με παρατάς,  
αφού πονάς κοντά μου  
κι όλο καρδιοχτυπάς.

Ρεφραίν  
Εχώ είμαι ένα παλιόπαιδο  
για σένα δεν αξίζω,  
χωρίς να δέλω θα πονάς  
που θα σε βασανίζω.

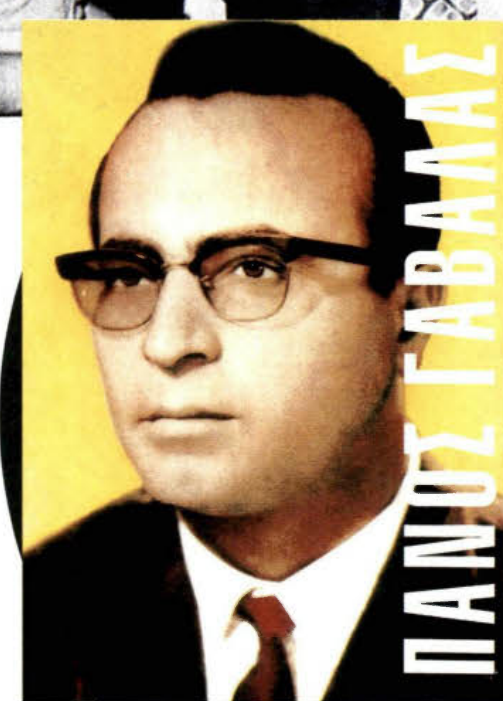
Απ' τα αιδήματά μου

να μην παρσουρδείς,  
κοντά μου να το ξέρεις  
πως θα καταστραφείς.

Ρεφραίν το ίδιο

Μη δέλεις να με φτιάξεις,  
γιατί είναι πια αρχά  
κάποια θηριά κατάρια  
όλο με κνηχά.

Ρεφραίν το ίδιο



ΑΝ ΕΙΝΑΙ Η ΜΟΙΡΑ  
ΜΟΥ ΣΑΚΑΤΕΜΕΝΗ

Όποια και να 'σαι, ό,τι και να  
'σαι  
κάνε μου απόψε συντροφιά  
δεν σου ζητώ να μ' αγαπήσεις,  
λίγη ζητώ παρηχηριά.

Ρεφραίν  
Αν είναι η μοίρα μου σακατε-  
μένη,  
δε φταίει ο κόσμος, ούτε και ου,  
ό,τι αγαπάω εχώ πεθαίνει  
και ξαναρχίζω απ' την αρχή.

Όσες χηναίκες έχω χηωρίσει,  
έφυγαν δίχως αφορμή,  
όμως δεν έχω καμιά μισήσει,  
στο ριζικό μου έχουν γραφτεί.

Ρεφραίν το ίδιο

Όποια και να 'σαι, ό,τι και να  
'σαι  
δυο λόγια πες μου τρυφερά,  
λίχο η ψυχή μου να ξαλαφρώ-  
σει,  
κι αύριο πες μου χηια χαρά.

Ρεφραίν το ίδιο.



ΠΕΤΡΑΔΑΚΙ - ΠΕΤΡΑΔΑΚΙ

Πετραδάκι-πετραδάκι  
για τα σένα τόχτια (δίσ)   
της αγάπης το τσαρδάκι  
κι όμως δεν ο αποκτσα (δίσ)

Στα ψηλά τα σκαλοπάτια  
όσες ανεβήκανε.  
Βρήκαν πλούτη, μεγαλεία  
μα καρδιά δεν βρήκανε. (δίσ)

Για μια πλούσια αγάπη  
τη δμή μου πρόωσες (δίσ)   
Και το ταπεινό τσαρδί μου  
μου το περιφρόνησες (δίσ)

Πετραδάκι-πετραδάκι  
για τα σένα τόχτια (δίσ)   
της αγάπης το τσαρδάκι  
κι όμως δεν ο αποκτσα (δίσ)

Φλόγες άναψα ένα βράδυ  
το τσαρδάκι το καφα (δίσ)   
Κι ύστερα πάνω στη στάχτη  
μοναχός μου έκλαψα (δίσ)



ΠΕΡΑΣΜΕΝΕΣ ΜΟΥ ΑΓΑΠΕΣ

Περασμένες μου αγάπες  
όνειρα που οβήσανε,  
με το πέρασμα του χρόνου  
την ανάμνηση του πόνου  
στην καρδιά μου αφήσατε.

Περασμένες μου αγάπες  
του καιρού χαλάματα,  
όσο μακριά κι αν δάναι  
στη ζωή μου τριξυρνάνε  
σαν κλιωμά φαντάσματα.

Περασμένες μου αγάπες  
όνειρα που οβήσατε.

Μ. Χιώτη

Για δυο μάτια για δυο κείλια  
κάποτε ξενύχτησα  
κι ένιωσα ανατριχίλα  
μέχρι της καρδιάς τα φύλλα  
σαν τα πρωτοφύτσια.

ΠΑΡΑΠΟΝΙΑΡΙΚΟ

Ό,τι κι αν έχεις στην καρδιά  
να μου το λες μικρό μου  
κι όχι να κάδεσαι να κλάις,  
παραπονιαρικό μου.

Εάν σε πίκρανα εγώ  
με τον εγωισμό μου  
συμπάσθες με και μην κλάις,  
παραπονιαρικό μου.

Εγώ κι απόψε θα στο πω  
πως ο αγάπης μικρό μου  
και μην κρυφοστενάξεις πια,  
παραπονιαρικό μου.

Α. Χατζηχρήστου



ΤΟ 'ΠΕΣ ΚΑΙ ΤΟ 'ΚΑΝΕΣ

Το 'πες και το 'κάνες ότι θα με τυραννίσεις,  
όταν τα κείλη μου μια φορά θα τα φιλήσεις  
κι όπως σε παιδεύα, έτσι θα με βασανίσεις.

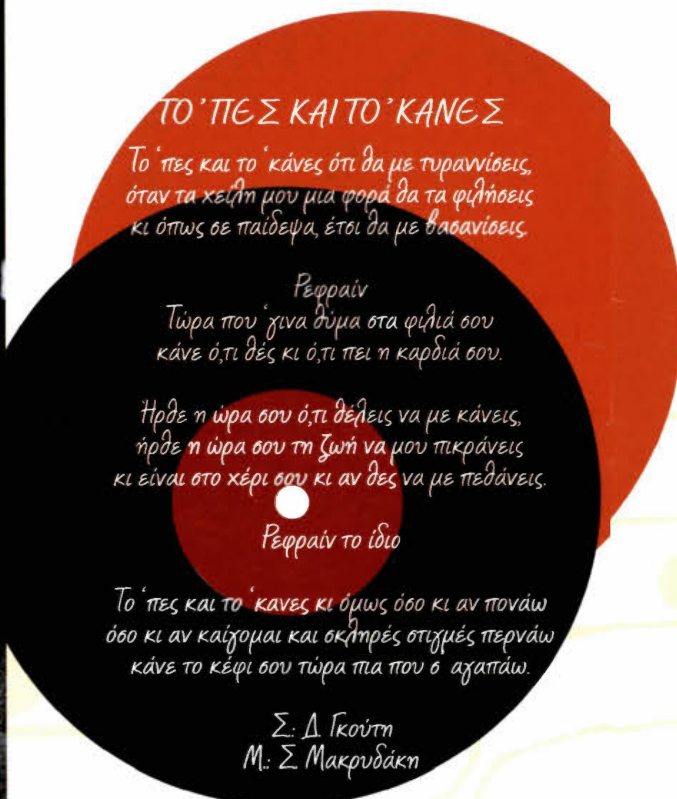
Ρεφραίν  
Τώρα που 'γινε δόμα στα φίλιά σου  
κάνε ό,τι δες κι ό,τι πει η καρδιά σου.

Ήρθε η ώρα σου ό,τι θέλεις να με κάνεις,  
ήρθε η ώρα σου τη ζωή να μου πικράνεις  
κι είναι στο χέρι σου κι αν δες να με πεδάνεις.

Ρεφραίν το ίδιο

Το 'πες και το 'κάνες κι όμως όσο κι αν πονάω  
όσο κι αν καίγομαι και σκληρές στιχμές περνάω  
κάνε το κέφι σου τώρα πια που ο αγάπης.

Σ. Δ. Γκούπη  
Μ: Σ. Μακρυδάκη



Τραγούδια  
45 από τις  
στρωφές



Γρηγόρης  
Μπιθικιώτης Νο 1

Τραγούδια  
45 από τις  
στρωφές



Μιχάλης Μενιδιάκης Νο 3

ΤΟ ΦΑΝΤΑΡΑΚΙ

Το φανταράκι απόψε πάλι  
έχει μεράκι και τα χει πει,  
γιατ' έχει μέρες να πάρει χράμμα  
απ' το κορίτσι του και ανησυχεί.

Ο λοχαγός του είναι λεβέντης,  
έχει και κείνος χρυσή καρδιά,  
τόνε ζυωρίζει απ' την Αθήνα,  
που κατοικούσανε σε μια χειτονιά.

Θέλει να πάει στο λοχαγό του  
και συλλογιέται τι να του πει,  
να του ζηρέψει και καμιά χάρη  
φοβάται μη τυχόν και του αρνηθεί.

Γι' αυτό 'ταν πήγε του λέει με χέλιο  
καταλαβαίνω τι θα μου πεις,  
μια κι είσαι εντάξει βρε φανταράκι  
πάρε μια άδεια κι άντε να τη βρεις.


Γ. Μπτοάκη

Τραγούδια  
45 από τις  
στρωφές



Πόλυ Πάνου Νο 3

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

**ALICO**  **AIG Life**

CMF

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 ασφάλισεις Ζωής, Συντάξεων και Υγείας. Η ποιότητα των υπηρεσιών της αναγνωρίζεται παντού και, όπως και η μητρική εταιρία AIG, κάθε χρόνο κρίνεται με την ανώτατη αξιολόγηση «AAA»\* για την οικονομική της ισχύ. Διάκριση που ελάχιστες εταιρίες στον κόσμο μπορούν να επιδείξουν και που μεταφράζεται σε ανυπέρβλητη σιγουριά.

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

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

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

**35**  
ΧΡΟΝΙΑ  
ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

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

**Γ**ΡΑΜΜΑΤΑ  
ΣΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ  
ΚΑΙ ΕΤΑΙΡΙΕΣ

Ήθελα  
κάτι να σου πω



Από τον  
Ευάγγελο Γ. Σπύρου  
Εκδότη NAI

Αγαπημένε μου φίλε(η) ασφαλιστή, Σου γράφω από κάποια ήσυχη άκρη της Ελλάδας μας. Δεν πρόλαβα να σε δω γι' αυτό και σου γράφω αυτό το γράμμα. Ήθελα κάτι να σου πω πριν φύγουμε και οι δύο αυτό το καλοκαίρι απ' τη δουλειά. Ήθελα να σου πω να ξεκουραστείς. Ναι, μάτια μου, να ξεκουραστείς. Είμαι ακουμπισμένος σ' ένα βράχο, σκάει το κύμα πλάι μου και γεμμένος πίσω κοιτάζω ψηλά το γαλανό ουρανό. Ένα άσπρο σύννεφο ξεχάστηκε και ακουμπάει λίγο ουρανό, λίγο βουναλάκι κοιτάζοντας. Ένα λευκό κομμάτι του - πούπουλο έπεσε κι έγινε γλάρος που λαχταρίζει τα ψαράκια πάνω απ' τα κύματα... Η θάλασσα χαίρεται κι αλλάζει χρώματα πράσινο - μπλε - χρυσαφί - βαθύ γαλάζιο - λίγο άσπρο - λίγο μαύρο και πάλι πρασινομπλέ με χρυσαφί κι άσπρο σαν τις 15χρονες εφηβούλες μαθήτριες που αλλάζουν χιλίες αποχρώσεις όταν βάφουν με ροδακινί ή κοκκινόμηλα χρώματα τα μάγουλά τους μπροστά στα φηγουρατζήδικα μάτια των αγοριών... Είναι πολύ όμορφα και η πολλή χαρά με κάνει να δακρύσω σαν μάνα που καλωσορίζει το παιδί, σαν αγαλιά που ανοίγει να συγχαρεί τον Ολυμπιονίκη, σαν τον Ιντζάκι ή τον Ντελ Πιέρο ή τον Ζιντάν που έβαλαν γκολ στο EURO 2000 και έκλαιγαν στην άκρη της χαράς τους... Χαίρομαι πάρα πολύ που ζω σ' αυτή την πατρίδα. Χαίρομαι που ο θεός με αξίωσε να ζήσω τόσες όμορφες στιγμές σ' ένα τόσο γεμάτο πολιτισμό και ιστορία. Χαίρομαι που έτυχε να γνωρίσω πολύ κόσμο και μέσω του επαγγέλματος του δημοσιογράφου να συγχαρώ πολλές καλές στιγμές των ασφαλιστών... Γι' αυτό σου γράφω. Για να κάτσεις στο

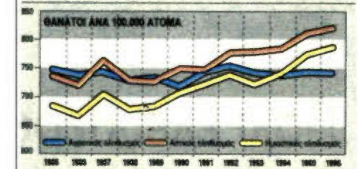
καλοκαιριάτικο τραπέζι της πατρίδας σου, παρέα με φίλους και συγγενείς, παρέα με τα αγαπημένα σου πρόσωπα, αυτά που σε ενέπνευσαν να γίνεις ασφαλιστής... Το ξέρουμε εμείς τι σημαίνει ασφαλιστής... Το ξέρουμε ότι ασφαλιστής σημαίνει «δίνω», «προσφέρω», «συμπάσχω», «τρέχω για τους άλλους»... Κι έτρεξες πολύ 30 χρόνια τώρα για να μάθουν να ασφαρίζονται οι άλλοι γύρω σου... Γι' αυτό θέλω να ξεκουραστείς αυτό το καλοκαίρι του 2000. «Και με κάμα και βροχή», σακατεύτηκαν τα πόδια σου στο περπάτημα, πόρτα-πόρτα. Ράγιζε η καρδιά σου και δεν άντεχε τόσα ΟΧΙ - μαχαίρια, τόσες αρνήσεις - σαράκια που σούφαγαν τα σωθικά. 15-20 ΟΧΙ κάθε μέρα και κάνα δυο ΝΑΙ... έφτιαξες ασφαλιστική συνείδηση σε κάποιους και εν συνεχεία επενδυτική επιλογή στα Αμοιβαία... Δεν άφησες σπίτι για σπίτι, μαγαζί για μαγαζί, εταιρία για εταιρία να μην πας να μιλήσεις... Θυμάσαι που τους έλεγες για ασφάλεια και χτύπαγαν ξύλο, που έφτυναν στον κόρφο τους ή άλλαζαν θέση; Θυμάσαι πως τους έλεγες ότι μπορείς να νοσηλευτούν σε ωραία κρεβάτια όπου θέλουν, τότε που έβαλαν «μέσον» να μπουν για εγχείρηση στον «Ευαγγελισμό» και δεν σε πίστευαν και σ' έλεγαν και ψεύτη και πλασιέ ονειρών; Ήθελα να σε προλάβω να σου πω να πας στα ταξίδια που με ιδρώτα κέρδισες μέσα από διαγωνισμούς εταιρικούς. Αλλά η μεγάλη ξεκούραση να ξέρεις γίνεται εκεί που σου είπα: ανάμεσα στα αγαπημένα σου πρόσωπα, τα κοντινά σου, τους συγγενείς σου, στα παιδικά σου μέρη, στην ιδιαίτερη πατρίδα σου

και φυσικά κάπου σε βουνό ή θάλασσα που τόσο όμορφα και τόσα πολλά έχουμε εδώ στην Ελλάδα... Για νάχεις δύναμη σωματική και ψυχική όταν γυρίσεις και όλα θα τα βρεις αλλαγμένα από αυτά που ήξερες...  
- Η Ελλάδα στην ΟΝΕ σε νέους ρόλους και στόχους.  
- Οι εταιρίες σε νέους αγώνες ανταγωνιστικούς μεταξύ τους, με ξένους και με τις εναλλακτικές μεθόδους προσέλευσης εργασιών (Τράπεζες, Bancassurance, Internet, κινητή τηλεφωνία, νέες τεχνολογίες).  
- Οι πελάτες πιο ενημερωμένοι ή πιο μπερδεμένοι.  
- Οι ασφαλιστές διαφορετικοί σε δυσκολότερους ρόλους στο νέο περιβάλλον και οι συντονιστές - Διευθυντές τους αβέβαιοι και ανασφαλείς θα ψάχνουν σε ποιά νόμο και άρθρο ταιριάζουν να εξασφαλισθούν υπάλληλοι ή πράκτορες;  
Οι παλιοί ασφαλιστές όπως τους ξέραμε σιγά-σιγά θα λείψουν και κάπου-κάπου θα τους θυμόμαστε από κάποια δημοσιεύματα άλλων εποχών, σε επετείους και ασπρόμαυρες φωτογραφίες, όπως θυμόμαστε παλιές διακοπές σε σκονισμένα άλμπουμ...  
Εύχομαι το γράμμα μου να σ' εύρει καλά με υγεία και να περνάς καλά... Ραντεβού τον Σεπτέμβριο. Να ξεκουραστείς γιατί έχουμε να κάνουμε πολλά όταν γυρίσουμε... Ανανεωμένους τίποτα δεν θα μας σταματά!

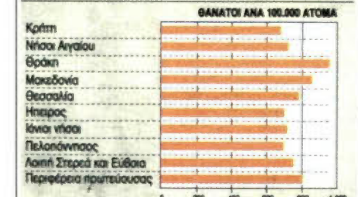
Καλό καλοκαίρι!  
Για σου!  
Ευάγγ. Σπύρου  
Εκδότης NAI



**Θνησιμότητα ανά κατηγορία πληθυσμού κατά τα έτη 1985-1996**



**Θνησιμότητα ανά γεωγραφικό διαμέρισμα κατά το έτος 1996**



✓ Και οι ξένοι και οι Έλληνες επιστήμονες συμφωνούν ότι στις ανώτερες κοινωνικοοικονομικές τάξεις, η θνησιμότητα είναι μικρότερη απ' ό,τι σε περιοχές με χαμηλό κοινωνικοοικονομικό επίπεδο.



A. Μπαρλός

Πέθανε σε ηλικία 79 ετών ο πρώην πρόεδρος της μεγάλης, επί των ημερών του, ΑΕΚ, Λουκάς Μπαρλός. Ήταν ο μοναδικός ίσως Έλληνας παράγων που μπήκε πάμπλουτος στον ποδοσφαιρικό χώρο και βγήκε σχεδόν κατεστραμμένος οικονομικά. Συνήθως συμβαίνει το αντίστροφο.

Πάμπλουτος μπήκε και ο Κοντομηνάς στον Άρη... Ας τον κάνει μεγάλο να γελάσουν και «Αρειανοί» και ο Θεσσαλονικιός κομπάρος μου ο Νίκος Παλιάγκας στην Χαλκίδα και ας χάσει και μερικά εκατομμύρια, δεν πειράζει θα τα βρει από αλλού. Θα ασφαλιστούμε όλοι. Θα πάρουμε Αμοιβαία, κινητά, τσεκ-απ στην Ευρωκλινική, ό,τι θέλει... Αρκεί να μας πάρει μια... κούπα!

Πρωτοφανή πράματα! Η διοίκηση της Εγνατίας Τράπεζας, προσπάθησε μόνο να απαγορεύσει τις εκλογές στο σωματείο υπαλλήλων με το πρόσχημα της παρακώλυσης των εργασιών. Λέμε πρωτοφανή, γιατί μεγαλόψυχη διοίκηση θα μπορούσε να κάνει κάτι πιο απλό: να κουρέψει σύριζα τους υπαλλήλους και να τους βάλει μια ταμπέλα «είμαι ντεντιμπόης» για να διαπομπέψει που ήθελαν και εκλογές τα καθάρματα!... πηγή: ΠΟΝΤΙΚΗ 8-6-2000



Λάμπρος Τζόλδος

Τη θέση του Αναπληρωτή Γενικού Διευθυντή της Εθνικής Ασφαλιστικής ανέλαβε ο κ. Λάμπρος Τζόλδος, μέχρι πρότινος Διευθυντής Πωλήσεων και Δικτύου της εταιρίας. Ο κ. Τζόλδος ξεκίνησε την καριέρα του στην ασφαλιστική αγορά το 1974, ενώ το 1976 ξεκίνησε τη συνεργασία του με την Εθνική Ασφαλιστική. Βαθιά γνώσης της αγοράς, υπηρέτησε σε πολλούς νευραλγικούς, για την εταιρία του τομείς. Γεννήθηκε το 1947 στο Πρωτόπαπα Ιωαννίνων και είναι πτυχιούχος Α.Σ.Ο.Ε.Ε. Είναι παντρεμένος και έχει τρία αγόρια. Η θέση κατακτήθηκε από τον κ. Λάμπρο Τζόλδο και δεν του χαρίστηκε. Ρόλο έπαιξε το έργο του, η προσπάθειά του και όχι η υπογραφή κάποιου από πάνω και εκτός Εθνικής... Το διορισμό του τον έκαναν οι... υφιστάμενοί του, οι άνθρωποι της Εθνικής, τους οποίους υπηρέτησε επί 24 χρόνια και όχι οι προϊστάμενοί του... Γίνονται αυτά και σε κρατικές εταιρίες... Συγχαρητήρια στο φιλοπρόοδο Ηπειρώτη.

ΟΙ ΑΣΥΓΧΩΡΗΤΟΙ ήταν ένα έργο του '92 με τον σκληρό Κλιντ Ίστυοντ στην Άγρια Δύση στο ρόλο ενός κακοποιού που το 'βγαλε να ξεκαθαρίσει μια πόλη απ' την παρουσία και τον άσχημο ρόλο ενός σερίφη... Δυστυχώς δεν υπάρχει ένας σκληρός πολιτικός να ξεκαθαρίσει την Ελλάδα από το βραδυκίνητο κράτος των συνδικαλιστών (όσων είναι) και ανίκανων δημοσίων υπαλλήλων που λυμαίνονται τα ταμεία του ελληνικού Κράτους. Με όπλο τη συνδικαλιστική και κομματική ισχύ δημιούργησαν ένα Δημόσιο που μόνιμα εμποδίζει την πρόοδο των πολιτών του... Κατά κανόνα «βουλευτήκαν» εκεί αυτοί που δεν είχαν ιδέες και πρωτοβουλίες να δημιουργήσουν μόνοι τους κάτι... Σε ό,τι τομέα και να κοιτάξεις θα βρεις εκεί τους «τρικλοποδιστές» της προόδου... Αν ρωτήσεις αυτούς, που είναι οι καλοί πρεσβευτές του Ελληνισμού στο εξωτερικό και εσωτερικό, όλοι θα έχουν να πουν «πεντακόσιες» ιστορίες εμποδίων από ανίκανους και πλάδαρους σε μυαλό και γνώσεις... Πρόσφατα ανακοίνωσε ο Υπουργός Εθν. Οικονομίας κ. Γ. Παπαντωνίου πως χρειάζονται 49 πιστοποιητικά για να πάρεις άδεια για μια επιχείρηση...

Βραδυκίνητοι σε αποδοτικότητα - παραγωγικότητα αλλά πρώτοι στη μισθοδοσία και τα επιδόματα σε σχέση με τον ιδιωτικό τομέα που «κινεί» την πρόοδο... Σύμφωνα με έρευνα, πριν από 2 χρόνια το 1998, ο μέσος μηνιαίος μισθός στις δημόσιες επιχειρήσεις ήταν 600.600 δρχ. ενώ του ιδ. τομέα 402.300 δρχ. Από τις 45 δημόσιες επιχειρήσεις που περιλαμβάνονται στον Προϋπολογισμό του ελληνικού κράτους, οι 36 έχουν ζημία! - αρνητικό αποτέλεσμα γύρω στα 200 ΔΙΣ! Και οι άλλες 9, ΟΤΕ, ΔΕΗ, ΟΠΑΠ, Ελληνικά Πετρέλαια, ΚΑΕ, Ιππόδρομος, ΟΠΑΠ έχουν κέρδη επειδή έχουν μονοπώλιο... και βέβαια χαμηλά κέρδη σχετικά. Ο μέσος μισθός στα Ελληνικά Πετρέλαια είναι 1.038.437 δρχ. το 1998, στην Ολυμπιακή των ζημιών 912.311 δρχ., μέσος μισθός στις αστ. συγκοινωνίες (των Κολαδών) 651.651 δρχ., στη ΔΕΗ 550.186, στον ΟΤΕ 603.600 δρχ.... Σήμερα, ούτε απεργίες, ούτε φωνές, ακόμα και από το ΚΚΕ και τον 902 TV που παίρνει και αυτός δημόσιες διαφημίσεις ΟΤΕ, ΠΡΟ-ΠΟ κ.λπ. Οι συνδικαλιστές βουλευτήκαν καλά σε θέσεις και συμβούλια... Δυστυχώς, όπως γράφτηκε και στην εφημερίδα «ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗ» «το πιο προβληματικό κομμάτι της οικονομίας, το πλέον αντιπαραγωγικό που δεν έχει καμιά σχέση με αυτό που λέμε παραγωγικότητα, έχει διαμορφώσει αμοιβές σημαντικά καλύτερες από εκείνες των πλέον αποδοτικών και υπεραπασχολούμενων εργαζομένων των ιδιωτικών τομέα». Και στις ασφαλιστικές του δημοσίου τομέα οι Δ/ντές Σύμβουλοι γνωρίζουν καλά τι σημαίνουν όλα αυτά που γράφουμε. Ρίξτε μια ματιά στις εταιρίες Αμοιβαίων Κεφαλαίων ή στις εταιρίες Bancassurance και θα το δείτε το πρόβλημα... 'Η στις Δ/νσεις Marketing, στην έκδοση νέων πρωτοποριακών συμβολαίων κ.λπ., κ.λπ... Είναι ΑΣΥΓΧΩΡΗΤΟΙ στη συνείδησή μας και στην πορεία αυτού του τόπου.

Έγραψε το TIME πριν από λίγο καιρό ότι μαζί με επαγγέλματα που θα εξαφανισθούν (όπως του δασκάλου, του ασφαλιστή, του πωλητή, της νοικοκυράς κ.λπ., θα εξαφανισθεί στο μέλλον και η ιδιότητα του πατέρα... Σίγουρα δεν είναι έτσι ακριβώς τα πράγματα, αλλά, παρ' όλα αυτά, όταν είδα ότι θα εξαφανισθούν οι πατεράδες θυμήθηκα ένα βιβλίο του αγαπητού Μάκη Ρουχωτά για τον ΠΑΤΕΡΑ. Στις 16.10.97 μου το έστειλε γράφοντας και αφιέρωση: «Στο φίλο μου Βαγγέλη Σπύρου με όλη μου την αγάπη!». Το διάβασα με πολλή συγκίνηση τότε και το ξαναδιάβασα... και είπα να σας γράψω να το βρείτε να το διαβάσετε. Πάνω στο βιβλίο γράφει: Μάκης Ρουχωτάς, Κηφισίας 339, Κηφισιά τηλ. 8077643. Δεν έχει ανάγκη ο Ρουχωτάς ούτε λεφτά, ούτε δόξα, ούτε μαιονοδοξία να το διαβάσετε. Εμείς έχουμε ανάγκη να πάρουμε από τα σοφά αυτού του βιβλίου όπου λέει πολλά για την προσφορά των πατεράδων στα παιδιά τους και την κοινωνία. Να ένα κομμάτι του σοφού 77χρονου Κεφαλλονίτη απ' το Ληξούρι: «...Και τι δεν οφείλουμε στον Πατέρα μας.

Ηθικά και υλικά. Συναισθηματικά και ανθρώπινα, ακόμα και δεοντολογικά. Αρκεί να αναφερθούμε μόνο, και να υπολογίσουμε αποκλειστικά, ότι χάρισε το σπόρο για μια ζωή, τη δική μας τη ζωή, που αποτελεί το μοναδικό πράγμα το οποίο αγαπήσαμε τόσο πολύ όλοι μας κατά τη διάρκεια της, όποια και να υπήρξε αυτή, και η οποία απετέλεσε το μοναδικό πράγμα που πασχίσαμε περισσότερο να διαφυλάξουμε και τρέμουμε να μην το χάσουμε, σε όποια δύσκολη κατάσταση και αν μας οδήγησε καθ' όλη τη διάρκεια της, άσχετα από την εκάστοτε εκφραζόμενη εκτίμησή μας προς αυτή, ιδίως σε ορισμένες δύσκολες περιόδους του βίου μας, καθώς και το πώς τη χρησιμοποιούμε, αφρόνωνς καμιά φορά, ενώ παράλληλα απαξιάπαντες, ανεξάρτητα από τις πικρές γεύσεις που μας επεφύλαξε, την υπεραγαπούμε, σε τέτοιο σημείο, ώστε να τρομάζουμε μπροστά στον κίνδυνο να τη χάσουμε, ακόμα και όταν αυτή σε ορισμένες περιπτώσεις μας καταταλαιπωρεί ή μας βασανίζει, και παρ' όλων ότι όλοι γνωρίζουμε ότι το πιο βέβαιο γεγονός είναι ότι κάποτε θα τη χάσουμε.

Και απ' όλα τα άλλα που μας χάρισε ο Πατέρας, αξ ξεχωρίσουμε για μια ακόμα φορά το όνομα που μας κληροδότησε, και αξ αναλογισθούμε ότι οι πλείστοι εξ ημών, χάριν αυτού και μόνον του ονόματος, το οποίο αποτελεί ανεκτίμητη περιουσία, ιδίως στους ανάξιους να δημιουργήσουν δικό τους, επέζησαν με ευδαιμονία και απολαύσεις, ή ανεδείχθησαν, ή διεκρίθησαν, δυσανάλογα με τα ατομικά τους προσόντα. Ας μην ξεχνάμε τι ανέφερε ο Ανδρέας Παπανδρέου ότι αφήνει στα παιδιά του!... "Έδωσε πολλά ο Μάκης Ρουχωτάς, με τα βιβλία του και το περιοδικό ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ σε πολλούς και σε μένα. Τον ευχαριστούμε και κυρίως πάνω απ' όλα που χάρισε στον κλάδο μας ως πατέρας και ένα γιο, το Δημήτρη που για πολλούς έγινε και αυτός πατέρας προσφοράς πολλών καλών για όλους μας...

Η εισαγωγή στα ΑΕΙ θα γίνεται πλέον με μόρια και όχι με άτομα έγραψε ο ΚΑΙΡΟΣ στην «Ελευθεροτυπία»... Στην Ελλάδα του 2000 οι συνδικαλιστές (εισηγητές, βουλευτές, υπουργοί) κατήγγειλαν την προσωπικότητα για να μαστε όλοι ίσοι προς τα κάτω!

Ο αναπληρωτής καθηγητής του Πανεπιστημίου Αθηνών Μιχάλης Σκουλλός και πρόεδρος του Μεσογειακού Γραφείου Πληροφόρησης είπε: «Σε πολλές χώρες της Μεσογείου δεν υπάρχει αρκετό πλεόνασμα νερού που να μπορεί να ικανοποιήσει την πληθυσμιακή και οικονομική ανάπτυξη, καθώς και την οικολογική ακεραιότητα των οικοσυστημάτων. Γιατί είναι απαραίτητο να επενδύσουμε και να εφαρμόσουμε μια βιώσιμη - αειφορική στρατηγική διαχείρισης νερού. Αν φυσικά θέλουμε να καλύψουμε τις μελλοντικές απαιτήσεις με βάση την αυξανόμενη κρισιμότητα από τη ραγδαία ποσοτική και ποιοτική υποβάθμιση των υδατικών μας αποθεμάτων».

Σκληρή κριτική προς την κυβέρνηση Σημίτη και ιδιαίτερα προς τον υπουργό Εξωτερικών Γιώργο Παπανδρέου, ασκεί το Κέντρο Ποντιακών Μελετών (ΕΚ.ΠΟ.ΜΕ.), με αφορμή τη θλιβερή επέτειο της 19ης Μαΐου, ημέρα κατά την οποία οι κεμαλικές ορδές είχαν εξοντώσει περίπου 350 χιλιάδες Ποντίους. Και αυτό γιατί, όπως υπογραμμίζει στη διακήρυξη του για την εν λόγω ημέρα μνήμης το ΚΕ.ΠΟ.ΜΕ., η κυβέρνηση και ο κ. Παπανδρέου κατά την επίσκεψή του στην Άγκυρα, αρνήθηκαν να θέσουν το αίτημα για την αναγνώριση της γενοκτονίας των Ποντίων στην τουρκική κυβέρνηση. Οι ασφαλιστικές εταιρίες που άρχισαν τις επαφές με Τούρκους ως θυμούνται ότι πάνω απ' τα ασφάλιστρα και τις οικονομικές σχέσεις υπάρχει και μια ιστορία που λέει και άλλα εκτός απ' τα λεφτά.

Πριν από 31 χρόνια τέτοιες μέρες περίπου, «το μεσημέρι της 16ης Ιουλίου 1969, στις 12.30' ακριβώς, ώρα Ελλάδος, οι εταιρίες της Οργανώσεως Ταμπουρά ΑΣΠΙΣ-ΠΡΟΝΟΙΑ και INTERAMERICAN ανακοίνωσαν σε ειδική συνέντευξη Τύπου, ότι ασφάλισαν τη ζωή των Αμερικανών αστροναυτών Ν. Armstrong, E. Aldrin και M. Collins, οι οποίοι επρόκειτο να εκτοξευθούν με το διαστημόπλοιο ΑΠΟΛΛΩΝ 11, τρεις ώρες αργότερα και συγκεκριμένα στις 3.30', ώρα Ελλάδος, στο Δία-



O.A. Ταμπουράς

στημα, για να κατακτήσουν τη Σελήνη. Έτσι γεννήθηκε το πρώτο στον κόσμο ασφαλιστήριο ζωής». 30.000 δολάρια (10.000 δολ. στον καθένα) ήταν ο ασφ. κίνδυνος. Δραχμές 900.000 και στον καθένα από 300.000 δρχ. Ενδιαφέρον είχαν και οι 4 αντασφαλιστές, Οργάνωση Ταμπουρά, ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ, ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΠΕ και INTERAMERICAN ΕΠΕ. Προς την προεβία των ΗΠΑ «ειλικρινώς υμέτερος» έγραφε ο κ. Ταμπουράς τότε: «Ευχαριστώ σας πληροφορούμε ότι ως ελάχιστον φόρον τιμής προς το δια λογαριασμόν της ανθρωπότητας μεγαλειώδες εγχείρημα των Αστροναυτών του ΑΠΟΛΛΩΝ 11 ησφαλίσαμε σήμερα αυτούς... κ.λπ., κ.λπ... Ο κ. Κοντομηνάς τότε ήταν 30 χρόνων και ο κ. Ταμπουράς 57 χρόνων. Αυτά πριν από 31 χρόνια... ΧΩΡΙΣ ΣΧΟΛΙΑ...

**ΤΟ ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΗΡΙΟ**

Αντασφαλιστήριο ζωής με ετήσιο ποσό 2.500 δολάρια για 30 χρόνια. Το ποσό που θα πληρωθεί είναι 200.000 δολάρια.

| ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΗ ΕΤΑΙΡΙΑ  | ΠΟΣΟΣΤΟ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ | ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΤΟΣΟ | ΑΠΟΛΥΤΗΤΗΤΗ | ΤΙΤΛΟΣ Β. ΟΡΟΛΟΓΙΟΥ |
|-----------------------|--------------------|---------------------|-------------|---------------------|
| ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΤΑΜΠΟΥΡΑ     | 76.9%              | 76.685500           | 76.2265     | 76.7.69             |
| ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ | 7%                 | 700.0000            | 700.0000    | 700.0000            |
| ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ Ε.Π.Ε.      | 0.2%               | 200.0000            | 200.0000    | 200.0000            |
| INTERAMERICAN Ε.Π.Ε.  | 2.5%               | 2500.0000           | 2500.0000   | 2500.0000           |

✓ Στη Μ. Βρετανία 1.300 διαφορετικές πιστωτικές κάρτες αναζητούν σήμερα κάτοχο. Τα χρέη των κατόχων εκεί για τη VISA και τη Mastercard ήταν περίπου 45 ΔΙΣ. δολάρια, σχεδόν διπλάσια του 1996. Οι λιγότερο χρεωμένοι είναι οι Έλληνες, 16 στους 100. Η «τρέλα» των Βρετανών με τις κάρτες δείχνει ότι ανά 100 κατοίκους υπάρχουν 116 κάρτες. Το μεγαλύτερο τζιρο κάνουν οι Γάλλοι. Οι Αμερικανοί έχουν κατά μέσο όρο 10 κάρτες ο ένας... Οι Έλληνες ασφαλιστές που θα πωλούν και κάρτες έχουν να κερδίσουν από προμήθειες, θα χάσουν όμως από τη συνήθεια να μπουν και αυτοί στο παιχνίδι της καταναλωτικής ευμάρειας μέσω δανείων και καρτών.



21 Αυγούστου 1968: Διαδηλωτές κρατώντας τη σημαία της Τσεχοσλοβακίας πάνω σε ένα αναποδογυρισμένο φορτηγό προσπαθούν να εμποδίσουν την επέλαση των Σοβιετικών αρμάτων στο κέντρο της Πράγας.

✓ Πριν από 30 ακριβώς χρόνια, τον Αύγουστο του 1968, το σοβιετικό καθεστώς έθεσε τέρμα στις προσπάθειες εκδημοκρατισμού της Τσεχοσλοβακίας, πατάσσοντας την Άνοιξη της Πράγας και μαζί της κάθε πνευματική ελευθερία στη χώρα.

Τα γεγονότα του Αυγούστου είχαν όμως ξεκινήσει από τις 2 Ιουλίου, όταν τα σοβιετικά στρατεύματα δεν αποσύρθηκαν από την Τσεχοσλοβακία μετά το τέλος των ασκήσεων του Συμφώνου της Βαρσοβίας. Στα μέσα Ιουλίου, οι ηγέτες του Ανατολικού Μπλοκ συζήτησαν το ζήτημα της Τσεχοσλοβακίας και στο τέλος της συνάντησης έστειλαν ένα απειλητικό γράμμα προς τους επικεφαλής του τσεχοσλοβακικού Κομμουνιστικού Κόμματος, στο οποίο εξέφραζαν τις ανησυχίες τους για την εξέλιξη της Άνοιξης της Πράγας.

Τελικά, στις 20 Αυγούστου, στις 11 μ.μ., στρατεύματα από τη Σοβιετική Ένωση, τη Βουλγαρία, την Πολωνία, την Ανατολική Γερμανία και την Ουγγαρία εισέβαλαν στην Τσεχοσλοβακία. Την επομένη, στις 6 π.μ., τα σοβιετικά τανκ μπήκαν στην Πράγα, βάζοντας βίαιο τέλος σε εννέα μήνες μεταρρυθμίσεων, περιλαμβανομένης της ελευθερίας του λόγου, που όμοιές τους δεν είχε γνωρίσει το Ανατολικό Μπλοκ. Περίπου 100 άτομα σκοτώθηκαν κατά την επιχείρηση, ενώ εκατοντάδες χιλιάδες εγκατέλειψαν τη χώρα.

Οι εισβολείς συνέλαβαν τον Τσέχο κομμουνιστή ηγέτη Αλεξάντερ Ντούμπτσεκ, του οποίου το «έγκλημα» ήταν ότι είχε προσπαθήσει να μεταρρυθμίσει το μαρξιστικό σύστημα, και στελέχη του Πολιτικού Γραφείου και τους μετέφεραν εκτός των συνόρων της Τσεχοσλοβακίας. Μπροστά στη διεθνή κατακραυγή, η Μόσχα προσπάθησε να δικαιολογήσει την εισβολή ως «διεθνή βοήθεια» προς τους ορθόδοξους κομμουνιστές που ήθελαν να υπερασπιστούν τον κομμουνισμό από τους Τσεχοσλοβακούς ηγέτες, οι οποίοι, όπως ισχυρίζονταν οι Σοβιετικοί, είχαν βαλθεί να καταστρέψουν και όχι να μεταρρυθμίσουν το κομμουνιστικό σύστημα.

☞ Όταν μου ζήτηνε τη γνώμη μου για το πώς πάει το Χρηματιστήριο, απαντώ πάντα: «σαν τη θάλασσα, πάει κι έρχεται!»! Λένε πως οι μεγάλες υφέσεις στις κεφαλαιαγορές συμβαίνουν 1-2 φορές κάθε 10 χρόνια... Ας δούμε όμως τον πίνακα:

Ιστορικές «καταρρεύσεις» (Bear Markets) στο Χρηματιστήριο της Ν. Υόρκης  
Περίοδος 1929-1998

| Ημερομηνία κορύφωσης      | Ημερομηνία παρέλευσης | Διάρκεια (μήνες) | Κορύφωση | Τιμές μετοχών Παρέλευση | Διόρθωση (πτώση) | Μείωση του πολλαπλασιαστή κερδών (P/E) του δείκτη S & P-500 |
|---------------------------|-----------------------|------------------|----------|-------------------------|------------------|---|
| 16/9/29                   | 8/7/32                | 34,0             | 31,86    | 4,41                    | -86,1            | N.A.*   |
| 7/9/32                    | 27/2/33               | 5,7              | 9,31     | 5,53                    | -40,6            | N.A.  |
| 18/7/33                   | 14/3/35               | 20,0             | 12,20    | 8,06                    | -33,9            | N.A.  |
| 10/3/37                   | 31/3/38               | 12,8             | 18,67    | 8,50                    | -54,4            | N.A.  |
| 9/11/38                   | 10/6/40               | 19,2             | 13,79    | 8,99                    | -34,8            | N.A.  |
| 29/5/46                   | 16/3/48               | 21,8             | 19,25    | 13,84                   | -28,1            | N.A.  |
| 12/12/61                  | 26/6/62               | 6,2              | 72,64    | 52,32                   | -27,9            | -35,9   |
| 9/2/66                    | 7/10/66               | 8,0              | 94,06    | 73,20                   | -22,1            | -25,1   |
| 29/11/68                  | 26/5/70               | 18,0             | 108,37   | 69,29                   | -36,0            | -33,2   |
| 11/1/73                   | 3/10/74               | 20,9             | 120,24   | 62,28                   | -48,2            | -60,5   |
| 21/9/76                   | 6/3/78                | 17,6             | 107,83   | 86,90                   | -19,4            | -30,8   |
| 28/11/80                  | 12/8/82               | 20,6             | 140,52   | 102,42                  | -27,1            | -23,5   |
| 25/8/87                   | 4/12/87               | 3,3              | 336,77   | 223,92                  | -33,5            | -39,7   |
| 16/7/90                   | 11/10/90              | 2,9              | 368,95   | 295,46                  | -19,9            | -18,4   |
| Μέσος όρος                |                       | 15,1             |          |                         | -36,6            | -33,4   |
| M.O. εκτός περιόδου 29-32 |                       | 13,6             |          |                         | -32,8            | -33,4   |

\* N.A.: Μη διαθέσιμα στοιχεία/πηγή: Standard & Poor's, CSFBC.

✓ Στις 6.10.1998, ο Στυλιανός Μαχαίρας του Ιωάννη ιατρός χειρουργός, ορθοπεδικός, έστειλε εξώδικο Δήλωση-Γνωστοποίηση προς την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών, Ξενοφώντος 10, σχετικά με την κυκλοφορία πλαστών γνωματεύσεων του ιατρού που χρησιμοποιούνται από τρίτους «επί σκοπώ παραπλησίσεως ασφαλιστικών εταιριών με σκοπό την διά απόληξης και πλαστογραφίας εκταμίευση - ποσών για ανύπαρκτους-ουδέποτε γενόμενους ασφ. κινδύνους». Ο άνθρωπος ζητούσε να πληροφορηθούν οι ασφ. εταιρίες το θέμα και να μην πληρώσουν... Επειδή οι αναγνώστες του «ΝΑΙ» πληροφορήθηκαν το γεγονός, με παιδιότερη επισήμανσή μας ρωτάμε τον αρμόδιο εκπρόσωπο της Ένωσης να μάθουμε αν έγινε κάτι, αν βρέθηκε εταιρία να αποζημιώσει βάσει τέτοιας γνωμάτευσης, αν πήρε κάποια χρήματα και πώς, και από ποιον ασφαλιστή; Τέτοια ζητήματα είναι πολύ σοβαρά και δεν πιστεύουμε ότι είναι δυνατόν να υπάρχουν συνεργάτες τέτοιων «τρίτων»... στον ασφαλιστικό χώρο.

✓ Γίρτασε τα 20 χρόνια στην NN ο Γ. Παναγιωτόπουλος της NN. Ο φίλος και αγαπητός Γιάνγκος που γεννήθηκε στον Πειραιά το 1949, πτυχιούχος ΑΣΟΕ και από το 1971 υπηρετεί τον κλάδο ALICO (1971-79) και μετά στην NN από '80 ως σήμερα. Καλός συνδικαλιστής και με ωραία χόμπι στη ζωή του (σκι - τένις - ιππασία - ταξίδια - μουσική - θέατρο) και φυσικά... καλός manager και πωλητής. Είναι αυτός που είπε στη Συγγρού να βάλουν τα τρία μεγάλα N που βλέπουμε αντί τη μεγάλη λέξη Nederlanden...

☞ Πρωτοβουλία με διπλή στόχευση αναλαμβάνει το υπουργείο Μεταφορών σε μια προσπάθεια να εντοπίσει πόσοι από όσους έχουν σύνταξη λόγω αναπηρίας συνεχίζουν να οδηγούν αυτοκίνητο κινδυνεύοντας να πέσουν θύματα ή να γίνουν πρόξενοι τροχών ατυχημάτων. Μιλώμε για περίπου 100.000 διπλώματα οδηγησης που αφορούν ΑΜΕΣΑ και τις ασφ. εταιρίες.



Ο κ. Ψωμιδάκης της Ασπίδος

☞ Συνήθως ηγέτες και μεγάλοι επιχειρηματίες δεν χαιρόνται αυτό που είναι και εκεί που είναι επειδή πάντα έχουν στόχους μακρινούς και μεγαλύτερους απ' τα μεγέθη της πραγματικότητας. Στο επιτυχημένο συνέδριο της ΑΣΠΙΣ-ΠΡΟΝΟΙΑ (για το οποίο θα γράψουμε αναλυτικά στο επόμενο τεύχος) έβλεπα τον κ. Π. Ψωμιδάη να χαιρείται τη μέχρι τώρα επιτυχία του που έφτιαξε ένα τόσο μεγάλο Όμιλο και ταυτόχρονα ένιωθα το βλέμμα του να κοιτάζει μακριά το μεγάλο μέλλον που έρχεται (άνθρωποι σαν αυτόν έχουν ικανότητα να το βλέπουν νωρίτερα) και να μελαγχολεί όπως τα παιδιά κοιτάζουν τα παιχνίδια στις βιτρίνες αλλά δεν τα

☞ Στην εποχή μας που κυβερνούν οι Αμερικανοί παρατηρούμε ότι κυβερνούν άνθρωποι για πρώτη φορά στην ιστορία της Γης που δεν έχουν πολιτισμό ανώτερο από τους πολιτισμούς που είναι υπό την κυριαρχία τους... Γι' αυτό και θέλουν παγκοσμιοποίηση - ισοπεδωση. Ίδιο φαί, ίδια ρούχα, ίδια σπιτία, ίδια όλα, ισοπεδωμένα... Λίγη ιστορία να ξέρεις βλέπεις τον πανικό τους... Coca Cola, INTERNET, στρατιωτικά πράσινα ρούχα, ΜακΝτόναλντς, μπλουτζίν, Μάλμπορο, CNN κ.λπ... Χαίρομαι που όλοι οι Αμερικανοί είναι «σκασμένοι» που δεν τα καταφέρνουν να ισοπεδώσουν τα πάντα. Η θρησκεία τους ενοχλεί...

☞ Ο κ. Ξηρογιαννόπουλος Πρόεδρος του ΣΕΜΑ μας έστειλε στις 19-6-2000 ένα αντίτυπο - βιβλίο συμπερασμάτων του 3ου Διεθνούς Συνεδρίου με τον ΣΕΜΑ με τα όσα ενδιαφέροντα περιέχει αυτό για τις επιδράσεις της Παγκοσμιοποίησης στις Τοπικές Ασφαλιστικές αγορές" Συνέδριο που έγινε το 1998. Ελπίζουμε να μη στενοχωρήθηκε ο κ. Γ. Κούμπας που στο βιβλίο αυτό εικονίζεται με ασφαλιστές κύρους στο 60% και πάνω των 30-35 φωτογραφιών-στιγμιότυπων, δηλαδή σε 17 φωτογραφίες... Βέβαια ωραίος είναι και καλές δημόσιες σχέσεις κάνει αλλά τώρα τελευταία διαδίδει ότι δεν είναι πια ασφαλιστής αλλά επενδυτής κ.λπ. γι' αυτό το λέμε... Καμιά φορά οι ισορροπίες δεν βλάπτουν τους συλλόγους όταν προσέχουν τα μέλη τους. Είδες μερικοί δεν προσέχουν και τον δυσκολεύουν...Τι θέλει αυτός με τους ασφαλιστές; Εκτός και κάποιοι θέλανε να τον προβάλλουν με το ζόρι...

έχουν δικά τους ακόμα. Είναι η ανυπομονησία των δημιουργών που βιάζονται να φτιάξουν... Μπροστά στην υπ' αριθμ. 1 τιμητική θέση των επισήμων του Μεγάρου Μουσικής ο Παύλος Ψωμιδάης έλεγε ακόμα ότι πολλές φορές τα όνειρα πραγματοποιούνται. Διαβάστε για την πορεία του στο «ΝΑΙ» τεύχος 45 - Ιαν. 1997. Είναι ένα παράδειγμα προς μίμηση για όσους νέους ονειροπόλους ονειρεύονται να βγουν απ' την αφάνεια και να γίνουν κάτι... Για όσους νέους όπως αυτός που ξεκινάμε με «τρίπιο παντελόνι» χωρίς «μπαμπάδες από τζάκια» χωρίς λεφτά, χωρίς «στον ήλιο μοίρα» και βάζουν στόχους με όριο τον ουρανό... Μόνο ζηλιάρηδες και κακοί δεν χαιρόνται όταν βλέπουν παιδιά του λαού μας όπως ο Π. Ψωμιδάης να προοδεύουν, ξεκινώντας απ' τις γειτονιές στο Κερατσίνι να φτάσουν στη «Φιλοθέη», στην «Εκάλη», στην «Κηφισιά» και ό,τι και αν είναι να νιώθουν υποχρέωση στην πατρίδα τους και να την υπηρετούν. Ο Παύλος Ψωμιδάης έξω απ' το σπίτι του έχει υψωμένη την ελληνική σημαία μόλιμα και σ' αυτήν ορκίζεται φεύγοντας χωρίς να βρει τρόπους για να έχουν ακόμα περισσότεροι δουλειά και ψωμί από τις 3.000 που έχει σήμερα, γιατί και αυτός πριν από 30 χρόνια

ήταν εκτός δουλειάς ασφαλείων, ψάχνοντας κάτι να γίνει στα 28 του χρόνια και σήμερα μπορεί να «γεμίσει» ένα Μεγάρο Μουσικής με ασφαλιστές τραπεζίτες να γλυκοτραγουδήσουν το αισιόδοξο τραγούδι της ασφάλειας και αποταμίευσης... Έχει σκληρή δουλειά αυτή η πορεία αλλά το μετάλλιο επιτυχίας τα σβήνει όλα. Είκοσι εφτά χρόνια γνωρίζω καλά την πορεία του κ. Ψωμιδάη και δικαιούμαι να γράφω δυο λόγια παραπάνω στις σελίδες του «ΝΑΙ» γι' αυτόν τον επιτυχημένο επιχειρηματία που «μπαίνει στα όλα» «και στα ίσα» για να νικήσει και να κάνει ρεκόρ όπως οι Ολυμπιονίκες του 1956 στους Ολυμπιακούς της Μελβούρνης Αυστραλίας (36 ολυμπιακά ρεκόρ - 11 παγκόσμια ρεκόρ). Ο Γιώργος Ρουμπάνης, ο Ο' Μπράιεν, ο Τσακανίκας, ο Παπανικολάου, ο Δεπάτσας, ο Παπαγεωργόπουλος, ο Μπορζιφ, ο Μινάγεφ, ο Μπεκίλα, ο Ιακώβου... Τότε ο 17χρονος Φέρελιπς Παύλος βγήκε στους δρόμους ζητωκραυγάζοντας για τις ελληνικές επιτυχίες. Σήμερα είναι η σειρά πολλών από μας να βγούμε στους «Εμπορικούς δρόμους» και να τον συγχαρούμε που από εφτά χρόνων πουλάει ταίγαρα κατάφερε να διακριθεί εργαζόμενος με πόδια, χέρια και μυαλό κάνοντας επαγγελματικό ρεκόρ. Μπράβο του!

☞ ΤΑ ΟΜΟΛΟΓΙΑΚΑ και μετοχικά αμοιβαία κεφάλαια αναμένεται να είναι οι μεγάλοι κερδισμένοι από την ένταξη της δραχμής στη ζώνη του ευρώ. Η επικείμενη αποκλιμάκωση των επιτοκίων θα επηρεάσει - σύμφωνα και με την ευρωπαϊκή εμπειρία - τη συμπεριφορά του επενδυτικού κοινού όσον αφορά στην επιλογή και διαμόρφωση χαρτοφυλακίων. Σε κάθε περίπτωση, η μείωση των επιτοκίων ευνοεί τόσο τις μετοχές όσο και τα ομόλογα.

Τα δύο τελευταία χρόνια παρατηρήθηκαν σημαντικές αλλαγές στην κατανομή του ενεργητικού των α/κ στην Ελλάδα και τις χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Κάθε φορά που μειώνονται τα επιτόκια, η τιμή των ομολόγων παρουσιάζει αύξηση.

☞ Στις 13 Ιουνίου 2000 έγινε η ετήσια πανηγυρική εκδήλωση της ALICO AIG LIFE όπου ο Γενικός Δ/ντής της κ. Σωτ. Ταγκόπουλος με την απλότητα και καλοσύνη του έσωσε τη βραδιά ενώνοτας το παρελθόν και μέλλον της ALICO που για λίγο είχε χαθεί στα γνωστά προβλήματα της περασμένης χρονιάς και που δυσκόλεψαν τους υπέροχους ασφαλιστές της για τα οποία υπάρχουν ευθύνες κάποιων που θάπρεπε να τις πάρουν πάνω τους... Η ALICO AIG LIFE έδειξε άλλη μια φορά ότι έχει ανθρώπους ποιότητας και τίποτα δεν την σταματά... Λίγες εταιρίες έχουν να «δείξουν» τέτοια ασφαλιστικά αναστήματα, όπως π.χ. ο κ. Μαρκόγλου, ο κ. Μαστακάς, ο Μ. Τζαλιγόπουλος, ο Δ. Καστρινάκης, ο κ. Π. Αγοραστός, η κ. Βασιλάκη, ο Α. Μόρντο, ο Ζ. Ζούσης, ο Λ. Τρύφνας, ο Β. Σμυρνιάς κ.ά. Ναι η ALICO μπορεί να πει στον οποιονδήποτε ότι έχει να επιδείξει σπουδαίο έργο και ότι δικαιούται να ζει στο μέλλον... Διακρίναμε και παλαιούς και νέους ενωμένους στην επιτυχία και πρόοδο... Σε άλλες σελίδες υπάρχουν στιγμιότυπα αυτής της ωραίας βραδιάς...

✓ Υπό το κράτος της αβεβαιότητας και της ανασφάλειας ζουν οι Έλληνες νέοι από 15 έως 29 χρόνων. Και αυτοί που είναι άνεργοι και υπολογίζονται σε 253.178 άτομα (το 57% της συνολικής ανεργίας) και οι μερικούς απασχολούμενοι και όσοι ακόμη εργάζονται με συμβάσεις ορισμένου χρόνου. Οι δυο μάλιστα πλήττουν το σύνολο σχεδόν της νεολαίας, η οποία μαζί με τους αλλοδαπούς εργαζόμενους είναι τα πρώτα θύματα στη μεταβατική αυτή οικονομική φάση και ίσως η πιο χαρακτηριστική έκφραση της ζοφερής αυτής εικόνας είναι το έντονο φαινόμενο αναζήτησης εργασίας και από τους νέους που ήδη δουλεύουν και οι οποίοι φοβούνται να μη χάσει η θέση απασχολήσεώς τους. Οι ασφ. εταιρίες ως κλάδος χάνει την ευκαιρία να προσελκύσει νέους στο ασφ. επάγγελμα με την τακτική τους να μη συμφωνούν σε βασικά σημεία αντιμετώπισης του θέματος. Βέβαια θα το ΠΛΗΡΩΣΟΥΝ ΑΚΡΙΒΟΤΕΡΑ όταν δουν το πρόβλημά τους... ΧΩΡΙΣ ΛΕΦΤΑ δεν έρχονται σήμερα οι νέοι να γίνουν ασφαλιστές. Ας Ξαναδούν το θέμα ΤΩΡΑ.

☞ Έχει δικαίωμα η Ένωση Ασφ. Εταιριών Ελλάδος να κοινοποιεί στις εταιρίες-μέλη της ερώτημα μέλους της για το εάν είχε ασφαλισθεί κάποιος για κάποιο κίνδυνο και να πληροφορεί τους πάντες με τα στοιχεία ασφαλισμένου; Τι λέτε κ. Βάσση; Πολλά προσωπικά δεδομένα πηγαινοέρχονται εν αγνοία των πελατών...

Ψάχνοντας το αρχείο μου για κάτι άλλο βρήκα αυτή την ειδοποίηση πληρωμής ασφαλιστρών που πριν από 29 χρόνια, η INTERAMERICAN LTD-ΕΠΕ-ΟΤ έστειλε στον πελάτη της κ. Ηλιάν Ι. ΜΠΕΚΥΡΑΝ στις 23 Ιουλίου 1971, για να πληρώσει 1.905 δρχ. Για πολλή ώρα την κοίταξα και το μυαλό μου πήγαινε πίσω (το 1973 έγινε ασφαλιστής) και θυμόμουν πρόσωπα και καταστάσεις...



Τότε οι ασφαλιστές εισέπρατταν οι ίδιοι τα ασφάλιστρα (ενώ η σύμβασή τους το απαγόρευε) και ΑΜΙΣΘΗ τα κουβαλούσαν στις εταιρίες. Ίσως κάποιοι να το συνεχίζουν και σήμερα.

Το ασφαλιστήριο ήταν Ζωής της Ανωνώμου Εταιρίας Γενικών Ασφαλειών... Είχε ΦΚΕ και χαρτόσημο. Είχε 5 γραμμές το κέντρο αλλά 6 ψηφία. Το συμβόλαιο ήταν 104.193, όχι και ο αριθμός πελατών (η αριθμηση φαίνεται ξεκινάει από το 100.000) και οι πρώτοι ασφαλιστές μετρούσαν την πρωτιά τους στις βραβεύσεις με το κεφάλαιο ασφάλισης και όχι το ασφάλιστρο... Το ξεκίνημα της INTERAMERICAN έγινε από την Όθωνος 4 και 6 όπου και

εγώ είχα γραφείο και κάποια στιγμή το 1987 πήρα την απόφαση να φτιάξω το «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ»... Εκεί ξεκίνησε ο Ψωμάδης τη μεγάλη του πορεία, αλλά εγώ τον είχα Δ/ντή στην οδό Σταδίου 10 όπου 29 Νοεμβρίου 1973 υπέγραφα σύμβαση στη θέση του ασφαλιστή και δίπλα στη θέση Δ/ντή υπ/τος υπογράφει ο κ. Παύλος που ήταν και αυτός τότε INTERAMERICAN. Η πληρωμή ασφαλιστρών ήταν ολόκληρη ιστορία τότε. Το INTERNET και οι τραπεζικές κάρτες ούτε που μπορούν να φανταστούν τί γινόταν με τις εισπράξεις τότε... Χάθηκαν πελάτες και ασφαλιστές από κακή χρήση του δικαιώματος είσπραξης. Πολλοί ασφαλιστές έβαλαν και από την τσέπη τους λεφτά να καλύψουν πελάτες και μετά τα έχασαν όπως και πολλοί πελάτες έμειναν ακάλυπτοι επειδή πολλοί ασφαλιστές τους έφαγαν τα ασφάλιστρα... Φυσικά κερδοσήμενες ήταν οι εταιρίες. Πολλοί ασφαλιστές ρεζιλεύθηκαν και άλλοι πήραν δάνεια και υπέγραψαν γραμμάτια για να βρουν λεφτά να καλύψουν όχι ένα και δύο πελάτες, αλλά... τριάντα δύο! Πίσω από τέτοιες ανωμαλίες πολλοί παρέμειναν στο επάγγελμα κάνοντας παραγωγή να ξεχρωώσουν και ύστερα... από συνήθεια έμειναν και έγιναν ασφαλιστές. Πολλοί Διευθυντές χτυποκαρδούσαν βλέποντας τις παρακρατήσεις αλλά δεν έβλεπαν με ποιον να πάνε, τον ασφαλιστή ή την εταιρία ή τον πελάτη. Αυτές οι ειδοποιήσεις πληρωμής ξεσκέπαζαν παρανομίες και απεκαλύπταν δόσοληψίες... Πολλοί Δ/ντές πωλήσεων και Γενικοί Δ/ντές έγιναν «πατερούληδες» καλοί και σωτήρες αυτών που με τον τρόπο τους ως ηθικοί αυτουργοί τους, ώθησαν στον πειρασμό... Υπήρχαν και αυτοί που το χρησιμοποιούσαν συχνά το κόλπο... Ειδικά στις παραδόσεις συμβολαίων γινότανε το όργιο των χρωστών στους ασφαλιστές πριν να εισπράξουν για να κλείσει ο μήνας! Μεγάλο κόλπο! Έτρεχαν και δεν έφταναν οι κακομοίρηδες ασφαλιστο-διευθυντές για να εισπράξουν αυτά που οι εταιρίες είχαν ήδη χρεώσει στους κωδικούς τους πριν βγουν οι προμήθειες και οι ασφαλιστές ένιωθαν και υποχρεωμένοι. Αλλά ας συνεχίσουμε μια άλλη φορά - δεν τελειώνουν οι αναμνήσεις. Σίγουρα όμως κάποιους έστω και αργά θα τους κάψει ο Θεός μ' αυτό που έκαναν.

✓ Δεν ξέρω τι προσπαθεί να του πει ο κ. Φ. Μωράκης του Δ. Καλλέργη. Εγώ πάντως θα του έλεγα ότι η κυπριακή ασφαλιστική αγορά έμεινε πίσω σε σχέση με την ελληνική ενώ πριν από μια 10ετία αυτό δεν συνέβαινε... Και καλόν θα ήτο οι υπεύθυνοι Marketing και Πωλήσεων να βρουν τρόπους να συνδεθούν με την ελληνική ασφαλιστική αγορά που έχει πολλά να δώσει... Ακόμη δε καλύτερο να αναθεωρήσουν κάποιοι Γενικοί Δ/ντές τη στάση τους στις σχέσεις με την Ελληνική Αγορά ... ΑΠΟΥΣΙΑΖΟΥΝ ΕΠΙΔΕΙΚΤΙΚΑ κάποιοι εκεί κάτω περνώντας σε δεύτερη μοίρα τη σχέση τους με τον Ελλαδικό χώρο... Επιτέλους, ας εννοήσουν μερικοί ότι η μητέρα πατρίδα τους είναι εδώ και όχι στην Αγγλία, τη Μέση Ανατολή ή... τα λέμε στον Δημ. Καλλέργη επειδή είναι καλό παιδί... Το «ΝΑΙ» ήπια λέει την άποψή του... Θα μπορούσε να πει περισσότερα αλλά... άλλη φορά... λόγω χώρου. Ας ενώσουν λίγο τους ασφαλιστές οι εταιρίες με τους Έλληνες συναδέλφους τους με τα σωματεία, τις εκδηλώσεις, τα περιοδικά του χώρου... Δεν θα χάσουν από το άνοιγμα αυτό...



**ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΟ ΑΞΙΩΝ**  
Αντές οι αξίες δεν παίζονται αφού είναι εισηγήσεις στις καρδιές των ανθρώπων.  
Αξίες λίγυι απ, μεγάλης κεφαλαιοποίησης.  
Δεν παλαρεύονται τη στιγμή που κρατούν σταθερά, χρόνια τώρα, κι έγιναν αξίες αιώνιες.  
Δεν μεταβιβάζονται, δεν πουλιούνται, δεν αγοράζονται, διαχρονικές, θεσμικές, κερδοφόρες, μερισματούχες, προνομακές, ανεπηρέαστες απ' τα ξένα χρηματιστήρια της Δύσης και της Ανατολής.  
Δεν μπορείς να αγνοείς σήμερα στην εποχή των νόμων της ελεύθερης αγοράς τα μόνα σίγουρα «χαρτιά», Τις... ανθρώπινες αξίες.

E.I.ΝΙΣΤΕΡΗΣ



Ο κ. Τρ. Λουσιμάχου Δ/νων Σύμβουλος των ασφ. εταιριών της ΑΤΕ

✓ Στον τομέα της Υγείας εισέρχεται και ο όμιλος Αγροτικής μέσω των ασφαλιστικών, θυγατρικών του, Αγροτική Ασφαλιστική και Αγροτική Ζωής. Η τελευταία απέκτησε το 10% της Κεντρικής Κλινικής - πρώην «Άγιος Παντελεήμων» - με στόχο την ανάπτυξη συνεργασιών στην παροχή υπηρεσιών Υγείας, όπως η νοσηλεία μιας ημέρας και οι υπηρεσίες διάγνωσης. Η συμμετοχή σε νοσοκομειακή μονάδα κρίθηκε απαραίτητη στην κατεύθυνση της κυοφορούμενης συνεργασίας με γερμανικό οίκο που διαθέτει σημαντική τεχνονγνωσία στη διοίκηση μονάδων, παροχής υπηρεσιών υγείας.  
- Συμμετοχή στην Κεντρική Κλινική μπορεί να διεκδικήσουν και άλλες ασφαλιστικές Ν-Ν, Alpha Ασφαλιστική και Metrolife-Εμπορική, στο πλαίσιο υποστήριξης των πελατών τους και ελέγχου των νοσοκομειακών εξόδων.  
- Η Κεντρική Κλινική, δυναμικότητας 180 κλινών, αποτελεί, μαζί με το «Υγεία», το μοναδικό ανταγωνιστή του ομίλου Ιατρικού Αθηνών στον κλάδο των υπηρεσιών νοσηλείας. Ο τελευταίος από την πλευρά του, με τη λειτουργία του Διαβαλκανικού Κέντρου Θεσσαλονίκης, προσθέτει στη δυναμικότητά του 445 κλίνες, ενώ σε εξέλιξη βρίσκονται επενδύσεις επέκτασης και αναβάθμισης στις μονάδες του Ιατρικού Π. Φαλήρου, Ιατρικού Δυτικής Αττικής, Ιατρικού Νότιας Αθήνας, Απολλωνίου, καθώς και στις προσφάτως που δρομολογούν πλέον τη σύσταση μικτής εταιρίας με την επωνυμία «Ανδρομέδα» για τη δημιουργία μαιευτικού και γυναικολογικού κέντρου στην περιοχή του Φαλήρου, η άδεια λειτουργίας του οποίου έχει ήδη εξασφαλισθεί μέσω εξαγοράς μικρής ομοειδούς εταιρίας. Η «Περσεύς» (συμμετέχουν Κούμπος και Π. Παναγόπουλος) προχωρεί ταυτόχρονα την επένδυσή για τη δημιουργία πολυκλινικής στο Νέο Φάληρο, δυναμικότητας άνω των 200 κλινών και αναζητεί, σύμφωνα με πληροφορίες, χρηματοπιστωτικό όχημα για να εισαχθεί στη Σοφοκλέους.

✓ Η μεγάλη μετοχική συνεργασία Interamerican - BCP είναι για τον Δημ. Κοντομηνά η τρίτη μεγάλη στιγμή στην ιστορία της. Η πρώτη είναι η ίδρυσή της, η δεύτερη η εισαγωγή της στο Χρηματιστήριο... Το επίπεδο ανταλλαγής έχει ως βάση τα 150 δισ. αυτή τη στιγμή και είναι μια πόρτα που ανοίγει για να μπει η ελληνική εταιρία στα ευρωπαϊκά δρώμενα και παράλληλα στα Βαλκανικά. Δεν ξέρουμε πού θα καταλήξουν όλα αυτά, σίγουρα όμως ούτε η Interamerican, ούτε ο κ. Κοντομηνάς θα είναι από δω και πέρα όπως ήταν χθες... Ό,τι κι αν είναι, ο εκδότης του «ΝΑΙ», που ήταν «παρών» και στις τρεις μεγάλες στιγμές της Interamerican, εύχεται να είναι η Interamerican και ο κ. Δ. Κοντομηνάς ένας καλός τραπεζίτης που στην καρδιά του είναι ασφαλιστής, καλά ασφαλισμένος, ασφαλής ασφαλιστής με ασφαλιστικό συμβόλαιο ατομικό που το υπογράφουν ομαδικά οι πιστοί ασφαλιστές του... Το Δίκτυο Πωλήσεων, τα παιδιά του που τον έφτασαν εκεί που είναι... οι χιλιάδες ασφαλιστές του είναι η ελπίδα και καταφυγή του σε ώρες καλές και πικρές σ' αυτόν τον κόσμο. Ούτε μόνο οι δημοσιογραφούντες των δημοσίων σχέσεων, ούτε οι

μεγάλοι μόνο - και πλούσιοι - φίλοι του και παρέες του, ούτε οι ποικίλοι μόνο πολιτικοί ούτε μόνο οι μεγαλοσύμβουλοι του τον έφτασαν εκεί ψηλά. Κυρίως οι χιλιάδες απλοί ασφαλιστές και υπάλληλοί του που του 'δωσαν αντάλλαγμα την πρόσκαιρη ζωή τους και μετείχαν μόνιμα ως συμμετοχοί σε κάθε προσπάθεια, με ιδρώτα και μάχη... Πέρα από χαρτιά και ομολογια είχαν την INTERAMERICAN ομολογία τους προς κάθε κατεύθυνση. Ήταν καλός πατέρας και είχε καλά παιδιά. «Ει ο Θεός μεθ' ημών ουδείς καθ' ημών» λέει κάποιο τροπάριο της Εκκλησίας και θα μπορούσαμε να πούμε: «Κοντομηνά, εάν το δίκτυο και οι άνθρωποί σου είναι μαζί σου, ουδείς εναντίον σου»... ευκαιρία σ' αυτούς τους συμμετόχους δουλειάς να δώσεις και τιμητικές μετοχές ή συμμετοχές σε νέες θέσεις που δημιουργούνται (οι άριστοι σύμβουλοι θα βρουν τρόπο να ικανοποιήσουν αυτούς που δικαιούνται)... και νά 'σαι σίγουρος ότι αυτοί θα σε βάλουν και στη λίστα Φορμών των 482 δισεκατομμυριούχων του κόσμου όπου στη θέση 98 βρίσκεται ο Σπ. Λάτσης με 4,3 δισ. δολάρια και ο Σωκράτης Κόκκαλης στη θέση 169 με 2,7 δισ... Ναι, αυτοδημιούργητε κ.

Κοντομηνά, που λαμπρύνεις με το έργο σου την Ελλάδα και που ο Θεός θέλησε να σε ξεχωρίσει. Άλλωστε την Ελλάδα την έμαθαν οι διάσπμοι του κόσμου καλλιτέχνες, πολιτικοί ή πλούσιοι εξαιτίας του Ανάση, του Νιάρχου και του Λάση... Και κάποιες θέσεις... χρεούουν περιμένοντας ανθρώπους χαρισματικούς σαν κι εσένα να τις υπηρετήσουν για το καλό των απανταχού Ελλήνων ή όσων νοιώθουν Έλληνες. Να σημειώσουμε, τέλος, ότι η κίνηση Κοντομηνά με τον πρώτο τραπεζικό όμιλο της Πορτογαλίας είναι ίσης ή και μεγαλύτερης σημασίας της πώλησης της Εμπορικής Τράπεζας στην Agricole Γαλλίας, αλλά λίγοι θα το γράψουν... Ο Κοντομηνάς και οι συνεταιροί του ξεκινάει με καλύτερες βάσεις και προοπτικές να κάνουν αυτά που το ελληνικό κράτος και η Εμπορική Τράπεζα σχεδιάζουν να κάνουν.



Ο κ. Δημήτρης Κοντομηνάς πριν από χρόνια, τότε που η Interamerican έκανε το πρώτο βήμα, όπως και η κορούλα του που λίγο διακρίνεται στην άκρη της φωτογραφίας.

• Μέρους που στην Πορτογαλία ανακοινώθηκε ότι μπήκε στην ONE η Ελλάδα, ταυτόχρονα ανακοινώθηκαν και οι μετοχικές ανταλλαγές της INTERAMERICAN με τον πορτογαλικό όμιλο BCP. Το 25% παίρνουν οι Πορτογάλοι και το 5% του μετοχικού κεφαλαίου της BCP οι Έλληνες... Ανοίγεται η Ελλάδα, ανοίγεται και η INTERAMERICAN... Επίκαιρος πρωταγωνιστής, οραματιστής και ρεαλιστής ο Κοντομηνάς... Έχει χάρισμα ο άνθρωπος...

✓ Με την ανάληψη των καθηκόντων του ο Γενικός Δ/ντής του ΙΚΑ κ. Μιλτ. Νεκτάριος είχε προτείνει και εξαγγείλει μέχρι τέλος του 2000 την κατάρτιση των ενσήμων του ΙΚΑ. Περιμένουμε. Να θυμίσουμε ακόμα κάποιες προτάσεις του λέγοντας ότι όντως ο Μ. Νεκτάριος προσπαθεί να αλλάξει προς το καλύτερο το ΙΚΑ:  
- Τη μετατροπή των νοσοκομείων σε ανώνυμες εταιρίες. Η τοποθέτηση αυτή του κ. Νεκταρίου προκάλεσε την αντίδραση του παριστάμενου προέδρου της ΑΔΕΔΥ κ. Γ. Κουτσούκου. Τα κρατικά νοσοκομεία, τόνισε, διαχειρίζονται εκατοντάδες δισ. δρχ. χωρίς λογισμικό σύστημα, διογκώνοντας και τις δαπάνες των Ταμείων.  
- Την ανάληψη από τον κρατικό Προϋπολογισμό όλων των επιβαρύνσεων για

ρυθμίσεις χρεών σε προβληματικές και άλλες επιχειρήσεις.  
- Την ανάπτυξη της επικουρικής ασφάλισης στη βάση της ανταποδοτικότητας, δηλαδή πληρωμή παροχών ανάλογα με την καταβολή εισφορών.  
- Την ελεύθερη αξιοποίηση της περιουσίας των ασφαλιστικών ταμείων καθώς και τη χορήγηση Αριθμού Μητρώου Κοινωνικής Ασφάλισης σε κάθε πολίτη. Ο κ. Νεκτάριος επεσήμανε ακόμα ότι υπάρχουν περισσότεροι από τον ελληνικό πληθυσμό ασφαλισμένοι.  
- Ανακατανομή των κονδυλίων που διατίθενται στην κοινωνική ασφάλιση για την προστασία των πιο αδύναμων κοινωνικά και οικονομικά ομάδων. Μακάρι για το καλό όλων μας ο Μ. Νεκτάριος να πετύχει. Ελπίζουμε να τον αφήσουν επειδή είναι απ' τους λίγους που έχουν τα προσόντα να αλλάξουν το ΙΚΑ. Ακόμα θα λέγαμε στον κ. Μ. Νεκτάριο ν' αρχίσει μιά καλή επικωνωνία με τα στελέχη του ΙΚΑ. Έχει και τι ΙΚΑ ανθρώπους που περιμένουν ένα καλό λόγο για το έργο τους, για την προσφορά τους, για όσα έκαναν και υπάρχουν πολλοί που πιστεύουν στο ΙΚΑ. Και αυτό μπορεί να γίνει μέσω ενός κλαδικού εντύπου του ΙΚΑ κ. Γενική.



• Αντιπρόεδρος της Credit Suisse First Boston είναι ο κ. Ρίτσαρντ Χόλμπουργκ, που θα πάρει αποφάσεις για στρατηγικό επενδυτή - σωτήρα της ΟΛΥΜΠΙΑΚΗΣ... Παράλληλα το πρόσωπο αυτό παίρνει αποφάσεις και για Βαλκάνια, Ελλάδα, Κύπρο και τα περί αυτά... Η Ελλάδα μας έγινε ανεξάρτητη!  
• Ο Κώστας Βραστόπουλος από την Π & Κ Χρηματοπιστωτική πήγε στη Μεγατρόστ Ομίλου INTERAMERICAN... Πολλά πέρα-δώθε γίνονται εκεί στην Π & Κ με στελέχη της INTERAMERICAN... Το ξέρει ο Κοντομηνάς;  
• Αποδοτική και χρήσιμη για άλλη μια φορά η ασφαλιστικόσυναξή του συνδέσμου εκπροσώπων Ασφαλιστικών εταιριών στο γκολφ Γλυφάδας... Πολλοί βρήκαν πολλούς μαζί και τα είπανε όρθιοι και... καθιστοί...

