

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 68 • ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ - ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ 2000 - ΔΡΧ. 1.500

ΡΕΠΟΡΤΑΖ

Τί σκέφτεστε
τώρα που φεύγει
το 2000;

Πώς σκέφτονται
αυτοί που δίνουν
τις αποζημιώσεις;

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

Δ. ΑΘΗΝΑΙΟΣ

Ο «ΤΖΕΝΤΛΕΜΑΝ» ΤΩΝ ασφαλειών

ΕΚΤΙΜΗΣΕΙΣ

Τι κέρδη αναμένουν
φέτος οι εισηγμένες
εταιρίες

Τί μας λένε
στο Internet
η Generali
και η
Ευρωπαϊκή Πίστη;



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.



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: ΚΟΥΝΤΟΥΡΙΔΙΟΥ 11, 546 25 ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ, ΤΗΛ: (031) 5511 44, FAX: (031) 552282



Στρέψτε το βλέμμα στην **Ευρώπη** για **μεγάλες αποδόσεις** και **εγγύηση** του κεφαλαίου σας

EUROLAND 2010
ΕΓΓΥΗΜΕΝΟ ΑΡΧΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ

Επενδύστε χωρίς ρίσκο, στις 50 μεγαλύτερες εταιρίες της Ευρώπης.

Με το Euroland 2010, πρώτη η Interamerican εγκαινιάζει για εσάς μία νέα εποχή επενδυτικών προϊόντων, που σας φέρνουν στην καρδιά των εξελίξεων της Ευρώπης και ανταποκρίνονται στις απαιτήσεις σας. Το Euroland 2010 είναι η επένδυση που, σε διάστημα 10 ετών:

- **Σας** εξασφαλίζει στο ακέραιο το αρχικό σας κεφάλαιο και σας εγγυάται, επιπλέον, minimum απόδοση 25%!
Για παράδειγμα: επενδύοντας 5.000.000 δρχ., σε 10 χρόνια εισπράττετε τουλάχιστον 18.341,89 ΕΥΡΩ - ποσό που αντιστοιχεί σε κεφάλαιο 6.250.000 δρχ.
- **Σας** επιστρέφει το 80% της απόδοσης του χρηματιστηριακού δείκτη Dow Jones EUROSTOXX50SM - ο οποίος μετράει την απόδοση των ανά πάσα στιγμή 50 μεγαλύτερων Ευρωπαϊκών Εταιριών - με τις οποίες και συνδέει την επένδυση για το ίδιο διάστημα. Έτσι αποκτάτε πρόσβαση στις προοπτικές ανάπτυξης της Ευρωζώνης.
Για παράδειγμα: επενδύοντας 5.000.000 δρχ., με 120% απόδοση του Δείκτη για το διάστημα των 10 ετών, τελικά εισπράττετε 28.760,09 ΕΥΡΩ - ποσό που αντιστοιχεί σε κεφάλαιο 9.800.000 δρχ.
- **Σας** προσφέρει ασφαλιστική κάλυψη για κεφάλαιο ίσο με την επένδυσή σας.

Και, όλα αυτά, με τη δέσμευση και την υποστήριξη ενός μεγάλου Θεσμικού Επενδυτή: της Interamerican!

INTERAMERICAN
Μεγάλη και Σίγουρη!

Για περισσότερες πληροφορίες, απευθυνθείτε στον Ασφαλιστή σας στην Interamerican ή καλέστε: Εξυπηρέτηση Πελατών, (01) 619 1155.

18 Συνέντευξη
«...έζησα 45 χρόνια σ' αυτό
το επάγγελμα...
έχω πολλά να σας πω...»



24 Ο καθηγητής Ελ. Θαλασσινός
σκιαγραφεί τις οικονομικές
εξελίξεις αλλά και τις
συνέπειες που θα υποστεί η
οικονομία με την ένταξή της σ'
ένα ευρύτερο κέντρο, την Ε.Ε.

Συνέδρια

- 32** Αγροτική Ασφαλιστική-Αγροτική Ζωής
- 44** Εθνική Ασφαλιστική
- 56** Metrolife **60** Ευρωπαϊκή Πίστη



64 Έντονος ο ανταγωνισμός
στην αγορά με νέα μικτά
επενδυτικά - ασφαλιστικά
προϊόντα



68 Τι κέρδη αναμένουν φέτος
οι εισηγμένες εταιρίες
του κλάδου



38 Ρεπορτάζ:
Ημέρες απολογισμού, για την
ασφαλιστική αγορά και οι υπεύθυνοι
των πωλήσεων διατυπώνουν απόψεις
και συναισθήματα για το τι συμβολίζει
για εκείνους το κλείσιμο της χρονιάς



- 4** Συναισθηματικά:
Δημιουργοί χωρίς υπογραφή - Οι εργάτες
- 10** Γράμμα του εκδότη: Γιατί η καρδιά των ασφα-
λιστών χτυπάει 150-200 φορές το λεπτό;
- 12** Ασφαλιστικό Underwriting
- 18** Συνέντευξη: Ο Δ. Αθηναίος μιλά
στον Ευάγ. Σπύρου
για τη 45χρονη θητεία του
στον ασφαλιστικό χώρο
- 24** Προβλεπόμενες οικονομικές εξελίξεις
από τον Ελευθ. Θαλασσινό
- 28** 2ο Συνέδριο Ασφαλιστών
και αντασφαλιστών στην Ύδρα
- 32** Συνέδριο:
Ετήσια συνάντηση και βραβεύσεις Αγροτικής
Ασφαλιστικής και Αγροτικής Ζωής
- 38** Ρεπορτάζ:
Τώρα που φεύγει το 2000 τι σκέφτεστε;
- 44** Συνέδριο: Εθνική Ασφαλιστική
- 50** Ρεπορτάζ:
Πώς σκέφτονται αυτοί
που δίνουν τις αποζημιώσεις
- 56** Συνέδριο Metrolife
- 60** Συνέδριο Ευρωπαϊκή Πίστη
- 64** Εξελίξεις: Αγώνας δρόμου με νέα προϊόντα
- 68** Εκτιμήσεις: Κέρδη ασφαλιστικών
εταιριών = Χρηματιστήριο
- 70** Κεφαλαιαγορά:
Μην πυροβολείτε τα Μετοχικά Α/Κ
- 72** Ανταγωνισμός:
Ανεμοδείκτης επενδυτικών προϊόντων
- 73** Απολογισμός Universal
- 74** Παρουσίαση της εταιρίας DYNAMIS
- 76** Ενημέρωση: Στατιστικά στοιχεία
για τις πυρκαγιές του 1999
- 80** Internet: Παρουσίαση των sites της Generali
και της Ευρωπαϊκής Πίστης
- 86** Παρουσίαση προϊόντων AIG
- 88** Συνέδριο: Η Alpha Ασφαλιστική
στη Σκανδιναβία
- 90** Κοσμικά: Η βραδιά εγκαινίων της Nova Bank
- 92** Ειδήσεις - επικοινωνία
- 110** Ασφαλιστές και hobby

All House



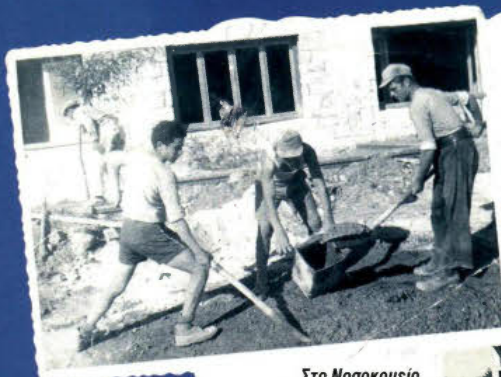
Κλείστε την πόρτα σας
σε κάθε **κίνδυνο.**

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



Στο Νοσοκομείο
«Μπόμπολα».
Μεροκάματο για 35 δρχ.



Νοσοκομείο «Μπόμπολα».
Δίπλα στο Παπαδημητρίου.

Οι εργάτες δημιουργοί χωρίς υπογραφή



*Η μικρή ιστορία του κυρ-Παναγιώτη
που μοιάζει με τις μεγάλες!*

Γράφει ο Ευάγ. Γ. Σπύρου

Παλιό γιστί στα Μελίσσια

Στο τέλος του χρόνου που κάποιοι συνηθίζουν να κάνουν απολογισμούς της χρονιάς και να μετράνε πόσα δώσανε, πόσα εισέπραξαν, τι έχει το ταμείο της ζωής και της δουλειάς, διάλεξα να σας πω για τη μικρή ιστορία του κυρ-Παναγιώτη που μοιάζει με τις ιστορίες τις δικές μας. Μέσες - άκρες δηλαδή, μην περιμένετε πολλά λόγια. Θα καταλάβετε εσείς τι θέλω να πω. Συναισθηματικά πλησιάσματα, από 'κείνα που καταλαβαίνουν οι καρδιές. Πώς κοιτάς ένα άλμπουμ φωτογραφιών και ξεχνιέσαι ή πώς ακούς ένα τραγούδι με νοσταλγία; Κάπως έτσι.



Στροφή στο ψαράδικο Μελίσσια

Βούλα και Μανώλης



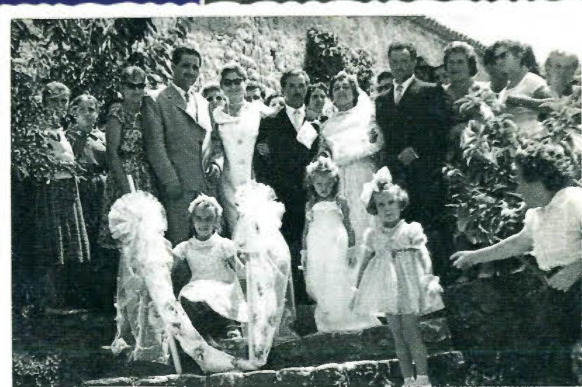
Πίσω από την εκκλησία του Αγ. Γεωργίου Μελισσιών



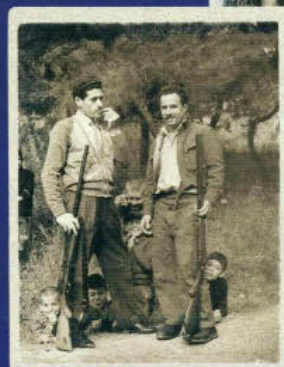
Αγισμός σε σπίτι πελάτη



Στο γάμο του εξαδέλφου



Στον Άγιο Νικόλαο Νταού Πεντέλης



Άγιος Νικόλαος Νταού Πεντέλης «Καλλίσσια»



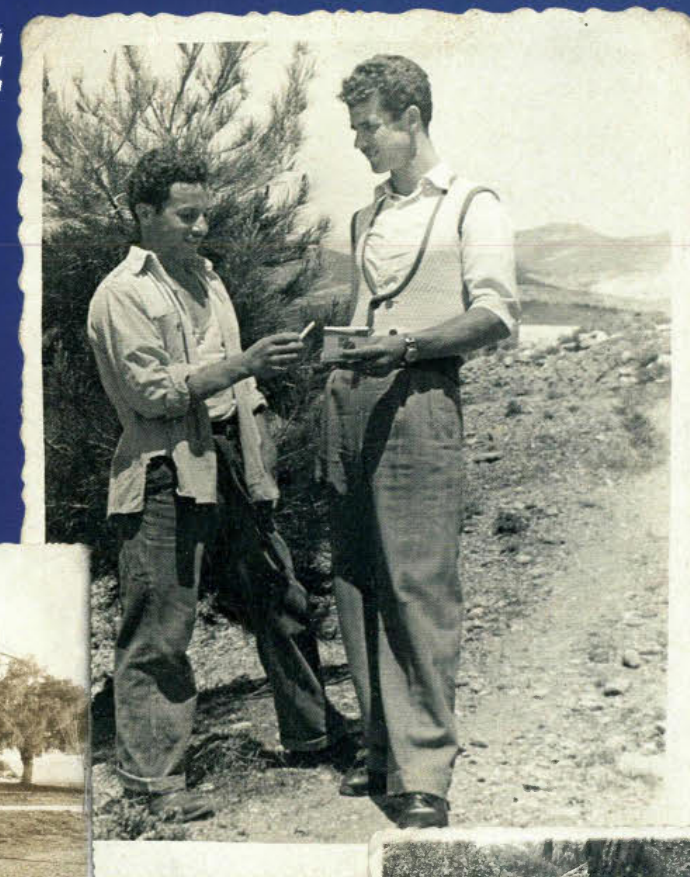
Άγιος Ασώματος Πεντέλης, ώρα φαγητού



Νέα Πεντέλη. Ανέμελες στιγμές



Στο Αμπέλι της οδού Πατριάρχου Γρηγορίου 7 στα Μελίσσια



Στον Άγιο Γεώργιο Μελισσιών



Στην οδό Πατριάρχου Γρηγορίου 7

Πίναμε έναν καφέ που 'φτιαξε η κυρά-Βούλα, η γυναίκα του, κάπου στα Μελίσσια και περ-περ τό 'να τ' άλλο βρεθήκαμε να κοιτάμε φωτογραφίες μιας ζωής που δεν μπορούσε να λησμονήσει. Ο κ. Παναγιώτης Γκατζόλης, γεννήθηκε στα Μελίσσια όπου και έζησε κάνοντας αυτά που περίπου κάνουν όλοι. Ξεκίνησε τη ζωή με όνειρα το 1936 πήγε φαντάρος, έκανε διάφορες δουλειές, έκανε φίλους και παρέες, αρραβωνιάστηκε, παντρεύτηκε, έκανε παιδιά, τα πάντρεψε, έκανε εγγόνια, γέρασε πια!... Αυτό ήταν όλο! Γιατί εσείς έχετε πιο πολλά να πείτε; Τι περιμένετε δηλαδή; Οι μεγάλες ιστορίες είναι στο σινεμά και στα μυαλά των παραχαράκτων της ιστορίας... Όμως μόλις έρχεται το βράδυ, τότε που «όλα στον κόσμο συλλογίζονται την αιτία των, καθώς το σκοτάδι απλώνεται σαν ένα μεγάλο νόημα πάνω μας», «αυτό το νόημα που γρήγορα το ξέχασαν οι άνθρωποι το πρωί με τον ήλιο, με τις χαρές και θα το ξαναθυμηθούν το βράδυ για να το ξαναξεχάσουν το πρωί με τον ήλιο και τις χαρές», τότε είναι που κι εγώ σκέφτομαι εμένα, τον πατέρα μου, τη μάνα μου, τ' αδέρφια μου, τους φίλους μου και όλους αυτούς τους πολλούς της καθημερινότητας, τους ανώνυμους, τους εργάτες, δηλαδή αυτούς που παράγουν έργο γύρω μας ΧΩΡΙΣ ΥΠΟΓΡΑΦΗ. Και είναι μικρές ιστορίες ζωής σαν του κ. Παναγιώτη.



Στη «Σπηλιά του Νταβέλη» της Πεντέλης. Γιορτή του Αγίου Ασώματος



«Κανείς δεν θα τους μάθει! Ξέρουν τη δημιουργία χωρίς υπογραφή», γράφει ο Ζαχ. Παπαντωνίου στο έργο του «Πεζοί ρυθμοί» με τίτλο:

Εργάτες

«Στου πλατάνου τον ίσκιο, το μεσημέρι ακουμπισμένοι στο χώμα, ξεκουράζονται αυτοί που δεν έχουν ιστορία - οι εργάτες.

Μιλούνε κινώντας τη γροθιά των - σαν να δουλεύουν. Συνοδεύει τις αγαθές των κουβέντες η αιώνια χειρονομία που χτίζει, αυτή που ύψωσε κατά πρόσωπο του θανάτου τις Πυραμίδες, το Δωρικό ναό, τις πέτρινες γοτθικές προσευχές.

Κανένας δεν θα τους μάθει! Ξέρουν τη δημιουργία χωρίς υπογραφή.

Μα ενώ βυθίζονται στη λήθη των ανθρώπων, η πλάση που έχει απάνω της τα σημάδια της δύναμης των και της τόλμης των, τους θυμάται - καθώς η γυναίκα το αντρίκιο σφίξιμο. Δίχως το λοστό στους γοφούς της, δίχως το φουρνέλο στην πέτρα της καρδιάς της, δίχως τον αθάνατον αγό τους, συλλογίζεται πόσο θα ήταν στείρα, βαρειά απ' την άνεργη ενέργεια και την άκαρπη ομορφιά, ρωτώντας για τον σκοπό της χωρίς να μάθει...

Και τον στοχασμό της τον βλέπω αυτό το ανοιξιότικο μεσημέρι στο ρυάκι του λαμπρού φωτός που αμαραγδένιο και ρόδινο μαζί, σταλάζοντας μέσα απ' τα φύλλα του πλατάνου, τρέχει απάνω στα πουκάμισα σας και στους λαιμούς σας καθώς σαλεύετε μιλώντας, γιγάντιοι δουλευτάδες, ω σύντροφοί μου!».

Εργάτες, δημιουργοί, σύντροφοί μου! Αχ και να ξέρατε πόσοι από αυτούς που μας διαβάζουν και πόσοι από αυτούς που λένε τα σύγχρονα ΜΜΕ «δημιουργούς», πόσοι αυτή τη στιγμή δυσκολεύονται να κατατάξουν τους εαυτούς τους. Να είναι εργάτες, να είναι δημιουργοί, να είναι επώνυμοι, να είναι ανώνυμοι; Άντε, ντε, ποιο είναι το κριτήριο; Και είναι και κάποιοι - μάλλον πολλοί, που στην αργία του Αγίου Πνεύματος δεν ξέρουν αν αργούν ή εργάζονται!

Ο κύριος Παναγιώτης Γκατζόλης του Εμμανουήλ δεν έχει πτυχία Πανεπιστημίων - του Αγίου Πνεύματος όμως, από λόγους πίστης, δεν εργάζεται. Έργα του είναι τα σπίτια που έφτιαξε ως οικοδόμος και οι οικοδομές, όπως η Κλινική Παπαδη-



Κάπου στα Μελίσσια



Πλανώδιος μονάβης



Παλιό γισπί στα Μελίσσια



Στην πλατεία Μελίσσιων κοντά στην πηγή



Με την καινούργια Ilorretta



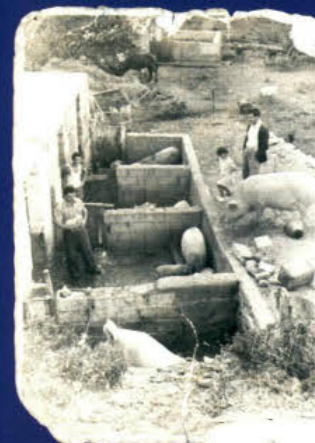
Μεταφέροντας απορρίμματα για το χοιροστάσιο



Στον Άγιο Ανδρέα



«Πωλείται πάγος» στα Μελίσσια



Μια μικρή ανάπαυλα. Στο νοσοκομείο «Μπόμπολα»



Στον Άγιο Ανδρέα Αττικής



Στον Διόνυσο. Φτιάχνοντας την πλατεία

μητρίου του ΙΚΑ στην οποία δούλεψε μικρός αλλά δυστυχώς και εκεί δεν έβγαζε άκρη για κάποιο σοβαρό πρόβλημα υγείας, δεν βρήκε αυτό που ήθελε και πήγε σε ιδιώτες γιατρούς και κλινικές.

Έργο του είναι ακόμα η προσπάθεια να έχει αξιοπρέπεια και φίλους, η ελληνική πίστη στα έθιμα της πατρίδας και οικογένειας, η νοικοκυροσύνη, η συμμετοχή σε κοινωνικούς συλλόγους. Υπήρξε το στρατιωτικό του, σεβάστηκε τις παραδόσεις, αγωνίστηκε σκληρά, εργάστηκε ως ανώνυμος από μικρός μέχρι που έγινε ΜΕΓΑΛΟΣ και σεβαστός, τραγουδώντας τους σκοπούς και μελωδίες μια ζωής σε ρυθμούς χαράς, φτώχειας, λύπης, αγωνίας, περιπέτειας, ευτυχίας, χωρισμών, γιορτών, γάμων, κηδεών, βαφτίσεων και παρελάσεων... Είναι αυτό που λέμε μια μικρή ιστορία που μοιάζει με τις μεγάλες που σκηνοθετούν οι παραμυθάδες... και ασφαλίζουν οι ασφαλιστές.

Οι ασφαλιστές μας οι ανώνυμοι δημιουργοί εταιριών και αυτοί. Εργάτες μεγάλων έργων και αυτοί ανάμεσα στους κυρ-Παναγιώτηδες της ζωής μας. Οι ιεραπόστολοι του θεσμού της ασφάλισης που μου θυμίζουν τους ιεραπόστολους μιας ιδέας που, όπως λέει ο φίλος μου ο Φουφόπουλος, οι ιεραπόστολοι πάνε στις ζούγκλες να κηρύξουν με φλόγα στην καρδιά, με πίστη, με αγάπη, ενώ ο Πάπας όταν επισκέπτεται αυτά τα μέρη πάει με αλεξίσφαιρο τζιπ-αυτοκίνητο... (Και οι μεγάλοι Πάπες-Γενικοί με αλεξίσφαιρα και μπράβους κυκλοφορούν).

Πώς να βρω λόγια να τιμήσω αυτό που λέμε εργάτης; Πώς να σφίξω το χέρι τώσων και τώσων ανώνυμων χωρίς υπογραφή, που νυχθημερόν μοχθούν και που κατά κανόνα, όπως λένε ο Γιάννης ο Ζερβός και η γυναίκα του Καίτη, είναι οι τίμιοι της αγοράς, αυτοί που δεν μετέχουν στα σκληρά - χοντρά παιχνίδια της πιάτσας των διαπλοκών! Εργάτες! Αυτοί που ύψωσαν εταιρίες, φίρμες, ταμπέλες, ονόματα, ομίλους! Μπράβο, λεβέντες! Μπράβο, αστέρια μου! Μπράβο, ήρωες της ζωής. Άχ και να μπορούσα να μαζέψω τις μικρές ιστορίες σας - που για μένα είναι μεγάλες! - και να γεμίσω τις σελίδες του «ΝΑΙ» για να διαβάζουν οι συνδρομητές μου! Συνεχίστε να υψώνετε κατά πρόσωπο του θανάτου το έργο σας, συνεχίστε τη δημιουργία χωρίς υπογραφή, κουβαλήστε μάρμαρα για παρθενώνες, χτίστε ζεστά σπίτια, χτίστε νοσοκομεία, χτίστε δικαστήρια, χτίστε ιδρύματα, χτίστε σκάλες, πολλές σκάλες για να ανεβαίνουμε λίγο ψηλότερα!

Από τον
Ευάγγελο Γ. Σπύρου
Εκδόση «ΝΑΙ»



Γιατί η καρδιά των ασφαλιστών χτυπάει 150-200 φορές ΤΟ ΛΕΠΤΟ;

**Διπλάσιο του μέσου όρου αρκετές φορές κάθε μέρα
το καρδιακό έργο τους**

Λένε ότι η δουλειά των ασφαλιστών είναι δουλειά που «θέλει τρέξιμο και πόδια». Μερικοί υποστηρίζουν ότι ένας ασφαλιστής δουλεύει με μυαλό και όχι με τα πόδια. Τα ίδια υποστηρίζουν κάποιοι και για τους μεγάλους ποδοσφαιριστές, ότι δηλαδή οι μεγάλοι ποδοσφαιριστές «έπαιζαν ή παίζουν με μυαλό». Η αλήθεια είναι ότι και οι δύο κάνουν «πολλά χιλιόμετρα» το χρόνο στην αγορά και στο γήπεδο, κυνηγώντας την μπάλα και την επιτυχία. Χαρακτηριστικό επίσης είναι ότι και οι ασφαλιστές και οι ποδοσφαιριστές αποφεύγουν να μιλάνε για τα πόδια τους και μιλάνε πάντα για την καρδιά τους. «Αυτό που κάνουν γεμίζει την καρδιά τους» λένε. Για να νικήσεις θέλει καρδιά, θέλει ψυχή... Αυτό το άθλημα το έχω στην καρδιά μου, λένε οι μεν, όπως και οι δε λένε ότι το επάγγελμα του ασφαλιστή γεμίζει την καρδιά και την τσέπη τους... Πολλοί

ασφαλιστές, όταν τους ρωτούν τι χρειάζεται για να πετύχεις, δείχνουν χωρίς λόγια για την καρδιά... όχι τα πόδια που τρέχουν... Σας έχω στην καρδιά μου, λένε οι Managers για τους ασφαλιστές τους. Το ίδιο λένε και αυτοί για τους πελάτες τους. Η καρδιά χτυπάει περίπου 70 φορές το λεπτό στην ηρεμία, αλλά φτάνει και 200 φορές το λεπτό κατά τη διάρκεια της έντονης άσκησης. Συστέλλεται περίπου 100.000 (εκατό χιλιάδες) φορές κάθε μέρα και 2,5 δισεκατομμύρια φορές σ' ένα μέσο όρο ζωής. Αντίθετα τουλάχιστον 4,6 λίτρα αίματος κάθε λεπτό και 6.500 (εξιμισί χιλιάδες πεντακόσια) λίτρα κάθε μέρα. Η καρδιά παράγει τέτοια δύναμη σε μια μέρα που θα μπορούσε να οδηγήσει ένα φορτηγό 40 χιλιόμετρα, όσο δηλαδή η διαδρομή Αργίνο - Μεσολόγγι, Ομόνοια - Σούνιο, Θεσσαλονίκη - Κίρκις. (Το καρδιακό έργο βρίσκεται αν π.χ. κάθε

καρδιακή κοιλία έχει όγκο παλμού 60 ml αίματος ανά χτύπο και ο καρδιακός ρυθμός είναι 75 παλμοί ανά λεπτό, το έργο είναι 75x60 ml ή 4,5 λίτρα ανά λεπτό. Όταν ο καρδιακός ρυθμός αυξηθεί σε έντονες συνθήκες και φτάσει 200 παλμούς, τότε το συνολικό έργο από τα 4,5 λίτρα ανεβαίνει στα 27 λίτρα, δηλαδή το φορτηγό πάει 4-5 φορές παραπέρα δηλαδή ίσο με 200 χιλιόμετρα, περίπου Αργίνο-Αθήνα, Χανιά-Ηράκλειο, Αθήνα-Πάτρα, Αθήνα-Ναύπλιο, Θεσσαλονίκη-Καστοριά). Δεν υπάρχουν ήρεμοι ασφαλιστές που να κινούνται εργαζόμενοι σε επίπεδα που να χτυπάει η καρδιά τους 70 φορές το λεπτό. Και δεν υπάρχει πωλητής σε διάρκεια πώλησης να μην είναι σε ένταση αναμμένος, δηλαδή σε επίπεδα άνω των 100 παλμών το λεπτό. Το έργο καρδιάς των ασφαλιστών, κυριολεκτικά και συμβολικά, είναι μεγάλο - τραβά μακρύτερα τα φορτηγά.

Οι ασφαλιστές μας τράβηξαν πολλά αυτοκίνητα και τραίνα, πολλά πλοία, πολλά κτίρια, πολλές εταιρίες, πολλά ασφαλιστικά συγκροτήματα: όχι μόνο σε οριζόντια πορεία αλλά και σε κάθετη ανάβαση... Δυστυχώς τα τμήματα Marketing στατιστικής των εταιριών δεν έβαλαν χαρτιά και μολύβια και computers να το μετρήσουν αυτό το έργο. Και πώς να μετρήσουν αυτό το έργο; Με τι μέτρα; Μετρίεται η λαχτάρα για υπογραφή αίτησης, η αγωνία της ερώτησης, η απογοήτευση του ΟΧΙ, η χαρά του ΝΑΙ, η απογοήτευση της αρρώστιας, η πικρία του προϋπάρχοντος, η ελπίδα υπογραφής, το σπάσιμο νεύ-

ρων της αναβολής, η ανασφάλεια παρακολούθησης του χαρτοφυλακίου, η παρεμβολή τρίτων υπαλλήλων σε μια σχέση, η αλλαγή όρων συμβολαίου, η μη πληρωμή, η καλή αποζημίωση, η διατηρησιμότητα, η ακύρωση, η αποταμίευση στο παιδί, η επιταγή πληρωμής πάνω στις στάχτες, το δάκρυ του ασφαλισμένου στο νοσοκομείο, η προσδοκία κάλυψης, το πιάσιμο του στόχου, η επιταγή προμηθειών, η ανακούφιση της χήρας, το στήριγμα του ορφανού, η σύνταξη του απόμαχου της ζωής, η ελπίδα, η παρηγοριά, η χαρά της αισιοδοξίας μετά τη βροχή, η προσωπική σχέση, η φιλία, το τρέξιμο κάθε μέ-

ρα, η ανεργία, η παράδοση συμβολαίου, το κλείσιμο ραντεβού, η αύξηση κεφαλαίου, η ασφάλιση του παιδιού, η ασφάλιση του νέου καταστήματος, η ασφάλιση του γραφείου, οι επενδυτικές συμβουλές, το νέο νοσοκομειακό... Κάθε χτύπος καρδιάς και κάτι άλλο... Να γιατί οι ασφαλιστές έχουν καρδιές που χτυπάνε με ρυθμούς πάνω του μέσου όρου, παράγοντας έργο μεγαλύτερο. Αν πρέπει, και αν αξίζει μη με ρωτάτε. Είναι τέλος χρόνου και αφιερώστε χρόνο να το αξιολογήσετε. Το καλούνε οι μέρες. Δείτε λίγο και τον εαυτό σας. Ευάγγ. Γ. Σπύρου

Υ.Γ. Κύριοι, κύριοι γενικοί και γενικός ηγέτες εταιριών: σας παρακαλώ πολύ - μέρες Χριστουγέννων που έρχονται - να κάνετε ένα δώρο στους ασφαλιστές σας: Αφήστε τους κατά καιρούς να χαλαρώνουν από τους υψηλούς ρυθμούς δουλειάς. Αφήστε τους τα καλοκαίρια να κάνουν διακοπές ήρεμες - μόνοι τους, αφήστε τους μέρες γιορτών με τις οικογένειές τους. Όχι συνέδρια και ταξίδια επαγγελματικά. Και κάτι ακόμα. Μη δυσκολεύετε το έργο τους με παρεμβολές συναισθηματικής έντασης όπως π.χ. μην μειώνετε τη χαρά της υπογραφής αίτησης με τον όρο ότι αν δεν επισκεφθεί νοσοκομείο ο πελάτης ένα χρόνο τότε θα πάρει καλύτερη προμήθεια. Προσέξτε, αυξήθηκαν πολύ οι ασφαλιστές με προβλήματα υγείας. Να είστε όλοι καλά.

Ε.Σ.



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ underwriting

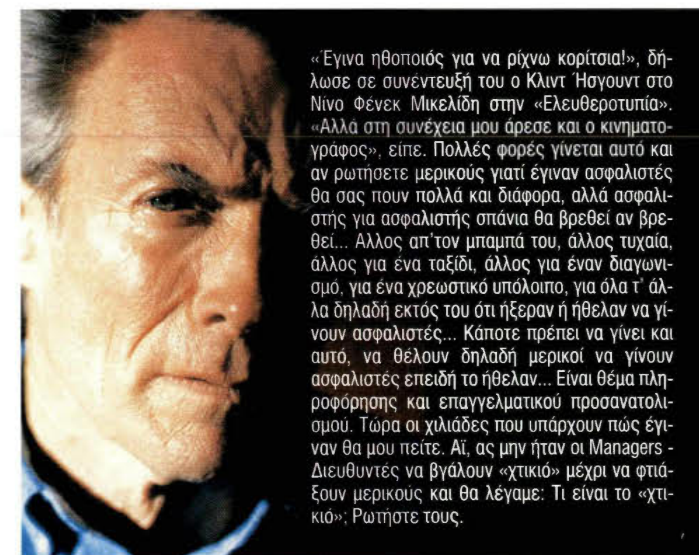
Τι είναι η πατρίδα μας; Μην είναι οι κάμποι, τα βουνά, κ.λπ., κάπως έτσι λέγανε κάποια ποιήματα στα μαθηματικά μας χρόνια. Αϊ κάπως έτσι μου ερχότανε να απαγγελώ στο συνέδριο της ΕΘΝΙΚΗΣ όπου έλεγα τι είναι η ΕΘΝΙΚΗ; Μήπως είναι τα γραφεία, οι πινακίδες, οι χορηγίες, οι παράγοντες έξω; Όχι

βέβαια. ΕΘΝΙΚΗ είναι οι άνθρωποι της, οι «πρώτοι» και μόνον αυτοί που παίζουν στην ΕΘΝΙΚΗ, και ποιοι είναι αυτοί; Οι άνθρωποι της που χρόνια φέρνουν χρήμα στα ταμεία της μέσω Νέας Παραγωγής χρήματος και ανθρώπων και που από τα 832 δισ. που διέθεσαν οι Έλληνες τα 152 δισ. τα διέθεσαν στην ΕΘΝΙΚΗ, όπως είπε ο Βαγ. Τριανταφύλλου. Ναι, αυτοί που είναι ΕΘΝΙΚΗ είναι αρκετοί, με επικεφαλής 20-25 ανθρώπους που αξίζουν ιδιαίτερης τιμής (κ. Τριανταφύλλου διαθέστε περισσότερο χρόνο για τη βράβευσή τους). Είναι ο Τζαβέλλας ο Δημήτρης, ο Καραθάνος Βασίλης, ο Γιώργος Φουφόπουλος, ο Παϊκόπουλος ο Γιώργος, ο Γλεντής ο Παναγιώτης, ο Γαβριηλίδης, ο Σωτηριάδης, ο Παρπούλας, ο Καραμούζης ο Γιάννης, ο Ευθυμίου, ο Γκιολέκας, η Πατέλη, ο Ροπόδης, ο Φουταδάκης, η Φυλακτού, ο Μαρτέν, ο Κοντοπίδης, ο Γαβριλίδης, ο Ζόμπολας, ο Ράπτης, η Παπακωνσταντίνου, ο Κασκάνης, οι Αναστασίου Γιώργος και Δημ., η Πουλιάνη, η Τσεκερλέκη, η Ξηρού, η Τσιρικά Φανή, ο Δημαρχόπουλος, ο Γούναρης, ο Πλαστής, ο Κοντζαμάνης, η Μαυρομάτη, η εταιρία ΜΕΓΑ. Μέσα σ' αυτά τα ονόματα είναι και κάποιοι όπως π.χ. ο Γιώργος Φουφόπουλος, ο Παϊκόπουλος, ο Γλεντής, που έδωσαν όχι μόνο χρήματα, αλλά και ιδέες και ανθρώπους πολλαπλασιαστές χρημάτων που αξίζουν ιδιαίτερης μνείας... Γιατί φέρνουν το μέλλον αυτών των εταιριών π.χ. ποιος έβγαλε τον Πλαστή τον πρώτο; Είναι πολλοί αυτοί και σίγουρα κάποιους αθέλητα παραλείπω. Όμως η ηγεσία της ΕΘΝΙΚΗΣ γνωρίζει... Καιρός να τους δικαιώσει... Επειδή αυτοί είναι οι φωλιές στις

οποίες κλωσσούνται τα παιδιά του αύριο, είναι αυτοί που τραβάνε την κούρσα των ρυθμών ανάπτυξης, κ.λπ. Κύριε Πανταλάκη, βρείτε τρόπους να αντιμετωπίσετε τους καλύτερους. Π.χ. ρωτήστε πως ήταν η ΕΘΝΙΚΗ πριν ο Γλεντής οργάνωσε τον τόπο και φτιάξει 3 επιθεωρήσεις με πάμπολλα γραφεία και κάπου 8 δισ. παραγωγή. Ρωτήστε για τον Σωτηριάδη στη Βόρεια Ελλάδα που ανέτρεψε τα κατεστημένα εκεί πάνω μαζί με τον Τζαβέλλα. Μάθετε για τον Παϊκόπουλο και πώς έφερε 6-7 δισ. παραγωγή - χρήμα. Αναλύστε την πορεία του Γ. Φουφόπουλου που και αυτός παράγει εκεί γύρω στα 6 δισ. με το χαμηλότερο κόστος λειτουργίας, με τον καλύτερο δείκτη ζημιών, με καλή στρατολόγηση νέων ασφαλιστών και τη σημασία του να είναι 5 χρόνια συνέχεια 1ο γραφείο. Έφερε τον Πλαστή πρώτο, έφερε τον Γ. Μαυρομάτη 5 χρόνια α' ομαδάρχη, είχε στη LIMRA 15 βραβευόμενους από τους 89 που είχε η ΕΘΝΙΚΗ, έχει την 1η της διατηρησιμότητας τη Μαυρομάτη σε χαρτοφυλάκιο άνω των 100 εκατ. κ.λπ. Αυτοί θέλουν το παρατεταμένο χειροκρότημα και τα φώτα πάνω τους, αυτοί θέλουν τιμητική θέση γιατί άλλο ένα πρακτορείο που έχει και αυτό την αξία του και άλλο 100-200 πόδια να τρέχουν και 100 χέρια να μαζεύουν λεφτά... Και βέβαια αυτά ισχύουν για όλους τους Managers αυτού του τύπου στην ελληνική αγορά... Και δεν είδαμε μια θέση γι' αυτούς στο συνέδριο της LIMRA. Το «ΝΑΙ» συγχάριτε το έργο τους στην ΕΘΝΙΚΗ και στην ασφαλιστική αγορά και γνωρίζει ότι μόνο αυτοί μπορούν να φέρουν στην πρώτη θέση την ΕΘΝΙΚΗ και στον κλάδο Ζωής - όνειρο τόσων χρόνων.



Προσπάθησα να κάνω έναν υπολογισμό πόσο ιδρώτα και αγωνία, πόση προπόνηση, πόσους στόχους, πόσες φορές έκαναν αυτό που έπρεπε στα μουγγά, μόνι, πόσες ελπίδες έσπειραν μέσα τους, πόση επιμονή, πόση υπομονή, πόσες στερήσεις υπέφεραν, πόσα όνειρα έκαναν, «πόσα χιλιόμετρα έτρεξαν», πόσα βάρη σηκώσαν, πόσες ασκήσεις έκαναν όλα αυτά τα παιδιά των μεταλλίων που χάρισαν στην Ελλάδα και δεν τα κατάφεραν... Ένα τόσο δα στρογγυλό πραγματάκι, ένα μετάλλιο, κρύβει τόσα μηνύματα και πώς να χωρέσουν στους υπολογισμούς μου; Ένα κλαδί ελιάς τα χωράει... κι ένα μπράβο!



«Έγινε ηθοποιός για να ρίχνω κορίτσια!», δήλωσε σε συνέντευξή του ο Κλιντ Ήσγουντ στο Νίνο Φενεκ Μικελίδη στην «Ελευθεροτυπία». «Αλλά στη συνέχεια μου άρεσε και ο κινηματογράφος», είπε. Πολλές φορές γίνεται αυτό και αν ρωτήσετε μερικούς γιατί έγιναν ασφαλιστές θα σας πουν πολλά και διάφορα, αλλά ασφαλιστής για ασφαλιστής σπάνια θα βρεθεί αν βρεθεί... Άλλος απ' τον μπαμπά του, άλλος τυχαία, άλλος για ένα ταξίδι, άλλος για έναν διαγωνισμό, για ένα χρεωστικό υπόλοιπο, για όλα τ' άλλα δηλαδή εκτός του ότι ήξεραν ή ήθελαν να γίνουν ασφαλιστές... Κάποτε πρέπει να γίνει και αυτό, να θέλουν δηλαδή μερικοί να γίνουν ασφαλιστές επειδή το ήθελαν... Είναι θέμα πληροφόρησης και επαγγελματικού προσανατολισμού. Τώρα οι χιλιάδες που υπάρχουν πώς έγιναν θα μου πείτε. Αϊ, ας μην ήταν οι Managers - Διευθυντές να βγάλουν «χτικιό» μέχρι να φτιάξουν μερικούς και θα λέγαμε: Τι είναι το «χτικιό»; Ρωτήστε τους.

Κάτι έγραψε ο Χρ. Κίτσιος, ο δημοσιογράφος στην ασφαλιστική εφημερίδα το «NextDeal» για αναδιάταξη αριθμού υπ' των της ΕΘΝΙΚΗΣ με στόχο την ενδυνάμωση και ανάπτυξη και μερικοί έβγαλαν... μαχαίρια να «σφάξουν» τον εκδότη που γράφει τέτοια πράγματα... Και πώς ήξεραν ποιοι και ότι θα κοπούν; Δεν γράψαμε κάτι τέτοιο. Εμείς φτάνουμε για τις εξελίξεις; Εμείς γράφουμε αυτό που λέγεται είδηση... Η ΕΘΝΙΚΗ ανασυντάσσεται. Άλλοι αποφασίζουν... Ευτυχώς που τα γράφουμε έγκαιρα για να λάβουν τα μέτρα τους μερικοί. Ευχαριστούμε αυτούς που «υποψιάστηκαν» τι γίνεται και μας ευχαριστούν που τους ανοίγουμε τα μάτια. Ένας μας είπε: «Επιτέλους, ας το κάνουν για το καλό μας».

Τα όνειρα γίνονται πραγματικότητα, αρκεί να ξέρεις να ονειρεύεσαι και να περιμένεις. Κοντά στο Ρεθύμνο, στο Δήμο ΝΙΚΗΦΟΡΟΣ ΦΩΚΑΣ ζει, δουλεύει και ονειρεύεται ο Κώστας Ηλιάκης, πάρα πολλά όνειρα, λίγα από τα οποία μου είπε καιμένα... Του είπα κι εγώ πως ονειρεύομαι να δω ένα μεγάλο αγαλμα του Νικηφόρου Φωκά κάπου μεταξύ Επισκοπής - Ρεθύμνου με μεγάλο συμβολισμό την προσπάθεια απόκρουσης της ξενομανίας και ξενοεισβολής και κάπου εκεί κοντά στο ανηφοράκι, δίπλα στο Φαράγγι, ένα εκκλησάκι του Κοσμά του Αιτωλού, ενός συμβολού «Έλληνα που έφτιαξε 210 σχολεία υπό τουρκική κατοχή, μήνυμα μένα ότι μόνο με παιδεία μπορείς να ελευθερωθείς από πολυποικίλες σκλαβιές. Έβλεπα πως περνούν τα καλοκαίρια στην Κρήτη με Ήρασια πνευματική, έβλεπα 2 δεκαετίες τώρα που ζω εκεί, γιορτές διάφορες, αλλά η μεγάλη γιορτή, το μεγάλο πανηγύρι που ταιριάζει στον επαναστάτη Κρητικό δεν το είδα ακόμα... Του παίρνουν την παράδοση μαζί με τα σπύτια και τα οικειοτά του οι ξένοι του σημερινού Κρητικού και τα ντελικανάκια στραγγίζουν τη ζωή τους στις χούφτες των αλλοδαπών γυναικών, αφήνοντας χέρσο τον τόπο τους... Κάποιοι σκέπτονται πως ήρθε η ώρα να κάνει ελσπερία... Στη φωτογραφία μερικοί τέτοιοι φίλοι πίνουν κρασί ευχόμενοι να πιάσει ο σπόρος... Για να δούμε τι θα γίνει... Όταν έχω νεότερα θα τα ξαναπούμε... Θα σας πω γιατί ενδιαφέρεται και ασφαλιστές τότε...



Περιμένοντας το πλοίο για Πειραιά, μετά το Συνέδριο Ασφαλιστών στην Ύδρα, με χαρτιά, εφημερίδες και βαλίτσα που πάει μακριά (!) βρήκαμε τον Γαβριήλ Αντωνιάδη και του προσφέραμε ένα «ΝΑΙ» που άρχισε να διαβάζει... Ο Γαβριήλ Αντωνιάδης με το κλείσιμο του 2000 συμπληρώνει (40) σαράντα χρόνια στις ασφάλειες, όπου ήρθε είκοσι ενός χρόνων (21) παλικαρί και... «γέρας». Είπε πολλές φορές ΝΑΙ ο Γαβριήλ και σε πολλούς. Ναι στη φιλία, ναι στις καλές σχέσεις, ναι στην ολοήμερη εργασία, ναι σε νέα ξεκινήματα, ναι στα σεμινάρια, ναι στην αξιοπρέπεια του εργαζόμενου, ναι στο ΕΙΑΣ, ναι στην ΕΝΩΣΗ, ναι στην ποιητική δουλειά, ναι στην καλή εκπροσώπηση ασφαλιστικών επιχειρήσεων... ΟΧΙ στα «κακώς κείμενα της ελληνικής αγοράς» (1979) και Ναι, στην υποχρεωτική πορεία εμπρός με τη VICTORIA... Καλό ταξίδι σ' αυτό το περιβάλλον το γεμάτο απαιτήσεις, καλή επιτυχία στην απόφασή σου να προσφέρεις ακόμα πιο ποιοτικές και ανταγωνιστικές υπηρεσίες από το νέο σου εγχείρημα και καλές δουλειές... Άλλωστε, «40 χρόνια... ασφαλιστής» ξέρεις εσύ πώς θα πετύχεις... Να τα εκατοστήσεις!



Εάν κάποιος δει τις προϋποθέσεις βράβευσης ασφαλιστών LIMRA Ελλάδος και Κύπρου και αναλύσει το ποιος βραβεύεται και τι αριθμό έχουν οι εταιρίες, σίγουρα θα βγάλει πολλά συμπεράσματα και για εταιρίες και για Διευθυντές Πωλησέων. Παραθέτουμε λίγα στατιστικά προς δική σας χρήση από το Πανελλήνιο Συνέδριο Ασφαλιστών LIMRA: ΙΣΟΒΙΑ μέλη: 1η η EUROLIFE είχε 38, 2η η NN είχε 33, 3η η INTERAMERICAN 31, 4η η LAIKI CYPRIALIFE είχε 19, 5η η Universal Life Κύπρου 16, 6η η ΕΘΝΙΚΗ με 14, 7η η INTERLIFE Κύπρου με 8, 8η η ALPHA Ασφαλιστική με 3, 9η η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ, METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ και LIBERTY LIFE Κύπρου με 2 και 10η η Commercial Union Life με 1. Κατηγορία Βραβευόμενοι ασφαλιστές: 1η η INTERAMERICAN με 215 ασφαλιστές, 2η η ΕΘΝΙΚΗ με 89, 3η η NN με 81, 4η η EuroLife Κύπρου με 77, 5η η Universal Κύπρου με 75, 6η η LAIKI CYPRIALIFE με 73, 7η η Commercial Union Life Ελλάδος με 30, 8η η Αγροτική Ζωής με 18, 9η η ΑΣΠΙΣ - ΠΡΟΝΟΙΑ με 15, 10η η Άλφα Ασφαλιστική με 11, 11η η METROLIFE - ΕΜΠΟΡΙΚΗ με 5, 12η η SCORLIFE με 4, 13η η Ασπίς Πρόνοια Κύπρου με 2. ΧΩΡΙΣ ΣΧΟΛΙΑ.



Τρέξε στον Ταμπουρά να προφητεύσει και για σας ό,τι σας απασχολεί για χρήμα, οικογενειακά και αισθηματικά. Πριν χρόνια είχε πει - και μάλιστα το είχε σε διαφήμιση ο κ. Μπράβος, ότι το 2000 δεν θα υπάρχουν παρά μόνο 10 εταιρίες. Τις μέτραγα προχθές και βρήκα ότι είναι 11... Αϊ, ως το τέλος του χρόνου ξέρω κι άλλες δύο που θα κλείσουν και άλλη μία που έγινε... άρα σωστός, 10 εταιρίες. Τρέξε, κάτι ξέρει.

Προβλήματα κεκτημένων θα έχουν με το ταμείο τους και πολλοί ασφαλιστικοί υπάλληλοι τραπεζικών ομίλων... Τώρα θα κριθεί και η γνησιότητα των συνδικαλιστών.

Σιδερένιος φίλε, που στεναχωρήθηκε όταν έμαθα ότι είχες κάποια προβλήματα με τη «μέση» σου. Ταυτόχρονα χάρηκα, γιατί απέδειξες ότι δεν είσαι «οσφυοκόμπης», αφού «δένδρα που λυγάνε» δεν σπάνε και απέδειξες ότι δεν «λυγίζεις» εύκολα στις εξουσίες... και ας πονάει η μέση σου, μένεις ευθυτενής, εδραίος και αμετακίνητος στα δικά σου. Πραστικά. Αλλά βρε παιδί μου, «βαστάς» αλλήλων πολλά βάρη, πρόσεξε μην παραφορτώνεις το «σαρκίον» σου...

Στο συνέδριο της METROLIFE παρουσιάζοντας τον ομιλητή κ. Μανώλη Ανδρόνικο, ο Διευθυντής Πωλήσεων Βασ. Κέκης είπε ότι ο Μ. Ανδρόνικος είναι ένας STAR των Πωλήσεων, όπως έγραψε ένα περιοδικό... Όπως έγραψε ένα περιοδικό: Να το λέτε Βασίλη. Το «ΝΑΙ» το έγραψε... Και το σημειώνουμε επειδή σε παλαιότερο συνέδριο κάποιος άλλος ομιλητής είχε ολόκληρο κομμάτι από άρθρο του «ΝΑΙ» χωρίς να πει λέξη... Και σε συνέδριο της ΑΣΠΙΔΟΣ (ο Κ.Π.) είχε ολόκληρη ομιλία από κομμάτι του «ΝΑΙ»... Δεν ευλογάμε τα γένια μας, αλλά πώς να γίνει, χρειάζεται η αναγνώριση για πολλούς λόγους και για κάποιους που κάνουν την... πάπια όταν έρθει η ώρα να κάνουν μια συνδρομή...

Στο ειδύλλιο GERLING - Αγροτικής μήτρε και τρίτος.

Κύριε Γενική, έχει ο καιρός γυρίσματα... Ψάξε να βρεις χρόνο, όλοι χρειάζονται, ειδικά για το «αύριο»... «Πού θα πάει, πού θα βγει, θα γυρίσεις και για μας παλιόζωη», που λέει και το τραγούδι. Κάνε φίλους, θα χρειασθούν.

Κύριος δικηγόρος, ελληνοκυπριακών (και όχι μόνο) συμφερόντων, άνοιξε γραφείο στο Κολωνάκι. Μπήκε σε δυσκολίες το Κυπριακό ή μεταφέρονται τα συμφέροντα;



Γιατί τόσο φτώχεια και απουσία απ' όλους τους συλλόγους διαμεσολαβούντων; Μου θυμίζουν τη στάση των συνδικαλιστών προτού ΠΑΣΟΚ και μετά ΠΑΣΟΚ... Επειδή ζω και εργάζομαι περί τα 30 χρόνια στην πλατεία Συντάγματος, έζησα στο πετσί μου την ταλαιπωρία των συνεχών απεργιών όλων των κλάδων με το παραμικρό του ΚΚΕ - ΠΑΣΟΚ (πάντα οι συνδικαλιστές ήταν εκεί μέσα), κλεισίματα δρόμων, στάσεις εργασίας, ντυντούκες, κόκκινα γαρύφαλα και πετροπόλεμοι με αστυνομία, κ.λπ... Κάποια στιγμή οι κομματικές εντολές και γραμμές συνδικαλιστές είπαν ότι αυτόματα όλα τα προβλήματα των Ελλήνων εργαζομένων «λύθηκαν»... Οι πολλοί δεν κατάλαβαν ότι οι λίγοι έγιναν εργατοπατέρες και υπουργοί... Είναι τυχαίο ότι οι επικεφαλής έγιναν όλοι υπουργοί;

Αυτοί στις μαύρες λιμουζίνες και ο λαός δεν έχει συντάξεις, δεν έχει μέλλον το Ασφαλιστικό, τα Ταμεία, η κατοχύρωση εργασίας, κ.λπ., κ.λπ... Και το συζητάνε, το συζητάνε ότι ετούτο, εκείνο και να οι απολύσεις, οι συγχωνεύσεις, οι σφίξεις ζωαριού, κ.ά... Ούτε κих! Απεργία έχουμε να δούμε από τότε που οι πρόεδροι ΓΕΣΕΕ γίνονται υπουργοί και ξυρίζουν τα παχιά μουστάκια και κουμπώνουν τα ανοιχτά εργατοπουκάμισα με γραβάτες... Κάποτε έτρωγαν ξύλο και ντομάτες οι υπουργοί, τώρα τρώνε ξύλο οι συνταξιούχοι... Όταν βλέπεις και τους ασφαλιστικο-συνδικαλιστές να χαμογελάνε ευτυχισμένοι δίπλα στους κ.κ. Γενικούς και να αλληλοβραβεύονται, κλάψε τις συμπαθείς τάξεις των πολλών και το μέλλον τους. Ούτε τ' όνομά τους δεν θα υπάρχει στα επόμενα νομοσχέδια... Και αυτά τα γράφουμε επειδή γνωρίζουμε ότι όλοι οι Γενικοί Διευθυντές ασφαλιστικών εταιριών αποδεδειγμένα θέλουν ζωντανούς και δραστήριους ασφαλιστικούς διαμεσολαβούντες και όχι αυτό που είναι μερικοί...



Όταν στο συνάδελφο περιοδικό «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ» είδα δίπλα στη φωτογραφία ότι «ο Βαγγέλης Χατζόπουλος δεν είναι πια μαζί μας», «έμεινα». Και πώς να το πιστέψεις όταν η μοίρα χτυπάει τόσο ξαφνικά... Αιώνια η μνήμη σου Βαγγέλη από την Κατερίνη, που ήξερες να αγαπάς τον κόσμο και να κάνεις φίλους... Είναι όντως όλα... «ονείρου απηλπίστερα»... Οι δικοί σου ας παρηγορούνται με τη σκέψη ότι αγωνίστηκες για κάτι καλύτερο γύρω μας...

Σύμφωνα με τα συμπεράσματα που προκύπτουν από την επεξεργασία των στοιχείων του υπουργείου Εμπορικής Ναυτιλίας από το σύνολο των 419 πλοίων που διαθέτει ο στόλος μας, συμπεριλαμβανομένων και των Flying Dolphins, μόνο 82 είναι μέχρι 15 ετών, 46 από 15 έως και 20 ετών. Από και και έπειτα το ηλικιακό χάος. Από 20 έως 25 ετών έχουμε 87 πλοία και από 25 έως 30 ετών κυκλοφορούν 105 πλοία. Και αυτά που έχουν ξεπεράσει τα 30 χρόνια ζωής είναι, σύμφωνα με τα στοιχεία του υπουργείου, μόλις... 99. Ούτε καν εκατό...

Σημαντικό είναι και το γεγονός ότι, παρά τις गुυαλιστερές διαφημίσεις, τα περισσότερα πλοία είναι προϊόντα κατασκευής lifting είτε σε μηχανικά μέρη, είτε με επεμβάσεις αισθητικού χαρακτήρα. Άλλωστε, οι καταγγελίες των διασωθέντων του «Σάμινα» ότι οι βάρκες και τα σχοινιά έβραφαν στα πρόσωπα και τα χέρια τους, κάτι σημαίνουν...



■ Ξανάρχισε μια πιο συστηματική δραστηριότητα η LIMRA με στόχο την εκπαίδευση σε βάθος Διευθυντών Υποκαταστημάτων, κάτι που είχε διακοπεί... Θυμάμαι τα πρώτα σεμινάρια κάπου εκεί στα 1980-1985 και τη μεγάλη επίδρασή τους πάνω σ' αυτούς που τα παρακολουθούσαν. Δυστυχώς, το καλό κλίμα των πρώτων ετών χάθηκε και οι διάφοροι «αετονύχηδες» Διευθυντές Πωλήσεων κάποιων εταιριών σκέφθηκαν να στρατολογήσουν εκεί τα μελλοντικά τους όνειρα εφαρμόζοντας έτοιμους νέους Διευθυντές και ομάδες... Είναι αυτό που λένε ότι ό,τι πιάσουν στα χέρια τους κάποι-οι «Έλληνες» το «κάνει»... Στο συνέδριο πρόσεξα (14-10-2000) ότι απουσίαζαν παντελώς οι Γενικοί Διευθυντές... Ή κάνουν πολύ καλά τη δουλειά τους τα μεσαία στελέχη ή μερικοί δεν κατάλαβαν τον εκπαιδευτικό ρόλο που έχει και η LIMRA... μαζί με άλλες εκπαιδευτικές προσπάθειες...

■ Το 20% της παραγωγής της ΔΙΕΘΝΙΚΗΣ ήρθε από το δίκτυο ασφαλιστών της ΕΘΝΙΚΗΣ. Και ακόμα δεν ξεκίνησαν... Γιατί η Διοίκηση της δεν αξιοποιεί πλήρως τα δίκτυα; Πότε περιμένουν να μπουν πιο δυναμικά;

● Ένας φίλος περασμένης ηλικίας μου 'λεγε πρόσφατα ότι πέρασαν τα χρόνια και μεγάλωσε και βλέπει ότι από δω και πέρα όλο και πεθαίνουν οι γύρω του, οι φίλοι του, οι συγγενείς... Τι περιμένεις, τέτοια θα έχουμε τώρα, είπε... Αυτή τη διαπίστωση και το μελαγχολικό συναίσθημα το νιώθω και με τις ασφαλιστικές εταιρίες... Από δω και πέρα όλο και κάποιος φεύγουν και σβύνουν σιγά-σιγά. Πάει η Ιονική, έφυγε η Ελληνοβρετανική, ο Αστέρας, η Helvetia, η AGF, η Πανελληνίους, η ΕΤΕΒΑ, η ΕΣΤΙΑ, ο 'Ηλιος, η Continental, η Λαϊκή, η Μεσόγειος, κ.λπ., κ.λπ... Ζωή σε μας.

● Αν εκεί στην Καραγεώργη Σερβίας αφιέρωναν το χρόνο και την εφευρετικότητα τους για δουλειές και Νέα Παραγωγή και όχι για αμυνοεπιθέσεις ισοροπιών του στυλ εμείς και οι άλλοι, τότε θα έσπαγαν κάθε ρεκόρ και κάθε απειλή ανταγωνιστή... Αλλά... Έτσι είναι η ζωή...

● Περίπου 20 εκατομμύρια (33.500 αγγλικές λίρες) καταδικάστηκε από το Ευρωδικαστήριο να πληρώσει η Αγγλία σε Άγγλο ομοφυλόφιλο, επειδή από έρευνα αστυνομικών βρέθηκε και κατασχέθηκε κινηματογραφική ταινία στο σπίτι του όπου εμφανιζόταν ο ίδιος με άλλους 4 άνδρες να «αλληλο-αυτάνωνται» και ο οποίος κατέφυγε στο Στρασβούργο υποστηρίζοντας ότι παραβίασαν οι αστυνομικοί τα ανθρώπινα δικαιώματα και την ιδιωτική του ζωή... Να ένας τρόπος να βγάινε χρήματα και να και οι συνεταίροι μας... Άντε να του πεις τώρα του δικαστή για τις ταυτότητες και το Χριστιανός Ορθόδοξος και για ελληνο-χριστιανικό πολιτικό και για Χριστόδουλο και ηθικές αρχές... Πιάστε τοίχο... Εντάξει, είμαι παλιομοδίτης εγώ, αλλά καλύτερα έτσι, παρά παρέα με τους ανώμαλους Άγγλο-ομοφυλόφιλους... Φτου, φτου... Και δεν ασφαλίσει με τίποτα από τη βροδιά τους.

● Στα οπτικοακουστικά μέσα απασχολούνται 10.251 άτομα (στοιχεία 1996). Να μια νέα αγορά για TARGET MARKETING καλό. Νέα προϊόντα και συγκεκριμένα απαιτούνται.



Είναι κάποιες φορές που γίνονται λάθη εκεί που δεν τα περιμένεις και σε κάνουν να «σκας»... Άλλωστε αυτό είναι και ο ορισμός της περιπέτειας. «Περιπέτεια είναι η επί τα εναντίον μεταβολή». Άλλες φορές τα λάθη σε κάνουν να σκέφτεσαι καλύτερα και να το... φιλοσοφείς. Όπως σ' αυτή τη φωτογραφία από βιβλίο εκδόσεων Ρουχωτά, που η INTERAMERICAN και οργάνωση Ταμπούρα φαίνεται από λάθος να ιδρύθηκαν το 1791... δηλαδή 180 χρόνια νωρίτερα απ' ό,τι ιδρύθηκε (το 1971)... Βέβαια, στην πορεία το λάθος μειώνεται από τον πανδαμάτορα χρόνο που όλα τα αλέθει... Αν η INTERAMERICAN μείνει 200, 300, 500 χρόνια τότε αλλάζει και το λάθος... Τό-

τε όμως στην πρώτη σου εμφάνιση να λες ότι είσαι 180 χρονών... Στο περασμένο μας τεύχος κάναμε κι εμείς ένα λάθος σε μια ιστορική επιστολή προς ημάς, του κ. Μάκη Ρουχωτά που στην φωτογραφία εικονίζεται γεμάτος νιάτα και τριγυρισμένος από νιάτα (ανθρώπων και εταιριών).

Έτσι, αντί να γράψουμε τη σωστή λέξη ΠΡΩΗΝ γράψαμε ΠΡΩΤΗ και τα κάναμε μούσκεμα στο νόημα (τεύχος 67 σελ. 91). Έγραφε λοιπόν ο κ. Μ. Ρουχωτάς: «...Αισθάνομαι ότι τώρα που και για με πλησιάζει η στιγμή της άλλης "Μεγάλης Αληθείας", η οποία για όλους ανεξαιρέτως 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 περιβάλλουν και να με πλημμυρίσουν, για να απαλύνουν τη μοναξιά μου και να μετριάσουν τη θλίψη που συνοδεύουν τον άνθρωπο υποχρεωτικά, κάθε άνθρωπο αγνοημένο από τους πάντες, όπως πάλι για πάντα, η ζωή επιφυλάσσει στον καθ' ένα ΠΡΩΗΝ...» (Σ.Σ. Ο κ. Ρουχωτάς μιλά για κάποιο σχολίο μας)

Έτσι ένιωθε ο αγαπητός και τόσο σπάταλα προσφέρων στην ασφαλιστική αγορά Μάκης Ρουχωτάς, το έργο του οποίου συνεχίζεται, αφού το χωράφι των ασφαλειών είναι γεμάτο καρπούς και από τους σπόρους που αυτός έσπειρε συνεργαζόμενος με τόσους άλλους... Ήρεμος και γαλήνιος δικαιούται να εύχεται πια στο Θεό να του παράσχει «Χριστιανιά τα τέλη της ζωής, ανώδυνα, ανεπαίσχυντα, ειρηνικά και με καλή απολογία». Άλλωστε ποια του βίου τρυφή διαμένει λύπης αμέτοχος και ποια δόξα έσθηκε επί γης αμετάθετος; Ισχύει και για ΠΡΩΗΝ και ΝΥΝ... Είναι θέμα χρόνου για όλους... Και σοφοί είναι όσοι το μάθουν νωρίτερα.

“ Στο ξεκίνημα της NOVA BANK στο περιστέριο του Ζαπτείου, υπό τους ήχους μουσικής του Σταύρου Ξαρχάκου, τραγουδί-σε ο Μανώλης Μητσιάς που φέτος συμπληρώνει 30 χρόνια στο τραγούδι. Αλλά και στο συνέδριο της ΕΘΝΙΚΗΣ, στο κτήριο Νάσιουτζικ (όπου βγάλαμε και μια φωτογραφία) κάτω από το γενικό θέμα: «Μόνο οι πρώτοι παίζουν στην ΕΘΝΙΚΗ», ήταν εκεί ο Μανώλης Μητσιάς και έπαιξε κι αυτός με την «πρώτη» φωνή του τραγούδι της «πρώτης μας νιότης» που σημάδεψαν μια εποχή... Σεμνός, γλυκύτατος, σοβαρός, ευγενής, με φωνή και τραγούδι που μπορείς να τα «σφυρίξεις» και να τα πεις ανεξαρτήτως ταλέντου δικής σου φωνής, ο Μανώλης Μητσιάς μάς συνόδεψε στα τραγούδια της παρέας μας, στους γάμους μας, στις γιορτές μας, στις καλοκαιρινές παρέες, στα φοιτητικά μας χρόνια του 1970-1975, αλλά και στα μοναχικά ξεπασμάτια των καπνών μας, απαλά, ήρεμα, χωρίς τη σκληρότητα του εγωισμού κάποιων φωνών δύσκολων για μας... Και ποιος δεν τραγούδησε μαζί του στις συναντήσεις του Θεοδώρακη, στα γήπεδα, στα θέατρα, στα άλση, στην Αθήνα και επαρχία, τόσα και τόσα τραγούδια... «Στην Ελευσίνα μια φορά», «Πόσο αγαπιόμαστε τα δυο - Κοίτα να με θυμάσαι», «Απόψε φθινοπώρισε», «Αχ Μαρία, Αχ Μαρία», «Ο τρελός, ας τον τρελό στην τρέλα του», «Κορίτσι - κορίτσι με τα πανταλόνια», «Αυτά τα χέρια», «Κοίταξε να δεις», «Μια Κεφαλονίτισσα», «Με το πρώτο λεωφορείο», «Μη χτυπάς να σ' ανοίξουν, μη χτυπάς», «Πάρε τον ηλεκτρικό, έχω αγωνία στη Νέα Ιωνία», «Με λένε Γιώργο και ποτέ δεν τραγουδάω»... Τι να πρωτοθυμηθείς, τι να πρωτοεχθάρεις... «Καμιά φορά με πιάνει νοσταλγία»... «Τόσα χρόνια...». Ήμασταν τυχεροί στη γενιά μας. Είχαμε τόσους ωραίους, είχαμε όλοι άσο στο μανίκι, μια καρδιά παιδική, είχαμε τόσα αστέρια στον ουρανό μας και κρίμα που κάποιοι πολιτικοί μάς έσπρωχναν τα κεφάλια στη γη, στη λίσπη. Να Μανώλη, ήταν ωραία τα χρόνια μας και ας με γινόναμε και αυτά που θέλαμε σαν παιδιά... Δεν έγινες χημικός που σπούδασες νέος στη Θεσσαλονίκη... Και πολλοί από μας, άλλα σπουδάσαμε, άλλα γίναμε... Έγινες, όμως, ίνδολμα στη φοιτητική νεολαία του 1970 και μιας γενιάς που τραγουδά μαζί με τα παιδιά της τα τραγούδια σου. Λίγο τό 'χεις;



Νοσταλγία
Καμιά φορά με πιάνει νοσταλγία, να 'ναι αγία, να 'ναι Κυριακή και όπως πάγου είχαμε ψιγεία, καταλήξαμε εκεί. Τι τα θες μάς μάγεψε η βανίλια, άσε η γριλία τον έρωτα γιορτή ποιος οργής πατήσαμε σταφύλια και γλιστράμε ασορτί.

Έλα, πάμε Θάσο, τρέλλα! Αν σε χάσω, τόσα χρόνια πώς να τα ξεχάσω, να τ' αλλάξω με τι; Έλα, πάμε Θράκη, τρέλλα και σαράκι τόσα χρόνια ψίχαγε αεράκι, τώρα άλλοι αετοί!

Θυμάμαι βόλτες στη Θεσσαλονίκη, καλοκαίρια στη Χαλκιδική κι είχαμε όλοι άσο στο μανίκι, μια καρδιά παιδική! Έλα, πάμε Θάσο, τρέλλα, αν σε χάσω, τόσα χρόνια πώς να τα ξεχάσω, να τ' αλλάξω με τι; Έλα, πάμε Θράκη...

Καμιά φορά με πιάνει νοσταλγία λες μαγεία κι είχαν τα παλιά και όπως λένε πρώτα η νηγεία — μα και η μνήμη δουλεύει! Έλα, πάμε Θάσο, τρέλλα...





Τον λένε Ηλία Μπανάτο και είναι ένας χαμογελαστός Χανιώτης έμπορος στην ωραία αγορά των Χανίων απ' όπου μας έστελνε ό,τι καλύτερο είχε. Ένα καλοκαίρι, πολλά χρόνια πριν, έφαξε και κάτι πολύ καλό απ' τα καλύτερα τυριά που βγάζει η Κρήτη για να το κάνω δώρο στο μεγάλο αφεντικό της INTERAMERICAN κάποιες μέρες που η INTERAMERICAN ήταν στο Ρέθυμνο. Πολλά χρόνια πριν μέσω εμού και φυσικά ούτε ήξερε τον Κοντομηνά, εγώ ζητήσα κάτι... Φέτος ένα καρδιακό επεισόδιο ήταν αφορμή να μεταφερθεί στην Αθήνα επείγοντως και να σωθεί. Το αεροπλάνο INTERAMERICAN τον έσωσε. Μέρες Αυγούστου περνώντας, δεν τον είδα στο μαγαζί. Μ' ένα στόμα αδερφός και γιος με δέχτηκαν λες και εγώ να ήμουν πιλότος του αεροπλάνου ή ο Κοντομηνάς.

Μου είπαν: «Έλα, αν δεν ήταν η INTERAMERICAN δεν θα ζούσε». Ήτανε και οι δύο δακρυσμένοι... Τέτοια περιστατικά αξίζουν πάνω από εκατομμύρια και μετοχές... και δικαιώνουν την παρουσία μας. Θυμάμαι σε κάποια συνέντευξη του Κοντομηνά

αρχές του '90 που μου είπε: «Σημαντικό είναι οι άνθρωποι να σε σέβονται πίσω απ' την πλάτη σου». Ευτυχώς είναι πολλοί που σέβονται τον Δ. Κοντομηνά, όχι μόνο πίσω απ' την

πλάτη του αλλά και μπροστά και μακριά και από απόσταση... Ας μην ξεχνάμε την ανθρώπινη προσφορά του έργου του που παραμένει λαμπερή... τον Κοντομηνά δεν τον χάσανε τα λεφτά... Για να το λέω, ξέρω. Είναι κάπου δεκαπέντε χρόνια πριν που κι εγώ προσωπικά θυμάμαι (μέσα στα χιλιάδες άλλα) που πήγε ο ίδιος και έδωσε προσωπικά για άνθρωπο δικό μου δολάρια για ασθενή στη Μόσχα... Σεμνά και αθόρυβα... Και όταν λέει η INTERAMERICAN σώζει ζωές, το εννοεί... Σιδερένιος κ. Ηλία στα Χανιά, όλα θα πάνε καλά... Καμιά φορά η καλοσύνη ανταμειβεται... Θυμάσαι το τυρί ήταν από την Επισκοπή Βίραν Ρεθύμνου...



Στο περιθώριο του συνεδρίου Ασφαλιστών της LIMRA μίλησα για λίγο με τον κ. Ανδρέα Γεωργίου της Universal Life Κύπρου, η οποία στο Πανελλήνιο αυτό συνέδριο είχε 16 συμμετοχές ισόβιων μελών LIMRA και 75 ακόμη βραβευόμενους ασφαλιστές, δείγμα της καλής δουλειάς που κάνει και που όπως η INTERAMERICAN στην Ελλάδα έτσι και αυτός στην Κύπρο τροφοδοτεί όλη την κυπριακή ασφ. αγορά στις μεταγραφές χωρίς να χάνει την πρωτιά και κρατώντας ασφαλιστές επαγγελματίες άνω του μέσου όρου σε ποιότητα και ποσότητα, αλλά και σε χρόνια παραμονής στο επάγγελμα.



Αϊ, καλά. Ήταν δυνατόν ο Παύλος, ο παλιός αθλητής να μείνει πίσω και να μην κάνει επίθεση στα αντίπαλα καρέ!!.. Η φανέλα της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ μπήκε στα αντίπαλα δίχτυα και πήρε τις... φανέλες τους. Ο Παύλος μπήκε στο γήπεδο και τους έπιασε στον ύπνο πετώντας από τα αποδυτήρια

4-5 μπαλάκια... Ήλιος, Γκοταέρ, Nordstern, Commercial Union, Scoplife... και έχει ακόμα 2-3 πέναλτυ...

[...]Και έχει και την καλύτερη μεταγραφή έναν Ζιντάν, τον Κώστα Καρατζά, «παντός καιρού» που αξιοποιεί πλήρως την «κάθε πάσα» που παίρνει βγάζοντας γκολ...

Μπήκε στο ΠΟΚ (Ποδοσφαιρικές Ομάδες Κέντρου). Οι Διαιτητές είναι προσεκτικοί και σκληροί. Όπου να 'ναι και το μεγάλο ΝΤΕΡΜΠΥ έρχεται...

Μάχη μέχρι εσχάτων! Τα μυαλά στα κάγκελα! Όποιος φάει τον άλλον... Αρχίζει το ματς... Παίξτε μπάλα, ρέεεεεε! Ρε διαιτητή!

«Αγαπητοί μου ακροατές - συνδρομητές, το τι γίνεται μέσα στο γήπεδο και στις εξόδους δεν περιγράφεται... Ούτε γράφεται... Μια βροχή θα μας σώσει. Ας ευχηθούμε να μην ξεσπάσει βίαια... Για το καλό του αθλήματος...



Το πρώτο που έκαναν οι μεγάλοι μας Έλληνες, οι μάγκες και τζέντλεμεν, που τους έμαθε η υφήλιος, όπως ας πούμε ο Ωνάσης, ο Λάτσης, η Μελίνα, ο Καραμανλής, ήταν να ανεβάζουν τους μεγάλους προσκεκλημένους τους να δουν την Ακρόπολη, τον Παρθενώνα, τα αρχαία Μνημεία μας στους Δελφούς, στην Ολυμπία, στη Δωδώνη, στη Δήλο και μετά τα κότερά τους και τις βίλες τους και τις ταβέρνες...

Του χρόνου προτείνουμε οι ξένοι ασφαλιστές του συνεδρίου της Ύδρας να χαρούν και μια τέτοια αντιμετώπιση. Η πρόταση ισχύει και για τους φίλους Γενικούς που συνεργάζονται με ξένους... Καλύτερες συμφωνίες θα πετύχουν όταν τους δείξουν τα Μουσεία μας, παρά απ' όταν τους δείξουν «τα δικτιά» τους, όσο καλά κι αν είναι... Οι καλοί και μεγάλοι έμποροι δείχνουν τη βιτρίνα τους και όχι πίσω τη «σκαρταδούρα» και τα ρετάρια...



Χαίρομαι και θαυμάζω τα νέα παιδιά, τους νέους Managers των εταιριών που διαθέτουν οργανώση, γνώσεις, προγραμματισμό, χρηματοοικονομική παιδεία και επαγγελματισμό. Άλλωστε αυτό πρέπει να κάνουν και κυρίως να δώσουν στο αντικείμενό τους, στην παραγωγή, στις πωλήσεις, στα αποτελέσματα... Δεν έχουν χρόνο για ένα σωρό διάφορα αλλά που έκαναν παλαιότερα οι παλιοί Managers, οι οποίοι ήταν έτοιμοι για όλα, για δημόσιες σχέσεις, για διαφήμιση, για ψυχολογική στήριξη του νέου συνεργάτη και της οικογένειάς του, για πολυρολισμούς περιέργους στο τι θα φάει, τι θα πει, πώς θα κοιμηθεί ο συνεργάτης τους... Ίσως η μοίρα να ήταν έτσι να κάνουν αυτά που έκαναν εκείνες τις εποχές...

Παρατηρώ κάποιους ασφαλιστές και θυμάμαι πόσα «τράβηξαν» οι παλιοί για να τους φτιάξουν... Σήμερα οι ρόλοι είναι πιο καθαροί, πιο συγκεκριμένοι, ίσως ευκολότεροι... Θυμάμαι κι έναν συνεργάτη μου που του έδιναν 20 δρχ. κάθε μέρα να πάρει το τρόλεϊ, να πάει στην πλατεία Βικτωρίας και πολλά μεσημέρια «δήθεν» τον ήθελα παρέα να φάμε, παρέα μακαρονάδες και «κοκκινιστό» που φυσικά πλήρωνα... Τι να πούμε για τα ταξί, για τις γιορτές στα σπίτια, για τους γάμους... τα προξενία... Για τα ταξίδια και τις «διοτροπίες» αν βλέπει μπροστά το δωμάτιο, αν έχει φωνές, αν, αν, αν... Ευτυχώς πήγε καλά αυτή η εποχή και οι παλιοί έφτιαξαν βάσεις για να «τραβήξει» η αγορά... Ευτυχώς που η ασφαλιστική αγορά μπήκε στην Α' κατηγορία της οικονομίας, από το Δ' ερασιτεχνικό που έπαιξε... Ίσως είναι κι ένα καλό μνημόσυνο για όλους αυτούς που έφυγαν «πρώωρα», από καρδιά κυρίως, σακατεμένοι στην προσπάθεια...

Καμιά φορά με πιάνει νοσταλγία... Ήταν τόσα πολλά... Και σεις λεβέντες που γεράσατε στο καθήκον να 'στε καλά... Ίσως είναι καλύτερα σήμερα για τους Managers... Για τους ασφαλιστές ίσως είναι δυσκολότερα.

Οι μεν στους δε ας χρωστάνε ευγνωμοσύνη ισότιμα και ισόβια. Στη φωτογραφία στιγμιότυπο αυτής της εποχής.

Γιατί ταξιδεύουν νύχτα τα καράβια;

Τη νύχτα της 8ης Δεκεμβρίου 1966 το επιβατηγό πλοίο «Ηράκλειο» βυθίστηκε στην Φαλκονέρα πνίγοντας 217 ανθρώπους. Η αποζημίωση που έβγαλε το δικαστήριο μετά από τριών μηνών δίκη ήταν 2.000 δρχ. (δύο χιλιάδες) στους συγγενείς για κάθε πνιγμένο, οι πονικές ήταν πλημμελήματα και αμέλειες και ο πλοίαρχος σύντομα κυβέρνησε άλλο πλοίο, αφού δεν του αφαιρέθηκε ούτε το ναυτικό φυλλάδιο. Αξίζει όμως να ρωτήσουμε γιατί ταξιδεύουν νύχτα τα καράβια; Μήπως για να κερδίζουν απ' τις καμπίνες ύπνου οι πλοιοκτήτες; Το καλοκαίρι του 2000 που δοκιμαστικά έβαλε ημερησίο η ΑΝΕΚ για Χανιά, τα πλοία ήταν γεμάτα... Μήπως εδώ κρύβεται μεγάλο κόλπο κ. υπουργέ; Απαντήστε μας.

Ας πούμε όμως και μία ιστορία που διδάσκει πολλά πράγματα: Είναι αληθινή. Την έζησε η Ξανθήπη Ηλιάκη από τα Χανιά. Λίγο καιρό πριν το ναυάγιο του «Ηράκλειο» καθότανε στο παλιό λιμάνι των Χανίων, στην άκρη ενός Ζαχαροπλαστείου-κέντρου στο Φιρκά με παρέα και έπιναν πορτοκαλάδες, μια παρέα και μαζί ο γιος της Μανώλης, μικρός 4 ετών. Γύρισε ανάποδα την καρέκλα και έπεσε στη θάλασσα... Αν και δεν ήξερε κολύμπι έπεσε στο νερό κι αγκάλιασε το παιδί της που πνιγότανε... Ένας στρατιώτης, μόλις απολυθείς, παραδίπλα που είδε τη σκηνή, ονομαζόμενος Λαγωνικάκης Σταύρος, έπεσε στο νερό και τους έσωσε και τους δύο... Λίγο αργότερα, 3 χρόνια μετά, ήταν στο ναυάγιο του «Ηράκλειο»... Σώθηκε. Λέτε ο Θεός να ξέρει να ξεπηλώνει; Λέτε ο Θεός να είναι Δίκαιος και να κάνει θαύματα; Οι Χανιώτες είπαν: «Έσωσε το παιδί, τον έσωσε ο Θεός».



Όπως είπε και στην ασφαλιστική εφημερίδα «NEXT DEAL» η Γενική Δ/ντρια Ένωσης Ασφ. Εταιριών, Μαργ. Αντωνάκη, στο συνέδριο Ασφαλιστών - Αντασφαλιστών στην Ύδρα οι συμμετοχές Ελλήνων και ξένων ξεπέρασαν τις 350 από 30 χώρες: Αζερμπαϊτζάν, Αλβανία, Αρμενία, Βέλγιο, Βοσνία-Ερζεγοβίνη, Βουλγαρία, Κύπρο, Τσεχία, Δανία, Αίγυπτο, Γιουγκοσλαβία, Γαλλία, Γερμανία, Γεωργία, Ελλάδα, Ιρλανδία, Ισραήλ, Ιταλία, Μολδαβία, Πολωνία, Πορτογαλία, Ρουμανία, Ρωσία, Σλοβενία, Σουδία, Ελβετία, Τουρκία, ΗΠΑ, Ουκρανία, Μ. Βρετανία.

Συνήθως οι πραγματικά μεγάλοι και μικρά παιδάκια τα ενθαρρύνουν στα πρώτα τους βήματα... Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» ήταν «παρών» και εκεί και είδε ότι κάποιος που θα έπρεπε να είναι παρόντας σ' αυτή την εκδήλωση της πατρίδας τους απουσίαζαν. Οι οραματιστές του αύριο βλέπουν ότι ένα τέτοιο συνέδριο ως θεσμός έχει πολλαπλά οφέλη για πολλούς και πολλά. Εντός και εκτός Ελλάδος. Και μόνο ως δημόσιες σχέσεις να το δεις είναι σημαντικός στόχος και όφελος. Και χωρίς θέματα και ομιλίες, αλλά και με θέματα, υπάρχουν «τραπέζια έξω» για αλληλενημέρωση, ανταλλαγή απόψεων και θέσεων... Υπάρχουν τόσες εμπειρίες στα μυαλά όλων που είναι παιχνιδάκι το «ποιοι» και «ποιος» για να λυθεί και το οργανωτικό... Αρκεί να μπορέσουν «να δουν» οι «κοντόφθαλμοι» το «αύριο» του θεμάτος και «συν γυναιξί και τέκνοις»... και με κότε-

ρος και βάρκες να τρέξουν στο «παρών»... και να κάνουν και μια καλή συνέντευξη Τύπου για να βγει στον «αέρα» το συνέδριο και να δει η διεθνής κοινότητα, αλλά και η εγχώρια αγορά, ότι οι ασφαλιστές είναι Α' ΕΘΝΙΚΗΣ και όχι ερασιτεχνικοί πρωταθλητές... Και ένας υπουργός και η Πολιτεία και καμιά ΤV όλα χρειάζονται...

Στο κάτω-κάτω, όπως σφά είπατε κατ' ιδίαν και ο ευγενής και άρχοντας στις σχέσεις του κ. Ι. Δελενδράς, «σ' ένα τέτοιο συνέδριο γνωρίζεις καλύτερα με φίλους και ανταγωνιστές και όσο να 'ναι συμπεριφέρεσαι καλύτερα στην άσκηση της δουλειάς στην αγορά...» Ευχόμαστε κάθε χρόνο και καλύτερα...



Η κ. Μ. Αντωνάκη σε κοινό τραπέζι Ελλήνων - ξένων

Ποιους εννοεί ο «Πανταχού Παρών» του Fax News όταν λέει «Μηδέν» -προπαντός από τους δικούς μας χρηματοπιστωτικούς διασκατομυριούχους- προ του τέλους μακάρει; Κακός είναι, ούτε τα παιδιά του δεν αγαπάει...

Αντε συνδικαλιστάδες μου και συνδικαλιστάκια του γλυκού νερού της ασφαλιστικής αγοράς, που χαιρέσατε να σκεείτε τα συνδικαλιστικά σας προνόμια, βγάλτε επιτέλους μια συγκριτική ανακοίνωση που να λέει τι δίνετε εσείς οι ασφαλιστές και τι δίνει το κράτος μέσω του NAT, ώστε να δει τις διαφορές το κοινό. Δεν σας ψήφισαν για να κόβετε πίτες και για εισιτήρια. Τι αποζημιώσεις θα δώσει το NAT για το SAMINA; Πόσα παίρνουν, τι δίνουν, πόσο αποζημιώνουν κάθε αυτοκίνητο, κάθε άνθρωπο, κάθε βολίδα... Κάντε παρεμβάσεις ουσίας...

Πο νοικοκυρεμένη και πιο κερδοφόρα από πέρισι η ΕΥΡΩΠΗ του Ν. Μακρόπουλου... Επενδύστε σήμερα σ' αυτούς που μεγαλώνουν αργά αλλά σταθερά...

Κάπου το παρακάνουν μερικοί-μερικοί με αυτό το ανακάτεμα των εκπαιδευτικών λεγόμενων ταξιδιών... Ή πιας ταξίδι τους 350-500 συνεργάτες σου ή τους κάνεις συνέδριο... Και τα δύο μαζί σε πέντε μέρες στην άλλη άκρη της γης, πολύ πάει... Και η ανταξία έχει τα όριά της... Πού να βρουν δύναμη να πάνε για δουλειά όταν γυρίζουν... Και ομιλίες, ομιλίες με τους ίδιους, τους ίδιους... Έλεος...

