

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

# ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 70 • ΜΑΡΤΙΟΣ - ΑΠΡΙΛΙΟΣ 2001 - ΔΡΧ. 1.500 - Euro 4,40

ΕΠΙΚΑΙΡΟΤΗΤΑ: ΑΓΡΟΤΙΚΗ - ALLIANZ - ALPHA - GENERALI - INTERAMERICAN - INTERNATIONAL LIFE - NATIONALE NEDERLANDEN - SCOPOLIFE



Τα «έδωσε όλα» εργαζόμενος...

# Οι ασφαλιστές μπορούν να τον βοηθήσουν;



ΝΑΙ. ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

# Στο επίκεντρο του ενδιαφέροντός μας



"Ένα κεραμίδι πάνω απ' το κεφάλι σας". Όνειρο ζωής... "Ένα κεραμίδι κάτω από τα πόδια σας". Ο εφιάλτης...

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

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

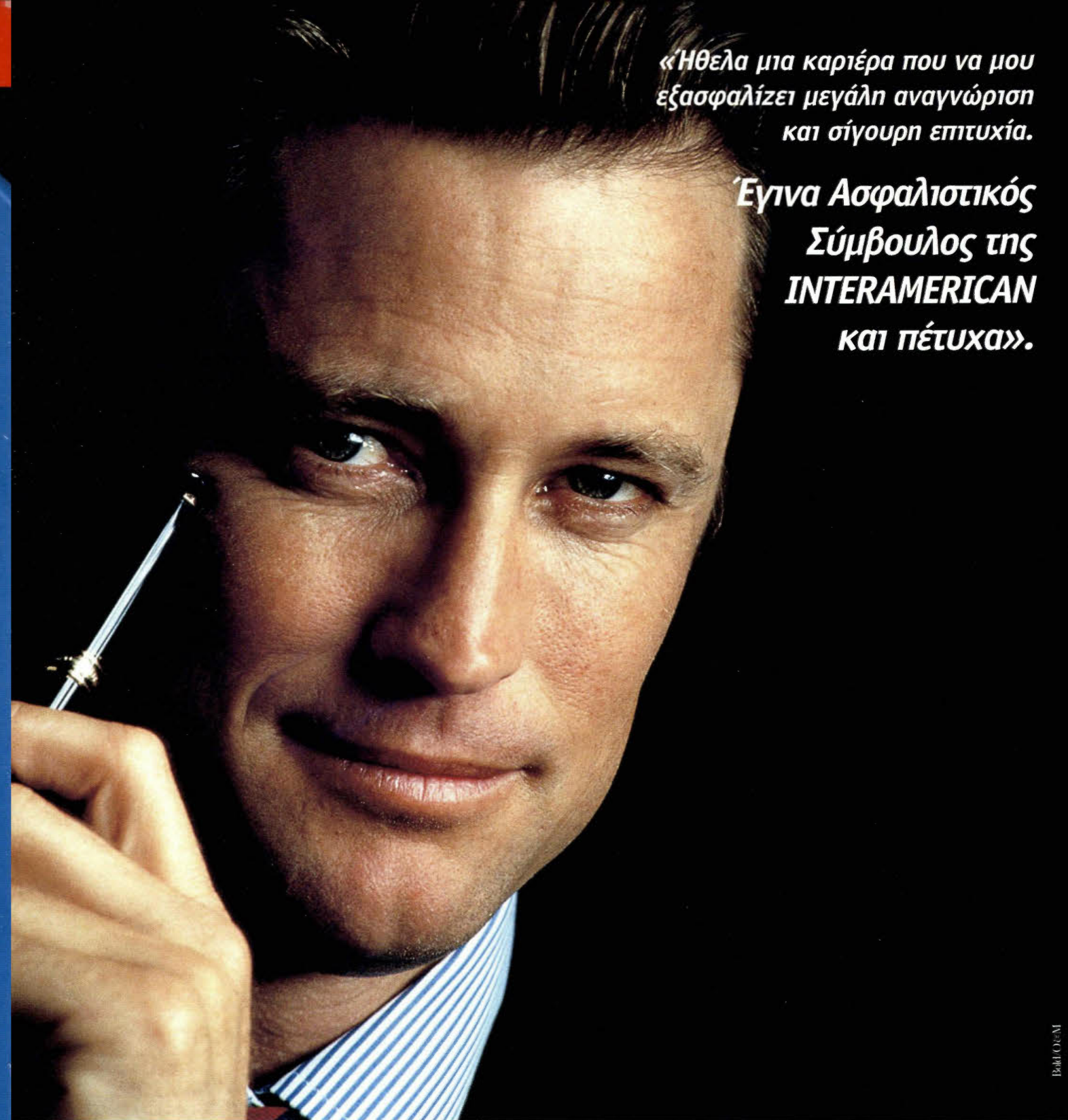
Ηουχάστε... Τώρα το "κεραμίδι" θα βρίσκεται πάντα πάνω από το κεφάλι σας.

## ΦΟΙΝΙΞ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ

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

«Ήθελα μια καριέρα που να μου εξασφαλίζει μεγάλη αναγνώριση και σίγουρη επιτυχία.

Έγινα Ασφαλιστικός Σύμβουλος της INTERAMERICAN και Πέτυχα».



Ο Ασφαλιστικός Σύμβουλος της INTERAMERICAN κάνει καριέρα στο χρηματοασφαλιστικό τομέα, κατακτώντας την κορυφή του κλάδου του. Μετεκπαιδεύεται στο Ινστιτούτο Χρηματοοικονομικών Σπουδών I.X.O.Σ. και κατακτά τον τίτλο L.U.T.C., τον ανώτατο τίτλο σπουδών σε παγκόσμιο επίπεδο στον χώρο της ασφάλειας. Απολαμβάνει την αναγνώριση και την πλήρη

στήριξη της INTERAMERICAN, του κολοσσιαίου όμιλου που του παρέχει -ως εργαλείο δουλειάς- τη μεγαλύτερη γκάμα πρωτοποριακών και ιδιαίτερα ανταγωνιστικών προϊόντων, ώστε να καλύπτει απόλυτα τις ανάγκες των πελατών του. Ο Ασφαλιστικός Σύμβουλος της INTERAMERICAN

 **INTERAMERICAN**  
Μεγάλη και Σίγουρη!

έχει εξασφαλίσει μια καριέρα πραγματικά Μεγάλη και Σίγουρη. Τι άλλο να ζητήσει;

- 4** Συναισθηματικά: Οι Ευάγγελοι του Μάη Μέρα Μαγιού μου μίσησαν...
- 10** Γράμμα του εκδότη: Σ' ευχαριστώ πολύ, κύριε Ασφαλιστή
- 12** Ασφαλιστικό Underwriting
- 26** Ασφαλιστικό: Ώρα μάχης
- 28** Εταιρίες Interamerican: Οικονομικά αποτελέσματα
- 32** Συνέδριο Generali: Το μέλλον ανήκει στους επαγγελματίες
- 36** Συνέδριο: Alpha Ασφαλιστική
- 40** Εταιρίες: Allianz
- 41** Εταιρίες: Αγροτική Ασφαλιστική
- 42** Εταιρίες: N-N
- 44** Συνέδριο: Scorlife
- 48** Συνέδριο: International Life
- 52** Ασφάλιση αυτοκινήτου: Την εξυγίανση του κλάδου απαιτεί η ασφαλιστική αγορά
- 54** Επενδύσεις: Μικρές προσδοκίες για μεγάλες αποδόσεις
- 58** Επενδύσεις: Η επόμενη επενδυτική ημέρα της... νέας οικονομίας
- 62** Επενδύσεις: Ομόλογα του Δημοσίου: Εξακολουθούν να συμφέρουν στην εποχή του ευρώ;
- 64** Αγορά: Αύξηση έως και 300% στα ασφάλιστρα των χρηματοπιστηριακών
- 66** Banking: Οι τράπεζες, επιτέλους... γίνονται τράπεζες
- 68** Συνέντευξη: Ευρωπαϊκή Πίστη: Στέφανος Βερζοβίτης «Με δύναμη στις νέες προκλήσεις»
- 70** Εικονικές πωλήσεις - Αφιέρωμα
- 80** Εκδηλώσεις: Εθνική: Δημήτρης Κελεσιδής «Έχουμε όραμα να πάρουμε και το πρωτάθλημα»
- 82** Προϊόντα: Interamerican Ζωής, Special Care
- 84** Internet: Ρεπορτάζ - Ειδήσεις
- 90** Θέμα: Βιολογικές καλλιέργειες
- 94** Ειδήσεις - Επικοινωνία
- 108** Παρουσίαση: Nacional Communication. Οι ειδικοί της επικοινωνίας
- 110** Εκπαίδευση: Οι απόψεις ενός manager Του Ι. Πολίτη, συμβούλου Διοίκησης Allianz

**26** Ασφαλιστική μεταρρύθμιση. Οι κυβερνητικές προτάσεις πυροδοτούν την κινητοποίηση της ασφαλιστικής αγοράς

**28** Οικονομικά αποτελέσματα του Ομίλου Interamerican



**36** Alpha Ασφαλιστική: Στόχος το 12% της αγοράς



**40** Όμιλος Generali: Το μέλλον ανήκει στους επαγγελματίες

**58** Προβλέψεις για τις επενδύσεις της νέας οικονομίας

**58** Η επόμενη επενδυτική ημέρα της... νέας οικονομίας

**68** Εικονικές πωλήσεις: Πίσω από τους αριθμούς συμβολαίων υπάρχει αγάπη και πολύ τρέξιμο



### ΕΛΑΤΕ ΣΤΟΝ ΚΥΚΛΟ ΤΗΣ ΕΘΝΙΚΗΣ

Ο κύκλος μας τώρα διευρύνεται και προσφέρει σε εσάς τη μοναδική ευκαιρία της άμεσης επαγγελματικής αποκατάστασης και αναγνώρισης. Ελάτε να μοιραστούμε τα προνόμια, τις επιτυχίες και τις δυνατότητες της Πρώτης Ασφαλιστικής και του Ομίλου της Εθνικής Τράπεζας. Η ιστορία και η αξιοπιστία του ονόματός μας, το εκτεταμένο δίκτυο, τα προγράμματα συνεχούς εκπαίδευσης και κατάρτισης και η επιτυχία των ασφαλιστικών και χρηματοοικονομικών μας προϊόντων, είναι δεδομένα. Από 'κει και πέρα ο κύκλος μας δεν έχει όρια. Όπως και η σταδιοδρομία σας... Ελάτε, λοιπόν, στον κύκλο της Εθνικής. Και γίνετε εσείς, το επίκεντρο.

BRIJO

# Οι Ευάγγελοι του Μάη Μέρα Μαγιού μου μίσεψαν...

**Η** Πρωτομαγιά στα νεότερα χρόνια είναι η διεθνής γιορτή των εργαζομένων. Στην Ελλάδα γιορτάστηκε πρώτη φορά το 1893, μπροστά στους στύλους του Ολυμπίου Διός. Τον επόμενο χρόνο γιορτάστηκε στο Παναθηναϊκό Στάδιο. Στο τέλος διαβάστηκε το πρώτο ψήφισμα εργατικής Πρωτομαγιάς που αναφέρει: «Συνεληθόντες σήμερα την 1η Μαΐου του 1894, ημέρα Κυριακή και ώραν 5 μ.μ. πάντες οι διεθνείς σοσιαλισταί και εν γένει εργάται Αθηνών-Πειραιώς αποφασίζομεν και ψηφίζομεν τα εξής:

α. Την Κυριακήν να κλείνονται τα καταστήματα καθ' όλην την ημέραν και οι εργάται να αναπαύονται.

β. Οι εργάται να εργάζονται επί 8 ώρας την ημέραν και να απαγορευθεί η εργασία στους ανήλικους.\*

γ. Να απονέμεται σύνταξις εις τους εκ της εργασίας παθόντας και καταστάντας ανικάνους προς συντήρησιν εαυτών και της οικογενείας των.

δ. Να καταργηθούν οι θανατικές εκτελέσεις.

ε. Να καταργηθεί η διά χρέη προσωπική κράτησις και

στ. Ανατίθεται εις τους Διευθυντές σοσιαλιστικών εφημερίδων η επίδοσις του παρόντος ψηφίσματος εις την Κυβέρνησιν επί τη βάσει του οποίου παρακαλείται αυτή να συντάξει νομοσχέδια και να υποβάλη ταύτα εις την Βουλήν προς ψήφισιν...»

Ο Μάιος είναι και ο μήνας που συμπίπτει με τον θρίαμβο της άνοιξης, την πλήρη αφύπνιση της φύσης και γιορτάζεται με μεγάλες λαϊκές γιορτές σ' όλο τον κόσμο. Στη δεκαετία του 1970-80 βρισκόμουν κι εγώ βιολογικά και επαγγελματικά σ' έναν όμορφο μακρύ Μάη, τότε που ζούσα τη δεκαετία μεταξύ 20 και 30 χρόνων μου, τότε που μάθαινα γράμματα στα αμφιθέατρα της Νομικής Σχολής και αποτολμούσα την επαγγελματική μου καριέρα στις ασφάλειες. Από αυτή την 10ετία του '70 θυμάμαι μια Πρωτομαγιά που έτρεξα στον τόπο που σκοτώθηκε ο Παναγούλης, θυμάμαι μεγάλες πορείες φοιτητικές με τραγούδια του Θεοδωράκη, Ελύτη, Σεφέρη, Ρίτσου.

Θυμάμαι που στα πρώτα βήματα δουλειάς μου έβαζαν κανόνες και «στολές» που δεν μου πήγαιναν, θυμάμαι τη μοσχοβολιά από λεμονοανθούς που έκοβα –και κράταγα πριν συναντήσω φιλαράκια και μια κοπέλα– από μια λεμονιά Πανεπιστημίου και Σίνα γωνία, στα μπροστινά σκαλιά του Οφθαλμιατρείου Αθηνών.

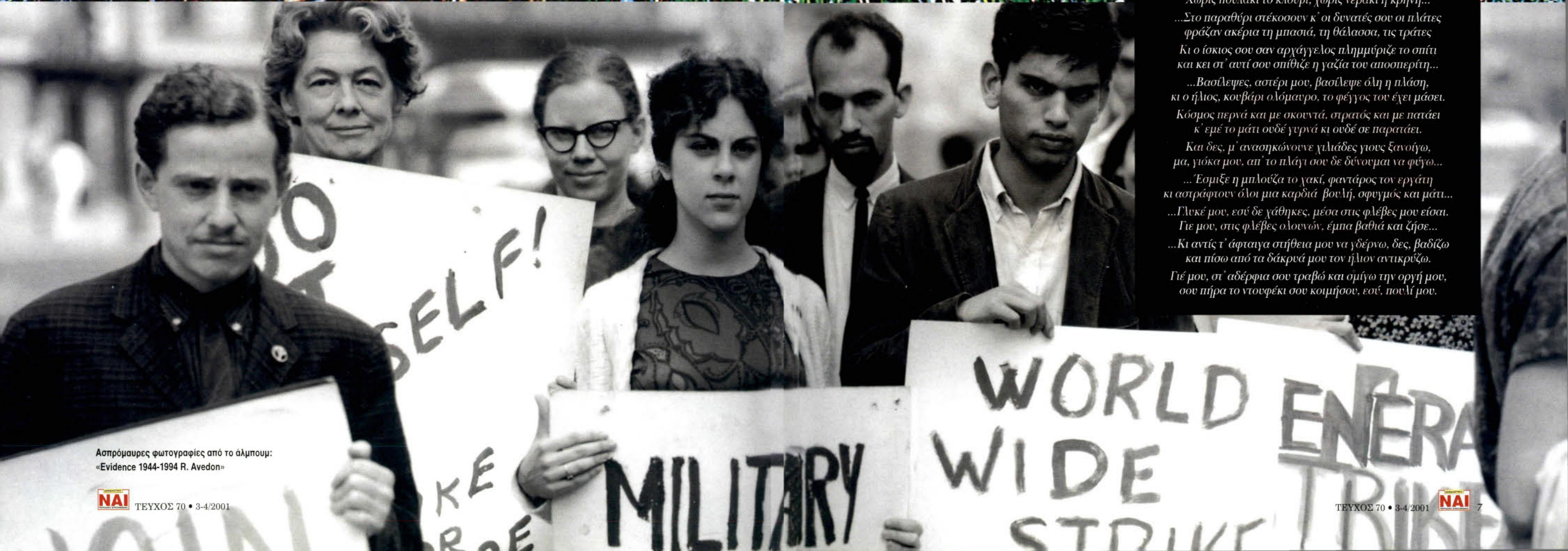
Ήταν πολύ όμορφοι εκείνοι οι Μάηδες που κάποια παιδιά, οι Ευάγγελοι του Μάη, κράταγαν κόκκινα γαρύφαλλα στα υψωμένα χέρια και πέρναγαν στους δρόμους με συνθήματα για την ελευθερία, για το δίκαιο, για την ανθρωπιά, για τα δίκια του εργάτη και φοιτητή δυσκολεύοντας τις εξουσίες, επώνυμες και ανώνυ-

\* Αφιερώνεται στους ασφαλιστές που τηρούν το δωρο εργασίας και σ' αυτά τα παιδιά που αγωνίσθηκαν για να έχουμε καλύτερο κόσμο.



**ΕΠΙΤΑΦΙΟΣ του Γ. Ρίτσου**  
 (Θεσσαλονίκη. Μάης του 1936. Μία μάνα, καταμεσής του δρόμου, μοιρολογάει το σκοτωμένο παιδί της. Γύρω της και πάνω της, βουίζουν και σπάζουν τα κύματα των διαδηλωτών - των απεργών καπνεργατών. Εκείνη συνεχίζει το θρήνο της):

Γιέ μου, σπλάγνο των σπλάχνων μου,  
 καρδούλα της καρδιάς μου,  
 πουλάκι της φτωγιάς αυλής, ανθέ της ερημιάς μου.  
 Πώς κλείσαν τα ματάκια σου και δε θωρείς που κλαίω  
 και δε σαλεύεις, δε γροικάς τα που πικρά σου λέω:  
 Γιόκα μου, εσύ που γιάτρενες κάθε παράπονό μου,  
 που μάντετες τι πέραγε κάτου απ' το τσίνορό μου.  
 Τώρα δε με παρηγοράς και δε μου βγάζεις άγνα  
 και δε μαντεύεις τις πληγές που τρόνε μου τα σπλάχνα,  
 Πουλί μου, εσύ που μούφερνες νεράκι στην παλάμη  
 πώς δεν θωρείς που δέρνονμαι και τρέμω σαν καλάμι:  
 Στη στρατά εδώ καταμεσής τ' άσπρα μαλλιά μου λύνω  
 και σου σκεπάζω της μορφής το μαραμένο κρίνο...  
 ...Είσουν καλός κ' είσουν γλυκός κ' είχες τις χάρες όλες,  
 όλα τα χάδια του αγριού, του κήπου όλες τις βιόλες...  
 ...Πού πέταξε τ' αγόρι μου; πού πήγε; πού μ' αφήνει;  
 Χωρίς πουλάκι το κλουβί, χωρίς νεράκι η κρίνη...  
 ...Στο παραθύρι στέκοσουν κ' οι δυνατές σου οι πλάτες  
 φράζαν ακέρια τη μπασιά, τη θάλασσα, τις τράτες  
 Κι ο ίσκιος σου σαν αρχάγγελος πλημμύριζε το σπίτι  
 και κει στ' αντί σου σπίζιζε η γαζία του αποσπερίτη...  
 ...Βασίλεψες, αστέρι μου, βασίλεψε όλη η πλάση,  
 κι ο ήλιος, κουβάρι ολόμανρο, το φέγγος του έχει μάσει.  
 Κόσμος περνά και με σκουντά, στρατός και με πατάει  
 κ' εμέ το μάτι ουδέ γυνά κι ουδέ σε παρατάει.  
 Και δες, μ' ανασκώονε χιλιάδες γιους ξανοίγω,  
 μα, γιόκα μου, απ' το πλάγι σου δε δίνουμαι να φύγω...  
 ...Έσμιξε η μπλουζά το χακί, φαντάρος τον εργατή  
 κι αστράφτουν όλοι μια καρδιά βουλή, σφυγμός και μάτι...  
 ...Γλυκέ μου, εσύ δε χάθηκες, μέσα στις φλέβες μου είσαι.  
 Γιέ μου, στις φλέβες ολονών, έμπα βαθιά και ζήσε...  
 ...Κι αντίς τ' άφταιγα στήθεια μου να γδέρνω, δες, βαδίζω  
 και πίσω από τα δάκρυά μου τον ήλιον αντικρύζω.  
 Γιέ μου, στ' αδέρφια σου τραβώ και ομίγω την οργή μου,  
 σου πήρα το ντουφεκι σου κοιμήσου, εσύ, πουλί μου.



Ασπρόμαυρες φωτογραφίες από το άλμπουμ:  
 «Evidence 1944-1994 R. Avedon»



μες.

Και δεν βρίσκω άλλο ποίημα, άλλο τραγούδι απ' τον Επιτάφιο του Ρίτσου κάπου-κάπου να κλάψω για κάποια από εκείνα τα χρόνια, για κάποια από εκείνα τα παιδιά, για κάποιες από εκείνες τις ελπίδες που στη δεκαετία του '80 και '90 χάθηκαν ή κρύφθηκαν... Ναι, ανοίγω τα χέρια μου με σπαραγμό ψυχής βλέποντας τι Μάηδες ήταν αυτά τα παιδιά του '70... Οι Ευάγγελιοι του Μάη, και που «Μέρα Μαγιού μου μίσησαν...».

Πού είναι οι διαμαρτυρίες, οι συναυλίες, τα ιδανικά, η Κύπρος, η πατρίδα, η παιδεία, η κοινωνική δικαιοσύνη, πού είσαι γενιά που έβαλες την ποίηση του Ελύτη στις ταβέρνες, τον Ρίτσο στα χείλη του εργάτη, τον Σεφέρη στις λαϊκές, εσύ που μου 'βγαλες τραγούδια να τραγουδήσω το «Βρέχει φωτιά στην στράτα μου», «Τ' αγριολούλουδο», τον «Σταμούλη τον Λοχία», το «Με λένε Γιώργο», το «Καλημέρα Ήλιε», «Το Δρόμο», το «Ακορντεόν», το «Σ' αυτή τη Γειτονιά», το «Ενα μαζί με δυο άλογα», το «Γερακίνας γιος», «Τις Κυριακές στην Κατερίνη», «Το Άγαλμα», τη «Ρωμιούσση, το «Αχ χελιδόνι μου» και τόσα άλλα... Στο Ζαγόρι της Ηπείρου, στην Πορταριά Πηλίου και στην Καστανιά της Στυμφαλίας, Μάιο μήνα κάποτε γίνονταν και παραστάσεις που θρηνούσαν νεκρό και γιόρταζαν την ανάστασή του –έθιμο Ζαφείρης στο Ζαγόρι και Φουσκοδέντρι στη Στυμφαλία– και θύμιζαν τα ελληνικά Αδώνια των Αρχαίων...

Μη μπορώντας να ξεφύγουμε από την παράδοση και μπλεγμένοι στα δίχτυα των δρώντων διαχρονικά σ' αυτό τον τόπο και σίγουρα οπαδός της μακράς μας ελληνικής ιστορίας, παίρνω μήνυμα και τις βάζω στην κολυμπήθρα του Μάη με αυτά τα ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ του «ΝΑΙ» και φιλοδοξώ να θυμίζω κάθε Μάη ότι δεν ταιριάζουν οι Επιτάφιοι για τα ιδανικά, για τη ζωή, για τον Έλληνα, όσο γλυκόλαλοι και αν είναι.

Είναι όμορφος ο Μάης για να τον ζήσουμε και έχει μέσα του μηνύματα Ευαγγελισμού.

Είναι όμορφη η ζωή μας και δεν της πάει το μαύρο του Επιτάφιου θρήνου, ούτε οι μαύρες σελίδες που γράφουν πάνω μας οι κάθε λογής εξουσίες... Θρήνος και Ανάσταση ίσως πάνε παρέα...

Στη ζωή μας ταιριάζει ο Μάης της άνοιξης και όχι ο θρήνος του γήρατος και του φθινοπώρου.

Δείτε φίλοι μου, η ζωή σας σε ποιο μήνα πάει καλύτερα...

Φίλοι αναγνώστες, βάλτε στη ζωή σας τους Ευάγγελους του Μάη, που κρύβουν μέσα τους την άνοιξη και την Ανάσταση και μη γίνετε ποτέ εσείς αιτία να σκοτώσετε ούτε τον Μάη κάποιου συνανθρώπου σας ούτε τα παιδιά του, τις ελπίδες του, τα δημιουργήματά του...

Τα αποσπάσματα του Επιτάφιου του Γ. Ρίτσου που παραθέτουμε ας είναι αφορμή να θυμάσθε ότι κάποιος έκανε πολλούς αγώνες με θυσίες και νεκρούς για να απολαμβάνουμε χαρούμενους Μάηδες, ειρηνικές μέρες εργασίας με ανθρώπινες συνθήκες.

Ευαγ. Γ. Σπύρου

Υ.Γ. Η μάνα που μοιρολογεί το παιδί της στη Θεσσαλονίκη είναι πραγματική... Προσέξτε, γιατί κάποιοι σήμερα σκοτώνουν και μάνες πραγματικές και συμβολικές. Προσέξτε, γιατί δεν ήταν πάντα έτσι και δεν είναι μακριά οι εποχές που οι μάνες και πατεράδες μας δούλευαν «ήλιο με ήλιο» από τα χαράματα ως το δειλινό. Προσέξτε γιατί με το «Ασφαλιστικό θέμα», ίσως χρειαστεί να ξαναμπούν στη ζωή μας «Ευάγγελιοι του Μάη»...

Από τον  
Ευάγγελο Γ. Σπύρου  
Εκδότη του «ΝΑΙ»



## Σ' ευχαριστώ πολύ κύριε Ασφαλιστή

**Α**γαπητέ φίλε ασφαλιστή. Είμαι ένας απλός Έλληνας πελάτης ασφαλιστικής εταιρίας που εσύ, φίλε ασφαλιστή, με βρήκες και με ασφάλισες και με αυτό μου το γράμμα θα ήθελα να σου πω πως σ' ευχαριστώ πολύ για όλα όσα έκανες αυτά τα τελευταία 20-25 χρόνια για μένα. Ίσως κάποιοι να με παρεξηγήσουν γι' αυτά που σου γράφω αλλά δεν με νοιάζει, εγώ ξέρω γιατί τα γράφω. Κατ' αρχάς θέλω να πω ότι ξέχασαν γρήγορα μερικοί τι γινότανε στα Νοσοκομεία πριν έρθεις και μας πεις «πήγαινε να νοσηλευτείς όπου εσύ θέλεις, εδώ και στο εξωτερικό». Δεν είχαν πολλές επιλογές οι πολλοί Έλληνες. Εκτός το ότι πούλαγαν σπίτια και χωράφια να πάνε στο εξωτερικό, όσοι έβρισκαν εδώ κρεβάτι πήγαιναν με μέσον κάποιου βουλευτή «κατόπιν ενεργειών» του... Με τη σύναψη ιδιωτικών συμβολαίων ζωής ξεφύτρωσαν ταυτόχρονα και τα ιδιωτικά Νοσοκομεία που κατά κύριο λόγο είχαν πελάτες ασφαλιστικών εταιριών... Οι ασφαλιστές κατά κάποιο τρόπο «εκδημοκράτησαν» το κατεστημένο υγείας, σπάζοντας όρια και εισάγοντας τον καθένα εκεί που ήθελε ανεξαρτητως μέσου ή οικονομικής τάξεως... Παράλληλα χρήματα αποζημιώσεων εισοδήματος και θανάτου συντήρησαν οικογένειες, χήρες και ορφανά... Ούτε οι ίδιοι οι ασφαλιστές δεν «χώνεψαν» ακόμα καλά τι μεγάλο έργο έκαναν στα χρόνια 1970-2000. Σ' ευχαριστώ πολύ, κύριε

Ασφαλιστή, και για το γεγονός ότι εσύ ήσουν το μόνο κριτήριο - ανταγωνιστής της Δημόσιας Υγείας. Τι να πω και για τις βοήθειες που μου έδωσες στο δρόμο. Και εδώ ξέχασαν οι πολλοί τι γινότανε πριν από 20-25 χρόνια, πριν γίνει υποχρεωτική η ασφάλιση αυτοκινήτου, και πριν ξεκινήσουν τα οχήματα οδικής προστασίας και βοήθειες των ασφαλιστικών εταιριών στους δρόμους... Δεν ξανάδαμε ανθρώπους να «σπρώχνουν» αυτοκίνητα, δεν ξανάδαμε απελπισμένους τόσο πολύ που να μην ξέρουν τι να κάνουν αβοήθητοι στις ερημιές, δεν ξανάδαμε αγωνίες στο ξεκίνημα ταξιδιού, αφού υπάρχει «βοήθεια» και θα έρθει γρήγορα ό,τι κι αν γίνει... Η ελπίδα ξανανθίζει γρήγορα μετά κάποιο έκτακτο περιστατικό αφού θα 'ρθει ένα Νοσοκομειακό ή ελικόπτερο ασφαλιστικής εταιρίας... Σ' αγαπώ πολύ ασφαλιστή που κι εδώ πρωταγωνιστείς ποιοτικά και ανταγωνιστικά με άλλους και το Δημόσιο...

Με τις ασφαλίσσεις περιουσίας για φωτιά, σεισμούς κ.λπ. έσωσες αρκετό κόσμο. Όσοι με κατηγορούν ότι υπερβάλλω και ότι είμαι ρομαντικός και με υπερβολές συναισθηματικές, θα τους θυμίσω και κάτι με λεφτά. Πού είχαν τα χρήματά τους οι Έλληνες και με τι απόδοση των καταθέσεών τους πριν τους γνωρίσουν οι ασφαλιστές τι είναι τα Αμοιβαία Κεφάλαια; Όσοι είναι μελετητές ας δουν τι μετακινήσεις κεφαλαίων έγιναν από τις καταθέσεις μικρής απόδοσης προς τις μεγαλύτερες αποδόσεις των Αμοιβαίων Κεφαλαίων και παρεμφερείς επιλογές... Πριν μπουν οι ασφαλιστικές στο παιχνίδι, δείτε και το ενεργητικό των Αμοιβαίων και συγκρίνατέ το με αυτό που έχουν σήμερα... Δείτε ακόμα και σήμερα οι τράπεζες πώς σχεδιάζουν το μέλλον τους με τη βοήθεια προώθησης των εργασιών τους και μέσω ασφαλιστών. Έχουν σχέσεις καρδιάς οι ασφαλιστές και «βολεύει» πολλούς για πολλά... Οι ίδιοι ασφαλιστές ταράζουν τα νερά και του τραπεζικού κατεστημένου αφού νέες ιδέες πωλήσεων και τρόπων των ασφαλιστών μπαίνουν καθημερινά σε εφαρμογή και από τους τραπεζικούς υπαλλήλους. Θα μπορούσα να ευχαριστήσω και για επιτεύγματα στο χώρο της υγείας με τις συνεργασίες σου ή προοπτικές και εκεί... Τώρα μπαίνεις σ' αυτόν τον τομέα και θέλω να σου ευχηθώ καλή επιτυχία. Τι να πρωτοπώ για τόσα πολλά που κάνεις, φίλε... Μπροστά μου βλέπω και το ρόλο



σου στις συντάξεις και στην αξιοποίηση των χρημάτων των κοινωνικών ταμείων και για τη συνεργασία σου με το δημόσιο τομέα υγείας στο μέλλον... Είσαι, ήσουν και θα είσαι εκεί με τη δημιουργικότητα και νοικοκυροσύνη σου για να έχω συγκριτικά στοιχεία δικά σου και του Δημοσίου, για να κρίνω αν μου διαχειρίζονται κάποιο σωστά τον ιδρώτα μου... Εσείς οι ασφαλιστές είστε απειλή για αυτούς που τόσα χρόνια παίρνουν έτοιμα και «υποχρεωτικά» τα χρήματα των κόπων της ζωής μου και με αφήνουν «ακάλυπτο» συνέχεια... Σ' ευχαριστώ πολύ, άλλη μια φορά, φίλε ανώνυμε ασφαλιστή που τόσα χρόνια με «εκπαίδευες» να αποκτήσω ασφαλιστική συνείδηση και να καταλάβω ότι η ασφάλιση είναι μια πράξη αγάπης για μένα και για τα αγαπημένα μου πρόσωπα... Λυπάμαι που πολλοί ακόμα ζουν ανασφάλιστοι και κάποιοι άλλοι πορεύονται «υπασφαλισμένοι»... Έπρεπε να βγάλουμε 6-7 φορές περισσότερα χρήματα απ' τις τσέπες μας ακόμα για να προστατέψουμε το μέλλον μας, αλλά αδιαφορούμε δυστυχώς. Είστε όμως καλά παιδιά εσείς οι ασφαλιστές και με την εργατικότητα σας

προβλέπω ότι σύντομα γλυκοχαράζει η μέρα που σχεδόν όλοι θα είναι προστατευμένοι για τις ατυχίες της ζωής. Προβλέπω ότι θα ξεπνήσουν και οι κρατούντες, τώρα που το Ασφαλιστικό καίει, να βάλουν στο παιχνίδι τους ασφαλιστές. Δώσε χαιρετισμούς σ' όλα τα φιλαράκια και μην ξεχάσεις αυτά που σου γράφω να τα μεταφέρεις και στον κ. Γενικό σου Δ/ντή. Να του δώσεις συγχαρητήρια για όλους τους ασφαλιστές του και στον ίδιο για τις δημιουργικές προσπάθειες που κάνει. Και πάλι σ' ευχαριστώ πολύ.

Ο πελάτης σου  
Ευαγ. Γ. Σπύρου  
Εκδότης του «ΝΑΙ»

Υ.Γ. Φίλε ασφαλιστή, στο τέλος-τέλος θέλω να σου ζητήσω κι ένα συγγνώμη που δεν σε πίστευα, που σε έλεγα αεριτζή και είχα ένα σωρό αντιρρήσεις και «σ' έστηνα» στα ραντεβού και σε «κακομεταχειριζόμουν» και «έφτυνα» στον κόρφο μου ή χτύπαγα ξύλο και διάφορα άλλα που σε πίκρναν... Νά 'σαι καλά, «σου βγάλω το καπέλο»...

Ε.Σ.

## Οι Γενίτσαροι του ασφαλιστικού κλάδου

**Μ**ε αφορμή τις εξελίξεις της δεκαετίας του 1990-2000 και όσα ακούγονται και εξαγγέλλονται στην αρχή της νέας δεκαετίας στον ασφαλιστικό κλάδο και τις σχέσεις με τον τραπεζικό χώρο, έχουμε να παρατηρήσουμε τα εξής: Πρώτον: Μέχρι το 1990 υπήρχε πόλεμος και μίσος μεταξύ των τραπεζικών ομίλων που είχαν ασφαλιστικές εταιρίες και των άλλων εταιριών, ιδιωτικών και μη. Από το 1990 άρχισαν προσεγγίσεις, συνέργειες και συγχωνεύσεις γενικώς μεταξύ τραπεζών - ασφαλιστών. Σ' αυτή τη φάση οι σχέσεις ήταν προδιαγεγραμμένες. Δεύτερον: Με πρόσχημα το λεγόμενο bancassurance, την εξεύρεση οικονομικών συμμαχιών και την αβεβαιότητα του μέλλοντος πολλών ασφαλιστικών εταιριών έγιναν συμφωνίες και συνεργασίες που αποπροσανατόλισαν τον ασφαλιστικό χώρο και το ρόλο του. Τρίτον: Ελάχιστες εταιρίες υπεραμύνθηκαν του σκοπού και ασφαλιστικού τους στόχου. «Άλλο τραπεζική, άλλο ασφαλιστική πιστολη». Π.χ. η Allianz και μπράβο της προσδιόρισε σαφώς τον ασφαλιστικό ρόλο της. Οι πιο πολλοί έμπλεξαν στα τραπεζοεπενδυτικά παιχνίδια, συμπαρασύροντας και το ανθρώπινο δυναμικό τους. Ο ρόλος των ασφαλιστών νοθεύτηκε. Παραδοσιακές εταιρίες έγραψαν «Απών»... Τέταρτον: Προέκυψαν οι ασφαλιστικοί γενίτσαροι που με διάφορα προσχήματα άλλαξαν τα φυσικά χαρακτηριστικά τους όπως οι Γενίτσαροι από χριστιανούς έγιναν μουσουλμάνοι που πολεμούσαν τους χριστιανούς. Πόσοι και ποιοι είναι δεν έχει σημασία όσο έχει το γεγονός ότι πολλοί από αυτούς δεν τίμησαν τον τίτλο τους ή καμουφλαρίστηκαν ή αμέλησαν με παραλείψεις που εγγίζουν τα όρια ποινικής ευθύνης. Πέμπτον: Η ασφαλιστική αγορά έπαθε αφαίμαξη στελεχών που μετακινήθηκαν σε άλλους ρόλους. Έκτον: Οι Έλληνες καταναλωτές έμειναν σε χαμηλά επίπεδα ασφάλισης, κάπου στο 2% επί του ΑΕΠ έναντι 8% μέσου όρου στην Ευρ. Ένωση ελπίζοντας ότι ο ασφαλιστικός κλάδος θα απομονώσει πρόσωπα και εταιρίες που άλωσαν τον θεσμό και θα τους στιγματίσει εσαεί ως γενίτσαρους που προτίμησαν χαρτιά και μετοχές και θέσεις αντί να υπηρετήσουν το θεσμό που υπηρετεί τον άνθρωπο και όχι τα κέρματα της τσέπης του.

Ευάγ. Γ. Σπύρου



● Παρά τα μεγάλα προβλήματα που δημιουργεί η εποχή μας, ο κ. Δελένδας ως επικεφαλής της Allianz κράτησε τον ρόλο του ασφαλιστή καλά έναντι των διαφόρων πιέσεων του τραπεζικού κατεστημένου, που θέλει να αλώσει τον ασφαλιστικό χώρο χάριν ευκαιριακών συμμαχιών. Κύριε Δελένδα, κρατήστε γερά την έπαλξη του ασφαλιστή που έχει ανάγκη η κοινωνία μας. Κρατήστε τη δύναμη και εικόνα του ασφαλιστή. Η Allianz μπορεί να κρατήσει την αξιοπρέπεια να λεγόμαστε μόνο ασφαλιστές. Κύριε Δελένδα, εσείς που καταφέρατε με το έργο σας και την πίστη στη δύναμη του ασφαλιστή να πείσετε και τα δυο παιδιά σας να μπουέ στον ασφαλιστικό χώρο, αν και είχανε δυνατότητες για άλλες επιλογές, συνεχίστε μέσω των θέσεων που κατέχετε να μιλάτε για την αξία του ασφαλιστή και των λύσεων που δίνει στον σύγχρονο άνθρωπο των πολλών προβλημάτων. Χρειάζομαστε ηγέτες με τις απόψεις σας και τον μη συμβιβασμό με ενέργειες που μειώνουν τη χρησιμη αυτοτελή παρουσία του ασφαλιστή. Ο θεσμός πρέπει να κρατηθεί ψηλά και ανεξάρτητος.

● Δημιουργήσαμε έναν όμιλο από 14 εταιρίες για να καλύπτουμε απόλυτα κάθε σας ανάγκη, λέει μια διαφήμιση της ΑΣΠΙΣ-ΠΡΟΝΟΙΑ. Κάτω-κάτω διάβαζε ΑΣΠΙΣ ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ, Κόσμος Αξιών και σκεπτόμουν ότι εκεί μαζεύτηκε ένας «ΚΟΣΜΟΣ Αξιών» υπό τον Π. Ψωμιάδη. Οι άνθρωποι κάνουν τις εταιρίες και η ΑΣΠΙΣ έχει πολλούς άξιους σήμερα.



● Αξιοπρόσεκτη ήταν η μέχρι τώρα πορεία του κ. Δούκα Παλαιολόγου και ως επικεφαλής της Ελληνοβρετανικής και ως επικεφαλής της Άλφα Ασφαλιστικής. Θα λέγαμε δε ότι η προσφορά του περνούσε τα στενά όρια των εταιριών του και έφτανε σε συλλογικά όργανα του κλάδου και στο ελληνικό κοινό που έβλεπε στο πρόσωπο του κ. Παλαιολόγου έναν ευγενικό και επιτυχημένο επιχειρηματία, ασφαλιστή που ξέρει καλά τον ρόλο του. Με παρουσία κύρους και επιτυχημένου ηγέτη εμφανίστηκε και στην τελευταία ετήσια συνάντηση στελεχών πωλησεων της Άλφα Ασφαλιστικής μπροστά στα μάτια του ομίλου της Alpha Bank. Δεν θα μπορούσε να έχει καλύτερη επιλογή ο κ. Κωστόπουλος. Είμαστε σίγουροι ότι ο κ. Δούκας Παλαιολόγος θα συνεχίσει να κρατά σωστά τα όρια μεταξύ τραπεζικών και ασφαλιστικών εργασιών και δεν θα επιτρέψει σε άλλες δυνάμεις να αλλοιώσουν αυτή τη σχέση... Οι ρόλοι πρέπει να είναι διακριτοί επ' αγαθών της κοινωνίας. Αυτή η ανεξαρτησία έχει κόστος αλλά για τον Δούκα πιστεύουμε ότι «είναι κάτι ψηλά» αυτός ο μόχθος που θα διατηρεί την αξία, σημασία και σεβασμό του θεσμού του ασφαλιστή πολύ ψηλά και που πολλοί τραπεζικοί ίσως να μην το αντιλαμβάνονται σήμερα...



● Αρχές Μαρτίου 2001, στο πλαίσιο παρουσίασης εισηγμένων στο ΧΑΑ εταιριών από την Ένωση Θεσμικών Επενδυτών, μεταξύ των άλλων ο πρόεδρος του ομίλου Interamerican είπε ότι «η Interamerican δε βρισκόταν ποτέ άλλοτε σε καλύτερη κατάσταση από αυτήν στην οποία είναι σήμερα από κάθε πλευρά». Θα προσθέταμε ότι και η αγορά σήμερα δεν ήταν ποτέ σε καλύτερη κατάσταση από αυτήν στην οποία είναι σήμερα και για το αποτέλεσμα αυτό βοήθησε τα μέγιστα και ο Δ. Κοντομηνάς που όταν οι άλλοι «λούφαξαν» και «μυξόκλαιγαν» για τις επιπτώσεις του χαμηλού δείκτη του χρηματιστηρίου, αυτός βγήκε στην «πίτα» της Ένωσης και τους είπε «να βγάλουν τις πλερέζες», να περάσουν το μήνυμα ότι το 2000 ήταν το καλύτερο έτος και το '99 το χειρότερο, αφού δεν έλαβαν μέτρα και να σηκώσουν το ηθικό των ανθρώπων τους και των ιδίων. Έτσι κάνουν οι ηγέτες μέσα στα γεγονότα... Ο Κοντομηνάς, νά 'ναι καλά ο άνθρωπος, να τραβά μπροστά, να ανοίγει δρόμους όπως έκανε με τόσες πρωτιές και ευκαιρίες όπως η οδική βοήθεια, η κινητή τηλεφωνία, η οδική προστασία, η υγεία, τα Αμοιβαία και τόσα άλλα και να σηκώνει τον μέσο όρο κάθε επιπέδου και κυρίως να βγάζει στελέχη και ασφαλιστές να τους μεταγράφουν και οι πιο πολλοί άλλοι ανταγωνιστές του για να φτιάχνουν και αυτοί εταιρίες... Επειδή ακούω μερικά τελευταία από κάποιους, στο τσακ είμαι να απαριθμήσω στελέχη της αγοράς που στο βιογραφικό τους στην αρχή γράφουν ότι ξεκίνησαν από Interamerican... Εγώ ξέρω και αυτούς που γράφουν «... εθίτευσε σε μεγάλη εταιρία»... και θα τους μαρτυρήσω... Είναι πολλοί που πέρασαν στο σχολείο της Interamerican και τους έμαθε «ο θυρωρός της πολυκατοικίας τους»... Κάνε κανένα ίδρυμα τώρα κ. Κοντομηνά και κανένα «τύπου Ονάσειο» Νοσοκομείο να σώζονται πονεμένοι και κανένα ερευνητικό κέντρο ή Σχολείο ή Πανεπιστήμιο να σωθούν ψυχούλες... Καιρός να μαζευτούν οι δυνάμεις σε τέτοιους σκοπούς. Κι ας τους να λένε...μερικοί και να σε θαυμάζουν τάχα... τώρα ενώ πριν λίγα χρόνια έκαναν τον «μάγκα». Κάποιοι δικοί σου ξεχασαν γρήγορα τους εχθρούς τους ... και δυστυχώς και τους φίλους τους.

● Περιμένουμε από τον κ. Φιλίππου της ΕΘΝΙΚΗΣ πολλά στο 2001 και κυρίως η ΕΘΝΙΚΗ να δείξει το πρωταγωνιστικό της πρόσωπο πιο έντονα. Έχει τέτοιο παρελθόν που δεν δικαιολογείται άλλη καθυστέρηση. Έγκαιρα και δυνατά πρέπει να στηρίζει τον ασφαλιστικό θεσμό που βάλεται ποικιλοτρόπως από την τραπεζική διείσδυση στα ασφαλιστικά δρώμενα... Στην Ελλάδα έχουμε την ΕΘΝΙΚΗ να ηγηθεί όλων των ενεργειών. Το μερίδιό της δεν είναι αυτό που θά 'πρεπε να είναι και σε ποσά και σε ποιότητα ενεργειών. Οι άλλοι ας παίζουν και ας κάνουν λάθη. Η ΕΘΝΙΚΗ όμως όχι. Ως εταιρία τριών αιώνων οφείλει να παρέμβει αποφασιστικά και να δώσει «παρών» ως

ασφαλιστική εταιρία που ηγείται και να ενημερώσει το κοινό για το Ασφαλιστικό και τις συντάξεις... Πρέπει να διαφοροποιηθεί από την τράπεζα στο ρόλο της. Άλλο συνεργασία και άλλο απορρόφηση και εξάρτηση αποφάσεων. Η τράπεζα στα τραπεζικά, η ασφαλιστική στα ασφαλιστικά. Οι Έλληνες καταναλωτές ασφ. υπηρεσιών είναι χαμηλά σε ασφ. προϊόντα σε σχέση με τους συνεταίρους τους στην Ευρ. Ένωση... Η ΕΘΝΙΚΗ οφείλει να παρέμβει και να δράσει ως ελληνική ηγέτις εταιρία και όχι απλώς ως μια ασφαλιστική εταιρία σαν τις άλλες. Περιμένουμε κύριε Φιλίππου και κύριε Πανταλάκη να κινηθείτε λίγο πιο γρήγορα, πιο δυναμικά, πιο πρωταγωνιστικά.



● «Σε μια εποχή που η επικοινωνία και οι δημόσιες σχέσεις έχουν αναχθεί σε βασικό ζητούμενο και σε δραστηριότητα αιχμής στο χώρο των επιχειρήσεων, εμείς οφείλουμε να υπερασπιστούμε τα θεμελιώδη και να δραστηριοποιηθούμε για να αντιμετωπίσουμε αποτελεσματικά τις προκλήσεις της νέας εποχής». Τα παραπάνω είπε, μεταξύ άλλων, ο νεοεκλεγείς πρόεδρος της Ελληνικής Εταιρίας Δημοσίων Σχέσεων, Σωτήρης Τζούμας, σε συνέντευξη Τύπου που δόθηκε με αφορμή την παρουσίαση του νέου διοικητικού συμβουλίου, ενώ μίλησε για «αναβάθμιση του θεσμού και αυξανόμενη βαρύτητα που αποκτά μέρα με τη μέρα». Στον Σωτήρη Τζούμα οφείλεται κατά μεγάλο μέρος και η καλή εικόνα της Interamerican και πολλών εκ των ανθρώπων της στις θυγατρικές εταιρίες που δεν θα τους ήξερα όπως τους ξέρουμε. Η ιστορία θα εκτιμήσει, όταν έρθει η ώρα του απολογισμού και της κριτικής του ρόλου των γραφείων Δημοσίων Σχέσεων το εάν και κατά πόσον μπορούμε μέσω γραφείων Δημοσίων Σχέσεων να χρησιμοποιούμε ιδέες και θεσμούς Α για στήριξη ιδεών και θεσμών Β. Ο κ. Τζούμας έχει πολύ μεγάλη παιδεία ώστε να είναι χρήσιμος και στη νέα του θέση, ώστε η κοινωνία να μην υπερβαίνει τα «εσκαμμένα» και χάσει την ψυχή του πολιτισμού της, γιατί τι να δώσεις αντάλλαγμα για μια χαμένη ψυχή. Σωτήρη, συγχαρητήρια για το έργο σου που ωφέλησε πολύ περισσότερο χώρο από αυτόν της Interamerican... Περιμένουμε να «παρέμβεις» με την ιδιότητα του προέδρου της εταιρίας. Είμαστε σίγουροι ότι «βλέπεις» και εσύ πως τα «όρια» ξεπεράστηκαν...



● Καθώς κοιτάζα αυτή τη φωτογραφία, μου ερχόταν στο νου η επιλογή κάποιων άπειρων δ/τών υπ/των του Agency System ή και κ. Γενικών κάποιων μικροεταίριων που ψάχνουν στα «σκουπίδια» άλλων εταιριών να στρατολογήσουν ανθρώπους για να επανδρώσουν τις θέσεις ασφαλιστών ή στελεχών για τη δική τους εταιρία. Ψάχνουν και βρίσκουν αυτούς που έδωξαν ως ανίκανους ή καταχραστές ή βεβαρημένους με αξιόπινες πράξεις και τους προσλαμβάνουν. Είναι δυνατόν; Ναι, είναι έτσι. Όποιος αμφιβάλλει ας δει μια κατάσταση που κυκλοφορεί σε καμιά 15αριά εταιρίες με ονόματα εκατό τουλάχιστον πρακτόρων και μεσιτών που κατηγορούνται για διάφορα αδικήματα από 2-3



εταιρίες μαζί και που όταν τους προσλαμβάνουν, ήξεραν τον «πρότερον» βίον τους. Ας μη γράψω ονόματα. Ούτε των πρακτόρων ούτε των εταιριών. Ξέρουν τι λέω εξάλλου. Λίγες εταιρίες έβγαλαν από το μηδέν ασφαλιστές και υπαλλήλους. Οι πολλές εταιρίες «έκλεψαν» ξένο ιδρώτα και πολλές φορές «σκάρτο».

● Είναι η κατάλληλη στιγμή να κάνουμε έναν απολογισμό μέχρι σήμερα της πρώτης θητείας στην Αγροτική και Αγροτική Ζωής του κ. Τρ. Λουσιμάχου. Πέρασε ήδη μια τετραετία. Ίδιο όνομα, ίδιοι άνθρωποι, ίδια ιδιοκτησία με αυτά που υπήρχαν αλλά το έργο και η προέκτασή του θετικά διαφορετικά. Τι βρήκε ο κ. Λουσιμάχου; Δύο εταιρίες, «παραμάγαζο» της τράπεζας με αδιέξοδα και «βήματα» προς τα πίσω, σε εποχές «κομματισμού» και ανοργανωσιάς. Καλό δυναμικό, καλές προσβάσεις, καλό όνομα, αλλά μηχανήμα που δεν λειτουργούσε να τρέξει μπροστά... Έβαλε το μηχανήμα να λειτουργήσει. Αξιοποίησε ανθρώπους και δυνατότητες. Οι εργαζόμενοι μπήκαν σε συμμετοχή. Δούλεψαν όλοι. Οι εταιρίες μπήκαν στο χρηματιστήριο. Ανοίχθηκαν προοπτικές. Έγιναν συνέργειες. Οι ίδιοι οι εργαζόμενοι βρήκαν ρυθμούς προόδου και αξιοποίησης. Δεν υπήρξαν τραυματισμοί. Ο Λουσιμάχου βγήκε νικητής ακόμα και σε προσωπικές επιθέσεις που του έγιναν, χωρίς να αφήσει το έργο και

τους στόχους του. Τα προβλήματα που αν βράχος μπήκαν να του φράξουν το δρόμο, τα έκανε σκαλοπάτι ν' ανέβουν οι εταιρίες στα μάτια της αγοράς. Ο πρώτος κύκλος έκλεισε με θετικά αποτελέσματα. Υπάρχουν ακόμα προβλήματα και μάλιστα πολλά. Όλοι έχουν. Το ζητούμενο είναι να βγεις από τα προβλήματα, να βγεις από τη μιζέρια της εσωστρέφειας και μέσα στα γενικότερα σχέδια του ομίλου σου να συνεισφέρεις κέρδος για τον όμιλο. Υπάρχουν και αντίθετες απόψεις και διαφωνίες... Είναι όμως επιμέρους προβλήματα. Η όλη εικόνα είναι καλή και αυτό υπογραμμίζουμε. Οι σημερινοί άνθρωποι της Αγροτικής και Αγροτικής Ζωής μπορούν να έχουν καλύτερο μέλλον. Αν μπορούσαμε να σας δείξουμε σ' ένα VIDEO συναντήσεις ανθρώπων αυτών των εταιριών εδώ και 5 χρόνια, όλοι θα συμφωνούσαν μαζί μας ότι η επιλογή του Τρ. Λουσιμάχου για το τιμόνι που κρατά ήταν επιτυχής και ότι η εικόνα του σήμερα είναι σαφώς πιο ελπιδοφόρα για την αγορά μας.



● Μέσα στο Μάρτιο 2001 ο Γιώργος Κώτσαλος, ο φιλοπρόδοος αυτός manager και γενικός δ/τής του Φοίνικα, κάλεσε περίπου 500 πράκτορες από τους καλύτερους της αγοράς και αντήλλαξε μαζί τους απόψεις για το μέλλον της συνεργασίας τους, τους ενημέρωσε για τα σχέδια και τα προϊόντα του Φοίνικα, κυρίως όμως τους ΑΚΟΥΣΕ με απόφαση να βάλει σε ΠΡΑΞΗ τα συμπεράσματα του διαλόγου αυτής της συνάντησης. Το γεγονός αυτό μου θύμισε μια παλιά διαφήμιση μιας Σκανδιναβικής αεροπορικής εταιρίας που είχε στην εικόνα ένα αυτί που κάλυπτε όλη τη σελίδα της διαφήμισης και έγραφε κάτω - κάτω. ΕΜΕΙΣ ΣΑΣ ΑΚΟΥΜΕ... Αυτή είναι η διαφορά. Ο Γιώργος Κώτσαλος είναι από τους λίγους managers που ξέρουν να ακούνε... Ξέρει να ακούει τον παλμό των γεγονότων, να ακούει τις τάσεις της αγοράς, τα μηνύματα των καιρών και κυρίως ακούει τι λένε και οι άλλοι, επειδή σε μια ομάδα έχει σημασία «τι λένε» και οι άλλοι... Έτσι έρχεται το ΕΡΓΟ το οποίο ΦΑΙΝΕΤΑΙ πια στον ΦΟΙΝΙΚΑ. Και αν ήταν να κάνουμε έναν ΑΠΟΛΟΓΙΣΜΟ της μέχρι τώρα παρουσίας του Γ. Κώτσαλου, θα λέγαμε ότι η φωτογραφία που τον δείχνει να κόβει την κορ-



δέλα ενός ολοκληρωμένου έργου κάποια στιγμή αυτή είναι η ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΗ εικόνα της θητείας του. Εικόνα ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΩΝ ΜΕ ΕΠΙΤΥΧΙΑ πολλών επιμέρους ΕΡΓΩΝ που συνθέτουν την ΕΠΙΤΥΧΙΑ του ΦΟΙΝΙΚΑ. Φαίνονταν στην αρχή μικρές οι επιλογές, αλλά ο Κώτσαλος ακολουθούσε αυτό που έγραφε ο Μένανδρος, ότι «Ως μέγα το μικρόν εστίν, εν καιρώ δοθέν» (Πόσο μεγάλο γίνεται το μικρό όταν δοθεί στην κατάλληλη στιγμή!) και βέβαια όλα αυτά τα ωραία που έγιναν μεγάλα ήταν ΕΝΤΑΓΜΕΝΑ μέσα σε

ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ. ΕΙΧΕ ΣΧΕΔΙΑ Ο ΚΩΤΣΑΛΟΣ. Ο Φοίνικας ανήκει στους μεγάλους της αγοράς και η Εμπορική Τράπεζα μπορεί να καυχάται ότι ανήκει ασφαλιστικά στους δυνατούς παίκτες, αλλά αυτό έγινε με πολύ μόχθο και μυαλό και υπό την καλή ηγεσία του Γ. Κώτσαλου. Το μεγάλο ανέβασμα του Φοίνικα έγινε σκαλοπάτι - σκαλοπάτι, αλλά ο Κώτσαλος ήξερε ποια κορυφή ήθελε να πατήσει... Τώρα η Εμπορική Τράπεζα ας προχωρήσει σε μεγαλύτερες προσπάθειες... Όλοι ξέρουμε ότι ο Κώτσαλος κρατά το τιμόνι...



● Τον Ιούνιο 2001 μεταβαίνει στην Ατλάντα των Ηνωμένων Πολιτειών ο κ. Τάκης Καραλής όπου θα γίνει συνάντηση των 200 καλύτερων top managers του ING. Η ελληνική σημαία θα εκπροσωπηθεί σ' αυτή την κορυφαία κύρους, ποιότητας και σημασίας σύναξη από τον αγαπητό και ικανό Έλληνα manager κ. Καραλή, ο οποίος σε πρόσφατη συνάντησή μας - αρχές Απριλίου - ήταν πολύ αισιόδοξος και πολύ περήφανος για το έργο που πέτυχαν οι άνθρωποί του κι αυτός στη τελευταία 20 χρόνια στην Ελλάδα. «Η Ελλάδα είναι ένα από τα 25 κέντρα κυρίων αγορών που καθόρισε στις στρατηγικές του το ING GROUP ανάμεσα στις 65 χώρες που αναπτύσσει παρουσία και εργασίες», είπε ο κ. Καραλής. «Οι άνθρωποί μας κρίθηκαν με τα διεθνή standards του ING Group και πέτυχαν», μας τόνισε. Στηρίζαμε επί 21 χρόνια το Agency και τους ανθρώπους μας. «Τον Δεκέμβριο του '98 τους είπα να μην μπλέξουν με το χρηματιστήριο και με άκουσαν. Κάτι που δεν μπορούμε να ξέρουμε και να ελέγχουμε δεν το βάζουμε στη ζωή μας... Δικαιώθηκαν οι ασφαλιστές μας που παρέμειναν ικανοί ασφαλιστές. Σε συνεργασία με τους Ολλανδούς δημιουργήσαμε τον κόσμο της NN στην Ελλάδα που αξίζει πολλά για πολλά και θέλω να ζούμε με συνθήκες πρώτης θέσεως πάντα. Ακόμα και στα ταξίδια μας πηγαίνουμε εκεί που είναι το καλύτερο και εκεί που θα πήγαινα και πάω τα παιδιά της οικογένειάς μου...». Δίνουμε συγχαρητήρια στον κ. Καραλή και στους ανθρώπους του που σήκωσαν ψηλά την ελληνική παρουσία και σημαία. Από 'δώ και πέρα αναφερόμενοι στην NN Ελλάδος θα εννοούμε και τον διεθνή ρόλο της στην ευρύτερη περιοχή της Νοτιοανατολικής Ευρώπης. Με τη δύναμη του ING Group οι Έλληνες της NN μπορούν να κάνουν περισσότερα και σε μεγαλύτερο χώρο από τα ελληνικά σύνορα... Μπράβο τους.



● Είχα την τύχη να παρακολουθήσω την πρεμιέρα στο «ΑΠΟΛΛΩΝ», της νέας ταινίας του Σταύρου Ιωάννου «ΚΛΕΙΣΤΟΙ ΔΡΟΜΟΙ». Η υπόθεση περίπου είναι κάπως έτσι:

«Μια ομάδα φυγάδων προσπαθεί να περάσει τα ελληνοτουρκικά σύνορα. Ανάμεσά τους ένας νεαρός Κούρδος, ο Αγιάτ που, αναζητώντας τον μικρότερο αδερφό του, τον Αχμέτ, καταφέρνει να φτάσει στην Αθήνα... Στην προσπάθειά του να βρει τον Αχμέτ, έρχεται αντιμέτωπος με τους Κούρδους μαφιόζους που τον πληροφορούν και για τη διαφυγή του στη γειτονική Ιταλία.

Κρύβεται παράνομα σε ένα φορτηγό που φεύγει για την Ιταλία. Εκεί θα συναντήσει τον Ζιρέκ, έναν άλλο Κούρδο λαθρομετανάστη που γνώριζε τον αδερφό του. Καθώς το πλοίο ταξιδεύει, μέσα από την αφήγηση του Ζιρέκ ξεδιπλώνεται η ιστορία του Αχμέτ, αλλά και η ζωή των Κούρδων λαθρομεταναστών στην Αθήνα, οι αγωνίες τους για την αβέβαιη τύχη τους, η απόγνωση που τους συντροφεύει καθημερινά, η νοσταλγία για τη μακρινή πατρίδα, τα όνειρα και οι επιθυμίες τους για μια καλύτερη ζωή, η ίδια η περιπέτεια του Αχμέτ μέχρι να βρει τα χρήματα για να περάσει στην Ιταλία... Καθώς η ιστορία του Αγιάτ και η ιστορία του μικρού του αδελφού μεπρδεύονται για να αλληλοσυμπληρωθούν, το αγωνιώδες ταξίδι του συνεχίζεται...».

Ο Στ. Ιωάννου πήρε τιμητική διάκριση στο Φεστιβάλ Θεσ/νίκης και στο Φεστιβάλ του Βερολίνου οι ΚΛΕΙΣΤΟΙ ΔΡΟΜΟΙ ήταν ένα από τα ενδιαφέροντα τμήματα του επίσημου προγράμματος. Οι ΚΛΕΙΣΤΟΙ ΔΡΟΜΟΙ σίγουρα πρέπει να άνοιξαν δρόμους μέσα μας για πολλούς προβληματισμούς σχετικά με την τύχη χιλιάδων ανθρώπων που ζουν δίπλα στα σπίτια μας και τους λέμε «ξένους», δίπλα στο καφενείο μας, στη δουλειά μας, στη γειτονιά μας, στην κοινωνία μας. Πολλοί Έλληνες της γενιάς του '60 θα γνώρισαν στα πρόσωπα των πρωταγωνιστών του έργου τους δικούς τους συγγενείς και ίσως κάποιον να έπαιξαν τέτοιους ρόλους πραγματικούς στη ζωή τους κάπου στην Αμερική, στη Γερμανία, στον Καναδά... στην Αυστραλία... Δεν ρώτησα αν ήταν σενάριο φαντασίας ή πραγματική ζωντανή κινηματογράφηση καθημερινότητας. Ο Ιωάννου ήξερε να δει με διαφορετικό μάτι αυτά που βλέπουμε όλοι και τα προσπερνάμε έως δήθεν αταίριαστα και διαφορετικά τόσο που πρέπει να διαγραφούν από τη ζωή μας. Ο σκηνοθέτης λέει ότι «είναι χρέος του κινηματογράφου να στρέψει το βλέμμα του στα κοινωνικά προβλήματα και στον άνθρωπο μέσα σ' έναν κοινωνικό χώρο». Οι ασφαλιστικές εταιρίες που συνήθως «χορηγούν» πολιτισμό, οφείλουν να επιστρέψουν στο κοινωνικό σύνολο και να αφογκραστούν όσα γίνονται εκεί μέσα. Σε λίγο αυτοί οι άνθρωποι θα λέγονται και «πελάτες» τους. Ας τους γνωρίσουν νωρίτερα... Το όφελος θα είναι λίγο μεγαλύτερο από οικονομικό.

● Μόλις πρόσφατα έκανε έναρξη των εργασιών της στις Ινδίες η Tata AIG Life, η εταιρία ζωής που προέκυψε από τη σύμπραξη της AIG με τον όμιλο Tata, ένα από τα πλέον αξιόπιστα βιομηχανικά συγκροτήματα των Ινδιών με δραστηριότητες που καλύπτουν ένα ευρύ φάσμα προϊόντων (μεταλλευτικά, αυτοκίνητα, ηλεκτρική ενέργεια, νέα τεχνολογία κ.λπ.).

● Ο κ. Έξαρχος, αντιπρόεδρος και δ/νων σύμβουλος της Metrolife Γενικών Ασφαλίσεων, είχε τη χαρά να μας προσκαλέσει στην πανελλαδική συνάντηση του δικτύου πωλήσεων, στις 14-15 Φεβρουαρίου 2001, στο POSEIDON CLUB στο Λουτράκι. Όταν χόρευε ένα ζεϊμπέκικο, «τον αετό που πεθαίνει στον αέρα» μου θύμισε ότι πολλοί Έλληνες managers «ψυχή τε και σώματι» είναι κοντά στις εταιρίες τους δημιουργώντας «ατμόσφαιρα» και κλίμα παραγωγικό με συνολικές προσπάθειες όλο το 24ωρο για να μπορέσουν να μεγαλώσουν τα νεαρά βλαστάρια - όνειρα των συνεργατών. Μπράβο τους, η ασφαλιστική αγορά τους οφείλει πολλά.



● Κάθε φορά που με καλούνε σύλλογοι εργαζομένων να πάω σε γιορτή, χορό ή συνάντησή τους φροντίζω να είμαι παρών για να τους τιμήσω. Με κάλεσαν και πήγα και εφέτος στο χορό εργαζομένων της ΕΘΝΙΚΗΣ Ασφαλιστικής, που έγινε στο MUSIC BOX και στο χορό των εργαζομένων της Αγροτικής Ασφαλιστικής και Αγροτικής Ζωής που έγινε στο κέντρο «ΜΝΗΣΙΚΛΕΟΥΣ» και στο χορό της LE MONDE, στο ξενοδοχείο ΧΑΝΔΡΗΣ. Αυτοί είναι οι «Δημιουργοί χωρίς ΥΠΟΓΡΑΦΗ». Πώς να βρω λόγια να τους τιμήσω; Πώς να σφίξω το χέρι τόσων και τόσων «ανώνυμων χωρίς υπογραφή» που νυχθημερόν μοχθούν για το καλό της εταιρίας κάτω από το όνομα της οποίας υπογράφει μόνο ένας, ο «κ. Γενικός». Αυτοί έφτιαξαν και ύψωσαν εταιρίες! Αυτοί και ξέρουν, αυτοί και ακούν, αυτοί και βλέπουν αλλά για το καλό το εταιρικό πολλές φορές ούτε ξέρουν ούτε βλέπουν ούτε ακούν! Καθώς τους έβλεπα να τραγουδάνε και να χορεύουν, θυμόμουν ένα ποίημα του Γιάννη Ρίτσου που μελοποίησε ο Χρ. Λεοντής και τραγούδησε ο Ν. Ξυλούρης: «Και να αδελφέ μου που μάθαμε να κουβεντιάσουμε ήσυχα - ήσυχα κι απλά.

Καταλαβαίνουμε τώρα - δεν χρειάζονται περισσότερα. Κι αύριο θα γίνουμε ακόμα πιο απλοί, θα βρούμε αυτά τα λόγια που παίρνουν το ίδιο βάρος σε όλες τις καρδιές, σε όλα τα χείλη, έτσι θα λέμε πια τα σūκα σūκα και τη σκάφη σκάφη. Κι έτσι που να χαμογελάνε οι άλλοι και να λένε: "Τέτοια ποιήματα σου φτιάχνουμε εκατό την ώρα".

Αυτό θέλουμε κι εμείς. Γιατί εμείς δεν τραγουδάμε για να ξεχωρίσουμε, αδελφέ μου, από τον κόσμο εμείς τραγουδάμε για να σμίξουμε τον κόσμο». Στο μέλλον που έρχεται θα χρειασθεί να το τραγουδήσουν όλοι αυτό το τραγούδι. Ζήτησα από κάποιους συντελεστές - συνδικαλιστές να μου στείλουν φωτογραφίες, πολλές φωτογραφίες με εργαζόμενους αλλά δεν μου έστειλαν. Κρίμα...



● Ενθαρρυντικός και χαρακτηριστικός είναι ο παρακάτω πίνακας που αναφέρεται στην παραγωγικότητα του προσωπικού της AIG GREECE, με βάση τα συνολικά ασφάλιστρα του ομίλου.

Έτος	GPW	Αριθμός Απασχολ. Ατόμων	Παραγωγικότητα ανά άτομο	Δείκτης Παραγωγικότητας (1997 = 1)
2000	7.661.895.938 δρχ.	110	69.653.599 δρχ.	1,59
1999	5.814.434.515 δρχ.	97	59.942.623 δρχ.	1,36
1998	4.964.093.944 δρχ.	87	57.058.551 δρχ.	1,30
1997	3.811.341.330 δρχ.	87	43.815.417 δρχ.	1,00

● Έναντι \$ 106 εκ. εξαγόρασε πρόσφατα η AIG το χαρτοφυλάκιο της CGNU στον Καναδά, που αποτελείται κυρίως από ζωικούς πελάτες.

● Έπειτα από 30 ακριβώς χρόνια μεγάλης προσφοράς στον ασφαλιστικό χώρο πρώτης μάχης γραμμής, ο Νίκος Βασιλάτος, που μπήκε το 1971 στο επάγγελμα, είπε να «κρεμάσει» τα παπούτσια του και να συνταξιοδοτηθεί, αφήνοντας την καρδιά του να περπατά εκεί που δούλεψε ως ασφαλιστής και manager... Τον στρατολόγησε ο Βασίλης Αλεξιάδης στο υπ/μα Σμπιλή. Πάντα γελαστός, πάντα κεφάτος, πάντα συναδελφικός, ο Νίκος διέπρεψε στη δημιουργία του ομίλου Interamerican. Του εύχομαι να ζει ειρηνικά με τη σύζυγό του και να νιώθει περήφανος για την καλή του οικογένεια και την επαγγελματική του δημιουργία... Οι νεότεροι - όσοι είστε έξυπνοι - τρέξτε να πάρετε συμβουλές από αυτόν και όποιον άλλο «παλιό»... Οι εταιρίες προβάλλετε τέτοια στελέχη γιατί βοηθάνε στην επιβίωσή σας περισσότερο από τα κτήρια και τα ενεργητικά... Έχουν μέσα τους την ενέργεια και δύναμη αναπαραγωγής.

● «ΣΤΕΓΑΣΦΑΛΕΙΑ» είναι το προϊόν (ασφάλιση κατοικίας και περιεχομένου) που ετοιμάζεται να προωθήσει η EXECUTIVE Insurance Brokers, του ομίλου Σφακιανάκη, στους πάνω από 10.000 πελάτες της. Το προϊόν, που κατά τρόπο πρωτοποριακό, θα πωληθεί μέσω Call Center, είναι άμεσα συνδεδεμένο με την ασφάλιση αυτοκινήτου ή μοτοσυκλέτας και σχεδιάστηκε από κοινού από την EXECUTIVE και την Εμπορική Διεύθυνση της AIG GREECE, η οποία επιμελήθηκε και τον σχεδιασμό της σχετικής μπροσουράς.