✓ Το μερίδιο της Ελλάδας στην ευρωπαϊκή αγορά αμοιβαίων κεφαλαίων που περιλαμβάνει τις 15 χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης και επιπλέον τις Ελβετία, Νορβηγία, Ουγγαρία, Πολωνία και Τσεχία ήταν 1,1% ή 35.537 δισ. ευρώ στο τέλος του πρώτου τριμήνου του 2000, σύμφωνα με στοιχεία της Ευρωπαϊκής Ένωσης Οργανισμών Συλλογικών Επενδύσεων (FEFSI). Σημειώνεται ότι ο πληθυσμός της Ελλάδας αντιστοιχεί στο 2,5% του συνολικού πληθυσμού των προαναφερθεισών χωρών.  
Το μεγαλύτερο μερίδιο στην ευρωπαϊκή αγορά των εναρμονισμένων αμοιβαίων (UCITS) στο τέλος Μαρτίου είχε το Λουξεμβούργο με 22,3% ακολουθούμενο από τη Γαλλία με 21,2%, την Ιταλία με 14,4%, την Αγγλία με 12% και τη Γερμανία

με 7,8%. Ανάμεσα στις διάφορες κατηγορίες ευρωπαϊκών αμοιβαίων κεφαλαίων, τα μετοχικά προηγούνταν με μερίδιο αγοράς 46%, με δεύτερα τα ομολογιακά με 25%, τρίτα τα μικτά με 16% και τέταρτα τα διαχειρίσιμα διαθεσίμων με 12%.  
✓ Το πέμπτο επενδυτικό κατάστημα (Money Center) της Intertrust, ίδρυσε πρόσφατα, στο Αιγάλεω, η εταιρία διαχείρισης Αμοιβαίων Κεφαλαίων Interamerican. Τα επενδυτικά καταστήματα της Intertrust, λειτουργώντας ως σημεία υποστήριξης του δικτύου πωλήσεων της εταιρίας σε τοπικό επίπεδο, προσφέρουν, μεταξύ άλλων, στους επενδυτές τη δυνατότητα δημιουργίας του προσωπικού τους χαρτοφυλακίου σε συνεργασία με τα εξειδικευμένα στελέχη της Intertrust.

ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ NATIONALE-NEDERLANDEN



Η «δύναμη στην επένδυση» είναι ο τίτλος της διαφημιστικής προσπάθειας των Αμοιβαίων Κεφαλαίων της NN. Διαφημιστική εταιρία η ΓΝΩΜΗ/FCB. Αυτή τη φορά πετυχαίνουν να προβάλλουν και τον ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ και την ΕΠΕΝΔΥΣΗ... Στις μέρες μας χρειάζονται και τα δύο και υπάρχουν στη φράση «Αξιοποιήστε την τεχνογνωσία των Επενδυτικών Συμβούλων της NN τη διεθνή εμπειρία του Ομίλου ING και το κύρος της ING Bank». Αν δεν υπήρχαν οι ασφαλιστές της NN δεν θα ξέραμε ούτε το κύρος του ING ούτε την εμπειρία του... Αλλά και αν δεν υπήρχε η τεχνογνωσία του ING οι ασφαλιστές θα ήταν απλώς ασφαλιστές άρχωμοι και όχι αυτά τα αστέρια της NN που ξέρουμε...

✓ Η φτώχεια, η χαμηλή πνευματικότητα και η αγραμματοσύνη ήταν κυρίαρχη σ' όλες τις πλευρές αυτές τις μέρες στη σύγκρουση Εκκλησίας - πολιτείας. Πρώτοι με διαφορά οι δημοσιογράφοι που νόμισαν ότι έχουν να κάνουν με τα συνηθισμένα «παράθυρα»... Οι πολιτικοί ξεγυμνώθηκαν τελείως. Η ξεφτίλα της πολιτικής και κοινωνικής ζωής είχε πρωτεύοντα ρόλο... Οι ίδιοι και ίδιοι αγράμματοι (κατά κανόνα) που αναρχιγήθηκαν όχι με την αξία τους στα δημόσια αξιώματα αλλά μέσω ομάδων και συνδικαλιστικών συμφερόντων μας έπληξαν αυτές τις μέρες... Τέτοια ναυτία που με δέκα εμετούς δεν περνάει... Αμάν πια μ' αυτούς τους αγράμματος και ανιστόρητους αναλυτές...

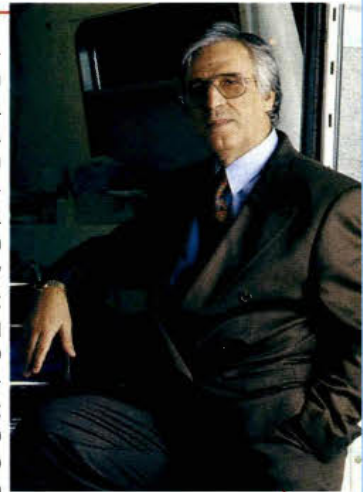
✓ Πρόσφατα στοιχεία, με αφορμή την παγκόσμια ημέρα κατά του AIDS, αναφέρονται στη φοβερή μάστιγα του αιώνα μας που εξακολουθεί να πλήττει εκατομμύρια συνανθρώπους μας ακόμα και αθώα παιδιά. Σύμφωνα με τους τελευταίους υπολογισμούς του ΟΗΕ, πάνω από 16 εκατομμύρια άτομα έχουν χάσει τη ζωή τους από τότε που ο ιός έκανε την εμφάνισή του, τέλη της δεκαετίας του '70, ενώ 33,6 εκατομμύρια άτομα είναι φορείς του ιού ή νοσούν. Ωστόσο, ενώ ο ρυθμός διαδόσεως της επιδημίας επιταχύνεται, η πορεία καταπολεμήσεώς της είναι αργή και μερικές φορές στάσιμη. Ιδιαίτερα τα παιδιά, αθώα θύματα όλων των δεινών που μαστίζουν τον πλανήτη, είναι τα «αφανή» θύματα του ιού του AIDS. Σύμφωνα με στοιχεία της UNICEF περισσότερα από 11 εκατομμύρια παιδιά έμειναν ορφανά μέχρι το τέλος του χρόνου εξαιτίας του θανατηφόρου ιού.

Αυτό το μήνυμα που βγάζει η διαφήμιση από την Ευρωπαϊκή Πίστη με τίτλο «...5% ανεργία είναι 100% ανεργία γι' αυτούς που δεν έχουν δουλειά» και υπογράφει ο φιλοπρόεδρος Δ/νων Σύμβουλος κ. Χρ. Γεωργακόπουλος είναι πολύ σημαντικό μήνυμα για το κύρος των ασφ. εταιριών και του επαγγέλματος του ασφαλιστή. Ο κ. Γεωργακόπουλος (και μπράβο του!) κάνει γνωστό αυτό που κάνουν όλες σχεδόν οι ασφ. εταιρίες κάθε μέρα... Δίνουν δουλειά και καριέρα που την μαθαίνουν οι ίδιοι στους ανέργους τους... Το κράτος δεν είδε ποτέ αυτό το σημαντικό έργο των ασφ. εταιριών. Μιζέρο και κακομαθημένο πήγαινε να σταθεί εκεί που υπήρχε μιζέρια στις προβληματικές και στις δραχμοβόρες διαδικασίες του ΟΑΕΔ... Για σκεφθείτε η ασφ. μας αγορά και τα Αμοιβαία Κεφάλαια πόσο εργατικό δυναμικό ανέπτυξε, πόσες θέσεις έδωσε, πόσους προσοντούχους απορρόφησε και δυστυχώς οι Υπουργοί μας δεν έχουν χρόνο όχι μόνο να πάνε αλλά ούτε και να διευκολύνουν τους ασφαλιστές... Γ' αυτό λέμε συγχαρητήρια στον κ. Γεωργακόπουλο που είχε τη σύνεση να δει και να περιγράψει τόσο απλά αυτό το σημαντικό που κάνουν οι ασφ. εταιρίες. Δηλαδή ότι δίνουν «ψωμί, παιδεία και ελευθερία» σε πολλούς... Μπράβο του.

Μέσα στην επόμενη δεκαετία ο ελληνικός στόχος είναι να φθάσουμε το βιοτικό επίπεδο των προηγμένων λαών της Ευρ. Ένωσης δήλωσε ο κ. Σημίτης, την ημέρα που μπαίναμε στην ΟΝΕ και τον αστερισμό του ευρώ. Αυτό σημαίνει ότι και οι μισθοί των Ελλήνων θα είναι αντίστοιχοι και όσον αφορά τους ασφαλιστές και το επίπεδο των ασφαλειών θα ανεβεί 5-6 φορές πάνω από αυτό που είναι σήμερα... Οι αλλαγές κ. ασφαλιστές που έγιναν περίπου σε 30 χρόνια θα γίνουν μέσα σε μια δετία (στο ασφαλιστικό). Δυστυχώς όμως πολλοί ασφαλιστές «πρόδωσαν» την ασφαλιστική τους ιδιότητα και έγιναν σαλατο-χρηματιστές και ξέχασαν τη δουλειά του ασφαλιστή που μόνο ρόλο έχει να πουλάει ασφάλειες. Ας γυρίσουν στη ρίζα τους.

Αξίζει τον κόπο πολλοί από μας και τα παιδιά μας να ψάξουν και να μάθουν την ιστορία του Γιώργου Αποστολόπουλου που ξεκίνησε να βάλει ένα απλό «λιθαράκι» στον τομέα Υγείας, αλλά στην πορεία «έχτισε» πολλά έργα... Η πρώτη του γνωριμία με τις κλινικές έγινε το 1970 όταν δούλεψε για τη σύνταξη οικονομικών μελετών και πήρε μια δουλειά μέσω του δικηγόρου αδερφού του για μια κλινική οι συνεταιίροι της οποίας είχαν διενέξεις. Το 1972-73 δούλεψε ως οικονομικός σύμβουλος θεμάτων προσωπικού στην κλινική Πρότυπο Αθηνών στην οδό Λ. Αλεξάνδρας. Το 1973 έγινε προσωπάρχης στο ΥΓΕΙΑ όπου δούλεψε 10 χρόνια μέχρι το 1983 ως αναπληρωτής Γενικός Δ/ντής. Έξι μήνες πριν φύγει από το ΥΓΕΙΑ δούλεψε παράλληλα για το Παιδιατρικό Κέντρο που ήταν στα πρώτα του βήματα το Ιατρικό Κέντρο Αθηνών. Επειδή δεν πήγαινε οικονομικά καλά πήρε το μεγάλο ρίσκο να το αγοράσει και να φύγει απ' το ΥΓΕΙΑ... Όλοι έλεγαν ότι «ο Τζορτζ είναι τρελός». Μαζί του πήγαν πολλά διοικητικά στελέχη και γιατροί. Με μεγάλο πόλεμο και ρίσκο λόγω του πολέμου από τις κυβερνήσεις του ΠΑΣΟΚ που ήθελαν μόνο το ΕΣΥ... μετέτρεψε το Παιδιατρικό σε Ιατρικό Κέντρο που εξελίχθηκε σ' αυτά που ξέρουμε... Ο Γ. Αποστολόπουλος - μεγάλος ευεργέτης του τόπου μας - δεν πιστεύει στα άστρα και στην τύχη... Πιστεύει στη δουλειά. Πιστεύει στο ρίσκο, αλλά ρίσκα μικρά σε δυνατούς τομείς. Και από κει και πέρα στις εμπειρίες, στη θέληση, στις γνώσεις και στα ταξίδια για νέες ιδέες! Το «ΝΑΙ» πιστεύει ότι και στον Ασφαλιστικό χώρο μας είναι χρήσιμος και η Ένωση οφείλει να τον προσεγγίσει έγκαιρα.

«Επτά δευτερόλεπτα μακριά» είναι το μήνυμα που έστειλε φέτος η BUPA International, μέσω του περιπτέρου της στην έκθεση «Ποσειδώνια». Όπως επισήμανε η εξουσιοδοτημένη εκπρόσωπος της εταιρίας στην Ελλάδα, κ. Χαρά Ηλιομαρκάκη, επτά δευτερόλεπτα είναι ο χρόνος αναμονής ενός ασφαλισμένου μέχρι να απαντήσουν οι εργαζόμενοι στο τηλεφώνημά του. Η BUPA International, θυγατρική της BUPA, που είναι από τους μεγαλύτερους ανεξάρτητους ασφαλιστικούς οργανισμούς υγείας στη Βρετανία, καλύπτει τις περισσότερες εφοπλιστικές οικογένειες στην Ελλάδα, ξένες πρεσβείες και αλλοδαπούς, με απεριόριστες παροχές υγείας διεθνώς. Απευθύνεται σε άτομα που ζουν και εργάζονται σε ολόκληρο τον κόσμο και εξασφαλίζει στα μέλη της προγράμματα περιθαλψής με διεθνείς δυνατότητες, σχεδιασμένα για να ανταποκρίνονται στις ανάγκες και εταιριών μικρού και μεσαίου μεγέθους, αλλά και μεγάλων επιχειρήσεων και οργανισμών.



Spot Thompson



# Εξασφάλιση Ζωής

από την **EFG** Ασφαλιστική Ζωής

## Η περισσότερη ασφάλεια που είχατε ποτέ!

- Όσα και αν ζητάτε από μια Ασφάλεια Ζωής, η EFG Ασφαλιστική Ζωής της Eurobank, σας δίνει περισσότερα, με την «Εξασφάλιση Ζωής»:
- Διπλασιασμό του κεφαλαίου που έχετε επενδύσει σε περίπτωση θανάτου ή μόνιμης ολικής ανικανότητας
- Άμεση διάθεση των χρημάτων σας τη στιγμή που τα χρειάζεστε
- Συνέχεια στις προγραμματισμένες καταβολές για την επένδυσή σας μέχρι το τέλος του προγράμματος

Η «Εξασφάλιση Ζωής» είναι το μόνο Ασφαλιστικό Πρόγραμμα που επενδύει τα χρήματά σας:

- Από την 1η δραχμή κι από την 1η μέρα
- Χωρίς διαμεσολάβηση και σχετικές προμήθειες

Έτσι τελικά παίρνετε περισσότερα από κάθε άλλο Ασφαλιστικό Πρόγραμμα. Με την «Εξασφάλιση Ζωής» νιώθετε όχι μόνο ασφαλείς αλλά και κερδισμένοι.

1171 — 200 καταστήματα Eurobank — [www.eurobank.gr](http://www.eurobank.gr)



ΝΙΚΟΣ ΑΔΑΜΑΝΤΙΑΔΗΣ

Στην πρωτοπορία  
της αγοράς με όραμα

Μια νέα «επιθετική» πολιτική υιοθετεί η AIG και το Συγκρότημα Κανελλόπουλος - Αδαμαντιάδης λανσάροντας μια σειρά πρωτότυπων προϊόντων που ανταποκρίνονται στις σημερινές συνθήκες της αγοράς, αλλά και στη φυσιογνωμία της εταιρίας. Για όλα αυτά μιλάει στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» στη συνέντευξη που ακολουθεί ο Νίκος Αδαμαντιάδης, δίνοντας παράλληλα το προσωπικό του στίγμα για τα συμβαίνοντα και τα αναμενόμενα στην ασφαλιστική αγορά.

**Ερ.:** Κύριε Αδαμαντιάδη, η αλλαγή επωνυμίας της επιχείρησής σας συνοδεύεται και από κάτι άλλο που θα μπορούσε να παρατηρήσει κανείς. Δηλαδή, από μια πιο επιθετική πολιτική σε ό,τι αφορά την ανάπτυξη του AIG στην Ελλάδα. Είχαμε συνηθίσει να βλέπουμε ένα group χαμηλών τόνων που μερικές φορές ίσως να μην έπρεπε να είναι τόσο χαμηλοί. Ισχύει κάτι τέτοιο;  
**Απ.:** Αυτό το οποίο επισημαίνετε αναμφισβήτητα είναι σωστό. Επιδιώκουμε μια πιο επιθετική πολιτική, μεγαλύτερη εξωστρέφεια, εντονότερη προσπάθεια διείσδυσης στην αγορά. Όλα αυτά είναι αποτέλεσμα μιας αναδιάρθρωσης του οργανογράμματός μας, αποτέλεσμα ενός re-engineering που έγινε μέσα στην τελευταία πενταετία. Πρόκειται δηλαδή για μια αναβάθμιση δομών και διαδικασιών, μια καλύτερη και μαχητικότερη αξιοποίηση της ευελιξίας και της ευρηματικότητας αλλά και μια καινούργια αντίληψη όσον αφορά την προσέγγιση του πελάτη.

Συνέντευξη στον Λάμπρο Πολύζο

**Ερ.:** Αυτή η αλλαγή που λέτε προέκυψε από κάποιες εσωτερικές ανάγκες του ομίλου ή υπαγορεύθηκε και απ' τις νέες συνθήκες που δημιουργούνται στην αγορά;  
**Απ.:** Θα έλεγα ότι προέκυψε απ' το συνδυασμό και των δύο παραγόντων. Από τη μια πλευρά γιατί πιστεύουμε ως εταιρία ότι πρέπει να ενταθεί ο ρυθμός μας, αλλά και γιατί οι συγκυρίες της αγοράς είναι τέτοιες που δεν σου δίνουν την πολυτέλεια μιας πολύ ήπιας και χαλαρής παρουσίας. Θέλω όμως να διευκρινίσω ότι στην έννοια της μαχητικότητας δεν συμπεριλαμβάνουμε με κανέναν τρόπο στοιχεία τα οποία θα μπορούσαν να θεωρηθούν μη δεοντολογικά, δηλαδή στοιχεία τα οποία θα μαρτυρούσαν έλλειψη ασφαλιστικής κρίσης...

**Ερ.:** Παρατηρούμε μια γενικότερη προσπάθεια εκλογίκευσης εργασιών των ασφαλιστικών εταιριών. Αυτή, όμως, η προσπάθεια νομίζω ότι κάπου πρέπει να οδηγεί. Σε κάποια νέα προϊόντα, σε νέα σχήματα και υπηρεσίες ίσως;

**Απ.:** Θα ήθελα να πω το εξής: έχει γίνει πλέον κατανοητό σε όλους ότι μια ασφαλιστική επιχείρηση χρειάζεται το θετικό τεχνικό αποτέλεσμα χωρίς δηλαδή να εξαρτά τα κέρδη της από τις επενδύσεις ή από το οποιοδήποτε χρηματιστηριακό παιχνίδι. Είναι σαφές ότι η εξίσωση ασφαλίστερα (μείον) - ζημιές - κόστος πρόσκλησης - λειτουργικά έξοδα πρέπει να δίνει θετικό αποτέλεσμα. Αλλιώς δεν είναι επιχείρηση ή δεν θα εξακολουθήσει να 'ναι για πολύ ακόμα επιχείρηση. Επομένως, για να λειτουργήσει αυτή η εξίσωση υπό το καθεστώς πλήρους απελευθέρωσης της αγοράς όπως βρισκόμαστε τώρα, μπορούν να παίξουν ρόλο διάφοροι παράγοντες. Πρώτα-πρώτα η επιλογή και η ασφαλιστική κρίση που ασκεί ο ασφαλιστής, το ασφάλιστρο, οι απαλλαγές ενώ σημαντικός τομέας είναι και η πρόληψη ζημιών, στον οποί-

ον δεν είχαμε δώσει μέχρι τώρα μεγάλη σημασία.

Αξίζει να τονίσω ότι υπάρχει ένα σημείο στο οποίο συμπίπτει το συμφέρον του ασφαλιστή με αυτό της ασφαλιστικής εταιρίας κι αυτό το κοινό σημείο είναι να μην συμβεί η ζημιά. Ο τομέας της πρόληψης ζημιών μπορεί να λειτουργήσει θετικά και για τις δυο πλευρές.

Υπάρχουν, επίσης, τομείς ή καλύτερα θα έλεγα «πιόνια στη σκακιέρα» μας, τα οποία μπορούμε να παίξουμε και με τις κατάλληλες κινήσεις να βελτιώσουμε το τελικό αποτέλεσμα των εργασιών μας. Πρέπει, λοιπόν, να κάνουμε τις σωστές κινήσεις, το ορθό παιχνίδι εάν θέλουμε να συνεχίσουμε χωρίς να διασαλευτεί η οικονομική μας βάση και επομένως η οικονομική μας αντοχή.

**Ερ.:** Το συγκρότημά μας ασφαρίζει αυτοκίνητα;

**Απ.:** Βεβαίωτα. Όχι όμως με το παλιό, κλασικό τιμολόγιο που βασίζεται στη φορολογήσιμη ιπποδύναμη, η οποία δεν έχει κανένα νόημα κατά την ασφαλιστική μου κρίση αλλά με ένα περιμετρικό τιμολόγιο. Οφείλω να πω ότι δεν είμαστε στον τομέα αυτό απ' τις φτηνότερες εταιρίες αλλά **δεν καταλαβαίνουμε γιατί πρέπει να επιδοτούν οι άλλοι κλάδοι αυτόν του αυτοκινήτου.** Έτσι, προσπαθούμε έναντι του ακριβότερου ασφαλιστή να παρέχουμε το καλύτερο service και την καλύτερη συναντίληψη με τον πελάτη.

**Ερ.:** Συμμετέχετε στο νέο σύστημα του φιλικού διακανονισμού;

**Απ.:** Δεν συμμετέχουμε κατόπιν πολλής σκέψης πάνω στο σημείο αυτό, αλλά και κατόπιν συνεννοήσεων με την AIG. Δεν συμμετέχουμε όχι γιατί δεν εκτιμούμε την προσπάθεια που γίνεται, αλλά γιατί υπάρχουν πολλά κενά σημεία σ' αυτή τη διαδικασία. Πρώτα-πρώτα το σύστημα οργανώ-

“Επιδιώκουμε μια πιο επιθετική πολιτική, μεγαλύτερη εξωστρέφεια, εντονότερη προσπάθεια διείσδυσης στην αγορά”

# “Όσοι ζήσανε την αγορά από τις αρχές του '60 μπορούν να διαπιστώσουν ότι τα τελευταία 15 χρόνια γίνονται ολοένα και περισσότερες βελτιώσεις. Ιδίως από τη στιγμή που άλλαξε η συμπεριφορά της εποπτεύουσας αρχής και βελτιώθηκε ο έλεγχος που ασκεί”

εφαρμογής σε καθημερινή πρακτική βάση. Τώρα, αυτό που είπα σχετικά με τη δεοντολογική μαχητικότητα είναι καθαρά θέμα νοοτροπίας και εταιρικής κουλτούρας αν θέλετε. Εμείς, για παράδειγμα, δεν θα πάμε ποτέ πίσω απ' τη ράχη του συνεργάτη μας για να διαπραγματευτούμε οποιαδήποτε εργασία, δεν θα πάμε ποτέ να χτυπήσουμε μια εργασία που έχει ήδη «χτυπημένο» κόστος από μια συνάδελφο εταιρία μόνο και μόνο για ένα παραπάνω μερίδιο στην αγορά. Αντιθέτως, θα προτιμήσουμε να συνδιαλλαγούμε, να βρούμε ένα modus vivendi και orerandi που να μας επιτρέψει και το κύρος μας να διατηρήσουμε και να μην κάνουμε «στριπίτζ» από πλευράς τεχνικού ασφαλιστή. Επίσης, δεν έχουμε καμιά διάθεση να καλλιεργήσουμε την εντύπωση στον πελάτη ότι ο, μέχρι χτες, ασφαλιστής του τον έκλεβε ενώ εμείς είμαστε οι έξυπνοι που του δείξαμε ότι τον έκλεβε. Αυτά είναι πράγματα τα οποία δυστυχώς συμβαίνουν.

**Ερ.:** Γίνεται λόγος τώρα τελευταία για ασφαλιστικές εταιρίες χωρίς ασφαλιστές. Δεν μιλάω για το bancassurance αλλά για μια φιλολογία που αναπτύσσεται και αφορά το κόστος των ασφαλιστικών εργασιών και κάποιες «αντιπαλότητες» νέων εταιρικών σχημάτων και δικτύων ασφαλιστών. Τελικά, μπορούμε να έχουμε ασφαλιστικές εταιρίες χωρίς ασφαλιστές;

**Απ.:** Εάν εννοεί κανείς το telemarketing που ουσιαστικά είναι προσφορά ασφαλιστικού προϊόντος από έναν ευφραδή τηλεφωνητή ή μέσω Internet τότε ασφαλώς μπορεί να δούμε και ασφαλιστικές εταιρίες χωρίς ασφαλιστές. Θα το δούμε, όμως, σε συγκεκριμένες εργασίες. Για παράδειγμα, θα το δούμε στην ασφάλεια αυτοκινήτου όταν πλέον θα έχουν ομοιο-

μορφοποιηθεί και θα έχουν καταστεί εννιάοι οι όροι των καλύψεων και απλώς θα διαφέρει το κόστος, το οποίο φυσικά θα είναι λιγότερο μέσω Internet απ' ό,τι μέσω του πράκτορα. Μπορεί ακόμα να το δούμε στην κατοικία και ίσως σε μικρά προσωπικά ατυχήματα αλλά όχι εύκολα και σε κάποια ασθένεια.

Όμως, από κει και πέρα, ο βιοτέχνης, ο έμπορος, ο εφοπλιστής, ο επαγγελματίας δεν θα μπορεί να αναλύσει τις ανάγκες του ώστε να διαμορφώσει ένα συμβόλαιο στα μέτρα και τα σταθμά του. Ιδίως, τώρα, που οι ανάγκες γίνονται ολοένα και πιο πολυσύνθετες.

Έτσι, πιθανότατα κάποιοι κίνδυνοι θα αρχίσουν να καλύπτονται τυποποιημένα και από άλλα κανάλια πώλησης. Σε εμάς αυτές οι δραστηριότητες και οι μέθοδοι δεν είναι κάτι ξένο. Η AIG στο Ισραήλ είναι η πρώτη εκεί εταιρία που εφαρμόζει εδώ και 2 χρόνια πωλήσεις, αποκλειστικά και μόνον, ασφαλειών αυτοκινήτων με telemarketing. Δεν υπάρχουν ούτε εξειδικευμένοι ασφαλιστές ούτε γραφεία, παρά μόνο μια αίθουσα με υπαλλήλους οι οποίοι ανοίγουν τους τηλεφωνικούς καταλόγους, τηλεφωνούν και πωλούν. Απλώς πωλούν.

**Ερ.:** Κύριε Αδαμαντιάδη, πώς βλέπετε να διαμορφώνεται η αγορά ασφαλειών στην επόμενη 5ετία; Δεδομένου ότι εισέρχονται στο χώρο καινούργιες δυνάμεις κυρίως από τον χρηματοοικονομικό τομέα.

**Απ.:** Πολύ σωστά το επισημαίνετε. Επίσης, εισάγεται και μια διαφορετική νοοτροπία των νέων ασφαλιστικών στελεχών, των νέων ανθρώπων οι οποίοι μπήκαν στο επάγγελμα όχι για να κάνουν αυτό που λέμε «αρπαχτή», αλλά για να στήσουν νέους και σύγχρονους μηχανισμούς που θα εξυπηρετούν τις σημερινές αλλά και τις αυρια-

νές ανάγκες του καταναλωτή.

Από την άλλη πλευρά, τα τελευταία χρόνια υπήρξε μια σαφής συρρίκνωση του αριθμού των ασφαλιστικών εταιριών. Προβλέπω ότι τέτοια φαινόμενα θα υπάρξουν και στο μέλλον, γεγονός το οποίο εξ αντικειμένου δεν θα επιτρέψει και τη δημιουργία πολλών νέων εταιριών. Αλλά ακόμη και αν δημιουργηθούν ντόπιες δυνάμεις, θα είναι για να καλύψουν πλέον πολύ εξειδικευμένες αγορές ή κομμάτια της συνολικής αγοράς, όπου με έξυπνους και ευφυείς συνδυασμούς ασφαλιστικών προϊόντων μπορεί να έχει κανείς μια ευπρεπή παρουσία ασχέτως μεριδίου αγοράς.

**Ερ.:** Κύριε Αδαμαντιάδη, είσατε στο τιμόνι του συγκροτήματος ολόκληρες δεκαετίες. Δεν έχετε κουραστεί;

**Απ.:** Είμαι στο τιμόνι, όπως λέτε, από το 1970 και δεν έχω κουραστεί καθόλου. Αντιθέτως, πιστεύω ότι είναι τόσο κοσμολογική η αλλαγή στο ασφαλιστικό περιβάλλον, αυτή που συντελείται τώρα, ώστε αποτελεί μεγάλη χαρά για κάποιον να μπορεί να την παρακολουθήσει και να δει από μέσα το πώς αναπτύσσονται όλα αυτά τα καινούργια πράγματα.

**Ερ.:** Έχετε κάνει ένα Συγκρότημα το οποίο είναι μια υπολογίσιμη δύναμη στην αγορά. Ποιος θα μπορούσε να είναι πλέον ο προσωπικός σας στόχος;

**Απ.:** Κοιτάξτε. Το όραμά μου δεν τον συνδέω μόνο με επιτυχία στην αύξηση του μεριδίου μας στην αγορά. Το συνδέω, με περαιτέρω εκσυγχρονισμό, ποιοτική αναβάθμιση, καλή θεμελίωση. Επειδή δε το ασφαλιστικό παιχνίδι το βλέπουμε δημιουργικά, αυτό μας επιτρέπει να εξακολουθούμε να έχουμε όραμα και μάλιστα ανανεωμένο. Έτσι, αντλείς δυνάμεις ώστε να προχωρήσεις και πέντε βήματα μπροστά.

**Ερ.:** Δεν θα θέλατε να δείτε και κάποια

θηκε βιαστικά αφού ακόμα και «στο παρά πέντε» γίνονταν διάφορες διορθωτικές κινήσεις. Δεύτερον, γιατί πιστεύουμε ότι πρώτα έπρεπε να καλλιεργηθεί μια διαφορετική νοοτροπία. Δεν μπορούμε να βάλουμε σήμερα τον οδηγό να καθήσει να συζητήσει με τον άλλον για το ποιος έφταγε ενώ χτες ήταν ο ίδιος που έβγαине με τη μανιβέλα για να χτυπήσει τον άλλον που του γραντζούνισε το αυτοκίνητο. Δεν θέλω να πω πως είναι δύσκολο να αλλάξουν αυτές οι νοοτροπίες, αλλά ασφαλώς θέλει χρόνο. Επισημαίνω δε, ότι το συγκεκριμένο σύστημα στηρίζεται ακριβώς πάνω σ' αυτό, δηλαδή την καλή διάθεση των εμπλεκόμενων.

Εξάλλου, μια αγορά η οποία έχει ένα ποσοστό της τάξεως του 20% ανασφάλιστα αυτοκίνητα και μόνον ένα μικρό ποσοστό ΙΧ με πλήρη κάλυψη ιδίων ζημιών και αστικής ευθύνης, πρώτα καλείται να φροντίσει γι' αυτά κι ύστερα για όλα τ' άλλα. Θα περιμένουμε να περάσουν όλες αυτές οι «βρεφικές» ασθένειες και ίσως σε κάποια μεταγενέστερη φάση να συμμετάσχουμε και εμείς.

**Ερ.:** Νομίζω ότι δεν είστε τόσο αισιόδοξος ούτε για το φιλικό διακανονισμό ούτε για την αγορά αυτοκινήτου. Ίσως θέλετε να κρατηθείτε μακριά από παθολογικά φαινόμενα και αυτή η αγορά δεν είναι μέσα στις προτεραιότητές σας...

**Απ.:** Στο μέτρο που μπορεί να κρατηθεί μακριά μια εταιρία που ασκεί όλους τους κλάδους θα έλεγα πως έτσι είναι. Δεν κρύβω όμως ότι το 28% του χαρτοφυλακίου μας είναι ασφάλειες αυτοκινήτου. Στην πλειοψηφία τους οι πελάτες μας δίνουν ιδιαίτερη σημασία στα αυτοκίνητά τους.

**Ερ.:** Υπάρχει «γιατρικό» για τα φαινόμενα παθογένειας στην αγορά κατά τη γνώμη σας;

**Απ.:** Ήδη έχουμε κάνει σοβαρά βήματα για την αντιμετώπισή τους. Όσοι ζήσανε την αγορά απ' τις αρχές του '60 μπορούν να διαπιστώσουν ότι τα τελευταία 15 χρόνια γίνονται ολοένα και περισσότερες βελτιώ-

σεις. Ιδίως απ' τη στιγμή που άλλαξε η συμπεριφορά της εποπτεύουσας αρχής και βελτιώθηκε ο έλεγχος που ασκεί.

Είμαι, λοιπόν, πολύ αισιόδοξος αλλά τονίζω πάλι ότι τα πράγματα δεν μπορούν να γίνουν ούτε να αλλάξουν απ' τη μια μέρα στην άλλη.

**Ερ.:** Εξακολουθούν όμως και παραμένουν σημαντικά προβλήματα. Έχουμε συσσωρευμένες ζημιές και το μεγαλύτερο διαχειριστή κινδύνων, το Επικουρικό, να είναι «μέσα» κάποια δια...

**Απ.:** Το Επικουρικό αίρει αμαρτίες του παρελθόντος ή αμαρτίες εταιριών οι οποίες θα έπρεπε να είχαν τύχει προσοχής από το υπουργείο πριν από πολλά χρόνια. Όμως, πολλές φορές, το ελληνικό κράτος και η εποπτεύουσα αρχή χάναν το δάσος χάρην του δέντρου ή ακόμη και του θάμνου. Εμφάνει σε θέματα, όπως για παράδειγμα αν η κάθε εταιρία θα έχει κάθε χρόνο το ποινικό μητρώο των μελών του Δ.Σ. και δεν ασχολείται με την ίδια επιμονή με τα αποθεματικά των εταιριών. Να σας θυμίσω, ότι με την υπόθεση της Θέμιδος, πέρασαν μήνες ώσπου να αποφασισθεί αν εκείνο το χαρτί το οποίο παρουσίασαν με ποσά εγγυήσεων έπρεπε ή όχι να γίνει δεκτό.

**Ερ.:** Κάπου βλέπουμε, κ. Αδαμαντιάδη, ότι στον κλάδο ζωής λίγο-πολύ τα πράγματα είναι ξεκαθαρισμένα. Έχουν φανεί οι πρωταγωνιστές, έχει υπάρξει μια εξυγίανση είτε μέσω συγχωνεύσεων είτε ακόμη και εθελούσιας απόσυρσης από την αγορά. Στον κλάδο των γενικών ασφαλίσεων πώς βλέπετε τα πράγματα;

**Απ.:** Βεβαίως πιο δύσκολα. Θα ήθελα να θυμίσω ότι στα μέσα της δεκαετίας του '60, όταν άρχισε να επαναλειουργεί ο κλάδος ζωής, όλες οι εταιρίες που μπήκαν στο παιχνίδι, άρχισαν από μηδενική βάση. Στήσανε δίκτυα, στήσανε κανόνες παιχνιδιού, επιμορφώσεις και εκπαιδεύσεις πράγματα τα οποία ομολογουμένως ωθούσαν την ανάπτυξη και συγχρονίζονταν με

την εποχή τους.

Εμείς κουβαλάμε ακόμα στα δίκτυά μας και στο χώρο των γενικών ασφαλίσεων τα φαινόμενα που υπήρχαν πριν από το '60. Τότε, που τις προτάσεις ασφάλισης τις γράφαμε στο πακέτο των τσιγάρων μας, που ο καθένας μπορούσε να 'ρθει και να πει ότι θέλει να κάνει ασφάλειες γενικών ασφαλίσεων χωρίς να γνωρίζει τίποτε. Όμως, εμείς από την πλευρά μας ποτέ δεν καθίσαμε να τους μάθουμε το ασφαλιστικό αλφαβητάρι ούτε και βάλαμε κανόνες. Αλλά, πλειοδοτούσαμε στις προμήθειες, δεν ελέγγαμε, δεν καθοδηγούσαμε κι όταν μας έβαζαν στο χέρι που λέμε, έπρεπε να έχουμε «τσεκουράτη» δικαστική απόφαση για να το κοινοποιήσουμε παρακάτω ώστε να μην πάει την επόμενη μέρα ο εμπλεκόμενος και μεταφέρει το χαρτοφυλάκιο και την επισφάλεια σε άλλη εταιρία.

Είμαστε, λοιπόν, άξιοι της μοίρας μας. Πάντως, εδώ και μερικά χρόνια αρχίσαμε και φέρνουμε τα πράγματα σ' ένα καλύτερο επίπεδο επαγγελματισμού, φερεγγυότητας των συνεργατών μας, ελέγχου, τεχνολογίας και επιμόρφωσης. Κι αυτό είναι το ουσιαστικό ό,τι τουλάχιστον αρχίσαμε να κάνουμε όλα τα παραπάνω, όσοι από εμάς θέλουμε να επιβιώσουμε στην αγορά.

**Ερ.:** Υποστηρίζετε πριν ότι στην έννοια «μαχητικότητα» που χαρακτηρίζει την πολιτική σας, ως εταιρία, δεν προσδίδετε στοιχεία μη δεοντολογικά με τον υπαιτιόμο, αν καταλαβαίνω σωστά, ότι υπάρχουν στην αγορά στοιχεία αντιδεοντολογικά. Έχει ανάγκη η αγορά από έναν κώδικα δεοντολογίας; Έχουν ανάγκη δεοντολογίας οι επιχειρήσεις;

**Απ.:** Βεβαίως και έχουν ανάγκη όλες οι επιχειρήσεις από έναν κώδικα δεοντολογίας. Όχι για φόβητρο, αλλά για να μπορούν να ακολουθούν κάποιον κώδικα επιχειρησιακής ηθικής. Τέτοιοι κώδικες υπάρχουν στο συνάφι μας αλλά δεν έτυχε ποτέ το σημείο αυτό να αποτελέσει αντικείμενο πραγματικής επεξεργασίας και

# “Εδώ και μερικά χρόνια αρχίσαμε και φέρνουμε τα πράγματα σ' ένα καλύτερο επίπεδο επαγγελματισμού, φερεγγυότητας των συνεργατών μας, ελέγχου, τεχνογνωσίας και επιμόρφωσης. Κι αυτό είναι το ουσιαστικό, ότι τουλάχιστον αρχίσαμε να κάνουμε όλα τα παραπάνω, όσοι από εμάς θέλουμε να επιβιώσουμε στην αγορά”



**Ο κ. Ν. Αδαμαντιάδης σκιαγραφεί την πορεία ανάπτυξης του ασφαλιστικού συγκρότηματος AIG GREECE**

«Το ασφαλιστικό συγκρότημα Κανελλόπουλος - Αδαμαντιάδης λειτουργεί στην Ελλάδα από το 1935 συμπληρώνοντας 65 χρόνια συνεχούς παρουσίας. Ήδη από το 1951 έχει συνδέσει τη δραστηριότητά του στη χώρα μας με το American International Group. Πρόκειται για το γνωστό AIG που είναι ένας από τους μεγαλύτερους και σημαντικότερους διεθνείς ασφαλιστικούς και χρηματοοικονομικούς οργανισμούς. Τονίζω, ιδιαίτερα, τη λέξη «διεθνείς», γιατί αυτό έμμεσα επηρεάζει θετικά κι εμάς.

Η AIG παρουσιάζει ένα ευρύ φάσμα δραστηριοτήτων σε 135 χώρες παγκοσμίως. Έχει ιδιαίτερα υψηλές διακρίσεις και στους δείκτες φρεγγυότητας και στην οικονομική επιφάνεια αλλά και βαθμολογήσεις «AAA» με βάση διεθνείς οργανισμούς μέτρησης. Αξίζει δε να σημειωθεί ότι το 1999 κατετάγη στη 19η θέση μεταξύ όλων των επιχειρήσεων διεθνώς.

Το 1973 δημιουργήσαμε μια κοινή ελληνική ασφαλιστική εταιρία, την «Ελλάς Α.Ε. Ασφαλειών» στην οποία συμμετέχει με 50% η AIG και με το υπόλοιπο 50% το Ασφαλιστικό Συγκρότημα Κανελλόπουλος - Αδαμαντιάδης. Από την άλλη πλευρά, ακριβώς για να τονίσουμε την ευρύτητα της συνεργασίας μας με την AIG και τους ισχυρούς δεσμούς μας, καθιερώσαμε εδώ κι έναν χρόνο περίπου τη νέα ταυτότητά μας στην ελληνική αγορά ως AIG Greece. Γεγονός το οποίο έχει και άλλη σκοπιμότητα που σχετίζεται με το ότι η Ελλάδα εδώ και μερικά χρόνια κατέσκει τη στρατηγική βάση της AIG στο χώρο της Ανατολικής Μεσογείου, της περιοχής δηλαδή όπου γεωγραφικά ανήκουμε. Λέγοντας «στρατηγική βάση» εννοώ ότι απ' τη μια πλευρά η Ελλάδα ως αγορά πρωτοπορεί για την AIG σε δοκιμές νέων προϊόντων, σε ανάπτυξη νέων συστημάτων προώθησης και πώλησης και αφετέρου εδώ βρίσκονται εγκατεστημένοι οι ανώτεροι αξιωματούχοι του Ομίλου, οι οποίοι εποπτεύουν και κατευθύνουν τις υπόλοιπες 9-10 αγορές. Σ' αυτές σύντομα θα προστεθεί και η αγορά των Ινδιών.»

πράγματα ν' αλλάζουν στο Συγκρότημα; Απ.: Θα ήθελα να συμμετέχει ακόμη εντονότερα και στο χρηματοοικονομικό γίνεσθαι που διαμορφώνεται στο χώρο μας. Έχουμε βέβαια κάποια συμμετοχή, η οποία όμως είναι σχετικά μικρή ακόμα. Με λίγα λόγια, θα ήθελα να προωθούσαμε στην επόμενη 5ετία αυτά τα οποία έγιναν ήδη κτήμα της ασφαλιστικής αγοράς το τελευταίο διάστημα. Αναφέρομαι, βεβαίως, εκτός από τα αμοιβαία κεφάλαια και στις κάρτες, σε οτιδήποτε άλλο καινούργιο το οποίο συνδέεται πλέον με την παροχή ασφαλιστικών εργασιών.

Ερ.: Ποιο είναι εκείνο το οποίο θα αποτελέσει προτεραιότητά σας για το επόμενο διάστημα; Απ.: Νομίζω ότι όλα αυτά παντρεύονται. Ίσως τα στεγαστικά δάνεια να έρθουν δεύτερα και τα αμοιβαία και οι κάρτες να είναι σε πρώτη φάση. Πάντως αν θες να έχεις πληρότητα στο προϊόντικό σου φάσμα ή τα προχωράς όλα μαζί ή δεν το κάνεις καθόλου. Ερ.: Εσείς δεν θα δραστηριοποιηθείτε στο real estate, όπως κάνει όλη η αγορά; Απ.: Αν και με κεντρίζετε, επιτρέψτε μου να κρατήσω και για την επόμενη συνάντησή μας.

**ΝΕΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ**

Η AIG GREECE δραστηριοποιείται στην αγορά παρουσιάζοντας νέα προϊόντα στον κλάδο χρηματοοικονομικών απωλειών και τον κλάδο ενέργειας.

Στον κλάδο χρηματοοικονομικών απωλειών η εταιρία παρέχει πρωτοποριακά συμβόλαια για την ελληνική αγορά που καλύπτουν:

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

Από την πλευρά του κλάδου ενέργειας η AIG GREECE παρέχει ασφάλιση περιουσιακών στοιχείων και μηχανικών βλαβών εξοπλισμού που αφορούν σε εταιρίες:

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

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

**Πολυπροστασία και στον τομέα του τουρισμού**

Το νέο πρόγραμμα AIG TRAVEL προσεγγίζει με διαφορετική τεχνολογία την τουριστική βιομηχανία και παρέχει αξιόπιστες λύσεις προσφέροντας:

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

Εξάλλου, ο κ. Αδαμαντιάδης σε σχετική ερώτηση για τις ασφαλιστικές καλύψεις στον τομέα του τουρισμού επισημαίνει:

**Το νέο πρόγραμμα AIG TRAVEL ασχολείται με οτιδήποτε συνδέεται με τον τουρισμό και την επαγγελματική αστική ευθύνη. Μια κάλυψη-«ψηφιδωτό» για προσωπικά ατυχήματα που περιλαμβάνει μέχρι απαγωγή και λύτρα. Προϊόντα που απευθύνονται στον πελάτη του τουριστικού πρακτορείου, στον ξενοδόχο, στον εφοπλιστή, σ' αυτόν που οργανώνει τις χερσαίες μεταφορές ακόμη και στις αεροπορικές εταιρίες.**

# ΜΠΟΡΕΙ ΝΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΙ Η ΕΥΘΥΝΗ ΜΕΛΩΝ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟΥ ΣΥΜΒΟΥΛΙΟΥΣ

**ΑΣΦΑΛΩΣ ΚΑΙ ΝΑΙ!...**

... με το νέο συμβόλαιο **ΕΥΘΥΝΗΣ ΣΤΕΛΕΧΩΝ & ΔΙΕΥΘΥΝΤΩΝ (D & O)** της **AIG GREECE**.

Σύμφωνα με την Ελληνική νομοθεσία, τόσο τα στελέχη επιχειρήσεων όσο και τα μέλη Διοικητικών Συμβουλίων έχουν **προσωπική ευθύνη** για οικονομικές απώλειες που μπορεί να υποστούν "τρίτοι", όπως οι μέτοχοι, οι πελάτες, οι εργαζόμενοι της επιχείρησης, ακόμη και το ίδιο το κράτος.

Με το **συμβόλαιο D & O** καλύπτονται τα νομικά και δικαστικά έξοδα υπεράσπισης καθώς και η τελική αποζημίωση που θα υποχρεωθεί να καταβάλει ο ασφαλιζόμενος σε περίπτωση τελεσίδικης δικαστικής απόφασης ή ακόμη και εξωδικαστικού συμβιβασμού.

Αυτό όμως, δεν είναι το μόνο

συμβόλαιο του **Κλάδου Χρηματοοικονομικών Κινδύνων της AIG GREECE**. Στα νέα προγράμματα του Κλάδου περιλαμβάνονται ακόμη καλύψεις :

- **Τραπεζών (Banker's Blanket Bond)**
- **Οικονομικών Απωλειών Επιχειρήσεων (Commercial Crime)**
- **Επαγγελματικών Αστικών Ευθυνών (Λογιστών, Συμβούλων Επιχειρήσεων, Εταιριών EDP, Franchisors, Multimedia - Εκδοτικών Επιχειρήσεων, Ταξιδιωτικών Πρακτόρων κ.α.)**
- **Πιστωτικών Καρτών.**

Ο υψηλός βαθμός τεχνολογίας σε συνδυασμό με τις δυνατότητες ανάληψης σημαντικών ορίων που διαθέτει η **AIG GREECE**, της δίνουν το πλεονέκτημα ασφαλιστικής κάλυψης ακόμη και των πλέον **εξειδικευμένων** αναγκών του πελάτη, ασφαλώς ...

**...ΑΠΟ ΘΕΣΗ ΙΣΧΥΟΣ!**



ATHENS ADVERTISING



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



BANCO COMERCIAL PORTUGUÊS

# Δυναμικό άνοιγμα στην ευρωπαϊκή αγορά

Ευρύτερες διαστάσεις προσλαμβάνει η συνεργασία της Interamerican με τον πορτογαλικό τραπεζικό όμιλο BCP, καθώς εκτός από την ίδρυση της NOVA Bank - η οποία αναμένεται να ξεκινήσει τη δραστηριότητά της στα μέσα Σεπτεμβρίου - περιλαμβάνει και την ανταλλαγή πακέτου μετοχών μεταξύ των δύο ομίλων.



**Ο**πως ανακοίνωσε ο πρόεδρος του Ομίλου INTERAMERICAN κ. Δημήτρης Κοντομηνάς, κατά τη διάρκεια της επίσημης παρουσίασης της συμφωνίας με τη συνεργασία BCP - Interamerican δρομολογείται, η είσοδος της ελληνικής εταιρίας στα ευρωπαϊκά χρηματιστήρια.

«Στόχοι των δύο πλευρών - τόνισε ο Κ. Κοντομηνάς - είναι η δημιουργία ενός ισχυρού ευρωπαϊκού χρηματοοικονομικού ομίλου, που θα επικεντρώσει τις δραστηριότητές του στους τομείς του asset management των συνταξιοδοτικών προγραμμάτων, καθώς και στον τομέα της υγείας».

Συγκεκριμένα η ελληνική ασφαλιστική εταιρία ζωής αποκτά ποσοστό 5% της πορτογαλικής τράπεζας με ταυτόχρονη εκχώρηση στους Πορτογάλους εταίρους του 25% των μετοχών της.

Το ποσοστό συμμετοχής της Interamerican Ζωής στην BCP διαμορφώθηκε μετά και την πρόσφατη συγχώνευση δι' απορροφήσεων της πορτογαλικής τράπεζας με την Banco Pinto & Sotto Mayor.

Από την πλευρά της, η BCP - τόνισε ο κ. Δ. Κοντομηνάς - εξασφαλίζει στο όνομα της Interamerican ένα κορυφαίο συνέταιρο στην Ελλάδα, αλλά και έντονα δραστηριοποιούμενο στην ευρεία περιοχή των αναπτυσσόμενων αγορών της Βαλκανικής.

Αναφερόμενος στις συνθήκες που διαμορφώνονται για την INTERAMERICAN, μετά το μετοχικό γάμο της με την BCP, ο Πρόεδρος του Ομίλου INTERAMERICAN τόνισε ότι τα οφέλη της εισδοχής της Ελλάδας στην ONE και της ενιαίας αγοράς δεν θα καρπωθούν μόνον οι ασφαλιστικές εταιρίες που είναι ήδη δραστηριοποιημένες στο σύνολο σχεδόν των ευρωπαϊκών χωρών.

«Οι περιφερειακές αγορές της Ευρώπης, όπως για παράδειγμα η Ελλάδα αλλά και οι άλλες χώρες, έχουν να επιδείξουν πολύ σημαντικές και δυναμικές τοπικές επιχειρήσεις, με δεσπόζουσα θέση, με κύρος, με ιστορία και κυρίως με δεδομένη την εκτίμηση και την εμπιστοσύνη του καταναλωτή,

που είναι τελικά και ο μοναδικός κριτής. Το βασικό στρατηγικό και ανταγωνιστικό πλεονέκτημα των επιχειρήσεων αυτών, είναι η γνώση των τοπικών αγορών και το γεγονός ότι η δραστηριότητά τους έχει προσαρμοστεί στα τοπικά εθνικά δεδομένα και τις συνήθειες των καταναλωτών και μπορούν να αποφασίζουν τοπικά πολύ πιο γρήγορα και ευέλικτα», επεσήμανε ο κ. Κοντομηνάς και συμπλήρωσε: «Η INTERAMERICAN που είναι σήμερα η μεγαλύτερη ασφαλιστική δύναμη στην Ελλάδα, αλλά και σημαντικός επιχειρηματικός παράγοντας στην αγορά των Βαλκανίων, όπως πάντα έτσι και σήμερα, πρωτοπορεί στη λήψη και την εφαρμογή των αποφάσεων για το μέλλον. Συναισθανόμεθα πλήρως τις αλλαγές που έρχονται και δεν φοβούμεθα να προβούμε σε πολύ αποφασιστικές κινήσεις προκειμένου να αντιμετωπίσουμε τις προκλήσεις και τις ευκαιρίες της νέας αυτής εποχής».

Ειδικότερα για τη συνεργασία με την BCP, ο κ. Κοντομηνάς τόνισε:

«Είναι πολύ χαρακτηριστικό το γεγονός ότι με την γνωστοποίηση και μόνο της συμμετοχής της BCP στο κεφάλαιο της INTERAMERICAN, σημειώθηκε πολύ έντονο ενδιαφέρον από πολλούς επενδυτικούς οίκους του εξωτερικού, οι οποίοι γνωρίζουν πολύ καλά τις επιδόσεις και την αναπτυξιακή προοπτική της BCP.

Η συμμαχία μεταξύ δύο περιφερειακών δυνάμεων στην Ευρώπη και μάλιστα από χώρες με πολλά κοινά χαρακτηριστικά τόσο στις οικονομίες τους όσο και στη συμπεριφορά και την αγοραστική δύναμη του καταναλωτή, είναι ίσως η καλύτερη απόδειξη ότι η νέα Ευρώπη έχει χώρο για όλους. Είμαι απόλυτα πεπεισμένος ότι αυτή η συμμαχία θα έχει ευεργετικά μόνο αποτελέσματα και για την INTERAMERICAN και για την BCP, γιατί θεμελιώνεται πάνω στην πολύ στέρεα βάση της

πρόθεσης των δύο εταιριών να αναδείξουν τις δυνάμεις τους σε τοπικό και περιφερειακό επίπεδο».

Το κόστος της στρατηγικής συμμαχίας του ομίλου Interamerican με την πορτογαλική BCP ανέρχεται στα 150 δισ. δρχ., ενώ τα πρώτα της καταστήματα της NOVA Bank θα λειτουργήσουν σε Αθήνα και Θεσσαλονίκη

και θα χαρακτηρίζονται από την ταχύτητα στην εξυπηρέτηση των πελατών τη χρήση τεχνολογίας και τη διάθεση όλων των προϊόντων του retail banking (κατάθεση, χορήγησης, αμοιβαία, ασφάλειες, πιστωτικές κάρτες). Σημειώνεται ότι στο πλαίσιο αυτό η Nova Bank θα αποκτήσει το 50% της Intertrust ΑΕΔΑΚ έναντι 25 δισ. δρχ.



Η NOVABANK είναι η νεοσύστατη τράπεζα του Ομίλου, αποτέλεσμα της συνεργασίας του Ομίλου INTERAMERICAN και της BANCO COMMERCIAL PORTUGUES S.A. (BCP), του μεγαλύτερου ομίλου χρηματοοικονομικών υπηρεσιών της Πορτογαλίας. Η αναμενόμενη ένταξη της Ελλάδας στην ONE έχει δημιουργήσει θετικό περιβάλλον για την ταχύτατα αναπτυσσόμενη αγορά των χρηματοοικονομικών υπηρεσιών, με μεγάλες προοπτικές ανάπτυξης. Στο περιβάλλον αυτό έρχεται να δραστηριοποιηθεί η NOVABANK, μια τράπεζα ολοκληρωμένης εξυπηρέτησης σχεδιασμένη και επικεντρωμένη στον απλό ιδιώτη, και να καλύψει ένα κενό που έχει δημιουργηθεί στην αγορά από τις αλληπάλληλες συγχωνεύσεις και εξαγορές στον ελληνικό τραπεζικό χώρο και τον παραμερισμό της έννοιας «πελάτη» σε δεύτερη μοίρα. Σκοπός της NOVABANK είναι να παρέχει καινοτόμα προϊόντα και

υπηρεσίες, προσφέροντας άνετη και άριστη εξυπηρέτηση που να συνδυάζει ταχύτητα, ευκολία και επαγγελματισμό. Στην κατεύθυνση αυτή η NOVABANK, ξεκινώντας τη λειτουργία της τον Σεπτέμβριο του 2000, θα εγκαινιάσει ταυτόχρονα 45 καταστήματα σε Αθήνα και Θεσσαλονίκη, με στόχο τη δημιουργία ενός πυκνού δικτύου άνω των 120 καταστημάτων σε χρονικό διάστημα τριών ετών.

Πέρα όμως από το δίκτυο καταστημάτων, η τράπεζα στοχεύει στην εξυπηρέτηση των πελατών μέσα από ένα σύστημα εναλλακτικών καναλιών. Ειδικότερα, από την αρχή της λειτουργίας της η NOVABANK θα παρέχει καινοτόμες αυτοματοποιημένες συναλλαγές μέσα από ένα εκτεταμένο δίκτυο ATM, πλήρη και πολυλειτουργική τηλεφωνική εξυπηρέτηση (phone banking), καθώς και τη δυνατότητα πρόσβασης σε τραπεζικές υπηρεσίες μέσω του Διαδικτύου (Internet banking) από το σπίτι ή το γραφείο, όλα επί 24ώρου βάσεως, 365 ημέρες το χρόνο. Για την υλοποίηση του πολύπλοκου αυτού εγχειρήματος δίνεται ιδιαίτερο βάρος στο υψηλών προδιαγραφών μηχανογραφικό σύστημα υποστήριξης της τράπεζας.

Η NOVABANK ξεκινά τη λειτουργία της με αρχικό μετοχικό κεφάλαιο 50 δισ. δρχ., μέγεθος πρωτόγνωρο σαν αρχικό κεφάλαιο για τα ελληνικά δεδομένα, στο οποίο συμμετέχει κατά 50% ο Όμιλος INTERAMERICAN και κατά 50% η BCP.

Το μέγεθος του αρχικού κεφαλαίου επιβεβαιώνει, άλλωστε, και τη δέσμευση των δύο εταίρων στην επιτυχία του εγχειρήματος, αλλά και στη δημιουργία μιας ικανής βάσης που μπορεί να αποτελέσει το εφελτήριο για νέους επιχειρηματικούς δρόμους.

## Ποια είναι η BCP



Η BCP, ο μεγαλύτερος εισηγμένος στο Χρηματιστήριο Όμιλος χρηματοοικονομικών υπηρεσιών της Πορτογαλίας επεκτείνει τις διεθνείς του δραστηριότητες μέσω συμμαχιών με στρατηγικούς εταίρους οι οποίοι συμμερίζονται μια φιλοσοφία της διοίκησης επιχειρήσεων η οποία προάγει την εξέλιξη καινοτόμων προτάσεων ως προς την παροχή χρηματοοικονομικών υπηρεσιών.

Έχει δημιουργήσει ισχυρό όνομα σε ό,τι αφορά τις τραπεζικές καινοτομίες και πολλαπλές διόδους εξυπηρέτησης. Οι υφιστάμενες εκτός Πορτογαλίας κοινοπραξίες στις οποίες συμμετέχει έχουν ωφεληθεί κατά πολύ και από την προωθημένη Τεχνολογία της BCP.

Η πορτογαλική τράπεζα είναι εισηγμένη στα Χρηματιστήρια της Λισαβώνας (BCPN.IN), του Λονδίνου, της Νέας Υόρκης και της Φρανκφούρτης. Συστάθηκε τον Ιούνιο του 1985, μετά την άρση των περιοριστικών διατάξεων στον τραπεζικό τομέα της Πορτογαλίας.

# Το επαγγελματικό πάθος οδηγεί στην κορυφή

Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκε για μία ακόμη χρονιά η ετήσια εκδήλωση της ALICO AIG Life την Τρίτη 25 Ιουνίου 2000 στο Byzantine Estate στην Παιανία.

Στην εκδήλωση παραβρέθηκαν όλα τα διοικητικά στελέχη της εταιρίας, καθώς και εκπρόσωποι των χωρών στις οποίες η ALICO έχει έντονη επιχειρηματική δραστηριότητα όπως Ισπανία, Πορτογαλία, Τσεχία, Σλοβακία, Ουγγαρία, Πολωνία, Ρουμανία, Βουλγαρία, Ρωσία και Κύπρο.

**Χ**αιρετισμό προς τους παρευρισκομένους απηύθυναν ο Πρόεδρος Ιβηρικής, Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης, ο νέος γενικός διευθυντής της ALICO AIG Life κ. Σωτήρης Ταγκόπουλος και ο κ. Γιάννης Μάνδηλας, βοηθός Περιφερειακός Αντιπρόεδρος. Την εκδήλωση παρουσίασαν οι κ.κ. Νίκος Δασκαλάκης, Στέλιος Στυλιανίδης Agency Director Νοτίου και Βορείου Ελλάδος αντίστοιχα. Η βραδιά ήταν αφιερωμένη σε όλους όσοι διακρίθηκαν τη χρονιά που πέρασε, αλλά και τους ανθρώπους της εταιρίας από το παραγωγικό και διοικητικό σύστημα που με τον επαγγελματισμό τους οδήγησαν την εταιρία στις κορυφαίες θέσεις της αγοράς.

Όπως χαρακτηριστικά αναφέρθηκε στην εκδήλωση «η επαγγελματική ζωή των ανθρώπων της ALICO είναι γεμάτη προσδοκίες». Κάνοντας μια μικρή αναδρομή στη δεκαετία του '60, στο ξεκίνημα δηλαδή της εταιρίας στην ασφαλιστική αγορά, τονίστηκε η αλλαγή που συντελέστηκε στην αγορά, καθιερώνοντας επαγγελματίες ασφαλιστές. Επαγγελματίες που μέχρι σήμερα διαπρέπουν, έγιναν οι μέντορες των νεότερων ασφαλιστών εμπνέοντάς τους μια πραγματικά εξαιρετική επαγγελματική συνείδηση.

Χαρακτηριστικά αυτών των «ανθρωπίνων μηχανών» είναι η αφοσίωση, η δράση, η υπευθυνότητα, ο δυναμισμός, η



Ο κ. Ανδρέας Βασιλείου, Πρόεδρος της Περιφέρειας Ιβηρικής, Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης.

θετική ενέργεια, η συνέπεια, ο ενθουσιασμός και η υπερηφάνεια.

Όλες αυτές οι ξεχωριστές επαγγελματικές αρετές των ανθρώπων της ALICO AIG Life ήρθαν κυριολεκτικά στο προσκήνιο στη φετινή εκδήλωση, αφού οι βραβεύσεις των διακεκριμένων ασφαλιστών, διευθυντών ομάδων και διευθυντών υποκαταστημάτων της εταιρίας κυριάρχησαν στο πρόγραμμα και έγιναν με ιδιαίτερα λαμπρό και τιμητικό τρόπο.

Οι βραβευόμενοι, ένας - ένας, κλήθηκαν επί σκηνής να παραλάβουν τις διακρίσεις τους από τα ηγετικά στελέχη της εταιρίας, ενώ ταυτόχρονα γινόταν μια συνοπτική παρουσίαση του «πορτρέτου» του καθενός. Μέσα σε ζωντανά χειροκροτήματα από όλους τους παρευρισκομένους, οι διακριθέντες το 1999 έλαβαν τις θέσεις τους στην ειδική εξέδρα και δικαιοματικά ήταν οι πρωταγωνιστές της βραδιάς. Οι αντιδράσεις τους αυθόρμητες, από χαμόγελα ικανοποίησης μέχρι δάκρυα συγκίνησης.

Η χιλιετία που μόλις έκλεισε βρήκε την ALICO AIG Life Ελλάδα σταθερά στις πρώτες θέσεις των επαγγελματικών επιδόσεων, γιατί το πάθος για πρωτοπορία και άνοδο δεν ελειψε ποτέ από τους ανθρώπους της.

Η αξιοπιστία της τεκμηριώνεται συστηματικά και από τους ειδικούς: Επί σειρά ετών η ALICO AIG Life δέχεται την ανώτατη διάκριση από τους οργανισμούς οικονομικών αναλύσεων Standard & Poor's και Moody's για την οικονομική της ισχύ. Διάκριση με την οποία έχουν τιμηθεί ελάχιστες ασφαλιστικές εταιρίες στον κόσμο.

Το επαγγελματικό πάθος που τη χαρακτηρίζει στηρίζεται σε γερές βάσεις. Στην τεράστια διεθνή τεχνογνωσία, στην εξαιρετική πείρα από τις τοπικές αγορές - όπως συμβαίνει και στην Ελλάδα - καθώς και στο αδιαφιλονίκητο κύρος της μητρικής εταιρίας American International Group, που είναι από τους μεγαλύτερους χρηματοοικονομικούς οργανισμούς στον κόσμο.

Έτσι και στη χιλιετία που ξεκινάει, η ALICO AIG Life Ελλάδα είναι πραγματικά δυνατή και πανέτοιμη για νέες κατακτήσεις.

Άμεσος και ανθρώπινος, ο νέος γενικός διευθυντής της ALICO AIG Life Ελλάδας κ. Σωτήρης Ταγκόπουλος, στην πρώτη του εμφάνιση ως οικοδεσπότης αυτής της εκδήλωσης, τόνισε στο λόγο του τα εξής:

«Είναι πραγματικά μια "Βραδιά Επιτυχιών" της ALICO AIG Life αφού γιορτάζουμε όλοι μαζί τις επιτυχίες που τη χαρακτήρισαν την προηγούμενη χρονιά, τόσο σε ατομικό όσο και σε εταιρικό επίπεδο. Επιτυχίες που υπογραμμίζουν το επαγγελματικό μας πάθος για κορυφαίες επιδόσεις. Τα στοιχεία και οι αριθμοί τεκμηριώνουν με αδιάψευστο τρόπο το δυναμισμό και την ποιότητα της εταιρικής φιλοσοφίας μας. Και το 1999 τα αποτελέσματα αποτέλεσαν την καλύτερη επιβράβευση του έργου που επι-

Ο κ. Σωτήρης Ταγκόπουλος, Γενικός Διευθυντής της εταιρίας στην Ελλάδα.



“Είναι πραγματικά μια “Βραδιά Επιτυχιών” της ALICO AIG Life αφού γιορτάζουμε όλοι μαζί τις επιτυχίες που τη χαρακτήρισαν την προηγούμενη χρονιά, τόσο σε ατομικό όσο και σε εταιρικό επίπεδο”

τελούμε:

- Ασφάλιστρα 40,9 δισ. δρχ.
- Παροχές υπέρ των ασφαλισμένων 102,8%.
- Ενεργητικό 193,6 δισ. δρχ.
- Κέρδη 6,8 δισ. δρχ.
- Συνολικά Αποθεματικά 160,7 δισ. δρχ.
- Π.Υ.Μ.Α. 7,04%.

Αλλά η κινητήρια δύναμη που βρίσκεται πίσω από αυτή την επιτυχημένη πορεία,είστε όλοι εσείς, οι οποίοι με το ήθος και το υψηλό επίπεδο επαγγελματισμού που σας διακρίνει, οδηγείτε την ALICO AIG Life στην κατάκτηση ολοένα και υψηλότερων κορυφών.

Υπάρχει όμως ένα ακόμη βασικό στοιχείο, που μας δίνει ένα επιπλέον συγκριτικό πλεονέκτημα: Η φήμη που συνοδεύει την εταιρία μας. Νιώθουμε όλοι υπερήφανοι γι' αυτό και το βιώνουμε καθημερινά στις επαφές μας. Είναι πραγματικά μοναδικό προνόμιο να αποτελούμε μέλη ενός από τους σημαντικότερους ομίλους ασφαλιστικών εταιριών στον κόσμο. Το γεγονός αυτό αποτελεί τιμή για όλους μας, αλλά ταυτόχρονα οριοθετεί και την ευθύνη μας απέναντι στους ασφαλισμένους μας, στους συναδέλφους μας, αλλά και σε ολόκληρη την αγορά».

Με ειδικά και δικαιολογημένα συναισθήματα υπερηφάνειας, τιμήθηκαν και οι αιμοδότες της εταιρίας.

Είναι πια γνωστό ότι η ALICO AIG Life έχει καθιερώσει τη συστηματική προσφορά αίματος και ανάμεσα στους ανθρώπους της είναι πολλοί εκείνοι που συνεισφέρουν με ενθουσιασμό, υποστηρίζοντας την «ανθρώπινη ιδέα» και υπογραμμίζοντας και με αυτόν τον τρόπο, το ότι έχουν ενστερνιστεί απόλυτα το κοινωνικό τους έργο, υπηρετώντας το και στην ευρύτερη του έκφραση.

Στην ισχύ της ALICO AIG Life σε πανευρωπαϊκό, αλλά και σε παγκόσμιο επίπεδο, αναφέρθηκε ο κ. Ανδρέας Βασιλείου, Πρόεδρος Ιβηρικής, Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης

της ALICO AIG Life. Δεν έκρυψε τον ενθουσιασμό του για τις εξαιρετικές επιδόσεις, αλλά και την επαγγελματική πίστη της εταιρίας, που την κάνουν να διακρίνεται σε όλες τις χώρες όπου λειτουργεί.

Ως προς τη διοικητική Περιφέρεια της Ευρώπης που συντονίζει η ALICO AIG Life Ελλάδα, ο κ. Βασιλείου έδωσε χαρακτηριστικά στοιχεία που εκφράζουν τη διαρκή πρόοδο και την ανάπτυξη των εργασιών.

Αναφέρθηκε ειδικότερα στις περιπτώσεις της Πολωνίας και της Σλοβακίας, όπου τα θεαματικά αποτελέσματα της ALICO AIG Life ξεπέρασαν και τις πιο αισιόδοξες προσδοκίες καθώς και στις θετικές προοπτικές των εταιριών στη Ρουμανία και στη Βουλγαρία, που ξεκίνησαν τις εργασίες τους πολύ πρόσφατα.

Όπως τόνισε ο κ. Βασιλείου, από όλο τον κόσμο μέχρι την ευρωπαϊκή περιφέρεια και ειδικότερα την Ελλάδα, αυτό που χαρακτήριζε πάντα τους ανθρώπους της ALICO AIG Life και θα τους χαρακτηρίζει πάντα είναι το επαγγελματικό πάθος!

Η μεγάλη βραδιά της ALICO AIG Life είχε ξεκινήσει νωρίτερα με σημαντικές εκδηλώσεις. Το ίδιο πρωί είχε προηγηθεί το συνεδριακό μέρος της εκδήλωσης που έδωσε την ευκαιρία μιας ιδιαίτερα ενδιαφέρουσας επαγγελματικής συνάντησης με διαπρεπείς εισηγητές.

Στη διάρκεια του απονεμήθηκαν και αρκετές παγκόσμιες διακρίσεις, αλλά τιμήθηκαν και οι συνεργάτες της εταιρίας με σημαντικές επετειούς τη χρονιά που πέρασε.

Κατά γενική ομολογία, ήταν μια ξεχωριστή εκδήλωση που με το ουσιαστικό της περιεχόμενο, άφησε πολύ ζωντανές εντυπώσεις σε όλους και δημιούργησε καινούργια κίνητρα επαγγελματικού ενθουσιασμού.



Ο κ. Γιάννης Μάνδηλας.



Ο κ. Νίκος Δασκαλάκης.



Ο κ. Στέλιος Στυλιανίδης.

**1:** Ζακ Σούσης: Ασφαλιστικός Σύμβουλος, 9 διακρίσεις 1999. • 1η θέση Παραγωγός σε ασφαλιότητα Ζωής • 2η θέση Παραγωγός σε ασφαλιότητα Προσωπικών Ατυχημάτων • 1η θέση Παραγωγός σε νέα πληρωθέντα ασφαλιότητα Ζωής στην Ευρώπη • 1η θέση Παραγωγός της Χρονιάς στην Ευρώπη • 1η θέση Παραγωγός σε σύνολο εισπραχθέντων ασφαλιότητα Προσωπικών Ατυχημάτων στην Ευρώπη • 2η θέση Βραβείο VIP - Παραγωγός στην Ευρώπη • 3η θέση Παραγωγός σε πρωτοετή πληρωθέντα ασφαλιότητα Προσωπικών Ατυχημάτων στην Ευρώπη • 2η θέση Βραβείο VIP - Παραγωγός Παγκόσμια • 3η θέση Παραγωγός σε σύνολο εισπραχθέντων ασφαλιότητα Προσωπικών Ατυχημάτων Παγκόσμια.

**2:** Παναγιώτης Σταθόπουλος: Διευθυντής Ομάδας, 6 διακρίσεις / 1999. • 1η θέση Διευθυντής Ομάδας σε ασφαλιότητα Ζωής • 1η θέση Διευθυντής Ομάδας σε ασφαλιότητα Προσωπικών Ατυχημάτων • 1η θέση Διευθυντής Ομάδας σε ασφαλιότητα Ομαδικών ασφαλίσεων Ζωής • 2η θέση Παραγωγός σε ασφαλιότητα Ζωής • 3η θέση Διευθυντής Ομάδας σε Αμοιβαία Κεφάλαια • 3η θέση Ομάδα της Χρονιάς στην Ευρώπη. **3:** Αλέξης Μορντό: Διευθυντής Υποκαταστήματος, 4 διακρίσεις / 1999. • 1η θέση Υποκατάστημα σε ασφαλιότητα Προσωπικών Ατυχημάτων • 1η θέση Υποκατάστημα σε ασφαλιότητα Ομαδικών ασφαλίσεων Ζωής • 1η θέση Υποκατάστημα σε σύνολο εισπραχθέντων ασφαλιότητα Προσωπικών Ατυχημάτων στην Ευρώπη. **4:** Μάνος Μάρκογλου: Διευθυντής Υποκαταστήματος, 35 χρόνια με την εταιρία. **5:** Παναγιώτης Αγοραστός: Διευθυντής Υποκαταστήματος, 35 χρόνια με την εταιρία. **6:** Νίκος Μαστακας: Διευθυντής Υποκαταστήματος, 30 χρόνια με την εταιρία. **7:** Δημήτρης Καστρινάκης: Ασφαλιστικός Σύμβουλος, 20 χρόνια με την εταιρία. **8:** Βασίλης Σμυρνιός: Διευθυντής Υποκαταστήματος, 2 διακρίσεις / 1999 • 1η θέση Βραβείο «Μανώλης Δουλιγέρης» • 2η θέση Υποκατάστημα σε ασφαλιότητα Ζωής. **9:** Φώτης Γκαϊτατζής: Διευθυντής Υποκαταστήματος, 4 διακρίσεις / 1999. • 2η θέση Υποκατάστημα σε ασφαλιότητα Προσωπικών Ατυχημάτων • 2η θέση Υποκατάστημα σε Αμοιβαία Κεφάλαια • 3η θέση Υποκατάστημα σε ασφαλιότητα Ζωής • Βραβείο «Γ. Σκαλιγκου». **10:** Λευτέρης Τρύφωνας: Διευθυντής Υποκαταστήματος, 1 διακρίση / 1999 • 3η θέση Υποκατάστημα σε ασφαλιότητα Προσωπικών Ατυχημάτων. **11:** Σταύρος Παπαθανασίου: Διευθυντής Υποκαταστήματος, 2 διακρίσεις / 1999 • 1η θέση Υποκατάστημα σε Αμοιβαία Κεφάλαια • 3η θέση Βραβείο «Μανώλης Δουλιγέρης». **12:** Τότα Αναγνωστοπούλου: Διευθύντρια Υποκαταστήματος, 1 διακρίση / 1999 • 3η θέση Υποκατάστημα σε Αμοιβαία Κεφάλαια. **13:** Κατερίνα Βασιλάκη: Διευθύντρια Υποκαταστήματος, 1 διακρίση / 1999 • 2η θέση Βραβείο «Μανώλης Δουλιγέρης». **14:** Γιώργος Πετρίδης: Διευθυντής Υποκαταστήματος, 1 διακρίση / 1999 • 1η θέση Υποκατάστημα σε διατηρησιμότητα ΙΟΑ.



**15:** Νίκος Παλάζης: Διευθυντής Ομάδας, 4 διακρίσεις / 1999 • 1η θέση Διευθυντής Ομάδας σε διατηρησιμότητα ΙΟΑ • 2η θέση Διευθυντής Ομάδας σε ασφαλιότητα Ζωής • 2η θέση Διευθυντής Ομάδας σε ασφαλιότητα Προσωπικών Ατυχημάτων • 2η θέση Διευθυντής Ομάδας σε Αμοιβαία Κεφάλαια. **16:** Ελένη Σταματοπούλου: Ασφαλιστική Σύμβουλος, 2 διακρίσεις / 1999 • 1η θέση Παραγωγός σε Διατηρησιμότητα ΙΟΑ στην Ευρώπη • 1η θέση Παραγωγός σε Διατηρησιμότητα ΙΟΑ Παγκόσμια. **17:** Εμμανουήλ Παράσης: Ασφαλιστικός Σύμβουλος, 2 διακρίσεις / 1999 • 1η θέση Παραγωγός σε Διατηρησιμότητα ΙΟΑ στην Ευρώπη • 1η θέση Παραγωγός σε Διατηρησιμότητα ΙΟΑ Παγκόσμια. **18:** Ελένη Σαράντη: Διευθύντρια Ομάδας, 2 διακρίσεις / 1999 • 3η θέση Διευθύντρια Ομάδας σε ασφαλιότητα Ζωής • 3η θέση Διευθύντρια Ομάδας σε ασφαλιότητα Προσωπικών Ατυχημάτων. **19:** Μαρία Κορολή: Ασφαλιστική Σύμβουλος, 2 διακρίσεις / 1999 • 1η θέση Παραγωγός σε Διατηρησιμότητα ΙΟΑ στην Ευρώπη • 1η θέση Παραγωγός σε Διατηρησιμότητα ΙΟΑ Παγκόσμια. **20:** Θεοδώρα Θεοδωρίδου: Ασφαλιστική Σύμβουλος, 4 διακρίσεις / 1999. • 1η θέση Παραγωγός σε αριθμό νέων συμβολαίων Ζωής • 2η θέση Παραγωγός σε Αμοιβαία Κεφάλαια • 3η θέση Παραγωγός σε ασφαλιότητα Ζωής • 3η θέση Παραγωγός της Χρονιάς της Ευρώπης. **21:** Φλώρα Τζελέπη: Ασφαλιστική Σύμβουλος, 2 διακρίσεις / 1999 • 1η θέση Παραγωγός σε ασφαλιότητα Προσωπικών Ατυχημάτων • 2η θέση Παραγωγός σε πρωτοετή πληρωθέντα ασφαλιότητα Προσωπικών Ατυχημάτων στην Ευρώπη. **22:** Χρυσούλα Παπαδημητρίου: Ασφαλιστική Σύμβουλος, 1 διακρίση / 1999 • 3η θέση Παραγωγός σε ασφαλιότητα Προσωπικών Ατυχημάτων. Το βραβείο της παρέλαβε ο Μ. Πατόπουλος. **23:** Δημήτρα Αλεξίου: Ασφαλιστική Σύμβουλος, 1 διακρίση / 1999 • 1η θέση Παραγωγός σε Αμοιβαία Κεφάλαια. **24:** Μάρκη Τζαλιγούπουλος: Ασφαλιστικός Σύμβουλος, 1 διακρίση / 1999 • 1η θέση Παραγωγός σε κεφάλαιο κάλυψης Ζωής. **25:** Γεράσιμος Κορολής: Ασφαλιστικός Σύμβουλος, 1 διακρίση / 1999 • 1η θέση Παραγωγός σε διατηρησιμότητα ΙΟΑ. **26:** Ευστάθιος Στασινός: Ασφαλιστικός Σύμβουλος, 1 διακρίση / 1999 • 1η θέση Παραγωγός σε ασφαλιότητα Προσωπικών Ατυχημάτων Ζωής. **27:** Δημήτρης Καστρινάκης: Ασφαλιστικός Σύμβουλος, 1 διακρίση / 1999 • 1η θέση Παραγωγός σε διατηρησιμότητα Ομαδικών Ασφαλίσεων Ζωής. **28:** Παναγιώτης Καλημέρης: Ασφαλιστικός Σύμβουλος, 2 διακρίσεις / 1999 • 1η θέση Rookie of the Year • 3η θέση Παραγωγός σε Αμοιβαία Κεφάλαια. **29:** Χρήστος Γκίκας: Ασφαλιστικός Σύμβουλος, 1 διακρίση / 1999 • 2η θέση Rookie of the Year. **30:** Νίκος Μπάρτζης: Ασφαλιστικός Σύμβουλος, 1 διακρίση / 1999 • 3η θέση Rookie of the Year.

