ΕΑΕΕ: ΠΡΟΤΑΣΗ ΓΙΑ ΤΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ • ΕΚΛΟΓΕΣ ΓΙΑ ΝΕΟ Δ.Σ. • ΗΜΕΡΙΔΑ ΓΙΑ ΤΟΝ ΚΛΑΔΟ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 69 • ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ - ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ 2001 - ΔΡΧ. 1.500 - Euro 4,40

ΤΡΑΠΕΖΕΣ

Εντείνεται ο ανταγωνισμός με νέα επενδυτικά προϊόντα

Έρευνα

Τα «αγκάθια» της ασφαλιστικής μεταρρύθμισης

Διαμεσολαβούντες

Πώς διαγράφεται το μέλλον

Φιλικός διακανονισμός

Ικανοποιητικά τα πρώτα αποτελέσματα

ΦΟΙΝΙΞ

Γ. ΚΩΤΣΑΛΟΣ

Πέτυχε τους δύο στόχους του

Ο μεγάλος «παίκτης»

ΝΑΙ. ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

Εσείς,

Προγραμματίστε.
Δημιουργήστε.
Αναπτυχθείτε.

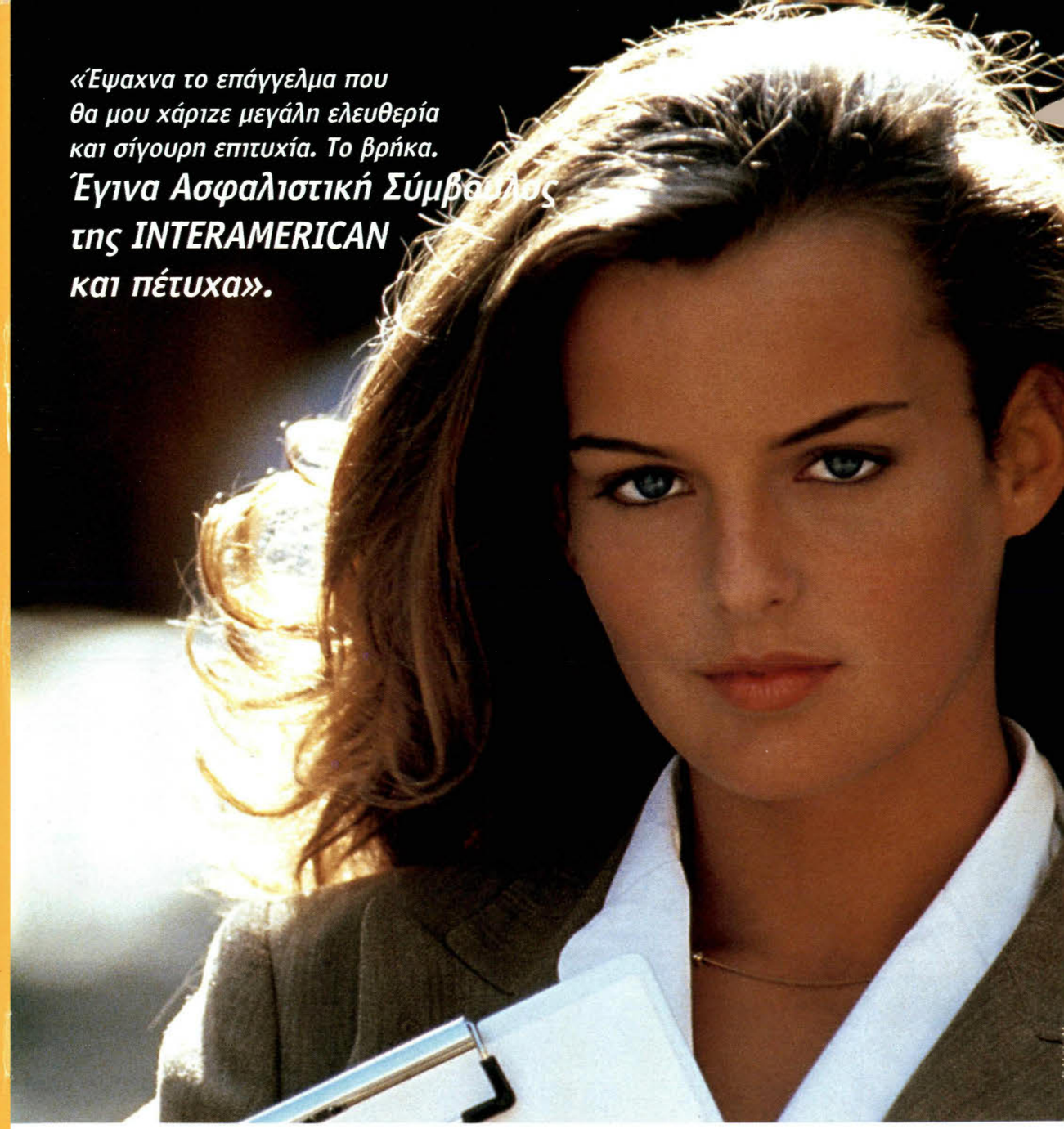
Βαδίστε στο Μέλλον με Ασφάλεια
εγγυημένη από την **GOTA** INTERNATIONAL.

Εμείς,

Παραμένουμε καινοτόμοι στην παροχή πρωτοποριακών ασφαλιστικών καλύψεων με την Πείρα μας, την Τεχνογνωσία μας και τώρα με τη Δύναμη του πανίσχυρου Ομίλου Εταιριών **Ασπίς** αναπτυσσόμαστε δυναμικά και στον Κλάδο Ζωής!

GOTA INTERNATIONAL A.E.A.
ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ **ΑΣΠΙΣ**

Εδρα: Μιχαλακοπούλου 174, Τηλέφωνα 77.50.801-5, Fax 77.57.094
Υποκαταστήματα: Ηράκλειο - Θεσσαλονίκη - Δράμα
Πρακτορεία: Σε όλη την Ελλάδα



Η Ασφαλιστική Σύμβουλος της INTERAMERICAN έχει πολλούς λόγους να νιώθει επιτυχημένη. Προσαρμόζει το ωράριο εργασίας της σύμφωνα με τις οικογενειακές της υποχρεώσεις, ενώ -λόγω της πλήρους επαγγελματικής κατάρτισης που της προσφέρεται- εξασφαλίζει την απόλυτη αναγνώριση. Γιατί η Ασφαλιστική Σύμβουλος της INTERAMERICAN μετεκπαιδεύεται στο Ινστιτούτο Χρηματοοικονομικών Σπουδών Ι.Χ.Ο.Σ., κατακτώντας τον τίτλο L.U.T.C., τον ανώτερο τίτλο σπουδών του ασφαλιστικού κλάδου σε παγκόσμιο επίπεδο. Ταυτόχρονα, απολαμβάνει τη συνεχή στήριξη του ομίλου της INTERAMERICAN, του πιο μεγάλου και σίγουρου ονόματος στο χώρο, που της παρέχει μια τεράστια γκάμα πρωτοποριακών και ιδιαίτερα ανταγωνιστικών προϊόντων ως εργαλείο δουλειάς. Η Ασφαλιστική Σύμβουλος της INTERAMERICAN έχει εξασφαλίσει μια καριέρα πραγματικά Μεγάλη και Σίγουρη. Τι άλλο να ζητήσει;

INTERAMERICAN
Μεγάλη και Σίγουρη!

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

4 Γράμμα του εκδότη: Ένα ταχυδρομείο ιδεών που αλλάζει
6 Συναισθηματικά: Αποκριά. Ποια μάσκα θα φορέσουμε
12 Ασφαλιστικό Underwriting
18 Επικαιρότητα: Εκλογές ΕΑΕΕ: Δυναμική παρέμβαση στο ασφαλιστικό
20 Πρόσωπο: Γ. Κώτσαλος, η «τυχερή αλλαγή»
26 Εξελίξεις: Euroπροσδιορίζονται οι ασφαλιστικές εταιρίες
30 Επικαιρότητα: Πρόταση της ΕΑΕΕ για το ασφαλιστικό
31 Θέμα: Τα «αγκάθια της ασφαλιστικής μεταρρύθμισης»
42 Διαμεσολαβούντες: Τα 4 όργανα μιας ορχήστρας. Εκπρόσωποι από τους χώρους της διαμεσολάβησης καταθέτουν τις απόψεις τους
54 Ενημέρωση: Προσδιορίζεται εκ νέου η δραστηριότητα της διαμεσολάβησης
56 Επενδύσεις: Μετράει τις πληγές της η αγορά από την πτώση του ΧΑΑ
58 Επενδύσεις: Μετοχές χαμηλής κεφαλαιοποίησης
62 Banking: Εντείνεται ο ανταγωνισμός με νέα προϊόντα
64 Banking: Τραπεζικά προϊόντα
66 Διεθνείς επενδύσεις: Ομόλογα ευρωπαϊκών επιχειρήσεων
70 Κύπρος: Τράπεζες - χρηματιστήριο, ενιαίο οικονομικό δόγμα
72 Αποτελέσματα: Απολογισμός Εθνικής Ασφαλιστικής
74 Αποτελέσματα: Με νέους θεσμούς και προϊόντα
76 Αποτελέσματα: Ευρώπη ΑΕΓΑ
78 Παρουσίαση: Rich club
79 Προϊόντα: Commercial Union Life
80 Internet: Ρεπορτάζ - Ειδήσεις
86 Ενημέρωση: Ημερίδα για τον κλάδο αυτοκινήτου
88 Ρεπορτάζ: Φιλικός διακανονισμός των τροχαίων
94 Ειδήσεις - Επικοινωνία
109 Βιβλίο: Επενδύοντας στη γνώση
110 Γράμματα στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ»

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

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

ΑΣΠΙΣ
ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ
Κόσμος αξιών

Από τον
Ευάγγελο Γ. Σπύρου
Εκδότη ΝΑΙ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

Ένα Ταχυδρομείο Ιδεών που αλλάζει

Δεν είναι εύκολο σήμερα (αν και έχουμε αποδεικτικά στοιχεία) να τα αποδείξουμε αμέσως όλα αυτά που γράφουμε σ' αυτό το γράμμα, αλλά πιστέψτε μας έτσι έγιναν. Ο χρόνος είναι δυνατότερος από μας.
Πέρασαν πάνω από 10 χρόνια από τότε που το περιοδικό ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ, στην ανατολή της δεκαετίας του 1990, ξεκίνησε τη δημιουργική παρουσία του στον ασφαλιστικό κλάδο. Δύο χρόνια πριν ο καθηγητής Μάριος Ραφαήλ, πρόεδρος του ΕΙΑΣ, έλεγε σε ομιλία του (1988) ότι «30.000 περίπου πρόσωπα στην Ελλάδα απασχολούνται με την ιδιωτική ασφάλιση σε διάφορες ιδιότητες και 1 τοις χιλίοις (1‰) έχει πτυχίο Ανωτάτης εκπαίδευσης σε ασφαλιστικά θέματα, 5% έχει πτυχίο οποιασδήποτε ανώτατης εκπαίδευσης και ένα 10% έχει συστηματική μετεκπαίδευση στην ασφάλιση». Ο εκδότης του «ΝΑΙ», Ευάγγελος Σπύρου, με ασφαλιστικές εμπειρίες σχεδόν μιας 20ετίας, τότε ως ασφαλιστής και manager ασφαλιστών, κάτοχος δύο πτυχίων Ανωτάτης Εκπαίδευσης (Νομική Αθηνών και Πάντειο Πανεπιστήμιο), εξέδωσε το «ΝΑΙ» προσθέτοντας στην προσφορά συναδέλφων περιοδικών, που από 20ετίας τότε και πλέον κυκλοφορούσαν, κάτι διαφορετικό: σε πάνω από 100 σελίδες (100 - 150) κάθε τεύχους υπήρχε ένα Ταχυδρομείο Ιδεών με στόχο την άνοδο και βελτίωση του μέσου όρου ασφαλιστών. Οι άνθρωποι του «ΝΑΙ» επεδίωκαν σε κάθε τεύχος να βελτιώνει την εν γένει προσωπικότητά του, έστω και ΕΝΑΣ αναγνώστης οιασδήποτε ιεραρχίας από ελεύθερο συνεργάτη μέχρι το γενικό διευθυντή.
ΟΤΙΔΗΠΟΤΕ θα μπορούσε να βελτιώσει έστω και ΕΝΑΝ, ήταν ανάμεσα στις ιδέες που ταχυδρομήσαμε στις χιλιάδες αναγνώστες μας επί μια 10ετία σ' όλη την Ελλάδα και Κύπρο. Ήταν κάποιοι που παραξενεύτηκαν με την επιλογή θεμάτων μας, αλλά εμείς είμασταν βέβαιοι ότι αυτός ο ΕΝΑΣ που θα άλλαζε, θα γινόταν ο μοχλός βελτίωσης και ΑΛΛΑΓΗΣ στο καλύτερο για τον ίδιο, το γραφείο, το υποκατάστημα, την εταιρία και τον πελάτη. Οι επικεφαλής των εταιριών, άνθρωποι κατά τεκμήριο «ξύπνιοι», έπιασαν το μήνυμα και οι ίδιοι προώθησαν το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» είτε ως απλοί managers είτε ως γενικοί δ/ντές και δ/ντες σύμβουλοι είτε ως επικεφαλής τμημάτων εκπαίδευσης και Γραφείων Δημοσίων Σχέσεων...
Γράμματα και ιδέες έρχονταν στο «ΝΑΙ» και έφευγαν από το «ΝΑΙ», φτιάχνοντας μια εικόνα ταχυδρομείου που μπαινοβγαίνουν άνθρωποι να λάβουν και να στείλουν.
Τα άρθρα και θέματα του «ΝΑΙ» έγιναν ομιλίες, έγιναν βάση συναντήσεων στα υπ/ματα, έγιναν εκθέσεις σε σχολεία, έγιναν αποκόμματα - μηνύματα σε πίνακες ανακοινώσεων, μπήκαν σε κάδρα, σε τοίχους, στις γωνίες τραπεζιών - γραφείων, κάτω από τζάμι, σε εισόδους αιθουσών εκπαίδευσης, σε τσάντες ασφαλιστών κολλήθηκαν να θυμίζουν κάτι, σε οπτικοακουστικά συνεδρίων, αλλά κυρίως μπήκαν στο νου και στις καρδιές χιλιάδων ανθρώπων επαγγελματιών και αγαπημένων τους παιδιών και γυναικών... Κάποια θέματα προκάλεσαν μυστικοσυμβούλια και κάποια άλλα μπήκαν στη Βουλή και έγιναν ερωτήσεις βουλευτών... Φωτογραφίες από βραβεύσεις και επιτυχίες ΣΤΑΜΑΤΗΣΑΝ τη ροή του χρόνου να θυμίσουν κάτι, χαμόγελα σε γάμους κράτησαν στιγμές που θά 'φευγαν και πικρές αναφορές για αγαπημένους που έφυγαν από τη ζωή βούρκωσαν μάτια και πόνεσαν καρδιές όταν υπενθύμιζαν ότι η ζωή έχει απ' όλα...
Κάναμε και λάθη και περιγράψαμε πολλές φορές καταστάσεις με υπερβολή, λίγο λιγότερο ή λίγο περισσότερο, αλλά 10 χρόνια δεν βγάλαμε μίσος ή κακία για κανέναν, πιστεύοντας ότι οι άνθρωποι έχουν αρκετά καλά πάνω τους. Επιλέξαμε να πούμε ό,τι θέλουμε να πούμε μέσω της κύριας αρθρογραφίας που αφορούσε το σύνολο και όχι άτομα που έτσι κι αλλιώς ο χρόνος τα προσπερνά. Θέλαμε να πούμε ότι όλοι έχουν λόγο ύπαρξης και αιτία να υπάρχουν. Οι πρώτοι είναι πρώτοι, επειδή υπάρχουν οι υπόλοιποι και τα πιο πολλά στη ζωή μας είναι σχετικά. Υπάρχουν κάποιοι κακοί που τονίζουν την αξία των καλών.
Καθώς έγραφε ο εκδότης στο χαρτί τα μηνύματά του για το Ταχυδρομείο Ιδεών, το «ΝΑΙ», σκεφτότανε από τη μια μεριά τα δισεκατομμύρια που επένδυαν οι μέτοχοι των εταιριών για να υλοποιήσουν τα όνειρά τους και από την άλλη τις χιλιάδες των πωλητών που έμπαιναν στα χιλιάδες σπίτια των πελατών και στόχευε αυτή η συνάντηση εταιρίας - πελάτη να γίνει ποιοτικότερη. Τι είχαν να πουν πριν από 10 χρόνια οι πωλητές μας; Τι έπρεπε να κάνουν, πώς να σταθούν σ' αυτή την κρίσιμη στιγμή; Τι είχαν στην καρδιά και το νου τους για να μιλήσει η γλώσσα; Μιλήσαμε με χιλιάδες πωλητές, με γενικούς δ/ντές, με υπαλλήλους και με πελάτες, ακούσαμε εκατοντάδες συνέδρια, είδαμε υπ/τα και γραφεία σε όλη την Ελλάδα, δεχτήκαμε προτάσεις νέων και παλαιών, νιώσαμε τους προβληματισμούς της οικογένειας των πωλητών, πονέσαμε από τις ειρωνείες της πολιτείας και την αδιαφορία των καταναλωτών, παρακολουθήσαμε τους ανθρώπους του χώρου στις γιορτές, τους γάμους και τις κηδείες, μαζέψαμε τα όνειρα και τα αχ τους και τα κάναμε σελίδες του «ΝΑΙ»... Έτσι έγινε η ύλη του «ΝΑΙ»:
θέματα επικοινωνίας, φιλοσοφίας, εργασίας, θέματα πωλήσεων, εξεύρεσης πελατών, σέρβις, ψυχολογία, συνέδρια, ταξίδια, προϊόντα, ειδήσεις από εξωτερικό, συνεντεύξεις, στάση ζωής, συναισθηματικές προσεγγίσεις, γάμοι, κηδείες, πίτες, δεξιώσεις, ανθρώπινες στιγμές, πατρίδα, θρησκεία, οικογένεια, επάγγελμα, παιδιά, γυναικεία θέματα, ιστορικά θέματα, προσωπικά θέματα, αγορά, καλύτερη ζωή, ανέκδοτα, ρητά, γνωμικά, στατιστικά, θέματα για λίγους και πολλούς, ελληνικός πολιτισμός, ποίηση, Ελλάδα, τόποι, άνθρωποι, θρησκευτικές γιορτές, τελετές, εξομολογήσεις, ασφαλιστική εξέλιξη, ασφαλιστική ιστορία, ιεραρχία ασφαλιστική, ελεύθερη επιλογή ανθρώπων προς παρουσίαση, ανεξαρτησία γνώμης, προτάσεις, απόψεις, κρίσεις, σχόλια, προσέγγιση με ανθρωπιά, προσέγγιση με ευγένεια, προσέγγιση με επιχειρήματα και ιδέες. Ταχυδρομείο ιδεών.
Μπαίνοντας στη νέα χιλιετία, το «ΝΑΙ» επιχειρεί τις αλλαγές του που θα τις δείτε από το επόμενο «ΝΑΙ» που αλλάζει τα πάντα, εκτός από το να είναι ένα Ταχυδρομείο Ιδεών που θα ταχυδρομεί αγάπη και καλά νέα στους χιλιάδες φίλους του.

Ευάγγελος Γ. Σπύρου

Υ.Γ. *Λίγο πριν ξεκινήσουμε για νέες κορυφές κάνοντας στάση για μια ανάσα, βρίσκουμε αφορμή να ευχαριστήσουμε όσους μας ενθάρρυναν με λόγια και χρήματα στη μέχρι τώρα πορεία μας. Θέλουμε ακόμα να πούμε στους νέους που μπαίνουν στο επάγγελμα με οποιαδήποτε ιδιότητα, ως ασφαλιστές ή υπάλληλοι, να θυμούνται ότι η περασμένη γενιά έκανε αυτό που μπορούσε να κάνει τότε με πάθος και πολλούς αγώνες.*
Η ιστορία γράφεται στην εποχή της και καταγράφηκε όπως ήταν και στο «ΝΑΙ», που από το επόμενο τεύχος του θα πάει λίγο πιο μακριά για να είναι πιο κοντά σας, παρακολουθώντας το νέο που διαδέχεται το παλαιό, όπως συμβαίνει παντού και πάντα στις αλλεπάλληλες γέννες της ζωής μας.

Ε.Σ.

Αποκριά

Ποια μάσκα θα φορέσουμε;

Η μάσκα – και γενικότερα η μεταμφίεση – καλύπτει την αρχέγονη ανάγκη του ανθρώπου να γίνει κάποιος άλλος: καλύτερος, δυνατότερος, ίσως και ο ίδιος ο Θεός. Τι γίνεται όμως με τις μάσκες που φοράμε καθημερινά, στην κοινωνική μας ζωή αλλά και στις πωλήσεις;

Του Νότη Κατσέλη

Ξανάρθαν αυτές οι μέρες, οι γεμάτες με μάσκες και μεταμφιέσεις, που μας καλούν να ευθυμήσουμε, να ξεπεράσουμε – όσο μπορεί ο καθένας – τα όριά του, να επιδοθούμε σε μια συναισθηματική και σωματική κραιπάλη εν όψει της επερχόμενης νηστείας και κάθαρσης της Σαρακοστής.

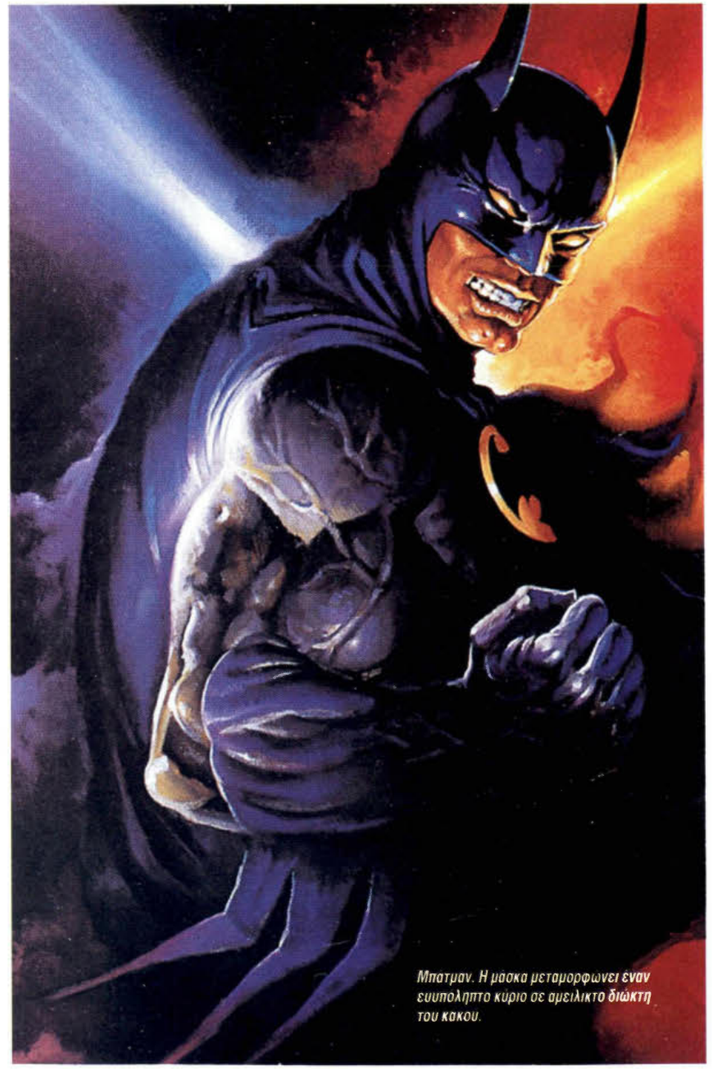
Καλώς ή κακώς, όλοι έχουμε μπει στο παιχνίδι της μάσκας και της μεταμφίεσης. Υποτίθεται ότι αυτό βοηθάει όσον αφορά τη διασκέδαση, στη μεγαλύτερη απόλαυσή της και, όσον αφορά την εργασία, στην κοινωνικότητα ή στις δημόσιες σχέσεις μας. Μπορεί να είναι κι έτσι. Αλλά το ντόμινο στα Μπουρμπούλια της Πάτρας, η κοπέλα με το βαμμένο πρόσωπο στο δρόμο, ο πιτσιρικάς που έχει ντυθεί Πόκεμον και όλες οι μεταμφιέσεις και οι μάσκες της Αποκριάς μάς ψιθυρίζουν στο αφτί κάτι άλλο. Κάτι που μπόρεσε να εκφράσει με λόγια ο Γιάννης Τσαρούχης: «Από το '31 ως το '33 κατασκεύαζα μάσκες, άλλοτε πολύ νατουραλιστικές, άλλοτε στο έπακρον απλοποιημένες, καμωμένες από χαρτί, καμιά φορά από πανί, πολύ κοντά σ' αυτό που ονομάζουμε αφαίρεση. Η μανία μου για τη μάσκα σταμάτησε όταν μια μέρα ανακάλυψα ότι το ανθρώπινο πρόσωπο είναι κι αυτό μια μάσκα, που μας γελά ή, αλλιώς ειπωμένο, που μας δίνει ένα βαθύτερο είναι - που ο άνθρωπος αποφεύγει, φοβούμενος να συμπεριφερθεί θεϊκά. Αν οι άνθρωποι παραδέχονταν τη θεϊκή τους ουσία, οι μάσκες θα ήταν περιττές. Ο άνθρωπος όμως φοβάται και αποφεύγει τον εαυτό του, κι ό,τι έχει μέσα του το κάνει κάλυμμα του εαυτού του, και καταντά σαν αστακός ή σαν στρείδι, βάζοντας τον σκελετό του πάνω από τη σάρκα του. Πολύ συχνά σκέφτηκα ότι οι αρχαίες μάσκες, που λένε πως ήταν απαραίτητες για τεχνικούς λόγους ή για καλλιτεχνικούς, αισθάνομαι ότι ήταν επίσης απαραίτητες σαν προστατευτικά κράνη γι' αυτούς τους τολμηρούς που βάλθηκαν να διαλύσουν την Ελλάδα – και τη διέλυσαν στο τέλος για να την κάνουν αθάνατη και παγκόσμια. Αποφεύγω τον εαυτό μου για να τον ξαναβρώ, τον καλύπτω για να αποκαλυφθεί. Κάτι τέτοιο πρέπει να είναι η μάσκα».

Αν προσέξουμε λίγο τα λόγια του Γιάννη Τσαρούχη, θα καταλάβουμε ότι δεν αναφέρεται στη διαδικασία που περιγράψαμε προηγουμένως, στην προσπάθεια να φορέσουμε μια μάσκα για να φανούμε αρεστοί σε κάποιον, αλλά στη μάσκα ως στοιχείο που απελευθερώνει τον εαυτό μας, το είναι μας, τον αυθορμητισμό μας.

Αυτή άλλωστε ήταν και η λειτουργία της μάσκας μέσα στην ιστορία. Από το πιο παλιό τεκμήριο μάσκας (μια τοιχογραφία ηλικίας 20.000 ετών) στο σπήλαιο των **Τριών Αδελφών στη Γαλλία,** που παριστάνει έναν άνθρωπο που έχει φορέσει κέρατα ελαφιού, κεφάλι αλόγου και πόδια αρκούδας – κατά τους ανθρωπολόγους κυνηγός που επιδίδεται σε μια ιεροτελεστία πριν από το κυνήγι – μέχρι τους σύγχρονους ήρωες τον κόμικ (Μπάτμαν, Ρόμπιν) η μάσκα περισσότερο

Μεταμφιέσεις από το φεστιβαλ των Μαυριτανών και των χριστιανιών που γίνεται κάθε χρόνο στα χωριά της Βαλένθια στην Ισπανία

αποκαλύπτει, παρά καλύπτει. Η παράδοση θέλει τη μάσκα να προέκυψε στον ελληνικό χώρο από τις ιεροτελεστίες της διονυσιακής λατρείας και αναφέρεται ότι ο πρώτος που έφτιαξε μάσκα με ανθρώπινα χαρακτηριστικά ήταν ο Θέσπις, ο δημιουργός της τραγωδίας. Ούτως ή άλλως, όλες οι τέχνες έχουν προέλθει από τις θρησκευτικές ιεροτελεστίες (ακόμα και σήμερα, στις κηδείες, σε μη αστικές περιοχές της Ελλάδας, βλέπουμε να παράγεται πρωτότυπη ποίηση και, ως ένα βαθμό, υποκριτική με τη μορφή μοιρολογιών) και οι οποίες είχαν παντού και πάντα ως απαραίτητο στοιχείο τους τη μάσκα και τη μεταμφίεση. Ο ιερέας φορώντας τη μάσκα ή την κατάλληλη μεταμφίεση γινόταν ο Θεός – και αυτό δεν είναι σχήμα λόγου, πραγματικά εξέφραζε τη «θεϊκή του ουσία» για την οποία μιλάει ο Τσαρούχης. Το αρχαίο θέατρο, που προήλθε από τις τελετές διονυσιακής λατρείας, διατήρησε τις μάσκες και μάλιστα άφησε σ' αυτές το βάρος της υποκριτικής. Καθώς κάλυπταν ολόκληρο το πρόσωπο, δεν άφηναν κανένα περιθώριο υποκριτικής έκφρασης για τον ηθοποιό με το πρόσωπό του, παρά ίσως μόνο με το σώμα και με τη φωνή του. Όμως οι μάσκες αντιστοιχούσαν σε χαρακτήρες. Υπήρχε ο πάγχρηστος, δηλαδή το παιδί για όλες τις δουλειές, το οικετικόν γράδιον, δηλαδή η γριά υπηρέτρια, ο πάππος, δηλαδή ο ενήλικος άνδρας, ο ηγεμόνας πρεσβύτης, του οποίου η μάσκα ήταν θυμωμένη από τη δεξιά πλευρά και χαρούμενη από την αριστερή. Η κυριαρχία της μάσκας συνεχίστηκε και στην Κομέντια ντελ Άρτε, τη δεύτερη σπουδαία πηγή, μετά την αρχαία τραγωδία και κωμωδία, για ό,τι σήμερα αποκαλούμε θέατρο. Στην Κομέντια ντελ Άρτε συναντάμε μάσκες και μεταμφιέσεις που αντικρίζουμε στις Απόκριες, όπως ο Αρλεκίνος και ο Πιερότος, αλλά και άλλοι, όπως ο Πανταλόνε (ο γερο-τσιγκούνης), ο Ντοτόρος (σοφολογιότατος), ο Πουλτσινέλας (σαματατζής) και πολλοί άλλοι.



Μπατμαν. Η μάσκα μεταμορφώνει έναν ευυπόληπτο κύριο σε αμείλικτο διώκτη του κακού.

Το βάψιμο του προσώπου δημιουργεί μια μάσκα. Ο ιθαγενής της φυλής Σούρμα της Αιθιοπίας και ο κορυφαίος μίμος της εποχής μας, Μαρσέλ Μαρσό, εξωτερικεύουν το «θεϊκό εντός» τους με τον ίδιο τρόπο

Και μπορεί η μάσκα - χαρακτήρας να αντικαταστάθηκε στο θέατρο από το «πρόσωπο - μάσκα», για το οποίο μιλάει πάλι ο Τσαρούχης (και εδώ υπήρξε αποφασιστική η συμβολή του Κάρλο Γκολντόνι, ο οποίος έκανε ολόκληρον αγώνα για να αντικατασταθεί η μάσκα - χαρακτήρας από τον ηθοποιό τον ίδιο), αλλά οι μάσκες και οι μεταμφιέσεις συνέχισαν να υπάρχουν γύρω μας σε ήθη, έθιμα και λαϊκές εκδηλώσεις που έλκουν την καταγωγή τους από πανάρχαιες θρησκευτικές τελετουργίες. Όπως η Αποκριά. Γιατί τι άλλο είναι η Αποκριά, ακόμα και στις μέρες μας, παρά μια γιορτή προς τιμήν της γονιμότητας. Μπορεί το πλαίσιο να έχει αλλάξει, να έχουν το πάνω χέρι τα κλαμπ, οι πίστες, τα μπαρ, οι ταβέρνες και γενικά ό,τι αποκαλούμε κέντρο διασκέδασης, μπορεί να μη δια-

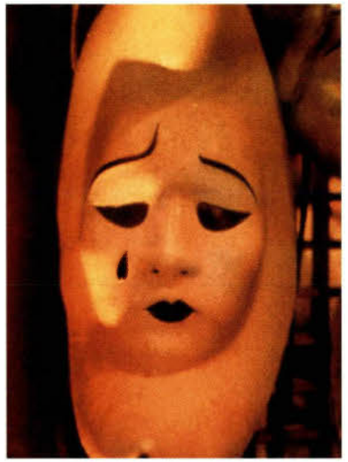
τρέχει τους ανθρώπους το ιερό ρίγος της θρησκευτικής τελετουργίας, αλλά τα αρχέγονα στοιχεία παραμένουν: η πομπή (παλιότερα γίνονταν καρναβαλικές πομπές σε όλα τα αστικά κέντρα), η μεταμφίεση και, κυρίως, η διάθεση του ατόμου να βγει έξω από τον συνηθισμένο του εαυτό και να επιδείξει μια ελευθεριάζουσα συμπεριφορά σε ό,τι έχει να κάνει με τις ηδονές και κυρίως με την ερωτική ηδονή - την προϋπόθεση δηλαδή της γονιμότητας. Ένας χρονογράφος των αθηναϊκών εφημερίδων, ο Ειρηναίος ο Ασώπιος, υπήρξε πολύ εύγλωττος, όσον αφορά αυτήν την πλευρά του καρναβαλιού, όταν έγραφε σε μια εφημερίδα το 1864:

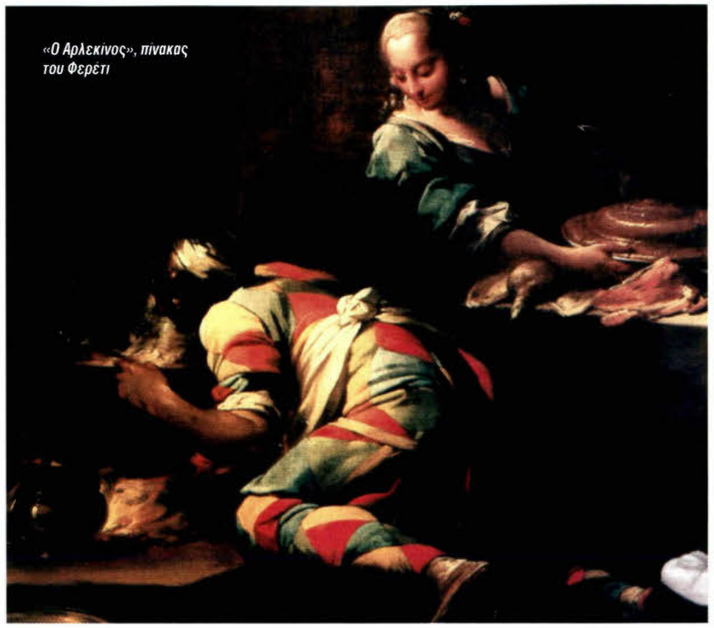
«Σεμνότυφοι καλλοναί μιας υψηλής τάξεως αναμιχθήτε, παρακαλώ, εις τον συρφετόν των μεταμφιεσμένων, φορέσατε ένα ψευδές προσωπείον διά να καλύψετε αν θέλετε το αληθές ψεύδος και κολασθήτε και σεις, κολασθήτε, ακόμη ολίγον με την Απόκρεω τας φρενήρεις απολαύσεις».

Οι αρχαίες γιορτές γονιμότητας έδιναν μεγάλη σημασία στο ερωτικό στοιχείο, αφού από αυτό πηγάζει η ζωή στους ανθρώπους και γενικότερα στο ζωικό βασίλειο, αλλά ήταν ταυτόχρονα και γιορτές που επεδίωκαν να μεσολαβήσουν οι θεοί ώστε να καρπήσει η γη, να πάει καλά το κυνήγι, να ευοδωθούν οι πάσης φύσεως δραστηριότητές τους. Ήταν δηλαδή και γιορτές για να πάει καλά αυτό που σήμερα αποκαλούμε οικονομική δραστηριότητα.

Κάτω από αυτό το πρίσμα, ο ασφαλιστής που παλεύει να κλείσει καινούργια συμβόλαια ή να τροποποιήσει προς το καλύτερο παλιά, δεν μοιάζει κάτι ξένο και παράταιρο ανάμεσα στις μάσκες και τις μεταμφιέσεις. Αυτό που εδώ πρέπει να επισημάνουμε είναι ότι ο ασφαλιστής, κατανοώντας την ιερότητα της μάσκας, πρέπει να τη χρησιμοποιήσει σωστά. Η «μάσκα - ανθρώπινο πρόσωπο», στην οποία αναφέρεται ο Τσαρούχης, πρέπει να φορεθεί για να αποκαλύψει τη «θεϊκή ουσία» που βρίσκεται μέσα στον κάθε άνθρωπο. Πρέπει να φορεθεί για να δείξει τον εαυτό που κρύβει και απ' τον ίδιο του τον «εαυτό». Εν ολίγοις, όταν ο ασφαλιστής προσεγγίζει τον πελάτη, πρέπει το λιγότερο, να είναι αυτός που είναι. Δεν χρειάζεται να υποκριθεί τον ξενόφοβο, δεν χρειάζεται να φλερτάρει, δεν χρειάζεται να ανησυχεί υπέρ το δέον για το μέλλον. Εκείνο που θα κάνει τον υποψήφιο πελάτη να δεχθεί τις προτάσεις του ασφαλιστή είναι η αίσθηση εμπιστοσύνης και φροντίδας που αυτός θα του εμπνεύσει. Και όλοι ξέρουμε ότι τόσο ζεστά συναισθήματα (για σκεφτείτε: «ασφάλεια», «φροντίδα», θυμίζουν σχέση μητέρας - παιδιού, ερωτευμένων συζύγων, αδελφών) προκύπτουν από ζεστές σχέσεις. Σχέσεις «χωρίς προσωπεία», κατά μία έκφραση που αποδίδει μέρος μόνο της αλήθειας, αφού εμείς ξέρουμε ότι για να φτάσουμε στην αποκάλυψη της θεϊκής ουσίας που κρύβουμε μέσα μας χρειαζόμαστε μια θεϊκή μάσκα: τον πραγματικό μας εαυτό.

Πολλοί από τους αναγνώστες ίσως έχουν δει παλιότερα την ταινία «Η μάσκα». Ήταν ένα σύγχρονο χολιγουντιανό παραμύθι, με πάρα πολλά και εξαιρετικά εφευρετικά εφέ που έδιναν στον θεατή την εντύπωση ενός τρισδιάστατου κόμικ. Εκείνο όμως που έχει σημασία για μας, εδώ, είναι η σεναριακή ιδέα της ταινίας. Ο ηθοποιός Τζιμ Κάρεϊ υποδύεται έναν ασήμαντο μέσο άνθρωπο που είναι ερωτευμένος με την Κάμερον Ντίαζ, η οποία υποδύεται την κοπέλα ενός αρχιμαφιόζου. Ξέρει ότι ο έρωτάς του δεν μπορεί να βρει αντίκρισμα μέχρι τη στιγμή που στα χέρια του πέφτει μια αφρικανική τελετουργική μάσκα. Όταν ο Τζιμ Κάρεϊ τη φορά γίνεται κάποιος άλλος, ένα άτομο δημιούργημα των κάθε επιθυμιών – καλών ή κακών – του Τζιμ Κάρεϊ. Η Κάμερον Ντίαζ αρχίζει να θαυμάζει αυτό το πλάσμα, αλλά στο τέλος ερωτεύεται τον πραγματικό Τζιμ Κάρεϊ - όταν αυτός δείχνει τον πραγματικό του εαυτό.





«Ο Αρλεκίνος», πίνακας του Φερέτι

Κάτι τέτοιο συμβαίνει και με τις πωλήσεις. Μπορεί η χρήση της όποιας μάσκας να μας βοηθήσει πρόσκαιρα, αλλά η πραγματική, η μακροπρόθεσμη και μέσα στη διάρκεια του χρόνου, πολύ πιο αποδοτική επένδυση βρίσκεται στη μάσκα που αποκαλύπτει η «θεϊκή μας ουσία», δηλαδή στον ίδιο μας τον εαυτό. Κατά τα άλλα μπείτε άφοβα, εκτός από το χορό των πωλήσεων, και στους χορούς (μεταμφιεσμένων και μη) που καλά κρατούν αυτές τις μέρες ή, όπως θα το έθετε ο μακαρίτης ο Άλκης ο Στέας, «Ευτυχείτε!».

Σχέδιο από το Καρναβάλι του Ρίο, του Βραζιλιάνου σκιτσογράφου Λανφάνκο Βαζέλι

Οι χαρακτήρες του θεάτρου Κομέντια ντελ Άρτε γέννησαν πολλές από τις σημερινές καρναβαλικές μεταμφιέσεις

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ underwriting

● Πολλές συζητήσεις γίνονται για το μέλλον των διαμεσολαβούντων, για την τύχη τους, για το προφίλ τους, για το ποιοι είναι αυτοί που θα επικρατήσουν κ.λπ. Ένας καλός οδηγός για το τι εξελίξεις θα έχουμε είναι κάποια λόγια του κ. Α. Σαρρηγεωργίου της ALLIANZ, τα οποία συνιστούμε να λάβουν υπόψη τους όλοι:

«Είναι δεδομένο ότι στην τσάντα του ασφαλιστή υπάρχουν επενδυτικά προϊόντα, όπως αντίστοιχα και στο γκισέ του τραπεζίτη θα υπάρχουν ασφαλιστικά προϊόντα. Κατά την άποψή μου τα απλούστερα από αυτά θα πωλούνται από τις τράπεζες και τα πλέον περίπλοκα από τα δίκτυα των ασφαλιστικών εταιριών. Σ' αυτά τα προϊόντα ο ασφαλιστής θα πρέπει να προσθέσει αξία. Αξία που και με το παραπάνω θα δικαιολογεί τη συγκριτικά υψηλή προμήθεια που θα εισπράττει.

Είμαι πεπεισμένος ότι οι εξελίξεις αυτές μας οδηγούν σε αλλαγή **και** του τρόπου πώλησης **και** του προφίλ του επιτυχημένου πωλητή. Παρά το γεγονός ότι τα επικοινωνιακά χαρακτηριστικά του καλού πωλητή παραμένουν τα ίδια, πιστεύω ότι χρειάζεται αυτός να είναι πλέον **και** τεχνοκράτης, να επιδρά δηλαδή με αριθμούς και στοιχεία, πολύ περισσότερο στο μυαλό παρά στην καρδιά του ενημερωμένου υποψήφιου πελάτη του».

● Καταστροφική αποδεικνύεται τελικά, για τη δραστηριότητα του ομίλου Πειραιώς στην ασφαλιστική αγορά, η από λάθος χειρισμούς πολιτική που ακολουθεί η διοίκηση Σάλλα. Ο κ. Σάλλας διηύρηνε την Τράπεζα Πειραιώς σημαντικά, κατάφερε ωστόσο το ακατόρθωτο: να της στερήσει την παρουσία στην ασφαλιστική αγορά.

Έπνιξε τη Xios Life, η οποία, αν μη τι άλλο, θα μπορούσε να δοκιμάσει στη «συνταγή» του Bancassurance κατά τα παραδείγματα άλλων ασφαλιστικών εταιριών τραπεζικών ομίλων.

Κατέστρεψε μια στρατηγικής προοπτικής συμφωνία με την Allianz, ανατρέποντας ένα ολοκληρωμένο πρόγραμμα στο παραπέντε της εκκίνησής του.

Έδειξε ανέτοιμος να αξιοποιήσει την πρόταση της ING, η οποία και θα οδηγούσε στη γενικότερη ισχυροποίηση του ομίλου Πειραιώς στην ελληνική αγορά, αλλά και θα την έβαζε στο άρμα μιας μεγάλης πολυεθνικής δύναμης.

Δεν μπορούμε να μαντέψουμε ποιος θα είναι ο επόμενος λάθος χειρισμός της διοίκησης Σάλλα, πάντως, η ασφαλιστική αγορά δεν περιμένει σύντομα κάποια νέα.

Εμείς, πάντως ελπίζουμε στο καλύτερο. Ο όμιλος έχει άλλωστε τα κατάλληλα στελέχη.

● ΔΕΚΑ ΧΡΟΝΙΑ ΜΠΡΟΣΤΑ ήταν ένα κεντρικό μήνυμα κάποιου συνεδρίου της INTERAMERICAN στις αρχές του 1980... Εφαρμόζοντας στην πράξη το μήνυμα 20 χρόνια μετά, ο Δ. Κοντομηνάς μπήκε στη μάχη κατάκτησης μεριδίου στα τηλεοπτικά μέσα με συμμετοχή κάπου 40% (;) σήμερα στον ALPHA TV, σε 3-4 ακόμα κανάλια της TV και σε καμία 10ριά ραδιοφωνικούς σταθμούς στην Αθήνα και την περιφέρεια... Έτσι για μια γεύση του τι μπορεί να σημαίνει αυτή του η συμμετοχή εκτός της δύναμης επηρεασμού σε ποικίλες κατευθύνσεις, λέμε κάποια νούμερα από ποσά που κατέβαλαν κάποια τηλεοπτικά κανάλια στην Ευρώπη για τηλεοπτικά δικαιώματα αγώνων ποδοσφαιρικών για να δείτε τι ποσά προσδοκούν τα κανάλια να βγάλουν μετά. Το BSKYB πλήρωσε πάνω από 600 δισ. για να μεταδώσει 66 αγώνες της εγγλέζικης Πρεμιέρ Λιγκ μέχρι το 2003, στη Γερμανία το «Kirch Group» περίπου 520 δισ. για μεταδόσεις 4 ετών αγώνων της Μπουντεσλίγκα, στη Γαλλία το Canal Plus και το TPS πλήρωσαν 430 δισ., στην Ιταλία η Μίλαν και η Γιουβέντους μόνο εισέπραξαν 17 δισ., στην Ισπανία η Ρεάλ πέρυσι κέρδισε 16 δισ. κ.λπ. Ζάλη φέρνουν τα ποσά και ίλιγγο η δύναμη των μέσων.

Στη φωτό ο Δ. Κοντομηνάς τον Αύγουστο του 1980 κάπου στην Ταϋλάνδη, 41 ετών, τότε που με κέντρο το ένα πιάτο της INTERAMERICAN ξεκινούσε να γεμίσει πολλά πιάτα με μερίδια «πίτας» για τις 56 εταιρίες που έχει σήμερα... Το ένα δεν τον έφτανε, ήθελε και τα 36 που είναι δίπλα. Τίποτα δεν τον σταματά.

● Όχι θα καθόταν με σταυρωμένα χέρια ο Ταγκόπουλος της ALICO... Με σοφία ενήργησε, σοφά έκανε και υπόγραψε για το Bancassurance της ALICO... Και σωστή επιλογή έκανε και δυναμικά μπαίνει στο παιχνίδι... Σωτήρη τον λένε, σωτηρία επαγγέλλεται... Και η τράπεζα που διάλεξε να συνεργασθεί δεν πρόκειται να πιαστεί «Αμερικανάκι»... Έρχονται ακόμα καλύτερες μέρες για την ALICO.

■ Πολλά δικαστήρια ακούω και βλέπω τελευταία μεταξύ διαμεσολαβούντων και εταιριών. Δεν φταίνε δα μόνο οι πράκτορες και ασφαλιστές... Έχουμε μεγάλες λίστες πρακτόρων και οργανωμένες ομάδες εταιριών εναντίον τους... Κρίμα... Οι πέτρες όλες θα γυρίσουν στα κεφάλια τους. Και των δύο. Λίγο νηφαλιότητα και σύνεση νωρίτερα θα έσωνε τα πράγματα....

● Μια επίκαιρη και ενδιαφέρουσα μελέτη - ανάλυση για την Ευρωπαϊκή και Διεθνή Τουριστική Βοήθεια μας έστειλε η ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ. Στις 24 σελίδες αυτού του εντύπου βρίσκει κάποιος πολλά ενδιαφέροντα και αλήθειες που δεν λέγονται ή κρύβονται σε μια στιγμή που η Ελλάδα, για δεύτερη φορά μέσα σε 5 χρόνια, παραπέμπεται στο Ευρωπαϊκό Δικαστήριο για μη συμμόρφωση με τις κοινοτικές οδηγίες για την τουριστική βοήθεια... Σίγουρα το ευρύ κοινό δεν γνωρίζει πολλά για το θέμα και τις προεκτάσεις του, που αφορούν άδειες ασθενοφόρων μέσων (οχημάτων - αεροσκαφών), την αποκλειστικότητα κρατικών φορέων, τι είναι βοήθεια ασφαλιστική και τι όχι, τι προσωπικό χρειάζονται οι εταιρίες, η βοήθεια ποιον εξυπηρετεί και πότε, τι είναι ιατρική, τι οδική βοήθεια για πρόσωπα ή οχήματα κ.ά... Από πάσης απόψεως το θέμα έχει ενδιαφέρον και θα επανέλθουμε. Αξίζει να αναφερθεί ότι το δικαστήριο στις 30.1.2001 αθώωσε τον κ. Μελά Γιαννιώτη, αφήνοντας μετέωρους αρκετούς εκεί στην Ένωση.

● Στη φωτογραφία γίνεται κάποια άσκηση στρατιωτών που έτσι όπως είναι με κλίση σαν τον Πύργο της Πίζας, μας ζαλίζουν. Ταυτόχρονα μας θυμίζουν και το καθεστώς των συμβάσεων των κάθε λογής διαμεσολαβούντων... «Γέρνουν» ελαφρώς ή βαρέως πολλές συμβάσεις υπέρ του ενός μέρους... Καιρός να «ισιάξουν» τα πράγματα γιατί αν η θέση των ασφαλιστών δεν είναι ασφαλής, τότε αξίζει να πούμε ότι αυτοί που νομίζουν ότι στέκονται καλά να προσέξουν μην πέσουν... Και με την ευκαιρία να προτείνουμε κάτι απλό. Επειδή τα πράγματα πάνε από το κακό στο χειρότερο στους συλλόγους διαμεσολαβούντων, ΠΡΟΤΕΙΝΟΥΜΕ να παραιτηθούν τα τέσσερα Δ.Σ. (ασφαλιστές - συντονιστές - πράκτορες - ΣΕΜΑ) και να προκηρύξουν ενιαίες εκλογές για τους διαμεσολαβούντες, με ένα Δ.Σ. διαμεσολαβούντων, όπου στο Δ.Σ. να εκπροσωπούνται μέλη υποχρεωτικά από τα 4 Δ.Σ. π.χ. 2 ασφαλιστικοί σύμβουλοι, 2 πράκτορες, 2 συντονιστές, 2 ΣΕΜΑ και να κατεβούν με ενιαίο ψηφοδέλτιο. Ο πρόεδρος να εκλέγεται απευθείας από τη Γεν. Συνέλευση. Καιρός να ενωθούν οι δυνάμεις τους για το καλό των ίδιων και των εταιριών.

● Στην Ηλιούπολη Θεσσαλονίκης παντρεύτηκαν ο Ιορδάνης Σιδηρόπουλος και η Καλλιόπη Καράπαπα στις 2.12.2000. Γεμάτοι φως, ήλιο και με καλούς απογόνους να είναι, να ζήσουν σαν τα ψηλά βουνά και πάντα γελαστοί οι νιόπαντροι φίλοι μας.

■ Το Σάββατο 23 Δεκεμβρίου 2000 έγινε 40ήμερο μνημόσυνο στη μνήμη του αξιαγάπητου Μιχάλη Παπαϊωάννου της INTERAMERICAN, στην οποία πολλά προσέφερε επί σειρά ετών. Αιωνία η μνήμη του.

● Ο φιλοπρόοδος Κύπριος Ευριπίδης Νεοκλέους συνεχίζει τις δημιουργικές προσπάθειές του στην Κύπρο και στην... Ελλάδα μέσω κάποιων συνεργασιών του εκεί και εδώ. Μια καλή συνεργασία ξεκινά με την εταιρία «ΓΑΛΑΞΙΑΣ» και με μια δεύτερη εταιρία με την οποία συζητά και όπου νά 'ναι πιθανόν να κλείσει αν του πάει καλά το σχέδιο, το οποίο προβλέπει και άλλες συμμαχίες με μια τράπεζα... Στον Γαλαξία των ασφαλειών τα αστέρια λάμπουν...

● Ο πρόεδρος της Επιτροπής Ζωής Δ. Παλαιολόγος, ενημέρωσε το Δ.Σ. της Ένωσης, ότι στο πλαίσιο της Επιτροπής Ζωής, σε επανειλημμένες συνεδριάσεις αξιολογείται κατά στάδια η πρόοδος της μελέτης που γίνεται από την «Αναλογιστική Αθηνών ΑΕΠΣ» με την εποπτεία του κ. Π. Ζαμπέλη, αναφορικά με τις προοπτικές του ελληνικού συνταξιοδοτικού συστήματος.

■ Ανακοινώθηκε στην ΕΑΕΕ έγγραφο της Demokritos Society of America σχετικά με το πρόγραμμα Σεμιναρίων και συζητήσεων που οργανώνεται σε συνεργασία με τα υπουργεία Δημόσιας Τάξης και Μεταφορών για τον Φεβρουάριο του 2001 σε σχέση με την Οδική Ασφάλεια.

● Η Υπηρεσία Εσωτερικού Ελέγχου αποκτά ιδιαίτερο ενδιαφέρον για τις ασφαλιστικές εταιρίες. Στην ΕΑΕΕ συστήθηκε υποεπιτροπή εσωτερικού ελέγχου με επικεφαλής τον Μ. Βαμβακάρη.

■ Η Ύδρα θα είναι και του χρόνου ο τόπος διεξαγωγής του 3ου Συνεδρίου Ασφαλιστών - Αντασφαλιστών του 2001.

● Με νέες, πιο ελπιδοφόρες προοπτικές ξεκινά το 2001 το Δίκτυο Πωλήσεων INTERAMERICAN που αποτελείται σήμερα από 4.334 ασφαλιστές, 125 υποκαταστήματα στην Ελλάδα, 9 υποκαταστήματα στη Γερμανία και 87 γραφεία. Στον ιδιαίτερα δύσκολο χρόνο του 2000, το δίκτυό της, αυτή η τεράστια πηγή δύναμης ΠΑΝΤΟΣ ΚΑΙΡΟΥ, είχε τα εξής αποτελέσματα:

Συνολικά εισπραχθέντα ασφάλιστρα (με Γερμανία) 142,1 δισ. Συνολικά εισπραχθέντα ασφάλιστρα Ελλάδος 134,9 δισ. (+1,4%) (Ζωής 102,5 δισ., Ζημιών 30,9 δισ., οδική προστασία 1,5 δισ., αιτήσεις ζωής 61.000).

«Το μέλλον δεν το δημιουργεί η τύχη, αλλά εμείς οι ίδιοι», δήλωσε στο κλείσιμο του χρόνου ο γενικός δ/ντής Πωλήσεων ομίλου INTERAMERICAN Γ. Ψαρράς. Το 2001 έρχεται σαν χρόνος συνέχισης των μεγάλων εξελίξεων του ομίλου και σαν χρόνος - σταθμός στην ανοδική πορεία τους.

● Πωλητές είναι οι εικονιζόμενοι; Ίσως. Θα χρειασθεί να κάνουν πολλά κόλπα για να πουλήσουν... Τι τα ήθελαν τα Χρηματιστήρια; Καλά να πάθουν. Ας πρόσεχαν και ας πουλούσαν τα παραδοσιακά προϊόντα ασφάλισης ήρεμα κι ωραία... Τώρα πρέπει να γίνουν «λάστιχο» και να κάνουν πολλούς «ελιγμούς»... Είμαστε σίγουροι ότι και τώρα θα τα καταφέρουν. Στο μέλλον ας προσέχουν και ας γυρίσουν «σπίτι τους»...

● Σχετικά με την πρόβλεψη του άρθρου 17β παρ. 5 του Ν.Δ. 400/70 όπως ισχύει, για την αύξηση μέχρι 31/12/2000 του εγγυητικού κεφαλαίου των ασφαλιστικών επιχειρήσεων, μετά την έκδοση της προβλεπόμενης από το ν. 2065/92 απόφασης του υφυπουργού Οικονομικών με την οποία καθορίζονται οι όροι, οι προϋποθέσεις και οι συντελεστές για την αναπροσαρμογή της αξίας των ακινήτων των εταιριών κατά το έτος 2000, υπεβλήθη στο υπουργείο Ανάπτυξης, έγγραφο της Ένωσης με το οποίο επισημαίνεται ότι για την κάλυψη των νέων κατωτάτων ορίων εγγυητικών κεφαλαίων των ασφαλιστικών επιχειρήσεων, θα ληφθεί υπόψη η αναπροσαρμογή της αξίας των ακινήτων, σύμφωνα με τις ρυθμίσεις της Υπουργικής Απόφασης.

● Κατόπιν επικοινωνίας της ΕΑΕΕ με το υπουργείο Ανάπτυξης διευκρινίστηκε ότι η έννοια του άρθρου 4 παρ. 2β της Κοινής Υπουργικής Απόφασης Οικονομικών και Ανάπτυξης, που εκδόθηκε βάσει του άρθρου 15 του ν. 2842/2000 για την εισαγωγή του ευρώ, είναι ότι η υποχρέωση των ασφαλιστικών επιχειρήσεων για διπλή αναγραφή, εξαντλείται σχετικά με τα ασφαλιστήρια και τις αποδείξεις ασφαλίστρων με την αναγραφή σε ευρώ και δραχμές μόνον του τελικού ποσού, συμπεριλαμβανομένων φόρων και λοιπών επιβαρύνσεων.

● Ακόμη ταλαιπωρείται η ασφαλιστική αγορά με τις υποχρεώσεις του χαρτοφυλακίου της «ΜΕΣΟΓΕΙΟΣ ΖΩΗ». Προβλήματα υπάρχουν με τις μεταβιβάσεις ακινήτων της «ΜΕΣΟΓΕΙΟΣ», με τις εισφορές των ασφαλιστικών εταιριών και με κάποια σχετικά φορολογικά ζητήματα. Ποιοι χάνουν ποιοι κερδίζουν στην υπόθεση είναι ζήτημα «στάσεως» έναντι του θέματος, και άλλης αρθρογραφίας στο μέλλον.

● Προβλήματα υπάρχουν και με την ασφαλιστική εταιρία ΘΕΜΙΣ. Δημοσίευμα της ιταλικής εφημερίδας IL MONDO (10.11.2000) αναφέρει πως μεταξύ Ιταλίας και Ελλάδος δημιουργήθηκε συγκρουσιακό καθεστώς για άνοιγμα ελλειμματικής υποχρεώσεως της ΘΕΜΙΣ Α.Ε., αξίας 70 δισ. δρχ. Το ερώτημα παραμένει: ποιοι ευθύνονται και ποιος θα πληρώσει τα 70 δισ.; Ποιοι εμπλέκονται στην υπόθεση; Ποιοι έδωσαν άδεια;

● Παντρεύτηκε τον «Τζίμη» της, τον Δημήτρη Σαρελάκο, η Βάσω μας η Κολτούκη που κάποια εποχή συνεργάσθηκε με το «ΝΑΙ» και μας βοήθησε στην οργάνωσή του. Η όμορφη Ηπειρώτισσα και ο ωραίος Τζίμης ξεκίνησαν χαρούμενοι τη ζωή των παντρεμένων με ψυχή... Νά 'ναι καλά, να ζήσουν, να ευτυχίσουν και Βάσω και Τζίμη μ' ένα γερό παιδί τώρα... Ο Θεός να σας ευλογεί...

● Πάντα όταν στέκεσαι μπροστά σ' ένα δέντρο αυτό σ' εμποδίζει να δεις το δάσος... Στην περίπτωση του Τρ. Λυσιμάχου «βγαίνει» κατά καιρούς ένα «δέντρο» μπροστά και για λίγο εμποδίζει να δεις το συνολικό έργο του. Η δουλειά μας είναι να βλέπουμε τα πράγματα «ελικοπτερικά» δηλαδή από πάνω, συνολικά, γενικά και με αυτή την εμπειρία βλέπουμε ότι στις ασφαλιστικές της ΑΤΕ έγιναν πολλά θετικά τα τελευταία χρόνια... Η εικόνα είναι σαφώς ΚΑΛΥΤΕΡΗ: Η σύγκριση των ηγεσιών της περασμένης 10ετίας με την παρούσα δείχνει τη σημαντική αλλαγή και την καλή παρουσία του Τρ. Λυσιμάχου. Η είσοδος και τα οφέλη του Χρηματιστηρίου για το οποίο εισηγήθηκαν και δούλεψαν πολλά χρόνια πριν οι εργαζόμενοι. Η ανασύνθεση χαρτοφυλακίου, η μηχανογράφηση, οι συνέργειες, οι στρατηγικές επίθεσης για αύξηση μεριδίου, ο οικοδομητικός διάλογος με τον συνδικαλισμό, οι σχέσεις με τους ανταγωνιστές. Όλα αυτά και άλλα ΑΝΕΔΕΙΞΑΝ τις ασφαλιστικές της ΑΤΕ στο χώρο τους ως πρωταγωνιστές. Σίγουρα το μέλλον είναι καλύτερο. Οι άνθρωποι των Αγροτικών σιγά-σιγά αντιλαμβάνονται καλύτερα το μέγεθος των ωφελειών από την ώρα που ενώνουν τις δυνάμεις τους να δουλέψουν με σύγχρονες αντιλήψεις, με ιδιωτικοοικονομικά κριτήρια και με βάση τα σημερινά δεδομένα. Ο κ. Λυσιμάχου τους έδειξε ακόμα ότι η εξωστρέφεια είναι καλύτερη από την εσωστρέφεια που είχαν... Άνοιγμα στο κοινό χρειάζεται και εργασιακή ειρήνη... Είμαστε σίγουροι ότι όλα θα πάνε καλύτερα από αυτό που είναι σήμερα... Η ζωή δεν είναι και εύκολη... Σημασία έχει ότι γίνονται καλές προσπάθειες απ' όλους...

● Γενική Συνέλευση της Επιτροπής Ζωής του ΣΕΑ τον προσεχή Μάρτιο

Σχετικά με το θέμα αυτό, υπενθυμίζεται ότι τον προσεχή Μάρτιο θα γίνει στην Αθήνα η Γενική Συνέλευση της Επιτροπής Ζωής του ΣΕΑ, με εκλεκτούς ομιλητές από το εξωτερικό και την Ελλάδα, μεταξύ των οποίων και μέλη του Κοινοβουλίου και με την ευκαιρία αυτή θα γίνει προβολή και των θέσεων της Ένωσης για το θέμα αυτό.

■ Με 22 χρονών εμπειρίες (από το 1979) ο κ. Γ. Κλόγκας ανέλαβε τη θέση του αναπληρωτή γενικού δ/ντή στη SCOPLIFE. Η καλή σχέση που έχει με τις πωλήσεις και τους πωλητές και η αποδεδειγμένη δημιουργικότητα και εργατικότητά του είναι τα όπλα του για επιτυχία στα νέα του καθήκοντα. Καλή επιτυχία.

● Όλες οι εισηγμένες εταιρίες στο Χρηματιστήριο οφείλουν να έχουν υπηρεσία εσωτερικού ελέγχου. Αρχές Ιανουαρίου έγινε νόμος ψηφισμένος και γι' αυτό το θέμα που αφορά και τις ασφαλιστικές εταιρίες. Η παρουσία του Μ. Βαμβακάρη στο προεδρείο της Ένωσης Εσωτ. Ελεγκτών Εταιριών είναι πολύτιμη και σημαντική. (Ο κ. Βαμβακάρης από 1.1.2001 μετακινήθηκε από τη METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ στον όμιλο ΑΣΠΙΣ όπου δίνει τις υπηρεσίες του εκεί και στις εταιρίες του ομίλου ΑΣΠΙΣ, τη SCOPLIFE και την COMMERCIAL UNION LIFE).

Αποδόσεις μετοχικών αμοιβαίων εσωτερικού

(1/1199-31/12/2000)

ΜΕΤΟΧΙΚΑ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ	ΑΠΟΔΟΣΗ (%)	ΜΕΤΟΧΙΚΑ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ	ΑΠΟΔΟΣΗ (%)
ALPHA TRUST ΥΠΟΔΟΜΗΣ	89,98%	METROLIFE ΕΛΛ. ΑΝΑΠΤ.	42,07
ALPHA TRUST ΝΕΩΝ ΕΠΙΧ.	76,92	INTERAMERICAN ΑΝΑΠΤ. ΕΤ.	39,81
EUROBANK VALUE INDEX	74,54	ΔΗΛΟΣ BLUE CHIPS	36,46
HSBC ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΟ	72,69	ΔΕΛΦΟΙ ΜΕΤΟΧΙΚΟ	35,73
ΙΟΝΙΚΗ ΕΥΡΩΕΛΛΗΝΙΚΟ	67,42	ΕΡΓΑΣΙΑΣ ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΟ	31,71
SOGEN INVEST	64,18	ΧΙΟΣ ΜΕΤΟΧΙΚΟ ΕΛΛΗΝΙΚΟ	27,82
ALPHA TRUST ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΟ	62,19	ΙΟΝΙΚΗ ATHENS INDEX FUND	27,50
ΤΕΛΕΣΙΣ ΜΕΤΟΧΙΚΟ	62,06	ABN AMRO ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΑΝΑΠΤ.	26,53
ΛΑΪΚΗ ΜΕΤΟΧΙΚΟ	60,42	BARCLAYS - MET. SE/ASE-20	23,56
ALPHA ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΟ	59,44	ETBA Π & K CAPITAL	22,27
ΙΟΝΙΚΗ ΜΕΤΟΧΙΚΟ	59,01	SIGMA ATHENS INDEX FUND	20,15
ΕΓΝΑΤΙΑ - ΟΛΥΜΠΙΑ ΑΝΑΠΤΥΞ.	56,32	ΓΕΝΙΚΗ ΜΕΤΟΧΙΚΟ	17,55
ΕΡΜΗΣ ΔΥΝΑΜΙΚΟ	54,99	ΑΣΠΙΣ ΜΕΤΟΧΩΝ	16,37
ALLIANZ ΜΕΤΟΧΩΝ	45,37	ALICO-RUROBANK ΜΕΤΟΧΙΚΟ	15,47
NAT. NEDERLANDEN ΑΝΑΠΤ.	43,99	ΚΥΠΡΟΥ ΕΛΛΗΝΙΚΟ	7,80
INTERAMERICAN ΔΥΝΑΜΙΚΟ	43,79	INTERNATIONAL ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΟ	-0,22
ATE ΜΕΤΟΧΙΚΟ	43,25		
ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ ΑΝΑΠΤΥΞ.	42,08	**ΜΕΣΗ ΑΠΟΔΟΣΗ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑΣ**	**43,21**

* Περιλαμβάνονται αμοιβαία με δραστηριοποίηση σε όλη τη διάρκεια των δύο τελευταίων ετών.

Πηγή Alpha Trust

● Όταν κοιτάς αυτή την ουρά ανέργων, που στριμώχνεται να κάνει αίτηση για μια θέση στο ελληνικό δημόσιο όπου να 'ναι, «κάπου», είναι μεγάλος ο προβληματισμός μας για το «κύρος» της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς που «ψάχνει συνέχεια κόσμο» και δεν βρίσκει. Πώς θα πείσει για το Ασφαλιστικό;

■ Αποδεχόμενο το υπουργείο Ανάπτυξης σχετικά αιτήματα παραγόντων της ασφαλιστικής αγοράς, μέχρι η Τεχνική Επιτροπή Εκπαίδευσης και Εξετάσεων Διαμεσολαβούντων να συγκροτηθεί και εκδώσει τις πράξεις της, σχετικά με τη διάρκεια εκπαίδευσης, τον καθορισμό της εκπαιδευτικής ύλης κ.λπ., συμφώνησε τα αρμόδια επιμελητήρια να εγγράφουν τους ενδιαφερόμενους να ασκήσουν το επάγγελμα του διαμεσολαβούντος στην Ιδιωτική Ασφάλιση με βάση τους όρους και τις προϋποθέσεις που ίσχυαν πριν την έκδοση της Υπουργικής Απόφασης Κ3-11087/27-11-2000, που αλλάζει όλα τα δεδομένα.

● Σύμφωνα με την πρόταση οδηγίας της Ε.Ε., θα αυξηθούν τα ποσά του ελάχιστου εγγυητικού κεφαλαίου και θα γίνουν 2 εκατ. ευρώ για τους κλάδους ζημιών, εκτός των κλάδων 10 έως 15 (Αστικές Ευθύνες, Πιστώσεις και Εγγυήσεις) για τους οποίους, όπως και στους κλάδους ζωής, γίνονται 3 εκατ. ευρώ.

Το Διοικητικό Συμβούλιο της ΕΑΕΕ κρίνει ότι, όταν δημοσιευθεί η οδηγία και γίνει η προσαρμογή της ελληνικής νομοθεσίας, η παραπάνω προθεσμία δεν θα πρέπει να ισχύσει για τις ασφαλιστικές εκείνες επιχειρήσεις που θα ιδρυθούν μετά τη δημοσίευση της οδηγίας.

Πρόταση Οδηγίας για τα συνταξιοδοτικά ταμεία

Στις 11.10.2000 η Commission ανακοίνωσε τη σχετική πρόταση οδηγίας, ενώ αναμένεται να εκδοθεί για το ίδιο θέμα αντίστοιχη οδηγία φορολογικού περιεχομένου που θα δημιουργεί τα φορολογικά κίνητρα για την ανάπτυξη του 2ου επιπέδου. Οι Ευρωπαίοι ασφαλιστές από χρόνια επιδιώκουν τη δημιουργία μιας ενιαίας Αγοράς Συμπληρωματικών Συντάξεων που θα πρέπει να διακρίνεται από:

- ελευθερία στις επενδύσεις και στη διαχείριση
- εξασφάλιση των συνταξιοδοτουμένων

Ο στόχος που έπρεπε να επιτευχθεί από την Ευρωπαϊκή Ένωση ήταν να φτιαχτεί και για τα Συνταξιοδοτικά Ταμεία ευρωπαϊκή νομοθεσία, όπως έχει ήδη γίνει για τις ασφαλιστικές εταιρίες, τράπεζες, Αμοιβαία Κεφάλαια, κ.λπ. που να διασφαλίζει αποτελεσματική εποπτεία των ταμείων αυτών και όρους υγιούς ανταγωνισμού για όλους τους φορείς που μετέχουν στην Αγορά Συμπληρωματικών Συντάξεων.

Με τη συγκεκριμένη πρόταση δημιουργείται νομοθετικό πλαίσιο λειτουργίας και εποπτείας των Συνταξιοδοτικών Ταμείων, αν και όχι τόσο λεπτομερές και απαιτητικό όσο το αντίστοιχο για ασφαλιστικές εταιρίες.

Υπ' αυτή την έννοια, είναι αμφισβητούμενο αν παρά την επιτευχθείσα πρόοδο επιτυγχάνεται ο στόχος του υγιούς ανταγωνισμού μεταξύ ασφαλιστικών εταιριών και συνταξιοδοτικών ταμείων. Η πρόταση οδηγίας γι' αυτό το λόγο δίνει τη δυνατότητα στα κράτη-μέλη να επιλέξουν την υπαγωγή ή μη των ασφαλιστικών εταιριών στο ίδιο καθεστώς σε ό,τι αφορά τις συνταξιοδοτικές εργασίες τους.

■ Αυτοί που άνοιγαν μερίδες στο ΧΑΑ είναι άνθρωποι 100% υποψήφιοι πελάτες ασφαλιστικών εταιριών. Οι Δ/νσεις Marketing έκαναν ό,τι έπρεπε για να τους προσελκύσουν; Είναι ένα σοβαρό ερώτημα που ψάχνει απαντήσεις στις ατομικές και συλλογικές προσπάθειες εξεύρεσης πελατών.

● Επαγγελματική υπόσταση του Συντονιστή

Στο πλαίσιο της ομάδας εργασίας που έχει συστήσει το υπουργείο Ανάπτυξης για την αναμόρφωση του Ν. 1569/85, για τα διαμεσολαβούντα στις ασφαλίσεις πρόσωπα, συζητήθηκε στην ΕΑΕΕ το θέμα αν, σύμφωνα με σχέδιο οδηγίας, ο Συντονιστής είναι διαμεσολαβούν πρόσωπο. Η Ένωση, τόσο προφορικά όσο και εγγράφως, έχει υποστηρίξει ότι το σχέδιο της οδηγίας δεν ρυθμίζει το θέμα αυτό και επομένως δεν θα πρέπει να αναθεωρηθεί το ισχύον καθεστώς όσον αφορά τους Συντονιστές. Κατόπιν αυτού, η ομάδα εργασίας με δεδομένο ότι πρόκειται για σχέδιο οδηγίας, αποφάσισε να μην ασχοληθεί με το θέμα.

● Και εκτός ασφαλειών θα δοκιμάσει την τύχη της η ΕΥΡΩΠΗ και ο Νίκος Μακρόπουλος... Οι επιτυχημένοι ψάχνονται νωρίτερα... και σπάνε τα όριά τους πριν πετάξουν. Η «Ευρώπη» έχει μέλλον και θέλει να το μεγαλώσει στον χρηματοοικονομικό χώρο που ζει. Ευχόμεθα επιτυχίες στον αγαπητό και προοδευτικό Νίκο και στη νέα χρονιά του 2001. Είναι νοικοκύρης, είναι προοδευτικός, είναι μια καλή συνέχεια νέας γενιάς που αντικαθιστά κάποιους που μεγαλώνουν... Είναι από αυτούς που έβλεπαν τον Κοντομηνά να «ανοίγεται» και σε άλλες δραστηριότητες και παρακαλούσε να έρθει η ώρα να του μοιάσει... Αϊ λοιπόν ήρθε η ώρα και μετά την είσοδο στο Χρηματιστήριο θα ξεκινήσει για πιο πολλά και για πιο ψηλά...

● Ο Δούκας Παλαιολόγος, γνωρίζοντας τα πλεονεκτήματα της ALPHA, διάλεξε να γελάσει τελευταίος. Άφησε την αγορά να «ψάχνεται» για την τύχη της και αυτός απλά, μεθοδικά, με μεστές κινήσεις, ετοιμάζει την αξιοποίηση του μεγάλου ομίλου της Άλφα Τραπέζης. Δεν χρειάζονται λόγια αυτή την εποχή. Χρειάζεται σύνεση, οργάνωση και δουλειά... Τα αποτελέσματα θα έρθουν σύντομα. Τα έργα θα είναι σημαντικά... Είναι σε καλό δρόμο και αυτός και οι άνθρωποί του...

Συμπληρώθηκαν τα 30 χρόνια και κάτι λειτουργίας του διαγνωστικού θεραπευτικού κέντρου ΥΓΕΙΑ από τις 24 Αυγούστου 1970 που ιδρύθηκε. Οι ασφαλιστές μας έχουν πολλούς λόγους να ενθυμούνται τέτοιες επετείους αφού παράλληλα με το ΥΓΕΙΑ αναπτύχθηκε και η ιδιωτική ασφάλιση ζωής που μέχρι το 1970 ήταν σε πολύ χαμηλά επίπεδα... Μάλιστα, ένας από τους πρωταγωνιστές του κλάδου Ζωής, ο Δ. Κοντομηνάς, πάνω σ' αυτή την επέτειο ξεκίνησε τη λειτουργία της Ευρωκλινικής με επικεφαλής τον Ε. Βορίδη, τέως πρόεδρο του Δ.Σ. του ΥΓΕΙΑ. Οφείλουν οι ασφαλιστές ευγνωμοσύνη στο ΥΓΕΙΑ για πολλούς λόγους, με κυριότερο το γεγονός ότι γι' αυτούς μια απ' τις μεγάλες επιλογές των πελατών τους ήταν η δυνατότητα «να πάνε στο ΥΓΕΙΑ». Ήταν μεγάλο κίνητρο αγοράς ιδιωτικού συμβολαίου υγείας η προτροπή του ασφαλιστή να αγοράσει ο Έλληνας ασφάλεια ζωής, που του δίνει το δικαίωμα αξιοπρεπούς νοσηλείας στο «Υγεία» σε σχέση με τα δημόσια νοσοκομεία του τότε... Πιστεύουμε ότι το ΥΓΕΙΑ βοήθησε τον κλάδο Ιδιωτικής Ασφάλισης, αλλά και ότι οι ασφαλιστικές εταιρίες έδωσαν αρκετά χρήματα στο ΥΓΕΙΑ μέσω των πελατών τους που οπωσδήποτε επιτάχυναν την ανάπτυξη και των δύο πλευρών που δρομολόγησε νέες πρωτοβουλίες όπως το Ιατρικό Κέντρο και οι νέες κλινικές... Το «ΥΓΕΙΑ» έδωσε πολλά στον τόπο μας και είναι μικρή η πένα μας να περιγράψει τις «υψηλές επενδύσεις που έγιναν με κυρίαρχη αντίληψη την παροχή υψηλού επιπέδου ιατρικών υπηρεσιών». Κάποτε η πραγματικότητα ξεπερνά τα οράματα, κάτι που έγινε και με το ΥΓΕΙΑ. Οι ασφαλιστές μας, ως άνθρωποι και επαγγελματίες, ας αναλογιστούν για λίγο την έλλειψη ενός τέτοιου θεραπευτηρίου και θα αντιληφθούν τι σημαίνει η παρουσία του στον κλάδο ιδιωτικής ασφάλισης. Ο Πλ. Κεχαγιάς, πρόεδρος του επιστημονικού συμβουλίου του ΥΓΕΙΑ, γράφει:

«Αν κανείς ήθελε να παραθέσει επαίνους για το Θεραπευτήριο **ΥΓΕΙΑ** θα είχε μια και μόνη δυσκολία: την απαρέγκλιτη γραμμή της σημερινής του Διοίκησης να βρίσκεται απολύτως μέσα στα όρια της Ιατρικής Δεοντολογίας, γραμμή που συνοψίζεται στο να διατηρεί σε πολύ σεμνό επίπεδο το προς τα έξω μεταδιδόμενο προφίλ του ιδρύματος, πιστεύοντας ότι εκείνοι που μπορούν και πρέπει, θα αντιληφθούν την προσφορά του».

Ευχόμαστε μακροημέρευση επ' αγαθώ όλων.

Το **ΥΓΕΙΑ** συμμετέχει από την άνοιξη του 1999 σε μια εντελώς καινούργια σε παγκόσμιο επίπεδο πρωτοβουλία, γνωστή ως Partners. Στόχος είναι η βελτίωση των υπηρεσιών που προσφέρονται.

Τρία κορυφαία στον κόσμο νοσοκομεία, του πανεπιστημίου του Harvard, Massachusetts General Hospital, Brigham and Women's Hospital και Dana Farber, έχουν ενώσει την εμπειρία τους και παρέχουν διαγνωστικές και συμβουλευτικές πληροφορίες στους γιατρούς των νοσοκομείων που συνεργάζονται μαζί τους.

Ένας αξιοζήλευτος άνθρωπος, για την τόσο συνετή και συνεπή ζωή του, ένας γλυκύτατος πολύτεκνος και αγωνιστής στη ζωή, ο Παναγιωτάκης Ρούσσος από το Μαρούσι, μου χάρισε ένα τόσο δα μικρό «εντυπάκι» 2 φύλλων με τίτλο ΦΩΣ, και υπέρτιτλο Εργασία, αγάπη, δικαιοσύνη, της Χριστιανικής Ενώσεως Εργαζομένης Νεολαίας (ΧΕΕΝ) όπου στο τεύχος 47 Νοέμ.-Δεκ. 2000 ανέφερε την είδηση ότι «στις 25.9.2000 εξεδήμησε εις Κύριον ο εκλεκτός φίλος και μέλος της ΧΕΕΝ Λάμπρος Νικόπουλος, ο οποίος υπήρξε αθόρυβος εργάτης της Εκκλησίας και εξαίρετος οικογενειάρχης, που προσέφερε διαρκώς την αγάπη του προς όλους, στο Οφθαλμιατρείο Αθηνών που εργαζόταν, στην ενορία του, στην ιδιαίτερη του πατρίδα την Ευρυτανία και στην εξωτερική ιεραποστολή. Η απλότητα, η ταπεινοφροσύνη, το χαμόγελο ήταν τα χαρακτηριστικά της ζωής του».

Με τον Λάμπρο Νικόπουλο γνωριστήκαμε το 1968-69 όταν 2 χρόνια δούλεψα ως θυρωρός στο Οφθαλμιατρείο Αθηνών και γεύτηκα κι εγώ από την καλοσύνη του όταν συνεργαζόμασταν στη βάρδια, αυτός από την είσοδο της οδού Σίνα κι εγώ από την είσοδο της Πανεπιστημίου...

Οι γιατροί ήταν αυστηροί στα ραντεβού, ήθελαν τάξη, ωράρια, και το κουμάντο ποιος θα μπει «εκτός σειράς» με «μέσον» να το έχουν αυτοί... Εμείς φτωχαδάκια της πόρτας, ο Λάμπρος, ο Αντώνης Μποφιλιος κι εγώ (που τότε σπούδαζα στο Πάντειο Πανεπιστήμιο και παράλληλα δούλευα) βρίσκαμε τρόπους και μεθόδους να βάλουμε και κανέναν φουκαρά, κάποιον επαρχιώτη, κάποιον συγγενή εκ μέρους του κ. Τάδε, κάποιο καθυστερημένο, κάποιον αμελή... «Περιμένετε εδώ λίγο, κύριε...», έλεγε ο Λάμπρος και στην πρώτη ευκαιρία τον πέρναγε μέσα... Άλλες φορές έπαιρνε τηλέφωνο και έλεγε ένα όνομα: «Άστον να περάσει, επαρχία είναι ή κάτι τέτοιο επειδή εδώ είναι στριμωγμένα...». Μια άλλη φορά που σαν νέος – ήμουν 20 χρονών τότε – αντιδρούσα σε κάποιους κανόνες του καθηγητή Ακαδημαϊκού Ι. Χαραμή (που αυτός με προσέλαβε στη δουλειά και έξω απ' το γραφείο του φύλαγα την είσοδο) με χάιδεψε γλυκά στον ώμο και μου 'πε, «δίκιο έχεις αλλά είναι ο καθηγητής, ας έχει αυτός ένα λόγο παραπάνω, κάτι περισσότερο ξέρει... Αύριο θα δεις ότι δεν τρέχει τίποτα... κάντο όπως λέει σήμερα...». Α, ρε Λάμπρο... με συγκίνησες... εργαζόμενοι λεβέντες της ΧΕΕΝ που γεράσατε με αρχές και ιδανικά που «εργάτες χωρίς υπογραφή ξέρατε να ανοίγετε πόρτες κλειστές με αγάπη... που κάποιοι τις κρατάνε κλειστές. Α, ρε Λάμπρο, νά 'ξερες πόσες εμπειρίες και καλές ελληνικές συνήθειές σας με βοήθησαν πολλά χρόνια αργότερα σαν ασφαλιστή και δημοσιογράφο... Α, ρε Λάμπρο...

Εσωτερικός Έλεγχος Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων

Στις 11/8/2000 με επιστολή της η Metrolife - Εμπορική προτείνει σύσταση «Επιτροπής Εσωτερικού Ελέγχου». Αποφασίσθηκε η δημιουργία Ομάδας Εργασίας Εσωτερικού Ελέγχου από στελέχη της αγοράς που ασχολούνται με το αντικείμενο στο πλαίσιο της Ένωσης.

Έφυγε πρόωρα από ανακοπή καρδιάς ο Κωνσταντίνος Μπιράκος, που διετέλεσε επί τρία χρόνια διευθύνων σύμβουλος της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ Ασφαλιστικής. Το «ΝΑΙ» ως λόγο παρηγορίας στα δύο παιδιά και στη γυναίκα του θυμίζει ότι ήταν πάντα γελαστός, με καλοσύνη και διάθεση προσφοράς στο συνάνθρωπο. Θερμά συλλυπητήρια.

Ο εκδότης του «ΝΑΙ» παρέστη στην κοπή πίτας της Ένωσης Δημοσιογράφων Ιδιοκτητών Περιοδικού Τύπου, την 22-1-2001, όπου αρκετοί συνάδελφοι «τα είπαν» μεταξύ τους αλλά και με τον Δήμαρχο Αθηναίων Δ. Αβραμόπουλο, ο οποίος υπενθύμισε ότι ο περιφερειακός Τύπος είναι πιο αγνός και πιο κοντά στους πολίτες, λίγο μακρύτερα από τα μεγάλα διαπλεκόμενα...

Ήμουν 15 χρονών παλικαράκι όταν το Νοέμβριο του 1963 έγινε η δολοφονία του Τζων Κέννεντυ. Θυμάμαι που οι μεγάλοι έλεγαν διάφορα, άκουγαν ραδιόφωνο να μάθουν τι έγινε, εμείς δεν κάναμε σχολείο σε ένδειξη πένθους. Δεν υπήρχε τότε η TV, το MEGA, ο ΑΝΤ1, ο ΣΚΑΪ, το ALPHA να κάνουν απ' ευθείας συνδέσεις και παράθυρα... Και έγιναν τότε 2 δολοφονίες... Δύο μέρες μετά ο θεωρούμενος δολοφόνος, Λι Χάρβεϊ Όσβαλντ, συνελήφθη και η αστυνομία ανακοίνωσε πως θα τον επιδείξει στις κάμερες της Αμερικής, στο υπόγειο μιας φυλακής του Ντάλας... Στήθηκαν κάμερες, τεχνικοί, φώτα, δημοσιογράφοι, και μέσα στη φασαρία, μπροστά στις κάμερες, ο Τζακ Ρούμπι δολοφονεί σε ΑΠ' ΕΥΘΕΙΑΣ ΣΥΝΔΕΣΗ τον Όσβαλντ... Το δίκτυο NBC μετέδιδε απ' ευθείας... Το καλύτερο προοίμιο των ρεάλιτι σόου του σήμερα... Ο κόσμος δυστυχώς «χαίρεται» να βλέπει αίματα, φόνους, ληστείες, βία... Το σινεμά έμεινε πολύ πίσω... Η πραγματικότητα ξεπέρασε τα παραμύθια... Ο κόσμος έγινε μοναχικός, σκληρός, κλεισμένος... Οι ασφαλιστές μας μπαίνουν στα σπίτια να μιλήσουν για στοργή, για αγάπη, για πρόνοια, για μετά θάνατο εξασφαλίσεις... Και τα καταφέρνουν αρκετές φορές... Άραγε είναι περήφανοι για το έργο τους ή ντρέπονται, όπως παλιότερα, που δεν ήξεραν την αξία τους... Να νιώθουν καλά, τους αγαπάει ο κόσμος και εγώ και όλοι εδώ στο «ΝΑΙ»...

Η υφυπουργός Ανάπτυξης Μ. Αποστολάκη υπέγραψε την **απόφαση για την εκπαίδευση και τις εξετάσεις** των διαμεσολαβούντων στην Ιδιωτική Ασφάλιση προσώπων, που προβλέπεται από το άρθρο 3 του Ν. 2837/2000.

Σύμφωνα με πληροφορίες, οι νέες πρόσθετες προϋποθέσεις για την άσκηση του επαγγέλματος θα ισχύουν εφεξής για τους νέους πράκτορες, μεσίτες ασφαλίσεων, ασφαλιστικούς συμβούλους και συντονιστές. Η απόφαση προβλέπει τη σύσταση στο υπουργείο Ανάπτυξης Τεχνικής Επιτροπής Εκπαίδευσης και Εξετάσεων η οποία, μεταξύ άλλων, θα προβαίνει στην πιστοποίηση της καταλληλότητας εκπαιδευτικών ιδρυμάτων, όπως το ΕΙΑΣ και οργανωμένων κέντρων επιχειρήσεων ως φορέων εκπαίδευσης, θα καθορίζει την εκπαιδευτική ύλη, τα εγχειρίδια διδασκαλίας, θα αναθέτει τη διενέργεια εξετάσεων, θα χορηγεί βεβαίωση επιτυχούς συμμετοχής στις εξετάσεις κ.λπ.