Σεπτέμβριο μήνα, όταν οι αυτόχθονες των Μεσογείων ασχολούνταν με τον τριμητιά, έκανε το Συνέδριό της η ΕΘΝΙΚΗ, μας υπογράμμισε ο Δ/ντης Πωλήσεων Ευάγγελος Τριαντοφύλλου που προσδοκώ καλό τρύφο στις πωλήσεις... Του το ευχόμαστε... Είναι όλα θέματα χειρισμού. Του υπενθυμίζουμε ότι χρειάζεται καλός σπόρος, καλό χωράφι και καλό κλίμα... Παλιά λέγανε καιρού επιτρέποντας και Θεού θέλοντος...



Η μακρά εξειδίκευση της εταιρίας Ρόκας και Συνεργάτες στο ασφαλιστικό δικαίο την καθιστά σημαντική σε πολλές χώρες της νοτιοανατολικής Ευρώπης και αποδειχθεί είναι η ανάθεση από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή στην εταιρία Ρόκας έργου παροχής συμβουλών στη Ρουμανία και άλλες χώρες σε θέματα δημιουργίας Εποπτικών Αρχών για την Ασφαλιστική Οικονομία τους, και εναρμόνιση των νόμων αυτών των χωρών προς την ευρωπαϊκή και διεθνή πρακτική. Τέτοιες αφορμές μας κάνουν περήφανους ως Έλληνες... Ποιος είπε ότι μόνο τα όπλα και τα tank οδηγούν σε κατακτήσεις. Τα όπλα του πνεύματος αντέχουν καλύτερα στις μακρόχρονες επιδιώξεις. Κάποιοι που θέλουν να κατακτήσουν «ξένα εδάφη» να θυμηθούν ότι ο Ρόκας είναι εδώ.



Αν «περιποιηθείς» καλά τ' όνομά σου θα αναγνωρισθεί!

ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΑΘΗΝΑΙΟΣ

Μια συνέντευξη ζωής
στον Βαγγέλη Σπύρου για το «ΝΑΙ»

45 χρόνια
6ΤΙΣ ΑΦΡΑΙΕΙΕΣ

Σαράντα πέντε ολόκληρα χρόνια υπηρετεί το θεσμό των ασφαλειών ο Δημήτρης Αθηναίος, τα μισά από τα 90 χρόνια προσφοράς στην ελληνική κοινωνία, που κλείνει το 2001 η οικογένεια «Αθηναίος».

Σκέφθηκα ότι πολλά οφέλη θα έβγαιναν για τους ανθρώπους της ασφαλιστικής μας αγοράς αν ένας άνθρωπος τόσων εμπειριών και γνώσεων μας διέθετε χρόνο για μια συνέντευξη, κάτι που έγινε πρόσχαρο, και που το «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ» δημοσιεύει όσο καλύτερα μπορεί επειδή θεωρεί ότι αυτό είναι ευεργεσία στον κλάδο, αφού όπως λέει ο φιλόσοφος Επίκτητος «όπως ακριβώς οι πυρσοί στα λιμάνια (φάροι), οι οποίοι με λίγα ξύλα δίνουν μεγάλη φλόγα και βοηθούν τα πλοία που δοκιμάζονται στο πέλαγος, το ίδιο και ο φωτισμένος άνθρωπος σε κάποια πόλη, η οποία περνά μεγάλες δυσκολίες ενώ ο ίδιος αρκείται σε λίγα, προσφέρει μεγάλες ευεργεσίες στους συμπολίτες του».

Ο Δημ. Αθηναίος είναι ένας Αθηναίος συμπολίτης μας, ελληνικών αρχών, ευπατρίδης, άρχοντας «παλαιάς σχολής», πιστός στο Θεό, αγαπητός φίλος πολλών, πιστός στην παράδοση και στις αξίες της ελληνικής φυλής, καλός οικογενειάρχης και έντιμος συνάδελφος στο επάγγελμα.

Ο Δημ. Αθηναίος έχει νου που θαυμάζει τις αρετές και όχι τα αξιώματα, προτιμά τα ιδανικά από τον υλισμό και ξέρει να βλέπει τον πλούτο σαν φωτιά που πρέπει να μην πηγαίνει πολύ κοντά και καείς, ούτε μακριά και παγώσεις.

Πολιτεύτηκε στο δημόσιο βίο με οδηγό αυτό που λέει ο Βίων, ότι «ο ενάρετος άρχοντας όταν αποσύρεται από την εξουσία, να έχει αποκτήσει περισσότερο καλή φήμη και όχι περισσότερα χρήματα» και έκανε πράξη αυτά που πρέπει να θυμούνται οι άρχοντες: «πρώτον ότι κυβερνούν ανθρώπους, δεύτερον ότι πρέπει να κυβερνούν σύμφωνα με τους νόμους και τρίτον ότι δεν θα κυβερνούν για πάντα».

Ο Δημ. Αθηναίος πήρε στην πλάτη του τον «σταυρό» μιας οικογένειας ασφαλιστών με παράδοση ελληνική και τον μετέφερε συνετά για 45 χρόνια και σήμερα τον παρέδωσε στα δυο του παιδιά, Περικλή και Φιλοποίμενα, διευκρινίζοντας συνέχεια ότι προτιμούσε να αφήσει στα παιδιά του την ωραία δόξα παρά μεγάλη πλούτη, που είναι θνητά ενώ η δόξα αθάνατη.

«Όποιος ξέρει τη θάλασσα δεν τη φοβάται, τη σέβεται», λέει ένα απ' τα έντυπα της εταιρίας του και εμείς με σεβασμό προσεγγίζουμε τον Δημ. Αθηναίο που έχει μια καρδιά πλατιά σα θάλασσα και που κρύβει μέσα της μια ζωή γεμάτη ταξίδια στο «επιχειρείν» των

ασφαλειών. Πρώτο ταξίδι η ίδρυση της «Δ. Αθηναίος» το 1911 από τον Περικλή Αθηναίο. Δεύτερο, το 1926 με την ανάληψη της αντιπροσωπείας της NATIONALE SUISSE ASSURANCE. Τρίτο ταξίδι το 1932 με την αγγλική PEARL. Τέταρτο ταξίδι το 1975, η Δανέζικη TREKRONER FORSKRING. Πέμπτο ταξίδι η ίδρυση της ΑΛΦΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ Α.Ε. το 1977. Έκτο ταξίδι το 1995 η ROYAL EXCHANGE ASSURANCE. Έβδομο το 1999 με τη μετονομασία της ΑΛΦΑ σε UNITED ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.

Φεύγοντας απ' τα γραφεία της «Δ. Αθηναίος» μ' έπιασε μια νοσταλγία, κάτι σαν ψυχολογία λιμανιού που άλλοι πάνε κι άλλοι έρχονται, άλλοι μπαίνουν και άλλοι βγαίνουν στα καράβια μ' ανακατεμένα συναισθήματα... Μπήκα στ' αμάξι μου που είχα παρκάρει απέναντι και γύρισα ασυναίσθητα τα μάτια προς το ασφαλιστικό συγκρότημα και μου 'ρχότανε σα να 'θελα να σηκώσω το χέρι σε χαιρετισμό που λέει «καλό ταξίδι», κι εσείς Φίλη και Περικλή καλό ταξίδι στη ζωή και στις επιχειρήσεις. Να είστε γεροί και καλοτάξιδοι. Έβαλα μπροστά τη μηχανή κι άνοιξα το ραδιόφωνο... Το ξανάκλεισα... Δεν μου πήγαιναν κάτι κραυγές ξενοαμερικάνικες, δέχτην τραγουδιστή μοντέρνου... Σε λίγο έφτασα σπίτι μου στην Πεντέλη και κοίταξα κατά Πειραιά, στη θάλασσα. Στο νου μου έρχονταν τα λόγια του κ. Δημήτρη... Έζησα 45 χρόνια σ' αυτό το επάγγελμα... Θα σας πω ιδέες παρωχημένες... Έχω πολλά να πω... Λόγια ντόμπρα και ξάστερα, σαν το τραγούδι του Χατζιδάκι «Φιλντισένιο καραβάκι»...

«Φιλντισένιο καραβάκι, στ' όνειρό μου ήρθε μίαν αυγή και με πήρε ταξιδάκι να γυρίσουμε τη γη. Είδα χώρες, είδα τόπους, πικραμένα είδα τα παιδιά. Κόσμο γνώρισα κι ανθρώπους κι έβαλα πόνο στην καρδιά...

Καραβάκι μου ξεκίνα, πάμε πάλι στην Αθήνα τραγουδάνε τα πουλιά στην Αττική. Πάμε πάλι στο Παγκράτι πούν' οι δρόμοι του γεμάτοι με χαρούμενες φωνές την Κυριακή.

Τι να πω για την Ευρώπη, τι να πω για την Αμερική δεν αλλάζουν οι άνθρωποι, έχουν βάσανα κι εκεί. Πήγα σ' όλα τα λιμάνια, σε δρομάκια πέρασα στενά λεβεντιά και υπερηφάνεια δεν είδα φως μου πουθενά...

Καραβάκι μου ξεκίνα, πάμε πάλι στην Αθήνα...

Ευαγ. Σπύρου

Στην αρχή αυτής της συνέντευξης ο κ. Αθηναίος μάς είπε:

«Θέλω πριν απ' όλα, να σας πω ότι από απόψεως ιδεών δεν νομίζω ότι θα είναι και πολύ χρήσιμα αυτά που θα σας πω, διότι είναι 100% ιδέες από αυτές που κάποιοι τις λένε «παρωχημένες» και ιδέες που έρχονται κόντρα 100% με το κοινό αίσθημα του σήμερα περί ασφαλείων και περί «μπίζνες» που επικρατούν αυτή τη στιγμή στην Ελλάδα. Και επειδή δεν μπορώ να χρησιμοποιήσω άλλη γλώσσα εκτός απ' την ευθεία και η οποία ενίοτε γίνεται οξύτατη όχι οξεία, πρέπει τώρα να «σφιχτώ» λιγάκι για να μην πω πράγματα που θα 'πρεπε να πω...

Από απόψεως ιστορίας έχω πολλά να πω, τα οποία σε παλαιότερους είναι γνωστά βεβαίως. Έζησα 45 χρόνια σ' αυτό το επάγγελμα. Κουράστηκα, διότι δουλεύαμε πολύ. Λένε οι νεότεροι ότι δουλεύουν πολύ αλλά και εμείς δου-

Δ. Αθηναίος: Είναι σχετική έννοια η λέξη ευτυχισμένος. Αυτά που είπατε σπάνια υπάρχουν σήμερα. Και πρώτα να πούμε για την αγάπη προς τα παιδιά. Δεν είναι πια ο κανόνας σήμερα οι γονείς να είναι κοντά στα παιδιά τους, όπως ήταν στη δική μου εποχή, που κάναμε πολλές θυσίες για να βοηθήσουμε τα παιδιά μας να γίνουν αυτό που θέλουν. Τα περισσότερα παιδιά σήμερα, της μεσαίας και προς τα πάνω τάξεως τα μεγαλώνουν Φιλιππινέζες, που σημαίνει ότι πολλοί καινούργιοι γονείς δεν είναι διατεθειμένοι να κάνουν θυσίες... Προσωπικά και λόγω κάποιων καταστάσεων αναγκάστηκα να κάνω πολλές θυσίες. Όταν όμως βλέπεις ότι με αυτές τις θυσίες πέτυχε το αποτέλεσμα που ήθελες, λες ότι «καλώς έγιναν». Από αυτή την άποψη, ναι, είμαι ευτυχισμένος! Πολλά άλλα όμως που γίνονται δεν με κάνουν να νιώθω καλά. Ιδίως αυτό το επάγγελμα! Για τα δύο άλλα που είπατε (Σ.Σ.

λου μου σε μένα (ή σε άλλον) και να μου πει «κοίταξε δεν τα πάω καλά με τον τάδε και θέλω να έρθω σε σένα να συνεργαστούμε» και εγώ να του πω έλα να κουβεντιάσουμε... Πολύς φορές γινότανε να 'ρθούν, αλλά η απάντησή μου ήταν πάντα ίδια: «Είσαι πολύ καλά εκεί που δουλεύεις. Προσπάθησε να το ξεπεράσεις το πρόβλημα και πήγαινε να δουλέψεις στον φίλο μου». Και ο φίλος έκανε το ίδιο για μένα. Σήμερα όχι μόνο δεν υπάρχει φιλία, όχι μόνο δεν υπάρχει συναίσθημα... αλλά βεβαίως οι κοινωνικές συναναστροφές, τα γελάκια με το ποτήρι στο χέρι κ.τ.λ., όλα αυτά υπάρχουν, αλλά...

Ε. Σπύρου: ...Υπάρχουν μυστικά και εξόντωση και... μίσος!

Δ. Αθηναίος: ...Είναι κάτι το απίστευτα φανταστικό! Δεν μπορούσα ποτέ να φανταστώ ότι πίσω από αυτό το χαμόγελο κρύβονται πράξεις που δεν συγχωρούνται... Και ένας φίλος μου της ίδιας ηλικίας με μένα μου λέει ότι οι καιροί άλλαξαν... Αυτός δουλεύει, εγώ σταμάτησα επειδή ασφυκτιούσα πλέον σ' αυτό το περιβάλλον και σ' αυτό το επάγγελμα που λέγεται «ασφάλειες», λόγω της μεγάλης αλλαγής που έγινε στη νοοτροπία και λόγω του υλισμού που κυριαρχεί...

Ε. Σπύρου: Δηλαδή αν ξεκινάγατε σήμερα κάποιο επάγγελμα αυτό δεν θα ήταν ασφαλιστής!

Δ. Αθηναίος: Όχι βεβαίως! Σε καμία περίπτωση! Θα έκανα αυτό που ήθελα να κάνω και λόγω του ότι πέθανε ο πατέρας μου και για λόγους βιοπορισμού δεν έκανα... Ήθελα να κάνω ακαδημαϊκή καριέρα...

Ε. Σπύρου: Εργασθήκατε σε ασφαλιστική εταιρία στο Λονδίνο εξ όσων γνωρίζω.

Δ. Αθηναίος: Δούλεψα στην Αγγλία, στην Pearl. Εκπροσωπούσαμε από το 1932 την Pearl μέχρι που εξαγοράστηκε από Αυστραλούς και εκεί υπάρχει μια απλή ιστορία να πει κάποιος. Ευτυχώς που γίνονται και αυτά και φαίνεται η απόδειξη του υλισμού. Με την Pearl ήμαστε μια οικογένεια. Όσο δούλευα εκεί είχα κάνει φίλους στενούς, πραγματικούς. Εγγλέζοι δεν είναι εύκολο να κάνεις φίλο. Αλλά αν τον κάνεις φίλο τον Εγγλέζο, θα είναι για όλη τη ζωή. Είχα φίλους γενιάς δικιάς μου και πήγαινα και 2-3 φορές στο Λονδίνο τον χρόνο αργότερα και κουβεντιάζα ανάμεσα σε φιλαράκια. Αλλά και αυτοί άλλαξαν. Δεν το πίστευα με τίποτε, αλλά έγινε... Άλλαξαν και αυτοί. Όπως τότε που εξαγόρασαν - με όχι ορθόδοξο τρόπο, οι Αυστραλοί την Pearl, πήγε το προσωπικό την Παρασκευή, δούλεψαν κανονικά, αφήσανε τα κλειδιά τους και τη Δευτέρα που γύρισαν, μπήκαν με συνοδεία και παρακολούθηση νέων υπαλλήλων, πήγαν και πήραν τα προσωπικά τους πράγματα, άνθρωποι που δούλεψαν 30, 35 χρόνια και τους σταμάτησαν. Θέλω να πω ότι συμβαίνουν και αλλού αυτά που λέω και θα ήμουν πολύ απογοητευμένος αν γίνονταν μόνο στην Ελλάδα τέτοιες αλλαγές και δεν ήταν διεθνές το φαινόμενο να αλλάζουν οι άνθρωποι έτσι όπως άλλαξαν σήμερα... Δεν ξέρω τι γίνεται σε άλλα επαγγέλματα, αλλά στη δική μας δουλειά γίνεται και είναι απογοητευτικό να βλέπεις να μην υπάρχει φιλία μεταξύ συναδέλφων.

Ε. Σπύρου: Ετυχε να ακούσω από τον κ. Δελένδα στο πρόσφατο ασφαλιστικό συνέδριο στην Ύδρα κάτι όμορφο, ότι είναι καλό που γίνεται αυτό το συνέδριο επειδή γνωρίζονται καλύτερα οι ασφαλιστές - Γενικοί Δ/ντές και όσο να 'ναι είναι δύσκολο μετά ο ένας να ανταγωνίζεται όχι όμορφα τον άλλο, λόγω αυτής της γνωριμίας... Δημιουργούνται σχέσεις και φρένο σε κακούς ανταγωνισμούς.

Δ. Αθηναίος: ...Ρωτώ κι εγώ τον φίλο μου που σου έλεγα νωρίτερα και είναι της ίδιας παρέας και με τον Δελένδα και του λέω «Βρε, πώς μπορείς και αναπνέεις μέσα σ' αυτό το κλίμα του σύγχρονου τρόπου δουλειάς» και μου απαντάει, κοίταξε να δεις, κατάλαβέ το, έχει αλλάξει η κατάσταση και την οποία πρέπει να παρακολουθήσουμε. Τώρα κυρίαρχο είναι το κέρδος και εφόσον κάνεις μπίζνες σκοπεύεις το κέρδος και όλα τα άλλα πάνε σε δεύτερη μοίρα - Και μου το λες εσύ του λέω: Ναι, εγώ γιατί κατάλαβα ότι έτσι είναι η εποχή και πρέπει να επιβιώσω για ορισμένα χρόνια, επειδή οι παλαιότεροι της παλιάς γενιάς δεν κάνουνε λεφτά πολλά. Παλιά κάναμε λεφτά για να μπορούμε να ζούμε αξιοπρεπώς και βεβαίως κανένας δεν μπορούσε να πει κάτι.

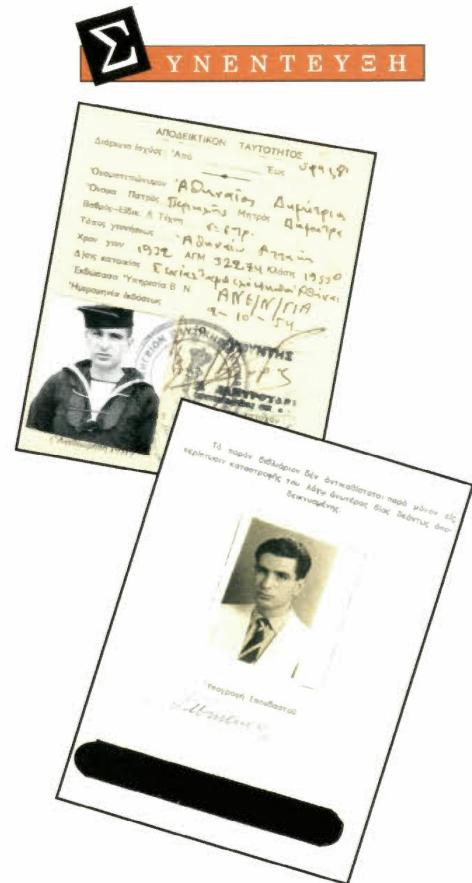
“ Αν επιβιώσαμε και ανεβήκαμε έγινε επειδή προσέχαμε τον πελάτη με καλό, άψογο σέρβις και βεβαίως το καλό σέρβις μας στην κακιά ώρα ”

Φυσικά υπήρχαν και 2-3 «εκτός» αυτών που λέμε, οι «ΑΣΣΑΚΗΔΕΣ» και «ΜΗΔΕΝΙΚΑΚΗΔΕΣ» λεγόμενοι (δεν τους ξέρετε εσείς αυτούς) που βάσανε στις αποδείξεις έναν άσο ή ένα μηδενικό σε βάρος άλλων και κυρίως των αντασφαλιστών. Αλλά ήταν πολύ λίγοι... Οι πολλοί ήταν άρχοντες και που, αν ζούσαν σήμερα, θα ήταν αξιοσέβαστοι απ' όλο τον ελληνικό πληθυσμό. Όπως ο Τριανταφυλλίδης, ο Μακρυμύχλος, ο Δαφός και ένα σωρό άλλοι. Ο ανεπανόληπτος Χατζηανδρέου και άλλοι πολλοί... Ήταν άρχοντες. Στο κλίμα αυτής της εποχής ζει ανάμεσά μας ο κ. Ταμπουράς. Αισθάνθηκα δέος όταν κάποτε μπήκα ανάμεσα τους στην Ένωση στο Διοικητικό Συμβούλιο και εξελέγη Γραμματέας, μεγάλη υπόθεση τότε στα 30 μου χρόνια και θέση με μεγάλη επιρροή και δύναμη και με πρόεδρο τον Πλάτα - άλλος άρχοντας ο καμηνός, που πέθανε φτωχός ενώ μπορούσε να έχει δισεκατομμύρια. Αισθάνθηκα δέος πραγματικό μεταξύ τους. Θυμάμαι τον Κρόλλη και τόσους μεγάλους με μεγάλη υπερηφάνεια. Αν σήμερα μου πουν δείξε μου έναν Τριανταφυλλίδη, βεβαίως υπάρχουν 4-5 καλά παιδιά και έντιμοι και δουλεutaρδες, αλλά δύσκολα θα βρεις σαν εκείνους τους άρχοντες και αν βρεις, θα βρεις πολύ λίγους. Ναι, υπάρχουν 4-5 που εί-

ναι στην αγορά και τους αγαπώ και τους εκτιμώ, αλλά και αυτοί έχουν σκληρύνει διότι δεν μπορούν να επιβιώσουν αλλιώς.

Ε. Σπύρου: Απ' τις εμπειρίες σας, ποιος τελικά είναι ο πραγματικά πλούσιος κι άρχοντας;

Δ. Αθηναίος: Πραγματικά πλούσιος για μένα είναι εκείνος που δεν σέρνει complex από πίσω του και δεν κάνει πράγματα για να επιβεβαιώσει στους άλλους ότι πλούτισε. Πραγματικός πλούσιος ήταν ο φίλος μου ο Αριστείδης Δασκαλόπουλος που πέθανε πριν από 40 μέρες, ο καλύτερός μου φίλος, που ήταν ο ιδρυτής και πρόεδρος της ΔΕΛΤΑ και ο οποίος «ντρεπότανε» να δείξει την επιτυχία του. Όπως ακριβώς στο λέω. Δεν εμφανίστηκε ποτέ σε μια κοινωνική συνάντηση για να δείξει (εδώ έτρεμε η φωνή από συγκίνηση). Διαβάσατε ποτέ σε εφημερίδα κάτι τέτοιο; Βγαίναμε ήσυχα έξω με τις γυναίκες μας, σε ταβερνούλες για να ευχαριστηθούμε, χωρίς σωματοφύλακες, μπράβους και συνοδείες. Οι μαγαζάτορες τον αγκάλιαζαν και τον φιλούσανε, έφτιαξε την επιχείρησή του διεθνούς επιπέδου κι εβγάλε καλά παιδιά. Αυτός ήταν επιτυχημένος! Κάποιος συνάδελφός σου κ. Σπύρου έψαξε να βρει κάτι να δημοσιεύσει και



Δ. Αθηναίος: Να σας πω κάτι που γινόταν στην οικογένειά μας. Το να τρώμε όλοι μαζί ήταν σημαντικό και ευκαιρία μέσα σ' ένα ευχάριστο κλίμα να λέγονται πολλά από τα «πιστεύω» μας.

«Δυστυχώς» πήρανε όλες τις καλές αρχές που έξιπνα «περνούσαν» μέσα απ' την παρέα και τα καλαμπούρια μας... Ένα απ' αυτά που πήραν ήταν και αυτό που είπατε για τον μικρό, αλλά και ο άλλος τα ίδια είναι και ακόμα πιο συναισθηματικός. Λέω «δυστυχώς» γιατί μ' αυτό τον ήπιο και καλό χαρακτήρα πώς θα ανταγωνισθούν στην αγορά τους άλλους; Είναι βεβαίως πολύ αργά τώρα να αλλάξουν χαρακτήρα και με προβληματίζει... που δεν τους έπεισα ότι «μπίζνες» είναι πάλι. Και η πάλι δεν γίνεται πάντα με κανόνες. Εκεί έχω μετανιώσει.

Ε. Σπύρου: Έχουν όμως μεγάλα ονόματα και τον συμβολισμό τους για βοήθεια. Ο ένας Περικλής, ο άλλος Φιλοποίμην. Στρατηγόι ένδοξοι και οι δύο. Ο ένας στην Αθήνα, ο άλλος εκτός στη Μεσοημία και Σπάρτη... Έδωσαν μεγάλες μάχες για πολλά. Λέτε και οι γιοι σας να έχουν μπροστά τους ανάλογες μάχες;

Δ. Αθηναίος: Ο Περικλής πήρε το όνομα του πατέρα μου, ο άλλος τον πατέρα της γυναίκας μου. Τότε γίνονταν μάχες και οι δύο πλευρές σχεδόν είχαν τον ίδιο οπλισμό. Τώρα όμως οι «οπλισμοί» είναι διαφορετικοί. Αν ο ένας πηγαίνει με κανόνες συναισθηματισμού και τιμωτή - και ο άλλος είναι σκληρός, κυνικός και υλιστής, πού να τα βγάλει πέρα; Μπερδεύτηκαν τα πράγματα. Δεν έχουν ίδιο οπλισμό όλοι σήμερα.

Ε. Σπύρου: Οι πελάτες όμως, βάσει των ερευνών, θέλουν ασφαλιστή, θέλουν συναισθηματισμό, εξατομίκευση, ανθρωπιά και όχι σκληράδες. Μήπως αυτό είναι προσόν και το ότι μάθατε τα παιδιά σας να είναι προσωπικότητες



«Δυναστεία Αθηναίων»: Ο Δημήτρης Αθηναίος μαζί με τους δύο γιούς του, τον Περικλή και τον Φίλη μπροστά απ' το κάδρο του παππού Περικλή Αθηναίο, ιδρυτή της εταιρείας

λεύαμε ακόμη περισσότερο και «ζούσαμε» συγχρόνως... Δεν ήταν το καινούργιο σύστημα «ζω για να δουλεύω», τότε «δουλεύαμε για να ζούμε». Η διαφοροποίηση είναι τεράστια, οι παρατηρήσεις πιθανόν να είναι αιχμηρές και παρωχημένες...

Ε. Σπύρου: Αν είναι αληθινές, είναι χρήσιμες.

Δ. Αθηναίος: Αληθινές, αληθινές...

Ε. Σπύρου: Λέει κάποιος ο Σόλων ο Αθηναίος ότι αληθινά ευτυχισμένος είναι αυτός που έχει «αγόρια που αγαπάει και άλογα καλά και σκυλιά κυνηγάρικα και φίλο από τα ξένα». (Σ.Σ. Όλβιος ω παῖδες τε φίλοι και μώνυχες ιπποῖ και κύνες αργευταί και ξένος αλλοδαπός). Και σκεπτόμουν πόσο πολύ σας ταιριάζει αυτό. Και καλά παιδιά που αγαπάτε έχετε, και 130 πρακτορεία - σκυλιά κυνηγάρικα έχετε και όχι έναν, αλλά πολλούς αλλοδαπούς φίλους και εταιρίες έχετε... Νιώθετε όλβιος; Ευτυχισμένος;

συνεργάτες και ξένοι φίλοι) έχω να πω πως σήμερα είναι διαφορετικά πολλά από αυτά που ήξερα και υπήρχαν όταν ξεκίνησα την καριέρα μου και από εκείνες τις αρχές, όπου επικρατούσε ο συναισθηματισμός και όχι ο υλισμός! Επικρατούσε η φιλία μεταξύ συναδέλφων - όσο περίεργο κι αν φαίνεται σήμερα! Ήταν αυτονόητο! Ήμασαν 6-7 άνθρωποι τότε ασφαλιστές που κάναμε όλοι την ίδια δουλειά και θεωρούσαμε αυτονόητο να βγούμε τα βράδια ή να πάμε και διακοπές μαζί και το κυριότερο ήταν αυτονόητο να μην προκαλεί ο ένας στον άλλον φίλο (ήμασαν φίλοι!) μια στενοχώρια για να ευχαριστηθεί εκείνος.

Εμείς οι φίλοι, που κάναμε και τη δική μας μικρή επανάσταση τότε και βγάλαμε από την ένωση τη γεροντοκρατία και μπήκαμε να φέρουμε την αλλαγή με νέο αίμα, μεταξύ μας υποστηριζόμασταν με αρχές. Δεν υπήρχε περίπτωση να έρθει κάποιος πράκτορας του φι-

που τραβάνε τον πελάτη να 'ρθει αυτός σε σας και όχι να τρέχουν αυτοί επιθετικά έξω, είναι το πολύ καλό ζητούμενο. Έμαθα ακόμα ότι δεν τα αφήνате να πουλάνε έξω.

Δ. Αθηναίος: Ναι, μάλιστα είναι σφάλμα; Γιατί από τότε που δούλευα εγώ στο Λονδίνο άλλαξαν τα πράγματα. Τότε ήμουν σ' ένα γκισέ. Ερχόταν ο πελάτης της υψηλής κοινωνίας που θα έκανε garden party ύστερα από 2 μήνες και ήθελε να ασφαλίσει τον καιρό, μη βρέξει δηλαδή και πάνε χαμένα τα εξοδά του... Και ήμουν ένα «παλιοπαίδο» 24-25 χρόνων εγώ τότε και έβγαζε το σκληρό μαύρο καπέλο του, μου έκανε υπόκλιση και συνέχεια κουβεντιάζε τι ήθελε και τι θα γινότανε. Αυτό γινότανε και εδώ τότε. Ερχόταν ο μεγαλοπελάτης (όχι ο πελατάκος) και σου 'δειχνε σεβασμό. Πού το βλέπουμε σήμερα;

Αυτό που βλέπω είναι ότι αλλάζουν συμπεριφορά όλοι. Γνώριζα κάποιον παλιά και του συστηνόμουν ως ασφαλιστής - τώρα το 'κοψα και λέω είμαι επιχειρηματίας.

Ε. Σπύρου: Σε αντίθεση μ' αυτά που λέτε, διάβαζα στη σύνθεση του Δ.Σ. στα έντυπά σας ότι δίπλα από το όνομά σας γράφετε Δ. Αθηναίος, ασφαλιστής, Π. Αθηναίος, ασφαλιστής, Φ. Αθηναίος ασφαλιστής...

Δ. Αθηναίος: Δεν μπορούμε να κάνουμε αλλιώς.

Ε. Σπύρου: Δεν σας πιστεύω κ. Αθηναίε. Είναι επιλογή αυτό και εκτίμηση στον ασφαλιστή. Πιστεύω ότι έχετε καλή άποψη για τον ασφαλιστή.

Δ. Αθηναίος: ...Τον τωρινό; Όχι γι' αυτό το είδος ασφαλιστή. Για τον άλλο ναι. Έμεινα ρομαντικός και υπερασπιζόμουν ανοιχτά τον ασφαλιστή πάντα. Στην Ένωση με έλεγαν εισαγγελέα γιατί ό,τι είχα να πω το έλεγα ευθέως. Έμεινα και «συναισθηματικούλης» να πάρε... Πρώτα για μένα μετρά ο φιλαράκος μου και μετά οι δουλειές και το κέρδος. Δεν είναι δυνατόν να θελήσω εγώ να πάρω μια ευτυχία (όπως είναι μια μεγάλη δουλειά), δημιουργώντας δυστυχία στον φίλο μου! Στον συνάδελφο, δεν ταιριάζει. Αν δεν είσαι φίλος, ας πούμε εντάξει, δεν είσαι και ιεροκήρυξ. Θα «χτυπήσεις» τη δουλειά... Όταν είσαι φίλος αλλάζει. Άλλο φίλος και «συναισθηματικόλης»... Φίλοι για κάποιον μπορεί να είναι λίγιοι, 6, 7, 10 μάξιμουμ, οι άλλοι είναι συνδιασκεδαστές. Προσπαθούν οι πολλοί να χτυπήσουν την πλήξη τους. Δεν μπορείς να βιάψεις τον φίλο σου, και τότε οι 7-10 ήμασταν φίλοι. Ανάμεσά μας φίλο είχαμε και τον Δημήτρη τον Κοντομηνά... Ήμασταν δεμένοι στα γλέντια μας, στις διακοπές παρόλο ότι δεν είχαμε συνεργαστεί ποτέ.

Ε. Σπύρου: Ο Κοντομηνάς υπογράφει και αυτός ως ασφαλιστής... Δεν του πολυαρέσανε τα άλλα, τραπεζίτης, επιχειρηματίας κ.λπ. Ποια είναι η άποψή σας γι' αυτό τον άνθρωπο;

Δ. Αθηναίος: Είχα την τύχη να τον γνωρίσω πολύ νέο, όταν ήταν ακόμα στην οδό Φιλελλήνων στο Σύνταγμα. Κάνανε παρέα. Ο Κοντομηνάς είναι δημιουργός. Ο Κοντομηνάς είναι εκείνος ο οποίος έφερε σε άνηση τον κλάδο Ζωής και εν συνεχεία όλο το χρηματοοικονομικό σύστημα με τα αμοιβαία κ.λπ.

Είναι φίλος μέχρι εκεί που δεν παίρνει σε λίγους, αλλά για τον φίλο του βάζει «στήθος»... Και παρ' όλο που είναι αυτός που είναι, με τα

πολλά, αν τον πάρω τηλέφωνο, δεν πα να 'χει τριακόσια συμβούλια, θα μου απαντήσει και θα μου πει τι θέλεις, και θα προσπαθήσει να κάνει αυτό που μπορεί...

Βεβαίως δεν μπορούμε να κάνουμε παρέα τώρα, διότι είναι «πνιγμένος» κυριολεκτικά... Μπράβο του. Διερωτώμαι όμως σαν φίλος και «γιατί»; Γιατί όλα αυτά; Έφτασε εκεί που έφτασε... Γιατί και άλλα; Μου λένε μερικοί πως αν φτάσεις ψηλά δεν μπορείς να σταματήσεις... Διαφωνώ. Διαφωνώ, διότι πώς και τότε θα ζήσει αυτός ο άνθρωπος. Έχει προσωπική ζωή; Αμ, δεν έχει... ο καημένος. Διότι δεν μπορώ να πιστέψω ότι έχει αλλάξει «τα

«Μπιζνες»
σημαίνει πάλη.
Και η πάλη δεν
γίνεται πάντα με
κανόνες»

θέλω» του. Δεν μπορώ να πιστέψω ότι όλους αυτούς που βλέπει και ακούει στις δεξιώσεις ότι τους κάνει «κέφι». Πρέπει να γίνουν αυτά που γίνονται και να βγει εκεί ο ανθρωπάκος. Και επειδή ήτανε και είναι το κλωνάρι που προεξείχε πάνω απ' όλους και όλα τα λουλούδια, πάνε και πήγαν όλοι να τον κόψουν... Και σε κάποιους φίλους μου τους είπα σχετικά ότι πάσχετε από έντονη «κοντομηνίτιδα», διότι θέλετε να τον φτάσετε. Δεν μπορείτε όλοι. Ο Κοντομηνάς ήταν πρωτοπόρος, δημιουργός, πέτυχε. Θυμάμαι τότε που άρχισε να ανεβαίνει μόνος μετά τη συνεργασία του με τον Ταμπουρά και λέγανε κάθε τόσο ο Κοντομηνάς πτωχεύει, ο Κοντομηνάς πτωχεύει, πτωχεύει, του παίρνουν τις μετοχές οι Αμερικανοί κ.λπ., κ.λπ....

Κάθε τόσο και λιγάκι μετά από λίγο τα ίδια... Πτωχεύει και πτωχεύει... Ο άνθρωπος όμως ανεβαίνει... Τώρα όμως ο Κοντομηνάς δεν μου πάει όπως είναι. Εγώ έμεινα με άλλα μυαλά, απλός. Εκείνος ίσως αναγκάστηκε φαίνεται να ακολουθήσει άλλο δρόμο... Δεν πιστεύω όμως ότι στα 40 του άλλαξε τα θέλω του και ότι με αυτά τα πολλά είναι ευτυχής σήμερα στα 58 του με τη ζωή που κάνει. Εκ του αποτελέσματος λέω... με τα τόσα πολλά...

Ε. Σπύρου: Αν νιώθει μέσα του τη χαρά της προσφοράς στο συνάνθρωπο μέσω της δημιουργίας, γιατί να μην είναι ευτυχισμένος; Γιατί από ένα σημείο και μετά γίνεσαι κατά κάποιο τρόπο «ιεραπόστολος» της δουλειάς σου. Οι ιεραπόστολοι στη ζούγκλα έχουν προσωπική ζωή;

Δ. Αθηναίος: Δεν ξέρω. Νομίζω έχει προσωπική ζωή ο ιεραπόστολος. Γιατί αυτός κάνει αυτό που θέλει και αυτό έχει μια ηθική. Και άσε να λείει ο Κοντομηνάς ότι τώρα ξεκινάει και ότι το ένα ή το άλλο. Αν μας παίρνате ταυτόχρονα

συνέντευξη θα έλεγε άλλα κι αυτός απ' αυτά που λείει... Θα το παραδεχότανε και αυτός. Και να ξέρετε θα πετύχει και στο νέο εγχείρημα με τη ΝοναBank.

Ε. Σπύρου: Σκέπτεσθε να συνδέσετε το συγκρότημα Αθηναίος με κάποια τράπεζα;

Δ. Αθηναίος: Εγώ τέλειωσα εδώ. Από 'δω και πέρα ρωτήστε τον Περικλή και τον Φίλη τι θα κάνουν... Αυτοί κάνουν κουμάντο τώρα. Εγώ δεν θέλω ούτε κότρερα, ούτε ν' αλλάζω αυτοκίνητο κάθε 2 χρόνια. Πέντε δεκάρες που έχω, μου φτάνουν. Τα παιδιά έχουν τα δικά τους και εγώ θέλω μια απλή ζωή και να διατηρήσω τους φίλους μου αυτούς που έχω και να μην μου τους πάρει ο Θεός, όπως τώρα μου πήρε τον Δασκαλόπουλο και ήταν πλήγμα για μένα... Μόνος σου είναι πιο δύσκολο, αφού στην ηλικία μου δεν μπορώ να κάνω νέες φίλιες... Έσυρα και εγώ κάποτε έναν Γολγοθά πίσω μου μέχρι εδώ.

Ήταν η παράδοση του πατέρα μου, ο οποίος δεν έκανε περιουσία μεγάλη και το σπουδαίο δεν είχε και κανείς να πει κάτι εναντίον του. Ήταν αξιοσεβαστός. Και το 'βλεπα απ' τα πρώτα μου βήματα και αθέλτητα ακολούθησα τα δικά του... Έτσι πορεύτηκα στη ζωή...

Ε. Σπύρου: Πώς βλέπετε αυτή την υπόθεση Bancassurance και την εισοδο των τραπεζών στο χώρο των ασφαλειών και το ανάποδο; Έχει αλλοιωθεί και η έννοια ασφαλιστής. Υπάρχουν κατά τη γνώμη σας ασφαλιστές σήμερα καθαρόαιμοι;

Δ. Αθηναίος: Φοβούμαι πως ίσως παρατήσουν και τις ασφάλειες οι σημερινοί και αρχίσουν να πουλάνε τραπεζικά.

Ένας φίλος μου, διαπρεπής τραπεζίτης και ασφαλιστής που ξεκινά και κάτι άλλα συναφή του Bancassurance, μου έλεγε «οι πράκτορές μας θα σκιάσουν»... Θα πουλάνε δάνεια κ.λπ. Πιο προσοδοφόρα είναι τα νέα συστήματα πωλήσεων.

Ε. Σπύρου: Γι' αυτό ρωτώ. Θα μείνουν παραδοσιακοί ασφαλιστές στην αγορά;

Δ. Αθηναίος: Τελείωσε, δεν πρόκειται να μείνει σαφής διαχωρισμός πια. Είναι πολύ κοντά αυτή η αλληλουσιπλήρωση ασφαλιστών και τραπεζικών. Εξαίρεση αποτελούν οι Brokers, τους οποίους σέβομαι πολύ αλλά στην Ελλάδα κάνανε πολλά λάθη και κάνανε κακό στην αγορά μας γιατί δεν πιάσανε την έννοια του Broker, που είναι αγγλικός όρος, στο πραγματικό του βάθος. Ο Broker κατά τους Άγγλους στέκεται ανάμεσα στον πελάτη και τον ασφαλιστή. Δεν πάει να καταπιεί τον ασφαλιστή μόνο για να πετύχει το φθηνότερο ασφάλιστρο, ξέροντας ότι μ' αυτό το ασφάλιστρο δεν βγαίνει η ασφαλιστική εταιρία... Ο Άγγλος Broker στέκεται ανάμεσα στον ασφαλιζόμενο και τον ασφαλιστή. Εδώ στέκονται στο μέρος του πελάτη...

Ε. Σπύρου: Πρόσεξε ότι και οι ανασφαλιστές της ελληνικής αγοράς άρχισαν λίγο να δυσκολεύουν τα πράγματα, ζητώντας αναθεωρήσεις συμβάσεων και να στριμώνουν λίγο...

Δ. Αθηναίος: Όχι λίγο, και όχι αδικώς. Οι άνθρωποι δεν είναι ιεραπόστολοι. Μπιζνες κάνουν. Και άμα βλέπουν ζημιογόνα αποτελέσματα για χρόνια, τους ήρθε και το κερασάκι, οι εισιομοί, και αντέδρασαν.

Ε. Σπύρου: Είναι πολλοί λόγοι, είναι οι εκπτώσεις, οι ζημιές, τα τιμολόγια, οι προμήθειες.

Δ. Αθηναίος: Δυστυχώς τα ασφάλιστρα έγιναν εξευτελιστικά σε μερικούς με την παρέμβαση κάποιων... Διαβάζω κάτι νούμερα που ζητάνε



ακόμα και σοβαρές εταιρίες και λέω, μα τι κάνουν; Δεν συμφωνώ με την τακτική κάποιων να πάρουν τη δουλειά και στο δρόμο να αλλάζουν όρους κ.λπ., να διπλασιάζουν ασφάλιστρα κ.λπ. Δεν συμφωνώ. Οι ανασφαλιστές μπιζνες κάνουν... Όχι μόνο θα αυξήσουν ασφάλιστρα και θα καταργήσουν προμήθειες, αλλά ενδέχεται να φύγουν κιόλας και θα ακούνε Ελλάδα και θα λένε δεν πειράζει παιδιά, πηγαίνετε να ανασφαλιστείτε στην Ουρουγουάη...

Ε. Σπύρου: Τι σημαίνει η φράση που γράφετε στα φυλλάδιά σας ότι προσφέρετε ΑΨΟΓΟ ΣΕΡΒΙΣ;

Δ. Αθηναίος: Να σας εξηγήσω. Από τότε που πρωτοξεκίνησα είχαμε έναν τρόπο δουλειάς ξεχωριστό και μια άλλη φιλοσοφία στην έννοια της ιεραρχίας. Ήμασταν καθ' ένας στη θέση του αλλά και όλοι ήμασταν για όλους. Η πόρτα μου ήταν ανοιχτή για όλους και οποιοδήποτε πρόβλημα της επιχείρησης, προσωπικό ή οικογενειακό, προσπαθούσα να το λύσω. Αν η δακτυλογράφος χρειαζόταν χρόνο για κάτι ακόμα και η γενική δ/ντρια έτρεχε δίπλα της και βοηθούσε.

Αυτό είχε σαν αποτέλεσμα - παρ' όλο ότι δεν τους έδωκα και πάρα πολλά λεφτά ποτέ και παρ' όλο ότι κατά καιρούς είχαν προσφορές εργασίας μεγαλύτερες - να λένε και να νιώθουν ότι στον Αθηναίο είναι το σπίτι τους. Τον Αθηναίο δεν τον νιώθανε αφεντικό. Συνέπεια αυτού ήταν να κοιτάνε και να προσέχουν τους πελάτες και να προσπαθούν να τους κάνουν όσο το δυνατό ευτυχέστερους - αφού τους νιώθανε δικούς τους ανθρώπους και έτσι δεν λογάριαζαν ωράριο, δεν κοιτάγαν να γελάσουν τον πελάτη επειδή αυτό θα έβλαπτε τον Αθηναίο... Έτσι αν επιβίωσα με ανεβήκαμε έγινε επειδή προσέχαμε τον πελάτη με καλό, άψογο σέρβις και βεβαίως το καλό σέρβις μας στην κακή ώρα. Είχαμε πάντα πίσω μας μεγάλες και γερές εταιρίες, αλλά το σέρβις μας ήταν η διαφορά μας...

Ε. Σπύρου: Παρατήρησα ότι πάντα κάτω από κάθε μεγάλο όνομα που εκπροσωπούσατε, όπως η Pearl, η Nationale Suisse, η Trekroper, η Royal, υπήρχε πάντα η υπογραφή Δ. Αθηναίος, Ασφαλιστικό Συγκρότημα. Μήπως μέσα σ' αυτή την υπογραφή ήταν το service που ήθελε ο πελάτης και ακόμα να ρωτήσω πώς κρατείται ψηλά ένα όνομα για πολλά χρόνια - εσείς συμπληρώνετε 90 χρόνια - και μάλιστα

σε δύσκολους καιρούς όπως τώρα με τους ανέμους της παγκοσμιοποίησης που σαρώνουν τα πάντα;

Δ. Αθηναίος: Πιστεύω ότι αν «περιποιηθείς» καλά το όνομά σου αυτό θα αναγνωριστεί από τους πελάτες με αποτέλεσμα να είναι δεμένοι μαζί σου και όχι με τις εταιρίες που έχεις πίσω σου ταμπέλα.

Είμαι πεπεισμένος ότι ακόμα και αν δεν είχα μεγάλες εταιρίες πίσω μου και με μικρούλες θα έκανα την ίδια δουλειά, διότι όλοι όταν τους ρωτούσανε πού είναι ασφαλισμένοι, δεν λέγανε στην Pearl ή τη Nationale Suisse, αλλά στον Αθηναίο. Αλλά για να το καταφέρεις αυτό πρέπει να «περιποιηθείς» καλά το όνομά σου, με την ευρεία σημασία της έννοιας «περιποιούμαι τον εαυτό μου». Να μην κοιτάξεις ποτέ πρόσκαιρο όφελος επειδή όταν περάσει η αιτία ξεχνιέται το όνομά σου. Είναι όλα θέμα καλών χειρισμών. Από την άλλη μεριά, όταν έχεις στην πλάτη σου ένα μεγάλο όνομα εταιρίας και κοιτάξεις να προβάλλεις πρώτα αυτήν και μετά εσένα, τότε είσαι τελειωμένος. Το έχασες το παιχνίδι. Αυτό το κτίριο που εδώ και 25 χρόνια χρησιμοποιούμε, το αγόρασε πρώτα η Pearl για να μην πληρώνουμε αλλού ενοίκια και μετά μας το πούλησε... Ουδέποτε μπήκε το όνομα Pearl έξω στην πινακίδα, ούτε τολμήσανε να το ζητήσουν, έμπαινε υπότιτλος γιατί ο πελάτης ζητούσε το όνομα του Αθηναίου με το καλό service κ.λπ.

Ε. Σπύρου: Είναι ένα καλό μήνυμα αυτό και γι' αυτούς που τους έπιασε πανικός μήπως χάσουν το όνομά τους και την ταυτότητά τους τώρα με το INTERNET και την παγκοσμιοποίηση αγορών και τις συγχωνεύσεις και τους γιγαντισμούς. Ή μήπως άλλαξαν οι όροι του παιχνιδιού σήμερα;

Δ. Αθηναίος: Ναι και αυτό, αλλά έχουν δικίο οι άνθρωποι να έχουν πανικό σήμερα... Γίνονται πιο δύσκολα τα πράγματα. Πάμε προς τον υλισμό... Δεν είναι εύκολο να κρατηθείς σήμερα. Οδηγούμαστε στη δημιουργία μεγάλων μονάδων, όχι μεγάλων εταιριών... Βλέπουμε όχι μόνο μεγάλες εταιρίες να αγοράζουν μικρές, αλλά και μεγάλες να αγοράζουν μεγάλες και οι άνθρωποι να συνθλιβονται... Η εξήγησή είναι η οικονομία μονάδος και οι συνέπειές της. Είναι ένας κύκλος που θα γίνει μέχρι να ξαναγυρίσουν τα πράγματα, αν ξαναγυρίσουν έτσι...■

Ρωτήσαμε τη γνώμη τους και μας είπαν για τον Δ. Αθηναίο:



Ο Δημ. Αθηναίος είναι ένας συνεχιστής της παλαιάς δόξας των ασφαλιστών, με πηγαίο χιούμορ, θετικά ιδιορρυθμίες, είναι κάτι πολύ διαφορετικό από αυτά που συμβαίνουν σήμερα και καλός αντιγραφειφύς της εποχής του πατέρα του...

Αλέξ. Ταμπουράς



Ο Δημήτρης Αθηναίος ανήκει σ' αυτούς που έγραψαν ιστορία στο επάγγελμα και κυρίως σ' αυτούς που τιμούν τον ασφαλιστικό χώρο.

Φ. Μπαρόβος

Είναι ένας καλός φίλος, θαυμάσιος στις σχέσεις του και ένα ιδιαίτερα θετικό στοιχείο για την ελληνική ασφαλιστική αγορά.

Μιχ. Παρασάκης



Ο Δ. Αθηναίος ήταν ένας καλός δάσκαλος για μένα όταν ήμασταν στον οδό Καραγεωργίου Σερβίας στο 2 και στο 4, εποχές που ήταν εξόριστος ο Πλυντής, στα γραφεία του οποίου εργαζόμουν τότε. Ο Δ. Αθηναίος είναι ένας άρχοντας. Σεχωρίζω στα πάντα του. Δεν θα ξεχάσω ποτέ τα τόσα που μου έμαθε εκεί γύρω στο 1970...

Ν. Μακρόπουλος



Ο Δημ. Αθηναίος είναι και ήταν πάντα «βράχος ευθύτητας», με μεγάλη προσφορά στον ασφαλιστικό χώρο. Εξαιρετός φίλος, ιδανικός της παρέας. Δουλευταράς μέγας αλλά και άριστος γλεντζές. Δεν ήταν ποτέ μοντέρνος ή μεταμοντέρνος στις αρχές του. Έλεγε με ευθύτητα αυτό που είχε να πει, χωρίς υπονοούμενα και εξοραϊσμούς. Δυστυχώς σταμάτησε νωρίτερα την προσφορά του στα κοινά, στα οποία έχει να δώσει ακόμα... Εντίμος χαρακτήρας και ευγενής.

Νικ. Αδαμαντιάδης



Ο Δ. Αθηναίος είναι ο «ασυμβίβαστος», είναι ειλικρινής και τζέντλεμαν, κράτησε γερά ότι έργο παράβλεπε σαν δεύτερη γενιά οικογένειας ασφαλιστών και το παρέδωσε στην τρίτη γενιά αυξημένο, επιτυγχάνοντας μαζί και κάτι ακόμα, μεγαλύτερο της επαγγελματικής επιτυχίας: Παρέδωσε στην ελληνική κοινωνία δύο άντρες, δύο παιδιά, γνήσια ελληνόπουλα.

Παύλος Ψωμάδης

Προβλεπόμενες οικονομικές εξελίξεις

Του Ελευθέριου Θαλασσινού

Καθηγητή στο Πανεπιστήμιο Πειραιώς

Η ομιλία αυτή περιστρέφεται γύρω από τρεις βασικούς άξονες:

- 1) Την ένταξη μιας περιφερειακής οικονομίας (Ελλάδα, Κύπρος) σε μια ευρύτερη οντότητα, σε ένα ευρύτερο κέντρο, την Ε.Ε., και υπό ένα νέο νόμισμα.
 - 2) Τις οικονομικές συνέπειες που αυτή η ένταξη θα έχει στην τοπική οικονομία (ανάπτυξη, πληθωρισμός, κοινωνική δομή).
 - 3) Την εξέλιξη της ελληνικής οικονομίας με βάση τα ενδογενή προβλήματα που αυτή αντιμετωπίζει και ειδικότερα τα όσα έπονται εξαιτίας του δημογραφικού.
- Επίσης, γίνεται μια βαθύτερη προσέγγιση στις οικονομικές συνέπειες που θα προκληθούν από τις μικροοικονομικές αλλαγές στο επιχειρηματικό περιβάλλον με την εφαρμογή των νέων τεχνολογιών.

Η φαντασία είναι πιο σημαντική από τη γνώση». Αυτό μπορεί βέβαια να ακούγεται ξεπερασμένο ή σαν ένας ύμνος προς την άγνοια, αλλά αποκτά διαφορετική σημασία αν γνωρίζουμε πώς το είπε ο Αϊνστάιν. Ενίοτε λοιπόν καλούμεθα να φανταστούμε πώς θα εξελιχθούν τα γεγονότα τα επόμενα χρόνια μη διαθέτοντας την απαραίτητη γνώση, δηλαδή τις παλαιότερες εκείνες εμπειρίες που θα μας καθοδηγήσουν στις προβλέψεις μας ώστε να αποφύγουμε τις παγίδες. Αυτό είναι απόλυτα λογικό να μας απασχολεί και να μας προβληματίζει τώρα που για πρώτη φορά η Ελλάδα καλείται να συμμετάσχει σε μια ένωση κρατών με κοινή οικονομική και νομισματική πολιτική, ακόμα και με την αντικατάσταση του νομίσματός της με ένα άλλο νόμισμα ευρύτερης αποδοχής. Συντόμως, μάλιστα, αναμένεται και η Κύπρος να ενταχθεί στην ευρωζώνη και έτσι θα αντιμετωπίσει και αυτή μερικά από τα ίδια προβλήματα στα οποία θα αναφερθούμε.

Μπορεί λοιπόν να έχουμε κάποιες επιθυμίες για το μέλλον που έρχεται, αλλά αν δεν μελετήσουμε σε βάθος την οικονομία, δεν θα καταφέρουμε ποτέ να αποφύγουμε τις εκπλήξεις. Παρά το γεγονός ότι το αμιγώς επιστημονικό μου αντικείμενο είναι οι προβλέψεις, αδυνατώ να πάρω θέση όταν στα δεδομένα υπεισέρχεται και η πολιτική. Συνεπώς, θα μιλήσουμε για τις

πιθανότητες επαλήθευσης των οικονομικών προβλέψεων, αφήνοντας έξω κάποιους αστάθμητους παράγοντες όπως είναι η εκλογή π.χ. ενός Χάιντερ λόγω διαφόρων κοινωνικών διεργασιών...

Πράγματι, οι προσδοκίες των περισσότερων είναι θετικές όσον αφορά στις οικονομικές εξελίξεις που διαγράφονται για το μέλλον. Και, κατά βάση, δεν έχουν άδικο! Ας προσπαθήσουμε όμως να προσεγγίσουμε τα δεδομένα που διαγράφονται για τις οικονομίες της Ελλάδας και της Κύπρου μέσα σε ένα ευρύτερο ευρωπαϊκό περιβάλλον. Θα μιλήσουμε δηλαδή για δύο τοπικές οικονομίες εντός μιας μεγαλύτερης και ραγδαία μεταβαλλόμενης ολότητας. Εναλλακτικά, δεν νομίζω ότι θα επιθυμούσαμε και άλλη λύση από αυτή τη μονόδρομη πορεία μας προς την Ευρώπη των 15 κρατών σήμερα, και ίσως 25 στην επόμενη δεκαετία!

Είναι σίγουρο ότι η τελωνειακή και η οικονομική ένωση (ΕΟΚ) που προηγήθηκαν της νομισματικής είχαν δημιουργήσει ένα νέο πλαίσιο λειτουργίας των οικονομιών που συμμετείχαν. Επιτεύχθηκε μέσα από μια ομοιογενή βραδεία και επίπονη διαδικασία, μια κατά το μάλλον ελεύθερη αγορά αγαθών, εργασίας και κεφαλαίων. Και λέω κατά το μάλλον, γιατί πάντοτε τα εθνικά κράτη έκαναν ό,τι μπορούσαν για να διατηρήσουν την αυτοκυριαρχία τους και να προστατεύσουν την εθνική τους αγορά και παραγω-

γή. Άλλωστε, οι αποφάσεις του Ευρωπαϊκού Δικαστηρίου στο Λουξεμβούργο (με πιο διάσημη την υπόθεση του Cassis de Dijon) αποδεικνύουν την ατέλεια με την οποία λειτουργήσε η κατ' αρχάς τελωνειακή και αργότερα οικονομική ένωση των ευρωπαϊκών χωρών. Το Ευρωπαϊκό Δικαστήριο, ως γνωστόν, λειτουργεί κυρίως ως εξισορροπιστικό όργανο προκειμένου να δίνει λύσεις εκεί που διαφωνούν τα επιμέρους δίκαια των κρατών-μελών της Ένωσης. Μέσα από την πορεία του χρόνου διαπιστώθηκε το εξής παράδοξο: Οι εθνικές οικονομίες συνέχιζαν την ουσιαστικά μονήρη διαδρομή τους με τη δική τους νομισματική και δημοσιονομική πολιτική και το Ευρωπαϊκό Νομισματικό Σύστημα (ΕΝΣ) απλώς τηρούσε κάποια προσχήματα αλληλουχίας των οικονομικών. Αυτή η κατάσταση ήταν ανεπίτρεπτη, κυρίως για τους ακόλουθους τρεις λόγους:

Α) το κόστος των ενδοκοινοτικών συναλλαγών ήταν μεγάλο (ανήρχετο περίπου στο 3% του ΑΕΠ),

Β) ήταν αδύνατον να επιτευχθούν οικονομίες κλίμακος λόγω της προβληματικής λειτουργίας του ανταγωνισμού, και

Γ) είχαν δημιουργηθεί δυσεπίλυτα ζητήματα στις προσπάθειες εναρμόνισης και συντονισμού των κοινοτικών οικονομικών. Δεν πρέπει όμως να ξεχνάμε ότι η δομή και η διάρθρωση των οικονομικών διαφοροποιείται σημαντικά από χώρα σε χώρα, όπως επίσης και ο κοινωνικός ιστός παρουσιάζει ουσιαστικές διαφορές από χώρα σε χώρα.

Η κατάσταση αυτή οδήγησε στη σύνοδο του Μάαστριχτ με την απόφαση για πλήρη οικονομική και νομισματική ενοποίηση. Η νομισματική ένωση είναι ένας όρος που έχει παρεξηγηθεί πολύ την τελευταία περίοδο. Η μετάβασή μας στο ευρώ δεν συνεπάγεται μια απότομη και ουσιαστική αλλαγή και μεταβολή του τρόπου ζωής μας ούτε προς το χειρότερο, όπως πολλοί φοβούνται, αλλά ούτε και προς το καλύτερο με την απόλυτη έννοια του όρου όπως πολλοί ονειρεύονται. Άλλωστε, κάποια αντίστοιχη ανησυχία δημιουργήθηκε και κατά το έτος 1992 όταν όλοι αναρωτιόμαστε για το τι θα συνέβαινε... Στο τέλος - τέλος αλλάζει μόνο το μέσον μέσω του οποίου συναλλάσσονται οι συμμετέχοντες στην οικονομία - δεν αλλάζει η

οικονομία καθαυτή. Για να αλλάξει η οικονομία θέλει πολλή δουλειά και πολλές συντονισμένες προσπάθειες. Αυτό οφείλεται στο ότι υπάρχει ένα βάθος χρόνου μέσα στο οποίο λαμβάνουν χώρα οι ζυμώσεις και οι αλλαγές, και υπάρχουν πολλά δυναμικά στοιχεία που δημιουργούν αποσταθεροποιητικές τάσεις, όπως για παράδειγμα τα δημογραφικά προβλήματα, η χαρακτηριστική αύξηση της ανισότητας, η αύξηση του αριθμού των φτωχών, τα προβλήματα με τους κρατικούς ασφαλιστικούς φορείς, η έλλειψη πόρων για την παιδεία και την υγεία κ.λπ.

Μεσοπρόθεσμα, η νομισματική ένωση αναμένεται να επιφέρει ριζικές μεταβολές στο μικροοικονομικό επίπεδο και ειδικότερα στον τρόπο λειτουργίας των επιχειρήσεων. Είναι πράγματι γεγονός ότι η συμμετοχή μιας οικονομίας σε μια ευρύτερη οικονομική και νομισματική ένωση δημιουργεί προϋποθέσεις μετάπτωσης των δομών της στο γενικότερο πλαίσιο αυτής. Μόνον όταν αυτές οι αλλαγές μπορέσουν να έχουν ορατές και μετρήσιμες συνέπειες θα μπορέσουμε να μιλήσουμε για τις μακροοικονομικές αλλαγές, για τις οποίες προς το παρόν μπορούμε μόνο να αρκεστούμε σε υποθέσεις. Σε υποθέσεις θα πρέπει επίσης να αρκεστούμε και για τις κοινωνικές συνέπειες, που όμως έχουν σημαντικές επιπτώσεις στη χάραξη της οικονομικής πολιτικής και συνεπώς στην οικονομία καθαυτή. Για παράδειγμα ένα έντονο απεργιακό κύμα συνήθως οδηγεί σε αλλαγές στα διάφορα επιτελικά σχέδια.

Αν προσεγγίσουμε τα μακροοικονομικά ζητήματα (που άλλωστε θα επηρεάσουν την Ελλάδα και την Κύπρο) θα διαπιστώσουμε τα εξής παράδοξα: Οι οικονομίες από ανεξάρτητες μέχρι την ένταξη στο ευρώ οντότητες, θα ενταχθούν μέσα σε ένα ενιαίο πλαίσιο και παράλληλα θα αρχίσουν να κινούνται διαφορετικά, όπως ακριβώς συμβαίνει και με τις οικονομίες των πολιτειών των ΗΠΑ, ή με τις οικονομίες της Ηπείρου, της Θράκης και της Κρήτης στην Ελλάδα. Θα παρατηρηθεί για παράδειγμα ένας τοπικός διαφορικός πληθωρισμός ανάλογος προς τους τοπικούς διαφορικούς ρυθμούς ανάπτυξης. Όπως δηλαδή για το 1997 στην Τάμπα της Φλόριντα είχαμε πληθωρισμό 1,8%, ενώ στο Μαϊάμι της ίδιας πολιτείας είχαμε πληθωρισμό 3,11%, έτσι και στην Ευρώπη η Γερμανία μπορεί να

Ελευθέριος Θαλασσινός

Ο Δρ Ε. Θαλασσινός είναι κάτοχος διδακτορικού πτυχίου από το UNIVERSITY of ILLINOIS και μεταπτυχιακού διπλώματος από το DE-PAUL UNIVERSITY of CHICAGO.



Έχει εξειδικευτεί σε Διεθνές Εμπόριο, Διεθνή Χρηματοοικονομικά, Διεθνείς Επιχειρήσεις, Ποσοτική Ανάλυση, Οικονομετρία, Στατιστική και Χρονολογικές Σειρές. Από το 1984 έως σήμερα είναι καθηγητής στο Πανεπιστήμιο Πειραιώς. Διηγήθηκε καθηγητής στο Πάντειο Πανεπιστήμιο, στην Εθνική Σχολή Δημόσιας Διοίκησης, στο Ελληνικό Κέντρο Παραγωγικότητας, στο Ελληνικό Στατιστικό Ινστιτούτο, καθώς και σε πολλά Πανεπιστήμια της Αμερικής, όπου δίδαξε και διδάσκει εξειδικευμένα μαθήματα Διοίκησης Επιχειρήσεων και Οικονομικών.

έχει επί σειρά ετών ρυθμούς πληθωρισμού χαμηλότερους από αυτούς της Γαλλίας και η Ιρλανδία λόγω της έντονης ανάπτυξης της να αγγίζει την οροφή (και όλα αυτά στην ίδια νομισματική ζώνη - όπως ακριβώς η Μύκονος και ο Βόλος έχουν διαφορετικά επίπεδα τιμών και πληθωρισμού). Ακόμη και αν δεχθούμε την απόλυτη επιβολή της νομισματικής πολιτικής της Ευρωπαϊκής Κεντρικής Τράπεζας, ακόμη και αν δεχθούμε την απόλυτη επιβολή μιας εναρμονισμένης δημοσιονομικής πολιτικής, τα ιδιαίτερα ποιοτικά χαρακτηριστικά, όπως για παράδειγμα τα Ρικαρτιανά συγκριτικά πλεονεκτήματα που αποδέχεται και ο Κρούγκμαν ως απολύτως καθορίζοντα τον τρόπο αποτελεσματικής συναλλαγής μεταξύ των οικονομικών, μας επιβάλλουν να δεχθούμε ότι οι τοπικές και οι



Ομιλία του Ελ. Θαλασσινού στο 4ο Πανελλήνιο Συνέδριο Κορυφαίων Ασφαλιστών Ζωής LIMRA που πραγματοποιήθηκε στις 14-10-2000 στο Athenaeum Intercontinental

Η εξέλιξη του πληθωρισμού (%) στις 2 Γερμανίες

(ΔΤΚ για όλα τα νοικοκυριά, 1992-1999)

Πηγή: Statistisches Bundesamt

ΕΤΟΣ	Πρώην Δ. Γερμανία	Πρώην Α. Γερμανία	Γερμανικός Μ.Ο.
1992	4,0	13,5	5,1
1993	3,6	10,5	4,5
1994	2,7	3,7	2,7
1995	1,7	2,1	1,8
1996	1,4	2,2	1,5
1997	1,8	2,1	1,8
1998	0,9	1,2	0,9
1999	0,7	0,4	0,6

εθνικές οικονομίες θα συνεχίσουν να κινούνται με τους δικούς τους ρυθμούς. Αξίζει να παρατηρήσουμε τον διαφορικό πληθωρισμό που παρατηρήθηκε στις δύο πρώην Γερμανίες μετά την επανένωσή τους από το 1992 μέχρι σήμερα.

Μια παρόμοια διαφοροποίηση λαμβάνει χώρα και στους ρυθμούς οικονομικής ανάπτυξης της ίδιας χώρας. Η πρώην Ανατολική Γερμανία μπροστά στην ογκώδη εισροή κεφαλαίων από τη Δυτική Γερμανία παρουσίασε ισχυρούς ρυθμούς ανάπτυξης. Η ανάπτυξη αυτή ήταν αρχικά εκτατική και όχι εντατική, που θα πει ότι κινητοποιήθηκαν περισσότεροι πόροι αλλά η παραγωγικότητα δεν αυξήθηκε αναλόγως. Άμεση συνέπεια η αύξηση του πληθωρισμού που είδαμε στον 1ο πίνακα.

Μέσα στο γενικότερο μακροοικονομικό πλαίσιο οι τοπικές και οι εθνικές οικονομίες θα μοιάζουν πάρα πολύ στην αντίστοιχη σχέση των πο-

λιτειακών οικονομιών στις ΗΠΑ. Συνεπάγεται, ότι μέσα από αυτό το πεδίο μπορούμε να αντλήσουμε τα περισσότερα πιθανά σενάρια. Με άλλα λόγια, το κεφάλαιο, η εργασία και τα αγαθά θα έχουν πάντοτε κάποιον τοπικό χρωματισμό, όπως ακριβώς η Βοστώνη της Μασαχουσέτης είναι χρηματοπιστωτικό κέντρο και το Ντιτρόιτ του Μίσιγκαν είναι βιομηχανικό κέντρο. Για την Ευρώπη αναμένεται να είναι πιο έντονος αυτός ο χρωματισμός, λόγω της έλλειψης μιας κοινής γλώσσας και μιας κοινής κουλτούρας. Αυτά θέτουν περιορισμούς στην κινητικότητα της εργασίας πλην της καλώς εκπαιδευμένης νέας γενιάς του Internet, αλλά και στην κινητικότητα των κεφαλαίων και των αγαθών τίθενται κάποιοι αυξημένοι περιορισμοί. Πολλές φορές εκδηλώνεται η συντονισμένη προσπάθεια ορισμένων ευρωπαϊκών κέντρων αποφάσεων για τον χαρακτηρισμό της χώρας μας ως η χώρα των υπηρεσιών και του αγροτικού τομέα της Ένωσης, κάτι

που επιβεβαιώνει τον ως άνω ισχυρισμό.

Σε ένα άλλο επίπεδο, οι μικροοικονομικές αλλαγές που θα επηρεάσουν έντονα αλλά σταδιακά τις εθνικές οικονομίες απορρέουν από την ένταση του ανταγωνισμού σε παγίωμένους τομείς της οικονομίας όπως είναι οι τράπεζες, οι βιομηχανίες και οι ασφάλειες. Η ένταση του ανταγωνισμού θα επιφέρει μια συνολική εξυγίανση στις επιχειρήσεις που θα μπορέσουν να ανταποκριθούν και στην οικονομία, αλλά θα έχει αμφίρροπες κοινωνικές συνέπειες.

Από τη μία θα ωφεληθεί τους καταναλωτές και συνεπώς την οικονομική αποτελεσματικότητα και την ανάπτυξη, και από την άλλη θα ζημιώσει μεγάλη μερίδα των εργαζομένων σε αυτές (που όμως αποτελούν και αυτοί μερίδα της κατανάλωσης και της ζήτησης της οικονομίας). Ένα καλό παράδειγμα, που συμβαίνει να είναι και επίκαιρο, αποτελεί η άρση του cabotage στην ακτοπλοΐα. Το τελευταίο ναυτικό ατύχημα άνοιξε τον δρόμο για την άμεση άρση του και στην Ελλάδα. Να σημειωθεί ότι υπήρξαν πολλές οργανωμένες προσπάθειες από ορισμένες ακτοπλοϊκές εταιρίες να παρατείνουν τη διάρκεια του και πέραν της συμφωνημένης ημερομηνίας το 2004. Σε συνθήκες ελεύθερου ανταγωνισμού, όπως στη γραμμή Πάτρα - Ανκόνα, το ναυτικό μίλι κοστίζει στους καταναλωτές που θα θελήσουν να ταξιδέψουν με αυτοκίνητο 24,6 δραχμές. Στη γραμμή Ραφήνα - Μύκονο, το κόστος ανά ναυτικό μίλι ανέρχεται σε 234 δραχμές, ενώ παράλληλα τα πλοία είναι παλαιότερα και λιγότερο πολυτελή.

Παρομοίως υπάρχουν μελέτες που αποδεικνύουν μια σαφή τάση για συρρίκνωση των εργαζομένων στις τράπεζες κατά ένα ποσοστό της τάξεως του 20 με 30%! Στην Αμερική, σύμφωνα με μια μελέτη της Lehman Brothers, διαπιστώθηκε ότι για την απλή μεταφορά ενός χρηματικού ποσού από έναν λογαριασμό σε έναν άλλο το κόστος ανέρχεται σε 1,27 δολάρια αν η συναλλαγή γίνει με την παραδοσιακή μέθοδο κατά την οποία ο πελάτης επισκέπτεται την τράπεζα και δίνει την εντολή. Αν όμως ο πελάτης χρησιμοποιήσει το τηλέφωνο για να διεκπεραιώσει τη συναλλαγή του, το κόστος κατέρχεται στα 56 σεντς και με το ATM, το κόστος κατέρχεται στα 27 σεντς... Φυσικά, ούτε λόγος να γίνεται για το Internet. Το κόστος κατέρχεται στα 2 σεντς και ο πελάτης δεν χρειάζεται να βγει από το σπίτι του!!! Να τονίσω ότι μια πιο πρόσφατη μελέτη δείχνει ότι το κόστος του Internet πέφτει ακόμη περισσότερο με την πρόσφατη αύξηση της υπολογιστικής ισχύος των υπολογιστών και την περαιτέρω αύξηση του bandwidth (της ταχύτητας με άλλα λόγια μεταφοράς των δεδομένων) στο 1 σεντ (Economist, 23 Σεπτ. 2000). Σημειώστε πως αυτό ισοδυναμεί με μια μείωση της τάξεως του 50% από το προηγούμενο ελάχιστο κόστος πριν από 12 μήνες... Έχει κανείς μια ιδέα για το τι μπορεί να γίνει στο μέλλον...

Τα παραπάνω δεν είναι τυχαία. Μια τράπεζα χρειάζεται υπαλλήλους, χώρους, οργάνωση και συντήρηση δικτύου για να πραγματοποιήσει τις εργασίες της. Με τη νέα τεχνολογία μια τράπεζα χρειάζεται, για περισσότερο από το 70% του retail banking, μόνον routers από την Cisco και τηλεφωνικές γραμμές από τον τηλεπικοινωνιακό παροχέα του (που και αυτός βρίσκεται κάτω από τη συνεχή πίεση του ανταγωνισμού). Επιπλέον αυτών, πρέπει να πούμε ότι στην Ευρώ-

Ο ρυθμός οικονομικής ανάπτυξεως (%) στις δύο Γερμανίες

Πηγή: Statistisches Bundesamt

ΕΤΟΣ	Δυτ. Γερμανία	Αν. Γερμανία	Γερμανία
1993	-2,0	9,3	-1,1
1994	2,1	9,6	2,3
1995	0,9	4,4	1,7
1996	1,1	3,2	0,8
1997	2,3	1,7	1,5
1998	N/A	N/A	2,2
1999	N/A	N/A	1,5

πη, οι τράπεζες είχαν μάθει σε μεγάλα έσοδα και κέρδη από τις προμήθειες συναλλάγματος, την εξυπηρέτηση των εισαγωγών και των εξαγωγών κ.λπ. Αυτά πολύ σύντομα θα εξαφανισθούν δημιουργώντας περαιτέρω πιέσεις για ανταγωνισμό. Αυτός ο ανταγωνισμός θα μπορούσε να είναι εξυγιαντικός, αλλά δεν παύει να ενέχει κινδύνους κοινωνικής αποσταθεροποίησης. Ας μην ξεχνάμε και τις πιέσεις που δέχθηκαν η Deutsche Bank και η Dresdner Bank για να μην προβούν στις απολύσεις 15.000 εργαζομένων τους στην περίπτωση που θα προέβαιναν σε συγχώνευση. Η Ευρώπη έχει μια παράδοση κοινωνικής σταθερότητας συμφασμένης με την ανάπτυξη, αλλά για πολλούς αυτό το πλαίσιο δεν γίνεται να είναι βιώσιμο επ' άπειρον. Το τελευταίο δεν αποτελεί αρνητικό σχόλιο για την κοινωνική πολιτική της Ευρώπης, αφού θεωρώ ότι τα όποια προβλήματα θα θεθούν ενώπιον των αρμοδίων οργάνων στην επόμενη καταστατική σύνοδο, όποτε και αν γίνει.

Ο ασφαλιστικός κλάδος πράγματι αποτελεί μια διαφορετική περίπτωση. Εν πρώτοις όλοι πιστεύουν ότι θα ωφεληθεί από τις οικονομίες κλίμακος και τις στρατηγικές συμμαχίες. Αυτό είναι μόνο κατά το ήμισυ σωστό. Μπορεί πράγματι στην Ελλάδα ο ασφαλιστικός κλάδος να δημιουργεί μόνο το 2% του ΑΕΠ, όταν στην υπόλοιπη Ευρώπη ο μέσος όρος είναι κοντά στο 5% και αυτό σε συνδυασμό με κάποιες προϋποθέσεις να δημιουργεί αισιοδοξία για το μέλλον του κλάδου, αλλά σε βάθος χρόνου τα δημογραφικά ζητήματα δεν έχουν ληφθεί για την ώρα σοβαρά υπόψη. Η ένταση που διατυπώνεται γι' αυτά τα θέματα είναι η ακόλουθη: Οι δημογράφοι παίρνουν μια γραμμική συνάρτηση για να προβλέψουν τη μελλοντική πορεία του πληθυσμού. Όπως λοιπόν πριν από 30 χρόνια έλεγαν ότι το 2025 ο πληθυσμός της γης θα έφθανε τα 20 δισ. - αγνοώντας τη δημογραφική μετάβαση (demographic transition) των ανερχομένων οικονομιών (ποιοι δεν θυμάται τη Λέσχη της Ρώμης το 1970;), έτσι λένε και τώρα ότι ο πληθυσμός της Ευρώπης θα μειωθεί κατά 5% μέσα στα επόμενα πενήντα χρόνια. Οι πιθανότητες είναι ότι θα μειωθεί περισσότερο γιατί μια κοινωνία σε συρρίκνωση έχει ανάγκη από τη νεότητα των άλλων, ειδικά για τα λιγότερα παιδιά που θα κάνουν ακόμα λιγότερα παιδιά στο μέλλον θα οδηγήσουν σε μια συνολική συρρίκνωση του πληθυσμού της Ευρώπης κατά πολύ μεγαλύτερη του 5%! Σε αυτό συνεπικουρούν και οι απόψεις διαφόρων think-tanks που συνιστούν τη σταδιακή εισαγωγή 150 εκατομμυρίων νέων μεταναστών στις χώρες της Ε.Ε. στα επόμενα 30 χρόνια ώστε να μην καταρρεύσουν τα ασφαλιστικά και κοινωνικά συστήματα.

Το ζήτημα που προκύπτει είναι αμιγώς πολιτικό,

αφού οι μόνοι διαθέσιμοι μετανάστες προέρχονται από την Τουρκία και τις χώρες της Μέσης Ανατολής και της Βόρειας Αφρικής και ως γνωστόν αυτοί είναι μουσουλμάνοι. Οι Χριστιανοί της Ανατολικής Ευρώπης έχουν δυστυχώς και αυτοί τα ίδια - και χειρότερα - δημογραφικά προβλήματα. Το πρόβλημα αυτό είναι σημαντικό και για τη χώρα μας και πρέπει να μας απασχολήσει σοβαρά γιατί δυστυχώς μετά τον αείμνηστο Κανελλόπουλο, κανείς άλλος πολιτικός δεν ανησυχούσε για το δημογραφικό ζήτημα.

Συνεπώς, κατά πολλούς, η βιωσιμότητα των ασφαλιστικών συστημάτων βασίζεται στην ομαλή αύξηση του πληθυσμού, δηλαδή στην ομαλή εξέλιξη της πυραμίδας του πληθυσμού. Αυτό εξηγείται με τα Κείνσιανά οικονομικά με βάση την κλιμακούμενη αύξηση της ζήτησης, αλλά μάλλον αποτελεί υπερβολή γιατί τυχούσα αποκλιμάκωση της ζήτησης θα επιφέρει μερικό αποπληθωρισμό (π.χ. στα ενοίκια), που θα υποβοηθήσει τη συντήρηση των ασφαλιστικών συστημάτων. Αλλά για όλα αυτά δεν υπάρχουν σαφείς ενδείξεις, μόνον υποθέσεις και μόνον ει-
κασιές...

Εν όψει του αδιεξόδου στο οποίο μοιάζει να εισέρχεται το ασφαλιστικό σύστημα στην Ελλάδα και με δεδομένη την πολιτική βούληση για ενοποίηση της πληθώρας των ασφαλιστικών ταμείων, που μόνον έτσι θα μπορέσουν να σταθούν επιτυγχάνοντας κάποιες οικονομίες κλίμακος, υπάρχει η υποψία ότι πολλοί ασφαλισμένοι για να διασφαλίσουν τη συνταξιοδότησή τους θα στραφούν προς την αυτασφάλιση. Αυτό θα ωφεληθεί τις ιδιωτικές εταιρίες.

Όπως είπαμε και στην αρχή, αυτές οι απόπειρες προσέγγισης των μελλοντικών προβλημάτων με ορίζοντα μεγαλύτερο της δεκαετίας, αναγκαστικώς οδηγούν σε υποθέσεις πολλοπλών αποτελεσμάτων. Δεν είναι εύκολο να μοντελοποιηθεί ένας επιστήμονας τα διάφορα υποθετικά σενάρια διότι πολλές παράμετροι, μολονότι έχουν ένα κοινό σημείο αφετηρίας, δεν αναμένεται να κινηθούν ανεξάρτητα, αλλά αλληλοεπηρεάζονται. Για παράδειγμα, δεν ξέρουμε πόσο θα εξαρτάται ενεργειακά η Ε.Ε. από το πετρέλαιο του ΟΠΕΚ, δεν ξέρουμε πόσες πιέσεις θα δεχθεί η ευρωπαϊκή αγροτική παραγωγή λόγω των μεταβαλλόμενων καιρικών φαινομένων, δεν γνωρίζουμε την εξωτερική πολιτική που θα χρειασθεί να εφαρμόσει η Ε.Ε. ως προς τις ΗΠΑ, την Κίνα και την Ιαπωνία, κ.ο.κ. Το κάθε ένα από τα παραπάνω ζητήματα επηρεάζει σε μεγάλο βαθμό και τα υπόλοιπα...

Για να δείτε πόσο απότομα αλλάζουν τα πράγματα και συνεπώς οι παράμετροι που μας επηρεάζουν, σκεφθείτε ότι μέχρι πριν από λίγες ημέρες η Σερβία ήταν μια αποκλεισμένη χώρα λόγω του διεθνούς εμπάργκο. Σήμερα, η Σερ-

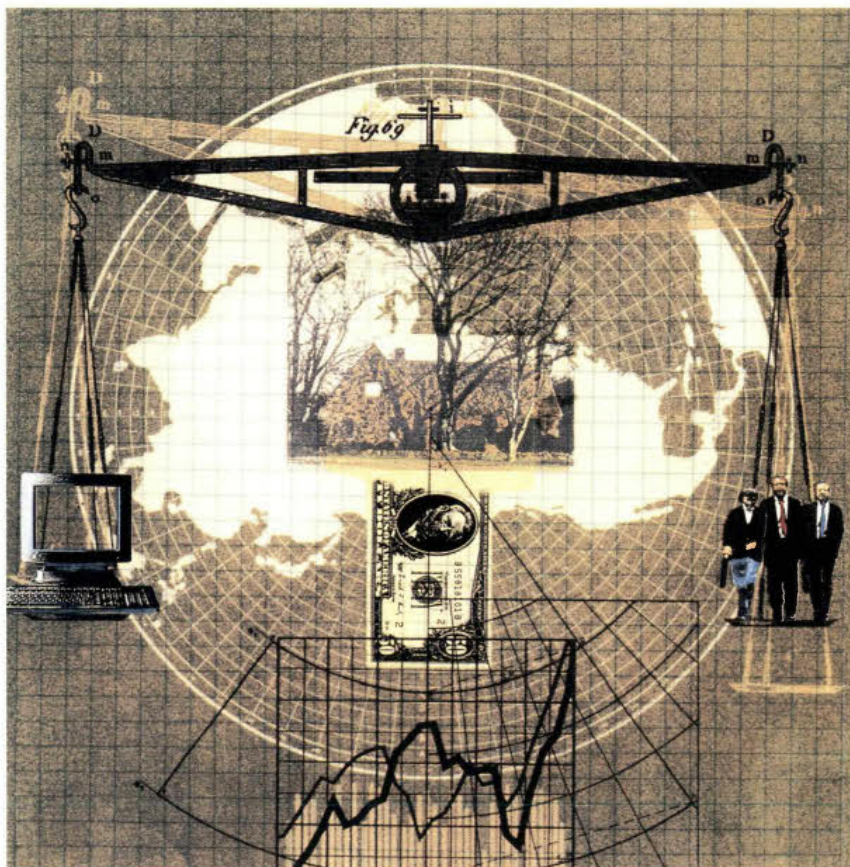
βία ετοιμάζεται να ανοίξει τα σύνορά της, να φτιάξει τους δρόμους της και την αγορά της, κάτι που επιφυλάσσει καλά νέα και για πλείστες όσες ελληνικές επιχειρήσεις...

Ο επιλογος είναι ότι ενώ πράγματι ανοίγονται πολλές ευκαιρίες για τα επόμενα χρόνια, ευκαιρίες που θα βοηθήσουν την οικονομική αποτελεσματικότητα και συνεπώς την οικονομική ανάπτυξη, στην πλειονότητα των κλάδων της οικονομίας, αν δοκιμάσουμε να κοιτάξουμε τα πράγματα κάτω από ένα διαφορετικό πρίσμα, κάτω από ένα μεγαλύτερο βάθος χρόνου, θα διαπιστώσουμε ότι τα πράγματα δεν θα είναι και τόσο απλά.

Η ελληνική οικονομία μπορεί να συγκλίνει με τις αντίστοιχες ευρωπαϊκές, κάτι που συνεπάγεται αύξηση του βιοτικού επιπέδου αλλά και, όπως είδαμε στην περίπτωση της πρώην ανατολικής Γερμανίας, αύξηση των τιμών... Η κυπριακή οικονομία μπορεί μέσα στο περιβάλλον της ευρωζώνης να αποκτήσει μια πιο σαφή δυναμική, αφού θα μπορεί να εκμεταλλευθεί πιο άνετα το συγκριτικό της πλεονέκτημα, δηλαδή την παροχή υψηλής στάθμης τουριστικών υπηρεσιών αλλά θα χάσει τα πλεονεκτήματα από τις off-shore εταιρίες...