**31:** (από αριστερά): Χ. Αδαμίδης • Μ. Κατραντσιώτης • Θ. Θεοδωρίδου • Μ. Κωνασταντόπουλος • Ζ. Σούσης • Χ. Παπαδημητρίου • Κ. Χατζηστεφάνου. Την απονομή έκανε ο κ. Χ. Μισιλιγιόγλου. **32:** (από αριστερά) Χ. Αδαμίδης • Θ. Θεοδωρίδου • Γ. Ισιτόπουλος • Μ. Κατραντσιώτης • Μ. Κωνασταντόπουλος • Χ. Παπαδημητρίου • Ν. Πάτσιος • Ζ. Σούσης • Σ. Τουλουμετζίδης • Κ. Χατζηστεφάνου. Την απονομή έκανε ο κ. Ν. Δασκαλάκης. **33:** (από αριστερά): Χ. Αδαμίδης • Δ. Καστρινάκης • Ν. Τελάλης • Κ. Μιχαήλ • Χ. Παπαδημητρίου • Γ. Νάκος • Μ. Τζαλιγούπουλος • Ε. Στασινός • Π. Σταθόπουλος. Την απονομή έκανε ο κ. Σ. Στυλιανίδης. **34:** (από αριστερά) Α. Βαρδάκης • Κ. Βασιλάκη • Κ. Δελαράκη • Δ. Καμπούκος • Μ. Μανιάλης • Α. Πόσης. Την απονομή έκανε ο κ. Γ. Μανδύλης. **35:** (από αριστερά) Μ. Κατραντσιώτης • Ν. Πάτσιος • Ο. Καλαμπαλίκη • Β. Σμυρνιός • Φ. Τσαμπί • Ε. Χατζημανώλης. Την απονομή έκανε ο κ. Γ. Μανδύλης.

## Allianz



**Πολυδιάστατο και ανθρώπινο το συνέδριο του Ομίλου Allianz που πραγματοποιήθηκε παρουσία 800 συνεργατών από το Δίκτυο Πωλήσεων του Ομίλου, από όλη την Ελλάδα και πολλών σημαντικών προσκεκλημένων του.**

Θα επιμένω μέχρι να πετύχω.

Ποτέ δεν θα σκεφτώ την αποτυχία και θα πετάξω από το λεξιλόγιό μου λέξεις και φράσεις όπως: «Δεν μπορώ, αδύνατον, δεν γίνεται, απίθανο, αποτυχία, χωρίς ελπίδα»!

Θα αποφεύγω την άρνηση, αλλά αν τυχόν αυτή η αρρώστια του μυαλού με μολύνει, θα συνεχίσω να εργάζομαι μέσα στην άρνηση. Θα μοχλώ και θα υπομένω. Θα αγνοώ τα εμπόδια στα πόδια μου και θα προσηλώνω τα μάτια μου στους σκοπούς πάνω απ' το κεφάλι μου, γιατί ξέρω πως όπου τελειώνει η άγνοια έρχεται η ελπίδα, εκεί φυτρώνει το πράσινο γρασίδι.

Θα επιμένω μέχρι να πετύχω. Θα επιμένω γνωρίζοντας πως κάθε αποτυχία αυξάνει την πιθανότητα για επιτυχία στην επόμενη προσπάθεια. Κάθε όχι που ακούω με φέρνει πιο κοντά στον ήχο του ΝΑΙ. \* Κάθε συνοφύωμα που συναντάω με προετοιμάζει για το χαμόγελο που έρχεται. Κάθε ατυχία στο δρόμο μου θα έχει μέσα της το σπόρο της αυριανής καλής τύχης. Πρέπει να έχω τη νύχτα για να εκτιμάω την ημέρα.

Θα επιμένω μέχρι να πετύχω. Θα προσπαθώ και θα ξαναπροσπαθώ. Κάθε εμπόδιο το θεωρώ σαν μια απλή λοξοδρόμηση προς τον αντικειμενικό μου σκοπό και σαν μια πρόκληση να βελτιώσω το επάγγελμά μου. Θα επιμένω και θα αναπτύξω τις ικανότητές μου, όπως ο ναύτης μαθαίνει να υπερνικάει την οργή κάθε τρικυμίας.

Θα επιμένω μέχρι να πετύχω.

Σήμερα βραβεύουμε εκείνους τους επιτυχημένους που αυτά τα λόγια τα έκαναν πράξη.

\* Αυτό το υπέροχο μήνυμα το ακούσαμε στο Συνέδριο της ALLIANZ που είναι πολυδιάστατη όπως ο άνθρωπος.

Το διήμερο συνέδριο της Allianz ξεκίνησε τις εργασίες του με χαιρετισμό του Προέδρου του Ομίλου κ. Ι. Δελένδα και ολοκληρώθηκε με την ομιλία του Διευθύνοντος Συμβούλου του Ομίλου της Allianz κ. Α. Σαρρηγεωργίου με την οποία δόθηκε το πλαίσιο της στρατηγικής και των δράσεων του Ομίλου. «Φεύγοντας σήμερα από εδώ», τόνισε ο κ. Α. Σαρρηγεωργίου, «θα έχουμε ένα στόχο. Να κάνουμε το όραμά μας πραγματικότητα. Να εργαστούμε με το ίδιο πάθος και την ίδια αφοσίωση, γνωρίζοντας όμως ότι κάτι έχει αλλάξει. Ότι η Allianz δεν θα είναι πια μία από τις μεγαλύτερες και καλύτερες εταιρίες στην Ελλάδα. Θα είναι η καλύτερη. Η μεγαλύτερη».



**ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ ΣΑΡΡΗΓΕΩΡΓΙΟΥ**  
Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου Allianz

«Έχουμε την τύχη να κάνουμε μια δουλειά που δεν είναι μόνον αριθμοί. Είναι πάνω από όλα μία αποστολή με κεντρικό άξονα την κοινωνία και τον άνθρωπο. Έχουμε όλοι τη χαρά να συντροφεύουμε τον άνθρωπο στην πορεία στη ζωή. Στα καλά και στα κακά. Και αυτή η υπέροχη εμπειρία μας κάνει όλους υπερήφανους και για τη δουλειά που επιλέξαμε να κάνουμε, αλλά και για τον τρόπο με τον οποίο επιλέγουμε καθημερινά να την κάνουμε: με σοβαρότητα και με σύνεση».

**ΙΕΡΩΝΥΜΟΣ ΔΕΛΕΝΔΑΣ**  
Πρόεδρος του Ομίλου Allianz

«Κοιτάζοντάς σας απέναντί μου αισθάνομαι πραγματικά περήφανος που αντικρίζω στα πρόσωπά σας μία πανίσχυρη δύναμη ικανών και αποφασισμένων μαχητών, μία αρμονική συνύπαρξη παλαιών καταξιωμένων και νεότερων πετυχημένων στελεχών των πωλήσεων, μια πραγματικά εντυπωσιακή στρατιά συνεργατών υψηλού επιπέδου που πιστεύουν στην Allianz αλλά και στον ίδιο τους τον εαυτό».



**Συγκινητικό αφιέρωμα στον Πρόεδρο του Ομίλου Allianz**

Καθοριστική για το συνέδριο υπήρξε η παρουσία του Νέστορα του ασφαλιστικού μας χώρου κ. Αλεξάνδρου Ταμπουρά που επεφύλαξε μια έκπληξη στο κοινό του συνεδρίου αλλά κυρίως στον Πρόεδρο του Ομίλου κ. Ι. Δελένδα, παρουσιάζοντας με το μοναδικό δικό του αφηγηματικό τρόπο ένα οδοιπορικό στην πολύχρονη και σημαντική παρουσία του τελευταίου στον ασφαλιστικό χώρο. Ένα αφιέρωμα που περιελάμβανε και τις απόψεις σημαντικών ανθρώπων του χώρου, των κ.κ. Δ. Κοντομηνά, Γ. Κώτσαλου, Δ. Παλαιολόγου και Ι. Πολίτη σε συνέντευξη που έδωσαν στην κα Αλεξάνδρα Δελένδα αφηγήτρια του video-αφιέρωματος στον Πρόεδρο του Ομίλου Allianz.



**ΘΑΝΟΣ ΜΕΛΑΚΟΠΙΔΗΣ**  
Γενικός Διευθυντής Allianz Γενικών Ασφαλίσεων

«Η ασφαλιστική αγορά στην Ελλάδα αλλάζει και συνεπώς η αξιοπιστία και η συνέπεια των ασφαλιστικών εταιριών ολοένα ανεβαίνει στις προτεραιότητες των πελατών. Αν μέχρι πριν από λίγα χρόνια το μεγαλύτερο πλεονέκτημα μιας ασφαλιστικής εταιρίας ήταν να είναι "φτηνή", πιστεύουμε απόλυτα ότι μέσα στα επόμενα χρόνια τα σημαντικότερα πλεονεκτήματα θα είναι η αξιοπιστία και η συνέπεια σε όσα υπόσχεται».



**ΠΕΤΡΟΣ ΠΑΠΑΝΙΚΟΛΑΟΥ**  
Γενικός Διευθυντής Allianz Ασφαλίσεων Ζωής

«Ο σύγχρονος ασφαλιστικός σύμβουλος είναι επαγγελματίας με ευρύτατη παιδεία, ειδικές γνώσεις σε ασφαλιστικά και χρηματοοικονομικά θέματα, επαφή

με τις νέες τεχνολογίες, που έχει άποψη και πειθεί όχι μόνον γιατί γνωρίζει τις σύγχρονες τεχνικές πώλησης, αλλά γιατί μέσα από ένα επικοινωνιακό παιχνίδι με τον πελάτη, που στηρίζεται στη γνώση και στην πληροφόρηση, γνωρίζει τον τρόπο να βγαίνει πάντα νικητής».



**ΙΩΑΝΝΗΣ ΠΟΛΙΤΗΣ**  
Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων

«Είστε οι Σύμβουλοι Οικονομικού Σχεδιασμού, που χειροπιαστά αποδεικνύετε ότι ο πελάτης σας πληρώνει για να κατακτήσει "κάτι" που πράγματι αξίζει, "κάτι" που προσφέρει μοναδική αξία στη ζωή του, στην περιουσία του, στην οικογένειά του. Είστε οι άνθρωποι που συμπαρίσασθε στον πελάτη σας με ανθρώπινη ευαισθησία και προσωπικό ενδιαφέρον, που προσφέρετε ανθρωποκεντρική εξυπηρέτηση».



**ΝΙΚΟΣ ΔΕΛΕΝΔΑΣ**  
Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής Οικονομικών Υπηρεσιών & Planning

«Στις επιχειρήσεις όλα παίζουν το ρόλο τους. Όλα τα στοιχεία αποτελούν κρίκους μιας αλυσίδας που ονομάζεται καλό αποτέλεσμα. Και όλα έχουν τη σημασία τους. Ανάπτυξη δε νοείται χωρίς αύξηση της παραγωγικότητας».



**ΓΙΑΝΝΗΣ ΚΑΡΑΓΙΑΝΝΗΣ**  
Εκτελεστικός Διευθυντής Μηχανοργάνωσης Ομίλου Allianz

«Είναι ανάγκη για εγρήγορση, για ευκρινέστερη αναγνώριση των συνθηκών και της προοπτικής. Είναι ανάγκη να περάσουμε από την τακτική στη στρατηγική. Είναι ανάγκη για αλλαγή του τρόπου σκέψης μας».



**ΓΙΑΝΝΗΣ ΠΕΡΙΣΤΕΡΗΣ**  
Διευθυντής Αναλογισμού Allianz Ασφαλίσεων Ζωής

«Το All Pension της Allianz είναι ένα πρωτοποριακό, πλήρες και ευέλικτο συνταξιοδοτικό πρόγραμμα που ανήκει στην οικογένεια προγραμμάτων τύπου Unit Linked. Είναι ένα πρόγραμμα με χαρακτηριστική ευελιξία στην επένδυση, στα ασφαλιστήρια, στη συνταξιοδότηση».



**ΚΩΣΤΑΣ ΚΟΥΤΣΙΟΥΡΗΣ**  
Διοικητικός Διευθυντής Πωλήσεων Υποκαταστημάτων Ζωής

«Την έναρξη μιας νέας διαδικασίας ανήγγειλε, την προσφορά της Allianz, φορητών υπολογιστών τελευταίας γενιάς, σε ανθρώπους της που διακρίθηκαν στις ασφαλιστικές εργασίες, στα αμοιβαία κεφάλαια και το assure banking».



**ΑΛΕΞΑΝΔΡΑ ΔΕΛΕΝΔΑ**  
Υποδιευθύντρια Marketing Ομίλου Allianz

«Η Allianz θα θέσει σε εφαρμογή ένα πλήρες σύστημα παροχών υγείας με την εγγύηση τριών εταιριών, η καθεμία από τις οποίες είναι ηγέτης: της Allianz, της Mondial Assistance - El Monde και της ERC Francopa. Ένα σύστημα παροχών υγείας πολυδιάστατο όπως ο άνθρωπος».



**ΑΓΓΕΟΣ ΠΟΛΙΤΗΣ**  
Διευθυντής Allianz Ελληνικής ΑΕΔΑΚ

«Εκείνοι που θα κερδίσουν το παιχνίδι είναι όσοι θα είναι σε ετοιμότητα. Και όταν λέμε ετοιμότητα εννοούμε: ποιότητα, δυναμισμό, δυναμικότητα, εκπαίδευση, παροχή υψηλού επιπέδου υπηρεσιών και εξυπηρέτησης στον πελάτη, πλήρη γκάμα προϊόντων, υψηλές αποδόσεις και καινοτομία επενδυτικών προτάσεων».



**ΚΩΣΤΑΣ ΘΕΟΔΩΡΟΠΟΥΛΟΣ**  
Υποδιευθυντής Προϊστάμενος Επενδύσεων Ελληνικής Allianz ΑΕΔΑΚ

«Στα Α/Κ θα προστεθεί πλήθος ακόμη εξειδικευμένων προϊόντων με σκοπό να καλύψουν τις αυξανόμενες ανάγκες των επενδυτών. Στη νέα αυτή πραγματικότητα αποτελεσματικές υπηρεσίες χρηματοοικονομικού συμβούλου και διαχειριστή θα μπορούν να παρέχουν μόνον μεγάλοι Οργανισμοί με ισχυρή παρουσία σε όλες τις αγορές».



**ΘΕΟΔΩΡΟΣ ΣΑΒΒΑΪΔΗΣ**  
Διευθυντής Allianz Χρηματοοικονομικών Υπηρεσιών

«Η κεντρική ιδέα είναι να πλουτίσουμε με νέα προϊόντα τον Όμιλό μας. Προϊόντα που θα έχουν κοινά χαρακτηριστικά με τα ήδη υπάρχοντα στον Όμιλο, θα λειτουργούν δηλαδή συμπληρωματικά και όχι ανταγωνιστικά».

## Βραβεύσεις των πρώτων και συγκίνηση για την παρουσία της Κατερίνα Θάνου

Συγκίνηση αλλά και ενθουσιασμό προκάλεσε η παρουσία της παγκόσμιας πρωταθλήτριας Κατερίνας Θάνου που απηύθυνε χαιρετισμό την πρώτη ημέρα του διήμερου συνεδρίου. Μια ημέρα αφιερωμένη στη βράβευση εκείνων που διακρίθηκαν μέσα στο χρόνο. Η Κατερίνα Θάνου εκφράζοντας τη μερίδα των ανθρώπων που με επιμονή και υπομονή προσπαθούν για το όνειρό τους, το όνειρο της επιτυχίας και της επίτευξης των υψηλών στόχων τους, αποθεώθηκε από το κοινό της.

## Νέα προϊόντα

### Allianz Finance

Νέα εταιρία ΕΠΕΥ ιδρύεται από τον Όμιλο Allianz Ελλάδας που θα διευρύνει την παροχή επενδυτικών υπηρεσιών, με δραστηριοποίηση στη διαχείριση κεφαλαίων και στη χρηματιστηριακή διαμεσολάβηση για την αγοραπωλησία χρεογράφων. Στόχος η παροχή υπηρεσιών τόσο σε μεμονωμένους πελάτες όσο και σε θεσμικούς επενδυτές, καθώς και ταμεία και συνταξιοδοτικά προγράμματα. Η Allianz Finance θα αποτελέσει την εταιρία-όχημα για την εισαγωγή των προϊόντων και της τεχνογνωσίας της Allianz Asset Management στην Ελλάδα. Θα ξεκινήσει τις εργασίες της με κεφαλαιοποίηση 1 δισ. δρχ.

### Πρόγραμμα AllHelp

Το AllHelp είναι το ολοκληρωμένο πρόγραμμα οδικής βοήθειας της Allianz για τον ασφαλισμένο την ώρα του τροχαίου ατυχήματος, με άμεση ανταπόκριση 24 ώρες το 24ωρο. Συνεργάτης της εταιρίας πηγαίνει στον τόπο του ατυχήματος, αναλαμβάνει όλες τις διαδικασίες, δηλαδή τη δήλωση του ατυχήματος, τη συμπλήρωση του εντύπου φιλικού διακανονισμού, τη φωτογράφιση του οχήματος και του τόπου του ατυχήματος. Αναλαμβάνει επίσης τη μεταφορά του ακινητοποιημένου οχήματος στο συνεργείο και την οργάνωση της μεταφοράς των επιβαινόντων σε αυτό. Το πρόγραμμα AllHelp είναι μια δωρεάν παροχή σε όσους ασφαλίζουν τα αυτοκίνητά τους στην Allianz.

### Πρόγραμμα AllPension

Το AllPension είναι το πρωτοποριακό, πλήρες και ευέλικτο πρόγραμμα της Allianz που ανήκει στην οικογένεια προϊόντων unit linked. Ένα πρόγραμμα με ευελιξία στην επένδυση, δυνατότητα επιλογής από πέντε ειδικά σχεδιασμένα «πακέτα» Αμοιβαίων Κεφαλαίων, που καλύπτουν ευρύ φάσμα μεσομακροπρόθεσμων επενδυτικών επενδύσεων. Ευελιξία στα ασφάλιστρα και στις ετήσιες αναπροσαρμογές τους σε κάθε ετήσια επέτειο από την έναρξη ασφαλίσεως. Ευελιξία στη συνταξιοδότηση τόσο στο χρόνο όσο και στον τρόπο ρευστοποίησης των μεριδίων, επιλέγοντας ακόμη και τη μεταβίβαση ή μη της σύνταξης σε άλλο πρόσωπο.

### Πρόγραμμα All Iasis

Το ολοκληρωμένο πρόγραμμα υγείας της Allianz σε πρωτοβάθμια, αλλά και δευτεροβάθμια περίθαλψη, χωρίς απαραίτητη προϋπόθεση την ασφάλιση Ζωής, 24 ώρες το 24ωρο ο πελάτης θα μπορεί να έχει ιατρική συμβουλή και γνωμάτευση, είτε από το τηλέφωνο, είτε σε ιατρείο ή ακόμη και στο σπίτι του. Θα έχει στη διάθεσή του όλες εκείνες τις διαγνωστικές εξετάσεις που είναι αναγκαίες, μεταφορά του σε περίπτωση επείγοντος περιστατικού σε νοσοκομείο ή κλινική, δυνατότητα μικροεπεμβάσεων σε ιατρεία και μια φορά το χρόνο δωρεάν check up. Το πρόγραμμα All Iasis προσφέρει ακόμη πλήρη νοσοκομειακή κάλυψη. Το πρόγραμμα φέρει την εγγύηση της Allianz, της Mondial Assistance - El Monde και της ERC Franconia.

### Τρία νέα Αμοιβαία Κεφάλαια

Η νέα σειρά Αμοιβαίων Κεφαλαίων περιλαμβάνει το **Allianz Millennium, Gold Medal, Μετοχών Εσωτερικού** Αμοιβαίο Κεφάλαιο που επενδύει κυρίως σε μετοχές επιλεγμένων εταιριών της Ελληνικής Χρηματιστηριακής Αγοράς που δραστηριοποιούνται σε έργα υποδομής, δηλαδή σε εταιρίες του κλάδου κατασκευών, οικοδομικών υλικών, τηλεπικοινωνιών αλλά και βιομηχανικών εταιριών. Και το **Allianz Millennium New Technologies Μετοχών Εσωτερικού**, ένα Αμοιβαίο Κεφάλαιο που επενδύει και αυτό σε μετοχές της Ελληνικής Χρηματιστηριακής Αγοράς του κλάδου πληροφορικής, τηλεπικοινωνιών, Μέσων Μαζικής Επικοινωνίας και εταιριών που δραστηριοποιούνται στο Διαδίκτυο. Επίσης ένα νέο διεθνές Αμοιβαίο Κεφάλαιο έρχεται να προστεθεί στις επενδυτικές προτάσεις της Allianz, το οποίο θα επενδύει σε αναδυόμενες αγορές.

- Η εταιρία Allianz Χρηματοοικονομικών Υπηρεσιών ανακοίνωσε τη δυνατότητα εξόφλησης όλων των ασφαλιστικών προϊόντων του Ομίλου μέσω των πιστωτικών καρτών Visa και Mastercard, ενώ καθιερώνεται έκπτωση στους πελάτες για την εξόφληση ασφαλίσεων με την πιστωτική κάρτα Allianz Visa.

## Η Διοίκηση και τα Διευθυντικά Στελέχη του Ομίλου Allianz βραβεύουν τους πρώτους για το έτος 1999



Βράβευση του κ. Δ. Μπάτρη, 1ου Εμπορικού Διευθυντή στην παραγωγή ασφαλίσεων Ζωής και γενικών ασφαλίσεων πλην αυτοκινήτου και 2ου στην παραγωγή Αμοιβαίων Κεφαλαίων.



Βράβευση του κ. Σ. Μελετίου, 1ου Επόπτη Δικτύου Πωλήσεων στην παραγωγή ασφαλίσεων Ζωής, Αμοιβαίων Κεφαλαίων και γενικών ασφαλίσεων πλην αυτοκινήτου.



Βράβευση του κ. Δ. Μπερπεδέλη, 1ου Διευθυντή Υποκαταστήματος στην παραγωγή ασφαλίσεων Ζωής και της 1ης θέσης σε δείκτη καλού αποτελέσματος ασφαλίσεων Ζωής.



Βράβευση του Πράκτορα κ. Σ. Παλιεράκη για τη μακροχρόνια και άριστη συνεργασία του στον κλάδο γενικών ασφαλίσεων.



Βράβευση του κ. Ι. Δασκαλόπουλου, 1ου Εμπορικού Διευθυντή στην παραγωγή Αμοιβαίων Κεφαλαίων και 2ου στην παραγωγή ασφαλίσεων Ζωής και γενικών ασφαλίσεων πλην αυτοκινήτου.



Βράβευση του κ. Ι. Στρεϊδά, 1ου Διευθυντή Γραφείου στην παραγωγή ασφαλίσεων Ζωής.



Βράβευση του κ. Η. Ψαρογιώργου, 1ου Διευθυντή Υποκαταστήματος στην παραγωγή Αμοιβαίων Κεφαλαίων.



Βράβευση του Πράκτορα κ. Α. Κάλλου για το καλό τεχνικό αποτέλεσμα στον κλάδο αυτοκινήτου.



Βράβευση του κ. Δ. Δεληγεωργόπουλου, 1ου Συντονιστή Δικτύου Πωλήσεων στην παραγωγή ασφαλίσεων Ζωής και Αμοιβαίων Κεφαλαίων.



Βράβευση του κ. Δ. Μπουτάκη, 1ου Διευθυντή Γραφείου στην παραγωγή ασφαλίσεων Αμοιβαίων Κεφαλαίων.



Βράβευση της κας Μ. Φαλτσέτα, 1ης Διευθύντριας Υποκαταστήματος στην παραγωγή γενικών ασφαλίσεων πλην αυτοκινήτου.



Βράβευση της κας Α. Μιχαλοπούλου, 1ης Αναπληρώτριας Συντονίστριας Α' σε παραγωγή ασφαλίσεων Ζωής και 1η σε δείκτη καλού αποτελέσματος ασφαλίσεων Ζωής.



Βράβευση του κ. Δ. Απέργη, 1ου Συντονιστή Δικτύου Πωλήσεων στην παραγωγή γενικών ασφαλίσεων πλην αυτοκινήτου.



Βράβευση του κ. Ν. Χριστοφόρου, 1ου Διευθυντή Γραφείου στην παραγωγή γενικών ασφαλίσεων πλην αυτοκινήτου.



Βράβευση του κ. Β. Στέφα 1ου Διευθυντή Υποκαταστήματος σε διατηρησιμότητα ασφαλίσεων Ζωής



Βράβευση του κ. Π. Γκέρτσου, 1ου Αναπληρωτή Συντονιστή Α' σε παραγωγή Αμοιβαίων Κεφαλαίων.

**Allianz**



Βράβευση του κ. Ν. Παπακωνσταντίνου, 1ου Αναπληρωτή Συντονιστή Α' σε παραγωγή γενικών ασφαλίσεων πλην αυτοκινήτου. Βράβευση του κ. Ε. Τρεβέδιου, 1ου Συντονιστή Β' σε παραγωγή γενικών ασφαλίσεων πλην αυτοκινήτου.



Βράβευση της κς Ζ. Μπουρίτα, 1ης Χρηματοοικονομικής Συμβούλου σε παραγωγή Αμοιβαίων Κεφαλαίων.



Βράβευση του κ. Γ. Λευιτικού, 1ου Αναπληρωτή Συντονιστή Α' σε διατηρησιμότητα ασφαλίσεων Ζωής. Βράβευση του κ. Π. Γιάννου, 1ου Συντονιστή Β' σε διατηρησιμότητα ασφαλίσεων Ζωής. Βράβευση του κ. Κ. Ψαλτιδή, 1ου Ασφαλιστικού Συμβούλου σε παραγωγή γενικών ασφαλίσεων πλην αυτοκινήτου.



Βράβευση του κ. Ν. Σμυρναίου, 1ου Συντονιστή Β' σε παραγωγή ασφαλίσεων Ζωής.



Βράβευση της κς Δ. Ζάρρα, 1ης Συντονίστριας Β' στο δείκτη καλού αποτελέσματος ασφαλίσεων Ζωής.



Βράβευση του κ. Η. Πλαγιανάκου, 1ου Ασφαλιστικού Συμβούλου στη διατηρησιμότητα ασφαλίσεων Ζωής.



Βράβευση της κς Μ. Αλμπανάκη, 1ης Συντονίστριας Β' σε παραγωγή Αμοιβαίων Κεφαλαίων. Βράβευση του κ. Δ. Αγαπίου, 1ου Ασφαλιστικού Συμβούλου σε παραγωγή ασφαλίσεων Ζωής. Βράβευση του κ. Α. Τσαπλάρη, 1ου Ασφαλιστικού Συμβούλου στο δείκτη καλού αποτελέσματος ασφαλίσεων Ζωής.

# Allianz

## Δρομολογούνται λύσεις στο ασφαλιστικό

Σε ημερίδα με θέμα «Ασφαλιστικό Σύστημα: Προκλήσεις και προοπτικές» που οργάνωσε ο Όμιλος Allianz, την Πέμπτη 22 Ιουνίου 2000, στο ξενοδοχείο «Hilton», αναπτύχθηκαν θέματα που αφορούν την αναμόρφωση του ασφαλιστικού συστήματος, τόσο στην Ελλάδα όσο και στις χώρες - μέλη της Ενωμένης Ευρώπης.

**Σ**την ημερίδα της Allianz ο κ. Πλάτων Τήνιος, σύμβουλος του πρωθυπουργού σε ασφαλιστικά θέματα πρότεινε νέα δομή που θα δίνει λύσεις στα σύγχρονα προβλήματα του ασφαλιστικού συστήματος. Ο κ. Τήνιος εκφράζοντας προσωπικές απόψεις αναφέρθηκε στην ανάγκη ενίσχυσης της ανταποδοτικότητας του συστήματος και αναβάθμισης του ρόλου της ιδιωτικής ασφάλισης, σημειώνοντας ότι το πρόβλημα γήρανσης του πληθυσμού, υπαγορεύει ποσοτική και ποιοτική επέκταση με αύξηση της εθνικής αποταμίευσης. Αναλύοντας τις θέσεις του για την αναμόρφωση του Ασφαλιστικού, ο Κωνσταντίνος Κόντος, Διοικητής του Οργανισμού Ασφάλισης Ελευθέρων Επαγγελματιών, πρότεινε μικτό σύστημα. Στο πλαίσιο αυτό το σύστημα της κύριας σύνταξης να παραμείνει στην ευθύνη του κράτους και να λειτουργεί με βάση το διανεμητικό τρόπο χρηματοδότησης. Το σύστημα επικουρικών συντάξεων να νομοθετηθεί από την αρχή, να βρίσκεται κάτω από την αυστηρή εποπτεία του κράτους και να επιτρέπει τη μεγαλύτερη διαχειριστική ανάμιξη εργαζομένων και εργοδωτών που θα αναλάβουν και τη χρηματοδότηση με πλήρη κεφα-

λαιοποίηση. Την εξασφάλιση κατώτερης σύνταξης, σε όσους δεν λαμβάνουν καθόλου σύνταξη, με χρηματοδότηση από τον κρατικό προϋπολογισμό και συμπληρωματικές παροχές ιδιωτικής ασφάλισης με κατάλληλα φορολογικά κίνητρα για τις μεσαίες και υψηλές εισοδηματικές τάξεις». Ο κ. Κόντος αναφέρθηκε επίσης στο ρόλο της ιδιωτικής ασφάλισης. Συγκεκριμένα είπε: «Ο ρόλος που η ιδιωτική ασφάλιση μπορεί να διαδραματίσει ως επικουρική ασφάλιση, είναι τεράστιος γι' αυτό και εμείς όχι μόνον τη θέλουμε, αλλά και θεωρούμε απαραίτητη και επιβεβλημένη για τη συμπλήρωση της κοινωνικής πρόνοιας». Ο Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου Allianz στην Ελλάδα, κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, αφού αναφέρθηκε στην αναγκαιότητα αναμόρφωσης του ασφαλιστικού συστήματος, υπογράμμισε ότι η ασφαλιστική μεταρρύθμιση πρέπει να αγγίξει δύο βασικά θέματα: Πρώτον, την αποτελεσματικότερη διαχείριση των αποθεμάτων των Ταμείων. Δεύτερον, τη συγκέντρωση των κεφαλαίων που δεν έχουν αυτή τη στιγμή τα Ταμεία για την κάλυψη των αναγκών των ασφαλισμένων, έλλειψη που το οδηγεί βραχυπρόθεσμα σε συνεχείς δανεισμούς και μακροπρόθεσμα σε αδιέξοδο». «Απαιτείται», είπε ο κ. Σαρρηγεωργίου, «η

χάραξη μίας επενδυτικής στρατηγικής, η οποία να ταιριάζει στις ανάγκες και στο επενδυτικό προφίλ των Ταμείων και η ανάθεση της διαχείρισης σε "ειδικούς" θεσμικούς επενδυτές». Ο κ. Σαρρηγεωργίου, επίσης, αναφέρθηκε «στον κίνδυνο της συσσώρευσης των προς διαχείριση κεφαλαίων σε έναν επενδυτικό φορέα, κίνδυνος που αν γίνει πραγματικότητα θα καταργήσει το πλεονέκτημα του ανταγωνισμού και της βελτιστοποίησης των αποδόσεων». Όσον αφορά το κλείσιμο του ελλείμματος των Ταμείων, η πιο ενδεδειγμένη λύση, είπε ο κ. Σαρρηγεωργίου «είναι η μετάβαση σε ένα σύστημα πλήρους κεφαλαιοποίησης, όπου ο εργαζόμενος θα αποταμιεύει σήμερα τα χρήματα που θα πάρει κατά τη συνταξιοδότησή του. Για την επιτυχία αυτού του συστήματος απαραίτητη είναι η θεσμοθέτηση φορολογικών ελαφρύνσεων». Από την πλευρά της, η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών ετοιμάζεται να προσέλθει σε ένα ανοικτό διάλογο, με όλους τους εμπλεκόμενους φορείς, με κύριο θέμα στην «ατζέντα» την αποτελεσματικότητα του ασφαλιστικού συστήματος που θα οδηγήσει και σε ανακατάταξη στο χώρο.



Όμιλος

INTERNATIONAL LIFE

## Οδεύει στο Χρηματιστήριο

Η International Life βραβεύει τους ανθρώπους της και επενδύει πάνω τους με την ίδρυση δύο νέων εταιριών

**Μ**ε κοινό όραμα και στόχο ο Όμιλος της International Life στα τελευταία 10 χρόνια έχει κάνει σταθερά και θεαματικά βήματα προόδου, διαγράφοντας μια θεαματική πορεία, επιδεικνύοντας μια ιδιαίτερη δραστηριότητα στην ευρύτερο χρηματοασφα-

λιστικό - οικονομικό χώρο. Δραστηριότητα, η οποία επισφραγίζεται με την εισαγωγή της στη χρηματιστηριακή αγορά αντλώντας κεφάλαια περί τα 11 έως και 17 δισ. δρχ. Αρχές του 2001 αναμένεται να φιλοξενηθεί ο τίτλος της International Life στο ταμπλό του Χρηματιστηρίου, ενώ στα μέ-

σα Ιουλίου του ίδιου έτους αναμένεται και η International Επενδυτική. Τα αποτελέσματα χρήσης, αλλά και οι πρωτιές της εταιρίας και των ανθρώπων της παρουσιάστηκαν στο 30ό Συνέδριο του Ομίλου, όπου αναπτύχθηκαν στρατηγικά για τη νέα χιλιετηρίδα οι στόχοι, αλλά και η φιλοσοφία του ομίλου. «Επένδυση στον άνθρωπο».

Το 30ό Συνέδριο του Ομίλου International Life, πραγματοποιήθηκε στις 15-16 Μαΐου σε μία από τις πολυτελέστερες ξενοδοχειακές μονάδες της Θεσσαλονίκης, το «HYATT Regency».

Στο συνέδριο, του οποίου τίτλος ήταν «**Επένδυση στον άνθρωπο**», όπου αποτελεί και τη νέα φιλοσοφία του Ομίλου, συμμετείχαν οι

Το νέο ιδιόκτητο κτίριο του ομίλου που συνδυάζει την μοντέρνα και παραδοσιακή αρχιτεκτονική

κορυφαίοι του Δικτύου Πωλήσεων, τα διοικητικά στελέχη, καθώς πλήθος επώνυμων και διακεκριμένων προσκεκλημένων.

Κηρύσσοντας την έναρξη του 30ού Συνεδρίου ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος κ. Φωκίων Μπράβος καλωσόρισε όλους τους συμμετέχοντες και αναφέρθηκε στη σημασία του Συνεδρίου αυτού. Στη συνέχεια ανακοίνωσε τη στρατηγική του Ομίλου για την τριετία 2000-2003 και έθεσε τους άξονες ανάπτυξης των εταιριών του. Επίσης εξήγγειλε την περαιτέρω ανάπτυξη του Ομίλου με την ίδρυση δύο νέων εταιριών:

- Εταιρίας Πληροφορικής.
- Εταιρίας Επενδύσεων.

Η ίδρυση των ανωτέρω εταιριών συμβάλει καθοριστικά στην ανάπτυξη του, αλλά και στην καλύτερη εξυπηρέτηση των αναγκών των εσωτερικών και εξωτερικών πελατών του Ομίλου.

Κατά τη διάρκεια του Συνεδρίου αναλύθηκαν εις βάθος τρία επίκαιρα και φλέγοντα θέματα:

- το ασφαλιστικό,
- η υγεία και
- το θέμα των επενδύσεων,

με ομιλητές τον κ. Κωνσταντίνο Κοντό, διοικητή του ΟΑΕΕ, τον Πρόεδρο του Πανελληνίου Ιατρικού Συλλόγου κ. Μανώλη Καλοκαιρινό, τον Οικονομολόγο / Δημοσιογράφο κ. Γιώργο Κουρή, αντίστοιχα.

Στο 30ό Συνέδριο έγιναν και οι παρουσιάσεις δύο νέων πρωτοποριακών ασφαλιστικών προϊόντων. Η Τεχνική Διευθύντρια της INTERNATIONAL LIFE κ. Ιωάννα Κοτσουφάκη παρουσίασε το ολοκληρωμένο πρόγραμμα υγείας MASTER HEALTH CARE, ενώ ο Διευθυντής Ανάπτυξης Πωλήσεων της INTERNATIONAL HELLAS κ. Νίκος Παυλόπουλος παρουσίασε το ολοκληρωμένο πρόγραμμα προστασίας οικιακών MASTER CARE.

Χαιρετισμό απηύθυνε ο Δήμαρχος Θεσσαλονίκης κ. Βασίλης Παπαγεωργόπουλος, ενώ το Συνέδριο συντόνισε ο διακεκριμένος Δημοσιογράφος κ. Τέρενς Κουίκ. Το βράδυ της 16ης Μαΐου πραγματοποιήθηκε το επίσημο δείπνο κατά το οποίο τιμήθηκαν οι κορυφαίοι σε παραγωγή Κανονισμού Πωλήσεων, καθώς και άνθρωποι της εταιρίας, οι οποίοι επί σειρά ετών πρόσφεραν τις υπηρεσίες τους στον όμιλο. Κατά τη διάρκεια του Συνεδρίου βραβεύθηκαν οι κορυφαίοι σε:

- Παραγωγή Αμοιβαίων Κεφαλαίων.
- Παραγωγή Κλάδων Γενικών Ασφαλίσεων.
- Διατηρησιμότητα Κλάδου Ζωής.
- Παραγωγή από νέους συνεργάτες.

Τέλος ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος κ. Φωκίων Μπράβος έκοψε την τούρτα επί ευκαιρία της συμπλήρωσης 30 συνεδρίων.

Ακολούθησε πλούσιο γεύμα και η ξεχωριστή βραδιά έκλεισε με τους χορευτικούς ρυθμούς της Samba και ελληνικών σύγχρονων επιτυχιών.

Ο κ. Φ. Μπράβος, Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου International Life



Ο Όμιλος International Life είναι ένας οργανισμός που δραστηριοποιείται στο χώρο των ασφαλίσεων και των επενδύσεων. Μέσα στην τελευταία δεκαετία, ο Όμιλος International Life, ξεκινώντας από την International Hellas, έχει κάνει σταθερά και θεαματικά βήματα προόδου, διαγράφοντας μια θεαματική πορεία και επιδεικνύοντας μια ιδιαίτερα έντονη δραστηριότητα στον ευρύτερο χρηματοασφαλιστικό - οικονομικό χώρο.

Μετά μια διαρκώς ανοδική πορεία ο Όμιλος International Life αποτελεί ένα πανίσχυρο επενδυτικό και ασφαλιστικό οργανισμό που περιλαμβάνει τις εταιρίες:

- **International Holding** εταιρία που ελέγχει τις εταιρίες του Ομίλου.
- **International Life** εταιρία Ασφαλίσεων Ζωής και Υπεραξίας.
- **International Hellas** εταιρία Γενικών Ασφαλίσεων.
- **International ΑΕΔΑΚ** Ανώνυμη Εταιρία Διαχείρισης Αμοιβαίων Κεφαλαίων.
- **Praxis International** Χρηματιστηριακή Ανώνυμη Εταιρία Παροχής Επενδυτικών Υπηρεσιών.
- **International ΑΕΛΔΕ** Ανώνυμη Εταιρία Λήψης Διαβίβασης Εντολών.

Το όραμα του Ομίλου International Life είναι απλό και ξεκάθαρο: να εξασφαλίζει όσους τον εμπιστεύονται από κάθε οικονομικό κίνδυνο. Για τους ανθρώπους του Ομίλου, η επένδυση, η προστασία της ζωής, της υγείας και της περιουσίας του καθενός μας είναι σημαντικές προτεραιότητες. Στον Όμιλο International Life προσφέρουν λύσεις που θωρακίζουν αλλά και προσδίδουν υπεραξία στο εισόδημα του σύγχρονου Έλληνα. Ανιχνεύουν με τέτοιο τρόπο τις ανάγκες ώστε να προσφέρουν το είδος και το μέγεθος της προστασίας και επένδυσης που ταιριάζει στον καθένα.

Έχοντας διεθνή τεχνογνωσία ο Όμιλος Εταιριών International Life αναλύει, υλοποιεί και πραγματοποιεί τις επενδυτικές επιθυμίες του, καθώς με στόχο πάντα τη μεγαλύτερη δυνατή απόδοση.

Βασίζοντας την πρόοδο του Ομίλου στις ανθρώπινες σχέσεις και διατηρώντας ανυπέρβλητη οικονομική ισχύ για το όφελος των πελατών κερδίζουν καθημερινά την εμπιστοσύνη του με πίστη στη συνέπεια και την επαγγελματική ηθική.

Τα οικονομικά στοιχεία του Ομίλου αποδεικνύουν περίτρανα αυτή την ανοδική πορεία. Έτσι:

- Το Μετοχικό Κεφάλαιο του Ομίλου ξεπερνά τα 3,7 δισεκατομμύρια δραχμές.
- Η συνολική περιουσία του Ομίλου ξεπερνά τα 27 δισεκατομμύρια δραχμές.
- Περισσότεροι από 100.000 Έλληνες εμπιστεύονται την ασφάλεια και τις επενδύσεις τους στον Όμιλο International Life.
- Περισσότεροι από 1.000 σύμβουλοι ασφάλισης και επενδύσεων είναι στη διάθεσή σας σε 50 σημεία σε όλη την Ελλάδα.
- Τα τελευταία τέσσερα έτη ο Όμιλος International Life παρουσιάζει μια θεαματική άνοδο κερδών με αποκορύφωμα το 1999 όπου τα κέρδη του ξεπερνούν τα 6 δισ. δρχ.

## Βραβεύσεις Παραγωγής Κανονισμού Πωλήσεων



### Agency Managers

1. Παναγιώτης Μελίστας
2. Κλέαρχος Πεφάνιος
3. Θανάσης Νικογιάννης

Βράβευση των πρώτων Agency Managers σε παραγωγή κανονισμού πωλήσεων

### Assistant Managers

1. Θεόδωρος Φραγγεδάκης
2. Φώτης Πουλής
3. Αντώνης Φουκαράκης
4. Πέτρος Βαρθαλίτης
5. Νικόλαος Κουλουμπής



Βράβευση Assistant Managers σε παραγωγή ασφαλιστικών κανονισμού πωλήσεων



### Unit Managers

1. Φωτεινή Κούρτη
2. Σωτήρης Ψωμιάδης
3. Γιώργος Γιαχνάκης
4. Γεράσιμος Πανδής
5. Σταύρος Χριστίδης
6. Δημήτρης Καυκούλα

Βράβευση Unit Managers σε παραγωγή ασφαλιστικών κανονισμού πωλήσεων



### Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι

1. Λουκάς Καρανίκης
2. Τάσος Λαδάκης
3. Νίκη Νόμπελη
4. Γιάννης Παπαστεργίου
5. Βασιλική Παναγιώτου
6. Αθηνά Πεφάνιου
7. Φανή Μητροπούλου
8. Κωνσταντίνος Κολιός
9. Χρήστος Κατσάνος
10. Μαρία Καρελά

Βράβευση πρώτων Ασφαλιστικών Συμβούλων σε παραγωγή ασφαλιστικών κανονισμού πωλήσεων



THEatHOUSE

# 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** έσοκψε 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 Λ Ο Σ Ε Τ Α Ι Ρ Ι Ω Ν

Νέα Δ/ση: Λ. Κηφισίας 7-9 & Νεαπόλεως 2, Μαρούσι 151 23, Τηλ. Κέντρο: 8119000, URL: <http://www.inlife.gr>



### Σύμβολο υπεροχής

Σε μια εποχή γενικότερο προβληματισμού και ανασφάλειας, η Generali εστιάζει την προσοχή της στις ανάγκες του πελάτη, ο οποίος βρίσκεται πάντα στο επίκεντρο κάθε δραστηριότητάς της. Το γεγονός ότι η Generali αποτελεί σήμερα σύμβολο υπεροχής και συναγωνίζεται τους μεγαλύτερους ασφαλιστικούς οργανισμούς παγκοσμίως, οφείλεται στην οικονομική ευρωστία της, τη διεθνή τεχνογνωσία και την εμπιστοσύνη που εμπνέει στους πελάτες της. Όπως όλοι γνωρίζουμε, η εμπιστοσύνη του πελάτη δεν είναι θείο δώρο. Χρειάζονται συνεχείς προσπάθειες για να την κερδίσουμε και να τη δικαιώσουμε.

Έτος 2000. Μια νέα χιλιετηρίδα. Ταχέως κινούμενες αγορές. Δυναμικό περιβάλλον. Φιλόδοξοι στόχοι. Υψηλών προδιαγραφών υπηρεσίες. Η Generali προετοιμάζεται για τις προκλήσεις του μέλλοντος, ενώ παράλληλα αναπτύσσεται και ενισχύει τη θέση της σε παγκόσμιο επίπεδο. Ο στόχος μας είναι απλός. Το όραμά μας ξεκάθαρο: Να υπερέχουμε σε ό,τι κάνουμε. Να προσφέρουμε στους πελάτες μας υπηρεσίες και ασφαλιστικά προϊόντα υψηλής ποιότητας, απόλυτα προσαρμοσμένα στις ανάγκες και στις απαιτήσεις τους. Στόχος φιλόδοξος χωρίς αμφιβολία αλλά και μια διαρκής πρόκληση για όλους μας, τα στελέχη και τους συνεργάτες της Generali, που αγωνιζόμαστε καθημερινά να υλοποιήσουμε το όραμά μας. Παγκόσμια Υπεροχή: Μ' αυτή τη φράση εκφράζεται η φιλοσοφία που κατευθύνει την Εταιρία μας. Είναι η βάση της στρατηγικής που σχεδιάστηκε για να μας οδηγήσει στον εικοστό αιώνα. Είναι το όραμα που μας εμπνέει να αγωνιζόμαστε για το καλύτερο και η πρόκληση για να ξεπερνάμε τις προσδοκίες των πελατών μας.

Ζαχαρίας Θεοδόσης  
Διευθύνων Σύμβουλος



### Εταιρία χωρίς σύνορα

Από την ίδρυση της στην Τεργέστη το 1831 η Generali έχει διαδραματίσει πρωτεύοντα ρόλο στην ανάπτυξη της έννοιας «ασφάλεια» σε σαράντα χώρες στις πέντε ηπείρους.

Ένας από τους σημαντικότερους οργανισμούς παγκοσμίως, ο ΟΜΙΛΟΣ GENERALI αποτελεί σήμερα μία ισχυρή οικονομική δύναμη που στηρίζεται σε ένα δίκτυο αποτελούμενο από 120 ασφαλιστικές εταιρίες, 48 «holding» και οικονομικές εταιρίες, 7 real estate εταιρίες και 326 μη ενοποιημένες εταιρίες.

Κάθε εταιρία, διατηρώντας λειτουργική και διοικητική αυτονομία, ακολουθεί τη γενική πολιτική του Ομίλου συνεργαζόμενη στενά με την έδρα στην Τεργέστη που αποτελεί το συντονιστικό κέντρο των δραστηριοτήτων της GENERALI.

Με τη βαθιά γνώση των ειδικών απαιτήσεων κάθε χώρας, όπου προσφέρουν τις υπηρεσίες τους, οι πάνω από 30.000 ασφαλιστικοί σύμβουλοι της GENERALI είναι σε θέση να αντιμετωπίσουν κάθε ασφαλιστική ανάγκη προσφέροντας σωστές και συμφέρουσες λύσεις.

Χάρη στη διεθνή του διάσταση, στην τεχνογνωσία και στην εμπειρία του σε όλους τους ασφαλιστικούς τομείς, ο ΟΜΙΛΟΣ GENERALI αποδεικνύει καθημερινά ότι είναι ο Ασφαλιστής χωρίς σύνορα.

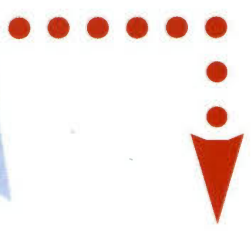
### 1886: Η GENERALI στην Ελλάδα

Στα πλαίσια της διεθνούς στρατηγικής της, η GENERALI πραγματοποίησε την είσοδό της στην Ελλάδα το 1886 με την ίδρυση επίσημου Πρακτορείου το οποίο μετέτρεψε σε Υποκατάστημα το 1980.

Το 1886 ιδρύθηκε η GENERALI LIFE, η οποία δραστηριοποιείται στον κλάδο των Ασφαλίσεων Ζωής και Υγείας.

Το 1991, στα πλαίσια της γενικής πολιτικής για τοπική και λειτουργική αυτονομία, ιδρύθηκε η GENERALI HELLAS, η οποία συνεχίζει τη δραστηριότητα που ξεκίνησε ο Όμιλος το 1886 στην Ελλάδα στις Γενικές Ασφαλίσεις. Το 1993, η GENERALI αναλαμβάνει το χαρτοφυλάκιο της ασφαλιστικής εταιρίας SCHWEIZ και το 1998 της ZURICH. Το 1996 όμως, η ραγδαία ανάπτυξη και οι προ-

# Κοιτάει μπροστά, κοιτάει το μέλλον



### Πάνω από έναν αιώνα δραστηριότητας και κοινωνικής προσφοράς χωρίς σύνορα

Έτος 2000. Μια νέα χιλιετηρίδα. Ταχέως κινούμενες αγορές. Δυναμικό περιβάλλον. Φιλόδοξοι στόχοι. Υπηρεσίες υψηλών προδιαγραφών. Μόνο όσοι προετοιμασθούν έγκυρα και έγκαιρα θα μπορέσουν να ανταπεξέλθουν στην ανταγωνιστική αγορά που έχει ήδη δημιουργηθεί.

Η Generali προετοιμάζεται για τις προκλήσεις του μέλλοντος ενώ παράλληλα αναπτύσσεται και ενισχύει τη θέση της σε παγκόσμιο επίπεδο. Ο στόχος είναι απλός και ξεκάθαρος: Η ΥΠΕΡΟΧΗ σε υπηρεσίες, σε προϊόντα πάντα προς όφελος του πελάτη. Υπεροχή Παγκόσμια, χωρίς Σύνορα.

### Εξασφάλιση και κατοχύρωση

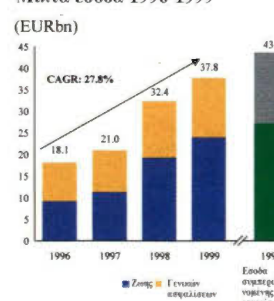
Με την πείρα, τη δύναμη και την οικονομική ευρωστία των μετόχων της, η GENERALI είναι σε θέση να προσφέρει εξασφάλιση στους ασφαλισμένους της και να εγγυηθεί την πλήρη κατοχύρωση των δικαιωμάτων τους, που απορρέουν από τα συμβόλαιά της. Η επιτυχημένη στρατηγική ανάπτυξη της GENERALI LIFE και η κατάκτηση της εμπιστοσύνης του κοινού, την τοποθέτησαν σύντομα ανάμεσα στις κορυφαίες εταιρίες του κλάδου Ζωής διεκδικώντας τις προσδοκίες της ASSICURAZIONI GENERALI.

Με περιφερειακά γραφεία και δίκτυα συνεργατών σε όλη την Ελλάδα, αλλά και με κοινωνική ευαισθησία και αποτελεσματικότητα, η GENERALI LIFE εί-

ναι σε θέση να προσφέρει στους πελάτες της δυναμικά και ολοκληρωμένα ασφαλιστικά προγράμματα με την εγγύηση ενός μεγάλου Ομίλου. Στον τομέα των Γενικών Ασφαλίσεων, η GENERALI HELLAS, βιώνοντας ήδη επί μία εκατονταετία τις εξελίξεις της χώρας, ανανεώνει και προσαρμόζει σύμφωνα με αυτές, τις διεθνείς ασφαλιστικές της εμπειρίες, διαγράφοντας δυναμικά την πορεία της στο μέλλον. Χρησιμοποιώντας την εξειδίκευσή της, η GENERALI HELLAS αναλαμβάνει εξ ολοκλήρου ή συμμετέχει στην ασφάλιση μεγάλων αναπτυξιακών έργων της χώρας, ενώ ταυτόχρονα ανταποκρίνεται με απόλυτη συνέπεια στην ασφάλιση μικρότερων κινδύνων.

### Ισχυρή ανάπτυξη συνολικής παραγωγής

Μικτά έσοδα 1996-1999 (EURbn)



Ποσοστά αύξησης 1997-1999

|                 | 1997   | 1998   | 1999   |
|-----------------|--------|--------|--------|
| Ζωής            | +20.6% | +70.0% | +22.7% |
| Άλλες ασφάλειες | +7.7%  | +38.9% | +4.4%  |
| Σύνολο          | +14.3% | +55.7% | +15.2% |

Σημ.: Εισροές από αποκτήσεις εξαγορασθείσες εταιρίες εκτός της εταιρίας INA

### Τα επιτεύγματα του 1999 επιβεβαιώνουν τους στόχους

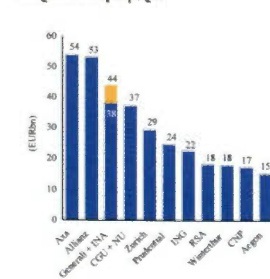
| Κατηγορία          | Επιτεύγματα 1999  |
|--------------------|---|
| Εξαγορές           | <ul style="list-style-type: none"> <li>• INA(1), Ιταλία</li> <li>• Caja, Αργεντινή</li> <li>• Secura, Ελβετία</li> </ul>  |
| Νέοι Στόχοι        | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Εξοικονόμηση κόστους, ύψους 100 εκατ. ευρώ μέχρι σήμερα</li> <li>• Αναμενόμενα έσοδα για το 2001 292 εκατ. ευρώ</li> </ul> |
| Διαθέσιμα/Πωλήσεις | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Πωλήθηκαν 9 εταιρίες (2)</li> <li>• EUR 428 million total proceeds</li> <li>• Μικτά έσοδα +15,2%</li> </ul>                |
| Περιθώριο κέρδους  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Μικτά έσοδα + 15.2%</li> <li>• -Ζωής: +22.7%</li> <li>• -Άλλες ασφάλειες + 4,4%</li> </ul>                                 |
| Δυνατότητα         | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Απόδοση ιδίων κεφαλαίων 1999 = 12.9% (vs 12.5% target)</li> <li>• 10.1% στο 1997</li> <li>• 11.3% στο 1998</li> </ul>      |

Σημειώσεις

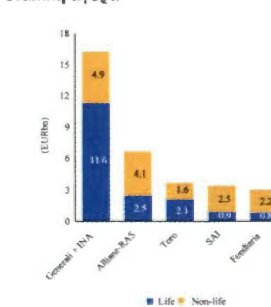
1. Ολοκληρώθηκε το 2000 και παγιώθηκε στο λογ. 2000.
2. Συμπεριλαμβάνει την πώληση των Carnica, Aurora και Navale (θα ολοκληρωθεί το 2000)

### 1999: Κατάταξη ασφαλιστικών εταιριών με το ύψος των ασφαλιστρών

Ευρωπαϊκή αγορά



Ιταλική αγορά





# GENERALI Viva

## Ένα πρόγραμμα από το μέλλον

Το νέο ασφαλιστικό πρόγραμμα της Generali Life που αξιοποιεί με έναν ευέλικτο τρόπο τις σύγχρονες επενδυτικές και αποταμιευτικές δυνατότητες

**Κ**αθώς μας σήμερα, μέσα στην κοινωνία των απρόσμενων κινδύνων και των ολοένα και αυξανόμενων αναγκών, αναπόφευκτα δεν μπορεί να σκέφτεται μόνο το σήμερα αλλά και το αύριο. Η Generali Life με όραμα πάντα το καλύτερο αύριο για όλους δημιούργησε και διαθέτει από 1η Ιουνίου ένα νέο προϊόν. Το **Generali Viva**. Πρόκειται για ένα σύγχρονο και ευέλικτο πρόγραμμα που παρέχει στον πελάτη μια ποικιλία από επενδυτικές και αποταμιευτι-

κές δυνατότητες για την καλύτερη αξιοποίηση των χρημάτων του. Το **Generali Viva** είναι ένα πρόγραμμα που μπορεί ανά πάσα στιγμή να αναπροσαρμόζεται στις ανάγκες του πελάτη. Πιο συγκεκριμένα, μπορεί να πωληθεί σαν συνταξιοδοτικό πρόγραμμα, σαν αποταμιευτικό πρόγραμμα ή και σαν ασφάλιση θανάτου. Το **Generali Viva** μπορεί να μεταλλάσσεται, να αναπροσαρμόζεται και να εξελίσσεται σε όλη τη διάρκεια της ασφάλισης ακολουθώντας τις ανάγκες του πελάτη.

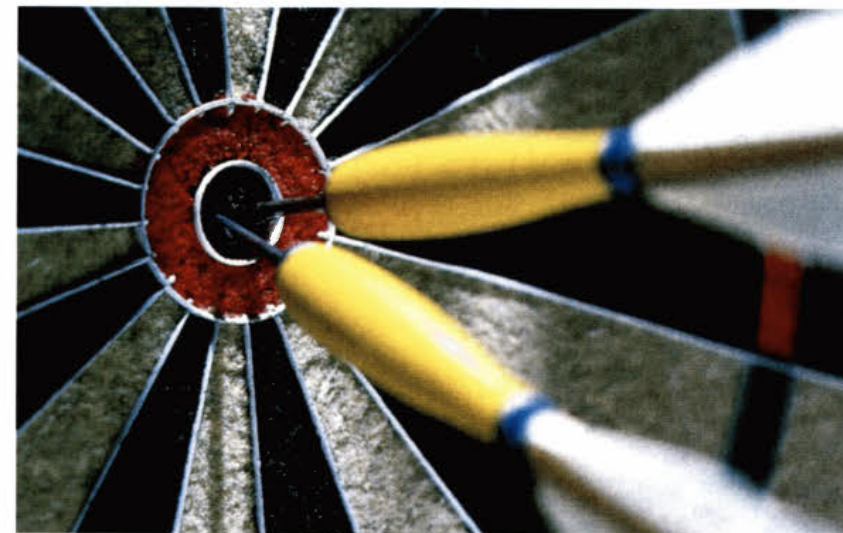
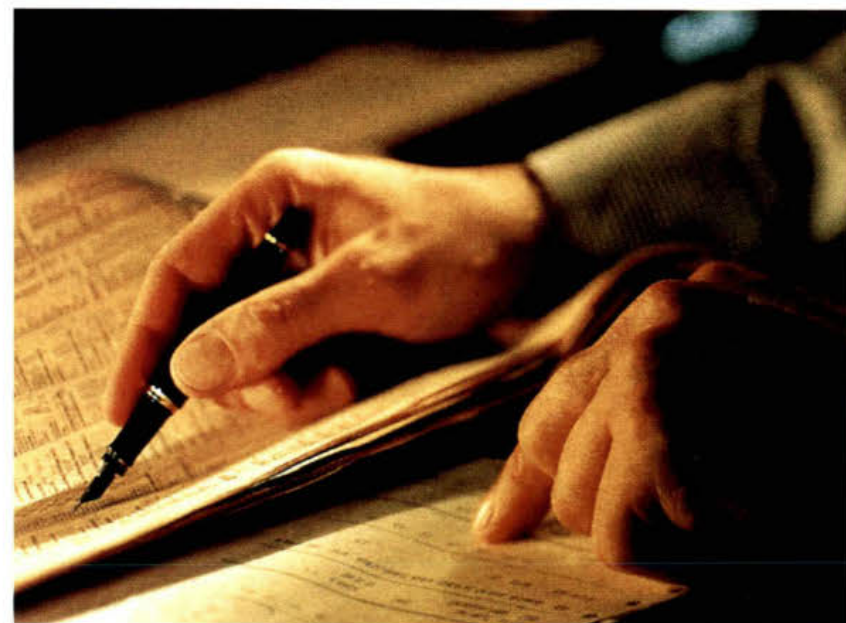
Το **Generali Viva** είναι ένα ασφαλιστικό πρόγραμμα με επενδύσεις μακροπρόθεσμης διάρκειας. Το **Generali Viva** μετατρέπει τα αποταμιευτικά κεφάλαια του πελάτη σε δυναμικά επενδυτικά συνδεδεμένα τα με μια ευρεία γκάμα εσωτερικών μεταβλητών κεφαλαίων. Ο πελάτης μπορεί να καθορίσει ο ίδιος τις παραμέτρους λειτουργίας του προγράμματός του, ανάλογα με τις προσωπικές του ανάγκες αλλά και το επενδυτικό του προφίλ.

\* Το **Generali Stable** - απευθύνεται σε επενδυτές που επιλέγουν χαμηλό επενδυτικό κίνδυνο με μακροπρόθεσμο ορίζοντα επένδυσης. Η σύνθεση του ενεργητικού του Generali Stable είναι η εξής:

- Αμοιβαία Κεφάλαια Διεθνών Ομολογιών από 10%-40%
- Αμοιβαία Κεφάλαια Ομολογιών Εσωτερικού από 0%-30%
- Αμοιβαία Κεφάλαια Διαχείρισης Διαθεσίμων από 20%-60%
- Αμοιβαία Κεφάλαια Euro Fixed Income από 10%-40%
- Τραπεζικές Καταθέσεις 0%-10%

\* Το **Generali Balanced** - απευθύνεται σε επενδυτές που επιδιώκουν σταθερές αποδόσεις των επενδύσεών τους επιλέγοντας μεσαίο επενδυτικό κίνδυνο. Η σύνθεση του ενεργητικού του Generali Balanced είναι η εξής:

- Αμοιβαία Κεφάλαια Διαχείρισης Διαθεσίμων από 10%-40%



- Αμοιβαία Κεφάλαια Διεθνών Ομολογιών από 0%-40%
- Αμοιβαία Κεφάλαια Index Fund από 10%-60%
- Αμοιβαία Κεφάλαια Global Balanced από 10%-60%
- Τραπεζικές Καταθέσεις 0%-10%
- \* Το **Generali Dynamic**- απευθύνεται σε επενδυτές που επιδιώκουν τη μέγιστη δυνατή απόδοση των επενδύσεών τους, επιλέγοντας υψηλό επενδυτικό κίνδυνο. Η σύνθεση του ενεργητικού του Generali Dynamic είναι η εξής:
- Αμοιβαία Κεφάλαια Ομολογιών από 0%-20%

- Αμοιβαία Κεφάλαια Διεθνών Ομολογιών από 0%-20%
  - Αμοιβαία Κεφάλαια Αναπτυξιακού από 20%-80%
  - Αμοιβαία Κεφάλαια European Equity από 20%-80%
  - Αμοιβαία Κεφάλαια Index Fund από 10%-60%
  - Αμοιβαία Κεφάλαια Global Balanced από 10%-60%
  - Τραπεζικές Καταθέσεις 0%-10%
- Πλεονεκτήματα του **Generali Viva**  
Ο κάτοχος του **Generali Viva** νιώθει σίγουρος όταν το πρόγραμμά του, προσφέρει:
- **Ευελιξία** στην αναπροσαρμογή του προ-

- γράμματος οποτεδήποτε ο ίδιος θελήσει
  - **Διαφάνεια** στην πορεία του επενδυτικού του προγράμματος
  - **Μεγάλη** επενδυτική επιλογή
  - **Φορολογικά πλεονεκτήματα**
  - **Ανοιχτή γραμμή επικοινωνίας**
  - **Εξασφάλιση ποιότητας ζωής**
- Επιπλέον προσφέρει:

Προέκταση του **Generali Viva** ένα νέο, σύγχρονο νοσοκομειακό πρόγραμμα, το **Medical Exclusive**. Πρόκειται για ένα πρόγραμμα που δημιουργήθηκε για να καλύπτει πραγματικές σας ανάγκες και προσφέρει καλύψεις όπως: πρόσβαση στα συμβεβλημένα διαγνωστικά ιατρικά κέντρα σ' όλη την Ελλάδα, δωρεάν check-up, κέντρο παροχής ιατρικών συμβουλών για όλο το 24ωρο, ιατρικές επισκέψεις ακόμα και στο σπίτι του πελάτη από το δίκτυο ιατρών της Generali, νοσοκομειακή περίθαλψη, αερομεταφορά κ.ά.

Ακόμα, σ' αυτό το ιδιαίτερο ανταγωνιστικό πρόγραμμα υπάρχουν σημαντικές καλύψεις που μπορεί να επιλέξει ο πελάτης, όπως είναι η απώλεια εισοδήματος λόγω ολικής ανικανότητας από ατύχημα ή ασθένεια, η πρόσκαιρη ή η μόνιμη ολική ανικανότητα από ατύχημα ή ασθένεια, η πρόσκαιρη ασφάλιση θανάτου κ.ά.

Με χαμηλό κόστος αλλά υψηλή ποιότητα υπηρεσιών, η **Generali Life** παρέχει ολοκληρωμένη κάλυψη σε κάθε ασφαλιστική ανάγκη του πελάτη και στέκεται στο πλευρό του με την αξιοπιστία, την ανθρωπιά και τη δύναμη ενός μεγάλου Οίκου.

| Τα επιτεύγματα του 1999 επιβεβαιώνουν τους στόχους |  |
|--|--|
| Επιτεύγματα 1999                                   |  |
| Εξαγορές   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• INA(1), Ιταλία</li> <li>• Caja, Αργεντινή</li> <li>• Secura, Ελβετία</li> <li>• Εξοικονόμηση κόστους, ύψους 100 εκατ. ευρώ μέχρι σήμερα</li> </ul>          |
| Εξαγορές   |  |
| σήμερα   |  |
| Νέοι Στόχοι  | Αναμενόμενα έσοδα για το 2001 292 εκατ. ευρώ   |
| Διαθέσιμα/Πωλήσεις                                 | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Πωλήθηκαν 9 εταιρίες (2)</li> <li>• EUR 428 million total proceeds</li> <li>• Μικτά έσοδα +15,2%</li> </ul>   |
| Περιθώριο κέρδους                                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Ζωής: +22,7%</li> <li>- Άλλες ασφάλειες + 4,4%</li> <li>• Απόδοση ιδίων κεφαλαίων 1999 = 12,9% (vs 12,5% target)</li> </ul>                                 |
| Δυνατότητα   | <ul style="list-style-type: none"> <li>10,1% στο 1997</li> <li>11,3% στο 1998</li> </ul>   |
| Σημειώσεις   |  |
|  | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ολοκληρώθηκε το 2000 και παγιώθηκε στο λογ. 2000.</li> <li>2. Συμπεριλαμβάνει την πώληση των Camica, Aurora και Navale (θα ολοκληρωθεί το 2000)</li> </ol> |



# Δημιουργία νέας εταιρίας πιστώσεων

Νέες δραστηριότητες αναπτύσσουν οι θυγατρικές εταιρίες της Αγροτικής Τράπεζας προκειμένου να ενισχύσουν την ήδη πετυχημένη παρουσία τους στην αγορά. Οι δραστηριότητες αυτές περιλαμβάνουν προς το παρόν τη συμμαχία της Αγροτικής Ασφαλιστικής με τη γερμανική Gerling με σκοπό τη δημιουργία μιας κοινής επενδυτικής εταιρίας, τη διάθεση νέων πιστωτικών καρτών και της περίφημης Αγροκάρτας από την ΑΤΕ ΚΑΡΤΑ καθώς και τη δημιουργία ενός νέου Αμοιβαίου Κεφαλαίου από την ΑΤΕ ΑΕΔΑΚ.

**«Η συνεργασία της Αγροτικής Ασφαλιστικής με την Gerling έχει ήδη κλείσει 20 χρόνια ζωής στον αντασφαλιστικό τομέα και όπως καταλαβαίνετε γνωρίζομαστε πολύ καλά πλέον. Η απόφαση για την ίδρυση κοινής εταιρίας ασφάλισης πιστώσεων αντανάκλα την πρόθεσή μας να προχωρήσουμε σε πιο στενή συνεργασία στο μέλλον, με όλες τις πιθανότητες ανοιχτές»,** δήλωσε στο περιοδικό μας ο Διευθύνων Σύμβουλος της Αγροτικής Ασφαλιστικής και Αγροτικής Ζωής κ. Τρ. Λυσιμάχου.

Στη δημιουργία μιας νέας ασφαλιστικής εταιρίας πιστώσεων στην Ελλάδα προχωρά η Αγροτική Ασφαλιστική κατόπιν υπογραφής συμφωνίας συνεργασίας με τη γερμανική ασφαλιστική εταιρία Gerling spezielle Credit Insurance του ομίλου εταιριών Gerling. Η συμφωνία προβλέπει ότι η Αγροτική Ασφαλιστική θα κατέχει την πλειοψηφία το μετοχικού κεφαλαίου της νέας εταιρίας ενώ η Gerling κατέχοντας το 40-49% του μετοχικού κεφαλαίου θα αναλάβει τη γενική διεύθυνση και το management τουλάχιστον για τα πρώτα χρόνια λειτουργίας της νέας εταιρίας. Σε πρώτο στάδιο η εταιρία θα δραστηριοποιηθεί περισσότερο στην ασφάλιση των απαιτήσεων από τον κίνδυνο μη πληρωμής του οφειλέτη και σε άλλους συναφείς κινδύνους που έχουν σχέση με την αξιοπιστία των συναλλασσομένων, ενώ κατά δεύτερον θα επιδιώξει την επέκταση της συνεργασίας σε ειδικές ασφαλίσσεις, καλύψει κινδύνων για τα ολυμπιακά έργα κ.λπ.

Η νέα ασφαλιστική εταιρία πιστώσεων προγραμματίζει να ξεκινήσει τη λειτουργία της στο τέλος του 2000 ενώ υπολογίζεται ότι η παραγωγή ασφαλίσεων θα φτάσει το 1 δισ. δρχ. κατά τον πρώτο χρόνο χρήσης, δηλαδή μέχρι το τέλος του 2001. Το αρχικό μετοχικό κεφάλαιο της εταιρίας θα ξεπερνά τα 500 εκατ. δρχ. Ο όμιλος Gerling είναι ο τρίτος μεγαλύτερος ασφαλιστικός όμιλος στη Γερμανία. Ιδρύθηκε το 1904 και ανήκει κατά 70% στην οικογένεια Gerling και κατά 30% στην Deutsche Bank. Τα συνολικά ασφάλιστρα του 1998 ξεπέρασαν τα 2,5 τρισ. δρχ. Απασχολεί περίπου 10.000 υπαλλήλους και δραστηριοποιείται σε 30 χώρες σ' όλο τον κόσμο ενώ οι επενδύσεις του ξεπερνούν τα 8,3 τρισ. δρχ. Ο όμιλος ασφαλιστικών πιστώσεων Gerling Spezial Credit Insurance είναι ο 2ος μεγαλύτερος ασφαλιστικός όμιλος πιστώσεων στη Γερμανία και ο 3ος στον κόσμο. Ιδρύθηκε το 1954 και τα ασφάλιστρα του το 1999 ανήλθαν στο ποσό των 206 δισ. δρχ. Σε ό,τι αφορά την πρόσφατη ετήσια τακτική γενική συνέλευση της Αγροτικής Ασφαλιστικής, ο πρόεδρος της εταιρίας και υποδιοικητής της Αγροτικής Τράπεζας κ. Χρήστος Καζαντζής, ανακοίνωσε μεταξύ άλλων ότι το μέρισμα το οποίο θα διανεμηθεί στους μετόχους είναι αυξημένο κατά 17% σε σχέση με

αυτό του προηγούμενου χρόνου και φτάνει τις 70 δρχ. ανά μετοχή. Επίσης, ο κ. Καζαντζής, επισήμανε ότι η εταιρία εφαρμόζει ένα ολοκληρωμένο πρόγραμμα ανάπτυξης κατά την τελευταία τριετία με σκοπό την ενίσχυση της θέσης της στην αγορά ενώ τόνισε ότι η Αγροτική Ασφαλιστική παρουσιάζει υγιή οικονομικά μεγέθη σε σχέση με τις υπόλοιπες εταιρίες του κλάδου. Από την πλευρά του ο Διευθύνων Σύμβουλος της Αγροτικής Ασφαλιστικής κ. Τρ. Λυσιμάχου αναφέρθηκε στις εξελίξεις στην ασφαλιστική αγορά, στις στρατηγικές επιλογές της εταιρίας και στους οικονομικούς δείκτες της όπως αυτοί διαμορφώθηκαν το 1999. Αξίζει δε να σημειωθεί ότι το 1999 ήταν για την εταιρία ο πρώτος χρόνος συμμετοχής της στο δείκτη της Σοφοκλέους. Σύμφωνα πάντα με τις δηλώσεις του κ. Λυσιμάχου η εταιρία πέτυχε αύξηση της παραγωγής ασφαλίσεων κατά 24,3% το 1999 έναντι 14,5% το 1998 ενώ παράλληλα μείωσε το δείκτη Γενικών Εξόδων σε σχέση με τα καθαρά ασφάλιστρα στο 31,3% από 33,6% το 1998. Επίσης, τα έσοδα από τις επενδύσεις που πραγματοποιήσε ο όμιλος αυξήθηκαν κατά 43,5% ενώ αυξημένα παρουσιάστηκαν και τα καθαρά κέρδη με ποσοστό αύξησης 38%. Το περιθώριο φερεγγυότητας καλύφθηκε από τα ίδια κεφάλαια κατά 6,2 φορές πάνω

από την πρόβλεψη του σχετικού νόμου και εφαρμόστηκε με επιτυχία το νέο σύστημα ανάπτυξης ανθρωπίνου δυναμικού, το οποίο συνέβαλε σημαντικά στη βελτίωση της παραγωγικότητας η οποία αυξήθηκε κατά 26% (ασφαλίσεων ανά υπάλληλο). Τέλος, αύξησε τη παρουσίασε και η αποδοτικότητα των ιδίων κεφαλαίων κατά 22,1% για το 1999 έναντι 17,2% του προηγούμενου χρόνου. Σε ό,τι αφορά το επενδυτικό πρόγραμμα της εταιρίας για το 2000, ο κ. Λυσιμάχου, τόνισε ότι αυτό περιλαμβάνει μεταξύ άλλων την επέκταση των εργασιών σε χώρες της Βαλκανικής, την Κύπρο και τη Γερμανία, την εξαγορά και συνεργασία με άλλες ασφαλιστικές εταιρίες αλλά και τη συμμετοχή της Αγροτικής Ασφαλιστικής σε άλλες επιχειρησιακές δραστηριότητες του ασφαλιστικού αλλά και γενικότερα του χρηματοοικονομικού τομέα. Τέλος, ο κ. Λυσιμάχου, αναφέρθηκε στις πιο πρόσφατες δραστηριότητες της εταιρίας όπως η αγορά ακινήτου στη Λ. Συγγρού μαζί με την Αγροτική Ζωή, με σκοπό την ανέγερση μεγάρου του ασφαλιστικού ομίλου καθώς και τη συμμετοχή της εταιρίας σε 5 εταιρίες διαχείρισης χαρτοφυλακίου, την ανάπτυξη του νέου μηχανογραφικού συστήματος σε συνεργασία με την Intrasoft κ.ά.





**Eurolinked**

**Υπεραξία Ζωής**

**Συμπληρωματική ασφάλιση**

Δύο νέα προϊόντα Unit Linked σχεδίασε η Αγροτική Ζωή προκειμένου να προσφέρει πολλαπλές επιλογές στους νέους ασφαλισμένους αλλά και σε παλαιότερους πελάτες έχοντας ως βασικό κριτήριο την καλύτερη αξιοποίηση των χρημάτων τους ανάλογα με τις επενδυτικές και αποταμιευτικές τους δυνατότητες.