Έλεγχος υποχρεωτικής ασφάλισης αυτοκινήτων

Ο πρόεδρος της Επιτροπής Έρευνας, Πρόληψης και Ελέγχου Ατυχημάτων Αυτοκινήτων Γ. Σκούρτης, ανακοίνωσε στην ΕΑΕΕ το υπ' αριθμ. 2514/12.10.2000 έγγραφο του υπουργείου Δημόσιας Τάξης, στο οποίο αναφέρονται σημαντικά ζητήματα που αφορούν τον έλεγχο. Αποφασίζεται η παραπομπή του θέματος στην Επιτροπή Ατυχημάτων προκειμένου αυτή να εισηγηθεί προς το Συμβούλιο.

Χαιρόμαστε ως περιοδικό που βλέπουμε - δυστυχώς λίγες - εταιρίες να προβληματίζονται με τη ρευστότητα παραμονής στο επάγγελμα ασφαλιστών. Πολλοί μπαίνουν, ελάχιστοι παραμένουν. Οι πολλοί «σπαρταράνε στην άκρη της ύπαρξής τους». Τι είναι αυτά που διώχνουν τους ασφαλιστές; Οι επικεφαλής γνωρίζουν, αλλά δυστυχώς δεν διορθώνουν τα λάθη τους. Το κυριότερο είναι ότι δίνουν πολλά εκατομμύρια να τους βρούνε και μετά τους εγκαταλείπουν... Το θέμα είναι ΕΠΕΙΓΟΝ, ας του δώσουν προτεραιότητα για να ζήσουν.

Πολλοί συνέδεσαν το θέμα ΔΥΣΤΟΣ και με τη Διοίκηση της Αγροτικής και Αγροτικής Ζωής χωρίς λόγο. Τα πράγματα έδειξαν ότι ήταν άστοχο, αλλά ταυτόχρονα φάνηκε και η δύναμη των εταιριών. «Βαρέσανε το σαμάρι αντί να βαρέσουνε το γάιδαρο» μερικοί στην υπόθεση του ΔΥΣΤΟΣ και του IRON Αντώνης. Αν ήταν ο Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου σε άγνωστη εταιρία και σε άλλη εποχή ουδείς θα ασχολούνταν, όπως δεν ασχολούνται με τους υπόλοιπους – 27 είναι τα άτομα που παραπέμπονται για διάφορα αδικήματα ο καθένας και για διαφορετικούς λόγους και για διαφορετικές θέσεις τους και διαφορετικές συγκυρίες, όπως π.χ. ο Λυσιμάχου δεν ήταν στην πυραμίδα του Δ.Σ. του Ελληνικού Νηογνώμονα όταν δόθηκε το χαρτί αξιοπλοΐας, ήταν όταν βυθίστηκε. Το χαρτί αξιοπλοΐας το γνώριζε η τεχνική ηγεσία στην πυραμίδα του Νηογνώμονα, που φυσικά υπάγετο στο Δ.Σ. κ.λπ. Η ευθύνη του καθενός είναι θέμα εκτιμήσεως του δικαστηρίου που θα λάβει υπόψη τις επιμέρους συνθήκες και σύντομα θα μάθουμε...

Η Δικαιοσύνη οφείλει να κάνει σωστά το έργο της σε μνήμη των 20 ατόμων που πνίγηκαν, αλλά και όσοι λένε ή γράφουν σχετικά οφείλουν να είναι δίκαιοι και συνετοί. Η υπερβολή πάντα βλάπτει, όπως και η ισοπέδωση, όλοι για όλα... Η υπόθεση του ΔΥΣΤΟΣ και η πορεία των ασφαλιστικών εταιριών ΑΤΕ είναι άσχετα μεταξύ τους. Και ούτε πρέπει να μειωθεί το καλό έργο που έγινε εκεί τα τελευταία χρόνια υπό την ηγεσία του Τρ. Λυσιμάχου. Για το άλλο θέμα τον λόγο έχει η Δικαιοσύνη.

Ζούμε σε μια χώρα που τα έχει όλα... Έχουμε αγαθά και για... πέταμα και για ρύπανση όταν άλλοι άνθρωποι σε άλλες φυλές και χώρες δεν έχουν νεράκι να πιουν... Εμείς «τρώμε» τις καρδιές μας στα κατά φαντασίαν βάσανά μας, στις κατά φαντασία πιθανές αρρώστιες μας, στις αγωνίες, στους φόβους μήπως χάσουν αξία πέντε ψωρομετοχές στο Χρηματιστήριο της απάτης και της εκμετάλλευσης ανθρώπινου ιδρώτα... Στο Χρηματιστήριο της μπλόφας και χρηματοδότησης πλουσίων.

Οι ασφαλιστές μας πριν μπουν στα ελληνικά σπίτια ας έχουν κατά νου και τέτοια ζητήματα και ας παροτρύνουν τους πελάτες τους σε αυτοσυγκράτηση, σε οικονομία, σε σύνεση... Δεν είναι η ζωή σπατάλη, πολυφαγία και γκρίνια... Η ζωή έχει και κάποιες στιγμές που πραγματικά και μεταφορικά λες «το νερό νεράκι»... Και όσοι αγαπούν πραγματικά τη νέα γενιά, τα παιδιά τους, οφείλουν να λάβουν μέτρα και προϋποθέσεις περιβάλλοντος ανθρωπιάς και πρόνοιας... Αλλά δυστυχώς την ασφάλιση - εξασφάλιση την έβγαλαν απ' το λεξιλόγιό τους κυνηγώντας γρήγορα κέρδη, προμήθειες και χαρτιά... Είναι μεγάλη δυστυχία και μεγάλη δίψα και «έλλειψη» ανάλογη αυτής της φωτογραφίας το να αφήσεις τα πρόσωπα που αγαπάς ανασφάλιστα... Είναι παιδιά που δεν έχουν να πληρώσουν νερό, που δεν έχουν σπίτι, που δεν έχουν να ζήσουν και δίπλα μας... Ας γίνουν πιο παρατηρητικοί οι ασφαλιστές μας και ας δουν πίσω από τις βιτρίνες του πλούτου και αυτούς που δοκιμάζονται παντοιοτρόπως σε δύσκολες ώρες στερήσεων σύγχρονων...

ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ

Δυναμική παρέμβαση του Lobby των ασφαλιστών στο ασφαλιστικό

ΕΚΛΟΓΕΣ ΓΙΑ ΑΝΑΔΕΙΞΗ ΝΕΟΥ Δ.Σ.

Την Πέμπτη 15 Φεβρουαρίου πραγματοποιήθηκε σε κεντρικό ξενοδοχείο της Αθήνας η ετήσια τακτική γενική συνέλευση της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος. Τις εργασίες της συνέλευσης ακολούθησαν οι αρχαιρεσίες για την ανάδειξη νέου Δοικητικού Συμβουλίου της Ένωσης, ενώ κατά το δεύτερο μέρος της διεξήχθη ανοικτή συνεδρίαση με θέμα «Ο ρόλος της ιδιωτικής ασφάλισης στην κοινωνία και την εθνική οικονομία».

Την έναρξη της συνεδρίασης κήρυξε ο πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος Δημήτρης Κοντομηνάς, όπου έκανε λόγο για μια «ΝΕΑ» σελίδα που ανοίγει για την ελληνική ασφαλιστική αγορά με την αναμενόμενη μεταρρύθμιση του ασφαλιστικού συστήματος της χώρας. Στο νέο αυτό τοπίο, πρόσθεσε ο κ. Κοντομηνάς, πρέπει να αναγνωρισθεί και στον τόπο μας ο ρόλος που μπορεί να διαδραματίσουν οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις, όπως έχει συμβεί σε όλες τις ευρωπαϊκές χώρες.

Στη συνέλευση παραβρέθηκαν ο υπουργός Ανάπτυξης Ν. Χριστοδουλάκης, η υφυπουργός Ανάπτυξης Μ. Αποστολάκη, ο Αρχιεπίσκοπος Αθηνών και πάσης Ελλάδος κ. Χριστόδουλος, ο δήμαρχος Αθηναίων Δ. Αβραμόπουλος, καθώς και άλλοι εκπρόσωποι της πολιτικής και οικονομικής ζωής του τόπου και φορείς της ασφαλιστικής αγοράς.

Μιλώντας στην εκδήλωση ο κ. Κοντομηνάς εξέφρασε αισιοδοξία για τα περιθώρια ανάπτυξης του κλάδου της ιδιωτικής ασφάλισης το 2001. Σύμφωνα με τις πρώτες εκτιμήσεις, ο κλάδος ζημιών παρουσίασε το 2000 αύξηση παραγωγής κατά 10-12% και ο κλάδος Ζωής κατά 10%, περίπου.

Ο κ. Κοντομηνάς, κάνοντας απολογισμό των πεπραγμένων του Δ.Σ.:

- Αναφέρθηκε στην εφαρμογή, για πρώτη φορά στην Ελλάδα, του συστήματος φιλικού διακανονισμού, που φέρνει την ελληνική ασφαλιστική αγορά κοντά στις ευρωπαϊκές.
- Ανέλυσε τις προσπάθειες που καταβάλλουν οι ασφαλιστικές εταιρίες για τη γρήγορη προσαρμογή τους στο νέο καθεστώς που δημιουργείται με τη χρήση του ευρώ.
- Παρουσίασε τις ενέργειες και πρωτοβουλίες στις οποίες έχει προχωρήσει η ΕΑΕΕ για την πρόληψη των τροχαίων ατυχημάτων, που αποτελούν μάστιγα στη χώρα μας.
- Επεσήμανε ως πολύ θετική εξέλιξη τη νομοθετική ρύθμιση με την οποία μειώνονται οι τόκοι υπερημερίας για τις αποζημιώσεις που καταβάλλει το Επικουρικό Κεφάλαιο σε ποσοστό 6%.
- Υπογράμμισε επίσης τις νομοθετικές ρυθμίσεις που έγιναν ως προς τα τεχνικά αποθέματα των εταιριών και τον τρόπο υπολογισμού τους, καθώς και το ζήτημα των αγωγών για απώλεια εισοδήματος από τροχαίο ατύχημα, τόσο κατά της ασφαλιστικής επιχείρησης όσο και κατά του Επικουρικού Κεφαλαίου, εάν δεν κοινοποιηθεί προηγουμένως αντίγραφο της εισαγωγής στον οικονομικό έφορο.
- Μίλησε για τις προσπάθειες που καταβάλλει ο τομέας της ιδιωτικής ασφάλισης να δημιουργηθεί ανεξάρτητη εποπτική αρχή (Ασφαλιστικός Διαμεσολαβητής), γεγονός που θα ενισχύσει το κύρος του θεσμού και θα αναβαθμίσει την αγορά.

Ο κ. Δ. Κοντομηνάς επανεξελέγει πρόεδρος στην ΕΑΕΕ, μετά από μία 38χρονη πολυπροσφορά στον ασφαλιστικό κλάδο και την ελληνική κοινωνία. Υπενθυμίζεται ότι μόνο το Ασφαλιστικό ΝΑΙ τον επέλεξε, τον τίμησε και τον βράβευσε πρόσφατα στην αλλαγή των δύο χιλιετιών ως τον άνθρωπο του 2000 για την μακρόχρονη προσφορά του.

Ιδιαίτερη έμφαση έδωσε ο κ. Κοντομηνάς στο νομοσχέδιο για την υποχρεωτική ασφάλιση έναντι σεισμών και φυσικών καταστροφών, όπως επίσης και για την πρόσφατη πρόταση της Ένωσης να ισχύσει και για τα συμβόλαια unit linked εφάπαξ καταβολής, φορολογική απαλλαγή έως το 5% της δαπάνης που ισχύει για αγορά μεριδίων μετοχικών και μικτών Αμοιβαίων Κεφαλαίων, με ανώτατο όριο το ποσό του 1.250.000 δρχ.

Από την πλευρά του ο υπουργός Ανάπτυξης Ν. Χριστοδουλάκης, ενισχύοντας την πρόταση του κ. Κοντομηνά περί συμμετοχής των ασφαλιστικών εταιριών στην κοινωνική ασφάλιση, έκανε λόγο και για ασφάλιση των τουριστικών επιχειρήσεων με την κάλυψη των πολιτικών κινδύνων, αλλά και των βιομηχανιών με την έκδοση ασφαλιστικών πιστοποιητικών.

Για την ίδια συζήτηση η υφυπουργός Ανάπτυξης Μ. Αποστολάκη περιέγραψε την εικόνα της σχετικής αγοράς παρουσιάζοντας επίσημα στοιχεία του υπουργείου με τους βασικούς δείκτες του κλάδου.

Επιτροπή Ζωής

Ο πρόεδρος της επιτροπής Δ. Παλαιολόγος αναφέρθηκε, εκτενώς, στο συμπληρωματικό ρόλο που μπορεί να διαδραματίσει η ιδιωτική ασφάλιση στο νέο υπό διαμόρφωση ασφαλιστικό σύστημα της χώρας και πρόσθεσε ότι απαραίτητη προϋπόθεση είναι να συμμετάσχει και η ασφαλιστική αγορά στον κοινωνικό διάλογο που θα προηγηθεί.

Επιτροπή Ασφαλίσεων Αυτοκινήτων και Αστικής Ευθύνης

Ο πρόεδρος της επιτροπής Κ. Μπερτσιάς τόνισε ότι τα ασφάλιστρα στην Ελλάδα είναι τα χαμηλότερα στην Ευρώπη, ενώ έχουμε τον υψηλότερο δείκτη ατυχημάτων και έναν από τους υψηλότερους δείκτες αποκατάστασης ζημιών.

Επιτροπή Ασφαλίσεως Περιουσίαες

Ο κ. Γ. Λινός, πρόεδρος της Επιτροπής Ασφαλίσεων Περιουσίας μίλησε για τις αποζημιώσεις που κατέβαλαν οι ασφαλιστικές εταιρίες για το σεισμό της 7ης Σεπτεμβρίου 1999, όταν δηλώθηκαν 9.480 ζημίες και καταβλήθηκαν 36,7 δισ. δρχ.

Επιτροπή Διεθνών Σχέσεων

Ο πρόεδρος της επιτροπής Ι. Δελένδας τόνισε μεταξύ των άλλων ότι την ιδιωτική ασφάλιση απασχόλησαν ζητήματα σχετικά με την υιοθέτηση οδηγιών της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Επιτροπή Ασφαλίσεων Μεταφορών και Σκαφών

Ο κ. Ν. Σταματόπουλος, πρόεδρος της επιτροπής, έδωσε ιδιαίτερη έμφαση στην εφαρμογή του Νόμου 2743/99 για την υποχρεωτική κάλυψη αστικής ευθύνης από ενοικιαζόμενα σκάφη αναψυχής.

Επιτροπή Στατιστικής και Πληροφοριών

Ο κ. Γ. Τζανής, πρόεδρος της επιτροπής, αναφέρθηκε στο μεγάλο αριθμό των ανασφάλιστων αυτοκινήτων που κυκλοφορούν στην Ελλάδα.

Επιτροπή Νομικής Προστασίας

Ο πρόεδρος της επιτροπής Χ. Θεοδωρίδης παρουσίασε θέματα που απασχολούν τις ασφαλίσεις νομικής προστασίας.

Επιτροπή Έρευνας, Πρόληψης & Ελέγχου Ατυχημάτων Αυτοκινήτου

Ιδιαίτερη έμφαση στη προσπάθεια που καταβάλλει η Ένωση στον τομέα της πρόληψης των τροχαίων ατυχημάτων έδωσε ο πρόεδρος της επιτροπής Γ. Σκούρτης, ο οποίος, όπως είπε, με την συνδρομή της Ένωσης του υπουργείου Δημόσιας Τάξης έχει κινητοποιηθεί προς την κατεύθυνση αυτή με ένταση των ελέγχων.

Το Νέο Δ.Σ. της ΕΑΕΕ

Ο **Δημήτρης Κοντομηνάς** (ψήφοι 1.756), όπως άλλωστε αναμενόταν, ανεδείχθη νέος Πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών στη συνεδρίαση του νεοεκλεγέντος Δ.Σ. που πραγματοποιήθηκε την Τρίτη 20 Φεβρουαρίου. Τη Θέση του αντιπροέδρου κατέλαβε ο **Κ. Φιλίππου** (ψήφοι 1.697), του Γενικού Γραμματέα ο **Γ. Κώτσαλος** (ψήφοι 1.758) και του Ταμία ο κ. **Δ. Παλαιολόγος** (ψήφοι 1.378). Ως μέλη στο Δ.Σ. συμμετέχουν οι **Ι. Δελένδας** (ψήφοι 1.328), **Κ. Μπερτσιάς** (ψήφοι 1.271), **Τ. Λυσιμάχου** (ψήφοι 935), **Π. Ψωμιάδης** (ψήφοι 901), **Γ. Τζανής** (ψήφοι 878), **Φ. Μπράβος** (ψήφοι 875), **Γ. Σκούρτης** (ψήφοι 726), **Ν. Σταματόπουλος** (ψήφοι 585), **Γ. Καπουράνης** (ψήφοι 558), **Ν. Αδαμαντιάδης** (ψήφοι 543), **Π. Καραλής** (ψήφοι 1.399) και ο **Γ. Λινός** (ψήφοι 492).

Το Lobby των ασφαλιστών

Η ανάπτυξη του κλάδου της ιδιωτικής ασφάλισης είναι πλέον γεγονός. Αυτό δεν αποδεικνύεται μόνο από τους αριθμούς αλλά και από την εικόνα που παρουσίασε κατά τη διάρκεια της ανοικτής συζήτησης.

Για πρώτη φορά μια ετήσια γενική συνέλευση αποκτά τέτοιο πανηγυρικό χαρακτήρα, αφού πέραν των τυπικών καταστατικών διαδικασιών, το τμήμα Δημοσίων Σχέσεων της Ένωσης φρόντισε αυτή η εκδήλωση να είναι και μια μεγάλη γιορτή για την ιδιωτική ασφάλιση. Άνθρωποι της πολιτικής και οικονομικής ζωής του τόπου, αλλά και πλήθος φορέων της ασφαλιστικής βιομηχανίας έδωσαν βροντερό «παρών» δείχνοντας έτσι με τη στάση τους ότι στηρίζουν και περιμένουν από την ιδιωτική ασφάλιση να αναλάβει σύντομα τον ρόλο που της αρμόζει στην ελληνική κοινωνία.

Στην εκδήλωση μεταξύ των άλλων, παραβρέθηκαν η βουλευτής της Ν.Δ. Ντόρα Μπακογιάννη, ο υποδιοικητής της Εθνικής Τράπεζας Θ. Πανταλάκης, ο πρόεδρος της Εμπορικής Τράπεζας Ι. Στουρνάρας, ο Διοικητής του ΙΚΑ Μ. Νεκτάριος και ο τέως υπουργός Ι. Χαραλάμπους.

Επίσης ο κ. Κυριακόπουλος, πρόεδρος του Δ.Σ. του ΣΕΒ, ο πρόεδρος του ΙΝΚΑ Χ. Κουρής, καθώς επίσης και η εποπτική αρχή του υπουργείου Ανάπτυξης.

Επισημάνσεις του υπουργού Ανάπτυξης κ. Χριστοδουλάκη κάνουν λόγο για το τεράστιο θέμα που έχει προκύψει το τελευταίο διάστημα, αυτό της αποκωδικοποίησης του ανθρώπινου DNA. Τόνισε ότι η κοινωνία μας δεν είναι έτοιμη να δεχθεί τέτοιες πρακτικές. Τέλος, κάλεσε τις ασφαλιστικές εταιρίες και τους ασφαλιστές να επιδιώξουν την ανάπτυξη του κλάδου εκμεταλλευόμενοι χρηματοοικονομικά και άλλα επενδυτικά προγράμματα. Παρότρυνε έτσι τους ασφαλιστές να αναδιαρθρώσουν το χαρτοφυλάκιό τους ορίζοντας ως πρώτη επενδυτική επιλογή τα ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΟΜΟΛΟΓΑ, τα οποία μακροπρόθεσμα προσφέρουν υψηλές αποδόσεις αποφεύγοντας έτσι επενδύσεις υψηλού ρίσκου.

Τέλος σχολιάζοντας τα σχέδια της πολιτικής ηγεσίας του υπουργείου, περί αναβάθμισης της εποπτικής αρχής του κλάδου, ο υπουργός τόνισε την πρόθεσή του να προχωρήσει στη θέσπιση του Τραπεζικού Διαμεσολαβητή που θα έχει αυξημένες αρμοδιότητες και στη συνέχεια θα μετεξελιχθεί σε εποπτική αρχή.

ΠΡΟΣΩΠΑ & ΕΤΑΙΡΙΕΣ

Σημαντική αύξηση κατά 14,7% έναντι του 1999 παρουσίασε η παραγωγή των ασφαλίστρων του ΦΟΙΝΙΚΑ το 2000, ξεπερνώντας τα 41 δισ. δρχ., ενώ ιδιαίτερα αυξημένα αναμένεται να είναι τα κέρδη της εταιρίας αυτή τη χρονιά.
Με αφορμή την αύξηση παραγωγής του Φοίνικα, την επανεκλογή του Γ. Κώτσαλου στο Δ.Σ. της ΕΑΕΕ και τη δημοσιογραφική αποστολή στους Lloyd's του Λονδίνου, το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» παρουσιάζει τον Γεώργιο Κώτσαλο, τον μεγάλο «παίκτη» που πέτυχε τους δύο στόχους του.

Του Ευάγγ. Γ. Σπύρου

ΦΟΙΝΙΞ

ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΚΩΤΣΑΛΟΣ

Ο μεγάλος «παίκτης»

πέτυχε τους δύο στόχους του

Αύξηση κατά 14,7% έναντι του 1999 παρουσίασε η παραγωγή των ασφαλίστρων του ΦΟΙΝΙΚΑ το 2000, ξεπερνώντας τα 41 δισ. δρχ. ενώ τα κέρδη της εταιρίας αναμένεται να είναι ιδιαίτερα αυξημένα.

Αξίζει να σημειωθεί ότι ο ΦΟΙΝΙΚΑΣ παρουσίασε σημαντικότατες αυξήσεις στους «υγιείς» κλάδους, όπως Πυρός (+20%), Μεταφορών (+27%), Γενικής Αστικής Ευθύνης και Τεχνικών Έργων (+37%) και Πλοίων (+48%). Αντίθετα ο ζημιογόνος κλάδος της Αστικής Ευθύνης Αυτοκινήτου αυξήθηκε μόνο κατά 9,6%, ενώ η συμμετοχή του στο χαρτοφυλάκιο της εταιρίας διαμορφώθηκε από 49,3% το 1999, σε 47% που είναι από τα χαμηλότερα της αγοράς.

Τα αντίστοιχα ποσοστά του κλάδου Πυρός, των λοιπών καλύψεων Αυτοκινήτου και των λοιπών κλάδων διαμορφώθηκαν σε 20%, 18% και 15% αντίστοιχα. Ενώ πρέπει να σημειωθεί ότι και τα δύο κύρια δίκτυα της εταιρίας (Εμπορική Τράπεζα και Ελεύθερο Δίκτυο), συνέβαλαν αποφασιστικά στην επίτευξη αυτής της αύξησης.

Έτσι η ΦΟΙΝΙΞ πέτυχε την επίτευξη των δύο βασικών στόχων της για το έτος 2000, που ήταν η περαιτέρω αύξηση του μεριδίου της στην αγορά και η περαιτέρω βελτίωση του τελικού αποτελέσματος της χρήσης με παράλληλη ενίσχυση των ασφαλιστικών προβλέψεων και ιδιαίτερα του τεχνικού αποθέματος εκκρεμών ζημιών του κλάδου αυτοκινήτου.

Όσον αφορά στις λοιπές δραστηριότητες της εταιρίας, από το Μάιο του 2000 ο ΦΟΙΝΙΚΑΣ συμμετέχει στο Σύστημα Άμεσης Πληρωμής (ΣΑΠ) Ζημιών Αυτοκινήτων, προσφέροντας στους πελάτες του κλάδου Αυτοκινήτων καλύτερη εξυπηρέτηση και σύγχρονες υπηρεσίες.

Επίσης, συνεχίζεται το reengineering της εταιρίας με έμφαση στη λειτουργία του νέου μηχανογραφικού συστήματος με την εφαρμογή του ALICE. Το ALICE είναι ένα ασφαλιστικό μηχανογραφικό πακέτο ευρωπαϊκών προδιαγραφών, έχει πλήρως πελατοκεντρικό χαρακτήρα και θα εξασφαλίζει άριστη ποιότητα εξυπηρέτησης και υπηρεσιών στους ασφαλισμένους της εταιρίας. Ενώ ήδη λειτουργεί πιλοτικά στον κλάδο Αστικής Ευθύνης, μέχρι το τέλος του έτους, σύμφωνα με το πρόγραμμα, θα έχει ενταχθεί το μεγαλύτερο μέρος των εργασιών της εταιρίας. Παράλληλα, έχει ήδη σχεδιαστεί η αρχιτεκτονική σχετικά με την οργάνωση και τις διαδικασίες του Call Center της εταιρίας.

Όσον αφορά την **ΦΟΙΝΙΞ-ΠΙΣΤΩΣΕΩΝ,** αυτή εξακολουθεί να κατέχει την πρώτη θέση στην αγορά ασφαλίσεων Πιστώσεων με κύριους μέτοχους της, τους διεθνείς ομίλους Hermes και SFAC. Σύντομα θα υπάρξει συνεργασία με την κοινή ομάδα κάλυψης πιστωτικών κινδύνων πολυεθνικών εταιριών που ίδρυσαν οι εταιρίες Hermes και Euler στο Λονδίνο.

Όσον αφορά τα χρηματοπιστωτικά προϊόντα (κάρτες, στεγαστικά και καταναλωτικά δάνεια της Εμπορικής Τράπεζας) θα διανέμονται από τη νέα σχετική επιχείρηση ΦΟΙΝΙΞ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΣΕΙΣ Α.Ε. προς το δίκτυο του ΦΟΙΝΙΚΑ.

Τέλος, ήδη ξεκίνησαν ουσιαστικές συζητήσεις με τη Metrolife-Εμπορική σχετικά με τη συγχώνευση των δύο εταιριών που έχει αποφασισθεί από τον κύριο μέτοχο, την Εμπορική Τράπεζα της Ελλάδος.

Ξεφυλλίζοντας την ιστορία των Ασφαλειών Ελλάδος στις σελίδες του «ΝΑΙ» 1993-1994 είδα μιαν άλλη εποχή που είναι πολύ μακρινό παρελθόν. Τότε μπήκε στο Φοίνικα, στα 42 του χρόνια, με όνειρα πολλών αλλαγών ο Γ. Κώτσαλος. Με σπουδές στο London School of Foreign Trade του Λονδίνου (Diploma), με Associateship Diploma of the Chartered Insurance Institute του Λονδίνου, με εκπαιδευτικά σεμινάρια INA και MUNICH RE, με ασφαλιστική εμπειρία ηγετικών θέσεων σε INTERAMERICAN και GENERALI και εμπειρίες πολλών συμμετοχών σε διάφορες επιτροπές της Ένωσης και με όρεξη για δουλειά επιχείρησε την αλλαγή κλίματος και αποτελέσματος στο Φοίνικα.

Ο «πάγκος του προπονητή της Εμπορικής Τράπεζας» έκανε τότε τη μεγάλη «αλλαγή»...

Οι «παλιοί» έπαιζαν τότε άλλο «παιχνίδι». Ο Γ. Κώτσαλος «έστρωσε» τη μπάλα στο γήπεδο, «κατέβασε» το παιχνίδι απ' τον «αέρα» στο χώμα, «έστησε» σωστά τη μπάλα και «τίναξε» τα δίχτυα στον αέρα! Μπήκε γκολ!

Η «εξέδρα» ικανοποιήθηκε, ο πάγκος σήκωσε τα χέρια πανηγυρίζοντας, η ομάδα πέταξε ψηλά! Από τα 12 δισ. παραγωγή πέρασε στα 41 δισ. το 2000. Άλλαξαν νοοτροπίες, έγιναν συνέργειες επιπέδου, επετεύχθησαν αναδομήσεις, άνοιξαν προοπτικές... Το μέλλον είναι γελαστό. Ταυτόχρονα ο «παίκτης» μπήκε στη λίστα των «ακριβών» παικτών που το «κασέ» τους είναι πολύ ψηλά και που η κάθε «ομάδα» θα τους ήθελε. Οι ασφάλειες είναι αριστοκρατικό σπορ που θέλει «πόδια και μυαλό» σε συνδυασμό... Δουλειά και εξυπνάδα... Ο «μεγάλος παίκτης» Γ. Κώτσαλος έδειξε ότι διαθέτει και τα δυο και στην Ομάδα του και στην «Μικτή» Ασφαλιστών Ελλάδος... Αξιοποιεί καλά τις «πάσες» και «βγάζει» γκολ... Και στον Φοίνικα και στην Ένωση ήταν η «τυχερή Αλλαγή»... Όσοι συνεργάζονται μαζί του γνωρίζουν ότι του αρέσει να «προσθέτει» κάτι παραπάνω με ό,τι καταπιάνεται... Οι προσφορές του είναι «υπέρβαρες» στις επιτροπές, στις ενώσεις, στις συναντήσεις, στις φιλίες του... Από την άλλη πλευρά, οι γνώσεις του και η εξειδίκευση τον κάνουν ανάλαφρο στις «ντρίπλες» και τους ελιγμούς, στοιχεία απαραίτητα στην εποχή της ταχύτητας. Όπως και να τον δεις, καταλήγεις να πεις χωρίς να γελαστείς ότι η ελληνική αγορά είναι τυχερή που με τα μέλη της συντάσσεται ο Γεώργιος Κώτσαλος, ο οποίος επανεξελέγη Γ. Γραμματέας του διοικητικού συμβουλίου της Ενωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδας με 1758 ψήφους.

Λονδίνο 8-11 Φεβρουαρίου 2001

Αρχές του 2001, περίπου 20 δημοσιογράφοι από τον ημερήσιο πολιτικό και οικονομικό Τύπο καθώς και οι εκδότες του κλαδικού ασφαλιστικού Τύπου, με πρωτοβουλία του γενικού δ/ντού του Φοίνικα Γ. Κώτσαλου βρέθηκαν στο Λονδίνο, στα γραφεία των Lloyd's, σ' ένα ταξίδι ενημέρωσης εκεί που ξεκινούν τα ασφαλιστικά δρώμενα όλης της γης.

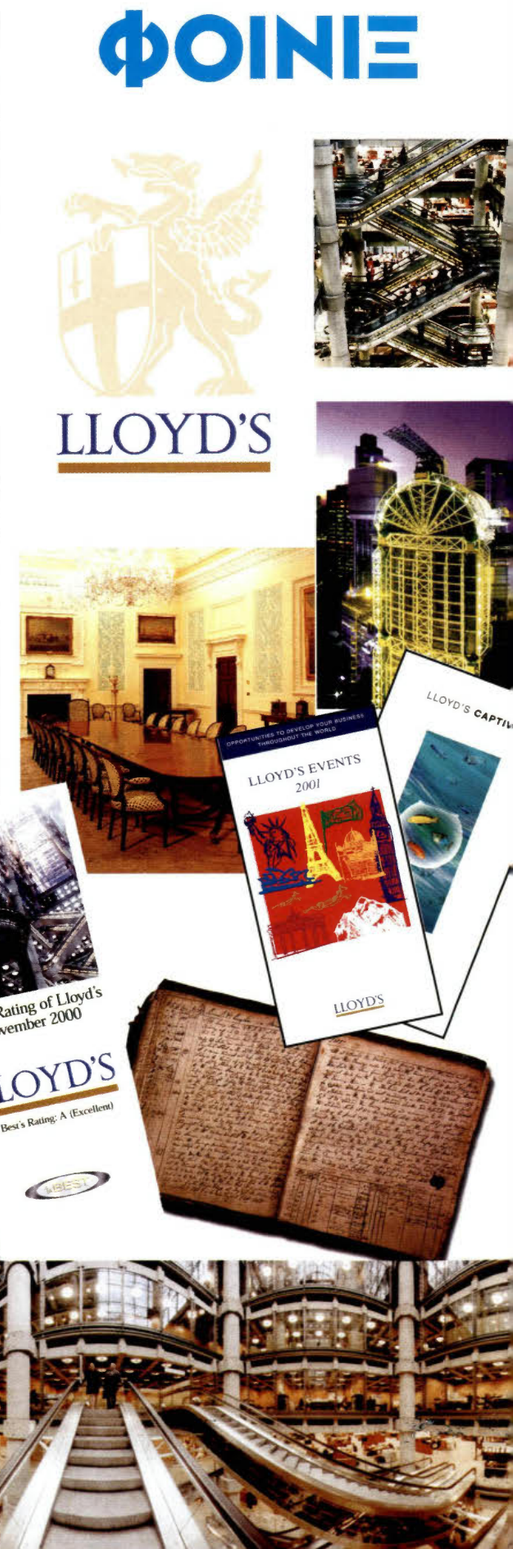
Το μήνυμα ήταν πολύ απλό: Εάν οι δημοσιογράφοι και οι ελληνικές ασφαλιστικές εταιρίες δεν είναι συνδεδεμένοι με το κέντρο των διεθνών ασφαλιστικών εξελίξεων και δεν έχουν ΑΜΕΣΗ πληροφόρηση, είναι ΕΚΤΟΣ ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ ΚΑΙ ΑΓΟΡΑΣ. Η οποιαδήποτε αλλαγή σε οτιδήποτε ξεκινά εκεί που είναι η ΠΡΩΤΗ ΥΛΗ, για οποιοδήποτε ασφαλιστικό έργο δημιουργείται οπουδήποτε στη Γη. Λίγο πριν περάσουν οι δημοσιογράφοι την είσοδο του συγκροτήματος των Lloyd's, στο Σίτυ του Λονδίνου, ο Γ. Κώτσαλος τους προλόγισε την επίσκεψη λέγοντας: «Πρέπει αναγκαστικά όσοι θέλουν να έχουν γνώση του αντικειμένου των ασφαλειών να έχουν στενές επαφές με αυτές τις αγορές εδώ και να παρακολουθούν τις εδώ εξελίξεις. Έτσι επισκεπτόμενος απλά τα εδώ περιβάλλοντα, βλέπεις πού κινείται η αγορά, πού θα πάει, τι θα γίνει. Π.χ. τον περασμένο μήνα τα ασφάλιστρα ανέβηκαν μεταξύ 18 έως 40%. Πώς έγινε η αύξηση; Κανείς δεν μίλησε με κανέναν... Υπήρξε μια ατμόσφαιρα, ένα κλίμα που οδηγούσε εκεί. Το μαγικό της αγοράς του Λονδίνου είναι αυτό. Σε μια εποχή παγκοσμιοποίησης όπου όλα τείνουν να γίνουν μηχανικά, εδώ, γίνονται πρόσωπο με πρόσωπο... Κανένας δεν συνεννοήθηκε με κανέναν να γίνουν αυξήσεις... Το κλίμα οδήγησε εκεί... Πιέζοντας οι αντασφαλιστές και ανεβάζοντας τους όρους δημιούργησαν την ατμόσφαιρα αύξησης που μεταδόθηκε γύρω-γύρω σε όλους εδώ σ' αυτή την περιοχή όπου εδρεύει η παγκόσμια ασφαλιστική αγορά, δηλαδή εδώ σ' αυτό το ένα τετραγωνικό μίλι... Εδώ εδρεύουν όλες οι μεγάλες ασφαλιστικές επιχειρήσεις.

Εκτός από το Μόναχο, έχει και εδώ γραφεία η Munich Re για να «μυρίζει» το κλίμα που υπάρχει τριγύρω. Γραφεία εδώ έχουν η SWISS RE, η Royal κ.λπ. Αυτοί οι άνθρωποι έχουν τους μεσίτες τους που συναντώνται, που μιλάνε, που ανταλλάσσουν απόψεις, πληροφορίες, δημιουργώντας έτσι και το κλίμα... Οι δουλειές γίνονται σε μισή ώρα όσο είναι το μάξιμουμ ενός ραντεβού... Έχουν όμως επαφές πρόσωπο με πρόσωπο που τους κάνουν ιδιαίτερους... Οι πληροφορίες ρέουν ανάμεσά τους, γι' αυτό και έχουν πολλές δυνατότητες για πολλά.

Εν συνεχεία μέσω της νέας τεχνολογίας οι πληροφορίες μεταφέρονται στα κέντρα διαχείρισής τους σε όλα τα σημεία της Γης...

Λόγω υψηλών ενοικίων εδώ, κρατάνε απλώς σημεία επαφής. Οι αποφάσεις παίρνονται από ανθρώπους και η τεχνολογία χρησιμοποιείται για τη διαχείριση... Εδώ είναι λίγοι άνθρωποι και κάπου αλλού υπάρχει η εταιρία με χιλιάδες υπαλλήλους εκτός Λονδίνου... Μια αγγλική εταιρία πρόσφατα έκλεισε τα γραφεία της στην Αγγλία και έκανε τα γραφεία κέντρου διαχείρισης ζημιών στην ΙΝΔΙΑ. Είκοσι πέντε χιλιάδες θέσεις εργασίας σταμάτησαν εδώ και με χρήση της τεχνολογίας μεταφέρθηκαν αλλού. Εδώ όμως παίρνονται οι αποφάσεις, πρόσωπο με πρόσωπο και η τεχνολογία σπάει τα σύνορα παντού... Ο άνθρωπος που θα μας ξεναγήσει στους Lloyd's είναι ο Stephen Gordon, ένας άνθρωπος με μακρά εμπειρία, έκανε και μεσίτης ασφαλειών και δ/νων σύμβουλος πολυεθνικής εταιρίας σήμερα, βρίσκεται εδώ, είναι δ/νων σύμβουλος του συνδικάτου New Life που ανήκει σε μια μεγάλη καναδική επιχείρηση (καταλαβαίνετε τώρα πού τραβάει το θέμα) θεσμικών επενδυτών που έχει και αντασφαλιστική εταιρία, άσχετη με τους Lloyd's που λειτουργεί παραπλεύρως με απλή λογική κ.λπ. που συγκεντρώνουν κεφάλαια, τα δίνουν στο ρίσκο, παίρνουν το ασφάλιστρο ή αντασφάλιστρο και υποτίθεται ότι αυτό φτάνει να πληρώσει τα έξοδά τους, τη ζημιά και να βγάλει και κέρδος επί των κεφαλαίων υψηλά ποσοστά...

Αν δεν επιτευχθούν αυτά, οι επενδυτές αποσύρονται για αλλού... Έτσι τα συνδικάτα αυξομειώνονται ανάλογα με το ποιοι μπορούν να συγκεντρώσουν κεφάλαια και αυτοί είναι εκείνοι που αποδεδειγμένα κερδίζουν. Ποιοι είναι; Είναι αυτοί που ξέρουν καλά τη δουλειά τους, η οποία βασίζεται πάντα στις καλές μελέτες και πληροφορίες... Για κάθε είδος δουλειάς οι μεσίτες ξέρουν ποιος έχει την εξειδίκευση,



ποιος είναι ο leader. Και τι κάνουν; Πάνε και διαπραγματεύονται για μια συναλλαγή μαζί του και αν αυτός βάλει τη σφραγίδα και υπογραφή του ότι συμφωνεί, τότε οι άλλοι ακολουθούν με τους ίδιους όρους και τιμολόγια... Αφού το δέχθηκε ο τάδε που είναι εξειδικευμένος με τόσο, όλοι οι άλλοι ακολουθούν και μέσα σε λίγη ώρα διαμορφώνονται τα πλαίσια που θα ακολουθήσουν οι άλλοι... Αυτές είναι οι αξίες των leaders που είναι πολύ προσωπική δουλειά, έχει καταβολές αιώνων και έχει στυλ και ύφος που δεν αλλάζει, αφού διαχρονικά απέδειξε ότι έτσι λειτουργεί σωστά... Αυτοί οι leaders έχουν επενδύσει πολλά χρήματα για να έχουν τις έρευνες και πληροφορίες τους και τα στατιστικά στοιχεία αιώνων που τους καθιερώνουν και τους δίνουν το προβάδισμα. Αν δεν έχεις στατιστικά στοιχεία και μελέτες που αυτοί οι εξειδικευμένοι έχουν, δεν μπορείς να λειτουργήσεις σωστά στο παιχνίδι των ασφαλειών.

Δεν αρκούνται μόνο στις μελέτες... έχουν τις αναλύσεις τους και τα στατιστικά τους στοιχεία και εδώ έρχονται όλες οι ασφαλιστικές εταιρίες του κόσμου για τα πάντα. Αυτά είναι τα στατιστικά, αυτός ο μέσος όρος ζημιών, αυτό θα κάνω... Εδώ είναι η βασική αντασφαλιστική αγορά, εδώ είναι οι ειδικότητές τους, τα πλοία και οι αστικές ευθύνες και εξειδικευμένα προϊόντα, όπως ειδικά ασφαλιστήρια για τις τράπεζες, για τους κοσμηματοπώλες, για χρηματιστηριακές εταιρίες, για έργα τέχνης κ.λπ. Τα χρηματιστηριακά προϊόντα που κυκλοφορούν στην ελληνική αγορά, όλα, είναι αντασφαλισμένα εδώ σε λίγους underwriters. Όλα. Όποια εταιρία και αν βγάζει το συμβόλαιο καταλήγουν εδώ σε δυο μονάδες... Οι ζημιές τους είναι κολοσσιαίες από τις ευθύνες των χρηματιστών, κόκκινοι κωδικοί κ.λπ., όλα είναι εδώ καταγραμμένα.... Οπωσδήποτε οι ζημιές ξεπέρασαν τα ασφάλιστρα όλα... Εδώ τους λογαριασμούς τους τους κλείνουν μετά από 3 χρόνια. Δεν κλείνει η χρονιά τους, το συγκεκριμένο οικονομικό έτος. Το κλείνουν μετά από τρία χρόνια για να έχουν πλήρη εικόνα και όλες οι πιθανές ζημιές να φανούν, ακόμα και αυτές που δεν ανηγγέλθησαν ή κυκλοφορούν κρυφά ή δεν τις ξέρουν κ.λπ. Εδώ υπάρχει μακρά ιστορία που ξεκίνησε σαν καφενείο που έπαιζαν στοιχήματα, αν θα φτάσει ή όχι ένα καράβι, ήρθε η βασίλισσα Βικτώρια και τους έβαλε νόμους που αποτελούν τη βάση της όλης δουλειάς τους σ' αυτό το "Χρηματιστηρίο κινδύνων" και σήμερα όλα πάνε ρολόι...».

Η πολύωρη και εκτενής ξενάγηση στους χώρους εργασίας των Lloyd's έδωσε την ευκαιρία οι Έλληνες δημοσιογράφοι να πάρουν «γεύση» από όλα όσα γίνονται στην πράξη, να δουν τα γραφεία, να δουν τους συναλλασσόμενους, να δουν βιβλία, πίνακες, αρχεία, ανθρώπους, την αίθουσα του Διοικητικού Συμβουλίου και το γραφείο του προέδρου των Lloyd's με διαφανείς τζαμαρίες όπου έβλεπες τα πάντα και οδηγούσαν σε ποικίλα συμπεράσματα, αφού έχει μεγάλη σημασία για πολλούς το κάθε κάθε ραντεβού που γίνεται εκεί και που όλοι βλέπουν... Στη μέση του μεγάλου χώρου συναλλαγών ήταν ένας κύριος που καθόταν κάτω από μια καμπάνα πλοίου που ναυάγησε και ήταν εκεί υπεύθυνος να χτυπήσει την καμπάνα αμέσως με το σήμα ότι κάπου γίνεται ναυάγιο ή μεγάλη ζημιά για να ληφθούν άμεσα μέτρα. Μεγάλη ήταν η συγκίνησή μας όταν στο μεγάλο βιβλίο συμβάντων ήταν καταγραμμένο το ναυάγιο του EXPRESS SAMINA με λεπτομέρειες άμεσες και έγκαιρες της ίδιας στιγμής. Δίπλα σ' ένα άλλο βιβλίο ήταν καταγραμμένες λεπτομέρειες για το ναυάγιο του «ΤΙΤΑΝΙΚΟΣ» 6 ώρες μετά το συμβάν, εκείνη την εποχή. Η πληροφόρηση και οργάνωση άμεση και ακριβής. Νωρίτερα ήξεραν εκεί τι έγινε από την ανακοίνωση των ΜΜΕ...

Υπήρχε και μια αίθουσα συναντήσεων και ανταλλαγής απόψεων με κλάδους και φορείς για σημαντικά θέματα, όπου όλοι πληροφορούνται διάφορα πριν καταλήξουν σε επιμέρους συμφωνίες. Γυάλινα ασανσέρ ανεβοκατέβαιναν μέσα κι έξω από το εντυπωσιακό κτίριο μεταφέροντας underwriters... Γύρω τα πολυτελή κτίρια του City του Λονδίνου... «Εδώ καταλήγουν όλες οι πληροφορίες απ' το δίκτυο πρακτόρων που έχουν σ' όλο τον κόσμο...» λέει ο Γιώργος Κώτσαλος. «Όλοι οι ασφαλιστές υποχρεούνται να είναι ενήμεροι. Δεν μπορούν να κοιμούνται. Όταν οι πελάτες θέλουν κάτι πρέπει να ξέρεις. Ο πελάτης αυτά περιμένει. Αξιοπιστία και πληροφόρηση. Εδώ υπάρχει. Γιατί μόνο με καλή πληροφόρηση πιάνουν τους στόχους τους που είναι να αποδώσουν κέρδη... Στόχος του συνδικάτου του κύριου που μας ξεναγεί, είναι να έχει κέρδη 20%... Εμείς στο Φοίνικα έχουμε πολλούς αντασφαλιστές και στους Lloyd's και στη Γερμανία...

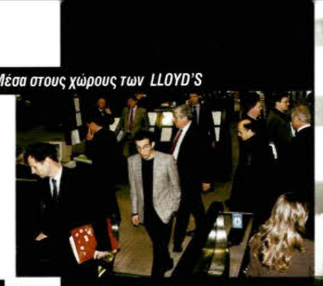
Για τα ειδικά μας προϊόντα στο Φοίνικα, όπως καράβια, τραπεζικά, χρηματιστηρικά, ερχόμαστε εδώ. Φυσικά μέσω μεσιτών, που παλεύουν για καλές τιμές. Υπάρχουν εποχές που εδώ λένε ότι η αγορά είναι κλειστή. Δηλαδή έχουν πάρει πολλούς κινδύνους και δεν παίρνουν άλλους για να μην πέσουν έξω στους στόχους κερδών τους. Άλλες φορές - εποχές που δεν έχουν συμπληρώσει αυτά που θέλουν, κάνουν τους τρελούς για δουλειές... Έτσι μπορεί να πετύχεις καλές συμφωνίες... Οι νόμοι προσφοράς - ζήτησης λειτουργούν πλήρως και είναι δουλειά των Μεσιτών που είναι εδώ να βρουν τις ευκαιρίες... Κύριο προϊόν τους εδώ είναι η Αστική Ευθύνη.

Α, με την ευκαιρία να σου πω Βαγγέλη (η ερώτηση του κ. Σπύρου, εκδότη του "ΝΑΙ", ήταν γιατί είναι χαμηλή η ενασχόληση με τον κλάδο Αστ. Ευθύνης στην Ελλάδα) ότι η Αστική Ευθύνη θα πάρει διαστάσεις όταν αρχίσουν ζημιές πριν και μετά τους Ολυμπιακούς Αγώνες στην Ελλάδα, όπου αναμένεται να υπάρξουν απαιτήσεις για διάφορες αποζημιώσεις των επισκεπτών, λάθη, προβλήματα, απώλειες κ.λπ. σκισμένα ρούχα, παπούτσια, ασθένειες, κ.λπ...». Είπε ακόμα ο κ. Κώτσαλος:

«Πολλά έχουν να γίνουν στην Ελλάδα. Κυρίως οι Έλληνες ασφαλιστές στο μέλλον θα βελτιώσουν το λεξιλόγιό τους το ασφαλιστικό και θα μιλάνε μια άλλη γλώσσα πιο επικοινωνιακή πάνω στο Risk Management. Όσο του μιλάς γι' αυτό του πελάτη τόσο σε ακούει... Δυστυχώς εμείς ακόμα στην Ελλάδα δεν περάσαμε εκεί... Μιλάμε τα δικά μας. Ο πελάτης θέλει να μάθει τι θα κερδίσει και πώς θα βελτιώσει αυτό που κάνει... Το πρωί ήμουν σ' ένα Διεθνές Κέντρο που συνεργάζεται ο ΕΡΜΗΣ με τον οποίο συνεργαζόμαστε και παρουσίαζαν μια έρευνα πολύ ακριβή γι' αυτό το θέμα, το τι καταλαβαίνουν οι πελάτες από αυτά που λένε οι ασφαλιστές... Λένε π.χ. στην τάδε εταιρία θα σας πούμε για ασφάλεια πιστώσεων... Εκείνοι δεν μπορούσαν να καταλάβουν αυτό. Αν λέγανε ότι θα σας βοηθήσουμε να βελτιώσετε το Risk Management και θα έχετε καλύτερα οικονομικά αποτελέσματα αυτό θα άλλαζε το ενδιαφέρον... Κύριοι, σας χρωστάνε τόσα δισ. και εμείς μπορούμε να το ασφαλίσουμε για να κερδίσετε εκεί και εκεί και εκεί... Θα μπούμε σε νέα λεξιλόγια...».

Κάπου εκεί – και όταν οι άλλοι δημοσιογράφοι έβλεπαν σε μια αίθουσα διάφορα εκθέματα, κύπελλα, αναμνηστικά και επαίνους που έδιναν διάφοροι φορείς σε κάποιους που έκαναν κάτι σπουδαίο, όπως να σώσουν ένα φορτίο, ένα καράβι κ.λπ., ο κ. Σπύρου ρώτησε τον κ. Κώτσαλο για το κέρδος και τη σημασία της επίσκεψης των δημοσιογράφων στους Lloyd's και ο κ. Κώτσαλος είπε: «Εάν δεν δεις κάτι, δεν πείθεσαι εύκολα. Εάν ο Τύπος δεν δει, δεν έχει καλή εικόνα. Έμεινα έκπληκτος σε επίσκεψή μου στην Gredit Agricole με το πόσο προσεκτικά προσέγγιζαν την τιμολόγηση και τους όρους της ασφάλισης σπιτιού, κάτι που στην Ελλάδα γίνεται με πολύ προχειρότητα. Ο ημερήσιος και κλαδικός Τύπος είναι χρήσιμο να δει από κοντά την πρώτη ύλη... Εδώ είναι η Πρώτη Ύλη... Εδώ είναι το κλειδί των εξελίξεων... Εδώ είναι το πρωτότυπο... Το κέντρο του κόσμου των ασφαλειών... Η κάθε πράξη που γίνεται εδώ έχει συνέπειες για κάθε γωνία της γης... Εδώ είναι το χρηματιστήριο του παγκόσμιου ρίσκου και εδώ ήθελα να φέρω κάποιους φίλους να μοιραστούμε αυτή τη γνώση και εμπειρία...».

Ήταν πράγματι αξιέπαινη και καλά οργανωμένη από τον κ. Σπ. Κούφαλη της National Communication, η κίνηση Κώτσαλου, ο οποίος από το 1994 ως σήμερα άλλαξε πλήρως σε όλα τα επίπεδα την εικόνα του Φοίνικα...

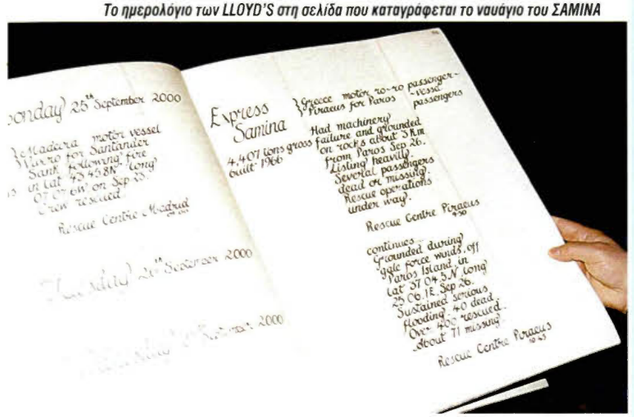


Μέσα στους χώρους των LLOYD'S

Αίθουσα συνεδριάσεων LLOYD'S

Λεπτομέρειες από παλιές συνεδριάσεις των LLOYD'S

Το ημερολόγιο των LLOYD'S στη σελίδα που καταγράφεται το ναυάγιο του ΣΑΜΙΝΑ



Ξενάγηση στη πόλη και το Βρετανικό Μουσείο

Euro προσδιορίζονται οι ασφαλιστικές εταιρίες

Σειρά πρωτοβουλιών για τη μετάβαση της ιδιωτικής ασφάλισης στη ζώνη του ευρώ καλούνται να αναλάβουν οι εταιρίες της σχετικής αγοράς, καλύπτοντας παράλληλα και το αναγκαίο κόστος σε μια περίοδο ιδιαίτερα κρίσιμη λόγω των κακών οικονομικών συγκυριών που επικρατούν στο ΧΑΑ. Είναι γεγονός όμως ότι, για να καρπωθούν οι ασφαλιστικές εταιρίες τα οφέλη του ευρώ, θα πρέπει πρώτα να επωμισθούν ένα διόλου ευκαταφρόνητο ποσό με σκοπό την προσαρμογή τους στα νέα δεδομένα

Του Πλάτωνα Τσούλου

Το κόστος από εταιρία σε εταιρία ποικίλλει και καθορίζεται από πολλούς παράγοντες, ενώ εκτιμήσεις που κάνουν κορυφαία στελέχη της αγοράς το υπολογίζουν σε ποσοστιαία βάση στο 3 με 5% επί των ετήσιων εσόδων. Το ποσοστό αυτό βαίνει πτωτικά στις μεγάλες εταιρίες όπου μπορούν να αναζητηθούν οικονομίες κλίμακας σε όλες τις διαδικασίες μετατροπής και στρογγυλοποίησης των αξιών, ενώ περιορίζεται ακόμη περισσότερο στον κλάδο Ζημιών όπου δεν υπάρχουν επενδυτικά προγράμματα (κλασικά ή νέας γενιάς) τα οποία να απαιτούν τις απαραίτητες προσαρμογές στα δεδομένα του ενιαίου νομίσματος.

Τομείς παρέμβασης

Στο μεταξύ, βάσει των όσων ανέφεραν στο «ΝΑΙ» κύκλοι της αγοράς σχετικά με τις πρωτοβουλίες που πρέπει να αναληφθούν για τη μετάβαση των ασφαλιστικών εταιριών από το δραχμικό περιβάλλον στο περιβάλλον του ευρώ, οι τομείς προετοιμασίας του κλάδου είναι έξι και αφορούν:

- **Στα μηχανογραφικά συστήματα** για τα οποία δεν απαιτούνται μόνο κεφάλαια, αλλά και η συνεργασία με εταιρίες που διαθέτουν εξειδικευμένη τεχνογνωσία στο συγκεκριμένο αντικείμενο. Τα νέα μηχανογραφικά και λογισμικά συστήματα θα πρέπει ήδη έως το τέλος του έτους να υπολογίζουν σε δύο νομίσματα τις τελικές αξίες των συμβολαίων και από την 1.1.2002 να αναγράφουν όλες τις τιμές μόνο σε ευρώ.
- **Στα συμβόλαια:** Όλα τα συμβόλαια τα οποία υπολογίζουν τα ποσά σε δραχμικές αξίες σταδιακά θα επανεκτυπωθούν, περιγράφοντας τις τιμές στο ενιαίο νόμισμα. Υποχρέωση των εταιριών είναι στις αρχές του 2002 το σύνολο των συμβολαίων που θα έχουν στα χέρια τους οι ασφαλισμένοι πελάτες τους να αναφέρει τις αξίες και τα ποσά μόνο σε ευρώ.
- **Στην ενημέρωση των πελατών:** Είναι ένα... ευαίσθητο ζήτημα, διότι οι εταιρίες καλούνται να συμβάλουν εμπράκτως στην εξοικείωση των πελατών τους με τα νέα δεδομένα που θα καθιερωθούν βάσει του ενιαίου νομίσματος. Μάλιστα, αν η επαφή των πελατών τους με το ευρώ δεν είναι ομαλή τότε υπάρχει ο κίνδυνος τους πρώτους μήνες του 2002 να σημειωθεί κάμψη στις πωλήσεις των επενδυτικών προϊόντων κι αυτό γιατί οι ασφαλισμένοι θα τηρήσουν επιφυλακτική στάση κατά τη σύναψη νέων συμβολαίων.

Βέβαια, το πρόβλημα θα περιοριστεί στον κλάδο των Γενικών Ασφαλειών και ειδικότερα στις ασφαλίσεις αυτοκινήτων όπου η ασφάλιση είναι υποχρεωτική, οπότε οι κάτοχοι των αυτοκινήτων θα αναγκαστούν να προχωρήσουν στις ανανεώσεις των συμβολαίων τους. Σε κάθε περίπτωση, όμως, οι πρωτοβουλίες που καλούνται να αναλάβουν οι εταιρίες θα πρέπει να είναι άμεσες και αποτελεσματικές αν θέλουν να διατηρήσουν αυξητικές τάσεις στα έσοδα από τις ασφαλιστικές εργασίες.

- **Στο marketing:** Πρόκειται ουσιαστικά για συντονισμένες ενέργειες, οι οποίες πρέπει να αναληφθούν από τα τμήματα marketing των ασφαλιστικών εταιριών προκειμένου αγορά και καταναλωτές να μεταβούν από κοινού και χωρίς ιδιαίτερα προβλήματα στο καθεστώς του ενιαίου νομίσματος. Στο πλαίσιο αυτό θα τυπωθούν ειδικά ενημερωτικά φυλλάδια ή άλλα έντυπα τα οποία θα αποσταλούν στο πελατειακό κοινό των εταιριών, ενώ δεν αποκλείεται να οργανωθούν ειδικές ημερίδες και εκδηλώσεις για το ευρώ και την ασφαλιστική αγορά.
- **Στην εκπαίδευση των ασφαλιστικών συμβούλων** προκειμένου σε κάθε περίπτωση να είναι έτοιμοι και ικανοί να απαντήσουν σε κάθε ερώτηση που θα τους απευθύνουν οι πελάτες τους. Παράλληλα, οι ίδιοι θα πρέπει να... ρίξουν τις γέφυρες στους καταναλωτές για να τους εντάξουν ταχύτατα στη φιλοσοφία του ενιαίου νομίσματος. Με άλλα λόγια είναι οι άνθρωποι που θα έλθουν πρώτοι και σε άμεση επαφή με το καταναλωτικό κοινό, στο οποίο θα μεταφέρουν όλα τα θετικά στοιχεία και τα οφέλη που μπορεί να εξασφαλίσει το ευρώ για έναν ασφαλισμένο σε ιδιωτική εταιρία, για έναν ασφαλισμένο που επιθυμεί να επενδύσει σε κλασικά συνταξιοδοτικά προγράμματα ή σε προϊόντα νέας γενιάς.
- **Στην εξοικείωση των εργαζομένων με το ενιαίο νόμισμα:** Ο μηχανισμός μιας ασφαλιστικής εταιρίας δεν λειτουργεί αυτόματα, αλλά με έμψυχο υλικό το οποίο θα πρέπει πριν από την πραγματική εφαρμογή του ευρώ να είναι σε θέση να γνωρίζει όλα τα... μυστικά του. Οι διοικήσεις των εταιριών οφείλουν λοιπόν να φροντίσουν για την ουσιαστική εξοικείωση των υπαλλήλων με την έννοια του ευρώ και τους νέους υπολογισμούς που θα γίνονται βάσει αυτού.

Πέρα όμως από την ανωτέρω κατηγοριοποίηση των τομέων ανάληψης πρωτοβουλιών, για την ορθή εφαρμογή του ευρώ και την προσαρμογή των εταιριών στις μεταβολές που θα προκύψουν, οι ασφαλιστικές εταιρίες σχεδιάζουν την εξειδίκευση των δράσεών τους με σκοπό:

1. Μέχρι και το τέλος του έτους σε όλα τα έντυπα και τις οικονομικές καταστάσεις που απευθύνονται στους συναλλασσόμενους να αναγράφονται χωρίς προβλήματα οι τελικές αξίες σε δραχμές και ευρώ. Πρόκειται ουσιαστικά για τα συμβόλαια, τα γραμμάτια είσπραξης, τα εντάλματα πληρωμής, την εντολή πληρωμής προμηθειών, την εκκαθάριση, το τιμολόγιο παροχής υπηρεσιών, τον ισολογισμό του έτους 2000 και την ανακοίνωση χρησιμοποίησης αντληθέντων κεφαλαίων.
2. Από την 1.1.2002, εκτός από τα ανωτέρω έντυπα, αξίες μόνο σε ευρώ θα πρέπει να αναγράφουν τα δελτία συμψηφιστικών εγγραφών, τα δελτία αποστολής, οι καταστάσεις ΚΒΣ, τα θεωρημένα βιβλία, οι εκτυπώσεις ελέγχων και η διαδικασία οριστικοποίησης των λογιστικών εγγραφών, καθώς και οι βεβαιώσεις τρίτων, ελευθέρων επαγγελματιών, προμηθευτών κ.ά.
3. Οι ανακοινώσεις εταιρικών ενεργειών που αφορούν το επενδυτικό κοινό θα γίνονται σε δραχμές και ευρώ έως και το τέλος του τρέχοντος έτους και φυσικά μόνο σε ευρώ από την 1.1.2002.

Επίσης, άλλα ζητήματα τα οποία θα πρέπει να απασχολήσουν τις ασφαλιστικές εταιρίες είναι:

- Οι μεταχρονολογημένες επιταγές που λήγουν μετά την 1.1.2002 σε δραχμές.
- Οι συναλλαγματικές - γραμμάτια που λήγουν μετά την 1.1.2002 σε δραχμές.
- Τα μπλοκ επιταγών σε ευρώ από την 1.1.2002.
- Οι υποβαλλόμενες δημοσιευμένες καταστάσεις (διπλή απεικόνιση από 1.1.2001).
- Η προσαρμογή του μ/κ μέχρι 31.12.2003.
- Οι μηχανές ελέγχου χαρτονομισμάτων.
- Οι συναλλαγματικές διαφορές.
- Οι διαφορές στρογγυλοποίησης.
- Η τήρηση υπολογαριασμών ταμείου σε δραχμές και ευρώ (1.1.2002-28.2.2002).
- Οι επενδύσεις.
- Τα ιστορικά δεδομένα.

Τα υπέρ του ενιαίου νομίσματος

Όμως, εκτός από τα προβλήματα τα οποία καλούνται να αντιμετωπίσουν οι ασφαλιστικές εταιρίες για την εφαρμογή του ενιαίου νομίσματος, το ευρώ πρόκειται να επιφέρει μια σειρά από θετικές παραμέτρους στον κλάδο της ιδιωτικής ασφάλισης. Ως μία από αυτές αναφέρεται κατ' αρχήν η εξάλειψη του συναλλαγματικού κινδύνου, η οποία θα επιφέρει μείωση του κόστους διαχείρισης των κεφαλαίων, ενώ παράλληλα θα εξασφαλίσει επενδυτικές ευκαιρίες για το πελατειακό κοινό των ασφαλιστικών εταιριών. Οι επενδύσεις στο εξωτερικό θα γίνονται με περιορισμένο ρίσκο, γεγονός το οποίο θα τονώσει το ενδιαφέρον των επενδυτών αυξάνοντας την ίδια στιγμή την παραγωγή του κλάδου.

Παράλληλα, όλες οι αξίες σε ασφάλιστρα και αποδόσεις θα είναι άμεσα συγκρίσιμες με τις αντίστοιχες αξίες των 12 κρατών - μελών της Ε.Ε. που μετέχουν στη ζώνη του ευρώ. Με άλλα λόγια, οι Έλληνες καταναλωτές θα είναι σε θέση να εκτιμήσουν το κόστος ασφάλισης στην Ελλάδα σε σχέση με τις υπό-

λοιπες ευρωπαϊκές χώρες.
Επίσης, η εγχώρια αγορά θα ανοίξει για τους ξένους χρηματοοικονομικούς οίκους, οι οποίοι αναμένεται να επιδείξουν νέο ενδιαφέρον για επενδυτικές κινήσεις στην Ελλάδα. Βέβαια, ένα τέτοιο ενδεχόμενο θα οδηγήσει στην ένταση του ανταγωνισμού, αφού η δραστηριοποίηση και νέων ξένων παικτών θα αλλάξει τα δεδομένα υποχρεώνοντας τις εταιρίες σε αναβάθμιση της ποιότητας των παρεχόμενων υπηρεσιών, αλλά και σε γενικότερη αναπροσαρμογή της εμπορικής τους πολιτικής.
Αλλαγές θα επέλθουν όμως και στα επιτόκια. Κάποιες από αυτές έχουν ήδη προεξοφληθεί από την αγορά και ειδικότερα από τις τράπεζες, οι οποίες συμπίεσαν τα επιτόκια καταθέσεων σε πολύ χαμηλά επίπεδα. Από την πλευρά τους οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις περιόρισαν τα εγγυημένα επιτόκια των επενδυτικών τους προγραμμάτων, ενώ άρχισαν ήδη να εκδίδουν τα πρώτα συμβόλαια σε ευρώ. Το επόμενο διάστημα οι εταιρίες του κλάδου θα προχωρήσουν στη δημιουργία και νέων unit linked προγραμμάτων, μέσω των οποίων θα αναζητήσουν το επενδυτικό ενδιαφέρον των πελατών τους. Όλα τα ανωτέρω σε συνδυασμό με το γεγονός ότι το ευρώ θα οδηγήσει στην αναβάθμιση των παρεχόμενων υπηρεσιών, θα εξασφαλίσουν στις ασφαλιστικές εταιρίες αύξηση των εσόδων τους και ενδεχομένως των αποτελεσμάτων τους, αρκεί βέβαια οι διοικήσεις τους να εκμεταλλευθούν τις επενδυτικές ευκαιρίες που κρύβει η ευρωπαϊκή αγορά.
Τέλος, το ευρώ θα διασφαλίσει την... πολυπόθητη διαφάνεια στις συναλλαγές, η οποία θα τονώσει το ενδιαφέρον εταιριών και καταναλωτών για νέες συνεργασίες, ενώ παράλληλα δεν αποκλείεται να ενισχύσει και το έργο της εποπτικής αρχής του κλάδου (υπουργείο Ανάπτυξης - τομέας Εμπορίου).

Δήλωση
Σίμου Ξηρογιαννόπουλου,
προέδρου Δ.Σ. του ΣΕΜΑ

Ευρώ & διαμεσολάβηση

Η γνώμη μου για την καθιέρωση του ενιαίου νομίσματος από τους «12» της Ε.Ε. στο χώρο της Διαμεσολάβησης, τουλάχιστον μέχρι αυτή τη στιγμή, μόνο θετικά αποτελέσματα μπορεί να έχει. Αιτιολογώντας αυτή την άποψη θα ήθελα να τονίσω το γεγονός ότι με τη νέα **οδηγία - πρόταση** του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου και του Συμβουλίου, όπου μεταξύ των άλλων δρομολογείται και η καθιέρωση και ανάπτυξη της εσωτερικής αγοράς για τη διαμεσολάβηση, το ενιαίο νόμισμα εξυπηρετεί απόλυτα σ' αυτό τον σκοπό και θα διευκολύνει, αφενός τις συναλλαγές εφόσον δεν θα υπάρχουν διαφορετικά νομίσματα και συναλλαγματικές διαφορές που ούτως ή άλλως εμποδίζουν τη γρήγορη διακίνηση και συμφωνία μεταξύ των ενδιαφερομένων, αφετέρου προσβλέπω να διευκολύνει στην καθιέρωση και ενιαίου τεχνικού ασφαλίστρου, λαμβανομένης βεβαίως πάντα υπόψη της αξιολόγησης του κινδύνου και των εθνικών ιδιαιτεροτήτων.

Δέκα ερωτήσεις για το ευρώ

Από την πλευρά της η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος εξέδωσε πρόσφατα τον... δεκάλογο του ευρώ, ως μια προσπάθεια εξοικείωσης των καταναλωτών - ασφαλισμένων με το ενιαίο νόμισμα. Πρόκειται ουσιαστικά για δέκα βασικά ερωτήματα που αφορούν στην εφαρμογή του ευρώ και στα οποία η Ένωση απαντά ως εξής:

ΕΡ. Η καθιέρωση του ευρώ επηρεάζει τους όρους των ασφαλιστικών συμβάσεων;

ΑΠ. Η ισχύουσα νομοθεσία απαγορεύει τη μονομερή κατάργηση ή τροποποίηση των συμβολαίων που συνάπτουν οι ασφαλισμένοι με τις ασφαλιστικές εταιρίες και υπό αυτή την έννοια η εφαρμογή του ενιαίου νομίσματος δεν πρόκειται να επιφέρει αλλαγές στους όρους των συμβολαίων. Το μόνο που θα αλλάξει, θα είναι η αναγραφή των ποσών από δραχμές σε ευρώ.

ΕΡ. Η διπλή αναγραφή των αξιών σε δραχμές και ευρώ είναι υποχρεωτική και για τα ασφαλιστήρια συμβόλαια;

ΑΠ. Είναι υποχρεωτική για τις τελικές αξίες, δηλαδή για το εμπορικό ασφάλιστρο ή με άλλα λόγια για τα ποσά που καλείται να πληρώσει στην ασφαλιστική του εταιρία ο ασφαλισμένος. Στην πράξη, η διπλή αναγραφή υλοποιείται με τις ανανεώσεις των συμβολαίων.

ΕΡ. Χάνει ή κερδίζει ο ο ασφαλισμένος από την αλλαγή του νομίσματος;

ΑΠ. Το μόνο σίγουρο είναι ότι ο ασφαλισμένος δεν πρόκειται να ζημιωθεί από το ενιαίο νόμισμα, αφού η μετατροπή όλων των αξιών θα γίνει με την κλειδωμένη ισοτιμία.

ΕΡ. Μήπως συμφέρει τον ασφαλισμένο να ακυρώσει το συμβόλαιό του και να συνάψει νέο σε ευρώ;

ΑΠ. Σε καμία περίπτωση δεν είναι αναγκαία ή συμφέρουσα η ακύρωση του συμβολαίου. Το ενιαίο νόμισμα δεν επιφέρει αρνητικές αλλαγές στους όρους ενώ, εφόσον πρόκειται για ασφαλιστήριο ζωής, ο ασφαλισμένος δεν θα πρέπει να ξεχνάει ότι το εγγυημένο επιτόκιο του παλαιού συμβολαίου είναι υψηλότερο από αυτό που προβλέπει κάθε νέο, τόσο σε δραχμές όσο και σε ευρώ.

ΕΡ. Τα ασφαλιστήρια του κλάδου Ζωής, που είναι συνδεδεμένα με επενδυτικά προϊόντα, πώς επηρεάζονται από το ενιαίο νόμισμα;

ΑΠ. Τα συμβόλαια αυτά δεν επηρεάζονται διότι εξαρτώνται από την απόδοση των επενδύσεων.

ΕΡ. Μπορεί κάποιος καταναλωτής να συνάψει συμβόλαιο σε ευρώ;

ΑΠ. Φυσικά και μπορεί, καθότι το ευρώ από την 1η του έτους έχει πάψει να είναι ξένο προς τη χώρα μας νόμισμα, ενώ από την 1η του 2002 η έκδοση συμβολαίων με ρήτρα ευρώ θα είναι υποχρεωτική για όλους τους ασφαλισμένους.

ΕΡ. Επηρεάζονται οι φοροαπαλλαγές των ασφαλιστηρίων Ζωής από τη χρήση του ευρώ;

ΑΠ. Το ζήτημα αυτό εξαρτάται αποκλειστικά από τη φορολογική πολιτική την οποία ακολουθεί η εκάστοτε κυβέρνηση, οπότε η χρήση του ενιαίου νομίσματος δεν θα επιφέρει καμία αλλαγή στις φορολογικές ρυθμίσεις σχετικά με τα ασφαλιστήρια Ζωής.

ΕΡ. Επηρεάζονται, και με ποιο τρόπο, η φερεγγυότητα ή η ρευστότητα των ασφαλιστικών εταιριών από το ευρώ;

ΑΠ. Μόνο θετικά θα μπορούσε να επηρεάσει το ενιαίο νόμισμα τη φερεγγυότητα των εταιριών. Η εξάλειψη για παράδειγμα του συναλλαγματικού κινδύνου περιορίζει το επενδυτικό ρίσκο για τις επενδύσεις σε άλλα ευρωπαϊκά νομίσματα, ενώ για τη ρευστότητα των εταιριών δεν πρέπει να γίνεται ούτε λόγος.

ΕΡ. Υπάρχει περίπτωση με τη χρήση του ευρώ να αναπροσαρμοστεί, αυξητικά ή πτωτικά, η αξία της καταβαλλόμενης αποζημίωσης;

ΑΠ. Η συνολική αξία της αιτούμενης αποζημίωσης δεν εξαρτάται από το νόμισμα στο οποίο θα πληρωθεί. Είτε σε δραχμές είτε σε ευρώ ο ασφαλισμένος θα εισπράξει τα ίδια ακριβώς χρήματα. Μοναδική ίσως περίπτωση να χάσει μέρος αυτής είναι να μην έχει συναφθεί ορθά το συμβόλαιο που έχει υπογράψει με την ασφαλιστική του.

ΕΡ. Από σήμερα και ως την οριστική απόσυρση της δραχμής σε τι νομίσματα θα καταβάλλονται οι αποζημιώσεις;

ΑΠ. Έως και το τέλος του έτους οι αποζημιώσεις θα καταβάλλονται μόνο σε δραχμές, από την 1η Ιανουαρίου του 2002 και έως την 1η Μαρτίου του ιδίου έτους οι πληρωμές των ασφαλιστικών εταιριών θα γίνονται είτε σε δραχμές είτε σε ευρώ, ενώ στη συνέχεια – μετά δηλαδή την οριστική απόσυρση της δραχμής – όλες οι καταβολές θα γίνονται υποχρεωτικά στο ενιαίο νόμισμα.

Δήλωση
Τριαντάφυλλου Λυσιμάχου
διευθύνοντος συμβούλου
Αγροτικής Ασφαλιστικής & Αγροτικής Ζωής

Το ευρώ, όπως προκύπτει από τη μέχρι σήμερα εμπειρία, θα επηρεάσει τις ασφαλιστικές εταιρίες σε τρεις κυρίως τομείς:

- Στο λειτουργικό τομέα, όπου η αλλαγή του νομίσματος επιφέρει μεταβολές στη σύνταξη των συμβολαίων, στους υπολογισμούς και στη λογιστική απεικόνιση.
- Στο νομικό μέρος, διότι θα πρέπει οι ασφαλισμένοι να αναγνωρίσουν ενυπόγραφα την επίσημη ισοτιμία του νέου νομίσματος για τις περιπτώσεις εξαγοράς συμβολαίου, αποζημίωσης ή οποιασδήποτε άλλης απαίτησης απορρέει από αυτό.
- Στις επενδυτικές δραστηριότητες των ασφαλιστικών εταιριών, οι οποίες σε τελική ανάλυση επηρεάζονται πιο ουσιαστικά, αφού:

1. Τα αποθέματα, οι μηχανισμοί επένδυσης και οι αποδόσεις τους θα πρέπει να μετατραπούν σε ευρώ.
2. Από πλευράς επενδυτικών ευκαιριών δημιουργούνται νέες δυνατότητες σε ευρωπαϊκό επίπεδο, για το σχεδιασμό νέων επενδυτικών προϊόντων σε ευρώ, με ευνοϊκότερες αποδόσεις.

Η υιοθέτηση του ευρώ θα επηρεάσει θετικά τα αποτελέσματα των εταιριών, διότι θα συμβάλει στη βελτίωση της ποιότητας των ασφαλιστικών εργασιών αλλά και του όγκου της παραγωγής ασφαλίστρων, καθώς ενισχύεται ο ανταγωνισμός και μάλιστα σε πανευρωπαϊκό επίπεδο.
Οι τιμές των προϊόντων, δηλαδή, τα ασφάλιστρα θα είναι συγκρίσιμα όπως και οι παροχές, ιδιαίτερα στον κλάδο Ζωής και έτσι η ευρωστία των ασφαλιστικών εταιριών θα είναι και αυτή μέγεθος συγκρίσιμο.
Κερδισμένος από την υπόθεση αυτή είναι κυρίως ο καταναλωτής. Οι δε ασφαλιστικές εταιρίες αποκτούν περαιτέρω διαφάνεια, στοιχείο απαραίτητο τώρα που εισέρχονται στη φάση της γρήγορης ανάπτυξης, εξαιτίας των αλλαγών στο σύστημα κοινωνικής ασφάλισης και της ανάπτυξης της εθνικής οικονομίας, η οποία οδηγεί στην ασφάλιση των περιουσιακών στοιχείων που αποκτούνται.

Δυναμική παρέμβαση στο ασφαλιστικό ζήτημα

ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ

Η πρόταση της ΕΑΕΕ για το ασφαλιστικό

Τριγωνικό σύστημα ασφάλισης

Στην τελική ευθεία έχουν εισέλθει οι διαπραγματεύσεις μεταξύ των αρμοδίων φορέων για το υπό διαμόρφωση σύστημα κοινωνικής ασφάλισης. Η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος με τη σειρά της και ενάμιση μόλις μήνα πριν από την έναρξη του κοινωνικού διαλόγου έχει ετοιμάσει υπόμνημα - πρόταση το οποίο προτίθεται να υποβάλει στην κυβέρνηση.

Η ΕΑΕΕ, με το συγκεκριμένο υπόμνημα παρεμβαίνει ουσιαστικά στο σχεδιασμό του νέου ασφαλιστικού συστήματος προτείνοντας ένα νέο συνταξιοδοτικό μοντέλο το οποίο στρέφεται προς τα ιδιωτικά σχήματα συνταξιοδότησης.

Η πρόταση αφορά ένα τριγωνικό σύστημα ασφάλισης με τη θεσμοθέτηση της πρόσθετης ασφάλισης, την εξασφάλιση εισοδήματος για τις βασικές ανάγκες των συνταξιοδοτούμενων και την καθιέρωση φορολογικών κινήτρων.

Συγκεκριμένα, ο πρώτος πυλώνας θα οδηγεί στη βασική σύνταξη ενώ ο δεύτερος θα παρέχει ενίσχυση του πρώτου, δημιουργώντας ένα συμπληρωματικό ποσό το οποίο αθροιστικά με το βασικό θα φτάνει μέχρι και ποσοστό 80% των μέσων καθαρών αποδοχών του συνταξιούχου από τα 5 τελευταία χρόνια εργασίας του. Σε ό,τι αφορά τον τρίτο πυλώνα, η ΕΑΕΕ, προτείνει την καθιέρωση ισχυρών φορολογικών κινήτρων με πιο ευνοϊκή αντιμετώπιση για τα ομαδικά ασφαλιστήρια, με απαλλαγή φόρου εισοδήματος για την επιχείρηση μέχρι και 7% των ακαθάριστων αποδοχών των εργαζομένων και αντιστοίχως, για τις εισφορές των εργαζομένων στα ομαδικά ασφαλιστήρια, απαλλαγή έως και 6% του οικογενειακού τους εισοδήματος.

Η πρόταση της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, στο πλαίσιο ανάγκης δημιουργίας ενός πιο ευέλικτου συνταξιοδοτικού σχήματος, προτείνει την καθιέρωση μιας νέας βαθμίδας ασφάλισης η οποία θα λειτουργήσει σε κεφαλαιοποιητική βάση με τη μορφή Ταμείων Εργαζομένων ή με τη μορφή ειδικών προγραμμάτων ασφαλιστικών εταιριών.

Στις δύο αυτές περιπτώσεις θα μπορούν να μετέχουν απασχολούμενοι σε μικρές επιχειρήσεις, αυτοαπασχολούμενοι, αλλά και όσοι δικαιούχοι εμπίπτουν στα ομαδικά ασφαλιστικά προγράμματα μεγάλων επιχειρήσεων.

Η ΕΑΕΕ προτείνει την υποχρεωτική συμμετοχή όλων των εργαζομένων στα ανωτέρω σχήματα ενώ σε ό,τι αφορά τους μισθωτούς η χρηματοδότηση θα γίνεται και από τους εργαζόμενους και από τους εργοδότες. Παράλληλα, ο ρόλος των ασφαλιστικών εταιριών στο νέο πλαίσιο θα αφορά είτε μόνο τη διαχείριση των ταμείων ή και την καταβολή παροχών, με τη διάθεση ειδικών προγραμμάτων στα οποία θα πρέπει να μην επιτρέπεται η πρόωρη διακοπή, αλλά όμως να δίνεται η δυνατότητα μεταφοράς του προγράμματος σε άλλη ασφαλιστική εταιρία αν αυτό επιθυμεί ο ασφαλισμένος. Τα προγράμματα αυτά θα καλύπτουν συντάξεις γήρατος, ανικανότητας για εργασία και θα προβλέπεται παροχή τους μόνο στο χρόνο που ο εργαζόμενος αποκτά δικαίωμα συνταξιοδότησης απ' τον ασφαλιστικό του φορέα.

Με την πρότασή της η ΕΑΕΕ επιχειρεί μια δυναμική παρέμβαση στο σχεδιασμό του νέου συστήματος που όμως εξακολουθεί να αποτελεί αποκλειστική υπόθεση της κυβέρνησης, η οποία θα κληθεί να δείξει θάρρος και αποφασιστικότητα πέρα από οποιοδήποτε πολιτικό κόστος.

ΕΝ ΑΝΑΜΟΝΗ ΤΗΣ ΕΙΣΗΓΗΣΗΣ ΤΩΝ ΒΡΕΤΑΝΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ

Τα «αγκάθια» της ασφαλιστικής μεταρρύθμισης

Της Ρούλας Σαλούρου

Μπροστά στη μεγαλύτερη ασφαλιστική μεταρρύθμιση του αιώνα βρίσκονται κυβέρνηση, εργαζόμενοι και συνταξιούχοι. Με δεδομένη τη δεινή οικονομική κατάσταση στην οποία βρίσκεται σήμερα στο σύνολό της η κοινωνική ασφάλιση στη χώρα μας, το θέμα έγκειται στο εάν η κυβέρνηση είναι διατεθειμένη να αναλάβει το τεράστιο πολιτικό κόστος που απαιτεί μία τέτοια εκ βάθρων μεταρρύθμιση, και αν εργαζόμενοι αλλά και συνταξιούχοι θα δεχθούν να σηκώσουν στις πλάτες τους το βάρος των αλλαγών, δεδομένου ότι είναι ίσως αυτοί που ευθύνονται λιγότερο για τη σημερινή κατάσταση.

Ανεργία, συγχωνεύσεις ταμείων, αύξηση ορίων συνταξιοδότησης, αξιοποίηση αποθεματικών, μείωση της εισφοροδιαφυγής είναι μερικά από τα «σκληρά» και επίμαχα ζητήματα που καλείται η κυβέρνηση να αντιμετωπίσει για να προχωρήσει σε μια εκ βάθρων μεταρρύθμιση στο ασφαλιστικό ζήτημα

Στο αστρονομικό ύψος των 50-55 τρισεκατομμυρίων δραχμών ανέρχεται το αφανές συνταξιοδοτικό έλλειμμα των ασφαλιστικών οργανισμών της χώρας, που αντιστοιχεί σχεδόν σε 130% του Ακαθάριστου Εγχώριου Προϊόντος, όταν το περίφημο Δημόσιο Χρέος ανέρχεται σε περίπου 105% του ΑΕΠ. Παράλληλα, σήμερα τα αποθεματικά του συνόλου των ασφαλιστικών οργανισμών αντιστοιχούν σε περίπου 8 μηνών συντάξιμες αποδοχές. Αυτή η διαπίστωση ανήκει τόσο στον Οργανισμό Οικονομικής Συνεργασίας και Ανάπτυξης όσο και στο Ινστιτούτο Εργασίας των ΓΣΕΕ και ΑΔΕΔΥ και όχι μόνον σκιαγραφεί το εύρος του προβλήματος, αλλά καταδεικνύει και την τεράστια καθυστέρηση που υπάρχει όσον αφορά στην επίλυση του υπαρκτού αυτού προβλήματος.

Η μελέτη του βρετανικού – κυβερνητικού οίκου Government Actuary's αναμένεται να δοθεί στα χέρια της πολιτικής ηγεσίας του υπουργείου Εργασίας και Κοινωνικών Ασφαλίσεων εντός των ημερών, και σύμφωνα με τους κυβερνητικούς σχεδιασμούς, έως το τέλος του καλοκαιριού οι αποφάσεις θα πάρουν το δρόμο προς τη Βουλή. Η κυβέρνηση βέβαια, έχει να αντιμετωπίσει από τη μια το «αγκάθι» της τρομακτικής πίεσης του χρόνου, καθώς οι όποιες αλλαγές έχουν καθυστερήσει υπερβολικά, και από την άλλη την αδυναμία μιας συνολικής αναδιάρθρωσης του συστήματος σε τόσο σύντομο χρονικό διάστημα.

Ανοιχτά είναι λοιπόν όλα τα σενάρια και τα ενδεχόμενα για τις αλλαγές που θα προκύψουν στο ασφαλιστικό σύστημα με τον επικείμενο διάλογο. Ανεργία, ομαδοποιήσεις – συγχωνεύσεις ταμείων, κίνητρα για παραμονή στην εργασία, αύξηση των ορίων συνταξιοδότησης για συγκεκριμένες κατηγορίες ασφαλισμένων, μείωση της εισφοροδιαφυγής, αξιοποίηση των αποθεματικών των ταμείων, Εθνική σύνταξη, Ανάπτυξη και πιθανότατα Ελάχιστο Εγγυημένο Εισόδημα είναι κεντρικά σημεία που αναμένεται να τεθούν επί τάπητος τους προσεχείς μήνες, παράλληλα με τη δημιουργία ενός νέου τριπυλωνικού συστήματος.

Η μελέτη του βρετανικού Οίκου που αναμένεται να παραδοθεί στον υπουργό Εργασίας Τάσο Γιαννίτση το αργότερο στα τέλη Φεβρουαρίου αναμένεται να δώσει μόνον το στίγμα των αλλαγών, ενώ αμέσως μετά θα ακολουθήσει και αντίστοιχη μελέτη τόσο του ΙΝΕ/ΓΣΕΕ-ΑΔΕΔΥ, όσο και των εκπροσώπων των εργοδοτικών οργανώσεων.

Το μεγάλο ζήτημα που εγείρεται όμως αρχικά είναι να αποφασιστεί το μοντέλο του ασφαλιστικού συστήματος που θα δημιουργηθεί, καθώς όπως έχει η κατάσταση στη χώρα το σίγουρο είναι ότι δεν μπορούμε καν να μιλάμε για ύπαρξη ενός ξεκάθαρου ασφαλιστικού συστήματος. Αφού λοιπόν υιοθετηθεί ένα κοινά αποδεκτό μοντέλο, τότε θα είναι δυνατός και αποτελεσματικός ένας διάλογος.