Και στο τέλος όλα αυτά θα εξαρτηθούν και από τη δυνατότητα της Ε.Ε. να ανταποκριθεί στις μελλοντικές δυσκολίες που ενδέχεται να είναι αρκετά σημαντικές. Με άλλα λόγια, αφήνοντας οι οικονομίες της Ελλάδας και της Κύπρου πίσω τους ένα μεγάλο μέρος της αυτάρκειάς τους, γίνονται πιο ευάλωτες σε πανευρωπαϊκούς κλυδωνισμούς. Συνταγή για την αποφυγή τέτοιων προβλημάτων αποτελεί η ανάπτυξη της επιχειρηματικότητας πέραν των ορίων της Ε.Ε., σε αγορές όπου οι ελληνικές και κυπριακές επιχειρήσεις θα μπορούν να λειτουργήσουν με μεγαλύτερη περιθώρια κέρδους. Τέτοιες αγορές είναι οι αγορές της Βαλκανικής για την Ελλάδα (που θα επηρεάζονται όμως από την ευρωζώνη) και της Μέσης Ανατολής για την Κύπρο (που θα επηρεάζονται άμεσα από τη ζώνη του αμερικανικού δολαρίου).

Κλείνοντας, θα πρέπει επίσης να ληφθεί σοβαρά υπόψη η συμπληρωματικότητα των οικονομιών της Ελλάδας και της Κύπρου. Δηλαδή, ενώ τα ουσιαστικά χαρακτηριστικά τους τις καθιστούν τουλάχιστον ως προς το χώρο των υπηρεσιών και του τουρισμού ανταγωνιστικές, θα μπορούσε να γίνει εκμετάλλευση των χαρακτηριστικών αυτών κατά τέτοιο τρόπο ώστε να θυμίζουν περισσότερο μια **Ζώνη Ολοκληρωμένης Τουριστικής Υποδομής**. Κάτι τέτοιο θα ευνοούσε και τις δύο οικονομίες περισσότερο, αλληλοσυμπληρώνοντας τη διαφοροποιημένη εκ των πραγμάτων τουριστική υποδομή και των δύο χωρών και μειώνοντας τις συνέπειες ενός ανταγωνιστικού σοκ που θα μπορούσε να προκληθεί για παράδειγμα από μια συντονισμένη μορφή πιέσεων από το «καρτέλ» των tour operators του εξωτερικού. Γνωρίζοντας ότι η βασική εισροή πόρων στις δύο οικονομίες μας θα προέρχεται από τον τουρισμό και ότι οι υπόλοιπες υπηρεσίες (τράπεζες, ασφάλειες και ελαφρά βιομηχανία / βιοτεχνία) θα εξαρτώνται από αυτόν, νομίζω ότι μια τέτοια πρόταση θα έβρισκε απήχηση στο μέλλον. ■

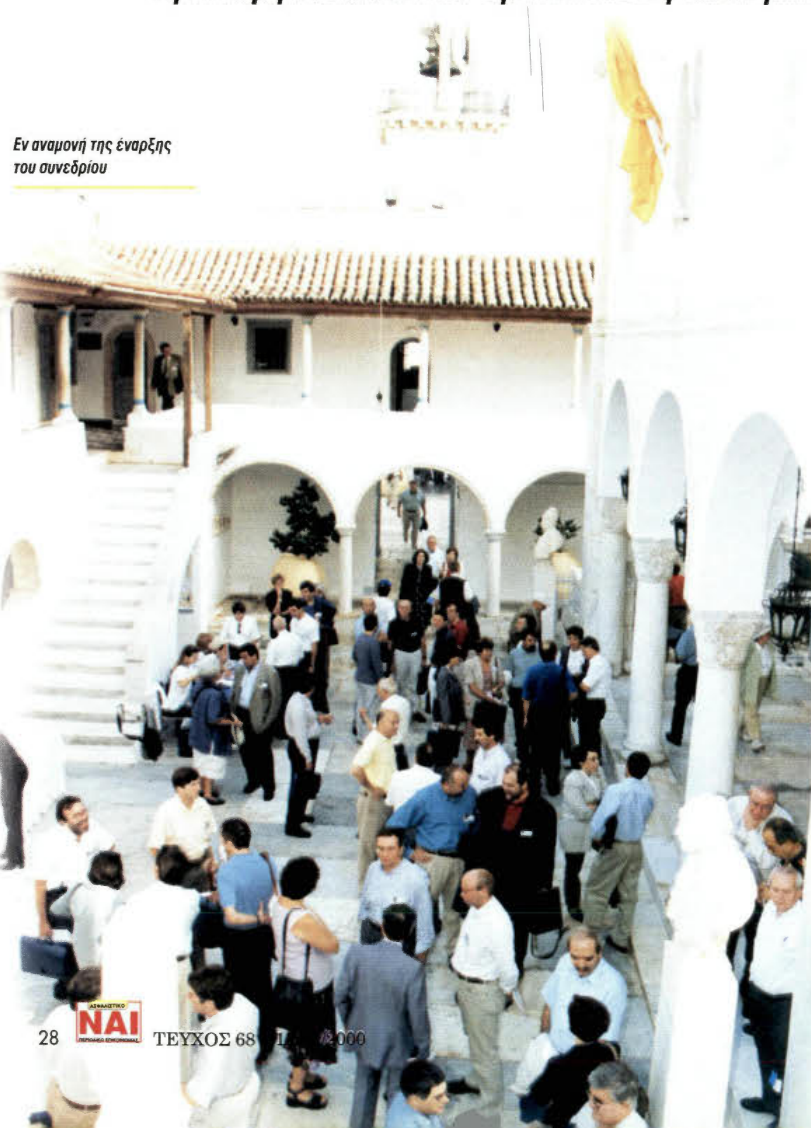




Το Συνέδριο Ασφαλιστών & Αντασφαλιστών στην Ύδρα

με τη συμμετοχή χωρών από τα Βαλκάνια, τη Μαύρη Θάλασσα και την Ανατολική Μεσόγειο

Εν αναμονή της έναρξης του συνεδρίου



Από τις 5-8 Οκτωβρίου η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος πραγματοποίησε στην Ύδρα το 2ο Συνέδριο Ασφαλιστών και Αντασφαλιστών, μετά την επιτυχία που είχε το περυσινό 1ο Συνέδριο στο ίδιο νησί. Φέτος οι συμμετέχοντες ξεπέρασαν τους 350 και προέρχονταν από 30 χώρες (Αζερμπαϊτζάν, Αλβανία, Αρμενία, Βέλγιο, Βοσνία & Ερζεγοβίνη, Βουλγαρία, Κύπρο, Τσεχία, Δανία, Αίγυπτο, Γιουγκοσλαβία, Γαλλία, Γεωργία, Γερμανία, Ελλάδα, Ιρλανδία, Ισραήλ, Ιταλία, Μολδαβία, Πολωνία, Πορτογαλία, Ρουμανία, Ρωσία, Σλοβενία, Σουηδία, Ελβετία, Τουρκία, ΗΠΑ, Ουκρανία, Μεγάλη Βρετανία). Στόχος του συνεδρίου ήταν να προβληθεί η χώρα μας ως κέντρο των εξελίξεων στις περιοχές της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης, των Βαλκανίων και της Μαύρης Θάλασσας και να δοθεί η ευκαιρία στους ασφαλιστές των παραπάνω κρατών να έρθουν σε επαφή με αντασφαλιστές της Δυτικής Ευρώπης. Έτσι, με τη συγκεκριμένη διοργάνωση, η Ελλάδα αποδεικνύεται συνδετικός κρίκος των χωρών της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης με την Ευρωπαϊκή Ένωση. Οι εργασίες του συνεδρίου πραγματοποιήθηκαν στη Μητρόπολη και στο Μουσείο της Ύδρας. Το επίσημο καλωσόρισμα στην πόλη της Ύδρας έκανε ο **Δήμαρχος Κωνσταντίνος Αναστόπουλος**, ο οποίος αναφέρθηκε στην ιστορία του νησιού και στην πρώτη ασφαλιστική εταιρία της νεώτερης Ελλάδος που ιδρύθηκε στην Ύδρα.

Την έναρξη των εργασιών του συνεδρίου έκανε ο πρόεδρος της Ένωσης **Δημήτριος Κοντομηνάς**, ο οποίος στην ομιλία του αναφέρθηκε στη σημασία της διοργάνωσης ως σημείου συνάντησης ασφαλιστών και αντασφαλιστών και στη μεγάλη ανταπόκριση που είχε φέτος το συνέδριο. Στη συνέχεια, αναφέρθηκε στις μεγάλες δυνατότητες που ανοίγονται για τη διεύρυνση των ασφαλειών, ιδίως στις προσωπικές ασφαλίσσεις και στις μεγάλες τεχνολογικές εξελίξεις που επηρεάζουν τη διάδοση των ασφαλειών (το ηλεκτρονικό εμπόριο, κ.λπ.). Στη φετινή συνάντηση το κεντρικό θέμα ήταν τα «Ευρωπαϊκά Προγράμματα Ανάπτυξης» για τις χώρες της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης, το οποίο προσέδλωσε μεγάλο αριθμό συμμετεχόντων. Παράλληλες συνεδριάσεις πραγματοποιήθηκαν για τις ασφαλίσσεις της υγείας, των μεταφορών και των σεισμών.

Στην κύρια ομιλία, με θέμα «**The European Union Financing Programmes for the Central and Eastern European countries**», η συντονίστρια και γενική διευθύντρια της Ένωσης **Μαργαρίτα Αντωνάκη** αναφέρθηκε στην πορεία της Ευρωπαϊκής Ένωσης και στη συνεχή διεύρυνσή της, η οποία αποτελεί ιστορικής σημασίας εγχείρημα, τονίζοντας ότι η Ευρωπαϊκή Ένωση είναι ο μεγαλύτερος επενδυτής αλλά και το κύριο κανάλι οικονομικής βοήθειας για την Κεντρική και Ανατολική Ευρώπη. Στη συνέχεια, έδωσε το λόγο στην **Ivonka Trojanowska-Phillips**, στέλεχος της Ευρωπαϊκής Επιτροπής Ασφαλίσεων (CEA), η οποία αναφέρθηκε στα ευρωπαϊκά προγράμματα χρηματοδότησης. Συγκεκριμένα, ανέπτυξε μεταξύ άλλων και ασχολήθηκε με τα εξής θέματα:

— Ευρωπαϊκά προγράμματα χρηματοδότησης.

— Διευθύνσεις (DG) της Commission που επο-

πτεύουν τα προγράμματα.

— Προγράμματα που αφορούν τις χώρες της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης και οι στόχοι τους.

— Η εμπειρία που έχει η Ευρωπαϊκή Επιτροπή Ασφαλίσεων (CEA) από την εφαρμογή τέτοιων προγραμμάτων.

— Με ποιο τρόπο παρέχονται στους ενδιαφερόμενους πληροφορίες για τα προγράμματα αυτά.

Στη συνέχεια το λόγο πήρε ο **Les Howel**, γενικός γραμματέας της Ευρωπαϊκής Επιτροπής Ασφαλίσεων (CEA), ο οποίος εξήγησε ότι η CEA συμβάλλει στη σύγκλιση στον ασφαλιστικό τομέα των χωρών της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης με δύο τρόπους: Αναλαμβάνοντας την υλοποίηση προγραμμάτων τεχνικής βοήθειας που χρηματοδοτούνται από την Commission και καλώντας αυτά τα κράτη να γίνουν μέλη της CEA, ώστε να τους προσφέρει την τεχνογνωσία που έχουν ήδη όλα τα μέλη της. Αναφέρθηκε επίσης στις προτεραιότητες της CEA, όπως τις συμπληρωματικές συντάξεις, την εκκαθάριση ασφαλιστικών επιχειρήσεων, τη διμεσολάβηση, τις πωλήσεις από απόσταση κ.λπ. και στις απαραίτητες διαρθρωτικές αλλαγές για τη CEA εν όψει της συνεχούς διεύρυνσής της.

Ακολούθησαν **τρεις παράλληλες συνεδριάσεις**:

Στην πρώτη, με τίτλο «**Private Health Insurance**», συντονιστής ήταν ο **Δ. Εμμανουήλ**, πρόεδρος της υποεπιτροπής υγείας της ΕΑΕΕ και ομιλητές οι: κ. Ε. Θωμόπουλος από την Interamerican Assistance, κ. **A. Weiss** από τη Harel Insurance Investments Ltd (Israel), κ. Ι. Κοσμέας από την Αγροτική Ζωής και κ. **A. Τσάμη** από τη Mednet Holding Ελλάδος. Κατά τη συνεδρίαση αυτή συζητήθηκε ότι σήμερα σε όλα τα ευρωπαϊκά κράτη γίνονται συνεχείς αλλαγές στον τομέα της δημόσιας ασφάλισης υγείας, έχοντας σαν κύριο ερώτημα εάν και σε ποιο βαθμό οι κυβερνήσεις πρέπει να αναλαμβάνουν την ασφάλιση υγείας, όπως έκαναν έως τώρα. Το κόστος για τις κυβερνήσεις είναι πολύ μεγάλο και πρέπει να βρεθούν νέοι τρόποι συνεργασίας του δημόσιου με τον ιδιωτικό τομέα ασφάλισης. Αυτά τα νέα δεδομένα δημιουργούν ευκαιρίες ανάπτυξης για τις ιδιωτικές ασφαλιστικές εταιρίες. Βέβαια, χρειάζεται προσοχή γιατί οι ασφαλιστές πρέπει να λάβουν υπόψη τους όχι μόνο τις ευκαιρίες, αλλά και τους κινδύνους που προέρχονται από τις συνεχείς αυξήσεις του κόστους νοσηλείας και γενικά των υπηρεσιών υγείας.

Στη δεύτερη, με τίτλο «**Earthquake Insurance**», συντονιστής ήταν ο κ. Ν. Γουλής από την Εθνική Ασφαλιστική και ομιλητές: η κ. **S. Gönülal** από τη Γενική Διεύθυνση Ασφαλίσεων της Τουρκίας, ο κ. **N. Νανόπουλος** της Interamerican, ο κ. **F. Bendimerad** από τη Risk Management Solutions USA, ο κ. **C. Miranthis** από την Tillinghast-Towers Perrin U.K. και ο κ. **M. Berezowsky** από την Gerling Reinsurance Co Germany.

Σ' αυτή τη συνεδρίαση έγινε μια μεγάλη αναφορά στην ελληνική και τουρκική εμπειρία μεταξύ τους δύο μεγάλους καταστροφικούς σει-

Στιγμιότυπο από τις εργασίες του συνεδρίου: Ο Δ. Κοντομηνάς, πρόεδρος της ΕΑΕΕ μαζί με τον Ι. L. Howel, γενικό γραμματέα της CEA, και την κ. Αντωνάκη, γενική διευθύντρια της Ένωσης, ενώ παρακολουθούν την ομιλία της Ι. Trojanowska - Phillips, στελέχους της CEA

σμούς του 1999. Και στα δύο κράτη οι κυβερνήσεις διαπίστωσαν την αναγκαιότητα της υποχρεωτικής ασφάλισης για σεισμό. Η Τουρκία εφάρμοσε ήδη σχέδιο υποχρεωτικής ασφάλισης, ενώ στην Ελλάδα μελετάται το πλαίσιο πάνω στο οποίο θα μπορέσει να ενταχθεί. Επίσης, έγιναν παρουσιάσεις από τις εταιρίες Risk Management Solutions και Tillinghast-Towers Perrin, οι οποίες έχουν κά-



Ο δήμαρχος της Ύδρας, Κων. Αναστόπουλος

νει ειδικές μελέτες και συγκεκριμένες προτάσεις για την αξιολόγηση και την κάλυψη των κινδύνων που αφορούν την ασφάλιση σεισμού. Τέλος, παρουσιάστηκε από τον εκπρόσωπο της Gerling Reinsurance μια νέα μέθοδος μέτρησης της ανθεκτικότητας των κτιρίων σε σχέση με την αντοχή τους σε περίπτωση σεισμού.

Στην τρίτη, με τίτλο «**Carrier's and Forwarder's Liability**», συντονιστής ήταν ο κ. **D. Davies** από τη Royal and Sun Alliance, U.K. και ομιλητές οι: κ. **X. Αλογοσκούφης**, ναυτικός πράκτορας, κ. **K. Μαυρόπουλος** της Cargo-trust Brokerage και ο κ. **S. Danilichev** της Willis Limited, Moscow.

Κατά τη συνεδρίαση αυτή δόθηκε μια εκτενής εικόνα των εταιριών μεταφοράς και διαμεταφοράς, με έμφαση στον τρόπο λειτουργίας τους και στις προοπτικές τους στο νέο περιβάλλον που διαμορφώνεται στα Βαλκάνια. Παρουσιάστηκαν και αναλύθηκαν οι αστικές ευθύνες που προκύπτουν βάσει του τρόπου λειτουργίας των παραπάνω εταιριών και του νομικού πλαισίου που τις διέπει στην Ελλάδα. Τέλος, ο κ. S. Danilichev κάλυψε πλήρως τις ιδιομορφίες του χώρου και τους τρόπους αντιμετώπισής τους στην αναπτυσσόμενη περιοχή της Ανατολικής Ευρώπης και Ρωσίας.

Το κλείσιμο των εργασιών του συνεδρίου έγινε την επόμενη μέρα, στο χώρο της Μητρόπολης, με κύριο ομιλητή τον **Γεώργιο Κώτσαλο**,



Αποψη από το δείπνο στην ταβέρνα «Ξερή Ελιά»

γενικό γραμματέα της ΕΑΕΕ και πρόεδρο της Οργανωτικής Επιτροπής του συνεδρίου, ο οποίος αφού ευχαρίστησε τους ομιλητές και τους συμμετέχοντες συνόψισε, μαζί με τους τέσσερις συντονιστές των επιμέρους συνεδριάσεων της προηγούμενης ημέρας, τα τελικά συμπεράσματα του συνεδρίου.

Χορηγοί για κοινωνικές εκδηλώσεις ήταν η Αγροτική Ασφαλιστική, η Εθνική Ασφαλιστική, η Interamerican, ο «Φοίνιξ», καθώς και η εταιρία ΑΟΝ Turner για το τουρνουά τάβλι. ■

«Χτίζουμε επάνω στην ιδέα του μέλλοντος»



Η ετήσια Συνάντηση επιλέκτων συνεργατών 2000 της Αγροτικής Ασφαλιστικής και της Αγροτικής Ζωής «βράβευσε» φέτος πολλές επιτυχίες, όπως τα επιτυχημένα επενδυτικά προγράμματα, τα νέα προϊόντα, τον εκσυγχρονισμό δικτύων προώθησης, αλλά πάνω απ' όλα τα άριστα παραγωγικά αποτελέσματα των ανθρώπων της Αγροτικής Ασφαλιστικής και Αγροτικής Ζωής που με τις προσπάθειές τους «χτίζουν επάνω στην ιδέα του μέλλοντος».

Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκε η «Συνάντηση επιλέκτων συνεργατών 2000» που οργάνωσαν οι δύο ασφαλιστικές εταιρίες του Ομίλου ΑΤΕ, για τα αποτελέσματα του 1999 και τις βραβεύσεις των συνεργατών που διακρίθηκαν. Στη συνάντηση, ο κύριος Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου τόνισε ότι η Αγροτική Ασφαλιστική και η Αγροτική Ζωή εξελίσσονται σε ασφαλιστικό όμιλο με επέκταση δραστηριοτήτων σε νέους τομείς. Αναφέρθηκε στις νέες εταιρίες που δημιουργήθηκαν, τις δραστηριότητες που αναπτύσσονται και συγκεκριμένα: στην ΑΤΕ FINANCE, στην ΕΠΕΥ, στην Αγροτική GERLING, στις νέες δραστηριότητες που αφορούν την αγορά της Ρουμανίας και της Γερμανίας.

Ο κ. Λυσιμάχου τόνισε επίσης τα εξής:

- «Το 1999 και οι δύο εταιρίες είχαν να προσφέρουν στον ανταγωνισμό, είχαν να προβάλουν επιτέλους επιτεύγματα μεγάλα. Όχι μόνο τα επιτεύγματα που είχαν σχέση με τα επενδυτικά τους προγράμματα, αλλά και για την καινούργια ιδέα η οποία μέσα από συγκεκριμένα μέτρα φαίνεται τόσο στην οργάνωση, όσο και στα προϊόντα και στα κίνητρα και στους καινούργιους κανονισμούς του δικτύου, ώστε να βρεθούν με στην πρωτοπορία του εκσυγχρονισμού των δικτύων και του τρόπου προώθησης των προϊόντων μας.
- Είμαστε αυτή τη στιγμή δύο εταιρίες, οι οποίες χτίζουν επάνω στην ιδέα του μέλλοντος.
- Επενδύουμε στα τεχνολογικά δίκτυα, στις λεγόμενες υπερβατικές τράπεζες, στα λεγόμενα υπερβατικά δίκτυα πληροφοριών και επικοινωνίας με τους πελάτες.
- Νέα πελατολόγια μπορούν να αποκτηθούν με αυτό τον τρόπο. Πάντοτε με βάση την ανθρώπινη αξία, τον άνθρωπο που εσείς σαν μέλη είτε των γραφείων, είτε των πρακτορείων, είτε οποιονδήποτε μονάδων δικτύων θα έχετε τη δυνατότητα να δραστηριοποιηθείτε χρησιμοποιώντας αυτή την τεχνολογία.
- Είμαστε από τους πρώτους που επιτυγχάνουμε τα τελευταία χρόνια στο bancassurance.
- Είμαστε λοιπόν αυτή τη στιγμή η εταιρία εκείνη, οι εταιρίες εκείνες, οι οποίες έχουμε αυτή τη δυνατότητα να βλέπουμε μπροστά μας μέσα από τα νέα συστήματα, τα οποία ακόμα και στο εξωτερικό, στην Ευρώπη, σε πολύ προηγμένες αγορές, δεν έχουν δοκιμαστεί σε μεγάλο βαθμό. Και όλα αυτά μόνο για το θεσμό, ο οποίος ξέρετε πολύ καλά ότι το μόνο που δεν κάνει είναι να υποβαθμίζεται.
- Γεγονότα όπως είναι το καινούργιο ασφαλιστικό σύστημα, όπως είναι η αύξηση του κατά κεφαλήν εισοδήματος, όπως είναι οι καινούργιες προοπτικές ανάπτυξης της οικονομίας, όλα αυτά οδηγούν στην αύξηση της ασφαλιστικής ύλης, συνεπώς στην αύξηση των εργασιών των ασφαλιστικών εταιριών. Αλλά δεν θα είναι πλέον όποιος έχει την ταμπελά της ασφαλιστικής εταιρίας, ή όποιος έχει να δώσει ένα δίκτυο ότι εκείνος θα μπορέσει να αξιοποιήσει αυτές τις δυνατότητες.
- Ο Όμιλος της Αγροτικής Τράπεζας δυναμώνει. Δυναμώνει σε πολύ μεγάλο βαθμό. Τα γνωρίζετε και όχι μόνο από την πλευρά των ανακοινώσεων, αλλά ίσως τα γνωρίζετε και μέσα στο δικό σας το χώρο, από τον τρόπο που επικοινωνείτε πλέον και από τον τρόπο που η τράπεζα επικοινωνεί με τα καινούργια συστήματα».

Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου:
Δ/νων σύμβουλος Αγροτικής
Ασφαλιστικής και Αγροτικής Ζωής



Αποσπάσματα από την ομιλία του
Δ. Πολυχρόνη, υποδιευθυντή Δι-
κτύου Πωλήσεων:

«Οι στόχοι τους οποίους θέτουμε ως εταιρία είναι πραγματικά υψηλοί, σε σχέση με αυτούς που θέτουν, πιθανόν, άλλες εταιρίες, όμως είναι ρεαλιστικοί και πραγματοποιήσιμοι. Προκειμένου, λοιπόν, να επιτευχθούν, θα πρέπει να γνωρίζετε ότι θα λειτουργήσουν επιπλέον τα εξής:

1. Έχει δημιουργηθεί ενδοεπιχειρησιακός μηχανισμός για το σχεδιασμό νέων προϊόντων και τη βελτίωση των ήδη υπαρχόντων,

προσαρμοσμένος στην κάλυψη των σύγχρονων αναγκών του καταναλωτή.

2. Βρίσκεται σε εξέλιξη το ετήσιο εκπαιδευτικό πρόγραμμα της εταιρίας, το οποίο καλύπτει τις εκπαιδευτικές ανάγκες όλων των συνεργατών.

3. Η νέα μηχανογραφική εφαρμογή που θα καλύπτει το 80% περίπου της παραγωγής της εταιρίας αρχίζει να λειτουργεί, όπως έχει σχεδιαστεί, στις αρχές Ιανουαρίου του 2001.

4. Επιπλέον, θα πρέπει να αναφερθεί η σημαντική, συνεχής παρέμβαση με χορηγίες πανελλαδικής εμβέλειας, οι οποίες, οπωσδήποτε, βοηθούν ουσιαστικά την εργασία σας.

Φίλοι συνεργάτες, παρακαλούμε να το λάβετε σοβαρά υπόψη, ότι λειτουργεί αποδοτικά και συνεχώς βελτιώνεται ο κανονισμός πωλήσεων για τα πρακτορεία Ιδιωτικά και ΑΣΟ, που προβλέπει:

- Bonus επί της συνολικής παραγωγής
- Bonus επί της ποιοτικής σύνθε-

σης του χαρτοφυλακίου

- Bonus λόγω θετικών αποτελεσμάτων

- Ιδιαίτερα κίνητρα στα πακέτα ασφάλισης του κλάδου Αυτοκινήτων

- Συμμετοχή στη Λέσχη των Διακεκριμένων συνεργατών

Ειδικά για τα κίνητρα των πακέτων του κλάδου αυτοκινήτων, προβλέπονται:

- την αύξηση των ποσοστών εκπτώσεων στα ασφάλιστρα
- την αύξηση των προμηθειών
- το επιπλέον πρόσθετο δραχμικό bonus από 1.9.2000

έτσι ώστε τα πακέτα να γίνονται ελκυστικότερα στην πώληση. Επίσης, υπενθυμίζω, ότι λειτουργεί ειδική σύμβαση συνεχώς βελτιούμενη και το ίδιο αποδοτική, για το Δίκτυο Συντονιστών της Αγροτικής Ζωής και πληροφορώ ότι σύντομα θα υπάρξει ανάλογη σύμβαση, ανάλογος κανονισμός και για το δίκτυο πωλήσεων bancassurance.

Επιπλέον, υπενθυμίζουμε το Διαγωνισμό που αφορά όλα τα δίκτυα

πωλήσεων και αναφέρεται σε όλους τους κλάδους ασφάλισης, πλην αυτοκινήτων, για την εφαρμογή του 2000.

Επιτυχία σε αυτόν το διαγωνισμό σημαίνει εκπαιδευτικό ταξίδι, πιθανότατα στην Ελβετία.

Κυρίες και Κύριοι, θα πρέπει να γνωρίζετε ότι η Αγροτική Ασφαλιστική ξεκίνησε τη λειτουργία της με τη δημοσίευση του καταστατικού της, στο Φ.Ε.Κ. της 10ης Μαΐου 1980 και φέτος κλείνει 20 χρόνια λειτουργίας.

Σ' αυτή την 20ετή πορεία της η Αγροτική Ασφαλιστική απέδειξε σ' όλους τους συνεργαζόμενους και ασφαλισμένους της, ότι τηρεί στο ακέραιο τις υποχρεώσεις της και ότι μπορεί να θέτει πολύ υψηλούς και φιλόδοξους στόχους, επειδή θεωρεί ότι για την επίτευξή τους έχει τη συμπαράσταση και μπορεί να στηριχθεί και στο ανθρώπινο δυναμικό των πωλησεων, δηλαδή σε σας».



Ο κύριος Πέτρος Κούρτης, υπο-
διευθυντής Bancassurance με-
ταξύ άλλων είπε τα εξής:

«Το bancassurance στην ιδανική λειτουργία του σημαίνει τη σύνδεση των δικτύων, των πελατολογίων και των προϊόντων ενός ομίλου.

Στον όμιλό μας, που το bancassurance λειτουργεί περισσότερο σαν μηχανισμός προώθησης ασφαλιστικών προγραμμάτων μέσα από τις υπηρεσιακές μονάδες της τράπεζας, έχει να παρουσιάσει για τις Γενικές Ασφαλίσεις θετικά αποτελέσματα.

Η πρόβλεψη παραγωγής για το 2000 σε καθαρά ασφαλιστικά μέσα των υπαλλήλων της τράπεζας είναι 2,2 δισ. και η συνολική παραγωγή καθάρων ασφαλιστών

της τράπεζας 8 δισ. περίπου.

Τα αποτελέσματα του bancassurance μπορούν να είναι περισσότερο εντυπωσιακά εάν αξιοποιηθούν κατά τον καλύτερο τρόπο οι περιπτώσεις ασφαλίσεων που διακόπτονται με τη λήξη της συμβατικής ασφάλισης, περιπτώσεις υπασφαλισμένων περιουσιακών στοιχείων πελατών της τράπεζας, ο μεγάλος αριθμός πελατών δανειοληπτών και καταθετών, ο οποίος μεγαλώνει ακό-

μη περισσότερο με τις νέες δραστηριότητες, όπως με την Agrocarta Maestro, τις επιχειρήσεις που θα αποτελέσουν το δίκτυο εμπόρων κ.λπ. Στην κατεύθυνση λοιπόν της καλύτερης αξιοποίησης ακολουθήσε σχεδιασμός, τα πλάνα δράσης του οποίου υλοποιούνται.

- Γίνονται παρεμβάσεις στην εκπαιδευτική περίοδο θα εκπαιδευτεί με διήμερα σεμινάρια το μεγαλύτερο ποσοστό από τους 1120 ΤΑΖ.
- Γίνεται πιο έντονη η διαφημιστική παρουσία της εταιρίας και των προϊόντων της μέσα στα καταστήματα μαζί με την Αγροτική Ζωή με επιδημικά stands, αφίσες και διαφημιστικά έντυπα.
- Έγινε αναπροσαρμογή στα ποσοστά προμηθειών-αμοιβών.
- Αποφασίστηκε συμπληρωματική αμοιβή-προμήθεια για την πώληση των πακέτων Autorplan του κλάδου Αυτοκινήτων.
- Αποφασίστηκε η εφαρμογή πολιτικής κινήτρων. Πέρα από τη συμμετοχή των πρώτων υπαλλήλων στη Λέσχη των Διακεκριμένων Συνεργατών και τη συμμετοχή σε διαγωνισμό για ταξίδια θα γίνονται συναντήσεις και βραβεύσεις για το bancassurance κατά περιφερειακή μονάδα.
- Επίσης, στο πλαίσιο της πολιτικής κινήτρων αποφασίζεται η

δικασίες, για τα ασφαλιστικά προγράμματα της Εταιρίας και τις βασικές καλύψεις σε νεοπροσληφθέντες υπαλλήλους που εκπαιδεύονται στο εκπαιδευτικό κέντρο της τράπεζας.

• Αισιοδοξούμε ότι στην επόμενη εκπαιδευτική περίοδο θα εκπαιδευτεί με διήμερα σεμινάρια το μεγαλύτερο ποσοστό από τους 1120 ΤΑΖ.

• Γίνεται πιο έντονη η διαφημιστική παρουσία της εταιρίας και των προϊόντων της μέσα στα καταστήματα μαζί με την Αγροτική Ζωή με επιδημικά stands, αφίσες και διαφημιστικά έντυπα.

• Έγινε αναπροσαρμογή στα ποσοστά προμηθειών-αμοιβών.

• Αποφασίστηκε συμπληρωματική αμοιβή-προμήθεια για την πώληση των πακέτων Autorplan του κλάδου Αυτοκινήτων.

• Αποφασίστηκε η εφαρμογή πολιτικής κινήτρων. Πέρα από τη συμμετοχή των πρώτων υπαλλήλων στη Λέσχη των Διακεκριμένων Συνεργατών και τη συμμετοχή σε διαγωνισμό για ταξίδια θα γίνονται συναντήσεις και βραβεύσεις για το bancassurance κατά περιφερειακή μονάδα.

• Επίσης, στο πλαίσιο της πολιτικής κινήτρων αποφασίζεται η

υλοποίηση των προτάσεών μας για την καταβολή bonus στους υπαλλήλους με κριτήρια το ύψος παραγωγής, την ποιοτική σύνθεση του συνολικού χαρτοφυλακίου και την ποιοτική σύνθεση του χαρτοφυλακίου του κλάδου Αυτοκινήτων.

• Το ύψος του bonus και οι προϋποθέσεις καταβολής του θα αποτελέσουν σύντομα το περιεχόμενο εγκυκλίου της τράπεζας. Τα ασφαλιστικά προγράμματα-πακέτα που προωθούνται κυρίως μέσω των υπαλλήλων της τράπεζας πιστεύουμε ότι είναι απλά σε ό,τι αφορά την παρουσίαση στον πελάτη και εύκολα στη διεκπεραίωση της ασφάλισης. Όμως είναι επιτακτική η ανάγκη να δημιουργήσουμε και να αναπτύξουμε άμεσα τραπεζοασφαλιστικά προϊόντα και αυτό θα αποτελέσει πρώτη προτεραιότητα. Δεν μιλάμε για απλή ενσωμάτωση κάποιων ασφαλιστικής κάλυψης σε τραπεζικά προϊόντα ή προϊόντα Leasing κ.λπ. αλλά για προϊόντα με δική τους ονομασία, με δικό τους marketing και ολοκληρωμένη κάλυψη των αναγκών του πελάτη».

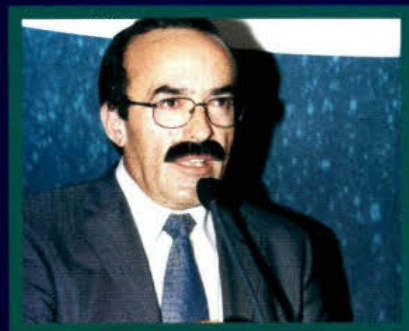


Ο κ. Σουκαμιάς, πρόεδρος του συλλόγου εργαζομένων της Αγροτικής Ασφαλιστικής, μεταξύ άλλων, είπε τα εξής:

«Η χρονιά που θα έλθει και αυτή ακόμα που δεν έχει κλείσει πιστεύω ότι είναι μία πρόκληση για τις δύο εταιρίες να πετύχουν υψηλότερους στόχους, ακόμα και από αυτούς που έβαλαν. Οι προϋποθέσεις πιστεύω ότι υπάρχουν, αλλά πάνω απ' όλα υπάρχει ένα κλίμα που διαμορφώνεται καθημερινά, ένα κλίμα συνεργασίας και ενθουσιασμού. Ας το αξιοποιήσουμε και εύχομαι να πετύχουμε τους πιο υψηλούς στόχους».

Δυναμική παρουσία στο asset management και στο ηλεκτρονικό εμπόριο

Την ίδρυση αυτόνομου φορέα, ο οποίος θα αναλάβει την προώθηση ασφαλιστικών και χρηματοοικονομικών προϊόντων μέσω του ηλεκτρονικού εμπορίου, αποφάσισε το Διοικητικό Συμβούλιο της Αγροτικής Ζωής στην τελευταία συνεδρίασή του. Για τον υπό ίδρυση φορέα, σύμφωνα και με το ενημερωτικό δελτίο της εταιρίας, προβλέπεται ότι θα επενδυθούν περίπου 4 δισ. δρχ. και αναμένεται ότι θα επιτευχθεί μείωση σε ποσοστό άνω του 50% του κόστους διάθεσης των προϊόντων και αύξηση του όγκου των συναλλαγών μετά το δεύτερο χρόνο με ρυθμούς 40% ετησίως. Για την επικοινωνία με τους πελάτες αλλά και τους εν δυνάμει πελάτες, καθώς και για την πραγματοποίηση των συναλλαγών θα χρησιμοποιούνται call centers, το internet, σύστημα έξυπνης κάρτας, σε συνδυασμό με εξειδικευμένους χρηματοοικονομικούς συμβούλους, όπου χρειάζεται. Εν τω μεταξύ έχουν ήδη υπογραφεί συμβάσεις με εταιρίες call centers και για ορισμένες λειτουργίες, όπως η διαχείριση και οι εισπράξεις, οι πελάτες μπορούν να εξυπηρετούνται με το νέο σύστημα. Παράλληλα, οι μηχανογραφικές εφαρμογές (ειδικό software) που αναπτύσσονται στην εταιρία Γενικών Ασφαλειών θα καλύψουν ένα μέρος του όλου έργου, σε συνδυασμό με το αντίστοιχο software - Ασφαλίσεων Ζωής και Υγείας, ειδικό εκπαιδευτικό software που αναπτύσσεται από την Αγροτική Ζωή. Τέλος, η νέα εταιρία ΕΠΕΥ (Αγροτική Asset Management), η εξαγορά της οποίας έχει ήδη ανακοινωθεί, θα συμβάλει στο σχεδιασμό πρωτοποριακών χρηματοοικονομικών προϊόντων, η διάθεση των οποίων θα ενταχθεί στο νέο φορέα. Ο συνδυασμός της χρήσης υψηλής τεχνολογίας και της παρουσίας εξειδικευμένου ανθρώπινου δυναμικού εγγυώνται τη γρήγορη και ποιοτικά αναβαθμισμένη εξυπηρέτηση των πελατών. Θεωρείται δε ότι για πρώτη φορά στη χώρα μας, θα εφαρμοστεί σύστημα προώθησης και διαχείρισης προϊόντων όπως αυτό.



Ο Άγγελος Πασποτιρόπουλος, διευθυντής Bancassurance μεταξύ άλλων τόνισε τα εξής:

«Αγαπητοί συνεργάτες του ομίλου, η εξέλιξη όλων των οργανισμών, εθνών, ομίλων ακολουθεί επιστημονικά τέσσερα στάδια. Το πρώτο είναι της αδράνειας, το δεύτερο είναι της δημιουργίας, το τρίτο της επιτυχίας της δύναμης και το τέταρτο είναι της φθοράς και της πτώσης. Ο όμιλός μας και όλοι εμείς που έχουμε συνδέσει τη ζωή μας και το επαγγελματικό μας μέλλον, αποτελούμε την ύπαρξη του και τη δύναμη του, έχουμε ένα ερώτημα. Σε ποιο στάδιο βρίσκόμαστε, τι προοπτική έχει ο όμιλός μας; Αντικειμενικά και με ώριμη σκέψη, πέραν από εσωστρέφειες ή μικροδιαφορές, βρισκόμαστε χάρη στις προσπάθειες και στο συντονισμό της διοίκησης του ομίλου και όλων των στελεχών των εταιριών του ομίλου της Αγροτικής Τράπεζας στο 2ο στάδιο, στο στάδιο της δημιουργίας. Ο όμιλός μας βρίσκεται σε πλήρη αναδιάταξη στα νέα οικονομικά δεδομένα. Η ανασυγκρότηση και η μηχανογράφηση της ΑΤΕ θα απελευθερώσει 5.500 συναδέλφους, που θα καταγράψουν δυναμικά το παρόν του 2001, στο χώρο των τραπεζοασφαλειών. Υπάρχει η εισαγωγή της ΑΤΕ και των λοιπών θυγατρικών εταιριών στο Χρηματιστήριο. Αναφέρθηκε και ο διευθυνών σύμβουλος στη δημιουργία νέων εξειδικευμένων εταιριών και τη συμμετοχή μας σε νέες χρηματοοικονομικές εταιρίες αιχμής. Οι ασφαλιστικές υπηρεσίες όμως και η ασφάλιση, που είναι συμπλήρωμα κάθε χρηματοοικονομικής πράξης, θα μας τραβήξουν όλους μπροστά. Το 1999 είναι η τέταρτη χρονιά δημιουργίας και ανάπτυξης του bancassurance. Η επιτυχία του θεσμού και η επαγγελματική επιτυχία όλων μας, όλων σας, βασίζεται σε δύο δυνάμεις. Η πρώτη δύναμη για τον όμιλο είναι οι συντονιστές διευθυντές, τα αξιόλογα και δυναμικά στελέχη της Αγροτικής Ζωής και η δεύτερη δύναμη του ομίλου στους διευθυντές καταστημάτων ΑΤΕ. Αυτός ο συνδυασμός διαφορετικής ψυχολογίας,

των διευθυντών των καταστημάτων με τους συνεργάτες και τους ανθρώπους της πρώτης γραμμής, που είναι οι τραπεζικοί ασφαλιστικοί συνδεδεμένοι, οι ΤΑΣ, και των διευθυντών συντονιστών είναι ό,τι κορυφαίο έχει αναδείξει η Αγροτική Ζωή και ο όμιλος, αυτός ο συνδυασμός των δύο δυνάμεων του ομίλου, απόφαση της εταιρίας μας είναι να αποτελέσει τη βάση των επιτυχιών. Η εταιρία μας πάντοτε και το bancassurance στην προοπτική του θα βασίζεται στο πελατολόγιο του ομίλου, στην αξιοπιστία όλων των στελεχών του ομίλου και στην προσπάθεια σύνθεσης της διαφορετικής ψυχολογίας. Η επιτυχία από εδώ και πέρα αφορά επαγγελματίες με επήνωση, με προσπάθεια, με εμμονή».



Αποσπάσματα από την ομιλία του αναπληρωτή διευθυντή πωλήσεων, Φωκίωνα Λέφα:

«...Περιμένετε να ακούσετε τις ειδικές εξαγγελίες της εταιρίας που θα συμβάλουν θετικά στη δουλειά σας. Σας διαβεβαιώ πως η απαίτησή σας αυτή θα ικανοποιηθεί. Με την ολοκλήρωση της δουλειάς αυτής θα μας δοθεί η δυνατότητα να πουλάμε μεγάλα κεφάλαια Βασικής (5-10 εκατ.), αξιοποιώντας το χαμηλό ασφαλιστικό της απλής. Συνδυάζοντας δε τις συμπληρωματικές μας λύσεις και τον ΛΕΑ θα δημιουργούμε ένα καλό συμβόλαιο προστασίας και επένδυσης. 6. Αξιοποίηση δυνατοτήτων τεχνολογίας. Η εξαγγελία για ολοκλήρωση της τεχνολογικής υποστήριξης των σημείων πώλησης με P.Cs και Lap Tops είναι παλαιά. Για λόγους αντικειμενικούς το έργο αυτό έχει καθυστερήσει. Με ικανοποίηση σας πληροφορούμε ότι η προσφορά για το έργο θα είναι έτοιμη στο τέλος του χρόνου. Στόχος: Αυτόματη τιμολόγηση Προσφορά Συνδεδεση με την κεντρική μονάδα 7. Δυνατότητα πάγιας μηνιαίας αντιμισθίας με κοινωνική ασφάλιση ως παρεπόμενη (δευτερευουσας) σύμβασης. Η διαδικασία θα κινηθεί στο πρώτο 10ήμερο του Οκτωβρίου.

3. Το ότι οι ειδικοί διαγωνισμοί επιδρούν θετικά στην αύξηση της παραγωγικότητας είναι γνωστό. Για το τελευταίο 3μηνο -το πλέον παραγωγικό της χρονιάς- σχεδιάσαμε έναν ειδικό διαγωνισμό, που δίνει τη δυνατότητα της επιτυχίας στο σύνολο των δικτύων. Η ελάχιστη παραγωγικότητα που απαιτείται είναι απόλυτα επιτυχής. 4. Κανονισμός στρατολόγησης νέων συνεργατών (η πιο σημαντική εξαγγελία). Το ότι η στρατολόγηση αποτελεί το πρώτο προτεραιότητας πρόβλημα της αγοράς αποτελεί γενική παραδοχή. Επιθυμώντας η εταιρία να κάνει θετικότερα βήματα προόδου για την εισροή νέου αιματος, επενδύει σημαντικά στη στρατολόγηση νέων συνεργατών. Από 1.10.2000 ισχύει νέος κανονισμός, αυτός που πρόσφατα καταρτίστηκε με τη θετική συμβολή του Συμβουλίου της Διευθύνσης Πωλήσεων. Είμαστε βέβαιοι ότι ο νέος κανονισμός είναι ό,τι το καλύτερο υπάρχει σήμερα στην αγορά. 5. Προϊόντα Πριν από λίγους μήνες περάσαμε και σε περιβάλλον U/L εφ' άπαξ ασφαλιστρου. Είμαι στην ευχάριστη θέση να σας αναγγείλω ότι: η διοίκηση ενέκρινε -μετά από πρόταση της Διεύθυνσης Αναλογιστικής και Μελετών- τη βελτίωση του προγράμματος. Ειδικότερα: Σε περίπτωση τροχαίου ατυχήματος, το ΘΑΜΑ βελτιώνεται σημαντικά. Ίσως και κατά 100%. Να πούμε ακόμη ότι μελετάται βελτίωση του U/L περιόδων καταβολών. Πολύ συντομα -ίσως εντός του Νοεμβρίου- να έχει ολοκληρωθεί η επανατιμολόγηση των Βασικών. Με την ολοκλήρωση της δουλειάς αυτής θα μας δοθεί η δυνατότητα να πουλάμε μεγάλα κεφάλαια Βασικής (5-10 εκατ.), αξιοποιώντας το χαμηλό ασφαλιστικό της απλής. Συνδυάζοντας δε τις συμπληρωματικές μας λύσεις και τον ΛΕΑ θα δημιουργούμε ένα καλό συμβόλαιο προστασίας και επένδυσης. 6. Αξιοποίηση δυνατοτήτων τεχνολογίας. Η εξαγγελία για ολοκλήρωση της τεχνολογικής υποστήριξης των σημείων πώλησης με P.Cs και Lap Tops είναι παλαιά. Για λόγους αντικειμενικούς το έργο αυτό έχει καθυστερήσει. Με ικανοποίηση σας πληροφορούμε ότι η προσφορά για το έργο θα είναι έτοιμη στο τέλος του χρόνου. Στόχος: Αυτόματη τιμολόγηση Προσφορά Συνδεδεση με την κεντρική μονάδα 7. Δυνατότητα πάγιας μηνιαίας αντιμισθίας με κοινωνική ασφάλιση ως παρεπόμενη (δευτερευουσας) σύμβασης.

Θετικά βλέπουμε τη δυνατότητα της πάγιας μηνιαίας αντιμισθίας με κοινωνική ασφάλιση ως δευτερεύουσα σύμβαση. Βασικές Παραδοχές: α. Σε ενδεχόμενη εφαρμογή το κόστος δεν θα είναι μεγαλύτερο εκείνου του κανονισμού. β. Ελάχιστο χαρτοφυλάκιο, το οποίο θα είναι αρκετά μεγάλο. γ. Διατηρησιμότητα αυξημένη. δ. Νέες εργασίες, επίσης αυξημένες. ε. L/R, κυρίως στην ομάδα Β', χαμηλό. Εκφράζοντας την άποψή μου έχω να πω τα εξής: Όταν θα υπάρξει άρση της νομικής απαγόρευσης και με προϋπόθεση ότι θα ισχύσουν οι παραπάνω προϋποθέσεις, η εισήγησή μου θα είναι θετική. Ωστόσο, αυτό που πρέπει να κρατήσουμε είναι η καί' αρχήν θετική τοποθέτηση της Διεύθυνσης. Κλείνοντας με το θέμα των εξαγγελιών, είμαι βέβαιος ότι: όχι μόνο αισθανόμαστε ικανοποίηση για όσα ακούσατε, αλλά γυρνώντας στα γραφεία σας θα κάνετε ό,τι και όσα πρέπει για την αύξηση της παραγωγικότητας σας».



Ο πρόεδρος του Συλλόγου Εργαζομένων ΑΑΕΖΥ, κ. Πολύμερος, τόνισε τα εξής:

«Σας μεταφέρω τα θερμά συγχαρητήρια του Διοικητικού Συμβουλίου του Συλλόγου των εργαζομένων της Αγροτικής Ζωής μα και όλοι είπαν, πετύχατε τους στόχους σας. Όμως, αντικρίζοντας τους πιο πολλούς από σας στα ματια καθώς έμπαινα στην αίθουσα, κατάλαβα ότι σημασία στη ζωή δεν έχουν οι στόχοι που μας βάζει η ιεραρχία μας, η διοίκηση της επιχείρησης. Και αξίζει εδώ να θυμηθούμε τον Αλεξανδρινό ποιητή, σημασία έχει το ταξίδι που κανατε δώδεκα μήνες τώρα με την εργατικότητα σας, τη συνέπεια σας, την υπομονή σας να είστε απώφε μεταξύ των επιτυχημένων ασφαλιστών του δικτύου πωλήσεων. Τα θερμά μου συγχαρητήρια και ευχομαι πάντα να είστε οι επιτυχημένοι και οι πρώτοι».

Οικονομικά αποτελέσματα Ιανουαρίου Σεπτεμβρίου 2000

Ιδιαίτερα ικανοποιητικά είναι τα οικονομικά αποτελέσματα που πέτυχαν το 9μηνο Ιανουαρίου - Σεπτεμβρίου οι ασφαλιστικές εταιρίες του ομίλου της Αγροτικής Τράπεζας, Αγροτική Ασφαλιστική και Αγροτική Ζωή. Ειδικότερα: Η Αγροτική Ασφαλιστική πέτυχε αύξηση της παραγωγής κατά 14% ξεπερνώντας τα 20 δισ. δρχ. από 17.900 εκ. δρχ. που ήταν το αντίστοιχο διάστημα πέρυσι. Τα κέρδη της εταιρίας αναμένεται να ξεπεράσουν την προβλεφθείσα αύξηση του 25%. Η Αγροτική Ζωή πέτυχε αύξηση της νέας παραγωγής ατομικών περιοδικών ασφαλίσεων κατά 16,3%, αγγίζοντας τα 2.030 εκ. δρχ. από 1.775 εκ. δρχ. που ήταν το αντίστοιχο διάστημα πέρυσι. Πέτυχε επίσης αύξηση της νέας επηχοποιημένης παραγωγής κατά 11,1% (2.910 εκ. δρχ. έναντι 2.620 εκ. δρχ.) και αύξηση κατά 6,4% της συνολικής παραγωγής ασφαλίσεων (13.050 εκ. δρχ. έναντι 12.270 εκ. δρχ.), ενώ η αύξηση των κερδών εκτιμάται περίπου 20%. Η πορεία των οικονομικών μεγεθών της Αγροτικής Ζωής κρίνεται ιδιαίτερα επιτυχής, καθώς δυσμενείς συνθήκες και συγκυρίες επιπρόσθεσαν αρνητικά την παραγωγή του συνόλου σχεδόν των εταιριών του κλάδου ζωής. Τα θετικά αποτελέσματα του 9μήνου οφείλονται στην επιλεκτική πολιτική προϊόντων την οποία ακολούθησε η Διοίκηση της εταιρίας το 1999 και η οποία προστάτευσε τόσο το χαρτοφυλάκιο της εταιρίας όσο και τους πελάτες της. Η υπολοίπιση του επενδυτικού προγράμματος των δύο Εταιριών προχωρά με σταθερούς ρυθμούς και σύντομα αναμένεται η ολοκλήρωση του μεγαλύτερου μέρους του, το οποίο περιλαμβάνει μεταξύ άλλων:

- Την ίδρυση εταιρίας για την προώθηση τραπεζικών και ασφαλιστικών προϊόντων μέσω του ηλεκτρονικού εμπορίου.
- Αυτόνομη προώθηση προγραμμάτων υγείας.
- Λειτουργία μεικτής ασφαλιστικής εταιρίας στη Ρουμανία.
- Λειτουργία υποκαταστήματος στη Γερμανία.



Μονούσης Σταθούδης: 1ο βραβείο Δικτύου Ιδιωτ. Πρακτορείων 1999 - Π.Μ. Ηρακλείου. Από αριστερά: Βασίλης Μιχαήλ, Συντονιστής Δ/νσης Πωλήσεων και Marketing - Γιάννης Ρεμεδίου, Δ/ντης Π.Μ. Ηρακλείου

Παπαδοπούλου-Μακρυγιάννη Αγάθεια: 1ο Βραβείο Ιδιωτικών Πρακτορείων 1999. Π.Μ. Πατρών. Από αριστερά: Θεόδωρος Κακάβας, Δ/ντης Π.Μ. Πατρών, Βασίλης Μιχαήλ, Συντονιστής Δ/νσης Πωλήσεων και Marketing

1. Βλάση Ευφροσύνη: 1ο Βραβείο Δικτύου Ιδ. Πρακτορείων 1999 - Π.Μ. Ιωαννίνων 2. Βασίλης Μιχαήλ: Συντονιστής Δ/νσης Πωλήσεων και Marketing 3. Νίκος Γεωργιάδης: Δ/ντης Π.Μ. Ιωαννίνων

Ο κ. Ορέστης Θωμάδης παραλαμβάνει το βραβείο του (1ο Βραβείο Παραγωγικότητας 1999) από τους κ. Βασίλη Μιχαήλ και Ιορδάνη Χατζήρρηση



Π. Χατζόπουλος: 1ο Βραβείο Δικτύου Ιδιωτ. Πρακτορείων 1999 - Π.Μ. Θεσσαλονίκης. Από αριστερά: Δημήτρης Τζοτζός, Δ/ντης Π.Μ. Θεσσαλονίκης - Βασίλης Μιχαήλ, Συντονιστής Δ/νσης Πωλήσεων και Marketing

Βουρνάκος Παναγιώτης: 1ο Βραβείο Παραγωγής Δικτύου ΑΑΕΖΥ 1999. Από αριστερά: Βασίλης Μιχαήλ, Συντονιστής Δ/νσης Πωλήσεων και Marketing - Μιχαήλ Γρίμνης, Δ/ντης Π.Μ. Αθηνών

Αικατερίνη Καρατάσιου: 1ο Βραβείο Δικτύου Ιδιωτ. Πρακτορείων 1999. Από αριστερά: Γεώργιος Ροκκός, Δ/ντης Π.Μ. Λαρίσης - Βασίλης Μιχαήλ, Συντονιστής Δ/νσης Πωλήσεων και Marketing

1. Ιορδάνης Χατζήρρηση: Συντονιστής Δ/νσης Παραγωγής 2. Βασίλης Μιχαήλ: Συντονιστής Δ/νσης Πωλήσεων και Marketing 3. Νίκος Σταματάκης: 2ο Βραβείο Παραγωγής Δικτύου ΑΑΕΖΥ 1999 σε πανελλαδικό επίπεδο



Bancassurance - Από αριστερά: Τσιριμπίδης Νικόλαος (ΑΤΕ Θεσσαλονίκης), Πέτρος Κούρτης (Υποδ/ντης Bancassurance) Αγροτική Ασφαλιστική: Κων/νος Ατζαμάου (ΑΤΕ Σαράν), Βασίλης Μιχαήλ (Συντονιστής Δ/νσης Πωλήσεων και Marketing), Τριανταφυλλός Λυσίμαχος, Κουτσουρούμπας Στάυρος (ΑΤΕ Φαρσάλων), Παπουτσή-Λεκά Βασιλική (ΑΤΕ Α' Λαρίσης), Λεκάς Στέργιος (εκπρόσωπος ΑΤΕ Α' Λαρίσης)

1. Ολυμπία Αγγελή: Προϊσταμένη τμήματος Αναπτ. Δικτύων 2. Δημήτρης Πολυχρονής: Υποδ/ντης Δικτύων Πωλήσεων 3. Σοφία Βωσσοπούλου

Λεσχή Διακεκριμένων Συνεργατών 1999 Αγροτικής Ασφαλιστικής



Αντώνης Γαβρίλης: Βραβείο Παραγωγικότητας 1999. Διευθύνει από αριστερά ο κ. Ιορδάνης Χατζήρρηση, Βασίλης Μιχαήλ και Τριανταφυλλός Λυσίμαχος

1. Γκακίδου Δήμητρα: 1ο Βραβείο Δικτύου Ιδιωτικών Πρακτορείων 1999 - Π.Μ. Καβάλας 2. Μιχαήλ Κωνσταντίνος: Δ/ντης Π.Μ. Καβάλας 3. Αποστόλου Ιωάννης: 1ο Βραβείο Παραγωγής Δικτύου ΑΑΕΖΥ 1999 - Π.Μ. Καβάλας 4. Νίκος Μποχτσέβανου: Δ/ντης ΕΑΣ Ροδόπης. 1ο Βραβείο Δικτύου Πρακτορείων ΑΣΟ 1999 - Π.Μ. Καβάλας

1. Ιορδάνης Χατζήρρηση: Συντονιστής Δ/νσης Παραγωγής 2. Βασίλης Μιχαήλ: Συντονιστής Δ/νσης Πωλήσεων και Marketing 3. Γεώργιος Μπορμπανανάκης: 3ο Βραβείο Παραγωγής Δικτύου ΑΑΕΖΥ 1999 σε πανελλαδικό επίπεδο

Είκοσι χρόνια Αγροτική Ασφαλιστική



Από αριστερά: Δημήτρης Πολυχρονής, Υποδ/ντης Δικτύων Πωλήσεων Αγροτικής Ασφαλιστικής, Φωκίων Λεφάς, Αν. Δ/ντης Πωλήσεων Αγροτικής Ζώνης, Διαμαντίου Ιορδάνη, Πρώτη των πρώτων Αγροτική Ζώνη, Τριανταφυλλός Λυσίμαχος, Ορέστης Θωμάδης, Πρώτος των πρώτων Αγροτικής Ασφαλιστικής, Βασίλης Μιχαήλ, Συντονιστής Δ/νσης Πωλήσεων και Marketing Αγροτικής Ασφαλιστικής, Σοφία Βωσσοπούλου

Οι κ.κ. Καίτη Κορακή (Αθήνα), Τριανταφυλλός Λυσίμαχος, Βασίλης Μιχαήλ

Οι κ.κ. Μαρία Καραγιάννη (Χαλκίδα), Τριανταφυλλός Λυσίμαχος

Οι κ.κ. Μαρία Καραγιάννη (Χαλκίδα), Τριανταφυλλός Λυσίμαχος



Ορέστης Θωμάδης: Πρώτος των πρώτων της Αγροτικής Ασφαλιστικής

Οι κ.κ. Μανθιλή Σηνοβία (Μυτιλήνη): Βραβείο Παραγωγικότητας 1999, Τριανταφυλλός Λυσίμαχος, Βασίλης Μιχαήλ, Ιορδάνης Χατζήρρηση

Οι κ. Παναγιώτης Γιαννακόπουλος (Σπάρτη), Τριανταφυλλός Λυσίμαχος, Βασίλης Μιχαήλ

Οι κ.κ. Δρόκου Βασιλική: Πρακτορείο «Eurogate Insurance Agency» 1ο Βραβείο Δικτύου Ιδιωτ. Πρακτορείων 1999 σε πανελλαδικό επίπεδο, Βασίλης Μιχαήλ, Τριανταφυλλός Λυσίμαχος



Θαλασσινάκης Ιωάννης: 1ος Συντονιστής ομάδας σε Νέα Παραγωγή και σε παραγωγή «Υπεραξία Ζωής»

Μπουχλίας Στέφανος: 1ος Συντονιστής διευθυντής σε Νέα Παραγωγή

Βουρνάκος Παναγιώτης: 1ος Συντονιστής διευθυντής σε Νέα Παραγωγή Γραφείου και 1ος Συντονιστής διευθυντής σε Διατηρησιμότητα Β.Α. διέτις από 100 εκατ. και πάνω

Χαλεπός Πέτρος: 1ος Πρακτορέας σε Νέα Παραγωγή και σε παραγωγή «Υπεραξία Ζωής»

Το Top Club της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΣΩΗΣ με τον δ/ντα συμβούλο



Παυλουδής Ιωάννης: 1ος Συντονιστής διευθυντής σε παραγωγή «Υπεραξία Ζωής»

Καραμπατάκης Φώτης: 1ος Συντονιστής ομάδας σε παραγωγή «Υπεραξία Ζωής»

Αθανασίου Σάβων: 1ος Ασφαλιστικός συμβούλος στην περιοχή της Κρήτης και 1ος σφ. συμβούλος σε παραγωγή «Υπεραξία Ζωής»

Γιαννακόπουλος Παναγιώτης: 1ος Πρακτορέας σε Διατηρησιμότητα Β.Α. διέτις 6-10 εκατ.

ΤΕΤΡΑΣΥ ΑΕ - κ. Πουλιανός Χαράλαμπος: 1ο Πρακτορείο σε Διατηρησιμότητα Β.Α. διέτις 10 εκατ. και πάνω



Χατζηγεωργίου Κων/νος: 1ος Συντονιστής διευθυντής σε Διατηρησιμότητα Β.Α. διέτις 40-70 εκατ.

Σιδεράπουλος Ιορδάνης: 1ος Συντονιστής διευθυντής σε Διατηρησιμότητα Β.Α. διέτις 70-100 εκατ.

Χατζητριμιπιδής Νικόλαος: 1ος Συντονιστής ομάδας σε Διατηρησιμότητα Β.Α. διέτις 40-50 εκατ.

Νισφας Βασιλείος: 1ος Συντονιστής ομάδας σε Διατηρησιμότητα Β.Α. διέτις 25-40 εκατ.

Αναστασοπούλου Γεωργίας: 1ος Συντονιστής ομάδας σε Διατηρησιμότητα Β.Α. διέτις 50 εκατ. και πάνω



Γιαουζάκη Μαρία: 1η Ασφαλιστική συμβούλος σε Διατηρησιμότητα Β.Α. διέτις 7-12 εκατ.

Γκίνη Σπυριδούλα: 1η Ασφαλιστική συμβούλος σε Διατηρησιμότητα Β.Α. διέτις 12-18 εκατ.

Βαντζός Νικόλαος: 1ος Ασφαλιστικός συμβούλος σε Διατηρησιμότητα Β.Α. διέτις 18 εκατ. και πάνω και 1ος ασφαλιστικός συμβούλος στην περιοχή της Αττικής

Μηλίας Μιχαήλ: 1ος Ασφαλιστικός συμβούλος νησιών Αιγαίου

Μαργαρίτης Δημήτριος: 1ος Ασφαλιστικός συμβούλος Στερεάς Ελλάδας



Στρατηγόπουλος Θεοφάνης: 1ος Ασφαλιστικός συμβούλος περιοχής Δυτ. Ελλάδας και νησιών Ιονίου

Μητρίτσας Νικόλαος: 1ος Ασφαλιστικός συμβούλος Θεσσαλονίκης

Μακρυντούρης Κων/νος: 1ος Συντονιστής διευθυντής σε Παραγωγή Γραφείων από νέους συνεργάτες

Λουκιάς Εμμανουήλ: 1ος Συντονιστής ομάδας σε παραγωγή ομάδας από νέους συνεργάτες

Κωνσταντούλας Νικόλαος: 1ος Νέος ασφαλιστικός συμβούλος



Μπουλίας Γεωργίας: ΑΤΕ Κασσανδρείας - 2η Υψηλότερη ΑΤΕ Bancassurance 1999

Δαλακούρας Κων/νος: 1ος Συντονιστής ομάδας Bancassurance 1999

Πέκος Στέργιος: 1ος Τραπεζικός ασφαλιστικός σύνοδος ΑΤΕ Λαρίσης Α' - Bancassurance 1999

Βραβεύμενοι: Διευθυντές καταστημάτων ΑΤΕ - Τραπεζικοί ασφαλιστικοί συμβούλοι • Ασφαλιστικοί εκπαιδευτές • Συντονιστές διευθυντές Bancassurance 1999

Απολογισμός

Τώρα που φεύγει το



Πλησιάζοντας, σε περίπου 3 μήνες, στο τέλος και αυτής της χρονιάς όλοι μας κάνουμε τον απολογισμό όλων όσων πράξαμε, αλλά και όσων δεν καταφέραμε να φέρουμε εις πέρας.

Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» στο προηγούμενο τεύχος του έκλεινε με την παρότρυνση: «Όπως και αν έκλεισε ο χρόνος, είναι ευκαιρία να το... φιλοσοφήσετε». Απευθυνθήκαμε λοιπόν σε όλους τους ανθρώπους της ασφαλιστικής αγοράς παροτρύνοντάς τους να αφήσουν για λίγο τις σκοτούρες της δουλειάς, την καθημερινότητα και τα προβλήματα σε επαγγελματικό και προσωπικό επίπεδο. Να αφιερώσουν λίγο χρόνο στον εαυτό τους για τον εαυτό τους. Λίγες στιγμές περιουλολής που θα διορθώσουν τις κακές επιλογές των παρελθόντων ετών που στοίχισαν και σε χρόνο και σε χρήμα. Με την παρότρυνση ότι τα δύσκολα πέρασαν και έρχονται πολύ καλύτερες μέρες, το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» παρουσιάζει τους «νέους στόχους και προγραμματισμούς» των ανθρώπων που πρωταγωνιστούν στην Ασφαλιστική Βιομηχανία.

ΤΙ ΣΚΕΦΤΕΣΤΕ;



ΓΙΑΝΝΗΣ ΒΙΟΛΑΡΗΣ

Κάθε φορά που κλείνει ο χρόνος και ταυτόχρονα με τον ερχομό του νέου χρόνου είναι η καλύτερη ευκαιρία για αξιολόγηση και επανατοποθέτηση.

Αξιολόγηση για το τι έκανα και τι παρέλειψα να κάνω και επανατοποθέτηση για το τι θα επιδιώξω να αλλάξω σε σχέση:

- Με τα άτομα που αγαπώ
- Την οικογένεια
- Τους φίλους
- Τους συνεργάτες
- Τους συναδέλφους στην Ασφαλιστική Βιομηχανία
- Την κοινωνία γενικότερα

Ο Γιάννης Βιολάρης είναι ο διευθυντής Πωλήσεων και Μάρκετινγκ της ασφαλιστικής εταιρίας EuroLife. Έχει αρχίσει την επαγγελματική του σταδιοδρομία στην ασφαλιστική βιομηχανία το 1979, ως ασφαλιστικός αντιπρόσωπος. Είναι Fellow του Life Management Institute (FLMI) και κάτοχος πολλών άλλων επαγγελματικών τίτλων. Έχει περάσει με επιτυχία απ' όλες τις βαθμίδες των πωλήσεων, ενώ ασχολήθηκε έντονα και με την εκπαίδευση. Το 1989, με την ίδρυση της EuroLife, προσλήφθηκε ως διευθυντής ανάπτυξης πωλήσεων με στόχο την ανάπτυξη του bancassurance. Τα αποτελέσματα της συνεργασίας αυτής μεταξύ της EuroLife και της Τράπεζας Κύπρου είναι εντυπωσιακά και σε αυτά οφείλονται και οι πολλές επισκέψεις ξένων εταιριών στην EuroLife με στόχο να αντληθεί η σχετική τεχνογνωσία.

Το βιβλίο του Γιάννη Βιολάρη που τιτλοφορείται «Bancassurance in practice» έχει επιλεγεί και εκδοθεί από τη Munich Re, τη μεγαλύτερη αντασφαλιστική εταιρία στον κόσμο —με έδρα τη Γερμανία— και κυκλοφορεί σήμερα σε όλο τον κόσμο.

Ο Γιάννης Βιολάρης είναι πρόεδρος της Ελλαδοκυπριακής της LIMRA και μέλος του European Executive Committee της LIMRA.



ΓΙΩΡΓΟΣ ΚΛΟΓΚΑΣ

Κάθε φορά που κλείνει ο χρόνος αναλογίζομαι τι έκανα την προηγούμενη χρονιά... Συνειδητοποιώ πως η δουλειά μας έκανε «εργαλείο» της και αφήσαμε βασικές αρχές και αξίες της ζωής μας, χωρίς να δώσουμε την απαραίτητη προσοχή σε αυτές τις αξίες. Έτσι, σκέφτομαι πως θα πρέπει να ασχολούμαι περισσότερο με τους ανθρώπους που αγαπάω και με αυτά που τακτικά αμελώ. Βέβαια, κάθε φορά που κλείνει ο χρόνος με απασχολεί και η δουλειά. Κάνω νέα σχέδια, θέτω πλάνα. Είναι η ευκαιρία να κάνω έναν απολογισμό για την αγορά μας και τη χρονιά που έκλεισε.

Είναι επίσης η κατάλληλη στιγμή για προβληματισμό για το πώς διαμορφώνεται η αγορά και για προγραμματισμό των κινήσεων που πρέπει να γίνουν έγκαιρα. Κάθε αρχή του χρόνου είναι ευκαιρία να ξεκινάει με μια διόρθωση προγραμματισμού και επανασχεδιασμού και με μια μεγάλη ευχή, υγεία σε όλους!

Ο Γεώργιος Κλόγκας γεννήθηκε στην Αθήνα το 1955. Είναι απόφοιτος ιδιωτικής Σχολής Ναυτιλιακών Σπουδών και έχει λάβει πιστοποιητικό σπουδών για ολοκλήρωση του κύκλου εκπαίδευσης του ΕΛΚΕΠΑ, με τίτλο «Management και Ανθρώπινος Παράγοντας», καθώς και πιστοποιητικό εκπαιδευτή από τον ΟΑΕΔ για τον κύκλο σπουδών «Παιδαγωγική Κατάρτιση Εκπαιδευτών Στελεχών», αλλά και τον τίτλο «FLMI» του αμερικανικού εκπαιδευτικού οργανισμού Life Office Management Association (LOMA). Επίσης, έχει ολοκληρώσει το πρόγραμμα του Πανεπιστημίου Granfield University «Senior Management Programme». Έχει πολυετή εμπειρία στο χώρο των ασφαλίσεων καθώς από το 1979, όπου ξεκίνησε ως part timer ασφαλιστικός σύμβουλος στην ασφαλιστική εταιρία ΕΛΛΗΝΟ-ΒΡΕΤΑΝΙΚΗ, ανέβηκε όλα τα στάδια της ιεραρχίας του Δικτύου Πωλήσεων και από το 1987 έως το 1991 κατείχε τη θέση του περιφερειακού διευθυντή στην εταιρία ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ.

Στη SCOPLIFE βρίσκεται από τις αρχές του 1991 από τη θέση του διευθυντή πωλήσεων, ενώ το Φεβρουάριο του 1999 ανέλαβε τη θέση του διευθυντή Πωλήσεων και Marketing. Έχει παρακολουθήσει πολυάριθμα σεμινάρια και ημερίδες σχετικά με τις τεχνικές πωλήσεων, το management και το marketing, καθώς και εξειδικευμένα ασφαλιστικά προγράμματα της LIMRA (Life Insurance Management Research Association). Μιλάει αγγλικά, είναι έγγαμος και έχει δύο παιδιά.



ΑΓΓΕΛΟΣ ΜΠΕΦΩΝ

Σε λιγότερο από τρεις μήνες το 2000 θα ανήκει στο παρελθόν. Κάθε φορά που φεύγει ένας χρόνος επικρατούν συνήθως ανάμικτες σκέψεις. Φέτος, όμως, υπάρχει μια ιδιομορφία. Ναι μεν ο χρόνος πέρασε, πλην όμως μια ολόκληρη χιλιετία είναι μπροστά μας!

Αξιολογώντας απολογιστικά το 2000, πιστεύω ότι σε γενικές γραμμές δεν ήταν μια ιδιαίτερα καλή χρονιά.

Σε παγκόσμιο επίπεδο, αλλά και εδώ στην Ελλάδα μας, τόσο οι χαρές, αλλά πολύ περισσότερο οι λύπες, άφρισαν έντονα τα σημάδια τους. Συναισθήματα δύο ταχυτήτων κυριάρχησαν σε όλη τη διάρκεια του χρόνου που πέρασε. Τα κατορθώματα των Ελλήνων αθλητών, στη διάρκεια των Ολυμπιακών Αγώνων του Σίδνεϊ, μας απογειώναν και σχεδόν ταυτόχρονα, τα παθήματα της ελληνικής ναυτιλίας μάς έστελναν, κυριολεκτικά, πολλά μέτρα κάτω από τη θάλασσα!

Στο πεδίο της οικονομίας η επισημοποίηση της ένταξης της χώρας μας στην Οικονομική και Νομισματική Ένωση άφησε αναφιβολα σε όλους μας μια ηθική ικανοποίηση, αφού οι κόποι και οι θυσίες τόσων ετών βρήκαν το αντίκρισμά τους. Από την άλλη μεριά, τα «τερτίπια» του Χρηματιστηρίου

Αξιών Αθηνών αλλά και τα πρόσφατα πλήγματα από τις τιμές του πετρελαίου, μας έβγαλαν εκτός τροχιάς!

Εξίσου «διπρόσωπα» είναι και τα μηνύματα από την ασφαλιστική αγορά μας. Το ωστικό κύμα του μεγάλου σεισμού της Αθήνας, το Σεπτέμβριο του 1999, αποτυπώθηκε στα συνολικά αποτελέσματα της αγοράς και στην αύξηση των ασφαλιστών της κάλυψης του σεισμού, αφού βέβαια πρώτα οι αντασφαλιστές μας είχαν ανάψει το κόκκινο φως. Το θετικό πάντως στοιχείο (αν και βέβαια σε τέτοιου είδους μεγάλους καταστροφικούς κινδύνους δεν υπάρχουν άμεσα θετικά, αλλά μόνο αρνητικά αποτελέσματα) που προκύπτει από το γεγονός αυτό, είναι η ενδυνάμωση του ποσοστού της περιήγησης (και υποβαθμισμένης μέχρι σήμερα) «ασφαλιστικής συνειδησης» του καθημερινού ανθρώπου και η ανάδειξη του θεσμού της ιδιωτικής ασφάλισης.

Σε εταιρική βάση, η χρονιά δείχνει να έχει ένα σημαντικό, τελικά θετικό αποτέλεσμα. Με μισό αιώνα επιτυχημένης συνέργειας, το American International Group (AIG), ο μεγαλύτερος διεθνής ασφαλιστικό-χρηματοοικονομικός οργανισμός και το ασφαλιστικό συγκρότημα Ν. ΚΑΝΕΛΟΠΟΥΛΟΣ - Χ. ΑΔΑΜΑΝΤΙΑΔΗΣ Α.Ε. προχώρησαν, διατηρώντας τους έως σήμερα μετοχικούς συσχετισμούς, στη δημιουργία της AIG GREECE - ενός σχήματος κάτω από το οποίο εντάσσονται πλέον όλες οι εργασίες και των δύο ομίλων στην Ελλάδα.

Με αιχμή του δόρατος τον πελάτη —τον τελικό δηλαδή καταναλωτή όσο και τον διαμεσολαβούντα συνεργάτη μας— προσπαθήσαμε να δημιουργήσουμε μια πολυσύνθετη δέσμη ασφαλιστικών προϊόντων και υπηρεσιών που να καλύπτουν ουσιαστικά όλες τις ανάγκες τους.

Μέσα από τη διαρκή ενημέρωση, τη σωστή και αμφίδρομη πληροφόρηση και την παροχή ολοκληρωμένων ασφαλιστικών λύσεων, οι δύο όμιλοι συνεχίζουν να προσφέρουν ποιοτική εξασφάλιση στους μεμονωμένους ιδιώτες, καθώς και στις εμπορικές/βιομηχανικές παραγωγικές μονάδες της χώρας μας, με ιδιαίτερη έμφαση στην **ποιότητα** και **πληρότητα** των καλύψεων.

Στη νέα χρονιά ο προσανατολισμός μας είναι ο ίδιος: θα κινηθούμε χωρίς παρεκκλίσεις πάνω στην εταιρική στρατηγική που έχουμε χαράξει, τα κύρια σημεία της οποίας είναι:

✓ **Αξιοπιστες ασφαλιστικές λύσεις**, που καλύπτουν τόσο τις προσωπικές και οικογενειακές ανάγκες των καταναλωτών όσο και τις ουσιαστικές αλλά και εξειδικευμένες επαγγελματικές δραστηριότητές τους,

✓ **Νέα πρωτοποριακά προϊόντα**, με συνεχή αναβάθμιση των καλύψεων έτσι ώστε να ανταποκρίνονται στα δεδομένα της αγοράς,

✓ **Διεύρυνση της διεισδυτικότητας** των δύο ασφαλιστικών εταιριών του συγκροτήματος NATIONAL UNION και ΕΛΛΑΣ ΑΕΑ,

✓ **Ανανεωμένο δίκτυο συνεργασιών**, εφοδιασμένο με όλα τα απαραίτητα στοιχεία που θα το θωρακίσουν αποτελεσματικά ώστε να ανταπεξέλθει στη δίνη του έντονου ανταγωνισμού,

✓ **Ενεργοποίηση εναλλακτικών καναλιών διανομής**, με αποτέλεσμα την αύξηση των πωλήσεων και των αντίστοιχων μεριδίων της αγοράς,

✓ **Αξιοποίηση της ηγετικής θέσης** που κατέχει η AIG GREECE στην περιοχή της Νοτιοανατολικής Μεσογείου και της Βαλκανικής.

Κλείνοντας πιστεύω ότι τόσο σε προσωπικό και επαγγελματικό όσο και σε εταιρικό, αλλά και εθνικό επίπεδο θα πρέπει ο καθένας από εμάς να θετέ συγκεκριμένους ρεαλιστικούς στόχους και να προσπαθεί σε καθημερινή βάση να τους προσεγγίζει όλο και περισσότερο.

Ποιότητα - Καινοτομία - Προγραμματισμός είναι τρεις έννοιες που μας κάνουν να ατενίζουμε το μέλλον με αισιοδοξία. Το μόνο που μας απομένει είναι να τις κάνουμε πράξη. Ο καθένας ανάλογα με τις δυνάμεις του, το όραμά του και την ποιότητα που διαθέτει.

Ο κ. Άγγελος Μπεφών γεννήθηκε το 1965 στην Αθήνα. Σπούδασε στο Παρίσι, Οικονομικά, Διοίκηση Επιχειρήσεων και Marketing. Έχει παρακολουθήσει πολλά σεμινάρια πωλήσεων, management και marketing. Είναι απόφοιτος του ετήσιου προγράμματος του Ελληνικού Ινστιτούτου Ασφαλιστικών Σπουδών. Έχει, επίσης, παρακολουθήσει ένα εξειδικευμένο ασφαλιστικό σεμινάριο στο Παρίσι (Ecole Nationale d' Assurances).

Εργάστηκε σε ιδιωτικές επιχειρήσεις στα τμήματα Marketing, Πωλήσεων και ως εμπορικός διευθυντής. Από το Νοέμβριο του 1992 έχει τη θέση του διευθυντή Marketing της AIG GREECE και του ασφαλιστικού συγκροτήματος Ν. ΚΑΝΕΛΟΠΟΥΛΟΣ - Χ. ΑΔΑΜΑΝΤΙΑΔΗΣ Α.Ε. Είναι μέλος του Ελληνικού Ινστιτούτου Marketing, της Ελληνικής Εταιρίας Διοικήσεως Επιχειρήσεων και συνεργάτης - εισηγητής στο Ελληνικό Ινστιτούτο Ασφαλιστικών Σπουδών (ΕΙΑΣ).



ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΠΑΛΑΙΟΛΟΓΟΥ

Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων και Μάρκετινγκ

Πόσο ψεύτης θα είναι ο καθένας μας αν πει ότι δεν κάνει τις «κλασικές» σκέψεις. Τα λάθη και τις παραλείψεις που έγιναν, τις χαμένες «ευκαιρίες», τις περιοχές που δεν αναπτύχθηκαν όσο έπρεπε, τα προϊόντα που τελικά δεν ανακινώθηκαν ή κάποια άλλα που δεν προωθήθηκαν ή δεν υποστηρίχθηκαν σωστά.

Τη μείωση της παραγωγικότητας στα επενδυτικά προϊόντα, το αρνητικό κλίμα της χρηματαγοράς, τη δυσκολία της στρατολόγησης.

Τις κακές επιλογές που στοίχισαν σε χρόνο και χρήμα.

(Αλήθεια, πόσο τέλειος είναι αυτός που δεν έκαμε κάποια από τα παραπάνω λάθη;)

Επίσης, δεν μπορείς να μην υποκύψεις στον πειρασμό της γοητείας των επιτυχημένων κινήσεων.

- Στρατηγική που αποδείχθηκε σωστή
- Στόχοι που επετεύχθησαν
- Επιλογές ανθρώπων που απέδωσαν πάνω από τα ανεκτόμενα
- Επίτευξη καλού εργασιακού κλίματος
- Επιτυχίες των συνεργατών σου σε εταιρικό αλλά και πανελλήνιο επίπεδο, και ίσως πολλά ακόμη..., αλλά ποιος ασχολείται με τις επιτυχημένες κινήσεις;

(Αλήθεια, πόσο λίγο... διαρκεί η απόλαυση!)

Και επειδή τα δύσκολα πέρασαν και ίσως αυτά που έρχονται γίνουν δυσκολότερα εάν δεν προσέξεις, ποιος από εμάς άραγε δεν ασχολείται ήδη με τον προγραμματισμό της νέας χρονιάς:

- Αποκρυπτογράφηση των «ροπών» και της δυναμικής της αγοράς
- Σχεδιασμός νέων προϊόντων (λύσεων)
- Διορθωτικές ενέργειες για την αύξηση της στρατολόγησης αλλά και της παραγωγής
- Ανασύνταξη της εκπαίδευσης
- (Financial Planners... εν όψει)

— Σχεδιασμός και κατανομή στόχων ανά προϊόν, αλλά και μονάδα πωλήσεων και φυσικά

— Προσχεδιασμός των διαφόρων budgets (γοητευτική λέξη αλλά και πόσο σκληρή!)

(Αλήθεια, πόσο ανεπαρκής θα θεωρηθείς εάν δεν τα σχεδιάσεις όλα αυτά)

Ίσως μετά απ' όλα αυτά, να σου μείνει λίγος χρόνος, όταν κουρασμένος επιστρέφεις στο τέλος της ημέρας, για να σκεφθείς:

— Αλήθεια, τι κάνει άραγε ο Δημήτρης που έφθασε στη Δευτέρα Λυκείου χωρίς να το καταλάβεις;

— Ο Κωνσταντίνος που τελειώνει φέτος το δημοτικό και πρέπει να επιλέξετε το καινούργιο σχολείο;

Χαμογελάς γλυκά, πικρόχολα ίσως, και μετανιωμένος που προσφέρεις τόσα λίγα στην οικογένειά σου.

Όπως τόσα λίγα τελικά προσφέρεις και στον εαυτό σου.

— **Μήπως τελικά το μεγαλύτερο λάθος όλων μας είναι η σωστή κατανομή του χρόνου και η σωστή ιεράρχηση των αξιών;**

Βέβαια, συμφωνώ ότι στη δουλειά μας εάν δεν της αφιερωθείς, η επιτυχία δεν έρχεται ποτέ!

Ασφαλώς όμως συμφωνείτε και εσείς μαζί μου,

πως ένα αφιερωμένο αλλά κουρασμένο σώμα και μυαλό αποδίδουν λιγότερο και χειρότερα από ένα φρέσκο, ξεκούραστο δυναμικό και λιγότερο... «πιστό» ίσως.

Φίλοι μου, Αφιερώστε λίγο από το χρόνο σας και ασχοληθείτε με τις πηγές της ζωής!

Υπάρχουν πολλές και διαφορετικές για τον καθένα μας. Όλες όμως είναι σημαντικές και αναγκαίες. Αφενός το δικαιούσθε, αφετέρου θα κερδίσετε διπλά. Επαγγελματικά και προσωπικά. Άλλωστε, όλοι μάς ζητάνε τον **καλύτερο** μας εαυτό, όχι τον «περισσότερο».

