INTERNET: ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΤΩΝ SITE ΤΗΣ ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΚΑΙ ΤΗΣ METROLIFE - ΕΜΠΟΡΙΚΗ • ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ • ALTER EGO

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 67 • ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ - ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ 2000 - ΔΡΧ. 1.500



NovaBank

Ένα αστέρι γεννιέται

Bancassurance και νέα συστήματα διανομής

Έρευνα

Το μέλλον των διαμεσολαβούντων

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

ΦΩΚΙΩΝ ΜΠΡΑΒΟΣ

Με δύναμη στην κορυφή

ING BANK

Τραπεζοασφαλιστικά προϊόντα προς πώληση

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Αγροτικές ασφαλίσεις



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
Φ.Ε.Κ. 755/20.06.00
Η εγγραφή στα Αμοιβαία Κεφάλαια της Nationale-Nederlanden, η εξαγορά μεριδίων και η προμήθεια "Ενημερωτικών Δελτίων" γίνεται μέσω του δικτύου των υποκαταστημάτων της Nationale-Nederlanden σε όλη την Ελλάδα και του δικτύου των καταστημάτων της ING Bank.
Nationale-Nederlanden Ανώνυμος Εταιρεία Διαχειρίσεως 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 Εν-Εν

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

ΕΘΝΙΚΗ & αυτοκίνητο

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:
- Μειωτή 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 EUROP ASSISTANCE.

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

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

20 *NovaBank*
Η νέα πρωτοποριακή τράπεζα αποτέλεσμα σύμπραξης της Interamerican με την BCP



22 *Ο κ. Φ. Μπράβος συνομιλεί με τον εκδότη του «ΝΑΙ» κ. Ευάγγ. Σπύρου ...και γράφει ιστορία!*



30 *Όμιλος Ασπίς*
Διοίκηση και ανθρώπινο δυναμικό δημιουργούν μαζί έναν Όμιλο Αξιών



40 *Οι γνώμες των στελεχών της ασφαλιστικής αγοράς εμπλουτίζουν την έρευνα του «ΝΑΙ» για τη μετεξέλιξη των δικτύων πωλήσεων*

54 *Ασφαλιστικοί και τραπεζικοί Όμιλοι στρέφονται προς τον πολλά υποσχόμενο χώρο του asset management*





70 *Το «ΝΑΙ» διερευνά τους στόχους και τις προτεραιότητες των ασφαλιστών για το τελευταίο και πιο σημαντικό τετράμηνο της χρονιάς*

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ **ΝΑΙ** ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

4 Συναισθηματικά:
«Στον ιερά ενεργό τόπο της Ολυμπίας»
Γράφει η Λένα Μανούσου, Φιλόλογος-αρχαιολόγος

10 Γράμμα του εκδότη:
Οι ασφαλιστές δεν είναι πια εδώ, παίζουν στην Α΄ Εθνική

12 Ασφαλιστικό Underwriting

20 Επικαιρότητα: NovaBank
Ένα αστέρι γεννιέται

22 Συνέντευξη: Μια συνομιλία «από καρδιάς» του εκδότη Ευάγγ. Σπύρου με τον Πρόεδρο του Ομίλου International Life κ. Φ. Μπράβο

30 Συνέδριο Όμιλος Ασπίς:
6ο Συνέδριο στελεχών και πωλήσεων

36 Bancassurance και νέα συστήματα διανομής
Άρθρο της Σ. Καλλέργη

40 Έρευνα:
Από που πάνε για τους διαμεσολαβούντες;

54 Επενδύσεις: Ασφαλιστικές και τράπεζες εστιάζουν στο asset management

56 Αμοιβαία Κεφάλαια: Επενδύστε στο εξωτερικό

58 Κεφαλαιαγορά:
Αγοράζετε στα χαμηλά και κάντε υπομονή

60 Προϊόντα: Euroland 2010

62 Προϊόντα: Maximum Plan
Νέο επενδυτικό πρόγραμμα της SCOPLIFE

64 Πληροφορική και Internet: Παρουσίαση των site της Εθνικής Ασφαλιστικής και της Metrolife Εμπορικής

70 Ρεπορτάζ: Οι προτεραιότητες των ασφαλιστών για το τελευταίο τετράμηνο

74 Παρουσίαση των αγροτικών ασφαλίσεων της Αγροτικής Ασφαλιστικής

76 Παρουσίαση: Alter Ego
Το κέντρο τεχνικής βοήθειας της Ευρωπαϊκής Πίστης

78 Παρουσίαση: Ασπίς Πρόνοια ΑΕΑΖ

80 Παρουσίαση: Τα τραπεζοασφαλιστικά προϊόντα της ING BANK και της Nationale Nederlanden

82 Ενημέρωση: Διεθνές Συνέδριο ομίλου ING

84 Παρουσίαση: Ασφάλιση βιομηχανίας και εμπορίου από την Gerling

86 Συνέδριο: Commercial Union

88 Ειδήσεις - Επικοινωνία

110 Άρθρο: «Η καριέρα μου, απολύτως δική μου απόφαση»
Άρθρο της Αθ. Μπαλτά, ασφαλίστρια της Metrolife Εμπορική



Θα μπορούσαμε να τους απαριθμήσουμε, αλλά προς το παρόν αρκούμαστε στο σημαντικότερο: Το 2000 είναι εδώ. Στο νέο ασφαλιστικό τοπίο που δημιουργείται, θέση έχουν μόνο οι δυνατοί. Στη METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ το αντιληφθήκαμε νωρίς και με προσεκτικά σχεδιασμένες κινήσεις προετοιμάσαμε τη δυναμική μας είσοδο στο νέο αιώνα. Σ' αυτήν την πορεία θα βαδίσουμε πλάι σε συνεργάτες ικανούς να μοιραστούν μαζί μας το όραμα για συνεχή ανάπτυξη. Δίπλα σε ανθρώπους που ζητούν πολλά και κατακτούν περισσότερα. Είστε από αυτούς; Αν το πιστεύετε,
επικοινωνήστε με το 93.76.421.

METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ
ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΗΣ ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ
Εδώ που νιώθεις σιγουριά

ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ: Λ. ΣΥΓΓΡΟΥ 213-215, 171 21 Ν. ΣΜΥΡΝΗ

Στον ιερά ενεργό τόπο τηςΟλυμπίας

Γράφει η Λένα Μανούσου
Φιλόλογος - αρχαιολόγος

Στον πανίερο της πλιακής αφής τόπο, η θεμελιώτρα μνήμη του ελληνικού πνεύματος άφηκε έμπεδο το βάδισμά της ανάμεσα στα μνημεία των λεπτοφυέστερων νημάτων της τέχνης και της αισθητικής.

Ολυμπία - Άλτις - Ήλις
πλιακής ενέργειας τόπος
πλιακής επενέργειας γεωδικτύωμα
πλιακής συνενέργειας γεωδαισία.

Η πύρη του καιρού καλύπτει με το υπέρλαμπρο φως της όλο του χώρου το μεγαλείο, εκεί που ο μύθος άφηκε πάνω στην πέτρα του χρόνου το χάραγμα μεγάλων αξιών...
Άμιλλα, φιλία, συναδέλφωση, ειρήνη, φιλοξενία.

Μεγάλες αξίες.
Φωνές
δυνατές φωνές του λεπτοφυούς ηχοχρώματος της νόησης
Φωνές με αείχρονο μήνυμα, που τις πήρε ο οικουμενικός άνεμος της αέναης περιστροφής και τις έφερε στις εσχατιές του κόσμου, κάνοντας την πνοή τους πολιτισμικό αγαθό.





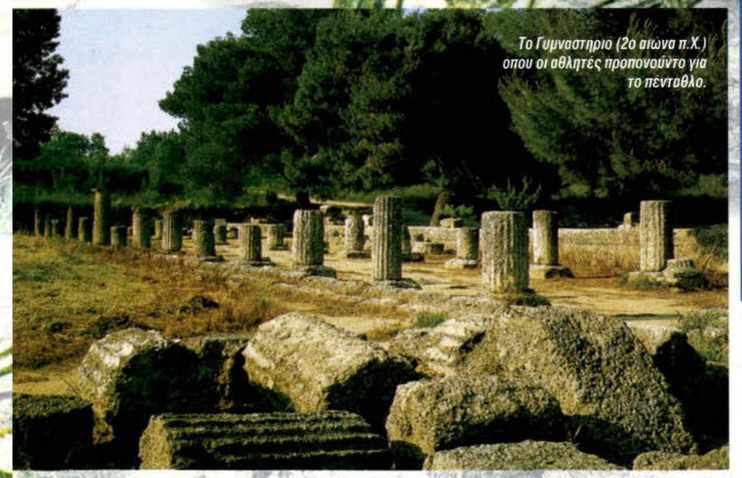
Προτομή της Αθηνάς από τερακότα 490 π.Χ.



Μπρούτζινο άγαλμα (470 π.Χ.)



Μαρμάρινη προτομή του Αντίνοος ή του Αυτοκράτορα Ανδριανού.



Το Γυμναστηριο (2ο αιωνα π.Χ.) οπου οι αθλητες προπονουντο για το πένταθλο.

Το Σταδιο. Αρχισε να χτιζεται στην αρχαϊκή περιοδο και ολοκληρώθηκε σε δυο φασεις στους κλασικούς και ελληνικούς χρονους.

Έμπεδο αντιστύλι της γνώσης η άλκη και η ρώμη του κορμιού και της ψυχής, οδηγεί το άτομο-άνθρωπο αυτόστιγμα στις ακρώρειες της εσωτερικής του αναζήτησης και στα βύθη της κοινωνικοπολιτικής του προσφορότητας.

Στης ιερής άλτιδος τον τόπο με της ιερής ελιάς το δράγμα σταφανόνωνταν πέρφανα και τιμημένα η σωματική και ψυχική αριστεία της νεότητας, της σφριγηλότητας, της γήινης δύναμης κι ομορφιάς και συνάμα η φιλόξενη διάθεση, η ειρηνοποιός προσπάθεια, η πνευματική έκφραση της τέχνης, η διεθνική σφιχτόχερη ολυμπιακή αμφικτυονία

της θρησκείας η αισθητική προσέγγιση και της τέχνης η μυημένη αισθητική απεικονίστηκαν ανεξίτηλα στων ναών και στων άλλων κοσμικών κτιρίων της Άλτιδος το πέτρινο δέμας κι αναγέρνοντας στην αγκαλιά του χρόνου θυμίζουν στους μακρινούς επιγόνους τους την υπερκοσμική του ανθρώπου καταγωγή

του Έλληνα ανθρώπου, του πολιτισμικού γενάρχη όλων των λαών τούτης της γαλαζωπής πλανητικής κηλίδας,
του Έλληνα ανθρώπου που προορίστηκε να ανέβει το δύσβατο και δυσανεχτό ανήφορο του σπειροειδούς δρόμου της τελείωσης, αφού έτσι το όρισε της ειμαρμένης το σφράγισμα
του Έλληνα ανθρώπου που πλάστηκε για να μπει θελημένα στο μέγα μονοπάτι της προσφοράς και της θυσίας, να φέρει το προμηθειακό φαός στου νου τα πεδία και να βρει μετά ενός Καυκάσου την ακροκορφή για να απακουμπήσει το δέος της λεύτερης θέλησης και τη χαρά του αυτοσυνείδητου και αυτοθέλητου αγώνα για το καλλίτερο.

Πολιτισμός κι αθλητισμός συνενωμένοι από των πέντε ιδαίων δακτύλων το κυκλοτερές συνταίριασμα βάδισαν αρμονικά στου μύθου και της ιστορίας τον πέτρινο δρόμο, γέμοντας τις πέντε του ανθρώπου αίσθησες με ανείπωτης ποιότητας καλλιέργεια, σε τούτον εδώ τον ιερά ενεργό τόπο της Ολυμπίας

Αγαλμα του Δία με τον Γανυμειδη (480-470 π.Χ.)



ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ

Η σμίξη πολιτισμού-αθλητισμού γέννησε τις ευρωπαϊκές αρχές της ανέλιξης και ύψωσε ανεκλάλητα ιδανικά στον ιστορικό χωροχρόνο που παρέμειναν αμετακίνητα ως τις μέρες μας.

Ανηγεμόνευτη η ψυχή και το σώμα από τα ιδανικά αυτά της αρχαιελληνικής σοφής φρόνησης χάνεται στο σκοτάδι της κοσμικής χοάνης της λήθης, που ακραγγίζει το αδυσώπητο ρείθρο του κενού και της φθίσης...

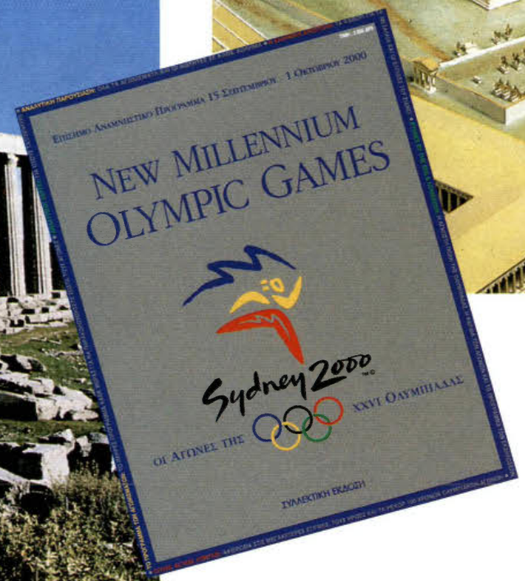
Ολυμπία, Δελφοί, Ελευσίνα,
Δωδώνη, Δήλος, Κνωσσός
ιερά νάματα που λυτρώνουν με την άχλυ της μυητικής τους Νεφέλης

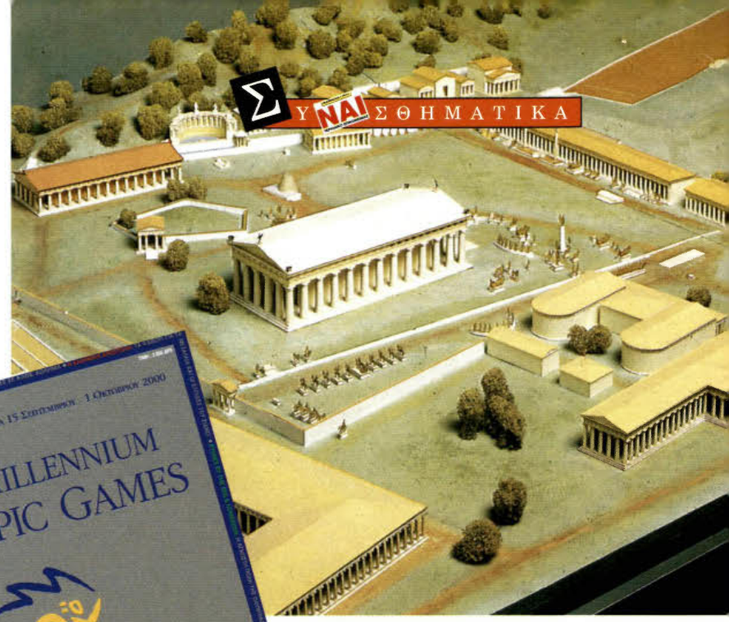
Μέσα από το Κύπελλο της Ζειδωρής ανάσας τούτου του μοναδικού πολιτισμού ήπιαν και ξεδίψασαν οι αποκαμωμένες λαομάζες του πρωτογονισμού κι έσκυψαν με δέος μπροστά στων πέντε κύκλων το αδελφοπιάσιμο, αποδιώκοντας μακριά τον πόλεμο και την αμάχη.
Εκεχειρία, φιλία, διάλογος, ανταλλαγή, αγώνες.
Αγώνες της ψυχής και του νου, αμάχες του κορμιού μέσα στο πένταθλο - τον δέκαθλο, με έπαθλο την α θ α ν α σ ί α

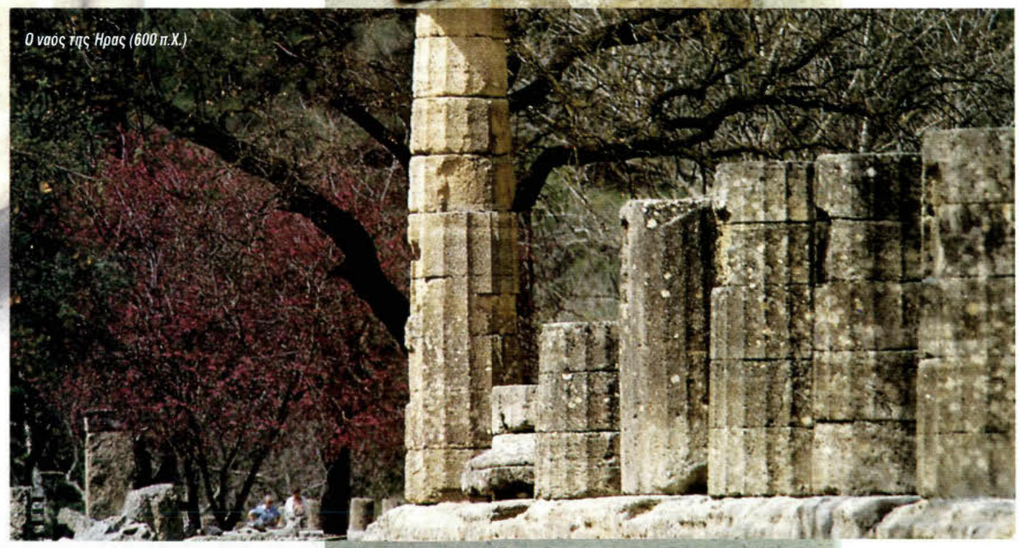
Ειρήνη, διεθνισμός, πολιτιστικό γεφύρωμα πνευματική και ηθική διήθηση στα νάματα της ανώτερης ποιότητας.
Αρχές και έννοιες πρωτοπόρες μέσα στης ελληνικής ψυχής τα θολωτά τα ανοίγματα, που έγιναν οι βάσεις για την ευγενέστερη διαμόρφωση ανθρώπων και κοινωνιών.

Μέσα στης ιερής Άλτιδος το σεμνό τον τόπο ο άνθρωπος αθλητής-αγωνιστής του στίβου και της ζωής, της ύλης και της αντι-ύλης, διεξήγαγε αψεγάδιαστα το διάλογο με τη φύση σ' ένα ευεργό συναρμόνισμα μαζί της εισπνέοντας όλο του χώρου το ενεργειακό μεγαλείο της ομορφιάς και του μέτρου, της δύναμης και της ταπεινότητας, καθώς συνάμα και το διάλογο με τον εαυτό του σ' ένα λυτρωτικό σώτροπο ψιθύρισμα που του 'λεγε
«γίνε Ηνίοχος,
γίνε Ιπποκράτης
γίνε νικητής»


Ο Ναός του Απόλλωνος (420 - 410 π.Χ.)




Μακέτα από τον αρχαίο χώρο της Ολυμπίας.


Ο ναός της Ήρας (600 π.Χ.)

Μετώπη από το ναό του Δία στην οποία απεικονίζεται ο Άτλας να προσφέρει τα μήλα των Εσπερίδων ενώ ο Ηρακλής βοηθούμενος από την Αθηνά κρατά τη μετώπη.

Κάνε το θηρίο θεό, στάσου ορθός μέσα στην περιδίνηση του εσωτερικού σου χάους, γιατί τότε το άρμα σου θα γίνει ολόφωτο και φτερωτό και το όμμα σου καθάριο κι αθάνατο. Η δύσκολη και κοπιώδης νίκη του ε α υ τ ο ύ οδηγεί στην ενοποίηση των ανώτερων πεδίων του ανθρώπου, η οποία τον μεταλλάσσει ταυτόστιγμα σε μια ισορροπημένη και τέλεια σύμμετρη ο λ ό τ η τ α

Των πέντε κύκλων το κυκλοτερές συνταίριασμα αυτήν ακριβώς την ισορροπημένη και τέλεια σύμμετρη εντελέχεια προβάλλει συμβολικά

Επιλογικά
Της· Ολυμπίας το ιερό του τόπου σημείο με της ηλιακής φλόγας την άπυρη αφή και του κορύβαντα Ηρακλή το ολόφλογο άγγιγμα άφηκε στον τόπο και στον χρόνο άσβηστο το όνομα και το μεγαλείο της. ως αξεπέραστο ιδανικό πνεύματος-ψυχής-σώματος- σ' έναν τέλεια αρμονικό συνταιριασμό αρετής κάλλους, αλκής και ρώμης.

Λένα Μανούσου
Φιλόλογος Αρχαιολόγος

ΓΡΑΜΜΑΤΑ ΣΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΚΑΙ ΕΤΑΙΡΙΕΣ



Από τον
Ευάγγελο Γ. Σπύρου
Εκδότη «ΝΑΙ»



Οι ασφαλιστές δεν είναι πια εδώ, παίζουν στην Α΄ Εθνική!

Επειτα από 40 χρόνια ιστορίας η Β' Εθνική στο ποδόσφαιρο ονομάστηκε Α' κατηγορία στα πλαίσια του εκσυγχρονισμού, αφήνοντας πίσω μια ολόκληρη ιστορία και εποχή.
Παράλληλα και η ελληνική ασφαλιστική αγορά αφήνει πίσω της μια 40ετία ίδια περίπου με την εποχή της Β' Εθνικής στο ποδόσφαιρο.
Για 40 χρόνια η Β' Εθνική ήταν το σχολείο για πολλά και πολλούς, γεμάτη παρασκήνια, παράγοντες, πουλημένα παιχνίδια, πουλημένους διαιτητές, φυτώριο, δεξαμενή παικτών, προετοιμασία συνωμοσιών, τσαμπουκάδες, ξύλο, συμμαχίες περίεργες, απρόοπτα, τοπικά μίση, κρυφές συμμαχίες σε βάρος τρίτων. Πολλοί παλαιοί θα θυμούνται διαιτητές να χάνονται, να χάνουν λεωφορεία, να καθυστερούν, θα θυμούνται υδροφόρες να λασπώνουν γήπεδα, νεκροφόρες και φέρετρα, απαγωγές παικτών, δαγκώματα στ' αφτιά διαιτητών, λιποθυμίες μέσα στο γήπεδο, νταηλίκια, διακοπές ηλεκτρικού από τη ΔΕΗ, κυνηγητό στ' αποδυτήρια και τόσα άλλα απίθανα και όμως αληθινά σε κάθε σεζόν.
Για 40 χρόνια και η ασφαλιστική μας αγορά είναι γεμάτη από επεισόδια και περίεργα που αν και αληθινά μοιάζουν σήμερα απίστευτα. Είναι ατέλειωτα αυτά που γίνονταν στα υποκαταστήματα Τραπεζών με τα δάνεια και τις καταναγκαστικές εκβιαστικές ασφάλειες... Κρυφές συνεργασίες, ασφαλιστικά γραφεία, δίπλα στα υπ/τα, διάφοροι κωδικοί, μυστικές συναντήσεις.
Οι νομοθεσίες ξεκίνησαν μετά το 1970, τους ασφαλιστές ζωής τους έβλεπαν σαν «κοράκια» θανάτων, χτύπαγαν ξύλο όταν άκουγαν τη λέξη «θάνατος», έφτυναν τον κόρφο τους, άλλαζαν θέση, έδειχναν φωτοτυπίες αποζημίωσης για να αποδείξουν ότι δεν είναι ψεύτες, ασφαλιστές έταζαν λαγούς και πετραχήλια, σπίτια, οικόπεδα, ασφαλιστές έκαναν θελήματα πελατών, πλήρωναν ΔΕΗ, ΟΤΕ, για να δείξουν service, στήνονταν με τις ώρες και δεν μίλαγαν «χωρίς υποχρέωση» ήταν όλα τα ραντεβού δηλαδή χωρίς κύρος, χωρίς σεβασμό, ήταν «κατάντημα» να είσαι ασφαλιστής κ.λπ., κ.λπ. Ήταν μεγάλη τιμή να βρεθεί σε μια εκδήλωση κάποιος κιβερνητικός. Άσε τι γινότανε για να σε κάνουν ασφαλιστή. Ολόκληρες «στημένες» αποστολές σε συγγενείς για να πεισθούν να αφήσουν το γιο τους να γίνει ασφαλιστής. Ταξίδια και συνέδρια και μουσικές.
Και από εκεί που γίνονταν αυτά, στο 2000 μπήκαν οι χρηματιστηριακές και το Χρηματιστήριο στο παιχνίδι, τα Αμοιβαία, οι επενδύσεις, οι Τράπεζες, τα στεγαστικά και οι πιστωτικές κάρτες και γύρισαν ανάποδα το σκηνικό. Οι «πλασιέ του δρόμου πωλητές» αναβαθμίστηκαν, έγιναν πωλητές χρηματοοικονομικών προϊόντων, πήραν οικονομίες και χρήμα επενδυτικό να το αξιοποιήσουν, γίνανε σύμβουλοι, γίνανε περιζήτητοι, γίνανε «κλειδί» για την ανάπτυξη και πρωταθλητές των πωλητών αλλάζοντας κατηγορία από το ερασιτεχνικό στην Α' κατηγορία Οικονομίας.
Μπήκαν πια και κανόνες Α' κατηγορίας. Οι «στημένοι νόμοι» υπέρ των Τραπεζικών ασφαλιστικών εταιριών, τα χατίρια των υπουργών στις υποχρεώσεις,



οι διπλές φορολογικές συμπεριφορές σκληροί εδώ, μαλακοί εκεί, άλλαξαν σιγά - σιγά και γίνονται ίσοι όλοι, σιγά - σιγά μπαίνουν όλοι στο παιχνίδι, σιγά - σιγά, οι αγώνες παίζονται πιο διάφανα αν και πιο σκληροί. Σιγά - σιγά η Πολιτεία αλλάζει κι αυτή.
Οι ασφαλιστές δεν παίζουν πια στο ερασιτεχνικό. Είναι για τα καλά στην Α' κατηγορία.
Όσοι καταλάβουν αυτή την αλλαγή θα έχουν μέλλον. Στην Α' Εθνική δεν παίζεις μόνο με Έλληνες, παίζεις και στον πολυεθνικό στίβο με άλλες προοπτικές και φυσικά οι αντίπαλοί σου ίσως κάποια στιγμή σε συντρίψουν αν δεν προετοιμασθείς.
Ό,τι έγινε στον Ιωνικό της Νίκαιας, γίνεται σιγά - σιγά και στις ασφαλιστικές.
Προβληματιστείτε: Στον Ιωνικό έχουν 12 αλλοδαπούς ποδοσφαιριστές που μιλούν εννέα διαφορετικές γλώσσες. Και στην ασφαλιστική αγορά έχουμε πολλές γλώσσες Αγγλικά, Γαλλικά, Γερμανικά, Ολλανδικά, Σκωτσέζικα, Ιταλικά, Ισπανικά, Πορτογαλλικά, Ρουμανικά, Αμερικανικά, Ελβετικά.
Ο Διεθνισμός επεκτείνεται
Το παιχνίδι άλλαξε
Παίξτε μπάλα με προσοχή!
Ίσως παίζουμε εκτός έδρας, γι' αυτό κάντε φίλους και φιλάθλους λίγο μακρύτερα από τη γειτονιά σας!

Ευάγγ. Σπύρου

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ underwriting



Μέρες διακοπών είδα στα Χανιά της Κρήτης αυτήν την υπέροχη ευχή-μήνυμα, γραμμένη σ' ένα τοίχο ΛΕΥΤΕΡΙΑ ΣΤΟΥΣ ΦΥΛΑΚΙΣΜΕΝΟΥΣ ΤΗΛΕΘΕΑΤΕΣ. Ο ανώνυμος εμπνευστής της αξίζει των συγχαρητηρίων μιας κοινωνίας δέσμιας της τηλεόρασης, μιας κοινωνίας ελληνικής, που βιώνει μια νέα πρωτόγνωρη σκλαβιά - ίσως τη χειρότερη απ' όλες όσες προηγουμένως πέρασε σε άλλες εποχές... Η αλλοίωση της ελληνικής φυσιογνωμίας σ' όλα τα επίπεδα που γίνεται μέσω της τηλεόρασης είναι καταστροφική ιδίως μέσω των δελτίων ειδήσεων με τα οποία «βομβαρδίζεται» ο «σκλαβωμένος» λαός κάθε μέρα με τόση πτωματολαγνεία, συμφορολαγνεία, τρομοτραγικολαγνεία μέσω περιγραφών δυστυχίας, φόνων, ληστειών, κηδειών, θλίψεων, συμφορών και ψευδών απόψεων τόσων και τόσων αγραμμάτων και ανειδίκευτων δήθεν δημοσιογράφων και ανθρώπων του δήθεν πνεύματος. Δεν γίνεται κάπου εδώ κοντά θα ελευθερωθεί αυτός ο λαός απ' όλο αυτό το σύστημα σκλαβιάς του... ανακαλύπτοντας επιτέλους το κουμπί που κλείνει την τηλεόραση της προπαγάνδας και ψευτιάς των διαπλεκομένων συμφερόντων μιας λάθος φιλοσοφίας για την ζωή. ΛΕΥΤΕΡΙΑΑΑΑ!!! Σκλάβοι (ξεση)κωθείτε από τον καναπέ... Δεν είναι έτσι όπως μας τα λένε οι σαδιστές, οι νεκρόφιλοι, οι έμποροι θεαματικότητας και συμφοράς! Αέραααααα!

Καφενείον ο ΑΣΩΤΟΣ ΥΙΟΣ κατάντησαν κάποιες εταιρίες. Μαζεύουν ό,τι βρουν στην αγορά, σφάζοντας το μόσχο το σιτευτό γι' αυτούς που απαρνήθηκαν κάποιες αρχές κατεστημένες και «έζησαν ασώτως» σπαταλώντας την πατρική-εταιρική περιουσία (δηλαδή τα· χρήματα κάποιων πελατών).
Δίκαια παραπονιούνται αυτοί που δουλεύουν για χρόνια με το σταυρό στο χέρι... «Άσωτοι υιοί» και κάποιοι ακόμη που εγκατέλειψαν «το πατρικό τους» - τις ασφάλειες και μπλέχτηκαν στις ΕΛΔΕ και τα Χρηματιστήρια...
Τον περασμένο χρόνο πολλοί «έζησαν ασώτως», φέτος θα τη βολέψουν με ξυλοκέρατα... Οι Δ/ντές πωλήσεων έχουν ευθύνες για την πορεία κάποιων... θα επανέλθουμε στο θέμα...



Οι 10 μεγαλύτερες συγχωνεύσεις (1/1 - 31/6/2000)

ΣΤΟΧΟΣ	Αγοραστής	Αξία συγχώνευσης (εκατ $)
Time Warner (ΗΠΑ)	America Online (ΗΠΑ)	181,940.5
SmithKline Beecham (Βρετανία)	Glaxo Wellcome (Βρετανία)	78,384.5
Nortel Networks (Καναδάς)	Shareholders (Καναδάς)	61,658.7
Orange (Mannesmann) (Βρετανία)	France Telecom (Γαλλία)	45,967.1
Seagram (Καναδάς)	Vivendi (Γαλλία)	42,782.6
Cable & Wireless HKT (Χονγκ Κονγκ)	Pacific Century CyberSorks (Χονγκ Κονγκ)	35,495.1
Bestfoods (ΗΠΑ)	Unilever (Βρετανία)	23,699.2
Network Solutions (ΗΠΑ)	VeriSign (ΗΠΑ)	21,003.0
Allied Zurich (Βρετανία)	Zurich Allied (Σουηδία)	19,399.1
Seat Pagine Gialle (Ιταλία)	Tin. It (Ιταλία)	18,694.3

Οι διεθνείς συγχωνεύσεις ξεπέρασαν σε αξία αυτές των αμερικανικών, το πρώτο εξάμηνο του 2000 με τους τομείς των Τηλεπικοινωνιών και των Media, στην κορυφή των συγχωνεύσεων.
Η αξία των διεθνών συγχωνεύσεων έφθασε το πρώτο εξάμηνο του έτους στα 1,85 τρισ. δολ., παρουσιάζοντας αύξηση κατά 25%, σύμφωνα με τα στοιχεία της εταιρίας Thomson Financial Securities Data Publishing. Οι συγχωνεύσεις στις ΗΠΑ έφθασαν στα 875,6 δισ. δολ. και παρουσίασαν αύξηση 2,7%.
Από τις εταιρίες συμβούλων, πρώτη έρχεται η Morgan Stanley Dean Witter, με 227 συμφωνίες, αξίας 780,8 δισ. δολ., 41,5% της διεθνούς αγοράς. Δεύτερη η Goldman Sachs με 195 συμφωνίες 704,6 δισ. δολ., 37,4% της διεθνούς αγοράς και τρίτη η Salomon Smith Barney, με 206 συμφωνίες, 443,7 δισ. δολ. Σε διεθνές επίπεδο, ο αριθμός των συμφωνιών το πρώτο εξάμηνο αυξήθηκε κατά 5% και έφθασαν στις 17.609. Ο αριθμός ωστόσο των αμερικανικών συμφωνιών, μειώθηκε κατά 12% στις 4.982 από 5.661 την αντίστοιχη περίοδο πέρυσι.
Ο κλάδος των Τηλεπικοινωνιών έρχεται πρώτος, με την εξαγορά αξίας 40 δισ. δολ. της Orange από τη France Telecom, με 650 συμφωνίες συνολικής αξίας 200,2 δισ. δολ.

Το 1999, οι νέες συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης έφθασαν το ποσό των 246,1 δισ. δρχ., σημειώνοντας σημαντική αύξηση άνω του 70% σε σχέση με το 1998. Τη χρονιά εκείνη, η αξία των συμβάσεων είχε διαμορφωθεί στα 142,4 δισ. δρχ., ενώ ένα χρόνο πριν (1997) στα 119,2 δισ. δρχ. Σύμφωνα με τα επίσημα στοιχεία για την πορεία και τα αποτελέσματα των εταιριών χρηματοδοτικής μίσθωσης, που παρουσίασε η Ένωση Ελληνικών Εταιριών Leasing, το μεγαλύτερο μέρος των νέων συμβάσεων αφορούσε –όπως σταθερά συμβαίνει τα τελευταία χρόνια– την αγορά μηχανολογικού εξοπλισμού. Συγκεκριμένα, για το σκοπό αυτό οι 13 εταιρίες leasing υπέγραψαν με επιχειρήσεις και ελεύθερους επαγγελματίες συμβάσεις 85,7 δισ. δρχ., που αντιπροσώπευαν το 34,8% περίπου του συνόλου των νέων συμβάσεων του 1999. Ακολούθησαν σε όγκο οι συμβάσεις για την αγορά επαγγελματικών οχημάτων (44,2 δισ. δρχ. και ποσοστό 18%), καθώς επίσης και αυτές για την εξασφάλιση επαγγελματικής στέγης και κτιριακών εγκαταστάσεων (41,3 δισ. δρχ. και ποσοστό 16,8%).
Σημειώνεται ότι το leasing ακινήτων, αν και πρωτολειτούργησε ως θεσμός από τα μέσα του 1999, κατάφερε να αποσπάσει σημαντικό μερίδιο αγοράς. Μάλιστα, το μερίδιο αυτό εκτιμάται ότι θα διευρυνθεί εφέτος, με τις θυγατρικές των τραπεζικών Ομίλων Alpha Bank, Πειραιώς και Eurobank να διεκδικούν, η καθεμία για λογαριασμό της, τη μερίδα του λέοντος των εν λόγω εργασιών.
Οι ασφαλιστές μπορούν να κερδίσουν πολλά αξιοποιώντας το Leasing αλλά... αργούν...

Ίσως τελικά οι σοβαρότερες επιπτώσεις της ασθένειας του AIDS να είναι οι οικονομικές. Η ασθένεια αυτή πλήττει κυρίως άτομα που βρίσκονται στο μέσο της επαγγελματικής τους καριέρας. Αυτό έχει ως αποτέλεσμα τη μείωση της παραγωγικότητας και την καταστροφή του ανθρωπίνου κεφαλαίου μιας χώρας.
Σύμφωνα με μια έκθεση του επενδυτικού οίκου ING Barrings, το 20% όλου του εξειδικευμένου προσωπικού στη Νότια Αφρική θα είναι φορείς του AIDS μέχρι το 2015. Επιπλέον, η αντιμετώπιση των εξόδων της ιατρικής φροντίδας εξανεμίζει τις αποταμιεύσεις των ασθενών και των οικογενειών τους, με αποτέλεσμα τα δημόσια συστήματα προχής υγειονομικής περίθαλψης να αντιμετωπίζουν τεράστια βάρη. Σύμφωνα με μια έκθεση της Παγκόσμιας Τράπεζας, η παροχή βασικής ιατρικής περίθαλψης, σε οποιαδήποτε χώρα, σε ένα φορέα του AIDS κοστίζει 2-3 φορές το μέσον ανά κεφαλήν ΑΕΠ. Καθώς λοιπόν η ασθένεια εξαπλώνεται, αυξάνουν σε τρομακτικό βαθμό και τα έξοδα περίθαλψης.

Το ασφαλιστικό και το ύψος των συντάξεων απασχολεί τους εργαζομένους άνω των 55 ετών, η εξεύρεση εργασίας, τους νέους. Τα στατιστικά αυτά στοιχεία παρέχει το Κέντρο Πληροφόρησης Εργαζομένων και Ανέργων (ΚΕΠΕΑ) της ΓΣΕΕ στους δύο μήνες λειτουργίας του και με βάση δείγμα 800 ατόμων, που κατέφυγε σ' αυτό τηλεφωνικά στον αριθμό 1966, με e-mail (Kepea@gsee.gr) ή με επιτόπιες επισκέψεις (Βούλγαρη και Πειραιώς στο κέντρο της Αθήνας).

Η Ελλάδα είναι η μόνη χώρα της Ε.Ε. με αύξηση θανάτων στην άσφαλτο

Αριθμός νεκρών από τροχαία στην Ε.Ε.

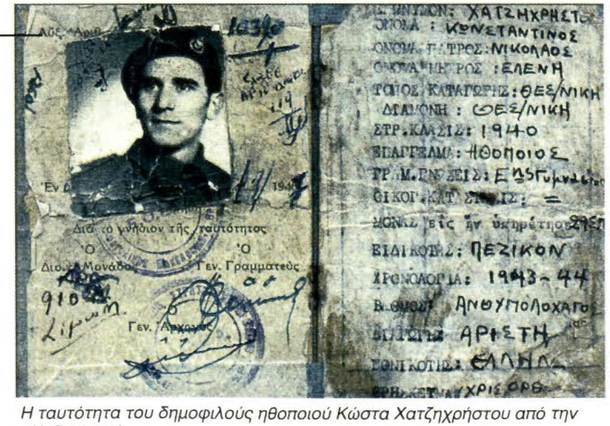
ΧΩΡΑ	1996	1997	1998
Βέλγιο	1.356	**1.364**	1.500
Δανία	514	**480**	449
Γερμανία	8.758	**8.549**	7.792
Ελλάδα	2.068	**2.199**	2.226
Ισπανία	5.483	**5.604**	5.957
Γαλλία	8.541	**8.444**	8.918
Ιρλανδία	453	**472**	429
Ιταλία	6.676	**6.712**	6.314
Λουξεμβούργο	71	**60**	57
Ολλανδία	1.180	**1.163**	1.066
Αυστρία	1.027	**1.105**	963
Πορτογαλία	2.730	**2.521**	2.425
Φινλανδία	404	**438**	400
Σουηδία	537	**541**	531
Βρετανία	3.740	**3.741**	3.581
Ευρώπη 15	43.538	**43.402**	42.608

Θάνατοι από τροχαία μεταξύ 1990 και 1998 ανά εκατ. κατοίκων

ΧΩΡΑ	1990	1996	1998	Ποσοστό 1990/1998
Βέλγιο	198	**134**	147	**-26%**
Δανία	123	**98**	85	**-31%**
Γερμανία	139	**107**	95	**-32%**
Ελλάδα	202	**197**	212	**+5%**
Ισπανία	232	**140**	151	**-35%**
Γαλλία	198	**146**	152	**-23%**
Ιρλανδία	136	**125**	116	**-15%**
Ιταλία	126	**116**	110	**-13%**
Λουξεμβούργο	186	**171**	143	**-23%**
Ολλανδία	92	**76**	68	**-26%**
Αυστρία	202	**127**	119	**-41%**
Πορτογαλία	305	**275**	243	**-20%**
Φινλανδία	130	**79**	78	**-40%**
Σουηδία	90	**61**	60	**-33%**
Βρετανία	94	**64**	61	**-35%**
Ευρώπη 15	155	**117**	114	**-26%**

Οι ασφαλιστές πληρώνουν...

Με αφορμή το θέμα των ταυτοτήτων ίσως οι Ακαδημαϊκοί μας δάσκαλοι θα έπρεπε να ασχοληθούν με την ταυτότητα των Νεοελλήνων, την ουσία την πραγματική. Ποιος είναι σήμερα ο Έλληνας; Έχει ταυτότητα; Ανήκει εις τη Δύση, εις την Ανατολή ή εις τον τόπο του; Γιατί σώνει και καλά να ανήκει κάπου; Είναι Έλληνας; Ποια η φιλοσοφία του; Ποια τα πιστεύω που τον διακρίνουν από τους άλλους; Έχει διαφορετικότητα; Πού υπηρετεί; Πού πρωταγωνιστεί; Φέρουν επαξίως το όνομα Έλλην όλοι οι γραμμένοι ως Έλληνες; Πιστεύουν όλοι οι Έλληνες στην ελληνική ιστορία, στην ελληνική ηθική, στα ελληνικά ιδανικά, στην ελληνική γλώσσα, στο ελληνικό φρόνημα, στο ελληνικό πνεύμα, το ελληνικό ήθος;
Γνωρίζουν οι σημερινοί Έλληνες την ιστορία τους; Είναι υπερήφανοι διά την καταγωγή τους; Κράτησαν οι Έλληνες την ταυτότητά τους; Πολλά θα μπορούσε να πει κάποιος αλλά η σύγχυση είναι τέτοια που μας οδηγεί στο συμπέρασμα ότι η διαμάχη για τις ταυτότητες θα αποβεί σε καλό... Για σκεφτείτε να μας έβαζαν πάνω σε μια σκηνή θεάτρου και από κάτω να είναι οι άλλοι λαοί και να μας έλεγαν: «Πείτε μας με λόγια ένας-ένας ποιος είστε και τι σημαίνει μία-μία λέξη από αυτά που γράφει η ταυτότητά σας...! Αναλύστε τώρα τι σημαίνει Έλληνας. Τι σημαίνει Χριστιανός Ορθόδοξος. Τι σημαίνει...



Η ταυτότητα του δημοφιλούς ηθοποιού Κώστα Χατζηχρήστου από την «Καθημερινή»



Η ισχυροποίηση του Ομίλου με δυναμική διείσδυση, όχι μόνο στις αναπτυσσόμενες αγορές των Βαλκανίων, αλλά και σε αυτές των ισχυρών της Ευρώπης, αποτελεί βασική προτεραιότητα της διοίκησης της Interamerican, η οποία με στρατηγικού χαρακτήρα συμμαχίες και εξαγορές, αλλά και με μία πολυσχιδή δραστηριότητα, παίζει πρωταγωνιστικό ρόλο στην εγχώρια αγορά. Η ασφαλιστική αγορά, παραμένει το βασικό αντικείμενο ενασχόλησης της Interamerican, ωστόσο γύρω από αυτή κινούνται σειρά άλλων δραστηριοτήτων, στις οποίες τα τελευταία χρόνια έχει μπει ο όμιλος, αξιοποιώντας τα μεγάλα υπό διαχείριση κεφάλαια, την αυξημένη κερδοφορία και τα ενισχυμένα δίκτυα πωλήσεων, όπως τραπεζικές εργασίες μετά την πρόσφατη συνεργασία με την BCP για τη δημιουργία της NOVABANK, παροχές υπηρεσιών υγείας με την Ευρωκλινική, ενώ ήδη έχει περάσει στο χώρο της αεροπλοΐας, της κινητής τηλεφωνίας, του real estate, της παροχής χρηματιστηριακών υπηρεσιών κ.ά. Στις εξελίξεις στην ασφαλιστική αγορά, στη μεγάλη συνεργασία της εταιρίας με την BCP, αλλά και στα γενικότερα σχέδια του ομίλου, αναφερόταν με συνέντευξη που παραχώρησε στον «ΜΕΤΟΧΟ» ο πρόεδρος του Ομίλου Δημήτρης Κοντομηνάς τον Ιούλιο του 2000.

Η διοίκηση του **Χρηματιστηρίου Αξιών Αθηνών** έδωσε στη δημοσιότητα **τον πρώτο κατάλογο** με τα ονόματα των **μεγαλομετόχων 206 εισηγμένων εταιριών** που κατέχουν **ονομαστικές μετοχές σε ποσοστό άνω του 5%.** Μεταξύ αυτών περιλαμβάνονται και οι **εισηγμένες στο Χρηματιστήριο ασφαλιστικές εταιρίες,** τα περί των **βασικών μετόχων** των οποίων στοιχεία περιλαμβάνονται στον κατωτέρω πίνακα:

ΕΙΣΗΓΜΕΝΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ	ΜΕΤΟΧΟΙ	ΔΙΚΑΙΩΜΑ ΨΗΦΟΥ	ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ ΜΕΤΑΒΟΛΗΣ
ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ	ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ	59,56%	30/08/2000
ΖΩΗΣ & ΥΓΕΙΑΣ	ΑΓΡΟΤΙΚΗ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	18,000%	12/04/2000
ΑΓΡΟΤΙΚΗ Α.Ε.Γ.Α.	ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ Α.Ε.	58,770%	28/12/1999
	ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΩΝ Α.Ε.	7,900%	27/12/1999
ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Γ.Α.	ΨΩΜΙΑΔΗΣ ΠΑΥΛΟΣ	57,11%	31/08/2000
ΕΘΝΙΚΗ Α.Ε.Γ.Α.	ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ	72,135%	28/08/2000
ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ Α.Ε.Γ.Α.	ΓΕΩΡΓΑΚΟΠΟΥΛΟΣ ΧΡΗΣΤΟΣ	17,900%	28/08/2000
	OLYMPIOS ZEUS FIN. SUD EUROPA	9,990%	15/09/1999
	VIREFIN LIMITED	9,180%	26/05/2000
	ODENS CONSULTING CORPORATION	6,000%	30/06/2000
	MITICA LIMITED	5,250%	09/06/2000
ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ ΕΛΛ.	ΔΕΜΚΟ ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΠΕΝΔΥΤ. & ΕΜΠΟΡ. Α.Ε.	36,170%	27/06/2000
ΑΣΦ. ΕΤ. ΖΩΗΣ Α.Ε.	ΚΟΝΤΟΜΗΝΑΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ	18,051%	27/06/2000
	BCP-IF, SGPS, Sociedade Uniressoal Lda	25,000%	27/06/2000
ΦΟΙΝΙΞ	ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ	88,65%	ΠΡΟ ΤΗΣ 1/1/1998
METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ	ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ	40,040%	
ΑΕΑΕΖ (Παράλληλη Αγορά)	ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΜΕΛΕΤΩΝ ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΥ ΚΑΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ Α.Ε.	11,860%	



Στα πλαίσια της συνάντησης στελεχών του ομίλου Alpha Bank στις αρχές καλοκαιριού, όπου παρουσιάστηκαν οι εξελίξεις και τάσεις των αγορών καθώς και το νέο επιχειρησιακό πρόγραμμα του ομίλου για την τριετία 2000-2002 ο Γενικός Δ/ντής κ. Α. Κυριακόπουλος αναφέρθηκε και στο Bancassurance και στην απόφαση να διατεθούν όλα τα προϊόντα του Ομίλου μέσα από τα κοινά δίκτυα καταστημάτων Τραπέζης και καταστημάτων ΑΛΦΑ Ασφαλιστικής. Ο Πρόεδρος του Ομίλου κ. Ι. Σ. Κωστόπουλος τόνισε ότι «η επιτυχία μας οφείλεται στο ότι είμαστε ένα πειθαρχημένο σύνολο ατόμων αφοσιωμένων στο έργο μας που επιτελούμε με ζήλο και αγάπη και έχουμε πιστούς μετόχους και καλό όνομα».

Εάν οι άνθρωποι της Άλφα Ασφαλιστικής δώσουν τον καλύτερο εαυτό τους μαζί με τον κ. Δούκα Παλαιολόγο, το Δ/ντα Σύμβουλο και τον κ. Ι. Γαλανόπουλο που μοχθούν να εμπνεύσουν το πνεύμα «Μαζί» του Ομίλου σε όλους και όλα, τότε η χώρα μας θα έχει αποκτήσει ένα καλό πρότυπο προς μίμηση και στον ασφαλιστικό χώρο, με ασφαλιστές επιπέδου ανθρώπων Ομίλου Alpha Bank που έχει σήμερα 9 τρισ. ενεργητικό, απταμιευτικά κεφάλαια 13 τρισ. (Καταθέσεις, Αμοιβαία, repos, private Banking) χρηματοδοτήσεις που ξεπερνούν τα 4 τρισ. δρχ., προσωπικό 10.500 άτομα και 117.000 μετόχους... Όλες οι προϋποθέσεις είναι καλές για τους ανθρώπους της Άλφα Ασφαλιστικής. Ας δουλέψουν σκληρά, ας πειθαρχήσουν σωστά για μεγάλα επιτεύγματα, ας ακούσουν τις συμβουλές της ηγεσίας τους.



Ο κ. Δούκας Παλαιολόγος

Αυτό είναι όλο... είναι σε ό,τι καλύτερο έχει η ελληνική αγορά... Όλοι περιμένουμε να χειροκροτήσουμε τα επιτεύγματά τους.



Ο κ. Τ. Καραλής

Δυνατά, σταθερά, ανοδικά, με ιδρώτα, με εξυπνάδα, με ευθύνη ανέβηκαν ένα-ένα τα σκαλιά ως την κορυφή οι άνθρωποι της NN. Είναι δε από τις λίγες εταιρίες που υπερασπίζονται με πολύ πάθος το Agency System. Σκληρή προσπάθεια, πολλή εκπαίδευση, συνεχής επιμόρφωση, τίμιες συναλλαγές εταιρίας-δικτύου. Ο Τάκης Καραλής είπε με πράξεις και όχι με εξαγγελίες-ασανσέρ ό,τι είχε να πει... Εκτός των άλλων οι άνθρωποι της NN επέμειναν και στα παραδοσιακά προϊόντα. Παράλληλα με τα άλλα 47.937.128.526 (22,6% της αγοράς) ήταν τα ασφάλιστρα από πρωτασφαλίσεις ζωής (παραδοσιακά προϊόντα) στο 1999 και μάλιστα στην πρώτη θέση της αγοράς. Η Δ/νση πωλήσεων NN και ο Τάκης Καραλής επιμένουν στη στήριξη του υπ/τος όταν οι σειρήνες γύρω διά στόματος πολλών ηγετικών εταιριών μιλούν για διάβρωση του Agency ή για στήριξη δήθεν των Agency αλλά με τοποθέτηση στο σώμα τους σαρακιών τύπου εναλλακτικών δικτύων bancassurance, τηλεμάρκετινγκ, call centers κ.λπ. Οφείλουμε να πούμε ότι όσοι με τον α ή β τρόπο αποδυναμώνουν τα δίκτυα του Agency System σύντομα θα περάσουν δοκιμασίες. Η ελληνική αγορά θέλει χρόνια αρκετά ακόμα για να οργανωθεί, να εκπαιδευτεί και να ανταποκριθεί σε άλλες μορφές εξεύρεσης πελατών, βιώσιμες για τις εταιρίες. Τα θερμοκήπια δεν βγάζουν νόστιμα φρούτα. Μπράβο στην NN που προχωρά τίμια και σωστά!

Λαθρεμπόριο ασθενών από διάφορες βαλκανικές χώρες και κυρίως τη Βουλγαρία και την Αλβανία, αποκάλυψε ο υπουργός Υγείας Αλέκος Παπαδόπουλος.
Διάφορα άτομα, εξήγησε ο υπουργός, κυρίως γυναίκες, φτάνουν στην Ελλάδα λίγες μέρες πριν γεννήσουν ή εκδηλώσουν τα συμπτώματα της ασθένειάς τους και ως έκτακτα περιστατικά συνήθως εισάγονται σε δημόσια νοσοκομεία.

ΜΠΟΡΕΙ οι αγορές να είναι στάσιμες, όμως οι χρηματιστές πλουτίζουν περισσότερο από ποτέ...
ΓΕΓΟΝΟΣ που οφείλεται στη φιλελευθεροποίηση του χρηματοπιστωτικού συστήματος. Όσο προχωρεί αυτή η διαδικασία, τόσο περισσότερες δουλειές παίρνουν οι χρηματιστηριακές εταιρίες από τις τράπεζες.
ΣΥΜΦΩΝΑ με το χρηματοοικονομικό οίκο Salomon Smith Barnley, μόλις τώρα αρχίζει το «πανηγύρι» στις χρηματαγορές της Ευρώπης. Διότι μόλις έχει αρχίσει η μεγάλη μετακίνηση των Ευρωπαίων από ομόλογα και καταθέσεις σε μετοχές.

Διάβαζα σε επαρχιακή εφημερίδα μέσα σε μεγάλου πλαισίου αναγγελία ότι οι ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΤΑΔΕ (υπάρχει όνομα) σας ενημερώνουν ότι διέκοψαν τη συνεργασία τους με την τάδε εταιρία (γράφει όνομα εταιρίας) και ότι... επιλέξαμε να συνεργαστούμε με την τάδε εταιρία (γράφει όνομα) και η πρώτη εταιρία είχε ανάλογη αναγγελία κάτι που με παραξένεψε... Λέτε να κρύβονται κι άλλα που δεν λέγονται και να τα βρούμε μπροστά μας;

Οι Χιονοστιβάδες ξεκινάνε από απλές μπάλες χιονιού και οι μεγάλες πυρκαγιές από μικρές σπίθες και οι πνευμονίες από απλά κρυολογήματα...
Ο έρωτας και ο βήχας δεν κρύβονται. Δεν άκουγαν τόσο βηχα κάποιοι εκεί σ' ένα λογιστήριο με τα δισ. να πηγαινοέρχονται; Τώρα αρχίζουν τα δύσκολα για κάποιον που φέρεται χωρίς ΣΥΝΕΣΗ.

Η βιομηχανία και κατασκευές είναι πια στην ειδικότητα του Φοίνικα... Πολύ καλή δουλειά έκανε ο Κώτσαλος τα τελευταία χρόνια φτάνοντας την παραγωγή στα 37 δισ. στο '99 από τα 12 δισ. που την παρέλαβε το 1994. Έχει ο Φοίνικας πια την τεχνογνωσία του Βιομηχανικού ασφαλιστή, βελτιώνει την απόδοση των ανθρώπων του, βελτιώνει τα συμβόλαια, την οργάνωση, την αποκέντρωση και σιγά-σιγά διεισδύει σε ανωτέρου επιπέδου συνεργασίες... Ούτε στα όνειρά τους δεν έβλεπαν αυτοί που τον επέλεξαν τον Γιώργο το '93 ότι θα γίνουν αυτά που έγιναν... Δεν έχει σημασία αν είσαι σε κρατικό ή ιδιωτικό φορέα, αν ξέρεις καλά να διοικείς... Όπου κι αν είσαι το έργο σου φαίνεται αν ξέρεις να το κάνεις σωστά. Κάντε μια σύγκριση με το σήμερα και το χθες του Φοίνικα του και θα συμφωνήσετε.



Ο κ. Γ. Κώτσαλος



Ο κ. Γ. Κώτσαλος

Μεγάλη κινητικότητα παρατηρήθηκε σ' όλους τους τομείς της Εμπορικής Τράπεζας μετά την ανάληψη των καθηκόντων του νέου προέδρου της κ. Γιάννη Στουρνάρα και στις θυγατρικές ασφαλιστικές της. Η συμφωνία συνεργασίας με την Credit Agricol είναι το κεντρικό σημείο αναφοράς όλων των αλλαγών. Στελέχη της Credit Agricole θα συμμετάσχουν στο Δ.Σ. της Εμπορικής και στις τρεις νέες επιχειρήσεις που θα δημιουργηθούν στην Εμπορική Τράπεζα και είναι μία εταιρία Τραπεζοασφαλιστική για το Bancassurance, μία διαχείρισης περιουσίας και μία επενδυτική τραπεζική. Ο κ. Στουρνάρας πιστεύει ότι ο Φοίνικας αν και δεν είναι στα συμφωνηθέντα, μπορεί να παίξει ένα ρόλο συνεργασίας με άλλες θυγατρικές της Credit Agricole.



Ο κ. Γ. Στουρνάρας

Πιστεύω δικό μας είναι ότι ο κ. Κώτσαλος μπορεί άριστα «να ανοιχτεί» σε βαθιά νερά ασφαλιστικά στην ευρύτερη περιοχή μας εκτός Ελλάδος και να δικαιώσει πλήρως τις επιλογές της νέας ηγεσίας. Και καλό παρελθόν έχει και καλύτερο μέλλον, αφού όπως γράψαμε και παλαιότερα είναι ένας από τους «επαΐοντες» της ασφαλιστικής αγοράς και νέος και με προοπτικές καλές

Με απόφαση της υφυπουργού Μαρίας - Ελένης Αποστολάκη τροποποιείται η παράγραφος 6, του άρθρου 14 της Απόφασης Κ3-3974/11-10-1999 (ΦΕΚ 8334/18-11-1999, τεύχος Α.Ε. και ΕΠΕ), ως εξής:

«6. Μέχρι και την 31η Οκτωβρίου 2000, οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις πρέπει να κυκλοφορήσουν τα νέα τιμολόγια ζωής, που θα συντάξουν σύμφωνα με την απόφαση. **Από την ημερομηνία κυκλοφορίας των νέων τιμολογίων, η οποία αναγγέλλεται στη Δ/νση Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων και Αναλογιστικής,** παύει να ισχύει η κυκλοφορία των τιμολογίων που δεν έχουν συνταχθεί σύμφωνα με την παρούσα απόφαση, με την επιφύλαξη της παραγ. 3 ανωτέρω».

ΔΙΕΥΡΥΝΕΤΑΙ το χάσμα μεταξύ των ΗΠΑ και των υπολοίπων χωρών όσον αφορά τη χρήση της νέας τεχνολογίας. Έτσι, μεταξύ των ετών Σεπτεμβρίου 1999 και Μαρτίου 2000 στις ΗΠΑ προστέθηκαν 25,1 υπολογιστές μόνιμης σύνδεσης στο Ίντερνετ (Interent hosts) ανά 1.000 κατοίκους. Στη Βρετανία προστέθηκαν την ίδια περίοδο 5,5 στην Ιαπωνία 4,1 στη Γερμανία 3,0 και στη Γαλλία 2,7.

...φυσικά στη διάδοση του Ίντερνετ σημαντικό ρόλο παίζουν τα τηλεφωνικά τέλη και οι φόροι. Για 20 ώρες πρόσβασης στο Ίντερνετ οι φόροι αντιπροσωπεύουν το 5% του κόστους στην Ιαπωνία, το 10% στις ΗΠΑ και το 20% στην Ευρωπαϊκή Ένωση.

Σύμφωνα με το ΥΠΕΘΟ, 2.500 περίπου εταιρίες ελληνικές δραστηριοποιούνται στα Βαλκάνια, 1.639 στη Ρουμανία, 450 στη Βουλγαρία, 200 στη Σερβία και οι υπόλοιπες στη FUROM, Βοσνία και Ερζεγοβίνη.

Ο ΑΡΙΘΜΟΣ των μεταναστών στην Αμερική το περασμένο έτος έφτασε τα 16 εκατομμύρια άτομα. Πρόκειται για μια αύξηση 17% σε σχέση με το προηγούμενο έτος...

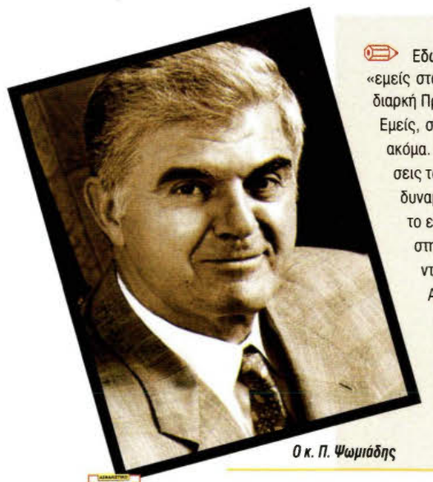
ΟΙ ΞΕΝΟΙ μετανάστες στην Αμερική αντιπροσωπεύουν το 12% του εργατικού πληθυσμού της χώρας.

Η ΑΜΕΡΙΚΗ δέχεται ετησίως 800.000 κανονικούς μετανάστες και 300.000 λαθρομετανάστες.

ΟΙ ΜΙΣΘΟΙ των μεταναστών κυμαίνονται από 300.000 δρχ. το μήνα, που είναι το επίπεδο κάτω από τον κατώτερο μισθό, μέχρι 3 εκατομμύρια δρχ. το μήνα για τους προγραμματιστές από την Ινδία.

ΜΙΑ ΠΡΟΣΦΑΤΗ έρευνα της Εθνικής Ακαδημίας Επιστημών των ΗΠΑ ανατρέπει τις διαδεδομένες απόψεις σχετικά με τις υποτιθέμενες θετικές οικονομικές επιπτώσεις της μετανάστευσης. Σύμφωνα με την έρευνα, η μετανάστευση στην Αμερική οδήγησε σε αύξηση της οικονομίας της χώρας κατά 10 δισεκατομμύρια δολάρια. Πρόκειται για σταγόνα στον ωκεανό των 10 τρισεκατομμυρίων δολαρίων που είναι το ΑΕΠ της χώρας.

Η ΕΡΕΥΝΑ δείχνει ότι εκείνοι που ωφελούνται από τη μετανάστευση είναι η ανώτερη αστική τάξη και οι εργοδότες που προσλαμβάνουν μετανάστες. Αντίθετα, πλήττονται όλοι εκείνοι των οποίων οι θέσεις εργασίας απειλούνται από τους μετανάστες.



Ο κ. Π. Ψωμιάδης

Εδώ και λίγους μήνες πριν, στο Συνέδριο Στελεχών Πωλήσεων του Ομίλου του ο κ. Π. Ψωμιάδης έλεγε ότι «εμείς στον Όμιλο Ασπίς, Διοίκηση και ανθρώπινο δυναμικό, Δημιουργούμε Μαζί έναν Όμιλο Αξιών, με σκοπό τη διαρκή Πρόοδο. Την αδιάκοπη πορεία προς το Καλύτερο και το Μεγαλύτερο.

Εμείς, στην Ασπίς Πρόνοια, έχουμε κάθε λόγο να πιστεύουμε ότι απέχουμε από την κορυφή λίγες προσπάθειες ακόμα. Έχουμε κάθε λόγο να πιστεύουμε ότι **απέχουμε από το Μεγάλο μας Στόχο λίγο χρόνο ακόμα!**» και οι κινήσεις του καλοκαιριού φέρνουν ακόμα πιο κοντά στην κορυφή τον Όμιλο ΑΣΠΙΣ με 14 εταιρίες στο ενεργητικό του, δυναμικές... Ασφάλειες, Τράπεζες, υπηρεσίες τεχνολογίας, επενδύσεις, χρηματιστήριο κ.λπ. στην Ελλάδα και το εξωτερικό. Σε πρόσφατη επίσκεψή μου στα κεντρικά γραφεία είδα τους ανθρώπους του γελαστούς, ευχαριστημένους και με δουλειά. Κόσμος πήγαινε και ερχότανε τα τηλέφωνα χτυπούσαν, τα συμβούλια και οι συναντήσεις σε πολλά σημεία... Και επέκταση υπηρεσιών σε νέους χώρους δείγμα ότι οι δουλειές μεγαλώνουν. Αυτοί που έχουν σήμερα μέλλον ψάχνουν χώρους για νέα γραφεία και νέες δουλειές σε αντίθεση με κάποιους που συρρικνώνονται. Συγχαρητήρια στον κ. Π. Ψωμιάδη για τις δυναμικές αποφάσεις του σε ώρα που η αγορά τώρα φτιάχνεται. Όσοι τον ήξεραν από παλιά μπορούν να δουν καλύτερα τη δημιουργική του πορεία και την προσφορά του. Και αν κάποιος είναι σημαντικός με μία αγαθοεργία μιας στιγμής σκεφθείτε πόσο καλή αγαθοεργία και συνεχής είναι να ευεργετείς τόσους εργαζομένους κάθε μέρα μέσω των εταιριών που δημιουργείς με ρίσκο και ιδρώτα καθημερινό. Μπράβο άλλη μια φορά κ. Ψωμιάδη.

Σημαντική αύξηση των ατόμων που μολύνονται από τον ιό του AIDS καταγράφουν οι επιστήμονες τα τελευταία χρόνια. Ο κυριότερος τρόπος μόλυνσης στην Ελλάδα είναι η σεξουαλική μετάδοση, ομοφυλοφιλική ή ετεροφυλοφιλική.

Η διαχρονική τάση της λοίμωξης είναι αυξητική και στα δύο φύλα, ιδιαίτερα όμως στους άνδρες. Ταχύτερη αύξηση καταγράφεται στην ηλικιακή ομάδα των 25-39 χρόνων.

Τα στοιχεία αυτά προέρχονται από έρευνα που έκανε η Επιτροπή Επιδημιολογίας του Κέντρου Ελέγχου Ειδικών Λοιμώξεων (ΚΕΕΛ) και παρουσίασαν ο πρόεδρος του κέντρου καθηγητής κ. Γ. Σαρόγλου και ο εκπρόσωπος της επιτροπής αναπληρωτής καθηγητής κ. Α. Χατζάκης.

Σε άλλες χώρες, ανέφερε ο κ. Σαρόγλου, κύρια πηγή μόλυνσης είναι η σχέση κάποιων ανθρώπων με τα ναρκωτικά, ενώ στην Ελλάδα είναι η σεξουαλική επαφή. Ο μεγαλύτερος κίνδυνος είναι οι συνήθειες των παιδιών στις εκδρομές τους ή στις διακοπές να δημιουργούν ανεξέλεγκτες επαφές χωρίς τη χρήση προφυλακτικού.

Το Ευρωπαϊκό Δικαστήριο επικύρωσε απόφαση κατά της αυτοκινητοβιομηχανίας Βολκσβάγκεν (Volkswagen), για την επιβολή προστίμου 90 εκατ. ευρώ, για παραβίαση των κανόνων ανταγωνισμού. Πρόστιμο που είναι μικρότερο από το αρχικό ποσό-ρεκόρ των 102 εκατ. ευρώ. Στη φωτογραφία ο διευθύνων σύμβουλος της γερμανικής αυτοκινητοβιομηχανίας Φερντινάντ Πιχ μιλά σε ετήσια συνέντευξη Τύπου.



Ο κ. Μανώλης Βαμβακάρης

Αρχές Οκτωβρίου θα είναι στη Γερμανία το επίκεντρο ενδιαφερόντων των εσωτερικών ελεγκτών εταιριών και στις 24 Οκτωβρίου στη Λάρισα όπου γίνονται συνέδρια με συναφή θέματα. Ένας καλός πρεσβευτής των Ασφ. Εταιριών θα είναι εκεί, ο Πρόεδρός τους κ. Μανώλης Βαμβακάρης από τον οποίο περιμένουμε να πληροφορήσει και τους ανθρώπους της ασφαλιστικής αγοράς για όσα ενδιαφέροντα γίνουν στις δύο αυτές σημαντικές συναντήσεις. Τους ενδιαφέρουν άμεσα. Οι καιροί είναι πονηροί...



Πέρασαν τα 20 χρόνια –συμπλήρωσαν 20ετία– και βραβεύτηκαν για την προσφορά τους στον όμιλο ΑΣΠΙΔΑ οι Δ/ντές Πωλήσεων Αθαν. Αθανασούλιας, Ανέστης Γιαννούσης και Λουλουδάκης Κώστας που εδώ στη φωτογραφία είναι με τον κ. Κώστα Καρατζά, Γενικό Δ/ντή του Ομίλου. Είναι τρεις άνθρωποι που έκαναν πράξη το ΕΜΕΙΣ για το οποίο γράφει (τόσο έξυπνα) ο Χρ. Δημόπουλος στην περιοδική έκδοση του Ομίλου ΑΣΠΙΔΑ. Είναι τρεις άνθρωποι που λένε ότι «τούτο τον Όμιλο τον έχουμε όλοι μαζί και ασφαλιστές και τραπεζικοί και επενδυτές και οι πλέον αφανείς υπάλληλοι». Είναι τρεις άνθρωποι που «έπειτα από μύριους κόπους ξενύχτια, υπερωρίες, χαμένες διακοπές, ανύπαρκτα Σαββατοκύριακα, δεδουλευμένες αργίες, συσκέψεις, συζητήσεις, αναφορές, σημειώματα φτάσανε στο όνειρο» να δούνε στην κορυφή την ΑΣΠΙΔΑ και να είναι ένας Όμιλος Αξιών. Συγχαρητήρια και από το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» για την προσφορά τους. Άξιοι!

Κάπου εκεί στα μέσα Ιουλίου κοίταζα τον «ΕΠΕΝΔΥΤΗ» και την αξιολόγηση των καλύτερων μετοχών από πέντε χρηματιστηριακές και στο TOP 5 είδα την INTERAMERICAN του Δ. Κοντομηνά. 1η αξιολόγηση η ΠΙΣΤΕΩΣ, 2η η ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ, 3η η INTERAMERICAN, 4η η ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ, 5η η ΜΑΪΛΗΣ. Οι πέντε χρηματιστηριακές ήταν: Κύκλος - Άτταλος - Άβαξ - Πεντεδέκης - Καραμανώφ. Αυτό λέγεται έξωθεν καλή μαρτυρία. Εμείς ξέρουμε και την έσωθεν και τα δυο μαζί κάνουν αυτό που λέμε ΕΠΙΤΑΓΗ ΜΕ ΑΝΤΙΚΡΙΣΜΑ. Μπράβο INTERAMERICAN.

Έγινε η συνάντηση του Συνδέσμου Εκπροσώπων Ασφαλιστικών Εταιριών στο Golf Γλυφάδας απλά και ήρεμα στις 15 Ιουνίου 2000, όπου δόθηκε η ευκαιρία σε κάποιους να τα πουν μεταξύ τους. Όμως πιστεύουμε ότι τέτοιες συναντήσεις ίσως θα 'πρεπε να έχουν κάτι παραπάνω από το «μεταξύ μας». Όπως π.χ. να καλεσθούν και εκπρόσωποι από άλλους κλάδους που μας ενδιαφέρουν και να δοθεί χρόνος για το «κάτι», αυτό το «κάτι» που είναι λίγο πιο έξω από τις παρευρίσκεις γνωστών μεταξύ τους συναδέλφων της ίδιας εταιρίας που τα ξαναείπαν το πρωί στο γραφείο... και ξαναφωτογραφήθηκαν και πέρυσι μαζί... Σίγουρα σε κάθε περίπτωση όμως είναι χρήσιμη η συνάντηση.

ΠΕΡΙΠΟΥ 5,5 τρισ. δραχμές –ποσό που αντιστοιχεί στο 35% του 3ου Κοινοτικού Πλαισίου Στήριξης– άντλησαν οι εισηγμένες στη διετία 1999-2000. Οι... εκταμιεύσεις των προς επένδυση κεφαλαίων έχουν φτάσει το **100%** και οι επενδυτές περιμένουν να μάθουν πού πήγαν τα κεφάλαιά τους.

Την περασμένη εβδομάδα, δόθηκαν από τις εταιρίες απαντήσεις στο μείζον ερώτημα που απασχολεί την αγορά:

Το **71%** των κεφαλαίων που αντλήθηκαν, είτε παραμένουν «σταθμευμένα» σε repos και προθεσμιακές καταθέσεις, είτε χρησιμοποιήθηκαν για ενίσχυση των κεφαλαίων κίνησης, αποπληρωμή **δανείων** και συμμετοχή σε αυξήσεις κεφαλαίου θυγατρικών εταιριών.

Το **29%** έχει ήδη διατεθεί για επενδύσεις. Βέβαια, στις περισσότερες εταιρίες του δείγματος τα επενδυτικά προγράμματα έχουν διάρκεια 2-3 χρόνια, οπότε θεωρείται φυσιολογικό τα κεφάλαια να βρίσκονται στον... τόκο δεδομένου, μάλιστα, ότι έχουν περάσει μόλις λίγοι μήνες από την άντλησή τους. Αυτά βγαίνουν έπειτα από έρευνα της «Κυριακάτικης Ελευθεροτυπίας».



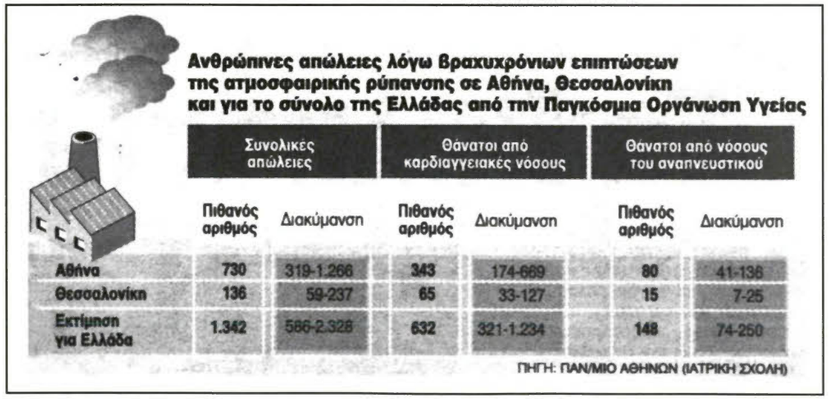
«Ο χειρότερος ασφαλιστής είναι πολύ χρήσιμος για μια οικογένεια, αφού ό,τι και να έκανε από πλευράς ασφάλισης οι συγγενείς κάποιου θα ωφεληθούν αν αυτός πάθει κάτι... θα πάρουν κάτι και αυτό είναι σημαντικό...», μου είπε μεταξύ άλλων σε μια φιλική συνάντησή μας ο κ. Σ. Ταγκόπουλος ο Γενικός Δ/ντής της ALICO AIG LIFE που προσπαθεί με κάθε τρόπο να συνεχίσει τη δημιουργική πορεία των ανθρώπων της ALICO AIG LIFE προσθέτοντας τις δικές του ιδέες για να ζούνε καλύτερα φίλοι, συνεργάτες, πελάτες, στελέχη και μέτοχοι της ALICO AIG LIFE. Μιας μεγάλης πορείας και παρουσίας στην Ελλάδα μέσα στην οποία έζησαν, μεγάλωσαν και... γέρασαν πολλοί ασφαλιστές αποκομίζοντας πολλά οφέλη και κέρδη υλικά και ηθικά...

Παλαιοί και νέοι έκαναν «πολλά χιλιόμετρα» μέχρι να φθάσουν στο καλό επίπεδο υπηρεσιών που έχουν, και κυρίως ό,τι έκαναν το έκαναν πιστεύοντας δυνατά στην αξία της ασφάλισης για την ελληνική οικογένεια και μάλιστα στην ασφάλιση ζωής πάνω απ' όλα. Η ALICO Ελλάδας αποτέλεσε και αποτελεί σχολή και πρότυπο καριέρας στον κλάδο ζωής.

Από τις 18-4-64 που πήρε άδεια λειτουργίας στην Ελλάδα, οι άνθρωποί της ασχολούνται αποκλειστικά με ό,τι καλύτερο υπάρχει, στη ζωή και φυσικά έθεσε στην υπηρεσία της πάλι ό,τι καλύτερο υπάρχει ανάμεσα στους πωλητές, τους ασφαλιστές αποκλειστικής απασχόλησης Ζωής τους οποίους η ίδια αγκάλιασε με εμπιστοσύνη εκπαιδεύοντάς τους να είναι καλοί.

Ο κ. Σ. Ταγκόπουλος είναι στην ALICO από το 1978 και φιλοδοξεί μέσα και από τη δική του πορεία να συνεχισθεί ακόμα καλύτερα το έργο ζωής τόσων συναδέλφων του, ανθρώπων της ALICO AIG LIFE. Με αισιοδοξία και σύνεση αυτή την εποχή παράλληλα με το έργο ρουτίνας του Γενικού Δ/ντή επιδιώκει να προσθέσει νέο αξιόλογο δυναμικό, να «δέσει» κάποιες συμφωνίες για προώθηση του Bancassurance και να προστεθεί νέο αίμα κοντά σ' αυτούς τους υπέροχους ανθρώπους - πρότυπα καριέρας όπως ο κ. Μάρκογλου, ο κ. Αγοραστός, ο κ. Μάστακας, ο κ. Δ. Καστρινάκης, ο κ. Λ. Χριστοδουλίδης, ο κ. Μ. Τζαλιγόπουλος, ο Θ. Σκουτέλης, ο κ. Ζ. Σούσης, ο κ. Α. Τρύφωνας, ο Αλ. Μορντό, ο Π. Σταθόπουλος, ο Φ. Γκαϊτατζής, ο Β. Σμυρνιός, ο Στ. Παπαθανασίου, η Κατερίνα Βασιλάκη, ο Τ. Πετρίδης, ο Μ. Πιατόπουλος, η Χ. Παπαδημητρίου, Ο Ε. Στασινός, η Θ. Θεοδωρίδου κ.ά. Τόσοι πολλοί που θα μνημονευτούν και σε άλλο σχόλιό μας και που συνετό είναι η διεύθυνση δημοσίων σχέσεων να τους προβάλει, ιδίως τους παλαιούς που είναι και μεγαλύτερης αξίας από τους εντυπωσιακούς αριθμούς παραγωγής.

Ο κ. Σ. Ταγκόπουλος συνεχίζει τη βραβευμένη πορεία



Ανθρώπινες απώλειες λόγω βραχυχρόνιων επιπτώσεων της ατμοσφαιρικής ρύπανσης σε Αθήνα, Θεσσαλονίκη και για το σύνολο της Ελλάδας από την Παγκόσμια Οργάνωση Υγείας

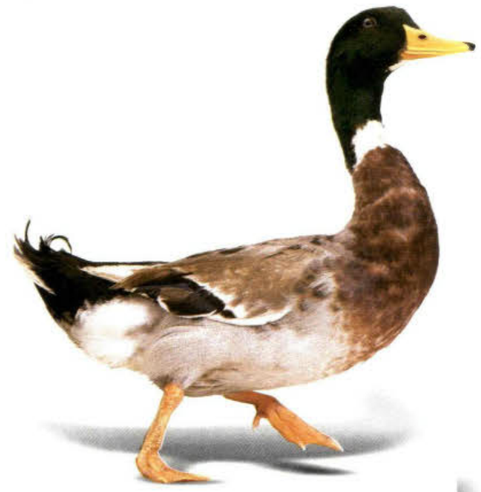
	Συνολικές απώλειες		Θάνατοι από καρδιαγγειακές νόσους		Θάνατοι από νόσους του αναπνευστικού	
	Πιθανός αριθμός	Διακύμανση	Πιθανός αριθμός	Διακύμανση	Πιθανός αριθμός	Διακύμανση
Αθήνα	730	319-1.266	343	174-669	80	41-136
Θεσσαλονίκη	136	59-237	65	33-127	15	7-25
Εκτίμηση για Ελλάδα	1.342	586-2.328	632	321-1.234	148	74-250

ΠΗΓΗ: ΠΑΝ/ΜΙΟ ΑΘΗΝΩΝ (ΙΑΤΡΙΚΗ ΣΧΟΛΗ)

«Η ρύπανση σκοτώνει» ήταν ο τίτλος έκθεσης της «Γκρινπίς», η οποία στηρίχθηκε στη μεθοδολογία που ακολουθεί η Παγκόσμια Οργάνωση Υγείας για να καταλήξει στο συμπέρασμα ότι το κόστος σε ανθρώπινες ζωές στην Ελλάδα (και στην υπόλοιπη Ευρώπη) είναι συγκρίσιμο με εκείνο των 2.200 ατόμων από τροχαία ατυχήματα: 1.342-7.247 επιπλέον θάνατοι ετησίως λόγω βραχυχρόνιων και μακροχρόνιων επιπτώσεων, αντίστοιχα.

Η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος αλλά και κάθε ασφαλιστική εταιρία ξεχωριστά έχουν λόγους να πληροφορήσουν το κοινό για το πρόβλημα. Πρωτοβουλίες μπορούν να γίνουν πολλές για πολλά.

Επειδή στην ασφάλιση αυτοκινήτου δεν σε καλύπτει η αδιαφορία...



...σκέψου INTERAMERICAN !

BATES

ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ

Η μεγάλη και σίγουρη ασφαλιστική εταιρία συμμετέχει τώρα, στο θεσμό του Φιλικού Διακανονισμού που, με το νέο σύστημα αποζημίωσης υλικών ζημιών, σας απαλλάσσει από την ταλαιπωρία. Επιπλέον, οι -πάντα πρωτοποριακές- υπηρεσίες της INTERAMERICAN, σε συνδυασμό με το νέο σύστημα, δίνουν σε κάθε ασφαλισμένο νέα προνόμια.

Έχοντας ως στόχο να προσφέρει την απόλυτη εξυπηρέτηση για κάθε περίπτωση, η INTERAMERICAN προσφέρει τις εξής καλύψεις:

AUTOHELP: Σε περίπτωση ατυχήματος, αρκεί ένα τηλεφώνημα στο **168** και η INTERAMERICAN αναλαμβάνει την καταγραφή των ζημιών και όλες τις απαραίτητες διαδικασίες, είτε είστε υπαίτιος, είτε όχι. Επιπλέον, ο Autohelper σας βοηθά στη συμπλήρωση της δήλωσης Φιλικού Διακανονισμού.

- **ΚΑΛΥΨΗ ΑΠΟ ΑΤΥΧΗΜΑ ΜΕ ΑΝΑΣΦΑΛΙΣΤΟ ΟΧΗΜΑ.** Αποκλειστικά από την INTERAMERICAN, παρέχεται η δυνατότητα αποζημίωσης του ασφαλισμένου της, όταν για το ατύχημα ευθύνεται ανασφάλιστο όχημα. Υπολογίζεται ότι τα ανασφάλιστα οχήματα στη χώρα μας, είναι περίπου 500.000.
- **24ΩΡΗ ΝΟΜΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ** που παρέχει πανελλαδικά, άμεση βοήθεια δικηγόρου, όλες τις ώρες και τις ημέρες του χρόνου.
- **ΕΥΡΥΤΑΤΟ ΔΙΚΤΥΟ** με υποκαταστήματα σε όλη τη χώρα και περιφερειακά γραφεία για εύκολη πρόσβαση στις υπηρεσίες μας ή για επικοινωνία με τους ειδικούς.
- **ΚΙΝΗΤΕΣ ΜΟΝΑΔΕΣ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΩΝ** που σπεύδουν και στα πιο απομακρυσμένα σημεία για άμεση επίδοση της αποζημίωσης.
- **ΟΔΙΚΗ ΒΟΗΘΕΙΑ** από τη μοναδική ασφαλιστική που διαθέτει ιδιόκτητο «στόλο» οχημάτων. Εξυπηρετεί, με ένα απλό τηλεφώνημα στο 168, όλες τις ώρες και τις ημέρες του χρόνου ακόμα και για "βαρέα" οχήματα.
- **ΣΧΟΛΗ ΑΣΦΑΛΟΥΣ ΟΔΗΓΗΣΗΣ.** Εντελώς δωρεάν, μπορούν να λάβουν μέρος σε μαθήματα της σχολής, άτομα ηλικίας 18 έως 23 ετών, με έκπτωση 10% στα ασφάλιστρα της υποχρεωτικής Αστικής Ευθύνης αυτοκινήτου. Μια παροχή της INTERAMERICAN για την πρόληψη των τροχαίων ατυχημάτων.
- **ΔΩΡΕΑΝ ΠΡΑΣΙΝΕΣ ΚΑΡΤΕΣ.** Για όλες τις χρήσεις, **όχι μόνο** στον Ενιαίο Ευρωπαϊκό Χώρο (ΕΟΧ) αλλά και στις υπόλοιπες χώρες όπου ισχύει το σύστημα Πράσινων Καρτών. Και όλα τα παραπάνω με τα καλύτερα ασφάλιστρα της αγοράς.

Επειδή, λοιπόν, κανείς δεν θέλει μια ασφαλιστική εταιρία που, σε περίπτωση ατυχήματος να κάνει... την πάπια, σκέψου διαφορετικά. Για άμεση εξυπηρέτηση, στην ασφάλιση αυτοκινήτου, σκέψου INTERAMERICAN.

INTERAMERICAN

NovaBank

ΞΕΚΙΝΗΣΕ ΤΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΤΗΣ

Ένα «αστέρι» γεννιέται





Από αριστερά προς τα δεξιά οι κ.κ. Γ. Τανισκίδης, Γ. Πεχλιβανίδης, Δ. Κοντομηνάς, J. J. Gonçalves, J. P. Sanchez

Με επιθετικό μάρκετινγκ και έντονη διαφήμιση έκλεισε την πρώτη εβδομάδα λειτουργίας της η Nova Bank *Επιδιώκοντας την προσέλκυση όσο το δυνατόν περισσότερων πελατών, η Nova Bank έριξε στην αγορά το προηγούμενο τριήμερο τον καταθετικό λογαριασμό (repos) Nova Star με απόδοση 7% τον πρώτο μήνα, 8% το δεύτερο και 9% τον τρίτο μήνα και για ποσά 3-10 εκατ. δρχ. Αν ληφθεί υπόψη ότι τα αντίστοιχα προϊόντα της αγοράς προσφέρουν το πολύ μέχρι 6,75% –και μάλιστα για υψηλά ποσά– τότε γίνεται προφανές το «δέλεαρ» της προμοδότησης νέων πελατών από τη Nova Bank. Οι επιτελείς της τράπεζας σχεδιάζουν και άλλα προϊόντα αυτής της κατηγορίας, καθώς επιδίωξή τους είναι το δυναμικό λανσάρισμα της Nova Bank στην αγορά.*

Στόχος τριετίας είναι η κατάκτηση του 5% της συνολικής αγοράς και απώτερος σκοπός η εξάπλωσή της στην περιοχή των Βαλκανίων, αλλά και της Μέσης Ανατολής. Η Nova Bank δίνει το δικό της ξεχωριστό «παρών» στον τραπεζικό τομέα, προβάλλοντας τα ιδιαίτερα στοιχεία της που, μεταξύ άλλων, είναι η υψηλή τεχνογνωσία, η πρωτοποριακή δομή της και η προώθηση ενός ολοκληρωμένου «πακέτου» 50 περίπου τραπεζικών προϊόντων.

Η νέα τράπεζα, που αποτελεί το πρώτο... παιδί του «γάμου» μεταξύ της Interamerican και του πορτογαλικού ομίλου BCP, εισβάλλει στο χώρο των συναλλαγών με την ταυτόχρονη λειτουργία 45 καταστημάτων και την προοπτική της επέκτασής της και σε άλλα μεγάλα αστικά κέντρα της χώρας με 120 καταστήματα συνολικά. Τόσο ο πρόεδρος του ομίλου Interamerican, Δημ. Κοντομηνάς, όσο και ο πρόεδρος της BCP κ.Gonzalves, αλλά και ο διευθύνων σύμβουλος της Nova Bank κ. Πεχλιβανίδης, κατά την πρόσφατη παρουσίαση της τράπεζας, αναφέρθηκαν ιδιαίτερα στο πλάνο ανάπτυξης της εταιρίας τονίζοντας ότι στο τέλος της πρώτης τριετίας στοχεύουν να εγγράψουν περί τους 350.000 πελάτες, ενώ σχολίασαν και το επίπεδο των προσφερόμενων υπηρεσιών, το οποίο χαρακτήρισαν μοναδικό για τα ελληνικά δεδομένα.

Με δεδομένη τη συμμετοχή της κατά 50% στην Intertrust θεωρείται σημαντικό το γεγονός ότι από την πρώτη χρήση θα καταγράψει κέρδη. Στο μεταξύ, στελέχη της Interamerican εκτιμούν ότι η Nova Bank στο μέλλον και εφόσον πρώτα διαμορφώσει ένα δυναμικό επιχειρηματικό προφίλ στον τραπεζικό τομέα, θα διαδραματίσει κυρίαρχο ρόλο εντός του ομίλου αποτελώντας τον πυρήνα όλων των χρηματοοικονομικών πρωτοβουλιών που θα αναλαμβάνει η διοίκηση της Interamerican.



Το πρώτο βήμα υλοποίησης στρατηγικής συνεργασίας του Ομίλου της interamerican και της Banco Comercial Portugnes (BCP), ξεκίνησε και επίσημα τη λειτουργία του στις 21 Σεπτεμβρίου 2000. Αποτελεί ένα βήμα ολοκλήρωσης της Interamerican ως πλήρους χρηματοοικονομικού Ομίλου, και ένα μεγάλο σταθμό, για τα ελληνικά τραπεζικά δεδομένα.

Παρουσιάζοντας την «Τράπεζα Αστέρι» ο κ. Δημήτριος Κοντομηνάς στην εκδήλωση που οργανώθηκε στην «Αίγλη» του Ζαππείου στις 20/9/2000 τόνισε ότι **«πρόκειται για ένα τολμηρό εγχείρημα, που έχει όλες τις προϋποθέσεις να πετύχει. Η NOVA BANK έχει στο DNA της, τα χαρακτηριστικά της BCP και της Interamerican. Είναι φτιαγμένη για να υπηρετήσει με τον πληρέστερο και τον καλύτερο τρόπο τις ανάγκες του σύγχρονου ανθρώπου. Είναι έτοιμη, από αύριο κιόλας να δώσει λύσεις στα προβλήματα των οικονομικών συναλλαγών του καθενός, αλλά και να δώσει δυνατότητες καλύτερης διαχείρισης κεφαλαίων»**.