Σε αντίθετη περίπτωση θα οδηγηθούμε σε αποσπασματικά μέτρα που θα στηρίζονται μόνο σε λογιστικές πρακτικές της μορφής: μείωση παροχών και αύξηση ορίων ηλικίας και εισφορών με πρόσκαιρο αποτέλεσμα, όπως είχαν άλλωστε και οι προηγούμενοι ασφαλιστικοί νόμοι της Νέας Δημοκρατίας.

Κατά την τελευταία 15ετία, σε όποια χώρα και αν έγινε κάποια επέμβαση στο συνταξιοδοτικό σύστημα, αυτή είχε πάντα ως αποτέλεσμα τον περιορισμό των παροχών, είτε ως μείωση των ποσών των συντάξεων είτε με αύξηση των ορίων ηλικίας συνταξιοδότησης είτε ως συνδυασμός και των δύο

Στην παρούσα φάση, όπου τίποτε δεν έχει οριοθετηθεί, το εύρος των αλλαγών σύμφωνα με όλες τις ενδείξεις και τους εμπλεκόμενους στο σύστημα, οριοθετείται στα εξής σημεία:

- **Μείωση των συντάξιμων αποδοχών.** Το σενάριο αυτό και η υλοποίησή του, κάτι που θεωρείται από τα δεδομένα της μεταρρύθμισης, αναμένεται να προκαλέσει και τις μεγαλύτερες αντιδράσεις. Στην κατεύθυνση αυτή κινείται άλλωστε και η υπόλοιπη Ευρώπη και είναι χαρακτηριστική η πρόσφατη περίπτωση της Γερμανίας όπου αποφασίστηκε η μείωση των συντάξιμων αποδοχών στο 67% από 70% που ίσχυε. Τα σενάρια για την Ελλάδα κάνουν λόγο για 60% από 80% που είναι σήμερα.
- **Εθνική σύνταξη.** Με στόχο την άμβλυνση των αντιδράσεων από τις περικοπές των συντάξιμων αποδοχών και τη διατήρηση ενός απαραίτητου κοινωνικού ιστού προστασίας, το ενδεχόμενο της καθιέρωσης Εθνικής σύνταξης είναι πλέον ορατό και δεν αποκλείεται ο συσχετισμός του με το Ελάχιστο Εγγυημένο Εισόδημα.
- **Όρια ηλικίας.** Ενδεχόμενο άνω των 65 ετών, το οποίο ήδη ισχύει για τους προσληφθέντες από 1.1.1993, δεν εξετάζεται. Το «παιχνίδι» θα γίνει στα επίπεδα των πρόωρων συντάξεων και για όσες κατηγορίες είναι ακόμη αρκετά χαμηλά.
- **Ασφαλιστικές εισφορές.** Ανέπαφα φαίνεται πως θα παραμείνουν τα επίπεδα των ασφαλιστικών εισφορών που είναι ήδη αρκετά υψηλές.
- **Συγχωνεύσεις ταμείων.** Θα πρόκειται για συνέχεια της λειτουργικής αναδιάρθρωσης που επιχείρησε ο πρώην υπουργός (νυν Επικρατείας) Μιλτιάδης Παπαϊωάννου. Το ενδεχόμενο δημιουργίας 5 ή 6 ταμείων είναι επιθυμητό από την κυβέρνηση. Πρόκειται για γιγαντιαίο έργο που απαιτεί χρόνο και χρήμα για να υλοποιηθεί, και όπως όλα δείχνουν, με τον επικείμενο νόμο θα τεθούν οι βάσεις για την δημιουργία ενιαίων όρων και προϋποθέσεων για όλους τους ασφαλισμένους, ώστε στη συνέχεια να ακολουθήσει ένας κυκεώνας υπουργικών αποφάσεων και Προεδρικών Διαταγμάτων που θα συνενώνουν τα ασφαλιστικά ταμεία. Το μεγαλύτερο πρόβλημα άλλωστε είναι στα επικουρικά ταμεία, τα οποία παρουσιάζουν τέτοια ανομοιογένεια που καθιστούν το οικονομικό βάρος των συνενώσεων τεράστιο.
- **Αξιοποίηση αποθεματικών.** Προσδοκία είναι οι καθαρές αποδόσεις τόσο για την κινητή όσο και για την ακίνητη περιουσία των ασφαλιστικών οργανισμών, πέραν του πληθωρισμού, να αγγίζουν τα επίπεδα του 4%. Με την εφαρμογή βέβαια του δεύτερου πυλώνα, ανοίγει έστω και μακροπρόθεσμα η πόρτα για τους μεγάλους χρηματοοικονομικούς ομίλους που δραστηριοποιούνται στα pension funds σε παγκόσμιο επίπεδο.
- **Καταγραφή της ανεργίας,** με βάση τα υπάρχοντα στοιχεία, των απωλειών που υπάρχουν από τις εισφορές που χάνονται και το όφελος που θα προκύψει από τη μείωσή της. Το στοιχείο αυτό αναλύεται και από την ανάλογη μελέτη που εκπονεί το ΙΝΕ/ΓΣΕΕ-ΑΔΕΔΥ σύμφωνα με το οποίο η μείωση στο 7% δίνει μεγάλη «ανάσα» στο σύστημα.
- **Εισφοροδιαφυγή.** Μεγάλη σημασία θα δοθεί στην αντιμετώπιση της εισφοροδιαφυγής που υπολογίζεται ότι στο σύνολο των ταμείων ξεπερνά το 1 τρισ. ετησίως.
- **Επιπτώσεις στα οικονομικά των ταμείων.** Οι επιπτώσεις στην απασχόληση και στα οικονομικά των ταμείων που εισφέρει κάθε μονάδα αύξησης του ΑΕΠ αναμένεται να αποτελέσουν επίσης σημείο προβληματισμού και ανάλυσης για το μέλλον του συστήματος.

ΘΥΜΑΤΑ ΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΟΙ ΤΕΡΑΣΤΙΟ ΤΟ ΠΟΛΙΤΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΚΥΒΕΡΝΗΣΗ

Σε όλες τις χώρες του κόσμου που την τελευταία 15ετία υπήρξαν ανάλογες αλλαγές, απαιτήθηκαν στην καλύτερη περίπτωση 3 και στη χειρότερη 10 χρόνια ώστε να τεθεί σε εφαρμογή το νέο σύστημα. Και όλα αυτά, όταν σύμφωνα με την έκθεση Σπράου, ως το 2005 θα σπεύσουν να συνταξιοδοτηθούν οι μεγαλύτερες γενεές συνταξιούχων με τα υψηλότερα συσσωρευμένα δικαιώματα στην ιστορία της Ελλάδας.

Θα προλάβουν ή κινδυνεύουν και αυτοί από την ψαλίδα των περικοπών;

Σύμφωνα με τον αναλογιστή Παναγιώτη Ζαμπέλη, πρόεδρο και διευθύνοντα σύμβουλο της εταιρίας Αναλογιστική Αθηνών, τόσο τα αφανή ελλείμματα όσο και τα πραγματικά ελλείμματα των φορέων Κοινωνικής Ασφάλισης, που ξεπερνούν κατά πολύ το 1 τρισεκατομμύριο δραχμές και πλησιάζουν το εκπληκτικό ποσοστό του 12% του κρατικού προϋπολογισμού, αναγκαστικά θα οδηγήσουν την κυβέρνηση στην περικοπή ακόμη και υφιστάμενων συντάξεων (όπως π.χ. οι συντάξεις χηρείας). Ταυτόχρονα, ο κ. Ζαμπέλης υπογραμμίζει ότι άλλες ενδείξεις μάς κάνουν να υποψιαζόμαστε ότι το αφανές χρέος των συντάξεων στη χώρα μας είναι κατά πολύ ανώτερο ακόμη και από το ποσό των περίπου 80 τρισεκατομμυρίων δραχμών που υπολόγισε ο ΟΟΣΑ.

Αλλαγές όπως εξομοίωση των ορίων ηλικίας συνταξιοδότησης για άνδρες και γυναίκες, αυστηροποίηση των κριτηρίων για τα βαρέα και ανθυγιεινά και τις αναπηρικές συντάξεις, καθώς και μείωση των συντάξιμων αποδοχών, βρίσκονται στις προτάσεις της βρετανικής εταιρίας, και κύριο μέλημα της κυβέρνησης είναι να βρεθεί τρόπος ώστε όλες αυτές να πραγματοποιηθούν προκαλώντας τις λιγότερες δυνατές αντιδράσεις από τους ασφαλισμένους.

Πώς βέβαια μπορεί να συμβεί αυτό όταν στο πρόβλημα του ασφαλιστικού συστήματος της χώρας μας «εξ' ορισμού» μπορεί να υπάρχουν τρεις αντιδράσεις, αύξηση εισφορών ή εσόδων, μείωση της μέσης σύνταξης, περιορισμός του αριθμού δικαιούχων μέσω αύξησης του ορίου ηλικίας συνταξιοδότησης, είναι ένα ζητούμενο.

Σύμφωνα πάντως με πληροφορίες, στη μελέτη παρουσιάζονται στοιχεία βάσει των οποίων οι παροχές του ελληνικού συνταξιοδοτικού συστήματος είναι οι πλέον γενναιόδωρες μεταξύ των χωρών - μελών της Ε.Ε. σε σχέση με το μέσο εισοδηματικό επίπεδο του Έλληνα εργαζόμενου, χωρίς να αναφέρεται βέβαια, ότι οι μισθοί στη χώρα μας βρίσκονται στο 65% των αντίστοιχων ευρωπαϊκών σε μονάδες αγοραστικής δύναμης.

Σύμφωνα με τον κ. Ζαμπέλη, το ουσιαστικό αποτέλεσμα των μέτρων που ελήφθησαν σε όλες τις περιπτώσεις των χωρών που είχαμε αναδιάρθρωση του ασφαλιστικού συστήματος είναι η σημαντική μείωση των παροχών των διανεμητικών συστημάτων. Καμία χώρα δεν διέφυγε από αυτόν τον κανόνα. Τουλάχιστον κατά την τελευταία 15ετία, σε όποια χώρα και αν έγινε κάποια επέμβαση στο συνταξιοδοτικό σύστημα, αυτή είχε πάντα ως αποτέλεσμα τον περιορισμό των παροχών, είτε ως μείωση των ποσών των συντάξεων είτε με αύξηση των ορίων ηλικίας συνταξιοδότησης είτε ως συνδυασμός και των δύο.

Και το ερώτημα που τίθεται είναι εάν οι ασφαλισμένοι είναι έτοιμοι να δεχθούν το κόψιμο των αδικιών που έχει γεννήσει το έως σήμερα άναρχο σύστημα και εάν η κυβέρνηση προτίθεται να αναλάβει το αντίστοιχο πολιτικό κόστος.

Οι εξελίξεις αυτές στις υπόλοιπες χώρες του κόσμου δεν ήταν διόλου ευχάριστες ούτε για τους ασφαλισμένους ούτε για τις κυβερνήσεις τους. Είναι χαρακτηριστική η πτώση των κυβερνητικών σχημάτων στην Ιταλία, αλλά και οι σημαντικότατες αντιδράσεις σε πολλές άλλες χώρες. Οι κυβερνήσεις που έλαβαν αυτά τα μέτρα, επιβαρύνθηκαν με σημαντικό πολιτικό κόστος.

Ένα άλλο χαρακτηριστικό στις χώρες που άλλαξε το συνταξιοδοτικό σύστημά τους, ήταν ο περιορισμός του διανεμητικού παράγοντα. Βέβαια, μια μεταστροφή σε ένα πλήρως κεφαλαιοποιητικό σύστημα, όπως συνέβη στη Χιλή, απαιτεί την εύρεση τεράστιων πρόσθετων πόρων για να χρηματοδοτηθούν οι τρέχουσες συντάξεις, άρα καθίσταται σχεδόν αδύνατο για τη χώρα μας. Στις περισσότερες περιπτώσεις, διατηρήθηκε ένας διανεμητικός παράγοντας (ως πρώτος πυλώνας) στο πλαίσιο των δυνατοτήτων της κάθε χώρας προκειμένου να αντιμετωπίσει το οικονομικό πρόβλημα της αναμόρφωσης.

Ελλάδα: Κόστος συντάξεων, 1990-2050 (ως % του ΑΕΠ)

1990	15,1
2000	18,6
2010	20,9
2020	24,3
2030	29,1
2040	33,5
2050	34,2

ΑΠΟ ΤΟ ΔΙΑΝΕΜΗΤΙΚΟ ΣΥΣΤΗΜΑ ΣΤΟ ΜΙΚΤΟ

Η κοινή δομή των συνταξιοδοτικών συστημάτων που πρέπει να υπάρχει σε όλες τις χώρες – μέλη της Ε.Ε. δίνεται στην Πράσινη Βίβλο, χωρίς βέβαια να είναι δεσμευτική και αναφέρεται στους γνωστούς πλέον τρεις πυλώνες.

Ο πρώτος πυλώνας αφορά στα κρατικά συνταξιοδοτικά συστήματα, τα οποία λειτουργούν με βάση το διανεμητικό σύστημα. Η συμμετοχή στα σχήματα αυτά χαρακτηρίζεται από την υποχρεωτικότητα.

Ο δεύτερος πυλώνας αφορά στα επαγγελματικά συστήματα τα οποία συνδέονται με την εργασία. Είναι αυτοδιοικούμενα και ανεξάρτητα από το κράτος. Έχουν συνήθως τη μορφή του ασφαλιστικού ταμείου στο οποίο ασφαλίζεται το προσωπικό μιας επιχείρησης ή μιας ομάδας επιχειρήσεων ή ενός κλάδου. Η συμμετοχή στα σχήματα αυτά είναι συνήθως υποχρεωτική.

Και τέλος, ο τρίτος πυλώνας που αφορά κύρια στα ιδιωτικά ασφαλιστήρια συμβόλαια που συνάπτονται με ασφαλιστικές επιχειρήσεις. Η συμμετοχή σε αυτή την περίπτωση είναι πάντα προαιρετική.

Σε όλες τις χώρες που υπήρξε εκ βάθρων αναδιάρθρωση του ασφαλιστικού, εφαρμόσθηκε το σύστημα αυτό, με ιδιαίτερες παραλλαγές κυρίως όσον αφορά στον δεύτερο πυλώνα, ενώ μόνο στο σύστημα της Χιλής καταργήθηκε ο πρώτος πυλώνας.

ΤΟ ΥΠΑΡΧΟΝ ΣΥΣΤΗΜΑ

Ένα από τα πλέον χαρακτηριστικά γνωρίσματα του ελληνικού συνταξιοδοτικού συστήματος είναι η έλλειψη ενιαίας δομής. Αυτό είναι αποτέλεσμα της παντελούς έλλειψης των απαραίτητων καταστατικών αρχών που θα έπρεπε να το διέπουν.

Βασική δομή του συστήματος είναι οι κλάδοι, οι οποίοι διαφοροποιούνται ανάλογα με το είδος των παροχών (κλάδος κύριας σύνταξης, κλάδος επικουρικής σύνταξης και κλάδος πρόνοιας - εφάπαξ) και οι οποίοι δεν υπάρχουν αυτόνομα αλλά υπάγονται σε φορείς. Ένας φορέας μπορεί να διαχειρίζεται έναν ή περισσότερους κλάδους, χωρίς να υπάρχει συγκεκριμένος κανόνας.

Το κάθε ταμείο είναι αυτοτελής νομική οντότητα, είναι συνήθως Νομικό Πρόσωπο Δημοσίου Δικαίου, δεν είναι σπάνιες όμως οι περιπτώσεις και των Νομικών Προσώπων Ιδιωτικού Δικαίου.

Υπάρχουν και ασφαλιστικοί κλάδοι που δεν ανήκουν στα κλασικά ταμεία, όπως στην περίπτωση των Δημοσίων υπαλλήλων, όπου η κύρια ασφάλιση καλύπτεται από το Γενικό Λογιστήριο του Κράτους, ή του Οργανισμού Λιμένος Πειραιώς.

Υπάρχουν φορείς που ασφαλίζουν μισθωτούς και φορείς που ασφαλίζουν αυτοαπασχολούμενους. Όμως, υπάρχουν και φορείς που ασφαλίζουν και μισθωτούς και αυτοαπασχολούμενους.

Όλοι οι μισθωτοί δεν ασφαλίζονται στον ίδιο φορέα. Οι περισσότεροι μισθωτοί ασφαλίζονται στο ΙΚΑ και το μεγαλύτερο μέρος αυτών ασφαλίζεται για επικουρική σύνταξη στο ΙΚΑ-ΤΕΑΜ. Οι υπόλοιποι όμως ασφαλίζονται σε κλαδικούς επικουρικούς φορείς, όπως οι εργαζόμενοι στις βιομηχανίες τσιμέντων.

Οι δημόσιοι υπάλληλοι ασφαλίζονται σε δικούς τους επικουρικούς φορείς, οι υπάλληλοι ορισμένων τραπεζών ασφαλίζονται σε εδικούς φορείς ανά τράπεζα, οι υπόλοιποι τραπεζικοί ασφαλίζονται για μεν κύρια σύνταξη στο ΙΚΑ, για επικουρική σε κοινά ταμεία με άλλες τράπεζες και άλλοι στο ΤΕΑΜ.

Η συνύπαρξη δύο συστημάτων, ενός νέου τριπυλωνικού και του παλαιού, είναι ίσως η λύση που θα δικαιώσει τους νέους ασφαλισμένους, σίγουρα όμως το μεταβατικό στάδιο θα θίξει αυτούς που βρίσκονται στο μεσοδιάστημα

Πολλοί από τους εργαζόμενους σε κρατικές ή πρώην κρατικές επιχειρήσεις ανήκουν σε ειδικούς φορείς, ενώ στην ίδια κατηγορία υπάγονται και οι εργαζόμενοι σε κάποιες τράπεζες.

Υπάρχουν μάλιστα περιπτώσεις όπου στην ίδια επιχείρηση, το προσωπικό είναι διαιρεμένο σε διαφορετικούς φορείς.

Οι αυτοαπασχολούμενοι έχουν συνήθως τους δικούς τους φορείς, όπως οι γιατροί που υπάγονται στο ΤΣΑΥ, στο οποίο όμως ασφαλίζονται τόσο οι αυτοαπασχολούμενοι γιατροί όσο και οι μισθωτοί.

Οι «καθαροί» αυτοαπασχολούμενοι ασφαλίζονται κυρίως στο ΤΕΒΕ το οποίο συνενώθηκε με το ΤΣΑ και το ΤΑΕ.

Παράλληλα, όσον αφορά στην κύρια σύνταξη που είναι υποχρεωτική για όλους, προέρχεται από τους κλάδους κύριας σύνταξης οι οποίοι ξεπερνούν σήμερα τους 20. Και αυτή η διασπορά δεν έγινε με κάποιο συγκεκριμένο κανόνα, αλλά ευκαιριακά, ανάλογα με τις συγκυρίες και τις πολιτικές σκοπιμότητες.

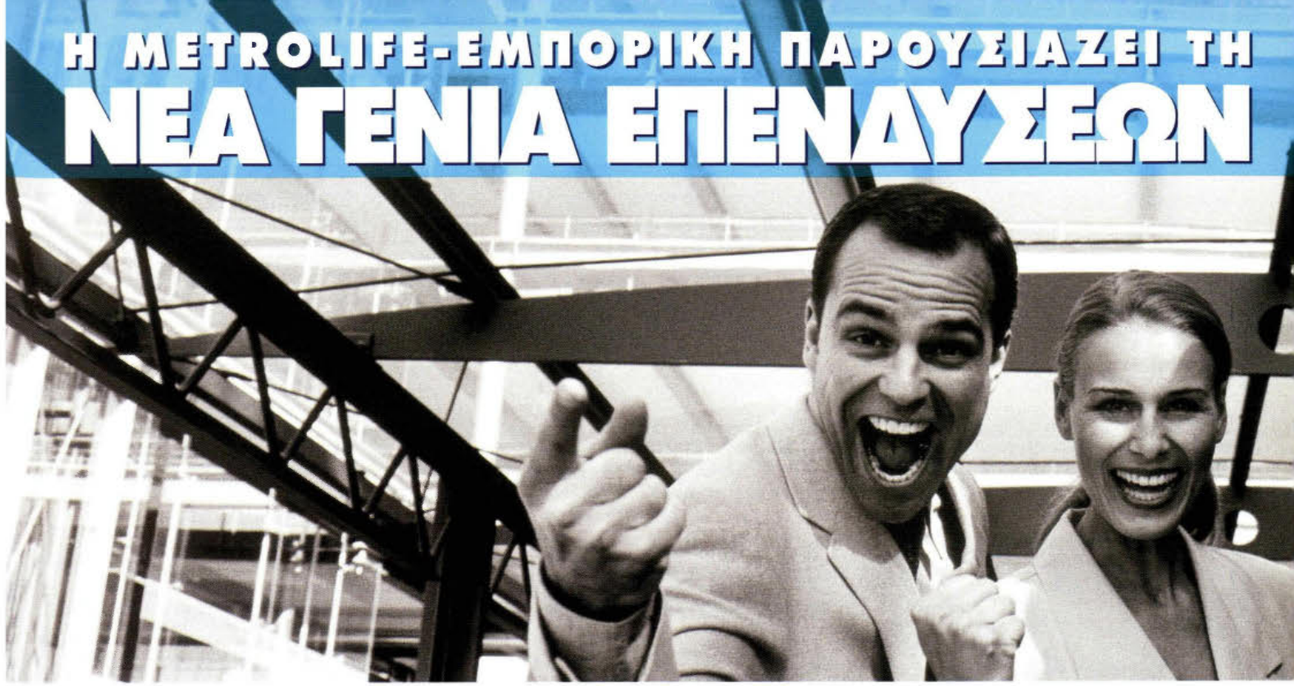
Από τις αρχές της δεκαετίας του '80 και η επικουρική σύνταξη είναι υποχρεωτική για τους μισθωτούς. Υπάρχουν βέβαια – κυρίως στο Δημόσιο – μισθωτοί οι οποίοι δικαιούνται δύο επικουρικές συντάξεις. Όπως υπάρχουν και αυτοαπασχολούμενοι όπως οι δικηγόροι οι οποίοι δικαιούνται επικουρικές συντάξεις, ενώ για άλλους αυτό απαγορεύεται.

Τέλος, ορισμένες μόνον κατηγορίες μισθωτών και αυτοαπασχολουμένων έχουν δικαίωμα εφάπαξ παροχής, ενώ άλλοι δεν μπορούν να αποκτήσουν αυτό το δικαίωμα.

Όσον αφορά άλλωστε στις παροχές, το

Ελλάδα: Επίδραση του επεξηγηματικού σχεδίου συνταξιοδότησης

Ποσοστό Παροχών (Σχετικά με το εργατικό εισόδημα)	Εργαζόμενοι	Αυτοαπασχολούμενοι	Γεωργοί	Σύνολο
Σημερινό Σύστημα (Ηλικία Συνταξιοδότησης = 62)	76,4	38,2	15,8	51,6
Κάλυψη του νέου συστήματος	60,0	38,2	15,8	45,8
Εργαζόμενοι				
Εργαζόμενοι και Αυτοαπασχολούμενοι	60,0	60,0	15,8	51,2
Εργαζόμενοι, Αυτοαπασχολούμενοι και Γεωργοί	60,0	60,0	30,0	54,1
Ποσοστό Επιβάρυνσης (Σχετικά με το εργατικό εισόδημα)	1990	2000	2020	2050
Υπάρχον σύστημα	23,4	28,7	37,5	52,4
Νέο σύστημα-Πλήρης κάλυψη	24,5	30,0	39,2	55,2
Νέο Σύστημα-Πλήρης κάλυψη και ηλικία συνταξιοδότησης = 65	19,1	24,4	32,8	48,3
Νέο Σύστημα-Πλήρης κάλυψη και ηλικία συνταξιοδότησης = 65 (Σχετικά με το ΑΕΠ)	12,3	15,7	21,1	31,1



Capital Guaranteed plus

Ελάχιστο εγγυημένο κεφάλαιο 210%

Τώρα που οι επενδύσεις έγιναν δύσκολη υπόθεση, εσείς κάντε **ένα άλμα μπροστά** με τη **METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ.** Ελάτε στο **CAPITAL GUARANTEED PLUS,** το **πρώτο** και **μόνο** ασφαλιστικό-επενδυτικό πρόγραμμα που

ΕΓΓΥΑΤΑΙ ΔΙΠΛΑ:

- **Το κεφάλαιό σας 100% και επιπλέον,**
- **Ελάχιστη απόδοση του κεφαλαίου 110%,** στη λήξη του προγράμματος. Π.χ., με επενδεδυμένο κεφάλαιο 5.000.000 δρχ., θα πάρετε, στη λήξη του προγράμματος 10.500.000 δρχ., **τουλάχιστον!**

Εσείς λοιπόν που δεν είστε διατεθειμένοι να ρισκάρετε πλέον, αλλά ούτε επιθυμείτε να βλέπετε τα επιτόκια να πέφτουν, χωρίς να κάνετε τίποτα, τώρα...

ΕΧΕΤΕ ΕΠΙΛΟΓΗ:

Με ελάχιστο ποσό συμμετοχής 1.000.000 δρχ., διάρκεια επένδυσης 15 χρόνια, επένδυση/απόδοση σε **EURO** και επιπλέον ασφάλιση ζωής, ελάτε στο **CAPITAL GUARANTEED PLUS.** Το πρωτοποριακό ασφαλιστικό επενδυτικό πρόγραμμα της **METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ** που σας προσφέρει **σιγουριά** και **τις υψηλότερες εγγυημένες αποδόσεις.**

Τηλεφωνήστε μας τώρα στο 93.76.107 ή επικοινωνήστε με τον επενδυτικό σύμβουλο της **METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ.**

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

ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ: Λ. ΣΥΓΓΡΟΥ 213-215, 171 21 Ν. ΣΜΥΡΝΗ, ΤΗΛ.: 93.76.100, web: www.metrolife.gr

Ένα επεξηγηματικό σχέδιο συνταξιοδότησης

Ηλικία Συνταξιοδότησης	65 για άνδρες και γυναίκες
Σύνταξη	1,5% των μέσων αποδοχών σε ολόκληρη την περίοδο εργασίας αναπροσαρμοσμένο τιμαριθμικά κατά τη συνταξιοδότηση
Μέγιστο ποσοστό παροχών	60%

σύνολο των ασφαλιστικών οργανισμών της χώρας μας στηρίζεται στη μέθοδο της καθορισμένης παροχής. Καθορίζεται δηλαδή ο τρόπος υπολογισμού της παροχής και το ζητούμενο είναι να προσδιορισθεί η εισφορά εκείνη που είναι απαραίτητη για να μπορέσει το ταμείο να αντεπεξέλθει στην καταβολή της παροχής αυτής.

Υπάρχουν ταμεία που καταβάλλουν και κύρια και επικουρική σύνταξη, η οποία είναι (μετά φόρων) κατά πολύ ανώτερη από τις καθαρές αποδοχές που είχαν οι ασφαλισμένοι ως εργαζόμενοι.

Τις εφάπαξ παροχές τις δικαιούνται ορισμένες κατηγορίες εργαζόμενων, ενώ στην ίδια κατηγορία εντάσσονται οι αποζημιώσεις του νόμου 2112/20 τις οποίες δικαιούνται οι εργαζόμενοι στον ιδιωτικό τομέα και οι οποίες βαρύνουν εξ ολοκλήρου τον εργοδότη, καθώς και οι εφάπαξ παροχές του ν. 103/75 τις οποίες δικαιούνται οι υπάλληλοι των ΝΠΔΔ.

Εάν δεν πεισθήκατε για την «αναρχία» που επικρατεί σήμερα στο κοινωνικοασφαλιστικό σύστημα της χώρας μας, αρκεί μόνον να σας υπενθυμίσουμε ότι ανάλογη κατάσταση επικρατούσε μόνον στη Χιλή επί Πινοσέτ και έγκαιρα επενέβη το Διεθνές Νομισματικό Ταμείο.

ΤΑ ΑΙΤΙΑ ΤΗΣ ΣΥΝΕΧΙΖΟΜΕΝΗΣ ΔΕΙΝΗΣ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ

Στη μελέτη του βρετανικού αναλογιστικού οίκου, σύμφωνα με πληροφορίες, θα υπάρχει εκτενής καταγραφή της υπάρχουσας δεινής κατάστασης των ασφαλιστικών οργανισμών της χώρας.

Τα αίτια της κατάστασης αυτής αφορούν τόσο σε αντικειμενικές συνθήκες που είναι κύρια οι δημογραφικές εξελίξεις, όσο και σε υποκειμενικές αδυναμίες του ελληνικού συστήματος όπως είναι οι αλόγιστες κυβερνητικές παρεμβάσεις, η έλλειψη μακροπρόθεσμου προγραμματισμού, η αδυναμία του κρατικού τομέα να παράγει ουσιαστικό έργο κ.λ.π.

Δημογραφικό

Αν όλα μείνουν όπως είναι, κάπου κοντά στο 2030, ένας λεπτός και εύθραυστος κορμός εργαζομένων θα προσπαθεί να συγκρατήσει ένα ευτραφές μανιτάρι ηλικιωμένων και συνταξιούχων. Η καθ' όλα ανησυχητική αυτή εικόνα αντικατοπτρίζει το σχήμα της δημογραφικής πυραμίδας, σύμφωνα με τους επιστήμονες. Το 1975 γεννήθηκαν περίπου 155.000 παιδιά. Το 1990 οι γεννήσεις μειώθηκαν σχεδόν στο μισό (-55%) και έφτασαν μόλις τις 85.000. Ακόμη και με την αισιόδοξη πρόβλεψη της Παγκόσμιας Τράπεζας, ότι η γονιμότητα επιστρέφει σιγά - σιγά σε επίπεδα αναπλήρωσης, το 2010 θα υπάρχουν 600 χιλιάδες λιγότερα παιδιά κάτω των 20 ετών.

Παράλληλα, υπάρχει ραγδαία γήρανση του πληθυσμού. Το ποσοστό ατόμων άνω των 85 ανεβαίνει κατά 5,8 μονάδες (43%) ως το 2010 και κατά άλλες 4,8 μονάδες ως το 2030, όταν πια ένα τέταρτο του πληθυσμού θα είναι άνω των 65. Η κορυφή της πυραμίδας λοιπόν, γίνεται όλο και πιο «βαριά».

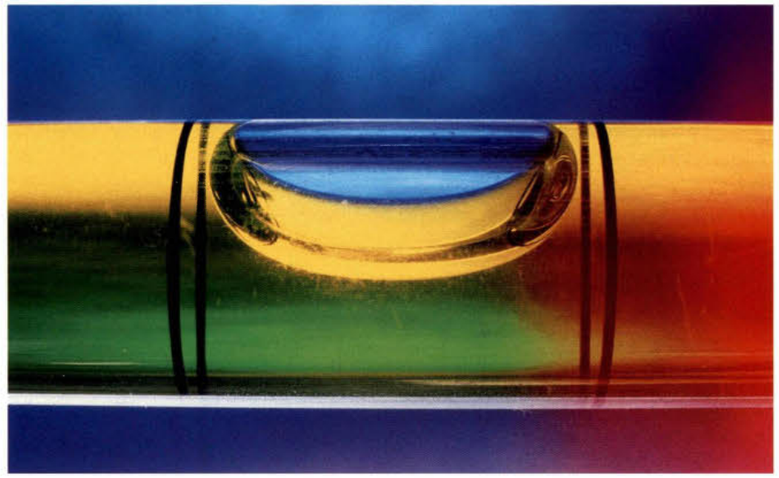
Υποκειμενικές αδυναμίες του συστήματος

Οι συνεχείς παρεμβάσεις των ελληνικών κυβερνήσεων επιδότησαν ηθελημένα ή από άγνοια τη δημιουργία ελλειμμάτων κάτι που αποτελεί ίσως τη σημαντικότερη αδυναμία. Στις περισσότερες περιπτώσεις, οι ελληνικές κυβερνήσεις είδαν το

Ελλάδα: Επίδραση των διαφόρων περιπτώσεων μεταρρύθμισης (ως % του ΑΕΠ)

	Μείωση του ποσοστού παροχών (%)				
Ποσοστό επιβάρυνσης	0	10	20	30	40
Ηλικία Συνταξιοδότησης = 62					
1990	15,1	13,6	12,1	10,6	9,4
2000	18,6	16,7	14,9	13,0	11,6
2020	24,3	21,8	19,4	17,0	15,1
2050					
Ηλικία Συνταξιοδότησης = 65					
1990	11,8	10,7	9,5	8,3	7,4
2000	15,1	13,6	12,1	10,6	9,4
2020	20,3	28,3	16,2	14,2	12,7
2050	29,9	26,9	23,9	20,9	18,6
Ηλικία Συνταξιοδότησης = 67					
1990	10,1	9,1	9,1	7,1	6,3
2000	13,1	11,8	10,5	9,2	8,2
2020	17,9	16,1	14,3	12,5	11,2
2050	27,0	24,3	21,6	18,9	16,8

ΣΤΗΡΙΖΟΥΜΕ ΤΗΝ ΑΝΑΠΤΥΞΗ



Η ΣΙΓΟΥΡΙΑ ΜΙΑΣ ΜΕΓΑΛΗΣ ΔΥΝΑΜΗΣ ΣΤΑ ΕΡΓΑ ΠΟΥ ΑΛΛΑΖΟΥΝ ΤΗ ΖΩΗ ΜΑΣ

- ΑΤΤΙΚΟ ΜΕΤΡΟ
- ΜΕΤΡΟ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ
- ΑΕΡΟΛΙΜΕΝΑΣ ΑΘΗΝΩΝ "ΕΛΕΥΘΕΡΙΟΣ ΒΕΝΙΖΕΛΟΣ"
- ΕΚΤΡΟΠΗ ΑΧΕΛΩΟΥ
- ΕΡΓΑ ΟΔΟΠΟΙΪΑΣ ΣΤΟΥΣ ΑΞΟΝΕΣ ΠΑΛΑΙΑΣ ΕΘΝΙΚΗΣ ΟΔΟΥ ΑΘΗΝΑΣ-ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ ΚΑΙ ΕΓΝΑΤΙΑΣ

INTESTA ATHENS

Η **GENERALI** καλύπτει με εμπειρία, γνώση και δύναμη τα μεγάλα έργα που αλλάζουν και αναβαθμίζουν την ποιότητα ζωής μας. Ασφαλίσεις με τη σιγουριά **GENERALI**.

ΟΜΙΛΟΣ GENERALI

www.generali.gr

Γιατί χρειάζεστε τη δύναμή μας.

ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ: ΒΑΣ. ΣΟΦΙΑΣ 1 & ΜΕΓ. ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΥ, 151 24 ΜΑΡΟΥΣΙ ΤΗΛ: 8096 400, FAX: 6142 050 **ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ ΒΟΡΕΙΟΥ ΕΛΛΑΔΟΣ:** ΚΟΥΝΤΟΥΡΙΩΤΟΥ 11, 546 25 ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ, ΤΗΛ: (031) 5511 44, FAX: (031) 547055

συνταξιοδοτικό σύστημα ως μέσο αύξησης της πολιτικής τους επιρροής, και ακολούθησαν αλόγιστη πολιτική παροχών, υπακούοντας σε συντεχνίες. Αποτέλεσμα όλων αυτών ήταν η δημιουργία ενός συστήματος χωρίς ενιαία δομή, χωρίς βασικές αρχές, που κυριαρχούσαν οι παρεμβάσεις και τα συντεχνιακά συμφέροντα, και που η μεγάλη πλειονότητα των ασφαλισμένων προοριζόταν να παίξει το ρόλο του θύματος στο βωμό των πολιτικών σκοπιμοτήτων.

ΔΗΜΟΣΙΟΙ ΥΠΑΛΛΗΛΟΙ, ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΟΙ ΣΕ ΔΕΚΟ ΚΑΙ ΤΡΑΠΕΖΕΣ ΘΑ ΣΗΚΩΣΟΥΝ ΤΟ ΒΑΡΟΣ ΤΩΝ ΑΛΛΑΓΩΝ

Η ήδη δεινή θέση στην οποία βρίσκονται οι ασφαλισμένοι στο ΙΚΑ είναι το πρόσχωμα που θα τους προστατεύσει από τις αρνητικές επιπτώσεις τις οποίες θα επιφέρει η αλλαγή στον ασφαλιστικό χάρτη της χώρας. Αποτέλεσμα αυτού είναι το μεγαλύτερο βάρος από αυτές να το υποστούν στις πλάτες τους οι Δημόσιοι Υπάλληλοι, οι τραπεζοϋπάλληλοι και οι εργαζόμενοι σε ΔΕΚΟ. Λίγο ή πολύ, με κάποια από τα εξεταζόμενα μέτρα, εν μέρει ή στο σύνολό τους, θα θιγούν όλοι οι ασφαλισμένοι, σύμφωνα όμως με όλες τις ενδείξεις, εκείνοι που θα θιγούν βαρέως είναι κυρίως οι δημόσιοι υπάλληλοι διότι αυτοί λαμβάνουν καλύτερες μέσες συντάξεις (έχουν και καλύτερους μέσους μισθούς) από τους εργαζόμενους στον ιδιωτικό τομέα.

Καθώς λοιπόν η μεταρρύθμιση θα οδηγήσει σε ενιαία ρύθμιση, θεωρείται ευνόητο ότι θα θιγούν εκείνοι που έχουν τις καλύτερες συντάξιμες αποδοχές.

Εάν αυτή τη στιγμή λάβουμε υπόψη μας τους συνταξιούχους του ιδιωτικού τομέα αλλά και των ΔΕΚΟ, έχουμε συνολικά 1.191.000 νοικοκυριά (δεν περιλαμβάνονται δημόσιοι υπάλληλοι και αγρότες). Η μέση σύνταξη όλων αυτών, σύμφωνα με τον οικονομολόγο και επιστημονικό συνεργάτη του Ινστιτούτου Εργασίας των ΓΣΕΕ/ΑΔΕΔΥ Γιώργο Ρωμανιά, κυμαίνεται γύρω στις 180.000 δρχ. Ακόμη δηλαδή και αν συμψηφισθούν οι υπερβολές των τραπεζών και των ΔΕΚΟ, η μέση σύνταξη της πλειονότητας των ασφαλισμένων, μόλις και ξεπερνάει το όριο της φτώχειας (με τους όρους της Ευρωπαϊκής Ένωσης) δηλαδή τις 170.000 δρχ.

Αντίθετα, στη μελέτη του βρετανικού αναλογιστικού οίκου, σύμφωνα με πληροφορίες, θα παρουσιάζονται στοιχεία βάσει των οποίων οι παροχές του ελληνικού συνταξιοδοτικού συστήματος είναι οι πλέον γενναιόδωρες μεταξύ των χωρών - μελών της Ε.Ε. σε σχέση με το μέσο εισοδηματικό επίπεδο του Έλληνα εργαζόμενου, χωρίς να αναφέρεται βέβαια, ότι οι μισθοί στη χώρα μας βρίσκονται στο 65% των αντίστοιχων ευρωπαϊκών σε μονάδες αγοραστικής δύναμης.

Καθώς λοιπόν από τη μία οι συντάξεις του ΙΚΑ βρίσκονται στο κατώτατο επίπεδο και από την άλλη, βάσει και της διεθνούς εμπειρίας, για να καλυφθεί το τεράστιο αναλογιστικό έλλειμμα του ασφαλιστικού μας συστήματος απαιτείται σημαντικός περιορισμός των παροχών, είτε ως ποσοστό των συντάξεων είτε με αύξηση των ορίων ηλικίας συνταξιοδότησης είτε ως συνδυασμός και των δύο, οι πρώτοι που θα κληθούν να σηκώσουν το βάρος της μεταρρύθμισης θα είναι οι εργαζόμενοι σε Δημόσιο και ευρύτερο δημόσιο τομέα και σε τράπεζες.

Στο ΙΚΑ για παράδειγμα, υπολογίζεται η σύνταξη βάσει του μέσου μισθού της τελευταίας 5ετίας. Στη ΔΕΗ λαμβάνεται υπόψη ο μισθός του τελευταίου μήνα, όπως επίσης σε ΟΤΕ, Εθνική Τράπεζα, Δημόσιο κ.λπ. Το σύστημα λοιπόν είναι αγρίως άδικο και η μεταρρύθμιση θα κληθεί να το αλλάξει.

Η κυβέρνηση θα επιδιώξει λοιπόν ενιαιοποίηση των ορίων ηλικίας συνταξιοδότησης, του απαιτούμενου συντάξιμου χρόνου, του υπολογισμού της περιόδου αναφοράς, και του δείκτη αναπλήρωσης (80% ή 60% κύρια σύνταξη). Σύμφωνα μάλιστα με πληροφορίες, εξετάζονται ακόμη και σενάρια που θέλουν για τον υπολογισμό της σύνταξης να συνεκτιμάται ολόκληρος ο συντάξιμος βίος.

Οι νέοι ασφαλισμένοι

Τη μεγαλύτερη ίσως αδικία του υπάρχοντος συστήματος υπόκεινται οι νέοι ασφαλισμένοι. Σύμφωνα με εκτιμήσεις, ολόκληρο το ύψος του μακροχρόνιου αναλογιστικού ελλείμματος που προκύπτει στο ασφαλιστικό σύστημα, οφείλεται στις συντάξεις των παλιών και καταβάλλεται εν μέρει από τις εισφορές των νέων ενώ εν μέρει μετατρέπεται σε έλλειμμα. Δημιουργείται λοιπόν διπλή αδικία για τους νέους. Είναι αυτοί που πληρώνουν τις συντάξεις, οι δικές τους εισφορές εξανεμίζονται στο σύνολό τους, και η γενιά που θα τους ακολουθήσει είναι θεωρητικά αδύνατον να μπορέσει να καλύψει τις συντάξεις τους.

Η συνύπαρξη δύο συστημάτων, ενός νέου τριπυλωνικού και του παλαιού, είναι ίσως η λύση που θα δικαιώσει τους νέους ασφαλισμένους, σίγουρα όμως το μεταβατικό στάδιο θα θίξει αυτούς που βρίσκονται στο μεσοδιάστημα.

Πολλά έχουν ειπωθεί όσον αφορά στα ώριμα συνταξιοδοτικά δικαιώματα.

Σύμφωνα με τη νομοθεσία και τη νομολογία, εάν ένας νέος νόμος αλλάξει τις προϋποθέσεις συνταξιοδότησης, η σύνταξη θεμελιώνεται βάσει του νέου ακόμη και αν οι προϋποθέσεις είναι δυσμενέστερες. Έπειτα από προσφυγές στο Συμβούλιο της Επικρατείας, η διάταξη αυτή κρίθηκε αντισυνταγματική και το συνταξιοδοτικό δικαίωμα κρίνεται πλέον σύμφωνα με τη νομοθεσία που ίσχυε κατά το χρόνο θεμελίωσής του. Δηλαδή ο μεταγενέστερος νόμος δεν μπορεί να το πειράξει.

Εάν δηλαδή σήμερα, ένας εργαζόμενος είναι εν ενεργεία και πριν ψηφισθεί ο νόμος συντρέχει τόσο το όριο ηλικίας όσο και ο συντάξιμος βίος να του θεμελιώνουν δικαίωμα συνταξιοδότησης, μεταγενέστερος νόμος δεν μπορεί να του στερήσει αυτό το δικαίωμα.

Το πρόβλημα γεννιέται εάν ψηφισθεί ο νόμος και ο ασφαλισμένος δεν έχει συμπληρώσει ακόμη τις προϋποθέσεις (πληροί μία από τις δύο και του υπολείπεται μικρό διάστημα για να συμπληρώσει και τη δεύτερη).

Σύμφωνα με τον κ. Ρωμανιά, για όσους ασφαλισμένους έχουν συμπληρώσει το συντάξιμο χρόνο, όχι όμως και το όριο ηλικίας δεν πρόκειται να θιγεί το ώριμο δικαίωμά τους καθώς θα μπορούν να το ασκήσουν όταν συμπληρώσουν το όριο ηλικίας, που προβλέπει ο παλαιός νόμος.

Πρόβλημα γεννιέται στην περίπτωση που ο νέος νόμος θίξει το παλαιό δικαίωμα μέσα σε μια χρονική περίοδο για την οποία δεν υπάρχουν αποφάσεις του ΣτΕ ή άλλων δικαστηρίων.

Δηλαδή, εάν λείπει το στοιχείο του συντάξιμου χρόνου, τον οποίο ο ασφαλισμένος πρόκειται να συμπληρώσει, για παράδειγμα, ένα μήνα μετά την ψήφιση του νέου νόμου, πλέον δεν προστατεύεται ως ώριμο το δικαίωμά του. Για αυτή τη δεύτερη κατηγορία ασφαλισμένων κοντά στη συνταξιοδότηση, έγκειται στις προθέσεις της πολιτείας και στο μέγεθος του προβλήματος το εάν θα συνταξιοδοτηθούν βάσει του παλαιού και συμφερότερου ή του νέου και σκληρότερου νόμου.

ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ NATIONALE-NEDERLANDEN

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

ΝΕΟ ΑΜΟΙΒΑΙΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟΥ
Emerging Markets Fund

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

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

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

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

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

ING GROUP

Nationale-Nederlanden
Επένδυση σιγουριάς, με παρόν και μέλλον
Οι φίλοι μας λένε Εν-Εν

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

Το ΙΚΑ πριμοδοτεί το Δημόσιο

Με το συγκλονιστικό ποσό των 2,362 τρισ. δρχ. σε τρέχουσες τιμές και 4,046 τρισ. δρχ. σε τιμές αναπροσαρμοσμένες με το Δείκτη Τιμών Καταναλωτή. Το ΙΚΑ πριμοδότησε το Δημόσιο, καθώς ενώ τα χρέη του προς το μεγαλύτερο ασφαλιστικό φορέα ανέρχονταν σε 3,662 τρισ. μετά από συνομιλίες με το Υπουργείο Οικονομικών, υπήρξε συμφωνία στο ποσό των 1,3 τρισ. δρχ.
Ο συνολικός «ισολογισμός» των εκατέρωθεν υποχρεώσεων είναι αρνητικός για το Δημόσιο, του οποίου το υπόλοιπο των οφειλών προς το Ίδρυμα ανέρχεται στο τεράστιο ποσό των 3,662 τρισ. δρχ. σε τρέχουσες τιμές ή 5,346 τρισ. δρχ. σε τιμές αναπροσαρμοσμένες με βάση το ΔΤΚ ή σε 6,652 τρισ. δρχ. σε τιμές αναπροσαρμογμένες με βάση το επιτόκιο των ετήσιων έντοκων γραμματίων του Δημοσίου.
Και μάλιστα, δεν έχουν συνυπολογισθεί όλα τα οφειλόμενα ποσά καθώς τα απαραίτητα για τον υπολογισμό τους στοιχεία είτε δεν υπήρχαν, είτε δεν έγινε κατορθωτό να συλλεγούν και υποστούν την ανάλογη επεξεργασία λόγω χρόνου.
Οι τεραστίου ύψους απαιτήσεις του ΙΚΑ έναντι του Δημοσίου οφείλονται σε κατά καιρούς νομοθετικές ρυθμίσεις της εκάστοτε κυβέρνησης βάσει των οποίων εφαρμόστηκαν εισοδηματικές και ασφαλιστικές πολιτικές μέσω του Ιδρύματος.
Αξίζει να σημειωθεί ότι το ελληνικό δημόσιο χρωστάει και σε άλλους ασφαλιστικούς οργανισμούς, όπως είναι ο Οργανισμός Ασφάλισης Ελεύθερων Επαγγελματιών (ΤΕΒΕ, ΤΣΑ, ΤΑΕ) ποσό ύψους 150 δισ. δρχ. (από το 1990 και μετά), ενώ περί τα 10 δισ. δρχ. οφείλει προς τα ταμεία ΤΣΜΕΔΕ, ΤΣΑΥ και Ταμείο Νομικών, καθώς δεν έχει καταβάλει προς αυτά τη συμμετοχή του, στο πλαίσιο της τριμερούς συμμετοχής.

Μικρές αλλαγές πριν τη μεγάλη μεταρρύθμιση

Αλλαγές για τους ασφαλισμένους και τους συνταξιούχους ταμείων όπως το ΙΚΑ, το Δημόσιο, τον ΟΑΕΕ (ΤΑΕ, ΤΕΒΕ, ΤΣΑ) και το ΤΑΕΔΥ φέρνει από την αρχή του τρέχοντος έτους η σταδιακή εφαρμογή των διατάξεων των νόμων 1902 του 1990, 2084 του 1992 και 2676 του 1999. Συγκεκριμένα, αυξάνεται κατά ένα εξάμηνο το όριο ηλικίας για συνταξιοδότηση όσων συμπληρώνουν τον απαραίτητο χρόνο ασφάλισης μέσα στο 2001. Για παράδειγμα, ο άνδρας δημόσιος υπάλληλος που συμπληρώνει μέσα στο 2001 25 χρόνια υπηρεσίας, θα πρέπει για να του καταβληθεί η σύνταξη να συμπληρώσει ηλικία 62 ετών. Ο ίδιος υπάλληλος, για να πάρει σύνταξη χωρίς όριο ηλικίας θα πρέπει να συμπληρώσει 34 χρόνια υπηρεσίας.
Παράλληλα, διπλασιάζεται σε σχέση με το 2000 η εργοδοτική εισφορά που θα καταβάλει το κράτος υπέρ του Ταμείου Επικουρικής Ασφάλισης Δημοσίων Υπαλλήλων (ΤΕΑΔΥ), για όσους ασφαλίστηκαν μετά την 1/1/1993.
Αυξάνονται οι επικουρικές συντάξεις των δημοσίων υπαλλήλων που χορηγούσαν τα Ταμεία Αρωγής τους και τα οποία συγχωνεύθηκαν από το 1999 στο ΤΕΑΔΥ, πέραν από την προβλεπόμενη για το 2001 αύξηση. Η αύξηση αφορά στους συνταξιούχους των οποίων τα ταμεία χορηγούσαν συντάξεις χαμηλότερες του 20% των συντάξιμων αποδοχών για 35 χρόνια ασφάλιση.
Μειώνεται στο 10% το ποσό των δώρων εορτών που θα συμπεριληφθεί στις συντάξιμες αποδοχές, ενώ από τις 5 Ιανουαρίου του 2001 έχει αρχίσει η εφαρμογή των διατάξεων για την απασχόληση των συνταξιούχων. Ο νόμος προβλέπει ότι όσοι συνταξιούχοι αναλαμβάνουν εργασία και δεν έχουν συμπληρώσει το 65ο έτος της ηλικίας τους, αναστέλλεται η καταβολή της σύνταξης. Μετά τη συμπλήρωση του 55ου έτους η σύνταξη καταβάλλεται μειωμένη κατά 70% για το μέρος των συντάξιμων αποδοχών που υπερβαίνει τις 250.000 δρχ.
Τέλος, ολοκληρώνεται μέσα στο 2001 η ασφαλιστική και οργανωτική επιτροπή των ταμείων ΤΕΒΕ, ΤΑΕ και ΤΣΑ.

Νέες προϋποθέσεις για συνταξιοδότηση

Επαναπροσδιορίσθηκαν και από το ΙΚΑ οι απαιτούμενες χρονικές προϋποθέσεις συνταξιοδότησης λόγω γήρατος με τις διατάξεις της 35ετίας για τους απασχολούμενους σε βαριές και ανθυγιεινές εργασίες. Σύμφωνα με το άρθρο 32 του νέου νόμου για τις εργασιακές σχέσεις οι ασφαλισμένοι του Ιδρύματος, οι οποίοι έχουν πραγματοποιήσει τουλάχιστον 10.500 ημέρες εργασίας, από τις οποίες 7.500 σε βαριά και ανθυγιεινά επαγγέλματα και έχουν συμπληρώσει το 55ο έτος της ηλικίας τους θεμελιώνουν δικαίωμα σε πλήρη σύνταξη λόγω γήρατος. Με τη συμπλήρωση του 53ου έτους της ηλικίας τους και τις ίδιες ημέρες ασφάλισης δικαιούνται σύνταξη λόγω γήρατος μειωμένη κατά 1/200 της πλήρους για κάθε μήνα που λείπει έως τη συμπλήρωση του 55ου έτους. Οι διατάξεις έχουν ισχύ από τις 29 Δεκεμβρίου του 2000.

Επιδότηση επιτοκίου από τον ΟΕΚ

Παρατείνεται έως τις 30 Ιουνίου 2001 η προθεσμία υποβολής αιτήσεων στον Οργανισμό Εργατικής Κατοικίας για τη χορήγηση επιδότησης επιτοκίου, παράλληλα και πέραν της επιδότησης που δίνεται από το ελληνικό Δημόσιο, όσον αφορά στα στεγαστικά δάνεια που θα χορηγηθούν από τις τράπεζες για την ανέγερση κατοικίας σε ιδιόκτητο οικόπεδο.
Σύμφωνα με απόφαση του υφυπουργού Εργασίας και Κοινωνικών Ασφαλίσεων Χρήστου Πρωτόπαππα τα δάνεια θα χορηγούνται από τις τράπεζες με το εκάστοτε ισχύον κυμαινόμενο επιτόκιο και θα εξοφλούνται σε 15 έτη, ενώ η επιδότηση θα καταβάλλεται από τον ΟΕΚ σε ποσοστό επί του κυμαινόμενου επιτοκίου. Η κλιμάκωση των ποσοστών επιδότησης επί του επιτοκίου χορηγήσεως, εξαρτάται από την οικογενειακή κατάσταση του δικαιούχου και το συνολικό καθαρό οικογενειακό εισόδημα που δήλωσε το ίδιο οικονομικό έτος με το έτος που γίνεται η αίτηση στην Τράπεζα για τη χορήγηση του επιδοτούμενου δανείου.
Για δικαιούχο άγαμο ή έγγαμο χωρίς παιδιά με εισόδημα έως και 2.500.000 δρχ. η επιδότηση ανέρχεται στο 31% για έγγαμο με 1 παιδί και 3.000.000 δρχ. σε 35%, έγγαμος με 2 παιδιά και εισόδημα 3.500.000 δρχ. θα λαμβάνει επιδότηση 37,5%, έγγαμος με 3 παιδιά και 4.000.000 δρχ. 40% και έγγαμος με 4 παιδιά και εισόδημα 5.000.000 δρχ. 56% επιδότηση.
Για τους δικαιούχους που το οικογενειακό τους εισόδημα είναι πάνω από τα ανωτέρω όρια και μέχρι του ανωτάτου ορίου, όπως τούτο έχει καθοριστεί ή θα καθορίζεται κάθε φορά για την επιδότηση του επιτοκίου από το ελληνικό Δημόσιο, τα ποσοστά επιδότησης καθορίζονται σε 27% για τον άγαμο και έγγαμο δικαιούχο, 29% για δικαιούχο με 1 προστατευόμενο παιδί, 31% για δικαιούχο με 2 προστατευόμενα παιδιά, 35% για δικαιούχο με 3 προστατευόμενα παιδιά και 56% για δικαιούχο με 4 προστατευόμενα παιδιά και άνω.

Ναι ή όχι στην επενοικίαση εργαζομένων;

Διαμάχη για το εάν υπάρχει ή όχι νομικό πλαίσιο για το θεσμό της επενοικίασης εργαζομένων ξέσπασε ανάμεσα στο υπουργείο Εργασίας και Κοινωνικών Ασφαλίσεων, τα ιδιωτικά γραφεία ευρέσεως εργασίας και τους εκπροσώπους των συνδικαλιστικών φορέων. Ο υπουργός Εργασίας και Κοινωνικών Ασφαλίσεων κ. Τάσος Γιαννίτσης, στην αρχή δήλωνε ότι στην Ελλάδα δεν υπάρχει νομικό πλαίσιο λειτουργίας τέτοιου είδους επιχειρήσεων, γεγονός που καθιστά οποιαδήποτε δραστηριότητα του είδους παράνομη, στη συνέχεια ενημερώθηκε και τώρα κινεί διαδικασίες εξπρές ώστε να καταρτίσει τροπολογία που θα κατατεθεί σε κάποιο νομοσχέδιο ώστε να ρυθμιστεί το θέμα. Υπενθυμίζεται ότι στον προσφάτως ψηφισθέντα νόμο 2874 «Προώθηση της απασχόλησης και άλλες διατάξεις» περιελήφθησαν μια σειρά από αυστηρότερες ρυθμίσεις για τον τρόπο λειτουργίας των ιδιωτικών γραφείων εργασίας, χωρίς να υπάρχει καμία αναφορά στο θέμα. Μεταξύ άλλων ορίζεται ότι τα ιδιωτικά γραφεία συμβούλων εργασίας υποχρεούνται να παρέχουν στο υπουργείο Εργασίας και Κοινωνικών Ασφαλίσεων τα στοιχεία που αφορούν στον αριθμό των θέσεων εργασίας για τις οποίες μεσολάβησαν το προηγούμενο εξάμηνο και να συνεργάζονται με τον ΟΑΕΔ και το ΕΠΑ και καθορίζεται κάθε αναγκαία λεπτομέρεια για την τήρηση των υποχρεώσεών τους προς το Υπουργείο Εργασίας και Κοινωνικών Ασφαλίσεων και το Σώμα Επιθεωρητών Εργασίας (ΣΕΠΕ). Από την πλευρά τους οι εκπρόσωποι μεγάλων πολυεθνικών εταιριών διαχείρισης ανθρώπινου δυναμικού που εδώ και χρόνια χρησιμοποιούν την «επενοικίαση» εργαζομένων τονίζουν ότι στηρίζονται στον αστικό κώδικα και τη νομολογία, δεν καταστρατηγούν τις συλλογικές συμβάσεις και ό,τι κάνουν είναι πάντα με τη σύμφωνη γνώμη των απασχολούμενων.

ΕΠΙΤΥΧΗΜΕΝΗ ΚΑΡΙΕΡΑ

Τι προσδοκίες έχετε στην επαγγελματική ζωή σας;

ΠΡΑΓΜΑΤΟΠΟΙΗΣΤΕ ΤΙΣ!

Ασφάλεια. Δεν είναι μόνο η επαγγελματική σας ενασχόληση, αλλά και η έννοια που εκφράζει τις προσδοκίες στη ζωή σας. Στην ALICO AIG Life, με τη διεθνή τεχνογνωσία και την τεράστια ελληνική εμπειρία μας, την αξιοπιστία και τη φερεγγυότητα, προδιαγράφουμε τον κόσμο σιγουριάς της «αυριανής ημέρας» για την επαγγελματική σας πορεία.

Σας καλωσορίζουμε κοντά μας!

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΙΣΧΥΣ VAA ΑΝΩΤΑΤΗ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ STANDARD & POOR'S

ΚΟΡΥΦΑΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΔΥΝΑΜΗ ΣΤΟΝ ΚΟΣΜΟ
No 1 ΔΙΕΘΝΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΩΗΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

ALICO AIG Life
Η ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΤΗΣ ΖΩΗΣ ΣΑΣ

ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ: Κηφισίας 119, 151 24 ΜΑΡΟΥΣΙ • Τηλ.: 8065.511 - 19 • e-mail: contact@alico.gr • http://www.alico.gr

ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΟΥΝΤΕΣ

Τους «μάχιμους» στο χώρο της ασφάλισης, δηλαδή τους διαμεσολαβούντες, φιλοξενεί σ' αυτό το τεύχος του το περιοδικό «Ασφαλιστικό ΝΑΙ», δίνοντάς τους το «βήμα» για να ακουστούν και να διατυπώσουν τις θέσεις τους, τους προβληματισμούς και τις ανησυχίες τους για τα ζητήματα που απασχολούν τον κλάδο.
Στο σχετικό θέμα που ακολουθεί, εκπρόσωποι απ' όλους τους χώρους της διαμεσολάβησης, πράκτορες, μεσίτες, ασφαλιστικοί σύμβουλοι και συντονιστές, καταθέτουν τις απόψεις τους για το πού πάνε τα πράγματα σε μια εποχή επαναπροσδιορισμού του επαγγέλματος που επιβάλλει κατά κύριο λόγο η είσοδός μας στην ενιαία ευρωπαϊκή αγορά, αλλά και οι αλλαγές που συντελούνται στην ασφαλιστική αγορά.
Το θέμα που μας απασχόλησε ήταν το κατά πόσο το μέλλον του επαγγέλματος που υπηρετούν χαρακτηρίζεται από θετικές προοπτικές. Οι περισσότεροι, αν και διαπιστώνουν προβλήματα στο χώρο τους τα οποία αφορούν το νομοθετικό πλαίσιο, τις ελλιπείς γνώσεις κ.λπ., παρατηρούν ότι το «μέλλον συνεχίζεται» θέτοντας παράλληλα ορισμένες βασικές προϋποθέσεις για την επίτευξη της καλύτερης πορείας του.
Το ερωτηματολόγιο που τέθηκε υπόψη τους και οι απαντήσεις που δόθηκαν, φωτογραφίζουν το γενικότερο τοπίο της αγοράς, προσδιορίζοντας όλα εκείνα τα στοιχεία που τη συνθέτουν.

Ρεπορτάζ: Θεοδόσης Τσίνας

Τα 4 όργανα μιας ... ορχήστρας

Πώς διαγράφεται το μέλλον των διαμεσολαβούντων

Συντονιστές

ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ

1 Πώς βλέπετε τη σημερινή πραγματικότητα και τις εξελίξεις στο επάγγελμά σας σε μια εποχή που όλα γύρω μας αλλάζουν;

2 Για ποιους λόγους και ποια είναι τα πλεονεκτήματα, ώστε οι πελάτες να διαλέγουν εσάς έναντι κάποιων άλλων διαμεσολαβούντων;

3 Περιγράψτε μας με μια γενική εικόνα την ταυτότητα του γραφείου σας.

4 Προγραμματίζετε κάποιο είδος συνεργασίας ή συγχώνευσης με άλλο ή άλλα γραφεία ή έχετε κατά νου να «δυναμώσετε» την υπάρχουσα κατάστασή σας και με ποιο τρόπο;

5 Η παρουσία των τραπεζών στον ασφαλιστικό χώρο είναι φόβος ή ευκαιρία για το μέλλον σας;

NATIONALE-NEDERLANDEN

Π. ΑΜΠΑΤΖΙΔΗΣ

1 «Η σημερινή πραγματικότητα ταυτίζεται με την απαρχή ουσιωδών εξελίξεων για το επάγγελμα του συντονιστή, το οποίο αποκτά άλλη διάσταση στο χώρο των ασφαλειών αναβαθμιζόμενο διαρκώς και καθίσταται ακόμη περισσότερο αναγκαίο γιατί η αξία των σωστών δικτύων είχε ανέκαθεν μεγάλη σημασία και θα αποκτήσει ακόμη μεγαλύτερη στο μέλλον».

2 «Από τη δική μου σκοπιά ως συνεργάτης του ING, οι πελάτες έχουν πολλά οφέλη να προτιμήσουν κάποιο δικό μου συνεργάτη διότι είναι πιστοποιημένος Financial Advisor και μπορεί να παρέχει ολοκληρωμένη γκάμα χρηματοοικονομικών υπηρεσιών προς τους πελάτες.
Σ' αυτό το σημείο θα ήθελα να τονίσω ότι ο όμιλός μας είναι ο μοναδικός στην Ελλάδα, ο οποίος προωθεί όλα τα προϊόντα του μέσω ενός και μόνο δικτύου, του Agency System. Έτσι, ο πελάτης μπορεί να συνεργάζεται μ' ένα σύμβολο που θα του δίνει τις καλύτερες λύσεις για τον οικονομικό του προγραμματισμό που θα αφορά τις ασφαλιστικές, αποταμιευτικές, επενδυτικές του ανάγκες, όσο και τις ανάγκες του σε θέματα καταναλωτικής και στεγαστικής πίστης».

3 «Η ταυτότητα του υποκαταστήματός μου δεν είναι στατική, αλλά δυναμική. Και αυτό οφείλεται στη διαρκή εξέλιξη των συνεργατών μου μέσω συνεχούς εκπαίδευσης και προσαρμογής στα νέα δεδομένα της εταιρίας μου και της αγοράς.
Έτσι σήμερα έχω καταφέρει οι συνεργάτες μου από απλοί ασφαλιστικοί σύμβουλοι να έχουν μεταλλαχθεί σε Financial Advisors, να έχουν αναβαθμιστεί, να έχουν ανανεωθεί, να είναι ευτυχισμένοι - αισιόδοξοι και να ασκούν ένα επάγγελμα δυναμικό, χρήσιμο, απαραίτητο, προσοδοφόρο και με τεράστιες προοπτικές, που μέχρι πριν από μερικά χρόνια δεν θα μπορούσαν να φαντασθούν ότι θα μπορούν να έχουν».

4 «Το επαγγελματικό, αναπτυξιακό, ενθουσιώδες και με μεγάλες προσδοκίες κλίμα δημιουργεί αυτόματα τις προϋποθέσεις περαιτέρω ανάπτυξης, ενίσχυσης και ενδυνάμωσης με νέους ανθρώπους που βρίσκουν το κατάλληλο περιβάλλον και είναι έτοιμοι οι ίδιοι και με τη βοήθειά μας να δημιουργήσουν ένα πολύ μεγάλο μέλλον για τον εαυτό τους.
Λαμβανομένου δε υπόψη ότι, ο όμιλός μας πιστεύει και υποστηρίζει το Agency System δείχνοντας απόλυτη εμπιστοσύνη στις ικανότητές μας, παρέχοντάς μας την αποκλειστικότητα της προώθησης των προϊόντων οι προοπτικές είναι άριστες».

5 «Ο ανταγωνισμός ανέκαθεν αύξανε τις απαιτήσεις της δουλειάς, αλλά ταυτόχρονα αποτελούσε και την πηγή καταξίωσης για εκείνους οι οποίοι μπορούσαν να ανταποκριθούν στις προκλήσεις και να προσφέρουν ποιοτικότερα standards στους καταναλωτές.
Κάτω απ' αυτές τις προϋποθέσεις και συνεργαζόμενος με έναν αξιόπιστο και διεθνώς καταξιωμένο όμιλο με πολυσχιδή δραστηριότητα, όπως είναι το ING, η παρουσία των τραπεζών δρα θετικά ανταγωνιστικά».

Alico AIG Life

ΜΙΧΑΛΗΣ ΠΙΑΤΟΠΟΥΛΟΣ

1 «Είναι γεγονός ότι τον τελευταίο καιρό διάφορα δημοσιεύματα, καθώς και πρωτοβουλίες του υπουργείου Ανάπτυξης, έχουν δημιουργήσει ερωτηματικά και δίκαιους προβληματισμούς για το μέλλον των Συντονιστών, αλλά και του συστήματος υποκαταστημάτων.

Άποψή μου είναι ότι το μέλλον θα είναι θετικό και αισιόδοξο και τολμώ να πω, πολύ καλύτερο από ό,τι τη δεκαετία που πέρασε. Ο λόγος της αισιοδοξίας μου στηρίζεται σε μια βασική αρχή: «Η ασφάλεια πωλείται και δεν αγοράζεται». Ως εκ τούτου οι συντονιστές, καθώς και οι εταιρίες που πιστεύουν στο δίκτυο υποκαταστημάτων, πρέπει να ασχοληθούν με την ενδυνάμωσή τους με το κατάλληλο ανρώπινο δυναμικό, υιοθετώντας ενδεχομένως καινούργιες πρακτικές σε θέματα προσέλκυσης νέων συνεργατών, αμοιβών στα πρώτα στάδια, συνηθειών εργασίας κ.λπ. Έτσι, λοιπόν, τα δίκτυα αδικούν τον εαυτό τους αν βιώνουν – έστω και υποθετικά – την υποβάθμισή τους».

2 «Οι πελάτες δεν επιλέγουν συστήματα διανομής, αλλά επαγγελματίες που τους βοηθούν να συνειδητοποιήσουν τα οφέλη των προτάσεών τους ή τις συνέπειες των επιλογών τους».

3 «Αν κάποιος ήθελε να μας περιγράψει σύντομα, θα έλεγε ότι το γραφείο μας χαρακτηρίζεται από μια πειθαρχημένη ομάδα επαγγελματιών, υψηλής παραγωγικότητας και ποιότητας, με πνεύμα συνεργασίας και μαθητείας. Αυτά ως ακριβή περιγραφή. Η ομορφιά όμως βρίσκεται στο να ζεις καθημερινά ανάμεσα σε αυτούς τους ανθρώπους και να βιώνεις τα συναισθήματα που αναπόφευκτα μοιράζονται μαζί σου.».

4 «Το μέλλον του υποκαταστήματος εξαρτάται αποκλειστικά από την ικανότητα ανάπτυξης εκ των έσω, μέσω του κλασικού δρόμου (units), αλλά και άλλων νέων τρόπων που τώρα δοκιμάζονται και αισιοδοξώ ότι θα έχουμε θετικά αποτελέσματα».

5 «Η παρουσία των τραπεζών στην ασφαλιστική αγορά δεν είναι απειλή για κανέναν. Δεν μπορώ να φανταστώ πώς ένα δίκτυο που στηρίζεται στην παραγγελιοληψία και σε ανθρώπους ακατάλληλους για πώληση, όχι μόνο από πλευράς ικανοτήτων, αλλά και από δική τους επιλογή, θα προωθήσουν καλύτερα ένα προϊόν το οποίο αποκλειστικά πωλείται. Αντίθετα, θα ήταν πολύ ενδιαφέρον να δούμε αν το δίκτυο υποκαταστημάτων πουλούσε τραπεζικά προϊόντα, πόσο ανταγωνιστικό θα ήταν.
Οι συντονιστές μπορούν και πρέπει να φοβούνται μόνο τις δικές τους αδυναμίες. Αυτές θα καθορίσουν το μέλλον τους και σε καμία περίπτωση ο ανταγωνισμός από άλλα δίκτυα.
Τα εναλλακτικά δίκτυα αρχικά θα πάρουν μερίδιο αγοράς που σε μεγάλο βαθμό δεν θα έπαιρνε το δίκτυο υποκ/των. Μεσοπρόθεσμα αλλά και μακροπρόθεσμα θα προσφέρουν πολύτιμες υπηρεσίες στα δίκτυα υποκ/των, μια και ο ασφαλισμένος συμπεριφέρεται διαφορετικά από τον πελάτη και θα προτιμήσει την προσωπική φροντίδα και εξυπηρέτηση από τις ουρές, το γκισέ, τον απρόσωπο υπάλληλο και όλα αυτά εντός ωραρίου 8-2 γιατί μετά κλείσαμε, αύριο πάλι!»

ΙΩΑΝΝΗΣ ΤΟΛΙΖΑΣ

1 «Ο συντονιστής, σήμερα, είναι περισσότερο συλλέκτης αποτελεσμάτων μέσω κινήτρων, από τα οποία στο βαθμό που επιτυγχάνει την αξιοποίηση των υφισταμένων κανονισμών, κρίνεται και η επίτευξη των αποτελεσμάτων, πάντα παράλληλα με την επιτυχή προσέλευση νέων συνεργατών.
Αύριο, ο συνονιστής θα κληθεί να ακολουθήσει δρόμους για το αποτέλεσμα, που έχουν να κάνουν με τη γνώση των αναγκών ευρύτερων κοινωνικών ομάδων, με το άνοιγμα αγορών, με την ανίχνευση των ατομικών εσωτερικών κινήτρων κάθε συνεργάτη, θα" πρέπει να θρυματίσει αυθεντίες και δόγματα πάνω στην εργασία του και δεν ξέρω πόσοι από εμάς θα περάσουμε αυτό το crash test».

2 «Η ακρίβεια στην αποτύπωση των αναγκών, η πληθώρα εξυπνων λύσεων για την κάλυψή τους, η εντιμότητα στη συναλλαγή. Η εξυπηρέτηση, άμεσα, τη στιγμή της επέλευσης του κινδύνου. Το διαρκές service».

3 « Η διάρκεια (11 συνεχόμενα έτη με διακρίσεις σ' όλα τα επίπεδα). Το είδος του πελατολογίου. Η σύνθεση της παραγωγής, με άξονα την εξυπηρέτηση του πελάτη και στον πλέον εξεζητημένο κίνδυνο. Η παραμονή των συνεργατών, η επιλεκτική στρατολόγηση. Και τέλος, αυτό που εμείς ονομάζουμε maximum overdrive, δηλαδή δεν υπάρχει συνεργάτης που να μην έχει γευθεί, έστω μία φορά, τη χαρά της 1ης θέσης, σε ετήσια αποτελέσματα, διαγωνισμούς, διατηρησιμότητα κ.τ.λ.»

4 «Οι συγχωνεύσεις για την ενδυνάμωση δεν είναι σε θέση, με τα υφιστάμενα δεδομένα, να αποδώσουν καρπούς. Η εξατομικευμένη ανάπτυξη δεν ευνοείται, με αποτέλεσμα την έλλειψη ενδιαφέροντος των συγχωνευόμενων».

5 «Η παρουσία των τραπεζών στον ασφαλιστικό χώρο είναι ευλογία για μας, υπό την έννοια ότι καταδεικνύουν, μετά την πρώτη χρήση, την αναγκαιότητά μας. Ακόμη, θα έλεγα, ότι αυτό που εμείς προσφέρουμε στον πελάτη, κάποτε οι τράπεζες θα το πληρώνουν για να προωθήσουν δικά τους προϊόντα. Διότι, ως γνωστόν, η στελέχωση των τραπεζών έχει γίνει με βάση άλλα κριτήρια, με ανθρώπους που περιμένουν το εφάπαξ, τον σταθερό μισθό και τη σύνταξη. Αυτό το τίμημα θα πληρώσουν τα επόμενα τρία χρόνια.
Εν γένει όμως, η παρουσία τους στη συνείδηση του υποψήφιου αγοραστή ευνοεί αυτό καθεαυτό το προϊόν που πουλάμε».

INTERAMERICAN

ΔΑΥΪΔ ΑΝΔΡΕΟΥ

Συντονιστής Interamerican

1 «Πέρα από τις όποιες εξελίξεις στην ασφαλιστική και χρηματοοικονομική αγορά, που βεβαίως και αλλάζουν και θα εξελιχθούν, αφού αλλάζουν και εξελίσσονται και οι ανάγκες του πελάτη – ασφαλιζόμενου – καταναλωτή, ο Συντονιστής παραμένει μια αναλλοίωτη σταθερά στο χώρο, αφού αυτός αντιλαμβάνεται πρώτος τις αλλαγές στην οικονομική συμπεριφορά του πελάτη και την ασφάλεια – ή καλύτερα την ανασφάλειά του – και αυτός έχει το καθήκον να επιλέξει τα κατάλληλα πρόσωπα, που μετά την εξειδικευμένη εκπαίδευση που θα τους προσφέρει, θα μπορέσουν να προωθήσουν τα νέα ασφαλιστικά και χρηματοοικονομικά προϊόντα στην αγορά, πράγμα που δεν έχουν τη δυνατότητα να πράξουν τα κάθε φύσεως εκπαιδευτικά ιδρύματα, που προσφέρουν γενικές και θεωρητικές συνήθως γνώσεις. Πάντα δε θα χρειάζεται ο εξειδικευμένος ασφαλιστικός σύμβουλος για την προώθηση των προϊόντων, για να μπορεί να στέκεται κοντά στον πελάτη – ασφαλιζόμενο – καταναλωτή και να τον συμβουλεύει τόσο κατά τη σύναψη του συμβολαίου, όσο και κατά τη ζωή αυτού και όχι ο ανώνυμος υπάλληλος κάποιου άλλου οργανισμού, που παράλληλα με κάποια κύρια καθήκοντά του θα ασκεί και ασφαλιστικές εργασίες ή το απρόσωπο μηχάνημα (πωλήσεις από Internet κ.λπ.) Τέλος, γνωρίζοντας ο Συντονιστής καλύτερα από κάθε άλλο τον τρόπο λειτουργίας των ασφαλιστικών συμβούλων, είναι προφανώς και ο καλύτερος να διευθύνει και το γραφείο (υποκατάστημα) της εταιρίας στην οποία ανήκουν, καθήκοντα (διευθύνσεως) που του απονέμει ο νόμος αλλά και η πρακτική, αφού και σήμερα ακόμα οι Συντονιστές είναι γνωστοί και σαν «διευθυντές υποκαταστημάτων».

2 «Οι πελάτες – ασφαλιζόμενοι – καταναλωτές δεν διαλέγουν εμάς, αφού εμείς δεν ερχόμαστε σε άμεση επαφή μαζί τους, ούτε άμεσα προετοιμάζουμε, προπαρασκευάζουμε, προτείνουμε, υπογράφουμε συμβόλαιο ή εισπράττουμε χρήματα, όπως πράττουν οι άλλοι διαμεσολαβούντες. Οι πελάτες θα προσελκυσθούν από την εξειδικευμένη ομάδα των ασφαλιστικών συμβούλων που δημιουργούμε και πιστεύω ότι κανείς δεν μπορεί να αντικαταστήσει τον ασφαλιστικό σύμβουλο στη δουλειά αυτή, αφού αυτός με τις εξειδικευμένες γνώσεις του και την πλήρη επίγνωση των αναγκών του πελάτη, γνώση που την αποκτά από τη συνεχή προσωπική επαφή με αυτόν, θα συνεχίσει να είναι ο κυρίαρχος στην πώληση των ασφαλιστικών / χρηματοοικονομικών προϊόντων».

3 «Το γραφείο στο οποίο ανήκει ο Συντονιστής και το οποίο διευθύνει δεν είναι το «δικό» του γραφείο, αλλά φέρει την ταυτότητα της εταιρίας, ήτοι πέρα από τα σήματά της και τον τρόπο λειτουργίας αλλά και πωλήσεως συγκεκριμένων προϊόντων. Έτσι την «ταυτότητα» κάθε γραφείου τη δίδει η εταιρία με την οποία συνεργάζεται ο Συντονιστής, με τις οδηγίες της, τις εγκυκλίους της και την εν γένει πολιτική της. Ο Συντονιστής «βάζει» την προσωπικότητά του στην επιλογή των πλέον καταλλήλων, για την ανάθεση σ' αυτούς από την εταιρία των καθηκόντων του ασφαλιστικού συμβούλου και η προσωπική αυτή ταυτότητα του Συντονιστή φαίνεται στην αποδοτική στρατολόγηση, στην παραμονή στο επάγγελμα όσων εκπαιδεύει, την υψηλή πρόσκτηση από αυτούς και τη διατηρησιμότητα του χαρτοφυλακίου».

4 «Όπως ανέφερα, κανένας άλλος από τους διαμεσολαβούντες δεν προσφέρει το έργο που προσφέρει ο Συντονιστής, αφού εμείς δεν ερχόμαστε σε άμεση επαφή με τους πελάτες, ούτε άμεσα προετοιμάζουμε, προπαρασκευάζουμε, προτείνουμε, υπογράφουμε συμβόλαια ή εισπράττουμε χρήματα, όπως πράττουν οι άλλοι διαμεσολαβούντες. Έτσι φαντάζει άτοπη και αδύνατη κάποια συνεργασία ή συγχώνευση με άλλα γραφεία, άλλων μεν διαμεσολαβούντων γιατί δεν κάνουμε την ίδια δουλειά, και άλλων Συντονιστών γιατί δεν μπορώ να φανταστώ πώς είναι δυνατόν δύο μαζί Συντονιστές να βρούμε ένα πρόσωπο, να τον εκπαιδεύσουμε μαζί και να τον εποπτεύουμε μαζί».

5 «Η παρουσία των τραπεζών στο χώρο με αφήνει μάλλον αδιάφορο, αφού γνωρίζω ότι στο εξωτερικό το εναλλακτικό αυτό δίκτυο δεν αναπτύχθηκε όσο θα ήθελαν οι εταιρίες. Επίσης, για να μπορέσει ένα δίκτυο τραπέζης να αναπτυχθεί, θα πρέπει οι «προσφέροντες» τα ασφαλιστικά χρηματοοικονομικά προϊόντα να πείσουν τον πελάτη να συνάψει συμβόλαιο αλλά και να τον κρατήσουν μετά (after sale service), και τέλος να αποκτήσουν τις εξειδικευμένες γνώσεις που χρειάζεται κάθε προϊόν, γνώσεις που ο Συντονιστής προσφέρει στον «πωλητή ασφαλειών». Έτσι και ο «πωλητής ασφαλειών» τραπεζοϋπάλληλος για να επιλεγεί σαν άξιος για την προώθηση τέτοιων προϊόντων και να ανταποκριθεί στα καθήκοντά του, πρέπει να εκπαιδευθεί και εποπτευθεί από έναν κάποιο, δηλαδή από έναν Συντονιστή.Δεν ανησυχώ για τα επαγγέλματά μας όσο είμαστε ενεργοί στην άσκησή του, δηλαδή όσο ενημερωνόμαστε συνεχώς για τις νέες ανάγκες της αγοράς (των πελατών – ασφαλιζόμενων – καταναλωτών), και όσο οι εταιρίες μας με βάση τις νέες ανάγκες δημιουργούν τα κατάλληλα προϊόντα και εμείς μεταλαμπαδεύουμε στους ασφαλιστικούς συμβούλους, που θα βρίσκουμε, τις γνώσεις για τον τρόπο προώθησης των προϊόντων αυτών και τη συνεχή εποπτεία των ασφαλιστικών συμβούλων, ώστε να βρίσκονται συνεχώς κοντά στον πελάτη».

Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι

ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ

1 Πώς βλέπετε τη σημερινή πραγματικότητα και τις εξελίξεις στο επάγγελμά σας σε μια εποχή που όλα γύρω μας αλλάζουν;

2 Για ποιους λόγους και ποια είναι τα πλεονεκτήματα, ώστε οι πελάτες να διαλέγουν εσάς έναντι κάποιων άλλων διαμεσολαβούντων;

3 Περιγράψτε μας με μια γενική εικόνα την ταυτότητα του γραφείου σας.

4 Προγραμματίζετε κάποιο είδος συνεργασίας ή συγχώνευσης με άλλο ή άλλα γραφεία ή έχετε κατά νου να «δυναμώσετε» την υπάρχουσα κατάστασή σας και με ποιο τρόπο;

5 Η παρουσία των τραπεζών στον ασφαλιστικό χώρο είναι φόβος ή ευκαιρία για το μέλλον σας;

ΝΙΚΟΣ ΑΣΤ. ΤΣΑΚΑΛΟΣ

Οικονομολόγος - Ασφαλιστικός χρηματ/κός σύμβουλος
Μέλος Δ.Σ. ΠΣΑΣ

«Ο πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος Δημ. Κοντομηνάς, στο συνέδριο του ΠΣΑΣ (1.12.2000) επεσήμανε ότι χωρίς τον ασφαλιστικό σύμβουλο δεν θα μιλάγαμε σήμερα ούτε για εταιρίες ούτε για προγράμματα και οτιδήποτε άλλο σχετικό. Επομένως ο ασφαλιστικός σύμβουλος είναι το κύτταρο του συστήματος και διαρκές σημείο αναφοράς και τώρα αλλά και στο μέλλον.

Δεν μπορώ να υποστηρίξω ότι το επάγγελμα του ασφαλιστικού συμβούλου, σήμερα στην πατρίδα μας είναι και το καλύτερο, διότι έχει κτυπητές αδυναμίες οι οποίες αποτελούν την κύρια αιτία που το φέρουν τελευταίο στις προτιμήσεις των νέων που ενδιαφέρονται να εργασθούν.

Η μη ύπαρξη σταθερής αμοιβής, η έλλειψη ιεραρχίας στην εξέλιξη και η παντελής έλλειψη κατοχύρωσης δημιουργούν την πλήρη ανασφάλεια και φυσικά, ουδεμία προοπτική για μία καριέρα στον τομέα αυτό και απόδειξη των λόγων μου είναι ότι στην κορυφή των διευθύνσεων των εταιριών υπάρχουν αποκλειστικά στελέχη που προέρχονται από το υπαλληλικό προσωπικό και οι θέσεις τους είναι φυσικά αρνητικές για το παραγωγικό δυναμικό και την εξέλιξή του.

Πιστεύω ότι πρέπει να καθιερωθεί μια πάγια αντιμισθία στους α.σ. που έχουν περάσει τρία συνεχή έτη με κωδικό σε μία εταιρία, ανεξάρτητα του αν ήταν σε γραφείο της εταιρίας ή σε πράκτορες ή μεσίτες και έτσι και το ενδιαφέρον θα αυξηθεί, αλλά και η ποιότητα των προσφερομένων υπηρεσιών θα αναβαθμισθεί και θα λυθεί και το πρόβλημα της στρατολόγησης.

Για το επάγγελμά μας και τα πλεονεκτήματά του θα επισημάνω την προσωπική μου περίπτωση, δηλαδή το ότι εργαζόμουν σαν τραπεζοϋπάλληλος επί 29 έτη και τα εργασιακά μου αντικείμενα ήταν πάντα τα ίδια και αναλλοίωτα, πάγια και δεδομένα τα τελευταία 30 περίπου χρόνια.

Ως ασφ. σύμβουλος, αποκτώ συνεχώς νέα ενδιαφέροντα και προϊόντα και βέβαια και ευκαιρίες για μόνιμη αύξηση των εισοδημάτων μου και η εικόνα του 1994-5 δεν έχει καμία σχέση με την εκόνα του 2001, γεγονός που αυξάνει την αυτοεκτίμησή μου αλλά και αναβαθμίζει την εικόνα μου στα μάτια των συναλλασσομένων μαζί μου.

Η ενασχόληση των τραπεζών με τα ασφαλιστικά προϊόντα πάντοτε υπήρχε, ας μη γελιόμαστε, το θέμα είναι να λειτουργήσει αμοιβαία και να κατοχυρωθεί η παρουσία ασφαλ. συμβούλων στα καταστήματα των τραπεζών και οι αμοιβές τους να προέρχονται από τα κέρδη των καταστημάτων, αλλά και η επιλογή τους να γίνεται από τις εταιρίες και όχι από τους συνεργαζόμενους πράκτορες.

Δηλαδή τις ασφάλειες να τις πουλάνε οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι, και όχι οι τραπεζοϋπάλληλοι, συνήθως ανεύθυνα και βέβαια υποχρεωτικά για τους πελάτες τους.

Γενικά πιστεύω ότι η αγορά πρέπει και μπορεί να αναβαθμιστεί, αλλά προσβλέποντας σε ποιοτική αναβάθμιση του παραγωγικού της δικτύου και όχι μόνο εξιδανικεύοντας τα «τσακάλια» των πωλήσεων. Στους πελάτες θέλω να επιστήσω την προσοχή να προτιμούν και να εξυπηρετούνται, αποκλειστικά, από ασφαλιστικούς συμβούλους διότι έτσι αποκτούν και υπεύθυνη εξυπηρέτηση και συνεχή παρατήρηση των αναγκών τους (service), αλλά και εξασφαλίζουν τη συμπαράστασή τους σε ενδεχόμενη περίπτωση αποζημίωσής τους.

Το γραφείο με το οποίο συνεργάζομαι ήταν υποκατάστημα ασφαλιστ. εταιρίας και έδρα περιφερειακής διεύθυνσης πωλήσεων, εδώ και ένα χρόνο είναι πρακτορείο, η ασφαλιστική εταιρία περίπου δεν αναγνωρίζει τους παλαιούς συνεργάτες της, ασφ. συμβούλους που από άμεσοι συνεργάτες μιας τεράστιας πολυεθνικής εταιρίας με τους κανονισμούς της, τα πλεονεκτήματα και την ιστορία τους σε αυτήν, τώρα εξαρτούν τη σταδιοδρομία τους στο χώρο, από πρόσωπα φυσικά, φθαρτά και βέβαια αισθάνονται εξαιρετική ανασφάλεια σε σχέση με το μέλλον τους στο επάγγελμά μας.