Σημείωση: Για τον γράφοντα, προς το παρόν ισχύει το: «Δάσκαλε που διδασκες και νόμους δεν εκράτεις», **αλλά...**

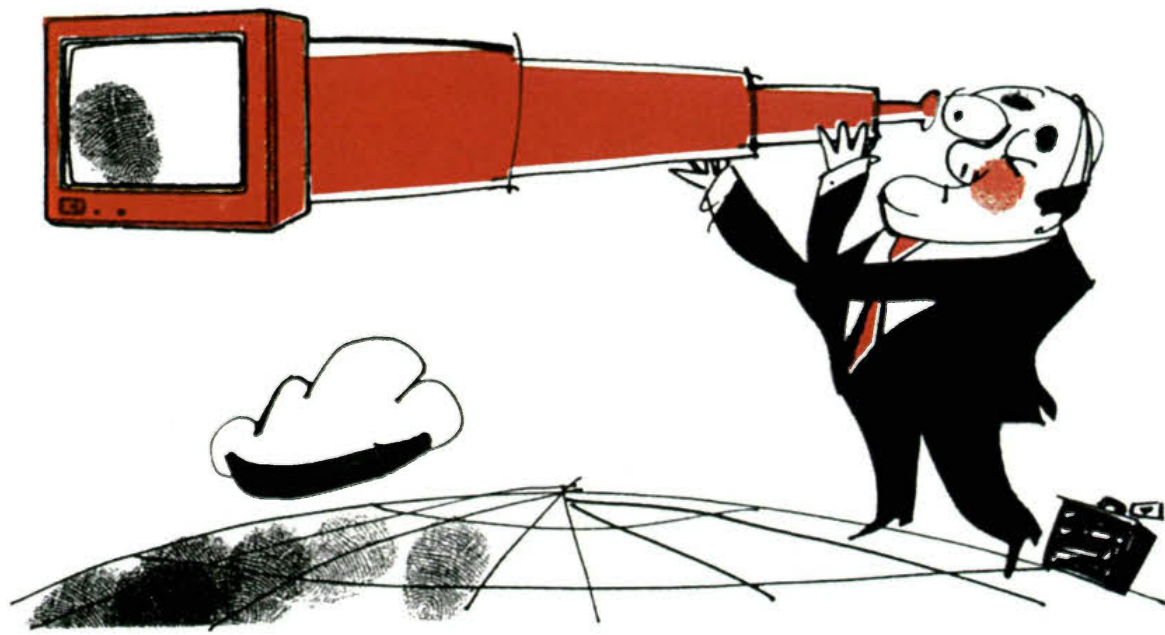


ΙΟΡΔΑΝΗΣ ΧΑΤΖΗΧΩΣΗΦ

Τεχνικός Διευθυντής

Η δουλειά του τεχνικού διευθυντή είναι συνδεδεμένη με το τελικό αποτέλεσμα της εταιρίας. Δε σταματά στην αύξηση της παραγωγής, στη δημιουργία ή βελτίωση των ασφαλιστικών προγραμμάτων, στο ανταγωνιστικό τιμολόγιο. Απαιτείται η εφαρμογή ενιαίας πολιτικής ανάληψης κινδύνων και διαχείρισης των ζημιών, προκειμένου να επιτευχθεί το καλύτερο δυνατό αποτέλεσμα.

Στο τελικό μέγεθος του underwriting result αποτυπώνονται οι προσπάθειες και οι ενέργειες μιας συγκεκριμένης χρονικής περιόδου που τυπικά μεν τελειώνει (για τα ετήσια αποτελέσματα) στο τέλος του χρόνου, αλλά ουσιαστικά δεν έχει τέλος, αφού επιβάλλεται η συνεχής παρακολούθηση της συμπεριφοράς του χαρτοφυλακίου και η λήψη των απαραίτητων διορθωτικών μέτρων αξιοποιώντας





τα μέσα (περιορισμένα ή όχι) που διαθέτει κάθε ασφαλιστική εταιρία (δυνατότητες μηχανογραφικής υποστήριξης, στατιστικά στοιχεία, προσωπικό, τεχνική υποστήριξη). Ενώ στον αθλητισμό αρκεί ακόμα και η προσπάθεια η οποία πρέπει όχι μόνο να αναγνωρίζεται αλλά και να επιβραβεύεται (όχι κατ' ανάγκη οικονομικά), στην περίπτωση της ασφαλιστικής επιχείρησης —όπως εξάλλου και σε κάθε επιχείρηση— η προσπάθεια και μόνο δεν αρκεί. Σημασία έχει το αποτέλεσμα. Το αποτέλεσμα που σε τελική ανάλυση μπορεί να μην εξαρτάται απόλυτα από τον ανθρώπινο παράγοντα (π.χ. πλήθος και ύψος ζημιών, καταστροφικά γεγονότα), αλλά σε κάθε περίπτωση διαμορφώνεται σε μεγάλο ή μικρό βαθμό από αυτόν.

Σε μια εποχή όπου οι συνθήκες της ασφαλιστικής και γενικότερα της χρηματοοικονομικής αγοράς συνεχώς αλλάζουν, η επιδίωξη επίτευξης ικανοποιητικών αποτελεσμάτων (underwriting results) και η διατήρηση της ασφαλιστικής επιχείρησης στο group των ισχυρών είναι μονόδρομος.

Έχοντας όλα τα παραπάνω υπόψη, κάθε φορά που κλείνει ο χρόνος ανάλογα με τους στόχους που έχουν τεθεί, οι σκέψεις οδηγούν αναπόφευκτα στην αναζήτηση των παραμέτρων που συνετέλεσαν στην πραγματοποίηση των ικανοποιητικών ή όχι αποτελεσμάτων. Παράλληλα, οι απαντήσεις σε μια σειρά από ερωτήματα ενδεχομένως να υπαγορεύουν και την πολιτική που πρέπει να ακολουθηθεί η εταιρία τον επόμενο χρόνο.

- Βαθμός αποδοχής κάθε ασφαλιστικού προϊόντος από τους καταναλωτές. Η διαπίστωση τυχόν αδυναμιών οδηγούν στη βελτίωση ή στον επανασχεδιασμό τους.

- Βαθμός επίτευξης του στόχου που αφορά το μερίδιο της αγοράς. Η εξέτασή του σε συνδυασμό με το τελικό αποτέλεσμα μπορεί να οδηγήσουν σε επιθετική ή συντηρητική πολιτική τον επόμενο χρόνο.

- Βαθμός προσέγγισης του στόχου που αφορά την επιθυμητή ή «ιδανική» σύνθεση παραγωγής και πολλά άλλα που επηρεάζουν τις εργασίες της εταιρίας, με αποκορύφωμα τις τεράστιες δυσκολίες που παρουσιάζονται πλέον στην αντασφαλιστική αγορά και εξελίσσονται σε μεγάλο ποσοστό για κάθε εταιρία κατά την περίοδο ανανέωσης των αντασφαλιστικών συμβάσεων.

Σε ό,τι αφορά τέλος το βαθμό ανταπόκρισης των καταναλωτών κατά γενική ομολογία (και σύμφωνα με τις γνώστες σε όλους στατιστικές) εξακολουθεί να μην είναι καθόλου ικανοποιητικός. Πέρα και πάνω απ' όλα πρέπει κάθε φορά που κλείνει ο χρόνος να απαντάμε στο ερώτημα: Ποιες προσπάθειες καταβλήθηκαν (σε όλα τα επίπεδα) για την αναβάθμιση του θεσμού της ασφάλισης και ποιο ήταν το αποτέλεσμα των προσπαθειών αυτών; Αν κάθε χρόνο διαπιστώνουμε έστω και μικρή βελτίωση, τότε είμαστε προς τη σωστή κατεύθυνση.

Ο κ. Ιορδάνης Χατζηιωσήφ γεννήθηκε στη Λευκωσία Κύπρου το 1953.

Μετά την αποφοίτησή του από το Παγκύπριο Οικονομικό Λύκειο Λευκωσίας, σπούδασε Διοίκηση Επιχειρήσεων στην ΑΣΟΕΕ (Ανώτατη Σχολή Οικονομικών και Εμπορικών Επιστημών).

Από το 1978 ως το 1982 εργάστηκε στην ασφαλιστική εταιρία Commercial Union ως υπεύθυνος του κλάδου Πυρός.

Από το 1983 μέχρι και σήμερα εργάζεται στην ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ σε διάφορες θέσεις ευθύνης (προϊστάμενος κλάδου Πυρός, προϊστάμενος Δ/νσης Ασφαλίσεων Περιουσίας και Δ/ντης Αντασφαλίσεων).

Σήμερα έχει την ευθύνη των Γενικών Κλάδων και των Αντασφαλίσεων της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ.

Παρακολούθησε διάφορα σεμινάρια στο εσωτερικό και εξωτερικό και εκπροσώπησε την εταιρία του σε διάφορα θέματα στο εξωτερικό. Από το 1988 έως και σήμερα είναι μέλος της Επιτροπής Περιουσίας και Υποεπιτροπής Πυρός της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδας και μέλος του Συνδέσμου Εκπροσώπων Ασφαλιστικών Εταιριών. Μιλάει την αγγλική γλώσσα. Είναι παντρεμένος και έχει δύο παιδιά.



ΝΙΚΟΣ ΣΑΚΕΛΛΑΡΙΟΥ

Δ/ντής Πωλήσεων
Ατομικών Ασφαλίσεων
Ομίλου GENERALI

Επειδή η ζωή δεν είναι μόνο αριθμοί, στο τέλος κάθε χρόνου σκέπτομαι αν την επόμενη χρονιά θα είμαι περισσότερες ώρες κοντά στα παιδιά μου, αν θα χαρώ πιο πολύ την παρέα λίγων και εκλεκτών φίλων και αν η περιφημη ποιότητα ζωής μου θα είναι καλύτερη από το χρόνο που κλείνει.

Βέβαια αυτές οι σκέψεις συχνά μετατρέπονται σε ανεφάρμοστες αποφάσεις της στιγμής.

Η ίδια μου η δουλειά μου θυμίζει από τις 2 Ιανουαρίου ότι ισχύει ό,τι και τον προηγούμενο χρόνο.

Οι ώρες που ζητάμε είναι λιγότερες από αυτές που έχουμε.

Άρα η φετινή μου σκέψη είναι μία: Όχι πώς θα βρω περισσότερο χρόνο, αλλά πώς θα φροντίσω να είμαι πιο ποιοτικός τόσο για μένα όσο και για τους ανθρώπους που είναι κοντά μου.

Και επιπλέον πώς θα καταφέρω να είμαι αντικειμενικός και δίκαιος στις κρίσεις μου για ανθρώπους με τους οποίους συνεργάζομαι.

Γιατί δεν πρέπει να ξεχνάμε ότι οι συνεργάτες και οι συνάδελφοι αποτελούν σημαντικότερο μέρος της ζωής μας.

Εύχομαι σε όλους οι σκέψεις τους να είναι ευχάριστες για τη χρονιά που πέρασε και γεμάτες θετική ενέργεια για την επόμενη.



ΒΑΣΙΛΗΣ ΜΠΑΚΟΥΣΗΣ

Δ/ντής Πωλήσεων

Κάθε τέλος του χρόνου, σκεπτόμενος τα πεπραγμένα της εταιρίας μας, ονειρεύομαι να γίνουν πραγματικότητα οι σχεδιασμοί μας για τον επόμενο χρόνο, ώστε να τη δούμε στο ύψος που της αξίζει. Ειδικά φέτος, (30χρονα), η σκέψη μου γυρίζει συνεχώς στην ίδρυση της εταιρίας μας, διότι η χρονιά που φεύγει συμπίπτει με μία άλλη πολύ σημαντική επέτειο, τόσο για την εταιρία όσο και για μένα προσωπικά. Αναφέρομαι στην 30χρονη πορεία της ΑΤΛΑΝΤΙΚΗΣ ΕΝΩΣΗΣ, που ξεκίνησε το Δεκέμβριο του 1970, με ιδρυτή τον κ. ΝΟΤΗ ΛΑΠΑΤΑ, ο οποίος, με την πασίγνωστη μαχητικότητα του, πάλεψε με τους συνεργάτες του με τεράστιες δυσκολίες και τα έβγαλε πέρα επιτυχώς, αποδεικνύοντας ότι το μυαλό, η τόλμη και η εργατικότητα είναι άριστες συνταγές για την επιτυχία.

Γυρίζοντας λοιπόν το ρολόι του χρόνου 29 χρόνια πίσω, θυμάμαι με συγκίνηση την πρώτη συνάντησή που είχα μαζί του στα γραφεία της οδού Νίκης αρ. 10 στο Σύνταγμα, μία συνάντηση που θεωρώ ότι σημάδεψε ανεξίτηλα την επαγγελματική μου ζωή και από τότε είμαι στις επάλξεις μαζί του χωρίς διακοπή και μετέπειτα με το γιο του κ. ΓΙΑΝΝΗ ΛΑΠΑΤΑ, που ανέλαβε αργότερα τη Γενική Διεύθυνση της εταιρίας, συνεχίζοντας και επεκτείνοντας το επιτυχημένο έργο του.

Πλησιάζοντας προς το τέλος και της φετινής χρονιάς, αναλογίζομαι με χαρά ότι μία ακόμη εξαιρετική χρονιά για την πορεία της ΑΤΛΑΝΤΙΚΗΣ ΕΝΩΣΗΣ βρίσκεται κοντά στην ολοκλήρωσή της.

Η παραγωγή μας θα αγγίζει τα 10 δισ. δραχμές, σημειώνοντας αύξηση 35% σε σχέση με το 1999. Αν λάβουμε υπόψη μας ότι η ασφαλιστική αγορά στο σύνολό της τρέχει με μέση αύξηση 10-15%, μπορούμε να εκτιμήσουμε τη διαφορά και πιστεύω ότι δικαιούμαστε να νιώσουμε υπερήφανοι.

Στην κοσμογονική αλλαγή που συντελείται τώρα στο ασφαλιστικό περιβάλλον, η ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ θέτει ως προτεραιότητα για τη νέα χρονιά, την ανάπτυξη του δικτύου πωλήσεων ακόμα περισσότερο, διότι η βάση μιας ασφαλιστικής εταιρίας θα εξακολουθεί να είναι το δίκτυο παραγωγών της, παρ' όλο που πολλές ασφαλιστικές εταιρίες δοκιμάζουν διάφορες εναλλακτικές μορφές, τα εναλλακτικά δίκτυα.

Ένας ακόμη σημαντικός στόχος μας είναι η ανάπτυξη των τραπεζοασφαλιστικών προϊόντων, με τη στενή συνεργασία της ΕΓΝΑΤΙΑΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ, δηλαδή στα Αμοιβαία Κεφάλαια, πιστωτικές κάρτες και στη δυναμική προώθησή του νέου ελκυστικού προϊόντος EUROPLAN (unit linked περιοδικών καταβολών), που κυκλοφορήσαμε στις αρχές Μαΐου 2000 και ήδη έγινε ευμενώς αποδεκτό από το δίκτυο πωλήσεων μας.

Πιστεύω ότι και στο κλείσιμο του επόμενου χρόνου ο απολογισμός για την εταιρία μας θα είναι θετικότατος και θα μου επιτρέπει να ονειρευθώ για ακόμη καλύτερες επαγγελματικές επιτυχίες.

Ο κ. Βασίλης Μπακούσης γεννήθηκε στην Αθήνα το 1947, είναι παντρεμένος και έχει ένα αγόρι. Άρχισε την καριέρα του στην ασφαλιστική αγορά το 1970, ενώ το 1972 ξεκίνησε τη συνεργασία του με την ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ και γρήγορα εξελίχθηκε σε ανώτερο διευθυντικό στέλεχος.



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

Ν Ε Ο Α Μ Ο Ι Β Α Ι Ο Κ Ε Φ Α Λ Α Ι Ο Ε Ξ Ω Τ Ε Ρ Ι Κ Ο Υ
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 σκίτσα είναι από το περιοδικό «Economist» τεύχος Ιαν.-Φεβρ. 2000

“Μόνο οι πρώτοι

παιίζουν στην Εθνική”

Σημαντική αύξηση της τάξεως του 10% παρουσίασε η παραγωγή της ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ το 7μηνο του 2000 σε σχέση με την περυσινή αντίστοιχη περίοδο, καθώς διαμορφώθηκε στα 91,250 δισ. δρχ. έναντι 83,690 δισ. δρχ. πέρυσι, ενώ με τα νέα προϊόντα που προετοιμάζει η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ αναμένεται σε επίπεδο πωλήσεων να κατακτήσει τους επιθυμητούς στόχους για το τρέχον έτος. Αυτό επεσήμανε ο πρόεδρος της εταιρίας Θεόδωρος Πανταλάκης στο Ετήσιο Συνέδριο Πωλήσεων, οι εργασίες του οποίου πραγματοποιήθηκαν στις 22 Σεπτεμβρίου. Η αύξηση παραγωγής στους Γενικούς κλάδους στο ίδιο διάστημα ήταν 21%. Ο κ. Πανταλάκης

αναφέρθηκε με έμφαση στις επενδύσεις της εταιρίας τόσο στην τεχνολογία όσο και στην εκπαίδευση, στοιχεία τα οποία θα επιτρέψουν την με αξιώσεις αντιμετώπιση του δύσκολου ανταγωνισμού της ασφαλιστικής αγοράς και τελικώς την ενίσχυση της θέσης της ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ, εγχωρίως αλλά και διεθνώς. Μετά τη Ρουμανία και την Κύπρο, η Αλβανία και η Βουλγαρία αποτελούν τα επόμενα βήματα που σύντομα θα πραγματοποιήσει η εταιρία, τόνισε ο υποδιοικητής της Εθνικής Τράπεζας. Ο γενικός διευθυντής της εταιρίας Κωνσταντίνος Φιλίππου αναφέρθηκε στην ενίσχυση των μεριδίων αγοράς της εταιρίας, η οποία το 1999 πέτυχε μερίδιο αγοράς 25,3% στον κλάδο Αυτοκινήτων, 18,3% στους λοιπούς κλάδους

ζημιών, ενώ αύξηση σημείωσε και ο κλάδος Ζωής αγγίζοντας το 1999 το 18,6% έναντι 17,2% την προηγούμενη χρήση. Βεβαίως, όπως τόνισε ο γενικός διευθυντής της εταιρίας, το μερίδιο της αγοράς δεν είναι αυτοσκοπός. Η εταιρία μεθοδικά κινείται προς τη βελτίωση των οικονομικών της αποτελεσμάτων, στην οποία ουσιαστικά θα βοηθήσει η βελτίωση των τεχνικών της αποτελεσμάτων, που θα πραγματοποιηθεί και με τα νέα προϊόντα αλλά και με την αναμόρφωση των ήδη υφισταμένων προϊόντων, αρχής γενομένης από τα προϊόντα υγείας. Ο κ. Φιλίππου ανακοίνωσε την ένταξη του δικτύου επικοινωνιών της εταιρίας στο αντίστοιχο δίκτυο της ΕΤΕ το οποίο, ως σημειωθεί, αποτελεί ό,τι πιο σύγχρονο τεχνολογικά στον τομέα αυτό σήμερα

στη χώρα μας, γεγονός που δίνει τη δυνατότητα στην εταιρία ως το τέλος του έτους να ολοκληρώσει τη δικτυακή της επικοινωνία με όλους τους συνεργάτες. Χαιρετισμό στο Συνέδριο απηύθυνε η υφυπουργός Ανάπτυξης Μιλένα Αποστολάκη, η οποία αναφέρθηκε στην εξελικτική δυναμική της ιδιωτικής ασφάλισης, επισημαίνοντας την ανάγκη δημιουργίας και διασφάλισης του κατάλληλου οικονομικού και θεσμικού περιβάλλοντος για την ανάπτυξη της συγκεκριμένης αγοράς, όπως επίσης και την ανάγκη ενίσχυσης μηχανισμού εποπτείας που θα επιβλέπει τη σύννομη λειτουργία των επιχειρήσεων του κλάδου και θα προστατεύει τα δικαιώματα του ασφαλισμένου πολίτη.

Αποσπάσματα από την ομιλία του προέδρου της ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ Θεόδωρου Ν. Πανταλάκη στο Συνέδριο 2000

«...Όπως όλοι γνωρίζετε καλύτερα από μένα, αφού το ζείτε καθημερινά, η παγκοσμιοποίηση των αγορών, η επανάσταση στην πληροφορική, στις επικοινωνίες και η απελευθέρωση των αγορών οδήγησαν σε άξυνση του ανταγωνισμού. Εξαγορές και συγχωνεύσεις με στόχο τη δημιουργία ισχυρών μονάδων και την επίτευξη οικονομιών

συστημικών και συγχρόνως επίπονη για όλους προσπάθεια εξυγίανσης του ισολογισμού της, η οποία ολοκληρώθηκε με επιτυχία. Στη συνέχεια, η εταιρία πραγματοποίησε και αύξηση μετοχικού κεφαλαίου, η οποία της επέτρεψε αφενός να βελτιώσει και άλλους δείκτες της, αφετέρου, να προγραμματίσει παραγωγικές επενδύσεις για το άμεσο μέλλον. Με τις παραπάνω ενέργειες βελτιώθηκαν τα τεχνικά αποτελέσματα της Εθνικής Ασφαλιστικής, σταδιακά βελτιώνεται η απόδοση των επενδύσεων, ενώ συνεχίζεται η προσπάθεια για τον περιορισμό των λειτουργικών δαπανών της εταιρίας.

Το 1999 σχεδόν διπλασιάσαμε την κερδοφορία μας, η οποία έφθασε στα 12,880 δισ. δρχ. έναντι 6,326 δισ. δρχ.

Στο πρώτο εξάμηνο του 2000 η κερδοφορία μας ήταν 8,572 δισ. δρχ.

Όσον αφορά την παραγωγή μας, αυτή παρουσιάζει μία ισχυρά ανοδική τάση στις γενικές ασφάλειες όπου τους πρώτους 7 μήνες του 2000 σε σύγκριση με την αντίστοιχη περίοδο πέρυσι, σημειώθηκε αύξηση της τάξεως του 21%, ενώ σε απόλυτο μέγεθος οι πρωτασφαλίσεις στους γενικούς κλάδους ήταν 49,270 δισ. δρχ. έναντι 40,800 δισ. δρχ. την αντίστοιχη περυσινή περίοδο.

Στον κλάδο Ζωής κινούμαστε σε ελαφρώς χαμηλότερα επίπεδα σε σχέση με πέρυσι, δεδομένου ότι η ασφαλιστική αγορά άλλαξε προσανατολισμό, αφού οι μεγάλες διακυμάνσεις του Χρηματιστηρίου είχαν ως αποτέλεσμα τη στασιμότητα των unit linked. Εκτιμούμε όμως ότι με τα νέα προϊόντα θα αγγίξουμε το επιθυμητό αποτέλεσμα. Η συνολική παραγωγή πρωτασφαλίσεων ήταν το επτάμηνο 91,150 δισ. δρχ. έναντι 83,690 δισ. δρχ. την αντί-

Αποσπάσματα από την ομιλία του γεν. διευθυντή της ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ Κων/νου Φιλίππου στο Συνέδριο 2000

«...Το τρίπτυχο **citius - altius - fortius** (γρηγορότερα - ψηλότερα - δυνατότερα), που βλέπουμε αυτόν τον καιρό καθημερινά να κοσμεί τους τοίχους των σταδίων όπου διεξάγεται η 27η Ολυμπιάδα, πρέπει πάντα να αποτελεί για όλους εμάς σημείο αναφοράς και κίνητρο για ακόμη υψηλότερες επαγγελματικές επιδόσεις. Είναι άλλωστε προφανές, ότι σήμερα στην ελληνική ασφαλιστική αγορά ο ανταγωνισμός έχει πάρει πλέον διαστάσεις πρωταθλητισμού. Για την αγορά μας, το 1999 αποτέλεσε μία από τις πλέον παραγωγικές και θετικές, αλλά συγχρόνως δύσκολες -από πλευράς έντασης ανταγωνισμού- χρονιές.

Ο κλάδος Ζωής παρουσίασε σαφή βελτίωση σε παραγωγή, σε απόδοση επενδύσεων και κέρδη.

Ενδεικτικά θα αναφέρω πως στον κλάδο Ζωής οι ασφαλιστικές εταιρίες στο σύνολό τους, βελτίωσαν τα αποτελέσματά τους κατά 335%, παρουσιάζοντας κέρδη ύψους 97 δισ. δρχ. έναντι 22 δισ. κατά το 1998.

Σε ό,τι αφορά στις ασφαλίσεις ζημιών, η αύξηση πρωτασφαλίσεων μεταξύ 1998 και 1999 ήταν της τάξης του 24%, ενώ η κερδοφορία σημείωσε θεαματική αύξηση ύψους 177%.

Η βελτίωση των αποτελεσμάτων των ασφαλιστικών εταιριών της χώρας μας αποτελεί ουσιαστικά ακόμη ένα εχέγγο για τον πρωταγωνιστικό ρόλο που θα κληθούν να παίξουν ως συμπληρωματικοί φορείς συνταξιοδότησης και νοσοκομειακής περίθαλψης.

Όπως καταλαβαίνετε, η εξέλιξη αυτή, που χρονικά δεν βρίσκεται κα-

θόλου μακριά, απαιτεί το μέγιστο βαθμό επαγγελματισμού, οικονομικής ευρωστίας και άψογης διαχείρισης απ' όλα ανεξαιρέτως τα εμπλεκόμενα μέρη.

Ο νέος αυτός ρόλος αποτελεί τεράστια ευκαιρία και συγχρόνως τεράστια ευθύνη, που μόνον οι καλύτεροι μπορούν να αναλάβουν με επιτυχία. Τόσο σε ό,τι αφορά στις συντάξεις όσο και σε ό,τι αφορά στη νοσοκομειακή περίθαλψη, η εμπειρία που αποκομίσαμε, ειδικά κατά την τελευταία δεκαετία, έχει πολλά να μας διδάξει...».

«...Την τελευταία χρονιά της προηγούμενης χιλιετίας η Εθνική Ασφαλιστική υπήρξε, για ακόμη μια φορά, πρωταθλήτρια στους κλάδους Ζημιών, με μερίδιο αγοράς 25,3% στον κλάδο Αυτοκινήτων και 18,3% στους λοιπούς κλάδους Ζημιών.

Στον κλάδο Ζωής, και παρά την ένταση του ανταγωνισμού που προήλθε κυρίως από τις εκτεταμένες εξαγορές και συγχωνεύσεις, η εταιρία μας κατόρθωσε να αυξήσει το μερίδιο αγοράς της από 17,2% σε 18,6%.

Παράλληλα, επιτύχαμε έναν από τους πρωταρχικούς μας στόχους, που ήταν η αύξηση του λόγου των επενδύσεων προς τις ασφαλιστικές προβλέψεις από 86,7% σε 92,6%, ενώ η απόδοση των ιδίων κεφαλαίων της εταιρίας μας ήταν της τάξης του 33,3%.

Οι χρηματιστηριακές συγκυρίες κατά το 1999 είχαν ως αποτέλεσμα τη



στοιχη περυσινή περίοδο. Όσον αφορά τον κλάδο Ζωής τα αντίστοιχα μεγέθη διαμορφώνονται σε 41,880 και 42,890 δισ. δρχ.

Πέρα όμως από τη βελτίωση των οικονομικών μας μεγεθών, σημαντικός στόχος παραμένει η βελτίωση της ποιότητας των παρεχομένων από την εταιρία υπηρεσιών.

Η εταιρία επένδυσε σε τεχνολογίες, στην ανάπτυξη του ανθρώπινου δυναμικού της, ενώ επεκτείνει διαρκώς το σύστημα διασφάλισης ποιότητας ISO 9002 στο οποίο έχει πιστοποιηθεί.

Επέκτεινε τη λειτουργία της υπηρεσίας εξυπηρέτησης πελατών στον κλάδο Ζωής, ενώ θέτει σε εφαρμογή σύγχρονες μεθόδους είσπραξης των ασφαλιστρών.

Η ασφαλιστική αγορά βρίσκεται πιο κοντά ποτέ στο σημείο εκείνο που θα κληθεί να παίξει συμπληρωματικό ρόλο στην κοινωνική ασφάλιση.

Οι εξελίξεις φέρνουν –ίσως για πρώτη φορά τόσο επιτακτικά στην επιφάνεια– το θέμα αξιοποίησης του Bancassurance.

Το δίκτυο της Εθνικής Τράπεζας, του μεγαλύτερου χρηματοοικονομικού ομίλου της χώρας, αποτελεί πάντα ένα ισχυρό συγκριτικό πλεονέκτημα για την εταιρία μας.

Οι προοπτικές ανάπτυξης του ασφαλιστικού κλάδου είναι μεγάλες στη χώρα μας, αφού μόνο το 1,8% του ΑΕΠ δαπανάται για ασφαλιστικές καλύψεις, έναντι του 7,5% του ΑΕΠ που δαπανάται στην Ευρώπη.

Η επέκταση των δραστηριοτήτων μας εκτός Ελλάδος είναι πλέον επιτακτική ανάγκη. Η Κύπρος και η Ρουμανία αποτελούν πια κατακτημένους στόχους στους οποίους κινηθήκαμε, παρά τα όποια προβλήματα, με αρκετή επιτυχία.

Η επέκταση του δικτύου της Εθνικής Τράπεζας θα μας διευκολύνει πολύ στην κατεύθυνση και της δικής μας επέκτασης.

Η Αλβανία και η Βουλγαρία αποτελούν τα επόμενα βήματα που σύντομα θα πραγματοποιήσουμε, καθώς η Ελλάδα φαντάζει αρκετά μικρή για μας.

Η εξέλιξη και η πρόοδος είναι αποτέλεσμα σκληρής δουλειάς και συνεχών αλλαγών, συνδυασμού βελτιώσεων, ενταγμένων σε ένα ολοκληρωμένο σχέδιο και όραμα. Το όραμα του "πρώτου" στηρίζεται από την ανάγκη για βελτίωση, πρωτοβουλία, δημιουργία, πρόοδο, αποτέλεσμα και διάκριση που στηρίζεται από τη δυνατότητά του όχι μόνο να ανταμβάνεται και να μη φοβάται τις αλλαγές, αλλά να τις προκαλεί.

Οι οργανισμοί και τα άτομα που έχουν τη δύναμη να προκαλούν τις αλλαγές δεν πεθαίνουν ποτέ. Οι "πρώτοι" δεν είναι ποτέ απλοί διαχειριστές. Διαχειριστές συνήθως στην ανθρώπινη ιστορία γίνονται οι απόγονοι των "πρώτων" που, όταν παύσουν να είναι "πρώτοι", θυμούνται με περηφάνεια το ηρωικό παρελθόν τους και συνήθως επιζητούν να τους σέβονται γι' αυτό...».

«...Οι μεταβολές σήμερα είναι γρήγορες, δεν έχουμε χρόνο για ανάπαυση, όταν η αγορά επιβάλλει τις εξελίξεις. Θα έχετε δει ότι το κάνει με βίαιο τρόπο και όσοι δεν έχουν προετοιμαστεί να τις αντιμετωπίσουν, αφανίζονται πολλές φορές με βίαιο τρόπο συμπαρασύροντας πολλούς.

Η προσαρμογή μας είναι ζήτημα επιβεβαίωσης της ικανότητάς μας να εξελισσόμαστε και να προσαρμοζόμαστε στις διεθνείς πλέον απαιτήσεις...».

«...Ο καθένας στον τομέα του έχει τη δική του αποστολή και ευθύνη.

Ο νέος διευθυντής δικτύου έχει την ευθύνη, την υποχρέωση θα έλεγα, να κάνει τις απαραίτητες προσαρμογές και αλλαγές για ένα πιο αποτελεσματικό και πιο αποδοτικό δίκτυο. Δική μας υποχρέωση είναι να τον στηρίξουμε. Από τις αλλαγές αυτές και την επιτυχία τους θα εξαρτηθεί η δυνατότητά μας να είμαστε "πρώτοι" όλοι μας, εταιρία και ανθρώπινο δυναμικό, γιατί δεν πρέπει να ξεχνάτε, αυτό που έχω σημειώσει πολλές φορές, ότι η εταιρία μας μπορεί να φθάσει εκεί που μπορούμε να φθάσουμε εμείς...».

«...Είμαστε αναγκασμένοι σε διαρκείς προσαρμογές, τόσο στο δίκτυο όσο και στην εταιρία, είμαστε υποχρεωμένοι να ακολουθούμε τις διεθνείς εξελίξεις και να τις εισάγουμε έγκαιρα στην εταιρία και τη χώρα μας, είναι η ανάγκη για καλύτερη εξυπηρέτηση του πελάτη κάτω από λογική τιμή. Διαφορετικά ο πελάτης θα μας αποδοκιμάσει, θα μας διαγράψει από τον κατάλογο των επιλογών του. Πρέπει να λειτουργήσουμε με σύγχρονους τρόπους, να κερδίσουμε το νέο, τον απαιτητικό, το δύσκολο πελάτη. Αυτό είναι επιτυχία και γι' αυτό πρέπει να συνεργαστούμε όλοι μας.

Το μέλλον θα κριθεί στο ποιος θα κερδίσει το νέο πελάτη, τον δύσκολο, τον απαιτητικό, που αξιώνει υψηλό επίπεδο υπηρεσιών με λογική τιμή και άμεση εξυπηρέτηση.

Και μην ξεχνάτε:

"Μόνο οι πρώτοι παίζουν στην Εθνική"

μεγάλη αύξηση των πωλήσεων προϊόντων τύπου unit linked, γεγονός που εκτίναξε τη συνολική παραγωγή των ασφαλιστρών ζωής στα 439 δισ. δρχ. από 332 δισ. δρχ. το 1998.

Η αύξηση αυτή της τάξης του 32% μέσα σε μια χρονιά, όπου ο πληθωρισμός ήταν μόλις 2,7%, είναι ενδεικτική των τεράστιων δυνατοτήτων ανάπτυξης της ελληνικής αγοράς ασφαλίσεων ζωής.

Συγχρόνως, σηματοδότησε και τις νέες συνθήκες στις οποίες καλούμαστε να εργαστούμε και που σήμερα, περισσότερο από ποτέ, μπορούν σαν σειρήνες να μας παρασύρουν και να συνδέσουν την τύχη μας με την πορεία του χρηματιστηριακού δείκτη.

Ήδη μέσα στο πρώτο εξάμηνο του 2000, η ζήτηση προϊόντων unit linked έχει σημειώσει κάθετη πτώση και όσοι επαγγελματίες παρασύρθηκαν από τον "χρηματιστηριακό πυρετό" και πραγματοποίησαν πωλήσεις ευκαιριακές και όχι βάσει αναγκών, αντιμετωπίζουν σήμερα τη δυσπιστία των πελατών τους.

Παρά τις ευρύτερες αντιξοότητες που αντιμετωπίζει η αγορά ως προς αυτό το επίπεδο, τα αποτελέσματα της εταιρίας μας κατά το πρώτο εξάμηνο του 2000 έρχονται να επιβεβαιώσουν ότι στην Εθνική παίζουν μόνον οι καλύτεροι...».

«...Ο επαγγελματισμός που διέπει τους ανθρώπους της Εθνικής φαίνεται καθαρά στα πρόσφατα αποτελέσματα:

Παρά την αρνητική χρηματιστηριακή συγκυρία, κατά το α' εξάμηνο του 2000 οι άνθρωποι των πωλήσεων της Εθνικής, οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι της Εθνικής εξακολούθησαν να πωλούν προστασία, υγεία και εξασφάλιση, αυξάνοντας κατά 4,2% την παραγωγή στον κλάδο Ζωής και κατά 22,4% στους κλάδους Ζημιών.

Πολύ σημαντική είναι και η αύξηση της κερδοφορίας μας κατά 92,8%, γεγονός το οποίο επισφραγίζει την ορθότητα των προσπαθειών που καταβάλλαμε, τόσο σε ό,τι αφορά στη μείωση των λειτουργικών μας εξόδων όσο και στη συνετή ανάληψη και διαχείριση των ασφαλιστικών εργασιών.

Περαιτέρω η αύξηση κατά 1,8% των εσόδων εξ επενδύσεων, σε εποχές όπου ο ανταγωνισμός εμφανίζει αρνητικά αποτελέσματα, επιβεβαιώνει το διαχρονικό επαγγελματισμό του πρώτου ασφαλιστικού φορέα της χώρας μας...».

«...Ο εκσυγχρονισμός της εταιρίας στηρίζεται κατ' αρχήν στην υποστήριξη όλου του φάσματος των υπηρεσιών και δραστηριοτήτων της από ένα αποτελεσματικό και ευέλικτο μηχανογραφικό σύστημα.

Η ταχύτητα, οι ποικίλες δυνατότητες και ο αποκεντρωτικός χαρακτήρας του συστήματος αυτού θα αποτελέσουν βασικό εφόδιο στην προσπάθειά μας για ακόμη μεγαλύτερη βελτίωση της ανταγωνιστικότητας και της αποτελεσματικότητάς μας σε όλους τους τομείς της επιχειρηματικής μας δράσης.

Το νέο μηχανογραφικό σύστημα θα απελευθερώσει έναν μεγάλο αριθμό διαδικασιών, δίνοντας έτσι τη δυνατότητα τόσο στο διοικητικό προσωπικό όσο και στους ανθρώπους του δικτύου πωλήσεων να επι-

κεντρώσουν τις προσπάθειές τους σε πολύ πιο ουσιαστικούς τομείς της δουλειάς μας, όπως είναι η αύξηση της παραγωγής και η βελτίωση της ποιότητάς της και σαφώς η βελτίωση των παρεχομένων υπηρεσιών προς τους ασφαλισμένους μας.

Επιπλέον, θα ελαχιστοποιηθεί ο χρόνος λήψης αποφάσεων σε όλα τα επίπεδα και προς όλες τις κατευθύνσεις, εφόσον όλα τα δεδομένα θα είναι συγκεντρωμένα και διαθέσιμα ανά πάσα στιγμή.

Μεγάλο μέρος των υπηρεσιών που παρέχει σήμερα η εταιρία θα μεταφερθεί στους ανθρώπους των πωλήσεων, γεγονός που θα τους επιτρέψει την περαιτέρω βελτίωση των υπηρεσιών προς τους πελάτες τους.

Η υλοποίηση του φιλόδοξου αυτού στόχου συνοψίζεται στις παρακάτω ενέργειές μας:

– Στην ανάπτυξη του λογισμικού πακέτου της ALON, που έχει πεδίο εφαρμογής σε όλους τους τεχνικούς κλάδους της εταιρίας.

– Στην ολοκλήρωση της ανάπτυξης του λογισμικού πακέτου της SAP, το οποίο θα εξυπηρετεί όλες τις υποστηρικτικές μονάδες της εταιρίας.

– Στην ένταξη του δικτύου επικοινωνιών μας στο αντίστοιχο δίκτυο της ΕΤΕ, το οποίο ως σημειωθεί αποτελεί ό,τι πιο σύγχρονο τεχνολογικά στον τομέα αυτό σήμερα στη χώρα μας, γεγονός που μας δίνει πλέον τη δυνατότητα μέχρι το τέλος του έτους να ολοκληρώσουμε τη δικτυακή μας επικοινωνία με όλους τους συνεργάτες.

Η πορεία της Εθνικής Ασφαλιστικής ως κυρίαρχης εταιρίας της ελληνικής αγοράς και ως πρωταγωνιστή στις αγορές των γειτονικών χωρών κάνει ολοένα και επιτακτικότερη την ανάγκη για συνεχή βελτίωση των οικονομικών της μεγεθών...».

«...Η Εθνική Ασφαλιστική πάντα παρείχε στους ανθρώπους των πωλήσεων τα πιο σύγχρονα και ανταγωνιστικά ασφαλιστικά προϊόντα της αγοράς. Σήμερα, μέσα από τον θεσμό του bancassurance, οι ασφαλιστές μας μπορούν πλέον να ικανοποιούν και ανάγκες των πελατών τους που αφορούν σε τραπεζικά προϊόντα, εξασφαλίζοντας έτσι περαιτέρω δέσιμο και διατηρησιμότητα του πελάτη τους. Ήδη ένας νέος αριθμός ασφαλιστών θα κληθεί να εκπαιδευτεί στο επόμενο διάστημα στην πώληση τραπεζικών προϊόντων...».

«...Επενδύουμε στην εκπαίδευση, επιστρατεύουμε την τεχνολογία, εκσυγχρονίζουμε τις διαδικασίες και αναβαθμίζουμε τα συστήματα και αναδιαρθρώνουμε τα κίνητρα με έναν και μοναδικό στόχο. Ο στόχος μας είναι οι καλύτεροι της αγοράς να γίνουν ακόμη πιο παραγωγικοί, ακόμη πιο αποτελεσματικοί, ακόμη καλύτερα αμειβόμενοι, ακόμη περισσότερο αναγνωρισμένοι.

Θέλουμε το citius - altius - fortius να μην αποτελεί μόνον το έμβλημα της εταιρίας, αλλά το διακριτικό γνώρισμα του κάθε γραφείου, του κάθε συνεργάτη, του κάθε εργαζόμενου...».

ΟΙ ΒΡΑΒΕΥΘΕΝΤΕΣ



ΠΑΙΚΟΠΟΥΛΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ



ΚΩΣΤΟΠΟΥΛΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ



ΚΟΥΤΖΑΜΑΝΗΣ ΓΙΩΡΓΟΣ



ΜΑΥΡΟΜΜΑΤΗ ΓΕΩΡΓΙΑ



ΚΟΥΚΛΑΡΗΣ ΧΡΗΣΤΟΣ

ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑΣ 1997

ΕΠΙΘΕΩΡΗΤΕΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ:

ΠΑΪΚΟΠΟΥΛΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ - ΓΑΒΡΙΗΛΙΔΗΣ ΣΠΥΡΟΣ - ΓΛΕΝΤΗΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ

ΠΡΟΪΣΤΑΜΕΝΟΙ ΓΡΑΦΕΙΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ: ΚΟΥΤΖΑΜΑΝΗΣ ΓΙΩΡΓΟΣ - ΚΑΛΟΓΡΙΔΗΣ ΛΕΩΝΙΔΑΣ - ΚΑΡΑΜΟΥΖΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ

ΑΝΑΠΛΗΡΩΤΕΣ ΠΡΟΪΣΤΑΜΕΝΟΙ:

ΚΟΥΚΛΑΡΗΣ ΧΡΗΣΤΟΣ

ΟΜΑΔΑΡΧΕΣ:

ΚΩΣΤΟΠΟΥΛΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ - ΜΟΥΜΤΖΗΣ ΣΤΥΛΙΑΝΟΣ - ΧΑΤΖΑΚΟΥ ΓΕΩΡΓΙΑ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ:

ΜΑΥΡΟΜΜΑΤΗ ΓΕΩΡΓΙΑ - ΑΝΔΡΙΟΠΟΥΛΟΣ ΕΥΣΤΑΘΙΟΣ - ΦΙΣΤΕ ΜΑΡΚΕΛΛΑ - ΜΟΝΟΓΙΟΣ ΗΛΙΑΣ - ΚΙΟΥΠΕΛΟΓΛΟΥ ΝΙΚΟΛΑΟΣ - ΧΑΪΔΑΣ ΗΛΙΑΣ - ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ ΣΩΤΗΡΙΟΣ - ΣΙΑΜΗΤΡΟΣ ΜΙΛΤΙΑΔΗΣ - ΚΟΥΤΑΝΤΑΜΠΑΝΗΣ ΑΝΤΩΝΙΟΣ - ΚΟΥΤΑΝΤΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ

ΟΙ ΒΡΑΒΕΥΘΕΝΤΕΣ



ΚΑΡΑΘΑΝΟΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ



ΚΑΡΑΜΟΥΖΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ



ΓΚΙΟΛΕΚΑΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ

ΓΕΝΙΚΟΙ ΚΛΑΔΟΙ

ΕΠΙΘΕΩΡΗΤΕΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ:

ΚΑΡΑΘΑΝΟΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ

ΠΡΟΪΣΤΑΜΕΝΟΙ ΓΡΑΦΕΙΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ:

ΚΑΡΑΜΟΥΖΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ

ΟΜΑΔΑΡΧΕΣ:

ΕΥΘΥΜΙΟΥ ΙΩΑΝΝΗΣ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ:

ΓΚΙΟΛΕΚΑΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ

ΠΑΤΕΛΗ ΚΥΡΙΑΚΗ

ΡΟΠΟΔΗΣ ΚΩΝ/ΝΟΣ

Αποσπάσματα από τον χαιρετισμό της υφυπουργού Ανάπτυξης Μ. Αποστολάκη

«...Δεν θ' αναφερθώ σε λεπτομερή στατιστικά στοιχεία και στην ανάλυσή τους. Έχω τη βεβαιότητα ότι αυτά θα παρασχεθούν και θα αναλυθούν με τον πλέον αποτελεσματικό τρόπο από αρμόδιους εισηγητές στο συνέδριό σας.

Δεν μπορώ όμως να μην επισημάνω, ότι σύμφωνα με στοιχεία των αρχών του 2000 η παραγωγή των 80 εγχωρίων και 38 αλλοδαπών ασφαλιστικών επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στη χώρα μας έφτασε τα 675 δις. δραχμές, το σύνολο του ενεργητικού τους ξεπέρασε το 1,7 τρις. δρχ. και πάνω από 2,5 εκατομμύρια Έλληνες πολίτες καλύπτονται από ένα ή περισσότερα ατομικά ή ομαδικά ασφαλιστήρια συμβόλαια.

Αυτοί οι αριθμοί σε συνδυασμό με την εξελικτική δυναμική τους αρκούν για να καταδειχθεί η σημασία της ασφαλιστικής δραστηριότητας για την ανάπτυξη της χώρας, για την κάλυψη συγκεκριμένων κοινωνικών αναγκών των πολιτών της, αλλά και για το ρόλο που καλείται να διαδραματίσει το κράτος προς



δύο κατευθύνσεις:

α) τη δημιουργία και διασφάλιση του κατάλληλου οικονομικού και θεσμικού περιβάλλοντος για την ανάπτυξη της ασφαλιστικής αγοράς και την ανάληψη αντίστοιχων επιχειρηματικών πρωτοβουλιών και
β) την ενίσχυση του μηχανισμού εποπτείας, που θα επιβλέπει τη σύννομη λειτουργία των επιχειρήσεων του κλάδου και θα προστατεύει τα δικαιώματα και συμφέροντα του ασφαλισμένου πολίτη.
Η εποπτεία των ασφαλιστικών επιχειρήσεων οφείλει να εγγυάται τη φερεγγυότητα των ασφαλιστικών επιχειρήσεων, συμβάλλοντας ταυτόχρονα στην προστασία της ασφαλιστικής πίστης...».

«...Τέλος, θα ήθελα να αναφερθώ σε μία άλλη διάσταση της ασφαλιστικής αγοράς και της επιχειρηματικής λειτουργίας των ασφαλιστικών επιχειρήσεων. Η σχέση ασφαλισμένου-ασφαλιστικής επιχείρησης δεν είναι απρόσωπη. Για τον ασφαλιζόμενο το πρόσωπο αναφοράς είναι ο ασφαλιστής του, ως ο εγγυητής των προσφερόμενων υπηρεσιών και της αξιοπιστίας τους. Γι' αυτό και το ανθρώπινο δίκτυο ίσως αποτελεί για μία ασφαλιστική επιχείρηση τη σημαντικότερη επένδυση και υποδομή της.

Τα προϊόντα της ασφαλιστικής αγοράς είναι πλέον πολυσύνθετα και πολυδιάστατα. Η ερμηνεία τους και η τελική επιλογή προϋποθέτουν την ύπαρξη ενός εξειδικευμένου στελεχιακού δυναμικού, που διαρκώς επιμορφώνεται και παρακολουθεί τις εξελίξεις της ασφαλιστικής αγοράς. Η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ έχει μακρά παράδοση στην εκπαίδευση των συνεργατών της. Έχω τη βεβαιότητα, ότι στις σημερινές συνθήκες αυτή η παράδοση όχι μόνο συνεχίζεται, αλλά εμπλουτίζεται έτσι ώστε η επίτευξη των παραγωγικών και επιχειρηματικών στόχων της εταιρίας να καθίσταται εγγυημένη, όπως και η προστασία του ασφαλιζόμενου - καταναλωτή...».

2) η κυβέρνηση, ακολουθώντας τις υπόλοιπες ευρωπαϊκές κυβερνήσεις, θα επιχειρήσει μεταρρύθμιση στην προσπάθειά της να εξασφαλίσει τη βιωσιμότητα του ισχύοντος συστήματος κοινωνικής ασφάλισης και θα ενθαρρύνει τον ιδιωτικό τομέα με φορολογικά και άλλα μέτρα να αναπτυχθεί σε συμπληρωματικές συντάξεις δεύτερου και τρίτου επιπέδου.

Προσάτ στα νέα δεδομένα εμείς στην Εθνική Ασφαλιστική απαντούμε: Αναβαθμίζουμε την παραγωγικότητα του δικτύου μας.

α. Επαναπροσεγγίζουμε την εκπαίδευση των δικτύων και ξεκινάει εκπαιδευτικό πρόγραμμα σύγχρονου management πωλήσεων που αφορά όλες τις βαθμίδες προϊσταμένων του agency.

β. Στήριξη των νέων επαγγελματιών.

γ. Στήριξη διαφημιστική των προϊόντων της εταιρίας με τη νέα διαφημιστική καμπάνια. **Κόστος επένδυσης 1/2 δισ. για το 3μηνο.**

δ. Επέκταση σε πωλήσεις αμιγώς τραπεζικών προϊόντων. Γνωρίζετε ότι σε 16 μήνες καταφέρατε να γίνει ο υπ' αριθμ. 1 dealer των Α/Κ ΔΗΛΟΣ με τζίρο για το 1999 80 δις.

ε. και σημαντικότερο: αξιοποίηση των τεχνολογιών από τα δίκτυα: Καθολικό αίτημα της αγοράς η σύνδεση με τις νέες τεχνολογίες για μείωση του κόστους και άντληση πληροφορήσης.

Σύμφωνα με τον κ. Τσιάγκα, προϊστάμενο της Δ/σης Πληροφορικής, μέχρι 31.12.2000 θα ικανοποιηθούν όλες οι αιτήσεις σύνδεσης on line με πρακτορεία και γραφεία παραγωγής. Το σύστημα αναβαθμίστηκε και διαθέτει υψη-

λές ταχύτητες επεξεργασίας - απάντησης, δυνατότητα επέκτασης σε INTERNET εφαρμογές και αναγραφές από το 2001 στα Σ/λαιο και τις αποδείξεις της αντιστοιχίας σε ευρώ. Από το 2001 θα μπορούμε άμεσα να καλύψουμε το οποιοδήποτε αίτημα σύνδεσης.

Κόστος επένδυσης 1,3 δισ.

Έχετε ξανακούσει για την προμήθεια από την εταιρία του σύγχρονου πακέτου πληροφορήσης ALON. Ο δ/ντής Πληροφορικής Κώστας Τσιάγκας και τα στελέχη της Δ/σης με υπεράνθρωπες προσπάθειες ήδη εισάγουν την τεχνολογία ALON στα συστήματά μας, αρχής γενομένης από τον κλάδο Ζωής, ταυτόχρονα με την προσαρμογή της λειτουργίας της εταιρίας σε περιβάλλον ευρώ.

ΜΙΑ ΜΟΝΟ, από τις μεγάλες αλλαγές που θα επιφέρει στην καθημερινή δουλειά μας.

Εκμετάλλευση των τεράστιων πελατολογίων της εταιρίας για CROSS - SELLING. Η εταιρία μας είναι μεγάλη αλλά είναι και δέσμια των μεγεθών της. 1.000.000 ασφαλισμένοι του κλάδου Αυτοκινήτων που στην πλειονότητά τους δεν έχουν άλλη ασφαλιστική κάλυψη στην εταιρία. 600.000 ασφαλισμένοι σε προγράμματα ομαδικών ασφαλίσεων με αδιευκρίνιστες άλλες καλύψεις.

Υπεγράφη σύμβαση με την εταιρία υπηρεσιών πληροφόρησης PK SOFT, η οποία διαθέτει έναντι ειδικής τιμής για τα δίκτυά μας ένα σύγχρονο και φιλικό πρόγραμμα τιμολόγησης των 6 μεγαλύτερων κλάδων και πρόγραμμα πελατολογίου. Πολλοί ασφαλιστές μας βρήκαν ένα σύγχρονο εργαλείο δουλειάς, είναι η ώρα να το εκμεταλλευτούν και οι πράκτορες...».



Αποσπάσματα από την ομιλία του δ/ντή Marketing, Β. Θεοχάρη

Η λειτουργία του ασφαλιστή στο νέο περιβάλλον

• **Εναλλακτικά Κανάλια Διανομής**
Δημιουργούν πιέσεις στον Ασφαλιστή Bancassurance

Mass Marketing
Tele Marketing
Internet Sales

• Κοινά χαρακτηριστικά των πιο πάνω

Απευθύνονται μόνο σε συνειδητοποιημένες ασφαλιστικές ανάγκες
Απαιτούν πρωτοβουλία του πελάτη
Δεν παρέχουν εξοικονομημένη εξυπηρέτηση
Κάτω από αυτές τις συνθήκες αποκτά ιδιαίτερη σημασία ο επαγγελματίας ασφαλιστής, ο οποίος καλείται να αξιοποιήσει τα μεγάλα συγκριτικά του πλεονεκτήματα που είναι:
Το εστιασμένο Marketing
Το Marketing των σχέσεων.

ΕΣΤΙΑΣΜΕΝΟ MARKETING

Ο ασφαλιστής στην καθημερινή του δουλειά προσέχει τα πιο κάτω:

- Έρευνα αγοράς → Εντοπισμός Στόχων
- Μέσα από τη δουλειά του έχει δυνατότητα πληροφόρησης, γνώσης για πελάτες.
- Διαμόρφωση προϊόντος με βάση τις ιδιαίτερες ανάγκες

- Διαμόρφωση τιμής
- Όχι τυποποίηση, με βάση τις ανάγκες του πελάτη
- Προώθηση πωλήσεων
- Με συστάσεις που προκύπτουν καθ' όλη τη διάρκεια της πώλησης
- Με δημόσιες σχέσεις
- Με service
- Με διανομή δυναμική, γιατί ο ασφαλιστής διαμορφώνει μόνος του το πρόγραμμα δραστηριότητάς του

MARKETING ΣΧΕΣΕΩΝ

Ο ασφαλιστής καθημερινά επενδύει στη δημιουργία σχέσεων με τον πελάτη και τον κύκλο του μέσα από τις δραστηριότητές του στην:

- ΕΞΕΥΡΕΣΗ ΠΕΛΑΤΩΝ
- ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ
- ΕΝΗΜΕΡΩΣΗ / ΛΗΨΗ ΑΝΑΓΚΩΝ
- ΠΡΟΤΑΣΗ
- ΠΑΡΑΔΟΣΗ ΣΥΜΒΟΛΑΙΩΝ
- ΣΥΝΕΧΕΣ SERVICE

ΟΙ ΒΡΑΒΕΥΘΕΝΤΕΣ

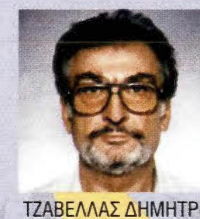
ΚΛΑΔΟΣ ΖΩΗΣ

ΕΠΙΘΕΩΡΗΤΕΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ: ΤΖΑΒΕΛΛΑΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ - ΚΑΡΑΘΑΝΟΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ - ΦΟΥΦΟΠΟΥΛΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ
ΠΡΟΪΣΤΑΜΕΝΟΙ ΓΡΑΦΕΙΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ: ΣΩΤΗΡΙΑΔΗΣ ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ - ΠΑΡΠΟΥΛΑΣ ΙΩΑΝΝΗΣ - ΚΑΣΚΑΝΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ - ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΥ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ - ΠΟΥΛΙΑΚΗ ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ

ΑΝΑΠΛΗΡΩΤΕΣ ΠΡΟΪΣΤΑΜΕΝΟΙ: ΤΕΚΕΡΛΕΚΗ ΣΤΥΛΙΑΝΗ - ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΥ ΓΕΩΡΓΙΟΣ - ΞΗΡΟΥ ΑΝΘΗ

ΟΜΑΔΑΡΧΕΣ: ΤΣΙΡΙΚΑ ΦΑΝΗ - ΚΑΡΑΒΑΣΙΛΟΓΛΟΥ ΥΠΑΤΙΟΣ - ΔΗΜΑΡΧΟΠΟΥΛΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ - ΠΑΝΟΥΔΗ ΛΟΥΚΙΑ - ΡΗΓΑΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ - ΣΚΑΒΑΡΑΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ - ΤΣΙΟΥΜΑΝΗΣ ΣΠΥΡΟΣ - ΚΟΤΣΑΡΙΝΗΣ ΖΩΗΣ - ΓΟΥΝΑΡΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ - ΘΕΟΔΩΡΑΚΟΠΟΥΛΟΥ ΚΑΛΛΙΟΠΗ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ: ΠΛΑΤΣΗΣ ΙΑΣΩΝΑΣ - ΜΑΚΑΡΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ - ΧΑΤΖΟΠΟΥΛΟΣ ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ - ΓΙΩΤΑΚΟΣ ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ - ΤΣΙΜΠΟΥ ΦΑΝΗ - ΛΑΜΠΡΟΓΛΟΥ ΓΕΩΡΓΙΑ - ΒΑΚΡΑΣ ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ - ΚΑΡΑΘΑΝΑΣΗ ΜΑΡΙΑ - ΜΙΑΡΙΤΗΣ ΑΝΔΡΕΑΣ - ΣΑΡΑΪΔΑΡΗ ΒΑΣΙΛΙΚΗ - ΑΤΣΗ ΘΑΝΑΣΟΥΛΗ ΜΑΡΙΑ - ΚΑΡΒΟΥΝΙΑΡΗΣ ΧΡΗΣΤΟΣ - ΣΠΗΛΙΩΤΟΠΟΥΛΟΣ ΑΛΕΞΗΣ - ΓΑΛΙΑΤΣΑΤΟΥ ΕΡΑΣΜΙΑ - ΠΗΓΑΤΣΙΩΤΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ - ΔΑΣΚΑΛΟΠΟΥΛΟΥ ΕΙΡΗΝΗ - ΜΠΑΝΤΟΥΒΑΝΟΣ ΣΩΤΗΡΙΟΣ - ΑΝΑΣΤΑΣΟΠΟΥΛΟΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ - ΑΚΡΙΒΟΣ ΘΕΜΙΣΤΟΚΛΗΣ - ΜΑΝΟΥΣΑΡΙΔΟΥ ΣΟΦΙΑ - ΧΙΩΤΗ ΣΤΕΦΑΝΙΑ - ΝΤΑΛΙΑΠΕΣ ΜΙΧΑΗΛ - ΜΙΧΑΗΛ ΕΥΑΓΓΕΛΙΑ - ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΥ ΑΝΝΑ - ΦΙΣΤΕ ΜΑΡΚΕΛΛΑ



ΤΖΑΒΕΛΛΑΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ



ΣΩΤΗΡΙΑΔΗΣ ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ



ΤΕΚΕΡΛΕΚΗ ΣΤΥΛΙΑΝΗ



ΤΣΙΡΙΚΑ ΦΑΝΗ



ΠΛΑΤΣΗΣ ΙΑΣΩΝΑΣ



ΓΑΒΡΙΛΗΣ ΑΝΤΩΝΗΣ

ΕΙΔΙΚΗ ΒΡΑΒΕΥΣΗ

ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ:
ΚΑΣΙΜΑΤΗΣ ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ

ΠΡΑΚΤΟΡΕΣ

ΚΛΑΔΟΣ ΖΩΗΣ: ΜΕΓΑ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ Ε.Π.Ε. - ΦΟΥΤΑΔΑΚΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ - ΦΥΛΑΚΤΟΥ ΜΑΡΙΑ
ΡΕΥΣΤΟΠΟΙΗΣΗ: ΜΑΡΤΕΝ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ - ΚΟΝΤΟΠΙΔΗΣ ΑΡΤΕΜΗΣ
ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ: ΜΑΡΤΕΝ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ - ΓΑΒΡΙΛΗΣ ΑΝΤΩΝΗΣ - ΡΑΠΤΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ
ΣΥΝΘΕΣΗ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ: ΓΑΒΡΙΛΗΣ ΑΝΤΩΝΗΣ - ΖΟΜΠΟΛΑΣ ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ - ΠΑΠΑΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ ΑΙΚΑΤΕΡΙΝΗ



ΜΑΡΤΕΝ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ



ΦΟΥΤΑΔΑΚΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ



Αποσπάσματα από την ομιλία του Ε. Τριανταφύλλου, δ/ντή πωλήσεων

«Το 1999 τα ελληνικά νοικοκυριά διέθεσαν 832 δις. για να αγοράσουν ασφαλιστικές υπηρεσίες. Από αυτά 152 διέθεσαν στην ΕΘΝΙΚΗ γιατί:

Η Εθνική Ασφαλιστική είναι η πιο φερέγγυα εταιρία, τα προϊόντα της είναι πλήρως ανταγωνιστικά, το δίκτυό της έχει τους πιο αξιόπιστους επαγγελματίες ασφαλιστές.

Το 2001 τα ελληνικά νοικοκυριά θα διαθέσουν ακόμα μεγαλύτερα ποσά, όμως δύο νέα στοιχεία θα επηρεάσουν βαθιά την αγορά:

1) η πολιτεία με νομοθετική παρέμβαση θα υποχρεώσει τους ιδιοκτήτες κατοικιών να ασφαλισθούν από τους φυσικούς κινδύνους για τα ελάχιστα, και

Αποζημιώσεις:

Η αποζημίωση για τον ασφαλιζόμενο πολλές φορές είναι η ίδια η έννοια της ασφάλισης. Πρόκειται για μια πράξη η οποία αποτελεί μια ιδιαίτερη στιγμή στη σχέση ασφαλιστή και ασφαλιζόμενου, από την οποία πρέπει να βγουν ικανοποιημένοι και οι δύο. Ο πελάτης γιατί εισπράττει το νόημα του να ασφαλιστεί και η ασφαλιστική εταιρία γιατί υπηρετεί το «χρέος» της προς αυτόν, αποδεικνύοντας παράλληλα ορισμένα πράγματα, όπως την ταχύτητά της, την αποτελεσματικότητα και τη συνέπειά της. Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» στο τεύχος που κρατάτε ανά χείρας παρουσιάζει τους υπεύθυνους του ασφαλιστικού χώρου στον κλάδο Ζημιών, οι οποίοι δίνουν τη δική τους απάντηση στο ερώτημα: **«Τι σημαίνει για εσάς η λέξη αποζημίωση;»**. Ένα ερώτημα, το οποίο όσο «φιλολογικό» κι αν μοιάζει, εν τούτοις έχει να πει και άλλα ακόμα αφού η λέξη αποζημίωση είναι λέξη «κλειδί».

Προλαβαίνοντας το μέλλον



NATIONALE-NEDERLANDEN



ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΒΑΡΔΕΑΣ

Βοηθός γενικός διευθυντής
Γενικών Ασφαλειών
της Nationale-Nederlanden

Ασφαλιστική αποζημίωση κατά τη γνώμη μου είναι η υποχρέωση της ασφαλιστικής εταιρίας να πληρώσει στον παθόντα (τρίτο ή ασφαλισμένο) το ποσό που πρέπει να δοθεί σύμφωνα με το ασφαλιστήριο σε περίπτωση ζημιάς. Η πληρωμή αυτή (αποζημίωση) πρέπει να γίνεται σωστά και γρήγορα, ώστε να δίνεται η δυνατότητα στον παθόντα να αντιμετωπίσει έγκαιρα τα οικονομικά του προβλήματα.

Η άμεση και σωστή αποζημίωση πιστεύω ότι είναι αδιαπραγμάτευτη υποχρέωση της ασφαλιστικής εταιρίας και δίνει το πραγματικό νόημα στο θεσμό της ασφάλισης.

Allianz



ΑΓΓΕΛΟΣ Π. ΕΥΤΥΧΙΑΔΗΣ

Δ/ντής Αποζημιώσεων Ζωής Allianz

Πώς μια τόσο απλή και κατανοητή ερώτηση θα μπορούσε να απαντηθεί με δύο γραμμές ή με τόμους ολόκληρους! Πώς μια τόσο απλή ερώτηση περικλείει την πεμπτούσια της ασφάλισης!

Τι σημαίνει για μένα αποζημίωση; Μα ασφαλώς

ασφάλιση. Όπως εύκολα θα απαντούσα στην ερώτηση «Τι σημαίνει ασφάλιση»; Μα ασφαλώς αποζημίωση.

Πρώτα απ' όλα όμως, για μένα η λέξη αποζημίωση σημαίνει «καθήκον». Αν προσθέσω όμως δίπλα στη λέξη αποζημίωση τις λέξεις Ζωής & Υγείας, αβίαστα θα απαντούσα: **«Καθήκον και Λειτουργήμα»**.

Έτσι πρέπει να σκέπτεται κάποιος που ασχολείται με τις αποζημιώσεις Ζωής & Υγείας. Η επιλογή του σ' αυτόν τον τομέα δεν πρέπει και δεν μπορεί να είναι τυχαία. Ο χώρος αυτός έχει πολλές απαιτήσεις, αλλά δίνει και πολλά σ' όποιον συνειδητά ασχοληθεί.

Έτσι, λοιπόν, επιλέγω στις παρακάτω γραμμές να περιγράψω το προφίλ ενός διακανονιστή ζημιών και ειδικότερα διακανονιστή ζημιών Υγείας & Ζωής, χώρο τον οποίο υπηρετώ αρκετά χρόνια.

Πρώτα απ' όλα, όποιος ασχολείται με τις αποζημιώσεις δεν αρκεί να κάνει καλά τη δουλειά του, θα πρέπει και να την αγαπάει!

Πραγματικά για μένα αυτή είναι η αρχή της σωστής αποζημίωσης. Τίποτα δεν πρέπει να επηρεάζει την απόφαση ενός σωστού underwriter ζημιών, άλλο από το να αποδώσει **δίκαιη** αποζημίωση. Τότε όλα μπαίνουν αυτόματα στη θέση τους και τα πράγματα δείχνουν πολύ πιο απλά.

Τι προϋποθέτει όμως μια δίκαιη αποζημίωση; Πολλά, θα απαντούσα. Βαθιά γνώση, εμπειρία, ευθυκρισία, ικανότητα να ακούς όλες τις εκδοχές, ικανότητα να εμβαθύνεις εκεί που χρειάζεται. Πάνω απ' όλα όμως: **τιμωρία** και σεβασμό

προς τον πελάτη. Βεβαίως μέσα στο μυαλό του διακανονιστή πρέπει να υπάρχει η φιλοσοφία της εκλογίκευσης του κόστους μιας αποζημίωσης. Διαφορετικά δεν θα είχαμε ανάγκη από αυτή την ειδικότητα. Όλα θα μπορούσαν να γίνουν από απλούς υπαλλήλους ενός λογιστηρίου με την εντολή «πληρώστε ό,τι σας ζητούν».

Ποτέ όμως το εκλογικευμένο κόστος δεν θα πρέπει να επηρεάζει την ποιότητα παροχών προς τον πελάτη. Ένας διακανονιστής αποζημιώσεων που σέβεται τον εαυτό του δεν μπορεί να δεχτεί την εντολή «Μην πληρώνεις», έτσι χωρίς αιτία, γιατί απλά αυτό βολεύει κάποιους. Ποτέ επίσης δεν θα πρέπει να υποκύψει σε παράλογες απαιτήσεις ή σε εκβιασμούς. Ο ρόλος του είναι ένας και μοναδικός. **ΔΙΚΑΙΗ αποζημίωση**. Και επειδή το δίκαιο βρίσκεται συνήθως στη μέση, θα πρέπει να έχει την ικανότητα να το διακρίνει.

Τι σου προσφέρει αυτή η δουλειά; Εμπειρία, πολλή εμπειρία. Μη ξεχνάμε πως ένας σωστός διακανονιστής πρέπει να είναι λίγο απ' όλα. Και

λίγο γιατρός και λίγο δικηγόρος και λίγο διπλωμάτης. Πάνω απ' όλα, όμως, σου προσφέρει ικανοποίηση να αισθάνεσαι ότι έχεις αποδώσει μια δίκαιη αποζημίωση. Ο μεγαλύτερος κριτής της δουλειάς μας είναι ο ίδιος μας ο εαυτός.

Η ποικιλία της δουλειάς ποτέ δεν σε αφήνει να βαρεθείς. Δεν υπάρχει ρουτίνα. Κάθε υπόθεση είναι ξεχωριστή και θέλει τον δικό της χειρισμό. Αυτό σημαίνει πως βάζεις το μυαλό σου διαρκώς σε σκέψη. Σε αναζήτηση λύσεων και επιλογών. Οι τελειότεροι όροι ενός συμβολαίου θα είναι πάντα ανεπαρκείς να δώσουν λύσεις σ' όλα τα προβλήματα. Γι' αυτό και η συμβολή του σωστού διακανονιστή είναι καθοριστική. Η δουλειά του συνόλου των ανθρώπων που ασχολούνται με τις αποζημιώσεις είναι αυτή που θα δώσει την αληθινή και ανθρώπινη εικόνα μιας εταιρίας.

Τι σημαίνει λοιπόν για μένα η λέξη αποζημίωση; Τα πάντα! Το Α και το Ω της ασφάλισης.

AIG
GREECE



ΚΩΣΤΑΣ ΚΑΡΑΧΑΛΙΟΣ

Διευθυντής τμήματος Ζημιών Αυτοκινήτων της AIG GREECE και του ασφαλιστικού συγκροτήματος Ν. ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ - Χ. ΑΔΑΜΑΝΤΙΑΔΗΣ Α.Ε.

Αποζημίωση, για όλους τους εργαζόμενους στο Τμήμα Ζημιών της AIG GREECE, σημαίνει **ευθύνη, χρέος, τιμή**.

Ευθύνη μας να αποκαθιστούμε δίκαια και γρήγορα την πραγματική ζημιά του αποζημιούμενου-τρίτου, παθόντα ή πελάτη.

Τίποτα λιγότερο, τίποτα περισσότερο.

Χρέος μας να αναδεικνύουμε -κάτω από τις πιο δύσκολες συγκυρίες- το όνομα του ασφαλιστικού συγκροτήματος Ν. ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ - Χ. ΑΔΑΜΑΝΤΙΑΔΗΣ Α.Ε., που επί 65 χρόνια υπηρετεί την ελληνική ασφαλιστική αγορά, εμμένοντας πάντα στα ίδια υψηλά επίπεδα παροχής υπηρεσιών. Ακόμα βαρύτερο το χρέος όταν με το όνομα του ασφαλιστικού συγκροτήματος Ν.

ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ - Χ. ΑΔΑΜΑΝΤΙΑΔΗΣ Α.Ε. συνδέεται η διεθνής παρουσία στην Ελλάδα, του **AMERICAN INTERNATIONAL GROUP (AIG)**. Τιμή μας, τέλος, να υπηρετούμε σε αυτή τη νευραλγική θέση του ασφαλιστικού λειτουργήματος που απαιτεί ευθυκρισία, εγρήγορση, αντικειμενικότητα, ψυχραιμία και δυνατότητα επικοινωνίας.

Και για να μη χάνουμε το «ανθρώπινο» πρόσωπό μας –τόσο άλλωστε απαραίτητο στο πεδίο της δραστηριότητάς μας– ας θυμηθούμε τον πάντα επίκαιρο Καβάφη:

ΘΕΡΜΟΠΥΛΕΣ

Τιμή σ' εκείνους όπου στην ζωή των ώρισαν και φυλάγουν θερμότητες. Ποτέ από το χρέος μη κινούντες δικαίον κ' ίσοι σ' όλες των τες πράξεις αλλά με λύπη κιάλας κ' ευσιπλαχνία.

γενναίοι οσάκις είναι πλούσιοι, κι όταν είναι πτωχοί, πάλ' εις μικρόν γενναίοι, πάλι συντρέχοντες όσο μπορούνε· πάντοτε την αλήθεια ομιλούντες πλην χωρίς μίσος για τους ψευδομένους.

Και περισσότερη τιμή τους πρέπει όταν προβλέπουν (και πολλοί προβλέπουν) πως ο Εφιάλτης θα φανεί στο τέλος, κι οι Μήδοι επί τέλους θα διαβούνε.

Κάποιοι, λοιπόν, πρέπει να φυλάγουν τις «ασφαλιστικές» θερμότητες!

Μόνο που σήμερα –με σύγχρονη αντίληψη εργασίας, με αυξημένη τεχνογνωσία και τεχνολογική εξάρτηση– οι Μήδοι δεν μπορούν εύκολα να διαβούνε.



ΑΛΦΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ



ΑΠΟΣΤΟΛΟΣ ΜΠΑΡΔΑΣ

Τεχνικός Διευθυντής
Γενικών Ασφαλίσεων

«Αποζημίωση» είναι η πράξη αποκατάστασης και επαναφοράς του ασφαλισμένου, υποκειμένου ή αντικειμένου, στην ίδια κατάσταση στην οποία ευρίσκετο προ της πραγματοποίησής της ζημιάς.

Υπό μία άλλη έννοια, είναι η άμεση εκπλήρωση αναληφθείσας, με το ασφαλιστήριο συμβόλαιο, συμβατικής υποχρέωσης της ασφαλιστικής εταιρίας έναντι του ζημιωθέντος ασφαλισμένου ή τρίτου.

Οι προϋποθέσεις θεμελιώσεως της ευθύνης της ασφαλιστικής εταιρίας είναι οι:

1. Επέλευση του ζημιογόνου γεγονότος (π.χ. πυρκαγιά, σεισμός, πλημμύρα κ.λπ.)

2. Ύπαρξη ζημιάς

3. Ύπαρξη αιτιώδους συνάφειας μεταξύ του ζημιογόνου γεγονότος και της ζημιάς.

Η πολιτική ζημιών της Alpha Ασφαλιστικής συνίσταται στην άμεση, φιλική και ευέλικτη διαχείριση των ζημιών, καθώς και στον ταχύτατο διακανονισμό των αποζημιωτέων περιπτώσεων.

Απόδειξη αυτού, αποτελεί η άμεση καταβολή αποζημιώσεων άνω των 2.000.000.000 δρχ. από τον σεισμό της 7/9/1999, καθώς και η ανταπόκρισή μας σε ζημιές εκατοντάδων εκατομμυρίων, όπως ενδεικτικά της ΤΡΙΑ ΑΒΕΕ (πυρκαγιά), ΜΟΝΩΣΤΗΡ (πυρκαγιά), ΣΥΡΙΑΤΟΣ (πυρκαγιά), UNISYSTEMS (ζημιά μεταφορών), SATO (πυρκαγιά).

Η πολιτική αυτή ενισχύει τις σχέσεις μας με την πελατεία μας και έχει συμβάλει τα μέγιστα στη μεγέθυνση του ασφαλιστικού μας χαρτοφυλακίου.

Γ.Η. Σκούρτης ΑΕΓΑ



ΜΠΟΥΖΟΥΜΠΑΡΔΗΣ ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ

Διευθυντής Τμήματος Αποζημιώσεων
της Γ.Η. Σκούρτης ΑΕΓΑ

Σημαίνει τη δύσκολη στιγμή με οικονομικές συνέπειες για τον άνθρωπό μας, που το ασφαλιστήριο συμβόλαιό του ενεργοποιείται από καλυπτόμενο κίνδυνο και που από την απλή αρχική μας υπόσχεση ότι αν επέλθει ο κίνδυνος, θα κριθεί η ειλικρίνεια και η εντιμότητά μας. Σημαίνει την καθημερινή μας πράξη με κυρίαρχη την έννοια του δικαίου συνοδευόμενη στενά από γνώση - συνέπεια - ταχύτητα - ευγένεια - ανθρώπινη κατανόηση.



ΓΙΩΡΓΟΣ ΝΕΟΦΩΤΙΣΤΟΣ

Διευθυντής Αποζημιώσεων
Metrolife Εμπορικής

Αποζημίωση, στην ασφαλιστική γλώσσα, νοείται η διαδικασία που γίνεται από τον ασφαλιστή για την αποκατάσταση του ζημιωθέντος, ασφαλισμένου ή τρίτου (και... μέλλοντος πελάτου) ενεργώντας για λογαριασμό του ασφαλισμένου, έτσι ώστε να βρεθεί ακριβώς στην ίδια οικονομική θέση που βρισκόταν προ της επελεύσεως του κινδύνου για τον οποίο υπήρχε η ασφάλιση και ο οποίος και μόνο κίνδυνος προκάλεσε την οικονομική ζημία.



ΓΙΩΡΓΟΣ ΠΑΠΑΝΤΩΝΟΠΟΥΛΟΣ

Υποδιευθυντής Αποζημιώσεων
Αυτοκινήτων Allianz

Αποζημίωση σημαίνει η μετά την επελευσά βλάβη απορρέουσα από την ασφαλιστική σύμβαση υποχρέωση του ασφαλιστή για την άμεση και αντικειμενική αποκατάσταση του ασφαλισμένου-ζημιωθέντα στην προγενέστερη κατάσταση του.

Οι αρχές της αποζημίωσης έχουν δύο θεμελιώδεις σκοπούς:

1) Να εμποδίσουν τον ασφαλισμένο να «κερδίσει» από τον ασφαλιστή.

2) Να μειώσουν τον ηθικό κίνδυνο.

Εξαιρέσεις από την αρχή της αποζημίωσης αποτελούν:

- Τα ασφαλιστήρια αξίας (valued policies), όπου καταβάλλονται τα ονομαστικά ποσά της ασφάλισης ανεξάρτητα από την πραγματική αξία, όταν συμβαίνει ολική ζημία.

- Τα ασφαλιστήρια σε κόστος αποκατάστασης (replacement cost insurance), που σημαίνει ότι στον καθορισμό του ποσού αποζημίωσης δεν γίνεται μείωση για απόσβεση.

- Τα ασφαλιστήρια Ζωής (Life Insurance), τα οποία χαρακτηρίζονται ασφαλιστήρια ποσού, το οποίο καταβάλλεται από τους δικαιούχους σε περίπτωση θανάτου του ασφαλισμένου.



ΑΠΟΣΤΟΛΟΣ ΤΑΒΟΥΛΑΡΗΣ

Διευθυντής Αποζημιώσεων
λοιπών κλάδων Allianz

Αποζημίωση ή ασφάλισμα είναι το ποσόν, που συμφωνήθηκε από τα αντισυμβαλλόμενα μέρη, να καταβάλει η εταιρία, όταν επέλθει η ασφαλιστική περίπτωση (ασφαλιστική ζημία). Βασική αρχή της αποζημίωσης είναι ότι ο ασφαλισμένος δεν μπορεί να γίνει πλουσιότερος με αφορμή τη ζημία του.

Η εταιρία οφείλει να αποκαταστήσει την όποια ζημία, ώστε ο ασφαλισμένος να επανέλθει στην οικονομική κατάσταση στην οποία βρισκόταν πριν να συμβεί η ζημία.

Η όλη διαδικασία εκτός από τους γενικούς και ειδικούς όρους του ασφαλιστηρίου οφείλει να διέπεται από την άκρα καλή πίστη μεταξύ των συμβαλλομένων μερών.

Η Ασφάλεια... επί το Έργον



Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, με σφραγίδα την πολυετή εμπειρία της στις ασφαλίσσεις μεγάλων έργων, καλύπτει μεγάλα τεχνικά έργα, κατά τη διάρκεια της κατασκευής τους, όπως:



- ΒΙΟΛΟΓΙΚΟΣ ΚΑΘΑΡΙΣΜΟΣ ΨΥΤΑΛΛΕΙΑΣ
- ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ ΜΟΝΑΔΑΣ ΕΛΔΑ
- ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ ΓΕΦΥΡΑΣ ΑΡΔΑ
- Ε.Κ.Ο.
- Δ.Ε.Π. , κ.ά.

Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ σας παρέχει πλήρη ασφαλιστική υποστήριξη στον τομέα των **ΤΕΧΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ** και συγκεκριμένα:

- Ασφάλιση παντός κινδύνου κατασκευής έργων (C.A.R.)
- Ασφάλιση κατά παντός κινδύνου ανέγερσης, συναρμολόγησης (E.A.R.)
- Ασφάλιση μηχανικών βλαβών (M.B.)
- Ασφάλιση κατά παντός κινδύνου μηχανικού εξοπλισμού κατασκευής (C.P.M.)
- Ασφάλιση ηλεκτρονικού εξοπλισμού (E.E.I.)
- Ασφάλιση αλλοίωσης εμπορευμάτων σε ψυγεία (D.O.S.)

Εξ-ασφαλίστε το έργο σας!



ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΗΣ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ

Τεχνικές ασφαλίσσεις με τη δύναμη της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ



ΧΑΡΙΛΑΟΣ ΤΣΙΓΚΑΣ

Υποδιευθυντής Τομέα Ζημιών
του κλάδου Αυτοκινήτων

Έννοια - Διακρίσεις - Εφαρμογή
Αποζημίωση είναι η αποκατάσταση της ζημίας άλλου.

Ζημία είναι κάθε βλάβη-μεταβολή προς το χειρότερο, προκαλούμενη στα αγαθά του προσώπου, που προστατεύονται από το νόμο.

Η ζημία είναι κυρίως περιουσιακή αλλά αναφέρεται και στην αξία του προσώπου τη λεγόμενη ηθική βλάβη.

Η υποχρέωση αποζημίωσης προκύπτει κυρίως από την αστική ευθύνη που καθιερώνει ο Αστικός Κώδικας στο άρθρο 914: «εκείνος που ζημίωσε άλλον παράνομα και υπαίτια υποχρεώνεται να τον αποζημιώσει».

Για την παροχή αποζημίωσης πρέπει να υπάρχουν οι εξής προϋποθέσεις:

– Να υπάρχει ζημία, δηλαδή από ζημιόγανο γεγονός να προκύψει βλάβη του σώματος ή της υγείας του ατόμου ή να μειωθεί η περιουσία του από το ζημιόγανο γεγονός, να έγινε ζημία σε βάρος άλλου.

– Να υπάρχει νόμιμος λόγος ευθύνης του υπαίτιου, συμπεριφορά αντίθετη με το νόμο, δηλαδή να υπάρχει διάταξη νόμου που προβλέπει αποζημίωση εξαιτίας του ζημιόγανου γεγονότος.

– Να υπάρχει σχέση-σύνδεση μεταξύ της ζημίας και του ζημιόγανου γεγονότος, μεταξύ της παράνομης συμπεριφοράς του υπαίτιου και της ζημίας να υπάρχει σχέση αιτίου και αποτελέσματος.

– Η ζημία να οφείλεται σε πταίσμα, δηλαδή πρόθεση ή αμέλεια του δράστη.

Είδη αποζημιώσεων:

– Αυτούσια αποζημίωση όταν αντικαθίσταται το κατεστραμμένο αντικείμενο από άλλο π.χ. σε περίπτωση ολοκληρωτικής καταστροφής αυτοκινήτου βρίσκουμε και παραδίδουμε στον ζημιωθέντα άλλο αυτοκίνητο ίδιας αξίας.

– Χρηματική αποζημίωση όταν για τη μείωση της περιουσίας του παθόντος δίδουμε αντίστοιχα χρήματα και όταν η ζημία δεν είναι δυνατόν να αποκατασταθεί διαφορετικά π.χ. για τις ημέρες που έμεινε εκτός εργασίας ο παθών, του πληρώνουμε την απώλεια του μισθού του.

– Θετική ζημία είναι ό,τι δαπάνησε ο παθών με χρήματά του για να αποκαταστήσει τη ζημία π.χ. τιμολόγια, τα νοσήλια στο νοσοκομείο.

– Αποθετική ζημία (αρνητικό διάφερον) είναι εκείνα που έχασε ο παθών εξαιτίας της ζημίας, δηλαδή οι ημεραργίες του ΤΑΞΙ ή η απώλεια ημερομισθίων του οικοδότη.

– Ασφαλιστική ζημία.

Στην ασφαλιστική ζημία ο ασφαλιστής αναλαμβάνει να πληρώσει την αποζημίωση όταν επέλθει ο κίνδυνος, όταν π.χ. το ασφαλισμένο αυτοκίνητο προκαλέσει ζημία σε τρίτον.

Στην περίπτωση αυτή σκοπός της ασφάλισης είναι η αντιμετώπιση του κινδύνου που απειλεί την

περιουσία του ασφαλισμένου, δηλαδή αν δεν πληρώσει ο ασφαλιστής τη ζημία του τρίτου, κινδυνεύει να την πληρώσει ο ασφαλισμένος.

Η αποζημίωση έχει σκοπό να αποκαθιστά τη ζημία του τρίτου ή του ασφαλισμένου και δεν έχει σκοπό να καταστήσει κανέναν πλουσιότερο.

Στην ασφαλιστική ζημία υπάρχουν και οι έννοιες της υπερασφάλισης και της υπερασφαλίσεως.

– Υπασφάλιση έχουμε όταν με την ασφάλιση καλύπτεται μέρος της αξίας του πράγματος, δηλαδή δεν ασφαρίζεται ολόκληρο.

Στην περίπτωση αυτή ο ασφαλισμένος συμμετέχει στην κάλυψη του κινδύνου όταν επέλθει ζημία, κατά ένα ποσοστό και αντίστοιχα ελαφρύνεται ο ασφαλιστής.

– Υπερασφάλιση έχουμε όταν το ασφαλιστικό ποσό-κεφάλαιο είναι μεγαλύτερο από την πραγματική αξία του πράγματος-αντικείμενου της ασφάλισης.

Η υπερασφάλιση μπορεί να προκύψει όταν ο ασφαλισμένος δηλώσει αξία του πράγματος πολύ μεγαλύτερη από την πραγματική, εν γνώσει του, με σκοπό απατηλό και αποβλέπει στον πλουτισμό του όταν επέλθει η ζημία.

Η υπερασφάλιση μπορεί να προκύψει και τυχαίως, π.χ. λόγω μεγάλης μείωσης της αξίας των αυτοκινήτων όταν καταργήθηκαν οι δασμοί.