Στη συνέχεια δηλώσεις έκανε και ο πρόεδρος του Ομίλου BCP κ. J. J. Goncabres, ο οποίος έκανε λόγο για το τεράστιο ενδιαφέρουν που παρουσιάζει η ελληνική αγορά στον τραπεζικό και ασφαλιστικό τομέα, αλλά και τις δυνατότητες ανάπτυξής της μετά την ένταξη στην ΟΝΕ.

«Στρατηγικά η διείσδυση της BCP και η σύνδεσή της με την Interamerican σηματοδοτεί την αφετηρία για την επιτυχή εξάπλωσή της στις αγορές των Βαλκανίων».

Ακολούθησε η ομιλία του Διευθύνοντος Συμβούλου της NOVABANK Κ. Ιωάννη Πεχλιβανίδη, ο οποίος τόνισε την έμφαση που δίνει η τράπεζα στη χρήση εναλλακτικών καναλιών (ATMs, phone banking, internet banking). Αναφέρθηκε επίσης στη χρονική συγκυρία που η NovaBank εισέρχεται στην ελληνική τραπεζική αγορά, μια αγορά που κυριαρχείται από εξαγορές και συγχωνεύσεις δύο, τριών ή και περισσοτέρων τραπεζικών οργανισμών. **Πρόσθεσε τέλος ότι «η απάντηση της NovaBank στο κύμα των εξαγορών δεν είναι τίποτα άλλο από την επικέντρωσή μας στις ανάγκες του πελάτη. Αυτόν καλούμαστε να υπηρετήσουμε, αυτός είναι ο οδηγός μας»**.

Ποια είναι όμως η NovaBank; Η NovaBank είναι η πρώτη τράπεζα αποκλειστικά για ιδιώτες, προσφέρει ολοκληρωμένη εξυπηρέτηση και καινοτομεί στον τρόπο λειτουργίας και εξυπηρέτησης πελατών με βάση τη χρήση ενός προηγμένου και πλήρως πελατοκεντρικού μηχανογραφικού συστήματος. Οι υπηρεσίες της τράπεζας και τα προϊόντά της καλύπτουν ένα ευρύ φάσμα του retail banking, από την πρώτη κιόλας μέρα λειτουργίας, με λογαριασμούς καταθέσεων σε δραχμές και συνάλλαγμα, πιστωτικές κάρτες, στεγαστικά, καταναλωτικά και προσωπικά δάνεια, Αμοιβαία Κεφάλαια και άλλα επενδυτικά προϊόντα και χρηματιστηριακές υπηρεσίες. Άξια λόγου είναι η επενδυτική πρόταση της NovaBank η οποία έχει να κάνει με μια σειρά Αμοιβαίων Κεφαλαίων με ξεκάθαρες επενδυτικές κατευθύνσεις που επιτρέπουν στον επενδυτή να διαμορφώσει το προσωπικό του χαρτοφυλάκιο και να επιλέξει την επενδυτική στρατηγική που του ταιριάζει.

Για συντηρητικούς λοιπόν επενδυτές υπάρχει το NovaBank - Value, ένα Αμοιβαίο Κεφάλαιο Διαχείρισης Διαθεσίμων εσωτερικού σε δραχμές, που προσφέρει αποδόσεις σε όσους τοποθετούνται για μικρά χρονικά διαστήματα.

Στην ίδια επενδυτική κατηγορία απευθύνεται και το NovaBank Plus το οποίο είναι ένα Αμοιβαίο Κεφάλαιο ομολόγων εσωτερικού σε δραχμές.

Σε πιο επιθετικούς και απαιτητικούς επενδυτές απευθύνονται τα NovaBank Blue Chips και NovaBank Small Cap (Μετοχικό εσωτερικού) αλλά και το NovaBank Europa, ένα μετοχικό Α/Κ εξωτερικού σε ευρώ.

Το αμοιβαίο αυτό που απευθύνεται σε πιο ανήσυχους επενδυτές, δίνει τη δυνατότητα σε επενδυτικές ευκαιρίες που προσφέρουν μετοχές που διαπραγματεύονται στα ευρωπαϊκά χρηματιστήρια αναλαμβάνοντας συγχρόνως και τον αντίστοιχο επενδυτικό κίνδυνο. Πρέπει να σημειωθεί ότι η διαχείριση των αμοιβαίων της NovaBank έχει αναλάβει η Intertrust μια εταιρία με σημαντικότατο ενεργητικό.





Μια συνέντευξη στον Βαγγέλη Σπύρου που γράφει ιστορία

Και ο ασφαλιστής θέλει το(ν) Μπράβο του!

Προσωπικά θα ήθελα στη ζωή μου να είχα έναν Φ. Μπράβο δίπλα μου να με ενθαρρύνει με τα «μπράβο» του, τις εμπειρίες και τις γνώσεις του στο φτιάξιμο της δικής μου τύχης και καριέρας ή κοντά του σε κοινές πορείες.

Από 14 χρόνων έχει εμπειρίες στο ασφαλιστικό επάγγελμα. Γνώρισε από μικρός τον κόσμο και τη μοναξιά, γνώρισε το Πανεπιστήμιο και το πεζοδρόμιο, τα προνόμια του πωλητή, το παιχνίδι της ζωής και της Μοίρας, τα «αλώνια» και τα «σαλόνια», το πέταγμα του αετού και το «πάλι απ' την Αρχή του Σίσυφου». Στάθηκε πολλές φορές στα Δίστρατα της επιλογής για να διαλέξει ετούτο ή εκείνο, ζήλεψε κορυφές, τις κατέκτησε, για να διαπιστώσει ότι απέναντι υπήρχαν κι άλλες απάτητες. Η καριέρα του έχει πολλά να διδάξει.

Γεννήθηκε το 1943 στη Θεσσαλονίκη. Είναι παντρεμένος, έχει ένα παιδί, είναι πτυχιούχος Φυσικομαθηματικής Αθηνών. Δούλεψε σε όλες τις θέσεις της ασφαλιστικής ιεραρχίας. Σήμερα είναι ο πρώτος, ο Πρόεδρος και Δ/νων Σύμβουλος ενός δυναμικού ομίλου οκτώ εταιριών κερδοφόρων που όλο και αυξάνονται.

Αγαπά τη φύση, αναρριχάται, προσπαθεί, τα χέρια του είναι ροζιασμένα από τις πέτρες αλλά και ο χαρακτήρας του ξέρει πως για να γίνεις κάτι πρέπει να είσαι αθλητής, να προπονείσαι, να βελτιώνεσαι συνέχεια, να παίρνεις κοπίδι και σφυρί και να πελεκάς τα λάθη σου μέχρι να γίνεις «καλός καγαθός»...

Ονειρεύεται έναν καλύτερο κόσμο, χαίρεται που οι υπηρεσίες του ασφαλιστή στέκονται ανθρώπινα κοντά στον πόνο κάθε ανθρώπου, αναγνωρίζει πως υπάρχουν πολλοί αξιόλογοι δίπλα μας για να τους μιμηθούμε, δεν του αρέσουν τα προσωρινά, θέλει ποιότητα και αντοχή στο χρόνο.

Το «ΝΑΙ» πήγε στα νέα γραφεία του ομίλου INTERNATIONAL, πρόσεξε πως τώρα εκεί γίνεται ένα χαρούμενο και ρόδινο ξεκίνημα (ούτε οι ταμπέλες δεν μπήκαν ακόμη) με καλό απόθεμα δυνάμεων, με αντίκρισμα ποιοτικό, με νοστιμιά και υπέροχη νικητήρια γεύση για όσους τυχερούς το δοκιμάσουν...

Καλό δρόμο φίλοι της INTERNATIONAL LIFE! Είναι όμορφα στην κορυφή που πάτε!

Το «ΝΑΙ» είναι εδώ να καταγράφει το ανέβασμά σας και την παρέα σας που όλο και μεγαλώνει. Χαιρόμαστε που τραβάτε ψηλά μαζί με τα παιδιά σας που μπήκαν κι αυτά στο οδοιπορικό σας! Ο κ. Φ. Μπράβος μας μίλησε για πολλά. Ας διαβάσουμε μαζί όσα είπε. Ίσως χρειασθούν για κάποιους από μας καθώς θα περπατάμε στο αύριο.

Ευάγγελος Σπύρου

INTERNATIONAL LIFE
ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ



βγάλει απλώς ένα μεροκάματο, έρχεται να κάνει καριέρα για 20, 30, 40 χρόνια.

Ε.Σ.: Μήπως το πνεύμα της εποχής, του εύκολου κέρδους, του ΑΜΕΣΑ γρήγορα χρήματα μέσω των χρηματιστηριακών εργασιών επηρέασε τους σημερινούς managers της ασφαλιστικής αγοράς και δυσκολεύονται να στρατολογήσουν ανθρώπους καριέρας μακροχρόνια; Μήπως δεν μιλάνε με τη φιλοσοφία και οι στρατολογήσεις είναι λίγες και πρόσκαιρες;

Φ.Μ.: Δεν ξέρω για άλλους, αλλά εμείς έχουμε ένα δίκτυο καλό εδώ και καλούς managers που προέκυψαν έπειτα από μεγάλο... κόσκινο, γι' αυτό και είναι από τα πιο ικανά στελέχη στην Ελλάδα. Ξεκινήσανε π.χ. 10, φύγανε-ήρθανε, κάναμε-ράναμε, τελικά μείναμε πέντε, αυτοί όμως οι πέντε ήρθαν κι έδεσαν, στέριωσαν. Έτσι γίνεται, και έχω απόλυτη εμπιστοσύνη στους managers μου ότι κάνουν καλά τη δουλειά τους. Από πλευράς ήθους, εντιμότητας, τους έχω απόλυτη εμπιστοσύνη. Θα μου πεις, μα όλοι καλοί είναι και τίμιοι. Λέω ότι σε μας έμειναν οι τίμιοι. Ήτανε και διάφοροι που δεν έκαναν. Δεν ξεκίνησαν όλοι καλοί και με κάποιους χωρίσαμε τα «τσανάκια» μας. Δεν τα βρήκαμε και με ομαλό ή ανώμαλο τρόπο χωρίσαμε. Βλέπω σήμερα αυτούς που έχουμε ότι πιστεύουν σε μας, σε αρχές, στον Όμιλο, στην καριέρα τους, στα πρόσωπα και κοντά μας φέρνουν και τα παιδιά τους για καριέρα και προοπτικές, κάτι που σημαίνει σωστή ανάπτυξη. Αυτό μας δίνει χαρά και έχουμε τους managers μας έτοιμους να σταθούν κοντά στη νέα γενιά για να υπάρξει μέλλον.

Ε.Σ.: Δηλαδή μπορούμε να πούμε ότι αυτό είναι που στεριώνει τους ασφαλιστές να μείνουν και ότι ο ασφαλιστής χωρίς καλό manager δεν μπορεί να γίνει και ότι το όλο σύστημα βασίζεται πάνω σε ανθρώπους που πιστεύουν καλά το επάγγελμά τους; Κι ακόμα, επειδή πολλά ακούγονται τελευταία για το ρόλο και το μέλλον του Agency System, πώς βλέπετε την ύπαρξη του manager;

Φ.Μ.: Για μένα ο manager είναι η γενεσιουργός και βασική παρουσία στο όλο επάγγελμα των ασφαλιστών και την ιδιωτική ασφάλιση. Πιστεύω δηλαδή όχι μόνο υπό την έννοια της άσκησης των καθηκόντων, αλλά επειδή αυτός περνάει μια νοοτροπία, περνάει μια κουλτούρα, περνάει μια φιλοσοφία, περνάει μια καριέρα, περνάει μια προοπτική. Δεν είναι, κ. Σπύρου, η δουλειά του ασφαλιστή να σε μάθει κάποιος πώς θα βγάλεις πέντε φράγκα, πώς θα τα οικονομήσεις. Αυτό είναι το φθηνότερο και δεν ενδιαφέρει. Εγώ βλέπω κάτι άλλο. Ότι ο manager περνάει μια νοοτροπία επαγγελματισμού στο χώρο της ιδιωτικής ασφάλισης, σοβαρότητας και ήθους. Εκεί είναι το μυστικό μακροημέρευσης και μέλλοντος. Στην παρουσία του manager.

Ε.Σ.: Δηλαδή και ο ασφαλιστής θέλει τον «Μπράβο» του και το «μπράβο» του...

Φ.Μ.: Βεβαίως θέλει και τον Μπράβο και το «μπράβο»!

Ε.Σ.: Θέλει ενισχυτή, ενθαρρυντή καριέρας;

Φ.Μ.: Φυσικά! Και οι λόγοι για τους οποίους δουλεύει ο ασφαλιστής είναι τρεις:
Πρώτος λόγος και σημαντικός είναι για να βγάλει τα προς το ζειν. Δεύτερος λόγος εξίσου σοβαρός είναι για να αποκτήσει την έξωθεν καλή μαρτυρία, την αναγνώριση, τη δόξα. Και ο τρίτος λόγος είναι η κατάληξη των δύο προηγούμενων, η δύναμη που αποκτά. Η δύναμη που αιωρείται γύρω του. Γι' αυτά δουλεύει ο ασφαλιστής. Όταν μπορεί μια εταιρία ή ένα επάγγελμα να δώσει και ανταμοιβή οικονομική και ανταμοιβή ηθική –το «μπράβο» δηλαδή– και σε κάνει να αισθάνεσαι καταξιωμένος, επιτυχημένος και ότι δεν κάνεις ένα επάγγελμα σκουπίδι, αλλά επάγγελμα με πολλές καλές προεκτάσεις, τότε μπορείς να πεις ότι έδωσες αυτό που έπρεπε στον ασφαλιστή, το οποίο και ποτέ δεν θα χάσει και ο οποίος ποτέ δεν θα θέλει να χάσει το επάγγελμά του. Πιστεύω δε ακόμα ότι δεν υπάρχει καλός ασφαλιστής που αν ξαναρχότανε δεύτερη φορά στη ζωή θα ήθελε να κάνει κάτι άλλο εκτός του ασφαλιστή. Αυτοί που δεν θέλουν το επάγγελμα είναι αυτοί που δεν πέτυχαν. Δεν ταίριαζε στη φιλοσοφία τους, στις φιλοδοξίες τους, στα όνειρά τους. Εμείς είμαστε περήφανοι που ήμαστε ασφαλιστές.

Ε.Σ.: Υπάρχει μια άποψη ότι πέρασαν πολλές χιλιάδες στο επάγγελμά μας και ότι δεν πέτυχαν. Και με την ευκαιρία των ημερών που βγήκαν τα αποτελέσματα των μαθητών που μπαίνουν στα Πανεπιστήμια θα ήθελα να πω ότι είναι λάθος να υπάρχει αυτή η άποψη, ότι όλη η Ελλάδα δοκίμασε το ασφαλιστικό επάγγελμα. Αναλογικά είναι λίγοι. Γιατί ο κόσμος βλέπει πόσοι μπήκαν στο Πανεπιστήμιο και ξεχνά πόσοι δεν μπήκαν. Και από αυτούς που μπήκαν δεν θα γίνουν όλοι επιτυχημένοι επαγγελματίες και θα κάνουν και 5-6 χρόνια σπουδές. Ενώ οι υποψήφιοι ασφαλιστές ξεκινάνε αμέσως με λίγες μέρες σπουδών. Γι' αυτό λέμε ότι αυτοί που μπήκαν στο επάγγελμα ήταν λίγοι. Υποψήφιοι ήταν, δεν ήταν ασφαλιστές, κατά τη γνώμη μας. Ποια είναι η άποψή σας πάνω στο θέμα;

Φ.Μ.: Είναι λίγοι και για ένα λόγο: τα κριτήρια της επιλογής στον κλάδο μας, στο παρελθόν, ήταν πολύ χαλαρά. Σιγά - σιγά γίνονται πιο αυστηρά και σε μας. Εδώ ερχότανε παλιά «κάθε καρυδιάς καρύδι» και επομένως το ποσοστό επιτυχίας ήταν μικρότερο. Αν είχαμε όλες οι εταιρίες ένα κριτήριο επιλογής, το ίδιο, με αυστηρότητα και δικαιοσύνη, τότε οι επιτυχημένοι θα ήταν πιο πολλοί και δεν θα υπήρχε η άποψη που λέτε. Η κακή επιλογή, η κακή στρατολόγηση, η κακή εκπαίδευση οδηγούν σε κακά αποτελέσματα. Γι' αυτό αν είχαμε κριτήρια που λένε «να είσαι έτσι», «να είσαι αλλιώς» να έχεις οράματα, να ξέρεις ότι τα αγαθά κόποις κτώνται και ότι δεν είναι ένα επάγγελμα ο ασφαλιστής για λούφα και τεμπελιά τότε...

Ε.Σ.: ...Οι πρώτοι που μπήκαν στις σχολές δήλωσαν ότι στερήθηκαν τα πάντα για να μπουν, με 8-10 ώρες την ημέρα διάβασμα. Για να μπουν, όχι να κάνουν επάγγελμα... Σκεφθείτε εδώ τι δουλειά προετοιμασίας πρέπει να γίνει... Στερήθηκε πολλά.

Φ.Μ.: Μια που επίκαιροι είναι και οι Ολυμπιακοί Αγώνες στο Σίδνεϊ (σ.σ. η συνέντευξη δινότανε 23-9-2000) και εκεί τι γίνεται; Ακούμε για κάποιον αθλητή που κάποιο μετάλλιο κέρδισε ή παλεύει να κερδίσει και λέει ότι τον τελευταίο χρόνο στθερήθηκε τα πάντα. Άκουσα κάποιον που έλεγε ότι επί 6 μήνες δεν μπόρεσε να δει την οικογένειά του. Με πολύ αγώνα γίνεσαι πρωταθλητής.

Ε.Σ.: Έχετε κι εσείς ένα περιοδικό με τίτλο «Πρωταθλητές» αν θυμάμαι καλά. Πώς γίνονται πρωταθλητές οι ασφαλιστές;

Φ.Μ.: Α, θέλει πολλή δουλειά, σκληρή προσπάθεια. Στην αρχή πρέπει και να 'χεις λίγες απαιτήσεις για να μπορέσεις να σταθείς. Θεωρώ το επάγγελμα του ασφαλιστή, επάγγελμα που απευθύνεται σε αθλητές και πρωταθλητές. Δεν είναι ένα συμβατικό επάγγελμα. Δεν είναι για ανθρώπους «δημοσιοϋπαλληλικής νοοτροπίας». Για αραχτούς. Είναι για ανθρώπους που θέλουν να αγωνιστούν και να δημιουργήσουν κάτι. Είναι γι' αυτούς που θέλουν να πουλήσουν.

Ε.Σ.: Εσείς την πρώτη σας πώληση τη θυμάστε;

Φ.Μ.: Η πρώτη μου πώληση έγινε πάρα πολύ παλιά. Θα φανεί παράξενο, ήμουν 14 χρόνων. Αφορούσε μια πυρασφάλεια ενός καταστήματος. Στο πρακτορείο του θείου μου. Ήμουν πιτσιρικάς και για να βγάλω χαρτζιλίκι πήγαινα εκεί στο πρακτορείο και προσπαθούσα να ασφαλίσω τον μπακάλη, το μανάβη, εκεί γύρω, τον ψιλικατζή, κάτι τέτοια. Τότε, τέλος δεκαετίας του '50, το '58-'59, δεν υπήρχαν άδειες ασφαλειομεσιτών και τέτοια, κωδικοί και εφορίες. Όποιος ήθελε πούλαγε ό,τι ήθελε. Ήταν όλα ελεύθερα. Ε, πήγα κι εγώ εκεί στο θείο μου και κάτι έκανα... Και ο πρώτος ήταν ένας Σάκκουλης Παναγιώτης, τον θυμάμαι καλά, ψιλικατζίδικο είχε. Ζει, είναι μεγάλος, είναι φίλος. Μετά μπήκα και στη ζωή...

Ε.Σ.: Ήταν πετυχημένη η πώληση;

Φ.Μ.: Ναι, έγινε η ασφάλεια. Έμεινε 30 χρόνια πελάτης μου.

Ε.Σ.: Λένε ότι είναι καλύτερα να αποτύχεις την πρώτη φορά για να καταλάβεις ότι η δουλειά του πωλητή δεν είναι απλή.

Φ.Μ.: Εγώ λέω κάτι άλλο. Ο ασφαλιστής πρέπει να ξέρει από την πρώτη στιγμή ότι θα ακούει περισσότερα ΟΧΙ και λιγότερα ΝΑΙ. Αν το καταλάβει καλά, τέλειωσε, θα πετύχει.

Ε.Σ.: Δύσκολη δουλειά πάντως να ακούς κάθε μέρα 10 ΟΧΙ και ίσως ένα ΝΑΙ. Το έργο των ασφαλιστικών εταιριών για μένα είναι πολύ σημαντικό και μεγάλο στο φτιάξιμο των ασφαλιστών. Το είδε αυτό το έργο η ελληνική Πολιτεία και η ελληνική κοινωνία;

Φ.Μ.: Ναι, άλλαξαν πολλά. Σήμερα και η αγορά και η Πολιτεία μας αντιμετωπίζουν πιο καλά από παλιά. Εδώ αξίζει να σκεφτούμε ότι η πρώτη νομοθεσία έγινε το 1970 που αφορούσε τις ασφαλιστικές εταιρίες. Τα τελευταία χρόνια έγιναν υπουργικές αποφάσεις, νομοθετήματα, τα Πανεπιστήμια έκαναν ασφαλιστικές σχολές, που άλλαξαν όλα τα δεδομένα σε σχέση με το τι γινότανε εδώ και 25-35 χρόνια. Τελείως άλλαξαν όλα. Βλέπω το επάγγελμα και αναβαθμίζεται συνέχεια. Το μορφωτικό επίπεδο των ασφαλιστών είναι πολύ πιο πολύ υψηλότερο από τότε. Τα πτυχία είναι σύννεφο πια. Κάποτε ψάχναμε «με το φανάρι» έναν πτυχιούχο. Επίσης βλέπουμε ότι άλλαξε και ο τρόπος που μας αντιμετωπίζει η ελληνική κοινωνία. Έχουμε πιο κύρος τώρα. Και όλα αυτά γίνανε με πολλές κητικές θέσεις και όλη αυτή η συνέχεια μου δίνει χαρά και περηφάνεια και ικανοποίηση επειδή όλη αυτή η ιστορία δεν ήταν υπόθεση μιας παρέας, αλλά είναι μια ιστορία που δεν αφορά μια παρέα, αλλά έχει μια συνέχεια, έχει ένα βάθος και μια προοπτική. Μέσα απ' αυτή την πραγματικότητα βλέπω το μέλλον και σκέπτομαι ότι όταν ένας συνάδελφος φέρνει το παιδί του να δουλέψει στον όμιλό μας αυτό δείχνει και την πίστη του στην εταιρία, σε μας και στο μέλλον μας. Αυτό έχει μια διάσταση διαφορετική. Δεν έρχεται να

> “Θεωρώ το επάγγελμα του ασφαλιστή, επάγγελμα που απευθύνεται σε αθλητές και πρωταθλητές. Δεν είναι ένα συμβατικό επάγγελμα. Δεν είναι για ανθρώπους «δημοσιοϋπαλληλικής νοοτροπίας”

> “Οι αριθμοί παίζουν ρόλο επειδή μας δίνουν πολλές φορές διαστάσεις που δεν τις βλέπουμε αλλοιώς. Αν δεν είχαμε τον αριθμό, δεν θα καταλαβαίναμε”

θυσίες και κόπο.

Ε.Σ.: Να πω κι εγώ κάτι που διαπιστώνω τώρα σε σύγκριση με το 1973 που μπήκα κι εγώ στον ασφαλιστικό χώρο ως ασφαλιστής, σ' ένα υποκατάστημα του Παύλου Ψωμιάδη, στη Σταδίου 10, της INTERAMERICAN τότε. Οι ασφαλιστές εκείνου του καιρού δεν είχαν καν ούτε τιμολόγιο. Έπαιρναν φωτοτυπίες, περίπου 10-15, σελίδες και πουλούσαν έπειτα από τριήμερα σεμινάρια τρία σχέδια. Απλή, Ισόβιο, Μικτή Ζωής. Τίποτ' άλλο.

Σήμερα βλέπω σε όλες τις εταιρίες, και τη δική σας, ότι υπάρχουν στην υπηρεσία του ασφαλιστή πάρα πολλοί για να τον ετοιμάσουν να βγει αλλά και να τον στηρίξουν αργότερα. Έτσι, για παράδειγμα, πριν βγει ο ασφαλιστής της INTERNATIONAL LIFE έξω τον εκπαιδεύουν κατά σειρά οι εξής (και είναι κατά κάποιο τρόπο στην υπηρεσία του):

Ένας ο Unit Manager, δεύτερος ο Assistant, τρίτος ο Δ/ντής υποκαταστήματος, τέταρτος ο επιθεωρητής, πέμπτος ο περιφερειακός, έκτος ο Δ/ντής Πωλήσεων, έβδομος ο κ. Λίβας, όγδοος ο κ. Μπράβος. Πραγματικά υπάρχουν πολλοί μεταξύ ασφαλιστή - πελάτη για να βγει έργο ποιότητας. Είναι σημαντική αυτή η κατάκτηση για λογαριασμό του ασφαλιστή.

Φ.Μ.: Και όχι μόνο! Ο ασφαλιστής σήμερα περνά από πολλές εκπαιδεύσεις για πολλά και διαφορετικά χρηματοασφαλιστικά προϊόντα. Δεν γίνεσαι ασφαλιστής σήμερα μαθαίνοντας μια Ισόβιο ή Μικτή. Σήμερα πρέπει να μάθεις ασφάλειες ζωής, Γενικές, Αμοιβαία, Τραπεζικά κ.λπ.

Ε.Σ.: Είχατε φέτος το χαμηλότερο στην αγορά ποσοστό εκροών μεριδιούχων στα Αμοιβαία σας, απ' όσα διάβασα στα στοιχεία μου.

Φ.Μ.: Για ποιο λόγο; Επειδή ακριβώς οι ασφαλιστές μας με την καλή εκπαίδευσή τους, ήξεραν να κρατήσουν τους πελάτες. Έδωσαν καλό service στον πελάτη. Του εξήγησαν (επειδή ήξεραν), του συμπαραστάθηκαν. Δεν τον παράτησαν.

Ε.Σ.: Βλέπετε να έχει αλλάξει στην αγορά αυτό που παλιά γινότανε από ασφαλιστές που ασφάλιζαν κάποιους και έπειτα τους εγκατέλειπαν «ορφανούς»;

Φ.Μ.: Κάθε χρόνο μειώνεται αυτή η εικόνα. Εμείς πώς κρατήσαμε 100 δισ. ενεργητικό; Πήγαν και ξαναπήγαν 100 φορές τα παιδιά μας των πωλήσεων εκεί στον πελάτη. Δώσανε service. Να η απόδειξη. Έτσι μένουν οι πελάτες και φέρνουν κι άλλους.

Ε.Σ.: Στον κλάδο Ζωής φέτος μέχρι στιγμής βλέπω μια αύξηση 101%, 11 δισ. παραγωγή στο 9μηνο. Είναι φανταστικά τα νούμερα που φέρνουν οι Έλληνες ασφαλιστές στις εταιρίες και στη δική σας. Μεγάλα νούμερα. Σήμερα οι ασφαλιστές ξεπέρασαν πολύ και τα νούμερα σε κεφάλαια και όχι ασφάλιστρα που μέτραγαν κάποτε. Εγώ την πρόλαβα εκείνη την εποχή που έψαχναν οι πρώτοι managers τρόπους παρακίνησης. Θυμάστε;

Φ.Μ.: Σε αιτήσεις τις μετράγαμε, σε κεφάλαια ασφαλισμένα, όλες τις μετρήσεις τις κάναμε γιατί τότε χρειάζονταν αυτά επειδή δεν υπήρχαν αριθμοί να εντυπωσιάζουν. Τι να έλεγες, ότι κάναμε 500.000 ασφάλιστρα; Δεν έπιανε. Ενώ αν έλεγες ότι κάναμε 15.000.000 κεφάλαια ήταν κάτι...

Ε.Σ.: Και οι αριθμοί παίζουν τελικά τον καλό ρόλο τους. Σαν φυσικομαθηματικός τι λέτε;

Φ.Μ.: Οι αριθμοί παίζουν ρόλο επειδή μας δίνουν πολλές φορές διαστάσεις που δεν τις βλέπουμε αλλοιώς. Αν δεν είχαμε τον αριθμό, δεν θα καταλαβαίναμε.

Ε.Σ.: Και οι «ψυχροί αριθμοί»;

Φ.Μ.: Πάρτο αλλιώς. Οι ειλικρινείς αριθμοί είναι καλοί. Τώρα αν «ζεστοί» ή «ψυχροί», οι ειλικρινείς αριθμοί είναι χρήσιμοι.

Ε.Σ.: Από τη Φυσικομαθηματική Σχολή που τελειώσατε πώς πήγατε στα ασφαλιστικά και όχι στην επιστήμη σας;

Φ.Μ.: Α, έτυχε έτσι. Εξαιτίας του θείου μου. Εμένα είχε πεθάνει ο πατέρας μου και ήμουν κοντά στο θείο μου που δεν είχε παιδιά και εκείνος με έπεισε νά 'ρθω στο επάγγελμα. Εγώ έλεγα: «Τι γυρεύω εδώ; Άλλα σπούδασα...».

Ε.Σ.: Ποιο ήταν το κριτήριο που μέτρησε, γιατί το να έχεις τότε ένα πτυχίο Μαθηματικού ήταν μεγάλη υπόθεση και εξασφάλιση με κύρος.

Φ.Μ.: Να πω ότι τότε προσπαθούσε και η θεία μου, η Αμαλία Φλέμινγκ να με πάρει μαζί της στο Ινστιτούτο Μεταϊατρικών Σπουδών που ήταν υπό ίδρυση. Εγώ δούλεψα και βοηθός στο Πανεπιστήμιο εκείνον τον καιρό. Μπήκα και στον εκπαιδευτικό χώρο. Όταν ήταν να απολυθώ από το Στρατό με έπεισε ο θείος μου –θεός 'σχωρέστον– και πατέρας εξ υιοθεσίας να κάνω το πείραμα. Μάλιστα μου 'πε τότε και μια κουβέντα που θα τη θυμάμαι πάντα: «Άκου παιδί μου, στη ζωή ενός ανθρώπου του παρουσιάζεται μια τουλάχιστον σπουδαία ευκαιρία». Και όπως μίλαγαν εκείνη την εποχή μου λέει: «Αν την αδράξει, αν το καταλάβει και την αδράξει, τότε θα πάει ψηλά. Αν τη χάσει μπορεί να υπάρξει και καμιά δεύτερη μπορεί όμως και όχι».

Τον κοίταγα εγώ. Μου λέει: «Εσύ είσαι σίγουρος ότι αυτό που σου προτείνω δεν είναι η μια δικιά σου ευκαιρία;». Τι να του πεις, είναι, δεν είναι; Του λέω «θα δοκιμάσω» και έμπλεξα...

Ε.Σ.: Έτσι το «θεός 'σχωρέστον» έχει διπλή έννοια, αφού αυτό το μπλέξιμο ήταν επιτυχημένο. Και επί τη ευκαιρία, ποια είναι τα 2-3 που θα ξεχωρίζατε σαν σημαντικά της ζωής σας αυτών των χρόνων;

Φ.Μ.: «Προίκα» μου αυτών των 31 χρόνων είναι οι διαπροσωπικές σχέσεις που καλλιεργήθηκαν σ' αυτό το επάγγελμα. Φανταστείτε, σε 50 γραφεία που έχουμε σε όλη την Ελλάδα με πόσους περάσαμε διά πυρός και σιδήρου τόσα και τόσα. Ξέρω και ξέρουν οικογενειακά, προσωπικά, επαγγελματικά. Αυτή η σφυρηλάτηση σχέσεων υπάρχει σε πολύ μεγάλο βαθμό σ' αυτό το επάγγελμα.

> **“Ο ασφαλιστής πρέπει να ξέρει από την πρώτη στιγμή ότι θα ακούει περισσότερα ΟΧΙ και λιγότερα ΝΑΙ. Αν το καταλάβει καλά, τέλειωσε, θα πετύχει ”**





Ταυτιζόμαστε. Είναι και η δουλειά έτσι με τα συνέδρια, τους διαγωνισμούς, τα ταξίδια, τις εκδηλώσεις που μας δένουν. Δεν είναι απλές επισκέψεις οι σχέσεις μας. Μπορεί να πήγα μια επίσκεψη κάπου, όπως πρόσφατα στην Ορεστιάδα στον Αποστόλη τον Πασατζίδη για μια μέρα αλλά αν και στην Ορεστιάδα πάω μια φορά στα 2-3 χρόνια δεν μπορώ να είμαι κάθε μέρα εκεί επειδή πρέπει να 'μαι και αλλού, εν τούτοις τον Αποστόλη τον ξέρω καλά και αυτόν και το παιδί του και τη γυναίκα του και τα προβλήματά του από άλλες φορές, από τα συνέδρια, από τα ταξίδια, από πολλές άλλες αφορμές. Δημιουργείται στο επάγγελμά μας μια διαπροσωπική σχέση πολύ πολύτιμη. Στη ζωή εξάλλου θα επιλέξεις εσωστρέφεια ή εξωστρέφεια. Με την εσωστρέφεια κλείνεσαι στο καβούκι σου που σου δημιουργεί ίσως κατάθλιψη, ανία, εγκατάλειψη, ενώ το αντίθετο συμβαίνει με την εξωστρέφεια, τη διαπροσωπική σχέση.

Ε.Σ.: Μήπως αυτό είναι και το «κάτι» «το κάτι» που έχουν οι ασφαλιστές;

Φ.Μ.: Ναι. Ένα άλλο σημαντικό από τα 2-3 που λες, κ. Σπύρου, είναι αυτό που σπάνια μπορούν να νιώσουν άλλοι. Η στιγμή που συμβαίνει να αποζημιώσεις κάτι σοβαρό, όχι ψιλοπράγματα, αλλά π.χ. ένα θάνατο. Εκείνη την ώρα συγκινείσαι πιο έντονα, όχι εξαιτίας του θανάτου μόνο αλλά και για το ότι εμπλέκεσαι σε μια διαδικασία ζωής, σ' ένα θεσμό μεγάλης αξίας όπου μια οικογένεια θα στηριχθεί σε πολλύ σκληρή ώρα με χρήματα που δίνει ο θεσμός που υπηρετείς. Είναι μεγάλης αξίας αυτό, άσχετα αν μερικοί το παίζουν μπίζνεσμαν και τέτοιες αηδίες... Όλους αγγίζουν αυτές οι στιγμές. Μου έτυχαν πολλές και κατάλαβα καλά την υλοποίηση της έννοιας ασφάλιση, εκεί, σε στιγμές που υπήρχε πραγματική ανάγκη και δεν ήταν είδος πολυτελείας.

Ε.Σ.: Κάτι άλλο που θα θέλατε σημαντικό να σημειωθεί, σαν ένα από τα 2-3 επιτεύγματα ζωής;

Φ.Μ.: Δεν έχω τέτοια να πω. Θέλω όμως να πω ότι είμαι φυσιολάτρης, ότι μ' αρέσει πολύ η φύση και ότι είναι σημαντικό για μένα να ζω στιγμές στη φύση.

Είμαι παλιός αναρριχητής, ορειβάτης, χιονοδρόμος, έκανα καταδύσεις και συνεχίζω και σήμερα. Θάλασσα και βουνό. Απλά πράγματα είναι τα οποία περιβάλλονται από ένα μύθο. Δεν είναι τίποτα, βλέπεις εδώ τα χέρια μου; (ο κ. Μπράβος μου δείχνει τις παλάμες του). Από τα σχοινιά είναι αυτά τα σημάδια. Από πτώσεις σε βράχια. Πιστεύω πως εμείς οι άνθρωποι του τσιμέντου, που ζούμε μέσα στις τσιμεντουπόλεις πως αν καταφέρναμε να δραπετεύσουμε και να φύγουμε το Σαββατοκύριακο στη φύση, το βουνό ή τη θάλασσα, πως αυτό θα μας φέρει αναζωογόνηση, είναι πηγή δύναμης καλύτερη ποιότητα ζωής.

Ε.Σ.: Ποια είναι η επόμενη κορυφή που θέλετε να αναρριχηθείτε τώρα. Στη φύση ή την επιχείρηση δεν έχει σημασία.

Φ.Μ.: Ευκαιρία είναι να σου πω ότι εγώ έχω ανέβει στην υψηλότερη φυσική κορυφή της Ελλάδος και είμαι ο ΜΟΝΑΔΙΚΟΣ, δεν υπάρχει άλλος. Για τον Όλυμπο μιλάω, στον Μύτικα στα 2.917 μέτρα. Μέχρι εκεί πήγαν πολλοί, αλλά εγώ ανέβηκα ως τα 2.919 μέτρα. Πώς έγινε; Δούλεψα μια μέρα που ανέβηκα εκεί, κουβάλησα πέτρες, έφτιαξα ένα βουναλάκι 2 μέτρων στο ψηλότερο σημείο, ανέβηκα πάνω και το κατάφερα το ρεκόρ. Μου βγάλανε φωτογραφίες και μετά γκρεμίστηκε. Το κάνει άλλος; Θέλει λίγο τρέλα, άλλος το έκανε;

Ε.Σ.: Είναι αυτό που λένε να βάλεις στόχο να φτάσεις όσο φτάνεις με τεντωμένα χέρια και πόδια και λίγο παραπάνω!

Φ.Μ.: Ναι, εγώ το έκανα εκεί, άλλοι αλλού! Είναι λίγο τρελό αλλά το 'κανα.

Ε.Σ.: Μα, όπως λένε και οι Κρητικοί, οι κουζουλοί αλλάζουν τον κόσμο!

Φ.Μ.: Ναι, ακόμα θέλω να πω ότι από τα κυριότερα πράγματα στη ζωή είναι ο αγώνας. Δηλαδή αν σου λέγανε αύριο, κ. Σπύρου πόσα θέλεις να ζήσεις. Πέντε εκατομμύρια το μήνα, 10, 20, 50, 500 αλλά μ' ένα όρο. Να μην αγωνίζεσαι, να μην προσπαθείς, θέλεις; Δεν πιστεύω ότι θα σταμάταγες. Πολλοί άνθρωποι δεν εξαγοράζονται σ' αυτό το σημείο. Αυτή τη δράση, τη δημιουργικότητα, τον αγώνα κανείς δεν θέλει να τα σταματήσει έναντι οποιουδήποτε ποσού. Δεν ξεπουλάς αυτή τη χαρά της προσπάθειας.

Ε.Σ.: Ανήκετε σε μια ξεχωριστή μικρή ομάδα ανθρώπων, των ανθρώπων που είναι οι Έλληνες επιχειρηματίες ασφαλιστές και που κάνατε πολύ μεγάλο καλό στην Ελλάδα μας. Ο Τάκης Καραλής, ο Π. Ψωμιάδης, ο Καπουράνης, ο Κοντομηνάς, ο Δελένδας, ο Λαπάτας, ο Γεωργακόπουλος, ο Αδαμαντιάδης, ο Κωστόπουλος κ.ά. με έργο μεγάλης προσφοράς. Πώς είστε εσείς έτσι;

Φ.Μ.: Ναι είμαστε λίγο περιπετειώδεις άνθρωποι, παίρνουμε ρίσκα, κινδύνους, αγωνίες. Και το διοικητικό στέλεχος παίρνει κινδύνους αλλά από άλλη όψη και γωνία. Μιλάγαμε για τον Κοντομηνά. Στις επιχειρήσεις που έστησε ο Δημήτρης (και είναι όχι μία αλλά πολλές φορές καλύτερος από μένα), δουλεύουν κάποιες χιλιάδες άνθρωποι. Αν δεν ήταν αυτός, θα ήταν κάποιος άλλος, ίσως όμως να υπήρχαν οι μισές εταιρίες. Άρα το παραπάνω είναι έργο του Δημήτρη που προσπαθεί. Ή του Ψωμιάδη ή του τάδε αφού αναφερόμαστε στις Ασφαλιστικές. Όταν είσαι στέλεχος με έμμισθη σχέση έχει διαφορετική κουλτούρα για την επιχείρηση. Εμείς έχουμε την περιπέτεια μέσα μας και άλλη φιλοσοφία.

Ε.Σ.: Από αυτές τις χιλιάδες που μπαίνουν στις ασφαλιστικές επιχειρήσεις οι πιο πολλοί είναι Ανώτατης Παιδείας. Εσείς εδώ πώς τα πάτε με τους πτυχιούχους;

Φ.Μ.: Οι πτυχιούχοι ανεβαίνουν, έχουμε και υποκαταστήματα που στρατολογούν μόνο πτυχιούχους, κάτι που αν το έλεγες πριν από 20 χρόνια κανείς δεν θα το πίστευε. Έχουμε καλές προδιαγραφές πια όπως κάνουν διεθνώς.

Ε.Σ.: Άλλωστε είστε INTERNATIONAL LIFE. Ποιος ήταν ο νονός που βάφτισε την εταιρία σας INTERNATIONAL, κάτι που είχε και ο Κοντομηνάς με τον Ταμπουρά στην αρχή τους.

Φ.Μ.: Κάναμε τότε μια ομάδα και ψαχνόμαστε όλοι μαζί. Δεν θυμάμαι τίνος ήταν. Όλοι μαζί το βγάλαμε. Με την ομάδα των περιφερειακών Δ/ντών το βγάλαμε. Το διαλέξαμε τότε για ένα συγκεκριμένο λόγο. Μέχρι τότε εκπροσωπούσα μια ξένη εταιρία με ελληνικό όνομα. Σκέφθηκα ότι χρειαζόμουνα μια ελληνική εταιρία με ξένο όνομα. Έτσι ξεκινήσαμε να ιδρύσουμε μια ελληνική εταιρία με ξένη επωνυμία και μάλιστα εύκολη. Η λέξη INTERNATIONAL ταίριαζε και το αποφασίσαμε με τους ανθρώπους μου.

Ε.Σ.: Υπάρχουν 5-6 άνθρωποι που τους χρωστάτε ευγνωμοσύνη και θα θέλατε, έτσι για την ιστορία, να τους καταγράψουμε;

Φ.Μ.: Άξιοι τιμής και ευγνωμοσύνης είναι καταρχήν όλοι αυτοί οι πρώτοι σκαπανείς

> Αν ο Όμιλος μετά 100 χρόνια υπάρχει και τα εγγόνια και δισέγγονά μας δουλεύουν εκεί, τότε μέσα μας νιώθουμε δικαίωση και αυτό ικανοποιεί τη δημιουργική πλευρά του καθένα και τη δική μου. Γιατί βλέπει ότι κάτι χτίσθηκε, όχι με μια προσωπικότητα, αλλά με μια τελείως μακρινή θεώρηση

των παλιών χρόνων που αντέξανε το επάγγελμα τριάντα χρόνια και μάλιστα πολλοί συνεχίζουν. Έχουμε ακόμα και αυτούς που πέθαναν στις πρώτες προσπάθειες και σε δύσκολες συνθήκες, όχι γήρατος. Όπως ο Μάριος ο Βαρθαλίτης που πέθανε το 1991, ένα από τα πρώτα στελέχη της εταιρίας, από καρδιά στα 50 του. Ο Μάκης ο Σπυράτος, ο Γιώργος Κωσταντέλος. Άνθρωποι που δούλεψαν και στήριξαν την ιδέα και την προσπάθεια. Υπάρχει κοντά μας η παλιά γενιά που είναι μαζί μας και είναι 60άρηδες, 70άρηδες και σ' αυτούς είμαστε ευγνώμονες και σε μερικούς που για πολλούς λόγους δεν είναι μαζί μας αλλά κάποια στιγμή έσπρωξαν μπροστά την προσπάθεια και ήταν κοινή προσπάθεια. Πολλών προσπάθεια.

Ε.Σ.: Υπάρχουν και οι πελάτες που στήριξαν...

Φ.Μ.: Θα ήθελα οι πελάτες μας του ασφαλιστικού χώρου να αισθάνονται ότι η κάθε δραχμή που μας δίνουν τούς προσφέρει μια προστασία ουσιαστική και οι πελάτες του επενδυτικού χώρου μας να νιώθουν ότι την κάθε δραχμή τους θέλουμε να την αξιοποιήσουμε και να την «αυγατίσουμε» για λογαριασμό τους με τον καλύτερο τρόπο. Έτσι χτίζουμε το αύριό μας. Αυτό είναι και το όραμά μας: να έχουμε ευχαριστημένους πελάτες.

Ε.Σ.: Θα κάνετε και κάποια άλλη επέκταση και σε άλλους χώρους δραστηριότητας;

Φ.Μ.: Αυτές τις μέρες πήραμε την άδεια και ξεκινήσαμε την επενδυτική μας εταιρία, την INTERNATIONAL Επενδυτική. Προσπαθούμε να χτίσουμε κι άλλες δύο εταιρίες. Η μία είναι στο χώρο του INTERNET και λέγεται INTERNATIONAL ON LINE και η οποία θα προσπαθήσει να δημιουργήσει SOFTWARE αξιοποίησης του INTERNET σε διάφορους τομείς, και η δεύτερη είναι μια εταιρία FINANCE που θα χαράζει την επενδυτική στρατηγική του Ομίλου μας στα Αμοιβαία ή τη Ζωή κ.λπ. Εδώ και ένα χρόνο σχεδιάζαμε και μια εταιρία για το χώρο των ακινήτων, μια ΑΕΔΑΚ Ακινήτων, αλλά δυστυχώς η νομοθεσία μας καθυστέρησε με τα κενά και τις ελλείψεις της. Περιμένουμε...

Ε.Σ.: Με το Bancassurance και τις συνεργασίες με τράπεζες πού βρίσκεστε; Είχατε κάτι με την American Express, τι έγινε τελικά;

Φ.Μ.: Συζητάμε με δυο τράπεζες. Η μία είναι η Εγνατία. Με την American Express δεν πήγε καλά η συνεργασία γιατί αυτοί εκεί είχαν προβλήματα που ξεκίνησαν από συνδικαλιστικά θέματα, οι Αμερικανοί αποφάσισαν να κλείσουν την τράπεζα και να κάνουν κάτι άλλο, κι έτσι δεν προχωρήσαμε, το συζητάμε με άλλες τράπεζες. Να πούμε όμως εδώ ότι οι εποχές άλλαξαν και το επάγγελμα άλλαξε. Παλιά ήμασταν ασφαλιστικές εταιρίες και απέναντί μας ήταν τράπεζες. Οι τράπεζες είχαν ασφαλιστικές εταιρίες. Εδώ και 20 χρόνια, ειδικά δε τελευταία, ομίξανε οι δυο κλάδοι και ταυτιστήκανε σε πολλά. Οι ασφαλιστές δεν είναι τραπεζίτες, αλλά για να δούμε τι κάνουν: Πουλάνε ασφάλειες Ζωής, Γενικές, Επενδυτικές, πουλάνε αμοιβαία, πουλάνε χρηματιστηριακές εργασίες, στήνουν το ASSET Management, πουλάνε στεγαστικά, τραπεζικά, καταναλωτικά δάνεια, πιστωτικές κάρτες. Τι δεν κάνουν σε σχέση με τις τράπεζες; Τρία πράγματα: καταθέσεις, συνάλλαγμα και μπλοκ επιταγών. Οι δύο πόλοι, τράπεζες και ασφάλειες, πλησίασαν και σχεδόν ταυτίστηκαν. Βλέπουμε ότι αντιστραφήκανε κάποιοι ρόλοι, βλέπουμε ασφαλιστικές εταιρίες να φτιάχνουν τράπεζες, όπως π.χ. η Nova Bank του Κοντομηνά, και στο μέλλον θα δούμε την ασφαλιστική εταιρία να ελέγχει το όλο σύστημα επειδή αυτή έχει αποθέματα χρημάτων και δύναμης.

Με τα μεγάλα μαθηματικά αποθέματα μια ασφαλιστική εταιρία μπορεί να βρεθεί με ΤΡΙΣΕΚΑΤΟΜΜΥΡΙΑ στη διάθεσή της. Η INTERAMERICAN σήμερα έχει, ξέρω για, πάνω από 200 δισ. αποθέματα. Αύριο θα έχει ΤΡΙΣ., θα έχει κεφάλαια, θα έχει επενδύσεις και κυρίως θα έχει δυνατότητα να ιδρύσει σχήματα τραπεζικά, θυγατρικά κ.λπ. ανάποδα από αυτά που γίνονταν. Θα δούμε πολλές αλλαγές και είμαστε σε φάση αλλαγών. Εμείς τα παρακολουθούμε και συμμετέχουμε. Κατά 80-90% είμαστε σ' αυτό τον παλμό. Εξάλλου η άδεια που έχουμε στην ΑΧΕ είναι ΑΧΕ ΕΠΕΥ. Δηλαδή με ένα κλικ μπορεί να γίνει τράπεζα. Βέβαια με 2-3 υποκαταστήματα δεν κάνεις τράπεζα ικανή σήμερα, αλλά μπορείς να κάνεις. Κοντά είμαστε.

Ε.Σ.: Μπήκε η διαδικασία. Μπήκαν οι βάσεις. Η ζωή προχωρά. Τι θα θέλατε να είναι αυτό που λέμε έργο ζωής σας. Τι να είναι το μεγάλο της ζωής σας για το οποίο θα ήσασταν ευχαριστημένος παρ' όλη αυτή τη συνεχή αλλαγή προς την πρόοδο;

Φ.Μ.: Να γιγαντωθεί αυτό το έργο και να έχει συνέχεια. Αυτό επιθυμώ. να έχει το έργο μας εξέλιξη, πρόοδο, γιγάντωση.

Αν ο Όμιλος μετά 100 χρόνια υπάρχει και τα εγγόνια και δισέγγονά μας δουλεύουν εκεί, τότε μέσα μας νιώθουμε δικαίωση και αυτό ικανοποιεί τη δημιουργική πλευρά του καθένα και τη δική μου. Γιατί βλέπει ότι κάτι χτίσθηκε, όχι με μια προσωπικότητα, αλλά με μια τελείως μακρινή θεώρηση.

Ε.Σ.: Έτυχε να βλέπω εξαρχής την προσπάθειά σας και δικαιούμαι να χαίρομαι κι εγώ για την πρόοδό σας ως άνθρωπος του ασφαλιστικού χώρου. Επιτρέψτε μου να σας συγχαρώ γι' αυτό που πετύχατε.

Φ.Μ.: Συγχαρητήρια πρέπει να λέει κάποιος σε όλους τους ανθρώπους που αγωνίζονται. Και εγώ λέω συγχαρητήρια σε όλους τους ανθρώπους μας που συνεχώς αγωνίζονται.

Ε.Σ.: Βλέπω ότι κάποιοι όσο μεγαλώνουν κάνουν περισσότερα όνειρα από μερικούς νέους που φυσιολογικά είναι λογικό να κάνουν πολλά όνειρα.

Φ.Μ.: Χωρίς όνειρα η ζωή είναι εφιάλτης. Θέλουμε όνειρα, οράματα, στόχους, νέες προσπάθειες, θέλουμε αλλαγές. Αλλάζουμε και την όψη του νέου κτιρίου μας. Περιμένουμε αλλαγές στην εμφάνισή μας.

Ε.Σ.: Οι αξιωματικοί και οι στρατιωτικοί αλλάζουν με τις μεταθέσεις τους κτίρια. Εσείς από τις συνεχείς προαγωγές του έργου σας. Μπράβο, να έχετε υγεία, να χαίρεστε τη χαρά της δημιουργίας.

Φ.Μ.: Αυτό είναι. Υγεία να 'χουμε όλοι. Συγχαρητήρια, καλές επιτυχίες και η εκδοτική σου προσπάθεια να ανδρωθεί και να προχωρήσει...

Ε.Σ.: Ευχαριστώ πολύ κ. Μπράβο.

INTERNATIONAL LIFE
ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ



Το 1999 αποτέλεσε μια χρονιά ανάπτυξης και προόδου για τον Όμιλο INTERNATIONAL LIFE. Μέσα στο 1999 σημειώθηκε ρεκόρ κερδοφορίας του Ομίλου, σημαντική αύξηση του κύκλου εργασιών καθώς και αύξηση των εταιριών του Ομίλου. Το 1999 ιδρύθηκαν δύο νέες εταιρίες η Χρηματιστηριακή εταιρία Praxis INTERNATIONAL Α.Χ.Ε.Π.Ε.Υ. και η INTERNATIONAL Α.Ε.Λ.Δ.Ε.
Μέσα στο 2000 ιδρύονται ακόμη δύο εταιρίες, η INTERNATIONAL FINANCE και η εταιρία πληροφορικής του ομίλου η οποία θα δραστηριοποιηθεί στον χώρο του Internet.
Κατά αυτό τον τρόπο οι εταιρίες του Ομίλου INTERNATIONAL LIFE θα φθάσουν τις 8.

- Καθαρά κέρδη 1999 ..... **5,6 δισ. δρχ.**
- Αύξηση κερδών έναντι του 1998 ..... **700%**
- Αύξηση παραγωγής έναντι του 1998 ..... **74%**
- Τζίρος Ομίλου ..... **23 δισ. δρχ.**
- Περιουσία ..... **35 δισ. δρχ.**
- Περιθώριο φερεγγυότητος ..... **7 φορές μεγαλύτερο από αυτό που απαιτεί ο νόμος**
- Αύξηση παραγωγής πρώτου εξαμήνου 2000 έναντι πρώτου εξαμήνου 1999 **65%**

σημεία διανομής

INTERNATIONAL LIFE
Λ. Κηφισίας 7 & Νεαπόλεως 2, Μαρούσι 151 23
Τηλ. Κέντρο: 8119 000

INTERNATIONAL HELLAS
Λ. Κηφισίας 7 & Νεαπόλεως 2, Μαρούσι 151 23
Τηλ. Κέντρο: 8119 000

INTERNATIONAL ΑΕΛΔΕ
Λ. Κηφισίας 7 & Νεαπόλεως 2, Μαρούσι 151 23
Τηλ. Κέντρο 8119 000

ΕΙΣΠΡΑΚΤΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ ΑΘΗΝΩΝ
Λ. Κηφισίας 7 & Νεαπόλεως 2, Μαρούσι 151 23
Τηλ. Κέντρο 8119 000

ΕΙΣΠΡΑΚΤΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ
Τσιμισκή 54, 546 23, Τηλ. Κέντρο 031/270050, 275854

ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ Β. ΕΛΛΑΔΟΣ
Τσιμισκή 54, 546 23, Τηλ. Κέντρο 031/263025-6

ΑΘΗΝΑ
Αθήνα, Πλ. Βικτωρίας 5, 104 34, Τηλ. 8834.107, 8843.044, 8251.758
Ηλιούπολη, Λ. Βουλιαγμένης 553, 163 41, Τηλ. 9968.542-3, 9969.312
Καλλιθέα, Ελ. Βενιζέλου 16, 176 76, Τηλ. 9583.488, 9591.786, 9587.493
Νίκαια, 28ης Οκτωβρίου 5-7, 184 51, Τηλ. 4250968
Ν. Σμύρνη, Συγγρού 237, 171 21, Τηλ. 9303.073, 9303.170, 9309.817
Παγκράτι, Υμηττού 98, 116 34, Τηλ. 7518.962, 7260.401, 7516.626
Κηφισίας 5, Αμπελόκηποι 115 23, Τηλ. 6468.025, 6468.085

ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ
Τσιμισκή 54, 546 23, Τηλ. 031/261221-3, 232494
Τσιμισκή 54, 546 23, Τηλ. 031/269627-9, 286505
Ανθέων 51, 546 55, Τηλ. 031/422240-3

ΥΠΟΛΟΙΠΗ ΕΛΛΑΔΑ
Αγρίνιο Πλ. Δημοκρατίας 1, 301 00, Τηλ. 0641/54316-7, Fax. 47213
Άργος Δαναού 12, 212 00, Τηλ. 0751/23943, Fax. 61755
Άρτα Βλαχούτση 7, 471 00, Τηλ. 0681/79147, 77967, Fax. 71114
Βέροια Μητροπόλεως 9, 591 00, Τηλ. 0331/22862. 23692, Fax. 21875
Βόλος Δημητριάδος & Γκλαβάνη 30, 383 00 Τηλ. 0421/24112, 33150, 39941, Fax. 39942
Ελευσίνα Δήμητρος 17, 192 00, Τηλ. 5561282, 5561283, Fax.5561283
Ζάκυνθος Καββέλα 14 & Δεσύλα, Τηλ. 0695/43881-2, Fax. 0695/43882
Ηγουμενίτσα 23ης Φεβρουαρίου 16, 461 00, Τηλ. 0665/22687, Fax. 28141
Ηράκλειο Έβανς 91, 712 01, Τηλ. 081/342711, 342712, Fax. 280304
Ιτέα Ακτή Ποσειδώνος 81, 322 00, Τηλ. 0265/33958
Ιωάννινα Κατσαδήμα 7, 452 21, Τηλ. 0651/35880, 70200, 78007, Fax. 78584
Καβάλα Αβέρωφ 2, 653 02, τηλ. 051/839949
Καλαμάτα Αριστομένους 67, 241 00, Τηλ. 0721/93973-4, Fax. 93974
Κάλυμνος Ενορία Χριστού, 852 00, Τηλ, 0243/29347, 23883, Fax. 23883
Καναλάκι Κεντρικός δρόμος, 480 62, Τηλ. 0684/23240, Fax, 23240
Καρδίτσα Πλαστήρα 23, 431 00, Τηλ. 0441/75988, Fax. 75988
Καστοριά Γράμμου 26, 521 00, Τηλ. 0467/82154, 82155, Fax. 82155
Κατερίνη Κανάρη 2, 601 00, Τηλ. 0351/35228, 38691, 73136, Fax. 35228
Κέρκυρα Γ. Θεοτόκη 61, 491 00, Τηλ. 0661/33311, 21461, 33489, Fax. 33489
Κόρινθος Περιάνδου 38-40, 201 00, Τηλ. 0741/84751, 20067, 26450, Fax. 25150
Λαμία Καραγιαννοπούλου 15, 351 00, Τηλ. 0231/33869, 47347, Fax. 46071
Λάρισα Παπαναστασίου 57, 412 22, Τηλ. 041/533850, 256692, 252533, Fax. 530444
Μεσολόγγι Χαρ. Τρικούπη 47, 302 00, Τηλ. 0631/26551, Fax. 26551
Μυτιλήνη Ικτίνου 2, 811 00, Τηλ. 0251/43202, 22935, Fax. 20891
Νάουσα Διον. Σολωμού 9, 592 00, Τηλ. 0332/29730, Fax. 29730
Ναύπλιο Άργους 29, 211 00, Τηλ. 0752/25534, 25559, Fax. 24964
Ορεστιάδα Αθ. Πανταζίδου 60, 682 00, Τηλ. 0552/29914, 24043, Fax. 25742
Πάργα Αλ. Μπάγκα 3, 480 00, Τηλ. 0684/32028, 31181
Πρέβεζα Κολοβού 1 & Ελ. Βενιζέλου, 481 00, Τηλ. 0682/27371, 27171, Fax. 27171
Πύργος Κρεστενίτου 32, 271 00, Τηλ. 0621/29554, 29520, Fax. 29520
Ρόδος Γ. Σεφέρη 78, 851 00, Τηλ. 0241/67980-1, 68165, 61663, Fax. 65467
Τρίκαλα Ασκληπιού 13, 421 00, ΤΗΛ. 0431/38568, Fax. 72738
Φλώρινα Π. Μελά & Σαραντάπορου 43, 531 00, ΤΗΛ. 0385/45142, 24504, Fax. 24504
Χαλκίδα Λεωφ. Μακαρίου 1, 341 00, Τηλ. 0221/74967, 75505, Fax. 75505
Χανιά Χατζημιχάλη Γιάνναρη 62, 731 32, Τηλ. 0821/52223, 58423, Fax. 46576
Χίος Καλαμπόκα 7, 821 00, Τηλ. 0271/27551, 27552, Fax. 27552

ΣΥΝΕΔΡΙΟ

ΟΜΙΛΟΣ ΑΣΠΙΣ

ΟΜΙΛΟΣ **ΑΣΠΙΣ**

6ο ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΣΤΕΛΕΧΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΤΗΣ ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ

Διοίκηση & ανθρώπινο δυναμικό δημιουργούν μαζί έναν Όμιλο Αξιών



Με επιτυχία διεξήχθη το 6ο Συνέδριο Στελεχών Πωλήσεων της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ στο Μέγαρο Μουσικής Αθηνών.

Με σλόγκαν «Δημιουργούμε Μαζί Έναν Όμιλο Αξιών» οι άνθρωποι της ΑΣΠΙΔΑΣ θέτουν τις βάσεις ώστε να πρωταγωνιστήσουν και στη Νέα Χιλιετία.

Υπό τους ήχους της Ορχήστρας των Χρωμάτων σε συνθέσεις του Μάνου Χατζιδάκι ξεκίνησε την Παρασκευή 30 Ιουνίου το 6ο Συνέδριο Στελεχών Πωλήσεων.

Οι εργασίες του Συνεδρίου άνοιξαν το Σάββατο 1 Ιουλίου παρουσία ανώτατων διευθυντικών στελεχών με επικεφαλής τον Πρόεδρο και Διευθύνοντα Σύμβουλο κ. Παύλο Ψωμιάδη και τον Αντιπρόεδρο και Γενικό Διευθυντή κ. Κωνσταντίνο Καρατζά.

Την έναρξη των εργασιών του 6ου Συνεδρίου κήρυξε ο κ. Κων/νος Καρατζάς ο οποίος αναφέρθηκε στα εντυπωσιακά αποτελέσματα όλων των εταιριών του ομίλου για το 1999.

Τα επιτεύγματα αυτά έχουν να κάνουν με την αποτελεσματικότητα τόσο στον οργανωτικό τομέα όσο και με τα στοιχεία παραγωγής και κερδών.

Ο κ. Καρατζάς επεσήμανε ότι όλες οι παρεμβάσεις της Διοίκησης στον όμιλο της ΑΣΠΙΣ έγιναν με σκοπό να περιοριστεί το λειτουργικό κόστος, να βελτιώσει τις παρεχόμενες υπηρεσίες, αλλά και την αντιμετώπιση του έντονου ανταγωνισμού. Και όλα αυτά έχουν ως τελικούς αποδέκτες τους μετόχους, τους πελάτες αλλά και τους συνεργάτες.

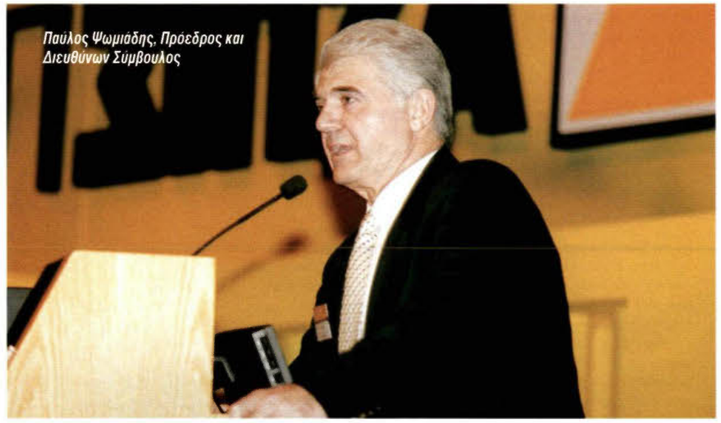
Το θέμα που ακολούθως συζητήθηκε ήταν «Ο ρόλος της ασφάλισης στο νέο οικονομικό γίγνεσθαι».

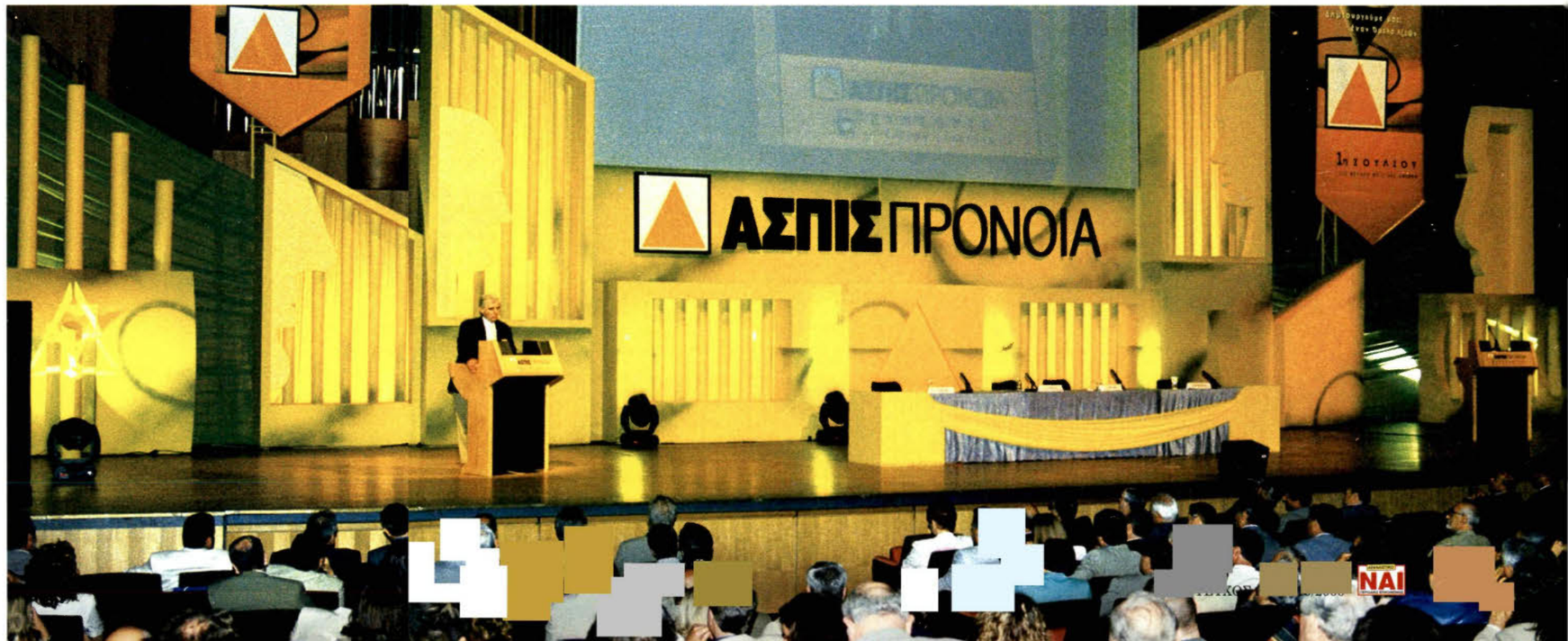
Προσκεκλημένοι ομιλητές ήταν ο Υφυπουργός Εθνικής Οικονομίας κ. Ιωάννης Ζαφειρόπουλος, ο Γεν. Γραμματέας Εμπορίου κ. Δημήτρης Μάρδας, ο καθηγητής Χρηματοοικονομικής του Πανεπιστημίου Αθηνών κ. Νικόλαος Μυλωνάς και ο Διευθύνων Σύμβουλος της AXA COLONIA KONZERN Dr Axel Biagosch.

Το «παρών» έδωσε για άλλη μια χρονιά και ο ιδρυτής της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ κ. Αλέξανδρος Ταμπουράς.

Οι εργασίες του Συνεδρίου ολοκληρώθηκαν με την καθιερωμένη ομιλία του κ. Παύλου Ψωμιάδη, ο οποίος αφού υπενθύμισε τα αναπτυξιακά άλματα του Ομίλου αλλά και της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ εξήρε τη συμβολή όλων των στελεχών, Διοικητικών και Παραγωγικών, στην ανάπτυξη της εταιρίας.

Ακολούθησαν οι βραβεύσεις των Στελεχών Πωλήσεων οι οποίοι διακρίθηκαν το 1999 στην Παραγωγή, τη Διατηρησιμότητα και το εν ισχύι Χαρτοφυλάκιό τους.


Παύλος Ψωμιάδης, Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος



2 *5 Πρώτοι Συντονιστές Ασφαλιστικών Συμβούλων σε Παραδόσεις Νέων Εργασιών στον Κλάδο Ζωής κατά το έτος 1999*
Καμπάνταης Απόστολος, Αμανατίδης Σπυρίδων, Λάσκος Κωνσταντίνος, Δημητριάδου Μαρία, Λύρης Ιωάννης

3 *5 Πρώτοι Συντονιστές Ασφαλιστικών Συμβούλων σε Εν Ισχύι Χαρτοφυλάκιο Κλάδου Ζωής στο τέλος του έτους 1999*
Τσάτση Αγγελική, Αμανατίδης Σπυρίδων, Λάσκος Κωνσταντίνος, Κατσούδας Θεοφάνης, Δημητριάδου Μαρία

4 *5 Πρώτοι Συντονιστές Ασφαλιστικών Συμβούλων σε Διατηρηθέντα Ασφάλιστρα Κλάδου Ζωής παραγωγής έτους 1998 στις 31 Δεκεμβρίου 1999 (Η κατάταξη γίνεται βάσει των διατηρηθέντων ασφαλίστρων)*
Λεβέντης Αρχέλαος, Αμανατίδης Σπυρίδων, Δημητριάδης Γιώργος, Τζώρτζης Βασίλειος, Λύρης Ιωάννης

5 *3 Πρώτοι Assistant Agency Managers σε Παραδόσεις Ασφαλίστρων στον Κλάδο Ζωής για το έτος 1999*
Παπαδοπούλου Ειρήνη, Αναστασίδου Βασιλική, Καρολίδου Χαρίκλεια

6 *10 Πρώτοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι με Διατηρησιμότητα Παραγωγής Κλάδου Ζωής του έτους 1998 άνω του 90% στις 31 Δεκεμβρίου 1999*
Δερμιτζάκης Νικόλαος, Τσατσαρώνης Γεώργιος, Κομπογιώργας Νικόλαος, Μαυρομουστακάκη Ευαγγελία, Περδικάρη Πατρικία, Κεχαγιάογλου Νικόλαος, Ραφαλέτος Κωνσταντίνος, Χαράμπουρας Απόστολος, Παπαχρήστος Αναστάσιος, Χατζής Γεώργιος

7 *10 Πρώτοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι με βάση το Εν Ισχύι Χαρτοφυλάκιο Κλάδου Ζωής στο τέλος του έτους 1999*
Ορφανός Δημήτριος, Παπαδόπουλος Κωνσταντίνος, Χατζηπέτρος Εμμανουήλ, Δερμιτζάκης Νικόλαος, Αβερόπουλος Σάββας, Μπουραζάνη-Κίσσα Σεβαστή, Ραφαλέτος Κωνσταντίνος, Μαυρομουστακάκη Ευαγγελία, Κεχαγιάογλου Νικόλαος, Χατζής Γεώργιος

8 *10 Πρώτοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι σε Παραδόσεις Νέων Εργασιών στον Κλάδο Ζωής κατά το έτος 1999*
Σαμπόγλου Αναστασία, Τοιτσιμπίκου Βασιλική, Αβερόπουλος Σάββας, Βρεττού Ελένη, Παναγιωτίδης Κωνσταντίνος, Ρηγοπούλου Βασιλική, Κεχαγιάογλου Νικόλαος, Τσάμης Δημήτριος, Ορφανός Δημήτριος, Χατζής Γεώργιος

9 *3 Πρώτοι Συντονιστές Ασφαλιστικών Συμβούλων σε εισπράξεις Γενικών Κλάδων εκτός Κλάδου Αυτοκινήτου κατά το έτος 1999*
Ψωμιάδης Γεώργιος, Κατσούδας Θεοφάνης, Τσάτση Αγγελική

10 *3 Πρώτοι Assistant Agency Managers σε Εισπράξεις Γενικών Κλάδων εκτός Κλάδου Αυτοκινήτου για το έτος 1999*
Τσιρίτας Ιωάννης, Ανδρικόπουλος Παναγιώτης, Οικονόμου Λεωνίδας

11 *5 Πρώτοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι σε Εισπράξεις Ασφαλίστρων Γενικών Κλάδων εκτός Κλάδου Αυτοκινήτων κατά το έτος 1999*
Τσιρίτας Ιωάννης, Νταμπίκη Στέλλα, Μόρτογλου Αγγέλα, Σίας Χαράλαμπος, Οικονόμου Παρασκευή

12 *3 Πρώτοι Πράκτορες σε Εισπράξεις Ασφαλίστρων Γενικών Κλάδων εκτός Κλάδου Αυτοκινήτων κατά το έτος 1999*
Πιεργιτάκου-Μίσσα Δήμητρα, Αργυρίου Μιχάλης, Θωμαδάκης Ορέστης

13 *5 Πρώτοι Συντονιστές Ασφαλιστικών Συμβούλων σε Καθαρές Πωλήσεις (Πωλήσεις 1999 - Εξαγορές 1999) Αμοιβαίων Κεφαλαίων για το έτος 1999*
Δημητριάδης Γεώργιος, Σιδηρόπουλος Δημήτριος, Παπαχρήστος Κωνσταντίνος

14 *3 Πρώτοι Συντονιστές Ασφαλιστικών Συμβούλων σε Πωλήσεις Αμοιβαίων Κεφαλαίων για το έτος 1999*
Παπαχρήστος Κωνσταντίνος, Σιδηρόπουλος Δημήτριος, Λάσκος Κωνσταντίνος

15 *5 Πρώτοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι σε Πωλήσεις Αμοιβαίων Κεφαλαίων για το έτος 1999*
Κοκοζή Χριστίνα, Καμπάνταης Ανδρέας, Στέφου Ρόζα, Περράκης Νικόλαος, Αβερόπουλος Σάββας

16 *5 Πρώτοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι σε Καθαρές Πωλήσεις (Πωλήσεις 1999 - Εξαγορές 1999) Αμοιβαίων Κεφαλαίων για το έτος 1999*
Νεράντζης Αβραάμ, Πετρίδης Θεοχάρης, Κοκόζη Χριστίνα, Καμπάνταης Ανδρέας, Αβερόπουλος Σάββας

17 *3 Πρώτοι Assistant Agency Managers σε Καθαρές Πωλήσεις (Πωλήσεις 1999 - Εξαγορές 1999) Αμοιβαίων Κεφαλαίων για το έτος 1999*
Καραϊσκόφογλου Ιάκωβος, Σακαλής Γεώργιος, Χρυσάφης Γεώργιος

ΣΥΝΕΔΡΙΟ

18 *3 Πρώτοι Assistant Agency Managers σε Πωλήσεις Αμοιβαίων Κεφαλαίων για το έτος 1999*
Φραγκουλίδου Ελένη, Αγγελή Μαρία, Αναστασιάδου Βασιλική

19 *Διευθυντές Πωλήσεων που συμπλήρωσαν 20ετή συνεργασία με την εταιρία στο τέλος του έτους 1999*
Αθανασούλιας Αθανάσιος, Γιαννούσης Ανέστης, Λουλουδάκης Κωνσταντίνος

20 *Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι που συμπλήρωσαν 20ετή συνεργασία με την εταιρία στο τέλος του 1999*
Μαυρομουστακάκη Ευαγγελία

21 *Συντονιστές Ασφαλιστικών Συμβούλων που συμπλήρωσαν 20ετή συνεργασία με την εταιρία στο τέλος του έτους 1999*
Καλαϊτζάκης Έκτωρ, Καλύμνιος Σωτήριος, Κιοζεκλή Αλή, Μαυρομουστακάκης Κωνσταντίνος

22 *Επιθεωρητές Πωλήσεων που συμπλήρωσαν 15ετή συνεργασία με την εταιρία στο τέλος του έτους 1999*
Τσεκερίδης Γεώργιος

23 *Συντονιστές Ασφαλιστικών Συμβούλων που συμπλήρωσαν 15ετή συνεργασία με την εταιρία στο τέλος του έτους 1999*
Φωτοπούλου Κωνσταντίνα

24 *Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι που συμπλήρωσαν 15ετή συνεργασία με την εταιρία στο τέλος του έτους 1999*
Αντωνάτος Διονύσιος, Μπιλιάλης Κωνσταντίνος, Τσιρίτας Ιωάννης

25 *Επιθεωρητές Πωλήσεων που συμπλήρωσαν 10ετή συνεργασία με την εταιρία στο τέλος του έτους 1999*
Παπαχρήστος Σωτήριος

26 *Συντονιστές Ασφαλιστικών Συμβούλων που συμπλήρωσαν 10ετή συνεργασία με την εταιρία στο τέλος του έτους 1999*
Δημητριάδης Γεώργιος, Μέγας Δημήτριος, Ρέλλιας Κωνσταντίνος, Τζώρτζης Βασίλειος, Τσάτση Αγγελική

27 *Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι που συμπλήρωσαν 10ετή συνεργασία με την εταιρία στο τέλος του έτους 1999*
Βουγιουκλίδης Δημήτριος, Εμμανουηλίδου Σοφία, Θεοδωρόπουλος Αθανάσιος, Παπαδοπούλου Ειρήνη, Τουλκερίδου Κυριακή, Τραμουντάνης Σάββας

28 *Συντονιστές Ασφαλιστικών Συμβούλων που δημιούργησαν Νέους Συντονιστές Ασφαλιστικών Συμβούλων*
Βαμβάκης Ανδρέας, Μαυρομουστακάκης Κωνσταντίνος

29 *Απόφοιτοι L.U.T.C. - F Γεωργακά Ανάργυρη, Γεωργιάδη-Καρποδίνη Φανή, Ιγνατιάδης Θεόδωρος, Καλούδη Παρασκευή, Κιουρτσίδου Μαρία, Κολτσίδας Παύλος, Μακριδάκης Ιωάννης, Παπαντωνόπουλος Νικόλαος, Πετρίδης Θεοχάρης, Πολίτου Καλλιόπη, Σακελλαρόπουλος Αλέξανδρος, Στέφας Δημήτριος*

30 *Διευθυντές Πωλήσεων Αθανασούλιας Αθανάσιος, Βαρσάμης Γεώργιος, Γιαννούσης Ανέστης, Λουλουδάκης Κωνσταντίνος, Ναυπλιώτης Ιάκωβος, Παπανδρέου Νικόλαος*

31 *Επιθεωρητές Πωλήσεων Αλβανός Κωνσταντίνος, Κυριακάκης Γεώργιος, Μιχαηλούδης Προδρομος, Ντούλας Δημήτριος, Παπανικολάου Κωνσταντίνος, Παπαχρήστος Σωτήριος, Τζώρτζης Βασίλειος, Τσεκερίδης Γεώργιος*

ΣΤΑΤΙΣΤΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ

ΠΟΙΟΤΙΚΗΣ ΚΑΙ ΠΟΣΟΤΙΚΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΕΤΩΝ 1998 & 1999

10 ΠΡΩΤΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ ΣΕ ΠΑΡΑΔΟΣΕΙΣ ΝΕΩΝ ΕΡΓΑΣΙΩΝ ΣΤΟΝ ΚΛΑΔΟ ΖΩΗΣ ΚΑΤΑ ΤΟ ΕΤΟΣ 1999
10. Σαμπόγλου Αναστασία
9. Τσιτσιμπίκου Βασιλική
8. Αβερόπουλος Σάββας
7. Βρεττού Ελένη
6. Παναγιωτίδης Κωνσταντίνος
5. Ρηγοπούλου Βασιλική
4. Κεχαγιάογλου Νικόλαος
3. Τσάμης Δημήτριος
2. Ορφανός Δημήτριος
1. Χατζής Γεώργιος

3 ΠΡΩΤΟΙ ASSISTANT AGENCY MANAGERS ΣΕ ΠΑΡΑΔΟΣΕΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΣΤΟΝ ΚΛΑΔΟ ΖΩΗΣ ΓΙΑ ΤΟ ΕΤΟΣ 1999
3. Παπαδοπούλου Ειρήνη
2. Αναστασιάδου Βασιλική
1. Καρολίδου Χαρίκλεια

5 ΠΡΩΤΟΙ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ ΣΕ ΠΑΡΑΔΟΣΕΙΣ ΝΕΩΝ ΕΡΓΑΣΙΩΝ ΣΤΟΝ ΚΛΑΔΟ ΖΩΗΣ ΚΑΤΑ ΤΟ 1999 ΕΤΟΣ
5. Καμπάνταης Απόστολος
4. Αμανατίδης Σπυρίδων
3. Λάσκος Κωνσταντίνος
2. Δημητριάδου Μαρία
1. Λύρης Ιωάννης

10 ΠΡΩΤΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ ΜΕ ΒΑΣΗ ΤΟ ΕΝ ΙΣΧΥΙ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΚΛΑΔΟΥ ΖΩΗΣ ΣΤΟ ΤΕΛΟΣ ΤΟΥ ΕΤΟΥΣ 1999
10. Ορφανός Δημήτριος
9. Μητσέα Αγάπη
8. Χατζηπέτρος Εμμανουήλ
7. Δερμιτζάκης Νικόλαος
6. Αβερόπουλος Σάββας
5. Μπουραζάνη-Κίσσα Σεβαστή
4. Ραφαλέτος Κωνσταντίνος
3. Μαυρομουστακάκη Ευαγγελία
2. Κεχαγιάογλου Νικόλαος
1. Χατζής Γεώργιος

5 ΠΡΩΤΟΙ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ ΣΕ ΕΝ ΙΣΧΥΙ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΚΛΑΔΟΥ ΖΩΗΣ ΣΤΟ ΤΕΛΟΣ ΤΟΥ ΕΤΟΥΣ 1999
5. Τσάτση Αγγελική
4. Αμανατίδης Σπυρίδων
3. Λάσκος Κωνσταντίνος
2. Κατσούδας Θεοφάνης
1. Δημητριάδου Μαρία

10 ΠΡΩΤΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ ΜΕ ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΚΛΑΔΟΥ ΖΩΗΣ ΤΟΥ ΕΤΟΥΣ 1998 ΑΝΩ ΤΟΥ 90% ΣΤΙΣ 31 ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 1999
10. Δερμιτζάκης Νικόλαος
9. Τσατσαρώνης Γεώργιος
8. Κομπογιώργας Νικόλαος
7. Μαυρομουστακάκη Ευαγγελία
6. Περδικάρη Πατρικία
5. Κεχαγιάογλου Νικόλαος
4. Ραφαλέτος Κωνσταντίνος
3. Χαραμπούρας Απόστολος
2. Παπαχρήστος Αναστάσιος
1. Χατζής Γεώργιος

5 ΠΡΩΤΟΙ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ ΣΕ ΔΙΑΤΗΡΗΘΕΝΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΚΛΑΔΟΥ ΖΩΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΕΤΟΥΣ 1998 ΣΤΙΣ 31 ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 1999 (Η ΚΑΤΑΤΑΞΗ ΓΙΝΕΤΑΙ ΒΑΣΕΙ ΤΩΝ ΔΙΑΤΗΡΗΘΕΝΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ)
5. Λεβέντης Αρχέλαος
4. Αμανατίδης Σπυρίδων
3. Δημητριάδης Γιώργος
2. Τζώρτζης Βασίλειος
1. Λύρης Ιωάννης

5 ΠΡΩΤΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ ΣΕ ΕΙΣΠΡΑΞΕΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΓΕΝΙΚΩΝ ΚΛΑΔΩΝ ΕΚΤΟΣ ΚΛΑΔΟΥ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ ΚΑΤΑ ΤΟ ΕΤΟΣ 1999
5. Τσιρίτας Ιωάννης
4. Νταμπίκη Στέλλα
3. Μόρτογλου Αγγέλα
2. Σίας Χαράλαμπος
1. Οικονόμου Παρασκευή

3 ΠΡΩΤΟΙ ASSISTANT AGENCY MANAGERS ΣΕ ΕΙΣΠΡΑΞΕΙΣ ΓΕΝΙΚΩΝ ΚΛΑΔΩΝ ΕΚΤΟΣ ΚΛΑΔΟΥ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ ΓΙΑ ΤΟ ΕΤΟΣ 1999
3. Τσιρίτας Ιωάννης
2. Ανδρικόπουλος Παναγιώτης
1. Οικονόμου Λεωνίδας

3 ΠΡΩΤΟΙ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ ΣΕ ΕΙΣΠΡΑΞΕΙΣ ΓΕΝΙΚΩΝ ΚΛΑΔΩΝ ΕΚΤΟΣ ΚΛΑΔΟΥ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ ΚΑΤΑ ΤΟ ΕΤΟΣ 1999
3. Ψωμιάδης Γεώργιος
2. Κατσούδας Θεοφάνης
1. Τσάτση Αγγελική

5 ΠΡΩΤΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ ΣΕ ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ ΓΙΑ ΤΟ ΕΤΟΣ 1999
5. Κοκόζη Χριστίνα
4. Καμπάνταης Ανδρέας
3. Στέφου Ρόζα
2. Περράκης Νικόλαος
1. Αβερόπουλος Σάββας

3 ΠΡΩΤΟΙ ASSISTANT AGENCY MANAGERS ΣΕ ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ ΓΙΑ ΤΟ ΕΤΟΣ 1999
3. Φραγκουλίδου Ελένη
2. Αγγελή Μαρία
1. Αναστασιάδου Βασιλική

3 ΠΡΩΤΟΙ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ ΣΕ ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ ΓΙΑ ΤΟ ΕΤΟΣ 1999
3. Παπαχρήστος Κωνσταντίνος
2. Σιδηρόπουλος Δημήτριος
1. Λάσκος Κωνσταντίνος

5 ΠΡΩΤΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ ΣΕ ΚΑΘΑΡΕΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ (ΠΩΛΗΣΕΙΣ 1999 - ΕΞΑΓΟΡΕΣ 1999) ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ ΓΙΑ ΤΟ ΕΤΟΣ 1999
5. Νεράντζης Αβραάμ
4. Πετρίδης Θεοχάρης
3. Κοκόζη Χριστίνα
2. Καμπάνταης Ανδρέας
1. Αβερόπουλος Σάββας

3 ΠΡΩΤΟΙ ASSISTANT AGENCY MANAGERS ΣΕ ΚΑΘΑΡΕΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ (ΠΩΛΗΣΕΙΣ 1999 - ΕΞΑΓΟΡΕΣ 1999) ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ ΓΙΑ ΤΟ ΕΤΟΣ 1999
3. Καραϊακόφογλου Ανδρονίκη
2. Σάκαλης Γεώργιος
1. Χρυσάφης Γεώργιος

3 ΠΡΩΤΟΙ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ ΣΕ ΚΑΘΑΡΕΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ (ΠΩΛΗΣΕΙΣ 1999 - ΕΞΑΓΟΡΕΣ 1999) ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ ΓΙΑ ΤΟ ΕΤΟΣ 1999
3. Δημητριάδης Γεώργιος
2. Σιδηρόπουλος Δημήτριος
1. Παπαχρήστος Κωνσταντίνος

ΠΡΟΑΓΩΓΕΣ ASSISTANT AGENCY MANAGERS ΣΕ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ
Ο κ. Κιούσης Παναγιώτης προήχθη σε Συντονιστή Ασφαλιστικών Συμβούλων από το γραφείο του κ. Βαμβάκη Ανδρέα.
Η κ. Σαρρή Καλλιόπη προήχθη σε Συντονιστή Ασφαλιστικών Συμβούλων από το γραφείο του κ. Μαυρομουστακάκη Κωνσταντίνου

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ ΠΟΥ ΣΥΜΠΛΗΡΩΣΑΝ 10ΕΤΗ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕ ΤΗΝ ΕΤΑΙΡΙΑ ΣΤΟ ΤΕΛΟΣ ΤΟΥ ΕΤΟΥΣ 1999
1. Εμμανουηλίδου Σοφία
2. Θεοδωρόπουλος Αθανάσιος
3. Τουλκερίδου Κυριακή
4. Τραμουντάνης Σάββας

ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ ΓΙΑ ΤΟ ΕΤΟΣ 1999
3. Φραγκουλίδου Ελένη
2. Αγγελή Μαρία
1. Αναστασιάδου Βασιλική

3 ΠΡΩΤΟΙ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ ΣΕ ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ ΓΙΑ ΤΟ ΕΤΟΣ 1999
3. Παπαχρήστος Κωνσταντίνος
2. Σιδηρόπουλος Δημήτριος
1. Λάσκος Κωνσταντίνος

5 ΠΡΩΤΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ ΣΕ ΚΑΘΑΡΕΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ (ΠΩΛΗΣΕΙΣ 1999 - ΕΞΑΓΟΡΕΣ 1999) ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ ΓΙΑ ΤΟ ΕΤΟΣ 1999
5. Νεράντζης Αβραάμ
4. Πετρίδης Θεοχάρης
3. Κοκόζη Χριστίνα
2. Καμπάνταης Ανδρέας
1. Αβερόπουλος Σάββας

3 ΠΡΩΤΟΙ ASSISTANT AGENCY MANAGERS ΣΕ ΚΑΘΑΡΕΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ (ΠΩΛΗΣΕΙΣ 1999 - ΕΞΑΓΟΡΕΣ 1999) ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ ΓΙΑ ΤΟ ΕΤΟΣ 1999
3. Καραϊακόφογλου Ανδρονίκη
2. Σάκαλης Γεώργιος
1. Χρυσάφης Γεώργιος

3 ΠΡΩΤΟΙ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ ΣΕ ΚΑΘΑΡΕΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ (ΠΩΛΗΣΕΙΣ 1999 - ΕΞΑΓΟΡΕΣ 1999) ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ ΓΙΑ ΤΟ ΕΤΟΣ 1999
3. Δημητριάδης Γεώργιος
2. Σιδηρόπουλος Δημήτριος
1. Παπαχρήστος Κωνσταντίνος

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ΠΟΥ ΣΥΜΠΛΗΡΩΣΕ 20ΕΤΗ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕ ΤΗΝ ΕΤΑΙΡΙΑ ΣΤΟ ΤΕΛΟΣ ΤΟΥ ΕΤΟΥΣ 1999
1. Μαυρομουστακάκη Ευαγγελία

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ ΠΟΥ ΣΥΜΠΛΗΡΩΣΑΝ 20ΕΤΗ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕ ΤΗΝ ΕΤΑΙΡΙΑ ΣΤΟ ΤΕΛΟΣ ΤΟΥ 1999
1. Καλαϊτζάκης Έκτωρ
2. Καλύμνιος Σωτήριος
3. Κιοζεκλή Αλή
4. Μαυρομουστακάκης Κωνσταντίνος

ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΠΟΥ ΣΥΜΠΛΗΡΩΣΑΝ 20ΕΤΗ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕ ΤΗΝ ΕΤΑΙΡΙΑ ΣΤΟ ΤΕΛΟΣ ΤΟΥ ΕΤΟΥΣ 1999
1. Αθανασούλιας Αθανάσιος
2. Γιαννούσης Ανέστης
3. Λουλουδάκης Κωνσταντίνος
5. Φασάκη Καλλιόπη

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ ΠΟΥ ΣΥΜΠΛΗΡΩΣΑΝ 10ΕΤΗ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕ ΤΗΝ ΕΤΑΙΡΙΑ ΣΤΟ ΤΕΛΟΣ ΤΟΥ ΕΤΟΥΣ 1999
1. Δημητριάδης Γεώργιος
2. Μέγας Δημήτριος
3. Ρέλλιας Κωνσταντίνος
4. Τζώρτζης Βασίλειος
5. Τσάτση Αγγελική

ΕΠΙΘΕΩΡΗΤΗΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΠΟΥ ΣΥΜΠΛΗΡΩΣΕ 10ΕΤΗ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕ ΤΗΝ ΕΤΑΙΡΙΑ ΣΤΟ ΤΕΛΟΣ ΤΟΥ ΕΤΟΥΣ 1999
1. Παπαχρήστος Σωτήριος

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ ΠΟΥ ΣΥΜΠΛΗΡΩΣΑΝ 15ΕΤΗ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕ ΤΗΝ ΕΤΑΙΡΙΑ ΣΤΟ ΤΕΛΟΣ ΤΟΥ ΕΤΟΥΣ 1999
1. Αντωνάτος Διονύσιος
2. Μπιλιάλης Κωνσταντίνος
3. Τσιρίτας Ιωάννης

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΡΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ ΠΟΥ ΣΥΜΠΛΗΡΩΣΕ 15ΕΤΗ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕ ΤΗΝ ΕΤΑΙΡΙΑ ΣΤΟ ΤΕΛΟΣ ΤΟΥ ΕΤΟΥΣ 1999
1. Φωτοπούλου Κωνσταντίνα

ΕΠΙΘΕΩΡΗΤΗΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΠΟΥ ΣΥΜΠΛΗΡΩΣΕ 15ΕΤΗ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕ ΤΗΝ ΕΤΑΙΡΙΑ ΣΤΟ ΤΕΛΟΣ ΤΟΥ ΕΤΟΥΣ 1999
Τσεκερίδης Γεώργιος

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ΠΟΥ ΣΥΜΠΛΗΡΩΣΕ 20ΕΤΗ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕ ΤΗΝ ΕΤΑΙΡΙΑ ΣΤΟ ΤΕΛΟΣ ΤΟΥ ΕΤΟΥΣ 1999
1. Μαυρομουστακάκη Ευαγγελία

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ ΠΟΥ ΣΥΜΠΛΗΡΩΣΑΝ 20ΕΤΗ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕ ΤΗΝ ΕΤΑΙΡΙΑ ΣΤΟ ΤΕΛΟΣ ΤΟΥ ΕΤΟΥΣ 1999
1. Καλαϊτζάκης Έκτωρ
2. Καλύμνιος Σωτήριος
3. Κιοζεκλή Αλή
4. Μαυρομουστακάκης Κωνσταντίνος

ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΠΟΥ ΣΥΜΠΛΗΡΩΣΑΝ 20ΕΤΗ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕ ΤΗΝ ΕΤΑΙΡΙΑ ΣΤΟ ΤΕΛΟΣ ΤΟΥ ΕΤΟΥΣ 1999
1. Αθανασούλιας Αθανάσιος
2. Γιαννούσης Ανέστης
3. Λουλουδάκης Κωνσταντίνος

ΟΜΙΛΟΣ ΑΣΠΙΣ

Με 14 δυναμικές εταιρίες στο χαρτοφυλάκιό του, ο ΟΜΙΛΟΣ ΑΣΠΙΣ πραγματοποίησε, σε ενοποιημένη βάση, κέρδη άνω των 30 δισεκατομμυρίων δραχμών το 1999, πολλαπλασιάζοντας δηλαδή τα κέρδη του 1998. Για το 2000, τα αναμενόμενα κέρδη θα πλησιάσουν τα 50 δισεκατομμύρια. Η ανοδική πορεία του Ομίλου και η οικονομική δύναμή του προσφέρει σε πελάτες και μετόχους, αλλά και στους 4.000 εργαζομένους του, σιγουριά και βεβαιότητα για το αύριο. Δεν είναι, λοιπόν, παράξενο που 600.000 άνθρωποι έχουν εμπιστευτεί στον ΟΜΙΛΟ ΑΣΠΙΣ τη διαχείριση κεφαλαίων που πλησιάζουν το 1,5 τρισεκατομμύριο δραχμές. Νιώθουν τη μεγάλη σιγουριά που προσφέρουν τα ασφαλιστικά προγράμματα του Ομίλου – προγράμματα που καλύπτουν τη ζωή, την υγεία και την περιουσία τόσο των ίδιων, όσο και των αγαπημένων τους προσώπων. Και έχουν τη βεβαιότητα ότι τα χρήματά τους διασφαλίζονται και αποδίδουν, μέσω επενδυτικών προγραμμάτων και υπηρεσιών, που διαχειρίζονται εξειδικευμένοι επαγγελματίες υψηλού επιπέδου.