Επίσης, θέλω να απευθύνω έκκληση στους συνδέλφους μας, να πυκνώσουν τις τάξεις του ΠΣΑΣ, του μοναδικού θεσμικού συνομιλητή με δημόσιες αρχές και εταιρίες και βέβαια των συλλόγων πρακτόρων και συντονιστών (εφόσον αυτοί θα υπάρχουν σαν παραγωγοί και στο μέλλον) και να αποφεύγουν την εμπλοκή τους με ευκαιριακούς «σωτήρες» που τους παρασύρουν σε περιπέτειες χωρίς καμία προοπτική, αλλά με σίγουρη μελλοντική απογοήτευση και απέχθεια για κάθε μορφή συνδικαλιστικής εκπροσώπησης».

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

ΔΗΜΗΤΡΑ ΒΟΥΡΒΑΧΑΚΗ

1 «Όλοι όσοι εργαζόμαστε πάνω από μία δεκαετία στον ασφαλιστικό χώρο σίγουρα βλέπουμε τεράστιες διαφορές ανάμεσα στο χθες και το σήμερα και μπορούμε με σχετική ευκολία να αντιληφθούμε προς ποια κατεύθυνση θα οδηγηθούμε και με ποια αποτελέσματα.

Το έχουμε πει πολλές φορές, αλλά νομίζω δεν κουράζει να το επαναλαμβάνουμε, ότι βασικά εφόδια για τη δουλειά μας ήταν και είναι οι γνώσεις, ο προγραμματισμός, ο επαγγελματισμός και το φιλότιμο.

Δεν θα μπορούσαμε παρά να είμαστε ικανοποιημένοι από τη σημερινή κατάσταση και τις εξελίξεις στο επάγγελμά μας. Οι άνθρωποι που δραστηριοποιούνται πλέον στο χώρο μας είναι μορφωμένοι, τον επέλεξαν συνειδητά και τον υπηρετούν δυναμικά και έντιμα.

Λίγα χρόνια πριν, η άγνοια των περισσοτέρων στελεχών του υπουργείου Εμπορίου και η αδιαφορία των ασφαλιστικών εταιριών οδηγούσαν στην απουσία νομοθετικού πλαισίου ικανού να σκιαγραφήσει το επάγγελμα και να οδηγήσει στην επαγγελματική κατοχύρωση του κλάδου μας.

Χιλιάδες νέοι ή λιγότερο νέοι ασχολήθηκαν ευκαιριακά και επιφανειακά με ένα επάγγελμα που δεν γνώρισαν και δεν αγάπησαν, χωρίς να έχουν τις γνώσεις που ήταν απαραίτητες και το ήθος που απαιτούσε.

Στόχος ήταν το γρήγορο κέρδος και γι' αυτό στις πρώτες δυσκολίες το εγκατέλειπαν, δημιουργώντας αγιάτρευτες πληγές στο κορμί της νεαρής ιδιωτικής ασφάλισης.

Οι συνέπειες ολέθριες για όλους, εταιρίες, συνάδελφους, ασφαλισμένους. Σήμερα, οι προσπάθειες χρόνων όλων των διαμεσολαβούντων φαίνεται να αποδίδουν καρπούς, βοηθούντων και των κοινοτικών οδηγιών, που έκαναν τα μάτια και τα μυαλά των νομοθετούντων να ανοίξουν.

Οδηγούμαστε έτσι προς την κατεύθυνση της σωστής λειτουργίας της ασφαλιστικής αγοράς, της ωρίμανσης της ιδιωτικής ασφάλισης και αποκατάστασής της στα μάτια του πελάτη - καταναλωτή.

Γεγονός που θα βοηθήσει στην είσοδο της ιδιωτικής ασφάλισης στα χωράφια της κρατικής, αφού και τεχνογνωσία και οργάνωση και έμπειρο ανθρώπινο δυναμικό διαθέτει για να πραγματοποιήσει το εγχείρημα».

2 «Δεν υπάρχουν μυστικά σ' αυτό το επάγγελμα ή μάλλον ένα κοινό μυστικό. Απασχολούμαστε σε ένα δύσκολο χώρο όπου οι βασικές υποχρεώσεις μας είναι: η φροντίδα και το ενδιαφέρον προς τον πελάτη που μας εμπιστεύεται, ο σεβασμός και η σωστή συνεργασία προς τις εταιρίες, η αγάπη και η αλληλεγγύη προς τους συναδέλφους.

Όλα τα παραπάνω μας βοηθούν να κατακτήσουμε την εμπιστοσύνη των πελατών μας και αυτό είναι πολύ δυσκολότερο σε σχέση με άλλους επαγγελματίες - «πωλητές», αφού μιλάμε για μακροχρόνιες σχέσεις σε έναν ιδιαίτερα ευαίσθητο χώρο, όπως αυτός της ζωής και της υγείας».

3 «Είναι αλήθεια ότι έχουμε ξεφύγει από την εποχή που κουβαλούσαμε όλα τα σχετικά με τη δουλειά μας σε μια τσάντα, τριγυρνώντας στους δρόμους και ψάχνοντας υποψήφιους αγοραστές για τα προϊόντα των εταιριών μας. Εξακολουθούμε όμως να είμαστε εμείς οι ίδιοι ο καθρέφτης και η εκόνα της δουλειάς μας.

Ένα πολυτελές γραφείο, ένας υπολογιστής και μια όμορφη γραμματέας δεν φτάνουν για να αγοραστεί ένα προϊόν που ακόμα εξακολουθεί να «πουλιέται» με μεγάλη προσπάθεια, προετοιμασία, επιμονή και υπομονή στους προσωπικούς ή επαγγελματικούς χώρους των υποψηφίων πελατών μας».

4 «Στη δική μας περίπτωση θα ήταν σωστό να μιλάμε για συγχώνευση μονάδων και όχι γραφείων. Απέχουμε όμως ακόμα από τη στιγμή που αυτό θα ήταν εφικτό με τα σημερινά δεδομένα.

Περισσότερο ρεαλιστική θα ήταν μία προσπάθεια προς την κατεύθυνση της συνεργασίας με περισσότερες από μία εταιρία, ώστε να επιτυγχάνεται πλήρως η κάλυψη των πολλών και διαφορετικών αναγκών των πελατών μας, στόχος με αρκετές δυσκολίες ως προς την επιτυχία του.

Εκτός από τη σκληρή δουλειά και την πίστη ότι η προσπάθεια θα έχει πολλαπλά οφέλη για πάρα πολλούς, δεν υπάρχει κάποιο συγκεκριμένο πλάνο ή χρονοδιάγραμμα».

5 «Ούτε το ένα, ούτε το άλλο. Εφόσον καθοριστεί το νομοθετικό πλαίσιο και καθαρίσει το τοπίο θα αντιμετωπίζονται όπως όλοι οι άλλοι διαμεσολαβούντες σαν συνάδελφοι».

ΘΕΟΔΩΡΟΣ ΧΑΡΑΛΑΜΠΙΔΗΣ

1 «Είναι αλήθεια πως αλλάζουν πολλά γύρω μας και αυτό μας ενδιαφέρει ιδιαίτερα, αφού το επάγγελμά μας έχει άμεση σχέση με τη διάρθρωση της κοινωνίας μας. Οι ασφαλιστές ασχολούμαστε με την κάλυψη της σημαντικότερης ίσως ανάγκης του ανθρώπου, την ασφάλεια.

Νομίζω πως το μέλλον μας είναι ιδιαίτερα ευοίωνο, αρκεί να προσέξουμε και να ενδιαφερθούμε για ορισμένα απλά θέματα, σημαντικότερο των οποίων θεωρώ την κατάρτιση. Αγωνιζόμαστε από τις αρχές της δεκαετίας του 1990 να συνδέσουμε το επάγγελμά μας με υποχρεωτικό κύκλο σπουδών και μόλις το 2000 πετύχαμε να δημιουργηθεί έστω επιτροπή πιστοποίησης της επάρκειας κάθε ασφαλιστή.

Δυστυχώς οι περισσότεροι συνάδελφοι περιορίζονται σε ό,τι μαθαίνουν στα εταιρικά σεμινάρια και παρουσιάζονται στην αγορά ως ειδικοί ή κορυφαίοι ή μοναδικοί ή δεν ξέρω τι άλλο σύμβουλοι. Είναι οι ίδιοι που με την παρότρυνση του συντονιστή τους, επιχειρούν να προσφέρουν χρηματοοικονομικές συμβουλές στους πελάτες τους, ενώ αδυνατούν να ορίσουν απλά οικονομικά μεγέθη και αγνοούν ακόμα και την ύπαρξη του δίκαιου της ιδιωτικής ασφάλισης.

Στέλεχος μεγάλης ασφαλιστικής εταιρίας μου έλεγε πρόσφατα, πως δεν καταλαβαίνει γιατί οι συνάδελφοί μου δεν φροντίζουν οι ίδιοι για την κατάρτισή τους, περιορίζονται σε ό,τι η εταιρία τους προσφέρει, αλλά αγωνιούν περισσότερο για τη συμμετοχή τους στο εταιρικό συνέδριο που θα αυτοχειροκροτηθούν και θα νιώσουν επιτυχημένοι, και όχι για τα συνέδρια των Ελλήνων ασφαλιστών που επιτέλους προσφέρουν και γνώσεις στους συνέδρους, αλλά απαιτούν και πληρωμή για τη συμμετοχή σε αυτά.

Δυστυχώς είμαι βέβαιος ότι οι περισσότεροι θα δυσκολευτούν να πιστοποιήσουν την επάρκειά τους που σύντομα θα απαιτήσει η πολιτεία. Εντός του 2002 θα έχουμε ένα νέο σύνολο αναγκών για τους ασφαλισμένους εξαιτίας της αναδιάρθρωσης του υπάρχοντος ασφαλιστικού συστήματος. Εμείς εθελοτυφλούμε και μέσα στον ευδαιμονισμό μας, περιμένουμε να μας καλέσει ο συντονιστής μας σε κάποιο εταιρικό σεμινάριο για να ενημερωθούμε, λες και 5 ή 10 ώρες εκπαίδευσης θα μας προσφέρουν ό,τι πρέπει να ξέρουμε.

Είναι απαραίτητο οι συνάδελφοί μου να καταλάβουν ότι ο ασφαλιστής χαρακτηρίζεται πλέον από την κατάρτισή του και όχι από την ικανότητα πειθούς και εν πάση περιπτώσει ας αποφασίσουμε αν θα συμβουλεύουμε ή αν θα διαμεσολαβούμε».

2 «Όπως σε κάθε παρεχόμενη υπηρεσία έτσι και στην ασφάλιση είναι αναγκαία η ύπαρξη ενός προσώπου που θα αναλάβει την προσαρμογή της κάλυψης των ατομικών αναγκών του πελάτη στο σύστημα της ιδιωτικής ασφάλισης. Το πρόσωπο αυτό θα δημιουργήσει την πρόταση για ασφάλιση.

Είμαι βέβαιος πως η συγκεκριμένη εργασία μπορεί να γίνει από φυσικά πρόσωπα και μόνο. Αυτό όχι γιατί ο ασφαλιστής συμμετέχει και συναισθηματικά στη δημιουργία του προγράμματος, αλλά όσο ότι αυτό γίνεται έπειτα από διαρκή ανταλλαγή απόψεων και με χαλαρό μάλλον τρόπο, κάτι που ταιριάζει και στην ιδιοσυγκρασία μας.

Στη χώρα μας διακρίνει κανείς κυρίως δύο είδη παραδοσιακής διαμεσολάβησης: το πρακτοριακό και το agency. Νομίζω πως μεγάλη σημασία έχει η επιλογή συνεργαζόμενης εταιρίας και όχι τόσο το είδος διαμεσολάβησης. Άλλωστε, δεν θα αργήσει η εποχή που και τα δύο θα λειτουργούν με το ίδιο διαχειριστικό σύστημα».

3 «Για πολλά χρόνια βρισκόμουν σε ένα από τα κορυφαία γραφεία (με βάση την αξιολόγηση της παραγωγής). Κάποια στιγμή όμως, όπως γίνεται συνήθως, ο unit manager στου οποίου την ομάδα ανήκα έγινε διευθυντής και βρεθήκαμε σε νέο γραφείο με νέο agency.

Σήμερα είμαστε ένα από τα μεσαία (με βάση

Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι

την παραγωγή) υποκαταστήματα, αλλά είμαι ιδιαίτερα ευτυχής που ο διευθυντής μου, αλλά και οι συνάδελφοί μου, δίναμε μεγάλη σημασία σε στοιχεία όπως το ήθος, η ειλικρίνεια, η τιμιότητα, η κατάρτιση, η συνέπεια και ο σεβασμός του πολίτη. Αυτός είναι και ο λόγος που οι πελάτες του γραφείου μου αλλά και η εταιρία δεν ασχολήθηκαν ποτέ με παράπονα και διαμαρτυρίες».

4 «Το θέμα συνεργασίας ή συγχώνευσης είναι ιδιαίτερα ενδιαφέρον. Ενώ οι απαιτήσεις είναι τέτοιες που υπαγορεύουν αυτές τις κινήσεις, στο επίπεδο των ασφαλιστικών συμβούλων θα επιτυγχάνονταν μόνο μέσω δημιουργίας νομικών προσώπων. Αυτό δεν γίνεται δεκτό από ορισμένες ασφαλιστικές εταιρίες οι οποίες δεν συνάπτουν σύμβαση με νομικά πρόσωπα ασφαλιστικών συμβούλων. Αντίθετα στο επίπεδο των υποκαταστημάτων, έχουμε τις εταιρίες να επιδιώκουν τη συγχώνευσή τους και τους συντονιστές να αντιδρούν για να μη χάσουν την παντοκρατορία τους. Καλύτερα πάντως να αντιληφθούν ότι είναι προτιμότερο γι' αυτούς από το να μετατραπεί το σύστημα διαχείρισης του υποκαταστήματος, κάτι που όμως θα συμβεί ούτως ή άλλως σε επόμενο στάδιο».

5 «Οι τράπεζες (ως χώρος διάθεσης) είχαν ανέκαθεν δραστηριότητα στον ασφαλιστικό χώρο, μόνο που τα προηγούμενα χρόνια αυτό γινόταν με έναν παράξενο τρόπο, χωρίς τη νομιμοποίηση που ήταν απαραίτητη. Θυμηθείτε ότι προκειμένου να εξυπηρετηθεί ένας πελάτης της τράπεζας δεχόταν σχεδόν αδιαμαρτύρητα την πρόταση του υπαλλήλου για την ασφάλεια ζωής ή σπιτιού ή αυτοκινήτου.

Έτσι ο πελάτης ασφαλιζόταν από μη ειδικούς, με ασφαλιστήρια συνήθως στοιχειωδών καλύψεων και με ανύπαρκτο After Sales Service. Η ασφάλιση θα είναι σωστότερη αν γίνεται από υπάλληλο που ασχολείται με αυτό το αντικείμενο, ειδικεύεται στον τομέα, εξυπηρετεί τον ασφαλισμένο, και έχει τις ίδιες υποχρεώσεις με τους υπόλοιπους ασφαλιστικούς συμβούλους (ασφάλιση, φορολόγηση κ.λπ.).

Αν όμως οι ασφαλιστικές υπηρεσίες προωθούνται με πρόχειρο τρόπο και με συνθήκες αθέμιτου ανταγωνισμού, θα οδηγηθούμε σε σύγκρουση που θα καθυστερήσει την αποδοχή του συστήματος από την κοινωνία μας. Δεν βρίσκω κανένα λόγο να φοβηθούμε την ύπαρξη των τραπεζών στο χώρο μας. Θεωρώ ότι ζούμε στην εποχή της εξειδίκευσης και είμαι βέβαιος ότι ο πελάτης ξέρει πού να εμπιστευτεί τα ασφαλιστικά του θέματα. Ο ασφαλιστής πρέπει να φοβάται μόνο τον εαυτό του. Αν φροντίσει να προετοιμαστεί ως επαγγελματίας και δώσει βαρύτητα στην οργάνωση και την κατάρτισή του, δεν πρέπει να ανησυχεί καθόλου. Το μόνο που χρειάζεται είναι να ξυπνήσουμε από τον λήθαργο».

Alico AIG Life

ΚΩΣΤΑΣ ΛΑΜΠΡΟΥ

Ασφαλ. Σύμβουλος Alico
Α' αντιπρόεδρος ΠΣΑΣ

1 «Μπήκα στον ασφαλιστικό χώρο το 1973 και από τότε κάθε μέρα κάνω αγώνα δρόμου για να προλάβω τις αλλαγές, να μην με ξεπεράσουν οι καταστάσεις, ενώ ορισμένες φορές νιώθω ότι τρέχω πίσω τους.

Έλεγα στους πελάτες μου ασφάλεια και κείνοι τρόμαζαν, νομίζοντας ότι τηλεφωνώ από την οδό Μπουμπουλίνας. Τώρα με τρομάζουν οι ίδιοι εκείνοι με τις ασφαλιστικές τους γνώσεις.

Πήγα να πουλήσω ασφάλεια στον πελάτη και κείνος με πήγε στον πίνακα της ΔΕΗ, τώρα ο ίδιος μου «αλλάζει τα φώτα» στις εξειδικευμένες ερωτήσεις, που πολλές φορές επιφυλάσσομαι να απαντήσω.

Του μίλαγα για απλή, μικτή, ισόβια για φωτιά και για το αυτοκίνητο, τώρα μου ζητάει κάρτες υγείας, εξωνοσοκομειακά, επενδύσεις, Α.Κ., Unit Link, σεισμούς, φυσικά φαινόμενα, νομικές καλύψεις, επαγγελματικές και οικογενειακές αστικές ευθύνες, ασφάλεια για το σκύλο του.

Πήγαινα ραντεβού στα τυφλά, αφού πολλοί πελάτες δεν είχαν ούτε σταθερό τηλέφωνο και τώρα ρυθμίζουμε κινούμενοι τα ραντεβού, λύνουμε προβλήματα ακόμη και όταν είμαστε στα βουνά. Του έστελνα απάντηση με το ταχυδρομείο, τώρα δεν συμβιβάζετε ούτε με fax, απαιτεί το e-mail.

Πούλαγα κεφάλαιο κάλυψης 1.000.000 και με χειροκροτούσαν ως εκατομμυριούχο, τώρα εισπράττω από έναν πελάτη 1.000.000 ασφάλιστρο, ούτε τον ασφαλισμένο καλύπτω αρκετά, ούτε το χειροκρότημα εισπράττω. Ο πελάτης αγόραζε συμβόλαια (από ορισμένες εταιρίες) με όρους μονομαχία με ξίφος και πιστόλες και ήταν και ευχαριστημένος. Τώρα του προσφέρω τη νέα ασφαλιστική σύμβαση και ψάχνει για καταχραστικούς όρους, μου μιλάει για υπαναχώρηση, για εναντίωση, μου ζητάει ασφαλιστήριο με βάση τους δικούς του όρους.

Γνώριζα τα περισσότερα ασφάλιστρα απ' έξω, τώρα και για μια ασφάλιση αυτοκινήτου χρειάζομαι τα μισά προσωπικά του δεδομένα και πάλι δεν είμαι σίγουρος για το ποσόν, αφού ξέχασα το χρώμα του αυτοκινήτου. Υπολόγιζα τα ασφάλιστρα με το χέρι, τώρα δεν μου κάνει ούτε η αριθμομηχανή, δίνω στοιχεία στον υπολογιστή και εκείνος λογαριάζει, τυπώνει, στέλνει, ευτυχώς δεν πουλάει ακόμη.

Έχω έναν υπολογιστή στο γραφείο αλλά δεν είναι αρκετός, πήρα και έναν για το σπίτι, πολύ σύντομα δεν θα με δέχεται ο πελάτης αν δεν κρατώ και έναν στο χέρι. Σκεφτόμουνα την είσοδο στην ΕΟΚ και αισθανόμουνα δέος, είμαι πια στην ΟΝΕ χωρίς να το καταλάβω, λογαριάζω παροχές, ασφάλιστρα, Α.Κ., μετοχές σε euro, με μπερδεύουν τώρα οι δραχμές.

Ήμουν ασφαλειομεσίτης, έγινα παραγωγός, τώρα είμαι ασφαλιστικός σύμβουλος, αλλά και αυτό πλέον δεν αρκεί. Θα πρέπει να γίνω πολυσύνθετος, ασφαλιστικο-οικονομικο-οικογενειακο-ιντερνετικός δάνειο-...Σύμβουλος.

Έψαχνα στο επάγγελμα να βρω πτυχιούχο, τώρα έχω την αίσθηση ότι μόνο εγώ είμαι χωρίς πτυχίο.

Ζητούσα εκπαιδευτικό γεφύρι (μέσω του συνδέσμου) στην είσοδο του επαγγέλματος χωρίς κανείς να ακούει, τώρα φαίνεται ότι μόνο απ' αυτό θα περνάς.

Είχα να ανταγωνιστώ την άγνοια, τώρα τη γνώση. Είχα να ανταγωνιστώ τα μιλιούνια των «συναδέλφων» που μπήκαν και βγήκαν από τον χώρο, τώρα έχω εναλλακτικά δίκτυα.

Ήμουν 22 χρονών και έγιναν 50. Δεν θυμάμαι πόσες αλλαγές, πόσες προσαρμογές αναγκάστηκα να κάνω, εκπλήσσομαι με τον εαυτό μου.

Γύρισαν τα πάνω κάτω, παρά ταύτα μπορώ να φωνάξω: "Είμαι ακόμα ζωντανός στη σκηνή". Αν μέχρι σήμερα άντεξα τόσες αλλαγές γιατί πρέπει να με φοβίζουν οι καινούργιες; Αν τα κατάφερα εγώ, γιατί δεν μπορεί να ξεπεράσουν τις όποιες δυσκολίες φέρνουν οι αλλαγές, οι νέοι ασφαλιστές με τα πολλαπλάσια προσόντα από μένα και με πολύ καλύτερες επαγγελματικές συνθήκες;

Ήμουν πάντα ειλικρινής και συνεπής με τον πελάτη μου, θα γίνω ειλικρινέστερος και συνεπέστερος. Ήμουν πάντα κοντά στον ασφαλισμένο μου, θα πάω κοντύτερα. Ήμουν γρήγορος, πρέπει να γίνω γρηγορότερος. Δεν έχω άλλες επιλογές, δεν προτείνω άλλες συνταγές».

2 «Είναι σίγουρο ότι στον κλάδο ζωής και στα χρηματοοικονομικά προϊόντα το πάνω χέρι στις πωλήσεις το έχει ο ασφαλιστικός σύμβουλος, αφού λειτουργεί εξειδικευμένα, έχοντας τη στήριξη της εταιρίας, συνεχή εκπαίδευση, χωρίς οικονομικό κόστος για τον ίδιο, γραμματειακή στήριξη, την κεκτημένη ταχύτητα και τον ενθουσιασμό που εκπορεύεται από το agency.

Έχει περισσότερο χρόνο στη διάθεσή του απαλλαγμένος από τα διοικητικά καθήκοντα. Μπορεί και βρίσκεται πιο γρήγορα, πιο εύκολα, πιο άμεσα, κοντά στον ασφαλισμένο, είναι στην πρώτη γραμμή. Οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι είναι «οι κομάντος» των διαμεσολαβούντων.

Γι' αυτό θα μας προτιμούν οι ασφαλισμένοι. Πιστεύω, ότι όταν ο πελάτης λέει ο ασφαλιστής μου εννοεί κυρίως τον ασφαλιστικό σύμβουλο.Στους γενικούς κλάδους τα πράγματα κινούνται διαφορετικά, εκεί πράκτορες και brokers έχουν το προβάδισμα».

3 «Δεν ξέρω τι ακριβώς πρέπει να περιγράφω. Συνεργάζομαι με ένα κλασικό υποκατάστημα της Alico και μάλιστα με το πρώτο που ιδρύθηκε στην Ελλάδα, αυτό του κ. Μάρκογλου. Τα καταφέρνει να είναι όχι μόνο ζωντανό, αλλά και ακμαιότατο επί τριάντα πέντε περίπου χρόνια, παρά τις δυσκολίες και τις αλλαγές αυτής της περιόδου. Μπορώ όμως να κάνω μία γενικότερη εκτίμηση για τα υποκαταστήματα και το agency.

Πιστεύω ότι αυτό το σύστημα οδήγησε σε γιγάντωση των κλάδων ζωής στην Ελλάδα, δημιουργώντας αυτή την έκρηξη αριθμών και ανθρώπων, αλλά νομίζω ότι ολοκλήρωσε πλέον τον κύκλο του.

Η δυσκολία στρατολόγησης νέων ανθρώπων και το υψηλό λειτουργικό κόστος θα οδηγήσουν σε δημιουργία πολυδύναμων υποκαταστημάτων (συγχωνευμένων) στα οποία υποψιάζομαι ότι θα μεταφερθούν λειτουργικά έξοδα, σε βαθμό που να μοιάζουν πλέον με πρακτορεία».

4 «Ο ασφαλιστικός σύμβουλος είναι φυσικό πρόσωπο, παρ' ότι ο νόμος προβλέπει και το νομικό. Δεν γνωρίζω συνάδελφους που να λειτουργούν ως νομικά πρόσωπα.

Το ερώτημα τίθεται κυρίως για τους συντονιστές και πράκτορες. Για τους συντονιστές τις αποφάσεις θα πάρουν κατά κάποιο τρόπο οι εταιρίες σχετικά με τα "πολυδύναμα" ή τα mega υποκαταστήματα και το θέμα θα λυθεί, έστω και αν "τσαλακωθούν" ορισμένοι.

Το πρόβλημα είναι πιο δύσκολο στους πράκτορες. Η παραγωγή των πρακτόρων, της μεγάλης πλειοψηφίας, είναι προσωπική, τα δε λειτουργικά έξοδα μεγάλα. Εδώ οι εταιρίες μπορούν να προτείνουν, δεν μπορούν να εξαναγκάσουν.

Οι μέχρι σήμερα κινήσεις για συγχώνευση, συνεταιρισμούς, κοινοπραξίες, συναντούν δυσκολίες, που προέρχονται από συναισθηματισμούς, από ανοίγματα σε εισπραγμένα ασφάλιστρα, λόγω του διακανονισμού που έχουν οι πράκτορες, από το ποιος θα διευθύνει και διαδεχθεί την εταιρία. Οπωσδήποτε προβλήματα θα έχουν και ορισμένοι brokers».

5 «Οι τράπεζες στο χώρο των ασφαλειών ήταν από τότε που ξεκίνησα. Η ερώτησή σας πιστεύω ότι υπονοεί γενικά τα εναλλακτικά δίκτυα πωλήσεων. Όποιο βράδυ και αν παρακολουθήσετε ορισμένα κανάλια της τηλεόρασης, θα διαπιστώσετε ότι υπάρχει κόσμος που αγοράζει διάφορα προϊόντα (χαλιά, κοσμήματα, αντίκες κ.λπ.) από απόσταση, χωρίς σαφή εικόνα του προϊόντος.

Προσωπικά δεν θ' αγόραζα ποτέ μ' αυτόν τον τρόπο.Τα πράγματα όμως αλλάζουν, κάποιοι αγοράζουν από την τηλεόραση (όχι προς το παρόν ασφαλιστικά προϊόντα).

Ορισμένοι αγοράζουν μέσω του Internet οτιδήποτε, φυσικά και ασφαλιστικά προγράμματα. Μία κατηγορία υποχρεώνεται από τις τράπεζες και τις αντιπροσωπείες αυτοκινήτων να ασφαλιστεί εκεί.

Όσον αφορά τις δύο αυτές κατηγορίες γίνεται προσπάθεια μέσω του Συνδέσμου, σε συνεργασία και με τους άλλους διαμεσολαβούντες, να μην επηρεάζεται το δικαίωμα της ελεύθερης επιλογής του πελάτη.

Δυστυχώς όλοι αυτοί θα λείψουν από το πορτοφόλι μας, είναι το πιο εύκολο κομμάτι των πελατών, οι ευκολόπιστοι. Θα μας λείψουν λοιπόν αυτά που στο μπάσκετ ονομάζονται "εύκολα καλάθια".

Οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι και γενικά οι διαμεσολαβούντες θα μείνουν για τα δύσκολα.

Σε μας θα μείνουν εκείνοι οι αγοραστές που θέλουν ποιότητα. Τα εναλλακτικά δίκτυα δεν μπορούν ν' αντικαταστήσουν τον ασφαλιστή, δεν ξέρουν από ανάλυση αναγκών, τους λείπει η ζωντανή ανθρώπινη επαφή, δεν μπορούν να λύσουν το ατομικό ειδικό ασφαλιστικό πρόβλημα, θα είναι πάντα μηχανιστικά, άψυχα, χωρίς συναίσθημα.Υπάρχει ανησυχία, δεν υπάρχει φόβος.

Η ευκαιρία που μας δίνεται μέσα από τη "νέα τάξη πραγμάτων" είναι να προσπαθήσουμε να γίνουμε καλλύτεροι. Το νέο σύνθημα, πρόκληση, για μας μοιάζει αντιφατικό. Πρέπει να βρούμε τρόπο να πείσουμε και τους ευκολόπιστους.

Θα πρέπει ακόμη να γίνουμε πιο σοβαροί και πιο υπεύθυνοι, αφού πολύ σύντομα η ιδιωτική ασφάλιση μπορεί να κληθεί να αναλάβει κομμάτι της κρατικής. Εδώ ο ρόλος των ασφαλιστικών συμβούλων για την ενημέρωση των ασφαλισμένων θα είναι καθοριστικός και η ευκαιρία να μπούμε σε χιλιάδες νέα νοικοκυριά μοναδική.

Απαντώντας συνολικά στο ρεπορτάζ του "ΝΑΙ" που έχει τίτλο "Έχουν καλό μέλλον οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι;" θα απαντούσα με σιγουριά: ΝΑΙ, έχουν. Όχι όμως όλοι, μόνο εκείνοι που θα αντέξουν, οι λίγοι».

INTERAMERICAN

ΚΑΙΤΗ ΖΕΡΒΟΥ

1 «Η σημερινή πραγματικότητα χαρακτηρίζεται από τις υψηλές απαιτήσεις των υποψηφίων πελατών και την πληθώρα των εναλλακτικών προτάσεων που προσφέρονται.
Οι σημερινοί ασφαλιστικοί και επενδυτικοί σύμβουλοι θα πρέπει να είναι καλοί γνώστες όχι μόνο των προϊόντων της εταιρίας που εκπροσωπεύουν, αλλά και ολόκληρης της αγοράς. Η συνεχής ενημέρωση και εκπαίδευσή τους αποτελούν το εργαλείο που θα τους αναδείξει στα μάτια των ανθρώπων που τους εμπιστεύονται».

2 «Η πολύχρονη πείρα μου στο χώρο και η καλή γνώση του αντικειμένου και των εξελίξεων που συντελούνται, ταυτόχρονα με τη σωστή κάλυψη των πραγματικών αναγκών του υποψηφίου πελάτη μου, αποτελούν τα δυνατά μου σημεία».

3 «Το υποκατάστημά μας έχει γράψει ήδη μία επιτυχημένη πορεία 18 ετών σε μια εταιρία δυναμική και διαρκώς αναπτυσσόμενη. Σήμερα, απαριθμεί περίπου 30 ενεργούς συνεργάτες με σημαντικό κύκλο εργασιών και έντονη ανοδική πορεία. Η σωστή κατανομή των εργασιών σε όλους τους κλάδους και οι άριστοι ποιοτικοί δείκτες αποτελούν σαφή δείγματα της υγιούς πορείας μας».

4 «Συγχώνευση με άλλα γραφεία δεν προβλέπεται. Άλλωστε τα παραγωγικά μας στοιχεία και η συνεχής ανοδική πορεία μάς καθιστούν αυτοδύναμους. Η εξέλιξη και η περαιτέρω βελτίωση της απόδοσης μπορεί να έρθει με τη διασπορά των μη παραγωγικών εργασιών σε υπεύθυνους υπαλλήλους και τη συγκέντρωση των δυνάμεών μας σε καθαρά παραγωγικά καθήκοντα».

5 «Οι τράπεζες μπορούν να ικανοποιήσουν ασφαλιστικά μόνο σε τυποποιημένα – μη εξατομικευμένα – προϊόντα. Ακόμα κι εκεί, όμως, η παρουσία του Συμβούλου αποδεικνύεται απαραίτητη όχι μόνο στην αποζημίωση, αλλά και στη σωστή και προσαρμοσμένη κάλυψη των ιδιαίτερων αναγκών των ασφαλισμένων. Θα έλεγα μάλιστα ότι η διαρκής πτώση των επιτοκίων έχει οδηγήσει τους παραδοσιακούς πελάτες των τραπεζών σε αναζήτηση εναλλακτικών προτάσεων που προσφέρονται από άλλους φορείς όπως τα Αμοιβαία Κεφάλαια, όπου οι ασφαλιστές ΑΕΔΑΚ έχουν αναλάβει μεγάλο μέρος της πίτας. Έτσι, λοιπόν, μάλλον οι τράπεζες θα πρέπει να θορυβούνται από την παρουσία μας περισσότερο, παρά εμείς από την ενασχόλησή τους με το αντικείμενό μας».

Μεσίτες

ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ

1 Πώς βλέπετε τη σημερινή πραγματικότητα και τις εξελίξεις στο επάγγελμά σας σε μια εποχή που όλα γύρω μας αλλάζουν;

2 Για ποιους λόγους και ποια είναι τα πλεονεκτήματα, ώστε οι πελάτες να διαλέγουν εσάς έναντι κάποιων άλλων διαμεσολαβούντων;

3 Περιγράψτε μας με μια γενική εικόνα την ταυτότητα του γραφείου σας.

4 Προγραμματίζετε κάποιο είδος συνεργασίας ή συγχώνευσης με άλλο ή άλλα γραφεία ή έχετε κατά νου να «δυναμώσετε» την υπάρχουσα κατάστασή σας και με ποιο τρόπο;

5 Η παρουσία των τραπεζών στον ασφαλιστικό χώρο είναι φόβος ή ευκαιρία για το μέλλον σας;

ΙΩΑΝΝΗΣ ΜΑΚΡΥΜΙΧΑΛΟΣ

Διευθύνων Σύμβουλος

1 «Η ιδιομορφία του έργου το οποίο καλείται να αναλάβει και να παράσχει ο μεσίτης ασφαλίσεων προς τον πελάτη του, εφόσον τούτο εκτελείται με ευσυνειδησία, σοβαρότητα και διορατικότητα, θα αποτελέσει, κατά τη γνώμη μου, την ασφαλιστική εκείνη δικλείδα που θα του επιτρέψει, σε ένα μεγάλο βαθμό, τη συντήρηση αλλά και τη στη συνέχεια ανάπτυξή του σε ένα «παγκοσμιοποιούμενο» περιβάλλον που συνεχώς μεταβάλλεται και γίνεται ανταγωνιστικότερο. Βεβαίως οι απαραίτητες διασυνδέσεις, οι εκτεταμένες γνώσεις του στους τομείς των εξειδικεύσεών του και, τέλος, η επιτυχημένη στελέχωση και οργάνωση γραφείου, αναμφίβολα, αποτελούν τα πρόσθετα εκείνα στοιχεία για μια επιτυχημένη πορεία στο μέλλον».

2 Τα βασικά σημεία που τον διαφοροποιούν είναι τα ακόλουθα:

Α) Η **πλήρης ανεξαρτησία** του από τις ασφαλιστικές εταιρίες με τις οποίες απλώς και μόνο συμβάλλεται κατά περίπτωση.

Β) Η **δυνατότητα εξασφαλίσεως ανταγωνιστικοτέρων όρων** διά τον πελάτη, έπειτα από διερεύνηση στην ασφαλιστική αγορά (open market).

Γ) Η δυνατότητα «χονδρικής» πωλήσεως ασφαλιστικών υπηρεσιών προς το κοινό ή βιομηχανικές και ή εμπορικές επιχειρήσεις.

Δ) Οι **διεθνείς διασυνδέσεις** και γνωριμίες που εξ ανάγκης πρέπει να διατηρεί ένας μεσίτης ασφαλίσεων.

Ε) Η, κατά κανόνα, **ευρύτητα γνώσεων και μακρόχρονη εμπειρία** που διέπουν συνήθως τα γραφεία μεσιτών ασφαλίσεων ιδιαίτερα για τη διαμόρφωση, σχεδιασμό και τοποθέτηση ειδικών κινδύνων.

ΣΤ) Η **οργάνωση** ενός γραφείου μεσιτών ασφαλίσεων, η οποία είναι κατά τέτοιο τρόπο δομημένη ούτως ώστε να μπορεί να εξυπηρετήσει μία μεγάλη γκάμα ασφαλιστικών αναγκών ενός πελάτη ή συνεργάτη».

3 «Η εταιρία Αδελφοί Μακρυμίχαλοι Α.Ε., Μεσίτες Ασφαλίσεων και Αντασφαλίσεων, είναι μία πολύ γνωστή και με μακρά ιστορία στην ελληνική ασφαλιστική αγορά εταιρία, ιδρυθείσα καταρχήν το έτος 1914 υπό την προηγούμενη της ονομασία Α. Σγούροφ & Σία, μετονομασθείσα αργότερα το έτος 1941, σε αδελφοί Μακρυμίχαλοι ΟΕ και αργότερα σε Α.Ε.

Η μακρά εμπειρία και η υπευθυνότητα που τη διακρίνουν, κατατάσσουν την εταιρία αυτή μεταξύ των σοβαροτέρων εταιριών στο χώρο της με συγκριτικά πλεονεκτήματα για μια ταχεία και πολύ αποδοτική ανάπτυξή της εις το εγγύς μέλλον.

Οι δυνατότητες της εταιρίας είναι απεριόριστες υπό την έννοια ότι, με την εμπειρία την οποία διαθέτει αλλά και με τις ευρύτατες διασυνδέσεις και γνωριμίες τις οποίες διατηρεί με ένα μεγάλο μερίδιο της ελληνικής και διεθνούς αγοράς, περιλαμβανομένων των ασφαλιστών των Lloyd's, μπορεί να εξυπηρετήσει οιουδήποτε είδους και μεγέθους ασφαλιστική ανάγκη των πελατών της, είτε αυτοί είναι ασφαλιζόμενοι είτε είναι συνεργάτες της.

Οι ασφαλιστικοί κίνδυνοι στους οποίους, την εποχή αυτή, δραστηριοποιούμεθα περισσότερο είναι οι ακόλουθοι:

Α) Σκάφη αναψυχής παντός τύπου.

Β) Μεταφορές εμπορευμάτων (πρωτασφαλιστικώς & αντασφαλιστικώς)

Γ) Επαγγελματική Αστική Ευθύνη

Δ) Επαγγελματική Ολική Ανικανότητα (Profesco)

Ε) Ομαδικές ασφαλίσεις με ή χωρίς Ζωή και ασφαλίσεις επαγγελματιών αθλητών.

ΣΤ) Ασφαλίσεις ακριβών αυτοκινήτων και στόλων αυτοκινήτων.

Ζ) Βιομηχανικούς, εμπορικούς και κατασκευαστικούς κινδύνους (κατά παντός κινδύνου)

Η) Συμβατικές αντασφαλίσεις παντός κλάδου και προαιρετικές αντασφαλίσεις κλάδου μεταφορών.

Θ) Σχεδιασμό και τοποθέτηση νέων και ειδικών κινδύνων».

4 «Η εταιρία μας την εποχή αυτή, όπως υποθέτω και πολλά άλλα γραφεία μεσιτών, έχει διάφορους εναλλακτικούς σχεδιασμούς υπ' όψιν της και υπό διαπραγμάτευση, προκειμένου να μπορέσει ταχύτερα να εξασφαλίσει τη βάση και τις προϋποθέσεις για μία σταθερή και χωρίς εμπόδια αναπτυξιακή πορεία εις το μέλλον. Οι επιλογές είναι πολλές, αλλά αυτές οι οποίες προβάλλονται ως επικρατέστερες είναι οι συγχωνεύσεις, η μεγέθυνση και σύγχρονη ανάπτυξη με την έκδοση και κατανομή νέων μετοχών σε επιλεγμένους τρίτους και, τέλος, η κοινοπρακτική συνεργασία σε ενιαίους εργασιακούς χώρους με κοινή τεχνική, μηχανογραφική και λογιστική υποστήριξη».

5 «Η συνεχής και εντεινόμενη παρουσία των τραπεζών στη διαμεσολάβηση της ιδιωτικής ασφαλίσεως μέσω της bancassurance, εάν εξαιρέσει κανείς ορισμένες κατηγορίες ασφαλίσεων αυτοκινήτων, κατοικιών, και απλών ασφαλίσεων προσωπικών ατυχημάτων, δεν νομίζω ότι θα επηρεάσουν ιδιαίτερα τους μεσίτες ασφαλίσεων και τούτο διότι οι μεσίτες δραστηριοποιούνται σε περιοχές ειδικών ή μεγάλων κινδύνων όπου οι τράπεζες μέσω των τραπεζοϋπαλλήλων είναι μάλλον αδύνατον να παράσχουν την ποιοτική εξυπηρέτηση που απαιτείται στις περιπτώσεις αυτές. Βεβαίως, ο κίνδυνος του εκβιασμού τον οποίο συνεχίζουν να εξασκούν οι διευθυντές των τραπεζών προς τους εμπόρους ή βιομηχάνους πελάτες τους να ασφαλισθούν με την ασφαλιστική εταιρία την οποία ελέγχει η τράπεζα, εξακολουθεί να υφίσταται, αλλά λόγω του αναμενόμενου ισχυρότατου ανταγωνισμού μεταξύ πολλών τραπεζών εις το καθαρά τραπεζικό επίπεδο, θέλω να πιστεύω ότι και εδώ θα ισχύσουν εν καιρώ οι κανόνες της ελεύθερης αγοράς με συνέπεια τη σταδιακή αλλαγή της σήμερα επικρατούσης νοοτροπίας των τραπεζών στον τομέα αυτό».

ΣΙΜΟΣ ΞΗΡΟΓΙΑΝΝΟΠΟΥΛΟΣ

1 «Το ότι αλλάζουν όλα δεν θα πει ότι θα έχουμε και επαναπροσδιορισμό του επαγγέλματος του μεσίτη ασφαλίσεων ή άλλες απρόσμενες επιπτώσεις σ' αυτή την κατηγορία των διαμεσολαβούντων προσώπων. Αντιθέτως, διακρίνω και κάθε μέρα αυτό ενισχύεται, ότι ο μεσίτης ασφαλίσεων συνεχώς αναβαθμίζεται στην ελληνική ασφαλιστική αγορά και ο ρόλος και η συμβολή του για την εξυπηρέτηση των συμφερόντων των ασφαλιζομένων αναγνωρίζεται πλέον από όλους».

2 «Αυτό νομίζω ότι είναι το καίριο ερώτημα και ενώ είναι επακριβώς προσδιορισμένα τα σημεία που πλεονεκτεί ο μεσίτης ασφαλίσεων, απαντάται εσκεμένα με ασαφείς προσδιορισμούς αφενός για να δημιουργείται σύγχυση και να υποβαθμίζεται ο ρόλος του και αφετέρου να εξομειώνεται με τα άλλα διαμεσολαβούντα πρόσωπα. Αυτό βέβαια δεν το λέω για να μειώσω την αξία των άλλων διαμεσολαβητών που είναι εξίσου σημαντική για την ασφαλιστική αγορά, αλλά για να δώσω έμφαση στο ότι η κάθε κατηγορία διαμεσολαβούντων προσώπων παίζει το δικό της ρόλο και δεν πρέπει να εξομοιώνεται ισοπεδοτικά με άλλη κατηγορία. Έτσι θα αναφέρω χαρακτηριστικά για τον μεσίτη τα εξής:

- είναι το μόνο διαμεσολαβόν πρόσωπο που σαν εντολοδόχος του ασφαλιζομένου, ενεργεί για λογαριασμό του και αποκλειστικά για τα συμφέροντά του,
- δεν δεσμεύεται ως προς την επιλογή ασφαλιστικής εταιρίας,
- δεν είναι εκπρόσωπος ασφαλιστικής εταιρίας για να επηρεάζεται η κρίση του από συγκεκριμένα ασφαλιστικά προγράμματα,
- παρέχει στον ασφαλιζόμενο εξειδικευμένες συμβουλές και service και τον καθοδηγεί για να πάρει τις σωστές αποφάσεις, τον εκπροσωπεί δε όπου παραστεί ανάγκη και τον βοηθάει στην επίλυση των ασφαλιστικών περιπτώσεων (ζημιών)».

3 «Τα γραφεία μας είναι από τα παλαιότερα στον ασφαλιστικό χώρο με μία επιτυχή διαδρομή 33 ετών. Αυτή τη στιγμή έχουμε δώσει ιδιαίτερη έμφαση στη στελέχωση από άτομα με μόρφωση και γνώση γύρω από το ασφαλιστικό αντικείμενο, επίσης έχουμε σύγχρονη και μεγάλων δυνατοτήτων μηχανοργάνωση, η οποία μπορεί να δεχτεί οποιαδήποτε σημερινή ή μελλοντική ασφαλιστική εφαρμογή. Εξειδικευόμαστε στις τεχνικές ασφαλίσεις και θεωρούμε εξ αντικειμένου χώρο των δραστηριοτήτων μας, τους βιομηχανικούς και μεγάλους εμπορικούς κινδύνους όπου παρουσιάζουμε ιδιαίτερα αυξημένη τεχνογνωσία και μεγάλη πείρα. Επιδιώκουμε όμως και την καθιέρωσή μας στις ομαδικές ασφαλίσεις προσώπων, με στόχο τα γραφεία μας να παίξουν σημαντικό ρόλο στις επερχόμενες εξελίξεις στις κοινωνικές ασφαλίσεις και στα εν γένει συνταξιοδοτικά προγράμματα».

4 «Εμείς ενισχύουμε το ανθρώπινο δυναμικό μας και οργανώνουμε τα γραφεία μας έτσι που να μπορούν να ανταποκρίνονται στις αυξημένες απαιτήσεις των ασφαλιζομένων, ως προς τις παρεχόμενες προς αυτούς υπηρεσίες. Έτσι, προσφέροντας συνεχόμενο ποιοτικό service, πιστεύουμε ότι παρέχουμε με τη μεσολάβησή μας προστιθέμενη αξία προς τον ασφαλιζόμενο, η οποία αποτελεί την πεμπτουσία της διαμεσολάβησης και την προϋπόθεση για την επιβίωσή της σε οποιαδήποτε κατάσταση. Τώρα οι εξελίξεις, τα μεγέθη και η δύναμη που πρέπει στο μέλλον να παρουσιάζουν οι διαμεσολαβητές έναντι των σχηματιζομένων μεγάλων ασφαλιστικών ομίλων, μας οδηγούν σε σκέψεις για συνεργασίες ή συγχωνεύσεις ή σ' ό,τι άλλο ήθελε προκύψει για την ενίσχυση των θέσεών μας και των οικονομιών κλίμακος που προκύπτουν εξ αυτών. Για τον ίδιο λόγο και συζητήσεις με άλλους συναδέλφους κάνουμε και απόψεις μεταξύ μας ανταλλάσσουμε, όπως επίσης συζητάμε και με όλους όσους εμπλέκονται στο ασφαλιστικό περιβάλλον».

5 «Θα έλεγα ούτε φόβος ούτε ευκαιρία, περισσότερο δημιουργείται ένας σκεπτικισμός για τις μελλοντικές επιδράσεις από την παρουσία των τραπεζών στο ασφαλιστικό περιβάλλον. Πιστεύω ότι η εύκολη πρόσβαση προς τον ασφαλιζόμενο και η πρόσκτηση εργασιών χωρίς κόστος, σε συνδυασμό και με τη σταδιακή κατάργηση των πολυδάπανων συστημάτων πώλησης ασφαλιστικών προϊόντων, ανοίγουν μια αγορά για τη διάθεση ατομικών ασφαλίσεων χωρίς τη μεσολάβηση προσώπων. Ο τρόπος αυτός θα αποκτήσει ένα μικρό μερίδιο της αγοράς, αν λάβουμε υπόψη και τα ποσοστά και τη γνώση που μας έρχεται από άλλα κράτη που προηγήθηκαν της δικής μας αγοράς. Αυτό δεν μου δημιουργεί, όπως και από όλα τα προλεχθέντα συνάγεται, κάποιο φόβο ούτε όμως το θεωρώ και σαν ευκαιρία για κάτι πολύ καλό, δεδομένου ότι δεν βλέπω, αυτή τη στιγμή τουλάχιστον, τον τρόπο εμπλοκής των διαμεσολαβούντων σ' αυτή την εξέλιξη».

ΓΙΑΝΝΗΣ ΑΘΥΡΙΔΗΣ

Νταλιάνη ΕΠΕ-Μεσίτες Ασφαλίσεων

1 «Η πραγματικότητα είναι ότι ενώ πριν από π.χ. 10 χρόνια μπορούσαμε να κάνουμε άνετα μια πρόβλεψη τριετίας, σήμερα ακόμη και η δωδεκάμηνη προοπτική περιέχει πάρα πολλά απρόβλεπτα στοιχεία. Δεν ξέρουμε εάν ο επιχειρηματίας πελάτης θα υφίσταται με τη σημερινή μορφή, θα έχει εξαγοραστεί ή θα έχει κλείσει ή θα έχει αλλάξει αντικείμενο. Να μην συζητήσουμε βέβαια το αν και πότε θα μπορεί να πληρώνει.

Δεν ξέρουμε επίσης εάν οι ασφαλιστικές εταιρίες με τις οποίες συνεργαζόμαστε θα έχουν τα ίδια αφεντικά μεθαύριο, ή – πιο σύνηθες – εάν θα έχουν ακόμη τα ίδια στελέχη με τα οποία έχουμε χτίσει προσωπικές σχέσεις δεκαετιών. Διότι καλές οι συγχωνεύσεις/εξαγορές σε επίπεδο μετοχών, αλλά οι άνθρωποι δεν (συγ)χωνεύονται με τον ίδιο ακριβώς τρόπο.

Από την άλλη πλευρά, οι Έλληνες πολίτες είναι σαφέστατα υπασφαλισμένοι, η κατάρρευση των ταμείων είναι προ των πυλών, άρα, έδαφος για σωστούς επαγγελματίες υφίσταται άφθονο. Νέα προϊόντα εμφανίζονται, π.χ. έχουμε αναπτύξει ιδιαίτερα τον κλάδο αστικής ευθύνης τεχνικών εταιριών και μελετητών, οπότε οι επαγγελματικές προκλήσεις και ευκαιρίες δεν λείπουν.

Ο μεσίτης έχει το πλεονέκτημα της αφθονίας όπλων στη φαρέτρα του. Παρέχει πλειάδα προϊόντων και δίνει τη δυνατότητα στον πελάτη του να επιλέξει ανάμεσα από διάφορες εναλλακτικές λύσεις. Όσο βαθμιαία θα γίνεται γνωστότερη η έννοια του μεσίτη ασφαλίσεων στο ευρύ κοινό με τα συνακόλουθα πλεονεκτήματα προς τον ασφαλισμένο, τόσο πιστεύω ότι τα γνωστά και καταξιωμένα γραφεία μεσιτών ασφαλίσεων θα προοδεύουν».

2 «Ανάμεσα σε ισάξια κατά το μάλλον ή ήττον γραφεία, ο μόνος λόγος προτίμησης είναι καθαρά η διαπροσωπική σχέση».

3 «Το γραφείο μας έκλεισε το 2000 με 1,5 δισ. ασφάλιστρα που εξυπηρετούνται από άριστα καταρτισμένο προσωπικό σε όλους τους κλάδους. Συνεργαζόμαστε με δέκα περίπου εταιρίες, ασκούμε το underwriting ως ασφαλιστική εταιρία και διακανονίζουμε ζημίες μέχρι ένα λογικό επίπεδο. Πέραν αυτού, όμως, η κυριολεκτικά άριστη εξυπηρέτηση του πελάτη είναι αυτή που μας χαρακτηρίζει. Ο πελάτης ή ο συνεργάτης μας είναι βέβαιο ότι θα πάρει απάντηση για το όποιο ασφαλιστικό πρόβλημα στον ελάχιστο δυνατό χρόνο και η απάντηση αυτή θα είναι ικανοποιητική».

4 «Κάτι το ιδιαίτερο δεν συζητάμε προς το παρόν, αλλά σίγουρα σε μια ανοιχτή αγορά που βρίθει αλλαγών, όλα συζητιούνται».

5 «Δεδομένης της συνεργασίας μας με μεγάλη τράπεζα, για μας σίγουρα είναι ευκαιρία. Εφόσον συνειδητοποιούμε ότι η παρουσία των τραπεζών στον ασφαλιστικό χώρο θα είναι όλο και εντονότερη, δεν τίθεται θέμα φόβου. Δεν φοβάσαι το αναπόφευκτο, προσπαθείς να προσαρμοστείς και να το αντιμετωπίσεις. Θα επιμείνω ωστόσο στην κεφαλαιώδη σχέση εμπιστοσύνης μεταξύ ασφαλιζόμενου και επαγγελματία ασφαλιστή, η οποία είναι αναντικατάστατη».

Πράκτορες

ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ

1 Πώς βλέπετε τη σημερινή πραγματικότητα και τις εξελίξεις στο επάγγελμά σας σε μια εποχή που όλα γύρω μας αλλάζουν;

2 Για ποιους λόγους και ποια είναι τα πλεονεκτήματα, ώστε οι πελάτες να διαλέγουν εσάς έναντι κάποιων άλλων διαμεσολαβούντων;

3 Περιγράψτε μας με μια γενική εικόνα την ταυτότητα του γραφείου σας.

4 Προγραμματίζετε κάποιο είδος συνεργασίας ή συγχώνευσης με άλλο ή άλλα γραφεία ή έχετε κατά νου να «δυναμώσετε» την υπάρχουσα κατάστασή σας και με ποιο τρόπο;

5 Η παρουσία των τραπεζών στον ασφαλιστικό χώρο είναι φόβος ή ευκαιρία για το μέλλον σας;

ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ ΡΑΦΑΗΛΙΔΗΣ

«Ιανουάριος 2001, έχουν περάσει 82 χρόνια από τότε που ο παππούς μου, Αλέκος Ραφαηλίδης, άνοιξε το ασφαλιστικό του γραφείο στη Θεσσαλονίκη. Από τότε τρεις γενιές της οικογένειάς μου έχουν μεγαλώσει, ζήσει, σπουδάσει από αυτό το ασφαλιστικό πρακτορείο.

Μικρασιατική Καταστροφή, Παγκόσμιος Πόλεμος, Εμφύλιος, αλήθεια πόσοι υπουργοί έχουν περάσει από το υπ. Εμπορίου από τότε; Πόσες υπουργικές αποφάσεις, πόσες φορές αναρωτηθήκαμε αν το επάγγελμα του ασφαλιστικού πράκτορα έφθασε στο τέλος του.

Και όμως οι Ασφάλειες Ραφαηλίδη δεν επέζησαν μόνο, αλλά με τις κατάλληλες κάθε φορά προσαρμογές έχουν μεγαλώσει για να είναι ένα από τα σοβαρότερα ασφαλιστικά πρακτορεία σήμερα.

Ιανουάριος 2001, Παγκοσμιοποίηση, Internet, Bancassurance, Αυτοκινητάδες. Ποιο είναι το μέλλον του ασφαλιστικού πράκτορα απέναντι στα παραπάνω προβλήματα.

Σίγουρα οι καιροί έχουν αλλάξει από τον καιρό του γραφείου της οδού Τσιμισκή στη Θεσσαλονίκη, τα προβλήματα όμως όχι. Έχουν αλλάξει μόνο όνομα. Αν ανατρέξει κανείς σε πρακτικά του Δ.Σ. του 1939 της Ένωσης Επαγγελματιών Ασφαλιστών Ελλάδος, της οποίας έχω την τύχη να είμαι γενικός γραμματέας, θα δει ότι και τότε το πρόβλημα ήταν οι τράπεζες, οι τραπεζικοί υπάλληλοι και οι διάφοροι (ενδιάμεσοι) που χωρίς γραφείο και επαγγελματική υπόσταση υφάρπαζαν την πολυπόθητη προμήθεια.

Κάπως έτσι είναι τα πράγματα και σήμερα. Η ελεύθερη εγκατάσταση Ευρωπαίων διαμεσολαβούντων, η έξαρση σε μεγάλο βαθμό του δανεισμού από τις τράπεζες ή άλλους πιστωτικούς οργανισμούς για αγορά κατοικίας, επαγγελματικής στέγης ή αυτοκινήτου, έχει δημιουργήσει εναλλακτικά κανάλια ασφάλισης εκτός των παραδοσιακών ασφαλιστικών πρακτόρων. Ήρθε λοιπόν το τέλος;

Πώς τα ασφαλιστικά πρακτορεία θα διατηρήσουν τα χαρτοφυλάκιά τους αλώβητα από τους νέους ανταγωνιστές;

Νομίζω ότι η απάντηση είναι σχετικά εύκολη αν αναρωτηθεί κανείς γιατί αρχής εξ αρχής έχει ασφαλιστεί ένας πελάτης στο δικό μας γραφείο και όχι σε κάποιο άλλο. Γιατί εμείς προσφέρουμε στον πελάτη υπηρεσίες που κάποιος άλλος δεν προσφέρει. Μπορούμε και του προσφέρουμε εναλλακτικές λύσεις στο ασφαλιστικό του πρόβλημα, έχοντας συνεργασία με πολλές και πάντα σοβαρές ασφαλιστικές εταιρίες.

Έπειτα από ανάλυση βρίσκουμε την κατάλληλη λύση και προσαρμόζουμε τα προγράμματα των εταιριών σε ένα Custom Made πρόγραμμα κατάλληλο για τον συγκεκριμένο πελάτη. Σε περίπτωση ζημιάς εμείς είμαστε αυτοί που βρισκόμαστε στο πλευρό του πελάτη απέναντι στον συνήθως άκαμπτο και απόλυτο προϊστάμενο του κλάδου αποζημιώσεων.

Η ταχύτητα στην επίλυση οποιουδήποτε προβλήματος, μικρού ή μεγάλου, είναι ένα από τα συγκριτικά μας πλεονεκτήματα. Δίνουμε στην πελατεία μας να καταλάβει ότι εμείς, οι ειδικοί επαγγελματίες, έχουμε αναλάβει να λύνουμε υπεύθυνα τα ασφαλιστικά τους προβλήματα. Η ανταπόκριση του γραφείου μας είναι άμεση αφού αυτό που έχει ανάγκη ο ασφαλιζόμενος είναι να γνωρίζει ότι το γρηγορότερο έχει δοθεί η λύση στο πρόβλημά του, όποιο και αν είναι αυτό.

Η ανάλυση των καλύψεων και ανακεφαλαίωση των ασφαλιστηρίων του, τουλάχιστον μια φορά το χρόνο, μαζί με τις υποδείξεις μας για τις τυχόν μεταβολές που πρέπει να γίνουν, είναι μια πρακτική που ακολουθούμε εδώ και χρόνια.

Αυτή είναι η προστιθέμενη αξία που προσφέρουμε στην πελατεία μας σε σχέση με το τραπεζικό ή αυτοκινητάδικο ανταγωνισμό, και γι' αυτήν αμειβόμαστε. Αυτοί είναι οι λόγοι που δεν φοβόμαστε τα εναλλακτικά δίκτυα. Όσο προσθέτουμε αξία στα προϊόντα των ασφαλιστικών εταιριών θα έχουμε πελατεία που θα μας προτιμά και θα γνωρίζει ότι δίκαια κερδίζουμε την αμοιβή μας.

Βέβαια η παροχή των υπηρεσιών που προαναφέρεται έχει αυξημένο κόστος και προϋποθέτει ένα οργανωμένο και εξειδικευμένο γραφείο. Ο πελάτης για μας είναι μια οντότητα και όχι ένας απλώς κωδικός στον Η/Υ.

Αυτός είναι ο λόγος που μας οδήγησε εδώ και δεκαοκτώ μήνες στη δημιουργία της νέας μας εταιρίας, της All Risks Agents σε συνεργασία με τους κ. Γ. Πολίτη & Γ. Σισμάνη, ασφαλιστικούς πράκτορες με περίπου ίσια οικογενειακή παράδοση στο χώρο, ίδια νοοτροπία στην αντιμετώπιση της πελατείας και ίδια οράματα για πρόοδο και ανάπτυξη.

Η νέα εταιρία, με περισσότερα κεφάλαια, έχει πιο πολλές εναλλακτικές λύσεις, αφού έχει τη δυνατότητα να συνεργάζεται με μεγαλύτερο αριθμό ασφαλιστικών εταιριών, είναι εφοδιασμένη με τα πιο σύγχρονα μηχανογραφικά μέσα, hardware & software, και μπορεί να μετατρέψει την απειλή του Internet σε εργαλείο ανάπτυξης.

Η εξειδίκευση του προσωπικού αλλά και των εταίρων βοηθά την ανάπτυξη των εργασιών, που σημαίνει τελικά έναν ικανοποιημένο πελάτη.

Τελειώνοντας θα ήθελα να επισημάνω προς όλους τους συναδέλφους ότι η πορεία της παγκόσμιας οικονομίας δείχνει ότι μόνο μεγάλοι και σύγχρονοι οργανισμοί τόσο στο χώρο των ασφαλιστικών εταιριών όσο και στο χώρο των διαμεσολαβούντων όχι μόνο θα επιβιώσουν, αλλά και θα προοδεύσουν.

Το μέλλον είναι δικό τους».

ΤΑΚΗΣ ΧΑΪΚΑΛΗΣ

Ασφαλιστ. πράκτορας

1 «Βρισκόμαστε ήδη προ των πυλών της ολοκλήρωσης της ενοποίησης της χώρας μας με την Ευρωπαϊκή Κοινότητα. Οι αναγκαίες συγκλίσεις που ήταν απαραίτητες να γίνουν για το σκοπό αυτό, επηρέασαν, επηρεάζουν και θα επηρεάσουν δραματικά ολόκληρο το κοινωνικό, πολιτικό και οικονομικό σύστημα της Ελλάδας. Η ιδιωτικοποίηση των περισσοτέρων λειτουργιών της οικονομίας, ακόμα και αυτής της Κοινωνικής Προστασίας, οδηγεί τον πολίτη - καταναλωτή να καλύψει τις ανάγκες επιβίωσης και τρόπου ζωής μέσα από οργανωμένα σχήματα επιχειρήσεων, που θα είναι σε θέση να καλύπτουν τις ανάγκες του με τον καλύτερο δυνατό τρόπο, με το μικρότερο κόστος, εξασφαλίζοντας μακροπρόθεσμα εγγυημένη ποιότητα προϊόντων και υπηρεσιών.

Η διαμεσολάβηση στο χώρο της ιδιωτικής ασφάλισης απαιτεί πλέον εξειδικευμένα στελέχη, τα οποία θα δίνουν ολοκληρωμένες ασφαλιστικές και επενδυτικές λύσεις. Η έρευνα, η επεξεργασία και η επιλογή από τα πρακτορειακά γραφεία είναι αναγκαίες λειτουργίες, οι οποίες δίνουν στον ασφαλιζόμενο το προϊόν που πραγματικά χρειάζεται. Οι λειτουργίες αυτές απαιτούν ανάλογη υποδομή και οργάνωση, η οποία να καλύπτεται οικονομικά από τον κύκλο των εργασιών του γραφείου».

2 «Τα πρακτορειακά σχήματα, ανάλογα με την οργάνωση και την υποδομή τους, έχουν τη δυνατότητα της επιλογής εταιριών και προϊόντων, που είναι τα καταλληλότερα για υποψήφιους πελάτες και ασφαλισμένους».

3 «Η ΔΙΑΜΕΣΟΣ - Ασφαλιστικοί πράκτορες ΕΠΕ συστήθηκε με τη συνεργασία ασφαλιστικών πρακτόρων, οι οποίοι ενοποίησαν το χαρτοφυλάκιό τους δημιουργώντας ένα σχήμα, που περιέχει πλήρη δομή και οργάνωση για την επεξεργασία, προώθηση, παρακολούθηση και εξυπηρέτηση ασφαλιστικών και επενδυτικών εργασιών. Έχει τη δυνατότητα μέσα από τις συμβάσεις της να επεξεργάζεται πλήρως την οικογενειακή, επαγγελματική και κοινωνική ταυτότητα των πελατών της, προσφέροντας τις αναγκαίες λύσεις. Η συνεργασία, επίσης, με οίκους του εξωτερικού καλύπτει ειδικές αγορές πελατών με εξειδικευμένα προϊόντα, που κατασκευάζονται ειδικά για αυτές τις αγορές. Το προσωπικό εξυπηρέτησης πελατών και συνεργατών είναι άρτια εκπαιδευμένο, ώστε καλύπτει κάθε απαιτούμενη διαδικασία στη λειτουργία των συμβολαίων. Χωροταξικά καλύπτει τις ανάγκες όλων των συνεργατών της παρέχοντας όλα τα απαραίτητα μέσα λειτουργίας, επικοινωνίας, ενημέρωσης και επιμόρφωσης».

4 «Η ΔΙΑΜΕΣΟΣ μετά τη διεύρυνσή της το 1997 και μέχρι σήμερα έχει επενδύσει σημαντικά κεφάλαια για τη μελλοντική εξέλιξή της. Σήμερα είναι σε θέση να ολοκληρώσει την ενοποίησή της με αντίστοιχο πρακτορειακό σχηματισμό, με στόχο τη μεγέθυνση του κύκλου εργασιών, βελτίωση του κόστους λειτουργίας, επίτευξη καλύτερων επαγγελματικών συμβάσεων, αναβάθμιση της ιδιότητας της εταιρίας σε μεσιτική και μετατροπή του εταιρικού σχήματος σε Α.Ε. Αντίστοιχα θα βελτιωθούν οι συμβάσεις των συνεργατών της εταιρίας, ενώ μακροπρόθεσμα θα προβλέπεται συμμετοχή τους στο εταιρικό σχήμα».

5 «Τα παράλληλα κανάλια προώθησης και διαμεσολάβησης στην ιδιωτική ασφάλιση έχουν τη δυνατότητα να καλύπτουν πελάτες τους μέσω προσφορών άλλων προϊόντων ή υπηρεσιών, ή μέσω εξαναγκασμού λόγω κυρίως δανεισμού, όπου καλύπτεται περιορισμένα ο πελάτης τους, αφού στη μεν πρώτη περίπτωση η προσφορά δεν επιτρέπει πλήρη κάλυψη του πελάτη, στην άλλη περίπτωση καλύπτονται ουσιαστικά τα συμφέροντα του δανειστή και όχι τόσο του πελάτη.

Εμείς πιστεύουμε, ότι η προσωπική σχέση μεταξύ πελάτη και ασφαλιστή θα παραμείνει και θα ενισχυθεί στο μέλλον, βέβαια κάτω από προϋποθέσεις. Όπως προαναφέραμε, η ελεύθερη οικονομία θα οδηγήσει τον καταναλωτή κατ' ανάγκη σε οργανωμένα σχήματα διαμεσολαβούντων, οι οποίοι θα είναι εξειδικευμένοι να καλύπτουν σφαιρικά και ολοκληρωμένα τις ασφαλιστικές και επενδυτικές ανάγκες των πελατών τους τόσο για το παρόν όσο και για το μέλλον.

Η ύπαρξη αυτών των οργανωμένων σχημάτων θα είναι χρήσιμη και απαραίτητη όχι μόνον στην άμεση αγορά τους, αλλά και στα παράλληλα κανάλια προώθησης ασφαλιστικών προϊόντων, κάτι που ήδη διαφαίνεται με την εξουσιοδότηση των δικτύων των ασφαλιστικών εταιριών να προωθούν τα τραπεζικά τους προϊόντα».

ΟΡΕΣΤΗΣ ΘΩΜΑΔΑΚΗΣ

Insurance Broker

1 «Κατά τη γνώμη μου είναι η εποχή που οι πράκτορες θα παίξουν σημαντικό ρόλο γιατί οι ανάγκες της αγοράς θα αλλάξουν με γρήγορους ρυθμούς και με διαφορετικές απαιτήσεις, π.χ. συμπληρωματική σύνταξη και επαγγελματική αστική ευθύνη, τα οποία σύντομα θα είναι αναγκαία προϊόντα».

2 «Οι πελάτες πρέπει να διαλέγουν τους πράκτορες διότι έχουν σωστή επαγγελματική κατάρτιση, γνώσεις, οργάνωση και άριστη εξυπηρέτηση».

3 «Το γραφείο μου λειτουργεί 30 και πλέον χρόνια. Είναι μια οικογενειακή πρακτορική εταιρία εξειδικευμένη σε όλους τους κλάδους. Επίσης είμαι Broker και ασχολούμαι κατά βάση με τις τεχνικές ασφαλίσεις.

4 «Στις σκέψεις μου υπάρχει ένα μοντέλο συνεργασίας με τρία - τέσσερα πρακτορεία και με brokers, με σκοπό να δημιουργηθεί μια ανώτατη μεσιτική εταιρία που θα συνεργάζεται με τις ασφαλιστικές εταιρίες, και τα γραφεία αυτών με τη μεσιτική αντίστοιχα.

5 «Η παρουσία των τραπεζών στον ασφαλιστικό χώρο θα είναι εποικοδομητική εάν γίνει με τα κριτήρια της ελεύθερης αγοράς και όχι με εκβιαστικούς όρους. Τα πρακτορεία λοιπόν με τη σωστή εξυπηρέτηση, ενημέρωση και γνώση, δεν κινδυνεύουν από αυτό τον ανταγωνισμό κατά την άποψή μου, όπως και δεν κινδύνευαν τόσα χρόνια, διότι ο πελάτης ουδέποτε ωφελήθηκε από παρόμοιες συνεργασίες».

Στο πλαίσιο προβολής των απόψεων, προτάσεων και προβληματισμών που απασχολούν το χώρο των διαμεσολαβούντων, το περιοδικό μας προτίθεται να φιλοξενήσει στις επόμενες εκδόσεις του τα ζητήματα που απασχολούν κατά καιρούς τον κλάδο.
Γι' αυτό το λόγο σας καλούμε να συμμετέχετε, στέλνοντάς μας θέματα τα οποία θα θέλατε να προβληθούν, προκειμένου να δημιουργήσουμε κατά κάποιο τρόπο μια «ανοιχτή γραμμή» επικοινωνίας.

Η διεύθυνσή μας είναι:
Φιλικής Εταιρίας 19-20
Πλ. Κολωνακίου Τ.Κ. 106 73
Τηλ. 3609071, 3620186, 3617810
Fax: 3611545

ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ

Πρόταση - οδηγία της Ε.Ε.

Προσδιορίζεται εκ νέου η δραστηριότητα της διαμεσολάβησης

Για το περιεχόμενο του κειμένου της νέας πρότασης - οδηγίας της Ε.Ε., το οποίο αφορά τη διαμεσολάβηση, ενημέρωσε το Δ.Σ. της ΕΑΕΕ ο πρόεδρος της Επιτροπής Διεθνών Σχέσεων Ι. Δελένδας.

Η Επιτροπή της Ε.Ε. με τη συγκεκριμένη πρόταση προσανατολίζεται να ρυθμίσει τη δραστηριότητα της διαμεσολάβησης στην άσκηση της πρωτασφαλιστικής, αλλά και της αντασφαλιστικής εργασίας. Έτσι, ως κανόνας παρουσιάζεται ότι όποιος ασκεί αυτές τις δραστηριότητες είναι διαμεσολαβητής και υπόκειται στις ρυθμίσεις και τις υποχρεώσεις της υπό συζήτηση οδηγίας.

Διαμεσολαβούντες δεν θεωρούνται πάντως οι ίδιες οι ασφαλιστικές ή αντασφαλιστικές επιχειρήσεις, καθώς και οι υπάλληλοι των ασφαλιστικών ή αντασφαλιστικών επιχειρήσεων, αλλά μόνο εφόσον ενεργούν με ευθύνη της επιχείρησής τους.

Σύμφωνα με την πρόταση της Επιτροπής Ε.Ε. τα κράτη - μέλη μπορούν να εξαιρέσουν από την εφαρμογή της οδηγίας συγκεκριμένους επαγγελματίες μόνον εφόσον πληρούνται σωρευτικά οι ακόλουθες έξι προϋποθέσεις:

α) Αφορά πώληση ασφαλιστηρίων που δεν απαιτούν ειδικές γνώσεις.
β) Δεν αφορά κλάδους ζωής.
γ) Δεν καλύπτεται αστική ευθύνη.
δ) Οι επαγγελματίες αυτοί δεν έχουν ως κύριο επάγγελμα τη διαμεσολάβηση.
ε) Η ασφάλιση συνίσταται στην πώληση συγκεκριμένου προϊόντος ή υπηρεσίας.
στ) Το ασφάλιστρο είναι μικρότερο των 1.000 ευρώ (περίπου 340.000 δρχ.).
Σ' αυτή την περίπτωση ο εν λόγω επαγγελματίας δεν θεωρείται ότι ανήκει στην τάξη των διαμεσολαβούντων.

Προϋποθέσεις απόκτησης του τίτλου, κατ' εφαρμογήν της πρότασης οδηγίας:

α) Οι διαμεσολαβούντες πρέπει να είναι εγγεγραμμένοι σε ειδικά μητρώα που τηρούνται με ευθύνη του κράτους.
β) Η εγγραφή γίνεται, εφόσον πληρούνται τα απαιτούμενα επαγγελματικά προσόντα, τα οποία εξειδικεύονται από τη νομοθεσία κάθε κράτους - μέλους.

Οι αρχές που θέτει η οδηγία σχετικά με τα προσόντα είναι γενικές και προβλέπουν την ανάγκη ύπαρξης γνώσεων και προσόντων εμπορικών και επαγγελματικών, ύπαρξη ήθους και πιστοποιητικού περί μη πτώχευσης, ύπαρξη ασφαλιστικής κάλυψης της επαγγελματικής αστικής ευθύνης (1 εκατ. ευρώ ανά ζημία) και χρηματοοικονομική εξασφάλιση των πελατών σε περίπτωση αφερεγγυότητας του διαμεσολαβητή.

Η εξειδίκευση αυτών των γενικών αρχών ανήκει στο κάθε κράτος, το οποίο μπορεί να είναι ελαστικότερο σε δύο περιπτώσεις.

Πρώτον, στην περίπτωση των εταιριών (νομικών προσώπων) διαμεσολάβησης. Στην περίπτωση εταιριών, μόνον η διεύθυνση και όσοι συμμετέχουν άμεσα στη διαμεσολάβηση πρέπει να έχουν τα κατάλληλα προσόντα, καθώς και το απαιτούμνο ήθος (μη πτώχευση).

Δεύτερον, στην περίπτωση των φυσικών προσώπων που ασκούν διαμεσολάβηση χωρίς αυτή να είναι κύρια επαγγελματική απασχόλησή τους ούτε και η κύρια πηγή εσόδων. Τα πρόσωπα αυτά πρέπει να είναι εγγεγραμμένα σε μητρώα, αλλά δεν απαιτείται να έχουν ειδικά επαγγελματικά προσόντα και γνώσεις από τη στιγμή που εργάζονται με ευθύνη άλλου διαμεσολαβούντα ή ασφαλιστικής επιχείρησης που έχει αναλάβει και την εκπαίδευσή τους.

Ο πολύ γενικός ορισμός και οι περιορισμένες εξαιρέσεις αποσκοπούν κατά ρητή αναφορά του κοινοτικού νομοθέτη στη μεγαλύτερη δυνατή προστασία των καταναλωτών και στην εξασφάλιση ίσης μεταχείρισης σ' όσους ασκούν αυτή τη δραστηριότητα, ανεξάρτητα από το εάν είναι πράκτορες, μεσίτες ή απασχολούνται στην τραπεζοασφάλεια.

Επιπλέον, η πρόταση οδηγίας αναγνωρίζει την ελευθερία των εγγεγραμμένων στα εθνικά μητρώα διαμεσολαβούντων να εγκαθίστανται ή να παρέχουν τις υπηρεσίες τους με καθεστώς ΕΠΥ σε άλλο κράτος - μέλος χωρίς άλλη υποχρέωση ή διαδικασία, πλην της τήρησης των κανόνων δημοσίας τάξεως της χώρας παροχής.

Νέα υποχρέωση για τους διαμεσολαβούντες αποτελεί η υποχρέωση **ενημέρωσης του καταναλωτή**, πριν από τη σύναψη της σύμβασης με σειρά πληροφοριών για το άτομό του, για τις οικονομικές και συμβατικές σχέσεις του με ασφαλιστικές επιχειρήσεις, αλλά και για το προσφερόμενο προϊόν που θα πρέπει να απαντά στις συγκεκριμένες ανάγκες του καταναλωτή.

Συνέπειες από την εφαρμογή της πρότασης οδηγίας

Οι πρώτες εκτιμήσεις για τις συνέπειες συνοψίζονται στα ακόλουθα:

- Απαίτηση ύπαρξης προϋποθέσεων εγγραφής σε μητρώα και για τους απασχολούμενους με τις τραπεζοασφάλειες, εφόσον πωλούν ασφαλιστικά προϊόντα.
- Εγγραφή σε μητρώα και των διαμεσολαβούντων στις αντασφάλειες, εφόσον δεν είναι ήδη εγγεγραμμένοι ως διαμεσολαβούντες σε πρωτασφαλιστικές εργασίες.
- Χρηματική επιβάρυνση των διαμεσολαβούντων λόγω της διπλής απαίτησης για κάλυψη της επαγγελματικής αστικής ευθύνης τους και για την κατάθεση εγγύησης για την αντιμετώπιση των υποχρεώσεών τους σε περίπτωση αφερεγγυότητάς τους.

Η αναλυθείσα πρόταση οδηγίας αποτελεί ακόμη μη οριστικό κείμενο, του οποίου η πρώτη επίσημη εμφάνιση και εν μέρει οριστικοποίηση θα γίνει με τη δημοσίευση της πρότασης οδηγίας στην επίσημη Εφημερίδα των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων.

Το Διοικητικό Συμβούλιο θεωρεί ότι θέση της Ένωσης πρέπει να είναι η εξασφάλιση ιδίων όρων άσκησης υπηρεσιών διαμεσολάβησης για τους συνεργάτες ασφαλιστικών εταιριών και τραπεζών.

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

ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΙΣΜΟΣ ΚΑΙ ΠΕΡΙΣΥΛΛΟΓΗ ΣΤΟΝ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΧΩΡΟ

Μετράει τις πληγές της η αγορά από την ελεύθερη πτώση της Σοφοκλέους

Περίοδος προβληματισμού και περισυλλογής για τον ευρύτερο χρηματοοικονομικό χώρο αποτέλεσε το τελευταίο δίμηνο, καθώς η χρηματιστηριακή «ελεύθερη πτώση» επηρέασε όλους τους εμπλεκόμενους φορείς, από τις εταιρίες (τράπεζες, ασφαλιστικές, επενδυτικές, κ.λπ.), έως τους διαμεσολαβούντες χρηματοοικονομικούς συμβούλους, αλλά και τα δημόσια οικονομικά

του Στέφανου Κοτζαμάνη

Προβληματισμός επικρατεί στα κυβερνητικά στελέχη για το εάν και κατά πόσο θα επιτευχθούν οι στόχοι του φετινού προϋπολογισμού. Και αυτό, παρά το γεγονός ότι – σε αντίθεση με τους αρχικούς φόβους του ΣΕΒ και πολλών άλλων οικονομικών παραγόντων – η τιμή του πετρελαίου έχει πλέον υποχωρήσει στα επίπεδα που προέβλεπε ο προϋπολογισμός, ενώ παράλληλα θετικά έχει εξελιχθεί και η ισοτιμία ευρώ-δολαρίου.

Αποτέλεσμα αυτών των δύο εξελίξεων, άλλωστε, είναι και η αναστροφή της ανοδικής πορείας του πληθωρισμού, ο οποίος από το 4,2% το Νοέμβριο, υποχώρησε στο 3,9% στο τέλος του έτους και αναμένεται ότι τον Ιανουάριο έκλεισε γύρω στο 3,5%. Βέβαια, η ουσιαστική αποκλιμάκωση των επιτοκίων προβλέπεται να γίνει κατά το δεύτερο εξάμηνο, με τα στελέχη του ΥΠΕΘΟ να ελπίζουν σε έναν πληθωρισμό 2% στο τέλος τους τρέχοντος έτους.

Τα προβλήματα υλοποίησης του φετινού προϋπολογισμού εντοπίζονται κυρίως αφενός στο σκέλος των δημοσίων εσόδων και αφετέρου στο κατά πόσο θα επιτευχθεί ο φιλόδοξος στόχος για ετήσια αύξηση του ΑΕΠ 5,1%. Σε ό,τι αφορά στα δημόσια έσοδα, η πρώτη «τρύπα» της τάξεως των 150 δισ. τουλάχιστον προέρχεται από τα έσοδα εκ χρηματιστηριακών συναλλαγών, τόσο λόγω της μείωσης του συντελεστή φορολογίας από το 0,6% στο 0,3%, όσο και από τους πολύ χαμηλούς όγκους χρηματιστηριακών συναλλαγών από την αρχή του έτους. Η δεύτερη «μαύρη τρύπα» των δημοσίων εσόδων προέρχεται από τη δικαστική απόφαση για την καταβολή του οικογενειακού επιδόματος και στους δύο συζύγους που εργάζονται στο δημόσιο τομέα, απόφαση που εκτιμάται ότι θα επιβαρύνει με 50 περίπου δισ. τις δημόσιες δαπάνες.

Ο μεγαλύτερος όμως προβληματισμός προέρχεται από τις επιφυλάξεις για το εάν ο φετινός ρυθμός ανάπτυξης της ελληνικής οικονομίας θα πιάσει τελικά το στόχο του 5,1%. Γιατί εάν κάτι τέτοιο δεν επιτευχθεί, τότε θα επιδεινωθούν οι δείκτες τόσο του δημόσιου ελλείμματος όσο και του δημόσιου χρέους, οι οποίοι επηρεάζονται δυσμενώς όσο περισσότερο χαμηλός είναι ο ρυθμός ανάπτυξης της ελληνικής οικονομίας (ποσοστό αύξησης του ΑΕΠ). Η αμφισβήτηση για τη φετινή πορεία του ΑΕΠ προέρχεται από δύο πηγές: Πρώτον, από το γεγονός ότι η παγκόσμια οικονομία θα επιβραδύνει σημαντικά φέτος τους ρυθμούς ανάπτυξής της, πράγμα που θα επηρεάσει και την ελληνική οικονομία. Και δεύτερον, γιατί έχουν παρατηρηθεί σημαντικές καθυστερήσεις στη δρομολόγηση των επενδύσεων του Γ' Κοινοτικού Πλαισίου Στήριξης. Οι κυβερνητικές προσπάθειες για επιτάχυνση των σχετικών διαδικασιών δεν είναι βέβαιο ότι θα είναι αποτελεσματικές και μάλιστα σε σύντομο χρονικό διάστημα.

Ασφαλιστικό σύστημα: Τομές με ρυθμούς χελώνας

Μάλλον δεν θα πρέπει να αισθάνονται ιδιαίτερα ευχάριστα, τα στελέχη του κλάδου της ιδιωτικής ασφάλισης, που αναμένουν μεγάλα οφέλη για τον κλάδο, από τις τομές που προβλέπεται να γίνουν στο σύστημα της κοινωνικής ασφάλισης, καθώς αυτές φαίνεται να προχωρούν με ρυθμούς χελώνας. Συγκεκριμένα, έπειτα από δέκα μήνες κυβερνητικής θητείας, δεν έχει ξεκινήσει ακόμη ούτε καν ο κοινωνικός διάλογος, πράγμα που λέγεται ότι θα γίνει πριν από το Πάσχα. Ενδιάμεσα, η κυβέρνηση θα έχει παραλάβει τα πορίσματα της μελέτης που η ίδια έχει αναθέσει στο βρετανικό οίκο Government Actuary's, προκειμένου αυτή να αποτελέσει τη βάση του διαλόγου ο οποίος δεν αναμένεται να έχει ολοκληρωθεί πριν από τα μέσα του καλοκαιριού, χωρίς μάλιστα να αποκλείεται και άλλη σημαντική καθυστέρηση.

Πριν τώρα ξεκινήσει ο διάλογος, ο υπουργός Εργασίας Τ. Γιαννίτσης δηλώνει ότι δεν θα θιγούν ώριμα ασφαλιστικά δικαιώματα, η ΓΣΕΕ «ακονίζει τα μαχαίρια της» για τη «μάχη», ενώ αίσθηση έχει προκαλέσει η δήλωση του συμβούλου του πρωθυπουργού, **Γκίκα Χαρδούβελη,** σύμφωνα με την οποία το κράτος δεν φαίνεται και ιδιαίτερα πρόθυμο να καλύπτει ελλείμματα του συστήματος κοινωνικής ασφάλισης.

Αυτό που σε κάθε περίπτωση θεωρείται σχεδόν βέβαιο, είναι ότι οι ασφαλιστικές εταιρίες έχουν να παίξουν το δικό τους ενεργό ρόλο στην επιβίωση του ασφαλιστικού συστήματος με πολλά οφέλη και γι' αυτές. Το θέμα είναι όμως, το πότε επιτέλους θα γίνουν πράξη αυτές οι τομές, για το καλό όλων.

Η αλήθεια και οι φόβοι για τα μετοχοδάνεια

Παρά το γεγονός ότι οι τράπεζες δεν δείχνουν να ανησυχούν από τις αρνητικές επιπτώσεις των μετοχοδανείων, το βέβαιο είναι ότι και αυτές υφίστανται σήμερα τις επιπτώσεις από την ελεύθερη πτώση των τιμών στη Σοφοκλέους. Οι περιπτώσεις του Πύργου (Alpha Bank), του Λουτρακίου (Γενική Τράπεζα) και της Εγνατίας, σίγουρα δεν είναι οι μοναδικές, αλλά απλά και μόνο, οι περιπτώσεις που «έτυχε να βγουν στον αέρα».

Σε ό,τι τώρα αφορά στα μετοχοδάνεια, δημοσιεύματα του Τύπου ανεβάζουν το ύψος τους έως και το ένα τρισ. δραχμές, αλλά η ουσία δεν βρίσκεται μόνο στο μεγάλο ύψος των δανείων αυτών, αλλά: 1) Στο εάν σήμερα οι τράπεζες εξακολουθούν να είναι εξασφαλισμένες έναντι των δανείων που χορήγησαν με τις μετοχές που κατέχουν, καθώς οι τιμές των τελευταίων έχουν υποχωρήσει έως και 97% από τις μέγιστες τιμές του Νοεμβρίου του 1999. 2) Στο κατά πόσο βέβαιες είναι οι τράπεζες ότι τα δάνειά τους θα συνεχίσουν να εξυπηρετούνται, στην περίπτωση που η τρέχουσα χρηματιστηριακή συγκυρία συνεχιστεί για κάποιους μήνες ακόμη.

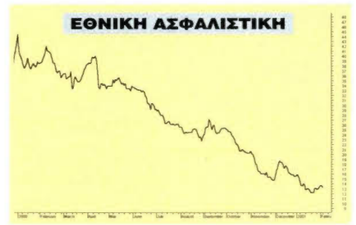
Το σίγουρο είναι ότι ακόμη και στη χειρότερη περίπτωση, επ' ουδενί λόγο δεν κινδυνεύει το τραπεζικό σύστημα της χώρας. Το πολύπολύ να πληγεί η κερδοφορία δύο ή τριών τραπεζών που επιδόθηκαν περισσότερο απ' ό,τι θα έπρεπε στα μετοχοδάνεια.