● Οι γονείς μου έκαναν πέντε παιδιά. Τον Πάνο, τον Μάκη, τον Δημήτρη, την Ελένη κι εμένα. Ο Πάνος μας ήταν ο πρώτος και ίσως ο πιο πολυβασανισμένος απ' όλους μας, που γεννήθηκε το σκληρό καιρό της γερμανικής κατοχής, στα 1943. Αυτόν τον αδερφό μου δεν τον ασφάλισα με ασφάλιση ζωής τότε που έκανα συμβόλαια. Πολλούς φίλους και συγγενείς δεν ασφάλισα επειδή άλλους τους ντρεπόμουν, άλλοι δεν ήθελαν, άλλους δεν έτυχε να «ρθει το θέμα και γενικώς δεν ήταν στον χαρακτήρα και στα πιστεύω μου να ανακατεύω τις δουλειές και τα συγγενολόγια. Τα χαρτιά και τα βιβλία λένε άλλα και προτείνουν οι ασφαλιστές να ξεκινάμε με αυτούς. Στη ζωή όμως δεν γίνονται όλα αυτά που γράφουν τα βιβλία. Πολλά ελληνόπουλα - κι εγώ - ακολουθούν κανόνες δικούς τους. Πάνω από τις δσοσληψίες και τα λεφτά, ακόμα κι αν ωφελείται κάποιος, υπάρχουν νόμοι προσωπικής ανεξαρτησίας και αξιοπρέπειας και όρια που δεν θέλουμε να τα περνάμε. Για μας είναι ανώτερο να κρατάς σεβασμό στους μεγαλύτερους και άγραφοι νόμοι προστασίας της τιμής και άποψης του μεγαλύτερου αδερφού και να μη του δείξεις ποτέ ότι ίσως αυτός βρεθεί σε χειρότερη θέση... Ο Πάνος μας νέος τραγούδαγε δυνατά, γλυκά και μελωδικά. Του έλεγε η μάνα μας «περς μας αυτό που λέει βρε ζωή παλάτια τάξεις, σε βαρέθηκα, με την Πόλυ Πάνου» και αυτός τραγούδαγε... Τραγούδαγε και το «Μέσα στο τράινο Γερμανίας - Αθηνών, στην τρίτη θέση, σε μια άκρη καθισμένος, αφήνω πίσω μου στιγμές πολύ πικρές και φεύγω στ' άγνωστο φτωχός κι αδικημένος...» του Στ. Καζαντζίδη. Όταν απολύθηκε από φαντάρους είχε φτιάξει τετράδια με τραγούδια,

άνοιγε ένα ράδιο Blaurounkt που είχαμε και έγραφε τα νέα τραγούδια της δεκαετίας του 1960, που έβγαιναν τότε και ήταν επιτυχίες... Τσιτσάνης, Μπιθικώτσης, Καζαντζίδης, Πόλυ Πάνου, Καίτη Γκρέυ, Γιώτα Λύδια, Αντ.



Ρεπάνης, Τσαουσάκης, Σωτ. Μπέλλου. Ο Πάνος μας έγραφε τότε ωραία γράμματα, ζωγράφιζε, σχεδίαζε και είχε τους πιο πολλούς φίλους στη γειτονιά μας. Κάποιο βράδυ εφέτος αγόρασα CD με παλιά τραγούδια του Μανώλη Αγγελόπουλου, του Μ. Αναγνωστάκη, του Μπιθικώτση και όπως άκουγα τραγούδια τους, θυμήθηκα και τον Πάνο μας που τα τραγούδαγε μερικά μετά τον αγώνα του Ολυμπιακού με τη Σάντος Βραζιλίας. Όπως ο Πάνος μας έτσι ακριβώς δίπλα μας υπάρχουν τα αδέρφια μας, οι συγγενείς, οι φίλοι που κουβαλάνε όμορφες ιστορίες. Οι ασφαλιστές πρέπει να είναι προσεχτικοί όταν μπαίνουν μέσα στα σπίτια, να μην ανακατεύουν τις ασφάλειες με τα προσωπικά. Να είναι διακριτικοί... Είναι μεγάλη αρετή να είσαι διακριτικός και να μην ισοπεδώσεις τα πάντα... για μια αίτηση.



## Η πρώτη ομαδική ασφάλιση

Τον Μάρτιο του 1973 το νεοσύστατο τμήμα των ομαδικών ασφαλίσεων Interamerican έκλεισε την πρώτη ομαδική ασφάλεια όχι μόνο της Interamerican, αλλά και την πρώτη ομαδική ασφάλεια πανελλαδικά, στα Γιάννενα. Πελάτης ήταν η ΔΟΥΜΠΕΤΟΝ Α.Ε., μια δυναμική τα χρόνια εκείνα εταιρία που κατασκεύαζε έτοιμο σκυρόδεμα και κάλυπτε το μεγαλύτερο μέρος των αναγκών της τοπικής αγοράς. Τοπικός συνεργάτης και διαμεσολαβητής ήταν ο κ. Παναγιώτης Μαρνέρης, φοιτητής στη Μαθηματική Σχολή της πόλης, που εικονίζεται στη φωτογραφία δίπλα με τον τότε υποδιευθυντή του Τμήματος Ομαδικών Ασφαλίσεων Γεώργιο Καπουράνη, ο οποίος είναι σήμερα εξέχουσα προσωπικότητα της ασφαλιστικής αγοράς.

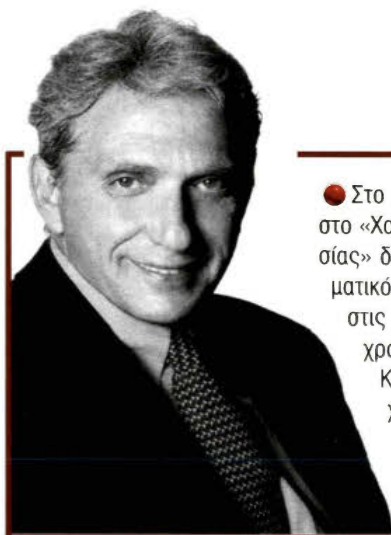
Πηγή: INTERAMERICAN NET

● Το θέμα το έφερε στη δημοσιότητα η εφημερίδα «Μακεδονία» και το διαβάσαμε στην «ΕΛΕΥΘΕΡΟΥΤΥΠΙΑ» πρόσφατα: «Αυτός είναι παπάς! Ούτε έναν ούτε δύο ούτε τρεις, αλλά 5.652 κρατουμένους αποφυλάκισε παπάς από τη Χαλκιδική, τα τελευταία 22 χρόνια. Πρόκειται για φτωχούς κρατουμένους που φυλακίστηκαν ή διώκονταν για μικροποσά. Είναι ο θαυματουργός ιεροκήρυκας της Ιεράς Μητρόπολης Κασσανδρείας Χαλκιδικής και ιερέας της Ιεράς Μονής Οσίας Ξένης, αρχιμανδρίτης Γερβάσιος Ραπτόπουλος. Τα χρήματα για το σημαντικό αυτό έργο προέρχονται μόνο από φτωχούς ανθρώπους – όπως ο ίδιος λέει – “που θέλουν να προσφέρουν αγάπη” και ενημερώνονται για το θεάρεστο έργο από το περιοδικό “Χριστιανικοί

παλμοί”. Έτσι μαζεύονται τα χρήματα. “Υπάρχει κάποιος από την Τρίπολη που μας στέλνει κάθε μήνα εκατό δραχμές”, αναφέρει ενδεικτικά. Η “Διακονία Αποφυλάκισης Ατόρων Κρατουμένων και Φυγοποιώνων” που δημιουργήσε ο ιερωμένος φροντίζει να ενημερώνεται από τις κοινωνικές υπηρεσίες των φυλακών όλης της Ελλάδας αλλά και τα Αστυνομικά Τμήματα που αναζητούν άπορους φυγόποιους». Να ένας άνθρωπος που είναι προς μίμηση, και οι ασφαλιστικές εταιρίες που ψάχνουν «ήρωες» για τα συνέδριά τους θα μπορούσαν να προβάλουν δίνοντάς του και χρήματα που θα πιάσουν τόπο... Και ΕΜΑΚ και Πύρρο Δήμα και Ολυμπιονίκες και πυροσβέστες έπαιξαν... Και χρήματα να δούμε τον κόσμο του Λαζόπουλου (τι τέχνη!) δόθηκαν ως χορηγία από μεγάλη εταιρία... Αυτό ήταν και το «μήνυμά» του... «Δεν πρόκειται να τη βρείτε με τις γυναίκες σας, πάρτε φούντα και απολαύστε την με τον καλύτερό σας φίλο επειδή οι γυναίκες όλες είναι άπιστες». Κάπως έτσι στην



ταινία που χορηγούς είχε μεγάλες εταιρίες και μία του χώρου μας... Επειδή τα χρήματα και «δανεικά» είναι και «ξένα» και ιδρώτας πελατών ασ προσέχουν μερικοί πού τα δίνουν... Τα περί τέχνης αλλού, οι επικεφαλής γνωρίζουν καλά τι είναι τέχνη...



● Στο «Ειδικό Δημοτικό Σχολείο Άργους» και στο «Χατζηκυριάκειο Ίδρυμα Παιδικής Προστασίας» διέθεσε η MOBITEL ένα αντίστοιχο χρηματικό ποσό που είχε για δώρα και κάρτες στις γιορτές που πέρασαν και την Πρωτοχρονιά. Ο δ/ων σύμβουλος της Mobitel Κώστας Ανδρέοπουλος που έκανε πολλά χρόνια θητεία στην ασφαλιστική κοινωνία και έφυγε ως δ/ντής περιουσίας της Interamerican για να πάει στη Mobitel γνωρίζει ότι η μεγαλύτερη περιουσία

είναι να έχεις συμπόνοια για τους συνανθρώπους... Οι πλούσιοι γίνονται πιο πλούσιοι όταν δίνουν... Ξέρει ακόμα ότι κανένα σύστημα ηλεκτρονικής και τηλεπικοινωνίας δεν είναι τόσο δυνατό όσο ένα χαμόγελο, και μάλιστα παιδικό. Συγχαρητήρια στον φιλοπρόοδο κ. Ανδρέοπουλο για την επιλογή του και το γράφουμε να παρακινήσουμε και άλλους να πράξουν ανάλογα... και αυτοί που το έκαναν να συνεχίσουν όπως η NN, η Generali κ.ά. Ειδικά οι ασφαλιστές που καθημερινά κάνουν επάγγελμα αγάπης...

● Φέτος έκανα ανάμεσα στα άλλα και ένα αλλιώτικο δώρο στα παιδιά μου. Πήγαμε οικογενειακώς και είδαμε την κωμωδία στο θέατρο ΒΕΜΠΟ του Γιώργου Τζαβέλλα: Η ΓΥΝΗ ΝΑ ΦΟΒΗΤΑΙ ΤΟΝ ΑΝΔΡΑ... Ο συγγραφέας έγραψε τα εξής:

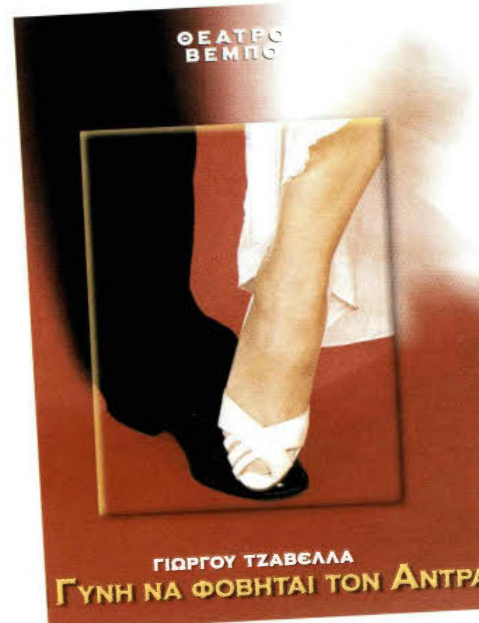


«Στη ζωή δεν υπάρχουν κωμωδίες ούτε τραγωδίες. Υπάρχουν γεγονότα και εξαρτάται με ποιο πρίσμα θα τα δει κανείς για να γελάσει ή να συγκινηθεί... Η υπόθεση θα μπορούσε να ήταν δράμα, αλλά προτίμησα να τη δούμε ως κωμωδία και να βγάλουμε το κάποιο ηθικό δίδαγμα που πρέπει να βγαίνει από κάθε θεατρικό έργο, γελώντας και όχι κλαίγοντας... Άλλωστε, στην τόσο δύσκολη εποχή μας προτιμότερο είναι το γέλιο, που σπανίζει όσο πάει και κατήντησε ένα είδος πρώτης ανάγκης...».

Αυτά που έλεγε ο Γ. Τζαβέλλας το 1959 επαληθεύτηκαν και 42 χρόνια μετά στη σκηνή που με μεράκι έπαιξαν τους ρόλους οι ηθοποιοί με επικεφαλής δύο αξιόλογους Χανιώτες ηθοποιούς, τον Γιώργο Παρτσαλάκη και τη Μαρία Τζομπανάκη... Η υπόθεση θα μπορούσε να «παιχτεί» σε κάθε ελληνικό σπίτι και σήμερα, άλλωστε ανάλογες παίζονται χιλιάδες κάθε μέρα... Και ο Αντωνάκης και η Ελενίτσα υπάρχουν σήμερα σε διάφορες παραλλαγές. Ο Γιώργος και η Μαρία κατάφεραν να ενσαρκώσουν τον «μέσο όρο» αυτών που γίνονται, πολύ σωστά, γνωρίζοντας ότι οι ήρωες είναι υπαρκτοί (γι' αυτό και οι ρόλοι επικίνδυνοι).

Πολλοί θεατές «είδαν» τον εαυτό τους στο σανίδι σε αξιόπιστη αντιγραφή από τους ηθοποιούς... Η Μαρία Τζομπανάκη με άριστη ηθοποιία (και ίσως όχι μόνο

ηθοποιία) κατάφερε να ξεπεράσει τα καθήκοντα του ρόλου, και τη μάχη με τη σύγκριση και το βάρος μιας μεγάλης επιτυχίας στο θέατρο και το σινεμά (από τους Λογοθετίδη - Λιβικού, Γ. Κων/νου - Μ. Κοντού)... Το ίδιο και ο Γ. Παρτσαλάκης που μπόρεσε να νικήσει συγκρίσεις και ρόλους τηλεοπτικούς και να «περιγράψει» απλά αυτό που γίνεται χωρίς υπερβολές, για να μείνει το δίδαγμα ότι δεν χρειάζεται η υπερβολή ούτε στους ρόλους ούτε στη ζωή... Μαρία και Γιώργο σας ευχαριστούμε που «μιλήσατε» στα παιδιά μας με τόση μαεστρία για δύσκολα ζητήματα όπως αυτά της συμβίωσης, της σχέσης και της αγάπης ο ένας για τον άλλο...



● 72-78 άτομα φεύγουν στη σύνταξη από ΕΘΝΙΚΗ τελικά, αλλά και αυτοί και κάποιοι άλλοι φεύγουν με ποικίλα συναισθήματα. Ας μη τα γράψουμε. Ο Ξένιος Δημητρίου φεύγει ή έφυγε για άλλο λόγο από Κύπρο και Ρουμανία.

● Ποια εταιρία δεν πλήρωσε τη συνδρομή και έμεινε 5 μέρες χωρίς e-mail;

● Διαβάστε τι υπέγραψε ο υπουργός Υγείας Αλ. Παπαδόπουλος με τη Γιάννα Αγγελοπούλου. Πολλές παράγραφοι είναι παραθυράκια να μπειτε στο μεγάλο φαγοπότι των Ολυμπιακών...

● Το Δ.Σ. του Συνδέσμου Εκπροσώπων Ασφαλιστικών Εταιριών που προήλθε από τις αρχαιρεσίες της 5.2.2001, καταρτίστηκε σε σώμα ως εξής:

- |                  |                                                                                  |
|------------------|----------------------------------------------------------------------------------|
| Πρόεδρος:        | Θ. Μελακοπίδης                                                                   |
| Αντιπρόεδρος:    | Α. Μπάρρυ                                                                        |
| Γεν. Γραμματέας: | Γ. Αντωνιάδης                                                                    |
| Ταμίας:          | Θ. Λύχρος                                                                        |
| Μέλη:            | Θεόδ. Αποστολόπουλος,<br>Τ. Τέρνερ, Β. Μπάρλος,<br>Ν. Μουρτζούκος,<br>Ι. Βόλαρης |

● Στη συνεδρίαση της 16ης Ιανουαρίου 2001 του Δ.Σ. που προέκυψε από τις πρόσφατες αρχαιρεσίες στο Σύλλογο Υπαλλήλων Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων, εκλέχθηκε το προεδρείο του συλλόγου ως εξής:

- |                              |                                                            |
|------------------------------|------------------------------------------------------------|
| Πρόεδρος:                    | Τσόγκα Όλγα                                                |
| Α' Αντιπρόεδρος:             | Μόσχου Λένα                                                |
| Β' Αντιπρόεδρος:             | Λαμπροπούλου Σάσα                                          |
| Γεν. Γραμματέας:             | Οικονόμου Σωτήρης                                          |
| Αναπληρωτής Γεν. Γραμματέας: | Αθανασόπουλος Διονύσης                                     |
| Ταμίας:                      | Βίγλα Ίλια                                                 |
| Μέλη:                        | Καρυώτη Χριστίνα,<br>Τσιμπόγου Φωτεινή,<br>Χρηστίδης Τέλης |

● Ύστερα από 6 χρόνια που έμεινε ανενεργός, βγαίνει από τα συρτάρια του ΥΠΕΧΩΔΕ ο Νόμος 2229/94, με τον οποίο καθίσταται υποχρεωτική η ασφάλιση της μελέτης, κατασκευής και συντήρησης όλων των δημοσίων έργων.

● Σαν τα κάρβουνα και τους παπάδες είναι αρκετά θέματα σε μια μεγάλη εταιρία. Σβηστά λερώνουν, αναμμένα καίνε. Τι θέματα; Ας πούμε μερικά: Δ/ση περιουσίας, κομματισμός και ρουσφέτια, διαχείριση Δ/Σ, σχέσεις με μαμά, διαχείριση ιστορίας κ.λπ.

● Μια κρίσιμη δικαστική απόφαση θα βγει το Μάιο για το Νοσοκομείο Παπαδημητρίου, που ταλαιπωρεί πολύ κόσμο και που το νομικό καθεστώς του δείχνει πλήρως την Ελλάδα της παρακμής και ρεμούλας.

● Πόσα ασφάλιστρα χάνετε απ' τα 700.000 ανασφάλιστα αυτοκίνητα, κύρια Ένωση; Άμα θέλατε, σε μισή ώρα θα τα μαζεύατε να κλείσετε και λίγο απ' τη ζημιά του Επικουρικού. Αλίμονο και ξυπνήσουν οι πελάτες σας... Άκου 700.000 πελάτες όταν κάνουμε κωλοτούμπες για έναν!

● Οι φωτοτυπίες φταίνε που το Bonus-Malus πήγε σε περίπου 4% ή ο κακός έλεγχος εταιριών με τους συνεργάτες πράκτορες;

● Scorlife και Commercial Union Life πάνε μαζί για συγχώνευση δυνάμεων και επιδιώξεων... Μέχρι Σεπτέμβριο μήνα θα οργανώνονται...

● «Χωρίς ασφαλιστές δεν κάνεις τίποτα» είπε ένας έμπειρος φίλος κάποιου μεγαλοκλινικάρχη. Έχεις δίκιο είτε αυτός, που πριν από λίγο καιρό ήθελε να κάνει συμβόλαια ασφαλιστικά με μη ασφαλιστές... Δεν ήξερε, δεν ρώταγε ότι η ομελέτα θέλει αυγά; Μπερδεύτηκε ο άνθρωπος με αυτούς που είχαν ασφαλιστές και ήθελαν να τους κάνουν πέρα... Αμ, δε...

● Δευτέρα 5 Μαρτίου έπεσαν οι υπογραφές συνεργασίας Ατλαντικής - Εγνατίας Τράπεζας και άνοιξαν τα ρολά στο ισόγειο του μεγάλου Ατλαντικής όπου θα στεγαστεί η Εγνατία Πρακτορειακή ΕΠΕ, με σχέση 60%-40% των δύο μερών. Ενημερώθηκαν οι Δ/ντές της Ατλαντικής Ένωσης. Ιούνιο μήνα γίνεται ΑΕ η εταιρία που θα πάρει άλλο όνομα, θα είναι 40% Ατλαντική Ένωση και 60% Εγνατία. Γύρω στο 40% ήταν και η γενική αύξηση παραγωγής της Ατλαντικής το 2000, η οποία προχωρά ήσυχα και δημιουργικά.

● Ευχόμαστε να ανανεωθούν οι συμβάσεις κάποιων που καλά τα πήγαν ως τώρα... Γενικώς.



● Τον Μελά Γιαννιώτη τον γνώρισα κάπως πιο κοντά στην Κρυσταλλοπηγή της Φλώρινας, αρχές του '90, σε κάποια εκδρομή της Ένωσης Ασφ. Εταιριών Ελλάδος. Χρόνια παρατηρώ τη δημιουργική του προσπάθεια, την ανοδική πορεία και την επέκτασή του που σύντομα από τη Βόρεια Ελλάδα κατεβαίνει και στην Αθήνα και στις σελίδες του «ΝΑΙ» επιθυμούμε να καταγράψουμε... Είναι καλός παίκτης και παίζει μπάλα που βγάζει γκολ, χωρίς να πολυνοιάζεται που κάποιοι στην κερκίδα κάνουν κριτική με λόγια αλλά ποτέ δεν έπαιξαν μπάλα... Εκείνου του φτάνει να αγωνίζεται και οι αγώνες έχουν ιδρώτα, καρδιοχτύπια και κόπο... Είναι ωραίο όμως να παίζεις και ο Μελάς ξέρει ότι δεν είναι όλοι με την ίδια ομάδα και ότι η μπάλα γυρίζει μέχρι το '90'... Όλα τα προγνωστικά ανατρέπονται και όλοι μπορούν να χάσουν ή να κερδίσουν. Το ΠΟΚ έχει χάσει πολλές φορές εντός έδρας...

● Μεγάλη χαρά ένωσαν πολλά παιδιά την Τετάρτη 21/2/2001 το απόγευμα, όσα είχαν την τύχη να δουν την παράσταση Καραγκιόζη στο Νηπιαγωγείο ΜΑΝΤΑΡΙΝΙ στην Κηφισιά. Ο Ευγένιος Σπαθάρης μίλησε και φωτογραφήθηκε με τα μικρά παιδιά, γέλασε και αστειεύτηκε μαζί τους και κουβέντισε με γονείς. Η γιορτή έγινε με βοήθεια χορηγίας της Αγροτικής Ζωής και Αγροτικής Ασφαλιστικής. Ιδιαίτερης σημασίας ήταν το γεγονός που όλοι παρατήρησαν ότι τα παιδιά έδειξαν μεγάλο ενδιαφέρον, αυθορμητισμό και το εξεδήλωσαν με δυνατά γέλια, κάτι που συνεχώς σπανίζει στα παιδιά της τηλεόρασης και της απομόνωσης. Το νηπιαγωγείο ΜΑΝΤΑΡΙΝΙ στοχεύει εκτός των άλλων και στο να συνηθίσουν τα παιδιά να εκδηλώνονται, να γελάνε και να ζουν σε κλίμα αυθορμητισμού και όχι καταπίεσης. Πολλές εκδηλώσεις αποσκοπούν εκεί και γίνονται για να βελτιώσουν το περιβάλλον μέσα στο οποίο κινείται το σύγχρονο παιδί. (Πληροφορίες για παρόμοιες εκδηλώσεις: ΜΑΝΤΑΡΙΝΙ τηλ. 8012761, Λ. Κατσώνη 42 και Μ. Μπόταρη, Νέα Κηφισιά).



● Η Nova Bank θέλει 350.000 πελάτες στην τριετία δηλαδή το 35% της αγοράς, θέλει η τράπεζα Nova Bank να είναι το πρώτο όνομα τράπεζας που έρχεται στο μυαλό κάθε ιδιώτη - πελάτη και φυσικά... κέρδη. Αυτός ο τριπλός στόχος είναι η φροντίδα του δ/ντος συμβούλου της κ. Γιάννη Πεχλιβανίδη που τα παίζει «όλα για όλα» στην τρίτη του θητεία σε τρά-

πεζα μετά την First Chicago και Xios Bank. Πιστεύουμε ότι θα τα καταφέρει επειδή αυτοί οι ασφαλιστές - σύμμαχοι του ξέρουν να πιάνουν όχι τρεις αλλά «χίλιους τρεις» στόχους... Και με λίγο κόστος μπορεί, αρκεί να θυμάται ότι οι ασφαλιστές δεν είναι «πολυφαγάδες» είναι «παραπονιάρηδες»... Ο Κοντομηνάς το ξέρει τι σημαίνει αυτό γι' αυτό και είναι τόσο αισιόδοξος... Δώστε στους ασφαλιστές «κάτι» να πιστούν και θα κινηθούν ουρανό και γη να το καταφέρουν αυτό που θέλετε... Κυρίως «βρείτε χρόνο» να αφιερώσετε γι' αυτούς. Είναι ο συτομότερος δρόμος να πετύχετε. Να θυμάσθε ακόμα ότι σ' ένα μελίσι χρειάζονται ΟΛΕΣ οι μέλισσες για κάποιο συγκεκριμένο ρόλο κάποιας στιγμής. Οι άνθρωποι της Interamerican είναι ένα δημιουργικό μελίσι παντός καιρού και φέρνουν ό,τι τους ζητηθεί... Ζητήστε τους και θα το κάνουν. Η παρουσία τους είναι μέλι για την Interamerican και την ελληνική κοινωνία που θα καρπωθεί τα οφέλη και της Nova Bank, που υπό τον άξιο κ. Γ. Πεχλιβανίδη εργάζεται νυχθημερόν. Μήπως όμως είναι καιρός η INTERAMERICAN μέσω της NOVA BANK να «ανοιχτεί» και να συνεργασθεί και με ανεξάρτητους πράκτορες και μεσίτες της ελεύθερης αγοράς;

● Στην αίθουσα «Αθηναίς» πήγα πολλές φορές για διαφορετικούς λόγους, αλλά τη βραδιά που η φίλη Βάγια Τολιοπούλου οργάνωσε την εκδήλωση των δ/τών της ΝΝ, Τάκη Αμπατζιδη και Π. Μερτζάνη, η «Αθηναίς» μου άρεσε περισσότερο και δεν ξέρω γιατί. Ίσως το χαμόγελο της Βάγιας, ίσως το γελαστό πρόσωπο του Τάκη Καραλή, ίσως τα ευχαριστημένα πρόσωπα των ασφαλιστών που περνούσαν καλά, ίσως κάποια χρώματα στους πίνακες που κοσμούσαν γύρω τις επιφάνειες της αίθουσας. Ίσως να ήταν γενικώς μια υπέροχη βραδιά - δώρο για τους ανθρώπους που γιόρταζαν την καλή πορεία τους στην ΝΝ. Πολλές φορές σκέπτομαι πόσο σημαντικό είναι να έχεις κλίμα, καλή ατμόσφαιρα, καλό περιβάλλον για να τιμήσεις τη βραδιά γιορτής σου. Και αυτό δεν γίνεται μόνο του. Θέλει φροντίδα, θέλει στοργή, θέλει «χάδια», θέλει ευγένεια, θέλει προσοχή, θέλει πείρα... Η Βάγια Τολιοπούλου έφτιαξε μια τέτοια εταιρία, την CONCEPT, που είναι στη διάθεση των εταιριών και των δ/τών υπ/των για να φροντίσει εκείνη όλες τις λεπτομέρειες και να φορτωθεί «τον μπελά» μιας εκδήλωσης, επαγγελματικής ή ιδιωτικής. Θά 'θελα να της πω ένα «μπράβο» που προσπαθεί για το καλύτερο σε όσους ζητάνε κάτι τέτοιο. Το γραφείο της είναι στη Λ. Μεσογείων 419, στην Αγία Παρασκευή. Τηλέφωνο: 6018650-3. Στη φωτογραφία ένα στιγμιότυπο από τα εγκαίνια της εταιρίας της. Πηγαίνετε να τη γνωρίσετε, θα σας φανεί πολύ χρήσιμη.



● Προτείνουμε να συναντηθούν οι ασφαλιστικές ηγεσίες ΕΘΝΙΚΗΣ, ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ και ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ και να συντονίσουν ιδέες και λύσεις για μια πιο δυναμική παρουσία των ελληνικών εταιριών που αντιπροσωπεύουν το ελληνικό κράτος... «Εδώ είναι ο παράδεισος και η κόλαση εδώ»... Κεφάλαια και δύναμη έχουν. Ας κάνουν στρατηγικές συμμαχίες, τι τους θέλουν τους ξένους Γάλλους, Πορτογάλους, Άγγλους, Γερμανούς συνέχεια μεσ' τα πόδια τους; Πολιτική βούληση χρειάζεται, που λέγανε και παλιοί ΠΑΣΟΚΟΙ... Τώρα θα ανακαλύψουν τον τροχό; Άριστα στελέχη υπάρχουν, γνώσεις υπάρχουν, μέλλον υπάρχει... Λίγο συντονισμό θέλουν κάποιοι και 2-3 στελέχη εκ του εξωτερικού... Όχι ξεπουλήματα μεριδιών στους ξένους. Η «Ελλάδα ανήκει στους Έλληνες» έλεγε ο αρχηγός.

● Είχε ένα καλό συμβόλαιο για τα γηραιά η ΕΘΝΙΚΗ, που μιλούσε για «μακροχρόνια φροντίδα υγείας» κάπου εκεί επί εξουσίας Λ. Κόκκινου και ειδικού σ' αυτά Δ. Εμμανουήλ. Δεν ξέρω την τύχη του αλλά, αν ισχύει ακόμα, καλό είναι να το βγάλουν απ' τη ναφθαλίνη και να το δώσουν στους ασφαλιστές τους ή να το αναδομήσουν. Είναι θέμα σοφού marketing και όχι αυτού που δεν ήξερε τα πλεονεκτήματα που είχε και ήταν άσοφο... Πόσοι θα ήθελαν ένα τέτοιο συμβόλαιο σήμερα και πόσοι στα επόμενα χρόνια; Και το Marketing θέλει φροντίδα εκεί...

● Νέα μέλη στο Δ.Σ. της AIG εξελέγησαν πρόσφατα ο πρώην πρόεδρος των ΗΠΑ στα Ηνωμένα Έθνη κ. Richard Holbrooke και ο κ. Frank Zarb, πρώην πρόεδρος και δ/νων σύμβουλος του Μεσιτικού Οίκου Alexander & Alexander Services.

● Ανανεώθηκαν ύστερα από πολλές και επίπονες διαπραγματεύσεις, τα συμβόλαια Banker's Blanket Bond της EFG EUROBANK ERGASIAS, μέσω της EFG Ασφαλιστικών Υπηρεσιών. Στα συμβόλαια αυτά η AIG GREECE είναι ηγέτιδα με ποσοστό 49%.



● «Ζέει χύτρα, ζη φίλια: επί των διά δειπνών εις φιλιάν συνιόντων». Είναι μια παροιμία των Αρχαίων Ελλήνων γι' αυτούς που πιάνουν φίλια για τα τραπέζια. «Όταν πλουτή τις, φίλους έχει». Τα ξέρει αυτά ο Κοντομηνάς αλλά κάπου-κάπου ας τα θυμίζουμε στο κοινό γιατί γύρω σε πλούσιους αναλόγως εποχής πολλοί πάνε από πείνα να φάνε και όχι από φίλια. Και επειδή κάποιοι «δανείζουν φως Ηλίω», δηλαδή δανείζουν στον Ήλιο φως, θα λέγαμε - αν και δεν έχει ανάγκη τα λόγια μας - κύριε Κοντομηνά θυμίσει ότι οι άνθρωποι είναι πάντα ίδιοι... Οι πολλοί κάνουν το φίλο και σου δίνουν ομπρέλες όταν έχει λιακάδα... Θυμίσει όταν έβρεχε ποιοι ήταν εκεί να δώσουν

● Πιστεύουμε ότι βοήθησε αποτελεσματικά τους συνεργάτες της Interamerican η πρωτότυπη διαφημιστική καμπάνια της Interamerican που έπαιξε στην τηλεόραση και στο ραδιόφωνο το πρώτο τετράμηνο του 2001. Το μήνυμά της ήταν ότι οι πελάτες φτιάχνουν καλή διάθεση στη ζωή τους όταν έχουν καλούς ασφαλιστές, που τους δίνουν καλά προϊόντα και άριστες υπηρεσίες. Η Interamerican, εταιρία που τη γνωρίζουν όλοι για το μέγεθος και την ικανότητά της, έχει να δώσει σφαιρική κάλυψη για όλες τις ανάγκες

● Με άνοδο 137% λειτούργησε η παραγωγή του κλάδου πυρός το 2000 στην εταιρία ΕΥΡΩΠΗ του κ. Ν. Μακρόπουλου και προβλέπεται να ξεπεράσει το 1.400 δισ. δρχ. στο 2001. Τα πρώτα αποτελέσματα α' τριμήνου είναι θεαματικά με συν 57% για την Ευρώπη, που φιλοδοξεί το 2001 να είναι ένα από τα σημαντικότερα χρόνια σταθμός στην πορεία της. Ο φιλεργατικός κ. Ν. Μακρόπουλος, που με άριστο τρόπο συνεργάζεται με φίλους και ανταγωνιστές στην ελληνική αγορά, υπολογίζει πολύ στη δύναμη της εξειδίκευσης. Η εταιρία του εξειδικεύεται στην ασφάλιση μεγάλων βιομηχανιών και εμπορικών κινδύνων. Οι συγγενικές σχέσεις του με την ΕΘΝΙΚΗ τού προσθέτουν, εκτός από την οικονομική συνεργασία, και φίλους όπως στο φωτογραφικό στιγμιότυπο. Το μέλλον έρχεται καλύτερο.

ομπρέλα μη βραχείς απ' την αδικία και ποιοι έκαναν «κολπάκια» και έβαζαν τρικλοποδιές... Μόνο οι άνθρωποι σου και οι ασφαλιστές σου ήταν μαζί σου... Ναι, για τη βράβευση μιλάω γιατί έβλεπα να σε χειροκροτούν κάποιοι που μοίραζαν ψεύτικες φωτοτυπίες κάποτε... Αν και στο γραφείο μου έχω ένα σύνθημα που μου λέει «θυμίσω να ξεχνάς» ώρες-ώρες το ξεχνάω ή μου το χαλάνε κάποιοι... Και επειδή όπως λέει ο Πίνδαρος «τι είναι κάποιος; Τι δεν είναι; Σκιά ονείρου ο άνθρωπος» (επάμερο! Σκιάς όναρ άνθρωπος) κύριε Κοντομηνά επειδή ακόμα «επιθυμία μεν ελάχιστα κατορθούνται, προνοία δε πλείστα» (ελάχιστα κατορθώνονται με την επιθυμία, με την προνοητικότητα όμως τα περισσότερα), φρόντισε ΤΩΡΑ να μην σπαταλιώνται άλλα χρήματά σου εδώ κι εκεί. Αρκετά, αρκετοί πήραν. Μάζεψέ τα και γράψε τα σε ιδρύματα να πιάσουν τόπο ή φτιάξε δικά σου... Θα σε ευγνωμονούν και θα (το εννοούν) πολλοί για πολλά χρόνια... Άσε τις θυγατρικές και φτιάξε ελληνικά σχολεία στο εξωτερικό, φτιάξε φτωχοκομεία, γηροκομεία, ιδρύματα. Δεν λέω να σταματήσεις τις business. Παράλληλα, αντί μια θυγατρική τον χρόνο ένα ίδρυμα... Είναι παντού πατριώτες, στην Αίγυπτο, στη Ρωσία, στη Νότια Ιταλία, στην Αφρική. Οι άλλοι την χύτρα κοιτάνε, δεν το βλέπεις;

κάποιοι και να πάρει όλες τις ανασφάλειές του. Χωρίς άγχη μπορεί ο πελάτης να βλέπει αισιόδοξα τη ζωή... Ο Δ. Κουενλάκης, δ/ντής marketing του ομίλου Interamerican, εργάζεται σκληρά για να ανοίγει περισσότερους δρόμους και περισσότερες ευκαιρίες επιτυχίας για τους ανθρώπους του ομίλου. Σίγουρα κάθε βράδυ που φεύγει με τους τελευταίους που μένουν εργαζόμενοι ως πολύ αργά, νιώθει ότι η επόμενη μέρα του ομίλου θα ζημερώσει με καλύτερη διάθεση, πιο χαμογελαστή!



ομπρέλα μη βραχείς απ' την αδικία και ποιοι έκαναν «κολπάκια» και έβαζαν τρικλοποδιές... Μόνο οι άνθρωποι σου και οι ασφαλιστές σου ήταν μαζί σου... Ναι, για τη βράβευση μιλάω γιατί έβλεπα να σε χειροκροτούν κάποιοι που μοίραζαν ψεύτικες φωτοτυπίες κάποτε... Αν και στο γραφείο μου έχω ένα σύνθημα που μου λέει «θυμίσω να ξεχνάς» ώρες-ώρες το ξεχνάω ή μου το χαλάνε κάποιοι... Και επειδή όπως λέει ο Πίνδαρος «τι είναι κάποιος; Τι δεν είναι; Σκιά ονείρου ο άνθρωπος» (επάμερο! Σκιάς όναρ άνθρωπος) κύριε Κοντομηνά επειδή ακόμα «επιθυμία μεν ελάχιστα κατορθούνται, προνοία δε πλείστα» (ελάχιστα κατορθώνονται με την επιθυμία,

● Το 1903 η Gillette, που άλλαξε την εικόνα του σύγχρονου άντρα με το ξύρισμα, πούλησε 50 μηχανές, τον επόμενο χρόνο 12.000.000 λεπίδες και σήμερα η παραγωγή της είναι τόση που αν τα ξυραφάκια της έμπαιναν το ένα δίπλα στο άλλο θα μπορούσαν να τυλιχτούν τη γη 12,5 φορές... Το γράφουμε επειδή «στο τέλος ξυρίζουν το γαμπρό» και σίγουρα θα βρεθεί ένα ξυραφάκι να τον ξυρίσουν... Πιθανόν «Εβραίοι κουρείς» που ξέρουν καλά από οικονομικά και τόκους και τράπεζες... που συζητάνε με κάποιον γαμπρό και της ασφαλιστικής αγοράς.

● Δεν άκουσα κανένα «αρνάκι» να διαμαρτυρηθεί για τη «σφαγή» του Πάσχα... Ούτε ενημέρωση δεν έγινε και στη σφαγή των αντασφαλιστών... ούτε των ασφαλιστών για τις προμήθειες που θα κοπούν... Άμα είναι η μοίρα σου έτσι γραμμένη...

● «Πόνος γαρ ως λέγουσι, ευκλείας πατήρ», δηλαδή «ο μόχθος καθώς λένε, είναι πατέρας της δόξας», έλεγε ο Ευριπίδης και ταριάζει απόλυτα στον Παύλο Ψωμιάδη, ο οποίος δημιούργησε στις μέρες μας έναν όμιλο από 14 εταιρίες που επεκτείνεται δυναμικά και που η δόξα έρχεται να τον σηκώσει στα χέρια της... Πριν από 23 χρόνια το 1977, όταν άρχισε το έργο της δημιουργικής



μεταμόρφωσης της ΑΣΠΙΔΑΣ, ο Π. Ψωμιάδης πήγαινε στην Οδό Όθωνος 4 στις 7 το πρωί και έφευγε τελευταίος νύχτα. Ήταν τότε 38 χρονών κι εγώ που είχα ένα γραφείο Όθωνος 6, ήμουν στα 29 μου όταν τον έβλεπα νωρίς - νωρίς να μπαίνει στο μόχθο της ανάπτυξης της Ασπίδος που τότε ανέλαβε. Είχε 7 μικρά υπ/τα με 50 ασφαλιστές και παραγωγή γύρω στα 14.000.000. Σε δυο χρόνια εξαπλασίασε τα πάντα φτάνοντας τα 42 υπ/τα, 330 ασφαλιστές και 92.000.000 παραγωγή. Το 1987 τα υπ/τα έγιναν 70, οι ασφαλιστές 540, η παραγωγή 1 ΔΙΣ. Κάποιο πρωί δίπλα Ξενοφώντος στο πάρκινγκ 7 το πρωί, μου λέει «Δουλεύεις βλέπω, έλα ρε να κάνουμε πωλήσεις»! Σήμερα ο όμιλός του ανέβηκε στην κορυφή. Έγινε ένας κόσμος αξιών με μεγάλες προοπτικές και καλύπτει όλο το φάσμα των χρηματοοικονομικών ασφαλιστικών δραστηριοτήτων. Αξιόλογοι δ/ντές, δυναμικοί managers, γενικοί δ/ντές επιτυχημένοι, ασφαλιστές έτοιμοι για όλα, στελέχη διοικητικά έμπειρα, υπάλληλοι πιστοί και εκπαιδευμένοι όλοι γύρω του περιμένουν το επόμενο σύνθημα να ριχθούν στη μάχη με μόχθο για να κερδίσουν τη δόξα που δίνει η εκπλήρωση του καθήκοντος. «Τι θα γίνει τόσος κόσμος;» ρωτάνε μερικοί. Τι είναι αυτή η ερώτηση; Εδώ ο Παύλος δημιούργησε όνομα και εταιρίες και είναι δυνατόν να μη βρει την ιδανική αξιοποίηση του καθένα; Τώρα είναι η ώρα της απογείωσης. Το πλήρωμα ας πάρει θέσεις. Οι Θεοί προσφέρουν αγαθά και πληρώνονται με κόπους, λέει ο Επίχαρμος. «Των πόνων πωλούσιν ημίν πάντα τα αγαθά οι Θεοί» (Επίχαρμος) και τα αγαθά είναι πολλά στον όμιλο ΑΣΠΙΣ σήμερα. Ας είναι καλά ο Ψωμιάδης που φρόντισε για όλα και συνεχίζει να είναι και στα «σαλόνια» και στα αλόνια και που μάχεται μπροστά δίπλα στους ανθρώπους πρώτης γραμμής, δίπλα στους ανθρώπους που κάνουν την Ασπίδα «Όμιλο Άξιων».



● Με ένταση άρχισαν οι προετοιμασίες για τον εορτασμό των 50 χρόνων συνεργασίας του Ασφαλιστικού Συγκροτήματος ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ - ΑΔΑΜΑΝΤΙΑΔΗΣ Α.Ε. με την ΑΙΓ. Ο εορτασμός αυτός τοποθετείται μέσα στον Οκτώβριο του 2001.

● Το μέλλον του ομίλου της Interamerican, σχεδιάζεται με στόχο τη διατήρηση και ενίσχυση της πρωτοκαθεδρίας στον κλάδο ζωής, αλλά και την περαιτέρω ανάπτυξη των γενικών ασφαλίσεων. Αυτό τόνισαν αρχές Μαρτίου 2001 τα ανώτατα διοικητικά στελέχη του ομίλου Interamerican παρουσία του προέδρου του Δημήτρη Κοντομηνά, στους εκπροσώπους των θεσμικών επενδυτών, στους οποίους παρουσίασαν τα αποτελέσματα και τις προοπτικές του ομίλου.

● Προσέξτε τι λέει η πρόταση Ροκάρ και τα λόμπυ γύρω από τα θέματα αυτά... Πίσω απ' τις προτάσεις αυτές κρύβονται τα συμφέροντα διαφόρων ομάδων που επηρεάζουν τον κλάδο μας. Δείτε και το γεγονός ότι όλο και περισσότεροι άνθρωποι θα έχουν ανάγκη φροντίδας χωρίς να είναι άρρωστοι ή ανάπηροι... Κρύβονται πολλά συμβόλαια και εκεί...

● Πρώτη φορά εταιρία ασφαρίζει μη υγιείς ανθρώπους, που έχουν προβλήματα στεφανιαίας νόσου. Και αυτό το κάνει επειδή έχει την ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗ και το MEDISYSTEM. Πρέπει να έχεις τα «παρακάτω» για να ασφαλίσεις τα «παραπάνω»... Φυσικά η INTERAMERICAN τα μπορεί, ποιος άλλος; Ευτυχώς «χτυποκαρδά» αυτή για λογαριασμό πολλών άλλων που περιμένουν κάθε φορά τι νέο θα κάνει για να ακολουθήσουν...



● «Όπου βρεθώ, βλέπω μια ευκαιρία» μου είπε 13/3/2001, στην ετήσια βραδιά βραβεύσεων, ο αγαπητός Γιάννης Δασκαλόπουλος της Allianz που για πολλά χρόνια ανεβαίνει σταθερά τα σκαλιά των επιτυχιών στον

τομέα πωλήσεων στον οποίο κλείνει φέτος μια 20ετία. Ξεκίνησε ασφαλιστής τον Νοέμβριο του 1980 ο 42χρονος Γιάννης στην Interamerican, έγινε agency manager το 1989 στην Helvetia, με τη συγχώνευση πέρασε στην Allianz εμπορικός δ/ντής πωλήσεων και από πέρυσι είναι διοικητικό στέλεχος του μεγάλου ομίλου Σύμβουλος Διοίκησης επί των πωλήσεων. Συγχαίρουμε τον κ. Γιάννη Δασκαλόπουλο που με φιλοπρόοδο πνεύμα και σκληρή δουλειά κατάφερε να είναι χρήσιμος στην ελληνική κοινωνία και στον ασφαλιστικό κλάδο. Τα παιδιά του Νίκος, Δημήτρης και Χρήστος έχουν ένα καλό παράδειγμα για μίμηση, όπως οι ασφαλιστές και φίλοι του που τον βλέπουν χρόνο με το χρόνο να προσθέτει επιτυχίες και έργα. Μπράβο του, μακάρι να είχαμε πολλούς σαν τον Δασκαλόπουλο να μας θυμίζουν ότι όντως όπου βρεθούμε αξίζει να βλέπουμε ευκαιρίες για πρόοδο...



● «Ως ηδώς μοι γέγονε τα πρότερον κακά: Ει μη τότ' επόνουν, νυν αν ουκ ευφραϊνόμεν» έλεγε ο Αρχαίος μας φιλόσοφος Φιλήμων, δηλαδή «πόσο ευχάριστοι απέβησαν για μένα οι προηγούμενοι κόποι! Γιατί αν δεν μοχθούσα τότε, τώρα δεν θα ευφραϊνόμουν». Αυτό ταιριάζει να το πει και ο αγαπητός φίλος Ιωάννης Ν. Ροδόπουλος, εκλεκτό στέλεχος του Φοίνικα που συνταξιοδοτήθηκε πρόσφατα. Πρέπει να ευφραίνεται αναπολώντας τη μακρά πορεία του στον ασφαλιστικό χώρο που υπηρέτησε επί 41 χρόνια και αποτελεί παράδειγμα προς μίμηση για τη δημιουργικότητά του και συνεχή εκπαίδευσή του. Το 1955 διορίστηκε στον Φοίνικα. Το 1963 ήταν προϊστάμενος στον κλάδο πυρός και ανασφαλειών. 1971-80 είναι Δ/ντής Βορείου Ελλάδος. 1980-90: Αναπληρωτής Περιφερειακός Δ/ντής Μακεδονίας-Θράκης. 1990-93: Δ/ντής Marketing - Πωλήσεων Β. Ελλάδος, Κεντρικής και Ηπει-

ρου. 1994: Δ/ντής Εκπαίδευσης Ελλάδος. 1994-95: Σύμβουλος εργασιών εξωτερικού. 1995-97: Δ/ντής εργασιών εξωτερικού. Το 1993 έκανε ένα χρόνο στην Ουκρανία για την οργάνωση του Ασφαλιστικού συστήματός της. Το '95 εργάστηκε στη Γερμανία (δημιουργία θυγατρικής Φοίνικα). Το 1996 έκανε 6 μήνες στην Κεντρική Ασία με πρόγραμμα της Ευρωπαϊκής Ένωσης για την οργάνωση τραπεζικο-ασφαλιστικού συστήματος (βραβεύτηκε εκεί



από τον πρόεδρο της Δημοκρατίας). Το 1999 ήταν Γενικός Δ/ντής της θυγατρικής εταιρίας του Φοίνικα στη Ρουμανία και σύμβουλος της εταιρίας Φοίνιξ-Πιστώσεων.

Ο κ. Ροδόπουλος σπούδασε οικονομικά και δημοσιογραφία στη Γαλλία και τη Γερμανία. Έχει άριστη γνώση της γερμανικής - αγγλικής και γαλλικής γλώσσας ενώ μιλά πολύ καλά βουλγαρικά, ρωσικά και ρουμανικά. Έχει ερασιτεχνική άδεια πιλότου και αλεξιπτωτιστή.

Έχει άδεια διερμηνέως γερμανικής γλώσσας. Ήταν αξιωματικός των καταδρομών (ΛΟΚ), αλεξιπτωτιστής - διερμηνέας. Δημοσίευσε πολλά άρθρα για ασφαλιστικά, οικονομικά και πολιτιστικά θέματα σε περιοδικά και εφημερίδες εντός και εκτός Ελλάδος. Τιμήθηκε με τον Χρυσό Σταυρό του ταξιαρχου Μ. Κων/νου, το ΑΤΜΟΤΙΝ, γαλλικό παράσημο, αργυρούν σταυρό της Κατεντράλε, χρυσό μετάλλιο Γραμμάτων και Επιστημών του Ουζμπεκιστάν και με διπλωματική ταυτότητα για Κεντρική Ασία κ.ά.

Ο κ. Ροδόπουλος έγγαμος από το 1965, με παιδιά και εγγόνια, εκπροσώπησε επάξια την εταιρία και πατρίδα του σε όποια αποστολή του ανετέθη. Τώρα ήσυχια και γαλήνια να πορεύεται ο φίλος κ. Ροδόπουλος, κι αν καμιά φορά τον ρωτάνε οι νέοι τι πρέπει να κάνουν, μαζί με το φιλόσοφο Ξενοφάνη, ο οποίος είναι ο πρώτος που είπε ότι «καθετί που γεννιέται είναι φθαρτό και ότι η ψυχή είναι πνεύμα» να λέει:

«Πρέπει το Θεό να υμνούν πρώτα οι συνετοί και να κάνουν σπουδές και να εύχονται όλοι τη δύναμη να 'χουν να κάνουν το δίκαιο - αυτό είναι το πρώτο Και παινεύω αυτόν που έχοντας πιεί τη σωφροσύνη του δείχνει και θυμάται και λέει τραγούδια αρετής...» Συγχαρητήρια για όλα, κ. Ροδόπουλε!... Ο Ασφαλιστικός κλάδος σε ευχαριστεί.

Ε.Σ.

● Δεν παίζουν, φίλε, με τη φωτιά. Γιατί τι είναι πάλι αυτό το κόλπο με τα ασφαλιστήρα αυτοκινήτων που λέει «εγώ θέλω τόσα, εσύ βάλε από κει και πάνω όσο θέλεις»... Η θέση σου δεν δικαιολογεί τέτοιες κουτοπονηρίες... Προσωρινά απαλλάσσεσαι, αλλά θα σου τη βγούνε αλλού οι πράκτορες.

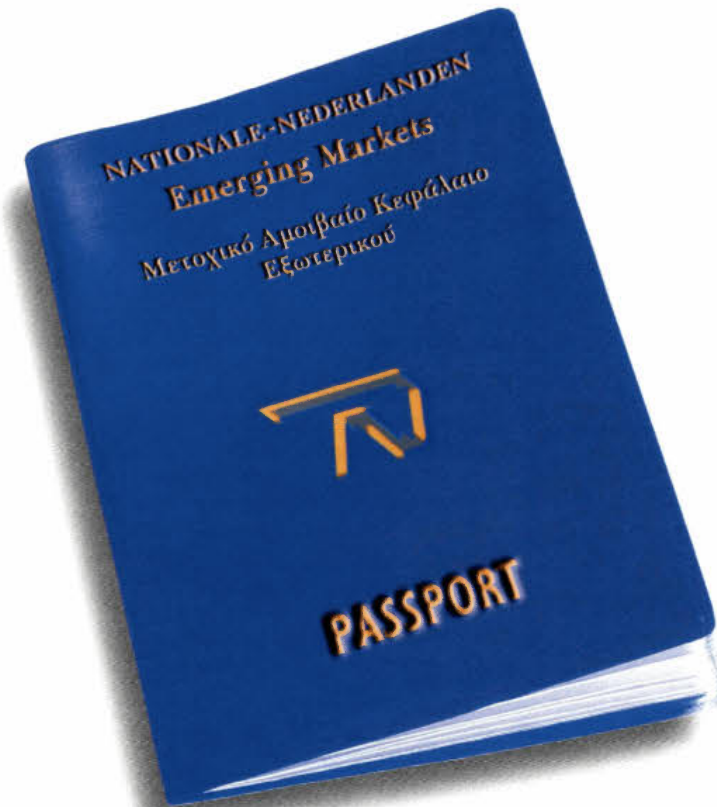
● Τώρα εσύ νομίζεις ότι θα πάρεις επάνω σου με τα ενοικιαζόμενα. Είναι και άλλοι επιχειρηματίες έξυπνοι... Άλλωστε δεν σου είπαν να κάτσεις φρόνιμα, επειδή δεν είναι ο περυσινός καιρός; Ξανασκέψου τις κινήσεις και κάνε και κανένα νέο φίλο ασφαλιστή.

● 3-4 εταιρίες κινούν τα νήματα στην Ένωση, όμως κάποιοι νικάνε τους αριθμούς μέσω της γενικής εκτίμησης που χαίρουν... Οι εκλογές στην Ένωση έδειξαν και αυτή την πλευρά...

● Το νέο προϊόν του Φοίνικα, «Ασκληπιός», ξεκίνησε να ανοίξει το δρόμο. Πάει με βήμα ταχύ. Από το Μάιο έρχεται το βαρύ πυροβολικό... Πακέτο. Βέβαια θα τον μιμηθούν κάποιοι, αλλά θα αργήσουν.

● «Κάνει αυτός ο κύριος για γενικός δ/ντής;» μου είπε κάποιος για κάποιον. «Αυτοί που τον διόρισαν ξέρουν να απαντήσουν;» του είπα...

● Άγριο και σκληρό γλιστρούσε το μαχαίρι στις νέες αντασφαλιστικές συμβάσεις... Έφτανε μέχρι τα δάνεια των τραπεζών... Τα ξένα χέρια είναι μαχαίρια...



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

Ν Ε Ο Α Μ Ο Ι Β Α Ι Ο Κ Ε Φ Α Λ Α Ι Ο Ε Ξ Ω Τ Ε Ρ Ι Κ Ο Υ  
**Emerging Markets Fund**

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

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

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

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

Η εγγραφή στα Αμοιβαία Κεφάλαια της Nationale-Nederlanden, η εγγραφή 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

# Ασφαλιστική μεταρρύθμιση: Ώρα μάχης

Οι κυβερνητικές προτάσεις για την αναθεώρηση του συστήματος κοινωνικής ασφάλισης πυροδοτούν εντάσεις, λαϊκές κινητοποιήσεις και στρέφουν το βλέμμα των εργαζομένων στην αναζήτηση λύσεων από την ιδιωτική ασφάλιση

**Μ**ε απόλυτη σιωπή από επίσημα «χείλη», επιφανειακές αλλαγές εισπρακτικού χαρακτήρα, αλλά με τις κυβερνητικές προτάσεις για την αναθεώρηση του συστήματος κοινωνικής ασφάλισης να μην αφήνουν κανένα περιθώριο, ανοίγει πλέον και στην Ελλάδα ο δρόμος για την ανάπτυξη των συμπληρωματικών ιδιωτικών συντάξεων και ασφαλίσεων.

Άλλωστε, η ένταξη των ιδιωτικών επιχειρήσεων στο ασφαλιστικό «παιχνίδι» υπαγορεύεται και σε κοινοτικό επίπεδο. Την προηγούμενη εβδομάδα άνοιξε ο δρόμος για την κατάργηση των «εθνικών» εμποδίων στην κίνηση των κεφαλαίων των ασφαλιστικών ταμείων της Ε.Ε. Την πρωτοπορία θα έχουν τα ιδιωτικά ταμεία, αφού ο απαιτούμενος θεσμικός συντονισμός είναι πολύ πιο εύκολο να γίνει μεταξύ επιχειρήσεων, παρά κρατικών συστημάτων κοινωνικής ασφάλισης.

Οι κυβερνητικές προτάσεις για την αναθεώρηση του ασφαλιστικού συστήματος, όπως παρουσιάστηκαν με τη μείωση της σύνταξης το πολύ στο 50% του μισθού ή και χαμηλότερα σε περίπτωση πρόωρης συνταξιοδότησης, οδηγούν - όπως έχει δείξει η εμπειρία των άλλων κρατών που προηγήθηκαν: στη στρόφιξη όσων δεν έχουν «ώριμα» δικαιώματα προς τον ιδιωτικό τομέα, και μάλιστα, στην περίπτωση των σημερινών «σαραντάρηδων» με υψηλό συγκριτικά κόστος, λόγω της ηλικίας στην οποία ξεκινούν το συμβόλαιό τους.

Ο διάλογος με βάση την κυβερνητική πρόταση «τραβά», όπως όλα δείχνουν, σε μακροσ χρονο και οι εντάσεις και οι κινητοποιήσεις αυξάνονται. Τα βασικά σημεία των αρχικών προτάσεων για την αλλαγή του ασφαλιστικού συστήματος είναι τα εξής:

## Μεταρρύθμιση

Δεν πρόκειται ουσιαστικά για μεταρρύθμιση του ασφαλιστικού αλλά του συνταξιοδοτικού συστήματος, αφού οι αλλαγές δεν υπεισέρχονται στη δομή του, αλλά μόνο σε όρια ηλικίας και ποσοστό αναπήρωσης. Δεν αλλάζουν το ύψος των εισφορών, η κρατική χρηματοδότηση, ο δημόσιος χαρακτήρας και η λογική του ασφαλιστικού συστήματος.

## Ποιους αφορούν

Τα μέτρα επηρεάζουν το σύνολο των ασφαλισμένων. Αφορούν στο σύνολο των μισθωτών τόσο του Δημοσίου όσο και των ΔΕΚΟ και του ιδιωτικού τομέα. Οι μόνοι που εξαιρούνται είναι οι αγρότες καθώς η σύνταξη τους είναι ιδιαίτερα χαμηλή ενώ τη λαμβάνουν στο 65ο έτος. Το ίδιο ισχύει για τους ασφαλισμένους στον ΟΑΕΕ (ΤΕΒΕ, ΤΣΑ, ΤΑΕ) και για τα σώματα ασφαλείας.

## Όρια ηλικίας

Καθιερώνεται η σύνταξη στα 65 έτη. Νωρίτερα μπορούν να αποσυρθούν πλέον μόνο όσοι έχουν συμπληρώσει 40 χρόνια δουλειά (ή 12.000 μεροκάματα). Επίσης μπορούν να αποσυρθούν με μειωμένη σύνταξη στο 60ό έτος εφόσον έχουν συμπληρώσει 35 χρόνια υπηρεσίας. Για τη θεμελίωση δικαιώματος σύνταξης (κατώτερη) απαιτούνται 4.500 ημερομίσθια ή 15 χρόνια ασφάλισης. Η κατώτατη σύνταξη, η οποία βρίσκεται στις 124.000 δρχ. για το ΙΚΑ,

θα μειωθεί στο μισό για όσους έχουν και πρόσθετους πόρους. Ως κίνητρο παραμονής στην εργασία προβλέπεται η αύξηση του ποσού της σύνταξης κατά περίπου 2% για κάθε χρόνο παραμονής πέραν των 35 ετών. Όσοι θεμελιώνουν συνταξιοδοτικό δικαίωμα μετά το 2007 «θα υποστούν» αύξηση του ορίου ηλικίας για συνταξιοδότηση κατά 6 μήνες το χρόνο, μέχρι να φτάσουν τα 65 έτη, ξεκινώντας τη μέτρηση από τα όρια που ίσχυαν με το παλαιό σύστημα.

## Η μάχη για το ασφαλιστικό

	ΤΙ ΙΣΧΥΕΙ	ΤΙ ΠΡΟΤΕΙΝΕΙ Η ΚΥΒΕΡΝΗΣΗ	ΤΙ ΖΗΤΑΕΙ Η ΓΣΕΕ
Ηλικία και χρόνος συνταξιοδότησης	35 χρόνια εργασίας στο 58ο. Ευνοικότερα στο Δημόσιο.	35 χρόνια εργασίας & 65ο ή 40 χωρίς όριο ηλικίας	35 χρόνια εργασίας χωρίς όριο ηλικίας
Γυναίκες εργαζόμενες	17,5 χρόνια εργασίας με ένα ανήλικο παιδί	35 & 65ο με ένα παιδί 31 & 65ο με δύο παιδιά	Ουσιαστικά κίνητρα για τη μητρότητα
Ύψος σύνταξης	80% κύρια 20% επικουρική	60% κύρια 20% επικουρική	80% κύρια 20% επικουρική
Υπολογισμός σύνταξης	Τελευταίοι μήνες ή μ.ό. καλύτερης πενταετίας	Καλύτερη 10ετία (χωρίς χρονοεπιδόματα)	Υπολογισμός στο σύνολο των τελευταίων αποδοχών (με επιδόματα)
Βαριά και ανθυγιεινά	55ο έτος & 35 χρόνια εργασίας. Μειωμένη στο 53ο έτος ηλικίας	Αποχαρακτηρισμός ορισμένων από τα 80 επαγγέλματα σήμερα	Η ισχύουσα ρύθμιση προωθήθηκε από τη ΓΣΕΕ και χρηματοδοτείται από κοινωνικές εισφορές
Αριθμός ταμείων στη χώρα	Άνω των 200	16 μεγάλα ταμεία	Συγχώνευση με σεβασμό των ασφαλιστικών δικαιωμάτων
Χρηματοδότηση των ταμείων	Εργαζόμενοι, κράτος και επιχειρήσεις για τους μετά το 1992	Διατήρηση του συστήματος των τριών μερών	Γενίκευση της κρατικής χρηματοδότησης για όλους τους ασφαλισμένους. Πρόβλεψη για κοινωνικούς πόρους
Ανασφάλιστοι	-	Ασφάλιση 30.000 αλλοδαπών το χρόνο	Ασφάλιση 1 εκατ. ανασφάλιστων



## Σύνταξη ΙΚΑ

	ΤΙ ΙΣΧΥΕΙ ΤΩΡΑ			ΤΙ ΘΑ ΓΙΝΕΙ			
	ΤΕΛΕΥΤΑΙΟΣ ΜΙΣΘΟΣ	ΣΥΝΤΑΞΗ ΜΕ ΒΑΣΗ ΤΗΝ 5ΕΤΙΑ	ΠΟΣΟΣΤΟ	ΤΕΛΕΥΤΑΙΟΣ ΜΙΣΘΟΣ	ΣΥΝΤΑΞΗ ΜΕ ΒΑΣΗ ΤΗΝ 10ΕΤΙΑ	ΠΟΣΟΣΤΟ	ΔΙΑΦΟΡΑ
15ετία ή 4.500 έτη	-	122.000	-	-	έως 90.000*	-	32.000
35ετία ή 10.500 έτη	450.000	328.000	72,8%	450.000	234.000	52%	94.000

\* Θα χορηγείται 122.000 μόνον για όσους δεν έχουν άλλους πόρους, δηλαδή παίρνουν και ΕΚΑΣ, άρα συνολικά με το επίδομα αλληλεγγύης 152.000 δρχ. μικτά

## Εισφορές

Οι εισφορές δεν αυξάνονται θεωρητικά, διότι κάτι τέτοιο θα επιβάρυνε το διαθέσιμο εισόδημα, με επιπτώσεις αφενός στην εσωτερική ζήτηση και στον ρυθμό ανάπτυξης και αφετέρου στο κόστος παραγωγής, και κατά συνέπεια στην ανταγωνιστικότητα και στις εξαγωγικές επιδόσεις της Ελλάδας. Ουσιαστικά, αυξήσεις υπάρχουν, αφού δίνει εμμέσως περισσότερα, δουλεύοντας για πιο πολλά χρόνια.

Θα υπάρχουν ενιαίες εισφορές, στην περίπτωση της κύριας ασφάλισης, για τους μισθωτούς θα ισχύουν τα εξής: εργαζόμενοι 6,67%, εργοδότες 13,3, κράτος 10% και για τους αυτοαπασχολούμενους θα συμμετέχουν με 20% και το κράτος κατά 10% επίσης. Αναφορικά με την επικουρική ασφάλιση, στην περίπτωση των μισθωτών η αναλογία θα είναι εργαζόμενοι 3% και εργοδότες 3% ενώ οι αυτοαπασχολούμενοι θα δίνουν το 6% του μισθού τους.

## Τι θα ισχύει άμεσα

Ελάχιστα μέτρα θα ισχύουν άμεσα μετά την ψήφιση του νόμου, όπως η συνταξιοδότηση με 40ετία, δίχως ηλικιακό όριο, στις περιπτώσεις

που ένας ασφαλισμένος δεν μπορεί να συνταξιοδοτηθεί με τις ισχύουσες διατάξεις. Ο κανόνας είναι η ύπαρξη μεταβατικής περιόδου 5 ετών έως δηλαδή το 2007.

## Ώριμα δικαιώματα

Το ισχύον νομικό καθεστώς καλύπτει όσους έχουν συμπληρώσει τις προϋποθέσεις τώρα ή θα τις έχουν τα επόμενα 5 χρόνια. Αυτοί ακόμη και αν μετά το 2007 συνεχίσουν να εργάζονται θα λάβουν τη σύνταξη τους με το σύστημα που ισχύει σήμερα. Δηλαδή με τα ισχύοντα όρια και στο ύψος της αναπήρωσης.

## Γυναίκες

Στις γυναίκες θα ισχύουν τα ίδια ακριβώς όρια με τους άνδρες, με μία εξαίρεση. Για κάθε παιδί, ανεξαρτήτως αν γεννήθηκε πριν η γυναίκα ενταχθεί στην αγορά εργασίας, αν ζει το παιδί ή αν είναι ενήλικο, θα προστίθενται 2 πλασματικά συντάξιμα έτη. Δηλαδή με 2 παιδιά μια γυναίκα θα πρέπει να δουλέψει 31 έτη για να συμπληρώσει 35ετία. Και πάλι όμως θα πάρει σύνταξη στα 65. Έτσι, το μέτρο είναι άχρηστο για όσες εισήλθαν στην παραγωγή πριν από τα 30 έτη, εκτός και πάλι αν έχουν περάσει περιόδους ανεργίας ενδιάμεσα.

## Υπολογισμός σύνταξης

Το ποσό της σύνταξης προκύπτει από το μέσο όρο των 10 καλύτερα - μισθολογικά πάντα - χρόνων της τελευταίας 15ετίας. Ή στο 20% του μισθού για την επικουρική. Έτσι, αν ένας εργαζόμενος έζησε τα τελευταία χρόνια της «ενεργής» ζωής του μία περίοδο ανεργίας, θα «τιμωρηθεί» στο ποσό της σύνταξης.

Οι αποδοχές στη συνέχεια διαιρούνται με ενιαίο συντελεστή. Με 35 χρόνια ασφάλισης ή 10.500 ημέρες εργασίας, το ποσοστό αναπήρωσης θα είναι 60% για την κύρια και 20% για την επικουρική σύνταξη.

## ΒΑΕ

Η πλειονότητα από τα βαριά και ανθυγιεινά (ΒΑΕ) επαγγέλματα θα αποχαρακτηριστούν, η λίστα αναμένεται από τον αξιολογητικό οίκο εντός των ημερών και θα επικυρωθεί από την κυβέρνηση. Όσα αποχαρακτηριστούν, θα υπαχθούν στις κοινές διατάξεις, δίχως να διευκρινίζεται αν θα επιστραφούν οι αυξημένες εισφορές που πληρώθηκαν. Για όσα επαγγέλματα μείνουν ως ΒΑΕ θα ισχύουν οι παλαιές διατάξεις.

## Κατώτατα όρια

Στις 90.000 δραχμές προτείνεται να μειωθεί η κατώτατη σύνταξη (βρίσκεται σήμερα στις 122.000 δρχ. για το ΙΚΑ) αν υπάρχουν πρόσθετα εισοδήματα, αφού θα αφαιρεθούν τα πρόσθετα επιδόματα που χορηγούνται στους χαμηλοσυνταξιούχους όπως το ΕΚΑΣ. Αντίθετα, η κατώτατη σύνταξη για όσους δεν έχουν πρόσθετους πόρους θα μειωθεί περίπου στις 90.000 δρχ., αφού θα αφαιρεθεί το κοινωνικό μέρος αυτής και το οποίο θα χορηγείται ύστερα από έλεγχο των εισοδηματικών και περιουσιακών στοιχείων, όπως χορηγείται το ΕΚΑΣ. Δηλαδή θα υπάρχουν δύο κατώτατες συντάξεις των 90.000 δρχ. και των 152.000 δρχ. για τους τελειώς απόρους. Επίσης η βασική σύνταξη του ΟΓΑ (48.000 μικτά) διατηρείται και επεκτείνεται ως κοινωνική παροχή και για τους ανασφάλιστους και άπορους. Η επιδότησή της μέχρι του ύψους σημερινού κατώτατου ορίου, θα συνδεθεί με εισοδηματικά κριτήρια αντίστοιχα με το ΕΚΑΣ.



Του Κώστα Μητρόπουλου

# Μέγα το της Interamerican κράτος!

## Δραστηριότητες και νέοι στόχοι

Ο όμιλος Interamerican παρουσίασε την Τετάρτη 7 Μαρτίου, στο πλαίσιο της παρουσίασης εισηγμένων στο ΧΑΑ εταιριών από την Ένωση Θεσμικών Επενδυτών, τα οικονομικά αποτελέσματα και τις προοπτικές ανάπτυξης του ομίλου.



**Τ**α ανώτατα διοικητικά στελέχη του ομίλου Interamerican, παρουσία και του προέδρου του ομίλου Δημήτρη Κοντομηνά, ανακοίνωσαν τα αριθμητικά μεγέθη που διαμόρφωσε η Interamerican Ζωής το 2000 και έδωσαν το στίγμα των εξελίξεων στις δραστηριότητες του ομίλου, καθώς επίσης και των προοπτικών ανάπτυξης των δραστηριοτήτων στο σύγχρονο οικονομικό περιβάλλον. Ειδικότερα σε ό,τι αφορά τα οικονομικά αποτελέσματα, η εταιρία παρουσίασε το 2000 συνολικά έσοδα ασφαλιστικών εργασιών 104,3 δισ. δρχ., έναντι 112,4 δισ. δρχ. του έτους 1999. Όπως τόνισαν τα διευθυντικά στελέχη του ομίλου, μολονότι η παραγωγή εμφανίζεται συνολικά μειωμένη κατά ποσοστό 7,2% σε σχέση με εκείνη της προηγούμενης χρονιάς, στην Ελλάδα η μείωση περιορίζεται στο 1,6%, στοιχείο ενδεικτικό της δυναμικής του Δικτύου Πωλήσεων κατά τη διάρκεια του 2000, έτος κατά το οποίο οι οικονομικές συνθήκες και οι συγκυρίες κάθε άλλο παρά ευνοϊκές ήταν. Γεγονός που ενισχύεται περισσότερο από τα ενοποιημένα αποτελέσματα του ομίλου, στα οποία τα έσοδα από ασφαλιστικές εργασίες του 2000 παραμένουν σταθερά σε σύγκριση με αυτά του 1999 και είναι 142,0 δισ. δρχ. περίπου.