Ο ΟΜΙΛΟΣ ΑΣΠΙΣ βρίσκεται αυτή τη στιγμή σε φάση αναδιοργάνωσης και ανασυγκρότησης με τη δημιουργία εταιρίας holding. Η επωνυμία θα είναι ΑΣΠΙΣ ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ Α.Ε. και θα αποτελεί πλέον τη μητρική εταιρία των εταιριών του Ομίλου, λειτουργώντας ως συντονιστικό όργανο για τη στρατηγική ανάπτυξη και παραπέρα επέκταση των συνεργιών του Ομίλου. Η νέα εταιρία holding θα εισαχθεί στο Χρηματιστήριο

σε δισ. δρχ.	1998	1999
ΚΕΡΔΗ ΧΡΗΣΕΩΣ ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ	1,5	30,5

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ

σε δισ. δρχ.	1998	1999
ΜΕΤΟΧΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ	2,7	3,4
ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	7,5	31,8
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ	37,5	85,6
ΕΣΟΔΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΡΓΑΣΙΩΝ	20,5	48,5
ΕΣΟΔΑ ΑΠΟ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ	4,3	30,3
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	51,1	132,7
ΚΕΡΔΗ ΧΡΗΣΕΩΣ ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ	1,0	8,3
ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΑΞΙΑ ΙΔΙΟΚΤΗΤΩΝ ΑΚΙΝΗΤΩΝ		8,3

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΑΖ

σε δισ. δρχ.	1998	1999
ΜΕΤΟΧΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ	1,1	1,2
ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	1,7	6,2
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ	4,3	7,2
ΕΣΟΔΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΡΓΑΣΙΩΝ	4,8	6,8
ΕΣΟΔΑ ΑΠΟ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ	0,6	5,8
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	7,9	15,7
ΚΕΡΔΗ ΧΡΗΣΕΩΣ ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ	0,01	5,1
ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΑΞΙΑ ΙΔΙΟΚΤΗΤΩΝ ΑΚΙΝΗΤΩΝ		0,4

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΚΥΠΡΟΥ

σε εκατ. λίρες Κύπρου	1998	1999
ΜΕΤΟΧΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ	1,5	1,8
ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	1,0	2,9
ΕΣΟΔΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΡΓΑΣΙΩΝ	1,5	3,0
ΕΣΟΔΑ ΑΠΟ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ	0,1	0,2
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	3,5	7,4
ΚΕΡΔΗ ΧΡΗΣΕΩΣ ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ	(0,2)	1,6
ΑΡΙΘΜΟΣ ΓΡΑΦΕΙΩΝ	5	
ΑΡΙΘΜΟΣ ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΩΝ	3	
ΑΡΙΘΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΛΑΙΩΝ ΑΤΟΜΙΚΑ		2.76
ΟΜΑΔΙΚΑ		6.82

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΣΟΥΗΔΙΑΣ

σε εκατ. κορόνες Σουηδίας	1998	1999
ΕΣΟΔΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΡΓΑΣΙΩΝ	5,5	20,3

ASPIS BANK

σε δισ. δρχ.	1998	1999
ΜΕΤΟΧΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ	7,6	15,2
ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	8,2	24,2
ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ	88,7	226,2
ΚΑΤΑΘΕΣΕΙΣ	79,4	128,3
+61,6%		
ΧΟΡΗΓΗΣΕΙΣ	68,1	98,3
+44,4%		
ΚΕΡΔΗ ΧΡΗΣΕΩΣ ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ	0,3	1,0
ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΟΙ	151	239
ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ	15	20

ΑΣΠΙΣ ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ

σε δισ. δρχ.	1998	1999
ΜΕΤΟΧΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ	0,2	0,2
ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	0,3	0,4
ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ Α/Κ	68,4	105,6
+54,4%		
ΚΕΡΔΗ ΧΡΗΣΕΩΣ ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ	0,6	0,9
+46,5%		
ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ	1,4	1,8
+30,5%		

ΑΠΟΔΟΣΕΙΣ 1999

Α/Κ ΑΣΠΙΣ ΟΜΟΛΟΓΙΩΝ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ	15,82%
Α/Κ ΑΣΠΙΣ ΜΕΤΟΧΩΝ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ	112,38%
Α/Κ ΑΣΠΙΣ ΟΜΟΛΟΓΙΩΝ ΔΙΕΘΝΕΣ	11,51%
Α/Κ ΑΣΠΙΣ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ ΔΙΑΘΕΣΙΜΩΝ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ	13,90%
ΑΡΙΘΜΟΣ ΜΕΡΙΔΙΟΥΧΩΝ	9.500 (7.150 το '98)
ΑΡΙΘΜΟΣ ΓΡΑΦΕΙΩΝ	6

ΑΣΠΙΣ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑΚΗ

σε δισ. δρχ.	1998	1999
ΜΕΤΟΧΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ	2,1	3,1
ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	2,2	3,7
ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ	8,7	37,4
ΚΕΡΔΗ ΧΡΗΣΕΩΣ ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ	1,3	8,6
ΑΡΙΘΜΟΣ ΠΕΛΑΤΩΝ	19.726	49.868

ΑΣΠΙΣ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗ

σε δισ. δρχ.	1998	1999
ΜΕΤΟΧΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ	1,8	4,4
ΣΥΝΟΛΟ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	2,2	5,5
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	2,7	10,7
ΚΕΡΔΗ ΧΡΗΣΕΩΣ ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ	0,9	6,0

ΑΣΠΙΣ ΕΣΤΙΑ

σε δισ. δρχ.	1998	1999
ΜΕΤΟΧΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ	0,6	3,0
ΣΥΝΟΛΟ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	0,6	3,3
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	0,7	3,3
ΚΕΡΔΗ ΧΡΗΣΕΩΣ ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ	0,02	1,0

ΓΚΟΤΑΕΡ ΕΛΛΑΣ

σε δισ. δρχ.	1998	1999
ΜΕΤΟΧΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ	0,3	0,4
ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	0,4	0,6
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ	2,5	3,6
ΕΣΟΔΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΡΓΑΣΙΩΝ	2,6	3,0
ΕΣΟΔΑ ΑΠΟ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ	0,5	0,9
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	4,3	5,7
ΚΕΡΔΗ ΧΡΗΣΕΩΣ ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ	0,01	0,1

Nordstern Colonia Hellas

σε δισ. δρχ.	1998	1999
ΜΕΤΟΧΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ	1,4	3,6
ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	0,5	2,7
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ	8,8	17,5
ΕΣΟΔΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΡΓΑΣΙΩΝ	12,5	14,0
ΕΣΟΔΑ ΑΠΟ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ	0,5	0,6
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	13,1	24,9
ΚΕΡΔΗ ΧΡΗΣΕΩΣ ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ	(0,9)	0,03

Nordstern Colonia Hellas Life

σε δισ. δρχ.	1998	1999
ΜΕΤΟΧΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ	0,5	0,5
ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	0,4	0,5
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ	4,8	7,1
ΕΣΟΔΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΡΓΑΣΙΩΝ	4,0	4,9
ΕΣΟΔΑ ΑΠΟ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ	0,4	0,5
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	5,7	10,6
ΚΕΡΔΗ ΧΡΗΣΕΩΣ ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ	0,1	0,2

COMMERCIAL UNION Life

σε δισ. δρχ.	1998	1999
ΜΕΤΟΧΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ	3,2	3,2
ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	2,6	2,8
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΠΡΟΒΛΕ

Bancassurance το νέο αντίπαλο δέος διανομής

πρόκληση ή απειλή στο Παραδοσιακό Δίκτυο των ασφαλιστικών εταιριών;

Άρθρο της Σοφίας Καλλέργη
Master of Science
(Risk Management/Insurance)
με εξειδίκευση σε θέματα
Bancassurance





Τα τελευταία πέντε χρόνια η Ευρωπαϊκή ασφαλιστική αγορά σηματοδοτείται από σημαντικές αλλαγές που τείνουν να δημιουργήσουν βαθιές τομές στον παραδοσιακό τρόπο πώλησης και προώθησης των ασφαλιστικών υπηρεσιών. Ο τρόπος διανομής των ασφαλιστικών υπηρεσιών Ζωής φαίνεται πως αποτελεί τη βασική πρόκληση που αντιμετωπίζουν οι ασφαλιστικές εταιρίες σήμερα σε πανευρωπαϊκή κλίμακα.

Εχει γίνει αντιληπτό από τις εταιρίες ότι η δημιουργία πιστότερης και μακροβιότερης σχέσης με τον πελάτη και η διατήρηση του μεριδίου αγοράς τους προϋποθέτει τον επαναπροσδιορισμό του τρόπου διανομής των ασφαλιστικών υπηρεσιών Ζωής. Αρκετές Ελληνικές ασφαλιστικές εταιρίες φαίνεται να ανταποκρίνονται στις νέες συνθήκες με ωριμότητα και ευελιξία καθώς το μεγαλύτερο βάρος των στρατηγικών τους έχει δοθεί στον εκσυγχρονισμό των παραδοσιακών δικτύων τους. Σύμφωνα με έρευνα της LIMRA, στην οποία συμμετείχε η πλειοψηφία των εγχώριων ασφαλιστικών εταιριών, ο επαναπροσδιορισμός και ο εκσυγχρονισμός του τρόπου διανομής των υπηρεσιών τους αποτελεί τη βασική πρόκληση που αντιμετωπίζουν οι εταιρίες σήμερα. (Γράφημα 1).

Μοιραία το ερώτημα που γεννιέται είναι κατά πόσο το Bancassurance και τα άλλα εναλλακτικά δίκτυα διανομής ασφαλιστικών υπηρεσιών θα αποτελέσουν απειλή ή πρόκληση στα παραδοσιακά δίκτυα διανομής ασφαλιστικών υπηρεσιών Ζωής: ασφαλιστικοί σύμβουλοι, και brokers. Τελικά, τα παραδοσιακά δίκτυα θα επηρεαστούν αρνητικά ή θα επαναπροσδιορίσουν το ρόλο τους προκειμένου να ανταποκριθούν στα νέα δεδομένα και να διατηρήσουν το μερίδιο αγοράς τους; Πιθανότατα να ισχύσουν και οι δύο εκδοχές.

Μια σειρά παραγόντων όπως η Ευρωπαϊκή νομοθεσία, οικονομικοί και δημογραφικοί παράγοντες, καθώς επίσης η ανάγκη των χρηματοπιστωτικών φορέων για μείωση του λειτουργικού τους κόστους και αύξηση της κερδοφορίας τους, έχουν πυροδοτήσει την πάλη μεταξύ του παραδοσιακού και του σύγχρονου τρόπου πώλησης και προώθησης των χρηματοοικονομικών υπηρεσιών. Ή αλλιώς τον αγώνα επιβίωσης των παραδοσιακών καναλιών διανομής που στηρίζουν την πώληση στην **ανθρώπινη επαφή** και επικράτησης των σύγχρονων μεθόδων που βασίζονται στη χρήση της **τεχνολογίας** προσφέροντας ομοειδή προϊόντα γρηγορότερα στον πελάτη, ενώ μειώνουν το κόστος πώλησης για τις εταιρίες.

Πιο συγκεκριμένα:

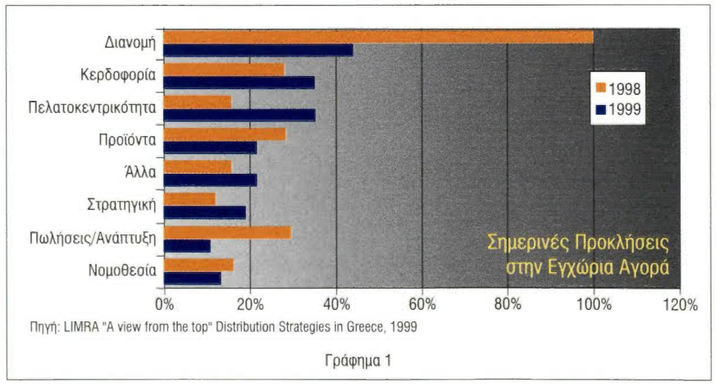
Η απελευθέρωση της Ευρωπαϊκής ασφαλιστικής αγοράς βάσει του Τρίτου Πλαισίου Οδηγιών (Third Life Directive 1994), το οποίο επιτρέπει την εγκατάσταση ασφαλιστικών εταιριών και την πώληση των προϊόντων τους σε οποιαδήποτε χώρα-μέλος, έχει προκαλέσει ανακατατάξεις στην ασφαλιστική αγορά. Το κύμα συγχωνεύσεων και εξαγορών μικρών κυρίως ασφαλιστικών εταιριών από μεγάλες εταιρίες που θέλησαν να επωφεληθούν της ευρωπαϊκής νομοθεσίας για να σιγουρέψουν το μερίδιο αγοράς τους, ακολούθησε η δυναμική εισχώρηση χρηματοπιστωτικών φορέων –κυρίως τραπεζών– στην ασφαλιστική αγορά. Οι τράπεζες άδραξαν την ευκαιρία να διευρύνουν τον όγκο των υπηρεσιών που προσφέρουν αξιοποιώντας παράλληλα τη μεγάλη πελατειακή τους βάση με στόχο τη μείωση του ολοένα αυξανόμενου λειτουργικού κόστους των υποκαταστημάτων τους. Έτσι, η πώληση ασφαλιστικών υπηρεσιών ή/και τραπεζοασφαλιστικών προϊόντων σχεδιασμένα για να πωλούνται γρήγορα και εύκολα από το γκισέ του τραπεζικού υποκαταστήματος δημιούργησε ένα εναλλακτικό δίκτυο διανομής, το οποίο στις περισσότερες Ευρωπαϊκές αγορές σημείωσε επιτυχία καθώς συνδυάστηκε με μία στροφή του καταναλωτή προς τα πιο απλά και κατανοητά τραπεζοασφαλιστικά προϊόντα που συνδυάζουν ασφάλιση Ζωής και επένδυση.

Παράλληλα δημογραφικοί παράγοντες όπως ο συνεχώς αυξανόμενος γηραιός πληθυσμός (άνω των 60 ετών) σε συνδυασμό με την αναποτελεσματική διαχείριση των συνταξιοδοτικών ταμείων φέρνουν πιο κοντά τους καταναλωτές στην ιδιωτική ασφάλιση αναζητώντας πιο αποτελεσματικούς τρόπους εξασφάλισης διαμέσου προγραμμάτων Ζωής & Σύνταξης.

Αυτό αποτέλεσε πρόκληση για τους χρηματοπιστωτικούς φορείς να εισχωρήσουν σε μία νέα γι' αυτούς, αναπτυσσόμενη αγορά προσβλέποντας στην αξιοποίηση της πελατειακής τους βάσης και κατ' επέκταση στο **«δέσιμο»** του πελάτη προσφέροντάς του παραπάνω από μία υπηρεσίες.

Οι παραπάνω κοινωνικές και οικονομικές συνθήκες διαμορφώθηκαν σε μία περίοδο όπου οι τράπεζες αναζητούσαν τρόπους να καλύψουν τα υψηλά κόστη συντήρησης των υποκαταστημάτων τους και να εξισορροπήσουν τη συρρίκνωση των τραπεζικών εργασιών που προκλήθηκε, εκτός άλλων, από την εξοικείωση των καταναλωτών με τα ATMς τα οποία μετέφεραν το μεγαλύτερο μέρος της καθημερινής πώλησης εκτός του τραπεζικού καταστήματος. Έτσι λοιπόν η συμπλήρωση των εργασιών τους με ασφαλιστικά προϊόντα (μακροχρόνιου ορίζοντα έναντι των τραπεζικών προϊόντων βραχυχρόνιου ορίζοντα) διασφαλίζει τη μείωση του κόστους τους και την πιθανή αύξηση της κερδοφορίας τους. Οι τράπεζες λοιπόν μπαίνουν δυναμικά στο χώρο είτε συνεργαζόμενες με ήδη υπάρχουσες ασφαλιστικές εταιρίες είτε δημιουργώντας δικές τους, αξιοποιώντας έτσι την τεχνογνωσία των ασφαλιστικών εταιριών σε προϊόντα μακροχρόνιου ορίζοντα.

Ο εμπλουτισμός της γκάμας των παραδοσιακών προϊόντων τους με συμπληρωματικά όπως Ασφάλιση Ζωής & Σύνταξη αποκτά σημαντική θέση στους στρατηγικούς σχεδιασμούς των τραπεζών. Ομοίως και των ασφαλιστικών εταιριών οι οποίες για τους ίδιους



Πηγή: LIMRA "A view from the top" Distribution Strategies in Greece, 1999

Γράφημα 1

λόγους (μείωση κόστους πώλησης και αύξηση της κερδοφορίας τους) έσπευσαν να συνεργαστούν με τραπεζικούς φορείς αξιοποιώντας τη πελατειακή βάση και το ισχυρό, στη συνείδηση των καταναλωτών, όνομα της τράπεζας.Κάποιες, όπως η Βρετανική Prudential η οποία δραστηριοποιείται επιτυχώς τόσο στο Τραπεζικό όσο και στον ασφαλιστικό χώρο διαμέσου της «Egg», αποφάσισαν να προχωρήσουν στην αγορά ή ίδρυση Τράπεζας προκειμένου να αξιοποιήσουν τα παραπάνω πλεονεκτήματα. Ενώ, μελέτη της J.C. Gora* γύρω από τις εξελίξεις στην πώληση ασφαλιστικών υπηρεσιών διαμέσου του Διαδικτύου έδειξε ότι η on-line παροχή Τραπεζικών υπηρεσιών περιλαμβάνεται στα στρατηγικά σχέδια των μεγάλων ασφαλιστικών εταιριών της παγκόσμιας αγοράς.

** (Resource, Ιούλιος 2000)*

Το bancassurance και η έννοια της αγοράς ολοκληρωμένων χρηματοοικονομικών λύσεων από ένα σημείο πώλησης (one-stop shopping) αποκτούν συγκριτικό πλεονέκτημα έναντι του παραδοσιακού δικτύου ασφαλιστών που δεν διαθέτει τη «θερμή» πελατειακή βάση του τραπεζικού καταστήματος.

Ο παραδοσιακός ρόλος του ασφαλιστικού συμβούλου αναμφίβολα εμφανίζεται «διαβρωμένος» καθώς οι ασφαλιστικές εταιρίες αντιλαμβάνονται την ανάγκη εξισορρόπησης του υψηλού κόστους συντήρησης των δικτύων με την υιοθέτηση φθηνότερων εναλλακτικών καναλιών διανομής.

Έτσι, καθώς ο ανταγωνισμός αυξάνεται, ο καταναλωτής γίνεται πιο απαιτητικός, και καθώς τα ασφαλιστικά προϊόντα δεν διαφέρουν σημαντικά μεταξύ τους, οι εταιρίες αναζητούν τη διαφοροποίηση αφενός μέσω φθηνότερων προϊόντων και αφετέρου μέσω νέων καναλιών ταχύτερης εξυπηρέτησης των πελατών τους.

Το Internet, η πώληση με την υποστήριξη Call Centers, αλλά και το Direct mail είναι κανάλια πώλησης χρηματοοικονομικών υπηρεσιών που ήδη χρησιμοποιούνται με επιτυχία στις ώριμες Ευρωπαϊκές αγορές.

Συγκεκριμένα, και σύμφωνα με στοιχεία των ετήσιων ισολογισμών τους, η στρατηγική μεγάλων εταιριών περιλαμβάνει τη διανομή ασφαλιστικών προϊόντων Ζωής και γενικών κλάδων διαμέσου του Διαδικτύου σημειώνοντας αξιοσημείωτα αποτελέσματα.Η εταιρία Zurich, για παράδειγμα, αξιοποιώντας τη συνεργασία της με την IBM φιλοδοξεί στο σχεδιασμό προϊόντων τα οποία θα διανέμονται on-line στις αγορές όπου δραστηριοποιείται. Ήδη το 1999, το 20% των συνολικών πωλήσεων ασφαλιστηρίων ισοβίου ασφάλισης της Αμερικάνικης Zurich Kemper Life, παράχθηκε διαμέσου του Διαδικτύου. Ομοίως η ING, σχεδιάζει επένδυση της τάξεως των 2 δισ. Euros σε ηλεκτρονικό εμπόριο.

Γίνεται αντιληπτό ότι, η Τεχνολογία αλλάζει ουσιαστικά τον τρόπο με τον οποίο πωλείται η ασφάλιση Ζωής. Οι εταιρίες διαμορφώνουν στρατηγική προώθησης λιγότερο βάσει του προϊόντος, όπως συνέβαινε παλαιότερα, και περισσότερο βάσει της ανάγκης των πελατών τους για γρήγορη και κυρίως ποιοτική εξυπηρέτηση («πελατοκεντρική» θέση).

Η Ποιοτική εξυπηρέτηση προϋποθέτει την εξεύρεση, κατηγοριοποίηση και ομαδοποίηση του πελατολογίου τους βάσει των διαφορετικών οικονομικοκοινωνικών δεδομένων και αναγκών των πελατών τους ώστε η πώληση να γίνεται εύστοχη, λαμβάνοντας υπόψη τις ιδιαιτερότητες του πελάτη στον οποίο απευθύνεται. Οι τράπεζες αξιοποιούν το συγκριτικό αυτό πλεονέκτημα που διαθέτουν έναντι των ασφαλιστικών δικτύων, δηλ. πρόσβαση σε ένα καλά οργανωμένο «πελατοκεντρικό» σύστημα που τους επιτρέπει τη δημιουργία ενός πλήρους προφίλ του πελάτη τους ώστε η πώληση των ασφαλιστικών προϊόντων να γίνεται πιο εύστοχη και ποιοτική.

Ένας άλλος τρόπος κατηγοριοποίησης του πελατολογίου τους είναι βάσει του πώς αντιλαμβάνονται οι πελάτες την ποιοτική εξυπηρέτηση. Δηλαδή υπάρχει εμφανής διαχωρισμός μεταξύ εκείνων που επιθυμούν απλώς τη γρήγορη εξυπηρέτηση, εκείνων που αποφασίζουν βάσει της τιμής, και άλλων που βρίσκουν πραγματικό όφελος στην προσωπική επαφή με τον ασφαλιστικό σύμβουλο παραβλέποντας το επιπλέον κόστος που συνεπάγεται.

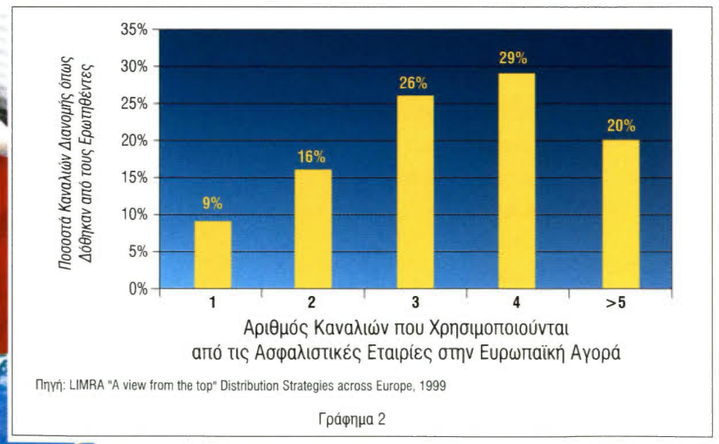
Τα νέα δεδομένα προτρέπουν τις ασφαλιστικές εταιρίες να γίνουν πιο ευέλικτες εκσυγχρονίζοντας τα δίκτυά τους και συνδυάζοντας τον παραδοσιακό τρόπο εξυπηρέτησης με τα σύγχρονα κανάλια διανομής.

Πρόσφατη έρευνα της LIMRA σχετικά με τη Διανομή των ασφαλιστικών υπηρεσιών στην Ευρώπη (1999) έδειξε πως οι ασφαλιστικές εταιρίες των ανεπτυγμένων αγορών της Ευρώπης προσανατολίζονται προς την υιοθέτηση ενός πολυμορφικού συστήματος διανομής ασφαλιστικών υπηρεσιών χρησιμοποιώντας τόσο τα παραδοσιακά δίκτυα διανομής όσο και τα σύγχρονα κανάλια διανομής τα οποία εξασφαλίζουν την **ταχύτητα της πώλησης προς το σημείο αγοράς (πελάτη) εκμηδενίζοντας το χρόνο και την απόσταση.** (Γράφημα 2)

Σύμφωνα με στοιχεία που αντιπροσωπεύουν τη θέση των μεγάλων ασφαλιστικών εταιριών της ευρωπαϊκής αγοράς υπολογίζεται πως το μεγαλύτερο ποσοστό των εταιριών (55%) τείνει στην ταυτόχρονη χρήση 3-4 καναλιών διανομής.

Καθώς λοιπόν η νέα γενιά καταναλωτών εμφανίζεται αρκετά εξοικειωμένη με τη σύγχρονη τεχνολογία πληροφόρησης και επικοινωνίας (π.χ. Internet, tele-marketing), η επιβίωση των παραδοσιακών δικτύων πώλησης προϋποθέτει τον επαναπροσδιορισμό τους από τις εταιρίες ώστε να δημιουργηθεί πρόσθετη αγοραστική αξία στην υπηρεσία που προσφέρουν βάσει καλύτερης εξυπηρέτησης και καλύτερων προϊόντων.





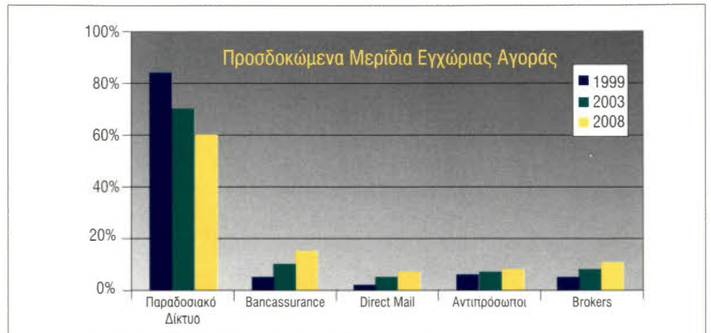
Πηγή: LIMRA "A view from the top" Distribution Strategies across Europe, 1999

Γράφημα 2

Ο παραδοσιακός ασφαλιστικός τομέας καλείται να ανταποκριθεί στις εξελίξεις υιοθετώντας **τακτική ποιοτικής πώλησης,** και θέτοντας **υψηλότερα standards** στην εξυπηρέτηση πελατών.

Κυρίως όμως καλείται να επιδείξει **«επαγγελματισμό»,** βασική προϋπόθεση για να εξακολουθεί το δίκτυο πωλητών να είναι ο «βασικός παίκτης» της στρατηγικής διανομής των εταιριών και να διατηρήσει το μερίδιο αγοράς του.

Έρευνα της LIMRA που βασίστηκε σε θέσεις και απόψεις υψηλόβαθμων στελεχών γνωστών Ευρωπαϊκών ασφαλιστικών εταιριών, έδειξε ότι το παραδοσιακό δίκτυο ασφαλιστών θα υποστεί σημαντική μείωση της αγοράς του της τάξεως του 10% στα επόμενα εννέα χρόνια κυρίως εξαιτίας του υψηλού κόστους λειτουργίας του το οποίο σύμφωνα με αντίστοιχη έρευνα της LIMRA (The future of the branch, LIMRA, November 1997) υπολογίζονται περίπου στο 70% του συνολικού κόστους ενός ασφαλιστικού υποκαταστήματος Ζωής. Ομοίως το μερίδιο αγοράς των Brokers θα υποστεί μία μικρή πτώση της τάξεως του 3%. Εν αντιθέσει με το Bancassurance που το μερίδιο αγοράς του αναμένεται ν' αυξηθεί κατά 6%. (Γράφημα 3).

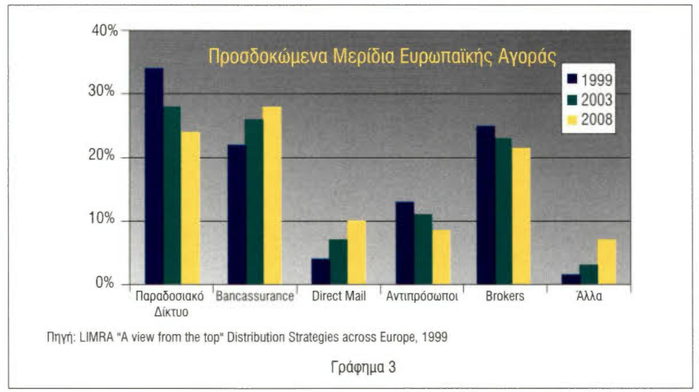


Πηγή: LIMRA "A view from the top" Distribution Strategies in Greece, 1999

Γράφημα 4

Το νέο περιβάλλον της αγοράς, όπως έχει διαμορφωθεί από την εισχώρηση του Bancassurance, τα νέα κανάλια διανομής και τις νέες εταιρίες που μπαίνουν στο χώρο, επιβάλλει την ανάγκη για τον επαναπροσδιορισμό των στρατηγικών και την ανάπτυξη νέων ώστε να είναι σε θέση να ανταποκρθούν στα νέα δεδομένα.

Νικητές φαίνεται πως θα είναι οι εταιρίες εκείνες που θα τηρήσουν τη σωστή αναλογία Τεχνολογίας και ανθρώπινης επαφής- βασικό στοιχείο στην πώληση προϊόντων που ασφαλίζουν τη Ζωή και το μέλλον του καταναλωτή.



Πηγή: LIMRA "A view from the top" Distribution Strategies across Europe, 1999

Γράφημα 3

Η Ελληνική πραγματικότητα δεν ξεφεύγει από αυτή την τάση. Σύμφωνα με τις προβλέψεις της LIMRA για την Ελληνική ασφαλιστική αγορά (A view from the top, Distribution strategies in Greece, 1999) το μερίδιο αγοράς του παραδοσιακού ασφαλιστικού δικτύου θα μειωθεί κατά 23% (το μερίδιο αγοράς του δεν θα ξεπερνά το 60% της συνολικής αγοράς), εν αντιθέσει με τους brokers που αναμένεται να αυξήσουν το μερίδιο αγοράς τους κατά 5%. Αντίστοιχα το Bancassurance ως μέσο πώλησης ασφαλιστικών υπηρεσιών θα διατηρήσει τη σταθερή ανοδική του πορεία με ποσοστό αύξησης 10% και με συνολικό μερίδιο αγοράς τουλάχιστον 15%. (Γράφημα 4).

Οι νέες συνθήκες της αγοράς όπως αυτές διαμορφώνονται από τη λεγόμενη «νέα γενιά καταναλωτών», και η αναδιανομή της πίτας μεταξύ των συστημάτων διανομής ασφαλιστικών υπηρεσιών, επιβάλλουν τον εκσυγχρονισμό του ασφαλιστικού συμβούλου με σκοπό την ισχυροποίηση της θέσης του και τη διατήρηση του μεριδίου αγοράς του.

Εκσυγχρονισμός των δικτύων σημαίνει: επαγγελματική γνώση γύρω από τις νέες τάσεις της αγοράς, ταχύτητα στην εξυπηρέτηση (που μπορεί να επιτευχθεί μέσω της χρήσης φορητών συσκευών, όπως laptops, WAP mobile phones), τη δυνατότητα άμεσης πρόσβασης σε στοιχεία σχετικά με το underwitting, και τέλος τη δυνατότητα παρουσίασης ολοκληρωμένων λύσεων διαμέσου της διάρθρωσης επενδυτικών και ασφαλιστικών χαρτοφυλακίων.

Οι εξελίξεις τρέχουν και η Ελληνική αγορά, μέρος μιας μεγαλύτερης ενιαίας ασφαλιστικής αγοράς, βρίσκεται μέσα στον κυκλώνα των εξελίξεων και δεν μπορεί παρά να επηρεάζεται από τα νέα δεδομένα που διαμορφώνονται στις άλλες Ευρωπαϊκές αγορές. Είναι λοιπόν κατανοητό ότι τα νέα συστήματα διανομής των ασφαλιστικών προϊόντων δεν θα αργήσουν να κάνουν πιο έντονη την παρουσία τους στο χώρο. Βεβαίως θα μπορούσε κανείς να ισχυριστεί ότι κανάλια διανομής όπως το Internet και υπηρεσίες e-commerce δεν αποτελούν απειλή αλλά πρόκληση ή ακόμη και εργαλείο των παραδοσιακών δικτύων φέρνοντας την ασφαλιστική υπηρεσία κοντά στον πελάτη και δημιουργώντας έτσι ένα πιο γόνιμο έδαφος για μία καλύτερη και πιο πιστή σχέση.

Πόσοι θα είναι σε θέση να ανταποκριθούν στις εξελίξεις με ταχύτητα και συνέπεια;

Όσοι ασφαλιστικοί σύμβουλοι κατανοήσουν την ανάγκη εκσυγχρονισμού και κυρίως αναβάθμισης του επαγγελματισμού τους ώστε να αποκτήσουν το συγκριτικό πλεονέκτημα που χρειάζονται για να ανταγωνιστούν το χαμηλό κόστος των νέων καναλιών διανομής των ασφαλιστικών υπηρεσιών.

Προς αυτή την κατεύθυνση, πρέπει να κινηθούν και οι εταιρίες καθώς φαίνεται ότι με τα δεδομένα της εγχώριας αγοράς το παραδοσιακό δίκτυο ασφαλιστικών συμβούλων θα παραμείνει το βασικό κανάλι διανομής των ασφαλιστικών υπηρεσιών Ζωής & Σύνταξης.■

Από ΠΟΥ πάνε για τους Διαμεσολαβούντες;

Οι αλλαγές που έχουν συντελεστεί, κυρίως την τελευταία δεκαετία, στο χώρο των χρηματοοικονομικών προϊόντων έχουν δημιουργήσει ένα ασφαλιστικό περιβάλλον τελείως διαφορετικό με αυτό στο οποίο πρωτοξεκίνησαν πολλοί απ' τους –ακόμα– εργαζόμενους ασφαλιστές.

Οι αυξανόμενες συνέργειες μεταξύ χώρων, η ανάμιξη –και καμιά φορά όχι λειτουργικά συμφέρουσα και αποτελεσματική– παράλληλων δραστηριοτήτων, οι εξαγορές αρκετών επιχειρήσεων και η προϊούσα συγκέντρωση της αγοράς αλλά και η ταχύτατη εξέλιξη της τεχνολογίας και πληροφορικής έχουν δημιουργήσει ένα νέο –και για την ώρα ρευστό– περιβάλλον που απαιτεί ρυθμιστική παρέμβαση, μια νέα αντίληψη οργάνωσης.

Στην ενιαία ευρωπαϊκή αγορά, τέτοιες ρυθμιστικές παρεμβάσεις αναλαμβάνονται σε κεντρικό επίπεδο και εξειδικεύονται απ' τις νομοθεσίες των χωρών-μελών. Ένα τέτοιο παράδειγμα είναι η επέκταση και στους διαμεσολαβούντες της ενιαίας άδειας που ισχύει μέχρι σήμερα για τις ασφαλιστικές εταιρίες. Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή προωθεί ένα νέο κοινοτικό πλαίσιο για τον ασφαλιστικό διαμεσολαβητή το οποίο θα περιλαμβάνει ρυθμίσεις για όλους ανεξαιρέτως, όσοι ασχολούνται με τη διάθεση ασφαλιστικών προϊόντων.

Με την ίδια οδηγία για πρώτη φορά υπάρχει πρόβλεψη για τις πωλήσεις από απόσταση, δηλαδή για τη δημιουργούμενη τώρα, μέσω του διαδικτύου, αγορά ασφαλειών.

Είναι φανερό ότι, ρυθμίσεις όπως οι παραπάνω θα έχουν μακροπρόθεσμες συνέπειες και θα επιφέρουν ακόμα σημαντικότερες αλλαγές στη λειτουργία και τη σχέση δικτύων και διαμεσολαβούντων. Μια αγορά που τώρα αυτορυθμίζεται και πέφτει στις αντιφάσεις, πάσχει ή και εκμεταλλεύεται τα νομοθετικά κενά, καλείται να οργανωθεί προς νέα κατεύθυνση αναζητώντας μια νέα θεσμική δεοντολογία.

Στο μεταβατικό στάδιο που βρίσκεται σήμερα η αγορά, και αυτό πιστεύουμε ισχύει και για άλλες εν εξελίξη διαδικασίες, τρία πράγματα πρέπει να βρίσκονται στην «ημερήσια διάταξη» επιχειρήσεων και ασφαλιστών:

– Ενημέρωση. Η όσο το δυνατόν πληρέστερη και διαρκέστερη επαφή με τις κυοφορούμενες αλλαγές, ώστε να είναι δυνατή η προσαρμογή του εργαζόμενου αλλά και η γνώση του καταναλωτή.

– Η συνείδηση του νέου ρόλου που επιβάλλεται απ' τα πράγματα στους επαγγελματίες ασφαλιστές.

– Νέοι επαγγελματικοί κανόνες, που ως ένα βαθμό σήμερα θα καλύπτουν τα κενά και τις ασάφειες του ρυθμιστικού πλαισίου, και θα αποτελέσουν αύριο, όταν ολοκληρωθεί η θεσμική μεταρρύθμιση, την καθημερινή δεοντολογία της αγοράς.



ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

1 Πιστεύετε ότι το μέλλον των δικτύων αφορά ατομικά το κάθε διαμεσολαβούν πρόσωπο ή τις εταιρίες, τον κλάδο ή και την ελληνική πολιτεία;

2 Πιστεύετε ότι υπάρχει επαρκής πραγματική ενημέρωση γύρω από αυτό το θέμα, δηλαδή γνωρίζουν σήμερα οι διαμεσολαβούντες την πιθανή εξέλιξή τους στα επόμενα 5 χρόνια ή ζουν με προβληματισμούς και λάθος εκτιμήσεις;

3 Ποια επιλογή θα έχει ο αυριανός πελάτης ή με άλλα λόγια πώς θα πωλούνται οι ασφάλειες τα επόμενα 5-10 χρόνια (Ασφαλιστές - Bancassurance - INTERNET κ.λπ.);

4 Υπάρχουν επαγγελματικοί κανόνες και πλαίσια μέσα στα οποία θα κινηθούν ισότιμα, έντιμα, διάφανα και συνολικά εταιρίες και διαμεσολαβούντες; Τί θα προτείνατε;

5 Πώς βλέπετε το μέλλον των συντονιστών;

6 Πόσο επηρεάζουν τα γενικά έξοδα και την οικονομική κατάσταση των εταιριών οι κακοδιαχειρίσεις διαμεσολαβούντων στα Αμοιβαία και τις Ασφαλίσεις;

7 Ποιος φταίει για την απαράδεκτη σημερινή κατάσταση και τι προτείνετε;



Μιλένα Αποστολάκη

Υφυπουργός Ανάπτυξης

1 Η επέκταση, με την προωθούμενη οδηγία και στους διαμεσολαβούντες της ενιαίας άδειας, που μέχρι τώρα ισχύει για τις ασφαλιστικές εταιρίες διευρύνει τους ορίζοντες δράσης των διαμεσολαβούντων.

Οι σημειούμενες εξελίξεις της ασφαλιστικής αγοράς διαμορφώνουν ένα νέο περιβάλλον δράσης με την έννοια ότι η επιλογή του καταναλωτή είναι προϊόν σύνθετης διεργασίας όπου το κριτήριο της τιμής δεν είναι πλέον το μόνο κυρίαρχο αλλά νέοι πρόσθετοι παράγοντες όπως η παροχή συμβουλών διαχείρισης κινδύνων και χρηματοοικονομικών αναγκών, η παροχή δεξιοτήτων και καινοτομιών εκτιμώνται ιδιαίτερα.

Η προετοιμασία όλων των παραγόντων της ασφαλιστικής αγοράς ώστε να ανταποκριθούν έγκαιρα και επαρκώς στο νέο περιβάλλον είναι ένα θέμα που αφορά πρώτιστα την κάθε ασφαλιστική επιχείρηση η δε Πολιτεία οφείλει να παρέχει την αρωγή της στην προσπάθεια αυτή με την κατάλληλη προσαρμογή του νομοθετικού πλαισίου.

2 Η αλματώδης ανάπτυξη της κοινωνίας της πληροφορίας που σηματοδοτεί την εποχή μας παρέχει τεράστιες δυνατότητες ενημέρωσης για τις σημειούμενες εξελίξεις όχι μόνο στο χώρο της Ευρωπαϊκής Ένωσης αλλά σ' όλο τον κόσμο. Οι δυνατότητες αυτές διευρύνονται περαιτέρω, τουλάχιστον για το χώρο της Ευρωπαϊκής Ένωσης, με το δικαίωμα που έχουν οι οργανώσεις των φορέων να παρίστανται και να αναπτύσσουν τις απόψεις τους στα κέντρα λήψης των αποφάσεων.

Με το δεδομένο αυτό θα μπορούσε κανείς να υποστηρίξει βάσιμα ότι υπάρχουν μεγάλα περιθώρια ενημέρωσης ως προς τις επερχόμενες εξελίξεις.

3 Η αμέσως προσεχής περίοδος εκτιμάται από όλους ότι θα σηματοδοτηθεί από την αλματώδη αύξηση του ηλεκτρονικού εμπορίου τόσο σε αγαθά όσο και σε υπηρεσίες όπως είναι οι ασφάλειες.

Σύμφωνα με έρευνα που πραγματοποίησε το Οικονομικό Πανεπιστήμιο της Αθήνας σε μία τριετία ο όγκος των ηλεκτρονικών πωλήσεων θα ανέλθει σε 100 δισ.δραχμές, ένα ποσό που αποτελεί για τις επιχειρήσεις ένα πρόσθετο κίνητρο για να προχωρήσουν στα απαραίτητα βήματα και την αναγκαία προσαρμογή.

Το Υπουργείο αναγνωρίζοντας τη σημασία του ηλεκτρονικού εμπορίου στο εγγύς μέλλον προχώρησε στη σύσταση νομοπαρασκευαστικής επιτροπής με έργο τη σύνταξη ενός σύγχρονου θεσμικού πλαισίου όπου παράλληλα με την προαγωγή της νέας μορφής εμπορίου θα παρέχεται επαρκής προστασία στους καταναλωτές και θα κατοχυρώνεται η ασφάλεια στις συναλλαγές.

Σε ό,τι αφορά στην πώληση ασφαλειών η υποκατάσταση των σημερινών μορφών πώλησης με το ηλεκτρονικό εμπόριο εκτιμάται ότι δεν θα είναι της έκτασης των άλλων προϊόντων και υπηρεσιών.

4 Το θέμα αυτό πρέπει να αντιμετωπισθεί μέσα από την εφαρμογή ενός Κώδικα Δεοντολογίας για όλους τους παράγοντες της ασφαλιστικής αγοράς.

Από το 1998 ισχύει κώδικας Δεοντολογίας που δεσμεύει την Ένωση Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων Ελλάδας.

Η Επιτροπή Ιδιωτικής Ασφάλισης, μέλος της οποίας είναι εκπρόσωπος τόσο της ασφαλιστικής βιομηχανίας όσο και των διαμεσολαβούντων, αναμένεται μέχρι τέλους τρέχοντος έτους να ολοκληρώσει την επεξεργασία ενός κώδικα δεοντολογίας για το σύνολο των διαμεσολαβούντων, καλύπτοντας έτσι το σύνολο της ασφαλιστικής αγοράς.

5 Όπως είναι γνωστό έχει συσταθεί επιτροπή η οποία μελετά την τροποποίηση των διατάξεων του Ν. 1569/85 που αφορά όλους τους διαμεσολαβούντες συμπεριλαμβανομένων και των συντονιστών.

Στην τελευταία συνεδρίασή της η Επιτροπή εκτιμώντας το γεγονός ότι ολοκληρώνεται η διαδικασία έκδοσης κοινοτικής οδηγίας που θα αντικαταστήσει την ισχύουσα 77/1992 έκρινε σκόπιμο να διακόψει προσωρινά τις εργασίες της μέχρι να αποσαφηνισθεί το κοινοτικό καθεστώς.

6-7 Από στοιχεία που περιλαμβάνονται στο δελτίο ιδιωτικής ασφάλισης που το Υπουργείο εκδίδει κάθε χρόνο προκύπτει ότι οι καταβαλλόμενες από τις εταιρίες προμήθειες υπερβαίνουν σε ποσοστό το 25% και διαφοροποιούνται ανάλογα με τον κλάδο ασφάλισης.

Οι ισχύουσες διατάξεις (άρθρο 3 Π.Δ. 298/86) επιβάλλουν υποχρέωση απόδοσης των εισπραχθέντων ασφαλίστρων στην εταιρία μέσα στο πρώτο δεκαήμερο κάθε διμήνου μετά την παρέλευση του οποίου οι σχετικές απαιτήσεις θεωρούνται ληξιπρόθεσμες και υπολογίζεται ο νόμιμος τόκος υπερημερίας.

Από στοιχεία που έχουμε για εταιρίες των οποίων η άδεια έχει ανακληθεί και οι οποίες σχεδόν στο σύνολό τους ασκούσαν τους κλάδους ζημιών προκύπτει μη κανονική τήρηση του δοσοληπτικού λογαριασμού εταιρίας - διαμεσολαβούντος με αποτέλεσμα να αμφισβητούνται τα σχετικά ποσά και οι υποθέσεις να οδηγούνται στα δικαστήρια. Υπαίτια για την κατάσταση αυτή είναι και τα δύο μέρη και είναι ένα θέμα που πρέπει να αντιμετωπισθεί τόσο στα πλαίσια της αναμόρφωσης των διατάξεων του Ν. 1569/85 όσο και του νέου κώδικα δεοντολογίας.



Ιωάννης Ρόκας

Καθηγητής, Δικηγόρος

1 Το μέλλον των διαμεσολαβούντων στην ιδιωτική ασφάλιση αφορά και τον κάθε διαμεσολαβούντα ατομικά (φυσικό ή νομικό πρόσωπο) και όλο τον κλάδο της διαμεσολάβησης, αλλά και την ελληνική πολιτεία. Η αλήθεια είναι ότι η διαμεσολάβηση στην ιδιωτική ασφάλιση δεν είναι αυτοσκοπός. Συνεπώς, στη νέα οικονομία του αύριο οι διαμεσολαβούντες θα επιβιώσουν αλλά και θα μεγαλουργήσουν όσο θα είναι χρήσιμοι και απαραίτητοι με βάση αξιοκρατικά κριτήρια της αγοράς. Αν αυτό συμβεί, που εγώ πιστεύω ότι μπορεί να συμβεί, τότε το μέλλον αφορά όλους τους ως άνω παράγοντες.

2 Δεν είμαι βέβαιος ότι υπάρχει επαρκής και πραγματική ενημέρωση γύρω από το μέλλον της διαμεσολάβησης στην ιδιωτική ασφάλιση. Όμως σε μία απελευθερωμένη και αυτορυθμιζόμενη αγορά, η ενημέρωση είναι το πρώτο μέλημα των συλλογικών οργάνων των φορέων της αγοράς αυτής και όχι της πολιτείας. Με άλλα λόγια είναι στο χέρι των ίδιων τωνδιαμεσολαβούντων να εκμεταλλευθούν τις τρομερές προκλήσεις του άμεσου μέλλοντος στη μεγάλη ευρωπαϊκή αγορά. Το μέλλον δεν κλείνει τις πόρτες στην οικονομία της διαμεσολάβησης στην ιδιωτική ασφάλιση, αλλά απλά απαιτεί και από αυτή την οικονομία όπως και από όλες τις άλλες, μία προσαρμογή στα νέα δεδομένα.

3 Ο αυριανός πελάτης θα χρησιμοποιεί τις υπηρεσίες του διαμεσολαβούντα εκεί που πράγματι είναι αναγκαίες και ο διαμεσολαβών θα έχει τη χαρά να πουλάει υπηρεσίες ουσιαστικές και να μην εκμεταλλεύεται το υποτιμητικό γι' αυτόν γεγονός της τεχνολογικής και επαγγελματικής άγνοιας των πελατών του. Ναι, οι πωλήσεις ασφαλίσεων θα γίνονται στο μέλλον μέσω internet σε μεγάλο ποσοστό χωρίς διαμεσολαβούντες. Το γεγονός αυτό θα δημιουργήσει περισσότερη αγορά και άρα περισσότερη δουλειά ουσίας για το άλλο ποσοστό που θα λειτουργεί με τη διαμεσολάβηση των ειδικών.

4 Οι καλύτεροι επαγγελματικοί κανόνες είναι εκείνοι που προέρχονται από τις επαγγελματικές τάξεις. Πρέπει ριζικά να αναβαθμιστεί ο ρόλος των ενώσεων και η Πολιτεία εδώ πρέπει να βοηθήσει στην κατεύθυνση αυτή για να δώσει την πραγματική θέση που πρέπει να έχουν οι επαγγελματικές ενώσεις.

5 Το ότι οι κοινοτικές οδηγίες δεν ρυθμίζουν τους συντονιστές ως ειδική κατηγορία διαμεσολαβούντων ειδικά, τούτο δε σημαίνει ότι αυτοί δεν είναι διαμεσολαβούντες ή ότι είναι αποδιοπομπαίοι τράγοι. Μπορούν να συνεχίσουν να εργάζονται όπως εργάζονται τώρα ή ως συνεταίροι εταιρίας ασφαλιστικής πρακτόρευσης ή ασφαλιστικής μεσιτείας.

6 Η ζημιά που προέρχεται από την κακοδιαχείριση των διαμεσολαβούντων στα αμοιβαία και στις ασφαλίσεις, είναι σημαντική, αφού η διαχείριση είναι ένα πολύ σοβαρό ζήτημα.

7 Για την απαράδεκτη, όπως λέτε, σημερινή κατάσταση ευθύνη έχει η απειρία διοικούντων και διοικουμένων που έδωσαν αφορμή σε ορισμένους να κάνουν ληστρική εκμετάλλευση των κενών της νομοθεσίας και κακή εφαρμογή των υφιστάμενων νόμων. Μια σύντομη νομοθετική παρέμβαση που θα προτείνω με τα μέλη νομοθετικής επιτροπής που προϊσταμαι με στόχο την εισαγωγή των αρχών της εταιρικής διαχείρισης (corporate governance) στην ελληνική νομοθεσία, πιστεύω ότι θα βοηθήσει εν μέρει στην επίλυση της σημερινής κατάστασης.



Μαργαρίτα Αντωνάκη

Γενική Διευθύντρια Ε.Α.Ε.Ε. (Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδας)

1 Οι διαμεσολαβούντες αποτελούν νευραλγικό παράγοντα της Ιδιωτικής Ασφάλισης που με τη σειρά της παίζει σημαντικό ρόλο στην Εθνική Οικονομία. Είναι λοιπόν προφανές ότι το μέλλον των δικτύων των διαμεσολαβούντων αφορά όλους. Πιο συγκεκριμένα:

- τους ίδιους τους διαμεσολαβούντες, οι οποίοι πρέπει, όπως κάθε επαγγελματίας, να διαβλέψουν τις προοπτικές του επαγγέλματός τους και να σχεδιάσουν τη μελλοντική πορεία τους.
- τις ασφαλιστικές εταιρίες, οι οποίες κινούνται πλέον στα πλαίσια του διεθνούς ανταγωνισμού και πιεζόμενες απ' αυτόν, πρέπει να φροντίζουν διαρκώς για τη βελτίωση της παραγωγικότητάς τους και τη μείωση του κόστους.
- την Ελληνική πολιτεία, που μέσα από το νομοθετικό πλαίσιο που διαμορφώνει και το οποίο πρέπει να κινείται στα πλαίσια της Ευρωπαϊκής νομοθεσίας, καθορίζει τους κανόνες του παιχνιδιού.

2 Παρότι η εποχή μας χαρακτηρίζεται ως «εποχή της πληροφορίας», σε όλους τους επαγγελματικούς χώρους συναντά κανείς «έλλειμμα πληροφόρησης», που είναι φυσικό, όταν συνδέεται με τις γρήγορες αλλαγές που συντελούνται, συχνά να δημιουργεί ανησυχίες και λάθος εκτιμήσεις. Πιστεύω ότι σε μια εποχή σαν τη δική μας, με σημαντικές μεταβολές και ανακατατάξεις, η λέξη - «κλειδί» είναι η «προσαρμογή» προς τις νέες καταστάσεις, προσαρμογή που πρέπει να λαμβάνει υπόψη όχι μόνο τη μέχρι τώρα πραγματικότητα στην Ελλάδα, αλλά το νέο διεθνοποιημένο περιβάλλον στο οποίο λειτουργεί η Ελληνική ασφαλιστική αγορά. Ένα περιβάλλον που απαιτεί μεθοδική και προγραμματισμένη εργασία με σεβασμό στον πελάτη και προσφέρεται συνεχώς λιγότερο σε ευκαιριακές καταστάσεις. Πιστεύω ότι οι διαμεσολαβούντες, όπως κάθε συνειδητός πολίτης και επαγγελματίας, οφείλουν να ενημερώνονται, όσο το δυνατό περισσότερο, για τον επαγγελματικό τους χώρο, δηλαδή το νομοθετικό πλαίσιο της ιδιωτικής ασφάλισης, για τις δυνατότητες εκπαίδευσής τους, για τρόπους καλύτερης εξυπηρέτησης του πελάτη κ.λπ. Ένας σοβαρός και ενημερωμένος επαγγελματίας δεν έχει να φοβάται τίποτε γιατί πάντα θα μπορεί να προσφέρει και να είναι απαραίτητος.

3 Η εποχή μας χαρακτηρίζεται από μια πληθώρα προσφοράς χρηματοοικονομικών υπηρεσιών και προϊόντων. Ο σύγχρονος άνθρωπος, λόγω των ποικίλων δραστηριοτήτων του και του βομβαρδισμού από διαφημίσεις προϊόντων που υπόσχονται καλύτερη απόδοση των χρημάτων τους, καλύτερη ασφαλιστική κάλυψη κ.λπ. θα αναζητήσει την ικανοποίηση των αναγκών του μέσα από πολλά και διαφορετικά κανάλια. Το πεδίο θα είναι ανοιχτό για όλους και οι επιλογές πολλές.

Δύο σημαντικοί παράμετροι που επηρεάζουν τη συγκεκριμένη επιλογή είναι ο χρόνος και η εξυπηρέτηση. Κάποιοι πελάτες, λόγω της έλλειψης χρόνου, θα προτιμήσουν να καλύπτουν όλες τις χρηματοοικονομικές/ασφαλιστικές ανάγκες στον ίδιο χώρο (π.χ. Ασφαλιστική Εταιρία).

Κάποιοι άλλοι οι οποίοι είναι πιο απαιτητικοί και δεν έχουν μόνο απλές αλλά και πολυσύνθετες ανάγκες θα απευθύνονται για καλύτερη εξυπηρέτηση και πληρέστερη ενημέρωση στους διαμεσολαβούντες, πράκτορες.

Ο σύγχρονος διαμεσολαβών (ασφαλιστικός σύμβουλος ή πράκτορας) είναι επαγγελματίας με ειδικές γνώσεις στα ασφαλιστικά/χρηματοοικονομικά θέματα και γνωρίζει ότι για την πώληση των περισσότερων ασφαλιστικών προϊόντων απαιτείται προσωπική εξυπηρέτηση, πολλή εξήγηση και συνεργασία με τον πελάτη.

Όσο καλύτερες υπηρεσίες προσφέρει, τόσο το αντικείμενο θα διευρύνεται.

Επίσης το Ιντερνέτ και το εμπόριο μέσα από αυτό, δεν πρέπει να θεωρηθεί σαν απειλή αλλά σαν εργαλείο που δίνει και στο διαμεσολαβούντα τη δυνατότητα για μεγαλύτερη επαφή με τον πελάτη με σκοπό την καλύτερη ασφαλιστική και επενδυτική κάλυψή του.

4 Για την αναζήτηση ενός τέτοιου πλαισίου πρέπει να υπάρχει επικοινωνία και συνεργασία η οποία να βασίζεται στο διάλογο με νηφαλιότητα και ρεαλισμό. Στο διάλογο αυτό θα πρέπει να πρυτανεύει η λογική και ο στόχος της αύξησης του όγκου παραγωγής και όχι κοντόφθαλμες επιδιώξεις. Οι γρήγορες αλλαγές που συμβαίνουν στη σημερινή κοινωνία και την ασφαλιστική αγορά απαιτούν και από τα δύο μέρη (ασφαλιστικές εταιρίες - διαμεσολαβούντες) να προσπαθούν, σε συνεργασία, να προσφέρουν ποιότητα υπηρεσιών, να φροντίζουν για την επαγγελματική εκπαίδευση, εκμεταλλευόμενοι τις τεχνολογικές εξελίξεις και να είναι ανοικτοί στις νέες προκλήσεις και ευκαιρίες που παρουσιάζονται. Έτσι η Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά θα μπορέσει να φθάσει τις ανεπτυγμένες ασφαλιστικές αγορές της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

5 Τελευταία γίνεται κάποια συζήτηση για το ζήτημα των συντονιστών, αν δηλαδή θα συνεχίσουν να θεωρούνται διαμεσολαβούντες ή όχι, σύμφωνα με την υπό αναθεώρηση οδηγία της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Σύμφωνα με τη θέση της Ε.Α.Ε.Ε., δεν ανακύπτει ζήτημα από κοινοτικές οδηγίες για την αλλαγή του χαρακτηρισμού του διαμεσολαβούντος που προσδίδει ο νόμος 1569/85 όπως ισχύει, στο συντονιστή ασφαλιστικών συμβούλων. Τόσο η ήδη ισχύουσα κοινοτική Οδηγία για τα διαμεσολαβούντα πρόσωπα, όσο και πρόταση Οδηγίας που συζητείται σήμερα από τα κοινοτικά όργανα περιλαμβάνουν ευρύτατους ορισμούς για το τι συνιστά διαμεσολάβηση. Το επαγγελματικό καθεστώς των συντονιστών ασφαλιστικών συμβούλων, ως διαμεσολαβούντων προσώπων, έχει διαμορφώσει και καθιερώσει η ελληνική πραγματικότητα καθώς και ο πραγματικός και καθοριστικός ρόλος που αναπτύσσουν στην πρόσκτηση ασφαλιστικών εργασιών τον οποίο

αμέριστα αναγνωρίζει η Ένωσή μας. Θεωρούμε ότι δεν τίθεται θέμα ανησυχίας για τους συντονιστές τους οποίους στηρίζει ολόκληρη η ασφαλιστική αγορά.

6 Τα τελευταία περιστασιακά κρούσματα κακοδιαχείρισης διαμεσολαβούντων που είδαν το φως της δημοσιότητας αποτελούν πλήγμα για την αξιοπιστία της ασφαλιστικής αγοράς. Αυτά τα φαινόμενα απάτης μπορεί να επηρεάζουν μερικώς την οικονομική κατάσταση των εταιριών αλλά είναι πολύ μεγαλύτερο το κακό που δημιουργούν επηρεάζοντας την εμπιστοσύνη της κοινής γνώμης. Είναι άδικο να κρίνεται η ασφαλιστική αγορά – που όλοι, ασφαλιστές και διαμεσολαβούντες, γνωρίζουμε πόσα προσφέρει τόσο στους ασφαλισμένους όσο και στην ελληνική οικονομία – από μια ελάχιστη μειοψηφία που δεν τιμά τις επαγγελματικές υποχρεώσεις της.

7. Στη σημερινή κοινωνία η απόκτηση εύκολου χρήματος αποτελεί όλο και συνηθέστερο φαινόμενο. Ταυτόχρονα, σημαντική αύξηση παρατηρείται σε πελάτες, ασφαλιστικά και άλλα χρηματοοικονομικά προϊόντα, επενδυόμενα ποσά κ.λπ. Λαμβάνοντας υπόψη τα παραπάνω βλέπουμε ότι αυξάνεται και ο κίνδυνος να παρουσιάζονται οικονομικές ατασθαλίες. Θα έπρεπε λοιπόν, με βάση την αύξηση των κινδύνων, να υπάρχει περισσότερος έλεγχος για την πρόληψη τέτοιων κρουσμάτων. Αν δεν υπάρξει αυστηρότερη εποπτεία και έλεγχος, ο οποίος θα λειτουργήσει προληπτικά και αποτρεπτικά και όχι κατασταλτικά, υπάρχει πάντα ο κίνδυνος τέτοια κρούσματα να επαναληφθούν.



Ιερώνυμος Δελένδας

Πρόεδρος Επιτροπής Διεθνών Σχέσεων Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος Πρόεδρος του Ομίλου Allianz

Είναι φανερό ότι τα τελευταία 20 χρόνια στον τομέα γενικά της ασφαλιστικής δραστηριότητας παρατηρούνται σημαντικές, σχεδόν σαρωτικές, αλλαγές. Αλλεπάλληλες συγχωνεύσεις και εξαγορές έχουν γιγαντώσει κάποιες εταιρίες, εξαφανίσει άλλες και οδηγήσει σε ένα συνεχή και δύσκολο αγώνα επιβίωσης ένα μεγάλο αριθμό μικρομεσαίων επιχειρήσεων. Ταυτόχρονα η συνεχώς αυξανόμενη ανάμιξη, με όρια όχι ξεκάθαρα, πολλών παράλληλων δραστηριοτήτων του χρηματοοικονομικού τομέα, έχει δημιουργήσει νέες συνθήκες προώθησης και των ασφαλιστικών προϊόντων.

Δεν υπάρχει αμφιβολία ότι όλες αυτές οι εξελίξεις έχουν άμεση επίπτωση στην πράξη στις διάφορες μεθόδους πωλήσεων και συνεπώς και στα άτομα που ασκούν τη διαμεσολάβηση στις ποικίλες μορφές της. Έτσι, στις περισσότερες χώρες της Ευρώπης ο ασφαλιστικός σύμβουλος – οποιαδήποτε και αν είναι η ονομασία του – αφενός έχει επεκτείνει τη δραστηριότητά του και στους τομείς άλλων χρηματοοικονομικών υπηρεσιών (κυρίως αμοιβαία κεφάλαια, πιστωτικές κάρτες αλλά και τραπεζικές εργασίες όπως τα στεγαστικά δάνεια), αφετέρου βρίσκεται αντιμέτωπος καινούργιων ανταγωνιστικών δικτύων ή μεθόδων πωλήσεων, όπως το τραπεζικό κατάστημα, το internet ή η κατευθείαν διάθεση προϊόντων από την ασφαλιστική εταιρία. Όμως όλες αυτές οι αλλαγές στο ασφαλιστικό πωλησιακό περιβάλλον δεν έχουν ακόμη ολοκληρώσει τον κύκλο τους, γι' αυτό και ιδιαίτερη σημασία αποκτούν κάποιες εκτιμήσεις ως προς την προοπτική του διαμεσολαβητή μέσα στον αναδιαμορφούμενο ευρωπαϊκό ασφαλιστικό χώρο.

Πάνω σ' αυτό το θέμα θα πρέπει να επισημανθεί ότι η Κομισιόν της Ευρωπαϊκής Ένωσης ετοιμάζει τη δημιουργία ενός νέου κοινοτικού πλαισίου για τον ασφαλιστικό διαμεσολαβητή, που θα αφορά όλους ανεξαιρέτως όσους ασχολούνται με τη διάθεση ασφαλιστικών προϊόντων και όχι μόνον τις κλασικές κατηγορίες του είδους, όπως είναι ο πράκτορας, ο μεσίτης ασφαλειών ή ο ασφαλιστικός σύμβουλος. Στόχος της Κομισιόν είναι να εξασφαλίσει στον καταναλωτή ίσια μέτρα προστασίας, οποιοδήποτε τρόπο αγοράς του ασφαλιστικού προϊόντος και αν έχει επιλέξει. Σύμφωνα με την άποψη όμως των περισσοτέρων Ασφαλιστικών Ενώσεων (και σ' αυτές περιλαμβάνεται και η Ένωσή μας) οι νέοι δεσμευτικοί «ελάχιστοι» αυτοί κανόνες και οι προϋποθέσεις που θα θέσει η υπό επεξεργασία Οδηγία δεν θα πρέπει να ανατρέπουν την ύπαρξη και ανάπτυξη των υφισταμένων ήδη σε κάθε χώρα δικτύων πωλήσεων, ούτε να επιβάλλουν υπερβολικές δεσμεύσεις σε όσους διαμεσολαβούντες εκπροσωπούν την ασφαλιστική εταιρία τους και ενεργούν και με τη δική της ευθύνη. Πέρα απ' αυτό υπάρχει αντίρρηση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής Ασφαλίσεων (C.E.A.) στην πρόθεση της Κομισιόν να υποχρεώσει το διαμεσολαβητή να παραδίδει στον πελάτη πάντοτε ένα γραπτό κείμενο, όπου θα εκθέτει τις ανάγκες του πελάτη και θα αναφέρει τους λόγους στους οποίους ο μεσολαβών βάσισε τις υποδείξεις του. Μία τέτοια διαδικασία είναι πολυέξοδη και χρονοβόρα, θα μπορούσε να οδηγήσει σε αμφισβητήσεις και τελικά δε θα παρείχε περισσότερη εξασφάλιση στον καταναλωτή.

Παράλληλα με την παραπάνω Οδηγία, η Κομισιόν εξετάζει και ορισμένες νέες διευθετήσεις που αφορούν την πώληση από απόσταση, δηλαδή χωρίς τη φυσική ταυτόχρονη παρουσία ασφαλιστή και ασφαλισμένου. Το C.E.A. έχει ταχθεί υπέρ μίας γενικευμένης εναρμόνισης για να αποφευχθούν οι διαφορετικές ερμηνείες και πρακτικές από τα κράτη-μέλη που τελικά νοθεύουν τους στόχους της Ενιαίας Ασφαλιστικής Αγοράς.

Τέλος, μετά την έγκριση τον περασμένο Μάη της Οδηγίας για το Ηλεκτρονικό Εμπόριο και της προβλεπόμενης σύντομα έκδοσης Συμβουλευτικού Κειμένου ειδικότερα για το ηλεκτρονικό εμπόριο στον τομέα των χρηματοοικονομικών υπηρεσιών, οι Ευρωπαίοι Ασφαλιστές επιμένουν στην Κομισιόν ότι θα πρέπει να υπάρχει μία απόλυτη συνοχή και σύνδεση μεταξύ όλων αυτών των κοινοτικών κανόνων που αφορούν την πώληση από απόσταση, το ηλεκτρονικό εμπόριο και τη διαμεσολάβηση στον τομέα των ασφαλειών.

Ένα είναι βέβαιο: Οι κινήσεις της Κομισιόν στοχεύουν στην έγκαιρη και πληρέστερη ενημέρωση του καταναλωτή, θέση που βρίσκει απόλυτα σύμφωνες και τις ασφαλιστικές εταιρίες, αν αποφευχθούν περιττές και χρονοβόρες διαδικασίες που δεν έχουν και πρακτικό αποτέλεσμα. Για το λόγο αυτό οι Ευρωπαίοι ασφαλιστές πήραν την πρωτοβουλία να παρουσιάσουν στην Κομισιόν ένα εναρμονισμένο Κατάλογο των στοιχείων που, πριν από την κατάρτιση του ασφαλιστηρίου αλλά και κατά τη διάρκεια της ισχύος του, θα πρέπει η ασφαλιστική εταιρία να υποβάλει στον πελάτη, κατ' αναλογία με όσα ισχύουν ήδη στην ασφάλιση ζωής. Με τον τρόπο αυτό ο καταναλωτής θα έχει σε όλες τις χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης την ίδια πλήρη πληροφόρηση, πράγμα που θα διευκολύνει και τη διασυνοριακή σύναψη ασφαλιστηρίων συμβολαίων.

Οι ανωτέρω διαπιστώσεις κατατείνουν σε δύο ξεκάθαρα συμπεράσματα: Πρώτον, οι υποχρεώσεις ενημέρωσης από την ασφαλιστική εταιρία αλλά και το πρόσωπο που διαμεσολαβεί στη σύναψη της ασφάλισης αυξάνονται όλο και περισσότερο και συνεπώς αυξάνονται και οι αντίστοιχες ευθύνες. Και δεύτερον, ότι η παραδοσιακή ασφαλιστική διαμεσολάβηση έχει επεκταθεί και σε παράλληλα προϊόντα ενώ αντίστοιχα πραγματοποιείται μία εισβολή άλλων ανταγωνιστικών για την διαμεσολάβηση μεθόδων διάθεσης ασφαλιστικών προϊόντων. Και οι δύο αυτές εξελίξεις οδηγούν από της πλευράς των ασφαλιστικών εταιριών στην ανάγκη, μίας αυστηρότερης επιλογής, επιμόρφωσης και εποπτείας των συνεργατών τους και από της πλευράς των συνεργατών την υποχρέωση περισσότερης γνώσης, μεγαλύτερης σοβαρότητας και απόλυτου αισθήματος ευθύνης τόσον απέναντι της Εταιρίας όσο και του πελάτη, μία και από αυτό θα εξαρτηθεί η υγιής ανάπτυξη των εργασιών τους.

Με βάση τα παραπάνω, θα μπορούσε να γίνει και η ακόλουθη πρόσθετη επισήμανση για τα Δίκτυα Πωλήσεων:

Τα Δίκτυα (και συνεπώς και οι Συντονιστές) δεν κινδυνεύουν από τη νέα ασφαλιστική πραγματικότητα υπό δύο προϋποθέσεις. Πρώτον, ότι είναι παραγωγικά, δικαιολογούν τις υψηλές δαπάνες λειτουργίας τους και επιτρέπουν στην Ασφαλιστική Εταιρία να επιτύχει τη βαθμιαία απόσβεση της επένδυσής της. Το «ξεπούλημα» κάποιων τέτοιων δικτύων το τελευταίο διάστημα αποδεικνύει του λόγου το αληθές. Το θέμα είναι να μην ακολουθήσει το κακό παράδειγμα του πωλητή και ο αγοραστής.

Δεύτερον ότι είναι ποιοτικά, δηλαδή έχουν την απαιτούμενη ειδίκευση και το κύρος (Εταιρίας και συνεργατών), ώστε να επιτελούν σωστά την αποστολή τους.

Δεν υπάρχει αμφιβολία ότι οι διαμεσολαβούντες – στη μεγάλη πλειοψηφία τους – δεν έχουν σαφή γνώση των εξελίξεων που τους αφορούν και προβληματίζονται έντονα για το μέλλον τους και αυτό οφείλεται και στο γεγονός ότι οι εξελίξεις τρέχουν και το τοπίο δεν έχει ακόμη ξεκαθαρίσει. Πάντως σε ό,τι αφορά τον ευρωπαϊκό ασφαλιστικό χώρο, η Επιτροπή Διεθνών Σχέσεων της Ένωσής μας προγραμματίζει σε σύντομο διάστημα να οργανώσει μία Παρουσίαση αφιερωμένη στους Διαμεσολαβούντες και το τυπικό αλλά και ουσιαστικό πλαίσιο μέσα στο οποίο καλούνται να ασκήσουν τη δραστηριότητά τους τα επόμενα χρόνια.



Γ. Κώτσαλος

Διευθύνων Σύμβουλος και Γενικός Διευθυντής του Φοίνικα

Το μέλλον των δικτύων και οι εξελίξεις που συντελούνται πρέπει να αφορούν όλους τους παράγοντες που αναφέρατε και ειδικότερα την ελληνική πολιτεία, της εταιρίες και ασφαλώς τον κλάδο. Απ' την πλευρά μου πιστεύω ότι δεν υπάρχει επαρκής ενημέρωση για το μέλλον σε ό,τι αφορά τους διαμεσολαβούντες και έτσι είναι φυσικό να υπάρχουν προβληματισμοί και λάθος εκτιμήσεις. Σχετικά με τον τρόπο που θα πωλούνται οι ασφάλειες μέσα στην επόμενη δεκαετία πιστεύω ότι τον πρώτο λόγο θα εξακολουθούν να τον έχουν οι ασφαλιστές με ένα ποσοστό 50% και θα ακολουθήσει το Bancassurance (40%) ενώ το υπόλοιπο 10% θα απορροφηθεί από τις υπηρεσίες της τεχνολογίας (internet κ.λπ.).

Δεν υπάρχουν κάποια συγκεκριμένοι και ξεκάθαροι κανόνες με τους οποίους θα πρέπει να κινηθούν οι εταιρίες και οι διαμεσολαβούντες δεδομένου ότι οι ανάγκες της ίδιας της αγοράς είναι αυτές που επιβάλλουν τους κανόνες. Τέλος, σε ό,τι αφορά το μέλλον και την πορεία των συντονιστών στις επιχειρήσεις μάλλον διαφαίνονται καλά.



Α. Κατσαράς

Γενικός Διευθυντής Metrolife Εμπορική

1 Το μέλλον των δικτύων αφορά όλους. Η ελληνική πολιτεία οφείλει να παρέμβει δημιουργώντας το πλαίσιο και καθορίζοντας κανόνες δεοντολογίας, υποχρεώσεις και δικαιώματα για την κάθε πλευρά.

Ο Ασφαλιστικός Κλάδος και οι Εταιρίες όπως συμβαίνει σχεδόν παντού, είναι υποχρεωμένες να φροντίσουν – και αρκετές το κάνουν ήδη – να εξασφαλίζουν προϋποθέσεις εργασιακές, τέτοιες, ώστε οι επαγγελματικά απασχολούμενοι με τις πωλήσεις να αισθάνονται και να έχουν ασφάλεια για το μέλλον τους.

2 Η εκτίμηση είναι ότι όσοι ασχολούνται επαγγελματικά και πληρούν τις προϋποθέσεις που κάθε φορά η αγορά επιβάλλει, δεν θα αντιμετωπίζουν προβλήματα στο μέλλον. Η εξέλιξή τους περνάει μέσα από τον επαγγελματισμό τους και τη σωστή αντιμετώπιση του πελάτη.

Άλλωστε όσες αλλαγές και εάν έγιναν στην παγκόσμια Ασφαλιστική Αγορά όχι μόνον δεν έθιξαν αλλά ευνόησαν τους Επαγγελματίες του Κλάδου.

Πιο ειδικά η Εταιρία μας παρουσιάζει ένα πολύ συγκεκριμένο πλάνο μακροπρόθεσμης καριέρας για όλη την ιεραρχία του δικτύου της. Τους εξηγούμε από την αρχή όλο το εκπαιδευτικό πλάνο, τις υποχρεώσεις, τα δικαιώματα και αναλαμβάνουμε τη δέσμευση – εφόσον και εκείνοι ανταποκρίνονται – να στηρίξουμε τις ελπίδες τους, τα όνειρά τους, την καριέρα τους, βήμα-βήμα μέσω μιας πολύ έντιμης σχέσης.

3 Οι επιλογές του πελάτη συνεχώς θα αυξάνονται και τα πολλαπλά κανάλια διανομής θα κατακτούν το κάθε ένα το δικό του μερίδιο. Όμως η πώληση μέσω των Ασφαλιστών θα συνεχίζεται και θα επεκτείνεται.

Η εκτίμηση που υπάρχει είναι ότι τα υπόλοιπα κανάλια διανομής θα αυξήσουν την πίτα και δεν θα τη στερήσουν, τουλάχιστον από τους καλούς επαγγελματίες.

4 Ο Συντονιστής στο παρελθόν, σήμερα αλλά και στο μέλλον θα είναι το αναντικατάστατο στέλεχος, μέσω του οποίου θα επιτυγχάνεται η επιθυμητή ανάπτυξη των Εταιριών.

Και τώρα και στο μέλλον η παρουσία του είναι πολύ σημαντική με την προϋπόθεση ότι προσαρμόζεται στις αυξημένες απαιτήσεις της Αγοράς.

Οι τακτικές του πρέπει να αλλάζουν και να βλέπει τη μονάδα που διευθύνει ως αυτόνομο κέντρο κέρδους, παράλληλα όμως να δείχνει μεγάλο σεβασμό και ενδιαφέρον για την ανάπτυξη της καριέρας των Συνεργατών του, όπως και κυρίως μεγάλο σεβασμό στις ανάγκες των Πελατών.

5 Στο παρελθόν οι Εταιρίες αναπτύχθηκαν και μέσω ανθρώπων αμφιλεγόμενου ήθους αλλά και επαρκώς ικανοτήτων. Σήμερα η ζωή έχει αλλάξει, η Αγορά άλλαξε και συνεπώς όλοι οφείλουμε να προσαρμοσθούμε στη νέα πραγματικότητα. Εάν το επιτύχουμε τότε «βλέπουμε» το μέλλον διαφορετικά. Εάν όχι, θα υπάρξουν προβλήματα και στο μέλλον.



Γ. Ψαρράς

Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων Interamerican

1 Αποτελεί κοινή υπόθεση όλων των ενδιαφερόμενων μερών το ποιο θα είναι το μέλλον των σημερινών δικτύων πωλήσεων.

Είναι απόλυτα βέβαιο ότι μόνο με συντονισμένη και ενιαία προσπάθεια θα μπορέσουμε να ανταπεξέλθουμε στις όποιες δυσκολίες και στις όποιες «απειλές» δημιουργούνται από τα εναλλακτικά δίκτυα και τις ταχύτατες εξελίξεις του καιρού μας.

Εξάλλου είμαι από εκείνους που πιστεύουν ότι το μέλλον δεν το δημιουργεί η τύχη, αλλά εμείς οι ίδιοι με τις κινήσεις και τις ενέργειές μας.

Ιδιαίτερα πάντως το βάρος πέφτει στις εταιρίες και στα διαμεσολαβούντα πρόσωπα (μακάρι να κινηθεί με τις ίδιες ταχύτητες και η πολιτεία), που πρέπει να αντιληφθούν, ότι αν δεν εκσυγχρονιστούν και αν δεν θελήσουν να ταράξουν τα λιμνάζοντα νερά μας, επαναλαμβάνοντας τον ίδιο τρόπο σκέψης των τελευταίων ετών, το μόνο που θα πετύχουμε είναι να εξαφανιστούμε σταδιακά, τρώγοντας παράλληλα τις σάρκες μας.

2 Σε επίπεδο αγοράς δεν νομίζω ότι υπάρχει πλήρης ενημέρωση. Υπάρχουν μεμονωμένες κινήσεις κάποιων εταιριών, που έχουν δει τις δυσκολίες του άμεσου μέλλοντος και κάνουν τα απαραίτητα βήματα για την αντιμετώπισή τους.

Ειδικότερα εμείς στην Interamerican παρά τα πολύ μεγάλα παραγωγικά αποτελέσματά μας των τελευταίων ετών και έχοντας το πλεονέκτημα να διαθέτουμε ένα μοναδικό ανθρώπινο δίκτυο πωλήσεων, ανησυχούμε θετικά και επενδύουμε πάρα πολλά στην επίσπευση του ανασχεδιασμού των δυνάμεών μας, προσπαθώντας να παρακολουθήσουμε – και θα έλεγα το κάνουμε αρκετά επιτυχημένα – τις ταχύτατες εξελίξεις των ημερών που διερχόμαστε.

Είναι αλήθεια ότι στους ανθρώπους των δικτύων ευρύτερα, μπορεί να υπάρχουν προβληματισμοί και ίσως και κάποιες λανθασμένες εκτιμήσεις. Πλην όμως είναι δουλειά δική μας (των επικεφαλής των πωλήσεων και των εταιριών), να τους καθοδηγήσουμε σωστά, να τους δείξουμε το μέλλον, και να τους διώξουμε την ανασφάλεια, όχι μόνο με παρακινητικά λόγια (που εν πολλοίς δεν περνούν πια) αλλά με ουσιαστικές πράξεις που βελτιώνουν την απόδοσή τους, αγγίζοντας συνάμα τον επιθυμητό μετασχηματισμό τους σε σύγχρονους επαγγελματίες.

3 Η αγορά θα υποστεί τα επόμενα χρόνια σημαντικές διαφοροποιήσεις και οι επιλογές που θα προτείνονται στον πελάτη θα είναι πολλές.

Οι έννοιες που καθημερινά ακούμε και διαβάζουμε για πωλήσεις μέσω Internet, για το E-commerce και E-trade θα γίνονται κάθε μέρα και πιο απειλητικές, αλλά επιμένω ότι, στο δικό μας χώρο η παρουσία και η συμμετοχή του σύγχρονου ανθρώπου - επαγγελματία πωλητή, δεν θα είναι απλά χρήσιμη αλλά θα είναι απόλυτα απαραίτητη. Αυτό μάλιστα γίνεται πιο έντονο σε μια κατ' εξοχήν μεσογειακή χώρα όπως είναι η Ελλάδα.

Αυτή η εικόνα πάντως δεν πρέπει να μας εφησυχάζει αλλά να μας κάνει να είμαστε σε συνεχή εγρήγορση, έχοντα κυρίαρχο στόχο μας τη συνεχή ανανέωσή μας και την προσαρμογή στις αρχές που επιβάλλει ο αιώνας που ζούμε και η συνεχώς αυξανόμενες απαιτήσεις των καταναλωτών.

Μπορούμε να μείνουμε η βασική επιλογή των καταναλωτών, αρκεί να ανταποκριθούμε ανταγωνιστικά στις ανάγκες τους και να βελτιώνουμε καθημερινά την επαγγελματική μας παρουσία.

4 Η κατάσταση είναι αρκετά καλύτερη απ' ό,τι πριν από μερικά χρόνια.

Παρ' όλα αυτά επαγγελματικοί κανόνες, σε επίπεδο θεσμών, δεν υπάρχουν. Μπορεί να έχει αποκατασταθεί ένα κάποιο moratorium μεταξύ αρκετών μεγάλων εταιριών (με αρκετές πάντως παραβιάσεις), πλην όμως αυτό δεν επαρκεί.

Απαιτούνται σαφείς κανόνες του καλώς εννοούμενου ανταγωνισμού, που θα τηρούνται από όλους και θα επιβλέπονται με θεσμικό τρόπο από την εποπτεύουσα αρχή που δεν μπορεί να είναι άλλη από την πολιτεία.

5 Δεν εννοείται μέλλον των ανθρώπινων δικτύων πωλήσεων, χωρίς να υπάρχει μέλλον στο θεσμό των Συντονιστών.

Οι Συντονιστές είναι εκείνοι, που κατά ένα πολύ μεγάλο ποσοστό έχουν δημιουργήσει την επιτυχία του Agency System. Είναι εκείνοι που αποτελούν τη ραχοκοκαλιά του συστήματός μας και είναι εκείνοι στους οποίους πρέπει να επενδύσουμε στο μέλλον για την επιτυχή συνέχιση του θεσμού.

Ασφαλώς και γι' αυτούς χρειάζεται ανασχεδιασμός των ενεργειών τους και εκσυγχρονισμός, αλλά δεν μπορεί να υπάρξουν επιτυχημένα δίκτυα πωλήσεων χωρίς να υπάρχουν οι Συντονιστές.

Θεωρώ ότι στο μέλλον θα παίξουν τον ίδιο καθοριστικό ρόλο και η θέση του θα έχει την ίδια και ίσως αυξανόμενη σημαντική σημασία.

6 Θίγετε ένα θέμα που δεν πιστεύω ότι είναι ιδιαίτερα σημαντικό και που ενδεχομένως μπορεί να δημιουργήσει εσφαλμένες αρνητικές εντυπώσεις.

Τα κρούσματα κακοδιαχείρισης που έχουμε στην Interamerican από τους Συνεργάτες του Δικτύου Πωλήσεων είναι ελαχιστότατα, πολύ λιγότερα ποσοστιαία από οποιεσδήποτε άλλες επαγγελματικές κατηγορίες και σαφώς δεν επηρεάζονται τα οικονομικά μας αποτελέσματα.

Η συντριπτική πλειοψηφία των ανθρώπων μας είναι επαγγελματίες έντιμοι και απόλυτα σωστοί στις συναλλαγές τους με την Εταιρία και τους Πελάτες μας και είμαστε όλοι υπερήφανοι για αυτούς.

7 Την ευθύνη για αυτή την κατάσταση την έχουν όλοι οι εμπλεκόμενοι φορείς. Η Πολιτεία, οι Εταιρίες, οι Συνεργάτες, οι Σύνδεσμοι, τα Μ.Μ.Ε., όλοι έχουν ένα μικρότερο ή μεγαλύτερο μερίδιο ευθύνης.

Το παιχνίδι πλέον δεν είναι ατομικό για κανέναν.