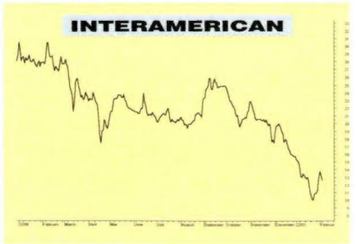
Αναζητούνται αγοραστές στη Σοφοκλέους

Με τα ξένα θεσμικά χαρτοφυλάκια να συνεχίζουν να απέχουν και μεγάλο τμήμα του επενδυτικού κοινού να έχει πλέον επηρεαστεί περαιτέρω από την πολιτική διάσταση που ξαναπήρε το θέμα τελευταία, το βασικό ερώτημα είναι: **ποιος θα αγοράσει μετοχές, έτσι ώστε οι τιμές τους να ανεβούν;** Γιατί μπορεί πλέον η προσφορά τίτλων να έχει περιοριστεί σημαντικά, πλην όμως απαιτείται μια ελάχιστη αγοραστική ζήτηση έτσι ώστε να υπερκαλύψει την προσφορά όλων εκείνων που ρευστοποιούν λόγω κάποιας ανάγκης που τους προέκυψε. Να υπενθυμίσουμε ότι όποιες προσπάθειες στήριξης έγιναν κατά το παρελθόν (αλλά και πολύ πρόσφατα), η αγορά τις πλήρωσε με το χειρότερο τρόπο.

Το βασικό ερώτημα είναι: ποιος θα αγοράσει μετοχές, έτσι ώστε οι τιμές τους να ανεβούν;

Μέχρι στιγμής, οι αγοραστικές παρεμβάσεις των βασικών μετόχων των εισηγμένων εταιριών δεν είναι εκτεταμένες, αλλά εντείνονται με την πάροδο του χρόνου, ενώ θετικά αναμένεται να επιδράσει και η επικείμενη αλλαγή της νομοθεσίας που θα περιορίσει στο 25% την ελάχιστη απαιτούμενη απαρτία για να λαμβάνονται αποφάσεις για αγορά ιδίων μετοχών από τις εισηγμένες εταιρίες (στόχος η στήριξη της τιμής της μετοχής).





Τα μεγάλα ποσά που είναι τοποθετημένα σε repo's (σαφώς πάνω από έξι τρισεκατομμύρια δραχμές), καθώς και τα πολύ χαμηλά επιτόκια στις επενδύσεις σταθερού εισοδήματος, καθιστούν πρόδηλο ότι ρευστότητα για να ανακάμψει το χρηματιστήριο υπάρχει και περισσεύει, αλλά για να διοχετευτεί μέρος της στο ΧΑΑ θα πρέπει να σταθεροποιηθεί προηγουμένως το χρηματιστηριακό κλίμα.

Κάτω από αυτές τις συνθήκες, συνεχίστηκε η πτωτική πορεία των μετοχών και του ευρύτερου χρηματοοικονομικού χώρου. Οι ασφαλιστικές εταιρίες ειδικότερα, ύστερα από απώλειες της τάξης του 60% μέσα στο 2000, κατά την τρέχουσα χρήση υποχρεώθηκαν σε νέες απώλειες που έφτασαν στο 8% μέσα στον Ιανουάριο.

Δύο πολιτικές στις εταιρίες επενδύσεων χαρτοφυλακίου

Διπλή πολιτική σε ό,τι αφορά στη λογιστικοποίηση των αρνητικών τους υπεραξιών ακολούθησαν οι εταιρίες επενδύσεων χαρτοφυλακίου. Άλλες μεν προτίμησαν να μη λογιστικοποιήσουν τις αρνητικές αυτές υπεραξίες, άρα να εμφανίσουν πλασματικά κέρδη και μάλιστα να προχωρήσουν στη διανομή μερίσματος, όχι φυσικά διανέμοντας (ανύπαρκτα) κέρδη, αλλά διανέμοντας μέρος του αρχικού επενδυτικού τους κεφαλαίου. Άλλες πάλι εταιρίες επενδύσεων λογιστικοποίησαν σημαντικό μέρος των αρνητικών τους υπεραξιών, χωρίς να προχωρήσουν στη διανομή μερίσματος.

Το μόνο βέβαιο είναι ότι κάθε μια από τις δύο πολιτικές έχει πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα. Η διανομή μερίσματος ενισχύει ψυχολογικά τους επενδυτές και επιπλέον τους προσφέρει και κάποια ρευστότητα, ιδίως σε ορισμένους (π.χ. ασφαλιστικά ταμεία) που την έχουν μεγάλη ανάγκη για να ανταποκριθούν στις τρέχουσες υποχρεώσεις τους. Αντίθετα, μέσω της διανομής μερίσματος στα τρέχοντα – ελκυστικά όπως λέγεται – επίπεδα τιμών στη Σοφοκλέους, μειώνονται οι θετικές επιπτώσεις για τις εταιρίες επενδύσεων (άρα και για τους μετόχους τους) από μια ενδεχόμενη ανάκαμψη των τιμών στο ΧΑΑ.

ΝΕΑ ΔΕΔΟΜΕΝΑ ΔΗΜΙΟΥΡΓΕΙ Η ΠΑΡΑΤΕΙΝΟΜΕΝΗ ΚΡΙΣΗ ΤΟΥ ΧΑΑ

Μετοχές χαμηλής κεφαλαιοποίησης: Φούσκες ή επενδυτικές ευκαιρίες;

Σήμερα, που πολλές μετοχές στη Σοφοκλέους διαπραγματεύονται με χρηματιστηριακή αξία κατώτερη των δέκα δισ. δραχμών, οι αναλυτές θεωρούν ότι ανάμεσα σ' αυτές «κρύβονται» αρκετές επενδυτικές ευκαιρίες, ενώ αντίθετα υπάρχουν και μετοχές που ακόμη και στα τρέχοντα επίπεδα τιμών – παρά την «ελεύθερη πτώση» που μεσολάβησε – παραμένουν υπερτιμημένες

του Στέφανου Κοτζαμάνη

Μετά τη γνωστή ελεύθερη πτώση των τιμών των μετοχών στη Σοφοκλέους που ξεκίνησε από το Νοέμβριο του 1999 και συνεχίζεται μέχρι τις μέρες μας, πολλές πλέον είναι οι μετοχές των οποίων η χρηματιστηριακή αξία έχει υποχωρήσει σε επίπεδα που προσεγγίζουν ή και υπολείπονται των δέκα δισεκατομμυρίων δραχμών, όταν στις «τρελές ημέρες» του 1999 δύσκολα ανακάλυπτες εισηγμένη εταιρία με χρηματιστηριακή αξία χαμηλότερη των 40 ή των 50 δισ. δραχμών. Αρκετοί υποστηρίζουν ότι πολλές από αυτές τις εταιρίες αποτελούν **τα κλασικότερα παραδείγματα «φούσκας»**, οι τιμές των μετοχών των οποίων είχαν εκτοξευτεί στα ύψη, παρά την πολύ κακή – ή έστω τη μέτρια – οικονομική τους πορεία. Και όταν αυτές οι φούσκες έσκασαν, μόνο αρνητικές εμπειρίες είχαν να προσφέρουν σε όσους δεν μπόρεσαν να «κατέβουν έγκαιρα από το τρένο». Προσθέτουν μάλιστα ότι σε ορισμένες από αυτές, η πτώση πολύ πιθανόν να έχει και συνέχεια, γιατί – όπως υποστηρίζουν – η ανάκαμψη της Σοφοκλέους θα περάσει κυρίως από τις μετοχές υψηλής κεφαλαιοποίησης (τα λεγόμενα blue chips) και δευτερευόντως από τη μεσαία κεφαλαιοποίηση. Για τις μετοχές χαμηλής κεφαλαιοποίησης, ούτε λόγος.

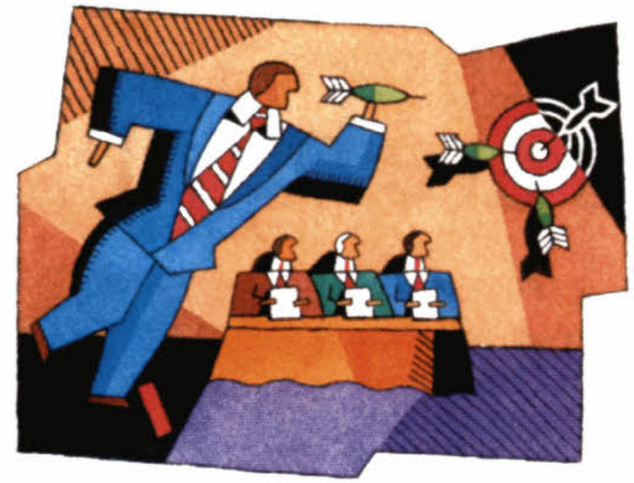
Από την άλλη πλευρά όμως, δεν είναι καθόλου λίγοι εκείνοι που επισημαίνουν ότι στις μετοχές αυτές υπάρχουν σήμερα και περιπτώσεις που μπορούν να εξελιχθούν σε **μεγάλες επενδυτικές ευκαιρίες**, χωρίς όμως να είναι σε θέση να αποφανθούν για το εάν η άνοδος της μετοχής τους θα μπορούσε να είναι άμεση ή μεσομακροπρόθεσμη. Στο σημερινό «ΝΑΙ» θα γνωρίσουμε μερικές από τις εταιρίες χαμηλής κεφαλαιοποίησης.

Η **Βιοσώλ**, που διαπραγματεύεται σήμερα με χρηματιστηριακή αξία γύρω στα 6,5-7 δισ., αντιμετωπίζει εδώ και πολλά χρόνια έντονα οικονομικά προβλήματα, έχοντας όμως βρεθεί κατά το παρελθόν και σε ακόμη πιο δύσκολη θέση. Για το 2000 φαίνεται ότι τελικά θα εμφανίσει ίσως και θετικό αποτέλεσμα, με τη συνδρομή όμως και μη λειτουργικών (συγκυριακών) κερδών. Το ποσοστό των βασικών της μετόχων (οικογένεια Σβορώνου) είναι χαμηλότερο του 20%.

Εντελώς αντίθετη είναι η κατάσταση που επικρατεί στην **Ελφίκο**, εταιρία που δραστηριοποιείται στο χώρο των βαφείων-φινιριστηρίων στα υφαντά υφάσματα. Με χρηματιστηριακή αξία γύρω στα 5,5-6 δισ., η Ελφίκο αναμένεται το 2000 να εμφανίσει κέρδη γύρω στα 900 εκατ. με 1 δισ. δραχμές, με τον τραπεζικό της δανεισμό να βρίσκεται σε πολύ χαμηλά επίπεδα και το ένα επενδυτικό πρόγραμμα να διαδέχεται το άλλο. Εκτός των άλλων, η Ελφίκο διαθέτει και μεγάλη ακίνητη περιουσία. Οι βασικοί μέτοχοι της εταιρίας (Λανακάμ, οικογένεια Κουλουλία, οικογένεια Ουραηλίδη) κατέχουν γύρω ή και άνω του 80% των συνολικών μετοχών.

Απόλυτα υγιής είναι και η **Λανακάμ**, εταιρία που δραστηριοποιείται στην παραγωγή μάλλινου υφάσματος και την εμπορία κλωστοϋφαντουργικών προϊόντων. Με κεφαλαιοποίηση γύρω στα 4,5-5 δισ. η Λανακάμ εκτιμάται ότι το 2000 θα παρουσιάσει κέρδη μεταξύ 350 και 450 εκατ. δραχμών. Ο τραπεζικός της δανεισμός είναι μηδενικός, ενώ η εταιρία κατέχει το 14% της Ελφίκο, διαθέτει αρκετές εκατοντάδες εκατομμύρια ρευστότητα και τέλος πολύ μεγάλης αξίας (σε σχέση με τα μεγέθη της) ακίνητη περιουσία. Οι βασικοί της μέτοχοι κατέχουν πολύ μεγάλο ποσοστό της εταιρίας, χωρίς να έχουν προβεί σε πωλήσεις τίτλων, όταν η τιμή της μετοχής βρισκόταν σε πολύ υψηλότερα επίπεδα.

Η **Ένδυση**, με χρηματιστηριακή αξία γύρω στα 5,5-6 δισ., αναμένεται να εμφανίσει για το 2000 κέρδη γύρω στα 700 εκατ., μέρος όμως των οποίων δεν είναι λειτουργικά. Πρόκειται για υγιή εταιρία που επεκτείνεται δυναμικά στο χώρο των καταστημάτων λιανικής πώλησης επωνύμων ειδών ένδυσης (Lacoste, Springfield, κ.λπ). Δρομολογείται η απορρόφηση της αναλόγου αντικειμένου εταιρίας, Αταλάντα. Θετικό το γεγονός ότι ανήκει στον όμιλο Notos Com.



Η ανάκαμψη της Σοφοκλέους θα περάσει κυρίως από τις μετοχές υψηλής κεφαλαιοποίησης (τα λεγόμενα blue chips) και δευτερευόντως από τη μεσαία κεφαλαιοποίηση

Ο **Δούρος** είναι μια αξιόλογη εταιρία παραγωγής ενδυμάτων με δικό της σήμα (Dur), που επεκτείνεται στο χώρο της λιανικής με τη δημιουργία και νέων καταστημάτων, καθώς και στο χώρο του γυναικείου ενδύματος (αντιπροσώπευση του οίκου Victoire). Με χρηματιστηριακή αξία γύρω στα 4,5-5 δισ., η πατρινή εταιρία θα ανακοινώσει για το 2000 κερδοφορία γύρω στα 400 εκατ. δραχμές. Ο τραπεζικός της δανεισμός είναι μηδενικός.

Η **Fieratex** δραστηριοποιείται στον ευρύτερο χώρο του ενδύματος, παράγοντας και βάφοντας πλεκτά υφάσματα. Η εταιρία διαθέτει σύγχρονο παραγωγικό εξοπλισμό και επιτυγχάνει σημαντικούς ρυθμούς ανάπτυξης σε ό,τι αφορά στις πωλήσεις. Παρ' όλα αυτά, η εταιρία υποχρεώθηκε πέρυσι σε έντονα ζημιογόνο αποτέλεσμα (800-900 εκατ.) λόγω μεγάλων ζημιών από αγοραπωλησίες μετοχών. Ο δανεισμός της εταιρίας είναι σχετικά υψηλός, πλην όμως ελεγχόμενος. Για φέτος, πάντως, η Fieratex αναμένει επιστροφή σε κερδοφόρο αποτέλεσμα που υπολογίζεται γύρω στα 700 εκατ. δραχμές. Η τρέχουσα χρηματιστηριακή αξία της εταιρίας προσεγγίζει τα 7,5-8 δισ. δραχμές.

Ο **Βαράγκης**, με χρηματιστηριακή αξία γύρω στα 4,5 δισ. ξεχωρίζει για το καλό «όνομα» που διαθέτει στην αγορά του επώνυμου επίπλου, σκοπεύει να επεκταθεί στο έπιπλο εργασίας σε συνεργασία με την Steelcase, ενώ παράλληλα διαθέτει σύγχρονες εγκαταστάσεις και μεγάλη ακίνητη περιουσία. Παρ' όλα αυτά, η κερδοφορία της εταιρίας θα παραμένει και για το 2000 σε σχετικά χαμηλά επίπεδα (λίγες εκατοντάδες εκατομμύρια).

Η **Ξυλεμπορία**, με χρηματιστηριακή αξία μόλις στα 3,5-4 δισ., αποτελεί μια εμπορική εταιρία με καλό όνομα, η οποία διαθέτει μάλιστα και σημαντικής αξίας ακίνητο επί της Εθνικής Οδού Αθηνών-Λαμίας (14ο χλμ). Όμως τα τελευταία χρόνια η κερδοφορία της παρουσιάζει ομαλή τάση υποχώρησης και για το 2000 υπολογίζεται ότι θα κυμανθεί γύρω στα 80-150 εκατ. δραχμές. Το ποσοστό των βασικών μετόχων είναι αρκετά χαμηλότερο του 40%.

Η **Εσκιμό**, με χρηματιστηριακή αξία γύρω στα 6-6,5 δισ., μετά την αποτυχία στρατηγικής προσέγγισης με την αλυσίδα ηλεκτρικών συσκευών «Ν. Βασιλάκης» (δεν επετεύχθη η απαιτούμενη απαρτία στη γενική της συνέλευση), διαθέτει μεν ένα γνωστό εμπορικό σήμα (αυτό της Εσκιμό),

αλλά δεν έχει πρόσβαση σε δίκτυα λιανικής πώλησης. Κατά το πρώτο εννεάμηνο του 2000 η εταιρία παρουσίασε σημαντική αύξηση πωλήσεων, αλλά πολύ μικρή κερδοφορία, η οποία μάλιστα σε ενοποιημένη βάση ήταν αρνητική. Το ποσοστό του βασικότερου μετόχου κυμαίνεται γύρω στο 13,5%. Κύκλοι της αγοράς εκτιμούν ότι σε κάποια μελλοντική στιγμή, η εταιρία θα ενταχθεί σε ισχυρό επιχειρηματικό γκρουπ.

Η **Ιπποτούρ,** με χρηματιστηριακή αξία γύρω στα 9 δισ., κατέχει ηγετική θέση στο χώρο των αλόγων ιπποδρόμου, ενώ έχει επεκταθεί σημαντικά και στην παραγωγή μανιταριών. Τα τελευταία χρόνια έχει καταφέρει να επιτυγχάνει θετικά αποτελέσματα, το ύψος των οποίων παραμένει σε χαμηλά επίπεδα (100-200 εκατ.). Πάντως, η εταρία έχει καλό όνομα, μεγάλη ακίνητη περιουσία και οι βασικοί της μέτοχοι (οικογένεια Χανδρή, Φοίνιξ) ελέγχουν γύρω στο 75% του συνόλου των μετοχών.

Ο **Λεβεντέρης** δραστηριοποιείται στο χώρο της συρματουργίας, διαθέτοντας εγκαταστάσεις σε Πειραιά και Βόλο. Υγιής εταιρία που τη δεκαετία του 1980 επιτύγχανε πολύ υψηλότερη κερδοφορία σε σχέση με σήμερα. Η χρηματιστηριακή της αξία είναι γύρω στα 5,5 δισ. δραχμές και η κερδοφορία της για το 2000 αναμένεται να κυμανθεί σε χαμηλά επίπεδα και πολύ πιθανόν μικρότερα από αυτά της οικονομικής χρήσης 1999.

Ο **Γκάλης** διαπραγματεύεται με χρηματιστηριακή αξία μόλις γύρω στα 3 δισ. δραχμές. Η εταιρία διαθέτει εγκαταστάσεις αθλητικών κατασκηνώσεων στη Χαλκιδική και ως στόχο έχει τη δημιουργία και κέντρου φροντίδας ηλικιωμένων. Η κερδοφορία της εισηγμένης εταιρίας είναι πολύ χαμηλή και κατά τα τελευταία χρόνια, φθίνουσα (κέρδη πρώτου εννεαμήνου του 2000 κάτω από 20 εκατ. δραχμές).

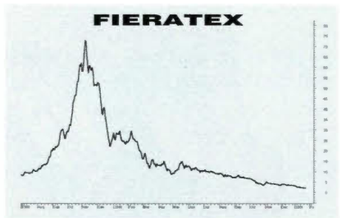
Η **Ελλατέξ** δραστηριοποιείται στην αγορά των συνθετικών νημάτων και διαπραγματεύεται με χρηματιστηριακή αξία γύρω στα 4,5 δισ., όταν για το 2000 αναμένεται να σημειώσει κερδοφορία γύρω στα 300 εκατ. δραχμές. Ο τραπεζικός της δανεισμός είναι υψηλός (5 δισ. δραχμές) και ο βασικός της μέτοχος (Έτμα) δεν θα βρίσκεται στην καλύτερη δυνατή οικονομική κατάσταση, πριν ολοκληρωθεί η αύξηση κεφαλαίου που προγραμματίζει.

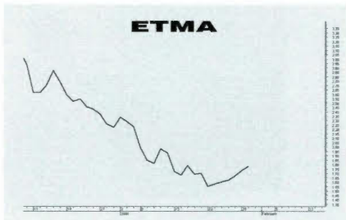
Η **Έτμα** βρίσκεται στη διαδικασία αύξησης του μετοχικού της κεφαλαίου με καταβολή μετρητών, προκειμένου να λύσει τα προβλήματα ρευστότητας που αντιμετωπίζει, μετά τη διακοπή του μεγαλύτερου τμήματος της παραγωγικής της διαδικασίας. Πάντως, η Έτμα συμμετέχει με 53% περίπου στην Ελλατέξ, ενώ παράλληλα διαθέτει πολύ μεγάλη ακίνητη περιουσία. Η χρηματιστηριακή της αξία κυμαίνεται γύρω στα 5,5-6,0 δισ. και τα αποτελέσματα του 2000 θα είναι ζημιογόνα. Στους στόχους της εταιρίας είναι η μεταφορά του εργοστασίου της στη Ν.Α. Ασία και η εκμετάλλευση – σε πρώτη φάση - των ακινήτων της επί της Λ. Αθηνών.

Η **Εριουργία Τρία Άλφα** καταφέρνει να διατηρείται εν ζωή, παρά τις εντονότατες δυσκολίες που χαρακτηρίζουν τη δραστηριότητα της εριουργίας. Με χρηματιστηριακή αξία γύρω στα 3,5 δισ., επιτυγχάνει κέρδη γύρω στα 150 εκατ. δραχμές. Οι βασικοί της μέτοχοι (οικογένεια Εφραίμογλου) κατέχουν την καταστατική πλειοψηφία της εταιρίας (άνω του 67%).

Η **Κορφίλ,** με χρηματιστηριακή αξία γύρω στα 3,5-4,0 δισ., είναι μια υγιής νηματουργία (μάλλινο νήμα) με σημαντικές εξαγωγές και αρκετά μεγάλη ακίνητη περιουσία, η οποία όμως επιτυγχάνει χαμηλό ύψος κερδών (100-150 εκατ.). Η πλειοψηφία της εταιρίας ελέγχεται από τους επιχειρηματίες Ανδρουλιδάκη-Ζούλοβιτς-Φάις και την οικογένεια Κόλλια. Στους στόχους της διοίκησης της εταιρίας από το Νοέμβριο του 1999 είναι η έμμεση εισαγωγή των εφημερίδων του ομίλου στη Σοφοκλέους μέσω της Κορφίλ, πράγμα που δεν έχει υλοποιηθεί μέχρι σήμερα λόγω δικαστικών διαφορών μεταξύ μετόχων του ομίλου Ανδρουλιδάκη.

Ο **Χατζηκρανιώτης,** με χρηματιστηριακή αξία γύρω ή και κάτω από τα 3,5 δισ., είναι αλευροβιομηχανία μικρού σχετικά μεριδίου αγοράς. Η πορεία της εταιρίας – λόγω και της γενικότερης κατάστασης που επικρατεί στον κλάδο - από την είσοδό της στη Σοφοκλέους έως σήμερα έχει απογοητεύσει. Για το 2000 αναμένεται να υποχρεωθεί σε ζημιογόνο αποτέλεσμα και μάλιστα σημαντικού ύψους.





Μετά τη ραγδαία πτώση θα ακολουθήσει άνοδος;

Στα παραπάνω γραφήματα, φαίνεται η εμφανής υποχώρηση των τιμών των μετοχών των εταιριών Fieratex, Έτμα και Ελφίκο. Η πρώτη (Fieratex) φέτος ευελπιστεί να επιστρέψει σε κερδοφόρο αποτέλεσμα και μάλιστα σημαντικό. Η δεύτερη (Έτμα), παρά τα προβλήματά της, έχει να επιδείξει – μεταξύ άλλων – τη μεγάλη ακίνητη περιουσία της, ενώ η τρίτη (Ελφίκο) είναι υγιέστατη εταιρία και διαπραγματεύεται με ένα από τα πλέον χαμηλότερα P/E της αγοράς.

ΕΝΤΕΙΝΕΤΑΙ Ο ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΣ ΜΕ ΜΠΑΡΑΖ ΝΕΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ

Οι τράπεζες «σηκώνουν τα μανίκια»

- **Έμφαση από φέτος και στα δάνεια μικρών επιχειρήσεων**
- **Αυξημένη ζήτηση για ομολογιακά δάνεια, νέα επέκταση σε asset management και καταναλωτική πίστη**
- **Σύνδεση των αποδοχών με την παραγωγικότητα, μείωση του αριθμού των εργαζομένων**
- **Μεγάλες υπεραξίες από τα χαρτοφυλάκια ομολόγων**

Την «επόμενη μέρα» μετά τη χρηματιστηριακή τραγωδία της Σοφοκλέους σχεδιάζει το χρηματοπιστωτικό σύστημα της χώρας, καθώς έγινε πλέον φανερό ότι οι εταιρίες του χώρου θα πρέπει αφενός να προσφέρουν μεγαλύτερη γκάμα προϊόντων και αφετέρου να βασίζουν την κερδοφορία τους σε περισσότερο σταθερές παραμέτρους.

του Στέφανου Κοτζαμάνη

Τα περυσινά αποτελέσματα των εταιριών του ευρύτερου χρηματοοικονομικού τομέα, σε γενικές γραμμές, κάθε άλλο παρά ικανοποιητικά ήταν. Η πλειονότητα των τραπεζών υποχρεώθηκε σε δραστική περικοπή της κερδοφορίας τους, παρά τις «φιλότιμες» πολλές φορές προσπάθειές τους να εξωραΐσουν τα αποτελέσματά τους μέσω «γυρισμάτων μετοχών» που έλαβαν χώρο κατά κόρο τον τελευταίο μήνα του έτους (ενδεικτικά θυμόμαστε τα πακέτα μετοχών εταιριών που ελέγχονται από τράπεζες, όπως της Πειραιώς Leasing, της Αστήρ Παλλάς, της Εθνικής Ακινήτων, κ.λπ.).

Με εξαίρεση τις τρεις κρατικές τράπεζες **(Εθνική, Εμπορική (+27%) και ΕΤΒΑ)** και την **Εγνατία** (+110%), οι υπόλοιπες σημείωσαν χαμηλότερη κερδοφορία σε σχέση με αυτήν του 1999. Οι απώλειες για την **Telesis** σε ενοποιημένη βάση φαίνεται ότι υπερέβησαν το 40%, τα κέρδη της **Aspis Bank** μειώθηκαν 70%, λόγω και των αρνητικών συνεπειών του περιορισμού της πιστωτικής επέκτασης, ενώ πολύ μεγάλη ήταν και η υστέρηση στη **Γενική Τράπεζα,** η οποία βρίσκεται στο στάδιο της αναδιοργάνωσης. Μειώσεις κερδών βέβαια είχαμε και στις τρεις μεγάλες ιδιωτικές τράπεζες **(Alpha, Eurobank, Πειραιώς).** Ακόμη και η **Τράπεζα Αττικής,** που είχε ξεκινήσει το 2000 με μεγάλα ποσοστά αύξησης, είναι ζήτημα εάν στο σύνολο της χρήσης κατάφερε τελικά να διατηρήσει τα κέρδη του 1999.

Ακόμη χειρότερα είναι τα πράγματα στις ασφαλιστικές εταιρίες, όπου – αν και δεν υπάρχουν επίσημα στοιχεία – είναι ιδιαίτερα αμφίβολο εάν κατάφεραν να διατηρήσουν την περυσινή τους κερδοφορία, οι εταιρίες του κλάδου που στο πρώτο εννεάμηνο της χρήσης είχαν παρουσιάσει κάποια βελτίωση επιδόσεων **(Εθνική Ασφαλιστική, Αγροτική Ασφαλιστική, Αγροτική Ζωής).** Για τις υπόλοιπες, ούτε λόγος.

Στις **εταιρίες επενδύσεων χαρτοφυλακίου** οι απώλειες υπήρξαν τεράστιες. Τα κέρδη που εμφάνισαν κάποιες εξ αυτών οφείλονται στο γεγονός ότι δεν λογιστικοποίησαν τις πολύ υψηλές αρνητικές τους υπεραξίες, πράγμα που εάν το έκαναν θα βρίσκονταν όλες στο «κόκκινο». Ορισμένες εξ αυτών, όμως, προτίμησαν να διανείμουν μάλιστα και σημαντικό μέρισμα στους μετόχους τους (δεν διένειμαν κέρδη, αλλά κεφάλαια) με στόχο την ψυχολογική ενίσχυσή τους, αλλά και την αύξηση της ρευστότητάς τους (κυρίως στα ασφαλιστικά ταμεία, μητρικές εταιρίες, κ.λπ.). Θα πρέπει να σημειωθεί ότι αρκετές ήταν οι περιπτώσεις που οι εταιρίες του κλάδου είχαν αποδόσεις (ποσοστό μεταβολής της εσωτερικής τους αξίας) χαμηλότερες από την υποχώρηση του Γενικού Δείκτη του ΧΑΑ, γεγονός που οφείλεται στο ότι οι τιμές στο ΧΑΑ υποχώρησαν σαφώς περισσότερο απ' ό,τι ο Γενικός Δείκτης, καθώς και στο ότι αρκετές εξ αυτών προσπάθησαν να εκμεταλλευτούν τις βραχυπρόθεσμες μεταβολές του Δείκτη, χωρίς φυσικά επιτυχία.

Όλοι πλέον έχουν καταλάβει στις τράπεζες ότι τα πράγματα στην αγορά έχουν δυσκολέψει και ότι θα πρέπει να «σηκώσουν τα μανίκια» και να δουλέψουν σκληρά. Η φράση του γενικού διευθυντή της Εμπορικής Τράπεζας Γ. Μιχελή **«όλοι προς τα έξω»,** εκφράζει με τον καλύτερο τρόπο τις προθέσεις των διοικήσεων των τραπεζών, που τώρα θέλουν τα στελέχη τους, όχι απλά ως υπάλληλους γραφείου, αλλά ως άμεσους ή έμμεσους πωλητές.

Ήδη οι ιδιωτικές τράπεζες συνδέουν ολοένα και περισσότερο τις αποδοχές των στελεχών τους με το εάν και κατά πόσο θα επιτύχουν προκαθορισμένους στόχους, πράγμα που σε ένα βαθμό έχει «ταράξει τα νερά», κυρίως στο επίπεδο των καταστημάτων, προκαλώντας τριβές και ανησυχίες.

Από προϊοντικής πλευράς, πέρυσι οι τράπεζες είχαν στρέψει το ενδιαφέρον τους κυρίως: 1) Στην προσέλκυση κεφαλαίων με οποιαδήποτε μορφή (καταθέσεις, Αμοιβαία Κεφάλαια, προγράμματα εγγυημένου κεφαλαίου), με βασικό στόχο τη δραστηριοποίηση στο **asset management.** 2) Στην επέκταση σε επικερδείς χορηγητικές δραστηριότητες, όπως αυτές της **καταναλωτικής πίστης** και των **στεγαστικών δανείων.**

Οι διοικήσεις των τραπεζών έχουν βρει την καταναλωτική πίστη, ως τον καλύτερο τρόπο διοχέτευσης της υπερβάλλουσας ρευστότητάς τους, η οποία μέχρι πρότινος «λίμναζε» στους υψηλότοκους τίτλους του Δημοσίου, καθώς τα δάνεια αυτά είναι υψηλότοκα, ενώ θεωρούν ότι η ελληνική οικονομία είναι πολύ λιγότερο υπερδανεισμένη σε σχέση με τις ευρωπαϊκές οικονομίες και ακόμη λιγότερο σε σχέση με τις Ηνωμένες Πολιτείες Αμερικής. Συγκεκριμένα, εκτιμάται ότι ο δανεισμός του ιδιωτικού τομέα στην Ελλάδα αντιστοιχεί στο 20-25% του ΑΕΠ, ενώ στην Ευρωπαϊκή Ένωση προσεγγίζει το 90%. Άρα πιστεύουν ότι τα περιθώρια επέκτασης είναι τεράστια και ότι όποια τράπεζα καταφέρει να αποκτήσει μεγάλο μερίδιο στη συγκεκριμένη αγορά, τότε θα είναι αυτή που θα καρπωθεί και το μεγαλύτερο κομμάτι της πίτας που απλόχερα θα προσφερθεί στο μέλλον. Από την άλλη όμως πλευρά, υπάρχουν και **«φωνές διαμαρτυρίας»** που θεωρούν το **«άνοιγμα» προς την καταναλωτική πίστη επισφαλές** για τις τράπεζες και αυτό γιατί η μεγάλη αύξηση της καταναλωτικής πίστης προέρχεται σε μεγάλο βαθμό όχι από καινούριους πελάτες, αλλά από τους παλαιότεορυς πελάτες που δανείζονται εκ νέου, με στόχο να αποπληρώσουν μέρος των υποχρεώσεων των προηγούμενων δανείων τους. Προς αυτή την κατεύθυνση βέβαια, αρνητικά επέδρασε και η μεγάλη πτώση των τιμών των μετοχών στη Σοφοκλέους.

Από φέτος, στο «στόχαστρο» των τραπεζών θα μπουν και τα **δάνεια των μικρομεσαίων επιχειρήσεων,** τα οποία παρουσιάζουν μεγαλύτερη κερδοφορία για τις τράπεζες, καθώς δίνονται με υψηλότερα επιτόκια σε σχέση με αυτά προς τις μεγάλες επιχειρήσεις. Εάν λοιπόν δουλέψουν καλά οι τράπεζες και αξιολογήσουν σωστά την πιστοληπτική ικανότητα των μικρομεσαίων επιχειρήσεων που δανείζουν, τότε τα περιθώρια κέρδους θα είναι μεγάλα.

Αυξημένη επίσης ζήτηση θα υπάρξει και φέτος για **ομολογιακά δάνεια,** λόγω και του δυσμενούς χρηματιστηριακού κλίματος. Από τη μια πλευρά, η δραστική υποχώρηση των επιτοκίων και ο μηδενισμός του κινδύνου για αρνητικές συναλλαγματικές διαφορές και από την άλλη πλευρά, οι δυσμενείς χρηματιστηριακές συνθήκες, που δεν επιτρέπουν στις εισηγμένες εταιρίες του χρηματιστηρίου να προχωρήσουν σε αυξήσεις των μετοχικών τους κεφαλαίων, έχουν οδηγήσει πολλές επιχειρήσεις (και θα οδηγήσουν περισσότερες) στο να ζητήσουν ομολογιακά δάνεια. Στόχος η συνέχιση των επενδυτικών τους προγραμμάτων και η προσπάθεια επέκτασης μέσω εξαγορών, τώρα που τα τιμήματα για την απόκτηση επιχειρήσεων είναι κατά πολύ χαμηλότερα σε σχέση με αυτά που επικρατούσαν κατά την τελευταία διετία.

Τα επιτόκια των δανείων αυτών δεν οδηγούν σε μεγάλο ποσοστό κέρδους για τις τράπεζες, αλλά το θετικό γι' αυτές είναι ότι τα – μικρά έστω – περιθώρια κέρδους εφαρμόζονται επί δανείων που ανέρχονται σε αρκετά δισ. δραχμές. Επίσης, το κόστος πρόσκτησης και εξυπηρέτησης αυτών των δανείων είναι σχετικά χαμηλότερο σε σύγκριση με τα μικρότερου ύψους δάνεια.

Στο **οργανωτικό,** τώρα, **πεδίο,** οι προσπάθειες των μεγάλων τραπεζών εστιάζονται κυρίως στο πώς θα **απορροφήσουν** τους αναμενόμενους **κραδασμούς που υπέστησαν από τις συγχωνεύσεις** στις οποίες προχώρησαν (Alpha, Πειραιώς, Eurobank) και στο πώς θα αρχίσουν να εκμεταλλεύονται τις συνέργειες και τις οικονομίες κλίμακας που μπορούν να προκύψουν από τις συγχωνεύσεις. Αν και προς αυτή την κατεύθυνση έγιναν αρκετά πράγματα μέσα στο 2000 και θα γίνουν περισσότερα φέτος, εκτιμάται ότι θα αρχίσουν να αποδίδουν ουσιαστικά από την επόμενη οικονομική χρήση. Σε κάθε περίπτωση, **ο αριθμός των εργαζομένων στις τράπεζες αναμένεται να μειωθεί περαιτέρω,** καθώς οι αποχωρήσαντες (κυρίως από τους ομίλους που προχώρησαν σε συγχωνεύσεις) είναι σαφώς περισσότεροι από τους λίγους νεοεισερχόμενους. Επίσης, ορισμένες τράπεζες προχωρούν σε προγράμματα εθελουσίας εξόδου, με στόχο την «ανανέωση» του προσωπικού τους και τον περιορισμό των εξόδων μισθοδοσίας.

Αντίθετα, οι τράπεζες με μικρότερα μερίδια αγοράς θα δώσουν έμφαση στη **διεύρυνση της γκάμας των προσφερόμενων υπηρεσιών** τους (π.χ. Κύπρου, Aspis, Λαϊκή, Αττικής, Γενική, Εγνατία, Ελληνική), ενώ ορισμένες άλλες, όπως η Γενική, θα προχωρήσουν το πρόγραμμα αναδιάρθρωσης που ξεκίνησαν πέρυσι.

Οι διοικήσεις των τραπεζών έχουν βρει την καταναλωτική πίστη ως τον καλύτερο τρόπο διοχέτευσης της υπερβάλλουσας ρευστότητάς τους, η οποία μέχρι πρότινος «λίμναζε» στους υψηλότοκους τίτλους του Δημοσίου

Τέλος, μέσα στο έτος αναμένεται να προχωρήσουν και οι **κινήσεις διεθνοποίησης των ελληνικών τραπεζών.** Αυτό αναμένεται να γίνει: Πρώτον, μέσω της επικείμενης περαιτέρω επέκτασης των τραπεζών στην **Κύπρο** (ενδεικτικές κινήσεις έγιναν από την Εμπορική, αναμένεται να ακολουθήσει η Εγνατία, ενώ θα ενισχύσουν τη θέση τους Alpha και Πειραιώς) και στην **Ανατολική Ευρώπη** (π.χ. επιθετικές κινήσεις Εμπορικής Τράπεζας). Και δεύτερον, μέσω επιδίωξης **στρατηγικών συνεργασιών** των μεγάλων τραπεζών **με ισχυρούς ευρωπαϊκούς ομίλους,** στο πλαίσιο των κινήσεων που ήδη έχουν πραγματοποιήσει τόσο η Eurobank, όσο και η Εμπορική. Πιθανολογούνται σχετικές κινήσεις από Alpha, Εθνική και Πειραιώς.

Σε κάθε περίπτωση, "σύμμαχος" στη φετινή κερδοφορία των μεγάλων κυρίως τραπεζών, είναι οι **υπεραξίες** πολλών εκατοντάδων δισ. δραχμών που περικλείονται στα **χαρτοφυλάκια ομολόγων** τους, λόγω της ευρείας αποκλιμάκωσης των επιτοκίων. Το θέμα είναι πόσες από αυτές θα λογιστικοποιήσουν οι τράπεζες μέσα στο 2001. Επιπλέον, μεγάλα κέρδη μπορούν να προκύψουν για τις τράπεζες σε περίπτωση ανόδου των χρηματιστηριακών τιμών.

Αλέξανδρος 2002

ΓΕΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ

Το επενδυτικό προϊόν «Αλέξανδρος 2002» της Γενικής Τράπεζας εντάσσεται στα προϊόντα εγγυημένου κεφαλαίου που ως στόχο έχουν την εξασφάλιση του επενδυτικού κινδύνου, με παράλληλη δυνατότητα για ενδεχόμενες αποδόσεις που θα υπερβαίνουν κατά πολύ τις τρέχουσες αποδόσεις των τίτλων σταθερού εισοδήματος. Προσφέρεται στην ομάδα εκείνη των επενδυτών που από τη μια πλευρά δεν ικανοποιείται από τα πολύ χαμηλά πλέον επίπεδα επιτοκίων, από την άλλη πλευρά δε, δεν επιθυμεί να αναλάβει τον σαφώς υψηλότερο κίνδυνο που έχει τη τοποθέτηση των κεφαλαίων του στο χρηματιστήριο.

Σε ό,τι μάλιστα αφορά στις χρηματιστηριακές τοποθετήσεις του προϊόντος, αυτές δεν γίνονται στο Γενικό Δείκτη του ελληνικού χρηματιστηρίου που διακρίνεται για τις έντονες διακυμάνσεις του (είτε ανοδικές, είτε καθοδικές), αλλά σε δύο «σταθερούς» σχετικά δείκτες της παγκόσμιας κεφαλαιαγοράς: τον ευρωπαϊκό DJ Eurostoxx 250 και τον ιαπωνικό Nikkei 225.

Διάρκεια επένδυσης: Το «Αλέξανδρος 2002» έχει επενδυτική διάρκεια ενός μόνο έτους. Περιορίζεται έτσι δραστικά – για να μην πούμε – μηδενίζεται, ο κίνδυνος από μια μεγάλη αύξηση επιτοκίων που απειλεί τα μακροπρόθεσμης διάρκειας προϊόντα εγγυημένου κεφαλαίου.

Προμήθεια επένδυσης: Μηδέν τόσο κατά την είσοδο, όσο και κατά την έξοδο.

Ελάχιστο ποσό επένδυσης: Τα 3,4 εκατ. δραχμές.

Τι προσφέρει: Η απόδοση του Αλέξανδρος 2002 είναι συνδεδεμένη με την πορεία του ιαπωνικού και των ευρωπαϊκών χρηματιστηρίων. Συγκεκριμένα, η απόδοσή του εξαρτάται κατά 50% από την πορεία των δεικτών Nikkei 225 (Ιαπωνίας) και κατά το υπόλοιπο 50% του δείκτη DJ Eurostoxx 250 (μετοχές ευρωπαϊκών χρηματιστηρίων).

Σε περίπτωση πτώσης των δύο αυτών δεικτών, ο επενδυτής μέσω του «Αλέξανδρος 2002» εξασφαλίζει το 100% του επενδεδυμένου του κεφαλαίου. Εάν η απόδοση των τοποθετήσεών του στους δύο αυτούς δείκτες είναι θετική, τότε καρπώνεται το 70% της απόδοσης της επένδυσης.

Eurobank

Λογαριασμός Prime Διαθεσίμων

Στόχος του λογαριασμού αυτού είναι να εκμεταλλευτεί το συνδυασμό των πλεονεκτημάτων ενός καταθετικού και ενός επενδυτικού λογαριασμού. Συγκεκριμένα, ο Prime Διαθεσίμων αφήνει ένα μέρος των καταθέσεων του πελάτη υπό τη μορφή ρευστών διαθεσίμων, ενώ το υπόλοιπο τμήμα το τοποθετεί σε ένα συνδυασμό Αμοιβαίων Κεφαλαίων, προφανώς των Α/Κ της Eurobank. Άρα ο πελάτης, μπορεί άμεσα να προχωρήσει σε ανάληψη του τμήματος του κεφαλαίου που βρίσκεται υπό τη μορφή διαθεσίμων και σε δύο ημέρες να ρευστοποιήσει και το τμήμα των κεφαλαίων του που βρίσκεται υπό τη μορφή μεριδίων Α/Κ (αποκομίζοντας κέρδη ή ζημιές, ανάλογα με τις αποδόσεις των Α/Κ).

Ο λογαριασμός προσφέρει και μια σειρά άλλων διευκολύνσεων, όπως άμεση σύνδεση με το τμήμα τηλεφωνικών κεφαλαίων της τράπεζας, εξυπηρέτηση μέσω ηλεκτρονικής τραπεζικής, δωρεάν συνδρομή σε κάρτα Visa για τον πρώτο χρόνο, κ.λπ.

Πειραιώς Best Leasing

Μακροενοικίαση επιβατικών αυτοκινήτων

Απευθύνεται σε ελεύθερους επαγγελματίες και σε επιχειρήσεις που δεν επιθυμούν να εκταμιεύουν κεφάλαια προκειμένου να κάνουν χρήση επιβατικών αυτοκινήτων, έχοντας επιπλέον και άλλα σημαντικά πλεονεκτήματα. Μέσω της μακροενοικίασης επιβατικών αυτοκινήτων, ο πελάτης, που θα επιβαρύνεται με ένα μηνιαίο (συνήθως σταθερό) μίσθωμα:

- Αποκτά το αυτοκίνητο χωρίς να εκταμιεύσει κεφάλαιο (χρηματοδότηση).
- Το σύνολο της δαπάνης λογίζεται ως έξοδο στα βιβλία της εταιρίας του πελάτη, άρα μειώνει τα κέρδη και περιορίζει τη φορολογική επιβάρυνση του πελάτη. Επειδή λοιπόν φοροεκπίπτει το τοκοχρεολύσιο και όχι μόνο οι τόκοι (όπως π.χ. στο δάνειο), συνήθως υπάρχει και οικονομικό όφελος σε σχέση με την περίπτωση του δανεισμού.
- Απαλλάσσεται από το άγχος που συνεπάγεται η ιδιοκτησία ενός αυτοκινήτου.
- Εξοικονομεί χρόνο, καθώς η εταιρία leasing αναλαμβάνει την κάλυψη όλων των αναγκών του αυτοκινήτου, όπως της συντήρησης, της ασφάλισης, της οδικής βοήθειας, της κάλυψης βλαβών, των τελών κυκλοφορίας κ.λπ.
- Έχει τη δυνατότητα να οδηγεί πάντοτε καινούργιο αυτοκίνητο, καθώς μετά τη λήξη της μίσθωσης του αυτοκινήτου, έχει τη δυνατότητα να το αντικαταστήσει με καινούργιο. Επίσης, απαλλάσσεται από τον κίνδυνο διαμόρφωσης χαμηλής υπολειμματικής αξίας και ενδεχόμενης ζημιάς σε περίπτωση που είχε αγοράσει ένα αυτοκίνητο και προτίθετο να το μεταπωλήσει.

Η ΕΠΕΝΔΥΣΗ ΣΤΗΝ ΠΟΛΩΝΙΑ ΚΟΣΤΙΣΕ $ 10.000.000. ΜΠΟΡΕΙ ΝΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΙ, ΑΠΟ ΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ;

ΑΣΦΑΛΩΣ ΚΑΙ ΝΑΙ!...

...μέσω της **AIG GREECE.** Με τη διεθνοποίηση των αγορών και την προτεραιότητα που θέτουν οι επιχειρήσεις στην εξασφάλιση ισχυρής παρουσίας σε ολόκληρο τον κόσμο, προκύπτει μια συνεχώς αυξανόμενη ανάγκη για επέκταση της επιχειρηματικής δραστηριότητας σε παγκόσμιο επίπεδο.

Αξιοποιώντας το διεθνές δίκτυο εταιριών και γραφείων του **AIG,** του μεγαλύτερου διεθνώς ασφαλιστικού οργανισμού, ακολουθούμε τις Ελληνικές πολυεθνικές επιχειρήσεις καθώς εξαπλώνονται δυναμικά σε όλο τον κόσμο.

Με απλές διαδικασίες, ευελιξία αλλά και μοναδική γνώση των διεθνών ασφαλιστικών συνθηκών, η **AIG GREECE** καλύπτει τις δραστηριότητές σας διεθνώς με ασφαλιστικές καλύψεις:

- **Περιουσίας (συμβόλαια All Risks)**
- **Απώλειας Κερδών**
- **Μηχανικών Βλαβών**
- **Αστικής Ευθύνης (Γενικής, Εργοδοτικής, Προϊόντων)**
- **Οικονομικών Απωλειών**
- **Ταξιδιωτικής Ασφάλισης κ.α.**

AIG GREECE

Για κάθε επένδυση, ανεξάρτητα από το μέγεθός της αλλά και τη χώρα στην οποία πραγματοποιείται, οι ειδικοί σύμβουλοι της **AIG GREECE** αναλαμβάνουν τη διαμόρφωση του ασφαλιστικού προγράμματος και την παρακολούθησή του σε διεθνές επίπεδο, ασφαλώς...

...ΑΠΟ ΘΕΣΗ ΙΣΧΥΟΣ!

ATHENS ADVERTISING

AIG GREECE

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

Ομόλογα ευρωπαϊκών επιχειρήσεων

Ευρωπαϊκές επιχειρήσεις με πιστοληπτική ικανότητα ίση ή και ανώτερη του ελληνικού δημοσίου, προσφέρουν σήμερα υψηλότερες αποδόσεις σε σχέση με τα ίσης διάρκειας κρατικά ομόλογα. Γενικότερα, τα ομόλογα των μεγάλων ευρωπαϊκών επιχειρήσεων θα μπορούσε να αποτελέσουν ένα θέμα που θα έπρεπε να συζητήσετε με τον επενδυτικό σας σύμβουλο

του Χρήστου Νεγκόζη

Η ένταξη της Ελλάδας στην ΟΝΕ αποτελεί αναμφίβολα έναν ακόμη παράγοντα που φέρνει τον Έλληνα επενδυτή πιο κοντά στις ευρωπαϊκές επενδύσεις. Και αυτό γιατί, εκτός των άλλων, ο επενδυτής σήμερα μπορεί να συγκρίνει πολύ πιο εύκολα τις αποδόσεις που του προσφέρουν τα ανά την Ευρώπη προϊόντα, ενώ το κόστος μετατροπής πλέον της δραχμής σε ευρώ είναι μηδενικό.

Κάτω από αυτές τις συνθήκες και μέσα σε ένα κλίμα πολύ χαμηλών επιτοκίων, μεγάλο τμήμα των επενδυτών είναι λογικό να ψάχνει τρόπους, έτσι ώστε να διατηρήσει - στο βαθμό που είναι δυνατόν - τις αποδόσεις του παρελθόντος, χωρίς όμως να αυξήσει ουσιαστικά τον κίνδυνο των τοποθετήσεών του. Και στην προσπάθεια αυτή, τα ομόλογα των ευρωπαϊκών επιχειρήσεων αποτελούν μια εναλλακτική λύση που θα μπορούσε να εξεταστεί.

Εστιάζουμε το ενδιαφέρον μας στα ομόλογα των ευρωπαϊκών επιχειρήσεων και όχι στα ομόλογα των ευρωπαϊκών χωρών, γιατί τα τελευταία προσφέρουν χαμηλότερες αποδόσεις από τα ομόλογα του ελληνικού δημοσίου. Συγκεκριμένα, οι πενταετούς διάρκειας ελληνικοί τίτλοι προσφέρουν σήμερα απόδοση γύρω στο 4,8% και οι δεκαετούς διάρκειας γύρω στο 5,2%. Αντίθετα, τα κράτη των ισχυρών ευρωπαϊκών χωρών (Γερμανία, Γαλλία, κ.λπ.) προσφέρουν αποδόσεις κατά 0,5% περίπου, χαμηλότερες. Από τις παραπάνω αποδόσεις θα πρέπει να αφαιρεθεί η φορολογική επιβάρυνση.

Στο μέτωπο όμως των επιχειρήσεων, υπάρχουν πολλές ευρωπαϊκές εταιρίες πολύ μεγάλου μεγέθους και αυξημένης ασφάλειας που προσφέρουν επιτόκια ανώτερα από τα επιτόκια των τίτλων του ελληνικού δημοσίου, παρά το γεγονός ότι ο κίνδυνος αυτών των επιχειρήσεων είναι ίσος ή ακόμη και σαφώς χαμηλότερος από τον κίνδυνο πτώχευσης του ελληνικού δημοσίου!

Συγκεκριμένα, το ελληνικό δημόσιο αξιολογείται σήμερα από τους διεθνείς οίκους με τη βαθμολογία Α- που είναι η χαμηλότερη μεταξύ των χωρών που συμμετέχουν στην ΟΝΕ. Ενδεικτικά αναφέρουμε ότι η προτελευταία Πορτογαλία αξιολογείται με ΑΑ-, δηλαδή βρίσκεται δύο στάδια πιο πάνω από την Ελλάδα (από το Α- της Ελλάδας μεσολαβεί το Α+ μέχρι να φτάσουμε στο ΑΑ- της Πορτογαλίας).

Η καλύτερη βαθμολογία πιστοληπτικής ικανότητας είναι το ΑΑΑ που, από το χώρο των επιχειρήσεων, το έχουν διεθνείς οργανισμοί όπως η Ευρωπαϊκή Τράπεζα Επενδύσεων, η Παγκόσμια Τράπεζα, η Deutsche Bank, κ.ά. Οι οργανισμοί αυτοί προσφέρουν ομολογίες με επιτόκια της τάξεως του ελληνικού δημοσίου, παρά το ότι από πλευράς αξιολόγησης πιστοληπτικής ικανότητας βρίσκονται πολύ υψηλότερα σε σχέση με την Ελλάδα. Ομως, τα ομόλογα των ξένων εταιριών πλεονεκτούν έναντι των ελληνικών, γιατί συνήθως βγαίνουν σε εκδόσεις πολύ μεγαλύτερες των ελληνικών. Όταν για παράδειγμα μια μέση έκδοση του ελληνικού δημοσίου κυμαίνεται γύρω στα 200 δισ. δραχμές, μια μέση έκδοση των εταιριών αυτών είναι τέσσερις ή και πέντε φορές υψηλότερη. Αυτό σημαίνει ότι οι θεσμικοί επενδυτές (Αμοιβαία Κεφάλαια Ομολογιών Εξωτερικού, τμήματα private banking τραπεζών, επιτροπές διαχείρισης χαρτοφυλακίου ΕΠΕΥ) τοποθετούνται σε τίτλους μεγαλύτερης εμπορευσιμότητας, άρα έχουν και μεγαλύτερη ευχέρεια να επιτύχουν κέρδη (λογιστικοποίηση υπεραξιών) από αγοραπωλησίες τέτοιων ομολόγων.

Όσο περισσότερο μειώνεται ο βαθμός αξιολόγησης των ευρωπαϊκών επιχειρήσεων, τόσο περισσότερο αυξάνονται τα προσφερόμενα επιτόκια. Για παράδειγμα, ευρωπαϊκές εταιρίες με αξιολόγηση ΑΑ (δηλαδή με μεγαλύτερη πιστοληπτική ικανότητα από το ελληνικό κράτος) προσφέρουν επιτόκια γύρω στο 0,20-0,50% πάνω από τα κρατικά ελληνικά, ενώ εταιρίες με αξιολόγηση πιστοληπτικής ικανότητας Α (ίδιας με την Ελλάδα) προσφέρουν επιτόκια έως και 1,0% πάνω από τα κρατικά ομόλογα.

Ο επενδυτής που θα τοποθετηθεί σε ομόλογα ευρωπαϊκών επιχειρήσεων με πιστοληπτική ικανότητα ανώτερη ή και ελαφρά κατώτερη από αυτήν του ελληνικού δημοσίου, τότε θα έχει τη δυνατότητα να καρπωθεί επιτόκια ανώτερα από 0,25% έως και 3%

Εάν μάλιστα μιλήσουμε για επιχειρήσεις με βαθμό αξιολόγησης ένα σκαλοπάτι κάτω από το ελληνικό δημόσιο (BBB), τότε η διαφορά επιτοκίων μπορεί να εκτιναχθεί στο 2,5-3,0%!

Δηλαδή, ο επενδυτής που θα τοποθετηθεί σε ομόλογα ευρωπαϊκών επιχειρήσεων με πιστοληπτική ικανότητα ανώτερη ή και ελαφρά κατώτερη από αυτήν του ελληνικού δημοσίου, τότε θα έχει τη δυνατότητα να καρπωθεί επιτόκια ανώτερα από 0,25% έως και 3%. Επιπλέον, έχει τη δυνατότητα να εκμεταλλευτεί μια ενδεχόμενη άνοδο της τρέχουσας τιμής τους στη δευτερογενή αγορά ομολόγων και έτσι να καρπωθεί σημαντικότερες αποδόσεις από υπεραξίες (αγοραπωλησίες ομολόγων). Όλα αυτά πάντως θα πρέπει να γίνονται, αφού ο επενδυτής έχει συζητήσει προηγουμένως με τον επενδυτικό του σύμβουλο.

Τέλος, υπάρχει και μια κατηγορία επιχειρήσεων με πολύ χαμηλή αξιολόγηση πιστοληπτικής ικανότητας, που εκδίδει τα λεγόμενα junk bonds, δηλαδή ομολογίες με πολύ υψηλά επιτόκια μεν, αλλά και πολύ μεγάλο επενδυτικό κίνδυνο. Συνήθως πρόκειται για προβληματικές εταιρίες που προσπαθούν να αποφύγουν την πλήρη πτώχευσή τους.

Επενδύσεις σε ομόλογα ευρωπαϊκών επιχειρήσεων μπορούν να γίνουν είτε άμεσα από κάθε επενδυτή (απαιτείται μεγάλο ύψος κεφαλαίων), είτε μέσω Αμοιβαίων Κεφαλαίων Εξωτερικού (αρκεί να έχει επιλέξει να επενδύσει ανάλογα κάποιο ποσοστό του ενεργητικού του Α/Κ η επενδυτική επιτροπή), είτε μέσω ΕΠΕΥ και ΑΧΕΠΕΥ, αρκεί οι τελευταίες να είναι σε θέση προσφέρουν ανάλογες υπηρεσίες.

Κλίμακες αξιολόγησης πιστοληπτικής ικανότητας

AAA+, AAA-, AA+, AA-, A+, A-, BBB+, BBB-, BB+, BB-, Junk Bonds

Χαμηλές οι αποδόσεις των διεθνών κρατικών ομολόγων
Αποδόσεις στη λήξη δεκαετούς διάρκειας κρατικών ομολόγων (31/1/2001)

ΗΠΑ	5,26%
ΚΑΝΑΔΑΣ	5,44%
ΜΕΞΙΚΟ	8,70%
ΒΡΑΖΙΛΙΑ	11,70%
ΑΡΓΕΝΤΙΝΗ	12%
ΑΓΓΛΙΑ	4,89%
ΓΑΛΛΙΑ	4,97%
ΓΕΡΜΑΝΙΑ	4,83%
ΙΤΑΛΙΑ	5,22%
ΙΣΠΑΝΙΑ	5,15%
ΣΟΥΗΔΙΑ	4,90%
ΟΛΛΑΝΔΙΑ	4,95%
ΕΛΒΕΤΙΑ	3,44%
ΙΑΠΩΝΙΑ	1,48%
ΑΥΣΤΡΑΛΙΑ	5,40%
ΕΛΛΑΔΑ	5,37%

ΜΕ ΤΑ ΜΑΤΙΑ ΣΤΡΑΜΜΕΝΑ ΣΤΙΣ ΗΠΑ

Αναδυόμενες αγορές: Τι ελπίζουν και τι φοβούνται μέσα στο 2001

του Χρήστου Νεγκόζη

Το 2000 υπήρξε μια απογοητευτική χρονιά για τους μεριδιούχους των Αμοιβαίων Κεφαλαίων Εξωτερικού που επενδύουν στις λεγόμενες αναδυόμενες αγορές. Οι τιμές των μετοχών στις περισσότερες από τις αναπτυσσόμενες χώρες υποχώρησαν ραγδαία, με αποτέλεσμα οι αποδόσεις των μεριδιούχων να είναι έντονα πτωτικές, σε αντίθεση με τις αποδόσεις των Α/Κ Εξωτερικού που επενδύουν στις αναπτυγμένες αγορές, όπου οι αποδόσεις υπήρξαν πολύ καλύτερες.

Μια τέτοια βέβαια εξέλιξη, αυτοί που τοποθετούνται στις αγορές αυτές, θα έπρεπε να την αναμένουν, καθώς χαρακτηριστικό των αγορών αυτών είναι οι έντονες διακυμάνσεις τιμών και ο αυξημένος κίνδυνος. Επίσης, στις αγορές αυτές μεγάλες είναι και οι πιθανότητες ύστερα από μια πολύ έντονη πτώση, να ακολουθήσει μια επίσης έντονη ανάκαμψη.

Μικτές οι φετινές προσδοκίες

Σε αντίθεση με το 2000, η χρονιά φέτος ξεκίνησε με το «δεξί» και τα Α/Κ της κατηγορίας παρουσιάζουν αποδόσεις της τάξεως του -2% έως +10%, όσο περίπου και τα υπόλοιπα Μετοχικά Α/Κ Εξωτερικού. Το κλίμα έγινε ακόμη θετικότερο, όταν γνωστοί διεθνείς οίκοι σύστησαν τοποθετήσεις σε διάφορες αναδυόμενες αγορές, μεταξύ των οποίων στο Μεξικό και στην Πολωνία. Από την άλλη πλευρά, όμως, θα πρέπει να συνεκτιμηθεί το γεγονός ότι – σε αντίθεση με τα Α/Κ – οι διεθνείς αυτοί οίκοι με τα funds που ελέγχουν, τοποθετούνται πολύ συχνά στις αγορές αυτές με βραχυπρόθεσμη-κερδοσκοπική προοπτική, άρα η συμβουλή τους αυτή μπορεί να αποβεί επιζήμια για τον μακροπρόθεσμο επενδυτή των Μετοχικών Α/Κ της κατηγορίας αυτής.

Τι όμως πρόκειται να συμβεί μέχρι το τέλος του έτους; Σε τι μπορούν να ελπίζουν και τι θα πρέπει να φοβούνται οι επενδυτές; Σε κάθε περίπτωση, σημαντικό ρόλο έχει να παίξει η οικονομική πορεία των χωρών αυτών.

Οι διεθνείς αναλυτές εκφράζουν μια μικτή εικόνα για την πορεία των οικονομικών μεγεθών στις χώρες αυτές και – όπως είναι φυσικό – οι εκτιμήσεις τους δεν είναι ταυτόσημες για όλες τις χώρες. Οι περισσότερες πάντως χώρες θα συνεχίσουν και φέτος να σημειώνουν **μεγαλύτερη αύξηση ΑΕΠ σε σχέση με τη μέση αντίστοιχη επίδοση των αναπτυγμένων χωρών,** ενώ επίσης - σε γενικές γραμμές - το 2001 πρόκειται να είναι ένα ακόμη έτος **περαιτέρω σταθεροποίησης μακροοικονομικών μεγεθών,** όπως ο πληθωρισμός και το έλλειμμα τρεχουσών συναλλαγών. Όσο για τα επίπεδα του πληθωρισμού; Στις περισσότερες χώρες, είναι αρκετά χαμηλότερα σε σχέση με αυτό της Ελλάδας.

Νοτιοανατολική Ασία: Οι αναδυόμενες αγορές της περιοχής αναμένεται φέτος να συναντήσουν αρκετές δυσκολίες οικονομικού και πολιτικού τύπου, τις οποίες εάν ξεπεράσουν με επιτυχία, τότε αυτό μπορεί να μεταφραστεί θετικά και στις τιμές των μετοχών. Κάτω από τις τρέχουσες όμως καταστάσεις, η όποια άνοδος τιμών στα τοπικά χρηματιστήρια από την αρχή του έτους, μπορεί να θεωρηθεί εύθραυστη και αναστρέψιμη.

Τα προβλήματα ξεκινούν από την Ιαπωνία, η οποία φέτος αναμένει μικρότερο ρυθμό ανάπτυξης σε σχέση με πέρυσι, άρα μειωμένο ρυθμό αύξησης αναμένεται να εμφανίσουν και οι εξαγωγές των χωρών της Ν.Α. Ασίας προς την Ιαπωνία. Ένα δεύτερο αρνητικό μήνυμα για τη Ν.Α. Ασία έρχεται από τις γνωστές δυσκολίες που παρουσιάζει η λεγόμενη «νέα οικονομία». Η κάμψη, λοιπόν, της νέας οικονομίας θα επηρεάσει αρνητικά και τις εξαγωγές των χωρών αυτών προς Η.Π.Α. και Ευρώπη.

Απέναντι βέβαια στις δυσκολίες αυτές, οι χώρες της Ν.Α. Ασίας έχουν να αντιπαρατάξουν τη μερική βελτίωση που έχει παρουσιάσει η ρευστότητα των τοπικών επιχειρήσεων, τις όποιες βελτιώσεις έγιναν για την αξιοπιστία του χρηματοπιστωτικού συστήματος, καθώς και την ευνοϊκή επίδραση που θα έχουν φέτος κάποιες εξαγωγικές κατηγορίες προϊόντων (π.χ. κλωστοϋφαντουργικά προϊόντα), λόγω της υποχώρησης της συναλλαγματικής ισοτιμίας του δολαρίου. Γίνεται λοιπόν φανερό, ότι οι δυσκολίες της αγοράς μπορούν – σε χρηματιστηριακό επίπεδο – να ξεπεραστούν από κινήσεις πολιτικού περιεχομένου, που θα αποσκοπούν στην ενίσχυση της παραγωγικότητας των οικονομιών αυτών. Το εάν και σε ποιο βαθμό αυτές θα γίνουν, αποτελεί θέμα προς εξέταση.

Λατινική Αμερική: Οπωσδήποτε επηρεάζεται από την επιβράδυνση του ρυθμού ανάπτυξης που θα σημειώσει η οικονομία των ΗΠΑ, αλλά από τον παράγοντα αυτό δεν επηρεάζονται όλες οι χώρες εξίσου. Για παράδειγμα, περισσότερο από τις χώρες αυτές εκτιμάται ότι θα επηρεαστεί το **Μεξικό,** η οικονομία του οποίου επηρεάζεται σε μεγάλο βαθμό από τις εξελίξεις στις ΗΠΑ. Καλύτερα δείχνει να είναι – σύμφωνα με τους περισσότερους αναλυτές – η εικόνα για τη **Βραζιλία,** ενώ η **Αργεντινή** ενδέχεται να αποτελέσει νέα εστία κινδύνου.

Κεντρική Ευρώπη: Ενδεικτική είναι η θετική στάση της Bank of America για τις προοπτικές της **Πολωνίας,** χώρα στην οποία αναμένεται αποκλιμάκωση πληθωρισμού και επιτοκίων, προσέλκυση κεφαλαίων από το εξωτερικό και σκλήρυνση του τοπικού νομίσματος.

Χώρα	% ΑΕΠ 2000	% ΑΕΠ 2001	Πληθωρισμός 2001	Ανεργία 2001
Αργεντινή	0,5%	3,2%	1,8%	13,9%
Βραζιλία	3,9%	4,3%	5,3%	6,5%
Χιλή	5,5%	5,8%	4,4%	7,5%
Μεξικό	6,4%	4,2%	7,9%	3,0%
Ουγγαρία	5,5%	5,0%	7,5%	6,0%
Πολωνία	4,8%	4,0%	7,4%	13,8%
Ρωσία	6,5%	4,5%	17,0%	9,0%
Τουρκία	6,8%	5,0%	27,5%	8,0%
Κίνα	8,2%	8,0%	1,0%	7,5%
Μαλαισία	8,5%	6,0%	3,5%	2,5%
Φιλιππίνες	3,9%	2,0%	7,0%	15,0%
Σιγκαπούρη	8,0%	6,5%	2,2%	2,2%
Ν. Κορέα	8,5%	5,0%	2,5%	3,2%
Ταϊβάν	5,8%	4,0%	1,5%	3,2%
Ταϋλάνδη	4,5%	5,0%	3,5%	2,7%

ΠΗΓΗ: Bank of America, Global Finance Outlook (Jan-Feb 2001)

THEafpHOUSE

επένδυση στον άνθρωπο

Στην αλλαγή της χιλιετίας η ***INTERNATIONAL LIFE*** πραγματοποιεί έναν ευρύτερο απολογισμό του έργου της.

Τα οικονομικά στοιχεία αποδεικνύουν ότι οι προσπάθειες των στελεχών και των συνεργατών της για δεκαετίες, απέδωσαν καρπούς και οριοθέτησαν την εταιρία στην κορυφή του τομέα της. Το σημαντικότερο όμως δεν το φανερώνουν τα οικονομικά μεγέθη και τούτο είναι το φιλοσοφικό δόγμα της εταιρίας που λειτούργησε και λειτουργεί σαν υπόβαθρο, σαν την˙ουσιαστική πλατφόρμα της εξέλιξής της. Αυτό το δόγμα είναι και παραμένει ανθρωποκεντρικό. Την επιτυχία και την πρόοδο την δρομολογούν οι ανθρώπινες σχέσεις, είτε είναι σχέσεις συνεργασίας, είτε είναι σχέσεις προσφοράς υπηρεσιών προς τους πελάτες. Γι' αυτό η ***INTERNATIONAL LIFE*** έσκυψε και αφουγκράστηκε τις ευαισθησίες των ανθρώπων της που με την σειρά τους έγιναν δέκτες των αναγκών των πελατών τους. Χωρίς την ψυχρή τεχνοκρατική αντίληψη που επιβάλλει ο χώρος, η ***INTERNATIONAL LIFE*** επένδυσε στον ανθρώπινο παράγοντα, στην φιλικότητα, την αμεσότητα, την εξοικείωση με τον συναισθηματισμό του πελάτη.

Επένδυσε με πάθος, με προοπτική, με προσδοκίες, με ελπίδα ...

... και συνεχίζει να επενδύει.

INTERNATIONAL LIFE
ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ

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

ΚΥΠΡΟΣ

Τράπεζες-χρηματιστήριο:
Ενιαίο οικονομικό δόγμα

του Στέφανου Κοτζαμάνη

Με ταχείς ρυθμούς αυξάνονται οι συνεργασίες που συνάπτονται μεταξύ ελλαδικών και κυπριακών επιχειρήσεων του ευρύτερου χρηματοπιστωτικού χώρου, ενώ παράλληλα οι ελληνικές τράπεζες «διεισδύουν» ολοένα και περισσότερο στην κυπριακή αγορά.

Πρόσφατα, η **Marfin** ανακοίνωσε και επισήμως ότι θα διευρύνει την παρουσία της στο χώρο της επενδυτικής τραπεζικής, ενισχύοντας παράλληλα και τις εργασίες της τοπικής χρηματιστηριακής εταιρίας που διαθέτει. Επίσης, εγκρίθηκε από την κεντρική τράπεζα της Κύπρου, η δημιουργία ανεξάρτητης τράπεζας με βασικό μέτοχο την **Εμπορική** και μειοψηφούντες μετόχους τον όμιλο J&P και την εταιρία στοιχημάτων Glory. Εάν σε όλα προσθέσει κάποιος το ενδιαφέρον της **Εγνατίας** για διείσδυση στο χώρο του investment banking στην Κύπρο, το αναμενόμενο νέο επεκτατικό βήμα της Πειραιώς, την ανοδική πορεία της **Alpha Bank** και την παρουσία της Εθνικής, γίνεται φανερό ότι η ελληνική προσπάθεια «επίθεσης» στην κυπριακή χρηματοπιστωτική αγορά εντείνεται.

Πολύ σημαντικές κινήσεις επίσης έχουν γίνει (και αναμένεται να γίνουν περισσότερες) στον ευρύτερο χρηματιστηριακό χώρο. Η όμιλος **Σεβέρης-Αθηαινίτης** (μεταξύ άλλων ελέγχει τη μεγαλύτερη κυπριακή χρηματιστηριακή εταιρία) απέκτησε το 60% της **Northstar ΕΠΕΥ,** ενώ μειοψηφικά ποσοστά σε ελληνικές ΕΠΕΥ (**Αστραία** και **Confine**) έχουν αποκτήσει οι κυπριακές χρηματιστηριακές εταιρίες **Sharelink** και **CLR,** αντίστοιχα. Από την πλευρά της, η Confine εισάγει στο Κυπριακό χρηματιστήριο, εταιρία επενδύσεων χαρτοφυλακίου.
Ανάλογες κινήσεις συνεργασίας αναμένεται να συνεχιστούν και να ενταθούν, με ενδεικτικές τις προθέσεις συνεργασιών από τις κυπριακές χρηματιστηριακές εταιρίες **MarketTrends** και **A-L Prochoice.**

Θετικές προσδοκίες για τα τραπεζικά κέρδη

Με θετικές εκτιμήσεις για την κερδοφορία των κυπριακών τραπεζών ξεκίνησε η νέα χρήση. Οι δύο εξ αυτών πέρυσι ενισχύθηκαν με νέα μεγάλου ύψους κεφάλαια – η **Τράπεζα Κύπρου** άντλησε 120 δισ. τον Οκτώβριο του 2000 από τη Σοφοκλέους, ενώ η **Ελληνική Τράπεζα** προχώρησε σε μεγάλη αύξηση κεφαλαίου, τόσο η ίδια, όσο και η «συγγενής» της επενδυτική εταιρία Αθηνά –, ενώ όλες αναμένεται να βελτιώσουν κατά πολύ τα αποτελέσματά τους στην Ελλάδα και να ωφεληθούν από την αύξηση του spread σε σημαντικές κατηγορίες χορηγητικών προϊόντων στην Κύπρο. Συγκεκριμένα, η απελευθέρωση των επιτοκίων στην Κύπρο από τις αρχές του έτους οδήγησε σε αύξηση των επιτοκίων χορηγήσεων, ιδίως στα καταναλωτικά δάνεια και στις πιστωτικές κάρτες, τομείς όμως όπου οι τράπεζες έχουν δώσει μεγάλη έμφαση (το ποσοστό των καρτών ανά κάτοικο στην Κύπρο είναι πολλαπλάσιο σε σχέση με αυτό της Ελλάδας). Βέβαια, αυτή είναι η τάση που διαμορφώνεται μέχρι στιγμής, γιατί οι κινήσεις στο πλαίσιο του ανταγωνισμού πιθανόν και να εκπλήξουν. Τοπικοί, μάλιστα, κύκλοι της αγοράς, αναμένουν με ενδιαφέρον μια ενδεχόμενη αντίδραση της **Alpha Τράπεζας Λτδ** (θυγατρικής της Alpha Bank), που θα απαντήσει με νέα χαμηλότερα επιτόκια.
Εάν μάλιστα ανακάμψει και το ΧΑΚ, τότε τα φετινά κέρδη θα εκτιναχθούν στα ύψη. Κάτω από αυτές τις συνθήκες, και οι τρεις μεγάλες τράπεζες διαπραγματεύονται με δείκτες P/E ελκυστικότερους σε σχέση με τους μέσους ευρωπαϊκούς και ελλαδικούς του κλάδου, παράγοντας που δείχνει σημαντικός για το πόσο υποτιμημένο ή όχι είναι το Χρηματιστήριο Αξιών Κύπρου.
Ενδεικτικό είναι το στοιχείο ότι η κεφαλαιοποίηση μόνο της Τράπεζας Κύπρου αποτελεί το 20% της κεφαλαιοποίησης ολόκληρου του χρηματιστηρίου.

Πώς θα πάρει «μπροστά» το χρηματιστήριο

Οι ενδείξεις για σημαντικά αυξημένη εισροή τουριστών στην Κύπρο επιβεβαιώθηκε και κατά το μήνα που πέρασε και έτσι οι εκτιμήσεις για αύξηση του ΑΕΠ κοντά στο 4% παίρνουν «σάρκα και οστά», καθώς μάλιστα προς την κατεύθυνση αυτή φαίνεται να συνηγορούν η σαφώς χαμηλότερη πλέον τιμή του πετρελαίου στις διεθνείς αγορές, όπως και η υποχώρηση της τιμής του δολαρίου σε σχέση με το ευρώ (ευνοείται η προσέλκυση τουριστών από τη Βρετανία). Επιπλέον, μέσα στο έτος, αναμένεται βελτίωση όλων σχεδόν των μακροοικονομικών μεγεθών, με τον πληθωρισμό να εκτιμάται ότι θα υποχωρήσει στο 2,5% μέχρι το Δεκέμβριο. Στους στόχους της κυβέρνησης είναι η Κύπρος να πληροί όλα τα κριτήρια του Μάαστριχτ μέσα στο 2002. Η συζήτηση πάντως για το νέο φορολογικό νόμο, που αναμένεται να αλλάξει «πρόσωπα και πράγματα», αναμένεται να ξεκινήσει μετά τις επικείμενες βουλευτικές εκλογές στη χώρα.
Σε ό,τι τώρα αφορά στην πορεία των αποτελεσμάτων των εισηγμένων εταιριών στο χρηματιστήριο για το 2000, αναμένονται σαφώς βελτιωμένα, πέρα από τις επενδυτικές και ίσως τις ασφαλιστικές εταιρίες και το ερώτημα των Κυπριακών Αερογραμμών που επηρεάστηκαν από την αύξηση της τιμής του πετρελαίου. Για το 2001, τα πράγματα σε ό,τι αφορά στην εκτιμώμενη κερδοφορία δείχνουν να είναι πολύ θετικά, με ενδεικτικά τα παρακάτω στοιχεία:

- Αναμένονται πολύ καλά αποτελέσματα για τις **τράπεζες**.
- Αναμφίβολα πολύ καλύτερες επιδόσεις αναμένει ο **τουριστικός** και ο **ξενοδοχειακός κλάδος,** ενώ από την αύξηση του τουριστικού ρεύματος θα ωφεληθούν και άλλες δημόσιες εταιρίες, όπως οι Κυπριακές Αερογραμμές, η Coca Cola, κ.λπ.
- Οι **νέες εταιρίες του «πατώματος»** που εισέπραξαν τα κεφάλαια μέσα στο 2000, τα τοποθέτησαν σε επενδύσεις οι οποίες θα αρχίσουν να αποδίδουν από την τρέχουσα χρήση.

Σχολιάζοντας δηλώσεις και εξελίξεις

Ο υπουργός Οικονομικών **Τάκης Κληρίδης,** βρισκόμενος στην Αγγλία και απευθυνόμενος σε ξένους επενδυτές (θεσμικούς και μη), δήλωσε ότι είναι πεπεισμένος για το λαμπρό μέλλον του κυπριακού χρηματιστηρίου. Πιο ξύπνιος από τον ημέτερο Γιάννο, έκανε δηλώσεις για το χρηματιστήριο, σε προεκλογική μεν περίοδο, αλλά όταν ο Γενικός Δείκτης του ΧΑΚ έχει υποχωρήσει 75% από τα μέγιστα του 1999... Το βέβαιο είναι, λοιπόν, ότι κανείς δεν θα του κάνει πρόταση μομφής!

Φιλόδοξοι οι επεκτατικοί στόχοι της **Εμπορικής Τράπεζας** στην Κύπρο, ιδίως μετά την απόφαση για δημιουργία τοπικής θυγατρικής εταιρίας σε συνεργασία με τον όμιλο J&P και την εισηγμένη στο ΧΑΚ εταιρία Glory. Η Εμπορική Τράπεζα, βέβαια, στην Κύπρο είχε «περάσει» σε κερδοφόρο αποτέλεσμα εδώ και δύο χρόνια, προχωρώντας παράλληλα σε αύξηση καταστημάτων. Στη φωτογραφία, ο γενικός διευθυντής της Εμπορικής Τράπεζας Κύπρου, Γιώργος Καντιάνης.

Όταν πριν από δύο χρόνια, ο όμιλος της **Alpha Bank** έθετε ως στόχο την κατάκτηση του 10% της κυπριακής τραπεζικής αγοράς, ο στόχος αυτός είχε θεωρηθεί ιδιαίτερα αισιόδοξος. Σήμερα κατέχει ήδη το 7%, έχει αποκτήσει παρουσία επίσης στο χώρο των ασφαλειών, των χρηματιστηριακών εργασιών (μέσω της Alpha Finance), του leasing, κ.λπ., ενώ οι αποφάσεις της έχουν αποκτήσει «βαρύτητα» στην τοπική αγορά. Η εκεί δραστηριοποιούμενη θυγατρική Alpha Τράπεζα Λτδ έχει υποβάλει αίτηση εισαγωγής στο ΧΑΚ.

Βασική κατευθυντήρια γραμμή της **Alico Κύπρου** είναι η εστίαση του ενδιαφέροντός της στην αμιγή ασφαλιστική δραστηριότητα, αποφεύγοντας να εμπλακεί στη «χρηματιστηριακή τρέλα» του 1999, για την οποία είχε προβλέψει τη λήξη της. Ως αποτέλεσμα, σε αντίθεση με τις περισσότερες ανταγωνίστριες εταιρίες, πέρυσι πέτυχε αλματώδεις ρυθμούς αύξησης παραγωγής, ενώ από φέτος θα αρχίσει να «τρέχει» η συνεργασία της με τον όμιλο της Ελληνικής Τράπεζας. Στη φωτογραφία, ο γενικός διευθυντής της Alico Κύπρου, Αντώνης Καρπασίτης.

Η δημιουργία αυτόνομης θυγατρικής ασφαλιστικής εταιρίας στην Κύπρο από την **Εθνική Ασφαλιστική,** ελπίζεται ότι θα αποτελέσει μια νέα αρχή για την ενδυνάμωση του –περιορισμένου μέχρι σήμερα – ρόλου του ελληνικού ομίλου στην κυπριακή χρηματοπιστωτική αγορά. Πάντως, τα τελευταία χρόνια η Εθνική Ασφαλιστική έχει καταφέρει να επιτυγχάνει κερδοφόρο αποτέλεσμα και να αυξήσει σταδιακά το μερίδιο αγοράς της στο 4% περίπου. Στη φωτογραφία ο Γιώργος Φωτίου, γενικός διευθυντής της Εθνικής Ασφαλιστικής Κύπρου.

Η **Τράπεζα Κύπρου** επεκτείνει πλέον και τις ασφαλιστικές της δραστηριότητες στην Ελλάδα, διατηρώντας μέχρι τώρα χαμηλούς τόνους γύρω από τους στόχους της. Οι φήμες περί εξαγοράς ελλαδικής ασφαλιστικής εταιρίας διαψεύσθηκαν άμεσα και τώρα τα στελέχη του κυπριακού συγκροτήματος έχουν «σηκώσει τα μανίκια» και δουλεύουν μεθοδικά. Στη φωτογραφία, ο διευθυντής Marketing της Eurolife (θυγατρικής της Τράπεζας Κύπρου στις ασφαλίσεις ζωής), Γιάννης Βιολάρης.

Η φωτογραφία είχε ληφθεί το 1999, όταν οι επενδυτές κατέκλυζαν την «αίθουσα παρακολούθησης για το κοινό» του **Χρηματιστηρίου Αξιών Κύπρου.** Σήμερα, παρά το γεγονός ότι το χρηματιστήριο μεταφέρθηκε σε πιο άνετο, ευρύχωρο και σύγχρονο χώρο, η αίθουσα παρακολούθησης ομοιάζει ... περίπου με την έρημο Σαχάρα ! Οι απώλειες βλέπετε είναι τεράστιες και εκείνα τα μετοχοδάνεια ανυπόφορα. Σοφοκλέους-ΧΑΚ, «ενιαίο χρηματιστηριακό δόγμα»...

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Αύξηση 4,4% στα καθαρά κέρδη

Μείωση κατά 11% στον κλάδο Ζωής

Τα καθαρά κέρδη της εταιρίας στη χρήση του 2000 ανήλθαν σε **13.444 εκατ.** δρχ. έναντι 12.880 εκατ. δρχ. του 1999 σημειώνοντας αύξηση κατά 4,4%.
Τα ως άνω κέρδη της χρήσης κρίνονται ιδιαίτερα ικανοποιητικά καθόσον προέκυψαν μετά την **επιβάρυνση των αποτελεσμάτων της χρήσης** κατά 9.068 εκατ. δρχ. **με ασφαλιστικά αποθέματα που σχηματίστηκαν για πρώτη φορά στα έσοδα από δικαιώματα ασφαλιστηρίων συμβολαίων, αλλά και για πρόσθετη ενίσχυση των αποθεμάτων για κινδύνους σε ισχύ με βάση τις σχετικές αποφάσεις του υπουργείου Ανάπτυξης.**
Αν δεν είχε συμβεί κατ' αυτόν τον τρόπο η αλλαγή της μεθόδου των αποτελεσμάτων, αυτά θα ανέρχονταν σε 22.512 εκατ. δρχ. το 2000 έναντι 12.880 εκατ. δρχ. το 1999, θα παρουσίαζαν δηλαδή αύξηση κατά 74,8%.
Η θετική αυτή εξέλιξη οφείλεται κύρια στη βελτίωση των τεχνικών αποτελεσμάτων προ εσόδων επενδύσεων της εταιρίας που ανήλθαν, μετά την επιβάρυνσή της από τα πρόσθετα αποθέματα, σε 12.499 εκατ. δρχ. το 2000 έναντι 1.914 εκατ. δρχ. το 1999 εις τρόπον ώστε παρά τη μείωση των εσόδων από επενδύσεις τα τεχνικά αποτελέσματα μαζί με τα έσοδα από επενδύσεις να ανέλθουν σε 53.969 εκατ. δρχ. έναντι 48.355 εκατ. δρχ. το 1999. Στα παραπάνω τεχνικά αποτελέσματα ύψους 53.969 εκατ. δρχ. συμμετείχε ο Κλάδος της Αστικής Ευθύνης Αυτοκινήτων κατά 30,8%. Οι λοιποί Γενικοί Κλάδοι κατά 30,6% και ο Κλάδος Ζωής κατά 38,6%.
Το σύνολο των λειτουργικών εξόδων της εταιρίας στη χρήση 2000 ανήλθε σε 40.255 εκατ. δρχ. έναντι 37.944 εκατ. δρχ. το 1999 σημειώνοντας αύξηση κατά 6,1%.
Τα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα κατά κατηγορία έχουν ως εξής:
(ποσά σε εκατ. δρχ.)

	Ασφάλιστρα			Δικαιώματα			Σύνολο		
	2000	1999	%Δ	2000	1999	%Δ	2000	1999	%Δ
Αστική Ευθ. Αυτ/των	52.061	47.145	10,4	8.334	7.418	12,3	60.395	54.563	10,7
Λοιποί Κλάδοι	36.374	29.038	25,3	3.527	2.646	33,2	39.901	31.684	25,9
Γενικές Ασφάλειες	88,435	76.183	16,1	11.861	10.064	17,9	100.296	86.247	16,3
Ζωή	72.153	81.094	(-11,0)	86	17	405,9	72.239	81.111	(-10,9)
	160.588	**157.277**	2,1	**11.947**	**10.081**	18,5	**172.535**	**167.358**	3,1%

Η κατά τα ανωτέρω εμφανιζόμενη μείωση στον Κλάδο Ζωής κατά 11% οφείλεται στη χρηματιστηριακή συγκυρία, η οποία το 2000 οδήγησε σε κάμψη της παραγωγής των συνδεδεμένων προϊόντων unit linked. Επίσης σημειώνεται η κάμψη των εσόδων από προμήθειες διάθεσης Αμοιβαίων Κεφαλαίων που από 2.122 εκατ. δρχ. το 1999 διαμορφώθηκαν σε 271 εκατ. δρχ. το 2000.
Οι αποτιμητικές ζημιές από τη σημαντική πτώση στο 2000 του Γενικού Δείκτη του ΧΑΑ, οι οποίες ανήλθαν σε 7.163 εκατ. δρχ. **καλύφθηκαν στο σύνολό τους από αποθεματικά που είχαν σχηματιστεί στο παρελθόν.**
Τέλος το Διοικητικό Συμβούλιο της εταιρίας προτίθεται να εισηγηθεί στη Γ.Σ. της εταιρίας τα **μετά από φόρους διανεμόμενα κέρδη ύψους 9.722 εκατ. δρχ. (κέρδη 13.444 εκατ. δρχ. μείον φόροι 3.722 εκατ. δρχ.)** να διατεθούν για την καταβολή αυξημένου μερίσματος κατά 33,3% ήτοι 100 δρχ. ανά μετοχή το 2000 έναντι 75 δρχ. ανά μετοχή το 1999, εις τρόπον ώστε το υπόλοιπο των κερδών μετά από φόρους ύψους 6.127 εκατ. δρχ. να μεταφερθεί στην καθαρή θέση σε λογαριασμούς αποθεματικών, μαζί με την προκύψασα υπεραξία από την αναπροσαρμογή παγίων ύψους 1.131 εκατ. δρχ.