Η Interamerican Ζωής παρουσίασε 17,4 δισ. δρχ. κέρδη προ φόρων το 2000, έναντι 44,2 δισ. δρχ. το 1999, διατηρώντας σε απόλυτους αριθμούς τη μεγαλύτερη κερδοφορία μεταξύ των εισηγμένων ασφαλιστικών επιχειρήσεων. Εξάλλου στα ενοποιημένα αποτελέσματα τα προ φόρων κέρδη για το 2000 είναι 28,4 δισ. δρχ., ενώ το 1999 ήταν 62,9 δισ. δρχ. Πρέπει να υπογραμμιστεί ότι η μείωση χαρακτηρίζει σε ευρύτερη κλίμακα όλη την ασφαλιστική αγορά, λόγω της εκ διαμέτρου αντίθετης χρηματιστηριακής συγκυρίας από το 1999 στο 2000. Όπως είναι γνωστό, τα κέρδη του 1999 οφείλονται κατά μεγάλο μέρος στις εξαιρετικές αποδόσεις των επενδύσεων, ενώ το 2000 τα κέρδη από επενδύσεις ήταν ευλόγως μειωμένα. Τα συνολικά έσοδα ασφαλιστικών εργασιών της Interamerican Ζημιών σημείωσαν το 2000 μεγάλη αύξηση, της τάξεως του 20,4%. Συγκεκριμένα, ανήλθαν σε 28,6 δισ. δρχ., έναντι 23,8 δισ. δρχ. το 1999. Ακόμη, η Intertrust, εταιρία διαχείρισης Αμοιβαίων Κεφαλαίων, παρουσίασε το 2000 κέρδη 13,6 δισ. δρχ., έναντι 13,0 δισ. δρχ. το 1999. Επισημάνθηκε από τους ομιλητές ότι, όπως προκύπτει και από το πιστοποιητικό ελέγχου των ορκωτών ελεγκτών, η Interamerican Ζωής διαθέτει σημαντικές εσωτερικές αξίες πολλών δισεκατομμυ-

ρίων δραχμών από συμμετοχές της σε άλλες εταιρίες. Ως προς τις κινήσεις ανάπτυξης και το σχεδιασμό, τα στελέχη της εταιρίας χαρακτήρισαν σταθμό κατά το 2000 στην πορεία της Interamerican τη συνεργασία, σε βάση αμοιβαίων μακρόπνοων συμφερόντων, με τον πορτογαλικό τραπεζικό οργανισμό Banco Comercial Português. Πολύ σημαντικό για τον όμιλο Interamerican εκτιμάται και το πρώτο από αποτέλεσμα αυτής της συνεργασίας: η έναρξη λειτουργίας της τράπεζας NovaBank. Σημειώνεται ότι ήδη η τράπεζα έχει ξεπεράσει τους στόχους των πλάνων της στους πρώτους μήνες των εργασιών της και διευρύνει συνεχώς το πελατολόγιο, τα προϊόντα και τις παρεχόμενες υπηρεσίες της, αλλά και τον αριθμό των καταστημάτων της.

Ως προς την αναπτυξιακή στρατηγική της Interamerican, οι παρουσιαστές ανέφεραν ότι το μέλλον της εταιρίας σχεδιάζεται με στόχο τη διατήρηση και την ενίσχυση της πρωτοκαθεδρίας στον Κλάδο Ζωής, αλλά και την περαιτέρω ανάπτυξη των Γενικών Ασφαλίσεων, με την Interamerican Ζημιών να αναμένει, πανέτοιμη, την εισαγωγή της στο χρηματιστήριο. Σημαντικές επενδύσεις γίνονται για την ανάπτυξη των υπηρεσιών υγείας, του συστήματος υγείας Medisystem, της Interamerican Υγείας και της Ευρωκλινικής Αθηνών. Το Medisystem επεκτείνει συνεχώς γεωγραφικά την εφαρμογή του και στην ελληνική περιφέρεια και διαμορφώνει μεγάλη βάση ικανοποιημένων ασφαλισμένων, καθώς είναι το μοναδικό στο είδος του σύστημα υγείας εφαρμοσμένο από ασφαλιστική εταιρία. Το κύριο βάρος πέφτει στην ανάπτυξη διεθνών δραστηριοτήτων στην ευρύτερη περιοχή των νέων, αναπτυσσομένων αγορών της Ν.Α. Ευρώπης. Επιχειρείται ακόμη η συστηματική αναδιάρ-

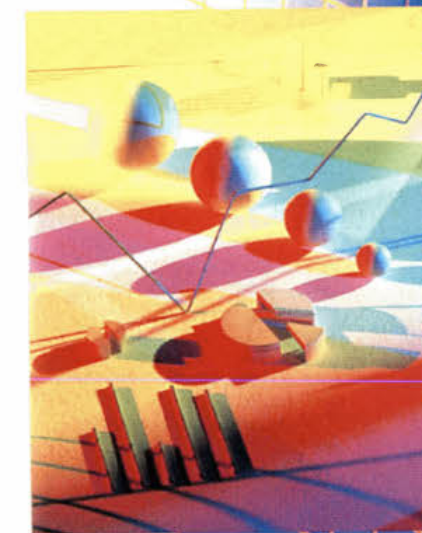
θρωση των περιουσιακών στοιχείων, με στόχο τη μεγιστοποίηση της αποδοτικότητας των επενδύσεων, καθώς και η δημιουργία στρατηγικών συμμαχιών ή joint ventures, που εξασφαλίζουν ενδυνάμωση της θέσης της εταιρίας στη διεθνή αγορά.

Είναι χαρακτηριστικό της διεθνούς καταξίωσης της Interamerican το γεγονός ότι η εταιρία συμπεριλαμβάνεται και στο δείκτη Dow Jones Stoxx 600, ο οποίος συγκροτείται από τις 600 μεγαλύτερες ως προς την κεφαλαιοποίηση εταιρίες που είναι εισηγμένες στις 16 πιο αναπτυγμένες χρηματιστηριακές αγορές της Ευρώπης. Παράλληλα, αποτελεί τη μόνη ελληνική συμμετοχή στον Ευρωπαϊκό Κλαδικό Δείκτη Ασφαλείων Dow Jones.

Στο επίπεδο της οργάνωσης, η Interamerican Ζωής προωθεί τη δημιουργία ενός εξελιγμένου Δικτύου Πωλήσεων σε συνδυασμό με τα εναλλακτικά δίκτυα διανομής, αναβαθμίζει συνεχώς την εν χρήσει τεχνολογία και βελτιώνει με λειτουργικές παρεμβάσεις την εξυπηρέτηση του πελατολογίου, διευρύνοντάς το παράλληλα, ενώ αναπτύσσει σύγχρονες τεχνικές στο marketing και ανασχεδιάζει τα προϊόντα της σύμφωνα με τις σημερινές ανάγκες.

Τέλος, το μέρισμα για τη χρήση 2000 θα ανέλθει στις 70 δρχ., αυξημένο κατά 28% σε σχέση με το προσαρμοσμένο μέρισμα (56 δρχ. ανά μετοχή) της χρήσης 1999.

Το Δίκτυο Πωλήσεων της Interamerican έχει μια δυναμική ικανή να αντιστέκεται και να εξισορροπεί τις καταστάσεις, ακόμη και όταν το ευρύτερο οικονομικό περιβάλλον είναι έντονα αρνητικό. Ιδού λοιπόν οι πρωταγωνιστές αυτής της σθεναρής αντίστασης κατά το έτος 2000.





Ο γενικός διευθυντής Πωλήσεων του Ομίλου INTERAMERICAN, Γ. Ψωράς αναζητά ακόμα μεγαλύτερη πίτα στην αγορά.

**ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΖΩΗΣ**

1. Παπαδοπούλου Μαρία
2. Θωμόπουλος Θωμάς
3. Δενδρινός Μιχάλης
4. Μαρινάκης Νίκος
5. Σιώρης Πέτρος
6. Λάμπρου Κωνσταντίνος
7. Ζαχαριάδου Ευγενία
8. Δοκούζης Απόστολος
9. Νίνος Αχιλλέας
10. Μπουζίκας Χαράλαμπος
11. Τοζακίδης Ιωάννης
12. Γραμματικός Ιωάννης
13. Κίτσου Κωνσταντίνος
14. Χαμουζάς Νικόλαος
15. Ηράκλειο
16. Παπαδόπουλος Ιωάννης
17. Παναγιώτου Κωνσταντίνος
18. Χαλκίδα 333
19. Γιαννουδάκος Δημήτριος
20. Κοκαράκης Γεώργιος

**ΕΙΣΠΡΑΧΘΕΝΤΑ ΠΡΩΤΟΕΤΗ ΖΩΗΣ**

1. Θωμόπουλος Θωμάς
2. Παπαδοπούλου Μαρία
3. Δενδρινός Μιχάλης
4. Σιώρης Πέτρος
5. Δοκούζης Απόστολος
6. Νίνος Αχιλλέας
7. Μαρινάκης Νίκος
8. Ζαχαριάδου Ευγενία
9. Μπουζίκας Χαράλαμπος
10. Τοζακίδης Ιωάννης
11. Χαμουζάς Νικόλαος
12. Λάμπρου Κωνσταντίνος
13. Κίτσου Κωνσταντίνος
14. Ηράκλειο
15. Παπαδόπουλος Ιωάννης

**ΕΙΣΠΡΑΧΘΕΝΤΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ**

1. Ζερβός Ιωάννης
2. Γραμματικός Ιωάννης
3. Θωμόπουλος Θωμάς
4. Γιαννουδάκος Δημήτριος
5. Ηράκλειο

Τα ανωτέρω αποτελέσματα έχουν εκδοθεί βάσει των μηνιαίων Δελτίων Παραγωγής, στα οποία όπως είναι γνωστό, δεν συμπεριλαμβάνονται τα υποκαταστήματα των κ.κ. Δημάκη και Κοντογιάννη, που συνεχίζουν όμως τις υψηλές παραγωγικές επιδόσεις.

6. Τσιφτσής Λεωνίδα
7. Γεωργουλέας Παναγιώτης
8. Καντιώτης Δημήτριος
9. Ανδρουλιδάκης Μιχαήλ
10. Βαδράτσικας Γεώργιος, Καλυβάς Μιχαήλ, Σαμαλέκης Μιχαήλ
11. Χαμουζάς Νικόλαος
12. Τοζακίδης Ιωάννης
13. Νίνος Αχιλλέας
14. Ζερμπίνης Ευάγγελος
15. Στεφανίδης Γιώργος

**ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ (ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ)**

1. Παπαδοπούλου Μαρία
2. Γεωργουλέας Παναγιώτης
3. Παναγιώπουλος Κωνσταντίνος
4. Ηράκλειο
5. Βαδράτσικας Γεώργιος, Καλυβάς Μιχαήλ, Σαμαλέκης Μιχαήλ
6. Λαϊνάς Βασίλειος
7. Κουβελιώτης Κωνσταντίνος
8. Καντιώτης Δημήτριος
9. Νίνος Αχιλλέας
10. Τοζακίδης Ιωάννης
11. Πρότυπο
12. Μπουζίκας Χαράλαμπος
13. Τσακίρης Γεώργιος
14. Δοκούζης Απόστολος
15. Μαχαιρίδης Χρήστος

**ΠΛΗΘΟΣ ΣΥΜΒΟΛΑΙΩΝ MEDISYSTEM**

1. Μπαχάς Μαρίνος
2. Παπαδοπούλου Μαρία
3. Θωμόπουλος Θωμάς
4. Χαλκίδα 333
5. Χαμουζάς Νικόλαος

**ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΖΩΗΣ**

1. Λεβέντης Μιχαήλ (Κίτσου)
2. Σπυριδάκου Αριστέα (Κοκαράκη)
3. Μαντός Γεώργιος (Λάμπρου)
4. Πανούση Μαρία (Σιώρης)
5. Κρετσόβαλης Χρήστος (Παπαδόπουλου Ι.)
6. Σύρμας Χρήστος (Σιώρης)
7. Μπελίτσου Σταυρούλα (Σαραντέα)
8. Παλιούρας Γεώργιος (Γιαννουδάκου)
9. Ραυτόπουλος Δημήτριος (Μπουζίκας)
10. Αναγνωστόπουλος Γεώργιος (Σαραντέα)
11. Χρόνης Ιωάννης (Κεντρικό Αθηνών)
12. Σάντας Χαράλαμπος (Γιαννουδάκου)
13. Καφετζής Στυλιανός (Δημάκη)
14. Σιγάλας Δημήτριος (Δενδρινού)
15. Παζαρήλης Αθανάσιος (Λαϊνά)
16. Τριανταφύλλου Κωνσταντίνος (Μαρκουλιδάκης)
17. Ζερδεβός Νικόλαος (Παπαδοπούλου)
18. Χρονόπουλος Χρόνης (Παπαδοπούλου)
19. Λαζαράκης Γεώργιος (Αυγίκου)

20. Κόκκας Δημήτριος (Παπουτσή)
21. Θωμαΐδης Ιωάννης (Παπαδόπουλου Ι.)
22. Γεωργόπουλος Νικόλαος (Γεωργόπουλου)
23. Αρνιδής Ιωάννης (Ρέλλια)
24. Δερέκη Χαρά (Θωμόπουλου)
25. Χριστοδουλάτου Μαργαρίτα (Παναγιώτου)
26. Χαρδαλιάς Γεώργιος (Μαρκόπουλου)
27. Λιόλιος Παναγιώτης (Βαρκάρη)
28. Πάγκαλος Άγγελος (Τσαπαδικού)
29. Βλάχος Χαράλαμπος (Βασιλόπουλου)
30. Μάρκου Κωνσταντίνος (Κεντρικό Θεσσαλονίκης)

**ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ**

1. Κονταξής Νικόλαος (Γραμματικού)
2. Ζερβού Αικατερίνη (Ζερβού)
3. Ταμβάκος Γεώργιος (Γραμματικού)
4. Πιερρουτσάκος Θεμιστοκλής (Γραμματικού)
5. Κογεβίνα Μικαέλα (Κασκάμπας)
6. Μακρή Μαρία (Τοζακίδη)
7. Παρμάκης Αθανάσιος (Τσαμπαρή)
8. Καραγκούνης Παναγιώτης (Κίτσου)
9. Κανάκης Άγγελος (Συγγρού 371)
10. Χάμφας Περικλής (Καντιώτη)
11. Ματσιούλα Αικατερίνη (Δημάκη)
12. Πάσης Ευάγγελος (Τερζιόγλου)
13. Σχιστοχειλής Γρηγόριος (Λάμπρου)
14. Γιαννάκη Σταματίνα (Μαγουλά)
15. Βραχλιώτης Κωνσταντίνος (Στεφανίδη)

**ΝΕΟΙ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΖΩΗΣ**

1. Ζαχαρία Θ. (Ζαχαριάδου)
2. Μπρώνη Κ. (Ζαχαριάδου)
3. Αλαμίσση Β. (Ζαχαριάδου)
4. Γάγκου Ε. (Μαρινάκη)
5. Τσαπαρικού Ε. (Μαρινάκη)
6. Βόσσαν Α. (Μαρινάκη)
7. Γρίβα Μ. (Μαρινάκη)
8. Δήμου Β. (Παπουτσή)

**ΕΙΣΠΡΑΧΘΕΝΤΑ ΠΡΩΤΟΕΤΗ ΖΩΗΣ**

1. Λεβέντης Μιχαήλ (Κίτσου)
2. Κρετσόβαλης Χρήστος (Παπαδόπουλου Ι.)
3. Σπυριδάκου Αριστέα (Κοκαράκη)
4. Ραυτόπουλος Δημήτριος (Μπουζίκας)
5. Καφετζής Στυλιανός (Δημάκη)

6. Σχιστοχειλής Γρηγόριος (Λάμπρου)
7. Αρνιδής Ιωάννης (Ρέλλια)
8. Μπελίτσου Σταυρούλα (Σαραντέα)
9. Μαυρομάτης Ευστάθιος (Ζέρβα)
10. Αντωνίου Αφένδρα (Ρέλλια)
11. Ζαχαρία Θεοδοσία (Ζαχαριάδου)
12. Σάντας Χαράλαμπος (Γιαννουδάκου)
13. Τριανταφύλλου Κωνσταντίνος (Μαρκουλιδάκης)
14. Μαντός Γεώργιος (Λάμπρου)
15. Σιγάλας Δημήτριος (Δενδρινού)
16. Παρασκευόπουλος Γεώργιος (Κοντογιάννη)
17. Παλιούρας Γεώργιος (Γιαννουδάκου)
18. Γεωργόπουλος Νικόλαος (Γεωργόπουλου)
19. Παζαρήλης Αθανάσιος (Λαϊνά)
20. Σταυριανός Γεώργιος (Πρότυπο)
21. Μπρώνη Κρυσταλλία (Ζαχαριάδου)
22. Αλαμίσση Βάσω (Ζαχαριάδου)
23. Πολίτης Κωνσταντίνος (Σιώρης)
24. Θωμαΐδης Ιωάννης (Παπαδόπουλου Ι.)
25. Κόκκας Δημήτριος (Παπουτσή)
26. Γάγκου Ευαγγελία (Μαρινάκη)
27. Λαζαράκης Γεώργιος (Αυγίκου)
28. Πάγκαλος Άγγελος (Τσαπαδικού)
29. Μανίδου Μαρία (ΒΚΣ)
30. Χριστοδουλάτου Μαργαρίτα (Παναγιώτου)

**ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ (ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ)**

1. Γεωργουλέας Ηλίας (Γεωργουλέα)
2. Μπασιανέλου Ζωή (Σαραντέα)
3. Αδαμόπουλος Νικόλαος (Γεωργουλέα)
4. Βούκα Σοφία (Παπαδοπούλου)
5. Μαντζιάρης Ευάγγελος (Παπαδοπούλου)
6. Κάλραρης Πέτρος (Παπαδοπούλου)
7. Ποντικάκης Κωνσταντίνος (ΒΚΣ)
8. Στεργίου Ήβη (Σαραντέα)
9. Ζωγόπουλος Μιχάλης (Ζωγόπουλου)
10. Ρούσσος Ιωάννης (Σύρος)
11. Μακαρόνης Νικόλαος (Παπαδοπούλου)
12. Βασιλείου Δημήτριος (Λαϊνά)
13. Τζιλιέρης Χρήστος (Θωμόπουλου)
14. Σφακιανός Κωνσταντίνος (Γεωργουλέα)
15. Σταθόπουλος Ευάγγελος (Τσακίρη)

**FINANCIAL PLANNING**

1. Σταμέλος Χρήστος (Ανδρέου)



H. ΚΟΝΤΟΓΙΑΝΝΗΣ



Δ. ΔΗΜΑΧΗΣ

Ε Π Α Ρ Χ Ι Α

**ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΖΩΗΣ**

1. Λάμπρου Κωνσταντίνος (Θεσσαλονίκη)
2. Ζαχαριάδου Ευγενία (Θεσσαλονίκη)
3. Ηράκλειο
4. Παπαδόπουλος Ι. (Θεσσαλονίκη)
5. Χαλκίδα 333
6. Μουρτιδάης Σ. (Θεσσαλονίκη)
7. Ξάντας Ευστάθιος (Θεσσαλονίκη)
8. Βαδράτσικας Γεώργιος, Καλυβάς Μιχαήλ, Σαμαλέκης Μιχαήλ (Θεσσαλονίκη)

**ΕΙΣΠΡΑΧΘΕΝΤΩΝ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ**

1. Ηράκλειο
2. Βαδράτσικας Γεώργιος, Καλυβάς Μιχαήλ, Σαμαλέκης Μιχαήλ (Θεσσαλονίκη)
3. Χαλκίδα 333
4. Λάμπρου Κωνσταντίνος (Θεσσαλονίκη)
5. Αντωνίου Ηλίας (Καρδίτσα)
6. Τσαμπαρήλης Π. (Θεσσαλονίκη)



**Μ. ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΥ**  
1η Νέας Παραγωγής Ζωής  
1η Αμοιβώσιμη Κεφαλαιών  
2η Εισπρ. Πρωτοετών Ζωής  
2η Πλήθος Συμβολαίων Medisystem



**Β. ΔΙΜΟΠΟΥΛΟΣ**  
1ος Εισπρ. Πρωτοετών Ζωής  
2ος Νέας Παραγωγής Ζωής  
3ος Εισπρ. Γενικών Ασφαλείων  
3ος Πλήθος Συμβολαίων Medisystem



**Μ. ΔΕΝΔΡΙΝΟΣ**  
3ος Νέας Παραγωγής Ζωής  
3ος Εισπρ. Πρωτοετών Ζωής



**Ν. ΜΑΡΙΝΑΚΗΣ**  
4ος Νέας Παραγωγής Ζωής  
7ος Εισπρ. Πρωτοετών Ζωής



**Π. ΣΙΩΡΗΣ**  
5ος Νέας Παραγωγής Ζωής  
4ος Εισπρ. Πρωτοετών Ζωής



**Κ. ΛΑΜΠΡΟΥ**  
6ος Νέας Παραγωγής Ζωής  
12ος Εισπρ. Πρωτοετών Ζωής  
1ος Ν. Π. Ζωής Επαρχίας  
4ος Εισπρ. Γεν. Ασφ. Επαρχίας  
6ος Αμοιβ. Κεφαλαίων Επαρχίας



**Ε. ΖΑΧΑΡΙΑΔΟΥ**  
7η Νέας Παραγωγής Ζωής  
8η Εισπρ. Πρωτοετών Ζωής  
2η Ν. Π. Ζωής Επαρχίας



**Α. ΔΟΚΟΥΖΗΣ**  
8ος Νέας Παραγωγής Ζωής  
5ος Εισπρ. Πρωτοετών Ζωής  
14ος Αμοιβώσιμη Κεφαλαιών



**Α. ΝΙΝΟΣ**  
9ος Νέας Παραγωγής Ζωής  
6ος Εισπρ. Πρωτοετών Ζωής  
13ος Εισπρ. Γενικών Ασφαλείων  
9ος Αμοιβώσιμη Κεφαλαιών



**Χ. ΜΠΟΥΖΙΚΑΣ**  
10ος Νέας Παραγωγής Ζωής  
9ος Εισπρ. Πρωτοετών Ζωής  
12ος Αμοιβώσιμη Κεφαλαιών



**Ι. ΖΕΡΒΟΣ**  
1ος Εισπρ. Γενικών Ασφαλείων



**Ι. ΓΡΑΜΜΑΤΙΚΟΣ**  
2ος Εισπρ. Γενικών Ασφαλείων  
12ος Παραγωγής Ζωής



**Π. ΓΕΩΡΓΟΥΛΑΣ**  
2ος Αμοιβώσιμη Κεφαλαιών  
7ος Εισπρ. Γενικών Ασφαλείων



**Κ. ΠΑΝΑΓΟΥΛΑΣ**  
3ος Αμοιβώσιμη Κεφαλαιών  
17ος Νέας Παραγωγής Ζωής



**Β. ΚΑΣΦΙΚΗ**  
Πρώτη των Πρώτων



**Μ. ΛΕΒΕΝΤΗΣ**  
1ος Νέας Παραγωγής Ζωής  
1ος Εισπρ. Πρωτοετών Ζωής



**Α. ΣΠΥΡΙΔΑΚΟΥ**  
2η Νέας Παραγωγής Ζωής  
3η Εισπρ. Πρωτοετών Ζωής



**Γ. ΜΑΝΤΟΣ**  
3ος Νέας Παραγωγής Ζωής  
1ος Ν. Π. Ζωής Επαρχίας  
14ος Εισπρ. Πρωτοετών Ζωής



**Μ. ΠΑΝΟΥΖΗ**  
4η Νέας Παραγωγής Ζωής



**Χ. ΚΡΕΤΣΟΒΑΛΗΣ**  
5ος Νέας Παραγωγής Ζωής  
2ος Ν. Π. Ζωής Επαρχίας  
2ος Εισπρ. Πρωτοετών Ζωής



**Δ. ΡΑΥΤΟΠΟΥΛΟΣ**  
4ος Εισπρ. Πρωτοετών Ζωής  
9ος Νέας Παραγωγής Ζωής



**Σ. ΚΑΦΕΤΖΗΣ**  
5ος Εισπρ. Πρωτοετών Ζωής  
13ος Νέας Παραγωγής Ζωής



**Γ. ΣΧΙΣΤΟΧΕΙΛΗΣ**  
6ος Εισπρ. Πρωτοετών Ζωής  
2ος Προμ. Γεν. Ασφ. Επαρχίας  
13ος Προμ. Γεν. Ασφαλείων



**Ν. ΚΟΝΤΑΞΗΣ**  
1ος Προμ. Γενικών Ασφαλείων



**ΑΙΚ. ΖΕΡΒΟΥ**  
2η Προμ. Γενικών Ασφαλείων



**Γ. ΤΑΜΒΑΚΟΣ**  
3ος Προμ. Γενικών Ασφαλείων



**Η. ΓΕΩΡΓΟΥΛΑΣ**  
1ος Αμοιβώσιμη Κεφαλαιών



**Ζ. ΜΠΑΣΙΑΝΕΛΟΥ**  
2η Αμοιβώσιμη Κεφαλαιών



**Ν. ΑΔΑΜΟΠΟΥΛΟΣ**  
3ος Αμοιβώσιμη Κεφαλαιών

# ΟΜΙΛΟΣ GENERALI

## Το μέλλον ανήκει στους ... επαγγελματίες!

**Τ**ο Συνέδριο Πωλήσεων πραγματοποιήθηκε πρόσφατα η Generali Life στο Ηράκλειο Κρήτης, με τη συμμετοχή υψηλόβαθμων στελεχών του ομίλου Generali.

«Το μέλλον ανήκει στους επαγγελματίες», ανέφερε στην εναρκτήρια ομιλία του ο διευθύνων σύμβουλος του ομίλου Generali στην Ελλάδα Ζαχαρίας Θεοδόσης.

Ο κ. Θεοδόσης τόνισε ότι η Generali έχει μακροπρόθεσμες βλέψεις και όραμα, που λειτουργούν βάσει μιας μακροπρόθεσμης στρατηγικής. Η φιλοσοφία του Glient Total Solution, που παρουσίασε η Generali πριν από 12 μήνες, συνεχίζει ως στρατηγική της Generali και εφαρμόζεται σταδιακά.

Στόχος του ομίλου Generali στην Ελλάδα εί-

Assicurazioni Generali S.p.A  
 Gilberto Favaretto  
 Αναπληρωτής Περιφερειακός Διευθυντής της Assicurazioni Generali S.p.A.  
 Ζαχαρίας Θεοδόσης  
 Διευθύνων Σύμβουλος  
 Πάνος Δημητρίου  
 Γενικός Διευθυντής  
 Νίκος Σακελλαρίου  
 Διευθυντής Πωλήσεων Ατομικών Ασφαλίσεων  
 Andreas Gantenbein  
 Διευθυντής Marketing και Τεχνικού Τμήματος Ατομικών Γενικών Ασφαλίσεων  
 Ian Atkinson  
 Διευθυντής Τεχνικού Τμήματος Ζωής  
 Κωνσταντίνος Αναστασάκης  
 Ασφαλιστικός Σύμβουλος



Οι κ.κ. Ζ. Θεοδόσης, Α. Corsi, Α. Ανδρέου και G. Favaretto

ναι η ανάπτυξη με σταθερά βήματα σε έναν μακροπρόθεσμο ορίζοντα, μια ανάπτυξη που θα βασιστεί κυρίως σε ένα δίκτυο επαγγελματιών ασφαλιστών. Απώτερος σκοπός είναι η εδραίωση του ομίλου με την απόκτηση σημαντικού μεριδίου της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς.

Στο Συνέδριο μίλησαν και άλλοι ομιλητές, κορυφαία στελέχη του ομίλου, οι οποίοι ήταν οι εξής:

Alessandro Corsi  
 Περιφερειακός Διευθυντής της

Ιωάννης Τόλιζας  
 Περιφερειακός Διευθυντής Ανάπτυξης  
 Ειδικότερα, ο κ. Alessandro Corsi, κατά τη διάρκεια της ομιλίας του, υπενθύμισε ότι η Generali στην Ελλάδα έχει ένα τεράστιο πλεονέκτημα, τον κολοσσό που ονομάζεται GENERALI. Το όνομα Generali παγκοσμίως αντιπροσωπεύει, δύναμη, ασφάλεια, κύρος. Ο κ. Πάνος Δημητρίου υπέδειξε τους πολλαπλούς κινδύνους που αντιμετωπίζει ο κλάδος από διάφορα μέτωπα, όπως το διαδίκτυο, το Direct Marketing και η τηλεόραση,

αλλά και τις τεράστιες ευκαιρίες που προσφέρει η ελληνική αγορά, με τις μελλοντικές αλλαγές στις συντάξεις, καθώς και τις μεταβαλλόμενες οικονομικές και ασφαλιστικές ανάγκες του πελάτη. Το μήνυμά του κ. Δημητρίου είναι: Για να είναι κανείς ανταγωνιστικός, σε έναν ασφαλιστικό χώρο που χαρακτηρίζεται από συχνές και ουσιαστικές αλλαγές, απαιτείται η συνεχόμενη ανανέωση, η αδιάκοπη μάθηση και η συνεχής προσπάθεια για υπεροχή και διάκριση.

Ο κ. Andreas Gantenbein παρουσίασε αποτελέσματα από έρευνα αγοράς σχετικά με το πώς οι πελάτες αντιλαμβάνονται τους ασφαλιστές και τι προσδοκούν από αυτούς. Τα τέσσερα «Ε», εμπιστοσύνη, εμπειρία, ειλικρίνεια και επαγγελματισμός είναι τα πιο σημαντικά στοιχεία που θέλει ο πελάτης από τον ασφαλιστή του. Ο πελάτης είναι αυτός που αποφασίζει και η απόφασή του αυτή βασίζεται στην ποιότητα και στον επαγγελματισμό που προσφέρει.

Ο κ. Νίκος Σακελλαρίου έδωσε έναν ορισμό στην έννοια «επαγγελματίας»: Αυτός που ασκεί μόνιμη εργασία για βιοπορισμό, με γνώση, συνέπεια και σοβαρότητα. Επίσης τόνισε ότι ο ανταγωνισμός μεταξύ των διαφορετικών καναλιών πώλησης αυξάνεται σημαντικά. Έρευνες δείχνουν ότι το μερίδιο αγοράς για το δίκτυο μειώνεται, όμως υπάρ-

χουν φοβερές ευκαιρίες λόγω του γεγονότος ότι η αγορά μεγαλώνει. Το μέλλον και οι ευκαιρίες ανήκουν στους επαγγελματίες.

Το βράδυ του Συνεδρίου έγινε η απονομή των βραβείων των καλύτερων της Generali. Οι βραβευθέντες είναι:

ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΓΙΑΚΟΥΜΑΚΗΣ  
 1ος Περιφερειακός Διευθυντής Ανάπτυξης  
 ANNA ΣΑΡΡΗ

1η Διευθύντρια Ανάπτυξης Γραφείου  
 ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΦΡΑΓΚΙΑΔΑΚΗΣ

1ος Διευθυντής Ομάδας  
 ΣΠΥΡΟΣ ΡΟΔΑΣ

2ος Διευθυντής Ομάδας  
 ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΓΙΑΝΝΑΣ

3ος Διευθυντής Ομάδας  
 ΕΥΣΤΑΘΙΑ ΓΙΑΝΝΑΡΗ

1η Ασφαλιστικός Σύμβουλος  
 ΜΑΡΙΑ ΓΙΑΝΝΟΥΛΗ

2η Ασφαλιστικός Σύμβουλος  
 ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΠΑΠΑΔΑΚΗΣ

3ος Ασφαλιστικός Σύμβουλος

Παράλληλα, με αφορμή τη διοργάνωση του Συνεδρίου Πωλήσεων πραγματοποιήθηκαν εκδηλώσεις για τη δωρεά του ομίλου Generali προς το Περιφερειακό Πανεπιστημιακό Γενικό Νοσοκομείο Ηρακλείου, για τη δημιουργία ενός παιδικού χώρου αναψυχής, καθώς και για τη χορηγία και διοργάνωση του 1ου Τουρνουά Bowling στην Κρήτη.



Ο κ. Alessandro Corsi απονέμει το 1ο βραβείο στην ασφαλιστικό σύμβουλο Ευσταθία Γιάνναρη



Ο κ. Αναστάσιος Ανδρέου απονέμει το 1ο βραβείο στον Διευθυντή Ομάδας Κωνσταντίνο Φραγκιαδάκη



Ο κ. Gilberto Favaretto απονέμει το 1ο βραβείο στη Διευθύντρια Ανάπτυξης Γραφείου Anna Sarri



Ο κ. Alessandro Corsi



Ο κ. Andreas Gantenbein



Ο κ. Γιάννης Τόλιζας



Ο κ. Πάνος Δημητρίου



Ο κ. Κωνσταντίνος Αναστασάκης



Ο κ. Νίκος Σακελλαρίου



Ο κ. Ian Atkinson



Ο κ. Gilberto Favaretto απονέμει το 1ο βραβείο στη Διευθύντρια Ανάπτυξης Γραφείου Άννα Σαρρή



Ο κ. Πάνος Δημητρίου απονέμει το 3ο βραβείο στο Διευθυντή Ομάδας Γεώργιο Γιάννα



Ο κ. Αναστάσιος Ανδρέου απονέμει το 3ο βραβείο στον ασφαλιστικό σύμβουλο Δημήτριο Παπαδάκη



Ο κ. Gilberto Favaretto απονέμει το 2ο βραβείο στην ασφαλιστικό σύμβουλο Μαρία Γιαννούλη



Ο κ. Ζαχαρίας Θεοδόση απονέμει το 2ο βραβείο στο Διευθυντή Ομάδας Σπύρο Ροδά



Ο κ. Ζαχαρίας Θεοδόση μαζί με τον κ. Gilberto Favaretto και τον κ. Αναστάσιο Ανδρέου



Η κ. Μ. Λαμπροπούλου και η κ. Θ. Αγγελίδη μαζί τον κ. Ευάγγ. Σπύρου, εκδότη του «Ασφαλιστικού ΝΑΙ»



Ο κ. Παναγιώτης Δημητρίου με τον εκδότη Ευάγγ. Σπύρου.

Όσον αφορά τα αποτελέσματα του 2000, παρ' όλη την επίδραση του Χρηματιστηρίου σε όλες τις ελληνικές εταιρίες, η χρονιά είχε θετικά αποτελέσματα για τον όμιλο Generali. Αναλυτικότερα το 2000, η Generali στην Ελλάδα είχε σύνολο ασφαλιστρών σχεδόν 17 δισ. δρχ., όπου η Generali Life κατέχει 6,6 δισ. δρχ. και η Generali Hellas 10,1 δισ. δρχ., που αντιστοιχεί σε ποσοστό αύξησης 16% από το 1999.

Ο όμιλος Generali στην Ελλάδα εξυπηρετεί περισσότερους από 100.000 πελάτες και συνεργάζεται με περισσότερους από 750 ασφαλιστές, ανεξάρτητους πράκτορες και μεσίτες ασφαλίσεων. Έχει περισσότερα από 30 γραφεία πωλήσεων σε όλη την Ελλάδα που εξυπηρετούνται από τα κεντρικά γραφεία στην Αθήνα και από το υποκατάστημα στη Θεσσαλονίκη.

Το 2000 ήταν ένα έτος σημαντικών αλλαγών για τον όμιλο Generali. Την 1η Ιουνίου του 2000 παρουσίασε μια ανανεωμένη και ολοκληρωμένη σειρά προϊόντων ζωής, το Generali Viva.

Στόχος της Generali ήταν να προσφέρει ολοκληρωμένες λύσεις για τους πελάτες της που ενδιαφέρονται να ασφαλισούν και να εξασφαλίσουν το μέλλον τους. Συνεπώς, δημιούργησε το Generali Viva, ένα πρόγραμμα το οποίο έρχεται να καλύψει ακόμα και τους πιο απαιτητικούς πελάτες. Λειτουργεί διαχρονικά, αφού μπορεί να το τροποποιεί ο πελάτης οποιαδήποτε χρονική στιγμή επιθυμεί έτσι ώστε να ανταποκρίνεται στις ανάγκες του. Είναι ένα πρόγραμμα το οποίο συνδυάζει την ασφάλιση και την επένδυση.

Παράλληλα, η Generali σε ό,τι αφορά τη δραστηριότητά της στον κλάδο υγείας της ασφαλιστικής αγοράς δημιούργησε το Med Exclusive. Το Med Exclusive είναι το σύστημα υγείας της Generali το οποίο προσφέρει υπηρεσίες υψηλής ποιότητας εξασφαλίζοντας την πλήρη κάλυψη της υγείας, την οργανωμένη και συστηματική πρόληψη και την εύκολη πρόσβαση στις υπηρεσίες της υγείας.

Σχετικά με τον κλάδο των Γενικών Ασφαλίσεων, η Generali Hellas προσφέρει μια ολοκληρωμένη σειρά προγραμμάτων τα οποία προσαρμόζονται στις ανάγκες των πελατών. Σημαντική είναι επίσης η στήριξη της Generali Hellas σε μεγάλα έργα της χώρας. Το Αττικό Μετρό, το Μετρό Θεσσαλονίκης, το Αεροδρόμιο Σπάτων, η Εκτροπή του Αχελώου, καθώς και πολλά άλλα κτιριακά, ενεργειακά, μηχανολογικά ή και γενικά έργα οδοποιίας στους άξονες ΠΑΘΕ και Εγνατία αποτελούν τμήμα του χαρτοφυλακίου Τεχνικών Ασφαλίσεων της Generali, μαζί με άλλα έργα ποικίλης μορφής του ιδιωτικού τομέα.

# Εξασφάλιση και Επένδυση για το Μέλλον που ονειρεύεστε



INTESTA ATHENS

## GENERALI Viva

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

Επιλέγοντας Generali Viva εξασφαλίζετε :

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

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



**GENERALI LIFE**

www.generali.gr

Ασφαλιστές



ALPHA  
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Στόχος το 12% της αγοράς

## ποιότητας με τρία AAA

Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκε η ετήσια συνάντηση των διακεκριμένων στελεχών πωλήσεων της Alpha Ασφαλιστικής, κατά τη διάρκεια της οποίας βραβεύθηκαν «οι πρώτοι» ασφαλιστές και ορίστηκαν οι στόχοι του ομίλου.

«Διαφυλάξτε το κύρος του ονόματός μας» ζήτησε ο πρόεδρος του Δ.Σ. και δ/νων σύμβουλος Alpha Bank Ι. Κωστόπουλος και σύντομα θα ακολουθήσουμε τον δρόμο της τράπεζας που είχε μερίδιο 3%, μετά 12% και τώρα έχει 20%. Είναι καλός στόχος να πιάσετε το 12% μερίδιο αγοράς τα επόμενα χρόνια».

«Είστε το πέμπτο σημαντικό κομμάτι του ομίλου μετά το private banking, τις επενδύσεις και τη διαχείριση μεγάλων κεφαλαίων».

Αυτά δήλωσε ο κ. Κωστόπουλος, φανερά ευχαριστημένος από την πορεία της Alpha Ασφαλιστικής, στην ετήσια συνάντηση των διακεκριμένων στελεχών πωλήσεων που έγινε στις 31/3/2001 στο Hilton Αθηνών. Ο γενικός διευθυντής κ. Γαλανόπουλος τόνισε ότι η «πώληση είναι σχέση ψυχής και καρδιάς», ο οποίος με τις εμπειρίες που έχει στον τραπεζικό και ασφαλιστικό χώρο αποτελεί σημαντικό «κεφάλαιο» για την ανάπτυξη του ομίλου.

Ο διεθνών σύμβουλος Δούκας Παλαιολόγος τόνισε τα εξής:



Ο κ. Γιάννης Κωστόπουλος στο ροδίου κατά τη διάρκεια της ομιλίας του στο συνέδριο



Οι κ.κ. Φώτης Κωστόπουλος, Δούκας Παλαιολόγος, Γιάννης Κωστόπουλος, Ιωάννης Γαλανόπουλος



Οι συμμετέχοντες στο διήμερο συνέδριο





ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Ραπέι διοικήσεως (εξ αριστερών): κ.κ. Α. Βανδώρος (διευθυντής Πωλήσεων, Πρακτόρων και Καταστημάτων Τραπεζής Alpha Ασφαλιστικής), Ιωάννης Γαλανόπουλος (εντεταλμένος σύμβουλος και γενικός διευθυντής Alpha Ασφαλιστικής), Δούκας Παλαιολόγος (διευθυντής συμβούλου Alpha Ασφαλιστικής), Γιάννης Κωστόπουλος (πρόεδρος Διοικητικού Συμβουλίου και διευθυντής συμβούλου Alpha Bank), Φώτης Κωστόπουλος (πρόεδρος Alpha Ασφαλιστικής), Ευάγγελος Αναστασιάδης (γενικός διευθυντής Alpha Ασφαλιστικής Λτδ), Γεώργιος Στράφτης (διευθυντής πωλήσεων agency system Alpha Ασφαλιστικής)



Ραπέι δικτύου πωλήσεων το Σάββατο 31.3.2001 (εξ αριστερών): Δ. Ρέτσας (διευθυντής υποκαταστήματος Alpha Ασφαλιστική Λτδ), Σ. Μαρίνος (συντονιστής Alpha Ασφαλιστικής), Β. Πικέας (συντονιστής Alpha Ασφαλιστικής), Α. Παυλιδής (συντονιστής Alpha Ασφαλιστικής), Σ. Φαφούτης (ασφαλιστικός πράκτορας Alpha Ασφαλιστικής)



Οι βραβευόμενοι ασφαλιστικοί πράκτορες με τη διοίκηση της εταιρίας

Οι βραβευόμενοι στην εκδήλωση συνεργατών 10ετίας



«Είμαστε μια πολύ δυνατή και μεγάλη εταιρία, με καλό δίκτυο και είμαι περήφανος να είμαι ένας από σας. Γύρω μας υπάρχουν εταιρίες κλινικά νεκρές που πουλάνε ασφάλιστρα αυτοκινήτων στη μισή τιμή, αλλά εμάς δεν μας ενδιαφέρει μια τέτοια πολιτική ούτε έχουμε σχέση με αυτό το είδος "εταιριών". Η Alpha έχει ασφαλιστές ποιότητας με τρία AAA και αυτοί θα επικρατήσουν».

Επίσης ενημέρωσε τους συνέδρους ότι «η Alpha Ασφαλιστική θα ιδρύσει εταιρία ασφάλισης Πιστώσεων, δραστηριοποιείται πιο ενεργά στον Κλάδο Πλοίων και Αεροσκαφών ασφαρίζοντας την Aegean και Cypus, αγοράζει καλή εταιρία διαμεσολαβούντων, καθώς κι ότι θα δυναμώσει την παρουσία δίπλα στην τράπεζα εδώ και στο εξωτερικό (Ρουμανία, Σκόπια, Κύπρο κ.λπ.)».

Στο συνέδριο ήταν παρόντα πολλά υψηλόβαθμα στελέχη της τράπεζας και φάνηκε ότι ο όμιλος με συνετή στάση αναπτύσσει τον τομέα των ασφαλειών πάνω σε κανόνες ποιότητας και προσφοράς υπηρεσιών κύρους...

Ευχάριστη έκπληξη αποτέλεσε και η ανακοίνωση ότι στο πλαίσιο της μεγάλης χορηγίας του ομίλου για τους Ολυμπιακούς Αγώνες θα προβλεφθεί και η έμμεση ασφαλιστική παρουσία της Alpha Ασφαλιστικής και του ονόματός της που θα ταξιδέψει στα πέρατα της γης θυμίζοντας την ισχύ και δύναμή της στο μέλλον.



ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ

- 1. 1ος Επόπτης: Σπυρίδων Ντακόλιας
- 2. 1ος Επόπτης - 1ο ασφ. γραφείο: Βασίλειος Μουντάκης
- 3. 1ος Αδαμάντινος διευθυντής υποκ/τος: Γεώργιος Γεωργίου
- 4. 1ος Συντονιστής: Μωυσής Μανουσάχ
- 5. 1ος Συντονιστής: Στυλιανή Κατσουνάκη
- 6. 1ος Αδαμάντινος διευθυντής Ομάδος: Νικόλαος Μεττούρης
- 7. 1ος Βοηθός Συντονιστής: Αιμίλιος Παπαδόπουλος
- 8. 1ος Βοηθός Συντονιστής: Αντώνιος Κατσουνάκης

- 9. ΟΜΑΔΙΚΗ ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΣ: Αποστόλος Γεωργίου
- 10. Αναστάσιος Παυλιδής
- 11. Περικλής Φαραός
- 12. 1ος Ασφαλιστικός Σύμβουλος: Αντιγόνη Αντίχου
- 13. 1ος Ασφαλιστικός Σύμβουλος: Αντιγόνη Αντίχου

- ΑΤΟΜΙΚΗ ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΣ:
- 15. Θεόδωρος Φεζουλιδής
- 16. Βίκυ Μαστραντώνη
- 17. Στυλιανή Οικονόμου
- 18. Μιχαήλ Γάλαρης
- 19. 1ος σε διατηρησιμότητα ασφ. σύμβουλος: Χρήστος Ευέλθοντος



## 60 Διεθνή Αμοιβαία Κεφάλαια του ING στην Ελλάδα

Ενισχύεται η ηγετική θέση του ομίλου NN-ING στον τομέα των ασφαλιστικών και χρηματοοικονομικών προϊόντων και δημιουργούνται νέες επενδυτικές, πρωτοποριακές προτάσεις με εξειδικευμένα προϊόντα υψηλής τεχνογνωσίας



Τάκης Καραλίδης

Όπως ανακοίνωσε ο πρόεδρος του ομίλου Τάκης Καραλίδης, κατά τη διάρκεια εκδηλώσεως, ο τραπεζικός όμιλος ING θα διαθέσει στην ελληνική αγορά έως το τέλος του χρόνου σε συνεργασία με τους ασφαλιστές της NN 60 διεθνή Αμοιβαία Κεφάλαια συνδεδεμένα και με ασφαλιστικά προγράμματα, ενώ παράλληλα προγραμματίζεται η προώθηση Αμοιβαίων εγγυημένου κεφαλαίου.

Στις προσδοκίες των επενδυτών εν τω μεταξύ ανταποκρίθηκε το NN Emerging Markets Funds, εξειδικευμένο προϊόν τεχνογνωσίας ING Investment Management (επενδυτικός βραχίονας του ομίλου ING). Τον Ιανουάριο κατέγραψε κέρδη της τάξεως του 12,75% που το κατατάσσουν στην πρώτη θέση όχι μόνο μεταξύ των Αμοιβαίων Κεφαλαίων εξωτερικού, αλλά και επί συνόλου της ελληνικής αγοράς.

Με βάση τα στοιχεία της 31-12-2000 το ενεργητικό του ήταν επενδεδυμένο 26,81% του μετοχικού χαρτοφυλακίου σε εταιρίες αναδυόμενων αγορών της Ν.Α. Ασίας, 26,46% στη Νότιο Αμερική και

18,10% στην Ανατολική Ευρώπη. Σημειώνεται ότι η Nationale - Nederlanden διαθέτει στο επενδυτικό κοινό εννέα Α/Κ τα οποία καλύπτουν όλο το φάσμα των επιλογών, δίνοντας έτσι τη δυνατότητα για αξιοποίηση των ευκαιριών που παρουσιάζονται στις χρηματαγορές.

Σε ό,τι αφορά τα οικονομικά στοιχεία της Nationale Nederlanden εξελίχθηκαν πολύ ικανοποιητικά. Τα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα Ζωής σημείωσαν αύξηση 31,6% αγγίζοντας τα 65,7 δισ. δρχ., ενώ τα ασφάλιστρα των γενικών κλάδων ενισχύθηκαν κατά 13%, φθάνοντας τα 5 δισ. δρχ., ξεπερνώντας τις αρχικές προβλέψεις.

Τα κέρδη της Nationale Nederlanden Ζωής έφθασαν τα 5,8 δισ. δρχ., σημειώνοντας μεγάλη αύξηση έναντι του προηγούμενου έτους, ενώ τα κέρδη του ομίλου στην Ελλάδα ξεπέρασαν τα 7,2 δισ. δρχ. Να σημειωθεί ότι η παραγωγή ασφαλιστρών για το πρώτο δίμηνο του 2001 έφθασε το 1,4 δισ. δρχ.

Τέλος σημαντική ήταν και η παρουσία του ομίλου ING Bank στην ελληνική αγορά τη χρονιά που πέρασε.

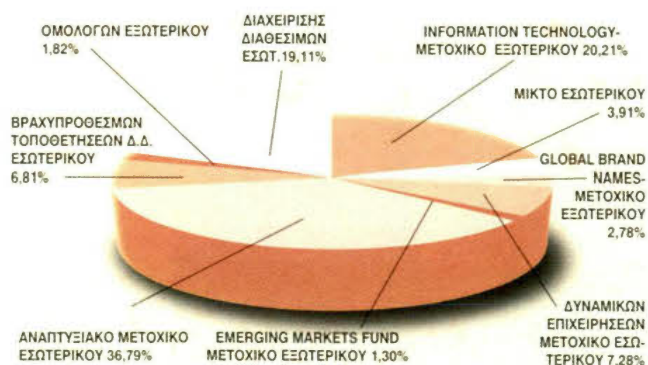
Συγκεκριμένα, παρουσίασε την ING Bank-card: κάρτα ηλεκτρονικών συναλλαγών που αντικατέστησε την απλή κάρτα ανάληψης μετρητών. Προσφέρει στεγαστικά δάνεια και

### ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ ΣΕ ΔΙΣ ΔΡΑΧΜΕΣ



παρέχεται η ευχέρεια στους πελάτες να έχουν την προέγκριση μέσα σε τρεις εργάσιμες μέρες. Τα δάνεια συνοδεύονται από σύγχρονα ασφαλιστικά προγράμματα. Η ING Bank μέσα στο σύντομο διάστημα παρουσίας της στην Ελλάδα έχει το 5% της αγοράς καρτών VISA και το 2% της καταναλωτικής πίστης στην ελληνική αγορά.

### N-N ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ



## Allianz Υψηλότερα με ομαδικότητα και συνεργασία

«Αγγίζοντας τα ιδανικά μας!»

Με αυτό το κεντρικό σύνθημα πραγματοποίησε η Allianz την ημερίδα βραβείσεων κατά τη διάρκεια της οποίας εξήρε τις επιτυχίες του δικτύου πωλήσεων αλλά και το πνεύμα ομαδικότητας και συνεργασίας που διέπει τους συνεργάτες της.



Ιερώνυμος Δελένιδας

Η Ημερίδα Βραβείσεων της Allianz πραγματοποιήθηκε στον Πολυχώρο Αθηναΐδα στις 19 Απριλίου. Οι 650 παραγωγικοί από τους συνεργάτες του Δικτύου Πωλήσεων ήταν εκεί, σε μία ημέρα αφιερωμένη στους ίδιους και στις επιτυχίες τους.

Δύο τα βασικά μηνύματα της Ημερίδας: Η προσπάθεια του κάθε μέλους της μεγάλης οικογένειας της Allianz να ξεπεράσει τον εαυτό του, να αγγίξει τα ιδανικά του. Σε αυτή την προσπάθεια συντελεί καθοριστικά η στήριξη μιας μεγάλης πολυεθνικής δύναμης που έχει τη δυνατότητα μέσα από οργανωμένες δομές, τη συνέπεια και σοβαρότητά της με τον αέρα της παγκόσμιας τεχνογνωσίας να προσφέρει στους συνεργάτες της μία επιτυχημένη καριέρα.

Το δεύτερο μήνυμα, η Ομαδικότητα και η Συνεργασία. Αρχές που διέπουν τον όμιλο Allianz και τους συνεργάτες των πωλήσεων. Το βραβείο των πρώτων άλλωστε – μία σκυτάλη – ήρθε να τονίσει τη σημασία αυτών των εννοιών για τον όμιλο.

Την Ημερίδα άνοιξε ο διευθύνων σύμβου-

λος του ομίλου Allianz στην Ελλάδα Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, ο οποίος μεταξύ άλλων είπε: «Έχουμε την τύχη να βρισκόμαστε στο κατάλληλο μέρος την κατάλληλη στιγμή. Έχουμε την τύχη να ανήκουμε σε έναν όμιλο που μας δίνει τη δύναμη να είμαστε ανταγωνιστικοί σε έναν χώρο – τον ασφαλιστικό και τον ευρύτερο χρηματοοικονομικό – όπου μόλις τώρα αρχίζει μία μεγάλη περίοδος ανάπτυξης, όπου μόλις τώρα έρχονται οι καλές μέρες. Μέσα σε αυτό το περιβάλλον, άνθρωποι γεννημένοι νικητές σαν και σας μπορούν να μεγαλοουργήσουν».

Ο Θάνος Μελακοπίδης, γενικός διευθυντής της Allianz ΑΕΓΑ, απευθυνόμενος στους συνεργάτες τόνισε: «Εταιρία με τέτοιο δυναμικό, δεν μπορεί παρά να είναι πάντα από τις πρώτες – και δεν έχει άλλη μοίρα από το να εξακολουθεί, ακούραστα, χρόνο με το χρόνο, να είναι πάντα από τις πρώτες, να σκέπτεται ένα βήμα πιο μπροστά, όπως ακριβώς κάνουν οι πρώτοι, να δημιουργεί νέα προϊόντα και αγορές, να διατηρεί υψηλά στάνταρντ – που θέλει, όμως, να γίνουν ακόμη υψηλότερα – με γνώμονα ένα πράγμα: τον σεβασμό στον άνθρωπο!».

Ο Πέτρος Παπανικολάου, γενικός διευθυντής της Allianz Ζωής κλείνοντας την ομιλία του είπε «Όλα τα πράγματα στη ζωή, αλλά ιδιαίτερα στη δουλειά μας, δημιουργούνται δύο φορές. Η πρώτη στο μυαλό μας όταν τα σχεδιάζουμε και η δεύτερη στην πράξη όταν τα υλοποιούμε. Χρησιμοποιήστε τη φιλοδοξία σας, τη φαντασία σας, την ευρηματικότητά σας αλλά και το ρεαλισμό σας έτσι ώστε αυτό που αρχικά έχετε θέσει ως στόχο να γίνεται πάντα πραγματικότητα».

Στην Ημερίδα μίλησαν ακόμα οι κ.κ. Δημήτρης Μπάτσης, Εμπορικός Διευθυντής, Δομένικος Απέργης, Σπύρος Μελετίου και

Μιχάλης Βαρότσης, Επιθεωρητές Πωλήσεων, ο κ. Γιάννης Γκούσκος, Διευθυντής Πωλήσεων Ζωής, ο κος Γεράσιμος Καρυτινός, Διευθυντής Πωλήσεων Γενικών Ασφαλίσεων και η κα Ελένη Λινάρδου, Διευθύντρια Πωλήσεων στο Asset Management.

Τα βραβεία στους επικεφαλής των μονάδων πωλήσεων απένειμε ο διευθύνων σύμβουλος Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου και ο πρόεδρος του ομίλου στην Ελλάδα Ιερώνυμος Δελένιδας.

Την Ημερίδα τίμησαν με την παρουσία



Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου

τους ο ηθοποιός Ρένος Χαραλαμπίδης, ο οποίος πρωταγωνιστεί στο διαφημιστικό spot της Allianz για το All Iasis και ο κύριος Κωνσταντίνος Φύκας, χρυσός Ολυμπιονίκης στους Ολυμπιακούς Αγώνες του Σίδνεϊ που τόνισε τη σημασία της προσπάθειας και της επιμονής ακόμα και υπό δύσκολες συνθήκες.

Το τέλος της Ημερίδας ήταν συγκλονιστικό, αφού οι διευθυντές των γραφείων της Allianz πέρασαν ο ένας στον άλλο τη σκυτάλη σφραγίζοντας έτσι μια σχέση πίστης και συνεργασίας που διέπει τον όμιλο.

Υ.Γ. Στο επόμενο τεύχος το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» θα παρουσιάσει τους βραβευμένους ασφαλιστές της Allianz.



# Βελτίωση χαρτοφυλακίου Αύξηση παραγωγής

Διαίτερα θετικά είναι τα οικονομικά αποτελέσματα του πρώτου τριμήνου των ασφαλιστικών εταιριών του ομίλου της Αγροτικής Τράπεζας, Αγροτική Ασφαλιστική και Αγροτική Ζωής. Η Αγροτική Ζωής πέτυχε σημαντική αύξηση της νέας παραγωγής κατά 55%, ξεπερνώντας τα 2 δισ. δρχ. έναντι 1.315 εκατ.



Ιωάννης Λουμιγιάννης

δρχ. που ήταν το αντίστοιχο διάστημα πέρυσι. Το χαρτοφυλάκιό της αυξήθηκε επίσης κατά 28,5% και έφθασε τα 5.845 εκατ. δρχ. από 4.548 εκατ. δρχ. που ήταν το πρώτο τρίμηνο του 2000.

Η αύξηση της παραγωγής οφείλεται στην προώθηση των κλασικών συνταξιοδοτικών προϊόντων (χαμηλού κινδύνου), καθώς και στην προώθηση των προϊόντων υγείας.

Αύξηση κατά 7,2% εμφανίζει και η παραγωγή της Αγροτικής Ασφαλιστικής (7.735 εκατ. δρχ. έναντι 7.221 εκατ. δρχ. το πρώτο τρίμηνο του 2000). Σύμφωνα με τα τελευταία στοιχεία η Αγροτική Ασφαλιστική εξακολουθεί σταθερά να βελτιώνει τη σύνθεση του χαρτοφυλακίου της, αυξάνοντας το μερίδιο των κερδοφόρων κλάδων και μειώνοντας τους ζημιογόνους. Η αστική ευθύνη του αυτοκινήτου έχει μειωθεί στο 50% από το 65% που ήταν δύο χρόνια πριν.

Η κερδοφορία των δύο εταιριών θα κυμανθεί στα ίδια με τα περυσινά επίπεδα, σύμφωνα με τα μέχρι τώρα αποτελέσματα, από τα οποία προκύπτει επίσης ότι οι στόχοι που είχαν τεθεί για το 2001 θα επιτευχθούν.

Εν τω μεταξύ η διαδικασία υποβολής προτάσεων, από το σύμβουλο που έχει επιλεγεί, για τη δημιουργία ενιαίου επιχειρησιακού σχήματος για τις δύο εταιρίες, ολοκληρώθηκε και σύντομα ο μέτοχος θα ανακοινώσει τις τελικές αποφάσεις.

Παράλληλα η Αγροτική Asset Management, η ΑΕΠΕΥ του ομίλου ΑΤΕ, προετοιμάζει τα νέα επενδυτικά - συνταξιοδοτικά προγράμματα τα οποία θα προωθούνται από την Αγροτική Ζωής και τα υποκαταστήματα της ΑΤΕ.



# Με δυνατά οράματα προς το μέλλον



Π. Ψωμάδης, Πρόεδρος του Ομίλου «Ασπίς Πρόνοια»

Τις επιτυχίες των συνεργατών της βράβευσε η Scorlife στην ετήσια βραδιά απονομών και χάραξε με ενθουσιασμό τους στόχους της ως νέο και δραστήριο μέλος του ομίλου Ασπίς

**Σ**τις 25 Μαρτίου 2001 πραγματοποιήθηκε με μεγάλη επιτυχία η ετήσια βραδιά απονομών της ασφαλιστικής εταιρίας Scorlife. Η εκδήλωση έγινε σε γνωστό αθηναϊκό κέντρο διασκέδασης, παρουσία επίσημων προσκεκλημένων, της γενικής διεύθυνσης της εταιρίας, του Διοικητικού Προσωπικού και των επίλεκτων στελεχών της δύναμης πωλήσεων απ' όλη την Ελλάδα.

Με τον χαιρετισμό του προέδρου του ομίλου ΑΣΠΙΣ Παύλου Ψωμάδη, πραγματοποιήθηκε η έναρξη της βραδιάς. Ο κ. Ψωμάδης αναφέρθηκε στην ένταξη της Scorlife στον όμιλο και στην ενιαία δύναμη που δημιουργείται. Στοιχεία που ανέφερε και στον δικό του χαιρετισμό ο διευθύνων σύμβουλος και γενικός διευθυντής της Scorlife Ιωάννης Τσουνής. Οι βραβεύσεις ξεκίνησαν με τον χαιρετισμό του αναπληρωτή γενικού διευθυντή, διευθυνσης υποστήριξης πωλήσεων και marketing, Γεώργιου Κλόγκα, που υπογράμμισε τους καινούργιους στόχους και τη νέα πορεία που αρχίζει να διαγράφει η εταιρία ως μέλος του ομίλου ΑΣΠΙΣ, στη νέα εποχή στο κοινωνικό ασφαλιστικό σύστημα της Ελλάδας και τον σημαντικό ρόλο που πρόκειται να διαδραματίσουν οι ασφαλιστικές εταιρίες. Μεταξύ άλλων ο κ. Κλόγκας τόνισε: «Μέλη πλέον του μεγάλου και καταξιωμένου ομίλου ΑΣΠΙΣ που υπό την ηγεσία του κ. Παύλου Ψωμάδη και τη συμβολή των άλλων άξιων στελεχών του, έχουν χάραξει με σταθερότητα, έμπνευση και οραματισμό την πορεία προς το μέλλον...».



Ι. Τσουνής, Γενικός Διευθυντής Scorlife

Στη συνέχεια πραγματοποιήθηκαν οι απονομές για την επιβράβευση των υψηλών αποτελεσμάτων των συνεργατών όλων των βαθμίδων του Δικτύου Πωλήσεων που επιτεύχθηκαν για το 2000.



## Κλασικά ασφαλιστικά προϊόντα

Η διαδικασία των βραβεύσεων ξεκίνησε με τη βράβευση των 5 κορυφαίων ασφαλιστικών συμβούλων στην κατηγορία των κλασικών ασφαλιστικών προϊόντων περιοδικών καταβολών. Τα βραβεία απένειμε ο Νομικός Σύμβουλος και Εσωτερικός Ελεγκτής Βασίλειος Αποστολόπουλος. (φωτό 1)

### ΚΛΑΣΙΚΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ

	Όνοματεπώνυμο	Γραφείο
1ος Ασφαλ. Σύμβουλος	Αλιφεράκη Στέλλα	11 Μαρούσι
2ος Ασφαλ. Σύμβουλος	Κουτάντος Δημήτριος	46 Ηράκλειο
3ος Ασφαλ. Σύμβουλος	Ηλιού Χρήστος	72 Πατησίων
4ος Ασφαλ. Σύμβουλος	Σταυρουλάκη Αικατερίνη	45 Ηράκλειο
5ος Ασφαλ. Σύμβουλος	Χατζηβασιλείου Μιχαήλ	87 Μαρούσι

Ακολούθησε η απονομή των βραβεύσεων στους 5 κορυφαίους Unit Managers (Βοηθός Συντονιστή Β') από τον διευθυντή πωλήσεων της Scorlife Κωνσταντίνου Κουτσιούρη (φωτό 2).



	Όνοματεπώνυμο	Γραφείο
1ος Βοηθ. Συντονιστή Β	Χατζοπούλου Διονυσία	87 Μαρούσι
2ος Βοηθ. Συντονιστή Β	Αλεξανδρή Χαρίκλεια	11 Μαρούσι
3ος Βοηθ. Συντονιστή Β	Ζεϊμπεκκάκης Νικόλαος	46 Ηράκλειο
4ος Βοηθ. Συντονιστή Β	Μακρυγιαννάκη Ευαγγελία	45 Ηράκλειο
5ος Βοηθ. Συντονιστή Β	Ποντίκα Παρασκευή	98 Ν. Ιωνία

Ο διευθύνων σύμβουλος και γενικός διευθυντής Ιωάννης Τσουνής, στη συνέχεια των βραβεύσεων, βράβευσε τους κορυφαίους Assistant Agency Managers (Βοηθός Συντονιστή Α') στην κατηγορία των κλασικών ασφαλιστικών προϊόντων (φωτό 3).

	Όνοματεπώνυμο	Γραφείο
1ος Βοηθ. Συντονιστή Α	Γκιολής Γεώργιος	72 Πατησίων
2ος Βοηθ. Συντονιστή Α	Σγουρός Χαράλαμπος	46 Ηράκλειο
2ος Βοηθ. Συντονιστή Α	Περρωτής Παναγιώτης	11 Μαρούσι
3ος Βοηθ. Συντονιστή Α	Μιχαλόπουλος Βασίλης	11 Μαρούσι
4ος Βοηθ. Συντονιστή Α	Φραντζέσκας Αναστάσιος	87 Μαρούσι
5ος Βοηθ. Συντονιστή Α	Ποντίκα Παρασκευή	98 Ν. Ιωνία

Τις βραβεύσεις των κορυφαίων Agency managers (συντονιστές πωλήσεων) στην κατηγορία των κλασικών ασφαλιστικών προϊόντων απένειμε ο διευθύνων σύμβουλος και γεν. διευθυντής της εταιρίας Ιωάννης Τσουνής (φωτό 4).

	Όνοματεπώνυμο	Γραφείο
1ος Συντονιστής	Βασιλοπούλου Εύα	72 Πατησίων
2ος Συντονιστής	Λογοθέτης Νικόλαος	87 Μαρούσι
3ος Συντονιστής	Κλόγκα Ελένη	15 Μεσογείων
4ος Συντονιστής	Γκιωνής Βασίλειος	98 Ν. Ιωνία
5ος Συντονιστής	Παπαδάκης Εμμανουήλ	46 Ηράκλειο



**Χρηματοοικονομικά προϊόντα**

Σειρά στις βραβεύσεις είχε η κατηγορία των εφάπαξ καταβολής ασφαλιστικών χρηματοοικονομικών προϊόντων. Στην κατηγορία αυτή η Scorlife τα τελευταία χρόνια διατηρεί ηγετική θέση στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Μια θέση που άξια έχει κατακτήσει, αφού είναι και η πρώτη εταιρία που παρουσίασε στην αγορά το καλοκαίρι του 1994 τα πρωτοποριακά ασφαλιστικά επενδυτικά προγράμματα unit linked. Οι βραβεύσεις της κατηγορίας ξεκίνησαν με τον κ. Roger Gonzales, διευθυντή Μηχανογράφησης, να βραβεύει τους κορυφαίους Ασφαλιστικούς - Χρηματοοικονομικούς Συμβούλους. (φωτό 5)



**ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ**

Όνοματεπώνυμο	Γραφείο
1ος Χρηματ. Σύμβουλος Φωτεινός Δημήτριος	15 Μεσογείων
2ος Χρηματ. Σύμβουλος Καραμήχος Αιμίλιος	39 Μ. Καλού
3ος Χρηματ. Σύμβουλος Πλιάκα Ελένη	87 Μαρούσι
4ος Χρηματ. Σύμβουλος Χατζηβασιλείου Μιχαήλ	87 Μαρούσι
5ος Χρηματ. Σύμβουλος Κατσαφλιάκας Τριαντ.	04 Ελασσόνα

Στην ίδια κατηγορία των ασφαλιστικών-χρηματοοικονομικών προϊόντων, ο Διευθυντής Πωλήσεων Κων/νος Κουτσιούρης απένευσε τις βραβεύσεις στους 3 κορυφαίους unit managers (Βοηθός Συντονιστή Β'). (φωτό 6)



Όνοματεπώνυμο	Γραφείο
1ος Βοηθ. Συντονιστή Β Καραμήχος Ιωάννης	39 Μ. Καλού
2ος Βοηθ. Συντονιστή Β Μακρυγιαννάκης Ιωάννης	45 Ηράκλειο
3ος Βοηθ. Συντονιστή Β Κουρκούτης Χρήστος	39 Μ. Καλού

Τους κορυφαίους Assistant Agency Managers (Βοηθός Συντονιστή Α') στην κατηγορία των ασφαλιστικών χρηματοοικονομικών προϊόντων απένευσε ο αναπλ. γεν. διευθυντής, Γεώργιος Κλόγκας (φωτό 7)



Όνοματεπώνυμο	Γραφείο
1ος Βοηθ. Συντονιστή Α Γκιτσιλής Γεώργιος	72 Πατησίων
2ος Βοηθ. Συντονιστή Α Δημάρη Αικατερίνη	15 Μεσογείων
3ος Βοηθ. Συντονιστή Α Σγουρός Χαράλαμπος	46 Ηράκλειο

Οι βραβεύσεις των 3 κορυφαίων Agency Managers (συντονιστών πωλήσεων) στην κατηγορία των ασφαλιστικών - χρηματοοικονομικών προϊόντων απονεμήθηκαν από τον δ/νων σύμβουλο και γεν. δ/ντή Ιωάννη Τσοούνη (φωτό 8).

Όνοματεπώνυμο	Γραφείο
1ος Συντονιστής Κλόγκα Ελένη	15 Μεσογείων
2ος Συντονιστής Βασιλοπούλου Εύα	72 Πατησίων
3ος Συντονιστής Καραμήχος Νικόλαος	39 Μ. Καλού



**Ειδικές βραβεύσεις**

Ειδική βράβευση απονεμήθηκε επίσης στους συνεργάτες της Διοίκησης που τίμησαν την εταιρία με την πολύτιμη προσφορά τους τα τελευταία πέντε και δέκα χρόνια αντίστοιχα. Τις βραβεύσεις ξεκίνησε ο δ/νων σύμβουλος και γεν. δ/ντής Ιωάννης Τσοούνης, προσφέροντας μία αναμνηστική πλακέτα στους 5 διοικητικούς υπαλλήλους που τα τελευταία πέντε χρόνια συνεργάζονται με την εταιρία (φωτό 13).



**ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ 5ΕΤΙΑΣ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ**

Όνοματεπώνυμο	Πρόσληψη
1. Βασιλική Πατεράκη, Γραμματέας ΓΠ 78	11.10.1995
2. Βασίλης Στεργιούλης, Μηχανογράφηση	15.10.1995
3. Πόπη Βάλβη, Εκδόσεις	30.10.1995
4. Μαρία Μαραμπιώτου, Πρ. Αναλογιστικής	08.01.1996
5. Βίκη Καστανιώτη, Τμήμα Αναλογιστικής	12.2.1996

Ο πρόεδρος του ομίλου Ασπίς Παύλος Ψωμιόδης συνεχάρη τους 6 συνεργάτες των Διοικητικών Υπηρεσιών που στην ετήσια βραδιά απονομών του 2001 γιόρτασαν τη δεκαετή συνεργασία τους με τη Scorlife, αναγνωρίζοντας τη δέσμευσή τους και την πίστη τους στην εταιρία (φωτό 14).



**ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ 10ΕΤΙΑΣ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ**

Όνοματεπώνυμο	Πρόσληψη
1. Άγγελος Σακκάς, Οικονομική Διεύθυνση	21.05.1990
2. Άγγελος Εξερτζής, Τ. Προσ./Γραφείων	21.08.1990
3. Γιάννης Αποστολόπουλος, Πρ. Τμ. Προσ./Γραφ.	01.09.1990
4. Μαρίλτα Κουμποπούλου, Πρ. Marketing	03.12.1990
5. Πολύμνια Παναγή	Ιούν. 1990
6. Γιώργος Κλόγκας, Αναπληρωτής Γεν. Διευθυντής	02.02.1991

Στη συνέχεια, στην ειδική κατηγορία Βραβεύσεις Σπουδών ο διευθυντής Οικονομικών Άγγελος Σέρρης, απένευσε τα βραβεία. (φωτό 15).

**ΕΙΔΙΚΗ ΒΡΑΒΕΥΣΗ ΣΠΟΥΔΩΝ**

Όνοματεπώνυμο	Τίτλος
1. Κατερίνα Μπακούλια, Οικονομική Δ/ση	Πανεπιστήμιο Πειραιώς
2. Λίνα Μίχου, Τμήμα Αλλαγών	Τμήμα Στατιστικής και Ασφαλιστικής Επιστήμης



**Λέσχη διακεκριμένων συνεργατών**

Ακολούθησαν οι βραβεύσεις της «Λέσχης Διακεκριμένων Συνεργατών 2001» και της «Λέσχης Προέδρου 2001» που αποτελούνται από συνεργάτες του Δικτύου Πωλήσεων που πραγματοποίησαν τους στόχους πωλήσεων που είχαν τεθεί για την κάθε βαθμίδα. Συγκεκριμένα ο δ/νων σύμβουλος και γεν. δ/ντής Ιωάννης Τσοούνης απένευσε τα αναμνηστικά βραβεία των 8 νέων μελών της Λέσχης Διακεκριμένων Συνεργατών 2001. (φωτό 9).