Σε κάθε περίπτωση όταν επέλθει η ζημία ο ασφαλισμένος δικαιούται μόνο την πραγματική αξία και όχι την υπερασφάλιση.

– Αποζημίωση από ασφάλιση αυτοκινήτου. Είναι υποχρεωτική για την κυκλοφορία αυτοκινήτου και προβλέπεται με το Νόμο 489/76.

Ο τρίτος που ζημιώνεται από κάθε μορφής ατυχήματα που προκαλεί το αυτοκίνητο μπορεί να στραφεί ο ίδιος κατά του ασφαλιστή με ευθεία αγωγή του.

Η αποζημίωση περιλαμβάνει την αποκατάσταση με χρήματα όλων των υλικών ζημιών, των δαπανών για νοσήλια κ.λπ., τη χρηματική ικανοποίηση για ηθική βλάβη και ψυχική οδύνη.

Ειδικώς στις αποζημιώσεις τρίτων από ζημιές αυτοκινήτων είναι τεράστιος ο κοινωνικός ρόλος των ασφαλιστικών εταιριών.

Η ΕΘΝΙΚΗ πληρώνει κάθε χρόνο 85 χιλιάδες ζημιές και καταβάλλει 43 δισεκατομμύρια (31-12-99).

Τα τεράστια αυτά ποσά, αν δεν υπήρχαν ασφαλιστικές εταιρίες, ήταν υποχρεωμένοι να τα πληρώσουν οι οδηγοί των ζημιόγανων αυτοκινήτων οπότε το κοινωνικό πρόβλημα θα ήταν τεράστιο. Συμπεράσμα. Για μας αποζημίωση είναι:

1. Σωστή ασφάλιση, δηλαδή πλήρης κάλυψη του κινδύνου είτε πρόκειται για ασφάλιση ζημιών προς τρίτους, είτε πρόκειται για ασφάλιση ζημιών σε πράγματα του ασφαλισμένου. Αυτό γίνεται με πλήρη γνώση του αντικείμενου της ασφάλισης και των συνεπειών.

Για να πληρώσει ο ασφαλιστής σωστή αποζημίωση πρέπει να γνωρίζει σωστή ασφάλιση.

2. Πλήρης και λεπτομερειακή γνώση των συνθηκών της ζημίας με συλλογή εγγράφων, δελτίο αστυνομίας, ποινική δικογραφία, συγκέντρωση πληροφοριών με ερευνητές και επιτόπια εξέταση, αλλά και με προσωπική συζήτηση με τους εμπλεκόμενους.

3. Αντικειμενική εκτίμηση του ύψους και της εκτάσεως της ζημίας σε πολύ γρήγορο χρόνο για να υπάρχει η δυνατότητα άμεσων ενεργειών π.χ. αν είναι ασύμφορη η επισκευή αυτοκινήτου να προταθεί στον ζημιωθέντα η αντικατάσταση.

4. Γρήγορες αποφάσεις για τις θέσεις της εταιρίας όσον αφορά την ευθύνη και την έκταση της ζημίας και όχι αδικαιολόγητη καθυστέρηση.

5. Πληρωμή-αποκατάσταση των νόμιμων απαιτήσεων και αποφυγή πλουτισμού του ζημιωθέντα.

Τελικώς, για μας αποζημίωση είναι η γρήγορη αποκατάσταση της πραγματικής ζημιάς είτε του ασφαλισμένου είτε του ζημιωθέντα τρίτου.

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΑΖ



Θ. ΧΡΙΣΤΙΑΝΟΣ

Γενικός Διευθυντής
της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΑΖ

Η αποζημίωση είναι μια ιδιαίτερα λεπτή στιγμή για τον ασφαλιστή γιατί είναι υποχρεωμένος με την κίνηση αυτή –την αποζημίωση– να αποδείξει τα πάντα στον ασφαλισμένο, δηλαδή:

- Την ταχύτητά του
- Την καλή του διάθεση
- Το εμπορικό και ανθρώπινο πρόσωπο της ασφ. εταιρίας
- Την αντικειμενικότητά του
- Τη σωστή, οργανωμένη και αποτελεσματική λειτουργία της ασφ. επιχείρησης και των ανθρώπων της
- Την καλή διαχείριση των οικονομικών του και της ταμειακής του ρευστότητας
- Την επαγγελματική κρίση των επιλεγμένων πραγματογνωμόνων
- Την επιβεβαίωση του ασφαλισμένου για την προνοητικότητα του να ασφαλισθεί
- Την «ικανοποίησή» του γιατί με την πληρωμή της αποζημίωσης ενισχύεται ο ρόλος και η αναγκαιότητα της ασφάλισης.

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ



ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ ΧΥΤΗΣ

Διευθυντής κλάδου αυτοκινήτων
μήματος ζημιών

Η φιλοσοφία της ΕΥΡΩΠΑΪΚΗΣ ΠΙΣΤΗΣ ΑΕΓΑ είναι να πληρώνει αμέσως κάθε ζημία που οφείλει.

Για την Ευρωπαϊκή Πίστη ΑΕΓΑ αποζημίωση σημαίνει η άμεση και δίκαιη αποκατάσταση της ζημιάς.

Για την Ευρωπαϊκή Πίστη ΑΕΓΑ αποζημίωση σημαίνει ότι, τη δύσκολη στιγμή που χρειάζεται ο πελάτης-πολίτης είναι κοντά του ανθρώπινα και επώνυμα. ■

Τώρα, συμφέρει να βάζετε παραπάνω

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



Το πακέτο καλύπτει:

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

Οι καλύψεις προσφέρονται

* με έκπτωση **10%**



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

- Ατύχημα Οδηγού
- Ολική & Μερική Κλοπή

Οι καλύψεις προσφέρονται

* με έκπτωση **15%**



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

- Μεικτή Ασφάλιση

Οι καλύψεις προσφέρονται

* με έκπτωση **20%**

Επιπλέον, μαζί με κάθε συμβόλαιο:

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

Ενώ, μόνο με 15.000 δρχ. ετησίως:

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

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

METROLIFE
ΕΜΠΟΡΙΚΗ

«Δύναμή μας οι άνθρωποί μας»



Μέσα σε ένα ενθουσιώδες κλίμα που δημιούργησαν οι 800 και πλέον συνεργάτες και επίσημοι προσκεκλημένοι της METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ, πραγματοποιήθηκε πρόσφατα η ετήσια πανελλαδική συνάντηση ασφαλιστών της εταιρίας, σε κεντρικό ξενοδοχείο των Αθηνών, κατά τη διάρκεια της οποίας βραβεύθηκαν οι ασφαλιστές που ξεχώρισαν κατά το α' εξάμηνο του 2000. Κεντρικό σύνθημα της εκδήλωσης, που στέφθηκε με απόλυτη επιτυχία ήταν «Δύναμή μας οι άνθρωποί μας».

Η ασφαλιστική αγορά αποτελεί σήμερα έναν από τους ισχυρούς μοχλούς ανάπτυξης της ελληνικής οικονομίας και η METROLIFE - ΕΜΠΟΡΙΚΗ πρωταγωνιστεί σε όλες αυτές τις εξελίξεις». Αυτό επεσήμανε μεταξύ άλλων ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της εταιρίας Γιώργος Καπουράνης στη διάρκεια της ομιλίας του. Ο κ. Καπουράνης μιλώντας στους ασφαλιστές τόνισε με έμφαση ότι «η εταιρία βελτίωσε κατά πολύ την εξυπηρέτηση της πελατείας της

και των συνεργατών της, ενώ προχώρησε στον εμπλουτισμό των προσφερομένων προϊόντων της. Παράλληλα, τόνισε ότι η METROLIFE - ΕΜΠΟΡΙΚΗ εξοπλίστηκε με σύγχρονο τεχνολογικό εξοπλισμό δίνοντας στους συνεργάτες της την απαραίτητη τεχνογνωσία ώστε να είναι έτοιμοι να αντιμετωπίσουν με επιτυχία τον ανταγωνισμό. Επίσης, αναφέρθηκε στην επιτυχημένη είσοδο της εταιρίας στο θεσμό του Financial Planning, μέσω της λειτουργίας του τμήμα-

τος Metrolife Investment Planning (MIP) και της περαιτέρω εκπαίδευσης του δικτύου Πωλήσεων με στόχο τη βελτίωση των παρεχόμενων υπηρεσιών στους πελάτες της. Στη συνέχεια ο γενικός διευθυντής και αντιπρόεδρος της εταιρίας Αντώνης Κατσαράς τόνισε, μεταξύ άλλων, τη σημασία της εξασφάλισης και ικανοποίησης των αναγκών του πελάτη με την παροχή πρωτοποριακών προϊόντων και υψηλού επιπέδου υπηρεσιών. Για το σκοπό αυτό ανακοίνωσε τα νέα unit linked

Στιγμιότυπο από την εκδήλωση





προϊόντα της εταιρίας, ενώ η εξαγγελία για το νέο επαναστατικό ασφαλιστικό-επενδυτικό προϊόν που δημιουργήθηκε για πρώτη φορά στην Ελλάδα σε συνεργασία με τη MORGAN STANLEY ενθουσίασε το δίκτυο Πωλήσεων της εταιρίας.

Χαιρετισμό στους συνέδρους απηύθυνε ο **αναπληρωτής γενικός διευθυντής της Εμπορικής Τράπεζας Κώστας Δεδούσης**, ο οποίος και επαναβεβαίωσε τη σημασία που δίνει η Διοίκηση της τράπεζας στην ανάπτυξη της METROLIFE - ΕΜΠΟΡΙΚΗ.

Από τους κύριους ομιλητές της εκδήλωσης ήταν ο **δ/ντής πωλήσεων της εταιρίας Βασίλης Κέκκης**, ο οποίος παρότρυνε τους ασφαλιστές να δείξουν ακόμη μεγαλύτερο ζήλο και να θέτουν ακόμη υψηλότερους στόχους, έτσι ώστε η εταιρία αλλά και οι ίδιοι να κατακτήσουν υψηλότερες θέσεις στο «βάθρο των νικητών».

Ομιλητές της εκδήλωσης ήταν από την πλευρά της εταιρίας ο **γεν. δ/ντής Bancassurance και δ/νων σύμβουλος της Metrolife ΑΕΓΑ Δημήτρης Έξαρχος** και ο **δ/ντής Περιφέρειας Κρήτης, Κυκλάδων και Δωδεκανήσων Σίμος Φιοράντης**.

Ειδικά για την εκδήλωση ήρθε από τις ΗΠΑ η **Laura Boulet, Manager of International Relations του Financial Planning Association**, η οποία τόνισε στην ομιλία της ότι ο ρόλος των Financial Planners μετεξελίσσεται πρωτίστως σε ρόλο παροχής συμβουλευτικών υπηρεσιών προς τον πελάτη, με στόχο την ικανοποίηση των μελλοντικών του αναγκών και δευτερευόντως στην πώληση προϊόντων.

Ο πρόεδρος και δ/νων σύμβουλος της METROLIFE - ΕΜΠΟΡΙΚΗ Γιώργος Καπουράνης κατά τη διάρκεια της ομιλίας του στο συνέδριο

Επίσης παρευρέθηκε και μίλησε στην εκδήλωση ο **Colin Kelsey, Director of Member Service της LIMRA Europe**.

Τέλος, με την παρουσία του τίμησε την εκδήλωση ο κ. **Μανώλης Ανδρόνικος**, διακεκριμένο στέλεχος της ασφαλιστικής αγοράς και επίτιμος πρόεδρος της Limra.

Μανώλης Ανδρόνικος

Στέλεχος της ασφαλιστικής αγοράς

Ο κ. Μανώλης Ανδρόνικος γνωστό στέλεχος της ασφαλιστικής αγοράς, εργάστηκε από το 1960 έως το 1973 στην Εθνική Τράπεζα. Παράλληλα το 1972 ξεκίνησε σαν part timer ασφαλιστής στην INTERAMERICAN. Το 1974 ανέλαβε τα καθήκοντα του διευθυντή πωλήσεων στην ασφαλιστική εταιρία ΠΡΟΟΔΟΣ. Το 1981 διορίστηκε διευθυντής Πωλήσεων και Marketing στη NATIONALE NEDERLANDEN, ενώ τον Οκτώβριο του 1998 ανέλαβε τα καθήκοντα του γενικού διευθυντή Πωλήσεων του ομίλου ING στην Ελλάδα.

Διετέλεσε πρόεδρος Δεοντολογίας και πρόεδρος LIMRA τη διετία 1996-1998 και από τον Οκτώβριο του 1999 έως σήμερα είναι επίτιμος πρόεδρος της.

Colin Kelsey

Director of Member Service της LIMRA EUROPE

Ο κ. C. Kelsey πριν ασχοληθεί με τις ασφάλειες Ζωής ανέπτυξε καριέρα στα μέσα μαζικής ενημέρωσης.

Ασχολείται με την ασφαλιστική αγορά Ζωής πάνω από 20 χρόνια. Αρχικά εργάστηκε στην Cannon Assurance, η οποία απορροφήθηκε από τη Lincoln National, όπου και δούλεψε σε όλους τους τομείς της Διεύθυνσης Πωλήσεων. Ηγήθηκε ενός εκτεταμένου, παραγωγικού και κερδοφόρου δικτύου πωλήσεων που δραστηριοποιήθηκε σε όλη τη Μεγάλη Βρετανία.

Σε εκείνον οφείλεται ότι η Lincoln National ήταν η πρώτη εταιρία που κατάφερε να πάρει πλήρη επικύρωση από τη σχετική βρετανική επιτροπή, μετά από έλεγχο (auditing) της δραστηριότητας των Άμεσων Πωλήσεων και των Συμβεβλημένων Πρακτόρων. Στη συνέχεια, ίδρυσε και λειτουργήσε μια θυγατρική εταιρία εκπαίδευσης, η οποία οργάνωσε το δικό της ανοιχτό εκπαιδευτικό κέντρο. Το κέντρο αυτό πρόσφερε πρώτης τάξεως εκπαιδευτικές υπηρεσίες στην εταιρία, και σύντομα έγινε αυτοχρηματοδοτούμενο.

Στη συνέχεια, διορίστηκε μέλος του συμβουλίου της Sun Life Unit Services, μέλους του ομίλου Sun Life Group. Η Sun Life, μία από τις 5 μεγαλύτερες εταιρίες της Μεγάλης Βρετανίας, αποτελεί έκτοτε και μέλος του AXA Group.

Ο κ. Colin Kelsey συνεργάζεται με τη LIMRA εδώ και 3 χρόνια. Υπήρξε χρήστης των προϊόντων και των υπηρεσιών της LIMRA καθ' όλη τη διάρκεια της καριέρας του και πρόσφερε τις υπηρεσίες του σε πολυάριθμες επιτροπές.

Σήμερα, είναι διευθυντής της Εξυπηρέτησης Μελών, έχοντας την ευθύνη για την εξυπηρέτηση 150 μελών σε 23 χώρες σε όλη την Ευρώπη.

Laura Boulet

Manager of International Relations of Financial Planning Association

Η κ. L. Boulet είναι απόφοιτος του Πανεπιστημίου της Νέας Υόρκης, με ειδίκευση στις ασιατικές σπουδές (Ιαπωνικά) και στο Management.

Ξεκίνησε την καριέρα της στη Walt Disney World, ως υπεύθυνη Δημοσίων Σχέσεων και τουριστικός συνοδός υψηλών προσωπικοτήτων.

Συνέχισε στην εταιρία Sanco America ως διεθνής Project Manager / Exporter, όπου σχεδίασε δίγλωσσα εγχειρίδια – εκπαιδευτικής κυρίως χρήσης – και ανέλαβε τις παραγωγικές, τις επαφές με Ιάπωνες πελάτες και με διανομείς και τις διαπραγματεύσεις με κατασκευαστές.

Τον Οκτώβριο του 1997 προσλήφθηκε στην Canadian American Society ως προσωρινή Project Manager, όπου οργάνωσε όλες τις συναντήσεις του Διοικητικού Συμβουλίου και των διευθυντών και αναβάθμισε το πρόγραμμα του αρχείου των μελών.

Από τον Φεβρουάριο του 1998 έως σήμερα κατέχει τη θέση του Manager Διεθνών Σχέσεων στον Οργανισμό του Financial Planning (Financial Planning Association) αυξάνοντας τη διεθνή συμμετοχή στον Οργανισμό, εισάγοντας πολλές καινοτομίες, ενδυναμώνοντας τη συνεργασία με αδελφές οργανώσεις στο χώρο του financial planning, ενώ ταυτόχρονα συντονίζει τη μεταξύ των μελών συνεργασία με στόχο να προωθηθεί το επάγγελμα του εγκεκριμένου Financial Planner σε διεθνές επίπεδο.



Ο γενικός διευθυντής και αντιπρόεδρος της METROLIFE - ΕΜΠΟΡΙΚΗ Αντώνης Κασαράς



Ο αναπληρωτής γενικός διευθυντής της Εμπορικής Τράπεζας Κωνσταντίνος Δεδούσης απευθύνει χαιρετισμό στους συνέδρους.



Ο Colin Kelsey, Director of Member Service της LIMRA EUROPE.



Στιγμιότυπο από την ομιλία του διευθυντή Πωλήσεων της εταιρίας Βασίλη Κέκκη



Ο διευθυντής Περιφέρειας Κρήτης, Κυκλάδων και Δωδεκανήσων, Σίμος Φιοράντης.



Ο κ. Μανώλης Ανδρόνικος, γνωστό στέλεχος της ασφαλιστικής αγοράς, ήταν ομιλητής στο συνέδριο. Εδώ με τον πρόεδρο της εταιρίας, Γ. Καπουράνη.



Η Laura Boulet, Manager of International Relations του Financial Planning Association κατά τη διάρκεια της πολύ ενδιαφέρουσας ομιλίας της.



Ο γενικός διευθυντής Bancassurance και δ/νων σύμβουλος της METROLIFE ΑΕΓΑ, Δημήτρης Έξαρχος.

Με ορμή
μπροστούμε
αμέσως!

Με ορμή

στη νέα χιλιετία

Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκε η εκδήλωση βράβευσης των διακεκριμένων συνεργατών του δικτύου πωλήσεων της Ευρωπαϊκής Πίστης ΑΕΓΑ, για το έτος 1999, που έγινε στις 29 Σεπτεμβρίου στο Golf της Γλυφάδας. Στην εκδήλωση συμμετείχαν περισσότεροι από 250 κορυφαίοι ασφαλιστικοί συνεργάτες του δικτύου πωλήσεων απ' όλη την Ελλάδα, διευθυντές καταστημάτων, περιφερειακοί διευθυντές, στελέχη της Διοίκησης και των θυγατρικών εταιριών του Ομίλου της Ευρωπαϊκής Πίστης.

Κατά την έναρξη του συνεδρίου ο πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου και διευθύνων σύμβουλος της Ευρωπαϊκής Πίστης, Χρήστος Γεωργακόπουλος, εξέφρασε την ικανοποίησή του για την ανάπτυξη της εταιρίας τα τελευταία χρόνια, τονίζοντας ότι οι αξίες, η φιλοσοφία και οι συναισθηματικές σχέσεις των ανθρώπων της οδήγησαν την Ευρωπαϊκή Πίστη στη σημερινή εξέχουσα θέση της στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Παράλληλα, αναφέρθηκε στο σκηνικό που διαμορφώνεται στην ανατολή της νέας χιλιετίας, στην ταχύτητα με την οποία συντελούνται αλλαγές στο φυσικό, πολιτικό, κοινωνικό, επιχειρηματικό και εργασιακό περιβάλλον και κάλεσε όλα τα στελέχη και τους συνεργάτες της εταιρίας να ανταποκριθούν στις νέες προκλήσεις και να καταξιώσουν την Ευρωπαϊκή Πίστη στον ευρύτερο τραπεζοασφαλιστικό χώρο. Στη συνέχεια, ο γενικός διευθυντής Γεώργιος Ζάχος αναφέρθηκε στο όραμα των ιδρυτών της εταιρίας που γίνεται πράξη κάθε χρονιά μέσα από τη σκληρή δουλειά όλων των συνεργατών και στελεχών της εταιρίας. «Η Ευρωπαϊκή Πίστη βρίσκεται σε εξέχουσα θέση στον ασφαλιστικό χώρο χάρη στις αρχές της, στη φιλοσοφία της, τη σκληρή δουλειά όλων των ανθρώπων της και στο σεβασμό απέναντι στους πελάτες και συνεργάτες της, καθώς και απέναντι στην πολιτεία. Είμαστε μια εταιρία που έχει δημιουργήσει τη δική της σχολή στο χώρο που αναπτύσσεται, παράγοντας μεγάλα οικονομικά αποτελέσματα, χωρίς να έχει χάσει τίποτα από την αρχική της φιλοσοφία και την προσήλωση στον άνθρωπο...», είπε χαρακτηριστικά ο κ. Ζάχος. Επίσης, τόνισε ότι η οργανωτική αλλαγή που πραγματοποιήθηκε πριν από τρία χρόνια η Ευρωπαϊκή Πίστη, παράλληλα με την εισαγωγή της εταιρίας στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών, έχουν δημιουργήσει τις βάσεις για να πρωταγωνιστήσει η

εταιρία στην καινούργια κατάσταση που διαμορφώνεται στη νέα χιλιετία, ικανοποιώντας τις διαρκώς αυξανόμενες απαιτήσεις του πελάτη. Τέλος, ο κ. Ζάχος έθεσε ως στόχο της εταιρίας για την επόμενη διετία τη δημιουργία ενός πανίσχυρου πανελλαδικού δικτύου 150 καταστημάτων που θα στελεχωθούν με διευθυντικά στελέχη τα οποία θα αναδειχθούν από την οργάνωση της εταιρίας, και θα προσφέρουν ένα πλήθος ειδικά σχεδιασμένων πρωτοποριακών προϊόντων με τη βοήθεια των άρτια εκπαιδευμένων συνεργατών τους.

Στη συνέχεια, η διευθύντρια πωλήσεων Βασιλική Ρούσση παρουσίασε τους διακριθέντες για τις επιδόσεις τους συνεργάτες και απονεμήθηκαν τα βραβεία σε μια ζεστή και πανηγυρική ατμόσφαιρα. Τέλος, η εκδήλωση έκλεισε με δεξίωση που παρέθεσε η Διοίκηση προς τιμή των βραβευθέντων.



Ο Πρόεδρος & Διευθύνων Σύμβουλος της Ευρωπαϊκής Πίστης ΑΕΓΑ κ. Χρήστος Γεωργακόπουλος



Ο κ. Γεώργιος Ζάχος (Γενικός Διευθυντής) βραβεύει τον Διευθυντή Καταστήματος κ. Κολοβό Απόστολο, με το 1ο βραβείο σε Χαρτοφυλάκιο UNIT LINKED



Ο κ. Γεώργιος Ζάχος (Γενικός Διευθυντής) βραβεύει τον Περιφερειακό Διευθυντή κ. Ορφέα Αβατάγγελο, 2ο σε Χαρτοφυλάκιο UNIT LINKED



Ο κ. Γεώργιος Ζάχος (Γενικός Διευθυντής) βραβεύει τον Διευθυντή Καταστήματος κ. Διονύσιο Παυλόπουλο, με το 1ο βραβείο σε Χαρτοφυλάκιο Ζωής



Ο κ. Χρήστος Γεωργακόπουλος (Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος) βραβεύει τον Περιφερειακό Διευθυντή κ. Μιχάλη Σιγάλα, 1ο Χαρτοφυλάκιο UNIT LINKED



Η κα Β. Ρούσση βραβεύει τον κ. Νίκο Ψωμά, Διευθυντή Καταστήματος, 3ο σε Χαρτοφυλάκιο UNIT LINKED



Ο κ. Γ. Ζάχος βραβεύει τον κ. Κολοβό Στάθη (διακεκριμένο Ασφαλιστικό Σύμβουλο), 1ο σε Χαρτοφυλάκιο UNIT LINKED



Η κα Β. Ρούσση βραβεύει την κα Αγγέλου Φανή (διακεκριμένη Ασφαλιστική Σύμβουλο), με το 1ο βραβείο σε Χαρτοφυλάκιο Ζωής



Η κα Β. Ρούσση βραβεύει τον Διευθυντή Καταστήματος κ. Σπύρο Θερμό, 3ο σε Νέα Παραγωγή UNIT LINKED



Η κα Β. Ρούσση βραβεύει τον κ. Στέργο Κουκιά (διακεκριμένο Ασφαλιστικό Σύμβουλο), με το 2ο βραβείο σε Χαρτοφυλάκιο Ζωής



Ο κ. Παυλόπουλος βραβεύει τον Ιωαννίδη Ιωάννη (διακεκριμένο Ασφαλιστικό Σύμβουλο), με το 2ο βραβείο σε Νέα Παραγωγή Ζωής

ΒΡΑΒΕΥΘΕΝΤΕΣ 1999

ΔΙΑΚΕΚΡΙΜΕΝΟΙ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ
ΚΑΙ ΠΡΑΚΤΟΡΕΣ

ΝΕΑ ΠΡΩΤΟΕΤΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗ

1ος Αργυρός Νικόλαος
2ος Ιωαννίδης Ιωάννης
3ος Παπαγιαννόπουλος Ηλίας
4η Τσούλου Ρεβέκα

ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΖΩΗΣ

1η Αγγέλου Φανή
2ος Κολοβός Στάθης
3ος Κουκιάς Στέργος
4η Νικολοβγένη Δημήτρα
5η Σακκιωτού Ελένη και
5ος Κλειδαράς Γαβριήλ

ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ
ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΩΝ

ΝΕΑ ΠΡΩΤΟΕΤΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗ

1ος Παυλόπουλος Διονύσιος
2ος Κανάρης Χρήστος
3ος Κολοβός Απόστολος

ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΖΩΗΣ
1ος Παυλόπουλος Διονύσιος
2ος Κολοβός Απόστολος
3ος Κανάρης Χρήστος

ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΟΙ ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ

ΝΕΑ ΠΡΩΤΟΕΤΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗ

1ος Σιγάλας Μιχάλης
2ος Αβατάγγελος Ορφέας

ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΖΩΗΣ

1ος Σιγάλας Μιχάλης
2ος Αβατάγγελος Ορφέας

ΔΙΑΚΕΚΡΙΜΕΝΟΙ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ
ΚΑΙ ΠΡΑΚΤΟΡΕΣ

ΝΕΑ ΠΡΩΤΟΕΤΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗ

1η Αποστόλου Γαρυφαλλιά
2ος Κολοβός Στάθης
3ος Αργυρός Νικόλαος
4η Χρυσοχίδου Μαρία

ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΖΩΗΣ

1ος Κολοβός Στάθης
2η Αποστόλου Γαρυφαλλιά
3η Χρυσοχίδου Μαρία
4η Αγγέλου Φανή

ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ
ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΩΝ

ΝΕΑ ΠΡΩΤΟΕΤΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗ

1ος Κολοβός Απόστολος
2ος Κανάρης Χρήστος
3ος Θερμός Σπύρος

ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΖΩΗΣ

1ος Κολοβός Απόστολος
2ος Κανάρης Χρήστος
3ος Ψωμάς Νίκος

ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΟΙ ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ

ΝΕΑ ΠΡΩΤΟΕΤΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗ

1ος Αβατάγγελος Ορφέας
2ος Σιγάλας Μιχάλης

ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΖΩΗΣ

1ος Σιγάλας Μιχάλης
2ος Αβατάγγελος Ορφέας

Μετά τη μείωση των εγγυημένων επιτοκίων

Οι ασφαλιστές σε αγώνα δρόμου με νέα προϊόντα

του Λάμπρου Πολύζου
και της Αντιγόνης Ζούντα

Σε αγορά δύο ταχυτήτων οδηγεί η μείωση του εγγυημένου επιτοκίου από τις αρχές Νοεμβρίου, καθώς και η χρηματοοικονομική συγκυρία.

Αφενός οι επιχειρήσεις προτείνουν στους καταναλωτές προϊόντα που δηλώνουν προσαρμογή στη μεταβατική φάση αποκλιμάκωσης των επιτοκίων, που ολοκληρώνεται το 2002, αφετέρου προκειμένου να αντισταθμίσουν τις εξαγορές των unit linked που προκάλεσε η κακή χρηματοοικονομική συγκυρία λανσάρουν επενδυτικά προϊόντα εγγυημένου κεφαλαίου.

Έτσι, λοιπόν, δημιουργείται στην αγορά ένας έντονος ανταγωνισμός με κύρια χαρακτηριστικά μικτά επενδυτικά - ασφαλιστικά προϊόντα και τα πρώτα υποκατάστατα των παραδοσιακών ασφαλιστικών συμβολαίων.

Πάντως, η επόμενη διετία αναμένεται να είναι αρκετά θερμή, καθώς οι ασφαλιστικές εταιρίες θα πρέπει να ολοκληρώσουν τη νέα προϊόντική τους γκάμα και βέβαια να προσαρμοστούν στα όσα ισχύουν στην Ευρωπαϊκή Ένωση.

Η «επέλαση» των unit linked όχι μόνο συνεχίζεται, αλλά τείνουν να αντικαταστήσουν πλήρως τα κλασικά αποταμιευτικά και άλλα προϊόντα ζωής, που πλέον δεν φαίνεται να καλύπτουν τις ανάγκες των σύγχρονων καταναλωτών, αλλά και η ίδια η ασφαλιστική αγορά τα βλέπει να αποδυναμώνονται ολοένα και περισσότερο. Μέχρι πρόσφατα στα συγκριτικά πλεονεκτήματα των κλασικών προϊόντων ζωής περιλαμβανόταν και το ύψος του εγγυημένου ανατοκισμού των ασφαλιστρών που δίνει ο ασφαλισμένος (τεχνικό εγγυημένο επιτόκιο), που διαμορφωνόταν από 4,25% έως 5%. Όμως έχοντας πάρει την κατιούσα τα τραπεζικά επιτόκια, με τα οποία έμμεσα συνδέεται και το εγγυημένο τεχνικό επιτόκιο, επιθυμία των ασφαλιστικών επιχειρήσεων ήταν να μειωθούν αντίστοιχα και τα εγγυημένα τεχνικά επιτόκια. Παράλληλα, με τη διατήρηση των εγγυημένων τεχνικών επιτοκίων σε σχετικά υψηλά επίπεδα δημιουργείται πρόβλημα και στις αντασφαλιστικές σχέσεις των ασφαλιστικών εταιριών.

Η υπουργική απόφαση 3974/99, που εκδόθηκε σε εφαρμογή του Προεδρικού Διατάγματος 252/96, έδωσε τη λύση που επιθυμούσαν οι ασφαλιστικές εταιρίες υποχρεώνοντάς τις να αναπροσαρμόσουν το τεχνικό εγγυημένο επιτόκιο σε χαμηλότερα επίπεδα. Βάσει της εν λόγω απόφασης οι εταιρίες έπρεπε αρχικά μέχρι τον Ιούλιο 2000 και τελικά - κατόπιν παράτασης που ζητήθηκε από τις περισσότερες επιχειρήσεις - μέχρι τις αρχές Νοεμβρίου του τρέχοντος έτους, να αναπροσαρμόσουν το επιτόκιο σε επίπεδα μέχρι 4% για παροχές σε δραχμές για τα καινούργια συμβόλαια προγραμμάτων ζωής που σκόπευαν να κυκλοφορήσουν.

Επίσης, για παροχές σε ευρωπαϊκά νομίσματα τα συγκεκριμένα επιτόκια πρέπει να διαμορφωθούν σε επίπεδα μέχρι 3%, ενώ για προϊόντα που μεταφράζονται σε ευρώ το αντίστοιχο ποσοστό φτάνει έως 2,5%.

Η πλειονότητα των εταιριών έχει ήδη συμμορφωθεί στις επιταγές της εν λόγω υπουργικής απόφασης, ενώ πολλές προσανατολίζονται σε πλήρη κατάργηση των παλαιών προϊόντων. Η Εθνική Ασφαλιστική είχε προετοιμαστεί εγκαίρως και από τον Ιούλιο προσάρμοσε τα εγγυημένα τεχνικά της επιτόκια για νέα προγράμματα ζωής στο 2,5%, ενώ στο ίδιο ποσοστό τα έχει διαμορφώσει και η Alico. Η Interamerican έχει δημιουργήσει μια κλίμακα από 2,5% έως 3,5%, ανάλογα με το προϊόν, και δίνει έμφαση στα αποταμιευτικά προϊόντα που συνδέονται με unit linked, όπως είναι το Euroland με εγγυημένο τεχνικό επιτόκιο 2,5%.

Η Ασπίς έχει προσαρμόσει τα περισσότερα προϊόντα της στο 4%, όπως συμβαίνει στην περίπτωση του νέου unit linked Ασπίς Plus, ενώ η Αγροτική Ζωής βρίσκεται σήμερα στο 4,25% με προοπτική για περαιτέρω μείωση.

Η Nationale Nederlanden είναι ίσως η μοναδική ασφαλιστική εταιρία που διατηρεί το εγγυημένο επιτόκιο στο επίπεδο του 5%, καθώς υπάρχει η σκέψη για πλήρη κατάργησή του με τη δημιουργία και διάθεση νέων προϊόντων στη φιλοσοφία των unit linked.

Με βάση την εικόνα της αγοράς, η πλειονότητα των ασφαλιστικών εταιριών έχει προσανατολίστει σε μείωση των εγγυημένων τεχνικών επιτοκίων στο επίπεδο του 2,5%, καθώς με την είσοδο του ευρώ από τον επόμενο χρόνο θα έπρεπε ούτως ή άλλως τα επιτόκια να προσαρμοστούν στο όριο του 2,5%. Στην κατεύθυνση αυτή οι περισσότερες εταιρίες προσαρμόζονται απευθείας στο επίπεδο του 2,5%, ώστε να μη χρειάζεται να κυ-

κλοφορήσουν από τον επόμενο χρόνο κι άλλα νέα προϊόντα με νέα επιτόκια.

Η αναπροσαρμογή αυτή φυσικά καθιστά τα κλασικά προϊόντα ζωής διόλου ελκυστικά για τους υποψήφιους πελάτες, αφού δεν υφίσταται πλέον το επιχείρημα του σχετικά υψηλού επιτοκίου, και χαρακτηρίζεται «αντικίνητρο». Κάτι που σαφώς αναγνωρίζουν και οι ασφαλιστικές εταιρίες, οι οποίες φαίνονται αποφασισμένες να επιμεινούν στις πωλήσεις των μικτών αποταμιευτικών - επενδυτικών προγραμμάτων unit linked και μάλιστα σε νέες, όλο και περισσότερο βελτιούμενες μορφές τους, που σχεδιάζονται έτσι ώστε να προσφέρουν μια μεγάλη γκάμα επιλογών στους ενδιαφερόμενους.

Η γενικότερη αίσθηση παραγόντων της ασφαλιστικής αγοράς είναι ότι δεν υπάρχει πλέον μέλλον στα κλασικά αποταμιευτικά προϊόντα και ιδιαίτερα μέσα στο σημερινό περιβάλλον των χαμηλών επιτοκίων.

Στελέχη της ασφαλιστικής αγοράς εκτι-

μούν ότι η τάση δημιουργίας ή ανανέωσης προϊόντων unit linked, σίγουρα πηγάζει από την ίδια την αγορά, καθώς, δεδομένης και της αστάθειας του Χρηματιστηρίου, υπάρχει ολοένα αυξανόμενη ζήτηση σε εγγυημένα αρχικά κεφάλαια, που παρέχονται σε αυτού του τύπου τα προγράμματα, ενώ διαπιστώνεται πλέον ότι η προώθηση και πώληση κλασικών ασφαλιστηρίων συνεχώς δυσχεραίνεται και αποδυναμώνεται η θέση τους στην αγορά.

Έτσι, το παρόν και το μέλλον φαίνεται να είναι στα προϊόντα τύπου unit linked τα οποία δίνουν ευελιξία στους ενδιαφερόμενους να επιλέξουν το είδος της μακροπρόθεσμης επένδυσης που θα κάνουν μέσα από μια μεγάλη ποικιλία Αμοιβαίων Κεφαλαίων. Εκεί έχουν στρέψει το ενδιαφέρον τους ήδη οι πιο δραστήριες ασφαλιστικές επιχειρήσεις και υπάρχει συνεχής εξέλιξη με τον σχεδιασμό νέων προϊόντων ή με την προσαρμογή των παλαιών στα νέα δεδομένα της αγοράς. Δεν είναι τυχαίο άλλωστε ότι από το κα-

λοκαίρι και μέχρι σήμερα υπάρχει έντονη κινητικότητα σε μεγάλο αριθμό ασφαλιστικών εταιριών σε ό,τι αφορά νέα προϊόντα unit linked, με κύρια χαρακτηριστικά το εσωτερικό κεφάλαιο μεταβλητού τύπου (internal funds) και την εφάπαξ καταβολή κεφαλαίου - ασφαλιστρού (single premium).

Εξάλλου, στο εξωτερικό τα προϊόντα τύπου unit linked βρίσκονται κιόλας ένα βήμα μπροστά, ενώ από τα κλασικά παλαιά προγράμματα διατίθενται κατά βάση μόνο εκείνα της ασφάλισης του κινδύνου θανάτου και τα απλά συνταξιοδοτικά για τους πιο παραδοσιακούς.

Η μείωση των επιτοκίων αλλά και το εύλογο ενδιαφέρον που δημιούργησε η χρηματιστηριακή συγκυρία στους πρώην «αποταμιευτές» οδηγούν τις τράπεζες και τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις στη διαρκή αναζήτηση εναλλακτικών προϊόντων, με στόχο την ικανοποίηση αυτού του ενδιαφέροντος και την εξασφάλιση νέων πηγών εσόδων.

Ο ανταγωνισμός επικεντρώνεται στο

Σας λέμε σήμερα,
τι θα αξίζει αύριο

Μερικές κινήσεις της πέννας και όλα έμοιαζαν τέλεια -έδιναν την εντύπωση μίας καλής συμφωνίας.

Πρέπει όμως κανείς να περιμένει να στεγνώσει το μελάνι για να μπορεί να είναι σίγουρος για την έκβαση των πραγμάτων. Όπως όλοι γνωρίζουμε, ο σύνθετος κόσμος των επιχειρήσεων είναι γεμάτος εκπλήξεις. Ξαφνικά, μπορεί κανείς να βρεθεί αντιμέτωπος μ' έναν χρεοκοπημένο πελάτη, ο οποίος με την σειρά του μπορεί να θέσει σε κίνδυνο την επιχείρησή σας.

Για να εξασφαλίσετε ότι οι υπογραφές θα κρατήσουν τις υποσχέσεις τους, η Gerling σας παρέχει πληροφορίες - πριν την υπογραφή κάποιου συμβολαίου - σχετικά με την πιστοληπτική ικανότητα των επιχειρηματικών σας συνεργατών. Αλλά ακόμα και σε περιπτώσεις ζημιών λόγω αδυναμίας πληρωμής, η ασφάλιση πιστώσεων μαζί μας, σας παρέχει αποζημίωση «τοίς μετρητοίς».

GERLING
Εξέλιξη στην ασφάλιση πιστώσεων

σχεδιασμό και στη διάθεση προϊόντων, τα οποία απευθύνονται σε επενδυτές που επιθυμούν χαμηλό ρίσκο με σίγουρες αποδόσεις, εγγυημένο το αρχικό κεφάλαιο χωρίς παράλληλα να εξασφαλίζουν ικανοποιητικά κέρδη.

Η Alpha Bank παρουσίασε πρόσφατα τα «Capital guarantee», μια νέα σειρά προϊόντων, τα οποία αποδίδουν σε κάθε περίπτωση στον επενδυτή το αρχικό του κεφάλαιο, ανεξάρτητα της αρνητικής εξέλιξης των μετοχών ή των δεικτών. Επενδύουν είτε στο ελληνικό χρηματιστήριο συνδεδεμένα με τη μετοχή της τράπεζας ή το FTSE 20 είτε στα διεθνή, έχοντας χρονική διάρκεια 2 και 1 έτος αντίστοιχα, με ελάχιστο ποσό επένδυσης το 1 εκατ. δρχ.

Παράλληλα, η Ασπίς Πρόνοια παρουσιάζει με τη σειρά της το «Ασπίς Plus», το οποίο είναι ένα επενδυτικό προϊόν που παρέχει και ασφαλιστικές καλύψεις, ενώ μπορεί να χρησιμοποιηθεί και ως δάνειο για αγορά κατοικίας. Έχει επενδυτικό ορίζοντα 7 ετών, εγγυάται το αρχικό κεφάλαιο και έχει ελάχιστο ποσό επένδυσης τα 2 εκατ. δρχ. με δυνατότητα εξαγοράς από τον πρώτο χρόνο και ετήσια απόδοση περίπου 4%.

Απ' την πλευρά της η Interamerican παρουσιάζει το Euroland 2010, ένα προϊόν που είναι συνδεδεμένο με επενδύσεις και παρέχει εγγύηση για το αρχικό κεφάλαιο. Η επένδυση γίνεται εφάπαξ και η διάρκειά της είναι 10 χρόνια. Το ελάχιστο ποσό που μπορεί να επενδυθεί είναι 1 εκατ. δρχ. Η απόδοση της επένδυσης συνδέεται με τη μέση απόδοση του δείκτη Dow Jones EURO STOXX 50SM, ο οποίος διασφαλίζει τον επενδυτή δεδομένου ότι ο δείκτης περιλαμβάνει ισχυρές μετοχές ενώ και 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 με το τέλος της δεκαετούς τοποθέτησης ο επενδυτής λαμβάνει είτε το αρχικό κεφάλαιο προσαυξημένο κατά 80% της συνολικής μέσης απόδοσης του δείκτη είτε το 125% του αρχικού κεφαλαίου, αν αυτό είναι μεγαλύτερο.

Επίσης, το Euroland 2010 παρέχει στον επενδυτή ασφαλιστική κάλυψη ίση με το αρχικό του κεφάλαιο και επιπλέον δίνει

τη δυνατότητα μετατροπής της συγκεκριμένης επένδυσης σε ένα ευέλικτο συνταξιοδοτικό πρόγραμμα.

Τέλος, η Metrolife - Εμπορική διαθέτει στην αγορά το Capital Guaranteed Plus. Πρόκειται για μια επένδυση 15ετούς διάρκειας με ελάχιστο ποσό το 1 εκατ. δρχ. και η οποία συνδέεται με τον δείκτη MSCI WORLD FREE INDEX της Morgan Stanley, με ελάχιστο εγγυημένο κεφάλαιο 210% στη λήξη της, ενώ η δυνατότητα εξαγοράς του δίνεται μετά τους 6 πρώτους μήνες. Αν η απόδοση του δείκτη MSCI την πρώτη οκταετία είναι μεγαλύτερη από την ελάχιστη εγγυημένη απόδοση, τότε σαν εγγυημένη απόδοση στη λήξη ορίζεται η μέση απόδοση του συγκεκριμένου δείκτη.

Το Capital Guaranteed Plus της Metrolife, εκτός απ' την εγγυημένη απόδοση του αρχικού κεφαλαίου, παρέχει και ασφαλιστικές καλύψεις αφού η επένδυση μπορεί να χρησιμοποιηθεί απ' τον επενδυτή και σαν κεφάλαιο θανάτου με ελάχιστο ποσό το 1 εκατ. δρχ. και μέγιστο τα 25 εκατ. δρχ. ■

Η Νο 1

**ΔΙΕΘΝΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΩΗΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ
ΜΕ ΤΗΝ ΤΑΥΤΟΤΗΤΑ ΤΗΣ
ΣΤΟΝ ΚΟΣΜΟ**

ALICO 

Από σήμερα το όνομα της μητρικής μας εταιρίας AIG συνοδεύει την εταιρική ταυτότητα της ALICO και στην Ελλάδα.

ALICO AIG Life. Η ολοκληρωμένη ταυτότητά μας εκφράζει πληρέστερα την ισχύ και τον επαγγελματισμό της Εταιρίας που έχει τις ρίζες της εδώ και 80 χρόνια στον κόσμο.

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

Η ALICO, που αποτελεί θυγατρική εταιρία του AIG, είναι μία από τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρίες σε παγκόσμιο επίπεδο και ειδικεύεται αποκλειστικά στις ασφαλίσσεις Ζωής, Συντάξεων και Υγείας. Η ποιότητα των υπηρεσιών της αναγνωρίζεται παντού και, όπως και η μητρική εταιρία AIG, κάθε χρόνο κρίνεται με την ανώτατη αξιολόγηση «AAA»* για την οικονομική της ισχύ. Διάκριση που ελάχιστες εταιρίες στον κόσμο μπορούν να επιδείξουν και που μεταφράζεται σε ανυπέρβλητη σιγουριά.

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

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

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

35
ΧΡΟΝΙΑ
ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Η ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΤΗΣ ΖΩΗΣ ΣΑΣ **ALICO** 

Τι κέρδη αναμένουν φέτος οι εισηγμένες εταιρίες του κλάδου

Κέρδη ασφαλιστικών εταιριών
= Χρηματιστήριο;

Η «ελεύθερη πτώση» του Γενικού Δείκτη του ΧΑΑ αναμένεται φέτος να αναστρέψει την περυσινή θετική συγκυρία στον κλάδο και να οδηγήσει σε χαμηλότερα επίπεδα τα κέρδη των ασφαλιστικών εταιριών. Από την πλευρά τους οι ασφαλιστικές εταιρίες, αφού αύξησαν τα κεφάλαιά τους μέσω του χρηματιστηρίου, προσπαθούν με διάφορα μέσα να περιορίσουν το λειτουργικό τους κόστος και τις απώλειές τους από τα προγράμματα νοσηλείας. Μήπως όμως έφτασε η ώρα για τις εταιρίες να επαναπροσδιορίσουν τον πραγματικό τους ρόλο και να επιστρέψουν στο παραδοσιακό τους αντικείμενο εργασιών, που είναι η ασφάλιση του πελάτη και του επενδυτή; Η φετινή έντονη υποχώρηση του Γενικού Δείκτη του ΧΑΑ επηρέασε αρνητικά την κερδοφορία των ασφαλιστικών εταιριών του κλάδου κατά το πρώτο εξάμηνο, όπου από τις εισηγμένες εταιρίες μόνο οι κρατικές ασφαλιστικές αύξησαν τα κέρδη τους και μάλιστα όχι με ιδιαίτερους ρυθμούς. Η εικόνα των εννεαμηνιαίων αποτελεσμάτων του κλάδου εκτιμάται ακόμη χειρότερη, καθώς πέρα από την όποια αύξηση της παραγωγής υπάρχει η εκτίμηση ότι οι περισσότερες εταιρίες θα εμφανίσουν κέρδη μικρότερα από τα αντίστοιχα περυσινά. Η περυσινή έκρηξη άλλωστε των τιμών των μετοχών έλαβε χώρα κυρίως κατά το τρίτο τρίμηνο, ενώ αντίθετα το φετινό αντίστοιχο τρίμηνο χαρακτηρίστηκε από άπνοια συναλλαγών και καταποντισμό τιμών!

Συμμετοχή εξόδων στα έσοδα

(στοιχεία πρώτου εξαμήνου 1999-2000)

	Έξοδα 1999	Έξοδα 2000	Έσοδα 1999	Έσοδα 2000	Έξοδα/Έσοδα 1999	Έξοδα/Έσοδα 2000
Εθνική	87,4	90,8	98,1	106,7	89,1%	85,1%
Interamerican	58,0	57,6	80,7	75,8	71,9%	76,0%
Φοίνικας	17,3	22,1	24,8	23,5	69,8%	94,0%
Ασπίς Πρόνοια	15,8	18,5	19,8	22,4	79,8%	82,6%
Αγροτική Ασφ/κή	13,4	14,8	17,4	19,6	77,0%	75,5%
Αγροτική Ζωής	10,8	10,5	13,5	13,5	80,0%	77,8%
Metrolife	9,6	10,8	13,0	14,1	73,8%	76,6%
Ευρωπαϊκή Πίστη	6,7	7,3	7,1	8,5	94,4%	85,9%

Παρά τις μεγάλες αυξήσεις κεφαλαίου που πραγματοποιήθηκαν και τις σοβαρές προσπάθειες περικοπών στα έξοδα που έγιναν, κατά το πρώτο εξάμηνο του 2000 οι μισές μόνο από τις εισηγμένες εταιρίες κατάφεραν να περιορίσουν την τιμή του δείκτη έξοδα/έσοδα, λόγω της αρνητικής πορείας του χρηματιστηρίου (μειωμένα έσοδα από επενδύσεις).

Συγκεκριμένα, η υποχώρηση των τιμών των μετοχών επηρέασε καταρχήν τα έσοδα των εταιριών από επενδύσεις. Ενδεικτικές είναι οι προβλέψεις της **Metrolife-Εμπορικής** για την τρέχουσα χρήση, στις οποίες αναφέρο-

νται έσοδα από επενδύσεις ύψους 11,66 δισ. έναντι 19,5 δισ. πέρυσι. Μιλάμε για μια διαφορά 7,8 δισ. όταν η κερδοφορία της εταιρίας το 1999 ήταν 3,9 δισ.! Μετά από αυτά, η Metrolife-Εμπορική προβλέπει για φέτος κέρδη προ φόρων 2,26 δισ., 42% δηλαδή χαμηλότερα από πέρυσι.

Η Interamerican σημείωσε σημαντική υστέρηση κερδών κατά το πρώτο φετινό εννεάμηνο σε σχέση με το αντίστοιχο περυσινό

(18-19 δισ.), λόγω της χρηματιστηριακής πτώσης, αλλά και λόγω ότι το καλοκαίρι του 1999 είχε επιτύχει 25 δισ. κέρδη από τη ρευστοποίηση της συμμετοχής που είχε στη Γενική Τράπεζα. Παρ' όλα αυτά, εκτιμάται ότι φέτος σε ενοποιημένη βάση είναι πιθανόν να προσεγγίσει τις περυσινές της επιδόσεις, πράγμα που σε σημαντικό βαθμό θα είναι αποτέλεσμα των κερδών που θα προκύψουν από την πώληση στη Nova Bank της συμμετοχής της στην Intertrust ΑΕΔΑΚ. Αύξηση κερδοφορίας θα έχει φέτος πιθανότατα και ο **Φοίνικας**, λόγω βέβαια των κερδών της τάξεως των 33 δισ. δραχμών που προέκυψαν από την πώληση πακέτου μετοχών της Εμπορικής Τράπεζας στην Credit Agricole. Από εκεί και μετά, θα δούμε αρκετές εταιρίες να παρουσιάζουν υστέρηση

Προβλέψεις αποτελεσμάτων από τη Metrolife

	1999	2000
Έσοδα ασφαλιστικών εργασιών	17.698	21.212
Έσοδα επενδύσεων	19.513	11.664
Σύνολο εσόδων	37.212	32.876
Κέρδη προ φόρων	3.921	2.268
% Επί των συνολικών εσόδων σε δισ. δραχμές	10,5%	6,9%

κερδών σε σχέση με το 1999, ενώ σ' αυτές πιθανόν να περιλαμβάνονται και εταιρίες από αυτές που κατά το πρώτο φετινό εξάμηνο είχαν αυξήσει την κερδοφορία τους (**Εθνική Ασφαλιστική** 8,7 έναντι 5,1 δισ., **Αγροτική Ασφαλιστική** 2,5 έναντι 2 δισ., **Αγροτική Ζωής** 1,7 έναντι 1,4 δισ.). Η αύξηση της παραγωγής που συνέχισαν να παρουσιάζουν αρκετές από αυτές στα εννεαμηνιαία τους αποτελέσματα (Όμιλος Αγροτικής, Ασπίς Πρόνοια, κ.ά.) δεν εξασφαλίζει απαραίτητα και άνοδο κερδοφορίας, όχι μόνο λόγω της περαιτέρω υποχώρησης των τιμών των μετοχών από τον Ιούλιο έως και το Σεπτέμβριο, αλλά κυρίως λόγω του χρηματιστηριακού κλίματος που επικρατεί ακόμη και σήμερα (Νοέμβριος).

Θα πρέπει επίσης να σημειωθεί ότι **τα πράγματα θα ήταν σαφώς χειρότερα, στην περίπτωση που ορισμένες από τις εισηγμένες εταιρίες του κλάδου δεν είχαν προχωρήσει σε αυξήσεις κεφαλαίου μέσω του χρηματιστηρίου**, είτε κατά το δεύτερο εξάμηνο του 1999, είτε κατά το πρώτο φετινό εξάμηνο (Εθνική, Ασπίδα, Αγροτική Ζωής, Ευρωπαϊκή Πίστη).

Η επίπτωση όμως των τιμών του χρηματιστηρίου στις οικονομικές επιδόσεις των ασφαλιστικών εταιριών δεν περιορίζεται μόνο στο ύψος των κερδών τους, **αλλά επεκτείνεται παράλληλα και στον όγκο των εργασιών τους**. Συγκεκριμένα, η μεγάλη φετινή υποχώρηση στις τιμές των μετοχών έχει αποτρέψει πολλούς υποψήφιους πελάτες να τοποθετήσουν κεφάλαια σε ασφαλιστικά προϊόντα. Αυτό γίνεται είτε για λόγους έλλειψης ρευστότητας από πλευράς επενδυ-

τών, είτε λόγω του ότι οι ασφαλιστικές εταιρίες έχουν δώσει έμφαση στα προϊόντα unit linked, η απόδοση των οποίων είναι άμεσα μετρήσιμη και συνδέεται σε πολλές περιπτώσεις σημαντικά με την πορεία του χρηματιστηρίου (τοποθετήσεις κεφαλαίων συχνά σε Αμοιβαία Κεφάλαια Μικτά Εσωτερικού). Άρα λοιπόν, λόγω της επενδυτικής ανωριμότητας που διακρίνει μεγάλο ποσοστό των Ελλήνων, η ζήτηση για τα unit linked θα επηρεάζεται ανάλογα με το εκάστοτε κλίμα που θα επικρατεί στη Σοφοκλέους.

Η στροφή αυτή μάλιστα στα unit linked ερμηνεύει σε κάποιο βαθμό και την αύξηση της παραγωγής ασφαλιστρών που παρουσιάζουν φέτος όλες οι εισηγμένες εταιρίες του κλάδου ζωής. Συγκεκριμένα, **καθώς είναι συχνό το φαινόμενο να εξαγοράζονται υπάρχοντα πολυετή «παραδοσιακού τύπου» συμβόλαια και αυτόματα να μετατρέπονται σε συμβόλαια unit linked, η παραγωγή ασφαλιστρών διογκώνεται συγκυριακά!**

Προσπάθειες για μείωση του κόστους

Πέρα όμως από τις όποιες επιδράσεις των χρηματιστηριακών τιμών επί των κερδών των ασφαλιστικών εταιριών, αξιοσημείωτη επίδραση στα κέρδη έχουν και οι **προσπάθειες των εταιριών να περιορίσουν το λειτουργικό τους κόστος**. Προς την κατεύθυνση αυτή λειτουργούν όλες οι εταιρίες, με προσπάθειες που γίνονται με στόχο την αύξηση της παραγωγικότητας των δικτύων, με προγράμματα εθελουσίας εξόδου για τις κρατικά ελεγχόμενες εταιρίες, με την εκμετάλλευση οικο-

νομιών κλίμακας όσο ανεβαίνει η παραγωγή κ.τ.λ. Στο σημείο αυτό βέβαια θα τίθεται πάντοτε το θέμα για το εάν οι περικοπές αυτές αποτελούν απλά και μόνο περικοπές δαπανών ή εάν οδηγούν παράλληλα και σε ανεπιθύμητη συρρίκνωση της δυναμικότητας των δικτύων.

Ένας δεύτερος άξονας προσπάθειας των ασφαλιστικών εταιριών είναι η **βελτίωση των αποτελεσμάτων τους (στις περισσότερες περιπτώσεις μείωσης των ζημιών τους) από τα προγράμματα νοσηλείας**. Προς αυτή την κατεύθυνση συντελούν οι διάφορες συμφωνίες που κάνουν με τις κλινικές και τα διαγνωστικά κέντρα, σε μια περίοδο που οι μεγάλες εταιρίες του κλάδου της υγείας (Όμιλος Ιατρικού Αθηνών, Όμιλος Αχοπ, Ιασώ, Μητέρα, Λητώ, Βιοϊατρική κ.λπ.) αυξάνουν με ταχείς ρυθμούς τον αριθμό των κλινών τους και επίσης επεκτείνονται από γεωγραφικής άποψης ανά την Ελλάδα.

Κάτω από τις συνθήκες αυτές, ίσως είναι καιρός οι ασφαλιστικές εταιρίες να επαναπροσδιορίσουν τον πραγματικό τους ρόλο και να επιστρέψουν στο παραδοσιακό τους αντικείμενο εργασιών, που είναι η ασφάλιση του πελάτη και του επενδυτή. Θα πρέπει να στρέψουν το ενδιαφέρον τους στην προσφορά προϊόντων που να ασφαλίζουν τις πραγματικές ανάγκες των πελατών τους, αλλά επίσης και να ασφαλίζουν και τις περιουσίες των πελατών τους. Με τον τρόπο αυτό, η εξάρτηση των εργασιών και των κερδών των ασφαλιστικών εταιριών από το χρηματιστήριο θα περιοριστεί. ■

Στέφανος Κοτζαμάνης

Μην πυροβολείτε τα Μετοχικά Αμοιβαία Κεφάλαια!

Οι διαχειριστές των Μετοχικών Α/Κ «κατάφεραν» να περιορίσουν σε χαμηλότερα επίπεδα τις χρηματιστηριακές ζημιές σε σχέση με τη διαχείριση του μέσου επενδυτή – οι περισσότεροι άλλωστε επενδυτές είχαν επενδύσει σε περιφερειακές μετοχές – πλην όμως χειρότερη επίδοση σε σχέση με το Γενικό Δείκτη, καθώς ο τελευταίος δεν εκφράζει το μέσο όρο της χρηματιστηριακής αγοράς

Οπως συμβαίνει σε όλες τις σχετικές περιπτώσεις, οι μεγάλες ζημιές φέρνουν απόγνωση και η απόγνωση οδηγεί σε διαμαρτυρίες που πολλές φορές είναι ανυπόστατες. Ο λόγος αυτή τη φορά αφορά στις φεινές αποδόσεις των Μετοχικών Αμοιβαίων Κεφαλαίων Εσωτερικού, που όχι μόνο είναι αρνητικές, αλλά επιπλέον έχουν οδηγήσει σε απώλειες αρκετά υψηλότερες σε σχέση με την αντίστοιχη πορεία του Γενικού Δείκτη του ΧΑΑ. Με βάση τα υπάρχοντα στοιχεία, από την αρχή του έτους έως και την 26η Οκτωβρίου, ο Γενικός Δείκτης του ΧΑΑ είχε υποχωρήσει κατά 31,84%, ενώ κατά την ίδια περίοδο τα περισσότερα από τα μισά Μετοχικά Α/Κ είχαν απώλειες μεγαλύτερες του 35%, με τρία μάλιστα εξ αυτών να έχουν χάσει πάνω από 50% της αξίας τους (έως 57,67%). Τα στοιχεία αυτά έχουν προβληματίσει μεγάλο μέρος των μεριδούχων που έχει αρχίσει να αμφισβητεί το κατά πόσο τα κεφάλαιά τους τυγχάνουν επαγγελματικής διαχείρισης, αφού οι «επαγγελματίες» διαχειριστές των Αμοιβαίων Κεφαλαίων τα καταφέρνουν χειρότερα από το μέσο όρο της αγοράς.

Αρνητικές αποδόσεις Μετοχικών Α/Κ (από 1-1 έως 26-10-00)

Πτώση	Αριθμός Α/Κ
< 30%	3
30-35%	8
35-40%	13
40-45%	13
45-50%	11
50-55%	1
> 55%	2

Το όλο κλίμα της αμφισβήτησης επιτείνεται από το γεγονός ότι τα Μετοχικά Α/Κ δεν επενδύουν το 100% του ενεργητικού τους σε μετοχές, αλλά αντίθετα ένα ποσοστό αυτού (συνήθως από 20 έως 35%) το έχουν τοποθετήσει σε τίτλους σταθερού εισοδήματος που αποφέρουν μικρή μεν, αλλά θετική απόδοση. Εάν για παράδειγμα ένα Μετοχικό Α/Κ είχε τοποθετήσει το 70% του ενεργητικού του σε μετοχές και το 30% σε καταθέσεις και τίτλους σταθερού εισοδήματος, τότε εάν η επίδοσή του μετοχικού χαρτοφυλακίου ήταν π.χ. 40% και η απόδοσή του υπόλοιπου χαρτοφυλακίου +5%, τότε η

συνολική απόδοση του χαρτοφυλακίου θα ήταν: $(70\%) \times (-40\%) + (30\%) \times (5\%) = 26,5\%$.

Αντί λοιπόν οι αποδόσεις των Μετοχικών Α/Κ να έχουν κυμανθεί γύρω από 25-30%, βλέπουμε την πτώση να υπερβαίνει στις περισσότερες φορές το 40%! Γιατί;

Το «κακό» εξηγείται από το γεγονός ότι ο Γενικός Δείκτης δεν αντιπροσωπεύει τη μέση εικόνα της αγοράς, γιατί αφενός δεν επηρεάζεται απ' όλες τις μετοχές, αφετέρου δε, ο επηρεασμός του από λίγες μετοχές υψηλής κεφαλαιοποίησης (μεγάλες τράπεζες, ΟΤΕ, Τιτάνας, κ.λπ.) είναι υπέρμετρος. Φέτος, λοιπόν, οι 5-10 μεγάλες μετοχές που επηρεάζουν σε μεγάλο βαθμό το Γενικό Δείκτη έχουν επιδείξει πολύ μεγαλύτερη αντοχή στη γενικότερη «ελεύθερη πτώση» των τιμών των μετοχών, διατηρώντας (πλασματικά) σε πολύ υψηλότερα επίπεδα την τιμή του Γενικού Δείκτη, σε σχέση με τη μέση χρηματιστηριακή υποχώρηση.

Μάρτυρες του γεγονότος αυτού είναι και πάλι τα στοιχεία. Από την αρχή του έτους έως και την 26η Οκτωβρίου, ο Γενικός Δείκτης του ΧΑΑ παρουσίασε πτώση 31,8%, όταν την ίδια περίοδο ο δείκτης FTSE-MID/40 των εταιριών μέσης κεφαλαιοποίησης υποχώρησε κατά 57% και ο δείκτης των διαφόρων εταιριών κατά 53,6%, των εταιριών Leasing κατά 66,5% και των εταιριών της Παράλληλης Αγοράς κατά 74,5% (να, καλά διαβάσατε κατά 74,5%)!

Κλαδική μεταβολή μετοχών (από 1-1 έως 26-10-00)

Γενικός Δείκτης	-31,8%
FTSE-ASE/20	-24,4%
FTSE-MID/40	-57,1%
Τράπεζες	-20,6%
Βιομηχανίες	-36,5%
Διάφορες	-53,6%
Επενδυτικές	-53,8%
Leasing	-65,6%
Ασφάλειες	-49,4%
Συμμετοχών	-39,6%
Κατασκευές	-55,5%
Παράλληλη Αγορά	-74,5%

Οι απώλειες των Μετοχικών Α/Κ θα πρέπει να συγκριθούν με τις απώλειες των μεμονωμένων επενδυτών που κατά το πρώτο επιτάμνο υπερβήσαν κατά μέσο όρο το 70%!

Μετοχές με τη μεγαλύτερη πτώση από 31/08/2000 μέχρι 24/10/2000

Μετοχές	Ποσοστό πτώσης
Active	-63
Τασόγλου	-51
Κορφίλ	-50
Ξιφίας	-48
Μινέρβα	-44
Μουριάδης	-44
Fieratex	-44
Παίρης	-43
Ικτίνος	-43
Παρνασσός	-42
Μοσχολιός	-41
Μεταλλοπλαστική Αγρινίου	-40
Βαράγκης	-40
Ελλατέξ	-40
Κέκροψ	-40
Ξυλμπορία	-40
Ένδυση	-39
Αθηναϊκές Συμμετοχές	-39
Moda Bagno	-39
Remek	-39
Λανακάμ	-38
Sex Form	-38

Ενδεικτικά είναι τα στοιχεία του διμήνου Σεπτεμβρίου - Οκτωβρίου όπου, παρά την άνοδο του Γενικού Δείκτη κατά 200 περίπου μονάδες, οκτώ στις δέκα μετοχές παρουσίασαν πτώση, δείχνοντας την αναντιστοιχία που υπάρχει μεταξύ Γενικού Δείκτη και των τιμών της πλειονότητας των μετοχών. Στο σχετικό μάλιστα πίνακα παρουσιάζονται οι μετοχές που κατά το συγκεκριμένο διάστημα έχουν παρουσιάσει τη μεγαλύτερη υποχώρηση. Συμπερασματικά, λοιπόν, οι διαχειριστές των Μετοχικών Α/Κ «κατάφεραν» να περιορίσουν σε χαμηλότερα επίπεδα τις χρηματιστηριακές ζημιές σε σχέση με τη διαχείριση του μέσου επενδυτή (οι περισσότεροι άλλωστε επενδυτές είχαν επενδύσει σε περιφερειακές μετοχές), πλην όμως χειρότερη επίδοση σε σχέση με το Γενικό δείκτη, καθώς ο τελευταίος δεν εκφράζει το μέσο όρο της χρηματιστηριακής αγοράς.

Στέφανος Κοτζιμάνης

Το νέο μας σήμα τώρα σε 200 καταστήματα και γραφεία, σε 4 ηπείρους.



Ένας διεθνής όμιλος, εξαιρετικά προηγμένος τεχνολογικά, με δυναμική παρουσία σε Κύπρο, Ελλάδα, Μεγ. Βρετανία, ΗΠΑ, Καναδά, Αυστραλία, Ν. Αφρική

και Ανατολική Ευρώπη. Το συνεχώς αναπτυσσόμενο δίκτυο καταστημάτων, η πελατοκεντρική προσέγγιση και η υψηλή ποιότητα υπηρεσιών της Τράπεζας και

των θυγατρικών της στην Ελλάδα, Λαϊκή Leasing, Λαϊκή Factoring και Λαϊκή ΑΕΔΑΚ, εγγυώνται σύγχρονη και αποτελεσματική τραπεζική εξυπηρέτηση.



ΛΑΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ

Ανταποκρίνεται

Ανεμοδείκτης επενδυτικών προϊόντων...

Του Στέφανου Κοτζαμάνη

Τελικά ποιος καθορίζει το τι είδους προϊόντα θα προσφερθούν στον επενδυτή; Οι χρηματοοικονομικοί οργανισμοί, η ζήτηση των επενδυτών, ή τελικά οι σύμβουλοι επενδύσεων; Μήπως από τη σημερινή «τάξη πραγμάτων» ζημιώνονται όλοι και κυρίως οι δύο τελευταίοι;

Το 1999 οι χρηματοοικονομικοί σύμβουλοι έκαναν «χρυσές δουλειές», καθώς το να προωθήσεις ένα Μετοχικό Αμοιβαίο Κεφάλαιο ήταν ευκολότερο από το να πουλήσεις λίγα κιλά πατάτες. Η προώθηση άλλων κατηγοριών Αμοιβαίων Κεφαλαίων ήταν αδιανόητη, ενώ η πώληση κλασικού τύπου ασφαλιστικών συμβολαίων γινόταν μόνο στην περίπτωση που ο πελάτης «κτυπούσε την πόρτα» του συμβούλου, ζητώντας του το προϊόν αυτό. Με τη σειρά τους οι ΑΕΛΔΕ φύτρωναν σαν τα μανιτάρια και γενικώς οι χιλιάδες πωλητές χρηματιστηριακών διαμεσολαβήσεων (βλέπε τα profit centers των χρηματιστηριακών εταιριών) είχαν ξεχυθεί ανά την ελληνική επικράτεια με μόνο στόχο να «σκουπίσουν» και την τελευταία δραχμή του Έλληνα επενδυτή. Και όλα αυτά όταν σήμερα όλοι παραδεχόμαστε ότι οι τότε τιμές των μετοχών ήταν εξωπραγματικά υψηλές και ότι είχαν παρατηρηθεί «στρεβλώσεις και ακρότητες». Οι περισσότεροι δηλαδή χρηματοοικονομικοί σύμβουλοι προωθούσαν συνεχώς «χρηματιστήριο» (βλέπε σύσταση πελατείας σε ΑΕΛΔΕ) και μετοχικά αμοιβαία κεφάλαια, ανεξάρτητα από το συμφέρον του πελάτη τους, επειδή απλά εκείνη την περίοδο «πουλούσαν»!

Ο αντίλογος βέβαια είναι υπαρκτός. Φίλος χρηματοοικονομικός σύμβουλος που είχε επισκεφτεί τον Οκτώβριο του 1999 τους πελάτες του, με στόχο να τους προτείνει τη μετατροπή των μετοχικών τους αμοιβαίων σε ομολογιακά, όχι μόνο δεν είδε κάποιον να ακολουθεί την πρότασή του, αλλά μερικοί είχαν έτοιμες επιταγές αρκετών εκατομμυρίων, με στόχο να αγοράσουν πρόσθετα μερίδια Μετοχικών Αμοιβαίων Κεφαλαίων, «για να προλάβουν το νέο κύμα ανόδου που θα ακολουθούσε»... Ακολουθούσε ως γνωστόν, η «ελεύθερη πτώση» του Γενικού Δείκτη.

Ανάλογη όμως συμπεριφορά με τους χρηματοοικονομικούς συμβούλους παρουσιάζουν ενίοτε και οι χρηματοοικονομικοί οργανισμοί (τράπεζες, ασφαλιστικές εταιρίες, κ.λπ.). Αντί να επιλέγουν κάθε φορά να προσφέρουν τα προϊόντα που θα εξυπηρετούν τις εκάστοτε ανάγκες των πελατών τους, ακολουθούν σε ορισμένες περιπτώσεις και εκείνες τη «μόδα», προσφέροντας προϊόντα που μπορεί μεν να «πουλάνε», πλην όμως εμπεριέχουν υψηλό ρίσκο για τους πελάτες τους. Θυμάμαι για παρά-

δειγμα πριν από λίγα χρόνια, όταν προωθήθηκε έντονα προϊόν, που είχε απόδοση άμεσα συνδεδεμένη με το δολάριο, τη στιγμή που η τιμή του δολαρίου ήταν στα ύψη. Η «συνταγή» δηλαδή είναι απλή: ανεβαίνει ένα προϊόν, το μαθαίνει ο κόσμος λόγω της ανόδου (εδώ υπάρχει ευθύνη και ορισμένων μέσων μαζικής ενημέρωσης για τον τρόπο παρουσίασης των επενδυτικών θεμάτων), οι χρηματοοικονομικοί οργανισμοί προσφέρουν μαζί αυτό το προϊόν, αγοράζει ο κόσμος στα «ψηλά», ακολουθεί η φυσιολογική κάμψη του προϊόντος, χάνει ο κόσμος... Και εδώ ο αντίλογος είναι υπαρκτός: **θα μπορούσε μια εταιρία να προσφέρει συνεχώς – και μάλιστα σε ανταγωνιστικές τιμές, με τη σωστή εξυπηρέτηση – προϊόντα για τα οποία θα έπρεπε να δαπανήσει τόσο πολύ κόπο και χρήμα, μέχρι να τα «πουλήσει»;** Ανάλογη όμως είναι και η στάση και πολλών εταιριών που είναι εισηγμένες στο χρηματιστήριο. Όταν οι μετοχές ήταν πέρυσι στα ύψη (άρα ο κίνδυνος του επενδυτή πολύ μεγάλος), τότε προχωρούσαν σε τεράστιες για τα δεδομένα τους αυξήσεις κεφαλαίου. Σήμερα, που οι τιμές των περισσότερων μετοχών έχουν υποχωρήσει κατά 60%-90% (άρα ο κίνδυνος του επενδυτή στα τρέχοντα επίπεδα είναι κατά πολύ χαμηλότερος σε σχέση με τον αντίστοιχο περυσινό) αρκετές εξ αυτών των εισηγμένων εταιριών προχωρούν στην έκδοση μετατρέψιμων σε μετοχές ομολογιακών δανείων, με στόχο να προστατεύσουν τους επενδυτές από τον κίνδυνο!

Όλοι λοιπόν έχουμε – λίγο πολύ – τις ευθύνες

μας, αλλά επίσης **όλοι εισπράττουμε και το τίμημα**. Οι επενδυτές με τις ζημιές που επωμίζονται, αλλά και οι εταιρίες και οι σύμβουλοι, με το να μην έχουν ικανοποιημένους πελάτες. Το πρόβλημα λοιπόν πρέπει να λυθεί, αλλά δεν θα μπορέσει να λυθεί, εάν οι χρηματοοικονομικοί οργανισμοί δεν δώσουν έμφαση στην **εκπαίδευση των συμβούλων τους και μάλιστα όχι μόνο σε ένα, αλλά σε πολλά επενδυτικά προϊόντα**, έτσι ώστε να είναι σε θέση να προσφέρουν **εναλλακτικές επιλογές** στους πελάτες τους. Οι προσπάθειες για παράδειγμα των ασφαλιστικών εταιριών να ενδυναμώσουν τις γνώσεις και να αναβαθμίσουν το ρόλο των στελεχών τους με τη βοήθεια της πληροφορικής – βλέπε προγράμματα τύπου financial planning –, όπου μέσω των προγραμμάτων αυτών τα προϊόντα που θα προτείνονται στον πελάτη δεν ξεκινούν από τη σκέψη του κακού συμβούλου «τι πουλάει σήμερα», αλλά από την ανάγκη για ολοκληρωμένη εξυπηρέτηση του πελάτη και μάλιστα με το επίπεδο του κινδύνου να συνεκτιμάται! Η «ωρίμαση» του επενδυτικού κοινού θα ακολουθήσει.

Οι ασφαλιστικές εταιρίες επίσης θα πρέπει ίσως να αναθεωρήσουν σε αρκετά σημεία τη γενικότερη στάση τους: πρώτα απ' όλα θα πρέπει να κατανοήσουν ότι το κατ' εξοχήν αντικείμενο εργασιών τους είναι η ασφάλιση και επίσης ότι όταν δραστηριοποιούνται στον επενδυτικό τομέα, θα πρέπει να το κάνουν με βασικό γνώμονα την εξασφάλιση της περιουσίας των πελατών τους. ■

Στέφανος Κοτζαμάνης



Δυναμικά κοντά σας



ΠΟΙΑ ΕΙΝΑΙ Η ΔΥΝΑΜΙΣ

Η ασφαλιστική εταιρία «ΔΥΝΑΜΙΣ» ιδρύθηκε το 1977 με σκοπό να αντιμετωπίσει τις ραγδαίες εξελίξεις που άρχισαν να δημιουργούνται, τόσο στην ελληνική όσο και στη διεθνή αγορά, και είχε εξασφαλισμένη την τεχνική υποστήριξη μεγάλων ασφαλιστικών εταιριών της Ευρώπης. Οι ραγδαίες εξελίξεις των τελευταίων χρόνων υποχρέωσαν τη ΔΥΝΑΜΙΣ να αναπροσαρμόσει τον τρόπο της εργασίας της προσπαθώντας να ανταποκριθεί τόσο στον ανταγωνισμό όσο και στη σωστότερη παροχή των ασφαλιστικών υπηρεσιών της, επενδύοντας στο ανθρώπινο δυναμικό.

Οι δραστηριότητες της εταιρίας επεκτείνονται σε όλους τους κλάδους των Γενικών Ασφαλειών. Η ΔΥΝΑΜΙΣ έχει τη δυνατότητα να καλύψει μεγάλα ποσά με την υποστήριξη των συμβατικών αντασφαλιστών της που είναι η TRANS RE ZURICH και η SECURA BELGIAN RE, καθώς και των προαιρετικών αντασφαλιστών της.

Η σταθερά αυξανόμενη οικονομική και παραγωγική δραστηριότητα της εταιρίας, της επιτρέπει να συνεχίσει την παράδοση προσφέροντας στους πελάτες αξιοπιστία, σωστή εξυπηρέτηση και τη φιλική συνεργασία που διέπουν τις αρχές της.

Γι' αυτό στόχος της εταιρίας είναι η επέκτασή και η αντιπροσώπευσή της, πρωτίστως στον

ελλαδικό αλλά και στον διεθνή χώρο. Είναι χαρακτηριστικό ότι από την έναρξη της λειτουργίας της η εταιρία παρουσιάζει κέρδος κάθε χρόνο.

Το ενεργητικό της ΔΥΝΑΜΙΣ σήμερα ανέρχεται σε 2.5 δισεκατομμύρια δραχμές περίπου. Τα ασφαλιστήρια της εταιρίας την τελευταία πενταετία υπερδιπλασιάστηκαν.

Η ΔΥΝΑΜΙΣ έχει τακτοποιήσει πλήρως τις υποχρεώσεις της σύμφωνα με την υπάρχουσα νομοθεσία όσον αφορά την επένδυση ασφαλιστικής τοποθέτησης και κατέχει το απαιτούμενο από το νόμο περιθώριο φερεγγυότητας.

Η ΔΥΝΑΜΙΣ έχει μια πλήρη κάλυψη συνεργατών και πρακτόρων σε ολόκληρο τον ελλαδικό χώρο. Το υποκατάστημα της Θεσσαλονίκης ελέγχει με μεγάλη επιτυχία την περιοχή της Βορείου Ελλάδας.

Τέλος, στα μεγάλα τεχνικά έργα που υλοποιούνται στην Ελλάδα συμμετέχει ενεργά και η ΔΥΝΑΜΙΣ που ανέλαβε το 10% της ασφάλισης του νέου αεροδρομίου Σπάτων «Ελευθέριος Βενιζέλος» με την τεχνική υποστήριξη διεθνούς φήμης γερμανικής εταιρίας, η οποία είναι εξειδικευμένη στα μεγάλα έργα.

Το κατασκευαστικό κόστος υπολογίζεται να ξεπεράσει τα 600 δισεκατομμύρια δραχμές. Η ανάθεση ασφάλισης τέτοιων έργων επιβεβαιώνει την εμπιστοσύνη των Ελλήνων και ξένων επενδυτών σ' αυτήν.

Γνωρίζοντας πάνω από μισό αιώνα το χώρο των Γενικών Ασφαλίσεων, η ΔΥΝΑΜΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ – θυγατρική της ΓΕΝΚΑ – παρέχει ολοκληρωμένες και ουσιαστικές λύσεις σε κάθε ασφαλιστική ανάγκη παρουσιασθεί. Ανθρώπινο πρόσωπο, άψογη εξυπηρέτηση, άμεση πληρωμή, διεθνής εκπροσώπηση είναι μερικά από τα στοιχεία που έχουν κάνει τη ΔΥΝΑΜΙΣ ικανή να ανταπεξέλθει σε κάθε ασφαλιστική απαίτηση.

Η ΔΥΝΑΜΙΣ παρέχει καλύψεις όπως:

ΠΥΡΟΣ από κινδύνους πυρκαγιάς, πλημμύρας, σεισμού, τρομοκρατικών ενεργειών, απώλειες κερδών, θράυσης κρυστάλλων, κατά παντός κινδύνου κ.λπ.

ΚΛΟΠΗΣ Ή ΛΗΣΤΕΙΑΣ περιεχομένου κατοικιών, καταστημάτων, χρηματοκιβωτίων, χρημάτων κατά τη μεταφορά κ.λπ.

ΑΤΥΧΗΜΑΤΩΝ για προσωπικά και ομαδικά ατυχήματα.

ΑΣΤΙΚΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ για προσωπική αστική ευθύνη - ευθύνη επαγγελματιών (ιατρών, φαρμακοποιών, μηχανικών κ.λπ.) - ευθύνη προϊόντων, γενική αστική ευθύνη, ευθύνη εργοδωτών

ΖΩΗΣ ΚΑΙ ΥΓΕΙΑΣ Προγράμματα επενδύσεων, συντάξεων, υγειονομικής και νοσοκομειακής περίθαλψης.

ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ ΚΑΙ ΑΛΛΩΝ ΟΧΗΜΑΤΩΝ αστική ευθύνη, κλοπή, πυρκαγιά, ίδιες ζημιές, κάλυψη ατυχήματος οδηγού κ.λπ.

ΜΕΤΑΦΟΡΩΝ για παντός είδους μεταφορές - οδικές, αεροπορικές, αεροπολικές - αστικής ευθύνης μεταφοράς (CMR)

ΤΕΧΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ Ανέγερσης κατασκευαστικών έργων, μηχανικών βλαβών, ηλεκτρονικών μηχανημάτων, ηλεκτρονικών υπολογιστών, συναρμολόγησης μηχανών κ.λπ.

ΣΚΑΦΩΝ ΑΝΑΨΥΧΗΣ Προγράμματα ολοκληρωμένης ασφαλιστικής κάλυψης ιδιωτικών σκαφών αναψυχής. ■

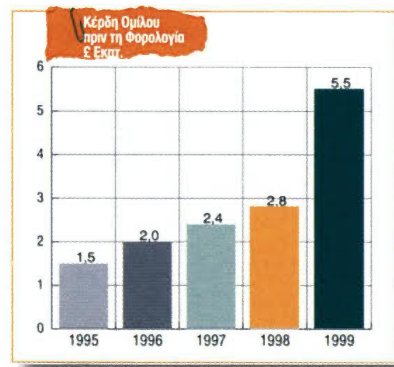


Ο κ. Ανδρ. Γεωργίου
Διευθύνων
σύμβουλος και
πρώτος εκτελεστι-
κός διευθυντής



Αύξηση κερδοφορίας και επέκταση δραστηριοτήτων

Σημαντικές επιδόσεις πέτυχε ο όμιλος εταιριών Universal κατά το έτος 1999. Σύμφωνα με τα στοιχεία που παρουσίασε η Universal Life στην ετήσια έκθεσή της, τα συνολικά κέρδη του ομίλου πριν την καταβολή της φορολογίας σημείωσαν αύξηση της τάξης του 95,7%, ξεπερνώντας τα £5,5 εκατ. Τα κέρδη μετά τη φορολογία ανήλθαν σε £3,7 εκατ., ποσό κατά 89,1% υψηλότερο από το αντίστοιχο του προηγούμενου χρόνου, ενώ τα κέρδη που αντιστοιχούν στους μετόχους της Universal Life μετά την αφαίρεση του συμφέροντος της μειοψηφίας των μετόχων της Universal Bank, αυξήθηκαν κατά 91,3% ξεπερνώντας τα £3,5 εκατ., ποσό που αντιστοιχεί σε κέρδη 52,9 σεντ ανά μετοχή. Στον παρακάτω πίνακα φαίνεται η σημαντική αύξηση των κερδών που παρουσίασε ο όμιλος την τελευταία πενταετία.



Κέρδη Ομίλου πριν τη φορολογία (σε £ εκατ.)