• Θεόδωρος Πανταλάκης, πρόεδρος Εθνικής Ασφαλιστικής
• Κων/νος Φιλίππου, γενικός διευθυντής Εθνικής Ασφαλιστικής

ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ & ΛΟΙΠΑ ΜΕΓΕΘΗ

	31.12.2000	31.12.1999
Ίδια Κεφάλαια	54.561.000.000	54.450.000.000
Ασφαλιστικές προβλέψεις	355.280.000.000	333.211.000.000
Αναπόσβεστο Πάγιο και Χρηματοοικονομικές Επενδύσεις	349.934.000.000	321.435.000.000
Σύνολο ενεργητικού	450.201.000.000	421.330.000.000
Απασχολούμενοι (άτομα)	1.519	1.567
Τεχνικό αποτέλεσμα προ εσόδων επενδύσεων προς ασφάλιστρα	7,8% (13,4%)*	1,2%
Τεχνικό αποτέλεσμα μετά από έσοδα επενδύσεων	33,6% (39,3%)*	30,7%
Λειτουργικά έξοδα προς ασφάλιστρα	25,1%	24,1%
Κέρδη προ φόρων προς ασφάλιστρα	8,4% (14%)*	8,2%
Κέρδη προ φόρων προς ενεργητικό	3,0%	3,1%
Κέρδη προ φόρων προς καθαρή θέση	24,6%	23,7%
Κέρδη μετά από φόρους προς καθαρή θέση	17,8%	17,6%

* Αφορούν ποσοστά μετά την αφαίρεση των πρόσθετων αποθεμάτων της χρήσεως, βάσει υπουργικών αποφάσεων, ύψους 9.068 εκατ. δρχ.

ΓΡΑΨΟΥ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ ΤΩΡΑ!

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

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

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

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

ΔΕΛΤΙΟ ΕΓΓΡΑΦΗΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗ

❒ Για ένα χρόνο ❒ Για δύο χρόνια
ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ:.....ΕΤΑΙΡΙΑ:.....
ΘΕΣΗ ΣΤΗΝ ΕΤΑΙΡΙΑ: .....ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ: .....
ΤΑΧ. ΚΩΔΙΚΑΣ: .....ΠΟΛΗ: .....
ΤΗΛΕΦΩΝΑ:.....FAX: .....

❒ Αποστέλλω ταχυδρομική επιταγή
❒ Κατάθεση στο λογαριασμό 51342181/104 Εθνικής Τράπεζας Ελλάδος
Προσοχή! Για να γίνει πίστωση, αναγράψτε στην κατάθεση τον αποστολέα και το περιοδικό και στείλτε το παραστατικό στο fax: 36.11.545
❒ Θα σαλεί εισπράκτορας (Μόνο στην ευρύτερη περιοχή του κέντρου της Αθήνας)
❒ Θα περάσω από τα γραφεία σας

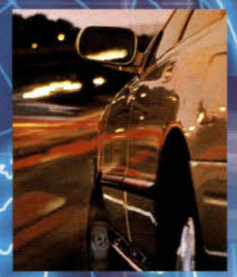
ΑΞΙΑ ΕΤΗΣΙΑΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΣ
Τεύχος: 1.500 Δρχ. • Φοιτητές 6.000 Δρχ. • Ιδιώτες 10.000 Δρχ. • Εταιρίες - Οργανισμοί 30.000 Δρχ.
ΑΞΙΑ ΔΙΕΤΟΥΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΣ
Φοιτητές 10.000 Δρχ. • Ιδιώτες 15.000 Δρ. • Εταιρίες - Οργανισμοί 50.000 Δρχ.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ, Φιλικής Εταιρίας 19-20, Πλατεία Κολωνακίου, Τ.Κ. 106 73
Τηλ.: 36.09.071, 36.20.186, 36.17.810 Fax: 36.11.545, e-mail: spirou_e@otenet.gr

AIG GREECE

Με νέους δεσμούς και προϊόντα στο 2001

Ο νέος θεσμός του «account executive» αλλά και η σειρά των νέων «έξυπνων» προϊόντων σηματοδοτούν το δυναμικό ξεκίνημα της AIG Greece στη νέα χρονιά



Καινοτομίες ανακοινώθηκαν στην ετήσια ημερίδα της εταιρίας στο Ledra Marriott

Εκατόν πενήντα ασφαλιστικοί πράκτορες και πολλοί εκπρόσωποι του ασφαλιστικού Τύπου έλαβαν μέρος στην ημερίδα

Λίγο πριν εκπνεύσει το 2000, η AIG GREECE πραγματοποίησε την ετήσια ημερίδα για τους συνεργαζόμενους πράκτορες, με θέμα: «Η AIG GREECE και οι συνεργάτες της. Μαζί... από θέση ισχύος!».

Στην εν λόγω συνάντηση ο διευθύνων σύμβουλος κ. Ν. Αδαμαντιάδης ανακοίνωσε το νέο θεσμό του account executive, του οικονομικού συμβούλου κάθε ασφαλιστή καθώς και μια νέα σειρά «έξυπνων προϊόντων» που καλύπτουν τις ασφαλιστικές ανάγκες των μικρομεσαίων επιχειρήσεων.

Στην εισήγηση της η κ. Ρ. Γιάνναρη, υπεύθυνη πρακτοριακού δικτύου, σχετικά με το ρόλο του account executive είπε τα εξής:

«Ο account executive, θα είναι ο ενδιάμεσος κρίκος στους πράκτορες και τους κλάδους, ενώ ταυτόχρονα θα αποτελεί τον σύμβουλο των ασφαλιστών και των πρακτόρων. Αυτό το οργανωτικό σχήμα προσφέρει πολλά πλεονεκτήματα με κυριότερο την αποφυγή σπατάλης χρόνου, τον καλύτερο συνδυασμό δυνάμεων και ταυτόχρονα τη μεγαλύτερη δυνατή υποστήριξη στον ασφαλιστικό πράκτορα, ο οποίος πια δεν θα πρέπει να απευθύνεται σε μια σειρά τμήματα ή πρόσωπα για κάθε καθημερινή του υπόθεση ή λογαριασμό. Θα απευθύνεται στον account executive, ο οποίος θα προωθεί την υπόθεση του πράκτορα στο κατάλληλο τμήμα. Από την άλλη, ο account executive θα ενημερώνει τον ασφαλιστικό πράκτορα για κάθε καινούργιο προϊόν της εταιρίας και θα είναι στη διάθεση του πράκτορα για να τον βοηθάει έμπρακτα στις καθημερινές του πωλήσεις.

Την εικόνα των αλλαγών που επέρχονται με την εισαγωγή του θεσμού του account executive ολοκλήρωσε ο διευθύνων σύμβουλος της AIG GREECE Ν. Αδαμαντιάδης, ο οποίος, μιλώντας για τα κίνητρα, τόνισε ότι ένας επιπλέον ρόλος του θεσμού του account executive είναι να φέρει τον οικονομικό σχεδιασμό του κάθε μεμονωμένου ασφαλιστή πιο κοντά στους μακρόχρονους επιχειρηματικούς σχεδιασμούς της εταιρίας.

Ένα άλλο ενδιαφέρον στοιχείο της ημερίδας ήταν η ανακοίνωση των νέων «έξυπνων» προϊόντων της AIG GREECE. Τα προϊόντα αυτά έρχονται να καλύψουν τις πολυκλαδικές ασφαλιστικές ανάγκες των μικρομεσαίων επιχειρήσεων. Σε πρώτη φάση η AIG GREECE σχεδίασε τρία τέτοια προϊόντα που αφορούν σε:

1) πρόγραμμα ασφάλισης ξενοδοχείων, για μικρά και μεσαία ξενοδοχεία, με όριο 1 δισ. ασφαλιζόμενο κεφάλαιο.

2) πρόγραμμα ασφάλισης διαγνωστικών κέντρων, που αφορά σε κέντρα με όριο 300 εκατ. ηλεκτρονικό εξοπλισμό.

3) πρόγραμμα ασφάλισης για σχολές και φροντιστήρια.

«Αποτελεί πεποίθησή μας πως αυτού του είδους τα νέα προϊόντα θα αποτελέσουν στο άμεσο μέλλον τον καλύτερο τρόπο προσέγγισης της μεγαλύτερης και ίσως πιο ενδιαφέρουσας αγοράς εμπορικών, βιομηχανικών, βιοτεχνικών κινδύνων, αυτών των μικρομεσαίων κινδύνων, που τώρα αποκτούν ασφαλιστική συνείδηση και δεν αποτελούν στόχο ούτε των τραπεζικών καναλιών ούτε των Megabroker». Με αυτά τα λόγια ο κ. Αδαμαντιάδης περιέγραψε τις προοπτικές των νέων προϊόντων της AIG GREECE.

Ουσιαστική είναι και η πολιτική που θα ακολουθήσει η εταιρία στον ευαίσθητο κλάδο των αυτοκινήτων. Πιο συγκεκριμένα, προχώρησε σε ένα αναμορφωμένο σύστημα bonus/malus που δίνει τη δυνατότητα στους μη ζημιογόνους πελάτες να δικαιούνται περαιτέρω εκπτώσεων. Έτσι, από την 1η Ιανουαρίου η κλίμακα του bonus/malus φτάνει στο 1 αντί της μέχρι σήμερα γνωστής βάσης που ήταν το 5. Έμφαση και κίνητρα δίνονται επίσης για την ταυτόχρονη κάλυψη κατοικίας και αυτοκινήτου.

Τέλος, θα ήταν παράλειψη αν δεν αναφερόμασταν στην ομιλία του κ. Σ. Λιανού, γεν. διευθυντή της εταιρίας «Person to Person - CRM ΕΠΕ» σε σχέση με το cross selling (σύστημα διασταυρούμενων πωλήσεων), όχι τόσο για το ίδιο το σύστημα, το οποίο άλλωστε ακολουθεί η εταιρία εδώ και 4 χρόνια, όσο κυρίως γιατί έθεσε πολύ σωστά το θέμα της σχέσης ασφαλιστή - πελάτη μιλώντας για το relationship marketing.

«Για να εξυπηρετήσουμε καλύτερα τον πελάτη και να ανταποκριθούμε στις δικές του ιδιαιτερότητες – γιατί όχι ακόμα και στις παραξενιές του – πρέπει να ξέρουμε όσο γίνεται περισσότερα γι' αυτόν. Και όσο περνάει ο καιρός να μαθαίνουμε όλο και περισσότερα για τις ιδιαιτερότητές του. Και αυτό δεν μπορούμε να το πετύχουμε εάν δεν υπάρχει ένας μηχανισμός που να επιτρέπει τη συλλογή πληροφοριών, την αξιολόγησή τους και κυρίως την εκμετάλλευσή τους. Στην ουσία αυτό είναι το relationship marketing».

Είναι σίγουρο ότι οι 150 ασφαλιστικοί πράκτορες που συμμετείχαν στην ημερίδα συνειδητοποίησαν ακόμα περισσότερο τη φιλοσοφία της AIG GREECE, η οποία συμπυκνώνεται στο τρίπτυχο καινοτομία - ευελιξία - εξειδίκευση.

Το πάνελ της ετήσιας ημερίδας της AIG GREECE. Στο κέντρο (τρίτος από δεξιά) ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρίας, Ν. Αδαμαντιάδης, περιστοιχισμένος από τον κ. Α. Μπεφών και την κ. Ρ. Γιάνναρη. Διακρίνονται οι κ. Ε. Δρόσος (άκρη δεξιά) και G. Zorgno (άκρη αριστερά)

ΕΥΡΩΠΗ Α.Ε.Γ.Α.

Χρονιά επιτυχιών

Αύξηση κατά 26% για το 2000

Η συμμετοχή της Ευρώπης ΑΕΓΑ στην ασφάλιση του Μετρό Θεσσαλονίκης με ποσοστό 30% έδωσε στην εταιρία για το 2000 μια ιδιαίτερη δυναμική, αφού έκλεισε με έσοδα 1.649 εκατ. δρχ., αυξημένα κατά 26% περίπου έναντι της προηγούμενης χρήσης (1999). Αξίζει να αναφέρουμε ότι το συνολικό ασφαλιζόμενο κεφάλαιο ξεπερνά τα 220 δισ. δρχ., ενώ στο έργο συμμετέχει ως leader η Generali με 50% και ο Φοίνικας με 20%.

Είναι σημαντικό να υπογραμμισθεί ότι τα ασφάλιστρα του κλάδου ασφάλισης αστικής ευθύνης οχημάτων αποτελούν λιγότερο από 15% της συνολικής παραγωγής (περί τα 200 εκατ. δρχ.).

Το ίδιο διάστημα τα κέρδη της εταιρίας ανήλθαν στα 460,5 εκατ. δρχ., αυξημένα σε σχέση με το 1999 (422,9 εκατ. δρχ.).

Για το 2001 ο Νίκος Μακρόπουλος, διευθύνων σύμβουλος της Ευρώπης ΑΕΓΑ, κάνει λόγο για μια ιδιαίτερα κερδοφόρα χρονιά, εκτιμώντας ότι η παραγωγή ασφαλίστρων της εταιρίας θα ξεπεράσει τα 4 δισ. δρχ., ενώ τα κέρδη θα κυμανθούν μεταξύ 600 και 700 εκατ. δρχ.

Κατά τα λεγόμενα πάντα του κ. Μακρόπουλου, για να μπορέσει μια εταιρία να αντεπεξέλθει στα καλέσματα της εποχής θα πρέπει να έχει κατά νου τρία πράγματα:

1. Να εκσυγχρονισθεί
2. Να αποκτήσει ένα στρατηγικό σύμμαχο.
3. Να αντλήσει φθηνά κεφάλαια για την επέκτασή της.

Για τον σκοπό αυτό η Ευρώπη ΑΕΓΑ εκσυγχρονίζεται διαρκώς, αναπτύσσοντας παράλληλα και νέες συνεργασίες, ενώ σε ό,τι αφορά τον δεύτερο στόχο, η συμμετοχή της Εθνικής Ασφαλιστικής στο μετοχικό της κεφάλαιο με ποσοστό 30% προσδίδει μια εγγύηση. Σε ό,τι αφορά τον τρίτο στόχο, η εταιρία είναι ένα βήμα πριν την είσοδό της στο ΧΑΑ.

Από την κίνηση αυτή η Ευρώπη ΑΕΓΑ ευελπιστεί να αντλήσει περί τα 3 δισ. δρχ., τα οποία θα χρησιμοποιήσει για να υλοποιήσει το επενδυτικό της πλάνο.

Ήδη εκσυγχρονίζει το μηχανογραφικό της σύστημα, ενώ πρόσφατα άνοιξε υποκατάστημα στη Βόρειο Ελλάδα, με στόχο η παραγωγή να ξεπεράσει τα 500 εκατ. δρχ. στο τέλος του έτους.

ΣΥΝΟΠΤΙΚΗ ΕΞΕΛΙΞΗ ΒΑΣΙΚΩΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΜΕΓΕΘΩΝ ΔΕΙΚΤΩΝ ΤΑ ΔΥΟ ΤΕΛΕΥΤΑΙΑ ΧΡΟΝΙΑ

	2000	1999	Δ%
Απόδοση Ιδίων Κεφαλαίων	–	–	22%
Ασφάλιστρα και Δικαιώματα	1.825.180	1.444.384	+26,4%
Επενδύσεις	3.257.231	3.417.459	–4,7%
Έσοδα Επενδύσεων	357.478	313.150	+14,2%
Αποζημιώσεις	1.355.864	391.192	+246,6%
Καθαρά κέρδη προ φόρων	460.503	422.950	+9%
Περιθώρια Ασφαλείας	–	–	+65,8%

Η ΕΞΕΙΔΙΚΕΥΜΕΝΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΔΥΝΑΜΗ

Με τριάντα χρόνια ασφαλιστικής εμπειρίας, απόλυτα υγιή οικονομική βάση και ιδιαιτέρως 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

Ραντεβού με την επιτυχία

Έξι χρόνια παρουσίας στον ευαίσθητο χώρο της ασφαλιστικής βιομηχανίας

Επιμέλεια: Κοσμάς Σταμάτης

Το δρόμο που χάραξε ο ιδρυτής του RICH CLUB πριν από 6 χρόνια, καλούνται τώρα να ακολουθήσουν, αλλά και να ενισχύσουν με την δουλειά και το ήθος τους, πλειάδα νέων συνεργατών.

Εν αναμονή της μετατροπής του RICH CLUB σε Ανώνυμη Εταιρία, από τις 18 Δεκεμβρίου 2000 απέκτησε την πιστοποίηση του Συστήματος Διαχείρισης Ποιότητας, που είχε υποσχεθεί ο κ. Λιάγκας προς τους συνεργάτες του στο 5ο Συνέδριο του Δικτύου στα Τρίκαλα, παρέχοντάς τους έτσι ένα επιπλέον όπλο στη δύσκολη όσο και επίπονη διαδικασία της πώλησης. Η πιστοποίηση δόθηκε από τους LLOYD'S του Λονδίνου για την Ποιότητα Παροχής Υπηρεσιών από το RICH CLUB στους κλάδους Ζωής, Γενικών Ασφαλειών, Νομικής Προστασίας, Αμοιβαίων Κεφαλαίων και Τραπεζικών Προϊόντων.

Συνεχίζοντας και ενισχύοντας την ανοδική του πορεία το RICH CLUB, επέκτεινε τις ήδη αξιόλογες συνεργασίες του με μεγάλους ομίλους της ελληνικής και ξένης ασφαλιστικής βιομηχανίας. Έτσι προχώρησε σε συνεργασία με την ασφαλιστική εταιρία Le Monde, ενώ επαφές γίνονται αυτό τον καιρό σύμφωνα με πληροφορίες, με τον όμιλο της Αγροτικής αλλά και με εταιρία που δραστηριοποιείται στο χώρο του Leasing, της οποίας το όνομα δεν έχει ακόμη ανακοινωθεί.

Φιλοδοξία του κου Λιάγκα είναι να επεκτείνει τις εργασίες του Πανελλήνιου Δικτύου και προς το χώρο του real estate. Για τον σκοπό αυτό, υπήρξαν επαφές με εταιρία του εξωτερικού, της οποίας επίσης το όνομα δεν έχει γίνει ακόμη γνωστό.

Αυτό όμως που έχει μεγάλη σημασία και αξίζει να αναφέρουμε, είναι οι κινήσεις του ιδιαίτερα δραστήριου Βασίλη Λιάγκα εν όψει του 2004. Σύμφωνα λοιπόν με πληροφορίες μας, το RICH CLUB θα στραφεί και προς το χώρο των τουριστικών επιχειρήσεων. Στο θέμα αυτό θα επανέλθουμε όταν υπάρξουν περισσότερα στοιχεία.

Το πείραμα των τελευταίων μηνών πέτυχε. Η λέξη αυτοκινητάδες που ήταν συνδεδεμένη με το δίκτυο αρχίζει πλέον να περνά σε δεύτερη μοίρα. Ο στόχος του 1 δισ. για τη νέα χρονιά στον κλάδο Ζωής αποδεικνύει περίτρανα ότι οι άνθρωποι του RICH CLUB διευρύνουν συνεχώς το χώρο δράσης τους. Αυτό το σκοπό, άλλωστε, εξυπηρετεί και η πλειάδα των σεμιναρίων – Ζωής και Γενικών ασφαλειών – που πραγματοποιούνται αυτό το διάστημα σε διάφορες περιοχές της Ελλάδας, όπως Πάτρα, Χαλκίδα, Τρίκαλα, Πτολεμαΐδα, Λάρισα και Καρδίτσα.

Ο κ. Βασίλης Λιάγκας, ιδρυτής του Rich Club, κηρύσσει την έναρξη του 5ου Πανελλήνιου Συνεδρίου στα Τρίκαλα

Ο κ. Βασίλης Λιάγκας εν μέσω των (από αριστερά): κ.κ. Μανώλη Ανδρόνικου, Δημήτρη Ρουχωτά, Ιωάννη Δασκαλάκη, Μαργαρίτας Αντωνάκη και Ευάγγελου Σπύρου

Όμορφες στιγμές από τη βράβευση του κου Ιερώνυμου Δελένδα

COMMERCIAL UNION Life

Θεμέλιο Ζωής

Νέο στεγαστικό πρόγραμμα της Commercial Union Life σε συνεργασία με την Aspis Bank

Με το νέο αυτό στεγαστικό πρόγραμμα γίνεται εφικτή η απόκτηση στέγης μέσω στεγαστικού δανείου από την Aspis Bank και η επένδυση των δόσεων αποπληρωμής του κεφαλαίου. Το «ΘΕΜΕΛΙΟ ΖΩΗΣ» έχει και άλλα πλεονεκτήματα όπως:

- Προνομιακή επένδυση των χρημάτων (είναι προϊόν unit linked)
- Σταθερή φοροαπαλλαγή τόκων για όλη τη διάρκεια του δανείου (για αγορά πρώτης κατοικίας)
- Και βέβαια το προσωπικό service των ανθρώπων της COMMERCIAL UNION και της ASPIS BANK, από τη συμπλήρωση της αίτησης μέχρι την αποπληρωμή του δανείου.

Ο πελάτης, μετά την εκταμίευση του δανείου, πληρώνει στην τράπεζα μόνο τους τόκους και στην COMMERCIAL UNION ασφάλιστρο, με το οποίο:

– Συσσωρεύεται το κεφάλαιο του δανείου, ώστε να αποδοθεί **εγγυημένα** στη λήξη του δανείου στην τράπεζα.

– Τα χρήματα αυτά επενδύονται και οι αποδόσεις αποδίδονται στον πελάτη ή αποπληρώνουν το δάνειο πριν από τη λήξη του.

– Η COMMERCIAL UNION εγγυάται την καταβολή του κεφαλαίου του δανείου σε περίπτωση απρόβλεπτου τυχαίου γεγονότος (θάνατος, μόνιμη ολική ανικανότητα).

Investment Bond Plus

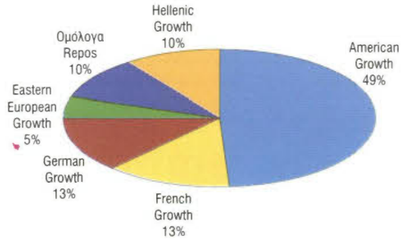
Μια επένδυση παγκοσμίου προσανατολισμού, με εγγυημένο το αρχικό κεφάλαιο και την ετήσια απόδοση

Το Investment Bond Plus είναι ένα προϊόν unit linked, το οποίο παρέχει προς τους καταναλωτές η Commercial Union Life με εγγύηση 4% ετήσιας απόδοσης, με την προϋπόθεση όμως της 7ετούς συνεχούς λειτουργίας του προγράμματος.

Επίσης η C.U. παρέχει δωρεάν ασφαλιστικές καλύψεις.

Το εχάλιστο ποσό της αρχικής επένδυσης είναι 2.000.000 δρχ.

Η επένδυση του ποσού γίνεται σε Διεθνή Αμοιβαία Κεφάλαια της εταιρίας, ενώ η σύνθεσή του την 15/11/2000 ήταν:



Μ@τιές στο Internet

Του Περικλή Βανικιώτη

Αντί αν@σκόπησης

Με την πιο πλούσια για τα δρώμενα του ελληνικού «καλωδιωμένου» κόσμου χρονιά να έχει τελειώσει και τους «παίκτες» να έχουν αντικαταστήσει ήδη τις όποιες λιγότερο επιχειρηματικές ανησυχίες (όπως για παράδειγμα πού θα κάνουν ρεβεγιόν) με τις συνήθεις επενδυτικές, χρήσιμη θα ήταν μια ματιά στους δώδεκα μήνες που πέρασαν και στο τι άφησαν πίσω τους για το ελληνικό Internet. Το 2000 ήταν ομολογουμένως μια χρονιά επενδύσεων -άλλων πραγματικών και άλλων που μάλλον ανακοινώθηκαν για τα μάτια του κόσμου. Όλες οι μεγάλες εταιρίες είτε των συγγενών με το Internet χώρων, είτε διαφόρων άλλων χώρων, βιάστηκαν να ανακοινώσουν την... πίστη τους στη «Νέα Οικονομία» και να εξαγγείλουν συμμαχίες, άλλοτε μεγάλες και άλλοτε μεγαλύτερες.

Σαφώς, γεγονός της χρονιάς θα πρέπει να θεωρηθεί η ανάμιξη με το Internet του ομίλου Intracom, ο οποίος λάνσαρε (και μάλιστα με γενναιόδωρη διαφημιστική καμπάνια) το πολυσυλλεκτικό - ειδησεογραφικό web site Flash (http://www.flash.gr/). Χαρακτηριστικό είναι ότι ο ίδιος ο πρόεδρος του ομίλου, ο μέγας και πολύς κ. Σ. Κόκκαλης, συμμετέσχε στην τελετή παρουσίασης του site, δείχνοντας και εμπράκτως -και αυτός- την πίστη του στο Διαδίκτυο και τις προοπτικές του.

Από την πλευρά των παλαιών, ο πιο δυναμικός παίκτης σίγουρα ήταν η FORTHnet (http://www.forthnet.gr/) η οποία ξεκίνησε το έτος με την εξαγορά της Hellasnet (http://www.hellasnet.gr/), της πιο δυναμικής εταιρίας δημιουργίας και ανάπτυξης web sites για να περάσει από μια σειρά εξελίξεων (νέα ιδιόκτητα κτίρια, αναβαθμίσεις γραμμών, νέοι εταίροι) σε ένα Δεκέμβριο με πολύ σημαντικές ανακοινώσεις: εμπλοκή της Telecom Italia, συμμετοχή σε ένα εκτενέστατο έργο δικτύωσης όλης της Μεσογείου (Mediterranean Nautilus), άδεια Τηλεπικοινωνιακής Υποδομής για δημιουργία δικτύου οπτικών ινών και άδεια για τη χρήση μέρους συχνοτήτων Ασύρματης Σταθερής Πρόσβασης (WLL) στα 26 band Ghz, σε όλη την ελληνική επικράτεια. Αν σε όλα αυτά προσθέσει κανείς το ότι η εταιρία ήταν η πρώτη από την ελληνική αγορά του Internet που «πάτησε πόδι» στη Σοφοκλέους και το Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών, είναι προφανές ότι η FORTHnet έχει καταφέρει να ξεχωρίσει από τον ανταγωνισμό -η ατυχής συγκυρία της εισόδου στο ΧΑΑ με το ναυάγιο του «Σαμίνα» και άρα της δημιουργίας ψευδών εντυπώσεων για όλο τον όμιλο, σαφώς δεν πρέπει να ληφθεί υπόψη.

Μια από τις πιο συχνά αναφερόμενες υπηρεσίες του Internet, το ηλεκτρονικό εμπόριο, έλαμψε για μια ακόμα φορά διά της απουσίας του παρά τα αισιόδοξα –δικαιολογημένα μα τόσο πρώιμα- μηνύματα. Με μόνη ίσως εξαίρεση την αλυσίδα καταστημάτων «Πλαίσιο» (http://www.plaisio.gr/) οι περισσότεροι φιλόδοξοι έμποροι του Διαδικτύου μάλλον δεν κατάφεραν ούτε φέτος να κινήσουν το ενδιαφέρον των χρηστών του Internet. Ελάχιστα στοιχεία έφτασαν στη δημοσιότητα, και για μια ακόμα φορά τα στοιχεία κάθε άλλο παρά φώτισαν την αγορά για την ίδια της την κατάσταση.

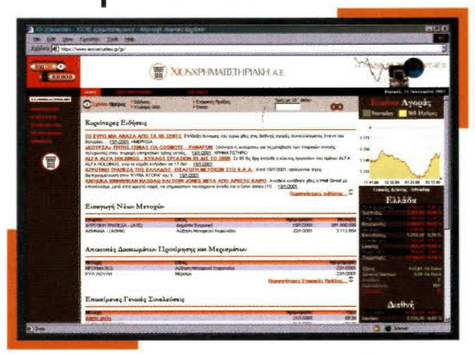
Σημαντική ήταν επίσης η απουσία πολλών μεγάλων εταιριών σχεδιασμού και ανάπτυξης web από την επικαιρότητα. Αν και άπασες οι εταιρίες έχουν πλέον «κάποιον να τις προσέχει» από τη στιγμή που τα μεγάλα ποσά ανακοινώθηκαν και η σκόνη καταλάγιασε, δεν είδαμε σχεδόν τίποτα που να δικαιολογούσε τα νούμερα που έφτασαν στα ΜΜΕ ως ανταλλάγματα για τις εξαγορές. Πιθανότατα οι εταιρίες ανασυντάσσονται -ακόμα.

Δεν πρέπει να παραβλεφθεί η αναταραχή που απασχόλησε την αγορά κάπου γύρω στο φθινόπωρο, όταν δύο από τους μεγαλύτερους επιχειρηματικούς ομίλους της χώρας (Intracom και ΔΟΛ) «διασταύρωσαν τα ξίφη τους» και στο Internet με «Μήλον της Έριδος», την επισκεψιμότητα των αντίστοιχων web sites (In και Flash) και τα στοιχεία τα οποία τη στοιχειοθετούν. Το «πάπλωμα» περί του οποίου ο συγκεκριμένος «καυγάς», είναι φυσικά η διαφήμιση, μόνο πιθανό έσοδο για τα web sites τα οποία δημιούργησαν οι παραπάνω εταιρίες - και όχι μόνο.

Μιλώντας για διαφήμιση, αξίζει ίσως να αναφερθεί η απόπειρα για τη δημιουργία ενός φορέα που θα λειτουργήσει ως «αρχή» για το χώρο στο ελληνικό Internet. Με υποκινητή το δημοσιογράφο Γ. Γούτη και συμμετέχοντες διαφημιστικές εταιρίες, εταιρίες σχεδιασμού και ανάπτυξης web sites κ.ά., το IAC (Internet Advertising Consortium) φιλοδοξεί να λειτουργήσει ως επίσημος φορέας -και ενδεχομένως συντονιστής- ενός χώρου που σαφέστατα χρήζει συντονισμού, καθώς αποτελεί ένα πολύ ευαίσθητο σημείο της ελληνικής Διαδικτυακής αγοράς.

Τι μας δείχνουν αυτά; Ότι τα πράγματα πήγαν καλά, αλλά ότι θα μπορούσαν να είχαν πάει και καλύτερα. Το Internet πήγε ένα βήμα πιο μπροστά τόσο από πλευράς αγοράς, όσο και από πλευράς «πέρασης» στο ευρύ κοινό που δείχνει να αυξάνεται και μάλιστα με πολύ ικανοποιητικούς ρυθμούς –αν και δύσκολα θα φτάσει στα ποσοστά διείσδυσης άλλων χωρών. Αν υπήρχε μάλιστα και η σχετική αρωγή από την πολιτεία –που τώρα αρχίζει να κάνει κάποιες κινήσεις- οι εξελίξεις θα ήταν πολύ πιο θεαματικές...

Η XIOS Χρηματιστηριακή online



Στο web και συγκεκριμένα στη διεύθυνση https://www.xiossecurities.gr/ έκανε την εμφάνισή της μια ακόμα χρηματιστηριακή εταιρία. Η XIOS Χρηματιστηριακή ΑΕ, με ένα site, το οποίο υπογράφει η Studio Reifig SA, κάνει μια απόπειρα (όπως και τα περισσότερα ομοειδή του εξάλλου) να κινηθεί ενδιαμέσως της γενικής χρηματοοικονομικής ενημέρωσης και της ειδικής ενημέρωσης για τους πελάτες της εταιρίας, μέσα από ένα περιβάλλον το οποίο εντάσσεται σε αυτό που πλέον μπορούμε να χαρακτηρίσουμε μάλλον με ασφάλεια πλέον ως «ελληνική αντίληψη περί εταιρικών sites». Οι επισκέπτες της online εκδοχής της XIOS Χρηματιστηριακής θα έχουν στη διάθεσή τους μια σειρά επιλογών, μέσα από τις οποίες θα αντλήσουν στοιχεία για την εταιρία και τις δραστηριότητές της, ειδησεογραφία (αποδελτιωμένη από τις οικονομικές εφημερίδες) καθώς και αρκετό υλικό για τη συνεδρίαση της κάθε ημέρας, όπως δείκτες, ισοτιμίες, κλεισίματα, παρακολούθηση με δεκάλεπτη καθυστέρηση συγκεκριμένων μετοχών κ.λπ. ενώ δεν λείπουν και τα μεγάλα πακέτα της συνεδρίασης και τα σχετικά με αυτά στοιχεία, όπως οι μεταβολές ποσοστών, οι εταιρικές πράξεις, οι δημόσιες εγγραφές και οι γενικές συνελεύσεις. Αν όμως πρέπει να γίνει ειδική αναφορά, αυτή θα είναι για την ενότητα «εκπαίδευση» η οποία θα λέγαμε ότι αξίζει ένα πραγματικό «μπράβο» καθώς προσφέρει - για πρώτη φορά εξ όσων γνωρίζει ο γράφων- μια πραγματική και ουσιαστική βιβλιοθήκη σχετικά με την αγορά χρήματος. Συγκεκριμένα, η εν λόγω ενότητα περιλαμβάνει τα κεφάλαια «Μετοχές», «Επενδυτική απόφαση», «Παράγωγα», «Αποϋλοποίηση μετοχών», «Δημόσιες εγγραφές» και «Δανεισμός μετοχών» σε αρχεία PDF (τα οποία ο χρήστης μπορεί να διαβάσει ή να τυπώσει απευθείας ή να κατεβάσει στον υπολογιστή του, αρκεί να διαθέτει το πρόγραμμα της Adobe, Acrobat Reader -ως είθισται, το πρόγραμμα παρέχεται και από το ίδιο το site). Την ενότητα συμπληρώνει ένα εκτενές γλωσσάριο το οποίο θα φανεί χρήσιμο σε οποιονδήποτε ασχολείται με τα δρώμενα της αγοράς χρήματος. Τέλος, η εταιρία δίνει στους επισκέπτες τη δυνατότητα να εγγραφούν μέλη και να παρακολουθούν το λογαριασμό τους στην εταιρεία, να διαβιβάζουν εντολές και να τις παρακολουθούν. Στο εικαστικό τώρα μέρος και στη δομή του site, θα βρούμε γραμμές καθαρές και λίγα ελαφριά (τουλάχιστον για μια σύνδεση στα 50Kbps) γραφικά, ενώ και η πλοήγηση είναι απλή καθώς αποτελείται από ένα αριστερό πλαίσιο (frame) με αναδιπλούμενα περιεχόμενα αλλά και με κάποιες μονίμως χρήσιμες επιλογές (χαρτοφυλάκιο, εντολές) στο επάνω μέρος. Η γενικότερη πάντως αίσθηση που αφήνει στον επισκέπτη –ή έστω στον επισκέπτη που έχει συνηθίσει σε εντυπωσιακές εικαστικές προσεγγίσεις- είναι κάπως παλαιομοδίτικη, αλλά θα πρέπει να επισημάνουμε ότι πολύ συχνά σε τέτοιες παρουσίες το σκεπτικό είναι η δημιουργία ενός site καθαρά χρηστικού και όχι μιας παρουσίας με περισσότερο διαφημιστική αίσθηση. Τέλος, αν και η στήλη είχε ελάχιστη προσωπική εμπειρία από τη λειτουργία της υπηρεσίας σε πραγματικό χρόνο, θα πρέπει να τονίσει ότι το επεξηγηματικότατο demo, αρκεί για να μπορέσει ο επισκέπτης να πάρει μια καλή ιδέα της λειτουργίας της.

Nextdeal
ΔΕΚΑΠΕΝΘΗΜΕΡΗ ΕΚΔΟΣΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΚΑΙ ΤΟ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΧΩΡΟ

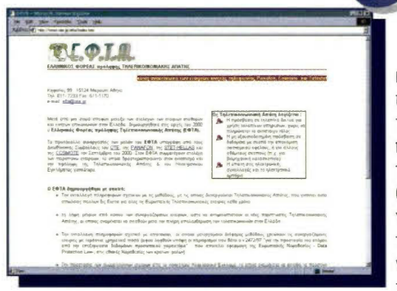
Nextdeal
ΔΕΚΑΠΕΝΘΗΜΕΡΗ ΕΚΔΟΣΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΚΑΙ ΤΟ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΧΩΡΟ

Αλλαγές και στην Hellas On Line

Αλλαγές για έναν από τους πιο παλιούς παροχείς υπηρεσιών Internet της χώρας. Ο λόγος για την Hellas On Line (HOL - http://www.hol.gr/) η οποία αλλάζει -τυπικά τουλάχιστον- μορφή μετά από αρκετό καιρό. Η γνωστή εταιρία, συγχωνεύεται πλήρως με την Com Quest, "αδελφή" της στον όμιλο Info - Quest (http://www.infoquest.gr/) -μια κίνηση η οποία θα πρέπει να αναφέρουμε ότι είχε ξεκινήσει από το 1997 και ολοκληρώνεται σήμερα με συμμετοχή και της EFG Eurobank Ergasias (http://www.eurobank.gr/). Σύμφωνα με τις ανακοινώσεις, η νέα εταιρία θα έχει την ονομασία "Com Quest: Ανώνυμη Εταιρία Εμπορίας Συσκευών και Υπηρεσιών Τηλεπικοινωνίας" ενώ ο διακριτικός τίτλος θα παραμείνει "Hellas On Line", καθώς αποτελεί μια καθιερωμένη φίρμα για την αγορά του ελληνικού Internet.

Η κίνηση βέβαια δεν έχει να προσφέρει κάτι ουσιαστικό στον ιστορικό παροχέα υπηρεσιών διασύνδεσης (ISP), και σύμφωνα με τις ενδείξεις, περισσότερο αποσκοπεί στο να ενισχύσει το όνομα της HOL και να δρομολογήσει την ένταξή της στο Χρηματιστήριο–κάτι το οποίο έχει δρομολογηθεί για το έτος που μόλις ξεκίνησε. Όπως είναι προφανές, η επόμενη φυσιολογική κίνηση θα έχει να κάνει με το μετοχικό κεφάλαιο της εταιρείας και πιο συγκεκριμένα με την αύξησή της, καθώς ο κύκλος εργασιών της αναμενόταν να πλησιάσει τα τέσσερα δισ. για το 2000 και αυτό με τη συνδρομή βεβαίως των υπηρεσιών μετάδοσης φωνής και δεδομένων που προέρχονται από την (πρώην) Com Quest.

Μια καλή ΚΙΝΗΣΗ & ένας ΦΟΡΕΑΣ



Ένα μεγάλο πρόβλημα και μια πολύ καλή –και άμεση θα μπορούσαμε να πούμε- κίνηση για την αντιμετώπισή του δεν είναι κάτι που συνηθίζεται και η αναφορά στο παρακάτω συμβάν γίνεται με ιδιαίτερη χαρά της στήλης. Το θέμα αφορά τον θόρυβο που δημιουργήθηκε πριν από κάποιους μήνες σχετικά με μια απάτη που αφορούσε πορνογραφικά sites και πιο συγκεκριμένα το ότι αρκετοί χρήστες του Δικτύου έπεσαν θύματα web sites τα οποία τους μετέφεραν στον υπολογιστή τους προγράμματα κλήσης υπεραστικών τηλεφώνων. Χωρίς οι χρήστες αυτοί να το γνωρίζουν, τα προγράμματα διέκοπταν τη σύνδεσή τους με τον παροχέα υπηρεσιών Internet και καλούσαν απευθείας κάποιο τηλέφωνο στο εξωτερικό, χρεώνοντας το χρήστη υπέρογκα ποσά -πολύ συχνά ύψους 500-700 δρχ./λεπτό (Περισσότερες λεπτομέρειες για το θέμα υπάρχουν και online, στη διεύθυνση http://www.ote.gr/oteweb/ greek/tepd/tepd_internet.htm). Η πολύ χρήσιμη κίνηση εκ μέρους του ΟΤΕ (http://www.ote.gr/) ήταν η δημιουργία και αποστολή στους συνδρομητές (μαζί με τον τηλεφωνικό τους λογαριασμό) ενός φυλλαδίου το οποίο ενημερώνει για πιθανά προβλήματα από τη χρήση του Internet. Χωρίς να είναι κινδυνολογικό, το συγκεκριμένο φυλλάδιο επισημαίνει τους κινδύνους, ενώ προκειμένου να αποφευχθούν φαινόμενα τηλεπικοινωνιακής απάτης, έχει δημιουργηθεί και σχετικός φορέας. Ο φορέας έχει την ονομασία Ελληνικός Φορέας Πρόληψης Τηλεπικοινωνιακής Απάτης (ΕΦΤΑ) και βρίσκεται στο web στη διεύθυνση http://www.ote.gr/efta/index.htm Μέλη του είναι ο ΟΤΕ και οι τρεις εταιρίες κινητής τηλεφωνίας (Panafon -http://www.panafon.gr/, Telestet -http://www.telestet.gr και Cosmote -http://www.cosmote.gr/), ενώ ο οργανισμός συνεργάζεται με τις Υπηρεσίες Πρόληψης Τηλεπικοινωνιακής Απάτης Τηλεπικοινωνιακών Οργανισμών και άλλων κρατών, στο πλαίσιο του ευρωπαϊκού δικτύου ETNO (http://www.etno.be/), του φορέα EURESCOM (http://www.eurescom.de/), της FIINA (Forum for International Irregular Network Access) και του GSM Forum, καθώς και με τις αστυνομικές και δικαστικές αρχές. Ως Τηλεπικοινωνιακή Απάτη, ο οργανισμός, ορίζει την πρόσβαση σε τηλεπικοινωνιακά δίκτυα για χρήση /κών υπηρεσιών, χωρίς να πληρώνεται το αντίστοιχο τέλος, τη μη εξουσιοδοτημένη πρόσβαση σε δεδομένα με σκοπό την αποκόμιση οικονομικού οφέλους, ή για άλλους αθέμιτους σκοπούς (π.χ. για βιομηχανική κατασκοπεία) και την απάτη στις ηλεκτρονικές συναλλαγές και το ηλεκτρονικό εμπόριο. Ο ΕΦΤΑ έχει ως σκοπούς, την ανταλλαγή πληροφοριών σχετικών με τις μεθόδους με τις οποίες διενεργούνται Τηλεπικοινωνιακές Απάτες, τη λήψη μέτρων εκ μέρους των συνεργαζόμενων εταιριών, ώστε να αντιμετωπιστούν οι νέες περιπτώσεις Τηλεπικοινωνιακής Απάτης, οι οποίες αναμένεται να ενταθούν μετά την πλήρη απελευθέρωση των τηλεπικοινωνιών στην Ελλάδα, την ανταλλαγή πληροφοριών σχετικά με απατεώνες, οι οποίοι με διάφορες μεθόδους χρεώνουν τις συνεργαζόμενες εταιρίες με τεράστια χρηματικά ποσά και την προστασία των συμμετεχουσών εταιριών από το γενικότερο Ηλεκτρονικό Έγκλημα, το οποίο αναμένεται να ενταθεί τα προσεχή χρόνια. Όλα τα παραπάνω -διαβεβαιώνει ο οργανισμός- αφού ληφθούν υπόψη οι περιορισμοί που θέτει ο ν.2472/97 «για την προστασία του ατόμου από την επεξεργασία δεδομένων προσωπικού χαρακτήρα», καθώς η δίωξη του ηλεκτρονικού εγκλήματος γενικότερα πολύ συχνά εμπλέκει θέματα προστασίας προσωπικών δεδομένων.

Δυνατότητες και για μεταπτυχιακά στο ηλεκτρονικό εμπόριο

Δεν είναι η πρώτη φορά που η στήλη θα επισημάνει την πίστη στο Internet -και κυρίως στις δραστηριότητες ηλεκτρονικού εμπορίου- που έχει δείξει στο παρελθόν και συνεχίζει να δείχνει εμπράκτως το Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών. Με ηγέτιδα ομάδα αυτή του καθηγητή κ. Δουκίδη, το ακαδημαϊκό ίδρυμα έχει γίνει ήδη ευρύτερα γνωστό για τις προσπάθειες που έχει κάνει προκειμένου να διαδώσει την συγκεκριμένη όψη του Δικτύου και χαίρει ήδη ιδιαίτερης εκτίμησης μεταξύ των Ελλήνων χρηστών αλλά και των επιχειρηματιών, που αναγνωρίζουν τα μεγάλα οφέλη από τέτοιες ενέργειες. Αυτή τη φορά, διά του προγράμματος GEM (Global e-commerce Masters - http://www.eltrun.aueb.gr/gem/) στο οποίο το ελληνικό πανεπιστήμιο συμμετέχει μαζί με άλλα τέσσερα πανεπιστήμια από την Ευρώπη και ένα από τις ΗΠΑ, θα δώσει την ευκαιρία σε στελέχη να εκπαιδευτούν σε θέματα σχετικά με το ηλεκτρονικό εμπόριο. Το πρόγραμμα, το οποίο θα προσφέρει στους συμμετέχοντες σε αυτό, τίτλο μάστερ (MSc/MBA) με ειδίκευση στον τομέα του e-commerce, απευθύνεται σε κατόχους πτυχίων (οικονομικών, διοίκησης επιχειρήσεων, μηχανικών ή επιστημών), παρακολούθησης σεμιναρίων στην Ελλάδα και το εξωτερικό, μαθήματα εξ αποστάσεως, εφαρμογές των μαθημάτων στις εταιρίες στις οποίες εργάζονται οι συμμετέχοντες κ.λπ. Πραγματικά μια αξιέπαινη προσπάθεια.

Επέκταση των online υπηρεσιών της Winbank

Σε επέκταση των Διαδικτυακών της υπηρεσιών προχώρησε η Winbank (http://www.winbank.gr/) λίγο πριν εκπνεύσει το προηγούμενο έτος.

Συγκεκριμένα απο τα τέλη Νοεμβρίου η γνωστή ηλεκτρονική τράπεζα, η οποία ανήκει στον όμιλο Πειραιώς, θα δίνει τη δυνατότητα πληρωμής του ΦΠΑ μέσω του Internet, ενώ θα δραστηριοποιηθεί και στο ηλεκτρονικό εμπόριο με υπηρεσίες σε εμπόρους και επιχειρηματίες. Μέσα από συνεχείς αναβαθμίσεις σε όλους τους online τομείς της και πρόσθεση νέων υπηρεσιών σε τακτά χρονικά διαστήματα, η τράπεζα προσφέρει πλέον στους πελάτες της και τις δυνατότητες που αφορούν την παρακολούθηση του πλήρους χαρτοφυλακίου των πελατών, την πληρωμή πιστωτικής κάρτας, την πληρωμή λογαριασμών ΔΕΚΟ και την πληρωμή λογαριασμών κινητής τηλεφωνίας, ενώ οι πελάτες της θα έχουν πλέον τη δυνατότητα εκκαθάρισης των λογαριασμών τους και σε άλλα νομίσματα πλην της δραχμής.

Νέα εταιρία για B2B

Σε ένα καινούριο στάδιο δείχνουν πως εισέρχονται αργά αλλά σταθερά οι υπηρεσίες B2B (Business 2 Business) καθώς «χτίζονται» γύρω τους τα πλαίσια μέσα από τα οποία θα κινηθούν, αλλά και νέες συνεργασίες που σαφώς θα βοηθήσουν τα μέγιστα για την ανάπτυξή τους. Πρόσφατο παράδειγμα οι συνεργασία με στόχο αυτές ακριβώς τις υπηρεσίες των EFG Eurobank (http://www.eurobank.gr/), Panafon (http://www.panafon.gr/) και Hellas On Line (http://www.hol.gr/) που προχωρούν στην ίδρυση της εταιρίας Business Exchanges –επιβεβαιώνοντας έτσι και την εν γένει γνωστή στρατηγική τους συνεργασία. Στο μετοχικό κεφάλαιο της εταιρίας το οποίο θα ανέρχεται στα 2 δισ. δρχ. θα συμμετέχει με 60%, η Eurobank, ενώ η Panafon και η Hellas On Line θα συμμετέχουν με 30% και 10%, αντίστοιχα. Σύμφωνα με τις ανακοινώσεις των εταίρων –εταιριών- η εταιρία φιλοδοξεί να αναπτύξει έναν κόμβο ηλεκτρονικών αγορών (electronic marketplaces) που θα παρέχει υπηρεσίες μεταξύ επιχειρήσεων (B2B), για όλα τα μεγέθη εταιριών – συμμετεχόντων. Παράλληλα, θα παρέχει δυνατότητα διασύνδεσης με άλλα τοπικά και διεθνή B2B electronic marketplaces με προοπτική να αναπτυχθεί μια μεγάλη και κρίσιμη μάζα πωλητών και αγοραστών, που θα έχουν δυνατότητες αυξημένων συνεργασιών.

Έτσι η εταιρία θα μπορεί να αποτελεί τον ουδέτερο εγγυητή των ασφαλέστερων και πιο αξιόπιστων λύσεων για τη διενέργεια διεπιχειρησιακών συναλλαγών μέσω του Διαδικτύου. Αξίζει τέλος να αναφερθεί, ότι μεταξύ των συνεργατών της νεοσύστατης εταιρείας, συγκαταλέγονται ο Όμιλος Εταιριών Φουρλή η Ράδιο Κορασίδης τα Super Market Ατλάντικ, η LogicDis, η ΣΕΤΕ Procurement and Trading AE και η φαρμακοβιομηχανία Famar.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
www.ethniki-asfalistiki.gr

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
www.ethniki-asfalistiki.gr

SAP Hellas

Νέα ευέλικτη λύση mySAP Customer Relationship Management

Με έντονο ενδιαφέρον από τον επιχειρηματικό κόσμο του ιδιωτικού και δημόσιου τομέα, πραγματοποιήθηκε η επίσημη παρουσίαση της νέας ευέλικτης λύσης καινοτομικής τεχνολογίας **mySAP Customer Relationship Management (mySAP CRM)**.
Η ημερίδα διοργανώθηκε από τη SAP Hellas, την Τρίτη 19 Δεκεμβρίου 2000, στο ξενοδοχείο **Hilton**, με διεθνείς και Έλληνες ομιλητές.
Το **mySAP CRM** αποτελείται από ένα σύνολο μεθοδολογιών και λύσεων λογισμικού που στοχεύουν στην υποστήριξη των σχέσεων ενός οργανισμού με τους πελάτες του, μέσα από μία συστηματική προσέγγιση. Αυτή η προσέγγιση, εκτείνεται σε όλες τις φάσεις της σχέσης οργανισμού - πελάτη, ξεκινώντας από την οργάνωση των πληροφοριών που αφορούν στην αγορά και στον ανταγωνισμό, στην αναγνώριση των αγοραστικών συνηθειών των νέων πελατών, έως την επίτευξη της πώλησης και τη μετά – την – πώληση υποστήριξη του πελάτη.
Την παρουσίαση χαιρέτισαν ο διευθύνων σύμβουλος της SAP Hellas, Δρ Φαίδων Χατζησάββας, ο διευθυντής e-commerce της SAP Hellas, Σωκράτης Σωκράτους και τέλος ο Christian Sporys, διευθυντής του τμήματος After Sales Services της Robert Bosch GmbH Thermotechnik.
Η SAP Hellas είναι θυγατρική του γερμανικού ομίλου εταιριών SAP AG. Στη χώρα μας δραστηριοποιείται από τον Οκτώβριο του 1994. Μέχρι στιγμής, η εταιρία έχει περισσότερους από 100 πελάτες στον ιδιωτικό και δημόσιο τομέα και έχει καταφέρει να δεκαπλασιάσει τον τζίρο της. Μέσα στα έξι χρόνια λειτουργίας της, ο αριθμός του προσωπικού αυξήθηκε από 15 σε 320 άτομα, τα οποία απασχολούνται στα γραφεία της Αθήνας, της Θεσσαλονίκης, της Λευκωσίας και της Σόφιας.

Ex-it

Νέα έρευνα της ex-it Hellas: Η εξάπλωση του διαδικτύου συντελεί στην ανάπτυξη του χρηματοοικονομικού κλάδου

Η **ex-it Hellas,** νεοϊδρυθείσα θυγατρική μεγάλης αυστριακής εταιρίας, η οποία δραστηριοποιείται στην παροχή εξειδικευμένου λογισμικού για το διαδικτυακό χρηματοοικονομικό τομέα, έχει εκπονήσει έρευνα η οποία αποδεικνύει ότι η αυξανόμενη χρήση του διαδικτύου συντελεί στην αύξηση της συγκεκριμένης αγοράς και των αντίστοιχων προϊόντων και, κατά συνέπεια, στη ραγδαία ανάπτυξη του κλάδου.
Η αλματώδης εξάπλωση του διαδικτύου είναι δεδομένη. Από το 1995 έως τα τέλη του 1999 ο αριθμός των χρηστών εμφανίζει αύξηση μεγαλύτερη του 6.000%. Το ενδιαφέρον των αντίστοιχων μετρήσεων επικεντρώνεται κυρίως στην πρόβλεψη για το 2005, των 600 εκ. χρηστών, αριθμός που αντιστοιχεί περίπου στο 10% του σημερινού παγκόσμιου πληθυσμού!
Για τα χρηματοοικονομικά προϊόντα που έχουν τυποποιηθεί κατά μεγάλο βαθμό, σε συνδυασμό με την αυξημένη δημοτικότητά τους, το διαδίκτυο αποτελεί το ιδανικό πεδίο της ταχύτατης εξάπλωσής τους, λόγω της δυνατότητάς του για άμεση διανομή ποιοτικών πληροφοριών.
Οι μελέτες που στηρίζουν το επιχείρημα, εστιάζονται σε δεδομένα των ΗΠΑ και της Ευρώπης, καθώς η σχετική ελληνική πραγματικότητα βρίσκεται ακόμα σε νηπιακό στάδιο.
Στην Ευρώπη ο βαθμός διείσδυσης του τομέα βρίσκεται τώρα στο 12% και στις ΗΠΑ ανέρχεται στο 40%. Το διαδίκτυο για τις ΗΠΑ αντιπροσωπεύει τη σημαντικότερη και ευρύτερη χρηματοοικονομική αγορά.
Οι λόγοι της ανάπτυξης και της επιτυχίας του χρηματοοικονομικού κλάδου, λόγω του διαδικτύου είναι – μεταξύ άλλων – τα σχεδόν ανύπαρκτα κόστη, οι χαμηλές προμήθειες συναλλαγών και η ουσιαστική βελτίωση της εξυπηρέτησης των πελατών.
Τέλος, οι τελευταίες αντιστάσεις στα νέα δεδομένα, που επικεντρώνονται στις αντιρρήσεις περί ασφάλειας των πράξεων, έχουν καταρριφθεί, λόγω των υψηλότατων προτύπων ασφαλείας τα οποία εφαρμόζονται.
Η σχετική έρευνα αποδεικνύει ότι η αγορά του διαδικτύου θα εκτοπίζει, με διαρκώς αυξανόμενους ρυθμούς, τα παραδοσιακά χρηματιστήρια. Και αυτό, για τον απλό λόγο ότι κανένα άλλο μέσο δεν έχει τη δυνατότητα να παρέχει πληροφορίες με τις ποιοτικές και ποσοτικές προδιαγραφές και στην υψηλή ταχύτητα που προσφέρει το διαδίκτυο.
Η ex-it Hellas που δραστηριοποιείται στο διαδικτυακό χρηματοοικονομικό τομέα έχει αναπτύξει τα εξής προϊόντα:

- excom — κεντρική πλατφμόρμα εσωτερικής και εξωτερικής επικοινωνίας
- webkiss — πρωτοποριακή λύση χρηματοοικονομικής πληροφόρησης
- webtrader — λογισμικό χρηματιστηριακών συναλλαγών μέσω διαδικτύου
- webbex — λογισμικό τραπεζικών συναλλαγών μέσω διαδικτύου

SAP

Πανευρωπαϊκή ημερίδα

Στις 19 Δεκεμβρίου, στο ξενοδοχείο Hilton, έλαβε χώρα το my SAP CRM Forum, μια πανευρωπαϊκή ημερίδα στην οποία οι συμμετέχοντες ήρθαν σε επαφή με πελάτες και διοικητικά στελέχη της SAP και άκουσαν τους ειδικούς και τους αναλυτές του CRM (Costumer Relationship Management) να τους εξηγούν πως η νέα οικονομία θα μπορούσε εύκολα να χαρακτηριστεί «Η οικονομία του πελάτη». Σ' αυτό το περιβάλλον, επιτυχημένες επιχειρήσεις είναι εκείνες που παρέχουν αξιόλογες, κατάλληλες και προσωποποιημένες λύσεις στους πελάτες, στο σωστό χρόνο. Αυτή είναι η πρόκληση για την επιχείρηση.
Επίσης, πώς διοικητικά στελέχη επιχειρήσεων σε όλο τον κόσμο σχεδιάζουν και εφαρμόζουν στρατηγικές επικεντρωμένες στον πελάτη, που θα τους επιτρέπουν να αντιμετωπίσουν τις απαιτήσεις της παγκόσμιας οικονομίας. Σκοπός τους είναι το σύνολο του οργανισμού να σκέφτεται και να εργάζεται με ένα συγκεκριμένο στόχο: πώς να δώσουν αποφασιστικό ρόλο στους πελάτες τους.
Τέλος, ότι η SAP μπορεί να συμβάλει στην επιτυχία τους. Το mySAP CRM τους βοηθάει να καλύψουν όλες τις πτυχές της σχέσης εταιρίας - πελάτη. Επιπλέον, επιτρέπει την επεξεργασία και την εφαρμογή στρατηγικών επικεντρωμένων στον πελάτη, συνδέοντας όλα τα μέρη της εφοδιαστικής αλυσίδας μεταξύ τους και εξασφαλίζοντας συνοχή στα παρεχόμενα μηνύματα και λύσεις.

Quality & Reliability AE

• Η Q & R επεκτείνεται δυναμικά στην εκπαίδευση
• Εξαγορά του 35% της Integration από την Q & R

Στο πλαίσιο της πολιτικής επέκτασης στην εγχώρια αγορά, η **Quality & Reliability (Q & R),** του **ομίλου Πουλιάδη,** προχώρησε σε στρατηγική συμμετοχή στην εταιρία **Integration KEK A.E.,** η οποία δραστηριοποιείται στο χώρο της εκπαίδευσης αποτελώντας σήμερα ένα από τα μεγαλύτερα κέντρα επαγγελματικής κατάρτισης στη χώρα μας.
Συγκεκριμένα, η **Q & R,** εξαγόρασε το **35%** της εταιρίας **Integration KEK,** η εμπειρία της οποίας προσμετράται σε 6 χρόνια λειτουργίας, με 990.000 ανθρωπώρες κατάρτισης, με 250.000 ανθρωπώρες επαγγελματικής συμβουλευτικής και προώθησης στην απασχόληση.
Η συμμετοχή της **Q & R** στο μετοχικό κεφάλαιο της **Integration KEK** πραγματοποιήθηκε μέσω της προγραμματισμένης συμμετοχής της πρώτης στην αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου της **Integration KEK.**
Η **Integration KEK** διαθέτει εκπαιδευτικά κέντρα και χώρους διοίκησης στην Αθήνα (έδρα), στα Ιωάννινα, στο Ρέθυμνο και στην Καλαμάτα, συνολικού εμβαδού 1.350 τ.μ. Στις εγκαταστάσεις της περιλαμβάνονται σύγχρονα εργαστήρια πληροφορικής, εποπτικά μέσα ηλεκτρονικής επικοινωνίας με επιχειρήσεις, μέσα προώθησης της απασχόλησης.
Η εξαγορά της **Integration KEK** αποτελεί την πέμπτη μεγάλη στρατηγική συνεργασία της Q&R στην ελληνική και ξένη αγορά, ενώ το αμέσως προσεχές διάστημα η εταιρία μελετάει και άλλες ανάλογες κινήσεις σε χώρους συμπληρωματικούς με τη δική της δραστηριότητα τόσο στη χώρα μας όσο και στο εξωτερικό. Θα πρέπει να σημειώσουμε ότι σήμερα η **Q & R** διαθέτει πέντε θυγατρικές: την **European Profiles** στο χώρο του consulting, την **Computer Solution** στο χώρο της υγείας, την **Integration KEK** στο χώρο της εκπαίδευσης και κατάρτισης, την **INSTORE** η οποία δραστηριοποιείται στο ηλεκτρονικό εμπόριο και το Internet καθώς και την **Q & R International,** με έδρα τις Βρυξέλλες, η οποία αναλαμβάνει την υλοποίηση έργων σε χώρες της Δυτικής και Ανατολικής Ευρώπης.

Cisco Systems

Νέες υπηρεσίες επικοινωνίας

Η Cisco Systems παρουσίασε στις 13 Δεκεμβρίου επίσημα στην Ελλάδα τις νέες εφαρμογές τηλεφωνίας μέσω του Διαδικτύου, που προσθέτουν μία νέα διάσταση στις δυνατότητες της Αρχιτεκτονικής Ενοποίησης Φωνής, Βίντεο και Δεδομένων, Cisco AVVID (Architecture for Voice, Video and integration of Data). Πρόκειται για εταιρικές λύσεις τηλεφωνίας μέσω του Διαδικτύου, οι οποίες παρέχουν υπηρεσίες επικοινωνίας που προάγουν την παραγωγικότητα των εργαζομένων, μειώνουν σημαντικά το κόστος ιδιοκτησίας και το λειτουργικό κόστος της επιχείρησης, δημιουργούν ένα περιβάλλον που απελευθερώνει τους χρήστες από τις συμβατικές υποχρεώσεις τους και επιπλέον παρέχουν τη δυνατότητα προσαρμογής της κάθε λύσης στις ιδιαίτερες ανάγκες και απαιτήσεις του κάθε πελάτη.
Κατά τη διάρκεια των εκδηλώσεων που πραγματοποιήθηκαν, τόσο για τους εκπροσώπους του Τύπου όσο και για τα στελέχη των επιχειρήσεων, παρουσιάστηκαν οι πρόσφατες εξελίξεις στο χώρο της ενοποίησης φωνής, βίντεο και δεδομένων, οι δυνατότητες προσαρμογής των παραπάνω λύσεων στις ανάγκες της κάθε επιχείρησης καθώς και μία επιχειρησιακή υλοποίηση (Case Study) αυτού του περιβάλλοντος στην Ελλάδα, όπως εφαρμόστηκε και λειτουργεί με ιδιαίτερη επιτυχία από ένα εξειδικευμένο για τις λύσεις αυτές συνεργάτη της Cisco Systems στην Ελλάδα, την εταιρία **Byte A.E.** Τέλος, οι παρευρισκόμενοι είχαν τη δυνατότητα να παρακολουθήσουν επίδειξη των λύσεων και εφαρμογών της τηλεφωνίας μέσω του Διαδικτύου με τα νέα προϊόντα, Cisco IP Phone 7960, Cisco IP Softphone, Cisco Web Attendant, Cisco Auto Attendant, Cisco IP IVR, Cisco uOne 5.0 E, καθώς και Cisco IP Contact Center solution.

Hypersystems

Το υπουργείο Εξωτερικών λειτουργεί με νέο σύστημα ηλεκτρονικής διαχείρισης εγγράφων (e-document management)

Με απόλυτη επιτυχία λειτουργεί στο υπουργείο Εξωτερικών το νέο πρωτοποριακό Σύστημα Ηλεκτρονικής Διαχείρισης Εγγράφων και Εργασιών (ΣΗΔΕΕ). Το ΣΗΔΕΕ έχει βασισθεί στο πρόγραμμα ΑΡΧΕΙΟΝ-WEB της Hypersystems - πληροφορική ΕΠΕ (www.hypersystems.gr) και διαχειρίζεται το σύνολο της εισερχόμενης και εξερχόμενης αλληλογραφίας στο υπουργείο σε 24ωρη βάση, με απόλυτη ασφάλεια.
Συγκεκριμένα το σύστημα επιτρέπει μεταξύ άλλων:

- την αυτόματη λήψη όλων των εισερχομένων εγγράφων από πρεσβείες, υπουργεία, δημόσιους και ιδιωτικούς φορείς με οποιοδήποτε τρόπο και αν έχουν έρθει.
- Την προώθηση και διακίνηση των εγγράφων στις αρμόδιες διευθύνσεις, τμήματα ή και χειριστές.
- Την αναζήτηση των εγγράφων με άπειρους συνδυασμούς κριτηρίων, περιλαμβανομένης και οποιασδήποτε λέξης ή φράσης στο κείμενο του εγγράφου.
- Την αυτόματη προώθηση των εξερχόμενων εγγράφων του υπουργείου στους εξωτερικούς αποδέκτες.
- Την ηλεκτρονική διαχείριση, αποστολή, λήψη των fax του υπουργείου με το πρόγραμμα ΑΡΧΕΙΟΝ-FAX.

Η εφαρμογή του συστήματος στο υπουργείο Εξωτερικών μείωσε δραστικά τον χρόνο λήψης και αποστολής των εγγράφων επιτρέποντας την άμεση ενημέρωση των ενδιαφερομένων για οποιοδήποτε έγγραφο. Αυτό έχει σαν αποτέλεσμα τη βελτίωση της ποιότητας της εργασίας για τα στελέχη του υπουργείου και κατ' επέκταση τη βελτίωση της ποιότητας των παρεχομένων υπηρεσιών για τον πολίτη. Το έργο εκτιμάται ότι θα λειτουργήσει ως πιλότος για την αυτοματοποίηση των διαδικασιών διαχείρισης εγγράφων σε άλλα υπουργεία και δημόσιες υπηρεσίες.

IBM

Ρεκόρ ευρεσιτεχνιών

Τον μεγαλύτερο αριθμό ευρεσιτεχνιών κατοχύρωσε για όγδοη συνεχή χρονιά η IBM. Ο αριθμός τους έφτασε το ρεκόρ 2.886 μέσα στο 2000 και αφορά ευρεσιτεχνίες που κατατέθηκαν στο Αμερικανικό Patent and Trademark Office. Η IBM ξεπέρασε την αμέσως επόμενη επιχείρηση κατά 850 πατέντες, ενώ ο συνολικός αριθμός της ξεπερνά τον αριθμό που αθροιστικά απέσπασαν οι μεγαλύτεροι ανταγωνιστές της, HP, Intel, Sun, Microsoft, Cisco, Dell, Oracle και EMC. Από το σύνολο των ευρεσιτεχνιών, χίλιες περίπου αφορούν λογισμικό, τετρακόσιες τεχνολογίες αποθήκευσης και περίπου χίλιες τεχνολογίες επεξεργαστών και μικροηλεκτρονικής. Αξίζει να σημειωθεί ότι περισσότερο από το ένα τρίτο των ευρεσιτεχνιών έχουν ήδη μετατραπεί από την IBM σε πραγματικές εμπορικές λύσεις. Η IBM αποδίδει την πρωτιά στις συνεχείς επενδύσεις της στην έρευνα και ανάπτυξη και στην εστίαση σε τεχνολογίες που μπορούν να οδηγηθούν στην αγορά και να μετατραπούν σε ουσιαστική αξία για τους πελάτες της. Το 2000 η IBM εισέπραξε από τη χορήγηση αδειών χρήσης πνευματικής της ιδιοκτησίας περισσότερα από ένα δισεκατομμύριο δολάρια. Η IBM κατέχει συνολικά περίπου 34.000 ευρεσιτεχνίες παγκοσμίως.
(Δικτυακή αναζήτηση:
http://www.research.ibm.com/)

ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ

ΗΜΕΡΙΔΑ ΓΙΑ ΘΕΜΑΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΚΛΑΔΟΥ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ
ΚΑΙ ΠΡΟΛΗΨΗ ΤΡΟΧΑΙΩΝ ΑΤΥΧΗΜΑΤΩΝ

Επιτακτική η ανάγκη για εξυγίανση του ζημιογόνου κλάδου αυτοκινήτου

Ανοιχτή πληγή τα 700.000 ανασφάλιστα αυτοκίνητα

Επιμέλεια: Κοσμάς Σταμάτης

Εστία «μόλυνσης» τείνουν να γίνουν τα 700.000 ανασφάλιστα αυτοκίνητα και τα 1.500.000 δίκυκλα με κυβισμό μικρότερο των 50 cc, για τις ασφαλιστικές εταιρίες.

Τη διαπίστωση αυτή έκαναν όλοι οι άνθρωποι της ασφαλιστικής βιομηχανίας που συναντήθηκαν τη Δευτέρα 12 Φεβρουαρίου σε ημερίδα που διοργάνωσε η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, με θέματα που άπτονται της ασφάλισης του κλάδου αυτοκινήτων και πρόληψης τροχαίων ατυχημάτων.

Την έναρξη της ημερίδας έκανε η γενική διευθύντρια της ΕΑΕΕ Μαργαρίτα Αντωνάκη, ενώ χαιρετισμό απηύθυνε προς όλους τους παρευρισκομένους και ο υπουργός Μεταφορών και Επικοινωνιών Χρήστος Βερελής.

Τα κυριότερα θέματα που τέθηκαν προς συζήτηση ήταν τα ανασφάλιστα οχήματα που έφθασαν τα 2.200.000, η μείωση των τροχαίων ατυχημάτων κατά 5,5% σε σχέση με το 1999, η δεκαετής εξέλιξης των ασφαλίστρων και τέλος η 6μηνη εφαρμογή του φιλικού διακανονισμού, αλλά και οι προοπτικές επιτυχίας του στην Ελλάδα.

Όπως τόνισε ο κ. Μπερτσιάς, πρόεδρος της Επιτροπής Κλάδου Αυτοκινήτων της ΕΑΕΕ, τη δεκαετία από το 1990 έως το 1999 τα ασφάλιστρα αυξήθηκαν κατά 473%, δηλαδή από τα 49 δισ. ο τζίρος έφτασε τα 232 δισ., ενώ το κόστος των ζημιών εκτοξεύθηκε στα 172 δισ. δραχμές από 31 δισ. που ήταν το 1990. Θεαματική ήταν, για το ίδιο χρονικό διάστημα, η αύξηση των κυκλοφορούντων οχημάτων. Συγκεκριμένα, το 1990 κυκλοφορούσαν 2.782.497 αυτοκίνητα ενώ 10 χρόνια αργότερα ο αριθμός των οχημάτων κατέγραψε άνοδο της τάξης του 68,54%, φτάνοντας τα 4.690.412 οχήματα:

Η θεαματική αυτή άνοδος, όμως, δεν παρατηρήθηκε και στα ασφαλισμένα οχήματα, τα οποία από 2.604.772 που ήταν το 1990 έφτασαν το 1999 σε 3.732.106, σημειώνοντας αύξηση της τάξης του 43,28%.

Έτσι από 160.000 ανασφάλιστα οχήματα που είχαν καταγραφεί το 1990, το 1999 τα στοιχεία έκαναν λόγο για 700.000, σημειώνοντας αύξηση 112%.

Ο κ. Μπερτσιάς έκανε λόγο επίσης και για την αγορά αυτοκινήτων στην Ελλάδα. Συγκεκριμένα, οι Έλληνες διέθεσαν 2,14 τρισ. για αγορά 500.000 νέων αυτοκινήτων στους τελευταίους 30 μήνες, ενώ στο 12μηνο του 2000 διέθεσαν 1,3 τρισ. για αγορά 290.000 Ι.Χ.

Ως αιτία αυτής της ξέφρενης ανάπτυξης αναφέρεται η εξάρτηση της ασφάλισης από τους χρηματοδοτικούς φορείς. Ενισχύεται λοιπόν η τάση για μακροχρόνιες μισθώσεις αυτοκινήτων που επιφέρει εξάρτηση των ασφαλίσεων από τις εταιρίες Leasing, ενώ παρατηρείται περαιτέρω διείσδυση των εταιριών πωλήσεων αυτοκινήτων στις ασφαλίσεις κλάδου αυτοκινήτων, με τη δημιουργία ασφαλιστικών πρακτορείων και τη σύναψη στρατηγικών συμμαχιών με ασφαλιστικές εταιρίες.

Κάνοντας μια «χαρτογράφηση» των νέων κυκλοφορούντων οχημάτων φαίνεται καθαρά ότι ο Έλληνας προτιμά αυτοκίνητα μεσαίου κυβισμού 1100 - 1400 cc σε ποσοστό 47%, ενώ το 16% περίπου των κυκλοφορούντων οχημάτων είναι ηλικίας μεγαλύτερης των 20 ετών και είναι περίπου 450.000.

Το ότι στην Ελλάδα ο μέσος όρος της ηλικίας των οχημάτων είναι μεγάλος αποδεικνύεται και από το γεγονός ότι για κάθε 200 καινούργια αυτοκίνητα που κυκλοφορούν στη χώρα μας αποσύρεται μόλις το 1, ενώ στην Ευρωπαϊκή Ένωση 128. Πάντως για το 2001 εκτιμάται ότι θα πουληθούν 270-280.000 νέα αυτοκίνητα, υπάρχει δηλαδή μια τάση κορεσμού των νέων πωλήσεων.

Όσον αφορά τα τροχαία ατυχήματα, σύμφωνα με τα στοιχεία που παρουσίασε ο κ. Σκούρτης, πρόεδρος της Επιτροπής Έρευνας, Πρόληψης και Ελέγχου Ατυχημάτων της ΕΑΕΕ από τα 24.290 σοβαρά, ελαφρά και θανατηφόρα ατυχήματα του 1999 καταγράφηκαν 22.945 ατυχήματα το 2000, σημειώνοντας μείωση κατά 5,5%.

Ο κ. Σκούρτης ανέφερε επίσης ότι σημαντικό μερίδιο ευθύνης για τα τροχαία ατυχήματα που έγιναν κατά το 2000 είχαν οι μεθυσμένοι οδηγοί, αφού σε 365.388 ελέγχους που πραγματοποίησε η Τροχαία, 30.507 οδηγοί χρειάστηκε να συλληφθούν, αριθμός ο οποίος ήταν αυξημένος κατά 72,7% έναντι του 1999.

Παρήγορο πάντως είναι το γεγονός ότι το ποσοστό των μεθυσμένων οδηγών που ελέγχθηκαν για το έτος 1999 είναι 7,16% και για το 2000 8,35%.

Στο μεταξύ, από την πλευρά του ο πρόεδρος της Επιτροπής Στατιστικής και Πληροφοριών της ΕΑΕΕ Γ. Τζανής, τόνισε ότι από το 1996 έως και το 1999 από την ασφαλιστική αγορά βγήκαν 31 εταιρίες, οι οποίες είτε έκλεισαν είτε εξαγοράσθηκαν από τους ανταγωνιστές τους.

ΠΙΝΑΚΑΣ 1
ΚΛΑΔΟΣ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ
ΕΞΕΛΙΞΗ ΔΕΚΑΕΤΙΑΣ

	1990	1999	ΜΕΤΑΒΟΛΗ %
ΣΥΝΟΛΟ ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝΤΩΝ ΟΧΗΜΑΤΩΝ	2.782.947	4.690.412	68,54%
ΣΥΝΟΛΟ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΩΝ ΟΧΗΜΑΤΩΝ	2.604.772	3.732.106	43,28%
ΑΝΑΣΦΑΛΙΣΤΑ*	160.000 (5,70%)	700.000 15%)	112%
ΑΝΑΣΦΑΛΙΣΤΑ ΜΗΧΑΝΑΚΙΑ < 50 cc *	??	1.500.000	
ΕΠΙΚΟΥΡΙΚΟ ΠΛΗΡΩΜΕΣ ΓΙΑ ΑΝΑΣΦΑΛΙΣΤΑ	200 εκατ.	4 δις	2000%
ΠΛΗΘΟΣ ΖΗΜΙΩΝ ΑΝΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ	1.236	3.333	170%
ΣΥΝΟΛΙΚΕΣ ΖΗΜΙΕΣ 10ΕΤΙΑΣ ΓΙΑ ΑΝΑΣΦΑΛΙΣΤΑ	ΠΛΗΘΟΣ: 24.000	ΠΟΣΟ: 17 δις	

Δείκτης πληθωρισμού δεκαετίας 100%
Πηγή: Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος

ΠΙΝΑΚΑΣ 2
Συγκριτικός ετών 2000 και 1999

ΑΤΥΧΗΜΑΤΑ	2000	1999	Διαφορά	Ποσοστό
Θανατηφόρα	1859	1924	-65	-3,4%
Σοβαρά	3266	3696	-430	-11,6%
Ελαφρά	17820	18670	-850	-4,6%
ΣΥΝΟΛΟ	**22945**	**24290**	**-1345**	**-5,5%**
ΠΑΘΟΝΤΕΣ	**2000**	**1999**	**Διαφορά**	**Ποσοστό**
Νεκροί	2094	2181	-87	-4,0%
Βαριά Τραυματίες	4219	4702	-483	-10,3%
Ελαφρά Τραυματίες	26157	27649	-1492	-5,4%
ΣΥΝΟΛΟ	**32470**	**34532**	**-2062**	**-6,0%**

Πηγή: Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος

Ηλεκτρονική πραγματογνωμοσύνη AUDATEX

Πλήρης υιοθέτηση του συστήματος μέσα στο 2001

Η μέχρι τώρα εφαρμογή του συστήματος της Ηλεκτρονικής Πραγματογνωμοσύνης έχει εξασφαλίσει, πέραν του στοιχείου της αξιοπιστίας, το μηδενισμό των προστριβών μεταξύ πελατών, ασφαλιστικών εταιριών και συνεργείων.

Έως σήμερα, έχουν εκπονηθεί 30.000 ηλεκτρονικές πραγματογνωμοσύνες. Σημαντική είναι και η απήχηση του φιλικού διακανονισμού, αφού το 15% των υλικών ζημιών αποζημιώνεται με το σύστημα αυτό, ενώ όπως φαίνεται λειτουργεί ως καταλύτης για τη βελτίωση της εξυπηρέτησης των πελατών, ενώ και οι παροχές που προσφέρουν πολλές εταιρίες με την «επιτόπου βοήθεια» έχει διαπιστωθεί ότι επιλύει σημαντικά προβλήματα και αναβαθμίζεται ο κλάδος.

Περισσότερα στοιχεία που αφορούν στον Φιλικό Διακανονισμό αναφέρονται στο ρεπορτάζ του «Ασφαλιστικού ΝΑΙ».

Ερευνα ICAP

Σύμφωνα με έρευνα που πραγματοποίησε η ICAP για λογαριασμό της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδας, το 48% των οδηγών θεωρούν ότι το κόστος της ασφάλισης είναι ακριβό σε σχέση με τις παρεχόμενες καλύψεις, ενώ η πλειονότητα θεωρεί ότι οι ασφαλίσεις οχημάτων είναι κερδοφόρες για τις ασφαλιστικές εταιρίες. Οι απόψεις αυτές των ερωτώμενων οφείλονται στην έλλειψη ενημέρωσης. Επίσης, το 86% των οδηγών θεωρούν ότι είναι καλύτερο ο δικαιούχος αποζημίωσης να αποζημιώνεται από τη δική του ασφαλιστική εταιρία. Το 50% γνωρίζει τον ΣΑΠ, το 53% γνωρίζει τη φιλική δήλωση, ενώ μόνο το 2% των οδηγών την έχουν χρησιμοποιήσει.

Παρ' όλα αυτά οι οδηγοί θεωρούν ότι είναι ιδιαίτερα χρήσιμη και θα τη χρησιμοποιήσουν σε περίπτωση ατυχήματος για τον περιορισμό της γραφειοκρατίας και του χρόνου πληρωμής. Τέλος, το 37% των οδηγών γνωρίζει την επί τόπου εξυπηρέτηση που προσφέρεται από τις εταιρίες, αλλά μόνο το 5% των οδηγών την έχει χρησιμοποιήσει.

Ιδιωτικά ΚΤΕΟ μέχρι τέλος του έτους

Ιδιωτικά ΚΤΕΟ θα αποκτήσει η χώρα μας μέχρι το τέλος του έτους, σύμφωνα με δηλώσεις του υπουργού Μεταφορών Χρήστου Βερελή, στην ημερίδα της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδας.

Το σχετικό νομοσχέδιο πρόκειται να κατατεθεί στη Βουλή έως το Μάιο του τρέχοντος έτους. Ο κ. Βερελής τόνισε ότι στους στόχους του υπουργείου είναι η θέσπιση ενός αυστηρότερου συστήματος εξέτασης υποψηφίων οδηγών, και η αναμόρφωση του ήδη υποβαθμισμένου θεσμού του ΚΤΕΟ βάσει του οποίου διενεργούνται σήμερα οι τεχνικοί έλεγχοι στα αυτοκίνητα.

Ειδικότερα, όπως τόνισαν τόσο ο κ. Βερελής όσο και ο γ.γ. του υπουργείου Ι. Μανιάτης, το υπουργείο έχει προγραμματίσει δράσεις οι οποίες προβλέπουν:

- Την ίδρυση και λειτουργία ιδιωτικών ΚΤΕΟ.
- Τη μηχανοργάνωση των ΚΤΕΟ με στόχο την αποφυγή των μεγάλων διαφοροποιήσεων που παρατηρούνται ορισμένες φορές μεταξύ των Κέντρων Τεχνικού Ελέγχου όσον αφορά στο ποσοστό επιτυχίας των αυτοκινήτων.
- Την αυτοματοποίηση του τεχνικού ελέγχου που πραγματοποιούν τα ΚΤΕΟ με την εγκατάσταση νέων σύγχρονων μηχανημάτων.
- Την αλλαγή των διαδικασιών θεωρητικής εξέτασης των υποψηφίων οδηγών. Ήδη το υπουργείο εφαρμόζει πιλοτικά στην Αργολίδα ένα νέο σύστημα εξετάσεων, το οποίο θα επεκταθεί σε επτά ακόμη νομούς της χώρας κατά το επόμενο δίμηνο και στο σύνολο της επικράτειας μέχρι το τέλος του έτους. Πρόκειται για ένα σύστημα ηλεκτρονικών ερωτα-παντήσεων, το οποίο θα επιτρέπει την άμεση βαθμολόγηση των υποψηφίων οδηγών και θα εξασφαλίσει τη διαφάνεια των εξετάσεων.
- Τη διασταύρωση στοιχείων για τις άδειες των αναπήρων. Σε πρώτη φάση το υπουργείο αντιμετώπισε πρόβλημα με την Αρχή Προσωπικών Δεδομένων για τη γνωστοποίηση των σχετικών στοιχείων, όμως σύμφωνα με τον κ. Βερελή, το υπουργείο Δικαιοσύνης προωθεί στη Βουλή ειδική ρύθμιση με την οποία θα καταστεί εφικτή η διασταύρωση των προσωπικών δεδομένων.
- Τη θεσμοθέτηση της επανεξέτασης των οδηγών με πολλούς βαθμούς ποινής για τροχαίες παραβάσεις ή όσων προκαλούν σοβαρά τροχαία ατυχήματα.
- Τη βελτίωση των εκπαιδευτών των υποψηφίων οδηγών με ΠΔ, το οποίο βρίσκεται ήδη στο ΣτΕ προς επεξεργασία.
- Την ένταση των ελέγχων για την εκπομπή των καυσαερίων.
- Τη δημιουργία πάρκων εκπαίδευσης και εξέτασης υποψηφίων οδηγών σε όλες τις έδρες των περιφερειών της χώρας. Για το σκοπό αυτό θα διατεθούν 5 δισ. δραχμές.
- Τη δημιουργία πάρκων κυκλοφοριακής αγωγής. Έως το τέλος του έτους έχει προγραμματιστεί η δημιουργία 100 - 120 πάρκων.
- Την εκπαίδευση ειδικών εμπειρογνωμόνων για τον έλεγχο οχημάτων που μεταφέρουν επικίνδυνο φορτίο.
- Την επιμόρφωση των εξεταστών και των ελεγκτών των ΚΤΕΟ.

ΣΥΣΤΗΜΑ ΑΜΕΣΟΥ ΔΙΑΚΑΝΟΝΙΣΜΟΥ ΥΛΙΚΩΝ ΖΗΜΙΩΝ

Το 15% των τροχαίων με ΣΑΠ

Ικανοποιητικά τα αποτελέσματα από την 6μηνη εφαρμογή του μέτρου

Σε 9.000 περιπτώσεις τροχαίων ατυχημάτων έγινε χρήση του νέου συστήματος, δηλαδή 18.000 εμπλεκόμενοι συμπλήρωσαν και υπέγραψαν «φιλική δήλωση», αριθμός που μεταφράζεται σε ποσοστό 15% επί του συνόλου των τροχαίων

Ρεπορτάζ: ΚΟΣΜΑΣ ΣΤΑΜΑΤΗΣ

Το περιοδικό Ασφαλιστικό «ΝΑΙ» μετά την 6μηνη εφαρμογή του νέου Συστήματος Άμεσου Διακανονισμού Υλικών Ζημιών (ΣΑΠ) στην Ελλάδα διερευνά, αν και κατά πόσο «περπάτησε» το μέτρο.

Επίσης η εφαρμογή από 1ης Ιανουαρίου του 2003 του φιλικού διακανονισμού πανευρωπαϊκών διαστάσεων, θέμα που κατά αποκλειστικότητα έφερε στο φως της δημοσιότητας η εφημερίδα «Next Deal» (Νο 25, 7/2/2001), χρήζει ιδιαίτερης ανάλυσης.

Στην προσπάθειά μας αυτή θέσαμε τα ερωτήματά μας σε όλους όσους συμμετέχουν ενεργά στην εφαρμογή του νέου συστήματος.

Απευθυνθήκαμε, λοιπόν, στις ασφαλιστικές εταιρίες οι οποίες έχουν και την ευθύνη για τη σωστή όσο και επαρκή ενημέρωση των καταναλωτών. Κάποιες απήντησαν, και πρόθυμα μας προμήθευσαν με στοιχεία που φωτίζουν τουλάχιστον τη δύσκολη περίοδο της 6μηνης εφαρμογής του στην Ελλάδα. Κάποιες άλλες, για λόγους «γραφειοκρατίας» και φόρτου εργασίας, όπως χαρακτηριστικά μας είπαν, δεν μπόρεσαν να απαντήσουν.

Απευθυνθήκαμε επίσης και στην Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, άνθρωποι της οποίας πρόθυμα μας παρείχαν στατιστικά και άλλα στοιχεία για τον ΣΑΠ.

Το σύστημα του Άμεσου Διακανονισμού Υλικών Ζημιών έρχεται να συμπληρώσει η νέα πρακτική της αντικειμενικής πραγματογνωμοσύνης. Για το λόγο αυτό ζητήσαμε τη συμβολή της AUDATEX, εταιρίας μέσω της οποίας γίνεται η αποτίμηση των ζημιών.

Τέλος, την έρευνά μας για την εφαρμογή του ΣΑΠ βοήθησε η τοποθέτηση του Διοικητή της Τροχαίας Αττικής, Ταξίαρχου Θεόδωρου Κουφογιάννη.

Απολογισμός 6μήνου

Κάνοντας λοιπόν έναν απολογισμό του εξαμήνου (από την εφαρμογή του συστήματος 21/6/00 έως 31/12/00) μπορούμε αβίαστα να μιλήσουμε για ένα αισιόδοξο ξεκίνημα, σχετικά με τις αποζημιώσεις για υλικές ζημιές που προκαλούνται από τροχαία ατυχήματα. Σύμφωνα με τα μέχρι στιγμής στοιχεία, σε 9.000 περιπτώσεις τροχαίων ατυχημάτων έγινε χρήση του νέου συστήματος, δηλαδή 18.000 εμπλεκόμενοι συμπλήρωσαν και υπέγραψαν «φιλική δήλωση», αριθμός που μεταφράζεται σε ποσοστό 15% επί του συνόλου των τροχαίων. Είναι δε τόσο ενθαρρυντικά τα μηνύματα, που κάνουν λόγο για ποσοστό (τροχαία ατυχήματα στα οποία θα γίνεται διακανονισμός με το νέο σύστημα), της τάξης του 25% με 30% μέχρι το τέλος του 2002.

Στο ίδιο αυτό διάστημα ανοίχθηκαν 8.544 φάκελοι ζημιών ενώ οι συνολικές αποζημιώσεις μέσω του φιλικού διακανονισμού έφτασαν το 1,8 δισ. δρχ. σε 6.123 περιπτώσεις με μέσο κόστος ζημιάς 289.000 δρχ.