Πρόκειται για το Eurolinked - Υπεραξία Ζωής και το Eurolinked - Συμπληρωματική Ασφάλιση τα οποία εντάσσονται στη σειρά των επενδυτικών προγραμμάτων Eurolinked. Σε ό,τι αφορά το Eurolinked - Υπεραξία Ζωής τα βασικά του χαρακτηριστικά είναι ότι το ενιαίο - εφάπαξ ασφαλιστήριο και η διάρκεια του προγράμματος ορίζονται από τον Συμβαλλόμενο ο οποίος επίσης έχει τη δυνατότητα επιλογής των επενδύσεών του σ' ένα αμοιβαίο κεφάλαιο ή συνδυασμό δύο αμοιβαίων κεφαλαίων, ανάλογα με τις οικονομικές επενδύσεών του σ' ένα αμοιβαίο κεφάλαιο ή συνδυασμό δύο αμοιβαίων κεφαλαίων, ανάλογα με τις οικονομικές του δυνατότητες αλλά και το ρίσκο που θέλει να αναλάβει. Παράλληλα, παρέχονται ασφαλιστικές καλύψεις - σε περίπτωση θανάτου του ασφαλισμένου από οποιαδήποτε αιτία καθώς και σε περίπτωση θανάτου από ατύχημα. Συγκεκριμένα, στην πρώτη περίπτωση καταβάλλεται η αξία του Λογαριασμού Επέν-

δυσης Ασφαλιστηρίου (ΛΕΑ) ή το ενιαίο ασφαλιστήριο εάν η αξία του ΛΕΑ είναι μικρότερη από αυτό. Στην περίπτωση θανάτου από ατύχημα καταβάλλεται κεφάλαιο ίσο με το διπλάσιο του ενιαίου ασφαλιστηρίου. Για παιδιά ηλικίας μέχρι 18 ετών αντί της ασφαλιστικής κάλυψης θανάτου από ατύχημα παρέχεται η ασφαλιστική κάλυψη Μόνιμης Ολικής Ανικανότητας με κεφάλαιο ίσο με το διπλάσιο του ενιαίου ασφαλιστηρίου. Επίσης, βασικό χαρακτηριστικό του Eurolinked - Υπεραξία Ζωής, είναι ότι λόγω της διαφάνειας που ο νόμος ορίζει για τα προγράμματα αυτά, ο ασφαλιζόμενος γνωρίζει το ποσοστό του ασφαλιστηρίου που επενδύεται και τα έξοδα που επιβαρύνουν το συμβολαίο του καθώς και την πορεία της αξίας του Λογαριασμού Επένδυσης Ασφαλιστηρίου του συμβολαίου του που σχηματίζεται γι' αυτόν διαχρονικά. Το επενδύσιμο ποσό φτάνει και στο 99,9% του ενιαίου ασφαλιστηρίου ενώ για τις αποδόσεις των επενδύσεων εκτιμάται ότι μακροχρόνια θα είναι υψηλότερες απ' αυ-

τές των παραδοσιακών ασφαλιστικών προϊόντων. Το δεύτερο νέο προϊόν της Αγροτικής Ζωής είναι το Eurolinked - Συμπληρωματική Ασφάλιση. Το πρόγραμμα αυτό δίνεται ξεχωριστά με όλα τα τιμολόγια ασφαλίσεων ζωής. Το ασφαλιστήριο του Eurolinked - Συμπληρωματική ασφάλιση καταβάλλεται μαζί με αυτό του κλασικού προγράμματος ενώ η παροχή απαλλαγής πληρωμής ασφαλιστηρίου καλύπτει το σύνολο του προγράμματος. Όλα τα προγράμματα Eurolinked της Αγροτικής Ζωής συνδέονται με τα Αμοιβαία Κεφάλαια της ΑΤΕ ΑΕΔΑΚ: Κεφαλαίου και Υπεραξίας (ομολογίων εσωτερικού), εισοδήματος (ομολογίων εσωτερικού), διεθνές ομολογίων, διεθνές μικτό, μετοχικό εσωτερικού. Τέλος, σε περίπτωση που ο Λογαριασμός Επένδυσης Ασφαλιστηρίου συνδεθεί και με το Α/Κ ΑΤΕ Μετοχικό Εσωτερικού, το ποσοστό επένδυσης δεν θα υπερβαίνει το 50% της συνολικής επένδυσης.



Από αριστερά ο κ. Π. Πέτρουλας (Διευθύνων Σύμβουλος ΑΤΕ ΚΑΡΤΑ), ο κ. Δ. Σαντιέζης (Πρόεδρος ΑΤΕ ΚΑΡΤΑ + ΑΤΕ ΑΕΔΑΚ) και ο κ. Λεβέντης (Γενικός Διευθυντής ΑΤΕ ΑΕΔΑΚ)



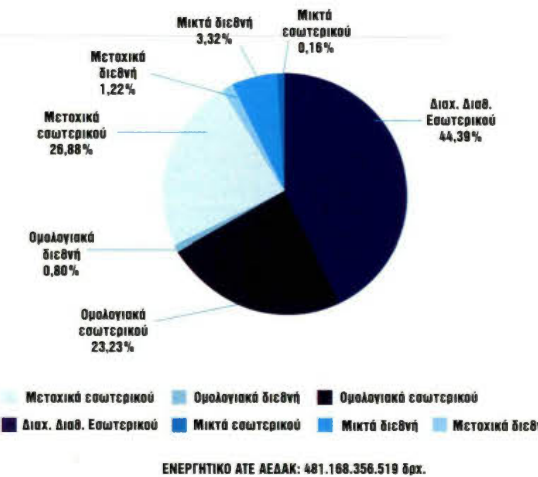
**ΑΤΕ ΑΕΔΑΚ**

## Αύξηση κερδοφορίας Αναδιάρθρωση χαρτοφυλακίου

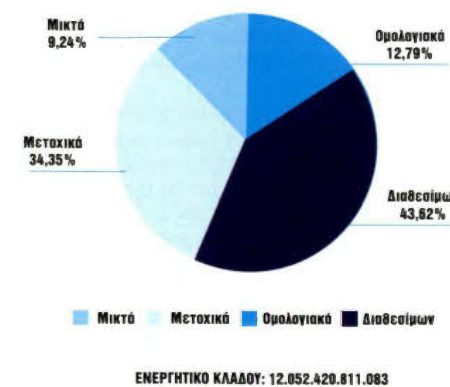
Σημαντική βελτίωση παρουσίασαν τα οικονομικά αποτελέσματα της ΑΤΕ ΑΕΔΑΚ τον περασμένο χρόνο, καθώς τα προφύρα κέρδη για τη χρήση του 1999 ανήλθαν σε 5.929 εκατ. δρχ. έναντι 3.215 εκατ. δρχ. της χρήσης του 1998. Οι υψηλές αποδόσεις με το μικρότερο δυνατό κίνδυνο αποτελούν κεντρικό στόχο των Αμοιβαίων Κεφαλαίων της ΑΤΕ ΑΕΔΑΚ, κάτι που επιβεβαιώνεται και από τα στοιχεία του 5μήνου Ιανουαρίου - Μαΐου 2000, περίοδο κατά την οποία το ενεργητικό της εταιρίας ανήλθε στο ποσό των 480 δισ. δρχ. Ο Πρόεδρος της ΑΤΕ ΑΕΔΑΚ κ. Δημήτρης Σαντιέζης, σε πρόσφατη συνέντευξη τύπου, υποστήριξε ότι η συμμετοχή της χώρας μας στην ΟΝΕ, η πτώση πληθωρισμού και επιτοκίων καθώς και η σταδιακή μετατροπή των καταθετών σε επενδυτές, αποτελούν παραμέτρους που ασκούν θετική επίδραση σε ολόκληρο τον κλάδο ευνοώντας την ακόμα μεγαλύτερη ανάπτυξη των Αμοιβαίων Κεφαλαίων. Σε αυτή την ευνοϊκή συγκυρία για

τον κλάδο, η ΑΤΕ ΑΕΔΑΚ, ανταποκρινόμενη στις αυξημένες απαιτήσεις του κοινού για ποικιλία εναλλακτικών επενδυτικών λύσεων, ίδρυσε ένα Α/Κ που επενδύει κυρίως σε μετοχές εταιριών μεσαίας και μικρής κεφαλαιοποίησης, καθώς και ένα Α/Κ Μικτό Εσωτερικού. Από την πλευρά του, ο Γενικός Διευθυντής της ΑΤΕ ΑΕΔΑΚ κ. Αντώνης Λεβέντης, δήλωσε ότι το τελευταίο διάστημα η διοίκηση της εταιρίας προσπαθεί συστηματικά την αναδιάρθρωση του χαρτοφυλακίου των Αμοιβαίων Κεφαλαίων, αποδίδοντας ιδιαίτερη σημασία, τόσο στην ανάπτυξη των Α/Κ μετοχικού χαρακτήρα όσο και στην περαιτέρω ποιοτική αναβάθμιση των Διεθνών Α/Κ. Επίσης, στο γενικό πλαίσιο του προγράμματος ανασυγκρότησης που πραγματοποιεί ο όμιλος της Αγροτικής Τράπεζας, η ΑΤΕ ΑΕΔΑΚ σχεδιάζει τη δημιουργία ενός νέου προϊόντος. Πρόκειται για ένα νέο αμοιβαίο κεφάλαιο χαμηλού επενδυτικού ρίσκου με στόχο την εγγυημένη απόδοση, η οποία θα προσαρμόζεται σε χρηματιστηριακό δείκτη είτε της ελληνικής αγοράς είτε κάποιας ξένης.

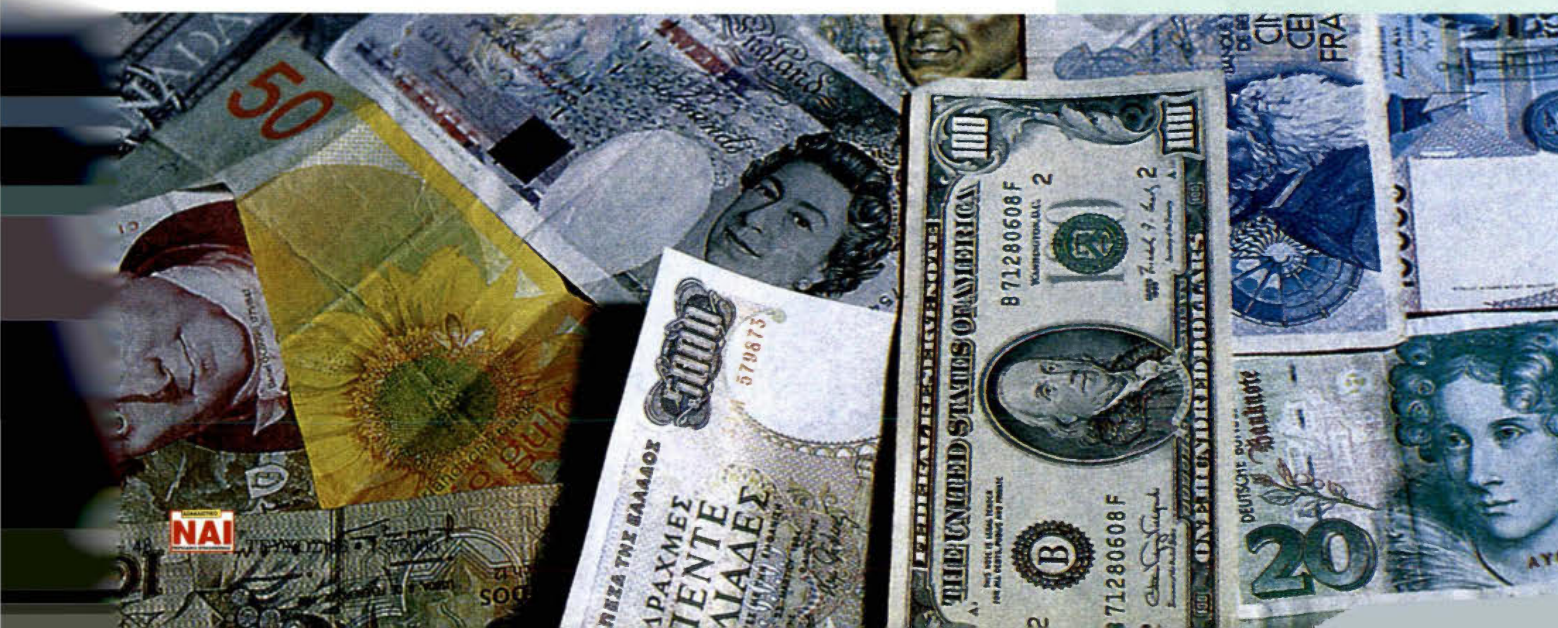
**ΚΑΤΑΝΟΜΗ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ ΤΩΝ Α/Κ ΠΟΥ ΔΙΑΧΕΙΡΙΖΕΤΑΙ Η ΑΤΕ ΑΕΔΑΚ ΜΕ ΒΑΣΗ ΤΗΝ ΚΑΤΗΓΟΡΙΟΠΟΙΗΣΗ ΤΩΝ Α/Κ (Στοιχεία 31/05/2000)**



**ΣΥΝΘΕΣΗ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΑΓΟΡΑΣ Α/Κ ΑΝΑ ΒΑΣΙΚΗ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΜΕ ΒΑΣΗ ΤΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ ΤΗΣ 31/05/2000**



- Το Α/Κ ΑΤΕ ΜΕΤΟΧΙΚΟ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ, κατά το πρώτο 5μηνο του 2000, σημείωσε απόδοση -15,61% ενώ το ίδιο διάστημα ο Γενικός Δείκτης του Χ.Α.Α. πραγματοποίησε απόδοση -16,74%. Το καθαρό ενεργητικό του Α/Κ στις 31/05/2000 ανήλθε στα 128 δισ. δρχ. Το χαρτοφυλάκιό του είναι τοποθετημένο κατά 94,3% σε μετοχές εσωτερικού και το 5,7% σε Ομόλογα Ελληνικού Δημοσίου και καταθέσεις.
- Το Α/Κ ΑΤΕ ΜΕΤΟΧΙΚΟ (ΜΕΣΑΙΑΣ ΚΑΙ ΜΙΚΡΗΣ ΚΕΦΑΛΑΙΟΠΟΙΗΣΗΣ) ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ με ενεργητικό 1 δισ. δρχ. σημείωσε απόδοση -15,68%.
- Το Α/Κ ΑΤΕ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ (ΟΜΟΛΟΓΙΩΝ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ) με ενεργητικό 91,2 δισ. δρχ. σημείωσε απόδοση 3,90%.
- Το Α/Κ ΑΤΕ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ ΚΑΙ ΥΠΕΡΑΞΙΑΣ (ΟΜΟΛΟΓΙΩΝ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ) σημείωσε στο 5μηνο απόδοση 4,42% και το καθαρό ενεργητικό ανέρχεται σε 20,5 δισ. δρχ.
- Το Α/Κ ΑΤΕ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΕΩΣ ΔΙΑΘΕΣΙΜΩΝ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ με ενεργητικό 213,6 δισ. δρχ. πέτυχε στο 5μηνο απόδοση 3,69%.
- Το Α/Κ ΑΤΕ ΔΙΕΘΝΕΣ ΜΕΤΟΧΙΚΟ με ενεργητικό 5,9 δισ. δρχ. σημείωσε απόδοση της τάξεως του 7,44%.
- Το Α/Κ ΑΤΕ ΔΙΕΘΝΕΣ ΜΙΚΤΟ για το 1ο 5μηνο του 2000 πραγματοποίησε απόδοση -1,47%, το οποίο έφθασε τα 16 δισ. δρχ.
- Το Α/Κ ΑΤΕ ΔΙΕΘΝΕΣ ΟΜΟΛΟΓΙΩΝ με ενεργητικό 3,8 δισ. δρχ. πέτυχε στο 5μηνο απόδοση 9,03%.
- Τέλος, το νεοσύστατο Α/Κ ΑΤΕ ΜΙΚΤΟ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ είχε απόδοση 3,29% από 9/3/00, ημερομηνία όπου συστάθηκε, ενώ το ενεργητικό του έφθασε τα 0,8 δισ. δρχ.





# ΑΤΕ ΚΑΡΤΑ

Την είσοδό της στην παράλληλη αγορά του Χρηματιστηρίου αναμένει η ΑΤΕ ΚΑΡΤΑ, η οποία έχει ήδη καταθέσει στις αρμόδιες Αρχές την αίτησή της για εισαγωγή. Παράλληλα, η διοίκησή της αποδίδει ιδιαίτερη σημασία στη δημιουργία νέων προϊόντων τα οποία θα καλύπτουν πλήρως τις ανάγκες των καταναλωτών στον τομέα των πιστωτικών καρτών.

Στο πλαίσιο των νέων προϊόντων σχεδιάζεται η διάθεση δύο νέων καρτών τύπου Mastercard ενώ σύντομα αναμένεται να κυκλοφορήσει και η Αγροκάρτα Maestro, η οποία θα απευθύνεται αποκλειστικά στους επαγγελματίες αγρότες.

Σύμφωνα με δηλώσεις του διευθύνοντα Συμβούλου της εταιρίας κ. Π. Πέτρουλα, οι δύο τύποι Mastercard δηλαδή η Silvermast και Goldmast, θα προσφέρονται με δωρεάν συνδρομή σ' όλους τους κατόχους κάρτας VISA της ΑΤΕ.

Επίσης, θα προσφέρεται επιτόκιο 9,90% για ένα εξάμηνο για όλες τις αγορές που θα γίνουν με τη χρησιμοποίηση των δύο νέων καρτών.

Παράλληλα, το ερχόμενο φθινόπωρο προγραμματίζεται και η έκδοση της Αγροκάρτας Maestro η οποία θα είναι η πρώτη επαγγελματική πιστωτική κάρτα και θα διατίθεται σ' όλους τους κατά κύριο επάγγελμα αγρότες. Σε συνεργασία με τον οργανισμό των καρτών Mastercard, η Αγροκάρτα θα μπορεί να λειτουργεί επίσης και ως χρεωστική κάρτα για ανάληψη μετρητών και για συναλλαγές με άμεση χρέωση τραπεζικού λογαριασμού.

Όπως υπολογίζεται, η εταιρία ΑΤΕ ΚΑΡΤΑ, με την είσοδό της στο Χρηματιστήριο, θα αντλήσει κεφάλαια ύψους 3,5 δισ. δρχ. περίπου, γεγονός που σύμφωνα με τον κύριο Σαντιζή, πρόεδρο της ΑΤΕ ΚΑΡΤΑ, δημιουργεί τις προϋποθέσεις για μια πιο επιθετική πολιτική, η οποία μεταφράζεται όχι μόνο στην προσφορά των νέων προϊόντων αλλά και σε μετοχικές συνεργασίες με επιχειρήσεις οι οποίες έχουν στενή σχέση με το κύριο αντικείμενο εργασιών της ΑΤΕ ΚΑΡΤΑ.

Σε ό,τι αφορά τα οικονομικά μεγέθη της εταιρίας, τα καθαρά προ φόρων κέρδη της κατά τη χρήση του 1999 ανήλθαν στο ποσό των 738 εκατ. δρχ. ενώ και το πελατολόγιο της σημείωσε ρυθμό αύξησης της τάξης του 38% για το 1999 και υπολογίζεται να κινηθεί στο 65% για το τρέχον έτος.

**Ο** κ. Π. Πέτρουλας, διευθύνων σύμβουλος της ΑΤΕ ΚΑΡΤΑ απαντώντας σε σχετικές ερωτήσεις του περιοδικού μας αναφέρθηκε στις κινήσεις της εταιρίας, προσδιόρισε τα πλεονεκτήματα των νέων καρτών που θα κυκλοφορήσουν το φθινόπωρο ενώ παράλληλα επεσήμανε ότι στρατηγικής σημασίας είναι η αξιοποίηση της δυναμικής και των πλεονεκτημάτων που προσφέρει το μέγεθος του ομίλου της Αγροτικής Τράπεζας.

**1. Πώς προσδιορίζετε τις μετοχικές συνεργασίες με επιχειρήσεις που έχουν στενή σχέση με το κύριο αντικείμενο εργασιών της ΑΤΕ ΚΑΡΤΑ;**  
Οι μετοχικές συνεργασίες μπορεί να γίνουν με επιχειρήσεις που διαθέτουν δίκτυα πωλήσεων και βάσεις δεδομένων ή και με επιχειρήσεις με τις οποίες μπορούμε να αναπτύξουμε νέα προϊόντα. Για παράδειγμα μια εφαρμογή μπορεί να είναι η ανάπτυξη νέων μέσων συναλλαγής, με ειδικά προνόμια, για ειδικά τμήματα της αγοράς όπως η υγεία, οι μεταφορές, η επαγγελματική πίστη. Βέβαια το σημείο που έχει στρατηγική σημασία είναι η αξιοποίηση των δυνατοτήτων που μας προσφέρει σήμερα η τεχνολογία όπως οι έξυπνες κάρτες και το ηλεκτρονικό εμπόριο μέσω του διαδικτύου.

**2. Με ποιους τρόπους διευρύνετε το πελατολόγιο σας το οποίο, όπως αναφέρετε, παρουσίασε ρυθμό αύξησης περίπου 38%;**  
Η διευρύνση του πελατολογίου μας στηρίχθηκε στην ανάπτυξη δύο νέων δικτύων και στην εντατικοποίηση του δικτύου της Αγροτικής Τράπε-

ζας. Κατ' αρχήν με εξωτερικούς συνεργάτες και με την έκδοση CO BRANDED καρτών, κάνουμε προώθηση μέσω τηλεφώνου και προσωπικής επαφής. Κατόπιν με εσωτερικό δίκτυο προωθούμε τα προϊόντα μας σε μεγάλες επιχειρήσεις που συνεργάζονται με τις εταιρίες του Ομίλου της ΑΤΕ. Τέλος έχει αρχίσει να μεγιστοποιεί την απόδοσή του το σύστημα κινήτρων που προσφέρουμε στο προσωπικό των καταστημάτων της ΑΤΕ για την προώθηση των καρτών μας.

**3. Οι νέες κάρτες τις οποίες προγραμματίζετε να κυκλοφορήσουν το φθινόπωρο τι επιπλέον πλεονεκτήματα θα δίνουν στους πελάτες;**  
Οι κάρτες SILVERMAST και GOLDMAST, της οικογένειας των καρτών MASTERCARD, θα προσφέρονται με δωρεάν συνδρομή εφ' όρου ζωής για τους πελάτες μας που είναι ήδη κάτοχοι και καρτών VISA της Αγροτικής Τράπεζας. Ταυτόχρονα το επιτόκιο θα είναι 9,90% για περίοδο έξι μηνών, για όλες τις αγορές που θα γίνουν με τις κάρτες SILVERMAST και GOLDMAST. Ένα νέο ειδικό προϊόν είναι η ΑΓΡΟΚΑΡΤΑ / MAESTRO, την οποία θα διαθέτει η Αγροτική Τράπεζα σε αγρότες που δραστηριοποιούνται στη γεωργία, την κτηνοτροφία, την αλιεία κ.τ.λ. Η νέα κάρτα θα είναι πιστωτική και χρεωστική. Για τις ανάγκες της θα δημιουργηθεί ένα ειδικό δίκτυο συνεργαζομένων επιχειρήσεων και συνεταιριστικών οργανώσεων, οι οποίες σήμερα διαθέτουν γεωργικά εφόδια και γενικά εισροές για τις ανάγκες του πρωτογενή τομέα. Η νέα κάρτα θα προσφέρει συγκεκριμένο πιστωτικό όριο, σύμφωνα με τις ανάγκες της γεωργικής εκμετάλλευσής. Ο κάτοχος θα έχει τη δυνατό-

τητα να αγοράζει εφόδια από τους συνεργαζόμενους φορείς και να κάνει αναλήψεις μετρητών από τα ταμεία των καταστημάτων και τα ATM της Αγροτικής Τράπεζας και τα ATM που έχουν ενταχθεί στο διατραπεζικό σύστημα ΔΙΑΣ.

Η λειτουργία αυτή της κάρτας είναι η πιστωτική και αφορά αποκλειστικά και μόνο τις επαγγελματικές ανάγκες του κατόχου.

Ταυτόχρονα η κάρτα θα μπορεί να συνδέεται με έναν καταθετικό λογαριασμό του αγρότη και να εξυπηρετεί και την αγορά και καταναλωτικών αγαθών, στην Ελλάδα και το εξωτερικό, με άμεση χρέωση του λογαριασμού του.

**4. Ποια είναι η πρόβλεψή σας για το τζίρο του 2000;**

Με βάση τα στοιχεία του πρώτου εξαμήνου προβλέπουμε ότι ο κύκλος εργασιών μας θα διπλασιαστεί σε σχέση με το προηγούμενο έτος.

**5. Οι νέες αυτές κινήσεις της ΑΤΕ ΚΑΡΤΑ σηματοδοτούν ίσως και κάποια πιο επιθετική πολιτική από τη μεριά σας προς τη συγκεκριμένη αγορά;**

Η λέξη επιθετική είναι μάλλον υπερβολική. Στόχος μας στη φάση αυτή είναι η εκμετάλλευση των δυνατοτήτων που μας προσφέρει η Αγροτική Τράπεζα και οι εταιρίες του Ομίλου γενικά. Εστιάζουμε τη στρατηγική μας στην αξιοποίηση του δυναμικού και των αναγνωστικών πλεονεκτημάτων που μας προσφέρει το μέγεθος του Ομίλου της Αγροτικής Τράπεζας.

ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΠΕΤΡΟΥΛΑΣ  
ΔΙΕΥΘΥΝΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ

# η αγορά είναι πάντα μεγαλύτερη από σένα

Με τα χρηματιστήρια και τα νέα των τραπεζών οι πολλοί Έλληνες δεν είχαν πολλά - πολλά μέχρι το 1999 που μπήκαν όλοι σχεδόν στο παιχνίδι. Σήμερα σχεδόν όλοι «παίζουν» στη Σοφοκλέους (:), διαβάζουν οικονομικές εφημερίδες, παρακολουθούν σχετικές εκπομπές και γενικώς... «περπατάνε ξυπόλητοι στ' αγκάθια» απερίσκεπτοι.



**Γ**ια τους λόγους αυτούς καλό είναι να θυμίσουμε στους ασφαλιστές μας και σε κάθε ενδιαφερόμενο ότι το Χρηματιστήριο έχει και λαχτάρες για όλους, ακόμα και για τον πιο «ξύπνιο»... Καλό παράδειγμα ο Τζον Μεριγουέδερ, για την ιστορία του οποίου πολλά διαβάσαμε πριν από 2 χρόνια στην «ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗ».

«Τον αποκάλεσαν «Θρύλο της Γουόλ Στρητ» και «θεό των αμοιβαίων κεφαλαίων». Και οι «θεοί» όμως έχουν το αδύνατο σημείο τους, ιδιαίτερα όταν είναι φτιαγμένοι από σάρκα και οστά. Ο Τζον Μεριγουέδερ, ο άνθρωπος που κατέληξε τον κόσμο των αμερικανικών χρηματιστηρίων με την επενδυτική στρατηγική και τις καινοτόμες κινήσεις του, βρίσκεται το 1998 στο επίκεντρο μιας αναταραχής που δημιούργησε κλυδωνισμούς στις μεγαλύτερες τράπεζες του κόσμου και προκάλεσε πανικό στους επενδυτές που εμπιστεύτηκαν τα χρήματά τους σε αυτόν. Ο κ. Μεριγουέδερ ήταν ο δημιουργός ενός από τα πιο αποδοτικά αμοιβαία κεφάλαια στον κόσμο, του Long Term Capital Management (LTCM), που συγκέντρωνε όλη την αφρόκριμα των επενδυτών. Υπερτίμησε όμως τις δυνατότητές του και αγνόησε τη βασική αρχή που λέει ότι «η αγορά είναι πάντα μεγαλύτερη από σένα», με αποτέλεσμα να βρεθεί με «ανοίγματα» που ξεπερνούσαν τα 100 δισ. δολάρια. Την τελευταία στιγμή έσπευσαν να τον σώσουν οι μεγαλύτερες τράπεζες του κόσμου, όχι τόσο γιατί νοιάζονται για τον ίδιο, αλλά για να προστατεύσουν τις δικές τους τοποθετήσεις στο κεφάλαιό του. Είναι κοινό μυστικό ότι ακόμη και οι πιο σοβαροί τραπεζικοί οργανισμοί «παίζουν» με τα κερδοσκοπικά αμοιβαία κεφάλαια (hedge funds) στην προσπάθειά τους να εξασφαλίσουν όσο το δυνατόν μεγαλύτερες αποδόσεις στα δικά τους κεφάλαια. Το 1994, όταν ο κ. Μεριγουέδερ αποφάσισε να δημιουργήσει το LTCM, φρόντισε να πάρει κοντά του το καλύτερο έμπυχο δυναμικό που μπορούσε να βρει. Στους συνεταίρους του

περιλαμβάνονταν ο Ντέιβιντ Μάλινς, πρώην μέλος του διοικητικού συμβουλίου της κεντρικής τράπεζας των Ηνωμένων Πολιτειών και οι δύο τιμηθέντες με το Νόμπελ Οικονομίας του 1997, ο καθηγητής του πανεπιστημίου Χάρβαρντ Ρόμπερτ Μέρτον και ο συνάδελφός του από το πανεπιστήμιο Στάνφορντ Μάικρον Σόουλις. Και οι δύο βραβεύτηκαν για την εργασία τους στα παράγωγα προϊόντα.

Τις γνώσεις και την εμπειρία αυτών των σημαντικών οικονομολόγων χρησιμοποίησε ο κ. Μεριγουέδερ για να οδηγήσει το LTCM σε μία από τις πρώτες θέσεις από πλευράς αποδόσεως. Στα τέσσερα χρόνια της λειτουργίας του όσοι του εμπιστεύτηκαν τα χρήματά τους τα τριπλασίασαν. Ο κ. Μεριγουέδερ χρησιμοποιούσε περίπλοκους μαθηματικούς υπολογισμούς για να εντοπίσει τις διαφορές που έχουν οι αγορές σε ολόκληρο τον κόσμο. Γι' αυτό του ήταν τόσο χρήσιμα τα δύο Νόμπελ. Οι διαφορές αυτές ήταν συχνά μικρές, αλλά το γεγονός ότι το LTCM έδειχνε προτίμηση στα κρατικά ομόλογα - άρα έπαιζε εκ του ασφαλούς - του επέτρεπε να δανειζόταν ποσά πολλαπλάσια από την κεφαλαιουχική βάση του.

Σε αντίθεση με άλλους «συναδέλφους» του, όπως ο Τζορτζ Σάρος του Quantum Fund ή ο Τζούλιαν Ρόμπερτσον του Tiger Management, που έπαιζαν επικίνδυνα παιχνίδια, ο κ. Μεριγουέδερ είχε τη φήμη του «σίγουρου» επενδυτή. Γι' αυτό χρέωνε περισσότερο από τους άλλους. Το λάθος του όμως ήταν ότι παρατήσαν σίγουρος για τις τοποθετήσεις του σε κρατικά ομόλογα των επτά μεγαλύτερων οικονομικών του κόσμου και σε άλλα σταθερά χαρτιά (όπως επενδυτικά ομόλογα που είναι εξασφαλισμένα με υποθήκες), με αποτέλεσμα να πιστέψει κάποια στιγμή ότι μπορούσε να ξεπεράσει τις ίδιες τις αγορές. Το πιστεύω του ήταν ότι, για να εκμεταλλεύεσαι σωστά τα σκαμπανεβάσματα στις διάφορες αγορές, πρέπει να πιστεύεις πως, όταν κάτι πάει άσχημα, κάτι άλλο ανεβαίνει. Γι' αυτό πρέπει να είσαι γρήγορος στις κινήσεις σου



Ο «Θρύλος» της Γουόλ Στριτ, Τζον Μεριγουέδερ

σε στο Πανεπιστήμιο του Σικάγου απ' όπου πήρε ένα MBA. Προηγουμένως είχε εργαστεί σε ένα σχολείο για ένα μικρό χρονικό διάστημα. Το 1974 προσελήφθη στην τράπεζα επενδύσεων Salomon Brothers, όπου σύντομα έφθασε στη θέση του επικεφαλής του τομέα διαχείρισης ομολόγων. Κοντά του συγκέντρωσε μια εκλεκτή ομάδα από έμπειρους χρηματιστές και γνώστες της αγοράς που έφεραν στη Γουόλ Στριτ έναν καινούργιο αέρα. Με προσεκτικούς υπολογισμούς, αλλά και μεγάλα ρίσκα διαχειριζόταν τεράστια ποσά και τις περισσότερες φορές έβγαине κερδισμένος.

Τώρα που μπαίνουν οι τράπεζες πιο χοντρά στο παιχνίδι των ασφαλειών στην Ελλάδα, να θυμίσουμε ότι οι τράπεζες δεν μπαίνουν συναισθηματικά, αλλά εμπορικά. Οι ασφαλιστές «τρώγονται» με τα συναισθηματικά τους, τις αρρώστιες, τα ατυχήματα, την ανθρώπινη μοίρα και άλλα. Οι τραπεζικοί έχουν και παροιμίες που θυμίζουν τι είναι, όπως π.χ. αυτή που λέει ότι «καλός τραπεζίτης είναι αυτός

που σου δίνει μια ομπρέλα όταν έχει λιακάδα και στην παίρνει όταν αρχίζει η βροχή» (αγγλιστί: «fair weather banker»). Οι ασφαλιστές λένε «δώσου ένα ασφάλιστρο, λίγα, για να σου δώσω πολλά όταν τα χρειαστείς σε δύσκολη ώρα». «Δώσου ένα τσιγάρο, να σου δώσω ένα πακέτο», έλεγε ο ασφαλιστής Νίκος Δημαράς... Οι σοφές κουβέντες των τραπεζιτών λένε: «Ποτέ μη δανείζετε λεφτά, εκτός και αν δεν τα χρειάζονται». Με αυτά και με άλλα μπορούμε να πούμε ότι σήμερα ο κόσμος των ασφαλιστών και τραπεζικών αλλάζει και με την παρουσία των Αμοιβαίων Κεφαλαίων που μπορούν να φέρουν τα πάνω-κάτω, π.χ. θυμηθείτε λίγο και τον κ. Λίσον που διέλυσε την Barings ή τον Τζον Μεριγουέδερ που λαχάρησε το 1998 τον κόσμο, όταν αυτός ο «θεός των αμοιβαίων», ο «θρύλος της Γουόλ Στριτ» έπεσε έξω... Σ' αυτόν τον αλλαγμένο κόσμο ας γίνουμε λίγο πιο προσεκτικοί, σταθερά όμως ας μείνουμε ανθρώπινοι.

Ε.Σ.



## Το διαβατήριο που σας ανοίγει τα σύνορα για νέες επενδύσεις στις αναπτυσσόμενες αγορές του κόσμου

ΝΕΟ ΑΜΟΙΒΑΙΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟΥ  
**Emerging Markets Fund**

Το νέο προϊόν της Nationale-Nederlanden **Emerging Markets-Μετοχικό Αμοιβαίο Κεφάλαιο Εξωτερικού** αξιοποιεί περισσότερο από ποτέ την ανοδική πορεία των αναπτυσσόμενων αγορών, και επενδύει σε δυναμικούς κλάδους. Είναι το διαβατήριο για επενδυτές που προσδοκούν νέες ευκαιρίες στις αναδυόμενες αγορές της Ευρώπης, Ασίας, Ν. Αμερικής και Μ. Ανατολής.

Η Nationale-Nederlanden σε άμεση συνεργασία με το ING Investment Management, σας ανοίγει τα σύνορα για επενδύσεις στο διεθνές περιβάλλον ανάπτυξης, ενώ παράλληλα σας δίνει τη δυνατότητα να διευρύνετε το φάσμα των επιλογών σας, με μια πλήρη σειρά αμοιβαίων κεφαλαίων εξωτερικού.

Επωφεληθείτε λοιπόν σήμερα, από τη διεθνή εμπειρία του πανίσχυρου ομίλου ING, το κύρος της ING Bank, την εξειδικευμένη υποστήριξη του επενδυτικού συμβούλου της Nationale-Nederlanden, και φυσικά τη δυναμική που εκδηλώνουν οι αναπτυσσόμενες αγορές όλου του κόσμου.

Τηλ: 9506 911-31, Αυτόματη Πληροφόρηση Πελατών: 9506 077, [www.ing.gr](http://www.ing.gr)  
Φ.Ε.Κ. 755/20.06.00

Η εγγραφή στο Αμοιβαίο Κεφάλαιο 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).

ING GROUP

**Nationale-Nederlanden**

Επένδυση σιγουριάς, με παρόν και μέλλον

Οι φίλοι μας λένε Ev-Ev

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

## “Οι ασφαλιστές μας κάνουν τον κόσμο μας ασφαλέστερο”

και να αναλαμβάνεις ρίσκα σε μια αγορά μόλις βλέπεις ότι μια άλλη δεν πηγαίνει καλά. Δεν υπολόγισε όμως το μέγεθος της κρίσης του 1998 γιατί δεν μπορούσε να φανταστεί ότι όλες οι αγορές θα έπεφταν ταυτόχρονα. Τα μοναδικά σίγουρα χαρτιά που κρατήθηκαν σε κάποιο επίπεδο ήταν τα κρατικά ομόλογα της αμερικανικής, της βρετανικής και της γερμανικής κυβέρνησης. Αυτό είχε ως αποτέλεσμα να μεγαλώσει το χάσμα ανάμεσα στις τιμές αυτών των ομολόγων και άλλων "φθηνών" τοποθετήσεων, όπως τα ιταλικά ομόλογα, στα οποία είχε στραφεί τελευταία ο κ. Μεριγουέδερ με το παιχνίδι της σύγκλισης των ευρωπαϊκών οικονομιών.

Έτσι στα τέλη του Σεπτεμβρίου 1998 η LTCM βρέθηκε στα πρόθυρα της χρεοκοπίας. Ήδη από τις αρχές Σεπτεμβρίου είχε ανακοινώσει ότι είχε χάσει 2,5 δισ. δολάρια, δηλαδή το 52% του ενεργητικού μέσα σε δύο μήνες.

Με την απόφαση των αμερικανικών και των ξένων τραπεζών να παρέμβουν για να σώσουν το LTCM από τη χρεοκοπία, η παντοδυναμία του κ. Μεριγουέδερ περιορίστηκε σημαντικά, αφού κάθε του κίνηση θα έπρεπε να εγκρίνεται από το εποπτικό συμβούλιο που είχε στα χέρια του τις τύχες του αμοιβαίου κεφαλαίου».

Δεν θα συνεχίσουμε την ιστορία. Θα αφήσουμε τους αναγνώστες μας να σκεφθούν.

Ο κ. Μεριγουέδερ γεννήθηκε στο Σικάγο από γονείς ιρλανδικής καταγωγής. Σπούδα-





# Δίδυμο υψηλών προσδοκιών

Σε νέα προϊόντα και συνεργασίες

Στη γενική συνέλευση των μετόχων της Αγροτικής Ασφαλιστικής, ο Διευθύνων Σύμβουλος της Αγροτικής Ασφαλιστικής κ. Τρ. Λυσιμάχου, τόνισε τα εξής: «Το 1999 αυξήθηκε για τρίτη συνεχή χρονιά το μερίδιο στην αγορά των Γενικών Ασφαλειών από 6,3% στο 7% περίπου, ως αποτέλεσμα των μέτρων τα οποία λάβαμε για την προσέλκυση δικτύων πωλήσεων από την ελεύθερη αγορά, τη δημιουργία νέων προϊόντων που ανταποκρίνονται στις ανάγκες των καταναλωτών και την προώθηση του bancassurance. Τείνουμε στην τριετία 1997-2000 να διπλασιάσουμε τον όγκο των ασφαλίσεων μας και να πλησιάσουμε το 10% του μεριδίου αγοράς, χωρίς να έχουμε προχωρήσει σε εξαγορά άλλης εταιρίας.

Τη χρονιά που πέρασε η εταιρία πέτυχε, χάρη στις στρατηγικές της επιλογές και στην έντονη δραστηριοποίηση του στελεχειακού της δυναμικού μεταξύ άλλων και τα εξής:

- Αύξηση της παραγωγής των ασφαλίσεων κατά 24,3% από 14,5% το 1998.
- Μείωση του δείκτη των Γενικών Εξόδων προς τα καθαρά ασφάλιστρα στο 31,3% έναντι 33,6% το 1998.
- Αύξηση της παραγωγικότητας των εργαζομένων (ασφαλίσεων ανά υπάλληλο), κατά 26%.
- Αύξηση των εσόδων επενδύσεων κατά 43,5%.
- Αύξηση των καθαρών κερδών κατά 38%.
- Αύξηση της αποδοτικότητας των ιδίων κεφαλαίων κατά 22,1% έναντι 17,2% το 1998 και τέλος
- Το περιθώριο φερεγγυότητας που αποδεικνύει την οικονομική και ποιοτική δυναμική μιας ασφαλιστικής εταιρίας, καλύφθηκε από τα ίδια κεφάλαια κατά 6,2 φορές περισσότερο απ' ό,τι προβλέπεται από το Νόμο».

Ο κ. Λυσιμάχου συνεχίζοντας την ομιλία του επεσήμανε τα εξής:

«Η Αγροτική Ασφαλιστική θα εξακολουθήσει και το 2000 την αναπτυξιακή

της πορεία με τους ίδιους υψηλούς ρυθμούς, όπως αποδεικνύεται και από τα αποτελέσματα του πρώτου τριμήνου. Ιδιαίτερη βαρύτητα δίδεται στις ενέργειες εκείνες, οι οποίες θα οδηγήσουν σε μεγαλύτερη αύξηση του μεριδίου αγοράς, στη βελτίωση της ποιότητας των παρεχόμενων υπηρεσιών και σε ακόμα μεγαλύτερη μείωση του λειτουργικού κόστους της εταιρίας.

Το 2000 προγραμματίζεται να τεθεί σε εφαρμογή το σύνολο σχεδόν του επενδυτικού μας πλάνου, το οποίο περιλαμβάνει μεταξύ άλλων:

- επέκταση των εργασιών μας σε βαλκανικές χώρες, την Κύπρο και τη Γερμανία
- εξαγορά και συμμετοχή μας σε άλλες ασφαλιστικές εταιρίες
- ανάπτυξη του δικτύου και βελτίωση των λειτουργιών της εταιρίας
- τη συμμετοχή μας σε άλλες επιχειρησιακές δραστηριότητες του ασφαλιστικού, αλλά και γενικότερα του χρηματοοικονομικού τομέα».

Σε ό,τι αφορά το δίκτυο πωλήσεων της εταιρίας, η έκθεση του ετήσιου απολογισμού 1999, αναφέρει τα εξής:

«Το 1999 μπορεί να θεωρηθεί ως μία από τις πιο επιτυχημένες και αποδοτικές χρονιές για τις πωλήσεις της Αγροτικής Ασφαλιστικής.

Επετεύχθη ο στόχος πωλήσεων της εταιρίας σε απόλυτο αριθμό (24 δισ. δρχ. καθαρά ασφάλιστρα) κατά 100% και ο ποιοτικός στόχος (σύνθεση χαρτοφυλακίου).

Σημειώνεται ότι:

Η αύξηση παραγωγής έγινε σε πανελλαδικό επίπεδο:

α) όλες οι περιφερειακές μονάδες της εταιρίας πέτυχαν το στόχο που είχε τεθεί από την εταιρία και

β) όλα τα δίκτυα πωλήσεων πέτυχαν το στόχο πωλήσεων.

## Ιδιωτικά Δίκτυα

Στη διάρκεια του 1999 συνεχίστηκε η ανάπτυξη του Δικτύου Πωλήσεων των ιδιωτικών πρακτόρων με εντυπωσιακούς ρυθμούς και κυρίως στον αστικό χώρο. Ήδη το 1/3 της συνολικής παραγωγής της εταιρίας προέρχεται από το Ν. Αττικής που σημαίνει ότι επιτυγχάνεται και ο στρατηγικός στόχος της εταιρίας σχετικά με την έντονη παρουσία της στον αστικό χώρο.

Τα πάσης φύσεως κίνητρα (Κανονισμός Πωλήσεων - Bonus - Διαγωνισμοί κ.ά.) λειτούργησαν αποτελεσματικά για το σύνολο σχεδόν των συνεργατών.

Συνεχίστηκε με ικανοποιητικούς ρυθμούς η ανάπτυξη των πωλήσεων και από το δίκτυο της Αγροτικής Ζωής με βάση την πρόσφατα βελτιωμένη σύμβαση συνεργασίας.

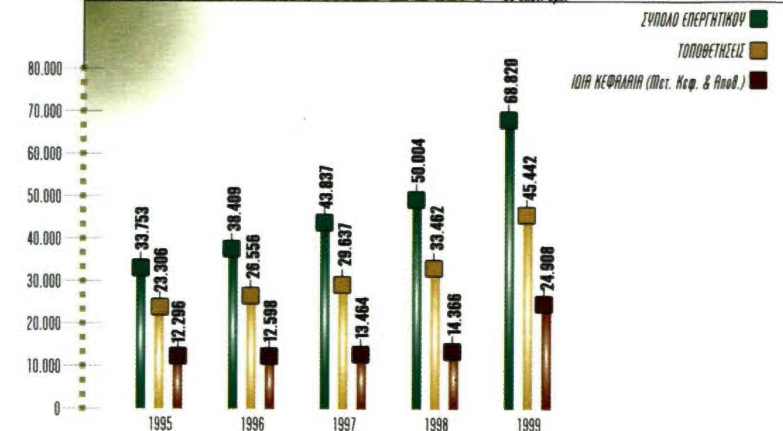
## Δίκτυο Bancassurance

Ο θεσμός του Bancassurance λειτούργησε με υψηλούς ρυθμούς ανάπτυξης, αφού βελτιώθηκαν οι δομές του και υπήρξε εντονότερη δραστηριοποίηση των τραπεζικών καταστημάτων.

Για τα δεδομένα της ελληνικής αγοράς τα αποτελέσματα κρίνονται εντυπωσιακά.



## ΑΝΑΣΚΟΠΗΣΗ ΒΑΣΙΚΩΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΜΕΓΕΘΩΝ



Η εταιρία προηγήθηκε στην αγορά με τον πρωτοποριακό σχεδιασμό του Bancassurance, απέκτησε συγκριτικά πλεονεκτήματα και είναι βέβαιο ότι με τη συνεχή εκπαίδευση των τραπεζικών συνεργατών, την εφαρμογή πολιτικής κινήτρων, προώθησης και διαφήμισης θα υπάρξει ακόμη μεγαλύτερη ανάπτυξη. Στόχοι είναι:

- Η ολοκληρωμένη εξυπηρέτηση και η ικανοποίηση του πελάτη, η οποία αποτελεί και στόχο Marketing της εταιρίας.
  - Η ενίσχυση της αφοσίωσης και της πιστότητας των πελατών του Ομίλου.
  - Η αξιοποίηση δυνατοτήτων cross selling,
  - και κατά συνέπεια η αύξηση του όγκου εργασιών.
- Η δύναμη του Δικτύου Πωλήσεων αριθμεί πλέον 1.014 σημεία πώλησης και αποτελείται από:
- 367 Ιδιωτικά Πρακτορεία.
  - 137 Αγροτικές Συνεταιριστικές Οργανώσεις.
  - 69 Γραφεία Ασφαλίσεων Αγροτικής Ζωής.
  - 441 Καταστήματα Αγροτικής Τράπεζας της Ελλάδος.

Παράλληλα αναπτύσσονται ειδικές συνεργασίες με συνεταιριστικές τράπεζες, μεσίτες ασφαλίσεων (Brokers), ενώ λειτουργεί συμπληρωματικά και δίκτυο ασφαλιστικών συμβούλων.

Η πορεία του Δικτύου Πωλήσεων της Αγροτικής Ασφαλιστικής στη διάρκεια του 1999 εγγυάται την περαιτέρω ανάπτυξη του και την επίτευξη του στόχου του για το 2000, διότι εκτός από τη δυναμική ανάπτυξη των Δικτύων Πωλήσεων, υπήρχε μία ήρεμη συνλειτουργία τους, χωρίς κενά στην επικοινωνία, εκκρεμότητες εργασίας ή πάσης φύσεως άλλα προβλήματα».

Το διοικητικό συμβούλιο της Αγροτικής Ζωής στη Γενική Συνέλευση των μετόχων παρουσίασε τη νέα στρατηγική



ανάπτυξης που θα ακολουθήσει η εταιρία, με στόχο τη διεύρυνση του ρόλου της Αγροτικής Ζωής τόσο στην τοπική όσο και στην ευρωπαϊκή αγορά.

- **Βελτίωση της υποδομής της με την επέκταση της χρήσης της σύγχρονης τεχνολογίας** και τεχνογνωσίας με σκοπό την αναβάθμιση της ποιότητας των παρεχόμενων υπηρεσιών και τη μείωση του λειτουργικού κόστους. Σχετικά με το θέμα αυτό, πιστεύεται ότι μελλοντικά ο ανταγωνισμός των ασφαλιστικών εταιριών ζωής θα λειτουργεί στο πεδίο του κόστους και της ποιότητας.
- **Επέκταση και εκσυγχρονισμός των Δικτύων Πώλησης**, με την εισαγωγή νέων μεθόδων διανομής των προϊόντων όπου η τεχνολογία θα παίξει ιδιαίτερο ρόλο.
- **Ανάπτυξη του κλάδου υγείας** με τη χρησιμοποίηση των υπηρεσιών της εταιρίας Οργάνωσης Υγείας T.C.N., την οποία η εταιρία έχει ιδρύσει με άλλους εταίρους, ώστε πολύ σύντομα να εξελιχθεί σε εταιρία σκόκληρωμένης Διαχείρισης Υπηρεσιών Υγείας. Συγχρόνως, σκοπός της εταιρίας είναι να εισάγει νέα πρωτοποριακά προϊόντα που θα καλύπτουν τις πραγματικές ανάγκες περίθαλψης και υγείας των πολιτών. Επιπλέον, έτσι εκτιμάται ότι θα επιτευχθεί και μείωση του κόστους ζημιών των προϊόντων υγείας, που σήμερα είναι πολύ υψηλό.
- **Ανάπτυξη του κλάδου ομαδικών ασφαλίσεων** με την εισαγωγή νέων μεθόδων διάθεσης και το σχεδιασμό νέων προϊόντων: επενδυτικών, συνταξιοδοτικών και ασφαλιστικής προστασίας. Πιστεύεται ότι από τον κλάδο αυτό στον οποίο η εταιρία έχει ένα μεγάλο μερίδιο στην ασφαλιστική αγορά, μπορεί να αποκομίσει σημαντικά οφέλη.
- **Ανάπτυξη συνταξιοδοτικών προγραμμάτων** αφού πρώτα βελτιωθεί το θεσμικό πλαίσιο ώστε να υπάρξουν σχετικά κίνητρα για τους καταναλωτές.
- **Σχεδιασμός επενδυτικών προϊόντων νέας γενιάς (Unit Linked)** με όσο το δυνατόν μεγαλύτερη απόδοση και μικρότερο «ρίσκο» για τους ασφαλισμένους.
- **Εκσυγχρονισμός των συστημάτων Διοίκησης του προσωπικού** με την ολοκλήρωση των νέων συστημάτων ανάπτυξης ανθρώπινου δυναμικού, αξιολόγησης και αξιολογικής διαχείρισης με τη χρησιμοποίηση των μεθόδων E.F.Q.M. (European Foundation for Quality Management), Οργανισμού Ποιότητας, του οποίου η εταιρία είναι μέλος.
- **Εφαρμογή προγραμμάτων συνεχούς επιμόρφωσης** του διοικητικού και πωλησιακού δυναμικού.
- **Πραγματοποίηση επενδύσεων με συμμετοχές σε επιχειρησιακά σχήματα** στα πλαίσια της ευρύτερης δραστηριότητας και του αντικειμένου των εργα-

σιών και με σκοπό τη δημιουργία όσο το δυνατόν μεγαλύτερων υπεραξιών.

■ **Αξιοποίηση των δυνατοτήτων του ισχυρού Ομίλου της ΑΤΕ**, που εκσυγχρονίζεται και αναπτύσσεται.

■ **Δραστηριοποίηση στον Όμιλο των εταιριών του AGRI**. Ο AGRI είναι ένας διεθνής οργανισμός μέλη του οποίου είναι οι αγροτικές ή συνεταιριστικές εταιρίες κάθε ευρωπαϊκής χώρας. Μέσω και ενός συντονιστικού κέντρου στις Βρυξέλλες οργανώνονται διάφορες συνηθισμένες εκπαιδευτικού ή ενημερωτικού περιεχομένου κυρίως, όμως δίνεται η δυνατότητα στα μέλη να συνεργάζονται μεταξύ τους για συγκεκριμένα συμβόλαια πολυεθνικών εταιριών, καθώς και για το σχεδιασμό ασφαλιστικών προϊόντων κοινού ενδιαφέροντος. Τα οφέλη είναι σημαντικά για όλα τα μέλη.

Στους στρατηγικούς στόχους της εταιρίας περιλαμβάνεται επίσης η **αύξηση του μεριδίου της στην αγορά**, το οποίο σήμερα ανέρχεται σε 4,34%. Με την επίτευξη υψηλών στόχων παραγωγής ασφαλίσεων όπως επίσης και με την εξαγορά άλλων χαρτοφυλακίων ή / και εταιριών Ζωής στη χώρα μας. Η εταιρία προβλέπει αύξηση του μεριδίου της στο 10% μέχρι το 2001.

Σε ό,τι αφορά την πορεία της εταιρίας κατά τη χρήση του 1999 αναφέρονται τα παρακάτω:

■ Τα **συνολικά έσοδα** (ασφαλιστικών εργασιών και εσόδων επενδύσεων) ανήλθαν σε 27.532 εκατ. δρχ. έναντι 23.679 εκατ. δρχ. το 1998, δηλαδή αυξήθηκαν κατά 16,3%.

■ Τα **έσοδα από ασφαλιστικές αγορές** στο τέλος της χρήσεως 1999 ανήλθαν στο ποσό των 17.634 εκατ. δρχ. Η αύξησή τους κατά 10,6% σε σχέση με το 1998 οφείλεται στην ανάπτυξη των πωλήσεων και μέσω του δικτύου Bancassurance, στην ποιοτική βελτίωση της πρωτοετούς παραγωγής του Δικτύου Συντονιστών (δηλαδή βελτίωση της παραδοσιμότητας και διατηρησιμότητας των συμβολαίων), καθώς και στην προώθηση του νέου ασφαλιστικού - επενδυτικού προϊόντος Eurolinked (τύπου Unit Linked), που πωλείται από 1-7-99 και αντιπροσωπεύει το 22% της νέας παραγωγής.

Η **νέα παραγωγή ατομικών ασφαλίσεων περιοδικών καταβολών (κλασικών και Unit Linked)** ανήλθε στα 2.552 εκατ. δρχ. παρουσιάζοντας μια αύξηση 25,4% έναντι το 1998.

Για το 2000 η εταιρία προβλέπει μια σημαντική αύξηση στην παραγωγή του επενδυτικού προϊόντος Eurolinked, το οποίο θα προωθήσει και με τη μορφή συμπληρωματικών ασφαλιστηρίων σε κλασικά συμβόλαια, δίνοντας στον πελάτη τη δυνατότητα να συμπληρώσει το κλασικό συμβόλαιο ασφάλισης με το



νέο επενδυτικό πρόγραμμα. Ακόμη η εταιρία μέσα στο πρώτο πεντάμηνο 2000 έχει σχεδιάσει και προγραμματίσει να προωθήσει το **νέο προϊόν Eurolinked - Ενισίου ασφαλιστρου**, το οποίο αναμένεται ότι θα έχει σημαντική θετική επίπτωση στη νέα παραγωγή.

Αξιόλογη ήταν η συμμετοχή του Bancassurance στη νέα παραγωγή της εταιρίας, που μέσω και των δύο μεθόδων, που εφαρμόζονται (συστάσεων προς το Δίκτυο Ζωής, πωλήσεων μέσω τραπεζικών συμβούλων) ανέρχεται σε 23,08% το 1999 έναντι 16,52% το 1998.

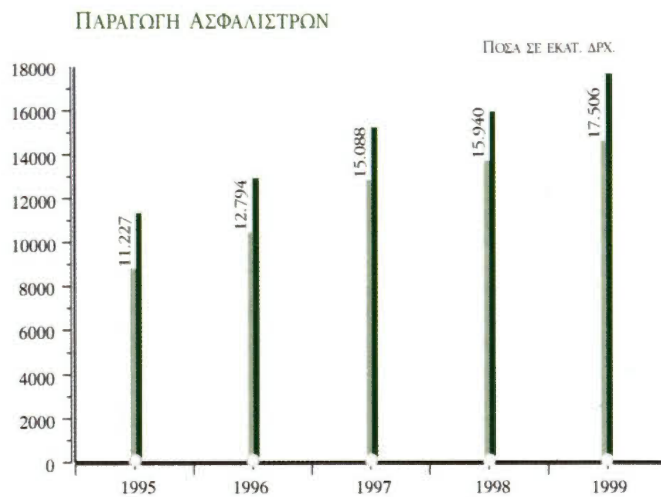
Σημειώνεται επίσης ότι κατά το 1999 βελτιώθηκαν για τρίτη συνεχή χρονιά οι δείκτες ποιτικής βελτίωσης του χαρτοφυλακίου (σύμφωνα με μέτρα πολιτικής που υιοθέτησε η εταιρία), όπως η παραδοσιμότητα της νέας παραγωγής (βελτίωση του δείκτη κατά 2,4 ποσοτιών μονάδων) καθώς και οι δείκτες διατηρησιμότητας (ακυρωσιμότητας) της νέας παραγωγής και της παραγωγής χαρτοφυλακίου.

Με βάση και τις εκτιμήσεις για την εξέλιξη της αγοράς, η συνολική παραγωγή ασφαλιστρων της εταιρίας στο τέλος του 2000 εκτιμάται ότι θα αυξηθεί κατά 30-35%.

Για την επίτευξη του στόχου του χαρτοφυλακίου ασφαλιστρων θεωρείται σημαντική:

- η πρόσκτηση (εξαγορά) το έτος 2000 νέου χαρτοφυλακίου εφόσον τα ποιοτι-

ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ-ΠΑΡΑΓΩΓΗ



κά του στοιχεία θεωρηθούν ικανοποιητικά,  
 - η μείωση του ρυθμού των εκρωών,  
 - η ποιοτική πώληση και προώθηση νέων ευέλικτων και κερδοφόρων προγραμμάτων, τα οποία θα συντελέσουν και στη μείωση των δεικτών αποζημιώσεων.

Η πολιτική προϊόντων αφορά σε:

- ανάπτυξη συνταξιοδοτικών προγραμμάτων, καθώς και επενδυτικών προϊόντων νέας γενιάς περιοδικών καταβολών και ενιαίου ασφαλιστρου τύπου Unit - Linked,

- ανάπτυξη του κλάδου των ομαδικών με την εισαγωγή νέων μεθόδων διάθεσης και σχεδιασμού νέων προϊόντων, συνταξιοδοτικών, επενδυτικών και ασφαλιστικής προστασίας.

Κατά τη χρήση 1999 τα έσοδα από επενδύσεις ανήλθαν στο ποσό των 9.899 εκατ. Δρχ. εκ των οποίων ποσό 1.035 εκατ. Δρχ. προήλθε από πώληση συμμετοχών και χρεογράφων. Η αύξηση κατά 27,9% σε σχέση με τη χρήση 1998 οφείλεται στις υψηλότερες επενδύσεις προς εξασφάλιση των ασφαλιστικών προβλέψεων, οι οποίες στο επιτρεπόμενο ποσοστό γίνονται σε τίτλους υψηλών αποδόσεων. Για τη χρήση 2000 προβλέπεται ότι η μέση απόδοση του χαρτοφυλακίου των επενδύσεων θα κυμανθεί στο 10%.

Κατά τη χρήση 1999 το αποτέλεσμα των ασφαλιστικών εργασιών ανήλθε σε 3,583 εκατ. Δρχ. και στο τέλος του 2000 προβλέπεται να αυξηθεί σημαντικά. Η εν λόγω θετική μεταβολή στο αποτέλεσμα των ασφαλιστικών εργασιών αναμένεται να επιδράσει ισόρροπα και στο καθαρό αποτέλεσμα προ φόρων.

Οι λειτουργικές δαπάνες της εταιρίας στη χρήση 1999 ανήλθαν σε 2.795 εκατ. Δρχ. και ως ποσοστό επί των συνολικών εσόδων διαμορφώθηκε σε 10,15%. Κατά τη χρήση 2000 προβλέπεται μείωση του εν λόγω ποσοστού σε 8,78%.

Με βάση τα όσα προαναφέρθηκαν τα καθαρά κέρδη προ φόρων της χρήσης 1999 διαμορφώθηκαν σε 2.658 εκατ. Δρχ., ήτοι αυξήθηκαν κατά 141,1% και κατά τη χρήση 2000 προβλέπεται να παρουσιάσουν αύξηση της τάξης του 9%.

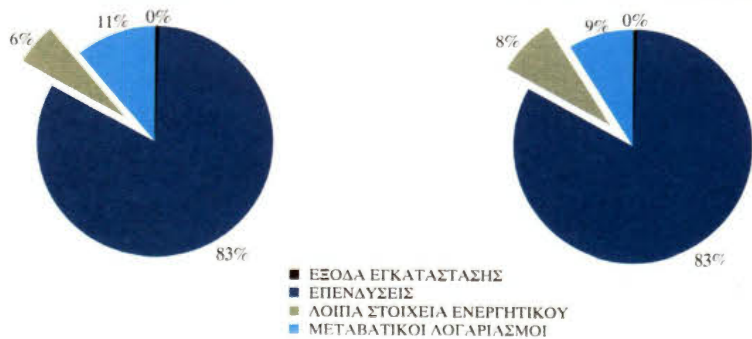
Στους πίνακες παρουσιάζονται τα οικονομικά αποτελέσματα που αφορούν στο ενεργητικό της εταιρίας, καθώς και την παραγωγή ασφαλιστρων.

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ

A. ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ

Το σύνολο του Ενεργητικού ανήλθε στο ποσό των 83.476.620.611 Δρχ. έναντι 72.991.432.479 Δρχ. της προηγούμενης χρήσης, αύξηση 14,36%.

| ΣΥΝΘΕΣΗ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ (ποσό σε εκατ. Δρχ.) | 31/12/1998 | 31/12/1999 |
|--|------------|------------|
| 1. ΕΣΟΔΑ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ                    | 221        | 188        |
| 2. ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ                            | 60.633     | 69.001     |
| 3. ΛΟΙΠΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ            | 4.177      | 6.810      |
| 4. ΜΕΤΑΒΑΤΙΚΟΙ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΙ               | 7.960      | 7.470      |
| ΣΥΝΟΛΟ                                   | 72.991     | 83.479     |



# 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 εφόπαξ 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 ασφαλιστρων 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 ασφαλιστρίου - που επιλέγετε.
- Την **ΑΠΟΔΟΤΙΚΗ ΕΠΕΝΔΥΣΗ**, με τις ασφαλιστικές καλύψεις
- Την **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 κέρτι σου!



το 'έξυπνο πρόγραμμα!



**ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ**

Διευρύνει το πελατολόγιό της, αξιοποιεί ευκαιρίες

**Στρατηγική ανάπτυξης μέσω εξαγορών**

Στη γενική συνέλευση μετόχων, ο Όμιλος Ασπίς Πρόνοια, ο οποίος κατατάσσεται τρίτος σε μέγεθος στην ασφαλιστική αγορά, παρουσίασε τους στόχους του για ενίσχυση της στρατηγικής ανάπτυξης μέσω εξαγορών καθώς και την περαιτέρω διεύρυνση του πελατολογίου του αξιοποιώντας τις ευκαιρίες της αγοράς.

Ο Όμιλος ΑΣΠΙΣ βασισμένος στην επιτυχημένη ενσωμάτωση των προηγούμενων εξαγορών της ασφαλιστικής εταιρίας ΗΛΙΟΣ και του χαρτοφυλακίου της ΛΑΪΚΗΣ ΖΩΗΣ, προχώρησε στην εξαγορά τεσσάρων ελληνικών ασφαλιστικών εταιριών, των ΓΚΟΤΑΕΡ ΕΛΛΑΣ ΑΕΑ, Nordstern Colonia Hellas ΑΕΓΑ, Nordstern Colonia Hellas ΑΕΖΑ και Commercial Union Life ΑΕΑΖ. Μέσω των εξαγορών αυτών, ο Όμιλος ΑΣΠΙΣ διεύρυνε το πελατολόγιο του καθώς επίσης και τον αριθμό των έμπειρων συνεργατών, αυξάνοντας σημαντικά και το μερίδιο αγοράς που κατέχει. Αξιοποιώντας τις ευκαιρίες που παρουσιάζονται στην αγορά, ο Όμιλος ΑΣΠΙΣ, με την ενισχυμένη οικονομική του βάση, θέτει ως στόχο την περαιτέρω αύξηση του μεριδίου αγοράς που κατέχει. Σημειώνεται ότι τα ενοποιημένα οικονομικά στοιχεία των ασφαλιστικών εταιριών του Ομίλου, τον κατατάσσουν στην Τρίτη θέση μεταξύ όλων των ασφαλιστικών εταιριών που λειτουργούν στη χώρα μας. Οι νέες εταιρίες που εξαγοράστηκαν θα αναπτυχθούν αυτόνομα για το άμεσο μέλλον, μέχρι να ολοκληρωθεί η προσαρμογή και η ενσωμάτωσή τους στα λειτουργικά συστήματα του Ομίλου ΑΣΠΙΣ. Ήδη εκπονείται το στρατηγικό επιχειρησιακό σχέδιο του Ομίλου και έχει τεθεί σε εφαρμογή ο κεντρικός συντονισμός σε θέματα πωλήσεων και επενδύσεων.

**Εξέλιξη των ασφαλιστρών**

Η παραγωγή των ασφαλιστρών του κλάδου Ζωής, κατά την τελευταία διετία, γνώρισε σημαντική αύξηση, κυρίως λόγω της προώθησης νέας γενιάς ασφαλιστικών προϊόντων (Unit linked), τα οποία ανταποκρίνονται στις προσδοκίες του σύγχρονου ανθρώπου. Η διαχρονική εξέλιξη (1994-1999) της παραγωγής ασφαλιστρών στον κλάδο Ζωής και στους Γενικούς Κλάδους, εμφανίζεται στον πίνακα που ακολουθεί.

| ΕΤΟΣ | ΚΛΑΔΟΣ ΖΩΗΣ | ΓΕΝΙΚΟΙ ΚΛΑΔΟΙ |
|------|-------------|----------------|
| 1999 | 45.139.013  | 2.835.249      |
| 1998 | 17.670.186  | 2.541.530      |
| 1997 | 12.735.532  | 2.230.207      |
| 1996 | 11.607.321  | 2.358.155      |
| 1995 | 9.917.135   | 3.036.004      |
| 1994 | 8.837.213   | 2.066.061      |

**Εναλλακτικά δίκτυα προώθησης**

Η προώθηση των προϊόντων της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Γ.Α. γίνεται από 1.500 ασφαλιστικούς συμβούλους, οι οποίοι ανήκουν στο δίκτυο των 130 περιφερειακών γραφείων της Εταιρίας καθώς επίσης και μέσω 400 συνεργαζόμενων ασφαλιστικών πρακτόρων, πανελλαδικά. Η εταιρία έχει μεθοδεύσει την άμεση αξιοποίηση των τραπεζικών υποκαταστημάτων που διαθέτει η ASPIS BANK, καθώς και των γραφείων πωλήσεων της ΑΣΠΙΣ ΑΕΔΑΚ, για την προώθηση τραπεζοασφαλιστικών και επενδυτικών προϊόντων. Τέλος, έχει ήδη αξιοποιήσει τη δυ-

νατότητα που προσφέρει η σύγχρονη τεχνολογία για απευθείας πώληση προϊόντων μέσω του Διαδικτύου (Internet).

**Συνεργασίες**

Στο πλαίσιο της εδραίωσης των συνεργασιών της, η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ συνεχίζει τη μακροχρόνια συνεργασία με την πολυεθνική Swiss Life στον κλάδο των ομαδικών ασφαλίσεων. Η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ είναι ο επίσημος εταίρος του παγκόσμιου Δικτύου της Swiss Life για την Ελλάδα. Επίσης, η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ βρίσκεται σε προχωρημένο στάδιο διαπραγματεύσεων με μεγάλες ασφαλιστικές εταιρίες του εξωτερικού για τη διαμόρφωση πλαισίου συνεργασίας για την Ελληνική και τη βαλκανική αγορά.

**Διεθνείς Δραστηριότητες**

Το υποκατάστημα της Σουηδίας συνεχίζει τη δυναμική πορεία του. Με λιγότερο από 18 μήνες λειτουργία, το υποκατάστημα έχει κερδίσει την εμπιστοσύνη 32.500 πελατών, κυρίως Σουηδών, με παραγωγή ασφαλιστρών 20.000.000 Σουηδικές κορώνες, δηλαδή 820 εκατομμύρια δρχ. Οι στόχοι για το 2000 είναι η αύξηση της πελατείας του στους 60.000 πελάτες και το μέγεθος τς παραγωγής να ξεπεράσει τα 55.000.000 Σουηδικές κορώνες, δηλαδή 2,2 δισ. δρχ. Άμεσος στόχος στην Διοίκηση της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ είναι η μετατροπή του Υποκαταστήματος σε Σουηδική Ασφαλιστική Εταιρία.

**Βασικά Οικονομικά Μεγέθη (Ποσά σε δρχ.)**

|                                   |      |                |      |                 |
|-----------------------------------|------|----------------|------|-----------------|
| ΜΕΤΟΧΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ                 | 1998 | 2.674.296.000  | 1999 | 3.438.809.000   |
| ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ                     | 1998 | 7.509.344.182  | 1999 | 31.901.926.540  |
| ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ           | 1998 | 37.531.786.727 | 1999 | 85.564.943.705  |
| ΕΣΟΔΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΡΓΑΣΙΩΝ       | 1998 | 20.482.174.965 | 1999 | 48.532.646.569  |
| ΕΣΟΔΑ ΑΠΟ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ              | 1998 | 4.302.321.295  | 1999 | 30.310.282.358  |
| ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ                | 1998 | 51.148.593.737 | 1999 | 132.662.777.993 |
| ΚΕΡΔΗ ΧΡΗΣΕΩΣ ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ           | 1998 | 1.020.970.359  | 1999 | 6.341.650.695   |
| ΚΕΡΔΗ ΠΡΟΣ ΔΙΑΘΕΣΗ                |      | 6.926.656.788  |      |                 |
| ΜΕΡΙΣΜΑ ΑΝΑ ΜΕΤΟΧΗ                |      | 4              |      |                 |
| ΑΠΟΔΟΣΗ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ           |      | 26,23%         |      |                 |
| ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΑΞΙΑ ΙΔΙΟΚΤΗΤΩΝ ΑΚΙΝΗΤΩΝ |      | 8.356.454.618  |      |                 |

**e-valley**

ΕΤΒΑ BANK - ΑΣΠΙΣ ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ

Στροφή στο χώρο του ηλεκτρονικού εμπορίου

Την από κοινού επέκταση των δραστηριοτήτων τους στο χώρο των νέων τεχνολογιών και ειδικότερα της ηλεκτρονικής επιχειρηματικότητας (e-business) ανακοίνωσαν ο Όμιλος ΑΣΠΙΣ και η ΕΤΒΑ με την ίδρυση της εταιρίας e-valley. Ο λόγος που υπαγόρευσε την ανάγκη εισόδου των δύο ομίλων στο χώρο του e-business είναι η ανάγκη εξασφάλισης και κυρίως η διατήρηση του στρατηγικού τους πλεονεκτήματος απέναντι στον ανταγωνισμό.

Η νέα εταιρία αναμένεται να ξεκινήσει την επιχειρηματική της δραστηριότητα το Σεπτέμβριο και το μετοχικό της κεφάλαιο ανέρχεται σε 1 δισ. δρχ., ενώ τη μετοχική της σύνθεση απαρτίζουν η ΕΤΒΑ με ποσοστό 15%, ο Όμιλος ΑΣΠΙΣ με ποσοστό 62,5% και ο Σύμβουλος Επιχειρήσεων κ. Αλέξανδρος Γαρυφαλλός με ποσοστό 22,5%.

Το Διοικητικό Συμβούλιο της επιχείρησης αποτελούν οι κ.κ. Παύλος Ψωμιάδης, Διονύσης Μυρτίδης, Γιώργος Λεύκαρος, Γιώργος Πριόβολος, Δημήτρης Παπαδόπουλος, Στέλιος Υψηλοπάτης, Αλέξανδρος Γαρυφαλλός, Νίκος Δαυίδ και Γιάννης Ζαβάκος.

Οι δραστηριότητες της e-valley θα αφορούν τους τομείς του e-business enabling και τα συστήματα ηλεκτρονικών συναλλαγών με ιδιαίτερη έμφαση στην ασφάλεια αυτών.

Στόχος της νεοσύστατης εταιρίας είναι η επέκταση των δραστηριοτήτων της στην άκρως αναπτυσσόμενη αγορά του e-business με χρήση τηλεπικοινωνιακής

υποδομής. Επίσης προτεραιότητα της εταιρίας είναι η απόκτηση όσο το δυνατό μεγαλύτερου μεριδίου στην αγορά αυτή, αξιοποιώντας το μεγάλο πελατολόγιο και των δύο ομίλων, προσφέροντας υπηρεσίες ευέλικτες και προσβάσιμες σε κάθε χρήστη του τηλεπικοινωνιακού Δικτύου. Όπως δήλωσε στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» ο κ. Αλέξανδρος Γαρυφαλλός, με τη συνεργασία αυτή η εταιρία θα αποκτήσει έντονη

προυσία στις ηλεκτρονικές τραπεζικές εργασίες. Αυτό θα επιτευχθεί με σύνδεση των νέων ηλεκτρονικών τραπεζικών υποδομών της ΕΤΒΑ και τις χρηματοοικονομικές δραστηριότητες του Ομίλου ΑΣΠΙΣ μέσω της χρήσης προηγμένων τεχνολογιών. Επίσης στόχος της e-valley είναι η δημιουργία Virtual καταστημάτων και των δύο τραπεζών, αυτών δηλαδή της ΕΤΒΑ BANK και της ASPIS BANK.



ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ ΓΑΡΥΦΑΛΛΟΣ, Διευθύνων Σύμβουλος e-valley A.E.

Γεννήθηκε στην Αθήνα και σπούδασε στο Πανεπιστήμιο της Αθήνας (Φυσικομαθηματική Σχολή - Τμήμα Μαθηματικό), καθώς επίσης και στο ΕΜΠ στο μετα-

πτυχιακό τμήμα Επιχειρησιακής Έρευνας της Σχολής Ηλεκτρολόγων Μηχανολόγων (Msc στην Επιχειρησιακή Έρευνα). Εργάστηκε στη Διεύθυνση Πληροφορικής της Ολυμπιακής Αεροπορίας σαν project manager στα Συστήματα Κρατήσεων και μετεκπαιδεύτηκε στα Διεθνή Εκπαιδευτικά Κέντρα της IBM, της BA και της SITA. Στη συνέχεια εργάστηκε σαν Διευθυντής της Διεύθυνσης Συστημάτων Τηλεματικής της DATABANK A.E. και σαν Γενικός Διευθυντής της SPACENET A.E. (η οποία είναι ο National Partner του διεθνούς Δικτύου CONCERT της British

Telecom και της AT&T στην Ελλάδα), απ' όπου αποχώρησε για να αναλάβει τη θέση του Διευθύνοντος Συμβούλου στην «e-valley A.E.» Έχει συμμετάσχει σε πολλά αναπτυξιακά και ερευνητικά έργα στο χώρο των εφαρμογών τηλεματικής, καθώς και στο χώρο των τηλεπικοινωνιών, ενώ υπήρξε μέλος της πρώτης Επιτροπής Ηλεκτρονικού Εμπορίου του ΣΕΠΕ. Είναι επίσης μέλος της Νομοπαρασκευαστικής Επιτροπής του υπουργείου Ανάπτυξης για την εναρμόνιση της Οδηγίας της Ε.Ε. για το ηλεκτρονικό εμπόριο. Είναι παντρεμένος και έχει δύο παιδιά.

**Nextdeal**

ΔΕΚΑΠΕΝΘΗΜΕΡΗ ΕΚΔΟΣΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΚΑΙ ΤΟ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΧΩΡΟ



# Με κεκτημένη ταχύτητα πρωτοπόρου

Εδραιώνεται στην ελληνική αγορά, επεκτείνεται στο εξωτερικό

Στην πρώτη Γενική Συνέλευση των μετόχων της Interamerican Ζωής μετά την εισαγωγή της στο ΧΑΑ ο κ. Δημήτρης Κοντομηνάς ανέφερε μεταξύ άλλων: «Χωρίς υπερβολή, στη διάρκεια αυτής της πορείας ήταν πολλές οι στιγμές-σταθμοί που κάθε φορά δεν ολοκληρώναν απλώς με τον καλύτερο τρόπο την προσπάθειά μας, αλλά γίνονταν αφετηρία για το επόμενο αποφασιστικό βήμα, εφαλτήριο για το επόμενο εντυπωσιακό άλμα. Και δεν ήταν λίγες οι φορές που, κάνοντας μικρές στάσεις στην πορεία για την αποτίμηση των αποτελεσμάτων, διαπιστώναμε με απέραντη ικανοποίηση ότι είχαμε ξεπεράσει στόχους και προσδοκίες. Αυτή η "εκτίναξη στα ύψη" πραγματοποιήθη-

κε αποφασιστικά από μέρος μας στην πιο κατάλληλη στιγμή. Η χρονική συγκυρία είναι ιδιαίτερα κρίσιμη, καθώς η σύγχρονη εποχή αποτελεί κυριολεκτικά μεταίχμιο για την πορεία μας στο μέλλον. Η κοσμογονία που συντελείται γύρω μας απαιτεί νέα αντίληψη στον τομέα των υπηρεσιών που παρέχουμε. Εντοπίζονται οι μεγάλες αλλαγές στην ανάδειξη - επιτέλους - της ιδιωτικής ασφάλισης σε καθοριστικό παράγοντα ασφάλειας και αποταμίευσης του πολίτη, αλλά και στην ανάδειξη της ποιότητας των υπηρεσιών σε κυρίαρχο αίτημα, καθώς ο ανταγωνισμός διεθνοποιείται και σκληραίνει ανελέητα για τις επιχειρήσεις. Προβάλλουν ήδη νέοι τρόποι και νέες μέθοδοι συναλλαγής, επικοινωνίας, επιλογών για τον πελάτη, μηχανισμοί προϊό-

ντα της επανάστασης της πληροφορικής, που σχεδόν ανατρέπουν τις παραδοσιακές αντιλήψεις στην αγορά». Ο κ. Κοντομηνάς συνεχίζοντας την ομιλία του, τόνισε για την εταιρία: «Η εταιρία προχωρεί με νέα πρωτοποριακά προϊόντα και υπηρεσίες asset management, με διεθνή ανάπτυξη - ήδη η παρουσία στη βαλκανική ασφαλιστική αγορά, αλλά και στη Γερμανία εξελίσσεται εντυπωσιακά - με αξιοποίηση της συνέργιας των άλλων εταιριών του Ομίλου, που βελτιστοποιούν την ποιότητα και την αποτελεσματικότητα των υπηρεσιών της. Ένας τέτοιος "μοχλός" για την Interamerican Ζωής θα είναι η τράπεζά μας NOVABANK, που θα λειτουργήσει σύντομα».