Είναι απόλυτα ομαδικό και μόνο με συνολική, καθολική και συντονισμένη προσπάθεια θα μπορέσουμε να βάλουμε σε τάξη το σπίτι μας, επ' ωφελεία του καταναλωτικού κοινού και των Συνεργατών μας και κατά συνέπεια των Εταιριών και της Πολιτείας.



Αλεξάνδρα Δελένδα

Υποδιευθύντρια Marketing Ομίλου Allianz

1 Νομίζω ότι αφορά όλους όσους αναφέρετε. Σε ένα χώρο έχουν λόγο και ρόλο στις εξελίξεις όλοι οι εμπλεκόμενοι φορείς. Έτσι, λοιπόν, οι εταιρίες οφείλουν να προγραμματίσουν τη στρατηγική τους στο θέμα των δικτύων πωλήσεων για τα επόμενα χρόνια, οι συνεργάτες να «ανοίξουν τα μάτια τους και τα αυτιά τους» σε ό,τι καινούργιο υπάρχει στο χώρο της διαμεσολάβησης και να προετοιμαστούν ανάλογα. Η πολιτεία, τέλος, οφείλει να διασφαλίσει το θεσμικό πλαίσιο εκείνο που θα επιτρέψει στις εταιρίες και στους συνεργάτες τους να κάνουν τη δουλειά τους με την ελευθερία κινήσεων που απαιτεί μία ελεύθερη αγορά, ενώ παράλληλα θα διασφαλίζει τους καλόπιστους πελάτες.

2 Αυτό είναι περισσότερο θέμα της κάθε εταιρίας αλλά και του ανθρώπου που δραστηριοποιείται στο χώρο. Πιστεύω ότι οι εταιρίες πρέπει – και σε μεγάλο βαθμό το κάνουν – να ενημερώνουν τους συνεργάτες τους για την αγορά που έρχεται με εντιμότητα και χωρίς υπερβολές, χωρίς να τους παραπληροφορούν, να τους βοηθήσουν με νέα μέσα και νέα προϊόντα και οι συνεργάτες από την πλευρά τους πρέπει να αναπτύξουν περισσότερο τα σημεία εκείνα που θα δώσουν στην εργασία τους την απαραίτητη προστιθέμενη αξία. Όλα αυτά σε μία εποχή που δημιουργούνται παράλληλες απλοποιημένες μορφές πώλησης και οι συνθήκες επιβάλουν στους ασφαλιστικούς συμβούλους σαφώς να ξεχωρίζουν.

3 Είναι σίγουρο ότι τα επόμενα χρόνια νέα εναλλακτικά δίκτυα διανομής (Bancassurance, Internet, Ασφαλιστικές εταιρίες που θα κάνουν μόνο telemarketing και direct sales) θα δηλώνουν έντονα την παρουσία τους στην ασφαλιστική αγορά. Ο μόνος σίγουρος κερδισμένος από τις εξελίξεις είναι ο πελάτης. Όχι τόσο γιατί θα αλλάξει ριζικά η πολιτική των εταιριών ως προς τα προϊόντα ή την τομολόγησή τους, αλλά κυρίως γιατί θα μπορέσει να χρησιμοποιήσει το δίκτυο διανομής που ταιριάζει καλύτερα στις ανάγκες και στη νοοτροπία του αλλά και να επιλέξει το δίκτυο που θα τον εξυπηρετήσει καλύτερα για το συγκεκριμένο προϊόν που έχει ανάγκη. Όλα τα δίκτυα δεν απευθύνονται σε όλους τους πελάτες και όλα τα προϊόντα δεν μπορούν να διατεθούν από όλα τα δίκτυα. Αυτό που νομίζω τελικά είναι ότι θα δημιουργηθούν σαφέστερα «target groups» πελατών όχι μόνο για τα προϊόντα, αλλά και για τα δίκτυα πωλήσεων.

4 Νομίζω ότι η κάθε εταιρία και ο κάθε επαγγελματίας ασφαλιστικός σύμβουλος θέτει από μόνος του τα πλαίσια μέσα στα οποία πρέπει να κάνει τη δουλειά του. Άλλωστε η ίδια η αγορά μας υποχρεώνει όλους όσο περνά ο καιρός να είμαστε πιο ειλικρινείς και πιο έντιμοι, πιο ξεκάθαροι απέναντι στον πελάτη. Σκόπιμο είναι πάντως και οι ασφαλιστικές εταιρίες, και οι εταιρίες διαχείρισης αμοιβαίων κεφαλαίων μέσω των ενώσεών τους να θεσπίσουν κανόνες δεοντολογίας τέτοιους που να βοηθούν στην εύρυθμη λειτουργία της αγοράς. Είμαστε όλοι σε μία αγορά και η κάθε «κακή» κίνηση επηρεάζει όλους τους ενδιαφερομένους αλλά και την ίδια την ασφαλιστική ιδέα. Είναι νομίζω προς το συμφέρον όλων μας είναι να θεσπίσουμε κανόνες και να τους ακολουθήσουμε πιστά.

5 Όπως και όλων των άλλων επαγγελματιών του κλάδου που κάνουν σωστά και ευσυνείδητα τη δουλειά τους. Νομίζω ότι πρέπει κυρίως να βρουν τη χρυσή τομή και να σταθούν σε εκείνο το σημείο επαγγελματικά που δεν θα τους απομονώνει από την αγορά και το χώρο του μάχιμου ασφαλιστή, αλλά παράλληλα θα τους επιτρέπει να ασκούν τα διευθυντικά τους καθήκοντα.

6 Πέραν από τις τυχόν νομικές ευθύνες – σε εξαιρετικές περιπτώσεις – η κακοδιαχείριση των διαμεσολαβούντων μπορεί να επηρεάσει αρνητικά την εικόνα της εταιρίας.

7 Κατ' αρχήν δεν θα συμφωνήσω ότι η κατάσταση είναι απαράδεκτη. Είναι λογικά ότι σε μία μεγάλη αγορά όπως η ασφαλιστική αλλά και των Αμοιβαίων Κεφαλαίων συναντά κανείς πάντα και κάποια ανεπιθύμητα φαινόμενα. Δεν νομίζω όμως ότι είναι αρκετά για να χαρακτηρίσουν το σύνολο του κλάδου. Προτείνω μεγαλύτερη σύνεση από όλους, μεγαλύτερη προσοχή στην επιλογή και στην εκπαίδευση και εποπτεία των συνεργατών, και μεγαλύτερη σημασία όχι μόνο στην αύξηση της παραγωγής αλλά κυρίως στην άσκηση μίας πολιτικής που θα φέρει μακροπρόθεσμα καλά αποτελέσματα.



Χ. Θωμαδάκης

Εμπορικός Διευθυντής της Printec

1 Η παγκοσμιοποίηση που έχει επιφέρει το Διαδίκτυο - Internet δεν αφήνει επιλογές όσον αφορά τους εμπλεκόμενους φορείς, αφορά πλέον τους πάντες και τα πάντα. Πιστεύω ότι το Διαδίκτυο δεν ορίζεται πλέον από πρόσωπα, εταιρίες, κλάδους και πολιτεία. Βέβαια σε αυτό τον κόσμο του Διαδικτύου κάθε πρόσωπο, εταιρία, κλάδος, πολιτεία θα συμμετάσχουν και θα συναλλάσσονται ενεργά με νέες μεθόδους και κανονισμούς. Οι αρχές που ορίζουν το μέλλον του Διαδικτύου είναι:

- Τεχνολογία
- Κανόνες που ορίζουν διεθνείς οργανισμοί
- Μεγάλες εταιρίες σε διεθνές επίπεδο.

Για την ασφαλιστική αγορά ειδικότερα το Διαδίκτυο θα λειτουργήσει ως το μέσο προβολής - ενημέρωσης και συναλλαγής κάθε εμπλεκόμενου φορέα, σε περιβάλλον που θα καθοριστεί από ασφαλιστικές εταιρίες - πράκτορες - μεσίτες είτε ασφαλιστικούς συμβούλους και συντονιστές οι οποίοι θα πρέπει να υιοθετήσουν τις διεθνείς πρακτικές και κανόνες που εφαρμόζονται. Οι αρχές αυτές πιστεύω ότι θα προσφέρουν τη βέλτιστη ικανοποίηση του καταναλωτή, ο οποίος πλέον θα έχει τη δυνατότητα μέσω του Διαδικτύου να ενημερωθεί για κάθε προσφερόμενο προϊόν και υπηρεσία τόσο σε τοπικό όσο και διεθνές επίπεδο να επιλέξει αυτό που ικανοποιεί τις ανάγκες του και να ολοκληρώσει τη συναλλαγή του με ασφαλείς και αυτοματοποιημένες διαδικασίες.

2 Πιστεύω ότι δεν υπάρχει η απαιτούμενη ενημέρωση και πληροφόρηση όσον αφορά την εφαρμογή του Διαδικτύου, και αυτό οφείλεται στην άρνηση και στο φόβο για επαναστατικές αλλαγές από κάθε εμπλεκόμενο. Είναι όμως σαφές ότι η επανάσταση που θα δημιουργηθεί θα προσφέρει πέρα από τους κινδύνους και τις αλλαγές, πολλές επιχειρηματικές ευκαιρίες σε αυτούς οι οποίοι θα παρακολουθήσουν και θα υιοθετήσουν το Διαδίκτυο στις επιχειρησιακές δραστηριότητές τους. Πέρα όμως από την ανεπαρκή ενημέρωση της αγοράς, γνωρίζω προσωπικά ότι εταιρίες από την ασφαλιστική αγορά στην Ελλάδα έχουν ξεκινήσει να σχεδιάζουν την υιοθέτηση του Διαδικτύου για τα προϊόντα - υπηρεσίες και οργάνωση που διαθέτουν. Στόχος είναι η καλύτερη ηλεκτρονική εξυπηρέτηση της πελατειακής βάσης που έχουν και η προσέλκυση νέας, για προϊόντα και υπηρεσίες της ευρύτερης Ασφαλιστικής και Χρηματοοικονομικής αγοράς. Βέβαια για όσους πιστεύουν ότι όλα αυτά περιέχουν επιστημονική φαντασία και είναι ανεφάρμοστα για την Ελληνική πραγματικότητα, το μέλλον που είναι δύσκολο να οριστεί στα επόμενα 5 χρόνια θα επιφυλάξει πολλές εκπλήξεις.

3 Θα είναι τολμηρό, να προσπαθήσω να σας παρουσιάσω τον τρόπο με τον οποίο ο υποψήφιος πελάτης τα επόμενα 5-10 χρόνια θα μπορεί να επιλέγει την ασφαλιστική του κάλυψη, γιατί πιστεύω ότι είναι συνάρτηση πολλών παραμέτρων που ορίζονται από την ασφαλιστική αγορά, την τεχνολογία και τους διεθνείς οργανισμούς, και επιπλέον ο χώρος και ο χρόνος που απαιτούνται είναι εξαιρετικά μεγάλοι. Θα τολμήσω όμως να παρουσιάσω σε γενικές γραμμές τον τρόπο λειτουργίας του Διαδικτύου όπως τον βλέπουμε σήμερα να λειτουργεί στο άμεσο μέλλον ως εταιρία παροχής προϊόντων και υπηρεσιών τεχνολογίας.
Ο αυριανός πελάτης του Διαδικτύου θα έχει απεριόριστο αριθμό επιλογών όσον αφορά την επιλογή κάλυψης των ασφαλιστικών αναγκών του. Το Διαδίκτυο θα του προσφέρει τη δυνατότητα επίσκεψης στις διευθύνσεις που παρέχουν ασφαλιστικές καλύψεις της επιλογής του, από όπου θα έχει τη δυνατότητα να ορίσει το profile του καθώς και την ανάγκη για ασφάλεια που έχει, μέσω απλών και εύκολων στη χρήση επιλογών από τη σχετική εφαρμογή. Η ασφαλιστική διεύθυνση με τη σειρά της συνδεδεμένη με κάθε εμπλεκόμενο φορέα και εταιρία θα επεξεργαστεί είτε θα αντλήσει έτοιμα όλα αυτά τα στοιχεία και τελικά διασταυρώνοντας τις πληροφορίες που έχει δεχθεί, θα αντιπροκρίνεται στον υποψήφιο πελάτη με πρόταση προϊόντων και υπηρεσιών καθώς και προωθητικών ενεργειών που θα εφαρμόζει. Όπως καταλαβαίνετε όλη αυτή η πληροφορία είναι καθοριστική για τον υποψήφιο πελάτη ώστε να αποφασίσει μόνος του ποια είναι η καλύτερη επιλογή που θα μπορούσε να κάνει, την οποία μέσω του Διαδικτύου μπορεί να επιβεβαιώσει και να ολοκληρώσει τη συναλλαγή του πληρώνοντας το αντίτιμο της ασφαλιστικής κάλυψης που επέλεξε με την πιστωτική είτε χρεωστική του κάρτα, απολαμβάνοντας άμεσα τις ασφαλιστικές υπηρεσίες που έχει επιλέξει.
Είναι σημαντικό να διευκρινίσουμε ότι κάθε διεύθυνση που θα παρέχει ασφαλιστικές υπηρεσίες θα

ΜΠΟΡΕΙ ΝΑ ΣΥΜΦΩΝΗΘΕΙ Η ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΗ ΤΟΥ ΠΕΛΑΤΗ ΠΡΙΝ ΓΙΝΕΙ Η ΖΗΜΙΑ;

ΑΣΦΑΛΩΣ ΚΑΙ ΝΑΙ!...

... με το νέο πρωτοποριακό συμβόλαιο **ΠΟΛΛΑΠΛΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΚΑΤΟΙΚΙΑΣ ΣΕ ΣΥΜΦΩΝΗΜΕΝΕΣ ΑΞΙΕΣ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟΥ** της **AIG GREECE !** Για κάθε αντικείμενο της οικοσκευής, οι **ασφαλιζόμενες αξίες προσυμφωνούνται** μεταξύ του πελάτη και της Εταιρίας. Έτσι, σε περίπτωση ζημιάς, ο πελάτης γνωρίζει ακριβώς τα ποσά που θα πάρει σαν αποζημίωση. Την **καταγραφή και εκτίμηση του περιεχομένου** αναλαμβάνουν, **χωρίς χρέωση** του πελάτη, ειδικοί εκτιμητές της Εταιρίας μας !

Αυτό όμως δεν είναι το μόνο συμβόλαιο του **Κλάδου Προσωπικών Κινδύνων** της **AIG GREECE**. Τα νέα προγράμματα ασφάλισης : **στέγη plus, γραφείο plus** και **κατάστημα plus** επιτρέπουν στον πελάτη να επιλέξει ασφαλιστικές καλύψεις ανάλογα με τις προσωπικές, οικογενειακές και επαγγελματικές του ανάγκες και με βάση πάντα τις οικονομικές του δυνατότητες.

Στα **πολυασφαλιστήρια** αυτά, ενσωματώσαμε νέες υπηρεσίες και διευρύναμε τις παρεχόμενες καλύψεις ώστε να περιλαμβάνουν ένα ευρύ φάσμα κινδύνων: **περιουσίας, υγείας, ευθυνών, χρημάτων, ταξιδιωτικής ασφάλισης**, κ.α. Και όλα αυτά, με **ανταγωνιστικό κόστος**, ειδικές **εκπτώσεις** και κυρίως με έμφαση στην **ποιότητα** και την **εξειδικευμένη** εξυπηρέτηση του πελάτη.

Τρία **νέα, καινοτόμα** και **ευέλικτα** προγράμματα του Κλάδου Προσωπικών Κινδύνων της **AIG GREECE,** ασφαλώς...

AIG GREECE

...ΑΠΟ ΘΕΣΗ ΙΣΧΥΟΣ!

ATHENS ADVERTISING

AIG GREECE

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

διαθέτει την αντίστοιχη πιστοποίηση ως αναφορά την πιστότητα και την ποιότητα των πληροφοριών και υπηρεσιών που παρέχει από οργανισμού και εταιρίες που θα εγγυούνται την αυθεντικότητα και ασφάλεια των πληροφοριών και συναλλαγών.

4 Όπως και στην καθημερινότητα υπάρχουν επαγγελματικοί κανόνες και πλαίσια λειτουργίας έτσι και στον κόσμο του Διαδικτύου θα πρέπει να οριστούν εξαρχής οι μηχανισμοί που θα εξασφαλίζουν τη συνέχεια της ομαλής λειτουργίας της ασφαλιστικής αγοράς. Ο κόσμος του Διαδικτύου ως τεχνολογία διαθέτει τους απαραίτητους μηχανισμούς ώστε να παρέχει εκεί που απαιτείται διαφάνεια και ασφάλεια. Πέραν όμως αυτών των μηχανισμών θα πρέπει οι οργανισμοί να υποχρεώσουν κάθε εμπλεκόμενο να τους εφαρμόζει ώστε να μη διαταραχθεί η ομαλή λειτουργία της ασφαλιστικής αγοράς. Θα πρότεινα για την αποφυγή οποιαδήποτε δυσλειτουργίας, τη δημιουργία επιτροπής με σκοπό την εφαρμογή του Διαδικτύου στην ασφαλιστική αγορά, στην οποία θα συμμετάσχουν εκπρόσωποι, πρακτόρων - μεσιτών - συμβούλων - συντονιστών και ασφαλιστικών εταιριών, με σκοπό τον καθορισμό των κανονισμών και την υιοθέτηση διεθνών προτύπων στη λειτουργία του Διαδικτύου για την ασφαλιστική αγορά.



Νίκος Κλήμης

Υποδιευθυντής Marketing της Αγροτικής Ασφαλιστικής

Το θέμα της μετεξέλιξης των δικτύων είναι τόσο σημαντικό, που πιστεύω ότι δεν πρέπει να προσεγγίζεται με επιμέρους ερωτήματα σχετικά με τη δομή τους, τη λειτουργία τους και τις θετικές ή αρνητικές συγκεκριμένες εμπειρίες, αλλά με συνολικές σφαιρικές εκτιμήσεις και τοποθετήσεις, που στη συνέχεια, σε δεύτερη φάση, θα εξειδικεύονται σε τμήματα και ενέργειες.
Οι εξελίξεις στην ασφαλιστική και ευρύτερη χρηματοοικονομική αγορά της Ελλάδας, που αποτελεί πλέον τμήμα της Ευρωπαϊκής τουλάχιστον αγοράς και χωρίς δυνατότητες επιλεκτικής διαφοροποίησης, θα έπρεπε να είχαν ενεργοποιήσει τα κάθε είδους διαμεσολαβούντα πρόσωπα, τα οποία δυστυχώς, πλην ελαχίστων εξαιρέσεων, βρίσκονται «εν υπνώσει».
Και βέβαια δεν θεωρώ ενεργοποίηση τις φωνές διαμαρτυρίας που εκδηλώνονται όταν συγκεκριμένες ενέργειες κάποιων συντελεστών της αγοράς θεωρείται ότι θίγουν κάποια συμφέροντα.
Ενεργοποίηση σημαίνει έγκαιρη, σφαιρική και επιστημονική μελέτη του προβλήματος, αν βέβαια θεωρούμε ότι υφίσταται πρόβλημα, σε συσχέτιση με τις εξελίξεις στον ευρύτερο περιβάλλοντα χώρο και διατύπωση συνολικών, εφικτών προτάσεων με ορίζοντα χρόνου και δυνατότητες προσαρμογής.
Η σχετική επιτροπή του Υπουργείου Ανάπτυξης, αποδεικνύει τουλάχιστον ότι από πλευράς Πολιτείας υπάρχει ενεργοποίηση, προβληματισμός και διάθεση ουσιαστικών αλλαγών.
Με βάση τις γενικές αυτές σκέψεις θα προσπαθήσω να διατυπώσω τις απόψεις μου και να συνεισφέρω στο δημόσιο διάλογο, αναμένοντας κάθε διαφορετική άποψη με ενδιαφέρον.

Υπό την ευρεία έννοια «δίκτυο» αποτελεί κάθε μέσο που φέρνει σε επαφή το προϊόν με τον καταναλωτή με δυνατότητα αγοράς του. Συνεπώς, όταν συζητάμε για σύγχρονα δίκτυα πωλήσεων στον ασφαλιστικό χώρο θα πρέπει να λάβουμε υπόψη μας κάθε μορφή που έχει ήδη εμφανισθεί στην αγορά ή αναμένεται η εμφάνισή του και κύρια την εκμετάλλευση των ραγδαία εξελισσόμενων ηλεκτρονικών μέσων.
Η πιθανή ένσταση ότι για τον ασφαλιστικό χώρο υφίσταται ειδική νομοθεσία περί διαμεσολαβούντων προσώπων και συνεπώς οι Εταιρίες ή οποιοσδήποτε τρίτος δεν μπορεί να αυθαιρετεί, είναι αποδεκτή αλλά ο προβληματισμός και η συζήτηση αναπτύσσονται για την αυριανή αγορά και όχι για το χθες ή το σήμερα.
Ας μην ξεχνάμε άλλωστε ότι η νομοθεσία περί διαμεσολαβούντων προσώπων είτε αρχικά το 1985 είτε στις μετέπειτα τροποποιήσεις της, ήρθε να επιβεβαιώσει, να εκλογικεύσει και να θέσει προϋποθέσεις για τις ήδη υπάρχουσες μορφές δικτύων της αγοράς.
Ουσιαστικά δηλαδή, η νομοθεσία ακολούθησε τις δυνάμεις της αγοράς και δεν τις δημιούργησε. Συνεπώς, το πρόβλημα δεν είναι αν οι Πράκτορες θα επιβιώσουν ή αν οι Συντονιστές θα γίνουν πράκτορες ή υπάλληλοι, αλλά πώς, μέσα από ορθολογικότερους τρόπους, το ασφαλιστικό προϊόν θα φθάνει στον καταναλωτή ή πού, πώς και από ποιον θα ζητά ο καταναλωτής να καλύψει την ασφαλιστική του ανάγκη.
Δυστυχώς, δεν βλέπω να επιβιώνουν ούτε οι χιλιάδες μικροπράκτορες που υπάρχουν σήμερα ούτε τα δίκτυα συντονιστών με τη σημερινή τους μορφή. Κι αυτό ανεξάρτητα από τη μέχρι σήμερα θετική συνεισφορά τους στην ανάπτυξη των ασφαλιστικών εργασιών στη χώρα μας.
Ειδικά για το δίκτυο των συντονιστών πιστεύω ότι αποτελεί μια ενδιάμεση κατάσταση μεταξύ «ελεύθερου επαγγελματία» και «υπαλλήλου» από την οποία απουσιάζει έντονα το στοιχείο της «επιχειρηματικότητας».
Οι έννοιες της επένδυσης, του ρίσκου και του αποτελέσματος είναι διάσπαρτες και οι κανόνες του παιχνιδιού προσπαθούν να ισορροπήσουν φυγόκεντρες και κεντρομόλες δυνάμεις.
Στην αυριανή αγορά προβλέπω πιο ξεκάθαρες λύσεις από κάθε πλευρά, δηλαδή:
α) Απ' ευθείας πωλήσεις από τις Εταιρίες με ανάπτυξη κάθε δυνατότητας σύγχρονης τεχνολογίας
β) Μεγάλες πρακτορειακές μονάδες με απόλυτα επιχειρηματικά κριτήρια και με ανάπτυξη δικτύων με πλήρη εξειδίκευση και
γ) Ανάπτυξη του θεσμού του Bancassurance ανεξάρτητα από το μοντέλο εφαρμογής του.
Το ΣΗΜΕΙΟ ΠΩΛΗΣΗΣ θα αποτελεί τον άξονα οποιασδήποτε μορφής δικτύων και το κόστος λειτουργίας του θα επιβαρύνει ή την Ασφαλιστική Εταιρία ή το συνεργάτη-επιχειρηματία, με ελαχιστοποίηση των σημερινών μικτών μοντέλων. Σε καμία περίπτωση δεν θα διατηρούνται μη κερδοφόρα ΣΗΜΕΙΑ ΠΩΛΗΣΗΣ, φαινόμενο που συχνά παρατηρούμε μέχρι σήμερα.
Τα ΣΗΜΕΙΑ ΠΩΛΗΣΗΣ βέβαια θα συναντώνται:
- είτε ως φυσικός χώρος ενημέρωσης και εξυπηρέτησης, όπως για παράδειγμα τα σύγχρονα γραφεία ζωής ή τα οργανωμένα πρακτορεία
- είτε ως φυσικός χώρος προσέλευσης για ενημέρωση και εξυπηρέτηση με ηλεκτρονικά όμως μέσα και με μηδενική ή ελάχιστη παρουσία φυσικών προσώπων
- είτε ως απόλυτα ηλεκτρονική μορφή, έτσι ώστε από τον προσωπικό του χώρο ο καταναλωτής (το σπίτι, το γραφείο ή ακόμα και το κινητό του τηλέφωνο) και την ώρα που επιθυμεί, θα ενημερώνεται και θα εξυπηρετείται.
Για τα θέματα κακοδιαχείρισης, κακοπληρωμών κ.λπ. νομίζω ότι αφ' ενός μεν θα ελαχιστοποιηθούν λόγω ανάπτυξης των σύγχρονων εναλλακτικών μορφών είσπραξης, αλλά σε κάθε περίπτωση πιστεύω ότι σε αυτές τις περιπτώσεις τη μεγαλύτερη ευθύνη φέρουν μάλλον οι Εταιρίες, που ενώ έχουν τη γνώση και τη δυνατότητα να περιορίσουν το οποιοδήποτε άνοιγμα σε μεγέθη ασφαλίστρων μηνός έως τετραμήνου, υποκύπτουν σε άλλες επιλογές (πιθανόν πωλησιακές) και αδρανούν.
Στη νέα διαμορφούμενη αγορά, όταν βασικότατο κριτήριο θα είναι η μείωση του κόστους διάθεσης και του κόστους λειτουργίας των Εταιριών, δεν θα υπάρχει για τις Εταιρίες η πολυτέλεια των «ανείσπρακτων συμβολαίων».
Πιστεύω, τελικά, πως ο «Επαγγελματίας Ασφαλιστής» με την πλήρη και βαθιά έννοια των όρων, δεν θα αντιμετωπίσει πρόβλημα ανεξάρτητα από τους νέους ρόλους που θα κληθεί να διαδραματίσει.
Ο πραγματικός «επαγγελματίας» δεν φοβάται και δεν αντιμετωπίζει ουσιαστικά προβλήματα όταν αλλάζουν οι συνθήκες του περιβάλλοντος. Αντίθετα, οι επερχόμενες αλλαγές, που εντάσσονται στις γενικότερες κινήσεις εξυγίανσης και ορθολογικότερης λειτουργίας της αγοράς. Θα δώσουν την ευκαιρία περαιτέρω εξέλιξης και ανάδειξης των πραγματικών επαγγελματιών, αυτών δηλαδή που δεν στηρίζονται σε ξένες και πρόσκαιρες δυνατότητες.
Φυσικά θα υπάρξει μια μεταβατική περίοδος, πιστεύω όχι μεγαλύτερη από 2 χρόνια στα πλαίσια της οποίας, τόσο οι Εταιρίες όσο και τα υφιστάμενα διαμεσολαβούντα πρόσωπα θα αντιμετωπίσουν το υπαρξιακό πλέον γι' αυτούς ερώτημα της έντασής τους στις νέες μορφές δικτύων.
Άλλωστε, οι Εταιρίες γιατί να έχουν πρόβλημα «επανένταξης» των συνεργατών τους, όταν θα δημιουργούνται υγιέστερα και ορθολογικότερα σχήματα;
Η πρόσκτηση εργασιών και η εξυπηρέτηση του πελάτη δεν είναι το κυρίαρχο ζητούμενο;



Κ. Παπακωνσταντίνου

Διευθυντής Marketing της International Life

1-2 Η ενημέρωση κρίνεται αναγκαία. Το δύσκολο αυτό ρόλο τον έχουν επωμιστεί οι διαμεσολαβούντες μας και ο Έλληνας καταναλωτής δεν έχει την κουλτούρα ώστε να δει την πραγματική διάσταση που προσφέρουν τα χρηματοοικονομικά προϊόντα.
Το μέλλον των ασφαλειών στην Ελλάδα το βλέπω λαμπρότερο απ' ό,τι στην Ευρώπη μιας και τα 2 τελευταία χρόνια παρατηρείται μια ανάκαμψη πωλήσεων.
Αυτό όμως που χρειάζεται είναι μια θεσμοθέτηση μέτρων από την ελληνική πολιτεία για τον καταναλωτή.
Ο Ασφαλιστής του 2000 έχει μετονομαστεί σε χρηματοοικονομικό σύμβουλο.
Πλέον δουλεύει full-time, του παρέχεται καθημερινή ενημέρωση, ενώ δαπανούνται αρκετά χρήματα για εκπαίδευση. Βιβλιοθήκες ενημερωμένες μέσα στις εταιρίες μπορούν να προσφέρουν όλα εκείνα τα στοιχεία που θα αναζητήσουν οι άνθρωποί τους.
Ο ασφαλιστής ο σημερινός δεν έχει καμία σχέση με αυτόν πριν από 10 χρόνια.
Σε αυτή την αλλαγή βοήθησαν τα Unit Linked, τα αμοιβαία κεφάλαια και το Cross-seling.

3 Δυστυχώς το Bancassurance δεν έχει επιτύχει ακόμη στην Ελλάδα.
Πάντως και μέσα στα επόμενα 5-10 χρόνια τα προϊόντα των ασφαλιστικών εταιριών θα πωλούνται κατά 70-80% μέσα από προσωπική πώληση, 10% μέσω Internet αφού το e-commerce μπαίνει δειλά-δειλά στη ζωή μας, πρέπει όμως να το στηρίξουν όλοι.
Ειδικά για τις εταιρίες γενικών ασφαλειών οι πωλήσεις μέσω e-commerce μπορεί να φτάσουν μέχρι και 30%.
Τέλος μέσω του Bancassurance οι πωλήσεις θα αγγίξουν το 15-20% επί του γενικού συνόλου των πωλήσεων.

4 Σίγουρα στην Ελλάδα υπάρχει έλλειψη θεσμικών μέτρων. Οι ασφαλιστικές εταιρίες κινούνται σήμερα μέσα από Άγραφους Κανόνες.
Όσον αφορά τα δίκτυα, θεωρούνται ο «χρυσός» των ασφαλιστικών εταιριών, μιας και όπως αποδείχθηκε είναι πιστά.
Σε αυτό που πρέπει να δοθεί περισσότερη βαρύτητα και έμφαση είναι το Customer - Service.

5 Θα πρέπει οι συντονιστές για να επιβιώσουν στο μέλλον να εξελιχθούν σε σύγχρονους managers.
Να μπορούν να ελέγχουν εισπράξεις και έξοδα, να παρακινούν και να υποκινούν τους πωλητές τους και να εφαρμόζουν αυτό που λέμε day to day marketing.

6 Δεν πιστεύω ότι επηρεάζουν τόσο την οικονομική κατάσταση όσο την φήμη.
Η φήμη των εταιριών είναι αυτή που θα πρέπει να δώσουν μεγαλύτερο βάρος έτσι ώστε να «οικοδομήσουν» τέτοιο όνομα στην αγορά ικανό να υπερκεράσει τις καχυποψίες των καταναλωτών.

7 Νομίζω ότι η σημερινή κατάσταση είναι άψογη, απλά χρειάζεται μια σειρά θεσμικών μέτρων που θα θωρακίσει την ιδιωτική ασφάλιση.



Αθ. Σκορδάς

Πρόεδρος Διοικητικού Συμβουλίου του Πανελλήνιου Συνδέσμου Ασφαλιστικών Συμβούλων

Οι καταιγιστικές αλλαγές που επιφέρει η τεχνολογία σε όλους, σχεδόν, τους τομείς της ζωής του ανθρώπου, δεν μας υποχρεώνουν, απλώς, στην αλλαγή των παλαιών μας συνηθειών και αντιλήψεων. Κυρίως, μας υπογραμμίζουν με τον τρόπο τους ότι η πρόοδος και η ανάπτυξη εξαρτώνται ευθέως από την εναρμόνισή μας με τους ρυθμούς και τις απαιτήσεις της τεχνολογικής επανάστασης. Φυσικά, η νέα εποχή, όπως καθετί το νέο, δημιουργεί αναστολές και μια σχεδόν υποσυνείδητη επιφυλακτικότητα. Από την άλλη, τα ανοικτά μυαλά και η συνεχής εκπαίδευση στις ολοένα μεταβαλλόμενες συνθήκες αποτελούν εισιτήριο προκοπής και ανάπτυξης. Κάτω από αυτό το πρίσμα ο Σύνδεσμός μας παίρνει θέση στα καίρια ερωτήματα που τίθενται από το έγκριτο περιοδικό σας.

1 Όλοι οι παράγοντες που περιλαμβάνετε στην ερώτησή σας, έχουν κοινούς σκοπούς και φυσικά το μέλλον των δικτύων τους, αφορά στο βαθμό που επιδιώκουν αυτούς τους κοινούς σκοπούς: Την αύξηση της παραγωγικότητας, τη μείωση του λειτουργικού κόστους, την τόνωση του ανταγωνισμού, την εξυγίανση των εταιριών, τη βελτίωση της εξυπηρέτησης του πελάτη-πολίτη. Μπροστά σε αυτή την πρόκληση, νομίζω ότι η Πολιτεία, οι εταιρίες, οι διαμεσολαβούντες και οι καταναλωτές δεν είναι αντίπαλοι, αλλά σύμμαχοι, κι ως τέτοιοι πρέπει να λειτουργούμε και να συνεργαζόμαστε για το κοινό καλό.

2 Ας μη γελιόμαστε: Ποτέ δεν θα υπάρξει «επαρκής» ενημέρωση, ακριβώς γιατί ποτέ δεν τελειώνουν τα προβλήματα και οι προκλήσεις για ακόμα περισσότερη ποιότητα, ακόμα καλύτερες υπηρεσίες, ακόμα μεγαλύτερη αποτελεσματικότητα και επαγγελματική εξέλιξη. Εσείς, τα Μέσα Ενημέρωσης, πάντοτε θα ασκείτε το λειτούργημά σας για όλο και περισσότερη ενημέρωση, κι εμείς από την πλευρά μας θα προσπαθούμε ασταμάτητα να εξηγήσουμε τις θέσεις μας στο ευρύ κοινό. Ήδη έχει ξεκινήσει ένας γόνιμος προβληματισμός τόσο σε θεσμικό επίπεδο (Επιτροπή Ιδιωτικής Ασφάλισης, Φορείς διαμεσολαβούντων) όσο και σε ιδιωτικό. Αυτό, για το οποίο είμαι βέβαιος, είναι ότι καμία εταιρία και κανένας διαμεσολαβών δεν πρέπει να φοβάται την εξέλιξη και το μέλλον, κυρίως όταν επενδύει στη συνεχή ενημέρωσή του για τις αλλαγές στο επάγγελμά μας, καθώς και στη συνεχή εκπαίδευσή του σε νέες μεθόδους ανάλυσης των αναγκών που καλείται να καλύψει και επινόησης των πιο κατάλληλων λύσεων για κάθε περίπτωση.
Το μέλλον, αγαπητέ κ. Τσίνα, δεν απειλεί αυτούς που φροντίζουν για τη συνεχή επαγγελματική τους ενδυνάμωση, αλλά όσους παραμένουν στάσιμοι και αδρανείς. Η αμυντική στάση και η λογική των κεκτημένων είναι καταδικασμένες από τη σημερινή και πολύ περισσότερο από την αυριανή κοινωνία. Αυτό που οφείλουν να περιφρουρούν οι εταιρίες είναι η βιωσιμότητά τους και οι διαμεσολαβούντες την προσωπική και επαγγελματική τους αξιοπρέπεια.

3 Πολύ λόγος γίνεται για τα εναλλακτικά Δίκτυα Πωλήσεων (Bancassurance, Internet κ.λπ.) παρά το γεγονός ότι και σε πολύ αναπτυγμένες κοινωνίες όπως οι Η.Π.Α. και η Μεγάλη Βρετανία έχουν μικρό μερίδιο αγοράς.
Ο Π.Σ.Α.Σ. δεν φοβάται τον ανταγωνισμό. Θεωρούμε ότι η προστιθέμενη αξία που παράγει ο Ασφαλιστικός Σύμβουλος δεν υποκαθίσταται από κανένα εναλλακτικό Δίκτυο κι αυτό γιατί η ασφάλεια δεν αγοράζεται, κύριε Τσίνα. Η ασφάλεια πωλείται. Εμείς είμαστε οι άνθρωποι, το τονίζω, οι άνθρωποι που εξηγούμε στον πελάτη τα οφέλη του από το συγκεκριμένο πρόγραμμα που του προτείνουμε, έπειτα από μελέτη των αναγκών του. Και ο πελάτης μας, ακουμπά τις ανάγκες του πάνω μας, γιατί μας εμπιστεύεται. Όσοι από τους αναγνώστες σας έχουν πουλήσει ασφάλειες ή έχουν ασφαλιστεί, καταλαβαίνουν πολύ καλά.

4 Αλίμονο αν δεν υπήρχαν κανόνες! Άλλωστε όλοι εμείς οι σωστοί επαγγελματίες θεωρούμε ότι οι κανόνες αυτοί μας προστατεύουν από παρείσακτους στο χώρο μας. Ζούμε και δρούμε επαγγελματικά σε μία συντεταγμένη κοινωνία η οποία βεβαίως και έχει πλαίσιο κανόνων. Το ζήτημα, όμως είναι αφ' ενός η βελτίωση του πλαισίου έτσι ώστε να ανταποκρίνεται στις απαιτήσεις της συμμετοχής μας στην Ενωμένη Ευρώπη και αφ' ετέρου ο έλεγχος των εποπτικών οργάνων σχετικά με την εφαρμογή των Νόμων.

- Η τήρηση κανόνων Δεοντολογίας (ο Π.Σ.Α.Σ. έχει προτείνει κώδικά δεοντολογίας από το 1993)
- Η απαγόρευση μεταφοράς συμβολαίων με προχρονολογήσεις χωρίς την άδεια των εποπτικών Αρχών
- Η αναγνώριση των δικαιωμάτων των Ασφαλιστικών Συμβούλων που αποχωρούν

είναι πεδία με τεράστια περιθώρια βελτιώσεων.

5 Εκτιμούμε το ρόλο των συντονιστών ως ιδιαίτερα σημαντικό στην έως τώρα ανάπτυξη της Ασφαλιστικής Αγοράς. Η πλειοψηφία των πωληθέντων ασφαλιστηρίων γίνεται μέσω του Δικτύου Υποκ/των και ως εκ τούτου, όσο τα πράγματα θα έχουν τη σημερινή τους μορφή τόσο θα είναι απαραίτητη και σημαντική η παρουσία των συντονιστών.

6 Κύριε Τσίνα, εμείς πριν και πάνω απ' όλα βάζουμε τον πελάτη και τα χρήματα που μας εμπιστεύεται όταν ασφαλίζεται. Όμως, κακά τα ψέματα, αναγνωρίζω ότι, όπως σε κάθε επάγγελμα, μπορεί και στο δικό μας να έχουν μπει, ενδεχομένως, ορισμένοι που δεν διαχειρίζονται με τον καλύτερο τρόπο τα χρήματα του πελάτη τους. Εμείς είμαστε απόλυτοι: Καμία ανοχή σε όσους ασκούν κακοδιαχείριση. Από την άλλη πλευρά πρέπει να συνυπολογιστούν τα υψηλά λειτουργικά έξοδα των εταιριών, η πορεία των επενδύσεών τους, η κοστολόγηση των προγραμμάτων τους κ.λπ. Ενδεικτικά και μόνο σας αναφέρω την κατάσταση του Επικουρικού Κεφαλαίου. Αυτές οι παράμετροι επηρεάζουν σε μεγάλο βαθμό τα γενικά έξοδα και τη γενικότερη οικονομική κατάσταση των εταιριών.

7 Οι συνάδελφοί μου καμαρώνουν σήμερα, διότι πάνω από όλα έχουν καταφέρει να αυξήσουν σε πολύ μεγάλο βαθμό την ασφαλιστική συνείδηση του Έλληνα πολίτη. Σε αυτό το μεγάλο επίτευγμα έχουν συμβάλει τόσο οι διαμεσολαβούντες όσο και οι εταιρίες. Συμφωνώ μαζί σας ότι η κατάσταση θα μπορούσε να είναι καλύτερη, αλλά διαφωνώ με όσους σπεύδουν να καταδικάσουν μια προσπάθεια, τα αποτελέσματα της οποίας είναι ορατά και έξω από το επάγγελμά μας. Τα πράγματα θα μπορούσαν να είναι ακόμα καλύτερα αν είχε εκλείψει η άναρχη και στρεβλή εν πολλοίς ανάπτυξη την 10ετία του '80 όπου κυριαρχούσε το δόγμα «κάθε γειτονιά και υποκατάστημα, κάθε οικογένεια και ασφαλιστής». Εμπόδια στην ανάπτυξη της Ασφαλιστικής Αγοράς είναι:

- το καθηλωμένο «αγορανομικά» ασφάλιστρο στον κλάδο αυτοκινήτου με αποτέλεσμα να συσωρεύονται ζημιές.
- η αύξηση του κόστους νοσηλείας και οι ζημιές που επέφερε στα προγράμματα υγείας (κάρτες νοσηλείας, τοκετοί κ.λπ.)
- η ελλιπής εποπτεία από την Πολιτεία
- η ανυπαρξία ανεπτυγμένου καταναλωτικού κινήματος.



Κ. Τσόκας

Αντιπρόεδρος Δ. Σ.. της Ευρωπαϊκής Πίστης

1 Πιστεύω ότι το μέλλον αφορά όλα τα εμπλεκόμενα μέρη. Εταιρία - Θεσμό - Πολιτεία.

2 Η ενημέρωση για κάθε αλλαγή νομίζω ότι είναι ανεπαρκής, ποτέ δεν εδόθη αρκετός χρόνος ή σωστή πληροφόρηση και ποτέ δεν ακούσθηκε η γνώμη.

3 Για πολλά χρόνια ακόμα ο ασφαλιστής θα παίζει πρωτεύοντα ρόλο και θα συμπληρώνει τα νέα μεσα.

4 Δεν πιστεύω ότι υπάρχουν ξεκάθαροι κανόνες και πλαίσια που θα κινηθούν οι εμπλεκόμενοι φορείς. Να γίνουν προτάσεις από όλους και να συζητηθούν ανοιχτά συμβουλευόμενοι και τη διεθνή εμπειρία.

5 Το μέλλον των συντονιστών το βλέπω λίγο θολό.

6 Οι κακοδιαχειριστές πάντα κάνουν κακό και νομίζω ότι οι εταιρίες που έκλεισαν οφείλονται περισσότερο στην κακή διαχείριση.

7 Τη μεγάλη ευθύνη την έχει πρώτα η πολιτεία η οποία ή δεν έχει θεσπίσει νόμους ή έχει και δεν τους τηρεί. Επίσης ευθύνονται και οι εταιρίες σημαντικά. Να εφαρμοστούν σωστά και πιστά οι νόμοι και οι εταιρίες να πειθαρχούν.



Α. Βανδώρος

Διευθυντής Πωλήσεων Πρακτόρων και Καταστημάτων Τραπέζης της Alpha Ασφαλιστικής

– Η ασφάλεια για να πωληθεί χρειάζεται τον «ασφαλιστή της». Πέρα από κάθε αμφισβήτηση οι ασφάλειες θα συνεχίσουν να διατίθενται κατά το συντριπτικό τους μέρος **μέσω του επαγγελματία ασφαλιστικού συμβούλου ή πράκτορα**, διότι είναι απαραίτητο το προσωπικό στοιχείο και η προσωπική επαφή κατά την πώληση αυτού του προϊόντος.
Η τάση όμως ξεκάθαρα θα είναι για περισσότερο επαγγελματισμό και υπευθυνότητα από τον ασφαλιστή και φυσικά την εταιρία που αντιπροσωπεύει. **Όπως θα μειωθούν οι αριθμοί των ασφαλιστικών εταιριών της αγοράς έτσι προβλέπουμε να μειωθεί και ο αριθμός των διαμεσολαβούντων, με απλά λόγια να μείνουν λιγότεροι, καλύτερα εκπαιδευμένοι επαγγελματίες ασφαλισικοί σύμβουλοι/πράκτορες οι οποίοι θα είναι και καλύτερα αμειβόμενοι.**
Οι ασφαλιστικές εταιρίες θα πρέπει να ξαναδούν τα συστήματα στρατολόγησης, ανταμοιβών και κινήτρων με ένα και μόνο στόχο: να δημιουργήσουν υπεύθυνους και καλά εκπαιδευμένους επαγγελματίες ασφαλιστές αλλά και να διαφυλάξουν τους ήδη υπάρχοντες που πολύ συχνά τους ξεχνάμε στο κυνήγι της νέας παραγωγής.
– Όσον αφορά τα εναλλακτικά δίκτυα διανομής ασφαλειών αυτά πιστεύω ότι έχουν συγκεκριμένες δυνατότητες π.χ. οι ασφάλειες μέσω Internet. Το Internet θα λειτουργήσει περισσότερο σαν ένα **επιπλέον κανάλι αρχικής ενημέρωσης** όπου ένα τεχνολογικά εξοικειωμένο κοινό θα ανατρέχει για να δει κάποια προϊόντα και να ζητήσει περισσότερες πληροφορίες π.χ. για την ασφάλιση του αυτοκινήτου του ή του σκάφους του.
Είναι θέμα πολιτικής των εταιριών αν τα αιτήματα αυτά των πελατών τα διοχετεύουν στο δίκτυο των συνεργαζόμενων ασφαλιστών ή σε κάποια κεντρική υπηρεσία.

Σε κάθε περίπτωση όμως θα χρειαστούν οπωσδήποτε τις συμβουλές ενός ασφαλιστή εκτός και εάν πρόκειται για τελείως απλές μορφές ασφάλισης με αντάλλαγμα το χαμηλότερο κόστος.
– Όσον αφορά το Bancassurance σίγουρα το μερίδιό του στις πωλήσεις των ασφαλειών θα αυξάνει σταδιακά αλλά θα παραμένει όμως υποδεέστερο από το παραδοσιακό κανάλι των ασφαλιστικών γραφείων και πρακτορείων.
Το κανάλι αυτό διανομής έχει μεγάλη δυναμική και κανείς δεν μπορεί να το αγνοήσει. Έχει δύο μεγάλα πλεονεκτήματα:
Α. Είναι χαμηλότερου κόστους για τους πελάτες και τις εταιρίες
Β. Αξιοποιεί το πελατολόγιο των Τραπεζών, το δέσιμο του πελάτη με την Τράπεζα-Όμιλο και αντλεί από την τραπεζική αξιοπιστία, δεδομένου ότι όλοι γνωρίζουμε ότι υπάρχει δυστυχώς κάποιο έλλειμμα αξιοπιστίας στην Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά.
Το κανάλι αυτό όμως δεν σημαίνει ότι θα παρακάμψει ή θα αγνοήσει τους ασφαλιστικούς συμβούλους. **Απεναντίας θα τους χρησιμοποιήσει σαν το συνδετικό κρίκο μεταξύ πελάτη-Τράπεζας.**
Η θερμή σύσταση είναι το σημείο αναφοράς σ' αυτή τη σχέση και οι επιλεγμένοι ασφαλιστές θα χρησιμοποιούν την Τράπεζα σαν ένα σημαντικό κέντρο επιρροής.
Βεβαίως και θα υπάρχουν και τα προϊόντα που θα πωλούνται απ' ευθείας από τα γκισέ των Τραπεζών. Το μερίδιό τους αναπόφευκτα θα αυξηθεί, **ιδιαίτερα για απλά τυποποιημένα προϊόντα χαμηλού κόστους** όπως ασφαλίσεις Ζωής που συνοδεύουν τα δάνεια που χορηγούνται.
– Γενικά όμως η αίσθησή μας είναι ότι οι σωστοί επαγγελματίες ασφαλιστικοί σύμβουλοι θα απαντήσουν στις προκλήσεις και έχουν τη δυνατότητα να αποδείξουν πόσο καλοί είναι με τη διατήρηση και την αύξηση των μεριδίων τους.
Επιπλέον θα διευρύνουν το εύρος των προϊόντων που διαθέτουν στην πελατεία τους με παραδοσιακά Τραπεζικά προϊόντα όπως **καταναλωτικά/στεγαστικά Δάνεια και Πιστωτικές Κάρτες.** Η σχέση λοιπόν θα είναι αμφίδρομη και επωφελής για τους πελάτες-ασφαλιστές-εταιρίες.
Η αγορά αλλάζει για όλους μας και το θέμα είναι να προσπαθήσουμε να προσαρμοστούμε στα νέα δεδομένα και όχι να αποφύγουμε τις προκλήσεις που δημιουργούνται.



Ι.Π. Δρούλιας

Ασφαλιστικός Πράκτορας Πρόεδρος Δ.Σ. Π.Ο.Α.Π. (Πανελλήνια Ομοσπονδία Ασφαλιστικών Πρακτόρων)

Παρακολουθώντας τις κινήσεις της νέας τάξης πραγμάτων και τις συνέπειες της Παγκοσμιοποίησης διαπιστώνουμε ότι τα πάντα μεταβάλλονται σε όλους τους τομείς, είναι επόμενο λοιπόν μετά τις εξαγορές ή συγχωνεύσεις των ασφαλιστικών επιχειρήσεων που αριθμητικά θα είναι ελάχιστες στην Αγορά και αυτές θα την εκμεταλλεύονται ταυτόχρονα με μητέρες ή θυγατέρες Τράπεζες θα επιφέρουν μεγάλη αναστάτωση στα δίκτυα.
Τα δίκτυα των Διαμεσολαβούντων και πολύ περισσότερο οι ευκαιριακοί συνάδελφοί μας θα εξαφανιστούν αφού άλλωστε δεν έχουν και λόγο υπάρξεως, θα πρέπει για να επιβιώσουμε να εκσυγχρονισθεί η αγορά και να δημιουργήσει αξιόλογα δίκτυα είτε εκπαιδεύοντας τους επαγγελματίες συναδέλφους μας όλων των κατηγοριών και υποστηρίζοντάς τους με μηχανογραφική οργάνωση, είτε εντάσσοντας νέους με ενδιαφέρουσες προτάσεις-παροχές καριέρας στο τρίγωνο ενδιαφέροντος του καταναλωτή **που αναφέρεται στις ασφάλειες-επενδυτικά προϊόντα και χρηματιστηριακά προϊόντα.**
Ως προς την κατοχύρωση των δικαιωμάτων θα πρέπει οι εταιρίες να προτείνουν ρεαλιστικές και δυναμικές λύσεις προκειμένου να στρατολογήσουν αξιολογα στελέχη τα οποία μετά μια σωστή και υπεύθυνη εκπαίδευση θα υπηρετήσουν τους αναπτυξιακούς στόχους τους και τις πραγματικές ανάγκες των καταναλωτών πελατών τους και θα έχουν συνειδητά ξεκάθαρο μέλλον.
Για την εισπραξιμότητα των ασφαλίστρων πιστεύω ότι θα πρέπει να αναζητήσουμε τις αιτίες για να βρούμε τις λύσεις. Ατυχώς ταλαιπωρούνται οι εταιρίες από κακούς αφερέγγυους συναδέλφους που μεταγράφονται από την μια εταιρία στην άλλη και δυσφημούν τις τάξεις μας, θα πρέπει οι ίδιες οι εταιρίες να θελήσουν να γίνει η εξυγίανση του χώρου για το καλό όλων μας, πιστεύω ότι η ερώτησή σας δεν έχει αυτήν την τοποθέτηση εάν αναφέρεστε στα πιστωτικά περιθώρια, μάλλον με το ερώτημα σας υπονοείται η κακοπιστία των δικτύων, τα περιθώρια απόδοσης είναι αναγκαία, ουδείς σήμερα πληρώνει μετρητοίς και κανένα προϊόν ή υπηρεσία.
Η ερώτησή σας για το μέλλον των δικτύων είναι εύστοχη και αυτό το μέλλον είναι που αφορά όλους, χωρίς ανθρώπους τίποτε δεν επιτυγχάνεται. Αφορά την Ελληνική Πολιτεία για την προβολή και εξύψωση του θεσμού της Ιδιωτικής Ασφάλισης, από πλευράς κοινωνικής και εργασιακής ωφέλειας, αφορά τον Έλληνα καταναλωτή που θα πρέπει να έχει σαν σύμβουλό του έναν σωστό επαγγελματία, αφορά τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις. Εμείς αποτελούμε τους άμισθους αμοιβότες αυτών των επιχειρήσεων και μάλιστα αμοιβόμενοι απολογιστικά για δραστηριότητα τόσο επίπονη και υπεύθυνη.
Κάθε Διαμεσολαβούν πρόσωπο που την καριέρα του την ονειρεύτηκε και την αναζητεί στη διαμεσολάβηση για την σύναψη ασφαλιστικών συμβάσεων επιδιώκει με την επαγγελματική επάρκειά του να δημιουργεί προστιθέμενη αξία στην προσωπικότητά του προκειμένου να εξασφαλίσει αυτό το μέλλον.
Πιστεύω ότι οι Διαμεσολαβούντες στην πλειοψηφία τους δεν γνωρίζουν την πραγματικότητα και γι' αυτήν την κατάσταση –εξέλιξη του μέλλοντός τους– είναι υπεύθυνοι όλοι οι εμπλεκόμενοι φορείς, ΠΟΛΙΤΕΙΑ, ΕΝΩΣΕΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ και ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΕΣ ΟΡΓΑΝΩΣΕΙΣ και ιδιαίτερα οι επαγγελματικές τους οργανώσεις στις οποίες όμως δεν είναι εγγεγραμμένοι και έτσι στερούν από αυτές την οικονομική δυνατότητα να ερευνούν και να οικοδομούν για το μέλλον τους πέραν του ότι ακόμα δεν υπάρχει η αυξημένη πολυφωνία και επαγγελματική δύναμη.
Χρειάζεται να αφιερώσουν αυτοί οι φορείς χρόνο και χρήμα για να ενημερώσουν τους συναδέλφους μας και όσους παραμείνουν στο επάγγελμα να τους εκπαιδεύσουν στα νέα δεδομένα και να υποστηρίζουν διαρκώς με μηχανοργάνωση τα γραφεία τους προκειμένου να υπηρετούν τις ανάγκες των συνανθρώπων-πελατών τους με αντικειμενικότητα-εντιμότητα και αξιόλογο SERVICE. Αυτό είναι το μόνο που θα μπορεί να μας καθιστά απαραίτητους επαγγελματίες στον καταναλωτή.
Οι κλασικές μέθοδοι πωλήσεως ασφαλιστικών



Έξυπνους Χειρισμούς...

ΕΞΑΣΦΑΛΙΣΤΕ ΤΑ ΠΙΟ ΣΗΜΑΝΤΙΚΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ ΤΗΣ ΖΩΗΣ ΣΑΣ

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

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

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

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

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

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

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

- Την **ΠΡΟΣΩΠΙΚΗ ΕΠΙΛΟΓΗ** στο αμοιβαίο κεφάλαιο - άρα και στην απόδοση του ασφαλιστηρίου - που επιλέγεις.
- Την **ΑΠΟΔΟΤΙΚΗ ΕΠΕΝΔΥΣΗ**, με τις ασφαλιστικές καλύψεις
- Τη **ΔΙΑΦΑΝΕΙΑ**, αφού ενημερώνεσαι καθημερινά για την απόδοση του αμοιβαίου κεφαλαίου που έχεις επενδύσει, και
- Την **ΕΥΕΛΙΞΙΑ**, γιατί μπορείς όποτε θελήσεις, να αλλάξεις τα δεδομένα της ασφαλιστικής κάλυψης και της επένδυσης σε άλλο αμοιβαίο κεφάλαιο.

EUROLINKED - Κεφάλαιο Ζωής.
Ο πιο έξυπνος συνδυασμός ασφάλισης και απόδοσης των χρημάτων σου, σήμερα, είναι στο χέρι σου!

EUROLINKED ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΖΩΗΣ

το Έξυπνο πρόγραμμα!

Η ΑΝΘΡΩΠΙΝΗ ΔΥΝΑΜΗ ΣΤΙΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ
ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ
ΕΤΑΙΡΙΑ ΟΜΙΛΟΥ ΑΤΕ

Λ.ΣΥΓΓΡΟΥ 4-6, 117 42 ΑΘΗΝΑ, ΤΗΛ.: 92.18.905-9, 92.48.000, FAX: 92.38.882

προϊόντων ξεπεράστηκαν. Μπήκαμε στην εποχή του ηλεκτρονικού εμπορίου, οι πωλήσεις ή ακόμα και οι έρευνες για παντός είδους προϊόντα ή υπηρεσίες θα αναζητούνται μέσω των ηλεκτρονικών υπολογιστών ακόμα και μέσω της κινητής τηλεφωνίας, ο καταναλωτής θα μπορεί να πραγματοποιεί όλες τις αγορές του από το σπίτι του.

Οι πωλήσεις θα βελτιώνονται διαρκώς ιδιαίτερα σε προϊόντα που θα μπορούν να προσφερθούν σε πακέτα και υπό την προϋπόθεση ότι ο πελάτης θα μπορεί να αντιλαμβάνεται αμέσως τις παρεχόμενες καλύψεις αυτών των πακέτων ασφάλισης που θα του προσφέρονται μέσω άλλων καναλιών διανομής.

Τα διαμεσολαβούντα πρόσωπα θα είναι απαραίτητα για την πώληση προγραμμάτων Υγείας - Συντάξεων - Επενδυτικών και Χρηματιστηριακών Προϊόντων με προσωπική επικοινωνία και συνεργασία θα γίνεται η καταγραφή και η ανάλυση των αναγκών του υποψήφιου πελάτη τους με διαφάνεια και με εντιμότητα θα προετοιμάζουν την πρόταση ασφάλισής του.

Θα πρέπει άμεσα να δημιουργηθούν πλαίσια δεοντολογίας όλων των εμπλεκομένων στην Ιδιωτική Ασφάλιση και κανόνες λειτουργίας τους (όχι για τον τύπο) ούτως ώστε με έντιμο τρόπο Ελληνικές και Ξένες Ενώσεις εταιριών και Διαμεσολαβούντων αφού καταγράψουν τις ανάγκες της Ελληνικής Αγοράς και τις ιεραρχήσουν να επιδιώξουν να τις εφαρμόσουν με εκπαίδευση-σεμινάρια και με χρηματοδοτήσεις που θα αποβλέπουν στο μέλλον.

Αξίζει να καθοριστεί για τις δραστηριότητες αυτές ένας πόρος όπως του ΤΕΛΑΠΛΕ, προκειμένου να υλοποιηθούν αναπτυξιακά προγράμματα με στόχο την αναβάθμιση του θεσμού και την ανάπτυξη δικτύων.

Είναι άξιον απορίας το ερώτημα περί της αναγκαιότητας υπάρξεως των συντονιστών και το μέλλον τους.

Οι Συντονιστές είναι απαραίτητοι στη λειτουργία της Ασφαλιστικής Αγοράς, μπορεί να είναι αναγκαίο να υπάρξουν κριτήρια αξιολόγησης των συγκεκριμένων προσώπων είναι όμως πολύ πιο απαραίτητο να προσδιορισθούν μέθοδοι εκπαίδευσής των, συστήματα αμοιβών και εξασφάλισης καριέρας, δεν θα πρέπει να εισέρχεται οποιοσδήποτε τυχάρπαστος. Οι Συντονιστές μαζί με τους Ασφαλιστικούς Συμβούλους στήριξαν τα τελευταία 20 χρόνια τον κλάδο ζωής και υγείας.

Οι άξιοι συντονιστές θα έχουν σαν έργο την αποκλειστική παρακολούθηση των Ασφαλιστικών συμβούλων ως προς την εκπαίδευση, τη δεοντολογία, την εντιμότητα, την εξειδίκευση στα προγράμματα που προτείνουν στον καταναλωτή και τον τρόπο εξυπηρέτησης των πραγματικών αναγκών του.

Τα ανεξέλεγκτα επιφανειακά γενικά έξοδα των εταιριών επηρεάζουν την πορεία τους σημαντικά, για να επιβιώσουν θα πρέπει να τα μειώσουν δραστικά, αυτό θα γίνει με την αναδιοργάνωση των υπηρεσιών τους στα πλαίσια της νέας τάξης πραγμάτων και της Παγκοσμιοποίησης ενώ θα πρέπει να έχουν οικονομική επάρκεια τόσον προς την κατεύθυνση του μετοχικού κεφαλαίου όσον και προς την κατεύθυνση υποστήριξης εκπαίδευσης εξειδικευμένων στελεχών.

Τέλος δεν είναι επί του παρόντος βασικός σκοπός και στόχος μας η αναζήτηση του ποιος φταίει αλλά η καταγραφή των προβλημάτων, η αρμονική συνεργασία των αρμόδιων υπηρεσιών π.χ. Εποπτεύουσας αρχής του Υπουργείου Ανάπτυξης - Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών - Ένωσης Ελληνικών Τραπεζών και Επιτροπής Κεφαλαιαγοράς για να βρουν το πραγματικό πλαίσιο μέσα στο οποίο θα αναπτυχθεί ο σύγχρονος θεσμός της Ιδιωτικής Ασφάλισης με αξιόλογους Διαμεσολαβούντες οι οποίοι θα παρέχουν οργανωμένες υπηρεσίες στους πελάτες στο τρίγωνο ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ - ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ - ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ.



Σίμος Ξηρογιαννόπουλος

Πρόεδρος του ΣΕΜΑ (Σύνδεσμος Ελλήνων Μεσιτών Ασφαλιστών)

1 Νομίζω ότι σ' αυτούς που αναφέρεστε, αφορά τον καθένα χωριστά και για διαφορετικούς λόγους όπως: α) το διαμεσολαβούν πρόσωπο για την εξέλιξη και την επαγγελματική του καταξίωση εφόσον ανήκει σε κάποιο δίκτυο, β) την ασφαλιστική εταιρία για τη διοχέτευση στην αγορά των ασφαλιστικών προϊόντων της, γ) τον κλάδο για τη μεγαλύτερη και καλύτερη ανάπτυξή του και δ) την πολιτεία για την εξασφάλιση εργασιακών θέσεων και την ευημερία των πολιτών της μέσω του παραγόμενου έργου.

2 Λόγω των μεγάλων αλλαγών που πραγματοποιούνται σήμερα στην Ασφαλιστική Αγορά όλοι πρέπει να προβληματίζονται για την πιθανή τους εξέλιξη, τώρα αν ο καθένας εκτιμά σωστά ή λάθος τα γεγονότα εξαρτάται καταρχήν από τη δική του αντίληψη και τη σωστή προσέγγιση του θέματος για να αποφασίσει για το μέλλον του, κατά πόσο δεν υπάρχει σωστή ενημέρωση ή όχι θα έλεγα ότι πρέπει να είναι κάποιος τυφλός για να μη βλέπει την καθημερινή πραγματικότητα όταν αυξάνεται αλματωδώς ο ανταγωνισμός, συρρικνώνεται το εισόδημα εκ της μειώσεως των προμηθειών, αυξάνονται τα έξοδα για την προστιθέμενη αξία που πρέπει να προσφερθεί υπό μορφή υπηρεσιών (service) προς τον καταναλωτή και τόσα άλλα που όλοι μας ζούμε και γνωρίζουμε.

3 Είναι γεγονός ότι ο πρώτος που ωφελείται από τις αλλαγές είναι ο καταναλωτής και ως προς το κόστος ασφαλίσεως και ως προς τις παρεχόμενες προς αυτόν υπηρεσίες. Τώρα πώς θα φθάνει το ασφαλιστικό προϊόν στα χέρια του, εξαρτάται αρχικά από το είδος της ασφαλίσεως, αν το προϊόν είναι ατομικό, τυποποιημένο και χωρίς ιδιαίτερες ασφαλιστικές απαιτήσεις, μπορεί να διοχετευτεί μέσω απρόσωπων σημείων πωλήσεων, όπως τα Bankassurance, internet ακόμη και το super market που πολλοί αρέσκονται να αναφέρουν, το μεγαλύτερο όμως μέρος πωλήσεων κατά συντριπτική πλειοψηφία όπως συνάγεται από τη διεθνή πρακτική, η οποία ούτως ή άλλως καθιέρωσε αυτούς τους τρόπους πώλησης, θα προέρχεται από τα διαμεσολαβούντα πρόσωπα μέσω της πάντα ισχυρής και αδιαφιλονίκητης προσωπικής επαφής.

4 Νομίζω ότι τα συλλογικά όργανα μπορούν να προτείνουν ικανοποιητικές λύσεις στα προβλήματα που απασχολούν τις Ασφαλιστικές Εταιρίες και τα διαμεσολαβούντα πρόσωπα, είναι πολύ περισσότερα εκείνα που μας ενώνουν, από εκείνα που μας χωρίζουν (αν υπάρχουν). Σαν αρχική πρόταση η οποία θα βελτίωνε κατά πολύ τις σχέσεις των ασφαλιστικών εταιριών και των διαμεσολαβούντων προσώπων είναι η άτυπη και καθαρώς συμβουλευτική καθιέρωση ενιαίας μεταξύ τους σύμβασης συνεργασίας η οποία όμως θα έχει από κοινού μελετηθεί για να καλύψει χωρίς μονομερείς δεσμεύσεις και με αντικειμενικότητα τους κανόνες και το πλαίσιο συνεργασίας και θα προσδιορίσει για να διορθώσει τα σημερινά σημεία τριβής, για τα οποία κατά τη γνώμη δικαιολογημένα παραπονιούνται οι διάφορες κατηγορίες των διαμεσολαβούντων προσώπων.

5 Πιστεύω ότι ο θεσμός είναι χρήσιμος και το απέδειξε εμπράκτως με το έργο που παρήγαγε κατά το χρόνο της εφαρμογής του. Τελευταία δημιουργήθηκε πολύς θόρυβος γύρω από το συντονιστή εξαιτίας ενός σχεδίου οδηγίας της Ευρωπαϊκής Επιτροπής Ασφαλίσεως το οποίο προσδιόριζε επακριβώς τρεις κατηγορίες διαμεσολαβούντων προσώπων και δεν ανέφερε φυσικά το συντονιστή εφόσον ο θεσμός όπως αυτός τουλάχιστον έχει καθιερωθεί εδώ είναι καθαρά ελληνικός. Σε μεταγενέστερο όμως σχέδιο οδηγίας της ίδιας επιτροπής αφήνεται στις εθνικές νομοθεσίες των κρατών μελών της Ε.Ε. ελεύθερος ο προσδιορισμός των κατηγοριών των διαμεσολαβούντων προσώπων και έτσι το αρχικό θέμα που είχε προκύψει ουσιαστικά ξεπεράστηκε. Όμως ο θόρυβος και οι συζητήσεις που ακολούθησαν το πρώτο σχέδιο οδηγίας, έδειξαν αν μη τι άλλο ότι ο θεσμός αυτός ενδεχομένως χρειάζεται κάποιον άλλο προσδιορισμό ο οποίος να αποσαφηνίζει αρχικά την ιδιότητά του, δηλαδή αν είναι ή όχι διαμεσολαβούν πρόσωπο κι αν είναι να του δώσει τη δυνατότητα των πολλαπλών συνεργασιών με ασφαλιστικές εταιρίες, αλλά και με άλλα διαμεσολαβούντα πρόσωπα όπως π.χ. οι μεσίτες ή να του δώσει τη δυνατότητα της ευθείας επαφής με τον ασφαλιζόμενο που αποτελεί και την ουσία της διαμεσολάβησης ή πάλι εφόσον συνεργάζεται με μία μόνο ασφαλιστική εταιρία, γιατί να μην αμείβεται από αυτή εκτός των παρεχομένων bonus παραγωγικότητος, και να αποτελεί μέρος του δικτύου πωλήσεων της συγκεκριμένης ασφαλιστικής εταιρίας. Πιστεύω ότι αν μελετηθούν και ξεκαθαριστούν αυτά τα σημεία και το πώς βλέπουν οι ίδιοι οι συντονιστές το ρόλο που θα ήθελαν να έχουνσ στην Ασφαλιστική Αγορά, το μέλλον τους θα είναι αρκετά ελπιδοφόρο και ο θεσμός χρήσιμος.

6 Δεν γνωρίζω να υπάρχουν τέτοιου είδους στοιχεία, αυτά είναι μεμονωμένες περιπτώσεις οι οποίες δεν νομίζω ότι μπορούν ή θα έπρεπε να ληφθούν υπόψη σαν δεδομένο έξοδο το οποίο μάλιστα θα επηρεάζει την οικονομική κατάσταση των εταιριών και στατιστικά τα αποτελέσματα του κλάδου.

7 Και σ' αυτή την ερώτηση η απάντησή μου είναι αρνητική, δεν νομίζω ότι υπάρχει καμία απαράδεκτη κατάσταση, μπορεί να υπάρχουν μεμονωμένες περιπτώσεις κακοδιαχείρισης, η επιλογή όμως των προσώπων ανήκει αποκλειστικά στις Ασφαλιστικές Εταιρίες όπως επίσης και τα όρια των εξουσιοδοτήσεων προς τους συνεργάτες τους· ό,τι προκύπτει από μία ανεξέλεγκτη και κακή επιλογή προσώπου, είναι ευθύνη της ασφαλιστικής εταιρίας η οποία θα υποστεί και τις συνέπειες αυτής της επιλογής της. Αυτός δε ο κανόνας ισχύει για όλο τον εμπορικό κόσμο και δεν βλέπω το λόγο γιατί θα πρέπει να εξαιρεθούν οι Ασφαλιστικές Εταιρίες και να μετατεθούν αλλού οι αποκλειστικά δικές τους ευθύνες. ■

Η No 1
ΔΙΕΘΝΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΩΗΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΜΕ ΤΗΝ ΤΑΥΤΟΤΗΤΑ ΤΗΣ ΣΤΟΝ ΚΟΣΜΟ

ALICO AIG Life

Από σήμερα το όνομα της μητρικής μας εταιρίας AIG συνοδεύει την εταιρική ταυτότητα της ALICO και στην Ελλάδα.
ALICO AIG Life. Η ολοκληρωμένη ταυτοτητά μας εκφράζει πληρέστερα την ισχύ και τον επαγγελματισμό της Εταιρίας που έχει τις ρίζες της εδώ και 80 χρόνια στον κόσμο.
Το AIG (American International Group, Inc.) είναι ο κορυφαίος διεθνής ασφαλιστικός οργανισμός με έδρα τις ΗΠΑ. Οι εταιρίες του δραστηριοποιούνται σε 130 χώρες, καλύπτοντας όλο το φάσμα των ασφαλιστικών και χρηματοοικονομικών υπηρεσιών.
Η ALICO, που αποτελεί θυγατρική εταιρία του AIG, είναι μία από τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρίες σε παγκόσμιο επίπεδο και ειδικεύεται αποκλειστικά στις ασφαλίσεις Ζωής, Συντάξεων και Υγείας. Η ποιότητα των υπηρεσιών της αναγνωρίζεται παντού και, όπως και η μητρική εταιρία AIG, κάθε χρόνο κρίνεται με την ανώτατη αξιολόγηση «ΑΑΑ»* για την οικονομική της ισχύ. Διάκριση που ελάχιστες εταιρίες στον κόσμο μπορούν να επιδείξουν και που μεταφράζεται σε ανυπέρβλητη σιγουριά.
Στη χώρα μας εδώ και 35 χρόνια η ALICO οριοθετεί την έννοια «Ασφάλεια Ζωής», αποτελώντας σταθερά το πρότυπο των εξελίξεων στον ασφαλιστικό κλάδο, ακόμα και σε καιρούς μεγάλων ανακατατάξεων, δημιουργώντας σχέσεις απόλυτης εμπιστοσύνης με τους ασφαλισμένους της.
Η ALICO AIG Life ευχαριστεί όλους όσους την εμπιστεύονται και την αναδεικνύουν σταθερά ως τη No 1 διεθνή ασφαλιστική εταιρία Ζωής στην Ελλάδα και υπόσχεται ότι θα αποτελεί πάντα την ασφαλιστική δύναμη που εκφράζει με τον πιο αξιόπιστο τρόπο τη σιγουριά της αυριανής ημέρας!

AAA

35 ΧΡΟΝΙΑ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

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

Η ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΤΗΣ ΖΩΗΣ ΣΑΣ ALICO AIG Life



Όλα για τη δραχμή του επενδυτή

Ασφαλιστικές και τράπεζες εσπάζουν στο asset management

του Στέφανου Κοτζαμάνη

Ασφαλιστικοί και τραπεζικοί όμιλοι εγκαταλείπουν σε μεγάλο βαθμό τις παλιές τους πρακτικές και κάνουν πλέον τα πάντα για να κερδίζουν μερίδια αγοράς στον υποσχόμενο χώρο του asset management: προωθούν στην αγορά νέα, εξειδικευμένα προϊόντα, ενεργοποιούν δυναμικά τα δίκτυα που διαθέτουν, εκμεταλλεύονται στο έπακρο τις συνέργειες των εταιριών των ομίλων τους. Βασικό ζητούμενο η διαχείριση της δραχμής του επενδυτή.

Θυμάμαι κάποιο παλιό διευθυντικό στέλεχος ασφαλιστικής εταιρίας να εξομολογείται στην ευρύτερη παρέα του, στιγμές από την καθημερινή του ζωή που είχαν άμεση σχέση με το επάγγελμά του: «Η πρώτη δουλειά που κάνω κάθε μέρα είναι να ανοίγω τις εφημερίδες και να διαβάσω τις κηδείες και τα δυστυχήματα ! Όχι βέβαια με τη γνωστή κουτσομπολίστικη διάθεση που χαρακτηρίζει κάποιες νοικοκυρές, αλλά για να υπενθυμίσω στον εαυτό μου ότι γύρω μου υπάρχουν τόσοι πολλοί συμπολίτες μου που έχουν την ανάγκη μου: πρέπει να τους ασφαλίσω».

Σήμερα, λίγα είναι τα διευθυντικά στελέχη που σκέπτονται κατ' αυτό τον τρόπο, καθώς τα περισσότερα έχουν στραμμένη την προσοχή τους στους στόχους παραγωγής και στις προμήθειες. Το ενδιαφέρον για την ασφάλιση αυτή καθεαυτή, παραμένει, αλλά – κακά τα ψέματα – **το κύριο βάρος των ασφαλιστικών εταιριών (των ασφαλιστικών ομίλων ακριβέστερα) έχει πλέον πέσει στο asset management.**

Ζήτω λοιπόν η εποχή του asset management, με τις ασφαλιστικές εταιρίες να στρέφουν σε μεγάλο βαθμό την προσοχή τους από τα «παραδοσιακά» ασφαλιστικά τους προγράμματα στα unit-linked, στις θυγατρικές τους Α.Ε.Δ.Α.Κ. και στις συγγενείς τους τράπεζες-χρηματιστηριακές εταιρίες. Η προσέλκυση κεφαλαίων προς διαχείριση επιδρά θετικά στο σύνολο σχεδόν των εταιριών ενός ασφαλιστικού ομίλου:

- Στην Α.Ε.Δ.Α.Κ. που εισπράττει περισσότερες προμήθειες
- Στη χρηματιστηριακή εταιρία που εκτελεί μεγαλύτερο όγκο συναλλαγών
- Στην ασφαλιστική εταιρία που αυξάνει την παραγωγή ασφαλίστρων της (προϊόντα unit-linked),
- Στη συγγενή τράπεζα
- Στα δίκτυα των ασφαλιστικών εταιριών που βλέπουν τις αμοιβές τους να αυξάνονται

Έτσι, τα δίκτυα των ασφαλιστικών εταιριών μεσολαβούν για την πώληση προϊόντων unit-linked, μεριδίων αμοιβαίων κεφαλαίων, αλλά και στεγαστικών δάνειων (εξασφαλίζουμε δάνειο, ασφαλίζουμε σπίτι), ή ακόμη και πιστωτικών καρτών. Οι υπόλοιπες εργασίες (προγράμματα υγείας, ασφαλίσεις κατοικιών, λοιπές ασφαλίσεις) έρχονται μάλλον σε δεύτερη μοίρα, ακόμη και παρά τις «πιέσεις» που ασκούν κατά διαστήματα οι εταιρίες προς τα δίκτυα.

Οι ασφαλιστικές εταιρίες βέβαια δεν πρωτοτυπούν. Ανάλογη έμφαση στο asset management επιδεικνύουν και οι **τραπεζικοί όμιλοι,** που βλέποντας τα μεγάλα και σίγουρα κέρδη από τους τίτλους του δημοσίου να περιορίζονται δραστικά, προσπαθούν να βρουν νέες πηγές κερδοφορίας στα καταναλωτικά δάνεια, στις χρηματοδοτήσεις μεγάλων έργων και φυσικά στο asset management. Στον ίδιο χώρο τέλος, επιχειρούν να διεισδύσουν οι **Α.Ε.Π.Ε.Υ.,** οι **Α.Χ.Ε.Π.Ε.Υ.**, αλλά και **μεγάλα επιχειρηματικά ονόματα** που δρουν, συμμετέχοντας σε εταιρίες επενδύσεων χαρτοφυλακίων.

Προϊόντα για όλα τα γούστα!

Στην προσπάθεια λοιπόν για την απόκτηση μεριδίων, ευρεία σειρά νέων προϊόντων «κατακλύζει» την αγορά, σε μια περίοδο που ομολογουμένως προσφέρεται για κάτι τέτοιο (είσοδος της χώρας στην Ο.Ν.Ε., ραγδαία ανάπτυξη νέων κλάδων στη διεθνή οικονομία, διεύρυνση των επενδυτικών επιλογών που προσφέρει η Σοφοκλέους, σταθεροποίηση και αρχή ανάκαμψης σε πολλές αναδυόμενες οικονομίες, κ.λπ.).

Στο χώρο των Αμοιβαίων Κεφαλαίων ειδικότερα, αυξάνουν ολοένα και περισσότερο οι Α.Ε.Δ.Α.Κ. που προσφέρουν εξειδικευμένα Μετοχικά Α/Κ Εσωτερικού, όπως Α/Κ υψηλής, μέσης, ή χαμηλής κεφαλαιοποίησης, ή επίσης Α/Κ που εστιάζουν το ενδιαφέρον τους σε μετοχές συγκεκριμένων κλάδων (πχ Ολυμπιονίκης της Itertrust), ή Α/Κ που συνδέουν την απόδοσή τους με συγκεκριμένο χρηματιστηριακό δείκτη.

Και στα Μετοχικά Αμοιβαία Εξωτερικού (αλλά και σε ορισμένα Διεθνή Μετοχικά Εξωτερικού), βλέπουμε τέτοιες διαφοροποιήσεις, με ορισμένα από αυτά να δίνουν έμφαση:

- Σε μετοχές της **«νέας οικονομίας».** Επενδύουν κυρίως σε μετοχές του αμερικανικού χρηματιστηρίου Nasdaq και των «Νέων Χρηματιστηριακών αγορών» των χωρών της Ευρώπης, οι μετοχές των οποίων περιλαμβάνονται στο Δείκτη Τιμών Νέων Ευρωπαϊκών Αγορών (Euro New Market All Share Price Index).
- Σε **μετοχές υψηλής κεφαλαιοποίησης διαφόρων χωρών**, (επενδύσεις κυρίως σε μετοχές γνωστών δεικτών που περιλαμβάνουν μετοχές από αρκετές χώρες, όπως για παράδειγμα οι δείκτες Eurotop 100 και Euro Stoxx 50).
- Σε **μετοχές αναδυόμενων χωρών**, και ορισμένα εξ' αυτών σε μετοχές Βαλκανικών χωρών, κ.λπ.

Προσφέρονται επίσης προϊόντα που επενδύουν σε μεγάλο βαθμό στο χρηματιστήριο και **εξασφαλίζουν το κεφάλαιο της επένδυσης,** αποφέροντας παράλληλα στον επενδυτή το μεγαλύτερο ποσοστό των πιθανών, μελλοντικών κεφαλαιακών κερδών. Προσφέρονται ακόμη και προϊόντα που η απόδοσή τους είναι **συνδεδεμένη με την πορεία ενός χρηματιστηριακού δείκτη.**

Η αγορά πλέον τείνει να καλύψει τη ζήτηση για επενδυτικά προϊόντα ακόμη και των πολύ μικρών target groups που έχουν εξειδικευμένες απαιτήσεις, και να προσφέρει επίσης στους επενδυτές όσο το δυνατόν περισσότερους συνδυασμούς κινδύνου και προσδοκώμενης απόδοσης. «Όλοι στον Άγιο Παντελεήμονα»: σχεδόν όλοι σήμερα, από τον πλέον συντηρητικό, έως και τον πλέον επιθετικό επενδυτικό τύπο μπορούν να εξυπηρετηθούν από τα προϊόντα της αγοράς. Μια μικρή ένσταση υπάρχει για το εάν όλα τα προϊόντα μπορούν να υποστηριχτούν επαρκώς από τα δίκτυα των ασφαλιστικών και των τραπεζικών ομίλων.

Στην εποχή λοιπόν που όλοι έχουν στρέψει την προσοχή τους στο asset management, σημαντικότατος «αιμοδότης» των Α/Κ είναι τα ασφαλιστικά-επενδυτικά προγράμματα **unit-linked** (κυρίως παιδικά και συνταξιοδοτικά και μάλιστα σε πολλές περιπτώσεις, η διαφορά μεταξύ ενός παιδικού και ενός συνταξιοδοτικού unit linked είναι μόνο στο όνομα και γίνεται για λόγους marketing των εταιριών), όπου σε πολλές περιπτώσεις αποτελούν απλά και μόνο επενδυτικά προγράμματα, με τη διαφορά ότι εξασφαλίζουν τη συνέχιση των ετήσιων καταβολών του πελάτη, σε περίπτωση θανάτου ή μόνιμης αναπηρίας του. Και απ' ότι φαίνεται η φιλοσοφία των ασφαλιστικών ομίλων είναι: «δώσε ένα ασφαλιστικό συμβόλαιο σε μια πολύ λογική τιμή και χρησιμοποίησε τα οφέλη της ασφάλισης προκειμένου να αντλήσεις προς διαχείριση τα κεφάλαια του πελάτη σου.

Προλετάριοι όλων των χωρών... επενδύστε!

Τόσο έντονη είναι η πρόθεση των ασφαλιστικών-τραπεζικών ομίλων να αυξήσουν τα κεφάλαια που διαχειρίζονται, έτσι ώστε να απευθύνονται δυναμικά **ακόμη και στα κατώτερα οικονομικά στρώματα,** μέσω προϊόντων unit-linked όπου **οι καταβολές μπορεί να είναι ακόμη και μηνιαίες**, μπορεί αυτές να ανέρχονται μόλις σε 10.000 δραχμές και επίσης μπορεί ο πελάτης να έχει ευελιξία για το εάν, πότε, ποιο ποσό και σε ποια κατηγορία αμοιβαίου κεφαλαίου θα επενδύσει ! Όλα αυτά (που έχουν αρκετή σχέση με τα όσα προσφέρει το private banking που απαιτεί ελέχιστα κεφάλαια συνήθως άνω των 100 εκατ. δραχμών), αρκεί ο πελάτης να έχει λογαριασμό σε μια συγκεκριμένη τράπεζα, ή έστω να πληρώνει μέσω συγκεκριμένης πιστωτικής κάρτας. Υπάρχει μάλιστα και ένα πρόγραμμα μηνιαίων καταβολών (Alpha Οικογενειακό), όπου απουσιάζει εντελώς η ασφαλιστική διάσταση.

Τα προϊόντα αυτά βέβαια προσφέρουν πάρα πολλά στον πελάτη, καθώς - στην πράξη – δεν μεταφέρουν ένα κεφαλαιακό ποσό από τη μια επένδυση (λογαριασμός ταμιευτηρίου) στην άλλη (αμοιβαία κεφάλαια), αλλά μετατρέπουν την κατανάλωση σε επένδυση και μάλιστα σημαντικών αποδόσεων. Από πλευράς marketing, είναι προϊόντα που «πωλούνται» εύκολα, λόγω του ότι λειτουργούν ως έξυπνος κουμπαράς και απαιτούν πολύ χαμηλό ύψος αρχικού κεφαλαίου.

Η εξειδίκευση όμως έχει αρχίσει να περνά και στις εταιρίες επενδύσεων χαρτοφυλακίου, όπου μετά τη Marfin στην Ελλάδα, σύντομα θα δούμε και άλλες **εξειδικευμένες εταιρίες επενδύσεων χαρτοφυλακίου** που θα επενδύουν στο εξωτερικό.

Cross selling, η «μαγική λέξη»

Στη μάχη βέβαια των μεριδίων αγοράς, πέρα από τις αποδόσεις των αμοιβαίων κεφαλαίων, σημαντικότατο ρόλο καλούνται να παίξουν **όλα τα δίκτυα πωλήσεων**, μηδενός εξαιρουμένου. Και ενώ στον τομέα αυτό φαίνεται κατ' αρχήν ότι υπερτερούν οι ασφαλιστικές εταιρίες που συνεργάζονται με εκτεταμένα δίκτυα τραπεζών, τα πράγματα – στην πράξη - δεν είναι και τόσο απλά, καθώς το τραπεζικό δίκτυο δεν αρκεί από μόνο του για να «πουλήσει», ενώ παράλληλα, έχουν ξεκινήσει να υλοποιούνται πολύ σημαντικές κινήσεις στα δίκτυα ασφαλιστικών εταιριών που δεν είναι συνδεδεμένες με εκτεταμένα τραπεζικά δίκτυα.

Ειδικότερα τώρα για τους ασφαλιστικούς ομίλους (αν και δύσκολα πλέον διαχωρίζεται ένας ασφαλιστικός από έναν τραπεζικό όμιλο) το asset management αποτελεί έναν πολύ καλό και αποδοτικό τρόπο για την επίτευξη σταυροειδών πωλήσεων (**cross selling**).

Προσεγγίζεις έναν πελάτη που ζητά ασφαλιστικές υπηρεσίες; Εντοπίζεις τις επενδυτικές του ανάγκες και προσπαθείς να τις καλύψεις με το «οπλοστάσιο» που σου προσφέρει η αγορά.

Προσεγγίζεις τον πελάτη που ζητά επενδυτικές υπηρεσίες; Εντοπίζεις τις ασφαλιστικές του ανάγκες και προσπαθείς να τις καλύψεις.

Και ευτυχώς, το «οπλοστάσιο» της επενδυτικής-ασφαλιστικής αγοράς διευρύνεται ημέρα με την ημέρα. Και το «οπλοστάσιο» αυτό σου προσφέρει τη δυνατότητα να καλύψεις το σύνολο των αναγκών (επενδυτικών και ασφαλιστικών) του πελάτη σου, ακόμη και με ένα μόνο προϊόν ! ■



Επενδύστε στο εξωτερικό

του Στέφανου Κοτζαμάνη

Μπορεί η συμμετοχή των Α/Κ Εξωτερικού στο συνολικό ενεργητικό των Α/Κ να παραμένει σε πολύ χαμηλά επίπεδα, όμως οι ειδικοί υποστηρίζουν ότι υπάρχουν σημαντικά περιθώρια αύξησης του ποσοστού αυτού στο ορατό μέλλον. Πολλοί από αυτούς μάλιστα, πιστεύουν ότι οι χρηματοοικονομικοί σύμβουλοι που θα δραστηριοποιηθούν ενεργά στα επενδυτική αυτή κατηγορία, έχουν πολλά να κερδίσουν ...

Αρκετοί είναι οι λόγοι που μπορούν να εξηγήσουν την περιορισμένη προτίμηση των επενδυτών στα Α/Κ εξωτερικού. Πρώτα απ' όλα λόγοι ψυχολογίας, προτρέπουν τους πολίτες μιας χώρας να περιορίζουν τις επενδυτικές τους επιλογές (μετοχές, ομόλογα, Α/Κ, κ.λπ.) ανάμεσα σ' αυτές που γνωρίζουν μέσα από την καθημερινή τους εμπειρία και από τις καθημερινές του συναλλαγές. Τις ξένες λοιπόν επενδύσεις δεν τις γνωρίζουν «ιδίοις όμασι», άρα δυσκολεύονται να τοποθετηθούν σ' αυτές. Αυτό δεν αποτελεί ελληνική πρωτοτυπία, αλλά φαινόμενο που παρατηρείται στις περισσότερες χώρες του κόσμου.

Ένας δεύτερος σημαντικός λόγος, είναι η έλλειψη εξειδικευμένων συμβούλων που γνωρίζουν επαρκώς τις αγορές του εξωτερικού και άρα είναι σε θέση να πείσουν τους πελάτες τους να αγοράσουν τα αντίστοιχα επενδυτικά προϊόντα. Γιατί το μόνο σίγουρο είναι ότι **για να πουλήσεις, θα πρέπει απαραίτητα να γνωρίζεις**, αλλά και να πιστεύεις σ' αυτό που πουλάς.

Υπάρχουν βέβαια και λόγοι οικονομικής φύσεως που δεν επέτρεψαν μια σημαντική αύξηση των επενδύσεων των Ελλήνων προς το εξωτερικό, τουλάχιστον κατά το 1999. Τέτοιοι λόγοι για παράδειγμα είναι η εκρηκτική άνοδος των τιμών των μετοχών στη Σοφοκλέους, ή η ισχυροποίηση της δραχμής και η ουσιαστική παράλληλη πορεία της προς το ευρώ, ή τέλος οι καλές επιδόσεις της ελληνικής οικονομίας (αύξηση Α.Ε.Π., αποκλιμάκωση πληθωρισμού και επιτοκίων, κ.λπ.).