Από τα ατυχήματα αυτά το 26% οφειλόταν σε καραμπόλα, το 19% σε παραβίαση κόκκινου σηματοδότη, το 20% σε παραβίαση σήμανσης και 15% σε πρόσκρουση με σταθμευμένο όχημα.

Ιδιαίτερης αναφοράς χρήζει το γεγονός ότι τα αποτελέσματα της 6μήνου εφαρμογής του μέτρου ξεπερνούν κατά πολύ τα αποτελέσματα της Πορτογαλίας (τελευταία ευρωπαϊκή χώρα πριν από την Ελλάδα που εντάχθηκε στο σύστημα) κατά τον πρώτο χρόνο εφαρμογής του συστήματος, σύμφωνα με τα οποία το ποσοστό των διακανονιζόμενων τροχαίων ατυχημάτων έφτανε μόλις το 3%. Άλλες ευρωπαϊκές χώρες πέτυχαν ποσοστό 10% με 15% (του σημερινού ποσοστού της Ελλάδος) ύστερα από τουλάχιστον τρία χρόνια εφαρμογής του ΣΑΠ.

Η εφαρμογή του ΣΑΠ αλλάζει τη μέχρι τώρα νοοτροπία

Ο άμεσος διακανονισμός δεν συνιστά απλώς ένα νέο σύστημα αποζημίωσης των εμπλεκόμενων οδηγών σε τροχαία ατυχήματα, αλλά επιχειρεί να αλλάξει τη μέχρι σήμερα νοοτροπία των ίδιων των ασφαλιζομένων στην αντιμετώπιση των περιπτώσεων αυτών. Από την πλευρά των ασφαλιστικών εταιριών γίνεται σαφές ότι ο ανταγωνισμός στην αγορά θα έγκειται πλέον και στην ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών, δεδομένου ότι αν και ο κλάδος της ασφάλισης αυτοκινήτων εξακολουθεί να θεωρείται ζημιογόνος, εντούτοις οι ασφαλιστικές εταιρίες επιδιώκουν την εξυγίανσή του και τη βελτίωση των υπηρεσιών τους προς τους πελάτες τους.

Η φιλοσοφία του νέου συστήματος στηρίζεται στην αποφυγή των μέχρι σήμερα καθυστερήσεων, των τριβών και γενικότερα της ταλαιπωρίας που υφίστανται οι μη υπαίτιοι οδηγοί, οι οποίοι ενεπλάκησαν σε τροχαίο ατύχημα, προκειμένου να εισπράξουν την αποζημίωση για υλικές ζημιές που δικαιούνται από την ασφαλιστική εταιρία του υπαίτιου οδηγού. Κάτι που σε πολλές περιπτώσεις μπορεί τελικά να διευθετηθεί έπειτα από μήνες ή μέσω της δικαστικής οδού και με τον πλέον δαπανηρό τρόπο για αμφότερες τις εμπλεκόμενες πλευρές.

Για την ενεργοποίηση του άμεσου διακανονισμού σε περιπτώσεις τροχαίων ατυχημάτων ως απαραίτητες προϋποθέσεις έχουν καθοριστεί:

1) Η συμπλήρωση και από τους δύο εμπλεκόμενους οδηγούς του ειδικού εντύπου της «φιλικής δήλωσης τροχαίου ατυχήματος» και στη συνέχεια η προώθησή του με ευθύνη τους στις ασφαλιστικές τους εταιρίες.

2) Η μη ύπαρξη σωματικών βλαβών.

3) Τα δύο οχήματα (μόνο σε τέτοια περίπτωση εφαρμόζεται) να είναι ασφαλισμένα από εταιρίες που έχουν προσχωρήσει στη συμφωνία για εφαρμογή του συστήματος του άμεσου διακανονισμού.

4) Το ατύχημα να έχει γίνει στην Ελλάδα.

5) Το ύψος της ζημιάς να μην υπερβαίνει το 1.200.000 δρχ. (μεγαλύτερες του ορίου αυτού ζημιές διακανονίζονται με το υπάρχον σύστημα).

Σύμφωνα με τις ασφαλιστικές εταιρίες, το ποσό του 1.200.000 που είναι το όριο του κόστους των υλικών ζημιών για την εφαρμογή του συστήματος, καλύπτει περίπου το 90% των περιπτώσεων τροχαίων ατυχημάτων, ενώ δεν έχει αποκλειστεί το ενδεχόμενο συν τω χρόνω το περιθώριο αυτό να διευρυνθεί.

Σημειώνεται ότι με την υλοποίηση του συστήματος άμεσου διακανονισμού υλικών ζημιών δεν αλλάζει το υφιστάμενο νομικό καθεστώς για την ασφάλιση της αστικής ευθύνης από την κυκλοφορία αυτοκινήτων, καθώς η εφαρμογή του δεν απαιτεί νομοθετική ρύθμιση. Σε τέτοια όμως ρύθμιση πρέπει να εναρμονισθεί η νομοθεσία μας μέχρι 20/7/2002 για να μπορέσει να εφαρμοσθεί η **«4η οδηγία για την ασφάλιση αστικής ευθύνης αυτοκινήτων»** της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Η οδηγία 2000/26/ΕΚ που δημοσιεύθηκε στην επίσημη εφημερίδα των Ε.Κ. προβλέπει την εξασφάλιση της προστασίας των δικαιωμάτων των υπηκόων της Ευρωπαϊκής Ένωσης, οι οποίοι έχουν υποστεί υλικές ζημιές ή σωματικές βλάβες από τροχαία ατυχήματα, ανεξάρτητα από τον τόπο που λαμβάνει χώρα το ατύχημα εντός της Κοινότητας, εφόσον το ατύχημα έχει λάβει χώρα σε κράτος διάφορο εκείνου στο οποίο διαμένει ο ζημιωθείς.

Η οδηγία αυτή προβλέπει τη σύσταση του Οργανισμού Αποζημίωσης, του Οργανισμού Κέντρου Πληροφοριών και τους αντιπροσώπους των ασφαλιστικών εταιριών.

Τι προβλέπει η 4η Κοινοτική Οδηγία για την ασφάλιση αστικής ευθύνης αυτοκινήτου

Η Ευρωπαϊκή Κοινότητα θέλοντας να απλοποιήσει τις απαιτούμενες διαδικασίες για ένα τροχαίο που συνέβη σε οδηγό ενώ ήταν επισκέπτης με το αυτοκίνητό του σε κράτος - μέλος της Ευρωπαϊκής Ένωσης, θέσπισε μια νέα οδηγία η οποία προβλέπει τη δημιουργία ενός πρωτοποριακού μηχανισμού αποζημιώσεων που μοιάζει αρκετά με το φιλικό διακανονισμό που ισχύει εδώ και κάποιους μήνες στην Ελλάδα.

Σύμφωνα με πληροφορίες από το υπουργείο Ανάπτυξης που κατ' αποκλειστικότητα έφερε στο φως της δημοσιότητας η εφημερίδα «Next Deal», ήδη ο κ. Ν. Χριστοδουλάκης έχει στα χέρια του και μελετά το κείμενο της οδηγίας ώστε να προβεί στις απαιτούμενες διαδικασίες ενσωμάτωσής του στο εθνικό δίκαιο.

Η προθεσμία που ορίζει η οδηγία για την εφαρμογή του νέου συστήματος αποζημίωσης των επισκεπτών οδηγών αυτοκινήτων είναι η 1η Ιανουαρίου 2003. Οι τρεις αυτοί βασικοί πόλοι της οδηγίας είναι:

1. Οι Αντιπρόσωποι των ασφαλιστικών εταιριών: Σε κάθε χώρα της κοινότητας οι ασφαλιστικές εταιρίες θα υποχρεωθούν να έχουν από έναν αντιπρόσωπο ο οποίος θα καλύπτει την εταιρία κάθε φορά που ένα από τα ασφαλισμένα αυτοκίνητά της συμμετέχει σε κάποιο τροχαίο. Η οδηγία θα δίνει επίσης τη δυνατότητα ο αντιπρόσωπος που θα είναι δικηγόρος, να καλύπτει τις ανάγκες δύο, τριών ή και περισσοτέρων ασφαλιστικών εταιριών.

Στην πράξη ο αντιπρόσωπος θα έρχεται σε επικοινωνία με τον ίδιο τον οδηγό, αλλά και με όλους τους αρμόδιους φορείς που εμπλέκονται στις διαδικασίες καταγραφής των συνθηκών ενός ατυχήματος, αλλά και διεκπεραίωσης της ζημιάς.

2. Ο Οργανισμός Πληροφόρησης: Πρόκειται για μια νέα υπηρεσία η οποία θα αναλάβει το έργο της ενημέρωσης κάθε ενδιαφερόμενου ασφαλισμένου, αλλά και συναρμόδιου φορέα σχετικά με πληροφορίες που αφορούν στην ασφαλιστική αγορά με την ευρεία έννοια. Ο νέος φορέας θα έχει παρουσία σε κάθε κράτος - μέλος της Ευρωπαϊκής Ένωσης, ενώ μεταξύ τους οι κατά τόπους Οργανισμοί θα μπορούν να επικοινωνούν on line, ώστε η διακίνηση της πληροφορίας να είναι εύκολη και σε αυτή να έχει πρόσβαση κάθε ενδιαφερόμενος. Ο Οργανισμός Πληροφόρησης θα μπορεί επίσης να επικοινωνεί ηλεκτρονικά με όλους τους συναρμόδιους φορείς που δραστηριοποιούνται στο κράτος - μέλος όπου εδρεύει.

Παράλληλα και για να έχει τη δυνατότητα να γνωστοποιεί άμεσα κάθε στοιχείο που θα του ζητηθεί, θα πριμοδοτηθεί με

Συνέντευξη του Διοικητή της τροχαίας Αττικής,Ταξίαρχου Θεόδωρου Ευθ. Κουφογιάννη

Μικρό το χρονικό διάστημα για την εξαγωγή συμπερασμάτων

■ **Ασφαλιστικό «ΝΑΙ»:** Πώς κρίνεται κ. Κουφογιάννη τη μέχρι τώρα εφαρμογή του μέτρου και ποια πιστεύεται πως θα είναι η τύχη του στην Ελλάδα.

Θεόδωρος Κουφογιάννης: Είναι γνωστό ότι το σύστημα άμεσης πληρωμής μετά από φιλικό διακανονισμό των εμπλεκομένων σε τροχαίο ατύχημα με υλικές ζημιές, έτυχε εφαρμογής από τον Ιούνιο του έτους 2000.

Από τα υπάρχοντα στοιχεία προκύπτει ότι στο σύστημα έχουν ενταχθεί μόνο 39 ασφαλιστικές εταιρίες από τις 104 υπάρχουσες της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών και έχουν υποβληθεί μέχρι σήμερα 18.000 δηλώσεις φιλικού διακανονισμού, εκ των οποίων έχουν ικανοποιηθεί οι 12.000 και εκκρεμεί η πληρωμή των υπολοίπων.

Αν λάβουμε υπόψη ότι το έτος 2000 οι υπηρεσίες μας έχουν επιληφθεί σε 134.184 περιπτώσεις για την περιοχή Αττικής, καταλήγουμε στο συμπέρασμα ότι, από την εφαρμογή του μέτρου, δεν έχουμε στοιχεία ικανά που να θεμελιώνουν θετική ή αρνητική κρίση επί του παρόντος, πολύ δε περισσότερο για τη μελλοντική τύχη του μέτρου.

■ **Α.Ν.:** Έχει παρατηρηθεί μείωση των επεμβάσεων της διεύθυνσής σας σε περιστατικά τροχαίων ατυχημάτων που πληρούν τις προϋποθέσεις για την εφαρμογή του συστήματος άμεσου διακανονισμού;

Θ.Κ.: Μείωση των επεμβάσεων της τροχαίας δεν έχει παρατηρηθεί, αλλά αντιθέτως τα περιστατικά ήταν αυξημένα σύμφωνα με τα στοιχεία των υπηρεσιών μας για το έτος 2000 σε σχέση με το 1999 και συγκεκριμένα:

Το έτος 1999 τα ατυχήματα με υλικές ζημιές ήταν 131.322, ενώ το έτος 2000 τα ατυχήματα με υλικές ζημιές αυξήθηκαν σε 134.184

■ **Α.Ν.:** Από τα ατυχήματα αυτά έχει μειωθεί η παραπομπή τους προς εκδίκαση;

Θ.Κ.: Προφανώς εννοείτε την εκδίκαση υποθέσεων με υλικές ζημίες, αξιώσεις οι οποίες εγείρονται ενώπιον των Αστικών Δικαστηρίων και, ως εκ τούτου, οι υποθέσεις αυτές δεν παρεπέμπονται για εκδίκαση από τις υπηρεσίες τροχαίας.

■ **Α.Ν.:** Ποιο το προφίλ του Έλληνα οδηγού. Διαφέρει από αυτό των Ευρωπαίων.

Θ.Κ.: Ο Έλληνας οδηγός κατ' αρχάς δεν θα λέγαμε ότι υστερεί έναντι των άλλων Ευρωπαίων οδηγών, λόγω όμως του μεσογειακού χαρακτήρα, ευτυχώς μικρός αριθμός, έχει μια τάση παραβατικότητας και αυτό από υπερεκτίμηση των ικανοτήτων του.

Στους νέους δε οδηγούς διακρίνουμε συμπεριφορές, που θα τις χαρακτηρίζαμε ριψοκίνδυνες.

δεδομένα από την αγορά, τα οποία θα αφορούν:

α. Σε στοιχεία των κυκλοφορούντων αυτοκινήτων και δικύκλων. Οι εθνικές υπηρεσίες κάθε κράτους - μέλους θα έχουν την υποχρέωση γνωστοποίησης όλων των στοιχείων σχετικά με τα ΙΧΕ αυτοκίνητα, τα φορτηγά, τα λεωφορεία και τα μοτοποδήλατα για τα οποία έχουν εκδοθεί άδειες κυκλοφορίας.

β. Σε στοιχεία των ασφαλιστικών εταιριών που δραστηριοποιούνται στη χώρα όπου εδρεύει ο Οργανισμός, καθώς και άλλων συναρμοδίων φορέων όπως τα δικαστήρια, τα υπουργεία, οι οργανισμοί, οι ενώσεις κ.ά.

3. Ο Οργανισμός Αποζημίωσης: Ουσιαστικά ο εν λόγω Οργανισμός θα αποτελέσει την καρδιά του υπό θέσπιση συστήματος αποζημιώσεων των οδηγών επισκεπτών αυτοκινήτων. Βάσει του νέου καθεστώτος, οι υπηρεσίες του θα αναλαμβάνουν τη διεκπεραίωση - συντονισμό όλων των διαδικασιών που αφορούν στην καταγραφή των δεδομένων ενός τροχαίου, ενώ παράλληλα θα καλύπτουν οικονομικά το θύμα του ατυχήματος, υπό την προϋπόθεση βέβαια ότι η υπόθεση θα είναι ξεκάθαρη. Πολύ απλά, η καταβολή της αποζημίωσης θα γίνεται εφόσον ένας εκ των δύο οδηγών αναλάβει την ευθύνη για το τροχαίο. Η διαδικασία της αποζημίωσης θα είναι σχετικά γρήγορη και σίγουρα πιο απλή και αποτελεσματική από αυτήν που ισχύει σήμερα. Τα χρήματα θα καταβάλλονται στο θύμα του τροχαίου από τον Οργανισμό Αποζημίωσης που εδρεύει στη χώρα του. Στη συνέχεια οι υπηρεσίες του Οργανισμού θα απευθύνονται στο αντίστοιχο παράρτημα της χώρας του υπαιτίου του ατυχήματος, προκειμένου να ζητήσουν την καταβολή των χρημάτων που αντιστοιχούν στην αποζημίωση την οποία κατέβαλαν στο θύμα του τροχαίου. Στη συνέχεια, κάτι ανάλογο θα συμβεί και με το δεύτερο Οργανισμό που με τη σειρά του θα απευθυνθεί στην ασφαλιστική εταιρία όπου ήταν ασφαλισμένος ο οδηγός που προκάλεσε το ατύχημα και θα ζητήσει την κάλυψη του λογαριασμού. Με την πράξη αυτή ουσιαστικά θα κλείνει και ο κύκλος των διαδικασιών αποζημίωσης ενός επισκέπτη οδηγού. Τέλος, πληροφορίες αναφέρουν ότι για την ταχύτερη λειτουργία του νέου συστήματος είναι πολύ πιθανό το ρόλο των Οργανισμών Αποζημίωσης να αναλάβουν υπό προϋποθέσεις τα Γραφεία Διεθνούς Ασφάλισης, που ήδη λειτουργούν σε όλα τα κράτη-μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Επαρκή και σωστή ενημέρωση τα κλειδιά της επιτυχίας

Πάντως όποια και αν είναι η μέχρι τώρα πορεία του συστήματος άμεσου διακανονισμού, αυτό που προέχει για τις ασφαλιστικές εταιρίες αλλά και την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, είναι να εντείνουν ο καθένας από την πλευρά του τις προσπάθειές τους για την περαιτέρω προώθηση του νέου αυτού μέτρου.

Διαφημίσεις μέσω τηλεόρασης, ραδιοφώνου και έντυπου υλικού προς τους καταναλωτές θα βοηθήσουν τα μέγιστα προς αυτή την κατεύθυνση, αφού κατά κοινή ομολογία των εταιριών αλλά πολύ περισσότερο των καταναλωτών, δεν είναι ακόμη αποσαφηνισμένο το πώς θα ενεργήσουν σε περιπτώσεις που καθιστούν δυνατή την εφαρμογή του φιλικού διακανονισμού.

ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ

Δεκαοκτώ χιλιάδες δηλώσεις φιλικού διακανονισμού σε 9.000 περιπτώσεις τροχαίων ατυχημάτων

Χρήσιμα στοιχεία για την εξαγωγή συμπερασμάτων προέκυψαν από την επικοινωνία που είχαμε με τον διευθυντή Στατιστικής Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος (ΥΣΑΕΕ) Ιωάννη Ταβλαρίδη, πάντα σε σχέση με άλλες ευρωπαϊκές χώρες που εφήρμοσαν το ΣΑΠ.

Έτσι σε περίπου 18.000 – για την ακρίβεια 17.088 – υπολογίζονται οι οδηγοί που συμπλήρωσαν και υπέγραψαν το έντυπο της φιλικής δήλωσης για το διάστημα από 1/6/2000 έως 31/12/2000.

Στο διάστημα αυτό ανοίχθηκαν 8.544 φάκελοι ζημιών, ενώ οι συνολικές αποζημιώσεις πάντα μέσω του φιλικού διακανονισμού έφτασαν το 1.769.970.004 δρχ. σε 6.123 περιπτώσεις, με μέσο κόστος ζημιάς 289.069 δρχ.

Με τα μέχρι στιγμής στοιχεία, οι εταιρίες που συμμετέχουν στο ΣΑΠ – 39 τον αριθμό – καλύπτουν το 95%. Φυσικά όμως υπάρχει η δυνατότητα να καλυφθεί και το υπόλοιπο 5%, μόνο αν κάποια εταιρία αποδείξει τη φερεγγυότητά της και κατέχει επαρκή τεχνικά από-

θέματα, δεν οφείλει στα ταμεία ασφάλισης, στην εφορία και στα όργανα της ασφαλιστικής αγοράς.

Σε ερώτησή μας αν έχει ξεπεραστεί η περίοδος δυσπιστίας κατά τους πρώτους μήνες εφαρμογής του μέτρου ο κ. Ταβλαρίδης είπε: «Δεν υπάρχει δυσπιστία, όπως χαρακτηριστικά αναφέρεται. Απλά υπάρχει ελλιπής πληροφόρηση από τις εταιρίες όσον αφορά το μέτρο».

Οργάνωση «Κέντρου Πληροφοριών»

Θα πρέπει να αναφέρουμε σχετικά με το θέμα που έχει προκύψει με την 4η Κοινοτική οδηγία, περί ασφάλισης αστικής ευθύνης αυτοκινήτων που λαμβάνουν χώρα σε ευρωπαϊκό επίπεδο ότι η ΕΑΕΕ είναι έτοιμη να αναλάβει όποιο ρόλο της ζητηθεί. Έτσι το Διοικητικό Συμβούλιο της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών αποφάσισε ότι εφόσον ανατεθεί στην Ένωση η ευθύνη του Κέντρου Πληροφοριών, στο πλαίσιο των σκοπών του δημοσίου συμφέροντος τους οποίους εξυπηρετεί, θα προχωρήσει στη μελέτη του κόστους οργάνωσης και προμήθειας του μηχανολογικού εξοπλισμού του εν λόγω κέντρου, ερχόμενη σε επαφή σε πανευρωπαϊκό επίπεδο με τα υπό οργάνωση αντίστοιχα κέντρα πληροφοριών, προκειμένου από κοινού με το υπουργείο να μελετηθεί κάθε δυνατότητα χρηματοδότησης του εν λόγω κέντρου.

Audatex ΕΛΛΑΣ
Νέα εταιρία αντικειμενικής πραγματογνωμοσύνης

Στο πλαίσιο του περιορισμού του χρόνου καταβολής των αποζημιώσεων και της αποκατάστασης υλικών ζημιών στα αυτοκίνητα τα οποία έχουν υποπέσει σε τροχαίο ατύχημα, το ΣΑΠ έρχεται να συμπληρώσει η νέα πρακτική της αντικειμενικής πραγματογνωμοσύνης.

Για το σκοπό αυτό ήδη έχει συσταθεί η εταιρία Audatex στην οποία συμμετέχουν επί του παρόντος η Αγροτική ΑΕΕΓΑ, η Εθνική ΑΕΕΓΑ και η Interamerican ΕΕΑΖΑΕ.

Σύμφωνα με τα στοιχεία που μας παρέθεσε ο Παναγιώτης Βασιλόπουλος, διευθυντής εργασιών της εταιρίας, η Audiatex Ελλάς διαθέτει μηχανογραφικό σύστημα με βάση δεδομένων και λογισμικό επεξεργασίας, για την εκτίμηση του κόστους επισκευής των ζημιών αυτοκινήτων και τη σύνταξη σχετικών εκθέσεων ηλεκτρονικής πραγματογνωμοσύνης, τις οποίες γνωστοποιεί επ' αμοιβή σε κάθε ενδιαφερόμενο (π.χ. συνεργεία επισκευής, ασφαλιστικές εταιρίες, ιδιοκτήτες αυτοκινήτων κ.λπ.). Σε κάθε έκθεση εμφανίζονται ο κωδικός, η περιγραφή και η τιμή των ανταλλακτικών αυτοκινήτων, αυτοκινητοβιομηχανιών των οποίων τα προϊόντα (αυτοκίνητα-ανταλλακτικά) πωλούνται και γενικότερα κυκλοφορούν στην Ελλάδα, ο απαιτούμενος για την επισκευή της ζημίας αριθμός εργατοωρών, σύμφωνα με τις προδιαγραφές του κατασκευαστή του αυτοκινήτου.

Το πιο πάνω μηχανογραφικό σύστημα, αποκλειστικό σκοπό έχει να βοηθήσει στην ορθολογική και αντικειμενική εκτίμηση κόστους επισκευής ζημιών αυτοκινήτων από τροχαία ατυχήματα, τη βελτίωση της εξυπηρέτησης των συναλλασσομένων και τον περιορισμό των διαφωνιών σε σχέση με το πραγματικό κόστος και την αναγκαιότητα επισκευής αυτοκινήτων.

Οι ηλεκτρονικές πραγματογνωμοσύνες ζημιών αυτοκινήτων που εκδίδει η Audatex Ελλάς συντάσσονται με βάση α) τη συμφωνημένη αμοιβή εργατοώρας του συνεργείου, β) τον επίσημο κατάλογο εργατοωρών του κατασκευαστή και γ) τις τιμές των γνησίων ανταλλακτικών, που γνωστοποιεί ο επίσημος αντιπρόσωπος, εκτός των περιπτώσεων που το προς αντικατάσταση ανταλλακτικό δεν είναι γνήσιο ή δεν είναι διαθέσιμο από τους επίσημους εμπόρους.

Το χρονικό διάστημα, που απαιτείται πλέον μεταξύ της παραλαβής εντολής πραγματογνωμοσύνης και παράδοσης πραγματογνωμοσύνης κυμαίνεται μεταξύ 2-14 ωρών.

Κατά την περίοδο 01.07.1998-30.6.1999 πραγματοποιήθηκαν 14.875 πραγματογνωμοσύνες - Audiatex σε πιλοτική εφαρμογή. Κατά την περίοδο δε από 01.07.1999 έως 31.12.2000 πραγματοποιήθηκαν 38.101 πραγματογνωμοσύνες - Audatex σε πλήρως παραγωγική εφαρμογή.

Τέλος, η σύνθεση του Διοικητικού Συμβουλίου της Audatex έχει ως ακολούθως:

α) Φιλίππου Κων/νος
Πρόεδρος
β) Μπερτσιάς Κων/νος
Αντιπρόεδρος
γ) Παραβάντης Κυριάκος
Διευθύνων Σύμβουλος
δ) Λυσιμάχου Τριαντάφυλλος
Μέλος
ε) Σκούρτης Γεώργιος
Μέλος
στ) Ζάννης Δημήτριος
Μέλος
ζ) Μακρής Κων/νος
Μέλος

Μητρώο Μελών Εταιριών Άμεσου Διακανονισμού Υλικών Ζημιών (ΣΑΠ) έτους 2001

1. Allianz
2. ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
3. ARGO
4. ASTRA S.A. ΑΑΕΓΑ
5. CGU Insurance
6. EUROSTAR ΕΑΕΑΖ
7. GENERALI HELLAS
8. INTERLIFE
9. INTERNATIONAL HELLAS
10. Le Monde
11. METROLIFE
12.
13. Nordstern Colonia Hellas
14. universa
15. VICTORIA
16. ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
17. ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΑΖ
18. ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ
19. ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ
20. SKOURTIS
21. ΓΑΛΑΞΙΑΣ ΑΕΓΑ ΑΕ
22. ΓΕΝΙΚΗ ΕΝΩΣΗ ΑΕΕΓΑ
23. GENERAL TRUST
24. ΓΚΟΤΑ ΙΝΤΕΡΝΑΣΙΟΝΑΛ ΑΕΑ
25. ΔΙΕΘΝΗΣ ΕΝΩΣΙΣ ΑΑΕ
26. ΔΥΝΑΜΙΣ
27. ΕΓΝΑΤΙΑ
28.
29. ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ
30.
31. ΕΥΡΩΠΗ ΑΕΓΑ
32. ΕΘΝΙΚΗ Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
33.
34. ΟΡΙΖΩΝ
35. INTERAMERICAN
36. ΠΟΣΕΙΔΩΝ
37. ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ
38. ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ
39. ΦΟΙΝΙΞ

Η ΑΠΟΨΗ ΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ

Μη επαρκής η ενημέρωση των πολιτών

Με συνεχή εκπαίδευση των ασφαλιστών και αποστολή ενημερωτικού υλικού προς πελάτες μειώνουν τα σφάλματα εφαρμογής του μέτρου

Allianz

«Υποδεικνύουμε με κάθε τρόπο – σεμινάρια, ημερίδες, καθημερινές επικοινωνίες– στους ασφαλιστές μας να υπενθυμίζουν κάθε φορά στους ασφαλισμένους να κάνουν χρήση του φιλικού διακανονισμού σε περίπτωση ατυχήματος που πληροί τις προϋποθέσεις εφαρμογής του».

Με τον τρόπο αυτό απάντησε ο Θάνος Μελακοπίδης, γενικός δ/ντής γενικών ασφαλίσεων της εταιρίας σε ερώτησή μας για το ποιες κινήσεις εφαρμόζει η Allianz για την ανάπτυξη του θεσμού (ΣΑΠ). Τόνισε επίσης ότι σκόπιμο θα είναι να κάνουν χρήση του φιλικού δακανονισμού μέσω του All Help (παροχή δωρεάν οδικής βοήθειας σε περίπτωση ατυχήματος), που θα τους διευκολύνει ακόμη περισσότερο, δεδομένου ότι οι συνεργάτες του All Help φέρουν πάντα μαζί τους τα ειδικά έντυπα.

Ο κ. Μελακοπίδης εκτιμά ότι η μείωση των ασφαλίστρων στον κλάδο αυτοκινήτων εξαρτάται άμεσα από το ποσοστό ζημίας. Το δε ποσοστό ζημίας, όχι μόνο από την Allianz αλλά στο σύνολο σχεδόν της αγοράς, είναι ιδιαίτερα αρνητικό τα τελευταία (πολλά) χρόνια.

«Δεν μπορώ λοιπόν να φανταστώ σαν πιθανό οποιοδήποτε σενάριο μείωσης – προς το παρόν τουλάχιστον – όσο και αν ο ανταγωνισμός ανάμεσά μας αρκετά μας "ταλαιπωρεί" εδώ και καιρό».

Σχετικά με το αν έχει μειωθεί το κόστος των αποζημιώσεων 6 μήνες μετά την εφαρμογή του μέτρου, η άποψη του κ. Μελακοπίδη είναι σύμφωνη με τη γνώμη των ειδικών από τα κράτη που ήδη χρησιμοποιούν το εν λόγω σύστημα εδώ και χρόνια, και κάνει λόγο για αποτελέσματα που θα φανούν μακροπρόθεσμα.

Έτσι η μείωση, εάν και εφόσον υπάρχει, του L/R στον κλάδο αυτοκινήτων, απομονώνοντας αποκλειστικά και μόνο το ΣΑΠ, δεν μπορεί να υπολογισθεί.

ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Η Alpha Ασφαλιστική, πιστεύοντας στην αποτελεσματικότητα του συστήματος άμεσου διακανονισμού, στηρίζει το θεσμό στο βαθμό που γι' αυτήν είναι εφικτό.

«Εμείς από τη μεριά μας προσπαθούμε για τη συνεχή βελτίωση και ανάπτυξή του, ενημερώνοντας τους πράκτορες της εταιρίας μας για το πώς θα πρέπει να ενεργούν, καθώς επίσης και τους πελάτες. **Πιστεύουμε όμως ότι και η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών θα πρέπει να εντείνει τις προσπάθειές της για την προώθηση της καινοτομίας αυτής, προβάλλοντας τα θετικά της στους άμεσα ενδιαφερόμενους - ασφαλισμένους, μέσω των Μέσων Μαζικής Ενημέρωσης (Τηλεόραση, Ραδιόφωνο και Έντυπο Υλικό)**».

Αυτή είναι η εκτίμηση της Ε. Σιδέρη, προϊσταμένης κλάδου ζημιών αυτοκινήτων.

Όσον αφορά στα στατιστικά στοιχεία που συνιστούν την επιτυχή ή όχι εφαρμογή του μέτρου, για την Alpha Ασφαλιστική αν δεν περάσει τουλάχιστον ένας χρόνος από τη λειτουργία του, δεν είναι σε θέση να τα εκτιμήσουν αλλά και να τα δημοσιεύσουν.

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΑΖ

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ

Ο κ. Δημήτρης Παπαδάκης, υπεύθυνος για την εφαρμογή του ΣΑΠ στην Ασπίς Πρόνοια, εκτιμά ότι αυτό που προέχει είναι να υπάρξει μέσα από το δίκτυο μια εκτενέστερη πληροφόρηση προς τους πολίτες, ώστε να δει και έμπρακτα τις θετικές συνέπειες από την εφαρμογή του. Όσο για το πιθανό σενάριο της μείωσης των ασφαλίστρων, η εταιρία θα κρίνει με βάση τα αποτελέσματα χρήσης αν θα προβεί σε μείωση των ασφαλίστρων κάτι που δεν θα γίνει άμεσα. Αυτό θα γίνει – αν θα γίνει – μακροπρόθεσμα και αν οι συνθήκες το επιβάλλουν, θα γίνει προς όφελος των πολιτών.

«Μην ξεχνάμε πάντως ότι οι εταιρίες είναι κερδοσκοπικά ιδρύματα. Το κόστος δε των αποζημιώσεων δεν έχει μειωθεί ούτε υπάρχει πρόθεση να γίνει κάτι τέτοιο».

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ

Τρεις είναι κατά τον κ. Σταύρο Μάργαρη οι στόχοι που πρέπει να υλοποιηθούν ώστε ο θεσμός του ΣΑΠ να επιτύχει.

Μείωση του αριθμού των τροχαίων ατυχημάτων που οδηγούνται στα δικαστήρια, **μείωση** των διαδικασιών που τηρούνται κατά την αποζημίωση, καθώς **και η άμεση** και αποτελεσματική εξυπηρέτηση των πελατών.

«Θεωρούμε ότι δεν μπορούμε προς το παρόν, να συνάγουμε συμπεράσματα σε σχέση με τη μείωση ή όχι του κόστους αποζημιώσεων, διότι είναι μικρός ο αριθμός των ατυχημάτων στα οποία έγινε χρήση του νέου συστήματος. Θα θέλαμε όμως να επισημάνουμε από τη μέχρι σήμερα εμπειρία μας ότι, **έχει επιφορτιστεί με περισσότερη απασχόληση το τμήμα ζημιών της εταιρίας μας,** διότι στις περισσότερες των περιπτώσεων είμαστε αναγκασμένοι να επικοινωνούμε γραπτώς ή τηλεφωνικώς με τις άλλες συμμετέχουσες στο σύστημα ασφαλιστικές εταιρίες, προκειμένου να έχουμε τη σύμφωνη γνώμη τους για την ένταξη ή όχι ζημιών που είναι ανεπαρκώς συμπληρωμένα τα έντυπα φιλικής δήλωσης. Πράγμα που παρατηρούμε ότι, απασχολεί ως πρόβλημα τα τμήματα ζημιών όλων των εταιριών. Επειδή όμως, όπως αναφέραμε προηγουμένως, ένας εκ των στόχων μας είναι η μείωση των διαδικασιών αποζημίωσης, αυτή η κατάσταση δεν μπορεί να συνεχιστεί. Άρα θα πρέπει να προσπαθήσουμε όλοι μαζί και χωρίς επιφυλάξεις να επιλύσουμε αυτό το πρόβλημα, για να μη γίνει στην πράξη τροχοπέδη στη λειτουργία μας, η εφαρμογή του συστήματος αμέσου διακανονισμού.

Πιστεύουμε δε ότι ως νέος τρόπος αποζημίωσης μπορεί να εδραιωθεί στη συνείδηση των ασφαλισμένων μας ως θεσμός, μόνον εφόσον γίνει σ' αυτούς γνωστή και κατανοητή η λειτουργία του. Για το λόγο αυτό έχουμε διανείμει σ' όλους τους πελάτες μας, το σχετικό ενημερωτικό υλικό και παράλληλα προσπαθούμε μέσα από τη συνεχή εκπαίδευση των ασφαλιστών μας, να μειώνονται κατά το δυνατόν τα σφάλματα εφαρμογής του.

Ως εταιρία είμαστε πάντα κοντά στους πελάτες μας, παρέχοντάς τους στον κλάδο αυτοκινήτων, εκτός της αστικής ευθύνης έναντι τρίτων και πλήθος προαιρετικών καλύψεων μεμονωμένων ή με τη μορφή πακέτων, προκειμένου να ικανοποιούμε κατά τον καλύτερο και αποτελεσματικότερο τρόπο κάθε ασφαλιστική τους ανάγκη».

GENERALI HELLAS

Η Generali Hellas AEAZ, χρόνια τώρα δραστηριοποιείται στον κλάδο αυτοκινήτου με συνεχή εκπαίδευση προς τους ασφαλιστές της και υιοθετώντας κάθε τι νέο που συμβάλλει στην ενίσχυση του ιδιαίτερα ζημιογόνου κλάδου.

Ήταν από τις πρώτες εταιρίες που εφήρμοσαν το σύστημα άμεσου διακανονισμού υλικών ζημιών χωρίς όμως με την πάροδο της 6μηνης εφαρμογής του να είναι σε θέση να κάνει εκτιμήσεις για την επιτυχή ή όχι εφαρμογή του. «Είναι κάτι που θα φανεί συν τω χρόνω» είναι η απάντηση του δ/ντή marketing της εταιρίας, Andrea Gandenbain.

Το πρόγραμμα της Generali για την ασφάλιση αυτοκινήτου μπορεί να περιλαμβάνει τόσο από το νόμο κάλυψη αστικής ευθύνης όσο και προαιρετικές καλύψεις.

Επιπλέον η Generali προσφέρει:

Ειδική έκπτωση 5% στα ασφάλιστρα όλων των καλύψεων λόγω ετήσιας εφάπαξ καταβολής ασφαλίστρων.

Ειδική έκπτωση 15% στα ασφάλιστρα όλων των καλύψεων που αφορούν το αυτοκίνητο, εάν έχετε στην ιδιοκτησία σας επιβατηγά ιδιωτική χρήσεως αυτοκίνητα μάρκας **Audi, BMW, Chrysler, Ford, Mercedes, Peugeot, Saab, Volkswagen, Volvo,** εφόσον:

- Η άδεια κυκλοφορίας έχει εκδοθεί στο όνομα φυσικού προσώπου του οποίου η ηλικία είναι μεταξύ 30 και 65 ετών.
- (για νέους πελάτες) το προς ασφάλιση αυτοκίνητο δεν είναι παλαιότερο των 5 ετών κατά τη στιγμή έναρξης ισχύος της ασφάλισης.

Επίσης, προσφέρει το **Generali Bonus - Ειδική έκπτωση 10%** στα ασφάλιστρα όλων των καλύψεων εφόσον, εκτός από το ασφαλιστήριο αυτοκινήτου, υπάρχει ήδη σε ισχύ στην εταιρία μας και άλλο ασφαλιστήριο ή άλλων - πλην αυτοκινήτου - κλάδων.

INTERAMERICAN

Ιδιαίτερη σημασία δίνει και η Interamerican στον ευαίσθητο όσο και ζημιογόνο κλάδο του αυτοκινήτου.

«Η προσπάθεια συνεχίζεται ώστε να μην ακούγεται πλέον το γνωστό slogan: Δεν έχει σημασία το πού είμαι εγώ ασφαλισμένος, αλλά ο υπαίτιος που με τράκαρε». Αυτό τόνισε ο Νίκος Τσιάκαλος, υποδιευθυντής του κλάδου.

Ο καταναλωτής θα επιλέγει την εταιρία που θα ασφαλιστεί με άλλα κριτήρια και όχι μόνο με το πόσο χαμηλότερο ασφάλιστρο θα πληρώνει.

Μέσω του autohelp, ο Autohelper βοηθά στη συμπλήρωση της δήλωσης φιλικού διακανονισμού.

Γίνονται επίσης προσπάθειες για την ένταξη μεγαλύτερου αριθμού ζημιών στο ΣΑΠ, αυξάνοντας το όριο του 1.200.000 δρχ. και γενικά προσπάθειες ώστε να υπάρχουν ευχαριστημένοι πελάτες. Όπως φαίνεται από τα στοιχεία της εταιρίας, το 35% των ζημιών αποζημιώνονται στις πρώτες 10 ημέρες από το ατύχημα.

Το Σύστημα Άμεσης Πληρωμής (ΣΑΠ) έχει βασικό στόχο την επιτάχυνση των διαδικασιών της αποζημίωσης και την απλοποίηση του διακανονισμού των υλικών ζημιών, μέχρι του ποσού του 1.200.000 δρχ.

Επομένως δεν στοχεύει άμεσα στη μείωση του κόστους των αποζημιώσεων και κατ' επέκταση στη μείωση του ασφαλίστρου. Τα πρώτα στοιχεία από την εφαρμογή του ΣΑΠ είναι αρκετά εντυπωσιακά, το 15% των υλικών ζημιών μέχρι του ποσού του 1.200.000 δρχ. εντάχθηκαν στο σύστημα, όταν σε άλλες χώρες μόλις το 3% είχε ενταχθεί στο σύστημα τον πρώτο χρόνο εφαρμογής του.

Με όλα τα προγράμματα μεγασφάλειας αυτ/του η Interamerican προσφέρει:

- Διεθνή άμεση ιατρική βοήθεια από την Interamerican Υγείας
- Οδική βοήθεια από την Interamerican Οδική Προστασία.

Η ασφάλιση αυτοκινήτου Interamerican εκτός από την υποχρεωτική αστική ευθύνη, προσφέρει:

- Δυναμική συμμετοχή στο σύστημα άμεσης πληρωμής.
- Autohelp. Με ένα τηλεφώνημα στο 168 η Interamerican αναλαμβάνει όλες τις απαραίτητες διαδικασίες σε περίπτωση ατυχήματος. Επιπλέον, ο Autohelper βοηθά στη συμπλήρωση της δήλωσης φιλικού διακανονισμού.
- Κάλυψη από ατύχημα με ανασφάλιστο όχημα.

Αποκλειστικά από την Interamerican, παρέχεται η δυνατότητα αποζημίωσης του ασφαλισμένου της, όταν για το ατύχημα ευθύνεται το ανασφάλιστο όχημα.

- 24ωρη νομική προστασία.
- Οδική βοήθεια.
- Σχολή ασφαλούς οδήγησης, που προσφέρει δωρεάν μαθήματα σε άτομα ηλικίας 18 έως 23 ετών και έκπτωση 10% στα ασφάλιστρα αστικής ευθύνης αυτ/του.
- Δωρεάν έκδοση πράσινης κάρτας.
- Κινητές μονάδες αποζημιώσεων.

ΦΟΙΝΙΞ

Η ασφαλιστική εταιρία Φοίνιξ από τον Μάιο του 2000 συμμετέχει στο σύστημα άμεσης πληρωμής ζημιών αυτοκινήτων, προσφέροντας στους πελάτες του κλάδου αυτοκινήτου καλύτερη εξυπηρέτηση αλλά και σύγχρονες υπηρεσίες.

Ο Φοίνικας έδωσε από την αρχή της εφαρμογής του μέτρου ιδιαίτερη έμφαση στο κομμάτι που αφορά στην αντικειμενική πραγματογνωμοσύνη.

Εφήρμοσε λοιπόν ένα νέο σύστημα μηχανογραφικού συστήματος, το Alice. Το Alice είναι ένα ασφαλιστικό μηχανογραφικό πακέτο ευρωπαϊκών προδιαγραφών, έχει πλήρως πελατοκεντρικό χαρακτήρα και θα εξασφαλίζει άριστη ποιότητα εξυπηρέτησης και υπηρεσιών στους ασφαλισμένους της εταιρίας.

Ήδη, όπως μας είπε η κ. Βανδουλά, ενώ λειτουργεί πιλοτικά στον κλάδο αστικής ευθύνης μέχρι το τέλος του έτους σύμφωνα με το πρόγραμμα, θα έχει ενταχθεί το μεγαλύτερο μέρος των εργασιών της εταιρίας. Παράλληλα, έχει σχεδιαστεί η αρχιτεκτονική σχετικά με την οργάνωση και τις διαδικασίες του call center της εταιρίας.

Ειδήσεις Επικοινωνία

ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ

ΑΝΑΚΟΙΝΩΣΗ

Το Διοικητικό Συμβούλιο του Πανελληνίου Συνδέσμου Συντονιστών Ασφαλιστικών Συμβούλων ανακοινώνει ότι στα πλαίσια της απόφασης που έχει λάβει να προβαίνει σε βράβευση κατά την ετήσια **βραδιά του συντονιστή,** κάποιου προσώπου που έχει εξέχουσα προσφορά στον κλάδο μας, ομόφωνα αποφάσισε φέτος, κατά την εκδήλωσή του, που θα λάβει χώρα την 13.3.2001 (ώρα 21:30) στο ξενοδοχείο «Μεγάλη Βρεταννία» να τιμήσει με το φετινό βραβείο τον κ. Δημήτριο Κοντομηνά, για την πρωτοπόρα προσφορά του στον κλάδο μας και τις συνεχείς και άοκνες προσπάθειές του στην ανάπτυξη των Ασφαλειών Ζωής και την μακροχρόνια υποστήριξή του σε όλους τους συναδέλφους.

Για το Δ.Σ.

Ο ΠΡΟΕΔΡΟΣ ΔΑΥΙΔ ΑΝΔΡΕΟΥ

Ο ΓΕΝΙΚΟΣ ΓΡΑΜΜΑΤΕΑΣ ΙΩΑΝΝΗΣ ΚΟΡΩΝΑΙΟΣ

INTERAMERICAN

Η Interamerican στον δείκτη Dow Jones Stoxx 600

Ο πανευρωπαϊκός δείκτης Dow Jones Stoxx 600, ο οποίος συγκροτείται από τις 600 μεγαλύτερες, όσον αφορά στην κεφαλαιοποίηση, εταιρίες που είναι εισηγμένες στις 16 πιο αναπτυγμένες χρηματιστηριακές αγορές της Ευρώπης, περιλαμβάνει μεταξύ ελαχίστων ελληνικών επιχειρήσεων και την Interamerican. Συγκεκριμένα, στον δείκτη περιλαμβάνονται μόλις 11 ελληνικές εταιρίες και η Interamerican είναι η μοναδική ασφαλιστική.

Το γεγονός υπογραμμίζει τον πρωταγωνιστικό ρόλο της εταιρίας και σε πανευρωπαϊκό επίπεδο. Αξίζει να τονιστεί ότι οι ασφαλιστικές εταιρίες που συγκαταλέγονται στον Dow Jones Stoxx 600 είναι συνολικά 19.

Ειδικότερα στον ευρωπαϊκό ασφαλιστικό κλάδο το P/E (δείκτης τιμής προς κέρδη ανά μετοχή) το 2000 ήταν 29,15, ενώ το P/E της Interamerican ήταν 18,7, δηλαδή αρκετά μικρότερο του ευρωπαϊκού κλαδικού.

ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ

Αναγραφή ποσών μόνο σε δραχμές στις βεβαιώσεις αποδοχών και στις βεβαιώσεις ασφαλίστρων έτους 2000

Το υπουργείο Οικονομικών ενημερώνει: «Σας πληροφορούμε ότι, από τις διατάξεις της παραγράφου 1 του άρθρου 6 του ν. 2842/2000 προκύπτει ότι, τα φυσικά πρόσωπα σχετικά με την υποβολή των δηλώσεων φορολογίας εισοδήματος δεν έχουν το δικαίωμα να επιλέξουν το ΕΥΡΩ για το χρονικό διάστημα από 1/1-31/12/2001.

Επομένως, στις βεβαιώσεις αποδοχών έτους 2000 και στις βεβαιώσεις για δαπάνη ασφαλίστρων έτους 2000 που αποτελούν δικαιολογητικά, τα οποία υποβάλλονται μαζί με τη δήλωση φορολογίας εισοδήματος, τα αναγραφόμενα ποσά θα εμφανίζονται μόνο σε δραχμές».

Η MEDNET στο Υγεία

Σας ενημερώνουμε ότι από την Παρασκευή 9 Φεβρουαρίου 2001 το ιατρείο της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος στο Νοσοκομείο Υγεία, αναλαμβάνει η εταιρία «MEDNET».

Νέος τόκος υπερημερίας 12,75% από 27.12.2000

Σας κοινοποιούμε, για ενημέρωσή σας, πίνακα εξωτραπεζικών επιτοκίων, σύμφωνα με τον οποίο από 27.12.2000 ισχύει:

α) Ποσοστό εκ δικαιοπραξίας τόκου 10,75%

β) Ποσοστό τόκου εξ υπερημερίας: 12,75%

ABN - AMRO Bank και Generali:

Συνεργασία για ομαδικές ασφαλίσεις

Η ABN-AMRO Bank ανέθεσε την ασφάλιση όλων των εργαζομένων της στον όμιλο Generali. Η συνεργασία για το ομαδικό πρόγραμμα ασφάλισης ισχύει για όλες τις χώρες στις οποίες δραστηριοποιείται η τράπεζα, με συνολικό αριθμό εργαζομένων περισσότερο από 100.000. Η ABN-AMRO BANK είναι μια από τις μεγαλύτερες τράπεζες στον κόσμο καταλαμβάνοντας τη 16η και 5η θέση της παγκόσμιας και ευρωπαϊκής κατάταξης αντίστοιχα. Για ακόμα μια φορά ο όμιλος Generali αποδεικνύει τον ηγετικό ρόλο που έχει στις ομαδικές ασφαλίσεις.

Συνεργασία SCA και Generali

Η SCA, μία από τις μεγαλύτερες σουηδικές εταιρίες παραγωγής χαρτιού και ειδών συσκευασίας, ανέθεσε στον όμιλο Generali την ασφάλιση των εργαζομένων της σε παγκόσμιο επίπεδο. Αυτή τη στιγμή η SCA, που δραστηριοποιείται σε Βέλγιο, Γαλλία, Αγγλία, Ιταλία, Νορβηγία, Γερμανία και Ελλάδα, έχει συνολικό αριθμό εργαζομένων περισσότερο από 33.000.

7ο ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟ ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΓΙΑ ΤΗ ΜΕΤΑΡΡΥΘΜΙΣΗ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΣΥΣΤΗΜΑΤΟΣ

ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ

Με ιδιαίτερη επιτυχία ολοκληρώθηκε το 7ο Πανελλήνιο Συνέδριο του Πανελλήνιου Συνδέσμου Ασφαλιστικών Συμβούλων (ΠΣΑΣ) την Παρασκευή 1η Δεκεμβρίου 2000, στο ξενοδοχείο Divani Caravel. Ήταν η πρώτη δημόσια εκδήλωση, στην οποία συζητήθηκε η μεταρρύθμιση του ασφαλιστικού συστήματος με τη συμμετοχή στελεχών της κυβέρνησης, της αξιωματικής αντιπολίτευσης, των ασφαλιστικών εταιριών και των ασφαλιστικών συμβούλων.

Στο συνέδριο διαπιστώθηκε από όλους όσοι το παρακολούθησαν, αλλά και από τους ομιλητές, η αναγκαιότητα αύξησης του ρόλου της ιδιωτικής ασφάλισης, στόχος που πρέπει να επιτευχθεί κυρίως μέσω φορολογικών κινήτρων.

Ο υφυπουργός Εργασίας και Κοινωνικών Ασφαλίσεων Χρήστος Πρωτόπαπας υποστήριξε ότι η μετάβαση γίνεται προς ένα ασφαλιστικό σύστημα τριών πυλώνων: την εθνική σύνταξη, τις κλαδικές επικουρικές συντάξεις σε ανταποδοτική βάση και τις ατομικές συντάξεις από ιδιωτική ασφάλιση.

Ο κοινοβουλευτικός εκπρόσωπος της Νέας Δημοκρατίας Προκόπης Παυλόπουλος υπογράμμισε την υποχρέωση της Πολιτείας να διασφαλίζει την ελευθερία του εργαζόμενου, προκειμένου αυτός να επιλέξει τον ασφαλιστικό του φορέα και να ενισχύσει μέσω φορολογικών κινήτρων την ιδιωτική ασφάλιση.

Η διευθύντρια της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Μαργαρίτα Αντωνάκη έκανε λόγο για τη δυνατότητα της ασφαλιστικής βιομηχανίας να ανταποκριθεί στο ρόλο που της επιτάσσουν τα νέα ασφαλιστικά δεδομένα.

Ο γενικός διευθυντής της Alico AIG Ελλάδος κ. **Σωτήρης Ταγκόπουλος** αναφέρθηκε στο παράδειγμα της ασφαλιστικής μεταρρύθμισης που ολοκληρώθηκε πρόσφατα στην Πολωνία, όπου το σύστημα άλλαξε με επιτυχία, καθώς βασίστηκε στην ιδιωτική ασφάλιση.

Ο πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Δημήτρης Κοντομηνάς – ο οποίος κήρυξε και την έναρξη των εργασιών του Συνεδρίου – επικέντρωσε την ομιλία του στην αξία που έχει ο ασφαλιστικός σύμβουλος ως προς την ανάπτυξη της ασφαλιστικής βιομηχανίας και τη μεταρρύθμιση του ασφαλιστικού συστήματος.

Ο πρόεδρος του ΠΣΑΣ Αθανάσιος Σκορδάς μίλησε για την ανάγκη αυξημένης συμμετοχής της ιδιωτικής ασφάλισης στο νέο ασφαλιστικό σύστημα και πρόσθεσε ότι οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι εγγυώνται την άμεση και έγκυρη ενημέρωση των πολιτών.

Ο καθηγητής Γενετικής **Κωνσταντίνος Πάγκαλος** επικέντρωσε την ομιλία του στις νέες δυνατότητες που προσφέρει η Γενετική επιστήμη στην πρόβλεψη ασθενειών και διατύπωσε το διλημματικό ερώτημα αν μεταβαίνουμε στην εποχή του νέου ανθρώπου, ή στην εποχή της αυτοκαταστροφής του.

Ο πρόεδρος της επιτροπής ασφαλίσεων Υγείας της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Δημήτρης Εμμανουήλ συνέστησε στις ασφαλιστικές εταιρίες να προσέξουν ιδιαίτερα το πρόβλημα των γενετικών τεστ των πελατών τους, διευκρινίζοντας ότι οι ελληνικές εταιρίες δεν θα ζητούν παρόμοιες πληροφορίες, αλλά αν κάποιος που πρόκειται να ασφαλιστεί έχει κάνει τέτοιο τεστ, θα ζητούν να γνωρίζουν τα αποτελέσματα.

Η δικηγόρος και αντιπρόεδρος της Ένωσης Καταναλωτών Ποιότητα Ζωής (ΕΚΠΟΙΖΩ) **Παναγιώτα Καλαποθαράκου** τόνισε την ανάγκη προστασίας των δικαιωμάτων του καταναλωτή και τάχθηκε υπέρ του απαραβίαστου των προσωπικών δεδομένων.

Ο πρώην πρόεδρος του ΠΣΑΣ **Αθανάσιος Αναστασόπουλος** συνέστησε στους ασφαλιστικούς συμβούλους να είναι πολύ προσεκτικοί και υπεύθυνοι ως προς τα προσωπικά δεδομένα των πελατών τους.

Ο γενικός διευθυντής πωλήσεων του ομίλου Interamerican **Γεώργιος Ψαράς** αναφέρθηκε στα εναλλακτικά δίκτυα πωλήσεων (e-commerce, bancassurance κ.λ.π.) και σκιαγράφησε το προφίλ του ασφαλιστικού συμβούλου της νέας εποχής.

Ο διευθυντής marketing της Εθνικής Ασφαλιστικής **Βασίλειος Θεοχάρης** ανέπτυξε τεχνικές εστιασμένου marketing με επίκεντρο τον πελάτη.

Το συνέδριο ΠΣΑΣ (από αριστερά στην πρώτη σειρά) Γ. Ψαρράς, Δ. Κοντομηνάς, Π. Παυλόπουλος, Δ. Παλαιολόγος, Σ. Ταγκόπουλος

Το Δ.Σ. του ΠΣΑΣ (από αριστερά) Κ. Λάμπρου, Κ. Ζερβού, Ν. Τσάκαλος, Δ. Βουρβαχάκη, Αθ. Σκορδάς (πρόεδρος), Ν. Κατσογιάννης, Θ. Χαραλαμπίδης

Τέλος, ο διευθυντής πωλήσεων της Αγροτικής **Χρήστος Μασκαντούρης** τόνισε την ανάγκη εξορθολογισμού του δικτύου πωλήσεων.

Το συνέδριο παρακολούθησαν περίπου 400 σύνεδροι, ενώ με την παρουσία τους τίμησαν τις εργασίες τους, μεταξύ άλλων, οι Ευριπίδης Στυλιανίδης, βουλευτής Ροδόπης, Δούκας Παλαιολόγος, δ/νων σύμβουλος της Alpha Ασφαλιστικής, Ιωάννης Τσούνης, γενικός δ/ντής Scoplife, Ιωάννης Μάνδηλας, αναπληρωτής γενικός δ/ντής Alico - AIG, Ευάγγελος Τριανταφύλλου, δ/ντής πωλήσεων Εθνικής Ασφαλιστικής, Γεώργιος Κλόγκας, αναπληρωτής γενικός δ/ντής Scoplife, Ιωάννης Δρούλιας, πρόεδρος πρακτόρων, Δαυίδ Ανδρέου, πρόεδρος συντονιστών ασφ. συμβούλων.

NovaBank ΔΥΝΑΜΙΚΟ ΤΟ ΞΕΚΙΝΗΜΑ

Η πρώτη ενημερωτική συνέντευξη Τύπου της **NovaBank,** μετά την έναρξη λειτουργίας της το Σεπτέμβριο του 2000, πραγματοποιήθηκε την Πέμπτη 1 Φεβρουαρίου 2001, στην «Αίγλη» του Ζαππείου.

Η τράπεζα NovaBank, **που είναι το αποτέλεσμα συνεργασίας των δύο μεγάλων επιχειρηματικών ομίλων Interamerican και** Banco Comercial Portugues (BCP), ανακοίνωσε τα αποτελέσματα των πρώτων μηνών λειτουργίας της, που σηματοδοτούν ένα δυναμικό ξεκίνημα και θέτουν τα θεμέλια για τη συνέχιση της ανάπτυξης και την κατάκτηση σημαντικού μεριδίου αγοράς.

Κατά τη συνάντηση ο διευθύνων σύμβουλος της τράπεζας Γιάννης Πεχλιβανίδης και τα ανώτατα διοικητικά στελέχη της, αναφέρθηκαν στα αποτελέσματα του τριμήνου λειτουργίας της **NovaBank** με βάση τους στόχους που είχαν αρχικά τεθεί. «Τρέξαμε τόσο πιο γρήγορα από το αρχικό επιχειρηματικό πλάνο που οι ποσοτικοί στόχοι που είχαν τεθεί, έφθασαν να μην έχουν κανένα νόημα» δήλωσε χαρακτηριστικά ο κ. Πεχλιβανίδης.

Συγκεκριμένα, όσον αφορά στις εργασίες του τριμήνου Οκτωβρίου - Δεκεμβρίου 2000, τα μεγέθη είναι τα ακόλουθα:

- Το σύνολο ενεργητικού ανέρχεται σε 25 δισ. δρχ. (€757 εκ.)
- Τα κεφάλαια υπό διαχείριση φθάνουν τα 210 δισ. δρχ. (€ 616 εκ.) κατανεμημένα σε καταθέσεις, repos και Αμοιβαία Κεφάλαια.
- Στην καταναλωτική πίστη, η τράπεζα κινήθηκε με προσεκτικά βήματα προσβλέποντας στην ανάπτυξη υγιούς χαρτοφυλακίου δανείων με έμφαση στα στεγαστικά δάνεια. Τα συνολικά δανειακά υπόλοιπα φθάνουν στα 10 δισ. δρχ. (€ 29 εκ.), ενώ υπήρχαν επιπλέον 9 δισ. δρχ. (€ 26 εκ.) εγκεκριμένα υπό εκταμίευση δάνεια. Στο τέλος του 2000 η NovaBank είχε εκδώσει 19.000 πιστωτικές κάρτες.
- Οι επενδύσεις για το 2000 ανήλθαν σε 19 δισ. δρχ. (€ 56 εκ.), ποσό που περιλαμβάνει το κόστος κατασκευής των καταστημάτων, τον εξοπλισμό, τα συστήματα Πληροφορικής και δαπάνες ίδρυσης και πρώτης εγκατάστασης. Σημειώνεται ότι η NovaBank έχει αγοράσει το 25% των μετοχών της Intertrust ΑΕΔΑΚ η οποία διαχειρίζεται τα αμοιβαία Κεφάλαια. Για το 2001 οι επενδύσεις προβλέπεται να φθάσουν τα 10 δισ. δρχ. (€ 29 εκ.).

Το επενδυτικό πρόγραμμα της τράπεζας προβλέπει την επέκταση του δικτύου καταστημάτων της σε 90 έως το τέλος του 2001, και την κάλυψη περιοχών εκτός Αθήνας και Θεσσαλονίκης, με συνέπεια στην αρχική δέσμευση για ένα ευρύ δίκτυο που θα αριθμεί τα 120 καταστήματα στην τριετία, για την καλύτερη εξυπηρέτηση του κοινού.

Ο κ. Πεχλιβανίδης αναφέρθηκε αναλυτικά στο προφίλ των πελατών της τράπεζας που αγγίζουν τους 40.000 πελάτες και που στην πλειονότητά τους ανήκουν στον ηλικιακό κοινό - στόχο των 25-55 ετών. Υπενθυμίζουμε ότι η NovaBank είναι η πρώτη τράπεζα που σχεδιάστηκε αποκλειστικά για ιδιώτες.

«Σημαντική επιτυχία», τόνισε ο διευθύνων σύμβουλος της τράπεζας, «αποτελεί η αυξημένη χρήση των εναλλακτικών δικτύων (NovaExpress: ATMs, NovaLine: phone banking, NovaWeb: internet banking, NovaExpert: Video Conference σε κάθε κατάστημα). Η τράπεζα προωθεί τη χρήση των δικτύων αυτών από την πρώτη ημέρα λειτουργίας της για την καλύτερη εξυπηρέτηση των πελατών της. Αυτό εξάλλου συμβάλλει και στο υψηλό επίπεδο εξυπηρέτησης που απολαμβάνουν οι πελάτες και που επιβεβαιώνεται από το ότι σε ποσοστό 97% συστήνουν τη NovaBank». (Πηγή: Ερωτηματολόγιο NovaBank, Νοέμβριος 2000).

Αξίζει να σημειωθεί ότι μέσα στο πρώτο τρίμηνο λειτουργίας η NovaBank κατάφερε να αποκτήσει μέγεθος που την αναδεικνύει σε υπολογίσιμη δύναμη. «Η κυριότερή μας, όμως, κατάκτηση» υπογράμμισε ο κ. Πεχλιβανίδης, «είναι η εικόνα που χτίσαμε στην αγορά - στόχο που βάζει τις βάσεις για την επιτυχημένη συνέχιση της αναπτυξιακής μας πορείας». Η NovaBank είναι ήδη μέσα σε τρεις μήνες λειτουργίας, η τρίτη ιδιωτική τράπεζα σε δείκτη αναγνωρισιμότητας, με ποσοστό 88% (Πηγή: Centrum, Ποσοτική έρευνα, Δεκ. 2000).

Τέλος, κατά τη συνέντευξη Τύπου η NovaBank, ανακοίνωσε το νέο της προϊόν στεγαστικού δανείου, το NovaHome, στο πλαίσιο δημιουργίας πρωτοποριακών προϊόντων που η τράπεζα λανσάρει, ανταποκρινόμενο στις κατά περιόδους ανάγκες των πελατών της, όπως αυτές διαμορφώνονται από την αγορά. Η διάθεση του προϊόντος ξεκίνησε από την 1η Φεβρουαρίου 2001. Πρόκειται για ένα ολοκληρωμένο πακέτο Στεγαστικού Δανείου με:

- Το χαμηλότερο επιτόκιο της αγοράς, 5,8% σταθερό για ένα έτος και στη συνέχεια κυμαινόμενο.
- Δωρεάν ασφαλιστική κάλυψη πυρός, σεισμού για το ακίνητο.
- Δωρεάν ασφαλιστική κάλυψη ζωής για τον δανειολήπτη.
- Ανοιχτό δάνειο για 1.000.000 δρχ. (€ 2934,70) με το χαμηλότερο επιτόκιο της αγοράς.

Το προϊόν NovaHome έρχεται να καλύψει την αυξημένη ζήτηση που έχει παρατηρηθεί στην αγορά ακινήτων εν όψει και της επικείμενης αλλαγής στις τιμές των αντικειμενικών αξιών. Απηχεί επίσης την πρόβλεψη της τράπεζας για ενδεχόμενη μείωση των επιτοκίων του ευρώ, πράγμα που θα ωφελήσει τους δανειολήπτες στο τέλος της αρχικής περιόδου, δηλαδή του ενός έτους.

ΟΙ ΔΗΛΩΣΕΙΣ ΤΟΥ κ. Δ. ΚΟΝΤΟΜΗΝΑ

Στον χαιρετισμό του κατά τη συνέντευξη Τύπου ο **Δημήτρης Κοντομηνάς,** πρόεδρος του ομίλου Interamerican και της NovaBank, είχε την ευκαιρία να τονίσει για μια ακόμη φορά τη στρατηγική σημασία, για την ευρύτερη ανάπτυξη του Ομίλου, της συνεργασίας με την Banco Comercial Portugues.

Αναφερόμενος στα πρώτα αποτελέσματα αυτής της συνεργασίας μέσα από τη λειτουργία της NovaBank, ο κ. Κοντομηνάς υπογράμμισε ότι:

«Οι απόλυτα ικανοποιημένοι πελάτες σύμφωνα με την πραγματοποιηθείσα έρευνα, αλλά και οι εντυπωσιακοί αριθμοί, δηλώνουν εύγλωττα ότι το πρώτο "δείγμα γραφής" της τράπεζας είναι εξαίρετο. Είναι φανερό, από τη μεγάλη ανταπόκριση του συναλλασσομένου κοινού και από τη ροή των εργασιών στα καταστήματα της NovaBank, ότι επιτύχαμε σε δύο βασικούς μας στόχους. Πρώτον, να θέσουμε σε άψογη εφαρμογή την υπερσύγχρονης τεχνολογίας οργάνωσή μας και ένα νεανικό, ενθουσιώδες ανθρώπινο δυναμικό που έσπευσε να κάνει πράξη τα όσα έμαθε κατά την πυρετώδη προετοιμασία και πολύμηνη εκπαίδευσή του. Δεύτερον, να κερδίσουμε γρήγορα, με το "καλημέρα" θα έλεγα, την εμπιστοσύνη του κόσμου που πέρασε το κατώφλι της Novabank.

Η επιτυχία σ' αυτές τις δύο κατευθύνσεις, μας οδηγεί στη διαπίστωση ότι έχουμε ήδη αγγίξει, τόσο νωρίς, πολύ υψηλό δείκτη ποιότητας στις υπηρεσίες που παρέχουμε. Θυμίζω ότι σε ανάλογη συνέντευξη Τύπου για το ξεκίνημα της τράπεζας, στις επίμονες ερωτήσεις για τα διεκδικούμενα μερίδια αγοράς, είχα επισημάνει ως πρωταρχικό στόχο την ποιότητα εξυπηρέτησης του πελάτη. Είμεθα λοιπόν υπερήφανοι ότι αυτό το επιτυγχάνουμε ήδη σε ικανοποιητικό βαθμό και είναι κατάκτηση που πρέπει να την εδραιώσουμε καλά. Και είμεθα βέβαιοι ότι και στο μέλλον, τα αποτελέσματα θα εξακολουθούν να διαψεύδουν ευχάριστα τις προσδοκίες μας».

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΙΣ

ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ ΜΙΝΕΤΤΑ Α.Ε.Γ.Α.

πρώτη σε εξυπηρέτηση
πρωτοπόρος σε καλύψεις

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

● ΧΡΥΣΗ ΚΑΡΤΑ ΥΓΕΙΑΣ
Αυτόματη εξόφληση όλων των εξόδων νοσηλείας στο εσωτερικό και στο εξωτερικό.

● ΙΑΤΡΟΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΗ ΠΛΗΡΟΦΟΡΗΣΗ
Με ένα τηλεφώνημα στο 321 5227 έχετε 24 ώρες το 24ωρο, 365 μέρες το χρόνο, παροχή ιατρικών συμβουλών για όλα τα μέλη της οικογένειας του ασφαλισμένου μέχρι α' βαθμού συγγένεια.

● ΠΟΛΥΑΣΦΑΛΙΣΤΗΡΙΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ
Ένα πρωτοποριακό πρόγραμμα πέρα από κάθε σύγκριση και για κάθε επαγγελματική στέγη.

● MINETTA GESA - ΟΔΙΚΗ ΒΟΗΘΕΙΑ
Για όλη την Ευρώπη 24 ώρες το 24ωρο.

Για να έχετε το κεφάλι σας ήσυχο
και την περιουσία σας εξασφαλισμένη

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΙΣ
ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ MINETTA

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

Alico AIG Life

Νέα προϊόντα στο ετήσιο συνέδριο στην Κύπρο

Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκε πρόσφατα, στο ξενοδοχείο Pafos Amathus, το **47ο ετήσιο συνέδριο** της Alico AIG Life Κύπρου στη διάρκεια του οποίου παρουσιάστηκαν τα νέα προγράμματα της εταιρίας, όπως το Capital Plus.

Με το Capital Plus δίνεται στον επενδυτή η δυνατότητα να τοποθετήσει τα συσσωρευμένα κεφάλαιά του σε δύο αμοιβαία ταμεία **(Alico Domestic Balanced Fund & Alico Global Growth Fund)**, τα οποία προσφέρουν άμεση επένδυση κεφαλαίων 100% και μέγιστη δυνατή απόδοση, ελαχιστοποιώντας ταυτόχρονα τον κίνδυνο. Το Capital Plus προσφέρει επαγγελματική διαχείριση και τεχνογνωσία σε μακροπρόθεσμη βάση. Ο επενδυτής έχει τη δυνατότητα άμεσης ρευστοποίησης σε αντίθεση με τις υπόλοιπες μορφές επένδυσης. Επαγγελματίες διαχειριστές με μακρόχρονη εμπειρία στις διεθνείς κεφαλαιαγορές, με την απαιτούμενη επιστημονική κατάρτιση αναλαμβάνουν να αξιοποιούν κάθε επενδυτική ευκαιρία.

Την έναρξη του συνεδρίου κήρυξε ο γενικός διευθυντής της Alico AIG Life Κύπρου Αντώνης Καρπασείτης. Τις εργασίες του συνεδρίου τίμησαν με την παρουσία τους ο πρόεδρος της Περιφέρειας Ιβηρικής, Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης Ανδρέας Βασιλείου, ο διευθυντής marketing Νοτίου Ελλάδος Πέτρος Ιωαννίδης και ο εκτελεστικός αντιπρόεδρος της **Ελληνικής Τράπεζας ΛΤΔ**, Κωνσταντίνος Λοΐζιδης.

Επίσης έγινε από τον κ. Κ. Λοΐζιδη η παρουσίαση της νέας εταιρίας **Hellenic Alico Life Insurance Co**, η οποία θα ασχολείται κατά αποκλειστικότητα με τον κλάδο των **Τραπεζοασφαλιστικών (Bancassurance)**, κάτι πρωτοποριακό για την κυπριακή αγορά. Η εταιρία έχει συσταθεί από την Alico AIG Life και την **Ελληνική Τράπεζα ΛΤΔ**.

Ο πρόεδρος Περιφέρειας Ιβηρικής, Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης Α. Βασιλείου

Δ. ΑΘΗΝΑΙΟΣ 1911 Ασφαλιστικό Συγκρότημα Α.Ε.

Αποτελέσματα 2000

Αύξηση κατά 39% παρουσίασε η παραγωγή ασφαλίστρων της εταιρίας «Δ. Αθηναίος - Ασφαλιστικό Συγκρότημα Α.Ε.», με παράλληλη αύξηση των συνολικών κερδών προ φόρων τα οποία ξεπέρασαν τα 280 εκατομμύρια δρχ.

Τη μεγαλύτερη αύξηση παρουσίασε ο κλάδος σκαφών με ποσοστό 63%, ενώ το ποσοστό ασφαλίσεων αυτοκινήτων περιορίστηκε στο 26%, από τα χαμηλότερα της αγοράς.

Νέο σύστημα ασφάλισης υγείας

ΕΘΝΙΚΗ Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Από τις αρχές Φεβρουαρίου κυκλοφορεί το νέο σύστημα ασφάλισης υγείας Εθνική & Υγεία της Εθνικής Ασφαλιστικής.

Το νέο σύστημα απευθύνεται σε **όλους τους Έλληνες** που επιζητούν υπηρεσίες υγείας υψηλής ποιότητας εντός και εκτός Ελλάδας, ευελιξία και ευκολία στην πρόσβαση σε ιατρικές και νοσοκομειακές υπηρεσίες και δυνατότητα επιλογής προγράμματος ασφάλισης **ανάλογα με τις περιστάσεις του κάθε ενδιαφερομένου, όπως αυτές προσδιορίζονται από τις ανάγκες, τις απαιτήσεις τους, τις οικονομικές δυνατότητες, αλλά και τα κεκτημένα από άλλους φορείς ασφάλισης.**

Μέσα από το Εθνική & Υγεία η οικογένεια μπορεί να ασφαλιστεί, για όλη τη ζωή, για την υγεία, με την **ευνοϊκότερη δυνατή σχέση κόστους / ωφέλειας που προκύπτει και από τις σημαντικές οικογενειακές εκπτώσεις.**

Το Εθνική & Υγεία συμπεριλαμβάνει τέσσερα επιμέρους προγράμματα:

«Απεριόριστο», «Ολοκληρωμένο», «Οικονομικό» και «Ειδικό» με κλιμακούμενα ανώτατα όρια κάλυψης εξόδων νοσηλείας και ποσά απαλλαγής ώστε ο ασφαλισμένος να **επιλέγει το πρόγραμμα που προσαρμόζεται καλύτερα στις περιστάσεις του, επιτυγχάνοντας έτσι αποτελεσματική κάλυψη και οικονομία.**

NATIONALE NEDERLANDEN

Emerging Markets Fund - Μετοχικό Εξωτερικού: Στην κορυφή της ελληνικής αγοράς Αμοιβαίων Κεφαλαίων εξωτερικού

Το Emerging Markets Fund είναι ένα από τα εννέα Αμοιβαία Κεφάλαια της Nationale - Nederlanden, τα οποία καλύπτουν όλο το φάσμα των επενδυτικών επιλογών, δίνοντας τη δυνατότητα στους επενδυτές να αξιοποιήσουν τις ευκαιρίες που παρουσιάζονται στην ελληνική και στις διεθνείς κεφαλαιαγορές. Ιδιαίτερα στα μετοχικά Αμοιβαία Κεφάλαια εξωτερικού η Nationale - Nederlanden ΑΕΔΑΚ κατέχει ηγετική θέση στην ελληνική αγορά με τρία εξειδικευμένα προϊόντα υψηλής τεχνογνωσίας, παρέχοντας στους επενδυτές πρωτοποριακές επενδυτικές υπηρεσίες.

Κατά τον Ιανουάριο το Nationale - Nederlanden Emerging Markets Fund κατέγραψε κέρδη της τάξεως του 12,75%, που το κατατάσσουν στην πρώτη θέση όχι μόνο μεταξύ των Αμοιβαίων Κεφαλαίων εξωτερικού, αλλά και επί του συνόλου της ελληνικής αγοράς.

Το Emerging Markets Fund αποτελεί ένα εξειδικευμένο επενδυτικό προϊόν τεχνογνωσίας ING Investment Management (επενδυτικός βραχίονας του ομίλου ING). Με βάση στοιχεία της 31-12-00 το ενεργητικό του Αμοιβαίου Κεφαλαίου ήταν επενδεδυμένο κατά 88,28% σε μετοχές, με το 26,81% του μετοχικού χαρτοφυλακίου σε εταιρίες αναδυομένων αγορών της Ν.Α. Ασίας, 26,46% στη Νότιο Αμερική και 18,10% στην Ανατολική Ευρώπη.

ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ ΜΙΝΕΤΤΑ

ΑΝΟΔΙΚΗ ΠΟΡΕΙΑ ΣΕ ΟΛΟΥΣ ΤΟΥΣ ΚΛΑΔΟΥΣ

Η παραγωγή της εταιρίας από 9 δισ. που ανήλθε το έτος 1999, έφθασε στα 11,5 δισ. το έτος 2000, με προοπτική να φθάσει ή ακόμη και να ξεπεράσει τα 16 δισ. το 2001.

Η αύξηση αυτή πραγματοποιήθηκε σε όλους τους κλάδους, σχεδόν ισομερώς, κι αυτό σύμφωνα με την εταιρία οφείλεται στην αξιοπιστία της και στο άριστο management του Γιώργου Μινέτα, προέδρου του Δ.Σ. και διευθύνοντος συμβούλου, αλλά και στα καταξιωμένα στελέχη της.

Διαθέτοντας πάνω από 400 πράκτορες και υποκαταστήματα σε όλη την Ελλάδα, δεν αποτελεί έκπληξη η ανοδική πορεία της εταιρίας.

Αλλά και με τα νέα προγράμματα - προϊόντα που προωθεί η εταιρία, όπως τα στεγαστικά και καταναλωτικά δάνεια και τις πιστωτικές κάρτες που μελλοντικά θα εκδώσει, θεωρείται βέβαιο ότι σύντομα θα είναι σε θέση να ανταγωνιστεί τις δέκα μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρίες.

ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ

Η υφυπουργός Ανάπτυξης σε τιμητικό δείπνο

Το Διοικητικό Συμβούλιο του Ελληνικού Ινστιτούτου Ασφαλιστικών Σπουδών οργάνωσε στις **19/11/2000**, στο ξενοδοχείο «**N.J.V. Athens Plaza**», επίσημο δείπνο προς τιμήν της υφυπουργού Ανάπτυξης Μιλένας Αποστολάκη, στο πλαίσιο των εκδηλώσεων του πολυσυνεδρίου Money Show. Η υπουργός μίλησε για τις **προοπτικές ανάπτυξης της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς.**

Στην εκδήλωση έλαβαν μέρος πρόεδροι, γενικοί διευθυντές, στελέχη και εκπρόσωποι των ασφαλιστικών εταιριών που λειτουργούν στην Ελλάδα.

Την υφυπουργό χαιρέτισαν ο καθηγητής Μ. Ραφαήλ αντιπρόεδρος του ΕΙΑΣ και ο Γ. Κώτσαλος, αντιπρόεδρος του ΕΙΑΣ εκ μέρους του Διοικητικού Συμβουλίου του ΕΙΑΣ.

Η υφυπουργός Ανάπτυξης Μιλένα Αποστολάκη, αναφερόμενη στις προκλήσεις και τις προοπτικές που διανοίγονται στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, υπογράμμισε την ανάγκη ανάληψης επιχειρηματικών πρωτοβουλιών που θα ανταποκρίνονται στις σύγχρονες απαιτήσεις με την παροχή υπηρεσιών ποιότητας.

Η υφυπουργός Ανάπτυξης Μιλένα Αποστολάκη κάνοντας λόγο στις πρωτοβουλίες για την ανάπτυξη και την περαιτέρω αναβάθμιση των παρεχομένων ασφαλιστικών υπηρεσιών, επισήμανε τις πρωτοβουλίες του υπουργείου Ανάπτυξης που αφορούν τη μεταβίβαση στο Επικουρικό Κεφάλαιο του δικαιώματος διοίκησης και διάθεσης περιουσιακών στοιχείων εταιριών που έχουν διατεθεί σε ασφαλιστική τοποθέτηση ασφάλισης αστικής ευθύνης από την κυκλοφορία αυτοκινήτων, για την ικανοποίηση από άμεσες ή έμμεσες μελλοντικές απαιτήσεις των δικαιούχων ασφαλίσματος. Στόχος του μέτρου αυτού, εξήγησε η υφυπουργός Ανάπτυξης, είναι η αντιμετώπιση των οφειλών του Επικουρικού Κεφαλαίου και η διασφάλιση της απρόσκοπτης λειτουργίας του.

Η υφυπουργός Ανάπτυξης ανακοίνωσε ότι σύντομα θα υπογραφεί η υπουργική απόφαση που αφορά στην εκπαίδευση των διαμεσολαβούντων στην ασφαλιστική αγορά, με στόχο την αναβάθμιση του επιπέδου των νεοεισερχόμενων στον κλάδο στελεχών της ασφαλιστικής αγοράς.

Αναφερόμενη εξάλλου στον εποπτικό ρόλο του κράτους, η υφυπουργός Ανάπτυξης υπενθύμισε ότι «Η κρατική εποπτεία των ασφαλιστικών επιχειρήσεων, τόσο σε ευρωπαϊκό όσο και σε παγκόσμιο επίπεδο, λειτουργεί ως εποπτεία εγγύησης της δυνατότητας διαρκούς εκπλήρωσης των υποχρεώσεων του ασφαλιστή και αποβλέπει στην εγγύηση της φερεγγυότητας των ασφαλιστικών επιχειρήσεων», και πρόσθεσε ότι «η ενίσχυση του μηχανισμού εποπτείας των ασφαλιστικών επιχειρήσεων αποτελεί επιδίωξη του υπουργείου. Για το λόγο αυτό μελετάται η ευρωπαϊκή πρακτική και εμπειρία προκειμένου να καταλήξουμε στην αποτελεσματικότερη και λειτουργικότερη παρέμβαση». Η κ. Αποστολάκη επεσήμανε, τέλος, ότι «το υπουργείο Ανάπτυξης, συμμετέχοντας ενεργά στις αρμόδιες επιτροπές της Ευρωπαϊκής Ένωσης, επεξεργάζεται την αναθεώρηση του περιθωρίου φερεγγυότητας, με στόχο την πραγματική μέτρηση όλων των κινδύνων που φέρει η ασφαλιστική επιχείρηση και την κατάρτιση οδηγίας για την ασφαλιστική εκκαθάριση».

Η υφυπουργός Ανάπτυξης Μιλένα Αποστολάκη συνομιλεί με τον κ. Ραφαήλ. Κοντά τους ο κ. Κώτσαλος και ο κ. Παλαιολόγος

Χορός εκατομμυρίων για το 2000

ΕΘΝΙΚΗ Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Το εκπληκτικό μέγεθος παραγωγής 1 δισ. δρχ. για το 2000, πέτυχε το πρακτορείο της Εθνικής Ασφαλιστικής Βασίλη Μαρτέν.

Την επιτυχία αυτή γιόρτασαν με κάθε τιμή στελέχη της εταιρίας που συγκεντρώθηκαν στο γραφείο του κου Μαρτέν στις 9 Ιανουαρίου 2001 και μέσα από γιορτινή τελετή, αντάλλαξαν ευχές και για την καινούργια χρονιά.

Παρόντες στην εκδήλωση ο γενικός διευθυντής της εταιρίας Κωνσταντίνος Φιλίππου, ο διευθυντής πωλήσεων της εταιρίας Ευάγγελος Τριανταφύλλου και ο διευθυντής Μεταφορών και Πλοίων Γεώργιος Δαλιάνης.

Σημαντικό τμήμα της επιτυχίας του Πρακτορείου Μαρτέν οφείλεται και στα παιδιά του κ. Βασίλη Μαρτέν, Δημοσθένη και Έλλη, 27 και 25 ετών αντιστοίχως.

Ο Δημοσθένης Μαρτέν έχει τελειώσει το Πανεπιστήμιο του Πειραιά και έχει πάρει master στα ασφαλιστικά στο Πανεπιστήμιο City του Λονδίνου. Αντίστοιχες είναι οι σπουδές και της Έλλης Μαρτέν, η οποία τελείωσε το Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών, ενώ έκανε μεταπτυχιακές σπουδές στα χρηματοοικονομικά στο City του Λονδίνου.

Reinsurance solutions in a changing world...

Anticipates risk. Finds solutions.
Eliminates obstacles between you and your vision.

Aon Turner Reinsurance Services S.A.
Aon Re Cyprus Limited (Aon Viggas)
7 Granikou Street, 15 125 Maroussi, Athens, Greece
tel: +301 6107025 fax: +301 6107702
www.aon.com

AON
Insure your vision

METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ

Ημερίδα χρηματοοικονομικών συμβούλων

Στις 15/11/2000, στην αίθουσα συνεδρίων του Πανεπιστημίου Πειραιώς, πραγματοποιήθηκε ημερίδα για την παρουσίαση του ειδικού προγράμματος μαθημάτων χρηματοοικονομικών συμβούλων (financial planners). Η ημερίδα στέφθηκε με απόλυτη επιτυχία αφού παρευρέθησαν 250 και πλέον άτομα, μεταξύ των οποίων στελέχη του χρηματοοικονομικού χώρου, καθηγητές του Πανεπιστημίου, εκπρόσωποι του ασφαλιστικού Τύπου, φοιτητές του Πανεπιστημίου, καθώς και εκπρόσωποι

Ο πρύτανης του Πανεπιστημίου Πειραιώς Βασίλειος Μπένος κατά τη διάρκεια της ομιλίας του

της πολιτείας.

Για πρώτη φορά στην Ελλάδα ένα κρατικό Ανώτατο Εκπαιδευτικό Ίδρυμα δίνει τη δυνατότητα σε στελέχη εταιριών του ευρύτερου χρηματοοικονομικού χώρου να παρακολουθήσουν ένα σύγχρονο και ολοκληρωμένο, πανεπιστημιακού επιπέδου, κύκλου σπουδών και να αποκτήσουν τις απαιτούμενες γνώσεις που θα τους δώσουν τη δυνατότητα εξετάσεων για την απόκτηση της Πιστοποίησης Χρηματοοικονομικού Συμβούλου, όπως

Ο πρύτανης του Πανεπιστημίου κ. Μπένος με τον πρόεδρο της Metrolife Εμπορική κ. Καπουράνη

ορίζεται από τους κανόνες του CFP Board of Standards, και τις καλύτερες δυνατές προοπτικές να σταδιοδρομήσουν και να διακριθούν στον κλάδο τους.

Την εκδήλωση προλόγισε ο Πρύτανης του Πανεπιστημίου Πειραιώς Βασίλειος Μπένος, ο οποίος στον χαιρετισμό του συνεχάρη θερμά τον πρόεδρο της Metrolife Εμπορική που είναι η πρώτη εταρία, στελέχη της οποίας ξεκίνησαν την παρακολούθηση των μαθημάτων και τόνισε τη σημασία που έχει το πρόγραμμα αυτό για το Πανεπιστήμιο Πειραώς, διότι για πρώτη φορά θα συνδεθεί γόνιμα η θεωρητική πανεπιστημιακή γνώση με την παραγωγή και τις απαιτήσεις των εταιριών του χρηματοοικονομικού χώρου.

Στη συνέχεια, ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Metrolife Εμπορική Γιώργος Καπουράνης ευχαρίστησε τον κ. Μπένο για τη συνεργασία του προκειμένου να ολοκληρωθεί η προετοιμασία του προγράμματος και υπογράμμισε τη σπουδαιότητα της καινοτομίας αυτής στον ασφαλιστικό χώρο από τη Metrolife Εμπορική λέγοντας χαρακτηριστικά: *«Η Metrolife Εμπορική,*

Ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Metrolife Εμπορική Γιώργος Καπουράνης

όντας πάντα πρωτοπόρος, συνέβαλε σε αυτή την πρωτοβουλία θέλοντας πρωτίστως να αναβαθμίσει το ρόλο του χρηματοοικονομικού συμβούλου, προσδίδοντάς του διεθνή αναγνωρισιμότητα και εγκυρότητα και καθιστώντας τον ανταγωνιστικότερο στην αγορά, ανοίγοντας παράλληλα το δρόμο και στις άλλες εταιρίες του ευρύτερου χρηματοοικονομικού χώρου

Στιγμιότυπο από την εκδήλωση

Την εκδήλωση χαιρέτισε ο διοικητής του ΙΚΑ και επίκουρος καθηγητής του Πανεπιστημίου Πειραιώς Μιλτιάδης Νεκτάριος

να συμμετάσχουν στο πρόγραμμα αυτό ώστε, με γνώμονα το κοινό συμφέρον, να ανταποκριθούμε αποτελεσματικά στις ιδιαίτερα αυξημένες και σύνθετες ανάγκες των πελατών μας».

Την εκδήλωση τίμησε με την παρουσία του ο διοικητής του ΙΚΑ και επίκουρος καθηγητής του Πανεπιστημίου Πειραιώς Μιλτιάδης Νεκτάριος, ο οποίος στον χαιρετισμό που απηύθυνε, συνεχάρη το Πανεπιστήμιο και τη Metrolife Εμπορική για τη σημαντική αυτή συνεργασία και τόνισε ότι τέτοιου είδους πρωτοβουλίες θα οδηγήσουν στην περαιτέρω αναβάθμιση του ρόλου του χρηματοοικονομικού συμβούλου και κυρίως στη βελτίωση της παροχής υπηρεσιών προς τους πελάτες των ασφαλιστικών εταιριών.