Παράλληλα, είναι χαρακτηριστικό ότι στο σύνολό τους οι βασικοί οικονομικοί δείκτες του ομίλου παρουσίασαν αισθητή βελτίωση από τον προηγούμενο χρόνο. Τα μικτά εισοδήματα του έτους έφθασαν τα £101,9 εκατομμύρια, παρουσιάζοντας αύξηση 152,4% από το 1998. Καθοριστικό ρόλο στην άνοδο αυτή είχαν τα έσοδα από τις ασφαλιστικές εργασίες στην Κύπρο και σε μικρότερο βαθμό ο κύκλος εργασιών της Universal Bank. Τα συνολικά ασφάλιστρα ανήλθαν σε £95,8 εκατομμύρια σε σχέση με £37,0 εκατομμύρια που ήταν το 1998, ενώ το σύνολο των ασφαλιστικών αποθεματικών ανήλθε σε £407,8 εκατομμύρια, παρουσιάζοντας αύξηση 137,5%. Παράλληλα, το ολικό ενεργητικό του ομίλου σημείωσε άνοδο 160,4% φθάνοντας τα



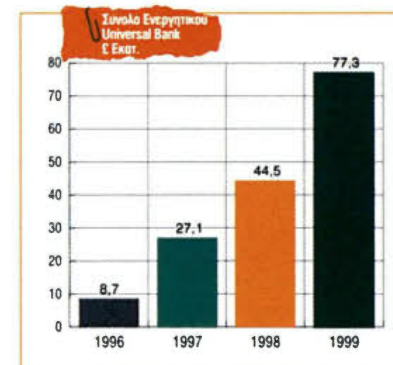
η ανάπτυξη

Σύμφωνα πάντα με τα στοιχεία της ετήσιας έκθεσης της Universal Life για το έτος 1999 και σε ό,τι αφορά την Universal Life Hellas, τα καθαρά κέρδη της εταιρίας πριν την απόσβεση του έτους για τη συσσωρευμένη φήμη και πελατεία, ήταν αυξημένα κατά 241%, αφού ανήλθαν σε £440 χιλιάδες σε σχέση με £129 χιλιάδες τον προηγούμενο χρόνο. Στη σημαντική αυτή άνοδο συνέτειναν δραστικά τα πραγματοποιηθέντα κέρδη από επενδύσεις σαν αποτέλεσμα του θετικού κλίματος που επικράτησε

στην ελληνική χρηματαγορά, καθώς επίσης και η περαιτέρω μείωση του συντελεστή διοικητικών εξόδων προς τα συνολικά πραγματοποιηθέντα ασφάλιστρα. Μέσα στο χρόνο που πέρασε, άρχισε η προώθηση των νέων ασφαλιστικών επενδυτικών προϊόντων unit linked. Η Universal Life Hellas εισήγαγε τέσσερα πρωτοποριακά σχέδια με την ονομασία UniOptions, τα χαρακτηριστικά των οποίων μπορούν να ανταποκριθούν σε κάθε προσωπική και οικογενειακή ανάγκη. Το επενδυτικό σκέλος των UniOptions είναι συνδεδεμένο με τρία εσωτερικά μεταβλητά κεφάλαια, το κάθε ένα με τη δική του επενδυτική πολιτική και εξειδίκευση, ο συνδυασμός των οποίων μπορεί να ικανοποιήσει και τις πιο σύγχρονες επενδυτικές απαιτήσεις. Επιπλέον, τα σχέδια αυτά παρέχουν πολλά άλλα πλεονεκτήματα τα οποία προσθέτουν στην ευελιξία τους και τα καθιστούν πραγματικά μοναδικά στην ελληνική αγορά. Ήδη, λόγω της εισαγωγής των UniOptions, έχει αρχίσει να δημιουργείται μια νέα δυναμική στα δεδομένα της εταιρίας με αναμενόμενη ενίσχυση της θέσης της στην αγορά. Πέραν των προγραμμάτων unit linked, μέσα στο 1999 έχει δοθεί ιδιαίτερη σημασία στην περαιτέ-

ρω ανάπτυξη του τομέα εξειδίκευσης της εταιρίας, των ομαδικών ασφαλίσεων. Η Universal Life Hellas, σε συνεργασία με το διεθνή οργανισμό διαχείρισης ομαδικών ασφαλίσεων INSUROPE, τον οποίο εκπροσωπεί αποκλειστικά στην Ελλάδα, έχει ενδυναμώσει τη θέση της στην αγορά των πολυεθνικών εταιριών ενώ έχει επίσης διεισδύσει και στην παροχή διεθνών υπηρεσιών ασφάλισης σε ελληνικές εταιρίες που επεκτείνονται σε Ευρώπη και Βαλκάνια.

Τέλος, σε ό,τι αφορά την επέκταση των συνεργασιών της εταιρίας με τραπεζικά ιδρύματα, τον Δεκέμβριο του 1999 ολοκληρώθηκαν οι διαπραγματεύσεις με την ολλανδική τράπεζα ABN AMRO που λειτουργεί στην Ελλάδα, για προώθηση διαφόρων ασφαλιστικών προϊόντων στο πελατολόγιό της. Απ' την πλευρά της, η θυγατρική τράπεζα του ομίλου, η Universal Bank, παρουσίασε ιδιαίτερη ανάπτυξη το 1999 με έμφαση στην επέκταση του τραπεζικού της δικτύου, στην ποιοτική στελέχωση του ανθρώπινου δυναμικού και στον εμπλουτισμό των παρεχόμενων υπηρεσιών. Τα μεγέθη της παρουσιάζουν υψηλούς ρυθμούς ανάπτυξης, με τα λειτουργικά κέρδη της τράπεζας να ξεπερνούν τις £ 745 χιλιάδες σημειώνοντας αύξηση 78% από τον προηγούμενο χρόνο. Μετά τις προβλέψεις για επισφαλείς απαιτήσεις και τη φορολογία του έτους, τα καθαρά κέρδη της τράπεζας ανήλθαν σε £450 χιλιάδες, 64% περισσότερα από το 1998. Αξίζει να αναφερθεί ότι τα κέρδη αυτά σημειώθηκαν σε μια περίοδο μείωσης της πιστωτικής επέκτασης σαν αποτέλεσμα των περιορισμών που επέβαλε η κεντρική τράπεζα, όπου οι συνολικές χορηγήσεις σε πελάτες δεν ξεπέρασαν το 20% από το επίπεδο του προηγούμενου χρόνου. Ο πίνακας δείχνει το σύνολο ενεργητικού της Universal Bank (σε £ εκατ.).



Ο πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου του ομίλου κ. Χριστοφίδης, στο χαιρετισμό του προς τους μετόχους, σημείωσε μεταξύ άλλων ότι στη σημαντική αύξηση της κερδοφορίας του ομίλου σημαντικό ρόλο έπαιξε και η εντυπωσιακή άνοδος στις τιμές του Χρηματιστηρίου Αξιών Κύπρου, ενώ παράλληλα τονίζει: «Η Universal Life ως ο μεγαλύτερος θεσμικός επενδυτής στην Κύπρο απεκόμισε τα μέγιστα από την άνοδο αυτή, ενώ ιδιαίτερα κερδισμένοι ήταν επίσης και οι πελάτες μας που διατηρούν συμβόλαια συνδεδεμένα με τα επενδυτικά ταμεία που διατηρούνται στο αποθεματικό του κλάδου Ζωής. Εξίσου σημαντική ήταν και η αύξηση που παρατηρήθηκε στην παραγωγή νέων ασφαλιστικών ζωής της εταιρίας, η οποία αν και στο μεγαλύτερο ποσοστό της προήλθε από την άνοδο στα συμβόλαια εφάπαξ καταβολής ασφαλίσεων, εν τούτοις καταδεικνύει την εμπιστοσύνη του κυπριακού

κοινού στις διαχειριστικές ικανότητες της εταιρίας, οι οποίες βέβαια αποδεικνύονται έμπρακτα από τις σταθερά υψηλές αποδόσεις των επενδυτικών της ταμείων τα τελευταία 30 χρόνια». Επίσης, ο κ. Χριστοφίδης προσδιορίζοντας τους παράγοντες που συνετέλεσαν στην ικανοποιητική άνοδο της θυγατρικής εταιρίας στην Ελλάδα, Universal Life Hellas, υποστήριξε ότι αυτή προήλθε εν μέρει από την περαιτέρω μείωση των διοικητικών εξόδων λόγω της αναδιάρθρωσης της εταιρίας, αλλά και από την αύξηση στα πραγματοποιηθέντα κέρδη από επενδύσεις ως θετικό αποτέλεσμα του καλού κλίματος που επικράτησε κατά το 1999 στο ΧΑΑ. Παράλληλα, τόνισε ότι μέσα στο χρόνο που πέρασε συνεχίστηκαν οι προσπάθειες για καλύτερη στελέχωση της εταιρίας ενώ από πλευράς προϊόντων, εισήχθησαν τα ασφαλιστικά επενδυτικά σχέδια (unit linked) της σειράς UniOptions, τα οποία αναμένεται να ενισχύσουν τη θέση της εταιρίας στην ελληνική αγορά. Ο κ. Χριστοφίδης επισήμανε ότι ήδη κατά τους πρώτους μήνες του 2000 άρχισε να διαφαίνεται μια σημαντική αύξηση στην παραγωγή ατομικών ασφαλίσεων της εταιρίας η οποία οφείλεται σχεδόν αποκλειστικά στα σύγχρονα ασφαλιστικά προϊόντα. Σε ό,τι αφορά τα σχέδια και τις προοπτικές του ομίλου και των εταιριών για το 2000, παραμένει στο επίκεντρο των προσπαθειών η περαιτέρω ανάπτυξη των εργασιών της Universal Bank. Έτσι, μέσα στο 2000 αναμένεται να λειτουργήσουν έξι νέα Τραπεζικά Κέντρα Εξυπηρέτησης και να τεθεί σε λειτουργία το δίκτυο Αυτόματων Ταμειακών Μηχανών. Παράλληλα, αναμένεται να ολοκληρωθεί εντός του έτους η δεύτερη φάση αυτοματοποίησης, η οποία θα καλύπτει τη διαχείριση διαθέσιμων (Treasury), των εμπορικών συναλλαγών (Trade Finance) και της διαχείρισης χαρτοφυλακίων (Portfolio Management). Επίσης, προγραμματίζεται νέα αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου με τη δημιουργία 6.250.000 νέων μετοχών, οι οποίες θα ενισχύσουν κατά £15 εκατομμύρια την κεφαλαιακή βάση της τράπεζας. Επίσης, σημαντική θέση στα σχέδια του ομίλου κατέχει η επέκταση του στον τομέα των Αμοιβαίων Κεφαλαίων, η οποία ήδη βρίσκεται σε εξέλιξη, με τη δημιουργία της Universal Αμοιβαία Κεφάλαια Λτδ, μόλις βέβαια θεσπιστεί το σχετικό νομοθετικό πλαίσιο. Η επένδρση με κατάλληλα καταρτισμένο δυναμικό και οι σημαντικές επενδύσεις που έγιναν σε σύγχρονα συστήματα πληροφορικής που θα υποστηρίζουν τις εργασίες της είναι, όπως υποστηρίζεται, μόνο η αρχή για μια πιο δυναμική επέκταση στον τομέα διαχείρισης κεφαλαίων, δημιουργώντας θετικές προοπτικές για την επιτυχία της. ■

Βασικά Οικονομικά Στοιχεία Ομίλου

	1999 £000	1998 £000	1999/98 Αύξηση %
Κεφάλαια Μετόχων και Αποθεματικά Επανεκτίμησης	118 034	15 899	642,4
Σύνολο Ενεργητικού	606 047	232 727	160,4
Ασφαλιστικά Αποθεματικά	407 752	171 676	137,5
Επενδύσεις Ασφαλιστικών Εργασιών	497 101	165 950	199,5
Εισοδήματα Ομίλου	101 885	40 368	152,4
Ασφάλιστρα Ομίλου	95 775	36 960	159,1
Πληρωμές σε Ασφαλισμένους (καθαρές)	54 933	13 309	312,8
Κέρδη πριν τη φορολογία	5 525	2 823	95,7
Κέρδη μετά τη φορολογία	3 511	1 835	91,3
Κέρδη ανά μετοχή (σεντ)	52,9	27,7	
Μέρισμα	30%	25%	



Ο πρόεδρος του ομίλου κ. Χριστοφίδης για τη συγκριμένη δραστηριότητα αναφέρει τα εξής:

«...Σε ό,τι αφορά την επέκταση του ομίλου σε νέους τομείς υπηρεσιών, ξεχωρίζουν οι προσπάθειες που έχουν καταβληθεί και που συνεχίζονται για τη δημιουργία της θυγατρικής εταιρίας διαχείρισης Αμοιβαίων Κεφαλαίων με την επωνυμία Universal Αμοιβαία Κεφάλαια Λτδ. Είμαστε βέβαιοι ότι ο θεσμός αυτός θα γνωρίσει πολύ μεγάλη επιτυχία στη χώρα μας και για το λόγο αυτό εργαζόμαστε συστηματικά και με πρόγραμμα έτσι ώστε, μόλις θεσπιστεί η σχετική νομοθεσία, να είμαστε έτοιμοι για τη διάθεση των προϊόντων αυτών μέσω του ασφαλιστικού και τραπεζικού μας δικτύου. Ήδη, για το σκοπό αυτό έχουν πραγματοποιηθεί σημαντικές επενδύσεις σε συστήματα πληροφορικής και ανθρώπινο δυναμικό, με στόχο πάντοτε την προσφορά των καλύτερων δυνατών υπηρεσιών στους πελάτες μας με τους καλύτερους δυνατούς όρους».

Διοικητικό Συμβούλιο και Εκτελεστική Διεύθυνση

ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟ ΣΥΜΒΟΥΛΙΟ
Ιωάννης Κλ. Χριστοφίδης, πρόεδρος, Ανδρέας Γεωργίου, αντιπρόεδρος
Νίκος Κ. Ασπρίδης, Αλεξάνδρα Γαλανού, Σωτήρης Καλλής, Hagor M. Keheyan, Μιχάλης Γ. Κολοκασιδής, Ανδρέας Π. Λανίτης, Δημοσθένης Ζ. Σεβέρης, Ρένος Σολομίδης, Λέλλος Π. Τσεριώτης, Παύλος Φ. Φωτιάδης.

ΔΙΕΥΘΥΝΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ & ΠΡΩΤΟΣ ΕΚΤΕΛΕΣΤΙΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ
Ανδρέας Γεωργίου B. Sc. (Econ.)

FINANCIAL CONTROLLER
Μαρίνα Παγδατή B.Sc., ACA, MBA

ΓΡΑΜΜΑΤΕΑΣ
Χαράλαμπος Γ. Χωματιένιος B.A. (Hons), C.A.

ΕΠΙΛΕΓΜΑΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ ΚΑΙ ΕΛΕΓΚΤΕΣ
Αναλογιστές Bacon & Woodrow, U.K.

ΝΟΜΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ
Δικηγορικό Γραφείο Λέλλου Π. Δημητριάδη

ΕΛΕΓΚΤΕΣ
Ernst & Young, Chartered Accountants

ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ
Universal Tower, Λεωφόρος Διγενή Ακρίτα 85, Τ.Θ. 21270, 1505 Λευκωσία

Οι πυρκαγιές κατά το έτος 1999

35.407 ήταν οι περυσινές
πυρκαγιές στην ελληνική
επικράτεια. Η Ένωση
Ασφαλιστικών Εταιριών κοινοποιεί
τα στατιστικά στοιχεία της
Πυροσβεστικής Υπηρεσίας,
προκειμένου να βοηθήσει τα
στελέχη του κλάδου πυρός για τη
διαμόρφωση της πολιτικής τους
ως προς την ανάληψη και
κατανομή των κινδύνων

Κατά το έτος 1999 δηλώθηκαν 35.704 πυρκαγιές σε όλη την ελληνική επικράτεια, στις οποίες έγινε επέμβαση της Πυροσβεστικής Υπηρεσίας.

Από αυτές:

1. - Οι 8.991 αφορούν στο Λεκανοπέδιο Αττικής, ποσοστό	25,182%
- Οι 4.837 αφορούν στην Κεντρική Μακεδονία, ποσοστό	13,548%
- Οι 3.575 αφορούν στη Δυτική Ελλάδα, ποσοστό	10,013%
- Οι 2.970 αφορούν στη Θεσσαλία, ποσοστό	8,318%
- Οι 2.891 αφορούν στην Πελοπόννησο, ποσοστό	8,097%
- Οι 2.372 αφορούν στη Στερ. Ελλάδα, ποσοστό	6,644%
- Οι 2.843 αφορούν στην Αν. Μακεδ. Θράκη, ποσοστό	7,963%
- Οι 2.222 αφορούν στην Κρήτη, ποσοστό	6,223%
- Οι 1.380 αφορούν στην Ήπειρο, ποσοστό	3,865%
- Οι 925 αφορούν στη Δυτική Μακεδονία, ποσοστό	2,591%
- Οι 1.065 αφορούν στα Ιόνια Νησιά, ποσοστό	2,983%
- Οι 862 αφορούν στο Νότιο Αιγαίο, ποσοστό	2,414%
- Οι 555 αφορούν στο Βόρειο Αιγαίο, ποσοστό	1,554%
- Οι 216 αφορούν στην ΕΜΑΚ	0,605%

2. Από τις 8.991 πυρκαγιές του Λεκανοπεδίου Αττικής, οι 6.351 αφορούν στην Αθήνα, δηλ. ποσοστό 70,637%.

Από τις 4.837 πυρκαγιές της Κεντρικής Μακεδονίας, οι 2.028 αφορούν στη Θεσ/νίκη, δηλ. ποσοστό 41,927%.

Από τις 3.575 πυρκαγιές της Δυτικής Ελλάδος, οι 955 αφορούν στην Πάτρα, δηλ. ποσοστό 26,713%.

Από τις 2.970 πυρκαγιές της Θεσσαλίας, οι 1.157 αφορούν στη Λάρισα, δηλ. ποσοστό 38,956%.

Από τις 2.891 πυρκαγιές στην Πελοπόννησο, οι 516 αφορούν στην Κόρινθο με ποσοστό 17,732% και οι 475 στην Καλαμάτα, με ποσοστό 16,430%.

Από τις 2.372 πυρκαγιές της Στερ. Ελλάδος, οι 421 αφορούν στη Χαλκίδα με ποσοστό 17,749% και οι 315 στη Λαμία, με ποσοστό 13,280%.

Από τις 2.843 πυρκαγιές της Ανατ. Μακεδονίας - Θράκης, οι 469 αφορούν στην Κομοτηνή, ποσοστό 16,497%, οι 437 στην Ξάνθη, ποσοστό 15,371% και οι 387 στην Αλεξανδρούπολη, ποσοστό 13,612%.

Από τις 2.222 πυρκαγιές της Κρήτης, οι 539 αφορούν στο Ηράκλειο, ποσοστό 24,527%, οι 423 στα Χανιά, ποσοστό 19,037% και οι 493 στο Ρέθυμνο, ποσοστό 22,187%.

Από τις 1.380 πυρκαγιές της Ήπειρου, οι 497 αφορούν στα Ιωάννινα, ποσοστό 36,014% και οι 260 αφορούν στην Άρτα, ποσοστό 18,841%.

Από τις 925 πυρκαγιές της Δυτικής Μακεδονίας, οι 248 αφορούν στην Καστοριά, ποσοστό 26,811%, οι 198 αφορούν στην Κοζάνη, ποσοστό 21,405% και οι 189 αφορούν στα Γρεβενά, ποσοστό 20,432%.

Από τις 1.065 πυρκαγιές των Ιονίων Νήσων, οι 256 αφορούν στην Κέρκυρα, ποσοστό 24,038% και οι 190 αφορούν στο Αργοστόλι, ποσοστό 17,840%.

3 ΚΑΤΑΝΟΜΗ ΣΕ ΤΡΙΜΗΝΑ

Η εκδήλωση των 35.704 πυρκαγιών ανά τρίμηνο, έχει ως εξής:

- Γ' τρίμηνο:	12.670,	ποσοστό	35,486%
- Β' τρίμηνο:	8.961,	»	25,098%
- Δ' τρίμηνο:	8.626,	»	24,160%
- Α' τρίμηνο:	5.447,	»	15,256%
ΣΥΝΟΛΑ	35.704		100,00%

4 ΜΗΝΕΣ ΕΚΔΗΛΩΣΕΩΣ ΠΥΡΚΑΓΙΩΝ

Με βάση τα στοιχεία των τριμήνων και παρά το γεγονός ότι η Πυροσβεστική Υπηρεσία αναφέρεται και σε άλλες δραστηριότητες της, όπως είναι παροχές βοήθειας, επεμβάσεις σε ανεγκυστήρες, ψευδείς αναγγελίες, αναλογικά οι περισσότερες πυρκαγιές εκδηλώθηκαν τον Ιούλιο και ακολουθούν οι μήνες Αύγουστος, Ιούνιος, Οκτώβριος, Σεπτέμβριος, Νοέμβριος, Μάιος, Δεκέμβριος, Μάρτιος, Απρίλιος, Ιανουάριος, Φεβρουάριος.

5 ΕΠΙΚΙΝΔΥΝΟΤΗΤΑ ΗΜΕΡΩΝ

Όσον αφορά στην επικινδυνότητα των ημερών της εβδομάδας, οι περισσότερες δηλώσεις έγιναν Παρασκευή και ακολουθούν η Τρίτη, το Σάββατο, η Πέμπτη, η Δευτέρα, η Τετάρτη και τελευταία η Κυριακή με τον μικρότερο αριθμό δηλώσεων.

6 ΔΙΑΒΑΘΜΙΣΗ ΩΡΩΝ ΔΗΛΩΣΕΩΝ ΠΥΡΚΑΓΙΩΝ

Οι ώρες εκδήλωσης των πυρκαγιών, πάντοτε με τα στοιχεία της Πυροσβεστικής Υπηρεσίας, παρουσιάζουν την εξής διαβάθμιση:

14.01-15.00	Ποσοστό	6,53%
12.01-13.00	»	6,33%
13.01-14.00	»	6,24%
11.01-12.00	»	6,09%
17.01-18.00	»	5,90%
19.01-20.00	»	5,88%
18.01-19.00	»	5,86%
15.01-16.00	»	5,75%
20.01-21.00	»	5,50%
16.01-17.00	»	5,47%

και ακολουθούν οι ώρες:

10.01-11.00	07.01-08.00
21.01-22.00	01.01-02.00
22.01-23.00	02.01-03.00
09.01-10.00	03.01-04.00
23.01-24.00	06.01-07.00
08.01-09.00	04.01-05.00
24.00-01.00	05.01-06.00

7 ΠΥΡΚΑΓΙΕΣ ΕΝΤΟΣ - ΕΚΤΟΣ ΚΑΤΟΙΚΗΜΕΝΩΝ ΠΕΡΙΟΧΩΝ

Από το σύνολο των 35.704 δηλωθεισών πυρκαγιών, οι 17.658 εκδηλώθηκαν σε κατοικημένες περιοχές, ήτοι ποσοστό 49,96% και οι 18.046 σε μη κατοικημένες περιοχές, ήτοι ποσοστό 50,54%.

Η διαβάθμιση των πρώτων έχει ως εξής:

- Μικρές	16.655
- Μεσαίες	802
- Μεγάλες	201
	= 17.658

και των υπολοίπων:

- Μικρές	16.148
- Μεσαίες	1.374
- Μεγάλες	524
	= 18.046 = 35.704

8 ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΜΟΣ ΥΠΑΙΤΙΟΤΗΤΑΣ

Από άποψη υπαιτιότητας, οι πυρκαγιές χαρακτηρίζονται:

- Άγνωστες	21.078	ποσοστό	59,04%
- Εμπρησμοί από πρόθεση	487	»	1,36%
- Εμπρησμοί από αμέλεια	12.064	»	33,79%
- Τυχαίες	1.011	»	2,83%
- Φυσικές	1.064	»	2,98%
	35.704		100,00%

9 ΧΩΡΟΙ ΠΡΟΣΒΟΛΗΣ ΑΠΟ ΠΥΡΚΑΓΙΑ

Οι χώροι που επλήγησαν από πυρκαγιά κατά το 1999, σύμφωνα πάντοτε με τα στοιχεία της Πυροσβεστικής Υπηρεσίας, είναι αρκετοί.

Ενδεικτικά όμως αναφέρονται οι εξής:

- Κατοικίες	5.604
- Εστιατόρια	328
- Καταστήματα	330
- Εργοστάσια	220
- Βιομηχανικές εγκαταστάσεις	162
- Ξυλουργεία	65
- Συνεργεία αυτοκινήτων	51
- Καφενεία	109
- Κέντρα διασκέδασης	57
- Ξενοδοχεία	65
- Ναοί	79
- Κτίρια εκπαίδευσης	198
- Γραφεία επιχειρήσεων, ελευθέρων επαγγελματιών, Δημοσίων Υπηρεσιών	169
- Αποθήκες αγροτικές	334
- » γενικές	280
- » καταστημάτων	42
- Σταύλοι	79

10 ΠΡΟΣΒΛΗΘΕΝΤΑ ΑΝΤΙΚΕΙΜΕΝΑ - ΥΛΙΚΑ

Αν εξαιρέσουμε τους υπαίθριους χώρους, δασικές εκτάσεις, χώρους απορριμμάτων και αυτοκίνητα για τα οποία παρουσιάζεται ο μεγαλύτερος αριθμός προσβολής, τα υπόλοιπα προσβληθέντα ενδεικτικά αντικείμενα έχουν ως εξής:

- Έπιπλα	1903
- Ηλεκτρικές οικιακές συσκευές	2211
- Ξυλεία και καυσόξυλα	1472
- Φαγητά - είδη ζαχαροπλαστικής	682
- Χρώματα και ελαιοχρώματα	1091
- Χαρτιά και βιβλία	740
- Πρώτες ύλες πλαστικών και παράγωγα	920
- Σανιδώματα	644
- Είδη κλινოსτρωμής	886
- Είδη ιματισμού και υπόδησης	728
- Μαγειρικά σκεύη	812
- Συσκευές και εγκαταστάσεις θερμάνσεως και φωτισμού	964

11 ΑΙΤΙΕΣ ΠΡΟΚΛΗΣΕΩΣ ΠΥΡΚΑΓΙΩΝ

Ένα στοιχείο, στο οποίο θα πρέπει να επικεντρωθεί η προσοχή μας είναι οι αιτίες προκλήσεως πυρκαγιάς, στοιχείο άλλωστε για το οποίο θα πρέπει να τοποθετούνται και οι πραγματογνώμονες κατά τη διαδικασία της συντάξεως της εκθέσεως πραγματογνωμοσύνης τους.

Τα στοιχεία της Πυροσβεστικής Υπηρεσίας αναφέρουν για το 1999 τις εξής αιτίες:

- Υπολείμματα καπνίσματος	5365
- Γυμνές φλόγες	3152
- Πυρακτωμένες επιφάνειες	1996
- Ηλεκτρισμός	2133
- Σπινθήρες	561
- Τρομοκρατικές ενέργειες	226
- Φυσικά και χημικά φαινόμενα	460
- Εκρήξεις - Αναφλέξεις αερίων	705
- Άγνωστες αιτίες	21049
- Υγρά καύσιμα	57
	35.704

12 ΖΗΜΙΕΣ - ΔΙΑΣΘΕΙΣΑ ΠΕΡΙΟΥΣΙΑ

Από τα στοιχεία πάντοτε της Πυροσβεστικής Υπηρεσίας και **φυσικά κατά την εκτίμησή της**, σε ολόκληρη την ελληνική επικράτεια, προκύπτει ότι:

Σε περιουσιακά στοιχεία συνολικής αξίας 563.900.197.120 δραχμών, προξενήθηκαν ζημιές 32.368.771.820 δρχ. η δε περιουσία που διασώθηκε ανέρχεται σε 531.531.425.300 δραχμές.

Οι ζημιές που προξενήθηκαν κατανέμονται κατά περιφέρεια ως εξής:

- ΑΤΤΙΚΗ	ΔΡΧ.	8.216.153.600
- ΚΡΗΤΗ	»	1.780.035.000
- ΣΤΕΡΕΑ ΕΛΛΑΔΑ	»	2.247.097.500
- ΚΕΝΤΡΙΚΗ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ	»	6.269.371.720
- ΠΕΛΟΠΟΝΝΗΣΟΣ	»	1.606.056.000
- ΒΟΡΕΙΟ ΑΙΓΑΙΟ	»	792.641.000
- ΘΕΣΣΑΛΙΑ	»	6.830.896.000

- ΔΥΤΙΚΗ ΕΛΛΑΔΑ	»	1.232.240.000
- ΙΟΝΙΑ ΝΗΣΙΑ	»	421.667.000
- ΑΝΑΤ. ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ - ΘΡΑΚΗ	»	1.232.645.000
- ΗΠΕΙΡΟΣ	»	617.308.000
- ΝΟΤΙΟ ΑΙΓΑΙΟ	»	724.235.000
- ΔΥΤΙΚΗ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ	»	319.371.000
- ΕΜΑΚ	»	79.055.000
	ΔΡΧ.	32.368.771.820

Οι περιοχές στις οποίες καταλογίζονται τα μεγαλύτερα ποσά των ζημιών και που βρίσκονται στις παραπάνω περιφέρειες, είναι οι εξής:

ΠΕΡ. ΑΘΗΝΩΝ ΚΑΙ ΠΕΙΡΑΙΩΣ	ΔΡΧ.	6.366.333.600
» ΗΡΑΚΛΕΙΟΥ, ΧΑΝΙΩΝ & ΡΕΘΥΜΝΟΥ ΚΡΗΤΗΣ	»	1.438.420.000
» ΧΑΛΚΙΔΑΣ, ΛΑΜΙΑΣ & ΟΙΝΟΦΥΤΩΝ	»	1.573.772.000
» ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ, ΚΑΤΕΡΙΝΗΣ & ΓΙΑΝΝΙΤΣΩΝ	»	5.510.433.000
» ΓΥΘΕΙΟΥ & ΚΟΡΙΝΘΟΥ, ΑΡΓΟΥΣ	»	691.939.000
» ΣΑΜΟΥ & ΜΥΤΙΛΗΝΗΣ	»	666.026.000
» ΛΑΡΙΣΑΣ, ΒΟΛΟΥ & ΣΚΙΑΘΟΥ	»	6.412.054.000
» ΑΓΡΙΝΙΟΥ, ΠΑΤΡΩΝ & ΑΜΑΛΙΑΔΟΣ	»	829.613.000
» ΛΕΥΚΑΔΑΣ, ΑΡΓΟΣΤΟΛΙΟΥ, ΚΕΡΚΥΡΑΣ & ΖΑΚΥΝΘΟΥ	»	385.602.000
» ΚΟΜΟΤΗΝΗΣ, ΔΡΑΜΑΣ, ΞΑΝΘΗΣ & ΑΛΕΞ/ΛΕΩΣ	»	934.693.000
» ΙΩΑΝΝΙΝΩΝ & ΑΡΤΑΣ	»	465.326.000
» ΡΟΔΟΥ & ΕΡΜΟΥΠΟΛΕΩΣ	»	618.570.000
» ΦΛΩΡΙΝΑΣ & ΚΟΖΑΝΗΣ	»	190.965.000

13 ΠΥΡΚΑΓΙΕΣ ΣΕ ΑΓΡΟΤΙΚΕΣ - ΔΑΣΙΚΕΣ ΠΕΡΙΟΧΕΣ - ΑΛΣΗ - ΧΩΡΟΥΣ ΑΠΟΡΡΙΜΜΑΤΩΝ

Για στατιστικούς λόγους αναφέρονται οι εξής πυρκαγιές:

- Αγροτικές περιοχές	9.591	ποσοστό	65,57%
- Δασικές περιοχές	2.522	»	17,24%
- Άλση	187	»	1,28%
- Χώροι απορριμμάτων	2.328	»	15,91%
	14.628		100,00

Η επιφάνεια δε που κάηκε, έχει σε στρέμματα ως εξής:

- Αγροτικές περιοχές	127.635	ποσοστό	65,57%
- Δασικές περιοχές	61.029	»	17,24%
- Άλση	395	»	1,28%
- Χώροι απορριμμάτων	2.929	»	15,91%
	191.988		100,00%

Οι αιτίες που προκάλεσαν τις παραπάνω πυρκαγιές, χαρακτηρίζονται:

- Αμέλεια	8.555	ποσοστό	58,48%
- Πρόθεση	248	»	1,70%
- Άγνωστη	5.825	»	39,82%
	14.628		100,00%

Έχετε 2000 λόγους να εργαστείτε στη
METROLIFE - ΕΜΠΟΡΙΚΗ.

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

Του Τέλη Λιβανίδη

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ
ΠΙΣΤΗΥπόδειγμα
σχεδιασμού...

Ο σχεδιασμός της ηλεκτρονικής σελίδας της Ευρωπαϊκής Πίστης από την πρώτη ακόμα εισαγωγική οθόνη, δείχνει επαγγελματισμό που συνδυάζεται με υψηλή αισθητική αντίληψη και πλήρη κατοχή των μυστικών της ηλεκτρονικής παρουσί-
σης. Το γενικό πλάνο είναι πλήρες,

η πληροφορία που θα ακολουθήσει παρουσιάζεται με σαφήνεια και μεγάλη επιμέρους ανάλυση επιλογών, και η χρήση του χρώματος και του σχεδίου ερμητική αλλά και ταυτόχρονα λιτή. Σαν ελάχιστο παράδειγμα, η σελίδα της εταιρίας είναι από τις λίγες που συναντήσαμε να κάνει πλήρη χρήση ολόκληρης της οθόνης...

Έτσι, στην πρώτη οθόνη «υποδοχής» ο επισκέπτης βλέπει και μπορεί να επιλέξει μέσα από μια μεγάλη γκάμα θεμάτων, όπως γενικά στοιχεία για την εταιρία, την οργάνωση και τους στόχους της, το δίκτυο πωλήσεων της, τη μηχανογράφηση της, τους κλάδους ασφαλίσεων που προσφέρει, τις θυγατρικές της και πολλά άλλα θέματα.

Ένα από τα πρώτα προγράμματα που τραβά την προσοχή του επισκέπτη είναι και το Easy House, μέσα από το οποίο η εταιρία προσφέρει την ευχέρεια αγοράς κατοικίας μέσα από ευέλικτες επιλογές χρηματοδότησης. Παράλληλα, ο ενδιαφερόμενος μπορεί να επικοινωνήσει ειδικά γι' αυτόν τον σκοπό με τους συμβούλους της Ευρωπαϊκής Πίστης.

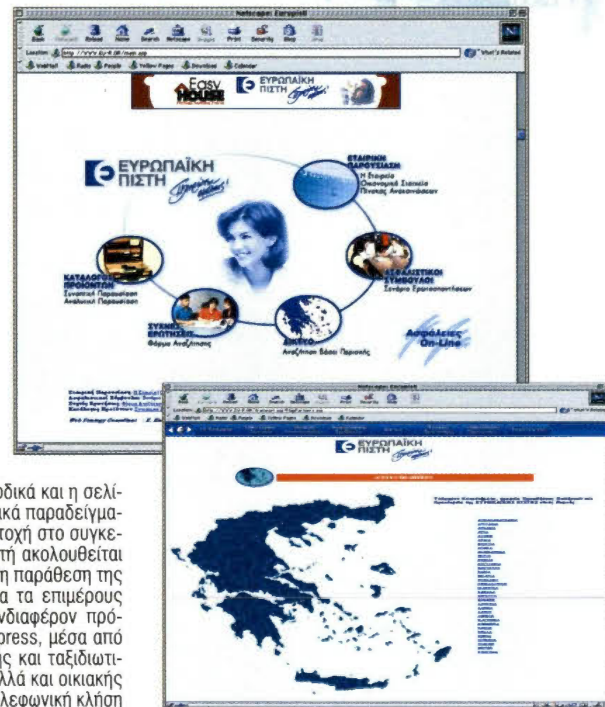
Στις επόμενες σελίδες παρουσιάζονται τα ασφαλιστικά, επενδυτικά και ειδικά προγράμματα της εταιρίας. Αυτά περιλαμβάνουν πλάνα κάλυψης εισοδήματος, περιουσίας, οικογενειακά προγράμματα ποιότητας ζωής και επιχειρηματικής δραστηριότητας. Μερικά παραδείγματα αυτών των προγραμμάτων είναι τα Eurofamily, Eurohealth, Eurokid και Euro lady. Το πρώτο εξασφαλίζει σταθερό μηνιαίο εισόδημα που καθορίζεται από τον πελάτη, όπως και την ευχέρεια για την εξόφληση χρεών ή δανείων. Το Eurohealth προσφέρει πλήρη κάλυψη υγείας, 24ωρη ιατρική βοήθεια, μεταφορά με ασθενοφόρο, ιατρικές επισκέψεις, εξετάσεις, νοσηλεία κατ' οίκον, κάλυψη εισοδήματος κ.λπ., ενώ το Eurokid προσφέρει καλύψεις σπουδών και επαγγελματικής αποκατάστασης σε παιδιά που είναι κάτω των 8 ετών. Το Euro lady αποτρέπει σε γυναίκες και καλύπτει ιαδρία σύνταξη μετά τα 65, κάλυψη ασθένειας ή ισόποση σύνταξη σε

περίπτωση ανικανότητας.

Μια από τις επόμενες οθόνες είναι αφιερωμένη σε μια ιδιαίτερα αναλυτική παρουσίαση του προγράμματος Euroincome, που προσφέρει προστασία εισοδήματος. Τα στοιχεία που αναφέρονται είναι διεξοδικά και η σελίδα περιέχει αφενός μεν χαρακτηριστικά παραδείγματα, αλλά και την αίτηση για τη συμμετοχή στο συγκεκριμένο πρόγραμμα. Η φιλοσοφία αυτή ακολουθείται σε όλες σχεδόν τις σελίδες, με άμεση παράθεση της σχετικής αίτησης ή πληροφορίας για τα επιμέρους προγράμματα. Ένα άλλο, επίσης ενδιαφέρον πρόγραμμα της εταιρίας είναι το Euroexpress, μέσα από το οποίο παρέχονται καλύψεις οδικής και ταξιδιωτικής βοήθειας, νομικής προστασίας αλλά και οικιακής και τεχνικής βοήθειας με μια απλή τηλεφωνική κλήση σε τριψήφιο αριθμό. Παράλληλα, παρουσιάζεται το πρόγραμμα Eurocare που προσφέρει κατ' οίκον νοσηλεία, και το πρόγραμμα νομικής προστασίας. Ιδιαίτερα χρήσιμο στοιχείο σε όλες αυτές αλλά και στις επόμενες παρουσιάσεις των διαφόρων ασφαλιστικών πλάνων της Ευρωπαϊκής Πίστης, είναι και το ότι σε κάθε επιμέρους επιλογή προγράμματος παρέχεται μαζί της και η ευχέρεια αναζήτησης περισσότερων λεπτομερειών όπως και η δυνατότητα για την επίτ-
που συμπλήρωση της σχετικής αίτησης.

Στις επόμενες σελίδες παρουσιάζονται τα ειδικά προγράμματα της εταιρίας όπως το πρόγραμμα για αγροτικές ασφαλιστικές καλύψεις, πλάνα για επαγγελματίες, εμπόρους, βιομηχάνους και υπαλλήλους. Μια ιδιαίτερα χρήσιμη πληροφορία που μπορεί να βρει ο ενδιαφερόμενος στις σελίδες της Ευρωπαϊκής Πίστης είναι και ο υπολογισμός του ασφαλιστικού για την περίπτωση του προγράμματος απόκτησης κατοικίας. Σε ειδική οθόνη καταχωρίζει στοιχεία όπως η διάρκεια, το φύλο και η ηλικία, και μετά από λίγο του «επιστρέφει» το ποσό του ασφαλιστικού. Πρόκειται για μια απλή αλλά χρήσιμη διαδικασία, η οποία βοηθά τον μελλοντικό πελάτη της εταιρίας να πειραματιστεί με διάφορες λύσεις που πιστεύει ότι ταιριάζουν στις οικονομικές του δυνατότητες.

Ένα επίσης χρήσιμο αλλά και εντυπωσιακό στοιχείο μιας επόμενης οθόνης είναι η παράθεση όλου του δικτύου πωλήσεων της εταιρίας κατά νομό, μέσα από έναν «χωρικά ευαίσθητο» χάρτη. Παράλληλα, σε μια



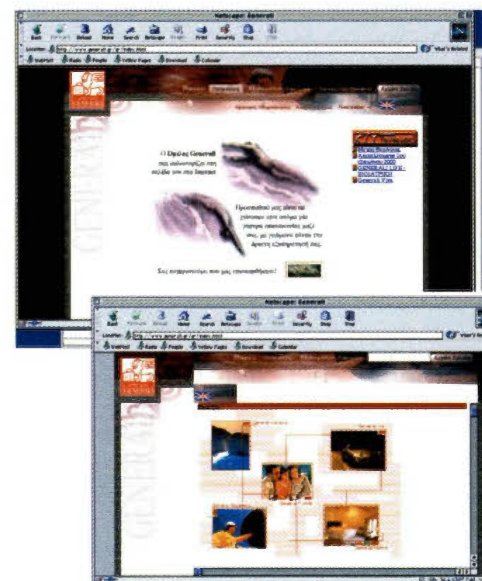
επόμενη οθόνη παρουσιάζεται ένα υπόδειγμα αίτησης για συμμετοχή στα ασφαλιστικά προγράμματα της Ευρωπαϊκής Πίστης, την οποία ο ενδιαφερόμενος μπορεί να στείλει με το ηλεκτρονικό του ταχυδρομείο.

Μια άλλη ευχάριστη έκπληξη των ηλεκτρονικών σελίδων της εταιρίας είναι και η εφαρμογή της φιλοσοφίας των FAQ, δηλαδή των απαντήσεων στις συχνότερες ερωτήσεις που υποβάλλονται από τους πελάτες της. Έτσι, με την καταχώριση φράσεων ή λέξεων που ενδιαφέρουν τον μελλοντικό της πελάτη, η εταιρία παρουσιάζει μια μεγάλη γκάμα από απαντήσεις σε ερωτήματα που μπορεί να μην έχουν απαντηθεί από την παράθεση των στοιχείων στις σελίδες της. Η επιμονή αυτή στην άμεση και αναλυτική πληροφόρηση είναι ένα από τα στοιχεία που κυριαρχούν στη σχεδιαστική φιλοσοφία του site, και φυσικά δεν μπορεί παρά να κάνει άριστη εντύπωση στον επισκέπτη του.

Συμπερασματικά, πρόκειται για μια άσπρη σχεδιαστικά και από άποψης περιεχομένου διεύθυνση. Η πληροφόρηση αλλά και η μορφή της δείχνουν σεβασμό στον επισκέπτη, και σε συνδυασμό με τη συνεχή προσπάθεια διάδρασης μαζί του μέσα από υποδείγματα αιτήσεων ή φόρμες αναζήτησης γνώσης, το site της Ευρωπαϊκής Πίστης ξεχωρίζει ως ένα από τα υποδείγματα του χώρου. Δείτε το οπωσδήποτε...



GENERALI



Σ

τη διεύθυνση <http://www.generali.gr> συναντάμε την ηλεκτρονική σελίδα της μεγάλης ασφαλιστικής εταιρίας, που έχει κάνει ήδη δυναμικά την παρουσία της στον ελληνικό χώρο. Ένα άλλωστε δείγμα της σοβαρότητας με την οποία αντιμετωπίζει η εταιρία τους πελάτες της

είναι ο σχεδιασμός και η πληροφορία που παρέχεται από το site της. Η παρουσίαση γίνεται αδρά, με ευκρίνεια και καθαρότητα.

Στις πρώτες σελίδες της ο επισκέπτης μπορεί να δει μια σειρά από χαρακτηριστικά οικονομικά στοιχεία της επιχείρησης, τα οποία δείχνουν το μερίδιο της αγοράς που κατέχει αλλά και τα σχέδιά της για το μέλλον. Έτσι, εδώ πληροφορείται ότι πέρα από μια διαδοχή σημαντικών εξαγωγών στο εξωτερικό, η Generali είναι από τις πρώτες ευρωπαϊκές ασφαλιστικές εταιρίες που θα δραστηριοποιηθούν, στην αχανή και εύφορη αγορά της Κίνας.

Στις επόμενες σελίδες ο επισκέπτης έχει τη δυνατότητα να πληροφορηθεί για τα επιμέρους ασφαλιστικά προγράμματα, τα οποία καλύπτουν ένα ευρύ φάσμα

Νέες ιδέες, δυναμισμός
και ιστορία...

δραστηριοτήτων όπως οικογενειακά, εργασίας, αυτοκινήτου, δραστηριοτήτων, ελεύθερου χρόνου, επενδυτικά και άλλα.

Ένα από αυτά τα προγράμματα είναι το ολοκληρωμένο πλάνο Medical Exclusive, το οποίο στοχεύει στην πλήρη κάλυψη του ασφαλιζόμενου από πλευράς περίθαλψης, με παραπέρα στόχο τη δυναμική εμπλοκή της εταιρίας στην ασφαλιστική αγορά της υγείας στην Ελλάδα. Προς αυτή την κατεύθυνση σημαντικό ρόλο προβλέπεται να παίξει η πρόσφατη συμφωνία που υπογράφηκε τον Ιούνιο, μέσω της οποίας η Generali συνεργάζεται με την εταιρία Βιοϊατρική, έτσι ώστε οι πελάτες της πρώτης να έχουν πρόσβαση σε ολόκληρο το δίκτυο διαγνωστικών κέντρων της δεύτερης.

Στις επόμενες σελίδες παρουσιάζονται θεματικά και τα υπόλοιπα ασφαλιστικά προγράμματα της εταιρίας. Από αυτά, ένα νέο και πολύ ενδιαφέρον πλάνο είναι το Generali Viva. Πρόκειται για ένα πρόγραμμα με αποταμιευτικές και επενδυτικές δυνατότητες, που προσφέρει στον ασφαλιζόμενο μια άνετη γκάμα επιλογών Εσωτερικών Μεταβλητών Κεφαλαίων, τα οποία παρουσιάζουν την ευκαιρία συντηρητικής (Generali Stable), μέσου κινδύνου (Balanced) και τολμηρής (Dynamic) επένδυσης. Στο πλαίσιο του Viva ο πελάτης επιλέγει ο ίδιος τις επιμέρους παραμέτρους του προγράμματος, όπως το ύψος και τη διάρκεια της αποταμίευσης και τις καλύψεις που επιθυμεί. Μια επιτυχημένη επίσης πρωτοβουλία της εταιρίας είναι η ευχέρεια που παρέχει στον ενδιαφερόμενο να έρθει σε επαφή απευθείας με τους ασφαλιστικούς της συμβούλους μέσω e-mail, όντας έτσι συγχρονισμένη με την αντίληψη της ηλεκτρονικής πληροφόρησης. Η πληροφόρηση αυτή περιλαμβάνει την παροχή κάθε είδους στοιχείου σχετικού με τα προγράμματα, όπως και την ενημέρωση για τυχόν αλλαγές συμβολαίων κ.λπ. Παράλληλα, η εταιρία δίνει την ευκαιρία στον ενδιαφερόμενο να συμμετέχει διαχρονικά σε αυτήν την πληροφόρηση εφαρμόζοντας την επιτυχημένη ιδέα της καταχώρισης της ηλεκτρονικής του διεύθυνσης στο αρχείο της, με αποτέλεσμα να παραλαμβάνει όλα τα νέα προγράμματα και τις λεπτομέρειές τους μέσω του ηλεκτρονικού του ταχυδρομείου.

Σε επόμενη σελίδα ο επισκέπτης μπορεί να δει πληροφορίες για την ασφάλιση σκαφών αναψυχής, ενώ ιδιαίτερο τμήμα τους είναι αφιερωμένο στην ασφάλιση του αυτοκινήτου. Το πλάνο Generali Car περιλαμβάνει πλήρες πρόγραμμα ασφάλισης ζημιών, νομικής προστασίας, οδικής βοήθειας και προσωπικού ατυχήματος. Για κάθε μια από αυτές τις επιλογές παρέχο-

νται επιμέρους στοιχεία, όπως και η μόνιμη ευχέρεια επαφής με το εκτεταμένο δίκτυο συμβούλων της εταιρίας, του οποίου πλήρης κατάλογος παρουσιάζεται σε ειδική σελίδα.

Σε επόμενη οθόνη ο ενδιαφερόμενος μπορεί να πληροφορηθεί για το ασφαλιστικό πλάνο κάλυψης εργασίας (Generali Business). Το πρόγραμμα αυτό περιλαμβάνει πλήρεις καλύψεις για ομαδική ασφάλιση εργαζομένων, διαχείριση ομαδικών συνταξιοδοτικών ταμείων, ασφάλιση περιουσίας, πυρκαγιάς και κλοπής, διακοπή εργασιών και ασφάλεια πιστώσεων, γενική και επαγγελματική ευθύνη, τεχνικούς κλάδους ασφάλισης, καλύψεις στόλου αυτοκινήτων και ασφάλιση μεταφορών εμπορευμάτων.

Στις σελίδες για το πρόγραμμα Generali Home ο επισκέπτης μπορεί επίσης να πληροφορηθεί για τα προγράμματα ασφάλισης κατοικίας, νομικής προστασίας και αστικής ευθύνης τρίτων.

Ένα επίσης ενδιαφέρον πρόγραμμα είναι το Generali Family, που περιέχει πλήρη γκάμα πλάνων για τις καλύψεις που ενδιαφέρουν την οικογένεια. Έτσι, στις επόμενες οθόνες παρουσιάζονται το επενδυτικό και αποταμιευτικό πρόγραμμα της εταιρίας, το Viva που αναφέραμε προηγουμένως, το Medical Exclusive, το πρόγραμμα πρόσκαιρης ασφάλισης θανάτου, απώλειας εισοδήματος, κάλυψης ανικανότητας, σοβαρών ασθενειών, αλλά και τα επενδυτικά προγράμματα που προσφέρει η Generali. Μια πραγματικά σημαντική πρωτοβουλία της εταιρίας είναι και η αναζήτηση της ανάδρασης των πελατών της μέσα από ένα ερωτηματολόγιο που καλύπτει την τελευταία της σελίδα. Με αυτό ζητείται η άποψη του πελάτη ή του ενδιαφερόμενου για τα προϊόντα και τις υπηρεσίες της, μαζί με άλλα στοιχεία του (τα οποία σε καμία περίπτωση δεν μπορούν να χαρακτηριστούν σύμφωνα με την τρέχουσα mania «ευαίσθητα», άρα μπορούν να παρασχεθούν χωρίς πρόβλημα...), έτσι ώστε να χρησιμοποιηθούν για την αρτιότερη εξυπηρέτηση του ίδιου αλλά και τη γενικότερη αναβάθμιση της εξυπηρέτησης που παρέχει η Generali στους πελάτες της. Χαρακτηριστικό στοιχείο είναι ότι ζητείται από τους επισκέπτες να βαθμολογήσουν την ίδια την ηλεκτρονική της σελίδα, κάτι που οπωσδήποτε δείχνει διάθεση διαλόγου και βελτίωσης.

Σαν συμπέρασμα η άποψή μας είναι ότι η Generali έχει «στήσει» μια αξιοπρεπή και σύγχρονη ηλεκτρονική διεύθυνση, η οποία σέβεται τον επισκέπτη της παρέχοντάς του γρήγορη, καθαρή και εύληπτη πληροφόρηση. Ο σχεδιασμός της είναι λιτός αλλά σαφής, τα στοιχεία άμεσα και περιεκτικά και (ακόμα πιο σημαντικό) η διάθεση για επικοινωνία εμφανής και έντονη. Οπωσδήποτε αξίζει της προσοχής σας...

Nextdeal

ΔΕΚΑΠΕΝΘΗΜΕΡΗ ΕΚΔΟΣΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΚΑΙ ΤΟ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΧΩΡΟ

Nextdeal

ΔΕΚΑΠΕΝΘΗΜΕΡΗ ΕΚΔΟΣΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΚΑΙ ΤΟ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΧΩΡΟ



Το iBoom αποκαλύπτει νέους διαδικτυακούς τόπους και αλλάζει τον τρόπο που βλέπατε έως τώρα το Internet



Στις 9 Οκτωβρίου 2000 η IDEAL Entropia παρουσίασε το **iBoom Network** (www.iboom.net). Το δίκτυο από portals και vertical sites του Ομίλου IDEAL, που έρχεται να αποκαλύψει νέους δικτυακούς τόπους και να αλλάξει τον τρόπο που βλέπατε έως τώρα το Internet.

Ο Έλληνας χρήστης, ανεξαρτήτως τόπου διαμονής, αποτελεί την κινητήρια δύναμη του **iBoom Network** δίνοντάς του ένα ισχυρότατο στίγμα. Λειτουργώντας στο πλαίσιο «τοπική παρουσία - παγκόσμια κάλυψη», το **iBoom Network** απαρτίζεται από ένα ολοκληρωμένο δίκτυο από sites, με στόχο την παροχή ολοκληρωμένου περιεχομένου και υπηρεσιών στον χρήστη. Μέσω ενός πρωτοποριακού επιχειρηματικού μοντέλου επαναπροσδιορίζεται και ο τρόπος που μέχρι σήμερα προσφέρονταν πληροφόρηση, ψυχαγωγία και επιχειρηματικές υπηρεσίες στο ελληνικό διαδίκτυο.

Το iBoom.gr έρχεται να καλύψει τις ανάγκες όλων των χρηστών που προτιμούν να ενημερώνονται στην ελληνική γλώσσα. Αντίστοιχα, τα iBoom.com και iBoom.co.uk απευθύνονται στις ελληνικές κοινότητες των ΗΠΑ, Καναδά, Αυστραλίας και Μ. Βρετανίας, με ανάλογης θεματολογίας περιεχόμενο στην αγγλική και ελληνική γλώσσα.

Τα επιμέρους vertical sites iBid.gr (δημοπρασίες), Musicboom.com (μουσική), Uads.gr, Uads.com (μικρές αγγελίες), Aisthima.gr, Aisthima.com (προσωπικές γνωριμίες), τα sites ηλεκτρονικών καρτών, καθώς και οι υπηρεσίες WAP, Τηλε-ειδοποίησης και ηλεκτρονικού εμπορίου έρχονται να συμπληρώσουν το μοναδικό στρατηγικό πλεονέκτημα του iBoom Network.

Με τη λογική αυτή, 16 συνεργαζόμενα κανάλια περιεχομένου τροφοδοτούν καθημερινά το **iBoom Network** με: Ειδήσεις και Μέσα, Γυναίκα, Ψυχαγωγία, Υγεία, Διακοπές, Αθλητικά, Auto/Moto, Φύση/Επιστήμη, Μουσική, Οικονομία, Ήρσοκόπιο, Παιδί, Εκπαίδευση, Επικοινωνία-Συζητήσεις, MailBoom, Ανέκδοτα, Οικολογία, Αγορές.

Όλα τα παραπάνω, για πρώτη φορά για τα δεδομένα του ελληνικού Internet, συνδέονται με κάθε χρήστη ξεχωριστά και προσαρμόζονται απόλυτα στις απαιτήσεις του μέσω του μοναδικού συστήματος personalization του **iBoom Network**.

Στρατηγικός συνεργάτης της NovaBank

Η υψηλή ποιότητα και αξιοπιστία των ολοκληρωμένων λύσεων πληροφορικής που παρέχει η **PC SYSTEMS** στους πελάτες της ήταν το βασικό κριτήριο για την επιλογή της ως στρατηγικού συνεργάτη από τη **NOVA BANK**.

Μέσω της συνεργασίας της με τη **Nova Bank**, η **PC Systems** διέυρνε τη δυναμική της παρουσία στον ιδιωτικό και ειδικότερα στον τραπεζικό τομέα. Πρόκειται για μία σημαντική επιτυχία της εταιρίας, η οποία επιβεβαιώνει την ηγετική θέση της στο χώρο του system integration.

Το έργο αφορά την παροχή ολοκληρωμένων λύσεων πληροφορικής στο δίκτυο των καταστημάτων της **Nova Bank**. Ειδικότερα, το έργο που ανέλαβε εξ ολοκλήρου η **PC Systems** αφορά το integration όλων των IT συστημάτων που συνδέουν μεταξύ τους όλα τα υποκαταστήματα της **Nova Bank** με τη μητρική εταιρία και αποτελείται από τα εξής τρία μέρη:

- Το σχεδιασμό τηλεπικοινωνιακών συστημάτων φωνής-δεδομένων βασισμένων στην τελευταία λέξη της τεχνολογίας και προϊόντα της εταιρίας **Cisco Systems**.
- Την αρχική υλοποίηση (πilotικό), προμήθεια και τελική εγκατάσταση των επιχειρησιακών συστημάτων Η/Υ (servers - workstations) βασισμένα σε τεχνολογία και προϊόντα των εταιριών **Compaq** και **Microsoft**. Τα συστήματα συμπεριλαμβάνουν το Enterprise Back up Solution και Storage works της **Compaq**. Αξίζει να σημειωθεί ότι η εγκατάσταση περιλαμβάνει όλα τα συστήματα στις κεντρικές υπηρεσίες Αθηνών - Θεσσαλονίκης, καθώς και στα 45 πρώτα υποκαταστήματα.
- Η **PC Systems** είναι επίσης υπεύθυνη για την τεχνική υποστήριξη της εγκατεστημένης βάσης όλου του εξοπλισμού με μόνιμους εξειδικευμένους τεχνικούς της που βρίσκονται στο χώρο της **Nova Bank**. Η υποστήριξη ακολουθεί τα υψηλά standards διαθεσιμότητας και αδιάλειπτης λειτουργίας που η ίδια η **Nova Bank** απαιτεί για την άριστη εξυπηρέτηση των πελατών της.

Cisco Systems

Cisco Aironet 340 series

Η σειρά **Cisco Aironet 340** θέτει τα πρότυπα στα ασύρματα τοπικά δίκτυα σε θέματα Διαχείρισης και Ασφάλειας Δικτύου

Η Cisco Systems παρουσίασε στις 4 Οκτωβρίου τη σειρά ασύρματων λύσεων Cisco Aironet 340, η οποία προσφέρει βέλτιστη απόδοση, ικανότητα διαχείρισης, ευελιξία και ασφάλεια σε ασύρματα συστήματα, τόσο μέσα σε ένα μόνο κτίριο όσο και από κτίριο σε κτίριο. Αυτή η παρουσίαση ενδυναμώνει τη νέα στρατηγική της εταιρίας που στοχεύει στην παροχή πρότυπων ασύρματων εφαρμογών σε ένα κινητό επιχειρησιακό περιβάλλον.

Η σειρά Cisco Aironet 340 καθιστά ικανούς τους αρμόδιους για τα πληροφοριακά συστήματα (IT managers) και τους εργαζομένους που δεν έχουν σταθερό χώρο εργασίας μέσα στην επιχείρηση να έχουν άμεση πρόσβαση, οπουδήποτε μέσα σε ένα κτίριο, μέσω της εγκατάστασης και της συντήρησης ενός ασύρματου τοπικού δικτύου. Τα προϊόντα της σειράς Aironet 340 είναι ιδανικά για ένα δυναμικό περιβάλλον το οποίο απαιτεί ένα ευέλικτο σύστημα WLAN που να μπορεί να μετατραπεί με ευκολία, καθώς η επιχείρηση μεγαλώνει. Η σειρά Aironet παρέχει επίσης μια προσιτή λύση ασύρματου δικτύου από κτίριο σε κτίριο, εξαλείφοντας τα πολλαπλά πάγια τηλεφωνικά τέλη, τις ενοχλητικές καθυστερήσεις εγκατάστασης και τα φυσικά εμπόδια μεταξύ των κτιρίων.

Η σειρά Cisco Aironet 340 είναι μια ολοκληρωμένη οικογένεια που αποτελείται από σημεία πρόσβασης (access points) και κάρτες PC που μπορούν να εγκατασταθούν εύκολα, client adapters PCI και ISA, clients Ethernet, καθώς και εξωτερικές γέφυρες (outdoor bridges) που λειτουργούν σε οπτική ευθεία. Τα σημεία πρόσβασης (access points) της σειράς Aironet 340 έχουν τη δυνατότητα να χρησιμοποιούνται ως το κεντρικό σημείο ενός μεμονωμένου ασύρματου δικτύου ή ως το σημείο σύνδεσης ανάμεσα σε ασύρματα καλωδιωμένα 10/100 δίκτυα Ethernet. Τα προϊόντα ασύρματης ζεύξης (wireless bridge) Aironet παρέχουν συνδέσεις από σημείο σε σημείο ή από ένα σημείο σε πολλά σημεία ανάμεσα σε κτίρια, των οποίων οι γραμμές απέχουν έως και 40 χιλιόμετρα. Ως μέρος της σειράς Aironet 340, η Cisco προσφέρει ένα μεγάλο αριθμό κεραιών, καλωδίων και εξαρτημάτων, προκειμένου οι προσαρμοσμένες εγκαταστάσεις να πληρούν τις συγκεκριμένες προϋποθέσεις της κάθε εφαρμογής.

«CU»

Το νέο πρωτοποριακό σύστημα επικοινωνίας με κάρτα από την Panafon



Η Panafon παρουσίασε στις 13 Οκτωβρίου το «CU», το πρωτοποριακό σύστημα επικοινωνίας με κάρτα. Το «CU», προσανατολισμένο στους ρυθμούς των νέων που θέλουν να είναι μέσα στα πράγματα, εκφράζει την επόμενη φάση στην επικοινωνία, εξασφαλίζοντας, χωρίς συμβόλαια και πάγια, την ποιότητα και την εξυπηρέτηση του δικτύου της PANAFON.

Τα προνόμια του «CU» είναι πολλά και σημαντικά:

- Η χαμηλότερη χρέωση στα γραπτά μηνύματα.
- Χαμηλή χρέωση στις κλήσεις μεταξύ χρηστών «CU».
- Δωρεάν αναγνώριση κλήσεων.
- Ξεκάθαρες, απλές χρεώσεις, χωρίς πάγιο τέλος κλήσης
- Ειδική κάρτα SIM (32 K) με ενσωματωμένο εύχρηστο μενού των υπηρεσιών και μεγαλύτερη μνήμη για μηνύματα και ονόματα.
- Η αποκλειστική υπηρεσία ενημέρωσης «CU SMS», σε συνεργασία με την πύλη της Panafon www.pan.gr για ανανεώσιμες πληροφορίες σχετικά με: βραδινή έξοδο, κινηματογράφους, θέατρα, τηλεόραση, το ελληνικό και το ξένο μουσικό TOP5, καθώς και την αθλητική ενημέρωση.

Το «CU» προσφέρεται με 2 πακέτα σύνδεσης, ένα των 5.000 δρχ., με 1.000 δρχ. δωρεάν χρόνο ομιλίας και ένα των 6.000 δρχ., με 1.000 δρχ. δωρεάν χρόνο ομιλίας και μια μηνιαία σύνδεση PANAFONET, η οποία θα ανανεώνεται δωρεάν για τον επόμενο μήνα αν ο χρήστης του «CU» πραγματοποιεί χρήση πάνω από 6.000 δρχ. το μήνα (συμπεριλαμβάνεται ΦΠΑ 18%).

Ακόμα, το «CU» προσφέρεται με τη συσκευή WAP SIEMENS M35i μαζί με τριμηνιαία δωρεάν σύνδεση PANAFONET.

Νέα σειρά προϊόντων για αυτόματη προσαρμογή εφαρμογών IBM OS/390 και AS/400 στο Web

Η Syntax Πληροφορική, επίσημος αντιπρόσωπος της εταιρίας Merant στην Ελλάδα, ανακοίνωσε τη διάθεση της νέας σειράς προϊόντων Merant Enterprise Link που παρέχουν τη δυνατότητα αυτόματης προσαρμογής εφαρμογών για IBM OS/390 και AS/400 στο Web. Με τον Enterprise Link, οποιαδήποτε εται-

ρία που στηρίζει τη μηχανογράφηση της στα παραπάνω συστήματα, μπορεί χωρίς καμία επένδυση στο κεντρικό σύστημα να προσθέσει ένα νέο Web interface στις ήδη υπάρχουσες εφαρμογές της. Στα κύρια χαρακτηριστικά του Enterprise Link περιλαμβάνεται η ταχύτητα δημιουργίας του νέου interface, η υψηλή απόδοση και διαθεσιμότητά του, καθώς και η συνεργασία του με όλα τα υπάρχοντα συστήματα ασφαλείας που χρησιμοποιεί μια επιχείρηση.

Νέα σειρά προϊόντων για την αυτόματη προσαρμογή των εφαρμογών στο ευρώ

Η Syntax Πληροφορική, επίσημος αντιπρόσωπος της εταιρίας Merant στην Ελλάδα, ανακοίνωσε τη διάθεση της νέας σειράς προϊόντων Merant Revolve/EuroSmart για τον έλεγχο και τη μετατροπή των εφαρμογών ώστε να είναι συμβατές με το ευρώ. Το Revolve/EuroSmart απευθύνεται στις επιχειρήσεις εκείνες που στηρίζουν τη μηχανογράφηση τους σε συστήματα IBM OS/390 και AS/400 (Cobol - PLI - CICS - DB2 - IMS) αλλά και σε μικρότερα συστήματα, όπως το Unix και τα Windows NT. Με μια σειρά εξυπνων αλγορίθμων επιτρέπει τον εντοπισμό των στοιχείων του κώδικα, τα οποία θα πρέπει να μετατραπούν ώστε να υποστηριχθεί το ευρώ, αλλά και όλων των δευτερογενών επιδράσεων (impact analysis) που έχουν αυτά σε άλλα στοιχεία της εφαρμογής. Το Revolve/EuroSmart έχει ήδη χρησιμοποιηθεί με επιτυχία σε αντίστοιχα projects στην Ευρώπη, σε οργανισμούς όπως η γερμανική Bundesbank και η AXA Colonia.

Microsoft Microsoft Hellas

Νέα τιμολογιακή πολιτική σε ευρώ

Η Microsoft, σε μια προσπάθεια να εναρμονίσει πλήρως τη διανομή των προϊόντων της στην Ελλάδα με τις υπόλοιπες χώρες που συμμετέχουν στην ONE, αλλά και να περιορίσει τις διακυμάνσεις των τιμών των προϊόντων της, που οφείλονταν σε συναλλαγματικές διακυμάνσεις του δολαρίου, αναπροσάρμοσε από 1/7/2000 όλες τις τιμολογήσεις των προϊόντων της σε ευρώ, νωρίτερα από την 1/1/2001 επίσημη ημερομηνία ένταξης της χώρας μας στην ONE.

Αυτή η αναπροσαρμογή δίνει τη δυνατότητα στη Microsoft να εξασφαλίσει στους συνεργάτες της πιο σταθερή συναλλαγματική ισοτιμία σε σχέση με τη μέχρι σήμερα τιμολόγηση σε δολάρια, αναλαμβάνοντας η ίδια τον συναλλαγματικό κίνδυνο που υπήρχε και ουσιαστικά επιβάρυνε τον τελικό πελάτη στην Ελλάδα.

Συγκεκριμένα, η αλλαγή των τιμοκαταλόγων σε ευρώ αναμένεται να προκαλέσει άμεσα σταθεροποίηση των τελικών τιμών των περισσότερων προϊόντων της Microsoft που πωλούνται στη χώρα μας, με αποτέλεσμα να ωφεληθούν όλες οι εταιρίες και οργανισμοί που χρησιμοποιούν την τεχνολογία της Microsoft.

NCR HELLAS

Έτοιμο το δίκτυο των ATM της Nova Bank

Η NCR Hellas, η κορυφαία εταιρία πληροφορικής σε λύσεις αυτόματων ταμειολογιστικών μηχανών (ATM) στην Ελλάδα, ολοκλήρωσε με επιτυχία την εγκατάσταση και ενεργοποίηση του δικτύου των ATM όλων των υποκαταστημάτων της Nova Bank που ξεκίνησαν τη λειτουργία τους. Το έργο ολοκληρώθηκε σύμφωνα με το πολύ φιλόδοξο χρονοπρόγραμμα υλοποίησης όλων των έργων πληροφορικής της Nova Bank, για την πραγματοποίηση του καινοτόμου επιχειρηματικού σχεδίου της.

Το έργο περιελάμβανε την πλήρη εγκατάσταση customized ATM στα υποκαταστήματα, την κατασκευή του χώρου γύρω από τα ATM, την παροχή συμβουλευτικών υπηρεσιών για τη σύνδεση των ATM με το σύστημα πληροφορικής της τράπεζας και την ανάπτυξη λογισμικού υποστήριξης των συναλλαγών στα ATM. Σημειώνεται ότι η τεχνολογία της NCR Hellas στην υλοποίηση πολύπλοκων έργων ATM στην Ελλάδα είναι μοναδική και βασίζεται σε Έλληνες μηχανικούς, κάτι που χαιρεί ιδιαίτερης εκτίμησης απ' όλες τις τράπεζες που δραστηριοποιούνται στην τοπική και βαλκανική αγορά.

THE DOCUMENT COMPANY XEROX

Νέα σειρά INKJET εκτυπωτών XEROX M760-M750

Η Xerox παρουσίασε την εξυπνότερη γενιά εκτυπωτών INKJET. Docuprint M760 & Docuprint M750. Δυναμικοί Inkjet εκτυπωτές με ανάλυση 1200x1200 dpi, USB και 4 ξεχωριστά χρώματα, σχεδιασμένοι για ταχύτητα και παραγωγικότητα, ενσωματώνοντας μοναδικά χαρακτηριστικά όπως: **eXpress Mode**, που επιταχύνει την εκτύπωση εκτυπώνοντας το 100% με ένα πέραςμα της κεφαλής, αντί για δύο, **InkLogic**, μια τεχνολογία που αποτελείται από τέσσερα ξεχωριστά μελανοδοχεία τα οποία αλλάζουν ξεχωριστά το καθένα, ακόμα και κατά τη διάρκεια της εκτύπωσης. Με τις ξεχωριστές φύσιγγες επιτυγχάνεται περίπου 40% οικονομία στην κατανάλωση μελανιού. Παράλληλα, η τεχνολογία **InkLogic** μας επιτρέπει να παρακολουθούμε με ακρίβεια τη στάθμη του μελανιού, προειδοποιώντας για το πότε θα τελειώσει κάποιο μελάνι. Επιπλέον, η μεγάλη διάρκεια κεφαλή εκτύπωσης έχει την ικανότητα εκτύπωσης μέχρι 10.000 σελίδων, ενώ οι πιο κοινές κεφαλές της αγοράς αντικαθίστανται μαζί με τη φύσιγγα μελανιού. Οι δύο νέοι εκτυπωτές είναι ο καρπός της στρατηγικής συμμαχίας των εταιριών Xerox και Sharp που είχε συμφωνηθεί μεταξύ των δύο εταιριών, με αντικείμενο τη συμπαράγωγή των νέας γενιάς εκτυπωτών INKJET.

LEXIS

Νέες τεχνολογίες τηλεπικοινωνιών και διασύνδεσης δικτύων, καθώς και πρωτοποριακά προϊόντα από επώνυμους οίκους που αντιπροσωπεύει στην Ελλάδα, παρουσίασε η **LEXIS Πληροφορική** κατά τη συμμετοχή της στην **INFOSYSTEM 2000** στη Θεσσαλονίκη. Αξιοσημείωτο δε, είναι ότι την τελευταία ημέρα της Έκθεσης, η LEXIS πραγματοποιήσε παρουσίαση (σε συνεργασία με τη **Lucent Technologies**) με θέμα: «Voice Over IP - Η εναλλακτική πρόταση στην παραδοσιακή τηλεφωνία». Κατά τη συγκεκριμένη παρουσίαση μίλησε εκπρόσωπος των **BELL LABS** της Lucent, των εργαστηρίων που επί σειρά ετών σημειώνουν τις μεγαλύτερες ανακαλύψεις στο χώρο των Τηλεπικοινωνιών. Η LEXIS Πληροφορική, σε συνεργασία με τους πρωτοπόρους κατασκευαστές τηλεπικοινωνιακού εξοπλισμού διεθνώς, προτείνει λύσεις για την υλοποίηση ολοκληρωμένων έργων διασύνδεσης δικτύων.

ERGODATA

Δυναμική παρουσία στην Infosystem 2000

Με αιχμή του δόρατος το λογισμικό αυτοματισμού βιβλιοθηκών **HORIZON™**, η **ERGODATA** έδωσε δυναμικά το «παρών» στη σημαντικότερη συνάντηση της «νέας οικονομίας», τη **14η INFOSYSTEM 2000**. Σε έναν ειδικά διαμορφωμένο χώρο στο περίπτερο της InfoQuest, η **ERGODATA**, εταιρία του Ομίλου **QUEST**, παρουσίασε στους Έλληνες και ξένους επισκέπτες τις πρωτοποριακές δυνατότητες του **HORIZON™** σε συνδυασμό με τα πλέον σύγχρονα προϊόντα, τις ολοκληρωμένες λύσεις και τα συστήματα υψηλής τεχνολογίας που προσφέρει η εταιρία στην αγορά. Το **HORIZON™**, προϊόν του αμερικανικού Οίκου **EPITECH INC**, αποτελεί σήμερα, σε παγκόσμιο επίπεδο, το πλέον πρωτοποριακό λογισμικό αυτοματισμού βιβλιοθηκών. Κύριο χαρακτηριστικό του είναι η φιλικότητα απέναντι στον τελικό χρήστη, ενώ ταυτόχρονα επιτρέπει πρόσβαση σε καταλόγους μιας ή περισσότερων βιβλιοθηκών μέσω του Internet. Στις ολοκληρωμένες λύσεις που δίνει η **ERGODATA** στον τομέα των βιβλιοθηκών συμπεριλαμβάνονται η μελέτη και ο σχεδιασμός του χώρου, η προμήθεια και εγκατάσταση του απαραίτητου εξοπλισμού, το λογισμικό και ο εξοπλισμός της αυτοματοποίησης, η εκπαίδευση του προσωπικού, οι υπηρεσίες αναδρομικής καταλογογράφησης, καθώς και οι υπηρεσίες υποστήριξης. Ενδεικτικά, βιβλιοθήκες που επέλεξαν το **HORIZON™** για την αυτοματοποίησή τους είναι αυτές των Πανεπιστημίων Αθηνών, Θεσσαλονίκης, Ιωαννίνων και Μακεδονίας, των ΤΕΙ Καβάλας και Λαρίσας, του Κέντρου Διεθνούς και Ευρωπαϊκού Οικονομικού Δικαίου, του Athens Laboratory of Business Administration, της Αμερικανικής Γεωργικής Σχολής - Αμερικανικού Κολεγίου Ανατολία Θεσσαλονίκης.

ISO 9001

Πιστοποίηση ποιότητας για την Data Communication

Η **Data Communication** πέρασε με απόλυτη επιτυχία τον έλεγχο που διενεργήθηκε από το φορέα πιστοποίησης **TUV Αυστρίας** ώστε να της χορηγηθεί η Πιστοποίηση Διασφάλισης Ποιότητας κατά **ISO 9001** που αφορά στις διαδικασίες ανάπτυξης, διάθεσης και υποστήριξης προϊόντων λογισμικού. Το **ISO 9001** που πήρε η **Data Communication** αναφέρεται στο σύνολο των εταιρικών της λειτουργιών, κυρίως όμως αναφέρεται στην πιστοποίηση διασφάλισης ποιότητας του συνόλου των διαδικασιών που τηρούνται από το τμήμα Έρευνας και Ανάπτυξης της εταιρίας για την παραγωγή προϊόντων λογισμικού. Οι εφαρμογές λογισμικού που έχει αναπτύξει η **Data Communication**, από την ίδρυσή της μέχρι σήμερα, έχουν όλες ανεξαιρέτως διακριθεί για την ποιότητά τους και την ολοκληρωμένη λύση που προσφέρουν. Η Πιστοποίηση Ποιότητας κατά **ISO 9001** που έλαβε η **Data Communication** επισφραγίζει επί της ουσίας τις διαδικασίες που ούτως ή άλλως εφαρμόζει για την ανάπτυξη λογισμικού ή εταιρία. Η **Data Communication** έχει ήδη ολοκληρώσει την ανάπτυξη νέων εφαρμογών λογισμικού με τη χρήση νέων τεχνολογιών και διαδικασιών πιστοποιημένων κατά **ISO 9001**, οι οποίες είναι έτοιμες να προωθηθούν στην αγορά.

THE DOCUMENT COMPANY XEROX

Πιστοποίηση κατά ΕΛΟΤ EN ISO 9001 της Xerox Hellas

Με **ISO 9001** πιστοποιήθηκε η **XEROX HELLAS**, μετά την επιτυχή ολοκλήρωση των επιθεωρήσεων του Συστήματος Ποιότητας που πραγματοποιήθηκε πρόσφατα από τον Ελληνικό Οργανισμό Τυποποίησης (ΕΛΟΤ). Η πιστοποίηση έγινε αναφορικά με τις δραστηριότητες: «**Σχεδιασμού και παροχής ολοκληρωμένων λύσεων διαχείρισης εγγράφων. Πώλησης, εγκατάστασης, συντήρησης και υποστήριξης εξοπλισμού δημιουργίας, διαχείρισης και παραγωγής εγγράφων. Εμπορίας αναλωσίμων**». Η διαδικασία της πιστοποίησης από το επιτελείο επιθεωρητών του ΕΛΟΤ ξεκίνησε με προαξιολόγηση του Συστήματος Ποιότητας και ολοκληρώθηκε με τον έλεγχο της εφαρμογής των διαδικασιών στα κεντρικά γραφεία της εταιρίας στη Λεωφόρο Συγγρού, στις κεντρικές αποθήκες στην Παιανία, καθώς και στο υποκατάστημά της στη Θεσσαλονίκη. Υπενθυμίζεται ότι η Xerox διαθέτει προϊόντα, υπηρεσίες και ολοκληρωμένες λύσεις διαχείρισης και παραγωγής εγγράφων, όπως εκτυπωτές, Laser και Inkjet ψηφιακά φωτοαντιγραφικά, fax, πολυμηχανήματα, συστήματα έγχρωμης εκτύπωσης, χαρτί και αναλώσιμα υλικά γραφείου. Σύμβουλος οργάνωσης στη διαδικασία πιστοποίησης ήταν η εταιρία Q-PLAN.

Singular SINGULAR

Εξαγόρασε το 64,57% της Internet Hellas

Αξιοποιώντας την ηγετική της θέση στην αγορά πληροφορικής και του Internet, η **Singular** προχώρησε σε μια ακόμη στρατηγική κίνηση. Συγκεκριμένα, η **Singular** απέκτησε την πλειοψηφία της **Internet Hellas AE**, μετά και την εξαγορά του 64,57% που κατείχε η **MULTIRAMA AEBE**. Η **Internet Hellas**, με την ολοκλήρωση της πρώτης φάσης του επενδυτικού της προγράμματος, ύψους 1,2 δισ. δρχ., ενώ για την επόμενη φάση υπολογίζεται να επενδυθούν επιπλέον 2 δισ. δρχ., αποτελεί τον πιο δυναμικά αναπτυσσόμενο **Internet Service Provider (ISP)** στην ελληνική αγορά. Σε διάστημα ενός χρόνου έχει εγκαταστήσει 25 κόμβους πανελλαδικά, με ποσοστό πληθυσμιακής κάλυψης που ξεπερνά το 80%. Επίσης, έχει θέσει σε λειτουργία ένα άκρως εξελιγμένο τεχνολογικά δίκτυο με βασικό άξονα την παροχή ολοκληρωμένων επικοινωνιακών υπηρεσιών σε καταναλωτές, αλλά κυρίως σε επιχειρήσεις. Σημαντική είναι η δημιουργία του πρώτου και μεγαλύτερου, σε μέγεθος και υποδομή, **Data Center**, στον Άγιο Στέφανο Αττικής. Με την κίνηση αυτή η **Internet Hellas** εισήλθε πρώτη στην αγορά των **Application Service Providers (ASP)**, δηλαδή στην ενοίκιαση εφαρμογών λογισμικού από τις επιχειρήσεις και στην παροχή εξειδικευμένων υπηρεσιών υποστήριξης και συντήρησης. Στόχος της **Singular** είναι να οδηγήσει την **Internet Hellas** στην πρώτη θέση των εταιριών που παρέχουν υπηρεσίες σύγχρονων τηλεπικοινωνιών, με άμεσο στόχο τη δημιουργία ενός **Business Portal** για παροχή υπηρεσιών hosting, e-marketplace, ASP, community και collaborative services κ.λπ. Ταυτόχρονα, η **Internet Hellas** θα αξιοποιήσει πλήρως το δίκτυο των συνεργατών της **Singular** και ιδιαιτέρως τα 65 πανελλαδικά **Singular Business Centers**, προσφέροντας στις ελληνικές επιχειρήσεις όλες αυτές τις **υπηρεσίες τηλεπικοινωνιών και διαδικτύου**, με στόχο να τις οδηγήσουν στη «νέα οικονομία».

PANSYSTEMS

Αποχώρησε ο πρόεδρος

Την παραίτησή του από τη θέση του προέδρου και διευθύνοντος συμβούλου της **PANSYSTEMS A.E.** υπέβαλε πρόσφατα ο κ. Ελ. Μιχαηλίδης. Ο κ. Μιχαηλίδης, ιδρυτής της **PANSYSTEMS**, παραμένει μέλος του Δ.Σ. και όπως ανακοινώθηκε θα επικεντρωθεί στην ανάπτυξη της **M-DATA**, στους χώρους της νέας οικονομίας και του Internet.

FORTHnet

Εισέρχεται στο χώρο του «on - line marketing»

Δυναμικά εισέρχεται ο Όμιλος **FORTHnet** στο χώρο της online διαφημιστικής αγοράς, αναλαμβάνοντας την αποκλειστική αντιπροσώπευση των προϊόντων και υπηρεσιών της εταιρίας **Engage Media** για την Ελλάδα, την Κύπρο και τις χώρες της βαλκανικής χερσονήσου. Η **Engage Media** (που ανήκει στην CMGI -το μεγαλύτερο venture capital Όμιλο Internet-) είναι μία από τις κορυφαίες εταιρίες παγκοσμίως στο χώρο του online marketing. Προσφέρει μια σειρά από προγράμματα και εργαλεία, προκειμένου να καλύψει τις πλέον απαιτητικές ανάγκες των διαφημιζομένων στο Internet. Ανάλογα με τις επιμέρους απαιτήσεις κάθε καμπάνιας, παρέχεται ένα εξειδικευμένο πρόγραμμα προβολής μέσα από το παγκόσμιο δίκτυο που διαθέτει. Στο δίκτυο της **Engage Media** περιλαμβάνονται περισσότερα από 4.000 sites, τα οποία δέχονται πάνω από 7,5 δισ. ad-impressions το τρίμηνο, καλύπτοντας το 60% του παγκόσμιου «ι-τερνετικού» πληθυσμού (πηγή Media Metrix). Τα προϊόντα και οι υπηρεσίες της **Engage Media** αφορούν το χώρο του Internet Media Planning, όπου με εξειδικευμένα εργαλεία παρέχεται η δυνατότητα βελτιστοποίησης και εστιασμού των on line καμπανιών, ενώ εξασφαλίζονται τα καλύτερα δυνατά αποτελέσματα ανά διαφημιστική καμπάνια. Παράλληλα, παρέχεται πολύ καλός έλεγχος και ευελιξία στο διαφημιζόμενο, με αναλυτική καταγραφή και αναφορά αποτελεσμάτων σε πραγματικό χρόνο με τη χρήση συγκεκριμένων δεικτών επικοινωνίας, κάλυψης και συχνότητων. Στα μοναδικά πλεονεκτήματα της **Engage** είναι ότι η κάθε καμπάνια διεξάγεται και παρακολουθείται σε πραγματικό χρόνο από εξειδικευμένους media consultants, οι οποίοι φροντίζουν ώστε να επιτυγχάνονται τα καλύτερα δυνατά αποτελέσματα ανάλογα με τους στόχους που εξαρχής έχουν τεθεί. Η **FORTHnet**, με τη συνεργασία της **Engage Media**, έχει να προσφέρει στην ελληνική διαφημιστική αγορά ένα σύνολο από προϊόντα και υπηρεσίες που αποσκοπούν σε ολοκληρωμένη και αποδοτικότερη επικοινωνία μέσω του Internet. Οι υπηρεσίες αυτές αποτελούν παγκοσμίως την ολοκληρωμένη λύση για το management διαφημιστικών ενεργειών στο Internet και καλύπτουν πλήρως τις ανάγκες της ελληνικής αγοράς για αποτελεσματική και στοχευμένη επικοινωνία.

Αποτελεσματικές μετρήσεις του φορτίου εφαρμογών Web με το νέο εργαλείο της Rational Software SiteLoad

Στο πλαίσιο του πολύ επιτυχημένου ετήσιου συνεδρίου χρηστών των προϊόντων της εταιρίας **Rational Software**, που έλαβε χώρα τον Αύγουστο στη Φιλαδέλφεια των ΗΠΑ, ανακοινώθηκε το **Rational SiteLoad**, το πρώτο εργαλείο για τον έλεγχο επιδόσεων (load testing) εφαρμογών στο Web βασισμένο σε Web τεχνολογία, που σχεδιάστηκε για να βοηθήσει τις e-επιχειρήσεις να αποφύγουν τις εξαιρετικά δαπανηρές και ιδιαίτερα ορατές αστοχίες των δικτυακών τους τόπων. Το **Rational SiteLoad** είναι εξαιρετικά εύχρηστο, κλιμακώσιμο εργαλείο, το οποίο προσομοιάζει την κίνηση του Διαδικτύου παρέχοντας στους μηχανικούς λογισμικού ακριβείς και πραγματικούς χρόνους μετρήσεις επιδόσεων ενός δικτυακού τόπου. Η **Rational** αναγνωρίζει το γεγονός ότι σε μια ραγδαία εξελισσόμενη βιομηχανία όπως αυτή του λογισμικού, όπου απαιτείται υψηλή ποιότητα, οι testers πολύ συχνά δαπανούν περισσότερο χρόνο στην εκμάθηση πολύπλοκων εργαλείων απ' ό,τι στην εκτέλεση των απαραίτητων δοκιμών στις εφαρμογές τους. Με αυτό ακριβώς το δεδομένο η **Rational** προχώρησε στη σχεδίαση του **Rational SiteLoad** που επιδεικνύει τα ακόλουθα πλεονεκτήματα: γρήγορα αποτελέσματα, πρόσβαση μέσω browser, αυτόματη κλιμάκωση φόρτου δοκιμής, κλιμακωσιμότητα σε μεγάλους αριθμούς χρηστών, ανάλυση αποτελεσμάτων πραγματικού χρόνου, παρακολούθηση κατανάλωσης πόρων στο σύστημα δοκιμής και ανεξαρτησία από πλατφόρμα στην εκτέλεση των δοκιμών. Το εργαλείο εγκαθίσταται σε Windows, Solaris και Linux. Τα προϊόντα της **Rational Software** αντιπροσωπεύονται στην Ελλάδα και την Κύπρο από τη **SYNTAX Πληροφορική ΑΒΕΕ**, η οποία παρέχει και τις σχετικές εκπαιδευτικές υπηρεσίες και τεχνική υποστήριξη.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

www.ethniki-asfalistiki.gr

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

www.ethniki-asfalistiki.gr

Η AIG GREECE σκέφτεται κυκλικά!