- Πώς να πειστεί ο επενδυτής να αγοράσει μερίδια ενός Μετοχικού Α/Κ Εξωτερικού, όταν το αντίστοιχο Μετοχικό Εσωτερικού του πρόσφερε πολλαπλάσιες αποδόσεις;
- Ποιο ιδιαίτερο κίνητρο είχε να αφήσει τους υψηλότοκους ομολογιακούς τίτλους του ελληνικού δημοσίου (άρα και τα αντίστοιχα Ομολογιακά Α/Κ), όταν η αγορά σταμάτησε να έχει το φόβο της υποτίμησης της δραχμής, πιστεύοντας ότι η συναλλαγματική ισοτιμία δραχμής-ευρώ θα είναι περίπου σταθερή;
- Τέλος, πώς εγκαταλείπεις μια ελληνική οικονομία (για να επενδύσεις σε μια άλλη), όταν αυτή βελτιώνει δραστικά τους μακροοικονομικούς της δείκτες και αναπτύσσεται από το 1996 με ρυθμούς ανώτερες από το μέσο όρο της Ευρωπαϊκής Ένωσης; Και όταν αυτό ανακοινώνεται από όλους του διεθνείς επενδυτικούς οίκους που κατά το παρελθόν περιέγραφαν με τα μελανότερα χρώματα την εικόνα της ελληνικής οικονομίας;

Χαμηλός κίνδυνος και διαφοροποιημένα προϊόντα

Σε κάθε περίπτωση, η αγορά δίνει τη λύση και η αγορά είναι εκείνη που σταδιακά θα οδηγήσει σαφώς μεγαλύτερο ποσοστό των επενδύσεων στο εξωτερικό, τουλάχιστον σε ότι αφορά στα Μετοχικά και τα Μικτά Αμοιβαία Κεφάλαια.

Ο πρώτος λόγος είναι ο κίνδυνος που είναι διατεθειμένος να αναλάβει κάθε επενδυτής. Εξετάζοντας την πορεία του Γενικού Δείκτη του Χ.Α.Α. κατά την τελευταία δεκαετία, εύκολα θα παρατηρήσει οποιοσδήποτε τις έντονες διακυμάνσεις που έχουν παρατηρηθεί στις τιμές των μετοχών και βέβαια είναι περιτό να υπενθυμίσουμε το τεράστιο άλμα τιμών του 1999 και την «ελεύθερη πτώση» που ξεκίνησε το Νοέμβριο και συνεχίζεται μέχρι σήμερα.

Το συμπέρασμα λοιπόν είναι ότι ο μέσος Έλληνας επενδυτής εκλαμβάνει πλέον τις επενδύσεις στη Σοφοκλέους (άρα και τα αντίστοιχα Αμοιβαία Κεφάλαια) ως επενδύσεις υψηλού (ή ακόμη και πολύ υψηλού) κινδύνου, άρα έχει κάθε λόγο να αναζητήσει μια άλλη κατηγορία επένδυσης, εάν ο επενδυτικός του τύπος δεν του επιτρέπει να μετέχει σε επενδύσεις τέτοιου κινδύνου.

Και στο σημείο αυτό θα πρέπει να τονίσουμε, ότι πολύ έντονες διακυμάνσεις (όχι βέβαια όσο οι μετοχές χαμηλής κεφαλαιοποίησης) την περίοδο 1999-2000 είχαν και τα λεγόμενα «βαριά χαρτιά», όπως οι μεγάλες τράπεζες, ο Ο.Τ.Ε., οι τσιμεντοβιομηχανίες, τα Ελληνικά Πετρέλαια, οι μετοχές του Ομίλου Βιοχάλκο, μηδέ και των μεγάλων ασφαλιστικών εταιριών εξαιρουμένων ! Κάτω από αυτές τις συνθήκες, ακόμη και τα Αμοιβαία Κεφάλαια που κατά παράδοση τοποθετούνται κυρίως στα blue chip (και που βέβαια δεν επενδύουν το 100% του ενεργητικού τους σε μετοχές) δεν μπόρεσαν να προβάλουν σημαντική αντίσταση στη γενικότερη χρηματιστηριακή «κατολίσθηση», υποχρεώνοντας τους μεριδιούχους τους σε απώλειες.

Κατά την ίδια περίοδο, τα ξένα χρηματιστήρια είχαν σαφώς χαμηλότερες διακυμάνσεις, επηρεάζοντας ανάλογα και τα Μετοχικά και Μικτά Αμοιβαία Κεφάλαια Εξωτερικού. Τα αμοιβαία λοιπόν αυτά κεφάλαια, **μπορούν να προταθούν σε επενδυτές που δεν επιθυμούν έντονες χρηματιστηριακές συγκινήσεις ... ελληνικού τύπου.**

Ένας δεύτερος λόγος για τον οποίο αναμένεται να αυξηθούν σημαντικά στο μέλλον οι επενδύσεις στο εξωτερικό είναι. η σταδιακή θετική αντιπόκριση των επενδυτών **στην τάση των Α.Ε.Δ.Α.Κ να διευρύνουν τη γκάμα των προϊόντων (Αμοιβαίων Κεφαλαίων) που προσφέρουν, με στόχο να αυξήσουν τους στην αγορά.** Όσο το επενδυτικό κοινό ενημερώνεται περισσότερο, τόσο ζητά περισσότερο εξειδικευμένα προϊόντα, είτε για να επιμερίσει καλύτερα τον επενδυτικό κίνδυνο, είτε γιατί τα υπάρχοντα Αμοιβαία Κεφάλαια δεν καλύπτουν πλήρως τις απαιτήσεις του.

Κάτω από αυτές τις συνθήκες, τα Αμοιβαία Κεφάλαια Εξωτερικού διευρύνουν σε μεγάλο βαθμό τη γκάμα των Α/Κπου μπορεί να επιλέξει το επενδυτικό κοινό. Άλλα εξ' αυτών δίνουν έμφαση στα blue chip της Ευρώπης και των Η.Π.Α., άλλα σε μετοχές αναδυόμενων αγορών (emerging markets) όπου οι προσδοκώμενες αποδόσεις και το ρίσκο είναι μεγάλα, άλλα Α/Κ τοποθετούνται κυρίως σε μετοχές της λεγόμενης «νέας οικονομίας» (πληροφορική, τηλεπικοινωνίες, ρομποτική, βιοτεχνολογία, κ.λπ), ενώ βέβαια σημαντικό ενδιαφέρον παρουσιάζουν και τα Διεθνή Αμοιβαία Κεφάλαια που επενδύουν τόσο σε τίτλους του εξωτερικού, όσο και σε ελληνικούς τίτλους.

Ο ουσιαστικότερος όμως λόγος για τον οποίο εκτιμάται ότι θα αυξηθούν οι τοποθετήσεις στα Α/Κ Εξωτερικού είναι **η σταδιακή ενοποίηση των ευρωπαϊκών χρηματιστηρίων**, γεγονός που αφ' ενός θα απλουστεύσει τις διαδικασίες αγοράς τίτλων του εξωτερικού (ιδίως μάλιστα όταν θα υπάρχει και κοινό νόμισμα, το ευρώ) αφ' ετέρου θα αυξήσει κατακόρυφα την ενημέρωση του επενδυτικού κοινού γύρω από την ευρωπαϊκή οικονομία και τις μετοχές της, κάνοντας τις σχετικές επενδύσεις περισσότερο οικίες.

Ακόμη όμως και σε άλλες κατηγορίες κεφαλαίων, όπως τα **Ομολογιακά Α/Κ** τα Α/Κ Εξωτερικού έχουν να προσφέρουν τα δικά τους συγκριτικά πλεονεκτήματα στον Έλληνα επενδυτή, (παρά το γεγονός ότι σήμερα δεν επικρατεί φόβος στην αγορά σχετικά με τη συναλλαγματική ισοτιμία της δραχμής), ιδίως από το 2001 όταν η δραχμή – και τα ελληνικά ομόλογα αντίστοιχα – θα σταματήσουν να προσφέρουν αρκετά υψηλότερα επιτόκια σε σχέση με το ευρώ.

Μέσω των Ομολογιακών Α/Κ Εξωτερικού, ο επενδυτής έχει δυνατότητα πρόσβασης σε πολύ περισσότερες αγορές ομολόγων, που διαθέτουν ευρύτερη γκάμα προϊόντων και διαφορετικό επίπεδο κινδύνου. Ο επενδυτής-μεριδιούχος λοιπόν μπορεί να επιτύχει μια καλύτερη σχέση κινδύνου-προσδοκώμενης απόδοσης, επενδύοντας ταυτόχρονα σε περισσότερα του ενός νομίσματα (δολάριο, γεν, ευρώ, κ.λπ) και εξουδετερώνοντας το συναλλαγματικό κίνδυνο όχι της δραχμής, αλλά του ευρώ.

Όλα αυτά βέβαια δεν σημαίνουν ότι θα πρέπει όλοι να εγκαταλείψουμε τις επενδύσεις μας θέσεις στα Α/Κ Εσωτερικού, επενδύοντας στο εξωτερικό, ιδίως ήμερα που η Σοφοκλέους είναι υποτιμημένη και που οι δραχμικοί ομολογιακοί τίτλοι προσφέρουν υψηλότοκες αποδόσεις σε σχέση με τους ευρωπαϊκούς. Σημαίνουν όμως ότι τα Α/Κ Εξωτερικού (αλλά και τα Διεθνή Α/Κ) θα πρέπει να μπουν στο επενδυτικό μας «οπλοστάσιο» και να επιλέγονται – επί ίσοις όροις με τα Α/Κ Εσωτερικού - κάθε φορά που προσφέρουν σχέση κινδύνου-απόδοσης που εξυπηρετεί τις ανάγκες του πελάτη μας και κάθε φορά που εκτιμούμε ότι οι επενδύσεις αυτές είναι υποτιμημένες σε σχέση με τους αντίστοιχους ελληνικούς (πχ Μετοχικά Α/Κ Εσωτερικού το φθινόπωρο του 1999). Με τον τρόπο αυτό, **«λύνονται τα χέρια» του επενδυτικού συμβούλου που πλέον – με τα διαφοροποιημένα προϊόντα που μπορεί να συστήσει στους πελάτες του – θα έχει τη δυνατότητα να τους αποτρέψει από επενδυτικά λάθη και υπερβολές.**

Η αγορά βέβαια των Α/Κ Εξωτερικού δεν θα αρχίσει να «φουντώνει» από αύριο το πρωί, αλλά θα είναι λάθος των χρηματοοικονομικών συμβούλων να περιμένουν πρώτα να δημιουργηθεί μια μεγάλη αγορά και εκ των υστέρων να σπεύσουν να «πουλήσουν» όπως-όπως προϊόντα σ' αυτή την αγορά, σε βάρος βέβαια τόσο των πελατών τους, όσο τελικά και των ίδιων. Αντίθετα, η ενημέρωση θα πρέπει να ξεκινήσει άμεσα, τόσο γιατί τα Α/Κ Εξωτερικού – αλλά και τα Διεθνή Α/Κ – αποτελούν και σήμερα αξιόλογες επενδυτικές τοποθετήσεις, όσο και γιατί η γνώση των προϊόντων αυτών απαιτεί βάθος χρόνου.

Υπάρχουν και σήμερα προτάσεις

Ακόμη όμως και σημερα, υπάρχουν πολλές αξιόλογες προτάσεις για αγορές μεριδίων Α/Κ που μπορούν να ικανοποιήσουν τις ανάγκες των πελατών-επενδυτών που θέλουν να τοποθετηθούν στο εξωτερικό. Κάθε ένα από τα Α/Κ αυτά έχει τα δικά του πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα, συνδυάζοντας ένα μίγμα προσδοκώμενης απόδοσης και κινδύνου για τους μεριδιούχους.

Όλες σχεδόν οι Α.Ε.Δ.Α.Κ. προσφέρουν σήμερα κάποια Α/Κ Εξωτερικού Μετοχικό ή Μικτό, χωρίς επίσης μάλιστα σε αρκετές περιπτώσεις να απουσιάζουν και περισσότερο εξειδικευμένες προτάσεις, με τα δικά τους πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα που παρουσιάζει κάθε μία εξ' αυτών. ■

ΜΕΤΟΧΕΣ

Αγόραζε στα χαμηλά και κάνε υπομονή...

Πώς είναι δυνατόν ο Γενικός Δείκτης της Σοφοκλέους από τις αρχές του 1999 έως σήμερα να έχει αυξηθεί γύρω στο 40% και ταυτόχρονα η πλειοψηφία των επενδυτών να έχει υποστεί τεράστιες απώλειες; Πώς είναι δυνατόν από το 1990 έως σήμερα ο Γενικός Δείκτης να έχει εκτιναχθεί από τις 600 στις 3.700 μονάδες και γύρω μου να βλέπω σχεδόν μόνο χαμένους;

Το – αρχικά παράδοξο – αυτό φαινόμενο μπορεί να εξηγηθεί από δύο λόγους: Πρώτον, από το ότι οι περισσότεροι μικροεπενδυτές, σε αντίθεση με την κοινή λογική, αγοράζουν μετοχές όταν οι τιμές τους ανεβαίνουν ολοένα και περισσότερο και ρευστοποιούν κατά τη διάρκεια της χρηματιστηριακής πτώσης και μάλιστα προς το κατώτερο σημείο της πτώσης. Και δεύτερον, από το ότι, παρασυρόμενοι από το γενικότερο χρηματιστηριακό ενθουσιασμό, όσο ανεβαίνουν οι τιμές των μετοχών στο ταμπλό, τόσο μεγαλύτερο ποσοστό των κεφαλαίων τους τοποθετούν στο χρηματιστήριο. Το μίγμα των δύο πρακτικών είναι καταστροφικό.

Και βέβαια, ας μην πάρουμε το παράδειγμα των επενδυτών που «θυμήθηκαν» το χρηματιστήριο τον Οκτώβριο ή το Νοέμβριο του 1999, οπότε αγόρασαν στα υψηλότερα σημεία του, άρα σήμερα υφίστανται μεγάλες ζημιές.

Θα αναφερθούμε στον «παλιό» επενδυτή της Σοφοκλέους που είχε μετοχές τουλάχιστον από το 1998 και που κατά μέσον όρο συμπεριφέρθηκε όπως ο επενδυτής του παρακάτω πίνακα. Έχοντας επενδύσει 10.000.000 στις αρχές του 1999, όσο ο Γενικός Δείκτης αυξανόταν, όχι μονο δεν ρευστοποιούσε μέρος των κερδών του, αλλά επιπλέον απέσυρε κεφάλαια από άλλες μορφές επενδύσεων (καταθέσεις, Ομολογιακά Α/Κ, ρευστοποιήσεις ακινήτων, κ.λπ) ή ακόμη και προχώρησε σε δανεισμό, προκειμένου να ενισχύσει το μετοχικό του χαρτοφυλάκιο.

Το παράδειγμα του πίνακα, δεν είναι σε θέση να απεικονίσει το μέγεθος της «καταστροφής» που είναι, στην πράξη, μεγαλύτερο. Ο επενδυτής του παραδείγματός μας κατά τη διάρκεια του καλοκαιριού του 1999 – πιστεύοντας ότι έχει επιτύχει κέρδη πολλών εκατομμυρίων – έχει προχωρήσει σε καταναλωτικές δαπάνες ανώτερες από τα εισοδήματά του, όπως αγορά ακριβότερου αυτοκινήτου, πολυτελείς διακοπές, κ.λπ., ή ενδέχεται ακόμη και να ανέλαβε μεγάλες μακροχρόνιες υποχρεώσεις προκειμένου πχ να αγοράσει επί πιστώσει κατοικία ή κατάστημα. Δεν αποκλείεται επίσης, ο επενδυτής του παραδείγματός μας να δανείστηκε προκειμένου να επενδύσει, είτε το φθινόπωρο, είτε ακόμη και κατά το πρώτο φετινό εξάμηνο, προκειμένου να «κάνει μουαγιέν». Και στις δύο περιπτώσεις, η ζημιά του είναι ακόμη μεγαλύτερη.

Αγόραζε στα χαμηλά και πούλα στα ψηλά

Ο επενδυτής του παραδείγματος παρέβη αρκετά γνωστά χρηματιστηριακά ρητά, όπως το «κέρδισε και άφησε και τους άλλους να κερδίσουν» (δηλαδή ρευστοποίησε τις μετοχές σου όταν επιτύχεις μια ικανοποιητική απόδοση, ακόμη και εάν υπάρχει πιθανότητα οι μετοχές να αυξηθούν περαιτέρω), ή όπως το «αγόραζε στα χαμηλά και πούλα στα ψηλά», ή ακόμη και τη γνωστή ρήση μεγάλου Αμερικανού επιχειρηματία «όταν ο λούστρος μου μιλάει για το χρηματιστήριο, εγώ θα πρέπει να πουλήσω τις μετοχές μου !»

Εάν ο επενδυτής ακολουθούσε την τακτική των σταθερών αναλογιών (constant ratio plan) τότε όσο ανέβαινε ο Γενικός Δείκτης, σταδιακά θα προχωρούσε σε πωλήσεις μετοχών αυξάνοντας τη θέση του σε ομόλογα. Αντίθετα, όταν ο Γενικός Δείκτης ακολουθούσε πτωτική τροχιά, αυτός – σταδιακά και πάλι – θα ρευστοποιούσε ομόλογα για να αγοράσει μετοχές. Σε κάθε περίπτωση πάντως, ο μέσος Έλληνας επενδυτής το 1999 (και όχι μόνο ο αρχάριος, αλλά και ο παλιός) παρέβη την απλή χρηματιστηριακή λογική και τους κανόνες της και έτσι υπέστη τις συνέπειες !

Αχ αυτό το timing!

Αίτια του όλου αυτού παραλογισμού και της όλης αυτής χρηματιστηριακής καταστροφής είναι αφ' ενός μεν οι αυξημένες ανάγκες των ανθρώπων σε μια εποχή που η δραχμή κερδίζεται δύσκολα, καθώς και η επιδίωξη των μικροεπενδυτών να εκμεταλευτούν στο έπακρο τις ανοδικές και τις καθιδικές φάσεις της καμπύλης τιμών της Σοφοκλέους. Επεδίωξαν δηλαδή πολλοί μικροεπενδυτές – και δυστυχώς πίστεψαν ότι θα μπορούσαν να το καταφέρουν – ότι θα ήταν εκείνοι που θα πουλούσαν στο ανώτερο δυνατό σημείο της καμπύλης τιμών, γι αυτό και δεν πούλησαν έγκαιρα το 1999, παρά το γεγονός ότι πολλοί εξ' αυτών γνώριζαν ότι οι μετοχές ήταν ιδιαίτερα υπερτιμημένες ! Αναζητούσαν δηλαδή το άριστο timing.

Το ίδιο προσπαθούν οι επενδυτές να κάνουν και σε πτωτικά χρηματιστηριακά κλίματα. Δεν αγοράζουν μετοχές που θεωρούν υποτιμημένες, πιστεύοντας ότι μπορούν να τις αγοράσουν μελλοντικά και σε χαμηλότερα επίπεδα τιμών.

Επειδή όμως οι μικροεπενδυτές – κατά κανόνα – δεν είναι σε θέση να επιλέγουν συστηματικά το κατάλληλο timing (εδώ αποτυγχάνουν και πολύπειροι επαγγελματίες), το καλύτερο που θα έχουν να κάνουν, είναι να αγοράζουν μετοχές φτηνά και να περιμένουν. Ο αγώνας, κάποτε θα δικαιωθεί ! .

Στέφανος Κοτζαμάνης

Η συμπεριφορά του μέσου επενδυτή

Ημερομηνία	Γενικός Δείκτης	Ποσό επένδυσης	Κέρδη	Νέα Επένδυση
1ος '99	2.750	10.000.000	0	0
5ος '99	3.300	14.000.000	4.000.000	0
8ος '99	4.200	30.000.000	10.000.000	6.000.000
9ος '99	4.800	50.000.000	18.000.000	18.000.000
10ος '99	5.500	70.000.000	25.000.000	31.000.000
11ος '99	6.500	120.000.000	45.000.000	61.000.000
8ος '00	3.800	45.000.000	-26.000.000	0

Δημιουργήσαμε έναν Όμιλο από 14 εταιρίες.
Για να καλύπτουμε απόλυτα κάθε σας ανάγκη.



ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ (Ζωής)
ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ (Ζημιών)
ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ (Κύπρου)
ASPIS BANK
ΑΣΠΙΣ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑΚΗ
ΑΣΠΙΣ ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ
ΑΣΠΙΣ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗ
ΑΣΠΙΣ ΕΣΤΙΑ
e-v@lley
ΓΚΟΤΑΕΡ ΕΛΛΑΣ
Nordstern Colonia Hellas
Nordstern Colonia Hellas Life
COMMERCIAL UNION Life
SCOPLIFE

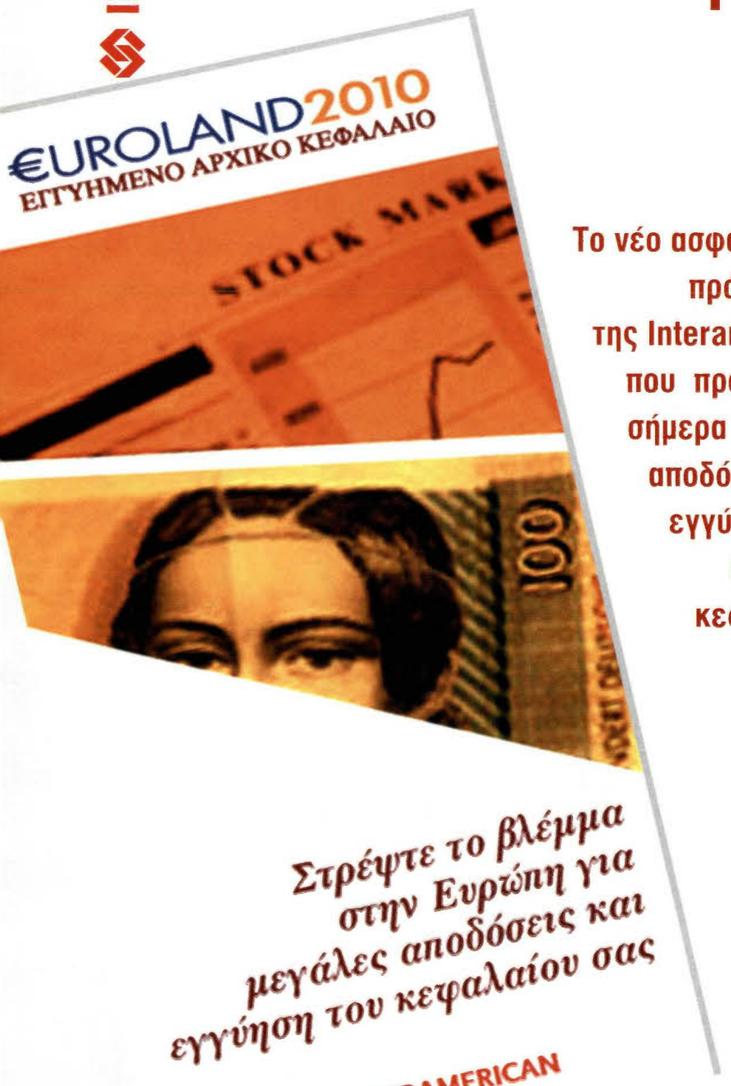
Όμιλος ΑΣΠΙΣ. Ένας κόσμος απόλυτης σιγουριάς και ασφάλειας. Από το 1944 ως σήμερα, με πίστη στις αξίες, δημιουργήσαμε για σας έναν πανίσχυρο Όμιλο 14 εταιριών, που επεκτείνεται δυναμικά στην Ελλάδα και το εξωτερικό. Έναν Όμιλο, που καλύπτει όλο το φάσμα των χρηματοασφαλιστικών δραστηριοτήτων και σας προσφέρει τις πιο εξελιγμένες και σύγχρονες ασφαλιστικές, τραπεζικές και επενδυτικές υπηρεσίες. Για ό,τι σχεδιάζετε και ονειρεύεστε, ο Όμιλος ΑΣΠΙΣ είναι πάντα δίπλα σας. Με το κύρος και την αξιοπιστία μιας μεγάλης δύναμης, της δύναμης που δημιουργεί έναν κόσμο αξιών.

ΑΣΠΙΣ ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ
Κόσμος αξιών

INTERAMERICAN

€UROLAND2010
ΕΓΓΥΗΜΕΝΟ ΑΡΧΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ

Στρέψτε το βλέμμα στην Ευρώπη



Το νέο ασφαλιστικό πρόγραμμα της Interamerican που προσφέρει σήμερα υψηλές αποδόσεις και εγγύηση του αρχικού κεφαλαίου

Οι ραγδαίες αλλαγές που συντελούνται στην οικονομία της χώρας μας τα τελευταία χρόνια, οι οποίες πρόκειται να συνεχιστούν ακολουθώντας τις αισιόδοξες προοπτικές της Ενωμένης Ευρώπης, θα έχουν ως συνέπεια αντίστοιχες ριζικές αλλαγές στη νοοτροπία και στον τρόπο σκέψης του Έλληνα επενδυτή, στον τρόπο διαχείρισης των χρημάτων του αλλά και στις προσδοκίες που θα έχει πλέον από τις επενδύσεις του.

Η χώρα μας είναι πλέον ισότιμο μέλος της Ευρωπαϊκής Ένωσης, το κοινό ευρωπαϊκό νόμισμα είναι μια πραγματικότητα, ο πληθωρισμός και τα επιτόκια καταθέσεων σταθεροποιούνται σε ιδιαίτερα χαμηλά επίπεδα. Όλες αυτές οι αλλαγές οδήγησαν στην αναζήτηση νέων εναλλακτικών τρόπων επένδυσης.

Τα πρώτα σημάδια αυτής της αλλαγής παρακολουθήσαμε πέρσι με τη στροφή του επενδυτικού κοινού προς το Χρηματιστήριο Αθηνών. Η καλπάζουσα άνοδος του γενικού δείκτη που σηματοδότησε την περσινή χρονιά και οι μεταβολές που ακολούθησαν, τα τεράστια κέρδη αλλά και οι ζημιές που σημειώθηκαν, έκαναν πιο επιφυλακτικό τον Έλληνα επενδυτή και έφεραν στο προσκήνιο την ανάγκη minimum εγγυήσεων για τις επενδύσεις σε μετοχές.

Το ίδιο φαινόμενο παρατηρήθηκε και στο χώρο των ασφαλειών ζωής, όπου τα τελευταία χρόνια γίναμε μάρτυρες μιας απότομης και μαζικής στροφής από τα κλασικά, εγγυημένου τύπου και χαμηλών, όπως εξελίχθηκαν, αποδόσεων προϊόντα, σε προϊόντα τύπου unit linked, με μηδενική εγγύηση αλλά με δυνατότητες υψηλών αποδόσεων και αντίστοιχα υψηλού επενδυτικού ρίσκου. Το αποτέλεσμα ήταν να διαμορφωθεί κι εδώ μια νέα ανάγκη για minimum εγγυήσεις, αυτή τη φορά στα ασφαλιστικά προϊόντα που συνδέονται με επενδύσεις.



Με το **Euroland 2010** η **INTERAMERICAN ΖΩΗΣ** αλλάζει για μια ακόμη φορά το τοπίο και ανοίγει μια νέα σελίδα στο χώρο των επενδυτικών - αποταμιευτικών προϊόντων, εισάγοντας για πρώτη φορά στην ασφαλιστική αγορά **προϊόντα που είναι συνδεδεμένα με επενδύσεις και παρέχουν εγγύηση για το αρχικό κεφάλαιο (capital guaranteed προϊόντα).** Με αυτό τον τρόπο γεφυρώνει το κενό ανάμεσα στα εγγυημένα προϊόντα και στα προϊόντα τύπου unit linked, παρέχοντας στον επενδυτή

✓ πρόσβαση στις προοπτικές που ανοίγονται στις διεθνείς Χρηματαγορές

✓ προστασία από τις απότομες διακυμάνσεις των αγορών

✓ απόσβεση του κινδύνου που προέρχεται από αυτές τις διακυμάνσεις και ταυτόχρονα

✓ εγγύηση του καταβεβλημένου κεφαλαίου και

✓ ελάχιστη εγγυημένη απόδοση στη λήξη

Πώς επιτυγχάνεται αυτό; Η λειτουργία του προγράμματος είναι εξαιρετικά απλή. Η επένδυση γίνεται εφάπαξ και η διάρκειά της είναι 10 χρόνια. Το ελάχιστο ποσό που μπορεί να επενδυθεί είναι 1.000.000 δρχ. Η απόδοση της επένδυσης συνδέεται με τη μέση απόδοση του δείκτη Dow Jones EURO STOXX 50^{SM} μέσα στην προσεχή δεκαετία. Ο επενδυτής διασφαλίζεται διότι

✓ ο δείκτης περιλαμβάνει πολύ ισχυρές μετοχές.

✓ ο τρόπος υπολογισμού της απόδοσης λαμβάνει υπόψη τη μέση τιμή του δείκτη για όλη τη δεκαετία και όχι μόνο την αρχική και τελική τιμή, μειώνοντας έτσι τον επενδυτικό κίνδυνο.

Η αρχική επένδυση, ωστόσο, είναι ούτως ή άλλως **εξασφαλισμένη** αφού μετά την πάροδο της δεκαετίας ο επενδυτής λαμβάνει είτε το αρχικό κεφάλαιο προσαυξημένο κατά 80% της συνολικής μέσης απόδοσης του δείκτη στο διάστημα της δεκαετίας είτε το 125% του αρχικού κεφαλαίου, αν αυτό είναι μεγαλύτερο.

Με λίγα λόγια παρέχεται στον επενδυτή η δυνατότητα να επενδύει στις 50 μεγαλύτερες ευρωπαϊκές εταιρίες, των οποίων η πορεία είναι άρρηκτα συνδεδεμένη με την πορεία της Ευρωζώνης, χωρίς να διακινδυνεύει το αρχικό του κεφάλαιο και επιτυγχάνοντας επιπλέον μια minimum εγγυημένη απόδοση ίση με το 25% της αρχικής επένδυσης! Ο συνδυασμός είναι πραγματικά ευρηματικός! Συμμετοχή στην πορεία του Dow Jones EURO STOXX 50^{SM} σημαίνει συμμετοχή στις προοπτικές ανάπτυξης της Ευρωζώνης και όλα αυτά με πλήρη απόσβεση του επενδυτικού ρίσκου και χωρίς το άγχος της καθημερινής παρακολούθησης των οικονομικών δεικτών και της αγοράς!

Επιπλέον η Interamerican, αξιοποιώντας για άλλη μια φορά τη μακρόχρονη πείρα που διαθέτει στις ασφαλίσεις ζωής, εφοδιάζει την επένδυση με όλα τα πλεονεκτήματα ενός ασφαλιστικού προγράμματος. Έτσι, επενδύοντας στο **Euroland 2010** διαθέτετε αυτόματα ασφαλιστική κάλυψη ίση με το αρχικό σας κεφάλαιο και έχετε επιπλέον τη δυνατότητα, αν το θελήσετε, να μετατρέψετε αυτή σας την επένδυση σε ένα πολύ ευέλικτο συνταξιοδοτικό πρόγραμμα.

Το **Euroland 2010** απευθύνεται τόσο στο συντηρητικό επενδυτή που επιθυμεί μια επένδυση σε μετοχές αποφεύγοντας να διακινδυνέψει το αρχικό του κεφάλαιο, όσο και στον επενδυτή που ήδη διαθέτει επενδύσεις σε μετοχές, γνωρίζει τους κανόνες του χρηματιστηρίου και θέλει να εφοδιάσει το χαρτοφυλάκιό του και με μια πιο συντηρητική και περισσότερο ασφαλή μεσομακροπρόθεσμη επένδυση.

Γιατί ο δείκτης DJ EUROSTOXX 50^{SM} αποτελεί μία πολύ καλή επιλογή;

Ο δείκτης Dow Jones EUROSTOXX 50^{SM} είναι ο πλέον διαδεδομένος δείκτης της Ευρωπαϊκής αγοράς και ουσιαστικά υπολογίζεται από την απόδοση των μετοχών των 50 μεγαλύτερων εταιριών της Ευρωζώνης.

Περιλαμβάνει εταιρίες από πολλούς διαφορετικούς τομείς της οικονομικής δραστηριότητας (Τηλεπικοινωνίες, Τράπεζες, Βιομηχανία, Ενέργεια κ.λπ.). Ενδεικτικά, μερικές από τις εταιρίες που σήμερα συμμετέχουν στη σύνθεσή του είναι οι ακόλουθες: ALCATEL (Γαλλία), BAYER (Γερμανία), DAIMLERCHRYSLER (Γερμανία), DEUTSCHE BANK (Γερμανία), NOKIA (Φινλανδία), PHILIPS (Ολλανδία), SIEMENS (Γερμανία), TELECOM ITALIA (Ιταλία), UNILEVER (Ολλανδία), BANCO BILBAO (Ισπανία), CARREFOUR (Γαλλία).

Είναι σημαντικό το γεγονός, ότι ανάλογα με την οικονομική τους πορεία, κάποιες από τις εταιρίες αυτές αντικαθίστανται από άλλες, έτσι ώστε στην κατάταξη των 50, να περιλαμβάνονται, την εκάστοτε δεδομένη στιγμή, μόνο οι οικονομικά ισχυρότερες, εξασφαλίζοντας συνεχώς τις καλύτερες συνθήκες για την επένδυσή σας! Έτσι, συμμετοχή στην πορεία του δείκτη Dow Jones EUROSTOXX 50^{SM} σημαίνει συμμετοχή στις προοπτικές ανάπτυξης της Ευρωζώνης, κάτι που σαφώς απεικονίζεται στην πορεία του δείκτη την τελευταία τριετία.■

MAXIMUM PLAN

Νέο ασφαλιστικό επενδυτικό πρόγραμμα

MAXIMUM ΕΠΙΛΟΓΗ
MAXIMUM ΠΡΟΟΠΤΙΚΗ

Η Scoplife, πάντα πρωτοποριακή παρουσιάζει ένα ακόμα πρόγραμμα unit linked, το Νέο Ασφαλιστικό Αποταμιευτικό επενδυτικό πρόγραμμα περιοδικών καταβολών MAXIMUM PLAN.

Το Maximum Plan, το νέο πολύπλευρο πρόγραμμα της Scoplife, προσφέρει «Ειδικές και Μοναδικές» παροχές καθώς και οφέλη, όπως:

- Ασφαλιστική Κάλυψη Ζωής και Μόνιμης Ολικής Ανικανότητας με εγγυημένο κεφάλαιο.
- Πληρωμή σε μηνιαία, εξαμηνιαία ή ετήσια δόση και με όποιον τρόπο σας εξυπηρετεί (μετρητά, επιταγή, πιστωτική κάρτα, τραπεζική εντολή).
- Επιλογή χρονικής διάρκειας επένδυσης.
- Ασφάλιστρο από 144.000 δρχ. το χρόνο.
- Δημιουργία «Εγγυημένου Κεφαλαίου Λήξης» με τα ασφάλιστρα των τριών πρώτων ετών και την αυτόματη προσθήκη στη λήξη του συμβολαίου ενός Εταιρικού Bonus.
- Δημιουργία ενός Ασφαλιστικού Επενδυτικού Χαρτοφυλακίου με τη δυνατότητα να αλλάζει η σύνθεσή του.
- Πρόσβαση στις ισχυρές αγορές της Ευρώπης, της Αμερικής, και της Ασίας καθώς και των χωρών του Ειρηνικού και παροχή υψηλού βαθμού επενδυτικής ωφελιμότητας χωρίς να απαιτείται επένδυση μεγάλων κεφαλαίων.
- Απόλυτα ελεγχόμενη επένδυση-ασφάλιση κάθε στιγμή.

Οι επενδύσεις και η διαχείριση γίνονται με την τεχνογνωσία και την πείρα της διακεκριμένης βρετανικής εταιρίας διαχείρισης κεφαλαίων **Aberdeen Asset Management Ltd.** Τα έντεκα Διεθνή και Ελληνικά Ασφαλιστικά - Επενδυτικά κεφάλαια που προσφέρονται από τη **Scoplife** μέσω του **MAXIMUM PLAN** είναι τα εξής: **Global Growth Fund, World Bond Fund, American Fund, Asia Pacific Fund, European Growth Fund, Japan Growth Fund, High Yield Bond Fund, China Opportunities Fund, U.K. Equity Income Fund, Greek Opportunities Fund** και **Technology Fund.**

Η επίσημη παρουσίαση του **MAXIMUM PLAN** έγινε την **Παρασκευή 4 Αυγούστου 2000** και διατίθεται από τη **Δευτέρα 7 Αυγούστου 2000.**



ΠΑΡΤΕ ΤΗ ΣΥΝΤΑΞΗ ΣΤΑ ΧΕΡΙΑ ΣΑΣ



Επενδύστε
στα πιο ισχυρά κεφάλαια του κόσμου,
με πλήρη ελευθερία επιλογών

ΣΥΝΤΑΞΗ
BONUS

Αν θέλετε οι κινήσεις που κάνετε σήμερα ν' αποδώσουν στο μέλλον, πάρτε τη σύνταξη στα χέρια σας με τη Σύνταξη Bonus της SCOPLIFE.
Η Σύνταξη Bonus, ένα σύγχρονο και ισχυρό επενδυτικό - συνταξιοδοτικό πρόγραμμα, θα καλύψει τις ανάγκες σας στο μέλλον, ευέλικτα και αποδοτικά. Εξασφαλίστε τη σύνταξη που επιθυμείτε με πλήρη ελευθερία επιλογών: επενδύστε δυναμικά στα πιο ισχυρά κεφάλαια του κόσμου, ό,τι ποσό θέλετε κάθε φορά και όσες φορές θέλετε μέσα στο χρόνο. Και έπειτα από μια δεκαετία το λιγότερο, επιλέξτε ανάμεσα σε έξι διαφορετικούς τρόπους, που σας προσφέρει η Σύνταξη Bonus, αυτόν που σας εξυπηρετεί καλύτερα, για να έρθουν στα χέρια σας οι αποδόσεις των κεφαλαίων που έχετε επενδύσει.
Επωφεληθείτε από τις υψηλές προδιαγραφές ποιότητας και αξιοπιστίας της Σύνταξης Bonus. Δείτε την επένδυσή σας ν' αποδίδει με την υποστήριξη της SCOPLIFE. Πάρτε τώρα τη Σύνταξη Bonus στα χέρια σας και βγείτε κερδισμένοι.

Τα επενδυτικά κεφάλαια δεν έχουν εγγυημένη απόδοση και οι προηγούμενες αποδόσεις δε διασφαλίζουν τις μελλοντικές.

SCOPLIFE
ΕΙΔΙΚΗ ΚΑΙ ΜΟΝΑΔΙΚΗ
ΚΑΙ ΣΤΗ ΣΥΝΤΑΞΗ

Διεύθυνση: Λεωφ. Κηφισίας 64, 151 25 Μαρούσι, τηλ.: 619 6600, fax: 619 6606.
http://www.scoplife.gr

ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΑΣΠΙΣ
ΑΣΠΙΣ ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ

M@τιές στο Internet

Του Τέλη Λιβανίδη

Περιηγήσεων σύνοψις...

Η συχνή επισκόπηση των περιοχών του ελληνικού domain που έχουν σχέση με τον τραπεζικοασφαλιστικό τομέα, είναι μια πρακτική που ήδη έχει αρχίσει να γίνεται τακτική συνήθεια των πιθανών μελλοντικών πελατών τους ή ακόμα και όσων θέλουν να έχουν μια σφαιρική ενημέρωση για το τι τεκταίνεται στην συγκεκριμένη αγορά.
Φυσικά, μια πλήρης ενημέρωση για τα υπάρχοντα τραπεζοασφαλιστικά προϊόντα δεν μπορεί παρά να έρθει από την προσωπική επαφή με τον πωλητή και τις λεπτομερείς ερωτήσεις που θα την συνοδεύουν - για μια γενική όμως ματιά στον παλμό της αγοράς και στις προσφερόμενες υπηρεσίες η παλιά, καλή περιήγηση στις ανάλογες σελίδες είναι πάντα ο καλύτερος τρόπος για να πληροφορηθεί κανείς τι συμβαίνει. Έτσι, προσπαθώντας να κάνουμε λίγο πιο εύκολη τη ζωή και τις επιμέρους επιλογές του μελλοντικού αγοραστή ενός από τα πάμπολλα προσφερόμενα ασφαλιστικά προϊόντα που κυκλοφορούν, θα παρουσιάζουμε από αυτές τις σελίδες τα sites που είναι βέβαιο ότι θα τον ενδιαφέρουν. Αναμενόμενο είναι φυσικά ότι στις περιοχές αυτές μόνο γενικές πληροφορίες θα μπορεί να βρει ο ενδιαφερόμενος, πιστεύουμε όμως ότι η τα συμπεράσματα που θα βγάλει μετά μια συγκριτική ανάλυση των όσων θα έχει δει σε αυτές, θα τον βοηθήσουν σημαντικά στο να συγκεκριμενοποιήσει τι θέλει, πού θα το βρεί και το κυριότερο, τι ακριβώς να ζητήσει.

Δυναμική παρουσία με προοπτική

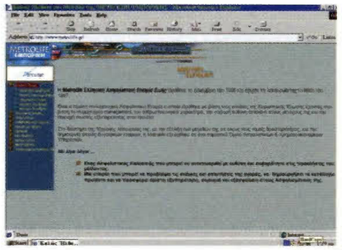
METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ

Οι ηλεκτρονικές σελίδες της Metrolife βρίσκονται στην διεύθυνση http://www.metrolife.gr όπου μέσα από μια διαδοχή αδρά σχεδιασμένων οθονών, παρουσιάζουν όλα τα απαραίτητα στοιχεία για μια πρώτη επαφή με την εταιρία και τα προϊόντα της. Εκεί, η εισαγωγική σελίδα μάς πληροφορεί με λίγα λόγια για το βασικό προφίλ της Metrolife και για κάποια ιστορικά στοιχεία, όπως το ότι η εταιρία ιδρύθηκε το 1986 και ξεκίνησε τις εργασίες της το 1987. Στη συνέχεια περιγράφονται οι στόχοι της που περιλαμβάνουν την αύξηση του μεριδίου της ελληνικής αγοράς στον τομέα των ασφαλειών, την δραστηριοποίησή της στην γερμανική αγορά όπου η εταιρία έχει κάνει την εισοδό της με πολλά υποκαταστήματα, και την παραπέρα επέκτασή της στις Παρευξείνιες χώρες.

Σε επόμενη οθόνη περιγράφονται με λίγα λόγια τα βήματα της εταιρίας από το 1986 μέχρι σήμερα, σε μια πορεία που πραγματικά δικαιολογεί τον τίτλο αυτής της ενότητας.Στην σελίδα όμως της ιστορικής πορείας της εταιρίας σημειώνουμε μια μικρή παράλειψη, που θα μπορούσε πολύ εύκολα να διορθωθεί: από τα στοιχεία που παρατίθενται λείπουν εκείνα που αναφέρονται στο 1999 - αν και ήδη έχουμε διανύσει το μεγαλύτερο τμήμα του 2000. Έτσι, η συμπλήρωση μερικών λέξεων για όσα ενδιαφέροντα έγιναν το 1999 θα ήταν δουλειά ελάχιστης ώρας, και θα έδιναν πραγματικά την εντύπωση της προσοχής και στην τελευταία λεπτομέρεια... Θα πρέπει επίσης να αναφέρουμε και την μικρή καθυστέρηση στο φόρτωμα της πρώτης σελίδας της εταιρίας, που είναι όμως αντίστροφη με την ταχύτητα στην διαδοχή όλων των επόμενων.

Σε επόμενη οθόνη βλέπουμε τις θυγατρικές της εταιρίας. Αυτές είναι η Metrolife AE (που εντοπίζεται σε ασφαλίσεις κατά παντός κινδύνου ζημιών), η Metrolife Hellas AE (σε ασφαλιστικές αντιπροσωπείες και πρακτορεύσεις), η Target ΕΠΕ (σε συστήματα οργάνωσης, διαχείριση περιουσιακών στοιχείων, consulting, εκπαίδευση προσωπικού), η Metrolife Χρηματιστηριακή και η Manpower ΑΕΓΕΚ (σε προγράμματα επαγγελματικής κατάρτισης).

Ειδική σελίδα της Metrolife μας πληροφορεί για την ύπαρξη της 'Λέσχης Φίλων' της εταιρίας, στην οποία ανήκουν μέτοχοι, εργαζόμενοι, ασφαλιστές αλλά και ασφαλισμένοι της επιχείρισης και η οποία ασχολείται με κοινωνικές δραστηριότητες και με την σύσφιξη των σχέσεων των ανθρώπων που έχουν σχέση με την εταιρία, πέρα από τα στενά πελατειακά όρια. Με δεδομένο ότι ο ασφαλιστικός τομέας είναι η κατεξοχήν επιχειρηματική περιοχή όπου η επαφή με τον πελάτη πρέπει να είναι συνεχής αλλά και να βασίζεται σε μεγάλο μέρος στην προσωπική εμπιστοσύνη και το ενδιαφέρον, πρωτοβουλίες σαν και αυτήν δεν θα ήταν άσχημο να ακολουθηθούν και από άλλους.

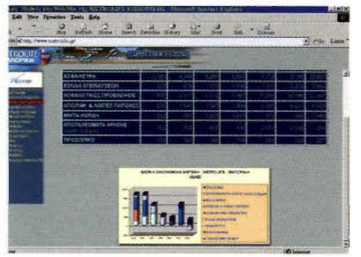


Ιδιαίτερη οθόνη είνα αφιερωμένη στην έντονη πραγματικά δραστηριότητα της Metrolife στην Γερμανία, όπου και ξεκίνησε να λειτουργεί πριν από δώδεκα χρόνια. Σήμερα το δίκτυο της εταιρίας επεκτείνεται σε 80 ασφαλιστές και σε μια σειρά από μεγάλες γερμανικές πόλεις, εξυπηρετώντας ένα μεγάλο τμήμα από τους Έλληνες της Γερμανίας με τα προϊόντα της Metrolife που διατίθενται και στην Ελλάδα (με τις κατάλληλες προσαρμογές στα γερμανικά οικονομικά χαρακτηριστικά). Οι στόχοι της εταιρίας για τα επόμενα χρόνια είναι οι αγορές που δημιουργούνται από τους Έλληνες που κατοικούν και σε άλλες ευρωπαϊκές χώρες - ενός ιδιαίτερα προφανώς εύφορου χώρου για την επέκταση της διάθεσης αφαλιστικών προϊόντων.

Μια χρήσιμη οθόνη, είναι επίσης και εκείνη στην οποία οδηγείται ο περιηγητής που επιθυμεί να δει τα υποκαταστήματα της εταιρίας με τις διευθύνσεις και τα τηλέφωνά τους. Εδώ δεν θα ήταν περιττό να παρέχεται κάποια ενιαία φόρμα επικοινωνίας ή κάποιος άλλος τρόπος, που θα διευκόλυνε τον μελλοντικό πελάτη της να έρθει σε επαφή με το συγκεκριμένο υποκατάστημα ή με τα κεντρικά της.

Στην σελίδα των προγραμμάτων της ιδιαίτερη θέση κατέχει η 'Χρυσή Σύνταξη' που προσφέρει ισόβια μηνιαία σύνταξη, τιμαριθμική προσαρμογή και παροχές σε περίπτωση θανάτου ή αναπηρίας. Στον τομέα της υγείας η Metrolife προσφέρει το πρόγραμμα 'Υπερ-Υγεία', με μια πλήρη σειρά από νοσοκομειακές και ιατρικές παροχές στην Ελλάδα ή το εξωτερικό. Ένα άλλο προϊόν της εταιρίας που περιγράφεται σε μια από τις σελίδες της είναι τα προγράμματα Metrodent και Metromed, μέσα από τα οποία ο ασφαλιζόμενος μπορεί να καλύψει πρόβλημα σε μέλος του σώματός του που είναι απαραίτητο για την άσκηση της δουλειάς του, σε συνδυασμό με απώλεια εισοδήματος που σχετίζεται με την συγκεκριμένη βλάβη.

Μια άλλη, επίσης ενδιαφέρουσα ασφαλιστική πρόταση της Metrolife για την οποία πληροφορείται ο περιηγητής των σελίδων της είναι το



πρόγραμμα ΠΡΙΝ, το οποίο καλύπτει έξοδα του ασφαλιζόμενου αμέσως μετά την διάγνωση μιας μεγάλη γκάμας ιατρικών προβλημάτων. Επίσης, η πρόνοια για το παιδί παρουσιάζεται στην σελίδα του προγράμματος Metrokid, όπου απαριθμούνται οι παροχές για την νοσοκομειακή περίθαλψη, εκπαίδευση και επαγγελματικό ξεκίνημα του ασφαλιζόμενου.

Ένα από τα πολλά προγράμματα της εταιρίας είναι και το επενδυτικό-ασφαλιστικό Income, το οποίο είναι unit linked και συνδεδεμένο με το διεθνές Fleming International Bond Fund.

Ένα από τα πρωτότυπα προϊόντα της Metrolife είναι και το πρόγραμμα 'Υποτροφία', με το οποίο αναλαμβάνει την ασφαλιστική κάλυψη κάθε εκπαιδευτικής δαπάνης (δίδακτρα, ξένες γλώσσες, φροντιστήρια, διαβίωση και δίδακτρα στο εξωτερικό κλπ). Στην ειδική σελίδα της εταιρίας δίνονται αρκετές πληροφορίες, οι οποίες είναι βέβαιο ότι θα παρακινήσουν τον ενδιαφερόμενο προκειμένου να αναζητήσει περισσότερες πληροφορίες για το συγκεκριμένο προϊόν.

Ένα από τα 'συν' της παρουσίασης της εταιρίας είναι και η παράθεση ενδεικτικού πίνακα με την εξέλιξη της επένδυσης ενός από τα προγράμματά της (Star Life I), κάτι που αποτελεί ένα σαφώς ελκυστικό στοιχείο που οδηγεί στην αναζήτηση και άλλων πληροφοριών για το συγκεκριμένο προϊόν ή τα άλλα παρόμοια της Metrolife.

Τέλος, η Metrolife αναγγέλλει σε χωριστή οθόνη την προώθηση τριών νέων επενδυτικών ασφαλιστικών προγραμμάτων της, των 'Star Life I', 'Star Life II' και 'Star Life II Παιδικό' τα οποία συνδέονται με επενδύσεις στον ευρωπαϊκό χώρο.

Συμπερασματικά

Το site της Metrolife Εμπορική αποτελεί μια δυναμική παρουσία στο ελληνικό domain, που δείχνει με χαρακτηριστικό τρόπο την σχεδιαστική φιλοσοφία που επικρατεί στις ηλεκτρονικές σελίδες των ασφαλιστικών εταιριών. Η ανάγκη άλλωστε για κάποια πιο έντονη προσπάθεια στην παρακολούθησή της ενημερότητας κάποιων από αυτές, δεν μειώνει σε τίποτα σημαντικό την γενικότερη παρουσίασή τους. Η εμφάνιση των σελίδων της ακολουθεί ένα 'ήρεμο', γκρίζο χρώμα, το οποίο ποικίλλεται με πίνακες, διαγράμματα και φωτογραφίες. Η αλλαγή των οθονών είναι γρήγορη, τα γραφικά διαυγή και εύληπτα, και οι πληροφορίες που παρέχονται μπορούν να οδηγήσουν τον πιθανό πελάτη ή τον γενικά ενδιαφερόμενο περιηγητή να ασχοληθεί με την αναζήτηση περισσότερων πληροφοριών.

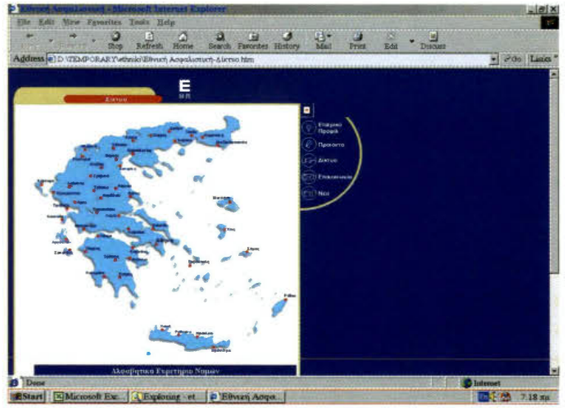
Με δυο λόγια πρόκειται για ένα καλά δομημένο και πληροφοριακά επαρκές site, με στοιχεία και παρουσίαση που σηματοδοτούν με επάρκεια την γενικότερη αντίληψη της εταιρίας, και το οποίο δεν θα πρέπει να λείψει από τον κατάλογο των δικτυακών ερευνών εκείνου που θέλει να ξεκινήσει μια πλήρη έρευνα αγοράς για το ασφαλιστικό ή επενδυτικό του πρόγραμμα.

Nextdeal
ΔΕΚΑΠΕΝΘΗΜΕΡΗ ΕΚΔΟΣΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΚΑΙ ΤΟ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΧΩΡΟ

Nextdeal
ΔΕΚΑΠΕΝΘΗΜΕΡΗ ΕΚΔΟΣΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΚΑΙ ΤΟ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΧΩΡΟ

Ήρεμη Δύναμη: Μια περιήγηση στο site της Εθνικής Ασφαλιστικής

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ



Στην διεύθυνση http://www. ethniki -asfalistiki.gr/ βρίσκουμε την δικτυακή θέση της Εθνικής Ασφαλιστικής. Η εισαγωγική της σελίδα αποτελεί μια καλοσχεδιασμένη πρόσκληση στα επιμέρους θέματα που θα ακολουθήσουν, και μετά ένα σύντομο animation εμφανίζεται ο λογότυπος της εταιρίας σε κίτρινο φόντο. Στη συνέχεια, στην οθόνη μας έρχεται η βασική οθόνη επιλογών, η οποία είναι σχεδιασμένη σε βαθύ μπλε φόντο - ένα χρωματικό πλαίσιο που ακολουθεί τον περιηγητή σε όλες τις επόμενες οθόνες. Οι επιλογές που παρουσιάζονται είναι το Εταιρικό Προφίλ, τα Προϊόντα, το Δίκτυο, η Επικοινωνία και τα Νέα της εταιρίας.

Επιλέγοντας το Εταιρικό Προφίλ έρχεται στην οθόνη μας ένα σύντομο ιστορικό της Εθνικής Ασφαλιστικής, το οποίο συνοδεύουν χαρακτηριστικές φωτογραφίες και τα πορτρέτα των πρωτοπόρων Παύλου Καλλιγά και Στέφανου Στρέιτ. Η σελίδα παρέχει ενδιαφέρουσες πληροφορίες για την αρχική ανάληψη της πρωτοβουλίας από την Εθνική Τράπεζα για την δημιουργία μιας μεγάλης ελληνικής ασφαλιστικής εταιρίας με διεθνείς προδιαγραφές, αλλά και την κατάσταση που επικρατούσε στον ασφαλιστικό κλάδο στην Ελλάδα στα τέλη του δέκατου ένατου αιώνα. Έτσι, ο αναγνώστης της σελίδας πληροφορείται μερικά ενδιαφέροντα στοιχεία και την ιστορία του ελληνικού ασφαλιστικού κλάδου όπως η ίδρυση το 1891 της Ανώνυμης Ελληνικής Εταιρίας Γενικών Ασφαλειών «Η ΕΘΝΙΚΗ», με σύμπραξη άλλων πέντε ελληνικών τραπεζών. Παράλληλα, στην ενημερωτική σελίδα της ιστορικής πορείας της εταιρίας ο περιηγητής έχει την ευκαιρία να πληροφορηθεί για την σημαντική στήριξή της προς το ελληνικό κράτος σε μια μεγάλη σειρά αναπτυξιακών σχεδίων, την αρωγή της στις δύσκολες στιγμές του ελληνισμού σε πολέμους, υφέσεις και καταστροφές, και την πολλαπλή συμβολή της στη νομισματική πολιτική. Μια από τις πολλές υπενθυμίσεις της σελίδας είναι και η υποστήριξη από την Εθνική Ασφαλιστική και της Ολυμπιάδας του 1896 - κάτι που αποκτά αφενός μια επίκαιρη σημασία με την επανάληψή τους μετά εκατό χρόνια στον τόπο που την γέννησε, αλλά και αφετέρου μας φέρνει στο μυαλό την σκέψη ότι οι sponsors δεν αποτελούν πρόσφατη εφεύρεση...

Μια επόμενη οθόνη στο εταιρικό προφίλ αφήνει πίσω της το εντυπωσιακό παρελθόν της Εθνικής Ασφαλιστικής, και παρουσιάζει τους σημερινούς στόχους και προοπτικές της. Έτσι, η απελευθέρωση των ασφαλιστικών κλάδων το 1995 προκάλεσε και σε αυτόν τον χώρο ισχυρές ανακατατάξεις και προσαρμογές στις νέες συνθήκες και πραγματικότητες της αγοράς, η κυριότερη από τις οποίες στην περίπτωση της Εθνικής Ασφαλιστικής ήταν η απόφαση του 1996 για την απορρόφηση από αυτήν όλων των ασφαλιστικών εταιριών του ομίλου της Εθνικής Τράπεζας. Σήμερα η Εθνική Ασφαλιστική διεκδικεί ένα μεγάλο τμήμα της ελληνικής αγοράς, όπως και την ανάπτυξη και δραστηριοποίησή της στον ευρύτερο χώρο των Βαλκανίων και των Παρευξείνιων χωρών.

Στις σελίδες που ακολουθούν, ο περιηγητής του site της εταιρίας έχει την ευκαιρία να πληροφορηθεί για τα ασφαλιστικά προϊόντα της. Στον τομέα της υγείας βλέπουμε το πρόγραμμα ΥΓΕΙΑ 2001, που απευθύνεται σε μια μεγάλη γκάμα εισοδημάτων και καλύπτει πλήρως τον ασφαλιζόμενο όπως και εκείνους που ήδη διαθέτουν κάποια νοσοκομειακή κάλυψη μέσω ενός κοινωνικού Ταμείου. Το πρόγραμμα αυτό λειτουργεί με επιλογές είτε πλαφόν είτε απεριόριστο, και καλύπτει νοσοκομειακές ή εξωνοσοκομειακές ανάγκες, στην Ελλάδα ή το εξωτερικό και με ανάλογα επιδόματα.

Σε επόμενη οθόνη παρουσιάζεται το ασφαλιστικό πρόγραμμα «Εθνική και Παιδί» ένα αποταμιευτικό ασφαλιστήριο ζωής που ανήκει στα unit linked και καλύπτει τη νοσοκομειακή περίθαλψη και μια σειρά από κατά περίπτωση καταβολές.

Μια από τις επιλογές των προϊόντων της εταιρίας μάς φέρνει στην οθόνη όπου παρουσιάζεται το πρόγραμμα των «επενδυτικών ομολόγων» της, ένα επενδυτικό ασφαλιστικό πρόγραμμα ανοιχτής διάρκειας και εφ' άπαξ καταβολής ασφαλίστρου. Αποτελεί συνδυασμό της αντίληψης των Αμοιβαίων Κεφαλαίων και των Ασφαλειών Ζωής, και εξασφαλίζει μεσομακροπρόθεσμες αποδόσεις και εγγυημένη αξία λήξης επενδύοντας σε αμοιβαία κεφάλαια της ίδιας της Εθνικής Ασφαλιστικής. Η πρωτοτυπία του προγράμματος είναι αυτή ακριβώς η εγγύηση της αξίας λήξης του, μαζί με μια σειρά άλλων ελκυστικών παροχών.

Στην σελίδα με τον τίτλο «Επικοινωνία» η οθόνη εμφανίζει ένα χρήσιμο πίνακα με τις διευθύνσεις και τα τηλέφωνα όλων των βασικών κλάδων της εταιρίας, από τα οποία ο ενδιαφερόμενος μπορεί να πάρει κάθε σχετική πληροφορία. Ένα χρήσιμο στοιχείο της είναι η παράθεση μιας ειδικής φόρμας παρατηρήσεων ή παραπόνων, με την οποία ο ενδιαφερόμενος μπορεί να επικοινωνήσει με την εταιρία με ενιαίο και σαφή τρόπο. Επίσης μια χρήσιμη και «ζωντανή» σελίδα είναι εκείνη των «Νέων», η οποία παρουσιάζει μια επιλογή από τα τελευταία νέα της εταιρίας μέσω μια σειράς δελτίων Τύπου.

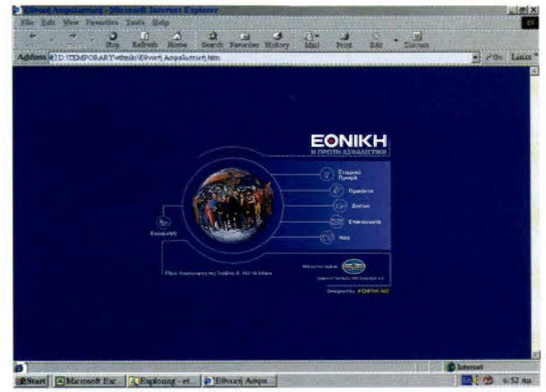
Μια ενδιαφέρουσα παρουσίαση είναι και η οθόνη που περιέχει στοιχεία για την ΕΘΝΙΚΗ ΣΥΝΤΑΞΗ, το συνταξιοδοτικό προϊόν της Εθνικής Ασφαλιστικής. Αποτελεί ένα πρόγραμμα unit linked, περιοδικών καταβολών, αποτείνεται σε μια μεγάλη γκάμα εισοδημάτων και παρέχει νοσοκομειακή κάλυψη, ισόβια μηνιαία σύνταξη ή εφάπαξ καταβολή ή συνδυασμού τους.

Ιδιαίτερη ενότητα αποτελούν τα προγράμματα ασφάλισης ζωής, στα οποία παρουσιάζονται οι διαφορετικές επιλογές που προσφέρει η εταιρία όπως μικτή, ισόβια ή απλή ασφάλιση.

Τέλος, σε άλλη ενότητα παρουσιάζονται τα υπόλοιπα ασφαλιστικά προϊόντα της Εθνικής Αφαλιστικής, τα οποία καλύπτουν ένα πλήρες φάσμα εργασιών όπως νομική προστασία ατυχημάτων, ασφαλιστική προστασία μεταφορών, ασφαλίσεις πλοίων για κάθε είδους πλοίο (αναψυχής, μεγάλα, ταχύπλοα, αναψυχής και επιβατηγά όπως και για τα πληρώματά τους), ασφαλίσεις αστικής ευθύνης, πιστώσεων-εγγυήσεων, χρηματικών απωλειών, μηχανικών βλαβών κατά παντός κινδύνου, θραύσης κρυστάλλων και πυρασφάλειες (κατοικίας, βιομηχανικών και εμπορικών κινδύνων).

Συμπερασματικά

Το site της Εθνικής Ασφαλιστικής δεν θα μπορούσε παρά να ανταναλά την γενικότερη φιλοσοφία αλλά και την ιστορία της εταιρίας. Έτσι, ο συνδυασμός της ιστορικής ήρεμης δύναμης με την σύγχρονη επιθετικότητα και απλότητα μηνυμάτων και πληροφόρησης είναι φανερός σε ολόκληρη την σχεδιαστική φιλοσοφία των ιστοσελίδων της. Τα πάντα εμφανίζονται σε βαθύ μπλε φόντο (κάνοντάς μας ενδεχομένως κάποιες στιγμές να επιθυμήσουμε μια κάποια περισσότερη 'ζωντάνια' στην παρουσίασή τους), οι παραθέσεις όμως των σχετικών στοιχείων είναι απλές, κατανοητές και σαφείς. Για μια πρώτη επαφή με την εταιρία, την ιστορία της και τα βασικά χαρακτηριστικά των προϊόντων της το site λειτουργεί με αποτελεσματικότητα και ευθύτητα. Μια αναλυτικότερη παρουσίαση των ασφαλιστικών της προγραμμάτων (και ιδιαίτερα με την παράθεση κατά περίπτωση παραδειγμάτων, κάτι που θα μπορούσε να αποβεί ιδιαίτερα ελκυστικό) θα ήταν ίσως επιθυμητή.



Όπως όμως αναφέραμε και στην αρχή της παρουσίασης, αυτού του είδους οι λεπτομέρειες είναι προφανώς διαθέσιμες από τους κατά τόπους πράκτορες και γραφεία της εταιρίας. Με δυο λόγια λοιπόν, πρόκειται για ένα site που συστήνουμε ανεπιφύλακτα σε εκείνον που θέλει να πάρει μια πρώτη γεύση από τον σφυγμό της ασφαλιστικής αγοράς πριν ξεκινήσει το μακρύ του ταξίδι για την υπογραφή ενός σημαντικού συμβολαίου που ίσως θα τον ακολουθεί για πάντα, και θα καθορίσει τον τόσο καίριο τομέα της ζωής του, που είναι οι ασφαλιστικές καλύψεις σε μια εποχή γεμάτη αβεβαιότητα και σαρωτικές αλλαγές...

DATAMEDIA

ΕΞΑΓΟΡΑ ΤΗΣ TELXON ΑΠΟ ΤΗ SYMBOL

Τη συμφωνία για την απόκτηση της εισηγμένης στο NASDAQ, Telxon Corporation (TLXN) ανακοίνωσε η Symbol Technologies. Πρόκειται για μια σημαντική συμφωνία που όπως εκτιμούν διεθνείς αναλυτές θα δημιουργήσει τη μεγαλύτερη εταιρία σε παγκόσμιο επίπεδο στα Ασύρματα Φορητά Υπολογιστικά Συστήματα. Η Symbol θα απορροφήσει την Telxon μέχρι το τέλος του έτους και η εξαγορά θα πραγματοποιηθεί μέσω ανταλλαγής μετοχών. Το ύψος της εξαγοράς ανέρχεται σε 458 εκατ. δολ. (με βάση την αξία της μετοχής των δύο εταιριών στις 26 Ιουλίου 2000).

Η Symbol Technologies (NYSE: SBL) αποτελεί την κορυφαία εταιρία διεθνώς στο χώρο των φορητών Υπολογιστικών Συστημάτων και των Ασύρματων Δικτύων. Για το 2000, ο κύκλος εργασιών της εταιρίας, αναμένεται να ανέλθει σε 1,8 δισ. δολ. Η εγκατεστημένη βάση των προϊόντων της Symbol (bar-code scanners, φορητοί υπολογιστές και εξοπλισμός ασύρματων δικτύων) ανέρχεται σε 10.000.000 τεμάχια διεθνώς. Η Telxon Corp. πραγματοποίησε το περασμένο έτος πωλήσεις ύψους 363 εκατ. δολ., ενώ έχει στην κατοχή της 4,1 εκατ. μετοχές της CISCO. Στην Ελλάδα και στις αγορές των Βαλκανίων και της Νοτιοανατολικής Μεσογείου, η Symbol αντιπροσωπεύεται από την DATAMEDIA, μια εταιρία με δυναμική πορεία 22 χρόνων στην παροχή ολοκληρωμένων λύσεων πληροφοριακής οργάνωσης, που έχει κατακτήσει ηγετική θέση τόσο στην ελληνική όσο και στις διεθνείς αγορές όπου δραστηριοποιείται (6,8 δισ. τζίρο το 1999, 45% ετήσιος ρυθμός ανάπτυξης την τελευταία τετραετία).

Σύμφωνα με το δρα. Ανδρέα Ζερβό, Διευθύνοντα Σύμβουλο της DATAMEDIA, «με τη σημαντική αυτή συμφωνία ενισχύεται ακόμα περισσότερο η ηγετική θέση της DATAMEDIA στην αγορά των Φορητών Υπολογιστικών Συστημάτων και Ασύρματων Δικτύων. Στην Ελλάδα και στις γειτονικές αγορές, η DATAMEDIA και οι υπόλοιπες εταιρίες του Ομίλου έχουν εγκαταστήσει το μεγαλύτερο ποσοστό Τοπικών Ασύρματων Δικτύων. Είναι χαρακτηριστικό ότι από τις αποθήκες που έχουν Ασύρματα Δίκτυα, περισσότερες από 7 στις 10 διαθέτουν Δίκτυα που τα έχει εγκαταστήσει η DATAMEDIA και οι συνεργάτες της. Η DATAMEDIA είναι η μοναδική Ελληνική εταιρία που διαθέτει σήμερα Ασύρματα Φορητά Υπολογιστικά Συστήματα GSM & WAP enabled για να προσφέρει λύσεις mobile business.

ΟΝΕ/ΕΥΡΩ και Υψηλή Τεχνολογία, πόροι εξέλιξης για τη SYNTAX

Η Syntax πρόσφατα υπέγραψε συμβάσεις με τη **ΔΕΗ**, τον **Όμιλο TOYOTA** και την **Abbott,** που αφορούν στη μελέτη των οικονομικών, οργανωτικών και τεχνικών επιπτώσεων που θα έχει στις επιχειρήσεις αυτές η ένταξη της χώρας μας στην ΟΝΕ και η χρήση του ΕΥΡΩ. Παράλληλα προμήθευσε υψηλή τεχνολογία, για την ανάπτυξη πληροφοριακών συστημάτων νέας γενιάς στις εταιρίες **STET, Cardisoft, Διαδικασία, Alico, IOBE, Αγροτική Τράπεζα, Intarget** και σε πολλές άλλες. Η Syntax πρωτοπορεί στο χώρο της Πληροφορικής και στον κλάδο Συμβουλευτικών Υπηρεσιών για το ΕΥΡΩ με ένα επιτελείο εξειδικευμένων οικονομολόγων και επιστημόνων πληροφορικής.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
www.ethniki-asfalistiki.gr
Η ΕΘΝΙΚΗ ΣΤΟ INTERNET

PANAFON

PANORAMA ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΩΝ ΚΑΙ ΓΝΩΣΕΩΝ

Μία νέα πρωτοποριακή υπηρεσία προσφέρει η Panafon μέσω της νέας θυγατρικής της εταιρίας Panafon Services. Πρόκειται για την υπηρεσία PANORAMA, η οποία είναι διαθέσιμη σε όλα τα μέλη της Panafon, τόσο σε συνδρομητές βάσει συμβολαίου, όσο και σε χρήστες Panafon a la Carte.

Η υπηρεσία PANORAMA αποτελεί ένα πραγματικό πανόραμα πληροφοριών αφού παρέχει ενημέρωση για τις πτήσεις εσωτερικού και εξωτερικού, τα δρομολόγια πλοίων, λεωφορείων και τρένων, τα εφημερεύοντα νοσοκομεία Αθήνας, Πειραιά και Θεσσαλονίκης καθώς και τα εφημερεύοντα και διανυκτερεύοντα φαρμακεία Αθήνας, Θεσσαλονίκης και των κυριότερων πόλεων της επαρχίας. Το PANORAMA παρέχει αναλυτικές πληροφορίες για τα ξενοδοχεία της Ελλάδας και του εξωτερικού, καθώς και Δελτίο Καιρού με πρόβλεψη μέχρι και τρεις ημέρες για τις κυριότερες πόλεις της Ελλάδας και του Εξωτερικού.

Επίσης παρέχει πληροφορίες για τιμές συναλλάγματος καθώς και για ισοτιμίες ξένων νομισμάτων με άλλα, αλλά και πληροφορίες τηλεφωνικού καταλόγου για τις κυριότερες χώρες του εξωτερικού. Από το PANORAMA δεν λείπει και ο τομέας της ψυχαγωγίας καθώς παρέχονται πληροφορίες για τις ταινίες που προβάλλονται στις κινηματογραφικές αίθουσες, τα θέατρα και τα κέντρα διασκέδασης της Αθήνας και της Θεσσαλονίκης.

Βαρύτητα δίνεται και στον τομέα των γενικών γνώσεων με την παροχή ενός ευρύτατου φάσματος πληροφοριών.

Όλες οι παραπάνω πληροφορίες παρέχονται στους πελάτες της Panafon μέσω ζωντανής γραμμής επικοινωνίας, αρκεί να καλέσουν **από κινητό Panafon** τον αριθμό **333** ή το **0944 400333 από σταθερό τηλέφωνο.** Το κόστος της νέας υπηρεσίας είναι 2,3 δρχ./δευτ. (προ ΦΠΑ).

ΥΠΕΡΔΙΠΛΑΣΙΕΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΚΑΙ ΚΕΡΔΗ Η ALPHA ΓΚΡΙΣΙΝ

Θεαματική αύξηση των οικονομικών μεγεθών της παρουσίασε στη διάρκεια του πρώτου εξαμήνου του 2000 η ALPHA ΓΚΡΙΣΙΝ INFOTECH. Οι συνολικές πωλήσεις της εταιρίας αυξήθηκαν κατά 102% και ανήλθαν στο 1 δισ. 543 εκατ. δραχμές, από 766 εκατομμύρια δραχμές που ήταν την αντίστοιχη περίοδο του 1999. Την ίδια ανοδική πορεία παρουσίασαν και τα κέρδη της εταιρίας, τα οποία ανήλθαν σε 364 εκατ. δραχμές, σημειώνοντας αύξηση 145% σε σχέση με το πρώτο εξάμηνο του προηγούμενου έτους, που ήταν 149 εκατ. δραχμές.

Στην ίδια περίοδο η ALPHA ΓΚΡΙΣΙΝ INFOTECH Α.Ε., διεύρυνε τη συνεργασία της με έναν από τους μεγαλύτερους και πλέον απαιτητικούς πελάτες της, τον ΟΤΕ, καθώς, έπειτα από διαγωνισμό, ανέλαβε μία νέα προμήθεια Συστημάτων Αδιάλειπτης Τροφοδοσίας (UPS), για τα τηλεπικοινωνιακά κέντρα του Οργανισμού.

Η ALPHA ΓΚΡΙΣΙΝ, αντιπροσωπεύει στην Ελλάδα τους μεγαλύτερους διεθνώς οίκους παραγωγής, μηχανημάτων, εξοπλισμού υποστήριξης Ηλεκτρονικών Υπολογιστών και Τηλεπικοινωνιακών Κέντρων, όπως οι: LIEBERT Corp./USA, EMERSON ELECTRIC/USA, C&D Technologies Inc./USA, GAMATRONIC Electronic Ind και EMERSON - ERICSSON Energy Systems.

Η ALPHA ΓΚΡΙΣΙΝ επεκτείνει συνεχώς τις επιχειρηματικές δραστηριότητές της και βρίσκεται σε διαρκή αναπτυξιακή πορεία, ενώ έχει ήδη δρομολογήσει τις απαραίτητες διαδικασίες για την ένταξή της στην Παράλληλη Αγορά του Χρηματιστηρίου Αξιών Αθηνών.

Microsoft

Το MSN στην Κορυφή

Το MSN αναδεικνύεται στον πρώτο προορισμό στο Web στον κόσμο, με 201 εκατομμύρια χρήστες

Το δίκτυο MSN® παγκόσμιων υπηρεσιών Internet, το οποίο ενσωματώνει περιεχόμενο και υπηρεσίες για να βοηθήσει τους καταναλωτές να αξιοποιήσουν καλύτερα το Web, ανακοίνωσε σήμερα ότι αναδείχτηκε ο πρώτος στον κόσμο προορισμός των καταναλωτών στο Διαδίκτυο. Κατά τη διάρκεια του Ιουνίου 2000, συνολικά 201 εκατομμύρια χρήστες επισκέφθηκαν το MSN, αναδεικνύοντάς το πρώτο Web site στο κόσμο. Οι διεθνείς αγορές έχουν υιοθετήσει ευρύτατα το MSN ενώ τα τελευταία στοιχεία δείχνουν ότι το MSN είναι πρώτο στις προτιμήσεις των καταναλωτών στη Βρετανία, την Αυστραλία και τη Νέα Ζηλανδία, τον Καναδά και τη Σουηδία και το Μεξικό. Οι επιλογές των καταναλωτών έχουν οδηγήσει τον αριθμό των χρηστών των διεθνών υπηρεσιών του MSN σε κατακόρυφη αύξηση, κατά 195% από τον Ιούνιο του 1999. Το MSN συγκαταλέγεται μεταξύ των τριών πρώτων ιστοσελίδων στις έξι από τις οκτώ κυριότερες αγορές του κόσμου. Το MSN παραμένει πιστό στην ιδέα δημιουργίας ενός παγκόσμιου δικτύου υπηρεσιών με τη διατήρηση των καλύτερων υπηρεσιών αλλά και τη συνεργασία με τους τοπικούς προμηθευτές ώστε να δημιουργήσει «portal» που είναι κατάλληλα για χρήστες σε όλο τον κόσμο. Με 67 εκατομμύρια χρήστες, η υπηρεσία ηλεκτρονικού ταχυδρομείου, MSN Hotmail® διατηρεί την πρώτη θέση στον κόσμο ως η πλέον δημοφιλής και χωρίς χρέωση υπηρεσία ηλεκτρονικού ταχυδρομείου και έχει αυξηθεί κατά 70% τον τελευταίο χρόνο. Πλέον, υπάρχουν πάνω από 1 εκατομμύριο ιστοσελίδες MSN στον κόσμο, αριθμός που ισοδυναμεί με ανάπτυξη της τάξεως του 75% παγκοσμίως στη διάρκεια του Μαΐου του 2000. Επιπλέον, η Υπηρεσία Μηνυμάτων του MSN (MSN Messenger Service) είναι το δεύτερο πλέον δημοφιλές εργαλείο για την άμεση αποστολή μηνυμάτων, με πάνω από 18 εκατομμύρια χρήστες στον κόσμο. Τέλος, 24 αγορές παρουσίασαν αύξηση πάνω από 30% στην MSN Messenger Service τον Μάιο του 2000.

EUROPEAN DYNAMICS

Νέες συμβάσεις 11 εκατομμυρίων δολαρίων στον Τομέα των Τηλεπικοινωνιών

Σύμβαση ύψους 10 εκατ. δολ. για την παροχή προϊόντων και υπηρεσιών για την επέκταση του δικτύου της GRAPES Communications στη Νότιο Ευρώπη υπέγραψε η EUROPEAN DYNAMICS. Το δίκτυο, η υλοποίηση του οποίου έχει ήδη ξεκινήσει, στηρίζεται κυρίως σε προϊόντα της εταιρίας Cisco Systems και καλύπτει μια ευρεία κλίμακα υπηρεσιών φωνής, Internet και δεδομένων. Παράλληλα, η εταιρία ανέλαβε ένα ακόμη έργο για λογαριασμό του Οργανισμού Τηλεπικοινωνιών Κύπρου (ATHK), της τάξεως του 1,5 εκατ. δολ. Η εταιρία παρέδωσε πρόσφατα μία ολοκληρωμένη σειρά εφαρμογών Mobile Internet και Mobile Commerce με τη χρήση του πρωτοκόλλου WAP. Οι υπηρεσίες αυτές είναι ήδη στη διάθεση του κοινού μέσω του Ελληνικού Portal, www.eone.gr. Η EUROPEAN DYNAMICS καλύπτει ένα ευρύ φάσμα υπηρεσιών για τη σύγχρονη οργάνωση επιχειρήσεων και οργανισμών και αποτελεί τον πρώτο Integrator της Νέας Ψηφιακής Οικονομίας στην Ελλάδα. Ακολουθεί μία εντυπωσιακά ανοδική πορεία αναλαμβάνοντας μεγάλα έργα στην Ελλάδα και σε 25 χώρες διεθνώς, στους τομείς των ολοκληρωμένων συστημάτων τηλεπικοινωνιών και πληροφορικής, του Ηλεκτρονικού Εμπορίου, του INTERNET, των δικτύων, της ανάπτυξης εφαρμογών λογισμικού (software), των συμβουλευτικών υπηρεσιών καθώς της Έρευνας και της Ανάπτυξης. Αντιπροσωπεύει μεγάλους κατασκευαστικούς οίκους πληροφορικής και επικοινωνιών μεταξύ των οποίων ενδεικτικώς αναφέρουμε τους CISCO Systems, LUCENT Technologies, IBM, ORACLE και SUN.

ERICSSON

ERICSSON T28s: ΒΡΑΒΕΙΟ «BEST MOBILE '99»

Δύο από τα σημαντικότερα βραβεία «Mobile Awards '99» απέσπασε η Ericsson Hellas στα πλαίσια του 2ου Συμποσίου Κινητής Τηλεφωνίας που διοργανώθηκε από το περιοδικό ΚΙΝΗΤΗ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑ & ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ στο ξενοδοχείο Hilton.

Έπειτα από ψηφοφορία που πραγματοποιήθηκε το Δεκέμβριο του '99, η εταιρεία βραβεύθηκε στις εξής δύο κατηγορίες: **«Βραβείο Best Mobile '99»**, το οποίο δόθηκε στο Ericsson T28s έπειτα από ψηφοφορία των αναγνωστών του περιοδικού για το καλύτερο design, ποιότητα κατασκευής και όνομα/φήμη εταιρίας, καθώς και **«Βραβείο Πωλήσεων»** για την αναγνωρισιμότητά της και για την ηγετική θέση που κατέχει στην αγορά από την εμφάνιση της κινητής τηλεφωνίας στη χώρα μας, το 1993, έως και σήμερα.

Το **«Βραβείο Πωλήσεων»** παρέλαβε ο κ. Lars Bjorkenor, Πρόεδρος της Ericsson Hellas, ενώ το **«Βραβείο Best Mobile '99»** παρέλαβε ο κ. Δημήτρης Ρεμπούσκος, Γενικός Διευθυντής Κινητής Τηλεφωνίας και Τερματικών Ελλάδας και Κύπρου, Ericsson Hellas.



Ο κ. Δ. Ρεμπούσκος, Γεν. Διευθυντής κινητής τηλεφωνίας και τερματικών, Ελλάδας και Κύπρου, Ericsson Hellas, παραλαμβάνει το «Βραβείο Best Mobile '99» από τον κ. Κώστα Νόστη, εκδότη του περιοδικού «ΚΙΝΗΤΗ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑ & ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ».



Ο Πρόεδρος της Ericsson Hellas, κ. L. Bjorkenor, παραλαμβάνει το βραβείο πωλήσεων από τον Πρόεδρο της Ε.Ε.Τ.Τ., κ. Μ. Γιακουμάκη.

PANAFON

Η PANAFON ΧΟΡΗΓΟΣ ΤΟΥ ΠΡΟΟΛΥΜΠΙΑΚΟΥ ΤΟΥΡΝΟΥΑ ΒΟΛΕΪ ΑΝΔΡΩΝ 2000

Το Στάδιο Ειρήνης και Φιλίας άνοιξε τις πύλες του για να υποδεχτεί το **ΠΡΟΟΛΥΜΠΙΑΚΟ ΤΟΥΡΝΟΥΑ ΒΟΛΕΪ ΑΝΔΡΩΝ 2000,** από τη Δευτέρα 24 έως και την Τετάρτη 26 Ιουλίου 2000.

Η PANAFON, Εθνικός Χορηγός της Ε.Ο.Π.Ε. από το 1998, λειτουργεί ως αρωγός της Ελληνικής Πετοσφαίρισης και συμμετέχει ενεργά στην προσπάθεια για την περαιτέρω ανάπτυξη του αθλήματος.

Με την αποκλειστική χορηγία του Προολυμπιακού Τουρνουά Βόλεϊ Ανδρών 2000 η PANAFON κορυφώνει, στο πλευρό της Εθνικής Ανδρών, την κοινή προσπάθεια για τη διάκριση του αθλήματος στην Ελλάδα αλλά και στο εξωτερικό.

Αθλητισμός σημαίνει επικοινωνία και η PANAFON πρωτοπόρος στο χώρο της επικοινωνίας υποστηρίζει το βόλεϊ, το άθλημα που προάγει με ιδιαίτερο τρόπο τις έννοιες της ομαδικότητας, της συνεργασίας και της ευγενούς άμιλλας.

INTRACOM

Εξαγορά της FORNAX στην Ουγγαρία

Σημαντική συμφωνία εξαγοράς της Ουγγρικής εταιρίας FORNAX από τον Όμιλο INTRACOM, υπεγράφη στις αρχές Ιουλίου στη Βουδαπέστη. Η INTRACOM απέκτησε το 55% της FORNAX, ενώ η INTRASOFT συμμετέχει με ποσοστό 10%.

Η FORNAX ιδρύθηκε το 1989. Ξεκίνησε τις δραστηριότητές της με πωλήσεις ηλεκτρονικών υπολογιστών και υπηρεσίες προστιθέμενης αξίας σε τηλεπικοινωνιακά δίκτυα. Μέσα σε ένδεκα χρόνια εξελίχθηκε σε μία από τις σημαντικότερες εταιρίες στην Ουγγαρία στους τομείς των τηλεπικοινωνιών, της πληροφορικής, του INTERNET και των ηλεκτρονικών εφαρμογών (e--projects), ενώ επεκτείνει τις δραστηριότητές της και στις γειτονικές χώρες (Αυστρία, Γερμανία, Τσεχία, Κροατία κ.ά.). Με την εξαγορά της FORNAX ο Όμιλος INTRACOM διευρύνει την παρουσία του στην Ουγγαρία και τις χώρες της Κεντρικής Ευρώπης, στοχεύοντας στην περαιτέρω διείσδυσή του στις αγορές αυτές. Κύριος πελάτης της FORNAX και της INTRACOM στην Ουγγαρία, τα τελευταία χρόνια, είναι ο Οργανισμός Τηλεπικοινωνιών της χώρας - MATAV, ο οποίος ανήκει κατά πλειοψηφία στην DEUTSCHE TELEKOM. Ο κύκλος εργασιών της FORNAX για το 2000 αναμένεται να ανέλθει σε 2,6 Δισ. Δρχ., ενώ για το 2001 εκτιμάται ότι θα φτάσει τα 5,2 Δισ. δρχ.

Συναλλαγές και με το κινητό σας

Ολοκληρωμένο Περιβάλλον Συναλλαγών WAP από την UniSystems για την Alpha Bank

Η UniSystems, μία από τις μεγαλύτερες εταιρίες πληροφορικής στην Ελλάδα, ολοκλήρωσε και παρέδωσε το σύνθετο έργο της ανάπτυξης ενός πλήρους περιβάλλοντος τραπεζικών συναλλαγών, μέσω δικτύων κινητής τηλεφωνίας (WAP), για την Alpha Bank, το οποίο και άρχισε να λειτουργεί από την 1η Αυγούστου 2000.

Το πρωτοποριακό για τα ελληνικά δεδομένα, έργο σχεδιάστηκε και υλοποιήθηκε αποκλειστικά από την UniSystems, βασίστηκε δε στην πλατφόρμα ανάπτυξης Internet Banker της UNISYS, που εδώ και δύο χρόνια αποτελεί τον πυρήνα των τραπεζικών συναλλαγών, μέσω Internet, της Alpha Bank, που επίσης έχει αναπτύξει εξ ολοκλήρου η UniSystems. Η υιοθέτηση του νέου περιβάλλοντος WAP, επεκτείνει τη διαθεσιμότητα αυτών των υπηρεσιών, στα εκατομμύρια των χρηστών της κινητής τηλεφωνίας. Ενδεικτικά παραδείγματα των προσφερόμενων τραπεζικών υπηρεσιών WAP είναι: • Ερωτήσεις σχετικά με Λογαριασμούς (υπόλοιπα, τελευταίες κινήσεις, διαθέσιμη πίστωση κ.λπ.) • Ερωτήσεις σχετικά με πιστωτικές κάρτες (οφειλές, διαθέσιμο υπόλοιπο, όριο πίστωσης κ.λπ.) • Μεταφορές ποσών μεταξύ λογαριασμών (του δικαιούχου ή τρίτων) • Πληρωμή λογαριασμών (λογαριασμοί ΔΕΚΟ, πληρωμές πιστωτικών καρτών κ.λπ.)

Το νέο κανάλι παροχής υπηρεσιών που άνοιξε η UniSystems για την Alpha Bank, επιβεβαιώνει, για μια ακόμη φορά, την ισχυρότατη θέση της εταιρίας σαν Systems Integrator και στο Χρηματοπιστωτικό Χώρο. Η UniSystems, βασισμένη στη μακροχρόνια εμπειρία της, τόσο στην παροχή ολοκληρωμένων λύσεων όσο και στην αντιμετώπιση των πολύπλοκων και ιδιαζόντων προβλημάτων των Τραπεζικών Ιδρυμάτων, συνεχίζει τη δυναμική, και με ταχείς ρυθμούς, ανάπτυξή της, στους τομείς των τραπεζικών συναλλαγών μέσω Internet (e-banking) αλλά και μέσω δικτύων κινητής τηλεφωνίας (mobile banking), όπως και γενικότερα στον χώρο του e-business.

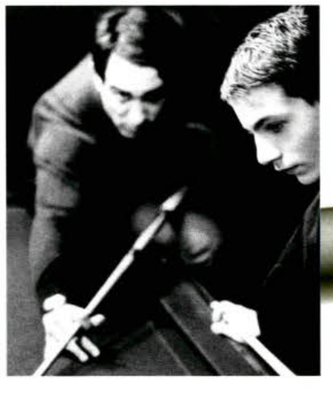
ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
www.ethniki-asfalistiki.gr

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
www.ethniki-asfalistiki.gr

Οι προτεραιότητες των ασφαλιστών στο τελευταίο τετράμηνο

Διανύουμε αισίως το τελευταίο τετράμηνο παραγωγής, το πιο σημαντικό για τις πωλήσεις που, καλώς ή κακώς, θα επηρεάσει καταλυτικά και τα παραγωγικά αποτελέσματα. Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» κοντά στον ασφαλιστή και μέσα στις εξελίξεις διερευνά τις προτεραιότητες και τους στόχους των ασφαλιστικών εταιριών και εύχεται «καλό finish» σε όλους τους πωλητές.