**ΛΕΣΧΗ ΔΙΑΚΕΚΡΙΜΕΝΩΝ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ 2001**

Όνοματεπώνυμο	Γραφείο
1. Παντουβάκης Χαράλαμπος	Agency 45 Ηράκλειο
2. Αθανασίου Αθανάσιος	Agency 49 Ηράκλειο
3. Ποντίκα Παρασκευή	Unit 98 Ν. Ιωνία
4. Στεφάνου Ιάσων	Unit 72 Πατησίων
5. Μαντζώρος Κωνσταντίνος	Unit 11 Μαρούσι
6. Πλυτάς Μιχάλης	Unit 87 Μαρούσι
7. Μαρκάκη Χαρά	Unit 72 Πατησίων
8. Σταυρούλακης Μηνάς	Unit 87 Μαρούσι

**Λέσχη Προέδρου**

Στη συνέχεια πραγματοποιήθηκαν οι βραβεύσεις της Λέσχης Προέδρου 2001 για κάθε βαθμίδα της Δύναμης Πωλήσεων. Τις απονομές για τη Λέσχη Προέδρου πραγματοποίησε ο πρόεδρος του ομίλου Ασπίς Παύλος Ψωμιόδης.

**ΛΕΣΧΗ ΠΡΟΕΔΡΟΥ 2001**

Όνοματεπώνυμο	Βαθμίδα/Γραφείο
1. Βασιλοπούλου Εύα	Agency 72 Πατησίων
2. Λογοθέτης Νικόλαος	Agency 87 Μαρούσι
3. Κλόγκα Ελένη	Agency 15 Μεσογείων
4. Γκιώνης Βασίλειος	Agency 98 Ν. Ιωνία
5. Παπαδάκης Μανώλης	Agency 46 Ν. Ιωνία



Στιγμιότυπο από τη βράβευση Λέσχη Προέδρου 2001 - Συντονιστές Γρ. Πωλήσεων

Όνοματεπώνυμο	Βαθμίδα/Γραφείο
1. Γκιτσιλής Γεώργιος	Assistant 72 Πατησίων
2. Σγουρός Χαράλαμπος	Assistant 46 Ηράκλειο
3. Περωτής Παναγιώτης	Assistant 11 Μαρούσι
4. Μιχαλόπουλος Βασίλης	Assistant 11 Μαρούσι
5. Φραντζέσκας Αναστάσιος	Assistant 87 Μαρούσι



Στιγμιότυπο από τη βράβευση Λέσχη Προέδρου 2001 - Βοηθοί Συντονιστές Α'

Όνοματεπώνυμο	Βαθμίδα/Γραφείο
1. Χατζηπούλου Διονυσία	Unit 87 Μαρούσι
2. Αλεξανδρή Χαρίκλεια	Unit 11 Μαρούσι
3. Ζεϊμπεκάκης Νικόλαος	Unit 46 Ηράκλειο
4. Μακρυγιαννάκη Ευ.	Unit 45 Ηράκλειο
5. Ιάσων Στεφάνου	Unit 72 Πατησίων



Στιγμιότυπο από τη βράβευση Λέσχη Προέδρου 2001 - Σύμβουλοι Πωλήσεων

# «Σεβόμαστε τη ζωή, ορίζουμε το μέλλον»

**Μ**ε μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκε το 31ο Πανελλήνιο Συνέδριο Πωλήσεων της International Life, σε κεντρικό ξενοδοχείο της Αθήνας την 31η Μαρτίου του 2001. Το συνέδριο επιφύλαξε μια ευχάριστη έκπληξη σε όλους όσους το παρακολούθησαν, αφού ξέφυγε από την κλασική δομή των συνεδρίων φιλοξενώντας τον δημοσιογράφο Τέρενς Κουίκ, ο οποίος έφτιαξε μια τηλεοπτική εκπομπή με αποκλειστικούς ακροατές τους ίδιους τους συνέδρους.

Δημιουργήθηκε ένα διαρκές πάνελ συζήτησης γύρω από θέματα που απασχολούν την ασφαλιστική αγορά και όχι μόνο. Η πορεία της οικονομίας, το χρηματιστήριο, τα Αμοιβαία Κεφάλαια και η πρόκληση του ασφαλιστικού ήταν τα κυρίως θέματα που αντιμετωπίστηκαν στο συνέδριο από εξειδικευμένους ομιλητές.

Ο πρόεδρος του ομίλου Φωκίων Μπράβος έδειξε στους παρευρισκόμενους την πορεία του ομίλου, ο οποίος σε διάστημα μόλις δύο χρόνων επεκτάθηκε σε όλο το χρηματοοικονομικό τομέα, εισήλθε στη νέα οικονομία και ισχυροποίησε ακόμη περισσότερο

τις ασφαλιστικές εταιρίες του. Τέλος, οι εννέα εταιρίες του ομίλου βράβευσαν και δεξιώθηκαν τους πρωτομάστορες αυτής της εξέλιξης –τους ασφαλιστές– σε μια λαμπρή βραδιά, δίνοντας έτσι μια άλλη διάσταση στην έννοια της ασφάλειας για τους 1.200 ανθρώπους της εταιρίας αλλά και τους χιλιάδες πελάτες του ομίλου.

Με κεντρικό σλόγκαν: «Σεβόμαστε τη ζωή, ορίζουμε το μέλλον», ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος του ομίλου της International Life Φωκίων Μπράβος κήρυξε την έναρξη των συνεδριακών εργασιών και αφού έκανε αναφορά στην τριακονταετή παράδοση του ομίλου της International Life στα συνέδρια, παρουσίασε τους λόγους πραγματοποίησης του 31ου συνεδρίου.

«Σήμερα την 31η Μαρτίου το 31ο Συνέδριο της International Life πραγματοποιείται και φέτος για τρεις βασικούς λόγους:

- ✓ Για να κάνουμε τον απολογισμό του χθες
- ✓ Να βάλουμε τους στόχους του αύριο, να καθορίσουμε δηλαδή το στίγμα μας
- ✓ Να ορίσουμε τη στρατηγική του προσανατολισμού μας, αλλά κυρίως για να γνωρίσουμε μεταξύ μας.

Το κυριότερο στοιχείο που κρατάει την International Life πάντα ενωμένη είναι η πολυετής σχέση που καλλιεργείται μεταξύ μας, οι κοινοί στόχοι και τα οράματα.

Ο κυριότερος παράγοντας για την ανάπτυξη της International Life είναι ο ανθρώπινος παράγοντας. Είναι η ποιότητα των ανθρώπων, η ευπρέπεια, το ήθος, η συνέπεια, ο επαγγελματισμός και κυρίως οι φιλοδοξίες μας.

Ο όμιλός μας έχει 9 εταιρίες που ασχολούνται με το χρηματοοικονομικό και ασφαλιστικό τομέα, εκτός από την εταιρία που ιδρύθηκε τελευταία, την International OnLine που ασχολείται με το διαδίκτυο. Η έναρξή μας από το 1956. Έχουμε ένα παρελθόν που ξεκινάει από το 1956 με συνεχείς εξελίξεις και μεταλλαγές.

Το 2000 ήταν μια δύσκολη χρονιά. Όλες οι εταιρίες γενικά αντιμετώπισαν προβλήματα. Εμείς επίσης αντιμετωπίσαμε επιτυχώς προβλήματα πίεσης και συρρίκνωσης.

Το τελικό απολογιστικό αποτέλεσμα μας δείχνει ότι το 2000 ήταν μια χρονιά προόδου, βεβαίως οι κερδοφορίες άλλαξαν. Ιδρύθηκαν 2 καινούργιες εταιρίες, αποκτήσαμε ένα ιδιόκτητο κτίριο όπου στεγάζονται τα ιδιόκτητα γραφεία μας στην Κηφισιάς, ανδρωθήκαμε και ωριμάσαμε.

Το 2001 προβλέπουμε ότι θα είναι μια συναρπαστική χρονιά και το «μυστικό» βρίσκεται στο θέμα της επανεξέτασης της κοινωνικής ασφάλισης της χώρας μας.

Αυτό θα αποτελέσει και τη μεγάλη ευκαιρία για την ιδιωτική ασφάλιση. Η κοινωνική ασφάλιση έχει φτάσει στη χώρα μας σε αδιέξοδο. Αιτία είναι το δημογραφικό, η ανεργία και το θέμα της ανυπαρξίας πόρων στα ταμεία. Η κοινωνική ασφάλιση των διαφόρων χωρών πρέπει να συγκλίνει και να γίνει ομοειδής.

Η κοινωνική ασφάλιση των χωρών πρέπει να στηρι-

ζεται σε 3 πυλώνες. Ο πρώτος πυλώνας είναι:

- ✓ Η βασική κοινωνική ασφάλιση που δίδεται στο σύνολο του πληθυσμού μιας χώρας. Ένας τριπολικός πυλώνας, μια τριπολική κοινωνική ασφάλιση, στην οποία μετέχει ο εργαζόμενος, ο εργοδότης και το κράτος.

Ο δεύτερος πυλώνας:

- ✓ Αποβλέπει σε μια χαμηλή συνταξιοδοτική παροχή ασφάλισης για τον πληθυσμό μιας χώρας.

Ο τρίτος πυλώνας είναι:

- ✓ Ένας διπολικός πυλώνας όπου μετέχει ο εργαζόμενος και ο εργοδότης. Εδώ μιλάμε για τα λεγόμενα επικουρικά και συνταξιοδοτικά ταμεία.

Ο τρίτος πυλώνας είναι:

- ✓ Ένας μονοδιάστατος πυλώνας - όπου θέση κατέχει η ιδιωτική ασφάλιση.

Όσον αφορά στην κοινωνική ασφάλιση, αυτά συμβαίνουν στην Ευρώπη και κάτι ανάλογο πρέπει να γίνει και στη δική μας χώρα. Κάτι τέτοιο όμως για να πραγματοποιηθεί χρειάζεται κυβερνήσεις με τόλμη.

Επομένως, η πρόκληση του 2001 είναι το κατά πόσο η δική μας κοινωνία μπορεί να βάλει τις βάσεις για ένα τέτοιο σύστημα.

Μια τέτοια πρόκληση ευνοεί εμάς, την ιδιωτική ασφάλιση, γιατί έτσι θα μπορούμε να συμμετέχουμε στον τρίτο πυλώνα, όπως επίσης και στον δεύτερο πυλώνα σαν διαχειριστές.

Τώρα όσον αφορά στον χρηματοοικονομικό τομέα, βιώσαμε μια τερατώδη πτώση το 2000. Ζήσαμε μια καθοδική πορεία του χρηματιστηρίου που κρατάει εδώ 18 μήνες περίπου.

Τώρα, περιμένουμε ανάπτυξη και πρόοδο. Το χρηματιστήριο όπως είναι γνωστό δίνει το χρώμα, τον παλμό στις οικονομικές υπηρεσίες.

Το ασφαλιστικό αλλά και η ανάκαμψη του χρηματιστηρίου μπορούν να μετατρέψουν το 2001 σε μια δυνατή χρονιά. Για τον όμιλό μας, με την πείρα, εμπειρία και γνώση που διαθέτει, το 2001 μπορεί να αποβεί σε μια χρονιά ανοδική. Όλοι μαζί θα πορευτούμε μπροστά, και μαζί μας θα συμπαρασύρουμε όλο τον κόσμο που είναι κοντά μας.

Εύχομαι ολόψυχα το 2001 να είναι μια ξεχωριστή και δυνατή χρονιά».

Στη συνέχεια της εκδήλωσης, ο κ. Ν. Σπανός ανέλυσε τα οικονομικά στοιχεία του Ομίλου για τη χρονιά που πέρασε.

**Ασφαλιστικό Forum**

Όπως ο κ. Φ. Μπράβος τόνισε στην έναρξη του συνεδρίου, το 2001 είναι η χρονιά του «ασφαλιστικού».

Στο πάνελ του Ασφαλιστικού Forum έλαβαν μέρος οι:

- Παναγιώτης Ζαμπέλης, πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος Αναλογιστικής Αθηνών
- Νίκος Παπαθανασίου, χειρουργός - ορθοπεδικός, διδάκτωρ της Ιατρικής Σχολής του Πανεπιστημίου Αθηνών
- Γαβριήλ Αντωνιάδης, διευθύνων σύμβουλος της Victoria
- Κωνσταντίνος Παπακωνσταντίνου, διευθυντής marketing του ομίλου International Life.

Το ασφαλιστικό forum ασχολήθηκε με 3 «καυτά» θέματα: Το συνταξιοδοτικό, της Υγείας και το θέμα της επέκτασης της υποχρεωτικής ασφάλειας.

**Forum Πωλήσεων**

Το Forum των πωλήσεων του 31ου Συνεδρίου της International Life αποτελείται από τα στελέχη πωλήσεων της εταιρίας καθώς και τον γενικό διευθυντή της International Life Περικλή Λίβα. Στο πάνελ συμμετείχαν οι:

- Περικλής Λίβας, αντιπρόεδρος και γενικός διευθυντής της International Life.
- Αθανάσιος Γούναρης, διευθυντής ανάπτυξης πωλήσεων Αθηνών και Νοτίου Ελλάδας.
- Αθανάσιος Νικογιάννης, πρώτος σε πωλήσεις Agency Manager το 2000.
- Λουκάς Καρανίκης, πρώτος σε πωλήσεις ασφαλιστικός σύμβουλος το 2000, ο οποίος προέρχεται από το γραφείο της International Life στη Ρόδο.

Το κύριο θέμα συζήτησης του Forum ήταν το μέλλον του επαγγέλματος του ασφαλιστικού συμβούλου μέσα στη νέα δυναμική που διαμορφώνουν: Οι εξελίξεις στη χρηματαγορά, οι εξελίξεις στο ασφαλιστικό, οι επερχόμενες ρυθμίσεις που προέρχονται από το υπουργείο Ανάπτυξης και αφορούν την εκπαίδευση και τα κριτήρια του επαγγέλματος.



Ο Περικλής Λίβας, γενικός διευθυντής του ομίλου και πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της International ΑΕΔΑΚ, κατά τη συμμετοχή του στο τρίτο panel του συνεδρίου



Στιγμιότυπο από την ομιλία του Νίκου Σπανού, αναπληρωτή γενικού διευθυντή επί Οικονομικών του ομίλου, που αναφέρθηκε διεξοδικά στην οικονομική πορεία του ομίλου για το έτος 2000



Ο Κωνσταντίνος Παπακωνσταντίνου, διευθυντής marketing του ομίλου, κατά τη διάρκεια της ομιλίας του

**Χρηματοοικονομικό Forum**

Τέλος, το Χρηματοοικονομικό Forum ασχολήθηκε με το χρηματοοικονομικό περιβάλλον δίνοντας μεγαλύτερη έμφαση στο χρηματιστήριο και γενικότερα στο επενδυτικό κλίμα. Καλεσμένοι στο πάνελ για να αναλύσουν το θέμα αυτό ήταν οι:

- Γιώργος Νικολόπουλος, Οικονομικός Συντάκτης στην τηλεοπτική σταθμό Star Channel
- Δημήτρης Παπαριστιδής, διευθύνων σύμβουλος της Praxis International AXEPEY
- Νίκος Σπανός, γενικός αναπληρωτής διευθυντής Οικονομικών του ομίλου International Life
- Γιώργος Κουρής, Δημοσιογράφος, Οικονομολόγος και πρώην γ.γ. του υπουργείου Οικονομικών.



Στιγμιότυπο από το ασφαλιστικό forum. Στο panel διακρίνονται από αριστερά οι Παναγιώτης Ζαμπέλης, αναλογιστής, Νίκος Παπαθανασίου, χειρουργός - ορθοπεδικός και διδάκτωρ της Ιατρικής Σχολής του Πανεπιστημίου Αθηνών, Γαβριήλ Αντωνιάδης, διευθύνων σύμβουλος της Victoria και Κωνσταντίνος Παπακωνσταντίνου, διευθυντής marketing της εταιρίας

Στιγμιότυπο από το πρώτο μέρος της εκπομπής «Ασφαλώς με τον Τέρενς Κουίκ», καλεσμένοι της οποίας ήταν (όπως διακρίνονται από αριστερά) οι Γιώργος Κουρής, δημοσιογράφος και πρώην γενικός γραμματέας του υπουργείου Οικονομικών, Νίκος Σπανός, αναπληρωτής γενικός διευθυντής επί οικονομικών θεμάτων του ομίλου, Δημήτρης Παπαριστιδής, διευθύνων σύμβουλος της Praxis International και Γιώργος Νικολόπουλος, υπεύθυνος οικονομικού ρεπορτάζ, του τηλεοπτικού καναλιού Star Channel



Ο Φωκίων Μπράβος, πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος του ομίλου, κηρύσσει την έναρξη του 31ου συνεδρίου του ομίλου εταιριών International Life



“ Το 2001 προβλέπουμε ότι θα είναι μια συναρπαστική χρονιά και το «μυστικό» βρίσκεται στο θέμα της επανεξέτασης της κοινωνικής ασφάλισης της χώρας μας ”





**ΒΡΑΒΕΥΣΗ ΠΟΛΥΕΤΩΝ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΩΝ**

Τα βραβεία απένειμαν ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος Φ. Μπράβος, ο γενικός διευθυντής της International Life Π. Λίβας και ο γενικός διευθυντής της International Hellas A. Barry.

**15ΕΤΙΑ**

Ο ασφαλιστής από το γραφείο της Κέρκυρας Φ. Περίκης. Η Κατερίνα Τζοάννου, assistant agency manager από την Κόρινθο (φωτό 8).

**20ΕΤΙΑ**

Από αριστερά διακρίνονται: Η υπεύθυνη αποζημιώσεων Ζωής Γιώτα Αργυρίου, η διοικητική υπάλληλος στις εκδόσεις Ζωής Ροδούλα Γουλανδρή, ο agency manager της Άρτας Γεώργιος Καρακώστας, η προϊσταμένη του Εισπρακτικού Κέντρου Αθηνών Έλενα Νικολάου, η διοικητική υπάλληλος στις εκδόσεις πυρός Ελένη Φωτάκη (φωτό 9)

**25ΕΤΙΑ**

Από αριστερά διακρίνονται: Ο υπεύθυνος διαχείρισης Πρακτορείων Στρατής Κολυμπιανάκης, η προϊσταμένη εκδόσεων Κλάδου Ζωής Πόπη Κουταλά, η ασφαλίτρια στην Αθήνα Βάσω Κωνσταντέλλου, ο unit manager στη Λαμία Γεώργιος Μάκκας, η ασφαλίτρια στην Αθήνα Ναυσικά Σπυράτου και ο assistant agency manager του γραφείου της Κέρκυρας Κώστας Μικαλέφ (φωτό 10)

**30ΕΤΙΑ**

Από αριστερά διακρίνονται: Ο Ζήσης Χασιώτης, ασφαλιστής από το γραφείο της Λάρισας, ο Στέλιος Μαντούκος, ασφαλιστής στην Αθήνα και ο Κώστας Λουκέρης, ασφαλιστής στην Αθήνα (φωτό 11)

**ΒΡΑΒΕΥΣΗ ΠΡΑΚΤΟΡΩΝ ΓΙΑ ΤΗ ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΤΟ ΕΤΟΣ 2000**

Τα βραβεία απένειμαν ο γενικός διευθυντής της International Hellas A. Barry και ο Ν. Παυλόπουλος, διευθυντής ανάπτυξης πωλήσεων της International Hellas. Από τα παλαιά πρακτορεία, πρώτο σε παραγωγή για το έτος 2000 είναι το πρακτορείο του Κ. Μορινάκη από το Ηράκλειο. Από τα νέα πρακτορεία, πρώτο σε παραγωγή για το έτος 2000 είναι το πρακτορείο Brokings 3 με έδρα τη Γλυφάδα. (φωτό 12)

**ΕΙΔΙΚΗ ΒΡΑΒΕΥΣΗ ΓΙΑ ΤΗ ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ**

Το βραβείο απένειμαν οι Φ. Μπράβος, πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος του ομίλου, Π. Λίβας, γενικός διευθυντής της International Life και Α. Barry γενικός διευθυντής της International Hellas. Το βραβείο απονέμεται στον Λουκά Καρανίκη, ασφαλιστή από το γραφείο της Ρόδου. (φωτό 13)

**ΒΡΑΒΕΥΣΗ ΥΦΟΥΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΝΕΩΝ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ**

- |                                    |                        |                         |
|------------------------------------|------------------------|-------------------------|
| (φωτό 14)                          | <b>Agency Managers</b> | <b>Δ/ντές Ανάπτυξης</b> |
| 1ος Αθανάσιος Νικογιάννης          |                        | Α. Γούναρης             |
| 2ος Χρήστος Γαληρόπουλος           |                        | Ε. Ξανθόπουλος          |
| 3ος Κλέαρχος Πεφάνιος (φωτό 14α)   |                        | Ι. Σταμούλης            |
| <b>Assistant Managers</b>          | <b>Γραφείο</b>         |                         |
| 1ος Γεώργιος Γιαχνάκης             | Ηρακλείου              |                         |
| 2ος Χρήστος Λεμούσιος              | Ελευσίνας              |                         |
| 3ος Χρήστος Τρικαλιάρης (φωτό 14β) | Λαμίας                 |                         |
| <b>Unit Managers</b>               | <b>Γραφείο</b>         |                         |
| 1η Φωτεινή Κισσαμιτάκη             | Ηρακλείου              |                         |
| 2ος Θωμάς Χατζηγιάννου             | Νάουσας                |                         |
| 3ος Σοφοκλής Σμαραγδής (φωτό 14γ)  | Ηρακλείου              |                         |

**ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑΣ**

Ο όμιλος International Life δίνει ιδιαίτερη σημασία στη διατηρησιμότητα, η οποία υποδηλώνει πώληση ανάλογα με τις ανάγκες του εκάστοτε πελάτη, δηλαδή σωστή πώληση. Τα βραβεία απένειμαν οι διευθυντές ανάπτυξης πωλήσεων Α. Γούναρης, διευθυντής Ανάπτυξης Πωλήσεων Αθηνών και Ν. Ελλάδος, Ευστράτιος Ξανθόπουλος διευθυντής Ανάπτυξης Πωλήσεων Αθηνών και Κεντρικής Ελλάδας, Ιωάννης Σταμούλης διευθυντής Ανάπτυξης Πωλήσεων Αθηνών, Νη-



σων Αιγαίου, Δωδεκανήσου, Κρήτης, Ιονίου και Ηπείρου και Απόστολος Τριανταφύλλου διευθυντής Ανάπτυξης Πωλήσεων Μακεδονίας και Θρακίας. (φωτό 15α)

- |                                  |                |
|----------------------------------|----------------|
| <b>Ασφαλιστής</b>                | <b>Γραφείο</b> |
| 1ος Δημήτρης Μωραΐτης            | Χ. Φουκαράκη   |
| 2ος Κώστας Φαββάτας              | Π. Μελίστα     |
| 3ος Θωμάς Καλαμποκάς             | Χ. Φουκαράκη   |
| 4ος Βαγγέλης Καπετάνης           | Χ. Φρυδά       |
| 5ος Γιάννης Σκαρίμπας            | Ιτέας          |
| 6ος Τάσος Κωστικιάδης (φωτό 15α) | Άρη Κωστικιάδη |

- |                             |                |
|-----------------------------|----------------|
| <b>Unit Managers</b>        | <b>Γραφείο</b> |
| 1ος Παναγιώτης Δημητρίου    | Π. Μέγκου      |
| 2ος Δημήτρης Καουκούλας     | Π. Μελίστα     |
| 3ος Μάκης Γιώρας (φωτό 15β) | Γ. Μιχαηλίδη   |

- |                                |                |
|--------------------------------|----------------|
| <b>Assistant Managers</b>      | <b>Γραφείο</b> |
| 1ος Αντώνης Φουκαράκης         | Χ. Φουκαράκη   |
| 2ος Χάρης Καραμυράς (φωτό 15γ) | Χ. Φρυδά       |

- |                                  |                         |
|----------------------------------|-------------------------|
| <b>Agency Managers</b>           | <b>Δ/ντές Ανάπτυξης</b> |
| 1ος Μπάμπης Φουκαράκης           | Ε. Ξανθόπουλου          |
| 2ος Γεώργιος Τάκος               | Α. Τριανταφύλλου        |
| 3ος Παναγιώτης Μέγκος (φωτό 15δ) | Ε. Ξανθόπουλου          |

**ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΚΑΝΟΝΙΣΜΟΥ**

- |                                    |                         |
|------------------------------------|-------------------------|
| <b>Agency Managers</b>             | <b>Δ/ντές Ανάπτυξης</b> |
| 1ος Θάνος Νικογιάννης              | Α. Γούναρη              |
| 2ος Παναγιώτης Μελίστα             | Α. Γούναρη              |
| 3ος Χρήστος Γαληρόπουλος (φωτό 16) | Ε. Ξανθόπουλου          |

- |                                 |                |
|---------------------------------|----------------|
| <b>Assistant Managers</b>       | <b>Γραφείο</b> |
| 1ος Πέτρος Βαρθαλίτης           | Θ. Νικογιάννη  |
| 2ος Γιώργος Γιαχνάκης           | Ηρακλείου      |
| 3ος Αντώνης Φουκαράκης          | Μ. Φουκαράκη   |
| 4ος Χρήστος Λεμούσιος           | Θ. Νικογιάννη  |
| 5ος Γιώργος Λημναίος (φωτό 16α) | Κ. Πεφάνιου    |

- |                                   |                |
|-----------------------------------|----------------|
| <b>Unit Managers</b>              | <b>Γραφείο</b> |
| 1ος Γεράσιμος Γιαννόπουλος        | Θ. Νικογιάννη  |
| 2ος Σωτήρης Ψωμιόδης              | Μ. Φουκαράκη   |
| 3ος Σπύρος Κροκίδης               | Κ. Πεφάνιου    |
| 4ος Δημήτρης Καουκούλας           | Π. Μελίστα     |
| 5ος Σοφοκλής Σμαραγδής            | Ηρακλείου      |
| 6ος Θωμάς Χατζηγιάννου (φωτό 16β) | Γ. Μιχαηλίδη   |

- |                               |                |
|-------------------------------|----------------|
| <b>Ασφαλιστές</b>             | <b>Γραφείο</b> |
| 1ος Νικολέττα Νόμπελη         | Αθήνα          |
| 2ος Αλεξάνδρα Μάντη           | Ελευσίνας      |
| 3ος Χριστίνα Γώγου            | Θ. Νικογιάννη  |
| 4ος Ντίνα Όλγα Τριανταφύλλου  | Λαμίας         |
| 5ος Δημήτρης Πλουμάκης        | Ηρακλείου      |
| 6ος Γιάννης Ρεπούλης          | Αθήνας         |
| 7ος Δημήτρης Τζάνης           | Λάρισας        |
| 8ος Αναστασία Κωστοπούλου     | Ελευσίνας      |
| 9ος Θωμάς Λογοθέτης           | Καβάλας        |
| 10ος Μόνικα Γκιάλη (φωτό 16γ) | Χίου           |

**ΒΡΑΒΕΥΣΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ**

- |                                |                |
|--------------------------------|----------------|
| <b>Ασφαλιστής</b>              | <b>Γραφείο</b> |
| 1ος Λουκάς Καρανίκης           | Ρόδου          |
| 2ος Πέτρος Σαμανιδής (φωτό 17) | Α. Κούτσικου   |

- |                                |                 |
|--------------------------------|-----------------|
| <b>Unit Managers</b>           | <b>Γραφείο</b>  |
| 1ος Σταύρος Χρησιτίδης         | Ρόδου           |
| 2ος Μαρίννα Τσαρρή             | Γ. Καρακώστα    |
| 3ος Ανέστης Ντούβας (φωτό 17α) | Χ. Γαληρόπουλου |

- |                                    |                 |
|------------------------------------|-----------------|
| <b>Assistant Managers</b>          | <b>Γραφείο</b>  |
| 1ος Αθανάσιος Κουτσώνας            | Α. Κούτσικου    |
| 2ος Γεώργιος Γιαχνάκης             | Ηρακλείου       |
| 3ος Χρήστος Τρικαλιάρης (φωτό 17γ) | Χ. Γαληρόπουλου |

- |                               |                         |
|-------------------------------|-------------------------|
| <b>Agency Managers</b>        | <b>Δ/ντές Ανάπτυξης</b> |
| 1ος Αναστάσιος Κούτσικος      | Ε. Ξανθόπουλου          |
| 2ος Χρήστος Γαληρόπουλος      | Ε. Ξανθόπουλου          |
| 3ος Γεώργιος Τάκος (φωτό 17δ) | Α. Τριανταφύλλου        |



**ΒΡΑΒΕΥΣΗ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΩΝ ΥΠΑΛΛΗΛΩΝ**

Από αριστερά διακρίνονται: Ευαγγέλου Φωτεινή, γραμματέας της διεύθυνσης marketing, Ασλανίδου Γεωργία από το Τμήμα Μεριδιούχων της International ΑΕΔΑΚ, Ιντζέ Νότα τηλεφωνικό κέντρο, Γιάννα Νικολοπούλου, γραμματέας του γραφείου Αθηνών του κ. Μέγκου, Χαρά Χνάρη, υπεύθυνη του τμήματος Εξυπηρέτησης Πελατών της Praxis International, Μπογιατζή Πόπη, γραμματέας υποδιεύθυνσης γραφείου διοικήσεως και οργάνωσης εκδηλώσεων (φωτό 18).

Στιγμιότυπο του συνεδρίου λίγο πριν από την έναρξη του δεύτερου forum. Από αριστερά διακρίνονται οι Παναγιώτης Ζαμπέλης, αναλογιστής, Κωνσταντίνος Παπακωνσταντίνου, διευθυντής marketing, Έρενας Κουϊκ δημοσιογράφος και συντονιστής του συνεδρίου, Γεώργιος Κουρής, δημοσιογράφος, Φωκίων Μπράβος πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος του ομίλου και ο κ. Δήμου, στρατηγός εν αποστρατεία που υπηρέτησε στις Ελληνικές Δυνάμεις της Κύπρου (φωτό 30).

# Την εξυγίανση του κλάδου απαιτεί η ασφαλιστική αγορά

Του Πλάτωνα Τσούλου



**«Θεραπεία» για τρεις χρονίζουσες πληγές του κλάδου ασφάλισης αυτοκινήτου αναζητεί η ασφαλιστική αγορά. Η διόγκωση του οικονομικού ανοίγματος του Επικουρικού Κεφαλαίου, η αύξηση του αριθμού των ανασφάλιστων οδηγών και οι υπέρογκες ασφαλιστικές αποζημιώσεις υποχρεώνουν τους ασφαλιστές στην αναζήτηση άμεσων λύσεων στην εξυγίανση των χαρτοφυλακίων τους, αλλά και γενικότερα να αναβαθμίσουν τον κλάδο κάλυψης της Αστικής Ευθύνης Αυτοκινήτου**

**Η** αρχή φαίνεται πως ήδη έγινε από το ζήτημα των υπέρογκων αποζημιώσεων με την εφαρμογή του Συστήματος Άμεσων Πληρωμών (ΣΑΠ), που καθιερώθηκε να αναφέρεται ως Φιλικός Διακανονισμός. Το νέο σύστημα δίνει τη δυνατότητα στις εταιρίες, αλλά και στους ασφαλισμένους να κλείνουν ταχύτερα τους φακέλους τροχαίων ατυχημάτων με υλικές μόνο ζημιές ύψους έως και 2.000.000 δρχ. Η συμπλήρωση του Φιλικού Εντύπου έβγαλε από πολλούς... μεπλάδες την αγορά ενώ ήδη στο β' εξάμηνο του 2000, οπότε πρωτοεμφανίστηκε το ΣΑΠ, οι 39 εταιρίες που μετέχουν πλέον σε αυτό κατέβαλαν αποζημιώσεις συνολικής αξίας 1,77 δισ. δρχ. Στο διάστημα αυτό το Φιλικό Έντυπο κατέθεσαν στις εταιρίες τους περίπου 17.000 οδηγοί, ενώ οι φάκελοι που έκλεισαν έφθασαν τους 6.123. Παράγοντες της αγοράς εκτιμούν ιδιαίτερα θετικά τα ανωτέρω νούμερα και αναφέρουν ότι το νέο Σύστημα αποζημιώσεων, βάσει του οποίου το θύμα ενός τροχαίου αποζημιώνεται από τη δική του ασφαλιστική εταιρία, γίνεται μέρα με τη μέρα όλο και πιο φιλικό

στους ασφαλισμένους οδηγούς αυτοκινήτων. Είναι χαρακτηριστικό ότι στο πρώτο τρίμηνο του 2001 ο αριθμός των οδηγών που συμπλήρωσαν το νέο έντυπο αυξήθηκε κατά 15% έναντι του τελευταίου τριμήνου του 2000, ενώ οι αποζημιώσεις που καταβλήθηκαν και που αφορούσαν σε 4.360 φακέλους,

Ο Φιλικός Διακανονισμός από μόνος του δεν κατέστη δυνατό να περιορίσει το κόστος των αποζημιώσεων των τροχαίων ατυχημάτων που χρόνο με το χρόνο διογκώνεται. Τα στατιστικά στοιχεία αναφέρουν ότι στην Ευρωπαϊκή Ένωση η Ελλάδα έχει τον υψηλότερο αριθμό θανατηφόρων τροχαίων, ενώ από το 1990 έως και το 1999 το μέσο κόστος ανά ζημιά διογκώθηκε κατά 417% και το μέσο ασφάλιστρο κατά 326%

έφθασαν στο 1,3 δισ. δραχμές. Σύμφωνα με επίσημα στοιχεία της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, η μικρότερη ζημιά κόστισε στις εταιρίες 10.080 δραχμές και η υψηλότερη 1,2 εκατ. δραχμές, ενώ το μέσο κόστος ανά ζημιά διαμορφώθηκε στις 302.000 δραχμές. Αξίζει επίσης να αναφερθεί ότι με το ΣΑΠ επιλύεται ήδη το 15% των τροχαίων ατυχημάτων (χωρίς θύματα) που συμβαίνουν στη χώρα μας. Όμως ο Φιλικός Διακανονισμός από μόνος του δεν κατέστη δυνατό να περιορίσει το κόστος των αποζημιώσεων των τροχαίων ατυχημάτων που χρόνο με το χρόνο διογκώνεται. Τα στατιστικά στοιχεία αναφέρουν ότι στην Ευρωπαϊκή Ένωση η Ελλάδα έχει τον υψηλότερο αριθμό θανατηφόρων τροχαίων ατυχημάτων, μετά την Πορτογαλία, με 212 θανάτους ανά εκατομμύριο, ενώ από το 1990 έως και το 1999 το μέσο κόστος ανά ζημιά διογκώθηκε κατά 417% και το μέσο ασφάλιστρο κατά 326%. Τα δεδομένα αυτά, σε συνδυασμό με τις δυσκολίες που αντιμετωπίζουν γενικότερα οι ασφαλιστικές εταιρίες να περιορίσουν το κόστος των αποζημιώσεων, τις υποχρέωσε σε παρεμβάσεις

άμεσου χαρακτήρα. Ήδη τα τελευταία χρόνια η ΕΑΕΕ βάσει των δυνατοτήτων που έχει, τροφοδοτεί τις Αστυνομικές αρχές με αλκοολόμετρα και άλλα ειδικά μηχανήματα που στόχο έχουν τη διενέργεια συχνότερων και αποτελεσματικότερων ελέγχων στους ασφαλισμένους οδηγούς. Παράλληλα, πολλές ασφαλιστικές εταιρίες έχουν πλέον περιλάβει στις προσφερόμενες υπηρεσίες τους την

Από τα μέσα της δεκαετίας του '80 και μέχρι το 2000 το Επικουρικό Κεφάλαιο κατέβαλε σε δικαιούχους αποζημιώσεις συνολικής αξίας 38,615 δισ. δραχμών. Τα χρήματα αυτά αφορούσαν σε υποχρεώσεις εταιριών που έπαψαν να λειτουργούν. Στο ίδιο όμως διάστημα τα ποσά που κατάφερε να εισπράξει το Επικουρικό από τις εν λόγω εταιρίες δεν ξεπέρασαν τα 2,5 δισ. δραχμές, ενώ οι υποχρεώσεις τις οποίες καλείται να καλύψει υπερβαίνουν τα 25 δισ. δραχμές

άμεση εξυπηρέτηση του ασφαλισμένου στο σημείο όπου λαμβάνει χώρα ένα τροχαίο ατύχημα. Στην πράξη και μετά από κλήση του ασφαλισμένου, ειδικό συνεργείο σπεύδει στο σημείο του τροχαίου και καταγράφει όλα τα δεδομένα σχετικά με τις συνθήκες υπό τις οποίες συνέβη το ατύχημα. Παράλληλα φωτογραφίζει τα οχήματα, καταγράφει τις ζημιές, βοηθάει τους οδηγούς να συμπληρώσουν ορθά το έντυπο του Φιλικού Διακανονισμού και εφόσον χρειαστεί, μεσολαβεί για τη μεταφορά του ασφαλισμένου οχήματος στο συνεργείο. Όλα τα ανωτέρω, σε συνδυασμό με την ορθή πραγματογνωμοσύνη και φυσικά με την αναμενόμενη καθιέρωση της αντικειμενικοποίησης του τρόπου υπολογισμού των υλικών ζημιών, πρόκειται να οδηγήσουν στην εκλογίκευση των αποζημιώσεων που χρόνια τώρα ακολουθούν έντονα ανοδικές τάσεις.

## Το πρόβλημα του Επικουρικού Κεφαλαίου

Γενναίες νομοθετικές παρεμβάσεις ζητά από την πολιτεία η διοίκηση του Επικουρικού Κεφαλαίου προκειμένου να αντιμετωπιστεί αποτελεσματικά το οικονομικό άνοιγμα των 48 δισ. δραχμών που καλείται να καλύψει το ταμείο του. Πρόκειται για εκκρεμείς ζημιές που αφορούν, είτε σε υποχρεώσεις εταιριών των οποίων ανακλήθηκε η άδεια λειτουργίας είτε σε ζημιές που προκάλεσαν ανασφάλιστα οχήματα. Απαιτήσεις από το Επικουρικό Κε-

φάλαιο έχουν ήδη περί τους 29.000 πολίτες, ενώ όπως αναφέρει ο πρόεδρος του οργάνου, Αλ. Γκρέκας, από τα μέσα της δεκαετίας του '80 και μέχρι το 2000 το Επικουρικό Κεφάλαιο κατέβαλε σε δικαιούχους αποζημιώσεις συνολικής αξίας 38,615 δισ. δραχμών. Τα χρήματα αυτά αφορούσαν σε υποχρεώσεις εταιριών που έπαψαν να λειτουργούν. Στο ίδιο όμως διάστημα τα ποσά που κατάφερε να εισπράξει το Επικουρικό από τις εν λόγω εταιρίες δεν ξεπέρασαν τα 2,5 δισ. δραχμές, ενώ αξίζει να αναφερθεί ότι οι υποχρεώσεις τις οποίες καλείται να καλύψει, πάντα για λογαριασμό των ανωτέρω ασφαλιστικών επιχειρήσεων, υπερβαίνουν τα 25 δισ. δραχμές. Σύμφωνα με τον κ. Γκρέκα, το πρόβλημα με το οικονομικό άνοιγμα του Επικουρικού Κεφαλαίου διογκώνεται και λόγω του γεγονότος ότι τα περιουσιακά στοιχεία των ασφαλιστικών εταιριών των οποίων οι άδειες ανακλήθηκαν, δεν ξεπερνούν σήμερα σε αξία τα 17 δισ. δραχμές, όταν οι υποχρεώσεις τους υπολογίζονται σε 64 δισ. δραχμές (38,615 δισ. που καλύφθηκαν και 25,287 δισ. που εκκρεμούν). Για την κάλυψη του ανωτέρω οικονομικού ανοίγματος πηγές της αγοράς εκτιμούν ότι θα πρέπει να υπάρξουν άμεσες παρεμβάσεις, που θα καθιερώσουν την αύξηση των εισφορών υπέρ του Επικουρικού ή την καταβολή των σχετικών χρημάτων με άλλα μέσα. Όπως και να έχει, το βέβαιο είναι ότι τα χρήματα αυτά δεν μπορούν παρά να πληρωθούν είτε από τους ασφαλισμένους είτε από τις εταιρίες είτε από κοινού και από τις δύο πλευρές, αναφέρουν οι ίδιες πηγές, που επιμένουν ότι αυτό που χρειάζεται είναι μια γενναία απόφαση, την οποία κάποια στιγμή, στο άμεσο ή έστω έμμεσο μέλλον, θα αναγκαστούν τελικά να λάβουν οι αρμόδιες πολιτειακές αρχές.

## Οι ανασφάλιστοι

Το 1990 το ποσοστό των ανασφάλιστων οχημάτων ήταν 5,7% και το 1999 ανήλθε σε 15% επί των κυκλοφορούντων οχημάτων

Για μια τουλάχιστον δεκαετία η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος κατά κυριολεξία παλεύει να περιορίσει τον αριθμό των ανασφάλιστων οχημάτων. Όμως κάθε χρόνο βρίσκεται στη δυσάρεστη θέση να ανακοινώνει στατιστικά δεδομένα από τα οποία προκύπτει αύξηση του αριθμού των οδηγών χωρίς το προβλεπόμενο από το νόμο σήμα ασφάλισης. Τα τελευταία επίσημα στοιχεία δηλώνουν από μόνα τους το μέγεθος του προβλήματος. Ο αριθμός των ανασφάλιστων οχημάτων - δικύκλων έχει πλέον ξεπεράσει στη χώρα μας τα 2.200.000. Από αυτά τα

700.000 αφορούν αυτοκίνητα και δίκυκλα μεγάλου κυβισμού και τα υπόλοιπα 1.500.000 δίκυκλα με κυβισμό μικρότερο των 50 cc. Μάλιστα όπως υπολογίζεται, το 1990 το ποσοστό των ανασφάλιστων οχημάτων ήταν 5,7% και το 1999 ανήλθε σε 15% επί των κυκλοφορούντων οχημάτων. Το ανωτέρω ποσοστό αποτελεί και έναν βασικό δείκτη για τον υπολογισμό των απωλειών που καταγράφουν οι ασφαλιστικές εταιρίες στα ετήσια έσοδά τους, ενώ ορισμένες εξ αυτών έχουν να αντιμετωπίσουν ένα ακόμα ζήτημα. Τις αθέμιτες πρακτικές που επιβάλλουν στην αγορά οι αντιπροσωπείες αυτοκινήτων. Σύμφωνα με την Πανελλήνια Ομοσπονδία Ασφαλιστικών Πρακτόρων, σήμερα, ένας μεγάλος αριθμός αντιπροσωπειών αυτοκινήτων υποχρεώνουν όσους εκ των πελα-

Ο αριθμός των ανασφάλιστων οχημάτων - δικύκλων έχει πλέον ξεπεράσει στη χώρα μας τα 2.200.000

τών τους αγοράζουν αυτοκίνητο με δάνειο να επιλέξουν συγκεκριμένο ασφαλιστή, ασφαλιστική κάλυψη και διαμεσολαβούν πρόσωπο. Η πρακτική αυτή στηρίζεται κατά κύριο λόγο στη δανειακή σύμβαση που υπογράφει ο αγοραστής του αυτοκινήτου, στην οποία αναφέρεται ρητά ο τρόπος ασφάλισης του οχήματος. Σε σχετική επιστολή της η Ομοσπονδία τονίζει ότι πρακτικές όπως οι ανωτέρω παραβιάζουν τον ελεύθερο ανταγωνισμό, ενώ διαμορφώνουν αθέμιτες συνθήκες προς τα διαμεσολαβούντα πρόσωπα, διότι:

- Συνιστούν παράνομη εκμετάλλευση του υπάρχοντος καθεστώτος αποκλειστικής διανομής για τα αυτοκίνητα εντός της Ε.Ε.
- Επιβάλλουν «εκβιαστικά» στους καταναλωτές τον τρόπο ασφάλισης των οχημάτων που επιλέγουν να αγοράσουν.
- Υπερβαίνουν κάθε θεμιτή λειτουργία «κέντρου επιρροής» στην αγορά της ιδιωτικής ασφάλισης.
- Λειτουργούν αθέμιτα ως προς τη διαμόρφωση του ασφαλιστρού.



# Μικρές προσδοκίες για μεγάλες αποδόσεις

Του Στέφανου Κοτζαμάνη

*Ενέσεις ηθικού και αισιοδοξίας αναζητούν οι μετοχές του ευρύτερου χρηματοοικονομικού χώρου – αλλά και των άλλων blue chips – προκειμένου αυτές να ανακάμψουν και να δικαιώσουν αυτούς που τους εμπιστεύθηκαν. Ωστόσο, παρά τις θετικές ενδείξεις στο εσωτερικό, η δυσμενής συγκυρία στο εξωτερικό ψαλιδίζει τις ελπίδες για ανοδικό χρηματιστηριακό ξέσπασμα και στρέφει κυρίως τις επενδυτικές προσδοκίες σε μεσοπρόθεσμο μάλλον, ορίζοντα.*

**Η** ανακίνηση των περυσινών δυσμενών αποτελεσμάτων των τραπεζών τον προηγούμενο Φεβρουάριο – αν και σε σημαντικό βαθμό είχε προεξοφληθεί – οδήγησε σε μια παρατεταμένη απομάκρυνση μεγάλου μέρους των επενδυτών (θεσμικών και ιδιωτών) από τις μετοχές αυτές. Η ανακύκλωση των συζητήσεων που ακολούθησε για το κατά πόσο οι ελληνικές τράπεζες είναι σε θέση να αυξήσουν την κερδοφορία τους κατά τα επόμενα χρόνια, μόνο αρνητικά επέδρασε στην αγορά. Και σαν να μην έφταναν μόνον αυτά για τις μετοχές του κλάδου, πολλές μετοχές της άκρας Περιφέρειας και οι περισσότερες της μέσης κεφαλαιοποίησης σημείωσαν σημαντικότερες αυξήσεις τιμών έως και το πρώτο εικοσαήμερο του Μαρτίου, με αποτέλεσμα ένα ακόμη τμήμα των επενδυτών να εγκαταλείψει τις μετοχές των τραπεζών, προκειμένου να προλάβουν το «τρένο των συνεχών limit up», αδιαφορώντας για τον κίνδυνο.

Από την αρχή του έτους έως σήμερα, οι μετοχές των εταιριών επενδύσεων χαρτοφυλακίου και των ασφαλιστικών εταιριών είχαν επίδοση χαμηλότερη του μέσου όρου (όχι αναγκαστικά του Γενικού Δείκτη), καθώς το μεγαλύτερο μέρος του χαρτοφυλακίου τους το έχουν τοποθετήσει σε μετοχές υψηλής κεφαλαιοποίησης.

Και σαν να μην έφταναν όλα αυτά, η επιδείνωση της διεθνούς κατάστασης ήρθε να σκιάσει ακόμη περαιτέρω τις προσδοκίες για τις μετοχές του ευρύτερου χρηματοοικονομικού χώρου, με μεγάλους διεθνείς κολοσσούς να καταγράφουν ζημιές, εκατοντάδες χιλιάδες θέσεις εργασίας να χάνονται και τους «επαγγελματίες» αισιόδοξους διεθνείς οίκους να αμφιβάλλουν για το πόσο ομαλή θα είναι η «προσγείωση» της αμερικανικής οικονομίας.

## Οι πρώτες «ενέσεις αισιοδοξίας»

Το πρώτο θετικό μήνυμα ήρθε από την έκθεση του διεθνούς οίκου UBS Warburg που υποστήριξε ότι οι προοπτικές των ελληνικών τραπεζών είναι θετικότερες αυτών των χωρών της ευρωζώνης και πρότεινε την αγορά δύο ελληνικών τραπεζών (της Εθνικής και της Alpha) και τη διακράτηση άλλων δύο.

Οι δηλώσεις του προέδρου της Alpha Bank Γ. Κωστόπουλου κατά την ετήσια τακτική γενική συνέλευση της τράπεζας, αποτέλεσαν μια δεύ-

τερη τονωτική ένεση. Τα κέρδη του πρώτου τριμήνου θα είναι αυξημένα, δήλωσε (ανατρέποντας άρδην προηγούμενες εκτιμήσεις που αναφέρονταν σε μείωση επιδόσεων) και θα είναι ικανοποιητικότερα κατά το δεύτερο φετινό τρίμηνο. Ο πρόεδρος της Alpha Bank άφησε επίσης – εμμέσως πλην σαφώς – να εννοηθεί ότι μετά την απορρόφηση της Alpha Finance, θα γίνουν κινήσεις που θα αποσκοπούν στην προσέλκυση στρατηγικού συνταίρου από το εξωτερικό.

Οι πληροφορίες αναφέρουν ότι πέρα από την Alpha, και άλλες μεγάλες τράπεζες θα εμφανίσουν αύξηση κερδών κατά το πρώτο τρίμηνο του έτους. Το σίγουρο είναι ότι όλες οι μεγάλες τράπεζες θα εμφανίσουν αύξηση κερδών κατά το πρώτο τρίμηνο του έτους. Το σίγουρο είναι ότι όλες οι μεγάλες τράπεζες θα εμφανίσουν αύξηση λειτουργικών κερδών.

Στον ασφαλιστικό τομέα τώρα, βαρύνουσας σημασίας ήταν η δήλωση του προέδρου του ομίλου Interamerican, Δ. Κοντομηνά, που όμως δεν είδε το φως της δημοσιότητας, καθώς έγινε στο πλαίσιο της παρουσίασης του ομίλου στην Ένωση Θεσμικών Επενδυτών. Ο πρόεδρος της Interamerican υποστήριξε ότι ο όμιλός του συνεχίζει την ανοδική πορεία που έχει ξεκινήσει από τα μέσα της δεκαετίας του '90 και ότι δεν θα πρέπει να γίνεται σύγκριση με τα αποτελέσματα του 1999, καθώς αυτά ήταν αποτέλεσμα εξαιρετικών συγκυριών.

Επίσης, έπειτα από αρκετό καιρό, το φως της δημοσιότητας είδαν να ολοκληρώνονται ή να βρίσκονται σε προχωρημένο στάδιο, αρκετά deals στον τραπεζικό κλάδο. Χαρακτηριστικό παράδειγμα, η αιφνιδιαστική κίνηση της Eurobank να απορροφήσει την Telesis Τράπεζα Επενδύσεων, ενισχύοντας σε μεγάλο βαθμό τη θέση της τόσο στο κομμάτι των αναδοχών όσο και στο μερίδιο αγοράς στις χρηματιστηριακές εργασίες. Και όλα αυτά, όταν το μέτωπο με τους πρώην εργαζομένους της Τράπεζας Εργασίας δεν έχει κλείσει οριστικά. Σε κάθε περίπτωση, όμως, το βέβαιο είναι ότι τα deals ξανάρχισαν, με τον όμιλο Marfin να αποκτά την Prime Bank από τον όμιλο Πειραιώς και την Επενδυτική Τράπεζα Ελλάδος να αναζητά στρατηγικές συνεργασίες. Οι σχετικές συζητήσεις που ξεκίνησαν με την P&K ναυάγησαν και τώρα συνεχίζονται αυτές με την Alpha Trust. Με τη σειρά της η Nova Bank σχεδιάζει την επέκτασή της στην Κύπρο.

Η κίνηση της Morgan Stanley να περιορίσει δραστικά τις μετοχές που

συμπεριλαμβάνει στον ελληνικό δείκτη της και μάλιστα να εντάξει και την Τράπεζα Πειραιώς, ευνόησε τη σχετική παρουσία των τραπεζών στο ΧΑΑ, γεγονός που δεν πέρασε απαρατήρητο και από το ταμπλό της Σοφοκλέους.

Θετικές επίσης εκτιμήσεις διεθνών οίκων είχαμε και για άλλες μετοχές υψηλής κεφαλαιοποίησης, όπως π.χ. το strong buy της ING Barings για τα Ελληνικά Πετρέλαια.

## Κέρδη τραπεζικών ομίλων

	2000	1999	%
Αττικής	7.704	7.182	+7%
Γενική	4.079	13.304	-69%
Εθνική	347.083	361.514	-4%
ETEBA	20.609	27.264	-24%
Εμπορική	115.650	311.575	-62%
Πειραιώς	71.166	114.584	-37%
Alpha Bank	162.141	281.793	-42%
Εγνατία	11.090	19.440	-43%
Telesis	11.856	25.005	-52%
Ασπίς	607	10.539	-94%
Eurobank	131.150	173.006	-24%
ETBA	30.139	38.562	-21%
Κύπρου	41.589	59.607	-30%

## Άπνοια στα οικονομικά, γεύματα στα πολιτικά...

Η επιδείνωση της διεθνούς οικονομικής σκηνής, κάθε άλλο παρά ευνοϊκά επιδρά στα σχέδια της ελληνικής κυβέρνησης για την προώθηση των διαρθρωτικών αλλαγών, αλλά κυρίως για την πρόοδο του προγράμματος ιδιωτικοποιήσεων - μετοχοποιήσεων.

Σε μια περίοδο που οι ξένοι θεσμικοί έχουν τοποθετήσει σε διαθέσιμα και τίτλους σταθερού εισοδήματος πάνω από το 30% του συνολικού τους χαρτοφυλακίου (πωλούν μετοχές και καταφεύγουν στην ασφάλεια των ομολόγων και μάλιστα στα πλέον ακίνδυνα εξ αυτών), η προσπάθεια πώλησης της Ολυμπιακής Αεροπορίας, ή εξεύρεσης στρατηγικού συνταίρου στον ΟΤΕ, κάθε άλλο παρά εύκολη υπόθεση είναι: ιδίως όταν οι διεθνείς αεροπορικές εταιρίες παρουσίασαν πέρυσι απογοητευτικά αποτελέσματα και όταν οι τηλεπικοινωνιακοί οργανισμοί σε διεθνές επίπεδο είναι – σε γενικές γραμμές – υπερδυναμικοί.

Κάτω από αυτές τις συνθήκες – και μετά την αδυναμία εξεύρεσης στρατηγικού συνταίρου – η κυβέρνηση αποφάσισε να περιορίσει το ποσοστό της στον ΟΤΕ στο 35%, μέσω της πώλησης ενός 10% σε χρηματοπιστωτικούς οίκους του εξωτερικού και μέσω της έκδοσης μετατρέψιμου σε μετοχές ομολογιακού δανείου που θα αντιστοιχεί στο 5% των μετοχών. Έτσι, ο όποιος στρατηγικός συνταίρος θα προκύψει εάν εξαγοράσει τις μετοχές και τις μετατρέψιμες ομολογίες από τον έναν ή περισσότερους ξένους χρηματοοικονομικούς οίκους που θα εμπλακούν στην υπόθεση. Το θετικό πάντως είναι ότι οι Moody's απειλούν να υποβαθμίσουν την πιστοληπτική ικανότητα έξι μεγάλων ευρωπαϊκών τηλεπικοινωνιακών οργανισμών σε επίπεδα χαμηλότερα της σημερινής πιστοληπτικής ικανότητας του ΟΤΕ. Δηλαδή, το όλο κλίμα που διαμορφώνεται είναι θετικό για τον ελληνικό οργανισμό, όταν αυτός συγκρίνεται με τους Ευρωπαίους ανταγωνιστές του. Μετά τη μερική κάλυψη της δημόσιας εγγραφής του ΟΠΑΠ για την είσοδό του στο Χρηματιστήριο, η διοίκηση του Οργανισμού θα πρέπει να πείσει πλέον το επενδυτικό κοινό ότι η πορεία της μετοχής θα είναι καλύτερη σε σχέση με αυτήν της Αγροτικής Τράπεζας και των προηγούμενων εγχειρημάτων μετοχοποίησης.

Το πρόγραμμα αποκρατικοποιήσεων είναι ακόμη πιο φιλόδοξο στο προσεχές μέλλον, καθώς ο στόχος μιλά για αποκρατικοποιήσεις και

μετοχοποιήσεις σειράς κρατικών επιχειρήσεων, μεταξύ των οποίων περιλαμβάνονται οι Οργανισμοί Λιμένος του Πειραιά και της Θεσσαλονίκης, η Εταιρία Ύδρευσης και Αποχέτευσης Θεσσαλονίκης, η πλήρης πώληση της ETBA, τα Ναυπηγεία Σκαραμαγκά, η ΔΕΘ, η Διώρυγα Κορίνθου, ο ΟΔΙΕ, τα Ελληνικά Ταχυδρομεία και φυσικά η ΔΕΗ. Το πρόγραμμα αυτό δύσκολο θα επιτευχθεί, εάν συνεχιστεί το δυσμενές χρηματιστηριακό κλίμα έως το τέλος του έτους. Σε κάθε περίπτωση, ανοικτά παραμένουν και άλλα θέματα, όπως η πώληση της Ολυμπιακής Αεροπορίας και η προσέλκυση στρατηγικών συνταίρων σε Αγροτική Τράπεζα, Ελληνικά Πετρέλαια και ΟΤΕ.

Ιδίως σε ό,τι αφορά στον εθνικό μας τηλεπικοινωνιακό Οργανισμό, ξένοι θεσμικοί κρίνουν ιδιαίτερα θετική την κίνηση μείωσης της κρατικής συμμετοχής σε επίπεδα χαμηλότερα του 50% και μάλιστα επισημαίνουν ότι ο ΟΤΕ όχι μόνο διαπραγματεύεται με χαμηλότερο δείκτη P/E, αλλά επιπλέον έχει και πολύ πιο ικανοποιητική ρευστότητα, σε σχέση με τους διεθνείς ανταγωνιστές του.

## «Μούδιασμα» από το ασφαλιστικό

«Σύννεφα» όμως φαίνεται να επικρατούν και στο μέτωπο των διαρθρωτικών αλλαγών, καθώς οι ενδοκομματικές κόντρες στο ΠΑΣΟΚ και το χαμηλό ποσοστό του κυβερνητικού κόμματος που προκύπτει από τις δημοσκοπήσεις, κάθε άλλο παρά ευνοούν στην εφαρμογή ουσιαστικών τομών στο ασφαλιστικό σύστημα. Έτσι, σύμφωνα τουλάχιστον με την αρχική κυβερνητική τοποθέτηση, το πιθανότερο φαίνεται να είναι ότι το νομοσχέδιο που θα προκύψει, θα προβλέπει παρεμβάσεις επιφανειακού – ή έστω ήπιου – χαρακτήρα. Οι προσδοκίες λοιπόν των ασφαλιστικών εταιριών να παίξουν ενεργό ρόλο στο νέο ασφαλιστικό σύστημα θα πρέπει να είναι – αν μη τι άλλο – συγκρατημένες.

Στο μέτωπο τώρα των μακροοικονομικών επιδόσεων, τα πράγματα δεν είναι και τα καλύτερα δυνατά. Το υπουργείο Οικονομικών καλείται να εντείνει τις προσπάθειές του, προκειμένου να επιτύχει τους φετινούς του στόχους, ο πληθωρισμός διατηρείται σε σαφώς υψηλότερα επίπεδα από αυτά της Ευρωζώνης, η ζήτηση για αρκετές κατηγορίες προϊόντων υποχωρεί ή έστω βρίσκεται στα επίπεδα του πληθωρισμού. Εύκολα λοιπόν αντιλαμβάνεται κάποιος ότι εάν δεν «τρέξουν» με την απαιτούμενη ταχύτητα οι εκταμιεύσεις του Γ' Κοινωνικού Πλαισίου Στήριξης, τότε οι στόχοι του προϋπολογισμού δεν θα επιτευχθούν.

Η μεταφορά πόρων, τέλος, από τους αμυντικούς εξοπλισμούς στις κοινωνικές δαπάνες (αν και θετική) μάλλον ως ελιγμός πολιτικού περιεχομένου θα πρέπει να κληφθεί, παρά ως απόδειξη της υγιούς κατάστασης της ελληνικής οικονομίας.

## Εταιρίες επενδύσεων υπό εισαγωγή: αξιόλογες προτάσεις

Εντείνεται η κινητικότητα των μη εισγμένων εταιριών επενδύσεων χαρτοφυλακίου, προκειμένου αυτές να εισέλθουν στη Σοφοκλέους. Το πρόβλημα είναι γνωστό και οφείλεται στην περυσινή ραγδαία υποχώρηση των τιμών των μετοχών. Από την πτώση αυτή, επηρεάστηκαν και οι εσωτερικές αξίες των μετοχών των εταιριών επενδύσεων που σήμερα βρίσκονται κάτω από τις ονομαστικές τους αξίες και έτσι δεν μπορούν στην πράξη να εισέλθουν στο Χρηματιστήριο.

Το πρόβλημα είναι σοβαρό, καθώς σε περίπτωση που οι εταιρίες αυτές δεν εισέλθουν στη Σοφοκλέους μέχρι το τέλος του έτους, θα πρέπει να ρευστοποιήσουν τα χαρτοφυλάκιά τους και να επιστρέψουν τα έσοδα στους μετόχους τους. Επειδή όμως, οι εταιρίες αυτές έχουν επενδύσει στη Σοφοκλέους δεκάδες δισ. δραχμών, τότε μια ενδεχόμενη ρευστοποίηση αυτών των θέσεων, θα προξενούσε προβλήματα στην αγορά.

Ήδη, δύο εταιρίες επενδύσεων κεφαλαιοποίησαν τη ζημιά του προηγούμενου έτους (κεφαλαιοποίηση αρνητικών αποθεματικών) και μείωσαν τις ονομαστικές αξίες των μετοχών τους. Έτσι, οι ονομαστικές αξίες προσέγγισαν τις εσωτερικές και τώρα βρίσκονται πιο κοντά στην είσοδό τους στη Σοφοκλέους, ιδίως στην περίπτωση που κατά τους επόμενους μήνες βελτιωθεί το χρηματιστηριακό κλίμα. Στελέχη του κλάδου έχουν προχωρήσει σε ουσιαστικές προτάσεις για την αλλαγή του θεσμικού πλαισίου, έτσι ώστε να βρεθεί λύση στο θέμα: μία εξ αυτών των προτάσεων είναι να εξαιρεθούν οι εταιρίες επενδύσεων χαρτοφυλακίου από τη διάταξη του νόμου που τους απαγορεύει να προχωρήσουν σε αύξηση κεφαλαίου με τιμή διάθεσης κάτω από την ονομαστική αξία, ενώ μια δεύτερη, προτείνει την είσοδο των επενδυτικών εταιριών στο Χρηματιστήριο χωρίς να προηγηθεί αύξηση κεφαλαίου (με τιμή εισόδου την εσωτερική αξία της μετοχής κατά την ημερομηνία εισαγωγής) και την παράλληλη υποχρέωση των βασικών μετόχων να ρευστοποιήσουν ένα ποσοστό των μετοχών τους μέσω του Χρηματιστηρίου.

**Προβλεπόμενοι ρυθμοί αύξησης Α.Ε.Π.**

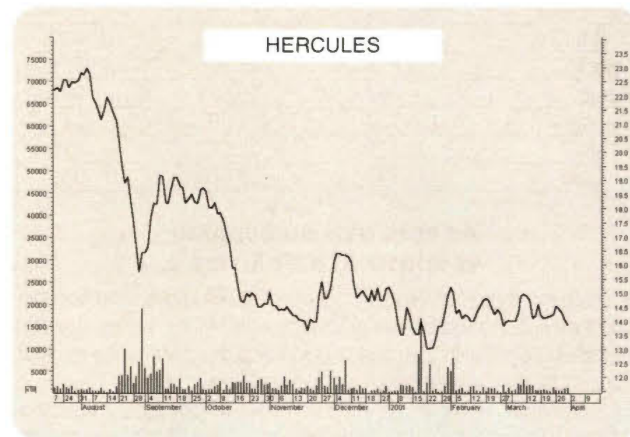
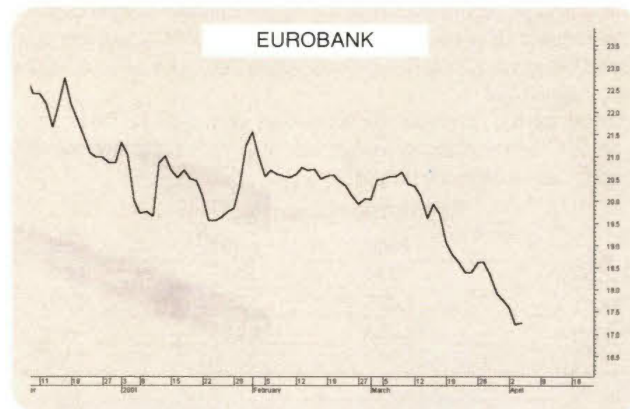
	2000	2001	2002
<b>ΗΠΑ</b>	<b>5,0%</b>	<b>1,5%</b>	<b>3,0%</b>
Ιαπωνία	1,5%	0,8%	1,7%
<b>Ευρωζώνη</b>	<b>3,4%</b>	<b>2,5%</b>	<b>3,1%</b>
Γερμανία	3,1%	2,1%	3,0%
Γαλλία	3,2%	2,6%	3,2%
Μ. Βρετανία	3,0%	2,3%	2,5%
Ιταλία	2,9%	2,4%	2,7%
Ισπανία	4,1%	2,8%	3,1%
<b>Ελλάδα</b>	<b>3,9%</b>	<b>4,2%</b>	<b>4,0%</b>
Πορτογαλία	3,0%	2,7%	2,9%
Ιρλανδία	12,5%	9,0%	8,0%

Πηγή: ABN AMRO

**Σοφοκλέους:**

**Η αναβάθμιση φέρνει ελπίδες, αλλά...**

Ο διπλασιασμός του όγκου των χρηματιστηριακών συναλλαγών που σημειώθηκε από τα μέσα Φεβρουαρίου έως σήμερα, μπορεί να έδωσε έναν τόνο αισιοδοξίας στην αγορά και το (πρόσκαιρα ίσως) «φιλί της ζωής» σε μια σειρά ΑΕΛΔΕ και ΑΧΕ που αντιμετώπιζαν σοβαρά οικονομικά προβλήματα, πλην όμως δεν βελτίωσε ριζικά την κατάσταση. Τα προβλήματα στην αγορά από την ελεύθερη πτώση των τιμών των μετοχών, που διήρκεσε 15 συνεχόμενους μήνες, παραμένουν έντονα και μόνο ένα μέρος αυτών έχει εκδηλωθεί. Ορισμένοι μάλιστα κύκλοι φοβούνται περαιτέρω επιδείνωση της κατάστασης, ιδίως στην περίπτωση που δεν υπάρξουν αξιολογές εισροές επενδυτικών κεφαλαίων από το εξωτερικό κατά τους αμέσως προσεχείς μήνες. Ωστόσο, η Σοφοκλέους διαπραγματεύεται με ένα από τα χαμηλότερα P/E και με την υψηλότερη μερισματική απόδοση μεταξύ των αναπτυσσόμενων κεφαλαιαγορών. Επιπρόσθετα, έχει και το υψηλότερο growth, καθώς η Ελλάδα προσδοκά φέτος μια αύξηση ΑΕΠ κοντά στο 3,5%, σε σχέση με το 2,5% της Ευρωζώνης. Όλα αυτά εάν συνδυαστούν με μια αξιοσημείωτη εισροή επενδυτικών πόρων από το εξωτερικό είναι σε θέση να αφυπνίσουν (και προσελκύσουν) και άλλα ελληνικά κεφάλαια στο ΧΑΑ, οπότε η βελτίωση του κλίματος θα είναι δεδομένη. Ποιος όμως μπορεί να προβλέψει για όλα αυτά, όταν η διεθνής συγκυρία είναι απρόβλεπτη; Εν όψει μάλιστα αυτής της αναβάθμισης, αναθερμάνθηκε το ενδιαφέρον για τα blue chips, τα οποία κατά το πρώτο τρίμηνο είχαν βρεθεί στο περιθώριο, σε αντίθεση με ορισμένες μετοχές μικρής και μέσης κεφαλαιοποίησης που είχαν σημειώσει εντυπωσιακές αποδόσεις. Έτσι, υπήρξαν τελευταία συνεδριάσεις όπου έξι blue chips ήταν



υπεύθυνα για το 50% του συνολικού όγκου των συναλλαγών. Η οποία όμως ανάκαμψη για να είναι διατηρήσιμη, θα πρέπει να συνοδεύεται και από εισροές κεφαλαίων από το εξωτερικό. Οι εκτιμήσεις για το πόσες θα είναι αυτές είναι πάρα πολλές, αλλά και ιδιαίτερα αποκλίνουσες μεταξύ τους. Για παράδειγμα, σε αντίθεση με της Schroeder Salomon Smith Barney που εκτιμά καθαρές εισροές γύρω στα 560 δισ. δραχμές, η UBS Warburg ανεβάζει το παραπάνω ποσοστό στο 1,8 τρισ. δραχμές! Η ουσία όμως είναι ότι ακόμη και ένα σχετικά μικρό ποσοστό των κεφαλαίων αυτών να εισρεύσει κατά τους αμέσως επόμενους μήνες, αρκεί για να εκτινάξει το Γενικό Δείκτη του ΧΑΑ σε σαφώς ανώτερα επίπεδα.

**Το θέμα των ξένων χρηματιστηριακών εταιριών**

Στο μέτωπο τώρα των χρηματιστηριακών εταιριών έχει ξεπροβάλει και το θέμα της επικείμενης δραστηριοποίησης των ξένων ΑΧΕ στην ελληνική αγορά. Οι αντιδράσεις των ελληνικών εταιριών εστιάζονται στο γεγονός ότι εάν η δραστηριότητα αυτή επιτραπεί χωρίς προηγουμένως να υπάρξουν οι απαιτούμενες ρυθμίσεις, τότε θα έχουμε σαφή στρέβλωση των συνθηκών του υγιούς ανταγωνισμού. Σε κάθε περίπτωση όμως – και αφού προηγηθούν οι όποιες διορθωτικές παρεμβάσεις – η δραστηριοποίηση των ξένων χρηματιστηριακών στη χώρα μας, αφενός θα «μεγαλώσει την πίτα» της αγοράς (με ό,τι καλό αυτό συνεπάγεται για το ελληνικό χρηματιστήριο γενικότερα), αλλά αφετέρου θα ψαλιδώσει ενδεχομένως μερίδια αγοράς από χρηματιστηριακές εταιρίες που σήμερα καρπώνονται το μεγαλύτερο ποσοστό των εντολών από το εξωτερικό.

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

**ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ**

Η νέα ασφαλιστική δύναμη από τον Όμιλο Alpha Bank

Με τη φερεγγυότητα και την αξιοπιστία της μεγαλύτερης Τραπεζής του ιδιωτικού τομέα, η Alpha Ασφαλιστική, με νέες ιδέες, πρωτοποριακά προϊόντα και διαφανείς όρους κάνει πραγματικότητα την

ύπαρξη μιας ασφαλιστικής εταιρίας που πραγματικά νοιάζεται για τους ασφαλισμένους της. Διαθέτοντας την προηγμένη τεχνολογία και το πνεύμα συνεργασίας και εξυπηρέτησής της Alpha Bank,

η Alpha Ασφαλιστική, θέτει νέα ποιοτικά κριτήρια στις ασφαλίσεις. Η ασφάλειά σας βρίσκεται πλέον σε καλά χέρια.