Ασφάλιση
Απώλειας
Κερδών

Ασφάλιση
Μηχανικών
Βλαβών

Ασφάλιση
Έργων

Ασφάλιση
Ηλεκτρονικού
Εξοπλισμού

Ασφ.
Συντήρησης
ΗΛ. Εξοπλισμού

Ασφάλιση
Commercial
Crime

Ασφάλιση
Οικονομικών
Απωλειών

Ασφάλιση
Αστικής
Ευθύνης

Ασφάλιση
Ευθύνης
Προϊόντος

Ασφάλιση
Επαγγελματικής
Ευθύνης

Ασφάλιση
Ευθύνης
Εργοδότη

Ασφάλιση
Αυτ/του & Νομικής
Προστασίας

Ασφάλιση
Φορτίων

Ασφάλιση
Μεταφορών
Εσωτερικού

Ασφάλιση
Σκαφών
& Αεροσκαφών

Ασφ. Προσωπικού
Ατυχήματος
& Υγείας

Ασφάλιση Ζωής
& Συνταξιοδότησης

Ασφάλιση
Περιουσιακών
Στοιχείων

Μ

ε στόχο την καλύτερη και ευρύτερη εξυπηρέτηση των πελατών της, η **AIG GREECE** και το Ασφαλιστικό Συγκρότημα **Ν. ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ - Χ. ΑΔΑΜΑΝΤΙΑΔΗΣ Α.Ε.** έχουν υιοθετήσει σε όλα τα επίπεδα της εταιρίας ένα «κυκλικό τρόπο σκέψης». Αντιμετωπίζουν, δηλαδή, τον κάθε πελάτη σαν μια αυτόνομη μονάδα με πολλαπλές ασφαλιστικές ανάγκες οι οποίες θα πρέπει να καλυφθούν με τον καλύτερο τρόπο και με το μικρότερο δυνατό, γι' αυτόν, κόστος.

Η αντιμετώπιση αυτή δεν είναι ασφαλώς καινούργια. Στην ουσία αποτελεί υιοθέτηση των αρχών του Cross Selling - των διασταυρούμενων, δηλαδή, πωλήσεων.

Υπάρχει όμως μεγάλη απόσταση μεταξύ της θεωρητικής αυτής βάσης και της καθημερινής πρακτικής εφαρμογής. Η κάλυψη της απόστασης αυτής επιβάλλει στο σύνολο ενός ασφαλιστικού συγκροτήματος διαφορετικές πειθαρχίες και ασφαλώς αλλαγή νοοτροπίας ως προς την προσέγγιση του πελάτη.

Εκεί ακριβώς επικεντρώνεται η συντονισμένη προσπάθεια της **AIG GREECE**, να καταστήσει το Cross Selling ένα σημαντικό άξονα ανάπτυξης της παραγωγής, αλλά και της κερδοφορίας της εταιρίας, αφού:

- > η εξεύρεση νέων πελατών, που αποτελεί μέχρι σήμερα τον κύριο μοχλό ανάπτυξης, είναι μια διαδικασία σαφώς πολυπλοκότερη από την καλύτερη αξιοποίηση των υπαρχόντων,
 - > το κόστος πρόσκτησης νέων πελατών είναι επίσης υψηλότερο από το κόστος ευρύτερης αξιοποίησης των υφισταμένων,
 - > η πιστότητα αλλά και η εξυπηρέτηση των πελατών είναι κατά πολύ μεγαλύτερη όταν αγοράσουν περισσότερα από ένα προϊόντα από την ίδια πηγή.
- Η φιλοσοφία του Cross Selling είναι μεν απλή, προϋποθέτει όμως σημαντικές και παράλληλα ριζοσπαστικές αλλαγές σε όλα τα επίπεδα της επιχείρησης:
- ✓ στον τρόπο σκέψης του προσωπικού,
 - ✓ στις διαδικασίες και στους μηχανισμούς,
 - ✓ στον σχεδιασμό των προϊόντων,
 - ✓ στο marketing,
 - ✓ στην εκπαίδευση και ανάπτυξη των δίκτυων πωλήσεων,
 - ✓ στη μηχανογράφηση, κ.ά.
- Ένας από τους βασικούς στόχους της **AIG GREECE** και του Ασφαλιστικού Συγκροτήματος **Ν. ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ - Χ. ΑΔΑΜΑΝΤΙΑΔΗΣ Α.Ε.** για το νέο αιώνα αποτελεί η καθιέρωση του Cross Selling σαν μια κύρια, καθημερινή αλλά και μετρήσιμη διαδικασία, προκειμένου να εξυπηρετείται ολοκληρωμένα και σωστά ο κάθε ασφαλιζόμενος, ασχέτως μεγέθους. ■

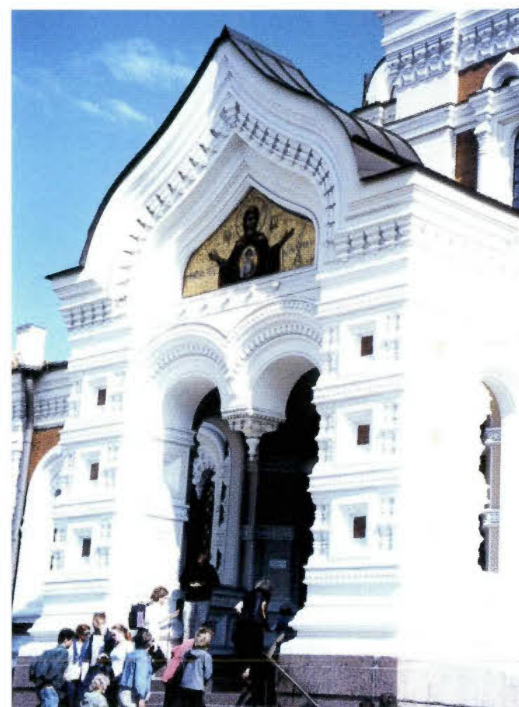


ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Συνάντηση στελεχών στη μακρινή Σκανδιναβία

Ανεμελιά, κέφι και σωστή οργάνωση ήταν τα κύρια χαρακτηριστικά για την επιτυχία του ετήσιου ταξιδιού της Alpha Ασφαλιστικής που πραγματοποιήθηκε από 26 Αυγούστου έως 1 Σεπτεμβρίου 2000, στη Φινλανδία, τη Σουηδία και την Εσθονία. Εκ μέρους της Διοικήσεως της Alpha Ασφαλιστικής, την ομάδα συνόδευσαν ο διευθύνων σύμβουλος Δ. Παλαιολόγος, ο γενικός διευθυντής Ι. Γαλανόπουλος και από την Κύπρο ο αναπληρωτής γενικός διευθυντής της Alpha Ασφαλιστικής Λτδ Ε. Αναστασιάδης και ο διευθυντής πωλήσεων Πόλης Προκοπίου. Από τα διοικητικά στελέχη της εταιρίας, συμμετείχαν ο εντεταλμένος διευθυντής της Γενικής Διεύθυνσεως Γ. Γαζής, ο διευθυντής πωλήσεων Agency System Γ. Στράφτης, ο διευθυντής πωλήσεων Πρακτόρων και Καταστημάτων Τραπεζής Α. Βανδώρος, ο διευθυντής και ο υποδιευθυντής Τεχνικών Υπηρεσιών Ζωής και Αναλογιστικής Π. Μάρτης και Κ. Κουγιουμουτζής, ο τεχνικός διευθυντής Γενικών Ασφαλίσεων Α. Μπάρδας, ο διευθυντής Οικονομικών Υπηρεσιών Γενικών Ασφαλίσεων Γ. Κανελλόπουλος, ο υποδιευθυντής πωλήσεων Agency System Π. Λεόπουλος, ο υποδιευθυντής πωλήσεων Αμοιβαίων Κεφαλαίων και Τραπεζικών Προϊόντων Ν. Γυφτόπουλος, η υποδιευθύντρια και ο βοηθός Γραμματείας και Δημοσίων Σχέσεων κ.κ. Χ. Τζαμάλα και Μ. Μυλωνάκης, και η προϊσταμένη Διοικητικού Agency System Φ. Βαρελά. Ως προσκεκλημένοι της Alpha Ασφαλιστικής,

παρευρέθησαν από την Alpha Bank τα διευθυντικά στελέχη των Κεντρικών Διευθύνσεων Κ. Καραγιάννης - διευθυντής της Διεύθυνσεως Marketing, Θ. Γκατζόφλιας - διευθυντής της Διεύθυνσεως Καταστημάτων Θεσσαλονίκης και Γ. Παπαθανασόπουλος - υποδιευθυντής της Υποδιεύθυνσεως Φορολογικών Υποθέσεων. Από την Alpha Leasing, παρευρέθη ο διευθυντής της εταιρίας Π. Καμαρινόπουλος. Το πρόγραμμα είχε ως πρώτο σταθμό την έκταση παλαιότητας πόλη της Φινλανδίας, το μικρό και γραφικό Ελσίνκι, κτισμένο το 1550 στις εκβολές του ποταμού Βάνταα. Το κέντρο της πόλης είχε καταστραφεί το 1808 από τη «μεγάλη πυρκαγιά του Ελσίνκι» οπότε και ανοικοδομήθηκε από τους Άλμπερτ Έχρενστρομ και Καρλ Λούντβιχ Ένγκελ, αποκτώντας νεοκλασικά κτίρια, καταπράσινα πάρκα και εκπληκτική ρυμοτομία. Η ανάπτυξη συνεχίστηκε τις επόμενες δεκαετίες με αποκορύφωμα τη δεκαετία του '70, όπου το 1975 φιλοξένησε τη Διάσκεψη για την Ασφάλεια και Συνεργασία των Ευρωπαϊκών χωρών, στην οποία οφείλει και τη νεότερη φήμη του. Οι εκδρομείς είχαν την ευκαιρία να γνωρίσουν από κοντά το Ολυμπιακό Στάδιο, το μνημείο του μεγάλου Φινλανδού μουσουργού Σιμπέλιους, τον επιβλητικό Ορθόδοξο Καθεδρικό ναό Οσπένκι και το συνεδριακό κέντρο Finlandia Hall, την «Ακρόπολη» των Φινλανδών, έργο του γνωστού αρχιτέκτονα Άλβαρ Άαλτο στο οποίο πραγματοποιήθηκε το συνέδριο της εταιρίας και το επίσημο δείπνο. Αξέχαστη θα μείνει η επίσκεψη στο αγαπημένο



Άποψη από τον Λουθηριανό Ναό στην Εσθονία

μέρος των λογοτεχνών, το ειδυλλιακό Ρορνο, μικρή πόλη της Φινλανδίας, με τα ερείπια του παλαιού κάστρου, τα σοκάκια με τα γραφικά καφέ, τα μικρά μαγαζιά και τα κοκκινόχρωμα ξύλινα σπιτάκια στις όχθες του ομώνυμου ποταμού. Δεύτερος σταθμός η Σουηδία. Με το εντυπωσιακό κρουαζιερόπλοιο 12 ορόφων και 230 μέ-

Η καθιερωμένη ανανηστική φωτογραφία των συνεργατών της Alpha Ασφαλιστικής που έλαβαν μέρος στο ταξίδι στη Φινλανδία

τρων και πλέοντας μέσα από τα 90.000 και πλέον νησάκια του Αρχιπελάγους, έφθασαν στην πρωτεύουσα της Σουηδίας, τη Στοκχόλμη, που είναι κτισμένη πάνω σε 14 νησιά, ενωμένα όλα με γέφυρες. Η Στοκχόλμη θεωρείται μία από τις ομορφότερες πόλεις του κόσμου και η καλύτερη θέα της είναι αυτή που αντικρίζει κανείς μπαίνοντας στο λιμάνι. Πόλη με έντονες αντιθέσεις, όπως αυτή της παλαιάς πόλης Gamla Staan με τα στενά δρομάκια και του εμπορικού κέντρου με τα νεοκλασικά κτίρια, το κτίριο της Βουλής και το Δημαρχείο της πόλης, όπου κάθε Δεκέμβριο πραγματοποιείται η ετήσια απονομή των βραβείων Νόμπελ. Στο Tallin, την πρωτεύουσα της Εσθονίας, που είναι μία από τις πλέον καλοδιατηρημένες μεσαιωνικές πόλεις της Ευρώπης, χαρακτηρίστηκε από την Unesco ως παγκόσμια κληρονομιά, έγινε η τελευταία επίσκεψη πριν από την επιστροφή στο Ελσίνκι για το Συνέδριο, και το επίσημο αποχαιρετιστήριο δείπνο.

Ο γενικός διευθυντής της Alpha Ασφαλιστικής Ι. Γαλανόπουλος, αφού απηύθυνε ένα σύντομο χαιρετισμό προς τους συνέδρους, αναφέρθηκε στη δυνατότητα που παρέχεται στο ασφαλιστικό δίκτυο να διαθέτει τραπεζικά προϊόντα (στεγαστικά δάνεια, κάρτες κ.λπ.) και τόνισε ότι αυτή η πολύ σοβαρή απόφαση αποτελεί έμπρακτη απόδειξη της εμπιστοσύνης του ομίλου προς τους συνεργάτες της εταιρίας. Ακολούθησαν ομιλίες από το διευθυντή πωλήσεων Agency System Γ. Στράφτη, ο οποίος αναφέρθηκε στο ολοένα αυξανόμενο ρεύμα νέων συνεργασιών με την εταιρία και στην αύξηση της παραγωγής Ασφαλίσεων Ζωής κατά 80,5%, το διευθυντή Τεχνικών Υπηρεσιών Ζωής και Αναλογιστικής Προκόπη Μάρτη, που παρουσίασε το νέο προϊόν Διαγνωστικών Εξετάσεων και ετησίου check up, το διευθυντή πωλήσεων Πρακτόρων και Τραπεζικών Καταστημάτων Α. Βανδώρο, που επεσήμανε την κάλυψη του στόχου 2000 εκ δρχ. 18,5 δισ. κατά 51% (α' εξαμήνου), καθώς επίσης και τη σωστή σύνθεση του χαρτοφυλακίου, με τον κλάδο μηχανοκινήτων να κατέχει μόνο το 33% της παραγωγής και τον τεχνικό διευθυντή Γενικών Ασφαλίσεων Α. Μπάρδα, ο οποίος αναφέρθηκε στην αύξηση της παραγωγής των Γενικών Κλάδων κατά 35% το επτάμηνο 2000 συγκριτικά με το αντίστοιχο διάστημα. Ο υποδιευθυντής πωλήσεων Αμοιβαίων Κεφαλαίων και Τραπεζικών Προϊόντων Ν. Γυφτόπου-



λος επεσήμανε με τη σειρά του το ικανοποιητικό ποσοστό 75% διατηρησιμότητας των Alpha Αμοιβαίων Κεφαλαίων, παρά τις αντιξοότητες της χρηματιστηριακής αγοράς. Στη συνέχεια, ο διευθυντής Οικονομικού Γενικών Ασφαλίσεων Γ. Κανελλόπουλος αναφέρθηκε στις ιδιαιτερότητες και τις δυσκολίες της μεταβατικής περιόδου στο ευρώ και ο υποδιευθυντής πωλήσεων Agency System και προϊστάμενος του Τμήματος Εκπαιδεύσεως Π. Λεόπουλος στο νέο προγραμματισμένο κύκλο εκπαίδευσής των ασφαλιστικών συνεργατών. Ο διευθυντής της Διεύθυνσεως Καταστημάτων Θεσσαλονίκης Θ. Γκατζόφλιας στην ομιλία του τόνισε τη σημασία της συνεργασίας των λειτουργιών των καταστημάτων της τράπεζας με τους ασφαλιστικούς συνεργάτες, ενώ ο διευθυντής της Alpha Leasing Π. Καμαρινόπουλος παρουσίασε τα αποτελέσματα της εταιρίας και την αύξηση του μεριδίου αγοράς σε 19,79%. Ο Γ. Γαζής, εντεταλμένος διευθυντής Γενικής Διεύθυνσεως της Alpha Ασφαλιστικής και ο Ε. Αναστασιάδης, αναπληρωτής γενικός διευθυντής της Alpha Ασφαλιστικής Λτδ, αναφέρθηκαν στους υψηλούς ρυθμούς ανάπτυξης της εταιρίας και τόνισαν τον επαγγελματισμό και την πίστη του προσωπικού και του δικτύου της. Συγκεκριμένα, η παραγωγή Γενικών Ασφαλίσεων της εταιρίας του Ομίλου Alpha Bank στην Κύπρο ανήλθε το 1999 σε £1.700.000, παρουσιάζοντας αύξηση 31% σε σχέση με το 1998, ενώ τα νέα ετησιοποιημένα ασφαλιστρα Ζωής, για το επτάμηνο Ιανουαρίου - Ιουλίου 2000 ανήλθαν σε £711.500, παρουσιάζοντας αύξηση

23,5% σε σχέση με το αντίστοιχο χρονικό διάστημα του 1999. Οι ρυθμοί ανάπτυξης τριετίας στις Ασφαλίσεις Ζωής είναι £500.000 το 1999 (αύξηση 62% σε σχέση με το 1998), ενώ ο στόχος για το 2000 είναι £1.200.000 (αύξηση 140% σε σχέση με το 2000). Στους ευρύτερους στόχους είναι επίσης, η διαμόρφωση μιας νέας ευέλικτης και ευπροσάρμοστης εργασιακής και οργανωτικής δομής, η περαιτέρω ανάπτυξη του μηχανογραφικού συστήματος, η ανάπτυξη νέας σειράς τραπεζοασφαλιστικών προϊόντων, η ποιτική αναβάθμιση των προσφερομένων υπηρεσιών με αντικειμενικό στόχο τη διαφοροποίηση της εταιρίας από τον ανταγωνισμό και η εδραίωση του ονόματος της Alpha Ασφαλιστικής και του Ομίλου της Alpha Bank στην αγοραστική συνείδηση του κοινού. Το δίκτυο πωλήσεων της Alpha Ασφαλιστικής, εκπροσώπησαν με τις ομιλίες τους ο περιφερειακός διευθυντής κ. Σ. Ντακόλιας, ο agency manager Μ. Μανουάχ, ο υπή manager Β. Πικέας, ο ασφαλιστικός σύμβουλος Μ. Γάλαρης, η Α. Νταλιάνη, ασφαλιστικός πράκτορας και ο επαρχιακός διευθυντής Λεμεσού Γ. Γεωργίου. Τις εργασίες του συνεδρίου έκλεισε με ομιλία του ο διευθύνων σύμβουλος της Alpha Ασφαλιστικής και πρόεδρος της Alpha Ασφαλιστικής Λτδ Δ. Παλαιολόγος. Ο κ. Παλαιολόγος αναφέρθηκε στον κατά πολύ μεγαλύτερο από τον αναμενόμενο ρυθμό αύξησης εργασιών, στα ιδιαίτερα ικανοποιητικά αποτελέσματα του α' εξαμήνου, στα Αποθεματικά που αγγίζουν τα 70 δισ., στην κατά 10 δισ. αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου της εταιρίας και στο στόχο που έχει τεθεί, η Alpha Ασφαλιστική να ξεπεράσει το 10% του μεριδίου αγοράς κατά την επόμενη πενταετία, χωρίς εξαγορά άλλων εταιριών, με παράλληλη ανάπτυξη στις αγορές της Αλβανίας και της Ρουμανίας. Ο κ. Δ. Παλαιολόγος, αφού ευχαρίστησε το διοικητικό προσωπικό και το δυναμικό πωλήσεων για τον επαγγελματισμό, την αφοσίωση και την πίστη τους στον θεσμό και την εταιρία, ανακοίνωσε τον επόμενο στόχο των ασφαλιστικών συνεργατών, το ταξίδι στο Μαρόκο. Το συνέδριο έκλεισε με συζήτηση επί των θεμάτων που ανέπτυξαν οι ομιλητές και συμπεράσματα. Το ίδιο βράδυ, πραγματοποιήθηκε επίσημο δείπνο με τη συνοδεία μουσικού προγράμματος που διατήρησε το κέφι για πολλές ώρες. Την επομένη, οι συμμετέχοντες αποχαιρέτησαν τη Σκανδιναβία και ανανεώνοντας το ταξιδιωτικό ραντεβού τους, επέστρεψαν με αισιοδοξία και προοπτικές υψηλών στόχων για το 2001. ■



Κατά τη διάρκεια του προγραμματισμένου συνεδρίου της Alpha Ασφαλιστικής στο Ελσίνκι, στο πάνελ από αριστερά προς τα δεξιά ο γενικός διευθυντής Ι. Γαλανόπουλος, ο διευθύνων σύμβουλος Δ. Παλαιολόγος, ο διευθυντής πωλήσεων Agency System Γ. Στράφτης και ο αναπληρωτής γενικός διευθυντής της Alpha Ασφαλιστικής Λτδ Ε. Αναστασιάδης

Όλοι οι συνεργάτες της Alpha Ασφαλιστικής Λτδ στο ετήσιο ταξίδι στη Φινλανδία



Λάμψεις εγκαινίων

Ήταν όλοι εκεί για το καλωσόρισμα της νέας τράπεζας του Δημήτρη Κοντομηνά και της BCP, τη «NOVA BANK», που δεν είναι μόνο νέα δύναμη στον τραπεζικό χώρο αλλά εκφράζει και μια νέα αντίληψη, μια και είναι σχεδιασμένη σαν «ακριβό κουστούμι», ακριβώς στα μέτρα του ιδιώτη πελάτη.



Η κ. Μαρία Κοντομηνά, ο κ. Δημήτρης Κοντομηνάς, και η κ. Πόλυ Ζησοπούλου



Το ζεύγος Έβερετ (Λίζα, Μιλτιάδης) και ο κ. Δημήτρης Κοντομηνάς



Ο κ. Δ. Αβραμόπουλος, η κ. Βίβιαν Αβραμοπούλου, η κ. Πόλυ Ζησοπούλου, ο κ. Δ. Κοντομηνάς και η κ. Μαρία Κοντομηνά



Ο κ. Ιωάννης Πεχλιβανίδης, οι κ. κ. Γιώργος Τανιακίδης - Joao Pedro Sanches, γεν. δ/ντες NOVABANK



Ο κ. Γιώργος Καταφάρας, η κ. Πόλυ Ζησοπούλου και το ζεύγος Ν. Θεοχαράκη



Ο κ. Γιώργος Καταφάρας, η κ. Άννα Παναγιωταρέα και ο κ. Ανδρέας Ποταμιάνος



Το ζεύγος Αγάθη και Γιώργος Βαρδινogiάννης και ο κ. Δημήτρης Κοντομηνάς



Ο κ. Προκόπης Παυλόπουλος μαζί με τον κ. Δημήτρη Κοντομηνά και τον κ. Jorge Jardim Conçaves



Ο κ. Κωνσταντίνος Μητσotάκης, ο κ. Δημήτρης Κοντομηνάς και ο κ. Jorge Jardim Conçaves, πρόεδρος BCP



Ο κ. Δημήτρης Κοντομηνάς και η κ. Μαρία Μητσotάκη



Ο κ. Δημήτρης Κοντομηνάς, η κ. Πόλυ Ζησοπούλου, η κ. Μαρία Μητσotάκη, ο κ. Κωνσταντίνος Μητσotάκης



Η κ. Πόλυ Ζησοπούλου και η κ. Μαρία Μητσotάκη



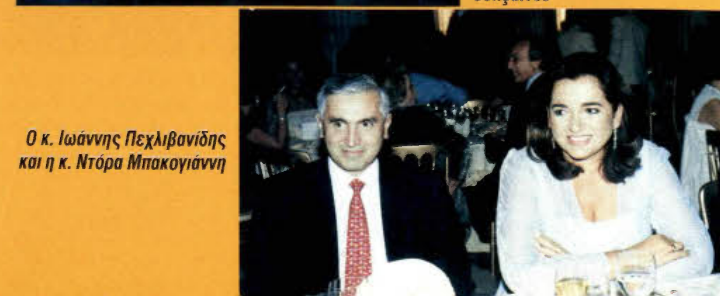
Ο κ. Κώστας Παναγιωτόπουλος, ο κ. Δ. Δαλαΐνας, ο κ. Ζάχος Χατζηφωτίου και ο κ. Βερνίκος



Το ζεύγος Γιώργου Τανιακίδη



Ο κ. Ιωάννης Πεχλιβανίδης με τη σύζυγό του



Ο κ. Ιωάννης Πεχλιβανίδης και η κ. Ντόρα Μπακογιάννη

Ειδήσεις Επικοινωνία

Allianz

ISO 9002 σε υποκαταστήματά της

Με το ISO 9002 πιστοποιήθηκε το υποκατάστημα της Allianz υπό τη διεύθυνση του κ. Σπύρου Μελετίου. Είναι το μοναδικό μέχρι στιγμής υποκατάστημα ασφαλιστικής εταιρίας, απ' όλες τις ασφαλιστικές εταιρίες που λειτουργούν στην Ελλάδα με δίκτυα πωλήσεων agencies, που κατέχει την πιστοποίηση αυτή.

Η διασφάλιση και εγγύηση των παρεχόμενων υπηρεσιών και διαδικασιών για τη συστηματική ικανοποίηση του πελάτη αποτέλεσε τον κύριο λόγο εξασφάλισης του πιστοποιητικού.

Η ενέργεια του κ. Σπύρου Μελετίου, να προβεί στην απόκτηση του πιστοποιητικού ISO 9002, είναι απόλυτα εναρμονισμένη με τη φιλοσοφία του Ομίλου Allianz που θέτει την ικανοποίηση και την ποιοτική εξυπηρέτηση του πελάτη στην κορυφή των αξιών της.



Ο Σπύρος Μελετίου, επιθεωρητής πωλήσεων της Allianz

ΤΡΑΠΕΖΑ ΑΤΤΙΚΗΣ

Βραβείο από τη ΔΕΘ

Η Τράπεζα Αττικής βραβεύτηκε από τη ΔΕΘ για τη συμμετοχή της στην 65η Έκθεση, σε ειδική τελετή που έγινε στις 10 Σεπτεμβρίου στο Μακεδονικό Μουσείο Τέχνης. Κριτήρια των επιλογών της επιτροπής βράβευσης αποτέλεσαν η κατασκευαστική αρτιότητα του εκθεσιακού χώρου, η λειτουργική και εργονομική του διάταξη, η πρωτοτυπία της παρουσίασης των εκθεμάτων και η εν γένει αισθητική.

Η Τράπεζα Αττικής εκπληρώνοντας τις παραπάνω προϋποθέσεις –ας σημειωθεί ότι είναι η τράπεζα των μηχανικών– κέρδισε ένα από τα 5 ισότιμα βραβεία, που απένειμε η επιτροπή, για την καλύτερη συμμετοχή σε υπαίθριο εκθεσιακό χώρο. Το βραβείο παρέλαβε ο κ. Ελεμένεογλου, περιφερειακός διευθυντής της τράπεζας στη Βόρειο Ελλάδα.

INTERAMERICAN

Διεθνής αναγνώριση

Μία ιδιαίτερης βαρύτητας και κύρους αναγνώριση αξίας, σε παγκόσμιο επίπεδο, ήλθε να προστεθεί στις επιχειρηματικές επιτυχίες της INTERAMERICAN.

Συγκεκριμένα, το MDRT (Million Dollar Round Table), διεθνής ανεξάρτητος οργανισμός που αποτελείται από 23.000 κορυφαίους ασφαλιστές ζωής και χρηματοασφαλιστικούς συμβούλους, που ο καθένας τους πληροί αυστηρές ηθικές και παραγωγικές προϋποθέσεις για να γίνει μέλος, περιλαμβάνει την INTERAMERICAN στον κατάλογο των 25 πρώτων εταιριών απ' όλο τον κόσμο, που έχουν τα περισσότερα μέλη στον οργανισμό για το έτος 2000.

Στον κατάλογο αυτό, στον οποίο εγγράφονται οι μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρίες των ΗΠΑ, του Καναδά και της Ασίας, η INTERAMERICAN κατέχει την ενδέκατη θέση με 367 μέλη. Μάλιστα δε, βάσει του αριθμού των νέων μελών για το 2000, η INTERAMERICAN βρίσκεται στην τρίτη

θέση, ενώ ταυτόχρονα είναι η μοναδική ευρωπαϊκή εταιρία του καταλόγου, δηλαδή είναι η πρώτη στην Ευρώπη σε αριθμό μελών MDRT.

Σημειώνεται ότι τα μέλη του MDRT διαθέτουν άριστες γνώσεις των προϊόντων που πουλούν, αυστηρές ηθικές αξίες και υψηλά στάνταρ εξυπηρέτησης των πελατών τους. Η ιδιότητα του μέλους του MDRT αναγνωρίζεται διεθνώς ως στοιχείο αρίστευσης στις πωλήσεις ασφαλειών ζωής και χρηματοασφαλιστικών υπηρεσιών. Τα μέλη του MDRT αντιπροσωπεύουν 475 ασφαλιστικές εταιρίες που εδρεύουν σε περισσότερα από 65 κράτη ανά τον κόσμο.

Η διάκριση αυτή ήλθε ως αποτέλεσμα της επιμορφωτικής πολιτικής της INTERAMERICAN, η οποία έχει εντάξει την προώθηση της εγγραφής των συνεργατών του Δικτύου Πωλήσεων στο MDRT, στο σύγχρονο επιμορφωτικό της πρόγραμμα.

**ΑΓΡΟΤΙΚΗ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ**

**Gerling Speziale
Gredit Insurance**

Νέα εταιρία ασφάλισης πιστώσεων

Ολοκληρώθηκαν οι διήμερες επαφές στελεχών της Αγροτικής Ασφαλιστικής και της γερμανικής ασφαλιστικής εταιρίας Gerling Speziale Credit Insurance του ομίλου εταιριών Gerling, κατά τη διάρκεια των οποίων συζητήθηκε το πλάνο λειτουργίας της Εταιρίας Ασφάλισης Πιστώσεων, την οποία ιδρύουν από κοινού. Η νέα εταιρία θα αρχίσει να λειτουργεί στις αρχές του 2001 και θα δραστηριοποιείται στην ασφάλιση των απαιτήσεων από τον κίνδυνο μη πληρωμής του οφειλέτη, καθώς και σε άλλους συναφείς κινδύνους που έχουν σχέση με την αξιοπιστία των συναλλασσομένων. Το αρχικό μετοχικό κεφάλαιο θα ξεπερνά τα 500 εκατ. δρχ. Κατά τη διάρκεια των διήμερων επαφών των δύο πλευρών οριστικοποιήθηκε το πλαίσιο λειτουργίας στα θέματα των νέων προϊόντων, των διαδικασιών ανάληψης εργασιών, των αντασφαλειών και της μηχανοργάνωσης. Η απαιτούμενη τεχνογνωσία για τις ασφαλίσσεις πιστώσεων θα παρέχεται από τα εξειδικευμένα στελέχη της Gerling Speziale και σε συνδυασμό με το υψηλό επίπεδο τεχνικών γνώσεων και εμπειρίας των στελεχών του ομίλου της Αγροτικής καθιστούν βέβαιη την επιτυχημένη δραστηριοποίηση της νέας εταιρίας. Ο όμιλος ασφαλιστικών πιστώσεων Gerling Speziale Credit Insurance είναι ο 2ος μεγαλύτερος ασφαλιστικός όμιλος πιστώσεων στη Γερμανία και ο 3ος στον κόσμο. Ιδρύθηκε το 1954 και τα ασφαλιστήριά του το 1999 ανήλθαν στο ποσό των 206 δισ. δρχ. Την πλειοψηφία του κεφαλαίου της νέας εταιρίας, στην τελική φάση, θα κατέχει ο όμιλος της ΑΤΕ, ενώ η γενική διεύθυνση και το management θα ασκείται τουλάχιστον τα πρώτα χρόνια με ευθύνη της Gerling Speziale. Οι δύο όμιλοι εξετάζουν ήδη τις δυνατότητες συνεργασίας και σε άλλους τομείς των ασφαλιστικών εργασιών.

**ΑΓΡΟΤΙΚΗ
ΖΩΗ Σ** **ΑΓΡΟΤΙΚΗ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ**

Νέες υπηρεσίες για την εξυπηρέτηση των πελατών

Σύγχρονες εναλλακτικές μορφές προώθησης των ασφαλιστικών προγραμμάτων χαρακτήρισε το ηλεκτρονικό εμπόριο και το bancassurance ο κ. Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου, τονίζοντας ότι εξασφαλίζουν ταχύτερη εξυπηρέτηση των πελατών, χαμηλότερο κόστος και δεν περιορίζουν τις δραστηριότητες των υφισταμένων παραδοσιακών δικτύων.

Ο διευθύνων σύμβουλος των ασφαλιστικών εταιριών του Ομίλου της Αγροτικής Τράπεζας, Αγροτικής Ασφαλιστικής και Αγροτικής Ζωής, κατά τη διάρκεια της συνάντησης των στελεχών πωλήσεων Βορείου Ελλάδος των δύο εταιριών, η οποία πραγματοποιήθηκε στη Θεσσαλονίκη στις 2 Σεπτεμβρίου, στο πλαίσιο της 65ης Διεθνούς Έκθεσης, γνωστοποίησε επίσης ότι οι δύο εταιρίες έχουν ήδη προχωρήσει στην κατάρτιση του business plan της εταιρίας, η οποία θα προωθεί τα προϊόντα μέσω του ηλεκτρονικού εμπορίου, ενώ παράλληλα προωθείται και το ειδικά σχεδιασμένο πρόγραμμα unit linked για πώληση από τα γκισέ της τράπεζας, το **BANKLINKED**.

Στο πλαίσιο αυτό, το Διοικητικό Συμβούλιο της Αγροτικής Ζωής προχώρησε στην ίδρυση αυτόνομου φορέα, ο οποίος θα αναλάβει την προώθηση ασφαλιστικών και χρηματοοικονομικών προϊόντων μέσω του ηλεκτρονικού εμπορίου. Για τον υπό ίδρυση φορέα προβλέπεται ότι θα επενδυθούν περίπου 4 δισ. δρχ. και αναμένεται ότι θα επιτευχθεί μείωση σε ποσοστό άνω του 50% του κόστους διάθεσης των προϊόντων και αύξηση του όγκου των συναλλαγών μετά το δεύτερο χρόνο, με ρυθμούς 40% ετησίως.

ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΑ ΟΜΟΣΠΟΝΔΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΠΡΑΚΤΟΡΩΝ

Ανακοίνωση

Σας ενημερώνουμε ότι τα γραφεία της Πανελληνίας Ομοσπονδίας Ασφαλιστικών Πρακτόρων βρίσκονται στην Αθήνα, Κάνιγγος 27, Τ.Κ. 106 82, Τηλ. & Fax: 3827354.

Σας διευκρινίζουμε, επίσης, ότι στην ίδια διεύθυνση βρίσκονται και τα γραφεία της Ένωσης Επαγγελματιών Ασφαλιστών Ελλάδος.

EuroLife
ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΖΩΗΣ

Μάλτα: Ταξίδι στο νησί των Φαιάκων

Μέσα στο πλαίσιο επιβράβευσης των ασφαλιστικών αντιπροσώπων για το 1999, η ασφαλιστική εταιρία EuroLife διοργάνωσε εκδρομή στη Μάλτα. Οι διακριθέντες είχαν την ευκαιρία να γνωρίσουν τις ομορφιές του νησιού, το νησάκι Γκόζο, την ομηρική Ωλυγία και το νησί της Καλυψώς. Η τετραήμερη εκδρομή έδωσε την ευκαιρία στους ασφαλιστικούς αντιπροσώπους να γνωρίσουν τον προϊστορικό ναό στο Xaghra, το κάστρο/φρούριο της πρωτεύουσας και να ανεβούν στα τείχη-προπύργια, κτισμένα τον 9ο αιώνα, στη «σιωπηλή πόλη».



ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Αύξηση μετοχικού κεφαλαίου και παραγωγής

Σε 22,4 δισ. δρχ. αναμένεται να κλείσει η συνολική παραγωγή ασφαλιστών του 9μήνου της Alpha Ασφαλιστικής, παρουσιάζοντας αύξηση 36% σε σχέση με το αντίστοιχο διάστημα του 1999.

Η παραγωγή ασφαλιστών της εταιρίας κατανέμεται σε 13,3 δισ. δρχ., που προέρχονται από τους κλάδους Γενικών Ασφαλίσεων και 9,1 δισ. δρχ., που προέρχονται από τις Ασφαλίσεις Ζωής. Επισημαίνεται ότι η παραγωγή στο ζήμιογόνο κλάδο Αυτοκινήτων περιορίστηκε στο 34% του συνολικού χαρτοφυλακίου Γενικών Ασφαλίσεων, γεγονός που επηρεάζει θετικά την κερδοφορία της. Σημαντική αύξηση 54% σημείωσε ο κλάδος Πυρός, ενώ ο κλάδος Ατυχημάτων σημείωσε αύξηση 38%. Η Alpha Ασφαλιστική, σύμφωνα με τον προϋπολογισμό της, αναμένει για τη χρήση 2000 κέρδη προ φόρων 4 δισ. δρχ. και σύνολο παραγωγής 36 δισ. δρχ., αυξημένο κατά 34% σε σχέση με το 1999 και 100% σε σχέση με το 1998.

Επίσης, ολοκληρώθηκε στις 29 Σεπτεμβρίου η αύξηση κεφαλαίου της εταιρίας ύψους 10 δισ. δρχ. Κατόπιν αυτού, το σύνολο ιδίων κεφαλαίων ανέρχεται σε 21 δισ. δρχ. Εξαιρετικά ικανοποιητικό είναι οι ρυθμοί ανάπτυξης του bancassurance, όπου αναμένονται ιδιαίτερα θετικά αποτελέσματα τόσο για την Ασφαλιστική όσο και για την τράπεζα του Ομίλου Alpha Bank. Από τα τέλη Σεπτεμβρίου έως τα μέσα Δεκεμβρίου 2000 πραγματοποιείται πρόγραμμα ενημέρωσης και εκπαίδευσης των στελεχών της Τράπεζας για τις εργασίες bancassurance από τη διοίκηση και τα στελέχη της Alpha Ασφαλιστικής, ενώ από τα τέλη Οκτωβρίου 2000 ξεκινά η εκπαίδευση του Ασφαλιστικού Δικτύου στην προώθηση στεγαστικών και καταναλωτικών δανείων, καθώς και καρτών της Alpha Bank.

SCOP LIFE

Στη Χαλκιδική το δίκτυο πωλήσεων της

Στη Χαλκιδική ταξίδεψε στις αρχές Σεπτεμβρίου το Δίκτυο Πωλήσεων της **SCOP LIFE** που πέτυχε το δεύτερο Εταιρικό Ταξίδι Πωλήσεων. Το Ταξίδι Πωλήσεων στη Χαλκιδική των 150 συμμετεχόντων αποτέλεσε την ιδανική περίπτωση για την πρώτη επαφή του Δικτύου Πωλήσεων με τα ανώτατα στελέχη του Ομίλου ΑΣΠΙΣ στον οποίο πρόσφατα εντάχθηκε η **SCOP LIFE**.

Έτσι, σε ειδική ημερίδα που πραγματοποιήθηκε στο ξενοδοχείο SUNNY BEACH HOTEL στο οποίο φιλοξενήθηκε η **SCOP LIFE** και με την παρουσία του διευθυνόντος συμβούλου και γενικού διευθυντή της Ιωάννη Τσοούνη και του διευθυντή πωλήσεων & Marketing, Γιώργου Κλόγκα, έγινε η πρώτη γνωριμία των συμμετεχόντων συνεργατών με τον διευθύνοντα σύμβουλο του Ομίλου ΑΣΠΙΣ, Παύλο Ψωμιάδη, ενώ η Λίζα Βαρδακάρη, διευθύντρια Marketing, στην παρουσίασή της τόνισε τη νέα φιλοσοφία και στρατηγική του αναπτυσσόμενου Ομίλου ΑΣΠΙΣ.



Τακτική Γενική Συνέλευση

Το Διοικητικό Συμβούλιο του Πανελληνίου Συνδέσμου Συντονιστών Ασφαλιστικών Συμβούλων σύμφωνα με το Νόμο και το Καταστατικό, συγκαλεί την ετήσια Τακτική Γενική Συνέλευση.

Αυτή θα πραγματοποιηθεί την 21.11.2000, ημέρα Τρίτη και ώρα 16:00 στα γραφεία του Συνδέσμου - Α. Συγγρού αριθμ. 76, 2ος όροφος.

Αν δεν υπάρξει απαρτία, η Επαναληπτική Γενική Συνέλευση θα πραγματοποιηθεί την 28η Νοεμβρίου 2000, ημέρα Τρίτη και ώρα 18:30 στο ξενοδοχείο LEDRA MARRIOTT, Α. Συγγρού 115 (αίθουσα «ΑΙΓΑΙΟ»).

Τα θέματα της ημερησίας διάταξης είναι:

1. Διοικητικός και οικονομικός απολογισμός έτους 1999-2000.
2. Οικονομικός προϋπολογισμός έτους 2000-2001.
3. Έγκριση απολογισμών - προϋπολογισμού και απαλλαγή από κάθε ευθύνη του Δ.Σ.
4. Επαγγελματική υπόσταση του κλάδου μας.
5. Φορολογικό.
6. Διάφορα τρέχοντα θέματα.

Συμμετοχή στη Γ.Σ. και δικαίωμα ψήφου σ' αυτήν επιτρέπεται στα ταμειακά τακτοποιημένα μέλη και ειδικότερα σε όσα έχουν εξοφλήσει και τη συνδρομή του 2000.

Τα μέλη μπορούν να συμμετάσχουν αυτοπροσώπως και ειδικά όσα ασκούν το επάγγελμά τους εκτός του Λεκανοπεδίου Αττικής με αντιπρόσωπό τους, που θα έχει εξουσιοδότηση με θεωρημένο το γνήσιο της υπογραφής τους από Αρχή ή τράπεζα.

Κάθε μέλος μπορεί να εκπροσωπεί μέχρι δύο άλλα μέλη.

Allianz Ταξίδια του Ομίλου

Δύο μαγευτικά ταξίδια σχεδίασε για τους επιτυχημένους συνεργάτες της η Allianz το καλοκαίρι του 2000.

Κρουαζιέρα στη Δυτική Μεσόγειο

Μια ονειρική κρουαζιέρα στα γαλάζια νερά της Μεσογείου ήταν ο προορισμός για τους 350 κορυφαίους, αυτή τη φορά όλων των βαθμίδων ιεραρχίας, του δυναμικού πωλήσεων του Ομίλου Allianz. Ένα ταξίδι διάρκειας 8 ημερών με σταθμούς υπέροχες πόλεις της Δυτικής Μεσογείου. Στη Ρώμη, την αιώνια πόλη, επισκέφθηκαν τη Ρωμαϊκή αγορά και τη Fontana di Trevi. Στη Νίκαια, περπάτησαν στην Promenade des Anglais και χάρηκαν τις αγορές τους στις Κάννες, το πανέμορφο θέρετρο της Γαλλικής Ριβιέρας. Στη Βαρκελώνη, πρωτεύουσα της Καταλωνίας, γνώρισαν την παλιά πόλη και θαύμασαν τα υπέροχα ιστορικά κτίριά της. Στη Μάλτα, στην καρδιά της Μεσογείου, επισκέφθηκαν τη Μιντίνα και έζησαν για λίγο στην εποχή των ιπποτών. Οι «διαδρομές» όμως στα ήσυχα νερά της Μεσογείου ήταν αυτές που θα μείνουν αξέχαστες στους ανθρώπους της μεγάλης οικογένειας της Allianz, για τις όμορφες στιγμές που πέρασαν όλοι μαζί στο κρουαζιερόπλοιο, στιγμές ξεγνασιάς, ξεκούρασης αλλά και διασκέδασης. Στο ταξίδι, τους συνεργάτες συνόδευσαν ο πρόεδρος του Ομίλου Ι. Δελένδας, ο διευθύνων σύμβουλος Α. Σαρρηγεωργίου, οι γενικοί διευθυντές Θ. Μελακοπίδης, Π. Παπανικολάου και Ι. Πολίτης, ο αναπληρωτής γενικός διευθυντής Ν. Δελένδας, καθώς και πολλά διοικητικά στελέχη του Ομίλου.



Αναμνηστική φωτογραφία των 350 συνεργατών που συμμετείχαν στην κρουαζιέρα

Πουκέτ και Σιγκαπούρη

Πρώτος προορισμός για τους κορυφαίους διευθυντές του Δυναμικού Πωλήσεων του Ομίλου, το Πουκέτ και η Σιγκαπούρη. Ένα ταξίδι διάρκειας 6 ημερών όπου θαύμασαν από κοντά το παραμυθένιο νησί με την πλούσια βλάστηση, στα νότια της Ταϊλάνδης. Ταξίδεψαν στον κόλπο Πανγκ Νγκα με τους βραχώδεις σχηματισμούς μέσα στη θάλασσα να δημιουργούν ένα μαγευτικό περιβάλλον, επισκέφθηκαν το θαλάσσιο τσιγγάνικο χωριό στο Ραγουάι και θαύμασαν από κοντά το Γουάτ Τσαλόγκ, τον πιο γνωστό βουδιστικό ναό. Η συνέχεια δόθηκε στη Σιγκαπούρη, την πόλη του λιονταριού, όπως δηλώνει το όνομά της, πολυσύχναστο λιμάνι με κοσμοπολίτικη ατμόσφαιρα. Γνώρισαν την Ελβετία της Νοτιοανατολικής Ασίας, περιπλανήθηκαν στη συνοικία των Μαλαισιών με το χρυσό τέμενος, στο βοτανικό κήπο με τις orchids, στη γειτονιά των Ινδών, στη συνοικία των Κινέζων και στο λόφο Φάμπερ.

Ο πρόεδρος Ι. Δελένδας και ο διευθύνων σύμβουλος Α. Σαρρηγεωργίου με τους διευθυντές του Δυναμικού Πωλήσεων μπροστά από βουδιστικό τέμπλο

INTERAMERICAN Παρουσίαση της Interamerican Ζωής στον ΣΜΕΧΑ

Συνεχίστηκε το πρόγραμμα παρουσιάσεων εισηγμένων στο ΧΑΑ εταιριών, που διοργανώνει ο ΣΜΕΧΑ, με την παρουσίαση της εταιρίας INTERAMERICAN ΖΩΗΣ.

Οι Χρήστος Μανιάτης, διευθυντής Οικονομικών Υπηρεσιών, Γιώργος Μαρκολέφας, διευθυντής Αναλογιστικής και Περικλής Τζανέτος, διευθυντής Επενδύσεων, παρουσίασαν τα οικονομικά αποτελέσματα της INTERAMERICAN ΖΩΗΣ κατά το πρώτο εξάμηνο του 2000, τον στρατηγικό σχεδιασμό και τις κινήσεις ανάπτυξης, την επενδυτική πολιτική, τους στόχους και τις προοπτικές της εταιρίας.

Την παρουσίαση παρακολούθησαν, με ιδιαίτερο ενδιαφέρον, εκπρόσωποι χρηματιστηριακών εταιριών και αναλυτές.

Ειδικότερα, σε ό,τι αφορά τα οικονομικά στοιχεία, κατά το πρώτο εξάμηνο του 2000 η εταιρία παρουσίασε 11,472 δισ. δρχ. κέρδη προ φόρων,

διατηρώντας σε απόλυτους αριθμούς τη μεγαλύτερη κερδοφορία μεταξύ των εισηγμένων ασφαλιστικών επιχειρήσεων, παρά τη μικρή μείωση σε σχέση με το αντίστοιχο εξάμηνο του 1999 (13,150 δισ. δρχ.) που οφείλεται στην πτώση των εσόδων από επενδύσεις, λόγω του χρηματιστηριακού κλίματος. Παρ' όλα αυτά, η εταιρία πέτυχε κατά το πρώτο εξάμηνο του 2000 έσοδα από ασφάλιστρα 50,7 δισ. δρχ., δηλαδή αύξηση έναντι του αντίστοιχου εξαμήνου 1999 (43,5 δισ. δρχ.).

Στην ενοποιημένη λογιστική κατάσταση του πρώτου εξαμήνου 2000 η INTERAMERICAN παρουσίασε αύξηση των καθαρών προ φόρων κερδών

κατά 12,5%, φθάνοντας τα 21,068 δισ. δρχ. από 18,712 δισ. δρχ. το πρώτο εξάμηνο 1999.

Εξάλλου, με αυξητικό ρυθμό κινήθηκε κατά το πρώτο εξάμηνο και η παραγωγή της θυγατρικής INTERAMERICAN Γενικών Ασφαλίσεων, της οποίας τα ασφάλιστρα ανήλθαν σε 13,7 δισ. δρχ., ενώ η INTERTRUST, εταιρία διαχείρισης Αμοιβαίων Κεφαλαίων, πέτυχε υπερδιπλασιασμό κερδοφορίας στο εξάμηνο σε σύγκριση με πέρυσι, με πολλαπλάσια κατ'αντιστοιχία υπό διαχείριση κεφάλαια, στο γνωστό ταραγμένο χρηματιστηριακό περιβάλλον.

Υπογραμμίστηκε από τους ομιλητές ότι, όπως προκύπτει άλλωστε και από το πιστοποιητικό ελέγχου των ορκωτών λογιστών της προηγούμενης χρήσης, η εταιρία διαθέτει σημαντικές εσωτερικές αξίες πολλών δισ. δραχμών από συμμετοχές της σε άλλες εταιρίες.

Ως προς τις κινήσεις ανάπτυξης και το σχεδιασμό, τα στελέχη της εταιρίας επεσήμαναν ως σταθμό στην πορεία της INTERAMERICAN την ανταλλαγή μετοχικών πακέτων και τη συνεργασία σε βάση αμοιβαίων μακρόπνοων συμφερόντων, με τον πορτογαλικό τραπεζικό οργανισμό BANCO COMERCIAL PORTUGUES. Το γεγονός ανοίγει ευρωπαϊκές προοπτικές ανάπτυξης για την INTERAMERICAN, καθώς η BCP συμμετέχει πρωταγωνιστικά στη μεγάλη ασφαλιστική κοινοπραξία EURECO και έχει γενικά ισχυρή διεθνή παρουσία και είναι εισηγμένη στα χρηματιστήρια Λισσαβώνας, Λονδίνου, Φρανκφούρτης και Νέας Υόρκης, ενώ στην Πορτογαλία είναι ο μεγαλύτερος Όμιλος χρηματοοικονομικών υπηρεσιών και

κατέχει ηγετική θέση στον κλάδο των ασφαλιών, έχει δε χρηματιστηριακή αξία που υπερβαίνει τα 9 δισ. ευρώ.

Όπως τονίστηκε, η νέα τράπεζα NovaBank, αποτέλεσμα εξίσου συμμετοχής INTERAMERICAN και BCP, που ξεκίνησε τη λειτουργία των 45 πρώτων καταστημάτων της, είναι το πρώτο δείγμα μιας σειράς κοινών δραστηριοτήτων στην Ελλάδα και διεθνώς. Η NovaBank με τον καινοτομικό χαρακτήρα οργάνωσης και λειτουργίας και την ευρεία γκάμα υπηρεσιών και προϊόντων στο retail banking, ήδη έχει κερδίσει τις εντυπώσεις από τις πρώτες ημέρες, λανθάνοντας ένα πρωτοποριακό τραπεζικό μοντέλο και προσδοκώντας να κατακτήσει σημαντικό μερίδιο της τραπεζικής αγοράς στα μεγάλα αστικά κέντρα, μεσαίες και ανώτερης εισοδηματικής τάξης.

Ως προς την αναπτυξιακή στρατηγική της INTERAMERICAN, οι παρουσια-

στές ανέφεραν ότι το μέλλον της εταιρίας σχεδιάζεται με στόχο τη διατήρηση και ενίσχυση της πρωτοκαθεδρίας στον κλάδο Ζωής, αλλά και την περαιτέρω ανάπτυξη των Γενικών Ασφαλίσεων. Σημαντικές επενδύσεις γίνονται για την ανάπτυξη των υπηρεσιών υγείας, του συστήματος υγείας Medisystem και με τη συνέργεια της INTERAMERICAN ΥΓΕΙΑΣ και της ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗΣ ΑΘΗΝΩΝ. Προχωρεί η προετοιμασία για δυναμική παρουσία στο χώρο του real estate, ενώ το κύριο βάρος πέφτει στην ανάπτυξη διεθνών δραστηριοτήτων στην ευρύτερη περιοχή των νέων, αναπτυσσόμενων αγορών της Ν.Α. Ευρώπης. Επιχειρείται ακόμη η συστηματική αναδιάρθρωση των περιουσιακών στοιχείων με στόχο τη μεγί-

στοποίηση της αποδοτικότητας των επενδύσεων, καθώς και η δημιουργία στρατηγικών συμμαχιών ή joint ventures που εξασφαλίζουν ενδυνάμωση της θέσης της εταιρίας στη διεθνή αγορά.

Στο επίπεδο της οργάνωσης, η INTERAMERICAN Ζωής προωθεί τη δημιουργία ενός εξελιγμένου δικτύου πωλήσεων σε συνδυασμό με τα εναλλακτικά κανάλια διανομής, αναβαθμίζει συνεχώς τη εν χρήσει τεχνολογία και βελτιώνει με λειτουργικές παρεμβάσεις την εξυπηρέτηση του πελατολογίου διευρύνοντάς το συγχρόνως, ενώ αναπτύσσει σύγχρονες τεχνικές στο marketing και ανασχεδιάζει τα προϊόντα της σύμφωνα με τις σύγχρονες ανάγκες. Παράδειγμα το νέο επενδυτικό προϊόν Euroland που επενδύει στον δείκτη «DJ Euroxx 50», με τις 50 από τις μεγαλύτερες σε κεφαλαιοποίηση επιχειρήσεις της Ευρώπης.

Σε ό,τι αφορά, τέλος, την πορεία της μετοχής, επισημάνθηκε η πολύ καλή συμπεριφορά της στην περίοδο των έντονων χρηματιστηριακών διακυμάνσεων, ως απόδειξη της αξιοπιστίας και βαρύτητας που τη χαρακτηρίζουν. Προς επίρρωση, αναφέρθηκε ότι το διεθνές πρακτορείο Bloomberg ενέταξε την INTERAMERICAN Ζωής μεταξύ των υπό παρακολούθηση 30 μεγαλύτερων ευρωπαϊκών ασφαλιστικών εταιριών, ενώ την εταιρία περιλαμβάνει και ο πρόσφατα αναδιαρθρωμένος δείκτης της Morgan Stanley, MSCI Greece που θα αποτελέσει και τον βασικό πιλότο για τα ξένα κεφάλαια που θα επενδυθούν στην ελληνική χρηματιστηριακή αγορά.

Allianz

Νέος σύμβουλος διοίκησης

Ο κ. Ιωάννης Δασκαλόπουλος ανέλαβε Σύμβουλος Διοίκησης του Ομίλου Allianz σε θέματα πωλήσεων.

Ο κ. Δασκαλόπουλος, διαθέτοντας πολυετή εμπειρία στον ασφαλιστικό χώρο, θα καταθέτει προτάσεις για την ανάπτυξη των πωλήσεων της Allianz.

Ένωση Αναλογιστών Ελλάδος Νέο Διοικητικό Συμβούλιο

Το Δ.Σ. που προέκυψε από τις πρόσφατες αρχαιρεσίες της Ένωσης Αναλογιστών Ελλάδος συγκροτήθηκε σε σώμα ως εξής: **Πρόεδρος: Σπυρίδων Γριβογιάννης, αντιπρόεδρος: Ιωάννης Κοσμάς, γενικός γραμματέας: Αναστάσιος Παγώνης, ταμίας: Δημήτριος Σπανός, μέλη: Ηλίας Αποστόλου, Κωνσταντίνος Κουτσόπουλος, Δημήτριος Ξυνογιάλης.**

Στις άμεσες επιδιώξεις της Ένωσης Αναλογιστών Ελλάδος κατά τα επόμενα δύο χρόνια περιλαμβάνονται:

- η επιστημονική και τεχνική συμβολή στον εκσυγχρονισμό και στην αναβάθμιση της ασφαλιστικής αγοράς,
- η παροχή της αναγκαίας τεχνογνωσίας στις αρχές και στην ασφαλιστική αγορά κατά την κρίσιμη περίοδο μετάβασης της οικονομίας μας στην εποχή του ευρώ,
- η συμμετοχή της Ένωσης Αναλογιστών Ελλάδος, ως κατ'εξοχήν ειδικού επιστημονικού φορέα, στον κοινωνικό διάλογο για την αναμόρφωση του συστήματος κοινωνικής ασφάλισης της χώρας μας.



το δικό σας club παροχής υπηρεσιών

Πανελλήνιο Δίκτυο Ασφαλιστών "Λιάγκα"

Rich Club

μόνο για επιτυχημένους

• ΘΡΑΚΗ • ΛΑΓΥΝΑ • ΕΒΡΟΥ • ΟΡΕΣΤΙΑΔΑ • ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΥΠΟΛΗ • ΡΟΔΟΠΗ • ΞΑΝΘΗ • ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ • ΚΑΒΑΛΑ • ΣΕΡΡΕΣ • ΠΕΤΡΙΤΣΙ • ΣΕΡΡΟΝ • ΝΙΓΡΙΤΑ • ΣΕΡΡΟΝ • ΚΙΛΙΚΙΑ • ΠΟΛΥΚΑΣΤΡΟ, ΣΙΔΗΡΟΚΑΣΤΡΟ, ΠΕΔΙΝΟ, ΤΕΡΤΙΛΛΟΣ, ΚΑΜΠΑΝΗ, ΧΕΡΙΟ, ΓΟΥΜΕΝΙΣΣΑ • ΧΑΛΚΙΔΙΚΗ: ΣΤΑΓΕΙΡΑ • ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ: ΠΕΛΛΑ: ΕΔΕΣΣΑ, ΓΙΑΝΝΙΤΣΑ • ΗΜΑΘΙΑ: ΒΕΡΟΙΑ, Ν. ΖΙΧΝΗ • ΝΑΟΥΣΑ • ΚΟΖΑΝΗ: ΠΤΟΛΕΜΑΙΔΑ, ΚΑΡΠΟΧΟΡΙ, ΣΙΑΤΙΣΤΑ, ΚΑΡΥΔΙΤΣΑ, ΔΙΑΝΗ • ΓΡΕΒΕΝΑ • ΚΑΣΤΟΡΙΑ • ΠΙΕΡΙΑ: ΚΑΤΕΡΙΝΗ, ΛΕΠΤΟΚΑΡΥΑ, ΛΙΤΟΧΩΡΟ, ΠΛΑΤΑΜΟΝΑΣ, ΑΙΓΙΝΙΟ • ΘΕΣΣΑΛΙΑ • ΛΑΡΙΣΑ: ΓΙΑΝΝΟΥΛΗ, ΕΛΑΣΣΩΝΑ, ΦΑΡΣΑΛΑ, ΤΥΡΝΑΒΟΣ, ΑΓΙΑ • ΤΡΙΚΑΛΑ: ΠΥΛΗ, ΦΑΡΚΑΔΩΝΑ, ΚΑΛΑΜΠΑΚΑ • ΜΑΓΝΗΣΙΑ: ΒΟΛΟΣ, ΑΛΜΥΡΟΣ, Ν. ΑΓΙΑΛΟΣ, Ν. ΙΩΝΙΑ, ΜΗΛΙΝΑ • ΚΑΡΔΙΤΣΑ: ΠΑΛΑΜΑΣ, ΣΟΦΑΔΕΣ, ΜΟΥΖΑΚΙ • ΣΤΕΡΕΑ ΕΛΛΑΔΑ • ΕΥΘΙΑ • 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 • ΕΠΙΤΑΝΗΣΑ • ΚΕΡΚΥΡΑ • ΖΑΚΥΝΘΟΣ • ΚΡΗΤΗ • ΡΕΘΥΜΝΟ • ΗΡΑΚΛΕΙΟ: ΜΟΙΡΕΣ • ΗΡΑΚΛΕΙΟΥ, ΔΕΛΙΝΑ • ΧΑΝΙΑ • ΠΡΑΣΣΕΣ • ΧΑΝΙΟΝ • ΣΑΛΑΜΙΝΑ • ΛΕΡΟΣ • ΧΙΟΣ • ΡΟΔΟΣ • ΗΛΕΙΟΣ • ΙΩΑΝΝΙΝΑ • ΑΡΤΑ • ΗΓΟΥΜΕΝΙΤΣΑ: ΠΑΡΑΜΥΘΙΑ • ΠΡΕΒΕΖΑ: ΚΑΝΑΛΑΚΙ • ΠΑΡΓΑ • ΠΕΛΟΠΟΝΝΗΣΟΣ • ΑΧΑΪΑ: ΠΑΤΡΑ, ΑΙΓΙΟ, ΧΑΛΑΝΔΡΙΤΣΑ • ΗΛΕΙΑ: ΠΥΡΓΟΣ, ΑΜΑΛΙΑΔΑ, ΖΑΧΑΡΩ • ΜΕΣΣΗΝΙΑ: ΚΑΛΑΜΑΤΑ, ΓΑΡΓΑΛΙΑΝΟΙ, ΚΟΡΩΝΗ • ΛΑΚΩΝΙΑ: ΣΠΑΡΤΗ, ΓΥΘΕΙΟ, ΣΚΑΛΑ • ΚΟΡΙΝΘΙΑ: ΚΟΡΙΝΘΟΣ, ΞΥΛΟΚΑΣΤΡΟ, ΛΟΥΤΡΑΚΙ • ΑΡΚΑΔΙΑ: ΤΡΙΠΟΛΗ • ΑΡΓΟΛΙΔΑ: ΝΑΥΠΛΙΟ, ΑΡΓΟΣ.



Συνεργασία μεταξύ Panafon και Εθνικής Τράπεζας της Ελλάδος

Η Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος και η PANAΦON ανακοίνωσαν σημαντική συνεργασία στο πλαίσιο της οποίας δίνουν τη δυνατότητα: 1) Στους συνδρομητές της PANAΦON να πληρώνουν τους μηνιαίους λογαριασμούς τους απευθείας από τα ATMs της Εθνικής Τράπεζας. 2) Στους πελάτες Panafon a la Carte, να ανανεώνουν τον χρόνο ομιλίας τους μέσω των ATMs της Εθνικής Τράπεζας. Οι υπηρεσίες αυτές είναι διαθέσιμες σε όλους τους πελάτες της Εθνικής Τράπεζας που είναι κάτοχοι χρεωστικής κάρτας (ETHNOCASH) ή των πιστωτικών καρτών (Mastercard, Visa). Το δίκτυο των ATMs της Εθνικής Τράπεζας της Ελλάδος περιλαμβάνει περίπου 840 ATMs, αριθμός που θα ανέβει στα 1.000 μέχρι τις αρχές του επόμενου έτους. Η λειτουργία τους γίνεται σε 24ωρη βάση, 7 μέρες την εβδομάδα, γεγονός που εξασφαλίζει στους πελάτες τους άνετη και αποτελεσματική πρόσβαση στις νέες υπηρεσίες. Η συνεργασία μεταξύ του μεγαλύτερου οργανισμού κινητής τηλεφωνίας και του μεγαλύτερου χρηματοπιστωτικού οργανισμού της χώρας εντάσσεται στη στρατηγική των δύο Ομίλων να διαδραματίσουν ηγετικό ρόλο στο πεδίο της νέας οικονομίας.



ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

**Εντυπωσιακή
αύξηση εργασιών**

**Για το πρακτορείο ασφαλίσεων
του κ. Σταύρου Φαφούτη**

Εντυπωσιακή αύξηση της παραγωγής ασφαλίσεων εμφάνισε το πρακτορείο ασφαλίσεων του κ. Σταύρου Φαφούτη στον Πειραιά. Ο κ. Σ. Φαφούτης και οι συνεργάτες του δραστηριοποιούνται μέσω της Alpha Ασφαλιστικής - εταιρίας του Ομίλου Alpha Bank - στις Ασφαλίσεις Ζωής, τις Γενικές Ασφαλίσεις, καθώς επίσης και στη διάθεση μεριδίων Alpha Αμοιβαίων Κεφαλαίων. Το 1999 έκλεισε με παραγωγή ασφαλίσεων 500.000.000 δρχ. ενώ πραγματοποιήθηκαν πωλήσεις μεριδίων Alpha Αμοιβαίων Κεφαλαίων ύψους 1.260.000.000 δρχ. Οι στόχοι του γραφείου για το 2000 είναι 700.000.000 δρχ. (+40%), για δε το 2001 το σύνολο παραγωγής προβλέπεται να αγγίζει το 1.000.000.000 δρχ. Η διεύθυνση των νέων, προσφάτως εγκαταστάθ- ντων, υπερσύγχρονων γραφείων του κ. Σ. Φαφούτη είναι στον Πειραιά, επί της οδού Γούναρη αρ. 15.



Στιγμιότυπο από την τελετή

ΦΟΙΝΙΞ

**Εγκαίνια νέων
γραφείων του
Φοίνικα στο Άργος**

Στις 27 Σεπτεμβρίου, ο διευθύνων σύμβουλος και γενικός διευθυντής της ΦΟΙΝΙΞ - ΓΕΝΙΚΑΙ ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ Α.Ε. Γιώργος Κώτσας, εγκαίνιασε τα νέα γραφεία της εταιρίας στο Άργος. Στην τελετή των εγκαίνιων παρευρέθησαν ο αναπληρωτής γενικός δι/τής της εταιρίας Α. Πασσάδης, ο δι/τής της Περιφέρειας Ι. Ζαφειριάδης, συνεργάτες και πελάτες του Φοίνικα. Συγκεκριμένα, η Θυρίδα Άργους ΦΟΙΝΙΞ - ΓΕΝΙΚΑΙ ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ Α.Ε. που λειτουργεί από το 1991, μεταφέρθηκε στην οδό Βασ. Σοφίας 24, σε ένα από τα κεντρικότερα σημεία της πόλης. Εκεί ο Φοίνικας εγκαταστάθηκε σε άνετο και καλαίσθητο χώρο 150 τ.μ., στον 1ο όροφο τριώροφου νεόκτιστου κτιρίου. Θα πρέπει να σημειωθεί ότι ο Φοίνικας σήμερα δίνει δυναμικά το «παρών» σε όλη την Ελλάδα, με έντονη περιφερειοποίηση, καθώς διαθέτει 7 περιφερειακές δι/σεις που λειτουργούν αυτόνομα, 4 καταστήματα, 19 θυρίδες και συνολικά 1.500 σημεία πώλησης, με στόχο πάντα την όσο το δυνατόν καλύτερη εξυπηρέτηση των ασφαλισμένων του.

Γιώργος Κώτσας, γενικός διευθυντής, Ιορδάνης Ζαφειριάδης, δι/τής Περιφερειακής Δ/σης Πελοποννήσου & Δ. Ελλάδας, Δημήτρης Γιαννής, διευθυντής Θυρίδας Άργους, Αλέξανδρος Πασσάδης, αναπληρωτής γενικός διευθυντής



Νέο πρόγραμμα ασφάλισης από την Argo

Αστική Ευθύνη Δήμων & Κοινοτήτων

Με ένα μοναδικό και προνομιακό προϊόν στο χώρο της ασφάλισης, η ARGO ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ συνεισφέρει στη βελτίωση της ποιότητας ζωής του σύγχρονου πολίτη. Ήδη, λειτουργεί με επιτυχία το πρόγραμμά της που αφορά τις Αστικές Ευθύνες Δήμων & Κοινοτήτων, έχοντας συμπεριλάβει στη λίστα της τους μεγαλύτερους δήμους και κοινότητες της χώρας. Ο σχεδιασμός του νέου προγράμματος που χαρακτηρίζεται από ευρύ φάσμα καλύψεων έγινε από τον γενικό δι/τή της εταιρίας, Νίκο Γεωργουλά και έχει ως στόχο την ασφαλιστική κάλυψη κάθε πολίτη απ' όλους τους κινδύνους που μπορεί να προκύψουν από αμέλεια ή παράλειψη της Δημοτικής Αρχής (κακοτεχνίες οδών κ.ά.). Η ασφάλιση Αστικής Ευθύνης προστατεύει τον ασφαλισμένο δήμο από τις συνέπειες που προέρχονται από αδικαιοπραξία, όπως αυτή προβλέπεται από τα σχετικά άρθρα του Αστικού Κώδικα. Ως εκ τούτου, παρέχεται στο δήμο κάλυψη για οποιαδήποτε εξωσυμβατική ευθύνη που απορρέει από τον Νόμο, δηλαδή την Αστική Ευθύνη που οφείλεται σε αμέλεια του ασφαλισμένου δήμου και είναι η αιτία που προκλήθηκε σε τρίτο σωματική βλάβη ή και ολική ζημία, καθώς και την Αστική Ευθύνη για ατυχήματα ή ζημιές που προκαλούνται ακούσια σε τρίτους από τους υπαλλήλους του δήμου ή άλλους εργαζόμενους για λογαριασμό του δήμου. Στην κάλυψη Αστικής Ευθύνης εντάσσονται δύο είδη ζημιών:

- > Σωματικές βλάβες ή θάνατος τρίτων από ατύχημα και
 - > Υλικές ζημιές σε περιουσιακά στοιχεία τρίτων
- Ενδεικτικά αναφέρουμε τις παρακάτω περιπτώσεις εξωσυμβατικής ευθύνης του δήμου, δηλαδή ευθύνης νομίμως προερχόμενης από:
- > Τη λειτουργία του χώρου του Δημοτικού Καταστήματος.
 - > Τη λειτουργία Δημοτικών Σταθμών Αυτοκινήτων.
 - > Την κατασκευή δημοτικών έργων.
 - > Την οργάνωση διαφόρων δημοτικών τελετών, εκδηλώσεων, συγκεντρώσεων κ.λπ.
 - > Των εν γένει απασχολούμενων ή εντεταλμένων προσώπων του δήμου, συνεπεία ζημιών, οι οποίες είναι απόρροια της υπηρεσιακής τους ιδιότητας.
- Ως «τρίτοι» θεωρούνται οι δημότες αλλά και τα πρόσωπα, τα οποία για οποιοδήποτε λόγο δραστηριοποιούνται εντός των ορίων και των διαφόρων εγκαταστάσεων του δήμου.

Δεν θεωρούνται «τρίτοι» οι συνδεδεμένοι με οποιαδήποτε εργασιακή σχέση με τον δήμο. Στα άμεσα σχέδια της ARGO ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ είναι η επέκταση του εύρους των προϊόντων της, προκειμένου ν' ανταποκριθεί στην αντιμετώπιση των καθημερινών κινδύνων που απειλούν τους ανθρώπους και τις προσδοκίες τους.

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 διευρύνουμε 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...

...ΑΠΟ ΘΕΣΗ ΙΣΧΥΟΣ!

**AIG
GREECE**

**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

Οι βραβευμένοι στη μαγευτική Κίνα

Μέσα στο πλαίσιο της επιβράβευσης των επίλεκτων ασφαλιστικών αντιπροσώπων για το 1999, η ασφαλιστική εταιρία EuroLife διοργάνωσε εκδρομή στην εξωτική Κίνα. Στην εκδρομή έλαβαν μέρος περισσότεροι από 80 ασφαλιστικοί αντιπρόσωποι καθώς και μέλη του προσωπικού της Τράπεζας Κύπρου. Η εκδρομή διήρκεσε 10 ημέρες και περιλάμβανε μεταξύ άλλων ξενάγηση στο Σινικό Τείχος, στους τάφους της Δυναστείας των Μινκ, επίσκεψη στην Απαγορευμένη Πόλη και στο Τέμενος Λάμα. Οι διακριθέντες είχαν επίσης την ευκαιρία να επισκεφτούν τις παραδοσιακές συνοικίες του Πεκίνου και την παραδοσιακή αγορά με μεταξωτά.



ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Σεμινάρια για το νέο ασφαλιστικό προϊόν Alpha Unit Linked

Σεμινάρια για το νέο προϊόν Alpha Unit Linked, πραγματοποιήσε η Alpha Ασφαλιστική στην πόλη της Λάρισας και συγκεκριμένα στο ξενοδοχείο Metropol. Τα σεμινάρια διήρκεσαν τέσσερις ημέρες και πραγματοποιήθηκαν στο πλαίσιο συνεχούς επιμορφώσεως των στελεχών και των ασφαλιστικών συνεργατών της Alpha Ασφαλιστικής. Το Alpha Unit Linked είναι ένα νέο πρωτοποριακό πρόγραμμα το οποίο συνδυάζει ασφάλιση και επένδυση. Πλεονεκτήματα του συγκεκριμένου προγράμματος θεωρούνται, μεταξύ άλλων, η δυνατότητα επιτεύξεως υψηλότερων αποδόσεων από αυτές των παραδοσιακών προγραμμάτων, καθώς επίσης η προσάρτηση σε αυτό όλων των ισοβίων νοσοκομειακών προγραμμάτων της εταιρίας.

ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΩΝ ΒΟΡΕΙΟΥ ΕΛΛΑΔΟΣ

Εκδήλωση ΣΒΒΕ, ΕΒΕΘ, ΣΕΒ και ΕΕΔΕ - Τμήμα Μακεδονίας, με θέμα «Ποιότητα - Ανταγωνιστικότητα - Επιχειρηματική Αριστεία»

Ο Σύνδεσμος Βιομηχανιών Βορείου Ελλάδος (ΣΒΒΕ), το Εμπορικό και Βιομηχανικό Επιμελητήριο Θεσσαλονίκης (ΕΒΕΘ), ο Σύνδεσμος Ελληνικών Βιομηχανιών (ΣΕΒ) και η Ελληνική Εταιρία Διοικήσεως Επιχειρήσεων (ΕΕΔΕ) - Τμήμα Μακεδονίας συνδιοργάνωσαν εκδήλωση με θέμα «Ποιότητα - Ανταγωνιστικότητα - Επιχειρηματική Αριστεία».

Την εκδήλωση που πραγματοποιήθηκε τη Δευτέρα 18 Σεπτεμβρίου 2000 στην αίθουσα Διαλέξεων του Πολιτιστικού Κέντρου του Ομίλου της Τράπεζας Πειραιώς, χαιρέτησαν οι Βασίλης Τακάς, πρόεδρος του ΣΒΒΕ, Δημήτριος Μπακατσέλος, πρόεδρος του ΕΒΕΘ, και Χρήστος Καλλίας, πρόεδρος της ΕΕΔΕ - Τμήμα Μακεδονίας.

Στην πρώτη ενότητα της εκδήλωσης, ο πρόεδρος του ΣΒΒΕ Β. Ν. Τακάς μίλησε για την επιχειρηματική αριστεία που αποτελεί μέσο ισχυροποίησης της ανταγωνιστικότητας των ελληνικών επιχειρήσεων, ο Γ. Τσιότρας, πρόεδρος του Πανεπιστημίου Μακεδονίας, ανέλυσε τον ρόλο της ποιότητας στην ισχυροποίηση της ανταγωνιστικότητας της εθνικής οικονομίας και ο κ. Μ. Κοζάνης, Γ' αντιπρόεδρος της ΕΕΔΕ και πρόεδρος ΙΔΙΠ-ΠΥ, αναφέρθηκε στα μοντέλα Ποιότητας των ηγετικών οικονομιών του κόσμου όπως είναι η Ιαπωνία και οι ΗΠΑ, για το ευρωπαϊκό μοντέλο επιχειρηματικής αριστείας καθώς και την ελληνική προοπτική. Την πρώτη ενότητα συντόνισε ο κ. Εμμ. Βλαχογιάννης, Β' αντιπρόεδρος του ΕΒΕΘ.

Στη δεύτερη ενότητα ο κ. Τσιτοπίδης, συντονιστής έρευνας και ανάλυσης του ΣΕΒ, παρουσίασε το εκπαιδευτικό πακέτο του ΣΕΒ για την Ποιότητα και πώς μπορεί να αποκτηθεί.

Η εκδήλωση πραγματοποιήθηκε με την ευγενική χορηγία της εταιρίας C3Τ-ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΕΣ ΕΝΤΟΛΗΣ ΕΛΕΓΧΟΥ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΩΝ ΑΒΕΕ, μέλους του ΣΒΒΕ, που εδρεύει στο Σταυροχώρι Κιλκίς και την υποστήριξη του ΟΜΙΛΟΥ ΤΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΠΕΙΡΑΙΩΣ.

Εξασφάλιση «Κατά παντός κινδύνου»

Η AIG GREECE και το Ασφαλιστικό Συγκρότημα Ν. ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ - Χ. ΑΔΑΜΑΝΤΙΑΔΗΣ Α.Ε. δημιούργησαν ένα πρωτοποριακό συμβόλαιο στον κλάδο Πυρός.

Το νέο αυτό ασφαλιστικό πρόγραμμα αφορά σε μεγάλες εμπορικές και βιομηχανικές μονάδες και καλύπτει το σύνολο των περιουσιακών τους στοιχείων. Πρόκειται για μια κάλυψη «Κατά παντός κινδύνου» τόσο για τις υλικές ζημιές που μπορεί να προξενήσει σε μια επιχείρηση η επέλευση κάποιου από τους καλυπτόμενους κινδύνους, όσο και για τις έμμεσες οικονομικές απώλειες από τη διακοπή της λειτουργίας της που μπορεί να επιφέρει η επέλευση του κινδύνου.

Σε αντιδιαστολή με τα συμβόλαια ονομαστικών κινδύνων, όπου καθορίζονται ρητά οι καλύψεις (π.χ. πυρκαγιά, κλοπή, ζημιές από νερά κ.λπ.), το συμβόλαιο «Κατά παντός κινδύνου» αναφέρει ρητά μόνο τις εξαιρέσεις. Με άλλα λόγια, οποιοσδήποτε κίνδυνος που δεν περιλαμβάνεται στις εξαιρέσεις, καλύπτεται. Χαρακτηριστικές εξαιρέσεις του συμβολαίου αυτού είναι π.χ. ο πόλεμος, η πυρηνική ενέργεια, η φυσιολογική φθορά, το εγγενές ελάττωμα.

Το συγκριτικό πλεονέκτημα του συγκεκριμένου ασφαλιστηρίου σε σχέση με αυτά που κυκλοφορούν στην αγορά μας, είναι ότι ασφαλιζόμενος και ασφαλιστής, σε συνεργασία, μπορούν να επιλέξουν την πλέον κατάλληλη για τον συγκεκριμένο κίνδυνο κάλυψη, διαφοροποιώντας τα επιμέρους συστατικά του ασφαλιστηρίου συμβολαίου (απαλλαγές, υποόρια ασφαλιζόμενων κεφαλαίων, ενσωμάτωση «ειδικών κινδύνων», προσυμφωνημένες αξίες κ.λπ.).

Αποστάσεις έλαβε (26/9/00) η κυβέρνηση Κλίντον

διὰ στόματος του εκπροσώπου του υπουργείου Εξωτερικών από την απόφαση της αμερικανικής Βουλής των Αντιπροσώπων, με την οποία αναγνωρίζεται η γενοκτονία των Αρμενίων το 1915 από τους Τούρκους και η οποία έχει προκαλέσει λαίλαπα διαμαρτυριών από αξιωματούχους στην Άγκυρα.

Ο εκπρόσωπος του Στέιτ Ντιπάρτμεντ, Ρίτσαρντ Μπάουτσερ, προχώρησε στο σχετικό σχολιασμό, μετά την επικύρωση, από την υποεπιτροπή διεθνών σχέσεων της αμερικανικής Βουλής, της απόφασης να αναγνωριστεί ως γενοκτονία η σφαγή των Αρμενίων από το 1915 έως το 1923. Όπως δήλωσε: «Η κυβέρνηση αντιτίθεται στην απόφαση αυτή και λυπάται για την ψήφο της υποεπιτροπής».

«Μη δεσμευτική»

Η απόφαση, που αντιμετωπίζει πολλά νομοθετικά εμπόδια και δεν είναι δεσμευτική, καλεί την κυβέρνηση Κλίντον «να χαρακτηρίσει γενοκτονία τη συστηματική και σκόπιμη εξόντωση 1,5 εκατομμυρίου Αρμενίων» και ζητεί από το υπουργείο Εξωτερικών να διδάσκει το γεγονός αυτό στους διπλωμάτες του.

Ο Μπάουτσερ απέφυγε να χρησιμοποιήσει τον όρο «γενοκτονία», παρά μόνο σε εισαγωγικά, και πρόσθεσε ότι η σφαγή των Αρμενίων του 1915 ήδη καλύπτεται σε δύο κεφάλαια μαθημάτων που διδάσκονται στους εκπαιδευόμενους διπλωμάτες.

ΠΑΡΤΕ ΤΗ ΣΥΝΤΑΞΗ ΣΤΑ ΧΕΡΙΑ ΣΑΣ

SOLID

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 SCOP LIFE.

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 SCOP LIFE. 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.

SCOP LIFE
ΕΙΔΙΚΗ ΚΑΙ ΜΟΝΑΔΙΚΗ
ΚΑΙ ΣΤΗ ΣΥΝΤΑΞΗ

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

Ομαδική αιμοδοσία

Η EuroLife γιόρτασε τα 11χρονά της το καλοκαίρι, με τη διοργάνωση ακόμη μιας ομαδικής αιμοδοσίας, αποδεικνύοντας έτσι και έμπρακτα τα φιλάνθρωπα αισθήματά της και το ενδιαφέρον προς τους συνανθρώπους της. Την αιμοδοσία διεκπεραίωσε το κινητό συνεργείο της Τράπεζας Αίματος του Γενικού Νοσοκομείου Λευκωσίας.



Μέλη της ομάδας αιμοδοσίας της EuroLife, κατά τη διάρκεια της αιμοδοσίας που πραγματοποιήθηκε στην εκπαιδευτική σχολή, στα κεντρικά γραφεία της εταιρίας

ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ

Σεμινάριο για τα Αμοιβαία Κεφάλαια

Στις ιδιότητες εγκαταστάσεις του εκπαιδευτικού κέντρου «IN» του Ομίλου ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ, στο Πλαγιάρι Θεσσαλονίκης, πραγματοποιήθηκε τριήμερο ταχύρρυθμο σεμινάριο (22, 23 και 24/9/2000), διάρκειας 23 ωρών, με συμμετοχή επιλεγμένων στελεχών και συνεργατών, απ' όλη την Ελλάδα, των ασφαλιστικών εταιριών «ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΖΩΗΣ» και «ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΚΛΑΔΩΝ».

Την ευθύνη για την οργάνωση και τη διεξαγωγή του σεμιναρίου αυτού για τα Αμοιβαία Κεφάλαια είχε το Περιφερειακό Κέντρο Επαγγελματικής Κατάρτισης Χρηματοπιστηριακών Υπηρεσιών - Αθήνα, με εξουσιοδοτημένους επιστήμονες - εκπαιδευτές.

Η εκπαίδευση πραγματοποιήθηκε στο πλαίσιο της ενάρξεως συνεργασίας του Ομίλου Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων «ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ» με την ΑΕΔΑΚ «S.G. ASSETS MANAGEMENT» της γαλλικής τράπεζας SOCIETE GENERALE.



ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Χορηγός της διεθνούς εκθέσεως
«Σύγχρονο Καλλιτεχνικό Ευρωπαϊκό
Κόσμημα Γυναικών Καλλιτεχνών»

Η Alpha Ασφαλιστική είναι ένας από τους τέσσερις κύριους χορηγούς της διεθνούς εκθέσεως «Καλλιτεχνικό Κόσμημα στη Σύγχρονη Ευρώπη: η γυναικεία άποψη», που οργανώνεται από το Μουσείο Κοσμήματος Ηλία Λαλαούνη (ΜΚΗΛ) στο χώρο περιοδικών εκθέσεων του Μουσείου.

Στην έκθεση, που θα έχει διάρκεια από 22 Νοεμβρίου 2000 έως 24 Ιανουαρίου 2001, συμμετέχουν καλλιτέχνες από εννέα χώρες: Γερμανία, Ελβετία, Ελλάδα, Ιταλία, Κροατία, Μεγάλη Βρετανία, Νορβηγία, Ολλανδία και Φινλανδία.