Ερωτήσεις

1. Ποιες είναι οι προτεραιότητες και οι στόχοι σας στις πωλήσεις από τον Σεπτέμβριο και μετά;
2. Ποια κρίνετε - βάσει εμπειρίας - ότι είναι τα βασικά στάδια δουλειάς και οργάνωσης για να υλοποιηθούν οι στόχοι στις πωλήσεις του τελευταίου και πιο σημαντικού τετραμήνου της χρονιάς;

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ



ΜΑΣΚΑΝΤΟΥΡΗΣ ΧΡΙΣΤΟΣ

ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΔΙΚΤΥΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

Στο ερώτημά σας: Ποιες είναι οι προτεραιότητες και οι στόχοι σας στις πωλήσεις το μήνα Σεπτέμβριο και ποια είναι τα βασικά στάδια δουλειάς και οργάνωσης για να υλοποιηθούν οι στόχοι το Γ' 4μηνο, έχω να σας πω τα εξής:
Ο Σεπτέμβριος είναι Πρωτοχρονιά.
Η μέρα αυτή είναι πάρα πολύ σημαντική διότι:
α) Αρχίζει το νέο οικονομικό έτος.
β) Μπαίνουμε στην παραγωγικότερη περίοδο του ημερολογιακού έτους.
Βασικός στόχος μας είναι να ρυθμίσουμε τα πράγματα με τέτοιο τρόπο ώστε ο μήνας Σεπτέμβρης να μη χαθεί.
Έχουμε παρατηρήσει ότι ο Σεπτέμβρης ειδικά στη δουλειά μας μπορεί να αποδειχθεί, από κολοβός έως τελείως χαμένος.
Οι Ασφαλιστές μας και Συντονιστές στη συντριπτική πλειοψηφία κάνουν διακοπές Αύγουστο, αν το Σεπτέμβρη παραταθούν οι υψηλές θερμοκρασίες θα παραταθούν και τα θαλασσινά μπάνια και μέχρι να γίνει ανασύνταξη, μπήκε Οκτώβριος.
Για το λόγο αυτό δώσαμε εντολή σ' όλα τα γραφεία μας να συγκεντρώσουν τους Ασφαλιστές τους την Παρασκευή 1η Σεπτεμβρίου.
Στη συνάντηση αυτή θα συμμετέχουν όλοι οι Ασφαλιστές του γραφείου και οι Συντονιστές θα κάνουν απολογισμό της παραγωγικής πορείας του έτους μέχρι τον Αύγουστο.
Ταυτόχρονα οι Unit Managers θα υποβάλουν τους στόχους του τετραμήνου και επιπλέον ένα σχέδιο δράσης για την υλοποίηση των στόχων αυτών.
Οι Διευθυντές με βάση τη δραστηριότητα του έτους και τους στόχους παραγωγής των ομάδων θα ενημερώσουν τη Διεύθυνση Πωλήσεων για τους στόχους του Γ' τετραμήνου. Προετοιμάζουμε ημερίδα στην Αθήνα με στόχο την παρακίνηση, την ενημέρωση και την επικοινωνία.
Δημιουργήσαμε ειδικό τμήμα από έμπειρο υπάλληλο της Εταιρίας για την παρακολούθηση της υλοποίησης των στόχων.
Ο κ. Παπουτσάς που είναι πτυχιούχος της Νομικής και παρακολούθησε τα σεμινάρια του Ε.Ι.Α.Σ. και αρίστευσε, παρακολούθησε τελευταία στη Γερμανία και σεμινάρια στην Gerling και θα έχει την ευθύνη της παρακολούθησης της πορείας των στόχων.
Το τελευταίο 4μηνο είναι αλήθεια πως το προετοιμάζουμε κάθε χρόνο καλά και η εμπειρία μας λέει πως κάνουμε σωστές επιλογές.
Την 1η Σεπτέμβρη κυκλοφορούν τρεις νέοι κανονισμοί που αφορούν τους νέους Ασφαλιστικούς Συμβούλους.
α) Πρόσληψης νέων Ασφαλιστικών Συμβούλων,
β) Χρηματοδότησης νέων Ασφαλιστικών Συμβούλων,
γ) Αμοιβών νέων Ασφαλιστικών Συμβούλων.
Είναι και οι τρεις σημαντικά εργαλεία δουλειάς για τους Συντονιστές μας.
Αυτά προγραμματίσαμε για το τελευταίο τετράμηνο του έτους και πιστεύουμε πως η επιδίωξη θα αξιοποιηθεί και ο Σεπτέμβρης παραγωγικά, σε συνδυασμό με τα νέα προϊόντα της Εταιρίας μας θα οδηγήσει στην επιτυχία των στόχων μας.

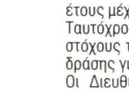
Allianz



Δ. ΜΠΕΜΠΕΔΕΛΗΣ

ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΥΠΟΚ/ΤΟΣ

Οι προτεραιότητες και οι στόχοι για το μήνα Σεπτέμβριο είναι σε πολύ σύντομο χρονικό διάστημα οι συνεργάτες να βρεθούν στον ίδιο ρυθμό των ενεργών μηνών.
Ταυτόχρονα να ενισχυθεί και το ανθρώπινο δυναμικό.
Απάντηση στη δεύτερη ερώτηση:
Πιστεύω ότι στη δουλειά μας οι παραγωγικοί μήνες καθώς και ο προγραμματισμός γίνεται για το διάστημα από 1/9 έως 30/7.
Άρα όλος ο προγραμματισμός γίνεται τον Αύγουστο, με ιδιαίτερη έμφαση το τελευταίο τετράμηνο του ημερολογιακού έτους.
Να υπάρχει αύξηση της στρατολόγησης ώστε να υπάρχει ακολουθία στους στόχους και ταυτόχρονα να υπάρχει μια έντονη εκπαιδευτική δραστηριότητα, στους ήδη υπάρχοντες συνεργάτες ώστε να καλυφθούν κενά ή να ενισχυθούν πωλησιακά για όλο το 12μηνο.
Κατά την προσωπική μου άποψη έχει καταρρεύσει και πρέπει αυτό να ισχυροποιηθεί απ' όλους τους επαγγελματίες του χώρου, ότι το τελευταίο τετράμηνο είναι το πιο δυνατό, διότι ένας επαγγελματίας πρέπει να δουλεύει σταθερά και ποιοτικά όλο το χρόνο.



ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ Π. ΠΑΥΛΙΔΗΣ

AGENCY MANAGER

Κατ' αρχήν θα ήθελα να συγχαρώ το περιοδικό «ΝΑΙ» για το συγκεκριμένο αφιέρωμά του, που δίνει τη δυνατότητα καταγραφής των απόψεων των συναδέλφων και των εταιριών, άρα παρέχει την άνεση για ανταλλαγή εμπειριών και ιδεών πάνω στο σοβαρό θέμα των πωλήσεων.
Σημαντικότερη προτεραιότητα για το μήνα Σεπτέμβριο είναι η επιστροφή στον κανονικό και ποιο έντονο ρυθμό εργασίας του υποκαταστήματός μας, μετά τις διακοπές και το εκπαιδευτικό ταξίδι της Εταιρίας μας, με τη συγκέντρωση ολόκληρου του ανθρώπινου δυναμικού (πωλησιακού και διοικητικού).
Μια άλλη προτεραιότητα (σε συνεργασία με την Εταιρία), είναι η εκπαίδευση πάνω στα τραπεζικά προϊόντα, που θα μας δώσουν τη δυνατότητα να προσφέρουμε ολοκληρωμένες χρηματοοικονομικές αλλά και ασφαλιστικές προτάσεις στους πελάτες μας, αυξάνοντας έτσι τις πωλήσεις μας.
Βασικότεροι στόχοι για το Σεπτέμβριο είναι να αυξήσουμε την παραγωγή μας κατά 40% σε σχέση με τον αντίστοιχο μήνα πέρυσι καθώς επίσης να προχωρήσουμε στην ανάπτυξη των εργασιών μας και σε περιοχές εκτός Δράμας.
Τα βασικότερα στάδια της δουλειάς για το τελευταίο τρίμηνο του χρόνου (μιας και το ασφαλιστικό έτος για την ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ τελειώνει το Νοέμβριο) είναι: η πλήρης δραστηριοποίηση των νέων συνεργατών στο Υποκατάστημα, η βελτίωση της προσπάθειας και της αποτελεσματικότητας ορισμένων παλαιών συνεργατών και η ενθάρρυνση για τη συνέχιση της θετικής πορείας των περισσοτέρων συνεργατών· ώστε να δημιουργηθούν προϋποθέσεις γι' αυξητικούς ρυθμούς.
Κλείνοντας ας μου επιτραπεί να διατυπώσω την άποψη ότι σημαντικότερο 4μηνο είναι το πρώτο του έτους, όχι μόνον γιατί η αρχή είναι το ήμισυ του παντός, αλλά γιατί αν κατά τη διάρκεια του 8μήνου υπολοιπόμεθα σημαντικά του ετήσιου στόχου μας, στο εναπομείναν διάστημα πιθανότατα οι ενέργειές μας να γίνονται «υπό πίεση» άρα και το αποτέλεσμα να μην είναι ποιοτικό και συχνά ούτε καν πραγματικό.

ΕΘΝΙΚΗ Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ



ΕΥΘΥΜΙΟΥ ΙΩΑΝΝΗΣ

UNIT MANAGER

Μετά τις καλοκαιρινές διακοπές και την ξεκούραση μπήκαμε πια για τα καλά στο Σεπτέμβριο ο οποίος παραδοσιακά είναι πολύ κρίσιμος και σημαντικός μήνας αφού οι περισσότεροι ανασυντάσσονται, μελετούν και αξιολογούν τα αποτελέσματα του οκταμήνου, προγραμματίζουν τις επόμενες κινήσεις τους και μπαίνουν οι βάσεις της επίτευξης των στόχων του καθενός για το τελευταίο και πιο παραγωγικό τετράμηνο του έτους.
Αυτός ο Σεπτέμβριος όμως είναι λίγο διαφορετικός διότι έχουμε να αντιμετωπίσουμε εκτός από τη χαλάρωση των διακοπών και την κακή ψυχολογία λόγω χρηματιστηρίου, όχι μόνο των καταναλωτών αλλά κυρίως των συνεργατών.
Οι προτεραιότητες και οι στόχοι που εγώ προσωπικά έχω θέσει έχουν επικεντρωθεί στα εξής:
- Ανασύνταξη των δυνάμεων
- Επανακαθορισμός και συμφωνία των στόχων (Σεπτεμβρίου - τετραμήνου)
- Προγραμματισμός για την επίτευξή τους
- Καθημερινή επαφή και συνεργασία με όλους τους συνεργάτες
- Παρακολούθηση και αξιολόγηση της πορείας των στόχων
- Εκπαίδευση των ήδη υπαρχόντων συνεργατών όπου υπάρχει ανάγκη
- Αναζήτηση και εκπαίδευση νέων συνεργατών οι οποίοι θα προσληφθούν μέσα στο Σεπτέμβριο.

Αυτά τα οποία προανέφερα είναι τα πιο βασικά από όσα πρέπει να γίνουν και είναι έτσι σχεδιασμένα και προγραμματισμένα σε συνεργασία με τον Επιθεωρητή πωλήσεων κ. Καραθάνο Βασίλη αλλά και την αρωγή της Διεύθυνσης πωλήσεων της εταιρίας, τα οποία πιστεύω πως θα φέρουν τα επιθυμητά αποτελέσματα για το μήνα Σεπτέμβριο αλλά και του τετραμήνου.

Το τελευταίο τετράμηνο κάθε έτους πράγματι είναι το πιο καθοριστικό αλλά και το πιο παραγωγικό για πολλούς και διάφορους λόγους (επίτευξη παραγωγικών στόχων, ταξιδιών, προαγωγών, βραβεύσεων, ικανοποίηση προσωπικών στόχων, εκμετάλλευση καλών συνθηκών της αγοράς, κατάλληλη ψυχολογία κ.λπ.).
Προσωπικά πιστεύω πως τα βασικά στάδια της δουλειάς και οργάνωσης για να υλοποιηθούν οι στόχοι του τελευταίου τετραμήνου του έτους διακρίνονται σε δύο κατηγορίες. Αυτά που γίνονται από την πλευρά των εταιριών και έχουν στόχο την παρακίνηση και εμψύχωση των πωλήσεων για αύξηση της παραγωγής και αυτά που γίνονται από τις μονάδες και τα γραφεία πωλήσεων.
Η Εταιρία με την οποία συνεργάζομαι (ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ), απ' όσα είμαι σε θέση να γνωρίζω, έχει ήδη προγραμματίσει τις κινήσεις της για το τελευταίο τετράμηνο του έτους με το συνέδριο των πωλήσεων, τη διαφήμιση, την εκπαίδευση, διάφορους διαγωνισμούς, νέα προϊόντα και διάφορα άλλα κίνητρα τα οποία θα ανακοινωθούν κυρίως στο συνέδριο αλλά και ενδιάμεσα, με στόχο την όσο το δυνατόν μεγαλύτερη βοήθεια προς το δίκτυο των πωλήσεων για την «κούρσα» του τελευταίου τετραμήνου.
Από τη δική μου πλευρά, πάντα σε συνεργασία με την Επιθεώρηση πωλήσεων αλλά και τη Διεύθυνση πωλήσεων της εταιρίας και επειδή όπως προανέφερα ο Σεπτέμβριος είναι κρίσιμος μήνας και πολλά θα εξαρτηθούν από αυτόν, πιστεύω ότι μια επέκταση των προτεραιοτήτων και των στόχων του Σεπτεμβρίου σε επίπεδο τετραμήνου είναι απαραίτητη και θα βοηθήσει στην επίτευξη των στόχων.
Πέρα από όσα προανέφερα, θεωρώ ότι η επιτυχία των στόχων του τελευταίου τετραμήνου, θα εξαρτηθεί κυρίως από εμάς τους ίδιους και το πόσο εντατικά θα δουλέψουμε, γιατί μην ξεχνάμε πως είμαστε ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ και οι ασφαλιστικές ανάγκες των ανθρώπων όλο και αυξάνονται με αποτέλεσμα να γινόμαστε περισσότερο χρήσιμοι και απαραίτητοι.
Πρέπει να εκμεταλλευθούμε λοιπόν αυτές τις συγκυρίες και να αξιοποιήσουμε τις ευκαιρίες και ανάγκες που υπάρχουν για ασφαλιστικά προϊόντα ώστε να μείνουμε αλώβητοι από αυτή ή οποιαδήποτε άλλη χρηματιστηριακή κρίση στο μέλλον.
Τέλος, θα ήθελα να συγχαρώ το ασφαλιστικό περιοδικό «ΝΑΙ» γι' αυτή την προσπάθεια αλλά και γενικότερα για την προσφορά του στον Ασφαλιστικό κλάδο με τα πλούσια σε ύλη θέματα που κατά καιρούς δημοσιεύει. Επίσης να ευχαριστήσω για την ευκαιρία που μας δίνει να ανταλλάξουμε απόψεις μέσα από τις σελίδες του.

INTERAMERICAN



ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ ΤΕΡΖΙΟΓΛΟΥ

ΕΠΙΘΕΩΡΗΤΗΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ
Δ/ΝΤΗΣ ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΟΣ

Προτεραιότητες στο χώρο υγείας και στο χώρο των συντάξεων.
Επειδή πιστεύουμε ότι ο ιδιωτικός τομέας προσφέρει σημαντική αρωγή και στους δύο τομείς, στις ήδη προσφερόμενες κρατικές υπηρεσίες.
Στο χώρο της υγείας, με το πρωτοποριακό M. System και στο χώρο των συντάξεων με τα προγράμματα Unit Link συνταξιοδοτικά με επιλογή σε παγκόσμια εμβέλεια μέσα από 15 Α/Κ.
Ως στόχο, κρίνουμε, κατόπιν επιλογής με τον κάθε συνεργάτη, να ξεχωρίσουμε αριθμό υπάρχοντων πελατών, που θα μας δώσουν από 5-10 υποψήφιους, ώστε από κάθε πελάτη να έχουμε την τιμή να υπηρετούμε τουλάχιστον ένα νέο πελάτη.
Οι νέοι συνεργάτες μας θα βοηθηθούν από την υποστήριξη που παρέχει το υποκατάστημα.
Στοχεύουμε επίσης μέσα από ένα πρόγραμμα διασταυρώσεως πελατολογίου, να ενισχύσουμε σημαντικά τον αριθμό των πελατών μας στις Γενικές Ασφάλειες.
Ειδικώς τώρα, μετά την εφαρμογή του Φιλικού Διακανονισμού, εμείς, με σύγχρονα συμβόλαια, παρέχουμε αυτό που θα ήθελε ο κάθε πελάτης.
Πρώτον, τη στιγμή του συμβάντος, είμαστε δίπλα του, διαφυλάττοντας την ηρεμία του, ώστε η εξέλιξης της υποθέσώς του να μην τον απασχολεί μεταγενέστερα, με χρονοβόρες διαδικασίες που συχνά έχουν υψηλό κόστος.
Δεύτερον, καλύπτουμε τις ζημιές που θα του προκαλέσει ανασφάλιστο αυτοκίνητο.
Έτσι νιώθει ότι έχει μια εταιρία που πραγματικά τον προσέχει.
Στο χώρο των Α/Κ τηρούμε αυστηρά το προφίλ του πελάτη και νομίζω ότι υπάρχει για τους ικανούς αρκετή εργασία.
Η ομάδα μας στηρίζεται στη φιλοσοφία του Financial Planning ώστε να παρέχουμε άριστες και εξειδικευμένες υπηρεσίες σε αυτούς που μας κάνουν την τιμή να τους υπηρετούμε, μέσα από μια διαδικασία που δίνει τη δυνατότητα να θέσουμε εξασφαλισμένους οικονομικούς στόχους στον πελάτη μας.

INTERNATIONAL LIFE



Κ. ΠΑΠΑΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ

Δ/ΝΤΗΣ MARKETING

Η τακτική που θα ακολουθήσει η εταιρία για το μήνα Σεπτέμβριο αλλά και για το τελευταίο 4μηνο του έτους θα είναι ίδια με αυτή του Α' εξαμήνου, αναμένοντας μια αύξηση της τάξης του 30% με προοπτική να αγγίξει το 40% βάσει αποτελεσμάτων.
Στο διάστημα αυτό θα δοθεί μεγάλη βαρύτητα στα προγράμματα Υγείας αλλά και σε μια πιο αποτελεσματικότερη συνεργασία με τραπεζικό όμιλο.
Έμφαση επίσης θα δοθεί στο «νέο αίμα» της εταιρίας με συστηματική και επαγγελματικού επιπέδου εκπαίδευση μέσα στα υποκαταστήματα, αλλά και στρατολόγηση νέων πωλητών.
Στην επικοινωνία, δίνει μεγάλη βαρύτητα η International Life και αυτή θα υλοποιηθεί σε επίπεδο περιφέρειας αλλά και υποκαταστημάτων.
Η μελέτη της αγοράς και ειδικότερα σε περιφερειακό επίπεδο αλλά και τα στοιχεία που προκύπτουν από τα Δυναμικά Στατιστικά επιβάλλει την οργάνωση της τοπικής αγοράς. Μια τέτοια οργάνωση που να καταστήσει την εταιρία ικανή να ανταπεξέλθει στον τοπικό ανταγωνισμό αλλά και να μελετήσει το τι προοπτικές ανάπτυξης έχει η κάθε αγορά.
Τρία είναι τα επίπεδα που θα βασισθεί αυτή η προσπάθεια πάντα μέσα από τα υποκαταστήματα.
1) Κατανομή δουλειάς με το βάρος να πέφτει στους Flour managers.
2) Έμφαση στην εκπαίδευση του ανθρωπίνου δυναμικού με σεμινάρια, καθημερινή ενημέρωση αλλά και τοποθετήσεις σε πιθανά πωλησιακά προβλήματα που θα ανακύψουν και ιδιαίτερη βαρύτητα και ευαισθησία στο νέο συνεργάτη (όχι μεταγραφές στελεχών από άλλη εταιρία).
3) Και στο Cross sailing όπου η International Ζωής δίνει μεγάλη σημασία με καινούργια προϊόντα
- Unit Linked • Υγεία • Κατοικία • Ατυχήματος (συνεργασία με την EuroAssistants).

NATIONALE-NEDERLANDEN



ΣΤΕΦΑΝΟΣ ΨΑΡΑΚΗΣ

ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΥΠΟΚ/ΤΟΣ

Στόχος πάντα μιας εταιρίας και ενός γραφείου είναι οι πωλήσεις αλλά με σωστή κάλυψη και η εξυπηρέτηση σύμφωνα πάντα με τις ανάγκες των πελατών τους. Για το λόγο αυτό κάθε γραφείο και οι συνεργάτες του πιστεύω ότι θα πρέπει να κάνουν κάποιες συγκεκριμένες ενέργειες.
- Ανασκόπηση 8μήνου 2000 (σε πωλήσεις, ανθρώπινο δυναμικό, ποιοτικά στοιχεία εργασίας π.χ. διατηρησιμότητα, πελατολόγιο κ.λπ.)
- Ανασκόπηση Καλοκαιρινών μηνών
- Οργάνωση των νέων υποψηφίων πελατών που υπήρχαν και επαφών που έγιναν κατά τη διάρκεια των καλοκαιρινών μηνών
- Οργάνωση παλαιού πελατολογίου: συγκεκριμένες συναντήσεις για προγραμματισμένη εξυπηρέτηση 4μήνου, με ανάλυση των υπαρχόντων παροχών ανά πελάτη, προετοιμασία και συγκεκριμένες προτάσεις στο ραντεβού
- Πλάνο για κάθε μήνα με συγκεκριμένα ραντεβού
- Στόχος σε παραγωγή ανά κλάδο και πελάτες ανά μήνα
- Προγραμματισμός πώλησης όλων των προϊόντων της εταιρίας ανά πελάτη (Cross Sailing)
- Προσαρμογή τρόπων πωλήσεων σύμφωνα με τα δεδομένα της αγοράς.
- Έλεγχος ζημιών και πρόβλεψη 4μήνου για το κλείσιμο της χρονιάς
- Επαναδιαπραγμάτευση ο κάθε ένας με τον εαυτό του, στον τρόπο δουλειάς του για βελτίωση σε οργανωμένη και ποιοτική πώληση όλων των προϊόντων
- Συζήτηση και ανάλυση των προσωπικών και επαγγελματικών στόχων των Ασφαλιστών με τους Managers
- Ανάπτυξη ανθρώπινου δυναμικού με συγκεκριμένο πλάνο, τρόπους και προσέγγιση.

Τα καλά αποτελέσματα είναι απόροια πειθαρχίας, οργάνωσης και αυτοβελτίωσης.
Αυτές είναι μερικές σκέψεις και απόψεις γύρω από τις προτεραιότητες και τους στόχους των Ασφαλιστών για το κλείσιμο του τελευταίου 4μήνου του 2000. ■

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Εξειδικευμένες καλύψεις

Το Ασφαλιστικό «ΝΑΙ», παρουσιάζει τον κλάδο των αγροτικών ασφαλίσεων της Αγροτικής Ασφαλιστικής, έναν εξειδικευμένο ασφαλιστικό τομέα που αφορά άμεσα το 28% του ελληνικού πληθυσμού



Η Αγροτική Ασφαλιστική είναι η μοναδική ασφαλιστική επιχείρηση που προσφέρει σήμερα μια ευρεία γκάμα ασφαλιστικών προγραμμάτων που απευθύνονται στο φυτικό, ζωικό και αλιευτικό τομέα.
Οι κίνδυνοι που απειλούν της δραστηριότητες των αγροτών ποικίλλουν ανάλογα με το αντικείμενο δράσης τους. Έχουν όμως ορισμένα κοινά χαρακτηριστικά, όπως μεγάλη διάρκεια στην παραγωγική διαδικασία, έκθεση σε βίαια –πολλές φορές– καιρικά φαινόμενα, ασθένειες κ.ά.».

– Ποιοι είναι οι σοβαροί κίνδυνοι που απειλούν τους εν λόγω επιχειρηματίες και ποια «ομπρέλα προστασίας» προσφέρουν τα προγράμματα της Αγροτικής;
«Για τους ασχολούμενους με τη **φυτική παραγωγή,** οι κίνδυνοι που απειλούν το φυτικό κεφάλαιο (δένδρα, πολυετή φυτά) ή την παραγωγή είναι οι φυσικές καταστροφές (χιόνι, χαλάζι, παγετός, πλημμύρες, ξηρασία, ανεμοθύελλα κ.ά.), οι πυρκαγιές, ο σεισμός (για καλλιέργειες σε θερμοκήπια), οι περιβαλλοντικές καταστροφές, οι φυτοασθένειες κ.ά.
Σ' αυτό τον τομέα το κράτος, μέσω των Ελληνικών Γεωργικών Ασφαλίσεων, παρέχει, για μια σειρά από ζημιές που προκαλούν τα φυσικά φαινόμενα στη γεωργική παραγωγή, σχετική κάλυψη, έναντι εισφοράς όλων των αγροτών, περισσότερο με τη φιλοσοφία της στήριξης του αγροτικού εισοδήματος και όχι της ασφαλιστικής αποζημίωσης. Η αποζημίωση των ΕΛΓΑ καταβάλλεται χρονικά και ποιοτικά ανάλογα με τις εκάστοτε δυνατότητες του Προϋπολογισμού του κράτους και του ΕΛΓΑ.

ΥΠΟΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΑΓΡΟΤΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ

ΠΡΟΪΣΤΑΜΕΝΟΣ: ΜΙΧΑΛΗΣ ΜΑΣΤΡΟΠΕΡΡΟΣ
– Ποιες επιχειρηματικές δραστηριότητες καλύπτει ο όρος «αγροτικές ασφαλίσεις» (καλλιέργειες, ιχθυοκαλλιέργειες κ.ά.);
«Με τον όρο "αγροτικές ασφαλίσεις" εννοούμε τα ασφαλιστικά προγράμματα που έχουν σκοπό να καλύψουν τις ανάγκες των ίδιων των αγροτών (προγράμματα υγείας και σύνταξης), αλλά και τις δραστηριότητές τους (φυτική, δασική, κτηνοτροφική, αλιευτική), την επεξεργασία των προϊόντων αυτών καθώς και την εμπορία τους.
Με αυτή την έννοια, όλα σχεδόν τα ασφαλιστικά προγράμματα που διατίθενται στην αγορά είναι και αγροτικά.
Ορισμένα όμως προγράμματα που αφορούν αποκλειστικά το μόνιμο γεωργικό κεφάλαιο και την παραγωγή, λόγω της εξειδίκευσης που απαιτείται, προσφέρονται από λίγες ασφαλιστικές εταιρίες.

Η επικοινωνία μας με την Αγροτική Ασφαλιστική για τον κλάδο των αγροτικών ασφαλίσεων μάς οδήγησε σε μια συνομιλία με τον κ. Μιχάλη Μαστροπέρρο, προϊστάμενο στην υποδιεύθυνση των αγροτικών ασφαλίσεων, ο οποίος, μέσω των απαντήσεών του, σκιαγράφησε πλήρως την γκάμα των ασφαλιστικών προγραμμάτων που καλύπτουν τον φυτικό - ζωικό και αλιευτικό τομέα.

ΤΜΗΜΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΦΥΤΙΚΟΥ ΤΟΜΕΑ

ΠΡΟΪΣΤΑΜΕΝΟΣ: ΜΙΧΑΛΗΣ ΣΗΦΑΚΑΚΗΣ
ΣΤΕΛΕΧΗ ΤΟΜΕΑ: ΚΑΤΕΡΙΝΑ ΔΕΣΣΥΛΑ, ΚΙΚΗ ΜΠΕΛΛΟΥ, ΑΧΙΛΛΕΑΣ ΒΕΖΥΡΗΣ
ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ: ΓΙΩΡΓΟΣ ΚΥΡΙΤΣΗΣ (ΓΕΩΠΟΝΟΣ)
Το Τμήμα Ασφαλίσεων Φυτικού Τομέα της Αγροτικής Ασφαλιστικής σχεδιάζει και διαθέτει τα εξής προγράμματα:
• *Πρόγραμμα συμπληρωματικής ασφάλισης χαλαζιού* με αντικείμενο τους καρπούς και τα φυτά ακάλυπτων καλλιεργειών.
• *Πρόγραμμα ασφάλισης πυρκαγιάς* με αντικείμενο τους καρπούς και τα φυτά ακάλυπτων καλλιεργειών.
• *Πρόγραμμα ασφάλισης θερμοκηπίων (κατά παντός κινδύνου)* με αντικείμενο το θερμοκήπιο ως κατασκευή και την αναπτυσσόμενη σ' αυτό καλλιέργεια.



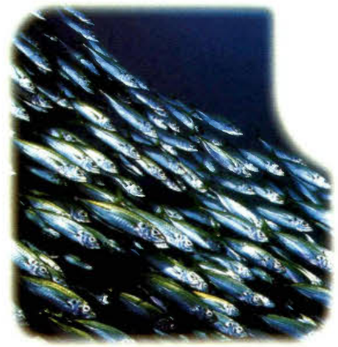
ΤΜΗΜΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΙΚΟΥ ΤΟΜΕΑ

ΠΡΟΪΣΤΑΜΕΝΟΣ: ΚΥΡΙΑΚΟΣ ΜΙΧΑΛΟΣ
ΣΤΕΛΕΧΗ ΤΟΜΕΑ: ΜΑΤΘΑΙΟΣ ΝΑΣΤΟΣ, ΕΛΕΝΗ ΜΑΡΟΥΛΗ
ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ: ΝΙΚΟΣ ΓΙΑΝΝΑΚΑΚΗΣ (ΚΤΗΝΙΑΤΡΟΣ)
➢ Για τους ασχολούμενους με **τη ζωική παραγωγή,** οι κίνδυνοι που απειλούν το ζωικό κεφάλαιο (πατρογονικά ή αναπαραγωγικά) ή την παραγωγή τους (παραγωγικά ή παχυνόμενα) είναι οι φυσικές καταστροφές, οι πυρκαγιές, ο σεισμός, οι περιβαλλοντικές καταστροφές, οι ζωασθένειες κ.ά.
Και σ' αυτό τον τομέα το κράτος μέσω των Ελληνικών Γεωργικών Ασφαλίσεων παρέχει σχετική κάλυψη, έναντι εισφοράς.
Το Τμήμα Ασφαλίσεων Ζωικού Τομέα σχεδιάζει και διαθέτει τα εξής προγράμματα:
• *Ατομικό Πρόγραμμα*
Απευθύνεται σε κτηνοτρόφους που εκτρέφουν μικρό αριθμό ζώων. Με το συγκεκριμένο ασφαλιστικό πρόγραμμα ασφαλίζονται βοοειδή, χοίροι, αιγοπρόβατα, ίπποι κ.ά.
• *Ομαδικό πρόγραμμα*
Απευθύνεται σε οργανωμένες κτηνοτροφικές και πτηνοτροφικές μονάδες. Με το Ομαδικό πρόγραμμα ασφαλίζεται το σύνολο του ζωικού κεφαλαίου (πατρογονικά, παραγωγικά και παχυνόμενα) για κινδύνους που κυρίως προκαλούν το θάνατο των ασφαλισμένων ζώων.

ΤΜΗΜΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΑΛΙΕΥΤΙΚΟΥ ΤΟΜΕΑ

ΠΡΟΪΣΤΑΜΕΝΗ: ΣΟΦΙΑ ΒΑΡΒΑΡΡΗΓΟΥ
ΑΝΑΠΛΗΡΩΤΡΙΑ ΠΡΟΪΣΤΑΜΕΝΗ: ΣΠΥΡΙΔΟΥΛΑ ΠΑΠΠΑ
ΣΤΕΛΕΧΗ ΤΟΜΕΑ: ΣΟΦΙΑ ΜΩΡΟΥ, ΙΣΜΗΝΗ ΜΑΡΓΕΛΗ, ΕΦΗ ΜΑΝΙΑΤΗ
➢ Για τους ασχολούμενους με την **ιχθυοκαλλιέργεια,** και γενικότερα με την **υδατοκαλλιέργεια** οι κίνδυνοι που απειλούν τις μονάδες τους μπορούν να εξειδικευτούν σε κινδύνους παγίου κεφαλαίου και σε κινδύνους που αφορούν τον ιχθυοπληθυσμό.
• Πάγιο κεφάλαιο: Ασφαλίζονται οι εγκαταστάσεις στην ξηρά και στη θάλασσα, μηχανήματα καθώς και πλωτά μέσα.
• Ιχθυπληθυσμός.
➝ Ιχθυογεννητικού σταθμού.
I. Γεννήτορες
II. Γόνος
Οι ζημιές για τις οποίες ασφαλίζονται τα ψάρια του σταθμού είναι αυτές των μηχανικών βλαβών που μπορούν να προκαλέσουν μεταβολή στη φυσικοχημική σύσταση του νερού, ο σεισμός, οι ασθένειες κ.ά.
➝ Μονάδες πάχυνσης.
I. Στην ξηρά.
Στην ξηρά ασφαλίζονται ζημιές αντίστοιχες των ιχθυογεννητικών σταθμών.
II. Στη θάλασσα.
Ασφαλίζονται οι κίνδυνοι που προκαλούν θάνατο στα αναπτυσσόμενα ψάρια, η διαφυγή, οι κακόβουλες ενέργειες κ.ά.
III. Στα ποτάμια.
Συναντάμε συνδυασμό κινδύνων θάλασσας και ξηράς.
➝ Μεταφορά ζωντανών (εκτός των άλλων για έλλειψη οξυγόνου, μεταβολή pH) και αλιευμένων ψαριών.
➝ Τέλος το Τμήμα προσφέρει αντασφαλιστικές υπηρεσίες σε ασφαλιστικές εταιρίες του εξωτερικού που ασχολούνται με την ασφάλιση ιχθυοκαλλιεργειών.

– Ποια είναι η μέχρι σήμερα παραγωγή ασφαλίστρων στις αγροτικές ασφαλίσεις, ποιοι είναι οι στόχοι σας και οι δυνατότητες ανάπτυξης του κλάδου;
«Το 1998 η παραγωγή από τις αγροτικές ασφαλίσεις ανήλθε στα 1,2 δισ. δρχ. Το 1999 η αύξηση υπερέβη το 30% και ανήλθε στα 1,6 δισ. δρχ. Το 2000 υπολογίζουμε ότι θα υπερβεί τα 2 δισ. δρχ.
Ο τρόπος εργασίας όλων των στελεχών της Υποδιεύθυνσης Αγροτικών Ασφαλίσεων στηρίζεται σε πελατοκεντρική φιλοσοφία. Ο πελάτης συναλλάσσεται πάντα με το ίδιο στέλεχος για οποιοδήποτε θέμα υπάρχει σε σχέση με το ασφαλιστήριό του».
– Πρόκειται να κυκλοφορήσουν νέα προγράμματα αγροτικής ασφάλισης και εάν ναι ποια είναι αυτά;
«Το σύστημα ασφάλισης της αγροτικής παραγωγής (φυτικός - ζωικός τομέας) όπως έχει σήμερα διαμορφωθεί στη χώρα μας περιέχει μεγάλους κινδύνους για τον Έλληνα παραγωγό διότι:
α. Η ασφαλιστική δυνατότητα του ΕΛΓΑ εξαρτάται από την εκάστοτε πολιτική στήριξης μέσω του κρατικού Προϋπολογισμού.
β. Δεν επιτρέπει την ανάπτυξη των ασφαλιστικών επιχειρήσεων σ' αυτό τον τομέα με αποτέλεσμα να μην έχει στη διάθεσή του ασφαλιστικά προϊόντα που οι συνάδελφοί του στην υπόλοιπη Ε.Ε. διαθέτουν».
– Υπάρχει άλλος φορέας που να ασχολείται στον ανάλογο χώρο ασφαλίσεων;
«Η Αγροτική Ασφαλιστική είναι η μοναδική εταιρία που με τα εξειδικευμένα προγράμματα που διαθέτει, προσφέρει στον Έλληνα αγρότη ισχυρή "ασφαλιστική ομπρέλα" στην παραγωγική του προσπάθεια».





ΚΕΝΤΡΟ ΤΕΧΝΙΚΗΣ ΒΟΗΘΕΙΑΣ

ALTER EGO ΑΕ

Απαραίτητη όσο το φως και το νερό!

ΜΙΑ ΔΥΝΑΜΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ μέλος του ομίλου εταιριών της Ευρωπαϊκής Πίστης

Η ALTER EGO λειτουργεί από το 1986 ως ολοκληρωμένη εταιρία παροχής υπηρεσιών τεχνικής υποστήριξης. Είναι ένα εξελιγμένο κέντρο τεχνικής βοήθειας στο οποίο απευθύνεται τηλεφωνικά ο ενδιαφερόμενος και το οποίο προσφέρει τις υπηρεσίες του σε 24ωρη βάση. Ανήκει στον όμιλο εταιριών της Ευρωπαϊκής Πίστης και λειτουργεί επιτυχώς και με ανοδική πορεία υπό την Τεχνική Διεύθυνση του κ. Κ. Τσουμπού και υπό τη διεύθυνση του κ. Στ. Κουρκουμέλη στον τομέα Καθαρισμού, Τεχνικών Υπηρεσιών και Πωλήσεων. Η εταιρία σήμερα απασχολεί 180 τεχνικούς όλων των ειδικοτήτων, απόλυτα ενημερωμένους στη σύγχρονη τεχνολογία. Στα δύο μεγαλύτερα αστικά κέντρα, Αττικής και Θεσσαλονίκης, εξυπηρετεί 40.000 πελάτες, οι οποίοι συνεχώς αυξάνονται. Οι υπηρεσίες που παρέχει ανταποκρίνονται διαρκώς στους αλματώδεις ρυθμούς ανάπτυξης της σύγχρονης ζωής.



1999: Μια χρονιά αλματώδους ανάπτυξης

Το 1999 για την Alter Ego ήταν μια σημαντική χρονιά:

- Πέτυχε την αύξηση του Κύκλου Εργασιών κατά 66%, ήτοι 393.502.061 δρχ. έναντι 236.816.174 δρχ. το 1998.
- Αντίστοιχη αύξηση σημείωσαν και τα κέρδη της εταιρίας από 21.932.097 δρχ. το 1998 στα 35.490.431 δρχ. το 1999, το οποίο μεταφράζεται σε αύξηση κατά 62%.
- Μεγαλύτερος κατά 15% ήταν και ο αριθμός διεκπεραιωμένων κλήσεων, ο οποίος ξεπέρασε τις 7.500 για την περασμένη χρονιά.

ΣΤΟΧΟΙ ΚΑΙ ΠΡΟΟΠΤΙΚΗ

Παράλληλα, κατά τη διάρκεια του 1999 η Alter Ego ξεκίνησε την επέκτασή της με τη μέθοδο του franchise. Η πρώτη δικαιοχρησία χορηγήθηκε στην περιοχή της Θεσσαλονίκης το Σεπτέμβριο του '99 και μέσα σε τρεις μήνες εξελίχθηκε σε μία από τις πιο ανταγωνιστικές εταιρίες της συμπρωτεύουσας, δημιουργώντας μία ευρεία βάση πελατών και εξυπηρετώντας περίπου 3.000 κλήσεις.

Οι επιχειρηματικοί στόχοι της Alter Ego για το άμεσο μέλλον αφορούν κυρίως την εδραίωση της παρουσίας της μέσω franchise στις μεγαλύτερες πόλεις της Ελλάδος (Καβάλα, Βόλο, Ηράκλειο, Χανιά, Καλαμάτα, Λάρισα, Πάτρα) και τη δημιουργία περισσότερων κέντρων εξυπηρέτησης στην Αθήνα και τη Θεσσαλονίκη.

Παράλληλα, η εταιρία οργανώνει ένα Δίκτυο Επιλεκτων Πωλητών το οποίο θα έχει ως κύρια ευθύνη την αύξηση του κύκλου εργασιών μέσα τη σύναψη συνεργασιών με μεγάλους πελάτες όπως Τράπεζες, Εταιρίες με αλυσίδες υποκαταστημάτων, κ.λπ.

Η ανάπτυξη του Τεχνικού - Κατασκευαστικού τομέα παρουσιάζει ιδιαίτερο ενδιαφέρον για την Alter Ego καθώς θα της δώσει τη δυνατότητα παροχής καθετοποιημένων υπηρεσιών, οι οποίες θα περιλαμβάνουν την ανέγερση έως και τη διά παντός συντήρηση κτιρίων.

Ο τομέας Καθαρισμού αποτέλεσε για πολλά χρόνια την ωστική δύναμη για την ανάπτυξη της Alter Ego. Στα προσεχή χρόνια η εταιρία θα επιδιώξει τη δυναμική ανάπτυξη του πελατολογίου της, κυρίως των μεγάλων λογαριασμών όπως Νοσοκομεία και Εργοταξιακούς χώρους.

Τέλος, στους μακροπρόθεσμους στόχους της εταιρίας συμπεριλαμβάνεται η συνεχή κατάκτηση μεγαλύτερου μεριδίου της αγοράς και η επίτευξη οικονομικών μεγεθών τα οποία θα επιτρέψουν την είσοδο της Algter Ego στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών.

Η ΠΙΟ ΔΥΝΑΤΗ ΠΡΟΤΑΣΗ FRANCHISING στην παροχή υπηρεσιών

Το FRANCHISING [δικαιοχρησία] είναι ένας μηχανισμός συνεργασίας στην οποία η ALTER EGO ως franchisor [δικαιοπάροχος] χορηγεί σε εσάς που είστε franchisee [δικαιοχρήστης] το δικαίωμα να παρέχετε τις υπηρεσίες που αυτή έχει αναπτύξει, μέσα από συγκεκριμένες διαδικασίες, δομές και πάντα με την εταιρική ταυτότητα της ALTER EGO.

Το FRANCHISING σας προσφέρει 4 σημαντικά πλεονεκτήματα:

- Απόκτηση τεχνογνωσίας σε σύντομο χρονικό διάστημα
- Εξασφαλισμένο πελατολόγιο
- Εγγυημένη ανάπτυξη
- Εκπαίδευση, συνεχή εξέλιξη, μερίδιο αγοράς

Το συμβόλαιο συνεργασίας δεσμεύει και τα δύο συμβαλλόμενα μέρη σε μια στενή και μακροχρόνια οικονομική και εμπορική συνεργασία με στόχο το αμοιβαίο όφελος.

Η ανάπτυξη μέσω FRANCHISING της ALTER EGO διενεργείται με σύμβουλο την εταιρία FRANCHISE Co. (Τηλ.: 6891951-2)

ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗΣ ΑΝΑΓΚΗΣ απαραίτητες όσο το φως και το νερό

Η ALTER EGO παρέχει υπηρεσίες σε 4 τομείς:

- Τεχνική υποστήριξη άμεσης ανάγκης
- Υπηρεσίες καθαρισμού επαγγελματικών χώρων και δημόσιων κτιρίων
- Ανακαινίσεις
- Διαχείριση κτιρίων

Η άμεση και συνεπής ανταπόκριση της ALTER EGO την έχουν καθιερώσει στο χώρο της ως την πλέον σοβαρή και αξιόπιστη εταιρία.

Σημαντικό είναι το γεγονός ότι είναι η μοναδική που:

- Διασφαλίζει τους πελάτες της για τις υπηρεσίες που παρέχει, μέσω της Ευρωπαϊκής Πίστης
- Παρέχει τιμοκατάλογο εργασιών
- Δίνει εγγύηση ποιότητας έργου.

"Θέση εργασίας στην Ευρωπαϊκή Πίστη"

Στο crash test με τον ανταγωνισμό παίρνει

★★★★★

★★★★★ στην ασφάλεια
με την απόλυτη διασφάλιση της ακεραιότητας του χαρτοφυλακίου των ασφαλιστών της

★★★★★ στον εξοπλισμό
με ένα πλούσιο χαρτοφυλάκιο προϊόντων που καλύπτουν μια γκάμα αναγκών από ασφάλειες προστασίας εισοδήματος, οικογένειας, περιουσίας και ποιότητας ζωής έως και την επένδυση κεφαλαίων σε Αμοιβαία, Unit Linked κ.α.

★★★★★ στις επιδόσεις
με τη συνεχή βελτίωση των προϊόντων της και την κατάρτιση των ασφαλιστών της μέσω επιμορφωτικών προγραμμάτων

★★★★★ στην άνεση
με τη διατήρηση φιλικού κλίματος και την ενθάρρυνση πρωτοβουλιών όλων των συνεργατών της, σε μια εταιρία με ανθρώπινο πρόσωπο και προοπτικές

★★★★★ στην αξιοπιστία
με την κατάκτηση ευσήμων αξιοπιστίας σε νομικούς, διοικητικούς και φορολογικούς ελέγχους που οδήγησαν στην εισαγωγή της ΕΥΡΩΠΑΪΚΗΣ ΠΙΣΤΗΣ στην Κύρια Αγορά του Χρηματιστηρίου Αξιών Αθηνών με δημόσια εγγραφή

αν θέλετε να εμπνέετε ασφάλεια και όχι απλά να μιλάτε γι' αυτήν, γίνετε συμμέτοχος στην επιτυχία της ΕΥΡΩΠΑΪΚΗΣ ΠΙΣΤΗΣ





Geo-Young&Rubicam

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ Πιστεύουμε αμέσως!

Κηφισίας 274, 152 32 Χαλάνδρι Τηλ. 68 45 940, 68 29 601, ISDN: 8119 500, Fax: 68 44 780 www.europisti.gr

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Α.Ζ.

Η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Α.Ζ. ιδρύθηκε στα τέλη του 1990 με αντικείμενο τις γενικές ασφαλίσεις, συμπληρώνοντας έτσι την παρουσία της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ στην Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά στις ασφαλίσεις Ζωής και στις Γενικές.
Μέσα στα 10 χρόνια που πέρασαν έγιναν πολλά πράγματα, επετεύχθησαν υψηλοί στόχοι, έγιναν συγχωνεύσεις εταιριών, ήλθαν νέα στελέχη, η παραγωγή ασφαλίστρων και η κερδοφορία σκαρφάλωσαν σε υψηλά επίπεδα και έτσι φθάσαμε στο σήμερα που η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Α.Ζ. βρίσκεται ένα βήμα πριν από την είσοδό της στην Κύρια Αγορά του Χρηματιστηρίου (η αίτηση υποβλήθηκε το Μάρτιο του 2000), σαν η δεύτερη εταιρία του ΟΜΙΛΟΥ ΑΣΠΙΣ που θα φιγουράρει στον πίνακα των ασφαλιστικών εταιριών του Χ.Α.Α.



1999-2000: Μια κορυφαία χρονιά στις αποδόσεις

Αφήνοντας πίσω τα δύσκολα χρόνια της σκληρής προσπάθειας για την καταξίωση της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ στη συνείδηση των πελατών της σαν μια εταιρία αξιόπιστη, δυναμική και πολύ φιλόδοξη, αλλά πάντα κοντά στους ασφαλισμένους της σε κάθε περίσταση, φθάνουμε στο 1999 που ήταν η κορυφαία χρονιά, μέχρι σήμερα, για τον ΟΜΙΛΟ και την ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Α.Ζ. ειδικότερα:
Όλα τα μεγέθη της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Α.Ζ. παρουσίασαν μια σημαντική αύξηση και όλοι οι δείκτες ανέβηκαν στα ύψη.
Πιο συγκεκριμένα:

- Η παραγωγή των Καθαρών Ασφαλίστρων και Δικαιωμάτων Συμβολαίων έφθασε τα 9,2* δισ. δρχ. παρουσιάζοντας μια αύξηση 32%.
- Το σύνολο των ιδίων κεφαλαίων ανήλθε στα 6,2 δισ. δρχ. παρουσιάζοντας μια αύξηση 263%.
- Το ενεργητικό της εταιρίας ανήλθε στα 15,6 δισ. δρχ. παρουσιάζοντας μια αύξηση 99%.
- Τα καθαρά κέρδη έφθασαν στο ποσόρεκόρ των 5,1 δισ. δρχ.

* (Στο ποσό αυτό συμπεριλαμβάνεται και μια μικρή παραγωγή γενικών ασφαλίσεων που προέρχεται από τη μικτή εταιρία του ΟΜΙΛΟΥ, ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Γ.Α.).
Τα καλά νέα όμως και οι ρυθμοί ανάπτυξης για την ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Α.Ζ. δεν σταμάτησαν στο 1999 αλλά συνεχίζονται αμείωτα προς την κορυφή και το 2000, όπου η παραγωγή Καθαρών Ασφαλίστρων και Δικαιωμάτων Συμβολαίων έφθασε το Α' εξάμηνο του 2000 τα 7,7 δισ. δρχ. παρουσιάζοντας μια αύξηση 85%.
Για το τέλος του 2000 οι εκτιμήσεις μας δείχνουν μια παραγωγή που θα αγγίξει τα 14 δισ. δρχ. με αντίστοιχα καθαρά κέρδη που θα πλησιάσουν τα 5,7 δισ. δρχ.
Η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Α.Ζ. έχει κάθε λόγο να υπερηφανεύεται για την πορεία της, τα αποτελέσματά της και το κυριότερο την καταξίωσή της μέσα σε λίγα χρόνια στις πρώτες θέσεις **και** στην αγορά των γενικών ασφαλίσεων. Και αισθάνεται ιδιαίτερα υπερήφανη γιατί η επιτυχία της αυτή βασίσθηκε στα οράματα, στις προσπάθειες και ενέργειες του ιδρυτή της Π. Ψωμιάδη, των παλαιών και νέων διευθυντικών της στελεχών και ανθρώπων της και το σημαντικότερο στο πολυπρόσωπο και αφοσιωμένο παραγωγικό της δίκτυο.
Όλοι γνωρίζουν πόσο δύσκολη, αν όχι ανέφικτη, είναι η καταξίωση και αναρρίχηση στις πρώτες θέσεις της ασφαλιστικής αγοράς χωρίς τραπεζική, κρατική ή ημικρατική υποστήριξη ή χωρίς βοήθεια από Οργανισμούς, συνεταιρισμούς, άλλους κοινωνικούς φορείς ή παράγοντες που συντελούν αποφασιστικά και καταλυτικά στην καθιέρωση και εξέλιξη μιας ασφαλιστικής εταιρίας στην ασφαλιστική μας αγορά.
Σήμερα λοιπόν η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Α.Ζ., χωρίς καμία από τις ανωτέρω βοήθειες και μαζί με την παραγωγή των πρόσφατα εξαγορασθεισών εταιριών NORDSTERN COLONIA & GOTA ΕΛΛΑΣ αλλά και παλιότερα του ΗΛΙΟΥ, βρίσκεται στην τρίτη θέση των γενικών ασφαλίσεων και φυσικά στοχεύει ψηλότερα!!

Σίγουρες βάσεις

Τα μέχρι τώρα επιτεύγματα της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Α.Ζ. αλλά και οι φιλόδοξοι στόχοι για το μέλλον βασίζονται:

- Σ' ένα δίκτυο 2.000 ασφαλιστών σ' όλη την Ελλάδα.
- Στη συνεργασία με τα μεγάλα γραφεία μεσιτών και πρακτόρων σ' όλη την Ελλάδα.
- Στην άψογη συνεργασία και αυξανόμενη παραγωγή των υποκαταστημάτων της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Γ.Α.
- Στην ελεγχόμενη διασπορά των κινδύνων.
- Στη μεγάλη ποικιλία των ασφαλιστικών προϊόντων δεδομένου ότι η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ασκεί όλους τους κλάδους ασφαλίσεων εκτός του κλάδου πιστώσεων - εγγυήσεων.
- Στην άριστη συνεργασία με τις μεγαλύτερες Αντασφαλιστικές και Ασφαλιστικές Εταιρίες του εξωτερικού καθώς επίσης και με διεθνή γραφεία Brokers.
- Στη μελέτη νέων ασφαλιστικών καλύψεων που σύντομα θα κάνουν την εμφάνισή τους στην ελληνική ασφαλιστική αγορά.
- Στην ιδιαίτερη σημασία που δίνεται στον εκσυγχρονισμό και προσαρμοστικότητα των κλασικών ασφαλιστικών προϊόντων που αφορούν το σπίτι, το κατάστημα και το αυτοκίνητο.
- Στην ιδιαίτερη ευελιξία και φιλική διάθεση που αντιμετωπίζει η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Α.Ζ. τους συνεργάτες της καθώς και τους ασφαλισμένους της και βέβαια στην άμεση καταβολή των αποζημιώσεων.

«Παν μέτρον άνθρωπος»

Επειδή όμως «παν μέτρον Άνθρωπος», καιρός είναι να παρουσιαστούν τα στελέχη της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Α.Ζ., που καθημερινά και με την ουσιαστική αλλά αθέατη πολλές φορές βοήθεια των στελεχών του ΟΜΙΛΟΥ ΑΣΠΙΣ, μοχθούν για την επίτευξη των στόχων:



Κ. Λουλουδάκης: Διευθυντής Πωλήσεων της Εταιρίας, παλαιό, ικανότατο και από τα πιο καταξιωμένα στελέχη του ΟΜΙΛΟΥ που εδώ και δυο χρόνια «άφησε» τη γλυκιά «ζωή» και πιάστηκε στα δίχτυα των Γενικών Ασφαλίσεων, με μεγάλη επιτυχία.





Γ. Κοκολάκης - Δ. Καμπά: Προϊσταμένη και υπεύθυνη εκδόσεων του Κλάδου Αυτοκινήτων. Παλαιά, έμπειρα και ικανότατα στελέχη που με χαμόγελο αντιμετωπίζουν όλα τα προβλήματα στο δύσκολο χώρο των αυτοκινήτων.





Οι κ.κ. **Α. Νίτης, Δ. Παπαδάκης, Π. Γάτσιου & Α. Πετρίδη** στελεχώνουν την ομάδα του U/W & των Ζημιών Αυτοκινήτων.



Ο. Νικολετοπούλου: Προϊσταμένη Κλάδου Περιουσίας, παλαιό, έμπειρο στέλεχος της αγοράς με γνώση, αγάπη και πάθος για τον Κλάδο Πυρός και συμπληρωματικούς κινδύνους, μαζί με την ομάδα της.



Μ. Καρατζά: Προϊσταμένη του Κλάδου Μεταφορών και Σκαφών. Με γνώση και εμπειρία δεκαετιών αγωνίζεται για την ποιοτική και ποσοτική εξέλιξη των ασφαλιστικών καλύψεων και της παραγωγής του Κλάδου Μεταφορών με μεγάλη επιτυχία, βοηθούμενη από τις κ. **Ε. Πασπάτη & Α. Χωριανοπούλου**



Ι. Βαρσάνη: Προϊσταμένη του Κλάδου Διαφόρων Ατυχημάτων. Ο ιδανικός συνδυασμός της τεχνικής κατάρτισης και της εμπορικής ικανότητας. (photo 8)
Γρήγορη, αξιόπιστη και ουσιαστική, μαζί με την ομάδα της προσφέρουν άμεσες λύσεις στον ιδιαίτερα απαιτητικό Κλάδο των Διαφόρων Ατυχημάτων.

Α. Τούντας - Θ. Καρόπουλος: Νέο αίμα στην ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Α.Ζ., παλιό σχετικά στην αγορά μας. Οι τεχνικές γνώσεις του πρώτου στην εκτίμηση και επιθεώρηση κινδύνων και οι ασφαλιστικές γνώσεις του δεύτερου στην ικανοποίηση των απαιτήσεων των μεγάλων πελατών, συνθέτουν ένα δυναμικό δίδυμο που προσθέτει αξία στις προσφερόμενες υπηρεσίες από την Εταιρία.



Σ. Παλαιολόγος: Προϊστάμενος Αποζημιώσεων Γενικών Κλάδων. Με εμπειρία, ήθος και εργατικότητα προσφέρει με την ομάδα του σπουδαίο έργο στη γρήγορη και σωστή αντιμετώπιση των ζημιών.



Α. Στράφτη: Υπεύθυνη αντασφαλίσεων. Επίσης νέο αίμα με πολλές δυνατότητες και καλή γνώση του αντικειμένου τόσο των συμβατικών όσο και των προαιρετικών αντασφαλίσεων.



Η κα **Γ. Μπάκα** προϊσταμένη των Εισπράξεων της Εταιρίας και η κα **Σ. Χαραλαμπίου** προϊσταμένη των δικαστικών υποθέσεων του Κλάδου Αυτοκινήτων, έμπειρες και ικανότατες, συμπληρώνουν ιδανικά τη στελεχειακή ομάδα της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Α.Ζ.



Τέλος Γενικός Διευθυντής είναι ο κ. **Θ. Χριστιανός,** παλιό στέλεχος της ασφαλιστικής αγοράς. (photo 14)

Δεδομένου ότι οι Εταιρίες ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Γ.Α. και ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Α.Ζ. συστεγάζονται και συνλειτουργούν θα ήταν άδικο να μην αναφερθούν τα στελέχη του ΟΜΙΛΟΥ ΑΣΠΙΣ που διοχετεύουν καθημερινά όλη την ενεργητικότητά τους στην άψογη λειτουργία και των δύο Εταιριών. Και αυτοί είναι οι κ.κ. Στ. Καρράς, Δ. Δεσύπρης & Η. Δίπλας των Οικονομικών Υπηρεσιών, οι κ.κ. Γ. Λεύκαρος, Κ. Καμινάρης & Κ. Αγγελής της Μηχανογράφησης, οι κ.κ. Θ. Αναγνωστόπουλος & Ν. Χαλκιόπουλος της Αναλογιστικής Υπηρεσίας, η κα Λ. Βαρδακάρη & ο κ. Χ. Δημόπουλος του Marketing και της Επικοινωνίας και βέβαια τα ιστορικά –μαζί με τον κ. Κ. Λουλουδάκη– στελέχη των πωλήσεων οι κ.κ. Θ. Αθανασούλιας & Α. Γιαννούσης καθώς επίσης και οι νεότεροι στην Εταιρία Διευθυντές Πωλήσεων κ.κ. Γ. Βαρσάμης, Ν. Παπανδρέου & Ι. Ναυπλιώτης.

Στην ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ όλοι οι ανωτέρω αλλά και οι υπόλοιποι των οποίων τα ονόματα δεν ήταν δυνατόν να περιληφθούν στο παρόν, κάνουμε τα πάντα για να έχουμε τους ασφαλισμένους μας και τους τρίτους ικανοποιημένους, τους συνεργάτες μας ευτυχείς και επιτυχημένους και τους μετόχους μας ασφαλείς και σίγουρους. ■

ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ

ING BANK



Τραπεζοασφαλιστικά προϊόντα προς πώληση...



ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΗ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗ

Η ING Bank, όπως και η Nationale-Nederlanden, είναι μέλος του ομίλου ING Group, ενός από τους μεγαλύτερους διεθνείς χρηματοοικονομικούς Οργανισμούς. Το ING Group, με εργασίες σε 60 χώρες και ανθρώπινο δυναμικό που υπερβαίνει σήμερα τους 80.000 υπαλλήλους, έχει ως βασικό στόχο του την παροχή ολοκληρωμένων χρηματοοικονομικών υπηρεσιών παρέχοντας πλήρη σειρά προϊόντων και υπηρεσιών.

Στην ING Bank ο πελάτης θα βρει ενημέρωση, συμβουλές και λύσεις στις ιδιαίτερες ανάγκες του από την άνεση του σπιτιού του, χωρίς ουρές και ταλαιπωρία. Με ένα απλό τηλεφώνημα, ο προσωπικός Σύμβουλος της Nationale - Nederlanden θα είναι πάντα στην διάθεσή του για να τον ενημερώσει για τα προϊόντα και τις υπηρεσίες που προσφέρει η Τράπεζα, ώστε ο πελάτης να επιλέξει αυτό που ταιριάζει στις ιδιαίτερες ανάγκες και προτιμήσεις του.

Στα πλαίσια της προσπάθειας για καλύτερη και ευρύτερη εξυπηρέτηση, η ING Bank επέκτεινε την παρουσία της στην Ελλάδα με **τρία νέα πρότυπα Κέντρα Τραπεζικής Εξυπηρέτησης**. Δύο στην **Αθήνα**, στις περιοχές **Γλυφάδας** και **Νέου Ψυχικού** και ένα στη **Θεσσαλονίκη**. Τα Κέντρα Τραπεζικής Εξυπηρέτησης Γλυφάδας και Νέου Ψυχικού λειτουργούν συμπληρωματικά με το κεντρικό κατάστημα Αθηνών και προσφέρουν προσωπική εξυπηρέτηση για προϊόντα ιδιωτικής πίστης (πιστωτικές κάρτες, προσωπικά και καταναλωτικά δάνεια, στεγαστικά δάνεια), υπηρεσίες κίνησης κεφαλαίων και επενδύσεις (ιδιωτικές καταθέσεις σε δραχμές και συνάλλαγμα και αμοιβαία κεφάλαια). Οι σύντομες συναλλαγές που αφορούν αναλήψεις ή καταθέσεις, πραγματοποιούνται εύκολα και απλά από τους πελάτες στα **ATMs** κάθε Κέντρου Τραπεζικής Εξυπηρέτησης, τα οποία λειτουργούν **σε 24ωρη βάση** και είναι συνδεδεμένα με το σύστημα διατραπεζικών συναλλαγών **ΔΙΑΣ**. Το κατάστημα της **Θεσσαλονίκης,** όπως και το κεντρικό κατάστημα Αθηνών, **προσφέρει όλες** τις προαναφερόμενες **υπηρεσίες** καθώς και **ταμειακές συναλλαγές**.

Προϊόντα

ING BANK

ΚΑΤΑΘΕΣΕΙΣ

Η προώθηση των τραπεζικών προϊόντων μέσω του δικτύου της Nationale-Nederlanden ξεκινά με το άνοιγμα ενός **Επενδυτικού Λογαριασμού -** «κλειδί» για τις συναλλαγές των πελατών τόσο με την ING Bank όσο και με τη Nationale-Nederlanden. Ο Επενδυτικός Λογαριασμός προσφέρει στους πελάτες του Ομίλου τις εξής δυνατότητες:

- τριμηνιαίο ανατοκισμό, που αυξάνει την ετήσια απόδοση του τρέχοντος επιτοκίου
- ονομαστικά επιτόκια καταθέσεων, ως εξής:
  - ❑ άνω των 300.000 δρχ. μέχρι 1 εκατ. δρχ. 5,50%
  - ❑ άνω του 1 εκατ. έως 3 εκατ. δρχ. 5,75%
  - ❑ άνω των 3 εκατ. έως 5 εκατ. δρχ. 6,75%
  - ❑ άνω των 5 εκατ. δρχ. 7,00%
- Στους πελάτες του Επενδυτικού Λογαριασμού ING Bank προσφέρεται η δυνατότητα να αποκτήσουν τη νέα κάρτα ηλεκτρονικών συναλλαγών της Τράπεζας, την **ING Bank e-card.** Η e-card, η οποία προσφέρεται **εντελώς δωρεάν,** προσφέρει ευρύτερη και δυναμικότερη πρόσβαση στον Επενδυτικό Λογαριασμό **όλο το 24ωρο** τόσο στην Ελλάδα όσο και στο εξωτερικό. Οι κάτοχοι της **e-card** μπορούν να τη χρησιμοποιούν για ανάληψη και κατάθεση μετρητών, ενημέρωση για την κίνηση και το υπόλοιπο του λογαριασμού τους, αλλαγή Προσωπικού Αριθμού Αναγνώρισης καθώς και για αγορές σε καταστήματα που φέρουν το σήμα Visa Electron στην Ελλάδα και το εξωτερικό. Η **e-card** προσφέρει πρόσβαση στην Ελλάδα σε περισσότερα από 2.800 ATMs που συμμετέχουν στο ΔΙΑΣ και σε περισσότερα από 500.000 ATMs σε όλο τον κόσμο με το σήμα Visa Electron.
- δυνατότητα συναλλαγών από απόσταση, μέσω FAX
- αναλυτική ενημέρωση κάθε μήνα
- δυνατότητα επένδυσης σε Αμοιβαία Κεφάλαια Nationale-Nederlanden, των οποίων θεματοφύλακας είναι η ING Bank
- δυνατότητα τοποθέτησης κεφαλαίων σε προθεσμιακές καταθέσεις με ελκυστικά επιτόκια

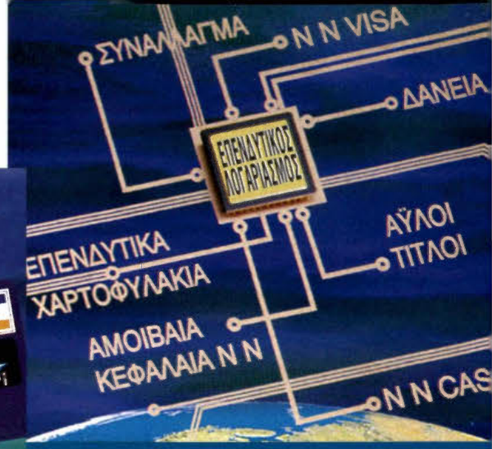
Σημείωση: τα ανωτέρω επιτόκια είναι μικτά και υπόκεινται σε φορολόγηση 15% επί των τόκων.



ΔΑΝΕΙΑ



NN VISA CLASSIC
NN VISA GOLD



ΚΑΡΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ
NN VISA ELECTRON

I. **Προσωπικά δάνεια** (χωρίς προσκόμιση αποδεικτικών αγοράς) από 500.000 δρχ. έως 1.000.000 δρχ. διάρκειας 6 έως 48 μηνών, με ονομαστικό επιτόκιο 15,50% και έξοδα δανείου από 10.000 έως 20.000 δρχ. Επιπλέον, σε συνεργασία με την Nationale-Nederlanden, η ING Bank προσφέρει **δωρεάν** ασφαλιστική κάλυψη για εξόφληση δανείου έναντι μόνιμης ολικής ή μερικής ανικανότητας ή έναντι θανάτου από ατύχημα.
Σημ.: Τα παραπάνω επιτόκια επιβαρύνονται με εισφορά 0,6% του Ν. 128/75 και ΕΦΤΕ 3% επί των τόκων.

II. **Καταναλωτικά δάνεια** (με προσκόμιση αποδεικτικών αγοράς) για αγορά αυτοκινήτου, οικοσκευής, υπηρεσιών, από 1.000.000 έως 8.000.000 δρχ., διάρκειας 12 έως 60 μηνών, με ονομαστικό επιτόκιο 13,50% και έξοδα δανείου 30.000 δρχ. Επιπλέον, σε συνεργασία με την Nationale-Nederlanden, η ING Bank προσφέρει **δωρεάν** ασφαλιστική κάλυψη για εξόφληση του δανείου έναντι μόνιμης ολικής ή μερικής ανικανότητας ή έναντι θανάτου από ατύχημα.
Σημ.: Τα παραπάνω επιτόκια επιβαρύνονται με εισφορά 0,6% του Ν. 128/75 και ΕΦΤΕ 3% επί των τόκων.

III. **Στεγαστικά δάνεια** για αγορά πρώτης, δευτερεύουσας κατοικίας, οικοπέδου για ανέγερση κατοικίας, ανέγερση, επέκταση, αποπεράτωση, επισκευή και εκσυγχρονισμό κατοικίας, από 5.000.000 δρχ. μέχρι το 100% της αντικειμενικής ή το 70% της εμπορικής αξίας. Η διάρκεια των στεγαστικών δανείων είναι 5-25 έτη. Τα προγράμματα επιτοκίων που παρέχονται είναι:

- Δάνειο σε Δραχμές με κυμαινόμενο επιτόκιο 9,50%
- Δάνειο σε Ευρώ με κυμαινόμενο επιτόκιο 6,25%

Οι δανειολήπτες έχουν τη δυνατότητα να αλλάξουν το πρόγραμμα του στεγαστικού τους δανείου όποτε επιθυμούν, καθώς και να προβούν σε μερική ή ολική προεξόφληση. Τα στεγαστικά δάνεια της ING Bank, σε συνεργασία με την Nationale-Nederlanden, συνοδεύονται από τις ακόλουθες ασφαλιστικές καλύψεις:

- ζωής των δανειοληπτών
- ακινήτου (ασφάλιση πυρός, σεισμού, τρομοκρατικών και κακόβουλων ενεργειών, κλοπής, ζημιών, All Cover Plan, κ.λπ.).

Σημ.: Τα παραπάνω επιτόκια επιβαρύνονται με εισφορά 0,12% του Ν. 128/75 και ΕΦΤΕ 3% επί των τόκων.

Οι πιστωτικές κάρτες **NN Visa Classic & NN Visa Gold** είναι αποδεκτές σε όλες τις επιχειρήσεις της Ελλάδας και του εξωτερικού που φέρουν το σήμα VISA. Η ετήσια συνδρομή για την NN Visa Classic είναι 10.000 δρχ. και για την NN Visa Gold είναι 20.000 δρχ. ενώ το ονομαστικό επιτόκιο είναι 20,75%.
Στο σύνολο των υπηρεσιών που προσφέρουν οι NN Visa Classic & Gold στους κατόχους τους συμπεριλαμβάνονται και οι ακόλουθες δυνατότητες:

- ❑ ανάληψη μετρητών σε όλες τις αυτόματες ταμειακές μηχανές που φέρουν το σήμα VISA (στην Ελλάδα και το εξωτερικό), μέχρι 300.000 δρχ. ή 1.000 ευρώ.
- ❑ αναλυτική ενημέρωση για τον λογαριασμό μέσω της Μηνιαίας Κατάστασης Λογαριασμού σε δραχμές και σε ευρώ,
- ❑ 24ωρη τηλεφωνική εξυπηρέτηση,
- ❑ αγορές με δόσεις σε επιλεγμένα καταστήματα,
- ❑ δυνατότητα μεταφοράς υπολοίπου λογαριασμού άλλης πιστωτικής κάρτας,
- ❑ δωρεάν άμεση αντικατάσταση της κάρτας σας σε περίπτωση απώλειας ή κλοπής σε όλο τον κόσμο (VISA Global Customer Assistance Service),
- ❑ δωρεάν συνδρομή για τους 6 πρώτους μήνες,
- ❑ ελάχιστη καταβολή ίση με το 6% της συνολικής οφειλής.

Η ING Bank σε συνεργασία με την Nationale-Nederlanden καλύπτει –τόσο τους κατόχους NN Visa Classic & Gold όσο και την οικογένειά τους– με ταξιδιωτική ασφάλιση προσωπικού ατυχήματος σε όλο τον κόσμο. Επίσης, η ING Bank προσφέρει στους κατόχους NN Visa Classic & Gold ασφαλιστική κάλυψη ταξιδιωτικής βοήθειας (ιατρικής ή νομικής φύσεως) σε όλο τον κόσμο. Ειδικότερα, στους κατόχους NN Visa Gold, η ασφάλιση ταξιδιωτικής βοήθειας συμπληρώνεται με Ημερήσιο Νοσοκομειακό Επίδομα. Τα ανωτέρω ασφαλιστικά προγράμματα παρέχονται δωρεάν, χωρίς καμιά επιβάρυνση του κατόχου και λειτουργούν συμπληρωματικά σε όποια άλλη ασφάλιση ενδέχεται να έχει ένας κάτοχος NN Visa Classic & Gold στη Nationale-Nederlanden.

Η Κάρτα Ασφαλίστρων **NN Visa Electron** είναι μία κάρτα που προσφέρουν η ING Bank και η Nationale-Nederlanden. Την κάρτα αυτή μπορούν να αποκτήσουν όλοι οι **ασφαλισμένοι** στη Nationale-Nederlanden και τους προσφέρει τη δυνατότητα να πληρώνουν τα ασφάλιστρά τους στη Nationale-Nederlanden αυτόματα μέσω της κάρτας με ιδιαίτερα προνομιακό επιτόκιο, μόνο 13,8%.
Στο σύνολο των υπηρεσιών που προσφέρει η NN Visa Electron στους κατόχους της, συμπεριλαμβάνονται και οι ακόλουθες δυνατότητες:

- ❑ δωρεάν ετήσια συνδρομή.
- ❑ αναλυτική ενημέρωση για το λογαριασμό μέσω της Μηνιαίας Κατάστασης Λογαριασμού σε δραχμές και σε ευρώ,
- ❑ αγορές σε καταστήματα και επιχειρήσεις που φέρουν το σήμα Visa/Visa Electron, στην Ελλάδα και το εξωτερικό, μέχρι το όριο που έχει οριστεί για κάθε κάτοχο,
- ❑ 24ωρη τηλεφωνική εξυπηρέτηση,
- ❑ ελάχιστη καταβολή που περιλαμβάνει το 6% του ποσού που αφορά χρέωση ασφαλίστρων της Nationale-Nederlanden **και** το σύνολο του ποσού που αφορά αγορές σας σε καταστήματα.

Σημ.: Τα παραπάνω επιτόκια επιβαρύνονται με εισφορά 0,6% του Ν. 128/75 και ΕΦΤΕ 3% επί των τόκων.
Για περισσότερες πληροφορίες για τα προϊόντα και τις υπηρεσίες που προσφέρει η ING Bank, οι ενδιαφερόμενοι μπορούν να επικοινωνούν με την Τράπεζα στο τηλέφωνο 955 1100, ή με το Υποκατάστημα Nationale-Nederlanden της περιοχής τους, ή με τον προσωπικό τους Σύμβουλο της ΝΝ.

Οι ασφαλιστές της Nationale-Nederlanden εμπλουτίζουν το ασφαλιστικό χαρτοφυλάκιο προτάσεων που διαθέτουν με τραπεζοασφαλιστικά προϊόντα, εξίσου χρήσιμα και δελεαστικά για τον πελάτη.

ING

Διεθνές Συνέδριο

Επικοινωνία σε παγκόσμια κλίμακα

Στα τέλη του Μαΐου τα στελέχη του Ομίλου ING συγκεντρώθηκαν στην Ολλανδία για να παρακολουθήσουν το ετήσιο διεθνές συνέδριο του Ομίλου και να καθορίσουν τη νέα στρατηγική αλλά και τους στόχους σε διεθνές επίπεδο.

Την έναρξη του συνεδρίου κήρυξε ο νέος πρόεδρος κ. Ε. Κιστ, ο οποίος μεταξύ άλλων τόνισε: ***«Βρισκόμαστε στο κατώφλι ενός καινούργιου αιώνα και ένα εξ ολοκλήρου νέο Διοικητικό Συμβούλιο έχει συσταθεί από μέλη προερχόμενα από τέσσερα διαφορετικά κράτη. Στα πλαίσια της νέας μας οργάνωσης, το καινούργιο Εκτελεστικό Κέντρο Europe κατέχει κεντρική θέση. Όσο για τις νέες μορφές τεχνολογίας, αυτές αποκτούν όλο και μεγαλύτερη σημασία για τον τομέα των χρηματοοικονομικών υπηρεσιών».*** Αυτά είπε ο κ. Κιστ κατά τη διάρκεια μιας σύντομης ανασκόπησης όλων των εξελίξεων με τις οποίες έρχεται αντιμέτωπη η ING σε αυτή τη νέα φάση που διανύει.

Ο κ. Κιστ άρχισε την παρουσίασή του κάνοντας μια εισαγωγή προσωπικού χαρακτήρα μέσω κάποιων φωτογραφιών που τον απεικονίζουν σε διάφορες στιγμές της ζωής του όπως: παίχτης ομάδας σε διεθνές ακόμη και επαγγελματικό επίπεδο, οικογενειάρχης αλλά και προμηθευτής χρηματοοικονομικών υπηρεσιών. Ολοκληρώνοντας την εισαγωγή του, ευχαρίστησε το διακεκριμένο στο χώρο κ. Godfried van der Lugt λέγοντας: «μοιράστηκε μαζί μας πολύτιμες γνώσεις από τις οποίες είμαστε σε θέση να επωφεληθούμε τώρα».

Πρώτες προτεραιότητες

Ο κ. Κιστ ανάφερε έναν κατάλογο από πέντε προτεραιότητες εκ των οποίων ο επικοινωνιακός τομέας κατέχει την πρώτη θέση. Χαρακτηριστικά είπε: «Είναι ανάγκη να διευρύνουμε τις δραστηριότητες της ING στον τομέα των ολοκληρωμένων χρηματοοικονομικών υπηρεσιών αλλά και να κάνουμε γνωστή την αξία της τόσο σε εσωτερικό όσο και σε εξωτερικό επίπεδο. Πραγματικά χρειάζεται να βελτιωθούμε στον τομέα αυτό».

Ως δεύτερη προτεραιότητα, ο κ. Κιστ ανέφερε τη λήψη πρωτοβουλιών στο χώρο του Ηλεκτρονικού Εμπορίου και έκανε έκκληση στο ακροατήριό του λέγοντας τα εξής: «Αδράξετε τις όποιες ευκαιρίες, εκμεταλλευτείτε τις γνώσεις σας και συνεργαστείτε. Μην εξετάζετε τα πράγματα μόνο βραχυπρόθεσμα αλλά επενδύστε και σε τομείς με μακροπρόθεσμο κέρδος όπως: προϊόντα, διανομή και τεχνολογία».

Υψηλότεροι στόχοι

Με τους χρηματοοικονομικούς στόχους στην τρίτη θέση, ο κ. Κιστ προκάλεσε κατά κάποιον τρόπο τη διοίκηση της ING. Αρχικά έκανε μια διεξοδική αναφορά σε συζητήσεις που είχε πρόσφατα με αναλυτές και επενδυτές μεγάλων επενδυτικών κέντρων σε παγκόσμιο επίπεδο. Όπως είπε, οι αναλυτές επαίνεσαν την αγοραστική στρατηγική της ING καθώς επίσης και την πώληση συγκεκριμένων δραστηριοτήτων. Επίσης πολλοί αναλυτές θεώρησαν σοφή την απόφαση της ING να άρει τελικά τις διαδικασίες εξαγοράς της Γαλλικής τράπεζας CCF. Τέλος θετικά σχόλια έγιναν για τις δραστηριότητες της ING Direct, το διεθνή χαρακτήρα που απέκτησε η διοίκηση της ING και τις βελτιώσεις στην παρουσίαση οικονομικών καταστάσεων. Από την άλλη πλευρά, ασκήθηκε και αρνητική κριτική ως προς το γεγονός ότι η ING αποτελεί έναν σύνθετο οργανισμό ενώ η έννοια αυτή καθαυτή των ολοκληρωμένων χρηματοοικονομικών υπηρεσιών είναι ακόμη αρκετά δύσκολη για τον έξω κόσμο. Φυσικά έγινε θετική μνεία στην αλλαγή σκηνικού στον τομέα των Εταιρικών και Επενδυτικών Τραπεζικών διεργασιών, ωστόσο ταυτόχρονα εκφράστηκε και η ανησυχία των αναλυτών για τις προοπτικές του τομέα αυτού σε μακροπρόθεσμη βάση. Το δεύτερο σημείο όπου εστίασαν την κριτική τους οι αναλυτές, αφορούσε στους χρηματοοικονομικούς στόχους της ING καθώς, όπως έκριναν οι ίδιοι, οι στόχοι της ING είναι πολύ περιορισμένοι σε σύγκριση με εκείνους των ανταγωνιστών δεδομένης επίσης και της αύξησης του καθαρού κέρδους εκμετάλλευσης της ING κατά τη διάρκεια των τελευταίων ετών.





Ο κ. Ε. Κιστ

Υποχρεωτική συνέργεια

«Σχετικά με την ποιότητα στο λειτουργικό τομέα, δεν έχουμε περιθώριο για καμία παραχώρηση. Στόχος μας είναι η επίτευξη του τέλειου», είπε ο κ. Κιστ, τονίζοντας τον καθοριστικής σημασίας ρόλο που παίζει ο άνθρωπος όσον αφορά στην ποιότητα των υπηρεσιών και προσθέτοντας ότι: «χρειάζεται να επενδύσουμε σε σωστά άτομα καθώς επίσης και να τους παράσχουμε τα κατάλληλα κίνητρα». Στη συνέχεια, ο νέος πρόεδρος της ING επέστησε την προσοχή των ακροατών του στην ανάγκη για συνέργεια, ένα ζήτημα στο οποίο επανήλθε συχνά κατά τη διάρκεια του συνεδρίου καθώς δεν είναι καθόλου ευκαταφρόνητο. Αντιθέτως, όλες οι επιχειρησιακές μονάδες θα έπρεπε όχι μόνο να τη θέτουν ως προτεραιότητά τους αλλά και να την εφαρμόζουν στην πράξη.

Ηλεκτρονικές Επιχειρήσεις στο προσκήνιο

Το ηλεκτρονικό εμπόριο θα αποτελεί στο εξής μόνιμο θέμα έρευνας όσον αφορά την παροχή χρηματοοικονομικών υπηρεσιών. Ο Alexander Rinnooy Kan, ένας από τους αρμόδιους του χαρτοφυλακίου ICT, στα πλαίσια του Διοικητικού Συμβουλίου της ING έδωσε το έναυσμα στη συζήτηση και στη συνέχεια ο Ζακ Κεμπ, ο διευθυντής των Ηλ. Επιχειρήσεων της ING σε παγκόσμιο επίπεδο, έκανε μια ανασκόπηση όλων των ηλεκτρονικών δραστηριοτήτων της ING. Προκειμένου να τονίσει τη σημασία της επιτάχυνσης στο χώρο των Ηλ. Επιχειρήσεων, ο Alexander Rinnoy Kan είπε χαρακτηριστικά: «Η πρώτη δεκαετία του Internet ολοκληρώθηκε μέσα στο χρόνο που πέρασε. Όσο για τη δεύτερη αναμένεται να διαρκέσει μέχρι το καλοκαίρι». Αυτό οφείλεται στις προκλητικές αλλαγές που έχουν σημειωθεί μέσω του Internet. Για παράδειγμα, εξασφαλίζει πρόσβαση επτά μέρες την εβδομάδα, είκοσι τέσσερις ώρες το εικοσιτετράωρο ενώ το κόστος διεξαγωγής εμπορίου κατ' αυτόν τον τρόπο αντιστοιχεί μόλις στο ένα τις εκατό του κόστους σε οποιοδήποτε κεντρικό κατάστημα. Με ένα απλό κλικ είμαστε δίπλα στους ανταγωνιστές μας ή ερχόμαστε σε άμεση επαφή με πιθανούς πελάτες μας. Ρίχνοντας μια ματιά στα μέχρι τώρα επιτεύγματα της ING μέσω Internet, διαπιστώνουμε ότι βρισκόμαστε στο κατώφλι της δεύτερης φάσης που συνεπάγεται μετάβαση από site πληροφοριών σε site συναλλαγών, από κλειστά σε ανοικτά συστήματα και από προστατευτισμό σε διαφάνεια. Πρόκειται για εξελίξεις που δε πρέπει να τις εκλαμβάνουμε ως απειλές, αλλά αντίθετα ως εμπορικές ευκαιρίες: καινούργια προϊόντα, παλιά προϊόντα σε καινούργιες εκδοχές, νέες ευκαιρίες για συνεργασία στην παροχή των υπηρεσιών μας και τέλος νέες εκφάνσεις αποδοτικότητας τόσο στην εσωτερική όσο και στην εξωτερική μας οργάνωση.

Ηλεκτρονική ING

Όταν τη σκυτάλη της συζήτησης πήρε ο κ. Internet, όπως αποκαλείται χαρακτηριστικά ο Ζακς Κεμπ, είπε τα εξής: «Η στρατηγική της ING υποδηλώνει απλά την επιθυμία της να κατακτήσει μια από τις πρώτες τρεις θέσεις στην ηλεκτρονική αγορά στο χρηματοοικονομικό τομέα. Για το λόγο αυτό, συγκεντρώσαμε σε ομάδες όλες τις πρωτοβουλίες της ING σχετικά με ηλεκτρονικές Επιχειρήσεις και ιδρύσαμε έναν οργανισμό ενίσχυσης των δραστηριοτήτων της, το Κέντρο Ηλεκτρονικών Επιχειρήσεων, που δεν λειτουργεί μόνο ως «κέντρο τελειότητας όσον αφορά την παροχή γενικών και πρακτικών πληροφοριών αλλά και ενθαρρύνει τη δρομολόγηση σχετικών προγραμμάτων στα πλαίσια της ING. Αυτή την περίοδο είμαστε στα πρόθυρα της πρακτικής εφαρμογής αυτών των πρωτοβουλιών, κάτι που λογικά θα οδηγήσει σε αύξηση των πελατών και του κέρδους ανά πελάτη καθώς παράλληλα και μείωση του κόστους ανά πελάτη».



Σύμφωνα με τον Ζακς Κεμπ, ένα κρίσιμο ερώτημα που προκύπτει από τα παραπάνω είναι το ποιες είναι οι προσδοκίες του πελάτη από τις χρηματοοικονομικές υπηρεσίες που παρέχονται μέσω Internet: «ποικίλλουν από αγορά προϊόντων (e-finance) σε μεταφορά κεφαλαίων (e-payments) και από οικονομική συμμετοχή σε εταιρίες Internet (e-venture capital) σε ηλεκτρονικό εμπόριο με ξένο συνάλλαγμα, κεφάλαιο και παράγωγα (e-trading platforms). Ίσως επίσης οι προσδοκίες των πελατών να περιλαμβάνουν ειδικά συγκριτικά site τα οποία θα τους δίνουν τη δυνατότητα να συγκρίνουν τις τιμές και την ποιότητα των προϊόντων που προσφέρουν διάφορα χρηματοοικονομικά ιδρύματα. Ίσως τα ίδια site να προσφέρουν και προϊόντα προς πώληση (e-information). Σε πολλούς από τους παραπάνω τομείς η ING έχει θέσει σε εφαρμογή κάποια προγράμματα από τα οποία ορισμένα έχουν ήδη ολοκληρωθεί.

Τρόποι διάθεσης

«Κατά την άποψή μας, η άνοδος στις ηλεκτρονικές επιχειρήσεις δεν αναιρεί τους παραδοσιακούς τρόπους διάθεσης προϊόντων. Η διαφορά είναι ότι τώρα οι πελάτες έχουν στη διάθεσή τους περισσότερες διεξόδους στις οποίες μάλιστα απαιτούν εύκολη πρόσβαση. Συνεπώς, είτε πρόκειται για απλά ή ασφαλιστικά χρηματιστηριακά γραφεία, για Διαδίκτυο, τηλέφωνο ή κινητό, οι πελάτες μέσω ενός τηλεφωνικού αριθμού που θα είναι ταυτόχρονα ο αριθμός λογαριασμού τους αλλά και ο κωδικός τους, θα έχουν τη δυνατότητα να μεταβαίνουν εύκολα σε οποιοδήποτε από τα παραπάνω».

Εργαστήρια

Κατά τη διάρκεια δέκα εργαστηρίων που πραγματοποιήθηκαν στα πλαίσια δυο συναντήσεων, πάνω από διακόσιοι διεθνείς διευθυντές της ING ανέλαβαν να δώσουν το περίγραμμα συγκεκριμένων σχεδίων για την εφαρμογή πρωτοβουλιών στον τομέα των Ηλ. Επιχειρήσεων. Για τον λόγο αυτό, οι σύνεδροι συγκεντρώθηκαν σε ομάδες ανάλογα με τις εμπορικές δραστηριότητες όπως: ηλεκτρονικές χρηματιστηριακές υπηρεσίες, ηλεκτρονικές ασφάλειες, ηλεκτρονικά κινητά, ηλεκτρονικές παροχές υπαλλήλων, ηλεκτρονικό χρηματοοικονομικό σχεδιασμό/ ιδιωτική τραπεζική και ηλεκτρονικό επιχειρηματικό κεφάλαιο. Σύμφωνα με τον Rinoy Kan, τα αποτελέσματα των εργαστηρίων δείχνουν ότι οι Ηλεκτρονικές Επιχειρήσεις συνιστούν πλέον ενδιαφέρον υψηλής προτεραιότητας στην ατζέντα όλων. Ωστόσο το Internet δεν είναι ακόμη πλήρως ανεπτυγμένο για να καλύπτει όλες τις επιχειρησιακές μονάδες. Έτσι, πολλοί σύνδροι εξέφρασαν το ενδιαφέρον τους για την ανταλλαγή εσωτερικών εφαρμογών ενώ πολλοί έκαναν έκκληση για σταθεροποίηση του συστήματος. Έγιναν επίσης προτάσεις για τη διερεύνηση ευκαιριών για από κοινού επιχειρηματικές απόπειρες πέρα από τα όρια των υποκαταστημάτων μας με προμηθευτές υπηρεσιών μη χρηματοοικονομικού χαρακτήρα, όπως για παράδειγμα, με εταιρίες τηλεπικοινωνιών, καταστήματα και εκδοτικές εταιρίες.



Ο κ. Ζ. Κεμπ

Κέντρο ηλεκτρονικής παροχής λύσεων και Κέντρο ηλεκτρονικών επιχειρήσεων

Το Κέντρο Ηλ. παροχής λύσεων ιδρύθηκε την 1η Ιανουαρίου του 2000, προκειμένου να παρέχει άμεση πρόσβαση σε κάθε μορφής πρακτική πληροφορία σχετικά με τις Ηλεκτρονικές Επιχειρήσεις. Το κέντρο αυτό, σε συνεργασία με τους Cap Gemini Ernst & Young καθώς και με το Κέντρο Ηλ. Επιχειρήσεων παρέχει πλήρως ικανοποιητικές λύσεις. Στην κορυφή του είναι ο Σκοτ Μακόνελ. Εν τω μεταξύ, έχουν δρομολογηθεί διάφορα προγράμματα, όπως η ανάπτυξη του EC Backbone, ενός κοινού δικτύου software, το οποίο θα μπορεί να χρησιμοποιείται σε ολόκληρο τον Όμιλο και η ανάπτυξη του Siebel, ενός συστήματος διοίκησης πελατειακών σχέσεων για πελάτες παγκοσμίου επιπέδου καθώς επίσης και η διαμόρφωση κοινών προγραμμάτων και αναπτυσσόμενων χώρων όπως Java, Notes, IBM και Sun. Το κέντρο έχει διαμορφώσει ένα αγγλόφωνο δίκτυο ενημέρωσης για όλες τις πρωτοβουλίες του Ομίλου για σχετικές παρουσιάσεις και για ενδιαφέρουσες εκδόσεις στο χώρο.