**ΕΔΩ ΕΙΣΤΕ ΑΣΦΑΛΕΙΣ**



# Η επόμενη επενδυτική ημέρα της... νέας οικονομίας

Του Στέφανου Κοτζαμάνη

Κανείς από εκείνους που αγόρασαν μερίδια Αμοιβαίων Κεφαλαίων Εξωτερικού που επενδύουν σε εταιρίες της «νέας οικονομίας» δεν μπορεί να είναι ευτυχής από τις μέχρι τώρα αποδόσεις του. Από το μέγιστο του Μαρτίου μέχρι σήμερα οι απώλειες στο Nasdaq υπερέβησαν το 60%, συμπαράσφροντας και τις μετοχικές επιδόσεις των αντίστοιχων εταιριών της Ευρώπης. Τα «όνειρα» για τρελές χρηματιστηριακές αποδόσεις διαψεύστηκαν παταγωδώς και αποδείχτηκε για μια ακόμη φορά ότι καλά και άγια είναι τα οράματα των managers των νέων τεχνολογιών, αλλά από μόνα τους δεν είναι σε θέση να φέρουν κέρδη στις εταιρίες και στους μετόχους τους. Ακόμη και εάν πάρουμε ως βάση σύγκρισης την αρχή του έτους, οι απώλειες των μεριδιούχων είναι μεγάλες, σε μια περίοδο μάλιστα που τα υπόλοιπα Μετοχικά Α/Κ τόσο του Εσωτερικού όσο και του Εξωτερικού τα πήγαν πολύ καλύτερα.

## Αποδόσεις Μετοχικών Α/Κ που σχετίζονται με τη Νέα Οικονομία

Α/Κ	από 1-1-01 έως 31-3-01
Alpha Trust US Growth	-24,5%
Eurobank New Market World	-35,7%
N/N Info Techno	-32,75

## Απώλειες στα ξένα χρηματιστήρια

	1-6-00 έως 31-3-01	1-1-01 έως 31-3-01
DOW JONES (ΗΠΑ)	-6,2%	-7,9%
NASDAQ (ΗΠΑ)	-54,1%	-20,5%
FTSE-100 (Μ. Βρετανία)	-12,7%	-8,6%
DAX (Γερμανία)	-18,7%	-5,9%
NIKKEI (Ιαπωνία)	-22,1%	-5,0%

Και το ερώτημα που αναδύεται μεταξύ των μεριδιούχων είναι: «Και τώρα τι κάνουμε; Πουλάμε για να περιορίσουμε τις απώλειες (stop loss) ή αναμένουμε για να ανακτήσουμε το κεφάλαιό μας;». Και όλα αυτά σε μια περίοδο όπου τα νέα από το εξωτερικό δεν είναι τα καλύτερα δυνατά, καθώς πληθαίνουν οι φωνές που αμφισβητούν τη φετινή «ομαλή προσγείωση» των ΗΠΑ και που προδικάζουν μια συρρίκνωση των επιχειρηματικών επενδύσεων, άρα και μια δύσκολη περίοδο για τη ζήτηση υπηρεσιών νέας οικονομίας.

Και ενώ οι αισιόδοξοι διεθνείς αναλυτές αναμένουν μια σημαντική ανάκαμψη της αμερικανικής οικονομίας από το δεύτερο εξάμηνο και κυρίως κατά το τελευταίο τρίμηνο του τρέχοντος έτους, είναι σχετικά λιγότερο «ομιλητικοί» για τη νέα οικονομία.

Ενδιαφέρουσα, για παράδειγμα, είναι η εκτίμηση του διεθνούς οίκου **Merrill Lynch**, ο οποίος εκτιμά ότι από τις αρχές του δεύτερου εξαμήνου θα έχουμε μια εξορρόπηση στο μέτωπο των αποθεμάτων των επιχειρήσεων (και ότι η υπεραποθεματοποίηση θα σταματήσει), ενώ τα ευχάριστα νέα θα φανούν στην οικονομία κατά το τελευταίο τρίμηνο. Η Merrill Lynch δηλαδή μιλάει για συρρίκνωση της διάρκειας των κύκλων ανάκαμψης και ύφεσης της διεθνούς οικονομίας, καθώς σήμερα οι επιχειρήσεις (με τη συνδρομή των νέων τεχνολογιών) είναι σε θέση να αντιλαμβάνονται ταχύτερα τις εξωτερικές εξελίξεις και να προσαρμόζονται άμεσα απέναντι σ' αυτές, είτε επενδύοντας περαιτέρω είτε παύοντας τα επιθετικά τους σχέδια.

Μετά τις πολύ υψηλές απώλειες που υπέστησαν όσοι επέλεξαν να επενδύσουν στη νέα οικονομία και ενώ το βραχυπρόθεσμο κλίμα παραμένει δυσμενές, οι αναλυτές αναμένουν την ουσιαστική και μη αναστρέψιμη ανάκαμψη των μετοχών της νέας οικονομίας από το τέταρτο τρίμηνο του έτους ή από τις αρχές του 2001.

Κάτω από αυτές τις συνθήκες, η δυνατότητα προβλέψων περιορίζεται δραστικά, καθώς ακόμη και τα υψηλόβαθμα στελέχη των εταιριών της νέας οικονομίας δεν είναι σε θέση να εκτιμήσουν την όλη κατάσταση για διάστημα ευρύτερο του ενός εξαμήνου.

Οι μέχρι τώρα πάντως εξελίξεις, περιόρισαν δραστικά τον αυξητικό ρυθμό για δαπάνες επένδυσης στις νέες τεχνολογίες από το 24% που ήταν κατά τη διετία 1999-2000 στο 10% κατά το τελευταίο τρίμηνο του 2000, με ενδείξεις για περαιτέρω υποχώρηση κατά το πρώτο τουλάχιστον τρίμηνο του 2001. Η μείωση της ζήτησης επηρέασε πτωτικά και τις τιμές με τις οποίες οι εταιρίες της νέας οικονομίας χρεώνουν τους πελάτες τους.

Πάντως, πολλοί είναι οι διεθνείς αναλυτές που για τις μετοχές της νέας οικονομίας συστήνουν **περιορισμό της συμμετοχής** στο συνολικό χαρτοφυλάκιο **σε λογικά επίπεδα** και **επιλογές εταιριών που θα σημειώσουν κέρδη** κατά το 2002. Η παραπάνω βέβαια εκτίμηση γίνεται με βάση τις παραδοχές της θεμελιώδους ανάλυσης, χωρίς να αποκλείουν κάποιο ενδιάμεσο - τεχνικής φύσεως - ξέσπασμα.

## ΝΟΤΕΣ ΑΙΣΙΟΔΟΞΙΑΣ, ΑΛΛΑ ΑΠΟ ΤΟ ΕΠΟΜΕΝΟ ΕΤΟΣ

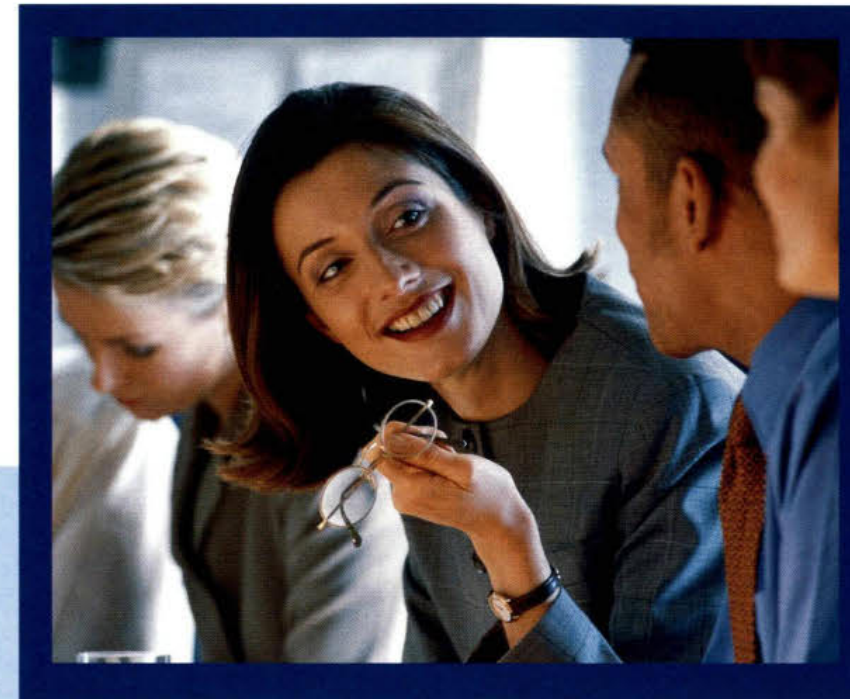
Οι περισσότεροι αναλυτές εκτιμούν ότι οι δαπάνες για επένδυση στη νέα οικονομία δεν αναμένεται να επανέλθουν στους υψηλούς ρυθμούς του πρόσφατου παρελθόντος κατά το ορατό - τουλάχιστον - μέλλον. Από την άλλη πλευρά, όμως, πιστεύουν ότι κάποια ανάκαμψη θα αρχίσει να εκδηλώνεται κατά το τέταρτο φετινό τρίμηνο, ενώ ακόμη καλύτερα θα είναι τα πράγματα κατά την επόμενη οικονομική χρήση.

Σε δύο κυρίως παράγοντες βασίζουν αυτή τους την αισιοδοξία οι διεθνείς αναλυτές: Πρώτον, στη γενικότερη ανοδική πορεία της «παλαιάς» αμερικανικής οικονομίας από το τέταρτο τρίμηνο του 2000, πορεία που δεν μπορεί να αφήσει ανεπηρέαστη και τη «νέα οικονομία». Και δεύτερον, γιατί σε ένα περιβάλλον συνεχούς όξυνσης του διεθνούς ανταγωνισμού, η νέα οικονομία θα ενισχύεται συνεχώς, ιδίως σε μια περίοδο όπου η ταχύτητα εμφάνισης των νέων τεχνολογικών επιτευγμάτων, αλλά και των επιχειρηματικών-προϊοντικών καινοτομιών είναι μεγαλύτερη από ποτέ.

Αναστρέφοντας άλλωστε τα δύο παραπάνω επιχειρήματα, θα μπορούσαμε να πούμε ότι δεν είναι δυνατή η ουσιαστική ανάπτυξη της αμερικανικής οικονομίας και η αύξηση της παραγωγικότητας, χωρίς να αυξηθούν παράλληλα και οι επενδυτικές δαπάνες σε προϊόντα της «νέας οικονομίας». Σε κάθε περίπτωση, η μείωση των αμερικανικών επιτοκίων θα αποτελέσει έναν ακόμη παράγοντα που αναμένεται να επιδράσει θετικά.

Από επενδυτικής τώρα άποψης, το τρίτο τρίμηνο του έτους πολύ πιθανόν να αποβεί πολύ σημαντικό, καθώς τα οικονομικά δεδομένα που θα δουν το φως της δημοσιότητας θα διαμορφώσουν μια ασφαλέστερη εκτίμηση για τη μελλοντική πορεία τόσο της αμερικανικής οικονομίας όσο και για την πορεία της νέας οικονομίας, ειδικότερα. Και ας μην ξεχνούμε, ότι οι χρηματιστηριακές αγορές προεξοφλούν τις εξελίξεις, επηρεάζοντας ανάλογα και τις τιμές των μεριδίων των Α/Κ Εξωτερικού που έχουν επενδύσει σε μετοχές της νέας οικονομίας.

## 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!



**ΚΟΡΥΦΑΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΔΥΝΑΜΗ ΣΤΟΝ ΚΟΣΜΟ**  
**Νο 1 ΔΙΕΘΝΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΩΗΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ**

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

Τρεις απλές συμβουλές για το χρηματιστήριο

## Επένδυε μακροπρόθεσμα, μην πας μαζί με το κοπάδι, επένδυε επιλεκτικά σε υποτιμημένες μετοχές

Η ιαπωνική κρίση, το βύθισμα της «νέας οικονομίας» και η άνοδος που επικράτησε κατά το δεύτερο μισό του πρώτου τριμήνου στις περισσότερες μετοχές της Σοφοκλέους, έφεραν ξανά στο προσκήνιο μερικούς από τους βασικούς – και πολύ χρήσιμους – επενδυτικούς κανόνες: επένδυε μακροπρόθεσμα για να περιορίσεις τον κίνδυνο, μην πας μαζί με το κοπάδι, επένδυε επιλεκτικά σε υποτιμημένες μετοχές.

Η πρόσφατη ραγδαία υποχώρηση του γιεν και του ιαπωνικού χρηματιστηρίου, κάθε άλλο παρά ευνόησε τις αποδόσεις των επενδυτών που τοποθετήθηκαν σε εκείνα τα προϊόντα εγγυημένου κεφαλαίου, οι αποδόσεις των οποίων συνδέονται σε μεγάλο βαθμό με την πορεία της ιαπωνικής κεφαλαιαγοράς και χρηματαγοράς. Και τι τραγική ειρωνεία! Οι επενδυτές αυτοί που ρευστοποίησαν ελληνικές μετοχές προκειμένου να αγοράσουν τα προϊόντα εγγυημένου κεφαλαίου, βλέπουν τώρα τις περισσότερες μετοχές της Σοφοκλέους (ιδίως αυτές της μέσης και χαμηλής κεφαλαιοποίησης) να ανακάμπτουν, έχοντας ανέβει από 40%-200% σε σχέση με τη χαμηλότερη τιμή του έτους. Επιπλέον, διαβάζουν τις εκθέσεις αρκετών διεθνών οίκων, σύμφωνα με τους οποίους η πορεία του ελληνικού χρηματιστηρίου εκτιμάται ότι θα είναι θετικότερη έως το τέλος του έτους.

Το θέμα των συνεπειών της τρέχουσας ιαπωνικής κρίσης αποτελεί ένα ακόμη ατυχές παράδειγμα για τους επενδυτές που καθορίζουν τις επιλογές τους, αποκλειστικά και μόνο από το γενικό κλίμα που επικρατεί τη στιγμή της επενδυτικής τους απόφασης.

Όπως για παράδειγμα έπραξαν οι επενδυτές που αγόραζαν μετοχές από το ελληνικό χρηματιστήριο το φθινόπωρο του 1999 (όταν ο κίνδυνος βρισκόταν στο μέγιστο σημείο του) και τις πούλησαν στα τέλη του 2000 για να αποκτήσουν προϊόντα εγγυημένου κεφαλαίου (όταν ο επενδυτικός κίνδυνος της Σοφοκλέους ήταν πλέον ιδιαίτερα περιορισμένος).

Όπως – επίσης – για παράδειγμα, έπραξαν οι επενδυτές που τοποθετήθηκαν στα Μετοχικά Α/Κ Εξωτερικού που επενδύουν

στη «νέα οικονομία» πριν από ένα έτος (όταν για τις μετοχές του κλάδου επικρατούσε μια παράλογη ευφορία) και σκέπτονται να ρευστοποιήσουν σήμερα, όταν οι απώλειες στο Nasdaq έχουν υπερβεί το 60%!

Ποιος από τους παλαιούς επενδυτές δεν θυμάται τα ετήσια έντοκα γραμμάτια του ελληνικού δημοσίου με ρήτρα δολαρίου που εκδόθηκαν το Μάιο του 1994, εν μέσω νομισματικής κρίσης; Αφού αποτέλεσαν την επιλογή όλων σχεδόν των Ελλήνων, έπειτα από ένα χρόνο (προς λύπη των επενδυτών και προς χαρά του ελληνικού δημοσίου) τα έντοκα αυτά γραμμάτια όχι μόνο δεν απέφεραν τον παραμικρό τόκο, αλλά οδήγησαν και σε σημαντικές ζημιές κεφαλαίου: το ισχυρότατο αμερικανικό δολάριο είχε υποχωρήσει απέναντι στη δραχμή, παρά το ότι το εθνικό μας νόμισμα βρισκόταν τότε στη δίνη μιας μεγάλης κρίσης! Ποιος δεν θυμάται το αγοραστικό αμώκ για μετοχές του κατασκευαστικού κλάδου κατά το δεύτερο εξάμηνο του 1993 και κατά το πρώτο του 1994 εν όψει του «χρυσόφορου» δεύτερου πακέτου Delors; Οι ίδιοι επενδυτές ρευστοποιούσαν με απώλειες άνω του 40% και του 50% μέσα στην επόμενη διετία.

Και επειδή πολλά είναι τα σχετικά παραδείγματα, θα πρέπει να θυμηθούμε και πάλι, μερικούς από τους απλούς και βασικούς (πλην όμως χρήσιμους) κανόνες στο χώρο των επενδύσεων.

**Κανόνας πρώτος:** Επενδύοντας μακροπρόθεσμα, περιορίζουμε τον κίνδυνο. Για παράδειγμα, ο επενδυτής που θα είχε επενδύσει σε μετοχές του Γενικού Δείκτη του ΧΑΑ στις αρχές του 1990 έως σήμερα θα είχε επιτύχει απόδοση της τάξεως του 300% λόγω της ανόδου των τιμών των με-

Του Χρήστου Νεγκόζη

τοχών, αλλά και επιπλέον μια πολύ σημαντική απόδοση από τις εισπράξεις μερισμάτων. Ο υποθετικός αυτός επενδυτής έχει εξασφαλίσει μέση υψηλότερη ετήσια απόδοση από τα ομόλογα του ελληνικού δημοσίου.

Αντίθετα, ο μέσος Έλληνας επενδυτής έχει υποστεί σημαντικές απώλειες από το χρηματιστήριο κατά την προηγούμενη δεκαετία, καθώς συνήθως τοποθετήθηκε σε περιόδους κορύφωσης της χρηματιστηριακής ευφορίας (καλοκαίρι 1990, αρχές 1994, φθινόπωρο 1999, κ.λπ.) και ρευστοποίησε με μεγάλες απώλειες σε μεταγενέστερες περιόδους. Η ουσία είναι ότι η παραπάνω παρατήρηση δεν ισχύει μόνο για τη Σοφοκλέους κατά την προηγούμενη δεκαετία, αλλά αποτελεί τον κανόνα που ισχύει για όλα σχεδόν τα χρηματιστήρια του κόσμου, αρκεί οι επενδύσεις να γίνονται με μακροπρόθεσμο ορίζοντα.

**Κανόνας δεύτερος:** Οι μεγάλες αποδόσεις προκύπτουν από επιλογές που πηγαίνουν «ενάντια στο ρεύμα», με την κλασική χρηματιστηριακή συμβουλή να λέει: «μην πας ποτέ μαζί με το κοπάδι». Ο κανόνας αυτός στηρίζεται στο σκεπτικό ότι πέρα από το ευρύ επενδυτικό κοινό, υπάρχει το λεγόμενο «έξυπνο χρήμα» που τοποθετείται (και εγκαταλείπει) έγκαιρα στο χρηματιστήριο, σε αντίθεση με τους υπόλοιπους επενδυτές που ακολουθούν τις επιλογές του έξυπνου χρήματος, συνήθως με απώλειες.

**Κανόνας τρίτος:** Κανείς δεν υποχρεώνει τον επενδυτή να τοποθετηθεί σε οποιαδήποτε επένδυση. Άρα, για να προχωρήσει ο επενδυτής σε μια τέτοια κίνηση, θα πρέπει να έχει εξετάσει προηγουμένως το εάν μια μετοχή διαπραγματεύεται σε ελκυστική αποτίμηση. Έτσι, ακόμη και εάν για κάποιον λόγο υποχωρήσει η μετοχή σε χαμηλότερα επίπεδα, ο επενδυτής θα έχει την ευχέρεια να αναμένει, μέχρις ότου η τιμή της μετοχής να ανακάμψει εκ νέου.

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

▲ ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ (Ζωής)

▲ ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ (Ζημιών)

▲ ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ (Κύπρου)

▲ ASPIS BANK

▲ ΑΣΠΙΣ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑΚΗ

▲ ΑΣΠΙΣ ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ

▲ ΑΣΠΙΣ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗ

▲ ΑΣΠΙΣ ΕΣΤΙΑ

e-v@lley

▲ ΓΚΟΤΑΕΡ ΕΛΛΑΣ

Nordstern Colonia Hellas

Nordstern Colonia Hellas Life

▲ COMMERCIAL UNION  
Life

SCOP LIFE



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

# Ομόλογα του Δημοσίου:

**Εξακολουθούν να συμφέρουν στην εποχή του ευρώ;**

## Μεγαλύτερη πλέον η ανάγκη για επαγγελματική διαχείριση χαρτοφυλακίου

Του Χρήστου Νεγκόζη

**Η** κατάσταση που προκύπτει για την αγορά ομολόγων μετά την ένταξη της Ελλάδας στην Ευρωζώνη, οδηγεί ολοένα και περισσότερους αναλυτές να υποστηρίζουν ότι οι μικροεπενδυτές θα πρέπει να δώσουν τα κεφάλαιά τους προς διαχείριση στους επαγγελματίες της αγοράς ομολόγων. Αυτοί μπορεί να είναι τα αντίστοιχα Αμοιβαία Κεφάλαια (εσωτερικού, εξωτερικού και διεθνή), ή ακόμη και τμήματα διαχείρισης χαρτοφυλακίου τραπεζών, χρηματιστηριακών εταιριών, ΑΕΠΕΥ, κ.λπ.

Τα ομόλογα του ελληνικού δημοσίου αποτελούν από τα τέλη της δεκαετίας του '80 έως και σήμερα, τη δημοφιλέστερη επενδυτική επιλογή των Ελλήνων πολιτών. Ήταν μάλιστα εκείνη η επένδυση που χωρίς κίνδυνο και με τα υψηλά της επιτόκια, αναβάθμισε οικονομικά - σε μεγάλο βαθμό - μια πολυπληθή τάξη Ελλήνων, αλλά και τις τράπεζες, τις οποίες μάλιστα βοήθησε στο να ξεπεράσουν ανώδυνα την οικονομικά δύσκολη δεκαετία του '90 και συνέβαλε στην εκτίναξη των κερδών τους, άρα και στην άνοδο του Χρηματιστηρίου κατά το δεύτερο ήμισυ της δεκαετίας. Ποιο όμως είναι το μέλλον των ελληνικών κρατικών ομολόγων, τώρα που τα επιτόκια έχουν συρρικνωθεί σε «ευρωπαϊκά» επίπεδα και που κατά λίγο μόνο υπερβαίνουν τον ετήσιο πληθωρισμό; Συμφέρει τους επενδυτές να συνεχίσουν να εμπιστεύονται τους κρατικούς τίτλους που επί τόσα χρόνια, μόνο χαρές τους έδωσαν; Η απόκτηση πλέον δεν είναι μονοσήμαντη, αλλά ούτε και εύκολη και για το λόγο αυτό ο επενδυτής θα πρέπει να γνωρίζει τα νέα δεδομένα που θα επικρατήσουν στην αγορά, μετά την είσοδο της χώρας στη ζώνη του ευρώ. Ποια είναι λοιπόν αυτά τα νέα δεδομένα;

### Χαμηλά επιτόκια που πιθανότατα θα μειωθούν περαιτέρω

Σήμερα, το επιτόκιο των δεκαετών τίτλων του ελληνικού δημοσίου υπερβαίνει κατά τι το 5% και είναι μόλις κατά περίπου 0,5% ανώτερο από αυτό των αντίστοιχων τίτλων της Γερμανίας. Μετά μάλιστα και τις δύο τελευταίες μειώσεις των επιτοκίων στις ΗΠΑ, οι διαφορές επιτοκίων μεταξύ των ομολόγων των δύο χωρών έχουν συρρικνωθεί δραματικά, σε αντίθεση με τα μέσα

της δεκαετίας του '90 όταν τα δραχμικά επιτόκια υπερέβαιναν τα αμερικανικά πάνω από δέκα ποσοστιαίες μονάδες. Παρά το γεγονός, όμως, ότι τα επιτόκια που «απολαμβάνουν» οι Έλληνες επενδυτές θεωρούνται ιδιαίτερα χαμηλά, αυτά πιθανότατα θα μειωθούν περαιτέρω, εάν - όπως προβλέπουν οι διεθνείς αναλυτές - η Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα προχωρήσει και αυτή σε μείωση επιτοκίων, σε μια προσπάθειά της να αποφύγει η οικονομία της Ευρωζώνης την «ανάμνηση προσγειώ-ση» της οικονομίας των ΗΠΑ.

### Σε ευρώ μεν, αλλά όχι και πολύ μεγάλης αξιοπιστίας

Η είσοδος της χώρας στη ζώνη του ευρώ μπορεί μεν να αποτέλεσε ένα πολύ θετικό για την ελληνική οικονομία, αλλά σε καμιά περίπτωση δεν την εξίσωσε με τις οικονομίες των έντεκα άλλων κρατών που συμμετέχουν. Έτσι, παρά την τελευταία αναβάθμιση της πιστοληπτικής ικανότητας της χώρας από τη Morgan Stanley και παρά την ένταξη της ελληνικής αγοράς ομολόγων στις ώριμες από τον ίδιο διεθνή οικο (συμμετοχή στο δείκτη WGBI των ώριμων ομολογιακών αγορών), η Ελλάδα είναι η μόνη χώρα με βαθμολογία αξιολόγησης χαμηλότερη των ΑΑ (συγκεκριμένα αναβαθμίστηκε από Α- σε Α). Κάτω από αυτές τις συνθήκες, τα ελληνικά ομόλογα δεν ανταγωνίζονται αυτά της Γερμανίας ή της Γαλλίας ή ακόμη της Ισπανίας και της Πορτογαλίας, αλλά κυρίως εκείνα των κρατικών ομολόγων σε ευρώ που εκδίδονται από εκείνες τις χώρες που αναμένεται να αποτελέσουν το «τρίτο κύμα» εισόδου στην ΟΝΕ, όπως της Σλοβενίας, της Ουγγαρίας, της Τσεχίας, της Πολωνίας και της Εσθονίας.

Αυτής της κατηγορίας τα ομόλογα προσελκύουν σήμερα μόλις το 25% της συνολικής ζήτησης των ομολόγων στην Ευρωζώνη, καθώς το υπόλοιπο 75% κατευθύνεται σε τίτλους υψηλότερων αξιολογήσεων. Επίσης, αρκετό ανταγωνισμό θα υποστούν οι ελληνικοί κρατικοί τίτλοι και από τα εταιρικά ομόλογα ευρωπαϊκών επιχειρήσεων που έχοντας σε αρκετές περιπτώσεις την ίδια πιστοληπτική ικανότητα με την Ελλάδα, προσφέρουν υψηλότερα επιτόκια (ή με χειρότερες αξιολογήσεις, προσφέρουν ακόμη πιο υψηλά επιτόκια).

### Διευρύνεται ο μέσος χρονικός ορίζοντας

Έχοντας πλέον βελτιώσει σε μεγάλο βαθμό τις μακροοικονομικές της ανισορροπίες, η Ελλάδα έχει καταφέρει τα τελευταία χρόνια να επιμηκύνει τη μέση διάρκεια των ομολόγων που εκδίδει. Συγκεκριμένα, οι τίτλοι με διάρκεια τουλάχιστον δέκα ετών (εκδόσεις 10 και 15 ετών) κάλυψαν το 1999 το 40% περίπου των συνολικών κρατικών ομολόγων που εκδόθηκαν, πέρυσι το 20%-25% περίπου του συνόλου καλύφθηκε από τα εικοσαετή ομόλογα που εκδόθηκαν για πρώτη φορά. Σύμφωνα επίσης με τα στοιχεία του Οικονομικού Δελτίου της Alpha Bank, έως το Σεπτέμβριο του 2000, η μέση σταθμική διάρκεια των τίτλων του Δημοσίου είχε διευρυνθεί στα 8,7 έτη, έναντι 6 ετών το 1999 και 4,6 ετών το 1998.

Μέση σταθμική διάρκεια τίτλων Δημοσίου	
1998	4,6 έτη
1999	6,0 έτη
2000	8,7 έτη

### Σταθερό επιτόκιο και όχι κυμαινόμενο

Με στόχο να μπορεί να προγραμματίζει με μεγαλύτερη ακρίβεια τις ταμειακές της εκροές, το ελληνικό δημόσιο προσπαθεί σταδιακά να αυξήσει το ποσοστό των τίτλων σταθερού επιτοκίου που εκδίδει και μάλιστα έχει ξεκινήσει προσπάθεια για τη μετατροπή των τίτλων μεταβλητού επιτοκίου που κατέχουν οι θεσμικοί επενδυτές (Αμοιβαία Κεφάλαια, ασφαλιστικές εταιρίες, κ.ά.) σε τίτλους σταθερού επιτοκίου.

### Μειώνεται η προσφορά

Η βελτίωση των μακροοικονομικών επιδόσεων της Ελλάδας, σε συνδυασμό με τη σημαντικότερη επιμήκυνση της μέσης διάρκειας του δανεισμού, κάνουν την Ελλάδα να μειώνει σταδιακά το ύψος των ομολογιακών της εκδόσεων, καθώς πλέον έχει σαφώς μικρότερη ανάγκη σε σχέση με το παρελθόν. Ανάλογη βέβαια εικόνα επικρατεί και στις υπόλοιπες χώρες της Ευρωζώνης, όπου πέρυσι το ύψος των εκδόσεων περιορίστηκε κατά περίπου 10% σε σχέση με το 1999.

Ετήσια Απόδοση Κρατικών ομολόγων 10ετίας	
ΗΠΑ	4,95
Καναδάς	5,4
Μεξικό	8,5
Αγγλία	4,8
Γαλλία	4,9
Γερμανία	4,8
Ιταλία	5,2
Ισπανία	5,1
Ελβετία	3,2
Ιαπωνία	1,3

### Χρήσιμα συμπεράσματα

Τα σημερινά επιτόκια των ελληνικών κρατικών τίτλων μπορεί να είναι πολύ χαμηλότερα σε σχέση με το παρελθόν, πλην όμως παραμένουν ανώτερα τόσο του πληθωρισμού, όσο και των επιτοκίων όλων των υπόλοιπων χωρών της Ευρωζώνης. Επιπλέον, η αναμενόμενη - από τους διεθνείς αναλυτές - αποκλιμάκωση των επιτοκίων από την Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα, καθιστά την επένδυση αυτή επίκαιρη και ενδιαφέρουσα. Δηλαδή, ο κάτοχος ομολόγων απολαμβάνει ένα επιτόκιο υψηλότερο από τον τρέχοντα πληθωρισμό, ενώ έχει επιπλέον και την πιθανότητα να αποκομίσει και κεφαλαιακά κέρδη, σε περίπτωση που η τρέχουσα τιμή του ομολόγου αυξηθεί. Από την άλλη πλευρά, η επιμήκυνση της μέσης διάρκειας των κρατικών ελληνικών τίτλων, αλλά και η τάση για μετατροπή των τίτλων κυμαινόμενου επιτοκίου σε τίτλους σταθερού επιτοκίου, αυξάνουν τον επενδυτικό κίνδυνο, ιδίως στην περίπτωση που τα επιτόκια ανεβούν στο μέλλον. Τα ομόλογα του ελληνικού δημοσίου ανταγωνίζονται ουσιαστικά τους τίτλους των χωρών εκείνων που προσδοκούν να μπουν στην Ευρωζώνη κατά την επόμενη φάση, αλλά και αρκετών ευρωπαϊκών επιχειρή-

σεων υψηλής σχετικά πιστοληπτικής ικανότητας. Δηλαδή, στο τμήμα αυτό της ευρωπαϊκής αγοράς ομολόγων κατευθύνεται μόλις το 25% περίπου της ευρωπαϊκής ομολογιακής αγοράς. Για το εάν αυτή η υποαγορά θα ενισχυθεί περαιτέρω συγκοινωνώντας αυξημένο επενδυτικό ενδιαφέρον, οι εκτιμήσεις των διεθνών αναλυτών είναι διιστάμενες. Συγκεκριμένα, η μια πλευρά υποστηρίζει ότι θα υπάρξει εντονότερο ενδιαφέρον προς τους τίτλους χαμηλότερης πιστοληπτικής ικανότητας (στους οποίους συμπεριλαμβάνονται και οι ελληνικοί), λόγω του ότι οι επενδυτές θα αναζητήσουν υψηλότερες αποδόσεις από τις τόσο χαμηλές τρέχουσες και καθώς μια σειρά επιχειρηματικών κλάδων βρίσκεται σε φάση υλοποίησης υψηλών επενδυτικών προγραμμάτων (ηλεκτρονικές, ενέργεια, υψηλή τεχνολογία, κ.λπ.). Αντίθετα, άλλοι αναλυτές προβλέπουν ότι όσο αποδεικνύεται ότι η φετινή προσγειώση της παγκόσμιας οικονομίας είναι περισσότερο ανάμνηση, σε σχέση με αυτήν που αρχικά προβλεπόταν, τόσο το επενδυτικό κοινό θα στρέφεται προς ασφαλέστερες επενδυτικές επιλογές (ομόλογα ευρωπαϊκά με υψηλότερες αξιολογήσεις και βέβαια, μεταστροφή επιλογών υπέρ του δολαρίου και των δολαριακών ομολόγων).

### Χρειάζεται επαγγελματική διαχείριση;

Κάτω από αυτές τις συνθήκες, ολοένα και περισσότεροι είναι εκείνοι που υποστηρίζουν ότι οι μικροεπενδυτές θα πρέπει να δώσουν τα κεφάλαιά τους προς διαχείριση στους επαγγελματίες της αγοράς ομολόγων, που μπορεί να είναι τα αντίστοιχα Αμοιβαία Κεφάλαια εσωτερικού, εξωτερικού και διεθνή, ή ακόμη και τμήματα διαχείρισης χαρτοφυλακίου τραπεζών, χρηματιστηριακών εταιριών, ΑΕΠΕΥ, κ.λπ. Γιατί μέσω της επαγγελματικής διαχείρισης προκύπτει ευκολότερα μια καλύτερη σχέση προσδοκώμενης απόδοσης και επενδυτικού κινδύνου, λόγω του ότι οι επαγγελματίες διαχειριστές έχουν πρόσβαση σε πληθώρα διαφορετικών προϊόντων. Παράλληλα, είναι σε θέση να καταλείψουν το χαρτοφυλάκιο, ανάλογα και με τη χρονική περίοδο έως τη λήξη, δημιουργώντας ασπίδα προστασίας, σε περίπτωση που τα διεθνή - ή εσωτερικά - μακροοικονομικά μεγέθη, δεν ακολουθήσουν την επιθυμητή πορεία.

# Πού πάνε τα ασφάλιστρα των χρηματοπιστηριακών;

Του Πλάτωνα Τσούλου

**Α**προσδόκητη ήταν η τροπή που πήρε φέτος το θέμα που αφορά στην ασφάλιση των χρηματοπιστηριακών εταιριών. Το Συνεγγυητικό, τα μέλη του, οι ασφαλιστικές εταιρίες, οι διαμεσολαβούντες και οι αντασφαλιστές από τις αρχές του έτους πραγματοποιήσαν κύκλο επαφών μακράς διάρκειας χωρίς να καταλήξουν άμεσα σε κοινή συμφωνία για τον τρόπο κάλυψης των χρηματοπιστηριακών εταιριών. Βασική αιτία βέβαια δεν ήταν άλλη από τις τεράστιες αποζημιώσεις τις οποίες κλήθηκε να καταβάλει για τη χρήση του 2000 η ασφαλιστική αγορά και κατά κύριο λόγο οι αντασφαλιστές.

Ουδείς εξ αυτών μπορούσε στις αρχές της περυσινής χρονιάς να εκτιμήσει ότι οι ζημιές του 12μήνου θα ανέλθουν σε 4,5 με 5 δισ. δραχμές οπότε στις ανανεώσεις των συμβολαίων τέθηκε ζήτημα αύξησης των ασφαλιστρών από 200 έως και 300%. Η πρώτη αντίδραση ήλθε από τις ίδιες τις χρηματοπιστηριακές, οι οποίες δεν δέχθηκαν να υπογράψουν τα νέα ασφαλιστήρια συμβόλαια. Παρά τις άτυπες παρατάσεις που δόθηκαν προκειμένου οι εμπλεκόμενοι φορείς να καταλήξουν σε συμφωνία για το ύψος των ασφαλιστρών και τις προϋποθέσεις σύναψης των ανανεώσεων, χρηματιστές και αντασφαλιστές τένωσαν το σκοινί μη δεχόμενοι να ριξουν νερό στο κρασί τους.

Αποτέλεσμα αυτής της πολιτικής ήταν να περάσει διάστημα τριών ή και τεσσάρων μηνών κατά τη διάρκεια των οποίων οι χρηματοπιστηριακές εταιρίες λειτούργησαν χωρίς να έχουν συνάψει τα ασφαλιστήρια συμβόλαια του 2001. Τις μεγαλύτερες πιέσεις άσκησαν επί του θέματος ξένοι αντασφαλιστές που είχαν άτυπως συμφωνήσει με την ελληνική αγορά ότι οι αυξήσεις των ασφαλιστρών για τη χρήση του 2001 θα έφθαναν και το 300%. Αξίζει επίσης να σημειωθεί ότι η αύξηση αυτή συμφωνήθηκε από αντασφαλιστικούς οίκους που ανέλαβαν την κάλυψη των ελληνικών χρηματοπιστηριακών εταιριών για το διάστημα Ιούνιος - Δεκέμβριος 2000, μετά το «σπάσιμο» των αρχικών συμβολαίων. Η πρώτη ομάδα των αντασφαλιστικών οίκων βγήκε από την ασφάλιση στα μέσα περίπου του 2000 και αφού πρώτα διαπίστωσε ότι το μέγεθος των ζημιών ξεπερνούσε κάθε προηγούμενο. Τα στελέχη τους εκτίμησαν ως ασύμφορη οικονομικά την ασφαλιστική κάλυψη

και διέκοψαν τη συνεργασία τους με την ελληνική ασφαλιστική αγορά. Η νέα ομάδα αντασφαλιστών δέχθηκε να αναλάβει την κάλυψη του κινδύνου, που πλέον είχε αποδεδειγμένα υψηλότατο ρίσκο, υπό προϋποθέσεις που κατά κύριο λόγο είχαν να κάνουν με το ύψος των ασφαλιστρών που θα πλήρωναν οι χρηματοπιστηριακές εταιρίες για τη χρήση του 2001. Η συμφωνία λοιπόν προέβλεπε αύξηση των τιμολογίων έως και 300% προκειμένου να καλυφθούν οι απώλειες των αντασφαλιστών από την περυσινή χρήση. Στην αύξηση αυτή αντέδρασαν οι χρηματιστές οπότε οι διαπραγματεύσεις οδηγήθηκαν σε αδιέξοδο.

Λύση στο όλο ζήτημα φαίνεται να βρέθηκε τελικά με την παρέμβαση του Συνεγγυητικού που προχώρησε στην αναπροσαρμογή του ασφαλιζόμενου κεφαλαίου. Συγκεκριμένα, η αξία του περιορίστηκε στα 2 δισ. δραχμές

διάστημα από την 1η Ιανουαρίου και έως την έναρξη του νέου ασφαλιστηρίου συμβολαίου δεν έχουν υποχρεώσεις που να προκύπτουν είτε από απάτες με την οποιαδήποτε μορφή, είτε από την αστική ευθύνη έναντι τρίτων. Για το τρέχον 12μηνο, λοιπόν, οι χρηματοπιστηριακές εταιρίες είναι ασφαλισμένες για ποσό 2 δισ. δραχμών και για κινδύνους οι οποίοι αφορούν:

- Στην απάτη υπαλλήλων της χρηματοπιστηριακής
- Στην ηλεκτρονική απάτη
- Στην επαγγελματική αστική ευθύνη
- Στην ευθύνη των μελών του διοικητικού συμβουλίου και των διευθυντικών στελεχών των χρηματοπιστηριακών εταιριών.

Οι ανωτέρω καλύψεις προβλέπουν την καταβολή αποζημιώσεων για απώλειες οι οποίες μπορούν να πληξούν τόσο τους πελάτες των χρηματοπιστηριακών εταιριών, όσο και το τα-

“ Το θεσμικό πλαίσιο λειτουργίας των χρηματοπιστηριακών εταιριών αφήνει πολλά περιθώρια για παρατυπίες σε βάρος των επενδυτών και κυρίως των μικροεπενδυτών, οι οποίοι μη έχοντας σωστή ενημέρωση και την απαιτούμενη εξοικείωση με την κεφαλαιαγορά, πέφτουν πολλές φορές θύματα των επιτήδειων ”

από 5 δισ. που ήταν για τη χρήση του 2000, οπότε τα ετήσια ασφάλιστρα, παρά τον υπολογισμό της αύξησης που ζήτησαν οι αντασφαλιστές, είτε παρέμειναν στα περυσινά επίπεδα είτε παρουσίασαν μικρή μόνο άνοδο.

Στο μεταξύ, αξίζει να τονιστεί πως λόγω του ζητήματος που δημιουργήθηκε, μέχρι και τις αρχές του Απριλίου ένας μεγάλος αριθμός χρηματοπιστηριακών εταιριών λειτούργουσε χωρίς ασφαλιστική κάλυψη, γεγονός το οποίο είναι πολύ πιθανό να προκαλέσει προβλήματα σε ενδεχόμενη απάτη που δεν θα είναι δυνατό να καλυφθεί ασφαλιστικά. Πάντως, φέτος και πριν από την υπογραφή των νέων συμβάσεων, οι υπεύθυνοι των χρηματοπιστηριακών καλούνται να βεβαιώσουν ότι στο

μέιο των ιδίων των εταιριών. Τέλος, αξιο αναφοράς είναι το σχόλιο που έκανε γνωστός παράγοντας της ασφαλιστικής αγοράς, σύμφωνα με τον οποίο το θεσμικό πλαίσιο λειτουργίας των χρηματοπιστηριακών εταιριών αφήνει πολλά περιθώρια για παρατυπίες σε βάρος των επενδυτών και κυρίως των μικροεπενδυτών, οι οποίοι μη έχοντας σωστή ενημέρωση και την απαιτούμενη εξοικείωση με την κεφαλαιαγορά, πέφτουν πολλές φορές θύματα των επιτήδειων. Για το λόγο αυτό απαιτούνται νέες θεσμικές παρεμβάσεις από την πλευρά της πολιτείας, που θα εγγυώνται την αποτελεσματικότερη θωράκιση των συμφερόντων του επενδυτικού κοινού.

# ΜΠΟΡΕΙ ΝΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΙ ΤΟ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟ ΜΟΥ ΜΕ BONUS-MALUS 15

## ΑΣΦΑΛΩΣ ΚΑΙ ΝΑΙ!...

...με τα νέα προγράμματα του Κλάδου Αυτοκινήτων της **AIG GREECE**.

Τα τελευταία πέντε χρόνια η **AIG GREECE** εφαρμόζει μία πρωτοποριακή μέθοδο τιμολόγησης η οποία βασίζεται σε μια σειρά από παραμέτρους που ουσιαστικά "φωτο-γραφίζουν" το ασφαλιζόμενο όχημα αλλά και τον οδηγό του, διαμορφώνοντας ανάλογα το ασφάλιστρο. Στόχος του συστήματος είναι η επιβράβευση των καλών οδηγών και η ολοκληρωμένη κάλυψη της περιουσίας τους.

Οι καλύψεις που παρέχει ο Κλάδος Αυτοκινήτων της **AIG GREECE** είναι:

- Αστική Ευθύνη για υλικές ζημιές και σωματικές θλάξεις
- Ίδιες ζημιές (μικτή)
- Πυρκαγιά
- Κλοπή (Ολική και Μερική)
- Τρομοκρατικές ενέργειες
- Κακόβουλες πράξεις
- Φυσικά φαινόμενα
- Θραύση κρυστάλλων



- Προσωπικό Ατύχημα ιδιοκτήτη ή/και οδηγού του οχήματος
- Οδική Βοήθεια και Βοήθεια Ατυχήματος.

Με βάση τα νέα προγράμματα της **AIG GREECE**, ο κάθε ασφαλισμένος στον Κλάδο Αυτοκινήτων, δικαιούται κάποιες επιπλέον εκπτώσεις. Αυτές είναι:

- **Νέο Bonus-Malus.** Η κλίμακα του **bonus-malus** μπορεί να φτάσει ακόμη και **μέχρι το 1** αντί για του γνωστού μέχρι σήμερα 5.
- **Έκπτωση** σε όσους πελάτες, αν μαζί με το αυτοκίνητό τους, ασφαλίσουν **και την κύρια κατοικία τους.**

- **Έκπτωση** σε όσους πελάτες αγοράσουν ή αντικαταστήσουν το παλαιό τους με **νέο αυτοκίνητο.**

Τα νέα αυτά προγράμματα του Κλάδου Αυτοκινήτων της **AIG GREECE** έρχονται να καλύψουν τις αυξημένες απαιτήσεις του Καταναλωτή με κύρος, ευελιξία και αξιοπιστία και ασφαλώς...

**...ΑΠΟ ΘΕΣΗ ΙΣΧΥΟΣ!**

# Οι τράπεζες, επιτέλους ...γίνονται τράπεζες

ΧΡΗΣΙΜΑ ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ ΑΠΟ ΤΗΝ ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΩΝ ΠΕΡΥΣΙΝΩΝ ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΩΝ

Του Στέφανου Κοτζαμάνη

Σε αγώνα δρόμου, προκειμένου να διοχετεύσουν την υπερβάλλουσα ρευστότητά τους σε χορηγήσεις και να κερδίσουν υψηλά μερίδια αγοράς στο χώρο του asset management, επιδιώκονται οι τράπεζες, καθώς βλέπουν ότι τα λιμνάζοντα κεφάλαια στους κρατικούς τίτλους θα σταματήσουν σύντομα να αποφέρουν αξιοσημείωτες αποδόσεις και ότι τα κέρδη από χρηματοοικονομικές πράξεις, κάθε άλλο παρά σίγουρα θα πρέπει να θεωρούνται, ιδίως μετά την περυσινή εμπειρία. Όπως το «NAI» έχει επισημαίνει και σε προηγούμενα τεύχη του, η προσπάθεια αυτή ξεκίνησε σε μεγάλο βαθμό από την περυσινή χρήση, εντείνεται φέτος και σε μεγάλο βαθμό, θα είναι αυτή που θα οδηγήσει σε αύξηση κερδών τις τράπεζες κατά το πρώτο φετινό τρίμηνο. Η εξέλιξη αυτή αποτελεί θετικό γεγονός τόσο για τη χρηματιστηριακή αγορά (βελτιώνεται η ποιότητα της κερδοφορίας των τραπεζών), όσο και για την οικονομία γενικότερα (δύσωση ανταγωνισμού, περισσότερα προϊόντα-υπηρεσίες στους πελάτες).

Αξιολογώντας λοιπόν την ποιοτική διάσταση των περυσινών ενοποιημένων αποτελεσμάτων των τραπεζών, έχουμε να παρατηρήσουμε τα εξής:

1. Σημαντική υποχώρηση σημείωσαν τα κέρδη από χρηματοοικονομικές πράξεις για όλες σχεδόν τις τράπεζες (-26,4% για την Εθνική, -51,4% για την Alpha, -26,1% για την Πειραιώς). Αντίθετα, τα αντίστοιχα κέρδη του ομίλου της Εμπορικής Τράπεζας αυξήθηκαν κατά 12,8%.
2. Παρά την έντονη αυτή υποχώρησή τους, τα κέρδη από χρηματοοικονομικές πράξεις συνέχισαν να αποτελούν πολύ μεγάλο ποσοστό της συνολικής κερδοφορίας των τραπεζών σε ενοποιημένη βάση (46% στην Πειραιώς, 53% στην Εθνική, 61% στην Alpha και 64% στην Εμπορική).
3. Οι περισσότερες τράπεζες αποφάσισαν να ακολουθήσουν πολιτική εγγραφής υψηλών προβλέψεων έναντι επισφαλών απαιτήσεων, προκειμένου οι λογιστικές τους καταστάσεις να πείθουν τα απαιτητικά θεσμικά χαρτοφυλάκια του εξωτερικού. Έτσι, η Alpha Bank αύξησε σε ενοποιημένη βάση τις προβλέψεις της κατά 44%, η Εμπορική κατά 87% και η Πειραιώς κατά 51%. Ενδεικτική ήταν η πολιτική της Γενικής Τράπεζας που κατήυθη στις προβλέψεις το σύνολο σχεδόν της περυσινής της κερδοφορίας. Αντίθετα, η Εθνική Τράπεζα εκτιμώντας ότι δεν υπάρχει η σχετική ανάγκη, μείωσε τις προβλέψεις της κατά 30%, γεγονός άλλωστε που της επέτρεψε να εμφανίσει αυξημένα κέρδη σε ενοποιημένη βάση.
4. Οι τράπεζες έδωσαν μεγάλη έμφαση στην αύξηση της πελατειακής τους βάσης, αυξάνοντας δραστικά το ύψος των χορηγήσεών τους, κατά προτίμηση σε δραστηριότητες με υψηλά περιθώρια κερδοφορίας (καταναλωτική πίστη, πιστωτικές κάρτες, μετοχοδάνεια, κ.λπ.). Έτσι εξηγείται ότι τα πο-

σοστά αυξήσεων των χορηγήσεων των τραπεζών ήταν σαφώς ανώτερα από τα ποσοστά ανόδου των καταθέσεών τους. Η εξέλιξη αυτή οδήγησε σε αύξηση των λειτουργικών κερδών των τραπεζών (κερδών από τραπεζικές εργασίες), καθώς και σε αύξηση του δείκτη χορηγήσεις προς καταθέσεις. Συγκεκριμένα, ο δείκτης καταθέσεις προς χορηγήσεις αυξήθηκε στην Εθνική από 40,7% το 1999 σε 43,1% πέρυσι, στην Alpha Bank από 65,5% σε 76,3%, στην Εμπορική από 51,1% σε 59,5% και στην Πειραιώς από το 55,5% στο 57,9%.

5. Παρά τη βελτίωση των λειτουργικών επιδόσεων, στις περισσότερες τράπεζες τα ενοποιημένα κέρδη υστέρησαν έναντι εκείνων του 1999, παρά το γεγονός σε ορισμένες τράπεζες (π.χ. Alpha, Πειραιώς) που απορρόφησαν άλλες τράπεζες, οι οποίες το 1999 ήταν κερδοφόρες. Σε υστέρηση ενοποιημένων επιδόσεων υποχρεώθηκαν οι Alpha, Eurobank, Πειραιώς, Εγνατία, Telesis, Ασπίς, κ.ά. Η υποχώρηση αυτή αφενός οφείλεται στις μειωμένες επιδόσεις από τις χρηματοοικονομικές πράξεις, αφετέρου στην υστέρηση επιδόσεων για αρκετές θυγατρικές τους εταιρίες, η κερδοφορία των οποίων επηρεάζεται από τη γενικότερη πορεία των χρηματιστηριακών τιμών (εταιρίες επενδύσεων χαρτοφυλακίου, χρηματιστηριακές εταιρίες, εταιρίες διαχείρισης Αμοιβαίων Κεφαλαίων, κ.ά.). Αύξηση κερδών σημείωσαν οι όμιλοι της Εθνικής και της Εμπορικής Τράπεζας.

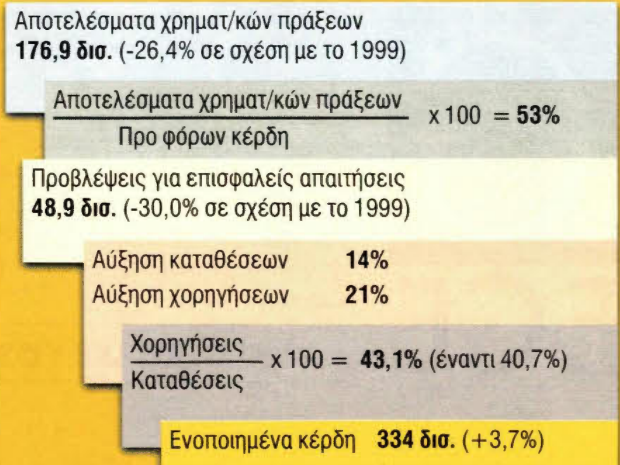
## ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ



ALPHA BANK



ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ



# 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**  
Ο Μ Ι Λ Ο Σ Ε Τ Α Ι Ρ Ι Ω Ν

# Με δύναμη στις νέες προκλήσεις

Με περισσότερα από 17 χρόνια εμπειρίας στον οικονομικό και διοικητικό τομέα, ο κ. Στέφανος Βερζοβίτης, μιλάει στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» για την Ευρωπαϊκή Πίστη ΑΕΓΑ, περιγράφοντας την εικόνα της εταιρίας, τα οικονομικά μεγέθη της, τα σχέδια για τη δημιουργία νέων προϊόντων και τις προθέσεις για διερεύνηση των δυνατοτήτων που θα οδηγήσουν σε επιτυχημένες συνεργασίες - συμμαχίες.

Συνέντευξη του Στέφανου Βερζοβίτη, Οικονομικού και Διοικητικού Διευθυντή της Ευρωπαϊκής Πίστης ΑΕΓΑ

**Ερωτ.: Κύριε Βερζοβίτη, μπορείτε να μας δώσετε με νούμερα τη θέση που έχει σήμερα η Ευρωπαϊκή Πίστη στην αγορά, καθώς και μία περιγραφή της εικόνας που παρουσιάζει στο καταναλωτικό κοινό;**

Β.Θ.: Η Ευρωπαϊκή Πίστη, τη χρονιά που πέρασε, πέτυχε συνολική αύξηση παραγωγής ασφαλιστρών κατά 27,5% και ποιο αναλυτικά στον κλάδο Ζωής κατά 79,32% και στους Γενικούς κλάδους κατά 2,44%. Η εταιρία αναδιάρθρωσε το χαρτοφυλάκιο της μειώνοντας την συμμετοχή του Κλάδου Αυτοκινήτων κατά 6% με τάση περαιτέρω μείωσης, ώστε να πετύχουμε τον στόχο μας για συμμετοχή του Κλάδου Αυτοκινήτων στο σύνολο της παραγωγής σε ποσοστό 30%.

Η αύξηση στα συνολικά πρωτοετή ασφαλιστρα Ζωής ανήλθε σε 354% και οφείλεται σε νέα προϊόντα και στην καλύτερη κινητοποίηση του δυναμικού των πωλήσεων. Βελτιώσαμε ποιοτικά και ποσοτικά το δίκτυο διανομής μας με τη δημιουργία 16 νέων καταστημάτων, ανεβάζοντας τον συνολικό αριθμό πλήρως επανδρωμένων καταστημάτων σε 44, των γραφείων προωθήσεως πωλήσεων σε 24 και τον αριθμό των συνεργατών μας σε 1.882, έναντι 1.590 του 1999.

**Ερωτ.: Έχετε κάποια εικόνα για τους ρυθμούς της παραγωγής ασφαλιστρών κατά το α' τρίμηνο του έτους, καθώς επίσης και για την κερδοφορία της εταιρίας;**  
Β.Θ.: Η παραγωγή του κλάδου στο α' τρίμηνο της τρέχουσας χρονιάς χαρακτηρίζεται από μία στασιμότητα σε σχέση με το 2000, ενώ σε κάποιες εταιρίες με βάση τις πρώτες πληροφορίες παρουσιάζει και πτώση. Η Ευρωπαϊκή Πίστη κάτω από αυτές τις κακές συνθήκες κατάφερε να έχει παραγωγή που βρίσκεται στα περυσινά επίπεδα. Πιο συγκεκριμένα και ενώ η παραγωγή νέων ασφαλιστρών κατά το πρώτο δίμηνο παρουσίασε αύξηση της τάξης του 6% σε σχέση με το αντίστοιχο περυσινό



διάστημα, τον Μάρτιο η περιορισμένη παραγωγή είχε ως αποτέλεσμα το τρίμηνο να κλείσει με μείωση της τάξης του 2% σε σχέση με το α' τρίμηνο του 2000. Από την άλλη πλευρά, η κερδοφορία είναι καλύτερη από πέρυσι, κάτι που οφείλεται στις καλύτερες αποδόσεις των επενδύσεων, αλλά και στο πρόγραμμα περιστολής δαπανών που αυτή τη στιγμή βρίσκεται σε εξέλιξη.

**Ερωτ.: Ποιοι παράγοντες οδήγησαν στη μείωση κερδών που σημείωσε η Ευρωπαϊκή Πίστη τον προηγούμενο χρόνο και πώς θα επανέλθετε σε κερδοφορία;**  
Β.Θ.: Η μείωση του αποτελέσματος προφύγει από όλους ο κλάδος και κατ' επέκταση και η εταιρία μας το 2000 σε σχέση με το 1999, οφείλεται στους παρακάτω παράγοντες:

- Στον διαφορετικό τρόπο υπολογισμού των αποθεμάτων που επέβαλε η Κ3-9479/2000 απόφαση του υπουργείου Ανάπτυξης και που είχε σαν κατάληξη την πρόσθετη επιβάρυνση του αποτελέσματος κατά 650 εκ. δρχ.

- Στην επιβάρυνση των αποτελεσμάτων μας με πρόσθετα αποθέματα κατά 122 εκατ. δρχ. μετά την Κ3-71732/2000 απόφαση του υπουργείου Ανάπτυξης για υπολογισμό αποθεμάτων και στα δικαιώματα των συμβολαίων.
- Στην πτώση των εσόδων μας από επενδύσεις κατά 2,6 δισ. (1,7 δισ. το 2000 έναντι 4,3 δισ. το 1999), που οφείλεται στις κακές χρηματιστηριακές συνθήκες του 2000 και στη μείωση των επιτοκίων.
- Στη μεγάλη αύξηση των ασφαλιστρών του Κλάδου Ζωής που - όπως είναι γνωστό - δεν αποδίδουν βραχυπρόθεσμα κέρδη στο βαθμό που επιβαρύνουν την πρώτη χρήση με πρόσθετο κόστος τουλάχιστον 20%.
- Στις αυξημένες επενδύσεις δημιουργίας νέων καταστημάτων και μηχανολογικού εξοπλισμού.
- Στη διάθεση σημαντικών κεφαλαίων δημιουργίας ή ενίσχυσης θυγατρικών εταιριών (ΑΕΠΕΥ 1 δισ., Cynamon 220 εκ., AlterEgo 308 εκ.) και τα οποία δεν έχουν άμεση απόδοση.

**Ερωτ.: Η προϊοντική πολιτική της Ευρωπαϊκής Πίστης έδωσε στην αγορά επιτυχημένα προϊόντα, ιδιαίτερα στο χώρο των unit linked. Πώς σχεδιάζετε να συνεχίσετε την επιτυχημένη πορεία σας;**

Β.Θ.: Η διαδικασία ανάπτυξης νέων προϊόντων βασίζεται αρχικά στη μελέτη και ανάλυση των αναγκών του καταναλωτή, ενώ στη συνέχεια σχεδιάζονται τα νέα προϊόντα με κατάλληλα χαρακτηριστικά και προσφέρονται σε δίκαιες τιμές με υψηλό επίπεδο service από ένα εκτεταμένο και άριστα εκπαιδευμένο πανελλαδικό Δίκτυο Συνεργατών. Η αλυσίδα αυτή οδηγεί σε ευχαριστημένους και πιστούς πελάτες που ανατροφοδοτούν συνεχώς τις πωλήσεις μας (cross & up selling). Οι εξελίξεις που διαγράφονται στον ευρύτερο τραπεζοασφαλιστικό χώρο μας κατευθύνουν προς τις παρακάτω κατηγορίες

προϊόντων:

- Unit linked με μακροπρόθεσμο επενδυτικό χαρακτήρα που θα διασφαλίζουν στον καταναλωτή τη σύνταξη του, τις σπουδές και την επαγγελματική αποκατάσταση των παιδιών του.
- Εγγυημένη απόδοση κεφαλαίου με ασφαλιστική κάλυψη.
- Νέα προγράμματα Ζωής για την κάλυψη των νέων αναγκών που δημιουργούν τα δημογραφικά δεδομένα και οι επερχόμενες αλλαγές στην κοινωνική ασφάλιση.
- Ασφάλισης κατοικίας, ιδιαίτερα εν όψει της ψήφισης νομοσχεδίου για την υποχρεωτική ασφάλιση κατοικιών έναντι φυσικών καταστροφών.
- Προγράμματα Υγείας που θα ανταποκρίνονται στις σύγχρονες ανάγκες περίθαλψης εν όψει μάλιστα της προδιαγραφόμενης αναμόρφωσης της κοινωνικής ασφάλισης.
- Προϊόντα bancassurance και εναλλακτικών δικτύων διανομής (Direct Marketing, Internet, Interactive TV). Στο σημείο αυτό πρέπει να τονιστεί ότι είναι απαραίτητη πλέον η ορθολογική τιμολόγηση των προϊόντων, αφού η πτώση των επιτοκίων δεν επιτρέπει πλέον την κάλυψη των ζημιολόγων αποτελεσμάτων ορισμένων κλάδων (π.χ. αυτοκίνητο, νοσοκομειακά προγράμματα) από τις υπεραποδόσεις των αποθεματικών των ασφαλιστικών εταιριών.

**Ερωτ.: Τι προσπάθειες γίνονται στους τομείς οργάνωσης διεύθυνσης στην αγορά και εισαγωγής της νέας τεχνολογίας στις λειτουργίες σας και πόση βαρύτητα δίνετε σε αυτούς τους τομείς;**

Β.Θ.: Η Νέα Οικονομία του e-business και ο έντονος ανταγωνισμός δημιουργούν την ανάγκη για αποτύπωση των αναγκών του πελάτη, με σκοπό την ποιοτικότερη και γρηγορότερη ικανοποίησή του. Για το σκοπό αυτό συστήσαμε τη θυγατρική μας εταιρία CYNAMON, η οποία εκτός από την παροχή ολοκληρωμένων λύσεων τηλεπικοινωνιών και Διαδικτύου, έχει και το ρόλο του συμβούλου για την επιλογή της κατάλληλης πλατφόρμας CRM software, την ολοκλήρωση με τα υπάρχοντα συστήματα και διαδικασίες της εταιρίας και γενικότερα τη μετεξέλιξη της Ευρωπαϊκής Πίστης ΑΕΓΑ σε CRM εταιρία. Πάντως, στον τομέα του marketing έχουν ήδη χρησιμοποιηθεί τεχνικές CRM για την υποδοχή εισερ-

χομένων κλήσεων ή τη διενέργεια στοχευμένων προωθητικών ενεργειών με σκοπό το cross selling με τη βοήθεια εξωτερικού call center. Επίσης, βρισκόμαστε ήδη σε φάση επανασχεδιασμού του site της Ευρωπαϊκής Πίστης και έχουμε ως στόχο να γίνουμε Internet ready εταιρία για όλα τα κοινά στα οποία απευθυνόμαστε: καταναλωτές-πελάτες, μετόχους και ασφαλιστικούς συμβούλους. Σίγουρα το Internet, όπως και η Interactive TV, αποτελούν νέα κανάλια διανομής ειδικά σχεδιασμένων προϊόντων και η εμπειρία άλλων χωρών έχει δείξει ότι μπορούν να βοηθήσουν στην ανάπτυξη των πωλήσεων των ασφαλιστικών εταιριών. Πάντως, στην Ελλάδα η δραστηριότητα αυτή είναι ακόμη πολύ χαμηλή λόγω κυρίως της μικρής διείσδυσης και χρήσης του Internet.

**Ερωτ.: Οι συνθήκες της αγοράς πιστεύετε ότι επιβάλλουν σήμερα, περισσότερο από κάθε άλλη φορά, την ανάγκη για συνεργασίες, συμμαχίες και εξαγορές; Τι σχέδια έχει η Ευρωπαϊκή Πίστη σε αυτά τα θέματα;**

Β.Θ.: Πραγματικά, την τελευταία τριετία παρατηρούμε μια ισχυρότατη τάση συγκέντρωσης μέσω συγχωνεύσεων και εξαγορών που έχει οδηγήσει τον αριθμό των ασφαλιστικών επιχειρήσεων σε διψήφιο ίσως νούμερο. Η εξέλιξη αυτή αποτελεί απόρροια των προσπαθειών για συμπίεση του λειτουργικού κόστους και δημιουργία μεγαλύτερων δικτύων σε συνεργασία με χρηματοπιστωτικά ιδρύματα, με στόχο τη διεύρυνση του φάσματος των παρεχομένων προϊόντων και υπηρεσιών. Η τάση αυτή πιστεύω ότι θα συνεχιστεί και τα επόμενα χρόνια στο πλαίσιο της ενιαίας αγοράς, καθώς η εξέλιξη συναλλαγματικού κινδύνου θα προσελκύσει το ενδιαφέρον ξένων ομίλων με σαφώς χαμηλότερους δείκτες λειτουργικών εξόδων. Η ένταση αυτή του ανταγωνισμού, καθώς και η περαιτέρω ανάπτυξη του bancassurance στην Ελλάδα θα οδηγήσουν αναπόφευκτα σε λιγότερες εταιρίες μεγαλύτερου μεγέθους. Θα επιβιώσουν όσες εταιρίες τίθασουν τα λειτουργικά τους έξοδα, οργανώσουν αποτελεσματικά το Δίκτυο Πωλήσεών τους, διαχειριστούν ορθολογικά τα κεφάλαιά τους και αναπτύξουν σύγχρονα και δυναμικά προϊόντα (ειδικά στο bancassurance).

Χωρίς αμφιβολία, η συνένωση με διάφορες μορφές δυνάμεων και η ανταλλαγή know-how είναι ένας σημαντικός παράγοντας της μελλοντικής ανάπτυξης μιας εταιρίας ανεξάρτητα από τον κλάδο στον οποίο ανήκει. Η Ευρωπαϊκή Πίστη, λαμβάνοντας υπ' όψιν όλους τους παραπάνω παράγοντες, και με βάση τις διαμορφούμενες συνθήκες στην αγορά, ερευνά με προσοχή τις δυνατότητες που υπάρχουν για κινήσεις προς αυτή την κατεύθυνση, με γνώμονα τις επιτυχημένες συνεργασίες - συμμαχίες.

## Στέφανος Βερζοβίτης

### Σύντομο Βιογραφικό

Ο Στέφανος Βερζοβίτης έχει περισσότερα από 17 χρόνια εμπειρίας στον οικονομικό και διοικητικό τομέα εμπορικών, βιομηχανικών και εταιριών παροχής υπηρεσιών. Έχει μεγάλη εμπειρία στην Οικονομική και Διοικητική Διεύθυνση, στον εσωτερικό έλεγχο, στα λογιστικά / φορολογικά, στη διαχείριση των πιστώσεων πελατών και των χρηματικών ροών, στους προϋπολογισμούς / απολογισμούς, στη δημιουργία στρατηγικών πλάνων, στη διαχείριση αποθήκης / logistics, στην κοστολόγηση, σε MIS προγράμματα, στο αυτοματισμό γραφείου και τα δίκτυα και σε θέματα ανθρώπινων πόρων.

### Εργασιακή εμπειρία

Ευρωπαϊκή Πίστη ΑΕΓΑ (ασφαλιστική εταιρία): Οικονομικός & Διοικητικός Διευθυντής Εκπαιδευτήρια Ζηρίδη ΑΕ (εκπαιδευτικός οργανισμός): Οικονομικός & Διοικητικός Διευθυντής Ονάσιο Καρδιοχειρουργικό Κέντρο (νοσοκομείο): Οικονομικός Διευθυντής Johnson & Son ΕΠΕ (βιομηχανία καταναλωτικών προϊόντων): Διευθυντής Οικονομικών Υπηρεσιών & Μηχανογράφησης Ελαστικά Michelin ΑΕ (εισαγωγική / εμπορική εταιρία): Υπεύθυνος Πιστώσεων Πελατών και reporting

### Εκπαίδευση

Απόφοιτος Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών (τμήμα Διοίκησης Επιχειρήσεων). Επιμόρφωση στην Ελλάδα και στο εξωτερικό σχετικά με την αντιμετώπιση κρίσεων, το Business Process Re-engineering, τη διαχείριση διαθεσίμων, τη λήψη αποφάσεων, την ηγεσία, τη διοίκηση μέσω στόχων, το Euro, τη διαχείριση αποθεμάτων και τη διοίκηση προσωπικού. Μιλά αγγλικά και γαλλικά.

“ Είναι απαραίτητη πλέον η ορθολογική τιμολόγηση των προϊόντων, αφού η πτώση των επιτοκίων δεν επιτρέπει τη κάλυψη των ζημιολόγων αποτελεσμάτων ορισμένων κλάδων ”

## «Τα έδωσε όλα»

«**Τ**α έδωσα όλα για τους ανθρώπους μου», μου είπε ένας διευθυντής υποκαταστήματος ασφαλιστών. «Άδειασα» το είναι μου. Τελείωσαν οι μπαταρίες μου. Έδωσα όλο το μέσο μου... Θα ήθελα να είχα τόση ενέργεια που να γεμίσω τις μπαταρίες στ' αδέρφια μου, τους Managers, που αποκαμωμένοι γυρίζουν σπίτι τους χωρίς τη δύναμη να πουν ένα λόγο στα παιδιά τους, χωρίς ενέργεια να σηκώσουν τα χέρια, να χαϊδέψουν αγαπημένα κοντινά-συγγενικά πρόσωπα του σπιτιού τους. «Έλιωσαν» τη ζωή τους σαν κεριά που σκορπίζουν φως γύρω τους... Σας αγαπώ πολύ, φίλοι Managers, και τα ηλιοβασιλέματα όταν ο ήλιος χρωματίζει τη δύση κάνω προσευχές για σας να είστε καλά. Είναι τότε που λέω πως αύριο θά 'ρθω να σας σφίξω το χέρι και να ακούσω τους καημούς και τα όνειρά σας... Είναι η ώρα που θερίζω απολογισμούς ημέρας και μετρώ πόσα δάκρυα λιγοστέψατε, πόσα σπίτια ξανακτίσατε στις στάχτες, πόσα ψυγεία γεμίσατε φαγητά, πόσα βιβλία αγοράσατε για ορφανά, πόσα παιδιά σπουδάσατε, πόσους αρρώστους περιθάψατε, πόσους σώσατε, πόσους ανάπηρους στηρίξατε, πόσες περιουσίες ξαναφτιάξατε. Τα ονόματά σας είναι στις σελίδες του «ΝΑΙ» που γράφουν για εικονικές πωλήσεις, ενώ εσείς κάνετε τις πραγματικές... Αύριο, όταν θα κρατάω τις φωτογραφίες σας, να ξέρετε θά 'ναι όπως αν ήμασταν μαζί δίπλα σ' ένα παγκάκι και τα λέγαμε... Ξέρω, αδερφέ μου Manager, γιατί είσαι τόσο κουρασμένος... Γείρε να ξεκουραστείς, κλείσε τα μάτια κι ονειρέψου ότι αξίζει να υπηρετείς συνανθρώπους μας. Θα περιμένω σε στάση προσοχής να περπατήσουμε μαζί αύριο πάλι, σε νέους αγώνες... Ως τότε να θυμάσαι ότι είναι πολλοί αυτοί που ξέρουν τι σημαίνει να «τα δώσεις όλα στην υπηρεσία του ανθρώπου!». Σ' αγαπώ πολύ Προμηθέα-Manager, αυτή τη νύχτα θα ξαναγεννηθείς! Αυτή είναι η Μοίρα σου!