Στη συνέχεια, το λόγο πήρε ο αντιπρόεδρος και γενικός διευθυντής της Metrolife Εμπορική Αντώνης Κατσαράς, ο οποίος αφού ευχαρίστησε θερμά τους εκπροσώπους του Πανεπιστημίου Πειραιώς, που συνέβαλαν στην επιτυχία της προετοιμασίας του προγράμματος, αναφέρθηκε στον ρόλο που καλείται να παίξει ο financial planner τόσο στην αύξηση της παραγωγικότητας και διατηρησιμότητας του χαρτοφυλακίου του όσο και στην ποιοτική βελτίωση των παρεχομένων υπηρεσιών προς τους πελάτες. Τόνισε ότι το σύγχρονο μοντέλο πελατοκεντρικής προσέγγισης απαιτεί εξειδικευμένους συμβούλους, οι οποίοι θα ενημερώσουν άμεσα και υπεύθυνα τον πελάτη τους παρέχοντάς του έγκυρες και ποιοτικές συμβουλές για τον σχεδιασμό του χρηματοοικονομικού

Ο αντιπρόεδρος και γενικός διευθυντής της Metrolife Εμπορική Αντώνης Κατσάρας

τους πλάνου (financial plan).

Την ημερίδα έκλεισε ο υπεύθυνος του προγράμματος, καθηγητής Πρόδρομος Ευθύμογλου, ο οποίος παρουσίασε αναλυτικά το Πρόγραμμα Σπουδών καθώς και τις μεθόδους διδασκαλίας και αξιολόγησης.

Τέλος, την εκδήλωση τίμησε με την παρουσία του και ο πρόεδρος του Δικηγορικού Συλλόγου Πειραιώς, Βασίλειος Βενέτης.

Το 1ο Επιστημονικό Συνέδριο του Medisystem Interamerican

Το Medisystem Interamerican, το πρώτο ιδιωτικό σύστημα υγείας στην Ελλάδα, οργάνωσε με εξαιρετική επιτυχία στις 9 Δκεμβρίου, στην «Αίγλη» Ζαππείου, το 1ο Επιστημονικό Συνέδριο του ιατρικού δυναμικού του. Σκοπός του συνεδρίου ήταν η ενημέρωση και επιμόρφωση των ιατρών του δικτύου Medisystem επάνω στα σύγχρονα ζητήματα και στις εξελίξεις στον χώρο της υγείας, μέσα από ομιλίες και εισηγήσεις διακεκριμένων επιστημόνων.

Τις εργασίες του συνεδίου άνοιξε με ομιλία του ο **Δ. Κοντομηνάς,** πρόεδρος του ομίλου Interamerican, ο οποίος αναφέρθηκε στους λόγους που ώθησαν τον όμιλο να δραστηριοποιηθεί δυναμικά στο χώρο της παροχής υπηρε-

σιών υγείας. Όπως χαρακτηριστικά ανέφερε ο κ. Κοντομηνάς, η Interamerican πληρώνει περί τα 15 δισ. δρχ. ετησίως σε αποζημιώσεις υγείας και έχει επενδύσει τα τελευταία 3 χρόνια σε μονάδες παροχής υπηρεσιών υγείας πάνω από 20 δισ. δρχ.

Στη συνέχεια ο Δρ **Ντίλον Χιούμαν,** γεν. γραμματέας του Παγκοσμίου Ιατρικού Συλλόγου, μίλησε για τις διεθνείς εξελίξεις που επηρεάζουν και θα επηρεάσουν ακόμη πιο δραματικά το ιατρικό επάγγελμα στο μέλλον. «Η έκρηξη της πληροφορικής, οι οικονομικές πιέσεις στο εισόδημα των πολιτών, οι πολιτικές πιέσεις και η αυξανόμενη γνώση των πολιτών σε ιατρικά θέματα είναι οι βασικές αιτίες των αλλαγών στο ιατρικό επάγγελμα», είπε ο Δρ Χιούμαν, ενώ αναφέρθηκε ιδιαίτερα στα θέματα ηθικής που πρέπει να διέπουν το ιατρικό επάγγελμα και κατέληξε πως οι γιατροί, όπου και αν βρίσκονται, θα πρέπει να έχουν ιδιαίτερη συμμετοχή στη διαδικασία εξέλιξης των κοινωνικών συστημάτων υγείας.

Ο Δρ **Μάικλ Ντέιβιντσον,** διακεκριμένος ψυχίατρος και επί χρόνια ερευνητής της νόσου Αλτσχάιμερ, υπογράμμισε στην ομιλία του ότι η νόσος που προσβάλλει άτομα μεγάλης ηλικίας είναι η τρίτη, από άποψη κόστους, νόσος διεθνώς ύστερα από τις καρδιοπάθειες και τον καρκίνο. Μόνο στις ΗΠΑ το ετήσιο κόστος της νόσου ανέρχεται σε $100 δισ.

Ο κ. **Μ. Ματσαγγάνης,** ειδικός σύμβουλος του πρωθυπουργού σε θέματα υγείας, ανέλυσε θέματα του νέου νομοσχεδίου και έδωσε ενδιαφέρουσες απαντήσεις σε ερωτήσεις των συνέ-

δρων γιατρών.

Ο πολιτικός, πρώην υπουργός **Α. Ανδριανόπουλος** αναφέρθηκε στις επιπτώσεις που δημιουργούν οι παγκόσμιες κοινωνικό-οικονομικές εξελίξεις στα κοινωνικά συστήματα και έκρουσε τον κώδωνα του κινδύνου για την υπεργήρανση του πληθυσμού στον πλανήτη και τις δυσάρεστες κοινωνικές, οικονομικές αλλά και πολιτικές συνέπειες που θα προκύψουν εξαιτίας του φαινομένου.

Τέλος, ο διεθνούς φήμης Έλληνας γενετιστής **Σ. Αντωναράκης,** ανέλυσε με πολύ εύγλωττο τρόπο τη διαδικασία της αποκωδικοποίησης του ανθρώπινου γονιδιώματος, σε ποιους τομείς θα βοηθήσει την ιατρική επιστήμη, αλλά παράλληλα και τα κοινωνικά και ηθικά διλήμματα που δημιουργούνται με τα δεδομένα της νέας πραγματικότητας.

ΓΙΑ ΤΑ ΣΥΝΕΔΡΙΑ ΣΑΣ ΕΠΙΛΕΞΤΕ ΤΟ HOTEL POSEIDON PALACE

- Αίθουσες συνεδριάσεων 20-300 ατ.
- Σύγχρονες οπτικοακουστικές εγκαταστάσεις
- 184 δωμάτια
- 12 σουίτες
- Κήπος 50 στρεμ.
- Γήπεδα τένις
- Μπάσκετ
- Μίνι γκολφ
- Παιδική χαρά
- Θαλάσσια σπορ
- Γυμναστήριο
- Σάουνα
- Υδρομασάζ

ΛΕΙΤΟΥΡΓΕΙ ΟΛΟ ΤΟ ΧΡΟΝΟ

poseidon palace ****

POSEIDON S.A. Hotel and Turism Enterprices
Leptokaria - Pierias • GR 600 63 • Fax: 31.680
Tel.: (30-352) 31.602 - 31.624 - 31.646 - 31.668

ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Εκτιμήσεις για την εξέλιξη του Bancassurance

Στις 18 Νοεμβρίου πραγματοποιήθηκε στο «Ledra Marriot» ημερίδα υπό την αιγίδα της **Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής** και της **Ένωσης Συνεταιριστικών Τραπεζών Ελλάδας**, με τη συμμετοχή Ελλήνων και ξένων προσωπικοτήτων από **15 Συνεταιριστικές Τράπεζες, ICMIF (Παγκόσμια Ομοσπονδία Συνεταιριστικών Ασφαλιστικών Εταιριών)** και εκπροσώπους από **OFIVALMO, UNIPOL, NORICUM VITA.**

Εκτιμήθηκαν τα σημερινά δεδομένα στον τομέα του **Bancassurance**, για τη διακίνηση σύγχρονων τραπεζοασφαλιστικών προϊόντων. Επίσης, οι κύριοι ομιλητές Δ. Πεταλωτής, Ν. Μυρτάκης, V. Adamoli, S. Tarbuck, N. Pecquenard, Κ. Σιάτρας, Π. Ζαμπέλης και Δ. Ζορμπάς, αναφέρθηκαν στη σημαντική προοπτική που διαγράφεται για τα Αμοιβαία Κεφάλαια και τα unit linked προϊόντα, τόσο στην Ευρώπη όσο και στην Ελλάδα.

Επιπλέον, έγινε εκτενής παρουσίαση και αναλυτική συζήτηση για τα Διεθνή Συνεταιριστικά Αμοιβαία Κεφάλαια, τη θετική πορεία τους στο εξωτερικό και την αναμενόμενη ζήτησή τους στην Ελλάδα.

Από την πλευρά της, η Συνεταιριστική Ασφαλιστική έθεσε ως άμεση προτεραιότητά της την προσθήκη νέων, σύγχρονων και πρωτοποριακών προϊόντων Ζωής, Επενδυτικής Επιλογής, συνδεδεμένων με τα προαναφερθέντα Αμοιβαία Κεφάλαια για την προώθησή τους εν συνεχεία στην ελληνική αγορά.

Διακρίνονται από αριστερά οι S. Tarbuck - εκπρόσωπος ICMF, Κ. Σιάτρας - εκπρόσωπος Πειραιώς ΑΕΔΑΚ, Ι. Λεμπιδάκης - πρόεδρος Παγκρήτιας Τράπεζας, N. Pecquenard - εκπρόσωπος Ofivalmo, Δ. Πεταλωτής - πρόεδρος Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής, Δ. Ζορμπάς - γενικός διευθυντής Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής, V. Adamoli- εντεταλμένος σύμβουλος Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής, Ν. Κωστόπουλος - εμπορικός διευθυντής Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής

INTERAMERICAN

Περιοδικό «Εμείς» για τους μετόχους της Interamerican

Τακτική έντυπη επικοινωνία, με την έκδοση ενημερωτικού δελτίου, για τους μετόχους της εγκαινίασε η Interamerican Ζωή. Συγκεκριμένα, η εταιρία κυκλοφόρησε το πρώτο φύλλο του σχετικού περιοδικού «Εμείς και η Interamerican», το οποίο θα εκδίδεται εφεξής δύο φορές το χρόνο.

Το πρώτο φύλλο του «Εμείς» ενημερώνει υπεύθυνα τους μετόχους της Interamerican για τα αποτελέσματα της εταιρίας με το κλείσιμο του 9μήνου 2000, παραθέτοντας τους στρατηγικούς στόχους και τον προσανατολισμό της στο εγγύς μέλλον. Πέρα από τη γλώσσα των αριθμών, παρουσιάζει και τα σημαντικά γεγονότα που σημαδεύουν την πορεία και ανάπτυξη της Interamerican, όπως αυτό της σύναψης συνεργασίας με τον πορτογαλικό χρηματοοικονομικό όμιλο Banco Comercial Português (BCP), αλλά και το γεγονός της εντυπωσιακής έναρξης τραπεζικών δραστηριοτήτων με την τράπεζα NovaBank.

Στο περιοδικό περιλαμβάνονται ακόμη θέματα σχετικά με τον όμιλο Interamerican και το ενδιαφέρον των επενδυτών, καθώς επίσης και θέματα από την αγορά του χρήματος, όπως π.χ. η είσοδος του ευρώ στη ζωής μας από το 2001.

Η αναγκαιότητα αυτής της επικοινωνίας αποδίδεται χαρακτηριστικά από τον Δ. Κοντομηνά, πρόεδρο του ομίλου Interamerican, ο οποίος προλογίζοντας το «Εμείς», τονίζει:

«Η έκδοση αυτή είναι δηλωτική των προθέσεών μας. Επιθυμούμε μία σχέση με τους μετόχους μας άπλετα φωτισμένη από σωστή και υπεύθυνη πληροφόρηση για όσα μας ενώνουν, μία σχέση πίστης με περιεχόμενο και αιτία. Αυτό υπήρξε ανέκαθεν το ζητούμενο στη σχέση της Interamerican και με τους πελάτες της, σε αυτήν τη βάση στηρίχθηκε το οικοδόμημα της εταιρίας που ασφαλίζει τη ζωή, προστατεύει την υγεία, διαχειρίζεται τις οικονομίες ενός πληθυσμού εκατοντάδων χιλιάδων ανθρώπων.

Μέσα από την άριστη επαφή έχουμε εδραιωθεί στη συνείδηση του κοινού. Τη φερεγγυότητα των αριθμών για την εταιρία μας ενισχύει η ψήφος εμπιστοσύνης, επί τρεις δεκαετίες τώρα, που οι πελάτες μας καταθέτουν, με διαρκώς αυξανόμενο τον αριθμό τους».

Στελέχη Financial Planning

Όμιλος Εταιριών, ο οποίος κατέχει ηγετική θέση στην ελληνική επιχειρηματική αγορά και δραστηριοποιείται στο ευρύτερο φάσμα παροχής οικονομικών υπηρεσιών, αναζητεί στελέχη ικανά, τα οποία αφού εκπαιδευτούν θα αναλάβουν υπεύθυνα καθήκοντα στον τομέα του Financial Planning (Χρηματοοικονομικός Προγραμματισμός).

Οι κατάλληλοι υποψήφιοι πρέπει να διαθέτουν:

- Πτυχίο Ανωτάτης ή Ανωτέρας Σχολής (κατά προτίμηση στα Οικονομικά ή τη Διοίκηση Επιχειρήσεων)
- Γνώση Αγγλικών και χειρισμού Η/Υ
- Ηλικία μέχρι 35 ετών
- Επικοινωνιακή ικανότητα, δυναμισμό και μεθοδικότητα
- Προηγούμενη εμπειρία στην προώθηση υπηρεσιών θα ληφθεί υπ' όψιν

Η εταιρία προσφέρει:

- Δελεαστικό «πακέτο» αμοιβών
- Bonus με βάση την παραγωγικότητα
- Πρόγραμμα ομαδικής ασφάλισης
- Σύγχρονο και δημιουργικό περιβάλλον εργασίας
- Συνεχή εκπαίδευση και επιμόρφωση

Αποστείλατε Βιογραφικό Σημείωμα στη διεύθυνση: ΑΚΤΗ ΠΟΣΕΙΔΩΝΟΣ 12 ΠΕΙΡΑΙΑ 185 31,(υπ' όψιν κ. ΓΟΥΔΙΝΟΥ Β.). Θα τηρηθεί απόλυτη εχεμύθεια.

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

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ

Πραγματική Ασφάλεια

ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ:

La Bâloise

Deutscher Ring

Συμμετοχή στο παγκόσμιο συνέδριο των Financial Planners

INTERAMERICAN

Το ετήσιο συνέδριο των απανταχού Financial Planners διεξήχθη φέτος από τις 8 έως τις 12 Σεπτεμβρίου στη Βοστώνη των ΗΠΑ, υπό την αιγίδα του FPA (Financial Planning Association). Το FPA αποτελεί τον ανεξάρτητο διεθνή οργανισμό που προέκυψε από τη συνένωση των δύο παλαιότερων οργανισμών, του IAFP (International Association of Financial Planners) και του ICFP (Institute of Certified Financial Planners). Στο φετινό συνέδριο συμμετείχαν περίπου 3.500 Financial Planners, μέλη του οργανισμού απ' όλον τον κόσμο.

Την επίσημη έναρξη του συνεδρίου έκανε ο John Glenn, πρώην αστροναύτης και επί σειρά ετών γερουσιαστής των ΗΠΑ. Ο κ. Glenn, πρωτοπόρος του Διαστήματος, στην ομιλία του αναφέρθηκε κυρίως στις προκλήσεις που αντιμετωπίζει η ανθρωπότητα στον 21ο αιώνα. Σε αποστροφή του λόγου του ανέφερε ότι το επάγγελμα του Financial Planner γνωρίζει μία άνευ προηγουμένου ανάπτυξη και ότι μπροστά του έχει ένα λαμπρό μέλλον.

Οι σύνεδροι είχαν τη δυνατότητα να παρακολουθήσουν ομιλίες ιδιαιτέρως υψηλού επιπέδου και να ενημερωθούν για όλες τις τρέχουσες εξελίξεις στο χώρο των χρηματοοικονομικών υπηρεσιών. Ο πρόεδρος του FPA Roy Diliberto, στην πολύ ενδιαφέρουσα ομιλία του, ανέφερε μεταξύ άλλων ότι σε παναμερικανικό επίπεδο το επάγγελμα του Financial Planner αναδείχθηκε ως το κορυφαίο επάγγελμα από πλευράς κύρους, ξεπερνώντας για πρώτη φορά παραδοσιακά επαγγέλματα, όπως αυτά του γιατρού και δικηγόρου.

Από τη χώρα μας, για άλλη μια φορά, συμμετείχαν μόνο Financial Planners της Interamerican, οι οποίοι είχαν την ευκαιρία να παρακολουθήσουν τις ομιλίες των κορυφαίων ειδικών στο χώρο, αλλά και να έρθουν σε επαφή με τη διεθνή κοινότητα των Financial Planners, να γνωριστούν και να ανταλλάξουν απόψεις σχετικά με την εφαρμογή της συγκεκριμένης μεθοδολογίας, με συναδέλφους τους από όλον τον κόσμο.

Στο συνέδριο έλαβαν μέρος οι εξής συνεργάτες της Interamerican: Δ. Σιγάλας, Σ. Σαρούκος, Ι. Καντίκας και Ε. Καμιτσάκη του υποκ/τος Δενδρινού, Κ. Πανούσης, Ι. Γούλας και Ι. Χατζάκης του υποκ/τος Νίνου, Χ. Σταμέλος και Λ. Ρόμπος του υποκ/τος Ανδρέου, Μ. Χριστοδουλάτου του υποκ/τος Παναγόπουλου, Γ. Θεοδοσιάδης του υποκ/τος Λαππα, Ε. Τσίτση του υποκ/τος ΚΒΣ και Κ. Μάρκου των ΚΒΕ.

Την ομάδα των διακεκριμένων Financial Planners συνόδευε ο υπεύθυνος του Financial Planning του ομίλου, Δ. Κωλέττης.

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ

Θετικός απολογισμός

Το έτος 2000 αποτέλεσε μια σημαντική χρονιά για την Ευρωπαϊκή Πίστη. Νέα προϊόντα και υπηρεσίες δημιουργήθηκαν και αναπτύχθηκαν με γνώμονα την άμεση εξυπηρέτηση και την ολοκληρωμένη κάλυψη.

Από τους πρώτους μήνες του 2000, η Ευρωπαϊκή Πίστη διέθεσε το Σύστημα Παροχής Στέγης Easy House, δημιουργώντας νέα δεδομένα στη δυνατότητα απόκτησης στέγης.

Παρουσίασε το «Profit 125 Plus», ένα δεκαετές επενδυτικό πρόγραμμα, προσαρμοσμένο στις νέες τάσεις της αγοράς, τοποθετημένο στον γερμανικό χρηματιστηριακό δείκτη DAX. Με το επενδυτικό αυτό πρόγραμμα εξασφαλίζεται στη λήξη του προγράμματος το αρχικό κεφάλαιο με εγγυημένη απόδοση 25%, δίνεται η δυνατότητα υπεραποδόσεων που συνδέονται με την πορεία του συγκεκριμένου Δείκτη και η σιγουριά ότι η επένδυση δεν επηρεάζεται από απότομες πτωτικές τάσεις του δείκτη DAX.

Δημιούργησε μέσω της θυγατρικής «Συστήματα Υγείας Α.Ε.», το πρόγραμμα Eurocare, το οποίο ανταποκρίνεται μέσω ενός δικτύου συμβεβλημένων ιατρών, στην αντιμετώπιση μιας μεγάλης γκάμας ιατρικών υπηρεσιών.

Το EuroCare επίσης, παρέχει δωρεάν τηλεφωνικές συμβουλευτικές υπηρεσίες για την αντιμετώπιση εκτάκτων περιστατικών, καθώς και δωρεάν πρόσβαση σε ιατρικό προσωπικό για μεταφορά με ασθενοφόρο σε νοσοκομείο.

Τέλος, διέθεσε στην αγορά δύο νέα Αμοιβαία Κεφάλαια. Το Ολυμπιακή Φλόγα Μετοχικό Εσωτερικού και το νέα Οικονομία Μετοχικό Εσωτερικού. Το πρώτο επενδύει σε μετοχές εταιριών που ασχολούνται με τη διοργάνωση των Ολυμπιακών Αγώνων και σκοπό έχει να προσφέρει στον μεριδιούχο σημαντικά κέρδη μέσω των συγκεκριμένων τοποθετήσεων και το δεύτερο επενδύει σε εταιρίες των οποίων η επιχειρηματική δραστηριότητα υπάγεται στους σύγχρονους κλάδους της οικονομίας, και σκοπό έχει την επίτευξη κεφαλαιακών κερδών και σημαντικά υψηλότερων αποδόσεων σε σχέση με τις επενδύσεις σταθερής απόδοσης.

CLUB RICH
το δικό σας club παροχής υπηρεσιών
Πανελλήνιο Δίκτυο Ασφαλιστών "Λιάγκα"
μόνο για επιτυχημένους
Rich Club

• ΘΡΑΚΗ • ΛΑΓΥΝΑ - ΕΒΡΟΥ • ΟΡΕΣΤΙΑΔΑ • ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΥΠΟΛΗ • ΡΟΔΟΠΗ • ΞΑΝΘΗ • ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ • ΚΑΒΑΛΑ • ΣΕΡΡΕΣ • ΠΕΤΡΙΤΣΙ - ΣΕΡΡΩΝ • ΝΙΓΡΙΤΑ - ΣΕΡΡΩΝ • ΚΙΛΚΙΣ: ΠΟΛΥΚΑΣΤΡΟ, ΣΙΔΗΡΟΚΑΣΤΡΟ, ΠΕΔΙΝΟ, ΤΕΡΠΥΛΟΣ, ΚΑΜΠΑΝΗ, ΧΕΡΣΟ, ΓΟΥΜΕΝΙΣΣΑ • ΧΑΛΚΙΔΙΚΗ: ΣΤΑΓΕΙΡΑ • ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ • ΠΕΛΛΑ: ΕΔΕΣΣΑ, ΓΙΑΝΝΙΤΣΑ • ΗΜΑΘΙΑ: ΒΕΡΟΙΑ, Ν. ΖΙΧΝΗ • ΝΑΟΥΣΑ • ΚΟΖΑΝΗ: ΠΤΟΛΕΜΑΪΔΑ, ΚΑΠΝΟΧΩΡΙ, ΣΙΑΤΙΣΤΑ, ΚΑΡΥΔΙΤΣΑ, ΑΙΑΝΗ • ΓΡΕΒΕΝΑ • ΚΑΣΤΟΡΙΑ • ΠΙΕΡΙΑ: ΚΑΤΕΡΙΝΗ, ΛΕΠΤΟΚΑΡΥΑ, ΛΙΤΟΧΩΡΟ, ΠΛΑΤΑΜΩΝΑΣ, ΑΙΓΙΝΙΟ • ΘΕΣΣΑΛΙΑ • ΛΑΡΙΣΑ: ΓΙΑΝΝΟΥΛΗ, ΕΛΑΣΣΩΝΑ, ΦΑΡΣΑΛΑ, ΤΥΡΝΑΒΟΣ, ΑΓΙΑ • ΤΡΙΚΑΛΑ: ΠΥΛΗ, ΦΑΡΚΑΔΩΝΑ, ΚΑΛΑΜΠΑΚΑ • ΜΑΓΝΗΣΙΑ: ΒΟΛΟΣ, ΑΛΜΥΡΟΣ, Ν. ΑΓΧΙΑΛΟΣ, Ν. ΙΩΝΙΑ, ΜΗΛΙΝΑ • ΚΑΡΔΙΤΣΑ: ΠΑΛΑΜΑΣ, ΣΟΦΑΔΕΣ, ΜΟΥΖΑΚΙ • ΣΤΕΡΕΑ ΕΛΛΑΔΑ • ΕΥΒΟΙΑ • ΧΑΛΚΙΔΑ: ΜΑΝΤΟΥΔΙ, ΑΓ. ΑΝΝΑ, ΑΙΔΗΨΟΣ, ΨΑΧΝΑ, ΕΡΕΤΡΙΑ, ΝΕΑ ΑΡΤΑΚΗ • ΦΘΙΩΤΙΔΑ • ΛΑΜΙΑ: ΔΟΜΟΚΟΣ, ΑΤΑΛΑΝΤΗ, Κ. ΒΟΥΡΛΑ • ΑΙΤ/ΝΙΑ • ΑΓΡΙΝΙΟ: ΑΜΦΙΛΟΧΙΑ, ΜΕΣΟΛΟΓΓΙ, ΝΑΥΠΑΚΤΟΣ • ΦΩΚΙΔΑ • ΑΜΦΙΣΣΑ: ΙΤΕΑ • ΒΟΙΩΤΙΑ • ΘΗΒΑ • ΛΙΒΑΔΕΙΑ • ΟΡΧΟΜΕΝΟΣ • ΑΝΤΙΚΥΡΑ • ΕΠΤΑΝΗΣΑ • ΚΕΡΚΥΡΑ • ΖΑΚΥΝΘΟΣ • ΚΡΗΤΗ • ΡΕΘΥΜΝΟ • ΗΡΑΚΛΕΙΟ: ΜΟΙΡΕΣ - ΗΡΑΚΛΕΙΟΥ, ΔΕΙΛΙΝΑ • ΧΑΝΙΑ • ΠΡΑΣΣΕΣ - ΧΑΝΙΩΝ • ΣΑΛΑΜΙΝΑ • ΛΕΡΟΣ • ΧΙΟΣ • ΡΟΔΟΣ • ΚΥΚΛΑΔΕΣ • ΝΑΞΟΣ • ΗΠΕΙΡΟΣ • ΙΩΑΝΝΙΝΑ • ΑΡΤΑ • ΗΓΟΥΜΕΝΙΤΣΑ: ΠΑΡΑΜΥΘΙΑ • ΠΡΕΒΕΖΑ: ΚΑΝΑΛΑΚΙ • ΠΑΡΓΑ • ΠΕΛΟΠΟΝΝΗΣΟΣ • 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.

Μανταρίνι ®
Σύγχρονο Ελληνικό Νηπιαγωγείο
και Βρεφονηπιακός Σταθμός
Δημιουργικές πρωτοβουλίες
με φροντίδα και αγάπη...
Ωράριο εργαζομένων γονέων
Το σχολείο μας προσφέρει:
✓ Πλήρες πρωινό και γεύμα
✓ Μεταφορά με ιδιόκτητο λεωφορείο
✓ Θέατρο, Μουσική, Πιάνο, Ρυθμική Γυμναστική
✓ Ιατρική Παρακολούθηση από παιδίατρο, ορθοπεδικό και οδοντίατρο
✓ Λειτουργία σε ωράριο εργαζομένων γονέων
✓ Μια ξένη γλώσσα και Προγράμματα με ηλεκτρονικούς υπολογιστές για παιδιά.
Ευχόμαστε καλή πρόοδο και υγεία, σ' όλα τα παιδιά του κόσμου!
ΜΑΝΤΑΡΙΝΙ: ΛΑΜΠΡΟΥ ΚΑΤΣΩΝΗ 42 & Μ. ΜΠΟΤΣΑΡΗ-ΚΗΦΙΣΙΑ-ΤΗΛ. 80.12.761-62.33.243-FAX 62.33.243

Διόρθωση

Στην προσπάθειά μας να έχουν όλοι οι αναγνώστες του περιοδικού μας ανά χείρας τη χριστουγεννιάτικη ειδική έκδοση του ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΝΑΙ έγκαιρα, πριν από τις γιορτές, έγινε άθελά μας κάποιο λάθος. Όπως είθισται λοιπόν να λένε σε τέτοιες περιπτώσεις, ο δαίμων του τυπογραφείου ξαναχτύπησε αυτή τη φορά στη Χριστουγεννιάτικη ιστορία του κ. Κλέαρχου Πεφάνιου, agency της International Life. Για το λόγο αυτό αναδημοσιεύουμε ενιαίο το κείμενο ως ελάχιστο δείγμα σεβασμού προς το πόνημα του κ. Πεφάνιου.

«Οι ωραιότερες διακοπές του χρόνου είναι οι χριστουγεννιάτικες. Είναι οι διακοπές που για πολλούς είναι συνδεδεμένες με χιονισμένα χωριά, τζάκι, καλό κρασί, εξαιρετική παρέα και χαλάρωση. Για άλλους είναι συνδεδεμένες με ταξίδια στις μεγάλες μητροπόλεις του κόσμου. Η Πρωτοχρονιά π.χ. στη Ν. Υόρκη, είναι μία εμπειρία συγκλονιστική. Εορταστική ατμόσφαιρα, κεφάτοι άνθρωποι να ξεχύνονται στους δρόμους του Manhattan, να χαίρονται, να γελάνε, να γλεντάνε.

Για να μπορείς να ζήσεις όπως πραγματικά θέλεις τα Χριστουγέννα, πρέπει να έχεις χρήματα, διάθεση και πάνω απ' όλα χρόνο.

Το μεγάλο μου παράπονο από το επάγγελμά μας είναι ότι έπειτα από 15 χρόνια δουλειάς, πολύ λίγες φορές κατάφερα να ζήσω χριστουγεννιάτικες διακοπές. Το κλείσιμο του χρόνου, οι κόποι δηλαδή μιας ολόκληρης χρονιάς, ήταν δυστυχώς πάντα πιο σημαντικό. Λίγες φορές κατάφερα να αποδράσω και αυτό για μερικές μέρες.

Έτσι, λοιπόν, οι καλύτερες αναμνήσεις μου από την περίοδο αυτή είναι συνδεδεμένες με γεγονότα που αφορούν τη δουλειά μας.

Πολλά έχω να θυμάμαι. Ο Δεκέμβρης είναι πάντα για μας ο μήνας των προκλήσεων. Οι προκλήσεις είναι ό,τι πιο γοητευτικό έχει η δουλειά μας. Η μεγαλύτερη πρόκληση είναι να ξεπερνάς, να μεγαλώνεις τα όριά σου. Να θέτεις στόχους τολμηρούς, δύσκολους, στόχους που θα σε ξεβολέψουν από τις καθημερινές σου συνήθειες και να τους κυνηγήσεις με πάθος, πίστη και αφοσίωση.

Ο περυσινός Δεκέμβριος δύσκολα θα βγει από τη μνήμη μου. Ένιωσα συναισθήματα πρωτόγνωρα, μοναδικά. Οι στόχοι που είχαν τεθεί για το μήνα ήταν πραγματικά εντυπωσιακοί. Πάνω από τις δυνάμεις μας.

Επτά από τους συνεργάτες του γραφείου διεκδίκησαν να μπουν στην πρώτη δεκάδα των καλύτερων πωλητών της εταιρίας. Διεκδικούσαμε την πρώτη θέση στους Unit Managers στους Assistant και βέβαια το γραφείο διεκδικούσε για μια ακόμη χρονιά την πρωτιά σε νέα παραγωγή. Θέλαμε όλες τις διακρίσεις μαζί. Ήταν κάτι που δεν είχε γίνει ποτέ. Ήταν πολύ δύσκολο. Φάνταζε σαν κάτι ακατόρθωτο. Η αλήθεια είναι ότι τώρα που το σκέφτομαι, ένα χρόνο μετά, ήταν τρέλα.

Το ταξίδι του περυσινού Δεκέμβρη ήταν συναρπαστικό. Όλο το γραφείο έτρεχε όλη την ημέρα και τη νύχτα για να κάνει το όνειρο πραγματικότητα. Όλοι οι συνεργάτες μου δώσανε την ψυχή τους, καταρρίψανε όλα τα προηγούμενα προσωπικά ρεκόρ παραγωγής, στην κυριολεξία «βγήκαν από τον εαυτό τους» για να τα καταφέρουν. Κάναμε ό,τι καλύτερο μπορούσαμε για εκείνη τη στιγμή.

Δεν τα καταφέραμε. Εκείνο το όνειρο δεν έγινε πραγματικότητα. Η προσπάθεια αυτή έφερε ένα εντυπωσιακό ρεκόρ παραγωγής για το υποκατάστημα, που ήταν και ρεκόρ εταιρίας. Δύο από τους 7 μπήκαν στη δεκάδα και από τις 4 πρωτιές πήραμε μόνο τη μία, στους Unit, και 3 δεύτερες θέσεις.

Όταν έκλεισε ο χρόνος, οι στιγμές που βίωνα ήταν συγκλονιστικές. Από τη μία μεριά να δέχομαι συγχαρητήρια από την εταιρία για το εντυπωσιακό ρεκόρ παραγωγής του γραφείου μας, όπου ήταν και ρεκόρ εταιρίας, και από την άλλη μεριά οι μισοί μου συνεργάτες να κλαίνε, επειδή δεν καταφέραμε να κάνουμε το όνειρο πραγματικότητα, να βγει δηλαδή το γραφείο μας πρώτο σε παραγωγή για εκείνη τη χρονιά. Ήταν όλοι τους πολύ λυπημένοι γιατί πίστευαν ότι ήμουν στεναχωρημένος επειδή δεν τα καταφέραμε.

Για μερικές στιγμές σάστισα. Δεν ήξερα αν θα πρέπει να χαίρομαι ή να λυπάμαι, να κλαίω κι εγώ μαζί τους ή να γελάω. Με συγκινούσε πάρα πολύ η αγάπη που βγάζανε για το γραφείο, την οποία εισέπραττα ως κάτι μοναδικό, πολύ βαθύ και απόλυτα ειλικρινές.

Αισθανόμουν ο πιο ευτυχισμένος άνθρωπος στον κόσμο, παρόλο που δεν κατάφερα να κάνω το όνειρό μου πραγματικότητα. Συνειδητοποίησα ότι η χαρά βρίσκεται μέσα σε πολύ απλά πράγματα. Η χαρά βρισκόταν μέσα στον αγώνα, μέσα στην προσπάθεια που κάναμε. Σημασία έχει να δοθείς, να αγωνιστείς. Τότε μόνο θα χαρείς.

Η ευτυχία δεν μπορεί να βρίσκεται στο αποτέλεσμα.

Ο Δεκέμβρης εκείνος πέρασε και έφυγε. Μας άφησε δώρο εμπειρίες που μας βοήθησαν να γίνουμε καλύτεροι. Ήρθαν άλλοι μήνες, μπήκαν νέες προκλήσεις, νέοι στόχοι, νέες κορυφές. Το ταξίδι της ζωής είναι μεγάλο και μακρύ. Δεν τελειώνει ποτέ. Και ευτυχώς που δεν τελειώνει.

Η ΕΥΤΥΧΙΑ ΕΙΝΑΙ ΤΑΞΙΔΙ ΚΑΙ ΟΧΙ ΠΡΟΟΡΙΣΜΟΣ»

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ

Το Πρώτο Financial Center στην Ελλάδα

Ο όμιλος εταιριών Ασπίς πρωτοπορεί με τη δημιουργία του πρώτου ολοκληρωμένου **Financial Center** στην Ελλάδα. Στο νέο πολυκατάστημα Carrefour, Πέτρου Ράλλη 97, στο Ρέντη, λειτουργεί ήδη το «χρηματοοικονομικό κέντρο» του ομίλου, όπου σε έναν ενιαίο και ειδικά διαμορφωμένο χώρο θα στεγάζονται τέσσερις από τις εταιρίες του: **η Ασπίς Πρόνοια, η Aspis Bank, η Ασπίς Αμοιβαία Κεφάλαια και η Ασπίς Χρηματιστηριακή.**

Με αυτόν τον τρόπο, ο καταναλωτής θα μπορεί σε έναν άριστα εξοπλισμένο, σύγχρονο και φιλόξενο χώρο να πραγματοποιεί τις συναλλαγές του με την Aspis Bank, μέσω ATM, Phone Banking ή το Internet, να ασφαλίζει τη ζωή ή την περιουσία του με τα πλέον σύγχρονα και ανταγωνιστικά προϊόντα της Ασπίς Πρόνοια, να αγοράζει μερίδια Αμοιβαίων Κεφαλαίων από την Ασπίς ΑΕΔΑΚ, ή τέλος, να παρακολουθεί σε πραγματικό χρόνο τις εξελίξεις των συνεδριάσεων του ΧΑΑ και να πραγματοποιεί χρηματιστηριακές πράξεις μέσω της ΑΣΠΙΣ ΑΧΕ.

Τα χρηματοοικονομικά κέντρα πρωτολειτούργησαν με μεγάλη επιτυχία στην Αμερική και σύντομα έγιναν θεσμός και στην Ευρώπη.

Το χρηματοοικονομικό «super market» του ομίλου Ασπίς είναι το πρώτο από μια σειρά που θα ιδρύσει ο όμιλος σε όλη την Ελλάδα, για την καλύτερη και πιο άμεση εξυπηρέτηση των χιλιάδων πελατών του, καλύπτοντας όλο το φάσμα των χρηματοοικονομικών, ασφαλιστικών και τραπεζικών αναγκών του.

Τιμητική διακριση

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ

Στο τέλος Νοεμβρίου η περιφερειακή διεύθυνση του Γ. Μαυρέλη της Αγροτικής Ζωής, σε μια λαμπρή εκδήλωση στο Apollon Palace, στο Καβούρι, τίμησε για την πολυετή παρουσία και προσφορά του στην ασφαλιστική αγορά τον ισόβιο πρόεδρο της Limra Ελλάδος - Κύπρου Μανώλη Ανδρόνικο.

Ο Μανώλης Ανδρόνικος (αριστερά) παραλαμβάνει δώρο κατά την τιμητική εκδήλωση της περιφερειακής διεύθυνσης του Γ. Μαυρέλη

Ο Μανώλης Ανδρόνικος για μία ώρα μίλησε στους συνεργάτες της περιφερειακής διεύθυνσης για τους δρόμους και τους τρόπους της επιτυχίας. Έντονα παρακινητικός, αναφέρθηκε στις συνήθειες που πρέπει να έχει ο σύγχρονος ασφαλιστικός σύμβουλος καταλήγοντας στο μήνυμα «Τίποτα δεν είναι αδύνατο».

Έβαλε στοιχήματα, θυμήθηκε τα τριάντα χρόνια της διαδρομής του στην ασφαλιστική αγορά, μίλησε για την αγάπη του στον ασφαλιστή, μετέδωσε το πάθος του και για μια ακόμη φορά αποθεώθηκε.

Η ΕΑΕΕ έκοψε την πίτα της

Στις εξελίξεις και προοπτικές που διανοίγονται για την ελληνική ασφαλιστική αγορά, τη νέα χρονιά, αναφέρθηκε ο πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος (ΕΑΕΕ) Δημήτριος Κοντομηνάς στη διάρκεια τελετής κοπής πίτας των εργαζομένων της ΕΑΕΕ στην Αίγλη του Ζαππείου.

Ο πρόεδρος της ΕΑΕΕ μίλησε ειδικότερα για τις προκλήσεις που παρουσιάζονται στον κλάδο με την έναρξη της νέας χιλιετίας, με ιδιαίτερη έμφαση στο θέμα της συμπλήρωσης της κοινωνικής ασφάλισης από την ιδιωτική, στις νέες μορφές χρηματοοικονομικών υπηρεσιών (bancassurance) και στις νέες μορφές πώλησης ασφαλιστικών προϊόντων μέσω internet.

Ο κ. Κοντομηνάς τόνισε τη συνεχή ανάγκη των επιχειρήσεων του κλάδου για ακόμα καλύτερη παροχή υπηρεσιών. Επίσης αναφέρθηκε στη Συμφωνία του Φιλικού Διακανονισμού Υλικών Ζημιών, την οποία χαρακτήρισε επαναστατική αλλαγή, υπέρ των καταναλωτών, σε περίπτωση που έχουν την ατυχία να εμπλακούν σε τροχαίο ατύχημα, χωρίς να έχουν υπαιτιότητα. Όπως προκύπτει από τα σχετικά στοιχεία, από τον Ιούνιο του 2000 που ξεκίνησε η εφαρμογή της, περισσότερο από το 15% των τροχαίων ατυχημάτων αποζημιώνονται ήδη με το νέο αυτό σύστημα.

Σύμφωνα με τον κ. Κοντομηνά ένα από τα θέματα που θα απασχολήσουν τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις είναι το ασφαλιστικό, ένα ζήτημα του οποίου η επίλυση αναμένεται από την πολιτεία. Η ασφαλιστική αγορά είναι ανοιχτή σε κάθε είδους διάλογο με τα αρμόδια υπουργεία για την καλύτερη προσέγγιση του ασφαλιστικού, με κύριο γνώμονα το συμφέρον των πολιτών, σημείωσε ο πρόεδρος της ΕΑΕΕ.

Στο τέλος της ομιλίας του ο κ. Κοντομηνάς συνεχάρη τη γενική διευθύντρια της ΕΑΕΕ Μαργαρίτα Αντωνάκη, καθώς και όλους τους εργαζομένους της Ένωσης για τη συμβολή τους στην καλύτερη λειτουργία της προς όφελος των εταιριών - μελών.

Πρόσκληση για συνεργασία

Τώρα, που η χρησιμότητα των διαμεσολαβούντων αμφισβητείται...

(πώληση ασφαλιστικών προϊόντων από τράπεζες, αντιπροσωπείες αυτοκινήτων, Internet κ.λ.π.)

ελάτε με τους ειδικούς

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

από τη συγχώνευση των εταιριών
Μαγδεμβούργερ Ελλάς
ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ-VICTORIA

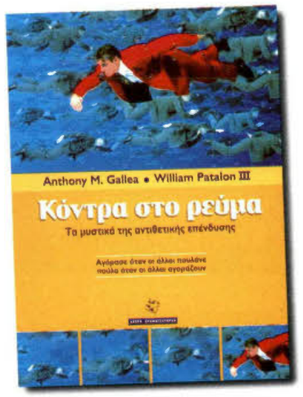
Εταιρική αξία.

Κεντρικά Αθηνών τηλ. (01) 37.05.300
Κεντρικά Θεσσαλονίκης τηλ. (031) 371.100

Επενδύοντας στη... γνώση

Στην ενδιαφέρουσα και διαχρονική "αγορά" του βιβλίου εισέρχεται σ' αυτές τις σελίδες το "Ασφαλιστικό Ναι" με παρουσιάσεις - προτάσεις νέων τίτλων αλλά και παλαιότερων που αξίζει να ξαναδιαβαστούν. Εκδόσεις που αφορούν την οικονομία, τις επενδύσεις αλλά και το μαγικό κόσμο της λογοτεχνίας θα αποτελέσουν το περιεχόμενο αυτής της στήλης, η οποία σαφώς δεν αποτυπώνει το πλήθος των εκδόσεων, αλλά σταχυολογεί εκείνα τα βιβλία που μπορούν να γίνουν χρηστικά εργαλεία για τους αναγνώστες αλλά παράλληλα και αφορμή για δημιουργικές ώρες. Γιατί το βιβλίο μπορεί να λειτουργήσει και σαν... θεραπευτική αγωγή!

Επιμέλεια: **Θεοδόσης Τσίνας**

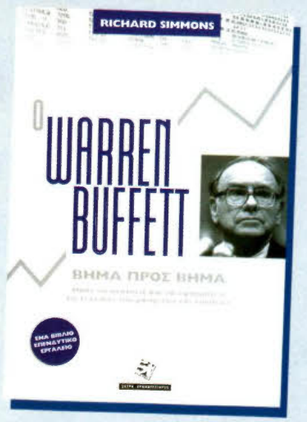


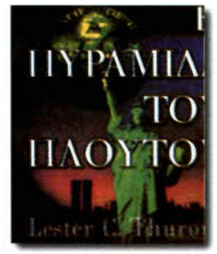
Anthony M. Gallea · William Patalon III
«Κόντρα στο ρεύμα»
Τα μυστικά της αντιθετικής επένδυσης
Εκδ. «STOYPAS», σελ. 320

Τι είναι η αντιθετική επένδυση; Πάνω απ' όλα είναι ένας τρόπος ανεξάρτητης, πειθαρχημένης σκέψης. Οι αντιθετικοί επενδύουν κόντρα στη γνώμη του πλήθους όταν αυτή φτάνει στα άκρα. Πουλούν όταν οι άλλοι αγοράζουν και αντίθετα.
Το βιβλίο «Κόντρα στο ρεύμα» εξετάζει τα κλασικά αντιθετικά εργαλεία, αλλά παρουσιάζει και πολυάριθμα καινούργια. Φιλοδοξεί, μέσα από τις σελίδες του, να βοηθήσει τον αναγνώστη να βρίσκει τα αντιθετικά παιχνίδια προτείνοντάς του μια εφαρμόσιμη στρατηγική με συγκεκριμένους κανόνες για την αγορά και την πώληση που τον απελευθερώνει από τις εικασίες. Δεν πρόκειται για έναν οδηγό του τύπου «πώς να γίνετε γρήγορα πλούσιοι», ούτε για χρηματοοικονομική αλχημεία. Αντιθέτως, πρόκειται για συγκροτημένες επενδυτικές στρατηγικές ώστε να δημιουργηθεί το είδος εκείνο του επενδυτικού χαρτοφυλακίου που θα εξασφαλίζει στον επενδυτή το μεγαλύτερο κέρδος με τη μικρότερη ζημιά σε οποιαδήποτε εξέλιξη της αγοράς.
Με τη βοήθεια των συγγραφέων Anthony Gallea και William Patalon III ο αναγνώστης μαθαίνει να αμφισβητεί τη λογική του κοπαδιού και βρίσκει «διαμάντια μες στη λάσπη», επωφελούμενος από τα λάθη των άλλων που σε τελική ανάλυση είναι και η τέχνη του αντιθετικού επενδυτή.

Richard Simmons
«Ο Warren Buffett Βήμα προς Βήμα»
Ένα βιβλίο επενδυτικό εργαλείο
Εκδ. «STOUPAS», σελ. 280

Ο Warren Buffett είναι σήμερα, χάρη στην επενδυτική του ευφυία, μεταξύ των πλουσιοτέρων ανθρώπων στον κόσμο. Μαθητής του Benjamin Graham, θεωρητικού των επενδύσεων πάνω στην αξία, κατάφερε μέσα σε 20 χρόνια να δημιουργήσει μια σημαντική παρουσία.
Στο βιβλίο «Ο Warren Buffett Βήμα προς Βήμα», ο συγγραφέας Richard Simmons αναλύει την τεχνική που ανέπτυξε ο Buffett για να εκτιμά την αξία και να αξιολογεί τις προοπτικές των επιχειρήσεων στις οποίες θα επενδύσει. Επίσης, παρουσιάζει χρήσιμες πρακτικές ασκήσεις πάνω σε μεγάλες εταιρίες (Disney, Coca - Cola, Gillete) θέτοντας βασικά ερωτήματα, όπως ποια είναι η αξία της εταιρίας, γιατί ο κόσμος αγοράζει τα προϊόντα της, αν η εταιρία αυτή θα μπορέσει να αυξήσει μακροπρόθεσμα τις τιμές και τον όγκο των συναλλαγών της και αν και κατά πόσο υπάρχει ελκυστικό περιθώριο μεταξύ της αξίας της εταιρίας και της τιμής της μετοχής.
Το βιβλίο «Ο Warren Buffett Βήμα προς Βήμα» είναι ένα εγχειρίδιο γνώσεων που οξύνει την αντίληψη των επενδυτών για σωστές αποφάσεις πριν από κάθε επενδυτική τους κίνηση.

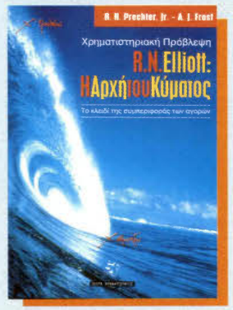




Lester C. Thurow
«Η πυραμίδα του πλούτου»
Μτφ. Ελένη Αστερίου. Εκδ. «Νέα Σύνορα», σελ. 442

Δεκατρείς εντολές για όσους θέλουν να γίνουν ή να παραμείνουν πλούσιοι παραδίδει ο Lester Thurow στο βιβλίο του «Η πυραμίδα του πλούτου». Ο σύμβουλος του Μπιλ Κλίντον και καθηγητής της διαχείρισης και της οικονομίας στο MIT, με τους δεκατρείς κανόνες του φιλοδοξεί να μυήσει τους ενδιαφερόμενους στο «κυνήγι» του πλούτου, δείχνοντάς τους παράλληλα το δρόμο προς την κορυφή αλλά και πώς να παραμείνουν εκεί. Μέσω αυτών των κανόνων φωτογραφίζεται η κουλτούρα, η άποψη και οι τάσεις που περιγράφουν τη δομή της εξουσίας στις Ηνωμένες Πολιτείες, ενώ αποτυπώνεται και η σημερινή γενικότερη θεωρία για το τι θεωρούνται «νόμοι της αγοράς».
Ο Θόροου, μεταξύ άλλων, επισημαίνει: «κανείς δεν έγινε ποτέ πλούσιος αποταμιεύοντας τα χρήματά του. Ο πλούσιος βλέπει ευκαιρίες και επενδύει σε καταστάσεις όπου υπάρχουν μεγάλες ανισορροπίες», και συνεχίζει λέγοντας ότι «η προσεκτική αποταμίευση χρημάτων και η επένδυσή τους σε καταστάσεις φυσιολογικής ισορροπίας μπορούν να προσφέρουν άνεση σε κάποιον στα γεράματά του, αλλά ποτέ δεν θα τον κάνουν πραγματικά πλούσιο». Στις ανισορροπίες, ο Θόροου επανέρχεται και σε επόμενο κανόνα του λέγοντας: «οι επιχειρήσεις που θα αναπτυχθούν γρήγορα με υψηλά περιθώρια κέρδους πρέπει να επωφεληθούν από τις τεχνολογικές ανισορροπίες, να εκμεταλλευθούν τις αναπτυξιακές ανισορροπίες ή να δημιουργήσουν κοινωνικές ανισορροπίες...».
Στους υπόλοιπους κανόνες, ο συγγραφέας αναφέρεται στην επένδυση στην εκπαίδευση, την έρευνα, την πνευματική ιδιοκτησία, τη δημιουργία καριέρας, ενώ δεν παραλείπει να επισημάνει ότι και ο παράγοντας τύχη είναι απαραίτητος για να οδηγηθεί κάποιος στον πλουτισμό.

R. R. Prechter, Jr. · A. S. Frost
«Χρηματιστηριακή πρόβλεψη. R. N. Elliott: Η Αρχή του Κύματος»
Το κλειδί της συμπεριφοράς των αγορών
Εκδ. ΣΤΟΥΠΑΣ, σελ. 240



Η «Αρχή του Κύματος», του R. N. Elliott, είναι ίσως ένα από τα καλύτερα εργαλεία χρηματιστηριακής πρόβλεψης. Προσφέρει μια λεπτομερή περιγραφή του τρόπου συμπεριφοράς της αγοράς, αλλά και των προοπτικών της. Οι συγγραφείς του βιβλίου, A. J. Frost και R. R. Prechter Jr., εξηγούν τη θεωρία του κύματος με απλούς, περιεκτικούς όρους αποφεύγοντας τις τεχνικές λεπτομέρειες.
Ο R. N. Έλιοτ, κατά τη διάρκεια της δεκαετίας του '30, στράφηκε στη μελέτη του χρηματιστηρίου όπως αυτό αντικατοπτριζόταν μέσα από το ιστορικό και την κίνηση του Δείκτη Ντόου Τζόουνς. Έτσι, ανακάλυψε ότι οι τιμές στο χρηματιστήριο ανεβαίνουν και κατεβαίνουν δημιουργώντας αναγνωρίσιμους σχηματισμούς που επαναλαμβάνονται. Αυτούς τους σχηματισμούς ονόμασε κύματα και τη θεωρία Αρχή του κύματος.

Francois De Polignac
«Η γέννηση της αρχαίας ελληνικής πόλης»
Μτφρ. Νάσος Κυριαζόπουλος. Εκδ. «Μορφωτικό Ίδρυμα Εθνικής Τραπέζης», σελ. 340

«Αυτό που αποκαλούμε πόλη είναι το αποτέλεσμα μιας προοδευτικής εγκαθίδρυσης συνεκτικών δομών και κοινωνικών ιεραρχιών υπό μορφή αναζητήσεως συναινέσεων για την επιλογή των διαμεσολαβητικών λατρειών και των τρόπων συμμετοχής στις τελετουργίες».
Αυτό υποστηρίζει ο Πολινιάκ στο βιβλίο του, δίνοντας μια νέα ερμηνεία - εκδοχή για τη γέννηση της πόλεως, την ύπαρξη της οποίας συνδέει όχι με την ανάπτυξη των πολιτικών θεσμών αλλά με τη συμβολή της λατρείας θεοτήτων και ηρώων, από την οποία πήρε κατ' αρχάς τη μορφή μιας λατρευτικής κοινότητας ανθρώπων και κατόπιν οδηγήθηκε στην οργάνωσή της με πολιτικούς θεσμούς.
Η συγκεκριμένη έκδοση του MIET είναι η μετάφραση στα ελληνικά της δεύτερης αναθεωρημένης έκδοσης του έργου το 1995 ενώ η πρώτη έκδοση του πρωτότυπου έγινε το 1984 στη Γαλλία και αποτελούσε τη διδακτορική διατριβή του συγγραφέα.

ΛΟΓΟΤΕΧΝΙΑ

Οι αναγνώστες προτίμησαν...

1. **«Κοστούμι στο χώμα»** της Ιωάννας Καρυστιάνη (Καστανιώτης)
2. **«Αλέξανδρος και Ασπασία»** του Αλέξανδρου Ζαούση (Ωκεανίδα)
3. **«Εγώ, η Μάρθα Φρόυντ»** της Φωτεινής Τσαλίκογλου (Καστανιώτης)
4. **«Ιστορίες αμαρτίας και αγιοσύνης»** του Μ. Καραγάτση (Εστία)
5. **«Το ημερολόγιο ενός μάγου»** του Πάολο Κοέλιο (Λιβάνης)
6. **«Το βουνό της ψυχής»** του Γκάο Ξινγκγιάν (Λιβάνης)
7. **«Χειμερινό ηλιοστάσιο»** της Ρόζαμουντ Πίλτσερ (Ωκεανίδα)
8. **«Ο Χάρι Πότερ και το κύπελλο της φωτιάς»** της Τζόαν Ρόουλινγκ (Ψυχογιός)
9. **«Η ανατροπή»** του Νίκου Θεμέλη (Κέδρος)
10. **«Πριν από το τέλος»** του Ερνέστο Σάμπατο (Γκοβόστης)

Αθήνα 1-1-2001

Αγαπητέ μου φίλε και συνεργάτη Βαγγέλη Σπύρου, Έλαβα το τιμητικά αποσταλέν από μέρους σου έξτρα τεύχος του περιοδικού σου «ΝΑΙ» των Χριστουγέννων 2000.
Υπήρξε για μένα μία πραγματική άσκηση!
Και μάλιστα σε μία Έρημο, που λέγεται ότι κυκλοφορούν και άλλα έντυπα του είδους, όπως η «Ιδιωτική Ασφάλιση», της οποίας κάποτε υπήρξα τακτικός συνεργάτης χωρίς αμοιβή, όπως η «Ασφαλιστική Αγορά», της οποίας υπήρξα ο ιδρυτής και 20 περίπου χρόνια Αρχισυντάκτης, καθώς και μία που λεγόταν «Οικονομική Ασφαλιστική», που δεν ήταν τίποτε από τα δύο...
Διάβασα με πολλή προσοχή τον πρόλογό σου, ο οποίος ειλικρινά με εντυπωσίασε, με θέμα την επερχόμενη αυγή του 2001.
Τη βρήκα άψογη, περιεκτική και μεστή, γενναία καθώς και ελπιδοφόρα! Θα μου επιτρέψεις μόνο να διαφωνήσω σε δύο σημεία:
Το πρώτο είναι εκεί που γράφεις ότι: «Ούτε η φτώχεια - ούτε ο πλούτος είναι κακά».
Και τούτο διότι η φτώχεια στην πατρίδα μας θριαμβεύει, αφού αυτοί οι οποίοι υπήρξαν κάποτε πραγματικοί πλούσιοι, έχουν γίνει όλοι Αγάλματα! Ενώ οι σημερινοί θεωρούμενοι πλούσιοι, μόνοι επειδή έχουν λεφτά, στην πλειοψηφία τους είναι κλέφτες, ψεύτες, εγκληματίες, θεωρώντας τους φτωχούς ανυπόληπτους, άχρηστους και τους περιφρονούν, τους οικτίρουν, τους απομονώνουν και τους έχουν καταδικάσει στον αφανισμό και στη χλεύη! Αφού βέβαια τους εκμεταλλεύτηκαν και τους εκμεταλλεύονται κατά τον αισχρότερο τρόπο!
Ποιος φτωχός, έστω και διάσημος στο είδος του, μπορεί να ιδεί «Θεού πρόσωπο» και να του επιτραπεί οποιαδήποτε προβολή ή έμπρακτη αναγνώριση των υπηρεσιών του;
Ακόμα τους θεωρούν ηλίθιους εκ γενετής «ένεκα συφιλίδος» όπως μαρτυρούσε η εικόνα του βιβλίου της φυσικής της παλαιάς εποχής...
Ποιοι;
Αυτοί, οι κατ' εξοχήν ηλίθιοι, κατά κανόνα λόγω γενετικής πατρότητας, και βλάκες στην πλειοψηφία τους, αφού δεν έχουν να επιδείξουν τον παραμικρό τίτλο υπεροχής ή γνώρισμα αρετής, εκτός από τα χρηματοκιβώτιά τους, και επί το επικαιρότερον, χαρτοφυλάκιό τους!...
Όπως βέβαια και το όνομα του Μπαμπά τους και μερικοί και της Μαμάς τους!...
Το δεύτερο είναι εκεί που γράφεις ότι: «πλούσιος γίνεσαι μαζεύοντας αγαθά ή μοιράζοντας αγαθά».
Εδώ βέβαια δίνεις μόνος σου την απάντηση με το ερωτηματικό που προσθέτεις...
«Τι εννοούμε αγαθά; Ποια είναι αγαθά;»
Και σου απαντώ:
Οι δικοί μας (διάβασε νεόπλουτοι ή κομπιναδόροι) δεν έχουν ιδέα απ' αυτά!
Γι' αυτό ως «αγαθοί» με την έννοια του όρου, του «καθυστερημένου», του «βλακός» ουδέποτε ασχολήθηκαν με τα «αγαθά».
Μην τους βρίζεις λοιπόν τους φουκαράδες!
Στη συνέχεια διάβασα και το «Τραγουδώντας στη βροχή παραμονές Χριστουγέννων 2000».
Και με έκανες και δάκρυσα!...
Έφθασα στο «Τιμή στον Ασφαλιστή του 2000».
Και εκεί έμελλε να συναντήσω την αχαριστία σε ολόκληρο το μεγαλείο της καθώς και την αλαζονεία στο φόρτε της! Διότι για να φθάσουμε στο 2000 χρειάστηκαν 30 χρόνια και πλέον (αυτά στα οποία συμμετάσχαμε κι εμείς...). Χρόνια σκληρής όσο και δημιουργικής δουλειάς χωρίς βδομαδιάτικα τριανταπεντάωρα ωράρια, αλλά καθημερινά ατέλειωτα 24ωρα από χιλιάδες επώνυμους, όπως και ανώνυμους αφανείς Ήρωες! Αυτούς που μονάχα, καμιά φορά, οι Δήμαρχοι του Καποδίστρια τους θυμούνται για κομματικούς λόγους και κολλάνε μια πλάκα με τα ονόματά τους σε κάποια απομακρυσμένη πλατεία του χωριού που συχνάζουν περισσότερο τα αδέσποτα σκυλιά και γράφουν διάφορα βρωμόλογα οι νέοι της εποχής επάνω τους!...
Αυτούς λοιπόν τους διαγράψαμε!... με μια μονοκοντυλιά!
Είναι αυτοί που αναφέρεις ενδεικτικά, γιατί πού να χωρέσουν όλοι, στις επόμενες λαμπρές, και γι' αυτό το λόγο–, σελίδες του περιοδικού σου!
Για το τι συνέβη το 1966, για το τι συνέβη το 1973, το 1980 το Γενάρη του '44, το '81, το '86, στις αρχές του 1974, το Γενάρη του 1979 και του 1984, στις αρχές του 1951, το 1952, το 1953 και στις 9 Απριλίου 1953, τα Χριστούγεννα του 1982, το τέλος του 1980 και τόσα άλλα χαρακτηριστικά και αξιοπρόσεκτα όσο και αποφασιστικά γεγονότα, που θα πρέπει όλοι οι Έλληνες Ασφαλιστές να τα αναζητήσουν στις επόμενες σελίδες του έγκριτου περιοδικού σου, όχι μόνο για να πλουτίσουν τις γνώσεις τους, αλλά και να είναι ενήμεροι, για όσους με τέτοια αναίδεια θέλουν να μονοπωλήσουν στο «άκαπνο» όσο και «ένοχο» για προδοσίες πρόσωπό τους, που άλλοι βάλανε πλάτη για να επικρατήσουν ως μονόφθαλμοι στο Βασίλειο των Τυφλών!
Θα μπορούσα να γράψω σελίδες ολόκληρες για των «λόγων το ασφαλές» που επικαλείσαι στη σπουδαία αυτή ιστορική αναφορά σου, αλλά σέβομαι το χώρο του εντύπου σου.
Θα περιοριοθώ μόνο σε δύο τρανταχτά παραδείγματα που αποδεικνύουν περίτρανα την ανεπάρκεια και κοντόφθαλμη πολιτική που διέθεταν οι νεόπλουτοι που παρουσιάζονται σήμερα ως Ηρακλείς του θεσμού της ιδιωτικής Ασφαλίσεως.
Το 1984, σε αλλεπάλληλα δημοσιεύματά μου, παρότρυνα τους ισχυρούς κρατούντες να ιδρύσουν οι μεγάλες Ασφαλιστικές εταιρίες από ένα ευρωπαϊκών προδιαγραφών και υψηλών απαιτήσεων νοσηλευτικό ίδρυμα, έτσι ώστε να προσφέρουν σύγχρονες υπηρεσίες στο σπουδαιότατο τομέα της υγείας των ασφαλισμένων που υποφέρουν αφάνταστα.
Με ελοιδώρησαν! για να έλθουν ΟΛΟΙ σχεδόν ύστερα από 20 περίπου χρόνια να συναγωνίζονται ποιος θα πρωτοπρολάβει! να ιδρύσει τέτοια νοσοκομειακή μονάδα.
Τον ίδιο χρόνο τους υπέδειξα να οργανωθούν για να μπορέσουν μελλοντικά να υποκαταστήσουν το ταλαίπωρο και άχρηστο κράτος στον τομέα των συντάξεων όλων των ταλαίπωρων, σκληρά εργασθέντων επί 10ετίες.
Και σ' αυτό με ελοιδώρησαν! Και μου είπαν ότι διαθέτω μόνο μεγάλη φαντασία!...
Και ιδού η σημερινή κατάντια!... Αλλά και η σημερινή πραγματικότητα που έρχεται να τους καταδικάσει.
Είναι αμέτρητες οι παραλείψεις και η ανικανότητα των διαχειριστών του παρελθόντος και του μέλλοντος για τη δικαίωση του κοινωφελούς αυτού θεσμού, από τον οποίο φρόντισαν οι περισσότεροι μόνο πώς θα πλουτίσουν!
Το μόνο που μένει σήμερα είναι να θαυμάσουμε το τεύχος σου των Χριστουγέννων 2000. Έθελα και εγώ να έχω κυκλοφορήσει ένα τέτοιο τεύχος! Αλλά δεν αξιώθηκα!
Το μόνο που μένει να προσθέσω τώρα, με όσο γίνεται λιγότερα λόγια, είναι ότι υπήρξε εποχή, που την έζησες κι εσύ, και βέβαια την ξέχασαν, αν όχι όλοι τουλάχιστον μερικοί, από την οποία θησαύρισαν ορισμένοι και πίστεψαν ότι γίνανε και «σπουδαίοι» – τρομάρα τους –, και κορδακίζονται εμφανιζόμενοι ως φυσιογνωμίες της Ελληνικής Ασφαλιστικής Αγοράς, κατά την οποία μερικοί από εμάς είχαν την πρωτοβουλία και την έμπνευση και δημοσίευαν καθημερινά εντυπωσιακές αγγελίες στα «ΝΕΑ», μέσα από τις οποίες ζητούσαν συνεργάτες που θα τους εξασφάλιζαν υψηλότατες αμοιβές και αξιοπρεπή όσο και ωφέλεια στο ευρύ κοινό, καθώς και επαγγελματική αποκατάσταση!
Προσήρχοντο βοηθούντων και των τότε κρατουσών δύσκολων συνθηκών για την ανεύρεση εργασίας εκατοντάδες νέοι και νέες. Από το μεσημέρι που κυκλοφορούσε το φύλλο, και πιο μπροστά, διότι μερικοί για να προλάβουν πήγαιναν στα πιεστήρια να το πάρουν πρώτοι, σχηματίζονταν ουρές στο σημείο προσέλευσης που οριζόταν. Μέχρι και τα μεσάνυχτα είχαμε ιδιαίτερη συνέντευξη με κάθε έναν χωριστά. Επί τόπου γινότανε επιλογή και όσοι επιλέγοντο, εκαλούντο να συμμετάσχουν σε 15θήμερο σεμινάριο, το οποίο επραγματοποιείτο τις αμέσως επόμενες ημέρες από εμάς τους ίδιους. Όσοι τελικά τελείωναν το σεμινάριο θετικά, ριχνόντουσαν στην αγορά για να διαδώσουν τη χρησιμότητα της ιδιωτικής ασφαλίσεως. Από αυτούς έμεναν τελικά στο επάγγελμα περίπου οι μισοί, ίσως και λιγότεροι, αλλά εκλεκτοί, οι οποίοι άλλοι λίγο, άλλοι πολύ, πετύχαιναν στο έργο τους και η δεξαμενή αυτή συνεχώς επληρούτο και συν τω χρόνω φθάσαμε στην περίοδο να κυκλοφορούν ευπρεπείς άνθρωποι με μια μαύρη τσάντα στο χέρι, που έγραφε ΠΩΛΟΥΝΤΑΙ ΧΡΗΜΑΤΑ.
Η «βιομηχανία» αυτή επεκτάθηκε πρωτοποριακά από εμάς και στην υπόλοιπη Ελλάδα. Από τον Έβρο μέχρι την Κρήτη.
Φθάναμε εκεί ταλαιπωρημένοι από τα μέσα εκείνης της εποχής στην επαρχία, καταλήγαμε στο καλύτερο ξενοδοχείο, για να δημιουργήσουμε εντυπώσεις και να διαθέτει αίθουσα συνεδριάσεων. Πηγαίναμε στην τοπική εφημερίδα. Δίδαμε την εντυπωσιακή καταχώριση. Και την ίδια μέρα ουρά οι απελπισμένοι προπαντός νέοι.
Εφαρμόζαμε την ίδια διαδικασία. Προσωπική συνέντευξη. Επιλογή. Ορισμός Σεμιναρίου. Και να η ομάδα κρούσεως για την εξάπλωση της ιδέας της Ασφαλίσεως, εκεί που έλεγες τη λέξη Ασφάλεια και εννοούσαν τη ΔΕΗ ή την Αστυνομία.
Φυσική συνέπεια η εισροή και άλλου υλικού στην Κεντρική Δεξαμενή προς όφελος προ παντός των «Μπόσηδων» αφού αυτοί γινόντουσαν οι αποδέκτες στην αρχή και οι οικειοποιούμενοι το «πορτοφόλι» των νεοσυλλέκτων, ακόμα και όταν αυτοί για οποιοδήποτε λόγο έληγε η θητεία τους.
Γράφτηκαν στο μεταξύ και βιβλία από εμάς τους ίδιους, τα πρώτα στην Ελλάδα, τα οποία προλόγισαν ακόμα και υπουργοί και πρωθυπουργοί, διδάχθηκαν από αυτά και αξιοποιήθηκαν από όσους είχαν την έφεση της μάθησης και της προόδου, έμαθαν τον ενδεδειγμένο τρόπο δράσεως και κατάλληλης συμπεριφοράς και εγένετο το θαύμα! Το θαύμα του Αιώνα!
Κατά διαστήματα, ως περιτύλιγμα καλούσαμε και τον «Μπόση», ο οποίος είχε αποκτήσει «όνομα» από τη διαφήμιση και στο δικό του πορτοφόλι συσσωρεύοντο οι αιτήσεις που προήρχοντο από την Ιεράπετρα μέχρι την Αλεξανδρούπολη από αυτούς που έμεναν και διέπρεπαν στο επάγγελμα, καθώς και από όσους αποχωρούσαν απ' αυτό, από το «σπόρο» που είχαν φυτέψει, με το φυσικό επακόλουθο μαζί με το «πορτοφόλι» τους να φουσκώνουν και ίδιοι σαν «Ινδιάνοι» και να παριστάνει και το σπουδαίο! (2.500 το κιλό ο Ινδιάνος φέτος).
Κι εμείς;
Μείναμε φτωχοί!... Οι φτωχοί της παρέας που λένε!...
Και σαν τέτοιους μας αντιμετώπισαν και μας αντιμετωπίζουν οι «πτωχοί τω πνεύματι», που εάν δεν συνέβαινε αυτό, αυτοί οι νεόπλουτοι ίσως να έπλεναν πιάτα στο Αμέρικα, διότι γνώριζαν και τα Αγγλικά τότε!
Και αν τολμήσεις να μιλήσεις, σε αποκαλούν αυθάδη και συκοφάντη και απαράδεκτο!
Και σιωπούν βέβαια, γιατί ξέρουν ότι η σιωπή είναι χρυσός γι' αυτούς...
Μιλήστε, ρε..., αν τολμάτε!
Αλλά... από κόρακες ΚΡΑ...

ΜΑΚΗΣ ΡΟΥΧΩΤΑΣ

Ήταν θυμάμαι Σεπτέμβριος του 1987, τότε που άνοιγα τις φτερούγες μου για να κάνω τα πρώτα μου επαγγελματικά βήματα στο δύσκολο ασφαλιστικό χώρο. Η εκπαίδευση εκείνη τη χρονιά γινόταν στα κτίρια της Συγγρού, και κύριος εκπαιδευτής μας ήταν ο αείμνηστος Νικ Πάππας. Συναισθήματα όπως ο φόβος, η ανασφάλεια, η προκατάληψη, κυριαρχούσαν μέσα μου, και μου γέμιζαν την ψυχή με χίλιες δυο αμφιβολίες για την επιτυχία του αύριο που τόσο πολύ ήθελα να κατακτήσω. Παράλληλα, όμως, επικρατούσαν μέσα μου πίστη και ενθουσιασμός, διότι επιτυχία χωρίς πίστη και ενθουσιασμό είναι βάρκα χωρίς στεριά.
Πράγματι όμως πολλές φορές μέχρι και το σύμπαν συνωμοτεί εφ' όσον υπάρχει η θέληση και η φιλοδοξία για να φτάσει κανείς στο στόχο του. Πόσο τυχερός ήμουν θυμάμαι που βρέθηκε εκείνη την ημέρα στην εκπαίδευση ο άνθρωπος που έμελλε να γίνει ο δάσκαλος, ο πατριώτης, ο συμπαραστάτης, αυτός που φύσηξε το πρώτο αεράκι όχι μόνο για να πλανάρει η βάρκα και να βρει στεριά, αλλά να βρει λιμάνια ασφαλή και να κυριεύσει όλες τις θάλασσες του κόσμου.
Ο άνθρωπος αυτός δεν ήταν άλλος παρά ο Βαγγέλης ο Σπύρου, που με ρώτησε αφού πρώτα είδε το επίθετό μου γραμμένο στο θρανίο, εάν είμαι από το Αγρίνιο, και εάν τον θυμάμαι από τις παιδικές κατασκηνώσεις που ήταν τότε ομαδάρχης.
Ο Βαγγέλης από τοτε στάθηκε στο πλευρό μου χωρίς καμία ιδιοτέλεια, διότι ποτέ δεν ξέχασε την καταγωγή του. Ο Δημήρης Κοντομηνάς είχε πει κάποτε ότι: όταν κάποιος ξεκινά να παλέψει με τη ζωή του χωρίς παπούτσια, τότε η μεγαλύτερη ύβρις που μπορεί να διαπράξει είναι να ξεχάσει τις ρίζες του. Ο Βαγγέλης όχι μόνο δεν ξέχασε τις ρίζες του, αλλά ξέρει πώς να τις τιμάει, και να τις μνημονεύει όπου κι αν σταθεί με μεγάλη υπερηφάνεια. Εδώ πρέπει να σημειώσω ότι εάν ο Βαγγέλης Σπύρου χρωστάει την καταγωγή του στην Ήπειρο, ένα μέρος όμως από τα παιδικά του χρόνια είναι ανεξίτηλα σφραγισμένο και δεμένο με το Αγρίνιο.
Δυστυχώς όμως πολλές φορές οι διευθυντές κρίνουν τον ασφαλιστή μόνο από την παραγωγή. Ξεχνούν τον άνθρωπο ασφαλιστή, ξεχνούν τις δυσκολίες, τα προσωπικά τους προβλήματα, τους δύσκολους καιρούς που περνάει κάθε επάγγελμα, και τους χαϊδεύουν μόνο όταν φέρνουν παραγωγή, διαφορετικά τους χρησιμοποιούν σαν "«στειμμένα λεμόνια» και τους πετάνε στον κάλαθο των αχρήστων, αφού ξεχάσουν τις αξιόλογες προσπάθειες των προηγούμενων χρόνων.
Πιστεύω ότι δεν μπορούμε να ανέβουμε, να ετυχήσουμε και να πετύχουμε, αν δεν δώσουμε στο διπλανό μας. Ο Βαγγέλης Σπύρου έδωσε και δίνει πολλά όχι μόνο στην INTERAMERICAN, αλλά γενικότερα στον ασφαλιστικό χώρο, στους συνεργάτες του, που πάντα έλεγε ότι οι συνεργάτες του είναι το αφεντικό του, και πολλές φορές ακόμη σε όσους τον έχουν επικρίνει κατά καιρούς. Δεν ήταν λίγες οι φορές που στην επιλογή των ασφαλιστών, πολλοί δεν έκαναν για το επάγγελμα ο ίδιος όμως προσπαθούσε με τις δικές του δυνάμεις, και κοινωνικές σχέσεις να τους βρει ένα διαφορετικό επάγγελμα που τους άρμοζε σαν επιβράβευση των προσπαθειών τους, για να μην αισθανθούν την απόρριψη της εταιρίας.
Ο Άντριου Κάρνεγκι οδηγήθηκε να πει: Μπορείτε να πάρετε όλα μου τα εργοστάσια και όλα μου τα χρήματα, αφήστε μου όμως τους πωλητές μου, και θα βρεθώ στο ίδιο σημείο που βρίσκομαι σήμερα σε λιγότερο από δύο χρόνια.
Ποτέ δεν ξεχνώ, αγαπητέ φίλε, ότι είσαι ο μοναδικός που μνημόνευσε τον αείμνηστο πατέρα μου, με άρθρο σου στο περιοδικό σου.
Δεν ξεχνώ τις συμβουλές σου, διότι χωρίς αυτές δεν θα καταφέρναμε να φτάσουμε τόσο ψηλά και να βραβευόμαστε κάθε χρόνο τα τελευταία πέντε χρόνια, μαζί με τον αγαπημένο μου συνέταιρο Τσιαβίκο Γεώργιο που τόσα πολλά μου έχει διδάξει, και να κάνουμε τη λέξη δίδυμο συνώνυμο της επιτυχίας. Θυμάμαι που μου έλεγες ότι: «όποιος σταματάει να δημιουργεί, έρχεται αντιμέτωπος με τον αργό θάνατο».
Συνέχιζε Βαγγέλη να δημιουργείς, διότι δεν απεφοίτησες μόνο από οικονομικά και νομικές, αλλά πήρες το πιο πολύτιμο πτυχίο, αυτό του πεζοδρομίου πάντα με μια ασφαλιστική τσάντα στο χέρι σου, σε κακοτράχαλους ανήφορους, και δύσβατα μονοπάτια που σε οδήγησαν στην πολυμηχανία του Οδυσσέα.
Αναλογίζομαι πολλές φορές ότι έγιναν πολλοί διευθυντές χωρίς καν να ακουμπίσουν την περιβόητη τσάντα μας. Πιστεύω όμως ότι τα έργα κρίνουν κάθε άνθρωπο. Πέρασες πρώτα από το δύσκολο ρόλο του ασφαλιστή, έκανες πολλά χιλιόμετρα με την τσάντα, γι' αυτό έγινες ένας πετυχημένος διευθυντής και γαλούχησες με τις γνώσεις σου τόσους και τόσους πετυχημένους ασφαλιστές. Πάντα θα είσαι ο ηγέτης διότι ο θεός σού έδωσε τη γαλήνη να δέχεσαι αυτά που δεν μπορείς να αλλάξεις, το κουράγιο να αλλάζεις αυτά που μπορείς και τη σοφία να γνωρίζεις τη διαφορά.
Είμαι σίγουρος ότι αν συναντήσεις το Θεό στα βαθιά σου γεράματα και σε ρωτήσει τι έκανες κάτω στη γη, θα του πεις με μια λέξη απερίφραστα ότι: **«τόλμησα».**
Τόλμα Βαγγέλη ακόμη περισσότερο με όσες δυνάμεις σου απομένουν, διότι ο χώρος σε έχει ανάγκη για την περαιτέρω εξυγίανσή του.

Με εκτίμηση
Σιάτρας Παναγιώτης
Υπ/μα Αγρινίου
Ασφαλιστής

Μαρούσι, 12 Ιανουαρίου 2001

Αγαπητέ κύριε Σπύρου,

Θα ήθελα με την επιστολή μου αυτή να συγχαρώ τόσο εσάς όσο και την εκλεκτή ομάδα των συνεργατών σας αλλά και όσους πρόσφεραν σημαντικό υλικό, για την πραγματικά πολύ καλή δουλειά που έγινε στο χριστουγεννιάτικο τεύχος του περιοδικού **«Ασφαλιστικό ΝΑΙ».** Η προσέγγιση του όλου θέματος (Χριστούγεννα και Πρωτοχρονιά), και η αποτύπωσή του στις σελίδες του περιοδικού σας έγινε με έναν τρόπο διαφορετικό, ενημερωτικό και πάνω απ' όλα ανθρώπινο! Πεποίθησή μου είναι ότι μερικές φορές, η ψυχή «γράφει» πολύ καλύτερα από την πένα!
Το τεύχος αυτό επιβεβαιώνει για ακόμη μία φορά το γεγονός, ότι ένα κλαδικό έντυπο θα πρέπει, σαφώς, να παρουσιάζει και να αναλύει τα τρέχοντα θέματα της επικαιρότητας που σχετίζονται με το συγκεκριμένο κλάδο στον οποίο αναφέρεται, χωρίς όμως να λησμονεί και κάποια άλλα εξίσου σημαντικά γεγονότα που μερικές φορές θεωρούνται άνευ σημασίας (και μάλιστα δημοσιογραφικής) ή ακόμα χειρότερα «αυτονόητα». Εύχομαι και ελπίζω η προσπάθεια αυτή να συνεχιστεί και στο μέλλον, και με το ίδιο μεράκι και κέφι, έτσι ώστε η γενιά αυτή ν' αφήσει όμορφες παρακαταθήκες και γλυκιές αναμνήσεις στον επόμενη! Θερμές ευχές για τον καινούριο χρόνο με ΥΓΕΙΑ, ΕΥΤΥΧΙΑ και ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟΤΗΤΑ!

Με φιλικούς χαιρετισμούς
Άγγελος Μπεφών
ΔΙΕΥΘ. MARKETING AIG Greece

Θεσσαλονίκη 29/12/2000

Κύριε Σπύρου,

Σας εύχομαι Χρόνια Πολλά. Καλή χρονιά, γεμάτη με υγεία, ευτυχία, δύναμη και συνέχιση του πετυχημένου αγώνα που κάνετε για το θεσμό στον οποίο όλοι ανήκουμε. Θέλω να σας μεταφέρω την εκτίμησή μου για την ανθρώπινη και φιλοσοφημένη προσέγγιση θεμάτων της καθημερινότητας, εκτός των επαγγελματικών που τόσο εύστοχα τα διατυπώνετε. Εύχομαι ό,τι καλύτερο.Καλή Χρονιά!

Με εκτίμηση
Ντίκος Ηλίας
Agency Manager
Nationale Nederlanden Θεσσαλονίκη

---

9 Ιανουαρίου 2001

Φίλτατε Βάγγο,

Χρόνια πολλά και ό,τι καλύτερο για τη νέα χρονιά. Θέλω να σε συγχαρώ για την εργασία σου «Χριστούγεννα στο Σινιάγκο το 1956». Είναι σαν τη ζωή μου, σαν τη φτώχεια μου, σαν τις αναμνήσεις μου. Είναι σαν εμένα. Σε συγχαίρω για το ότι τα καταγράφεις. Είναι ένα αθάνατο λαογραφικό, ιστορικό, κοινωνικό, οικονομικό και πολιτιστικό έκφρασμα.
Βάγγο μου να είσαι καλύτερα. Το κείμενο, οι φωτογραφίες με τόσες πληροφορίες της εποχής είναι ανεκτίμητα μέσα αναφοράς μελέτης αυτής της περιόδου. Είμαι πολύ συγκινημένος.
Φιλικά
Παναγιώτης Κοκκινέλης

Χαρτοφυλάκια & Πωλήσεις

αναλύσεις και τεχνικές

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΑΦΜ: 019581649

ΕΚΔΟΤΗΣ - ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ
Ευάγγελος Γ. Σπύρου

ΓΡΑΦΕΙΑ: Φιλ. Εταιρίας 19-20 106 73 Κολωνάκι
Τηλ.: 3609071-3620186 - 3617810
FAX: 3611545

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ
Β. Βαλαβάνη

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΡΕΠΟΡΤΑΖ
Λ. Πολύζος, Γ. Διονάτος, 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

ΥΠΕΥΘΥΝΗ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ
Γ. Καλτσώνη

ΣΥΝΔΡΟΜΕΣ - ΔΙΑΦΗΜΙΣΗ
Θ. Αποστολοπούλου, ΑΝ. Δεληγιώργος, Χρ. Δήμου, Β. Ζαχαρίας

ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟ
Διονύσης Λοράνδος

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

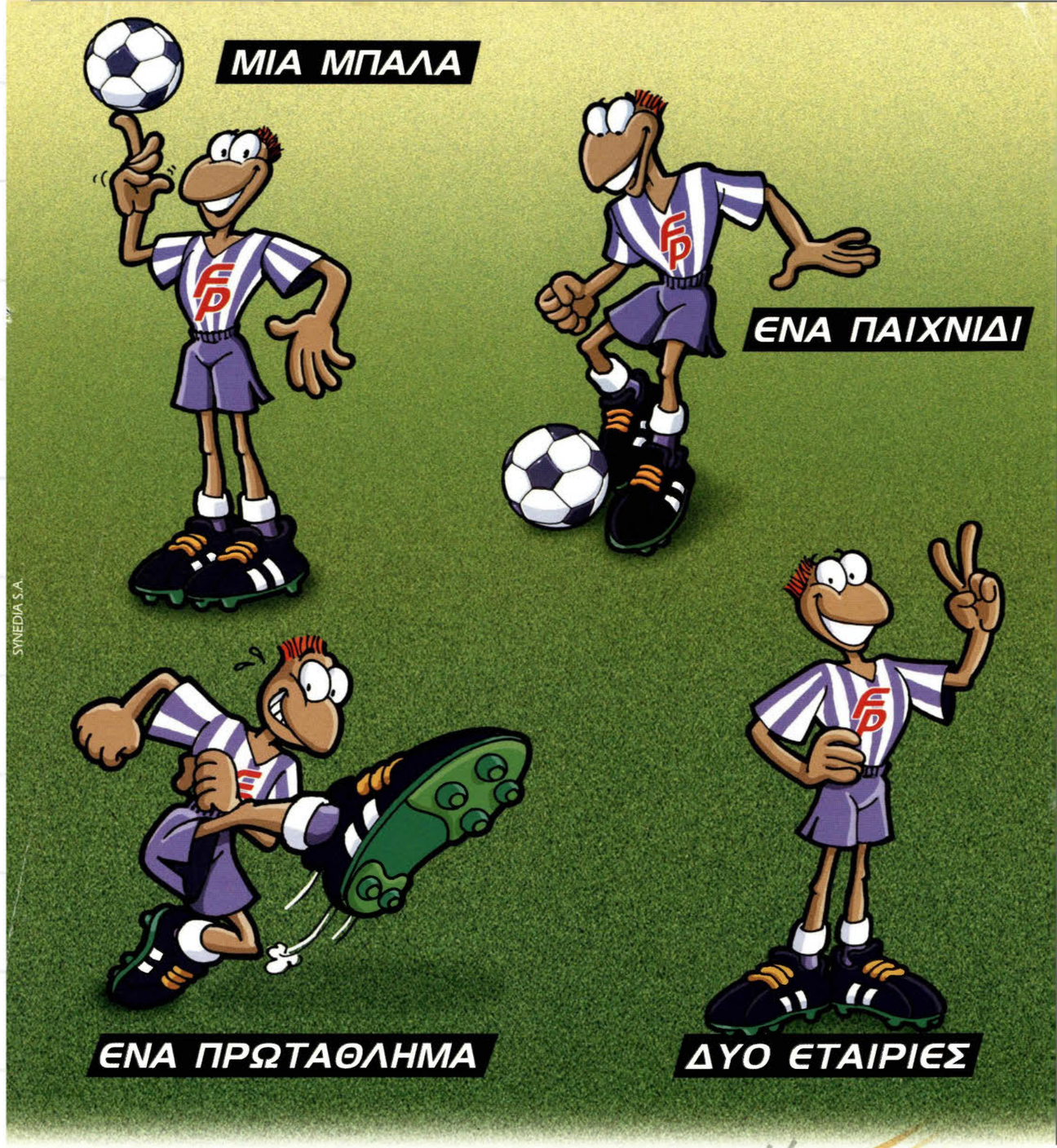
ΑΡ. ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ: 51342181/104

ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ - ΠΑΡΑΓΩΓΗ
ACCESS ΓΡΑΦΙΚΕΣ ΤΕΧΝΕΣ Α.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.



Fairplay ΓΙΑ ΟΛΟΥΣ

ΠΡΩΤΑΘΛΗΜΑ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ

Όλοι έχουν κάποιον να τους προσέχει

Εμείς έχουμε την Εθνική

Με μια ιστορία που διατρέχει δυο αιώνες... Με το ανθρωποκεντρικό όραμά της, που έχει εφαρμόσει στην πράξη... Με τη δημιουργία ευέλικτων προγραμμάτων ασφάλισης, που μας προσφέρουν ολοκληρωμένη κάλυψη... Με ένα πλήθος καταρτισμένων συνεργατών και συμβούλων, που βρίσκονται κοντά μας κάθε φορά που τους χρειαζόμαστε... Με τη δυναμική που της παρέχει η ιδιότητά της ως μέλος του Ομίλου της Εθνικής Τράπεζας, η Εθνική Ασφαλιστική επιβεβαιώνει καθημερινά την κυρίαρχη θέση της και μας δίνει σιγουριά για το μέλλον. Σ' ένα κόσμο που μεταβάλλεται συνεχώς, εμείς έχουμε μια σταθερή αξία.

Την Εθνική. Την Πρώτη Ασφαλιστική.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Εταιρία του Ομίλου της Εθνικής Τράπεζας της Ελλάδος Α.Ε.