Μπορείτε να επισκεφτείτε το δίκτυο στη διεύθυνση: http://www.e-portal,ing.-int. ■

GERLING

Ασφάλιση βιομηχανίας & εμπορίου

Ο όμιλος Gerling και κατ' επέκταση η Gerling Ελλάς ασχολείται κατά κύριο λόγο με την ασφάλιση της βιομηχανίας και του εμπορίου.
Ο κλάδος Αστικής Ευθύνης ειδικεύεται σ' όλα τα προϊόντα Αστικής Ευθύνης, στη Γενική Αστική Ευθύνη, στην Αστική Ευθύνη Προϊόντων, στην Ανάκληση Προϊόντων και την Επαγγελματική Αστική Ευθύνη αρχιτεκτόνων, μηχανικών, λογιστών και δικηγόρων, δίνοντας έτσι, τη δυνατότητα στους Ασφαλισμένους, μ' ένα προγραμματισμένο μικρό κόστος ασφάλισης Αστικής Ευθύνης, να μπορούν να εξαλείψουν τις οδυνηρές για την οικονομική κατάσταση μιας εταιρίας συνέπειες, από απρόβλεπτες και μεγάλες ζημιές, που δεν μπορούν να αποκλείσουν ότι κάποτε θα συμβούν.
Μέσω των ασφαλιστηρίων συμβολαίων πέραν του κινδύνου πυρός, και οιονδήποτε άλλο κίνδυνο.

Η Gerling Ελλάς δραστηριοποιείται και στην Ασφάλιση Τεχνικών Έργων στην οποία συμπεριλαμβάνεται η ασφάλιση κατασκευής έργων πάσης φύσεως, η ασφάλιση των μηχανημάτων των έργων, των μηχανικών βλαβών, των εργοστασίων / εγκαταστάσεων, της απώλειας κερδών συνεπεία μηχανικών βλαβών, του ηλεκτρονικού εξοπλισμού και της έκρηξης λεβητών.



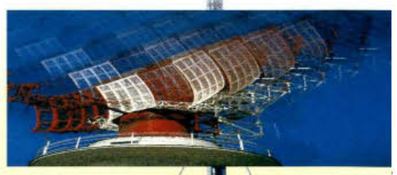


Ιδιοκτησίας & Διακοπής Εργασιών η Gerling Ελλάς προσφέρει τη δυνατότητα προστασίας της ιδιοκτησίας και των κερδών από οποιεσδήποτε ζημιές, συμπεριλαμβανομένης και της φωτιάς. Με την Ασφάλιση Πυρός οι πελάτες έχουν στη διάθεσή τους την καλύτερη δυνατή και πλήρη ασφαλιστική κάλυψη, καθώς ο εν λόγω κλάδος ασφαλίζει,

Τα ασφαλιστήρια συμβόλαια του κλάδου Mobility αποτελούν μία σύγχρονη μορφή ασφαλιστικής κάλυψης γιατί προσφέρουν τη δυνατότητα προστασίας διαφόρων εκδηλώσεων, θεαμάτων, συναυλιών και φεστιβάλ μέσω των ασφαλιστηρίων «ακύρωσης & μη εμφάνισης», διαφόρων χρηματοοικονομικών απαιτήσεων μέσω των ασφαλιστηρίων συμβολαίων «finance» και κάθε μορφής μεταφορά εμπορευμάτων ανά τον κόσμο μέσω των συμβολαίων «μεταφορών», τα οποία και αποτελούν και ένα σημαντικό τομέα της εμπορικής δραστηριότητας.
Η ασφάλιση σκαφών και μηχανών από θαλάσσιους κινδύνους καλύπτεται από τον κλάδο Σκαφών, ο οποίος συμπεριλαμβάνει επίσης την αστική ευθύνη συνεπεία σύγκρουσης, τη θαλάσσια αρωγή και τους κινδύνους ελλιμενισμού.
Το πιο πρόσφατο ασφαλιστικό προϊόν που προστέθηκε στη λίστα των καλύψεων εκ



μέρους της Gerling είναι η Ασφάλιση Πιστώσεων, η οποία όχι μόνο προστατεύει τις πωλήσεις από τον κίνδυνο επισφαλών απαιτήσεων, αλλά προσφέρει μέσω ενός παγκοσμίου δικτύου πληροφοριών πολύτιμα στοιχεία για την πιστοληπτική ικανότητα των πελατών και βοηθάει στο σχεδιασμό και στη διεξαγωγή στρατηγικής εξυγίανσης όταν κάποιος πελάτης αντιμετωπίζει κρίση. .■





ΓΡΑΨΟΥ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ ΤΩΡΑ!

Κάθε ασφαλιστής δικαιούται σε κάθε έκδοση το περιοδικό στο γραφείο ή στο σπίτι του

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

Στις σελίδες του:
• Γνώσεις - εμπειρίες
• Αλήθεια για καλύτερη καριέρα
• Πληροφόρηση, ήθος, ειλικρίνεια
• ΤΡΟΠΟΙ και ΜΕΘΟΔΟΙ ΕΡΓΑΣΙΑΣ
• ΤΟ ΣΥΜΦΕΡΟΝ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

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

ΔΕΛΤΙΟ ΕΓΓΡΑΦΗΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗ

❒ Για ένα χρόνο ❒ Για δύο χρόνια
ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ:.....ΕΤΑΙΡΙΑ:.....
ΘΕΣΗ ΣΤΗΝ ΕΤΑΙΡΙΑ:.....ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ:.....
ΤΑΧ. ΚΩΔΙΚΑΣ:.....ΠΟΛΗ:.....
ΤΗΛΕΦΩΝΑ:.....FAX:.....
❒ Αποστέλλω ταχυδρομική επιταγή
❒ Κατάθεση στο λογαριασμό 51342181/104 Εθνικής Τράπεζας Ελλάδος
Προσοχή! Για να γίνει πίστωση, αναγράψτε στην κατάθεση τον αποστολέα και το περιοδικό και στείλτε το παραστατικό στο fax: 36.11.545
❒ Θα 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.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

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

COMMERCIAL UNION

Η Commercial Union ταξιδεύει Ινδονησία-Μπαλί-Σιγκαπούρη

Στο Ν. Ημισφαίριο του πλανήτη, 8 μοίρες κάτω από τον Ισημερινό, 18 - 27/8/00, πραγματοποιήθηκε το ταξίδι - συνέδριο του Δικτύου Πωλήσεων της COMMERCIAL UNION LIFE

Οι πρώτοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι και Διευθυντικά Στελέχη της Εταιρίας συναντήθηκαν στο «Μεγάλο Βουνό» **το Μπαλί,** αλλά και στη «Πόλη του Λιονταριού» τη **Σιγκαπούρη.** Εκεί είχαν την ευκαιρία να μοιρασθούν απόψεις και επαγγελματικές ιδέες εν μέσω επίγειων παραδείσων.

Παράλληλα έδωσαν την ευκαιρία στην Εταιρία να τιμήσει:
Το ήθος τους, τον επαγγελματισμό τους και την παραγωγικότητά τους.
Το ραντεβού ανανεώθηκε για 12 μήνες αργότερα..., στο Παρίσι αλλά και... την Κούβα! (για τους Super Stars).



Στο BALI HILTON Hotel, σε μια βραδιά αντάξια των προσπαθειών & των αποτελεσμάτων ο Πρόεδρος & Δ/νων Σύμβουλος Β. Γ. Χάβαρης και ο Διευθυντής Πωλήσεων & Marketing Τ. Δ. Παλαιολόγος, τίμησαν τους ΝΙΚΗΤΕΣ!



Οι πρώτοι των πρώτων ανάμεσα στο Γενικό Διευθυντή κ. Β. Γ. Χάβαρη και το Διευθυντή Πωλήσεων & Marketing κ. Τ. Δ. Παλαιολόγο

ΟΙ ΠΡΩΤΟΙ ΤΩΝ ΠΡΩΤΩΝ

AGENCY SYSTEM

Branch Managers

Ασφάλιστρα Περιοδικών Καταβολών	Ασφάλιστρα Διαγωνισμού	Ασφάλιστρα Μιας Καταβολής
1ος Ι. Καρυτινός	1ος Ι. Καρυτινός	1η Δ. Αλμπανίδου
2η Δ. Αλμαπνίδου	2η Δ. Αλμπανίδου	2ος Δ. Πατρίκιος
3ος Δ. Πατρίκιος	3ος Δ. Πατρίκιος	3ος Χ. Τζωαννόπουλος

Assistant Branch Managers

1ος Δ. Γαβαλάκης	1ος Δ. Γαβαλάκης	1η Π. Μουστάκα
2η Π. Μουστάκα	2η Π. Μουστάκα	2ος Δ. Γαβαλάκης
3η Ε. Παπαγεωργίου	3η Ε. Παπαγεωργίου	3ος Η. Κοντογιάννης

Unit Managers

1ος Κ. Τσίχλης	1ος Κ. Τσίχλης	1ος Κ. Τσίχλης
2ος Δ. Νεοφυτίδης	2ος Δ. Νεοφυτίδης	2ος Δ. Νεοφυτίδης
3η Μ. Τσιώνη	3η Μ. Τσιώνη	3η Π. Κονδούλα

Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι

1η Ε. Κοντέα	1η. Ε. Κοντέα	1ος Α. Παράσχος
2ος Χ. Γλυκής	2ος Χ. Γλυκής	2η Μ. Παπακυρίδου
3η Σ. Θεοδωρίδου	3η Μ. Παπακυρίδου	3η Σ. Θεοδωρίδου

Brokerage System

Πρώτη Διεύθυνση Παραγωγής

Π. Πυλωρίδης	Π. Πυλωρίδης	Π. Πυλωρίδης

Assistant Managers

1ος Θ. Πυλωρίδης	1ος Θ. Πυλωρίδης	1ος Θ. Πυλωρίδης
2ος Ελ. Αφεντούλης	2ος Ελ. Αφεντούλης	2ος Ελ. Αφεντούλης

Unit Manager

Σ. Αφεντούλη	Σ. Αφεντούλη	Σ. Αφεντούλη

Οι πρώτοι των πρώτων ανάμεσα στο Γενικό Διευθυντή Β. Γ. Χάβαρη και το Διευθυντή Πωλήσεων & Marketing Τ. Δ. Παλαιολόγο

Branch Managers


Ι. Καρυτινός


Δ. Αλμπανίδου


Δ. Πατρίκιος

Assistant Branch Managers


Δ. Γαβαλάκης



Π. Μουστάκα

Unit Managers


Κ. Τσίχλης


Δ. Νεοφυτίδης



Μ. Τσιώνη

Unit Managers


Ε. Κοντέα


Χ. Γλυκής


Σ. Θεοδωρίδου


Μ. Παπακυρίδου





Ο Διευθυντής Πωλήσεων & Marketing Τ. Δ. Παλαιολόγος, βραβεύει τους περιφερειακούς Διευθυντές Ανάπτυξης Γρηγ. Σουκιούρογλου (αριστερά) & Κ. Πούλο (δεξιά)



Ειδήσεις Επικοινωνία

METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ

Συμπόσιο διακεκριμένων ασφαλιστών

Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποίησε η **METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ** το **5ο Συμπόσιο των Διακεκριμένων της Ασφαλιστών** στο ξενοδοχείο RODOS PALACE στην πανέμορφη Ρόδο. Κύριο θέμα των εργασιών του συμποσίου ήταν **«Η καριέρα του Ασφαλιστή και οι δυνατότητες εξέλιξής του»**.

Οι δύο ομάδες Εργασίας του Συμποσίου, η πρώτη με συντονιστή τον κ. Παύλο Παπαστογιαννίδη και μέλη τους κ.κ. Βαγγέλη Γιαννόπουλο, Αθηνά Μπαλτά, Τάσο Μάμαλη και η δεύτερη με συντονιστή τον κ. Παναγιώτη Ζουγανέλη, και μέλη τους κ.κ. Σώζων Διδυμιώτη, Θέλξη Τροχαλή, Γιώργο Λογοθέτη, επεξεργάστηκαν θέματα σχετικά με τη Καριέρα του Ασφαλιστή, τις δυνατότητες και προοπτικές της νέας υπηρεσίας Investment Planning ως εργαλείο πρόκλησης καριέρας, τον ανταγωνισμό κ.ά.



Η Διευθύντρια Υποκαταστήματος Ρόδου στη διάρκεια της ομιλίας της

Στο Συμπόσιο μίλησαν ως εξωτερικοί εισηγητές η κα Μαργαρίτα Αντωνάκη - Διευθύντρια Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος και ο κ. Πρόδρομος Ευθύμογλου - Καθηγητής του Πανεπιστημίου Πειραιά.

Τέλος το Συμπόσιο τίμησαν με την παρουσία τους ο Δήμαρχος Ιαλυσσού Ρόδου κ. Στάγκας, ο Αντινομάρχης Δωδεκανήσου κ. Ευθυμίου και ο Περιφερειακός Διευθυντής της Εμπορικής Τράπεζας κ. Δράκος.



Από αριστερά προς τα δεξιά ο Διευθυντής Πωλήσεων κ. Β. Κέκκης, ο Γενικός Διευθυντής κ. Α. Κατσαράς, η Διευθύντρια του Υποκαταστήματος Ρόδου κα Δ. Μουτάφη και ο Διευθυντής Εκπαίδευσης και Πελατείας κ. Μ. Φιλίππου



Αναμνηστική φωτογραφία των συμμετεχόντων στο συμπόσιο

ING GROUP

Νέα μεγάλη εξαγορά στις Ηνωμένες Πολιτείες

Ο Όμιλος ING ανήγγειλε στις 20 Ιουλίου την πολύ μεγάλη εξαγορά, το ύψος της οποίας ανέρχεται σε 7,7 δισ. Δολάρια (2,8 τρισ. Δρχ.). Η συμφωνία εξαγοράς περιλαμβάνει τις εταιρίες Aetna Financial Servises & Aetna International.

Στη συνολική αξία της εξαγοράς συμπεριλαμβάνεται και ποσόν 2,7 δισ. Δολαρίων εκκρεμών υποχρεώσεων που αναλαμβάνεται από την ING. Η εξαγορά αναμένεται να ολοκληρωθεί τον προσεχή Δεκέμβριο μετά την έγκριση των αρμόδιων αρχών και της συνέλευσης των μετόχων.

Με την εξαγορά των δύο αυτών εταιριών η διεθνής πελατειακή βάση του ING αυξάνεται από 30.000.000 σε 50.000.000 πελάτες. Το σύνολο των εσόδων από ασφάλιστρα αυξάνεται από 27 δισ. Δολάρια σε 39 δισ. Δολάρια (14 τρισ. Δρχ.). Τα υπό Διαχείριση κεφάλαια αυξάνονται από 383 δισ. Δολάρια σε 467 δισ. Δολάρια (168 τρισ. Δρχ.). Ο Όμιλος ING τοποθετείται στην 11η θέση από τη 19η που ήταν προηγουμένως μεταξύ όλων των διαχειριστών κεφαλαίων παγκοσμίως.

«Οι εξαγορές της ReliaStar της Aetna Financial Services & Aetna International» αναφέρει ο κ. Ewald Kist πρόεδρος του συμβουλίου διοικήσεως του ING «συμπληρώνουν τη στρατηγική μας επιδίωξη να συμπεριληφθούμε μεταξύ των 10 μεγαλυτέρων στην Αμερικανική αγορά. Η αύξηση του μεγέθους είναι απολύτως απαραίτητη για να διατηρήσουμε την πρωτοπορία μας στις διεθνείς χρηματοοικονομικές αγορές. Είμαι ευτυχής που και οι δύο πρόσφατες εξαγορές μας έχουν σπουδαία επίδοση στις αγορές τους. Επιπροσθέτως θα επενδύσουμε συμπληρωματικά κεφάλαια για να χρηματοδοτήσουμε αυτές τις πράξεις από τα ταμειακά μας αποθέματα».

Στις Ηνωμένες Πολιτείες ιδιαίτερα μετά την εξαγορά, ο όμιλος ING καταλαμβάνει την πρώτη θέση στην αγορά από πλευράς ασφαλίστρων Ζωής και συνταξιοδότησης επίσης την έκτη θέση από πλευράς ύψους υπό Διαχείριση κεφαλαίων. Με την προσθήκη των εταιριών αυτών το ING επιτυγχάνει μεγάλη διεύρυνση των προσφερόμενων προϊόντων και ένα επιτυχημένο δίκτυο στις Ηνωμένες Πολιτείες.

Στην Ασία, τη Λατινική Αμερική και τις χώρες του Ειρηνικού όπου η παρουσία της Aetna International είναι σημαντική, προστίθεται στις δραστηριότητες του ING και δημιουργούνται νέες προοπτικές σε αναπτυσσόμενες αγορές.

Οι δύο εταιρίες απασχολούν προσωπικό έντεκα χιλιάδων διακοσίων ατόμων και τα λειτουργικά τους κέρδη το 1999 ήταν 393 εκατ. δολάρια (141 δισ. Δρχ.).

INTERAMERICAN

Συνεργάτες της Interamerican οι κορυφαίοι ασφαλιστικοί σύμβουλοι 1999

Ο Πανελλήνιος Σύνδεσμος Ασφαλιστικών Συμβούλων (ΠΣΑΣ) οργάνωσε και φέτος, με ιδιαίτερη επιτυχία, την ετήσια γιορτή βράβευσης των κορυφαίων Ασφαλιστικών Συμβούλων της χώρας. Η εκδήλωση πραγματοποιήθηκε στις 27 Ιουνίου στο Divani Apollon Palace, με συμμετοχή 850 περίπου ανθρώπων της ασφαλιστικής αγοράς και την τίμησαν με την παρουσία τους πρόσωπα επιφανή της πολιτικής, οικονομικής και κοινωνικής ζωής αλλά και δημοσιογράφοι. Ο κ. Αθανάσιος Σκορδάς, πρόεδρος του ΠΣΑΣ, κατά την ομιλία του αναφέρθηκε στο νέο ρόλο που καλείται να διαδραματίσει ο Ασφαλιστικός Σύμβουλος στο ταχύτατα εξελισσόμενο χρηματοοικονομικό περιβάλλον και καθώς προβάλλουν ήδη τα γεγονότα στα εναλλακτικά δίκτυα πωλήσεων.

Οι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι, που βραβεύτηκαν ως κορυφαίοι κατά το 1999, ανήκουν στην ασφαλιστική οικογένεια της INTERAMERICAN και είναι οι:

- Νικήτας Νικόλαος, στον Κλάδο Γενικών Ασφαλίσεων
- Ζερβού Αικατερίνη, στα Αμοιβαία Κεφάλαια
- Μαντζιάρας Ευάγγελος, στον Κλάδο Ασφαλίσεων Ζωής.

Στα πρόσωπα των ανωτέρω βραβευθέντων όμως, αντανακλάται ουσιαστικά η μεγάλη παραγωγική επίδοση του συνόλου των συνεργατών του Δικτύου Πωλήσεων INTERAMERICAN, που πέτυχαν αποτελέσματα-ρεκόρ κατά το 1999.



ALICO AIG Life

Η Alico Aig Life στο Internet

Το Internet αποτελεί ένα ιδιαίτερα δυναμικό, αμφίδρομο επικοινωνιακό μέσο, το οποίο αναπτύσσεται με ταχείς ρυθμούς σε όλο τον κόσμο, δίνοντας νέες διαστάσεις και νέες δυνατότητες στη διακίνηση πληροφοριών και ιδεών. Η ALICO AIG Life Ελλάδος εγκαινίασε πρόσφατα τη δική της ιστοσελίδα στο Διαδίκτυο. Η ηλεκτρονική της διεύθυνση είναι **http//:www.alico.gr**

Μέσα από τις σελίδες του site, ο επισκέπτης μπορεί να ενημερωθεί για την ALICO AIG Life, τις δραστηριότητές της, τα προγράμματα που διαθέτει, το Δίκτυο Υποκαταστημάτων και Γραφείων και βέβαια τα οικονομικά της στοιχεία, ενώ ιδιαίτερη αναφορά γίνεται στις ευκαιρίες σταδιοδρομίας που παρέχει η Εταιρία. Το περιεχόμενο έχει σχεδιαστεί με τρόπο ώστε να αναδεικνύει τις παραμέτρους που εδώ και πολλά χρόνια έχουν καθιερώσει την ALICO AIG Life ως τη Νο 1 Διεθνή ασφαλιστική εταιρία Ζωής στην Ελλάδα.

Παράλληλα, γίνεται αναφορά στη διεθνή διάσταση της Εταιρίας, ενώ υπάρχει δυνατότητα σύνδεσης με τα sites των υπολοίπων χωρών της Περιφερειακής Διεύθυνσης Ιβηρικής, Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης της ALICO AIG Life, καθώς επίσης και με το site της μητρικής εταιρίας AIG στις ΗΠΑ. Ακόμη, θα προβάλλονται όλες οι τελευταίες σημαντικές ειδήσεις που αφορούν την ALICO AIG Life και τους ανθρώπους της. Τέλος, αξίζει να σημειωθεί ότι έχει ληφθεί ειδική μέριμνα ώστε το site να προσφέρει και τη δυνατότητα αμφίδρομης επικοινωνίας. Η παρουσία της ALICO AIG Life στον Κυβερνοχώρο δεν θα ήταν δυνατόν να είναι στατική. Τα περιεχόμενα του site της ALICO AIG Life Ελλάδος θα ανανεώνονται και θα εμπλουτίζονται σε τακτική βάση.

Την ευθύνη της παρουσίας της ALICO AIG Life στο Internet την έχει το Τμήμα Προώθησης και Δημοσίων Σχέσεων της Εταιρίας με τη συμβολή και άλλων Τμημάτων της ALICO AIG Life.

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ

Άνοδος 47% στην παραγωγή ασφαλίστρων των εταιριών του ομίλου Ασπίς το πρώτο 6μηνο του 2000

Στο ποσό των 50,3 δισ. δρχ. ανήλθε η συνολική παραγωγή ασφαλίστρων των ασφαλιστικών εταιριών του ομίλου ΑΣΠΙΣ το πρώτο εξάμηνο του 2000, έναντι 34,2 δισ. δρχ. της αντίστοιχης περυσινής περιόδου, παρουσιάζοντας ποσοστιαία αύξηση κατά 47%.

Ειδικότερα η παραγωγή ασφαλίστρων της **ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ** τους έξι πρώτους μήνες του τρέχοντος έτους έφθασε τα 20 δισ. δρχ. εμφανίζοντας άνοδο σε ποσοστό 33,3% συγκριτικά με το αντίστοιχο διάστημα του '99. Επίσης, η παραγωγή ασφαλίστρων της **ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΖΗΜΙΩΝ** άγγιξε το πρώτο 6μηνο του 2000 τα 6,33 δισ. δρχ. σημειώνοντας αύξηση ύψους 126,5% σε σχέση με την ανάλογη περυσινή χρονική περίοδο.

Υπογραμμίζεται ότι η συγκεκριμένη εταιρία θα εισέλθει στην Κύρια Αγορά του Χρηματιστηρίου Αξιών Αθηνών στα τέλη του 2000.

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

Σημαντική συμβολή στην ανέλιξη των οικονομικών μεγεθών των ασφαλιστικών εταιριών του **ομίλου ΑΣΠΙΣ**, επέφεραν οι πωλήσεις των Unit Linked προϊόντων και ειδικότερα του **«ΑΣΠΙΣ Bond Εγγύησης Κεφαλαίου»**. Ο όμιλος αναμένει ακόμη καλύτερα αποτελέσματα τους προσεχείς μήνες με την προώθηση δύο νέων καινοτόμων προϊόντων, του νέου Unit Linked **«ΑΣΠΙΣ Bond Δημιουργίας Κεφαλαίου»** και του ασφαλιστικού προγράμματος **«Euro Life 2001»**.

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

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

ARGO ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Νέος Γενικός Διευθυντής

Στον Όμιλο Επιχειρήσεων Π.Κ. ΚΟΥΤΣΙΚΟΥ, με την ιδιότητα του Γενικού Δ/ντή της ARGO ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ προσχώρησε ο κ. Νίκος Γεωργούλας. Πτυχιούχος του Παντείου Πανεπιστημίου και με μεταπτυχιακές σπουδές στον τομέα Διοίκησης Επιχειρήσεων της ΕΕΔΕ, ο κ. Γεωργούλας συνεργαζόταν με την HOULDERS INSURANCE SERVICES LTD, ως διαπραγματευτής με LLOYDS Underwriters για σύναψη ασφαλιστικών και Αντασφαλιστικών συμβάσεων και ως υπεύθυνος επικοινωνίας με την ελληνική αγορά.

Το 12/98 δημιούργησε τη HERON SACG, κύριο έργο της οποίας είναι η διαχείριση ζημιών ποντοπόρων πλοίων, αεροσκαφών, τεχνικών έργων και μεταφορών. Στα άμεσα σχέδια του νέου γενικού δ/ντή της ARGO ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ είναι να εισάγει την εταιρία στο χώρο της ασφαλίσεως έργων τέχνης, ακύρωσης εκδηλώσεων και σε μια σειρά νέων εξειδικευμένων καλύψεων, κύρια στο χώρο liabilities.

Το 2001 η ARGO ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ θα εισέλθει στις ναυτασφαλίσεις και τις ασφαλίσεις πληρωμάτων πλοίων. Με ισχυρές συνεργασίες με την Αγγλική ασφαλιστική αγορά, η ARGO θα διεκδικήσει ένα κομμάτι της αγοράς από έναν από τους ισχυρότερους οικονομικούς χώρους στην Ελλάδα.

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ

Ασφάλιση των Μελών της Αθλητικής Αποστολής στο Σίδνεϊ

Την ασφαλιστική κάλυψη όλων των μελών της αθλητικής αποστολής στην Αυστραλία πρόσφερε δωρεάν στην Ελληνική Ολυμπιακή Επιτροπή, η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΑΖ, μέλος του Ομίλου ΑΣΠΙΣ.
250 άτομα (αθλητές, προπονητές, ιατροί, διοικητικοί παράγοντες κ.λπ.) ταξιδεύουν στο Σίδνεϊ & Περθ για να εκπροσωπήσουν τη χώρα μας στους 27ους Ολυμπιακούς Αγώνες. Η ασφάλιση ισχύει από την αναχώρηση της αποστολής μέχρι και την επιστροφή της στην Ελλάδα συμπεριλαμβανομένης της παραμονής και των μετακινήσεων στην Αυστραλία.
Εκφράζοντας όλους τους Έλληνες η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ εύχεται κάθε επιτυχία στους αθλητές της χώρας μας και καλή επιστροφή σε όλη την ελληνική αποστολή.

METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ

Εκπαιδευτικό Σεμινάριο με τη Limra

Η METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ σε συνεργασία με τη LIMRA και με το συντονισμό του Διευθυντή Εκπαίδευσης και Πελατείας κ. Μάριου Φιλίππου διοργάνωσαν με μεγάλη επιτυχία το Εκπαιδευτικό Σεμινάριο MSS (Management Seminar Skill) από 10-14 Ιουνίου στο Ναύπλιο. Το σεμινάριο παρακολούθησαν οι Διευθυντές υποκαταστημάτων Ελλάδος, Γερμανίας και Βελγίου της εταιρίας, καθώς και Διοικητικά στελέχη της Διεύθυνσης Εκπαίδευσης. Σκοπός του σεμιναρίου ήταν η ανάπτυξη ικανοτήτων Διοίκησης - Στρατολόγησης - Εκπαίδευσης - Παρακίνησης των Διευθυντών Υποκαταστημάτων.
Το σεμινάριο έγινε από τον κ. Jim Hiedema διακεκριμένο στέλεχος της LIMRA. Το σεμινάριο παρακολούθησαν οι:
Αγοριανίτης Ιωάννης, Βαρδάκος Γρηγόρης, Βελλής Νικόλαος, Ζαχαρός Ιάσων, Γιαννουκάκος Κων/νος, Γιατράκος Ηλίας, Δημητριάδης Λεωνίδας, Δόβιγαν Ιωάννης, Ελευθεριάδης Νικόλαος, Καλαμπόκης Κων/νος, Καλτσόγλου Αγαμέμνων, Κυρανάκης Παναγιώτης, Μαρινόπουλος Δημήτρης, Μουτάφη Δέσποινα, Μπίτζιος Γιώργος, Ξενάκης Γιώργος, Παγκράτης Αριστείδης, Πανούσης Ελπιδοφόρος, Παπάζογλου Γεωργία, Πετροπανάγος Μιχάλης, Ράπτης Γιώργος, Σιδέρης Αλέξανδρος, Σιδηρόπουλος Ιάκωβος, Σκούφος Αριστείδης, Φιοράντης Σίμος, Φωτιάδης Οδυσσέας, Χατζηπάντος Χαρίλαος.

2η Ασφαλιστική και Αντασφαλιστική Συνάντηση με τη συμμετοχή χωρών από τα Βαλκάνια, τη Μαύρη Θάλασσα και την Ανατολική Μεσόγειο

Η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος μετά την επιτυχία που είχε η πρώτη Συνάντηση Ασφαλιστών και Αντασφαλιστών στην Ύδρα τον Οκτώβριο 1999, πραγματοποιεί και φέτος στο ίδιο νησί από τις 5 έως 8 τις Οκτωβρίου 200 τη «2η Συνάντηση Ασφαλιστών και Αντασφαλιστών από τα Βαλκάνια, τη Μαύρη Θάλασσα και την Ανατολική Μεσόγειο».
Ελπίζουμε ότι και στη Συνάντηση του 2000 οι ασφαλιστές των παραπάνω κρατών θα έχουν την ευκαιρία να ανταλλάξουν απόψεις σε θέματα κοινού ενδιαφέροντος και να έρθουν σε επαφή με τους αντασφαλιστές.
Στη φετινή συνάντηση το κεντρικό θέμα θα είναι τα ευρωπαϊκά προγράμματα ανάπτυξης για τις χώρες της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης. Η οργανωτική επιτροπή εργάζεται με ιδιαίτερο ζήλο προετοιμάζοντας ένα εξαιρετικά ενδιαφέρον επιστημονικό πρόγραμμα που περιλαμβάνει, επιπλέον του κεντρικού θέματος, παράλληλες συνεδριάσεις για την ασφάλιση της υγείας, των μεταφορών και των σεισμών.

ΕΘΝΙΚΗ Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Στη Σκανδιναβία το Δίκτυο Πωλήσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής

Κρουαζιέρα στη Σκανδιναβία και στα Νορβηγικά Φιορδ πραγματοποίησαν 205 ασφαλιστές και πράκτορες της Εθνικής Ασφαλιστικής, οι οποίοι πέτυχαν τους αντίστοιχους στόχους πωλήσεων της Εταιρίας για το 1999. Το ταξίδι πραγματοποιήθηκε στο διάστημα 11-20.8.2000 με διανυκτέρευση στο Βερολίνο και το Αμβούργο, όπου οι άνθρωποι της Εθνικής Ασφαλιστικής είχαν την ευκαιρία να θαυμάσουν τη σπάνια ομορφιά της Νορβηγίας και της Δανίας σε όλη της την έκταση. Το δίκτυο Πωλήσεων συνόδευσαν οι Αναπληρωτές Γενικοί Διευθυντές της Εταιρίας κ.κ. Κυριάκος Παραβάντης και Λάμπρος Τζόλδος, ο Διευθυντής Πωλήσεων κ. Βαγγέλης Τριανταφύλλου, ο Διευθυντής Υποκαταστημάτων κ. Βασίλης Τσατσάνης, ο Διευθυντής Ατομικών Ασφαλίσεων Ζωής κ. Σπύρος Γριβογιάννης και ο Διευθυντής Ομαδικών Ασφαλίσεων Ζωής κ. Γιώργος Γρίβας. Η κρουαζιέρα έκλεισε με το επίσημο δείπνο της Εταιρίας στο οποίο πραγματοποιήθηκαν και οι βραβεύσεις των «πρώτων» του δικτύου Πωλήσεων. Χαιρετισμούς απηύθυναν οι Αναπληρωτές Γενικοί Διευθυντές ενώ στους στόχους της επόμενης χρονιάς εκτενώς αναφέρθηκε ο Διευθυντής Πωλήσεων της Εταιρίας.



ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΣ ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ

Ο ΠΣΑΣ στο Προεδρικό Μέγαρο

Συνάντηση με τον Πρόεδρο της Δημοκρατίας κ.κ. Κων/νο Στεφανόπουλο πραγματοποίησε το Διοικητικό Συμβούλιο του Πανελληνίου Συνδέσμου Ασφαλιστικών Συμβούλων.
Στην ιδιαιτέρως τιμητική για τον κλάδο των Ασφαλιστικών Συμβούλων συνάντηση, δόθηκε η ευκαιρία στο Δ.Σ. να εκθέσει τα ζητήματα που αφορούν το επάγγελμα του Ασφαλιστικού Συμβούλου, τις προοπτικές και τα προβλήματα της Ιδιωτικής Ασφάλισης στο νέο κοινωνικοασφαλιστικό περιβάλλον.
Αξίζει να τονιστεί το ενδιαφέρον που επέδειξε ο Πρόεδρος της Δημοκρατίας, ο οποίος με γνώση και θέρμη διαπίστωσε την ανάγκη της περαιτέρω ενίσχυσης της Ασφαλιστικής Συνείδησης στην Ελληνική Κοινωνία



Στη φωτογραφία διακρίνονται ξεκινώντας από αριστερά: Ο κ. Αθανάσιος Σκορδάς Πρόεδρος του Πανελληνίου Συνδέσμου Ασφαλιστικών Συμβούλων, η κυρία Αικατερίνη Ζερβού Β' Αντιπρόεδρος, ο κ.κ. Κωστής Στεφανόπουλος Πρόεδρος της Δημοκρατίας, η κυρία Δήμητρα Βουρβαχάκη Μέλος Δ.Σ., ο κ. Κώστας Λάμπρου Α' Αντιπρόεδρος και ο κ. Θοδωρος Χαραλαμπίδης Γεν. Γραμματέας.

GENERALI LIFE
Ανώνυμος Έταιρία Ασφαλίσεων Ζωής

Οι κορυφαίοι της Generali Life στην Ασία

Στα μαγευτικά τοπία της Άπω Ανατολής διάλεξε η Generali Life για να γίνει η βράβευση των καλύτερων ασφαλιστικών συμβούλων της. Συγκεκριμένα η ομάδα των επιτυχόντων της Generali Life ταξίδεψε στην Κίνα και στη Νέα Υόρκη της Ασίας, όπως αποκαλούν, το Χονγκ Κονγκ. Το ταξίδι τους επιφύλαξε πολλές εκπλήξεις. Στο Πεκίνο επισκέφθηκαν τον Κυκλικό Ναό του Ουρανού, τα θερινά ανάκτορα, τη μεγαλύτερη πλατεία του κόσμου Tiananmen και το Σινικό Τείχος. Δεύτερος σταθμός του ταξιδιού τους ήταν η πόλη Ξιαν όπου αντίκρισαν το όγδοο θαύμα του κόσμου, τον Πήλινο Στρατό. Τελευταίος σταθμός ήταν το Χονγκ Κονγκ. Την τελευταία βραδιά του ταξιδιού στο ξενοδοχείο τους το «Harbour Plaza», το ωραιότερο ξενοδοχείο του Χονγκ Κονγκ, πραγματοποιήθηκε η βράβευση των επιτυχόντων με θέα στο Victoria Harbour και τη South China Sea. Η ομάδα που βραβεύτηκε είναι: 1η ασφαλιστική σύμβουλος η κα Ευσταθία Γιάνναρη, 2ος ασφαλιστικός σύμβουλος, ο κος Δημήτρης Παπαδάκης, 3η ασφαλιστική σύμβουλος η κα Ελένη Καραμπέτσου, καλύτερη Δ/ντρια Ανάπτυξης Γραφείου η κα Άννα Σαρρή, καλύτερος Περιφερειακός Δ/ντής Ανάπτυξης ο κος Ιωάννης Τόλιζας και καλύτερη Υποδ/ντρια Ανάπτυξης Γραφείου η κα Ελεάννα Κουκούλη.





ΓΡΑΜΜΑΤΑ ΣΤΟ ΝΑΙ

Ανοικτή Επιστολή

«Στο φίλο, πολύτιμο Συνεργάτη και άξιο Συναγωνιστή Βαγγέλη Σπύρου»

Πρώτο: Για την ευγενική πρωτοβουλία σου, της αναφοράς της ασημαντότητάς μου στο έγκριτο Περιοδικό σου, και περισσότερο, για τα όσα καλά, έστω και εν πολλοίς υπερβολικά, μου απέδωσες καλοπροαίρετα...
Δεύτερο: Για την προσφορά σου, που όπως πάντα, πιστά την αλήθεια υπηρέτησες, και με ό,τι μόνος σου, με παρρησία και τόλμη κατά καιρούς παρουσίασες, παρακαλώ να δεχθείς τις πιο θερμές ευχαριστίες μου, μαζί με τα ταπεινά μου Συγχαρητήρια! Τρίτο: Αισθάνομαι, ότι τώρα που και για εμέ πλησιάζει η στιγμή της άλλης "Μεγάλης Αλήθειας", η οποία για όλους ανεξαίρετα θα προκύψει, πρέπει να ομολογήσω, ότι: - Μεγαλύτερο δώρο! - Γλυκύτερη γεύση! Θερμότερο χάδι στην καρδιά μου – γιατί για την ψυχή μου τι να το κάνω; – δεν θα μπορούσαν να με περιβάλουν και να με πλημμυρίσουν, για να απαλύνουν τη μοναξιά μου και να μετριάσουν τη θλίψη, που συνοδεύουν τον κάθε άνθρωπο υποχρεωτικά, κάθε άνθρωπο αγνοημένο από τους πάντες, όπως, πάλι για πάντα, η ζωή επιφυλάσσει στον κάθε ένα... Πρώτην.... Τέταρτο: Το γεγονός τούτο θα το διέκρινα και ως βασική μικρόψυχη, ηθελημένη παράλειψη, για όλους εκείνους τους «φίλους», τους «κολλητούς», τους «αγαπητούς», τους «συναδέλφους», τους «συναγωνιστές», τους «γευθέντες» και «επωφεληθέντες» «υμνητές», αποκαλούμενους «αδελφούς», των λόγων και των έργων, της οποίας προσφοράς μου προς την υπηρεσία μιας κοινής ιδέας, την Ιδέα της Ασφαλίσεως, την οποία περιμένουν, υποκριτικά πάντα να εκδηλώσουν μετά ... θάνατον, για να δημιουργήσουν ένα άλλοθι για τη δική τους συνείδηση! Γι' αυτήν ειδικά την περίπτωση, αρκούμαι μόνο να τους ρωτήσω, επαναλαμβάνοντας τα λόγια του Χριστού: "Επείνασα και εδώ κατί μοι φαγήν; Εδίψασα και εποτίσατέ μοι; Ησθένησα και επισκεύσαστί μοι; Γυμνός και εν φυλακή, και ήλθατε προς με;" Αυτά τα έπραξαν; Και ιδιαίτερα όσοι κοκορεύονται, ότι είναι ... οι πρώτοι; Ίσως μου απαντήσουν, ότι αυτά συναντώνται ακόμη και μεταξύ συγγενών!... Ναι! Αλλά τους συγγενείς τους δίδει ο Θεός! Τους φίλους, όμως, επιλέγεις ο ίδιος... Και εδώ ακριβώς έγκειται η διαφορά και δικαιολογημένη πικρία! Αλλά τα λάθη εδώ πληρώνονται...Ας όψονται μερικά παγώνια, που τους χρυσώσαμε τα φτερά, για να κράζουν αλαζονικά... όσο και γελοία...Και το πάθημα ας γίνει μάθημα για τους επερχόμενους... "ΝΑΙ"!

Με ειλικρινή φιλία
ΜΑΚΗΣ ΡΟΥΧΩΤΑΣ»

Αγαπητέ Βαγγέλη

Για άλλη μια φορά έδειξες ότι ζεις και αναπνέεις από και μέσα σε αυτό το χώρο. Για άλλη μια φορά έδειξες σε όλο τους το μεγαλείο τις ευαισθησίες σου και τα έντονα συναισθήματα που σε διακατέχουν όλα τα χρόνια της ξεχωριστής παρουσίας σου στην ασφαλιστική αγορά.
Κι αυτό γιατί είσαι ο μόνος που θυμήθηκε μια μεγάλη και ιστορική ασφαλιστική εταιρία, τον ΑΣΤΕΡΑ. Μια εταιρία που δίδαξε ήθος και συνέπεια. Μια εταιρία με κοινωνικό πρόσωπο, που βοήθησε χιλιάδες πελάτες και πρόσφερε ψωμί σε χιλιάδες επίσης ανθρώπους που είχαν άμεση ή έμμεση συνεργασία μαζί της.
Το αφιέρωμά σου έχει ιδιαίτερη αξία αφού ο ΑΣΤΕΡΑΣ είναι η μόνη εταιρία από τις συγχωνευθείσες που κάποιοι φρόντισαν να μη διατηρήσει ούτε το όνομά του. Ένα ιστορικό όνομα που για περισσότερο από 50 χρόνια φάνταζε στο ταμπλό του Χρηματιστηρίου. Εγώ, ένας ασφαλιστής που «γεννήθηκα», «μεγάλωσα» και εργάστηκα για 15 χρόνια σ' αυτή την εταιρία, δεν θα ξεχάσω το ψωμί που έφαγα και πόσα πολλά οφείλω στον ΑΣΤΕΡΑ. Για άλλη μια φορά λοιπόν ήθελα να σε συγχαρώ για το αφιέρωμά σου, για τη συνέπεια, το ήθος, την ευαισθησία και την αγάπη για το χώρο μας, που σε κάνουν απαραίτητο στην αγορά μας.
Θερμά συγχαρητήρια.

Φιλικά
Κώστας Παπανικολάου
Περιφερειακός Διευθυντής
ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Σημαντική Παρουσία της Εθνικής Ασφαλιστικής στα «Ποσειδώνια 2000»

Για πρώτη φορά μέσα από ένα εντυπωσιακό Περίπτερο η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ δήλωσε την παρουσία της στην έκθεση «ΠΟΣΕΙΔΩΝΙΑ 2000» που πραγματοποιήθηκε 5-9 Ιουνίου 2000.

Με τον τρόπο αυτό η Εταιρία επεσήμανε το ιδιαίτερο ενδιαφέρον της για τον ναυτιλιακό κλάδο.Στα «ΠΟΣΕΙΔΩΝΙΑ 2000» έλαβαν μέρος 1.620 εκθέτες από 65 χώρες. Ιδιαίτερα μεγάλες ήταν, αυτή τη φορά, οι 20 εθνικές συμμετοχές που γίνονται θεσμός για την έκθεση και δείχνουν ότι τα κράτη στηρίζουν τη ναυτιλιακή τους βιομηχανία.Τα εγκαίνια του περιπτέρου της ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ που λειτουργούσε στα πλαίσια της γενικότερης παρουσίας του Ομίλου της Εθνικής Τράπεζας της Ελλάδος, τίμησαν με την παρουσία τους ο υπουργός Ναυτιλίας κ. Χρήστος Παπουτσής, ο δήμαρχος Πειραιά κ. Χρήστος Αγραπίδης, ο επίτιμος πρόεδρος της Ν.Δ. κ. Κωνσταντίνος Μητσοτάκης, ο διοικητής της ΕΤΕ κ. Θεόδωρος Καρατζάς, ο υποδιοικητής της ΕΤΕ και πρόεδρος της ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ κ. Θεόδωρος Πανταλάκης και άλλοι επίσημοι.

Από πλευράς Εταιρίας παρευρέθηκαν, ο Γενικός Διευθυντής κ. Κωνσταντίνος Φιλίππου, ο Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής κ. Κυριάκος Παραβάντης, ο Διευθυντής Ομαδικών Ασφαλίσεων Ζωής κ. Γ. Γρίβας, ο Διευθυντής Μεταφορών & Πλοίων κ. Γιώργος Δαλιάνης και ο Διευθυντής Marketing κ. Β. Θεοχάρης.



INTERNATIONAL LIFE

Οι κορυφαίοι του Ομίλου International Life στην Πορτογαλία

Στη γραφική Πορτογαλία ταξίδεψαν οι επιτυχημένοι του Ετήσιου Διαγωνισμού Πωλήσεων του Ομίλου **INTERNATIONAL LIFE.** Το ταξίδι πραγματοποιήθηκε από τις 16 έως τις 19 Ιουνίου 2000 και οι συμμετέχοντες μοιράστηκαν τις ξεχωριστές εμπειρίες που μπορεί να προσφέρει το πάντρεμα του σήμερα με τη νοσταλγία του χθες.

Οι συμμετέχοντες περιηγήθηκαν στο Παλάτι του Εστορίλ, στο Κάστρο του Αγίου Γεωργίου, στη Μονή του Αγίου Ιερωνύμου, στο περίφημο Μνημείο των Εξερευνητών και επισκέφθηκαν τη γραφική συνοικία Αλφάμα.

Τέλος, επισκέφθηκαν την υπέροχη πόλη της Σίντρα η οποία έχει χαρακτηρισθεί από την UNESCO Μνημείο του Παγκόσμιου Πολιτισμού.

Στις 18 Ιουνίου σε επίσημο δείπνο που παρατέθηκε στους συμμετέχοντες, βραβεύθηκαν οι επιτυχόντες του Ετήσιου Διαγωνισμού Πωλήσεων.

Τους συμμετέχοντες συνόδευσαν ο Γενικός Διευθυντής κ. Περικλής Λίβας, ο Οικονομικός Διευθυντής του Ομίλου κ. Νίκος Σπανός, ο Διευθυντής Ανάπτυξης Πωλήσεων κ. Θανάσης Γούναρης και η Προϊσταμένη Γραφείου Διοίκησης & Εκδηλώσεων του Ομίλου κ. Μαίρη Ζάχου.



INTERTRUST

Θετική η πορεία για τα Α/Κ Interamerican κατά το δωδεκάμηνο 6/99 - 6/00

Αποδόσεις έως και 17,24% σημείωσαν τα Α/Κ INTERAMERICAN, το τελευταίο δωδεκάμηνο. Σε μία περίοδο κατά την οποία η ελληνική χρηματιστηριακή αγορά διήλθε από το στάδιο της μεγάλης ανόδου σε εκείνο της σημαντικής πτώσης των τιμών και της χαμηλής συναλλακτικής δραστηριότητας, τα Α/Κ INTERAMERICAN αξιοποίησαν με τον καλύτερο τρόπο τις επενδυτικές ευκαιρίες που εμφανίστηκαν στο εγχώριο και διεθνές οικονομικό περιβάλλον.

Όσον αφορά το χρηματιστηριακό χώρο, τα Μετοχικά Α/Κ INTERAMERICAN ξεπέρασαν σημαντικά το Γενικό Δείκτη του οποίου η άνοδος ήταν οριακή και της τάξεως του 0,56%. Συγκεκριμένα, τόσο το ΕΛΛΗΝΙΚΟ (Μικτό Αμοιβαίο Κεφάλαιο Εσωτερικού), όσο και το ΔΥΝΑΜΙΚΟ (Μετοχικό Αμοιβαίο Κεφάλαιο Εσωτερικού) πραγματοποίησαν ικανοποιητικές αποδόσεις 17,03% και 15,95% αντίστοιχα, ενώ η απόδοση του Αμοιβαίου Κεφαλαίου ΑΝΑΠΤΥΣΣΟΜΕΝΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ (Μετοχικό Αμοιβαίο Κεφάλαιο Εσωτερικού) ανήλθε στο 12,12%. Στο χώρο των επιτοκίων, τα Α/Κ INTERAMERICAN ΣΤΑΘΕΡΟ και ΜΙΚΤΗΣ ΑΠΟΔΟΣΗΣ διατήρησαν για μια ακόμη φορά ένα σαφές προβάδισμα απόδοσης έναντι των παραδοσιακών τοποθετήσεων (Ε.Γ.Ε.Δ, Ταμιευτήριο). Με αποδόσεις 9,04% και 9,45% αντίστοιχα, αποτέλεσαν μια αποτελεσματική επενδυτική επιλογή χαμηλού κινδύνου σε ένα οικονομικό περιβάλλον το οποίο χαρακτηρίσθηκε από τη σταδιακή πτώση των επιτοκίων και τις έντονες διακυμάνσεις στο Χρηματιστήριο.

Στα διεθνή Α/Κ, το INTERAMERICAN Μ/Μ ΔΟΛΑΡΙΟΥ ξεχώρισε με απόδοση 17,24%, η οποία αποτελεί μια από τις υψηλότερες μεταξύ των Α/Κ της κατηγορίας του για το δωδεκάμηνο 6/99-6/00. Θετική πορεία διέγραψε και το INTERAMERICAN ΔΟΛΑΡΙΟΥ επιτυγχάνοντας απόδοση 15,05%. Υπενθυμίζεται ότι μέσα στην ίδια χρονική περίοδο, το Δολάριο ανατιμήθηκε έναντι της Δραχμής κατά 11,90%.

Τέλος, θετικές υπήρξαν οι εξελίξεις και από πλευράς εισροών στα Αμοιβαία Κεφάλαια INTERAMERICAN. Συγκεκριμένα, κατά το διάστημα 6/99-6/00 το συνολικό υπό διαχείριση ενεργητικό των Αμοιβαίων Κεφαλαίων INTERAMERICAN σημείωσε σημαντική αύξηση κατά 29%, ξεπερνώντας το 1 τρισ. δρχ. στις 30/6. Επισημαίνεται ότι η INTERTRUST παραμένει σταθερά στην πρώτη θέση από πλευράς ενεργητικών στο σύνολο των "αμιγώς" επενδυτικών

Αποδόσεις (6/99 - 6/00)

Στο χώρο των επιτοκίων...

ΜΙΚΤΗΣ ΑΠΟΔΟΣΗΣ	**9,45%**
ΣΤΑΘΕΡΟ	**9,04%**
Ετήσιο Έντοκο Γραμμάτιο[1]	7,75%
Ταμιευτήριο	6,18%

(1) Καθαρή απόδοση ετήσιου Εντόκου Γραμματίου εκδόσεως 2/7/99 (μετά φόρων)

Στο χώρο των μετοχών...

ΕΛΛΗΝΙΚΟ	**17,03%**
ΔΥΝΑΜΙΚΟ	**15,95%**
ΑΝΑΠΤ. ΕΤΑΙΡΙΩΝ	**12,12%**
Μεταβολή Γεν. Δείκτη	0,56%

Στο χώρο του συναλλάγματος...

Μ/Μ ΔΟΛΑΡΙΟΥ	**17,24%**
ΔΟΛΑΡΙΟΥ	**15,05%**
Δρχ./Δολάριο[2]	11,90%

(2) Μεταβολή ισοτιμίας 30/6/99 - 30/6/00

UNIVERSAL LIFE

Η Universal Life βράβευσε τους Πρώτους Ασφαλιστές της

Μέσα σε μια ενθουσιώδη ατμόσφαιρα, πραγματοποιήθηκε στο ξενοδοχείο Coral Beach, στην Πάφο, η καθιερωμένη Τελετή Βράβευσης των Κορυφαίων Ασφαλιστών της Universal Life.

Σε ομιλία του προς τις εκατοντάδες των παρευρισκομένων, ο Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου Εταιριών Universal, κ. Ανδρέας Γεωργίου, εξήρε την προσφορά του ανθρώπινου δυναμικού στις επιτυχίες και στην ανάπτυξη της Universal Life, τονίζοντας επίσης ότι, τόσο τα ευέλικτα και πρωτοποριακά ασφαλιστικά σχέδια της Εταιρίας όσο και το κύρος, η τεχνογνωσία και το ισχυρό της όνομα, έχουν συμβάλει στη ραγδαία συνεχιζόμενη πρόοδο και ανάπτυξή της.

Αναφερόμενος στους στρατηγικούς στόχους του Ομίλου, ο κ. Γεωργίου ανέφερε:

«Το 2000 είναι για μας η χρονιά των στρατηγικών κινήσεων και αποφάσεων, που θα εδραιώσουν ακόμα περισσότερο την ηγετική μας θέση στην αγορά, με στόχο και γνώμονα τη δυναμική επέκτασή μας σε όλο το φάσμα των χρηματοοικονομικών υπηρεσιών. Θέλω να σας διαβεβαιώσω ότι ο Όμιλος Universal είναι σε θέση να αξιοποιήσει τις ευκαιρίες που έχουν πρόσφατα δημιουργηθεί στο χρηματοοικονομικό τομέα, ως αποτέλεσμα της ραγδαίας χρηματιστηριακής δραστηριότητας. Αν και τα οφέλη για τον Όμιλό μας από αυτή την εξέλιξη ήταν σημαντικά, πολλά αναμένω να είναι, στο μέλλον, με τη σωστή αξιοποίηση των δυνάμεων και δυνατοτήτων που διαθέτουμε.

Η Universal Life είναι και παραμένει αμιγής, με ανεξάρτητη οντότητα, μακριά απ' οποιαδήποτε άλλα οικονομικά συμφέροντα και καταστάσεις».

Χαιρετισμό επίσης, απηύθυνε στους παρευρισκομένους και ο Αναπληρωτής Διευθυντής Πωλήσεων κ. Νεόφυτος Νεοφύτου, ο οποίος υπογράμμισε την πολύτιμη συμβολή του Δυναμικού Πωλήσεων, και ιδιαίτερα των Κορυφαίων που, με αφοσίωση και σωστό προγραμματισμό, τάχθηκαν στην υπηρεσία του Πελάτη-Ανθρώπου, προσφέροντάς του τα πιο αποδοτικά σχέδια της αγοράς με τις υψηλότερες αποδόσεις.

Το όλο πρόγραμμα της τελετής παρουσίασε ο κ. Δημήτρης Καλλέργης, Διευθυντής Υπηρεσιών Μάρκετινγκ, ο οποίος καλωσορίζοντας τους παρευρισκομένους, τόνισε ότι η Universal Life με πνεύμα ανθρωποκεντρικό, οδηγεί τα βήματά της στη νέα χιλιετία με τόλμη, ήθος και σεβασμό προς τον Πελάτη της, με στόχο την πρόοδο και την ευημερία.

Τέλος, ο Διευθύνων Σύμβουλος, κ. Ανδρέας Γεωργίου, απένειμε σ' ένα μεγάλο αριθμό Ασφαλιστών Βραβεία και τιμητικές διακρίσεις, ανάμεσα στα οποία και διεθνή, όπως το Διεθνές Βραβείο Ποιότητας (IQA) της LIMRA και το Million Dollar Round Table (MDRT) Αμερικής.

- Πρώτο Senior Agency ανεδείχθη το Υποκατάστημα Λεμεσού με Ανώτερο Διευθυντή τον κ. Δημήτρη Τσικκίνη
- Πρώτο Agency το Υποκατάστημα Πάφου με Διευθυντή τον κ. Αρέστη Οικονόμου
- Πρώτη ομάδα το Senior Unit του κ. Άδωνη Άδωνη του Υποκαταστήματος Αγίου Αντωνίου
- Πρώτος Ασφαλιστής αναδείχθηκε ο κ. Πάμπος Κασιουλής, του Υποκαταστήματος Πάφου.
- Πρώτο Senior Agency με την υψηλότερη αύξηση χαρτοφυλακίου ζωής αναδείχθηκε το Υποκατάστημα Λεμεσού με Διευθυντή τον κ. Δημήτρη Τσικκίνη
- Πρώτο Agency με την υψηλότερη αύξηση χαρτοφυλακίου ζωής αναδείχθηκε το Υποκατάστημα Μακαρίου στη Λεμεσό, με Διευθυντή τον κ. Μάριο Γεωργίου



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟ ΚΥΠΡΟΥ

Το Νέο Διοικητικό Συμβούλιο του Ασφαλιστικού Ινστιτούτου Κύπρου

Κατά τη διάρκεια της 28ης Ετήσιας Γενικής Συνέλευσης του Ασφαλιστικού Ινστιτούτου Κύπρου που πραγματοποιήθηκε τη Δευτέρα 26 Ιουνίου 2000 παρουσία της Εφόρου Ασφαλειών κας Βικτώριας Νάταρ και Γενικών Διευθυντών των Ασφαλιστικών Εταιριών, εξελέγη το νέο Διοικητικό Συμβούλιο που καταρτίστηκε σε Σώμα ως εξής:

Πρόεδρος: Δημήτρης Καλλέργης
Αντιπρόεδρος: Στέλιος Τραχωνίτης
Γραμματέας: Σώτος Κυριακίδης
Ταμίας: Χαράλαμπος Χαμπουρής
Εκπρόσωπος Συνδέσμου Ασφαλιστικών Εταιρειών: Ανδρέας Χαραλαμπίδης
Μέλη: Ανδρέας Δημητρίου, Παναγιώτης Χατζήπαναγη, Πόλυς Γρηγορίου, Μανώλης Ιωαννίδης, Μιχάλης Μιχαήλ





ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Ομαδική ασφάλιση προσωπικού του Κυπριακού Διυλιστηρίου Πετρελαίου

Η Alpha Ασφαλιστική Λτδ ανέλαβε, για τρίτη συνεχή χρονιά, την Ομαδική Ασφάλιση της Ιατροφαρμακευτικής Περιθάλψεως του προσωπικού του Κυπριακού Διυλιστηρίου Πετρελαίου και των εξαρτωμένων μελών τους. Οι υπάλληλοι του Κυπριακού Διυλιστηρίου είναι επίσης ασφαλισμένοι με την Alpha Ασφαλιστική Λτδ, με Ομαδικό Σχέδιο Ασφαλίσεως Ζωής.

Στη φωτογραφία ο Γενικός Διευθυντής του Κυπριακού Διυλιστηρίου κ. Γιώργος Λάμπρου και ο Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής της Alpha Ασφαλιστικής Λτδ κ. Ευάγγελος Αναστασιάδης, αμέσως μετά την υπογραφή του Ασφαλιστηρίου Συμβολαίου.



ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Στη Ζάκυνθο το Δίκτυο Πωλήσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής

Στην όμορφη Ζάκυνθο ταξίδεψε το δίκτυο Πωλήσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής, που πέτυχε τους στόχους πωλήσεων του 1999. Το ταξίδι πραγματοποιήθηκε στο διάστημα από 28.7-4.8.2000 και συμμετείχαν σε αυτό 280 άτομα που διέμεναν στα ξενοδοχεία Louis Imperial και Palazzo di Zante στο Βασιλικό της Ζακύνθου και στο Louis Plagos στο Τσιλιβί.

Το δίκτυο Πωλήσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής συνόδευσαν ο Γενικός Διευθυντής κ. Κωνσταντίνος Φιλίππου, ο Αναπληρωτής Γενικός κ. Λάμπρος Τζόλδος, ο Διευθυντής Πωλήσεων κ. Βαγγέλης Τριανταφύλλου, ο Διευθυντής Κλάδου Αυτοκινήτων κ. Δημήτρης Ζάννης, ο Διευθυντής Μηχανογράφησης κ. Κώστας Τσιάγκας, η Διευθύντρια Κλάδου Πυρός κ. Εύη Κοντοπάνου και ο Διευθυντής Marketing κ. Βασίλης Θεοχάρης.

Το επίσημο δείπνο της Εταιρίας, στο οποίο πραγματοποιήθηκαν και οι βραβεύσεις του δικτύου, τίμησε με την παρουσία του ο Υποδιοικητής της Εθνικής Τράπεζας κ. Ανδρέας Βρανάς.

Για μία δυναμικότερη χρονιά το 2000 μίλησε στο χαιρετισμό του προς τους ασφαλιστές και πράκτορες ο κ. Κωνσταντίνος Φιλίππου, ενώ ο Διευθυντής Πωλήσεων της Εταιρίας αναφέρθηκε εκτενώς στους στόχους της επόμενης χρονιάς.



LIBERTY LIFE

Η Liberty Life ταξιδεύει

Τη μαγευτική Καραϊβική και τρεις πόλεις της Αμερικής, Μαϊάμι, Ουάσιγκτον και Νέα Υόρκη, είχαν την ευκαιρία να θαυμάσουν φέτος το καλοκαίρι οι διακεκριμένοι της LIBERTY LIFE.

Στη φωτογραφία η ομάδα των συνεργατών και μελών των οικογενειών τους που συμμετείχαν στο ταξίδι.



UNIVERSAL LIFE

Η Universal Life διατηρεί την πρωτιά της ασφαλιστικής αγοράς

Πραγματοποιήθηκε Παγκύπριο Σεμινάριο Κορυφαίων Ασφαλιστών

Μέσα στα πλαίσια των διήμερων εκδηλώσεων για τους Κορυφαίους Ασφαλιστές του 1999, πραγματοποιήθηκε στις 22 Ιουνίου 2000, στο ξενοδοχείο Coral Beach στην Πάφο, εκπαιδευτικό σεμινάριο. Στην εναρκτήρια ομιλία του, ο Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου Εταιριών Universal, κ. Ανδρέας Γεωργίου, προέβη σε ανασκόπηση της χρονιάς που πέρασε, χαρακτηρίζοντάς τη θεαματική από πλευράς αποτελεσμάτων, όπου η Universal Life διακρίθηκε με τη φανταστική απόδοση των ασφαλιστικών της σχεδίων.

«Η χρηματιστηριακή αγορά αφενός και οι σημαντικές συγχωνεύσεις και εξαγορές ασφαλιστικών εταιριών που πραγματοποιήθηκαν στον ίδιο χρόνο», τόνισε ο κ. Γεωργίου «δεν ανέκοψαν την ανοδική μας πορεία, αντίθετα η Universal Life διατήρησε την ηγετική της θέση, με πραγματοποιηθέντα ασφάλιστρα που ξεπέρασαν τα £88 εκατομμύρια, ενώ τα ασφαλιστικά μας αποθέματα παρουσίασαν αύξηση 141% και έφθασαν τα £383 εκατομμύρια».

Διαγράφοντας τις προοπτικές για το 2000, ο κ. Γεωργίου ανέφερε ότι ο Όμιλος Εταιρειών Universal είναι σε θέση να αξιοποιήσει τις ευκαιρίες που έχουν πρόσφατα δημιουργηθεί στον χρηματοοικονομικό τομέα, ως αποτέλεσμα της ραγδαίας χρηματιστηριακής δραστηριότητας. «Αν και τα οφέλη για τον Όμιλό μας από αυτή την εξέλιξη ήταν σημαντικά, πολλά αναμένω να είναι και στο μέλλον, με τη σωστή αξιοποίηση των δυνάμεων και δυνατοτήτων που διαθέτουμε», κατέληξε ο Διευθύνων Σύμβουλος.

Στη συνέχεια ο Project Manager της υπό ίδρυση Εταιρίας, Universal Αμοιβαία Κεφάλαια Λτδ, κ. Χαράλαμπος Οικονόμου, ενημέρωσε τους παρευρισκομένους για την προετοιμασία εισόδου της Εταιρίας στον τομέα των Αμοιβαίων Κεφαλαίων, που αναμένεται με τη θέσπιση της σχετικής νομοθεσίας.

Η πορεία της Universal Investments Ltd ήταν η επόμενη παρουσίαση από τον κ. Κύπρο Μοιράνθη, Executive Assistant to the CEO, ο οποίος τόνισε ότι η πολύχρονη πείρα και τεχνογνωσία της Universal Life στον τομέα των επενδύσεων, εγγυάται σίγουρη επιτυχία για τη νέα θυγατρική εταιρία που οδεύει ολοταχώς προς το Χρηματιστήριο.

Στη συνέχεια ο Αναπληρωτής Διευθυντής Πωλήσεων, κ. Νεόφυτος Νεοφύτου, παρουσίασε το επενδυτικό σχέδιο Savings Plan, που διαλαμβάνει μέγιστη επένδυση από τον πρώτο χρόνο. Το εξαιρετικά ευέλικτο αυτό σχέδιο είναι καθαρά επενδυτικό, ανοικτής διάρκειας, που απευθύνεται κυρίως σε άτομα που ζητούν μέγιστη επένδυση των χρημάτων τους, καθώς επίσης και σε άτομα που είτε λόγω προχωρημένης ηλικίας είτε λόγω κατάστασης υγείας αδυνατούν να ασφαλιστούν κάτω από συνήθη σχέδια.



INTESTA ATHENS

Εξασφάλιση και Επένδυση
για το Μέλλον που ονειρεύεστε



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.

ΟΜΙΛΟΣ GENERALI

GENERALI LIFE

www.generali.gr

ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ: ΒΑΣ. ΣΟΦΙΑΣ 1 & ΜΕΓ. ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΥ, 151 24 ΜΑΡΟΥΣΙ ΤΗΛ: 8096 400, FAX: 6142 050 ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ ΒΟΡΕΙΟΥ ΕΛΛΑΔΟΣ: ΚΟΥΝΤΟΥΡΙΩΤΟΥ 11, 546 25 ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ, ΤΗΛ: (031) 5511 44, FAX: (031) 552282

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ

Η Ασπίς Πρόνοια ΑΕΓΑ εξαγόρασε τη Scoplife

Η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ ανακοίνωσε ότι υπέγραψε συμφωνία με τη Scottich Provident Insturion, για τη μεταβίβαση του συνόλου των μετοχών (100% του μετοχικού κεφαλαίου) που κατείχε η δεύτερη στη SCOPLIFE Life Insurance Company. Η συμφωνία επετεύχθη το Σάββατο 12 Αυγούστου, έπειτα από αιφνιδιαστικό ταξίδι στο Λονδίνο, του Προέδρου του ΟΜΙΛΟΥ ΑΣΠΙΣ, κ. Παύλου Ψωμιάδη και του Αντιπροέδρου κ. Κωνσταντίνου Καρατζά.

Η SCOPLIFE δραστηριοποιείται στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, από το 1990, εξειδικευόμενη, τα τελευταία χρόνια, στην πώληση προϊόντων unit linked, με ιδιαίτερα ικανοποιητικά παραγωγικά αποτελέσματα, κατακτώντας ηγετική θέση στη συγκεκριμένη κατηγορία. Χαρακτηρίζεται ακόμη για την υψηλή τεχνογνωσία της.

Συγκεκριμένα, η SCOPLIFE λειτουργεί 30 υποκαταστήματα σε όλη την Ελλάδα και διαχειρίζεται κεφάλαια 28 δισ. δραχμών περίπου.

Η διαχείριση των κεφαλαίων αυτών θα εξακολουθήσει να γίνεται από τη μεγάλη εταιρία διαχειρίσεως κεφαλαίων Aberdeen, ενώ η εταιρία θα συνεχίσει να διοικείται από το ίδιο στελεχειακό δυναμικό, με επικεφαλής το Διευθύνοντα Σύμβουλο κ. Ιωάννη Τσούνη.

Σημειώνεται ότι μετά την ένταξη της SCOPLIFE στον ΟΜΙΛΟ ΑΣΠΙΣ, η παραγωγή ασφαλίστρων σε ενοποιημένη βάση, κατατάσσει τον ΟΜΙΛΟ στην πρώτη τριάδα μεταξύ όλων των ασφαλιστικών εταιριών που λειτουργούν στην Ελλάδα, με στόχο την κατάληψη της δεύτερης θέσης, εντός του 2001.

Η πρόσφατη εξαγορά έρχεται μετά τις εξαγορές από τον ΟΜΙΛΟ ΑΣΠΙΣ της εταιρίας ΗΛΙΟΣ από τη Norwich Union και Prudential Insurance, του χαρτοφυλακίου της ΛΑΪΚΗΣ ΖΩΗΣ και των εταιριών Commercial Union Life Nordstern Colonia Hellas, Nordstern Colonia Hellas Life και ΓΚΟΤΑΕΡ ΕΛΛΑΣ.

Με όλους τους πρώην ιδιοκτήτες των εταιριών αυτών, ο ΟΜΙΛΟΣ ΑΣΠΙΣ διατηρεί άριστες σχέσεις συνεργασίας, με την παρουσία εκπροσώπων των πρώην μετόχων στα Διοικητικά Συμβούλια των εξαγορασθεισών εταιριών και μετά τη μεταβολή του ιδιοκτησιακού καθεστώτος τους.

INTERLIFE

Άνοδος του κύκλου εργασιών του α' εξαμήνου 2000

Σημαντική άνοδο παρουσίασαν τα έσοδα της Ασφαλιστικής Εταιρίας INTERLIFE ΑΑΕΓΑ κατά το α΄ εξάμηνο του 2000 σε σχέση με το αντίστοιχο χρονικό διάστημα του προηγούμενου έτους. Συγκεκριμένα ο τζίρος διαμορφώθηκε στο 1,5 δισ. (έναντι 1,13 δισ. το α΄ εξάμηνο του '99), αύξηση κατά 32,74% ενώ τα κέρδη προ φόρων έφτασαν τα 500 εκατ. δρχ. (έναντι 352 εκατ. το α΄ εξάμηνο του '99) σημειώνοντας αύξηση κατά 42,05%. Σύμφωνα με τις προβλέψεις της Εταιρίας για το 2000 τα έσοδα αναμένεται να φτάσουν τα 3,5 δισ. δρχ. (έναντι 2,4 δισ.) ενώ τα μικτά κέρδη εκτιμάται ότι θα τριπλασιαστούν και θα ξεπεράσουν το 1 δισ. (έναντι 309 εκατ.).

Αξίζει να σημειωθεί ότι η εταιρία αγόρασε τετραώροφη οικοδομή στο κέντρο της Καλαμαριάς Θεσσαλονίκης (Πεζόδρομος Καλαμαριάς Σουμελάς 41 & Κομνηνών γωνία) αντί ποσού 500 εκατ. δρχ.

ΕΝΩΣΗ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΤΡΑΠΕΖΩΝ

Νέος Γενικός Γραμματέας

Μετά την παραίτηση του κ. Ιωάννη Μάνου, ο οποίος ανέλαβε Πρόεδρος της Γενικής Τράπεζας, το Διοικητικό Συμβούλιο της Ένωσης Ελληνικών Τραπεζών όρισε Γενικό Γραμματέα τον κ. Χρήστο Γκόρτσο, μέχρι τώρα Ειδικό Νομικό Σύμβουλο.

AIG GREECE

Εξαιρετικές οι επιδόσεις της AIG διεθνώς

Με ανοδικούς ρυθμούς κινήθηκε μέσα στο α΄ εξάμηνο του 2000 η **AIG (AMERICAN INTERNATIONAL GROYP)** ο μεγαλύτερος από πλευράς χρηματιστηριακής αξίας και κερδών διεθνής ασφαλιστικός και χρηματοοικονομικός Οργανισμός, που εκπροσωπείται στην Ελλάδα από την **AIG GREECE** και το Ασφαλιστικό Συγκρότημα **Ν. ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ - Χ. ΑΔΑΜΑΝΤΙΑΔΗΣ Α.Ε.**

Με αυτόνομη παρουσία σε 135 χώρες η **AIG** σημείωσε αύξηση παραγωγής κατά 11,5% ξεπερνώντας τα 22,32 δισ. δολάρια σε κύκλο εργασιών. Το τεχνικό αποτέλεσμα (κέρδη προ επενδύσεων) ανέρχεται σε 4,14 δισ. (+13,8%) δολάρια ενώ το ποσοστό ζημιών και λειτουργικών εξόδων είναι μικρότερο του 96%, γεγονός που θεωρείται «επίτευγμα» κάτω από τις σημερινές δυσμενείς συνθήκες της διεθνούς ασφαλιστικής αγοράς.

Ειδικότερα τα έσοδα σε καθαρά ασφάλιστρα από τον τομέα των Γενικών Ασφαλίσεων για το α΄ εξάμηνο του 2000 σημείωσαν αύξηση σε ποσοστό 5,9% έναντι της αντίστοιχης περιόδου του 1999, τα δε έσοδα από τον τομέα Ασφαλειών Ζωής αύξηση 13,8%.

Αντίστοιχα, εντυπωσιακές ήταν οι επιδόσεις στο χρηματοοικονομικό τομέα (15,8% αύξηση εσόδων) και στη διαχείριση χαρτοφυλακίων (60,4% αύξηση εσόδων).

Όπως τόνισε και ο Πρόεδρος και Δ/νων Σύμβουλος της AIG κ. Μορίς Γκρίνμπεργκ «ήταν ένα ιδιαίτερο 6μηνο με "δυνατά" αποτελέσματα σε όλους τους κύριους τομείς δραστηριότητας της AIG και με δυναμική προοπτική περαιτέρω ανάπτυξης, κάτω μάλιστα από τις διαφαινόμενες συνθήκες σταθεροποίησης των ασφαλίστρων».

Για το δεύτερο εξάμηνο του 2000 η **AIG** έχει θέσει ως βασικούς αναπτυξιακούς άξονές της:

- την αύξηση της παραγωγής μέσω των ειδικευμένων περιφερειακών εμπορικών διευθύνσεων που ανέπτυξε
- τη βελτίωση των σύνθετων και ποικίλων υπηρεσιών που παρέχει στην πελατειακή βάση της που είναι οργανωμένη με πελατοκεντρικό σύστημα
- την περαιτέρω αναβάθμιση των λειτουργικών διαδικασιών της
- τη διευρυμένη συνέργεια των δικτύων Ζωής και Ζημιών

Με αναθεωρημένη την υποδομή της με βάση τις σύγχρονες αντιλήψεις διοίκησης και αποκέντρωσης και αξιοποιώντας το διπολικό σχήμα «Παραγωγική Διοίκηση - Διοίκηση Λειτουργιών», η **AIG** επικεντρώνει την προσοχή της στη δημιουργία καινοτόμων προϊόντων που διοχετεύονται στην αγορά μέσω μη-συμβατικών καναλιών διανομής και μέσω νέων μεθόδων προώθησης των προϊόντων αυτών.

Ιδιαίτερη έμφαση δίδεται στους τομείς Ενέργειας, Οικονομικών Κινδύνων και Κινδύνων Περιουσίας, χωρίς να παραβλέπεται η σημασία των μικρομεσαίων και προσωπικών κινδύνων για την ανάπτυξη των οποίων έχει σχεδιαστεί μια ευρηματική στρατηγική διείσδυσης στις αγορές που αποφέρει ήδη διεθνώς ιδιαίτερα ικανοποιητικά αποτελέσματα.

Στο ίδιο ακριβώς μήκος κύματος η **AIG GREECE** και το Ασφαλιστικό Συγκρότημα **Ν. ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ - Χ. ΑΔΑΜΑΝΤΙΑΔΗΣ Α.Ε.** αναπτύσσει τη δική του δραστηριότητα που του εξασφαλίζει για τρίτη συνεχή χρονιά επιδόσεις που ξεπερνούν το 35% σε ετήσια μέση αύξηση παραγωγή, και μία πρωτοποριακή θέση στην Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά.

Όταν ο πελάτης δεν πληρώσει...



NATIONAL COMMUNICATION CREATIVE

...Φοίνιξ Πιστώσεων

Η "ΦΟΙΝΙΞ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΠΙΣΤΩΣΕΩΝ και ΕΓΓΥΗΣΕΩΝ Α.Ε." είναι η μοναδική Ελληνική Εταιρία που ειδικεύεται στην ασφαλιστική κάλυψη των βραχυπρόθεσμων επί πιστώσει πωλήσεων, όλων των Ελληνικών Επιχειρήσεων, τόσο στην Ελλάδα όσο και στο εξωτερικό.

Σας καλύπτει σε περίπτωση ***αποδεδειγμένης αφερεγγυότητας των πελατών σας*** *ή και σε περίπτωση* ***καθυστέρησης πληρωμής, λόγω οικονομικής τους αδυναμίας.***

Η "ΦΟΙΝΙΞ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΠΙΣΤΩΣΕΩΝ" σας παρέχει:

- *Προληπτικό έλεγχο της φερεγγυότητας των πελατών - αγοραστών σας.*
- *Συνεχή παρακολούθηση της οικονομικής τους κατάστασης.*
- *Ενα παγκόσμιο δίκτυο πληροφόρησης και εξυπηρέτησης, σε συνεργασία με τον Γαλλικό όμιλο EULER και τον Γερμανικό όμιλο HERMES.*
- *Διεκδίκηση για λογαριασμό σας και επανείσπραξη των ασφαλισμένων απαιτήσεών σας στην Ελλάδα και στο εξωτερικό.*
- *Διευκόλυνση Τραπεζικής Χρηματοδότησης με απλή εκχώρηση της Σύμβασης Ασφάλισης.*
- *Αποζημίωση, γρήγορα και σε προκαθορισμένο χρόνο, με απλές διαδικασίες.*
- *Εγγυήσεις τεχνικών έργων.*
- *Εγγυήσεις Ειδικού Φόρου Κατανάλωσης.*

Μέτοχοι της "ΦΟΙΝΙΞ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΠΙΣΤΩΣΕΩΝ και ΕΓΓΥΗΣΕΩΝ Α.Ε." είναι:

ΦΟΙΝΙΞ ΓΕΝΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ 51%

HERMES (GERMANIA) KREDITVERSICHERUNGS A.G. 17%

EULER (ΓΑΛΛΙΑ) 17%

ΕΜΠΟΡΙΚΗ FACTORING 10%

ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ 5%

Από τον τρίτο χρόνο της λειτουργίας της, Α' θέση στην αγορά Ασφαλειών Πιστώσεων

Ασφαλισθείτε και Εξασφαλισθείτε και εσείς τώρα!

ΦΟΙΝΙΞ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΠΙΣΤΩΣΕΩΝ

Ασφαλίζει και Εξασφαλίζει

ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΗΣ ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ

Για περισσότερες πληροφορίες: Τηλ.: 67.73.910 - Fax: 67.73.345 και 67.74.105 - **web site:** http://www.phoenix-credit.gr - **e-mail:** phoenix@phoenix-credit.gr

UNIVERSAL LIFE

Αρχισε η ιδιωτική τοποθέτηση για τις μετοχές της Universal Investments

Άρχισε από την Τετάρτη, 5 Ιουλίου 2000, και συνεχίστηκε όλο τον Ιούλιο, η διαδικασία της ιδιωτικής τοποθέτησης των μετοχών της Universal Investments Ltd, που απευθύνεται αποκλειστικά σε προσωπικό, πελάτες, μετόχους και συνεργάτες των εταιριών του Ομίλου Universal.

Η Universal Investments Ltd που έχει πάρει απόφαση να μετατραπεί σε δημόσια εταιρία, στις 15 Ιουνίου 2000 εξέδωσε συνολικό κεφάλαιο £30 εκατομμυρίων, διαιρεμένο σε 60 εκατομμύρια μετοχές των 50 σεντς.

Επιπλέον, προσέφερε δωρεάν δικαιώματα αγοράς μετοχών (warrants), σε αναλογία ένα δικαίωμα για κάθε 5 μετοχές.

Διαχειριστής και Διευθυντής Επενδύσεων είναι η Universal Life, με πολύτιμη πείρα και τεχνογνωσία στον τομέα των επενδύσεων τόσο στη Κύπρο όσο και στο εξωτερικό. Αξίζει να αναφερθεί ότι σύμφωνα με τους ελεγμένους λογαριασμούς και τον ενοποιημένο ισολογισμό του Ομίλου Universal για το 1999, οι συνολικές επενδύσεις του Ομίλου, ανέρχονταν σε £501 εκτομμύρια, εκ των οποίων τα £330 εκατομμύρια, αφορούσαν επενδύσεις σε μετοχές και χρεόγραφα, Κυπριακών δημόσιων εταιριών. Το γεγονός αυτό καθιστά την Universal Life σαν έναν από τους μεγαλύτερους θεσμικούς επενδυτές στην Κύπρο, ενώ εξίσου σημαντικό είναι και το γεγονός ότι τα επενδυτικά ασφαλιστικά σχέδια της Εταιρίας διαθέτουν βραχυπρόθεσμα και μακροπρόθεσμα τις καλύτερες αποδόσεις της αγοράς.

Επενδυτικός στόχος της Εταιρίας είναι η επίτευξη μιας υψηλής μεσοπρόθεσμης και μακροπρόθεσμης απόδοσης τόσο από κεφαλαιουχικά κέρδη όσο και από μερίσματα, μέσω της δημιουργίας ενός καλά διεσπαρμένου χαρτοφυλακίου βασισμένου στις αρχές της χρηματοοικονομικής επιστήμης και τις τάσεις της αγοράς.

ING BANK

Μείωση επιτοκίων

Η ING Bank προχώρησε σε **μείωση των επιτοκίων** των προϊόντων Καταναλωτικής Πίστης. Τα νέα επιτόκια που ισχύουν από 17/07/2000 διαμορφώνονται ως εξής:

Προϊόν	**Νέο επιτόκιο από 17/07/2000**
Πιστωτικές Κάρτες NN Visa Classic και NN Visa Gold	**20,75%**
Προσωπικά Δάνεια	**15,50%**
Καταναλωτικά Δάνεια	**13,50%**
Δάνεια Αυτοκινήτου	**13,50%**
Στεγαστικό Δάνειο κυμαινόμενο σε δραχμές	**9,50%**

Ειδικά για την **Κάρτα Ασφαλίστρων NN Visa Electron,** το νέο επιτόκιο ασφαλίστρων διαμορφώνεται σε **13,8%** από 14,8%.

Η ING Bank προσφέρει και **Στεγαστικά Δάνεια με κυμαινόμενο επιτόκιο** 6,25% σε **Ευρώ.**

Η ING Bank προχώρησε επίσης σε **αλλαγές επιτοκίων** για τις καταθέσεις στον **Επενδυτικό Λογαριασμό,** τα οποία διαμορφώνονται ως εξής:

Για υπόλοιπα

- ❑ άνω τω 300.000 δρχ. μέχρι και 1 εκατ. δρχ. : **5,50%**
- ❑ άνω του 1 εκατ. δρχ. μέχρι και 3 εκατ. δρχ. : **5,75%**
- ❑ άνω των 3 εκατ. δρχ. μέχρι και 5 εκατ. δρχ. : **6,75%**
- ❑ άνω των 5 εκατ. δρχ. : **7,00%**

Τέλος, η ING Bank προσφέρει και **Τρεχούμενο Λογαριασμό** καταθέσεων με:

- ❑ επιτόκιο 4% για υπόλοιπα από 500.000 δρχ. μέχρι και 2 εκατ. δρχ.
- ❑ επιτόκιο 6% για υπόλοιπα άνω των 2 εκατ. δρχ.

Το Rich Club στην Κρήτη

Την Κρήτη επισκέφθηκε ο πρόεδρος του RICH CLUB κ. Βασίλειος Λιάγκας και συνοδευόμενος από τον επιθεωρητή πωλήσεων του Δικτύου κ. Μάρκο Κατσουλάκη πραγματοποίησαν μια σειρά συναντήσεων με Πράκτορες - Ασφαλιστές του νησιού με τους οποίους συζήτησαν τα προβλήματα του κλάδου και την πιθανή ένταξη αυτών στο RICH CLUB.

Σε συνέντευξη που παραχώρησε σε δημοσιογράφο του νησιού, ο κ. Λιάγκας μεταξύ άλλων είπε: «Αρκετοί Πράκτορες θα ενταχθούν στο Πανελλήνιο Δίκτυο Ασφαλιστών αφού οι ιδέες τους συμπίπτουν με τη Φιλοσοφία μας... Η παραγωγή που αναμένουμε θα ξεπεράσει το 1 δισ....». Τελειώνοντας ο κ. Λιάγκας τόνισε ότι: «η συσπείρωση του ανθρώπινου δυναμικού και η συνεχώς αυξανόμενη παραγωγή του Δικτύου οφείλονται σε μεγάλο βαθμό στην ΠΟΙΟΤΗΤΑ Υπηρεσιών που παρέχουμε».

Σε συνεργασία με την ALLIANZ διοργανώθηκε και σεμινάριο Ζωής σε κεντρικό ξενοδοχείο του Ηρακλείου το οποίο παρακολούθησαν επίλεκτοι Ασφαλιστές του Δικτύου.

ARGO ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

1ο Εκπαιδευτικό Forum

Η ARGO ΑΕΓΑΖ με ιδιαίτερη επιτυχία πραγματοποίησε το 1ο της FORUM σε 2 κύκλους παρουσιάσεων, την Δευτέρα 28 Αυγούστου στη Θεσσαλονίκη και την Πέμπτη 31 Αυγούστου στην Αθήνα.

Ο θεσμός FORUM της ARGO αποτελείται από μία σειρά σεμιναρίων για ασφαλίσεις Κλάδων όπως οι ασφαλίσεις Πυρός, Σκαφών κ.λπ., ανοιχτή συζήτηση με το δίκτυό της και εκπαίδευση σε νέες τεχνικές πωλήσεως.

Σε αυτό το 1ο FORUM παρουσιάστηκαν τα παρακάτω προϊόντα:

Η ARGO Ασφαλιστική είναι η 1η Εταιρία στην Ελλάδα που προσφέρει ασφαλίσεις του Κλάδου Περιουσίας σε 1ο Κίνδυνο, δηλαδή προϊόντα που εξασφαλίζουν την πλήρη προστασία του ασφαλισμένου πελάτη.

Η ARGO παρουσίασε το πρόγραμμά της γύρω από τις Αστικές Ευθύνες Δήμων καθώς και τη συμφωνία της με μεγάλο δήμο της περιοχής Αθηνών. Το πρόγραμμα ασφάλισης είναι μοναδικό στα Ελληνικά χρονικά διότι εξασφαλίζει, τόσο τους δημότες όσο και τους διερχόμενους πολίτες από κάθε δήμο, από αμέλειες και λάθη των δημοτικών αρχών σε έργα οδοποιΐας, τεχνικά έργα, περιποιήσεις κοινόχρηστων χώρων.

Επίσης, η ARGO παρουσίασε το πλαίσιο των αντασφαλιστικών της συμβάσεων στο χώρο της ναυτιλίας με ασφαλίσεις ποντοπόρων πλοίων σε ίδιες ζημιές hull machinery, για πλοία μεταφοράς χύδην φορτίου (bulk carriers), tankers, πλοία γενικού φορτίου κ.λπ. Μέρος των ασφαλίσεων αυτών είναι ασφαλίσεις πληρωμάτων πλοίων στις οποίες σε συνεργασία με την αδελφή Εταιρία του Ομίλου Π.Κ. Κουτσίκου ERGO AEBE θα προχωρήσει, πέραν των συμβατικών ασφαλίσεων, στην εγκατάσταση πιλοτικού δικτύου τηλεματικής σε ποντοπόρα πλοία με λειτουργία μέσω δορυφόρου, για τη σύνδεση των πλοίων με ιατρικές εγκαταστάσεις και νοσοκομεία στην Ελλάδα σε πραγματικό χρόνο (real time), όπου θα αντιμετωπίζονται ιατρικά περιστατικά που θα συμβαίνουν εν πλω.

Το επόμενο FORUM της Εταιρίας, στο οποίο θ ανακοινωθεί η νέα πολιτική της στο χώρο του αυτοκινήτου, θα διεξαχθεί τη Δευτέρα 2 Οκτωβρίου 2000 στη Θεσσαλονίκη και την Πέμπτη 5 Οκτωβρίου 2000 στην Αθήνα.

THEafpHOUSE



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*** έσκυψε 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

ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ

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

Δ.ΑΘΗΝΑΙΟΣ
Ασφαλιστικό συγκρότημα Α.Ε.

Αποτελέσματα 6μήνου 2000

Η **Δ. ΑΘΗΝΑΙΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΣΥΓΚΡΟΤΗΜΑ Α.Ε.**, Νόμιμος Αντιπρόσωπος στην Ελλάδα των Εταιριών **NATIONALE SUISSE ASSURANCES, ROYAL EXCHANGE ASSURANCE, TREKRONER FORSIKRING & UNITED ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ**, με βάση τα στοιχεία της **30/6/2000** γνωστοποιεί ότι:

Η παραγωγή για το πρώτο 6μηνο αυξήθηκε με ρυθμό της τάξης του **35%** σε σχέση με το έτος 1999, ενώ παράλληλα το ποσοστό ασφαλίστρων αυτοκινήτων επί της συνολικής παραγωγής έχει περιοριστεί κάτω του **24%** από τα χαμηλότερα της αγοράς.

Η μεγαλύτερη αύξηση σημειώθηκε στον **κλάδο Σκαφών Αναψυχής**, όπου σε συνέχεια της θέσπισης της υποχρεωτικής ασφάλισης της Αστικής Ευθύνης, η παραγωγή κινήθηκε με ρυθμούς της τάξεως του **91%**. Ο πιο σημαντικός κλάδος της εταιρίας, ο **κλάδος Πυρός** αυξήθηκε με ποσοστό **43%**.

Η σημαντικότερη αυτή ανάπτυξη, συνοδεύεται και από εντυπωσιακή αύξηση των συνολικών κερδών, που κινούνται με ρυθμό **155%** σε σχέση με το έτος 1999, έχοντας ξεπεράσει τα 185 εκατομμύρια δρχ.

Η **Δ.ΑΘΗΝΑΙΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΣΥΓΚΡΟΤΗΜΑ Α.Ε.** ιδρύθηκε το 1911 και εξειδικεύεται στην Ασφάλιση Εμπορικών & Βιομηχανικών Επιχειρήσεων.

Π.Ο.Α.Π.
ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΑ ΟΜΟΣΠΟΝΔΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΠΡΑΚΤΟΡΩΝ

Συγχαρητήρια επιστολή προς κ. Λάμπρο Τζόλδο

Με ιδιαίτερη ικανοποίηση δέχθηκε την εκλογή του κ. Λάμπρου Τζόλδου ως Αναπληρωτή Γενικού Διευθυντή της Εθνικής Ασφαλιστικής, το Δ.Σ. της Πανελλήνιας Ομοσπονδίας Ασφαλιστικών Πρακτόρων.

Στη συγχαρητήρια επιστολή του το Δ.Σ. της Π.Ο.Α.Π. τονίζει την εργατικότητα, τη συνέπεια αλλά και την αγάπη του κ. Τζόλδου προς την Εθνική αλλά και τους ανθρώπους αυτής.

Παραθέτουμε την επιστολή όπως αυτή εστάλει στο Ασφαλιστικό «ΝΑΙ»:

«Αγαπητέ κ. Γενικέ,

Οι εξελίξεις στην ΕΘΝΙΚΗ Ασφαλιστική με την εκλογή σας ως Γενικού Διευθυντή μας ικανοποίησαν ιδιαίτερα.