Ευαγ. Γ. Σπύρου

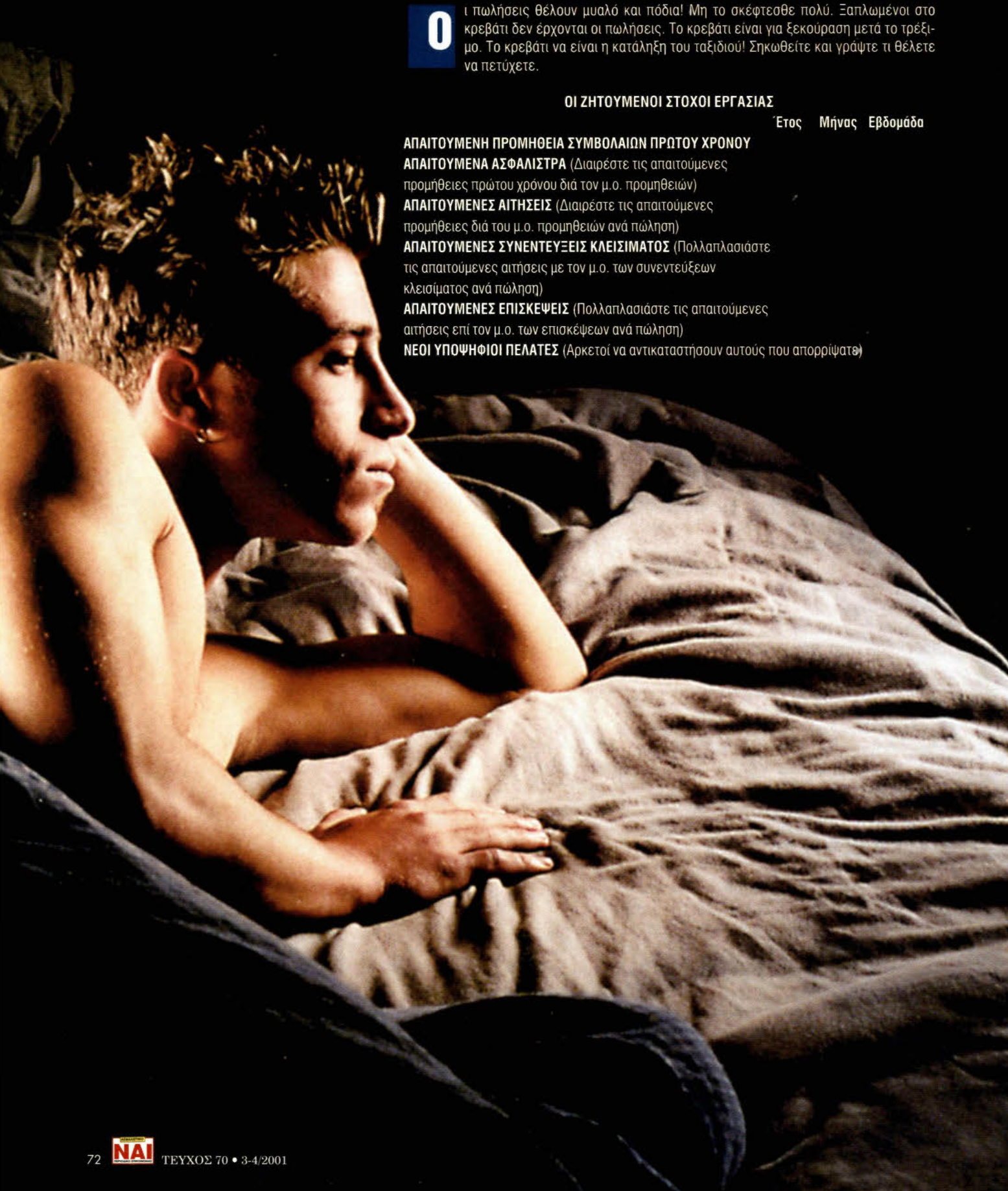
# ΠΩΛΗΣΕΙΣ

## Η υποκίνηση των πωλητών

**Ε**κτός από τη στρατολόγηση, την επιλογή, την εκπαίδευση και την επίβλεψη των παλιών και νέων πωλητών, ο manager πωλήσεων κάθε επιχείρησης είναι υπεύθυνος και για την υποκίνησή τους. Υποκίνηση είναι: η επιστήμη και η τέχνη της συνειδητοποίησης και χρησιμοποίησης των δραστηριοτήτων που βρίσκονται βαθιά ριζωμένες στις συναισθηματικές ανάγκες της ανθρώπινης ύπαρξης.

Ίσως η πιο σημαντική, αλλά και η πιο αγχώδης εργασία που έχουν να επιτελέσουν οι διευθυντές και managers πωλήσεων, είναι η υποκίνηση των πωλητών, δηλαδή η δημιουργία των κατάλληλων συνθηκών, ώστε να δραστηριοποιούνται από μόνοι τους, και να προσφέρουν στην εργασία τους τον καλύτερό τους εαυτό. Εδώ, θα πρέπει να προστεθεί ότι το να βοηθάς τους άλλους να υποκινήσουν τον εαυτό τους, είναι ένας τομέας στον οποίο –σχεδόν πάντοτε– οι διευθυντές και οι managers πωλήσεων έχουν ελάχιστη πείρα και εκπαίδευση. Κατά κανόνα, τους παρέχεται πολύ μικρή βοήθεια για την απόκτηση των απαραίτητων ικανοτήτων, και συχνά διαθέτουν πολύ λίγο χρόνο για να εξασκήσουν τις ικανότητες που έχουν. Γιατί όμως διαθέτουν περιορισμένο χρόνο; Πρώτον, γιατί πνίγονται στη διοικητική και γραφική εργασία, δεύτερον γιατί είναι υπεύθυνοι και για την παρακολούθηση της πορείας αρκετών μεγάλων λογαριασμών πελατών (συνήθως χρονοβόρων), και τρίτον γιατί βρίσκονται συνεχώς υπό πίεση, για να ικανοποιήσουν τους στόχους πωλήσεων του τομέα τους. Έτσι, για να ανταποκριθούν, είναι υποχρεωμένοι να βγουν «έξω», και να πουλήσουν οι ίδιοι.

(Χάρης Τσιμπόγος: Δυναμικό Δίκτυο Πωλητών)



**Ο**ι πωλήσεις θέλουν μυαλό και πόδια! Μη το σκέφτεσθε πολύ. Ξαπλωμένοι στο κρεβάτι δεν έρχονται οι πωλήσεις. Το κρεβάτι είναι για ξεκούραση μετά το τρέξιμο. Το κρεβάτι να είναι η κατάληξη του ταξιδιού! Σηκωθείτε και γράψτε τι θέλετε να πετύχετε.

**ΟΙ ΖΗΤΟΥΜΕΝΟΙ ΣΤΟΧΟΙ ΕΡΓΑΣΙΑΣ**

Έτος Μήνας Εβδομάδα

- ΑΠΑΙΤΟΥΜΕΝΗ ΠΡΟΜΗΘΕΙΑ ΣΥΜΒΟΛΑΙΩΝ ΠΡΩΤΟΥ ΧΡΟΝΟΥ**
- ΑΠΑΙΤΟΥΜΕΝΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ** (Διαιρέστε τις απαιτούμενες προμήθειες πρώτου χρόνου διά τον μ.ο. προμηθειών)
- ΑΠΑΙΤΟΥΜΕΝΕΣ ΑΙΤΗΣΕΙΣ** (Διαιρέστε τις απαιτούμενες προμήθειες διά του μ.ο. προμηθειών ανά πώληση)
- ΑΠΑΙΤΟΥΜΕΝΕΣ ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΕΙΣ ΚΛΕΙΣΙΜΑΤΟΣ** (Πολλαπλασιάστε τις απαιτούμενες αιτήσεις με τον μ.ο. των συνεντεύξεων κλεισίματος ανά πώληση)
- ΑΠΑΙΤΟΥΜΕΝΕΣ ΕΠΙΣΚΕΨΕΙΣ** (Πολλαπλασιάστε τις απαιτούμενες αιτήσεις επί τον μ.ο. των επισκέψεων ανά πώληση)
- ΝΕΟΙ ΥΠΟΨΗΦΙΟΙ ΠΕΛΑΤΕΣ** (Αρκετοί να αντικαταστήσουν αυτούς που απορρίψατε)



**Ψάξτε βελόνα στ' άχυρα!**

**Τ**ο τμήμα έκδοσης συμβολαίων έχει τρία έντυπα - την αίτηση, την ιατρική εξέταση και την ιατρική έκθεση - για να καθορίσει τις πληροφορίες για τον υποψήφιο, πληροφορίες που θα καθορίσουν την κατηγορία επικινδυνότητας του υποψήφιου. Εφόσον ο ασφαλιστής μπορεί να είναι ικανός να επηρεάσει όλα αυτά τα στοιχεία, η αίτηση είναι η πρωταρχική ευθύνη του ασφαλιστή και είναι το βασικό έντυπο, πάνω στο οποίο θα στηριχθεί η διαδικασία της εκλογής και ταξινόμησης του κινδύνου. Οι ασφαλιστικές εταιρίες έχουν επίσης και ένα τέταρτο έντυπο ως τμήμα της αίτησης - μια «αναφορά του ασφαλιστή». Όπου χρησιμοποιείται αυτή η δήλωση, ο ασφαλιστής έχει την ευκαιρία να συμπεριλάβει πρόσθετες πληροφορίες σχετικές με τον υποψήφιο. Είναι αδύνατο να περιγράψουμε τη σημασία της προσεκτικής συμπλήρωσης της αίτησης. Σύμφωνα με το νόμο και τους όρους του ασφαλιστικού συμβολαίου, η αίτηση αποτελεί ένα αναπόσπαστο μέρος του ασφαλιστηρίου συμβολαίου. Λόγω της νομικής υπόστασης της αίτησης, και του γεγονότος ότι αυτή περιέχει υπογεγραμμένες δηλώσεις του υποψήφιου ασφαλιζόμενου σχετικά με την προσωπική, κοινωνική, φυσική και ψυχολογική κατάστασή του, είναι απαραίτητο το να είναι κάθε τι απ' αυτά αληθινό και ακριβές. Μια ανακριβής αίτηση εμποδίζει το τμήμα έκδοσης συμβολαίων να εκτιμήσει με ακρίβεια κάποιο συγκεκριμένο κίνδυνο. Μπορεί ακόμη να καταλήξει σε κάποια αμφίβολη απαίτηση και σε ένα δαπανηρό δικαστικό αγώνα. Μπορεί δε να προκύψουν δυσκολίες ως προς τις αποζημιώσεις, επειδή η αίτηση δεν ήταν πλήρης και ακριβής. Παράδειγμα: Λάθη στις ημερομηνίες γέννησης είναι αρκετά συνηθισμένα. Σύμφωνα με τους όρους του συμβολαίου, αν η ηλικία του ασφαλιζόμενου είναι μικρότερη από την πραγματική, το κεφάλαιο ασφάλισης, σε περίπτωση θανάτου, θα είναι σημαντικά μειωμένο, με τον κίνδυνο οι παροχές να είναι ανεπαρκείς να καλύψουν τις οικονομικές ανάγκες του δικαιούχου. Τα τμήματα έκδοσης συμβολαίων τείνουν να κρίνουν τους ασφαλιστές σύμφωνα με την πληρότητα και την ακρίβεια των αιτήσεών τους. Μια σωστή συνεργασία με το τμήμα έκδοσης συμβολαίων είναι πολύ σπουδαία για τον ασφαλιστή. Πουθενά αλλού, η επιθυμία ενός ασφαλιστή να εκπροσωπεί ευσυνειδήτητα την εταιρία του, δεν φαίνεται πιο καθαρά, από την ικανότητα και φροντίδα με την οποία είναι συμπληρωμένη μια αίτηση. Πρέπει δε να τονισθεί ότι, όταν ο ασφαλιστής έχει στην κατοχή του πληροφορίες εκτός απ' αυτές που αναφέρονται στην αίτηση, πρέπει να φροντίσει να τοποθετηθούν σε μια ιδιαίτερη αναφορά. Αυτή η πρακτική θα έχει σαν αποτέλεσμα τη γρήγορη εξυπηρέτηση από μεριάς του τμήματος έκδοσης συμβολαίων, καθώς και την ευνοϊκή αντιμετώπιση των αιτήσεων και θα αποτελέσει το θεμέλιο μιας στενής συνεργασίας.



## «Μας δίνετε δραχμές, σας δίνουμε χιλιάρικα!» (οι ασφαλιστές)

**Ο** Ben Feldman, μεγάλος πωλητής ασφαλίσεων, είπε κάποτε: «Μας δίνετε δραχμές, σας δίνουμε χιλιάρικα». Αυτή η φράση τότε μου φαινόταν περίεργη πριν από 20 χρόνια. Αλλά τώρα, έπειτα από τόσα χρόνια, κατάλαβα ότι η πιο απλή προσέγγιση είναι αυτή που τελικά πουλάει. Λέω στους πελάτες μου ότι το πιο δύσκολο μέρος της δουλειάς μου είναι να ξεπεράσω το χρόνο. Το θέμα δεν είναι να πουλήσετε ασφάλιση σε κάποιον που δεν μπορεί πλέον να ασφαλιστεί, ούτε να πείσετε κάποιον ήδη ανίκανο πόσο σημαντικό είναι να προστατευθεί με το προσάρτημα της ανικανότητας. Ο λόγος που πληρωνόμαστε τόσο καλά οι ασφαλιστές, είναι επειδή πρέπει να βρούμε μόνοι μας τους πελάτες μας, να κερδίσουμε την εμπιστοσύνη τους, να τους πείσουμε ότι πρέπει να μας ακούσουν, και μετά πρέπει να τους δείξουμε πώς μπορούμε να τους βοηθήσουμε. Έτσι θα μας δώσουν τις δραχμές τους σήμερα και εμείς με τη σειρά μας θα τους δώσουμε ένα μεγάλο κεφάλαιο στο μέλλον.

Το να αγοράζει κανείς ασφάλιση δεν είναι συναρπαστικό γεγονός. Στα πρώτα χρόνια τίποτα δεν συμβαίνει. Όμως τα επόμενα χρόνια κάποιοι θα βρεθούν να σας ευχαριστήσουν. Θα μπορούσα να σας διηγηθώ πολλές ιστορίες, αλλά τα λόγια είναι πάντοτε τα ίδια: «Σας ευχαριστώ πολύ για όλα όσα κάνετε». Δυστυχώς, αυτά τα λόγια δεν ακούγονται μόνο από τον κάτοχο του συμβολαίου. Πολλές φορές τα ακούμε και από χήρες, ορφανά, ή από έναν φίλο. Πόσες φορές δεν έχουμε ακούσει σε κηδείες κάποιον να λέει: «Μήπως υπάρχει κάτι που μπορώ να βοηθήσω;» Εάν έχετε κάνει το καθήκον σας, τότε δεν χρειάζεται να ρωτάτε. Νιώθω ικανοποίηση, όταν κάποιος μου λέει ότι τα μόνα χρήματα που έχει προέρχονται από ένα συνταξιοδοτικό ή ένα άλλο πρόγραμμα ασφάλισης που εγώ του υπέδειξα να κάνει. Ένας ασφαλιστής μας υπενθύμιζε τη σημασία των τραπεζικών καταθέσεων και των ασφαλειών ζωής. Αν και οι άνθρωποι θέλουν να έχουν τραπεζικές καταθέσεις, οι περισσότεροι δεν έχουν αρκετά χρήματα στους λογαριασμούς τους για να μπορέσουν να σκεφθούν άλλου είδους επενδύσεων. Είναι δουλειά μας να βοηθάμε τους ανθρώπους να χωρίσουν την οικονομική τους κατάσταση σε μικρότερους παρανομαστές, έτσι ώστε να καταλαβαίνουν τι χρήματα τελικά έχουν. Εμείς δίνουμε χρήματα όταν τα χρειάζονται περισσότερο. Αν έχετε οργανώσει καλά τη ζωή σας και ενδιαφέρεστε για την προοπτική των πελατών σας, τότε αυτή η δουλειά δεν θα σας παρέχει μόνο μεγάλη ανταμοιβή, αλλά και πολύ ικανοποίηση!

## Να έχετε πάντα στο μυαλό σας τις ανάγκες των υποψήφιων πελατών σας

**Ν**α πουλάτε συμβόλαια για τα οποία θα είστε υπερήφανοι ύστερα από 10 χρόνια. Αυτό ήταν το μήνυμα που μου περάσανε μέσα στην πρώτη εβδομάδα της καριέρας μου και δεν το ξεχάσα από τότε. Όταν ετοιμάζετε μια πρόταση, αναρωτηθείτε: Είμαι σίγουρος ότι αυτό είναι το καλύτερο προϊόν για τον πελάτη μου; Θα είμαι περήφανος όταν δω τον πελάτη μου έπειτα από 10 χρόνια; Αν δεν μπορείτε να απαντήσετε «ναι» και στις δύο αυτές ερωτήσεις, μην πουλήσετε στον πελάτη σας. Ξεχάστε τις προμήθειες που θα πάρετε. Αναρωτηθείτε: «Είναι αυτό το καλύτερο προϊόν για τον πελάτη μου;» Αν είστε οικονομικά ανεξάρτητοι, μπορείτε να προτείνετε εύκολα ένα άλλο προϊόν το οποίο να έχει μικρότερη προμήθεια. Και αυτό είναι καλό μακροπρόθεσμα τόσο για τον πελάτη όσο και για σας! Εάν οι άνθρωποι κερδίσουν από εσάς έστω και 1.000.000 δρχ., τότε ίσως να σας θυμούνται. Αλλά αν χάσουν έστω και 200 δρχ. δεν πρόκειται να σας ξεχάσουν. Οι άνθρωποι εμπιστεύονται τους ασφαλιστές για να φροντίζουν τους ίδιους και την οικογένειά τους όταν αρρωστήσουν, όταν γεράσουν ή ακόμα και όταν πεθάνουν. Σκεφθείτε πώς θα νιώθατε, εάν ο καλύτερος φίλος σας έφθανε στην ηλικία της σύνταξης και δεν του είχατε πουλήσει ένα συνταξιοδοτικό πρόγραμμα. Αν το είπατε στον φίλο σας και αρνήθηκε την προσφορά σας, τότε έχει καλώς.

## Χαμογελάστε στους νέους ενήλικες!

**Ο**ι νέοι ενήλικες, σαν ομάδα, περιέχουν σπουδαστές, άτομα που ξεκινούν την επαγγελματική τους καριέρα και άτομα με οικογενειακές ευθύνες. Αυτή η ομάδα συνήθως έχει μια δραστήρια κοινωνική ζωή και αποτελεί ένα μεγάλο ποσοστό ομίλων και συλλόγων. Η ευκαιρία είναι μεγάλη για να χρησιμοποιήσετε τις διάφορες τεχνικές αναζήτησης, όπως την ατελείωτη αλυσίδα, ή τα κέντρα επιρροής, σε αυτή την ομάδα. Καλλιεργείτε συστηματικά αυτή την αγορά και θα έχετε διπλό όφελος: όχι μόνο άμεσες πωλήσεις σε μια ομάδα όπου αυξάνεται συνεχώς για πολλά ακόμη χρόνια. Το υψηλό κόστος της αναβολής έχει καλύτερη εφαρμογή σε αυτό τον τομέα παρά σε οποιαδήποτε άλλη ομάδα. Η συμβουλή των μεγαλύτερων και πιο επιτυχημένων ανθρώπων στους νέους είναι «αρχίστε ένα πρόγραμμα ασφάλειας ζωής και ένα σεμνό τραπεζικό λογαριασμό». Οι επαγγελματίες συστήνουν αυτό σαν το συστατικό της προσωπικής οικονομικής επιτυχίας. Η επαγγελματική οικονομική επιτυχία συχνά εξαρτάται από αυτό επίσης, διότι η ασφάλεια ζωής είναι ένας κύριος παράγοντας για να καθιερώσετε επαγγελματικό χαρακτήρα. Η οικογενειακή οικονομική επιτυχία επίσης είναι σε άμεση αναλογία με το ποσοστό που οι οικογενειακές ευθύνες είναι επαρκώς καλυμμένες από την ασφάλεια ζωής. Οι νέοι άνθρωποι δεν αναγνωρίζουν πάντοτε αυτά τα γεγονότα και δεν εκτιμούν τη σημασία τους, και μπορείτε να παρέχετε μια πολύτιμη υπηρεσία σε αυτή την ομάδα υπογραμμίζοντας την αξία τους. Είναι επίσης σημαντικό και οι χιλιάδες νέοι άνθρωποι οι οποίοι κάθε χρόνο φτάνουν στην ηλικία των 21 χρόνων. Ενώ οι πωλήσεις στις μικρότερες ηλικίες αυτής της ομάδας ίσως είναι μικρές, αυτοί οι ίδιοι νέοι ενήλικες γίνονται οι σημαντικοί αγοραστές για τα χρόνια που θα έρθουν. Αν θέλετε να αποφύγετε να φτάσετε στην ηλικία των 55 χρόνων με μια πελατεία της ίδιας ηλικίας, θα πρέπει να καταβάλλετε μια συνεχή προσπάθεια να προσθέτετε νέους πελάτες κάθε χρόνο. Αρχίστε τώρα να μιλάτε στους πελάτες σας για τους νέους που γνωρίζουν στη δουλειά τους ή κοινωνικά και μάθετε για την κατάστασή τους. Καταγράψτε επίσης εκείνους που μόλις αποφοίτησαν από το γυμνάσιο ή το πανεπιστήμιο και πρόκειται να εργαστούν για πρώτη φορά.



### ΙΔΕΕΣ ΓΙΑ ΝΑ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΕΤΕ

- A. Μια τέλεια επένδυση
- B. Τα προνόμια της αγοράς όσο είστε ακόμη νέος
- Γ. Δημιουργία κεφαλαίου για επαγγελματικές ευκαιρίες
- Δ. Προετοιμασία για μελλοντικές οικογενειακές ευθύνες
- E. Σύνταξη
- Z. Προστασία για εξαρτώμενους γονείς
- H. Νοσοκομειακή ασφάλιση
- Θ. Ασφάλεια εισοδήματος από ανικανότητα

### ΠΗΓΕΣ

- 1. Απόφοιτοι γυμνασίων
- 2. Απόφοιτοι πανεπιστημίων
- 3. Παιδιά πελατών και φίλων
- 4. Εκείνοι που απολύθηκαν πρόσφατα από το στρατό
- 5. Εκείνοι με εξαρτώμενους γονείς
- 6. Αρραβωνιασμένοι
- 7. Πρόσφατα παντρεμένοι
- 8. Εκείνοι με πλούσιους γονείς
- 9. Πωλητές
- 10. Νεοπροσληφθέντες σε δουλειές.



### Ασφαλίστε παιδιά!

**Τ**ο μέγεθος της αγοράς που περιλαμβάνει τους ανήλικους, ξεπερνάει τα όρια της φαντασίας. Αυτή είναι μια αγορά που μεγαλώνει, αφού και τα παιδιά μεγαλώνουν. Τα παιδιά του σήμερα είναι οι άνδρες και οι γυναίκες του αύριο, με «μεγαλωμένες ανάγκες για ασφάλεια ζωής». Ο ασφαλιστής καριέρας, ο οποίος ασφαρίζει παιδιά, μπορεί λογικά να περιμένει να κρατήσει μερικούς από αυτούς σαν μόνιμους πελάτες, οι οποίοι θα δημιουργήσουν αξιόλογα κέντρα επιρροής στις ομάδες της ηλικίας τους. Δίνοντας προσοχή σε αυτή την αγορά, ο ασφαλιστής βάζει τα θεμέλια για σημαντική παραγωγή για τα χρόνια που θα έρθουν.

Όσο παράξενο και αν φαίνεται, τα μωρά μπορούν να χρησιμεύσουν ως κέντρα επιρροής. Ένας έξυπνος ασφαλιστής που έκανε ένα συμβόλαιο για ένα μωρό, μπορεί να γίνει ο ασφαλιστής ολόκληρης της οικογένειας.

Χιλιάδες προγράμματα για γονείς έχουν πουληθεί από εκείνους οι οποίοι πρώτα πούλησαν στο νέο μωρό. Συχνά επίσης, ο ασφαλιστής που επισκέπτεται μια οικογένεια προκειμένου να μιλήσει για ένα παιδικό πρόγραμμα, ανακαλύπτει ότι η οικογένεια δεν είναι επαρκώς ασφαλισμένη. Αυτό που ξεκίνησε σαν μία μικρή πώληση στη ζωή ενός παιδιού, μπορεί να καταλήξει σε μία σημαντική πώληση για τη ζωή των γονέων.

Ο ασφαλιστής που δείχνει ενδιαφέρον σε αυτό και



στοργή για τα παιδιά, βρίσκει θερμή ανταπόκριση από τους γονείς. Μια ειλικρινής παρουσίαση «παιδιού και γονέων» μπορεί ακόμη να κάνει αυτούς που δεν «πιστεύουν στις ασφάλειες» να αλλάξουν γνώμη.

Λίγες ιδέες είναι ελκυστικές για τους γονείς όσο εκείνες που τονίζουν οφέλη για τα παιδιά τους. Και οι ασφάλειες ζωής, με την υπόσχεση των εξασφαλισμένων σπουδών, με την ικανότητά τους να χτίζουν την οικονομική εξασφάλιση λίγο λίγο σταθερά, με την οργανωμένη μέθοδο αποταμίευσης, προσφέρουν αγαθά που δεν είναι διαθέσιμα με κανέναν άλλο τρόπο.

Αρχίστε να γράφετε τα ονόματα των παιδιών εκείνων που μπορείτε να βοηθήσετε να οργανώσετε το μέλλον.

#### ΙΔΕΕΣ ΓΙΑ ΝΑ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΕΤΕ

- A. Προστασία για την οικογένεια
- B. Υγιής όταν είναι νέος, ίσως να μην είναι αργότερα.
- Γ. Ένα τέλειο δώρο από έναν παππού
- Δ. Χρήματα για τις σπουδές
- E. Διδάσκει την αποταμίευση
- Z. Βοηθάει να δημιουργήσουν χαρακτήρα και το αίσθημα ευθύνης
- H. Απαλλαγή πληρωμής ασφαλιστρών σε περίπτωση ανικανότητας ή θανάτου γονέων
- Θ. Χρήματα για στιγμές ανάγκης
- I. Νοσοκομειακή ασφάλιση



ΦΩΤΟ: Ε. ΕΠΥΡΟΥ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΚΑΙ ΑΝΤΙΣΤΡΗ ΜΙΚ. ΖΩΡΟΠΟΥΛΟΥ

#### ΠΗΓΕΣ

1. Παιδιά πελατών
2. Παιδιά υποψηφίων πελατών
3. Παιδιά φίλων ή γειτόνων
4. Παιδιά των οποίων οι γονείς έχουν πεθάνει
5. Παιδιά με ειδικά χαρίσματα
6. Σχολεία
7. Άλλες οργανώσεις
8. Μαιευτήρια
9. Κέντρα επιρροής



### Υπάρχει αγάπη πίσω από τους αριθμούς συμβολαίων!

**Θ**α ήθελα να ευχηθώ καλή σταδιοδρομία σε όσους είναι νέοι στο επάγγελμα και διαβάζουν το «ΝΑΙ». Το επάγγελμα του ασφαλιστή είναι μια καριέρα και ένα επάγγελμα που το διαλέγει κάποιος από μόνος του, και κατά τη γνώμη μου είναι ένα μοναδικό επάγγελμα. Όταν εμείς οι επαγγελματίες ασφαλιστές πάμε σε κηδεία μπορούμε να δείξουμε τη λύπη μας, αλλά ακόμα, μπορούμε να παραδώσουμε και μια επιταγή με τα χρήματα που πρέπει να λάβει η οικογένεια ή οι συνέταιροι, με άλλα λόγια οι δικαιούχοι. Και εδώ θα πρέπει να θυμηθούμε τα λόγια κάποιου ασφαλιστή. «Όταν ένα άτομο ή μια επιχείρηση αγοράζει ασφάλιση, τα χρήματα τελικά επιστρέφουν στη μητέρα και στα παιδιά. Πρέπει να ενδιαφέρεσαι και να αγαπάς κάποιον για να αγοράσεις ένα ασφαλιστικό προϊόν. Χωρίς την αγάπη η βιομηχανία των ασφαλίσεων δεν θα μπορούσε ποτέ να επιτύχει».

Πόσο λυπηρό είναι, όταν οι άνθρωποι δεν έχουν ασφάλιση ζωής. Και όλα αυτά που απέκτησαν κοπιάζοντας μια ολόκληρη ζωή, να εξαφανιστούν από τους φόρους. Όταν με τη βοήθεια του ασφαλιστή θα μπορούσε να είχε ένα ασφαλιστικό πρόγραμμα, έτσι ώστε να του έμνε το σπίτι, να εξακολουθούσε να είχε τη δουλειά του και να πλήρωνε τους φόρους του κράτους. Εμείς οι ασφαλιστές έχουμε την ευκαιρία να δημιουργήσουμε νέους κόσμους για τις γενιές που θα έρθουν. Καλή τύχη λοιπόν, και καλές πωλήσεις!



### Η καραμέλα των επιτυχημένων και έξυπνων

**Γ**ίνε επιτυχημένος. Είσαι επιτυχημένος. Είναι επιτυχημένος. Είναι έξυπνος. Σκέψου έξυπνα. Δούλεψε έξυπνα για να επιτύχεις... Τρέξε! Αυτή την καραμέλα την βλέπω και την ακούω χρόνια τώρα. Αλλά ποιος είναι επιτυχημένος σπάνια μας λένε... Είναι επιτυχημένος αυτός με τα λεφτά; Είναι ο καλός οικογενειάρχης, ο υγιής, ο όμορφος, ο μονογαμικός, ο πολυγαμικός, ο στρεσαρισμένος με το κότσο, ο ήσυχος ορειβάτης, αυτός με τα πολλά ή αυτός με τα λίγα; Τι γεύση έχει η καραμέλα της επιτυχίας; Και πόσο κρατάει αυτή η επιτυχία; Και πότε αρχίζει και πότε τελειώνει; Και πού τους βρίσκεις τους επιτυχημένους; Μετράνε όσοι είναι στα νεκροταφεία; Γρήγορα, θέλουμε έναν επιτυχημένο, έξυπνο ν' απαντήσει... Όχι εκ των υστέρων... Από πριν... Στο λεξικό επιτυχία είναι η αίσια έκβαση, η επίτευξη, η πραγμάτωση, η εκτέλεση, η ευόδωση και επιτυχημένος είναι ο εύστοχος, αυτός που πέτυχε το σκοπό του... Μπερδεμένα πράγματα. Μη πολυσυνοχωριέστε, είναι επιτυχία! Πριν τη λέξη επιτυχία υπάρχει η λέξη επιτύμβιος, α, ο στο λεξικό.

Η επιγραφή που χαράζεται στο μνήμα... Φιλοσοφήστε το λιγάκι τι θέλετε να γραφτεί εκεί και θα μετράτε με τους επιτυχημένους... Ίσως, αν θυμάσθε τη λέξη επιτύμβιο πριν το επιτυχημένος, να κάνετε επιτυχημένα πράγματα στη ζωή σας... Σεμνάσα! Που έλεγε και ο επιτυχημένος Μίμης Φωτόπουλος.

Δημ. Κελεσιδης:

# Εχουμε όραμα να πάρουμε και το πρωτάθλημα!

**Η** καθιερωμένη ετήσια εκδήλωση της κοπής της πίτας της επιθεώρησης πωλήσεων Δημ. Κελεσιδη, πραγματοποιήθηκε στην Πορταριά του Πηλίου, στο ξενοδοχείο Portaria το Σάββατο 02-04/03/2001. Οι συνεργάτες, οι συνάδελφοι και οι φίλοι που παρευρέθησαν, απόλαυσαν τους παραδοσιακούς μεζέδες, το καλό κρασί και εκδρομές στα χιονισμένα πανέμορφα τοπία του Πηλίου. Στην εκδήλωση έγινε απολογισμός της ποιοτικής δουλειάς της επιθεώρησης και βραβεύθηκαν οι καλύτεροι συνεργάτες της για τη χρονιά που πέρασε. Την εκδήλωση τίμησαν με την παρουσία τους, ο δ/ντής πωλήσεων Ε. Τριανταφύλλου, ο δ/ντής Κλάδου Ατομικών Ζωής Σ. Γριβογιάννης, δ/ντής Ομαδικών Γ. Γρίβας, η δ/ντρια Κλάδου πυρός Π. Κοντοπάνου, ο προϊστάμενος Περιφ. Υποδ/σης Πειραιά Δ. Βυσινός, ο προϊστάμενος του Τομέα μεγάλων πελατών κ. Αναγνωστόπουλος και η προϊσταμένη των δημοσίων σχέσεων η Ε. Γκιόκα (που ξέρεi τόσο όμορφα να χορεύει και να φροντίζει τα πάντα και τους πάντες και που τώρα που φεύγει συνταξιοδοτούμενη θα στερηθούμε όλοι τη γλυκειά παρουσία και προσφορά της). Επίσης δε, οι εκδότες-δημοσιογράφοι Π. Δρακάτος, Δ. Ρουχωτάς και Ε. Σπύρου.

Ο Δ. Κελεσιδης, ο φιλοπρόοδος και αγαπητός manager, ο κατ' εξοχήν φίλος με όλους διάλεξε ένα από τα πιο μνημμένα βουνά της αρχαίας και νεότερης Ελλάδας με τις τόσες αφορμές για έργο ποιητών, ιστορικών, λαογράφων μυθοποιών, αρχιτεκτόνων, φιλοσόφων, ιατρών για να δώσει και να μοιραστεί ποικίλα μηνύματα και ευχαρίστηση. Απευθυνόμενος στους συνεργάτες και φίλους καλεσμένους είπε:

«Ο Ταλειράνδος έλεγε ότι ο Θεός έδωσε το λόγο στους ανθρώπους για να κρύβουν τις σκέψεις τους. Αυτό σημαίνει ότι πολλές φορές, αν όχι τις περισσότερες, κρύβουμε κομψά (ή άκομψα) αυτό που πραγματικά νιώθουμε, και αυτό που πραγματικά ξέρουμε για να μη θίξουμε ορισμένα ζητήματα που μπορεί να ενοχλούν. Συγκαταλέγεται και αυτό στις ανθρώπινες αδυναμίες. Έτσι λοιπόν, ένας στρατηγός μπορεί να λέει στους επιτελείς του ότι θα κερδίσει μια μάχη, ακόμη και αν ξέρεi ότι είναι εκ προοιμίου χαμένη. Άλλωστε, οι άνθρωποι χρειάζονται ακόμη περισσότερο από την αλήθεια, το ψέμα, που τους κολακεύει και τους παρηγορεί, ειδικά όταν εξαφανίζονται μέσα σε έναν ωκεανό απαισιοδοξίας και μιζέριας. Το μόνο θέμα με τα ψέματα είναι ότι δεν μπορούν να ξεγελούν για πάντα τους πάντες. Κάποτε έρχεται η ώρα που οι αλήθειες, όσο σκληρές και αν είναι, πρέπει να λέγονται. Κοιτάζοντας τον καθρέπτη το μόνο που βλέπεις είναι η αλήθεια. Στη δική μας περίπτωση η αλήθεια είναι μία και λέγεται ποιότητα - αυθεντικότητα - πραγματικότητα και η πραγματικότητα είναι τα αποτελέσματά μας. Κανένα αποτέλεσμα ή κανέναν αριθμό δεν έχει σημασία αν στα χαρακτηριστικά του γνωρίσματα δεν έχει την ποιότητα. Μέσα από τα ποιοτικά σας αποτελέσματα, λοιπόν, είναι κατατεθει-

Δ. Κελεσιδης

μένες οι αρετές σας και η κοιλτούρα σας. Με μία λέξη, η αλήθεια σας. Ο δρόμος που επιλέχθηκε απ' όλους μας είναι δύσκολος, είναι επώδυνος, είναι κοπιαστικός. Όμως παράλληλα είναι ένας δρόμος που έχει αγάπη, δημιουργία, ευαισθησία, προσφορά.

Είναι η επιλογή μας. Είμαστε οι επιλογές μας. Εργαζόμαστε με αγάπη. Σκεπτόμαστε και πράττουμε με ειλικρίνεια. Συναλλάσσουμε με τον πελάτη επιτελώντας κοινωνικό έργο. Είμαστε - είσατε ένα δυναμικό, μία επιχείρηση που έχει στο ενεργητικό της χαρτοφυλάκιο πλέον των 6.000 δισ. σε ασφάλιστρα και 3.500 δισ. σε τραπεζοχρηματοοικονομικά προϊόντα.

Είσατε ένα δυναμικό με συνέπεια αλλά και με όραμα που μέσα από ένα business and strategic plan (επιχειρηματικό - στρατηγικό σχέδιο), που είναι η βάση της οργάνωσης, ξέρουμε πού είμαστε σήμερα αλλά και πού θέλουμε να φτάσουμε τα επόμενα 3-5 χρόνια. Έχουμε συγκροτημένο όραμα.

Εμείς κατορθώσαμε και τη δύσκολη με οικονομική ύφεση χρονιά του 2000 πραγματοποιήσαμε το ίδιο αποτέλεσμα με το 1999.

Δηλαδή 450.000.000 σε πρωτοετή ασφάλιστρα ζωής 100.000.000 σε ασφάλιστρα μιας καταβολής (ομόλογο), 300.000.000 σε ad hoc καταβολές, 220.000.000 σε Αμοιβαία Κεφάλαια, 520.000.000 σε δάνεια, 300.000.000 σε γενικούς κλάδους.

Είμαστε καταδικασμένοι πάντα να πετυχαίνουμε. Για την επιβίωση της εταιρίας, όλοι εμείς, από τον πρώτο ως τον τελευταίο, πρέπει να είμαστε ικανοποιημένοι, για την ευημερία όλων μας, εταιρίας - συνεργατών - πελατών μας, και από τις αμοιβές μας να δημιουργούμε σε ένα πολιτισμένο περιβάλλον, όπου ο καθένας μας, ανάλογα με τις ικανότητές του και τη συμβολή του, με τρόπο δίκαιο και αξιοκρατικό, κάτω από τη σωστή καθοδήγηση των managers, θα βρίσκει τη θέση του. Θα εκπληρώσουμε και τον επόμενο στόχο μας που είναι ο πρωταθλητισμός, μέσω της ποιοτικής δουλειάς μας και αυτό θα το πετύχουμε κάνοντας μια δουλειά που μας αρέσει, με τους ανθρώπους που μας αρέσουν, στο αντικείμενο που μας αρέσει».

Φεύγοντας με τις καλύτερες αναμνήσεις από την παρέα των καλών ανθρώπων της πρώτης γραμμής της Εθνικής, διάλεξε τη διαδρομή προς Βόλο από Πορταριά προς Χάνια, Ζαγορά, Τσαγκαράδα, Μηλιές, Βόλο και κοιτάζοντας το βουνό που ύμνησαν ο Όμηρος, ο Οβίδιος, ο Βιργίλιος, ο Πίνδαρος, ο Ησίοδος, ο Ευριπίδης είδα τις κορυφές του, το Πλιασίδι στα 1551 μέτρα, το Ξεφόρτι, το Κοτρώνι, το Αηδονάκι, το Γολγοθά. Μου θύμιζαν τους ασφαλιστές, αυτά τα παλικάρια της αγοράς που βάζουν στόχους, που θέλουν να πατάνε κορυφές και να ανεβαίνουν συνέχεια... Έβλεπα το Ξεφόρτι κι έλεγα χρειάζονται ξεφόρτωμα οι ασφαλιστές μετά την κούραση και μπράβο που τους σκέφτεται και τους ξεκουράζει ο Κελεσιδης, έβλεπα την κορυφή Γολγοθάς και θυμόμουν τι γολγοθάς είναι να είσαι ασφαλιστής, έβλεπα την κορυφή Αηδονάκι κι έλεγα: Αηδόνι δεν είναι ο ασφαλιστής που γλυκοκελαηδά λόγια συμπονοίας όταν προστατεύει και αποζημιώνει ποινεμένους; Ανεβαίνει σε μεγάλη κορυφή επαγγελματισμού ο ασφαλιστής όταν δίνει αποζημιώσεις που αλαφρώνουν βάσανα ανθρώπων. Αηδονία γλυκόλαλα είναι και όλοι οι άνθρωποι του Κελεσιδη που διαλαλούν τα αγαθά της ασφάλισης, όλοι οι ασφαλιστές με πρώτους τον Διαμαντόπουλο, τη Διακάτου, τον Άννινο, την Λαμπρόγλου, τη Βαρβαλοούκα, τον Βρεττό, τη Μαρία Σκοπελίτου (που αν και πρώτη έχει πάντα τρακ μπροστά στους πελάτες το Χρήστο Καρβουνιάρη τον Υ/Μ, τη Υ/Μ Βούλα Κατρή και τη γλυκειά Βασιλεία Κελεσιδη που καταφέρνουν μαζί με όλους να είναι μια ξεχωριστή ορχήστρα αρμονίας, ποιότητας και επιτυχίας.



## Βραβεύσεις

- 1η ασφαλιστική σύμβουλος** της επιθεώρησης και 4η διακεκριμένη η **Μαρία Σκοπελίτου** με παραγωγή 16.700.000 δρχ.
- 2ος ασφαλιστικός σύμβουλος** της επιθεώρησης και 4ος παραγωγός ο **Σωτήρης Βρεττός** με παραγωγή 15.800.000 δρχ.
- 3η ασφαλιστική σύμβουλος** της επιθεώρησης και 7η ασφαλιστική σύμβουλος η **Μαίρη Βαρβαλοούκα** με παραγωγή 15.500.000 δρχ.
- 4η ασφαλιστική σύμβουλος** της επιθεώρησης και 17η διακεκριμένη η **Γεωργία Λαμπρόγλου** με παραγωγή 14.900.000 δρχ.
- 5ος ασφαλιστικός σύμβουλος** της επιθεώρησης και 2ος στους ασφαλιστικούς συμβούλους ο **Δημήτρης Άννινος** με παραγωγή 14.750.000 δρχ.
- 6η ασφαλιστική σύμβουλος** της επιθεώρησης και 11η διακεκριμένη η **Αθανασία Διακάτου** με παραγωγή 14.150.000 δρχ.
- 7ος ασφαλιστικός σύμβουλος** της επιθεώρησης και 12ος στο διαγωνισμό για το ταξίδι του Ρίο ο **Ηλίας Διαμαντόπουλος** με παραγωγή 14.000.000 δρχ.
- 1ο Unit** της επιθεώρησης και **23η της εταιρίας** είναι η **Βούλα Κατρή** με παραγωγή 57.000.000 δρχ.
- 2ο Unit** της επιθεώρησης είναι ο **Χρήστος Καρβουνιάρης** με παραγωγή 50.000.000 δρχ.



**1η Agency** της επιθεώρησης και **23η της εταιρίας** είναι η **Βασιλεία Κελεσιδη** με παραγωγή 128.500.000 δρχ.



# Special Care

## Πρώτη φορά κάλυψη μη υγιών

### Ασφαλιστική κάλυψη στεφανιαίας νόσου

Για πρώτη φορά μια ιδιωτική ασφαλιστική εταιρία, η Interamerican καλύπτει και μη υγιείς ανθρώπους. Το Special Care, είναι ένα τολμηρό πρόγραμμα τόσο για την Ελληνική όσο και για την Ευρωπαϊκή Ασφαλιστική Αγορά.

**Η** Interamerican ανταποκρινόμενη πάντα στις απαιτήσεις των καιρών, μελετά τις κοινωνικές ανάγκες, οραματίζεται, σχεδιάζει και δημιουργεί ώστε να διεισδύσει με επιτυχία στον ιδιόμορφο και εμπορικά προκλητικό χώρο της ασφάλισης και κυρίως της διαχείρισης των χρόνιων παθήσεων.

Η δημιουργία λοιπόν ενός εξειδικευμένου ασφαλιστικού προγράμματος έχει σαν κύριο στόχο την ικανοποίηση των αναγκών ειδικών ομάδων πληθυσμού, ανάλογα με τη μορφή της ασθένειας και την κατάσταση της υγείας τους.



Ε. Αβρανά, Διευθύντρια Ατομικών Ασφαλίσεων Ζωής της Interamerican

Η Interamerican τόλμησε και αυτή τη φορά στον ευαίσθητο χώρο της υγείας και με ενδελεχή έρευνα, ορθολογική σκέψη, γνώση, μεθοδικότητα και κυρίως κοινωνική ευαισθησία για τον πληθυσμό που πάσχει από στεφανιαία νόσο, παρουσίασε το ασφαλιστικό πρόγραμμα «Special Care».

Για τον λόγο αυτό απευθυνθήκαμε στην κα Ελένη Αβρανά Διευθύντρια Ατομικών Ασφαλίσεων Ζωής της Interamerican, η οποία χαρακτηριστικά τόνισε ότι το Special Care είναι ένα πρω-

τοπόρο και τολμηρό βήμα για την ελληνική και όχι μόνο ασφαλιστική αγορά. Η Interamerican έχοντας κατά νου την ιδιαιτερότητα της πληθυσμιακής αυτής κατηγορίας των ανθρώπων με στεφανιαία νόσο με περισσή ευαισθησία έδωσε ιδιαίτερη έμφαση στην εκπαίδευση όλων όσων θα ασχολούνταν με την πώληση προϊόντος.

Η αρχή έγινε από 1ης Απριλίου του 2001 σε Αθήνα και Θεσσαλονίκη, με σκοπό να εξαπλωθεί φυσικά σε όλη την επικράτεια.

Οι 1.500 πρώτοι ασφαλιστές της Interamerican παρακολούθησαν ειδικό σεμινάριο με εισηγητές γιατρούς αλλά και ψυχολόγους, αφού η ιδιαιτερότητα και σοβαρότητα της νόσου επιβάλλει μια προσεκτική ανάπτυξη του προγράμματος. Έτσι η πώληση του προϊόντος γίνεται μόνο από «ειδικούς», αυτούς δηλαδή που κατέχουν πιστοποίηση για πώληση του «Special Care».

Το αντικείμενο του νέου προγράμματος Ζωής και Υγείας της Interamerican αναφέρεται σε άτομα που έχουν παρουσιάσει στεφανιαία νόσο στο παρελθόν και είτε αυτή έχει εκδηλωθεί κλινικά μέσω ενός οξέος εμφράγματος του μυοκαρδίου ή ενός επεισοδίου ασταθούς ή σταθερής στηθάγχης είτε έχει αντιμετωπιστεί χειρουργικά με By Pass ή όποια αγγειοπλαστική μέθοδο.

Τονίζεται δε ότι το ασφαλιστικό πρό-

γραμμα δεν απευθύνεται στο σύνολο των στεφανιαίων ασθενών, αλλά σε ποσοστό αυτών που περιλαμβάνει περιπτώσεις χαμηλού και μέσου κινδύνου όπως αυτές αναδεικνύονται με βάση αντικειμενικές και ιατρικά παραδεκτές προϋποθέσεις.

### ΠΡΟΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ - ΕΠΙΛΟΓΗ

Η διαδικασία αυτή θεωρείται βασική στον τομέα της εκτίμησης, κατανόησης και ανάληψης των ασφαλιστικών κινδύνων.

Στο συγκεκριμένο όμως πρόγραμμα η «επιλογή» ως όρος έχει ευρύτερο εννοιολογικό περιεχόμενο γιατί αφορά όχι μόνο τις παρεχόμενες υπηρεσίες αλλά και τους μηχανισμούς παροχής των υπηρεσιών αυτών.

Στόχος της μεθόδου είναι:

- Η αναγνώριση των ατόμων που είναι εκτεθειμένα σε υψηλό κίνδυνο για μελλοντικά επεισόδια.
- Η διαπίστωση του γενικότερου επιπέδου νοσηρότητας και θνησιμότητας.
- Η κατοχύρωση των οικονομικών συμφερόντων της εταιρίας από ενδεχόμενη υψηλή νοσηρότητα και πρώιμη θνησιμότητα.
- Η κατάλληλη και αντικειμενική σταδιοποίηση των ασφαλισμένων κινδύνων.

Η προασφαλιστική διαδικασία πραγματοποιείται σε δύο φάσεις:

#### Α' ΦΑΣΗ

Ο συνεργάτης της Interamerican, αφού επισκεφθεί τον πελάτη και διαπιστωθεί από κοινού ότι μπορεί να ενδιαφέρεται για την κάλυψη, τον βοηθά να συμπληρώσει το «**ΕΝΤΥΠΟ ΕΚΔΗΛΩΣΗΣ ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΝΤΟΣ**».

Το έντυπο «εκδήλωση ενδιαφέροντος» αποστέλλεται μαζί με το φάκελο με τις κλινικές, εργαστηριακές και διαγνωστικές εξετάσεις στις οποίες έχει υποβληθεί ο υποψήφιος πελάτης ώστε να εκτιμηθεί και να υπολογιστεί η βαρύτητα του κινδύνου.

Στόχος της φάσης αυτής είναι να ελεγχθούν οι εμπειρογνώμονες της εταιρίας κατά πόσο μπορεί ο υποψήφιος πελάτης να καλυφθεί από το πρόγραμμα αυτό, οπότε να προχωρήσει στο επόμενο στάδιο, ή να σταματήσει εδώ η διαδικασία. Σε περίπτωση απόρριψης, ο φάκελος επιστρέφεται με μια ευχαριστήρια επιστολή για την εκδήλωση ενδιαφέροντος, από την εταιρία.

#### Β' ΦΑΣΗ

Η φάση αυτή προβλέπει την παραπομπή

του υποψήφιου πελάτη σε γιατρό ή διαγνωστικό κέντρο του δικτύου και στη συνέχεια τη διενέργεια των όποιων διαγνωστικών εξετάσεων ζητηθούν για τη συνολική διατύπωση της πρόγνωσης, την κατάταξη του πελάτη σε συγκεκριμένη ομάδα κινδύνου και την τελική επιλογή.

Η τεχνική underwriting θα στηριχθεί στην επεξεργασία των παραγόντων κινδύνου όπως αυτοί αναδεικνύονται με βάση το ατομικό ιατρικό ιστορικό και των αποτελεσμάτων από τις ιατρικές εξετάσεις.

### ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ - ΑΝΑΛΥΣΗ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ

Το «Special Care» είναι ένα πακέτο παροχών με τρεις διαφορετικές διαβαθμίσεις, ανάλογα με την ομάδα κινδύνου στην οποία κατατάσσεται ο υποψήφιος πελάτης.

Υπάρχουν 3 διαβαθμίσεις του προϊόντος.

- Special Care Group I (Special), απευθύνεται σε όσους καταταχθούν στην ομάδα χαμηλού κινδύνου
- Special Care Group II (Plus), απευθύνεται σε όσους καταταχθούν στην ομάδα μεσαίου κινδύνου

• Special Care Group III (Basic), απευθύνεται σε όσους καταταχθούν στην ομάδα υψηλού κινδύνου.

**Οι υποψήφιοι ασφαλισμένοι δεν έχουν τη δυνατότητα να επιλέξουν μέρος του πακέτου που τους προτείνει η εταιρία για την ασφάλισή τους.**



Η κάλυψη που δεν είχατε

Ένα περιστατικό στεφανιαίας νόσου άλλαξε τη ζωή σας. Η INTERAMERICAN την αλλάζει ξανά.

INTERAMERICAN

## Special Care ... με μια ματιά

	SUPER GROUP I	PLUS GROUP II	BASIC GROUP III
<b>Κάλυψη Ζωής</b>			
Ασφάλεια Ζωής	✓	✓	
Unit Linked	✓	✓	✓
<b>Κάλυψη Ατυχημάτων*</b>			
Απώλεια Επαγγελματικής Ικανότητας	✓	✓	
Απώλεια Εισοδήματος από Ατύχημα	✓	✓	
Σύνταξη Αναπηρίας από Ατύχημα	✓	✓	
<b>Ασφάλεια Σοβαρών Ασθενειών*</b>	✓	✓	✓
<b>Έξοδα παρακολούθησης Υγείας*</b>	✓	✓	✓
Ιατρικές επισκέψεις	✓	✓	✓
Διαγνωστικές εξετάσεις	✓		
Νοσηλεία	✓	✓	
Επιδοματική κάλυψη νοσηλείας	✓		
<b>Προληπτικός Έλεγχος Υγείας</b>	✓	✓	✓
<b>Άμεση Ιατρική Βοήθεια</b>	✓	✓	✓

\* Οι παροχές αυτές διαφοροποιούνται για κάθε ομάδα κινδύνου, τόσο ως προς το ύψος των κεφαλαίων όσο και ως προς το εύρος κάλυψης.

Του Περικλή Βανικιώτη

# Μ@ΤΙΕΣ

ΣΤΟ

# InteRnet

## Βοήθημα σε νέους επιχειρηματίες μέσω Internet

**Α**πό μια εταιρία η οποία ομολογουμένως μας έχει συνηθίσει σε πολύ καλές δουλειές στο παρελθόν, έρχεται ένα ακόμα απόκτημα του ελληνικού web όχι μόνο αξίο αναφοράς, αλλά και ιδιαίτερος επίκαιρο. Πρόκειται για ένα site δημιουργημένο από τη Hypertech (<http://www.hypertech.gr/>) και το οποίο απαντά στη διεύθυνση <http://www.e-contis.net/>, αποσκοπεί δε στο να βοηθήσει νέους επιχειρηματίες να αποκτήσουν γνώσεις γύρω από το πώς θα δράσουν πιο αποτελεσματικά, ανεξαρτήτως του αντικειμένου στο οποίο σκοπεύουν να δραστηριοποιηθούν. Προχωρώντας στο περιεχόμενο του site, θα συναντήσουμε αρχικά σημεία επαφής μέσω Internet με προγράμματα χρηματοδότησης, τόσο στην Ελλάδα όσο και στο εξωτερικό. Στη συνέχεια το ενδιαφέρον κερδίζει μια ειδική περιοχή στην οποία μπορεί να καταθέσει κα-

νείς ερωτήσεις γύρω από συγκεκριμένα προβλήματα που αντιμετωπίζει σχετικά με τη δραστηριότητά του και τις οποίες αναλαμβάνουν να του απαντήσουν στελέχη του προγράμματος. Ο χρήστης «κλείνει» την περιήγησή του με την πιο χρήσιμη ίσως περιοχή, αυτήν με τις τεχνικές διοίκησης, όπου ο επισκέπτης μπορεί να πάρει σε μορφή αρχείων PDF ένα πλήθος πληροφοριών σχετικά με την κατάρτιση επιχειρηματικών σχεδίων και σχεδίων μάρκετινγκ, εργαλείων για τη διοίκηση και την οργάνωση επιχειρήσεων κ.λπ. Παράλληλα, το site διαθέτει καταλόγους φορέων δημόσιας διοίκησης και στοιχεία γύρω από την εταιρική νομοθεσία και το φορολογικό σύστημα. Χωρίς υπερβολή, με δεδομένη την ανάγκη που υπάρχει εσχάτως για σωστή επιχειρηματική δράση –ειδικά για την αγορά η οποία διαμορφώνεται γύρω από το Internet–, βοήθειες όπως αυτή

του CONTIS είναι από τα καλύτερα πράγματα που μπορεί να βρει κανείς στο ελληνικό κομμάτι του παγκόσμιου ιστού. Το συνολικό συντονισμό για το project είχε η συμβουλευτική εταιρία TREK Consulting (<http://www.trek.gr/>), ενώ αξιοσημείωτο είναι ότι το site αναπτύχθηκε στο πλαίσιο του προγράμματος CONTIS (Consulting, Training and Info Services for Young Entrepreneurs through Internet - Συμβουλές, εκπαίδευση και υπηρεσίες παροχής πληροφοριών για νέους επιχειρηματίες μέσω Internet). Το ίδιο δε το πρόγραμμα συγχρηματοδοτείται από την ΕΕ, ενώ στην Ελλάδα υποστηρίζεται από τις δύο εταιρίες που αναφέρθηκαν παραπάνω, καθώς και από τα ΙΕΚ Ξυθή (<http://www.xinis.com/>) και στην Πορτογαλία από το Instituto de Soldadura e Qualidade (<http://www.isq.pt/>).

## Τέλος για το Go

Ως μία από τις πιο μεγάλες αποτυχίες έσπευσαν να χαρακτηρίσουν αρκετοί το πιθανότατο ενός site το οποίο ξεκίνησε με βαρύγδουπες αναγγελίες προ τριετίας. Ο λόγος για το περίφημο Go. Το portal site του κολοσσού της βιομηχανίας ψυχαγωγίας Disney (<http://www.go.com/>), που αποτελούσε και την προσπάθεια της εταιρίας για μια δυναμική είσοδο στο χώρο του Internet. Μια προσπάθεια, η οποία φαινόταν ως κάποιο σημείο ότι είχε καταφέρει να προσελκύσει σε μεγάλο βαθμό το ενδιαφέρον των χρηστών. Σύμφωνα με μετρήσεις της εταιρίας Media Metrix (<http://www.mediametrix.com/>) το Δεκέμβριο του 2000, έδειχναν ότι το σύνολο των sites της Disney (όλων προσελάσιμων μέσω του Go) είχε πάνω από 20 εκατομμύρια χρήστες μηνιαίως. Αν και τίποτα δεν ανακινώθηκε επίσημα, ανώτερα στελέχη της εταιρίας, σε

συνέντευξή τους στους Financial Times, έκαναν σαφές ότι η εταιρία προσανατολίζεται προς την κατεύθυνση του κλεισίματος του site, λόγω έλλειψης διαφημιστικού ενδιαφέροντος. Αν και το συγκεκριμένο επιχείρημα τείνει να ακούγεται όλο και περισσότερο από τα χείλη στελεχών εταιριών με μεγάλα sites (όπως το CNN, οι Τάιμς της Νέας Υόρκης και η America On Line), το θέμα είναι πιθανότατα πιο περίπλοκο, καθώς ακόμα και στην ταραγμένη αυτή εποχή δεκάδες χιλιάδες web sites εξακολουθούν να ζουν από τη διαφήμιση. Οι πιο ψυχραιμοί αναλυτές αποδίδουν την αποτυχία του Go τόσο στην έλλειψη πραγματικά Internetικών ιδεών, όσο και στο τεράστιο μέγεθος της επένδυσης. Θα πρέπει να σημειώσουμε δε στο σημείο αυτό, ότι το τμήμα Internet της Disney (Walt Disney Internet Group) περιλαμβάνει εκτός από το Go και μια σειρά από άλλα

web sites, μεταξύ των οποίων τα Disney.com, ESPN.com, NFL.com, Soccer.net, ABC.com, ABCNEWS.com, Mr Showbiz, Movies.com και Wall of Sound και τίθεται σοβαρά το ερώτημα αν η γραμμή που εφαρμόστηκε στο Go θα εφαρμοστεί και σε αυτά. Πιο πιθανό, πάντως, φαντάζει το ενδεχόμενο ότι το Go έπεσε θύμα των πολύ επιτυχημένων portal sites του δικτύου (Yahoo!, AltaVista, AOL κ.λπ.) και της γενικότερης άρνησης των χρηστών στο θέμα των online κοινοτήτων, τη μεγάλη δύναμη δηλαδή sites όπως αυτό της America On Line (<http://www.aol.com/>) ή και αυτού του Yahoo! (<http://www.yahoo.com/>). Σε αναμονή λοιπόν των εξελίξεων για το κατά πόσον η απόφαση της Disney θα πραγματοποιηθεί άμεσα, καθώς και το τι συνέπειες θα έχει στη γενικότερη οικονομία του Δικτύου, ειδικά σε μια περίοδο όπου τα πράγματα είναι αρκετά ασαφή.

## Σημαντικές αλλαγές στο site της OTEnet

Με πληθώρα αλλαγών τόσο ως προς το περιεχόμενο όσο και ως προς το περιβάλλον πλοήγησής του υποδέχεται τους τελευταίους μήνες το web site της OTEnet, φιλοδοξώντας να κερδίσει όχι μόνο τις όποιες δάφνες μιας καλής και χρήσιμης παρουσίας, αλλά και το ενδιαφέρον των τελικών –αδिकημένων συνήθως από την έλλειψη περιεχομένου– χρηστών. Η online «βιτρίνα» του μεγάλου ISP κάνει σαφές, από την πρώτη κιόλας σελίδα της, την καινούργια φιλοσοφία που διέπει τον οργανισμό. Μοντέρνος σχεδιασμός, φιλικό και πιο δικτυακό πρόσωπο, είναι τα στοιχεία που τη χαρακτηρίζουν και τα οποία δίνουν το συγκριτικό πλεονέκτημα.

Το καθαρό και ισορροπημένο lay out, με τα τρία τουλάχιστον διαφορετικά συστήματα πλοήγησης, πετυχαίνουν το στόχο τους καθώς διευκολύνουν τον επισκέπτη στην όποια περιήγησή του, ενώ παράλληλα τονίζουν το περιεχόμενό του και ενσωματώνουν στο site τη λογική των πολλαπλών μελετημένων επιλογών που χαρακτηρίζει τους τελευταίους μήνες ένα μεγάλο μέρος των εταιρικών web sites της αλλοδαπής. Μια λογική που παράλληλα αποτελεί και τη λύση για την αποφυγή διαφορετικών στοιχείων που τόνιζαν μεν το περιεχόμενο, δημιουργούσαν όμως σύγχυση στον επισκέπτη και επηρέαζαν το εικαστικό μέρος των sites.

Με λυμένα τα χέρια –γεγονός για το οποίο θα πρέπει να αποδώσουμε τα εύσημα στην Ogilvy Interactive, που επιμελήθηκε μεγάλο μέρος της δημιουργίας του site– η παρουσία της OTEnet φρόντισε να συνδυαστεί με την παροχή μιας σειράς υπηρεσιών που εξυπηρετούν όχι μόνο τους χρήστες της, αλλά το σύνολο των Ελλήνων χρηστών. Στις παλιές

υπηρεσίες όπως το All Hotels, ο Χρυσός Οδηγός, το Χρηματιστήριο κ.ά. προστέθηκαν καινούργιες, όπως η Web2SMS (δυνατότητα αποστολής μηνυμάτων SMS μέσω web σε κινητά τηλέφωνα), οι Online Κοινότητες οι οποίες στηρίζονται σε ένα σύστημα εικονικών χώρων ηλεκτρονικών συζητήσεων (message board), οι πληροφορίες σχετικά με τον οδηγό και την οδήγηση και η πρόθεση αγοράς. Ειδικά δε για τις δύο τελευταίες, θα πρέπει να τονίσουμε την πολύ καλή επιλογή για ενίσχυση του περιεχομένου και μάλιστα σε θέματα που άπτονται των καθημερινών αναγκών. Η επιλογή «πρόθεση αγοράς» οδηγεί τον επισκέπτη σε ένα εικονικό χώρο οργάνωσης αγορών με βάση τις προσφορές που έχουν καταθέσει οι ενδιαφερόμενες εταιρίες, δίνοντας έτσι τη δυνατότητα για αναζήτηση μεταξύ προϊόντων που προσφέρονται σε καλύτερες τιμές (οι προσφορές των συμβεβλημένων επιχειρήσεων αποστέλλονται μέσω e-mail). Η τελευταία περιοχή (Οδηγός και Οδήγηση), είναι ένα παράδειγμα προς μίμηση καθώς αφορά το σύνολο των χρηστών - οδηγών και μη. Η OTEnet έχει τοποθετήσει στο web μια αναλυτική παρουσίαση των βημάτων που πρέπει να ακολουθήσει ο οδηγός σε διάφορες περιπτώσεις (ταξίδια στο εξωτερικό, δύσκολες συνθήκες κ.ά.), ενώ παράλληλα ενημερώνει για πληθώρα θεμάτων που σχετίζονται με τα διπλώματα οδήγησης, τον ΚΟΚ κ.λπ. Επιπλέον, προστέθηκε και η «Anazitisis» –η οποία στην πραγματικότητα αποτελεί ένα εξελιγμένο σύστημα αναζήτησης με αρκετές ευκολίες. Η εξυπηρέτηση τέλος των πελατών της OTEnet γίνεται πλέον μέσα από το NEXT 2U ([http://www.otenet.gr/tech\\_support.htm](http://www.otenet.gr/tech_support.htm)).

## Ποια είναι τα δημοφιλέστερα sites...

Αν και το θέμα των μετρήσεων παραμένει ιδιαίτερος ακανθώδης για την ελληνική αγορά, η αντίπερα όχθη του Ατλαντικού δεν δείχνει –το αντίθετο θα ήταν άλλωστε παράλογο– να συμμερίζεται τις όποιες αντιθέσεις και προσφέρει στους χρήστες μετρήσεις και μάλιστα αρκετά έγκυρες. Σύμφωνα με δύο από αυτές, τις Nielsen//Netratings (<http://www.nielsen-netratings.com/>) και PC Data Online (<http://www.pcdonline.com/>), παρουσιάστηκαν πρόσφατα δύο κατάλογοι με τις δημοφιλέστερες υπηρεσίες και τα δημοφιλέστερα web sites σχετικά με την αναζήτηση θέσεων εργασίας αντίστοιχα. Η στήλη θα αφήσει τα όποια συμπεράσματα στην κρίση των αναγνώστών και θα παραθέσει τους ίδιους τους καταλόγους, επισημαίνοντας όμως για μια ακόμη φορά το πόσο σημαντικό είναι να «χτίζει» κανείς στο web την αίσθηση της κοινότητας.

Οι υπηρεσίες λοιπόν είναι οι Passport.com, Mail.yahoo.com, Angelfire.com, Compu-serve.com και η Gator.com, ενώ αντίστοιχα τα γραφεία ευρέσεως εργασίας είναι τα Monster.com, obsonline.com, Hotjobs.com, Careerbuilder.com, Headhunter.com. Αξίζει να αναφερθεί ότι ένα από τα sites υπηρεσιών είναι online κοινότητα (το Angelfire), ενώ ένα ανήκει στη Microsoft. Πρόκειται για το site με την ονομασία Passport, το οποίο παρέχει υπηρεσίες ασφαλούς πρόσβασης σε διαδικτυακές τοποθεσίες.

# Nextdeal

ΔΕΚΑΠΕΝΘΗΜΕΡΗ ΕΚΔΟΣΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΚΑΙ ΤΟ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΧΩΡΟ

# Nextdeal

ΔΕΚΑΠΕΝΘΗΜΕΡΗ ΕΚΔΟΣΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΚΑΙ ΤΟ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΧΩΡΟ

## Ένα δίπλωμα για υπολογιστές

Αν και η στήλη στο παρελθόν έχει τονίσει τις κακές πλευρές της εκπαίδευσης μέσω Internet, εν τούτοις υπάρχει μια πανευρωπαϊκή απόπειρα κατάρτισης στους υπολογιστές η οποία αξίζει ειδικής μνείας. Πρόκειται για το πρόγραμμα ECDL, το οποίο υποστηρίζεται από το ευρωπαϊκό σώμα Council of European Professional Informatics Societies (Συμβούλιο Ευρωπαϊκών Οργανώσεων Επαγγελματιών Πληροφορικής - <http://www.cepis.org/>) και το οποίο έχει με τη σειρά του ως ελληνικό μέλος την ΕΠΥ (Ελληνική Εταιρία Επιστημόνων Η/Υ και Πληροφορικής - <http://www.epy.gr/>). Η online παρουσία του προγράμματος στεγάζεται στη διεύθυνση <http://www.ecdl.gr/> και περιλαμβάνει όλες τις πληροφορίες που μπορεί να ενδιαφέρουν κάποιον σχετικά με το πρώτο «δίπλωμα» ηλεκτρονικού υπολογιστή. Το ίδιο το πρόγραμμα αποτελείται από ένα σύνολο ερωτήσεων και δοκιμασιών που πιστοποιούν τη γνώση του διαγωνιζομένου στους υπολογιστές και σε βασικές εφαρμογές (βάσεις δεδομένων, επεξεργασία κειμένου, λογιστικά φύλλα, Internet κ.λπ.). Η ύλη, την οποία μπορεί κανείς να πληροφορηθεί μέσω των σελίδων του site, καλύπτει αρκετούς βαθμούς δυσκολίας, ενώ

οι ενδιαφερόμενοι μπορούν να δουν ενδεικτικά φύλλα εξετάσεων στα αγγλικά, ώστε να διαπιστώσουν αν θα κατάφεραν να επιτύχουν κάποια αξιολογηθείσα βαθμολογία. Παράλληλα, το site πληροφορεί για τα εξεταστικά κέντρα σε όλη την Ελλάδα, παρέχει σε μορφή αρχείων PDF αιτήσεις και ενημερωτικό υλικό, καθώς και συχνά διατυπούμενες ερωτήσεις και νέα σχετικά με τη δράση του ECDL στην Ελλάδα. Χωρίς κάποια ιδιαίτερη πρωτοτυπία -την οποία ούτως ή άλλως μάλλον δεν χρειάζεται- πρόκειται για ένα αρκετά ενημερωτικό web site και για ένα πολύ ενδιαφέρον θέμα, ειδικά μάλιστα σε μια χώρα στην οποία η έλλειψη εκπαίδευσης γύρω από τους υπολογιστές είναι ιδιαίτερος μεγάλος και η ζήτηση της αγοράς ακόμα μεγαλύτερη.

## Η online έκδοση του e-net surfing

Πρόσφατα έκανε την εμφάνισή της η ανανεωμένη διαδικτυακή έκδοση του αρχαιότερου ελληνικού περιοδικού ειδικά για το Internet. Το e-netsurfing -πάλαι ποτέ «net surfing»- στεγάζεται πλέον ηλεκτρονικά στη διεύθυνση <http://www.e-netsurfing.gr/> και αξίζει ιδιαίτερης προσοχής, καθώς διαθέτει όλα τα χαρακτηριστικά που μπορούν να το καταστήσουν καθημερινό σημείο επίσκεψης για τους Έλληνες χρήστες. Αξιοποιώντας την ενημέρωση που εκ των πραγμάτων διαθέτει, το e-net surfing στηρίζει την παρουσία του στο περιεχόμενο και δεν αρκείται στην εν μέρει εταιρική του παρουσίαση ή στη -συνήθη για τα ελληνικά δεδομένα- παρουσίαση των περιεχομένων του. Παρέχει στον επισκέπτη σε καθημερινή βάση ειδησεογραφία και σχολιασμό των γεγονότων από το χώρο του Internet (διεθνούς και εγχώριου) σε αναλογίες που θα ικανοποιήσουν τόσο τον επισκέπτη που επιζητεί πληροφορίες για τη χρηστική πλευρά του διαδικτύου, όσο και εκείνον που θέλει να ενημερωθεί για τον επιχειρηματικό χώρο, το ηλεκτρονικό εμπόριο και τη γενικότερη όψη του e-επιχειρείν. Στις επιπλέον παροχές του site θα πρέπει να προσθέσουμε το «Δικτυακό Δίκαιο», μια επιλογή που αφορά σε νομικά ζητήματα και προσφέρεται σε συνεργασία με τη Lawnet (<http://www.lawnet.gr/>). Τομέας, ο οποίος ενημερώνεται σε εβδομαδιαία βάση και σύμφωνα με τους υπεύθυνους του site σύντομα θα υπάρξει ολόκληρο το νομοθετικό πλαίσιο έτσι όπως θα ισχύσει στην Ελλάδα. Όσον αφορά στις «κλασικές» επιλογές, η online έκδοση του περιοδικού προσφέρει την περιληψη των άρθρων από το τρέχον τεύχος, ένα πλούσιο τμήμα στο οποίο μπορεί κανείς να βρει ολοκληρωμένα άρθρα από τα παλαιά τεύχη, ενώ οι επιλογές συμπληρώνονται από μια πληθώρα συλλογή συνδέσμων (links), καθώς και από πληροφορίες για τις εταιρίες παροχής υπηρεσιών Internet. Μια πολύ καλή δουλειά, την ανάπτυξη της οποίας επιμελήθηκε η Atoll Impressions (<http://www.atoll.gr/>).