## Συνοπτικά στοιχεία εκμεταλλεύσεως και αποτελεσμάτων

|   | 1999    | 1998   | 1997   |
|---|---------|--------|--------|
| Έσοδα ασφαλιστικών εργασιών               | 109.914 | 66.720 | 58.135 |
| Έσοδα επενδύσεων                          | 110.476 | 34.739 | 22.327 |
| Άμεσο κόστος ασφαλιστικών εργασιών        | 157.260 | 75.257 | 62.567 |
| Έμμεσο κόστος ασφαλιστικών εργασιών       | 7.567   | 5.251  | 4.626  |
| Ασφαλιστικό αποτέλεσμα                    | 55.563  | 20.951 | 13.269 |
| Έσοδα παρεπόμενων ασχολιών                | 9.102   | 2.136  | 941    |
| Λοιπά λειτουργικά χρηματοοικονομικά έξοδα | 17.276  | 12.330 | 9.833  |
| Έκτακτα αποτελέσματα                      | 688     | -365   | 169    |
| Αποσβέσεις                                | 3.865   | 3.470  | 2.326  |
| Καθαρό αποτέλεσμα (προ φόρων)             | 44.212  | 6.922  | 2.219  |

## Αριθμοδείκτες

|   |        |        |        |
|---|--------|--------|--------|
| Κάλυψη περιθωρίου φερεγγυότητας               | 697%   | 178%   | 133%   |
| Γενικά έξοδα προς έσοδα ασφαλιστικών εργασιών | 22,60% | 26,40% | 24,90% |
| Κέρδη ανά μετοχή (προ φόρων)                  | 536    | 100    | 32     |
| Μέρισμα ανά μετοχή                            | 100    | 0      | 0      |
| Πλήθος υπαλλήλων                              | 1.015  | 990    | 952    |

Για να ολοκληρωθεί η εικόνα ως προς τα ασφάλιστρα, αναφέρονται παρακάτω συγκριτικά στοιχεία επί της εγγεγραμμένης στα βιβλία παραγωγής έτους 1999, σε σχέση με το έτος 1998.

|                          | 1999                   | 1998                  |
|--------------------------|------------------------|-----------------------|
| Ασφάλιστρα Α' έτους      | 51.460.322.492         | 14.348.450.367        |
| Ασφάλιστρα επόμενων ετών | 57.800.405.398         | 51.827.382.690        |
| <b>ΣΥΝΟΛΟ</b>            | <b>109.260.727.890</b> | <b>66.175.833.057</b> |

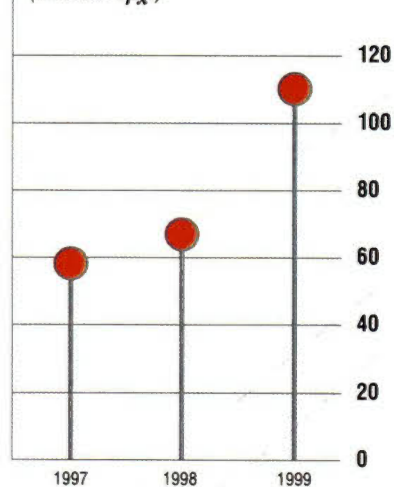
## Έσοδα επενδύσεων

Τα έσοδα από επενδύσεις ανήλθαν σε 110 δισ. δρχ. έναντι 35 δισ. δρχ. παρουσιάζοντας αύξηση κατά 214%. Η διαχείριση των επενδύσεων αποτελεί όχι συναφή δραστηριότητα, αλλά αναπόσπαστο τμήμα της παραγωγικής δραστηριότητας μιας ασφαλιστικής εταιρίας ζωής. Η εταιρία διαθέτει πολύ μεγάλο χαρτοφυλάκιο επενδύσεων και εξειδικευμένη υπηρεσία διαχείρισής τους. Στόχος της επενδυτικής στρατηγικής της εταιρίας είναι η μεγιστοποίηση της απόδοσης των επενδύσεων, διατηρώντας όμως την κατάλληλη διασπορά τους, ώστε να ελαχιστοποιείται ο αναλαμβανόμενος επενδυτικός κίνδυνος και να ικανοποιούνται οι προϋποθέσεις ρευστότητας. Τα χαρακτηριστικά αυτά της επενδυτικής στρατηγικής είναι πολύ σημαντικά, αφού το είδος της δραστηριότητας της εταιρίας παραπέμπει σε υποχρεώσεις μακρού χρόνου, αλλά και σε υποχρεώσεις κάλυψης των αναγκών ρευστότητας που δημιουργούνται από τη διαχείριση του ασφαλιστικού της χαρτοφυλακίου. Η εταιρία διαθέτει μίγμα επενδυτικού χαρτοφυλακίου που χαρακτηρίζεται από την υψηλή ποιότητα των στοιχείων του. Η διαχείριση των επενδύσεων της εταιρίας λαμβάνει υπόψη της τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά των δραστηριοτήτων της στον ασφαλιστικό κλάδο και γίνεται κατά επαγγελματικό τρόπο από εξειδικευμένα στελέχη της.

## Αποζημιώσεις και λοιπές παροχές

Το ύψος τους έφτασε κατά τη χρήση σε 46,9 δισ. δρχ., με αύξηση 59% έναντι του 1998. Το χαρτοφυλάκιο της εταιρίας διαθέτει μεγάλη ασφαλιστική ωριμότητα, γεγονός που δημιουργεί προϋποθέσεις για την καταβολή αποζημιώσεων και λοιπών παροχών, όπως εξαγορών, λήξεων κ.λπ. Είναι χαρακτηριστικό ότι μέσα στην τελευταία πενταετία έχουν καταβληθεί αποζημιώσεις ύψους 144,2 δισ. δρχ. στους ασφαλισμένους της εταιρίας, ενώ ο δείκτης **Παροχές: Ασφάλιστρα**, που αποδεικνύει την ανταγωνιστικότητα των προϊόντων της εταιρίας μέσα από την επιστροφή πόρων προς τους ασφαλισμένους της, αυξήθηκε από 35% στην αρχή της πενταετίας σε 43% στο τέλος της πενταετίας. Είναι επίσης αξιοσημείωτο ότι στο ίδιο διάστημα τα κέρδη της εταιρίας έχουν αυξηθεί από 1,4 δισ. δρχ. σε 44,2 δισ. δρχ., γεγονός που σημαίνει ότι η εταιρία διαθέτει δομές αποτελεσμάτων και χαρτοφυλακίου ασφαλίσσεων και επενδύσεων τέτοιες, που η ικανότητά της να παράγει ανταγωνιστικά ασφαλιστικά προϊόντα και να πληροί τις υποχρεώσεις που απορρέουν από αυτά καθόλου δεν επηρεάζει την ικανότητά της να επιτυγχάνει υψηλά αποτελέσματα. Στον τομέα των ασφαλείων ζωής οι στόχοι και οι δραστηριότητες της εταιρίας συνοψίζονται στα εξής σημεία: Το Δίκτυο Πωλήσεων της εταιρίας, που αποτελεί την αιχμή του δόρατος της ανάπτυξης της, παραμένει στον πυρήνα του ενδιαφέροντος της διοίκησης. Η συνεχής κατάρτιση των ασφαλιστικών συμβούλων, η αύξηση της παραγωγικότητάς τους, η εξειδίκευσή τους, ο τεχνολογικός εξοπλισμός τους με σύγχρονα μέσα, η ανακατανομή των παραγωγικών αμοιβών με βάση την επίτευξη επιμέρους στόχων που θέτει η εταιρία, η βελτίωση της υποδομής εξυπηρέτησης του ασφαλισμένου μέσα από την αποκέντρωση μονάδων εξυπηρέτησης, η άμεση παροχή πληροφοριών μέσω ηλεκτρονικών συστημάτων και η επικοινωνία με τους

## ΕΣΟΔΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΡΓΑΣΙΩΝ (σε εκατ. δρχ.)



παραγωγικούς συνεργάτες και τους ασφαλισμένους μέσω Internet είναι μερικά από τα πολλά σημεία που περιέχει η εταιρική στρατηγική στον τομέα αυτόν. Παράλληλα, το προσωπικό της εταιρίας συμμετέχει σε συνεχή προγράμματα ενδοεπιχειρησιακής κατάρτισης, αλλά και σε εκπαιδευτικά προγράμματα στην Ελλάδα και το εξωτερικό, με στόχο την ενημέρωση σε σύγχρονα πρότυπα διοίκησης και λειτουργίας. Η ποιότητα του προσωπικού βρίσκεται σε πολύ υψηλό επίπεδο και αυτό αποδεικνύεται από το πόσο εύκολα και γρήγορα έχουν υιοθετηθεί οργανωτικές και λειτουργικές καινοτομίες που εφάρμοσε η εταιρία στη διαχείρισή της και αποτέλεσαν πρότυπο για το σύνολο της ασφαλιστικής αγοράς. Επίσης, η δικαίωση του οράματος της εταιρίας για συνεχή βελτίωση και ανάπτυξη, όραμα που υπάρχει συνεχώς εδώ και 30 χρόνια, αποδεικνύεται από την ηγετική θέση που διατηρεί στην αγορά χωρίς διακοπή τα τελευταία 25 χρόνια. Επιπλέον τα τελευταία χρόνια και ιδιαίτερα το 1999 η εταιρία αύξησε τη διαφορά της από τους άμεσους ανταγωνιστές της, έχοντας δώσει έγκαιρα απαντήσεις και λύσεις σε πολύ σημαντικά στρατηγικά και λειτουργικά ζητήματα που τους απασχολούν με υστέρηση.

Το ίδιο αυτό όραμα παραμένει αναλλοίωτο και σήμερα. Η ανάπτυξη των εργασιών της εταιρίας μέσα από νέα προγράμματα, μέσα από τη βελτίωση της κατάρτισης και της ποιότητας των συνεργατών της, μέσα από την αξιοποίηση της τεχνολογίας και των επικοινωνιών, μέσα από τη δημιουργία νέων υπηρεσιών είναι τα μέσα της εταιρίας για την κατάκτηση νέων κορυφών. Στις υπόλοιπες ασφαλιστικές δραστηριότητες, ο Όμιλος Interamerican είναι πρωτοπόρος και στον τομέα των Γενικών Ασφαλίσεων. Γνωρίζοντας ότι ο σημερινός άνθρωπος χρειάζεται όσο το δυνατόν μεγαλύτερη σιγουριά σε κάθε πλευρά της ζωής του, ο Όμιλος ανταποκρίνεται προσφέροντας αποτελεσματική εξασφάλιση από κινδύνους ζημιών, οδική βοήθεια, καθώς και εκτιμήσεις και πραγματογνωμοσύνες από ειδικούς.

Ο Όμιλος προσφέρει πρωτοποριακά προγράμματα, με συνδυασμούς καλύψεων που προσφέρουν πλήρη και αποτελεσματική προστασία. Με ποιτικές επιλογές και σταθερή στρατηγική, ο Όμιλος έχει διαφοροποιηθεί από τον ανταγωνισμό και στους τομείς αυτούς, όπως αποδεικνύουν τα οικονομικά μεγέθη των εταιριών. Στον παρακάτω πίνακα παρουσιάζονται τα ασφαλιστικά μεγέθη σε δισ. δρχ.

## Ασφαλιστικά μεγέθη (σε δισ. δρχ.)

| A. ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ             | 31/12/95    | 31/12/96    |
|---------------------------|-------------|-------------|
| 31/12/97                  | 31/12/98    | 31/12/99    |
| Αστική Ευθύνη Αυτοκινήτου | 7.1         | 8.4         |
| 8                         | 9.8         | 11.2        |
| Πυρός και λοιποί κλάδοι   | 7.8         | 8           |
| 8.3                       | 9.7         | 11.687      |
| <b>ΣΥΝΟΛΟ</b>             | <b>14.9</b> | <b>16.4</b> |
| <b>16.3</b>               | <b>19.5</b> | <b>22.8</b> |

# Τι γνωρίζετε για τα κίνητρα;



Παρά το γεγονός ότι τα κίνητρα είναι ένα από τα θέματα που έχουν μελετηθεί περισσότερο στην ιστορία του κόσμου, γνωρίζουμε πολύ λίγα γι' αυτά. Το «Ασφαλιστικό NAI» παρουσιάζει αυτό το αφιέρωμα ελπίζοντας να βοηθήσει τους ασφαλιστές σε ακόμα μεγαλύτερες πωλήσεις.

## Τα κίνητρα

Υπάρχει μία πολύ παλαιά ιστορία που θέτει κάτω από τη σωστή οπτική γωνία την περιπλοκότητα του να δίνουμε κίνητρα στους ανθρώπους. Ένας γέρος χωρικός είχε προβλήματα για να καταφέρει το μουλάρι του να προχωρήσει. Ήταν έτοιμος να κτυπήσει το μουλάρι στο κεφάλι με ένα μεγάλο κομμάτι ξύλο, όταν ένας περαστικός τον σταμάτησε. «Αυτός δεν είναι τρόπος να κάνεις το μουλάρι σου να προχωρήσει», είπε ο περαστικός. «Το ξέρω», απάντησε ο χωρικός. «Θέλω απλά να βεβαιωθώ ότι με προσέχει». Γνωρίζουμε ποια είναι τα κίνητρα των ανθρώπων: το χρήμα, η αναγνώριση, η δύναμη, το κύρος, ο πόνος (ή ο φόβος του), το ένστικτο, το άγχος, η περιέργεια, ή η διασκέδαση. Το πρόβλημα είναι να καθορίσουμε ποια κίνητρα πετυχαίνουν με κάποια άτομα και με ποιους συνδυασμούς. Πριν μπορέσετε να δώσετε κίνητρα στους ανθρώπους, πρέπει να βρείτε το κλειδί που τους κάνει να δουλεύουν, πρέπει να τους κάνετε να προσέξουν.

Σαν διευθυντής, θα πρέπει να σας ενδιαφέρουν τα κίνητρα διότι είστε υπεύθυνος για την επιτυχία των πωλητών σας. Επιτυγχάνουν διότι τους βοηθάτε να αναγνωρίσουν και να δεχτούν την ανάγκη να βελτιώνονται συνεχώς, διότι τους πείθετε ότι έχουν τις απαιτούμενες ικανότητες που χρειάζονται για να βελτιωθούν, διότι τους δίνετε την επιθυμία να επιτύχουν και διότι τους δείχνετε αυτά που είναι απαραίτητα για να βελτιωθούν. Άρα, ο ρόλος σας μπορεί να είναι μόνο βοηθητικός, δεν μπορείτε να δουλεύετε στη θέση των άλλων. Οι μόνες πραγματικές δραστηριότητές σας είναι να τους εκπαιδεύσετε για γνώση και ικανότητες, να διατηρείτε σταθερές απόδοσης, και να κρίνετε αυτήν την απόδοση. Μπορείτε να τους παρέχετε ειλικρινή βοήθεια και ενδιαφέρον, αλλά η απόδοση θα έρθει από τους ίδιους τους πωλητές, και αυτό είναι και το σημείο στο οποίο μπαίνουν τα κίνητρα. Είναι το μόνο εργαλείο που διαθέτετε για να κατορθώσετε να κάνουν οι άνθρωποι αυτό που θέλετε να κάνουν.

**Το προσωπικό σας ενδιαφέρεται περισσότερο για αυτό που έχετε μέσα στην καρδιά σας, παρά γι' αυτό που έχετε στο νου σας.**

## Τι γνωρίζουμε για τα κίνητρα

Παρά το γεγονός ότι τα κίνητρα είναι ένα από τα θέματα που έχουν μελετηθεί περισσότερο στην ιστορία του κόσμου, γνωρίζουμε πολύ λίγα γι' αυτό το θέμα, κυρίως σε ό,τι αφορά τους ανθρώπους στις πωλήσεις. Ένα πράγμα που γνωρίζουμε, είναι αυτό που ήδη θίξαμε: Η ποιότητα στη διεύθυνση είναι σημαντική δηλαδή, ο πωλητής πρέπει να πιστεύει ότι ο διευθυντής πωλήσεων ενδιαφέρεται ειλικρινά για την επιτυχία του και ότι προσπαθεί ειλικρινά να τον βοηθήσει.

Το δεύτερο στοιχείο που αφορά τα κίνητρα, είναι ότι γνωρίζουμε ότι σίγουρα το χρήμα σαν κίνητρο έχει πολύ περιορισμένη αξία. Μόλις ικανοποιηθούν σχετικά οι υλικές ανάγκες, το χρήμα σταδιακά παύει να έχει πρωταρχική σημασία. Όπως λέει και μια γνωστή φράση: «Μπορείς να δώσεις κίνητρα σε όλους τους ανθρώπους με χρήματα μερικές φορές, μπορείς να δώσεις κίνητρα σε μερικούς ανθρώπους με χρήματα πάντα, αλλά δεν μπορείς να δώσεις κίνητρα σε όλους τους ανθρώπους με χρήματα πάντα».

Μια άλλη αλήθεια που αφορά τα κίνητρα είναι ότι το υψηλό ηθικό συνήθως είναι αποτέλεσμα «εμπειριών» που σχετίζονται με τη δουλειά, ενώ το πεσμένο ηθικό είναι αποτέλεσμα «συνθηκών» της δουλειάς και το αντίστροφο δεν ισχύει: Το υψηλό ηθικό δεν είναι αποτέλεσμα καλών συνθηκών δουλειάς.

Τελικά, ένα ακόμη γεγονός πάνω στα κίνητρα, που φαίνεται να αληθεύει για τους πωλητές: Η ψυχολογία είναι σημαντική. Αυτό το γεγονός φαίνεται με πολλούς τρόπους, για παράδειγμα:

Από τη στιγμή που κάποιος ασφαλιστής χαρακτηριστεί παραγωγός εκατομμυρίων, χαρακτηρίζεται έτσι για κάθε χρόνο μετά, διότι



αρχίζει να θεωρεί τον εαυτό του σαν παραγωγό εκατομμυρίων.

Οι πωλητές πρέπει να πιστεύουν ότι η αλλαγή είναι δυνατή. Πολλοί από αυτούς στην πραγματικότητα δεν χρειάζονται περισσότερες ικανότητες, αλλά χρειάζονται να εκπέμπουν μια καλύτερη εικόνα του εαυτού τους. Ένας πωλητής συχνά χρειάζεται πραγματικές αποδείξεις ότι οι μέθοδοι του διευθυντή του εφαρμόζονται με επιτυχία. Αυτό επιτυγχάνεται πιο εύκολα αν ο διευθυντής είχε υπάρξει ένας επιτυχημένος πωλητής ο ίδιος, ή αν έχει αναπτύξει επιτυχημένους πωλητές οι οποίοι παραμένουν με την εταιρία.

Έχουν υπάρξει χιλιάδες θεωρητικοί, οι οποίοι έχουν αναπτύξει ιδέες πάνω στα κίνητρα και μερικές από αυτές έχουν κερδίσει μεγάλη δημοτικότητα.

Ο Abraham Maslow μας έδωσε την «ιεραρχία των αναγκών» (την πυραμίδα των αναγκών) που πρέπει να ικανοποιούμε την κάθε ανάγκη με τη σειρά. Αυτές οι ανάγκες είναι στη σειρά που πρέπει να ικανοποιούνται, ανάγκες εξασφάλισης, κοινωνικές ανάγκες, εγωιστικές ανάγκες και αυτοεκπλήρωση.

Η θεωρία του Saul Gellerman είναι ότι υπάρχει μόνο μία μορφή κινήτρων, το συμφέρον, αλλά αλλάζει καθώς μεγαλώνουμε, πηγαίνοντας από το χρήμα στη δύναμη, στην αναγνώριση, στην επαγγελματική ικανοποίηση. Δυστυχώς, όλες αυτές οι πληροφορίες είναι κυρίως θεωρητικές, και ενώ τα κίνητρα μπορεί να έχουν ανεκτίμητη αξία, μπορούν να

έχουν καταστροφικά αποτελέσματα αν χρησιμοποιηθούν λανθασμένα.

Δεν μπορούν, αλλά και δεν πρέπει όλα τα άτομα να οδηγούνται προς μεγάλα κατορθώματα. Μερικά άτομα, για συγκεκριμένους λόγους δεν πρέπει να δέχονται συνεχώς πιέσεις. Μερικοί διευθυντές πωλήσεων θα ήθελαν να πιστεύουν ότι «βρες το κουμπί» του κάθε ατόμου, και όλα τα προβλήματα θα λυθούν. Ποτέ δεν είναι τόσο εύκολο.

Πριν από το τέλος του περασμένου αιώνα, υπήρχε ένας εύπορος Άγγλος βιομήχανος, ο οποίος έφευγε δύο εβδομάδες κάθε καλοκαίρι για να σκαρφαλώσει στην πιο δύσκολη κορυφή των ελβετικών Άλπεων. Ήταν μια από τις μικρές κορυφές και οι περισσότεροι ορειβάτες την αγνοούσαν, παρά το γεγονός ότι δεν είχε ποτέ πατηθεί, διότι η φήμη της δεν ταίριαζε με τη δυσκολία της και δεν ήθελαν να ριψοκινδυνέψουν μια αποτυχία σε ένα τόσο ασήμαντο βουνό. Αυτό όμως ήταν ό,τι ακριβώς άρεσε στο βιομήχανο. Ήθελε να είναι ο πρώτος που θα ανέβει στο βουνό και έτσι να κερδίσει κάποιο βαθμό αναγνώρισης. Κάθε χρόνο, ο βιομήχανος θα προσλάμβανε τον ίδιο οδηγό, και μαζί θα αντιμετώπιζαν την πρόκληση της κορυφής – αλλά κάθε χρόνο αποτύγχαναν. Οι δύο άνδρες δεν θα μπορούσαν να είναι πιο διαφορετικοί: Ο Άγγλος ήταν φιλόδοξος, φλόγος και πεισματάρης. Ο Ελβετός ήταν ήρεμος, παρατηρητικός και διαστατικός. Ο ένας δεν μπορούσε να καταλάβει τον άλλο.

Όταν η προχωρημένη ηλικία τελικά τους έπεισε ότι παραπάνω προσπάθειες να πατήσουν την κορυφή θα ήταν ανοησία, ήταν και οι δύο γεμάτοι απογοήτευση. Αλλά και οι δύο αναγνώρισαν ότι η απογοήτευση δεν οφείλετο στην αποτυχία τους να εκπληρώσουν τον πρωταρχικό τους στόχο, αλλά ήταν αποτέλεσμα της συνειδητοποίησης ότι δεν θα συναντώνται πια μια φορά το χρόνο. Μια πολύ μεγάλη φιλία είχε γεννηθεί ανάμεσα στους δύο ανθρώπους καθώς ήταν μαζί σε μια μάχη εναντίον της φύσης, και οι δύο είχαν πλουτίσει από αυτή τη φιλία. Είχαν βρει την κατανόηση, την εκτίμηση των ιδεών του καθενός και τον τρόπο να πρεμούν τις αντιδράσεις τους. Είχαν κερδίσει ένα πολύ μεγαλύτερο βραβείο από εκείνο που αρχικά ζητούσαν.

Με ένα παρόμοιο τρόπο, αυτό είναι ένα βιβλίο πάνω στα κίνητρα, αλλά ίσως να μην ικανοποιήσει τον πρωταρχικό στόχο σας: Δεν περιέχει μόνο έγκυρα, αδιαφιλονίκητα στοιχεία που είναι παγκοσμίως αποδεκτά.

Αντί για αυτό, παρουσιάζει μια μέθοδο για να δώσετε κίνητρα, η οποία μπορεί να έχει και μπορεί να μην έχει επιτυχία, αλλά σίγουρα, αν την εφαρμόσετε, θα σας δώσει μεγάλα οφέλη – όπως τη δημιουργία ενός καλύτερου κλίματος στην οργάνωσή σας και το άνοιγμα οδών επικοινωνίας.

Αυτό δεν σημαίνει ότι τα δύο βασικά συστατικά των περισσότερων κειμένων που αφορούν τη διεύθυνση λείπουν από το βιβλίο – δηλαδή η έρευνα αγοράς και η πρακτι-

κή εμπειρία. Στην πραγματικότητα, η επιδραση της έρευνας αγοράς και της πρακτικής εμπειρίας στην επιτυχία των πωλήσεων ήταν το κίνητρο για να γραφεί αυτό το βιβλίο, παρά το πρόβλημα του ότι οι περισσότερες πληροφορίες είναι υποκειμενικές και δεν μπορούν να αποδειχθούν.

## Μια σημείωση από τις αθλητικές στήλες

Το 1976, εμφανίστηκε στις αθλητικές στήλες μια είδηση που έλεγε γιατί ο μπασκετμπολίστας Paul Silas δεν ήταν ευχαριστημένος με τον προπονητή του των Boston Celtics. Λέει ο παίκτης: Ο προπονητής είναι αρνητικός, λέγοντας συνεχώς στους παίκτες αυτά που δεν μπορούν να κάνουν. Μου έλεγε συνέχεια να μην σουτάρω τη μπάλα. Ξέρω πολύ καλά ότι δεν είμαι ο καλύτερος παίκτης του κόσμου, αλλά δεν μου αρέσει να μου λένε να μην κάνω κάτι. Οι παίκτες είναι πολύ συναισθηματικοί στο παιχνίδι. Πρέπει να ακούν αυτά που μπορούν να κάνουν και όχι αυτά που δεν μπορούν. Ήξερα ότι οτιδήποτε κι αν έκανα στο γήπεδο, υπήρχε στον πάγκο ο προπονητής που ήταν αρνητικός για το παιξίμο μου».

## Αποτελέσματα

Σκεφτείτε τα κίνητρα σαν καύσιμο και τους ανθρώπους σαν μηχανές. Η ποσότητα και το είδος του καυσίμου που θα βάλατε στη μηχανή θα καθορίσουν την ενέργεια που θα αποδώσει η μηχανή για να κάνει τη δουλειά που θέλετε να κάνει. Η ποσότητα και το είδος των κινήτρων που παρέχετε θα καθορίσουν την προσπάθεια που θα καταβάλει το άτομο για να εκτελέσει τη δουλειά. Τρεις μεταβλητές επηρεάζουν την προσπάθεια:

1. Επαγγελματικές προσδοκίες.
2. Αποτελέσματα.
3. Η αξία των αποτελεσμάτων.

Ας εξετάσουμε λοιπόν την καθεμία από αυτές τις μεταβλητές όπως εφαρμόζονται στη δουλειά σας ως διευθυντής.

## Επαγγελματικές προσδοκίες

Με τον όρο «επαγγελματικές προσδοκίες» εννοούμε: Πόσο καλά πιστεύει ότι θα τα καταφέρει ο πωλητής; Αυτό αναφέρεται στις προσδοκίες για τη δουλειά και μόνο – όχι ανταμοιβές, βραβεία, κ.λπ. αλλά τις ικανότητες του ατόμου. Οι επαγγελματικές προσδοκίες βασίζονται σε δύο στοιχεία – τις προηγούμενες εμπειρίες και την πίστη του καθενός στις προσωπικές του ικανότητες.

Αν η προηγούμενη εμπειρία είναι ευνοϊκή, τα άτομα είναι πιο αισιόδοξα στις επαγγελματικές τους προσδοκίες. Αν για παράδειγμα, προηγουμένως είχαν επιτυχία στη δημιουργία ομάδων υποψηφίων πελατών για πωλήσεις, θα είναι προετοιμασμένοι να έχουν επιτυχία και την επόμενη φορά που θα θελήσουν να αναπτύξουν τέτοιες ομάδες. Φυσικά, το αντίθετο θα ήταν αλήθεια αν προηγούμενες προσπάθειες υπήρξαν ανεπιτυχείς.

Η πίστη στις προσωπικές ικανότητες δρα με τον ίδιο τρόπο. Αν τα άτομα έχουν σταθερή πίστη στην ικανότητά τους να βρίσκουν ομάδες υποψηφίων πελατών – άσχετα με το αν το έχουν ξανακάνει – οι πιθανότητες να μεταφράσουν αυτή την πεποίθηση σε δράση είναι θαυμάσιες. Με άλλα λόγια, μια κατάλληλη ερώτηση να θέσετε είναι: «Μέχρι ποιο σημείο ο πωλητής πιστεύει ότι μπορεί να φέρει σε πέρας μια ανατεθείσα δουλειά?».

## Μια μελέτη αυτο-συνειδητοποίησης

Ένας επιτυχημένος ασφαλιστής, ο Joe Gandolfo, έγραψε κάποτε ένα βιβλίο, το οποίο λέει πολλά για τις ικανότητές του στην πώληση ασφαλειών ζωής.

Το βιβλίο είναι εν μέρει αυτοβιογραφικό, και εν μέρει μια καταγραφή γεγονότων. Διαβά-

στε τι λέει για τον εαυτό του και πώς αυτά ανταποκρίνονται στις θεωρίες για τα κίνητρα που αναφέραμε στις προηγούμενες σελίδες:

Στην αρχή της καριέρας του:

«Εκείνη την εποχή, στο πρώτο άνθισμα της επιτυχίας, είχα κυριολεκτικά παθιαστεί να βγάλω χρήματα».

Αργότερα στην καριέρα του:

«Θα έκανα τακτικά μία ή δύο ομιλίες την εβδομάδα, και συγχρόνως θα διατηρούσα την παραγωγή μου από τις ασφάλειες... Αυτός ο νέος τρόπος εργασίας είναι επικερδής, αλλά και ευχάριστος. Και κυρίως διότι η ηθική ικανοποίηση είναι πιο σημαντική για μένα από το χρήμα τώρα».

Σήμερα:

«Ονομάζομαι Joe Gandolfo και είμαι ένας επιτυχημένος ασφαλιστής – όχι ένας τσαρλατάνος, ούτε ένας άνθρωπος που βγάζει χρήματα κοροϊδεύοντας τον κόσμο – αλλά ένας τύπος που πουλάει ένα καλό σταθερό προϊόν και που έχει την ικανότητα να το πουλάει. Αυτό το προϊόν είναι οι ασφάλειες. Πουλάω ασφάλειες διότι πραγματικά πιστεύω στην αξία τους για τον αγοραστή... Αυτός είναι και ο λόγος που ξεκίνησα αυτή τη δουλειά. Η ανάγκη να παράσχω ασφάλεια στην οικογένειά μου και η ικανοποίηση του να κάνω κάτι που πραγματικά αξίζει για τους άλλους».

## Αποτελέσματα

Η δεύτερη μεταβλητή που επηρεάζει την προσπάθεια έχει να κάνει με τα αποτελέσματα που απορρέουν από την εκτέλεση μιας δοθείσας εργασίας. Τι έχουν να κερδίσουν αυτοί που την εκτελούν; Τι τους ερεθίζει να την κάνουν; Αν ο πωλητής μας του προηγούμενου παραδείγματος πιστεύει ότι είναι ικανός να αναπτύσσει φωλιές υποψηφίων πελατών, το αναμενόμενο αποτέλεσμα είναι, προφανώς, να κάνει πωλήσεις. Αλλά το να σταματήσει εκεί θα ήταν σαν να θεωρεί ότι εκτελεί μόνο ένα κομμάτι της δουλειάς. Ο πωλητής μας συνειδητοποιεί ότι εκτελώντας μια δουλειά, του επιτρέπεται λογικά να περιμένει ορισμένα άλλα αποτελέσματα από τη δουλειά του – ή μάλλον από την επιτυχημένη ολοκλήρωση της δουλειάς του. Ποια είναι αυτά τα αποτελέσματα που θα πρέπει να περιμένει;

Οι έρευνες έχουν δείξει πιθανά αποτελέσματα και τα έχουν κατατάξει σε 12 κατηγορίες, οι οποίες είναι γραμμένες παρακάτω. Καθώς θα τις διαβάζετε, θυμηθείτε ότι οι λέξεις δεν έχουν σημασία – μπορείτε να τις αλλάξετε όπως επιθυμείτε για να τις κάνετε πιο κατάλληλες για το προσωπικό σας, διότι ούτε εσείς ούτε το προσωπικό σας τις εκφράζετε απαραίτητα με τον ίδιο τρόπο.

## ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ

**ΑΝΕΞΑΡΤΗΣΙΑ:** Η ελευθερία να αναπτύσσετε τις δραστηριότητές σας όπως επιθυμείτε. Να είστε ανεξάρτητος από τους περιορισμούς που επιβάλλονται από τους ανωτέρους... η ευκαιρία να είστε «το αφεντικό του εαυτού σας».

**ΑΝΑΓΝΩΡΙΣΗ:** Τα χειροπιαστά βραβεία για την ορθή εκτέλεση μιας εργασίας, όπως η μνημόνευσή σας σε ασφαλιστικές εκδόσεις ή λόγους στα συνέδρια.

**ΕΠΙΤΥΧΙΑ:** Η αίσθηση που έχετε από την επιτυχημένη εκτέλεση της εργασίας σας... υπερνικώντας τις δυσκολίες και φτάνοντας σε υψηλά επίπεδα απόδοσης.

**ΕΛΕΥΘΕΡΟΣ ΧΡΟΝΟΣ:** Ο χρόνος που έχετε στη διάθεσή σας για εξωεπαγγελματικές δραστηριότητες και η έκταση της ικανοποίησής που δοκιμάζετε από τη χρησιμοποίησή του.

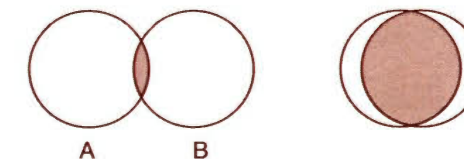
**ΔΥΝΑΜΗ:** Η αίσθηση του ελέγχου που αισθάνεστε ότι έχετε πάνω στο πεπρωμένο σας και στο πεπρωμένο των άλλων... Η αίσθηση ότι είστε ικανός να επηρεάζετε και να κατευθύνετε τη συμπεριφορά των άλλων.

## Η αξία των αποτελεσμάτων

Μια άλλη μεταβλητή που επηρεάζει την προσπάθεια είναι η αξία των αποτελεσμάτων για κάθε άτομο, δηλαδή το πόσο «επιθυμητό είναι το αποτέλεσμα στο άτομο. Ποια από τα αποτελέσματα δεν δείχνουν να ενδιαφέρουν τον πωλητή; Είναι πιθανό ένα άτομο να πιστεύει ότι μόνο ένα αποτέλεσμα είναι σημαντικό, ενώ κάποιο άλλο άτομο να πιστεύει ότι αρκετά από τα αποτελέσματα είναι σημαντικά. Είναι επίσης σοφό να θυμάστε ότι η αξία ενός αποτελέσματος αλλάζει καθώς η εντύπωση του ατόμου αλλάζει επιτυγχάνοντας το στόχο.

Έως εδώ έχουμε εξετάσει τις τρεις μεταβλητές που επηρεάζουν την προσπάθεια, από την οπτική σκοπιά του πωλητή. Επειδή όμως αυτές οι μεταβλητές έχουν τόσο σημαντική επίδραση στις σχέσεις του διευθυντή με το προσωπικό του, είναι επίσης σημαντικό ο διευθυντής να βλέπει αυτές τις μεταβλητές από την οπτική σκοπιά των πωλητών του και όχι από τη δική του. Αν και όταν υπάρχουν σημεία συμφωνίας ή διαφωνίας, έχουν μεγάλη σημασία. Ας υποθέσουμε ότι στο παρακάτω διάγραμμα, ο κύκλος Α αντιπροσωπεύει το πώς ο πωλητής βλέπει τον κόσμο και ο κύκλος Β αντιπροσωπεύει το πώς ο διευθυντής βλέπει τον κόσμο του πωλητή. Η γραμμοσκιασμένη περιοχή αντιπροσωπεύει την κοινή τους σκέψη. Στο διάγραμμα αυτό, είναι προφανές ότι υπάρχουν βασικές διαφορές στη σκέψη και ίσως να σημαίνει ότι ο διευθυντής και ο πωλητής σκέφτονται με δύο εντελώς διαφορετικούς τρόπους.

Αν πάλι, υπάρχει μεγάλη ταύτιση σκέψεων, όπως παρακάτω, αυτό υποδεικνύει μια πολύ καλύτερη σχέση ανάμεσα στα δύο άτομα. Δεν σημαίνει ότι ο διευθυντής βλέπει τον κόσμο μέσα από τα μάτια του πωλητή, αλλά σημαίνει ότι ο διευθυντής μπορεί ευκολότερα να δείξει κατανόηση για τις απόψεις του πωλητή και συνεπώς να επικοινωνούν με τρόπο ουσιαστικό. Σημαίνει ότι ο διευθυντής θα μπορεί να δώσει κίνητρα στον πωλητή του με τρόπο που εκείνος θα καταλάβει και θα εκτιμήσει.



**ΚΥΡΟΣ:** Ο σεβασμός που δείχνουν οι συνεργάτες σας στον επαγγελματικό και κοινωνικό χώρο... Πώς οι άλλοι σας κρίνουν σε σύγκριση με τους συνεργάτες σας.

**ΧΡΗΜΑΤΑ:** Το ποσό του ατομικού σας εισοδήματος από την άσκηση της εργασίας σας.

**ΠΙΕΣΗ:** Η συνεχής αίσθηση ή ανάγκη που έχετε να δείχνετε βελτίωση στην εκτέλεση της εργασίας σας.

**ΑΥΤΟΕΚΤΙΜΗΣΗ:** Η αίσθηση της ατομικής σας αξίας... Πώς συγκρίνετε τον εαυτό σας με τους συναδέλφους σας.

**ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΚΗ ΖΩΗ:** Το είδος και η ποιότητα των δραστηριοτήτων που έχετε με την οικογένειά σας.

**ΑΣΦΑΛΕΙΑ:** Η σιγουριά που αισθάνεστε κρατώντας τη θέση σας ως ασφαλιστής... Η αίσθηση ότι το αύριο θα είναι τουλάχιστον όσο καλό είναι το σήμερα.

**ΠΡΟΣΩΠΙΚΗ ΕΞΕΛΙΞΗ:** Η αίσθηση ότι εξελίσσεστε ως άτομο, ότι γίνεστε πιο ικανός, πιο αποτελεσματικός – ένα καλύτερο άτομο.

**ΕΙΔΙΚΕΣ ΑΓΟΡΕΣ**

## Οι γυναίκες

Αν και υπάρχουν περισσότερες γυναίκες απ' ό,τι άνδρες, οι γυναίκες έχουν αγνοηθεί από τις πωλήσεις ασφαλίσεων ζωής.

### Πώς να πουλάς σε γυναίκες

Με μερικές εξαιρέσεις, η θεμελιώδης τεχνική των πωλήσεων είναι η ίδια που χρησιμοποιείται και στους άνδρες. Εδώ αναφέρονται μερικά παραδείγματα που βρήκαμε από τις βιογραφίες μερικών ασφαλιστών.

1. Κανόνισε ένα ραντεβού κατά προτίμηση τηλεφωνικά.
2. Όταν κανονίζεις για ένα ραντεβού, όρισε το για μια μέρα την ερχόμενη εβδομάδα.
3. Όταν κανονίζεις ένα ραντεβού, πιθανόν να μην αναφέρεις την ασφάλιση ζωής. Κανόνισε το ραντεβού τονίζοντας ότι θέλεις να την δεις για να της προτείνεις ένα σχέδιο που θα την βοηθήσει να αποταμιεύσει χρήματα.
4. Να είσαι ευγενικός και πειστικός, μίλα της χωρίς να δίνεις την εντύπωση ότι της κάνεις μάθημα ή την υποτιμάς.
5. Η πρώτη εντύπωση είναι πολύ σημαντική. Προσπάθησε να είσαι ο τύπος του ανθρώπου που αρέσει στις γυναίκες να συνεργάζονται - σοβαρός, με γνώσεις, καθαρός, φιλικός και με χιούμορ.

### Ποιος θέλει τι και γιατί;

Πώς πρέπει ο ασφαλιστής να συμπεριφερθεί σε κάθε είδος υποψήφιας πελάτισσας - νεαρή γυναίκα, γυναίκα καριέρας, σύζυγος, μητέρα και χήρα;

Για τη νεαρή ανύπαντρη γυναίκα, μια καλή μέθοδος πώλησης είναι η επενδυτική ασφάλιση.

Αυτή θέλει να πληρώνει με το δικό της τρόπο χωρίς να γίνεται οικονομικό βάρος για κανέναν εάν πεθάνει. Υπενθύμισέ της ότι όταν θα παντρευτεί δεν θα έχει να αγοράσει ένα συμβόλαιο για τη ζωή της με μεγαλύτερο ασφάλιστρο. Ακόμα υπενθύμισέ της ότι η χρηματική αξία του συμβολαίου της μπορεί να χρησιμοποιηθεί αργότερα για να χρηματοδοτήσει σπουδές κολλεγίου για τα παιδιά της ή για να αυξήσει το συνταξιοδοτικό της όφελος. Όταν επικοινωνείς με μια γυναίκα καριέρας ο ασφαλιστής πρέπει να συναντήσει αυτές με υψηλό εισόδημα, γιατί υπάρχει μικρός ανταγωνισμός σε αυτόν τον τομέα. Αυτές οι γυναίκες είναι πολύ έξυπνες και έτοιμες να αγοράσουν μεγάλες ασφαλίσεις, ειδικά για συνταξιοδοτικούς λόγους.



Οι μητέρες και οι σύζυγοι, τα βασικά συστατικά για μια ευτυχημένη οικογένεια, είναι βασικές υποψήφιες πελάτισσες. Εάν η μητέρα πεθάνει, τι θα κάνει ο πατέρας; Το να στείλει τα παιδιά να ζήσουν με τους συγγενείς είναι μια προσωρινή λύση γιατί ο πατέρας συνήθως θέλει τα παιδιά μαζί του. Θα ξαναπαντρευτεί ο πατέρας; Λίγες γυναίκες θα ενδιαφερθούν για έναν άνδρα με παιδιά. Θα προσλάβει οικονομόμο; Αυτό απαιτεί χρήματα και χρήματα επίσης χρειάζονται για να προσλάβει μια υπηρέτρια, να κάνει έξοδα, να δημιουργήσει ένα δωμάτιο κατάλληλο για την οικονομία. Οι χήρες είναι ρεαλιστικές. Αυτές έχουν δει την ασφάλεια ζωής από κοντά. Συζητήστε τους για το ποιος θα αναλάβει τη φροντίδα των παιδιών εάν αυτές πεθάνουν, είσαι βέβαιος ότι θα καταλάβουν.

### Πού βρίσκονται οι γυναίκες;

Παντού - όπως φαίνεται από παρακάτω:

**Γυναίκες στο Γραφείο**  
Βοηθοί Λογιστών, Λογίστριες, Γραμματείες, Μεσίτες ακινήτων, Δημόσιοι υπάλληλοι, Προϊστάμενες γραφείου, Διευθυντές της ΧΕΝ, Ρεσεψιονίστ, Εθελόντριες σε φιλανθρωπικές οργανώσεις, Στενογράφοι, Ελεγκτές (ορκωτοί λογιστές), Τμηματάρχες καταστημάτων, Προϊστάμενοι Γραφείου.

**Γυναίκες στον Επιστημονικό χώρο**  
Βιβλιοθηκάριοι, Μικροβιολόγοι, Βιολόγοι, Νοσοκόμες, Διακοσμητές εσωτερικού χώρου, Οδοντογιατροί, Διαιτολόγοι, Παθολόγοι, Διηγητοί, Συγγραφείς, Εθελόντριες θρησκευτικών οργανώσεων, Τεχνικοί, Ερευνητές, Φιλολογοί, Πράκτορες, Θεραπεύτριες, Φωτογράφοι, Ιατροί, Φωτομοντέλα, Καλλιτέχνες, Χημικοί, Κοινωνικοί Λειτουργοί, Ψυχίατροι, Μηχανικοί.

**Γυναίκες Επιχειρηματίες και Διευθυντές**  
Ανθοπωλεία, Καταστήματα με ευχετήριες κάρτες, Βιβλιοθήκες, Καταστήματα καλλυντικών, Γραφεία ευρέως εργασίας, Καταστήματα καπέλλων, Διαφημιστικά γραφεία, Καθαριστήρια, Εργαστήρια τέχνης, Καφετέριες και τσαγερί, Εστιατόρια, Ξενοδοχεία, Εταιρίες καθαρισμού, Παλαιοπωλεία, Ζαχαροπλαστεία, Σουπερμάρκετ, Καταστήματα είδη δώρων, Χοροδιδασκαλεία, Καταστήματα ενδύσεων, Ωδεία.

**Γυναίκες στη Βιομηχανία**  
Βιβλιοθηκάριοι, Προσωπικό γραφείου, Δακτυλογράφοι, Στατιστολόγοι, Διευθυντές, Σχεδιάστριες, Διευθυντές προσωπικού, Τεχνικοί εργαστηρίου, Εξειδικευμένες εργάτριες, Τηλεφωνήτριες, Ερευνήτριες, Φωτοτυπεία,

Καλλιτεχνικοί διαφημιστές, Χημικοί, Μοντελίσι.

**Γυναίκες στα Καταστήματα**  
Εκπαιδευτριες, Τμηματάρχισες, Εμπορικοί διευθυντές, Υπάλληλοι διαφημίσεως, Οργανώτριες εργασίας, Υπεύθυνες αγοράς, Προσωπάρχισες, Υπεύθυνες προμηθειών, Σχεδιαστές.

**Ανεξάρτητες Γυναίκες**  
Πλούσιες γυναίκες - παντρεμένες ή ανύπαντρες - οι οποίες χρειάζονται ασφάλιση από φόρους, επένδυση ή προστασία από άλλους.

**Η Νοικοκυρά και η Μητέρα**  
Σύζυγοι των φίλων, συγγενών, ασφαλισμένες, Κόρες και εγγόνια, Μαθήτριες Κολλεγίου, Φίλες των παιδιών του ασφαλιστή. Κορίτσια ρρόσφατα ραντρεμένα, Πρόσφατες απόφοιτες, κορίτσια ασφαλισμένων.

### Γραμματείς ως υποψήφιοι πελάτες

Από παλιά πιστεύουμε, ότι η γραμματέας είναι ένας άγρυπνος φρουρός, ένα ενοχλητικό εμπόδιο που πρέπει να υπερικηθεί για να καταφέρουμε να δούμε το αφεντικό.

Ίσως θα έπρεπε να σκεφτόμαστε τη γραμματέα σαν υποψήφιο πελάτη. Γιατί να μην διεγείρουμε την περιέργεια του ασφαλιστή, έτσι ώστε να αρχίσει να σκέφτεται ποιες γραμματείς των ήδη πελατών του θα μπορούσαν να είναι υποψήφιοι πελάτες.

Το αφεντικό ίσως είναι δύσκολο να το πλησιάσουμε, αλλά η γραμματέας είναι πιο προσιτή. Οι πιθανότητες είναι ότι η γραμματέας θα ξαφνιαστεί όταν μάθει ότι έχεις έρθει για να μιλήσεις για ασφάλιση ζωής. Πολλές παντρεμένες γραμματείς βοηθάνε τους συζύγους τους να αποκτήσουν ένα δίπλωμα κολλεγίου, να αγοράσουν ένα σπίτι, ή απλά βοηθάνε στα καθημερινά έξοδα διαβίωσης. Ακόμα, άλλες είναι χήρες ή χωρισμένες και συντηρούν τον εαυτόν τους και ίσως τα παιδιά τους ή τους γέροντες γονείς τους.

Ανεξάρτητα από τις ατομικές καταστάσεις, το γεγονός ότι δουλεύουν για να ζήσουν σημαίνει ότι χρειάζονται ένα εισόδημα. Αρκετά συχνά, η ανάγκη τους για ένα εισόδημα είναι πιο σημαντικό από του γιατρού, του δικηγόρου ή του διευθυντή για τον οποίο εργάζονται. Εάν οι ασφαλιστές τους δείξουν περιέργεια για αυτό το τμήμα της αγοράς, ίσως ανακαλύψουν ότι είχαν ξεχάσει ένα μεγάλο μέρος υποψηφίων πελατών. Και εάν η γραμματέας γίνει πελάτης σου τότε μπορείς να βρεθείς στο κόκκινο χαλί του αφεντικού χωρίς να το καταλάβεις.

## Επειδή οι ασφαλιστές πρέπει να έχουν «μπλα - μπλα»...

### Αποφθέγματα για «γλώσσα» - ομιλία

- Η γλώσσα κόκκαλα δεν έχει και κόκκαλα τσακίζει.
- Γλώσσα παπούτσι - μυαλό κουκούτσι.
- «Ποίον σε έπος φύγεν έρκος οδόντων!»
- Η γλυκιά γλώσσα βγάζει το φίδι από την τρύπα.
- Ή μέλι στη γλώσσα ή στο χέρι γρόσσια.
- Του συκοφάντη η γλώσσα δε σαπίζει.
- Η γλώσσα πληγώνει χειρότερα από το μαχαίρι.
- Έχουμε δύο αυτιά κι ένα στόμα, για να ακούμε διπλάσια από όσα λέμε.
- Το χαλινάρι στη γλώσσα είναι το πιο χρήσιμο εργαλείο.
- Περίορισε τη γλώσσα σου για να μη σε περιορίσει αυτή.
- Όποιος βαστά τη γλώσσα του, σώζει την κεφαλή του.
- «Όποιος κατέχει και μιλεί με γνώση και με τρόπο κάνει και κλαίει ή γελούν τα μάτια των ανθρώπων».
- Ο άνθρωπος με τη γλώσσα του αγαπιέται ή μισιέται.
- Κάλιο φιδιού γλώσσα παρά κακής γυναίκας.
- «Η λέγε τι σιγής κρείττον ή σιγάν φίλει».
- «Των φρονίμων ολίγα».
- «Το λακωνίζειν εστί φιλοσοφείν».
- Κατά το νου κι η γλώσσα.
- Τα λόγια σου με χόρτασαν και το ψωμί σου φάτο.
- Τα λόγια των πολλών κάνουν τον άνθρωπο λωλό (οι πολλές γνώμες).
- Τα πολλά λόγια είναι φτώχεια.
- «Scripta manent verba volent» [τα γραπτά μένουν, τα λόγια πετούν (έπετα πτερόντα)].
- Μάθε πότε πρέπει να κάνεις τη γλώσσα σου σπαθί και πότε ασπίδα.
- Βούτηξε τη γλώσσα σου στο μυαλό πριν ξεστομίσεις την κουβέντα σου.
- Της πολυλογούς η γλώσσα και κομμένη φαφατίζει.
- Όποιος τα λόγια σου γροϊκά και τσ' όρκους σου πιστεύει, στη θάλασσα πιάνει λαγούς και στα βουνά ψαρεύει.
- Μ' ένα λόγο φίλο κάνεις, μ' ένα λόγο τότε χάνεις.
- Οι πληγές από τα βέλη γιαιτρεύονται από τη γλώσσα ποτέ.
- «Μη προτρεχέτω η γλώσσα της διανοίας».
- Άκουγε πρώτος, μίλα τελευταίος.
- Η γλώσσα τιμή ή ντροπιάζει το πρόσωπο.
- Όποιος σωστά μιλάει σπέρνει κι όποιος ακούει θερίζει.
- Αμιλητή γλώσσα το δίκιο της χάνει.
- Ό,τι σου λένε άκουγε και κάνε ό,τι κατέχεις.
- Χίλια άκουγε ένα λέγε.
- Εύκολα είναι τα λόγια μα δύσκολα τα έργα.
- Κάθου στραβά, μα μίλα ίσια.
- Η σιωπή είναι χρυσός και η ομιλία άργυρος.
- Από χείλια βγαίνει ο λόγος και σε χίλιους καταντάει (διαδόσεις).
- Μ' ένα καλό λόγο ανοίγεις καρδιές σαν νάναι κλειδί.
- Ο Μανώλης με τα λόγια χτίζει ανώγεια και κατώγεια.

Πηγή: Εφημερίδα «Η ΓΛΩΣΣΑ ΜΑΣ»

### Πώς σας αξιολογούν οι πελάτες σας;

Με την ανάπτυξη του καταναλωτισμού, εμφανίζονται με τον ένα ή με τον άλλο τρόπο οι δείκτες απόδοσης σχεδόν κάθε αγοράς. Η αγορά των ασφαλειών ζωής δεν αποτελεί εξαίρεση. Παρακάτω είναι ένα ερωτηματολόγιο για να χρησιμοποιούν οι καταναλωτές και να μπορέσουν να αξιολογήσουν την απόδοση του ασφαλιστή τους στον τομέα των υπηρεσιών.

1. Ο ασφαλιστής σας έρχεται σε επικοινωνία μαζί σας τουλάχιστον μια φορά το χρόνο για να δει αν το ασφαλιστικό σας πρόγραμμα χρειάζεται αλλαγές;
  2. Σας εξηγεί ο ασφαλιστής σας τα συμβόλαια και πώς σας καλύπτουν;
  3. Εσείς καταλαβαίνετε τι σας εξηγεί ο ασφαλιστής σας για τα συμβόλαια και τα ασφαλιστικά προγράμματα;
  4. Σας επισκέπτεται ο ασφαλιστής σας για να σας εξηγήσει νέες εξελίξεις στις ασφάλειες ζωής χωρίς να του το ζητήσετε;
  5. Ο ασφαλιστής σας εξετάζει πρώτα τις ασφαλιστικές σας ανάγκες πριν σας πουλήσει το προσωπικό ασφαλιστικό πρόγραμμα;
  6. Ο ασφαλιστής σας κάνει ένα ετήσιο έλεγχο να δει αν χρειάζεστε νέες καλύψεις, αν πρέπει να αλλάξει ο δικαιούχος, κ.λπ.;
  7. Ο ασφαλιστής σας απαντά στα τηλεφωνήματά σας και στην αλληλογραφία σας με συνέπεια;
  8. Υπάρχει κανείς άλλος να απαντήσει στις ερωτήσεις σας αν ο ασφαλιστής σας απουσιάζει από το γραφείο του;
  9. Σας εξηγεί ο ασφαλιστής σας τις διαφορές κόστους ανάμεσα στις διάφορες εταιρίες;
  10. Σας δείχνει ο ασφαλιστής σας την οικονομική κατάσταση της εταιρίας;
  11. Σας βοηθάει ο ασφαλιστής σας όταν κάνετε αίτηση αποζημίωσης και φροντίζει να πληρώνεστε έγκαιρα και δίκαια;
  12. Ενημερώνεται ο ασφαλιστής σας για τις εξελίξεις στην ασφαλιστική αγορά;
  13. Συμμετέχει ο ασφαλιστής σας σε εκπαιδευτικά προγράμματα για ασφαλιστές;
- Αν οι πελάτες σας σας βαθμολογήσουν με λιγότερο από 100% σ' αυτό το ερωτηματολόγιο, αυτό το βιβλίο μπορεί να σας βοηθήσει να φθάσετε σε μια υψηλότερη απόδοση. Αν η βαθμολογία σας είναι 100% αυτό το βιβλίο θα σας βοηθήσει να παραμείνετε σ' αυτό το επίπεδο.

# Βάλτε γκολ! Όταν ο ασφαλιστής πουλάει... Νικάει!

“ Παιζτε μπάλα!  
Μπειτε στο γήπεδο της  
αγοράς και κάντε παιχνίδι!  
Μη φοβάστε, βάλτε γκολ! ”



**Π**ριν από λίγες μέρες είδα μια φωτογραφία μου από τον καιρό που έπαιζα μπάλα. Είναι φωτογραφία του 1972 όταν υπηρετούσα έφεδρος αξιωματικός στα Γιάννενα. Έπαιζα με το Νο 10 στη φανέλα κι έβαλα αρκετά γκολ. Πάντα όμως η χαρά μου ήταν προσωρινή. Αν και με έσπρωχνε μέσα μου μια δύναμη να βάλω γκολ όταν αυτό γινότανε η λύπη στην όψη του τερματοφύλακα μου πίκραινε την καρδιά. Συνήθως ήμουνα κοντά στο αντίπαλο τέρμα κι άκουγα όλη την γκρίνια και λύπη των αντιπάλων με αποτέλεσμα να βλέπω και να νιώθω αυτή τη θλίψη του ηττημένου. Έτσι, επειδή συνήθως σ' αυτά τα φιλικά παιχνίδια οι αντίπαλοι ήταν γνωστοί δεν χαίρομουνα την επιτυχία κι αυτό μεγάλωνε τις επόμενες ώρες που στην παρέα κάποιοι ήταν λυπημένοι.

Το 1973 ξεκίνησα πωλητής ασφαλειών. Και όπως για τον παίχτη δεν υπάρχει καλύτερη στιγμή από τη στιγμή που βάζει γκολ έτσι και για τον πωλητή δεν υπάρχει τίποτα καλύτερο από τη στιγμή που πουλάει. Στη μάχη όμως του Ασφαλιστή - Πωλητή δεν υπάρχει ηττημένος. Όλες οι πλευρές είναι κερδισμένες. Έτσι γύριζα στο γραφείο μου χαρούμενος, έφευγα χαρούμενος κι ήμουνα ευ-

τυχισμένος βλέποντας τη γελαστή όψη των πελατών μου καθώς έκλεινε η πόρτα.

Κι αυτή η χαρά συνεχιζότανε μια και ένιωθα πως κάποια οικογένεια απέκτησε σιγουριά κι ένα σύμμαχο για... μαύρες μέρες.

Ναι, φίλοι πωλητές ασφαλειών. Μπειτε στη μάχη της πώλησης γελαστοί και χαρωποί. Νιώστε τη χαρά της νίκης και μοιραστείτε τη με τους πελάτες σας.

Δεν νικάτε ένα πελάτη να του πάρετε λεφτά. Νικάτε τη δυσκολία που μπορεί ναρθεί ξαφνικά. Νικάτε την αρρώστια που χτυπά πίσω-πλάτα. Νικάτε την αγωνία κάποιου που φοβάται μην εκτεθεί. Νικάτε τη συμφορά που έρχεται με τ' άλογο και φεύγει με τα πόδια. Ναι, νικάτε την κακιά ώρα ενωμένοι με τον πελάτη σας, ενωμένοι από τώρα για παν ενδεχόμενο.

Παιζτε μπάλα! Μπειτε στο γήπεδο της αγοράς και κάντε παιχνίδι! Μη φοβάστε, βάλτε γκολ!

Τι όμορφη στιγμή! Εσείς κι ο πελάτης! Εσείς ο πωλητής κι αυτός ο αγοραστής σ' ένα παιχνίδι που κερδίζουν κι οι δυο! Βάλτε πολλά γκολ!

Ε.Σ.





# Επενδύσεις στον ευαίσθητο επιχειρηματικά και κοινωνικά χώρο της Υγείας

Ο Όμιλος Interamerican, πρωτοπόρος όπως πάντα στις εξελίξεις στην ασφαλιστική αγορά, αναπτύσσει εδώ και αρκετό καιρό τη στρατηγική του παρουσία στον ευαίσθητο – επιχειρηματικά και κοινωνικά – χώρο της υγείας. Η παρουσία αυτή αποκτά σταδιακά πολύ συγκεκριμένη μορφή, με αποτέλεσμα να δημιουργείται μια πολύ ισχυρή υποδομή που θα επιτρέψει στον Όμιλο να διαδραματίσει σημαντικότατο ρόλο στον τομέα της υγείας. Αυτή η εικόνα της δραστηριότητας, αλλά και των προοπτικών του Ομίλου Interamerican επιβεβαιώθηκε και κατά τη συνέντευξη Τύπου, που δόθηκε την Τρίτη 13 Ιουνίου στην «Αίγλη» του Ζαππείου, κατά την οποία παρουσιάστηκαν επίσης τα αποτελέσματα μίας σημαντικής επιστημονικής έρευνας σχετικής με ζητήματα υγείας του πληθυσμού της χώρας.

Συγκεκριμένα, ο κ. Δ. Κοντομηνάς, πρόεδρος του Ομίλου Interamerican, μιλώντας στην εκδήλωση, έδωσε το στίγμα των προθέσεων του Ομίλου στην υγεία για προσφορά υπηρεσιών με ποιότητα, με αίσθημα ευθύνης απέναντι στο κοινωνικό σύνολο και με σεβασμό στην αξιοπρέπεια του ανθρώπου πελάτη, για τον οποίο τόνισε ότι: «Εμείς τον θέλουμε υγιή. Φροντίζουμε κυρίως για τη διατήρηση της υγείας του, δίνουμε δηλαδή μεγάλη σημασία στην πρόληψη και η έρευνα που παρουσιάζουμε αυτό το ενδιαφέρον μας δηλώνει. Όμως, είμαστε κοντά του και με πρωτοβάθμια περίθαλψη, αλλά και με νοσοκομειακές και θεραπευτικές ολοκληρωμένες υπηρεσίες όταν χρειασθεί».

Για το ρόλο του ιδιωτικού τομέα στην υγεία, ο κ. Κοντομηνάς επεσήμανε ότι: «Η διεθνής εμπειρία δείχνει πως, όταν ο ιδιωτικός τομέας λειτουργεί σωστά, μειώνει το φορτίο του Δημοσίου, με αποτέλεσμα την αναβάθμιση των υπηρεσιών του. Αυτό το αποτέλεσμα το εισπράττει ο πολίτης. Δραστηριοποιούμεθα στην υγεία ξεκινώντας από δύο αφετηρίες. Αφενός θέλουμε το κράτος να ανταποκριθεί στον κοινωνικό ρόλο του και στις δικαίως αυξανόμενες απαιτήσεις για βελτίωση των υπηρεσιών υγείας που παρέχει στους πολίτες και αφετέρου, είναι παραδοχή μας ότι μπορεί να υπάρχει πεδίο συνεργασίας και συμπληρωματικότητας με διαφανείς κανόνες και κριτήρια μεταξύ Δημοσίου και ιδιωτικού τομέα στο χώρο της υγείας».

## Έρευνα Υγείας Interamerican

Νέα λεπτομερή στοιχεία για τον τομέα υπηρεσιών υγείας στην Ελλάδα αποκαλύπτει μεγάλη Έρευνα Υγείας της Interamerican. Η έρευνα έγινε με τη μέθοδο των προσωπικών συνεντεύξεων σε αντιπροσωπευτικό δείγμα 1.400 ατόμων ηλικίας από 25 ετών και πάνω στα μεγάλα αστικά κέντρα της χώρας, Αθήνα, Θεσσαλονίκη, Λάρισα, Πάτρα. Η έρευνα πραγματοποιήθηκε από το Ινστιτούτο Πολιτικών, Οικονομικών και Κοινωνικών Ερευνών (ΙΠΟΚΕ), υπό την εποπτεία του καθηγητή του Πανεπιστημίου Αθηνών κ. Ιωάννη Υφαντόπουλου, και σε συνεργασία με το Κέντρο Έρευνας και Προαγωγής Υγείας (ΚΕΠΥ) της Interamerican. Η έρευνα πραγματοποιήθηκε στο τέλος του 1999 και αρχές 2000.

Η μεθοδολογία της έρευνας εστίασθηκε σε πραγματικούς χρήστες υπηρεσιών υγείας δηλαδή, σε άτομα που κατά τα τελευταία δύο χρόνια είχαν προβεί σε χρήση νοσοκομειακών υπηρεσιών, υπηρεσιών γιατρών ή άλλων υπηρεσιών υγείας. Οι διαστάσεις της έρευνας αναφέρονται στην κατάσταση της υγείας, τη χρήση και τη ζήτηση των υπηρεσιών, την ικανοποίηση, αλλά και τις προσδοκίες του ελληνικού πληθυσμού από τις υπηρεσίες υγείας και τις συνήθειες και τον τρόπο ζωής.

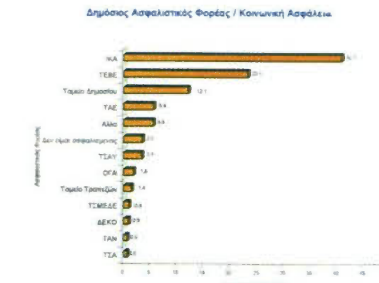
### Ασφαλιστική κάλυψη

Το 25% του δείγματος – 1 στους 4 – δήλωσε ότι έχει και ιδιωτική ασφάλιση υγείας.

Όσον αφορά την κοινωνική ασφάλιση η κατανομή του δείγματος είναι η ακόλουθη:

|                  |       |
|------------------|-------|
| ΙΚΑ:             | 41%   |
| ΤΕΒΕ:            | 23%   |
| ΤΑΜΕΙΟ ΔΗΜΟΣΙΟΥ: | 12%   |
| ΤΣΑΥ:            | 3,4%  |
| ΟΓΑ:             | 2%    |
| ΤΑΜΕΙΟ ΤΡΑΠΕΖΩΝ: | 1,5%  |
| ΑΛΛΟ:            | 13,6% |
| ΧΩΡΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗ:  | 3,5%  |

Έχετε ιδιωτική Ασφάλιση Υγείας



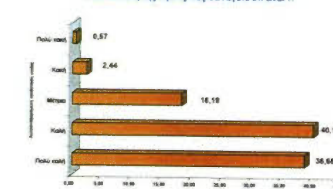
Υπενθυμίζεται ότι το δείγμα αναφέρεται σε αστικό πληθυσμό.

## 1. Κατάσταση υγείας πληθυσμού

Εκτός από τους δείκτες νοσηρότητας και θνησιμότητας που συνήθως χρησιμοποιούνται για την εκτίμηση της υγείας του γενικού πληθυσμού, ιδιαίτερη έμφαση έχει δοθεί στην υποκειμενική αξιολόγηση της υγείας των ερωτηθέντων.

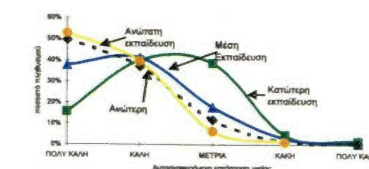
Στην ερώτηση «πώς θεωρείτε την υγεία σας», το 78% των ερωτηθέντων απάντησε «πολύ καλή» και «καλή», ενώ το 22% των ερωτηθέντων θεωρεί την κατάσταση της υγείας του «μέτρια», «κακή» ή «πολύ κακή». Οι νέοι ηλικίας έως 35 ετών και τα άτομα με ανώτερη και ανώτατη εκπαίδευση και ανώτερα εισοδήματα αναφέρουν σε υψηλότερο ποσοστό ότι θεωρούν καλή ή πολύ καλή την υγεία τους.

Η κατάσταση της Υγείας σας θα λέγατε ότι είναι...



Το 23% των ερωτηθέντων αναφέρει κάποιο χρόνιο πρόβλημα υγείας που δημιουργεί πρόβλημα στις καθημερινές τους δραστηριότητες. Τα χρόνια προβλήματα υγείας αυξάνονται με ιδιαίτερη έμφαση στην δεκαετία της ζωής. Τα ευρήματα της έρευνας είναι συγκρίσιμα με τα αποτελέσματα αντιστοίχων ερευνών που έγιναν από το EUROSTAT.

Επίπεδο Αυτοαναφερόμενης Υγείας ανά επίπεδο μόρφωσης

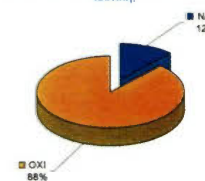


## 2. Χρήση υπηρεσιών υγείας

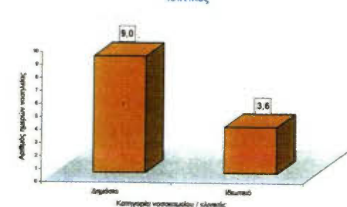
### A. Νοσοκομείο

Το 12% του συνόλου των ερωτηθέντων νοσηλεύθηκε σε νοσοκομείο ή ιδιωτική κλινική τα τελευταία δύο χρόνια. Τρεις στους τέσσερις νοσηλεύθηκαν σε δημόσιο νοσοκομείο και ένας στους τέσσερις σε ιδιωτικό νοσηλευτικό ίδρυμα. Η μέση διάρκεια νοσηλείας σε ιδιωτική κλινική ή νοσοκομείο ήταν 3,5 ημέρες, ενώ σε δημόσια νοσοκομεία 9 ημέρες. Η διαφορά στη μέση διάρκεια νοσηλείας μεταξύ ιδιωτικών νοσοκομείων / κλινικών και δημόσιων νοσοκομείων μπορεί να αποδοθεί σε διαφορές στον τρόπο χρηματοδότησης των ιδιωτικών και δημόσιων νοσοκομείων, σε παροχή μακρόχρονης φροντίδας σε ασθενείς από τα δημόσια νοσοκομεία, καθώς και σε νοσηλεία περιστατικών με μεγαλύτερη βαρύτητα στα δημόσια νοσοκομεία.

Κατά τη διάρκεια των τελευταίων 12 μηνών εισαχθήκατε ως ασθενής σε νοσοκομείο ή ιδιωτική κλινική.

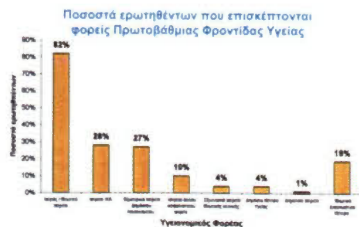


Διάρκεια νοσηλείας σε Δημόσια και Ιδιωτικά νοσοκομεία / κλινικές



### B. Φορείς πρωτοβάθμιας φροντίδας υγείας

Ένα κύριο εύρημα από την έρευνα είναι ότι, ο ασθενής δεν περιορίζεται σε επίσκεψη μόνο σε έναν φορέα πρωτοβάθμιας φροντίδας, αλλά αναζητά και άλλες υπηρεσίες πιθανόν και για το ίδιο πρόβλημα. Έτσι λοιπόν, τα ποσοστά των ατόμων που δηλώνουν ότι κάνουν χρήση υπηρεσιών πρωτοβάθμιας φροντίδας υγείας διαμορφώνονται ως εξής: Το 82% απευθύνεται σε ιδιώτη γιατρό, το 28% στο ΙΚΑ και το 27% στα εξωτερικά ιατρεία των δημόσιων νοσοκομείων (υπήρχαν περισσότερες από μία επιλογές).



Από τη μελέτη προκύπτει ότι, τα άτομα με υψηλό μορφωτικό επίπεδο και σχετικά υψηλότερο εισόδημα προτιμούν περισσότερο τον ιδιωτικό τομέα από το δημόσιο τομέα υπηρεσιών υγείας.

**Γ. Πρόθεση χρήσης για Επείγοντα - Χρόνια περιστατικά**

**1. Έκτακτο περιστατικό:**  
Σε έκτακτη περίπτωση, πάνω από 70% των ερωτηθέντων δήλωσαν ότι θα απευθύνονταν στα εξωτερικά ιατρεία δημόσιων νοσοκομείων, ενώ 33% των ερωτηθέντων θα απευθύνονταν σε ιδιώτη γιατρό.

**2. Χρόνιο περιστατικό:**  
Σε αυτές τις περιπτώσεις, 50% των ερωτηθέντων δήλωσε ότι θα απευθυνόταν σε δημόσιο νοσοκομείο, ενώ το υπόλοιπο 50% αναζητά τις υπηρεσίες ιδιώτη γιατρού.



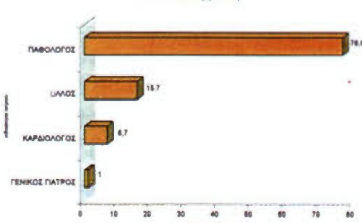
**3. Προσωπικός γιατρός - Προσδοκίες από το γιατρό**

Το 45% των ερωτηθέντων απάντησε ότι, δεν έχει γιατρό που να το παρακολουθεί σε τακτική βάση. Το υπόλοιπο 55% δήλωσε ότι, έχει δικό του γιατρό. Από αυτούς, 76% δήλωσε ότι, ο γιατρός του είναι παθολόγος, το 8% ότι είναι παιδίατρος, το 8% γυναικολόγος και το 7% καρδιολόγος. Τέλος, από αυτούς που έχουν δικό τους γιατρό, μόνο 1% δήλωσε ότι ο γιατρός του είναι γενικός γιατρός. Τα ευρήματα αυτά επιβεβαιώνουν τη σημαντική έλλειψη του γενικού ή οικογενειακού γιατρού στην Ελλάδα. Φαίνεται ότι οι υπηρεσίες Γενικής Ιατρικής παρέχονται από τους παθολόγους.

Έχετε γιατρό που σας παρακολουθεί σε τακτική βάση



Τι ειδικότητας είναι ο γιατρός που σας παρακολουθεί σε τακτική βάση



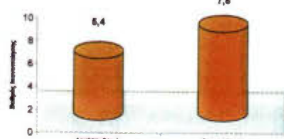
Τα στοιχεία που χαρακτηρίζουν τον έμπειρο γιατρό κατά την άποψη των ερωτηθέντων είναι οι καλές σπουδές σε ποσοστό 35,4%, η ικανότητα σωστής διάγνωσης 29,7% και η ιατρική συμπεριφορά (φιλικός, ευγενικός, με ενδιαφέρον, ανθρωπίνος). Επιπλέον θεωρούνται σημαντικά η προηγούμενη εμπειρία, η τιμιότητα, η συνέπεια και η ειλικρίνεια.

**4. Βαθμός ικανοποίησης**

Οι χρήστες των υπηρεσιών υγείας δηλώνουν περισσότερο ικανοποιημένοι από τις υπηρεσίες υγείας του ιδιωτικού τομέα. Σε σχετική ερώτηση «πώς θα βαθμολογούσατε τις υπηρεσίες υγείας που παρέχονται από το Δημόσιο και τον ιδιωτικό τομέα υγείας», ο ιδιωτικός τομέας «βαθμολογήθηκε» με 7,6 και ο δημόσιος με 5. Ο βαθμός ικανοποίησης από τις υπηρεσίες

υγείας εκτιμήθηκε με τη βοήθεια κλίμακας από 0 (καθόλου ικανοποιητικός) έως 10 (απόλυτα ικανοποιημένος). Όσον αφορά τις υπηρεσίες υγείας του ιδιωτικού τομέα ο βαθμός ικανοποίησης δεν μεταβάλλεται ανάλογα με την ηλικία, το μορφωτικό επίπεδο και το εισόδημα και διατηρείται στο 7 με 8. Αντίθετα, ο βαθμός ικανοποίησης από τις υπηρεσίες υγείας του δημόσιου τομέα μειώνεται όσο αυξάνεται το μορφωτικό επίπεδο και το εισόδημα, ενώ αντίθετα αυξάνει με την ηλικία. Αντίστοιχα συμπεράσματα προκύπτουν από την αξιολόγηση των φορέων ασφάλισης δημόσιου και ιδιωτικού τομέα. Οι ιδιωτικοί φορείς «βαθμολογούνται» με 7,8 και οι δημόσιοι με 5,4.

Ικανοποίηση από Δημόσιο ή Ιδιωτικό Φορέα Ασφάλισης Υγείας

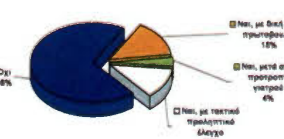


**5. Δημόσια υγεία**

**A. Προληπτικός έλεγχος**

Στην ερώτηση «τους τελευταίους 12 μήνες έχετε κάνει... (ακολουθεί σειρά προληπτικών εξετάσεων)», το 74% του δείγματος έδωσε αρνητική απάντηση. Μόνο 1 στους 4 απάντησε θετικά. Στη συνέχεια ρωτήθηκαν εάν τις εξετάσεις τις έκαναν από δική τους πρωτοβουλία, ύστερα από προτροπή γιατρού ή στα πλαίσια τακτικού προληπτικού ελέγχου και μόνο 1 στους 8 ύστερα από προτροπή γιατρού. Παρουσιάζεται εμφανής η έλλειψη φιλοσοφίας και εμπέδωσης της έννοιας της προληπτικής ιατρικής.

Βασικό πακέτο προληπτικών εξετάσεων στην διάρκεια των τελευταίων 12 μηνών

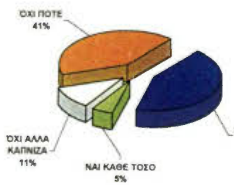


**B. Συνήθειες - Τρόπος ζωής**

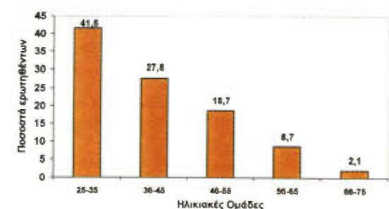
**1. Κάπνισμα**  
Από τα αποτελέσματα της έρευνας σχετι-

κά με τις συνήθειες και τον τρόπο ζωής των κατοίκων των μεγάλων πόλεων διαπιστώνεται για μια ακόμη φορά η θλιβερή πρωτιά της χώρας μας όσον αφορά στον αριθμό των καπνιστών. Το 43% των ερωτηθέντων δήλωσε ότι καπνίζει σε συστηματική βάση κάθε ημέρα με μέση καθημερινή κατανάλωση τα 25 τσιγάρα την ημέρα.