Είναι μια προαγωγή που ετίμησε την εργατικότητα, τη συνέπεια και την αγάπη στην ΕΘΝΙΚΗ και τους ανθρώπους της.

Είναι σπάνιο γεγονός να επιλέγεται ιδιαίτερα στον ευρύτερο δημόσιο χώρο και να αναλαμβάνει τη θέση του Γενικού Διευθυντή ένας υπάλληλος του ίδιου Οργανισμού που υπηρέτησε με επιτυχία σε όλες τις θέσεις και ιδιαίτερα σε αυτήν του Διευθυντή Πωλήσεων.

Είστε ο άνθρωπος που αγκάλιασε, οργάνωσε και κινητοποίησε το Δίκτυο της ΕΘΝΙΚΗΣ κατακτώντας ζηλευτούς παραγωγικούς στόχους.

Για μας τους Επαγγελματίες Ασφαλιστικούς Πράκτορες είστε και θα είστε και από τη θέση του Αναπληρωτή Γενικού Διευθυντή ο ίδιος μαχητής για την ανάπτυξη και την εξυγίανση του θεσμού της Ιδιωτικής Ασφάλισης αφού η ΕΘΝΙΚΗ Ασφαλιστική παίζει καθοριστικό ρόλο προς αυτήν την κατεύθυνση και ευχόμαστε καλή υγεία και επιτυχία στα νέα σας καθήκοντα.

Ελπίζουμε ότι από τη θέση σας αυτή θα υποστηρίξετε τους Διαμεσολαβούντες σωστούς επαγγελματίες όλων των βαθμίδων και ιδιαίτερα τους Ασφαλιστικούς Πράκτορες που αποτελούν τους αιμοδότες της Ασφαλιστικής Βιομηχανίας και των οποίων οι θέσεις βάλλονται πανταχόθεν.

Με εκτίμηση για το Δ.Σ. της Π.Ο.Α.Π.
Ιωάννης Δρούλιας — Πρόεδρος
Γεώργιος Πυρίνης — Γεν. Γραμματέας»

UNIVERSAL
ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ

Εξαιρετικά τα αποτελέσματα της Universal Bank για το 1999

Πραγματοποιήθηκε η Ετήσια Γενική Συνέλευση

Εξαιρετικά χαρακτήρισε τα αποτελέσματα της Universal Bank για το 1999 ο Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου της Τράπεζας κ. Γιώργος Συρίμης, κατά την ομιλία του στην Ετήσια Γενική Συνέλευση των μετοχών, που πραγματοποιήθηκε στις 21 Ιουνίου 2000, παρουσία του Υπουργού Οικονομικών, του Διοικητή της Κεντρικής Τράπεζας, της Γενικού Ελεγκτού, της Εφόρου Ασφαλειών, του Προέδρου του Χρηματιστηρίου Αξιών Κύπρου και άλλων επισήμων.

Τα αποτελέσματα αυτά, ανέφερε ο κ. Συρίμης, αποδεικνύουν την εδραίωση του Ιδρύματος στον τραπεζικό τομέα και τη συνέχιση της ανοδικής του πορείας με υπόβαθρο πάντοτε, την ισχυρή οικονομική βάση και τεχνογνωσία του Ομίλου Εταιριών Universal.

Σκιαγραφώντας τις δραστηριότητες και πρόσφατες εξελίξεις της Universal Bank, ο κ. Συρίμης, ανέφερε ότι η κυριότερη εξέλιξη για το 1999 ήταν η εγκατάσταση και λειτουργία των νέων Τραπεζικών συστημάτων πληροφορικής και σχετικών εφαρμογών (on-line Globus Banking System). Η Τράπεζα σήμερα είναι πλήρως αυτοματοποιημένη με συστήματα που της δίνουν τεχνολογική υπεροχή για τουλάχιστον τα επόμενα 5 χρόνια. Πιστεύουμε, τόνισε, ότι είμαστε η μόνη Τράπεζα στην Κύπρο όπου όλα τα συστήματα λειτουργούν με μία κοινή διαχείριση δεδομένων (single data-warehouse) με τα ανάλογα πλεονεκτήματα.

Πρώτη η Τράπεζα Universal, με σύμφωνη γνώμη της ΕΤΥΚ, ίδρυσε και λειτούργησε το Παγκύπριο κέντρο Τηλεξυπηρέτησης πελατών που προσφέρει τραπεζική εξυπηρέτηση καθημερινά μέχρι τις 09:00 μ.μ. ενώ πολύ σύντομα θα προσφέρει στους πελάτες της τη δυνατότητα σύνδεσης μέσω του Internet και κινητών τηλεφώνων για διάφορα προϊόντα και υπηρεσίες του Ομίλου (Internet and Mobile Banking).

Σημαντική ήταν η εισαγωγή του νέου επενδυτικού σχεδίου διάρκειας 3 χρόνων του οποίου η απόδοση συνδέεται με την απόδοση των δεικτών Dow Jones Eurostoxx 50 και Credit Suisse Technology Index. Η κάλυψη του σχεδίου αυτού στέφθηκε με επιτυχία και μέχρι τώρα η απόδοσή του είναι ικανοποιητική.

Η Universal Bank λειτουργεί σήμερα σε Παγκύπρια βάση με 11 Τραπεζικά Κέντρα Εξυπηρέτησης.

Αναφερόμενος στα άμεσα και τις αναμενόμενες εξελίξεις για το 2000, ο κ. Συρίμης, υπέδειξε ως τα πιο σημαντικά σχέδια της Τράπεζας για το 2000 τα εξής:

- συμπλήρωση της δεύτερης φάσης αυτοματοποίησης η οποία θα καλύπτει τη διαχείριση όλων των διαθεσίμων (Treasury), διαχείριση χαρτοφυλακίων (Portfolio Management) και Εμπορικές Συναλλαγές (Trade Finance).
- έκδοση των πιστωτικών καρτών VISA σε όλους τους πελάτες μας και προσέλκυση νέων πελατών. Σχεδιασμός και προσφορά νέας χρεωστικής κάρτας VISA με το όνομα «Unicard».
- ανακοίνωση επιπρόσθετων τραπεζικών προϊόντων που είναι υπό σχεδιασμό, ιδιαίτερα στον τομέα των τραπεζοασφαλειών.
- λειτουργία της υπηρεσίας Θεματοφυλακής (Custodianship) για τη νέα εταιρία του Ομίλου «Universal Αμοιβαία Κεφάλαια Λτδ».
- λειτουργία των πρώτων 10 Αυτόματων Ταμειακών Μηχανών.
- στρατηγικές συμμετοχές σε θυγατρικές και συνδεδεμένες εταιρίες του Ομίλου Universal όπως π.χ. τις Spider Trade com Ltd και Universal Investments Limited.





Η ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ ξεκινά από την εξασφάλιση των συνεργατών της.
Προσφέρει στους Ασφαλιστές της επαγγελματική σιγουριά.
Επικοινωνήστε μαζί μας στό 77 93 992 για να συζητήσουμε την κερδοφόρα πλευρά του επαγγέλματός σας.

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ
Πραγματική Ασφάλεια

ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ:
La Bâloise
Deutscher Ring

ΕΚΔΟΣΕΙΣ ΣΑΚΚΟΥΛΑ

Το μεγαλύτερο Νομικό βιβλιοπωλείο

Του ιστορικού οίκου «Εκδόσεις Σάκκουλα»

Άνοιξε και **λειτουργεί**, στην οδό **Ιπποκράτους 23**, το **μεγαλύτερο** και πλέον σύγχρονο **Νομικό** Βιβλιοπωλείο στη χώρα μας, των «Εκδόσεων **Σάκκουλα**». Το **νεότευκτο** βιβλιοπωλείο, που βρίσκεται στο κέντρο της Αθήνας και στην «**καρδιά**» της αγοράς βιβλίου, έχει συνολική έκταση **1.000** τ.μ. σε τέσσερις ορόφους είναι πλήρως μηχανογραφημένο και λειτουργεί με **συνεχές** ωράριο εργασίας και τα **Σάββατα**. Τα επίσημα **εγκαίνια** του νέου Βιβλιοπωλείου των «Εκδόσεων Σάκκουλα» θα γίνουν το **φθινόπωρο.**

INTERNATIONAL LIFE

Ευχαριστήρια επιστολή ασφαλισμένου

Η ανώνυμη εταιρία Ασφαλίσεων ζωής «INTERNATIONAL LIFE» με την υποδομή που διαθέτει μπορεί να σταθεί δίπλα στους ασφαλισμένους της ανθρώπινα και να τους υποστηρίζει, δίνοντας έμφαση στο πρόβλημά τους.

Το ίδιο έκανε και σε μένα στην πιο δύσκολη στιγμή της ζωής μου. Όντας σήμερα στο στάδιο της αποθεραπείας ενός σοβαρού προβλήματος υγείας αισθάνομαι την υποχρέωση να την ευχαριστήσω δημόσια.

Η «INTERNATIONAL LIFE» και οι άνθρωποί της, πέραν του ποσού που έχουν καταβάλλει μέχρι σήμερα για μένα το οποίο ανέρχεται σε δρχ. 19.000.000 για κάθε ιατρική φροντίδα και παρακολούθηση, εξακολουθούν να με στηρίζουν ηθικά ενισχύοντας έτσι τα ψυχικά μου αποθέματα ώστε να ξεπεράσω το δύσκολο αυτό στάδιο της ζωής μου.

Με εκτίμηση
Κων/νος Ζορμπάς

ΣΗΜΕΙΟ ΤΡΙΒΗΣ *ο Οργανισμός Ασφάλισης Φυσικών Καταστροφών*

Πού διαφωνεί η αγορά με το ΥΠΕΧΩΔΕ

Την πλήρη αντίθεσή τους στην ουσία του σχεδίου νόμου για την υποχρεωτική ασφάλιση των ακινήτων από φυσικές καταστροφές που προωθεί το ΥΠΕΧΩΔΕ αναμένεται να εκφράσει η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών με σχετικό υπόμνημά της.

Το περιεχόμενο του σχεδίου νόμου συζητήθηκε για πρώτη φορά επισήμως στο διοικητικό συμβούλιο της Ένωσης την προηγούμενη Παρασκευή, ενώ χθες Τετάρτη αναμενόταν η τελική συνεδρίαση στην οποία θα αποφασιζόταν ο τρόπος αντίδρασης στα σχέδια του ΥΠΕΧΩΔΕ, που επιδιώκει να «περάσει» ένα νόμο ο οποίος «δημιουργεί στρέβλωση του ανταγωνισμού στην αγορά κατά παράβαση της κοινοτικής νομοθεσίας».

Το διοικητικό συμβούλιο της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών σε πλήρη ομοφωνία –μηδέ εξαιρουμένων και των επικεφαλής των «κρατικών» ασφαλιστικών εταιριών– εξέφρασε στην πρώτη συζήτηση την αντίθεσή του στην ίδια τη φιλοσοφία του νομοσχεδίου.

Η μόνη κοινή βάση για συζήτηση που διαβλέπει η ΕΑΕΕ είναι η αναγνώριση από την πολιτεία της ανάγκης για υποχρεωτική ασφαλιστική κάλυψη των ακινήτων από τις φυσικές καταστροφές και η διαφαινόμενη πρόθεση από πλευράς ΥΠΕΧΩΔΕ, τουλάχιστον στα λόγια, για συνεργασία με την ΕΑΕΕ.

Παράλληλα, τα κύρια αρνητικά στοιχεία του παρόντος σχεδίου νόμου εντοπίζονται στην πρόθεση λειτουργίας του ΟΑΦΚ ως πρωτασφαλιστή και όχι ως αντασφαλιστή όπως συμβαίνει σε άλλες χώρες (π.χ. Γαλλία) και κυρίως η θέσπιση μιας σειράς ευνοϊκών ρυθμίσεων για τον ΟΑΦΚ (φοροαπαλλαγές κ.λπ.) που συνιστούν διακριτική μεταχείριση σε σχέση με τις ιδιωτικές ασφαλιστικές εταιρίες.

ΦΟΙΝΙΞ

Την ανάπτυξη του τομέα των γεωργικών ασφαλίσεων προγραμματίζει ο Φοίνικας

Την ανάπτυξη του τομέα των γεωργικών ασφαλίσεων και τη μεταφορά τεχνογνωσίας στους υπόλοιπους τομείς των γενικών ασφαλίσεων επεδίωξε η διοίκηση της «Φοίνιξ» στις επαφές που είχε με τους επικεφαλής της Pacifica, θυγατρικής της Credit Agricole, στο πλαίσιο της γενικότερης συμφωνίας της Εμπορικής με τον γαλλικό τραπεζικό Όμιλο.

Ο κ. Γιώργος Κώτσαλος, διευθύνων σύμβουλος και γενικός διευθυντής του Φοίνικα, είχε από καιρό καταστρώσει συγκεκριμένο σχέδιο για την επέκταση των δραστηριοτήτων της εταιρίας στις γεωργικές ασφαλίσεις, χώρος που μέχρι τώρα «άνηκε» στον κρατικό ΕΛΓΑ και στις θυγατρικές της Αγροτικής Τράπεζας.

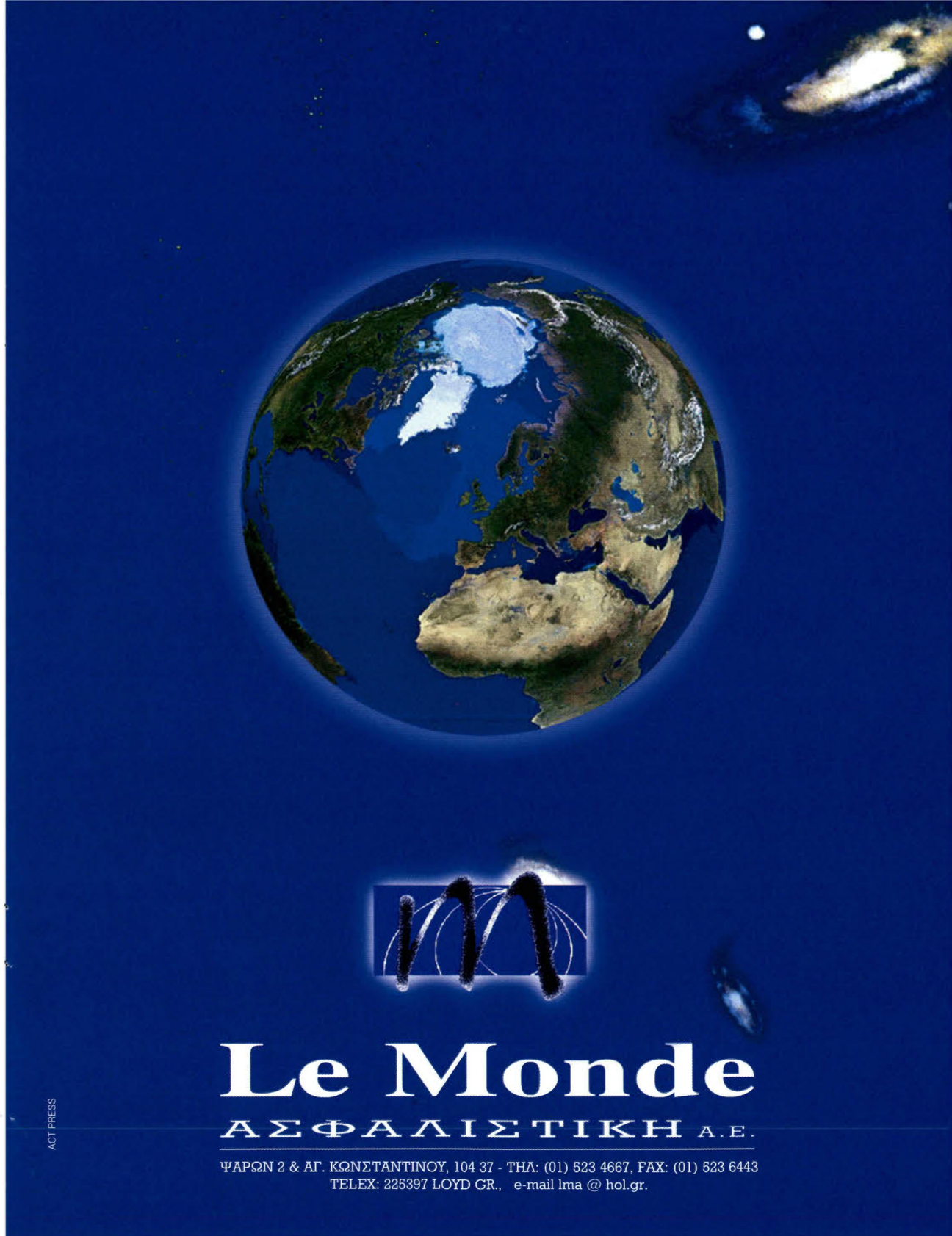
Οι κινήσεις αυτές εντάσσονται στον γενικότερο στρατηγικό σχεδιασμό της διοίκησης του Φοίνικα που υπηρετεί τρεις στόχους: • Στην εξειδίκευση με διαφορετική φιλοσοφία και στόχους μεταξύ των προϊόντων που απευθύνονται στις επιχειρήσεις και αυτών που απευθύνονται σε ιδιώτες. • Στο bancassurance με τις συνεργαζόμενες τράπεζες και ειδικότερα με την Εμπορική Τράπεζα. • Στη δημιουργία νέων προϊόντων που θα καλύψουν συγκεκριμένα κενά της αγοράς (π.χ. Ασφαλιστήριο Διαρκείας του Διαμεταφορέα, ασφαλίσεις παράτασης εγγύησης).

Στο πλαίσιο αυτής της στρατηγικής, ο Γιώργος Κώτσαλος από το 1994 που ανέλαβε τον Φοίνικα κατάφερε να κάνει την εταιρία τον μεγαλύτερο βιομηχανικό ασφαλιστή της χώρας και τώρα επιζητεί την επέκταση των δραστηριοτήτων του και σε άλλους τομείς της οικονομίας, όπως ο αγροτικός, «εκμεταλλευόμενος» τόσο το δίκτυο της Εμπορικής Τράπεζας όσο και το πανελλαδικό δίκτυο των 30 Περιφερειακών Μονάδων και των 1.600 περίπου σημείων πωλήσεων και εξυπηρέτησης των πελατών του. Παράλληλα, ο Φοίνικας επεκτείνεται και εκτός Ελλάδας στο πλάι της Εμπορικής Τράπεζας, ακολουθώντας μία συνετή πολιτική που στοχεύει στη διεύρυνση της παρουσίας του σε νέες αγορές με μικρό λειτουργικό κόστος και απόκτηση τεχνογνωσίας. Στο πλαίσιο αυτό ίδρυσε δύο πρακτορεία, ένα στη Γερμανία και ένα στη Ρουμανία. Ακόμη βολιδοσκοπεί την αγορά της Κύπρου όπου προωθείται με τη διάθεση προϊόντων στους τομείς των τεχνικών έργων, τουρισμού, πιστώσεων κ.λπ. ενώ εξετάζει και την αγορά της Γεωργίας.

Στον τομέα του bancassurance η εταιρία αναπτύσσει ήδη αξιόλογη δραστηριότητα, καθώς έχει ιδρύσει μία πρακτορειακή εταιρία, την ΕΜΠΟΡΙΚΗ-ΜΕΡΙΜΝΑ, η οποία με ένα δίκτυο 70 ατόμων δραστηριοποιείται στην πώληση προϊόντων μέσω των τραπεζικών υποκαταστημάτων και όπως εκτιμάται πραγματοποιεί σε ετήσια βάση παραγωγή ασφαλίστρων ύψους 10 δισ. δρχ. Σημειώνεται ότι η συνολική παραγωγή του Φοίνικα που περνά μέσω της Εμπορικής φθάνει περίπου το 24% των συνολικών του εργασιών.

Παράλληλα, η εταιρία ολοκλήρωσε τις διαδικασίες ίδρυσης της «ΑΕ Διαμεσολαβητικών Υπηρεσιών» η οποία θα διανέμει προϊόντα της Εμπορικής Τράπεζας μέσω του δικτύου πρακτόρων και συνεργατών που διαθέτει, ενώ μέσω της «ΦΟΙΝΙΞ ΠΙΣΤΩΣΕΩΝ» έχει επεκταθεί σε μία έντονα αναπτυξιακή αγορά αναλαμβάνοντας το ρόλο του leader. Είναι χαρακτηριστικό ότι οι Γερμανοί συνεταίροι του Φοίνικα στην εν λόγω εταιρία επιζητούν αύξηση του ποσοστού συμμετοχής τους σε αυτήν.

Η πολύ καλή πορεία του Φοίνικα αποτυπώνεται στα οικονομικά μεγέθη του. Με το προσωπικό να μειώνεται συνεχώς τα τελευταία χρόνια (απασχολεί 434 άτομα), αυξάνει την παραγωγή του φθάνοντας το 1999 τα 37 δισ. δρχ. (αύξηση 17%) και τα κέρδη το 1,7 δισ. δρχ. το ίδιο έτος (278% αύξηση). Κατά το πρώτο εξάμηνο του τρέχοντος έτους τα έσοδα από ασφαλιστικές εργασίες ανήλθαν σε 16,1 δισ. δρχ. έναντι 14,4 δισ. δρχ. το αντίστοιχο περυσινό διάστημα (αύξηση 11,8% περίπου). Παράλληλα, θα πρέπει να σημειωθεί ότι στο δεύτερο εξάμηνο του τρέχοντος έτους θα καταγραφούν και τα κέρδη της εταιρίας από την πώληση των μετοχών της Εμπορικής που κατείχε στην Credit Agricole, ενώ οι υπεραξίες της στις 30/6/2000 ανέρχονται στα 44 δισ. δρχ.



ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Η Suphire (Finance) Ltd ασφαλίζει τους πελάτες της με την Alpha Ασφαλιστική Λτδ

Η Alpha Ασφαλιστική Λτδ, ανέλαβε το Ομαδικό Σχέδιο Ασφάλειας Ζωής των πελατών του Χρηματοδοτικού Οργανισμού Suphire (Finance) Ltd.
Στη φωτογραφία ο Διευθυντής Χρηματοδοτήσεων Επενδυτικών Λογαριασμών της Suphire (Finance) Ltd κ. Ανδρέας Παπαπαρασκευά, παραλαμβάνει το ασφαλιστήριο συμβόλαιο από την υποδιευθύντρια Ομαδικών Ασφαλίσεων της Alpha Ασφαλιστικής κ. Γεωργία Μάρκου.

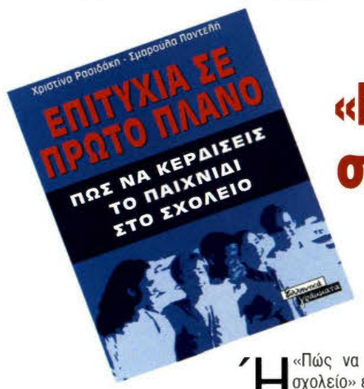


INTERAMERICAN

«Blau Weiss»



Καλοστημένη η τετραμηνιαία περιοδική έκδοση της Interamerican «Blau Weiss - Γαλανόλευκο» που απευθύνεται στους Έλληνες της Γερμανίας. Τα άρθρα της, γραμμένα και στις δύο γλώσσες (γερμανικά - ελληνικά) καλύπτουν μια ευρύα γκάμα ενδιαφερόντων, εκφράζοντας πλήρως τον παλμό της ελληνικής πραγματικότητας.
Μπράβο στην Interamerican που με εκδόσεις ποιότητας ενισχύει τους δεσμούς μας με τον απόδημο ελληνισμό.



«Επιτυχία σε πρώτο πλάνο»

Η «Πώς να κερδίσεις το παιχνίδι στο σχολείο» είναι ο τίτλος του νέου βιβλίου της ψυχολόγου δρ Σμαρούλας Παντελή και διευθύντριας του Ελληνικού Ινστιτούτου Επικοινωνίας και Ανθρωπίνων Σχέσεων και της συμβουλευτικής ψυχολόγου Χριστίνας Ρασιδάκη. Το βιβλίο αυτό απευθύνεται σε όλους τους μαθητές και τους βοηθά να αντιμετωπίσουν τη σκληρή δοκιμασία των εξετάσεων στο σχολείο. Κυκλοφορεί από τις εκδόσεις «Ελληνικά Γράμματα».

ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ

Ανώτατο όριο εισφοράς υπαλλήλων

Δημοσιεύουμε το υπ' αριθμ. πρωτ. 2860/7.8.2000 έγγραφο του ΤΑΜΕΙΟΥ ΕΠΙΚΟΥΡΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ ΚΑΙ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ σχετικά με την οριοθέτηση του ανώτατου ορίου εισφοράς υπαλλήλων.
Σας γνωρίζουμε ότι, σύμφωνα με τις διατάξεις του άρθρου 2 της Διαιτητικής Απόφασης 29/2000 του Ο.ΜΕ.Δ. (Οργανισμός Μεσολάβησης & Διαιτησίας) σχετικά με τους όρους αμοιβής και εργασίας των εργαζομένων στις ασφ/κές εταιρίες, με εξαίρεση του εργαζόμενους στις ασφ/κές επιχειρήσεις, που είναι θυγατρικές Τραπεζών, το ανώτατο όριο του μηνιαίου μισθού επί του οποίου θα υπολογίζεται η εισφορά 4% ανέρχεται σε Δρχ. 227.000 από 01/01/2000 και σε Δρχ. 232.000 από 01/07/2000.
Μετά από αυτά η μηνιαία εισφορά των ασφαλιστικών υπαλλήλων διαμορφώνεται σε Δρχ. 9.080 από 01/01/2000 & σε Δρχ. 9.280 από 01/07/2000.
Σας υπενθυμίζουμε ότι το πιο πάνω όριο εισφοράς αφορά τους υπαλλήλους των ασφαλιστικών εταιριών που έχουν ασφαλισθεί στο Ταμείο μας ή σε οποιοδήποτε άλλο επικουρικό φορέα Κοινωνικής Ασφάλισης μέχρι την 31.12.92.
Για όσους έχουν ασφαλισθεί για πρώτη φορά μετά την 1.1.93 το ποσοστό εισφοράς τους είναι 3% στο σύνολο των πάσης φύσεως αποδοχών τους, με ισόποση εργοδοτική εισφορά.

Βιβλίο Νικ. Π. Βασιλειάδη «Ορθοδοξία, Ισλάμ και Πολιτισμός»



Πολύς λόγος γίνεται στις μέρες μας για το Ισλάμ και τον ηθικό θεϊσμό του. Και επειδή παρατηρείται αναζωπύρωση και επικίνδυνη διείσδυση του Ισλαμισμού στη Δύση, πολλοί επισημαίνουν τον κίνδυνο του πολιτισμού μας από τον «θρησκευτικό φασισμό», όπως αποκαλούν το Ισλάμ, εξ αφορμής του ιερού πολέμου, που έχουν κηρύξει οι πιστοί του Μωάμεθ σ' Ανατολή και Δύση.
Στο βιβλίο «Ορθοδοξία, Ισλάμ και Πολιτισμός» γίνεται προσπάθεια προσεγγίσεως του Ισλάμ και ενημερώσεως για τις κυριότερες θέσεις του με βάση το Κοράνιο. Η διδασκαλία του ανακρίνεται με γνώμονα τον αιώνιο νόμο του Τριαδικού Θεού, όπως τον κατέχει, τον κατανοεί και τον διδάσκει η Ορθόδοξος Εκκλησία μας. Το τελευταίο κεφάλαιο ασχολείται με τον διάλογο Ορθοδοξίας - Ισλάμ. Σελίδες 346. Τιμή: 1.500 δρχ.
Ταχυδρομικά: Εσωτερικού 600 δρχ., εξωτερικού: 1.100 δρχ.
Πληροφορίες στα τηλέφωνα: 3617566 - 3624349

ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ

Economic και Financial Bulettin

Κυκλοφόρησε από την Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος το νέο τεύχος (Ιούλιος 2000) του Economic & Financial Bulettin (Οικονομικού και Χρηματοοικονομικού Δελτίου) το οποίο εκδίδεται στην αγγλική γλώσσα και απευθύνεται κυρίως στους πελάτες εξωτερικού της Τράπεζας. Το Δελτίο αναφέρεται στις εξελίξεις της ελληνικής οικονομίας καθώς και των χρηματοοικονομικών αγορών. Η ύλη του Δελτίου είναι προσβάσιμη και μέσω του Διαδικτύου στη διεύθυνση:
http: www.ethniki.gr/publications/eco_fin_bulletin/home.html.

Μανταρίνι ®
Σύγχρονο Ελληνικό Νηπιαγωγείο και Βρεφονηπιακός Σταθμός
Δημιουργικές πρωτοβουλίες με φροντίδα και αγάπη...
Ωράριο εργαζομένων γονέων
Το σχολείο μας προσφέρει:
✓ Πλήρες πρωινό και γεύμα
✓ Μεταφορά με ιδιόκτητο λεωφορείο
✓ Θέατρο, Μουσική, Πιάνο, Ρυθμική Γυμναστική
✓ Ιατρική Παρακολούθηση από παιδίατρο, ορθοπεδικό και οδοντίατρο
✓ Λειτουργία σε ωράριο εργαζομένων γονέων
✓ Μια ξένη γλώσσα και Προγράμματα με ηλεκτρονικούς υπολογιστές για παιδιά.
Ευχόμαστε καλή πρόοδο και υγεία, σ' όλα τα παιδιά του κόσμου!



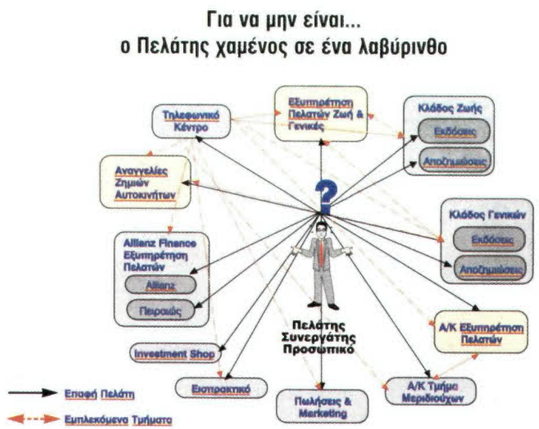

ΜΑΝΤΑΡΙΝΙ: ΛΑΜΠΡΟΥ ΚΑΤΣΩΝΗ 42 & Μ. ΜΠΟΤΣΑΡΗ-ΚΗΦΙΣΙΑ-ΤΗΛ. 80.12.761-62.33.243-FAX 62.33.243

Allianz

Κέντρο επικοινωνίας της Allianz Customer Contact Center

Μια νέα υπηρεσία δημιουργείται από τον Όμιλο Allianz ένα Κέντρο Επικοινωνίας που σχεδιάζεται και βρίσκεται στο στάδιο υλοποίησης. Θα είναι ένα πρότυπο κέντρο επικοινωνίας με σκοπό να εξυπηρετεί τον πελάτη, το συνεργάτη αλλά και το προσωπικό του Ομίλου. Θα στεγαστεί στο 12ο όροφο των Κεντρικών της γραφείων, ενώ μελλοντικά θα δημιουργηθούν δορυφορικά κέντρα αρχίζοντας από το Σύνταγμα και τη Θεσσαλονίκη και στην πορεία και σε άλλες πόλεις της χώρας. Θα υποστηρίζεται από τις πιο σύγχρονες τηλεφωνικές και μηχανογραφικές τεχνολογίες, ειδικά σχεδιασμένες για την παροχή υποστήριξης και παρακολούθησης όλων των επιπέδων εξυπηρέτησης και θα στελεχωθεί από άριστα καταρτισμένο προσωπικό, από παλαιούς και νέους υπαλλήλους της Allianz.

Το πρότυπο κέντρο επικοινωνίας της Allianz είναι το πρώτο που θα λειτουργήσει από ασφαλιστική εταιρία στην Ελλάδα και θα αποτελέσει τον πυρήνα επαφής για τη βελτιστοποίηση των παρεχόμενων υπηρεσιών μας τόσο σε ταχύτητα όσο και σε ποιότητα, απλουστεύοντας τις διαδικασίες επικοινωνίας του σύνθετου περιβάλλοντος των ασφαλιστικών εργασιών. Περισσότερα στο επόμενο τεύχος.
Φωτογραφία του τηλεφωνικού κέντρου στην κεντρική είσοδο των γραφείων του Ομίλου Allianz, στον 11ο όροφο. Η ανανέωση στη διακόσμηση είναι συνυφασμένη απόλυτα με την ταυτότητα του Ομίλου. Μπλε χρώμα, λογότυπο στις εισόδους, stands με όλο το απαραίτητο διαφυστικό υλικό, προβολή videos, δίνουν τη δυνατότητα μιας πρώτης γνωριμίας του επισκέπτη με την Allianz.



δίπλα στον άνθρωπο,
μέσα στη ζωή

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ



Με αίσθημα ευγνωμοσύνης και κοινωνικής ευαισθησίας, η Εθνική Ασφαλιστική συνεισφέρει χορηγικά σε αξιόλογες προσπάθειες με ανθρωποκεντρικό χαρακτήρα, τόσο στον τομέα της Εκπαίδευσης και της Έρευνας, όσο και στον τομέα του Πολιτισμού και των Τεχνών. Άμεση προτεραιότητα της εταιρίας είναι το χορηγικό αυτό έργο να εμπλουτιστεί και να επεκταθεί και σε άλλους τομείς, συμβάλλοντας έτσι με τις δικές της δυνάμεις στην ενδυνάμωση των ανθρώπινων αξιών που αντιπροσωπεύουν και αξίζουν οι Έλληνες.
Στον τομέα της εκπαίδευσης και της έρευνας, η Εθνική Ασφαλιστική έχει να επιδείξει σημαντικές χορηγικές δραστηριότητες όπως:

1. Υποστήριξη του Ιδρύματος Ιατροβιολογικών Ερευνών της Ακαδημίας Αθηνών

Αυτή η σημαντική δωρεά έχει σκοπό να στηρίξει αυτό το Ίδρυμα εθνικής σημασίας και διεθνούς εμβέλειας. Πρόκειται για ένα θεσμό που σκοπό έχει να προάγει την Έρευνα και την επιστημονική συνεργασία και πρόοδο σε βασικούς τομείς της Βιολογίας και Ιατρικής, μέσα από επτά αντίστοιχα Κέντρα που λειτουργούν στο Ίδρυμα: Κέντρο Βασικής Έρευνας, Κέντρο Πειραματικής Χειρουργικής, Κέντρο Κλινικής Έρευνας, Κέντρο Νεοπλασματικών και Ανοσολογικών Παθήσεων, Κέντρο Μεταμοσχεύσεων, Κέντρο Προληπτικής Ιατρικής και Κοινωνικής Ψυχιατρικής και Κέντρο Περιβαλλοντικής Υγιεινής.

2. Μερική Χορηγία Έρευνας Εθνικού Καποδιστριακού Πανεπιστημίου Αθηνών

Πρόκειται για μερική χορηγία έρευνας που διεξάγει το Εργαστήριο Οργάνωσης και Αξιολόγησης Υπηρεσιών Υγείας, με συντονισμό του ΟΟΣΑ και θέμα «Διακρατικές διαφορές στην αντιμετώπιση ασθενιών που σχετίζονται με το γήρας». Τα αποτελέσματα της έρευνας θα οδηγήσουν σε πρωτόκολλα διαχείρισης των τριών σημαντικότερων ασθενειών που πλήττουν την Τρίτη ηλικία και προκαλούν τη μεγαλύτερη δαπάνη στα συστήματα υγείας.

3. Συνεργασία με το Πανεπιστήμιο Πειραιά

Η χορηγία αφορά σε διαρκή υποστήριξη του Ιδρύματος που περιλαμβάνει εκπαίδευση φοιτητών, πρακτική εξάσκηση και υποτροφίες.

Τέχνες - Πολιτισμός

Ως προς τον τομέα των τεχνών και του πολιτισμού οι πιο πρόσφατες χορηγικές πρωτοβουλίες της εταιρίας στο πεδίο αυτό είναι:

1. Μερική Χορηγία Έκθεσης Εθνικής Πινακοθήκης/Μουσείου Αλεξάνδρου Σούτσου

Η εταιρία χορήγησε μερικώς την Έκθεση «Αθήνα - Μόναχο. Τέχνη και Πολιτισμός στη Νέα Ελλάδα» που οργάνωσε η Εθνική Πινακοθήκη σε συνεργασία με το κρατικό Βαυαρικό Μουσείο Μονάχου. Η έκθεση περιελάμβανε έργα Ελλήνων και Βαυαρών ζωγράφων από την περίοδο του Όθωνα και πραγματοποιήθηκε στο Μόναχο και σε δεύτερη φάση στην Αθήνα, όπου και εμπλουτίστηκε με έργα των: Λύτρα, Γύζη, Ιακωβίδη, Βολανάκη και Σαββίδη.

2. Μερική Χορηγία 3ης Διεθνούς Συνάντησης Αρχαιολογικής Ταινίας του Μεσογειακού Χώρου (ΑΓΩΝ)

Η επιτυχημένη αυτή πρωτοβουλία, με την αιγίδα του Υπουργείου Πολιτισμού, στοχεύει στη σύσφιξη των σχέσεων των λαών της Μεσογείου σε επίπεδο κουλτούρας. Ο θεσμός, που έχει διεθνή ανταπόκριση, διοργανώθηκε φέτος για τρίτη συνεχή χρονιά και περιελάμβανε Διαγωνισμό για ανάθεση παραγωγής αρχαιολογικού ντοκιμαντέρ με θέμα τον αιγιακό χώρο και την εξέχουσα θέση που κατέχουν τα νησιά του στον ελληνικό πολιτισμό από την προϊστορική εποχή ως τις μέρες μας.

AIG GREECE

Δυναμική Παρουσία στη Β. Ελλάδα μέσω του Υποκαταστήματος Θεσσαλονίκης

Σημαντικοί παρουσιάζονται οι ρυθμοί ανάπτυξης της **AIG GREECE** και του Ασφαλιστικού Συγκροτήματος **Ν. ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ - Χ. ΑΔΑΜΑΝΤΙΑΔΗΣ Α.Ε.** και στη Β. Ελλάδα, μέσω του Υποκαταστήματος της Εταιρίας με έδρα τη Θεσσαλονίκη. Πιο συγκεκριμένα η παραγωγή ασφαλίστρων του πρώτου 7μήνου του 2000 παρουσίασε μια αύξηση σε ποσοστό 15% σε σχέση με την αντίστοιχη περυσινή περίοδο.
Το Υποκατάστημα της **AIG GREECE** στη Θεσσαλονίκη προβλέπεται να διαδραματίσει έναν εξίσου σημαντικό ρόλο και στο μέλλον, μια και θ' αποτελέσει τον εμπορικό βραχίονα της Εταιρίας για την κάλυψη των ασφαλιστικών αναγκών τόσο της ευρύτερης περιοχής της Β. Ελλάδος όσο και των Βαλκανίων.
Ειδικότερα για το Βαλκανικό χώρο έχει ήδη αρχίσει και προβλέπεται να ενταθεί ακόμη περισσότερο η ασφαλιστική κάλυψη εγκαταστάσεων, μηχανημάτων αλλά και σύγχρονων παραγωγικών μονάδων ελληνικών συμφερόντων που έχουν έδρα χώρες των Βαλκανίων. Για τις εργασίες αυτές η **AIG GREECE** και το Ασφαλιστικό Συγκρότημα **Ν. ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ - Χ. ΑΔΑΜΑΝΤΙΑΔΗΣ Α.Ε.** έρχονται σε άμεση επαφή με τα κατά τόπους γραφεία της **AIG** στις Βαλκανικές χώρες και με τον τρόπο αυτόν παρέχουν στον ασφαλιζόμενο μια ολοκληρωμένη ασφαλιστική προστασία όλων των επαγγελματικών του δραστηριοτήτων όσο σύνθετες και εάν είναι. Εδώ θα πρέπει να σημειωθεί ότι υπάρχει ακόμα η δυνατότητα ασφάλισης των περιουσιακών στοιχείων ενός ασφαλισμένου και σε άλλες χώρες, εκτός των Βαλκανίων (Τουρκία, χώρες Ανατολικής Μεσογείου κ.λπ.).

ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΣ
ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ

Στις 13/7/2000 πραγματοποιήθηκε η Έκτακτη Ανοικτή Συνέλευση του Πανελληνίου Συνδέσμου Συντονιστών Ασφαλιστικών Συμβούλων. Η προσέλευση ήταν μαζική και η συζήτηση που έγινε κάλυψε όλα τα φλέγοντα θέματα του επαγγέλματος. Κοινή διαπίστωση όλων ήταν ότι το ελεύθερο αυτό επάγγελμα στηρίζεται στην αξία, τις γνώσεις και την εμπειρία των συναδέλφων, που τους κάνουν αναντικατάστατους για την Αγορά και τις Εταιρίες, με τις οποίες συνεργάζονται. Δύναμη είναι το έργο που προσφέρει κάθε ασφαλιστικός Σύμβουλος δημιουργώντας εφησυχασμό για το μέλλον του επαγγέλματος. Στόχος η εξέλιξη και ο εκσυγχρονισμός ώστε να αντιμετωπίζονται ανάγκες της Αγοράς. Στη Συνέλευση τέθηκαν πολλές απόψεις ενδυνάμωσης του επαγγέλματος και κατοχύρωσής του, απόψεις που θα μελετηθούν και θα εφαρμοσθούν.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Αποτελέσματα α΄ εξαμήνου 2000

Από την ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ανακοινώθηκαν σήμερα τα αποτελέσματα του Α΄ εξαμήνου του 2000 που έχουν ως ακολούθως: Τα ενοποιημένα προ φόρων κέρδη διαμορφώθηκαν σε 8.738 εκατ. δρχ. το Α΄ εξάμηνο του 2000, έναντι 4.531 εκατ. δρχ. του αντίστοιχου εξαμήνου του 1999, σημειώνοντας ποσοστιαία αύξηση ύψους 92,8%. Τα έσοδα από ασφαλιστικές εργασίες κατά το Α΄ εξάμηνο του 2000 ανήλθαν σε 90.198 εκατ. δρχ., έναντι 81.833 εκατ. δρχ. του αντίστοιχου εξαμήνου του 1999, παρουσιάζοντας αύξηση 10,2%. Στην εξέλιξη αυτή καθοριστικός ήταν ο ρόλος των ασφαλίστρων από πρωτασφαλίσεις ζημιών τα οποία αυξήθηκαν κατά 22,4%, ενώ τα ασφάλιστρα των κλάδων Ζωής αυξήθηκαν κατά 4,2%.
Τα έσοδα των επενδύσεων ανήλθαν σε 17.036 δρχ. και παρουσίασαν μικρή αύξηση 1,8%, έναντι αυτών του προηγούμενου έτους που ήταν 16.733 εκατ. δρχ.

ΓΙΑ ΤΑ ΣΥΝΕΔΡΙΑ ΣΑΣ ΕΠΙΛΕΞΤΕ ΤΟ HOTEL POSEIDON PALACE









- Αίθουσες συνεδριάσεων 20-300 ατ.
- Σύγχρονες οπτικοακουστικές εγκαταστάσεις
- 184 δωμάτια
- 12 σουίτες
- Κήπος 50 στρεμ.
- Γήπεδα τένις
- Μπάσκετ
- Μίνι γκολφ
- Παιδική χαρά
- Θαλάσσια σπορ
- Γυμναστήριο
- Σάουνα
- Υδρομασάζ

ΛΕΙΤΟΥΡΓΕΙ ΟΛΟ ΤΟ ΧΡΟΝΟ

Poseidon Palace ****

POSEIDON S.A. Hotel and Turism Enterprices
Leptokaria - Pierias • GR 600 63 • Fax: 31.680
Tel.: (30-352) 31.602 - 31.624 - 31.646 - 31.668

INTERAMERICAN

Στην Ευρωκλινική του Ομίλου INTERAMERICAN και η Παιδιατρική Κλινική Αθηνών

Ο Όμιλος INTERAMERICAN πραγματοποίησε ένα ακόμη βήμα επέκτασης των λειτουργικών δραστηριοτήτων του στην υγεία με την εξαγορά της γνωστής Παιδιατρικής Κλινικής Αθηνών, της μοναδικής πανελλαδικά στον ιδιωτικό τομέα υγείας με άδεια αποκλειστικά παιδιατρικής κλινικής, από τον κ. Δ. Κοντομηνά, Πρόεδρο του Ομίλου. Κατόπιν τούτου η Ευρωκλινική, το πρότυπο διαγνωστικό, χειρουργικό και νοσηλευτικό κέντρο του Ομίλου INTERAMERICAN, με την προσάρτηση της Παιδιατρικής Κλινικής Αθηνών διευρύνει ακόμη περισσότερο το φάσμα των υπηρεσιών της με την προσθήκη και του τομέα της Παιδιατρικής.

Συγκεκριμένα, η εξαγορά της Παιδιατρικής Κλινικής Αθηνών προσθέτει στο νοσηλευτικό δυναμικό της Ευρωκλινικής Αθηνών 100 κλίνες, οι μισές από τις οποίες καλύπτουν τα τμήματα «παιδιατρικό» και «προώρων», ενώ οι υπόλοιπες καταμερίζονται στα τμήματα «χειρουργικό», «ορθοπεδικό» και «ωτορινολαρυγγολογικό». Ακόμη λειτουργούν τα τμήματα «ακτινολογικό» και «μικροβιολογικό». Σημειώνεται ότι η Παιδιατρική Κλινική Αθηνών, καθιερωμένη από τη δεκαετία του '60 στον χώρο των ιδιωτικών κλινικών, στεγάζεται σε ιδιόκτητο κτίριο στα Πατήσια.

Ο κ. Δημήτρης Κοντομηνάς, σε δήλωσή του απέδωσε το ειδικό βάρος και τη στρατηγική σημασία αυτής της εξαγοράς, τονίζοντας ότι:

«Ο Όμιλος INTERAMERICAN προχωρεί με πολύ προσεκτικές, σχολαστικά σχεδιασμένες κινήσεις στην ανάπτυξη της οργάνωσης και λειτουργίας των υπηρεσιών του στο χώρο της υγείας. Επιβεβαιώνουμε και με αυτή την κίνηση τη σταθερή πρόθεσή μας να αναλάβουμε πρωταγωνιστικό ρόλο στην υγεία, όπου οι ανάγκες είναι τεράστιες. Πιστεύουμε ότι με τη συνολική δραστηριότητά μας στην υγεία θα συνεισφέρουμε ουσιαστικά σε ένα καλώς νοούμενο ανταγωνισμό παροχής ποιοτικών υπηρεσιών, στο πλαίσιο του οποίου και το Δημόσιο έχει αρχίσει να λειτουργεί ανταγωνιστικά, με σημαντικό όφελος για την υγεία του πολίτη.

Ακόμη, αποδεικνύουμε με την εξαγορά της Παιδιατρικής Κλινικής Αθηνών και ενώ προηγήθηκε η πρόσφατη εξαγορά της Αθηναϊκής Κλινικής, ότι διαθέτουμε όραμα και φιλοδοξίες για τον ευαίσθητο τομέα της υγείας. Με προσοχή και μεθοδικότητα διαμορφώνουμε τις προϋποθέσεις και δημιουργούμε τις προοπτικές για την υλοποίηση των σχεδίων μας και την επίτευξη του στόχου μας, που είναι η δυναμική συμμετοχή από θέση πρώτης γραμμής στην προσπάθεια για μια καλύτερη υγεία».

ΤΡΑΠΕΖΑ ΑΤΤΙΚΗΣ

Η Τράπεζα Αττικής εξαπλώνεται

Τρία νέα υποκαταστήματα της Τράπεζας Αττικής προστέθηκαν στα σαράντα πέντε που ήδη λειτουργούν σε όλη την Ελλάδα. Πρόκειται για τα υποκαταστήματα στην Καλαμαριά (Μεταμορφώσεως 16, Τηλ. 031 - 416773), στα Ιωάννινα (Πυρσινέλλα 7-9, τηλ. 0651 - 65041) και στην Κέρκυρα (Ριζοσπαστών βουλευτών Ιονίου Βουλής 7 και Ιακ. Πολυλά, τηλ. 0661 - 48201).

Στο άμεσο μέλλον η Διοίκηση της Τράπεζας προγραμματίζει τη λειτουργία και άλλων υποκαταστημάτων στην Κατερίνη και την Αλεξανδρούπολη.

ΑΠΟ ΘΥΓΑΤΡΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ

Ζητούνται για όλη την Ελλάδα

Ασφαλιστές/Ασφαλίστριες

με δικό τους χαρτοφυλάκιο ή όχι,
για να αναλάβουν την εξυπηρέτηση του χαρτοφυλακίου
του συνεργαζόμενου με την εταιρία Πιστωτικού Ιδρύματος.

Η εταιρία προσφέρει από την έναρξη της συνεργασίας,
ένα ικανοποιητικό πακέτο παροχών από προμήθειες και Bonus.

Για ραντεβού, τηλεφωνείτε στα (01) 3254093 ή (01) 3220848
κ. Δρακουλαράκο, εργάσιμες ημέρες και ώρες ή στο 0972
305242 από 09:00 έως 21:00 καθημερινά.

ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ

Συμφωνία με το Νοσοκομείο Υγεία

Ανανεώθηκε και φέτος η συμφωνία μεταξύ της ΕΑΕΕ και του Διαγνωστικού και Θεραπευτικού Κέντρου ΥΓΕΙΑ. Η συμφωνία περιλαμβάνει:

- Συμφωνημένες αμοιβές χειρουργών, βοηθών χειρουργών και αναισθησιολόγων.
- Συμφωνημένες αμοιβές παρακολούθησης, συμπαρακολούθησης και ιατρικών επισκέψεων παθολογικών και λοιπών ειδικοτήτων.
- Χειρουργικά πακέτα (αφορούν τα έξοδα νοσηλείας σε περίπτωση χειρουργικών επεμβάσεων, εκτός των αμοιβών ιατρών και του κόστους ειδικών υλικών).
- Χορηγούμενη έκπτωση 10% στο τιμολόγιο νοσηλείας ασθενών που δεν υποβάλλονται σε χειρουργική επέμβαση. Από την έκπτωση εξαιρούνται οι αμοιβές ιατρών, τα φάρμακα και ειδικά υλικά.
- Συμφωνημένες αμοιβές ιατρών για μεταμοσχεύσεις μυελού των οστών και χημειοθεραπείες.
- Πακέτα γαστρεντερολογικών εξετάσεων εξωτερικών ασθενών, καθώς και πακέτα στεφανογραφιών και αγγειοπλαστικών επεμβάσεων.
- Συμφωνημένες αμοιβές για ακτινοθεραπείες.

Ε.Α.Β.Ε.
ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ Β. ΕΛΛΑΔΟΣ

Ενστάσεις και προτάσεις επί σχεδίου νόμου συστάσεως Οργανισμού Ασφάλισης Φυσικών Καταστροφών

Την έντονη διαφωνία της εξέφρασε η Ένωση Ασφαλιστών Βορείου Ελλάδος με επιστολή την οποία κοινοποίησε προς το ΥΠ.Ε.ΧΩ.ΔΕ. και τα συναρμόδια Υπουργεία Εσωτερικών Δ.Δ.Α., Ανάπτυξης και Εθνικής Οικονομίας Διοικ/κων.

Η ένσταση της Ε.Α.Β.Ε. έχει να κάνει με το σχέδιο νόμου περί συστάσεως Οργανισμού Ασφάλισης Φυσικών Καταστροφών (ΟΑΦΚ), που προωθεί τον τελευταίο καιρό η Κυβέρνηση.

Λαμβάνοντας λοιπόν υπ' όψιν ότι:

Από το Κοινοτικό Δίκαιο απαγορεύονται και είναι **απολύτως άκυρες, αποφάσεις και συμφωνίες**, όπως αυτές του υπό ίδρυση ΟΑΦΚ (Κανόνες Ανταγωνισμού, άρθρα 81-82 Συνθήκη Ιδρύσεως ΕΟΚ και Κανονισμού της Επιτροπής υπ' αρ. 3932/92/ΕΟΚ, ΕΕΕΚ, L 398/7, 31-12-92, για την εφαρμογή του άρθρου 81, παρ. 3 της Συνθήκης «σε ορισμένες κατηγορίες συμφωνιών, **αποφάσεων και εναρμονισμένων πρακτικών στον τομέα των ασφαλίσεων**».

Αλλά και κατά τις διατάξεις του άρθρου 8, παρ. 1, Οδηγίας 73/239/ΕΟΚ και άρθρου 6, παρ. 1, Οδηγίας 92/49/ΕΟΚ, που ενσωματώθηκαν στο Εθνικό μας Δίκαιο με το άρθρο 2, παρ. 1, Ν.Δ. 400/70, όπως ισχύει, «τα κράτη-μέλη μπορούν να δημιουργήσουν, κατά περίπτωση, **Επιχειρήσεις Δημοσίου Δικαίου**, οποιασδήποτε μορφής, **υπό την προϋπόθεση** ότι οι Οργανισμοί αυτοί διεξάγουν ασφαλιστικές εργασίες **με όρους ισοδύναμους** με εκείνους των **Επιχειρήσεων Ιδιωτικού Δικαίου**».

Η Ένωση Ασφ. Β. Ελλάδος σύμφωνα με τα παραπάνω εκφράζει τη βεβαιότητα ότι το Σχέδιο αυτό Νόμου θα οδηγήσει τη χώρα μας στο Ευρωπαϊκό Δικαστήριο με ενδεχόμενο αποτέλεσμα την ακυρότητα συστάσεως του νέου Οργανισμού, την επιβολή ποινής αλλά και το διασυρμό της χώρας μας.

Η Ε.Α.Β.Ε. μάλιστα στην επιστολή της, παραθέτει και μία σειρά προτάσεων οι οποίες θα διασφαλίσουν την εικόνα της χώρας μας προς τα έξω αλλά και το διασυρμό της.

INTERSALONIKA

Πηγές Χρηματοδότησης Δήμων και Κοινοτήτων για την ανάπτυξη ορεινού τουρισμού και συγκράτηση του πληθυσμού. Πρόγραμμα Ελικοδρομίων Interreg

Χρηματοδοτήθηκαν 21 Δήμοι και Κοινότητες, μέσω του προγράμματος INTERREG της Ευρωπαϊκής Ένωσης, για το σκοπό της κάλυψης των αναγκών παραμεθόριων περιοχών, τη μεταφορά ασθενών, τη συγκράτηση του πληθυσμού, την ανάπτυξη πλουτοπαραγωγικών πηγών και τουρισμού. Τα ελικοδρόμια που κατασκευάσθηκαν και κατασκευάζονται με χρηματοδότηση και επίβλεψη των Τεχνικών Υπηρεσιών Νομαρχιών, σύμφωνα με τις απαιτήσεις της Υπηρεσίας Πολιτικής Αεροπορίας, ήδη χρηματοδοτούνται με 2 εκατ. δρχ., κάθε έτος, για τη συντήρησή τους.

Εκτός από τα νησιά Αιγαίου και Ιονίου, στο πρόγραμμα έχουν συμπεριληφθεί και τα ελικοδρόμια Κ. Νευροκοπίου, Προμαχώνα, Παραμυθιάς, Βίκου, Κόνιτσας, Φλώρινας, Δικαίων, Άνω Πορoϊων και Νεστορίου.

Η μορφολογία της Ελλάδος και οι συνθήκες αναπτύξεως των ορεινών και νησιωτικών περιοχών, όλες τις εποχές του έτους, είναι αυτές που θα αναδείξουν και θα επιβάλλουν τη χρήση ελικοπτέρων στο άμεσο μέλλον, όχι μόνο για τη μεταφορά ασθενών αλλά κυρίως για την αξιοποίηση πλουτοπαραγωγικών πηγών και τη συγκράτηση πληθυσμού απομακρυσμένων ορεινών και νησιωτικών περιοχών της χώρας.

Επιβάλλεται, συνεπώς, η με φροντίδα των Δήμων και Κοινοτήτων ταχύτερη δυνατή αξιοποίηση των πηγών χρηματοδοτήσεων της Ευρωπαϊκής Ένωσης και του Ελληνικού Κράτους. Το δημιουργούμενο δίκτυο ελικοδρομίων στη χώρα μας, με φροντίδα των αρμόδιων Νομαρχιών και οδηγίες της Υπηρεσίας Πολιτικής Αεροπορίας (ΥΠΑ), είναι μια από τις καλύτερες και πλέον ενδεδειγμένες ενέργειες για τις απομακρυσμένες περιοχές αξιοποιήσεως, δι' ελικοπτέρων, της εδαφικής ιδιομορφίας της χώρας μας.

Η μοναδική Αεροπορική Εταιρία Βορείου Ελλάδος, AIR INTERSALONICA, με το στόλο ελικοπτέρων που διαθέτει και βελτιώνει συνεχώς, γνωρίζει από την καθημερινή πρακτική την άμεση ανάγκη και χρησιμότητα της δημιουργίας και συντήρησης δικτύου ελικοδρομίων και συγχαίρει τις αρμόδιες Υπηρεσίες για το δίκτυο ελικοδρομίων στη χώρα. Το δίκτυο αυτό με ενέργειες και φροντίδες των αρμοδίων μπορεί να επεκταθεί σε κάθε απομακρυσμένη περιοχή ώστε να μην είναι αποκομμένη από τα αστικά κέντρα και να μην κινδυνεύουν ζωές συναθρώπων μας.

ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΓΡΑΦΕΙΟ ΤΥΠΟΥ

Υπουργική ρύθμιση για το υπαίθριο εμπόριο

Αναπροσαρμόζεται το κατώτερο χρηματικό πρόστιμο που προβλέπεται από το άρθρο 5 του Ν. 2323/95 για το υπαίθριο εμπόριο για τους παραβάτες των διατάξεων του νόμου από 20.000 δρχ. σε 50.000 δρχ., με την Υπουργική Απόφαση 990/31-7 της Υφυπουργού Ανάπτυξης κ. Μιλένας Αποστολάκη.

Η Υφυπουργός Ανάπτυξης κ. Μιλένα Αποστολάκη με επιστολή της προς την Υπουργό Εσωτερικών Δημόσιας Διοίκησης και Αποκέντρωσης κ. Βάσω Παπανδρέου επισημαίνει τις καταγγελίες από εκπροσώπους των εμπορικών οργανώσεων και πωλητές αγορών σύμφωνα με τις οποίες δεν τηρούνται οι διατάξεις του νόμου 2323/95 που ρυθμίζει θέματα υπαίθριου εμπορίου (στάσιμου και πλανόδιου).

Με την επιστολή της ζητά τη συνδρομή του Υπουργείου Εσωτερικών προκειμένου οι εκπρόσωποι των ΟΤΑ, οι οποίοι έχουν αρμοδιότητα, να πάρουν δραστικά μέτρα για την αντιμετώπιση του ζητήματος, την τήρηση των διατάξεων του νόμου και την εύρυθμη λειτουργία των υπαίθριων αγορών.

Με επιστολή της προς τον Υπουργό Δημόσιας Τάξης κ. Μιχάλη Χρυσοχοΐδη, η Υφυπουργός Ανάπτυξης κ. Μιλένα Αποστολάκη ζητά την παρέμβαση των οργάνων της Ελληνικής Αστυνομίας για την πιστή εφαρμογή των διατάξεων του Ν. 2323/95 στους ΟΤΑ που δεν διαθέτουν συγκροτημένη Δημοτική Αστυνομία. Η κ. Αποστολάκη κάνει επίσης γνωστές στον Υφυπουργό Οικονομικών κ. Απόστολο Φωτιάδη τις εξακολουθητικά υποβαλλόμενες διαμαρτυρίες κυρίως από τους εκπροσώπους των εμπορικών οργανώσεων για θέματα λαθρεμπορίας και φοροδιαφυγής, αδικήματα που φέρονται ότι διαπράττουν κυρίως οι διακινούντες βιοτεχνικά και βιομηχανικά είδη. Για τους λόγους αυτούς ζητά από τον κ. Φωτιάδη στο πλαίσιο των αμοδιοτήτων του, να παρέμβει διενεργώντας ελέγχους και επιβάλλοντας κυρώσεις όπου προκύπτουν ευθύνες, τα πορίσματα δε των ερευνών που θα διενεργήσουν οι υπηρεσίες του Υπουργείου Οικονομικών να κοινοποιηθούν στο Υπουργείο Ανάπτυξης και στα Υπουργεία Εσωτερικών Δημόσιας Διοίκησης και Αποκέντρωσης και Δημόσιας Τάξης προκειμένου με συντονισμένες ενέργειες να αντιμετωπισθεί το ζήτημα αυτό.

ΤΡΑΠΕΖΑ ΑΤΤΙΚΗΣ

Αλλαγή φρουράς στην Τράπεζα Αττικής

Στη συνεδρίαση που πραγματοποιήθηκε στις 31 Ιουλίου 2000 το Διοικητικό Συμβούλιο της Τράπεζας Αττικής έκανε δεκτή την παραίτηση του Προέδρου και Διευθύνοντος Συμβούλου κ. Χρήστου - Σούλη Αποστολόπουλου και εξέλεξε νέο Πρόεδρο και Διευθύνοντα Σύμβουλο το μέχρι σήμερα Γενικό Διευθυντή κ. **Κωνσταντίνο Σταμούλη.**



Ο κ. Κων. Σταμούλης

Η ΝΑΥΤΕΜΠΟΡΙΚΗ

Αλλαγή φρουράς στη Γενική Διεύθυνση

Ο κ. Γιάννης Περλεπές ανέλαβε τη Γενική Διεύθυνση της Ναυτεμπορικής μετά την αποχώρηση του κ. Λάμπρου Λυκογεώργου, ο οποίος συνταξιοδοτείται, παραμένει όμως στην εταιρεία ως μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου της.

Ο κ. Γιάννης Περλεπές, μετακινήθηκε από τη Γενική Εκδοτική Τύπου, όπου κατείχε τη θέση του Οικονομικού Διευθυντή. Έχει μεταπτυχιακό τίτλο στη Διοίκηση Επιχειρήσεων (MBA) από το Πανεπιστήμιο του Warwick, καθώς και μεταπτυχιακό τίτλο (M.Sc.) στον τομέα της Πληροφορικής από το Πολυτεχνείο του Leicester.

CLUB RICH το δικό σας club παροχής υπηρεσιών

μόνο για επιτυχημένους

Πανελλήνιο Δίκτυο Ασφαλιστών "Λιάγκα" Rich Club

• ΘΡΑΚΗ • ΛΑΓΥΝΑ - ΕΒΡΟΥ • ΟΡΕΣΤΙΑΔΑ • ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΥΠΟΛΗ • ΡΟΔΟΠΗ • ΞΑΝΘΗ • ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ • ΚΑΒΑΛΑ • ΣΕΡΡΕΣ • ΠΕΤΡΙΤΣΙ - ΣΕΡΡΩΝ • ΝΙΓΡΙΤΑ - ΣΕΡΡΩΝ • ΚΙΛΚΙΣ: ΠΟΛΥΚΑΣΤΡΟ, ΣΙΔΗΡΟΚΑΣΤΡΟ, ΠΕΔΙΝΟ, ΤΕΡΠΥΛΟΣ, ΚΑΜΠΑΝΗ, ΧΕΡΣΟ, ΓΟΥΜΕΝΙΣΣΑ • ΧΑΛΚΙΔΙΚΗ: ΣΤΑΓΕΙΡΑ • ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ • ΠΕΛΛΑ: ΕΔΕΣΣΑ, ΓΙΑΝΝΙΤΣΑ • ΗΜΑΘΙΑ: ΒΕΡΟΙΑ, Ν. ΖΙΧΝΗ • ΝΑΟΥΣΑ • ΚΟΖΑΝΗ: ΠΤΟΛΕΜΑΪΔΑ, ΚΑΠΝΟΧΩΡΙ, ΣΙΑΤΙΣΤΑ, ΚΑΡΥΔΙΤΣΑ, ΑΙΑΝΗ • ΓΡΕΒΕΝΑ • ΚΑΣΤΟΡΙΑ • ΠΙΕΡΙΑ: ΚΑΤΕΡΙΝΗ, ΛΕΠΤΟΚΑΡΥΑ, ΛΙΤΟΧΩΡΟ, ΠΛΑΤΑΜΩΝΑΣ, ΑΙΓΙΝΙΟ • ΘΕΣΣΑΛΙΑ • ΛΑΡΙΣΑ: ΓΙΑΝΝΟΥΛΗ, ΕΛΑΣΣΟΝΑ, ΦΑΡΣΑΛΑ, ΤΥΡΝΑΒΟΣ, ΑΓΙΑ • ΤΡΙΚΑΛΑ: ΠΥΛΗ, ΦΑΡΚΑΔΟΝΑ, ΚΑΛΑΜΠΑΚΑ • ΜΑΓΝΗΣΙΑ: ΒΟΛΟΣ, ΑΛΜΥΡΟΣ, Ν. ΑΓΧΙΑΛΟΣ, Ν. ΙΩΝΙΑ, ΜΗΛΙΝΑ • ΚΑΡΔΙΤΣΑ: ΠΑΛΑΜΑΣ, ΣΟΦΑΔΕΣ, ΜΟΥΖΑΚΙ • ΣΤΕΡΕΑ ΕΛΛΑΔΑ • ΕΥΒΟΙΑ • ΧΑΛΚΙΔΑ: ΜΑΝΤΟΥΔΙ, ΑΓ. ΑΝΝΑ, ΑΙΔΗΨΟΣ, ΨΑΧΝΑ, ΕΡΕΤΡΙΑ, ΝΕΑ ΑΡΤΑΚΗ • ΦΘΙΩΤΙΔΑ • ΛΑΜΙΑ: ΔΟΜΟΚΟΣ, ΑΤΑΛΑΝΤΗ, Κ. ΒΟΥΡΛΑ • ΑΙΤ/ΝΙΑ • ΑΓΡΙΝΙΟ: ΑΜΦΙΛΟΧΙΑ, ΜΕΣΟΛΟΓΓΙ, ΝΑΥΠΑΚΤΟΣ • ΦΩΚΙΔΑ • ΑΜΦΙΣΣΑ: ΙΤΕΑ • ΒΟΙΩΤΙΑ • ΘΗΒΑ • ΛΙΒΑΔΕΙΑ • ΟΡΧΟΜΕΝΟΣ • ΑΝΤΙΚΥΡΑ • ΕΠΤΑΝΗΣΑ • ΚΕΡΚΥΡΑ • ΖΑΚΥΝΘΟΣ • ΚΡΗΤΗ • ΡΕΘΥΜΝΟ • ΗΡΑΚΛΕΙΟ: ΜΟΙΡΕΣ - ΗΡΑΚΛΕΙΟΥ, ΔΕΙΛΙΝΑ • ΧΑΝΙΑ • ΠΡΑΣΣΕΣ - ΧΑΝΙΩΝ • ΣΑΛΑΜΙΝΑ • ΛΕΡΟΣ • ΧΙΟΣ • ΡΟΔΟΣ • ΚΥΚΛΑΔΕΣ • ΝΑΞΟΣ • ΗΠΕΙΡΟΣ • ΙΩΑΝΝΙΝΑ • ΑΡΤΑ • ΗΓΟΥΜΕΝΙΤΣΑ: ΠΑΡΑΜΥΘΙΑ • ΠΡΕΒΕΖΑ: ΚΑΝΑΛΑΚΙ • ΠΑΡΓΑ • ΠΕΛΟΠΟΝΝΗΣΟΣ • ΑΧΑΙΑ: ΠΑΤΡΑ, ΑΙΓΙΟ, ΧΑΛΑΝΔΡΙΤΣΑ • ΗΛΕΙΑ: ΠΥΡΓΟΣ, ΑΜΑΛΙΑΔΑ, ΖΑΧΑΡΩ • ΜΕΣΣΗΝΙΑ: ΚΑΛΑΜΑΤΑ, ΓΑΡΓΑΛΙΑΝΟΙ, ΚΟΡΩΝΗ • ΛΑΚΩΝΙΑ: ΣΠΑΡΤΗ, ΓΥΘΕΙΟ, ΣΚΑΛΑ • ΚΟΡΙΝΘΙΑ: ΚΟΡΙΝΘΟΣ, ΞΥΛΟΚΑΣΤΡΟ, ΛΟΥΤΡΑΚΙ • ΑΡΚΑΔΙΑ: ΤΡΙΠΟΛΗ • ΑΡΓΟΛΙΔΑ: ΝΑΥΠΛΙΟ, ΑΡΓΟΣ.

η καριέρα μου, απολύτως δική μου απόφαση



Γράφει η
Αθηνά Α. Μπαλτά
Ασφαλιστική Σύμβουλος
της METROLIFE - ΕΜΠΟΡΙΚΗ

Από την εποχή της φοιτητικής μου ζωής ήθελα να ακολουθήσω ένα επάγγελμα με δράση, ένα επάγγελμα με αδρεναλίνη, ένα επάγγελμα που την κάθε στιγμή να απαιτεί να επαληθεύομαι ως δρων άνθρωπος.
Αποφάσισα, λοιπόν, να ακολουθήσω το επάγγελμα του ασφαλιστή, διότι αυτό έχει κατ' εμέ, τις παραπάνω ιδιότητες.*
Ο πλανήτης Γη, δεν διακρίνεται μέσα στη ηλιακό σύστημα, ούτε για το μέγεθός του, ούτε για τη φωταύγειά του, την οποία άλλωστε απ' αλλού τη δανείζεται, αλλά διαπρέπει όμως, διότι πάνω σ' αυτόν υπάρχει το ανθρώπινο πνεύμα!
Το πνεύμα είναι εκείνο που ξεχωρίζει τον άνθρωπο από τα άλλα ζωντανά της πανίδος του πλανήτη, που τον θέτει πάνω απ' όλα τα έμβια και τον καθιστά κυρίαρχό τους.
Ο άνθρωπος, με τη βοήθεια του πνεύματος, της λογικής του δηλαδή, εμεγαλύνθη όπως οι κέδροι του Λιβάνου, προσέγγισε το καθετί που παρατήρησε στο περιβάλλον του και το εκμεταλλεύτηκε, για να φτάσει στο σημερινό του μεγαλείο, που οπωσδήποτε δεν είναι και ο τελευταίος του σταθμός. Το σύμπαν τον περιμένει!
Σ' όλη αυτή την πορεία χρειάστηκε την ασφάλειά του, είτε ήταν αυτή μια λιμναία οίκηση ή ένα σπήλαιο, για να κρύψει το κορμί του και να γλιτώσει από τους ποικιλώνυμους εχθρούς του, ή είτε ήταν οι ασφαλιστικές εταιρίες της σημερινής εποχής, της εποχής των ηλεκτρονικών υπολογιστών.
Φανερό είναι ότι και τη στιγμή που κρυβόταν μέσα στη σπηλιά την ασφάλειά του επιζητούσε και σήμερα που προστρέχει σε μας, στους ασφαλιστικούς οργανισμούς, την ασφάλειά του πάλι ζητά μέσα στην πολυσύνθετη σημερινή του ζωή, τη ζωή όχι των ρίσκων της ζούγκλας που τότε ζούσε, αλλά των ρίσκων της κοινωνίας που αυτός, έπειτα από εκατομμύρια χρόνια δημιούργησε και που είναι το ίδιο επικίνδυνα γι' αυτόν.
Τότε φυλασσόταν στη λιμναία οίκηση ή στη σπηλιά από τα δόντια της τίγρεως, από τα νύχια του λέοντος, από το δάγκωμα του φιδιού, σήμερα όμως είναι σοβαρότεροι οι κίνδυνοι που διατρέχει και καταφεύγει σε μας, στις ασφαλιστικές δηλαδή εταιρίες.
Ο ασφαλιστής λοιπόν, είναι το καταφύγιο του ανθρώπου και πρέπει να έχει αυτός την ικανότητα να τον πείσει ότι αυτός είναι που θα τον προφυλάξει από τους κινδύνους που τον φόβισαν και τον έκαναν να προστρέξει σ' αυτόν. Να τον πείσει για την αξιοπιστία του, για τις ικανότητές του, για τις δυνατότητες της ασφαλιστικής εταιρίας την οποία εκπροσωπεί και για τη φερεγγυότητα και των δύο, και του εαυτού του και της εταιρίας του.
Η αξιοπιστία της εταιρίας, που εκπροσωπεί ο ασφαλιστής, αποτελεί τη βασική προϋπόθεση για να μπορέσει να δουλέψει, αυτός είναι δηλαδή η αξιοπιστία της εταιρίας, η δική του ασφάλεια, η ασφάλεια του ασφαλιστή. Η αξιοπιστία της εταιρίας είναι αυτό που δίνει φτερά στον ασφαλιστικό σύμβουλο για να μπορέσει να μετατρέψει τον αδιάφορο ή ακόμα και τον αρνητικό μέλλοντα αγοραστή ενός ασφαλιστικού συμβολαίου, σ' έναν όχι μόνο απλώς αγοραστή αλλά σ' έναν ενθουσιώδη διαφημιστή της εταιρίας.
Ο ασφαλιστικός σύμβουλος, κατά τη δική μου γνώμη, πρέπει από την πρώτη ζεστή χειραψία, από την πρώτη ματιά που θα ανταλλάξει με τον πελάτη, μέχρι την υπογραφή του ασφαλιστικού συμβολαίου, να ακτινοβολεί την αξιοπιστία του και την αξιοπιστία της εταιρίας του, που το πρώτο είναι απότοκο του δεύτερου.
Ο ασφαλιστικός σύμβουλος πρέπει να μετατρέπει τις άυλες ιδέες και τους άυλους στόχους σε χειροπιαστές πράξεις και αποτελέσματα και για να συμβούν αυτά, πρέπει να έχει ενθουσιασμό και πάθος για την αποστολή του, ώστε να πειστεί ο πελάτης ότι όντως αυτός είναι η ομπρέλα που ζητούσε. Πρέπει να μη φείδεται χρόνου και κόπου, για να δουλέψει προς την παραπάνω κατεύθυνση. Πρέπει να είναι υπεύθυνος και πειστικός, ενθουσιώδης και θελητικός, να είναι οπλισμένος με προσοχή και λεκτική ετοιμότητα, να είναι ενεργητικός και να εμπνέει εμπιστοσύνη, να είναι έτοιμος να εκμεταλλευτεί την κάθε ευκαιία και να υπερπηδήσει το κάθε εμπόδιο και να διακατέχεται τέλος από το πάθος της εντρυφήσεως σε κάθε θέμα του ασφαλιστικού τομέα ώστε κάθε μέρα να βελτιώνεται και να τελειούται στον τομέα που έταξε τον εαυτό του να εργαστεί και να λειτουργήσει.
Ο άνθρωπος έκανε τη γνωριμία του με το περιβάλλον του διά των πέντε του αισθήσεων. Με τη βοήθειά τους προσέγγισε ό,τι ήταν γι' αυτόν χρήσιμο και επιθυμητό και απέφυγε ό,τι ήταν άχρηστο, ανεπιθύμητο ακόμα και επικίνδυνο. Οι πέντε αισθήσεις ήταν πέντε πλοκάμια ανιχνεύοντα και συλλαμβάνοντα, εμπειρίες που τελικά διοχέτευαν στον εγκέφαλό του και αποτελούσαν αυτά τη γνώση του περιβάλλοντος κόσμου γι' αυτό το ανθρώπινο ον.
Ακριβώς έτσι, όπως είναι δομημένος ο ίδιος ο άνθρωπος, δόμησε και όλα του τα επιτεύγματα. Δηλαδή ένα κέντρο, έναν εγκέφαλο, τα νεύρα προς την περιφέρεια και τελικά τις νευρικές απολήξεις, τα τελικά δηλαδή προσλαμβάνοντα όργανα των αισθήσεών του.
Έτσι είναι δομημένο το καθετί στον κόσμο, έτσι είναι λοιπόν δομημένη και η εταιρία μας, η ασφαλιστική μας εταιρία.
Έχει τον εγκέφαλό της, την κεντρική δηλαδή διοίκησή της και τα υποκαταστήματά της, τις απολήξεις, όπως είπαμε προηγουμένως, των αισθήσεων. Χωρίς την κεντρική διοίκηση δεν μπορεί να υπάρξει εταιρία, αλλά και χωρίς τα υποκαταστήματα, δηλαδή τις τελικές απολήξεις, τις υποδεχόμενες τον πελάτη, τις ενημερούσες αυτόν και τις κερδίζουσες αυτόν, τι θα ωφελούσε μια κεντρική διοίκηση; Θα ήταν ένας εγκέφαλος μόνος χωρίς τελικές νευρικές απολήξεις, δηλαδή δίχως όραση, δίχως αφή, δίχως όσφρηση, δηλαδή θα ήταν ένας εγκέφαλος άχρηστος.
Το υποκατάστημα λοιπόν, το πρώτο προσλαμβάνων κύτταρο, το υποκατάστημα που είναι η προθήκη του συνόλου της εταιρίας, για να το συστήσουμε με πιο απλά λόγια, η βιτρίνα της, είναι αυτό που ο κόσμος ξέρει ως ασφαλιστική εταιρία. Τη διοίκηση την εικάζει, δεν την βλέπει, δεν την ξέρει. Η ασφαλιστική εταιρία για τον κοινό πολίτη, γι' αυτόν που ζητά την ασφαλιστική προστασία, είναι το υποκατάστημα.
Φυσικά η ιεραρχία είναι απολύτως σεβαστή και αρχίζει από την κεντρική διοίκηση κατεβαίνοντας σταδιακά σκαλοπάτι - σκαλοπάτι μέχρι το υποκατάστημα. Η ιεραρχία είναι πράγμα άξιο σεβασμού και χωρίς αυτήν τίποτε δεν προοδεύει στον κόσμο.
Ο Διοικητής είναι ο έμπειρος, με όλη τη σημασία αυτής της λέξεως και μεταλαμπαδεύει την κτηθείσα πείρα, δηλαδή τις εμπειρίες του, στους αμέσως κάτω απ' αυτόν συνεργάτες και αυτοί στους αμέσως επόμενους και ούτω καθ' εξής, μέχρι τον τελευταίο πρωτόπειρο ασφαλιστικό σύμβουλο, που μόλις ξεκίνησε τη συνεργασία του σ' ένα υποκατάστημα.
Έτσι όπως περιέγραψα μεταλαμπαδεύεται η κτηθείσα πείρα, σκαλοπάτι-σκαλοπάτι προς τα κάτω και γι' αυτό το λόγο ο σεβασμός στην εμπειρία του ανώτερου στην ιεραρχία μέλους της μικρής κοινωνίας της εταιρίας μας, είναι πράγμα αξιοσέβαστο, αδιαμφισβήτητο και χωρίς αυτό η μικρή μας κοινωνία δεν προάγεται, δεν πηγαίνει δηλαδή προς τα εμπρός. Πρέπει να προσέξουμε και να σεβόμεθα αυτή την ιεραρχία της εμπειρίας, για να μπορέσουμε να την εκμεταλλευτούμε ώστε να γίνουμε πιο έμπειροι και πιο χρήσιμοι στο εαυτό μας πρώτα και στην εταιρία έπειτα. Ας έχουμε πάντοτε μπροστά στα μάτια μας το ρητό του σοφού Βακχυλίδη που μας το άφησε σαν ακριβή κληρονομιά, δηλαδή το «εταίρος εξ εταίρου σοφός».
Για να γίνουν αυτά που προανέφερα, αυτονόητο είναι ότι πρέπει να πειθαρχεί το κάτω σκαλοπάτι στο αμέσως ανώτερό του σ' ολόκληρη την παραπάνω περιγραφείσα σκάλα και όσο ανεβαίνουμε τα σκαλοπάτια της ιεραρχίας, θα πρέπει να πειθαρχούμε και να σεβόμεθα τα ανώτερα από μας σκαλοπάτια και να εμπνέουμε το σεβασμό και την πειθαρχία στα κάτω από εμάς. Το παραπάνω είναι το εκ των ων ουκ άνευ της προκοπής μέσα στο οποιοδήποτε κοινωνικό σύνολο και φυσικά μέσα στο σύνολο που αποτελεί εν προκειμένω και η δική μας εταιρία.
Σε κάθε κοινωνικό σύνολο εργαζομένων πρέπει να προέχει η ηθική. Να θέτουμε πρώτα σαν στόχο την ηθική αμοιβή από την υλική και όπως έλεγε ο Πυθαγόρας –γεωμέτρης αυτός– «Κάθε γεωμετρικό σχήμα κι ένα βήμα επιστημονικό και όχι κάθε γεωμετρικό σχήμα και τριόβολο». Δηλαδή η ηθική αμοιβή ήταν για τον Πυθαγόρα ανώτερη από την υλική.
Ορίσαμε μέχρι εδώ το τι είναι η εταιρία και το τι είναι το υποκατάστημα και έχουμε φτάσει ήδη να μιλούμε σε επίπεδο ατόμων που απαρτίζουν το υποκατάστημα αυτό.
Σαν πρώτο βάλαμε το ήθος του ατόμου, τα άτομα όμως απαρτίζουν την ομάδα δουλειάς, τους συνεργάτες δηλαδή που πρέπει να δρουν σαν ομάδα, να είναι αλληλέγγυα το ένα προς το άλλο, να δουλεύουν δηλαδή ξεχωριστά ο καθένας αλλά και ο ένας για τον άλλον. Πρέπει δηλαδή να είναι κατοχυρωμένη η μοναδικότητα και η ατομικότητα του καθενός, αλλά και να καθρεφτίζεται στη δουλειά και η ομάδα εργασίας σαν σύνολο. Να δουλεύει ο καθένας όπως είπαμε για τον εαυτό του και να υπογραμμίζεται η παρουσία του ως εργαζόμενου ατόμου στο χώρο, αλλά και η ομάδα να εμφανίζεται σαν ζωντανό και σφριγηλό σύνολο.
Ο καθένας μέσα στην ομάδα πρέπει να είναι τίμιος, ευγενής, υπεύθυνος και συνεπής, να ακτινοβολεί εμπιστοσύνη προς τα έξω, προς τον πελάτη, αλλά και προς τα μέσα, να είναι εργατικός, οργανωτικός, να βελτιώνεται από τη μια μέρα στην άλλη και γενικώς να βλέπει προς τα άνω και τα βελτίω. Πρέπει να αποτελεί παράδειγμα ο ένας τέτοιος εργάτης προς τους συνεργάτες του και οι συνεργάτες του προς αυτόν και έτσι να αγωνίζεται κάποιος, αν προσπαθήσει να ξεχωρίσει τον καλύτερο μέσα στην ομάδα, και να μην το μπορεί.
Και ο καθένας και όλοι μαζί, με θετικό τρόπο σκέψης, με συνεχή αυτοβελτίωση, διά της εργατικότητας να κάνουν το υποκατάστημα να έχει μια δική του πνευματική προς τα έξω ακτινοβολία, που να γεμίζει τον έξω κόσμο, δηλαδή τον πελάτη, ώστε να προσέρχεται σ' αυτό με εμπιστοσύνη και να ζητά προστασία και κυρίως να τη βρίσκει.
Επίσης, η ενημέρωση των μελών της ομάδας επάνω σε όλα τα επιμέρους γνωστικά αντικείμενα της οικονομίας και το αυτή τη στιγμή status των οικονομικών δυνατοτήτων, όχι μόνο ασφαλιστικού αλλά και του τραπεζικού και γενικότερα οικονομικού συστήματος, σε όλες τους τις εκφάνσεις, οφείλει να το έχει το σύνολο των συνεργατών του υποκαταστήματος, που, όπως προείπαμε, είναι η βιτρίνα του όλου ασφαλιστικού συστήματος, διότι αυτή είναι η φιλοσοφία της ύπαρξής του.
Το υποκατάστημα σαν σύνολο πρέπει να αποτελεί μια επιστημονική ύπαρξη αξιόπιστη, αλλά να είναι προσεγμένος και ο χώρος του από κάθε άποψη, διότι όλα παίζουν ρόλο στην παρουσία του, σαν οντότητα, από το έμψυχο μέχρι το άψυχο υλικό. Αυτονόητα πρέπει να είναι τα παραπάνω, διότι αυτά είναι που βοηθούν στην επαλήθευση του σκοπού της υπάρξεως του υποκαταστήματος, που είναι η προσέλκυση του πελάτη, που, όπως προαναφέραμε, δεν πρέπει μόνο να πειστεί να υπογράψει ένα συμβόλαιο μαζί μας, αλλά και να γίνει διαφημιστής μας. Αυτός πρέπει να είναι ο τελικός σκοπός μας και ο τελικός στόχος μας. Να κάνουμε τον πελάτη διαφημιστή!
Συγγνώμη αν μακρηγόρησα, αλλά αυτά είναι τα πιστεύω μου, αυτά ήταν τα όνειρα της φοιτητικής μου ζωής, τα οποία με ώθησαν ν' αποφασίσω να γίνω ασφαλίστρια, αυτή είναι εν κατακλείδι η φιλοσοφία μου σαν ασφαλιστικού συμβούλου, αυτή είναι η ταυτότητά μου, αυτά είναι τα πιστεύω μου.
Πιστεύω πως είμαι σαν ασφαλιστική σύμβουλος η σκέπη του μαχόμενου-εργαζόμενου συνανθρώπου μου, που τον ασφαλίζω για κάθε κίνδυνο μέσα στη σημερινή έστω ηλεκτρονική ζούγκλα, όπως κάποτε του χάριζε ασφάλεια και θαλπωρή η σπηλιά του και η λιμναία οίκηση του, όταν πρωτόγονος ζητούσε ασφάλεια μέσα σ' αυτά για το φτωχό κορμί του. Εγώ, η ασφαλιστική σύμβουλος, του παρέχω όχι πια την πρωτόγονη θαλπωρή της σπηλιάς, αλλά τη ρωμαλέα ασφάλεια για κάθε του δραστηριότητα μέσα στη σημερινή ζούγκλα του σύγχρονου πολιτισμού μας.

** ομιλία στο 5ο Συμπόσιο Διακεκριμένων Ασφαλιστών METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ, στη Ρόδο 01-03.06.2000*



ΝΈΟΙ στόχοι και προγραμματισμοί

όπως κι αν έκλεισε ο χρόνος, είναι ευκαιρία να το... φιλοσοφήσετε!



Μη χάνετε τεύχη του ΝΑΙ Γίνετε συνδρομητές!

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ 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
Λ. 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 - ΕΠΙΤΑΓΕΣ
Ευάγ. Γ. Σπύρου

Πλατεία Φιλ. Εταιρείας 19-20, 106 73 Κολωνάκι
Τηλ.: 3609071, 3620186, 3617810,
FAX: 3611545 e-mail: spirou_e@otenet.gr

ΤΙΜΗ ΤΕΥΧΟΥΣ: **1.500 Δρχ.**

ΕΤΗΣΙΑ ΣΥΝΔΡΟΜΗ
ΙΔΙΩΤΕΣ: 10.000 Δρχ.
ΦΟΙΤΗΤΕΣ: 6.000 Δρχ.
ΕΤΑΙΡΙΕΣ - ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ: 30.000 Δρχ.

ΔΙΕΤΗΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗ
ΙΔΙΩΤΕΣ: 15.000 Δρχ.
ΦΟΙΤΗΤΕΣ: 10.000 Δρχ.
ΕΤΑΙΡΙΕΣ - ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ: 50.000 Δρχ

ΓΙΑ ΠΛΗΡΩΜΗ ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ:
Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος

ΑΡ. ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ: 51342181/104

ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ - ΠΑΡΑΓΩΓΗ
ACCESS SOFT Ε.Π.Ε.

Σολωμού 46, 10682 Αθήνα
Τηλ.: 3804460, 3847446 FAX 3847447

ΑΠΑΓΟΡΕΥΕΤΑΙ Η ΑΝΑΔΗΜΟΣΙΕΥΣΗ, η αναπαραγωγή, ολική, μερική ή περιληπτική ή κατά παράφραση ή διασκευή / απόδοση του περιεχομένου του περιοδικού με οποιονδήποτε τρόπο, μηχανικό, ηλεκτρονικό, φωτοτυπικό, ηχογράφησης ή άλλο, χωρίς προηγούμενη γραπτή άδεια του εκδότη

Νόμος 2121/1993 στην Ελλάδα και κανόνες Διεθνούς Δικαίου που ισχύουν στην Ελλάδα.

Η Ασφάλεια... επί το Έργον



SYNEDIA S.A.

Η **ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ**, *με σφραγίδα την πολυετή εμπειρία της στις ασφαλίσεις 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!

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
ΚΟΝΤΑ ΣΑΣ Ό,ΤΙ ΚΙ ΑΝ ΤΥΧΕΙ
ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΗΣ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ

Τεχνικές ασφαλίσεις με τη δύναμη της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ

Λ. Συγγρού 163 • 171 21 Ν. Σμύρνη • ΤΗΛ.: 01-9379100, 9311777 • FAX: 01-9358924 • TLX: 223004 AGRO GR
http://www.agroins.com • e-mail: info@agroins.com • **ΤΜΗΜΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΑΣΤΙΚΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ** ΤΗΛ.: 01-9379409-410 • FAX: 01-9326720

All House



Κλείστε την πόρτα σας σε κάθε κίνδυνο.

Ζήστε σε ένα περιβάλλον απόλυτης ασφάλειας. Η Allianz, η μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρία του κόσμου, έχει προβλέψει όλες τις ζημιές που μπορεί να συμβούν στο σπίτι σας και τις καλύπτει με το πρόγραμμα ασφάλισης κατοικιών All House.

Με το All House, η Allianz κλείνει την πόρτα σας σε κάθε κίνδυνο.

Κεντρικά Γραφεία: Λ. Κηφισίας 124, 115 26 Αθήνα
Τηλ.: 6905 500, Fax: 6911 150, 6916 614
Υποκατάστημα Β. Ελλάδος: Τσιμισκή 27, 546 24 Θεσσαλονίκη
Τηλ.: 031 2326 40, Fax: 031 2297 02
http://www.allianz.gr

Allianz

Η δύναμη στο πλευρό σας