## Σημείο εκκίνησης για τον τραπεζικό τομέα

Ένα σημαντικό βοήθημα για τους χρήστες που αναζητούν επιλεκτική πληροφορία για ό,τι σχετίζεται με τον τραπεζικό τομέα, έρχεται να δώσει μια web διεύθυνση, δημιουργός της οποίας είναι ένας παλιός γνώριμος. Ο λόγος για την εταιρία Εξέλιξη ΕΠΕ, δημιουργό του site <http://www.asfalistis.gr/> η οποία προσφέρει πλέον στο ελληνικό κοινό ένα ακόμα site για την αγορά χρήματος και συγκεκριμένα για τις τράπεζες. Πρόκειται για το site με την ονομασία WebBank και το οποίο έχει σαν στόχο να καλύπτει όσο το δυνατόν πληρέστερα τον τομέα των τραπεζών. Με σημαντικό του πλεονέκτημα το εύκολο σύστημα πλοήγησης, το site παρέχει στον επισκέπτη - χρήστη του πρόσβαση σε όλες τις τράπεζες, οι οποίες θα παρουσιάζονται με banner στην κεντρική σελίδα του site, καθώς και στα προσφερόμενα από αυτές προϊόντα, όπως οι

καταθέσεις, τα δάνεια, οι πιστωτικές κάρτες κ.ά., καθώς και στις ισονόμιμες ξένων νομισμάτων και στα επιτόκια των τραπεζών. Το site, επίσης, θα παρέχει νομικές και επενδυτικές συμβουλές, πληροφορίες που αφορούν τον τραπεζικό τομέα ως χώρο σταδιοδρομίας (με δυνατότητα αποστολής βιογραφικών), ύλη σεμιναρίων και ανακοινώσεις διεξαγωγής τους, σχετική ειδησεογραφία, δείκτες του ΧΑΑ, ενώ έχει περιλάβει και αρκετές καθαρά Internetικές υπηρεσίες (ψηφοφορίες, fora κ.λπ.). Ο σχεδιασμός του site έχει γίνει από την εταιρία Visual Noise (<http://www.visualnoise.gr/>) και είναι απλός και λειτουργικός τόσο για τον έμπειρο χρήστη όσο και για τον αρχάριο. Το WebBank απαντά στη διεύθυνση <http://webbank.gr>.

## Και στην Ελλάδα η Πρώτη Τρίτη των επενδυτών

Και στη χώρα μας τόσο σε φυσικό επίπεδο όσο και περιβάλλον web (στο ελληνικό domain, στη διεύθυνση <http://www.firsttuesday.gr/>) έφτασε η εκδήλωση First Tuesday, η οποία ήδη διανύει αισίως τον τρίτο χρόνο ζωής της στο εξωτερικό. Στόχος της διοργάνωσης είναι η συνάντηση νέων επιχειρηματιών και επενδυτών, με στόχο τη σύναψη συμφωνιών και το ξεκίνημα νέων προσπαθειών. Τα έσοδα της εκδήλωσης προκύπτουν είτε από χορηγίες, είτε από προμήθειες βάσει των συμφωνιών οι οποίες διευκολύνθηκαν μέσω αυτής, ενώ η διοργάνωση έχει να επιδείξει τεκμηριωμένες συμφωνίες συνολικού ύψους 150 εκ. δολαρίων. Το site της διοργάνωσης (τόσο το ελληνικό, όσο και το αρχικό, στη διεύθυνση <http://www.firsttuesday.com/>) περιλαμβάνει όλες τις απαραίτητες πληροφορίες για τους ενδιαφερόμενους.

## Προηγούνται άγνοια και... σεξ

Περί μετρήσεων για μια ακόμα φορά ο λόγος. Στοιχεία που έδωσε εσχάτως στη δημοσιότητα η εταιρία Alexa Research (<http://www.alexaresearch.com/>) -διάσημη πλέον και στη χώρα μας, λόγω των σχετικών με την επισκεψιμότητα των ελληνικών sites στοιχείων της- και αφορούν το σύνολο των χρηστών του Internet (ή για να είμαστε ακριβείς των χρηστών του συστήματός της), έχουν δημιουργήσει έντονους προβληματισμούς στην αγορά. Γιατί η αναταραχή; Διότι το βασικό το οποίο προκύπτει, είναι οι ελλιπείς γνώσεις των χρηστών ανά τον κόσμο, ακόμα και σε θέματα που αφορούν βασική χρήση του web. Σύμφωνα με την Alexa Research, κάποια προβλήματα δεν αφορούν μόνο τη χώρα μας ή τις όποιες μη προηγμένες διαδικτυακές χώρες. Ένας ανησυχητικά μεγάλος αριθμός χρηστών παγκοσμίως, δε γνωρίζει ότι πρέπει να δώσει στο web browser του τη διεύθυνση του web site το οποίο επιθυμεί να επισκεφθεί, αλλά απλώς γράφει το όνομα της εταιρίας και... περιμένει. Επίσης, και αυτό μάλλον πρέπει να θεωρηθεί αναμενόμενο, η πιο δημοφιλής λέξη η οποία δόθηκε ως στοιχείο αναζήτησης στις δέκα δημοφιλέστερες μηχανές αναζήτησης (altavista.com, aol.com, excite.com, go.com, google.com, goto.com, lycos.com, msn.com, netscape.com και yahoo.com) ήταν η λέξη «sex».

### COMPUTER PERIPHERALS INTERNATIONAL

## Viewsonic GS 815/CRT 21"

Οθόνη 21" με διάσταση 17άρας και επιδόσεις 21"

Η πρώτη CRT οθόνη της Viewsonic 21" ιντσών με κοντή λυχνία που καταλαμβάνει χώρο λίγο μεγαλύτερο από μία συμβατική 17άρα. Με βήμα κοκίδας 0.21 mm, μέγιστη ανάλυση στα 1920 x 1440 στα 80 Hz, και video input bandwidth στα 300 Mhz, η GS815 κατατάσσεται στην κορυφαία κατηγορία. Το νέο μοντέλο της ViewSonic υπερβαίνει τα υψηλότερα standards που απαιτούνται από επαγγελματικές εφαρμογές imaging, graphics και CAD/CAM/CAE. Το ισχυρό της πλεονέκτημα εντοπίζεται στο γεγονός ότι ο επαγγελματίας χρήστης δεν χρειάζεται να θυσιάσει τον πολύτιμο χώρο στο γραφείο του αφού η κοντή λυχνία της οθόνης διασφαλίζει την εξοικονόμηση πολύτιμου χώρου. Η τεχνολογία SuperClear® που ενσωματώνεται στο μοντέλο αποδίδει άφθογα τα ζωηρά χρώματα αλλά και υψηλή ευκρίνεια. Η GS815 επιπλέον είναι Plug & Play για γρήγορη και εύκολη εγκατάσταση, ενώ διαθέτει OnView® controls και ViewMatch®, προσφέροντας στο χρήστη τον πλήρη έλεγχο των ρυθμίσεων. Το μοντέλο συνοδεύεται από ελληνικό εγχειρίδιο χρήσης. Την κεντρική διάθεση έχει αναλάβει η CPI AE, μια από τις μεγαλύτερες ελληνικές εταιρίες πληροφορικής με εξειδίκευση στην αγορά της ψηφιακής επεξεργασίας εκδόσεων.

## Νέα υπηρεσία από τον ΣΕΠΕ

Μια νέα υπηρεσία προσφέρει στις επιχειρήσεις - μέλη του ο ΣΕΠΕ μέσω της εταιρίας Post & Press (<http://www.postpress.gr>). Η υπηρεσία ονομάζεται «e-News» και περιλαμβάνει καθημερινή αποστολή δημοσιευμάτων Τύπου μέσω ηλεκτρονικού ταχυδρομείου σχετικά με το χώρο της πληροφορικής, το Internet, αλλά και το χώρο των τηλεπικοινωνιών και κινητής τηλεφωνίας. Συμπληρωματικά δε, παρέχονται και διακηρύξεις διαγωνισμών για προμήθεια μηχανογραφικού εξοπλισμού, λογισμικού και αναλωσίμων.

## Νέο μεγάλο έργο σε τουρκική τράπεζα από την Datamedia

### Σύστημα ηλεκτρονικής διαχείρισης εγγράφων στην Tekstilbank

Η Datamedia ολοκλήρωσε τη σύναψη συμφωνίας για την ανάληψη πιλοτικού έργου, ύψους δαπάνης 300.000 δολάρια, ηλεκτρονικής διαχείρισης εγγράφων FileNET στην τουρκική τράπεζα TekstilBank. Είναι το τρίτο έργο στον τραπεζικό τομέα που αναλαμβάνει ο όμιλος Datamedia στη γειτονική χώρα. Η Datamedia έχει εγκαταστήσει ολοκληρωμένα συστήματα διαχείρισης εγγράφων σε δύο ακόμη τουρκικές τράπεζες, στη Yapı Kredi και την Κεντρική Τράπεζα Τουρκίας.

Η υλοποίηση του έργου θα γίνει πάνω σε πλατφόρμα Lotus Notes. Η αρχική παραγγελία αφορά 300 άδειες χρήσης με προοπτική επέκτασης μέχρι το τέλος του 2001 σε 500 άδειες χρήσης. Το σύστημα θα λειτουργήσει στα είκοσι οκτώ υποκαταστήματα που έχει η τράπεζα στην Τουρκία και στο ένα υποκατάστημα που έχει στη Μάλτα.

### PANAFON

## Επίσημος χορηγός του ΣΕΓΑΣ

Η Panafon - Vodafone, κυρίαρχη εταιρία κινητής τηλεφωνίας στην Ελλάδα, συνεχίζοντας τη στενή σχέση της με το χώρο του αθλητισμού, ανακοινώνει την συμμετοχή της στο πρόγραμμα των επίσημων χορηγών του ΣΕΓΑΣ για τα επόμενα 4 χρόνια. Με την υποστήριξη της στον ΣΕΓΑΣ, η Panafon - Vodafone στοχεύει να συμβάλει από την πλευρά της, στην προσπάθεια που κάνει η αρχαιότερη ελληνική αθλητική ομοσπονδία για επιτυχημένη παρουσία των αθλητών της στις αθλητικές διοργανώσεις στις οποίες συμμετέχουν, αλλά και στην ενίσχυση του αναπτυξιακού της έργου.



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

### PC SYSTEMS

## Υπερδιπλασιασμός οικονομικών μεγεθών

Η πορεία της PC SYSTEMS το 2000 χαρακτηρίστηκε από υψηλούς αναπτυξιακούς ρυθμούς, με αποτέλεσμα να επιτύχει μεγάλη άνοδο των οικονομικών της αποτελεσμάτων.

Αναλυτικά ο κύκλος εργασιών της εταιρίας σε ενοποιημένη βάση το 2000 ανήλθε σε 18,2 δισ. δρχ. σημειώνοντας αύξηση 76% έναντι των 10,3 δισ. δρχ. που σημείωσε το 1999. Αντίστοιχα, μεγάλη αύξηση παρουσίασε και η κερδοφορία της εταιρίας το 2000 με τα κέρδη προ φόρων να ξεπερνούν τα 765 εκατ. δρχ. έναντι 377 εκατ. δρχ., σημειώνοντας αύξηση 103% σε σχέση με το 1999.

Η PC SYSTEMS αποτελεί τη ναυαρχίδα του ομίλου Πουλιάδη όσον αφορά τον κάθετο επιχειρησιακό τομέα των ολοκληρωμένων λύσεων Πληροφορικής & Τηλεπικοινωνιών. Η δυναμική πορεία της εταιρίας είναι αποτέλεσμα της συμμετοχής της σε πολύ σημαντικά projects και μεγάλα έργα υποδομής που έχουν πραγματοποιηθεί στον ενοποιημένο χώρο της πληροφορικής και των τηλεπικοινωνιών, καθώς και της εντονότερης δραστηριοποίησης και διείσδυσης της εταιρίας στα έργα εκσυγχρονισμού του δημόσιου τομέα.

Αξίζει επίσης να δοθεί έμφαση στις σημαντικές στρατηγικές συνεργασίες που έχει συνάψει η εταιρία με κορυφαίες πολυεθνικές εταιρίες όπως Compaq, CISCO, INTEL, HP, SUN, Microsoft, SYMANTEC, NetIQ, Oracle κ.ά. Η PC SYSTEMS έχει επενδύσει σε αυτές τις συνεργασίες με σκοπό να παρέχει στην ελληνική αγορά προστιθέμενη αξία στα προϊόντα αυτών των εταιριών με τρόπο ιδιαίτερα «ανταγωνιστικό», ακόμα και για τις μεγάλες εταιρίες του εξωτερικού.

### Data Communication

## Πανελλαδική ενημέρωση για τη νέα σειρά λογιστικών εφαρμογών

Η Data Communication, η μεγαλύτερη εταιρία πληροφορικής στο χώρο του λογιστικού λογισμικού πραγματοποίησε παρουσιάσεις σε 22 διαφορετικές πόλεις σε όλη την Ελλάδα, θέλοντας να δώσει την ευκαιρία σε όλους του λογιστές να γνωρίσουν από κοντά την πρώτη ολοκληρωμένη σειρά οικονομικής και λογιστικής διαχείρισης, σε τεχνολογία windows, Academia Financials.

Η σειρά Academia Financials διακρίνεται για τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά της και την πρωτοπορία της στη μηχανοργάνωση των λογιστικών γραφείων και την εξυπηρέτηση των πελατών των λογιστών:

- Είναι η μοναδική σειρά λογιστικών εφαρμογών στην αγορά με παράλληλη διαχείριση ευρώ-δραχμής (αυτόματα, χωρίς πρόσθετες κινήσεις και υπολογισμούς).
- Διαχειρίζεται όλα τα έντυπα TAXIS (έντυπα Υπουργείου, συνεχή μηχανογραφικά έντυπα, αναπαραγωγή των εντύπων σε λευκό χαρτί).
- Έχει τη δυνατότητα on line σύνδεσης με το E-TAXIS.
- Έχει το φιλικότερο περιβάλλον εργασίας σε τεχνολογία Windows
- Διαθέτει εξελιγμένο σύστημα ασφάλειας των εφαρμογών
- Παρέχει ηλεκτρονική διαχείριση εγγράφων με δυνατότητα ελεύθερης αναζήτησης κειμένου. Προσφέρει στους λογιστές πληθώρα καινοτόμων λύσεων και μεθόδων διαχείρισης και οργάνωσης του λογιστικού γραφείου.
- **Κοστολόγηση πελατών**
- **Ηλεκτρονικό organizer** για την πλήρη οργάνωση των εργασιών του λογιστικού γραφείου και την κατανομή του χρόνου εργασίας των απασχολούμενων σ' αυτό.
- **Διαχείριση προϋπολογισμών πελατών & λογιστικού γραφείου.**



# ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ

ΟΜΙΛΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

## ΓΕΝΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ

Οχημάτων, **Οδικής Βοήθειας**,  
Κλοπής, Πυρός, Κατοικίας,  
Μεταφορών, **Ιατρικής Βοήθειας**,  
Νομικής Προστασίας,  
Προσωπικών & Διαφόρων  
Ατυχημάτων

## ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΖΩΗΣ

**Ζωής**, Συνταξιοδότησης,  
Νοσοκομειακής Περίθαλψης,  
Παιδικά Προγράμματα,  
Σπουδαστικά Προγράμματα,  
Ασφαλιστικά Ομόλογα,  
Αμοιβαία Κεφάλαια



## ΟΔΙΚΗ ΒΟΗΘΕΙΑ

**Ταχεία και υπεύθυνη Οδική  
Εξυπηρέτηση 24 ώρες το 24ωρο,  
365 μέρες το χρόνο  
σε ολόκληρη την Ελλάδα!**

[www.intersalonika.gr](http://www.intersalonika.gr)  
[e-mail:company@intersalonika.gr](mailto:company@intersalonika.gr)

**ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ:**

"INTERCENTER", 15ο Χ.Λ.Μ. ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ - ΠΕΡΑΙΑΣ, Τ.Θ. 22402,  
Τ.Κ. 55102, ΤΗΛ. ΚΕΝΤΡΟ: 031/492.100 (300 γραμμές),  
FAX: 031/465.219, 462.114

**ΓΡΑΦΕΙΑ ΠΟΛΕΩΣ:**

Ν. ΚΟΥΝΤΟΥΡΙΩΤΟΥ 19, 546 25 ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ, Τ.Θ. 108 75, Τ.Κ. 541 10,  
ΤΗΛ. ΚΕΝΤΡΟ: 031/554.641, 501.776, FAX: 031/541.228

**ΥΠ/ΜΑ ΑΘΗΝΩΝ & Ν. ΕΛΛΑΔΟΣ:**

ΛΕΩΦ. ΣΥΓΓΡΟΥ 122, 117 41 ΑΘΗΝΑ,  
ΤΗΛ. ΚΕΝΤΡΟ: 01/92.40.300, FAX: 01/92.16.086

# ΒΙΟΛΟΓΙΚΗ καλλιέργεια

## πρόσφορο έδαφος για ασφαλιστικές δραστηριότητες

**Μ**ια μεγάλη αγορά, αυτή των βιολογικών καλλιεργειών, ανοίγει στην Ελλάδα. Πρόκειται για μια εναλλακτική και ποιοτική πρόταση παραγωγής γεωργικών προϊόντων, η οποία έρχεται να καλύψει τις ανάγκες των καταναλωτών που συνεχώς θορυβούνται και ανησυχούν από τα διατροφικά σκάνδαλα που απασχολούν τον τελευταίο καιρό τις χώρες της Ε.Ε.

Το πρόβλημα των τρελών αγελάδων, των χοιρινών, των κοτόπουλων και προσφάτως του αυθώδους πυρετού οδηγούν σιγά σιγά

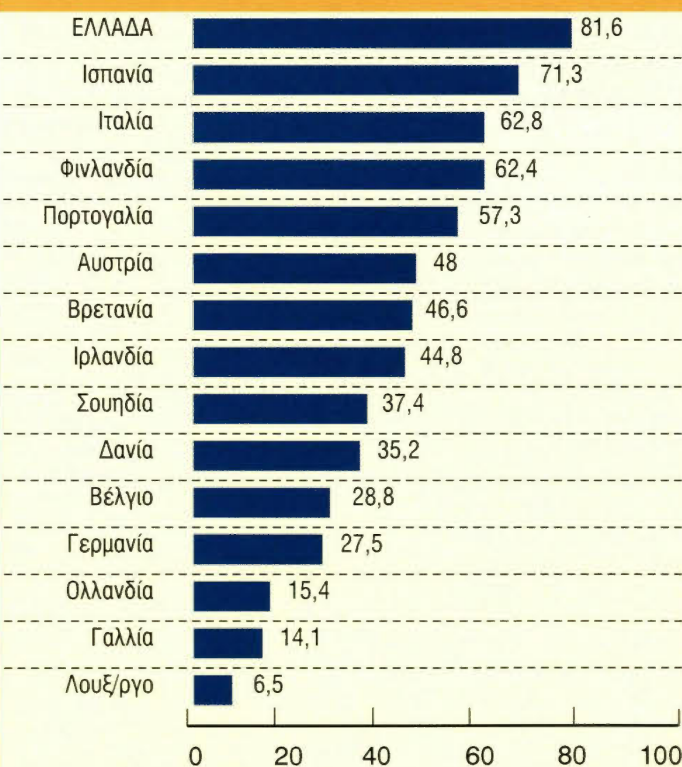
τον καταναλωτή σε πλήρη σύγχυση όσον αφορά τη διατροφή του και κάνουν όλο και μεγαλύτερη την ανάγκη αναζήτησης «καθαρών» προϊόντων. Οι Ευρωπαίοι πολίτες δέχτηκαν σκληρά τα αποτελέσματα μιας ανεξέλεγκτης παραγωγής από τη βιομηχανία τροφίμων, η οποία φαίνεται να γνώριζε το θέμα καιρό πριν, αδράνησε όμως εξαιτίας της πίεσης των μεγάλων ευρωπαϊκών αλυσίδων σούπερ μάρκετ, οι οποίες ζητούσαν συνεχώς αυξανόμενη παραγωγή προϊόντων.

Η Κοινή Αγροτική Πολιτική (ΚΑΠ) από την πρώτη στιγμή ενίσχυσε – υπό μορφήν χρηματοδοτήσεων – το νέο είδος καλλιέργει-

ας «αγνών τροφών». Παράλληλα, και οι ευρωπαϊκές χώρες κινήθηκαν γρήγορα προς την κατεύθυνση των βιοκαλλιεργειών παρουσιάζοντας μεγάλα ποσοστά αύξησης των εδαφών που καλλιεργούνται βιολογικά. Η Ελλάδα, κατά τη δεκαετία 1988-1998 σημείωσε το υψηλότερο ετήσιο ποσοστό αύξησης βιολογικά καλλιεργήσιμων εδαφών φτάνοντας το 81,6%. Συνολικά, όμως, οι εκτάσεις αλλά και το τελικό προϊόν είναι από τα χαμηλότερα στην Ε.Ε., η οποία και αυτή με τη σειρά της, σε ό,τι αφορά την παραγωγή βιολογικών αγροτικών προϊόντων, παρουσιάζει ένα ποσοστό της τάξης μόλις του 2% της συ-



**ΕΤΗΣΙΟ ΠΟΣΟΣΤΟ ΑΥΞΗΣΗΣ (1988-98)%  
ΤΩΝ ΕΔΑΦΩΝ ΠΟΥ ΚΑΛΛΙΕΡΓΟΥΝΤΑΙ ΒΙΟΛΟΓΙΚΑ**

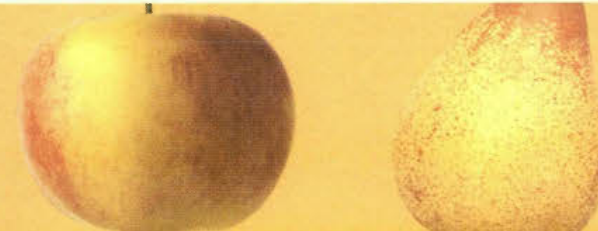


νολικής αγροτικής παραγωγής των χωρών της. Το γεγονός της αύξησης της μέσης ετήσιας καλλιέργειας προϊόντων κατά 33,6% και κατά 28,9% σε ό,τι αφορά τις νέες επιχειρήσεις που δημιουργήθηκαν, δείχνει ότι η Ε.Ε. έχει πλέον εισέλθει στην παραγωγή δύο ειδών προϊόντων: αυτών της μαζικής παραγωγής και των βιολογικών, με τις χαμηλές τιμές και τους κινδύνους σε ό,τι αφορά τα πρώτα και τις υψηλές τιμές αλλά και την καλή ποιότητα σε ό,τι αφορά τα δεύτερα. Αν και από την πλευρά της η Κοινή Αγροτική Πολιτική

έχει μειώσει στο 50% από 70% τις χρηματοδοτήσεις προς τους καλλιεργητές από τον κοινοτικό προϋπολογισμό, αξίζει να σημειωθεί ότι η νέα μορφή παραγωγής αγροτικών προϊόντων βρίσκει έδαφος ανάπτυξης και χρηματοδότησης μέσα από τη δημιουργία οργανωμένων αγροτικών επιχειρήσεων.

Αυτό σημαίνει αφενός μεν περαιτέρω οικονομική ανάπτυξη και συμβολή του κλάδου, αφετέρου νέες θέσεις εργασίας.

Το ζητούμενο, τουλάχιστον για την ελληνική γεωργία ή κτηνοτροφία, είναι και παραμένει κατά πόσο η νοσοτροπία της παραδοσιακής οικογενειακής αγροτικής επιχείρησης μπορεί να ξεπεραστεί προκειμένου να περάσει στη νέα τάση, καθώς επίσης και με ποιο τρόπο θα προ-





σελκυστούν οι νέοι άνθρωποι σε τέτοιου είδους εργασιακή απασχόληση.

Κύριος στόχος, λοιπόν, είναι η επέκταση των βιοκαλλιεργειών στη χώρα μας ώστε και να εκμεταλλευθούν οι Έλληνες αγρότες τη σύγχυση των καταναλωτών από τα συνεχόμενα διατροφικά σκάνδαλα, αλλά και να αντιμετωπίσουν ένα μέρος του προβλήματος της ανεργίας.

Η ελληνική γεωργία διαθέτει πλεονεκτήματα τα οποία της δίνουν προβάδισμα στον τομέα αυτό. Οι κατάλληλες συνθήκες του εδάφους και του κλίματος, αλλά και η καλή φήμη που ήδη διαθέτει στο εξωτερικό για τα καλά και αξιόπιστα προϊόντα της είναι μερικά απ' αυτά. Συνεπώς, με μια οργανωμένη προσπάθεια και αρωγή από την πολιτεία μπορεί να βρεθεί πολύ κοντά στην πραγματοποίηση τέτοιου είδους δραστηριοτήτων.



Η συγκεκριμένη αγορά των βιοκαλλιεργειών αποτελεί πρόσφορο έδαφος επιχειρηματικής δραστηριοποίησης και θα εξακολουθήσει να παραμένει όσο θα προκύπτουν διατροφικά σκάνδαλα, τα οποία θα θέτουν εκ νέου την ανάγκη αλλαγής των διατροφικών συνηθειών μας. Αποτελεί όμως, παράλληλα, πρόσφορο έδαφος και για την ασφαλιστική αγορά, η οποία βρίσκεται σε μια περίοδο επαναπροσδιορισμού των δραστηριοτήτων της, αναζητώντας νέους δρόμους και νέα προϊόντα ασφάλισης. Με τις τράπεζες να μπαίνουν δυναμικά στο παιχνίδι του bancassurance, ιδιαίτερα στον επενδυτικό χάρτη, οι νέες επιχειρήσεις, τα νέα προϊόντα, το νέο ανθρώπινο δυναμικό που θα προκύψει μέσα από την καινούργια μορφή παραγωγής αγροτικών προϊόντων μπορεί να αποτελέσουν πελατειακή βάση επέκτασης και των ασφαλιστών, οι οποίοι προφανώς θα κληθούν να ασφαλίσουν τη συγκεκριμένη αγορά.

**Σ**την ελληνική αγορά, ήδη γίνονται οι πρώτες προσπάθειες «εκπαίδευσης» του καταναλωτή στο χώρο διάθεσης προϊόντων βιολογικής καλλιέργειας. Η εταιρία Green Farm, η οποία δημιουργήθηκε από τον κ. Κοντομηνά, φιλοδοξεί να προτείνει στο καταναλωτικό κοινό μια εναλλακτική πρόταση διατροφής, με ωφέλιμα για την υγεία του προϊόντα. Η επιλογή των προϊόντων που ο πελάτης μπορεί να βρει στα ράφια των καταστημάτων έγινε από εξειδικευμένους γεωπόνους και είναι προϊόντα βιολογικής καλλιέργειας από Έλληνες και Ευρωπαίους παραγωγούς. Πρόκειται για τρόφιμα υψηλής ποιότητας και απαλλαγμένα από χημικές ουσίες (λιπάσματα, φυτοφάρμακα, ορμόνες κ.ά.), τα οποία συνοδεύονται από τις εγγυήσεις που προβλέπει σχετικός Κανονισμός της Ε.Ε.

Στην πράξη, πέρα από τη διατροφική τους αξία, αυτό που κάνει ανώτερα τα βιολογικά προϊόντα είναι η φυσική και μεστή γεύση τους και το αυθεντικό άρωμά τους. Η περιορισμένη παραγωγή τους, λόγω των ιδιαίτερων συνθηκών κάτω από τις οποίες αυτή διεξάγεται, αυξάνει ελάχιστα το κόστος τους, όμως, τη στιγμή που ο καταναλωτής δοκιμάζει τις αντοχές του απέναντι στα διατροφικά προβλήματα που αντιμετωπίζει πλέον σε συνεχή βάση, δικαιολογεί την προτίμησή τους.

Η ελληνική γεωργία διαθέτει πλεονεκτήματα τα οποία της δίνουν προβάδισμα στον τομέα αυτό. Οι κατάλληλες συνθήκες του εδάφους και του κλίματος, αλλά και η καλή φήμη που ήδη διαθέτει στο εξωτερικό για τα καλά και αξιόπιστα προϊόντα της είναι μερικά απ' αυτά. Συνεπώς, με μια οργανωμένη προσπάθεια και αρωγή από την πολιτεία μπορεί να βρεθεί πολύ κοντά στην πραγματοποίηση τέτοιου είδους δραστηριοτήτων.

Η συγκεκριμένη αγορά των βιοκαλλιεργειών αποτελεί πρόσφορο έδαφος επιχειρηματικής δραστηριοποίησης και θα εξακολουθήσει να παραμένει όσο θα προκύπτουν διατροφικά σκάνδαλα, τα οποία θα θέτουν εκ νέου την ανάγκη αλλαγής των διατροφικών συνηθειών μας. Αποτελεί όμως, παράλληλα, πρόσφορο έδαφος και για την ασφαλιστική αγορά, η οποία βρίσκεται σε μια περίοδο επαναπροσδιορισμού των δραστηριοτήτων της, αναζητώντας νέους δρόμους και νέα προϊόντα ασφάλισης. Με τις τράπεζες να μπαίνουν δυναμικά στο παιχνίδι του bancassurance, ιδιαίτερα στον επενδυτικό χάρτη, οι νέες επιχειρήσεις, τα νέα προϊόντα, το νέο ανθρώπινο δυναμικό που θα προκύψει μέσα από την καινούργια μορφή παραγωγής αγροτικών προϊόντων μπορεί να αποτελέσουν πελατειακή βάση επέκτασης και των ασφαλιστών, οι οποίοι προφανώς θα κληθούν να ασφαλίσουν τη συγκεκριμένη αγορά.

Η ελληνική γεωργία διαθέτει πλεονεκτήματα τα οποία της δίνουν προβάδισμα στον τομέα αυτό. Οι κατάλληλες συνθήκες του εδάφους και του κλίματος, αλλά και η καλή φήμη που ήδη διαθέτει στο εξωτερικό για τα καλά και αξιόπιστα προϊόντα της είναι μερικά απ' αυτά. Συνεπώς, με μια οργανωμένη προσπάθεια και αρωγή από την πολιτεία μπορεί να βρεθεί πολύ κοντά στην πραγματοποίηση τέτοιου είδους δραστηριοτήτων.

Η ελληνική γεωργία διαθέτει πλεονεκτήματα τα οποία της δίνουν προβάδισμα στον τομέα αυτό. Οι κατάλληλες συνθήκες του εδάφους και του κλίματος, αλλά και η καλή φήμη που ήδη διαθέτει στο εξωτερικό για τα καλά και αξιόπιστα προϊόντα της είναι μερικά απ' αυτά. Συνεπώς, με μια οργανωμένη προσπάθεια και αρωγή από την πολιτεία μπορεί να βρεθεί πολύ κοντά στην πραγματοποίηση τέτοιου είδους δραστηριοτήτων.

Η ελληνική γεωργία διαθέτει πλεονεκτήματα τα οποία της δίνουν προβάδισμα στον τομέα αυτό. Οι κατάλληλες συνθήκες του εδάφους και του κλίματος, αλλά και η καλή φήμη που ήδη διαθέτει στο εξωτερικό για τα καλά και αξιόπιστα προϊόντα της είναι μερικά απ' αυτά. Συνεπώς, με μια οργανωμένη προσπάθεια και αρωγή από την πολιτεία μπορεί να βρεθεί πολύ κοντά στην πραγματοποίηση τέτοιου είδους δραστηριοτήτων.



Αυθεντική Φυσική Διατροφή

# Μανταρίνι®

Σύγχρονο Ελληνικό Νηπιαγωγείο και Βρεφονηπιακός Σταθμός



Δημιουργικές πρωτοβουλίες με φροντίδα και αγάπη...



Το σχολείο μας προσφέρει:

- ✓ Πλήρες πρωινό και γεύμα
- ✓ Μεταφορά με ιδιόκτητο λεωφορείο
- ✓ Θέατρο, Μουσική, Πιάνο, Ρυθμική Γυμναστική
- ✓ Ιατρική Παρακολούθηση από παιδίατρο, ορθοπαιδικό και οδοντίατρο
- ✓ Λειτουργία 6ε ωράριο εργαζομένων γονέων
- ✓ Μια ξένη γλώσσα και Προγράμματα με ηλεκτρονικούς υπολογιστές για παιδιά.

**Ευχόμαστε καλή πρόοδο και υγεία, σ' όλα τα παιδιά του κόσμου!**





# Ειδήσεις Επικοινωνία

## INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ ΖΩΗΣ

### Επεκτείνεται η ιατρική βοήθεια «INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ»

Το σύστημα υγείας «Δώρο Ζωής» της INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ Ζωής, επεκτείνεται τώρα εκτός Θεσσαλονίκης και, με ένα εκτεταμένο δίκτυο συμβεβλημένων γιατρών, κλινικών και εργαστηρίων, καλύπτει σταδιακά όλη τη χώρα από Ορεστιάδα και Κέρκυρα μέχρι Ρόδο. Η πρωτοποριακή Ιατρική Βοήθεια της INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ Ζωής είναι απλή και κατανοητά σχεδιασμένη, με προσιτά και απαγορευτικά ασφαλιστρα και χωρίζεται σε δύο στάδια. Το πρώτο αφορά την Προληπτική Φροντίδα Υγείας (Πρώτες Βοήθειες), με αποστολή γιατρού και νοσοκόμας στο σπίτι όλες τις ώρες και ημέρες. Επείγουσα αερομεταφορά, ετήσιο τοεκ-απ και απεριόριστο αριθμό επισκέψεων στα Κέντρα Ιατρικής Βοήθειας. Το δεύτερο αφορά τη θεραπεία και την οικονομική βοήθεια για ασθένεια ή ατύχημα του ασφαλισμένου, με εισαγωγή σε συμβεβλημένες κλινικές της χώρας και έκτακτη σοβαρή οικονομική βοήθεια για θεραπεία στο εξωτερικό. Διακριτικό γνώρισμα υπεροχής του συστήματος υγείας της INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ Ζωής είναι η ταχύτητα και απλότητα των διαδικασιών επέμβασης, πρόληψης και θεραπείας, ύστερα από μία, χωρίς χρέωση, τηλεφωνική κλήση από οποι-

οδήποτε σημείο της χώρας στο 0800-11555, όλες τις ημέρες και ώρες του 24ώρου, 365 μέρες και νύχτες! Η INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ Ζωής έχει συμβληθεί με δύο από τις μεγαλύτερες κλινικές της Θεσσαλονίκης, με τρία διαγνωστικά κέντρα και με ομάδα 25 γιατρών, όλων των ειδικοτήτων, Θεσσαλονίκης και Χαλκιδικής. Στην Αθήνα διαθέτει σε ομάδα γιατρών τρεις ορόφους της νέας ιδιόκτητης πολυώροφης οικοδομής στη Λ. Συγγρού 175, με την οποία θα συνεργασθεί για την ανάπτυξη της Ιατρικής Βοήθειας, σύμφωνα με τις Κοινοτικές Οδηγίες, ενώ σε όλη τη χώρα, κατά πόλη και περιοχή, δημιουργείται δίκτυο τοπικών γιατρών, κλινικών και εργαστηρίων, που θα συνδεθούν με ιδιόκτητη σύγχρονη ιατρική μονάδα στη Θεσσαλονίκη. Το μεγάλο δίκτυο των χιλίων και πλέον συνεργατών του ομίλου επιχειρήσεων INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ, τα μέσα και οι πολύμορφες ιδιόκτητες εγκαταστάσεις, καθώς και οι 300.000 ασφαλισμένοι σε όλη τη χώρα, είναι οι ισχυρές υποδομές επέκτασης και επιτυχίας του συστήματος υγείας «Δώρο Ζωής» της INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ.



## Αυξημένες αρμοδιότητες



### με κέντρο την Ελλάδα



Η Μέση Ανατολή, η Αφρική και η Νότια Ασία εντάσσονται πλέον στον χώρο ευθύνης του προέδρου της Περιφέρειας Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης της ALICO AIG Life, Ανδρέα Ε. Βασιλείου.

Συγκεκριμένα από την 1η Ιουλίου 2001 ο κ. Βασιλείου (ήδη Πρόεδρος της Περιφερειακής διεύθυνσης Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης, που περιλαμβάνει και την περιοχή της Ρωσίας και της Κοινοπολιτείας Ανεξαρτήτων Κρατών, και Regional Chief Executive Officer του American International Group για την ίδια περιοχή), αναλαμβάνει παράλληλα και τα καθήκοντα του Chairman της Περιφερειακής διεύθυνσης Μέσης Ανατολής, Αφρικής και Νότιας Ασίας.

Ακόμη, όπως ανακοινώθηκε από τα κεντρικά γραφεία της εταιρίας, ο Α. Βασιλείου, μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου της εταιρίας, αναλαμβάνει και τα καθήκοντα του Senior Vice President της American Life Insurance Company (ALICO).



## Interamerican Special Bond: Νέο διεθνές ομολογιακό Αμοιβαίο Κεφάλαιο

Από τη Δευτέρα 5 Μαρτίου, η INTERTRUST, η εταιρία διαχειρίσεως των A/K Interamerican, διαθέτει στο επενδυτικό κοινό ένα νέο διεθνές ομολογιακό Αμοιβαίο Κεφάλαιο, το Interamerican Special Bond. Το συγκεκριμένο Αμοιβαίο Κεφάλαιο απευθύνεται σε όσους επιδιώκουν υψηλότερες αποδόσεις από τις αντίστοιχες των παραδοσιακών τοποθετήσεων σε ομόλογα (π.χ. κρατικά ομόλογα ανεπτυγμένων κεφαλαιαγορών). Μέσω του νέου Αμοιβαίου Κεφαλαίου, οι επενδυτές έχουν τη δυνατότητα να εκμεταλλευτούν τις ευκαιρίες κερδών τις οποίες παρουσιάζουν τα εταιρικά και κρατικά ομόλογα μέσης πιστοληπτικής ικανότητας των διεθνών κεφαλαιαγορών, αναλαμβάνοντας τον αντίστοιχο επενδυτικό κίνδυνο. Το Interamerican Special Bond προσφέρει στο ευρύ επενδυτικό κοινό μια σειρά από πλεονεκτήματα, όπως εύκολη και άμεση πρόσβαση στα ομόλογα μέσης πιστοληπτικής ικανότητας των διεθνών αγορών, άμεση ρευστότητα χωρίς κανένα κόστος, δυνατότητα επένδυσης οποιουδήποτε ποσού, οποιαδήποτε εργάσιμη ημέρα, καθώς και διευρυμένη διασπορά όταν συνδυάζεται με άλλα Αμοιβαία Κεφάλαια Interamerican.

Με την προσθήκη του Interamerican Special Bond, ο συνολικός αριθμός των υπό διαχείριση Αμοιβαίων Κεφαλαίων της Intertrust ανέρχεται σε 22, ενώ το ύψος των επενδεδυμένων κεφαλαίων υπερβαίνει τα 850 δισ. δρχ. (στοιχεία 28/2/01).

Σημειώνεται ότι η INTERTRUST ΑΕΔΑΚ κατέχει σήμερα τη δεύτερη θέση, από πλευράς μεγέθους, στα «αμιγώς» επενδυτικά Αμοιβαία Κεφάλαια (εξαιρουμένων των Διαχειρίσεως Διαθεσίμων) επί συνόλου 26 εταιριών.



## Βράβευση του κ. Δ. Κοντομηνά από τον ΠΣΣΑΣ



Στη «βραδιά του Συντονιστή», που οργάνωσε στις 13 Μαρτίου ο Πανελλήνιος Σύνδεσμος Συντονιστών Ασφαλιστικών Συμβούλων (ΠΣΣΑΣ) και στο πλαίσιο της απόφασης που έχει λάβει να βραβεύει κάθε χρόνο ένα από τα πλέον διακεκριμένα πρόσωπα της Ιδιωτικής Ασφάλισης, βράβευσε φέτος τον κ. Δ. Κοντομηνά. Σύμφωνα με τον ΠΣΣΑΣ, η επιλογή αυτή έγινε για την «πρωτοπόρο προ-σφορά του κ. Δημήτρη Κοντομηνά στον ασφαλιστικό κλάδο, τις συνεχείς και άοκνες προσπάθειες για την ανάπτυξη των ασφαλειών Ζωής και τη μακροχρόνια υποστήριξη του σε όλους τους συναδέλφους».

Στην απόλυτα επιτυχημένη εκδήλωση, που έγινε στο ξενοδοχείο «Μεγάλη Βρεταννία», παραβρέθηκαν εκτός από τους συντονιστές - μέλη του Συνδέσμου και εξέχουσες προσωπικότητες της ασφαλιστικής αγοράς.

Ο κ. Δ. Κοντομηνάς, ο οποίος πρόσφατα επανεξελέγη και στη θέση του προέδρου της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, στην ομιλία του τόνισε ότι «οι συντονιστές και γενικότερα οι ασφαλιστές θα πρέπει να κατανοήσουν τις σύγχρονες συνθήκες, τις προκλήσεις της νέας εποχής και να ανταποκριθούν σε αυτές». Μοιράστηκε δε τη βράβεισή του με όλους τους συνεργάτες του που, όπως χαρακτηριστικά είπε, τον στήριζαν σε κάθε βήμα, σε κάθε προσπάθεια.



Με το σύνθημα «Ασφαλιστείτε τώρα και on-line» άνοιξε η καινούργια σελίδα της INTERLIFE ΑΕΕΑΓ στο Internet.

Πληκτρολογώντας [www.interlife.gr](http://www.interlife.gr) ο χρήστης ξεναγείται στις πρώτες σελίδες στην ταυτότητα της Εταιρίας, τα Οικονομικά στοιχεία, τη διοίκηση και τις θυγατρικές εταιρίες, το δίκτυο των περιφερειακών διευθύνσεων και τα ασφαλιστικά προϊόντα - συνοπτικά και αναλυτικά. Στη συνέχεια περνά στην ασφάλιση του αυτοκινήτου όπου στη σχετική σελίδα - και μ' ένα τρόπο απλό και κατανοητό, έχει τη δυνατότητα να συμπληρώσει μόνος του την αίτηση ασφάλισης του αυτοκινήτου του, να υπολογίσει τα προσωπικά του ασφαλιστρα και αν επιθυμεί, να ενεργοποιήσει το συμβόλαιό του μέσω της πιστωτικής του κάρτας!

Τέλος, σε άλλες σελίδες μπορεί να βρει χρήσιμες οδηγίες για το πώς πρέπει να αντιδράσει σε περίπτωση ατυχήματος, τι ενέργειες πρέπει να κάνει βήμα προς βήμα, πώς λειτουργεί ο Φιλικός Διακανονισμός και άλλες χρήσιμες πληροφορίες.



## Συντάξεις και Κοινωνική Ασφάλιση

Ημερίδα με θέμα: «Συντάξεις - Συμπλήρωση της Κοινωνικής Ασφάλισης από την Ιδιωτική» πραγματοποιήσε η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, στις 22 Μαρτίου 2001. Η Ημερίδα πραγματοποιήθηκε με την ευκαιρία συνεδρίασης στην Ελλάδα στις 23 Μαρτίου 2001 της Επιτροπής Ζωής της επαγγελματικής ένωσης των Ευρωπαίων ασφαλιστών, δηλαδή της Επιτροπής Ευρωπαϊκών Ασφαλίσεων (CEA). Κατά τη διάρκεια της ημερίδας, μίλησαν από πλευράς της κυβέρνησης ο Ν. Φαρμάκης, Υφυπουργός Εργασίας και Κοινωνικών Ασφαλίσεων και από πλευράς της αξιωματικής αντιπολίτευσης η Μ. Γιαννάκου, βουλευτής της Ν.Δ. Ξενοίμητες παρουσίασαν τα ασφαλιστικά συστήματα τριών ευρωπαϊκών κρατών, της Μεγάλης Βρεταννίας, της Ελβετίας και της Ιταλίας και ο αναπληρωτής γενικός γραμματέας του CEA, παρουσίασε την πρόταση οδηγίας της Ε.Ε. για τα επαγγελματικά συνταξιοδοτικά συστήματα. Τις θέσεις της ΓΣΣΕ παρουσίασε ο Γ. Ρωμανιάς, επισημονικός σύμβουλος ΙΝΕ, ΓΣΣΕ - ΑΔΕΔΥ.

Τις θέσεις της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς παρουσίασαν ο κ. Δ. Κοντομηνάς πρόεδρος και οι Π. Καραλής και Δ. Παλαιολόγος, μέλη του Δ.Σ. της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος.

Οι θέσεις αυτές όπως τις ανέπτυξαν οι εκπρόσωποι της ΕΑΕΕ συνοψίζονται στα ακόλουθα:

Η αναμόρφωση του ελληνικού συνταξιοδοτικού συστήματος αποτελεί μείζον ζήτημα που συνδέεται άμεσα με την κοινωνική συνοχή και την οικονομική ανάπτυξη της χώρας. Η κοινωνική ασφάλιση αποτελεί καταξιωμένο θεσμό κοινωνικής προστασίας. Η προσαρμογή τους στη νέα κοινωνική και οικονομική πραγματικότητα είναι περισσότερο αναγκαία από ποτέ.

Η κοινωνική προστασία που οφείλει να παρέχει το συνταξιοδοτικό σύστημα αποτελεί δικαίωμα και κατάκτηση των εργαζομένων. Οι εισφορές των εργαζομένων στα ταμεία κοινωνικής ασφάλισης αποτελούν περιουσία τους.

Η χώρα - και την ευκαιρία αυτή παρέχει η σημερινή συγκυρία - έχει ανάγκη από ένα συνταξιοδοτικό σύστημα κύρια χαρακτηριστικά

του οποίου θα είναι η φερεγγυότητα, η δικαιοσύνη, η αποτελεσματικότητα, η αποδοτικότητα, η ευελιξία, η έλλειψη γραφειοκρατίας. Θα πρέπει λοιπόν να θεσπιστεί η υποχρεωτική συμμετοχή κάθε πολίτη στην επικουρική επαγγελματική σύνταξη, που θα πρέπει να οργανωθεί με βάση το κεφαλαιοποιητικό σύστημα, όπως έχει συμβεί στις άλλες χώρες της Ε.Ε.

Η ιδιωτική ασφάλιση που από τη φύση της αποτελεί τον πλησιέστερο συγγενή της κοινωνικής ασφάλισης, με το πλεονέκτημα που διαθέτει λόγω της εμπειρίας της και της τεχνολογίας της στη διαχείριση μακροχρόνιων υποχρεώσεων και αποδοτικών επενδύσεων, μπορεί να σταθεί αρωγός στη δημιουργία ενός ισχυρού θεσμικού τομέα επικουρικών επαγγελματικών συντάξεων. Ο ρόλος του τομέα αυτού δεν είναι να υποκαταστήσει αλλά να συμπληρώσει το κρατικό σύστημα κοινωνικής ασφάλισης, ώστε οι εργαζόμενοι να εξασφαλίσουν υψηλότερη σύνταξη με μεγαλύτερη ασφάλεια.

Η δημιουργία των επαγγελματικών συμπληρωματικών ταμείων προϋποθέτει ένα νέο θεσμικό πλαίσιο στη χώρα μας, με αυστηρούς κανόνες εποπτείας, το οποίο πρώτιστα θα διασφαλίζει την προστασία των μελών και των συνταξιοδοτούμενων, καθώς και την ορθολογική λειτουργία και διαφάνεια των ταμείων αυτών, ενώ θα ρυθμίζει τα χεγγύα των διαχειριστών και τη συνετή διαχείριση των επενδύσεών τους ώστε να εξασφαλίζονται οι καλύτερες δυνατές αποδόσεις. Επίσης, θα πρέπει να προβλέπει για τις εισφορές ίση φορολογική μεταχείριση με αυτήν των εισφορών της κρατικής κοινωνικής ασφάλισης. Η λειτουργία των ταμείων αυτών δεν είναι ανταγωνιστική του κρατικού συστήματος της κοινωνικής ασφάλισης.

Επιπλέον, η θεσμική τόνωση της προαιρετικής συμπλήρωσης συνταξιοδοτικών παροχών από την ιδιωτική ασφάλιση εκτιμάται ότι θα λειτουργήσει θετικά στο πλαίσιο του νέου συστήματος ασφάλισης.

Ένα συνταξιοδοτικό σύστημα που θα βασίζεται στην κρατική σύνταξη, την επικουρική επαγγελματική και θα αξιοποιεί τα πλεονεκτήματα της ιδιωτικής ασφάλισης θα έχει μόνο οφέλη και θετικά αποτελέσματα για το σύνολο της ελληνικής κοινωνίας.



το δικό σας club υπηρεσιών παροχής

## Πανελλήνιο Δίκτυο Ασφαλιστών "Λιάγκα" Rich Club

μόνο για επιτυχημένους

- ΘΡΑΚΗ • ΛΑΓΥΝΑ • ΕΒΡΟΥ • ΟΡΕΣΤΙΑΔΑ • ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΥΠΟΛΗ • ΡΟΔΟΠΗ • ΞΑΝΘΗ • ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ • ΚΑΒΑΛΑ • ΣΕΡΡΕΣ • ΠΕΤΡΙΤΣΙ • ΣΕΡΡΟΝ • ΝΙΓΡΙΤΑ • ΣΕΡΡΟΝ • ΚΙΚΙΩΣ • ΠΟΛΥΚΑΣΤΡΟ • ΣΙΔΗΡΟΚΑΣΤΡΟ • ΠΕΔΙΝΟ • ΤΕΡΠΥΛΟΣ • ΚΑΜΠΙΑΝΗ • ΧΕΡΣΟ • ΓΟΥΜΕΝΙΣΣΑ • ΧΑΛΚΙΔΙΚΗ • ΣΤΑΓΕΙΡΑ • ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ • ΠΕΛΛΑ • ΕΔΕΣΣΑ • ΓΙΑΝΝΙΤΣΑ • ΗΜΑΘΙΑ • ΒΕΡΟΙΑ • Ν. ΖΙΧΝΗ • ΝΑΟΥΣΑ • ΚΟΖΑΝΗ • ΠΙΤΟΛΕΜΑΙΔΑ • ΚΑΠΝΟΧΩΡΙ • ΣΙΑΤΙΣΤΑ • ΚΑΡΥΔΙΤΣΑ • ΑΙΑΝΗ • ΓΡΕΒΕΝΑ • ΚΑΣΤΟΡΙΑ • ΠΕΡΙΑ • ΚΑΤΕΡΙΝΗ • ΛΕΠΤΟΚΑΡΥΑ • ΛΙΤΟΧΩΡΙ • ΠΛΑΤΑΜΟΝΑΣ • ΑΙΓΙΝΙΟ • ΘΕΣΣΑΛΙΑ • ΛΑΡΙΣΑ • ΠΑΝΙΟΛΗ • ΕΛΑΣΣΟΝΑ • ΦΑΡΣΑΛΑ • ΤΥΡΝΑΒΟΣ • ΑΓΙΑ • ΤΡΙΚΑΛΑ • ΠΥΛΗ • ΦΑΡΚΑΔΟΝΑ • ΚΑΛΑΜΠΑΚΑ • ΜΑΓΝΗΣΙΑ • ΒΟΛΟΣ • ΑΛΜΥΡΟΣ • Ν. ΑΓΧΙΑΛΟΣ • Ν. ΙΩΝΙΑ • ΜΗΛΙΝΑ • ΚΑΡΔΙΤΣΑ • ΠΑΛΛΑΜΑΣ • ΣΦΑΔΕΣ • ΜΟΥΖΑΚΙ • ΣΤΕΡΕΑ ΕΛΛΑΔΑ • ΕΥΒΟΙΑ • ΧΑΛΚΙΔΑ • ΜΑΥΤΟΥΔΙ • ΑΓ. ΑΝΝΑ • ΑΙΔΥΠΟΣ • ΨΑΧΝΑ • ΕΡΕΤΡΙΑ • ΝΕΑ ΑΡΤΑΚΗ • ΦΘΙΩΤΙΔΑ • ΛΑΜΙΑ • ΔΟΜΟΚΟΣ • ΑΤΤΑΛΑΝΤΗ • Κ. ΘΟΥΡΑΣ • ΑΙΤ'ΝΙΑ • ΑΓΡΙΝΙΟ • ΑΜΦΙΛΟΧΙΑ • ΜΕΣΟΛΟΓΓΙ • ΝΑΥΠΑΚΤΟΣ • ΦΟΚΙΔΑ • ΑΜΦΙΣΣΑ • ΙΤΕΑ • ΒΟΙΩΤΙΑ • ΘΗΒΑ • ΛΙΒΑΔΕΙΑ • ΟΡΧΟΜΕΝΟΣ • ΑΝΤΙΚΥΡΑ • ΕΠΤΑΝΗΣΙΑ • ΚΕΡΚΥΡΑ • ΖΑΚΥΝΘΟΣ • ΚΡΗΤΗ • ΡΕΘΥΜΝΟ • ΗΡΑΚΛΕΙΟ • ΜΟΙΡΕΣ • ΗΡΑΚΛΕΙΟΥ • ΔΕΛΜΙΝΑ • ΧΑΝΙΑ • ΠΡΑΣΣΕΣ • ΧΑΝΙΩΝ • ΣΑΛΑΜΙΝΑ • ΛΕΡΟΣ • ΧΙΟΣ • ΡΟΔΟΣ • ΚΥΚΛΑΔΕΣ • ΝΑΞΟΣ • ΗΠΕΙΡΟΣ • ΙΩΑΝΝΙΝΑ • ΑΡΤΑ • ΗΓΟΥΜΕΝΙΤΣΑ • ΠΑΡΑΜΥΘΙΑ • ΠΡΕΒΕΖΑ • ΚΑΝΑΛΑΚΙ • ΠΑΡΓΑ • ΠΕΛΟΠΟΝΝΗΣΟΣ • ΑΧΑΪΑ • ΠΑΤΡΑ • ΑΪΓΙΟ • ΧΑΛΑΝΔΡΙΤΣΑ • ΗΛΕΙΑ • ΠΥΡΓΟΣ • ΑΜΑΛΙΑΔΑ • ΖΑΧΑΡΩ • ΜΕΣΣΗΝΙΑ • ΚΑΛΑΜΑΤΑ • ΓΑΡΓΑΛΙΑΝΟΙ • ΚΟΡΩΝΗ • ΛΑΚΩΝΙΑ • ΣΠΑΡΤΗ • ΓΥΘΙΟ • ΣΚΑΛΑ • ΚΟΡΙΝΘΙΑ • ΚΟΡΙΝΘΟΣ • ΞΥΛΟΚΑΣΤΡΟ • ΛΟΥΤΡΑΚΙ • ΑΡΚΑΔΙΑ • ΤΡΙΠΟΛΗ • ΑΡΓΟΛΙΔΑ • ΝΑΥΠΛΙΟ • ΑΡΓΟΣ.



## Επιστολή προς τους ασφαλισμένους της

Σήμερα που η συζήτηση έχει ανάψει για τα Unit Linked και οι εταιρίες κάνουν ένα νέο αγώνα δρόμου λανσαρίσματος των ασφαλιστικο-επενδυτικών προϊόντων νέας γενιάς, το παράδειγμα της Alico που εγkαιρα είχε ενημερώσει τους πελάτες της για τη μετάβαση προς το νέο επενδυτικό περιβάλλον, φροντίζοντας παράλληλα και για τις δικές της κινήσεις προσαρμογής δεν μπορεί παρά να δίνει το μέτρο μιας υπεύθυνης και συνεπούς αντιμετώπισης του καταναλωτή.

**Η** διοίκηση της Alico AIG Life απέστειλε προς όλους τους ασφαλισμένους της επιστολή με την οποία τους ενημέρωνε σχετικά με τα προγράμματα Alico Invest Plus, προτρέποντάς τους παράλληλα να διατηρήσουν και τα παλαιά, κλασικά συμβόλαιά τους.

Προς ενημέρωσή σας επισυνάπτουμε τη σχετική επιστολή:

«Σας ευχαριστούμε που έχετε επιλέξει την ALICO AIG Life ως την ασφαλιστική σας εταιρία Ζωής. Βρισκόμαστε στην ευχάριστη θέση να σας ενημερώσουμε ότι όσον αφορά στα κλασικά ασφαλιστικά προγράμματα της εταιρίας μας, αισθανόμαστε ιδιαίτερη ικανοποίηση για τις αποδόσεις που έχουμε επιτύχει για λογαριασμό σας όλα αυτά τα χρόνια, αποδόσεις οι οποίες ήταν και είναι οι καλύτερες της αγοράς.

Όπως είναι γνωστό, τα τελευταία χρόνια υπήρξε μια σημαντική μεταβολή του οικονομικού περιβάλλοντος, η οποία οδήγησε σε νέες επενδυτικές δυνατότητες και ευκαιρίες. Για το λόγο αυτό, η ALICO AIG Life έχει επαναποθετήσει τις επενδύσεις της που αφορούν στα κλασικά της ασφαλιστικά προγράμματα, έτσι ώστε να εξακολουθεί να τα υποστηρίζει πλήρως.

Παράλληλα, ανταποκρινόμενη στις νέες δυνατότητες που παρέχει το σημερινό οικονομικό περιβάλλον, η εταιρία μας δημιούργησε μια νέα σειρά προγραμμάτων επενδυτικού - αποταμιευτικού χαρακτήρα, με την ονομασία Alico Invest Plus. Τα προγράμματα αυτά σας δίνουν τη δυνατότητα να έχετε την πλήρη υποστήριξη της εταιρίας, μέσα στα πλαίσια της συνετής διαχείρισης που ακολουθεί, με στόχο ακόμη καλύτερα επενδυτικά αποτελέσματα.

Έτσι, τα προγράμματα Alico Invest Plus σας προσφέρουν τη δυνατότητα για ακόμη μεγαλύτερες αποδόσεις. Από την άλλη πλευρά, τα κλασικά προγράμματα σας παρέχουν τη βεβαιότητα της σταθερής και εγγυημένης απόδοσης.

Η εταιρία θέλησε να δώσει σε όλους τους ασφαλισμένους της, οι οποίοι την τιμούν με την εμπιστοσύνη τους, τη δυνατότητα της απόλυτης ευχέρειας όσον αφορά στη διατήρηση των κλασικών ασφαλιστικών τους προγραμμάτων, αλλά και στην επιλογή προγραμμάτων με έντονες επενδυτικές προοπτικές.

Προτροπή και ευχή μας είναι να διατηρήσετε τα παλαιά σας, κλασικά συμβόλαια και παράλληλα να συνάψετε νέα συμβόλαια Alico Invest Plus με αποταμιευτικό - επενδυτικό χαρακτήρα.

Περαιτέρω, αν το επιθυμείτε, η εταιρία σας παρέχει τη δυνατότητα να συνδέσετε το ασφαλιστικό σας πρόγραμμα που έχετε ήδη μαζί μας με το Alico Invest Plus, ώστε να συνδυάσετε την ασφάλισή σας με νέες επενδυτικές προοπτικές.

Αισθανόμαστε ιδιαίτερα ευτυχείς που είμαστε σε θέση να σας δώσουμε το δικαίωμα της απόλυτης επιλογής. Ο Ασφαλιστικός σας Σύμβουλος της Alico AIG Life βρίσκεται στη διάθεσή σας για να σας ενημερώσει αναλυτικά για τα πλεονεκτήματα κάθε μιας από τις εναλλακτικές δυνατότητες που σας παρέχονται.

Σας ευχαριστούμε για την προσοχή σας και τη μέχρι σήμερα εμπιστοσύνη και συνεργασία σας».

Η ασφάλισή με το Alico Invest Plus είναι συνδεδεμένη με εσωτερικά μεταβλητά κεφάλαια και δεν παρέχει εγγυημένη απόδοση.



## Ασφάλιση έργων αξίας 10 δις. δρχ.

**Τ**ην ασφαλιστική κάλυψη τεσσάρων νέων έργων συνολικής αξίας 10 δις. δρχ. ανέλαβε η ΑΣΠΙΣ Πρόνοια Ζημιών, στο πλαίσιο της ανάπτυξης νέων ασφαλιστικών καλύψεων του ομίλου ΑΣΠΙΣ.

Ειδικότερα, η ΑΣΠΙΣ Ζημιών ασφάλισε την τεχνική εταιρία «Αττική Δίοδος ΑΤΕ» που ανέλαβε την κατασκευή συνεδριακού κέντρου 2.000 ατόμων στο Ξενοδοχειακό συγκρότημα ΚΑΨΗΣ της Ρόδου.

Επίσης ασφάλισε την τεχνική εταιρία «ΞΥΔΙΑΣ ΤΕΧΝΙΚΗ Α.Ε.» που πραγματοποιεί τις εργασίες ανακαίνισης των ξενοδοχείων LOUIS KERKYRA GOLF και LOUIS ZANTE BEACH του γνωστού ξενοδοχειακού ομίλου LOUIS Hotels. Ακόμη, η ΑΣΠΙΣ Πρόνοια Ζημιών ασφάλισε στη Σάμο την τεχνική εταιρία «ΔΗΛΟΣ ΜΑΡΙΝΕΣ Α.Ε.» που εκτελεί τα συμπληρωματικά έργα για τη χρήση του τουριστικού λιμένα Πυθαγορείου Σάμου.

Τέλος, ανέλαβε την ασφάλιση ενός **ιδιωτικού υδροηλεκτρικού σταθμού παραγωγής ηλεκτρικής ενέργειας στην Ερύμανθο του νομού Ηλείας που κατασκευάζει η «ΒΑΣΣΕΡΚΡΑΦΤ Α.Ε. & ΣΙΑ Ο.Ε.»**.

Όπως επισημαίνει ο γενικός διευθυντής της εταιρίας Θάνος Χριστιανός, όλα τα προαναφερόμενα έργα ασφαλίστηκαν με τα εξειδικευμένα ασφαλιστήρια κατά παντός κινδύνου εργολάβων που παρέχουν πλήρη ασφαλιστική κάλυψη καθ' όλη τη διάρκεια των κατασκευαστικών εργασιών και εργασιών συντηρήσεως.

# "Θέση εργασίας στην Ευρωπαϊκή Πίστη"

Στο crash test με τον ανταγωνισμό παίρνει



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

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

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

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

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

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



Geo-Young & Rubicam



## «Φιλικός διακανονισμός» αύξηση ορίου αποζημίωσης



**Π**ερισσότεροι οδηγοί που εμπλέκονται σε τροχαίο ατύχημα, χωρίς να έχουν υπαιτιότητα, θα μπορούν να αποζημιώνονται για τις υλικές ζημιές από τη δική τους ασφαλιστική εταιρία, μετά την αύξηση του ορίου αποζημίωσης από 1.200.000 δρχ. σε 2.000.000 δρχ. και την αύξηση του αριθμού των εταιριών που συμμετέχουν στο σύστημα του «Φιλικού Διακανονισμού».

Η αύξηση του ορίου ισχύει από την 1η Απριλίου 2001. Παράλληλα, τέσσερις νέες εταιρίες συμμετέχουν, ήδη, στο σύστημα Φιλικού Διακανονισμού (ASTRA S.A., UNIVERSA ALLGEMEINE VER. AG., ΕΓΝΑΤΙΑ ΑΑΕ και ΟΡΙΖΩΝ ΑΕΓΑ). Έτσι ανήλθαν συνολικά σε 39 οι εταιρίες που συμμετέχουν και αντιπροσωπεύουν περισσότερο από το 94% των ασφαλισμένων οχημάτων.

Σημειώνεται ότι περισσότερα από 25.000 άτομα έχουν συμπληρώσει από την 1η Ιουνίου 2000, όταν πρωτοεφαρμόστηκε το σύστημα, το έντυπο της Φιλικής Δήλωσης Τροχαίου Ατυχήματος. Η συμπλήρωσή του είναι η βασική προϋπόθεση για την εφαρμογή του νέου συστήματος Φιλικού Διακανονισμού. Όπως φαίνεται από τους αριθμούς, η συμμετοχή του κοινού είναι πολύ θετική. Περίπου 15% των τροχαίων ατυχημάτων αποζημιώνονται ήδη με το νέο αυτό σύστημα.



## Συμμετοχή 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.



## «Πολυ-ασφαλιστήριο» για τα διαγνωστικά κέντρα

**Η** παροχή ολοκληρωμένων ασφαλιστικών λύσεων στις μικρο-μεσαίες επιχειρήσεις αποτελεί έναν από τους βασικούς στόχους της εμπορικής πολιτικής της AIG Greece για το 2001.

Στο πλαίσιο αυτό, η AIG Greece και το ασφαλιστικό συγκρότημα N. ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ - Χ. ΑΔΑΜΑΝΤΙΑΔΗΣ Α.Ε. προχώρησαν στη δημιουργία ενός ακόμη πολυ-ασφαλιστηρίου, που απευθύνεται σε διαγνωστικά κέντρα με ηλεκτρονικό εξοπλισμό αξίας μέχρι 300.000.000 δρχ. (880.410,86 ευρώ).

Οι καλύψεις που περιλαμβάνονται στο πρόγραμμα είναι:

- **Ασφάλιση περιουσίας** (κάλυψη κατά παντός κινδύνου ηλεκτρονικού εξοπλισμού, κάλυψη του περιεχομένου από πολλαπλούς κινδύνους).
- **Ασφάλιση ευθυνών** (έναντι τρίτων από την εν γένει λειτουργία του Κέντρου, έναντι τρίτων και ιδιοκτήτη από πυρκαγιά, έναντι του προσωπικού από εργατικά ατυχήματα)
- **Ασφάλιση χρηματικών απωλειών** (ασφάλιση χρημάτων κατά τη μεταφορά, διάρρηξη χρηματοκιβωτίου, απιστία υπαλλήλων)
- **Ασφάλιση προσωπικών ατυχημάτων υπαλλήλων** (απώλεια ζωής, ιατροφαρμακευτικές δαπάνες, μόνιμη ολική και μερική ανικανότητα)
- **Ασφάλιση της οικοδομής**
- **Ασφάλιση απώλειας κερδών**
- **Ασφάλιση επαγγελματικής αστικής ευθύνης**

Η ολοκληρωμένη προστασία, το ευνοϊκό κόστος ασφάλισης και η εύκολη διαχείριση του ασφαλιστηρίου συμβολαίου είναι τα κύρια χαρακτηριστικά του νέου αυτού πολυ-ασφαλιστηρίου.

Σε περίπτωση που ο ηλεκτρονικός εξοπλισμός ενός Διαγνωστικού Κέντρου ξεπερνά τα 300.000.000 δρχ. (880.410,86 ευρώ), η **AIG GREECE** είναι σε θέση να προσφέρει ειδικές ασφαλιστικές καλύψεις, που προσαρμόζονται στις ιδιαιτερότητες και τις επιμέρους ασφαλιστικές ανάγκες της κάθε περίπτωσης ξεχωριστά.

## Βραδιά Συντονιστών

**Μ**ε μεγάλη επιτυχία έγινε στις 13 Μαρτίου 2001 στο ξενοδοχείο «Μεγάλη Βρετανία» η Βραδιά των Συντονιστών.

Ο σκοπός της εκδήλωσης ήταν η ενημέρωση των συντονιστών για τρέχοντα θέματα του κλάδου, όπως είναι το φορολογικό, όπου έχει κατατεθεί σχετικό υπόμνημα στο υπουργείο Οικονομικών και η συμμετοχή τους ως τακτικά μέλη στην Τεχνική Επιτροπή για την εκπαίδευση των Διαμεσολαβούντων.

Στην εκδήλωση παρευρέθησαν και χαιρέτισαν οι κ.κ. Χ. Πρωτόπαπας, υφυπουργός Εργασίας, Μαρλέττα Γιαννάκου, υπεύθυνη του Τομέα Κοινωνικής Ασφάλισης και Απασχόλησης της Ν.Δ. και ως εκπρόσωπος του Συνασπισμού ο Δ. Παπαδημούλης. Παρευρέθησαν επίσης ο Αλέξανδρος Ταμπουράς, οι γενικοί διευθυντές Παναγιώτης Καραλής, Σωτήρης Ταγκόπουλος, Γεώργιος Καπουράνης, Πάυλος Ψωμιάδης, Γεώργιος Κώτσας και Ιωάννης Τσούνης εκ μέρους των μεγαλύτερων ασφαλιστικών ομίλων της χώρας, εκπρόσωποι Τύπου και πολλών συνδικαλιστικών οργανώσεων.

Στην εκδήλωση τιμήθηκε για την προσφορά του στην ασφαλιστική βιομηχανία, ο κ. Δ. Κοντομηνάς. Στον χαιρετισμό που απηύθυνε, αναφέρθηκε στον ιδιαίτερα σημαντικό ρόλο των Συντονιστών στην εξέλιξη και ανάπτυξη της ασφαλιστικής βιομηχανίας, αναγνωρίζοντας ότι το Δίκτυο Υποκαταστημάτων ήταν, είναι και θα είναι η βάση της ασφαλιστικής αγοράς. Είναι χαρακτηριστική μια αποστολή της ομιλίας του ότι «λυπάμαι που η ταυτότητά μου γράφει Ασφαλιστής και όχι Συντονιστής. Είναι τιμή μου που ανήκω στους Συντονιστές, είμαι και εγώ ένας Συντονιστής και θα προσπαθώ πάντα να υπερασπιζομαι τους στόχους και τα συμφέροντα του Συνδέσμου Συντονιστών Υποκαταστημάτων».

### Γράμματα στο ΝΑΙ

ΣΠΑΡΤΗ 12 Μαρτίου 2001

*Αγαπητέ κ. Σπύρου,  
Θυμάμαι εδώ και περίπου 10 χρόνια να περιμένω ανυπόμονα τον ταχυδρόμο να φέρει κάθε φορά το νέο «ΝΑΙ» στο γραφείο μου.  
Ένα πράγμα είχα μαντέψει.  
Ο Θεός να σας έχει καλά, να σας έχουμε, να διαβάζουμε όλα αυτά τα πολύτιμα για εμάς, όλα αυτά που με δίγα περιμένουμε.  
Ποτέ δεν θα ξεχάσω πριν από λίγα χρόνια στο Συνέδριο της εταιρίας μου, στο Μέγαρο Μουσικής, να κάθεται εκεί στο ισόγειο του Μεγάρου και να διαβάζετε με υερή ευλάβεια κάποιο αρχαίο ρητό που είχαν αναρτήσει. Νομίζω ότι ήταν η πιο στοχαστική εικόνα που έχω δει στη ζωή μου.  
Εύχομαι να συνεχίσετε την προσπάθειά σας με τον ίδιο ζήλο. Θερμές ενχές για υγεία και δημιουργικότητα.*

Φιλικά  
Κυριάκος Φωτόπουλος  
Διευθυντής Δικτύου Λακωνίας  
Ομίλου ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ



## ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Ομιλος Ιατρικού Αθηνών

**Μ**ια νέα συνεργασία στον τομέα παροχής υπηρεσιών υγείας πραγματοποιείται από δύο πρωτοπόρους, αξιόπιστους και πανελληνιας αποδοχής φορείς του ασφαλιστικού και του ιατρικού τομέα, της Alpha Ασφαλιστικής, του ομίλου Alpha Bank και του ομίλου Ιατρικού Αθηνών.

Πρόκειται για τη σύμπραξη των δύο οργανισμών στην προώθηση και εξυπηρέτηση του νέου προϊόντος **Alpha Διάγνωση**, που διατίθεται στο κοινό από τις αρχές Μαρτίου 2001.

Η Alpha Διάγνωση προσφέρει ένα πλήρες check up ετησίως, πλήρη προγενετικό έλεγχο και ολοκληρωμένες διαγνωστικές υπηρεσίες έως 1.000.000 δρχ. ετησίως, σε ένα εκτενές δίκτυο συμβεβλημένων διαγνωστικών κέντρων σε όλη την Ελλάδα. Ταυτόχρονα, ο ασφαλισμένος γίνεται κάτοχος της ομώνυμης μαγνητικής κάρτας, που του εξασφαλίζει διακεκριμένη εξυπηρέτηση στα συμβεβλημένα διαγνωστικά κέντρα.

Το πρόγραμμα έχει ισόβια διάρκεια, εφόσον συνδυάζεται με οποιαδήποτε από τις παροχές νοσοκομειακής περιθάλψης της Alpha Ασφαλιστικής και επιδέχε-

## Alpha Διάγνωση: Νέα συνεργασία στα check up



ται ετήσια τιμητική αναπροσαρμογή του ορίου καλύψεως, εφόσον το επιθυμεί ο πελάτης. Ο όμιλος Ιατρικού Αθηνών, με τα 8 νοσοκομεία και το πανελλαδικό δίκτυο των 30 διαγνωστικών κέντρων, αποτελεί το πρώτο ολοκληρωμένο σύστημα υπηρεσιών υγείας στην Ελλάδα και αναδεικνύεται στον μεγαλύτερο όμιλο υγείας της Ευρώπης. Η Alpha Ασφαλιστική προωθεί το νέο προϊόν μέσω των 1.000 και πλέον συνεργατών του δικτύου της και του συνόλου των καταστημάτων της Alpha Bank, που αριθμούν, συνολικά, 700 σημεία διαθέσεως σε όλη τη χώρα. Για την εξυπηρέτηση του ασφαλισμένου λειτουργεί Συντονιστικό Κέντρο για όλη την Ελλάδα.