"Καπνίζετε;"

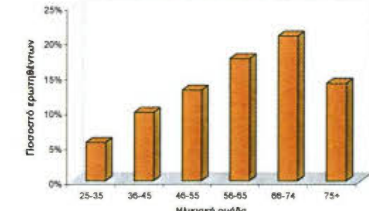


Το ποσοστό των καθημερινών καπνιστών ήταν υψηλότερο στις ηλικίες των 25-35 ετών, καθώς φτάνει το 41,5% στη συνέχεια μειώνεται προοδευτικά ανά ηλικία. Η μέση κατανάλωση διατηρείται άνω των 18 τσιγάρων την ημέρα σε όλες τις ηλικίες. Η υψηλότερη όμως κατανάλωση με 29 τσιγάρα την ημέρα παρατηρείται στις ηλικίες 46-65.



Το ποσοστό των πρώην καπνιστών είναι ιδιαίτερα χαμηλό. Μόλις 7% του αστικού πληθυσμού, στις ηλικίες 25-35 και 21%, δηλαδή 1 στους 5 στις ηλικίες 66-75.

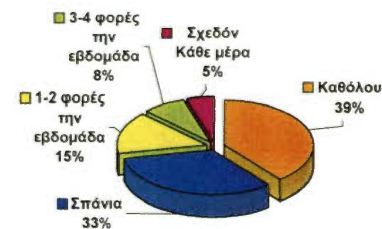
Ποσοστό ατόμων ανά ηλικιακή ομάδα που έχουν διακόψει το κάπνισμα



Τα ευρήματα ανατακτούν την ουσιαστική έλλειψη αντικαπνιστικής αγωγής.  
**2. Χρήση αλκοολούχων ποτών**  
Το 39% του δείγματος απάντησε ότι, δεν πίνει καθόλου, 33% σπάνια και 15% δήλωσε ότι πίνει 1-2 φορές την εβδομάδα, ενώ

το 8% 3-4 φορές την εβδομάδα και το 5% καθημερινά.

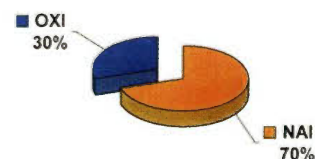
"Πίνετε;"



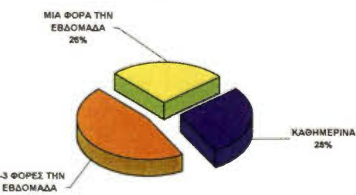
Από τους καθημερινούς χρήστες αλκοόλ το 54% δήλωσαν ότι καταναλώνουν από 2-3 έως και περισσότερα ποτήρια καθημερινά.

**3. Φυσική δραστηριότητα**  
Λιγότερο από 1 στους 3 δηλαδή το 30% απάντησε θετικά στην ερώτηση εάν γυμνάζεται, ενώ η συντριπτική πλειοψηφία, το 70% απάντησε αρνητικά. Από αυτούς που απάντησαν ότι γυμνάζονται, το 26% δήλωσε ότι, γυμνάζεται 1 φορά την εβδομάδα, το 46% 2-3 φορές την εβδομάδα και το 28% καθημερινά. Το ποσοστό αυτών που γυμνάζονται σε πιο συστηματική βάση μειώνεται προοδευτικά με την ηλικία.

"Γυμνάζεστε;"



"Γυμνάζεστε;"



Από τα παραπάνω προκύπτει ότι υπάρχει ουσιαστική έλλειψη εμπέδωσης της φιλοσοφίας για πρόληψη και προαγωγή της υγείας. Αυτό είναι ιδιαίτερα εμφανές από το αυξημένο ποσοστό καπνιστών, τη μεγάλη ημερήσια κατανάλωση τσιγάρων καθώς και το χαμηλό ποσοστό αυτών που γυμνάζονται σε τακτική βάση.

**ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΕΡΕΥΝΑΣ**

**ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΔΕΙΓΜΑΤΟΣ**

Φύλο Ερωτηθέντων

|       |     |
|-------|-----|
| ΘΗΛΥ  | 52% |
| ΑΡΡΕΝ | 48% |

Ηλικιακή κατανομή ερωτηθέντων

|       |     |
|-------|-----|
| 66-75 | 8%  |
| 75+   | 3%  |
| 25-35 | 23% |
| 36-45 | 23% |
| 46-55 | 20% |
| 56-65 | 13% |

Οικονομική Κατάσταση

|         |     |
|---------|-----|
| Άλλο    | 10% |
| Άνεμο   | 25% |
| Εγγύμων | 65% |

Αριθμός μέλων οικογένειας

|                       |     |
|-----------------------|-----|
| 1 μέλος               | 17% |
| 2 μέλη                | 19% |
| 3 μέλη                | 27% |
| 4 μέλη                | 26% |
| 5 ή περισσότεροι μέλη | 11% |

Ένταση Σταθερότητας Ερωτηθέντων

|                 |     |
|-----------------|-----|
| Μεταστρεφόμενοι | 7%  |
| Καταστάσιμα     | 18% |
| Μεταστάσιμα     | 20% |
| Μεταστάσιμα     | 11% |
| Μεταστάσιμα     | 43% |

Επαγγελματική κατάσταση ερωτηθέντων

|         |     |
|---------|-----|
| Άνεμο   | 10% |
| Άνεμο   | 25% |
| Εγγύμων | 65% |

Κατηγορίες καθαρού μηνιαίου εισοδήματος

|                             |                         |
|-----------------------------|-------------------------|
| Καθαρό Μηνιαίο Εισόδημα (€) | Ποσοστό ερωτηθέντων (%) |
| 0-200                       | 25%                     |
| 200-400                     | 60%                     |
| 400-600                     | 11%                     |
| 600-800                     | 2%                      |
| 800-1000                    | 2%                      |

# Η τέχνη των διακοπών

## Τα ΝΑΙ και τα ΟΧΙ των διακοπών

### ΝΑΙ

- στο καλό φαγητό
- στη δροσιά
- στην αποχή από συνηθισμένες δραστηριότητες
- στο διάβασμα καλών βιβλίων
- στην περιποίηση του εαυτού με κάθε τρόπο
- στην προσφορά αγάπης στους γύρω
- στις καινούργιες γνωριμίες
- στους ευγενικούς τρόπους και στην καλή διάθεση
- στο ασυνήθιστο

### ΟΧΙ

- στο πολύ φαγητό
- στον πολύ ήλιο
- στην εργασία σε μέρες διακοπών
- στο διάβασμα εντύπων της δουλειάς
- στη μιζέρια
- στην απομόνωση
- στο να γινόμαστε τσιμπούρια
- στις αγριοφωνάρες και τις αγένειες
- στα ίδια και τα ίδια

Γράφει η ψυχολόγος και συγγραφέας  
**Dr. ΣΜΑΡΟΥΛΑ ΠΑΝΤΕΛΗ**



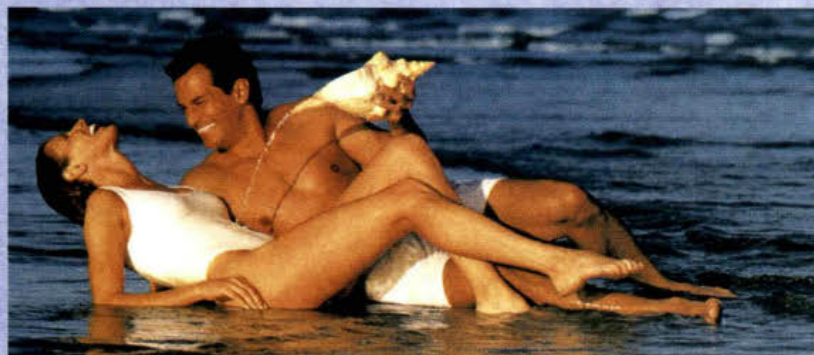
**Είμαστε στην εποχή που όλα είναι τέχνη. Η επικοινωνία είναι τέχνη. Η επιτυχία είναι τέχνη. Ο γάμος είναι τέχνη. Το νόσοι καλός γονιός είναι τέχνη. Το καλό μάντζμεντ είναι τέχνη. Ε, λοιπόν πάρτο απόφαση και οι διακοπές είναι τέχνη! Και δεν κάνουμε πλάκα. Θάχεις συναντήσει κι εσύ ανθρώπους που όπου και να βρεθούν περνούν καλά. Όπως, θάχεις συναντήσει κι άλλους που σχεδόν ποτέ δεν ευχαριστιούνται. Οι πρώτοι, ανήκουν στην κατηγορία εκείνων που μπορεί να τους συμβούν τα χίλια μύρια όσα, αλλά δεν το βάζουν κάτω! Είναι έτοιμοι να γελάσουν με το παραμικρό και να μετατρέψουν κάθε είδους καλοκαιρινή κακουχία σε πηγή γέλιου. Αυτοί είναι που κατέχουν την τέχνη των διακοπών. Ενώ οι άλλοι, ανήκουν στην κατηγορία εκείνων που ψάχνουν απελπισμένα να βρουν ψεγάδι στο φαγητό, στο δωμάτιο, στους διπλανούς ενοίκους, στο τοπίο, στα έθιμα του τόπου και πάει λέγοντας. Εσύ ξέρεις να κάνεις διακοπές; Πιστεύουμε πως μαζί μ' εμάς δεν είχες ούτε εσύ την τύχη να διδαχθείς στο σχολείο το σχετικό μάθημα. Αν πάλι είχες κι εσύ την ατυχία να μην κατέχουν την ύλη και οι δικοί σου, ε, τότε πραγματικά είσαι σε πολύ δύσκολη θέση. Τι θάλεγες λοιπόν φέτος να κάνεις πετυχημένες διακοπές; Σ' αρέσει η ιδέα;**

## Βήμα 1 Εσωτερική προετοιμασία

Βρες κάποιο χρόνο ν' αφιερώσεις στη διαδικασία που προτείνουμε. Διάλεξε ένα απογεματάκι προς βραδάκι με ένα ποτάκι στη βεράντα σου ή έστω στο ωραίο σου σαλόνι παρέα με το κλιματιστικό. Κλείσε τα μάτια και χαλάρωσε αφήνοντας την αναπνοή σου να βρει ένα ρυθμό. Ξεφύσα και μερικές φορές, κάνει καλό. Άσε το μυαλό σου να περιπλανηθεί χωρίς λογοκρισία, επαναλαμβάνοντας από μέσα σου τη λέξη διακοπές. Διακοπές... διακοπές... διακοπές... Σύντομα θάρθουν εικόνες στο μυαλό σου. Αφησέ τες να ρέουν και να σε πηγαινούν όπου θέλουν. Διακοπές... διακοπές... διακοπές... Άφησε τον εαυτό σου χαλαρό χωρίς λογοκρισία και δοκίμασε να μπεις και να λειτουργήσεις μέσα σ' αυτές τις εικόνες. Άρχισε τώρα να επαναλαμβάνεις από μέσα σου φράσεις όπως «Τι ωραία που περνάω στις διακοπές!»

Αφού κάνεις μια μικρή περιήγηση μέσα στα διάφορα τοπία που σου παρουσιάζονται, δοκίμασε να επιλέξεις ένα μέρος που να σου αρέσει περισσότερο. Έστω και φανταστικό. Φέρε με το μυαλό σου τα άτομα που θάθελες να βρίσκονται μαζί σου εκεί. Ζήσε με τη φαντασία σου στιγμές που πραγματικά επιθυμείς να ζήσεις. Επαναλάμβανε από μέσα σου τη φράση «Εγώ ο/η... (το όνομά σου) βρίσκομαι στο τάδε μέρος με τους τάδε και περνάω υπέροχα».

Αυτό μπορείς να το επαναλάβεις πολλές φορές στη διάρκεια του καλοκαιριού, αφού μέχρι να έρθει η στιγμή των διακοπών έχεις να φας πολλά ψωμιά ακόμα! Είναι ένα είδος ψυχικής προετοιμασίας για να περάσεις καλά και για να αντέξεις τους καύσωνες μέχρι τότε.



## Βήμα 2

### Οικογενειακή/κοινωνική οργάνωση

1. Αν έχεις παιδιά και οικογένεια. Θα πάτε κάπου όλοι μαζί; Θα πάτε μόνο σε μια δόση; Υπάρχει το περιθώριο να πάτε κάπου για λίγες μέρες χωρίς τα παιδιά; Θα φύγεις μήπως για λίγες μέρες μόνος ή μόνη; (Αυτό είναι ίσως προχωρημένο αλλά καθόλου ανέφικτο).
2. Αν είστε ζευγάρι χωρίς παιδιά. Θα πάτε κάπου μόνοι; Θα πάτε με φίλους και ποιους; Μήπως πρέπει να διαλέξετε φίλους που να ξέρουν να περνούν καλά; Μην ξεχνάς πως οι διακοπές είναι και δικές σου. Επομένως, οφείλεις να προσφέρεις στον εαυτό σου τον καλύτερο συνδυασμό. Στις διαπραγματεύσεις με συζύγους, πεθερικούς, γονείς, σόγια και φίλους, οφείλεις να κρατήσεις καλά τα όριά σου. Μην τους αφήσεις να σε εκβιάσουν συναισθηματικά. Είναι καλύτερα να πεις «Λοιπόν θα πάμε πέντε μέρες με τους γονείς και δεκαπέντε μόνοι μας» παρά να μονολογείς σε όλη τη διάρκεια των διακοπών και να λες «Τι ήθελα και τόκανα αυτό στον εαυτό μου!»
3. Αν είσαι μόνος ή μόνη. Προς Θεού μην μπεις στο λούκι να βρεις σύντροφο καλά και σώνει εκεί που θα πας. Για ένα πολύ απλό λόγο. Είναι πιθανόν το έτερόν σου ήμισυ που δεν γνώρισες ακόμη να σου την έχει στημένη σε κάποιο πάρτι γύρω στα τέλη Σεπτεμβρίου. Φαντάσου τώρα εσύ να τον ή την περιμένεις στα βραχάκια για βουτιές! Μπέρδεμα! Αυτού του είδους οι καλοκαιρινοί στόχοι προκαλούν τεράστιο άγχος και δεν τους συστήνουμε καθόλου. Αν πάλι ξέμεινες χωρίς φιλική συντροφιά, μην ταραζέσαι. Παιξε μπάλα ελεύθερα. Μερικά καλά βιβλιάρια, ένας χάρτης της περιοχής με τ' αξιοθέατα και τα σωστά στέκια, παπουτσάκια κατάλληλα για περπάτημα και κάποιο μεταφορικό μέσο και πάρε την απόφαση πως αυτές είναι οι διακοπές της ελευθερίας. Όχι της ξαδέμφης σου της Ελευθερίας, της δικής σου προσωπικής ελευθερίας! Κατάλαβες;



## Βήμα 3 Κλεισίματα

Μην ξεχνάς, είμαστε Ευρώπη. Δεν θέλω μαγκιές, δε βαριέσαι θα πάω εκεί και κάπου θα βρω να μείνω! Ειδικά αν κουβαλός μαζί σου οικογένεια το πράγμα θέλει λίγη οργάνωση. Κλείσε τα εισιτήρια οπωσδήποτε ένα μήνα πριν. Δεν το συζητάμε. Όσο για ξενοδοχείο, αν πρόκειται να φύγεις κι εσύ τον Αύγουστο, ήδη έχεις αργήσει.

Φυσικά υπάρχει και η λύση σακίδιο στον ώμο κι όπου μας βγάλει ο δρόμος. Ακούγεται ποιητικό αλλά να θυμάσαι πως πιάνουν και κάτι καύσωνες και δεν λείει να ψάχνεις για δωμάτιο με σαράντα πέντε βαθμούς κάτω απ' το δέντρο!

## Προσοχή!

Ιδιαίτερα οι άνθρωποι της παροχής υπηρεσιών, μη διατάζετε να χάσετε μερικές ώρες σε κάποια ουρά. Έχει πολλά να σας διδάξει. Είναι σίγουρο πως η παραγωγή τρέχει και πως οφείλουμε να δείξουμε συνέπεια στους στόχους μας. Όμως σε καμιά περίπτωση δεν πρέπει ν' αποκοπούμε εντελώς από μερικά καθημερινά απλά πράγματα. Μην αναθέτετε όλες τις μικρές δουλειές σε τρίτους. Κρατείστε και μερικές για σας για να έχετε μέτρο. Κλείστε εσείς οι ίδιοι τα δωμάτια για παράδειγμα.

Και προτού κλείσουμε με το θέμα του μέτρου, σκεφτείτε καλά πώς θα μοιράσετε φέτος το χρόνο σας με τις διακοπές. Μην επενδύσετε σε μια μόνο μετοχή. Φροντίστε να έχετε μια ισορροπία ανάμεσα στις προσωπικές σας στιγμές και στις κοινωνικές υποχρεώσεις. Πάψτε να φοβάσαστε τον εαυτό σας. Όπως και νάχει το πράγμα θα ζήσετε μαζί του μέχρι το τέλος! Φροντίστε να τον γνωρίσετε, να γίνετε φίλοι, να τον φροντίσετε, να του κάνετε τα χατίρια. Οι διακοπές προσφέρουν αυτή την ευκαιρία.

## Βήμα 4 Με την εταιρία ή μόνοι;

Στη ζωή χρειάζονται όλα κι από λίγο για να μη φεύγουμε από το μέτρο και χανόμαστε. Αυτοί που κάνουν διακοπές μόνο με την εταιρία, κινδυνεύουν να χάσουν το στυλ τους. Χρειάζεται να έχουμε και προσωπική ζωή. Με την εταιρία βέβαια, είναι πιο εύκολα γιατί άλλοι είναι εκείνοι που έχουν την ευθύνη της οργάνωσης και επομένως άλλοι θα τρώνε και τις κατσάδες! Φυσικά είναι μια καλή ευκαιρία να γνωρίσουμε συναδέλφους, να πάμε σε μέρη που ενδεχομένως θα φτάναμε δύσκολα από μόνοι μας. Οστόσο, το να οργανώσεις μόνος σου τις διακοπές έχει κι αυτό τη σημασία του. Ένας μεγάλος κίνδυνος που υπάρχει για όλους όσοι εργάζονται σε σκληρούς ρυθμούς, είναι πως εύκολα φεύγουν απ' την πραγματικότητα αν πάψουν ν' ασχολούνται με απλές καθημερινές διαδικασίες.

Ξυπνάνε μια μέρα για παράδειγμα και ανακαλύπτουν πως το παιδί τους φοράει 38 νούμερο παπούτσι! Καλέ, πότε μεγάλωσε! Η ανακαλύπτουν πως το κρέας έφτασε 3.500 το κιλό! Από πότε; Η μια μέρα λένε «Ρε συ, πού πήγε το σούπερ μάρκετ;» και μια άλλη πάλι μέρα λένε «Ρε συ πού πήγε η ζωή μου;»! Μην κάνετε κι εσείς το ίδιο λάθος. Η επιτυχία που έρχεται στη ζωή όταν έχουμε βάλει τους εαυτούς μας εκτός μέτρου είναι πάρα πολύ επικίνδυνη.

## Τα μυστικά της επιστροφής

Τίποτα δεν πρέπει να γίνει βιαστικά. Φροντίστε να επιστρέψετε δυο μέρες πριν από την επιστροφή στο γραφείο. Εγκλιματιστείτε στους ρυθμούς του σπιτιού σας. Μη βιάζετε τον εαυτό σας να πηγαινει από το ένα άκρο στο άλλο. Χαρείτε τα εικοσιτετράωρα που μεσολαβούν ανάμεσα στις καταστάσεις που ζείτε. Κάντε μαλακές κινήσεις. Αποφύγετε να χοροπηδάτε από η μια κατάσταση στην άλλη.

## Μια νέα ευκαιρία

Φέτος δοκιμάστε να κάνετε διακοπές μ' ένα πιο συνειδητό τρόπο. Θα σας κάνει να αισθανθείτε κυρίαρχοι του παιχνιδιού. Θ' ανεβεί η αυτοεκτίμησή σας, θα ζωντανέψει το πνεύμα σας, θα χαρείτε περισσότερο τον εαυτό σας, θα γαληνέψετε, θα είστε πιο ευχάριστοι στους γύρω σας. Πώς; Κάθε μέρα ξυπνήστε με διάθεση να φροντίσετε ουσιαστικά τον εαυτό σας. Ετοιμάστε το πρωινό σας με αγάπη. Δοκιμάστε νόστιμα και πλούσια σε βιταμίνες φρούτα. Διαγκώστε και σκεφτείτε πως είναι ένα δώρο που κάνει η φύση σ' εσάς και εσείς στον εαυτό σας. Απολαύστε την κάθε στιγμή. Μη μαλώνετε τον εαυτό σας. Μη βιάζεστε, μη στριμώχνεστε. Ταξιδέψτε τις μέρες που έχει λιγότερη κίνηση. Κάντε κάτι διαφορετικό από πέρσι. Στείλτε κάρτες σε φίλους σας. Ζηστε πιο συνειδητά αυτό το δώρο, τη ζωή!

Καλές διακοπές.

Αυτό το καλοκαίρι τολμήστε κάτι διαφορετικό

# Διακοπές με ιστιοπλοϊκό!

Της Ξένιας Καουτσογιάννη

Είτε πρόκειται για το σκάφος του φίλου σας, είτε πρόκειται για νοικιασμένο, διαβάστε κάποιες «οδηγίες προς ναυτιλομένους» που θα σας φανούν χρήσιμες. Αφήστε τα προγράμματα και τους στόχους για το γραφείο! Χαλαρώστε και απολαύστε.



**Α**ν ο χρόνος που έχετε στη διάθεσή σας είναι περιορισμένος, μην κάνετε τον κόπο να καταστρώσετε μεγαλεπίβολα σχέδια. Αν φυσάει... ο προορισμός σας εξαρτάται άμεσα από την ένταση και την κατεύθυνση του ανέμου. Αν πάλι δε φυσάει, η μικρή ταχύτητα που αναπτύσσουν τα ιστιοφόρα σκάφη με τη μηχανή, κάνει ακόμα και την Αίγινα να φαίνεται εξωτικός προορισμός.

Με το ιστιοπλοϊκό, αυτό που μετράει είναι το ταξίδι αυτό καθ' αυτό. Μόλις σβήσει η μηχανή και το σκάφος παραδοθεί στα χέρια του Αιόλου, ο χρόνος σταματάει να μετράει. Δεν έχει πια σημασία πού πάτε και πότε θα φτάσετε! Ένα μονάχα μετράει! Βρισκόσαστε με ταξυ ουρανού και θάλασσας, ήρωες μιας περιπέτειας. Είναι η απόλυτη αίσθηση ελευθερίας. Η καταπληκτική αίσθηση του αέρα που σε ρουφάει και το αδιάκοπο τραγούδι του κύματος στην πλώρη. Είναι η απόλυτη ησυχία που την εντείνει, το λίκνισμα του σκάφους που θα σας κάνει με μιας να ξεχάσετε τις εντάσεις και τις ευθύνες που αφήσατε πίσω σας.

**Εμείς το λέμε λίκνισμα. Αν εσείς το λέτε κούνημα, οι παρακάτω πληροφορίες θα λύσουν κάποιες απορίες σας και θα κατευνάσουν κάποιους από τους φόβους σας. Πόσο κουνάει; Γιατί κουνάει; Πότε κουνάει;**

Κάθεστε πάνω σε μια σταματημένη μοτοσικλέτα. Βάζετε μπροστά και ξεκινάτε. Ξαφνικά, ο αέρας ορμάει κατά πάνω σας όλο και δυνατότερος, όλο και πιο ορμητικός. Στην ταχύτητα του ανέμου προστίθεται η ταχύτητα της μοτοσικλέτας δίνοντάς σας την εντύπωση ότι ο αέρας που φυσάει είναι δυνατός. Το ίδιο συμβαίνει και με ένα σκάφος που κινείται όρτσα, κόντρα στον άνεμο. Πριν λοιπόν βγάλετε το συμπέρασμα ότι πέσατε σε θύελλα σκεφτείτε το παράδειγμα της μοτοσικλέτας. Κάποτε τα ιστιοφόρα σκάφη μπορούσαν να ταξιδεύουν μόνο με τον αέρα «πρύμα», δηλαδή με τον αέρα από πίσω. Τώρα εφαρμόζοντας τις αρχές της αεροδυναμικής τα σύγχρονα σκάφη μπορούν να ταξιδέψουν προς κάθε κατεύθυνση, ακόμα και (σχεδόν) κόντρα στον άνεμο.

**Στα όρτσα, τα πανιά μας είναι γεμάτα δύναμη. Το σκάφος γέρνει προς τη μεριά τους και μας δίνει την εντύπωση πως αναμετρίεται με το κύμα.** Έχουμε την ψευδαίσθηση ότι τρέχουμε γρήγορα και ότι ο άνεμος που φυσάει είναι σφοδρός, ακριβώς όπως στην περίπτωση της μοτοσικλέτας. Οι νόμοι της Φυσικής δουλεύουν προς όφελός μας, δίνοντάς μας τη δυνατότητα να πραγματοποιούμε το όνειρο κάθε παλαιού θαλασσοπόρου. Να ταξιδεύουμε κόντρα στον άνεμο. Ένα συναίσθημα ανάμεσα στο δέος και στο φόβο κατακλύζει κάθε νεοφώτιστο. Στην πραγματικότητα, τα όρτσα προσφέρουν μέτρια ταχύτητα

συγκριτικά με άλλες πλεύσεις και ίδια ένταση ανέμου, ευκολότερο «τιμόνεμα» στο καπετάνιο, πολύ μεγαλύτερη ευστάθεια στο σκάφος παρά την περιεργή κλήση, άγχος και άβολη θέση στους νεοφώτιστους. Ακόμα και αν η κουπαστή ακουμπάει στη θάλασσα, πράγμα που σημαίνει ότι πρέπει να μειώσουμε ιστιοφορία, τα όρτσα εξακολουθούν να είναι η ασφαλέστερη πλεύση για το σκάφος και η πιο άβολη για τους επιβάτες.

**Όταν ταξιδεύουμε πρύμα, μαζί με τον άνεμο, τα πανιά μας είναι χαλαρά και το σκάφος ταξιδεύει ίσιο.** Το ίδιο αεράκι που πριν μας φαινόταν θύελλα, γίνεται τώρα απαλό και πολύ πιο ζεστό. Η ψυχολογία αλλάζει και το δέος αντικαθιστάται από την αίσθηση ότι τώρα κάνουμε πραγματικά διακοπές. Η ταχύτητά μας είναι περίπου ίδια με αυτήν που είχαμε στα όρτσα. Κι όμως, έχουμε την ψευδαίσθηση ότι δεν τρέχουμε πια. Τα πρύμα είναι η χαρά κάθε νεοφώτιστου και ο μπελάς κάθε καπετάνιου. Το παραμικρό κυματάκι και η παραμικρή μετακίνηση των ανθρώπων πάνω στο κατάστρωμα επηρεάζει το τιμόνεμα και απαιτεί όλη την προσοχή του.

**Όταν έχουμε συγκεκριμένο προορισμό, το είδος της πλεύσης δυστυχώς δεν το καθορίζουμε εμείς, αλλά εξαρτάται από την κατεύθυνση του ανέμου.**

Το ιστιοπλοϊκό σκάφος δεν μένει στιγμή ακίνητο. Κινείται διαρκώς μαζί με κύμα. Για το λόγο αυτό «κουνάει» διαφορετικά από τα άλλα σκάφη. Άμα σταματήσετε να ανησυχείτε, θα το συνηθίσετε και αντί να σας τρομάζει θα σας νανουρίζει και θα σας χαλαρώνει. Αν ζαλιζέστε, υπάρχουν στα φαρμακεία πολλές εναλλακτικές λύσεις που θα σας βοηθήσουν να απολαύσετε την κρουαζιέρα σας. • Ειδικά χάπια κατά της ναυτίας. Αν τα επιλέξετε διαβάστε προσεκτικά τις παρενέργειες. Μερικά από αυτά προκαλούν υπνηλία. • Ειδικά μαγνητάκια που τοποθετούνται πίσω από το αυτί με ένα μικρό αυτοκόλλητο και • Ειδικά βραχιολάκια που μπαίνουν στους καρπούς και ασκούν μια συγκεκριμένη μικρή πίεση σε σημεία βελονισμού. Όλα είναι εξίσου αποτελεσματικά και θα σας γλιτώσουν από τα βάσανα. Πάντως, να ξέρετε ότι όπως έχουν αποδείξει οι ειδικοί, η ναυτία στη θάλασσα και τα ταξίδια, οφείλεται κατά 90% σε ψυχολογικά αίτια και μόνο κατά 10% σε παθολογικά.

Τα ιστιοπλοϊκά θεωρούνται και είναι, τα ασφαλέστερα σκάφη. Η σχεδιάσή τους είναι τέτοια ώστε αποκλείεται τελείως το ενδεχόμενο του να ανατραπούν ή να βυθιστούν με οποιοσδήποτε καιρικές συνθήκες. Αν ο καιρός ξαφνικά χαλάσει κρατάτε σφραγισμένα όλα τα ανοίγματα, μειώστε την ιστιοφορία σας και ακολουθείστε πιστά τις οδηγίες του καπετάνιου σας.

Ποιος είναι ο καπετάνιος; Και να που φτάσαμε στο κρίσιμο ερώτημα! Ποιος είναι ο καπετάνιος; Δυστυχώς δεν αρκεί ένα πτυχίο ιστιοπλοίας από κάποια σχολή για να χριστεί κάποιος καπετάνιος. Η θάλασσα χρειάζεται πολλές γνώσεις και μεγάλη

εμπειρία. Αν λοιπόν εσείς και η παρέα σας είστε «φρέσκοι» ιστιοπλόοι μην αποτολήστετε μεγάλο ταξίδι. Το Αιγαίο την εποχή των μελεμιών θεωρείται από τις δυσκολότερες θάλασσες. Αν λοιπόν είστε φρέσκοι και η άδειά σας πέσει πάνω στα μελέμια, ο Σαρωνικός μπορεί να σας προσφέρει τις συγκινήσεις και τις απολαύσεις που αναζητάτε, αλλά και την εμπειρία που χρειάζεστε.

Αν δεν έχετε εμπειρία και παρ' όλα αυτά θέλετε να κυριεύσετε το Αιγαίο μόνος σας με το δικό σας σκάφος, κάντε ό,τι θέλετε. Ο Θεός βοηθάει πάντα τους τολμηρούς! Αν όμως σκοπεύετε να πάρετε κόσμο μαζί σας, ξανασκεφτείτε το. Προτιμήστε επαγγελματία skipper για να κυβερνήσει το σκάφος. Θα σας ανεβάσει ελάχιστα το κόστος της κρουαζιέρας, αλλά θα σας βοηθήσει να αποκτήσετε την απαιτούμενη πείρα. Θα είστε όλοι πιο χαλαροί και θα διασκεδάσετε περισσότερο, θα σας μάθει μυστικά λιμανάκια και υπέροχες κρυμμένες παραλίες, θα σας απαλλάξει από την ευθύνη, αλλά και τη φροντίδα του σκάφους.

**Και μερικές πρακτικές συμβουλές. Τι να πάρετε μαζί σας.**

Αν σκοπεύετε να κάνετε μικρές βόλτες με το σκάφος, μπάνια, ψαρέματα, μαγειρέματα και παιχνίδια σε ερημικές παραλίες, δεν χρειάζεστε ειδικά ρούχα. Αποφύγετε να πάρετε μαζί σας τη μεγαλύτερη βαλίτσα που διαθέτετε και ένα τσαντάκι ακόμα, συν το νεσεσέρ, γιατί οι αποθηκευτικοί χώροι στα σκάφη είναι συνήθως πολύ περιορισμένοι. Περιοριστείτε και εσείς στα απολύτως απαραίτητα. Ξεχάστε το ηλεκτρικό σίδερο και το μπιστολάκι για τα μαλλιά! Τα μείνουν αχρησιμοποίητα στη βαλίτσα σας. Το ρεύμα στο σκάφος είναι 12 και όχι 220 volt όπως στα σπίτια. (12βολτο μπιστολάκι δεν έχει δυστυχώς, ανακαλυφθεί ακόμα!). Πάρτε μαζί σας φορτιστή αυτοκινήτου για το κινητό σας και εντομοπωθητικό με μπαταρία για να κοιμάστε ήσυχοι. (Αυτό ανακαλύφθηκε πρόσφατα). Τα κουνούπια στη θάλασσα είναι εξαιρετικά πεινασμένα.

Η ζέση εν πλω το καταμεσήμερο μπορεί να σας καταπλήξει, γι' αυτό προτιμήστε τα άνετα ανοιχτόχρωμα ρούχα και μην ανησυχείτε για το πλύσιμο. Και το πιο μικρό νησί, που φιλοξενεί σκάφη, έχει και από ένα μαγαζάκι με αυτόματα πλυντήρια. Αρκεί να ρωτήσετε. Προτιμήστε αθλητικά παπούτσια με λευκό λάστιχο από κάτω ή λάστιχο στο φυσικό του χρώμα. Όλα τα άλλα αφήνουν αντιαισθητικά σημάδια στην κουβέρτα του σκάφους με κάθε σας παραπάτημα.

Το καπέλο και το αντηλιακό με το μεγαλύτερο δυνατό δείκτη προστασίας θα πρέπει να γίνουν οι αχώριστοι σύντροφοί σας τη μέρα, για να αποφύγετε τους πόνους και τις απύνιες τη νύχτα.

**Προετοιμαστείτε και για το κρύο. Η νύχτα εν πλω, ακόμα και στην καρδιά του καλοκαιριού, με τον αέρα και την υγρασία της θάλασσας**

σας, είναι πολύ πιο «δροσερή» από ό,τι μπορείτε να φανταστείτε.

Αν νυχτωθείτε εν πλω, δεν υπάρχει λόγος να κρυσώσετε. Ντυθείτε καλά, πριν νιώσετε το κρύο και απολαύστε μια εμπειρία που θα σας μείνει αξέχαστη. Στην απεραντοσύνη της θάλασσας και το απόλυτο σκοτάδι, τα περισσότερα και λαμπερότερα άστρα που έχετε δει στη ζωή σας είναι όλα δικά σας. Πάρτε μαζί σας ένα μάλλινο πουλόβερ, ζεστές κάλτσες και ένα μάλλινο σκουφί. Αν έχετε εσωθερμικά εσώρουχα, πάρτε τα και αυτά μαζί σας. Αν σκοπεύετε να ταξιδεύετε διαρκώς, θα σας φανεί χρήσιμο ένα πολύ άνετο και ελαφρύ λευκό παντελόνι - βράκα, από αυτά που πουλάνε στο Μοναστηράκι, ένα δροσερό λευκό μακό με μακριά μανίκια και γιακά ζιβάγκο, καθώς και ένα λευκό καπέλο με μεγάλο γείσο. Θα σας σώσουν από το ανελέητο 12ωρο ψήσιμο του ήλιου. Αν έχετε ντισεράδα και μπότες τότε μάλλον διαβάζετε το άρθρο αυτό από περιέργεια! Πάρτε μαζί σας. Στη θάλασσα οι σχέσεις των ανθρώπων δοκιμάζονται. Όσο μεγάλο και αν είναι το σκάφος, ο χώρος είναι πολύ περιορισμένος και πρέπει να συνυπάρξουμε με τους άλλους στο minimum χώρο με τις minimum ανέσεις. Αν δεν θέλετε να μπειτε σ' αυτή τη δοκιμασία, (που έχει πολλά να σας προσφέρει και σας τη συστήνουμε), προτιμήστε τις κοντινές εξορμήσεις. Ακόμα και αν ο Αίολος και ο Ποσειδώνας μαζί αποφασίσουν να σας κάνουν τη ζωή δύσκολη, τίποτα δεν μπορεί να περιγράψει τις ομορφίες που βλέπει και αισθάνεται κανείς όταν βρίσκεται μεταξύ ου-



ρανού και θάλασσας. Για ένα πράγμα να είστε σίγουροι! Την κρουαζιέρα σας θα τη θυμάστε με τα φωριότερα χρώματα για πολύ πολύ καιρό!

**Μερικές ακόμα οδηγίες απ' αυτές που θεωρούνται υπερβολικές!**

- **Η ακαταστασία.** Μην αφήνετε πράγματα έξω από τις βαλίτσες ή τις θέσεις τους. Η ακαταστασία μπορεί να αποβεί ακόμα και επικίνδυνη στη θάλασσα.
- **Τα σκονιά.** Μην αφήνετε τα σκονιά μπερδεμένα και πολύ περισσότερο μην τα αφήνετε μπερδεμένα και μέσα στη μέση.
- **Τα σωστικά.** Ενημερωθείτε για το πού βρίσκονται και πώς λειτουργούν τα σωστικά, οι πυροσβεστήρες και τα σωστικά μέσα του σκάφους πριν τα χρειαστείτε.
- **Τα σωσίβια.** Τα παιδιά να φοράνε πάντα σωσίβιο. Οι μεγάλοι μην θεωρείτε τα σωσίβια υπερβολή. Δεν τα φοράτε για την περίπτωση ναυαγίου! Τα φοράτε για ένα απλό παραπάτημα ή μια απροσεξία.
- **Παρατηρητικότητα.** Οτιδήποτε δείτε, από ένα τεράστιο καράβι μέχρι μια μικρή βαρκούλα, από ένα περίεργο αντικείμενο στην επι-

φάνεια της θάλασσας, μέχρι περίεργα χρώματα ή σημάδια στον ορίζοντα πείτε το και στους άλλους. Τίποτα στη θάλασσα δεν πρέπει να θεωρείται αυτονόητο ή χωρίς σημασία.

- **Να κρατείστε πάντα καλά.** Μια ναυτική παροιμία λέει: «Ενα χέρι για σένα και ένα για το σκάφος». Δηλαδή ακόμα και όταν κάνετε μια δουλειά να την κάνετε με το ένα χέρι και να κρατείστε με το άλλο.
- **Το κεφάλι σας κινδυνεύει** από αόρατες και πανταχού παρούσες απειλές. Μην στέκεστε όρθιοι και καμρωτοί.
- **Δελτίο καιρού.** Ποτέ μην εγκαταλείπετε το καταφύγιό σας χωρίς να ακούσετε το δελτίο καιρού. Δελτίο καιρού, μπορείτε να ακούσετε από το ραδιόφωνο ή την τηλεόραση, να το ζητήσετε από το τοπικό λιμεναρχείο ή τον ασύρματο του σκάφους στο κανάλι 16 ή να το ακούσετε μαγνητοφωνημένο στο τηλέφωνο 148 για την Αττική και στο 149 για την υπόλοιπη χώρα.
- **Ενημέρωση.** Ενημερώνετε πάντα κάποιον στη στεριά για τα σχέδια και τις μετακινήσεις σας. Σε περίπτωση κινδύνου μπορεί να φανεί εξαιρετικά χρήσιμο ακόμα και σωτήριο.

**Ένα μικρό λεξικό «κοτερίσιων» όρων με τη σειρά που θα τους αντιμετωπίσετε:**

- **πλώρη / πλωρίς** = μπροστά / μπροστινός • **πρύμνη / πρυμνιός** = πίσω / οπισθός • **Κάβος** = Αυτό το ξέρετε! Τα σκονιά που δένουμε το σκάφος με τη στεριά • **Άλμπουρο** = Κι αυτό το ξέρετε! Το κατάρτι (αυτό το τεράστιο όρθιο πράγμα) • **Μάτσα** = Αυτό το τεράστιο οριζόντιο πράγμα που στηρίζεται στο κατάρτι και κινείται απειλητικά πάνω από το κεφάλι σας • **Μεγίστη ή Μαίστρα** = Το πίσω πανί. Ανεβαίνει πρώτο και κατεβαίνει τελευταίο. Στηρίζεται στο άλμπουρο και τη μάτσα. • **Μαντάρι** = Οποιοδήποτε σκονιά ανεβοκατεβαίνει πανιά • **Σκότα** = Οποιοδήποτε σκονιά κινεί τα πανιά δεξιά - αριστερά • **Τζένσα ή φλόκος** = Το μπροστινό πανί. Στηρίζεται μόνο στο πρό-
- **Ριφ ή Ρίφινγκ** = Το σύστημα που διπλώνει τη τζένσα γύρω από τον πρότονο • **Πρότονος** = Το μπροστινό σύρμα που στηρίζει το άλμπουρο • **Βιτζιρέλα** = Αυτές οι μεταλλικές «κουβαρίστρες» δεξιά - αριστερά στο κόκπιτ • **Κόκπιτ** = Το μέρος του καταστρώματος όπου κάθεται το πλήρωμα και ο καπετάνιος • **Μανέλα** = Μανιβέλα. Το «χερούλι» με το οποίο γυρνάμε τα βιτζιρέλα • **Κοτσανέλα, δαγκανάρι** = Αν και διαφέρουν μεταξύ τους κάνουν την ίδια δουλειά. Στερεώνουν σκονιά. • **Επιτονος** = Το πίσω σύρμα που στηρίζει το άλμπουρο • **Ξάρτια** = Τα πλαϊνά (δεξιά και αριστερά) σύρματα που στηρίζουν το άλμπουρο • **Σπιράγιο** = Η υπερκατασκευή •
- **Χατς** = Οι «πάρτες» του σπιράγιου • **Φιλιτρίνια** = (κι αυτό το ξέρετε!). Τα παράθυρα • **Ρέλια** = Θα μπορούσαμε να τα πούμε προστατευτικά καγκελακία. Χρησιμοποιούνται και για μπουγαδόσκονια, κάνοντας το σκάφος να μοιάζει με καρναβάλι. Αν θέλετε να τα αποστηθίσετε, προσπαθήστε! Να ξέρετε πάντως ότι αυτά δεν είναι ούτε καν η κορυφή του παγόβουνου. Η ναυτική ορολογία είναι μια ολόκληρη διάλεκτος με χιλιάδες ονόματα, επιθετα, συνώνυμα και ρήματα. Μη σκάτε λοιπόν! Εσείς και η παρέα σας θα βρείτε σίγουρα το δικό σας τρόπο για να συνεννοηθείτε πάνω στο σκάφος.

**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 περικλείεται 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 !



### πρώτη σε εξυπηρέτηση πρωτόπορος σε καλύψεις

Ασφαλίσεις κατά παντός κινδύνου, ζωής, πυρός, μεταφορών, μεταφοράς χρημάτων, προσωπικών ατυχημάτων, κλοπής, θραύσης κρυστάλλινων, ανεθικυστήρων, αστικής ευθύνης αυτοκινήτων και πλοίων μέσω μεσιτών LLOYD'S Λονδίνου DEWEY WARREN - CHAPMAN.

#### ● ΧΡΥΣΗ ΚΑΡΤΑ ΥΓΕΙΑΣ

Αυτόματη εξόφληση όθλων 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



### ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ ΜΙΝΕΤΤΑ

ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ - ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ: ΝΙΚΗΣ 10 & ΕΡΜΟΥ - ΣΥΝΤΑΓΜΑ  
ΤΗΛ.: 324 9234 - 324 9374 - 324 6621 - 324 6601 - 324 0556 - 322 5594 - 324 1120 - 324 2593 - 324 1859 - 322 8057 - 322 8835 -  
322 5529 - 324 1845 - 321 3210 - 323 1206 - 322 6885 - 322 3452 - 323 6968 - 322 6649 - 322 7251 - 322 7214 - 322 4749  
TELEX 21 43 92 ASMI GR, FAX 01 324 1842, 01 322 8801  
ΠΕΙΡΑΙΑΣ, ΤΗΛ.: 417 1375 - 412 5172 - 412 5607 FAX: 01 412 1003  
ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ, ΤΗΛ.: 265 112 - 274 592 - 271 717 - 288 216 - 281 198 - 281 298 FAX 031 224 675

# Βιβλία του καλοκαιριού

Ρεπορτάζ: Μαρία Κατεργάρη

**Π**εριμένουν το χρόνο μας. Στοιβάζονται όλους τους υπόλοιπους μήνες του χρόνου σε ράφια και γραφεία, στην πιο επιδεικτική γωνιά του σπιτιού με την ένδειξη «για το καλοκαίρι». Μαζεύονται με μεράκι και συστηματικότητα κρύβοντας πολλές φορές στο «μανίκι» τους τα αποκόμματα της βιβλιοκριτικής του Τύπου ή μια βιαστική σημείωση.

Τα λένε «Βιβλία του Καλοκαιριού». Πολυσέλιδα ή ολιγοσέλιδα, πρόσφατες εκδόσεις ή κλασικά κείμενα, πολυδιαφημισμένα, κάποια απ' αυτά, μέσα από ολοσέλιδες καταχωρήσεις στον Τύπο, είναι ίσως το νέο καταναλωτικό προϊόν που έχει ρίξει η διαφήμιση με ορμή στην αγορά, τώρα ειδικά το καλοκαίρι.

Μα η λίστα που ακολουθεί στοχεύει στους παντοτινούς αναγνώστες όλων των εποχών, τους πιστούς φίλους μιας συνήθειας που δεν ανιχνεύεται μέσα από τις καλοκαιρινές ώρες της σκόλης ή τη θερινή ραστώνη. Λοιπόν, αν και η περσινή χρονιά χαρακτηρίστηκε από τις πολλές συλλογές διηγημάτων ή την επιστροφή αρκετών μυθιστοριογράφων στο διήγημα, τα φετινά έως τώρα δεδομένα δείχνουν να κυριαρχεί το μυθιστόρημα, είτε με καινούργια βιβλία των παλαιότερων είτε με την είσοδο νεότερων γραφών.

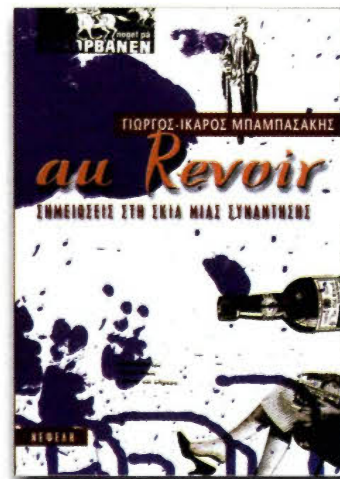
Από τα βιβλία της σύγχρονης ελληνικής πεζογραφίας ξεχωρίζουν:

► Το μυθιστόρημα του **Δημήτρη Νόλλα, Φωτεινή Μαγική**, από τις εκδόσεις **Καστανιώτη**. Πρόκειται για ένα μυθιστόρημα αντιπρώτων, όπως πολλοί από τους ήρωες που τριγυρνούν στις ιστορίες του Δ. Νόλλα. Με αφορμή ένα πρωτοχρονιάτικο δείπνο της αλλαγής του 20ού αιώνα τα μέλη μιας τυπικής αθηναϊκής οικογένειας αποτιμούν μια ζωή γεμάτη στρεβλώσεις που έφερε το τελευταίο μεταναστευτικό ρεύμα, η δικτατορία, η εποχή των διαψεύσεων του ΠΑΣΟΚ, οι αριστερές ομάδες που ξεφύτρωναν από παντού, η πολιτική της ρεμούλας και της αρπαχτής, μέσα από ένα κουρασμένο, αμήχανο, απογοητευμένο βλέμμα.

► Το δεύτερο βιβλίο από το **Συναξάρι του Ανδρέα Κορδοπάτη - Βαλκανικοί '22 του Θανάση Βαλτινού**, από τις εκδόσεις **Οικονομική**. Είναι η συνέχεια της ιστορίας του Ανδρέα Κορδοπάτη, όπως τη διηγήθηκε σε πρώτο πρόσωπο ο Βαλτινός στο πρώτο του βιβλίο. Μόνο που τώρα καταγράφει τις περιπέτειες του ελληνικού λαού στη διάρκεια των

Βαλκανικών Πολέμων, την εκστρατεία στην Ουκρανία και τη Μικρασιατική Καταστροφή μέσα από μια σειρά πολυφωνικών διηγήσεων που δεν συμβαίνει πάντα να ακούγονται σε πρώτο πρόσωπο, όπως είχαμε γνωρίσει μέσα από τη διήγηση του Πελοποννήσιου γέρο στο πρώτο Συναξάρι του.

► Το βιβλίο του **Γιώργου - Ίκαρου Μπαμπασάκη, Au Revoir - σημειώσεις στη Σκιά μιας Συνάντησης**, από τις εκδόσεις **Νεφέλη**. Δεν πρόκειται για το βιβλίο που η κριτική θα ασχοληθεί εκτενώς μαζί του. Πρόκειται όμως για ένα βιβλίο αποχρώσεων και εικόνων, με φόντο τη μεταπολίτευση. Ένα ταξίδι στην εφηβεία και στη μέθη της, όπως καλά το λέει κι ο ίδιος, μια κατάδυση στη μνήμη, με προσωπικές αναφορές σε στέκια, σε φίλους, σε δρόμους κι έρωτες, βραδιές στα μπαρ κι αναμνήσεις που σημάδεψαν μια ολόκληρη γενιά. Λόγος συγκίνησης κι εξομολόγησης μέσα από ένα προσωπικό παραληματικό διάλογο. Μια καλή συνέχεια του *Βιβλίου Συμβάντων και Αναφορών* (Ερατώ 1996) που



ακουμπήσαμε όλοι όσοι το διαβάσαμε κι από κάπ στις σελίδες του.

► Όσο για το βιβλίο του **Κωστή Σαμαρά**, από τις εκδόσεις **Οξύ**, με τον τίτλο **Καταζητείται**, η επιλογή του γίνεται μια καθαρά προσωπική υπόθεση. Βιβλίο πέρα από τις γνωστές λίστες, λόγος βιωματικός, καθαρά προσωπικός. Ο Έλληνας Ζακ Μερσίν, Κωστής Σαμαράς, ο γνωστότερος φυγόδικος και ληστής τραπεζών, αφηγείται συνταρακτικά μια ζωή αποδράσεων, φυλακών και υψηλής αδρεναλίνης, χωρίς κομπασμούς και ψευδοσημνότητες, χωρίς τερτίπια και δικαιολογίες. Ταυτόχρονα

πρόκειται και για μια «εσωτερική φωτογράφιση» της ζωής των φυλακών, των ποινικών και της Δικαιοσύνης που σε κάνει από την άλλη κιάλας μέρα να κοιτάξεις το αστυνομικό δελτίο με άλλο βλέμμα. Σίγουρα πρόκειται για ένα βιβλίο αντι-εικόνας.

► Το βιβλίο της **Δήμητρας Κολλιόκου, Το Μαγείο**, από τις εκδόσεις **Εστία**.

► Το **Μαγείο** καταγράφει την ιστορία της ενηλικίωσης, τις διαδοχικές φάσεις και το τέλος της παρατεταμένης εφηβείας. Σε μια αφήγηση που παλινδρομεί από το παρόν και το παρελθόν και ταξιδεύει από την Αθήνα στο Εδιμβούργο και από κει στην Ιερουσαλήμ.

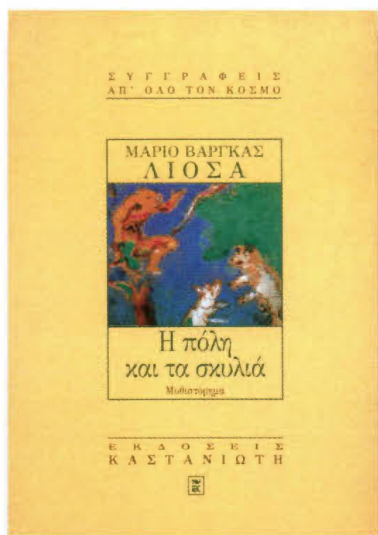
Από το χώρο της **ξένης μυθιστοριογραφίας**, ένας γύρος στις γραφές του κόσμου, στην *έθνη λογοτεχνία*, από την Κούβα στο Περού και από την Ουρουγουάη στην Ολλανδία, από το Κόσσοβο στην Αμερική και την Ισπανία ξεχωρίζουν:

► Το εκπληκτικό βιβλίο της Ολλανδής **Κόννι Πάλμεν, Η φίλια** από τις εκδόσεις **Πατάκη**. Ξεπερνώντας τα όρια της εξιστόρησης μιας φίλιας η Πάλμεν εξερευνά με τρόπο συγκλονιστικό ένα πλήθος ανθρώπινων σχέσεων και συμπεριφορών φέρνοντας τον αναγνώστη αντιμέτωπο με πτυχές του εαυτού



του. Βιβλίο που μιλά για τη μοναξιά, την εξάρτηση, το πάθος, τα αδιέξοδα.

► Η επαναμετάφραση του πρώτου – και για πολλούς του καλύτερου – μυθιστορήματος του Περούβιανου συγγραφέα **Βάργκας Λίσα, Η πόλη και τα σκυλιά**, από τις εκδόσεις **Καστανιώτη**.



Πρόκειται για ένα βιβλίο, βασικό σημείο αναφοράς για τη σύγχρονη λατινοαμερικάνικη λογοτεχνία, που έχει μεταφραστεί σε τριάντα γλώσσες και εξελίσσεται σε μια στρατιωτική σχολή της Λίμας, η οποία λειτουργεί περίπου σαν αναμορφωτήριο, όπου οι έφηβοι φτιάχνουν το δικό τους σύστημα κανόνων «συνενοχής», «συντροφικότητας» και «τιμής». Κι όπου αρκεί μια κλοπή, ένας έρωτας κι ένας θάνατος για να τα τινάξει όλα στον αέρα.

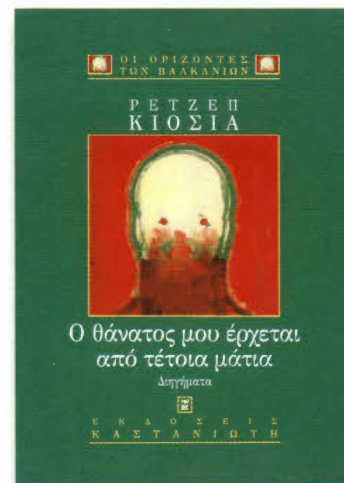
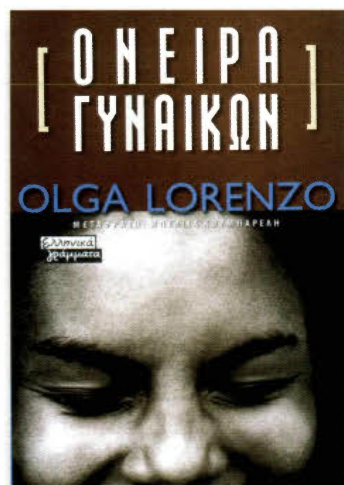
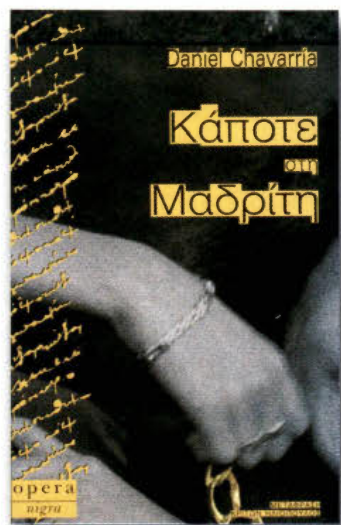
▶ Το μυθιστόρημα του **Μανουέλ Βάσκεθ Μονταλμπάν, Το κουιντέτο του Μπουένος Άιρες**, από τις εκδόσεις **Καστανιώτη**. Μέσα από μια αριστοτεχνική αστυνομική πλοκή και με το γνωστό χιούμορ που χαρακτηρίζει τα



βιβλία του, ο Μονταλμπάν προσγειώνεται στο σημερινό Μπουένος Άιρες των ταγκό, των αγκουμένων και του Μαραντόνα, για να διεισδύσει σε μια από τις πιο περίπλοκες, γοητευτικές και αντιφατικές κοινωνίες του σύγχρονου κόσμου.

▶ Το μυθιστόρημα της Κουβανής **Όλγα Λορέντζο, Κραυγές Γυναίκων** από τις εκδόσεις **Ελληνικά Γράμματα**. Η ιστορία μιας οικογένειας, τριών γυναικών, τριών διαφορετικών γενιών μέσα από όνειρα, χαμένους έρωτες, μαγείες και

κατάρες, τρέλα, αγριότητα, πόνο και την ανάμνηση της χαμένης πατρίδας. Είναι το πρώτο βιβλίο μιας νέας (γεν. 1959) Κουβανής που ανήκει στη γενιά αυτών που έζησαν έξω από την Κούβα, γράφουν όμως γι' αυτή. Το τελευταίο βιβλίο του Ουρουγουανού συγγραφέα **Ντανιέλ Τσαβαρία, Κάποτε στη Μαδρίτη**, από τις εκδόσεις **Όπερα**. Με έμπνευση μια φορτωμένη από εμπειρίες ζωή, σαν παλιός καλός τυχοδιώκτης, ο Τσαβαρία



συνθέτει μέσα από ένα πλήθος προσωπικών στοιχείων ένα αυτοβιογραφικό μυθιστόρημα έρωτα και μυστηρίου, αναζήτησης και ανατροπών, μέσα από τον έρωτά του με την Γκαμπριέλα Αλμάνσα, πάνω σε ένα πλοίο με το οποίο είχε μαρκάρει 19 χρόνων στη Λατινική Αμερική με προορισμό τη Χάρβη, γύρω στα 1953. «Μαύρη λογοτεχνία» ανατροπών και μυστηρίου, περιπλάνησης και παραμυθίας. Τέλος, από το χώρο του στοχασμού ξεχωρίζουν εξαιρετικά δοκίμια σκέψης και αναστοχασμού. Ας σημειωθούν:

- ▶ Το βιβλίο του νομπελίστα οικονομολόγου **Αμάρτια Σεν**, του «Ινδού οικονομολόγου των φτωχών» που διδάξε στο Χάρβαρντ και το Κέμπριτζ, «**Για την ηθική και την οικονομία**» από τις εκδόσεις **Καστανιώτη**. Αναλύει πως τα μεγάλα προβλήματα της εποχής μας, όπως η φτώχεια και οι λιμοί, οξύνονται εκεί όπου δεν υπάρχει επάρκεια ελευθερίας και δημοκρατίας.
- ▶ Το βιβλίο του **Ιγνάσιο Ραμονέ, Η τυραννία των ΜΜΕ**, από τις εκδόσεις **Πόλις**. Στο τελευταίο του βιβλίο ο Ραμονέ υποστηρίζει πως ενώ φαίνεται πως η δημοκρατία και η ελευθερία κυριαρχούν στον πλανήτη μας, κατά παράδοξο τρόπο και με ποικίλες μορφές, η κατασκευασμένη πληροφόρηση, η λογοκρισία και η χειραγώγηση της κοινής γνώμης επιστρέφουν απειλητικά. Μιλά ακόμα για το κατά πόσο αξιόπιστα μπορούν να είναι τα μέσα, ποιος μπορεί να είναι ο ιδεολογικός τους ρόλος, ποιος μπορεί να ελέγχει την πληροφόρηση και να διαμορφώνει τους ρόλους του παιχιδιού.

# Μανταρίνι®

Σύγχρονο Ελληνικό Νηπιαγωγείο και Βρεφονηπιακό Κέντρο

Δημιουργικές πρωτοβουλίες με φροντίδα και αγάπη...



ΜΑΝΤΑΡΙΝΙ: ΛΑΜΠΡΟΥ ΚΑΤΣΩΝΗ 42 & Μ. ΜΠΟΤΣΑΡΗ-ΚΗΦΙΣΙΑ-ΤΗΛ. 80.12.761-62.33.24-FAX 62.33.243

GETRONICS

## Η Getronics ιδρύει νέα εταιρία e-business

Η Getronics ανακοίνωσε στις 30 Μαΐου 2000 τη δημιουργία της εταιρίας G2E, μιας εταιρίας με πανευρωπαϊκές δραστηριότητες στους τομείς E-business και Enterprise Relationship Management (ERM).

Με έδρα το Άμστερνταμ η G2E θα έχει περιφερειακά γραφεία στη Μαδρίτη, στο Μιλάνο και στο Λονδίνο.

Η νέα εταιρία θα βοηθήσει τους πελάτες της να επανασχεδιάσουν τις επιχειρησιακές διαδικασίες τους, ώστε να ενεργοποιηθούν στο ηλεκτρονικό επιχειρείν. Μέσω των στελεχών, διαδικασιών και εμπορικών εταίρων της, η G2E θα παράσχει στους πελάτες της σχεδιασμό E-λύσεων και project management.

Η επιχειρησιακή φιλοσοφία της G2E περιλαμβάνει:

- **Ευέλικτες ομάδες** ειδικευμένων συμβούλων, αρχιτέκτονες επιχειρησιακών λύσεων και project leaders έμπειρους στο σχεδιασμό E-business λύσεων για υλοποίηση σε κάθε κατάλληλη ευρωπαϊκή αγορά.
- **Περιγράμματα λύσεων (solution templates)** για να σχεδιάσουν και να παραδώσουν βραχυπρόθεσμα εμπορικές, προσαρμοσμένες, E-ready λύσεις βασισμένες σε πολυχρηστικές συνιστώσες (components) της φιλοσοφίας Enterprise Relationship Management οι οποίες περιλαμβάνουν E-commerce, E-marketing, E-services και E-sales και
- **Συνεργασία με τις καλύτερες και τεχνικά αναπτυσσόμενες εταιρίες της αγοράς.** Οι περιοχές εξειδίκευσης που εστιάζεται η παραπάνω συνεργασία είναι:
- Ο τομέας υλοποίησης λύσεων από τη Getronics και οι δυνατότητες διαχειριζόμενων υπηρεσιών (managed services).
- Η οικογένεια προϊόντων Ecosystem της Cisco.
- Το επιχειρησιακό μοντέλο της Rational Software και εργασία project management και
- Τις καλύτερες πρακτικές των E-business consulting εταιριών.

Όπως τόνισε ο Πρόεδρος και CEO της Getronics κ. Cees van Buijk: «Η Getronics είναι ο πρώτος παραχέας λύσεων Πληροφορικής και Επικοινωνιών που κάνει το σημαντικό βήμα προς τις προσαρμοσμένες E-λύσεις που είναι βασισμένες σε προκαθορισμένες, πολυχρηστικές συνιστώσες».

ΟΜΙΛΟΣ ΠΟΥΛΙΑΔΗ

## Τρίτο στον κόσμο το PLATO PC

Μετά τις σημαντικές διακρίσεις που έχει πετύχει το **PLATO PC** στην Ελλάδα, κάνει ένα βήμα παραπάνω κατακτώντας πρωταγωνιστική θέση σε παγκόσμια διοργάνωση. Συγκεκριμένα, ο Πρωταθλητής Ιστιοπλόος μας **Αιμίλιος Παπαθανασίου** συνδυάζοντας την τεχνολογία αιχμής του **PLATO PC** και την άρτια τεχνική και φυσική του κατάσταση, τερμάτισε τρίτος στο Παγκόσμιο Πρωτάθλημα Ιστιοπλοίας που διεξήχθη πριν από λίγες μέρες στην Αγγλία.

Ο βασικός στόχος του Παπαθανασίου είναι η διάκριση του στην Ολυμπιάδα του Σίδνεϊ 2000. Σε λίγες μέρες, ο Έλληνας αθλητής θα αναχωρήσει για το Σίδνεϊ όπου θα προχωρήσει στην τελική φάση της προετοιμασίας του.

Σε συνέντευξη Τύπου που δόθηκε σε κεντρικό ξενοδοχείο ο Έλληνας ιστιοπλόος αναφέρθηκε στην ώθηση που του έδωσε η τεχνολογία του **PLATO PC** και ευχαρίστησε τον **ΟΜΙΛΟ ΠΟΥΛΙΑΔΗ** και ιδιαίτερα στον κ. Αθανάσιο Πουλιάδη για την υποστήριξη τους και υποσχέθηκε ότι θα δώσει τον καλύτερό του εαυτό στους Ολυμπιακούς του Σίδνεϊ.

Όπως είναι γνωστό ο παγκόσμιος πρωταθλητής και πρωταθλητής Ευρώπης, Αιμίλιος Παπαθανασίου υποστηρίζεται από τον **ΟΜΙΛΟ ΠΟΥΛΙΑΔΗ** στην προσπάθειά του για την κατάκτηση ενός μεταλλίου στην Ολυμπιάδα του Σίδνεϊ 2000.

PANAFON

## Αναβαθμισμένος ο ρόλος της Panafon στην ευρωπαϊκή στρατηγική της Vodafone

Ο Διευθύνων Σύμβουλος της Panafon κ. Γιώργος Κορωνιάς τοποθετήθηκε στο Συμβούλιο Ευρώπης της Vodafone Airtouch, αποστολή του οποίου είναι η χάραξη και η υλοποίηση της πανευρωπαϊκής στρατηγικής του Ομίλου.

Αντικείμενο του Συμβουλίου Ευρώπης της Vodafone Airtouch είναι επίσης η μεταφορά τεχνολογίας από τη μία εταιρία στην άλλη και η αρωγή προς τις εταιρίες του Ομίλου για την ανάπτυξη επιχειρηματικών δραστηριοτήτων και υπηρεσιών που θα ξεπερνούν τα εθνικά σύνορα. Αρμοδιότητα του κ. Κορωνιά στο Συμβούλιο Ευρώπης της Vodafone Airtouch είναι να κατευθύνει τη δραστηριοποίηση και την ανάπτυξη του Ομίλου σε άλλες ευρωπαϊκές αγορές, έναν τομέα, στον οποίο η Panafon έχει να επιδείξει αξιόλογο έργο.

Στο ίδιο πλαίσιο ο κ. Κορωνιάς τοποθετήθηκε και στο Διοικητικό Συμβούλιο της πορτογαλικής Telecel, που ανήκει στην οικογένεια του Ομίλου Vodafone Airtouch.

Η συμμετοχή του κ. Κορωνιά στο Συμβούλιο Ευρώπης της Vodafone Airtouch και στο Δ.Σ. της πορτογαλικής Telecel, αποτελεί σημαντική αναβάθμιση του ρόλου της Panafon στον ευρύτερο ευρωπαϊκό στρατηγικό σχεδιασμό του Ομίλου Vodafone.

IDEAL GROUP

## Ο Όμιλος Ideal στο E-Commerce Show

Ο Όμιλος **Ideal** άνοιξε τις πύλες του σε ένα ασφαλές και σύγχρονο e-commerce. Το **E-Commerce Show**, την πρώτη ολοκληρωμένη εκδήλωση για το ηλεκτρονικό εμπόριο στην Ελλάδα, η οποία διεξήχθη στις **14-15 Ιουνίου 2000**, στο **Στάδιο Ειρήνης και Φιλίας**.

Δίνοντας πάντα το δυναμικό «παρών» στις εξελίξεις, ο Όμιλος **Ideal** παρουσίασε τις εγκυρότερες και τις πιο σύγχρονες υπηρεσίες ασφαλείας εμπορικών συναλλαγών και δεδομένων στο Internet, γνωστές ως υπηρεσίες **VeriSign** και υπηρεσίες **Check Point**, τις οποίες αντιπροσωπεύουν στην ελληνική αγορά οι εταιρίες - μέλη του Ομίλου **Ideal**: Adacom S.A. και **Ideal Electronics** αντίστοιχα. Ταυτόχρονα ο Όμιλος **Ideal** παρουσίασε το πλέον σύγχρονο, «ελληνικό» μέσο εφαρμογής ηλεκτρονικού εμπορίου, τη δυναμικά ανερχόμενη και 100% ελληνική «πύλη» στο Internet (portal) το «**iBoom**», της εταιρίας **Ideal - Entropia** - νέου μέλους της οικογένειας του Ομίλου **Ideal**. Πιστεύοντας στην ανοιχτή και αμφίδρομη επικοινωνία με το κοινό του ο Όμιλος **Ideal**, στα πλαίσια του E-Commerce Show, προγράμμιτισε συχνές και σύντομες παρουσιάσεις της λύσης **VeriSign** για τους επισκέπτες της έκθεσης, οι οποίες εξήγησαν «ζωντανά» στο κοινό τις λειτουργίες και δυνατότητες της εφαρμογής αυτής. Τέλος, την **Πέμπτη 15 Ιουνίου, στην Αίθουσα Δ του Σταδίου Ειρήνης και Φιλίας**, διεξήχθη από τον Όμιλο **Ideal** σεμιναριακή εκδήλωση με θέμα «**E-Commerce Security powered by Check Point**», με ομιλήτη τον κ. **Naftali Keren** Regional Manager Middle East CheckPoint Software Technologies Ltd.

ONE

## Βαρουσήμαντη συνέντευξη της Υφυπουργού Ανάπτυξης στο www.eone.gr

Αλματώδη αύξηση στις συναλλαγές μέσω ηλεκτρονικού εμπορίου, προβλέπει η υφυπουργός Ανάπτυξης κα Μιλένα Αποστολάκη σε αποκλειστική της συνέντευξη στο [www.eone.gr](http://www.eone.gr). Υπολογίζει, μάλιστα, ότι στην Ελλάδα η ζήτηση για ηλεκτρονικές συναλλαγές θα φτάνει τα 100 δισ. σε μια μόλις τριετία.

Χαρακτήρισε το ηλεκτρονικό εμπόριο «επαναστατική αλλαγή των επιχειρηματικών δεδομένων» που προσφέρει μοναδικές ευκαιρίες και κάλεσε τις ελληνικές επιχειρήσεις να δραστηριοποιηθούν έντονα και ταχύτατα ώστε να ανταποκριθούν έγκαιρα στη μεγάλη αυτή πρόκληση.

Η κα Αποστολάκη τόνισε ότι ξεκίνησε ήδη τις εργασίες της η νομοπαρασκευαστική επιτροπή για την προετοιμασία ενός «ασφαλούς και επαρκούς θεσμικού πλαισίου, που να κατοχυρώνει την ασφάλεια και τη διαφάνεια των συναλλαγών, μέσω του Διαδικτύου».

Με τη συνέντευξη αυτή της υφυπουργού Ανάπτυξης, το [www.eone.gr](http://www.eone.gr) καθιερώνει τη στήλη των συνεντεύξεων και των άρθρων, προσώπων της επικαιρότητας, για θέματα που απασχολούν την καθημερινή μας ζωή.

Στο πρωτοποριακό portal [www.eone.gr](http://www.eone.gr) λειτουργεί το πρώτο ηλεκτρονικό shopping center στο οποίο δραστηριοποιούνται ήδη με μεγάλη επιτυχία 15 ελληνικές εταιρίες. Ο αριθμός των εταιριών αυτών προβλέπεται ότι θα ξεπεράσει τις 50 μέχρι τον Αύγουστο του 2000.

M - DATA

## Η M-Data έγινε Borland Authorised Education Centre

Κατά τη διάρκεια της **Ημερίδας JBuilder** που έλαβε μέρος στις 30 Μαΐου στο ξενοδοχείο «Holiday Inn», η M-Data ανακοίνωσε ότι έγινε **Inprise/Borland Authorised Education Centre** για όλα τα προϊόντα της Inprise/Borland. Στα πλαίσια των νέων αρμοδιοτήτων της, η M-Data θα διοργανώνει τακτικές εκπαιδεύσεις, ενώ τα άτομα που θα συμμετέχουν στα μαθήματα, θα λαμβάνουν εκπαιδευτικό υλικό, καθώς επίσης και επίσημη πιστοποίηση από την Borland (Borland Certification) μετά το πέρας της εκπαίδευσης.

Το πρώτο επίσημο σεμινάριο διοργανώθηκε από τη M-Data στις 29 και 30 Ιουνίου, όπου έγινε και η πρώτη πιστοποίηση στο προϊόν **JBuilder** της Inprise/Borland.

SPACE HELLAS

## Πλήρες σύστημα Τηλεδιάσκεψης από τη Space Hellas για την ETBA

Η Space Hellas, γνωστή από την πολύπλευρη και επιτυχημένη δραστηριότητά της στο χώρο των τηλεπικοινωνιών, ανέλαβε έπειτα από διαγωνισμό την εγκατάσταση ενός πλήρους συστήματος τηλεδιάσκεψης στα γραφεία της ETBA στην Αθήνα και τη Θεσσαλονίκη.

Η ανάθεση, έγινε στο πλαίσιο του Επιχειρησιακού Προγράμματος Έρευνας και Τεχνολογίας (ΕΠΕΤ II / ΕΚΒΑΝ) της Γενικής Γραμματείας Έρευνας και Τεχνολογίας του Υπουργείου Ανάπτυξης. Το πρόγραμμα θα διαρκέσει τρεις μήνες και εκτός από την ETBA συμμετέχουν σε αυτό φορείς όπως ο ΕΟΜΜΕΧ, ο Δημόκριτος, κ.ά.

Το έργο αφορά στην έρευνα και την ανάπτυξη Καινοτόμων Τεχνολογιών και τη λειτουργία ολοκληρωμένου περιβάλλοντος για την Τηλε-εκπαίδευση, Τηλε-παρουσίαση και Τηλε-εργασία. Στόχος του προγράμματος είναι η δημιουργία ενός σύγχρονου και ευέλικτου εκπαιδευτικού περιβάλλοντος, κατάλληλου για την παροχή επιμορφωτικών υπηρεσιών από απόσταση. Το εκπαιδευτικό αυτό περιβάλλον, στηρίζεται στις δυνατότητες άμεσης επικοινωνίας που παρέχει η τηλεδιάσκεψη και υλοποιείται πάνω στο πλέγμα των υπηρεσιών του Διαδικτύου.

Η Space Hellas, θα προμηθεύσει στην ETBA μια ολοκληρωμένη λύση, η οποία θα περιλαμβάνει όλον τον απαραίτητο εξοπλισμό τηλεδιάσκεψης, όπως, ηλεκτρονικούς υπολογιστές εξοπλισμένους με συστήματα videoconference, καθώς και κάμερες και projectors του οίκου Sony, routers και switches του οίκου Cisco.

Η ETBA έχει αποφασίσει να αξιοποιήσει τα αποτελέσματα της έρευνας που θα διεξαχθεί κατά τη διάρκεια του πιλοτικού αυτού προγράμματος, με στόχο την δημιουργία μόνιμων κέντρων τηλεδιάσκεψης σε ορισμένα από τα καταστήματά της.

THE DOCUMENT COMPANY XEROX

## Η XEROX κέρδισε το βραβείο Millennium European Environmental για την αναπτυξιακή της περιβαλλοντική πολιτική

Η αναπτυξιακή περιβαλλοντική πολιτική της Xerox Ευρώπης επιβραβεύτηκε από το ευρωπαϊκό μη κερδοσκοπικό ίδρυμα **Prince's Award Foundation** το οποίο υποστηρίζεται από το περιβαλλοντικό γραφείο της Ευρωπαϊκής Κοινότητας. Το βραβείο αναγνωρίζει την πρωτοβουλία της Xerox στον τομέα της μείωσης των αποβλήτων. Το βραβείο **European Environmental Award for Sustainable Development** θεσπίστηκε πριν τέσσερα χρόνια με σκοπό να αναγνωρίζονται και να επιβραβεύονται οι εταιρίες για την περιβαλλοντική πολιτική τους και για τη συνεργασία τους στην ανταλλαγή γνώσης και εμπειρίας στον τομέα αυτό.

Δεχόμενος το βραβείο ο κ. P. Danon δήλωσε μεταξύ των άλλων: «Μέσα από το πρόγραμμα μείωσης των αποβλήτων προστατεύουμε το περιβάλλον για τα παιδιά μας, ενώ παράλληλα επιτυγχάνουμε θετικά εμπορικά αποτελέσματα. Η προστασία του περιβάλλοντος διέπει όλες τις δραστηριότητες της Xerox και αποτελεί καθοριστικό παράγοντα στο μοντέλο διαχείρισης της εταιρίας». Το ίδρυμα **Prince's Award Foundation** τελεί υπό την αιγίδα του πρίγκιπα Felipe της Ισπανίας και του πρίγκιπα Frederik της Δανίας. Η τιμητική επιτροπή του ιδρύματος αποτελείται από τους: Vigdis Finnbogadottir, πρώην πρόεδρο της Ισλανδίας, Jacques Delors, πρώην πρόεδρο της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, Mikhail Gorbachev πρώην πρόεδρο της Σοβιετικής Ένωσης και Vaclav Havel, πρόεδρο της Τσεχοσλοβακίας.

ΕΘΝΙΚΗ  
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

[www.ethniki-asfalistiki.gr](http://www.ethniki-asfalistiki.gr)

ΕΘΝΙΚΗ  
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

[www.ethniki-asfalistiki.gr](http://www.ethniki-asfalistiki.gr)

INTRACOM

## Θεαματική άνοδος των οικονομικών μεγεθών το πρώτο τρίμηνο 2000

Θεαματική βελτίωση παρουσιάζουν τα οικονομικά μεγέθη του Ομίλου INTRACOM για το πρώτο τρίμηνο 2000. Συγκεκριμένα, σύμφωνα με τις ενοποιημένες οικονομικές καταστάσεις, οι πωλήσεις του Ομίλου εταιριών INTRACOM σε αυτό το διάστημα ανήλθαν σε 40,0 δισ. δρχ. έναντι 26,8 δισ. δρχ. το αντίστοιχο τρίμηνο του 1999, σημειώνοντας άνοδο κατά 49%. Παράλληλα, τα προ φόρων κέρδη του Ομίλου ανήλθαν σε 8,9 δισ. δρχ. έναντι 5,8 δισ. δρχ. την ίδια περίοδο του 1999 σημειώνοντας αύξηση 53%.