Η έκθεση αφορά τις τάσεις και την ιστορία του σύγχρονου καλλιτεχνικού κοσμήματος και επικεντρώνεται σε καλλιτεχνικά κοσμήματα γυναικών δημιουργών που ζουν και εργάζονται σε ευρωπαϊκές πόλεις. Θα παρουσιαστούν 100 περίπου έργα, που χρονολογούνται από το 1960 έως σήμερα, εκ των οποίων τα περισσότερα ανήκουν στις μόνιμες συλλογές κορυφαίων ευρωπαϊκών μουσείων ή αποτελούν μέρος των εθνικών θησαυρών.

Η έκθεση που τελεί υπό την αιγίδα των πρεσβειών των συμμετεχόντων χωρών, θα εγκαινιασθεί από τον Πρόεδρο της Δημοκρατίας Κωνσταντίνο Στεφανόπουλο.

The Euro - Business Association

Νέο Δ.Σ. στην Ευρωπαϊκή Ένωση Επιχειρηματιών

Η «Ευρωπαϊκή Ένωση Επιχειρήσεων και Επιχειρηματιών - Euro-Business», στην οποία συμμετέχουν 250 ελληνικές και διεθνείς επιχειρήσεις και κρατικοί οργανισμοί, εξέλεξε το Δ.Σ. για τη διετία 2000-2002.

Πρόεδρος: Καθηγητής Ίων Στεριώτης, πρόεδρος ΑΤΕΡΜΩΝ Α.Ε.

Αντιπρόεδροι: Μανώλης Αποστόλου, διευθύνων σύμβουλος ΑΤΛΑΝΤΙΚ ΑΕ, Ανδρέας Ποταμιάνος, πρόεδρος ROYAL OLYMPIC CRUISES, Ιωάννης Συγγελίδης, αντιπρόεδρος CITROEN HELLAS ABEE, Διονύσιος Φιλώτης, πρόεδρος ΦΑΡΜΑΣΕΡΒ ΛΙΛΛΥ ΑΒΕΕ.

Γενικός Γραμματέας: Κωνσταντίνος Καστάνης, διευθ. σύμβουλος ELVAN ABEE.

Οικονομικών: Ιουλία Τσέτη, γενική διευθύντρια UNI-PHARMA ΚΛΕΩΝ ΤΣΕΤΗΣ ΑΒΕΕ.

Κοσμήτορας: Νικόλαος Καραπάνος, πρόεδρος - διευθ. σύμβουλος ACHAIA CLAUSS A.E.

Διεθνείς Σχέσεις: Μίνα Φειδά, πρόεδρος ΦΕΙΔΑΣ Α.Ε.

Μέλη: Φίλιππος Βρυώνης, διευθ. σύμβουλος ALMA MEDIA International, Μιχαήλ Γκιόλμαν, πρόεδρος GHJOLMAN YACHTS - TRAVEL - AVIATION, Κατερίνα Ζηρίδου, πρόεδρος των Εκπαιδευτηρίων Ζηρίδη, Ευάγγελος Ζήσου, Α. γενικός διευθυντής, ΩΜΕΓΑ Διεθνείς Μεταφορές ΑΕ, Κώστας Χατζηδάκης, ευρωβουλευτής.

ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ

Ο πρόεδρος της ΕΑΒΕ & Ιντερσαλόνικα επίτιμος δημότης Κλεισούρας Καστοριάς

Επίτιμος δημότης της ιστορικής και μαρτυρικής Κλεισούρας Καστοριάς ανακηρύχθηκε ο πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστών Βορείου Ελλάδος (ΕΑΒΕ) και του Ομίλου Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων «ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ», Μελάς Γιαννιώτης, με ομόφωνη απόφαση του Δημοτικού Συμβουλίου και σκεπτικό «για τα φιλοπάτρια αισθήματά του».

Η τελετή της βράβευσής του συνέπεσε με το 6ο αντάμωμα των Απανταχού Κλεισουριέων στη γενέτειρά τους και ήταν παρόντες οι Μητροπολίτες Λαγκαδά και Καστοριάς, ο υφυπουργός Εθνικής Παιδείας και Θρησκευμάτων Φίλιππος Πετσάλνικος, ο βουλευτής κ. Αγγελής, ο Νομάρχης Καστοριάς κ. Καπαχτής, ο Αντιεπισκοπικός Εφετών Ν. Τζιούμας, ο δήμαρχος και το Δημοτικό Συμβούλιο, πρόεδροι Συλλόγων Κλεισουριέων από την Ελλάδα και το εξωτερικό, κάτοικοι του δήμου και πολλοί επισκέπτες.

Οι παρευρισκόμενοι χειροκρότησαν θερμά τον κ. Γιαννιώτη για την επάξια τιμή που του έγινε και με έκδηλη χαρά δέχθηκαν τη δήλωση-δέσμευσή του για διάδοση των ελικοπτέρων ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ για κάθε επείγον περιστατικό στην Κλεισούρα και την ευρύτερη περιοχή.

Παρόμοια τιμή έγινε μόνο στο Δήμαρχο Αθηναίων Δ. Αβραμόπουλο, από τον ιστορικό δήμο Κλεισούρας, στον οποίο δήμο υπάρχει υψηλή ασφαλιστική συνείδηση, αφού, πριν από το 1900, άκμασε τοπική ασφαλιστική δραστηριότητα με πρακτορεία και υποκαταστήματα, που διηύθυναν διακεκριμένοι αγωνιστές του Έθνους, το πολλαπλό έργο των οποίων συνεχίζει ο κ. Μ. Γιαννιώτης και τιμά ο δήμος.



ΤΡΑΠΕΖΑ ΑΤΤΙΚΗΣ

Νέο «δάνειο προσαρμογής στο ευρώ»

Η Τράπεζα Αττικής κατανοώντας την ανάγκη των επιχειρήσεων και των επαγγελματιών να προσαρμοστούν λειτουργικά και μηχανογραφικά, ώστε να εκμεταλλευτούν τις ευκαιρίες που δημιουργούνται από την ισότιμη ένταξη της οικονομίας στην ΟΝΕ και στο ΕΥΡΩ, καθιερώνει ένα νέο προϊόν δανεισμού με την ονομασία «Δάνειο προσαρμογής στο ευρώ».

• **Σκοπός του Δανείου:** Το δάνειο αυτό απευθύνεται κατά κύριο λόγο προς μικρομεσαίες μεταποιητικές, τεχνικές και εμπορικές επιχειρήσεις αλλά και προς επαγγελματίες, με στόχο τη διευκόλυνσή τους για την αντιμετώπιση μέρους των αυξημένων δαπανών προσαρμογής των πληροφοριακών συστημάτων στο ευρώ, αλλά και γενικότερα την πληροφοριακή τους αναβάθμιση σε σχέση με το ευρώ. Το δάνειο θα χορηγείται είτε ως κεφάλαιο κίνησης μονιμότερου χαρακτήρα είτε για την αγορά σύγχρονου hardware και software.

• **Νόμισμα:** Το δάνειο θα χορηγείται σε δραχμές ή σε ευρώ.

• **Υψος δανείου:** Από 5 εκατομμύρια δραχμές ή το ισοπρόσο σε ευρώ.

• **Διάρκεια δανείου:** Μέχρι δύο (2) χρόνια.

• **Επιτόκιο:** σε δραχμές 11% σταθερό, σε ευρώ 8% σταθερό.

"Θέση εργασίας στην Ευρωπαϊκή Πίστη"

Στο crash test με τον ανταγωνισμό παίρνει



★★★★★ στην ασφάλεια

με την απόλυτη διασφάλιση της ακεραιότητας του καρτοφυλακίου των ασφαλιστών της

★★★★★ στον εξοπλισμό

με ένα πλούσιο καρτοφυλάκιο 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 ευσήμεν 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 εμπνεέτε ασφάλεια και όχι απλά να μιλάτε γι' αυτήν, γίνετε συμμετοχος στην επιτυχία της ΕΥΡΩΠΑΪΚΗΣ ΠΙΣΤΗΣ



ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ
Πρωτοβουλία


ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Χορηγία τέχνης

Η Alpha Ασφαλιστική του Ομίλου Alpha Bank ασφάλισε με χορηγία της τα έργα που συμπλήρωσαν και εμπλούτισαν την έκθεση «Μοντέρνες Οδύσσειες», που εγκαινιάστηκε στις 3 Σεπτεμβρίου από τον υπουργό Πολιτισμού και τον πρέσβη των ΗΠΑ στο Κρατικό Μουσείο Σύγχρονης Τέχνης στη Μονή Λαζαριστών.

Η ασφάλιση καλύπτει τα έργα κατά παντός κινδύνου, δηλαδή τη μεταφορά τους προς και από το χώρο της εκθέσεως, καθώς και την παραμονή τους στο χώρο καθ' όλη τη διάρκεια της.

Η έκθεση εντάσσεται στο πλαίσιο των εκδηλώσεων των Ηνωμένων Πολιτειών Αμερικής ως «Τιμώμενης Χώρας» στην 65η Διεθνή Έκθεση Θεσσαλονίκης και αποτελεί συνδιοργάνωση του Κρατικού Μουσείου Σύγχρονης Τέχνης, του Queens Museum of Art, του Ιδρύματος Ι. Φ. Κωστοπούλου, του Συμβουλίου Αποδήμων Ελληνισμού και του υπουργείου Πολιτισμού.

Η έκθεση θα διαρκέσει έως τις 30 Νοεμβρίου 2000.

Συμβούλιο Ελληνοτουρκικής Επιχειρηματικής Συνεργασίας (ΣΕΤΕΣ)

2ο Συνέδριο Ελληνοτουρκικής Επιχειρηματικής Συνεργασίας

Στις 2 και 3 Νοεμβρίου πραγματοποιήθηκε, στην Αθήνα στο Ξενοδοχείο «METROPOLITAN-CHANDRIS», το 2ο Συνέδριο Ελληνοτουρκικής Επιχειρηματικής Συνεργασίας, με θέμα:

Ελλάδα-Τουρκία-Ε.Ε.: «Προοπτικές Επιχειρηματικής και Οικονομικής Συνεργασίας»

Κατά τη διάρκεια των εργασιών, εξετάστηκαν τα όποια προβλήματα υπάρχουν στην προώθηση των διμερών σχέσεων, ενώ παράλληλα, οι Τούρκοι επιχειρηματίες είχαν την ευκαιρία να ενημερωθούν από κοινοτικούς Επιτρόπους, για το καθεστώς που ισχύει στην Ευρωπαϊκή Ένωση αναφορικά με την εμπορική και επιχειρηματική δραστηριότητα.

Επίσης, εξετάστηκαν οι δυνατότητες δημιουργίας κοινών επιχειρηματικών σχημάτων, τα οποία θα δραστηριοποιηθούν τόσο στις χώρες της Παρευξείνιας Συνεργασίας, όσο και στις χώρες της Κεντρικής Ασίας, ενώ υπήρξε ενημέρωση για τις πρόσφατες εξελίξεις στα Βαλκάνια και την ενεργοποίηση του «Συμφώνου Σταθερότητας» στην περιοχή.

Σημειώνεται ότι είναι η πρώτη επίσημη συνάντηση Τούρκων επιχειρηματιών επί κοινοτικού εδάφους, μετά την απόφαση του Ελσίνκι με την οποία η Τουρκία έλαβε τον χαρακτηρισμό της υπό ένταξη χώρας στην προς Ανατολάς διεύρυνση της Ε.Ε.

Για το λόγο αυτό, ο επικεφαλής της πολυμελούς Τουρκικής επιχειρηματικής αποστολής ήταν ο αντιπρόεδρος της τουρκικής κυβέρνησης και πρώην υπουργός Εξωτερικών Μεσούτ Γιλμάζ.

Στις εργασίες του Συνεδρίου μετείχαν περισσότεροι από 300 εκπρόσωποι επιχειρήσεων στην Ελλάδα, Τουρκία και χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης, ενώ παρενέβησαν με ομιλίες και τοποθετήσεις τους, εκπρόσωποι των κυβερνήσεων Ελλάδας-Τουρκίας αλλά και της Κομισιόν, οι οποίοι ενημέρωσαν τους συνέδρους για θέματα των αρμοδιοτήτων τους.

HOTEL GRANDE BRETAGNE

Η εταιρία Starwood Hotels & Resorts Worldwide Inc ανακηρύχθηκε ως «Η καλύτερη ξενοδοχειακή εταιρία παγκοσμίως» από το περιοδικό Global Finance Magazine

Η εταιρία Starwood Hotels & Resorts Worldwide Inc ανακηρύχθηκε ως «Η καλύτερη ξενοδοχειακή εταιρία παγκοσμίως» από το περιοδικό Global Finance Magazine, όπως γράφτηκε στο τεύχος Σεπτεμβρίου. Όντας μια σχετικά νέα εταιρία, αυτή είναι η πρώτη αναγνώριση από την ετήσια έρευνα που πραγματοποιεί το περιοδικό και που διακρίνει 25 διεθνείς εταιρίες που είναι η κορυφή στην ανάλογη αγορά.

Σε αυτή την ετήσια έρευνα, το περιοδικό Global Finance αξιολογεί και αναγνωρίζει εταιρίες για πολυάριθμα χαρακτηριστικά, συμπεριλαμβανομένων των: ρυθμού ανάπτυξης της εταιρίας τον χρόνο που πέρασε, κερδών, τεχνολογικών εξελίξεων ή εξέλιξης του προϊόντος, επιτυχιών συγχωνεύσεων και αγορών, καθώς και του πόσο «επιθετική» είναι η εταιρία στην απόκτηση μεριδίου της αγοράς.

Η έρευνα αναφέρει για την εταιρία Starwood τη συνεχή ανάπτυξη της, συμπεριλαμβανομένων των 116 συμβολαίων με ξενοδοχεία μέσα στο 1999, που αντιστοιχούν σε 30.000 δωμάτια. Επίσης για τη συγχώνευση με την εταιρία Vistava, που αγοράστηκε τον Οκτώβριο του 1999 και μετονομάστηκε σε Starwood Vacation Ownership. Τέλος, η Starwood αναγνωρίστηκε για τη δυνατότητά της να διατηρήσει τα υψηλότερα κέρδη. Το εξάμηνο που έκλεισε τον Ιούνιο του 2000, τα συνολικά κέρδη αυξήθηκαν κατά 18% σε σχέση με την ίδια περίοδο πέρυσι.

Το βραβείο αυτό προσθέτει μια διάκριση στην εταιρία Starwood μαζί με επίσης σημαντικές εταιρίες, όπως η General Electric, η Pfizer και η Nokia.

Ο όμιλος Ξενοδοχείων Starwood Hotels & Resorts Worldwide Inc είναι μία από τις κορυφαίες εταιρίες ξενοδοχείων στον κόσμο, με 725 ξενοδοχεία σε 80 χώρες και 120.000 υπαλλήλους στα ξενοδοχεία της. Με ονόματα όπως τα St. Regis, Luxury Collection, Sheraton, Westin, Four Points and W, η εταιρία Starwood Hotels & Resorts Worldwide Inc προσφέρει υπηρεσίες υψηλής ποιότητας. Το Ξενοδοχείο «Μεγάλη Βρετανία» ανήκει στον ίδιο όμιλο εταιριών.

Παντρεύτηκε ο Θανάσης Μαρίνος

Τον δρόμο του έγγαμου βίου διάλεξε ο κ. Θανάσης Μαρίνος με την εκλεκτή της καρδιάς του κα Μαργαρίτα Δημητρίου. Ο γάμος τους έγινε στις 26 Αυγούστου 2000, στο Κάστρο της Χαλκίδας. Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» εύχεται στο ζεύγος Μαρίνου «Βίον Ανθόσπαρτον».

ΑΝΑΚΟΙΝΩΣΗ

Η ασφαλιστική εταιρία «Generali Hellas Ανώνυμη Εταιρία Ασφαλίσεων Ζημιών», γνωστοποιεί ότι κατήγγειλε την ασφαλιστική συνεργασία με τον ασφαλιστικό πράκτορα «Α. Πυρουνάκη & Σία ΕΕΑΕ Cover Insurance» για σπουδαίο λόγο.



Νέο συνταξιοδοτικό σύστημα στη Γερμανία

Αντιδράσεις, σε όλα τα μέτωπα, εκτός από αυτό των ιδιωτικών ασφαλείων, έχουν προκαλέσει οι εξαγγελίες του Γερμανού υπουργού Εργασίας, Βάλτερ Ρίστελ, που παρουσίασε τα σχέδιά του για τη μεταρρύθμιση του συνταξιοδοτικού συστήματος.

«Υπάρχουν πολλοί κερδοσκόποι από τη μεταρρύθμιση αυτή, χαμένοι είναι όσοι προσπαθούν να σπείρουν αισθήματα ανασφάλειας ανάμεσα στους πολίτες», είπε ο ίδιος αναφερόμενος στους επικριτές, που είναι όχι μόνο τα συνδικάτα, αλλά οι εργοδότες και η δεξιά αντιπολίτευση.

Στο νέο νομοσχέδιο η γερμανική κυβέρνηση ανοίγει το δρόμο στην επικουρική ιδιωτική ασφάλιση, για το μέλλον των νέων γενεών, καθώς όπως υποστηρίζεται, «όλο και λιγότεροι νέοι άνθρωποι θα δουλεύουν στο μέλλον για όλο και περισσότερους συνταξιούχους, με αποτέλεσμα τα κρατικά ταμεία συντάξεως να οδηγούνται στη χρεοκοπία...». Έτσι το νομοσχέδιο Ρίστελ δίνει επικουρικό ρόλο και στην ιδιωτική ασφάλιση, παράλληλα με τις εισφορές στα κρατικά ταμεία. Το νομοσχέδιο εξασφαλίζει ότι τα επόμενα είκοσι χρόνια οι εισφορές προς τα ταμεία αυτά δεν θα ξεπεράσουν το 20% και μετά το 2030 το 22%.

Από τον επόμενο χρόνο, οι αυξήσεις των συντάξεων θα ακολουθούν το επίπεδο του πληθωρισμού. Όπως υποστηρίζουν οι άνθρωποι που σχεδίασαν τη μεταρρύθμιση του συνταξιοδοτικού συστήματος, «κερδοσκόποις είναι πάνω απ' όλους οι γυναίκες. Τα χρόνια ανατροφής των παιδιών τους μετράνε πια ως χρόνια εργασίας και αναγνωρίζονται στις συντάξεις».



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 λειτουργήσει 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 άνθρωπινες

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
Ο Μ Ι Λ Ο Σ Ε Τ Α Ι Ρ Ι Ω Ν

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

Υπουργείο Ανάπτυξης

Ελλάδα - Κίνα

Πρωτόκολλο συνεργασίας στον τομέα έρευνας και τεχνολογίας

Στην Κίνα μετέβη ο υπουργός Ανάπτυξης Νίκος Χριστοδουλάκης για την υπογραφή του πρωτοκόλλου συνεργασίας Ελλάδος - Κίνας στον τομέα της έρευνας και της τεχνολογίας. Η διμερής συνεργασία περιελάμβανε πολλά ερευνητικά έργα τριετούς διάρκειας, στα οποία συμμετέχουν ελληνικές ερευνητικές ομάδες και ελληνικές επιχειρήσεις. Το νέο πρωτόκολλο υπογράφηκε στο Πεκίνο από την αρμόδια υπουργό της Κίνα, Zhu Lilan. Ο υπουργός Ανάπτυξης, κατά τη διάρκεια της επίσκεψής του στην Κίνα, μίλησε στο Πανεπιστήμιο του Πεκίνου με θέμα: «Ελλάδα - Κίνα, δύο αρχαίοι πολιτισμοί - ευκαιρίες για συνεργασία». Επισκέφθηκε επίσης τη μεγάλη τουριστική έκθεση «China International Travel Mart 2000» στη Σαγκάη, στο πλαίσιο των επαφών που έχουν στόχο η Ελλάδα να καθιερωθεί ως τουριστικός προορισμός για την Κίνα. Τον υπουργό συνόδευαν ο γενικός γραμματέας Έρευνας και Τεχνολογίας Δ. Δενιόζος και ο γ.γ. του ΕΟΤ Ε. Γιαννακόπουλος.

Υπουργείο Ανάπτυξης

Γενική Γραμματεία Εμπορίου

Γενική Διεύθυνση Εσωτερικού Εμπορίου

Προστασία καταναλωτή μέσω του υγιούς ανταγωνισμού

Η υπουργός Ανάπτυξης Μιλένα Αποστολάκη, με γνώμονα την προστασία του καταναλωτή και τη λειτουργία του υγιούς ανταγωνισμού, εξέδωσε απόφαση με την οποία θέτει νέους όρους στις προσφορές κάθε εμπορικής επιχείρησης λιανικής πώλησης.

Συγκεκριμένα, λαμβάνοντας υπόψη όλες εκείνες τις διατάξεις που θωρακίζουν τη νομιμότητα και εγκυρότητα των αποφασισθέντων, η υφυπουργός Ανάπτυξης ανακοίνωσε τα εξής:

1. Επιτρέπεται σε κάθε εμπορική επιχείρηση λιανικής πώλησης να διαθέτει τα είδη της σε τιμές χαμηλότερες των τρεχουσών (προσφορές) μόνο όταν:
 - α) περιορίζεται σε μεμονωμένα εμπορεύματα και όχι στο σύνολο των διατιθεμένων στο κατάστημα
 - β) διαθέτει επαρκή ποσότητα των εμπορευμάτων αυτών και
 - γ) δεν προβαίνει σε προσφορές εποχιακών ειδών 20 ημέρες πριν από την έναρξη και 20 ημέρες μετά τη λήξη των εκπτώσεων.
2. Απαγορεύεται η καθ' οιονδήποτε τρόπο παραπλάνηση του καταναλωτικού κοινού με προσφορές που δεν ανταποκρίνονται στην πραγματική αξία των προσφερόμενων εμπορευμάτων.
3. Η παράβαση της παρούσης συνεπάγεται την επιβολή κυρώσεων, κατά τα οριζόμενα στην υπ' αριθ. Α4/333/25-5-2000 απόφαση.
4. Η απόφαση αυτή να δημοσιευθεί στην εφημερίδα της Κυβερνήσεως, ισχύει δε μετά από διήμερο από τη δημοσίευσή της στον οικονομικό Τύπο.

Σύνδεσμος Βιομηχανιών Βορείου Ελλάδος

Εκδήλωση με θέμα τη «Νέα Χρηματιστηριακή Αγορά» στο πλαίσιο του 2ου χρηματο-οικονομικού πολυσυνεδρίου Ericsson - Money Show Καβάλας

Ο Σύνδεσμος Βιομηχανιών Βορείου Ελλάδος σε συνεργασία με το Χρηματιστηριακό Κέντρο Θεσσαλονίκης (ΧΚΘ) διοργάνωσαν στο πλαίσιο του 2ου Ericsson Money Show Καβάλας, ειδική εκδήλωση με θέμα τη «Νέα Χρηματιστηριακή Αγορά - NEXA». Η εκδήλωση πραγματοποιήθηκε το Σάββατο 14 Οκτωβρίου 2000 στην Καβάλα, σε κεντρικό ξενοδοχείο της πόλης. Στην εκδήλωση μίλησαν ο πρόεδρος του ΣΒΒΕ Βασίλης Ν. Τακάς, ο γενικός διευθυντής του Χρηματιστηριακού Κέντρου Θεσσαλονίκης (ΧΚΘ) Βασίλης Μάργαρης, η νομική σύμβουλος στο ΧΑΑ Αναστασία Στάμου, ο διευθυντής Corporate Finance της Megatrust ΑΧΕΠΕΥ, Ιωάννης Δημητρίου και τέλος ο γενικός διευθυντής της Βορειοελλαδικής ΑΧΕΠΕΥ Αγαμέμνων Κικεράκης. Μεταξύ των άλλων παρουσιάστηκε ο τρόπος λειτουργίας της Νέας Χρηματιστηριακής Αγοράς (NEXA) με ιδιαίτερη αναφορά στα κριτήρια εισαγωγής και στον ρόλο του Ειδικού Διαπραγματευτή. Επίσης, εξετάστηκε η NEXA από την πλευρά των αναδόχων, καθώς και οι εμπειρίες που αποκτήθηκαν από την είσοδο της Ελλάδας στην Ευρωπαϊκή Νέα Αγορά (EURO.NM) μετά την Ιταλία, τη Γαλλία, το Βέλγιο, την Ολλανδία και τη Γερμανία. Η εκδήλωση πραγματοποιήθηκε με την ευγενική χορηγία της εισηγμένης στο ΧΑΑ εταιρίας ΞΕΦΙΑΣ Α.Ε. - ΙΧΘΥΗΡΑ ΚΑΒΑΛΑΣ, μέλους του Συνδέσμου Βιομηχανιών Βορείου Ελλάδος και της Βορειοελλαδικής ΑΧΕΠΕΥ.

Ποιος εισπράττει και ποιος πληρώνει

Η Ελλάδα απεκόμισε ένα καθαρό όφελος από τον κοινοτικό προϋπολογισμό το 1999 της τάξης των 3.755,6 εκατομ. ευρώ, έναντι 4.676,3, εκατ. ευρώ το 1998. Η διαφορά μεταξύ 1998 και 1999 οφείλεται στη μείωση των χρηματοδοτήσεων των Διαρθρωτικών Ταμείων. Πρόκειται για στοιχεία της έκθεσης της Ευρωπαϊκής Επιτροπής σχετικά με τις λειτουργικές δαπάνες ανά κράτος-μέλος κατά το έτος 1999, που δόθηκαν χθες στη δημοσιότητα.

Παρά τη μείωση των καθαρών απολαβών της το 1999, η Ελλάδα επωφελήθηκε περισσότερο από τα άλλα κράτη-μέλη των δημοσιονομικών ροών της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Το καθαρό όφελος της χώρας σε ποσοστό του ΑΕΠ ανέρχεται σε 3,20% το 1999, έναντι 2,79% της Πορτογαλίας, 2,50% της Ιρλανδίας και 1,31% της Ισπανίας. Η χώρα που καταβάλλει τη μεγαλύτερη συνεισφορά στον κοινοτικό προϋπολογισμό είναι η Γερμανία (9.478 εκατ. ευρώ) και ακολουθεί η Μ. Βρετανία (3.506 εκατ. ευρώ) και η Ολλανδία (2.014 εκατ. ευρώ). Είναι ενδεικτικό ότι η Γαλλία έχει καθαρή συνεισφορά μόνον 640 εκατ. ευρώ...

Πηγή: ΕΛΕΥΘΕΡΟΤΥΠΙΑ
Κώστας Μοσχονάς



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

Η ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ ξεκινά από την εξασφάλιση των συνεργατών της.

Προσφέρει στους Ασφαλιστές της επαγγελματική σιγουριά.

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

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ
Πραγματική Ασφάλεια

ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ:

La Bâloise

Deutscher Ring



ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Alpha ασφάλιση ιδιωτών

Ολοκληρώνει την αποπληρωμή του δανείου σας ΣΙΓΟΥΡΑ

Ένα νέο προϊόν bancassurance κυκλοφόρησε από την Alpha Ασφαλιστική και διατίθεται σε όλα τα καταστήματα της ALPHA BANK. Πρόκειται για την ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΙΔΙΩΤΩΝ που εξασφαλίζει όλους τους δανειολήπτες των προσωπικών και καταναλωτικών δανείων της τράπεζας από απρόβλεπτα γεγονότα που θα μπορούσαν να εμποδίσουν την ομαλή αποπληρωμή των δόσεων του δανείου τους.

Το πρόγραμμα απευθύνεται σε όσους λαμβάνουν από την ALPHA BANK:

- Alpha 701 προσωπικό δάνειο σε ευρώ,
- Alpha 702 προσωπικό δάνειο σε δραχμές,
- Alpha 710 καταναλωτικό δάνειο σε δραχμές,
- Alpha 711 καταναλωτικό δάνειο σε ευρώ

και προβλέπει την αποπληρωμή από την ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ του ανεξόφλητου δανείου και των δεδουλευμένων τόκων στην τράπεζα σε περίπτωση μονίμου ολικής ανικανότητας ή αποβιώσεως του δανειολήπτη από οποιαδήποτε αιτία.

Η συμμετοχή στο πρόγραμμα ασφαλίσεως ξεκινά ταυτόχρονα με την εκταμίευση του ποσού του δανείου, έχει ιδιαίτερα χαμηλό κόστος και μπορεί να προσαρμόζεται ακριβώς στο ύψος και τη διάρκεια του δανείου.

ΕΤΗΣΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΣΕ ΔΡΑΧΜΕΣ ΑΝΑΛΟΓΑ ΜΕ ΤΟ ΠΟΣΟ ΤΟΥ ΔΑΝΕΙΟΥ ΣΑΣ

ΠΟΣΟ ΔΑΝΕΙΟΥ	1.000.000	5.000.000	8.000.000
ΕΤΗΣΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ	5.300	26.500	42.400



Pelikan «Pritt Tape-it»: Η νέα αντίληψη

Η Henkel - Pelikan παρουσίασε στην ελληνική αγορά το νέο πρωτοποριακό προϊόν επικολλητικής ταινίας «Pritt Tape-it». Πρόκειται για ένα μοναδικό σύστημα μεταφοράς και χρήσης της επικολλητικής ταινίας, που κέρδισε το καταναλωτικό κοινό σε όλο τον κόσμο. Αποτελείται από έναν μηχανισμό roller, αντίστοιχο με αυτόν που η Pritt χρησιμοποιεί στα διορθωτικά και στις κόλλες της, ο οποίος τροφοδοτείται με το ειδικό ρολό επικολλητικής ταινίας. Τα πλεονεκτήματά του... «ουκ ολίγα»: μεταφέρεται παντού χάρη στο μικρό του μέγεθος, αόρατη ταινία 10 μέτρων που κολλάει καταπληκτικά, δε χάνετε ποτέ την άκρη, χρησιμοποιείται με το ένα χέρι, παίρνει ανταλλακτικά.

Το «Pritt Tape-it», όταν το δοκιμάσετε, θα γίνει ένα από τα βασικά σας εργαλεία στο γραφείο, το σπίτι και το σχολείο. Θα εκπλαγείτε από το πόσο εύχρηστο είναι. Θα το βρείτε στα χαρτοπωλεία της γειτονιάς σας, αλλά βιαστείτε γιατί την περίοδο αυτή προσφέρεται ένα επιπλέον ανταλλακτικό δώρο.

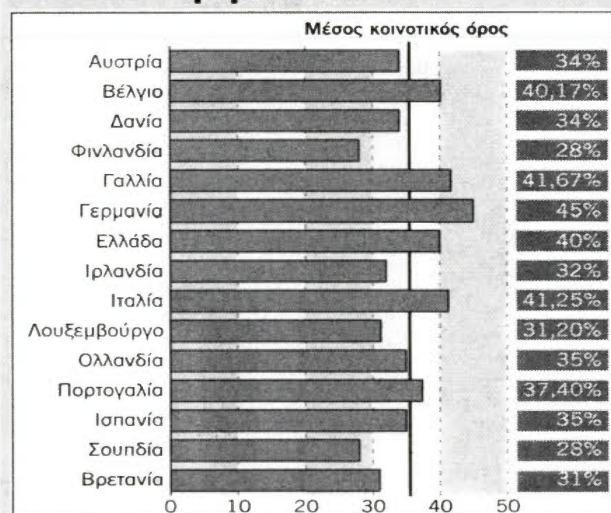
Ευρωπαϊκή Φορολογία

Επειδή το τρίπτυχο που εμπνέει τις ευρωπαϊκές χώρες: μεταρρύθμιση ασφαλιστικών συστημάτων – μείωση άμεσων φόρων – μετακύλιση εσόδων στους έμμεσους φόρους, απασχολεί πολλούς, σας παραθέτουμε τρεις πίνακες χρήσιμους και στις Δ/νσεις Marketing ασφαλιστικών εταιριών, υπενθυμίζοντας ακόμη ότι το θέμα φορολογία δεν το «εκμεταλλεύτηκαν» σωστά και μεθοδικά ακόμη οι ασφαλιστές:

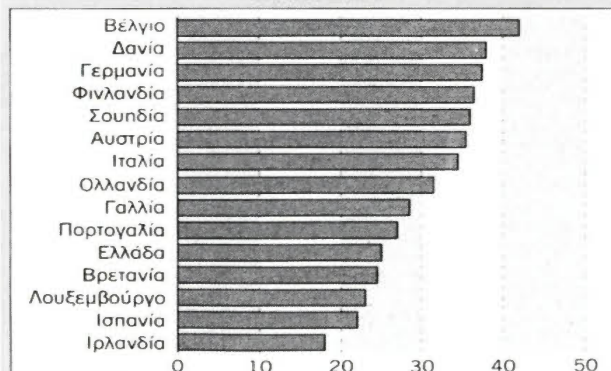
Η φορολόγηση της μισθωτής εργασίας στην Ε.Ε.

1999	Μη μισθολογικό κόστος εργασίας	Ποσοστό φορολόγησης προσωπικού εισοδήματος	Φορολογική επιβάρυνση εργασίας
Αυστρία	26,2	19,5	40,6
Βέλγιο	26,5	24,9	44,8
Φινλανδία	23,6	25,9	43,3
Γαλλία	32,1	15,2	42,4
Γερμανία	31,8	17,8	44,0
Ιρλανδία	12,2	13,7	24,2
Ιταλία	23,1	16,5	35,8
Λουξεμβούργο	20,9	12,8	31,0
Ολλανδία	28,3	12,0	36,9
Πορτογαλία	19,9	9,8	27,8
Ισπανία	21,9	10,2	29,9
Μ.Ο. (11)	28,1	16,2	39,8
ΗΠΑ	11,6	13,9	23,9
Μ. Βρετανία	11,9	15,1	25,2

Οι ανώτατοι επιχειρηματικοί φόροι στην Ε.Ε.



Φορολογικές επιβαρύνσεις και κοινωνικές εισφορές ως ποσοστό του εισοδήματος στην Ε.Ε.



Η ΕΞΕΙΔΙΚΕΥΜΕΝΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΔΥΝΑΜΗ

Με τριάντα χρόνια ασφαλιστικής εμπειρίας, απόλυτα υγιή οικονομική βάση και ιδιαίτερα ικανοποιητικούς ρυθμούς ανάπτυξης, η ΕΥΡΩΠΗ Α.Ε.Γ.Α. συνεχίζει την κερδοφόρα πορεία της στην ελληνική ασφαλιστική αγορά.

Ο προσανατολισμός στην κάλυψη των μεγάλων εξειδικευμένων κινδύνων, η άμεση ανταπόκριση στις ανάγκες των συνεργατών και πελατών της προτείνοντας τις πλέον συμφέρουσες και απόλυτα προσαρμοσμένες στα διεθνή πρότυπα ασφαλιστικές λύσεις, η ταχύτητα στη διεκπεραίωση των αποζημιώσεων, καθώς και η συνεχής διεύρυνση των συνεργασιών με έγκυρους ευρωπαϊκούς ασφαλιστικούς και αντασφαλιστικούς οργανισμούς, έκαναν την ΕΥΡΩΠΗ Α.Ε.Γ.Α. μία από τις πλέον αξιόπιστες και ευέλικτες ιδιωτικές ελληνικές ασφαλιστικές εταιρίες.

Δεν είναι λοιπόν τυχαίο ότι η ΕΥΡΩΠΗ Α.Ε.Γ.Α. διαθέτει σήμερα ένα ακόμη ισχυρό πλεονέκτημα, αυτό της συμμετοχής στο μετοχικό της κεφάλαιο, κατά 30%, της ΕΘΝΙΚΗΣ Ασφαλιστικής, της μεγαλύτερης ελληνικής ασφαλιστικής εταιρίας.

Σας προσκαλούμε για Συνεργασία

ΕΥΡΩΠΗ Α.Ε.Γ.Α.
συγγενής εταιρία της ΕΘΝΙΚΗΣ Ασφαλιστικής

Ασφαλιστικό Συγκρότημα Ν. Α. Μακρόπουλος

Φιλελλήνων 25 - Αθήνα Τ.Κ. 105 57

Τηλ.: (01) 3230707/9, Fax: (01) 3240327



ΕΥΡΩΠΗ Α.Ε.Γ.Α.

Ίδρυση υποκαταστήματος της «Ευρώπη ΑΕΓΑ» στη Θεσσαλονίκη

Η «Ευρώπη ΑΕΓΑ», μέλος του ασφαλιστικού συγκροτήματος «Νίκος Α. Μακρόπουλος», αποφάσισε μέσα στα πλαίσια της συνεχούς ανάπτυξης της εταιρίας να επεκτείνει τις δραστηριότητές της και στη Βόρειο Ελλάδα, ιδρύοντας υποκατάστημα στη Θεσσαλονίκη. Τα ιδιόκτητα γραφεία που αγόρασε η εταιρία στεγάζονται σε ένα από τα πλέον σύγχρονα κτιριακά συγκροτήματα της Θεσσαλονίκης (Porto Center), στο οποίο έχουν εγκατασταθεί μεγάλες και επώνυμες εταιρίες (Eurobank, Ελληνικά Πετρέλαια, Μετρό Θεσ/νίκης, κ.ά.). Το υποκατάστημα έχει αρχίσει να λειτουργεί

από τις αρχές Οκτωβρίου ως ανεξάρτητο profit center με διευθυντή τον κ. Χρ. Στασινό, ο οποίος έχει μακρόχρονη πείρα στην ασφαλιστική αγορά της Θεσσαλονίκης. Η επάνδρωση του υποκαταστήματος με την πρόσληψη ικανού και έμπειρου προσωπικού εγγυάται την άμεση εξυπηρέτηση των πελατών και συνεργατών της εταιρίας και ενισχύει την περαιτέρω ανάπτυξη του κλάδου Ασφάλισης μεγάλων Βιομηχανικών και Εμπορικών Κινδύνων στους οποίους εξειδικεύεται η «Ευρώπη».

Θα πρέπει να σημειωθεί επίσης ότι η «ΕΥΡΩΠΗ ΑΕΓΑ» ανέλαβε πρόσφατα με ποσοστό 30% συνασφαλιστικά με την

GENERALI (Leader 50%) και τον ΦΟΙΝΙΚΑ (20%) την ασφαλιστική κάλυψη του Μετρό Θεσσαλονίκης.

Αναμένεται ότι τον 1ο χρόνο λειτουργίας του υποκαταστήματος τα καθαρά ασφάλιστρα να ανέλθουν στα 500-700 εκατομμύρια δραχμές.

Στόχος του υποκαταστήματος είναι να συμβάλει στην αύξηση των κερδών της «Ευρώπης» εν όψει της εισόδου της εταιρίας στην Κύρια Αγορά του Χρηματιστηρίου Αξιών Αθηνών, τα οποία αναμένεται να ανέλθουν για τη χρήση 2000 σε 700-800 εκατομμύρια δραχμές.

Ι.Π.Α.Π. «Η ΘΕΟΤΟΚΟΣ»

Χαμόγελα ζωής από τα παιδιά του Ιδρύματος

Σταθερά, με κουράγιο και αισιοδοξία, τα παιδιά με υστέρηση του Ιδρύματος «Η ΘΕΟΤΟΚΟΣ» προχωρούν στην αυτοβελτίωση και την ένταξή τους στο κοινωνικό σύνολο. Το Κέντρο δημιουργήθηκε το 1963 ως νομικό πρόσωπο ιδιωτικού δικαίου (ΝΠΙΔ) και έχει προσφέρει ειδικά αναπτυξιακά προγράμματα σε πάνω από 5.000 παιδιά και νέους με νοητική υστέρηση και άλλες αναπτυξιακές ανεπάρκειες. Το Κέντρο βρίσκεται στο δήμο Ιλίου στα δυτικά προάστια της Αττικής. Φοιτούν 400 παιδιά και νέοι, ηλικίας 5 έως 25 ετών. Αποτελεί πρότυπο προνοιακό κέντρο για την Ελλάδα και την Ευρώπη. Μέσα από ειδική εκπαίδευση και επαγγελματικά εργαστήρια τα παιδιά βοηθούνται στην απόκτηση γνώσεων και δεξιοτήτων από ανθρώπους, υπεύθυνους και αφοσιωμένους στην προσπάθειά τους. Στο πλαίσιο της όλης προσπάθειας, το ίδρυμα επιμελείται την ενημερωτική περιοδική έκδοση του «ΘΕΟΤΟΚΟΣ».

Στην έκδοση αυτή καταγράφονται όλες οι δραστηριότητες του Ιδρύματος και δίνεται με αυτό τον τρόπο το βήμα σε όλους τους τρόφιμους του Ιδρύματος να γίνει το έργο τους ευρύτερα γνωστό.

Το εξειδικευμένο Κέντρο Επαγγελματικής Κατάρτισης (ΚΕΚ) «Η Θεοτόκος» προσφέρει:

Ιατροπαιδαγωγικές Υπηρεσίες - Συμβουλευτικός Σταθμός: Διάγνωσης και στήριξης παιδιών και των οικογενειών τους. Η διεπιστημονική ομάδα που στελεχώνει τις υπηρεσίες αποτελείται από: ψυχολόγους, επισκέπτη υγείας, κοινωνικούς λειτουργούς, νευρολόγο, παιδοψυχίατρο, ειδικούς παιδαγωγούς, εργο-θεραπευτές και λογοπεδικούς. Εξυπηρετεί 400 οικογένειες. Ο Συμβουλευτικός σταθμός εξυπηρετεί διαγνωστικά παιδιά, νέους και τις οικογένειες από τους γειτονικούς δήμους. Λειτουργεί Δευτέρα και Τετάρτη απόγευμα.

Υπηρεσία Πρώιμης Παρέμβασης - Πρόγραμμα Η Μήτις: Είναι ένα πρόγραμμα που απευθύνεται σε παιδιά νηπιακής ηλικίας, τα οποία παρουσιάζουν ανεπάρκειες σε διάφορους τομείς της ανάπτυξης. Σκοπός του προγράμματος είναι η έγκαιρη και κατάλληλη αντιμετώπιση των παιδιών ώστε να υπάρξει πιο ομαλή ένταξή τους σε εκπαιδευτικό πλαίσιο. Στόχος είναι ένα ποιοτικό πρόγραμμα με μικρή αναλογία νηπίων σε αντιστοιχία με το προσωπικό. Εξυπηρετούνται παιδιά από 2,5 έως 4,5 ετών με ελαφρές ανεπάρκειες.

Ειδικό Παιδαγωγικό: Τμήμα για παιδιά από 5 έως 12 ετών που δυσκολεύονται να ενταχθούν σε σχολικό πλαίσιο. Ειδικά αναπτυξιακά προγράμματα σε όλους τους τομείς ωρίμανσης του παιδιού. Δυναμικότητα 30 παιδιών.

Προεπαγγελματικό: Τμήμα για εφήβους από 12 έως 16 ετών που αδυνατούν να παρακολουθήσουν τη μέση εκπαίδευση. Προγράμματα για την εμπέδωση των βασικών μαθησιακών γνώσεων μέσω δραστηριοτήτων καθημερινής ζωής και Αρχικός Επαγγελματικός Προσανατολισμός. Δυναμικότητα 90 εφήβων.

Επαγγελματική Κατάρτιση: Για νέους άνω των 16 ετών σε δεκαπέντε εργαστήρια που αποτελούν ένα εξειδικευμένο Κέντρο Επαγγελματικής Κατάρτισης (ΚΕΚ) για νέους με νοητική υστέρηση πιστοποιημένο από το υπουργείο Εργασίας, εργαστήρια: ξυλουργικής, υφαντικής, ραπτικής, κεραμικής, ανακύκλωσης, συντήρησης κήπου-θερμοκηπίου, κέτερινγκ, γραφικών τεχνών, λιανικής πώλησης, παραγωγής τουριστικών ειδών, αποθήκης και βοηθών γραφείου - πλυτηρίου - σιδερωτηρίου. Δυναμικότητα 250 νέων.

Τμήμα Εργασιακής Τοποθέτησης: Νέοι που επιθυμούν να εργαστούν στις κοινότητες όπου ζουν, βρίσκουν την κατάρτιση σε εργοδότες εκτός ιδρύματος μαζί με συνεχιζόμενη ψυχοεκπαιδευτική στήριξη από ομάδα εκπαιδευμένη στο μοντέλο της Υποστηρίξιμης Εργασίας. Τα τελευταία πέντε έτη έχουν αποκατασταθεί εργασιακά πάνω από 50 νέοι με νοητική υστέρηση. Δυναμικότητα 30 νέων.

Επιπλέον Προγράμματα: Όλα τα τμήματα εμπλουτίζονται από προγράμ-

ματα ειδικής γυμναστικής και κίνησης, μουσικοθεραπείας, θεραπεία μέσω εικαστικών τεχνών και οδηγισμού.

Τέλος εν όψει των Χριστουγέννων και της Πρωτοχρονιάς κυκλοφορούν ευχετήριες κάρτες σε πολύ όμορφα σχέδια, τις οποίες ειδικά για φέτος το εικαστικό μέρος εμπλούτισαν με τα σχέδιά τους φοιτητές του τμήματος γραφιστικής του Campus Art & Sciences ανδιοτελών.

Επίσης, η διανομή των καταλόγων του ιδρύματος θα είναι και φέτος μια ευγενική προσφορά της ACS Α.Ε., εταιρίας ταχυμεταφορών στην Ελλάδα. Τέτοιες προσπάθειες και μάλιστα για τις άγιες μέρες των Χριστουγέννων που έρχονται, χρήζουν άμεσης υποστήριξης γι' αυτό παραθέτουμε τα τηλέφωνα επικοινωνίας του Ιδρύματος για οποιαδήποτε χρήση.

Τηλέφωνα επικοινωνίας:
e-mail: theotoko@hol.gr

Για δωρεές και προσφορές: 23.19.767 • Fax: 23.14.888
Για αιτήσεις και πληροφορίες: 23.14.332 • 23.11.078
Για παραγγελίες στα εργαστήρια και για την αγορά του βιβλίου: 23.14.970 • 23.14.345

Http://www.charitycards.gr

Για παραγγελίες χριστουγεννιάτικων καρτών: 21.37.411

INTERAMERICAN

Μονάδα θερμότητας και ηλεκτρισμού στα Σκόπια από την DEMCO του Ομίλου INTERAMERICAN και την PROMETHEUS GAS του Ομίλου Κοπελούζου

Με μία πολύ σημαντική κίνηση συνεργασίας στον τομέα της ενέργειας επεκτείνει τη δραστηριοποίησή του στα Βαλκάνια ο Όμιλος INTERAMERICAN, διευρύνοντας τον ορίζοντα της επιχειρηματικής ανάπτυξής του. Συγκεκριμένα, η εταιρία DEMCO SA του Ομίλου INTERAMERICAN και η εταιρία PROMETHEUS GAS SA του Ομίλου Κοπελούζου συνέπραξαν αναλαμβάνοντας την κατασκευή, ιδιοκτησία και λειτουργία μιας μονάδας συμπαραγωγής θερμότητας και ηλεκτρισμού που θα λειτουργεί με φυσικό αέριο, έπειτα από συμφωνία που υπέγραψαν με την κρατική εταιρία τηλεθέρμανσης της πόλης των Σκοπίων TOPLIFICACIJA AD-SKOPJE.

Η μονάδα θα κατασκευασθεί στην πόλη των Σκοπίων και θα έχει ηλεκτρική ισχύ 160 MW και θερμική ισχύ 150 MW. Η PROMETHEUS GAS SA, εξουσιοδοτημένος εκπρόσωπος της ΟΑΟ GAZPROM για επενδύσεις στους ενεργειακούς τομείς στα Βαλκάνια, έχει εξασφαλίσει τις απαραίτητες ποσότητες φυσικού αερίου για τις ανάγκες του εργοστασίου, που υπολογίζονται στα 250 εκ. κυβ. μ. το χρόνο και θα προέρχονται από τον ρωσικό κολοσσό ΟΑΟ GAZPROM. Η παραγόμενη ηλεκτρική ενέργεια θα απορροφάται από την κρατική εταιρία ηλεκτρισμού (ESM), ενώ η θερμική ενέργεια θα απορροφάται από την εταιρία τηλεθέρμανσης της πόλης των Σκοπίων. Όλες οι απαραίτητες διαδικασίες προβλέπεται να έχουν ολοκληρωθεί μέχρι τα μέσα του 2001, με στόχο την έναρξη λειτουργίας του σταθμού στα μέσα του 2003. Η κίνηση αυτή του Ομίλου INTERAMERICAN εγγράφεται στον ευρύτερο στρατηγικό σχεδιασμό της ανάπτυξης του στη Βαλκανική, όπου ήδη έχει σημαντική ασφαλιστική παρουσία (Ρουμανία, Βουλγαρία).



Πρωτάθλημα καλαθοσφαίρισης ασφαλιστικών εταιριών

Υπό την αιγίδα της ΕΑΕΕ θα διεξαχθεί και φέτος το πρωτάθλημα καλαθοσφαίρισης των εργαζομένων στις ασφαλιστικές επιχειρήσεις. Η προσπάθεια αυτή της ΕΑΕΕ, η οποία σημειωτέον πραγματοποιείται για τρίτη συνεχόμενη χρονιά, σκοπό έχει την ανάπτυξη φιλίας μεταξύ των εργαζομένων στις ασφαλιστικές επιχειρήσεις.

ΕΘΝΙΚΗ Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Νέο fax στη Διεύθυνση Marketing

Σας γνωρίζουμε ότι εκτός από το υπάρχον fax της Διεύθυνσής μας, υπάρχει και νέο που είναι το: 3299724, το οποίο χρησιμοποιείται αποκλειστικά από τη Δ/ση Marketing.

INTERNET HELLAS

ΝΕΑ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ

Αμαρουσίου - Χαλανδρίου 92 151 25 Μαρούσι

Τηλεφωνικό κέντρο: 81.13.000

Fax: 81.13.399

Τηλέφωνο πανελλαδικής τεχνικής υποστήριξης: 0801-55055

Πρόσκληση για συνεργασία

Τώρα, που η χρησιμότητα των διαμεσολαβούντων αμφισβητείται...

(πώληση ασφαλιστικών προϊόντων από τράπεζες, αντιπροσωπείες αυτοκινήτων, Internet κ.λ.π.)

ΕΛΑΤΕ ΜΕ ΤΟΥΣ ΕΙΔΙΚΟΥΣ

για μια νέα καριέρα με ισότιμη συνεργασία και όρους που ανταμείβουν το χαρτοφυλάκιό σας, βάσει ποσοτικών και ποιοτικών κριτηρίων

Εμείς στη **VICTORIA**, με παράδοση και πείρα δεκαετιών στη συνεργασία με πράκτορες, πιστεύουμε στον πολύτιμο ρόλο τους και στην αναντικατάστατη αξία της ανθρώπινης παρέμβασης.

VICTORIA

Ανώνυμη Ασφαλιστική Εταιρία Ζημιών

Σταθερή αξία.

από τη συγχώνευση των εταιριών

Μαγδεμβούργου Ελλάς

ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ-VICTORIA

Κεντρικά Αθηνών τηλ. (01) 37.05.300

Κεντρικά Θεσσαλονίκης τηλ. (031) 371.100

Επαγγελματική υπόσταση Συντονιστών Ασφαλιστικών Συμβούλων

Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» δημοσιεύει την επιστολή της Ε.Α.Ε.Ε. για το θέμα των διαμεσολαβούντων καθώς και την επιστολή του Π.Σ.Σ.Α.Σ. για το ίδιο θέμα που απηύθυνε στο Υπουργείο Ανάπτυξης.

«Σε συνέχεια των από 10.7.2000 επιστολών σας που αναφέρονται στο ως άνω θέμα με αφορμή σχετικές συζητήσεις στην Επιτροπή Αναθεώρησης των διατάξεων περί Διαμεσολάβησης του Υπουργείου Ανάπτυξης υπό την Προεδρία του κ. Ι. Κοσμέα, επιθυμούμε να σας γνωρίσουμε τα ακόλουθα.

Κατ' αρχήν και σύμφωνα με την άποψη που, όπως γνωρίζετε, εκφράσαμε και κατά τη διάρκεια συνεδρίασης της παραπάνω επιτροπής, θεωρούμε ότι δεν ανακύπτει ζήτημα από κοινοτικές οδηγίες για την αλλαγή του χαρακτηρισμού του διαμεσολαβούντος που προσδίδει ο ν. 1569/85 όπως ισχύει, στο συντονιστή ασφαλιστικών συμβούλων.

Τόσο η ήδη ισχύουσα κοινοτική Οδηγία του 1976 για τα Διαμεσολαβούντα Πρόσωπα όσο και η Πρόταση Οδηγίας που συζητείται σήμερα από τα κοινοτικά όργανα υπό μορφή ακόμη «Κειμένου Εργασίας» (Working Document), περιλαμβάνουν ευρύτατους ορισμούς για το τι συνιστά διαμεσολάβηση και δεν προκύπτει ρητά από τα σχετικά κείμενα ότι οι κατά το ελληνικό καθεστώς συντονιστές ασκούν δραστηριότητα που δεν αποτελεί διαμεσολάβηση.

Επιπροσθέτως, όπως αναφέραμε επίσης στην παραπάνω συνεδρίαση, το κείμενο της νέας Πρότασης Οδηγίας δεν έχει οριστικοποιηθεί, συνεχίζουν να γίνονται συμπληρώσεις και τροποποιήσεις και ως εκ τούτου, για έναν ακόμη λόγο, δεν παρέχει καμία νομική ασφάλεια ώστε να στηριχθεί σ' αυτό η Επιτροπή του υπουργείου Ανάπτυξης και να λάβει αποφάσεις που θίγουν μια σημαντικότερη κατηγορία επαγγελματιών για τη λειτουργία του θεσμού της ιδιωτικής ασφάλισης όπως είναι οι συντονιστές ασφαλιστικών συμβούλων.

Το νομικό καθεστώς επίσης του ν. 1569/85 αντιμετωπίζει το συντονιστή ασφαλιστικών συμβούλων ως έμπορο δεδομένου ότι για την εγγραφή του στο Επιμελητήριο απαιτείται πιστοποιητικό μη πτώχευσης και επομένως δεν εμπίπτει στην κατηγορία των μισθωτών ή των εργαζομένων σε ασφαλιστική επιχείρηση για τους οποίους το Κείμενο Εργασίας της Πρότασης Οδηγίας αναφέρει ότι δεν αποτελούν διαμεσολαβούντα πρόσωπα.

Θέση μας τέλος είναι ότι το επαγγελματικό καθεστώς των συντονιστών ασφαλιστικών συμβούλων ως διαμεσολαβούντων προσώπων έχει διαμορφωθεί 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.

Κατόπιν των ανωτέρω θεωρούμε ότι δεν τίθεται ζήτημα ανησυχίας για την επαγγελματική σας τάξη την οποία στηρίζει ολόκληρη η ασφαλιστική αγορά».



Επιστολή του Π.Σ.Σ.Α.Σ. προς το Υπουργείο Ανάπτυξης ΘΕΜΑ: ΣΥΝΘΕΣΗ ΚΑΙ ΕΡΓΑΣΙΕΣ ΕΠΙΤΡΟΠΗΣ ΑΝΑΘΕΩΡΗΣΗΣ ΔΙΑΤΑΞΕΩΝ ΠΕΡΙ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΣΗΣ (Επιτροπή κ. Ι. Κοσμέα)

«Επανερχόμεθα με το παρόν έγγραφό μας στη σύνθεση αλλά και τις εργασίες της εν θέματι επιτροπής και έχουμε να κάνουμε γνωστά τα εξής:
1. Κατά το Νόμο (άρθρο 1 ν.1569/1985 όπως ισχύει μετά την αντικατάστασή του από το άρθρο 36 του ν.2496/1997) «ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΣΗ ΣΤΗ ΣΥΝΑΨΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΑΣΕΩΝ, σύμφωνα με τις διατάξεις του νόμου αυτού, ΑΣΚΟΥΝ ΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΠΡΑΚΤΟΡΕΣ, ΟΙ ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ, ΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ, ΟΙ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ και ΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΥΠΑΛΛΗΛΟΙ».

Ετσι δεν μπορούμε να αντιληφθούμε πώς και γιατί με την ΥΑ Κ3/724/22.6.1999, στην οποία διαπιστώνεται η «ανάγκη για αναθεώρηση των διατάξεων περί διαμεσολάβησης στις συμβάσεις ιδιωτικής ασφάλισης» (δηλαδή αναθεώρηση όλων των διατάξεων), στην Επιτροπή που συνεστήθη μετείχαν ΟΧΙ ΟΛΟΙ οι διαμεσολαβούντες αλλά εκπρόσωποι μόνον από τους Ασφαλιστικούς πράκτορες και τους Ασφαλιστικούς συμβούλους και το έργο της Επιτροπής ορίστηκε «η υποβολή προτάσεων για την αναθεώρηση των όρων και προϋποθέσεων που ισχύουν για την άσκηση του επαγγέλματος του ασφαλιστικού πράκτορα και τους ασφαλιστικού συμβούλου» και μόνον.

Βέβαια, μετά από διαμαρτυρίες, η ανωτέρω ΥΑ συμπληρώθηκε με την ΥΑ Κ3/19291/3.12.1999 και συμπεριέλαβε στα μέλη της εμάς τους Συντονιστές αλλά και εκπροσώπους Μεσιτών Ασφαλίσεων και το έργο της συμπληρώθηκε «περιλαμβάνοντας και τις παραπάνω δύο κατηγορίες διαμεσολαβούντων».

Όμως ακόμα και σήμερα, αν ανατρέξουμε στο ανωτέρω άρθρο του νόμου θα διαπιστώσουμε ότι μία ακόμα νομοθετημένη κατηγορία διαμεσολαβούντων, αυτή των Ασφαλιστικών Υπαλλήλων, δεν μετείχε στην Επιτροπή!!!

Αντίθετα μετέχει στην επιτροπή «ο Αντιπρόεδρος Σπουδών του ΕΙΑΣ» (με αναπληρωτή το Γενικό Γραμματέα του ΕΙΑΣ), δηλαδή εκπρόσωποι ΣΩΜΑΤΕΙΟΥ που δεν περιλαμβάνεται μεταξύ των διαμεσολαβούντων, τη στιγμή μάλιστα που από το Νόμο, εμείς οι Συντονιστές έχουμε το δικαίωμα και το καθήκον να εκπαιδεύουμε τους Ασφαλιστικούς Συμβούλους.

Επιθυμούμε μία απάντηση και διευκρίνιση στους ανωτέρω προβληματισμούς μας, για να διαπιστώσουμε ποιο είναι το πραγματικό έργο και σκοπός της Επιτροπής, με δεδομένες παλαιότερες αποφάσεις και απόψεις του κ. Προέδρου της που παρουσιάστηκαν σαν ομόφωνες αποφάσεις της και για τις οποίες διαμαρτυρηθήκαμε έντονα (επανυποβάλλουμε το από 16.2.2000 έγγραφό μας).

2. Γνωρίζουμε και έχει τεθεί σαν θέμα και στην Επιτροπή ότι η Ευρωπαϊκή Ένωση επεξεργάζεται σχέδιο Οδηγίας, για τροποποίηση της Οδηγίας περί διαμεσολαβούντων που ισχύει μέχρι σήμερα, (77/92 της 13.12.1976) και η οποία αφορά τις δραστηριότητες πράκτορα, μεσίτη ασφαλειών και ασφαλιστικού συμβούλου, ενώ στην Ελλάδα, σύμφωνα με την ισχύουσα νομοθεσία (ψηφισθείσα και τροποποιηθείσα ΜΕΤΑ την πιο πάνω Οδηγία και την ισχύ της και για την Ελλάδα), υπάρχουν και άλλες κατηγορίες διαμεσολαβούντων.

ΑΝ υπάρχει υποχρέωση της Χώρας μας, να ακολουθήσει την Οδηγία της Ε.Ε. της οποίας γίνεται επεξεργασία και ήδη κυκλοφορεί και Σχέδιό της, φρονούμε ότι:

α. το έργο της Επιτροπής είναι άνευ αντικειμένου, γιατί ό,τι και να αποφασίσει η Επιτροπή που έχει συσταθεί με τις ΥΑ, θα ισχύει ό,τι αποφασισθεί με την κυφορούμενη Οδηγία και

β. θα πρέπει η Επιτροπή να προανατολισθεί (το συντομότερο δυνατόν) στη διατύπωση ολοκληρωμένων απόψεων, τις οποίες αρμοδίως η χώρα μας να υποβάλει στα όργανα της Ε.Ε., τα οποία επεξεργάζονται την πιο πάνω τροποποίηση, με έμφαση στο πραγματικό γεγονός και ισχύουν από την έναρξη σχεδόν της κατά την νεότερη εποχή πώλησης ασφαλιστικών προϊόντων στην Ελλάδα ότι διαμεσολαβούντες σε συμβάσεις Ιδιωτικής Ασφάλισης στη χώρα μας, επί των οποίων μάλιστα στηρίχθηκε η ασφαλιστική αγορά για να γίνει «Ασφαλιστική Βιομηχανία» είναι και πρόσωπα, πλέον όσων ορίζει η ισχύουσα Οδηγία ή, κατά πληροφορίες μας, η εκκρεπής Οδηγία.

Αν όμως ΔΕΝ υπάρχει υποχρέωση της χώρας μας να ακολουθήσει πιστά την Οδηγία της Ε.Ε. και έχει τη νομική δυνατότητα να έχει θεσμοθετημένες (όπως μέχρι σήμερα ισχύει) και άλλες κατηγορίες διαμεσολαβούντων, τότε η Επιτροπή, με νόμιμη σύνθεση (ήτοι περιλαμβάνοντας όλους τους προβλεπόμενους από το Νόμο διαμεσολαβούντες), πρέπει με συγκεκριμένα θέματα, να προχωρήσει στην αναθεώρηση των διατάξεων όλων των διαμεσολαβούντων στις συμβάσεις Ιδιωτικής Ασφάλισης και γενικά προώθησης των ασφαλιστικών (και εν πολλοίς χρηματοοικονομικών) προϊόντων.

Παρακαλούμε για τη θέση σας, όσο και της Επιτροπής στην οποία κοινοποιείται το παρόν, επί του ανωτέρω προβληματισμού μας».

ΓΡΑΨΟΥ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ ΤΩΡΑ!

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



Στις σελίδες του:

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

ΓΙΝΕ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ

• ΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΑΕΙΖΟΥΝ
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

ΑΕΙΑ ΕΤΗΣΙΑΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΣ

Τεύχος: 1.500 Δρχ. • Φοιτητές 6.000 Δρχ. • Ιδιώτες 10.000 Δρχ. • Εταιρίες - Οργανισμοί 30.000 Δρχ.

ΑΕΙΑ ΔΙΕΤΟΥΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΣ

Φοιτητές 10.000 Δρχ. • Ιδιώτες 15.000 Δρ. • Εταιρίες - Οργανισμοί 50.000 Δρχ.



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, e-mail: spirou_e@otenet.gr



GENERALI GROUP

Ραγδαία αύξηση των ενοποιημένων κερδών για το 1ο εξάμηνο του 2000

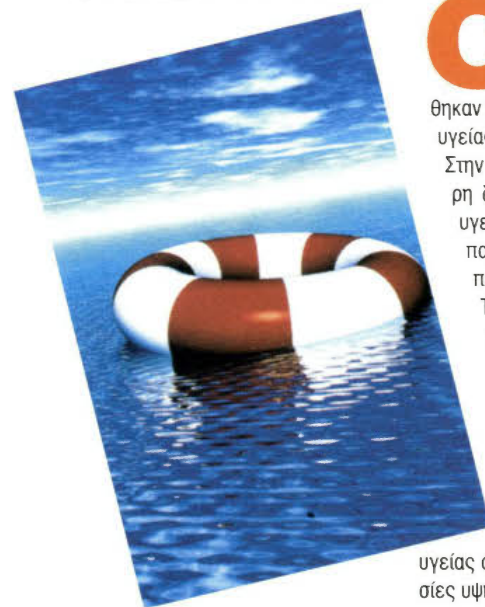
Για το πρώτο εξάμηνο του 2000 ο όμιλος παρουσίασε, σε ενοποιημένο επίπεδο, κερδοφορία ύψους 951,313 εκ. eur σε αντίθεση με τα κέρδη της προηγούμενης χρήσης 818,584 εκ. eur. Τα έσοδα από ασφάλιστρα ανήλθαν σε 23,032 δισ. eur σημειώνοντας αύξηση 19,3%. Τα αποτελέσματα του πρώτου εξαμήνου του 2000 δεν είναι άμεσα συγκρίσιμα με τα αντίστοιχα της προηγούμενης χρονιάς, λόγω της διαφοροποίησης στο φάσμα της ενοποίησης. Στα ενοποιημένα αποτελέσματα για τη χρήση του 1999 έχει συμπεριληφθεί και η INA, ενώ κάποιες άλλες εταιρίες εξαιρέθηκαν σύμφωνα με οδηγίες της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Τα ασφάλιστρα ζωής, που αποτελούν το 60% των εσόδων από ασφάλιστρα, ανήλθαν σε 14,011 δισ. eur σημειώνοντας αύξηση 14,3% προ συναλλαγματικών διαφορών, ενώ τα έσοδα από λοιπά ασφάλιστρα αυξήθηκαν κατά 3,9% σε 9,019 δισ. eur, χωρίς και πάλι να έχουν υπολογισθεί οι συναλλαγματικές διαφορές. Οι αγορές εκείνες που συνεισφέρουν περισσότερο στα έσοδα από ασφάλιστρα είναι

οι Ιταλία (32%), Γερμανία (27%) και Γαλλία (15%). Στις 30 Ιουνίου 2000, το Ενεργητικό του ομίλου ξεπερνούσε τα 186,957 δισ. eur, 27% υψηλότερα από αυτό στις 31 Δεκεμβρίου 1999. Από το σύνολο του ενεργητικού, 49,2% έχει επενδυθεί σε ομόλογα, ενώ 16,1% έχει τοποθετηθεί σε μετοχές και μετοχικά Αμοιβαία Κεφάλαια. Το καθαρό εισόδημα από επενδύσεις στο εξάμηνο ήταν 4,493 δισ. eur (πρέπει να σημειωθεί ότι το αντίστοιχο ποσό για την περυσινή χρήση ανήλθε σε 8,383 δισ. eur). Στις πιο σημαντικές αλλαγές στις οποίες προέβη ο όμιλος κατά το πρώτο εξάμηνο του τρέχοντος έτους συγκαταλέγεται η εξαγορά του INA στην Ιταλία, καθώς και η αναδιοργάνωση άλλων αγορών, μια διαδικασία που έχει ολοκληρωθεί στην Ολλανδία και στο Ισραήλ, ενώ βρίσκεται ακόμη σε εξέλιξη στη Γερμανία, τη Γαλλία, την Αυστρία και την Ελβετία. Αξίζει να σημειωθεί ότι η Generali απέκτησε άδεια, στις αρχές του χρόνου για να εισέλθει στην αγορά της Κίνας. Στο πλαίσιο στρατηγικής που στοχεύει στην αναδιοργάνωση των δραστηριοτήτων του ομίλου, στη βελτιστοποίηση

των marketing policies και τη μείωση του κόστους, η Generali προέβη στην ίδρυση ενός αριθμού εταιριών παροχής υπηρεσιών που δραστηριοποιούνται κυρίως στο χώρο των επενδύσεων. Στην Ιταλία, μια νεοϊδρυθείσα εταιρία διαχείρισης κεφαλαίων θα αναλάβει όλες τις επενδυτικές δραστηριότητες των εταιριών του ομίλου, με απώτερο στόχο την εστίαση στην επενδυτική στρατηγική. Για την αύξηση της αποτελεσματικότητας των εταιρικών/εσωτερικών διαδικασιών και τη βελτίωση των δυνατοτήτων σημείων «πώλησης» η προσοχή έχει στραφεί στο Internet και στις νέες τεχνολογίες. Ικανοποιητικά αποτελέσματα του πρώτου εξαμήνου, τις διαρθρωτικές αλλαγές στις οποίες έχει προβεί ο όμιλος αλλά και αυτές που πρόκειται να υλοποιηθούν στους επόμενους μήνες, περαιτέρω ανάπτυξη και βελτιστοποίηση των οικονομικών μεγεθών αναμένονται μέχρι το τέλος του χρόνου.



GENERALI LIFE



Ο όμιλος GENERALI αποτελεί μία από τις ηγετικές παρουσίες στο χώρο των ασφαλειών παγκοσμίως, με νοσοκομειακά προγράμματα που δημιουργήθηκαν για να αλλάξουν τα δεδομένα στις ασφάλειες υγείας.

Στην Generali, γνωρίζοντας ότι η σωστή και έγκαιρη διάγνωση είναι το Α και το Ω για την καλή υγεία και κατ'επέκταση για την ποιότητα ζωής, παρέχει ολοκληρωμένη κάλυψη με ένα πρωτοποριακό συνδυασμό παροχών.

Τα νέα προγράμματα της Generali δεν παρέχουν απλά και μόνο νοσοκομειακή περίθαλψη, όπως τα κοινά προγράμματα υγείας, αλλά προβλέπουν ένα ολόκληρο σύστημα υγείας.

Η νέα λοιπόν εποχή στην ασφάλιση υγείας έρχεται με δύο εναλλακτικές λύσεις. Το MedExclusive ή το MedProtection.

• Το **MedExclusive** είναι ένα σύστημα υγείας σχεδιασμένο έτσι ώστε να προσφέρει υπηρεσίες υψηλής ποιότητας και να εξασφαλίζει την πλήρη

κάλυψη της υγείας σας, την οργανωμένη και συστηματική πρόληψη (δωρεάν επίσηο check up και διαγνωστικές εξετάσεις), την εύκολη πρόσβαση στις υπηρεσίες υγείας και συντονισμένη φροντίδα. Ανεξάρτητα από το ποια ώρα της ημέρας ή σε ποιο μέρος του κόσμου σας συμβεί κάτι απρόοπτο, η γραμμή επικοινωνίας της **Generali**, λειτουργώντας 24 ώρες το 24ωρο στο τηλέφωνο 0800-48484 (χωρίς χρέωση), εξασφαλίζει τη σωστή και άμεση αντιμετώπιση οποιουδήποτε περιστατικού.

• Το **MedProtection** προσφέρει ένα σύγχρονο πρόγραμμα για να καλύψετε τις βασικές ανάγκες σας, όπως νοσοκομειακή περίθαλψη, έξοδα χωρίς νοσηλεία σε νοσοκομείο, επιδόματα νοσηλείας και χειρουργικής επέμβασης.

Όποιο πρόγραμμα κι αν επιλέξετε, η **Generali** δεσμεύεται να είναι πάντα δίπλα σας οτιδήποτε κι αν συμβεί. Με χαμηλό κόστος, αλλά υψηλή ποιότητα υπηρεσιών, παρέχει ολοκληρωμένες καλύψεις σε κάθε ασφαλιστική σας ανάγκη, με τη δύναμη και τη σιγουριά ενός μεγάλου Ομίλου.



Το πρώτο εταιρικό ομολογιακό δάνειο στην ελληνική αγορά από την Ελληνική Τράπεζα και τη Megatrust

Η ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ και η **MEGATRUST** διοργάνωσαν με επιτυχία την **έκδοση του πρώτου εταιρικού ομολογιακού δανείου συνολικού ποσού 1,2 δισ. δρχ.** για λογαριασμό της εταιρίας **ΕΜΦΑΣΙΣ ΣΥΣΤΗΜΑΤΑ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗΣ Α.Ε.** με ιδιωτική τοποθέτηση σε θεσμικούς επενδυτές. Η εταιρία θα αξιοποιήσει τα κεφάλαια στα πλαίσια του επενδυτικού προγράμματος που υλοποιεί. Η **ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ** και η **MEGATRUST** αναπτύσσουν την αγορά των ομολογιακών δανείων.

Με την έκδοση του συγκεκριμένου ομολογιακού δανείου δημιουργούνται οι βάσεις για την ανάπτυξη μιας αγοράς στο χώρο των χρηματοοικονομικών υπηρεσιών η οποία ήταν αδρανής στην Ελλάδα επί σειρά ετών.

Τι είναι το εταιρικό ομολογιακό δάνειο

Το **εταιρικό ομολογιακό δάνειο** είναι ένα προϊόν κεφαλαιαγοράς και αποτελεί μορφή δανεισμού με έκδοση ανωνύμων τίτλων από τον Εκδότη. Οι τίτλοι εκδίδονται με ορισμένη ονομαστική αξία και επιτόκιο (σταθερό ή κυμαινόμενο) με απόφαση της γενικής συνέλευσης των μετόχων.

Συμφέρων εναλλακτικός τρόπος χρηματο-

δότησης των επιχειρήσεων

Η έκδοση του εταιρικού ομολογιακού δανείου παρέχει σε κάθε επιχείρηση τη δυνατότητα να εξασφαλίσει τα απαραίτητα κεφάλαια με σημαντικά συγκριτικά πλεονεκτήματα σε σχέση με άλλες μορφές χρηματοδότησης. Συγκεκριμένα, **το εταιρικό ομολογιακό δάνειο:**

- Είναι μια σημαντική πηγή κεφαλαίων για την κάλυψη μεσοπρόθεσμων και μακροπρόθεσμων χρηματοοικονομικών αναγκών
- Προσφέρει την ευκαιρία γνωριμίας με τους θεσμικούς επενδυτές και γενικότερα με το επενδυτικό κοινό του Χρηματιστηρίου, πράγμα που διευκολύνει επόμενες επιχειρηματικές κινήσεις
- Αποτελεί εναλλακτική πηγή χρηματοδότησης όλων των δραστηριοτήτων μιας επιχείρησης
- Δεν επιβαρύνει την εταιρία με τους συνήθεις φόρους και προμήθειες

Το **εταιρικό ομολογιακό δάνειο** συνεπικουρεί τον τραπεζικό δανεισμό και τα μετοχικά κεφάλαια, αυξάνοντας το εύρος χρηματοδότησης της εταιρίας.

Ελκυστικές αποδόσεις

Οι θεσμικοί επενδυτές, ιδιαίτερα αυτοί που

επενδύουν σε τίτλους σταθερού εισοδήματος, επωφελούνται από τις σημαντικά υψηλότερες αποδόσεις των εταιρικών ομολόγων σε σχέση με αυτές των ομολόγων του Ελληνικού Δημοσίου. Ταυτόχρονα τους δίνεται η δυνατότητα να εφαρμόσουν τις αρχές της αποτελεσματικής θεωρίας χαρτοφυλακίου και στις επενδύσεις σταθερού εισοδήματος (πέραν των μετοχικών).

Με την εμπειρία της ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ και της MEGATRUST

Προϋπόθεση ενός επιτυχημένου εταιρικού ομολογιακού δανείου είναι η εξειδικευμένη τεχνογνωσία του συμβούλου έκδοσης. Ο σύνθετος ρόλος του περιλαμβάνει τόσο την ανταπόκριση στις ανάγκες του επιχειρηματικού σχεδίου της εταιρίας, όσο και τη σωστή δόμηση των όρων και χαρακτηριστικών του δανείου.

Η **ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ** και η **MEGATRUST** με τη συσσωρευμένη εμπειρία των στελεχών τους στην Ελλάδα αλλά και στο εξωτερικό αποδεικνύουν, με την έκδοση του πρώτου εταιρικού ομολογιακού δανείου, τη δύναμή τους να καινοτομούν στην ελληνική αγορά και να αποτελούν ιδανικό σύμβουλο και συνεργάτη για κάθε επιχείρηση.



ΚΑΤΕΡΙΝΑ ΝΙΚΟΛΙΑ - ΜΠΟΥΖΙΝΕΚΗ
ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΡΓΑΣΙΩΝ



ΛΑΟΔΙΚΕΙΑΣ 15 - ΒΥΡΩΝΑΣ - 16232 ΤΗΛ. 7641106 - FAX: 7641106 ΚΙΝΗΤΟ: (0944) 303788 - (0946) 104646

Από το 1992 στη βασική μας φιλοσοφία έχουμε την ικανοποίηση των αναγκών των πελατών μας παρέχοντας ολοκληρωμένα προγράμματα προσαρμοσμένα στις ανάγκες του σύγχρονου ανθρώπου.



ΤΕΥΧΟΣ 68 • 11-12/2000

ΓΙΑ ΤΑ ΣΥΝΕΔΡΙΑ ΣΑΣ ΕΠΙΛΕΞΤΕ ΤΟ HOTEL POSEIDON PALACE



- Αίθουσες συνεδριάσεων 20-300 ατ.
- Σύγχρονες οπτικοακουστικές εγκαταστάσεις
- 184 δωμάτια
- 12 σουίτες
- Κήπος 50 στρεμ.
- Γήπεδα τένις
- Μπάσκετ
- Μίνι γκολφ
- Παιδική χαρά
- Θαλάσσια σπορ
- Γυμναστήριο
- Σάουνα
- Υδρομασάζ

ΛΕΙΤΟΥΡΓΕΙ
ΟΛΟ ΤΟ ΧΡΟΝΟ



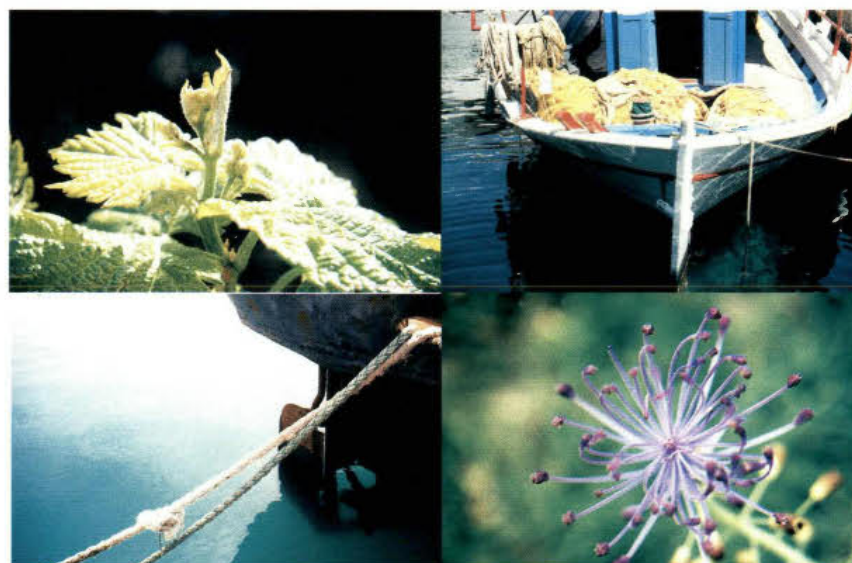
POSEIDON S.A. Hotel and Turism Enterprices
Leptokaria - Pierias • GR 600 63 • Fax: 31.680
Tel.: (30-352) 31.602 - 31.624 - 31.646 - 31.668

Χρώματα & ευαισθησία



Κάλλη Μπέλλου

Υπεύθυνη Τμήματος Ζημιών Εξωτερικού της AIG GREECE και του Ασφαλιστικού Συγκροτήματος Ν. ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ - Χ. ΑΔΑΜΑΝΤΙΑΔΗΣ Α.Ε. Γεννήθηκε στο Βέλγιο το 1963. Ασχολείται τόσο με την ασπρόμαυρη όσο και με την έγχρωμη φωτογραφία. Αγαπημένα της θέματα είναι η «ταξιδιωτική» φωτογραφία και οι «σκηνές δρόμου». Είναι μέλος της Ελληνικής Φωτογραφικής Εταιρίας από το 1996. Έχει συμμετοχή σε δύο εκθέσεις ασπρόμαυρης φωτογραφίας και έχει παρουσιάσει, σε ατομική έκθεση, έγχρωμες φωτογραφίες με θέμα «Ταϊλάνδη 1997». Επόμενη συμμετοχή της στην έκθεση με τίτλο «Τέσσερις και μια απόψεις», που διοργανώνεται στην Αθήνα (αίθουσα Ε.Φ.Ε. - 15/11/2000). Αξίζει να σημειωθεί ότι στον πρόσφατο διαγωνισμό φωτογραφίας «Austrian Super Circuit 2000» διακρίθηκε με 17 αναρτήσεις στις κατηγορίες «ελεύθερο», «φύση» και «ταξιδιωτικό».



Μανταρίνι®

Σύγχρονο Ελληνικό Νηπιαγωγείο
και Βρεφονηπιακός Σταθμός



Δημιουργικές πρωτοβουλίες
με φροντίδα και αγάπη...



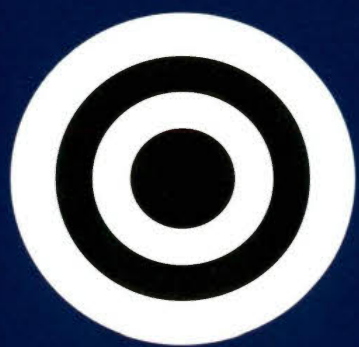
Το σχολείο μας προσφέρει:

- ✓ Πλήρες πρωινό και γεύμα
- ✓ Μεταφορά με ιδιόκτητο λεωφορείο
- ✓ Θέατρο, Μουσική, Πιάνο, Ρυθμική Γυμναστική
- ✓ Ιατρική Παρακολούθηση από παιδίατρο, ορθοπαιδικό 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!



ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΣΤΕ ΜΕ ΝΕΕΣ ΠΡΟΚΛΗΣΕΙΣ



**Μη χάνετε
τεύχη του «ΝΑΙ»
Γίνετε συνδρομητές!**



ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΑΦΜ: 019581649

ΕΚΔΟΤΗΣ - ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ
Ευάγγελος Γ. Σπύρου

ΓΡΑΦΕΙΑ: Φιλ. Εταιρείας 19-20 106 73 Κολωνάκι
Τηλ.: 3609071-3620186 - 3617810

FAX: 3611545

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ

Β. Βαλαβάνη

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΡΕΠΟΡΤΑΖ

Α. Πολύζος, Γ. Διονάτος, Στ. Κοτζαμάνης,

Σ. Ντόβολος, Ε. Παπαδήμας,

Β. Νικολοπούλου Σεβαστάκη, Κ. Σταμάτης,

Θ. Τσίνας, Α. Χονδρονίκος, Κ. Χριστόπουλος,

ΙΑΤΡΙΚΑ ΘΕΜΑΤΑ

Δημ. Λινός

(Ιατρός - καθηγητής Παν/μίου Αθηνών)

Σμαρούλα Παντελή

(ψυχολόγος)

ΘΕΜΑΤΑ Ε.Ε.

Α.Δ. Θεοδωράκης

ΔΙΑΦΗΜΙΣΗ

Χρ. Δήμου, Γ. Καλτσώνη

ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟ

Διονύσης Λοράνδος, Γεωργία Καλτσώνη

ΓΡΑΜΜΑΤΕΙΑ

Ιωάννα Λάμπρου

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.

EUROLINKED
ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΖΩΗΣ



Η Ζωή Απαιτεί

Έξυπνους Χειρισμούς...

ΕΞΑΣΦΑΛΙΣΤΕ ΤΑ ΠΙΟ ΣΗΜΑΝΤΙΚΑ
ΚΕΦΑΛΑΙΑ ΤΗΣ ΖΩΗΣ ΣΑΣ

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

ΤΗ ΣΥΝΤΑΞΗ ΣΑΣ

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

ΤΟ ΠΑΙΔΙ ΣΑΣ

Ασφαλιστική και οικονομική ενίσχυση στο παιδί σας, με εξασφαλισμένη την καταβολή των ασφαλιστρών σε περίπτωση απουσίας σας.

ΤΗ ΖΩΗ ΣΑΣ

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

ΤΗΝ ΥΓΕΙΑ ΣΑΣ

Νοσοκομειακή κάλυψη, σε νοσοκομεία της Ελλάδας και του Εξωτερικού.

ΤΑ ΧΡΗΜΑΤΑ ΣΑΣ

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

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

- Την **ΠΡΟΣΩΠΙΚΗ ΕΠΙΛΟΓΗ** στο αμοιβαίο κεφάλαιο - άρα και στην απόδοση του ασφαλιστηρίου - που επιλέγετε.
- Την **ΑΠΟΔΟΤΙΚΗ ΕΠΕΝΔΥΣΗ**, με τις ασφαλιστικές καλύψεις
- Την **ΔΙΑΦΑΝΕΙΑ**, αφού ενημερώνεσαι καθημερινά για την απόδοση του αμοιβαίου κεφαλαίου που έχεις επενδύσει, και

- Την **ΕΥΕΛΙΞΙΑ**, γιατί μπορείς όποτε θελήσεις, να αλλάξεις τα δεδομένα της ασφαλιστικής κάλυψης και της επένδυσης σε άλλο αμοιβαίο κεφάλαιο.

EUROLINKED - Κεφάλαιο Ζωής.

Ο πιο έξυπνος συνδυασμός ασφάλισης και απόδοσης των χρημάτων σου, σήμερα, είναι στο χέρι σου!

EUROLINKED
ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΖΩΗΣ

το Έξυπνο πρόγραμμα!



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

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 

LEON & PARTNERS

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