## Σύνδεσμος Εκπροσώπων Ασφαλιστικών Εταιριών Εξελίξεις στην αντασφαλιστική αγορά

**Μ**ε μεγάλη επιτυχία, ο Σύνδεσμος Εκπροσώπων Ασφαλιστικών Εταιριών πραγματοποίησε φιλική συγκέντρωση και συζήτηση με θέμα: «Οι εξελίξεις στην αντασφαλιστική αγορά», τη Μεγάλη Τρίτη 10 Απριλίου 2001.

Κατά τη διάρκεια της συγκέντρωσης επισημάνθηκαν τα σοβαρά προβλήματα που αντιμετωπίζει η ασφαλιστική αγορά στον τομέα αυτόν με την αύξηση του κόστους των αντασφαλιστικών συμβάσεων, λόγω των ζημιών που την έχουν πλήξει τα τελευταία χρόνια.

Το ραππελ των ομιλητών αποτελείτο από τον Τζέραλντ Τέρνερ, μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου του Συνδέσμου και τους κ.κ. Γιάννη Λινό και Μιχαήλ Ψαλίδα, προέδρους της Επιτροπής Ασφαλίσεων Περιουσίας και της Επιτροπής Αντασφαλίσεων της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος αντίστοιχα. Τη συζήτηση συντόνισε ο πρόεδρος του Συνδέσμου, Θάνος Μελακοπίδης. Στη συγκέντρωση αυτή παρευρέθησαν εκπρόσωποι τόσο της ασφαλιστικής όσο και της αντασφαλιστικής αγοράς.

## Νέο προϊόν εγγυημένου κεφαλαίου



**Η** NovaBank ανακοίνωσε την έναρξη διάθεσης της νέας σειράς επενδυτικών προϊόντων NovaBank Guarantee. Πρόκειται για σύγχρονες επενδυτικές λύσεις που διασφαλίζουν το αρχικό κεφάλαιο ενώ παράλληλα παρέχουν τη δυνατότητα υψηλής απόδοσης, σχετικής με την εκπλήρωση κάποιας προϋπόθεσης, ή τη μεταβολή ενός χρηματιστηριακού δείκτη κ.λπ.

Το **NovaBank Guarantee TOP 7** είναι μία τριμηνιαία προθεσμιακή κατάθεση σε δραχμές, η οποία προσφέρει ετήσιο επιτόκιο 7% για κάθε ημέρα που η ισοτιμία δολαρίου ΗΠΑ/δραχμής βρίσκεται εντός του εύρους των ισοτιμιών, που έχει ερμηνεία ορισθεί μεταξύ **356,00 και 374,00 δραχμών**. Συγκεκριμένα το νέο αυτό προϊόν σας εξασφαλίζει:

- 100% το αρχικό σας κεφάλαιο
- Δυνατότητα υψηλής απόδοσης έως 7%
- 3μηνο χρονικό ορίζοντα επένδυσης
- Μηδενικές προμήθειες
- Χαμηλό - ελάχιστο ποσό συμμετοχής 2.000.000 δρχ. (€ 5.869,41)



## Η Interamerican Ζωής και η Interfinances Systems απορροφούν τη ΔΕΜΚΟ

**Κ**ατά την έκτακτη γενική συνέλευση των μετόχων της Interamerican Ζωής, που έγινε στις 19 Απριλίου, εγκρίθηκε η διάσπαση της εταιρίας «ΔΕΜΚΟ Αντασφαλιστική και Εμπορική Α.Ε.» δι' απορροφήσεώς της από τις εταιρίες Interamerican Ζωής Α.Ε. και Interfinances Systems Α.Ε., καθώς και το σχετικό σχέδιο σύμβασης που θα υπογραφεί μεταξύ των ανωτέρω εταιριών.

Επίσης, οι μέτοχοι της Interamerican Ζωής αποφάσισαν την αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου της εταιρίας κατά ποσόν 13.184.000.000 δρχ. με την έκδοση 32.960.000 μετοχών ονομαστικής αξίας 10.000 δρχ. εκάστης και την ταυτόχρονη ισόποση μείωση του μετοχικού κεφαλαίου της εταιρίας, ως συνέπεια της απόκτησης αντίστοιχου αριθμού μετοχών που αποτελούν το εισφερόμενο προς την εταιρία Ζωής περιουσιακό στοιχείο της διασπώμενης ΔΕΜΚΟ. Δηλαδή, το μετοχικό κεφάλαιο της Interamerican Ζωής, μετά την αποφασισθείσα διάσπαση δι' απορροφήσεως, παραμένει αμετάβλητο.

Η απόφαση διάσπασης της ΔΕΜΚΟ δι' απορροφήσεώς της από τις ανωτέρω εταιρίες συμβάλλει στην απλοποίηση της διάρθρωσης των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων του ομίλου, με στόχο να γίνει πιο ευέλικτη η δομή του.

## 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



ΠΕΙΡΑΙΩΣ ΖΩΗΣ

Ασφαλίσεις Ζωής από τον όμιλο Πειραιώς με χαμηλότερα ασφάλιστρα

Στις ασφαλίσεις Ζωής ενεργοποιείται ο όμιλος Πειραιώς, με την Πειραιώς Ανώνυμη Ασφαλιστική Εταιρία Ζωής (Πειραιώς Ζωής). Η εταιρία αποτελεί πρότυπο χαμηλού κόστους (λειτούργει και πωλήσεων) με ουσιαστικές καινοτομίες στην οργάνωση λειτουργίας και με μηχανογραφικά συστήματα πραγματικά μοναδικά, που εξασφαλίζουν απόλυτη on line - real time υποστήριξη της διαδικασίας: «πρωτόσεις - αίτηση - εκτίμηση κινδύνου - έκδοση συμβολαίου».

Έτσι ο καταναλωτής, καταλήγοντας σε συγκεκριμένο συνδυασμό καλύψεων της επιλογής του, παραλαμβάνει αμέσως και επί τόπου το ασφαλιστήριο συμβολαίο του, σημείο που αποτελεί πραγματική πρωτοπορία.

Στο πλαίσιο του σύγχρονου bancassurance, μέσω των δυνατοτήτων που προσφέρει το μεγάλο δίκτυο του ομίλου Πειραιώς, η εταιρία παρέχει το σύνολο των προϊόντων ζωής, ατυχημάτων και υγείας, με σύγχρονη σχεδίαση και χαμηλά ασφάλιστρα:

1. Ασφαλίσεις ζωής
2. Ασφαλίσεις ατυχημάτων και ανικανότητας
3. Ασφαλίσεις υγείας/νοσοκομειακές
4. Ασφαλιστικά/επενδυτικά προϊόντα (ΠΕΙΡΑΙΩΣ ΕΦΑΠΕΞ)



Νέος γενικός διευθυντής

Την 1η Φεβρουαρίου ο Ζαχαρίας Θεοδόσης, αντιπρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος των εταιριών Generali Hellas AEAZ & Generali Life AEAZ ανακοίνωσε ότι ο κ. Παναγιώτης Δημητρίου ανέλαβε καθήκοντα γενικού διευθυντή της Generali.

Ο κ. Παναγιώτης Δημητρίου γεννήθηκε στην Αθήνα το 1968. Το 1990 αποφοίτησε από το Μαθηματικό Τμήμα της Σχολής Θετικών Επιστημών, το 1991 απέκτησε άδεια αναλογιστή από το υπουργείο Εμπορίου, ενώ το 1995 απέκτησε τον τίτλο του Associate of the Society of Actuarial. Η επαγγελματική του σταδιοδρομία ξεκίνησε σε ελληνική ασφαλιστική εταιρία όπου το 1996 μεταπήδησε στην ασφαλιστική εταιρία Zurich, ως διευθυντής αναλογιστικού τμήματος. Το 1998, ανέλαβε καθήκοντα διευθυντή Αναλογιστικού Τμήματος και Μηχανογράφησης της Generali. Στη συνέχεια, από τον Απρίλιο του 2000 κετείχε τη θέση του αναπληρωτή γενικού διευθυντή Ατομικών Ασφαλίσεων της Generali.

# ΕΥΡΩΠΗ Α.Ε.Γ.Α.

## Θεαματική αύξηση παραγωγής 57% το 1ο τρίμηνο του 2001

Η «Ευρώπη ΑΕΓΑ», συγγενής εταιρία της Εθνικής Ασφαλιστικής, η οποία συμμετέχει με ποσοστό 30% στο μετοχικό της κεφάλαιο, αύξησε την παραγωγή της 57% το 1ο τρίμηνο του 2001 σε σχέση με το αντίστοιχο περυσινό διάστημα.

Η «ΕΥΡΩΠΗ ΑΕΓΑ» πέτυχε τη μεγαλύτερη αύξηση παραγωγής στον κλάδο Πυρός (137%) λόγω της εξειδίκευσής της στην ασφάλιση μεγάλων βιομηχανικών και εμπορικών κινδύνων, ήτοι ασφάλιστρα 297 εκατομ. δρχ. έναντι των 125 εκατομ. δρχ. του αντίστοιχου 1ου τριμήνου 2000.

Η εταιρία ευελπιστεί ότι τα ασφάλιστρα Πυρός του 2001 θα ξεπεράσουν το 1,400 δισ. δρχ. ώστε να συγκαταλέγεται μεταξύ των 10 μεγαλύτερων ιδιωτικών εταιριών στον κλάδο πυρός.

Ο Πρόεδρος & δ/νων σύμβουλος της εταιρίας Νίκος Α. Μακρόπουλος ανέφερε επίσης ότι εκτός του κλάδου Πυρός μεγάλη αύξηση παρουσίασαν οι υγιείς κλάδοι Μεταφορών (51%), Τεχνικών Έργων (29%) και Προσωπικών Ατυχημάτων (14%) σύμφωνα με τον κάτωθι αναλυτικό πίνακα:



ΚΛΑΔΟΙ	2000	2001	Μεταβολή
ΠΥΡΟΣ	125.369.772	296.902.856	137%
ΜΕΤΑΦΟΡΕΣ	31.370.189	47.315.329	51%
ΔΙΑΦ. ΑΤΥΧΗΜ.	83.142.635	107.345.207	29%
ΠΡΟΣ. ΑΤΥΧΗΜΑΤΑ	20.365.402	23.146.025	14%
ΑΣΤ. ΕΥΘΥΝΗ	31.997.520	36.106.579	13%
ΠΙΣΤΩΣΕΙΣ	1.413.619	1.667.130	18%
ΝΟΜΙΚΗ ΠΡΟΣΤ.	2.143.836	3.547.454	65%
ΣΚΑΦΗ	8.090.436	6.562.305	-23%
ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΑ	80.023.085	79.319.587	-1%
ΣΥΝΟΛΟ	383.916.494	601.912.472	57%

Η παραγωγή του κλάδου Αυτοκινήτου το 1ο τρίμηνο 2001, λόγω της συντηρητικής πολιτικής που ακολουθεί η εταιρία εξαιτίας των γνωστών προβλημάτων του κλάδου, παρουσίασε μηδενική αύξηση.

### ΕΝΩΣΗ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ

## Νέο Διοικητικό Συμβούλιο

Μετά τις αρχαιρεσίες της Ένωσης που πραγματοποιήθηκαν στις 28 Μαρτίου 2001, το νέο Διοικητικό Συμβούλιο συγκροτήθηκε σε σώμα και έχει ως εξής:

Πρόεδρος	Ιωάννης Δρούλιας	Μέλη	Θρασύβουλος Γρηγοριάδης
Αντιπρόεδρος	Κοσμάς Μουτσουρούφης	Αναπληρωματικός Μέλη	Νικόλαος Λεβετσοβίτης
Γεν. Γραμματέας	Αλέξανδρος Ραφαηλίδης		Έφη Σαραφίδου
Ταμίας	Ειρήνη Λατσούδη		Κωνσταντίνος Μαυρόπουλος
			Αριστόδημος Σταματάκης
			Χρήστος Ζωγράφος

## ΕΘΝΙΚΗ Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

### Βραβεύσεις στην επιδεώρηση

ΤΟΥ Γ. ΦΟΥΦΟΠΟΥΛΟΥ

Στην καθιερωμένη πλέον κοπή της πίτας της που πραγματοποιήθηκε στις 17-1-2001, η Επιθεώρηση του Γιώργου Φουφούπουλου, της Εθνικής Ασφαλιστικής, ένα από τα μεγαλύτερα group της ασφαλιστικής αγοράς, βράβευσε τους ανθρώπους της που διακρίθηκαν το περασμένο έτος. Η βραδιά ήταν λαμπρή, μια γιορτή στην οποία παρευρέθησαν πολλά από τα σημαντικά στελέχη της Εθνικής Ασφαλιστικής και της Εθνικής Τράπεζας. Ο διευθυντής Πωλήσεων της εταιρίας Ε. Τριανταφύλλου, ο κ. Σ. Γριβογιάννης, ο κ. Φ. Λέζος, ο κ. Δ. Βύσσινος, ο κ. Ν. Παπουτσης, ο κ. Ν. Τσακωνιάτης, η κ. Β. Ζάχου η κ. Ρ. Παλαιοπάνου, η κ. Β. Σαμουήλ, η κ. Ν. Αλεξάκη, ο κ. Γ. Τζάνης, ο Π. Τσάλτας περιφερειακός διευθυντής της Εθνικής Τράπεζας, ο Ε. Κοσκινάς, διευθυντής Ε.Τ.Ε. Ν. Κόσμου, εκ μέρους των ασφαλιστικών περιοδικών ο κ. Ρουχωτάς, ο κ. Μωράκης, ο κ. Σπύρου και πολλά άλλα στελέχη του Δικτύου Πωλήσεων της εταιρίας, του κλάδου ζωής, των υποκαταστημάτων, πελάτες και συγγενείς των συνεργατών, τίμησαν την Επιθεώρηση με την παρουσία τους. Στη βράβευση που έγινε, τιμήθηκαν για την προσφορά τους, με αναμνηστικές πλακέτες που φιλοτέχνησε ο γνωστός δημιουργός κοσμημάτων και ιδιοκτήτης καταστημάτων χρυσοχορίας Σ. Χατζηχριστοδούλου οι:

ΚΑΡΑΘΑΝΑΣΗ ΜΑΡΙΑ - 1η ασφαλίτρια Επιθεώρησης για το 2000 με παραγωγή 44.500.000.



ΜΗΛΙΟΡΔΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ - 2ος ασφαλιτής Επιθεώρησης για το 2000 με παραγωγή 42.500.000  
 ΜΑΥΡΟΜΜΑΤΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ - 1ος Διευθυντής της Επιθεώρησης για το 2000. Με αύξηση παραγωγικότητας 45%.  
 ΖΕΡΙΤΗΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ - Διακεκριμένος ασφαλιστικός σύμβουλος  
 ΤΟΤΟΛΟΣ ΣΠΥΡΟΣ - 1ος unit manager σε παραγωγή με 84.800.000  
 Επίσης διακρίθηκαν οι:  
 ΑΝΔΡΙΤΣΑΚΗΣ ΘΕΟΔΩΡΟΣ - 1ος unit manager σε παραδόσεις με 68.700.000.  
 ΤΟΤΟΛΟΥ ΑΝΑΣΤΑΣΙΑ - 3η ασφαλίτρια για το 2000 σε παραγωγή.  
 ΚΥΡΙΑΖΗ ΛΙΛΙΑ - 5η ασφαλίτρια για το 2000 σε παραγωγή.  
 ΜΑΥΡΟΜΜΑΤΗ ΓΕΩΡΓΙΑ - διάκριση για τη διατηρησιμότητά της.



Νέος πρόεδρος για τις ασφαλιστικές εταιρίες του ομίλου ΑΤΕ

Ο κ. Αντώνης Χασιώτης, υποδιοικητής της Αγροτικής Τράπεζας της Ελλάδας, ανέλαβε πρόεδρος των ασφαλιστικών εταιριών του ομίλου της ΑΤΕ, Αγροτική Ασφαλιστική και Αγροτική Ζωής, μετά την παραίτηση του κ. Χρήστου Καζαντζή.

Ο κ. Χασιώτης, 47 ετών, διετέλεσε Country Manager της Barclays Bank PLC στην Ελλάδα, πρόεδρος της Barclays ΑΕΔΑΚ, ανώτατο στέλεχος της Citibank παγκοσμίως, καθώς και στέλεχος της MELLON BANK N.A. στο Λονδίνο. Είναι κάτοχος Master of International Management, American Graduate School of International Management (Thunderbird) της Αριζόνα (ΗΠΑ) και Bachelor of Arts στα Οικονομικά από το Πανεπιστήμιο της Αριζόνα. Επίσης, φοίτησε στο City University Business School στο Λονδίνο (σε θέματα διεθνούς τραπεζικής) και στο Πανεπιστήμιο της Φλωρεντίας (Ιταλική Φιλολογία).

Μιλάει αγγλικά, γαλλικά, ιταλικά και ισπανικά.

## ΓΙΑ ΤΑ ΣΥΝΕΔΡΙΑ ΣΑΣ ΕΠΙΛΕΞΤΕ ΤΟ HOTEL POSEIDON PALACE



- Αίθουσες συνεδριάσεων 20-300 ατ.
- Σύγχρονες οπτικοακουστικές εγκαταστάσεις
- 184 δωμάτια
- 12 σουίτες
- Κήπος 50 στρεμ.
- Γήπεδα τένις
- Μπάσκετ
- Μίνι γκολφ
- Παιδική χαρά
- Θαλάσσια σπορ
- Γυμναστήριο
- Σάουνα
- Υδρομασάζ



ΛΕΙΤΟΥΡΓΕΙ ΟΛΟ ΤΟ ΧΡΟΝΟ



POSEIDON S.A. Hotel and Tourism Enterprises  
 Leptokaria - Pierias • GR 600 63 • Fax: 31.680  
 Tel: (30-352) 31.602 - 31.624 - 31.646 - 31.668

## 7ο συνέδριο της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής στην Πράγα Επισφραγίστηκε η επιτυχημένη πορεία της εταιρίας

Στην πανέμορφη Πράγα δόθηκε φέτος το ραντεβού στις 2 με 5 Φεβρουαρίου μεταξύ της διοίκησης, των στελεχών και του παραγωγικού δικτύου της συνεταιριστικής ασφαλιστικής για την ανταλλαγή αισιόδοξων μηνυμάτων και την αναπτυξιακή προοπτική της εταιρίας, όπως αυτή προδιαγράφεται τον 21ο αιώνα. Όλοι μαζί οι άνθρωποι της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής, ενθαρρυνόμενοι από την εντυπωσιακά ανοδική και δυναμική πορεία της εταιρίας, ανανέωσαν την υπόσχεση για την επίτευξη υψηλότερων στόχων ανεβάζοντας τον πήχυ για ακόμη καλύτερα αποτελέσματα την επόμενη χρονιά.

Από μέρους της διοίκησης, ο πρόεδρος της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής, Δημήτριος Πεταλωτής, καθώς και ο εντεταλμένος σύμβουλος, Vincenzo Adamoli, εξήραν τις προσπάθειες των ανθρώπων του δικτύου και των στελεχών της εταιρίας για τα άριστα αποτελέσματα και τόνισαν ότι μόνο ευοίωνα μπορεί να είναι το μέλλον και η προοπτική της εταιρίας, εφόσον στηρίζεται η δυναμική της στους ανθρώπους της, αναγνωρίζεται στην αγορά ο κοινωνικός της χαρακτήρας και διαθέτει την κατάλληλη υποδομή και οικονομική ευρωστία. Ο γενικός δ/ντής Δημήτριος Ζορμπάς έκανε γενικό απολογισμό της θετικής πορείας της Συνεταιριστικής και αναφέρθηκε στη στρατηγική της εταιρίας, στις διευρημένες συνεργασίες και στις σημαντικές προοπτικές, όπως αυτές διαγράφονται, για τα επόμενα χρόνια.

Η συζήτηση στη συνέχεια επικεντρώθηκε στα οικονομικά μεγέθη της εταιρίας, καθώς σημειώθηκε σημαντική αύξηση, της τάξης του 15,8% στα εισπραχθέντα ασφαλίστρα (όλων των κλάδων) το 2000 σε σχέση με το 1999, προσεγγίζοντας τα 5 δις. δρχ. Οι δε πραγματοποιηθείσες ζημίες δεν ξεπέρασαν τα 2,7 δις. δραχμές (αύξηση 7,8%), ενώ τα αποθεματικά της εταιρίας σημείωσαν αύξηση κατά 44,6%. Επίσης τονίστηκε και το γεγονός ότι



Στο πάνελ της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής, στο 7ο Συνέδριο στην Πράγα, διακρίνονται από αριστερά οι κ.κ. Μ. Τζελέπης - υποδ/ντής υπ/ματος θεσ/νικής, Ν. Κωστόπουλος - εμπορικός δ/ντής, Δ. Ζορμπάς - γεν. δ/ντής, Δ. Πεταλωτής - πρόεδρος, V. Adamoli - εντεταλμένος σύμβουλος, Ι. Ιορδανόπουλος - δ/ντής Διοικητικού, Δ. Πυλίσης - οικονομικός δ/ντής

το συνολικό αποτέλεσμα του 2000 προ φόρων αυξήθηκε κατά 55% και τα τεχνικά αποθέματα αυξήθηκαν κατά 15,1% ξεπερνώντας τα 5,2 δις. δραχμές. Οι άλλοι κεντρικοί ομιλητές, όπως οι κ.κ. Ν. Κωστόπουλος, εμπορικός δ/ντής, Δ. Ιωσηφέλλης, τεχνικός διευθυντής κλάδου ζωής, Α. Χασικοπούλου, υποδιευθύντρια ομαδικών ασφαλίσεων ζωής, Β. Λιάγκος, προϊστάμενος κλάδου μεταφορών, αναφέρθηκαν σε διάφορα σημαντικά θέματα, όπως η περαιτέρω επαγγελματισμού του δικτύου, το πρωτοποριακό επενδυτικό πρόγραμμα «Στόχος Ζωής», ο θεσμός και λειτουργία του θεσμού bancassurance, κ.ά. Τέλος, βραβεύθηκαν με τιμητικές πλακέτες και διπλώματα οι διακριθέντες από τους επιλεκτικούς του παραγωγικού δικτύου με υψηλά χαρτοφυλάκια και παραγωγή νέων πελατών, καθώς και πρακτορεία με τη μακροβιότερη συνεργασία και προσφορά, συνεταιριστικές τράπεζες, μεγάλοι πελάτες, κ.λπ. Αξίζει επιπλέον να σημειωθεί ότι σήμερα η Συνεταιριστική Ασφαλιστική κατατάσσεται μεταξύ των καλύτερων ελληνικών ασφαλιστικών εταιριών, χάρη της εμπιστοσύνης και αφοσίωσης των πελατών της, ενώ παράλληλα συνεργάζεται ήδη επί σειρά ετών με τους μεγαλύτερους Συνεταιριστικούς Ευρωπαϊκούς Ασφαλιστικούς Οργανισμούς συμμετέχοντας στα τεκταινόμενα για τον νέο, διευρυμένο ευρωπαϊκό χώρο.



Αναμνηστική φωτογραφία των συμμετεχόντων στο 7ο Συνέδριο της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής στην Πράγα

## Ετήσια εορτή των υποκαταστημάτων Τ. Αμπατζίδη και Παν. Μερτζάνη

Πραγματοποιήθηκε με επιτυχία η ετήσια γιορτή των υποκαταστημάτων των κ.κ. Τ. Αμπατζίδη και Παν. Μερτζάνη στην «Αθηνάϊδα». Στη συγκέντρωση παραβρέθηκε και ο πρόεδρος του ομίλου ING Τάκης Καραλής, ο οποίος μεταξύ άλλων ανακοίνωσε τα νέα προϊόντα NN-ING και εξήρε τη θέση της NN στην Ελλάδα και έκλεισε στην ομιλία του λέγοντας ότι φέτος οι ασφαλιστές της NN θα κάνουν την τράπεζα ING να μην προλαβαίνει τις εργασίες της.

Εν συνέχεια το λόγο έλαβε ο κ. Τ. Αμπατζίδης, ο οποίος μεταξύ των άλλων τόνισε:

«Αποτελεί σταθμό για τα δύο υποκαταστήματα της NN ο περασμένος χρόνος. Χάρη στη σκληρή εργασία γίναμε 100% αποδοτικοί και πιο ολοκληρωμένοι και πετύχαμε 100% αύξηση παραγωγής σε όλους τους κλάδους. Ακόμη κερδίσαμε την πρώτη θέση σε όλη την εταιρία στον τομέα της διατηρησιμότητας, με 79% σύμφωνα με τους δείκτες

μετρήσεων της LIMRA. Επίσης είμαστε ανάμεσα στα καλύτερα υποκαταστήματα, γιατί μειώσαμε το δείκτη ζημιών στο 57%. Η νέα εποχή απαιτεί ψυχή, γνώσεις και επιδεξιότητα για να ολοκληρωθεί ο θεσμός του χρηματοοικονομικού συμβούλου. Η φετινή χρονιά θα αφιερωθεί στην ανάπτυξη του bancassurance. Με βάση το νέο δείκτη μετρήσεων scoring system που υιοθέτησε πέρυσι η NN βραβεύονται οι έξι πρώτοι ασφαλιστές του υποκαταστήματός μου που είναι οι εξής:

- 1) Λαμπρινή Οικονομού
- 2) Λεωνίδα Κωνστασιδής
- 3) Κων. Παπαθανασόπουλος
- 4) Άννα Καραμανίδου
- 5) Παναγιώτης Φλόκας και
- 6) Δημ. Εβρένος».

Στη συνέχεια ο κ. Παν. Μερτζάνης, αφού τόνισε ότι όλοι οι στόχοι που είχαν τεθεί πέρυσι καλύφθηκαν



100%, προσέθεσε ότι φέτος ο πήχυς θα ανέβει ψηλότερα. Στο δυναμικό του υποκαταστήματος θα προστεθεί μια καινούργια ομάδα. Οι βραβευθέντες – με βάση το scoring system – έξι πρώτοι του υποκαταστήματος Π. Μερτζάνη είναι οι εξής:

- 1) Αθανασία Καμαριανιά
- 2) Χρ. Νατσούλης
- 3) Δημ. Λαζώνης
- 4) Χρ. Πρωτούλης
- 5) Μαν. Λιγοβάρδης και
- 6) Δαμ. Ξανάκης



## Αύξηση παραγωγής του α' διμήνου

Σημαντική αύξηση σημείωσαν η παραγωγή χαρτοφυλακίου και η νέα παραγωγή της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ το πρώτο δίμηνο του 2001 σε σχέση με το αντίστοιχο περυσινό διάστημα.

Ειδικότερα, το χαρτοφυλάκιο αυξήθηκε κατά 27,3%, έφθασε δηλ. τα 3,732 δις. δρχ. έναντι 2,932 δις. δρχ. το 2000. Η νέα ετησιοποιημένη παραγωγή ανήλθε σε 1,423 δις. δρχ. έναντι 588 εκ. δρχ. του πρώτου διμήνου του 2000, δηλαδή η νέα παραγωγή του α' διμήνου 2001 ισούται με 2,5 φορές περίπου τη νέα παραγωγή του α' διμήνου 2000.

Τα αποτελέσματα αυτά είναι σημαντικά αυξημένα σε σχέση και με τους στόχους που η εταιρία είχε θέσει για το πρώτο δίμηνο του 2000. Εν τω μεταξύ η εταιρία, σε συνεργασία με τη νέα εταιρία διαχείρισης κεφαλαίων του ομίλου της Αγροτικής Τράπεζας, την Αγροτική Asset Management, προχωρεί στη δημιουργία σειράς νέων σύγχρονων συνταξιοδοτικών - επενδυτικών προϊόντων κατά κύριο λόγο εγγυημένου κεφαλαίου και σταθερού εισοδήματος.

Παράλληλα, σχεδιάζει και νέα προϊόντα υγείας τα οποία αξιοποιούν τις υπηρεσίες της θυγατρικής εταιρίας υγείας TCN (Δίκτυα Γιατρών, Διαγνωστικές Υπηρεσίες κ.λπ.) καθώς και τα call centers.



ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

## Βράβευση 1ου ασφαλιστή - κοπή πίτας περιφερειακής κ. Μουντάκη

Τη Δευτέρα 22 Ιανουαρίου, στο υποκατάστημα του περιφερειακού διευθυντή της Alpha Β. Μουντάκη έγινε η κοπή πίτας.

Στην ίδια τελετή και για ένατη συνεχή χρονιά, έγινε και η καθιερωμένη βράβευση του πρώτου ασφαλιστή του 2000. Την πρώτη θέση κέρδισε ο κ. Αλεξόπουλος Παναγιώτης.

Στην εκδήλωση παρέστησαν, εκτός των διευθυντών τμημάτων της Alpha Ασφαλιστικής, όλοι οι συνεργάτες της περιφερειακής διεύθυνσης και πολλοί φίλοι του υποκαταστήματος.

Ο κ. Μουντάκης στην ομιλία του ευχαρίστησε όλους τους συνεργάτες του για την υψηλή παραγωγικότητά τους, βάσει της οποίας – αν και πρώτη χρονιά ως περιφερειακή διεύθυνση – πέτυχε παραγωγή 192.000.000 δρχ., δίνοντάς τους τη δεύτερη θέση σε όλη την εταιρία. Μέσα στους υψηλούς στόχους που πέτυχε η περιφερειακή, πρέπει να θεωρηθούν αξιοσημείωτα και τα εξής:

– Η συντηρησιμότητα 2ου έτους που άγγιξε το 90%.

– Η πρώτη θέση ανεξαρτήτου βαθμίδας στα Αμοιβαία Κεφάλαια για τρίτη συνεχή χρονιά με παραγωγή 1.250.000.000 δρχ., αποτέλεσμα ιδιαίτερα ικανοποιητικό, λαμβάνοντας υπόψη μας τις δυσκολίες της αγοράς (χρηματιστήριο).

– Το εν ισχύ χαρτοφυλάκιο των Αμοιβαίων Κεφαλαίων υπερβαίνει τα 7.000.000.000 δρχ.

Κλεινόντας την ομιλία ο κ. Μουντάκης, παρότρυνε τους συνεργάτες του να συνεχίσουν τις προσπάθειές τους και τη νέα χρονιά για την επίτευξη καλύτερων αποτελεσμάτων, τόσο ποσοτικών όσο και ποιοτικών.

Μια που μέσα στη νέα χρονιά ξεκίνησε και η διάθεση των τραπεζικών προϊόντων (δάνεια, κάρτες, κ.λπ.), είναι πλέον γεγονός η δυνατότητα παροχής ολοκληρωμένων υπηρεσιών στον πελάτη, με την παράλληλη συμπαράσταση του ομίλου της Alpha Bank.



## Πρόσκληση για συνεργασία

Τώρα, που η χρησιμότητα των διαμεσολαβούντων αμφισβητείται...

(πώληση ασφαλιστικών προϊόντων από τράπεζες, αντιπροσωπείες αυτοκινήτων, Internet κ.λπ.)

ΕΛΑΤΕ ΜΕ ΤΟΥΣ ΕΙΔΙΚΟΥΣ

για μια νέα καριέρα με ισότιμη συνεργασία και όρους που ανταμείβουν το χαρτοφυλάκιο σας, βάσει ποσοτικών και ποιοτικών κριτηρίων

Εμείς στη VICTORIA, με παράδοση και πείρα δεκαετιών στη συνεργασία με πράκτορες, πιστεύουμε στον πολύτιμο ρόλο τους και στην αναντικατάστατη αξία της ανθρώπινης παρέμβασης.

VICTORIA

Ανώνυμη Ασφαλιστική Εταιρία Ζημιών

Σταθερή αξία.

από τη συγχώνευση των εταιριών

Μαγδεμβούργου Ελλάς

ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ-VICTORIA

Κεντρικά Αθηνών τηλ. (01) 37.05.300  
Κεντρικά Θεσσαλονίκης τηλ. (031) 371.100



## Αύξηση παραγωγής ασφαλιστρών

Αύξηση κατά 25% παρουσίασε το πρώτο τρίμηνο του 2001 η παραγωγή ασφαλιστρών του υποκαταστήματος Ελλάδος της CGU Insurance, μέλους του ομίλου CGNU, σε σχέση με το αντίστοιχο τρίμηνο του 2000. Σύμφωνα με επίσημα στοιχεία της εταιρίας για το πρώτο τρίμηνο 2001 τα αποτελέσματα έχουν ως εξής:

- Ασφάλιστρα 1.84 δισ. δρχ. (αύξηση 25%)
- Τεχνικό αποτέλεσμα (καθαρό) 82,8 εκ. δρχ. (χωρίς τα έσοδα από επενδύσεις)
- Αποτέλεσμα με τα έσοδα επενδύσεων (καθαρό προ φόρων) 212,2 εκ. δρχ.
- Διάρθρωση παραγωγής:
 

Ασφάλιστρα περιουσίας	54%
Ασφάλιστρα αυτοκινήτων	36%
Ασφάλιστρα λοιπών κλάδων	10%

- Γενικά έξοδα: 14%

Υπενθυμίζεται ότι η CGNU είναι ο μεγαλύτερος βρετανικός ασφαλιστικός όμιλος και συγκαταλέγεται στους 5 πρώτους ασφαλιστικούς ομίλους της Ευρώπης και στους 6 πρώτους του κόσμου.

Απασχολεί 70.000 υπαλλήλους, έχει 15 εκατομμύρια πελάτες και συνολικά έσοδα από ασφάλιστρα και επενδύσεις 72 δισ. λίρες Αγγλίας (15,2 τρισ. δρχ.)

Στην Ελλάδα ο όμιλος έχει παρουσία από το 1883!

## Ασπρόμαυρες πλέον οι φωτογραφίες

Φτωχότερος ο χώρος του φωτορεπορτάζ

Τον περασμένο Μάρτιο έφυγε από κοντά μας ένας αξιόλογος φωτορεπόρτερ, ο Γρηγόρης Πλατανιάς.

Ο Γρηγόρης που έφυγε ξαφνικά από κοντά μας, σε ηλικία 72 ετών, συνδέσε χρόνια τώρα το όνομά του και με την ασφαλιστική αγορά, αφού χιλιάδες ήταν οι εκδηλώσεις τις οποίες αποτύπωσε με τον φωτογραφικό φακό του.

Ακούραστος και πάντα με το χαμόγελο, με ήθος και μεράκι για τη δουλειά του είχε ακόμα πολλά να προσφέρει στην τέχνη του, αν η καρδιά του δεν σταματούσε απροσμενα.

Ομοιάδης και η συνεργασία του με το περιοδικό μας, αφού με επαγγελματική συνέπεια και αληθινή φιλία στήριξε φωτογραφικά την εκδοτική προσπάθεια και τα δημοσιογραφικά μας κείμενα.

Αν μια φωτογραφία αξίζει όσο χίλιες λέξεις, ο Γρηγόρης Πλατανιάς ήξερε καλά να «μιλάει» με τη μηχανή του.

Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» δεν τον ξεχνά. Εκφράζουμε τα θερμά συλλυπητήρια στην οικογένειά του. Θα μας λείψει η καλή δουλειά του, μα πάνω απ' όλα ο ίδιος και η τίμια προσωπικότητά του.

Αντίο, καλέ μας φίλε...



## Η AIG στους top ten του κόσμου

Σημαντική διάκριση για το American International Group (AIG), μητρική εταιρία της AIG Greece, που συγκαταλέγεται στις 10 κορυφαίες εταιρίες του κόσμου με βάση τα οικονομικά στοιχεία του 2000.

Πιο συγκεκριμένα, η AIG κατέλαβε την 7η θέση μεταξύ των 100 ισχυρότερων και ανταγωνιστικότερων εταιριών του δείκτη Forbes Super 100. Για την αξιολόγηση των εταιριών χρησιμοποιούνται τέσσερα κριτήρια: η αξία των περιουσιακών στοιχείων, η αξία των πωλήσεων, το σύνολο των κερδών και η χρηματιστηριακή αξία τους.

Αξίζει να σημειωθεί ότι στις 10 πρώτες εταιρίες, πέρα από την AIG, δεν περιλαμβάνεται καμία άλλη με δραστηριότητα στον ευρύτερο ασφαλιστικό χώρο.

Η επιτυχία αυτή έρχεται να επιβραβεύσει με τον καλύτερο τρόπο τη στρατηγική που ακολουθεί η AIG, επί σειρά ετών, στον τομέα των ασφαλιστικών-χρηματοοικονομικών υπηρεσιών. Η ισχυρή κεφαλαιακή της βάση σε συνδυασμό με τις σύγχρονες δομές της αλλά και την αναπτυξιακή πολιτική που ακολουθεί, την καθιστούν πρωταγωνίστρια δύναμη και στις 136 χώρες του κόσμου όπου δραστηριοποιείται.

Στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, η AIG Greece και το Ασφαλιστικό Συγκρότημα Ν. Κανελλόπουλος-Χ. Αδαμαντιάδης Α.Ε. συνεχίζουν να πρωτοστατούν με νέα καινοτόμα προϊόντα, εξειδικευμένες υπηρεσίες και ολοκληρωμένα ασφαλιστικά προγράμματα προσφέροντας έτσι, με τον πλέον αξιόπιστο τρόπο, ουσιαστική εξασφάλιση σε ατομικό και επιχειρηματικό επίπεδο.

Τα πρόσφατα οικονομικά στοιχεία πιστοποιούν την αναπτυξιακή αυτή πορεία. Αναλυτικότερα, η παραγωγή ασφαλιστρών της AIG Greece το πρώτο τρίμηνο του 2001 ξεπέρασε τα 2,8 δισ., παρουσιάζοντας αύξηση 28,45% σε σχέση με την αντίστοιχη περυσινή περίοδο.

Οι κλάδοι που σημείωσαν τις υψηλότερες επιδόσεις ήταν ο κλάδος Περιουσίας (αύξηση 45%), ο κλάδος Οικονομικών Κινδύνων (αύξηση 293%) και ο κλάδος Τεχνικών Ασφαλίσεων (αύξηση 35%).



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

Η ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ ξεκινά από την εξασφάλιση των συνεργατών της.

Προσφέρει στους Ασφαλιστές της επαγγελματική σιγουριά.

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



ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ:



ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΣ ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ

## Απόδοση τιμών στην Ελληνίδα ασφαλίτρια

Ο Πανελλήνιος Σύνδεσμος Ασφαλιστικών Συμβούλων σε ειδική εκδήλωση που διοργάνωσε στα γραφεία του την 8η Μαρτίου, τίμησε την Ελληνίδα ασφαλίτρια.

Θεομοθετήθηκαν και απονεμήθηκαν τρία βραβεία: το πρώτο στην παλαιότερη εν ενεργεία ασφαλίτρια, το δεύτερο στην πολύτεκνη ασφαλίτρια και το τρίτο στην ασφαλίτρια με τη μεγαλύτερη προσφορά στον Σύνδεσμό μας. Για τις δύο πρώτες βραβεύσεις ζητήσαμε τις προτάσεις των ασφαλιστικών εταιριών, η πλειονότητα των οποίων ανταποκρίθηκε θετικά. Ως παλαιότερη ασφαλίτρια βραβεύθηκε η κ. Κυριακή Κοντάρη, που εργάζεται στην Εθνική, στο υποκατάστημα του κ. Ιωάννη Πάλλη «Χάλτον» από το 1976. Ως πολύτεκνη βραβεύθηκε η κ. Λιάνα Σαπουντζή, που εργάζεται στη Nationale Nederlanden στο υποκατάστημα του κ. Γιώργου Ζαφείρη στην Εύβοια και ως η ασφαλίτρια με τη μεγαλύτερη προσφορά στον ΠΣΑΣ η κ. Δήμητρα Βουρβαχάκη, ασφαλίτρια της Εθνικής Ασφαλιστικής της επιθεώρησης κ. Δημητρίου Κελεσιδή. Τα τρία βραβεία ήταν μία ασημένια κεφαλή της Αρεθούσας και μία πλήρης σειρά καλλυντικών, ευγενική προσφορά της γνωστής εταιρίας ORIFLAME.



Από αριστερά: Οι κ.κ. Αθανάσιος Σκορδάς, πρόεδρος ΠΣΑΣ, Κική Κοντάρη, Λιάνα Σαπουντζή, Δήμητρα Βουρβαχάκη και Θεόδωρος Χαραλαμπίδης, γεν. γραμματέας ΠΣΑΣ

**ΕΘΝΙΚΗ**  
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

**Στόχος άνω των 150 εκατ. δρχ.  
για το 2001**

Στις 20/2/01 στο γραφείο Παραγωγής της Εθνικής Ασφαλιστικής (Ν. Σμύρνη) του κ. Καραβά Αρτέμη έγινε η κοπή της πρωτοχρονιάτικης πίτας. Παρευρέθησαν πολλά στελέχη της εταιρίας με προεξέχοντα τον διευθυντή πωλήσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής Βαγγέλη Τριανταφύλλου. Ο διευθυντής του γραφείου κ. Καραβάς, αφού ευχαρίστησε τους παρευρισκομένους και τους συνεργάτες για την προσπάθεια του περασμένου χρόνου, τους κάλεσε να ξεπεράσουν το στόχο του 2001, τα 150.000.000 δρχ. σε ατομικά συμβόλαια ζωής. Στη συνέχεια το λόγο πήρε ο διευθυντής Πωλήσεων κ. Τριανταφύλλου ο οποίος, αφού μίλησε για την προοπτική και τα σχέδια της Εθνικής, ανέπτυξε τον σημαντικό ρόλο που θα διαδραματίσει στο άμεσο μέλλον ο ασφαλιστικός σύμβουλος της εταιρίας. Στο τέλος της ομιλίας του ο κύριος Τριανταφύλλου ανακοίνωσε την ένταξη του γραφείου του κ. Καραβά στην επιθεώρηση του κ. Παϊκόπουλου.



Από αριστερά: Ο Βαγγέλης Τριανταφύλλου, διευθ. πωλήσεων Εθνικής Ασφαλιστικής, ο Αρτέμης Καραβάς, προϊστάμενος γραφείου παραγωγής Εθνικής Ασφαλιστικής, ο Παϊκόπουλος, Συντονιστής Επιθεωρητής, η κ. Βαμβάκα προϊστάμενη Δικτύου



**NovaMax:**  
Νέο επενδυτικό  
πρόγραμμα  
διπλής δυναμικής  
από τη NovaBank

Η NovaBank από τη Δευτέρα 19/3/2001 διαθέτει ένα νέο επενδυτικό πρόγραμμα που πραγματικά αξιοποιεί το κεφάλαιό σας. Το νέο αυτό πρόγραμμα ονομάζεται NovaMax και σχεδιάστηκε για να καλύψει τις ανάγκες του σύγχρονου επενδυτή.

Το NovaMax είναι ένα επενδυτικό πακέτο διπλής δυναμικής που προσφέρει:

1. Το υψηλότερο επιτόκιο της αγοράς 6% σε 3μηνη προθεσμιακή κατάθεση, για τα 2/3 του κεφαλαίου.
2. Δυνατότητα υψηλών αποδόσεων από τα μετοχικά Αμοιβαία Κεφάλαια NovaBank εσωτερικού και εξωτερικού, για το 1/3 του κεφαλαίου.

Ελάχιστο ποσό επένδυσης 3.000.000 δρχ. (€ 8.804,11).

Το NovaMax αποτελεί μια επενδυτική λύση που εξασφαλίζει τη μεγιστοποίηση της απόδοσης για τα 2/3 του κεφαλαίου, ενώ ταυτόχρονα επιτρέπει στον επενδυτή τη διαμόρφωση του προσωπικού του χαρτοφυλακίου για το 1/3 του κεφαλαίου, με επιλογή από τη σειρά των μετοχικών Αμοιβαίων Κεφαλαίων NovaBank δηλαδή NovaBank Blue Chips, NovaBank Small cap, NovaBank Europa.

**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).

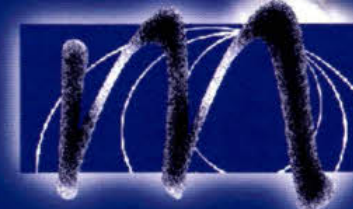
Οι κατάλληλοι υποψήφιοι πρέπει να διαθέτουν:

- 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 προσώθηση υπηρεσιών θα ληφθεί υπ' όψιν

Η εταιρία προσφέρει:

- Δέλεαστικό «πακέτο» αμοιβών
- Βonus με βάση την παραγωγικότητα
- Πρόγραμμα ομαδικής ασφάλισης
- Σύγχρονο και δημιουργικό περιβάλλον εργασίας
- Συνεχή εκπαίδευση και επιμόρφωση

Αποστέλλετε Βιογραφικό Σημείωμα στη διεύθυνση: ΑΚΤΗ ΠΟΣΕΙΔΩΝΟΣ 12 ΠΕΙΡΑΙΑ 185 31, (υπ' όψιν κ. ΓΟΥΔΙΝΟΥ Β.). Θα τηρηθεί απόλυτη εχεμύθεια.



**Le Monde**  
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.

ΨΑΡΩΝ 2 & ΑΓ. ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ, 104 37 - ΤΗΛ: (01) 523 4667, FAX: (01) 523 6443  
TELEX: 225397 LOYD GR., e-mail lma @ hol.gr.

ACT PRESS

# ΟΙ ΕΙΔΙΚΟΙ ΤΗΣ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ



Στις αρχές της δεκαετίας του '90 η National Communication έκανε την εμφάνισή της στον δύσκολο και απαιτητικό χώρο της επικοινωνίας.

Η National Communication ιδρύθηκε το 1992 και είναι σήμερα μια εταιρία ολοκληρωμένης επικοινωνίας, προσφέροντας αυτόνομα στους πελάτες της όλη την γκάμα των υπηρεσιών επικοινωνίας όπως: Δημοσιότητα, Δημοσιότητες Σχέσεις, Διαφήμιση, Έντυπα, Υπηρεσίες Internet.

Τη δυναμική και τις λύσεις που προσφέρει η National Communication τις έχουν εμπιστευθεί μέχρι σήμερα και εξακολουθούν να τις εμπιστεύονται μερικές από τις σημαντικότερες εταιρίες της χώρας μας.

## Σύμβουλοι επικοινωνίας

Η National Communication σε μικρό χρονικό διάστημα, κατάφερε να εντάξει στο πελατολόγιό της επιχειρήσεις όπως η ΝΗΡΕΥΣ Α.Ε., ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ, Α.Γ. ΠΕΤΖΕΤΑΚΙΣ, ΦΟΙΝΙΞ, GENERALI, ΑΣΠΙΣ ΑΕΔΑΚ, ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ, ΠΛΑΙΣΙΟ COMPUTERS, ΕΤΑΙΡΙΑ ΑΝΩΤΑΤΩΝ ΣΤΕΛΕΧΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ (ΕΑΣΕ), ΑΣΠΙΣ ΑΧΕ, ΝΕΛ LINES, YAMAHA MOTOR HELLAS, ΠΡΟΜΟΤΑ HELLAS κ.ά., φθάνοντας να θεωρείται μία από τις μεγαλύτερες, αξιόπιστες και πλέον εξειδικευμένες εταιρίες του χώρου.

## Τι προσφέρει η Ν.Σ.

Η Ν.Σ. προσφέρει εξειδικευμένα και αποτελεσματικά κανάλια επικοινωνίας των επιχειρήσεων, αλλά και μεμονωμένων προσώπων με τον Τύπο, γραπτό και ηλεκτρονικό.

Χτίζει τις γέφυρες με μια ποικιλία μεθόδων (δελτία Τύπου, συνεντεύξεις Τύπου, στρατηγική προβολής στα media, σεμινάρια επικοινωνίας κ.ά.) έχοντας εξειδικευμένα στελέχη στην επικοινωνία. Βοηθά τις επιχειρήσεις να διαμορφώσουν και να προβάλουν σωστά την εικόνα τους στα media και να χτίσουν το δικό τους corporate image.

Παρέχει τις κατάλληλες υπηρεσίες σε κάθε επιχείρηση ανάλογα με τις ανάγκες της στο δύσκολο και απαιτητικό τομέα της επικοινωνίας.

Παράλληλα, η Ν.Σ. το 1997 μπήκε στο χώρο των τηλεοπτικών παραγωγών με δύο εκπομπές οικονομικού - χρηματιστηριακού περιεχομένου.



Το 1995 ιδρύει την πρώτη της θυγατρική εταιρία, την Ν.Σ. Creative, με στόχο να καλύψει τις ανάγκες της διαφημιστικής προβολής των πελατών της Ν.Σ. Προσφέρει ολοκληρωμένες διαφημιστικές υπηρεσίες (σχεδιασμό καμπάνιας, εντύπων, εκδηλώσεων κ.λπ.), ενώ στο πελατολόγιό της βρίσκονται σημαντικές εταιρίες, όπως η KARELIA S.A., ο ΦΟΙΝΙΞ, ο ΟΜΙΛΟΣ ΖΟΥΜΠΟΥΛΙΔΗ (MEXX, GUESS, MAX MARA κ.λπ.), η CARDICO (ΚΑΡΔΑΣΙΛΑΡΗΣ), το ΚΑΣΤΕΛΛΟΡΙΖΟ, η ΑΣΠΙΣ ΑΕΔΑΚ, η Α.Γ. ΠΕΤΖΕΤΑΚΙΣ, η CARRIER, η ΕΘΡΟΒΑΝΚ, η ΝΕΛ κ.ά.



Τέλος, το 1997 στο Group της Ν.Σ. προστίθεται η NC net, η οποία είναι η πρώτη press-infobank στην Ελλάδα. Πρόκειται για μια εταιρία που έφερε την καινοτομία στο χώρο της αποδελτίωσης Τύπου, καθώς προσφέρει στους συνδρομητές της, μέσω Internet, αυθημερόν ενημέρωση για

ό,τι γράφει το σύνολο του Τύπου για όποιο θέμα τους ενδιαφέρει.

Η NC net από την 1η Απριλίου 1997 παρακολουθεί τη δημοσιότητα 800 περίπου εταιριών του χρηματοπιστωτικού χώρου, ΜΜΕ κ.ά., ενώ καθημερινά προσθέτει και νέους κλάδους. Επίσης, η εταιρία αναλαμβάνει τον σχεδιασμό σελίδων διαφόρων εταιριών στο Internet. Τα μελλοντικά σχέδια για την NC net είναι η διεύρυνση του προγράμματος και σε άλλους χώρους, όπως η πολιτική, ο αθλητισμός κ.ά.

Ενδεικτικά αναφέρουμε τη ΧΙΟΣΒΑΝΚ, την ALPHA ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΙΣΤΕΩΣ, τη METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ, τις ΜΙΝΩΙΚΕΣ ΓΡΑΜΜΕΣ, τη FIAT AUTO HELLAS, τις ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ, τη SHELL, τη MICROSOFT HELLAS, τη STET HELLAS, την ΑΣΠΙΣ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑΚΗ, την ΕΘΝΙΚΗ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑΚΗ, την PRICEWATERHOUSECOOPER'S, την SAP HELLAS κ.ά. που αποτελούν μερικούς μόνο από τους συνδρομητές της NC net.



## «ΣΟΦΟΚΛΕΟΥΣ»

### Νέο πρόγραμμα επικοινωνίας

Η Ν.Σ. η οποία δραστηριοποιείται και στο χρηματοπιστωτικό χώρο ετοίμασε ειδικά για όσες εταιρίες είναι εισηγμένες στο Χρηματιστήριο ή πρόκειται να εισαχθούν, ένα ολοκληρωμένο πρόγραμμα επικοινωνίας με την επωνυμία «ΣΟΦΟΚΛΕΟΥΣ».

Το πρόγραμμα «ΣΟΦΟΚΛΕΟΥΣ» είναι ειδικά σχεδιασμένο και περιέχει όλες τις υπηρεσίες ώστε να καλύπτει πλήρως τις επικοινωνιακές ανάγκες μιας εταιρίας προς εισαγωγή ή εισηγμένης.

Αποτέλεσμα της πολύχρονης εμπειρίας της Ν.Σ. στο συγκεκριμένο χώρο, το πρόγραμμα «ΣΟΦΟΚΛΕΟΥΣ» σας προσφέρει ολοκληρωμένες υπηρεσίες όπως: Στρατηγική επικοινωνίας, υπηρεσίες δημοσιότητας (άρθρα, συνεντεύξεις, δελτία Τύπου), εκδηλώσεις, σχεδιασμό ενημερωτικού εντύπου, σχεδιασμό διαφημιστικής καμπάνιας, Lobbying, διαχείριση επικοινωνιακών κρίσεων, υπηρεσίες press infobank, μηνιαίο report σε CD-ROM.

# ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΙΣ ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ ΜΙΝΕΤΤΑ Α.Ε.Γ.Α.

## πρώτη σε εξυπηρέτηση πρωτότορος σε καλύψεις

Ασφαλίσεις κατά παντός κινδύνου, ζωής, πυρός, μεταφορών, μεταφοράς χρημάτων, προσωπικών ατυχημάτων, κλοπής, θραύσης κρυστάλλινων, ανεγκυστερήτων, 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.

### ● ΜΙΝΕΤΤΑ GESA - ΟΔΙΚΗ ΒΟΗΘΕΙΑ

Για όλη την Ευρώπη 24 ώρες το 24ωρο.

## Για να έχετε το κεφάλι σας ήσυχο και την περιουσία σας εξασφαλισμένη



ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ - ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ: ΝΙΚΗΣ 10 & ΕΡΜΟΥ - ΣΥΝΤΑΓΜΑ

ΤΗΛ.: 324 9234 - 324 9374 - 324 6621 - 324 6601 - 324 0556 - 322 5594 - 324 1120 - 324 2593 - 324 1859 - 322 8057 - 322 8835 -

322 5529 - 324 1845 - 321 3210 - 323 1206 - 322 6885 - 322 3452 - 323 6968 - 322 6649 - 322 7251 - 322 7214 - 322 4749

TELEX 21 43 92 ASMI GR, FAX 01 324 1842, 01 322 8801

ΠΕΙΡΑΙΑΣ, ΤΗΛ.: 417 1375 - 412 5172 - 412 5607 FAX: 01 412 1003

ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ, ΤΗΛ.: 265 112 - 274 592 - 271 717 - 288 216 - 281 198 - 281 298 FAX 031 224 675

Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» συνάντησε τον Ιωάννη Πολίτη, σύμβουλο διοίκησης της Allianz, ένα παλαιό και έμπειρο στέλεχος της ασφαλιστικής αγοράς, και συζήτησε μαζί του για το μεγάλο θέμα της εκπαίδευσης στελεχών και επιχειρήσεων

## Εκπαίδευση: Το ανθρώπινο κεφάλαιο

**Ερ.:** Γνωρίζω ότι πάντοτε σας συγκινούσε η εκπαίδευση. Τι σας κάνει να πιστεύετε τόσο πολύ σ' αυτήν;

**Απ.:** Κατ' αρχήν δεν είμαι εκπαιδευτικός, ούτε αντιμετωπίζω την εκπαίδευση αυτοτελώς. Από όσα έχω διαβάσει, ιδιαίτερα στα πλαίσια του Economics of Education, και έχω παρατηρήσει όλα αυτά τα χρόνια, έχω καταλήξει στο συμπέρασμα, ιστορικά επιβεβαιούμενο άλλωστε, ότι μόνο ένας μορφωμένος λαός μετέχει στην πρωτοπορία. Η εκπαίδευση, κατά τον νομπελίστα οικονομολόγο Ρ. Μαντέλ, είναι επένδυση στο σημαντικότερο συντελεστή για την πρόοδο μιας κοινωνίας, το ανθρώπινο κεφάλαιο. Συνεπώς, ως άνθρωπος των επιχειρήσεων δεν μπορούσα ποτέ να παραβλέψω την επένδυση αυτή, που εγγυάται την απόδοση οιασδήποτε άλλης μορφής επένδυσης.

**Ερ.:** Η εκπαίδευση είναι μια έννοια αρκετά ευρεία. Εσείς πού την οριοθετείτε;

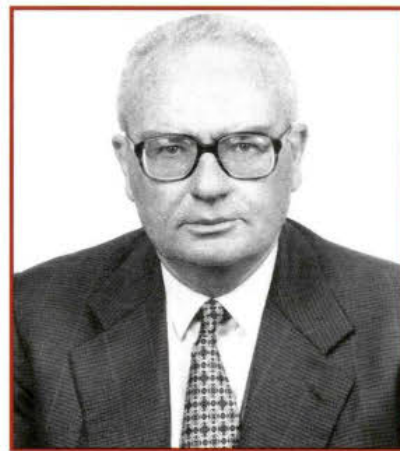
**Απ.:** Η ελληνική γλώσσα είναι πολύ πλούσια σε λέξεις, πολλές εκ των οποίων έχουν ποικιλία νοημάτων, έτσι και προκειμένου περί εκπαίδευσης. Υπάρχει η εκπαίδευση που οδηγεί στην παιδεία, τη γενικότερη δηλ. καλλιέργεια του ανθρώπου, και η εκπαίδευση που συνεπάγεται την απόκτηση και τη βελτίωση όλων εκείνων των δεξιοτήτων που κάνουν τον άνθρωπο, ιδιαίτερα τον εργαζόμενο, περισσότερο παραγωγικό. Στα πλαίσια των επιχειρήσεων, η δεύτερη είναι εκείνη που προκαλεί το άμεσο ενδιαφέρον μας. Πρέπει πάντως να προσθέσω ότι και η εκπαίδευση ως παιδεία έχει ενδιαφέρον για την επιχειρηματική κοινότητα, διότι επηρεάζει την αποτελεσματικότητα της εκπαίδευσης ως κατάρτισης.

**Ερ.:** Πώς βλέπετε την εκπαίδευση των εργαζομένων στον ασφαλιστικό τομέα;

**Απ.:** Τις απόψεις μου για την ασφαλιστική εκπαίδευση έχω διατυπώσει κατ' επανάληψη σε συνεντεύξεις και άρθρα μου, το πρώτο εκ των οποίων δημοσιεύθηκε τον Ιανουάριο του 1985 στο περιοδικό «Ιδιωτική Ασφάλιση». Έκτοτε παρακολουθώ εκ του σύνεγγυς τις αξιολογές προσπάθειες που έχουν γίνει στον τομέα αυτό. Είμαι υπερήφανος διότι υπηρετώ τόσες δεκαετίες σε έναν κλάδο που πιστεύει στην εκπαίδευση και επιδιώκει με συνέπεια και πρακτικό πνεύμα την αξιοποίηση των προσφερομένων ευκαιριών.

**Ερ.:** Θα θέλατε να είσθε πιο συγκεκριμένος;

**Απ.:** Προφανώς θέλετε να αναφερθώ σε συγκεκριμένα παραδείγματα. Είναι πάρα πολλά. Γι' αυτό θα περιορισθώ σε όσα έρχονται στη μνή-



μη μου. Τα πολύωρα σεμινάρια της Ενωσης Ασφαλιστικών Εταιριών στις 10ετίες του '70 και '80 είχαν ένα πολυπληθές ακροατήριο διοικητικών στελεχών. Παράλληλα, ασφαλιστικές εταιρίες όπως η Interamerican, η ΕΘΝΙΚΗ, η Ν.Ν., η Ασπίς Πρόνοια και άλλες ίδρυσαν τμήματα εκπαίδευσης κυρίως για ασφαλιστικούς συμβούλους και managers και χρηματοδοτούσαν την εξω-επιχειρησιακή εκπαίδευση των ασφαλιστικών υπαλλήλων. Στο σημείο αυτό θα πρέπει να μνημονεύσω τη σημαντική συμβολή της LIMRA στην εκπαίδευση των στελεχών πωλήσεων ζωής. Τέλος, η ίδρυση με πρωτοβουλία των ασφαλιστικών εταιριών του ΕΙΑΣ έδωσε νέα, οργανωμένη ώθηση στην εκπαίδευση των διοικητικών στελεχών μας.

**Ερ.:** Πώς βλέπετε την εξέλιξη της εκπαίδευσης στην Ελλάδα;

**Απ.:** Τα μέχρι σήμερα αποτελέσματα δικαιώνουν τους πρωτοπόρους υποστηρικτές της εκπαίδευσης στον κλάδο μας. Το επίπεδο γνώσεων αλλά και γενικότερης παιδείας των στελεχών πωλήσεων και διοικητικών υπαλλήλων είναι ασυγκρίτως ανώτερο από εκείνο που υπήρχε πριν από σαράντα χρόνια, όταν άρχισε η νέα εποχή για τον κλάδο μας. Η επιτυχία αυτή και η πίστη των επικεφαλής των ασφαλιστικών επιχειρήσεων στη σπουδαιότητα και αναγκαιότητα της εκπαίδευσης του ανθρωπίνου κεφαλαίου με κάνει ιδιαίτερα αισιόδοξο.

Προσπάθειες όπως το ΙΧΟΣ, το ΕΙΑΣ, η LIMRA, το MDRT, τα εκπαιδευτικά κέντρα των ασφαλιστικών εταιριών εγγυώνται, πιστεύω απόλυτα, την περαιτέρω θετική εξέλιξη της ασφαλιστικής εκπαίδευσης στη χώρα μας. Εύχομαι και άλλοι κλάδοι, ιδιαίτερα της Νέας Οικονομίας,

να ακολουθήσουν το παράδειγμα του δικού μας κλάδου.

**Ερ.:** Ο κλάδος μας διαθέτει ικανούς εκπαιδευτές; Μπορούν να βελτιωθούν και πώς;

**Απ.:** Η ασφαλιστική εκπαίδευση ξεκίνησε χωρίς προπαρασκευή. Ήταν αποτέλεσμα πίστης και οραματισμού για το μέλλον του κλάδου μας. Αναζητήθηκαν οι καλύτεροι, κατά το δυνατόν, εκπαιδευτές, οι περισσότεροι εκ των οποίων δεν απογοητεύσαν για την επιλογή τους. Λόγω της επιτυχίας της, η εκπαίδευση προσελκύει τα τελευταία χρόνια το επαγγελματικό ενδιαφέρον νέων ανθρώπων. Έργο των ασφαλιστικών εταιριών και των οργανισμών που ασχολούνται με την ασφαλιστική εκπαίδευση είναι να φροντίζουν για την ανανέωση και τον εκσυγχρονισμό των εκπαιδευτών. Επίσης, να επιδιώκουν την εφαρμογή των μεθόδων και τεχνικών μέσων που προσφέρει η σύγχρονη ηλεκτρονική τεχνολογία και ιδιαίτερα το internet.

**Ερ.:** Ποια είναι η θέση της Allianz έναντι της εκπαίδευσης;

**Απ.:** Η Allianz ως διεθνής όμιλος δίδει μεγάλη σημασία στην εκπαίδευση και την ερευνητική εργασία γύρω από την ανάπτυξη του ανθρώπινου δυναμικού και των σύγχρονων μεθόδων πωλήσεως και την καλύτερη ικανοποίηση των ασφαλιστικών αναγκών ατόμων και επιχειρήσεων. Πολυάριθμα working groups και workshops με πολυεθνική συμμετοχή εργάζονται για τα ερευνητικά προγράμματα του εκπαιδευτικού κέντρου της Allianz στη Γερμανία. Στην Ελλάδα, η Διεύθυνση Εκπαίδευσης μετά μία διετία εξαντλητικής εργασίας και προσφοράς βρίσκεται στο στάδιο της ανασυγκρότησης στο πλαίσιο της νέας στρατηγικής εκπαίδευσης, που όρισε η διοίκηση του ομίλου στη χώρα μας.

**Ερ.:** Η τελευταία ερώτησή μου αφορά στην εκπαίδευση των διαμεσολαβούντων και τις σχετικές εξετάσεις που προβλέπονται σε υπουργική απόφαση. Τι γνώμη έχετε;

**Απ.:** Είναι η δεύτερη φορά που επιχειρείται και μάλιστα κατά τρόπο πολύ φιλόδοξο, η εκπαίδευση των διαμεσολαβούντων και η διαπίστωση των γνώσεών τους. Έχω τη γνώμη ότι χωρίς την ουσιαστική συμμετοχή του κλάδου μας και των εξειδικευμένων οργάνων π.χ. του ΕΙΑΣ, η καλοπροαίρετη, αλλά και φιλόδοξη, αυτή προσπάθεια δεν θα έχει καλύτερη τύχη από την προηγούμενη. Η εκπαίδευση είναι ουσία και συνεχής προσπάθεια και όχι στιγμιαία διαπίστωση γνώσεων, που μπορούν να αποκτηθούν σε κάποιο προπαρασκευαστικό για τις εξετάσεις φροντιστήριο.

## ΓΡΑΨΟΥ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ ΤΩΡΑ!

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



Στις σελίδες του:

- Γνώσεις - εμπειρίες
- Αλήθεια για καλύτερη καριέρα
- Πληροφόρηση, ήθος, ειλικρίνεια
- ΤΡΟΠΟΙ και ΜΕΘΟΔΟΙ ΕΡΓΑΣΙΑΣ
- ΤΟ ΣΥΜΦΕΡΟΝ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

### ΓΙΝΕ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ

• ΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΑΞΙΖΟΥΝ  
ΚΑΛΥΤΕΡΗ ΜΕΤΑΧΕΙΡΙΣΗ!

• ΣΤΗΡΙΞΕ ΤΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΣΟΥ,  
ΤΗ ΔΙΚΗ ΣΟΥ ΦΩΝΗ!

• ΣΤΕΙΛΕ ΤΙΣ ΑΠΟΨΕΙΣ ΣΟΥ,  
ΖΗΤΗΣΕ ΝΑ ΣΥΝΕΡΓΑΣΤΟΥΜΕ

### ΔΕΛΤΙΟ ΕΓΓΡΑΦΗΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗ

Για ένα χρόνο  Για δύο χρόνια

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ: .....ΕΤΑΙΡΙΑ: .....

ΘΕΣΗ ΣΤΗΝ ΕΤΑΙΡΙΑ: .....ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ: .....

TAX. ΚΩΔΙΚΑΣ: .....ΠΟΛΗ: .....

ΤΗΛΕΦΩΝΑ: .....FAX: .....

Αποστέλλω ταχυδρομική επιταγή

Κατάθεση στο λογαριασμό 51342181/104 Εθνικής Τράπεζας Ελλάδος

**Προσοχή!** Για να γίνει πίστωση, αναγράψτε στην κατάθεση τον αποστολέα και το περιοδικό και στείλτε το παραστατικό στο fax: 36.11.545

Θα σαλεί εισπράκτορας (Μόνο στην ευρύτερη περιοχή του κέντρου της Αθήνας)

Θα περάσω από τα γραφεία σας

### ΑΞΙΑ ΕΤΗΣΙΑΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΣ

Τεύχος: 1.500 Δρχ. • Φοιτητές 6.000 Δρχ. • Ιδιώτες 10.000 Δρχ. • Εταιρίες - Οργανισμοί 30.000 Δρχ.

### ΑΞΙΑ ΔΙΕΤΟΥΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΣ

Φοιτητές 10.000 Δρχ. • Ιδιώτες 15.000 Δρχ. • Εταιρίες - Οργανισμοί 50.000 Δρχ.



# οι Ασφαλιστές μπροστά στις προκλήσεις της Νέας Οικονομίας



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

Α. Πολύζος, Γ. Διονάτος, Στ. Κοτζαμάνης,  
Σ. Ντόβολος, Ε. Παπαδήμας,  
Β. Νικολοπούλου Σεβαστάκη, Κ. Σταμάτης,  
Θ. Τσίνας, Α. Χονδρονίκος, Κ. Χριστόπουλος,

ΙΑΤΡΙΚΑ ΘΕΜΑΤΑ

**Δημ. Λινός**

(Ιατρός - καθηγητής Παν/μίου Αθηνών)

**Σμαρούλα Παντελή**

(ψυχολόγος)

ΘΕΜΑΤΑ Ε.Ε.

**Α.Δ. Θεοδωράκης**

ΥΠΕΥΘΥΝΗ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ

**Γ. Καλτσώνη**

ΣΥΝΔΡΟΜΕΣ - ΔΙΑΦΗΜΙΣΗ

Θ. Αποστολοπούλου, ΑΝ. Δεληγιώργος,  
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.

ΓΙΑ ΠΛΗΡΩΜΗ ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ:

Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος

ΑΡ. ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ: 51342181/104

ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ - ΠΑΡΑΓΩΓΗ

ACCESS ΓΡΑΦΙΚΕΣ ΤΕΧΝΕΣ Α.Ε.

ΑΠΑΓΟΡΕΥΕΤΑΙ Η ΑΝΑΔΗΜΟΣΙΕΥΣΗ, η αναπαραγωγή, ολική, μερική ή περιληπτική ή κατά παράφραση ή διασκευή / απόδοση του περιεχομένου του περιοδικού με οποιονδήποτε τρόπο, μηχανικό, ηλεκτρονικό, φωτοτυπικό, ηχογράφησης ή άλλο, χωρίς προηγούμενη γραπτή άδεια του εκδότη

Νόμος 2121/1993 στην Ελλάδα και κανόνες  
Διεθνούς Δικαίου που ισχύουν στην Ελλάδα.

# Η METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΠΑΡΟΥΣΙΑΖΕΙ ΤΗ ΝΕΑ ΓΕΝΙΑ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ



## 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 ρισκάρете 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*

# ΕΛΕΥΘΕΡΙΑ ΕΠΙΛΟΓΗΣ

από ένα ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΑ ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΟ ΣΥΣΤΗΜΑ ΥΓΕΙΑΣ



## all iasis

Ένα ασφαλιστικό σύστημα υγείας, δεν είναι απόλυτα ολοκληρωμένο αν δεν προσφέρει απόλυτη ελευθερία επιλογής και γιατρού και νοσοκομείου.

Το **all iasis** έρχεται να καλύψει αυτό το κενό, αφού όχι μόνο αναλαμβάνει τη νοσηλεία σας, αλλά και σας επιτρέπει να επιλέξετε εσείς ποιος γιατρός θα σας εξετάσει και σε ποιο νοσοκομείο θα πάτε.

Το all iasis σας καλύπτει πλήρως, γιατί σας προσφέρει:

- Ιατρικές εξετάσεις και ιατρικές πράξεις.
- Δωρεάν ετήσιο check-up.
- Διαγνωστικές εξετάσεις.
- Πλήρη νοσοκομειακή περίθαλψη.
- Επείγουσα Ιατρική Βοήθεια και Μεταφορά σε νοσοκομείο με το κατάλληλο μεταφορικό μέσο.
- Τηλεφωνικό Κέντρο ιατρικής υποστήριξης και καθοδήγησης, όλο το 24ωρο, στο τηλέφωνο 1142.
- Αποκατάσταση της υγείας σας, χωρίς περιττή ταλαιπωρία και χρονοβόρες διαδικασίες.

Και όλα αυτά, ανεξάρτητα από ύπαρξη ασφάλειας ζωής.

### all iasis.

Για να αποφασίζετε εσείς, για την υγεία σας.

**Allianz** 

Η δύναμη στο πλευρό σας

Κεντρικά γραφεία: Λ. Κηφισίας 124, 115 26  
Τηλ. Κέντρο all iasis: 1142  
Κέντρο Επικοινωνίας Allianz: 6999 999  
Fax: 6997 574

Υποκατάστημα Β. Ελλάδος: Τσιμισκή 27, 546 24 Θεσσαλονίκη  
Τηλ.: 031 232640, Fax: 031 229702  
<http://www.allianz.gr>