Οι πωλήσεις της μητρικής εταιρίας INTRACOM A.E. σημείωσαν θεαματική αύξηση κατά 50% και ανήλθαν σε 36 δισ. δρχ. έναντι 24,1 δισ. δρχ. το πρώτο τρίμηνο του 1999. Παράλληλα, τα κέρδη προ φόρων αυξήθηκαν κατά 36% και ανήλθαν σε 7,5 δισ. δρχ. έναντι 5,5 δισ. δρχ. το αντίστοιχο διάστημα του 1999. Επισημαίνεται ότι η εταιρία από τις αρχές του 2000, έχει υπογράψει νέα συμβόλαια, αξίας 40 δισ. δρχ. περίπου, που στην πλειοψηφία τους αφορούν εξαγωγές, κυρίως προς τη Φινλανδία, την Ουγγαρία, τη Ρουμανία, τη Γαλλία, το Μεξικό, την Υεμένη και το Πακιστάν. Μετά τα ανωτέρω το ανεκτέλεστο υπόλοιπο των υπογεγραμμένων συμβάσεων της εταιρίας ανέρχεται στο ποσό των 500 δισ. δρχ. περίπου.

Η επενδυτική δραστηριότητα της INTRACOM συνεχίστηκε με ταχείς ρυθμούς και το πρώτο τρίμηνο του 2000. Είναι ενδεικτικό το γεγονός ότι, η INTRACOM έχει ήδη διαθέσει για τη χρηματοδότηση του επενδυτικού της προγράμματος για την τριετία 1999-2001 τα 38 δισ. δρχ. από τα 61,3 δισ. δρχ. που αντλήθηκαν από την αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου της εταιρίας με τη δημόσια εγγραφή που πραγματοποιήθηκε τον Αύγουστο του 1999, δηλαδή ποσοστό 62% περίπου σε διάστημα οκτώ μηνών.

Η υπεραξία, που προκύπτει από τη συμμετοχή της Intracom στις εισηγμένες στο Χ.Α.Α. εταιρίες Panafon και INTRACOM T εξωτερνά σήμερα τα 300 δισ. δρχ. και αναμένεται να αυξηθεί ακόμη περισσότερο με την εισαγωγή των δύο θυγατρικών της εταιριών INTRACOM KATAΣΚΕΥΕΣ και INTRACOM T στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών στους αμέσως επόμενους μήνες.

PANAFON

### Η PANAFON μειώνει τις τιμές της και στο PANAFON a la Carte

Τώρα το PANAFON a la Carte απλοποιεί και μειώνει τις χρεώσεις του, συνεχίζοντας να προσφέρει τις πιο ολοκληρωμένες υπηρεσίες στην ελληνική αγορά καρτοκινητής τηλεφωνίας.

Όλοι οι κάτοχοι PANAFON a la Carte μπορούν τώρα να απολαύσουν τα πλεονεκτήματα που τους παρέχει το αγαπημένο τους πρόγραμμα, μιλώντας με ενιαία χρέωση στις χαμηλότερες τιμές της αγοράς που σημαίνει 2,3 δρχ./δευτ. για τις εθνικές κλήσεις. Επιπλέον και για τις διεθνείς κλήσεις οι χρεώσεις διαμορφώνονται με βάση το αντίστοιχο τέλος ΟΤΕ προσαυξημένο κατά 2,3 δρχ./δευτ.

Η μεταφορά των μελών του PANAFON a la Carte έγινε αυτόματα το Σάββατο 24/6. Όσοι κάτοχοι PANAFON a la Carte επιθυμούν να λάβουν επιπλέον ενημέρωση για τις νέες χρεώσεις, μπορούν να καλέσουν τον αριθμό 1035 χωρίς χρέωση από το κινητό τους PANAFON.

Σημειώνεται ότι το PANAFON a la Carte είναι το μόνο που προσφέρει ολοκληρωμένη υπηρεσία ROAMING σε 91 χώρες.

VIRTUAL STUDIOS

### Αλλαγή Διεύθυνσης της Virtual Studios

Η Virtual Studios Web Design Consultants με χαρά σας ανακοινώνει τη νέα της διεύθυνση. Για κάθε περαιτέρω επικοινωνία με τη Virtual Studios παρακαλούμε χρησιμοποιήστε τα παρακάτω στοιχεία:

Virtual Studios Web Design Consultants

Φρύνης 36, Παγκράτι, Αθήνα 116 33, Τηλ. Κέντρο: 7568240, Φαξ/Data: 7568250

http://www.virtualstudios.gr, http://www.internet.com.gr

και μέσω email στη διεύθυνση info@virtualstudios.gr.

DATAMEDIA

## Το Internet βασικός άξονας στρατηγικής 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 Λαλαούνη. 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 εταιρίας 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 περιστρέφεται 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. Το Διαδίκτυο έχει μόνιμα πια αλλάξει τον τρόπο που οι επιχειρήσεις επικοινωνούν με τους πελάτες, συνεργάτες ή τους υπαλλήλους τους. Σε ένα ψηφιακό περιβάλλον, οι πληροφορίες οποιασδήποτε μορφής (ήχος, εικόνας και γραπτά κείμενα) μπορούν να υποστούν επεξεργασία και ξαναχρησιμοποιούνται, πολύ πιο συχνά από ό,τι στο παρελθόν. Η δυνατότητα δυναμικής οργάνωσης και ελέγχου στην παροχή της πληροφορίας – σε όλες τις διαφορετικές μορφές – μέσα από το Διαδίκτυο, είναι το βασικό γνώρισμα του Panagon Web Services και τα χαρακτηριστικά της διαχείρισης eContent. Ο κύριος Antoine Granantino, Senior Vice President International Operations, τόνισε τη σπουδαιότητα της σωστής επιλογής συνεργατών, για τη FileNET, και την άσφηση, 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.

DIOLKOS INFORMATICS SYSTEMS

## INTERNET INSURANCE FORUM

### Έναρξη λειτουργίας του πρώτου ολοκληρωμένου ασφαλιστικού site στο Internet

Από την 1/6/2000 λειτουργεί στο Internet το πρώτο ολοκληρωμένο site του ασφαλιστικού χώρου κάτω από την ηλεκτρονική διεύθυνση: www.insurance-forum.gr.

Το I.I.F. (INTERNET INSURANCE FORUM) περιλαμβάνει μία συνολική παρουσίαση της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, φιλοξενώντας θέματα γενικού, αλλά και ειδικότερου ενδιαφέροντος, τα βασικότερα των οποίων είναι:

- Το σύνολο των ασφαλιστικών εταιριών (ελληνικών και αλλοδαπών) με στοιχεία ταυτότητας, profile, οικονομικά στοιχεία, κ.λπ.
- Μεγάλο μέρος των επαγγελματιών της ασφαλιστικής αγοράς (ασφαλιστικά πρακτορεία, μεσιτικά γραφεία, brokers, κ.λπ.) με τα στοιχεία ταυτότητάς τους.
- Προϊόντα - ασφαλιστικά προγράμματα από ένα μεγάλο μέρος των ασφαλιστικών εταιριών.
- Ειδησιογραφία σχετική ή σχετιζόμενη με τον

ασφαλιστικό χώρο.

- Ασφαλιστικές συμβουλές για συνηθισμένες περιπτώσεις ασφαλιστικής ανάγκης.
- Ασφαλιστικό γλωσσάρι - λεξικό.
- Ευκαιρίες καριέρας και αναζήτησης συνεργατών από εταιρίες - επαγγελματίες του χώρου.
- Φορείς και ενώσεις του χώρου κ.λπ.

Σύντομα, θα περιλαμβάνει και πολλά άλλα πρόσθετα στοιχεία και χρηστικές πληροφορίες. Στόχος για το IIF αποτελεί η ανάδειξη του σε πολύτιμο ηλεκτρονικό «εργαλείο», στη συνείδηση τόσο των φορέων του ασφαλιστικού χώρου, όσο και του κοινού που επιθυμεί να πληροφορηθεί αντικειμενικά, υπεύθυνα και γρήγορα για τα προϊόντα που το ενδιαφέρουν.

Στα πλαίσια αυτά, το IIF εμπλουτίζεται διαρκώς με νέα στοιχεία και με νέες δυνατότητες, όπως «μηχανές αναζήτησης» (search engines), ενώ σχεδιάζονται ήδη τα επόμενα βήματα που οδηγούν στην

κατεύθυνση των ηλεκτρονικών συναλλαγών μεταξύ κοινού και επαγγελματιών του χώρου, καθώς επίσης ασφαλιστικών εταιριών και συνεργατών τους. Οι δυνατότητες επικοινωνίας που στοχεύει να προσφέρει σε όλους αυτούς το IIF είναι μεγάλες και άμεσες.

Για την τεχνική του αρτιότητα χρησιμοποιήθηκε η πιο νέα τεχνολογία Πληροφορικής και Τηλεπικοινωνιών, ενώ την απρόσκοπτη και αξιόπιστη λειτουργία του εγγυάται ο κατασκευαστής του, η εταιρία diolkos, που εξειδικεύεται σε θέματα Internet, web programming και λογισμικού του ασφαλιστικού χώρου.

Επισκεφθείτε και εσείς σήμερα το IIF για να αποκτήσετε προσωπική άποψη γι' αυτό, στη διεύθυνση www.insurance-forum.gr. Πληροφορίες στα τηλέφωνα 9586302, 9586088, 9586089.

SPACE HELLAS

### Σε αλματώδη πορεία ανάπτυξης η Space Hellas

Ιδιαίτερα σημαντικές αυξήσεις εμφανίζουν τόσο τα ενοποιημένα οικονομικά αποτελέσματα της Space Hellas A.E. όσο και τα εταιρικά οικονομικά αποτελέσματα, σύμφωνα με τα στοιχεία που αναφέρονται στους πρόσφατα δημοσιευθέντες ισολογισμούς. Η αλματώδης πορεία ανάπτυξης στην οποία έχει εισέλθει εδώ και καιρό η Space Hellas A.E. και οι εταιρίες της, αντικατοπτρίζεται πλήρως σε δύο από τα βασικότερα οικονομικά μεγέθη, που είναι ο κύκλος εργασιών και τα προ φόρων κέρδη.

Ο ενοποιημένος κύκλος εργασιών της Space Hellas A.E. για τη χρήση του 1999 ήταν 14,9 δισ. δρχ. (συμπεριλαμβανομένης και της υπερδωδεκάμηνης χρήσης του 1998 για τη θυγατρική SpacePhone), σημειώνοντας αύξηση κατά 178% σε σχέση με το 1998. Ειδικότερα, για τη Space Hellas ο κύκλος εργασιών του 1999 ανήλθε σε 7,9 δισ. δρχ. σημειώνοντας αύξηση 54% σε σχέση με τα 5,1 δισ. του 1998.

Όσον αφορά τα ενοποιημένα κέρδη προ φόρων, έφτασαν τα 961 εκατομμύρια δρχ. το 1999 (συμπεριλαμβανομένης και της υπερδωδεκάμηνης χρήσης του 1998 για τη θυγατρική SpacePhone), σημειώνοντας αύξηση κατά 75% σε σχέση με τη χρήση του 1998. Αντίστοιχα, για τη Space Hellas ήταν 772 εκατομμύρια δρχ. το 1999, σημειώνοντας αύξηση 42% σε σχέση με τα 544 εκατομμύρια δρχ. του 1998.

PANAFON

### «Το δάσος με αφορά»

#### Μια συνεργασία της Panafon με την WWF Ελλάς

Σε μία σημαντική πρωτοβουλία για την προστασία των δασών και του φυσικού περιβάλλοντος προχώρησαν η Panafon και το WWF Ελλάς. Οι δύο μεγάλοι οργανισμοί, στο πλαίσιο της εκστρατείας του WWF Ελλάς «Δάση για πάντα», ενώνουν τις δυνάμεις τους και επιχειρούν να μετατρέψουν σε συνείδηση και πράξη την άποψη: «Το δάσος με αφορά», μέσω ενός πολυδιάστατου προγράμματος δράσης.

Το πρόγραμμα αυτό έχει στόχο τη συνειδητοποίηση των πολιτών και τη δραστηριοποίησή τους σε ό,τι αφορά την προστασία των δασών. Μέσα από την πληροφόρηση σε κάθε επίπεδο για την πρόκληση και την αντιμετώπιση των πυρκαγιών, οι πολίτες θα ευαισθητοποιηθούν και θα αναλάβουν δράσεις για την προστασία των ελληνικών δασών, αλλά και για την ανοδόσωση ήδη καμένων εκτάσεων.

Η αναγκαιότητα για άμεση δράση και συμμετοχή εκφράζεται ανάγλυφα στις δηλώσεις των εκπροσώπων των δύο οργανισμών.

Η κα Ελεόνα Γκιμπανά, Διευθύντρια Δημοσίων Σχέσεων της Panafon, δήλωσε: «Το δάσος αποτελεί κοινή προσπάθεια όλων των πολιτών και οι καταστροφές που υφίσταται οφείλονται σε δραστηριότητες στις οποίες όλοι, με τον ένα ή τον άλλο τρόπο, συμμετέχουμε. Γι' αυτό το λόγο η ευθύνη για την προστασία του και οι ενέργειες για τη σωτηρία του απαιτούν τη συμμετοχή όλων μας».

Ο κ. Δημήτρης Καραβέλλας, Διευθυντής WWF Ελλάς, συμπλήρωσε: «Δεν υπάρχουν εύκολες λύσεις για τη σωτηρία των δασών της χώρας μας. Πρέπει όμως όλοι να συνειδητοποιήσουμε τη σοβαρότητα της κατάστασης και να δράσουμε συλλογικά και συνολικά, έτσι ώστε το δάσος να συνεχίσει να δίνει ζωή».

Η στρατηγική της Panafon και του WWF Ελλάς για την προστασία του δάσους, υλοποιείται μέσα από ένα σύνολο ενεργειών σε όλη τη διάρκεια του έτους, αφού ένας από τους στόχους του προγράμματος είναι να γίνει κατανοητό, ότι το δάσος προσφέρει στον άνθρωπο καθ' όλη τη διάρκεια του χρόνου.

Ειδικά για την περίοδο Ιουνίου - Νοεμβρίου 2000 το πρόγραμμα δράσης της Panafon και του WWF Ελλάς περιλαμβάνει:

- Καθαρισμό δασικών περιοχών και συστηματική παρακολούθηση για τη διατήρησή τους.
- Τοπικές παρουσιάσεις μεθόδων πυροπροστασίας στους αρμόδιους φορείς.
- Φροντίδα ήδη αναδασωμένων εκτάσεων.
- Ξεναγήσεις και εκπαιδευτικά προγράμματα στους τόπους δράσης.
- Αναδοσώσεις.

ΕΘΝΙΚΗ  
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

www.ethniki-asfalistiki.gr

ΕΘΝΙΚΗ  
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

www.ethniki-asfalistiki.gr

# EuroLife Συνέδριο 2000

Συνέδριο με τίτλο «Ο χρηματοοικονομικός σύμβουλος στον 21ο αιώνα» πραγματοποιήθηκε τη Δευτέρα 5 Ιουνίου στο Ξενοδοχείο «Forum Intercontinental» στη Λευκωσία με τη συμμετοχή όλων των ασφαλιστικών αντιπροσώπων και του προσωπικού της εταιρίας. Η ασφαλιστική εταιρία EuroLife επέλεξε να βραβεύσει την πολύτιμη προσφορά των ασφαλιστικών της αντιπροσώπων για τη χρονιά 1999, με τίτλους και αναμνηστικά δώρα, αλλά και τη διοργάνωση ενός εξειδικευμένου Συνεδρίου. Στόχος του Συνεδρίου ήταν να περιγράψει το προφίλ του σύγχρονου ασφαλιστικού αντιπροσώπου αναλύοντας τα ακόλουθα θέματα από εξειδικευμένους ομιλητές στο είδος τους:

- «Το μέλλον και τα κανάλια διανομής» από τον κ. Roger Klein, από τη Munich Re - Γερμανίας.
- «Αμοιβαία Κεφάλαια» από τον κ. Λούη Ποχάιη, Διευθυντή Private Banking και της Τράπεζας

Κύπρου και Γενικός Διευθυντής της εταιρίας Τράπεζα Κύπρου Αμοιβαία Κεφάλαια Λτδ.

- «Η επικοινωνία σήμερα και στο μέλλον», το οποίο παρουσίασε ο κ. Αντώνης Μίτσιγκας και
- «Ο ρόλος του χρηματιστηρίου στην αναδιανομή της κυπριακής οικονομίας και ο ορθολογιστικός τρόπος συμπεριφοράς των επενδυτών» από τον κ. Μάριο Κ. Χρίστου, σύμβουλο επιχειρήσεων και συντονιστή τραπεζικών σπουδών στο Intercollege.

Με την έναρξη του Συνεδρίου ο κ. Γιάννης Βιολάρης, Διευθυντής Πωλήσεων και Μάρκετινγκ και ο Δρ Ανδρέας Κρητιώτης, Γενικός Διευθυντής της EuroLife καλωσόρισαν όλους τους παρευρισκόμενους κάνοντας αναφορά στις υψηλές επιδόσεις των αντιπροσώπων τονίζοντας πως η προσφορά τους αποτελεί το κλειδί στη δυναμική παρουσία της EuroLife στην ασφαλιστική βιομηχανία.

Στην τελετή βραβείσεων τιμήθηκαν περισσότεροι από 130 αντιπρόσωποι. Στη βαθμίδα των κορυφαίων ασφαλιστικών αντιπροσώπων τις πρώτες θέσεις κατέλαβαν οι:

Πρώτη θέση: **Κυριάκου Κωνσταντίνος**  
 Δεύτερη θέση: **Ολύμπιος Παναγιώτης**  
 Τρίτη θέση: **Αθηνόδωρου Ρολάνδος**

Στις κατηγορίες κορυφαίων διευθυντών πρώτευσαν:

Κορυφαίος Ανώτερος Διευθυντής Υποκαταστήματος: **Χρυσοδόντας Κωνσταντίνος και Νικολάου Σάββας**.  
 Κορυφαίος Διευθυντής Υποκαταστήματος: **Τηλεμάχου Χρίστος**.  
 Κορυφαίοι Διευθυντές Ομάδας: **Χαρίτου Σάββας**.  
 Κορυφαία Ομάδα με την υψηλότερη παραγωγή της χρονιάς αναδείχθηκε η ομάδα του **Ιωάννη Αθηνόδωρου**.



## Ειδήσεις Επικοινωνία



### «Σώμα Δίωξης» καταγγελέδων ασφαλιστικών πρακτόρων

Την Πέμπτη 8 Ιουνίου 2000 πραγματοποιήθηκε στα Γραφεία της Αγροτικής Ασφαλιστικής η δεύτερη συνάντηση των εκπαιδευμένων ασφαλιστικών εταιριών με βασικό θέμα τη συνέχιση της προσπάθειας συνολικής αντιμετώπισης των ασφαλιστικών πρακτόρων που η σύμβασή τους καταγγέλθηκε για σπουδαίο λόγο.

Από τη συζήτηση που επακολούθησε διαπιστώθηκε ότι λειτουργήσει σε πολύ ικανοποιητικό βαθμό η ανταλλαγή «στοιχείων» μεταξύ των υπευθύνων των πωλήσεων των ασφαλιστικών εταιριών.

Επίσης συμφωνήθηκε να συνεχιστεί και να εντατικοποιηθεί η αναληφθείσα προσπάθεια, όπως και να επεκταθεί η επικοινωνία μεταξύ των εκπροσώπων των πωλήσεων αυτών των ασφαλιστικών εταιριών και σε άλλα θέματα «κοινού» ενδιαφέροντος.

Τον προσεχή Σεπτέμβριο θα πραγματοποιηθεί νέα συνάντηση στα Γραφεία της ασφαλιστικής εταιρίας «Φοίνιξ Γ.Α.Ε.Α.Ε.», με προκαθορισμένη και επεξεργασμένη agenda θεμάτων που θα επιμεληθεί πενταμελής επιτροπή εκπροσώπων που ορίστηκε γι' αυτό το σκοπό.

Στη συνάντηση συμμετείχαν οι εκπρόσωποι των ασφαλιστικών εταιριών ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ, ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑΣ, ALPHA, ΑΤΛΑΝΤΙΚΗΣ ΕΝΩΣΗΣ, C.G.U. INS., GENERALI, ΕΥΡΩΠΑΪΚΗΣ ΠΙΣΤΗΣ, ΕΘΝΙΚΗΣ Α.Ε.Ε.Γ.Α., NORDSTERN, ΦΟΙΝΙΞ, ΓΕΝΙΚΑ, Α.Ι.Γ. και VICTORIA.

### ΤΡΑΠΕΖΑ ΑΤΤΙΚΗΣ

## Μεγάλες διακοπές, μικρές δόσεις, πρώτη δόση τον Ιανουάριο 2001

Η Τράπεζα ΑΤΤΙΚΗΣ, εν όψει των καλοκαιρινών διακοπών, προσφέρει στο καταναλωτικό κοινό ένα ακόμα εκλυκτικό προϊόν. Συγκεκριμένα από τις 12 Ιουνίου και ως τις 31 Αυγούστου 2000 διαθέτει ειδικό προσωπικό δάνειο σε όσους ενδιαφέρονται να χρηματοδοτήσουν τις διακοπές τους με ιδιαίτερα ευνοϊκούς όρους.

Το ύψος του δανείου κυμαίνεται από 500.000 έως 1.000.000 δραχμές, με επιτόκιο 15,9% (πλέον εισφοράς του ν. 128/75, 0,6%) και διάρκεια από 12

έως 55 μήνες. Η πληρωμή της πρώτης δόσης ξεκινάει από τον Ιανουάριο 2001 και είναι 3.142 δρχ. ανά 100.000.

Παράλληλα με τη χορήγηση του δανείου θα χορηγείται και η Attica Card Electron Visa (χωρίς συνδρομή για τον πρώτο χρόνο) με μέγιστο πιστωτικό όριο 400.000, η οποία πέραν της χρήσης της ως πιστωτική κάρτα, θα χρησιμεύει και για την αποπληρωμή των μηνιαίων δόσεων του δανείου με ισόποση χρέωσή της.

## Η INTERAMERICAN Γενικών Ασφαλίσεων πρωτοπόρος στην Ασφάλιση Αυτοκινήτου

Η Interamerican Γενικών Ασφαλίσεων, στη φάση της δυναμικής ανάπτυξής της και εν όψει της εισαγωγής της στο Χρηματιστήριο, έχει θέσει μεταξύ των προτεραιοτήτων της την προώθηση σημαντικών καινοτομιών στον κλάδο ασφάλισης αυτοκινήτου.

Ας σημειωθεί ότι έχει παρουσιάσει αξιόλογα πλεονεκτήματα στην ασφάλιση αυτοκινήτου, όπως τη χρήση ειδικών κριτηρίων στον υπολογισμό ασφαλίσεων, το autohelp ως προνόμιο για τους ασφαλισμένους της, τη νομική προστασία σε 24ωρη βάση, την κάλυψη υλικών ζημιών από ανασφάλιστο όχημα, την μη επιβάρυνση των ασφαλιστρών για δηλώσεις ζημιών έως 100.000 δρχ. το ευρύτερο δίκτυο πανελλαδικά και τις Κινητές Μονάδες Αποζημιώσεων.

Στο πλαίσιο της ενημέρωσης των συνεργατών της, η Interamerican Γενικών Ασφαλίσεων οργάνωσε την παρουσίαση των παροχών της στην

ασφάλιση αυτοκινήτου, σε εκδηλώσεις που έγιναν τον Ιούνιο, τόσο στην Αθήνα στα κεντρικά γραφεία της όσο και σε Θεσσαλονίκη, Πάτρα και Κρήτη.

Ο Γενικός Διευθυντής της εταιρίας κ. Κ. Μπερτοιάς είχε την ευκαιρία να αναπτύξει τις προοπτικές της, ενώ οι κ.κ. Δ. Πάτρας, Τεχνικός Διευθυντής Κλάδου Αυτοκινήτων, Β. Μπάρκας και Ν. Τσιάκαλος, Υποδιευθυντές και Γ. Σουβατζής, Διευθύνων Σύμβουλος της Interamerican Οδικής Προστασίας, έδωσαν τα στοιχεία που καθιερώνουν την Interamerican Γενικών Ασφαλίσεων πρωτοπόρο στον κλάδο αυτοκινήτου.



## Στρατηγική συνεργασία με τον κορυφαίο, διεθνή εκπαιδευτικό οίκο Fidelity Investments στην προσφορά Αμοιβαίων Κεφαλαίων

Η Λαϊκή Τράπεζα (Ελλάς) Α.Ε. στα πλαίσια της συνεχούς ανάπτυξης και προσφοράς μιας ευρείας γκάμας προϊόντων προς το επενδυτικό κοινό ανακοινώνει τη στρατηγική της συνεργασία με τον κορυφαίο επενδυτικό οίκο Fidelity Investments για τη διαπραγμάτευση, πώληση και διανομή των αμοιβαίων κεφαλαίων της Fidelity στην Ελλάδα.

Ο Όμιλος Λαϊκής επεκτείνει στην Ελλάδα την επιτυχημένη συνεργασία του με τη Fidelity Investments, η οποία εγκαινιάστηκε στην Κύπρο το Σεπτέμβριο του 1996, παρέχοντας πρόσβαση στις διεθνείς αγορές χρήματος και κεφαλαίου μέσω μιας ευρείας γκάμας επενδυτικών επιλογών που περιλαμβάνει Διεθνή Μετοχικά Αμοιβαία Κεφάλαια. Διεθνή Αμοιβαία Κεφάλαια Εισοδήματος Ομολογιών και Διαθεσίμων που απευθύνονται τόσο σε ιδιώτες, όσο και σε θεσμικούς επενδυτές τα διάφορα είδη των Αμοιβαίων Κεφαλαίων που προσφέρονται κατανέμονται σε ποικίλες γεωγραφικές περιφέρειες, είτε ανά ήπειρο είτε κατά αγορά συγκεκριμένης χώρας, καθώς και ανά τομέα επένδυσης και νόμισμα.

Η Fidelity Investments ιδρύθηκε στη Βοστώνη το 1946 και αποτελεί το μεγαλύτερο ανεξάρτητο οργανισμό διαχείρισης αμοιβαίων κεφαλαίων στον κόσμο, με κεφάλαια υπό διαχείριση που υπερβαίνουν τα 1,05 τρισεκατομμύρια δολάρια για λογαριασμό 15 εκατομμυρίων επενδυτών παγκοσμίως.

Τα Αμοιβαία Κεφάλαια της Fidelity διατίθενται με ευέλικτες και συνοπτικές διαδικασίες στο επενδυτικό κοινό μέσω του δικτύου καταστημάτων της Λαϊκής Τράπεζας στις σημαντικότερες πόλεις της Ελλάδας, καθώς και από τη Διεύθυνση Private Banking της Τράπεζας. Στο προσεχές μέλλον τα προϊόντα της Fidelity θα προσφέρονται και μέσω ηλεκτρονικής τραπεζικής (ATM, Phone & Internet Banking), παράλληλα με το υπόλοιπο φάσμα προϊόντων της Λαϊκής Τράπεζας.

Στόχος της Λαϊκής Τράπεζας στην Ελλάδα είναι η προσφορά των καλύτερων δυνατών επενδυτικών επιλογών μέσω των Αμοιβαίων Κεφαλαίων της Fidelity και η υψηλή ποιότητα εξυπηρέτησης στους πελάτες της, η οποία διασφαλίζεται από τους εξειδικευμένους επενδυτικούς συμβούλους στα κατά τόπους καταστήματα, καθώς και από τη Διεύθυνση Private Banking της Τράπεζας.

LAIKI CYPRIALIFE

## Παγκύπρια Εκπαιδευτική Ημερίδα και βραβεύσεις από τη Laiki Cyprialife

Στις 31 Μαΐου 2000 πραγματοποιήθηκε στο Ξενοδοχείο «Forum - Intercontinental» η παγκύπρια εκπαιδευτική ημερίδα «Cypriasmile - Χαμόγελο Ζωής». Εισηγητής της ημερίδας, στην οποία παρευρέθησαν το σύνολο του Δυναμικού Πωλήσεων και του Διοικητικού Προσωπικού, ήταν ο κ. Πήτερ Ανδρέου, αντιπρόσωπος και συνεταιρός Κύπρου της διεθνούς εταιρίας συμβουλευτικών και εκπαιδευτικών υπηρεσιών T.M.I.

Η θέση της Laiki Cyprialife στην κορυφή της ασφαλιστικής αγοράς της Κύπρου επιβάλλει την παροχή άριστης εξυπηρέτησης στους 80.000 και πλέον πελάτες της με στόχο πάντοτε τη δημιουργία υπεραξίας στον κάθε ασφαλισμένο. Γι' αυτό πρωταρχικός στόχος της Laiki Cyprialife είναι η περαιτέρω αναβάθμιση και ο εκσυγχρονισμός των μηχανισμών παροχής εξυπηρέτησης και η πλήρης αξιοποίηση των ανθρωπίνων δεξιοτήτων και δυνατοτήτων. Η επίτευξη του στόχου αυτού προωθείται μέσω μιας συντονισμένης προσπάθειας του Δικτύου Πωλήσεων και του Διοικητικού Προσωπικού με την ονομασία «Cypriasmile - Χαμόγελο Ζωής».

Η ημερίδα «Cypriasmile» ολοκληρώθηκε με ειδική τελετή βράβευσης των συνεργατών της εταιρίας που διακρίθηκαν για την παραγωγή και τον επαγγελματισμό τους στη διάρκεια του 1999.

**Rich Club** μόνο για επιτυχημένους  
 Πανελλήνιο Δίκτυο Ασφαλιστών "Λιάγκα" Rich Club  
 το δικό σας club υπηρεσιών παροχής

- ΘΡΑΚΗ • ΛΑΓΥΝΑ - ΕΒΡΟΥ • ΟΡΕΣΤΙΑΔΑ • ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΥΠΟΛΗ • ΡΟΔΟΠΗ • ΞΑΝΘΗ • ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ • ΚΑΒΑΛΑ • ΣΕΡΡΕΣ • ΠΕΤΡΙΤΣΙ - ΣΕΡΡΟΝ • ΝΙΓΡΙΤΑ - ΣΕΡΡΟΝ • ΚΙΛΙΚΙΑ • ΠΟΛΥΚΑΣΤΡΟ, ΣΙΔΗΡΟΚΑΣΤΡΟ, ΠΕΔΙΝΟ, ΤΕΡΠΥΛΟΣ, ΚΑΜΠΛΙΝΗ, ΧΕΡΣΟ, ΓΟΥΜΕΝΙΣΣΑ • ΧΑΛΚΙΔΙΚΗ: ΣΤΑΓΕΪΡΑ • ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ • ΠΕΛΛΑ: ΕΔΕΣΣΑ, ΓΛΑΝΦΙΤΣΑ • ΗΜΑΘΙΑ: ΒΕΡΟΙΑ, Ν. ΖΙΧΝΗ • ΗΛΕΥΣΑ • ΚΟΖΑΝΗ: ΠΤΟΛΕΜΑΪΔΑ, ΚΑΠΝΟΧΟΡΗ, ΣΙΑΤΙΣΤΑ, ΚΑΡΥΔΙΤΣΑ, ΑΙΑΝΗ • ΓΡΕΒΕΝΑ • ΚΑΣΤΟΡΙΑ • ΠΙΕΡΙΑ: ΚΑΤΕΡΙΝΗ, ΛΕΠΤΟΚΑΡΥΑ, ΛΙΤΟΧΟΡΟ, ΠΛΑΤΑΜΟΝΑΣ, ΑΙΓΙΝΙΟ • ΘΕΣΣΑΛΙΑ • ΛΑΡΙΣΑ: ΠΑΙΝΙΟΥΛΗ, ΕΛΑΣΣΟΝΑ, ΦΑΡΣΑΛΑ, ΤΥΡΝΑΒΟΣ, ΑΓΙΑ • ΤΡΙΚΑΛΑ: ΠΥΛΗ, ΦΑΡΚΑΔΟΝΑ, ΚΑΛΑΜΠΑΚΑ • ΜΑΓΝΗΣΙΑ: ΒΟΛΟΣ, ΑΛΜΥΡΟΣ, Ν. ΑΓΧΙΛΛΟΣ, Ν. ΙΩΝΙΑ, ΜΗΛΙΝΑ • ΚΑΡΔΙΤΣΑ: ΠΑΛΑΜΑΣ, ΣΟΦΑΔΕΣ, ΜΟΥΖΑΚΙ • ΣΤΕΡΕΑ ΕΛΛΑΔΑ: ΕΥΒΟΙΑ • ΧΑΛΚΙΔΑ: ΜΑΝΤΟΥΔΙ, ΑΓ. ΑΝΝΑ, ΑΙΔΥΨΟΣ, ΨΑΧΝΑ, ΕΡΕΤΡΙΑ, ΝΕΑ ΑΡΤΑΚΗ • ΦΘΙΩΤΙΔΑ • ΛΑΜΙΑ: ΔΟΜΟΚΟΣ, ΑΤΑΛΑΝΤΗ, Κ. ΒΟΥΡΛΑ • ΑΙΤ/ΝΙΑ • ΑΓΡΙΝΙΟ: ΑΜΦΙΛΟΧΙΑ, ΜΕΣΟΛΟΓΓΙ, ΝΑΥΠΑΚΤΟΣ • ΦΘΙΩΔΑ • ΑΜΦΙΣΣΑ: ΠΕΤΑ • ΒΟΙΩΤΙΑ • ΘΗΒΑ • ΛΙΒΑΔΕΙΑ • ΟΡΧΟΜΕΝΟΣ • ΑΝΤΙΚΥΡΑ • ΕΠΙΤΑΝΗΖΑ • ΚΕΡΚΥΡΑ • ΖΑΚΥΝΘΟΣ • ΚΡΗΤΗ: ΡΕΘΥΜΝΟ • ΗΡΑΚΛΕΙΟ: ΜΟΙΡΕΣ - ΗΡΑΚΛΕΙΟΥ, ΔΕΙΛΙΝΑ • ΧΑΝΙΑ • ΠΡΑΣΣΕΣ - ΧΑΝΙΟΝ • ΣΑΛΑΜΙΝΑ • ΛΕΡΟΣ • ΧΙΟΣ • ΡΟΔΟΣ • ΚΥΚΛΑΔΕΣ • ΝΑΞΟΣ • ΗΠΕΙΡΟΣ • ΙΩΑΝΝΙΝΑ • ΑΡΤΑ • ΗΓΟΥΜΕΝΙΤΣΑ: ΠΑΡΑΜΥΘΙΑ • ΠΡΕΒΕΖΑ: ΧΑΝΑΛΑΚΙ • ΠΑΡΓΑ • ΠΕΛΟΠΟΝΝΗΣΟΣ: ΑΧΑΪΑ: ΠΑΤΡΑ, ΑΙΓΙΟ, ΧΑΛΑΝΔΡΙΤΣΑ • ΗΛΕΙΑ: ΠΥΡΓΟΣ, ΑΜΑΛΙΑΔΑ, ΖΑΧΑΡΟ • ΜΕΣΣΗΝΙΑ: ΚΑΛΑΜΑΤΑ, ΓΑΡΓΑΛΙΑΝΟΙ, ΚΟΡΩΝΗ • ΛΑΚΩΝΙΑ: ΣΠΑΡΤΗ, ΓΥΘΕΙΟ, ΣΚΑΛΑ • ΚΟΡΙΝΘΙΑ: ΚΟΡΙΝΘΟΣ, ΞΥΛΟΚΑΣΤΡΟ, ΛΟΥΤΡΑΚΙ • ΑΡΚΑΔΙΑ: ΤΡΙΠΟΛΗ • ΑΡΓΟΛΙΔΑ: ΝΑΥΠΛΙΟ, ΑΡΓΟΣ.

**Νέο  
Αμοιβαίο  
Κεφάλαιο  
από τη Διεθνή**

Η ΔΙΕΘΝΙΚΗ διευρύνει το φάσμα επιλογών που προσφέρει στο επενδυτικό κοινό με τη δημιουργία ενός ακόμη νέου πρωτοποριακού Αμοιβαίου Κεφαλαίου. Με το ΔΗΛΟΣ CAPITAL 2000, οι επενδυτές προστατεύονται από ενδεχόμενες ζημιές στο επενδυμένο τους κεφάλαιο, ενώ ταυτόχρονα τους παρέχεται η δυνατότητα να επιτύχουν υψηλές αποδόσεις, καθώς η απόδοση του Αμοιβαίου Κεφαλαίου συνδέεται με την πορεία του δείκτη του Ιαπωνικού Χρηματιστηρίου (NIKKEI - 225). Ειδικότερα το ΔΗΛΟΣ CAPITAL 2000 προσφέρει:

- Προκαθορισμένη χρονική διάρκεια ενός έτους.
  - Απόδοση ίση με το 70% της μέσης απόδοσης του Δείκτη NIKKEI 225, που υπολογίζεται με βάση το μέσο όρο των τιμών του NIKKEI 225 την 29 κάθε μήνα για τους 12 μήνες που διαρκεί η επένδυση, στην περίπτωση που αυτή είναι θετική.
  - Προστασία του αρχικού κεφαλαίου σε περίπτωση αρνητικής μέσης απόδοσης του Δείκτη NIKKEI 225.
  - Μηδενικές προμήθειες διότι στην έναρξη του Αμοιβαίου Κεφαλαίου, εφόσον οι ενδιαφερόμενοι δηλώσουν συμμετοχή μέχρι τις 29 Ιουνίου 2000.
  - Μηδενικές προμήθειες εξαγοράς στη λήξη του Αμοιβαίου Κεφαλαίου (29.6.2001).
- Συνεπώς, το Αμοιβαίο Κεφάλαιο είναι από τη φύση του και τη δομή σχεδιασμού του εξαιρετικά κατάλληλο για συντηρητικούς επενδυτές που επιζητούν υψηλότερες αποδόσεις, όπως αυτές που επιτυγχάνονται με τις χρηματιστηριακές επενδύσεις, αποφεύγοντας όμως τους κινδύνους τους, μέσω της προστασίας του κεφαλαίου τους. Το νέο Αμοιβαίο Κεφάλαιο διατίθεται σε όλα τα καταστήματα της Εθνικής Τράπεζας της ΕΤΕΒΑ, καθώς και από τους ασφαλιστικούς συμβούλους της Εθνικής Ασφαλιστικής. Θεματοφύλακας του ΔΗΛΟΣ CAPITAL 2000 όπως και όλων των Αμοιβαίων Κεφαλαίων ΔΗΛΟΣ είναι η Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος.

**BancAssurance: Πρόσω ολοταχώς**

Μετά την κερδοφόρα χρήση του 1999 και πέραν του επικερδούς κλάδου ζωής και γενικών Ασφαλειών η ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ στρέφεται προς τα χρηματοοικονομικά προϊόντα μέσω του Δικτύου της

Η Alpha Ασφαλιστική, κατά το πρώτο έτος λειτουργίας της μετά τη συγχώνευση, κατόρθωσε να επιλύσει πολλά από τα οργανωτικά της ζητήματα και να ακολουθήσει μία αναπτυξιακή πορεία, διευρύνοντας όλες τις δραστηριότητές της και αυξάνοντας σημαντικά τα μεγέθη της. Η Alpha Ασφαλιστική που πέτυχε το 1999 τους δύο βασικούς της στόχους, τη σημαντική αύξηση δηλαδή του μεριδίου της στην ελληνική ασφαλιστική αγορά και τη βελτίωση του τελικού Αποτελέσματος Χρήσεως με ανάλογη ενίσχυση και ασφαλιστικών προβλέψεων, ατενίζει το μέλλον της με αισιοδοξία.

Πέραν των ανωτέρω, εξαιρετικά ικανοποιητική παρουσιάζεται η ποιότητα του χαρτοφυλακίου των ασφαλιστηρίων, τόσο στον Κλάδο Ζωής, λόγω του χαμηλού δείκτη ζημιών και της υψηλής διατηρησιμότητας, όσο και στους Κλάδους Γενικών Ασφαλίσεων, λόγω της μείωσης του μεριδίου της στις ασφαλίσεις αυτοκινήτων.

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

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

Το σύνολο των ασφαλιστικών προβλέψεων ανήλθε σε 40.655.258.851 δρχ. σημειώνοντας αύξηση 38,80% έναντι του 1998. Αναλυτικά, οι ασφαλιστικές προβλέψεις του Κλάδου Ζωής ανήλθαν σε 9.543.621.592 δρχ. και των Κλάδων Γενικών Ασφαλίσεων σε 31.111.637.259 δρχ. σημειώνοντας αύξηση 60,9% και 33,19% αντιστοίχως.

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 συγχωνευθείσας Ιονικής Τραπεζής), που της παρέχει σημεία πωλήσεως σε όλη την ελληνική επικράτεια, καθώς και το παραδοσιακό δίκτυο των ασφαλιστικών πρακτόρων, στο δε Κλάδο Ζωής το καθιερωμένο πλέον στην Ελλάδα Agency System, φτάνοντας αισίως το διόλου ευκαταφρόνητο αριθμό σημείων διάθεσης, τα 703.

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 56.700.000.000 Δρχ. σημειώνοντας αύξηση 591% έναντι της χρήσης του 1998.

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.

Η Εταιρία σύντομα θα διαθέτει μέσω του δικτύου της και τραπεζοασφαλιστικά προϊόντα με στόχο η παραγωγή της ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ από 19% που είναι σήμερα μέσω των υποκαταστημάτων της ALPHA BANK να φθάσει το 50%.

Οι ασφαλιστικοί συνεργάτες της Alpha Ασφαλιστικής, έπειτα από κατάλληλη οργάνωση και εκπαίδευση, θα διαθέτουν στους πελάτες τους κάρτες, καταναλωτικά και στεγαστικά δάνεια.

Με υψηλά ποσοστά αυξήσεως κινήθηκε η παραγωγή ασφαλιστρών της Εταιρίας και κατά το πρώτο τετράμηνο του 2000.

Η συνολική παραγωγή ανήλθε σε 9.654.614.000 δρχ. σημειώνοντας αύξηση 54,7% έναντι της αντίστοιχης περιόδου του 1999, ενώ η νέα παραγωγή ασφαλιστρών Ζωής ανήλθε σε 1.854.714.186 δρχ. έναντι 509.285.997 δρχ. το 1999 (αύξηση 364%).

Οι στόχοι που τίθενται από την Εταιρία για το 2000 συνοψίζονται κατωτέρω:

- Η περαιτέρω ανάπτυξη των Γενικών Ασφαλίσεων στους επικερδείς κλάδους.
- Η περαιτέρω ανάπτυξη των Ασφαλίσεων Ζωής (Ατομικών και Ομαδικών) με έμφαση στα συνταξιοδοτικά προγράμματα, δεδομένου ότι η Ιδιωτική Ασφάλιση συμπληρώνει την Κοινωνική.
- Η δυναμική προώθηση του νέου ελκυστικού προϊόντος Alpha Unit Linked που κυκλοφόρησε στις αρχές Οκτωβρίου 1999 και έγινε ευμενώς αποδεκτό από το Δίκτυο Πωλήσεων και τους πελάτες.
- Η είσοδος σε νέες αναπτυσσόμενες αγορές, που παρουσιάζουν θετικές προοπτικές για το μέλλον όπως η Ρουμανία και η Αλβανία.

Στα πλαίσια της ανάπτυξεως και προωθήσεως των δραστηριοτήτων της, η Εταιρία εξασφάλισε τη συμμετοχή της (μαζί με την Alpha Bank Ltd του Ομίλου στην Κύπρο) στη θυγατρική εταιρία Alpha Ασφαλιστική Λτδ, που δημιουργήθηκε με την ένταξη στον Όμιλο της κυπριακής ασφαλιστικής εταιρίας Metropolitan. Η Alpha Ασφαλιστική Λτδ δραστηριοποιείται στους τομείς των Ασφαλίσεων Ζωής και Γενικών Ασφαλίσεων.

Το 1999 η θυγατρική εταιρία πραγματοποίησε παραγωγή ασφαλιστρών £5.669.400 σημειώνοντας αύξηση 166,12% έναντι του 1998, και κέρδη χρήσεως £1.278.900.

Σύμφωνα με εκτιμήσεις της Διοικήσεως της Εταιρίας, η Alpha Ασφαλιστική Λτδ θα επιτύχει κατά το 2000 ταχύτερους ρυθμούς αυξήσεως των μεγεθών της.

**“ΕΝΑ ΜΑΡΤΙΝΙ ΠΑΡΑΚΑΛΩ...”**

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

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

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


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

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

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

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

**ΑΣΠΙΣ BOND**

από την  **ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ**

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

## Οι συντονιστές διερωτώνται

Γράφει ο **Ι.Κ. ΜΠΟΥΡΛΑΚΗΣ** Αντιπρόεδρος Πανελληνίου Συνδέσμου Συντονιστών Ασφαλιστικών Συμβούλων

**Τ**ο τελευταίο διάστημα πραγματοποιούνται πολλές ανακατατάξεις και διεργασίες στον Ασφαλιστικό και Τραπεζικό χώρο. Τράπεζες και ασφαλιστικές εταιρίες προφανώς μοιράστηκαν την «πίτα». Η πολιτεία φαίνεται να συνεφώνησε. Οι τράπεζες θα πραγματοποιούν και ασφαλίσσεις, οι Ασφαλιστικές εταιρίες και Αμοιβαία Κεφάλαια. ΟΛΟΙ ευχαριστημένοι λοιπόν, και «αμαρτίαν ούκ έχουν» το υπουργείο Ανάπτυξης.

Όλοι συνεφώνησαν και προχωρούν στις αποφάσεις «ερήμην» των διαμεσολαβούντων.

Επιτροπή συνεστήθη από το υπουργείο Ανάπτυξης «υποτίθεται» για την αναβάθμιση των διαμεσολαβούντων. Η Επιτροπή ξεχνά, - τυχαίο είναι άραγε; - τη συμμετοχή των Συντονιστών στην Επιτροπή.

Έπειτα από αντίδραση, τους ενθυμούνται και τους καλούν!!! Το ερώτημα το οποίο τίθεται, είναι γιατί ξεχνούν τους στυλοβάτες τα τελευταία 30 χρόνια της ανάπτυξης του ασφαλιστικού χώρου; Άραγε απεφασίσθη ότι πρέπει να μπουν στο περιθώριο; Πιστεύουν ότι δεν έχουν ρόλο πλέον οι Συντονιστές; ο,τι είχαν να προσφέρουν το πρόσφεραν; Καλά οι Συντονιστές, οι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι. Γιατί;

Να το απεφάσισαν οι Εταιρίες, κάπως δύσκολο. Γνωρίζουν πολύ καλά ότι οι «ακρογωνιαίιοι λίθοι» του AGENCY SYSTEM είναι οι Συντονιστές. Χωρίς αυτούς, θα καταρρέσουν τα πάντα. Οι Ασφαλιστικές εταιρίες γνωρίζουν και έχουν στοιχεία από ανεπτυγμένες αγορές του εξωτερικού. Όπου κατεβλήθη προσπάθεια να προσφέρουν, ίσως και με λιγότερο κόστος, μέσω INTERNET μέσω τραπεζών κ.λπ., ασφαλιστικές υπηρεσίες. Οι πελάτες ήσαν πλήρως δυσαρεστημένοι από την έλλειψη SERVICE και σωστής πληροφόρησης.

Ποιοι λοιπόν το επεδίωξαν; Ποιοι νομίζουν ότι χωρίς διαμεσολαβητές θα τα καταφέρουν χωρίς κόστος, «ευδαιμονούντες» για την ανακάλυψη νέου τρόπου εύκολου πλουτισμού; Μα, ποιοι άλλοι από το τραπεζικό κατεστημένο. Με τους ίδιους τραπεζικούς υπαλλήλους, διπλά κέρδη, τραπεζικές και ασφαλιστικές εργασίες «εμφράνσου» καρδιά και τσέπη...

Δεν είχαν παρά να πιέσουν το υπουργείο να μπει σε εφαρμογή το ΣΧΕΔΙΟ.

Από πληροφορίες επεξεργάζονται προτάσεις για δημιουργία διαμεσολαβητών (2) δύο ταχυτήτων, τους επαγγελματίες και τους «άλλους», δηλαδή τους τραπεζικούς υπαλλήλους. Άρχισαν μάλιστα να τους εκπαιδεύουν σε απογευματινά Σεμινάρια Ασφαλιστικών Σπουδών. Μα δεν απαγορεύεται;

Η «αιχμή του δόρατος» του τραπεζικού κατεστημένου, η EUROBANK, ήδη το διαφημίζει:

**Περάστε από τα υποκαταστήματά μας να ασφαλίστετε χωρίς διαμεσολαβητές...**

Κύριοι του υπουργείου Ανάπτυξης, ελέγξατε για τη διαφήμιση η οποία γίνεται τελευταίως από τη EUROBANK, ότι πραγματοποιεί και ασφαλίσσεις, ρωτήσατε με ποιους; Ελέγξατε; Διότι παρανομεί βάσει του ισχύοντος νόμου. Ο διακριτικός τίτλος κάποιας ασφαλιστικής εταιρίας στη διαφήμιση, μας εμπαίζει απλώς. Το υπουργείο Ανάπτυξης ζητά πιστοποίηση για τους διαμεσολαβούντες, οι τράπεζες και οι υπάλληλοί τους είναι στο «αυτορόβλητο»;

Ας απαντήσει και η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών, διότι αλλιώς θα θεωρηθούν ύποπτες οι εταιρίες για συναίνεση, παθητική στάση και αγνωμοσύνη προς τους συνεργάτες τους.

Η διοίκηση της EUROBANK είναι επιθετικός «παίκτης», ασυγκράτητα επιθετικός!!! Το ερώτημα το οποίο τίθεται: Τι γνωρίζει μέσω του υπουργείου Ανάπτυξης και του υπουργείου Εθνικής Οικονομίας, εκ των προτέρων, η EUROBANK;

Σήμερα υπάρχει νόμος, ο οποίος απαγορεύει

«κατανακασθέντων» να ασφαλιστούν δύσμοιρων πολιτών από τις τράπεζες μέχρι τώρα του Δημοσίου Φορέα; Δεν γνωρίζει το υπουργείο ότι μέχρι τώρα οι τράπεζες ασφάλιζαν παρανόμως πελάτες τους «βιαίως», οι οποίοι δεν είχαν λόγο στην ασφάλιση, στερούμενοι δυνατότητας αντίδρασης, χωρίς ενημέρωση, χωρίς SERVICE;

Τώρα με τις ευλογίες του υπουργείου με την ενδεχόμενη αλλαγή του νόμου, αναρωτιόμαστε θα περάσουμε στον «ΟΛΙΚΟ ΒΙΑΣΜΟ» (ποιος Έλληνας δεν είναι πελάτης τράπεζας;) των Ελλήνων καταναλωτών;

Κύριοι του υπουργείου, η ασφάλιση είναι κοινωνικό αγαθό. Δεν υπόκειται σε καθεστώς SUPERMARKET, πώλησης αλλαντικών, οπωροκηπευτικών ή άλλων τινών, ή ακόμη ασφάλιση κατόπιν ραβδισμού... Απαιτείται η συνειδητή αποδοχή του ασφαλισμένου, της ασφάλισης, η οποία πρέπει να σπριζέται στις πραγματικές του ανάγκες και οπωσδήποτε στη συναίνεσή του.

Εάν νομίζετε ότι οι τράπεζες θα συνιστούν ασφαλίσσεις και δεν θα εκβιάζουν, τότε έχετε δίκιο.

Το υπουργείο Ανάπτυξης θυμίζουμε ότι ετάχθει εκτός των άλλων και οφείλει να προστατεύει τους πολίτες από σχέδια επιχειρηματικών κύκλων, οι οποίοι «στο βωμό» του χρήματος «ακονίζουν» τα μαχαίρια τους, θεωρώντας τους Έλληνες «πρόβατα επί σφαγή».

Ας γνωρίζει το υπουργείο Ανάπτυξης ότι με τις «κυφορούμενες» σκέψεις και τη σαφέστατα «παθητική» του στάση στις απαιτήσεις του τραπεζικού κατεστημένου, θα δημιουργήσει χιλιάδες νέους ανέργους μεταξύ των επαγγελματιών.

Ας αναλογισθεί τις ευθύνες του και τις κοινωνικές επιπτώσεις.

Προτείνουμε στους τραπεζίτες να καταδεχθούν να μας καλέσουν να τους ενημερώσουμε με στοιχεία ότι μάλλον δεν πρέπει να ευφραίνονται όσο ευελπιστούν. Τα στοιχεία μας θα τους απελπίσουν. Ασφαλίσσεις με τραπεζικούς υπαλλήλους δεν είχαν ούτε παρελθόν, ούτε θα έχουν μέλλον. Οι «γιάπηδες» σύμβουλοί τους «είναι μακριά νυχτωμένοι», δεν γνωρίζουν σαφέστατα την ψυχολογία του Έλληνα καταναλωτή, τις ελληνικές ιδιαιτερότητες, τους τρόπους με τους οποίους μπορεί να γίνει «ανάπτυξη», την οποία θα επιδιώξουν. Αν νομίζουν ότι θα τα πετύχουν με τους τραπεζοϋπαλλήλους, ας το ξεχάσουν. Θα καταναλώσουν και χρόνο και αρκετό χρήμα και σίγουρα όμως θα αισθανθούν τον καταποντισμό των προσδοκιών τους.

*Το θέμα που προέκυψε με τους συντονιστές δηλαδή αν είναι διαμεσολαβητές ή στελέχη της εταιρίας φέρνει ένα άλλο θέμα στην επιφάνεια... Μήπως κάποιοι δικαιούνται ΑΝΑΔΡΟΜΙΚΑ κάποιες απολαβές για το έργο που έκαναν; Ας πούμε μισθοί, συνταξιοδοτικά, ΙΚΑ, κ.λπ.; Σίγουρα οι εταιρίες πρέπει να προσέξουν το χειρισμό του γιατί μπορεί και να «καούν»... Τα κάρβουνα σβηστά λερώνουν - αναμμένα καίνε και το θέμα των συντονιστών είναι σαν τα κάρβουνα... Διότι αν μετρήσεις κάποιον με 15-25 χρόνια υπηρεσία με μισθό μεσαίου στελέχους θα βρεις πολλά να πεις από αυτά που το «ΝΑΙ» γράφει για 10 χρόνια, αλλά... χρειάζεται σύνεση και ρεαλισμό και «ολίγη» από συλλόγους που σέβονται τον εαυτό τους και θάβγαζες ωραία πολλά... Κάποιος συνετός και επιτυχημένος Γενικός είχε προτείνει τις λύσεις αυτές προ 10ετίας αλλά οι αιθεροβάμονες νέοι συντονιστές που συνήθως έχουν «αέρα» στα μυαλά τους εμπόδιζαν λέγοντας «τι υπάλληλοι είμαστε;» Ας μη γράψουμε περισσότερα τώρα προτείνοντας νηφαλιότητα και σύνεση και όλα θα πάνε καλά... Όλα γίνονται... επειδή και οι δύο πλευρές έχουν τα δίκια τους και δεν πρέπει «να σκοτώνουν τ'άλογα -πάντα- όταν γεράσουν»... Τι θα κάνουν θα τα πούμε στο επόμενο... Τώρα να πούμε ότι είναι εποχή να δεχθούν και οι δύο πλευρές ότι το καθεστώς θα αλλάξει... και ότι υπάρχουν λύσεις και μάλιστα δοκιμασμένες αλλού...*

Ευάγγ. Σπύρου

στις τράπεζες να ασκούν ασφαλιστικές εργασίες. Ποιος τους επιτρέπει όχι μόνο να αγνοούν το νόμο, αλλά να τίθενται υπεράνω του νόμου;

Ο νομοθέτης με το νόμο ο οποίος ισχύει, στην ουσία προσπάθησε να προφυλάξει τους καταναλωτές από τον εξαναγκασμό των τραπεζών. Τώρα δηλαδή με την ενδεχόμενη αλλαγή του νόμου, έχουν εκλείψει οι λόγοι;

Δεν γνωρίζει το υπουργείο τα παράπονα των

Συνέχεια... στη σελίδα 94



**...Για την Ασφάλειά σας μην κάνετε περριττές 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:



Συνέχεια από τη σελίδα 92

Κάτι ανάλογοι «γιάπηδες» προφανώς ενέπλεξαν και τον κο Αποστολόπουλο του Ιατρικού Κέντρου εις το παρελθόν, αλλά τα όνειρα έσβησαν. Ούτε καν το πρωί. Την ίδια νύχτα... **Εγγραφές ασφάλισης μέσω ΙΑΤΡΩΝ... Ήμαρτον Κύριε...**

Αγαπητοί τραπεζίτες, μόνο δίκτυα επαγγελματιών μπορούν να σας βοηθήσουν στο δρόμο τον οποίο επιλέξατε και βεβαίως μέσω Ασφαλιστικών Εταιριών, όχι «εικονικών», εντός των τραπεζικών υποκ/των.

Κανείς πιστεύω στις σημερινές διαμορφούμενες συνθήκες της ελευθερίας στις επιχειρηματικές πρωτοβουλίες, δεν θα μπορούσε να είναι δογματικά αντίθετος στις προσπάθειες των τραπεζών να εισχωρήσουν στον Ασφαλιστικό χώρο. Είμαστε αντίθετοι με τους τρόπους και τα μέσα με τα οποία θέλουν να τις εφαρμόσουν. Είμαστε αντίθετοι στον καταναγκασμό του καταναλωτή. Είμαστε υπέρ μιας δυναμικής εξέλιξης της ασφαλιστικής αγοράς, η οποία μόνο με επαγγελματίες μπορεί να φθάσει τις ανεπτυγμένες ασφαλιστικές αγορές της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Οι Συντονιστές θα παρακολουθούν με προσοχή όλες τις κινήσεις των τεκταινόμενων στα σκοτεινά «παρασκήνια». Είναι έτοιμοι δε να καταγγείλουν στον ελληνικό λαό με υψηλό αίσθημα ευθύνης και να τον ενημερώσουν με κάθε μέσο για τα «δεινά», τα οποία επέρχονται σε βάρος των συμφερόντων του.

## Συνεργασία Generali Life - Βιοϊατρικής

Στις 7 Ιουνίου 2000, ο κ. Ζαχαρίας Θεοδόσης - Διευθύνων Σύμβουλος της Generali Life και ο κ. Ευάγγελος Σπανός - Γενικός Διευθυντής της εταιρίας «**Βιοϊατρική**» υπέγραψαν συμφωνία για μια πανελλαδική συνεργασία μεταξύ των δύο εταιριών.

Η «Βιοϊατρική», σαν ηγετικός παράγοντας στον τομέα της, προσφέρει πρόσβαση στο δίκτυο των ιατρικών διαγνωστικών κέντρων σε όλη την Ελλάδα στους πελάτες της Generali. Έτσι, η Generali έχει τη δυνατότητα να επεκτείνει δυναμικά τις δραστηριότητές της στον Κλάδο Υγείας της ασφαλιστικής αγοράς. Ειδικά μαζί με το καινούργιο ασφαλιστικό προϊόν υγείας **Medical Exclusive**, το οποίο προσφέρει ένα ολοκληρωμένο πρόγραμμα περίθαλψης στους πελάτες της Generali, η εταιρία αναλαμβάνει ένα βασικό ρόλο στην ασφαλιστική αγορά υγείας.

## METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ

### Τιμητική διάκριση ποιότητας ECO-Q

Η METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ απέσπασε «τιμητική διάκριση ποιότητας ECO-Q» στον κλάδο των εταιριών Χρηματοοικονομικών - Ασφαλειών από το περιοδικό ποιότητας ECO-Q για το έτος 1999.

Η απονομή πραγματοποιήθηκε στην Παλαιά Βουλή στις 5 Ιουνίου υπό την αιγίδα του Προέδρου της Βουλής κ. Κακλαμάνη.

Την τιμητική πλακέτα παρέδωσε στον Πρόεδρο της METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ κ. Γ. Καπουράνη ο υφυπουργός Ανάπτυξης κ. Αλ. Καλαφάτης. Οι τιμητικές διακρίσεις ποιότητας ECO-Q δίδονται για δεύτερη φορά σε δώδεκα εταιρίες από αντίστοιχους κλάδους για τη συνεχή και συνεπή δράση τους στην ποιότητα. Οι διακρίσεις έχουν διεθνή εμβέλεια, σήμερα καλύπτουν δύο χώρες την Ελλάδα και την Κύπρο, με προοπτική στα επόμενα χρόνια να καλύψουν και τα Βαλκάνια.



Ο Υφυπουργός κ. Καλαφάτης παραδίδει την τιμητική πλακέτα στον Πρόεδρο της METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ κ. Γ. Καπουράνη.

Πρόκειται για μία σημαντική βράβευση και διάκριση της εταιρίας στον κλάδο, διάκριση που πραγματικά ανταποκρίνεται στις συνεχείς προσπάθειές της προς την ποιότητα και τη συνεχή βελτίωση.

## ΑΠΟ ΜΕΓΑΛΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΗΤΕΙΤΑΙ ΥΠΕΥΘΥΝΟΣ ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ

**Απαιτούμενα προσόντα**  
Άριστη γνώση της ελληνικής και αγγλικής γλώσσας.  
Πολύ καλή γνώση χειρισμού Word, Excell (Windows 98).

Προϋπηρεσία σε ασφαλιστική εταιρία.  
Ευχάριστη και δυναμική προσωπικότητα.

Αποστέλλετε βιογραφικό στο fax: 01 - 68 00 978

Υπόψη Τμήματος Αντασφαλειών

ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ Β. ΕΛΛΑΔΟΣ

## Δελτίο Ιδιωτικής Ασφάλισης

Για τέταρτη συνεχή χρονιά, η αρμόδια Διεύθυνση Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων και Αναλογιστικής της Γενικής Γραμματείας Εμπορίου του Υπουργείου Ανάπτυξης επιμελήθηκε και εξέδωσε το από το νόμο προβλεπόμενο Ετήσιο Ενημερωτικό «**Δελτίο Ιδιωτικής Ασφάλισης**», 182 σελίδων, που περιέχει όλα τα στοιχεία της Εθνικής Ασφαλιστικής Αγοράς της χώρας μας.

Πρόκειται περί ενός έγκυρου, πλήρους, κατατοπιστικού, αλλά και καλαίσθητου - εύχρηστου τόμου, προς χρήση και ενημέρωση κάθε ενδιαφερομένου για τα οικονομικά στοιχεία χρήσης 1998 όλων των ασφαλιστικών επιχειρήσεων που λειτουργούν στη χώρα μας.

Όπως επισημαίνει στην εισαγωγή ο Διευθυντής της αρμόδιας Διεύθυνσης κ. Ελ. Θωμόπουλος «το Δελτίο Ιδιωτικής Ασφάλισης για τα οικονομικά αποτελέσματα των ασφαλιστικών επιχειρήσεων χρήσης 1998, είναι αναλυτικότερο από το προηγούμενο και δίνει τη δυνατότητα για εξαγωγή χρήσιμων συμπερασμάτων για την ελληνική ασφαλιστική αγορά».

Η Ένωση Ασφαλιστών Β. Ελλάδος, με έγγραφό της προς το Διευθυντή της αρμόδιας αυτής Διεύθυνσης και το ικανό Υπηρεσιακό Προσωπικό της, εξέφρασε τις ευχαριστίες και τα συγχαρητήριά της με κοινοποίηση προς την πολιτική ηγεσία του Υπουργείου Ανάπτυξης και συνιστά ανεπιφύλακτα αυτή την έκδοση, η οποία είναι και η μοναδική πλήρης και έγκυρη για όλη την ασφαλιστική αγορά και για κάθε ενδιαφερόμενο.

# Εξασφάλιση και Επένδυση για το Μέλλον που ονειρεύεστε



INTESTA AIRENS

# 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

## Νέο προϊόν και βραβεύσεις δικτύου από την Alpha Ασφαλιστική ΛΤΔ

Σε ατμόσφαιρα επιτυχίας πραγματοποιήθηκε στις 7 Ιουνίου στο ξενοδοχείο «Χίλτον» η Παγκύπρια Ημερίδα και οι Βραβεύσεις των Διακεκριμένων Συνεργατών της Alpha Ασφαλιστικής Λτδ. Την εκδήλωση τίμησαν με την παρουσία τους η Έφορος Ασφαλείων κ. Βικτώρια Νάταρ, ο Ανώτερος Λειτουργός του Χρηματιστηρίου Αξιών Κύπρου κ. Νίκος Τρυπάτσας, ο Διευθύνων Σύμβουλος της Alpha Τραπεζής Λτδ κ. Ανδρέας Δημητριάδης, ο Εντεταλμένος Διευθυντής της Γενικής Διευθύνσεως της Alpha Ασφαλιστικής Ελλάδος κ. Γεράσιμος Γαζής και η Υποδιευθύντρια Διεθνών Δραστηριοτήτων κ. Μάρα Γκιώνη.

Στην εκδήλωση συμμετείχαν η Διοίκηση και τα Στελέχη της Εταιρίας, οι Κορυφαίοι Ασφαλιστικοί Συνεργάτες του Δικτύου Πωλήσεων, τα Διευθυντικά Στελέχη της Alpha Τραπεζής Λτδ, οι μέτοχοι και οι συνεργάτες της Εταιρίας.

Η ομιλία της κ. Βικτωρίας Νάταρ, είχε ως θέμα την Ευρωπαϊκή Προοπτική και την πορεία του Ασφαλιστικού Τομέα στο πλαίσιο της εντάξεως στην Ευρωπαϊκή Ένωση ενώ ο κ. Νίκος Τρυπάτσας, αναφέρθηκε στη λειτουργία, ανάπτυξη και προοπτικές του Χρηματιστηρίου Αξιών Κύπρου. Σύντομους χαιρετισμούς απήμθυναν εκ μέρους της Alpha Τραπεζής Λτδ ο κ. Ανδρέας Δημητριάδης, και εκ μέρους της Alpha Ασφαλιστικής Ελλάδος ο κ. Γεράσιμος Γαζής και η κ. Μάρα Γκιώνη.

Ο Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής της Alpha Ασφαλιστικής Λτδ κ. Ευάγγελος Αναστασιάδης έκανε μια σύντομη αναδρομή στην ανοδική πορεία της Εταιρίας ενώ ο Διευθυντής Πωλήσεων της Alpha Ασφαλιστικής Λτδ κ. Πόλης Προκοπίου μίλησε για τους στόχους και φιλοδοξίες που έχει θέσει η Εταιρία για το 2000.

Σε ατμόσφαιρα μεγάλου ενθουσιασμού πραγματοποιήθηκαν στη συνέχεια οι Βραβεύσεις

των Διακεκριμένων Συνεργατών της Alpha Ασφαλιστικής Λτδ στη διάθεση ασφαλιστικών προϊόντων κατά το έτος 1999.

Η εκδήλωση κορυφώθηκε με την ανακοίνωση της κυκλοφορίας του νέου ασφαλιστικού προϊόντος της Εταιρίας «Alpha Κεφάλαιο». Πρόκειται για ένα σύγχρονο νέο, ευέλικτο επενδυτικό και ταυτόχρονα ασφαλιστικό προϊόν που επιτρέπει στον ασφαλιζόμενο να επιλέξει ο ίδιος την κατανομή του ποσού της επενδύσεώς του, ανάμεσα στα ακόλουθα τρία επενδυτικά ταμεία.



### Alpha Μετοχικό

- Επενδύει σε Μετοχικούς τίτλους διαπραγματευσίμους στο Χρηματιστήριο Αξιών Κύπρου.

### Alpha Εξωτερικού

- Επενδύει σε Τίτλους εισηγμένους στη Διεθνή Κεφαλαιαγορά

### Alpha Σταθερό

- Επενδύει σε τίτλους σταθερού επιτοκίου, χρεόγραφα του Δημοσίου, ομόλογα εισηγμένα στο Χρηματιστήριο Αξιών Κύπρου και τραπεζικές καταθέσεις.

Μία από τις καινοτομίες του σχεδίου είναι ότι ο ασφαλιζόμενος έχει τη δυνατότητα να ενημερώνεται καθημερινά για την πορεία της επενδύσεώς του.



## ΔΕΛΤΙΟ ΤΥΠΟΥ

Διεξήχθη και φέτος, η βράβευση των κορυφαίων Ασφαλιστικών Συμβούλων της χώρας, από τον Πανελλήνιο Σύνδεσμο Ασφαλιστικών Συμβούλων.

Η εκδήλωση έγινε κατά τη διάρκεια δείπνου στο «Dinani Apollon Palace» την Τρίτη 27 Ιουνίου, με τη συμμετοχή 850 περίπου ατόμων από την ασφαλιστική αγορά.

Η εκδήλωση άνοιξε με ομιλία του Προέδρου του Π.Σ.Α.Σ. κ. Αθανάσιου Σκορδά, ο οποίος αναφέρθηκε στο ρόλο που καλείται να παίξει ο ασφαλιστικός σύμβουλος στο νέο ασφαλιστικό περιβάλλον που διαμορφώνεται.

Οι βραβευθέντες ως κορυφαίοι ασφαλιστικοί σύμβουλοι για το 1999, είναι οι κ.κ.:

- Κλάδος Ζωής
- **Νικήτας Νικόλαος** της εταιρίας Interamerican Κλάδος Γενικών Ασφαλειών
  - **Ζερβού Αικατερίνη** της εταιρίας Interamerican Κλάδος Αμοιβαίων Κεφαλαίων
  - **Μαντζιάρας Ευάγγελος** της εταιρίας Interamerican



Από αριστερά προς τα δεξιά. Διακρίνονται οι: κ. Θανάσης Σκορδάς Πρόεδρος Π.Σ.Α.Σ., κ. Ευάγγελος Μαντζιάρας, Κορυφαίος Ασφαλιστής στον κλάδο Αμοιβαίων Κεφαλαίων, κα Κατερίνα Ζερβού Κορυφαία Ασφαίστρια στον κλάδο Γενικών Ασφαλειών, κ. Νικόλαος Νικήτας Κορυφαίος Ασφαλιστής στον κλάδο Ζωής και ο κ. Θόδωρος Χαραλαμπίδης, Γεν. Γραμματέας Π.Σ.Α.Σ.



Από αριστερά προς τα δεξιά διακρίνονται οι κ.κ.: Μιχάλης Νιολάκης Μέλος Δ.Σ., Κατερίνα Πολυχρονάκη Γραμματέας, Θόδωρος Χαραλαμπίδης Γεν. Γραμματέας, Δημήτρα Βουρβαχάκη Μέλος Δ.Σ., Θανάσης Σκορδάς Πρόεδρος, Κατερίνα Ζερβού Β' Αντιπρόεδρος, Κώστας Λάμπρου Α' Αντιπρόεδρος, Νίκη Κατσογιάννη Ταμίας, Σταύρος Παπαγιαννίδης Μέλος Δ.Σ.

## Και στην ασφαλιστική αγορά ο Όμιλος Πειραιώς

Στις ασφαλίσεις Ζωής ενεργοποιείται ο Όμιλος Πειραιώς, με την Πειραιώς, Ανώνυμη Ασφαλιστική Εταιρία Ζωής (Πειραιώς Ζωής).

Η εταιρία, μετεξέλιξη της ΧΙΟΣLIFE, αποτελεί πρότυπο χαμηλού κόστους (λειτουργικού και πωλήσεων), με ουσιαστικές καινοτομίες τόσο στην οργάνωση 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 Πειραιώς, 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.

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

## ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Η νέα 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 μιας ασφαλιστικής εταιρίας που πραγματικά νοιάζεται για τους ασφαλισμένους της. Διαθέτοντας την προηγμένη τεχνολογία και το πνεύμα συνεργασίας και εξυπηρέτησεως της Alpha Bank,

η Alpha Ασφαλιστική, θέτει νέα ποιοτικά κριτήρια στις ασφαλίσεις. Η ασφάλειά σας βρίσκεται πλέον σε καλά χέρια.

**ΕΔΩ ΕΙΣΤΕ ΑΣΦΑΛΕΙΣ**



**ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ**

www.alpha-insurance.gr

**Ο ρόλος των ομαδικών Ασφαλίσεων ΧΡΗΣΤΟΣ ΚΟΥΣΤΑΣ**

Εν μέσω Ιουνίου και καύσωνα που κυκλοφόρησε το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» τεύχος 65 ο Δαίμων του Τυπογραφείου χτύπησε για μια ακόμη φορά. Συγκεκριμένα στο ρεπορτάζ του περιοδικού για τις ομαδικές Ασφαλίσεις η τοποθέτηση επί του θέματος της Αγροτικής Ζωής δια στόματος του Κρήστου Κούστα, Υποδιευθυντή Ομαδικών Ασφαλίσεων παρουσιάστηκε λανθασμένα. Αναλαμβάνοντας λοιπόν τις ευθύνες μας παραθέτουμε το Αρχικό κείμενο στη σωστή του Διάσταση.



**ΧΡΗΣΤΟΣ ΚΟΥΣΤΑΣ**



**Ομαδικές Ασφαλίσεις**

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 σε πλήρη αδυναμία τα ασφαλιστικά ταμεία 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 επιμήκυνε 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 50 χρόνια. Οι συνέπειες των τάσεων που αναφέρθηκαν, οδηγούν σταδιακά σε μείωση του εργατικού δυναμικού, άρα μείωση των εσόδων των ασφαλιστικών ταμείων, αλλά και του Δημοσίου (φορολογία), με αποτέλεσμα τον περιορισμό των κοινωνικών

δαπανών. Επίσης, η ένταξη της χώρας στην ΟΝΕ μειώνει το βαθμό ελευθερίας στην άσκηση κοινωνικής πολιτικής. Η προηγούμενη αναφορά κρίθηκε αναγκαία ώστε να περιγραφεί, αφ' ενός η δημιουργία του προβλήματος και να κατανοηθεί η δυσκολία επίλυσης μέσω του υπάρχοντος αναδιανεμητικού συστήματος συνταξιοδότησης, το οποίο στηρίζει την εκτέλεση 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, Ηνωμένο Βασίλειο κ.λπ.). Η στήριξη, λοιπόν, του υφιστάμενου 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 Σύνταξης 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 αποθεμάτων 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 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 ΖΩΗ Σ, 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 Α.Τ.Ε., 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, σύντομα διευρύνουμε τη συνεργασία μας στο management των αποθεματικών κεφαλαίων με στόχο την άριστη απόδοσή τους, στοιχείο που μας φέρνει σε

Συνέχεια... στη σελίδα 100



**Κάντε  
Καριέρα  
έξω από τα συνηθισμένα**

Αν σας ενδιαφέρει η δυναμική σας εξέλιξη στο χώρο των ασφαλειών, η Scoplif είναι η πρόκληση για το επαγγελματικό σας μέλλον. Με την υψηλή, ειδική τεχνολογία της και τα ανταγωνιστικά της προγράμματα σας 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 τεχνολογία 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.



Αν σας ενδιαφέρει να συνδέσετε το μέλλον σας με τη Scoplif και έχετε τουλάχιστον 2-3 χρόνια επιτυχημένη προϋπηρεσία σε θέση Manager, στείλτε μας το βιογραφικό σας σημείωμα ή επικοινωνήστε με τη Δ/ση Πωλήσεων & Marketing (κ. Γ. Κλόγκα) στο τηλέφωνο 619 6600. Θα τηρηθεί απόλυτη εχεμύθεια. Διεύθυνση: Κηφισίας 64, 151 25 Μαρούσι, Fax: 619 6606 www.scoplif.gr



\* 2,8 δις Στοιχεία 31/12/98

**ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΖΩΗΣ**  
**SCOPLIFE**  
ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ SCOTTISH PROVIDENT GROUP  
**ΕΙΔΙΚΗ ΚΑΙ ΜΟΝΑΔΙΚΗ**  
**ΚΑΙ ΣΤΑ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ**

**Ο ρόλος των ομαδικών Ασφαλίσεων ΧΡΗΣΤΟΣ ΚΟΥΣΤΑΣ**

Συνέχεια από τη σελίδα 98

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. Βασίλειο κ.λπ.).

Η συνεργασία μας με εταιρίες του κλάδου, τόσο στην αύξηση εργασιών, όσο και αποδοτικότερης διαχείρισης 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.

ΕΝΩΣΗ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΤΡΑΠΕΖΩΝ

**Εκοστρατεία ενημέρωσης από την Ένωση Ελληνικών Τραπεζών για τα ναρκωτικά**

Η συνεχής διάδοση της χρήσης των ναρκωτικών είναι σήμερα ένα από τα μεγαλύτερα κοινωνικά προβλήματα, όπως έχει καταγραφεί και από μεγάλη πανευρωπαϊκή έρευνα. Μεταξύ των μέτρων αντιμετώπισης μεγάλη σημασία και αποτελεσματικότητα έχει η σωστή ενημέρωση του κοινού.

Στην εκστρατεία ενημέρωσης συμμετέχει και η Ένωση Ελληνικών Τραπεζών (ΕΕΤ), η οποία σε συνεργασία με την Τοπική Αυτοδιοίκηση διοργανώνει ενημερωτικές εκδηλώσεις σε απομακρυσμένες Κοινότητες, αρχικά της Ηπείρου και μεταγενέστερα της Θράκης.

Το ενημερωτικό υλικό, το οποίο θα παρουσιάσει στις τοπικές εκδηλώσεις ο ειδικός συνεργάτης της ΕΕΤ κ. Ηρακλής Λογοθέτης, είναι οπτικοακουστικό και έντυπο. Το οπτικοακουστικό υλικό έχει προκύψει από την πανευρωπαϊκή έρευνα. Στο έντυπο περιλαμβάνεται και το βιβλίο του δημοσιογράφου Κώστα Τσαρούχα «Η Διεθνής των Ναρκωτικών».

Το συνολικό ενημερωτικό πακέτο έχει εγκριθεί από το Παιδαγωγικό Ινστιτούτο ως κατάλληλο για την ενημέρωση και ευαισθητοποίηση των μαθητών, των καθηγητών, των γονέων και επομένως του γενικότερου πληθυσμού.

Για την καλύτερη οργάνωση των τοπικών εκδηλώσεων πραγματοποιήθηκε στις 15 Ιουνίου 2000 στα Ιωάννινα σύσκεψη 11 Κοινοτάρχων των Νομών Ιωαννίνων και Θεσπρωτίας, με την παρουσία εκπροσώπου της ΕΕΤ και του ειδικού συνεργάτη της.

Μετά την εκδήλωση σε κάθε Κοινότητα, ο ειδικός συνεργάτης της ΕΕΤ θα παραδίδει στον Κοινοτάρχη το ενημερωτικό υλικό και θα ανταλλάσσει με αυτόν απόψεις για την περαιτέρω αξιοποίησή του.

Η ΕΕΤ πιστεύει ότι η εκδάλωση της ευαισθησίας για το κοινό αυτό πρόβλημα και η συμμετοχή στην ενημέρωση συμβάλλουν στην πρόληψη της εξάπλωσης της μεγάλης μάστιγας της εποχής μας.

**Επτά μονάδες κάτω το επιτόκιο**

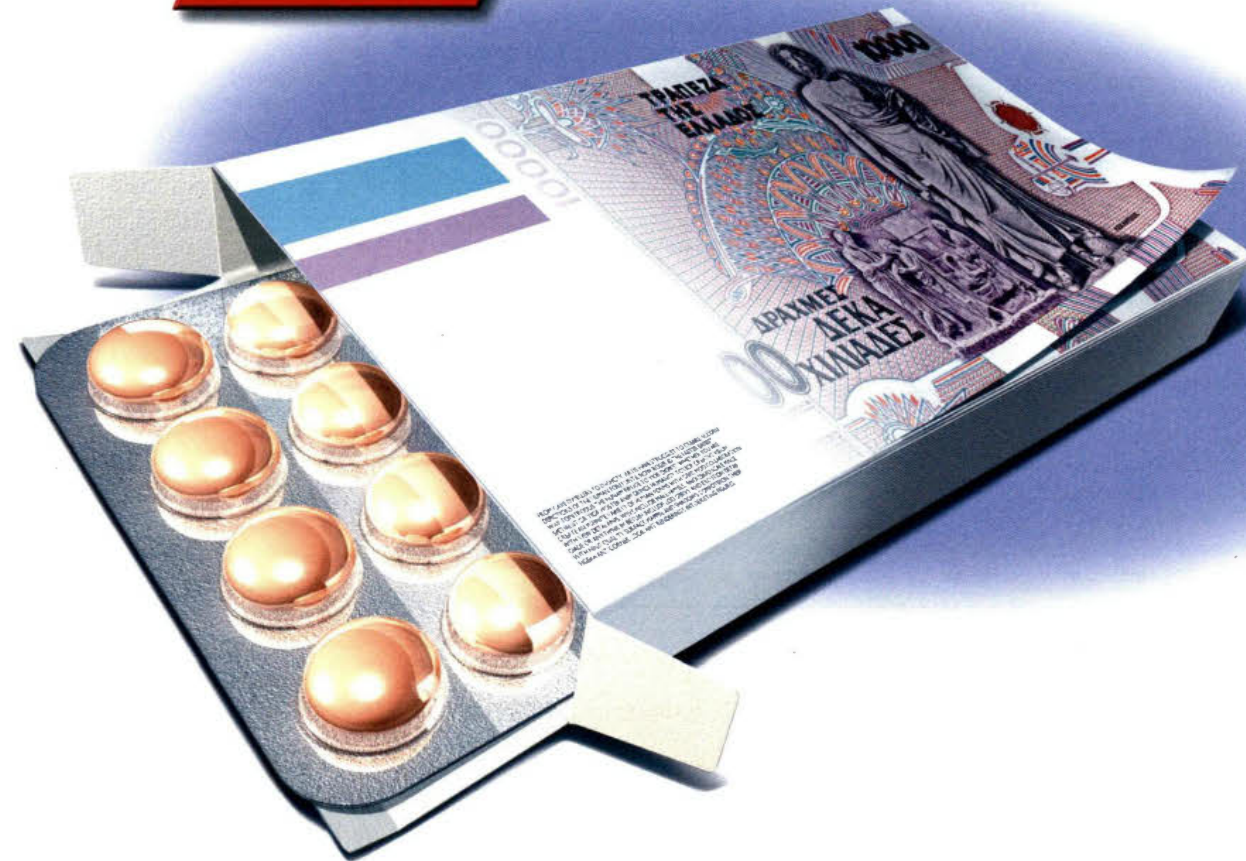
**Καταναλωτικών Δανείων της Alpha Bank**



Με την επικύρωση της εντάξεως της Ελλάδος στην Οικονομική και Νομισματική Ένωση, η Alpha Bank προσφέρει νέα καταναλωτικά και προσωπικά δάνεια σε δραχμές και σε ευρώ.

Από τη Δευτέρα 26 Ιουνίου 2000, το επιτόκιο των Καταναλωτικών Δανείων μέχρι 8 εκατ. δρχ. ή 24.000 ευρώ, μειώνεται περισσότερο από 7 μονάδες, εξομοιώνεται δε με τα επιτόκια σε ευρώ και ανέρχεται σε 9,75%.

**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.**



Life

Η Ασφάλεια Σήμερα

Α. Κηφισίας 32, ATRINA CENTER B, 151 25 Μαρούσι, Τηλ.: 68.00.530, Fax: 68.00.527

ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

**ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΥΣΑ ΓΝΩΣΤΟΠΟΙΗΣΗ**

**Η ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ**

**ΑΝΑΖΗΤΑ**

**ΕΠΙΘΕΩΡΗΤΕΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΓΙΑ ΚΡΗΤΗ, ΑΤΤΙΚΗ, ΑΝΑΤΟΛΙΚΗ ΚΑΙ ΔΥΤΙΚΗ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ**

Αν πιστεύετε στις δυνατότητές σας και διαθέτετε την κατάλληλη εμπειρία και γνώση στην ασφαλιστική αγορά, τότε σας ταιριάζει αυτός ο σημαντικός ρόλος. Επικοινωνήστε στα τηλέφωνα **9491280 - 299 ή 0944 - 442260** της Εμπορικής Διεύθυνσης της εταιρίας μας για περισσότερες πληροφορίες και συνέντευξη.

**ΤΡΑΠΕΖΑ ΑΤΤΙΚΗΣ**

**Γενική Συνέλευση Τράπεζας Αττικής**

Διεξήχθη σε αίθουσα του ΕΒΕΑ, στις 16 Ιουνίου 2000, η ετήσια Τακτική Γενική Συνέλευση των Μετόχων της Τράπεζας Αττικής. Κατά τη Γενική Συνέλευση, ο Πρόεδρος Δ.Σ. και Διευθύνων Σύμβουλος της Τράπεζας **Σούλης - Χρήστος Αποστολόπουλος** μεταξύ άλλων, ανέφερε:

Το 1999 ήταν το έτος που σηματοδότησε μία ακόμη σημαντική φάση για την ανάπτυξη της Τράπεζας. Μετά το διπλασιασμό των ιδίων κεφαλαίων της Τράπεζας στο 1997 και την αναδιάρθρωση της μετοχικής σύνθεσης, στο 1999 υπήρξε νέα ιδιαίτερα σημαντική αύξηση των ιδίων κεφαλαίων τα οποία εντός μίας διετίας εξαπλασιάστηκαν. Η σημαντική ενίσχυση των ιδίων κεφαλαίων δίνει τη δυνατότητα στην Τράπεζα να υλοποιήσει απρόσκοπτα τους επιχειρηματικούς της στόχους και να εκμεταλλευτεί δημιουργικά τις προκλήσεις που δημιουργούνται στην αγορά από την Ο.Ν.Ε. και το ευρώ.

Κατά το 1999, σε σύγκριση με το 1998:

- Το σύνολο Ενεργητικού - Παθητικού της Τράπεζας αυξήθηκε κατά 73,1% & ανήλθε σε 342 δισ. δρχ.
- Οι χορηγήσεις ανήλθαν σε 132,7 δισ. δρχ., αυξημένες κατά 14,4%.
- Οι καταθέσεις και τα Repos, ανήλθαν σε 246,8 δισ. δρχ. αυξημένες κατά 58,1%.
- Τα ίδια κεφάλαια ανήλθαν σε 49,3 δισ. δρχ., αυξημένα κατά 167,3%.
- Τα προ προβλέψεων αποτελέσματα της Τράπεζας ανήλθαν σε 8.932 δισ. δρχ. αυξημένα κατά 114,7%.
- Το καθαρό αποτέλεσμα μετά από τις προβλέψεις, ανήλθε σε 7.182,4 εκατ. δρχ. έναντι 3.042,4 εκατ. δρχ. της προηγούμενης χρήσης, δηλαδή αυξήθηκε κατά 136,1%.
- Το μέρισμα χρήσης ανήλθε σε 45 δρχ. ανά μετοχή έναντι 23 δραχμών το 1998.

Η αύξηση των μεγεθών συνεχίζεται και κατά την τρέχουσα χρήση 2000 και ήδη οι καταθέσεις ανέρχονται σε 270 δισ. και οι χορηγήσεις σε 160 δισ. δρχ.

Η Τράπεζα προχωρά με μελετημένα βήματα στη δημιουργία χρηματοοικονομικού ομίλου. Μετά την εξαγορά της Χρηματιστηριακής ΚΕΡΔΩΣ ΕΡΜΗΣ και τη μετατροπή της σε ΕΠΕΥ, ενώ επόμενο άμεσο βήμα είναι η ίδρυση Εταιρίας Επενδύσεων Χαρτοφυλακίου και ΑΕΔΑΚ.

Παράλληλα, στο δίκτυο της Τράπεζας προστέθηκαν 7 νέα καταστήματα και είναι υπό ίδρυση άλλα 6 νέα καταστήματα σε όλη την Ελλάδα, ενώ έχει ολοκληρωθεί η αξιολόγηση των εταιριών για την εγκατάσταση ολοκληρωμένου πελατοκεντρικού συστήματος πληροφορικής στην Τράπεζα.

**Μεταβολές στο οργανόγραμμα ΕΘΝΙΚΗ της Εθνικής Ασφαλιστικής**

Ένα νέο και λειτουργικό οργανόγραμμα υιοθέτησε η Εθνική Ασφαλιστική με μεταβολές στη λειτουργία των Διευθύνσεων.

Μετά την ανάληψη καθηκόντων Αναπληρωτή Γενικού Διευθυντή κ. Λάμπρου Τζόλδου, η πρώτη Διεύθυνση Πωλήσεων και Δικτύου της Εταιρίας ενσωμάτωσε ουσιαστικά δύο Διευθύνσεις, αυτή των Πωλήσεων και εκείνη των Υποκαταστημάτων. Την πρώτη ανέλαβε ο κ. **Ευάγγελος Τριανταφύλλου** και τη δεύτερη ο κ. **Βασίλης Τσατσάνης**. Στη Διεύθυνση Ανθρώπινου Δυναμικού τη θέση του κ. Τριανταφύλλου ανέλαβε ο Υποδιευθυντής κ. **Αθανάσιος Καλογεράς** ενώ ο κ. **Χρήστος Γκαρραγκάνης**, ανέλαβε τη Διεύθυνση Επιθεώρησης.

**ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ Νέο κατάστημα**

Ένα νέο σημείο πώλησης της Εμπορικής Τράπεζας στον Πειραιά, είναι κοντά σας από τη Δευτέρα 3 Ιουλίου 2000.

Το νέο Κατάστημα **Περάματος**, επί της Λεωφ. Ειρήνης 133 και Ιερολοχιτών 2, Τ.Κ. 188 63 Πέραμα, προσφέρει εξυπηρέτηση υψηλού επιπέδου, με τραπεζικές υπηρεσίες ειδικά σχεδιασμένες για να δώσουν λύσεις στις δικές σας ανάγκες:

- Εξυπηρέτηση TELEBANK σε 24ωρη βάση.
- Στεγαστικά, Καταναλωτικά, Προσωπικά Δάνεια.
- Αγοραπωλησία μετοχών μέσω της Εμπορικής Χρηματιστηριακής.
- Διάθεση μεριδίων Αμοιβαίων Κεφαλαίων ΕΡΜΗΣ.

- Ασφάλειες ΦΘΙΝΙΚΑ και METROLIFE - ΕΜΠΟΡΙΚΗ.
- Πώληση προϊόντων ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ LEASING & ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ FACTORING. Το νέο κατάστημα προσφέρει επίσης τις **κλασικές τραπεζικές υπηρεσίες**, όπως καταθέσεις σε δραχμές και συνάλλαγμα, Κίνηση Κεφαλαίων, Εισπράξεις Αξιών, Αγοραπωλησία Ξένων Νομισμάτων, Χορήγηση Ταξιδιωτικού - Σπουδαστικού Συνελλάγματος, Διάθεση Τραπεζικών Τίτλων και Τίτλων του Δημοσίου, Έκδοση και Διαχείριση Πιστωτικών και Χρεωστικών Καρτών (ΕΜΠΟΡΟΚΑΡΤΑ, ΕΜΠΟΡΟΚΑΡΤΑ / VISA, TELEBANK MAESTRO, ΕΜΠΟΡΟΚΑΡΤΑ - MASTERCARD, κ.ά.) και χρηματιστηριακές εργασίες.

**Σεμινάριο LIMRA**

για τους συνεργάτες της



Η Interamerican, πιστή στη φιλοσοφία της ότι η διαρκής εκπαίδευση είναι η αφετηρία της εξέλιξης και της προόδου, σε συνεργασία με τον Εκπαιδευτικό Οργανισμό LIMRA EUROPE, πραγματοποιεί με πολύ μεγάλη επιτυχία σεμινάριο Management Skills School (MSS) για τους συντονιστές των υποκαταστημάτων της.

Το σεμινάριο διεξήχθη στην Ερέτρια, στο ξενοδοχείο «Holiday Inn Evia», από τις 22-26/5/2000 με εισηγητή τον κ. Jim Heidemma και με συμμετοχή των παρακάτω συνεργατών της Interamerican απ' όλη την Ελλάδα:

1. Ατσοπάρδης Σπύρος, 2. Ζερβός Μάνος, 3. Καζάνας Δημήτρης, 4. Καζάνας Γιάννης, 5. Καλαβρυτινός Νίκος, 6. Κανελλόπουλος Κανέλλος, 7. Κεφαλογιάννης Μανώλης, 8. Κιούσης Θωμάς, 9. Κίτσου Ντίνα, 10. Μαμέας Βασίλης, 11. Μαρκουλιδάκης Κωνσταντίνος, 12. Μιχελής Αντώνης, 13. Μπακάλης Μιχάλης, 14. Μπαχτιάρη Διογένης, 15. Ξαντάς Στάθης, 16. Ξένος Γιώργος, 17. Ξιφάρ Βιολέττα, 18. Παπαδημητράκης Μανώλης, 19. Περίλης Βαγγέλης, 20. Ρούσης Αιμίλιος, 21. Σπυρόπουλος Λευτέρης, 22. Τσακίρης Γιώργος, 23. Τσακρής Ηλίας, 24. Τσιώλης Γιάννης, 25. Χαμουζάς Μάριος, 26. Χατζόπουλος Παντελής.

Το σεμινάριο εντάσσεται στο πλαίσιο της διευρυμένης συνεργασίας του Ομίλου με τη LIMRA και είναι το πρώτο ενός κύκλου σεμιναρίων για συντονιστές, επιθεωρητές πωλήσεων και εκπαιδευτές που θα ολοκληρωθεί τον Οκτώβριο του 2000.

**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 ΑΙΖΟΥΝ ΚΑΛΥΤΕΡΗ ΜΕΤΑΧΕΙΡΙΣΗ!

• ΣΤΗΡΙΞΕ ΤΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΣΟΥ, ΤΗ ΔΙΚΗ ΣΟΥ ΦΩΝΗ!

• ΣΤΕΙΛΕ ΤΙΣ ΑΠΟΦΥΣΕΣ ΣΟΥ, ΖΗΤΗΣΕ ΝΑ ΣΥΝΕΡΓΑΣΤΟΥΜΕ

**ΔΕΛΤΙΟ ΕΓΓΡΑΦΗΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗ**

Για ένα χρόνο     Για δύο χρόνια

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ: ..... ΕΤΑΙΡΙΑ: .....

ΘΕΣΗ ΣΤΗΝ ΕΤΑΙΡΙΑ: ..... ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ: .....

ΤΑΧ. ΚΩΔΙΚΑΣ: ..... ΠΟΛΗ: .....

ΤΗΛΕΦΩΝΑ: ..... FAX: .....

- Αποστέλλω ταχυδρομική επιταγή
  - Κατάθεση στο λογαριασμό 51342181/104 Εθνικής Τράπεζας Ελλάδος
- Προσοχή!** Για να γίνει πίστωση, αναγράψτε στην κατάθεση τον αποστολέα και το περιοδικό και στείλτε το παραστατικό στο fax: 36.11.545
- Θα 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.



## Η ΕΘΝΙΚΗ μέλος των 11 κρατών του CIAR

Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκε στη χώρα μας, το συνέδριο των μελών των 11 κρατών του συστήματος CIAR, μέλος του οποίου είναι και η Εθνική Ασφαλιστική, στις 25 και 26 Μαΐου, στο ξενοδοχείο «Divani Apollon Palace».

Το σύστημα CIAR συνίσταται στην αμοιβαία εκχώρηση ανάληψη κινδύνων Πυρός, Προσωπικών Ατυχημάτων Μεταφορών, κ.λπ. των εταιριών που μετέχουν σ' αυτό.

Το συνέδριο πραγματοποιήθηκε στα πλαίσια των τακτικών συναντήσεων που διενεργούνται στα κράτη των μελών του CIAR.

Η επόμενη συνάντηση των μελών θα πραγματοποιηθεί τον Οκτώβριο στις Βρυξέλλες, που είναι και η έδρα της εταιρίας CIAR.

Την έναρξη των εργασιών του συνεδρίου κήρυξε ο Γενικός Διευθυντής της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Κωνσταντίνος Φιλίππου.

Το πρόγραμμα της συνάντησης στη χώρα μας περιελάμβανε πέραν του συνεδριακού μέρους, εκδρομή και ξενάγηση στην Ακρόπολη και στους Δελφούς για τους συνέδρους και τους συνοδούς τους.

Την Εθνική Ασφαλιστική εκπροσώπησαν ο Διευθυντής Αντασφαλίσεων και Αναλογιστικής κ. Σπύρος Γριβογιάννης, η Διευθύντρια του Κλάδου Πυρός και Παρασκευή Κοντοπάνου, ο Διευθυντής Μεταφορών και Πλοίων κ. Γιώργος Δαλιάνης και ο Διευθυντής Marketing κ. Βασίλης Θεοχάρης.

## Αύξηση της παραγωγής ασφαλιστρών για την



Με σημαντική αύξηση της παραγωγής ασφαλιστρών έκλεισε το πρώτο πεντάμηνο του 2000 για την **ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ**.

Συγκεκριμένα, η εταιρία πέτυχε αύξηση του συνολικού όγκου των ασφαλιστρών κατά **30%** σε σχέση με το πρώτο πεντάμηνο του 1999.

Η παραγωγή του κλάδου πυρός κινείται, για το πρώτο πεντάμηνο του 2000, στο **+62%** του δε κλάδου μεταφορών στο **+67%**.

Σημειώνεται ότι οι στόχοι που έχει θέσει η **ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ** για τη χρήση του 2000 είναι η αύξηση της παραγωγής των ασφαλιστρών κατά **50%** και η αξιοποίηση του δικτύου της **Εγνατίας Τράπεζας** στο χώρο του **Bankassurance**.

THE TEAM

## Η Ευρωπαϊκή Πίστη στα Ποσειδώνια

# 2000

Η Ευρωπαϊκή Πίστη συμμετείχε στη Διεθνή Έκθεση Ναυτιλίας «Ποσειδώνια 2000», η οποία διεξήχθη από 5 έως 9 Ιουνίου στο ανακαινισμένο εκθεσιακό κέντρο του ΟΛΠ.

Το περίπτερο της Ευρωπαϊκής Πίστης έδωσε την ευκαιρία σε Έλληνες και ξένους φορείς του τομέα της Ναυτιλίας, να ενημερωθούν για όλα τα προϊόντα και τις υπηρεσίες που παρέχει ο Όμιλος σε επίπεδο ασφάλισης. Όπως είναι γνωστό η Ευρωπαϊκή Πίστη διαθέτει την απαραίτητη τεχνολογία σε εξειδικευμένες μορφές ασφαλιστικών εργασιών όπως αυτής των Ποντοπόρων Πλοίων, Πλωτών Μηχανημάτων και Βοηθητικών Σκαφών, ενώ παράλληλα κατέχει ένα από τα μεγαλύτερα μερίδια αγοράς στην κάλυψη Σκαφών Αναψυχής.

## ΚΥΚΛΟΦΟΡΗΣΕ

Το νέο βιβλίο του Άκη Αγγελάκη

ΤΙ ΕΧΕΙ ΑΛΛΑΞΕΙ ΣΤΙΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ

Εκδόσεις

ΠΛΗΡΟΤΗΤΑ & ΝΟΒΑ FORMA

Ένα «δύσκολο» βιβλίο Πωλησιακής Τεχνολογίας, Φιλοσοφίας και Παρακίνησης, που απευθύνεται σε απαιτητικούς αναγνώστες.

Ένα υπερσύγχρονο Εγχειρίδιο Πωλήσεων για όλους εκείνους που θέλουν να ξεχωρίσουν και να αριστεύσουν σαν επαγγελματίες των πωλήσεων του 21ου αιώνα.

Για τις παραγγελίες σας τηλεφωνείτε στα: **01-251988, 2513259 και 2584880**



## Οι συνεργάτες της INTERAMERICAN στο Ετήσιο Συνέδριο του Million Dollar Round Table στο Σαν Φρανσίσκο της Καλιφόρνια

Το ετήσιο συνέδριο του Million Dollar Round Table (MDRT), του διεθνούς ανεξάρτητου οργανισμού που αποτελείται από σχεδόν 21.000 κορυφαίους ασφαλιστές ζωής και που ο καθένας τους πληροί αυστηρές ηθικές και παραγωγικές προϋποθέσεις για να γίνει μέλος, διεξήχθη φέτος στο Σαν Φρανσίσκο από τις 10 έως τις 15 Ιουνίου. Συμμετείχαν περίπου 6.500 ασφαλιστές μέλη του οργανισμού απ' όλο τον κόσμο.

367 συνεργάτες της Interamerican έγιναν μέλη του MDRT για το έτος 2000, βάσει των υψηλών παραγωγικών αποτελεσμάτων που είχαν το έτος 1999.

Τη φετινή συνάντηση παρακολούθησαν 158 συνεργάτες της Interamerican, μέλη του MDRT. Από πλευράς εταιρίας το συνέδριο παρακολούθησαν ο Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων του Ομίλου κ. Γ. Ψαρράς και οι κ.κ. Γ. Τσαμπούκος, Τ. Δανατζόπουλος, Π. Λιάκουρης και Δ. Καρδάση.

Κατά τη διάρκεια των 5 ημερών, οι καλύτεροι ασφαλιστές του κόσμου, συζητήσαν θέματα ζωτικής σημασίας, όσον αφορά τις ασφάλειες ζωής, με θεματικό άξονα τις «Διασυνδέσεις».

Ασφαλιστές απ' όλο τον κόσμο ήρθαν μπροστά σε νέες ιδέες και συζητήσαν πρωτοποριακά θέματα. Οι εργασίες του συνεδρίου περιελάμβαναν πρωινά και γεύματα με ιδέες πωλήσεων, παρακινήτικές ομιλίες και παρουσιάσεις, απογευματινές ομάδες εργασίας με θέματα από την ασφαλιστική αγορά και βραδινές εκδηλώσεις. Ίσως το πιο σημαντικό, τα μέλη του MDRT, είχαν την ευκαιρία να δουλέψουν, να ανταλλάξουν ιδέες και να μάθουν από τους θρύλους της ασφαλιστικής αγοράς.

Η συμμετοχή των συνεργατών της Interamerican εντάσσεται στο σύγχρονο επιμορφωτικό πρόγραμμα που έχει θέσει σε εφαρμογή ο Όμιλος για το δυναμικό του Δικτύου Πωλήσεων.

O P E L - G M

## Νέο πειραματικό αυτοκίνητο με καύσιμο υδρογόνου



Στην Opel και την General Motors, το μυστικό για τις μετακινήσεις του αύριο είναι ένας συνδυασμός υδρογόνου και τεχνολογίας κυψελών καυσίμου. Το «HydroGen1», είναι ένα προηγμένο πειραματικό αυτοκίνητο που μπορεί να κυκλοφορήσει στο δρόμο, αντανακλά την πρόοδο που έχει συντελεστεί μέχρι σήμερα. Βασίζεται στο επιτυχημένο συμπαγές van Zafira της Opel, και πρόκειται για κανονικό πενταθέσιο όχημα, το οποίο κινείται με έναν τριφασικό ηλεκτρικό κινητήρα ισχύος 55 kW/75 hp που του χαρίζει την τελική ταχύτητα των 140 χιλιομέτρων. Το ηλεκτρικό ρεύμα παράγεται από μία συστοιχία κυψελών καυσίμου που καταναλώνει καθαρό υδρογόνο. Έως ότου δημιουργηθεί η κατάλληλη υποδομή για τον ανεφοδιασμό των αυτοκινήτων με το καύσιμο αυτό σε ευρεία κλίμακα, η Opel και η GM πιστεύουν, ότι η εντός του αυτοκινήτου μετατροπή της βενζίνης αποτελεί το πλέον εφικτό ενδιάμεσο στάδιο πριν από την παραγωγή αυτοκινήτων που θα λειτουργούν αποκλειστικά με κυψέλες καυσίμου.



Η ενεργειακή κυψέλη που τοποθετείται στο HydroGen1 παράγει μηδενικές εκπομπές ρύπων. Προέρχεται από το Παγκόσμιο Κέντρο Εναλλακτικών Πηγών Προώθησης (GAPC), το οποίο δημιουργήθηκε από την Opel και τη GM το 1998 και τώρα απασχολεί περίπου 250 άτομα στη Γερμανία και τις Ηνωμένες Πολιτείες. Τα άτομα αυτά έχουν πρόσβαση στο πλοίο υλικό που έχουν συγκεντρώσει οι δύο εταιρίες στον τομέα του τρόπου προώθησης του ηλεκτρικού αυτοκινήτου και της τεχνολογίας κυψελών καυσίμου, για πάνω από σαράντα χρόνια. Με τη δημιουργία του πειραματικού οχήματος HydroGen1, η μεγαλύτερη κατασκευάστρια εταιρία αυτοκινήτων του κόσμου δεν αποδεικνύει μόνο την εμπειρία της, αλλά επι-

σημαίνει και το στόχο της να κατασκευάζει αυτοκίνητα κυψελών καυσίμου σε προσιτές τιμές, τα επόμενα χρόνια, συμβάλλοντας στην προστασία του περιβάλλοντος και στην οικονομική χρήση των φυσικών πόρων.

Οι επιστήμονες και οι μηχανικοί του GAPC προόδουσαν σημαντικά με την επίτευξη αυτού του στόχου. Αυτό αποδείχθηκε κατά τη διάρκεια σκληρών προγραμμάτων δοκιμών, στα οποία υποβλήθηκε το HydroGen1 επί εβδομάδες, στο κέντρο δοκιμών της Opel στο Dudenhofen και με την απόφαση να χρησιμοποιηθεί σαν αυτοκίνητο που θα δίνει το ρυθμό στην κούρσα του μαρathon των φετινών Ολυμπιακών Αγώνων στο Σίδνεϊ. Σημαντικά επιτεύγματα του τεχνικού τομέα, περιλαμβάνουν τη βελτιωμένη «ακτίνα δράσης» πριν από τον επόμενο ανεφοδιασμό, αυτονομία που τώρα υπολογίζεται στα 400 χιλιόμετρα και τις δυνατότητες επιδόσεων της συστοιχίας κυψελών καυσίμου.

Οι ομάδες ερευνών της Opel και της GM σημείωσαν μία ακόμα επαναστατική πρόοδο στον τομέα των εκκινήσεων σε χαμηλές θερμοκρασίες: σε ειδικά τεστ, η συστοιχία κυψελών καυσίμου απέδειξε επανειλημμένα ότι μπορούσε να ξεκινήσει τη λειτουργία της ακόμα και στους -40 βαθμούς C.

Μακροπρόθεσμα, οι ειδικοί της Opel και της GM προτιμούν σαφώς το υδρογόνο σαν καύσιμο για το αυτοκίνητό τους. Ο Dr Erhard Schubert, υποδιευθυντής του GAPC, εξηγεί: «Πρόκειται για τη μοναδική πηγή ενέργειας με την οποία θα επιτυγχάνεται συνεχής μείωση των εκπομπών διοξειδίου του άνθρακα παρά τη σταθερή αύξηση του αριθμού των αυτοκινήτων που κυκλοφορούν στους δρόμους».



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 χρονοκηπημένο 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».





ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΑ  
ΟΜΟΣΠΟΝΔΙΑ  
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ  
ΠΡΑΚΤΩΡΩΝ

## Συνέδριο Πανελληνίας Ομοσπονδίας Ασφαλιστικών Πρακτόρων

Μέσα σε ένα ευχάριστο και επαγγελματικό κλίμα συνεδρίασε στις 27 και 28 Μαΐου 2000 η Ομοσπονδία Ασφαλιστικών Πρακτόρων στο πολυτελές ξενοδοχείο «Ξενία Πορταριάς», παρουσία Δικαστικού Αντιπροσώπου. Αφού έγινε απολογισμός του απερχόμενου Διοικητικού Συμβουλίου του οποίου Πρόεδρος επί σειρά ετών ήταν ο ακούρατος Αχιλλέας Βογιατζόπουλος, έγιναν οι εκλογές για την ανάδειξη νέου Δ.Σ.

Κατά τη διάρκεια των εργασιών της πρώτης μέρας αποδόθηκε ιδιαίτερη τιμή στους εκλεκτούς συναδέλφους ιδρυτές και μέλη της Ομοσπονδίας, Κίμων Βακάλη και Κυριάκο Κυριακόπουλο, στους οποίους προσφέρθηκαν τιμητικές πλακέτες της Π.Ο.Α.Π.

## ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΑΕΓΑ Χρονιά σημαντικών μεγεθών σηματοδοτεί νέες προοπτικές ανάπτυξης

Την Παρασκευή 30 Ιουνίου πραγματοποιήθηκαν στο ιδιόκτητο κτίριο της Ευρωπαϊκής Πίστης, οι Γενικές Συνελεύσεις των κατόχων κοινών και προνομιούχων μετοχών της εταιρίας.

Ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της Ευρωπαϊκής Πίστης κ. Χρήστος Γεωργακόπουλος επεσήμανε ότι στη χρήση του 1999 η εταιρία παρουσίασε σημαντική βελτίωση όλων των βασικών μεγεθών της. Ειδικότερα πέτυχε αύξηση στην παραγωγή ασφαλιστρών κατά 30%, στην παραγωγή πρωτοετών ασφαλιστρών Ζωής κατά 112%, στο ενεργητικό της κατά 75%, ενώ παράλληλα βελτίωσε και την καθαρή της θέση με την αύξηση των ιδίων κεφαλαίων της κατά 137%. Παράλληλα και σε συνδυασμό με τη σχεδιαζόμενη εισοδο της Ευρωπαϊκής Πίστης στο σύνολο του φάσματος των χρηματοοικονομικών προϊόντων και υπηρεσιών δημιουργούνται σημαντικές προοπτικές ανάπτυξης και υλοποίησης των επιχειρηματικών της σχεδίων.

Μέσα στα πλαίσια της δεδηλωμένης στρατηγικής της για δραστηριοποίηση στις χώρες της Ανατολικής Μεσογείου, η Ευρωπαϊκή Πίστη ανακοίνωσε τη συνεργασία της με την εταιρία SAFS, που κατέχει την πρώτη θέση στη χρηματιστηριακή κυπριακή αγορά. Το πρώτο βήμα είναι η δημιουργία δύο εταιριών: η πρώτη θα ειδικεύεται στη διαχείριση Αμοιβαίων Κεφαλαίων με την επωνυμία «Αμοιβαία Κεφάλαια Ευρωπαϊκή Πίστη SAFS ΑΤΔ» και η δεύτερη στην προώθηση ασφαλιστικών προϊόντων και υπηρεσιών με την επωνυμία «Ευρωπαϊκή Πίστη SAFS Ασφαλιστική ΑΤΔ». Ο τελικός στόχος θα είναι να διοχετευθεί επιτυχώς όλη η γκάμα των προϊόντων και υπηρεσιών της Ευρωπαϊκής Πίστης στην κυπριακή αγορά.

Ο κ. Γεωργακόπουλος επεσήμανε ότι η ελληνική ασφαλιστική αγορά παραμένει αναξιοποίητη, σε μέγεθος που εκτιμάται σε 3,7 τρισ. Αυτό το γεγονός, σε συνδυασμό με την έντονη κινητικότητα που παρουσιάζουν τελευταία οι ασφαλιστικές εταιρίες με εξαγορές, συγχωνεύσεις και joint ventures, τη δημιουργία νέων συστημάτων διανομής (ηλεκτρονικό εμπόριο), οδηγούν στο συμπέρασμα ότι παρουσιάζονται τεράστιες ευκαιρίες για περαιτέρω ανάπτυξη και κατάκτηση μεριδίου αγοράς. Ήδη η Ευρωπαϊκή Πίστη έχει ξεκινήσει τη μετάλλαξη της σε E-Business εταιρία, με τη συνεργασία της θυγατρικής της CYNAMON και επενδύει συνεχώς σε αυτόν τον τομέα.

Μέσα στη χρήση 1999 η εταιρία λειτούργησε την εταιρία «Συστήματα Υγείας Α.Ε.», με την οποία σηματοδότησε την εισοδο της στο χώρο της πρωτοβάθμιας υγείας και προετοίμασε την εταιρία «Ευρωπαϊκή Πίστη Finance Α.Ε.Π.Ε.Υ.», η οποία έλαβε έγκριση στα μέσα Ιουνίου από την Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς με μετοχικό κεφάλαιο 1 δισ.

Επιπλέον, η διάθεση στην αγορά καινοτόμων προϊόντων όπως το Σύστημα Παροχής Στέγης Easy House, ο Φόρος Κληρονομιάς, η Κάρτα Επιστροφής Ασφαλιστρών Lifecard, δημιουργούν για την Ευρωπαϊκή Πίστη τις κατάλληλες προϋποθέσεις για να διαδραματίσει ηγετικό ρόλο στις επερχόμενες εξελίξεις.

Τέλος, η εταιρία προχώρησε στη δημιουργία 30 νέων υποκαταστημάτων πλήρους λειτουργίας που λειτουργούν με πλήρη μηχανογραφική υποστήριξη. Η προοπτική και ο στόχος μας είναι η ανάπτυξη 70 νέων τέτοιων καταστημάτων, τα περισσότερα εκ των οποίων αναμένεται να λειτουργήσουν εντός της τρέχουσας χρήσεως.

## Δήλωση του Προέδρου Ομίλου INTERAMERICAN κ. Δ. Κοντομηνά για την ένταξη της Ελλάδας στην ΟΝΕ

Με αφορμή την επίσημη εισδοχή της χώρας μας, ως 12ου μέλους στην ΟΝΕ, ο κ. Δημήτρης Κοντομηνάς, Πρόεδρος του Ομίλου Interamerican, προέβη στην ακόλουθη δήλωση:

«Μια ιστορική στιγμή, όπως αυτή της ένταξης της Ελλάδας στην Οικονομική και Νομισματική Ένωση της Ευρώπης, καταξιώνεται ή απαξιώνεται από την έκβαση της πορείας των πραγμάτων, που δεν έχουν μόνον οικονομικό χαρακτήρα, αλλά πολλές αλυσιδωτές συνέπειες για την κοινωνία μας, για κάθε πτυχή της ζωής του τόπου.

Οι προβλέψεις, που ενθάρρυναν τη μεγάλη αυτή προσπάθεια ένταξης που μόλις ολοκληρώθηκε, είναι θετικές. Εισερχόμεθα σε ένα περιβάλλον κοινής αναπτυξιακής αντίληψης με άλλες 11 αναπτυγμένες χώρες. Σαφώς ανοίγει ο ορίζοντάς μας, εφόσον η γενική εικόνα της κοινοτικής οικονομίας χαρακτηρίζεται όχι μόνον από διατηρησιμότητα, αλλά και βελτίωση των κριτηρίων σύγκλισης της ΟΝΕ και αναμένεται στο μέλλον αύξηση των επενδύσεων και της αποδοτικότητας, αλλά και μεγαλύτερη παραγωγικότητα, δηλαδή αύξηση της αποδοτικότητας των επιχειρήσεων. Μοχλοί ανάπτυξης βασικοί σε όλη αυτή την προσπάθεια είναι η επέκταση της "κοινωνίας της γνώσης" και το ανθρώπινο δυναμικό των επιχειρήσεων.

Ωστόσο το αλάνθαστο κριτήριο επιτυχίας θα πρέπει να το αναζητήσουμε στην ατομική και κοινωνική καθημερινότητα των πολιτών. Επιβάλλεται λοιπόν η συνέχιση της προσπάθειας που καταβάλαμε μέχρι σήμερα με τις γνωστές ευεργετικές συνέπειες στον πληθωρισμό και στους άλλους δείκτες. Χρειάζεται πειθαρχία και αυστηρός προγραμματισμός, κινήσεις υψηλών ταχυτήτων προσαρμογής και λειτουργίας μέσα στα ευρωπαϊκά δεδομένα. Έτσι θα μειωθούν οι άνεργοι, θα έρθουν φορολογικές ελαφρύνσεις και θα μειωθεί το δημόσιο χρέος περισσότερο. Είμεθα μέρος μιας μεγάλης κοινωνικοοικονομικής συνάρτησης και αυτή η πραγματικότητα συνεπάγεται πολλά οφέλη και πλεονεκτήματα, αλλά και τεράστιες υποχρεώσεις. Εύχομαι στο μέλλον η ικανοποίηση στο πρόσωπο του Έλληνα πολίτη να επιβεβαιώνει διαρκώς την αισιοδοξία μου και την πεποίθησή μου ότι κάναμε ένα πολύ σημαντικό βήμα προόδου».

## Eurobank Το ευρώ στο κατάστημά σας Οδηγός Προετοιμασίας

Πραγματοποιήθηκε στις 21 Ιουνίου 2000 στο Εμπορικό και Βιομηχανικό Επιμελητήριο Αθηνών, παρουσία της Υφυπουργού Ανάπτυξης κας **Μ. Αποστολάκη**, η κοινή εκδήλωση του **Εμπορικού Συλλόγου Αθηνών**, του **Εμπορικού Συλλόγου Θεσσαλονίκης**, της **Τράπεζας EFG Eurobank** και του **Συνδέσμου για τη Νομισματική Ένωση της Ευρώπης («Association for the Monetary Union of Europe» - AUE)**. Σκοπός της εκδήλωσης ήταν η παρουσίαση του νέου οδηγού προετοιμασίας του λιανικού εμπορίου, εν όψει της εισαγωγής στη χώρα μας, του ευρώ. Ο τίτλος του Οδηγού είναι «**Το ευρώ στο κατάστημά σας - Οδηγός Προετοιμασίας**» και απευθύνεται ειδικότερα στις μικρές επιχειρήσεις του λιανικού εμπορίου.

Στην εκδήλωση επίσης παρέστησαν και ομιλήσαν ο Γενικός Γραμματέας της AMUE κ. **B. de Maigret** και ο Διευθύνων Σύμβουλος της Τράπεζας EFG Eurobank κ. **Νικόλαος Νανόπουλος**.

Η Υφυπουργός Ανάπτυξης κα **Μ. Αποστολάκη**, υπενθύμισε την υποστήριξη της οποίας έτυχε η Οικονομική και Νομισματική Ένωση από τη μεγάλη πλειοψηφία των Ελλήνων πολιτών, παρά τις θυσίες που συνεπήγετο η διαδικασία ονομαστικής σύγκλισης.

Η κα Υφυπουργός ανέφερε στο υπό κατάρτιση νομοσχέδιο του Υπουργείου Εθνικής Οικονομίας,

το οποίο, όπως είπε, θα δίνει απαντήσεις σε πολλά από τα ερωτήματα που πλανώνται σήμερα, όπως σχετικά με το θέμα της διπλής αναγραφής των τιμών κατά τη μεταβατική περίοδο. Επεσήμανε επίσης την καλή συνεργασία των συναρμόδιων Υπουργείων με την Ένωση Ελληνικών Τραπεζών, και ανέφερε στον κώδικα δεοντολογίας που προτίθεται να υιοθετήσει η Ε.Ε.Τ.

Στη συνέχεια, ο Γενικός Γραμματέας της AMUE κ. **B. de Maigret** χαιρέτησε την εισοδο της Ελλάδας στη ζώνη του ευρώ, κατόπιν των αποφάσεων του Ευρωπαϊκού Συμβουλίου της Santa Maria da Feira της Πορτογαλίας στις 19 και 20 Ιουνίου 2000. Είπε ότι είναι τιμή για την Ευρώπη που η Ελλάδα δέχθηκε να αντικαταστήσει τη δραχμή, ένα νόμισμα με ιστορία 2.650 ετών, με το κοινό ευρωπαϊκό νόμισμα, το ευρώ. Είναι, όμως και μεγάλη πηγή ικανοποίησης για τους Ευρωπαίους το γεγονός ότι οι Έλληνες μπόρεσαν να φέρουν εις πέρας τη μεγάλη προσπάθεια ονομαστικής σύγκλισης, προϋπόθεση για ένταξη στη ζώνη του ευρώ. Ο κ. de Maigret ανέφερε εν συνεχεία, στο περιεχόμενο του Οδηγού Προετοιμασίας, επεσήμανε την ανάγκη έγκαιρης προσαρμογής των ταμειακών και άλλων μηχανών στο ευρώ, γεγονός που θα περιορίσει και το κόστος εφόσον συνδυασθεί καταλλήλως με την ούτως ή άλλως υποχρεωτική ανανέωση ή βελτίωση του εξοπλισμού. Τέ-

λος, ο κ. de Maigret είπε ότι, στις χώρες της ζώνης του ευρώ, έχει αυξηθεί η χρήση του ως μέσου – έστω σε λογιστική μορφή – πληρωμής μεταξύ επιχειρήσεων, αλλά εκεί που παρατηρείται υστέρηση είναι στη χρήση του από τους καταναλωτές. Το γεγονός αυτό – απόρροια της αρχής της «μη υποχρέωσης - μη απαγόρευσης» – έχει οδηγήσει τις περισσότερες επιχειρήσεις στο να μεταθέσουν χρονικά τη διαδικασία μετάβασης στο ευρώ, με αποτέλεσμα ορισμένοι καταστηματάρχες να είναι υπό τη λανθασμένη εντύπωση ότι θα μπορούν να περιμένουν μέχρι την εισαγωγή των νέων χαρτονομισμάτων και κερμάτων σε ευρώ για να ξεκινήσουν τις διαδικασίες μεταβάσεως της επιχειρησεώς στο στο ευρώ.

Ο Διευθύνων Σύμβουλος της Τράπεζας EFG Eurobank κ. **Ν. Νανόπουλος**, κλείνοντας τις παρουσιάσεις των ομιλητών, επεσήμανε ότι σήμερα κλείνει ένας κύκλος που ξεκίνησε πριν από δύομισιά χρόνια, δηλαδή αυτός της εκδοτικής συνεργασίας της Eurobank με την «Association for the Monetary Union of Europe», με την έκδοση του τέταρτου και τελευταίου Οδηγού Προετοιμασίας. Στόχος της Τράπεζας, όπως εξήγησε ο κ. Νανόπουλος, είναι να συνδράμει τον επιχειρηματικό κόσμο στη μεγάλη προσπάθεια που απαιτείται για την προσαρμογή των επιχειρήσεων στο νέο περιβάλλον και καθεστώς του ευρώ.

## ΓΙΑ ΤΑ ΣΥΝΕΔΡΙΑ ΣΑΣ ΕΠΙΛΕΞΤΕ ΤΟ HOTEL POSEIDON PALACE



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

ΛΕΙΤΟΥΡΓΕΙ  
ΟΛΟ ΤΟ ΧΡΟΝΟ



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

ΕΥΡΩΠΗ Α.Ε.Γ.Α.

## Υψηλή κερδοφορία τελική ευθεία προς το Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών

**Η** ΕΥΡΩΠΗ Α.Ε.Γ.Α., μια υγιής κερδοφόρος, ευέλικτη και εξειδικευμένη εταιρία, παρουσίασε για τη χρήση 1999 σημαντική άνοδο του κύκλου εργασιών και ικανοποιητική αύξηση των καθαρών κερδών της.

Πρέπει να σημειωθεί ότι η «ΕΘΝΙΚΗ Α.Ε.Γ.Α.», η μεγαλύτερη ελληνική ασφαλιστική εταιρία, η οποία ανήκει στον Όμιλο της Εθνικής Τράπεζας της Ελλάδος συμμετέχει στο Μετοχικό Κεφάλαιο της Ευρώπης με ποσοστό 30%.

Η «ΕΥΡΩΠΗ Α.Ε.Γ.Α.», μέλος του ασφαλιστικού συγκροτήματος «Νίκος Α. Μακρόπουλος», κατέθεσε στις 19.1.2000 το ενημερωτικό δελτίο για την εισαγωγή της στην Κύρια Αγορά του Χ.Α.Α., η οποία αναμένεται να πραγματοποιηθεί το φθινόπωρο του 2000.

Κύριος ανάδοχος είναι η Εθνική Τράπεζα και σύμβουλος έκδοσης η «Σίγμα Χρηματιστηριακή Α.Ε.».

Ο αριθμός των μετοχών που θα διατεθεί ανέρχεται σε 3 εκατομμύρια εκ των οποίων 2.857.150 με δημόσια εγγραφή και 142.850 από ιδιωτική τοποθέτηση στο προσωπικό και στους συνεργάτες της εταιρίας.

Η εταιρία σκοπεύει να αντλήσει κεφάλαια ύψους περίπου 3 δισ. δρχ. και τα οποία προτίθεται να διαθέσει ως ακολούθως:

- 1) Ίδρυση ή συμμετοχή σε εταιρίες του χρηματοοικονομικού τομέα, όπως εταιρίες Παροχής Επενδυτικών Υπηρεσιών, Εταιρίες Επενδύσεων Χαρτοφυλακίου.
- 2) Ενίσχυση των αποθεμάτων εκκρεμών ζημιών, σύμφωνα με τα διεθνή πρότυπα.
- 3) Αγορά νέων ιδιόκτητων γραφείων.
- 4) Αναβάθμιση της μηχανογραφικής υποδομής.
- 5) Αναβάθμιση της ποιότητας των παρεχόμενων υπηρεσιών και τη χρηματοδότηση της ανάπτυξης νέων προϊόντων.
- 6) Ενίσχυση του ανθρώπινου δυναμικού της εταιρίας και κυρίως όσον αφορά στα τμήματα του Underwriting (ανάληψης κινδύνων) και αποζημιώσεων.

Η εταιρία, η οποία εξειδικεύεται στην ασφάλιση μεγάλων βιομηχανικών και εμπορικών κινδύνων, τεχνικών έργων, τραπεζών, παρουσίασε εντυπωσιακή αύξηση παραγωγής το 1ο τρίμηνο του 2000 και καθαρά κέρδη προ φόρων που ανήλθαν σε 176.000.000 δρχ. έναντι 63.000.000 δρχ. το 1999 σημειώνοντας αύξηση κατά 180%.

Πρέπει να σημειωθεί ότι η εταιρία θα κληθεί να καταβάλει το 2000 ασφαλιστικές αποζημιώσεις εξαιτίας του μεγάλου σεισμού του Σεπτεμβρίου 1999, οι οποίες θα ξεπεράσουν τα 2 δισ. δρχ., συμπεριλαμβανομένης και της αποζημίωσης προς τη «ΦΑΡΑΝ ΑΒΕΕ», γεγονός που αποδεικνύει τόσο τη φερεγγυότητα όσο και την οικονομική επιφάνεια της εταιρίας και των αντασφαλιστών της.

Οι δείκτες βασικών οικονομικών μεγεθών της «ΕΥΡΩΠΗ Α.Ε.Γ.Α.» παρουσίασαν τα δύο τελευταία χρόνια σημαντική άνοδο. Συγκεκριμένα:

|                         | 1998      | 1999      | Δ%       |
|-------------------------|-----------|-----------|----------|
| Σύνολο ενεργητικού      | 2.537.353 | 5.779.596 | +127,78% |
| Ίδια Κεφάλαια           | 738.302   | 2.145.085 | +190,54% |
| Επενδύσεις              | 1.342.759 | 3.417.459 | +154,51% |
| Κέρδη προ φόρων         | 151.370   | 422.958   | +179,42% |
| Περιθώρια ασφάλειας     |           |           | +17,60%  |
| Απόδοση ιδίων κεφαλαίων |           |           | +19,72%  |

Ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της εταιρίας κ. Νίκος Α. Μακρόπουλος, πιστεύει ότι σύμφωνα με τα τελευταία στοιχεία για την πορεία της εταιρίας, προκύπτει το συμπέρασμα ότι θα επιτευχθούν οι στόχοι που αναφέρονται στο ενημερωτικό δελτίο για την εισαγωγή της στο Χ.Α.Α.

ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ  
ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΩΝ  
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ  
ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ

## Κοινή ρότα για την ασφαλιστική αγορά

**Τ**ο Διοικητικό Συμβούλιο του Πανελληνίου Συνδέσμου Συντονιστών Ασφαλιστικών Συμβούλων ανακοίνωσε ότι, μετά κοινή συνεννόηση και εκφρασθείσα επιθυμία, συναντήθηκε την 22.6.2000, με το Διοικητικό Συμβούλιο του Πανελληνίου Συνδέσμου Ασφαλιστικών Συμβούλων για συζήτηση και αντιμετώπιση κοινών και για τους δύο Συνδέσμους προβλημάτων. Η συνάντηση έγινε σε συναδελφικό και φιλικό κλίμα και σ' αυτή, αφού διαπιστώθηκε από όλους, ότι οι δύο Σύνδεσμοι εκπροσωπούν επαγγελματίες με κοινές εν πολλοίς επιδιώξεις και επαγγελματικά προβλήματα και συμφέροντα, κατέγραψαν μια σειρά θεμάτων για κοινή αντιμετώπιση. Ενδεικτικά τα πιο σημαντικά από τα θέματα αυτά ήταν: Το φορολογικό, η εκπαίδευση, τα εναλλακτικά δίκτυα πωλήσεων και συγκεκριμένες πρόσφατες πρακτικές ασφαλιστικών και τραπεζικών εταιριών, τα χρηματοοικονομικά προϊόντα και η προώθησή τους, η συζητούμενη Οδηγία της Ευρωπαϊκής Ένωσης για τους διαμεσολαβητές, η σύνθεση και τα θέματα που συζητάει η Επιτροπή Αναθέωσης Διατάξεων περί διαμεσολάβησης στις συμβάσεις ιδιωτικής ασφάλισης με Πρόεδρο τον κ. Ι. Κοσμέα και άλλα.

Αποφασίσθηκε η μόνιμη αντιμετώπιση κοινών θεμάτων με την κοινή εξονυχιστική μελέτη τους, τη συνεχή επαφή και παρακολούθηση των ενεργειών όλων των εμπλεκόμενων στην ασφαλιστική αγορά.

## Τακτική Γενική Συνέλευση των μετόχων της Συνεταιριστικής



Γενική άποψη από την Τακτική Γενική Συνέλευση των Μετόχων της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής.

**Σ**τις 16 Μαΐου πραγματοποιήθηκε η 21η Γενική Συνέλευση των μετόχων της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής μέσα σε κλίμα ευφορίας της εταιρίας για το έτος 1999 και με περισσή αισιοδοξία για τη συνέχεια της πορείας της. Τόσο οι Έλληνες όσο και οι ξένοι μέτοχοι - εκπρόσωποι των μεγάλων Ελληνικών Συνεταιριστικών Οργανώσεων και των Ευρωπαϊκών Συνεταιριστικών Οργανώσεων (UNIPOOL, MACIF, P&V, EURESA) βρέθηκαν στο πλευρό της Διοίκησης και συμφώνησαν ότι το μέλλον της Συνεταιριστικής μόνο ευοίωνο μπορεί, πρέπει και της αξίζει να είναι.

Η Συνεταιριστική Ασφαλιστική με τα 21 χρόνια της παρουσίας της στην ελληνική αγορά κατέκτησε την εμπιστοσύνη των πελατών της, το σεβασμό των ανταγωνιστών της και κατατάχθηκε ανάμεσα στις καλύτερες και υγιείς εταιρίες του ασφαλιστικού χώρου.

Η Συνεταιριστική Ασφαλιστική θα συνεχίσει με μεγαλύτερη προσπάθεια το ασφαλιστικό της έργο, με άξονα πάντα τον παράγοντα άνθρωπο, προσφέροντας τα ποιοτικά της προϊόντα στην αγορά, τιμώντας και υπηρετώντας ταυτόχρονα το ασφαλιστικό λειτουργήμα.



ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟ ΔΙΚΤΥΟ  
ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ «ΔΙΑΓΚΑ»

## Συνάντηση Επιθεωρητών του Πανελληνίου Δικτύου Ασφαλιστών Rich Club στα Γρεβενά

**Τ**α Γρεβενά επέλεξαν αυτή τη φορά ο κ. Βασίλης Λιάγκας και οι επιθεωρητές του να πραγματοποιήσουν την καθιερωμένη πλέον δίμηνη συνάντησή τους. Πιστοί στην αποκέντρωση συγκεντρώθηκαν αυτή τη φορά στην έδρα του επιθεωρητή του δικτύου κ. Χρήστου Καρυπίδη.

Με την έναρξη της συνάντησης ο κ. Λιάγκας καλωσόρισε τους νεοεπιθεωρητές στο Rich Club επιθεωρητές και στη συνέχεια αναφέρθηκε στα διάφορα προβλήματα που καθημερινά καλείται να αντιμετωπίσει. Τους ενημέρωσε επίσης για την ανοδική πορεία του δικτύου όσον αφορά την παραγωγή και το ανθρώπινο δυναμικό γεγονός που αποδεικνύεται από τη δημιουργία έξι νέων επιθεωρήσεων. Από τη συζήτηση που ακολούθησε, σύντομης της οποίας ήταν ο κ. Ι. Σταμάτης - επιθεωρητής του δικτύου - αποφασίσθηκε ομόφωνα:

1. Να δημιουργηθεί γραφείο του Rich Club στην Αθήνα εξουσιοδοτώντας τον κ. Λιάγκα για τις περαιτέρω διαδικασίες ώστε το δίκτυο να αναπτύξει εργασίες και στην πρωτεύουσα. 2) Να δημιουργηθεί συντονιστικό όργανο και στη συνέχεια ομάδα συνεργατών, η οποία θα ονομάζεται Rich Rapid Club και θα ρίξει ιδιαίτερη βαρύτητα στους κλάδους Ζωής, Αμοιβαίων Κεφαλαίων κ.ά.

Με την αισιοδοξία ότι τα αποτελέσματα θα φανούν μέχρι το τέλος του τρέχοντος έτους και την ανακοίνωση από τον κ. Λιάγκα ότι το 5ο Συνέδριο Rich Club θα πραγματοποιηθεί στα Τρίκαλα στις 18-19 Νοεμβρίου, έκλεισαν οι εργασίες της συνάντησης.

Για την περαιτέρω διασκέδαση των φιλοξενούμενων, φρόντισαν ο κ. και η κα Καρυπίδη.



## Η UNIVERSAL LIFE καθιερώνει κάρτα νοσοκομειακής περίθαλψης και ιατρικό τηλεφωνικό κέντρο

στις ασφαλισμένους των ομαδικών και ατομικών ασφαλίσεων

**Σ**τις 23 Μαΐου πραγματοποιήθηκε στην Αθήνα Πανελλήνια Συνάντηση των Συνεργατών της Universal Life στο ξενοδοχείο «Χανδρής».

Κατά τη διάρκεια της συνάντησης ο Γενικός Διευθυντής της εταιρίας κ. Α. Χουρδάκης διαβεβαίωσε τους συνεργάτες της εταιρίας ότι οι κυριότεροι στόχοι για το 2000 επικεντρώνονται σε μια μόνο αρχή και πεποίθηση:

«Τη στενή αναβάθμιση των παρεχομένων υπηρεσιών προς τους ασφαλισμένους της εταιρίας και στους δύο βασικούς άξονες της δραστηριότητάς της, ατομικών και ομαδικών ασφαλίσεων».

Ανακοίνωσε δε σαν πρώτο βήμα την καθιέρωση από τη Universal Life δύο νέων πρωτοποριακών υπηρεσιών υγείας για τους ασφαλισμένους της των ομαδικών και ατομικών ασφαλίσεων:

■ Την Κάρτα Νοσοκομειακής Περίθαλψης Universal Life.

■ Το Ιατρικό Τηλεφωνικό Κέντρο Universal Health Line.

Στη συνέχεια ο Διευθυντής Πωλήσεων Ατομικών κ. Γιάννης Παυλίδης ανέλυσε προς τους συνεργάτες τον τρόπο λειτουργίας των δύο νέων υπηρεσιών υγείας που είναι:

■ Η Κάρτα Νοσοκομειακής Περίθαλψης Universal Life εξασφαλίζει ελεύθερη πρόσβαση των ασφαλισμένων της εταιρίας στα νοσηλευτικά ιδρύματα στην Ελλάδα και το εξωτερικό.

■ Το Ιατρικό Τηλεφωνικό Κέντρο Υγείας Universal Helath Line, πλαισιωμένο από ειδικά εκπαιδευμένους ιατρούς, εξασφαλίζει σε 24ωρη βάση λειτουργία, παροχή ιατρικών συμβουλών.



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!



ένα βήμα μπροστά!

**Α**υτή τη φορά θα σας διηγηθώ μια αληθινή ιστορία. Μια ιστορία με βαθύ ασφαλιστικό περιεχόμενο, που μου έτυχε στην αρχή της ασφαλιστικής μου σταδιοδρομίας και που έπαιξε καθοριστικό ρόλο στο να μείνω οριστικά στο επάγγελμα, αλλά και να καταλάβω πόσο βαθείς προεκτάσεις έχει ο θεσμός που υπηρετούμε. Η ιστορία μας αρχίζει μ' ένα τηλεφώνημα στο γραφείο μου, από ένα άγνωστο άτομο που είχε βρει το τηλέφωνό μου από έναν κοινό γνωστό που ουδέποτε έγινε γνωστή η ταυτότητά του.

παλιού σπιτιού. Έψαξα στη σαρακοφαγωμένη πόρτα να βρω κουδούνι να κτυπήσω, αλλά το μόνο που υπήρχε ήταν ένα παλιό ρόππο σε σχήμα κλειστής παλάμης, το οποίο αναγκαστικά κτύπησα δύο-τρεις φορές. Μου άνοιξε ένας ηλικιωμένος κύριος, φτωχικά αλλά καθαρά ντυμένος, ο οποίος, αφού μου συστήθηκε με αρκετό καμάρι, ως ο πατέρας του γιατρού, με οδήγησε στο υποτιθέμενο σαλόνι του σπιτιού. Εκεί κοντά σ' ένα μαγκάλι με αναμμένα κάρβουνα, με περίμενε ο γιατρός. Επρόκειτο για ένα συμπαθέστατο και απλό στους τρόπους άτομο, χωρίς καμία έπαρση για το επάγγελμά του.

# Ο γιατρός δεν είναι πια εδώ...



Γράφει ο Ασφαλιστής Πάνος Ν. Ρούσης

Το άγνωστο αυτό άτομο που τελικά αποκαλύφθηκε ότι ήταν «ιατρός», επιθυμούσε να πάρει πληροφορίες και τελικά να κάνει μια ασφαλεία ζωής. Το ραντεβού κλείστηκε στο σπίτι του πατέρα του, κάπου στον Κολωνό. Το συγκεκριμένο βράδυ, γύρω στις 8 και αφού περιπλανήθηκα λίγο στους στενούς δρόμους του Κολωνού, έφθασα στο σπίτι που μου είχε υποδειχθεί, με λίγο κρύα καρδιά, αμφιβάλοντας για το θετικό αποτέλεσμα της συναντήσεως. Ο λόγος γι' αυτό ήταν ότι από προηγούμενες εμπειρίες μου, είχα καταλάβει ότι ο κοινωνικός τομέας «ιατροί», αν και τα άτομα που τον αποτελούν έχουν σαφή επίγνωση των κινδύνων που απειλούν σε κάθε στιγμή τους συνανθρώπους μας, δεν έχουν σαφή διάθεση να ασφαλισθούν, ίσως για το λόγο ότι όλοι οι «ιατροί» υποστηρίζονται μεταξύ τους, χωρίς να υπάρχει αμοιβή, βάσει ενός «άγραφου νόμου» που ισχύει από την εποχή του Ιπποκράτη. Ο αριθμός 28 του δρόμου που μου είχε υποδειχθεί, ανήκε σ' ένα ισόγειο χαμόσπιτο, που λες και την άλλη στιγμή θα σωριαζόταν σε ερείπια. Οι πεσμένοι σοβάδες στην πρόσοψη και τα ξεχαρβαλωμένα παλιά παράθυρα με τις γριλλίες δεν άφηναν καμιά αμφιβολία για το τι θα έβλεπα στο εσωτερικό του μικρού

Συστηθήκαμε και η συζήτηση που ακολούθησε ήταν σχετικά σύντομη, σοβαρή και μεστή αποφάσεων. Ο άνθρωπος ήξερε τι ήθελε. Το πρόγραμμα που συμφωνήθηκε, αποτελούνταν από μια αποταμιευτική ασφάλεια ζωής με αρκετά σοβαρό κεφάλαιο, μια ασφάλεια εισοδήματος, και από καλύψεις αφενός μεν θανάτου από ατύχημα και αφετέρου ανικανότητας από ασθένεια και από ατύχημα. Στη συνέχεια εξεπλήκην όταν ο γιατρός μου ζήτησε να προσθέσω στο πρόγραμμα και μία Νοσοκομειακή Περιθαλψη, γιατί όπως μου εξήγησε, να μην οι γιατροί δεν παίρνουν χρήματα ο ένας από τον άλλον, αλλά τα νοσοκομεία δεν τους χαρίζονται. Η αίτηση υπογράφηκε και η προκαταβολή ήταν σχεδόν όση και το εξαμηνιαίο ασφάλιστρο. Αυτό μου έδωσε να καταλάβω πως ο γιατρός ασχέτως της ταπεινότης του καταγωγής, διέθετε αρκετά χρήματα. Την τελευταία στιγμή πριν φύγω, ο γιατρός μου ζήτησε σαν χάρη, να πηγαίνω εγώ κάθε εξάμηνο στο ιατρείο του και να εισπράττω τα ασφάλιστρα. Πέρασαν αρκετά βήματα και όλα πήγαιναν μια χαρά. Ο γιατρός ήταν απολύτως συνεπής στις υποχρεώσεις του. Φθάνοντας στο όγδοο εξάμηνο, πήρα πάλι τηλέφωνο για να συνεννοηθώ τότε ήθελε να περάσω απ' το ιατρείο του. Περιμένα αρκετά στο ακουστικό, ακούγοντας το κουδούνισμα στην άλλη άκρη χωρίς κανείς να απαντά. Μπα, σκέφθηκα, ο γιατρός λείπει σήμερα. Έτσι το επόμενο απόγευμα προσπάθησα πάλι, αλλά ξανά καμιά απάντηση. Ανησυχώντας

“Επρόκειτο για ένα συμπαθέστατο και απλό στους τρόπους άτομο, χωρίς καμία έπαρση για το επάγγελμά του”

για το τι συμβαίνει άρχισα να τηλεφωνώ σε άσχετες ώρες προσπαθώντας να έλθω σε επαφή μαζί του, αλλά εις μάτην. Ο γιατρός δεν σήκωνε το ακουστικό του. Μη βρίσκοντας έτσι άκρη, σκέφθηκα να πάρω τηλέφωνο στο σπίτι του πατέρα του. Έψαξα στο αρχείο μου και βρήκα στο αντίγραφο της αίτησης το τηλέφωνό του που είχα την πρόνοια τότε να σημειώσω, και αμέσως τηλεφώνησα. Απ' την άλλη άκρη της γραμμής ακούστηκε μία σοβαρή ανδρική φωνή. Γεια σας, είπα. Είμαι ο Πάνος Ρούσης απ' την INTERAMERICAN. Μήπως είναι εκεί ο γιατρός; Ακολούθησε μια μικρή σιωπή και μετά ακούστηκε η φωνή του πατέρα να λέει: «Κύριε Ρούση, έχετε πολύ καιρό να μιλήσετε με το γιο μου»; Εκείνη τη στιγμή, αμέσως κατάλαβα γιατί ο γιατρός δεν σήκωνε το τηλέφωνό του. Ο πατέρας συνεχίζοντας μου απεκάλυψε πως ο γιος του τελείωσε από θερμοπληξία, δύο μήνες πρωτίτερα, στη διάρκεια του θερινού καύσωνα. Το γεγονός ήταν τελείως απρόσμενο και όπως ο γιατρός συνήθιζε πολλές φορές να κοιμάται στο γραφείο του, προφανώς είχε αναχωρήσει προς τον Κύριον τελείως αβοήθητος, γιατί βρέθηκε απ' την καθαρίστρια μετά από αρκετές ημέρες, πεσμένος πίσω απ' το γραφείο του. Σοκαρισμένος απ' την αφήγηση του πατέρα του, τον ρώτησα γιατί δεν με ειδοποίησαν για να παρευρεθώ στην κηδεία του. Τότε ο πατέρας μου απάντησε ότι, μετά το θάνατο του γιου του έψαξε όλο το χαρτομάνι του ιατρείου του αλλά δεν βρήκε πουθενά το ασφαλιστήριο της INTERAMERICAN. Έτσι υπέθεσε ότι ή δεν είχε γίνει η ασφάλεια, ή ότι στο διάβα του χρόνου, θα είχε διακοπεί. Μη βρίσκοντας δε το συμβόλαιο δεν είχε πλέον στοιχεία και τηλέφωνο δικό μου, κι έτσι δεν φρόντισε να με ειδοποιήσει. Το θεώρησε λεία χωρίς σημασία. Του εξήγησα ότι ο γιος του, και είχε κάνει ασφαλεία στην εταιρία μου και ήταν άφογος στις πληρωμές του. Τότε με προφανή αγωνία, ο πατέρας με ρώτησε αν κάποιος δικαιούνταν κάτι από την ασφαλεία αυτή. Του απήντησα ότι βεβαίως κάποιος δικαιούνταν το ασφάλισμα για αιτία θανάτου και ότι αυτός ο κάποιος ήταν η αδελφή του γιατρού, και ακόμα ότι το ασφάλισμα αυτό ήταν ιδιαιτέρως σημαντικό, αφού ήταν μερικά εκατομμύρια. Ακολούθησε πάλι μια σιγή και σε λίγο ακούστηκε η φωνή του πατέρα, ανάμεσα σε λυγμούς, να λέει: «Κύριε Ρούση, ξέρετε τι μου λέτε αυτή τη στιγμή; «Το ξέρετε ότι μ' αυτά που μου είπατε, λύνω το πρόβλημα της κόρης μου που πρόσφατα την εγκατέλειψε ο άνδρας της και έμεινε να αναθρύνει μόνη της δύο παιδιά;» «Τελικά φαίνεται πως υπάρχει θεία πρόνοια».

Και μετά από μία εβδομάδα τής τηλεφώνησα να έλθει να παραλάβει την επιταγή της. Ήλθε αμέσως στο γραφείο μου και όταν είδε το ποσό της επιταγής, έμεινε να κοιτάει εμβρόντητη, σαν να έβλεπε μπροστά της τον ίδιο το Θεό. Και τότε συνέβη κάτι, που θα μείνει χαραγμένο ανεξίτηλα στο μυαλό μου, όσα χρόνια και να περάσουν. Η γυναίκα έπεσε στα γόνατα και κλαίγοντας, πήρε τα χέρια μου και άρχισε να τα φιλάει λέγοντας:

αποστολής του σαν πραγματικός κοινωνικός λειτουργός. Όμως η ιστορία μας έχει ακόμα μια μικρή συνέχεια κι ένα απρόσμενο τέλος. Η γυναίκα σε λίγο συνήλθε από τη φόρτιση της στιγμής, σηκώθηκε κι ανοίγοντας τη φτωχική της τσαντούλα, έβγαλε ένα φάκελο που προφανώς είχε ετοιμάσει από πριν και βιαστικά τον τρύπωσε στην τσέπη του σακακιού μου. Γρήγορα έβγαλα το φάκελο από την τσέπη μου και κοίταξα το περιεχόμενο που, όπως

“Κάτι τέτοιες στιγμές, δύσκολες, προσωπικές, ο ασφαλιστής δικαιώνεται και μένει στον περίγυρο να καταλάβει τη σημασία της αποστολής του σαν πραγματικός κοινωνικός λειτουργός”

«Ο Θεός σ' έστειλε κ. Ρούση; Ευχαριστώ Παναγιά μου, ευχαριστώ, ευχαριστώ πολύ...» Κατασυγκινημένος τράβηξα απότομα τα χέρια μου ψελλίζοντας ό, τι μου ερχόταν εκείνη τη στιγμή στο μυαλό μου και τότε κατάλαβα το μεγαλείο της δουλειάς μου. Κάτι τέτοιες στιγμές, δύσκολες, προσωπικές, ο ασφαλιστής δικαιώνεται και μένει στον περίγυρο να καταλάβει τη σημασία της

είχα υποπτευθεί, περιείχε ένα σημαντικό χρηματικό ποσό. Χωρίς διαταγμό πήρα το φάκελο και τον έβαλα πίσω στο τσαντάκι της λέγοντας: «Κυρία μου, αυτά τα χρήματα, ο αδελφός σας φρόντισε να έλθουν σε σας. Εσείς έχετε την άμεση ανάγκη τους. Άλλωστε πρέπει να μάθετε πως ο αδελφός σας εν ζωή, με έχει πληρώσει για να κάνω τώρα, όλα αυτά που φρόντισα για σας». ■

**Παρουσίαση Βιβλίου**  
**«Ο ασφαλιστικός δεσμός δια μέσου των αιώνων»**

Κυκλοφόρησε το νέο βιβλίο του κ. ΠΑΝΟΥ Ν. ΡΟΥΣΣΗ με θέμα: «Ο ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΘΕΣΜΟΣ ΔΙΑ ΜΕΣΟΥ ΤΩΝ ΑΙΩΝΩΝ».

Στις 320 σελίδες του συναντά κανείς πέραν των άλλων, 400 φωτογραφίες, χάρτες και πίνακες όπου βοηθούν τον αναγνώστη στη μελέτη αλλά και στην εύκολη αφομείωση των όσων παρουσιάζει ο Α' τόμος.

**ΠΑΝΟΣ Ν. ΡΟΥΣΣΗΣ**  
**Ο ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΘΕΣΜΟΣ ΔΙΑ ΜΕΣΟΥ ΤΩΝ ΑΙΩΝΩΝ**  
**Α' ΤΟΜΟΣ**

Καλύπτει την περίοδο από την Ελληνική Μυθολογία μέχρι το 19ο αιώνα. Με το βιβλίο αυτό ο συγγραφέας επιχειρεί μια διαχρονική περιήγηση στους τόπους όπου γεννήθηκε και ανδρώθηκε ο θεσμός των ασφαλειών. Σπέρματα του θεσμού που ενυπάρχουν στην Ελληνική Μυθολογία και στη συνέχεια εμφανίζονται στη Βαβυλώνα, στην Αίγυπτο, στη Φοινίκη, στην Κρήτη, στη Σπάρτη και τέλος στην Αθήνα του 5ου και του 4ου αιώνα π.Χ. όπου γεννήθηκε και εφαρμόστηκε ο θεσμός του «Ναυτοδάνειου», περιγράφονται με απλό και εύληπτο ύφος. Ο ανά χείρας Α' Τόμος του έργου, που αρχίζει από την Ελληνική Μυθολογία και φτάνει μέχρι το έτος 1900, καλύπτει την εξέλιξη του θεσμού σε όλον το γνωστό μέχρι τότε κόσμο. Ελπίζω του συγγραφέα με το έργο του αυτό είναι να καταγράψει στοιχεία και γνώσεις που μέχρι σήμερα ήταν άγνωστα στο ευρύ κοινό. Το βιβλίο διατίθεται από κεντρικά βιβλιοπωλεία.

# ΣΤΟ ΕΠΟΜΕΝΟ ΤΕΥΧΟΣ...

## Οι προτεραιότητες του Σεπτεμβρίου



### για τις ασφαλιστικές εταιρίες

**Μη χάνετε  
τεύχη του ΝΑΙ  
Γίνετε συνδρομητές!**

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

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ

**Β. Βαλαβάνη**

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΡΕΠΟΡΤΑΖ

Α. Πολύζος, Γ. Διονάτος, Σ. Ντόβολος,  
Ε. Παπαδήμας, Β. Νικολοπούλου Σεβαστάκη,  
Κ. Σταμάτης, Θ. Τσίνας, Α. Χονδρονίκος,  
Κ. Χριστόπουλος, Στ. Γκοτζαμάνης

ΙΑΤΡΙΚΑ ΘΕΜΑΤΑ

Δημ. Λινός

(Ιατρός - καθηγητής Παν/μίου Αθηνών)

Σμαρούλα Παντελή

(ψυχολόγος)

ΘΕΜΑΤΑ Ε.Ε.

Α.Δ. Θεοδωράκης

ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟ

Διονύσης Λοράνδος

ΓΡΑΜΜΑΤΕΙΑ - ΣΥΝΔΡΟΜΕΣ

Γ. Καλτσώνη

Τα επώνυμα άρθρα εκφράζουν θέσεις  
των αρθρογράφων και όχι του περιοδικού "ΝΑΙ"

ΕΠΙΣΤΟΛΕΣ - ΕΠΙΠΑΓΕΣ

Ευαγ. Γ. Σπύρου

Πλατεία Φιλ. Εταιρίας 19-20, 106 73 Κολωνάκι  
Τηλ.: 3609071, 3620186, 3617810,

FAX: 3611545

ΤΙΜΗ ΤΕΥΧΟΥΣ: 1.500 Δρχ.

ΕΤΗΣΙΑ ΣΥΝΔΡΟΜΗ

ΙΔΙΩΤΕΣ: 10.000 Δρχ.

ΦΟΙΤΗΤΕΣ: 6.000 Δρχ.

ΕΤΑΙΡΙΕΣ - ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ: 30.000 Δρχ.

ΔΙΕΤΗΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗ

ΙΔΙΩΤΕΣ: 15.000 Δρχ.

ΦΟΙΤΗΤΕΣ: 10.000 Δρχ.

ΕΤΑΙΡΙΕΣ - ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ: 50.000 Δρχ

ΓΙΑ ΠΛΗΡΟΜΗ ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ:

Εθνική Τράπεζα Ελλάδος

ΑΡ. ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ: 51342181/104

ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ - ΠΑΡΑΓΩΓΗ

ACCESS SOFT Ε.Π.Ε.

Σολωμού 46, 10682 Αθήνα

Τηλ.: 3804460, 3847446 FAX 3847447

ΑΠΑΓΟΡΕΥΕΤΑΙ Η ΑΝΑΔΗΜΟΣΙΕΥΣΗ, η αναπαραγωγή, ολική, μερική ή περιληπτική ή κατά παράφραση ή διασκευή / απόδοση του περιεχομένου του περιοδικού με οποιονδήποτε τρόπο, μηχανικό, ηλεκτρονικό, φωτοτυπικό, ηχογράφησης ή άλλο, χωρίς προηγούμενη γραπτή άδεια του εκδότη

Νόμος 2121/1993 στην Ελλάδα και κανόνες  
Διεθνούς Δικαίου που ισχύουν στην Ελλάδα.

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



METROLIFE - ΕΜΠΟΡΙΚΗ  
ΕΠΙΣΤΗΜΟΣ ΧΟΡΗΓΟΣ ΤΟΥ **ΣΕΓΑΣ**

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*

# Η Ασφάλεια... επί το Έργον



**Η** **ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ**, με σφραγίδα την πολυετή εμπειρία της στις ασφαλίσσεις μεγάλων έργων, καλύπτει μεγάλα τεχνικά έργα, κατά τη διάρκεια της κατασκευής τους, όπως:



- ΒΙΟΛΟΓΙΚΟΣ ΚΑΘΑΡΙΣΜΟΣ ΨΥΤΑΛΛΕΙΑΣ
- ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ ΜΟΝΑΔΑΣ ΕΛΔΑ
- ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ ΓΕΦΥΡΑΣ ΑΡΔΑ
- Ε.Κ.Ο.
- Δ.Ε.Π. , κ.ά.

Η **ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ** σας παρέχει πλήρη ασφαλιστική υποστήριξη στον τομέα των **ΤΕΧΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ** και συγκεκριμένα:

- Ασφάλιση παντός κινδύνου κατασκευής έργων (C.A.R.)
- Ασφάλιση κατά παντός κινδύνου ανέγερσης, συναρμολόγησης (E.A.R.)
- Ασφάλιση μηχανικών βλαβών (M.B.)
- Ασφάλιση κατά παντός κινδύνου μηχανικού εξοπλισμού κατασκευής (C.P.M.)
- Ασφάλιση ηλεκτρονικού εξοπλισμού (E.E.I.)
- Ασφάλιση αλλοίωσης εμπορευμάτων σε ψυγεία (D.O.S.)

**Εξ-ασφαλίστε το έργο σας!**



ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΗΣ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ

**Τεχνικές ασφαλίσσεις με τη δύναμη της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ**