

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 71 • ΜΑΪΟΣ - ΙΟΥΝΙΟΣ 2001 - ΔΡΧ. 1.500 - Euro 4,40

“η ζωή
δεν είναι ασπρόμαυρη
έχει πολλά χρώματα”

ΕΠΙΚΑΙΡΟΤΗΤΑ: INTERAMERICANA • ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ • ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ • ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ • METROLIFE ΔΕΓΑ



**Πωλήσεις
Σαν παλιό σινεμά
με καλούς πρωταγωνιστές**



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.

Ησυχάστε... 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



ΒΑΛΙΟΥΡΓΗ

ΕΧΕΤΕ ΑΛΛΗ ΔΙΑΘΕΣΗ, ΟΤΑΝ ΔΕΝ ΕΧΕΤΕ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ

Βλέπετε τα πράγματα τελείως διαφορετικά όταν νιώθετε σιγουριά. Και νιώθετε σιγουριά όταν απολαμβάνετε ένα φάσμα υπηρεσιών που καλύπτει πλήρως κάθε σας ανάγκη στην ασφάλεια, την υγεία, την περιουσία. Όταν σας στηρίζει σε κάθε στιγμή της ζωής σας ένα μεγάλο δίκτυο

ασφαλιστικών συμβούλων με υψηλό επίπεδο επαγγελματισμού. Και όταν όλα αυτά σφραγίζονται με την εγγύηση ενός ισχυρού Ομίλου, με επιτυχημένη παρουσία 35 ετών. Γιατί, με την INTERAMERICAN, έχετε τα πάντα στη διάθεσή σας... για να έχετε πάντα άλλη διάθεση.



INTERAMERICAN
Μεγάλη και Σίγουρη!
www.interamerican.gr

NATIONAL COMMUNICATIONS



4

«Το Αιγαίο των Νομισμάτων»
Οι πανάρχαιοι πολιτισμοί του Αιγαίου
και τα αρχαία νομίσματα



20

Ασφαλιστική μεταρρύθμιση:
Οι θέσεις των εκπροσώπων
των εργαζομένων και του ΣΕΒ



54

Εικονικές πωλήσεις:
Ο ρόλος του ασφαλιστικού
συμβούλου σύμφωνα
με τις απαιτήσεις μιας
ασπρόμαυρης ελληνικής ταινίας

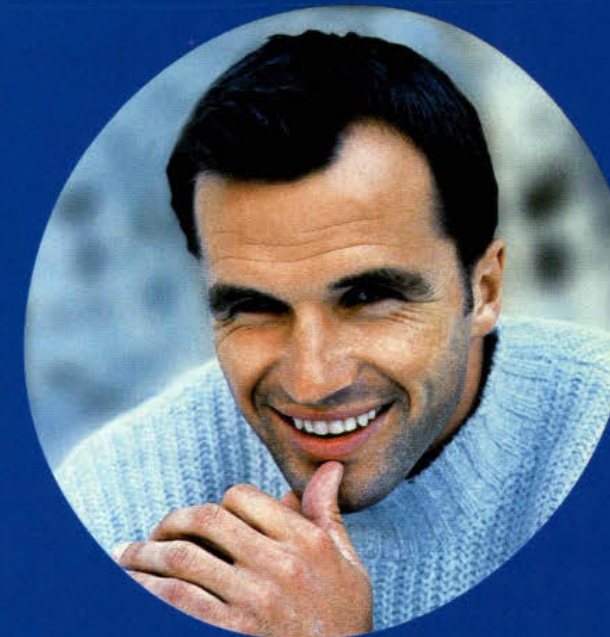


76

Διαμεσολαβούντες:
Ρεπορτάζ για το θέμα
των προμηθειών

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

- 4 Συναισθηματικά: Το Αιγαίο των νομισμάτων
- 10 Γράμμα του εκδότη:
Πόσα αεροδρόμια «Ελευθέριος Βενιζέλος»
έφτιαξε ο Δημήτρης Κοντομηνάς
- 12 Ασφαλιστικό Underwriting
- 20 Ενημέρωση:
Ασφαλιστικό - Ραντεβού τον Σεπτέμβρη
- 24 Οικονομικά: Η επόμενη ημέρα της
ασφαλιστικής αγοράς
- 26 Ενημέρωση: Interamerican:
Ο Δ. Κοντομηνάς μιλάει στους ανθρώπους του
μετά τη συμφωνία με τη Eureka
- 32 Ενημέρωση: Τακτική γενική συνέλευση
Αγροτικής Ζωής και Αγροτικής Ασφαλιστικής
- 34 Ενημέρωση: Τράπεζα Αττικής:
Ετήσια γενική συνέλευση
- 36 Συνέδριο: Αγροτική Ασφαλιστική
- 42 Συνέδριο: Εθνική Ασφαλιστική
- 48 Συνέντευξη: Ο Δημήτρης Έξαρχος
παρουσιάζει στο «ΝΑΙ» το προφίλ
της Metrolife ΑΕΓΑ
- 52 Κύπρος: Οικονομική ενημέρωση
- 54 Εικονικές πωλήσεις: Η ζωή δεν είναι
ασπρόμαυρη, έχει πολλά χρώματα
- 64 Συνέντευξη: Γιώργος Γιακουμάκης:
Το «μυστικό» της πρωτιάς
- 66 Πρόγραμμα υγείας: Αλφα Διάγνωση
- 67 Φοίνιξ Ασκληπιός. Νέο σύστημα
καλύψεων.
- 68 Πειραιώς Ζωής. Κάλυψη υγείας
- 69 Νέα unit linked από την Alico
- 70 Καλύψεις για χρηματικές απώλειες
από την AIG Greece
- 71 Ασπίς Personal, προτάσεις
επενδυτικού σχεδιασμού
- 72 Πρόγραμμα ασφάλισης κατοικιών
από τη Le Monde
- 73 Ασφάλιση σκαφών από την Ατλαντική Ένωση
- 74 Προϊόντα: Παρουσίαση προϊόντων
ασφαλιστικών εταιριών
- 76 Διαμεσολαβούντες: Συμβάσεις ανασφάλειας
- 88 Internet: Ρεπορτάζ, ειδήσεις
- 94 Ειδήσεις - Επικοινωνία
- 108 Απόψεις: «Ασφαλιστές, οι δικοί μου ήρωες»
από την Αίμη Παπαδοπούλου
- 110 Ελεύθερος χρόνος: Οδηγίες για... Ξεκούραση



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.

Το Αιγαίο των νομισμάτων

Στη χούφτα της πιο παλιάς θάλασσας του κόσμου πριν απ' το Έπος και μετά το Χρόνο, ακούραστοι Ίκαροι του Μύθου, οι Αιώνες, γέννησαν το Αιγαίο. Με τον Τάλω για τροφό και τον Έρωτα συμπαραστάτη. Γλαυκό και αφρισμένο τ' απίθωσαν στη φάτνη του ωραίου και του απλού. Αειθαλές κι ανερμήνευτο στη σοφία του.

Απόσπασμα από το κείμενο του Δρος Ι. Τουράσσογλου, Διευθυντή του Νομισματικού Μουσείου

Από το λεύκωμα: ΤΟ ΑΙΓΑΙΟ ΤΩΝ ΝΟΜΙΣΜΑΤΩΝ του υπουργείου Πολιτισμού και του Νομισματικού Μουσείου.

Η γεωπολιτική θέση του Αιγαίου μεταξύ Ανατολής και Δύσης ανετέλεσε ώστε στα διάσπαρτα νησιά του να αναπτυχθούν πανάρχαιοι πολιτισμοί και αυτό να γίνει η γέφυρα για την ιστορική και πολιτιστική σύνδεση της Ευρώπης με την Ανατολή. Από τη νεολιθική ήδη εποχή, όταν για πρώτη φορά ο άνθρωπος ρίχνεται στην περιπέτεια των θαλασσινών ταξιδιών, τα μικρά ξύλινα σκάφη του κυκλαδίτη ναυτικού, που αυλακώνουν απ' άκρη σ' άκρη το Αιγαίο μεταφέροντας εμπορεύματα από και προς την ανατολή, γίνονται φορείς πολιτιστικών αγαθών και το Αιγαίο διάυλος για τις εμπορικές συναλλαγές. Η αναζήτηση του μετάλλου για την κατασκευή όπλων και εργαλείων θα ωθήσει τους Μινωίτες και στη συνέχεια τους Μυκηναίους εμπόρους σε ακόμη μεγαλύτερες ναυτικές περιπέτειες, προσπορίζοντάς τους ισχύ και ευημερία. Οι μεγάλες πολιτικο-οικονομικές αλλαγές και η έκρηξη των συναλλαγών που συντελούνται στον αιγαιακό χώρο προβάλλουν επιτακτική την ανάγκη κοπής νομίσματος με τη μορφή κέρματος και με σταθερή αξία. Νομίσματα πρωτοεμφανίστηκαν στην περιοχή του Αιγαίου, στη Λυδία και στην Ιωνία ήδη από τα τέλη του 7ου αι. π.Χ. Από εκεί και μέσω των θαλάσσιων διαδρομών η επινόηση αυτή μεταλαμπαδεύτηκε στον ελλαδικό χώρο. Πρώτη η Αίγινα, μεγάλη ναυτική και εμπορική δύναμη της εποχής, έκοψε νομίσματα τα χρόνια που ακολουθούν το 570 π.Χ. Το παράδειγμά της ακολουθεί αμέσως μετά η Αθήνα, η Κόρινθος και η Χαλκίδα.

Τα νησιά του Αιγαίου έχουν να επιδείξουν στα αρχαϊκά χρόνια μια ιδιαίτερα σημαντική νομισματοκοπία, η οποία είναι αψευδής μάρτυρας της ευημερίας και της πολιτιστικής τους ανάπτυξης. Στη μικρή στρογγυλή επιφάνεια των νομισμάτων τους, που αποτελούν πραγματικά έργα τέχνης εφάμιλλα αυτών της μεγάλης γλυπτικής, χαράσσονται θέματα συμβολικά, με άμεση αναφορά στο όνομα της πόλης που τα έκοψε, όπως τα «λαλούντα σύμβολα». Θέματα εμπνευσμένα από τη λατρεία των θεών και των ηρώων, από τη μυθολογία, από τη χλωρίδα και την πανίδα των νησιών. Παραστάσεις που με μεγάλη ευαισθησία φιλοτέχνησε ο άγνωστος αρχαίος χαράκτης.

της Ηούς Τσούρη
Αρχαιολόγου του Νομισματικού Μουσείου



Θάσος

Η Θάσος υπήρξε νησί πλούσιο εξαιτίας των χρυσοφόρων κοιτασμάτων που διέθετε, αλλά και των κτήσεων σε μεταλλοφόρους περιοχές της θρακικής ηπείρου. Είχε ακόμη πλούσιες δυνατότητες καλλιέργειών, ιδίως αμπελώνων και αλιείας. Η άνεση και η εκλέπτυνση της θασιακής κοινωνίας φαίνονται στα αρχιτεκτονικά κατάλοιπα της αρχαϊκής εποχής και των ύστερων χρόνων. Η πόλη ήταν μεγάλη και πολυάνθρωπη και περικλειόταν από τείχος, του οποίου ο περίγυρος ήταν κάπου τέσσερα χιλιόμετρα.

Η Θάσος έκοψε νομίσματα από το β' μισό του 5ου αι. π.Χ. έως τους ρωμαϊκούς χρόνους. Η παράσταση της αρπαγής της νύμφης από το σειληνό στους αρχαίους της στατήρες, καθώς και σε αυτούς του 5ου αι. π.Χ., είναι επηρεασμένη από την οργιαστική λατρεία του θρακικού Βάκχου, μαντείο του οποίου υπήρχε στην κορυφή του Παγγαίου όρους. Η ευαισθησία και αρμονία στην κίνηση που αποπνέουν οι στατήρες του 5ου αιώνα είναι ανάλογη με αυτή των γλυπτών του Παρθενώνα.

1. Αργυρός στατήρ περί το 435-411 π.Χ. Ε. Αρπαγή νύμφης από σειληνό. Ο. Έγκοιλο τετράγωνο. Αθήνα, Νομισματικό Μουσείο (αριθ. ευρ. 1159).
2. Αργυρή δραχμή περί το 390-335 π.Χ. Ε. Κεφαλή Διονύσου. Ο. Ηρακλής τοξότης. Επιγραφή: ΘΑΣΙΟΝ. Αθήνα, Νομισματικό Μουσείο (Συλλογή Γρ. Εμπεδοκλέους).

Λέσβος

Η Λέσβος, το νησί της Σαπφούς και του Αλκαίου, έδρα του ασιατικού κλάδου του αιολικού φύλου, στην αρχαιότητα ονομαζόταν και Μακαρία γιατί ήταν νησί εύφορο, πλούσιο σε βοσκότοια και καλλιέργειες.

Στα αρχαϊκά νομίσματα της Λέσβου κατατάσσονται στατήρες από ήλεκτρο «αξέστου» τεχνολογίας, καθώς και μικρές υποδιαίρεσεις (έκτες από ήλεκτρο). Πρόκειται για ανεπίγραφα, σφαιρικά νομίσματα που στην οπίσθια όψη τους είναι χαραγμένο ένα μικρό ακανόνιστο έγκοιλο. Η απόδοσή τους στη Λέσβο οφείλεται στο γεγονός ότι βρέθηκαν στο νησί.

3. Έκτη εξ ήλεκτρου 5ος αι. π.Χ. Ε. Γοργόνη. Ο. Κεφαλή Ηρακλή με λεοντή (έγγλυψη παράσταση). Αθήνα, Νομισματικό Μουσείο (αριθ. ευρ. 1901/2, ΚΖ', 1).
4. Στατήρ () από κράμα περί το 550-440 π.Χ. Ε. Δύο αντίπες κεφαλές μύσων, ανάμεσα τους κλαδί ελιάς. Ο. Έγκοιλο τετράγωνο. Αθήνα, Νομισματικό Μουσείο (Συλλογή Γρ. Εμπεδοκλέους).

Μυτιλήνη

Η Μυτιλήνη έχει να επιδείξει άφθονη και ενδιαφέρουσα νομισματική παραγωγή. Είναι ένα από τα τρία βασικά νομισματοκοπεία παραγωγής νομισμάτων από ήλεκτρο, που λειτουργήσαν από τις αρχές του 5ου αι. π.Χ. έως τους χρόνους του Μεγάλου Αλεξάνδρου.

Τον 4ο αι. π.Χ. η Μυτιλήνη έκοψε αργυρά δίδραχμα, οι παραστάσεις των οποίων είναι επηρεασμένες από τη λατρεία του Απόλλωνα ως θεού της μουσικής.

5. Αργυρός στατήρ περί το 350-250 π.Χ. Ε. Κεφαλή Απόλλωνος. Ο. Λύρα. Επιγραφή: ΜΥΤΙΑ. Αθήνα, Νομισματικό Μουσείο (Συλλογή Γρ. Εμπεδοκλέους).

Τένεδος

Η Τένεδος, σε άμεση γειτνίαση με τα παράλια της Τρωάδος, έχει αξιόλογη νομισματική παρουσία από τις αρχές του 4ου αι. π.Χ. έως και τον 1ο αι. π.Χ. Στα αργυρά νομίσματά της, τετράδραχμα, δραχμές και μικρότερες υποδιαίρεσεις, απεικονίζεται στην πρόσθια όψη ιανόμορφη κεφαλή, ανδρική και γυναικεία. Η παράσταση της ιανόμορφης κεφαλής αποδίδεται

στο θεό Διόνυσο και τη Δήμητρα, ή στο Διόνυσο και την Αριάδνη. Από άλλους μελετητές πάλι θεωρείται πιθανή η ταύτιση της ανδρικής κεφαλής με το Δία, δεδομένου ότι είναι στεφανωμένη με φύλλα δάφνης.

6,7 Αργυρή δραχμή περί το 450-387 π.Χ. Ε. Αντίπτες κεφαλές (ανδρική και γυναικεία). Ο. Διπλούς πέλεκυς. Στο πεδίο σταφύλι και λύρα. Επιγραφή: ΤΕΝΕΔΙΟΝ. Αθήνα, Νομισματικό Μουσείο (Συλλογή Γρ. Εμπεδοκλέους).

Σάμος

Η Σάμος από τον 7ο αι. π.Χ. ήταν ισχυρή ναυτική δύναμη, κυρίαρχος της Μεσογείου και κέντρο των Ιώνων.

Ο κατεξοχήν νομισματικός τύπος της Σάμου είναι η λεοντοκεφαλή και το πρόσθιο μισό σώμα βοδιού. Στην περίπτωση που οι δύο αυτοί τύποι συμβολίζουν κάποια θεότητα, αυτή χωρίς αμφιβολία θα πρέπει να είναι η Ήρα. Η απεικόνιση της λεοντο



κεφαλής στα νομίσματα είναι ανάμνηση της λεοντής, η οποία συμβόλιζε τη θεότητα και ως γνωστόν εικονιζόταν κάτω από τα πόδια της θεάς, στο λατρευτικό άγαλμά της και τη συνδέει με τη Μεγάλη θεά της Μικράς Ασίας. Αλλά και η παράσταση του βοδιού συνδυάζεται επίσης με τη λατρεία της Ήρας, στην οποία προσφέρονταν ως θυσία λευκές αγελάδες.

8. Αργυρό τετράδραχμον περί το 400-365 π.Χ. Ε. Λεοντή. Ο. Ημίτονο βοδιού. Στο πεδίο κλαδί ελιάς. Επιγραφή: ΗΓΗΣΙΑΝΑΞ και ΣΑ. Αθήνα, Νομισματικό Μουσείο (Συλλογή Γρ. Εμπεδοκλέους).

9. Αργυρό τετράδραχμον περί το 400-365 π.Χ. Ε. Λεοντή. Ο. Ημίτονο βοδιού. Στο πεδίο κλαδί ελιάς. Επιγραφή: ΗΓΗΣΙΑΝΑΞ και ΣΑ. Αθήνα, Νομισματικό Μουσείο (Συλλογή Γρ. Εμπεδοκλέους).

Σέριφος

Η Σέριφος, μεταξύ Κύθνου και Σίφνου, ήταν η πατρίδα του Περσέα και της μητέρας του Δανάης. Όλοι οι νομισματικοί τύποι εμπνέονται από το μύθο του ήρωα αυτού.

Η επιλογή της παράστασης του βατράχου, που απεικονίζεται με ρεαλισμό στους αρχαίους στατήρες της Σέριφου (γύρω στο 530 π.Χ.), βασίστηκε στο λογοπαίγνιο «βάτραχος Σερίφιος», που κατά την αρχαία ρήση αναφερόταν σε όσους δεν ήθελαν να μιλήσουν. Η Σέριφος στους αρχαίους χρόνους ήταν γνωστή για τους βατράχους της, που σχετιζόνταν με την τοπική και κατά τον Πausανία «μεγίστην» λατρεία του Περσέα.

10. Αργυρός στατήρ περί το 530 π.Χ. Ε. Βάτραχος. Ο. Έγκοιλο τετράγωνο. Αθήνα, Νομισματικό Μουσείο (αριθ. ευρ. 1913/14, ΜΓ', 1).

Θήρα

Η Θήρα, το νοτιότερο νησί των Κυκλάδων και πολύ κοντά στην Κρήτη, υπήρξε φυσικό πέρασμα των εμπορικών δρόμων μεταξύ Κυκλάδων και Κρήτης.

Στη Θήρα αποδίδονται οι ανεπίγραφοι αρχαϊκοί στατήρες με την παράσταση δύο δελφινίων που κολυμπούν σε αντίθετη φορά στην μπροστινή όψη και δύο έγκοιλα τετράγωνα στην πίσω (525 και 510 π.Χ.).

11. Αργυρός στατήρ περί το 525 π.Χ. Ε. Δύο δελφίνια. Ο. Έγκοιλο τετράγωνο. Αθήνα, Νομισματικό Μουσείο (αριθ. ευρ. 1894/95, Η', 2374).

Αίγινα

Η Αίγινα, νησί με ψηλά βουνά και περιορισμένη καλλιέργησιμη γη, στο μυθό του Πειραϊκού κόλπου, πολύ κοντά στις ακτές της Αττικής και της Πελοποννήσου, έστρεψε τους κατοίκους της στη θάλασσα προκειμένου να κερδίσουν τη ζωή τους. Οι Αιγινίτες ναυτικοί και έμποροι ίδρυσαν εμπορικό σταθμό στη Ναύκρατη της Αιγύπτου.

Κερματοφόρα νομίσματα πρωτοεμφανίστηκαν στην περιοχή του ανατολικού Αιγαίου κατά το β' μισό του 7ου αι. π.Χ. Την επινόηση αυτή μεταλαμπάδευσαν οι Αιγινίτες στην



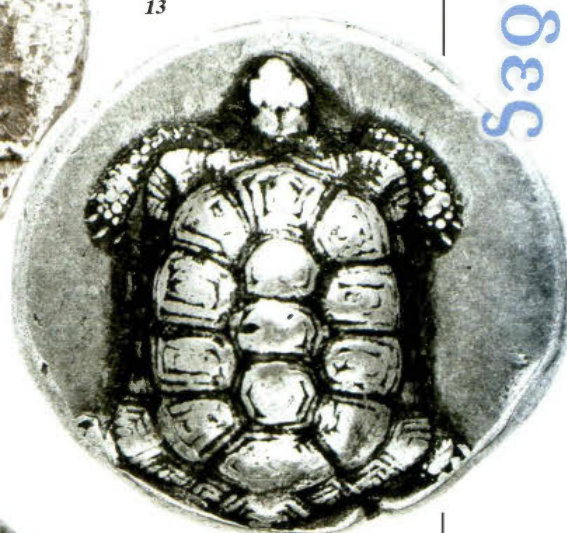
πατρίδα τους και πρώτοι αυτοί από όλες τις ελληνικές πόλεις έκοψαν νομίσματα (μετά το 570 π.Χ.). Ο αιγινητικός στατήρας με την παράσταση της θαλάσσιας χελώνας, οι γνωστές μας «χελώνες» κόπηκαν σε μεγάλες



ποσότητες τον 6ο αι. π.Χ. και κυκλοφόρησαν ευρύτατα στον ελλαδικό χώρο. Οι «χελώνες» της Αίγινας, μαζί με τις «γλαύκες» της Αθήνας και τους «πώλους» της Κορίνθου είναι τα τρία «διεθνή» νομίσματα της αρχαιότητας.

12. Αργυρός στατήρ περί το 480 π.Χ. Ε. Θαλάσσια χελώνα. Ο. Έγκοιλο τετράγωνο. Αθήνα, Νομισματικό Μουσείο (αριθ. ευρ. 3233 Ι').

13. Αργυρός στατήρ περί το 325 π.Χ. και μετέπειτα. Ε. Χερσαία χελώνα. Ο. Έγκοιλο τετράγωνο. Αθήνα, Νομισματικό Μουσείο (αριθ. ευρ. 1900/1, ΙΖ', 21).



Πεπάρηθος

Η Πεπάρηθος, η σημερινή Σκόπελος, αποικίστηκε από τους Κρήτες της Κνωσού με αρχηγό το Στάφυλο. Οι αρχαϊκές κοπές της Πεπάρηθου, αν και σπανιότερες, παρουσιάζουν εξαιρετική ποικιλία, οπισθοτύπων. Η αρχαϊκή νεανική μορφή με τα πτερά στα πόδια, που τρέχει προς τα δεξιά κρατώντας σε κάθε ένα από τα χέρια του στεφάνι, πιστεύεται ότι είναι η προσωποποίηση του βόρειου ανέμου «μελέμι», που πνέει στο Αιγαίο κατά το καλοκαίρι.

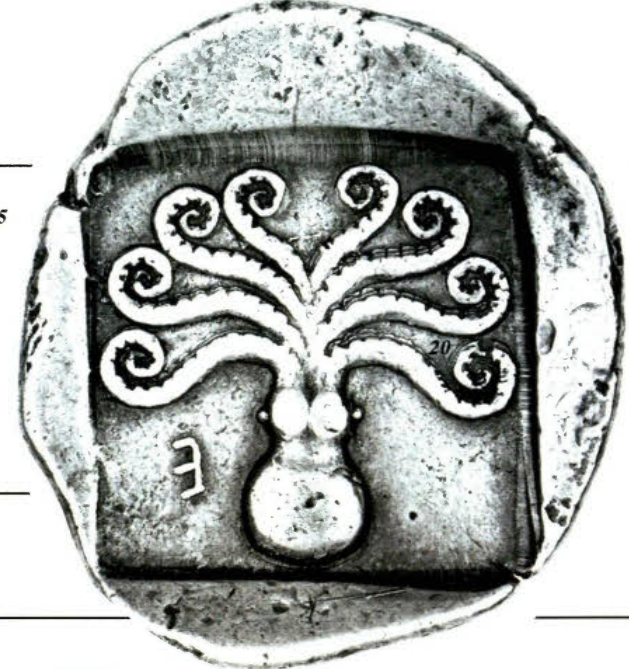
14. Αργυρό τετράδραχμον περί το 500-480 π.Χ. Ε. Σταφύλι. Ο. Νεανική φτερωτή ανδρική μορφή. Βρετανικό Μουσείο.



Ερέτρια

Οι αρχαίες κοπές της Ερέτριας έχουν ως εμπροσθότυπο την απεικόνιση μιας βουκολικής σκηνής, η οποία αποδίδεται με φαντασία και ρεαλισμό.

15. Αργυρό δίδραχμον περί το 500-480 π.Χ. Ε. Αγελάδα. Ο. Χιταπόδι. Αθήνα, Νομισματικό Μουσείο (Συλλογή Γρ. Εμπεδοκλέους).



Κως

Η Κως, το νησί του Ιπποκράτη, κατοικήθηκε συνεχώς από την πρωτοελλαδική περίοδο έως σήμερα.

Η πλούσια νομισματική παραγωγή ξεκινά από την αρχαϊκή εποχή και συνεχίζεται μέχρι τους ρωμαϊκούς χρόνους. Ο καρκίνος, κύριος νομισματικός τύπος του νησιού, απεικονίζεται σε ένα σπάνιο αρχαϊκό στατήρα.

Το περίφημο τρίδραχμο, ο διακοβόλος της Κω, είναι ένα από τα ωραιότερα δείγματα της σφραγιστικής τέχνης στα μέσα περίπου της πρώιμης κλασικής περιόδου. Ο ανώνυμος αρχαίος καλλιτέχνης μεταφέρει στη μικρή στρογγυλή επιφάνεια του νομίσματος τη στιγμή της κίνησης, όταν ο αθλητής ετοιμάζεται να ρίξει το δίσκο.

16. Αργυρό τρίδραχμον περί το 480-450 π.Χ. Ε. Διακοβόλος. Τρίπους αρ. Επιγραφή: ΚΩΣΟ. Καρκίνος. Αθήνα, Νομισματικό Μουσείο (αριθ. ευρ. 1903/4, ΚΘ', 1)



Ρόδος

Η Ρόδος με την επίκαιρη γεωγραφική της θέση στην περιοχή του νοτιοανατολικού Αιγαίου, το εύφορο έδαφός της, αλλά και το εμπορικό δαιμόνιο των κατοίκων της, διαδραμάτισε σπουδαίο ρόλο στο χώρο του Αιγαίου από την 5η χιλιετία.

Τα περίφημα τετράδραχμα της Ρόδου φέρουν την παράσταση της κεφαλής του Ήλιου, που ταυτίζεται με τον Απόλλωνα και είναι ο κύριος νομισματικός τύπος των ροδίων νομισμάτων. Η απεικόνιση του ρόδου



15

16

17

18

της οπίσθιας όψης είναι το «λαλούν σύμβολον» της πόλης που φημιζόταν για τα ρόδα της, στα οποία χρωστά άλλωστε και το όνομά της.

Η μετωπική απεικόνιση της κεφαλής του Ήλιου στα δίδραχμα των μέσων του 4ου αι. π.Χ., που εκπλήσσει με τη δύναμη της έκφρασής της, είναι επηρεασμένη από την κεφαλή της συρακούσας νύμφης Αρέθουσας, όπως αυτή είχε αποδοθεί από το χαρακτή Κίμωνα.

18. Αργυρό τετράδραχμον μετά το 350 π.Χ. Ε. Κεφαλή Ήλιου κατά μέτωπο. Ο. Ρόδο με μίσχο. Επιγραφή: ΡΟΔΙΟΝ Αθήνα, Νομισματικό Μουσείο (αριθ. ευρ. 1901/2, ΣΤ', 1)

Κνωσός

Η Κνωσός, κέντρο της λατρείας του Δία, ήταν κατά τους ιστορικούς χρόνους η πιο ισχυρή κρητική πόλη.

Το νομισματοκοπείο της Κνωσού, πλουσιότατο σε παραγωγή αργυρών και χάλκινων νομισμάτων, υπήρξε από τα πιο σημαντικά της Κρήτης. Εικονογραφικά οι παραστάσεις των νομισμάτων της αναβιώνουν το ένδοξο και μυθικό παρελθόν της. Ο Μίνωας, ο Λαβύρινθος, το σύμβολο της παντοκρατορίας του μινωικού πολιτισμού που έκτισε ο Δαίδαλος για κατοικία του Μινώταυρου, αποτυπώνονται στους αργυρούς στατήρες της που χρονολογούνται μετά το 425 π.Χ. έως το β' τέταρτο του 4ου αι. π.Χ. και είναι κατά κάποιον τρόπο το «λαλούν σύμβολον» της πόλης που τα έκοψε.



19. Αργυρός στατήρ περί το 400 π.Χ. Ε. Μινώταυρος. Ο. Γραμμική παράσταση του Λαβυρίνθου Αθήνα, Νομισματικό Μουσείο (Συλλογή Γρ. Εμπεδοκλέους)



20



21

20, 21. Αργυρός στατήρ περί το 320/10-280/70 π.Χ. Ε. Κεφαλή Ήρας. Ο. Γραμμική παράσταση του Λαβυρίνθου Επιγραφή: ΚΝΩΣΙΟΝ Αθήνα, Νομισματικό Μουσείο (αριθ. ευρ. 1903/4, Λ', 1)

Φαιστός

Η Φαιστός υπήρξε από τις πιο παλιές και σημαντικές πόλεις της Κρήτης επί του Ληθαίου ποταμού στα δυτικά της Γόρτινας. Η νομισματική παραγωγή της αρχίζει από τον 5ο αι. π.Χ. και διακόπτεται στις αρχές του 3ου π.Χ., όταν η πόλη καταστρέφεται από τους Γορτυνίους.

Σε ένα μεταγενέστερο αργυρό στατήρα απεικονίζεται ο φτερωτός γίγας Τάλως, ο χάλκινος ήρωας που κατασκεύασε ο Ήφαιστος και τον έδωσε στον Μίνωα για να προστατεύσει το νησί. Ο γίγαντας σε μετωπική παράσταση είναι έτοιμος να εκσφενδονίσει την πέτρα που κρατάει με το δεξί του χέρι



25, 26 Αργυρός στατήρ

σε όποιον τολμήσει να πλησιάσει την Κρήτη. Ανάμεσα στα πόδια του η επιγραφή ΤΑΛΩΝ. Στην οπίσθια όψη του νομίσματος απεικονίζεται ένας ταύρος. Η επιγραφή ΦΑΙΣΤΙΩΝ αναφέρεται στο όνομα της πόλης.



22

22. Αργυρός στατήρ περί το 300-280/270 π.Χ. Ε. Ο φτερωτός γίγας Τάλως. Επιγραφή: ΤΑΛΩΝΟ. Τάυρος. Επιγραφή: ΦΑΙΣΤΙΩΝ Αθήνα, Νομισματικό Μουσείο (αριθ. ευρ. 1904/5, Γ', 27)

Έλυρος

Η Έλυρος υπήρξε σπουδαιότατη πόλη στα ΝΔ της Κρήτης. Η παραγωγή του νομισματοκοπείου της αποτελείται από αργυρές δραχμές που χρονολογούνται στον 3ο αι. π.Χ. και απεικονίζουν αϊγαγό και μέλισσα, που, εκτός από κάθε αναφορά τους σε θρησκευτικά σύμβολα, υπονοούν ασφαλώς την πλούσια κτηνοτροφία του τόπου και ιδιαίτερα στο συγκεκριμένο αυτό είδος αιγάγρου που μέχρι σήμερα ζει σε αφθονία στο νησί.



23



24

23, 24 Αργυρή δραχμή 4ος αι. π.Χ. Ε. Κεφαλή αϊγάς Επιγραφή: ΕΛΥΡΙΟΝΟ. Μέλισσα. Αθήνα, Νομισματικό Μουσείο (αριθ. ευρ. 1904/5, Γ', 10)

Λύττος

Η Λύττος, ΝΑ της Κνωσού, στους πρόποδες του Αιγαίου όρους, υπήρξε μια από τις μεγάλες πόλεις της Κρήτης.

Η Λύττος έκοψε πολυάριθμα αργυρά νομίσματα «αξέστου» τεχνοτροπίας, όπως και οι περισσότερες άλλωστε κρητικές πόλεις. Οι στατήρες της, που χρονολογούνται στα μέσα του 5ου αι. π.Χ., απεικονίζουν αετό που πετάει και κεφαλή κάπρου σε έγκοιλο τετράγωνο.



26

περί το 400-300 π.Χ. Ε. Αετός. Ο. Κεφαλή κάπρου Επιγραφή: ΛΥΤΤΙΩΝ Αθήνα, Νομισματικό Μουσείο (αριθ. ευρ. 1904/5, Γ', 18)

Γόρτυνα

Η Γόρτυνα ή Γόρτυς στο κέντρο του νησιού κοντά στο Ληθαίο ποταμό, υπήρξε πόλη ισάξια της Κνωσού σε πλούτο και σπουδαιότητα. Η Γόρτυς πρώτη από τις κρητικές πόλεις έκοψε νομίσματα, στα οποία αναβιώνει ο μύθος της αρπαγής της Ευρώπης από το Δία.

Οι κοπές της Γόρτυνας μοιάζουν με ζωγραφιστό δίπτυχο. Στην πρόσθια όψη εικονίζεται η Ευρώπη να κάθεται σε δένδρο, που πιθανότατα είναι ιτιά. Στα κλαδιά του δένδρου αυτού μερικές φορές κάθεται αετός. Ο ταύρος που χαράσσεται στην πίσω όψη συμβολίζει τον Δία. Η Ευρώπη είναι η νύμφη που έδωσε το όνομά της σε μια ήπειρο, την Ευρώπη. Η επιγραφή ΓΟΡΤΥΝΙΟΝ που πλαισιώνει την παράσταση αναφέρεται στο όνομα της πόλης ως εκδίδουσας αρχής.



27

27. Αργυρός στατήρ περί το 360/350-322 π.Χ. Ε. Η Ευρώπη πάνω σε ιτιά (Ι). Ο. Τάυρος - Ζευς Μουσείο Ηρακλείου (αριθ. Ευρ. 1909)

Κυδωνία

Η Κυδωνία, στο βορειοδυτικό άκρο του νησιού κτίστηκε από τον Κύδωνα, το γιο της Ακακαλλίδος, κόρης του Μίνωα. Στον ήρωα Κύδωνα και στη λατρεία του Διονύσου είναι αφιερωμένοι οι στατήρες και οι μικρότερες υποδιαίρεσεις που κόπηκαν στον 4ο αι. π.Χ. Η κεφαλή του Διονύσου απεικονίζεται στεφανωμένη με φύλλα αμπελιού και σταφύλια στην πρόσθια όψη και ο Κύδων γυμνός να τεντώνει το τόξο του στην οπίσθια. Η επιγραφή ΚΥΔΩΝ είναι αναφορά στο όνομα της πόλης που έκοψε τα νομίσματα.



28

28. Αργυρός στατήρ 4ος αι. π.Χ. Ε. Γυναίκεία κεφαλή (Νύμφης). Ο. Κύδων (Ι) τοξέων Επιγραφή: [Κ]ΥΔΩΝ Αθήνα, Νομισματικό Μουσείο (Συλλογή Γρ. Εμπεδοκλέους)

* Πιστά αντίγραφα των νομισμάτων της συλλογής μπορείτε να βρείτε στο Νομισματικό Μουσείο Αθηνών και στην Έκθεση Ιλίου Μέλαθρον, Πανεπιστημίου 10-12.



Από τον
Ευάγγελο Γ. Σπύρου
Εκδότη του «ΝΑΙ»

[Η ζωή δεν είναι ασπρόμαυρη, έχει πολλά χρώματα]

Ολες οι μέρες της ζωής μου είχαν έγχρωμες ανατολές, καμία μέρα δεν ξεκίνησε ασπρόμαυρη.

Ασπρόμαυρες στιγμές μέσα στις έγχρωμες μέρες ήταν οι στιγμές που προσπαθούσε να μπει στη ζωή μου η απλοποίηση του «άσπρο-μαύρο». «Άσπρο» το δικό μας, «μαύρο» το ξένο. Άσπρο αυτό που θέλαμε μαύρο αυτό που δεν θέλαμε, για κάποιους λόγους. Ολυμπιακός-Παναθηναϊκός, μέρα-νύχτα, Δεξιά-Αριστερά, ΠΑΣΟΚ - Νέα Δημοκρατία, Ένωση Κέντρου - ΕΡΕ, Χριστός-Αλάχ, καλά παιδιά-κακά παιδιά, κατηχητόπουλα-αμαρτωλόπουλα, εθνικόφρονες-μη εθνικόφρονες, Παναγιωτικός-Παναχαϊκή, Άρτα-Γιάννινα, Τρίκαλα-Λάρισα, Ηράκλειο-Χανιά, Έλληνες-Τούρκοι, βόρειοι-νότιοι, INTERAME-

RICAN-ΕΘΝΙΚΗ, ιδιώτες-δημόσιοι, ΙΚΑ-«ΥΓΕΙΑ», ασφαλιστές-εταιρίες, εργοδότες-εργαζόμενοι, ασφάλειες - επενδύσεις, ασφαλιστές - χρηματιστές, Δημοκρατία-Δικτατορία, Δημοκρατία-Βασιλεία. Κι ανάμεσά τους χάος και μίσος. Κανένα άλλο χρώμα. Ασπρόμαυρη νοοτροπία και η δικτατορία των πολυεθνικών που θέλουν να επιβάλουν την παγκοσμιοποίηση. Άσπρο-μαύρο κι εκεί. Όσοι είναι δυνατοί θα ζήσουν, οι άλλοι θα πεθάνουν. Λες και ο κόσμος είναι γεμάτος λιοντάρια... Νοοτροπίες γιγαντισμού. Και παραμύθια για αφελείς αφού πάντα ο κόσμος είχε πολλά χρώματα, πολλές ιδέες, πολλές εκφράσεις και τα είδη που ζουν εκατομμύρια...

Το άρθρο αυτό είναι αφιερωμένο στη μνήμη του 20χρονου παιδιού που μπροστά στις παγκοσμιοποιημένες κάμερες της TV δολοφο-

νήθηκε άγρια από Σουηδό αστυνομικό στο Γκέτεμποργκ της Σουηδίας, διαμαρτυρούμενος για τις αδικίες της παγκοσμιοποίησης, της νοοτροπίας δηλαδή για μια παγκόσμια οικονομική ζωή, μια παγκόσμια αγορά, μια παγκόσμια οικονομική πολιτική και πολιτιστική επικράτεια, μ' ένα παγκόσμιο χωροφύλακα διορισμένο από τις πολυεθνικές εταιρίες που φιλοσοφία έχουν το «άσπρο-μαύρο», «εμείς και οι άλλοι». Αυτή η απλοποίηση ισοπέδωσε πολλές αξίες και κυρίως «τσαλάκωσε» τους συνανθρώπους μας που ζουν γύρω μας και στον επαγγελματικό-ασφαλιστικό μας χώρο. «Λερώθηκαν» με λάσπη οι χιλιάδες ανώνυμοι, αφού είναι οι «άλλοι», οι πολλοί, «ο σωρός», οι «χωρίς υπογραφή» και δεν είναι «επώνυμοι», «σταρ», «κορυφαίοι», «πρώτοι των πρώτων», «επίλεκτοι», «πρωταγωνιστές»,



«πρωταθλητές»..., «κύριοι Γενικοί»...

Αυτή η νοοτροπία και απλοποίηση είναι λάθος. Όσοι φίλοι διαβάσετε αυτό το άρθρο, σκεφτείτε ότι είναι όμορφο που υπάρχουν πολλές εταιρίες, όπως είναι καλό τα πολλά χρώματα και ότι είστε καλά όπου κι αν είστε! Δεν είναι έτσι που τα λένε μερικοί σαν άσπρο - μαύρο.

Η ζωή συνεχίζεται γεμάτη χρώματα και με χώρο για όλους... Και μάλιστα αυτοί οι πολλοί, οι περισσότεροι, ζουν καλύτερα και ομορφότερα.

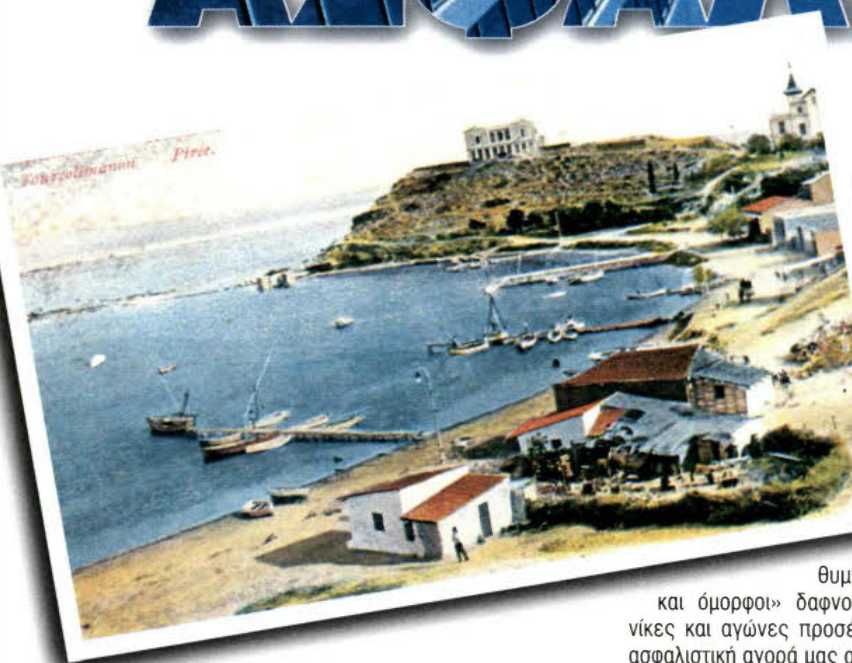
Έρχεται καλοκαίρι και καμαρώνω όλους αυτούς τους πολλούς συνανθρώπους μου που «καβαλάνε» μηχανάκια και σαραβαλάκια - ο μέσος Έλληνας! - και

πιάνουν ίσκιους και παραλίες και ταβερνάκια και έντιμα ανοιχτά εξοχικά (ας είναι κι αυθαίρετα!) και τραγουδάνε και κολυμπάνε και χαίρονται με χορούς κυκλωτικούς ή ζεϊμπέκικα απλωτά στις αυλές με τα βασιλικά και τα γαρύφαλλα, αφήνοντας τους επώνυμους ήσυχους στα παράνομα κότερα με τους σεκιουριτάδες γύρω-γύρω ή τις χλιδάτες βίλες με τους φουσκωτούς και τους ψηλούς τοίχους που κρύβουν τους ενοίκους τους μην τους δει κανένα μάτι, στα πριβέ πάρτυ ή στα ασπρόμαυρα αυτοκίνητα!

Όταν ήμουν μικρός μαθητής προσευχόμουν κι έλεγα «αχ να ήμουν σαν αυτόν αλλά ΟΧΙ ΑΥΤΟΣ, εγώ!».

Κάπως έτσι κυλά η ζωή και μέρες καλοκαιριού - κατ' εξοχήν έγχρωμες! - βάλαμε σ' αυτό το τεύχος του «ΝΑΙ» ασπρόμαυρες φωτογραφίες του παλιού ελληνικού σινεμά, έτσι για να υπογραμμίσουμε την αντίθεση. Θέλαμε ταυτόχρονα να πούμε στους ασφαλιστές μας ότι γυρίζοντας στις ρίζες του ασφαλιστικού επαγγέλματος, στον θεσμό της ασφάλισης και προστασίας, θα έχουν πολλά χρώματα να περιγράψουν τη ζωή και το επάγγελμά τους. Η ασφάλιση είναι πράξη αγάπης και το ουράνιο τόξο έχει πολλά χρώματα και πολλές αποχρώσεις να τη ζωγραφίσουμε! Καλό καλοκαίρι!

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ underwriting



πολυποίκιλο. Έτσι δημιουργείται και η λάθος εικόνα πως ό,τι έγινε - έγινε στον αέρα και από μόνο του χωρίς «προγόνους» - είδωλα για τους νέους.

Έχουμε λοιπόν να

θυμίσουμε ότι «ωραίοι και όμορφοι» δαφνοστεφανωμένοι από νίκες και αγώνες προσέφεραν πολλά στην ασφαλιστική αγορά μας από την οποία ΤΩΡΑ που ακούγεται πιο πολύ στην εποχή των χρηματιστηρίων αξίζει να δεχθούν ένα «ευχαριστώ» μ' έναν δημόσιο επαινο ή βραβείο όσο καιρό πολιτεύονται δίπλα μας. Ο Νίκος Αδαμαντιάδης προσφέρει από το 1954, 47 χρόνια, κοντά μισό αιώνα, πάρα πολλά. Ο Δημ. Αθηναίος 46 χρόνια στο επάγγελμα. Ο Γαβριήλ Αντωνιάδης, 40 χρόνια (από το 1961). Ο Χρήστος Αχης του Γεωργίου 40 χρόνια. Ο Παναγ. Βεζυργιάννης 40 χρόνια. Βιτζενζάτος Μάριος 38 χρόνια. Ο Γ. Βογιατζάκης (πέθανε το 2001 προ 15 ημερών) με 70 χρόνια προσφοράς (πωλητής από το 1922). Μελάς Γιαννιωτής 37 χρόνια. Δελένδης Ιερώνυμος 40 χρόνια. Ο Νίκος Δημαράς 44 χρόνια. Ο Νομικός ΔΡΟΜΑΖΟΣ Σπύρος 50 χρόνια. Ο εκδότης Ζαχαρίας Γεώργιος 39 χρόνια. Ο Ν. Ζωϊδής 50 χρόνια. Ο Γεράσιμος Καζανάς 35 χρόνια. Ο Βασ. Καλτσάς 35 χρό-

νια. Ο Ερρίκος Καρρέρ-Κων/νος 52 χρόνια. Η Θάλεια η Κασκαμπά 40 χρόνια. Ο Αντώνης Κλειδής 43 χρόνια. Ο Ν. Κόκκας 40 χρόνια. Ο Λάμπρος Κόκκινος 35 χρόνια. Ο Μ. Κοντομίχαλος, νομικός, 43 χρόνια. Ο Ανδρέας Κωντόπουλος 40 χρόνια. Ο Νότης Λαπατάς. Ο Ι. Μακρυμίχαλος. Ο Νίκος Μάστακας 41 χρόνια. Ο Πάνος Μινέττας 41 χρόνια. Η Ευρυδίκη Μπαλλά-Χίλλ 46 χρόνια. Ο Φ. Μπράβος 35 χρόνια. Ο Περ. Νικήτας 40 χρόνια. Ο Δ. Νικολαΐδης 47 χρόνια. Ο Νίκος ο Νιργιαννάκης 40 χρόνια. Ο Γιώργος Παϊπέτης από το 1958 - 43 χρόνια. Ο Ι. Παλαιολόγος 62 χρόνια! Ο Π. Παπαγιαννόπουλος 41 χρόνια. Ο Μιχ. Παρασκάκης 40 χρόνια. Ο Β. Πετρίανος 35 χρόνια. Ο Ι. Πολίτης 35 χρόνια. Ο Γ. Πρεβελάκης 42 χρόνια. Ο Μ. Ραφαήλ 35 χρόνια. Ο Ραφαηλίδης Αλ. - Ελευθ. 55 χρόνια. Ο Π. Σίμτσικ 40 χρόνια. Ο Α. Σκουλιός 40 χρόνια. Ο Νίκος Σταματόπουλος 45 χρόνια. Ο Ν. Στραφτής 45 χρόνια. Ο Αλεξ. Ταμπουράς από το 1930, 71 χρόνια. Ο Τσιρτσιός Ευάγγελος 44 χρόνια. Ο Ι. Τσουπρας 50 χρόνια. Ο Βασ. Χαρθαλιός 40 χρόνια. Ο Ανδρ. Χουρδάκης 40 χρόνια. Ο Μιχ. Ψαλίδας 60 χρόνια. Ο Ηρακλής Ανδρέκλας 37 χρόνια. Ο Ζαρφτσιάν Αιμίλιος 43 χρόνια. Ο κατάλογος αυτός είναι κάποια ονόματα, δεν είναι όλα... Είναι μερικοί από τους ήρωες που στερήσαν τον ασφαλιστικό θεσμό σε δύσκολα χρόνια... Πολλούς θα παρέλειψα και ζητώ συγγνώμη. Όποιος μου αναφέρει μερικούς πάνω από 35 χρόνια θα συνεχίσω, έτσι για την ιστορία. Το «ΝΑΙ» τιμά τις χιλιάδες ασφαλιστών της περασμένης 50ετίας στο πρόσωπό τους. Αντί πολλών προσώπων καταθέτουμε μια φωτογραφία του Τουρκοκλίμανου στον Πειραιά, δείγμα μιας εποχής που έφυγε...

«Όποιος ευεργετήθηκε, πρέπει να το θυμάται για όλη του τη ζωή. Αντίθετα, ο ευεργετής πρέπει να ξεχνάει αμέσως την ευεργεσία», έλεγε ο μέγας ρήτωρ Δημοσθένης στο λόγο του Περί του στεφάνου. («Τον μεν ευ παθόντα δειν μεμνήσθαι πάντα τον χρόνον, τον δε ευ ποιήσαντ' ευθής επιλελήσθαι»). Είναι πολλές φορές που δεν βρίσκω αφορμή να πω ένα ευχαριστώ σε πάρα πολλούς ανθρώπους των ασφαλιστικών εταιριών (εκτός των κ. Γενικών) που ξέρω ότι πάντα βρίσκουν τρόπο να κάνουν «κάτι παραπάνω» για πολλούς και για μένα... Και λέω άντε «αύριο», μεθαύριο, στη γιορτή τους, το Πάσχα, τα Χριστούγεννα κ.λπ., αλλά όλο και κάτι μεσολαβεί και δεν «βγαίνει» της καρδιάς μου το χαμόγελο γι' αυτούς... Μα δουλειά του είναι... Υποχρέωσή του είναι. Αι, δεν είναι πάντα έτσι. Αν έχεις μάτια βλέπεις ότι «θέλουν» να σου προσφέρουν λίγο φιλία, λίγο χαμόγελο... Κινδυνεύεις και να σου πουν ότι τους κολακεύεις ή... Δεν βαριέσαι, εγώ θα το πω το ευχαριστώ... Και το μισό να είναι, είναι κάτι... Ευχαριστώ πολύ, καλοί φίλοι, που εσείς είστε πάντα εκεί να κάνετε κάτι «επιπλέον», είστε να προσθέσετε ανθρωπιά και σε οικονομικές δυσκολίες... Θέλω να πω πως αισθάνομαι ευγνωμοσύνη προς πολλούς για πολλά. Δεν μπορώ να βρω γιορτή να το πω, όπως κάνουν δημόσια στα συνέδρια οι ασφαλιστές για τους Γενικούς και τα managers τους... Βλέπω αυτή τη φωτογραφία με τον κ. Δ. Ελευθεριάδη της ΝΝ που μας έβγαλε ο φωτογράφος σε κάποια γιορτή ασφαλιστική και στο πρόσωπό του λέω «ευχαριστώ πολύ, φίλοι όλων των εταιριών, συνεργάτες του «ΝΑΙ». Ευχαριστούμε πολύ η Γεωργία Καλτσώνη και εγώ που κοπιάζετε και για το «ΝΑΙ» να έχει πληροφορίες, ειδήσεις, δημοσιεύσεις, φωτογραφίες των ανθρώπων σας από εκδηλώσεις σας κ.λπ. Είστε πολύτιμοι σ' αυτό το ρόλο της ενημέρωσης του τι γίνεται στην ασφαλιστική αγορά. Να 'χετε υγεία κ. Δ. Ελευθεριάδη, κ. Μπασιάκου, κ. Κούσουλα, κ. Πολίτη, κ. Κανελοπούλου, κ. Φουσακάρη, κ. Λιδωρίκη, κ. Μυλωνάκη, κ. Τζαμαλλά, κ. Δημόπουλε, κ. Πολίτη, κ. Μπακούση, κ. Εμμανουήλ, κ. Παλαιολόγε, κ. Ρουχωτά Έφη, κ. Χριστοδουλιά, κ. Παπαδόπουλε, κ. Μπεφών, κ. Γκιόκα, κ. Θεοχάρη, κ. Καπλάνη, κ. Ηλιοπούλου, κ. Κουκούτση, κ. Χαλκιάτη, κ. Αλεξόπουλε, κ. Μακρόπουλε, κ. Γκαντεμπαίν, κ. Τζούμα, κ. Κιτριλάκη, κ. Παπακωνσταντίνου, κ. Ζάχου, κ. Σεϊμένη, κ. Ζερδεβά, κ. Κλόγκα, κ. Ζορμπά, κ. Κουλιμά, κ. Χρ. Κατσάκο, κ. Φίλη Αθηναίε, κ. Καμηλάκη, κ. Λιάγκα, κ. Κώστα Μελά, κ. Γιάννη Βιολάρη, κ. Θέμη Βαράγκη, κ. Αντωνιάδη, κ. Νικολάου, κ. Μέγα. Ένα μεγάλο ευχαριστώ που θα συνεχισθεί και με άλλους.



Δεν ξέρω ποιος έγραψε τα κείμενα στην «ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗ» 3-6-2001 σελ. 64 με θέμα: «Ισόβια εγγυημένη σύνταξη, ένα ασφαλιστικό πρόγραμμα της ΕFG Ζωής για εργένηδες, παντρεμένους ή συμβίους» και από κάτω: «και προγράμματα ζωής και υγείας» για να του απευθύνω μερικές ερωτήσεις περιμένοντας και τις απαντήσεις, γι' αυτό και ρωτάμε τον κ. Γιόκαρη δ/ντή marketing της ΕFG Ζωής, που ελπίζουμε να πρόσξερε αρκετές ασάφειες του δημοσιεύματος: πώς γίνεται να έχει ένας «εξασφάλιση υγείας με ένα συμπληρωματικό ασφαλιστικό πρόγραμμα χαμηλού κόστους» που δίνει μέχρι 5 ή 10 εκατομμύρια σε σοβαρές ασθένειες για τα πρώτα έξοδα. Μετά τι γίνεται; Θα πάει να τα βρει αλλού; Και ποιον θα ρωτήσει; Και αυτό που λέει εκεί ότι η ισόβια εγγυημένη σύνταξη είναι «ένα πρωτοποριακό σχεδιασμένο προϊόν» αφού για πρώτη φορά λαμβάνονται υπ' όψιν οι ανάγκες των ανθρώπων που ξεφεύγουν από το τυπικό «οικογενειάρχης με παιδιά». Μέχρι τώρα μη οικογενειάρχης δεν ασφάλιζαν οι ασφαλιστικές εταιρίες; Μάλλον δεν ταιριάζουν τέτοιες αναφορές σ' αυτή τη μεγάλη τράπεζα και τις θυγατρικές της. Την αδικούν κάποιοι με τις «πρόχειρες» εκτιμήσεις και τοποθετήσεις τους.



Μαθαίνουμε ότι ο Κώστας Φιλίππου, ο γενικός δ/ντής της ΕΘΝΙΚΗΣ, επεξεργάζεται διάφορα καλά για την ΕΘΝΙΚΗ, ένα από τα οποία είναι η μηχανοργάνωσή της και τα θέματα πληροφορικής τα οποία τα ανέλαβε και προσωπικά, αφαιρώντας αρμοδιότητες από κάποιους. Καιρός να αντιμετωπισθούν ως θέματα ΠΡΩΤΗΣ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΟΣ αλλά σωστά, άμεσα και με κριτήρια σύγχρονης εταιρίας, μακριά από αναχρονιστικές ομάδες και επιτροπές που όλο συνεδριάζουν και αποτελέσματα δε βγάζουν... Κύριε Φιλίππου, δίπλα σας είναι ο Πανταλάκης και ο Καρατζάς που απ' όσα ξέρουμε, σας έχουν αφήσει το πεδίο ελεύθερο να δράσετε. Εμπρός λοιπόν.



Ο δημιουργικός και καλός οραματιστής για πολλά του ασφαλιστικού μας κλάδου, εκδότης της «Ασφαλιστικής Αγοράς», Δημ. Ρουχωτάς, διοργάνωσε ημερίδα στο Πανεπιστήμιο Μακεδονίας με θέμα «Ημέρες καριέρας στην ασφαλιστική αγορά» και στόχο να ενημερωθούν οι νέοι για τα οφέλη της ασφαλιστικής βιομηχανίας στον τόπο μας. Ο Δ. Ρουχωτάς έδειξε το δρόμο για μια νέα ιδέα της Ένωσης Ασφ. Εταιριών. Δεν έχουν ακόμα πεισθεί και οι ίδιοι πελάτες που πληρώνουν αρκετά δισ. ετησίως για το κύρος της ιδιωτικής ασφάλισης, γι' αυτό και είναι αδιάφοροι αρκετές φορές σε καιρία θέματα που απασχολούν τον κλάδο, όπως η στρατολόγηση νέων στο επάγγελμα, η καλή γνώμη για τις εταιρίες, η συμμετοχή στο ασφαλιστικό πρόβλημα, η ασοδοσία των κομμάτων και πολιτικών με λάθος απόψεις για την ιδιωτική ασφάλιση κ.λπ. Ο εγωισμός κάποιων επικεφαλής του κλάδου εμποδίζει να βγει η εικόνα του κλάδου και η προσφορά του «παραξένω» από τα γραφεία της Ξενοφώντος. Κρατάει χρόνια αυτή η άποψη δυστυχώς. Όλες οι έρευνες αγοράς το αποδεικνύουν. Όταν λέμε εγωισμός εννοούμε η προσωπική εταιρική εικόνα και μετά η εικόνα του κλάδου... Εμείς οι 3-4 είμαστε οι καλοί, οι άλλοι... όχι. Γι' αυτό και αξίζει να επαινεθεί η πρωτοβουλία του Δημήτρη.

■ Το «ΝΑΙ» για άνθρωπο του 2000 είχε επιλέξει και βράβευσε τον Δημ. Κοντομηνά, επιχειρηματία χαρισματικό, που σφράγισε την τελευταία 30ετία με το έργο του την αγορά. Κάποιοι μας ακολούθησαν σ' αυτή τη βράβευση. Θέλουμε όμως να επισημόνουμε κάτι. Μέσα στις για διάφορους λόγους βραβεύσεις και τιμές που κάνουν φορείς και σύλλογοι παρατηρούμε μια παράλειψη που είμαστε σίγουροι ότι γίνεται από άγνοια ή επιπολαιότητα. Πολλοί συνδικαλιστές, νέοι κυρίως στο επάγγελμα, συναισθηματικά φορτισμένοι, προτείνουν τιμητικές βραδιές για ανθρώπους αξίους σίγουρα, που έδρασαν τα τελευταία 20 χρόνια ή από το 1970 και μετά και αδικούν, ευτυχώς άθελά τους, ανθρώπους αξίους που τίμησαν την ελληνική Ασφαλιστική Αγορά με έργο πολύχρονο και



Ο κ. Ζαχαρίας Θεοδόσης

■ Ο όμιλος Generali εξυπηρετεί περίπου 100.000 πελάτες στην Ελλάδα και ανάμεσά τους τα μεγάλα έργα της χώρας μας, όπως το Αεροδρόμιο Σπάτων, το Αττικό Μετρό, το Μετρό Θεσ/νίκης, τα έργα του Αχελώου κ.ά. Ο δ/νων σύμβουλος της Generali Hellas, Ζαχαρίας Θεοδόσης, που ξεκίνησε την καριέρα του το 1977 από τον τομέα των κατασκευών και που από τον Αύγουστο του 1998 ανέλαβε καθήκοντα στην Generali, πιστεύει ότι το μέλλον ανήκει στους επαγγελματίες αυτούς που έχουν γνώση, συνέπεια και σοβαρότητα. «Εμείς δεν έχουμε μάθει να κάνουμε μισά πράγματα», δήλωνε τότε το 1998. «Όταν καταπιστούμε με κάτι το κάνουμε καλά». Υπομονετικά και με ιδρώτα μαθαίνουμε ότι δουλεύει ο Ζαχαρίας Θεοδόσης και στην τριετία που πέρασε οι τρεις εταιρίες συγχωνεύτηκαν ομαλά, το προσωπικό έγινε πιο αποδοτικό, αν και από 265 έγιναν περίπου 200, οι ασφαλιστές έγιναν πιο παραγωγικοί και αποδοτικοί αφού αναπλήρωσαν το χαρτοφυλάκιο Ζωής που πήρε η Άλφα Πίστωσης και αφού αυξάνονται με ρυθμούς γύρω στο 15% (και στο 2001) και η ποιοτική αναδιοργάνωση αρχίζει να αποδίδει καρπούς... Η Generali είναι εδώ, ετοιμάζει νέα προϊόντα και σκοπεύει να πρωταγωνιστήσει σε πολλούς τομείς και στον τομέα των ομαδικών ασφαλίσεων που κρύβει «μέλλον»... Το μέλλον της Generali προβλέπεται πιο δυνατό και πιο σίγουρο και στην Ελλάδα.

- «Ουδείς έχασε αγοράζοντας γη» σκέφθηκε κάποιος που έψαχνε τι θα κάνει τα λεφτά που προέκυψαν από πώληση της εταιρίας του. Έτσι ξεκίνησε αγοράζοντας γη και κτίζοντας βίλα σε νησί του Αγιαίου... Να 'ναι καλά ο άνθρωπος να τα χαρεί.
- Πρώτη φορά, είτε κάποιος μέτοχος στη γενική συνέλευση της Εθνικής Ασφαλιστικής, οι συνδικαλιστές ήταν ήρεμοι και δεν είπαν παράπονα. Αυτό ήταν επαινος ή κάρφωμα;
- Στις 6 Απριλίου απεβίωσε ο Παντελής Φελούρης, συντονιστής της Interamerican και στις 17-6-2001 η Ελευθερία Φραγκουλάκη.

■ Για να μην πούμε περισσότερα: Δεν ήταν σωστή κατά τη γνώμη μας η επιλογή στο ΓΟΥΔΙ για το Συνέδριο της ΕΘΝΙΚΗΣ. Η ΕΘΝΙΚΗ αξίζει μεγαλύτερου σεβασμού στο ποιοι πιάνουν τ' όνομα και την ιστορία της στα χέρια τους. ΔΕΝ ΓΙΝΕΤΑΙ ΝΑ ΑΚΟΛΟΥΘΕΙ ΤΟΝ ΣΩΡΟ... Η ΕΘΝΙΚΗ και το ΚΥΡΟΣ ΤΗΣ δεν έτυχαν καλής αντιμετώπισης σε κείνο τον χώρο, χωρίς ακουστική, χωρίς την ανάλογη άνεση... Γενικά αυτοί που ανέλαβαν το συνέδριο δεν έκαναν καλή δουλειά, δεν έχουμε και τα στοιχεία της συμφωνίας, αλλά μάλλον αποτυχία ήταν. Προσβολή ήταν και η ιδέα να μπουν τόσο μεγάλοι Έλληνες δίπλα σε ονόματα όχι ανάλογης προσφοράς. Όλοι ξέρουν ότι και οι ίδιοι γενικοί και επίσημοι έχουν ακόμη και ξεχωριστές καρτέλες όταν κάθονται ή όταν δίνουν συνεντεύξεις. Πόσο μάλλον...

■ Πολλά εκατομμύρια «πάνε κι έρχονται στον αέρα» μεταξύ εταιριών και κάποιων πρακτόρων. Τι κάνουν οι εταιρίες και εκείνη η επιτροπή που έστησαν να προστατευθούν μεταξύ τους από κακές «περιπτώσεις»... Μήπως τα θέλουν και ίδιοι αφού «ξέρουν», αλλά «προδίδουν» τα συμφωνηθέντα;

■ Είναι φωτιά και καίει τα στήθη του η αγάπη για τους ασφαλιστές του Μανώλη Ανδρόνικου. Δεν έχω δει πολλούς να μιλάνε με τόσο πάθος για την αξία των ασφαλιστών. Στο MONTE CARLO, στο επιτυχημένο συνέδριο της ALLIANZ, ο Μανώλης Ανδρόνικος που ήταν καλεσμένος ομιλητής «έδωσε ρέστα»... Όπως ο βασιλιάς Μίδα στην ελληνική μυθολογία ό,τι έπιανε το έκανε χρυσό, έτσι και ο Μανώλης ό,τι ψυχολογία κι αν έχει ο ασφαλιστής αυτός θα τον μεταμορφώσει, θα τον αλλάξει, θα του βάλει μέσα του ανέμους να τον σηκώσουν ψηλά, στον ουρανό, στις κορυφές... Κρίμα που συνταξιοδοτήθηκε νωρίς... Έχει μέσα του μεγάλες δυνάμεις και πείρα για προσφορά... Είναι πρώτος στο είδος του, είναι αστέρι, είναι δυνατός, είναι πρωταγωνιστής, είναι ο STAR των πωλήσεων! Ταιριάζει να είναι μπροστάρης, ο οδηγός για επιτυχίες πωλητών που ξέρει αυτό που λένε οι Κρητικοί, ότι «σαν είναι ο τράγος δυνατός δεν τον κρατά η μάντρα, ο άντρας κάνει τη γενιά κι όχι η γενιά τον άνδρα!». Αν και δεν του αρέσει να είναι «φιγούρας» και «μουρτζής», έδειξε από βήματος του χρυσό ρολόι ROLEX που του χάρισαν οι άνθρωποι της NN που τους αγαπά και τους θυμάται με συγκίνηση... Είναι από τους ασφαλιστές μου που είναι οι καλύτεροι, είπτε!

Τι όμορφο πράγμα η αγάπη και το πάθος για πρόοδο! Να 'σαι καλά Μανώλη που τόσα χρόνια δούλεψες να γίνει καλύτερη η ασφαλιστική μας αγορά και που ίσως πρέπει να βρεις έναν τρόπο να πετάξεις από πάνω σου τη λέξη «συνταξιούχος» και να σαλπάρεις για νέες θάλασσες και νέα ταξίδια... «Βίρα τις άγκυρες», καπετάνιε! Όποιος είναι STAR τελειώνει στη σκηνή!



■ Ως την καλύτερη μεταγραφή όλων των εποχών στις πωλήσεις χαρακτήρισε τον Παν. Γλεντή ο Βαγγέλης Τριανταφύλλου, επικεφαλής του δικτύου της ΕΘΝΙΚΗΣ. Ο Π. Γλεντής φυσικά και αυτός προέρχεται από την INTERAMERICAN... Ευχόμαστε επί ημερών του να βγουν από εκπαίδευση και στρατολόγηση ανθρώπων της ΕΘΝΙΚΗΣ και νέοι «Γλεντήδες», να το «γλεντήσουν» και λίγοι ΕΘΝΙΚΑΡΙΟΙ που για πολλά χρόνια βρίσκονται σε άμυνα... Ονειρεύομαι μια μέρα που ο «επαγγελματικός εγωισμός» των ανθρώπων της ΕΘΝΙΚΗΣ θα είναι ανώτερος από τον κομματικό μηχανισμό που παρέλαβε μια ΠΡΩΤΗ εταιρία και την έκανε δεύτερη... και από εκεί που ήταν «εκατό χρόνια μπροστά» είναι μια «ανάσα» με τις άλλες... και που αν δεν ήταν κάποιος σαν τον Παναγιώτη Γλεντή δεν ξέρουμε πού θα ήτανε...

Κύριε Γλεντή, συγχαρητήρια για το γεγονός ότι απέδειξες σε δύο εταιρίες ότι οι καλοί πωλητές πρωτεύουν ό,τι και να γίνει και όποιος κι αν κυβερνά και ότι πιθανόν να έκανες ακόμη μεγαλύτερα επιτεύγματα αν... Τέλος πάντων. Ο κ. Τριανταφύλλου ας σε αξιοποιήσει αναθέτοντας έναν μεγαλύτερο ρόλο.



ΧΩΡΙΣ ΛΟΓΙΑ: Στη μικρή κλειστή κοινωνία της Αλοννήσου στις Βόρειες Σποράδες του Αιγαίου, ο εκεί γιατρός του νησιού αγωνίζεται να αντιμετωπίσει έκτακτο σοβαρό περιστατικό οξείας σκληροκοιτίδας που εμφανίζει ξαφνικά ο μικρός μαθητής Γιάννης Κασάνης και ανήσυχος ζητεί την άμεση αποστολή ελικόπτερου από Αθήνα, για μεταφορά του στο Νοσοκομείο Βόλου, που δυστυχώς δε διατίθεται «για τις επόμενες πέντε ώρες» στις 18-5-2001.

• Η αγωνία κορυφώνεται, η μικρή κοινωνία αναστατώνεται και ο δήμαρχος Αλοννήσου Ορ. Αναγνώστου καλεί αμέσως ελικόπτερο της INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ. Ενεργοποιούνται όλες οι αρμόδιες υπηρεσίες, ενώ η απάντηση του αρμόδιου διευθυντή της INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ Δημ. Βαροδάμη είναι: «Απογειώνεται αμέσως το ελικόπτερό μας από το αεροδρόμιο ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ. Αρχίστε τη μεταφορά του παιδιού στο γνωστό μας ελικόδρομο του νησιού σας»! Λεπτομέρεια: Ο δήμος Αλοννήσου είχε από ετών ασφαλισμένους όλους τους δημότες του νησιού στην INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ για επείγουσα αερομεταφορά με το πανελληνίας εφαρμογής πρόγραμμα «ΣΩΤΗΡΙΑ», συμβολικών ασφαλιστρών και κοινωνικής προσφοράς της INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ, αλλά δε δέχθηκε την τελευταία ανανέωσή του!

• Σε μια ώρα και 23 λεπτά ακριβώς από την απογείωση του ελικόπτερου από Θεσ/νίκη, ο μικρός ασθενής, συνοδεία του γιατρού και των γονέων του, έφθανε ασφαλιστά στο Βόλο, όπου τον ανέμεναν οι γιατροί του νοσοκομείου και μετά από αυθημερόν εγχείρηση, ο μικρός ασθενής διέφυγε τον κίνδυνο και όλα πήγαν κατ' ευχήν!



Ο κ. Γ. Τσούνης

Στα δύσκολα έβαλε ο Π. Ψωμάδης τον αγαπητό Γιάννη Τσούνη της Scorlife. Αλλά οι ικανοί είναι για τα δύσκολα και μεγάλα. Το πολύπλοκο έργο της συγχώνευσης Scorlife και Commercial Union Life ανέλαβε ο κ. Τσούνης. Ισορροπίες, οικονομίες, προτεραιότητες, φιλίες, εισηγήσεις, απολύσεις, επιλογές άντε τώρα τα άχαρα αυτά να τα υλοποιήσεις με κέρδος για την εταιρία... Όμως η προύπηρεσία και μεθοδικότητα, η σεμνότητα και εχεμύθεια, η εργατικότητα και αποτελεσματικότητα, αρετές που έχει ο κ. Τσούνης, θα αποβούν σημαντικός παράγοντας για να γίνουν όλα επί αγαθώ της ασφαλιστικής μας αγοράς και των ανθρώπων των δύο εταιριών που περιμένουν να τελειώσουν όλα αυτά τα «διαδικαστικά» και να ριχτούν στη μάχη για νέες επιτυχίες...



Σε ομιλία στο ετήσιο Συνέδριο Generali του διευθυντή Μάρκετινγκ και Τεχνικού Τμήματος Ατομικών Γενικών Ασφαλίσεων Andrea Gantenbein, ο οποίος παρουσίασε αποτελέσματα από έρευνα αγοράς σχετικά με τον τρόπο με τον οποίο οι πελάτες αντιλαμβάνονται τους ασφαλιστές και τις προσδοκίες που έχουν από αυτούς, ακούσαμε για τα 4Ε: Τα τέσσερα «Ε», Εμπειρία, Ειλικρίνεια και Επαγγελματισμός είναι τα πιο σημαντικά στοιχεία που ζητά ο πελάτης από τον ασφαλιστή του. Ο πελάτης είναι αυτός που αποφασίζει, με βάση την ποιότητα και τον επαγγελματισμό που προσφέρει ο ασφαλιστής. Ας το γράψουν κάπου να το βλέπουν συχνά αυτό οι ασφαλιστές και κυρίως ας το κάνουν βίωμα και πράξη.



Στη φωτό ο Κώστας Τσαμπανίκος παρών, όταν ως δ/ντής υπήρξε το 1989 έβραζα στόχους νέας παραγωγής +50% σε όλα τα διαγωνιζόμενα μεγέθη (ασφάλιστρα και ανθρώπινο δυναμικό). Οδός Θωκόρος 6, ένα χρόνο πριν ξεκινήσει το «NAI»

■ Όταν κάποιος σας λένε «κύριε Ασφαλιστά δεν έχουμε να πληρώσουμε», να θυμάστε ότι «Ένας στους τρεις» από αυτούς που μιλάτε, ανήκει στα «παραοικονομούμενα νοικοκυριά». Μη ματάτε.

«Παραοικονομούμενα» νοικοκυριά με βάση το είδος εργασίας και στο σύνολο

| Είδος εργασίας | Σύνολο νοικοκυριών | «Παραοικονομούμενα» νοικοκυριά | % «παραοικονομούμενα» νοικοκυριών στο σύνολο | % «παραοικονομούμενα» νοικοκυριών στο σύνολο της χώρας | % «παραοικονομούμενα» νοικοκυριών στο σύνολο των παραοικονομούντων |
|--|--------------------|--------------------------------|--|--|--|
| • Νομοθετικό Σώμα | 653 | 412 | 63,1 | 9,9 | 15,1 |
| • Ελεύθεροι επαγγελματίες | 431 | 225 | 52,2 | 5,4 | 8,2 |
| • Τεχνικοί βοηθοί & συναφή | 134 | 83 | 61,9 | 2,0 | 3,0 |
| • Υπάλληλοι | 416 | 287 | 69,0 | 6,9 | 10,5 |
| • Εργαζόμενοι στις υπηρεσίες και πωλητές σε καταστήματα ή λαϊκές | 340 | 232 | 68,2 | 5,6 | 8,5 |
| • Γεωργοκτηνοτρόφοι και αλιείς | 637 | 454 | 71,3 | 10,9 | 16,6 |
| • Τεχνίτες και συναφή επαγγέλματα | 912 | 614 | 67,3 | 14,8 | 22,5 |
| • Χειριστές μηχανημάτων και συναρμολογητές | 356 | 231 | 64,9 | 5,6 | 8,5 |
| • Ανεξίτητοι εργάτες | 216 | 153 | 70,8 | 3,7 | 5,8 |
| • Ενοπλες δυνάμεις | 52 | 39 | 75,0 | 0,9 | 1,4 |
| ΣΥΝΟΛΟ | 4.147 | 2.730 | 65,8 | 65,8 | 100,0 |

■ «Όχι! τι κάνουμε τώρα»; Ήταν τα πρώτα λόγια κάποιου μεγαλοστελέχους της ασφ. αγοράς όταν άκουσε τη συνεργασία INTERAMERICAN - EUREKO. Γιατί μέχρι τώρα τι έκανες, μεγάλε; Αντιγραφή έκανες. Συνέχισε δεν θα χάσεις, τα θέματα τα έφαξε ο άλλος...

■ Πέρασα ένα βράδυ του Ιουνίου στην Πολιτεία, έξω απ' το όμορφο σπίτι του Κώστα Τσαμπανίκου, δ/ντού πωλήσεων INTERAMERICAN και τον βρήκα μ' ένα κουτί γεμάτο «καλέσματα» για τον γάμο της κόρης του που γίνεται 14 Ιουλίου στις Σχοινούσες. Να ζήσουν τα παιδιά και να τα καμαρώσουν ο Κώστας και η Έφη. Από το 1969 που μπήκε ο Κώστας Τσαμπανίκος στην INTERAMERICAN, ασφαλιστής 33 χρόνων, ως σήμερα στα 66 του ήταν ένας «πατέρας» για πολλά παιδιά που κοντά του μεγάλωσαν επαγγελματικά και «τρώνε» ένα πιάτο φαί. Η μισή απ' τη ζωή του δόθηκε στην INTERAMERICAN. 33 χρόνια χωρίς INTERAMERICAN και 33 με την INTERAMERICAN σε όλες τις στιγμές της ζωής της. Η Βανίνα, η κόρη του που παντρεύεται, γεννήθηκε το 1973 τότε που και εγώ ξεκίνησα ασφαλιστής στην «οδό Σταδίου 10», η οποία υπήρξε και η μεγαλύτερη «ασφαλιστικομόνα» της ελληνικής αγοράς.

Ο Κώστας Τσαμπανίκος σπούδασε στη Γαλλία ιατρική στο Universite de Montpellier, εργάστηκε πριν γίνει ασφαλιστής στο ΝΕΙΑΔΑ (φαρμακευτική), στην Defarm και υπηρέτησε όλες τις βαθμίδες πωλήσεων στην INTERAMERICAN (ασφαλιστής - unit agency - περιφερειακός δ/ντής πωλήσεων - δ/ντής πωλήσεων από το 1969 ως σήμερα). Στάθηκε σταθερός στην ίδια εταιρία, πιστός στην ηγεσία και στις επιλογές Δ. Κοντομηνά, βάζοντας ακόμα και πολλά χρήματα όταν ο Δ. Κοντομηνάς έστιαξε την Πανευρωπαϊκή για να εξαγοράσει την INTERAMERICAN, ταξίδεψε και ανέπτυξε ασφαλιστές και δ/ντές σε όλη την Ελλάδα και όπως εγώ και αρκετοί άλλοι έμειναν στην INTERAMERICAN ίσως και εξαιτίας του... Σεμνός, ήσυχος σαν τη σιγανή βροχή που ποτίζει τα χωράφια να βγάλουν καρπό και όχι θύελλα και τυφώνας που καταστρέφουν. Ο Κώστας Τσαμπανίκος ήταν μια μεγάλη τύχη για τον Δ. Κοντομηνά (τότε που διοικούσε το δίκτυο πωλήσεων), που γλίτωσε από πολλά κύματα προβλημάτων που θα 'πεφταν πάνω του αλλά τα σταματούσε ο Κ. Τσαμπανίκος και κάποιος ακόμα για τους οποίους σε άλλη στιγμή θα αναφερθώ... Τώρα όμως συγγιχήκα με τα τόσα όμορφα που πέρασα εκείνα τα χρόνια και ήθελα «ένα τραγούδι να σας πω επάνω στο κέρσι, τ' αντρώγνο που έγινε, να ζήσει, να γεράσει» αλλά δεν το θυμάμαι όλο το τραγούδι καλά. Θα 'θελα, αγαπητέ κύριε Κώστα, να σου απευθύνω ένα ευχαριστώ και ένα «Αξίος» όπως φωνάζει ο λαός σε τελετές χειροτονίας για τον αγώνα σου και για όσα προσπάθησες να γίνουν καλύτερα. Γράφει ο Σεφέρης:

«Περπατήσαμε μαζί, μοιραστήκαμε το ψωμί και τον ύπνο, δοκιμάσαμε την ίδια πίκρα τ' αποχωρισμού, χτίσαμε με τις πέτρες που είχαμε τα σπίτια μας... πήραμε τα καράβια και ξενιτευτήκαμε...». Κάπως έτσι έγινε.

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



Ο κ. Φίλιππος Μωράκης

Όλο και πιο πολύ αναγνωρίζεται η προσφορά του Φίλιππου Μωράκη στη βοήθεια του κλάδου μέσω της εκπαίδευσης που κάνει και του εκπαιδευτικού έργου γενικότερα... Ένας καλός παρατηρητής θα διαπιστώσει ότι είναι πολλοί αυτοί που αναβαπτίσθηκαν ή αναγεννήθηκαν στις πωλήσεις μετά την παρακολούθηση κάποιου σεμιναρίου του. Πολλοί χρησιμοποιούν τις γνώσεις του, τα βιβλία, τα άρθρα, τις σημειώσεις του καθημερινά και τις προτάσεις του ή συμβουλές του. Τελευταία έμαθα ότι μετέχει και σε κεντρικά συμβούλια της LIMRA στο Λονδίνο. Όπως και να το δεις, μετράει... Και επειδή έχουμε κάνει και 'μεις αρκετά χρόνια τον manager σε ασφαλιστές, θέλουμε να υπογραμμίσουμε και να θυμίσουμε ότι ο Φ. Μωράκης είναι αρκετά και θετικά προσθετικός στο εκπαιδευτικό έργο των ασφ. εταιριών επειδή πρώτον κανείς δεν ξέρει απ' την αρχή ποιος κάνει και ποιος θα πετύχει στις ασφαλιστικές πωλήσεις και δεύτερον κανείς δεν ξέρει ΠΟΤΕ και ΠΟΙΑ ΣΤΙΓΜΗ κάποιος ασφαλιστή το μυαλό θα κάνει εκείνο το περίφημο ΚΛΙΚ αλλαγής, που θα τον περάσει απ' τη μετριότητα στους διακεκριμένους ασφαλιστές. Τι προσφέρει ο Φίλιππος. Ιδέες προσφέρει, πολλές ιδέες που φτιάχνουν ασφαλιστές και που σύμφωνα με τον νόμο πιθανοτήτων και στατιστικής κάποια από αυτές θα κάνει το περίφημο ΚΛΙΚ αλλαγής. Και φυσικά προαπαιτούνται όλα εκείνα που λένε τα τμήματα εκπαίδευσης. Τέλος, είναι και μία αλλαγή, κάτι διαφορετικό πολύ απαραίτητο στις πολύχρονες εκπαιδεύσεις των ασφαλιστών. Άλλωστε μόρφωση είναι αυτό που μένει όταν τα ξεχάσεις όλα...



Στη θέση του βοηθού γενικού διευθυντή της ασφαλιστικής εταιρίας Laiki Cyprialife, με αρμοδιότητες στον τομέα των πωλήσεων, μάρκετινγκ και γενικών κλάδων, προσελήφθη ο Πέτρος Αδαμίδης. Ο κ. Αδαμίδης είναι απόφοιτος του Οικονομικού Τμήματος της Νομικής Σχολής του Πανεπιστημίου Αθηνών και κατέχει δίπλωμα (B.A.) στα Οικονομικά. Έχει πολυετή πείρα στο χώρο των ασφαλειών. Άρχισε την καριέρα του ως ασφαλιστικός σύμβουλος από την Alico, συνέχισε τη σταδιοδρομία του στην Interamerican, ανέβηκε όλα τα στάδια της ιεραρχίας του Δικτύου Πωλήσεων και το 1993 διορίστηκε διευθύνων σύμβουλος της εταιρίας μέχρι το 1996.

Στη συνέχεια ίδρυσε μαζί με τον Παντελή Παντελή την Action Insurance Brokers Ltd, ενώ από τον Απρίλιο του 2001 ανέλαβε τη θέση του βοηθού γενικού διευθυντή στη Laiki Cyprialife. Έχει παρακολουθήσει πολυάριθμα σεμινάρια σχετικά με τις τεχνικές πωλήσεων, τη διεύθυνση και το μάρκετινγκ, καθώς και εξειδικευμένα ασφαλιστικά προγράμματα της LIMRA (Life Insurance Management Research Association).

«Σήμερα είναι η εποχή του καλού ασφαλιστή» είπε πρόσφατα απευθυνόμενος στους δ/ντές υποκαταστημάτων του ο πρόεδρος του ομίλου INTERAMERICAN Δ. Κοντομηνάς. Δηλαδή του ασφαλιστή που είναι εξειδικευμένος, σωστά ενημερωμένος, που ξέρει να δίνει στον πελάτη του «το προσήκον», αυτό που πρέπει, το κατάλληλο προϊόν στις συγκεκριμένες χρονικά ανάγκες του πελάτη είτε είναι Αμοιβαίο Κεφάλαιο είτε συνταξιοδοτικό πρόγραμμα είτε κάλυψη κάποιου ασφ. κινδύνου... Όποιος δεν είναι καλός ασφαλιστής δεν επιβιώνει σήμερα... Ποτέ δεν επιβιώνει ο κακός, θα προσθέταμε, ούτε επιβίωσαν κακοί ασφαλιστές πουθενά, σε καμία εταιρία εσωτερικού ή εξωτερικού. Βέβαια ο έμπειρος πατέρας της σημερινής ασφαλιστικής αγοράς ήθελε να υπογραμμίσει ακριβώς αυτό και να πει ότι ο καλός ασφαλιστής δεν έχει να φοβηθεί τίποτα ούτε ανταγωνιστή ούτε κάποια άλλη μορφή πώλησης, όπως το INTERNET, το bancassurance κ.ά. ούτε τις σημερινές συνθήκες παγκοσμιοποίησης... Η ελληνική ασφαλιστική αγορά έχει πολλούς καλούς ασφαλιστές και αυτό είναι το αισιόδοξο μήνυμα για όλους. Έρχονται καλύτερες μέρες... Η INTERAMERICAN το ζει...



«Σε όποιο μέρος ζει κανείς ευτυχισμένος, εκεί 'ναι η πατρίδα του» (πατρίς γάρ εστί πάς) 'ν' αν πράτη τις ευ) έλεγε στον «Πλούτο» ο Αριστοφάνης και αλλάζοντάς το λίγο θα λέγαμε ότι με όποια εταιρία ζει κάποιος ευτυχισμένος εκεί 'ναι και η εταιρία η δική του... Δική μας εταιρία νιώσαμε την ΑΣΠΙΔΑ ΠΡΟΝΟΙΑ το βράδυ της 18ης Μαΐου 2001 στο Ηρώδειο «παρέα με τους μύθους» και τον Σταμάτη Σπανουδάκη στις συναυλίες του οποίου επίσημος χορηγός ήταν η ΑΣΠΙΣ και ο όμιλος εταιριών της. Τα χειροκροτήματα του κόσμου ήταν παθιασμένα, το κοινό ήταν νεανικό και μπροστά - μπροστά ο αρχηγός της αντιπολίτευσης Κώστας Καραμανλής με μεγάλη παρέα στελεχών του, κυβερνητικοί παράγοντες, ο δήμαρχος Αθηναίων κ. Αβραμόπουλος, ο πρώην Πρόεδρος της Δημοκρατίας κ. Σαρτζετάκης, ο πρόεδρος εταιριών ΑΣΠΙΣ κ. Ψωμιάδης και οι επικεφαλής των εταιριών του και το κοινό που γέμισε ασφυκτικά το θέατρο. Εκτός των άλλων, από αυτή τη βραδιά μου έμεινε η μουσική παρουσία του Σπανουδάκη που επικοινωνούσε έξοχα με το κοινό, η ελληνική άποψη και το χρώμα το ελληνικό, ιδέες που πρέπει να ξαναμπούν στη ζωή του νεο-

έλληνα, «η Ελλάδα των αισθημάτων, της αλήθειας και του ήλιου», το ζεστό χαιρέτισμα και η προσφώνηση «Γεια σου φίλε» του Θ. Βελισσαρίδη και ένα όμορφο έντυπο για τη συναυλία που το έβαλα στο αρχείο μου και έμαθα ότι το επιμελήθηκε η κ. Πολίτη, και κάποια λόγια για τη Σύμωρη και την Κωνσταντινούπολη που τραγουδούσε η χορωδία κι όλος ο κόσμος:

ΗΘΕΛΑ

«Ήθελα, να σε δω να σου πω το μυστικό κι αν σε δω να σου πω δεν κατάλαβες τι ήθελα, να στο πω να στο πω μόλις σε δω σ' αγαπώ, σ' αγαπώ δεν κατάλαβες και ίσαμε, να σε δω να στο πω το μυστικό θάμαι εδώ θάμαι εδώ άχου καρδούλα μου και τρίαμε, δεν μπορώ δεν μπορώ άλλον να δω κι αν τον δω θα του πω δεν κατάλαβες τον αγαπώ, κι είν' αυτό μόν' αυτό το μυστικό σ' αγαπώ σ' αγαπώ άχου καρδούλα μου το μυστικό, είσαι 'σ' κι είμαι 'γώ θα σ' αγαπώ όπου άλλον να βρω το κατάλαβες και ήθελα, να σε δω να σου πω το μυστικό να σε δω να στο πω και δεν κατάλαβες πως σ' αγαπώ»



Μεταξύ των άλλων, στην επιτυχημένη ομιλία του στο Συνέδριο της ΕΘΝΙΚΗΣ Ασφαλιστικής ο Θ. Πανταλάκης αναφέρθηκε και στην τάση των Ευρωπαίων να μειώνουν τα ποσοστά των καταθέσεων υπέρ των Αμοιβαίων και των Ασφαλειών. Για παράδειγμα είπε στη Γερμανία το 1999 οι μετοχές και τα Αμοιβαία είχαν 22%, οι ασφάλειες 25% και οι καταθέσεις 37% και το 2010 αναμένεται να γίνουν 39%, 34% και 18% αντίστοιχα. Όλα αυτά δείχνουν τη σημασία των ασφαλιστικών εταιριών στο μέλλον, αλλά και το λαμπρό μέλλον των ασφαλιστών. Είναι όμως έτοιμοι οι ασφαλιστές για μια τέτοια εξέλιξη; Εσείς καλά τα λέτε, το θέμα είναι ποιος τα ακούει.

Το Δ' Τμήμα του Αρείου Πάγου επικύρωσε χρηματική ικανοποίηση υπέρ της ΕΚΠΟΙΩ, ύψους 500.000 δρχ., από την ασφαλιστική εταιρία Εθνική ΑΕΓΑ, καθώς δέχτηκε ως ορθή την εφευετική κρίση, σύμφωνα με την οποία είναι καταχρηστικός ο όρος της εταιρίας Αστήρ που έχει συγχωνευτεί στην Εθνική. Συγκεκριμένα, η Αστήρ έθετε στα ασφαλιστήρια συμβόλαια ζωής γενικό όρο με τον οποίο διατηρεί το δικαίωμα αλλαγής των ασφαλιστρών της νοσοκομειακής περιθαλψής σε οποιαδήποτε ημερομηνία ανανέωσης αυτής της κάλυψης. Το Εφετείο Αθηνών, όπου προσέφυγε η ΕΚΠΟΙΩ, έκρινε (με την υπ' αριθμόν 7950/1999 απόφαση) κατ' επίκληση του νόμου 2251/1994 (περί προστασίας των καταναλωτών) ότι ο επίμαχος όρος είναι καταχρηστικός, καθώς αφήνει τη μελλοντική αναπροσαρμογή του ασφαλιστρου στην απόλυτη κρίση της ασφαλιστικής εταιρίας, χωρίς να επικαλείται σοβαρό λόγο και χωρίς να αναφέρει κάποιο κίνητρο.



Στο περιοδικό του ΠΣΑΣ «ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ» είδα τη φωτογραφία βράβευσης του «Ασπρομάλλη» manager Πασχάλη Παπαδόπουλου ανάμεσα στα βραβευόμενα μέλη του ΠΣΑΣ που έκλεισαν 10ετία εκεί και πολλοί είχαν πολύχρονη προσφορά στο σύλλογο, όπως και ο manager Πασχάλης που γεννήθηκε στο Σουφλί Έβρου το 1937 και από το 1980 προσφέρει υπηρεσίες στην ΑΣΠΙΣ - ΠΡΟΝΟΙΑ ως άνθρωπος πρώτης γραμμής... Είναι πολλοί οι «ασπρομάλληδες» άνθρωποι των Πωλήσεων που ήρθαν νέοι στο επάγγελμα και «γέρασαν» στην αγορά πουλώντας ασφάλειες και για να μην «ασπρίσουν τα μαλλιά μέσα σε μια νύχτα συμφοράς» κάποιων πελατών μας... Αυτοί γελαστοί και ωραίοι συνεχίζουν να υπηρετούν εταιρίες και επάγγελμα ως άνθρωποι «παντός καιρού».



Έτυχε να δω πρόσφατα την ταινία «Ο παράς και ο φουκαράς», που είναι ένα έργο του κλασικού ελληνικού κινηματογράφου, που γυρίστηκε το 1964 και παίζουν ο Βασίλης Αυλωνίτης, ο Κώστας Χατζηχρήστος, η Μάρθα Καραγιάννη, η Μάρθα Βούρτση, ο Νίκος Φέρμας, ο Γιάννης Βογιατζής κ.ά. Ανάμεσα στα άλλα ωραία, σ' ένα διάλογο ακούγονται και τα εξής: «Είσαι γραμμένος στο ΙΚΑ;» ρωτάει τον Χατζηχρήστο ο Βογιατζής... «Όχι» του λέει, «Τρέξε να γραφτείς, του λέει, γιατί σε βλέπω να νοσηλεύεσαι και θέλει πολλά λεφτά». «Τι λες, του λέει ο Χατζηχρήστος, στο ΙΚΑ για να σε χειρουργήσουν θέλουν 4 χρόνια...!» Από τότε λοιπόν, από το 1964, πριν 36 χρόνια το ΙΚΑ είχε τα ίδια... Κύριε καθηγητά, μεγάλη Νεκτάριε, κάνε κάτι ή βοήθησε να κλείσει το ΙΚΑ αυτό που τόσα χρόνια μας ταλαιπωρεί. Δώστο στον Παπαδόπουλο και κράτα τις συντάξεις. Κάνε και μια δήλωση για τον συμπληρωματικό ρόλο της Ιδιωτικής Ασφάλισης που σου 'δωσε σκαλοπάτι ν' ανέβεις... και που ίσως ξαναγυρίσεις σε θέματα αρμοδιότητάς σου... 8.500 γιατροί του ΙΚΑ βράζουν αυτή την εποχή και λένε ότι μόνο οι περίπου 3.500 θα παραμείνουν ως σφραγιδοφύλακες παρά ως συνεχιστές του Ιπποκράτη. Ποιοι θα γιατρευτούν και κάτω από ποιες συνθήκες; Τι θα γίνει η εμπειρία τώσων γιατρών; Πού θα πάνε να τύχουν ιατρικής φροντίδας; Κύριε Νεκτάριε, σε κάρβουνα αναμμένα σε βλέπω να κάθεται... αν δεν βγεις κοντά στο λαό και τα δίκια του. Κάνε το καλύτερο για γιατρούς και ασφαλισμένους αν θέλεις... δάφνες...



«Κρύνουν οι νεκροί όταν δεν τους κυκλώνει η ανασεμιά των ζωντανών» διάβασα κάπου στα Χανιά για μια ποιήτρια που έφυγε... Θυμήθηκα αυτόν τον στίχο όταν ο Βαγγέλης Τριανταφύλλου, στο Συνέδριο της ΕΘΝΙΚΗΣ Ασφαλιστικής, θυμήθηκε τον μεγάλο manager ασφαλιστών Γιώργο Τσακίρη και του ανέφερε μαζί με άλλους ότι συνέβαλε σε δύσκολα χρόνια για να αναπτυχθούν οι πωλήσεις. Ένωσα τότε μια ζεστή ανασεμιά πάνω από τον Γιώργο Τσακίρη, μια ανασεμιά γλυκειάς μνημής όλων αυτών που ωφελήθηκαν απ' τις ομιλίες του, απ' τα βιβλία, απ' τις σκέψεις, απ' την προσφορά του στο χώρο μας. Έκανα έτσι προς τα πίσω και κοίταξα ένα γύρω κι ένιωθα πως όλοι ήταν σαν να «χουχουλιάζαν τις ψυχές τους να ζεσταθούν», όπως φυσάμε στο κρύο τα χέρια μας στην παγωνιά, και πως όλοι ψάχναμε γύρω να βρούμε όλους αυτούς που με τον έναν ή τον άλλο τρόπο είναι συντροφοί μας, είναι φίλοι, είναι συναγωνιστές σ' αυτή τη ζωή. Η αγάπη, η προσφορά, η θυσία, η ελπίδα, οι κοινοί αγώνες, τα κοινά οράματα ενώνουν αιώνια τους ανθρώπους... Έχουμε ανάγκη όλοι μας να νιώθουμε την «ανασεμιά» των άλλων. Θέλουμε να νοιάζονται οι άλλοι για μας. Τυχεροί οι ασφαλιστές που αυτό «το να νοιάζονται για τους άλλους» το έχουν για επάγγελμα. Και συγχαρητήρια στον Βαγγέλη Τριανταφύλλου που θυμισε σε όλους μας ότι πάμε παρέα πολλοί μαζί στους μεγάλους μας στόχους. Ο γιος του Γιώργου, ο Θεόδωρος, όταν το μάθει ότι μίλησαν για τον πατέρα του ας δυναμώσει πιο πολύ στους στόχους του εκεί στην Αμερική που σπουδάζει σ' ένα από τα κορυφαία Πανεπιστήμια του κόσμου, και που είναι μεταξύ των πρώτων παγκοσμίως, αυτός ο Έλληνας, ο γιος μας, παιδί ασφαλιστών με λαμπρό μέλλον στο Υπουργείο Εξωτερικών.

Το είδαμε και αυτό στο «Επικοινωνούν», περιοδικό της INTERAMERICAN: Ο Λάκης Λαζόπουλος σε πρώτο πλάνο και η χαζή ταινία του να προβάλλεται ως ταινία αφορμή που ο καθένας μας θυμάται προσωπικές του ιστορίες. Άι όχι κύριοι εκδότες και δημοσιογράφοι του «ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΕΙΝ», οι άνθρωποι της INTERAMERICAN και οι πελάτες της δεν έχουν τέτοιες προσωπικές ιστορίες σαν αυτές



Κρίμα Λάκη

INTERAMERICAN
σας προσεχει



Έτσι αμείβονται κάποιοι πρωταθλητές, πρώτοι των πρώτων.

Τα ετήσια αθλητικά και άλλα έσοδα των πλουσιότερων πρωταθλητών

| Αθλητής | Αθλητικό είδος | Αθλητικά έσοδα | Άλλα έσοδα | Σύνολο |
|--------------------|----------------|----------------|------------|--------|
| Μιχαήλ Σουμάχερ | Φόρμουλα 1 | 12,8 | 29,9 | 42,7 |
| Τάιγκερ Γουτς | Γκολφ | 3,6 | 21,5 | 25,1 |
| Λένοξ Λιούις | Πυγμαχία | 9,95 | 9,95 | 19,90 |
| Οσκαρ ντε λα Χόγια | Πυγμαχία | 9,1 | 8,1 | 17,2 |
| Αννα Κουρνίκοβα | Τένις | 0,4 | 3,7 | 4,1 |
| Αλεξ Ροντρίγκεζ | Μπέιζμπολ | 10,0 | 22,5 | 32,5 |
| Ντέιβιντ Μπέκχαμ | Ποδόσφαιρο | 0,8 | 2,1 | 2,9 |

(σε δισ. δολ.)

Άλλοι αθλητές:
 Μάνι Ραμίρεζ (μπίτζμπολ) 7,9 δισ. δολ.
 Κρίβιν Γκάρντεν (μπασκετ) 7,8 δισ. δολ.
 Τζόνσον Ογκντέν (αμερικανικό ποδόσφαιρο) 6,5 δισ. δολ.
 Γκουσταβό Κερτίν (τένις) 4,9 δισ. δολ.
 Πίτερ Φόρσπεργκ (κόκκι επι πόλιν) 3,9 δισ. δολ.
 Ρηβάλντο (ποδόσφαιρο) 2,5 δισ. δολ.
 Λουίς Φίγκο (ποδόσφαιρο) 1,5 δισ. δολ.

Πηγή: The Times.

του έργου της σουρεαλιστικής κωμωδίας, που είναι μια τραγωδία για την εποχή μας... Και στο άλλο έντυπο το «Έργο για τον άνθρωπο και τον πολιτισμό» που δείχνει την ευρύτατη και δημιουργική δραστηριότητα του ομίλου INTERAMERICAN, που περιλαμβάνει μια συνοπτική περιγραφή της χορηγικής διαδρομής της, είδαμε «μεγάλες απουσίες» του έργου INTERAMERICAN της εποχής '70-'88 όπως το «Προσέξτε την υγεία σας», τα ημερολόγια Σπ. Βασιλείου κ.ά. αξιόλογων καλλιτεχνών κ.λπ. Βέβαια τι να πρωτοθυμηθείς από ένα τόσο μεγάλο έργο αλλά όχι όμως και να προσπερνάς μεγάλες στιγμές για τις οποίες και ο ίδιος ο Σωτήρης Τζούμας δούλεψε πολύ και σκληρά και που ένα μέρος της δόξας INTERAMERICAN είχε αιτία τον ίδιο... Μάλλον είναι παραλείψεις συνεργατών του... Το έργο που έκαναν οι δημόσιες σχέσεις υπό τον Σωτ. Τζούμα είναι και ιστορικό και άξιο ιδιαίτερης προσοχής. Προτείνουμε μάλιστα να γίνει ένα μουσείο - έκθεση πρότυπο δουλειάς δημοσίων σχέσεων.

139.506 (εκατόν τριάντα εννέα χιλιάδες και πεντακόσια εξί) αυτοκίνητα Ι.Χ., επιβατηγά πουλήθηκαν στο α' πεντάμηνο του 2001 (Ιαν. - Μάιος). Ασφαλισθήκαν όλα;

Ένας μεγάλος ασφαλιστής πέθανε πριν λίγο, ο Κρητικός Γεώργιος Βογιατζάκης που τόσα προσέφερε στον Φοίνικα αλλά γι' αυτά που τράβηξε από κάποιους συνδικαλιστές κάποτε λίγα θα μάθει ο κόσμος, αφού αυτοί που ήταν πρωταγωνιστές τώρα «μυξοκλαίνε» για τον χαμό.

Με την ευκαιρία συμπλήρωσης 10 χρόνων παρουσίας στην ελληνική αγορά της ALLIANZ, ο δ/νων σύμβουλος της Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου μας προσκάλεσε στο ετήσιο συνέδριό τους και πήγαμε στο Μόντε Κάρλο, αρχές Μαΐου 2001. Ήταν ένα από τα πιο επιτυχημένα συνέδρια που έχουμε δει, γεμάτο δυναμισμό, νιάτα, αγωνιστική διάθεση, ιδέες, πρωτοτυπία. Ο κ. Σαρρηγεωργίου, άνθρωπος που ήδη «ζει στο μέλλον», έκανε και μια εμπνευσμένη ομιλία με προφητείες της επόμενης δεκαετίας για μας, αλλά ίσως «παρελθόν» για τον ίδιο που ξέρει να τραβά το αύριο και να το βάζει στα πλαίσια του παρόντος... Το Μόντε Κάρλο ετοιμαζόταν για τη Formula 1 και τους αγώνες αυτοκινήτου και ήταν ό,τι ιδανικότερο για φόντο ενός συνεδρίου που οι άνθρωποί του θέλουν πρωταθλητισμό... Φτιχόνονταν οι δρόμοι της πίστας, έμπαιναν κερκίδες, λάστιχα, μπάρες, σήματα, φώτα, όλα «μύριζαν» αγώνες, προσπάθεια, διαφήμιση, πρωτοπορία, ρεκόρ, ταχύτητα, πληροφόρηση... Και η ALLIANZ ήταν εκεί, πρωταγωνιστής. Εντύπωση μου έκανε και η οικειότητα και φιλικότητα που είχε με τους ανθρώπους του δικτύου, παράλληλα με τη σιβαρή και σίγουρη, γεμάτη κύρος και κορυφή, ιδιότητά του του δ/ντος συμβούλου μιας εταιρίας πολύ μεγάλης σε αριθμούς και ανθρώπους που σύντομα θα καταλήξουν εκεί αρκετοί, αρκετών εταιριών της Ελλάδος, αφού βάσει προβλέψεων θα είναι μια από τις εταιρίες που θα επιβιώσουν στον ευρωπαϊκό χώρο...



Αγαπητέ Βαγγέλη,
 Το επάγγελμα του ασφαλιστή είναι το δυσκολότερο στην αγορά. Αλήθεια, πόσο διαφορετικό και δυσκολότερο από άλλη σκοπιά βέβαια είναι το έργο του manager, που πρέπει να στρατολογεί, να εκπαιδεύει, να διατηρεί σε καλή ψυχολογία με τόση γεμάτη και ευχαριστημένη καρδιά ασφαλιστές στο επάγγελμα; Με δεδομένη θέση ότι τα δίνουν όλα οι managers είναι φυσικό ν' αδειάζουν. Το θέμα είναι πώς ξαναγεμίζουν τις μπαταρίες τους, πώς ξαναγεννιούνται, πώς βρίσκουν τη δύναμη για αυτοπαρακίνηση, κλειδί επιτυχίας στη δουλειά μας. Γιατί μπορεί δυο managers που δουλεύουν με τις ίδιες τεχνικές, εκπαιδεύουν με τον ίδιο τρόπο, στρατολογούν απ' τις ίδιες πηγές να έχουν τα ίδια αποτελέσματα. Γιατί το management δεν αντιγράφεται, αφομοιώνεται δημιουργικά. Για μένα οι managers που αντέχουν στο χρόνο είναι εκείνοι που ενδιαφέρονται πραγματικά, δείχνουν αγάπη για το μέλλον και την καριέρα των ασφαλιστών τους και τους πείθουν να προχωρούν χέρι - χέρι.

Με αγάπη
 Μανώλης Ανδρόνικος

Αγαπητέ Βαγγέλη,
 Διάβασα στο «ΝΑΙ» του Μαρτίου το άρθρο σου «Τά 'δωσε όλα» και πραγματικά συγκινήθηκα από τα μεστά περιεχομένου μηνύματά σου για την «ιερή αποστολή» του manager που τα δίνει όλα στην υπηρεσία του ανθρώπου. Φαίνεται καθαρά Βαγγέλη απ' όσα γράφεις, πόσο αγαπάς τη δουλειά μας. Και την αγαπάς γιατί έκανες τον ασφαλιστή, έκανες τον manager και επιθεωρητή πωλήσεων. Ξέρεις τα πράγματα από πρώτο χέρι.

Ένα μεγάλο μπράβο και συγχαρητήρια για το άρθρο σου, με την ευχή να γεμίζεις πάντα μέσω του περιοδικού σου τις μπαταρίες στους ανθρώπους που κάνουν τη δυσκολότερη πώληση γιατί τ' έχουν ανάγκη.

Με αγάπη
 Μ. Ανδρόνικος

Αγαπητέ φίλε Βαγγέλη,
 Διαβάζοντας το τελευταίο τεύχος του «ΝΑΙ» έφθασα στη σελίδα 14 όπου κοίταξα το άρθρο σου με τον σκουπιδοτενεκέ και κάποιους γενικούς διευθυντές, μικρών εταιριών όπως γράφεις, να τσακώνονται για τα σκουπίδια. Αφού έμεινα και κοίταξα το άρθρο για αρκετή ώρα, μου ήλθε στο μυαλό μια αντίστοιχη εικόνα που έζησα τελευταία και για το λόγο αυτό κάνω, αν μου επιτρέψεις, αυτή τη μικρή παρέμβαση. Δυστυχώς οι ρακοςυλέκτες αυτοί δεν ανήκουν μόνο σε μικρές εταιρίες, που εδώ θα βάζαμε και λίγο νερό στο κρασί μας, αφού ο φτωχός έχει δυστυχώς ανάγκη πολλές φορές να ψάχνει και στα σκουπίδια για να επιβιώσει. Ανήκουν δυστυχώς τις περισσότερες φορές σε αυτές που θέλουν συνεχώς να λέγονται ΜΕΓΑΛΕΣ...

Πρόσφατα μάλιστα, ενώ είχα πετάξει δικά μου σκουπίδια σε κάποιο κάδο απορριμμάτων, είδα μια MERCEDES 500 να σταματά και έναν κύριο γνωστό διευθυντή, αφού του άνοιξε ο οδηγός την πόρτα, να μαζεύει ό,τι πέταξα και να τα πηγαίνει μέσα στη MERCEDES. Πραγματικά, είπα και εγώ τότε, αυτό που γράφεις, ΕΙΝΑΙ ΔΥΝΑΤΟ! Τότε έκανα αυτό που κάποτε μαζί συζητάγαμε. Πήγα μπροστά σ' έναν καθρέφτη, κοίταξα τον εαυτό μου για αρκετή ώρα και τότε κατάλαβα πράγματι πόσο μεγάλος είμαι. Έστω και χωρίς MERCEDES 500 με οδηγό. Έριξα ένα χαμόγελο και πίστεψέ με αυτό ήταν το πιο ωραίο χαμόγελο σιγουριάς και επιβράβευσης που εισέπραξα ποτέ. Και να θυμάσαι, φίλε, ότι τα σκουπίδια όπου και να τα βάλεις, όσο και να τα στολίζεις, πάντα θα μυρίζουν.

Με αγάπη
 Λευτέρης Τρύφωνας

Οραίες οι διαφημίσεις κάποιων εταιριών και σε χρώματα και σε λόγια. Μόνο στην πραγματικότητα δεν ανταποκρίνονται, δείγμα ότι τις γράφουν άλλοι, ξένοι με την καθημερινότητα του ασφαλιστή και κάνουν κακό και σ' αυτούς που τις βλέπουν ως παλαιό και συγκρίνουν αυτά που υπόσχονται με αυτά που ισχύουν και στους νεοεισελθόντες που άλλα πίστεψαν κι άλλα βρήκαν... «Εδώ είστε ασφαλείς» ο ένας, «Δουλέψτε χωρίς άγχος» ο άλλος, «υψηλό επίπεδο επαγγελματισμού» ο επόμενος, «κόσμος απόλυτης σιγουριάς και ασφάλειας» ο άλλος, «από θέση ισχύος» ο διπλανός, «άριστες συνθήκες εργασίας», «Βαδίστε τη λεωφόρο του μέλλοντος», «απόλυτη διασφάλιση χαρτοφυλακίου», «έχετε τα πάντα στη διάθεσή σας», «μόνο για πετυχημένους», «πρώτη, μεγαλύτερη, καλύτερη, συνεπέστερη, ταχύτερη, πληρέστερη κ.λπ.», «πραγματική ασφάλεια», «βαδίστε το μέλλον με ασφάλεια», «εδώ που νιώθετε σιγουριά», «με διπλάσια περιθώρια φερεγγυότητας», «γίνετε εσείς το επίκεντρο», «στο επίκεντρο του ενδιαφέροντός μας», «Μια ασφαλιστική υπερδύναμη στηρίζει τα όνειρά σας», «κατακτήστε την επαγγελματική καταξίωση» κ.λπ., κ.λπ. Αυτά τα διαβάζουν οι ασφαλιστές και χαμογελάνε πικρά... Τα διαβάζουν οι άνεργοι και προσπερνάνε... Τα διαβάζουν αυτοί που είναι στα δικαστήρια με τις πρώην εταιρίες τους και εξοργίζονται... Τα διαβάζουν και πελάτες που δεν αποζημιώθηκαν και παθαίνουν... εγκεφαλικό. Ίσως είναι καιρός να επανεξετάσουν οι εταιρίες την επικοινωνιακή τους πολιτική.

Δίνει ταλέντα ο Θεός ανάμεσά μας και μας ομορφύνουν τη ζωή και είναι σαν ζάχαρη για να μην είναι «πικρή και άχαρη»... Ένα τέτοιο ταλέντο ζωγραφικής ανακάλυψα στο πρόσωπο της Μαίρης Θεοδόση, στην έκθεση ζωγραφικής που έγινε 16-18 Μαΐου στην κατοικία του Ζαχαρία και της Μαίρης Θεοδόση στην Κηφισιά. Με τόση ομορφιά γύρω του δεν είναι τυχαίο που ο δ/νων σύμβουλος της Generali Hellas θέλει να μπει «τάξη και αρμονία» και στα ασφαλιστικά δρώμενα της εταιρίας του και στην ασφαλιστική αγορά... Μου άρεσαν τα χρώματα που χρησιμοποιεί η κ. Μαίρη και οι επιλογές της των ελληνικών τοπίων που έχουν «φως» και «ξεκούραση στη ματιά»...



Καλοκαίρι σημαίνει κυρίως θάλασσα, κολύμπι, σπορ, ταβέρνες, εξόδους, παραλίες, κανό, πόλο, και γουίντ σέρφινγκ. Γενικά άσκηση, βόλτα, έρωτες και διασκέδαση... Ψάχνοντας κάτι, βρήκα στο αρχείο φωτογραφιών μου κάποιες φωτογραφίες της Γλυφάδας, εποχής του 1920 ως το 1950, έκδοσης δήμου Γλυφάδας, τότε που η Γλυφάδα ήταν μακριά και για λίγους απ' την Αθήνα... Θυμηθείτε να βγάξετε φωτογραφίες με αγαπημένα σας πρόσωπα «έτσι για την ιστορία» να μείνουν... Ποιος ξέρει πώς θα είναι μετά 50 χρόνια!... Στείλτε και σε μας φωτογραφίες. Ευχαρίστως θα μοιραστούμε όμορφες στιγμές και μερικές θα τις δημοσιεύσουμε. (Κύριον Ευάγ. Σπύρου, Περιοδικό «ΝΑΙ», Φιλικής Εταιρίας 19-20, Κολωνάκι, Αθήνα 106 73).



Ασφαλιστικό: Ραντεβού τον Σεπτέμβρη

Της Ρούλας Σαλούρου

Ραντεβού τον Σεπτέμβρη έδωσαν ουσιαστικά κυβέρνηση και εκπρόσωποι των κοινωνικών εταίρων, μεταθέτοντας το πρόβλημα προκειμένου να ωριμάσουν οι συνθήκες διεξαγωγής του διαλόγου και κυρίως να ηρεμήσουν τα πνεύματα, καθώς το διάστημα που πέρασε κατεγράφησαν ίσως οι μεγαλύτερες κοινωνικές αντιδράσεις, αν όχι της τελευταίας 20ετίας, σίγουρα των τελευταίων ετών. Οι «παγωμένες» κυβερνητικές θέσεις παραμένουν στο «ψυγείο», ενώ στη «συντήρηση» υπάρχουν πλέον, οι νέες δεσμεύσεις της κυβέρνησης οι οποίες έχουν εγκριθεί ομόφωνα από το Εκτελεστικό Γραφείο του κυβερνώντος κόμματος. Παράλληλα, οι εκπρόσωποι των εργαζομένων έχουν καταθέσει τις εμπειριστατωμένες και επιστημονικά τεκμηριωμένες προτάσεις τους σε όλους τους εμπλεκόμενους φορείς και έχουν κάνει κατανοητό σε όλους ότι το πρόβλημα είναι κυρίως πρόβλημα χρηματοδότησης και όχι πρόβλημα παροχών. Από την πλευρά τους οι εκπρόσωποι των βιομηχάνων παρουσιάζουν απόψεις οι οποίες βρίσκονται πολύ κοντά στις προτάσεις των εργαζομένων με μία αλλά πολύ μεγάλη διαφορά. Η φορολόγηση των επιχειρήσεων εντάσεων κεφαλαίων καθώς και των υψηλών εισοδημάτων σύμφωνα με τον ΣΕΒ δεν πρόκειται να λύσει το πρόβλημα του ασφαλιστικού, αλλά αντίθετα θα δημιουργήσει νέα προβλήματα στην αναπτυξιακή πορεία της χώρας.

Τι εγγυάται η κυβέρνηση

Εγγυήσεις όσον αφορά στα όρια των κατώτατων συντάξεων, την τριμερή χρηματοδότηση και τη διασφάλιση του δημόσιου και κοινωνικού χαρακτήρα του ασφαλιστικού συστήματος «προσέφερε» η κυβέρνηση, προκειμένου να ανοίξει ο δρόμος του διαλόγου για το ασφαλιστικό, από μηδενική βάση, χωρίς απαιτούμενα και υπεκφυγές.

Οι βασικές θέσεις αποτελούν το επιθυμητό πλαίσιο αρχών και στόχων ολόκληρου του ΠΑΣΟΚ μετά και την έγκριση του Εκτελεστικού Γραφείου.

Το κράτος εγγυάται με την πολιτική του τις συντάξεις. Η μεταρρύθμιση εξελίσσεται μέσα σε ένα περιβάλλον οικονομικής σταθερότητας και ταχύρυθμης ανάπτυξης που διασφαλίζει και τη διαρκή διεύρυνση της κοινωνικής προστασίας.

Σε αυτό το περιβάλλον ενισχυμένη παραγωγικής δράσης και αυξημένου κοινωνικού πλεονάσματος η πάταξη της παραοικονομίας και της μαύρης εργασίας, η δημογραφική ανάκαμψη, η κοινωνική ασφάλιση των μεταναστών, η μείωση της ανεργίας επιβάλλουν μόνιμες και αναπτυσσόμενες πολιτικές, καθώς και μέτρα που τροφοδοτούν όχι μόνον την κοινωνική συνοχή αλλά και τη βιωσιμότητα του συστήματος.

Διασφαλίζεται ο δημόσιος και κοινωνικός χαρακτήρας του συστήματος. Το κράτος εξασφαλίζει με την πολιτική του τους αναγκαίους πρόσθετους πόρους για τη χρηματοδότησή του. Το κράτος, στο πλαίσιο της τριμερούς χρηματοδότησης ή και άλλων μορφών χρηματοδοτικής στήριξης, διασφαλίζει και ενισχύει τον αναδιανεμητικό και κοινωνικό χαρακτήρα του συστήματος.

Μέσα από τη διαδικασία του διαλόγου η κυβέρνηση προσδοκά να προχωρήσει στην ενοποίηση και αναδιάρθρωση των ταμείων που θα καταστήσουν το σύστημα κοινωνικής ασφάλισης ορθολογικό, δίκαιο, βιώσιμο, σύγχρονο, και εξυπηρετικό προς τον πολίτη.

Με βάση το κριτήριο της κοινωνικής δικαιοσύνης η κυβέρνηση εγγυάται τα σημερινά κατώτατα όρια των συντάξεων.

Παράλληλα, γίνεται αναφορά στην αναλογικότερη ισορροπία εισροών και εκροών, τη διαφανή, αποδοτική και αποτελεσματική χρήση των αποθεματικών των ταμείων, καθώς και στην πάταξη της εισφοροδιαφυγής. Η νέα αυτή «δέσμη σκέψεων» δεν φαίνεται να έχει βέβαια καμία σχέση με τις αρχικές θέσεις της κυβέρνησης που προκάλεσαν τις έντονες αντιδράσεις τόσο του συνόλου των

ασφαλισμένων όσο και των ίδιων των στελεχών του κυβερνώντος κόμματος.

Οι αρχικές κυβερνητικές προτάσεις για την ασφαλιστική μεταρρύθμιση στηρίζονταν σε επτά σημεία - κλειδιά. Την εξομοίωση όλων των ορίων συνταξιοδότησης, τη μείωση των συντάξιμων αποδοχών υιοθετώντας κοινούς όρους για όλους, την ενοποίηση των ασφαλιστικών ταμείων σε 8 κύριες ασφάλισης και αντίστοιχων επικουρικής, την κατάργηση των κατώτατων συντάξεων με τη θέσπιση φορολογικών κριτηρίων επιδότησης της από το κράτος, την κατάργηση των προνομίων ειδικών κατηγοριών ασφαλισμένων (μητέρες με ανήλικα τέκνα και ορισμένες κατηγορίες βαρέων και ανθυγιεινών, τη θέσπιση της συνταξιοδότησης με 40ετία χωρίς όρια ηλικίας, την πρωτοδότηση των μητέρων για κάθε παιδί.

1. Σύμβαση για όλους στα 65

Προτάθηκε ως ενιαίο όριο ηλικίας συνταξιοδότησης κύριας και επικουρικής για το σύνολο των ασφαλισμένων, το 65ο έτος ηλικίας. Η καθιέρωση των νέων κανόνων θα εφαρμόζεται από το 2007 σταδιακά με προσαύξηση ενός εξαμήνου κάθε χρόνο.

Οι ασφαλισμένοι που συμπληρώνουν 40 χρόνια συνεχόμενου εργασιακού βίου, δηλαδή 12.000 ημερομίσθια, θα συνταξιοδοτούνται χωρίς όριο ηλικίας συνταξιοδότησης.

2. Το ύψος της σύνταξης και πώς υπολογίζεται

Προβλεπόταν ενιαίος τρόπος υπολογισμού της σύνταξης ώστε με 35 χρόνια ασφάλισης ή 10.500 ημέρες εργασίας, το ποσοστό αναπλήρωσης να είναι 60% της κύριας και 20% της επικουρικής.

Ο υπολογισμός της σύνταξης θα γίνεται επί του μέσου όρου των συντάξιμων αποδοχών των καλύτερων 10 ετών της τελευταίας 15ετίας.

3. Η ενοποίηση των ταμείων

Σύμφωνα με τις αρχικές κυβερνητικές προτάσεις θα δημιουργηθούν 8 ταμεία κύριας ασφάλισης και αντίστοιχα ταμεία επικουρικής (ΙΚΑ, Δημόσιο, ΟΑΕΕ, ΟΓΑ, ΔΕΚΟ, Τραπεζών, Επιστημόνων, Δημοσιογράφων). Οι όροι συνταξιοδότησης σε όλα τα παραπάνω ταμεία θα είναι κοινοί και με τον τρόπο αυτό ανοίγει ο δρόμος για την δημιουργία ενός και μόνο ταμείου κύριας ασφάλισης.

4. Τι αλλάζει στα κατώτατα όρια

Στην ουσία καταργούνται τα κατώτατα όρια σύνταξης, καθώς τίθενται πλέον εισοδηματικά κριτήρια όσον αφορά στην κρατική επιδότηση.

5. 40ετία αντί 35ετίας

Καθιερωνόταν η αποχώρηση από την εργασία ύστερα από 40 χρόνια δουλειάς για όλους τους ασφαλισμένους, χωρίς όριο ηλικίας, αντί 35 χρόνων δουλειάς που ίσχυε για ορισμένα ταμεία μέχρι σήμερα. Το καθεστώς συνταξιοδότησης με 35ετία και μειωμένο όριο ηλικίας καταργείται αυτόματα με την αύξηση των ορίων συνταξιοδότησης.

6. Πριμ για τεκνοποίηση

Ως «αντιστάθμισμα» της αύξησης των ορίων ηλικίας στις γυναίκες και της περικοπής των προνομίων για τις μητέρες με ανήλικα τέκνα, πριμοδοτούνταν οι μητέρες εργαζόμενες με δύο έτη πλασματικής ασφάλισης για κάθε παιδί που βρίσκεται εν ζωή.

7. Τι δεν άγγιζαν τα μέτρα.

- Ασφαλιστικές εισφορές
Για μια ακόμη φορά το κράτος αρνήθηκε να αναλάβει ένα μέρος της χρηματοδότησης του συστήματος μέσω της θέσπισης της τριμερούς χρηματοδότησης για όλους τους ασφαλισμένους.

Τι προτείνει η μελέτη του Ινστιτούτου Εργασίας και των ΓΣΕΕ, ΑΔΕΔΥ

Τη βασική θέση του συνδικαλιστικού κινήματος, την ανάγκη επέκτασης της κρατικής χρηματοδότησης του συστήματος κοινωνικής ασφάλισης σε όλους τους ασφαλισμένους (και σε αυτούς πριν από το 1993) καταδεικνύει η μελέτη του Ινστιτούτου Εργασίας των ΓΣΕΕ και ΑΔΕΔΥ.

Η μελέτη των Σάββα Ρομπόλη, καθηγητή στο Πάντειο Πανεπιστήμιο και επιστημονικού διευθυντή του ΙΝΕ ΓΣΕ/ΑΔΕΔΥ, Γιώργου Ρωμανιά, οικονομολόγου και επιστημονικού συνεργάτη του Ινστιτούτου, καθώς και του αναλογιστή Βασιλή Μαργιού, δείχνει ότι ενώ έως το 2050 το σύστημα δεν παρουσιάζει πρόβλημα ως προς τις παροχές, οι πηγές χρηματοδότησης του είναι περιορισμένες, με αποτέλεσμα να εντοπίζεται έντονο πρόβλημα πόρων. Έτσι, ενώ έως το 2030 πα-

ρουσιάζεται μια πτώση ως προς τη συμμετοχή των συντάξεων στο Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν της χώρας και το επίπεδο των παροχών ανεβαίνει ελάχιστες ποσοστιαίες μονάδες έως το 2050, το μακροχρόνιο αναλογιστικό έλλειμμα για μια περίοδο 85 ετών (παρακολουθούνται οι εισερχόμενοι στο σύστημα έως το 2050 και μέχρι τη συνταξιοδότηση και του τελευταίου από αυτούς) διατηρείται ή και αυξάνεται.

Ιδιαίτερη σημασία έχει και η απόδειξη ότι εάν δεν ληφθούν άμεσα μέτρα για τη χρηματοδότηση του ασφαλιστικού συστήματος το αργότερο έως το 2005, θα έχουν εξαντληθεί τα αποθεματικά των ταμείων, διαμορφώνοντας το συνολικό τους έλλειμμα έως το 2010 στα 17 τρισ. δρχ.

Αναλυτικά, οι συντάκτες της μελέτης προέβησαν σε 72 αναλογιστικά σενάρια με βάση την εξέλιξη του δημογραφικού και σε 38 σενάρια ανάλυσης των χρηματορροών στο ασφαλιστικό σύστημα και με προβολές μέχρι το 2050. Στον τομέα εισφορές προς το σύστημα, το πρόβλημα είναι οξύ και θα βαίνει σταδιακά οξύτερο καθώς από το 8,4% του ΑΕΠ που είναι σήμερα θα κατακρημνισθεί στο 2,2% το 2050. Το έλλειμμα παρουσιάζεται αυξητικό και από 2% σήμερα θα φθάσει στο 10% του ΑΕΠ το 2050. Στα σενάρια αναλογιστικού ισοζυγίου με βάση το δημογραφικό, την αύξηση της απασχόλησης σε ποσοστό ενεργού δυναμικού με 62%, 72% και 82%, το αναλογιστικό έλλειμμα κυμαίνεται από 28 έως 68 τρισ. δρχ. Στην ανάλυση των χρηματορροών τέλος, περιγράφονται 38 σενάρια από τα οποία τα 36 έχουν ως βάση τα 5,6 τρισ. δρχ. που είναι η σημερινή περιουσία των ταμείων. Όλα τα σενάρια των χρηματορροών αποδεικνύουν, σύμφωνα με τη μελέτη ότι το ασφαλιστικό σύστημα έχει «άνοιγμα» από 770 δισ. μέχρι 1,4 τρισ. δρχ. ετησίως.

Η μελέτη του ΙΝΕ/ΓΣΕΕ/ΑΔΕΔΥ καταλήγει με δέσμη προτάσεων που επικεντρώνονται στην ανάγκη της τριμερούς χρηματοδότησης του συστήματος, την απάλειψη της μεροληπτικής και άδικης αντιμετώπισης των νέων γενεών, τη δημιουργία συσσωρευμένου κοινωνικού κεφαλαίου, καθώς παρουσιάζεται αδυναμία χρηματοδότησης του συστήματος από τα ίδια περιουσιακά του στοιχεία, την αύξηση της απασχόλησης, την κατάρτιση Μητρώου Ασφαλισμένων και Συνταξιούχων, την πάταξη της εισφοροδιαφυγής, τη θεσμοθέτηση των αναλογικών συντάξεων για ηλικιωμένους ανέργους, την ομαδοποίηση των ασφαλιστικών ταμείων, καθώς και τη διατήρηση των εισφορών στο σημερινό τους ύψος. Οι προτάσεις των συνδικάτων αποτελούνται ουσιαστικά από πέντε σημεία, την επέκταση της τριμερούς χρηματοδότησης σε όλους τους ασφαλισμένους (και σε αυτούς που έχουν εισέλθει στην αγορά εργασίας πριν από το 1993) μέσα από την καταβολή περίπου 800 δισ. δρχ. ετησίως, την πάταξη της εισφοροδιαφυγής, η οποία εκτιμάται ότι προσεγγίζει το 1 τρισ. δρχ. το χρόνο, τη μείωση της ανεργίας από το 10,9% (που είναι σήμερα) στο 7%, τη νομιμοποίηση των μεταναστών, καθώς και την αξιοποίηση της περιουσίας των ασφαλιστικών ταμείων, η οποία ανέρχεται σε 5,3 τρισ. δρχ.

Σύμφωνα με τους επιστημονικούς εκπρόσωπους του ΙΝΕ ΓΣΕΕ/ΑΔΕΔΥ, Σάββα Ρομπόλη και Γιώργου Ρωμανιά, η αύξηση της απασχόλησης θα προσφέρει στα ασφαλιστικά ταμεία κεφάλαια της τάξεως των 500 δισ. δρχ. ετησίως. Όσον αφορά στην ασφάλιση των μεταναστών, υπολογίζεται ότι στην Ελλάδα εργάζονται πάνω από 500.000 ανασφάλιστοι ξένοι εργάτες. Για κάθε ανασφάλιστο τα ταμεία χάνουν ετησίως περίπου 940.000 δρχ.

Σύμφωνα με τους υπολογισμούς των συνδικάτων, η υιοθέτηση των παραπάνω προτάσεων θα οδηγήσει σε εξοικονόμηση πόρων ύψους 2,9 τρισ. δρχ. ετησίως. Το θέμα των αριθμητικών προσεγγίσεων και των αναλογιστικών προβολών των ασφαλιστικών μεγεθών του συστήματος κοινωνικής ασφάλισης ήταν το αντικείμενο μελέτης τόσο

Μέσα από τη διαδικασία του διαλόγου η κυβέρνηση προσδοκά να προχωρήσει στην ενοποίηση και αναδιάρθρωση των ταμείων, που θα καταστήσουν το σύστημα κοινωνικής ασφάλισης ορθολογικό, δίκαιο, βιώσιμο, σύγχρονο, και εξυπηρετικό προς τον πολίτη

Οι θέσεις του προέδρου της ΓΣΕΕ Χρήστου Πολυζωγόπουλου

«Μετά και την τρίτη εξαιρετικά επιτυχημένη απεργιακή κινητοποίηση δεκάδων χιλιάδων εργαζομένων, διαμορφώνεται πλέον ένα πολύ θετικό αποτέλεσμα για τα ελληνικά συνδικάτα. Ένα αποτέλεσμα που ενισχύει τις δυνατότητές μας στην αντιμετώπιση του ασφαλιστικού προβλήματος, αλλά και προσδιορίζει τη στρατηγική μας, μια και το συνδικαλιστικό κίνημα μπορεί πλέον με αυτά τα δεδομένα να αποτελέσει καταλύτη εξελίξεων στο σύγχρονο κοινωνικό – πολιτικό γίγνεσθαι. Τα μηνύματα των απεργιακών κινητοποιήσεων είναι πολύ συγκεκριμένα και προς την κυβέρνηση και προς τα συνδικάτα. Οι εργαζόμενοι απαιτούν από εμάς να αξιοποιήσουμε σωστά τη δύναμη που μας έδωσαν και να παρέμβουμε στις εξελίξεις ώστε να λυθεί το θέμα «ασφαλιστικό» διαχρονικά, με βάση τις προτάσεις της ΓΣΕΕ.

Η Γενική Συνομοσπονδία εξέφρασε και αγχώλιασε με τις θέσεις της την αγωνία και τις ελπίδες όλων των πολιτών. Αυτές τις ελπίδες δεν πρέπει να τις διαψεύσουμε. Χρειάζεται επομένως με μεγάλη υπευθυνότητα να χαράξουμε τα επόμενα βήματά μας. Να αποστασιοποιηθούμε και να επικεντρωθούμε αποκλειστικά σε αυτό που έχουμε σήμερα ως δύναμη. Και αυτό δεν είναι τίποτε άλλο παρά οι σωστές θέσεις μας, οι αγώνες μας και η υπεύθυνη στάση μας απέναντι στην κοινωνία και τα προβλήματά της. Ο δρόμος που έχουμε μπροστά μας φαίνεται μακρύς. Αποσύρθηκαν τα μέτρα, μεταφέραμε στο κέντρο όλων των συζητήσεων το μείζον ζήτημα της χρηματοδότησης του συστήματος, αναδείξαμε τις προτάσεις μας, και συνεπώς μέσα από τις διεκδικήσεις μας και με βάση τις προτάσεις αυτές ελπίζουμε πως θα φθάσουμε στις λύσεις. Παρεμβάλλεται φυσικά και το καλοκαίρι και αυτό το έχουμε λάβει υπόψη μας στους σχεδιασμούς μας.

Το τρίτο δεκαήμερο του Σεπτεμβρίου θα πραγματοποιήσουμε Εθνική Συνδιάσκεψη για το ασφαλιστικό κατά την οποία θα αναπτυχθεί ένας ευρύτερος πολιτικός και κοινωνικός διάλογος. Μέχρι τότε θα προετοιμασθούμε για τη σύνδεση της ασφαλιστικής μεταρρύθμισης με τη φορολογική, με βάση πάντα την αδιαπραγμάτευτη θέση μας για την ενίσχυση της τριμερούς χρηματοδότησης από το κράτος, ενώ θα ζητήσουμε από τις πολιτικές δυνάμεις της χώρας αλλά και από άλλους φορείς που εμπλέκονται στο όλο θέμα, να τοποθετηθούν σε σχέση με τους στόχους που θέτει η ΓΣΕΕ για τη λύση του ασφαλιστικού».

της ΓΣΕΕ όσο και της βρετανικής υπηρεσίας Government Actuary's Department. Βάσει αυτών των αναλογιστικών προβολών των αναλογιστικών μεγεθών έγινε η παράθεση των βασικών συμπερασμάτων των ποσοτικών προσεγγίσεων, αποδεικνύοντας τη σοβαρή έλλειψη πληρότητας του κοινωνικο – ασφαλιστικού συστήματος που ισχύει. Στόχος ήταν η βελτίωση και η αναβάθμισή του. Μόνον που η ΓΣΕΕ, ενώ έφθασε στο σημείο να διακριβώσει το πρόβλημα, προχώρησε στην παράθεση προτάσεων τις οποίες δεν πρόβαλε αναλογιστικά προκειμένου να αποδείξει τι συνέπειες θα έχουν αυτές στο σύστημα και να ενδυναμώσει με αυτόν τον τρόπο την επιχειρηματολογία της. Παράλληλα, και ενώ τονίζει την υποχρεωτικότητα του δημόσιου χαρακτήρα της κοινωνικής ασφάλισης, η ΓΣΕΕ παρακολουθεί τις εξελίξεις που δρομολογούνται στην Ευρωπαϊκή Ένωση μέσω της Ειδικής Υψηλού Επιπέδου Επιτροπής που στόχο έχει την εναρμόνιση των εθνικών συστημάτων κοινωνικής ασφάλισης των κρατών – μελών και «ξορκίζει» κάθε ιδέα κεφαλαιοποίησης, χωρίς καν να αναπτύσσει επιχειρηματολογία ως προς αυτή της τη στάση. Όταν λοιπόν βρεθεί αντιμετώπιση με μια ενδεχόμενη τέτοια πρόταση από την κυβέρνηση ή άλλον κοινωνικό εταίρο, θα κληθεί να βρει επιχειρήματα. Άλλωστε, ακόμη και αν δεν «τολμήσει» η κυβέρνηση να προτείνει κάτι τέτοιο, κάποια στιγμή, βίαια, αναμένεται να τεθεί το θέμα από την Ευρωπαϊκή Ένωση και τότε τα περιθώρια αντιδράσεων θα είναι πολύ μικρά.

Η «ευέλικτη» πρόταση του ΣΕΒ

Υπέρ ενός ευέλικτου συνταξιοδοτικού σχήματος όπου οι ασφαλισμένοι θα συνταξιοδοτούνται μεταξύ 60 και 67 ετών με βάση ένα σύστημα κινήτρων και αντικινήτρων, τάσσειται ο Σύνδεσμος Ελληνικών Βιομηχανιών Ελλάδος, ενώ τονίζει ότι ο συνδυασμός αναδιανεμητικού και κεφαλαιοποιητικού συστήματος μπορεί να συμβάλει στην εξεύρεση λύσεων.

Αναλυτικά, ο ΣΕΒ θεωρεί ότι το ασφαλιστικό αποτελεί πράγματι το μείζον θέμα της ελληνικής οικονομίας και της κοινωνίας. Και εκτιμά ότι, αν δεν ληφθούν έγκαιρα διορθωτικά μέτρα, το σύστημα όπως είναι σήμερα δεν είναι διατηρήσιμο. Εκτιμά επίσης, ότι διεξόδος μπορεί να υπάρξει μόνον με την εξασφάλιση της μέγιστης δυνατής συναίνεσης, μέσω ενός διαλόγου χωρίς δεσμευτικά χρονοδιαγράμματα. Σύμφωνα με τους βιομηχάνους, καθώς το ασφαλιστικό δεν είναι απλώς «λογιστικό» πρόβλημα, αλλά μέρος του συνολικού αναπτυξιακού ζητήματος που επηρεάζει όλες τις πτυχές της οικονομικής

ζωής, ο διάλογος θα πρέπει να περιλαμβάνει και το εξίσου μείζον θέμα της δημοσιονομικής μεταρρύθμισης, η οποία συνδέεται άμεσα με το ασφαλιστικό. Καθώς ο ΣΕΒ δηλώνει έτοιμος να συμμετάσχει σε έναν διάλογο, να καταθέσει τις προτάσεις του και παράλληλα να προβληματισθεί από τις απόψεις των άλλων πλευρών, υποστηρίζει ότι για να υπάρξει προοπτική να καταλήξει η διαδικασία σε εφικτές λύσεις πρέπει πρώτα να εντοπισθεί το μέγεθος του προβλήματος. Παράλληλα, θεωρεί αναμφισβήτητο ότι η αντιμετώπιση του ασφαλιστικού θα απαιτήσει αυξημένους πόρους, οι οποίοι πρέπει να αναζητηθούν στο πλαίσιο του διαλόγου. Εκτιμά, μάλιστα, ότι μεγάλα περιθώρια για αύξηση των πόρων υπάρχουν στον περιορισμό της παραοικονομίας, στη διεύρυνση της φορολογικής βάσης, στη μείωση τόσο της φοροδιαφυγής όσο και της εισφοροδιαφυγής, καθώς και στην αναμόρφωση του ίδιου του ασφαλιστικού συστήματος με μέτρα που θα βελτιώσουν το κόστος λειτουργίας του. Βέβαια, υποστηρίζει ότι η προσφυγή στη φορολογία δεν αποτελεί λύση διότι το φορολογικό βάρος που υφίσταται οι επιχειρήσεις και οι εργαζόμενοι είναι ήδη υψηλό. Ο ΣΕΒ τονίζει τέλος, ότι η θεομοθέτηση της οικονομικής συμμετοχής του κράτους στη χρηματοδότηση του συστήματος είναι απαραίτητη προϋπόθεση για τη μακρόχρονη επιβίωσή του.

Τάσσειται λοιπόν υπέρ ενός ευέλικτου σχήματος όπου με κίνητρα παραμονής στην εργασία και αντικίνητρα πρόωρης συνταξιοδότησης οι εργαζόμενοι θα μπορούν να συνταξιοδοτούνται μεταξύ της ηλικίας των 60 και 67 ετών. Τονίζει ότι είναι αναγκαίο να διατηρηθεί η κατηγορία των βαρέων και ανθυγιεινών επαγγελματιών με παράλληλη βέβαια επανεξέταση της συμμετοχής ορισμένων κατηγοριών ασφαλισμένων. Σημειώνει ότι αντιλαμβάνεται τις ιδιομορφίες που παρουσιάζει η επαγγελματική ζωή των γυναικών και προτείνει οι ιδιομορφίες αυτές να ληφθούν σοβαρά υπόψη. Για τα ποσοστά συνταξιοδότησης ο ΣΕΒ πιστεύει ότι πρέπει συνολικά να κυμαίνονται περί το 80% του συντάξιμου μισθού, χωρίς να αποκλείει το ενδεχόμενο να εφαρμοσθούν και στην περίπτωση αυτή ευέλικτες ρυθμίσεις που θα διαφοροποιούσαν προς τα πάνω ή προς τα κάτω το ποσοστό αυτό. Όσον αφορά τέλος στο συνδυασμό αναδιανεμητικού και κεφαλαιοποιητικού συστήματος με την παράλληλη εισαγωγή νέων θεσμών, όπως τα pensioen funds, πιστεύει ότι θα αποτελέσει μια μακροχρόνια βιώσιμη λύση, υπογραμμίζει όμως ότι το κόστος μετάβασης σε ένα τέτοιο σύστημα θα είναι πολύ υψηλό και πιθανώς η ελληνική οικονομία να μην μπορεί να το αντιμετωπίσει στην παρούσα φάση.



Το διαβατήριό 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 διαβατήριό για επενδυτές που προσδοκούν νέες ευκαιρίες στις αναδυόμενες αγορές της Ευρώπης, Ασίας, Ν. Αμερικής και Μ. Ανατολής.

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

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

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

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

ING GROUP

Nationale-Nederlanden

Επένδυση σιγουριάς, με παρόν και μέλλον



Οι φίλοι μας λένε Ev-Ev

Του Στέφανου Κοτζαμάνη

Η «επόμενη ημέρα» της ασφαλιστικής αγοράς

- Αγώνας για αύξηση κερδοφορίας
- Αναζήτηση στρατηγικών επενδύσεων

Η ένταξη της Interamerican στον όμιλο Eureka αποτέλεσε αναμφίβολα μια από τις μεγαλύτερες επιχειρηματικές ειδήσεις των τελευταίων ετών στη χώρα και πιθανότατα να δρομολογήσει περαιτέρω εξελίξεις στον ασφαλιστικό κλάδο.

Το μόνο βέβαιο είναι ότι η Interamerican πρόλαβε και έδρασε νωρίτερα από τις άλλες ελληνικές ασφαλιστικές εταιρίες που εδώ και χρόνια είχαν την προσοχή τους στραμμένη στο εξωτερικό. Ο Π. Ψωμιάδης της Ασπίδας Πρόνοιας συζητούσε (και εξακολουθεί να συζητά) εδώ και ένα τουλάχιστον έτος την επίτευξη στρατηγικής συνεργασίας με αμερικανικό όμιλο, όπως επίσης και η Ευρωπαϊκή Πίστη αναζητούσε στρατηγικό επενδυτή το 1999. Οι ασφαλιστικές εταιρίες της Εμπορικής Τράπεζας θα πρέπει να μετατρέψουν σε έργο τη συνεργασία της μητρικής τους εταιρίας με την Credit Agricole, ενώ η Αγροτική Ασφαλιστική και η Αγροτική Ζωής αναμφίβολα θα επηρεαστούν από τις κινήσεις της μητρικής τράπεζας για προσέλκυση συνεταιριού από το εξωτερικό. Με εξαίρεση λοιπόν (τουλάχιστον προς το παρόν) την Εθνική Ασφαλιστική, οι εταιρίες του κλάδου θα αναζητούν την «επόμενη μέρα», μέσα από συμμαχίες με δυνάμεις του εξωτερικού.

Κάμψη κερδών λόγω Σοφοκλέους

Στο εσωτερικό τώρα μέτωπο, τα τριμηνιαία αποτελέσματα των ασφαλιστικών εταιριών ήταν λίγο πολύ αναμενόμενα, με την κάμψη του Χρηματιστηρίου να απεικονίζεται ανάγλυφα στα μειωμένα έσοδα από επενδύσεις, στα μειωμένα έσοδα από τον κλάδο ζωής, όπως επίσης και στις περιορισμένες εισπράξεις από τα Αμοιβαία Κεφάλαια.

Στις αρχές Ιουνίου, τα χαρτοφυλάκια των ασφαλιστικών εταιριών εξακολουθούσαν να είναι φορτωμένα με αρνητικές υπεραξίες αρκετών δισ. δραχμών, πράγμα που

σημαίνει ότι τα έσοδα από επενδύσεις θα μειωθούν περαιτέρω κατά το δεύτερο εξάμηνο, σε περίπτωση που ο Γενικός Δείκτης του ΧΑΑ δεν υπερβεί τουλάχιστον τις 3.500 μονάδες.

Ένα τέτοιο ενδεχόμενο (άνοδος Δείκτη αρκετά ανώτερη από τις 3.500 μονάδες) δεν φαίνεται να είναι το πιθανότερο, παρά την αναβάθμιση της Σοφοκλέους και την αναμενόμενη προσέλκυση κάποιων κεφαλαίων από το εξωτερικό. Και αυτό λόγω της έλλειψης εμπιστοσύνης που έχει το ευρύ επενδυτικό κοινό προς τη Σοφοκλέους και της γενικότερης αστάθειας που επικρατεί στη διεθνή οικονομική σκηνή.

Ένα ευτυχές σενάριο που θα μπορούσε να οδηγήσει το Γενικό Δείκτη σε αρκετά υψηλότερα επίπεδα από τα τρέχοντα (άρα να ευνοηθούν και τα φετινά κέρδη των ασφαλιστικών εταιριών) θα μπορούσε να περιλαμβάνει:

- Η μείωση των αμερικανικών επιτοκίων και τα φορολογικά μέτρα της κυβέρνησης Μπους να αναθερμάνουν την αμερικανική οικονομία κατά το τελευταίο τρίμηνο του έτους.
- Αξιοσημείωτη εισροή κεφαλαίων από τα ξένα θεσμικά χαρτοφυλάκια, με παράλληλη μερική στροφή προς το χρηματιστήριο των κεφαλαίων (ύψους δεκάδων τρισ. δραχμών) που είναι τοποθετημένα σε γερο's και σε άλλες βραχυπρόθεσμες μορφές τοποθετήσεων.
- Αποκλιμάκωση της τιμής του πετρελαίου, καθώς και της ισοτιμίας του δολαρίου σε σχέση με το ευρώ.
- Ταχεία δρομολόγηση των έργων του Γ' Κοινοτικού Πλαισίου Στήριξης, έτσι ώστε η οικονομία να επιτύχει σημαντική ανάπτυξη και βασικοί κλάδοι της οικονομίας, όπως κατασκευές, μεταλλουργικές, πληροφορική, να καταγράφουν μεγάλη αύξηση κερδών.

Σε κάθε περίπτωση, όμως, το πιθανότερο σενάριο είναι ότι δεν θα δούμε φέτος δραματική άνοδο στις τιμές των μετοχών της Σοφοκλέους και έτσι το σύνολο σχεδόν των ασφαλιστικών εταιριών – ακόμη και

αυτών που κατά το πρώτο τρίμηνο προσέγγισαν τις περυσινές τους επιδόσεις, όπως π.χ. οι θυγατρικές της Αγροτικής Τράπεζας και η Εθνική Ασφαλιστική – να υποχρεωθεί σε μειωμένη κερδοφορία.

Αμοιβαία Κεφάλαια: Πάνω τα δολαριακά

Η έντονη ανατίμηση του αμερικανικού νομίσματος είχε ως αποτέλεσμα τις υψηλές αποδόσεις όσων Αμοιβαίων Κεφαλαίων έχουν τις τοποθετήσεις τους στο δολάριο. Αντίθετα, κατά το πρώτο φετινό πεντάμηνο, οι αποδόσεις των υπολοίπων κατηγοριών Α/Κ υπήρξαν ιδιαίτερα χαμηλές, ή ακόμη και αρνητικές, γεγονός που οφείλεται:

- Στη συνεχιζόμενη δυσμενή πορεία του ΧΑΑ, η οποία επηρέασε πτωτικά τα Μετοχικά και τα Μικτά Α/Κ Εσωτερικού, το σύνολο σχεδόν των οποίων παρουσίασε αρνητική απόδοση (κυρίως από -2,0% έως -8% τα Μικτά και από -4% έως -18% τα Μετοχικά).
- Στην υποχώρηση των τιμών των κρατι-

κών τίτλων του ελληνικού δημοσίου, αλλά και των κρατικών τίτλων των άλλων ευρωπαϊκών χωρών, λόγω της στροφής που παρατηρήθηκε προς τα ευρωπαϊκά εταιρικά ομόλογα. Το γεγονός αυτό – σε συνδυασμό με την αποκλιμάκωση των επιτοκίων – περιόρισε σε χαμηλά επίπεδα τις αποδόσεις των Ομολογιακών Α/Κ κατά το πρώτο φετινό πεντάμηνο (από 0,3% έως 1,6%). Κάτω μάλιστα από αυτές τις συνθήκες, οι αποδόσεις των Ομολογιακών Α/Κ υπήρξαν χαμηλότερες ακόμη και από αυτές των Α/Κ Διαχείρισης Διαθεσίμων.

- Στην κατάσταση που επικράτησε στα περισσότερα διεθνή χρηματιστήρια, έτσι ώστε τα περισσότερα Μετοχικά Α/Κ Εξωτερικού που δεν είχαν επενδύσεις σε αμερικανικούς τίτλους, να υποχρεωθούν σε υποχώρηση τιμών στα μεριδιά τους.

Ραγδαία αύξηση προσφοράς στην ιδιωτική υγεία

Κάτω από αυτές τις συνθήκες, οι ασφαλιστικές εταιρίες προσπαθούν πλέον – εκτός των άλλων – να περιορίσουν δραστικά το κόστος τους και στο μέτωπο εκείνο όπου τα πράγματα δείχνουν ιδιαίτερα ευχάριστα, να είναι οι σχέσεις τους με τα ιδιωτικά νοσοκομεία και διαγνωστικά κέντρα.

Η Εθνική Ασφαλιστική περιόρισε κατά 30% περίπου το κόστος της μέσω της συνεργασίας που συνήψε με τον όμιλο Euromedica, ενώ – γενικότερα – η ταχύτερη αύξηση των νοσοκομειακών κλινών ευνοεί σε πολύ μεγάλο βαθμό τα σχέδια όλων των ασφαλιστικών εταιριών.

Ο όμιλος του Ιατρικού Κέντρου για παράδειγμα που συνήψε συνεργασία με την Alpha Ασφαλιστική, από 955 κλίνες που διέθετε πέρυσι, θα φτάσει φέτος τις 1.025 και του χρόνου τις 1.135. Το Ιασώ, πέρα από την επέκταση-εκσυγχρονισμό του Ήρα, προχωρεί τα επόμενα χρόνια στη δη-



μιουργία κλινικής στα νότια προάστια της Αθήνας, παιδιατρικής κλινικής στην Αθήνα και κλινικής στη Θεσσαλονίκη. Ο όμιλος Euromedica που διαθέτει σήμερα πάνω από 1.000 κλίνες, θα προχωρήσει σε νέες εξαγορές και θα δημιουργήσει καρδιολογικές κλινικές σε Θεσσαλονίκη και Αττική, καθώς και νοσοκομεία σε Κέρκυρα και Ρόδο.

Οι συντελεστές του Metropolitan Hospital, που ξεκίνησε προ μηνών τη λειτουργία του στο Νέο Φάληρο, ετοιμάζονται για νέες επεκτάσεις, ενώ γνωστές είναι και οι επεκτατικές κινήσεις του Μητέρα που έχει υποβάλει αίτηση για την εισαγωγή του στο Χρηματιστήριο. Αν σε όλα αυτά, συνυπολογίσει κάποιος και τις κινήσεις των παραπάνω ομίλων, να ανοιχτούν δυναμικά στο χώρο των διαγνωστικών κέντρων (εξαγορές ή συνεργασίες), τότε εύκολα γίνεται κατανοητό ότι η προσφορά υπηρεσιών από τις ιδιωτικές υπερεισότητες υγείας θα αυξηθεί κατά πολύ περισσότερο από τη ζήτηση και οι ασφαλιστικές εταιρίες θα μπορέσουν να περιορίσουν δραστικά το κόστος τους.

Ζητείται ελπίς ... στα μακροοικονομικά

Μπορεί μεν κατά το πρώτο τετράμηνο τα έσοδα και οι δαπάνες του Δημοσίου να κινήθηκαν εντός των αρχικών στόχων, πλην όμως έντονη ανησυχία επικρατεί στο επι-

τελείο του υπουργείου Οικονομικών, καθώς είναι ιδιαίτερα αμφίβολο το εάν τελικά θα μπορέσουν να εισπραχθούν τα προϋπολογισθέντα έσοδα από το πρόγραμμα ιδιωτικοποιήσεων-μετοχοποιήσεων.

Ήδη μετά την αποτυχία που σημείωσε η δημόσια εγγραφή του ΟΠΑΠ, αναβάλλεται επί' αόριστον η μετοχοποίηση της ΔΕΗ, ενώ τα μηνύματα από το διαγωνισμό πώλησης της Ολυμπιακής Αεροπορίας κάθε άλλο παρά ικανοποιητικά υπήρξαν. Έτσι, η εκδήλωση των κυβερνητικών προθέσεων για προσέλκυση στρατηγικών εταιριών τόσο στα Ελληνικά Πετρέλαια και στη ΔΕΠΑ, όσο και σε άλλες εταιρίες (Αγροτική, ΕΤΒΑ, κ.λπ.), μόνο θεωρητικό χαρακτήρα εκτιμάται ότι έχουν, στο βαθμό τουλάχιστον που συνεχίζεται η τρέχουσα συγκυρία στη διεθνή οικονομία και την οδό Σοφοκλέους. Παράλληλα, το μίγμα δολαρίου-πετρελαίου διατηρεί τον πληθωρισμό πολύ πιο πάνω από τα επιθυμητά επίπεδα, ενώ ένα άλλο πολύ σημαντικό πρόβλημα είναι η μεγάλη υπέρβαση που θα υπάρξει στα έργα των Ολυμπιακών Αγώνων σε σχέση με όσα είχαν προϋπολογιστεί στο φάκελο υποψηφιότητας του «Αθήνα 2004». Το γεγονός αυτό βέβαια κατά ένα μέρος θα αντιμετωπιστεί με περικοπές κάποιων έργων, πλην όμως ο αρνητικός επηρεασμός των επόμενων προϋπολογισμών είναι δεδομένος.

| Ομολογιακά Α/Κ Εσωτερικού: | |
|--|------------------|
| Ποια σημείωσαν αποδόσεις ανώτερες του 1% | |
| Ομολογιακά Εσωτερικού | Από 1-1 έως 31-5 |
| Alico Eurobank | 1.25% |
| Allianz | 1.53% |
| Alpha Ομολογιακό | 1.27% |
| Alpha Trust | 1.08% |
| ΑΤΕ | 1.56% |
| Αττικής | 1.20% |
| Citi Fund | 1.36% |
| Δήλος | 1.45% |
| Ερμής | 1.23% |
| Eurobank | 1.04% |
| Ιονική Ζωής | 1.28% |
| Κυπρου Ελληνικό | 1.40% |
| Λαϊκή Εισοδήματος | 1.48% |
| Metrolife Εισοδήματος | 1.13% |
| Εγνατία-Μυκήνια | 1.00% |

Μ ι α ι σ τ ο ρ ι κ ή η μ έ ρ α

Ο Δ. Κοντομηνάς μιλάει στους ανθρώπους του



Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» φιλοξενεί την ομιλία του Δημήτρη Κοντομηνά προς τα στελέχη του, κατά την πρώτη συνάντησή τους στα γραφεία της Interamerican, αμέσως μετά την ανακοίνωση της τελικής συμφωνίας με την Eureka. Ο πρόεδρος της Interamerican εξηγεί τα πώς και τα γιατί αυτής της επιλογής, δίνει την ιστορία της σχέσης με τον ευρωπαϊκό όμιλο, ενώ παράλληλα καθησυχάζει τους ανθρώπους του για το μέλλον της εταιρίας και των ιδίων.

Εάν κανείς αναρωτηθεί ποιος είναι ο ιδανικός σύντροφος, πιστεύω ότι θα δυσκολευτείτε πάρα πολύ να βρείτε μια περιγραφή που να ταιριάζει και να ανταποκρίνεται στις προσδοκίες που ο καθένας από εμάς έχει, προκειμένου να επιλέξει να κάνει μια σχέση για το μέλλον του. Ακόμα κι αν έψαχνα χρόνια θα ήταν δύσκολο να βρεθεί κάτι που να ταιριάζει γάντι με την περίπτωση τη δική μας. Είχαμε στο παρελθόν πάρα πολλές προτάσεις για συμμαχίες, για συνεργασίες, για εξαγορές. Σήμερα όμως πιστεύω, εάν ζησει κανείς λίγο και βιώσει τις θέσεις και τη φιλοσοφία αναπτύξεως που έχει η Eureka, θα δει ότι είναι ο τέλειος σύντροφος για να κάνεις ένα γάμο, ο οποίος θα είναι καθολικός και χωρίς διαζύγιο.

Θεωρώ τον εαυτό μου πάρα πολύ τυχερό όταν πριν από 12-13 χρόνια γνωρίστηκα στο Νταβός με τον τότε πρόεδρο μιας άλλης εταιρίας στην Ολλανδία, ο οποίος εν συνεχεία έγινε πρόεδρος της Achmea και μετά πρόεδρος της Eureka.

... Στις αρχές του 1994 έγινε και μια συζήτηση για την Eureka όπως την είχαν εκείνη την εποχή σχεδιάσει. Επισκεφθήκαμε με στελέχη από την Interamerican την Ολλανδία, την Πορτογαλία και άλλες χώρες που είχαν συνεργασία και αρχίσαμε να "ερωτοτροπούμε" για κάθε πιθανή συνεργασία. Η φιλοσοφία εκείνη την εποχή δεν είχε ακόμη εξελιχθεί στα σημερινά πλαίσια. Ήταν τα πρώτα βήματα μιας προσπάθειας. Πέρυσι, ολοκληρώθηκε και παρουσιάστηκε αυτό το οποίο είδατε που ήταν

πραγματι ό,τι το θελκτικότερο μπορούσε κανείς να περιμένει για μια περίπτωση όπως η Interamerican. Εδώ πρέπει να υπενθυμίσω αυτό που είπε ο κ. Ψαρράς ότι τον καθένα από σας, όπως και εμένα, πάντοτε τον διακατείχε ο φόβος τι θα γίνει αν κάτι συμβεί στον Κοντομηνά. Και το κάποτε μοιραία θα έρθει. Κανείς δεν είναι θεός του Ολύμπου να ζει επ' άπειρον. Έτσι λοιπόν έπρεπε να δοθούν λύσεις κατά τον καλύτερο τρόπο, χωρίς να αφήνει κανείς κάτι στην τύχη του. Κάποια από τα στελέχη γνωρίζουν ότι είχαμε πολύ καλές προσφορές από μεγάλους διεθνείς κολοσσούς για να πουλήσουμε την Interamerican. Πώληση όμως σημαίνει απαλλοτρίωση. Σε λίγο καιρό δεν θα υπήρχε ελληνικό management.

Αυτό δεν ήταν αυτό που επιθυμούσα. Όταν πριν από δύομισι χρόνια ξεκίνησε η συνεργασία με την BCP, που είναι μέλος της Eureka, είδαμε ότι ταιριάζαμε πάρα πολύ. Αυτή η σχέση είχε ως αποτέλεσμα να φτιάξουμε κάτι για το οποίο και η BCP και εμείς είμαστε υπερήφανοι. Μιλώ για τη Nova Bank. Αυτή όμως η σχέση έφερε τότε και τη συμμετοχή της BCP στην Interamerican με 25%, το οποίο τότε είχα χαρακτηρίσει ως ένα πάρα πολύ σημαντικό βήμα για την εταιρία μας.

Με την εξιδανίκευση της φιλοσοφίας της Eureka, η BCP αποφάσισε να ζητήσει να επιτρέψω εγώ να μεταβιβαστεί το πακέτο του 25% στην Eureka. Άλλο που δεν θέλαμε! Ήταν ό,τι καλύτερο μπορούσε να συμβεί, διότι αφού μέτοχος με 25% ήταν μια τράπεζα, η προσφορά της προς την

Interamerican δεν μπορούσε να ήταν πάρα πολύ σημαντική. Αντιθέτως, η Eureka ήταν ο ιδανικότερος συνétairos. Έτσι, πριν από 3 μήνες περίπου που έγινε αυτή η μεταβίβαση, άρχισαν να συζητούν μαζί μας το ενδιαφέρον για μια μεγαλύτερη συμμετοχή. Έτσι σταδιακά φτάσαμε στην 2α Μαΐου, για να υπογράψουμε στις 9-10 το βράδυ τη συμφωνία μεταβίβασης όλων των μετοχών που είχα υπό τον έλεγχό μου μέσα από τις διάφορες εταιρίες εις την Eureka. Αυτό πιστεύω είναι το επιστέγασμα μιας καριέρας 40 περίπου χρόνων, με τα 32 απ' αυτά στην Interamerican. Θεωρώ ότι είναι το επιστέγασμα της δικής μου επιχειρηματικής δραστηριότητας χωρίς αυτό να σημαίνει και το τέλος.

Αντιθέτως μάλιστα. Έτσι λοιπόν φθάσαμε να υπογράψουμε μια μοναδική σύμβαση. Η ιστορία αυτή πέρασε μέσα από τα κανάλια της δημοσιότητας και γενικά πρέπει να πω ότι έχει γίνει αποδεκτή με θετικό πνεύμα απ' όλες τις πλευρές.

Αυτό είναι σημαντικό, γιατί παρά το γεγονός ότι έγινε σε μια περίοδο πολύ κακή, μ' ένα Χρηματιστήριο τσαλακωμένο, με μια οικονομία η οποία παραπαίει, μ' έναν κόσμο ο οποίος έχει αγωνία αν θα έχει σύνταξη, εν τούτοις γίνονται αυτά τα deals των κάποιων δισεκατομμυρίων.

Υπουργοί, από το προεδρείο της Βουλής, διακεκριμένοι επιχειρηματίες όπως ο κ. Κωστόπουλος, με πήρανε για να με συγχαρούν και να εκφράσουν την ικανοποίησή τους για το ότι μια ελληνική εταιρία ανοίγει ένα δρόμο για το πώς πρέπει να δούμε το μέλλον της Ελλάδας και της Ευρώπης.

Η τσιμινιέρα συνεχίζει να καπνίζει

Του Λάμπρου Καραγεώργου

Όταν ολοκληρώθηκε η πώληση της AGET-Ηρακλής, της μεγαλύτερης ελληνικής τσιμεντοβιομηχανίας, μιας βιομηχανίας σύμβολο αυτού που κάποτε ονομάζαμε «ανεξάρτητη εθνική οικονομική πολιτική στηριγμένη στη βαριά βιομηχανία», ο τότε πρόεδρος του ΣΕΒ ερωτήθηκε από τον υπογράφοτα πώς σχολιάζει την εξέλιξη αυτή. Ο κ. Ιάσων Στράτος απάντησε ότι στις μέρες μας το βασικό και το κύριο δεν είναι ποιος είναι ο μέτοχος, αλλά εάν θα συνεχίσει να καπνίζει η τσιμινιέρα στην επιχείρηση αυτή. Απάντηση που δείχνει τα σημεία των καιρών αλλά και το ζητούμενο μιας οικονομικής πολιτικής στην εποχή της παγκοσμιοποίησης. Απάντηση που δεν μειώνει το ρόλο της ύπαρξης «εθνικών» μετόχων, αλλά που αναγνωρίζει από την άλλη και τις εξελίξεις που έχουν συντελεστεί στη διεθνή οικονομική σκηνή. Σίγουρα το βασικό για μια χώρα είναι να έχει ισχυρές «εθνικές» επιχειρηματικές μονάδες, ωστόσο ακόμη και στην περίπτωση αυτή οι Έλληνες μέτοχοι των εταιριών αυτών, εάν αντιληφθούν ότι το προϊόν τους μπορεί να παράγεται φθηνότερα σε κάποια άλλη χώρα, δεν θα διστασουν να μετοικήσουν σε αυτήν. Συνεπώς το βασικό είναι η χώρα να προσελκύει επενδυτικά κεφάλαια όχι μόνο γιατί είναι χαμηλού κόστους παραγωγής, αλλά γιατί παρέχει ποιοτικά κίνητρα γι' αυτό, όπως γνώση, εξειδίκευση, ανταγωνιστικό πλαίσιο, υποδομές, κ.λπ. Αν κάτω από το πρίσμα αυτό δούμε και την εξαγορά της μεγαλύτερης ελληνικής ιδιωτικής επιχείρησης στον τομέα των ασφαλείων της Interamerican από την Eureko, το πρώτο συμπέρασμα που βγαίνει αβίαστα είναι ότι η «τσιμινιέρα» θα συνεχίσει να καπνίζει για το ορατό μέλλον είτε στην Κηφισιάς, είτε στη Συγγρού που θα μεταφερθεί σύντομα η έδρα της. Η Eureko, ως εταιρία συμμετοχών που θέλει να «διαφεντεύει» από μία μεγάλη ασφαλιστική εταιρία σε κάθε χώρα της Ευρώπης, δεν αγόρασε την Interamerican για να τη συρρικνώσει. Δεν την αγόρασε για να τη συγχωνεύσει με κάποια άλλη δική της που δρα ήδη στην αγορά, όπως θα γινόταν στην περίπτωση εξαγοράς της ελληνικής εταιρίας από κάποιο μεγάλο ευρωπαϊκό όνομα. Συνεπώς για το ορατό μέλλον, αυτό που θα αναμένουμε είναι περισσότερη φωτιά στα «καζάνια» της Interamerican και από την άποψη αυτή η κίνηση Κοντομηνά είναι επιτυχημένη. Γιατί το κύριο για τη χώρα σήμερα είναι είτε να προσελκύσει ισχυρά κεφάλαια που θα θέλουν να αναπτυχθούν στην ελληνική αγορά και να τη χρησιμοποιήσουν ως εφαλτήριο για τις άλλες αγορές είτε να συνενώσει μέσα από κατάλληλες πολιτικές τα ελληνικά επιχειρηματικά κεφάλαια σε μεγάλους ομίλους που θα επιβιώσουν στην ευρωπαϊκή αγορά. Μόνο σε αυτές τις δύο περιπτώσεις θα μπορούμε να μιλάμε για αναπτυξιακή προοπτική.

Εδώ ίσως πολλοί να μην έχουν συνειδητοποιήσει το τι σημαίνει ενωμένη Ευρώπη και πολύ φοβάμαι ότι δεν είναι ξεκάθαρο στο μυαλό του καθενός.

...Δεν υπάρχει, σχεδόν καμία εταιρία στον κόσμο που εκτός από το πιστοποιητικό έδρας που φέρει, να είναι πλέον κάποιες εξειδικευμένης πατρότητας ή πατρίδας. Η Allianz για παράδειγμα. Πολλοί τη θεωρούν γερμανική εταιρία. Οι μεγαλύτεροι μέτοχοι της Allianz είναι τα ταμεία συντάξεως από διάφορες χώρες της Ευρώπης και της Αμερικής.

Όταν ρωτάμε κάποιον από πού είσαι, σου λέει από τη Σπάρτη, από τη Λαμία, κ.λπ. Έχει κάποιο νόημα. Μεθαύριο δεν θα έχει. Θα λέμε είμαστε Ευρωπαίοι από την Ελλάδα. Η Ευρώπη είναι μια πραγματικότητα. Μέσα λοιπόν σ' αυτές τις εξελίξεις συνέπεσε να πάρουμε αυτή την απόφαση για το τι θα κάνουμε. Μέσα σ' αυτό που λέμε παγκοσμιοποίηση της οικονομίας, η απόφαση να μπούμε στην Ευρώπη, να φτιάξουμε το σχήμα του μέλλοντος και να ρίξουμε τη βόμβα που ρίξαμε, ήτανε πλέον εφικτή και η ευκαιρία παρουσιάστηκε μπροστά μας. Πρέπει να σας πω ότι είμαι πολύ υπερήφανος. Κατ' αρχάς ήταν το μυστικό που κρατήθηκε μυστικό, αν και ορισμένα στελέχη είχαν καταλάβει ότι κάτι συμβαίνει. Και είναι σημαντικό που κρατήθηκε, γιατί η συμφωνία δεν έγινε σε μια μέρα, αλλά οι συνομιλίες πήραν ενάμιση μήνα περίπου. Αν είχε γίνει λοιπόν γνωστό, θα είχε τιναχθεί

η υπόθεση στον αέρα και δεν θα είχε ποτέ ολοκληρωθεί. Εκτός αυτού θα μπορούσε να διαταραχθεί το ΧΑΑ, όπως θα διαταράσσονταν αν δεν σταματούσαμε τη διαπραγμάτευση των μετοχών ώστε να είναι ενήμεροι οι μέτοχοι και να μην υποστούν ζημία, αφού δεν ήξεραν ότι η μετοχή τους είχε αυτόματα αυξηθεί κατά 30% φθάνοντας τις 7.060 δρχ. από τις 5.500 δρχ. που είχε με το κλείσιμο της Δευτέρας 28/5/2001.

Έτσι λοιπόν, πετύχαμε κρατώντας το μυστικό καθώς και οι ελάχιστοι που το ήξεραν, δεν ανοίγανε το στόμα τους. Φτάσαμε στη μεγάλη στιγμή, λοιπόν, της υπογραφής της σύμβασης που πλέον είναι πραγματικότητα. Αυτό που λέμε ότι το όνομα της Eureko δεν θα το ακούτε είναι γεγονός, διότι δεν είναι ασφαλιστική εταιρία. Δεν εργάζεται πουθενά ως Eureko. Ζητούν από μας, όμως, τη συνέχιση της παρουσίας μας, καθώς και το management που κάναμε να εξακολουθήσουμε να το κάνουμε. Αυτό θα γίνει μέσα σ' ένα σχέδιο αναπτύξεως, το οποίο θα είναι στο πλαίσιο της ευρύτερης συμμαχίας της Eureko, το οποίο θα αναφέρεται στην ευρύτερη ευρωπαϊκή ζώνη και το οποίο ιδιαίτερα για μας θα αναφέρεται στο πώς θα αναπτυσσόμεθα στο μέλλον και εντός Ελλάδος, αλλά και στις ευρωπαϊκές αγορές, καθώς και στα Βαλκάνια και τη Μέση Ανατολή. Έχουμε δηλαδή σήμερα τη δυνατότητα να παίξουμε έναν ρό-

Ο Γιώργος Ψαρράς, Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων του ομίλου Interamerican, τόνισε μεταξύ άλλων στην ομιλία του προς τους ανθρώπους της Interamerican:

«Η λύση που επέλεξε ο πρόεδρος είναι η ιδανική. Είναι η λύση που αποκαθιστά τη δική μας συνέχεια, την ανάπτυξη, την ισχυροποίηση και κυρίως τις τεράστιες προοπτικές. Είναι η λύση που ανοίγει την αγορά μας, που μας κάνει Ευρωπαίους παίκτες κι όχι παίκτες σ' ένα μέρος της Ενωμένης Ευρώπης. Είναι η λύση που μας βάζει σ' αυτή την Ευρώπη με μια μαγική του κίνηση.

Όλοι μιλάνε για το πώς κατάφερε να κάνει αυτή την κίνηση, με τον τρόπο που την έκανε, και να πετύχει αυτά που πέτυχε. Είναι η λύση όχι της ψυχρής εξαγοράς αλλά της στρατηγικής συμμαχίας και της παραμονής του ίδιου και του management της εταιρίας. Με μια πράγματι αιφνιδιασική και εύστοχη κίνησή του μας συνέδεσε με το άρμα ενός απ' τους μεγαλύτερους χρηματοοικονομικούς οργανισμούς της Ευρώπης. Η λύση της Eureko!»



λο πολύ πιο σημαντικό από πριν. Δεν είναι λοιπόν, το ζητούμενο να φύγει κάποιος από δω για να αντικατασταθεί από κάποιον Ολλανδό, Πορτογάλο ή οποιονδήποτε άλλον. Απλά, είναι κάποιες εταιρίες που συναντώνται, ενώνονται στην κορυφή και αντιμετωπίζουν από κοινού την πρόκληση του μέλλοντος μέσα από την ευρωπαϊκή πραγματικότητα και τα Χρηματιστήρια της Ευρώπης και εξασφαλίζουν αυτό το τρίπτυχο που είπαμε: μέτοχος - πελάτης - συνεργάτης - υπάλληλος. Η μεγάλη δύναμη της Interamerican ήταν, είναι και θα είναι οι άνθρωποι της, το δίκτυο πωλήσεων της, οι διευθυντές και οι ασφαλιστές. Πρέπει να σας διαβεβαιώσω ότι το μέλλον της ασφαλιστικής αγοράς είναι, ήταν και θα παραμείνει οι σωστοί επαγγελματίες ασφαλιστές. Πριν από 5 χρόνια είχε αρχίσει να υπάρχει μια αμφισβήτηση διεθνώς. Είχαν εισέλθει το Internet, το telemarketing, κ.λπ. Τι έγινε λοιπόν; Το Internet επέφερε δύο σημαντικές αλλαγές. Η μία ήταν ότι μπορεί να πωληθούν μέσω αυτού τα πολύ απλά προϊόντα. Ελάχιστοι όμως είναι αυτοί που αγοράζουν. Το Internet όμως δεν αφαιρέσει, αλλά πρόσθεσε δουλειά στους ασφαλιστές σαν ένα επιπλέον κανάλι διανομής στις ασφαλιστικές εταιρίες, αυξάνοντας τον όγκο των εργασιών. Το κυριότερο είναι ότι το Internet έκανε πλέον τη σύνδεση των προϊόντων πάρα πολύ εύκολη. Αυτό έχει σαν αποτέλεσμα οι εταιρίες στο μέλλον να έχουν πάρα πολύ μεγάλη πίεση για να βγάλουν προϊόντα ανταγωνιστικά από πλευράς παροχών και κόστους. Η επίδραση του Internet θα είναι καταλυτική όσον αφορά αυτούς τους δύο τομείς. Την ποιότητα και το κόστος. Για να ανταποκριθείς σ' αυτά τα δύο πρέπει να έχεις μεγάλη μάζα, να γίνεις διεθνής δύναμη και αυτό κάναμε. Μπήκαμε στην Ευρωζώνη, όπου μαζί με τους άλλους βάζουμε την τεχνολογία, τα προϊόντα και τους ανθρώπους μας, που αυτό θα είναι και το δικό μας συγκριτικό πλεονέκτημα. Εμένα με υποχρέωσαν να δεχτώ να έχω 5 χρόνια σύμβαση. Είναι βέβαιοι ότι εγώ θα μείνω. Όπως και τ' άλλα στελέχη. Ο ίδιος ο πρόεδρος της Eureko λέει το εξής: Οι Ολλανδοί στην Ολλανδία, οι Γάλλοι στη



Απ' την πλευρά του, ο Μίνως Μωυσής, Γενικός Διευθυντής της Interamerican Ζωής ανέφερε: «Η λέξη Eureko από μόνη της προέρχεται απ' την ελληνική λέξη εύρηκα. Αυτή η λέξη ανήκει όπως ξέρετε στον Αρχιμήδη ο οποίος μ' αυτήν ανακοίνωσε ουσιαστικά ότι βρήκε το νόμο της άνωσης. Έχει μεγάλη σημασία ότι η ονομασία της Eureko προέρχεται απ' αυτή την αρχαία λέξη. Και παίζει με έναν πάρα πολύ ωραίο συνδυασμό μεταξύ του Εύρηκα που σημαίνει ότι έχω ανακαλύψει κάτι σημαντικό και σπουδαίο και του Eur, το οποίο δείχνει την κατεύθυνση προς την Ευρώπη και δίνει σ' εμάς τους Έλληνες την ικανοποίηση ότι πρόκειται για μια εταιρία η οποία σέβεται την ελληνική ιστορία και παίρνει απ' αυτήν διδάγματα!» Συνεχίζοντας ο κ. Μωυσής έδωσε ένα στίγμα για το πλεονέκτημα του deal προς τους πελάτες λέγοντας: «...Οι πελάτες αποκτούν άμεσα πρόσβαση σε προϊόντα και υπηρεσίες της πανευρωπαϊκής αγοράς. Αυτό ισχύει κυρίως για τα χρηματοοικονομικά προϊόντα, γιατί πλέον το παιχνίδι της διαχείρισης κεφαλαίων δεν είναι μια ελληνική υπόθεση αλλά μια πανευρωπαϊκή και παγκόσμια υπόθεση μέσω εταιριών-κολοσσών».

Γαλλία, κ.λπ. Αυτός είναι ο στόχος της εταιρίας. Δεν πρόκειται να έρθει κανείς εδώ να μας βγάλει έξω. Αντιθέτως. Είμαι ο μεγαλύτερος σαν άτομο μέτοχος. Η Achmea έχει 2 εκατ. μετόχους, κανένας όμως δεν έχει παραπάνω από χιλιοστά. Τα λέω όλα αυτά για να δείτε ότι αν υπάρχει κάποιος άνθρωπος που μπορεί να επηρεάσει πιο πολύ απ' όλους την Eureko, αυτός είμαι εγώ. Τα πράγματα είναι πάρα πολύ απλά. Θέλω να είστε υπερήφανοι γιατί σ' όλες αυτές τις προσπάθειες που έγιναν και από μένα και από τα στελέχη της εταιρίας, το πρώτο μας μέλημα ήταν η εταιρία, οι πελάτες μας και η εξασφάλιση του προσωπικού και των συνεργατών μας. Αυτό πλέον είναι γεγονός.

Σήμερα η Interamerican είναι σ' ένα άρμα μεγάλων εταιριών. Οι 6-7 εταιρίες είναι η αρχή για την Eureko, η οποία θα μεγαλώνει κάθε μέρα, προσθέτοντας νέες εταιρίες. Αυτές οι εταιρίες κάνουν αυτό που έγινε με εμένα. Πας με τις μετοχές σου και συμμετέχεις σε μια μεγαλύτερη εταιρία. Δεν εξαγοράζεσαι.

Αυτό είναι η ομορφιά και η δύναμη της Eureko. Μπαίνοντας δε στο Χρηματιστήριο του χρόνου, όπως προγραμματίζεται, θα δοθεί η δυνατότητα να υπάρξουν όλα τα κεφάλαια που μπορεί να χρειαστούν για να κάνει την επέκταση, η οποία χρειάζεται.

Στόχος μας λοιπόν είναι να μεγαλώσουμε την Interamerican, να επεκτείνουμε τα προϊόντα, τις δραστηριότητες, να έχουμε το καλύτερο δυνατόν κόστος. Δεν πρέπει να εφησυχάζουμε με το παρελθόν. Και να ξέρουμε ότι το μόνο σίγουρο πράγμα στη ζωή μας είναι η αλλαγή. Όποιος εξακολουθεί και ζει με τον τρόπο του χθες - αύριο έχει πεθάνει. Αυτό δεν σημαίνει όμως ότι θα διώξουμε κόσμο, ότι θα κόψουμε κεφάλια. Αντιθέτως, ο στόχος μας είναι να βοηθήσουμε στην αναβάθμιση και την εκπαίδευση του προσωπικού μας. Τι ήταν η Interamerican όλα αυτά τα χρόνια; Ήταν ένα μεγάλο σχολείο. Ποιοι βγάλανε πρώτοι όλα αυτά τα πράγματα που ξέρουμε; Όλα αυτά τα πράγματα που κάνουν το financial planning; Ποιος τα ήξερε; Ο στόχος της Interamerican είναι να έχει όσο δυνατόν μεγαλύτερο και εκπαιδευμένο προσωπικό μπορεί που θα είναι financial planning. Και αυτά δεν γίνονται από το Internet, ούτε όταν ο πελάτης αγοράζει μέσα από μια οθόνη. Αυτά γίνονται μόνο με προσωπική επαφή. Με το Internet λοιπόν δεν γίνεται κουβέντα, όπως δεν γίνεται και σεξ με το Internet. Έτσι λοιπόν πιστεύω ότι αντιληφθήκατε όλοι ότι ανοίγει μια καινούργια σελίδα. Μια σελίδα δυναμικής επιχειρηματικής παρουσίας, δυναμικής επεκτάσεως της εταιρίας μας εντός και εκτός Ελλάδος με συμμά-

χους δυνατούς. Είναι πάρα πολύ μεγάλο επίτευγμα να μην είναι η Interamerican του Κοντομηνά. Για αναλογιστείτε πόσοι κάθε μέρα με πίεζαν κάθε μέρα για χιλιάδες πράγματα. Το καταλαβαίνετε. Σήμερα, μπορούμε να πούμε ότι η Interamerican είναι μία δύναμη που θα θριαμβεύσει στο μέλλον. Θέλω να ευχαριστήσω κατ' αρχάς όλους εσάς και ιδιαίτερα τα στελέχη όλων των κατηγοριών, οι οποίοι έχοντας εμπιστοσύνη στο πρόσωπό μου φθάσαμε στο επιθυμητό αποτέλεσμα. Θέλω να ευχαριστήσω τους ασφαλιστές μας. Αυτόν τον άνθρωπο που κάθε μέρα μεταφέρει το τρένο της Interamerican σε χιλιάδες πελάτες. Θέλω να ευχαριστήσω την ψυχή, την καρδιά, το κυκλοφορικό σύστημα της Interamerican, εσάς τους διευθυντές, οι οποίοι είστε η δύναμή μας. Και να σας υποσχεθώ ότι η κίνηση αυτή που έγινε δεν ήταν απλώς κίνηση ματ. Ήταν μια κίνηση νίκης δική σας, δική μου, των πελατών μας, των ασφαλισμένων μας, των υπαλλήλων, όλων μας.

Οτιδήποτε και να συμβεί σε οποιονδήποτε – και αυτό είναι ανθρώπινο – υπάρχει μια διάδοχη κατάσταση και δεν θα είναι μέσω τρίτων.

Δεν θα δείτε κάποιον να έρχεται από τις Κάτω Χώρες ή από οπουδήποτε αλλού εδώ. Το ελληνικό management είναι αυτό που διαφέρει. Όπως και εσείς διαφέρετε. Να είστε υπερήφανοι για την εταιρία σας. Όλα αυτά που έγιναν αυτά τα χρόνια θα τα συνεχίσουμε με μεγαλύτερες δυνατότητες και μεγαλύτερη δύναμη»!

Ποιά είναι η EUREKO

Η Eureko είναι ένας πανευρωπαϊκός όμιλος ασφαλιστικών και χρηματοοικονομικών υπηρεσιών με δραστηριότητα σε 9 χώρες. Απέκτησε τη σημερινή του μορφή αρχικά από τη συνεργασία της Achmea, της δεύτερης μεγαλύτερης ασφαλιστικής εταιρίας στην Ολλανδία και της Seguros e Pensoes που είναι η μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρία Ζωής και Ζημιών στην Πορτογαλία, μέλος της Banco Comercial Portugues (BCP).

Εκτός αυτών των δύο βασικών εταιριών, με τη συγχώνευση των οποίων δημιουργήθηκε η Eureko, μέλη του ομίλου είναι και οι: Foreign & Colonial από τους ηγέτες της βρετανικής αγοράς στο asset management, Friends First, η πέμπτη μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρία ζωής στην Ιρλανδία, PZU που αποτελεί την πρώτη ασφαλιστική εταιρία στην Κεντρική Ευρώπη και την Πολωνία και τη δεύτερη μεγαλύτερη στα pension funds, Union, ηγέτης στην ταξιδιωτική ασφάλι-

ση της Σλοβακίας και έκτα στις γενικές ασφάλειες.

Στους στόχους του ομίλου περιλαμβάνεται η εδραίωσή του στην Ευρώπη, ώστε να καταταχθεί στη 10άδα. Η στρατηγική του ομίλου αφορά στην εξεύρεση συμμάχων στη Δυτική Ευρώπη, την καθιέρωσή του ως leader στην αγορά της Ανατολικής Ευρώπης και την ενδυνάμωση της θέσης του στην Κεντρική Ευρώπη, με την επιπλέον εξαγορά ποσοστού της PZU και τη διερεύνηση της τσεχικής και ουγγρικής αγοράς.

Μέσω των εταιριών που ανήκουν στην Eureko, ο όμιλος ενδιαφέρεται να επεκταθεί περαιτέρω στο asset management, στις ασφαλίσσεις αυτοκινήτου, στις αντασφαλίσσεις, στο e-commerce, στη διαχείριση κεφαλαίων κ.λπ.

Βασικό στοιχείο της στρατηγικής της αποτελεί η εισαγωγή στο Χρηματιστήριο μέσα στο 2002.

Η ηγετική ομάδα της Eureko

Ο **Joao Talone**, διευθύνων σύμβουλος, ξεκίνησε το 1988 τη συνεργασία του με την **Banco Comercial Portugues (BCP)**, τη μεγαλύτερη τράπεζα της Πορτογαλίας, όπου διηύθυνε τον ασφαλιστικό κλάδο. Το 1995, οι δραστηριότητες της τράπεζας στον ασφαλιστικό τομέα συγκεντρώθηκαν υπό τη **Seguros e Pensoes (SeP)**, η οποία σήμερα κατέχει στην Πορτογαλία την πρώτη θέση στις ασφάλειες Ζωής, Ζημιών και Σύνταξης. Ο κ. **Talone** εκτός από μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου της **BCP** παραμένει πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου της **SeP**.



Στιγμιότυπο από τη Συνέντευξη Τύπου για την εξαγορά του 54,38% του Ομίλου INTERAMERICAN από την EUREKO B.V.

Η κα **Isabel Hudson** πριν αναλάβει τη θέση του Γενικού Οικονομικού Διευθυντή της **Eureko B.V.** τον Αύγουστο του 1999, ήταν για τρία χρόνια στην **GE Insurance**, αρχικά ως **Head of Business Development** και αργότερα ως **International Development**

Director. Η κα **Hudson** για τρία χρόνια (1993-1996) ήταν στους **Lloyd's** του Λονδίνου ως **Head of European Development**

& Operations, ενώ πριν τη θέση αυτή ήταν στέλεχος της Royal Insurance σε διάφορες θέσεις ευθύνης με έμφαση κυρίως στην Ευρώπη.

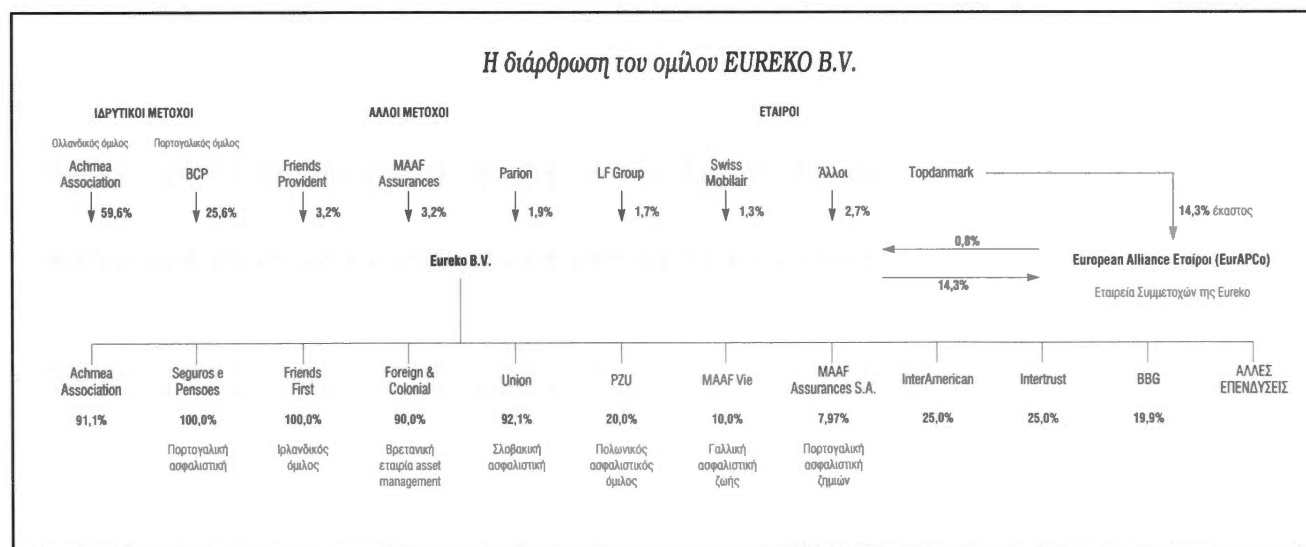
Ο **Ernst Jansen**, Chief Operations Officer της Eureko B.V., κατείχε προηγουμένως τη θέση του International Director στην Centraal Beheer, τη μεγαλύτερη εταιρία direct marketing στον ασφαλιστικό τομέα στην Ολλανδία και, ήταν, εν συνεχεία, μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου της AVCB μετά τη συγχώνευση των Avero Verzekeringen και Centraal Beheer. Ο κ. Jansen κατέχει τη θέση του Executive Director στην Eureko από το 1992.

Η Eureko με νούμερα

Πίνακας βασικών οικονομικών στοιχείων:

| | Χρήση 2000 εκατομμύρια ευρώ | Χρήση 1999 εκατομμύρια ευρώ |
|---------------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|
| Κέρδη Ομίλου προ φόρων | 615 | 283 |
| Λειτουργικά κέρδη τομέα Ασφαλειών | 502 | 247 |
| Μεικτά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα | 6.726 | 6.544 |
| Διαχείριση ενεργητικού: σύνολο εσόδων | 263 | 212 |
| Ενεργητικό υπό διαχείριση | 118.652 | 112.867 |
| Σύνολο ενεργητικού | 49.150 | 46.939 |
| Καθαρό εισόδημα/κέρδος | 521 | 246 |
| Κέρδη ανά μετοχή | Ευρώ 2,5 | Ευρώ 1,2 |
| Απόδοση Ιδίων Κεφαλαίων | 13,6% | 6,8% |

Σημ.: Αξιολόγηση της Eureko B.V. από την Standard & Poors: A-



Κερδοφοριών συνέχεια...

Το 34,86% της νέας παραγωγής ατομικών ασφαλίσεων μέσω Bancassurance για το 2000

Ετος προσαρμογής σε ένα νέο ευρωπαϊκό προφίλ αποτέλεσε για την Αγροτική Ζωής το 2000, χρονιά κατά την οποία κατάφερε να υπερβεί τους ρυθμούς της αγοράς και να καταγράψει αύξηση του χαρτοφυλακίου της κατά 8,4% και αύξηση του μεριδίου αγοράς που κατέχει.

Αυτό επισημάνθηκε, μεταξύ άλλων, κατά τη διάρκεια της τακτικής γενικής συνέλευσης της εταιρίας, η οποία πραγματοποιήθηκε στις 13 Ιουνίου σε κεντρικό ξενοδοχείο των Αθηνών.

Ο υποδιοικητής της ΑΤΕ και πρόεδρος της Αγροτικής Ζωής, Αντώνης Χασιώτης τόνισε, απευθυνόμενος προς τους μετόχους, ότι το 2000 σηματοδοτήθηκε από την είσοδο της ΑΤΕ στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών, η οποία σε συνδυασμό με σειρά άλλων, στρατηγικής σημασίας, κινήσεων θα μετασχηματίσουν την ΑΤΕ σε χρηματοοικονομικό όμιλο, ο οποίος θα έχει τη δυνατότητα να επεκτείνει τις δραστηριότητές του και στην ευρωπαϊκή αγορά. Καθοριστική εξέλιξη για το μέλλον των ασφαλιστικών εταιριών χαρακτήρισε ο κ. Χασιώτης την απόφαση του κύριου μετόχου για δημιουργία **ενιαίου φορέα των ασφαλιστικών εταιριών**, καθώς οι απαιτήσεις της ευρωπαϊκής αλλά πλέον και της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, τόνισε, οδηγούν στη δημιουργία μεγάλων επιχειρησιακών σχημάτων.

Ο διευθύνων σύμβουλος των ασφαλιστικών εταιριών της ΑΤΕ Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου δήλωσε ότι η εσωστρέφεια αποτελεί πλέον παρελθόν για τις ασφαλιστικές εταιρίες της ΑΤΕ, οι οποίες καλλιεργούν ένα νέο ευρωπαϊκό προφίλ, που θα επιτρέψει τόσο στην Αγροτική Ζωής όσο

και για την Αγροτική Ασφαλιστική να δραστηριοποιηθούν με επιτυχία και στον ευρωπαϊκό χώρο.

Ο κ. Λυσιμάχου αναφέρθηκε στις εξελίξεις στην ασφαλιστική αγορά το 2000, τις στρατηγικές επιλογές της εταιρίας και στους οικονομικούς δείκτες της, όπως αυτοί διαμορφώθηκαν το 2000, χρονιά κατά την οποία το σύνολο σχεδόν των ασφαλιστικών εταιριών ζωής κατέγραψε απώλειες τόσο στην παραγωγή όσο και στα κέρδη.

Η βελτίωση των οικονομικών μεγεθών της Αγροτικής Ζωής οφείλεται κατά κύριο λόγο στα κλασικά - ασφαλιστικά προϊόντα τα οποία προφύλαξαν τους πελάτες και την εταιρία από τις συνέπειες της πορείας της κεφαλαιαγοράς.

Όπως προκύπτει από τον ισολογισμό του 2000:

- Το συνολικό χαρτοφυλάκιο της εταιρίας αυξήθηκε από 17,450 δισ. δρχ. το 1999 σε 18,906 δισ. δρχ.
- Η νέα παραγωγή ατομικών ασφαλιστηρίων ανήλθε σε 3,952 δισ. δρχ. ασφαλιστρά, αυξήθηκε δηλαδή κατά 19,4%.
- Αυξημένη ήταν και η συμμετοχή του bancassurance, η οποία το 1999 αποτελούσε το 23,81% της νέας παραγωγής ατομικών ασφαλίσεων, ενώ φέτος ανήλθε στο 34,82%, μέσω συστάσεων στο δίκτυο συντονιστών Ζωής και απευθείας πωλήσεων.

Ιδιαίτερα αυξημένη, κατά 80%, εμφανίζεται η νέα ετησιοποιημένη παραγωγή κατά το α' πεντάμηνο του 2001, σε σχέση με το αντίστοιχο του 2000, ενώ η συνολική παραγωγή ασφαλιστρω στο τέλος του 2001 εκτιμάται ότι θα αυξηθεί κατά 17-24%.

Ικανοποιητική είναι και η πορεία υλοποίησης του επενδυτικού προγράμματος των



Ο διευθύνων σύμβουλος των ασφαλιστικών εταιριών της ΑΤΕ Τρ. Λυσιμάχου και ο υποδιοικητής της ΑΤΕ και πρόεδρος της Αγροτικής Ζωής Αντ. Χασιώτης στη γενική συνέλευση των μετόχων.

προηγούμενο χρόνο κατά τη διάρκεια του οποίου η Αγροτική Ζωής:

- Εξαγόρασε το 40% της Vottas International Asset Management, διπλασίασε το μετοχικό κεφάλαιο της εταιρίας, η οποία έχει μετονομασθεί Αγροτική Asset Management, από 500 εκατ. δρχ. σε 1 δισ. δρχ.
- Προχώρησε σημαντικά τις διαδικασίες για την ίδρυση τραπεζοασφαλιστικής εταιρίας σε συνεργασία με κορυφαίο ευρωπαϊκό όμιλο.
- Αγόρασε από κοινού με την Αγροτική Ασφαλιστική οικόπεδο 4.743,76 τ.μ. στη Λεωφόρο Συγγρού για την ανέγερση του μεγάρου ασφαλιστικών εταιριών ασφαλείων της ΑΤΕ.
- Έχει ολοκληρώσει τις διαδικασίες για την ίδρυση υποκαταστήματος στη Γερμανία.
- Έχει καταθέσει για έγκριση στις αρμόδιες αρχές της Ρουμανίας το καταστατικό ίδρυσης της ασφαλιστικής εταιρίας ABG Insurance S.A. των ασφαλιστικών εταιριών Αγροτική Ζωής και Αγροτική Ασφαλιστική.

Σημαντικά αυξημένο ποσοστό επί των κερδών, σε σχέση με την προηγούμενη χρονιά (34% έναντι 23,8%), διανέμεται φέτος ως μέρισμα (20 δρχ./μετοχή) στους μετόχους της Αγροτικής Ζωής. Όπως ανακοίνωσε η αναπληρώτρια διευθύνουσα σύμβουλος της εταιρίας Νάσα Σαραντοπούλου, το μέρισμα ανέρχεται σε 20 δρχ. ανά μετοχή.



Βελτιωμένα τα οικονομικά μεγέθη της Αγροτικής Ασφαλιστικής

Με 10% αυξημένο μέρισμα και 19,1% αύξηση στα κέρδη, η εταιρία ανταποκρίθηκε θετικά σε μια δύσκολη περυσινή χρονιά

Μέρισμα αυξημένο κατά 10% σε σχέση με το περυσινό, δηλαδή 77 δρχ. ανά μετοχή, θα διανεμηθεί φέτος στους μετόχους της Αγροτικής Ασφαλιστικής. Το ποσό αυτό αντιστοιχεί στο 38,5% περίπου των κερδών της εταιρίας έναντι του 35% που προβλέπει ο σχετικός νόμος.

Ο κ. Χασιώτης, απευθυνόμενος προς τους μετόχους, στην ετήσια γενική τους συνέλευση, τόνισε ότι η Αγροτική Ασφαλιστική είναι μία από τις ελάχιστες ασφαλιστικές εταιρίες οι οποίες βελτίωσαν τα οικονομικά μεγέθη τους το 2000, πετυχαίνοντας αύξηση της παραγωγής κατά 11,7% και σημαντική αύξηση των κερδών κατά 19,1%. Το 2000, τόνισε ο κ. Χασιώτης, σηματοδοτήθηκε από την είσοδο της ΑΤΕ στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών, η οποία σε συνδυασμό με σειρά άλλων, στρατηγικής σημασίας, κινήσεων θα μετεξελίξουν την ΑΤΕ σε χρηματοοικονομικό όμιλο, με ευρωπαϊκές προοπτικές. Ο διευθύνων σύμβουλος των ασφαλιστικών εταιριών της ΑΤΕ Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου αναφέρθηκε στις εξελίξεις στην ασφαλιστική αγορά, τις στρατηγικές επιλογές της εταιρίας και στους οικονομικούς δείκτες της, όπως αυτοί διαμορφώθηκαν το 2000.

Τη χρονιά που πέρασε, δήλωσε ο κ. Λυσιμάχου, η εταιρία πέτυχε μεταξύ άλλων και τα εξής:

- Αύξηση των καθαρών ασφαλιστρω από 24.061 εκατ. δρχ. το 1999 σε 26.871 εκατ. δρχ. το 2000, ήτοι κατά 11,7%.
- Βελτίωση στη σύνθεση χαρτοφυλακίου, στο οποίο η Αστική Ευθύνη του Κλάδου Αυτοκινήτων αποτελεί το 57% περίπου, ενώ το 1999 ήταν 60%. Στόχος μας το 2001 είναι να προσεγγίσει το 50%.

- Τα καθαρά μας κέρδη από 3.177 εκατ. δρχ. το 1999 αυξήθηκαν σε 3.783 εκατ. δρχ., ήτοι κατά 19,1%.

- Τα έσοδα επενδύσεων από 6.372 εκατ. δρχ. το 1999, έφθασαν τα 8.081 εκατ. δρχ. το 2000, δηλαδή αυξήθηκαν κατά 26,8%.

- Η παραγωγικότητα της εργασίας από 63,8 εκατ. δρχ. το 1999, έφθασε τα 71,7 εκατ. δρχ. το 2000, ήτοι αυξήθηκε κατά 12,3% και ξεπερνά το 60% την τελευταία τριετία.

- Οι διαχειριστικές δαπάνες (οργανικές & ανόργανες) αυξήθηκαν κατά 16,5%. Το ποσοστό αυτό είναι χαμηλότερο από το ποσοστό αύξησης των κερδών, οφείλεται δε στο γεγονός ότι με υπουργικές αποφάσεις αυξήθηκαν οι υποχρεώσεις των ασφαλιστικών εταιριών, για το σχηματισμό αποθεμάτων, αυξήθηκαν δε και οι αποσβέσεις της εταιρίας λόγω της αγοράς του ακινήτου της Λ. Συγγρού 173.

- Πέτυχε σχεδόν διπλασιασμό του δικτύου Ιδιωτών Πρακτόρων, αυξάνοντας έτσι το χαρτοφυλάκιο συμβολαίων της χωρίς να προβεί σε δαπάνες για εξαγορές άλλων χαρτοφυλακίων. Επίσης αύξησε το μερίδιο νέας παραγωγής, που προέρχεται τόσο από το Bancassurance, όσο και από το δίκτυο των Γραφείων Ζωής. Η εταιρία εξέδωσε 107.000 νέα συμβόλαια, τον προηγούμενο χρόνο, τα περισσότερα εκ των οποίων αντιστοιχούν σε νέους πελάτες.

Ο κ. Λυσιμάχου αναφέρθηκε επίσης και στην πορεία υλοποίησης του επενδυτικού προγράμματος της Αγροτικής Ασφαλιστικής το 2000, αναφέροντας ότι:

- Πραγματοποίησε τη συμφωνία με τη γερμανική εταιρία πιστώσεων και εγγυήσεων Gerling, για την ίδρυση στην Ελλάδα εταιρίας πιστώσεων.

- Προώθησε σε συνεργασία με την Αγροτική Ζωής το έργο της επέκτασης των δραστηριοτήτων των εταιριών στη Ρουμανία, όπου εντός του Ιουνίου αναμένεται να δοθεί η άδεια των ρουμανικών αρχών.

- Προώθησε, σε συνεργασία με την Αγροτική Ζωής, σχέδιο εγκατάστασης στη Γερμανία, όπου μέχρι το τέλος Ιουνίου θα έχει δοθεί η έγκριση λειτουργίας από τις γερμανικές αρχές, μετά την έγκριση των ελληνικών αρχών που έχει ήδη δοθεί.

- Έχει ήδη εγκατασταθεί κλιμάκιο στο Ντίσελντορφ σε χώρο των κεντρικών γραφείων της εταιρίας.

- Ίδρυσε νέα Περιφερειακή Διεύθυνση Βορείων Προαστίων, και εγκατέστησε τις περιφερειακές μονάδες Πατρών και Αγρινίου σε ιδιόκτητα γραφεία.

- Έδωσε λύση στο στεγαστικό πρόβλημα της εταιρίας με την αγορά κτιρίου και οικοπέδου στη Λ. Συγγρού 173, μαζί με την Αγροτική Ζωής. Οι διαδικασίες ανέγερσης έχουν ήδη αρχίσει.

- Συμμετείχε στο μετοχικό κεφάλαιο εταιριών επενδύσεων χαρτοφυλακίου, καθώς και στην αύξηση κεφαλαίου των χρηματοπιστωτικών εταιριών του ομίλου της ΑΤΕ.

- Προώθησε το έργο Μηχανογραφικής Ανασυγκρότησης της εταιρίας. Έτσι η Αγροτική Ασφαλιστική θα διαθέτει ένα σύγχρονο και αυτοματοποιημένο μηχανογραφικό σύστημα, που με τη χρήση του Internet, θα μπορούν να έχουν πρόσβαση εκτός από τους υπαλλήλους της εταιρίας, οι συνεργάτες αλλά και οι πελάτες και θα αποτελέσει τη βάση της εφαρμογής μεθόδων ηλεκτρονικού εμπόρου.

Η εταιρία κατά το α' τρίμηνο του 2001 αύξησε την παραγωγή ασφαλιστρω κατά 8%.



ΤΡΑΠΕΖΑ ΑΤΤΙΚΗΣ

Ετήσια τακτική συνέλευση

Σε αναζήτηση ασφαλιστικής εταιρίας



Ο διευθύνων σύμβουλος της τράπεζας Αττικής Κωνσταντίνος Σταμούλης

Την Τετάρτη 13 Ιουνίου πραγματοποιήθηκε, σε κεντρικό ξενοδοχείο των Αθηνών, η ετήσια τακτική γενική συνέλευση της Τράπεζας Αττικής.

Στη συνέλευση, τις εργασίες της οποίας άνοιξε με ομιλία του ο πρόεδρος Δ.Σ. και διευθύνων σύμβουλος της τράπεζας Κωνσταντίνος Σταμούλης, παρευρέθησαν μεταξύ των άλλων ο υπουργός Μεταφορών και Επικοινωνιών Χρήστος Βερελής, ο υφυπουργός Οικονομικών Γιώργος Δρυς και ο πρόεδρος Δ.Σ. και διευθύνων σύμβουλος της Εμπορικής Τράπεζας Ιωάννης Στουρνάρας.

Κατά την ομιλία του ο κ. Σταμούλης αναφέρθηκε στα ικανοποιητικά αποτελέσματα και στην αξιοσημείωτη αύξηση μεγεθών της τράπεζας στη χρήση 2000, ενώ παράλληλα τόνισε την ιδιαίτερα σημαντική εξέλιξη των μεγεθών και κερδών της κατά την τρέχουσα χρήση, σε συνάρτηση με την επίτευξη βασικών στρατηγικών της στόχων.

Αξίζει να σημειωθεί ότι η τράπεζα εδώ και καιρό εξετάζει προτάσεις για συνεργασία ή εξαγορά ασφαλιστικής εταιρίας με σκοπό να δραστηριοποιηθεί στα τραπεζοασφαλιστικά προϊόντα, ενώ παράλληλα διε-

ρευνά τη δημιουργία εταιρίας real estate. Με στρατηγικό στόχο τη δημιουργία ενός μικρού και ευέλικτου χρηματοπιστωτικού ομίλου, η Τράπεζα Αττικής προχώρησε στην εξαγορά του 51% της Αττικής Κερδώς Ερμής ΑΧΕΠΕΥ και στην ίδρυση της «ΑΤΤΙΚΗΣ ΑΕΔΑΚ» μετά την έγκριση από την Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς.

Επίσης, ολοκληρώθηκε η διαδικασία για την ίδρυση της «ΑΤΤΙΚΗΣ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗ», ενώ ιδρύθηκε και η «ΑΤΤΙΚΗ LEASING» ύστερα από έγκριση που δόθηκε από την Τράπεζα Ελλάδος.

Παράλληλα, ενισχύθηκαν οι λειτουργίες του τμήματος ιδιωτών στις μονάδες δικτύου, η λειτουργία του Dealing Room και των διαδικασιών marketing και δημιουργούνται νέα σύγχρονα επενδυτικά προϊόντα εγγυημένου κεφαλαίου, ενώ εγκαθίσταται το νέο πληροφοριακό σύστημα της τράπεζας, το οποίο θα συμβάλει αποφασιστικά στη βελτίωση των παρεχόμενων υπηρεσιών και στην αναλογική μείωση του κόστους.

Όσον αφορά στα οικονομικά αποτελέσματα τα προ αποσβέσεων κέρδη της τράπεζας ανήλθαν σε 7.841 εκατ. δρχ., έναντι 7.799 εκατ. δρχ. της χρήσης 1999.

Τα καθαρά κέρδη προ φόρων έφθασαν στο ποσό των 7.017 εκατ. δρχ., έναντι 7.182 εκατ. δρχ. της προηγούμενης χρήσης, παρά τη μείωση των εσόδων από χρηματοοικονομικές πράξεις κατά 27,8%, μείωση η

οποία αντισταθμίστηκε από την αύξηση των λειτουργικών εσόδων.

Το διανεμόμενο μέρος διαμορφώνεται σε 50 δρχ. ανά μετοχή, έναντι 45 δρχ. στη χρήση 1999.

Τα συνολικά κέρδη προ φόρων του ενοποιημένου ισολογισμού της τράπεζας ανήλθαν σε 7.804,3 εκατ. δρχ.

Το ενεργητικό της Τράπεζας Αττικής ανήλθε σε 417,4 δισ. δρχ. και εμφανίζει αύξηση 22,1%, έναντι της προηγούμενης χρήσης. Οι χορηγήσεις έφθασαν τα 199,5 δισ. δρχ. εμφανίζοντας αύξηση 50,3% έναντι της προηγούμενης χρήσης.

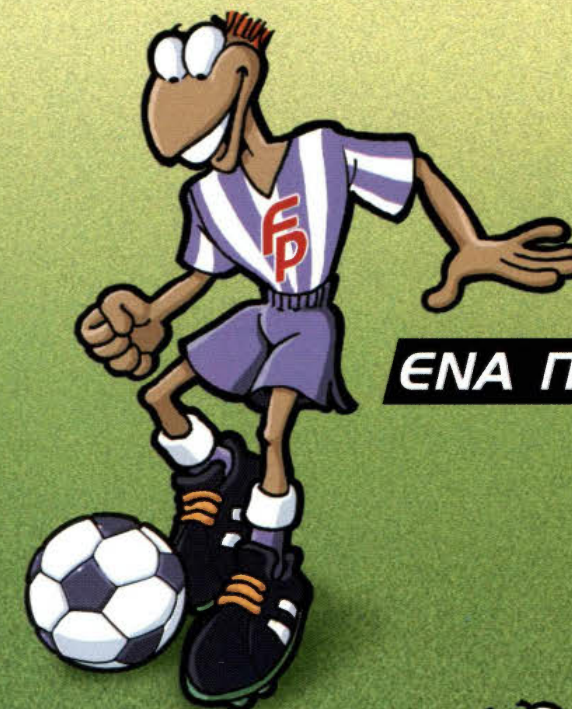
Οι καταθέσεις και γερως ανήλθαν σε 299,7 δισ. δρχ. εμφανίζοντας αύξηση 24%, έναντι της προηγούμενης χρήσης.

Ιδιαίτερα σημαντική είναι η αύξηση των μεγεθών και αποτελεσμάτων της τράπεζας και κατά τη διάρκεια του 2001. Πέρα από τα ιδιαίτερα θετικά αποτελέσματα του πρώτου 3μήνου, στο οποίο τα κέρδη (προ φόρων) ανήλθαν σε 3.375,2 εκατ. δρχ., αυξημένα δηλαδή κατά 16,7% έναντι του αντίστοιχου 3μήνου 2000, το σύνολο των μεγεθών της τράπεζας εμφανίζει σημαντική αύξηση και συγκεκριμένα:

- Οι χορηγήσεις αυξήθηκαν περίπου 20% και ανέρχονται σε 240 δισ. δρχ., ενώ οι καταθέσεις και γερως αυξήθηκαν 47,5% και ανέρχονται σε 442,3 δισ. δρχ.



ΜΙΑ ΜΠΑΛΑ



ΕΝΑ ΠΑΙΧΝΙΔΙ



ΕΝΑ ΠΡΩΤΑΘΛΗΜΑ



ΔΥΟ ΕΤΑΙΡΙΕΣ



Με Πυξίδα στο Αύριο



**ΑΓΡΟΤΙΚΗ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ**



Παρασκευή 11 Μαΐου 2001, 9.00 π.μ., λιμάνι Πειραιά. Η συνάντηση των κορυφαίων της Αγροτικής Ασφαλιστικής για το 2001 ξεκινάει εν πλω.

Προορισμός Μύκονος, Ρόδος, Πάτμος, Κουσάντασι και η Ζήμερη κρουαζιέρα ξεκινά με πυξίδα στο αύριο. Ο πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου

της Αγροτικής Ασφαλιστικής Αντώνης Χασιώτης, ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρίας Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου, αλλά και όλοι οι άνθρωποι της χαράσσουν ρότα για νέες επιτυχίες, αλλά και προς την πρωτοπορία (ποιοτική και οικονομική).

Στην τριήμερη αυτή συνάντηση αντικειμενικός σκοπός της Αγροτικής Ασφαλιστικής ήταν να επιβραβεύσει τη συνέπεια, τον επαγγελματισμό και την απο-

τελεσματικότητα των κορυφαίων συνεργατών της για το 2001.

Εν πλω λοιπόν και κατά τη διάρκεια σεμνής τελετής, ο πρόεδρος και ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρίας προσέφεραν στους επίλεκτους συνεργάτες τα βραβεία ενώ παράλληλα ανακοινώθηκαν και τα ονόματα των 20 από τους 150 βραβευμένους συνεργάτες οι οποίοι απαρτίζουν τη Λέσχη Διακεκριμένων Συνεργατών για το 2001.

Γράφει ο Κοσμάς Σταμάτης

Τριήμερο ταξίδι στα νησιά του Αιγαίου απόλαυσαν οι κορυφαίοι ασφαλιστές της Αγροτικής Ασφαλιστικής, οι οποίοι με πυξίδα τις μέχρι σήμερα επιτυχίες τους, χάραξαν πλεύση για το αύριο με υψηλότερους στόχους



“Οι νέες διαμορφούμενες συνθήκες επιβάλλουν αλλαγές στη δομή των δικτύων και στα προϊόντα και η συνεργασία με τη μητρική τράπεζα αποτελεί μια ακόμα ευκαιρία για την επέκταση των δραστηριοτήτων των ασφαλιστών”



Ο πρόεδρος της Αγροτικής Ασφαλιστικής και υποδιοικητής της ΑΤΕ Αντώνης Χασιώτης, απευθυνόμενος στα επίλεκτα μέλη της οικογένειας της Αγροτικής Ασφαλιστικής, αναφέρθηκε στη διεύρυνση του ρόλου των ασφαλιστικών εταιριών καθώς η Αγροτική Τράπεζα, τόνισε, προτίθεται να αξιοποιήσει πλέον την εμπειρία των ασφαλιστών στην προώθηση και τραπεζικών προϊόντων. Μεταξύ αυτών είναι τα δάνεια (στεγαστικά, καταναλωτικά κ.λπ.), Αμοιβαία Κεφάλαια, κάρτες.

Ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρίας Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου τόνισε ότι οι



νέες διαμορφούμενες συνθήκες επιβάλλουν αλλαγές στη δομή των δικτύων και στα προϊόντα και η συνεργασία με τη μητρική τράπεζα αποτελεί μια ακόμα ευκαιρία για την επέκταση των δραστηριοτήτων των ασφαλιστών, οι οποίοι γνωρίζουν όσο κανείς άλλος την τέχνη των πωλήσεων. Το θέμα, δήλωσε ο κ. Λυσιμάχου, θα αντιμετωπισθεί από μηδενικής βάσης μέσα από τη δημιουργία εταιρίας η οποία θα έχει ως αντικείμενο την υλοποίηση του θεσμού του bancassurance.

Ο συντονιστής Διευθύνσεων Πωλήσεων και Μάρκετινγκ Βασίλης Μιχαήλ αναφέρθηκε στους στόχους της εταιρίας για το 2001, που είναι:

- Αύξηση της παραγωγής στα 31 δισ. δρχ.



- Αύξηση του μεριδίου αγοράς
- Περαιτέρω βελτίωση της ποιότητας των παρεχόμενων υπηρεσιών
- Διατήρηση της καλής σύνθεσης του χαρτοφυλακίου και περαιτέρω βελτίωσή του.

Ο υποδιευθυντής Bancassurance Πέτρος Κούφτης έκανε λόγο για το νέο περιβάλλον που έχει διαμορφωθεί, το οποίο επιτάσσει οι άνθρωποι της εταιρίας να αποκτήσουν νοοτροπία πωλητή και υποδομή συμβούλου. Τα 2 δισ. ασφαλιστικής παραγωγής μέσω υπαλλήλων τραπεζής σε σύνολο 7 δισ. είναι ένα σημαντικό επίτευγμα. Με κινητήριους μοχλούς τη συνεχή και αμφίδρομη επικοινωνία, την παρουσία του ασφαλιστή - εκπροσώπου στο κατάστημα, την υλοποίηση των εκπαιδευτικών σεμιναρίων για μεγαλύτερο αριθμό υπαλλήλων, την πολιτική κινήτρων, την πιο έντονη διαφημιστική παρουσία στα Καταστήματα και τη δημιουργία τραπεζοασφαλιστικών πακέτων προϊόντων, πιστεύουμε ότι θα επιτύχουμε μεγαλύτερη ανάπτυξη.



Τέλος, **ο πρόεδρος του Συλλόγου Εργαζομένων Γιώργος Συκαμιάς** τόνισε ότι η ανάπτυξη των εργασιών της εταιρίας οφείλεται, μεταξύ άλλων, στην άριστη συνεργασία μεταξύ των εργαζομένων και των δικτύων. Κατά τη διάρκεια της τριήμερης συνάντησης - κρουαζιέρας δόθηκε σε όλους τους βραβευθέντες η ευκαιρία να έρθουν πιο κοντά στους ανθρώπους της Διοίκησης της Αγροτικής Ασφαλιστικής, να συζητήσουν αλλά και να μοιραστούν τους προβληματισμούς τους. Άφθονο ήταν και το κέφι και στο πλοίο με τραγούδι, χορό, αλλά και κοσμοπολίτικες βραδιές στο καζίνο του πλοίου.

πωλήσεων, ο οποίος προβλέπει τη συνεχή ηθική και υλική επιβράβευση των συνεργατών και στηρίζεται κυρίως σε ποιοτικά κριτήρια. Τον νέο βελτιωμένο κανονισμό



του 2001 ανέλυσε ο **υποδιευθυντής Δικτύων Πωλήσεων Δημήτρης Πολυχρόνης**, επισημαίνοντας ότι σε αυτόν υπάρχουν ειδικές προβλέψεις για την περιφέρεια.



ΠΡΩΤΟΙ ΣΕ ΠΑΝΕΛΛΑΔΙΚΟ ΕΠΙΠΕΔΟ

Ιδιώτες Πράκτορες

1. Ασφαλιστικές Πρακτορεύσεις Θωμαδάκη ΕΠΕ
2. Euromare Insurance Agency ΕΠΕ
3. Γαβριήλ Αντώνης

ΑΣΟ

1. ΕΑΣ Ροδόπης
2. ΕΓΣ Λαμίας
3. ΕΑΣ Λάρισας - Τυρνάβου - Αγιάς

Γραφεία Ζωής

1. Αθήνας - Λαϊμός Κωνσταντίνος
2. Ηρακλείου - Μπορμπαντωνάκης Γιώργος
3. Αθήνας - Βουρνάζος Παναγιώτης

Ασφαλιστικός Σύμβουλος

1. Καστρίτης Δημήτρης

ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ 2000



Ο κ. Ορέστης Θωμαδάκης, 1ο πανελλαδικό βραβείο όλων των δικτύων πωλήσεων, ενώ παραλαμβάνει το βραβείο του από τον υποδιοικητή της ΑΤΕ και πρόεδρο της εταιρίας κ. Αντώνη Χασιώτη. Διακρίνονται από αριστερά ο κ. Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου, ο κ. Ιορδάνης Χατζηλίωσφ και ο κ. Βασίλης Μιχαήλ



Κων/νος Λαιμός, 1ο βραβείο δικτύου Αγροτικής Ζωής σε πανελλαδική επίπεδο, κ. Τριαντάφυλλος Λυσιμαχου, κ. Βασίλης Μιχαήλ



Νίκος Μπαχτσεβανούδης, ΕΑΣ Ροδόπης, 1ο βραβείο δικτύου πρακτορειών ΑΣΟ σε πανελλαδικό επίπεδο ενώ παραλαμβάνει το βραβείο του από τον κ. Βασίλη Μιχαήλ, διακρίνεται ο κ. Ιορδάνης Χατζηλίωσφ

ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ 2000

ΠΡΩΤΟΙ ΣΕ ΠΟΙΟΤΙΚΗ ΣΥΝΘΕΣΗ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ

- Euromare Insurance Agency ΕΠΕ
- Σταθουδάκης Μανούσος
- Ασφαλιστικές Πρακτορεύσεις Θωμαδάκη ΕΠΕ
- NBG Bancassurance ΑΕ
- Γαβριλίδης Αντώνης
- Ι. Ανδρεαδάκη Ασφαλιστικό Πρακτορείο & Σία Ε.Ε.
- ΟΤΕ Ασφάλιση Α.Ε.
- ΙΝΔ ΕΠΕ
- Γιαννούλα Ελένη
- ΕΑΣ Ροδόπης



Η κ. Γαβρίλη, βραβείο ποιοτικής σύνθεσης χαρτοφυλακίου, ενώ παραλαμβάνει το βραβείο της από τον δ/ντα σύμβουλο κ. Τριαντάφυλλο Λυσιμάχου



Ο κ. Θωμαδάκης, βραβείο ποιοτικής σύνθεσης χαρτοφυλακίου, ενώ παραλαμβάνει το βραβείο του από τον δ/ντα σύμβουλο κ. Τριαντάφυλλο Λυσιμάχου



ΑΤΕ Λάρισας Α', Παπουτσή Πέκα Βασιλική, 1ο βραβείο παραγωγής ασφαλίσεων bancassurance τραπεζικού ασφαλιστικού συνδέσμου. Παραλαμβάνει το βραβείο της από τον υποδιοικητή της ΑΤΕ κ. Αντώνη Χασιώτη



ΑΤΕ Φαρσάλων, Σταύρος Κουτσουρούμπας, 1ο βραβείο παραγωγής ασφαλίσεων bancassurance καταστημάτων ΑΤΕ. Παραλαμβάνει το βραβείο του από τον υποδιοικητή της ΑΤΕ κ. Αντώνη Χασιώτη



ΑΤΕ Λάρισας, Γιώργος Κουντούρης, 3ο βραβείο παραγωγής ασφαλίσεων bancassurance καταστημάτων ΑΤΕ. Παραλαμβάνει το βραβείο του από τον υποδιοικητή της ΑΤΕ κ. Αντώνη Χασιώτη



Βασιλική Δράκου, 2ο βραβείο δικτύου ιδιωτικών πρακτορείων σε πανελλαδικό επίπεδο, κ. Βασιλίδης Μιχαήλ, κ. Ιορδάνης Χατζήιωσήφ



Ιωάννα Ανδρεαδάκη, βραβείο ποιοτικής σύνθεσης χαρτοφυλακίου, κ. Βασιλίδης Μιχαήλ, κ. Ιορδάνης Χατζήιωσήφ



Μανούσος Σταθουδάκης, βραβείο ποιοτικής σύνθεσης χαρτοφυλακίου, Βασιλίδης Μιχαήλ συντονιστής δ/νσεων πωλήσεων και marketing, Ιορδάνης Χατζήιωσήφ συντονιστής δ/νσεων παραγωγής



ΑΤΕ Φαρκαδόνας, Σωτήρης Γκαγκανάτσιος, 2ο βραβείο παραγωγής ασφαλίσεων bancassurance καταστημάτων ΑΤΕ. Παραλαμβάνει το βραβείο του από τον υποδιοικητή της ΑΤΕ κ. Αντώνη Χασιώτη



ΑΤΕ Αμφισσας, Αθανάσιος Ρέλλος, 2ο βραβείο παραγωγής ασφαλίσεων bancassurance μέσω συστάσεων. Παραλαμβάνει το βραβείο του από τον υποδιοικητή της ΑΤΕ κ. Αντώνη Χασιώτη



ΑΤΕ Καρλόβασι, Κων/νος Ατζαμόγλου, 2ο βραβείο παραγωγής ασφαλίσεων bancassurance τραπεζικού ασφ. συνδέσμου. Παραλαμβάνει το βραβείο του από τον υποδιοικητή της ΑΤΕ κ. Αντώνη Χασιώτη

ΠΡΩΤΟΙ ΣΕ ΕΠΙΠΕΔΟ ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΗΣ ΜΟΝΑΔΑΣ

Περιφερειακή Μονάδα

ΚΑΒΑΛΑΣ
ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ

ΙΩΑΝΝΙΝΩΝ
ΛΑΡΙΣΑΣ

ΑΘΗΝΑΣ
ΑΘΗΝΑΣ
ΠΑΤΡΑΣ
ΗΡΑΚΛΕΙΟΥ
ΕΔΡΑΣ

ΕΔΡΑΣ
ΑΓΡΙΝΙΟΥ

Συνεργασίες

Γκακίδου Δήμητρα
Π. Χατζόπουλος - Θ. Ρωμανιά & Σία Ε.Ε.
ΕΑΣ Ιωαννίνων
ΕΑΣ Λάρισας - Τυρνάβου - Αγιάς
ΟΤΕ Ασφάλιση Α.Ε.
ΕΓΣ Λαμίας
Μπιτσάκος Γιώργος
Σταθουδάκης Μανούσος
Ασφαλιστικές Πρακτορεύσεις Θωμαδάκη ΕΠΕ
Euromare Insurance Agency ΕΠΕ
Χονδρού Αλίκη

BANCASSURANCE ΠΡΩΤΟΙ ΣΕ ΥΨΟΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ

Υπηρεσιακές Μονάδες ΑΤΕ

1. ΑΤΕ ΦΑΡΣΑΛΩΝ: Δ/ντής Σταύρος Κουτσουρούμπας
2. ΑΤΕ ΦΑΡΚΑΔΟΝΑΣ: Δ/ντής Σωτήρης Γκαγκανάτσιος
3. ΑΤΕ ΛΑΡΙΣΑΣ Α: Δ/ντής Γιώργος Κουντούρης

Τραπεζικοί Ασφαλιστικοί Σύνδεσμοι (ΤΑΣ)

1. ΑΤΕ ΛΑΡΙΣΑΣ Α: Παπουτσή - Πέκα Βασιλική
2. ΑΤΕ ΚΑΡΛΟΒΑΣΙΟΥ: Ατζαμόγλου Κων/νος
3. ΑΤΕ ΠΑΡΟΥ: Ραγκούση - Πρέκα Αντωνία

Συστάσεις

1. ΑΤΕ ΚΑΡΠΕΝΗΣΙΟΥ: Στερόπουλος Κων/νος
2. ΑΤΕ ΑΜΦΙΣΣΑΣ: Ρέλλος Θανάσης

ΛΕΣΧΗ ΔΙΑΚΕΚΡΙΜΕΝΩΝ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ 2001

Ιδιώτες Πράκτορες

Ι. Ανδρεαδάκη Ασφαλιστικό Πρακτορείο & Σία Ε.Ε.
Γαβριλίδης Αντώνης
Γιαννούλα Ελένη
Σταθουδάκης Μανούσος
Euromare Insurance Agency ΕΠΕ
ΙΝΔ ΕΠΕ
NBG Bancassurance Α.Ε.
ΟΤΕ Ασφάλιση Α.Ε.
ΑΣΟ
ΕΑΣ Ροδόπης
ΕΑΣ Λαμίας
ΕΑΣ Λάρισας - Τυρνάβου - Αγιάς
Γραφεία Ζωής
Λαιμής Κωνσταντίνος

Μπορμπαντωνάκης Γιώργος
Βουρνάζος Παναγιώτης

ΑΤΕ

Κουτσουρούμπας Σταύρος
Παπαθεοδώρου Θεόδωρος
Παπουτσή - Πέκα Βασιλική
Ατζαμόγλου Κωνσταντίνος

Προσκλησεις

Γιαννακάκος Παναγιώτης
Γκακίδου Δήμητρα
Μαθιέλλη Ζηνοβία
Κρητική Ασφαλιστική ΕΠΕ
Π. Χατζόπουλος - Θ. Ρωμανιά & Σία Ε.Ε.
Πυρινής Γ. & Κληρονόμοι Σ. Ο.Ε.

Πρόεδρος Συλλόγου Ιδιωτών Πρακτόρων: Χονδρός Θανάσης



ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Επιμέλεια: Κοσμάς Σταμάτης

Μοναδικοί άνθρωποι κορυφαιές κατακτήσεις

Εκατόν δέκα χρόνια επιτυχούς λειτουργίας γιόρτασε η Εθνική Ασφαλιστική στο φετινό Συνέδριο Πωλήσεων, το οποίο ήταν αφιερωμένο σε όλους εκείνους που επέλεξαν να υπηρετούν με αφοσίωση το επάγγελμά τους και πρώτευσαν στο χώρο τους!

Το Συνέδριο Πωλήσεων 2001 της Εθνικής Ασφαλιστικής πραγματοποιήθηκε στις εγκαταστάσεις του Κέντρου Εκπαίδευσης Ιππασίας στο Γουδί, στις 12 Μαΐου και συμμετείχαν περίπου 1.200 συνεργάτες των πωλήσεων από όλη την Ελλάδα. Το συντονισμό των εργασιών είχε ο δημοσιογράφος Αιμίλιος Λιάτσος. Οι εργασίες του Συνεδρίου ξεκίνησαν με την ομιλία του προέδρου του Δ.Σ. Θεόδωρου Πανταλάκη και τον χαιρετισμό του Γεώργιου Φωτίου, γεν. δ/ντή της Εθνικής Ασφαλιστικής Κύπρου. Στη συνέχεια ο Ιωάννης Κουκιάδης, ευρωβουλευτής, ανέλυσε τα συστήματα κοινωνικής ασφάλισης στις χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Τον συμπληρωματικό ρόλο της ιδιωτικής ασφάλισης στο επίμαχο θέμα των συντάξεων ανέλυσε στη συνέχεια πάνελ ομιλητών που απαρτιζόταν από τα στελέχη της εταιρίας: Σπύρο Γριβογιάννη, δ/ντή ασφαλίσεων Ζωής, Βασίλη Θεοχάρη, δ/ντή Marketing, Γιώργο Κασκάνη, δ/ντή γραφείου Ζωής και τον δημοσιογράφο Παναγιώτη Δρακάτο. Το πρώτο μέρος του Συνεδρίου ολοκληρώθηκε με τις ομιλίες του δ/ντή Πωλήσεων Ευάγγελου Τριανταφύλλου και του γενικού δ/ντή Κων/νου Φιλίππου.

Το δεύτερο μέρος ήταν αφιερωμένο στις βραβεύσεις των συνεργατών των πωλήσεων που πρώτευσαν κατά το έτος 2000. Ιδιαίτερη αίσθηση και ενθουσιασμό προκάλεσαν οι βραβεύσεις των κορυφαίων συνεργατών από επίτιμους προσκεκλημένους, που και οι ίδιοι είναι μοναδικοί και έχουν να επιδείξουν κορυφαιές κατακτήσεις όπως:

- Ο Ολυμπιονίκης Κάχι Καχιασβίλι
- Ο εκπρόσωπος της ΕΜΑΚ κ. Κοντογεώργος
- Ο σκηνοθέτης Κώστας Φέρρης
- Ο εκπρόσωπος της Παραολυμπιάδας κ. Αγγουράκης και
- Ο εκπρόσωπος των Γιατρών του Κόσμου κ. Παπαναστασίου

Ομιλία του προέδρου της Εθνικής Ασφαλιστικής Θεόδωρου Ν. Πανταλάκη

Ο κ. Θεόδωρος Πανταλάκης στην εναρκτήρια ομιλία του συνεδρίου, τόνισε τη μοναδικότητα της ανθρωπίνης ύπαρξης και την ανάγκη ασφαλιστικής κάλυψης, που στόχο έχει να προστατέψει τον ίδιο τον άνθρωπο αλλά και την οικογένειά του και την περιουσία του, από ένα πληθώρα κινδύνων συνδεδεμένων με την ίδια τη ζωή, ώστε να βελτιώσει την ποιότητα και τον τρόπο ζωής του. Εν συνεχεία, αφού αναφέρθηκε στον συμπληρωματικό αλλά και συνάμα βαθιά κοινωνικό ρόλο της ιδιωτικής ασφάλισης, σχολίασε το μείζον θέμα των τελευταίων ημερών, το ασφαλιστικό.

«Το ασφαλιστικό είναι διεθνές πρόβλημα που οφείλεται κυρίως στις δημογραφικές μεταβολές και απαιτεί σημαντικές μεταρρυθμίσεις. Τις μέρες αυτές όλη η ελληνική κοινωνία συζητά γι' αυτό. Έτσι και εγώ δεν θα αποφύγω τον πειρασμό να αναφερθώ στο θέμα, όχι για να προτείνω λύσεις ή να αντικρούσω τις απόψεις που ακούγονται, αλλά θέλω να θέσω το πρόβλημα αυτό με έναν άλλο τρόπο σε ανθρώπους που κατανοούν καλύτερα από οποιονδήποτε άλλο τι σημαίνει αναλογιστικό έλλειμμα. Οι ευρωπαϊκές χώρες έχουν αναλογιστικά ελλείμματα τα οποία ανέρχονται σε ποσοστό 110-170% του ΑΕΠ. Αυτό αποτελεί τρόπον τινά ένα δημόσιο χρέος που δεν έχει καταγραφεί και δεν μετρείται με τον συνηθισμένο τρόπο. Εάν υποθέσουμε ότι στην Ελλάδα το ποσοστό αυτό (του αναλογιστικού ελλείμματος) διαμορφώνεται μόνο στο 100% και ότι συμφωνείται να καλυφθεί στα επόμενα 33 χρόνια, ας δούμε τι σημαίνει αυτό. Σημαίνει ότι απαιτείται ένα ποσό 1,4 τρισεκατομμύρια δρχ. ετησίως, που αποτελεί το 3% του ΑΕΠ ή το 1/3 του ετήσιου προϋπολογισμού της Ελλάδος, να οδηγείται σε κάλυψη του αναλογιστικού ελλείμματος.

Είναι αυτό όμως εφικτό χωρίς να ακυρώσει οποιαδήποτε άλλη πρωτοβουλία κοινωνικής πολιτικής; Είναι εφικτό να διατηρήσουμε το επίπεδο και το μέγεθος της κοινωνικής πολιτικής που έχουμε, χωρίς να εξευρύουμε νέους πόρους; Πόσο όμως είναι εφικτή η εξεύρεση νέων πόρων από μια χώρα σαν την Ελλάδα, που επιβάλλεται από τη μια μεριά να τηρήσει το σύμφωνο σταθερότητας και από την άλλη να διατηρήσει και να αυξήσει την ανταγωνιστικότητά της, να μειώσει τα ελλείμματα, με δεδομένο ότι έχει έναν από τους υψηλότερους φορολογικούς συντελεστές, ενώ επίσης υψηλές ασφαλιστικές εισφορές και μια μεγάλη ανεργία; Απαιτείται λοιπόν ανάπτυξη, απαιτείται μείωση του δημόσιου χρέους, μείωση της

ανεργίας κ.λπ.

Από τα παραπάνω, γίνεται κατανοητό ότι χρειάζεται ένα μείγμα παρεμβάσεων, λύσεων και πολιτικών που θα εξασφαλίζει πέραν των άλλων την ανάπτυξη, τη μείωση του δημόσιου χρέους, τη μείωση της ανεργίας, που ελπίζω ότι στο τέλος θα επιτευχθεί μέσα από το διάλογο. Η συζήτηση για το ασφαλιστικό είναι τελικά συζήτηση για όλη την οικονομική και κοινωνική πολιτική.

Πάντως από τα παραπάνω γίνεται φανερό ότι, εκτός από το ότι ο καθένας μας σπκώνει ένα ασφαλιστικό έλλειμμα που υπερβαίνει τα 6,5 εκατ. δρχ., η ασφαλιστική δραστηριότητα έχει να παίξει ένα συμπληρωματικό ρόλο, τον οποίο η πολιτεία πρέπει να ενισχύσει. Προς αυτή την κατεύθυνση η κυβέρνηση πρέπει και μπορεί να δώσει κίνητρα, καθώς τα κεφάλαια που σωρεύονται στις ασφαλιστικές εταιρίες είναι κεφάλαια που επανέρχονται στην ενεργό οικονομία, ενισχύουν την παραγωγική δραστηριότητα, βοηθούν την ανάπτυξη, αλλά και τελικώς την επίλυση του ασφαλιστικού.

Εκείνο όμως που έχει σημασία να σημειωθεί είναι ότι οι αναμενόμενες αλλαγές στο ασφαλιστικό εκτιμάται από διεθνείς αναλυτές ότι θα οδηγήσουν σε σημαντικές μεταβολές την ασφαλιστική βιομηχανία και τον χρηματοοικονομικό χώρο ευρύτερα, ως αποτέλεσμα της τάσης που παρατηρείται στην προσωπική ανάληψη ευθύνης για συνταξιοδότηση.

Στη Γερμανία για παράδειγμα, προβλέπεται ότι ενώ το 1999 οι μετοχές και τα Αμοιβαία Κεφάλαια ανέρχονταν στο 22%, οι ασφάλειες στο 25%, οι καταθέσεις στο 37% των περιουσιακών στοιχείων των νοικοκυριών, μέχρι το 2010 τα ποσοστά αυτά θα έχουν μεταβληθεί σε 39%, 34% και 18% αντίστοιχα.

Όλα αυτά βέβαια δείχνουν τη σημασία των ασφαλιστικών εταιριών, τη βαρύτητα που αποδίδουν σε αυτές οι τραπεζικοί οργανισμοί, αλλά ταυτόχρονα δείχνουν πώς αναμένεται να αλλάξει το τοπίο μέσα στον χρηματοοικονομικό χώρο και τι αλλαγές αναμένονται. Αυτές οι αλλαγές έχουν σημασία για όλους εσάς, αλλά ταυτόχρονα πιστεύω, σας κάνουν να κατανοήσετε γιατί επιμένουμε ως εταιρία στην ποιότητα των

προϊόντων και των υπηρεσιών, στο κόστος των προσφερομένων υπηρεσιών, στην αναγκαιότητα της αναδιοργάνωσης της εταιρίας, στην εξασφάλιση υψηλών αποδόσεων για τους πελάτες.

Αντιλαμβάνεστε πιστεύω γιατί οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις πρέπει να αποκτήσουν αποτελεσματική επαγγελματική και σύγχρονη διαχείριση των αποθεματικών τους και βεβαίως γιατί τίθενται θέματα ενιαίας εποπτείας του χρηματοοικονομικού χώρου (τράπεζες, ασφάλειες, χρηματιστηριακές, Αμοιβαία, επενδυτικές εταιρίες). Επίσης αντιλαμβάνεστε γιατί ο τομέας των ασφαλείων ζωής και της διαχείρισης των επενδύσεων αποκτά ιδιαίτερη σημασία στις μέρες μας, αλλά κυρίως κατανοείτε τις προοπτικές του.

Τέλος, θέλω να σας ανακοινώσω ότι υπεγράφη από την εταιρία μας η ανάθεση της αρχιτεκτονικής μελέτης, στον διεθνή φήμη αρχιτέκτονα Mario Botta, του νέου διοικητηρίου της εταιρίας μας, συνολικής επιφάνειας 70.000 τ.μ., που εκτός του ότι θα ενισχύσει το κύρος και θα αποδείξει την ισχύ της εταιρίας μας, θα γίνει και σημείο αναφοράς για την Αθήνα του 2004.

Σας προσκαλώ από τώρα στα εγκαίνια του, το 2004.

Καλή επιτυχία στις εργασίες σας».



Ο πρόεδρος της Εθνικής Ασφαλιστικής Θεόδωρος Πανταλάκης

Σε λίγη ώρα θα επιβραβεύσουμε τους δικούς μας μοναδικούς ανθρώπους, τους συνεργάτες της Εθνικής Ασφαλιστικής. Αυτούς που έθεσαν σαν αυτοσκοπό τους την κατάκτηση της κορυφής και είδαν τη φιλοδοξία τους αυτή να πραγματώνεται.

Το 2000, η χρονιά που πέρασε, αντίκρισε την είσοδο της χώρας στην ΟΝΕ και την απαρχή των εξελίξεων που σήμερα μέρος τους βιώνουμε. Σε παγκόσμιο επίπεδο, η σύγχυση για τον νέο αιώνα αποτυπώθηκε μέσω της κρίσης των κεφαλαιαγορών. Η χώρα μας ταλαιπωρήθηκε αρκετά. Η πορεία και τα πεπραγμένα μας δεν μπορεί παρά να επηρεάστηκαν αντίστοιχα.

Παρ' όλο όμως που το 2000 δεν μπορεί να χαρακτηριστεί ως έτος που θα πρέπει να θυμάται η αγορά, εν τούτοις η Εθνική Ασφαλιστική πιστεύω, ότι ξεπέρασε το σκόπελο με επιτυχία.

Τα οικονομικά μας αποτελέσματα, όπως αυτά στα είναι γνωστά από τις σχετικές δημοσιεύσεις και όπως θα αναλυθούν στην Ετήσια Τακτική Γενική Συνέλευση των Μετόχων μας σε λίγες μέρες, αυτό μαρτυρούν.

Δεν θα σας κουράσω με αριθμούς, απλώς θα σταθώ στο μέγεθος που πραγματικά μετρά σε μια οικονομική μονάδα, τα καθαρά της κέρδη, για να θυμίσω, ότι αυτά διαμορφώθηκαν – προ φόρων – στα 14 δισ. περίπου, μέγεθος που αποτελεί ρεκόρ στην ιστορία της εταιρίας.

Κέρδη που θα είχαν διαμορφωθεί στο ύψος των 23 δισ. αν μέσα στη χρήση του 2000 το υπουργείο Ανάπτυξης δεν επέβαλε στις ασφαλιστικές εταιρίες την τήρηση νέων αποθεμάτων, που για την εταιρία μας επιβάρυναν

τα αποτελέσματα κατά 9 δισ. δραχμές.

Μια προεκτικότερη όμως θεώρηση των αποτελεσμάτων καταδεικνύει ότι αυτά επιτεύχθηκαν με μεγάλη αύξηση του τεχνικού αποτελέσματος της εταιρίας, ενώ η συμμετοχή των εσόδων από επενδύσεις ήταν μειωμένη κατά 20 δισ. δραχμές περίπου σε σύγκριση με την αντίστοιχη περυσινή χρονιά. Το γεγονός αυτό είναι μεγίστης σημασίας γιατί απεικονίζει τη βελτίωση της διαχείρισης του κυρίως αντικειμένου των εργασιών μας, τις ασφαλιστικές εργασίες.

Θεωρώ ότι κύριοι παράγοντες που συνετέλεσαν σε αυτό το αποτέλεσμα είναι οι δεξιότητες του προσωπικού και των συνεργατών μας και η δομή των ασφαλιστικών προϊόντων μας, που διασφαλίζει τα συμφέροντα των πελατών μας.

Η εταιρία μας διαθέτει στο κοινό προϊόντα και υπηρεσίες διαχρονικής αξίας και φερεγγυότητας. Θα έλεγα ότι διαθέτουμε προϊόντα “παντός καιρού”.

Χαρακτηριστικό παράδειγμα για τα προϊόντα unit linked αποτελούν οι σωρευτικές αποδόσεις των Εσωτερικών Μεταβλητών Κεφαλαίων, που πρώτη εισήγαγε και διαχειρίζεται η Εθνική Ασφαλιστική.

Από την έναρξή της πριν από τρία σχεδόν χρόνια μέχρι και το τέλος του 2000, η Εθνική Σύνταξη απέδωσε στους αφοσιωμένους ασφαλισμένους μας 81%. Το Επενδυτικό Ομόλογο και το «Εθνική και Παιδί» κινήθηκαν αντίστοιχα σε επίπεδα σωρευτικής απόδοσης της τάξεως του 50%.

Στον τομέα των unit linked προϊόντων η εταιρία σε συνεργασία με τη Διεθνική, είναι έτοιμη να παρουσιάσει νέα προϊόντα συνδεδεμένα με νέες μορφές επενδύσεων.

Από τον σχεδιασμό αυτό δεν λείπουν προϊόντα συνδεδεμένα με Μετοχικά ή Μικτά Αμοιβαία Κεφάλαια. Στο οπλοστάσιο των συνταξιοδοτικών προγραμμάτων σχεδιάζεται παραδοσιακό συνταξιοδοτικό πρόγραμμα με εφάπαξ καταβολή.

Τα νέα προϊόντα υγείας και ιδιαίτερα το «Εθνική και Υγεία», καλύπτουν τις ανάγκες όλων των Ελλήνων, ανάλογα με τις δυνατότητές τους.

Το αμέσως προσεχές διάστημα, απαντώντας στις δικές σας ανάγκες για προϊόντα και στην ικανοποίηση των πελατών μας στον κλάδο Ζωής, σχεδιάζουμε πρωτοβάθμια περιθαλψη που θα συμπληρώνει τα προγράμματα νοσοκομειακών καλύψεων των συμβολαίων ζωής, την ποιότητα της οποίας θα εγγυάται η συνεργασία μας με έναν εξειδικευμένο όμιλο στο χώρο των υπηρεσιών υγείας.

Στόχος μας είναι τα προϊόντα μας να εί-

ναι κατανοητά στον πελάτη, όσο πιο απλά γίνεται στην εκμετάλλευσή τους και πιο επισημονικά και ολοκληρωμένα απαιτείται να είναι από πλευράς μηχανογραφικής και οργανωτικής υποστήριξης ώστε να επιτυγχάνεται η διαφοροποίηση κόστους από τον ανταγωνισμό.

Διαρκής προσπάθειά μας είναι η βελτίωση της ανταγωνιστικότητας της εταιρίας. Προς την κατεύθυνση αυτή επενδύουμε τεράστια κεφάλαια για τον εκσυγχρονισμό της εταιρίας και ήδη όπως γνωρίζεται αρκετά έργα οργάνωσης και μηχανογράφησης έχουν τεθεί σε λειτουργία και πάρα πολλά βρίσκονται σε εξέλιξη.

Ιδιαίτερη βαρύτητα δίνουμε στη βελτίωση της εξυπηρέτησης τόσο των πελατών όσο και εσάς των ιδιών.

Προς την κατεύθυνση αυτή εντός των ημερών εγκαινιάζουμε τη λειτουργία του νέου κεντρικού υποκαταστήματος στο ανακαινισμένο και πλήρως εξοπλισμένο κτίριο της οδού Σκουλενίου, εγκαινιάζοντας παράλληλα τη δημιουργία ενός προτύπου υποκαταστήματος προς τη λειτουργία του οποίου θα συμμορφωθούν και τα υπόλοιπα μεγάλα υποκαταστήματα της Αττικής.

Επίσης ολοκληρώθηκε η αλλαγή όλου του μηχανογραφικού εξοπλισμού των γραφείων των συνεργατών και εντάχθηκε η λειτουργία τους στο δίκτυο επικοινωνίας της ΕΤΕ.

Σε επίρρωση της θέσης μας, μετά τις αναταράξεις της ασφαλιστικής αγοράς το έτος 2000, σας αναφέρω τα αποτελέσματα του α' τριμήνου του 2001, που θεωρώ ότι σηματοδοτούν και το αποτέλεσμα της χρονιάς.

Η αύξηση της παραγωγής μας ανήλθε σε ποσοστό 8% έναντι της παραγωγής του αντίστοιχου τριμήνου του προηγούμενου έτους και σηματοδοτείται από τη σημαντική αύξηση της παραγωγής των Γενικών Κλάδων, αλλά και την παρατεταμένη ύφεση στον κλάδο ατομικών ασφαλίσεων Ζωής, γεγονός που χαρακτηρίζει όλη την ασφαλιστική αγορά.

Παρά όμως τα άσχημα αποτελέσματα που προαναγγέλλονται από μέρους των ασφαλιστικών εταιριών, η εταιρία μας κατέγραψε καθαρά κέρδη ύψους 4,1 δισ. δραχμών, ξεπερνώντας το στόχο του τριμήνου.

Ιδιαίτερη σημασία όμως έχει το γεγονός ότι τα αποτελέσματα αυτά, λόγω των υφιστάμενων συγκυριών, επετεύχθησαν με μειωμένη συμμετοχή των εσόδων από επενδύσεις κατά 50%, σε σύγκριση με την αντίστοιχη περυσινή χρονική περίοδο.

Το 2001 είναι απαρχή εξελίξεων στα ασφαλιστικά δρώμενα της χώρας μας. Και όλοι εμείς οι άνθρωποι της Εθνικής θα πρέπει να είμαστε έτοιμοι να ανταποκριθούμε αποτελεσματικά στην πρόκληση της συμπληρωματικότητας, εγγυώμενοι την αξιοπρεπή διαβίωση του απόμαχου Έλληνα πολίτη.

Ερ.: Ένας πρώτος σχολιασμός των όσων ακούστηκαν από τους προηγούμενους ομιλητές;

Απ.: «Νομίζω πως ακούσαμε μια από τις πιο εμπειριστατωμένες αναλύσεις για ένα θέμα που είναι σε εξαρση και ευαισθητοποιεί την ελληνική κοινωνία και εμάς διπλά, τόσο ως ασφαλισμένους όσο και ως επαγγελματίες ασφαλιστές.

Τους μήνες που θα ακολουθήσουν η Πολιτεία και οι κοινωνικοί φορείς ως μόνοι αρμόδιοι, θα δώσουν τις λύσεις που επιβάλλονται και θα οδηγηθούμε σε ένα νέο τοπίο στο σύστημα κοινωνικής ασφάλισης, όπως ένα νέο τοπίο διαμορφώθηκε μετά τις νομοθετικές παρεμβάσεις του 1992. Ποια θα πρέπει να είναι τότε η δική μας προσέγγιση σαν ιδιωτικός τομέας και ιδιαίτερα σαν πωλήσεις; Μήπως να περιμένουμε την κοινωνική ασφάλιση στη γωνιά ή να επιχαιρούμε στα προβλήματά της; Θα ήταν μια πέρα για πέρα λάθος προσέγγιση. Γιατί μια μη προβληματική κοινωνική ασφάλιση αντανακλά μια υγιή οικονομία και μια υγιή οικονομία επιτρέπει στους πολίτες να διαθέσουν εισόδημα για αγορά των δικών μας ασφαλιστικών προϊόντων. Και αυτά τα ασφαλιστικά προϊόντα θα τα αγοράσουν από υγιείς και φερέγγυες εταιρίες και επαγγελματίες ασφαλιστές. Αν πέραν αυτών δούμε να διαμορφώνεται ευνοϊκότερο φορολογικό περιβάλλον, τότε θα μπορούμε να μιλάμε για πρωτόγνωρους ρυθμούς ανάπτυξης».

Ερ.: Το κεφάλαιο αναμόρφωση δικτύου απαγορεύει όλες τις μεγάλες εταιρίες του κλάδου. Τι πρέπει να περιμένουν οι συνεργάτες σας το προσεχές διάστημα;

Απ.: «Σε έναν κλάδο όπως ο δικός μας, που λειτουργεί σε συνθήκες οξύτατου και κομιά φορά αθέμιτου ανταγωνισμού και ταυτόχρονα βρίσκεται μπροστά σε μεγάλες μεταβολές, σε μια εποχή που όλοι περνάνε τα κόστη από το μικροσκόπιο, κανονικά θα έπρεπε να πούμε ότι ανασχεδιασμός είναι μια διαρκής λειτουργία. Για να μην τρελάνουμε όμως τους συνεργάτες μας και πάνω απ' όλα για να είναι καθαροί οι κανόνες του παιχνιδιού, μέσα στην τρέχουσα χρονιά θα ολοκληρωθούν:

α) Η εκκαθάριση του ανθρώπινου δυναμικού του agency από ανενεργούς ή περιστασιακούς ασφαλιστικούς συμβούλους, κυρίως για να μη μείνουν τα πελατολόγια τους χωρίς service.

β) Ο επανακαθορισμός της σχέσης μας με ένα σημαντικό αριθμό συνεργατών του πρακτορειακού δικτύου που η παραγωγική συνεργασία μας κινείται μεταξύ φθοράς και αφθοράς - πιθανόν και λόγω δικών μας λαθών. Ήδη έχει τεθεί ως όρος συνέχισης της συνεργασίας ο καθορισμός μιας minimum ετήσιας παραγωγής ασφαλιστικών.

γ) Η βελτίωση του Κανονισμού Πωλήσεων, ο οποίος, ως σημειωθεί, είναι από τους πιο σύγχρονους της αγοράς και η αναμόρφωση του Κανονισμού Αμοιβών που θα ρίξει ακόμη περισσότερο βάρος σε αμοιβές που στηρίζονται στην ποιότητα των εργασιών και την αποδοτικότητα τους για την εταιρία.

Θυμίζω εδώ, ότι ο γενικός διευθυντής βεβαίωσε, σε όλους τους τόνους, ότι οι παρεμβάσεις στο αμοιβολόγιο δεν έχουν στόχο να κάνουν τους συνεργάτες του agency φτωχότερους, αλλά να υπάρχει το maximum της ανταποδοτικότη-

τας και δεσμεύομαι ότι οι αλλαγές που θα γίνουν, θα έχουν αποτελέσει προηγούμενως αντικείμενο διαλόγου με τους βασικούς managers των πωλήσεων.

δ) Θέματα εγκατάστασης γραφείων. Έχουν γραφεία πολλά το τελευταίο διάστημα και υπάρχει και η σχετική σύγχυση αν αυτά αφορούν τα διοικητικά υποκαταστήματα ή τα γραφεία παραγωγής.

Τι γίνεται στα γραφεία παραγωγής; Γραφεία που δεν δικαιολογούν την παρουσία τους από πλευράς δραστηριότητας συγχωνεύονται και γραφεία που παρουσίασαν αλματώδη ανάπτυξη παραγωγής και ανθρώπινου δυναμικού, άνοιξαν. Θυμίζω ότι 2 γραφεία στην Αθήνα, ένα στη Θεσ/νίκη και ένα στο Ηράκλειο άνοιξαν το τελευταίο εξάμηνο».

Ερ.: Ακούγονται πολλά πράγματα για τη νέα εποχή μέσα στην οποία θα κινούνται οι διαμεσολαβούντες τα προσεχή χρόνια. Θα ήθελα την άποψή σας.

Απ.: «Όλοι μας καταλαβαίνουμε ότι είμαστε στο μέσον μιας περιόδου συνταρακτικών αλλαγών στο επάγγελμά μας.

Για τους διαμεσολαβούντες ασφαλιστές, πράκτορες και μεσίτες υπάρχουν δύο μεγάλες αλλαγές:

• Με Υπουργική Απόφαση της κας Αποστολάκη καθιερώνεται “υποχρεωτική εκπαίδευση των διαμεσολαβούντων στη συναφή ασφαλειών”. Είμαστε το τελευταίο κράτος της Ευρώπης που το κάνει, ή αν θέλετε, είμαστε το μόνο κράτος όπου ο καθένας δηλώνει ασφαλιστής. Ικανοποιείται έτσι ένα πάγιο αίτημα της Ένωσης, αλλά και των ιδίων των διαμεσολαβούντων, γιατί συνιστά ένα μεγάλο βήμα εξυγιάνσης.

Τι προβλέπει η απόφαση; Για την άσκηση του επαγγέλματος εφεξής, πέραν των προϋποθέσεων που ισχύουν, επιβάλλεται η παρακολούθηση ειδικού προγράμματος εκπαίδευσης και η επιτυχής δοκιμασία σε εξετάσεις ενώπιον Τεχνικής Επιτροπής. Για τους ασφαλιστικούς συμβούλους προβλέπεται θμηνο στάδιο προσαρμογής κατά το οποίο θα θεωρούνται δοκιμοί. Η έναρξη ισχύος της Υπουργικής Απόφασης θα καθοριστεί προσεχώς».

Ερ.: Αυτή η αλλαγή δεν θα δυσκολέψει ακόμα περισσότερο την ούτως ή άλλως προβληματική στρατολόγηση;

Απ.: «Αυτό είναι ψευτοδύλημα. Ο κύριος παράγοντας που δυσκόλεψε τόσο τη στρατολόγηση είναι η έλλειψη κύρους του επαγγέλματός μας.

• Με πρόταση κοινοτικής οδηγίας επιβάλλεται στα κράτη μέλη της Ε.Ε. να προσαρμόσουν τις νομοθεσίες τους μέχρι τις 31.12.2003 γύρω από τα θέματα ασφαλιστικής διαμεσολάβησης. Αυτό είναι φυσική συνέπεια μιας αγοράς χωρίς σύνορα, όπου ο τρόπος λειτουργίας των διαμεσολαβούντων π.χ. του Βελγίου πρέπει κατά κάποιο τρόπο να εναρμονιστεί με εκείνον της Ελλάδος κ.ο.κ.

Έτσι θα απαιτούνται οι εξής προϋποθέσεις από τους διαμεσολαβούντες:

Α. Η κατοχή επαρκών γνώσεων Β. Η καλή φήμη και το λευκό ποινικό μητρώο (υπάρχουν ήδη στον Ν. 1569) Γ. Η κάλυψη της επαγγελματικής αστικής ευθύνης μέχρι ποσού 1.000.000 Δ. Η εξασφάλιση των καταναλωτών σε περίπτωση αφερεγγυότητας του διαμεσολαβούντος εφόσον



Ο διευθυντής πωλήσεων Ευάγγελος Τριανταφύλλου με το δημοσιογράφο Αιμίλιο Λιάτσο

αυτός εισπράττει ασφαλίστερα. Όλα αυτά όμως είναι υπό διαμόρφωση και θα πάρουν την τελική τους μορφή την επόμενη χρονιά».

Ερ.: Πώς κινούνται οι πωλήσεις το πρώτο τμήμηνο στην Εθνική Ασφαλιστική και αν γνωρίζετε, πώς κινείται η ασφαλιστική αγορά γενικά;

Απ.: «Διαβάζοντας ένα από τα κλαδικά περιοδικά, που αποτελούν άριστη πηγή πληροφόρησης για την εξέλιξη της αγοράς, έγραφε για το πρώτο τρίμηνο: Μεγάλο Ζόρι! Πράγματι, η αγορά κινείται πτωτικά στους κλάδους ζωής και οριακά θετικά στις γενικές ασφάλειες. Το ίδιο διάστημα εμείς κλείσαμε το πρώτο 4μηνο στα 57 δισ. με συνολική αύξηση 7,5%, σπάζοντας όλα τα ρεκόρ ημιαίσις παραγωγής το Μάρτιο με 17 δισ. Εδώ να σημειώσω ότι το ποσοστό θα ήταν διψήφιο αν δεν είχαμε μια υστέρηση κατά 5 δισ. όσα ήταν τα ad hoc του α' 4μήνου του 2000. Θέλω να συγχαρώ 31 γραφεία παραγωγής που κινούνται με μικρή ως μεγάλη αύξηση σε σχέση με πέρυσι και άλλα 27 τα οποία έχουν υπερβεί κατά πολύ τη φετινή στοχοθεσία. Να συγχαρώ το πρακτορειακό στο σύνολό του που κινείται με 28% και να σας πω εδώ: Σπεύσατε να εκμεταλλευθείτε την εμπορική πολιτική που από το Γενάρη βγάλαμε. Ήδη 177 συνάδελφοί σας μοιράστηκαν 266.100.000 με την εμπορική πολιτική του 2000. Τα πρώτα αποτελέσματα για το 2001 αποδεικνύουν ότι κάποια δεν κινείται τυχαία. Είμαστε ίσως οι μόνοι που μπορούμε να κοπιάμε τους πελάτες μας που αγόρασαν τα επενδυτικά μας προϊόντα, στα μάτια. Σε μια παρατεταμένη ύφεση στις κεφαλαιαγορές, οι κάτοχοι των δικών μας προϊόντων μετρούν αποδόσεις Ζετίας μέχρι 81%».

Ερ.: Στα δίκτυα πωλήσεων τα κίνητρα παίζουν καθοριστικό ρόλο. Όλες οι ασφαλιστικές εταιρίες επιβραβεύουν βάσει στοχοθεσίας τις πωλήσεις με σημαντικά ταξίδια. Οι ασφάλειες και οι γιατροί είναι οι μεγαλύτεροι πελάτες των αεροπορικών εταιριών. Θα ακολουθήσετε φέτος την παράδοση;

Απ.: «Ναι, η παράδοση θα ακολουθηθεί και φέτος με κάποια νέα στοιχεία: Οι στόχοι θα είναι εφικτοί, εμπλουτίζονται πέρα από το παραγωγικό στοιχείο με έναν ποιοτικό δείκτη και θα γίνουν για το agency δύο ταξίδια. Το ταξίδι εξωτερικό στην Ινδία και ένα ταξίδι στην Ελλάδα. Για το πρακτορειακό δίκτυο θα γίνει ένα ταξίδι στο εξωτερικό (Εδιμβούργο - Σκωτία) με τελειώς διαφορετική στοχοθεσία».



ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Ο γενικός διευθυντής της Εθνικής Ασφαλιστικής Κωνσταντίνος Φιλίππου

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ



Από δεξιά: Κουκιάδης Ιωάννης (ευρωβουλευτής), Πανταλάκης Θεόδωρος (Εθνική Ασφαλιστική - πρόεδρος), Πρωτόπαπας Χρήστος (υφυπουργός Εργασίας), Φιλίππου Κωνσταντίνος (Εθνική Ασφαλιστική - γενικός διευθυντής), Τζόλδος Λάμπρος (Εθνική Ασφαλιστική - αναπληρωτής γενικός διευθυντής), Παραβάνης Κυριάκος (Εθνική Ασφαλιστική - αναπληρωτής γενικός διευθυντής)



Από αριστερά: Κάχι Καχισβίλι (Ολυμπιονίκης), Παπαναστασίου Παναγιώτης (Γιατρός του Κάσμου - αντιπρόεδρος), Φέρρης Κώστας (ακροναυθής), Κοντογιώργος Αχιλλέας (ΕΜΑΚ - αντιπύραρχος), Αγγουράκης Χρήστος (Special Olympics)



Ο δημοσιογράφος Αμιλίος Λιάτσας



Γιώργος Φωτίου (γενικός διευθυντής Εθνικής Ασφαλιστικής Κύπρου)

Αναμνηστική φωτογραφία των συνεδρων με τους Ευάγγελο Τριανταφύλλου και Κάχι Καχισβίλι

ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΓΕΝΙΚΩΝ ΚΛΑΔΩΝ ΕΠΙΘΕΩΡΗΤΗΣ

Παναγιώτης Αρμπουινιώτης
ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΓΡΑΦΕΙΟΥ ΠΩΛΗΣΕΩΝ
Χρήστος Νικολάου
ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΟΜΑΔΑΣ ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ ΚΑΤΡΗ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ
Δημήτριος Γκιολέκας,
Φώτιος Αλεξόπουλος,
Νικόλαος Μπέλλος

ΚΛΑΔΟΣ ΖΩΗΣ ΝΕΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ

Σωτήριος Βρεττός,
Δημήτριος Γιαννακάς,
Μικές Ζηρούνης, Ζαχαρίας Θωμάς,
Παναγιώτης Ιωαννίδης,
Χριστόφορος Καρακασίδης,
Ελένη Μήλιου,
Βασιλική Μουρτιάδου,
Χριστόφορος Παπαχριστόφορος,
Αλεξάνδρα Τσίχλια

ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΝΕΟΥ ΑΝΘΡΩΠΙΝΟΥ ΔΥΝΑΜΙΚΟΥ ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ ΓΡΑΦΕΙΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

Αναστάσιος Σωτηριάδης,
Χρήστος Χρυσολόγου,
Κωνσταντίνος Πράπας

ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ 1998 ΕΠΙΘΕΩΡΗΤΕΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

Δημήτριος Τζαβέλλας,
Σπύρος Γαβριηλίδης,
Βασίλειος Καραθάνος
ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ ΓΡΑΦΕΙΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

ΑΝΑΠΛΗΡΩΤΕΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ ΓΡΑΦΕΙΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

Γεώργιος Αναστασίου
ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ ΟΜΑΔΑΣ ΦΑΝΗ ΤΣΙΡΙΚΑ
Κωνσταντίνος Ζωγράφος,
Αρτέμιος Καραβάς
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ
Γεωργία Λαμπρόγλου,
Μαριάνθη Μουρατίδου,
Μαρία Καραθανάση,
Ευαγγελία Μαράμη,
Νικόλαος Μιχαηλίδης,
Αποστολία Χατζηθανασίου,
Δημήτριος Τζουγανάτος,
Μαρία Σκοπελίτου,
Βασίλειος Καλινόγλου,
Εμμανουήλ Βακράς,
Δέσποινα Βασιλάκη,
Καλούδα Τσαρούχα,
Ανθή Ψωμά,
Γεώργιος Κομπορόζος,
Δήμητρα Ντοκόρου

ΚΛΑΔΟΣ ΖΩΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ

Ιάσωνας Πλατσής,
Μαρία Καραθανάση,
Μαρία Ατση-Θανασούλη,
Δημήτριος Μηλιόρδος,
Μαρκέλλα Φίστε,
Θεμιστοκλής Τσίμπος,
Βασιλική Σαραϊδάρη,
Αναστασία Τότολου,
Δέσποινα Λιγάτου,
Μαριάνθη Μουρατίδου,
Ευδοξία Ισκαρά,
Χρήστος Γκίλιας,
Αναστάσιος Γιωτάκος,
Σάμι Αμπο Ελχασάν,
Μιχάλης Νταλιαπές,
Ελευθέριος Καφούρος,
Παναγιώτης Μαντζανάς,
Χρήστος Τσίπης,
Κωνσταντίνος Ζερίτης,
Ειρήνη Δασκαλοπούλου,
Ιωάννης Ρασούλης,
Θεμιστοκλής Ακριβός,
Γεώργιος Σαρμουσάκης,
Δημήτριος Πηγασιώτης,
Σοφία Μανουσαρίδου,
Χρήστος Ζαφειρόπουλος,
Νικόλαος Τσάπαλης,
Ιωάννης Αννίνος,
Αλεξάνδρα Τσίχλια,
Σταύρος Μακροδημήτρης
ΕΠΙΘΕΩΡΗΤΕΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ
Δημήτριος Τζαβέλλας,
Γεώργιος Φουφόπουλος,
Γεώργιος Παϊκόπουλος
ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ ΓΡΑΦΕΙΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

ΑΝΑΠΛΗΡΩΤΕΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ ΟΜΑΔΑΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ ΟΜΑΔΑΣ

Αναστάσιος Σωτηριάδης,
Ιωάννης Πάρπουλας,
Ιωάννης Μαυρομάτης,
Γεώργιος Κασκάνης,
Χρήστος Χρυσολόγου
ΑΝΑΠΛΗΡΩΤΕΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ
Στυλιανή Τεκκερλέκη,
Ανθή Ξηρού
ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ ΟΜΑΔΑΣ ΦΑΝΗ ΤΣΙΡΙΚΑ
Ζώνη Κοτσαρίνης,
Δημήτριος Δημαρχόπουλος,
Γεώργιος Ρήγας,
Παναγιώτης Χαλκοδαίμων,
Δημήτριος Σκαβαράς,
Σπιριδών Τότολος,
Θεόδωρος Ανδριτσάκης,
Χρήστος Κάκκας,
Δημήτριος Αντωνόπουλος

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΠΡΑΚΤΟΡΕΣ ΡΕΥΣΤΟΠΟΙΗΣΗ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ

Βασίλειος Μαρτέν
ΣΥΝΘΕΣΗ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ
Αντώνης Γαβριλίδης,
Αθανάσιος Ζόμπολας,
Ιωάννα Κουιδουρμάζη
ΥΨΟΣ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ
Βασίλειος Μαρτέν,
Αντώνης Γαβριλίδης,
ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΚΥΡΛΑΚΗΣ
ΑΥΞΗΣΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΝΕΩΝ ΕΡΓΑΣΙΩΝ
Ιωάννα Κουιδουρμάζη,
Etoile Hellas A.E.,
Παναγιώτα Νεδοπούλου



Αναστάσιος Σωτηριάδης (διευθυντής Γραφείου Πωλήσεων)



Κυρλάκης Γεώργιος (ασφαλιστικός πράκτορας)



Μαρτέν Βασίλειος (ασφαλιστικός πράκτορας)



Δημήτριος Τζαβέλλας (επιθεωρητής πωλήσεων)



Γεώργιος Φουφόπουλος (επιθεωρητής πωλήσεων)



Ιάσωνας Πλάτσης (ασφαλιστικός σύμβουλος)



Βασίλειος Καραθάνος (επιθεωρητής πωλήσεων)



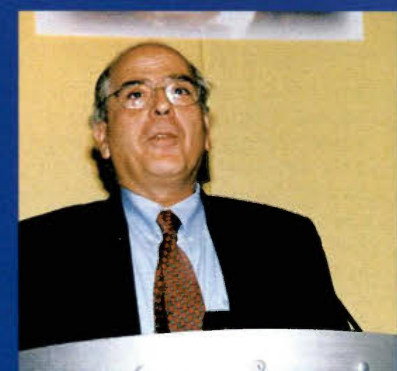
Κουιδουρμάζη Ιωάννα (ασφαλιστικός πράκτορας)



Γεώργιος Παϊκόπουλος (επιθεωρητής πωλήσεων)



Σπύρος Γαβριηλίδης (επιθεωρητής πωλήσεων)



Ο Ιωάννης Κουκιάδης (ευρωβουλευτής)



Από αριστερά Σπύρος Γριβαγιάννης (διευθυντής Ασφαλίσεων Ζωής), Βασίλης Θεοχάρης (διευθυντής Marketing), Γιώργος Κασκάνης (διευθυντής Γραφείου Ζωής), Παναγιώτης Δρακάτος (δημοσιογράφος)



Παν...METROLIFE... άριστη

Τον αντιπρόεδρο και διευθύνοντα σύμβουλο της Metrolife ΑΕΓΑ φιλοξενεί το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ».
Ο Δημήτρης Έξαρχος περιγράφει το προφίλ της εταιρίας, μιλάει για τα πλεονεκτήματά της, τις προϊόντικές προωθήσεις, τη διεξόδυση της τεχνολογίας, ενώ δηλώνει ότι η Metrolife ΑΕΓΑ έχει καταφέρει να βρίσκεται σε θέση ώστε να αντιμετωπίζει οποιαδήποτε πρόκληση προκύψει στο μέλλον.

Επιμέλεια: Θεοδόσης Τσίνας

ΝΑΙ Κύριε Έξαρχε, μπορείτε να μας δώστε με νούμερα τη θέση που έχει σήμερα η Metrolife Εμπορική ΑΕΓΑ στην αγορά, καθώς και μια περιγραφή της εικόνας που παρουσιάζει στο καταναλωτικό κοινό;

Δ.Ε.: «Η Metrolife ΑΕΓΑ έκλεισε τη χρήση 2000 με παραγωγή της τάξεως των 4,8 δισ. δρχ. και κέρδη προ φόρων 130 εκ. δρχ. Τα στοιχεία αυτά βέβαια την κατατάσσουν στις εταιρίες μεσαίου μεγέθους. Υπενθυμίζω ότι από της ιδρύσεώς της η εταιρία στόχευε στην εξυπηρέτηση του πελατολογίου του Δικτύου Agency της Metrolife Εμπορική, ήτοι ενός δικτύου πωλήσεων ασφαλιστηρίων Ζωής. Ο στόχος αυτός παραμένει, αλλά η φιλοδοξία μας συνίσταται στο να καθιερώσουμε τους Γενικούς Κλάδους στη συνείδηση ενός παραδοσιακά "ζωικού" δικτύου.

Δεν θα μπορούσα να βασίσω οποιαδήποτε εκτίμηση για την εικόνα μας προς το καταναλωτικό κοινό σε κάποια έρευνα, μια που μια τέτοια διερεύνηση έχει προγραμματισθεί για το 2001.

Θα μπορούσα όμως να καταθέσω τους στόχους που έχουμε, όσον αφορά την ικανοποίηση των πελατών μας. Είναι ευνόητο ότι μια εταιρία του μεγέθους μας δεν μπορεί να έχει άλλο συγκριτικό πλεονέκτημα από: άψογο service, σωστές αποζημιώσεις, ανθρώπινο πρόσωπο.

Προς αυτά συντείνουν όλες μας οι προσπάθειες και στο πλαίσιο αυτό επιδιώξαμε και αποκτήσαμε στις αρχές του 2001 την πολύ σημαντική για μας διάκριση της πιστοποίησης κατά ISO σε όλο το φάσμα των λειτουργιών μας».

ΝΑΙ Έχετε κάποια εικόνα για τους ρυθμούς της παραγωγής ασφαλιστηρίων κατά το α' τρίμηνο του έτους, καθώς επίσης και για την κερδοφορία της εταιρίας;

Δ.Ε.: «Το πρώτο τετράμηνο παρουσιάζουμε αύξηση παραγωγής κατά 63% με έμφαση στον κλάδο Αυτοκινήτων. Αυτή η αύξηση του χαρτοφυλακίου αυτοκινήτων δεν μας ανησυχεί γιατί διατηρούμε, με τη σωστή διαχείριση, ικανοποιητικούς δείκτες αποζημιώσεων. Έτσι, τους νέους πελάτες που μας εμπιστεύονται το αυτοκίνητό τους, τους υποδεχόμαστε με χαρά και στη συνέχεια προχωρούμε στη διεύρυνση των καλύψεών τους.

Η κερδοφορία μας στο α' τρίμηνο του 2001 παραμένει στα περυσινά επίπεδα».



Δημήτρης Έξαρχος, Αντιπρόεδρος & Διευθύνων Σύμβουλος «Metrolife Εμπορική» και Γ. Δ. Bancassurance

ΝΑΙ Με ποιους τρόπους σχεδιάζετε να ανεβάσετε περαιτέρω την κερδοφορία σας; Βλέπετε να υπάρξει η δυνατότητα για τάσεις αύξησής της σε μια εποχή που η αγορά «τρέχει» να προλάβει τις εξελίξεις;

Δ.Ε.: «Το κόστος πρόσκτησης δύσκολα μπορεί να συμπίσει μια που, όπως το διατυπώνετε, η αγορά "τρέχει". Βασίζουμε τις αμοιβές του δικτύου μας σ' έναν κανονισμό αμοιβών που θεωρούμε ότι είναι πλήρης και διαχρονικός. Δεν σκοπεύουμε να επιφέρουμε αλλαγές στον τομέα αυτό.

Συνεχίζουμε τις προσπάθειές μας στη διατήρηση χαμηλών δεικτών αποζημιώσεων, στόχο θεμελιώδους σημασίας, ώστε να επιτυγχάνουμε, έστω και οριακά, θετικά τεχνικά αποτελέσματα.

Όσον αφορά, τέλος, το λειτουργικό μας κόστος, ευελπιστούμε ότι με την ταχεία αύξηση της παραγωγής και την αυτοματοποίηση μέσω ενίσχυσης της μηχανογραφικής υποστήριξης, θα συνεχίσει την πτωτική τάση που είδαμε να ακολουθεί τα τελευταία δύο χρόνια».

ΝΑΙ Πώς θα αναπτύξετε επιπλέον την πετυχημένη προϊόντική πολιτική της Metrolife Εμπορικής ΑΕΓΑ; Προγραμματίζετε κάποια νέα προϊόντα;

Δ.Ε.: «Πιστεύουμε ότι τα προϊόντα μας σε γενικές γραμμές είναι ικανοποιητικά. Σ' αυτό συνέβαλε αποφασιστικά η ενεργός συμμετο-

χή του δικτύου μας, μέσω επιτροπών, στον σχεδιασμό τους.

Στον κλάδο Αυτοκινήτων υιοθετήσαμε από τον Μάρτιο του 2001 τη φιλοσοφία της ολοκληρωμένης κάλυψης μέσω πακέτων και την οποία προωθούμε με κάθε τρόπο, συμπεριλαμβανομένων και πωλησιακών κινήτρων.

Στον κλάδο Πυρός, προωθούμε σύγχρονα πακέτα κατοικίας και επαγγελματικών χώρων που μόνο οριακές βελτιώσεις ενδεχομένως να έχουν ανάγκη.

Στον Κλάδο Προσωπικών Ατυχημάτων, έχουμε διαμορφώσει σειρά εναλλακτικών λύσεων από την πιο απλή μέχρι την πιο πλήρη.

Τέλος, εδώ κι ένα χρόνο έχουμε "δοκιμάσει την τύχη μας" στον χώρο των Μεγάλων Κινδύνων με σχετικά καλά αποτελέσματα, αλλά βέβαια πολύ μικρή ακόμα διεξόδυση. Δεν προβλέπουμε, συνεπώς, στον χώρο των προϊόντων σημαντικές αλλαγές».

ΝΑΙ Η νέα τεχνολογία φαίνεται να απασχολεί τις περισσότερες εταιρίες. Εσείς, τι βαρύτητα δίνεται σε αυτό το θέμα;

Δ.Ε.: «Φαντασθείτε να απαντούσα ότι δεν δίνω κάποια βαρύτητα! Αντίθετα θεωρώ, όπως άλλωστε όλοι μας, ότι ο παράγων αυτός είναι νευραλγικός και ίσως στο μέλλον κάνει τη διαφορά μεταξύ επιτυχίας και αποτυχίας. Θεωρώ ευτυχές γεγονός ότι από 1.1.2001 η εταιρία μας έχει αναθέσει τη μηχανογραφική της υποστήριξη στη Διεύθυνση Πληροφορικής της Metrolife Εμπορική.

Μια ομάδα νέων παιδιών με πολύ μεράκι και ικανότητες αντίληψης των εξελίξεων μας βοηθάει, όχι μόνο να οργανώνουμε, κατά τον καλύτερο τρόπο, τις λειτουργίες μας αλλά και να νιώθουμε μπροστά από τις εξελίξεις. Είμαι πολύ αισιόδοξος στον τομέα αυτό».

ΝΑΙ Στο ενδεχόμενο σενάριο για αλλαγές στις σχέσεις των ασφαλιστικών εταιριών του ομίλου Εμπορικής, τι προβλέπεται για το μέλλον της ΑΕΓΑ;

Δ.Ε.: «Η Metrolife ΑΕΓΑ έχει εργασθεί σκληρά για να διαμορφώσει ένα ισχυρό χαρτοφυλάκιο και μια εσωτερική οργανωτική δομή, ώστε να είναι σε θέση να αντιμετωπίσει επάξια τις προκλήσεις μιας τέτοιας μεγάλης συγχώνευσης.

Επί του παρόντος, δεν θα ήθελα να αναφερθώ περισσότερο στο θέμα, πέρα από το να τονίσω ότι προβλέπω οι συνέργειες να αποβούν πολύτιμες για την εταιρία μας αλλά και τον όμιλο».

Βραβεύσεις στελεχών



Τους διευθυντές, unit managers και ασφαλιστές της βράβευσε, σε εκδήλωση που πραγματοποιήθηκε πρόσφατα, η Metrolife ΑΕΓΑ. Οι βραβεύσεις αφορούσαν στη νέα συνολική παραγωγή, τη νέα παραγωγή πυρός, λοιπών κλάδων, τη συστηματική δραστηριότητα και το χαρτοφυλάκιο. Παράλληλα, βραβεύθηκαν πράκτορες για τη νέα παραγωγή πυρός - λοιπών κλάδων, καθώς και ο περιφερειακός διευθυντής Σίμος Φιοράντης για τη συνολική δραστηριότητά του. Αναλυτικά:

ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ ΝΕΑΣ ΣΥΝΟΛΙΚΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ

- ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ**
1. ΙΩΑΝΝΗΣ ΤΣΙΒΗΣ
2. ΓΡΗΓΟΡΗΣ ΣΑΤΟΛΙΑΣ
3. ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΑΡΔΑΣ
4. ΔΙΟΝΥΣΙΟΣ ΣΑΒΒΙΔΗΣ
5. ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΤΑΥΛΙΚΟΣ

UNIT MANAGERS

1. ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΜΑΥΡΗΣ
2. ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΛΑΓΩΝΙΚΟΣ
3. ΣΤΑΜΑΤΗΣ ΚΟΥΡΜΠΑΣ

ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ

1. ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΝΙΚΟΛΕΤΑΚΗΣ
2. ΙΩΑΝΝΗΣ ΔΟΓΙΒΑΝ
3. ΑΠΟΣΤΟΛΟΣ ΜΑΛΑΜΑΤΕΝΙΟΣ

ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ ΝΕΑΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΠΥΡΟΣ

- ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ**
1. ΓΡΗΓΟΡΗΣ ΣΑΤΟΛΙΑΣ
2. ΑΙΚΑΤΕΡΙΝΗ ΒΑΚΑΛΗ
3. ΣΥΜΕΩΝ ΕΛΕΥΘΕΡΙΑΔΗΣ
4. ΧΡΗΣΤΟΣ ΠΑΠΑΒΑΣΙΛΕΙΟΥ

UNIT MANAGERS

1. ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΠΑΝΤΕΛΗΣ
2. ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΝΙΚΟΛΟΥΔΗΣ
3. ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΠΑΤΕΡΑΚΗΣ

ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ

1. ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΝΙΚΟΛΕΤΑΚΗΣ

ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ ΝΕΑΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΛΟΙΠΩΝ ΚΛΑΔΩΝ

- ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ**
1. ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΔΟΥΜΑΣ
2. ΑΝΤΩΝΗΣ ΛΥΜΠΕΡΟΠΟΥΛΟΣ
3. ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΜΑΥΡΗΣ

ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ

1. ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΝΙΚΟΛΕΤΑΚΗΣ
2. ΙΩΑΝΝΗΣ ΔΟΓΙΒΑΝ
3. ΑΠΟΣΤΟΛΟΣ ΜΑΛΑΜΑΤΕΝΙΟΣ

ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ

- ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ**
1. ΣΤΕΛΛΑ ΚΟΣΜΑΔΑΚΗ
2. ΓΡΗΓΟΡΗΣ ΣΑΤΟΛΙΑΣ
3. ΑΝΤΩΝΗΣ ΚΛΗΜΗΣ
4. ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΑΡΔΑΣ
5. ΔΙΟΝΥΣΙΟΣ ΣΑΒΒΙΔΗΣ

UNIT MANAGERS

1. ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΠΑΝΤΕΛΗΣ
2. ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΝΙΚΟΛΟΥΔΗΣ
3. ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΠΑΤΕΡΑΚΗΣ

ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ

1. ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΝΙΚΟΛΕΤΑΚΗΣ

ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ ΝΕΑΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΛΟΙΠΩΝ ΚΛΑΔΩΝ

- ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ**
1. ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΡΑΚΑΣ
2. ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΛΟΓΘΕΤΗΣ
3. ΘΕΟΔΟΣΗΣ ΠΑΠΑΘΕΟΥ
4. ΣΤΕΛΛΑ ΚΟΣΜΑΔΑΚΗ
5. ΧΡΗΣΤΟΣ ΤΣΙΡΩΝΗΣ

UNIT MANAGERS

1. ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΛΑΓΩΝΙΚΟΣ
2. ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΠΑΝΤΕΛΗΣ
3. ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΜΑΥΡΗΣ

ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ

1. ΙΩΑΝΝΗΣ ΔΟΓΙΒΑΝ
2. ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΝΙΚΟΛΕΤΑΚΗΣ
3. ΑΠΟΣΤΟΛΟΣ ΜΑΛΑΜΑΤΕΝΙΟΣ

ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ ΣΥΣΤΗΜΑΤΙΚΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ

- ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ**
1. ΙΩΑΝΝΗΣ ΤΣΙΒΗΣ
2. ΧΡΗΣΤΟΣ ΤΣΙΡΩΝΗΣ

ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ ΝΕΑΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΠΥΡΟΣ - ΛΟΙΠΩΝ ΚΛΑΔΩΝ

- UNIT MANAGERS**
1. ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΜΑΥΡΗΣ
2. ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΛΑΓΩΝΙΚΟΣ
3. ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΝΙΚΟΛΟΥΔΗΣ

ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ

1. ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΝΙΚΟΛΕΤΑΚΗΣ
2. ΙΩΑΝΝΗΣ ΔΟΓΙΒΑΝ
3. ΑΠΟΣΤΟΛΟΣ ΜΑΛΑΜΑΤΕΝΙΟΣ

ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ ΝΕΑΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΠΥΡΟΣ - ΛΟΙΠΩΝ ΚΛΑΔΩΝ

- ΠΡΑΚΤΟΡΕΣ**
ΕΥΑΝΘΙΑ ΤΣΙΓΚΑΚΟΥ
ΔΗΜΟΣΘΕΝΗΣ ΧΕΙΜΩΝΙΔΗΣ
ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ ΜΑΡΓΕΤΗΣ

ΒΡΑΒΕΥΣΗ ΣΥΝΟΛΙΚΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ

- ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΟΥ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗ**
ΣΙΜΟΣ ΦΙΟΡΑΝΤΗΣ

Προγράμματα



ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ ΑΤΥΧΗΜΑ

ΠΑΚΕΤΑ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ ΑΤΥΧΗΜΑΤΟΣ

| ΚΑΛΥΨΕΙΣ | No 1 | No 2 | No 3 |
|------------------------------------|------------------|------------------|------------------|
| ΘΑΜΑ | 2.000.000 | 2.000.000 | 2.000.000 |
| ΙΦΕ | 100.000 | 100.000 | 100.000 |
| Πρόσκαιρη ανικ. από ατύχημα | 2.000 | 2.000 | 2.000 |
| Επίδομα | | 2.000 | 2.000 |
| Ευρεία Έκπτωση | 5% | 7,5% | 10% |

ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ ΑΤΥΧΗΜΑ ΜΑΘΗΤΗ

| | ΣΧΕΔΙΟ 1 | ΣΧΕΔΙΟ 2 | ΣΧΕΔΙΟ 16 |
|--------------------------------|------------------|------------------|-------------------|
| ΜΟΑ | 6.000.000 | 7.000.000 | 21.000.000 |
| Ν.Ε. | 3.000 | 4.000 | 18.000 |
| ΙΦΕ | | | |
| Απαλλαγή 10.000 | 100.000 | 110.000 | 250.000 |
| Ευρεία | 1.000.000 | 1.100.000 | 2.500.000 |
| Ανώτατο όριο ετησίως | 2.000.000 | 2.200.000 | 5.000.000 |
| Ετήσια Ολικά Ασφάλιστρα | 19.000 | 22.000 | 64.000 |

ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ ΑΤΥΧΗΜΑ ΜΑΘΗΤΗ

| ΣΤΑΔΙΑΚΗ ΑΥΞΗΣΗ | |
|-------------------------|------------------|
| ΜΟΑ | 1.000.000 |
| Ν.Ε. | 1.000 |
| ΙΦΕ | |
| Απαλλαγή 0 | 10.000 |
| Ευρεία | 100.000 |
| Μικτό Ασφάλιστρο | 3.000 |



ΚΛΑΔΟΣ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ

ΠΑΚΕΤΟ PLATINUM

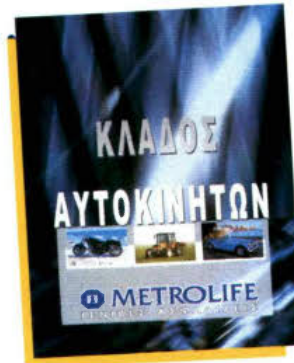
ΚΑΛΥΨΕΙΣ

1. Αστική ευθύνη
2. Προσωπικό ατύχημα οδηγού ή/ και ιδιοκτήτη
3. Νομική προστασία
4. Οδική βοήθεια+ Ιατρική βοήθεια
5. Αστική ευθύνη κατά τη μεταφορά
6. Πυρός+αστική ευθύνη πυρός ισόποση της απλής
7. Ολική κλοπή
8. Τρομοκρατικές ενέργειες
9. Οχλαγωγίες-στάσεις-διαδηλώσεις
10. Καταιγίδες-θύελλες-σεισμοί-πλημμύρες
11. Μερική κλοπή
12. Θραύση κρυστάλλων
13. Χαρτόσημο αποζημίωσης
14. Ενοικίαση αυτοκινήτου
15. Ίδιες ζημιές +κακόβουλες

ΠΑΚΕΤΟ BRONZE

ΚΑΛΥΨΕΙΣ

1. Αστική ευθύνη
2. Προσωπικό ατύχημα οδηγού ή/ και ιδιοκτήτη
3. Νομική προστασία
4. Οδική βοήθεια+ Ιατρική βοήθεια
5. Αστική ευθύνη κατά τη μεταφορά
6. Πυρός σε α' κίνδυνο (3.000.000)



ΠΑΚΕΤΟ GOLD

ΚΑΛΥΨΕΙΣ

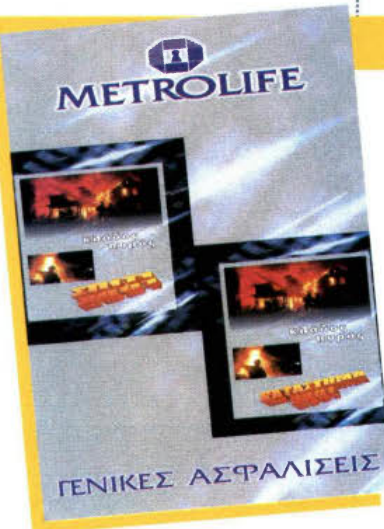
1. Αστική ευθύνη
2. Προσωπικό ατύχημα οδηγού ή/ και ιδιοκτήτη
3. Νομική προστασία
4. Οδική βοήθεια+ Ιατρική βοήθεια
5. Αστική ευθύνη κατά τη μεταφορά
6. Πυρός+αστική ευθύνη πυρός ισόποση της απλής
7. Ολική κλοπή
8. Τρομοκρατικές ενέργειες
9. Οχλαγωγίες-στάσεις-διαδηλώσεις
10. Καταιγίδες-θύελλες-σεισμοί-πλημμύρες
11. Μερική κλοπή
12. Θραύση κρυστάλλων
13. Χαρτόσημο αποζημίωσης
14. Ενοικίαση αυτοκινήτου

ΠΑΚΕΤΟ SILVER

ΚΑΛΥΨΕΙΣ

1. Αστική ευθύνη
2. Προσωπικό ατύχημα οδηγού ή/ και ιδιοκτήτη
3. Νομική προστασία
4. Οδική βοήθεια+ Ιατρική βοήθεια
5. Αστική ευθύνη κατά τη μεταφορά
6. Πυρός+αστική ευθύνη πυρός ισόποση της απλής
7. Ολική κλοπή
8. Τρομοκρατικές ενέργειες
9. Οχλαγωγίες-στάσεις-διαδηλώσεις
10. Καταιγίδες-θύελλες-σεισμοί-πλημμύρες

ΚΛΑΔΟΣ ΠΥΡΟΣ



ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ 2001

- Πυρός - κεραυνού - βραχυκύκλωμα
- Ευρεία έκρηξη
- Ζημιές από νερά
- Θύελλα, καταιγίδα, πλημμύρα, διαρροή σωληνώσεων συμπεριλαμβανομένης της αποχέτευσης
- Κλοπή και ζημιές κλέφτη
- Ζημιές κατά την είσοδο του κλέφτη μέχρι 200.000 δρχ.
- Αστική ευθύνη έναντι τρίτων από επέκταση φωτιάς μέχρι το 5% του ασφαλιζόμενου κεφαλαίου
- Πτώση αεροσκαφών
- Πρόσκρουση οχήματος
- Θραύση κρυστάλλων μέχρι 500.000 δρχ. από οποιαδήποτε αιτία
- Αστική ευθύνη έναντι τρίτων από έκρηξη μέχρι 500.000 δρχ.
- Αστική ευθύνη τρίτων από πλημμύρα μέχρι 500.000 δρχ.
- Είσοδος κλέφτη με όριο 200.000 δρχ.
- Δάσος
- Αποκομιδή συντριμμάτων
- Έξοδα μηχανικών με όριο 500.000 δρχ.
- Χαρτόσημο αποζημίωσης

ΙΑΤΡΕΙΟ/ΓΡΑΦΕΙΟ

- Φωτιά
- Φωτιά και ζημιές από έκρηξη
- Κλοπή και ληστεία
- Είσοδος κλέφτη
- Αστική ευθύνη γειτόνων
- Θραύση κρυστάλλων
- Πολιτικές ταραχές
- Άρθρο 6 Πολιτικών ταραχών
- Τρομοκρατικές ενέργειες
- Κακόβουλες ενέργειες
- Αξία ανακατασκευής
- Ζημιές από νερά
- Έξοδα μεταστέγασης & επανενκατάστασης
- Πτώση αεροσκαφών
- Πρόσκρουση οχήματος
- Αποκομιδή συντριμμάτων
- Ζημιές κατά την είσοδο του κλέφτη με όριο 150.000 δρχ.
- Έξοδα μηχανικών με όριο 500.000 δρχ.
- Χαρτόσημο αποζημίωσης

ΣΠΙΤΙ 2001

- Φωτιά από δάσος
- Κλοπή και ληστεία
- Είσοδος κλέφτη έως 150.000 δρχ.
- Αστική ευθύνη γειτόνων
- Θραύση κρυστάλλων
- Πολιτικές ταραχές
- Άρθρο 6 - Πολιτικών ταραχών
- Τρομοκρατικές ενέργειες
- Κακόβουλες ενέργειες
- Ζημιές από νερά
- Αξία ανακατασκευής
- Έξοδα μεταστέγασης & επανενκατάστασης
- Πτώση αεροσκαφών
- Πρόσκρουση οχήματος
- Αποκομιδή συντριμμάτων
- Αξία αντικατάστασης περιεχομένου «σπιτιού»
- Αποζημίωση ειδών ενδύσεως κ.λπ.
- Αστική ευθύνη προς τρίτους από πλημμύρα μέχρι 500.000 δρχ.
- Αστική ευθύνη έναντι τρίτων από έκρηξη μέχρι 500.000 δρχ.
- Έξοδα μηχανικού με όριο 500.000 δρχ.
- Χαρτόσημο αποζημίωσης

Η METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ
προσλαμβάνει
νέα στελέχη
και δημιουργεί τη νέα γενιά
στελεχών πωλήσεων.



Ι.Ν. ΛΕΩΣΗΣ

Η ασφαλιστική αγορά άλλαξε! Νέοι κανόνες, νέες συνθήκες. Η γνώση και η εξειδίκευση αποτελούν πλέον το Νο 1 προσόν του επιτυχημένου στελέχους πωλήσεων. Σ' αυτό το νέο ασφαλιστικό τοπίο, η METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ πρωτοπορεί! Με την εκπαιδευτική υποστήριξη των Πανεπιστημίων Πειραιώς, Μακεδονίας και του College for Financial Planning (Denver - ΗΠΑ), η METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ επιμορφώνει και εξειδικεύει τα στελέχη της στα νέα δεδομένα. Παράλληλα, προχωρά στην πρόσληψη νέων στελεχών που, αφού ολοκληρώσουν την εκπαίδευση και επιμόρφωσή τους, θα ενταχθούν στο στελεχιακό δυναμικό της Εταιρίας. Αν κι εσείς νομίζετε πως μπορείτε να ανταποκριθείτε στις απαιτήσεις ενός σύγχρονου και ανταγωνιστικού περιβάλλοντος και θεωρείτε πως το σύγχρονο επάγγελμά του χρηματοασφαλιστικού συμβούλου σας ταιριάζει, ελάτε σε επαφή μαζί μας στο **0800 93 800**.

METROLIFE
ΕΜΠΟΡΙΚΗ

ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΗΣ ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ

Εδώ που νιώθεις σιγουριά

Οι ασφαλιστικές πλήττονται λόγω χρηματιστηρίου

Τη λήψη ουσιαστικών μέτρων που θα θωρακίσουν το θεσμικό πλαίσιο και θα δώσουν την ευκαρία ανάκαμψης των τιμών των μετοχών στο κυπριακό χρηματιστήριο, αναμένει η κυπριακή αγορά, μετά την ολοκλήρωση των βουλευτικών εκλογών του Μαΐου. Και αυτό γιατί η συνεχιζόμενη αρνητική συγκυρία στο τοπικό χρηματιστήριο έχει φέρει σε απόγνωση όχι μόνο τους μικροεπενδυτές, αλλά παράλληλα έχει οδηγήσει σε δυσχερή θέση τα μισά τουλάχιστον χρηματιστηριακά γραφεία και έχει περιορίσει δραστικά την κερδοφορία και την παραγωγή στις περισσότερες τοπικές ασφαλιστικές εταιρίες. Δεν είναι τυχαίο άλλωστε ότι, για πρώτη φορά, το αποτέλεσμα των βουλευτικών εκλογών επηρεάστηκε σε σημαντικό βαθμό όχι από το Εθνικό θέμα, αλλά από το θέμα του χρηματιστηρίου.

Οι τοπικές ασφαλιστικές εταιρίες βιώνουν και αυτές την «ελληνική εμπειρία», καθώς τα έσοδα από επενδύσεις περιορίζονται δραστικά και η ζήτηση για ασφαλιστικά προϊόντα ζωής, η απόδοση των οποίων επηρεάζεται από το χρηματιστήριο, περιορίζεται. Ενδεικτικό είναι το γεγονός ότι παρά την ανάκαμψη που σημείωσε το τελευταίο δίμηνο η «οδός Κάμπου» ο Γενικός Δείκτης βρίσκεται κοντά στις 185 μονάδες όταν στα τέλη του 2000 προσέγγιζε τις 230 μονάδες!

Κάτω από αυτές τις συνθήκες, μετά τη λήξη των βουλευτικών εκλογών ανοίγει ο δρόμος για να εξετασθεί η λήψη θεσμικών μέτρων για την ενίσχυση της χρηματιστηριακής (έμμεσα και της ασφαλιστικής) αγοράς, μεταξύ των οποίων συγκαταλέγονται:

- 1) Η δημιουργία ή όχι του σταθεροποιητικού ταμείου επενδύσεων σε συνεργασία με τη γερμανική τράπεζα Derfa, 2) Η ψήφιση – επιτέλους – του νόμου για τη θεσμοθέτηση των Αμοιβαίων Κεφαλαίων, 3) Η αντικατάσταση της προμήθειας που καταβάλλουν οι επενδυτές επί των πωλήσεων των μετοχών (0,6% επί των πωλήσεων), από φόρο επί των κεφαλαιακών αποδόσεων, 4) Η θέσπιση μέτρων για μεγαλύτερη διαφάνεια.

Παράγοντες που θα μπορούσαν να βοηθήσουν το ΧΑΚ

Παρά το δυσμενές κλίμα που επικρατεί και τη μετριότητα πορεία που παρουσιάζει η Σοφοκλέους (υπάρχει επηρεασμός από το ΧΑΑ λόγω της διαπραγμάτευσης της Τράπεζας Κύπρου), η κυπριακή αγορά θα μπορούσε να βασίσει τις ελπίδες της για άνοδο σε αρκετούς οικονομικούς παράγοντες, μεταξύ των οποίων ξεχωρίζουν:

1. Η καλή φετινή τουριστική χρονιά (που θα οδηγήσει σε σημαντική αύξηση το ΑΕΠ της χώρας), καθώς δεν έχουν φανεί μέχρι στιγμής αρνητικές επιπτώσεις στις κρατήσεις από την υποτίμηση της τουρκικής λίρας.
2. Οι μεγάλες αυξήσεις κερδών που σημειώνουν φέτος οι κυπριακές τράπεζες, λόγω της κεφαλαιακής τους ενίσχυσης κατά την περυσινή περίοδο (Κύπρου, Ελληνική), αλλά και λόγω της διεύρυνσης του επιτοκιακού περιθωρίου τους (μέσο επιτόκιο χορηγήσεων μείον μέσο επιτόκιο καταθέσεων). Η Τράπεζα Κύπρου σημείωσε αύξηση κερδών κατά 32% το πρώτο τρίμηνο και η Ελληνική Τράπεζα κατά 70%.

Η Εθνική Ασφαλιστική στο χρηματιστήριο Κύπρου



Γιώργος Φωτίου, γενικός διευθυντής Εθνικής Ασφαλιστικής Κύπρου

Ο στόχος της Εθνικής Ασφαλιστικής να εισαγάγει στο κυπριακό χρηματιστήριο την τοπική θυγατρική της εταιρία του κλάδου ζωής, επαναδιατυπώθηκε κατά την τακτική γενική συνέλευση της ελληνικής εταιρίας από τον πρόεδρό της Θ. Πανταλάκη. Μέχρι σήμερα στο ΧΑΚ είναι εισηγμένη από ελληνικής πλευράς, η Jumbo Investments και η Confine Επενδυτική, ενώ αίτηση εισόδου έχει υποβάλει και η Alpha Τράπεζα Λτδ.

Offshore companies-συνεταιριστικές τράπεζες

Από κοντά εξετάζει η κυβέρνηση το θέμα των υπερβάσεων χρηματοδότησης που έγιναν σε ορισμένα συνεργατικά (συνεταιριστικά) ταμεία, όπως π.χ. στο Ταμειτήριο Πάφου. Το κυριότερο όμως θέμα που απασχολεί την κυβέρνηση σε σχέση με το συνεργατικό κίνημα, είναι πώς αυτό θα προσαρμοστεί εν όψει της επικείμενης εισόδου της χώρας στην Ευρωπαϊκή Ένωση.

Ανάλογο πρόβλημα εν όψει της εισόδου της χώρας στην Ευρωπαϊκή Ένωση, αντιμετωπίζει η Κύπρος σε σχέση και με τις υπεράκτιες εταιρίες (offshore companies), καθώς οι ισχυρισμοί ότι ανάλογες επιχειρήσεις υπάρχουν σε Μάλτα, Λουξεμβούργο και Βόρεια Ιρλανδία, δεν φαίνεται να κάμπτουν τις αντιδράσεις των Ευρωπαίων. Κάτω από αυτά τα δεδομένα, η κυπριακή κυβέρνηση μελετά να προβεί σε «Σολομώντεια λύση», μέσω δραστηκών αλλαγών στο φορολογικό της σύστημα. Συγκεκριμένα, εξετάζει το ενδεχόμενο δραστηκής περικοπής του συντελεστή φορολογίας από το 25% στο 10-12% και παράλληλα της αύξησης του φορολογικού συντελεστή των offshore εταιριών επίσης στο 10-12%. Κατ' αυτό τον τρόπο, οι υπεράκτιες εταιρίες δεν θα υποβληθούν σε δυσβάστακτη φορολογική επιβάρυνση, ενώ θα γίνουν και κάποιες άλλες κινήσεις από κυπριακής πλευράς, έτσι ώστε να αυξηθούν τα κίνητρα παραμονής των εταιριών αυτών στην Κύπρο.

INTERLIFE
INSURANCE COMPANY LTD.

2ο Παγκύπριο Συνέδριο «Εμείς κάνουμε τη διαφορά»



Το 2ο Παγκύπριο Συνέδριο της INTERLIFE με τίτλο «Εμείς κάνουμε τη διαφορά», πραγματοποιήθηκε πρόσφατα στο Forum Intercontinental στη Λευκωσία.

Η έναρξη των εργασιών του Συνεδρίου έγινε από τον υπουργό Συγκοινωνιών και Έργων Αβέρωφ Νεοφύτου, ο οποίος μεταξύ άλλων τόνισε: «Η μέχρι σήμερα πορεία της INTERLIFE έχει αποδείξει, αφ' αυτής, ότι η εταιρία πληροί τις προϋποθέσεις και τα απαραίτητα κριτήρια για μια πετυχημένη πορεία.

Στο χαιρετισμό του ο πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου Γιώργος Ψαρράς τόνισε ότι το Δυναμικό του Δικτύου Πωλήσεων που διαθέτει σήμερα η INTERLIFE είναι ό,τι καλύτερο υπάρχει αυτή τη στιγμή στην ασφαλιστική βιομηχανία.

Μεταξύ των ομιλητών ήταν οι Αντώνης Βασιλείου, πρόεδρος του Παγκύπριου Ιατρικού Συλλόγου όπου έκανε παρουσίαση των προνοιών του Γενικού Σχεδίου Υγείας, και Άκης Νικολαΐδης, Λειτουργός του ΚΕ.ΠΑ, ο οποίος μίλησε για την εφαρμογή συστημάτων Ολικής Ποιότητας στον τομέα των υπηρεσιών.

Στην ομιλία του ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρίας Μιχάλης Μιχαηλίδης μεταξύ άλλων παρατήρησε ότι... «Οι δραστηκές και κοσμογονικές θα έλεγα, αλλαγές λαμβάνουν χώρα σε μια φάση κατά την οποία η INTERLIFE, σε πολύ νεαρή ηλικία, πραγματοποιεί μια μοναδική για τα κυπριακά δεδομένα πορεία, προς το άνοιγμα ενός νέου κεφαλαίου στο χώρο της ασφάλισης.

Στο χαιρετισμό του Συνεδρίου ο πρόεδρος του ομίλου Interamerican Δημήτρης Κοντομηνάς, αφού εξήρε τη μέχρι σήμερα πορεία της Interlife, τόνισε την εδραίωση και παραπέρα ενίσχυση της συνεργασίας μεταξύ του Ομίλου Interamerican και της Interlife.

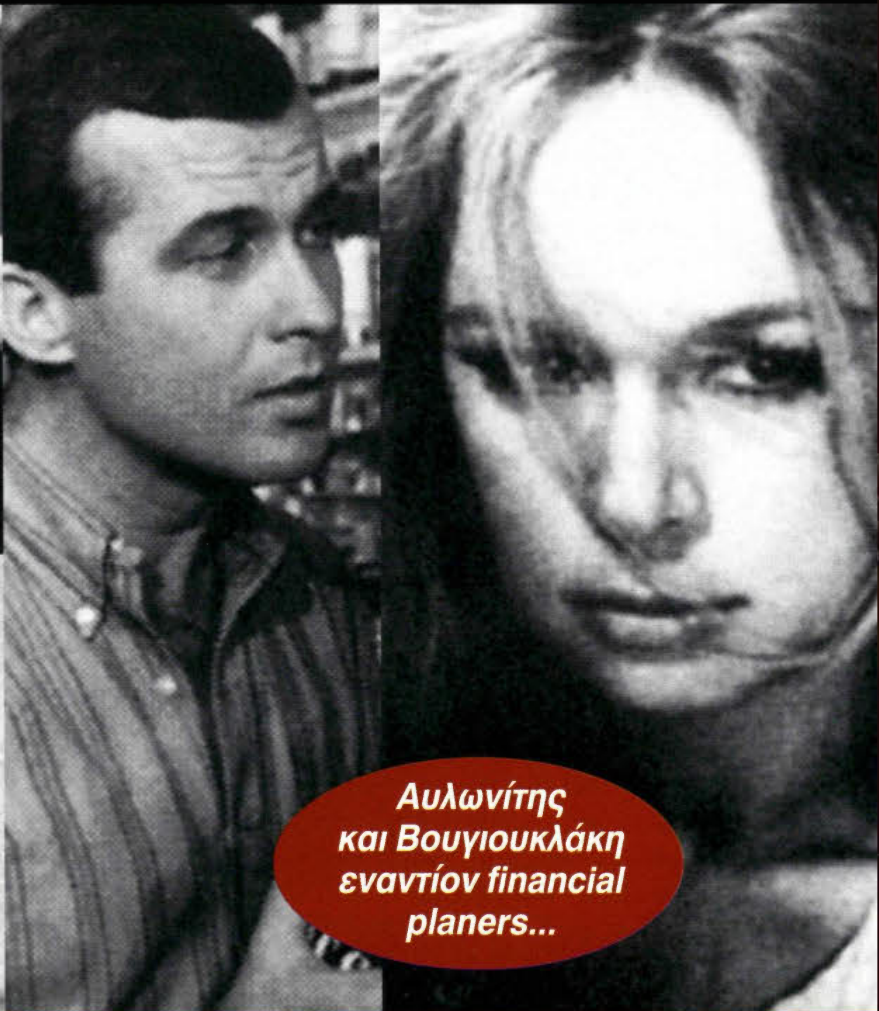
Κατά τη διάρκεια του Συνεδρίου έγιναν και οι καθιερωμένες βραβεύσεις των συνεργατών, με βάση τα παραγωγικά αποτελέσματα για το 2000. Επιδόθηκαν επίσης τα πιστοποιητικά παρακολούθησης για την απόκτηση του διπλώματος Basic Management Skills της Σχολής Εκπαίδευσης Στελεχών Δικτύου Πωλήσεων της Interlife, καθώς και τα πιστοποιητικά μέλους στο Million Dollar Round Table (MDRT).



Η ζωή δεν είναι ασπρόμαυρη, έχει πολλά χρώματα



Γράφει ο Βαγγέλης Σπίρου



Αυλωνίτης και Βουγιουκλάκη εναντίον financial planers...



Παίζονται και ξαναπαίζονται 2 και 3 και 5 φορές στο ίδιο κανάλι οι ασπρόμαυρες ελληνικές ταινίες 3, 4 και 5 δεκαετιές μετά τη δημιουργία τους στα χρόνια του '50, του '60, του '70, χωρίς κανέναν να τις βαρεθεί, χωρίς κανέναν να κλείνει την τηλεόραση, χωρίς κακή κριτική, χωρίς διαφήμιση... Νικάνε μεγάλες ξένες παραγωγές, μεγαλοσυντελείς, αμερικανικό σινεμά, γήπεδα και σαμπουνόπερες, τηλεοπτικά παράθυρα και «στημένα παιχνίδια»... Οι ελληνικές ταινίες, οι γεμάτες ανθρωπιά, οι γεμάτες πραγματική ζωή, οι γεμάτες αισθήματα χαράς, πείνας, ξενητείας, φτωχολογίας, πόνου, ηρωισμού, δράματος ή περιπέτειας.

Πολύ τις αγαπώ τις ελληνικές ταινίες που, αν και ΑΣΠΡΟΜΑΥΡΕΣ, με γεμίζουν έγχορμα μηνύματα και τις βλέπω μαζί με τη μάνα και την κόρη μου! Κλείνει η ταινία μ' ένα ασπρόμαυρο τέλος αλλά γεμίζει η καρδιά μου με τα χρώματα του δειλινού! Ναι, όλες οι ασπρόμαυρες ταινίες μιλάνε για τα χρώματα της ζωής! Η ζωή δεν είναι άσπρο μαύρο. Έχει χρώματα! Έχει το μπλε τ' ουρανού και της θάλασσας, έχει το πράσινο του δάσους και των χωραφιών, έχει το κόκκινο στα τριαντάφυλλα και στο αίμα των ηρώων, έχει κίτρινο, έχει καφέ, έχει μωβ, έχει σιέλ, έχει βεραμάν, έχει μενεξεδένιο, έχει πορτοκαλί, έχει κυπαρισσί, έχει σάπιο μήλο, έχει μαύρο, έχει φωτεινό άσπρο, έχει γαλανό, έχει φυσικό, έχει ροζ... Έτσι σκόρπια θυμάμαι τα χρώματα των αισθημάτων και μηνυμάτων αυτών των ταινιών όπως «Το χρώμα βάφτηκε κόκκινο», «Η γυνή να φοβήται τον άνδρα», «Το τρελοκόριτσο», «Ο Ηλίας του 16ου», η «Λόλα», η «Στεφάνια», «Η κόρη μου η σοσιαλίστρια», οι «Διπλοπενιές», «Της μιας δραχμής τα γιασεμιά», «Τα κίτρινα γάντια», «Διαγωγή μηδέν», «Η Αγνή του λιμανιού», «Τα Σωφεράκια», «Τρελός, παλαβός και Βέγγος», «Η κάλπικη λίρα», «Λατέρνα, φτώχεια και φιλότιμο», «Οι Γαμπροί της ευτυχίας», «Λαός και Κολωνάκι», η «Στέλλα», «Ο Μεθύστακας», «Το Αμαξάκι», «Περιφρόνα με γλυκειά μου», η «Γκόλφω», «Οι Γερμανοί ξανάρχονται»,

«Το ξύλο βγήκε απ' τον Παράδεισο», «η Μουσίτσα», «Θ.Β. φαλακρός πράκτωρ», «Υπολοχαγός Νατάσα», «Κόκκινα φανάρια», «Μακρυκωσταίοι και Κοντογώργηδες», «Κάτι κουρασμένα παλικάρια» κ.ά. Άμεσα κι απλά οι ήρωες της ασπρόμαυρης εποχής επικοινωνήσαν με απλότητα και αμεσότητα χωρίς φτιασίδια και τα αισθήματά τους πλημμυρίζουν τα σπίτια ως σήμερα.

Ποιο σπίτι δεν καλοδέχεται, τα «βουβά σαββατόβραδα» της εποχής των πολλών επικοινωνιακών μέσων τον Αυλωνίτη με τη Βασιλειάδου για παρέα; Απομονώθηκαν οι άνθρωποι σήμερα και πορεύονται βουβόι και απομονωμένοι...

Οι πλούσιοι σήκωσαν φράχτες ψηλούς στα σπίτια και κρύβονται πίσω από κάγκελα και φρουρούς σεκιουριτάδες... Οι φτωχοί κλείστηκαν «χωρίς αυλές» στα τετράγωνατσιμεντένια κουτιά. Στα λεωφορεία οι φτωχοί πιάνουν «άκρη» να βλέπουν τους ύποπτους ξένους και οι λεφτάδες ανεβάζουν τα «φιμέ» τζάμια των αμαξιών να μην τους βλέπουν σκυφτούς συνοδεία «φουσκωτών» σεκιουριτάδων με μηχανές και πιστόλια. Εκεί στα σπίτια έρχονται τότε να τους κάνουν παρέα ο Σταυρίδης, ο Ρίζος, ο Χατζηχρήστος, ο Κούρκουλος, ο Στ. Μελίνα, η Βουγιουκλάκη, ο Αυλωνίτης, ο Νίκος Ξανθόπουλος, ο Κωνσταντάρης, ο Βέγγος, ο Ορέστης Μακρής, ο Μ. Φωτόπουλος, ο Γιώργος Φούντας, ο Αλέκος Αλεξανδράκης, η Ζωή Λάσκαρη, ο Βουτσάς, η Μάρθα Καραγιάννη, η Μάρθα Βούρτση, ο Γ. Γκιωνάκης, ο Δ. Παπαγιαννόπουλος, η Γεωργία Βασιλειάδου, η Άννα Φόνσου, ο Σακελλάριος, ο Λαυρέντης Διανέλλος, ο Δημ. Παπαμιχαήλ, ο Χρόνης Εξαρχάκος, ο Τάκης Μηλιάδης, ο Ντίνος Ηλιόπουλος, ο Κώστας Καρράς, ο Γιάννης Βόγλης, η Έλσα Ρίζου, η Πόπη Λάζου, ο Μάνος Κατράκης, η Μαίρη Χρονοπούλου, η Σαπφώ Νοταρά, η Τζένη Καρέζη, η Ρένα Βλαχοπούλου, ο Γ. Κωνσταντίνου, ο Χρ. Τσαγανέας, ο Ανδρ. Μπάρκουλης, ο Ν. Φέρμας, ο Στ. Αηναίος, η Μ. Κοντού, η Έλλη Λαμπέτη, ο Δημ. Χορν, η Ίλνα Λιβυκού, ο Β. Λογοθετίδης, η Σπεράντζα Βρανά, η Δέσποινα Στυλιανοπούλου, ο Γιώργος Καμπανέλλης, η Μέμα

Σταθοπούλου... Μπαίνουν στα σπίτια και γελάνε τα παιδιά, δακρύζουν μάνες, μαλακώνουν τα νεύρα, σπάει η ανία, πλησιάζονται οι άνθρωποι και συμπάσχουν συμμετέχοντες στα δρώμενα... Ναι, η ζωή δεν είναι ασπρόμαυρη... Δεν είναι μόνο μεροκάματο και λεφτά. Η ζωή έχει πόθους, όνειρα, καημούς, βασιλόπουλα, αισθήματα, τιμή, έρωτες, ζήλιες, ορφάνια, πείνα, ξενητεία, απρόοπτα, φουκαράδες και λεφτάδες, και πάνω απ' όλα αξιοπρέπεια, ηρωισμό, θυσία, Ελλάδα, αξιοκρατία...

Τα μηχανάκια της τηλεθέασης και το σκουπιδαριό της παρακουλτούρας «πάνε περίπατο»...

Πώς λοιπόν να μη συστήσω στους φίλους μου ασφαλιστές και εκπαιδευτές τους να μη λάβουν υπόψη τις αλήθειες του ελληνικού σινεμά; Οι ασφαλιστές μέσω των πωλήσεων μπαίνουν κι αυτοί στα σπίτια των Ελλήνων. Αυτοί που λένε ότι άλλαξαν οι εποχές είναι παραμύθια... Η ανθρώπινη προσέγγιση παραμένει πρώτη στις πωλήσεις... Τι κρίμα που κάποιοι δεν το πήραν χαμπάρι και βασανίζουν τους ανθρώπους τους σε συστήματα περίπλοκης εκπαίδευσης στα τραπεζοασφαλιστικοχρηματοοικονομικά ζητήματα με «φαιναίσιοπλανερστικά» πτυχία που δεν πιάνουν της καρδιάς τα μηνύματα πάντα...

Ψάχνουν τα καημένα τα τμήματα marketing με χρυσοπληρωμένες έρευνες αγοράς να βρουν το προφίλ του ασφαλιστή και γράφουν ότι είναι ηλικίας 30-35 ετών με φιλοδοξίες, κοινωνικός κ.λπ., κ.λπ. Και τι έχει στο μυαλό του και στην καρδιά του δεν ξέρουν να πουν... Η ιδιόμορφη έρευνα αγοράς του ασπρόμαυρου κινηματογράφου έχει τα χαρίσματα που δέχονται οι Έλληνες... Αν γράψεις τις αρετές των ηρώων του ελληνικού σινεμά που για χάρη τους ανοίγουν τηλεοράσεις, μάτια και αυτιά οι Έλληνες, τότε περιγράφεις και πώς θέλουν τον ασφαλιστή... Σήμερα, στην εποχή του Χατζηνικολάου, του «Μεγάλου Αδελφού», της Λάμπης, του Τριανταφυλλόπουλου, του Λαζόπουλου, του MTV, του «Πρίτι γούμαν», της «Τόλης και Γοητείας» «στέκονται» απέναντι οι ταινίες του '60 και νι-

Οι «Τέσσερις άσσοι» και το agency system

κάνε... Είναι αποδεκτές οι αξίες τους και διαχρονικές. Τώρα ίσως μας κατηγορήσουν κάποιιοι, αλλά τι να γίνει και η «ανήθικη πρόταση» που έκανε ο πάμπλουτος Ρόμπερτ Ρέντφορντ σε μια νεαρή παντρεμένη, την όμορφη Ντέμι Μουρ, να της δώσει 1.000.000 δολάρια για μια νύχτα στο έργο «Ανήθικη πρόταση» που έδειξε ο ANTENNA την Τετάρτη 23 Μαΐου στις 9 το βράδυ τα ίδια έλεγε... Υπάρχουν αξίες διαχρονικές όπως ο έρωτας, ο γάμος, η σχέση, η τιμιότητα, η ηλικριότητα και που ο πολύς κόσμος τα δέχεται ανεξάρτητα από το αν τα εφαρμόζει στην πράξη...

Γοητευτικός άνδρας ο Ρέντφορντ, ώριμος εραστής, δισεκατομμυριούχος, αλλά και η πτωχή πλην τίμια Ντέμι Μουρ παλεύει το θέμα πάνω σε κάποιες αρχές. Μιλάνε κάποιιοι πωλητές για Internet και εναλλακτικές πωλήσεις και bancassurance και telemarketing, αλλά... πάνω περίπατο όλα αυτά μπροστά στις ανθρώπινες σχέσεις... Δεν γυρίζουμε εμείς στα περασμένα, οι ήρωες εκείνοι ήταν μπροστά και προχωρημένοι... Ψάχνοντας τύπους πωλητών βρήκα σε μερικούς επιτυχημένους την αθωότητα και το καλόκαρδο γέλιο του Αυλωνίτη, τη συμπεριφορά της Γεωργίας Βασιλειάδου που πιο άσχημη δεν είδα αλλά και ούτε πιο αγαπητή, βρήκα το λεβεντόπαιδο Δημήτρη Παπαμιχαήλ, που κάθε μέρα θα 'θελε παιδί της, παραδοσιακά άντρα με αρχές Έλληνα που ερωτεύεται, δουλεύει, χορεύει, τραγουδά, πονά, γλεντά, βρήκα τον Βέγγο που τρέχει μέρα νύχτα που πεινά, που κάνει γκάφες, που τρώει σφαλιάρες από τους έξυπνους κ.κ. Γενικούς, που είναι μόνιμα αδικημένος αλλά αξιοπρεπής, βρήκα τον κωμικό Λάμπρο Κωνσταντάρη σκληρό και απόλυτο στα καθήκοντά του, αλλά και μόνιμα κυνηγό της γυναίκας κρατώντας τον τύ-

πο και τις αρχές, βρήκα τον γόη Αλεξανδράκη σκληρό και τρυφερό, σοβαρό και καταχητή, βρήκα τον Μίμη Φωτόπουλο άνθρωπο της πίστας που όλα τα ξέρει αλλά είναι λεβεντοκακομοίρης, που προσπαθεί να βγει απ' την φτώχεια, που είναι ο νταής της οικογένειας που καθαρίζει, βρήκα τον Νίκο Ρίζο που είχε τον τρόπο του να φαίνεται, αν και κοντός, βρήκα τον Χατζηχρήστο τον ξύπνιο της επαρχίας, τον κουτοπόνηρο που επιβιώνει, τον φουκαρά ονειροπόλο που δεν του πάνε τα σαλόνια, αλλά τριγυρίζει γύρω τους και ερωτεύεται γόησσες, που είναι τσαχπίνης, που δεν ξεχνά τους συγχωριανούς, βρήκα τον Νίκο Σταυρίδη που είναι μόνιμα ανακατωσούρας, προληπτικός, ονειροπόλος, σφιχτός, τσιγγούνης, ζηλιάρης, με καλή καρδιά, βρήκα τον «κλαψιάρη» Ορέστη Μακρή που έχει αρχές, που είναι αυστηρός, ηθικός, πομπώδης, ηθικοδιδάσκαλος, οικογενειάρχης, χωρίς γέλιο, κυνηγός της καλής γνώμης, των γύρω, ηθογραφικός, βρήκα το παιδί του λαού Νίκο Ξανθόπουλο, βιοπαλαιστή, απλό, καλόκαρδο, με αισθήματα, που παλεύει τη μοίρα... Αυτοί που βραβεύονται είναι παιδιά της πιάτσας έτοιμοι να εξυπηρετήσουν, έτοιμοι να βγουν απ' τον μέσο όρο, έτοιμοι να παλέψουν, έτοιμοι να κάνουν τα πάντα, έτοιμοι να μπουν στους ρόλους των ηρώων των ασπρόμαυρων ταινιών, έτοιμοι να υπομείνουν, έτοιμοι να παίξουν μονοκόμματους ρόλους ζωής πάνω στο ίδιο σενάριο: Μπαίνουν μέσα στο ελληνικό σπίτι εφευρισκοντας χιλίους τρόπους, για να πουλήσουν ασφάλεια, να κάνουν σχέσεις, να μαζέψουν κάποια χρήματα που θα τους αλλάξουν την πεζή σημερινή ζωή και θα τους ταξιδέψουν σε μακρινά νησιά και πλούσια ξενοδοχεία με χειροκροτήματα βιαστικών βραβεύσεων... Φόντο το χρώμα της αλλαγής...

«Αλλάξτε ζωή, αλλάξτε συνήθειες, αλλάξτε σπίτι, αλλάξτε γειτονιά, αλλάξτε σχολείο, αλλάξτε ντύσιμο, αλλάξτε αυτοκίνητο, αλλάξτε συμπεριφορές»...

Σαν ελληνική ασπρόμαυρη ταινία που κάποτε σε κάνει να κλαίς με μαύρο δάκρυ κι άλλοτε να ξεκαρδίζεσαι στα γέλια. Ο ελληνικός κινηματογράφος πρόβαλε τα όνειρα, τους πόθους και τις επιθυμίες του απλού ανθρώπου. Κάπως έτσι και οι εταιρίες προβάλλουν χρήμα, δόξα, καταξίωση που όμως δεν έρχονται για όλους.

Φίλοι ασφαλιστές, κάθε φορά που παίζεται μια ελληνική ταινία θυμηθείτε αν παίζετε το ρόλο του ασφαλιστή με τους κανόνες του έργου ασπρόμαυρης ελληνικής ταινίας... Απλότητα, αμεσότητα, ανθρωπιά. Ανεπιτηδευτοί ηθοποιοί και χαρακτήρες, συνηθισμένοι, καθημερινοί που μιλάνε τη γλώσσα του κόσμου, χωρίς περίπλοκες ιστορίες και συμπεριφορές... Είναι αυτοί που και σήμερα «δίνουν χρώμα» στην τηλεόραση κι ας είναι ασπρόμαυρη η τεχνική τους. Δίνουν και διαφημιστικό χρήμα και σώζουν τους σύγχρονους «έξυπνους» διαπλεκόμενους. Βγάλτε τις ελληνικές ταινίες να δούμε τι θα μείνει... Όπως και οι παλιοί ασφαλιστές που «κρατάνε» χαρτοφυλάκια χρήματος και πελατείας. Δηλαδή φέρουν «ρευστό» και με τις προσωπικές τους σχέσεις κρατάνε πελατεία εταιριών... Ας μη τους δίνουν τη σημασία που πρέπει κάποιιοι, αυτοί όμως πρωταγωνιστούν παντού... Σαν παλιός καλός κινηματογράφος που μορφαίνει τη ζωή μας, ξεχνώντας για λίγο την τόσο σκληρή πραγματικότητα.

Μελίσσια, 24.05.2001
Ευάγ. Γ. Σπύρου

Οι «Τέσσερις άσσοι» ήταν μια κωμωδία του 1970 με ηθοποιούς τους Ντίνο Ηλιόπουλο, Νίκο Σταυρίδη, Γιάννη Γκιωνάκη, Μίμη Φωτόπουλο, Αλέκο Τζανετάκο, Βίκυ Βανίτα, Γιώτα Σοιμοίρη, Κατερίνα Γιουλάκη κ.ά. Παρωγωγή - σκηνοθεσία Κώστα Καραγιάννη και μουσική Γιώργου Κατσαρού, σε σενάριο Γιώργου Λαζαρίδη... Μαζεμένοι πολύ επιτυχημένοι στους «Τέσσερις άσσους» που δόξασαν τον ελληνικό κινηματογράφο ο οποίος μετά τη 10ετία του 1970 άρχισε να φθίνει, να λαιδορείται και να γίνεται λόγος πολύς για την τηλεόραση που ως εναλλακτική λύση ερχόταν να σβύσει τον κινηματογράφο... Όσα έγιναν μετά τα ξέρουμε... Γευτήκαμε όλοι τα καλά των σίριαλ, της TV, το γύρισμα του Έλληνα στις «παλιές καλές εποχές» του ελληνικού κινηματογράφου και τη νίκη στην τηλεθέαση των ελληνικών ταινιών... Όλα αυτά μου θυμίζουν την κωμωδία που παίζουν κάποιιοι «γενίτσαροι του ασφαλιστικού κλάδου», που εγκαταλείπουν ή εγκατέλειψαν τους ρόλους του ασφαλιστή ή καταφέρονται εναντίον του Agency System ή τους «ξινίζουν» οι παλιοί managers και μιλάνε για εναλλακτικά δίκτυα, νέα κανάλια και «πράσινα άλογα»... Κάποιοι διορατικοί γυρίζουν εκεί που ξεκίνησαν στα παραδοσιακά συμβόλαια των ασφαλιστών και στους ρόλους τους. Κάποιοι άλλοι «κόλλησαν» σε κάποιες απόψεις ίδιες με αυτές που είχαν κάποιιοι δήθεν προοδευτικοί και τάχατες η Μάρθα Βούρτση τους πείραζε ή ο Νίκος Ξανθόπουλος, ή το μελό και κουραφέξαλα... Ήταν προοδευτικοί αυτοί και τους πείραζε που η μάνα τους έδειχνε την ανθρώπινη πλευρά της κλαίγοντας ή γελώντας ή αγωνιώντας σε κάποιες ταινίες... Βγάλτε λοιπόν σήμερα ταινίες που να βλέπει ο κόσμος! Μα θα μου πείτε θα γυρίσουμε στο 1960; Ασε, ρε μάγκα, ποιος σου είπε τέτοια πράγματα; Πάρε υλικά διαχρονικά και φτιάξτε το αύριο κακομοίρη. Αυτό λέμε. Μην υποτιμάς ό,τι παραδέχονται οι αιώνες και οι γενεές. Τρεις γενεές συμφωνούν με τις πλάκες του Βέγγου, του Αυλωνίτη και του Φωτόπουλου, εσύ θα μας ειρωνευτείς; Άντε χάσου υπερόπτη! Είναι και κάποιιοι σύμβουλοι εταιριών και marketing της κακιάς ώρας (άσε δεν λέω ονόματα) που όλο συμβουλεύουν και όλο εκσυγχρονίζουν, αλλά λεφτά δεν μπαίνουν στα ταμεία... Από το 1990 μέχρι σήμερα παραμύθιασαν τους γενικούς κάποιιοι ότι τα δίκτυα είναι ακριβά, ότι είναι πολυδάπανα, να τα κλείσουμε, να τα συμπύξουμε, να τα ενώσουμε σε mega agency, να περικόψουμε, να τα συγχωνεύσουμε, να, να... Άι στο διάολο παλιοκατάσταση! Και τι έκαναν; Ξηρασία. Λεφτά δεν μπαίνουν και αυτά τα λίγα που μπαίνουν οι εισηγητές - σύμβουλοι τα σκορπίζουν στα γήπεδα, στις δεξιώσεις και τις χορηγίες. Ούτε νέοι ασφαλιστές μπαίνουν ούτε νέα υποκαταστήματα βγαίνουν. Τότε πού είναι η ανάπτυξη; Τι θα γίνει χωρίς νέο αίμα; Λέγανε το '90 ότι θα έχουμε 10-20 μεγάλες εταιρίες, αλλά μόνο στα 30 κράτη του ΟΟΣΑ έχουμε κάπου 7.000 εταιρίες. Άλλοι κλείνουν, άλλοι ανοίγουν. Η ζωή συνεχίζεται, ο κόσμος είναι ανασφάλιστος ακόμα και παρ' όλο που οι εταιρίες συγχωνεύονται ή κλείνουν υποκαταστήματα του Agency, τα εξοδά τους μεγαλώνουν... Δυστυχώς αυτούς που έφεραν λεφτά χτύπησαν οι μεγάλοι σύμβουλοι της καταστροφής μερικών. Θα επιβιώσει το Agency; ρωτάνε κάποιιοι σαν κλαμένες χήρες. Μα είναι δυνατόν να σβήσει το μοναδικό σύστημα που φέρνει λεφτά; Πάρτε τα αποτελέσματα του 2000 και μετρήστε (τίμα όμως αί!) ποιοί έφεραν λεφτά στις εταιρίες... Και μην κάνετε την ατιμία να πείτε ότι οι πράκτορες φέρνουν Γενικές... Αφού τους σαμποτάρουν στο Agency να μη φέρουν Γενικές... Δεν λένε βραβεύουμε «ΠΛΗΝ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ»; Δεν λένε δεν μετρά η παραγωγή Γενικών εκεί και εκεί και εκεί σε ταξίδια και συνέδρια ή μετράνε διπλά και τριδιπλά και μείον εκείνα ή πλην τα άλλα; Και από πότε έδωσαν στο Agency System βοήθεια εκπαιδευτική για γενικές κ.λπ., κ.λπ. Έτσι έλεγαν και το '70. Θα αντέξει ο Σταυρίδης, ο Βέγγος, η Βουγιουκλάκη; Βρε άντεξαν και παραάντεξαν και ξελάσπωσαν την TV και την κοινωνία. Όπως οι φίλοι μου του Agency που σιγά - σιγά απλώνονται στην ελληνική αγορά και χαρίζουν δόξα, φήμη και χρήμα στις εταιρίες και στους μετόχους για να κάνουν εναλλακτικές δουλειές...



Κατηγορώ τους ανθρώπους

Ο ικανός manager φτιάχνει τα πράγματα να έρθουν όπως εκείνος επιθυμεί και δεν τα περιμένει να έρθουν μόνο τους... Δεν κάνουν οι ασφαλιστές από μόνοι τους αυτά που πρέπει να κάνουν. Ο αποτελεσματικός Δ/ντής τούς εκπαιδεύει, τους δείχνει τι να κάνουν και ελέγχει αν το κάνουν σωστά... Δεν μας φταίνει οι άλλοι για την μοίρα μας... Μην κατηγορείτε συνέχεια τους ανθρώπους σας για την κατάστασή σας... Κάντε τις απαραίτητες ενέργειες και διαδικασίες για να έρθουν αυτά που θέλετε... Αν δεν μπορείτε, δεν κάνετε γι' αυτή τη δουλειά... Οι άνθρωποι μας περιμένουν από μας οδηγίες, ενθάρρυνση, πλάνο δράσης, στόχους... Τρέχουν στην αγορά για μας... Ακόμα κι αν αποτύχουν, ποσπάθησαν για μας. Μην κατηγορούμε αυτούς που μας ανεβάζουν στο βάθρο της επιτυχίας... Την επόμενη φορά θα ξαναπροσπαθήσουν για μας... Αν κάποιος δεν κάνουν και τους κρατάμε, πάλι εμείς έχουμε ευθύνη... Για τον ικανό manager δεν υπάρχει περίπτωση να πει ΚΑΤΗΓΟΡΩ ΤΟΥΣ ΑΝΘΡΩΠΟΥΣ όπως ο Νίκος Κούρκουλος στην ταινία, δράμα του 1966 της Φίνος Φιλμ... Όπου βλέπεις managers να κατηγορούν ανθρώπους τους, εκεί παίζεται ένα ΔΡΑΜΑ...



Η κοροϊδάρια

Η «κοροϊδάρια» ήταν μια κωμωδία του 1967 με τον Ντίνο Ηλιόπουλο, τη Μαριάννα Κουράκου, τον Ανδρέα Ντούζο, τον Γιάννη Γκιωνάκη και άλλους ηθοποιούς. Η κωμωδία συνεχίζεται από κάποιους γενικούς δ/ντές που νομίζουν ότι οι ασφαλιστές τους είναι «κοροϊδάρια», ότι και οι πελάτες τους είναι «κοροϊδάρια» και ό,τι τους «πασάρουν» το «χάφτουν». Εμ, δεν είναι πάντα έτσι! Ξύπνησαν μερικοί και ζήτησαν δικαιώματα ή τους γυρίζουν την πλάτη... Υπάρχει μεγάλη διαρροή ασφαλιστών και αυτό που λένε φεύγοντας είναι ότι «εγώ κοροϊδο δεν πιάνομε»... Πολλοί λένε πόσα συμβόλαια έχουν ή πόσους ασφαλιστές έχουν. Δεν ξέρω αν προβληματίστηκαν με το πόσους έχασαν, πόσοι έφυγαν... Πόσοι ασφαλιστές διέκοψαν στα τελευταία 10 χρόνια από τις πέντε πρώτες εταιρίες; Πόσα συμβόλαια ακυρώθηκαν στο ίδιο διάστημα; «Δεν με πρόσεξαν» λένε και οι πελάτες και οι ασφαλιστές... Βέβαια και δεν υπάρχουν εξυπνότεροι από μας και βέβαια δεν είναι κοροϊδα οι άλλοι και 'μεις έξυπνοι, είτε είμαστε ασφαλιστές είτε γενικοί δ/ντές είτε οτιδήποτε. Δίδαγμα και Ρητό: Προσοχή, να δίνουμε τον καλύτερό μας εαυτό στην εξυπηρέτηση των άλλων...

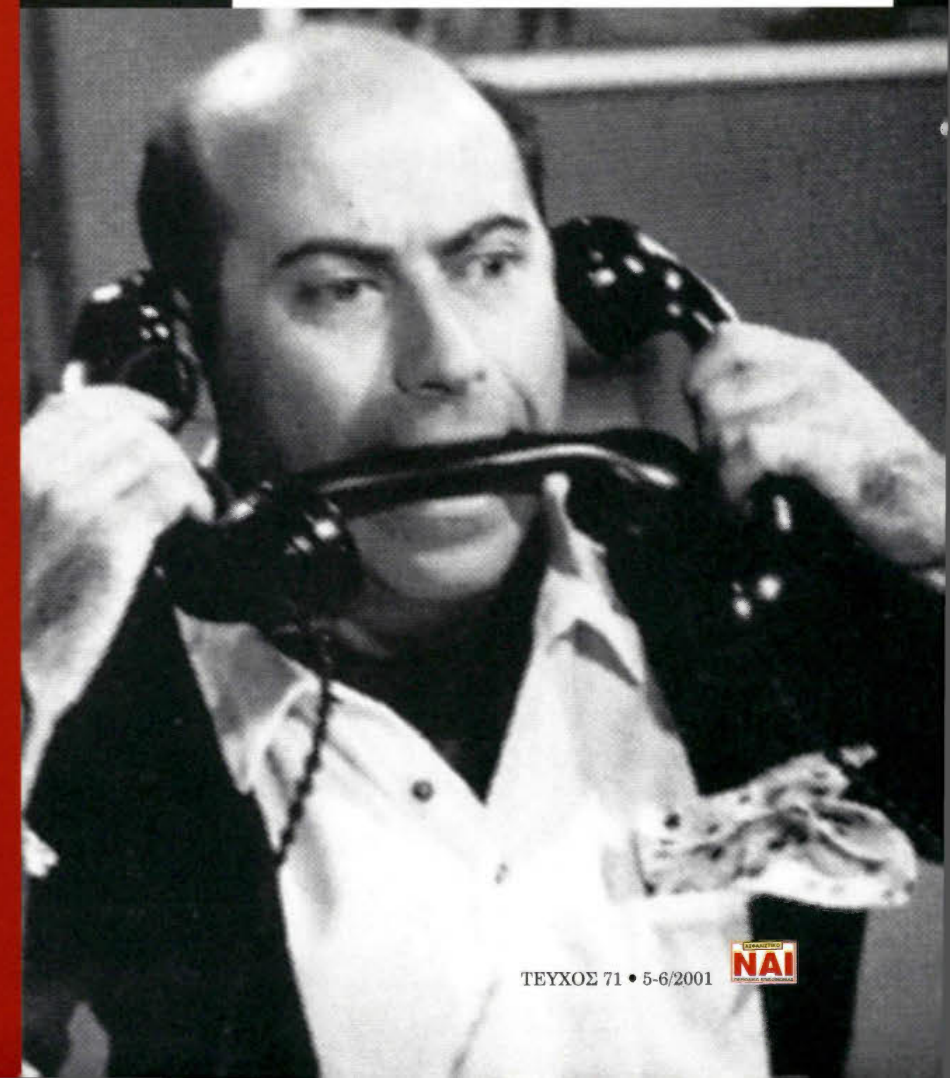


Κάθε κατεργάρης στον πάγκο του

Σύμφωνα με τις νέες νομοθεσίες, εταιρίες και ασφαλιστές σιγά - σιγά μπαίνουν σε κανόνες και πλαίσια νέα, πιο αυστηρά υπέρ των καταναλωτών. Δεν μπορείς να παίρνεις τα λεφτά του πελάτη έτσι στην τύχη και να τα διαχειρίζεσαι όπως θέλεις και όπου θέλεις. Εταιρίες και ασφαλιστές θα δίνουν λόγο και θα ενημερώνουν τους πελάτες τους «αν έκαναν το καλύτερο που έπρεπε να κάνουν» για τα συμφέροντά του... Και θα υπάρχουν και κυρώσεις και αποζημιώσεις. Το 2004 που έρχεται σύντομα όλοι οι ασφαλιστές θα διαθέτουν επαρκείς γνώσεις, Λευκό Ποινικό Μητρώο και ασφάλιση επαγγελματικής αστικής ευθύνης για ένα εκατομμύριο ευρώ για εξασφάλιση πελάτη. Είναι αυτό που λέμε ΚΑΘΕ ΚΑΤΕΡΓΑΡΗΣ ΣΤΟΝ ΠΑΓΚΟ ΤΟΥ, που το 1969 ήταν μια ΚΩΜΩΔΙΑ με τον Γιώργο Πάντζα, την Ξένια Καλογεροπούλου, τον Νίκο Σταυρίδη, τον Βασίλη Αυλωνίτη και άλλους αξιόλογους ηθοποιούς. Τώρα όμως θα γίνει δράμα για πολλούς αν δεν λάβουν τα μέτρα τους. Έτσι και έψαχναν προοδευμένοι λαοί τα συμβόλαια που έγιναν τα τελευταία 30 χρόνια στην Ελλάδα θα βλέπαμε μια μεγάλη φαρσοκωμωδία να καταλήγει σε δράμα. Ας λάβουμε έγκαιρα μέτρα εκπαίδευσης και κατοχύρωσης...

Το τηλέφωνο και τα δίδυμα

Η χρήση του τηλεφώνου δεν είναι απλή υπόθεση. Θέλει εξάσκηση, θέλει γνώση του πώς κάνεις κάποια διαδικασία, θέλει προετοιμασία. Υπάρχουν στα τμήματα εκπαίδευσης πολλά βοηθήματα για το πώς τηλεφωνάς. Μην σπαταλάτε το αρχείο υποψηφίων πελατών σας άσκοπα και χωρίς εκπαίδευση... Μην τηλεφωνάτε σε αγνώστους, σε συγγενείς, σε επαγγελματίες όταν είναι «βολικό» σε σας μόνο... Είναι ολόκληρη επιστήμη η χρήση τηλεφώνου... Αλλιώς καταντά ΚΩΜΩΔΙΑ... Στη φωτό ο Θανάσης Βέγγος στην ταινία «Τα Δίδυμα» (1964). Εκπαίδευση και τηλέφωνο είναι δίδυμα... Δεν θα αποδώσεις ποτέ αν δεν εκπαιδευτείς. Η αποτελεσματικότητα του τηλεφώνου εξαρτάται από το αν ξέρεις πότε τηλεφωνάς, γιατί τηλεφωνάς, τι θέλεις, τι θα πεις, πώς θα το πεις, γιατί θα το πεις, πόσα θα πεις, πότε θα σταματήσεις, τι δεν θα πεις, τι ύφος θα έχεις, πόση ώρα θα τηλεφωνάς, ποια μέρα, ποια ώρα, πού θα τηλεφωνάς (σπίτι - εργασία) σε τι είδος τηλέφωνο (κινητό ή μη), για ποια θέματα τηλεφωνάς, για ποιες διαδικασίες δουλειάς κ.λπ. κ.λπ.



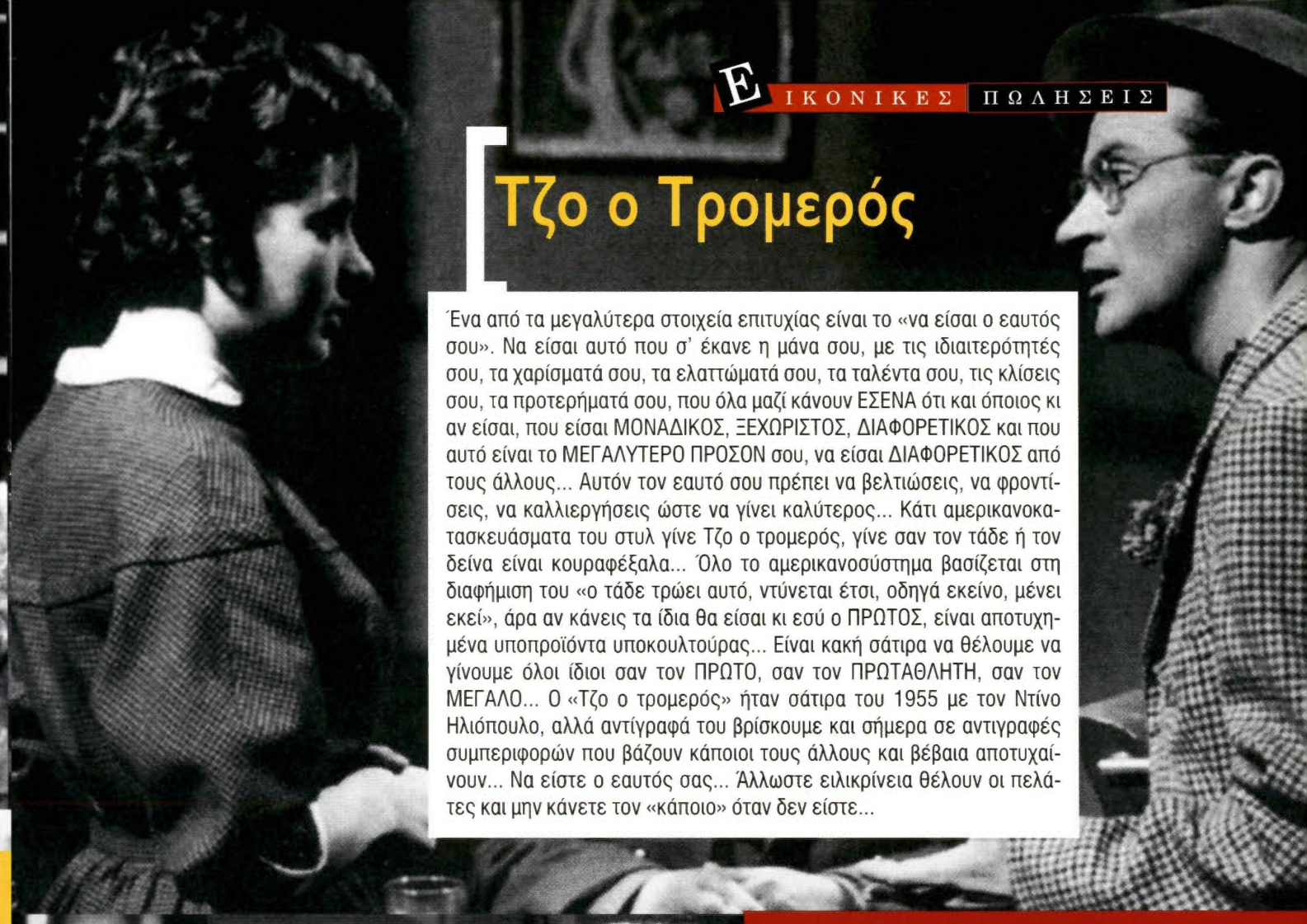
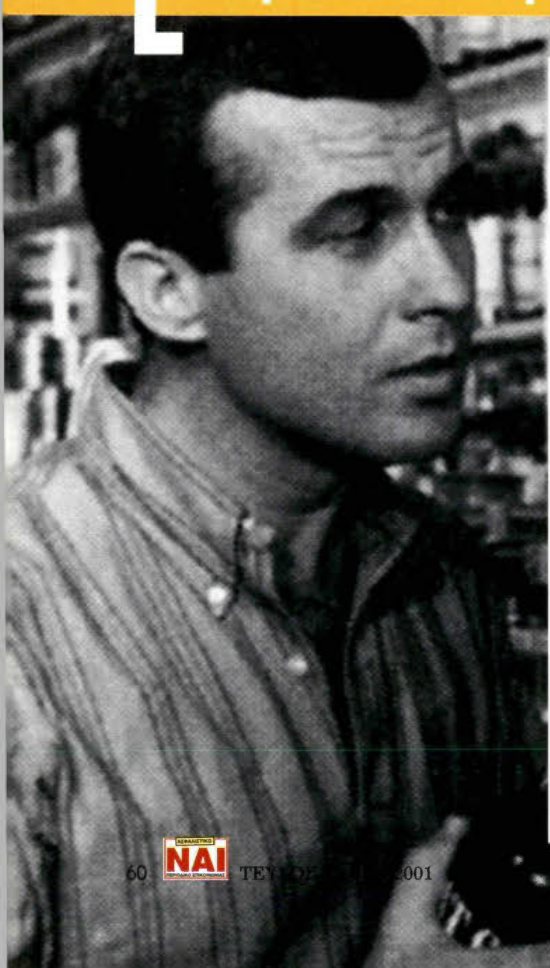
Πολλές γυναίκες πρωταγωνιστούν στις πωλήσεις ασφαλειών. Έχουν χαρίσματα που δεν έχουν οι άντρες, αλλά πληρώνουν ακριβότερο τίμημα για να ανέβουν ψηλά, να γίνουν αστέρια, να φτάσουν στην κορυφή και να πάρουν τον τίτλο «Η κόρη του ήλιου» όπως ήταν η Αλίκη Βουγιουκλάκη στο έργο της Φίνος - Φιλμ το 1971, ένα έργο κοινωνικό-αισθηματικό του Ντίνου Δημόπουλου. Ναι, όπως όλες σχεδόν οι κοινωνίες, έτσι και η ελληνική απαιτεί πολλά από την Ελληνίδα ασφαλίτρια. Όλοι οι διευθυντές πωλήσεων είναι άντρες και ποτέ δεν είδαμε κάτι ιδιαίτερο για τις γυναίκες με τους πολλούς ρόλους της εργαζόμενης μάνας και συζύγου... Ας πούμε ένα bonus 10% στην παραγωγή της για ένα ταξίδι ή ένα συνέδριο. Ας πούμε κάτι να μετρήσει περισσότερο σαν επιβράβευση που τόσο σκληρά δοκιμάζεται... Το προτείνουμε τώρα ως «ΝΑΙ». «Εγώ τη ζωή δεν την έζησα όπως ήθελα, αλλά όπως τη βρήκα» έλεγε η Αλίκη. Έλεγε η ίδια: «Ταλέντο, συνέπεια, ζήλος, αγώνας και πείσμα που είναι ανδρικές αρετές. Φωτιά και σίδερο, αλλού πάλι όνειρο και πλάνη. Να περίπου από τι ήταν φτιαγμένη η Βουγιουκλάκη». Φίλες ασφαλίτριες, κόρες του ήλιου, να θυμάστε ότι η ζωή δεν χαρίζει τίποτα... Παλέψτε να κατακτήσετε το όνειρό σας... Δυστυχώς, λίγες από σας θα το καταφέρετε (όπως συμβαίνει και στους άντρες) αλλά αξίζει τον κόπο όταν ξεκινήσετε...



Η κόρη του ήλιου

Περάστε την πρώτη του μηνός

Όταν ήμουν manager ασφαλιστών ήρθε στο υποκατάστημα ένας επιθεωρητής κάποια μέρα που έκανα συνάντηση εβδομάδας και μου ζήτησε να παρασταθεί και να μάθει «πώς έκλεισα» τον μήνα, που μόλις είχε κλείσει ημερολογιακά. Δεν τον δέχθηκα, λέγοντας ότι δεν μπορεί να σταθεί κοντά μας αφού μόνο στο κλείσιμο έρχεται και ποτέ στο «άνοιγμα» του μήνα... «Δεν ρώτησες, του είπα, πώς ξεκίνησα τον μήνα, πώς πορεύτηκα στη διάρκεια και δεν έχεις λόγο να ρωτάς πώς έκλεισα». Έγινε θέμα, με ανέφερε στον γενικό δ/ντή, έγιναν διάφορα και μου άλλαξε επιθεωρητή πωλήσεων... Σε πολλά επίπεδα ιεραρχίας γίνεται αυτό... Πολλοί δ/ντές υποκαταστημάτων ψάχνουν μήνες να βρουν έναν ασφαλιστή και όταν τον βρουν τον... εγκαταλείπουν. Τον θυμούνται στο κλείσιμο του μήνα... Το ίδιο κάνουν και πολλοί δ/ντές πωλήσεων... και γενικοί δ/ντές. Την ΠΡΩΤΗ ΤΟΥ ΜΗΝΟΣ (του επόμενου) είναι παρόντες... Αλλά τότε είναι αργά και δεν γίνεται τίποτα να αλλάξει το παρελθόν... Το έργο «Περάστε την πρώτη του μηνός» ήταν μια κωμωδία του 1965 με τον Δημήτρη Παπαμιχαήλ και την Άννα Φόνσου, η οποία πήγαινε να εισπράξει και της έλεγαν «Περάστε την πρώτη του μηνός», δηλαδή ποτέ... Κύριοι δ/ντές βάλτε συγκεκριμένες ενέργειες σε συγκεκριμένες ώρες και μέρες για να κάνετε συγκεκριμένα πράγματα εσείς και οι άνθρωποί σας.. Αλλιώς η δουλειά σας θα γίνει μια κωμωδία και όταν θα ζητάτε στόχους και αποτελέσματα θα σας κοροϊδεύουν, λέγοντας «τον άλλο μήνα, περάστε την 1η του μηνός...».



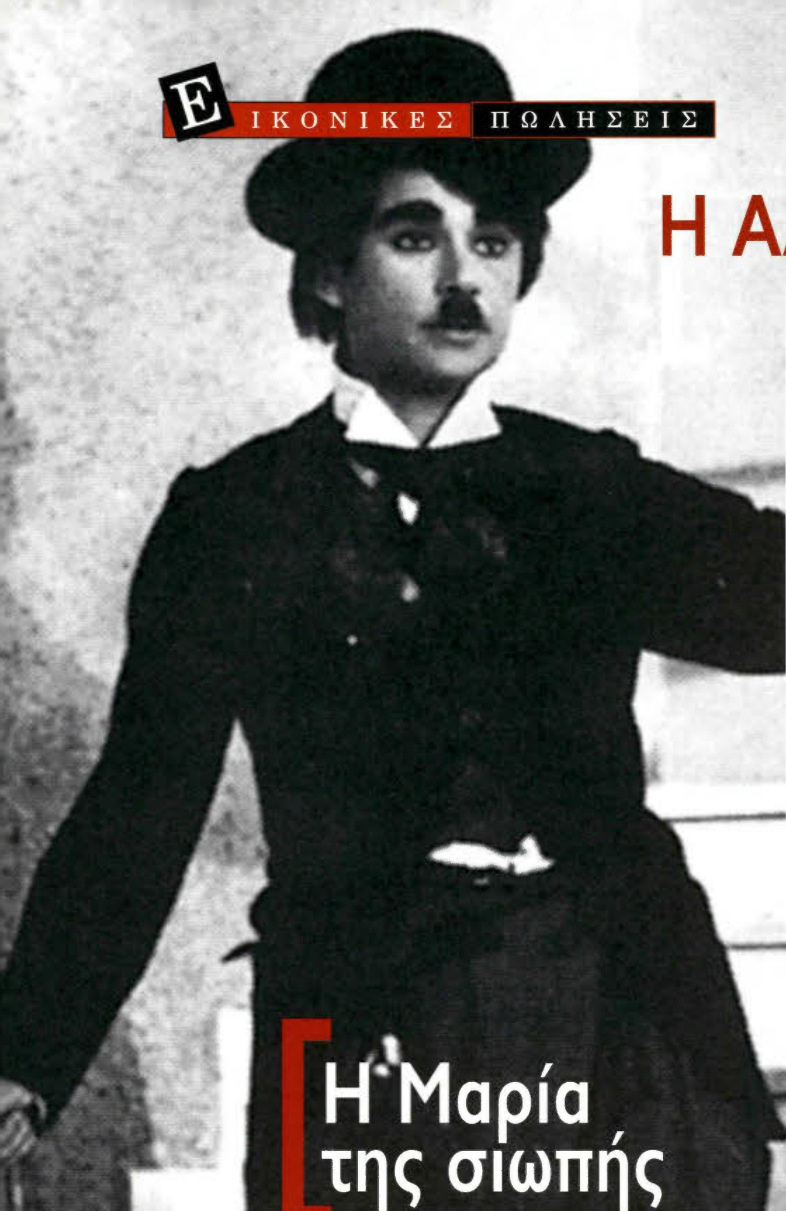
Τζο ο Τρομερός

Ένα από τα μεγαλύτερα στοιχεία επιτυχίας είναι το «να είσαι ο εαυτός σου». Να είσαι αυτό που σ' έκανε η μάνα σου, με τις ιδιαιτερότητές σου, τα χαρίσματά σου, τα ελαττώματά σου, τα ταλέντα σου, τις κλίσεις σου, τα προτερήματά σου, που όλα μαζί κάνουν ΕΣΕΝΑ ότι και όποιος κι αν είσαι, που είσαι ΜΟΝΑΔΙΚΟΣ, ΞΕΧΩΡΙΣΤΟΣ, ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟΣ και που αυτό είναι το ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΟ ΠΡΟΣΩΝ σου, να είσαι ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟΣ από τους άλλους... Αυτόν τον εαυτό σου πρέπει να βελτιώσεις, να φροντίσεις, να καλλιεργήσεις ώστε να γίνει καλύτερος... Κάτι αμερικανοκατασκευάσματα του στυλ γίνε Τζο ο τρομερός, γίνε σαν τον τάδε ή τον δείνα είναι κουραφέξαλα... Όλο το αμερικανοσύστημα βασίζεται στη διαφήμιση του «ο τάδε τρώει αυτό, ντύνεται έτσι, οδηγά εκείνο, μένει εκεί», άρα αν κάνεις τα ίδια θα είσαι κι εσύ ο ΠΡΩΤΟΣ, είναι αποτυχημένα υποπροϊόντα υποκουλτούρας... Είναι κακή σάτιρα να θέλουμε να γίνουμε όλοι ίδιοι σαν τον ΠΡΩΤΟ, σαν τον ΠΡΩΤΑΘΛΗΤΗ, σαν τον ΜΕΓΑΛΟ... Ο «Τζο ο τρομερός» ήταν σάτιρα του 1955 με τον Ντίνο Ηλιόπουλο, αλλά αντίγραφα του βρίσκουμε και σήμερα σε αντιγραφές συμπεριφορών που βάζουν κάποιοι τους άλλους και βέβαια αποτυχαίνουν... Να είστε ο εαυτός σας... Άλλωστε ειλικρίνεια θέλουν οι πελάτες και μην κάνετε τον «κάποιο» όταν δεν είστε...



Μάνος Κατράκης

Ήταν άνθρωπος ωραίος, με προοδευτικές αρχές, με όνειρα να βοηθήσει ο κόσμος να γίνει καλύτερος. Έπαιξε ρόλους αποκρουστικούς και τύπους σκληρούς για να τους μισήσει ο κόσμος. Βοήθεια από την ανάποδη! Και τα κατάφερε! Σκληρός, φασίστας, άδικος, απάνθρωπος, εργοστασιάρχης, σκληρός εργοδότης, σκληρός πατέρας, σκληρός πεθερός, οικονομικός καταχραστής, ηθικός αυτουργός σε δολοφονίες, αγέλαστος, άκαρδος, βλοσυρός, άκαμπος, βαρύς, σκευωρός, δολοπλόκος... Ήταν αυτό που δεν ήθελε κανένας. Πολλές φορές στους ρόλους του καθρεφτίζονταν πολλοί πραγματικοί κακοί που ο κόσμος τους ήξερε στην καθημερινότητα... Δυστυχώς ανάμεσά μας κυκλοφορούν άνθρωποι που δεν παίζουν ρόλους κακού, είναι κακοί... Είναι φορές που, καθώς παίζεται μια ταινία, πετάγεται κάποιος και ονοματίζει κάποιο ζωντανό που κυκλοφορεί ανάμεσά μας ως Δ/ντής ή συνάδελφος στον α' ή β' ή γ' όροφο εκεί δεξιά στο βάθος ή αριστερά μόλις μπαίνουμε, εκεί που έχει ένα γραφείο κλειστό με κουρτίνες ή στορ... Κρίμα είναι στην τόσο δα μικρούλα παράσταση τη ζωή μας να ενσαρκώνουμε ρόλους κακούς όταν μπορούμε να κάνουμε και τον καλό.



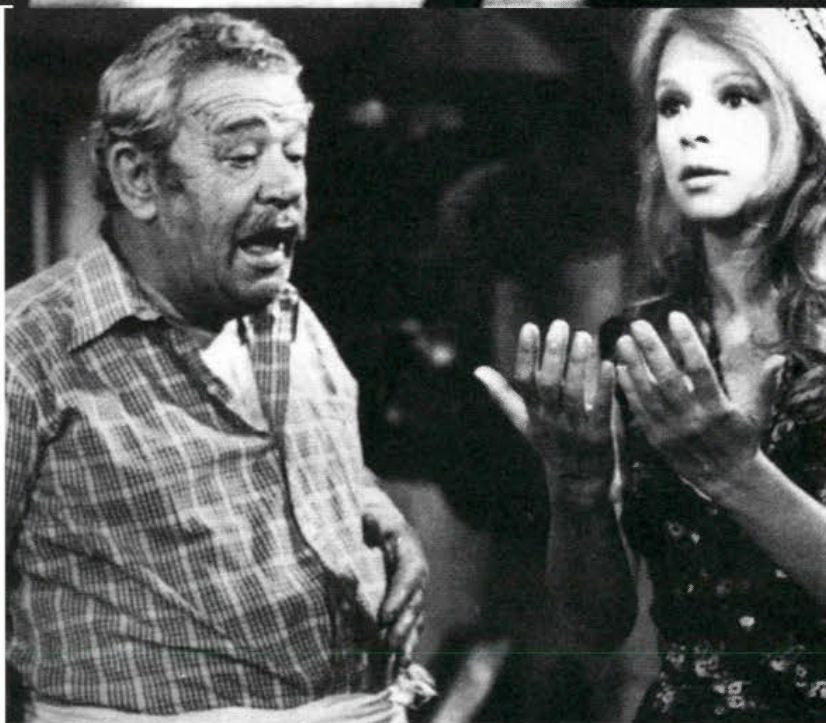
Η Αλίκη δικτάτωρ

Το 1972 η Βουγιουκλάκη έπαιξε ένα έργο με τίτλο «Η Αλίκη δικτάτωρ». Υπάρχουν όμως μερικοί που το έργο το παίζουν καθημερινά λόγω μιας θέσεως που τους δόθηκε (κι αυτό προσωρινά). Υπάρχουν γραμματείς δικτάτορες κάποιων στελεχών που σου βγάζουν την πίστη μέχρι να επικοινωνήσεις καθηκόντως με κάποιον.

Υπάρχουν δικτάτορες δ/ντές τμημάτων που τυραννούν με εκδίκηση κόσμο και κοσμάκι. Ούτε για... «κατούρημα» δεν αφήνουν τον κόσμο τους. Εκεί σκληροί κι αδυσώπητοι στο κάθε τι... Απαγορεύεται ετούτο, εκείνο, το άλλο. Βασανιστές, σκληροί κι ανελέητοι... Καλά από δ/ντές έχουμε ένα σωρό δικτάτορες... Και δ/ντές πωλήσεων που το έκαναν επιστήμη... Μέχρι ταξίδια διακοπών οργανώνουν το καλοκαίρι μήπως και μείνουν λίγο ελεύθεροι στο «πόπολο»... Και κάτι των παρασκηνίων να δεις! Δεν χαρίζονται πόντο! Χάρη με τίποτα! Γιατί τόση σκληράδα, ρε παιδιά, σ' αυτή τη μικρούλα ζωή μας; Βάλτε λίγο λαδάκι να μην τρίζουν οι πόρτες! Έλεος! Είναι δυνατόν να δουλέψουν «επιπλέον» άνθρωποι για κατάκτηση κορυφής έτσι;

Η Μαρία της σιωπής

Ήταν αισθηματικό δράμα του 1973 από τη Φίνος - Φιλμ με την Αλίκη Βουγιουκλάκη, τον καλό Παντελή Ζερβό, τον Αλέκο Αλεξανδράκη, τον Λαυρέντη Διανέλλο κ.ά. Αισθηματικό δράμα είναι και η πώληση μεταξύ αγοραστή - πελάτη. Οι κανόνες ίδιοι. Ο ένας θέλει να κατακτήσει τον άλλο και μέχρι να γίνουν όλα αυτά, παίζονται κάποια «παιχνίδια». Μέσα σ' αυτό το «παιχνίδι» η Σιωπή είναι πολύ μεγάλο κλειδί για ν' ανοίξουν πολλές πόρτες... Κάντε μια συνάντηση μ' αυτό το θέμα: «Ξέρουμε να σιωπούμε»; Πότε και γιατί σιωπούμε; Πρέπει να σιωπούμε; Για αναλύστε το σε μια απ' τις συναντήσεις τις εκπαιδευτικές σας και κάντε μια αυτοκριτική γι' αυτό για το οποίο χαρακτηρίζουν τους ασφαλιστές οι πελάτες και τους λένε ότι είναι «μπλα-μπλάδες» και ότι έχουν «λογοδιάρροια»... ή ότι αν αρχίσουν να μιλάνε, δεν ξεχνάνε να σταματήσουν, ή ότι για να γίνεις ασφαλιστής τάχα χρειάζεται «λέγειν»... Πιστεύω ότι αυτό που έλεγα κάπου στην εποχή του '80-'85 όταν ήμουν manager, ότι κάπου - κάπου «μουγγοί να ήταν οι ασφαλιστές» μόνοι τους θα ασφαλιζονταν κάποιοι πελάτες, ίσως είχε δόση μεγάλης αλήθειας. Αχ σιωπή πόσο χρήσιμη είσαι ώρες-ώρες!...



Ένας ήρωας με παντούφλες

Ποιος δεν θυμάται τον Βασίλη Λογοθετίδη στον ρόλο του γερο-λεβέντη στρατηγού Δεκαβάλα και το άγαλμα που του στήσανε και τις τιμές και παράτες του υπουργού, ενώ αυτός δεν είχε να πληρώσει το ηλεκτρικό κ.λπ., κ.λπ. και που η γυναίκα του έψαχνε να του ράψει το πανταλόνι, που ενώ αυτός είχε δοξάσει την Ελλάδα η σύνταξη ήταν μικρή και δεν τ' άβγαζε πέρα... Ξέρω πολλούς managers με παντούφλες στην ελληνική αγορά. Είναι αυτοί οι λεβέντες που έδωσαν μάχες να φτιαχθούν άνθρωποι και εταιρίες, είναι αυτοί οι επικεφαλής δ/ντές ασφαλιστών και διοικητικοί που άσπρισαν τα μαλλιά τους στο να κάνουν «χίλια δυο» για την ανάπτυξη και σήμερα τους πέταξαν στην άκρη για λόγους «εκσυγχρονισμού» ή από αγνωμοσύνη... Ξέρω και έναν στο ύψος του Λογοθετίδη, Βασίλη τον λένε κι αυτόν, που κάποια εποχή Άτλας ωραίος κράτησε μια ολόκληρη εταιρία, αλλά τον έφαγε το σκοτάδι και η φτώχεια σε τιμές και αναγνώριση... Τον ξέχασαν εύκολα οι ευεργετημένοι... και η λέξη «το προσήκον» δεν ίσχυσε γι' αυτόν... Το κράτος και οι εταιρίες είναι τσιγγούνηδες κάποιες φορές. Οι εταιρίες έχουν αίθουσες «για ξένους», έχουν αγάλματα και πίνακες, δεν έχουν ένα άγαλμα «ΤΩ ΑΓΝΩΣΤΩ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ» έτσι για συμβολική τιμή των ηρώων που μένουν με παντούφλες, ενώ ήταν ΠΡΩΤΟΙ ΤΩΝ ΠΡΩΤΩΝ, ΠΡΩΤΑΓΩΝΙΣΤΕΣ, ΠΡΩΤΑΘΛΗΤΕΣ κ.λπ.... Ήταν αυτοί οι φίλοι μου που μπέρδεψαν την πραγματικότητα και τις εταιρίες και δεν ήξεραν αν η επιτυχία ενός ασφαλιστή είναι έργο δικό του ή του δ/ντού του... Όπως έγραψε και ο Ψαθάς για τον Λογοθετίδη ότι ήταν «συμφορά για τον συγγραφέα, γιατί ήταν αδύνατο να καταλάβει ο συγγραφέας αν η επιτυχία οφειλόταν στο έργο του ή στον ηθοποιό»...

Μα τι λεβέντες ήταν αυτοί οι πρωταγωνιστές του '70-'80. Τον χειμώνα τον σκληρό του 1942, όπως λένε, ήταν να ανέβει το έργο του Αλέκου Λιδωρίκη «Ανδρας - Γυναίκα - Διάβολος» και ο Λογοθετίδης προβληματίζεται πώς θα παίξει τον νεαρό εραστή πλάι στον Μυράτ; Είπε τότε στον Λιδωρίκη: «Βρε αδελφέ μου, εγώ θα παίξω τον ωραίο; Κι εγώ θα φάω τον Μυράτ; Σάμπως δεν μου τα λες καλά...». «Βασίλη, του είπε ο Λιδωρίκης, η ομορφιά βγαίνει από την προσωπικότητα, από την ψυχική λεβεντιά, από τη γνώση του ωραίου, από την εξυπνάδα...».

«Μωρέ τι λες!», απάντησε ο Λογοθετίδης που έπαιξε τον ωραίο, τον εραστή, τον χορευτή και νίκησε με επιτυχία για μισή Κατοχή... Έτσι όπως έπαιξαν τον ωραίο οι δ/ντές μας οι παλιοί, που έβαλαν τις εταιρίες στο χρηματιστήριο των δια. παίρνοντάς τες απ' τον δρόμο, απ' τον αέρα, απ' το τίποτα. Αυτοί οι «ζητιάνοι» του δρόμου, οι πλασιέ, οι παλιομοδίτες με τα παλιά ετοιματζίδικα κοστούμια, οι πειναλέοι για δόξα και άνοδο, οι αταξίδευτοι, οι πρώην υπαλληλίσκοι, οι συνταξιούχοι, οι νοικοκυρές, οι απολλυμένοι και διωγμένοι απ' το Δημόσιο, οι πτωχευμένοι. Αυτοί αγάπησαν τη δουλειά και τον ασφαλιστή όσο κανένας απ' τους γενικούς ή την πολιτεία. Και με άφραστη συναισθηματικότητα τούς οδήγησαν να γίνουν μεγάλοι, πρώτοι, μοναδικοί, άφραστοι, ενώ αυτοί έμειναν απλώς οι δ/ντές, σκέτοι από αυτούς τους μεγάλους ήρωες που δεν έχουν ανάγκη επίθετα... Έτσι τα φέρνει πάντα η μοίρα και μην πάνε να πούνε τίποτα κάποιοι «επικεφαλής» σημερινοί, γιατί οι κακομοίρηδες ανήκουν και αυτοί στους αυριανούς ήρωες με παντούφλες, απλώς καθυστέρησαν λίγο να το καταλάβουν.



Γιώργος Γιακουμάκης:

Το «μυστικό» της πρωτιάς

Βρίσκεται στον ασφαλιστικό χώρο από το 1980. Έχει τελειώσει Μηχανικός Αεροσκαφών, αλλά από το 1987 τον κέρδισε το «γερό σκαρί» της Generali. Στο Συνέδριο Πωλήσεων της Generali Life, που πραγματοποιήθηκε πρόσφατα στο Ηράκλειο Κρήτης, βραβεύθηκε ως ο 1ος Περιφερειακός Διευθυντής Ανάπτυξης του ομίλου. Ο Γιώργος Γιακουμάκης ζει και εργάζεται στη Μεγαλόνησο και μας μιλάει για τη βράβευσή του, αλλά και για το... ταπεραμέντο των Κρητών.

Συνέντευξη στον Θεοδόση Τσίνα



Ερ.: Κύριε Γιακουμάκη, τι σημαίνει για εσάς η βράβευση από τον όμιλο Generali;

Γ.Γ.: «Βράβευση σημαίνει αναγνώριση, σημαίνει επιβράβευση των προσπαθειών ενός ολόκληρου χρόνου των συνεργατών μου για να υπερβούμε τους στόχους μας. Αναγνώριση και επιβράβευση ήταν για μας η απόφαση της εταιρίας να διοργανώσει το συνέδριό της για την έναρξη της νέας χιλιετίας στην Κρήτη, ένα συνέδριο που θα μείνει αξεχάστο στους συνεργάτες της Generali».

Ερ.: Ποιο είναι το «μυστικό» της επιτυχίας σας ως περιφερειακός διευθυντής ανάπτυξης; Ποιες είναι οι συνταγές της «πώλησης»;

Γ.Γ.: «Πιστεύω ότι δεν υπάρχουν μυστικές συνταγές. Ο ασφαλιστικός κλάδος κτίστηκε σιγά - σιγά, μεγάλωσε και γιγαντώθηκε από τις ίδιες τις ανάγκες των ανθρώπων και τις απαιτήσεις των καιρών. Σ' αυτό βοήθησε κάθε κρίκος που αποτελεί την αλυσίδα της ασφαλιστικής οικογένειας. Στην πορεία των χρόνων έχει διαπιστωθεί πλέον ότι δεν αρκεί μόνο το ταλέντο στις πωλήσεις, ακόμα πιο σημαντική είναι η ποιότητα των συμβουλών και των κατευθύνσεων που ο manager δίνει στην ομάδα της οποίας ηγείται, το ίδιο ισχύει και για τον περιφερειακό διευθυντή, ο οποίος επιλέγει και κατευθύνει τους managers της περιφέρειάς του. Και επειδή

Γ. Γιακουμάκης, 1ος περιφερειακός Διευθυντής Ανάπτυξης, Generali.

επιτυχία ίσον σωστή διαδικασία, είναι σίγουρο ότι αν κάποιος ακολουθήσει τη διαδικασία βήμα βήμα, έχει προσωπικούς στόχους, ρεαλιστικούς, και γνωρίζει πολύ καλά το χώρο του, επιλέγει σωστά τους συνεργάτες του, έχει διορατικότητα, πιστεύω ότι έχει και σίγουρη την επιτυχία. Τώρα για το αν θέλει να είναι και πρώτος, ας μην το ξεχάσει ούτε ένα λεπτό».

Ερ.: Η κατάκτηση της πρωτιάς οφείλεται και στη διάθεση κάποιων συγκεκριμένων προϊόντων της Generali τα οποία έκαναν τη διαφορά;

Γ.Γ.: «Δεν νομίζω ότι μόνο το προϊόν είναι αυτό που θα σε οδηγήσει στην κορυφή. Η κατάκτηση της κορυφής είναι ένας δρόμος που ξεκινάει από το πρώτο λεπτό του χρόνου έως το τελευταίο, με συγκεκριμένους στόχους, με σωστή διαδικασία χρόνου και συμπεριφορών για να έλθει το επιθυμητό αποτέλεσμα».

Ερ.: Υπάρχουν κάποια ιδιαίτερα χαρακτηριστικά στην αγορά της Κρήτης ή ο πελάτης είναι παντού ο ίδιος;

Γ.Γ.: «Πιστεύω ότι ο πελάτης είναι ίδιος παντού, το πρόβλημα είναι αν ο manager ή ο ασφαλιστικός σύμβουλος αφογκράζεται τις ανάγκες των ανθρώπων, τις κάνει δικές του και δεν μιλάει την ξύλινη και απόμακρη γλώσσα. Αυτό που πιστεύω ότι κάνει τη διαφορά στην Κρήτη είναι ότι εμείς οι Κρητικοί βάζουμε συχνά το νήμα ψηλά και τις περισσότερες φορές καταφέρνουμε να βγούμε πρωταθλητές. Αυτό οφείλεται στο πείσμα μας, στη μαχητικότητά μας, αλλά και στο ταπεραμέντο μας. Ξέρουμε να αγωνιζόμαστε και να ξεχωρίζουμε».

Ερ. Πώς βλέπετε την πορεία της αγοράς των ασφαλείων εν όψει και των εξελίξεων από την αναμενόμενη μεταρρύθμιση στο ασφαλιστικό; Αναβαθμίζεται και διευρύνεται ο ρόλος της;

Γ.Γ.: «Ο εικοστός πρώτος αιώνας που ανατέλλει, βρίσκει την ανθρωπότητα με τεράστιες κατακτήσεις και μεταβολές που φαινόταν και ήταν ασύλληπτες πριν από μερικά χρόνια. Στον καινούργιο αυτό ανα-

τέλλοντα νέο κόσμο, τον ραγδαία εξελισσόμενο και αναπτυσσόμενο καλούμαστε να ανταποκριθούμε στην πρόκληση των καιρών και να θέσουμε θεμέλια ασφαλή και υγιή, πάνω στα οποία θα πατήσουν και θα κτίσουν οι μελλοντικές γενιές. Πιστεύω ότι σήμερα περισσότερο από ποτέ δίνεται η δυνατότητα αναβάθμισης του ρόλου και επαγγελματός μας και ότι είμαστε ώριμοι πλέον για να αντιμετωπίσουμε τις νέες προκλήσεις».

Ερ. Τι προσδοκούν οι πελάτες από τον ασφαλιστή τους; Λαμβάνοντας υπ' όψιν ότι ο ασφαλισμένος είναι πλέον και επενδυτής, πιστεύετε ότι χρειάζεται μια πιο ειδική ενημέρωση - υποστήριξη στα λεγόμενα χρηματοοικονομικά προϊόντα;

Γ.Γ.: «Ο πελάτης τώρα ξέρει περισσότερα, έχει απαιτήσεις, είναι διαφορετικός, έχει ωριμάσει και έτσι η πώληση γίνεται μια εξαιρετικά ελκυστική, μα και δύσκολη υπόθεση. Έγινε πιο δύσκολη σήμερα γιατί οι προκλήσεις που βομβαρδίζουν πανταχόθεν σε χρηματοοικονομικό επίπεδο, το σημερινό ενημερωμένο και υποψιασμένο πλέον αγοραστικό κοινό, είναι ποικίλες και καταγιστικές. Μπορεί να προστέθηκαν στην γκάμα των προσφερομένων υπηρεσιών μας πολλές και θα προστεθούν σίγουρα και άλλες που αφορούν αυτό τον τομέα, δυσχέραναν όμως αρκετά τον σκοπό του δικού μας αντικειμένου, που είναι η ανάληψη του κινδύνου και η προστασία του ασφαλισμένου σ' ένα ασφαλιστήριο συμβόλαιο».

Ερ. Διακρίνετε κάποια ιδιαίτερη προτίμηση των πελατών σε προϊόντα της Generali, τα οποία ανοίγουν νέους δρόμους στην ασφαλιστική αγορά;

Γ.Γ.: «Τα νέα προϊόντα της Generali, που από τον Ιούνιο του 2000 ήλθαν στην ελληνική αγορά, είναι αποτέλεσμα ερευνών και μελέτης, βάσει των νέων συνθηκών της αγοράς και των αναγκών που έχει ο πελάτης. Ας μην ξεχνάμε ότι η Generali ενδιαφέρεται για τον άνθρωπο πελάτη ή άνθρωπο συνεργάτη. Πιστεύω ότι τα νέα προϊόντα είναι από τα καλύτερα στην ελληνική

αγορά, είναι αρκετά ευέλικτα, έχουν πλήρη διαφάνεια, χαμηλό κόστος και δυνατότητα υψηλών αποδόσεων και ο καλά ενημερωμένος πελάτης δείχνει ιδιαίτερη προτίμηση».

Ερ. Το μέλλον ανήκει σ' όλους όσους δραστηριοποιούνται στην αγορά ή πλέον ο επαγγελματισμός ξεκαθαρίζει το ανθρώπινο δυναμικό που πρέπει να παραμείνει στο συγκεκριμένο χώρο εργασίας; Οι γνώσεις μπορούν από μόνες τους να οδηγήσουν στην κορυφή ή χρειάζονται και κάποια άλλα πράγματα, λίγο πιο συναισθηματικά;

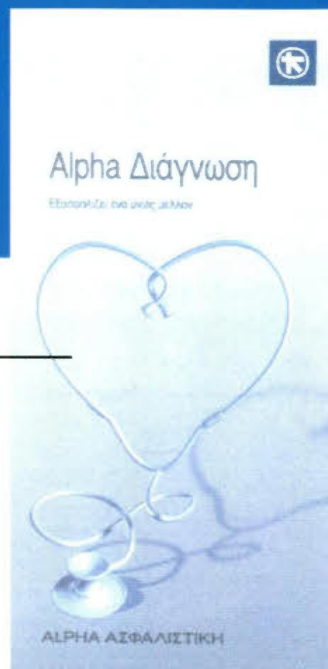
Γ.Γ.: «Το μέλλον ανήκει σίγουρα στους επαγγελματίες, είναι πρόκληση και όχι απειλή για τα χρόνια που έρχονται. Σίγουρα οι γνώσεις είναι ένα συστατικό της τελικής επιτυχίας, όμως από μόνο του δεν ολοκληρώνει το αποτέλεσμα. Η Generali στηρίχτηκε και στηρίξε το ανθρώπινο δυναμικό της, τους συνεργάτες της, ακούμπησε πάνω τους, και αυτοί από τη μεριά τους τη βοήθησαν να γίνει υπεραιωνόβια. Και αυτό είναι αξιοθαύμαστο στην εποχή της ταχύτητας, του fast food, και της προχειρότητας που πολλές φορές βιώνουμε τριγύρω μας. Μόνο με αμοιβαίες σχέσεις εμπιστοσύνης, κοινούς στόχους και οράματα πετυχαίνει κανείς τέτοια αποτελέσματα, και η Generali υπερηφανεύεται γι' αυτό».

Ερ. Ποιο το πλεονέκτημα της Generali που σας δίνει το προβάδισμα έναντι των άλλων εταιριών της αγοράς;

Γ.Γ.: «Το καράβι που λέγεται Generali είναι ένα γερό σκαρί, με παγκόσμια παρουσία και εμπειρία. Είναι εταιρία πρωτοποριακή σε πολλούς τομείς, άντεξε και αντέχει στους κλυδωνισμούς και στις παγκόσμιες αναταράξεις που συντελούνται στον ασφαλιστικό χώρο παγκοσμίως. Πιστεύω ότι δίνει τη δυνατότητα και σε μένα, αλλά και στους συνεργάτες μου να αγναντεύουμε με αισιοδοξία και σιγουριά το μέλλον μας».



**ALPHA
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ**



Alpha Διάγνωση

Εξασφαλίζει ένα υγιές μέλλον

Αξιόπιστος έλεγχος υγείας με εξυπηρέτηση υψηλής ποιότητας

H Alpha Ασφαλιστική σε συνεργασία με τον όμιλο Ιατρικού Αθηνών, έχοντας πλήρη επίγνωση της σημασίας της πρόληψης στη διαφύλαξη της ανθρώπινης υγείας, προσφέρουν το Alpha Διάγνωση. Οι δύο εταιρίες αξιοποίησαν εις το έπακρον τα δίκτυά τους και ήδη από τον Μάρτιο του 2001 το Alpha Διάγνωση διατίθεται στο κοινό προσφέροντας ολοκληρωμένες διαγνωστικές υπηρεσίες με τα πλέον ανεπτυγμένα και αξιόπιστα συστήματα εξετάσεων.

Το Alpha Διάγνωση παρέχει: • Δωρεάν ένα πλήρες check-up ετησίως • Δωρεάν πλήρη προγενετικό έλεγχο • Διαγνωστικές εξετάσεις με παραπεμπτικό του θεράποντος ιατρού σας, στα συμβεβλημένα με την εταιρία διαγνωστικά κέντρα, μέχρι του ποσού των ευρώ 2.934,70 ή των Δρχ. 1.000.000 ετησίως, με 70% κάλυψη της δαπάνης. • Έκπτωση 20% για όλες τις εξετάσεις επί των τιμών του διαγνωστικού κέντρου, όταν δεν υπάρχει παραπεμπτικό θεράποντος ιατρού.

CHECK UP ΓΙΑ ΑΝΔΡΕΣ

- Καρδιολογική εξέταση
- Η.Κ.Γ. (με διάγνωση)
- Γενική αίματος
- Γενική ούρων
- Σάκχαρο
- Ουρία
- Ουρικό οξύ
- Χοληστερίνη
- Τριγλυκερίδια
- HDL
- LDL
- Κρεατινίνη
- Ακτινογραφία θώρακος

Για άνδρες ηλικίας μεγαλύτερης των 45 ετών, στις ανωτέρω εξετάσεις θα συμπεριλαμβάνεται και PSA (προστατικό αντιγόνο)

CHECK UP ΓΙΑ ΓΥΝΑΙΚΕΣ

- Καρδιολογική εξέταση
- Η.Κ.Γ. (με διάγνωση)
- Γενική αίματος
- Γενική ούρων
- Σάκχαρο
- Ουρία
- Ουρικό οξύ
- Χοληστερίνη
- Τριγλυκερίδια
- HDL
- LDL
- Κρεατινίνη
- Test Pap
- Ακτινογραφία θώρακος

Για γυναίκες ηλικίας μεγαλύτερης των 45 ετών, στις ανωτέρω εξετάσεις θα συμπεριλαμβάνεται και μαστογραφία.

ΠΡΟΓΕΝΕΤΙΚΟΣ ΕΛΕΓΧΟΣ

- Ομάδα αίματος
- Rhesus
- Τοξόπλασμα IgG
- Τοξόπλασμα IgM
- VDRL
- Αυστραλιανό Αντιγόνο (HBs Ag)
- Ερυθρά IgG
- Ερυθρά IgM
- CMV IgG
- CMV IgM
- Αντισώματα Ηπατίτιδος C (Anti - HCV)
- Σίδηρος ορού
- Σάκχαρο Ο'
- Γενική Αίματος
- Ηλεκτροφόρηση Αιμοσφαιρίνης (Hb)
- Καλλιέργεια τραχηλικού επιχρίσματος για μυκόπλασμα
- Γενική Ούρων

Το πρόγραμμα έχει ισόβια διάρκεια, εφόσον συνδυάζεται με οποιαδήποτε από τις παροχές νοσοκομειακής περίθαλψης της Alpha Ασφαλιστικής και επιδέχεται ετήσια τιμητική αναπροσαρμογή του ορίου καλύψεως, εφόσον το επιθυμεί ο πελάτης. Από τα πλεονεκτήματα που πρέπει επίσης να αναφερθούν, είναι ότι μπορεί να παρέχεται προς τους ενδιαφερομένους **ανεξάρτητα από τη βασική ασφάλιση ζωής**, αλλά και το χαμηλό ετήσιο κόστος του προγράμματος ανάλογα την ηλικία του ασφαλιζόμενου.

ΗΛΙΚΙΑ
Από 1 έως 18 έτη
Από 19 έως 45 έτη
Από 46 έως 65 έτη
65 έτη και άνω

ΕΤΗΣΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ

| Σε ευρώ | Σε Δραχμές |
|---------|------------|
| 58,69 | 20.000 |
| 117,39 | 40.000 |
| 161,41 | 55.000 |
| 205,43 | 70.000 |

Σε περίπτωση Μονίμου Ολικής Ανικανότητας συνεχίζεται να απολαμβάνετε τα προνόμια της παροχής και η Alpha Ασφαλιστική εγγυάται και αναλαμβάνει για λογαριασμό σας την καταβολή του ασφαλιστρού. Επιλέγοντας την Alpha Διάγνωση, γίνεστε αυτόματα κάτοχος, δωρεάν, της Μαγνητικής Κάρτας που σας εξασφαλίζει διακεκριμένη εξυπηρέτηση στα συμβεβλημένα διαγνωστικά κέντρα. Το εκτενές δίκτυο των σύγχρονων συμβεβλημένων κέντρων καλύπτει σήμερα όλα τα γεωγραφικά διαμερίσματα της Ελλάδας και συνεχώς διευρύνεται. Τέλος, με ένα τηλεφώνημα στο 0801-68600 ή στο (01) 680 0652-3 (για κλήση από κινητό), μπορείτε να ενηρωθείτε για το πλησιέστερο σ' εσάς συμβεβλημένο διαγνωστικό κέντρο και να κλείσετε άμεσα ραντεβού για check-up, προγενετικό έλεγχο ή διαγνωστικές εξετάσεις.

**ΦΟΙΝΙΞ
ΑΣΚΛΗΠΙΟΣ**

Για τον άνθρωπο & τη ζωή



2



3



4

**ΦΟΙΝΙΞ
ΑΣΚΛΗΠΙΟΣ**

ΓΙΑ ΤΟΝ ΑΝΘΡΩΠΟ ΚΑΙ ΤΗ ΖΩΗ

Ενα νέο πρόγραμμα δημιούργησε και προσφέρει η εταιρία. Πρόκειται για το Φοίνιξ - Ασκληπίος, το οποίο δεν είναι ένα απλό ασφαλιστικό προϊόν, αλλά ένα ολοκληρωμένο σύστημα καλύψεων και υπηρεσιών από τις οποίες ο πελάτης μπορεί να επιλέξει αυτές που ικανοποιούν τις απαιτήσεις του.

Στόχος της εταιρίας είναι να υποστηρίξει και να καθοδηγήσει τον καταναλωτή όποτε αυτό καταστεί αναγκαίο. Για το σκοπό αυτό έχει δημιουργήσει κέντρο επικοινωνίας, το οποίο λειτουργεί 24 ώρες το 24ωρο, 24ωρη τηλεφωνική υπηρεσία αναγγελίας συμβάντων, 24ωρη εξυπηρέτηση και παροχή ιατρικών συμβουλών, καθώς επίσης παρέχει τη δυνατότητα επίσκεψης ιατρών στο σπίτι, υγειονομική αερομεταφορά ενώ συντονίζει και την πρόσβαση στις υπηρεσίες υγείας.

Επιλέγοντας κάποιος το συγκεκριμένο πρόγραμμα ιδιωτικής ασφάλισης απολαμβάνει καλύψεις που έχουν να κάνουν με τη νοσηλεία ή χειρουργείο μιας ημέρας, με δαπάνες μεταμοσχεύσεων, κάλυψη για εκπατρισμό προκειμένου να πραγματοποιηθεί θεραπευτική αγωγή, κάλυψη για απώλεια εισοδήματος από ατύχημα ή ασθένεια, καθώς επίσης και κάλυψη για τη φροντίδα επειγόντων περιστατικών υγείας κατά τη διάρκεια ταξιδιού.

Παράλληλα, περιλαμβάνει ασφάλιση για σοβαρές παθήσεις υγείας (καρκίνος, εγκεφαλικό, παράλυση κ.λπ.) και εξωνοσοκομειακές παροχές όπως διαγνωστικές εξετάσεις, φυσικοθεραπεία και εξετάσεις προγενετικού ελέγχου, ενώ παρέχεται και η δυνατότητα επιλογής ελληνικής ή παγκόσμιας κάρτας υγείας (χρυσή, ασημένια, παγκόσμια).

Τα σημεία υπεροχής του συγκεκριμένου προγράμματος του Φοίνικα εντοπίζονται στην 24ωρη προσωπική εξυπηρέτηση, στο ευρύ και ολοκληρωμένο δίκτυο υγείας, στην ευέλικτη δομή του με δυνατότητα επιλογής καλύψεων και στην προσωπική επιλογή νοσοκομείου και γιατρού.

Επίσης, χαρακτηρίζεται επίκαιρο, μια και στηρίζεται στα δεδομένα και στις ιδιαιτερότητες της νέας εποχής, παρέχοντας πλήρη κάλυψη ή συμπληρωματική της κοινωνικής. Παράλληλα, παρέχει ειδικά προγράμματα για στελέχη επιχειρήσεων και ελεύθερους επαγγελματίες (αθλητές, καλλιτέχνες), ενώ σε ό,τι αφορά τα οικονομικά του πλεονεκτήματα προς τους ασφαλισμένους δίνει τη δυνατότητα εκπτώσεων σε οικογενειακά και ομαδικά συμβόλαια, πληρωμής ασφαλιστρών με δόσεις και φορολογική απαλλαγή ασφαλιστρών.

ΠΕΙΡΑΙΩΣ
Ζωής

Κάλυψη Υγείας

Απλά και ευέλικτα προσαρμόζεται στις δικές σας προσδοκίες και δυνατότητες

Η Πειραιώς Ζωής πιστή στη φιλοσοφία του ομίλου της Τράπεζας Πειραιώς, πρωτοπορεί στο χώρο της ασφαλιστικής αγοράς, προκειμένου να ικανοποιήσει τόσο τις σημερινές όσο και τις μελλοντικές σας ανάγκες και εισάγει νέες διαστάσεις στον τομέα της ασφάλισης ζωής και υγείας. Η Κάλυψη Υγείας είναι ένα πλήρες πρόγραμμα σχεδιασμένο απλά, αλλά και κατάλληλα ώστε να ανταποκρίνεται στις σύγχρονες συνθήκες και μεθόδους περίθαλψης, νοσηλείας και θεραπείας στα νοσοκομεία.

Η Κάλυψη Υγείας απευθύνεται σε κάθε άνδρα, γυναίκα και παιδί ανεξάρτητα από το είδος και την έκταση κοινωνικής ασφάλισης που τον καλύπτει, αλλά και με συνδυασμό της, αν χρειαστεί.

Μερικά από τα χαρακτηριστικά της υπηρεσίας αυτής είναι:

- Κάλυψη θεραπείας εντός νοσοκομείου και όχι απλά ένα νοσοκομειακό πρόγραμμα.
- Απεριόριστη κάλυψη εξόδων στην Ελλάδα.
- Ελεύθερη επιλογή νοσοκομείου.
- Επιλογή θέσης νοσηλείας.
- Επιλογή εκπιπτόμενου ποσού με αντίστοιχη έκπτωση στα ασφάλιστρα.
- Νοσοκομειακό και χειρουργικό επίδομα σε περίπτωση νοσηλείας σε κρατικό νοσοκομείο.

- Ημερήσια νοσηλεία - θεραπεία στο νοσοκομείο.
- Προ και μετά νοσοκομειακά έξοδα.
- Αποκλειστική νοσοκόμα μετά τη νοσηλεία.
- Επείγουσα αερομεταφορά εντός Ελλάδας.
- Κάλυψη 100% σε επείγον περιστατικό στο εξωτερικό (βάσει πίνακα παροχών).
- Κάλυψη 80% σε προγραμματισμένη νοσηλεία στο εξωτερικό (βάσει πίνακα παροχών).
- Επίδομα μητρότητας.

Όπως τόνισε ο διευθυντής Πωλήσεων της εταιρίας Παναγιώτης Ανωγιάτης, τα πλεονεκτήματα που απολαμβάνουν οι ασφαλιζόμενοι στην Πειραιώς Ζωής έχουν να κάνουν με:

- 1) Τα **χαμηλά ασφάλιστρα**, αφού είναι απαλλαγμένα από περιττές επιβαρύνσεις.
- 2) Παρουσία και υποστήριξη εντός και εκτός ελληνικών συνόρων. Σε οποιαδήποτε χώρα του κόσμου και αν βρισκόσαστε για διακοπές ή δουλειές και σας συμβεί ένα ιατρικά επείγον περιστατικό, η Πειραιώς Ζωής χάρη στη συνεργασία της με Κέντρο Διεθνών Νοσηλείων της Euro Cross International σας παρέχει τη δυνατότητα να λάβετε οδηγίες στα ελληνικά, σχετικά με το τι να κάνετε.

Alico **AIG Life**

Ασφαλιστικό πρόγραμμα unit linked

Alico
INVEST PLUS

Η Alico AIG Life διαθέτει στην αγορά ένα ασφαλιστικό πρόγραμμα της κατηγορίας των unit linked, με την ονομασία «Alico Invest Plus». Το «Alico Invest Plus» είναι πρόγραμμα τρίτης γενιάς και αποτελεί συνέχεια του «Υπερεπενδυτικού» και του «Alico Invest» που ήταν τα πρώτα ασφαλιστήρια συνδεδεμένα με επενδύσεις.

Το «Alico Invest Plus» είναι ένα ευέλικτο και αποδοτικό σύστημα εξασφάλισης, που δίνει τη δυνατότητα στον καταναλωτή να έχει μέσα από ένα ασφαλιστήριο συμβόλαιο ασφάλιση και συστηματική αποταμίευση, και μάλιστα με δυνατότητα επιλογής ως προς το πού θα επενδύονται τα χρήματά του.

Για τους σκοπούς της συστηματικής αποταμίευσης, το Alico Invest Plus μπορεί να δέχεται ετήσιες καταβολές τουλάχιστον 100.000 δρχ., που συσσωρεύονται στον Λογαριασμό Επένδυσης του Ασφαλιστηρίου.

Ο Λογαριασμός Επένδυσης, ανάλογα με την επιλογή του καταναλωτή, επενδύεται σε ένα από τα τρία διαθέσιμα εσωτερικά μεταβλητά κεφάλαια που η Alico AIG Life έχει δημιουργήσει ειδικά γι' αυτό το πρόγραμμα και τα οποία διαχειρίζεται η ίδια, αξιοποιώντας τα Αμοιβαία Κεφάλαια της Alico Eurobank, αλλά και την τεράστια εμπειρία που

η ίδια διαθέτει στον τομέα των επενδύσεων.

Τα διαθέσιμα εσωτερικά μεταβλητά κεφάλαια είναι τα:

- «Alico Invest Plus 1», που έχει συντηρητικό επενδυτικό προσανατολισμό.
- «Alico Invest Plus 2», που έχει ισορροπημένο επενδυτικό προσανατολισμό.
- «Alico Invest Plus 3», που έχει δυναμικό επενδυτικό προσανατολισμό.

Φυσικά, η επενδυτική επιλογή του καταναλωτή μπορεί να αλλάζει όποτε και όσες φορές ο ίδιος επιθυμεί.

Τέλος, το «Alico Invest Plus» δίνει τη δυνατότητα στον καταναλωτή να επιλέξει και κεφάλαιο κάλυψης της ζωής του μέχρι και 50πλάσιο της τακτικής ετήσιας καταβολής στο πρόγραμμα.

Ενδεικτικές αποδόσεις

| ALICO INVEST PLUS | Διάρκεια σε Έτη | Αξία Λογαριασμού Επένδυσης (δρχ./ευρώ) με ενδεικτική απόδοση 10% | | Αξία Λογαριασμού Επένδυσης (δρχ./ευρώ) με ενδεικτική απόδοση 20% | |
|--|-----------------|--|------------|--|--------------|
| | | ΔΡΧ. | ΕΥΡΩ | ΔΡΧ. | ΕΥΡΩ |
| Άνδρας ηλικίας 30 ετών με ετήσιο ασφάλιστρο 260.000 δρχ./763,02 ευρώ | 25 | 20.718.492 | 60.802,62 | 111.426.672 | 327.004,17 |
| Κεφάλαιο Ασφάλισης Ζωής: 0 | 30 | 33.785.167 | 99.149,43 | 269.249.742 | 790.167,99 |
| | 35 | 54.037.091 | 158.582,81 | 647.483.529 | 1.900.171,77 |
| Άνδρας ηλικίας 40 ετών με ετήσιο ασφάλιστρο 600.000 δρχ./1.760,82 ευρώ | 15 | 15.797.138 | 46.359,91 | 37.760.488 | 110.815,81 |
| Κεφάλαιο Ασφάλισης Ζωής: 0 | 20 | 28.473.908 | 83.562,46 | 95.776.620 | 281.075,92 |
| | 25 | 48.125.436 | 141.233,85 | 234.807.966 | 689.091,61 |

ΣΗΜΕΙΩΣΗ: Η ασφάλιση είναι συνδεδεμένη με εσωτερικά μεταβλητά κεφάλαια σε δρχ., δεν παρέχει εγγυημένη απόδοση και οι προηγούμενες αποδόσεις δεν διασφαλίζουν τις μελλοντικές. Ισοτιμία Ευρώ/Δρχ. = 340,75





Κλάδος χρηματικών απωλειών

Τις καλύψεις που αφορούν στις χρηματικές απώλειες που μπορεί να υποστεί μια επιχείρηση, αλλά και τις οικονομικές απώλειες που μπορεί να προκύψουν από επαγγελματικές ευθύνες ή και ευθύνες διευθυντών, υποστηρίζει ο κλάδος χρηματικών απωλειών (Financial Lines) της AIG Greece και του ασφαλιστικού συγκροτήματος Ν. Κανελλόπουλος - Χ. Αδαμαντιάδης.

Πιο συγκεκριμένα, για τις επιχειρήσεις του χρηματοοικονομικού χώρου υπάρχουν οι καλύψεις:

- **Κάλυψη τραπεζών**

Αφορά σε τραπεζικούς οργανισμούς και καλύπτει ζημιές από απιστία υπαλλήλων, κλοπές ή ληστείες στις εγκαταστάσεις ή στη διάρκεια των μεταφορών, από πλαστογραφίες κ.λπ.

- **Κάλυψη εγκλημάτων μέσω Η/Υ**

Αφορά σε τραπεζικούς οργανισμούς και καλύπτει ζημιές από ηλεκτρονική απάτη τρίτων, σε λογισμικά προγράμματα, σε αξιόγραφα με ηλεκτρονική μορφή κ.λπ.

- **Κάλυψη πιστωτικών καρτών**

Αφορά σε τραπεζικούς οργανισμούς και καλύπτει ζημιές από κατάχρηση πιστωτικών καρτών από κλοπή (μόνο ομαδικά συμβόλαια).

- **Κάλυψη χρηματοπιστωτικών επιχειρήσεων**

Αφορά σε χρηματοπιστωτικούς οργανισμούς και καλύπτει ζημιές από απιστία υπαλλήλων, κλοπές ή ληστείες στις εγκαταστάσεις ή στη διάρκεια των μεταφορών, επαγγελματικά λάθη, κ.λπ.

- **Κάλυψη κινητών τηλεφώνων**

Αφορά στην κάλυψη κινητών τηλεφώνων και την κατάχρησή τους από κλοπή (μόνο ομαδικά συμβόλαια).

- **Επαγγελματική αστική ευθύνη χρηματοοικονομικών / χρηματοπιστωτικών εταιριών**

Αφορά σε χρηματοοικονομικούς οργανισμούς και καλύπτει ζημιές σε τρίτους από παράνομες πράξεις ή παραλείψεις κατά την άσκηση του επαγγέλματός τους. Για τις επιχειρήσεις που δεν ανήκουν στον χρηματοοικονομικό τομέα,

όπως εμπορικές, βιομηχανίες, βιοτεχνίες κ.λπ. προσφέρονται τα εξής:

- **Κάλυψη απώλειας χρημάτων**

Αφορά στην κάλυψη απώλειας χρημάτων από απιστία υπαλλήλων, απώλειες στις εγκαταστάσεις ή κατά τη διάρκεια της μεταφοράς, πλαστογραφία καταθετών και ζημιές από πλαστά νομίσματα.

- **Κάλυψη μεταφοράς χρημάτων**

Αφορά στην κάλυψη απώλειας χρημάτων συνεπεία ληστείας ή κλοπής κατά τη διάρκεια της μεταφοράς τους.

- **Κάλυψη κλοπής περιεχομένου χρηματοκιβωτίου**

Αφορά στην κάλυψη απώλειας χρημάτων σε χρηματοκιβώτιο ή και σε ταμεία.

- **Κάλυψη εμπιστοσύνης υπαλλήλων**

Αφορά στην κάλυψη απώλειας χρημάτων από απιστία υπαλλήλων. Για επαγγελματίες προσφέρεται:

- **Κάλυψη επαγγελματικής αστικής ευθύνης διαφόρων ειδικοτήτων**

Αφορά στην κάλυψη οικονομικών απωλειών του επαγγελματία (είτε φυσικό είτε νομικό πρόσωπο) που προέρχονται από απαιτήσεις τρίτων συνεπεία παράνομης πράξης ή παράλειψης αποκλειστικά και μόνο κατά την άσκηση των επαγγελματικών δραστηριοτήτων του. Μπορούν επίσης, να καλυφθούν και η απώλεια εγγράφων και οι οικονομικές απώλειες συνεπεία δυσφήμισης και συκοφαντίας. Τέλος, για όλες τις επιχειρήσεις (ανώνυμες εταιρίες) προσφέρεται:

- **Ευθύνη διευθυντών και στελεχών εταιριών**

Αφορά στην κάλυψη οικονομικών απωλειών των διευθυντών, των ανωτάτων στελεχών και των μελών του Δ.Σ. μιας επιχείρησης ή και της ίδιας επιχείρησης, οι οποίες προέρχονται από απαιτήσεις τρίτων συνεπεία παράνομης πράξης ή παράλειψης των διευθυντών, ανωτάτων στελεχών, μελών Διοικητικού Συμβουλίου, αποκλειστικά και μόνο κατά την άσκηση των διοικητικών και διευθυντικών καθηκόντων τους.



...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:



Le Monde

Πρόγραμμα ασφάλισης κατοικιών Maison

Η ασφαλιστική εταιρία Le Monde σχεδίασε και προσφέρει στους πελάτες της τα πολυασφαλιστήρια κατοικίας, προκειμένου να εξασφαλιστούν απ' όλους τους πιθανούς κινδύνους που μπορούν να απειλήσουν την οικία τους. Πρόκειται για το πρόγραμμα Ασφάλισης Κατοικιών Maison, το οποίο χωρίζεται στα πακέτα Maison I, για ασφάλιση κτιρίου και περιεχομένου κύριας κατοικίας, Maison II, για κτίριο ή και περιεχόμενο κύριας κατοικίας, Maison Simple, για κύρια και εξοχική κατοικία και Maison Secondaire, για ασφάλιση εξοχικής - δευτερεύουσας κατοικίας. Αναλυτικά προσφέρονται:

Καλύψεις Maison I

Για κτίριο: περιλαμβάνει καλύψεις από πυρκαγιά, έκρηξη, φωτιά από δάσος, πτώση αεροσκαφών, πλημμύρα, θραύση και διαρροή σωληνώσεων, κακόβουλη ενέργεια κλέφτη, χαρτόσημο αποζημίωσης, κάλυψη σε αξία καινούργιου.

Για περιεχόμενο: όλα τα παραπάνω και επιπλέον κάλυψη για κλοπή με διάρρηξη ή αναρρίχηση.

Τα ετήσια ασφαλιστήρια ανά εκατ. ασφαλιζόμενου κεφαλαίου είναι: για το κτίριο 770 δρχ. και για το περιεχόμενο 1.400 δρχ. Επίσης το Maison I περιλαμβάνει προαιρετικές καλύψεις για βραχυκύκλωμα, τρομοκρατικές ενέργειες μεμονωμένες, τρομοκρατικές ενέργειες κατά τη διάρκεια στάσεων και απεργιών (ΣΕΤ), καθώς και ασφάλιση σεισμού για την οποία είναι απαραίτητη προϋπόθεση η δήλωση του έτους κατασκευής και το νούμερο αδειας οικοδομής.

Τα ετήσια ασφαλιστήρια ανά εκατομμύριο ασφαλιζόμενου κεφαλαίου ανέρχονται: βραχυκύκλωμα 5.000 δρχ., τρομοκρατικές ενέργειες μεμονωμένες 300 δρχ., ΣΕΤ

τρομοκρατικών 680 δρχ. και σεισμός 2.300 δρχ.

Καλύψεις Maison II

Περιλαμβάνει πλήθος καλύψεων σχετικών με το κτίριο ή και το περιεχόμενο. Ενδεικτικά αναφέρονται: πρόσκρουση οχήματος, έξοδα πρόσκαιρης παραμονής σε ξενοδοχείο, αποκομιδή ερειπίων κ.λπ.

Τα ετήσια ασφαλιστήρια ανά εκατομμύριο ασφαλιζόμενου κεφαλαίου είναι για το κτίριο 1.100 δρχ. και για το περιεχόμενο 2.000 δρχ., ενώ το πρόγραμμα περιλαμβάνει και προαιρετικές καλύψεις για βραχυκύκλωμα και σεισμό.

Καλύψεις Maison Simple

Περιλαμβάνει καλύψεις για πυρκαγιά από κεραυνό, ευρεία έκρηξη, πρόσκρουση οχήματος, πτώση αεροσκαφών και καπνό, ενώ στις προαιρετικές καλύψεις περιλαμβάνεται ο σεισμός.

Το πακέτο συμπληρωματικών καλύψεων για όλα τα παραπάνω προγράμματα προβλέπει μεταξύ άλλων τη δαπάνη επισκευής ηλεκτρονικών συσκευών, κάλυψη ατυχημάτων από ηλεκτροπληξία, έξοδα πυρόσβεσης και ζημιές κατά την πυρόσβεση μέχρι 15% του ασφαλιζόμενου κεφαλαίου κ.λπ.

Καλύψεις Maison Secondaire

Περιλαμβάνει καλύψεις για το κτίριο και περιεχόμενο εξοχικής - δευτερεύουσας κατοικίας με ετήσια ασφαλιστήρια ανά εκατ. ασφαλιζόμενου κεφαλαίου 1.500 δρχ. και 3.000 δρχ. αντίστοιχα.

Στις προαιρετικές καλύψεις του προγράμματος περιλαμβάνεται κι αυτή από σεισμό.

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ

Ασφάλιση Αστικής Ευθύνης Σκαφών

Προϋποθέσεις ανάληψης και τιμολόγηση κινδύνου

A. Βασικό ελάχιστο ολικό ασφαλιστήριο: δρχ. 35.000 (euro 102,71)

Προϋποθέσεις ισχύος του ανωτέρω ελάχιστου βασικού ασφαλιστήριου:

- Ασφάλιστρα καταβλητέα τοις μετρητοίς, εφάπαξ.
- Το σκάφος να είναι ιδιωτικής αναψυχής (όχι θαλάσσιο μέσο αναψυχής, π.χ. jet ski, seabike, κ.λπ.).
- Η περίοδος λειτουργίας του σκάφους να είναι 6 μήνες.

| | ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ 1 | ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ 2 |
|----------------------------|-------------------------|--------------------------|
| Σωματικές βλάβες | 15.000.000 δρχ. | 50.000.000 δρχ. |
| Υλικές ζημιές | 5.000.000 δρχ. | 30.000.000 δρχ. |
| Ανώτατη ευθύνη | 20.000.000 δρχ. | 50.000.000 δρχ. |
| Ασφάλιστρα (ανά σκάφος) | 8.000 δρχ. (euro 23,48) | 13.000 δρχ. (euro 38,15) |
| Απαλλαγή (ανά υλική ζημιά) | 20.000 δρχ. | 50.000 δρχ. |

- Το καύσιμο της μηχανής του σκάφους να είναι βενζίνη.

- Η ιπποδύναμη της μηχανής του σκάφους να είναι μέχρι 50 HP.

B. Για σκάφη με ιπποδύναμη μηχανής μεγαλύτερη από 50 HP ισχύουν τα κάτωθι ολικά ασφαλιστήρια:

- Ιπποδύναμη από 51 έως 100 HP 42.000 δρχ. (euro 123,25)

- Ιπποδύναμη από 101 έως 200 HP 48.000 δρχ. (euro 140,87)

- Ιπποδύναμη από 201 HP και άνω 55.000 δρχ. (euro 161,41)

Γ. Επασφάλιστρα

- Για κάλυψη αστικής ευθύνης από και προς σκιέρ, χρήστες θαλασσίου αλεξιπτώτου, θαλασσίας «μπανάνας» και «δακτυλιδιού» 5% επί του ασφαλιστήριου του σκάφους

- Για κάλυψη επαγγελματικών σκαφών 15% επί του ασφαλιστήριου του σκάφους

- Για χρήση πετρελαίου ως καύσιμο 5% επί του ασφαλιστήριου του σκάφους

- Κάλυψη σχολής εκμάθησης θαλασσίων σπορ 5% επί του ασφαλιστήριου του σκάφους

Δ. Για θαλάσσια μέσα αναψυχής (jet ski, seabikes, κ.λπ.)

Δρχ. 80.000 (euro 234,78) ανά θαλάσσιο μέσο αναψυχής.

Ε. Για θαλάσσια ποδήλατα, κανό, πλεούμενα άνευ μηχανής (τα οποία δεν υπόγονται στις διατάξεις περί υποχρεωτικής ασφάλισης)

Προτείνονται δύο διαφορετικά προγράμματα κάλυψης:

Στο πρόγραμμα αυτό υπάρχει η δυνατότητα ομαδικής έκπτωσης για σκάφη του ίδιου ιδιοκτήτη. Έτσι από 5 έως 10 σκάφη έχουν έκπτωση 15%, ενώ από 10 σκάφη και άνω 20%.

Υπολογισμός ασφαλιστήριου

Διάρκεια ασφάλισης Ποσοστό επί του ετησίου ασφαλιστήριου

| | |
|------------------------|------|
| Έως 45 ημέρες | 75% |
| Από 46 έως 120 ημέρες | 90% |
| Από 121 έως 365 ημέρες | 100% |

Πρέπει να επισημάσουμε ότι δεν καλύπτονται επαγγελματικά αλιευτικά σκάφη και σκάφη παλαιότητας άνω των 20 ετών.

...ατί... υπάρχει κόσμος για σας



ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟΥ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ



...σκέψου INTERAMERICAN



ΤΕΧΝΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ

INTERAMERICAN ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ

INTERAMERICAN

Ασφάλιση ηλεκτρονικού εξοπλισμού

Λόγω της μεγάλης σημασίας που έχουν αποκτήσει σήμερα οι ηλεκτρονικοί υπολογιστές για τη λειτουργία μιας επιχείρησης, ή ακόμη και ένα νοικοκυριό, το παρακάτω ασφαλιστικό πρόγραμμα αποκτά βαρύνουσα σημασία. Και αυτό γιατί από μια τέτοια ζημιά ενδέχεται ακόμη να κινδυνεύσει και η λειτουργία της ίδιας της επιχείρησης.

Με το σύνθημα «κάντε save στον ηλεκτρονικό σας εξοπλισμό» η Interamerican ασφαλίζει τους ηλεκτρονικούς σας υπολογιστές, έναντι: 1) βλαβών κατά τη λειτουργία, 2) πτώσης και θραύσης, 3) κακόβουλων ενεργειών τρίτων. Συμπληρωματικά επίσης, μπορούν να εξασφαλισθούν έξοδα επανεγγραφής δεδομένων που χάθηκαν λόγω της βλάβης που προκλήθηκε, ή ακόμη

καλύψεις λόγω ζημιών από σεισμό, απεργίες, οχλαγωγίες, κ.λπ. Εξαιρέσεις στις καλύψεις υπάρχουν (δόλος, βαριά αμέλεια, σκόπιμη ενέργεια, κ.λπ.).

Εκτός από τους ηλεκτρονικούς υπολογιστές, υπάρχει η δυνατότητα καλύψεων και άλλων κατηγοριών ηλεκτρονικού εξοπλισμού, όπως για παράδειγμα:

- Ραδιοφωνικών και τηλεοπτικών studio
- Δορυφορικών συστημάτων
- Ιατρικών μηχανημάτων
- Συστημάτων φωτισμού και γραφικών τεχνών.

Έχετε σκεφτεί τα πάντα για την εταιρία σας;

Έχετε σκεφτεί τα πάντα για την εταιρία σας; Τι θα απαντούσατε σε κάποιον που θα σας πρότεινε στο ασφαλιστήριο συμβόλαιο της εταιρίας σας να υπάρχει κάλυψη έναντι τρομοκρατικής ενέργειας, μεταφοράς χρημάτων, χρηματοκιβωτίου, κάλυψη εμπιστοσύνης υπαλλήλου, κάλυψη απώλειας κερδών, κάλυψη έναντι καθίζησης ή υποχώρησης του εδάφους; Έναντι αυτών μπορείτε προαιρετικά να ασφαλιστείτε στο πρόγραμμα Ασπίς Επιχείρηση, το οποίο βέβαια προσφέρει και πολλές βασικές καλύψεις. Το Ασπίς Επιχείρηση διαμορφώνεται ανάλογα με τις ιδιομορφίες της επιχείρησής σας και περιλαμβάνει τεχνική βοήθεια 24 ώρες επί 365 ημέρες το χρόνο, έκτακτη οικονομική εισφορά σε περίπτωση ζημιάς, έκπτωση λόγω μη ζημιάς, καταβολή πλήρους αποζημίωσης χωρίς την παρακράτηση του χαρτοσήμου.

Το Ασπίς Επιχείρηση για παράδειγμα περιλαμβάνει στις βασικές του καλύψεις: πυρκαγιά (και από δάσος και από κεραυνό), έκρηξη από οποιαδήποτε αιτία, ζημιά από καπνό, πλημμύρα, καταιγίδα, χιόνι, χαλάζι, ζημιά από πτώση αεροσκάφους, από βραχυκύκλωμα, από πρόσκρουση οχήματος, καθώς και από κακόβουλες πράξεις (κλοπή, διάρρηξη, βανδαλισμός, κ.ά.).

Το πρόγραμμα μπορεί να περιλαμβάνει απομάκρυνση συντριμμάτων, θραύση κρυστάλλων και καθρεφτών, ληστεία ταμείου, αστική ευθύνη λειτουργίας επιχείρησης-καταστήματος, κ.ά.

Όπως αναφέρθηκε, το πρόγραμμα προσφέρει και μια σειρά προαιρετικών καλύψεων, που ενδέχεται να είναι ιδιαίτερα ενδιαφέρουσες για την επιχείρησή σας.



ΑΣΠΙΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ

ΑΣΠΙΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ

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



LEON & PARTNERS

Ραντεβού με την εφορία: Δάνειο «Εύκολοι φόροι»

Το ετήσιο, τουλάχιστον, «ραντεβού με την εφορία», ελάχιστοι μέχρι στιγμής έχουν καταφέρει να το αποφύγουν και μάλιστα οι περισσότεροι εξ αυτών λόγω των πολύ χαμηλών εισοδημάτων που κερδίζουν. Τώρα λοιπόν που η ημερομηνία υποβολής των φορολογικών δηλώσεων έχει εκπνεύσει και που αναμένουμε τα εκκαθαριστικά σημειώματα, πιθανόν η ενημέρωσή για το δάνειο «εύκολοι φόροι» που προσφέρει η Εθνική Τράπεζα να μας φανεί χρήσιμη. Η Εθνική λοιπόν Τράπεζα προσφέρει δάνειο για αποπληρωμή φόρων ύψους από 300.000 δραχμές έως και οκτώ εκατομμύρια δραχμές, το οποίο μπορεί να αποπληρώσει είτε το σύνολο του οφειλόμενου ποσού προς το Δημόσιο, είτε μέρος αυτού. Η εξόφληση του δανείου γίνεται σε μηνιαίες τοκοχρεολυτικές δόσεις, ενώ παρέχεται στον πελάτη η δυνατότητα να προχωρήσει σε πρόωρη

(μερική ή ακόμη και ολική) εξόφληση του χρέους του χωρίς να υποστεί οποιαδήποτε επιβάρυνση. Για την έγκριση του δανείου απαιτείται ελάχιστο ετήσιο ατομικό εισόδημα ανώτερο των δύο εκατ. δραχμών, ή άλλες εξασφαλίσεις.

Και εργομάστε τώρα να εξετάσουμε την επιβάρυνση του πελάτη από το δάνειο, η οποία είναι το επιτόκιο, ένας φόρος 0,6% του Ν. 128/75, καθώς και έξοδα δανείου ίσα με 90 ευρώ (30.650 δραχμές). Σε ό,τι τώρα αφορά στο επιτόκιο, αυτό μπορεί να είναι σταθερό ή κυμαινόμενο. Στην περίπτωση επιλογής σταθερού επιτοκίου, αυτό ανέρχεται σε 11,75% όταν δεν υπάρχουν εξασφαλίσεις και 10% όταν υπάρχουν εξασφαλίσεις. Αντίθετα, εάν επιλεγεί το κυμαινόμενο επιτόκιο, τότε αυτό ανέρχεται σε 12,25% όταν δεν υπάρχουν εξασφαλίσεις και σε 10,5% όταν υπάρχουν.

ΕΥΦΟΡΙΑ

Δάνειο Εύκολοι Φόροι Και η εφορία γίνεται "ευφορία".

• Το Δάνειο Εύκολοι Φόροι χορηγείται σε Ενώ • απευθύνεται αποκλειστικά σε φυσικά πρόσωπα για την εξόφληση οφειλών τους στην Εφορία ή σε Οργανισμούς Κοινωνικής Ασφάλισης • παρέχεται με ιδιαίτερα ευνοϊκό σε Οργανισμούς Κοινωνικής Ασφάλισης, σταθερό ή κυμαινόμενο επιτόκιο • μεγάλη διάρκεια αποπληρωμής.

74 ΝΑΙ ΤΕΛΟΣ 71 • 5-6/2001

ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ ΔΑΝΕΙΑ ΕΘΝΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ Μπορείτε να βασιστείτε!

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

Συμβάσεις... ανασφάλειας

Ρευστές οι σχέσεις της αγοράς στο «ανοικτό» θέμα των προμηθειών, αλλά αντιμετωπίσιμες με σωστή εκπαίδευση, οργάνωση και νέους χώρους δράσης των διαμεσολαβούντων

Επιμέλεια: Θεοδόσης Τσίνας

Νέες σχέσεις και νέοι κανόνες αναζητούνται σε μια ρευστή αγορά που τρέχει να προλάβει τις εξελίξεις του ευρωπαϊκού της περιβάλλοντος. Τα εναλλακτικά δίκτυα, επί των θυρών, αναζητούν όλο και μεγαλύτερο μερίδιο αγοράς, οι εταιρίες αναζητούν οικονομίες κλίμακος που θα επιτρέψουν την αποκλιμάκωση του κόστους, ενώ τα παραδοσιακά δίκτυα αμύνονται έχοντας ως όπλο τα μεγάλα πακέτα ασφαλιστρών που έχουν συσσωρεύσει στα χρόνια της λειτουργίας τους.

Το επόμενο διάστημα και μέχρι το 2003, είναι βέβαιο ότι πολλά θα κριθούν σε επίπεδο συσχετισμών αλλά και σε ό,τι αφορά την ενίσχυση ή αντιθέτως την αποδυνάμωση υφιστάμενων σχημάτων της αγοράς, που πλέον δοκιμάζονται σε πιο δύσκολες και ανταγωνιστικές συνθήκες.

Στο ρεπορτάζ που οργάνωσε το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» με τη συμμετοχή συντονιστών, ασφαλιστικών συμβούλων, μεσιτών και πολλών πρακτόρων, καταβάλλεται μια προσπάθεια ώστε να αναδειχθούν τα προβλήματα στα βαθιά νερά των συμβάσεων, αλλά και το μέλλον μιας σχέσης που «κρατάει χρόνια», των διαμεσολαβούντων και των ασφαλιστικών εταιριών.

Ασφαλώς, το ρεπορτάζ μας δεν μπορούσε να είναι εξαντλητικό. Καταγράφει, όμως, απόψεις αξιόλογων και αξιόμαχων στελεχών της αγοράς, οι οποίοι διατύπωσαν τις θέσεις τους πάνω σ' ένα ζήτημα που θα απασχολεί για καιρό ακόμη το ασφαλιστικό πεδίο δράσης. Ο κλάδος, σύμφωνα με τη γνώμη πολλών παραγόντων του, περνά μια περίοδο επαναπροσδιορισμού και ανασύνταξης. Οι εξελίξεις τρέχουν και η απλή παρακολούθησή τους μπορεί να είναι εκτός από πολυτέλεια, και επικίνδυνη, αφού μπορεί να αφήσει έξω από το παιχνίδι της αναδιανομής της πίτας όσους δεν βρίσκονται μαχητικά διαθέσιμοι απέναντι στα νέα δεδομένα.

Οι απόψεις των στελεχών που φιλοξενήθηκαν στο περιοδικό είναι μετρημένα αισιόδοξες στην πλειονότητά τους. Όλοι, όμως, μιλούν για την ανάγκη κατάρτισης των ανθρώπων που ενεργοποιούνται επαγγελματικά στο χώρο της διαμεσολάβησης, ενώ παράλληλα υπολογίζουν ότι αν η αγορά αντιδράσει θετικά και οργανωμένα στις νέες προκλήσεις, όλα τα προβλήματα είναι δυνατόν να αντιμετωπιστούν.

Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ», σε επόμενα τεύχη του, θα επανέλθει στο θέμα των συμβάσεων παρακολουθώντας και καταγράφοντας τις σχέσεις των διαμεσολαβούντων με τις ασφαλιστικές εταιρίες σ' ένα από τα βασικά σημεία επαφής τους, που πρέπει να σημειωθεί, πρώτο αυτό άνοιξε τη συζήτηση για το συγκεκριμένο ζήτημα μεταξύ των κλαδικών εντύπων.

Στις επόμενες σελίδες παρουσιάζονται οι απόψεις των πρακτόρων και ασφαλιστικών συμβούλων και στο τεύχος Ιουλίου αυτές των μεσιτών και συντονιστών.

ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ

1. Σήμερα, η αγορά καλείται να αντιμετωπίσει δύο νέες συνθήκες: τον ανταγωνισμό που εντείνεται μεταξύ των ασφαλιστικών εταιριών, αλλά και ενάντι των τραπεζών οι οποίες έχουν εισέλθει στο Bancassurance, και τις δυνατότητες που παρέχουν οι νέες τεχνολογίες για πωλήσεις από απόσταση (internet, telemarketing). Πώς επηρεάζει την εικόνα του κλάδου σας ο συνδυασμός των δύο παραπάνω σε ό,τι αφορά τις αμοιβές σας και τις προμήθειες από τις συμβάσεις σας;
2. Ποια είναι η εικόνα που διαμόρφωσε η αγορά στο θέμα των προμηθειών την τελευταία δεκαετία λαμβάνοντας υπόψη τα στοιχεία που διαθέτετε;
3. Πώς προτιθέστε να αντιμετωπίσετε την πιθανή συμπίεση των ποσοστών προμήθειας από τις ασφαλιστικές εταιρίες και πόσο ασφικτική μπορεί να αποβεί για τον κλάδο σας;
4. Η προσπάθεια των ασφαλιστικών εταιριών να μειώσουν τα γενικά έξοδα βλέπετε να επηρεάζει τις προμήθειες;
5. Με ποιο τρόπο ο κλάδος σας μπορεί να εξασφαλίσει επικερδείς συμβάσεις και καλές προμήθειες με τις συνεργαζόμενες ασφαλιστικές εταιρίες; Βλέπετε την ανάγκη δημιουργίας κάποιων νέων προϊόντων, εκτός επενδυτικού χώρου, ώστε να καλυφθεί το κενό στην αγορά, που δημιούργησαν τα εναλλακτικά δίκτυα (Bancassurance, internet, telemarketing).
6. Υπάρχει αντίστοιχη εμπειρία - γνώση από τη διεθνή αγορά η οποία να δίνει και σε σας ιδέες για την ασφαλή αντιμετώπιση ενός τέτοιου προβλήματος είτε μέσω δημιουργίας ικανών συμμαχιών είτε άλλων αποτελεσματικών συνεργειών;
7. Πόσο θα επηρεαστεί το τελικό προϊόν που φτάνει στον καταναλωτή από μια πιθανή μείωση της προμήθειας (ποιοτικά, κόστος, κ.λ.π.);
8. Βλέπετε να περιορίζονται οι θέσεις εργασίας στον κλάδο σας και πόσο μια τέτοια περίπτωση σας δημιουργεί επαγγελματική ανασφάλεια;



Κων/νος Γρηγορόπουλος



Δημήτριος Βατός



Γιάννης Μάμαλης



Όλγα Βακάλη

Κων/νος Γρηγορόπουλος

1. «Ο κλάδος καταρχήν για να αλλάξει εικόνα θα πρέπει να περιχαρακωθεί άμεσα και με θεσμοθετημένα όργανα να υπάρχει έλεγχος και εποπτεία, οπότε να ξεχωρίσουν επιτέλους οι επαγγελματίες από τους ερασιτέχνες. Τώρα αν ο ρόλος των διαμεσολαβούντων κινηθεί προς τον ρόλο του πραγματικού συμβούλου απέναντι στον πελάτη με υψηλό επίπεδο παροχής υπηρεσιών και εξυπηρέτη-

“ Η μείωση της προμήθειας θα επιφέρει μείωση στο κόστος του τελικού προϊόντος, με ταυτόχρονη μείωση της ποιότητάς του και αυτό διότι ο αποδέκτης του προϊόντος δεν θα έχει την κατάλληλη εξυπηρέτηση μέσα στο χρόνο ”

σης, χωρίς να είναι απλά διαχειριστές χαρτοφυλακίων, κανένα εναλλακτικό δίκτυο δεν θα δημιουργήσει πρόβλημα. Ο ανταγωνισμός μεταξύ των εταιριών πάντα υπήρχε και θα υπάρχει, ενώ ίσως τελικά οδηγήσει σε καλύτερες υπηρεσίες προς τους πελάτες μας».

2. «Η μεγαλύτερη διαφοροποίηση στο θέμα των προμηθειών πιστεύω ότι ήρθε με την πλήρη τιμολογιακή απελευθέρωση στον κλάδο πυρός, η οποία ως φυσικό επόμενο είχε τη μείωση των προμηθειών».

3. «Σε ενδεχόμενη μείωση των ποσοστών προμήθειας – αν τελικά έρθει – θα μας οδηγήσει σε λύσεις όπως: α) δημιουργία μεγάλων μονάδων για περιορισμό των εξόδων, β) διαφοροποίηση συνεργασιών, γ) προσανατολισμό σε εξειδικευμένα προϊόντα».

4. «Σίγουρα θα επιφέρει μια αλλαγή στο υφιστάμενο καθεστώς προμηθειών, πλήττοντας κυρίως ορισμένους κλάδους όπως π.χ. τον κλάδο αυτοκινήτων».

5. «Ο μόνος τρόπος να εξασφαλίσει ο κλάδος μας επικερδείς συμβάσεις με τις ασφαλιστικές εταιρίες είναι εάν ο καθένας μας κρίνεται εκ του αποτελέσματος. Να κρίνεται δηλαδή με βάση την ικανοποίηση των συναλασσομένων, την παραγωγικότητα, την κερδοφορία. Όσον αφορά στα νέα προϊόντα, βεβαίως και χρειάζεται να δημιουργηθούν πιο σύγχρονα για την πλήρη κάλυψη των αναγκών του πελάτη. Προϊόντα τα οποία δύσκολα θα μπορούν να διατεθούν από εναλλακτικά δίκτυα και αυτό διότι τα προϊόντα αυτά θα είναι αρκετά εξειδικευμένα».

6. «Από την παρακολούθηση της διεθνούς αγοράς, το μήνυμα που πρέπει να λάβουμε όλοι όσοι ασχολούμαστε με τη διαμεσολάβηση είναι ότι η προχωρούμε στην πλήρη εξειδίκευσή μας σε κάποιον τομέα ή δημιουργούμε συμμαχίες (μεγάλες και καλά οργανωμένες μονάδες), διαφορετικά το μέλλον μας είναι αβέβαιο».

7. «Νομίζω ότι η μείωση της προμήθειας θα επιφέρει μείωση στο κόστος του τελικού προϊόντος, με ταυτόχρονη μείωση της ποιότητάς του και αυτό διότι ο αποδέκτης του

προϊόντος δεν θα έχει την κατάλληλη εξυπηρέτηση μέσα στο χρόνο. Είναι λάθος οι εταιρίες να σκέφτονται τη μείωση του κόστους ενός προϊόντος βάζοντας μπροστά αμέσως τη μείωση των προμηθειών. Υπάρχουν και άλλοι τρόποι να το επιτύχουν, χωρίς να θίξουν άμεσα τις προμήθειες».

8. «Οι θέσεις εργασίας βραχυπρόθεσμα θα μειωθούν και αυτό πρέπει να γίνει για την πλήρη εξυγίανση του κλάδου. Νομίζω πως δεν δημιουργεί κανένα πρόβλημα ή ανασφάλεια στους διαμεσολαβούντες, διότι κατά τη γνώμη μου θα είναι παροδικό. Σίγουρα, μελλοντικά και μέσα από την ανάπτυξη του κλάδου θα δημιουργηθούν νέες θέσεις εργασίας οι οποίες θα στελεχωθούν από επαγγελματίες».

Νικόλαος Πετρόπουλος



1. «Η ελληνική αγορά σήμερα βρίσκεται σε έναν αναβρασμό, όχι μόνο στο επίπεδο του χώρου μας, αλλά γενικότερα σε όλους τους τομείς του εμπορίου και παραγωγής. Στην Ελλάδα ο ρυθμός των εξελίξεων έχει μία καθυστέρηση περίπου 15-20 χρόνια, σε σχέση με τις ανεπτυγμένες αγορές. Οι συνθήκες ανταγωνισμού μεταξύ των εταιριών και των διαφόρων δικτύων διαμεσολαβούντων, πέρα από τους επαγγελματίες, διαμορφώνονται στο νέο πλαίσιο που επιβάλλει η Ε.Ε. και θα επηρεάσουν σε μεγάλο βαθμό τις σχέσεις τους, κυρίως με παραδοσιακά δίκτυα διαμε-

σολαβούντων. Η πίτα της αγοράς μοιράζεται πλέον και σε παράλληλα δίκτυα, τα οποία εκμεταλλεύονται με διάφορους και αντιδεοντολογικούς τρόπους τους πελάτες τους, αναγκάζοντάς τους να ασφαρίζονται με ευνοϊκές υποτίθεται ρυθμίσεις, τις οποίες εγκρίνουν και προωθούν οι εταιρίες, οι οποίες προκαλούν εσωτερικό ανταγωνισμό με τα παραδοσιακά τους δίκτυα. Οι ίδιες οι εταιρίες φέρνουν σε δύσκολη θέση τους επί σειρά ετών υποστηρικτές των ασφαλιστών τους και φυσικά αντιμέτωπους σε αυτή την πολιτική. Η αύξηση των προμηθειών και η μονομερής μείωση των ασφαλιστών σε αυτά τα δίκτυα αποδεικνύουν το αντίθετο με αυτό που ισχυρίζονται, ότι δηλαδή θέλουν να μειώσουν τις προμήθειες στα παραδοσιακά δίκτυα και να αυξήσουν τα ασφάλιστρα πάλι μονομερώς για να καλύψουν ζημιές και εξόδα».

2. «Τα παραδοσιακά δίκτυα επί σειρά ετών, καλόιστα, αποδέχονται αυτόν το μύθο, εγκλωβισμένα στην αναζήτηση λύσεων ανάμεσα σε επισφαλές εταιρίες, οι οποίες λειτουργούσαν και λειτουργούν με την ανοχή των αρμοδίων φορέων. Η αναγκαστική πλέον και θετική παράλληλα αναζήτηση οργανωμένων σχημάτων διαμεσολαβούντων δείχνει την πραγματική δύναμη, που διέθεταν, διαθέτουν και θα διαθέτουν τα παραδοσιακά δίκτυα μέσα από τη συσσώρευση μεγάλων πακέτων ασφαλιστών, τα οποία ασφαλώς και τα χρειάζονται οι ημεδαπές εταιρίες, αφού κινδυνεύουν να τα απολέσουν από εταιρίες του εξωτερικού».

3. «Σε συνδυασμό με το χρονικό ορόσημο του 2003, οι επαγγελματίες του χώρου, εφόσον ενισχύσουν την υποδομή και την οργάνωσή τους μέσα από συνεταιριστικές εταιρίες, δεν έχουν να φοβηθούν τίποτε, αντιθέτως μπορούν να διαμορφώσουν διαπραγματευτική ικανότητα σε σχέση με τις συμβάσεις τους. Επίσης, η ενίσχυση των κλαδικών φορέων σε ένα σώμα, μπορεί να επιβάλει και κανόνες δεοντολογίας, πιστοποιητικά ποιότητας των παρεχομένων υπηρεσιών των μελών τους, προβάλλοντας στο καταναλωτικό κοινό τη διαφορά μεταξύ ενός επαγγελματία συμβούλου και ενός δικτύου προσφορών. Η εμμονή στην πεπατημένη λειτουργία ενός μέσου πρακτορείου είναι μαθηματικά βέβαιο ότι θα το συρρικνώσει με τα σημερινά ισχύοντα μέτρα και σταθμά, αφήνοντας το έργο πολλών ετών, το οποίο στήριξε τη λειτουργία και ανάπτυξη ασφαλιστικών εταιριών στα χέρια επιτήδειων και όχι επαγγελματιών».

4. «Οι εταιρίες έχουν πάρει τις αποφάσεις τους. Μοιραία όμως και μπροστά στην πιθανή απώλεια μεγάλου όγκου παραγωγής τους από οργανωμένα σχήματα παραδοσιακών σχημάτων, επιλέγουν και συμφωνούν για ένα συμφέροντα τρόπο λειτουργίας και για τα δύο μέρη. Παράλληλα, αρκεί να υπάρχει η ανάλογη υποδομή, τα νέα σχήματα έχουν τη

δυνατότητα της διαχείρισης των κινδύνων, είτε στην ανάληψη είτε στη ζημιά, ελαφρύνοντας το έργο των εταιριών και μειώνοντας το κόστος λειτουργίας όπως θα γινόταν με τις Συντονιστικές εταιρίες διαχείρισης (νοσοκομειακά προγράμματα), οι οποίες αποδείχθηκαν τελικά ακριβότερες από ό,τι αρχικά είχε προϋπολογισθεί».

5. «Τα παραδοσιακά δίκτυα έχουν τη δυνατότητα της συλλογικής κάλυψης των πελατολογίων τους. Το 2003 οι διαμεσολαβούντες θα πρέπει να διαθέτουν εγγυητική κάλυψη για τις υπηρεσίες που θα προσφέρουν, ενώ τα παράλληλα δίκτυα θα περιορισθούν σε συγκεκριμένα πακέτα ασφαλίσεων, σύμφωνα με την κύρια απασχόλησή τους. Αυτό σημαίνει ότι έμμεσοι πελάτες των επαγγελματιών θα είναι αύριο και τα παράλληλα δίκτυα, τα οποία θα ενδιαφέρονται να αναπτύξουν τα πελατολόγια τους και σε άλλους κινδύνους και φυσικό είναι να παρέχουν κάθε προϊόν με

“ Η πίτα της αγοράς μοιράζεται πλέον και σε παράλληλα δίκτυα, τα οποία εκμεταλλεύονται με διάφορους και αντιδεοντολογικούς τρόπους τους πελάτες τους, αναγκάζοντάς τους να ασφαρίζονται με ευνοϊκές υποτίθεται ρυθμίσεις, τις οποίες εγκρίνουν και προωθούν οι εταιρίες, οι οποίες προκαλούν εσωτερικό ανταγωνισμό με τα παραδοσιακά τους δίκτυα ”

αντίστοιχη εγγυητική κάλυψη. Οι εξειδικευμένες ασφαλίσεις θα είναι αντικείμενο των επαγγελματιών, οι οποίοι θα διαθέτουν την υποδομή και την ανάλογη οργάνωση γι' αυτό».

6. «Η προαναφερόμενη ημερομηνία 2003 αφορά όλους τους εμπλεκόμενους στην αγορά μας. Στην Ε.Ε. αναφέρονται δύο βασικές κατηγορίες διαμεσολαβούντων. Αυτή των εξαρτημένων συμβάσεων και αυτή των μεσιτών. Οι μεσίτες είναι πολυμετοχικές εταιρίες οι οποίες έχουν την υποδομή και την οργάνωση ασφαλιστικής εταιρίας. Αυτές σχεδιάζουν και κατασκευάζουν προϊόντα, τα οποία προτείνουν σε ασφαλιστικές εταιρίες για την ανάληψή τους. Αντίστοιχα, εξειδικευμένα προϊόντα βλέπουμε δειλά - δειλά να προσφέρονται όχι μόνο στην αγορά τους, αλλά και στη δική μας αγορά».

7. «Ο καταναλωτής μελλοντικά θα γνωρίζει καλύτερα για το ασφαλιστικό προϊόν που θα

επιλέγει, αφού θα συνοδεύεται από πιστοποιητικά καταλληλότητας και ποιότητας για τις προσφερόμενες καλύψεις. Η μείωση του κόστους που επαγγέλλονται οι εταιρίες, δεν θα παίξει τόσο σημαντικό ρόλο στην ποιότητα των συμβολαίων. Η ελεγκτική πολιτική πιθανά να παίξει μεγαλύτερο ρόλο, η αναβάθμιση των φορέων των καταναλωτών να είναι καθοριστική για την κατοχύρωση των καταναλωτών».

8. «Το ποσοστό των ασφαλισμένων στην Ελλάδα είναι δραματικά χαμηλό και ακόμη χαμηλότερο είναι το μέσο ασφάλιστρο κάλυψης για κινδύνους ζωής, υγείας, φυσικών φαινομένων και αστικής ευθύνης (πέραν του αυτοκινήτου).

Η ελλιπής ενημέρωση, συνείδηση και κατοχύρωση του Έλληνα καταναλωτή δημιουργήσει δύο σημαντικούς δείκτες: α) των ανασφάλιστων και κατ' όνομα ασφαλισμένων και β) των καιροσκόπων διαμεσολαβούντων που

αλωνίζουν την αγορά. Ο περιορισμός των δύο αυτών δεικτών θα λειτουργήσει υπέρ των παραδοσιακών δικτύων, αυτών που εξελίσσονται, αναπτύσσονται, επενδύουν και προσφέρουν σωστές υπηρεσίες στην αγορά τους. Οι κλαδικές ενώσεις των διαμεσολαβούντων πρέπει να πάρουν τη σκυτάλη της μαζικής ενημέρωσης του κοινού με κάθε τρόπο και κόστος. Να επιβάλουν τα τυπικά και ουσιαστικά προσόντα και πέρα από αυτά που προβλέπονται ή θα προβλέπονται αύριο.

Η ενίσχυση του δείκτη των ενημερωμένων καταναλωτών και σωστά ασφαλισμένων θα μειώσει δραματικά και προς όφελος των επαγγελματιών τον δείκτη των καιροσκόπων. Η εμπιστοσύνη για τα παραδοσιακά δίκτυα θα αποκτηθεί με έμπρακτες κινήσεις και δικαστικές από τα ίδια και με ίδιους πόρους».

Όλγα Βακάλη

Μέλος Δ.Σ. Συνδέσμου Βορ. Ελλάδος

«Το bancassurance το οποίο εφήρμοσαν οι περισσότερες τράπεζες κατά την άποψή μου δεν έφερε τα αναμενόμενα αποτελέσματα που προσδοκούσαν οι τράπεζες που το εφήρμοσαν. Παρ' όλο που κατά την εφαρμογή του χρησιμοποιήσαν και το πρακτορειακό δίκτυο των θυγατρικών τους ασφαλιστικών εταιριών. Οπωσδήποτε όμως και η μέθοδος του bancassurance και οι πωλήσεις από απόσταση π.χ. Internet Telemarketing κ.λπ. επηρεάζουν αρνητικά την αγορά και αφαιρούν μέρος της παραγωγής από τους διαμεσολαβούντες (πράκτορες κ.λπ.).

Η εικόνα που διαμορφώθηκε όσον αφορά το θέμα των προμηθειών κατά την τελευταία δεκαετία είναι μάλλον θολή, ιδίως κατά την τελευταία πενταετία οπότε και απελευθερώθηκαν τα τιμολόγια αυτοκινήτων και πυρός. Η κάθε ασφαλιστική εταιρία ακολουθεί τη δική της τιμολογιακή και προμηθειολογική πολιτική, η οποία τελικά αποβαίνει εις βάρος του διαμεσολαβούντος.

Η συμπίεση των προμηθειών των αντασφαλιστών προς τις ασφαλιστικές, η αύξηση των διοικητικών εξόδων οι ενδεχόμενες αρνητι-

κούς τρόπους λειτουργίας – όπως π.χ. η συνεργασία με συναδέλφους ή και η ίδρυση εταιριών.

Η άποψή μου είναι πως αν μια πρακτορειακή ασφαλιστική επιχείρηση έχει εξασφαλίσει μια σωστή και σεβαστή παραγωγή ασφαλιστρων και έχει αποκτήσει την εμπιστοσύνη και εκτίμηση των ασφαλισμένων της, παράλληλα με μια απρόσκοπτη και καθαρή συνεργασία με τις ασφαλιστικές που συνεργάζεται, οπωσδήποτε έχει θέσει τα θεμέλια για ό,τι καλύτερο μπορεί να επιδιώξει. Επομένως η επιμόρφωση, η καλή γνώση του αντικειμένου, το σωστό μάρκετινγκ, οι καλές δημόσιες σχέσεις, η καλή και τίμια εικόνα που θα βγαίνει προς τα έξω είναι τα βασικά στοιχεία που θα επιτρέψουν στον πράκτορα να έχει εξασφαλίσει τις πιο επικερδείς συμβάσεις και τις καλύτερες προμήθειες.

Η δημιουργία νέων προϊόντων θα είναι ένα ακόμα συν για την κάλυψη των κενών που δημιουργήσαν τα εναλλακτικά δίκτυα.

Δεν υπάρχει σίγουρα αντίστοιχη εμπειριολογία από τη διεθνή αγορά η οποία να δίνει ιδέες για την ασφαλή αντιμετώπιση ενός τέτοιου προβλήματος. Είναι όμως δυνατόν να αποκτηθεί η εμπειρία μέσα από τη μελέτη και την επιμόρφωση και την καλύτερη γνώση

Δημήτριος Βατός

Μέλος Δ.Σ. Συνδέσμου Βορ. Ελλάδος

1. «Επειδή οι ασφάλειες στην Ελλάδα ακόμη πουλιούνται και δεν αγοράζονται, κανένας από τους νέους τρόπους και συνθήκες πωλήσεων ασφαλιστικών προϊόντων δεν μπόρεσε να αντικαταστήσει τους κλασικούς τρόπους που χρησιμοποιούνται από τους επαγγελματίες διαμεσολαβούντες. Σε αυτό το συμπέρασμα κατέληξαν σχετικές έρευνες. Αυτό σημαίνει ότι οι ασφαλιστικές εταιρίες στηρίζουν την παραγωγή συμβολαίων στους διαμεσολαβούντες και ως εκ τούτου ακόμη οι αμοιβές από προμήθειες θα είναι σε ικανοποιητικά επίπεδα».

2. «Οι χρηματοοικονομικές εξελίξεις της Ευρωπαϊκής Ένωσης και συνεπώς της χώρας μας μετά την ένταξή της, έχουν επηρεάσει θετικά την εξέλιξη σε κρίσιμους κλάδους, όπως στον κλάδο ζωής, αυτοκινήτου, πυρός. Δηλαδή το 1999, στην άνοδο του ελληνικού χρηματιστηρίου, τα αντίστοιχα προϊόντα Unit Linked είχαν μεγάλη αύξηση πωλήσεων, η πτώση των τραπεζικών επιτοκίων ώθησαν το κοινό στην αγορά νέων αυτοκινήτων και κατοικιών με υποχρεωτική ασφάλισή τους. Έτσι λοιπόν έδωσαν τη δυνατότητα στους διαμεσολαβούντες να αυξήσουν το εισόδημά τους».

3. «Η αντιμετώπιση στην πιθανή συμπίεση στα ποσοστά προμηθειών από τις ασφαλιστικές εταιρίες θα εξαρτηθεί από τις τότε συνθήκες και δεδομένα της αγοράς. Πάντως, τους επαγγελματίες διαμεσολαβούντες δεν θα πρέπει να τους τρομάζει αυτή η συνέπεια, διότι μπορούν να αντικαταστήσουν τα ασφαλιστικά προϊόντα με χρηματοοικονομικά, όπως δάνεια, κάρτες, Leasing, Αμοιβαία Κεφάλαια. Και επειδή είναι νέα προϊόντα τούς ενδιαφέρει να κερδίσουν μεγαλύτερο μερίδιο αγοράς, οπότε δεν θα επηρεασθούν τα ποσοστά των προμηθειών τους επί του συνόλου».

4. «Αν η μόνη λύση για τη μείωση των γενικών εξόδων των ασφαλιστικών εταιριών είναι η περικοπή προμηθειών, τότε θα είναι μέγα λάθος. Θα πρέπει να συμμετάσχουν και οι ασφαλιστικές εταιρίες στην προσπάθεια μείωσης εξόδων, με το να περιορίσουν ή να περικόψουν πολλά από τα λειτουργικά τους έξοδα».

Διότι στην αντίθετη περίπτωση, δηλαδή στη μονόπλευρη μείωση προμηθειών, θα είναι μπουμέραγκ για τις εταιρίες, αφού οι διαμεσολαβούντες δεν θα έχουν το κίνητρο με την προώθηση μη κερδοφόρων γι' αυτούς προϊόντων».

5. «Δεν πιστεύω ότι υπάρχει κάποιος συγκεκριμένος τρόπος στον κλάδο μας για επικερ-

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



κές επιπτώσεις τον τελευταίο χρόνο από το χρηματιστήριο αναγκάζουν πολλές ασφαλιστικές εταιρίες να συμπιέζουν (κατά την άποψή μου εσφαλμένα) το ποσοστό προμήθειας προς τους διαμεσολαβούντες.

Αυτό το γεγονός αναγκάζει τους διαμεσολαβούντες να επιλέγουν νέες συνεργασίες με καλύτερες συνθήκες και αμοιβές. Εκτός αυτού, επειδή και οι διαμεσολαβούντες αντιμετωπίζουν μεγαλύτερο κόστος λειτουργίας των γραφείων τους αναγκάζονται να βρουν

του αντικειμένου. Επίσης, δεν νομίζω ότι θα ωφεληθεί ο καταναλωτής από μια πιθανή μείωση της προμήθειας. Αντιθέτως, πιστεύω ότι ο καταναλωτής θα χάσει έναν καλό σύμβουλο, χωρίς παράλληλα να κερδίσει καταβάλλοντας μειωμένα ασφάλιστρα.

Τέλος, πιστεύω πως οπωσδήποτε θα υπάρξει μια ανακατάταξη και μείωση του αριθμού θέσεων εργασίας. Αλλά πάντα ελλοχεύει ο κίνδυνος της εγκατάστασης διαμεσολαβούντων από την Κοινή Αγορά στη χώρα μας».

“ Αν η μόνη λύση για τη μείωση των γενικών εξόδων των ασφαλιστικών εταιριών είναι η περικοπή προμηθειών, τότε θα είναι μέγα λάθος. Θα πρέπει να συμμετάσχουν και οι ασφαλιστικές εταιρίες στην προσπάθεια μείωσης εξόδων, με το να περιορίσουν ή να περικόψουν πολλά από τα λειτουργικά τους έξοδα ”

δείς συμβάσεις στο γενικό σύνολο των ασφαλιστικών εταιριών, αφού οι συμβάσεις φτιάχνονται ανάλογα με τις ανάγκες και την εμπορική πολιτική της κάθε εταιρίας, και πολλές φορές προβαίνουν σε ειδικές συμφωνίες ανάλογα με το χαρτοφυλάκιο του συνεργάτη. Όσον αφορά την ανάγκη δημιουργίας νέων προϊόντων, η άποψή μου είναι ότι θα πρέπει οι ασφαλιστικές εταιρίες να δημιουργήσουν εφάμιλλα τραπεζικά προϊόντα για τους πελάτες τους, ώστε αυτοί να αγοράζουν τα προϊόντα από τις ίδιες και όχι από τις τράπεζες, π.χ. δάνεια όλων των κατηγοριών, κάρτες και ακόμη μέσω θυγατρικών τους να δίνουν απευθείας τα προϊόντα ζήτησης, όπως κατοικίες, αυτοκίνητα κ.λπ.»

6. «Τους κανόνες της αγοράς τους ορίζουν οι μεγάλες ασφαλιστικές εταιρίες, τους οποίους στο τέλος τους επιβάλλουν με άμεσο ή έμμεσο τρόπο. Σίγουρα οι σύνδεσμοι διαμεσολαβούντων συνεργάζονται για την αντιμετώπιση γενικών προβλημάτων, έχοντας γνώση των διεθνών κειμένων της αγοράς και θα υπάρχουν αντίστοιχες προτάσεις. Πάντως υπολογίζω ότι διάφορες συνεργασίες και συμμαχίες δύσκολα θα πετύχουν για τους εξής λόγους: Πρώτον δεν υπάρχει υποδομή, δεύτερον είναι η διαφορετική διαμόρφωση χαρτοφυλακίου κατά γραφείο διαμεσολαβούντα όσον αφορά τη σύνθεσή του και το ύψος των ασφαλιστρών».

7. «Εφόσον τα πράγματα εξελιχθούν από τους ανωτέρω λόγους που αναφέραμε κατά των διαμεσολαβούντων και αναπόφευκτα ως τελική και μοναδική λύση θα είναι η μείωση της προμήθειας, τότε ίσως επηρεάσει την ποιότητα και το κόστος των προϊόντων εφόσον οι ασφαλιστικές εταιρίες θελήσουν πραγματικά να τα βελτιώσουν και όχι να τους δοθεί η ευκαιρία για να αυξήσουν την κερδο-

φορία τους».

8. «Δυστυχώς, επαγγελματική ανασφάλεια διακατέχει τον κλάδο μας συνεχώς, αφού ακόμη δεν έχει καταξιωθεί το επάγγελμα του διαμεσολαβούντος ασφαλιστικών εργασιών, επειδή το κράτος και οι ασφαλιστικές εταιρίες δίνουν τη δυνατότητα να ασχολείται όποιος θέλει και όποτε θέλει, από ερασιτεχνικά έως επαγγελματικά. Πρέπει τα κριτήρια για απόκτηση άδειας ασκήσεως του επαγγέλματος να στηρίζονται όχι μόνο σε τυπικά προσόντα, αλλά σε ουσιαστικά και ανάλογες σπουδές. Οπότε είναι αναγκαίο να περιορισθούν οι θέσεις εργασίας για να μπορέσουν να διατηρούνται οι επαγγελματίες και για να πάρει το επάγγελμά μας τη θέση που του αξίζει και τότε τα ανωτέρω προβλήματα στον κλάδο μας δεν θα υφίστανται, διότι οι βαθιές αιτίες για τη δημιουργία τους πηγάζουν και από την ποιότητα των διαμεσολαβούντων».

Γιάννης Μάμαλης

1. «Στο επίπεδο που η ψυχοσύνθεση του Έλληνα χρειάζεται την προσωπική επαφή και δημιουργία ανθρώπινων δεσμών μέσα από κάθε του συνεργασία, πιστεύω ότι οι νέες τεχνολογίες μπορεί αρχικά να οδηγήσουν σε κάποια μείωση προμηθειών, όμως η ανάγκη για πωλήσεις ανθρώπινες και προσωπικές θα επιφέρει την υποστήριξη των ανθρώπινων δικτύων πώλησης».

2. «Είναι γεγονός ότι σε κάποια προϊόντα οι προμήθειες μειώθηκαν με παράλληλη όμως αύξηση των ασφαλιστρών τους και ουσιαστικότερη παροχή υπηρεσιών και καλύψεων τα οποία οδήγησαν και σε αύξηση των πωλήσεων».

3. «Η μείωση των προμηθειών μπορεί κάλλιστα να αντιμετωπιστεί με τη δεδομένη αύξη-

ση των πωλήσεων που σημειώνεται στον κλάδο μας τον τελευταίο καιρό. Η ενδυνάμωση των σημείων πώλησης με συγχωνεύσεις και συνεργασίες θα τους προσδώσει την οικονομική δυνατότητα του να μπορέσουν όχι μόνο να αντεπεξέλθουν στη μείωση των προμηθειών αλλά και στο να βελτιώσουν κατά πολύ το επίπεδο των υπηρεσιών που παρέχουν».

4. «Στον κλάδο των διαμεσολαβούντων, τον οποίο πιστεύω ότι οι εταιρίες θέλουν να υποστηρίξουν, διότι είναι κλάδος με δυναμική και μηδενικά έξοδα γι' αυτές, θεωρώ ότι δεν θα υπάρξει σύντομα τουλάχιστον τέτοια επίπτωση».

5. «Με αύξηση παραγωγής και με αρίστευση των υπηρεσιών που θα παρέχονται μέσα από τον κλάδο μας, έτσι ώστε οι πελάτες να μένουν ευχαριστημένοι και αφενός να μειώνεται το διαχειριστικό κόστος των εταιριών (από τη στιγμή που οι περισσότερες υπηρεσίες θα προσφέρονται από τα σωστά οργανωμένα γραφεία μας) και αφετέρου θα διαφημίζονται κερδίζοντας έτσι και αυτές νέους πελάτες με ασφαλιστική συνείδηση. Νέα προϊόντα όσο αναπτύσσονται η κοινωνία μας και οι ανάγκες μας διαρκώς θα χρειάζονται. Όμως επιμένω ότι με την αναβάθμιση των υπηρεσιών μας θα μπορέσουμε να ικανοποιήσουμε περισσότερο τους πελάτες μας και να τους δώσουμε να καταλάβουν τη διαφορά της προσωπικής επαφής κατά τη διάρκεια της πώλησης όσο και στο after sales service η οποία χρειάζεται ανθρώπινο δυναμικό, γνώστες του επαγγέλματος και ειδικευμένη υποδομή. Δεν είναι τυχαίο ότι σε χώρες όπου ακόμα και οι σχέσεις των ανθρώπων είναι περιορισμένες και η έννοια του κέρδους αποτελεί ιδανικό, εταιρίες του τύπου dot com ναυάγησαν. Πολύ δε περισσότερο στη χώρα μας όπου η ιδιοσυγκρασία των πολιτών της είναι εντελώς διαφορετική».

6. «Ποιες περικοπές δεν έχουν οδηγήσει και σε μείωση στην ποιότητα και του ίδιου προϊόντος αλλά και του δικτύου προώθησής του; Αλλά πιστεύω ότι είναι λάθος να εξετάζουμε την περικοπή μεμονωμένα διότι, όπως σας εξήγησα, η περικοπή των προμηθειών αντιμετωπίζεται αρκεί να κατανοήσουμε ότι προσφέρουμε υπηρεσίες οι οποίες, εάν δίδονται με τον καλύτερο δυνατό τρόπο, τότε ο κύκλος εργασιών μας θα αυξάνεται».

7. «Περιορισμός στις θέσεις εργασίας θα έλεγα δεν θα υπάρξει. Ξεκινάει όμως να γίνεται κάτι το οποίο και η αγορά το χρειάζεται. Το φιλτράρισμα των επαγγελματιών από τους ερασιτέχνες και τους ευκαιριακούς ασφαλιστές. Επομένως οι θέσεις των επαγγελματιών όχι μόνο θα παραμείνουν ως έχουν, αλλά θα εδραιωθούν ακόμη περισσότερο».

Μια ασφάλεια Ζωής, Υγείας και Σύνταξης με πραγματικά χαμηλό κόστος...

Πού είναι;

Κι όμως είναι δίπλα σας. Μέσα σε κάθε κατάσταση Πειραιώς. Το πρόγραμμα Ζωής, Υγείας, Σύνταξης που σας αξίζει και σας ταιριάζει. Εσείς απλά, μπαίνετε στην Τράπεζα και το ζητάτε. Και γίνεται δικό σας. Σε κόστος που δεν πιστεύατε πια ότι υπάρχει.

Τόσο κοντά σου, όσο το κοντινότερο κατάστημα της Τράπεζας Πειραιώς

ΠΕΙΡΑΙΩΣ Ζωής



Νίκη Κατσογιάννη



Θόδωρος Χαραλαμπίδης



Μ. Γαλάνη



Νίκη Κατσογιάννη

Ταμίας Δ.Σ. του ΠΣΑΣ

Ασφ. Σύμβουλος Εθνικής Ασφαλιστικής

«Είναι αλήθεια ότι την τελευταία δεκαετία διαμορφώθηκε ένα εντελώς διαφορετικό τοπίο στον κλάδο της ιδιωτικής ασφάλισης σε όλους τους τομείς της. Πωλήσεις, εξαγορές, συγχωνεύσεις, επεκτάσεις ασφαλιστικών εταιριών μεταξύ τους, τραπεζών μεταξύ τους, τραπεζών και ασφαλιστικών εταιριών προκάλεσαν πολλούς προβληματισμούς και ανακατατάξεις στον κλάδο μας. Από την άλλη πλευρά η κατάσταση των ταμείων, η καθημερινή ανασφάλεια, οι γρήγοροι και εξοντωτικοί ρυθμοί μας, η επιθυμία μας να βρούμε τρόπους να καλύψουμε την οικονομική, προσωπική, οικογενειακή μας ανασφάλεια με τη σιγουριά – μεγάλη ή μικρότερη – που μας δίνει ένα επενδυτικό ή ασφαλιστικό συμβόλαιο, οδήγησαν στη δημιουργία νέων ασφαλιστικών προγραμμάτων. Ένα χαρακτηριστικό της δεκαετίας που μας πέρασε, ήταν η γρήγορη μεταβολή δεκτών όπως ο πληθωρισμός, τα επιτόκια, οι ρυθμοί ανάπτυξης, με αποτέλεσμα την προσαρμογή μας – θέλοντας και μη – στα νέα δεδομένα. Υπήρξε λοιπόν και υπάρχει πληθώρα προγραμμάτων επενδυτικών, συνταξιοδοτικών, όπως και υγείας, νοσοκομειακής περίθαλψης, ασφάλειας ζωής, απώλειας εισοδήματος, ανικανότητα, προστασίας οικογενείας, ή και κάλυψη περιουσίας, πυρός, σεισμού, περιεχόμενα και αστικής ευθύνης (τροχοφόρων, σκαφών, ιδιωτική, επαγγελματική κ.λπ.). Και μέχρι εδώ ίσως να συμφωνήσουμε ότι δεν υπάρχει μεγάλη διαφορά από τη δεκαετία του '80 και τις αρχές της δεκαετίας του '90. Η είσοδος όμως στο χώρο ή στο χορό με "άγριες διαθέσεις" και βεβαίως από θέση ισχύος, ομίλων τραπεζών συνεργαζομένων κατά μεγάλο ποσοστό με ασφαλιστικές εταιρίες, μας υποχρέωσε να επεκτείνουμε τις δραστηριότητές μας. Η αρχή έγινε με την πώληση χρηματοοικονομικών προγραμμάτων, συνεχίσαμε με τις πιστωτικές κάρτες και φθάσαμε στην προώθηση προϊόντων καταναλωτικής και κτηματικής πίστης. Από τη μέχρι σήμερα πορεία του κλάδου μας μπορούμε να καταλήξουμε στα εξής συμπεράσματα: "Τράπεζες, ασφαλιστικές εταιρίες, διαμεσολαβούντες και εναλλακτικά δίκτυα συνυπάρχουν, ίσως όχι πάντα αρμονικά, αλλά πάντως χωρίς σοβαρά προβλήματα στις σχέσεις τους, αφού άλλωστε οι ρόλοι είναι ξεκάθαροι και το έργο αντέχει πολλούς πρωταγωνιστές". Στο θέμα των προμηθειών θα είμαστε ευτυχώς αν τα ποσοστά με τα οποία αμειβόμαστε είναι κατοχυρωμένα στις συμβάσεις. Και αυτό γιατί οι συμβάσεις μιλούν πλέον για ανώτατα όρια προμηθειών και οι εγκύκλιοι για ποσοστά προμηθειών που ισχύουν καθημερινά και τα οποία ακολουθούν τον δείκτη του χρηματιστηρίου του τελευταίου έτους. Η ύπαρξη συμφωνιών για το ύψος των προμηθειών, ειδικότερα σε περιπτώσεις προσέλκυσης ατόμων ή ομάδων από τον ανταγωνισμό, δεν επηρεάζει τα γενικά στοιχεία που υπάρχουν. Όλοι γνωρίζουμε πολύ καλά, ότι τα προϊόντα που ακουμπούν τον κλάδο ζωής αποτελούν τον βασικό κορμό των ενδιαφερόντων

ασφαλιστικών εταιριών και ασφαλιστικών συμβούλων. Θα ήταν ολέθριο λάθος να σκεφτεί κανείς στενοκέφαλα, ερασιτεχνικά ή καιροσκοπικά γι' αυτού του είδους τις ανασφάλειες. Από την άλλη και σε ό,τι αφορά τις υπόλοιπες, είμαστε ελεύθεροι επαγγελματίες και όχι μισθωτοί, με τα υπέρ και τα κατά των επιλογών μας. Όπως σε όλα τα προϊόντα, ποιότητα και κόστος πάνε μαζί και η ποιότητα στον κλάδο μας έχει να κάνει και δεν μπορεί να εννοηθεί χωρίς το service. Όσον αφορά στην τελευταία ερώτηση που ακουμπά σε φόβους και αγωνίες πολλών συναδέλφων, νεότερων και παλιότερων. Ναι, πιστεύω ότι θα μειωθούν οι θέσεις εργασίας στον κλάδο μας, και θα μείνουν αυτοί που αγαπούν αυτό το επάγγελμα, αυτοί που το γνωρίζουν, αυτοί που θα αντέξουν τις αλλαγές και θα προσαρμοστούν στα νέα δεδομένα».

Θόδωρος Χαραλαμπίδης

Γεν. Γραμματέας ΠΣΑΣ

Ασφ. Σύμβουλος Nationale Nederlanden

1. «Η παγκόσμια οικονομία, εδώ και πολλά χρόνια, αναζητά εναλλακτικούς τρόπους διάθεσης. Ο ανταγωνισμός μεταξύ επιχειρήσεων, όταν εκδηλώνεται με θεμιτά μέσα και ιδιαίτερα σέβεται τον κώδικα δεοντολογίας, είναι επιθυμητός από την κοινωνία αφού πάντα, οδηγεί σε βελτίωση των παρεχόμενων υπηρεσιών. Ο αθέμιτος ανταγωνισμός οδηγεί πάντα σε συγκρούσεις, με τελικό αποτέλεσμα τη συρρίκνωση των εργασιών ακόμα και την κατάργηση ενός επαγγέλματος. Κάθε δραστηριότητα, όταν ασκείται υπό συνθήκες ανταγωνισμού, είναι απόλυτα φυσιολογικό να επιφέρει αλλαγές στις αμοιβές των ασχολούμενων με αυτήν. Οι αλλαγές αυτές δεν είναι πάντα η μείωση των αποδοχών, αλλά ορισμένες φορές το αντίθετο. Ο κλάδος μας θα υποστεί αλλαγές στις αμοιβές και αρχικά αυτές θα μειωθούν, κάτι που έχει αρχίσει ήδη να γίνεται. Χαρακτηριζόμαστε από υψηλή μετακινησιμότητα και ενώ τη δεκαετία του 1980 είχαμε εισροή όλων σχεδόν των Ελλήνων (κάτι σαν γενική επιστράτευση ήταν αυτό που είχε συμβεί), είναι βέβαιο ότι τη δεκαετία του 2000 θα έχουμε το ακριβώς αντίθετο. Μαζική αποχώρηση – ας μην εξετάσουμε ποιος φταίει γι' αυτό – αλλά βελτίωση της συνολικής αμοιβής των εργαζομένων στο χώρο μας, όχι μόνο από την αύξηση του πελατολογίου αλλά από βελτίωση του ποσοστού προμήθειας για την κάθε διαμεσολάβηση».

2. «Στις αρχές της δεκαετίας του 1990, οι προμήθειες στα εταιρικά δίκτυα ήταν 50% στον κλάδο ζωής (μειούμενη τα επόμενα χρόνια), 20% στον κλάδο υγείας, 20% στις γενικές ασφάλειες, 10% στον κλάδο αυτοκινήτων ή περίπου αυτές. Ορισμένες εταιρίες, άρχισαν σταδιακά τη μείωση των προμηθειών και σήμερα ακούμε συχνά για ποσοστά 40% στον κλάδο ζωής (ή τα unit link), 15% στον κλάδο υγείας, 17% στις γενικές ασφάλειες, 6% στον κλάδο αυτοκινήτων ή περίπου αυτά. Ίσως υπάρξει και μεγαλύτερη μείωση των ποσοστών, στο πολύ κοντινό μέλλον, ιδιαίτερα στον κλάδο ζωής και αυτό με τη δικαιολο-

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

ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Η 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 μίας 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



ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

www.alpha-insurance.gr

γία της εφαρμογής του συστήματος ασφάλισης των τριών πυλώνων, ενός συστήματος που όλοι περιμένουν τους άλλους, και κανείς δεν ξέρει να πει πώς θα λειτουργήσει».

3. «Η συμπίεση των ποσοστών προμήθειας δύο τρόπους αντιμετώπισης μπορεί να έχει. Η μία συνήθης αλλά ξεπερασμένη, η αντιπαράθεση και η σύγκρουση μεταξύ εταιριών και ασφαλιστών. Η δεύτερη σπάνια αλλά συνετή και ρεαλιστική, η συνεννόηση όλων των εμπλεκόμενων και κάτω από το πρίσμα της ειλικρινούς προσέγγισης, θεωρώ ότι μπορεί να συμβάλει με επιτυχία στην επίλυση του προβλήματος. Μην παρασυρόμαστε από τα εκατομμύρια ή δισεκατομμύρια κέρδη των εταιριών, ούτε από τις καλές αποδοχές μας. Το πρόβλημα σύντομα θα παρουσιαστεί σε όλους και δεν ξέρω αν είμαστε έτοιμοι να διαπραγματευθούμε τις αμοιβές μας. Αν αυτό όμως γίνει με ειλικρίνεια από όλες τις πλευρές, δεν πιστεύω ότι θα οδηγήσει απαραίτητα σε μείωση των ποσών προμήθειας, σε ορισμένες δε περιπτώσεις το αντίθετο».

4. «Πολλές ασφαλιστικές εταιρίες θέλουν να μειώσουν τα ποσοστά προμηθειών, όχι για να μειώσουν τα γενικά τους έξοδα, αλλά το κόστος πρόσκτησης των ασφαλιστηρίων συμβολαίων. Βρισκόμαστε σε μια εποχή, όπου τα πρωτοετή ασφαλιστήρια σημειώνουν πτώση στις περισσότερες εταιρίες και αναζητούνται εναγωνιώδώς άλλες μορφές ασφάλισης, για την εξισορρόπηση των απωλειών από τις ασφάλειες ζωής. Ορισμένες εταιρίες, έπειτα από πρόχειρη εκτίμηση, προχωρούν σε μείωση των προμηθειών. Άλλες όμως, αφού εξετάσουν προσεκτικά το πρόβλημα, επιμένουν στη διατήρηση του πακέτου αμοιβών των συνεργατών τους και νομίζω ότι δεν κάνουν λάθος. Μη βιαστούν μερικοί να χαρακτηρίσουν τις μεν ή τις δε σε μεγάλες ή μικρές εταιρίες (δεν ασπάζομαι τον όρο μεγάλες ή μικρές, αλλά έχει επικρατήσει) γιατί τους διαβεβαιώ ότι υπάρχουν μεγάλες εταιρίες, που αγωνίζονται να διατηρη-

του υπάρχοντος συστήματος διαχείρισης των δικτύων.

6. «Δεν υπάρχει αντίστοιχη εμπειρία από τη διεθνή αγορά. Η διάρθρωση των δικτύων πώλησης, καθώς και το είδος των αμοιβών μας είναι κάτι που υπάρχει μόνο στη χώρα μας. Σε κράτη που υπάρχουν εταιρικά δίκτυα, το είδος αμοιβής είναι διαφορετικό, κάτι που όμως δύσκολα θα αλλάξει και εδώ. Αν μπορέσουν όλοι οι ασχολούμενοι στο χώρο της ιδιωτικής ασφάλισης, να προσεγγίσουν με ειλικρίνεια το πρόβλημα και να είναι δίκαιοι στις προτάσεις τους, παρακάμπτοντας συντηχητικά κριτήρια και ερευνώντας με νηφαλιότητα τις παραμέτρους, εκτιμώ ότι όλες οι πλευρές θα είναι ευχαριστημένες από το αποτέλεσμα».

7. «Πολλοί συναδέλφοι στους οποίους μείωθηκε η προμήθεια, επιμένουν ότι αυτή οδήγησε σε απροθυμία εξυπηρέτησης των πελατών, αν και αυτό οφείλεται και σε άλλους λόγους. Μπορεί η μείωση ή ακόμα η κατάργηση της προμήθειας (ας θυμηθούμε διαφήμιση μεγάλης τράπεζας, για προσφορά σχετικών υπηρεσιών χωρίς προμήθεια) να οδηγήσει προσωρινά σε μείωση του κόστους, είναι όμως βέβαιο, ότι η συνεργασία με τον ασφαλισμένο δεν θα διαρκέσει αρκετά - τουλάχιστον στον κλάδο ζωής. Η προμήθεια που καταβάλλεται, δεν αμείβει απλώς τη διαμεσολάβηση για τη σύναψη της ασφάλειας, αλλά και την εξυπηρέτηση της πελατείας στο μέλλον, για κάθε πράξη που σχετίζεται με τη συναπτόμενη από τον πελάτη και την εταιρία σύμβαση».

8. «Είναι φυσικό όταν υπάρχει μείωση της αμοιβής, να γίνεται αποχώρηση από τον κλάδο μιας ικανής μερίδας εργαζομένων σε αυτόν. Όχι όμως μόνο για οικονομικούς λόγους. Η μειωμένη παραγωγικότητα των υποκαταστημάτων πολλών ασφαλιστικών εταιριών, οδηγεί τους επικεφαλής των δικτύων να πιέζουν τους συντονιστές και αυτοί τους ασφαλιστές για αύξηση της παραγωγής, υπό την απειλή της καταγγελίας

Μ. Γαλάνη

Μέλος Διοικητικού Συμβουλίου ΠΣΑΣ
Ασφαλιστική Σύμβουλος ALICO

1. «Οι προμήθειές μας στις συμβάσεις δεν επηρεάζονται από εξωτερικούς παράγοντες όπως είναι το bancassurance ή οι πωλήσεις μέσω internet και telemarketing, γιατί είναι μια προσωπική συμφωνία οικονομικής αμοιβής μεταξύ ασφαλιστικής εταιρίας και παραγωγού ασφαλίσεων».

2. «Η αγορά διαμόρφωσε την εικόνα ότι είμαστε ακριβοπληρωμένοι ή ότι έχουμε πολύ υψηλές προμήθειες και αυτό ενώ δεν είναι σε θέση να γνωρίζει αφενός μεν την πραγματική δουλειά του επαγγελματία ασφαλιστή, αφετέρου τα υποχρεωτικά έξοδα που είναι αναγκασμένος να έχει (φορολογικές υποχρεώσεις, ασφαλιστικές κ.λπ.)».

3. «Με αύξηση της ποιοτικής και ποσοτικής μας παραγωγής, κάτι που κατά τη γνώμη θα είναι αναπόφευκτη διότι στο εξής πιστεύω ότι δεν θα ψάχνουμε μόνο οι ασφαλιστές για πελάτες αλλά θα ψάχνουν και οι πελάτες για ασφαλιστές».

4. «Βλέπω να αναβαθμίζει την εταιρία και όχι να υποβαθμίζει τις προμήθειές μας».

5. «Η ασφαλιστική εταιρία είναι η πρώτη που γνωρίζει το "κόστος" του ασφαλιστή και πιστεύω το λαμβάνει σοβαρά υπόψη της. Όσον αφορά τα προϊόντα, πάντοτε θα χρειάζονται βελτιώσεις. Έχουμε ακόμη πολύ δρόμο να διανύσουμε μέχρι να μπορούμε να δεχτούμε την ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών και την ανάλογη αύξηση του κόστους της ιδιωτικής ασφάλισης. Αυτή τη στιγμή πάντως τα ποσά που πληρώνει η ελληνική οικογένεια για ιδιωτική ασφάλιση είναι μικρά».

6. «Το συμπέρασμα που βγαίνει από την εμπειρία της διεθνούς αγοράς είναι ότι να μεν ένα μεγάλο κομμάτι της αγοράς μπορεί να ακολουθήσει τις νέες μεθόδους πώλησης, αυτό όμως δεν είναι δυνατόν να αντικαταστήσει τον επαγγελματία ασφαλιστή, αντιθέτως είμαι βέβαιη, ότι θα τον αναβαθμίσει και αυτό γιατί αυτός είναι που θα κυριαρχήσει χάρη της υψηλής ποιότητας υπηρεσιών που θα προσφέρει».

7. «Εάν μειωθεί η προμήθεια του ασφαλιστικού συμβούλου, το πιο πιθανό είναι ο ασφαλιστής να αναζητήσει την αντικατάστασή του απολεσθέντος εισοδήματός του, σε νέες πωλήσεις με αποτέλεσμα ο πελάτης που αγόρασε τη χαμηλού κόστους παροχή να μην μπορεί να απολαμβάνει ολοκληρωμένες υπηρεσίες εξυπηρέτησης».

8. «Πιστεύω ότι περιορίζονται, για να μην πω κλείνουν οι θέσεις εργασίας για τους πρόχειρα και τυχαία εισερχόμενους στο επάγγελμα, ενώ αντίθετα οι επαγγελματίες ασφαλιστές εξασφαλίζουν πολύ περισσότερο τις θέσεις τους, πράγμα το οποίο εμένα προσωπικά μου δημιουργεί ασφάλεια».



Ασφαλώς, από θέση ισχύος

Το **AMERICAN INTERNATIONAL GROUP (AIG)** είναι ο μεγαλύτερος διεθνώς ασφαλιστικός - χρηματοοικονομικός Οργανισμός, με παρουσία σε 136 χώρες. Με χρηματιστηριακή αξία που ξεπερνά τα \$200 δισ., κατατάσσεται στην πρώτη δεκάδα των μεγαλύτερων και πιο ισχυρών εταιριών του κόσμου. Διεθνείς Οργανισμοί Αξιολόγησης, όπως οι Standard & Poor's, Moody's και A.M. Best & Co., βαθμολογούν επί σειρά ετών την **AIG** με την υψηλότερη δυνατή διάκριση, AAA.

Στην Ελλάδα, το **Ασφαλιστικό Συγκρότημα Ν.ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ-Χ.ΑΔΑΜΑΝΤΙΑΔΗΣ Α.Ε.** εκπροσωπεί από το 1951 το **AMERICAN INTERNATIONAL GROUP (AIG)**, στηρίζοντας ιδιώτες και επιχειρήσεις με την πιο έγκυρη και προηγμένη ασφαλιστική τεχνογνωσία, εξυπηρετώντας με συνέπεια και

επαγγελματισμό τόσο τις καθημερινές οικογενειακές τους ανάγκες όσο και τις πλέον εξειδικευμένες επιχειρηματικές απαιτήσεις τους.

Με 50 συναπτά χρόνια, **1951-2001**, επιτυχημένης συνέργειας και με



την πρόκληση της νέας χιλιετίας, η **AIG** και το **Ασφαλιστικό Συγκρότημα Ν.ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ-Χ.ΑΔΑΜΑΝΤΙΑΔΗΣ Α.Ε.**, προχώρησαν στη δημιουργία της **AIG GREECE**, ενός σχήματος κάτω από το οποίο εντάσσονται όλες οι εργασίες και των δύο Ομίλων στην Ελλάδα.

Αυτά τα 50 χρόνια συνεχούς προσφοράς στον Έλληνα Ασφαλιζόμενο, εορτάζουμε εφέτος και συνεχίζουμε το δημιουργικό μας έργο, με: **σύγχρονες** δομές, **πρωτοποριακές** ιδέες, **καινοτόμα** προϊόντα, **ευέλικτες** διαδικασίες, **εξειδικευμένη** προσέγγιση και **ποιοτική**

Η προμήθεια που καταβάλλεται, δεν αμείβει απλώς τη διαμεσολάβηση για τη σύναψη της ασφάλειας, αλλά και την εξυπηρέτηση της πελατείας στο μέλλον

θεί το υπάρχον καθεστώς αμοιβών αντιλαμβανόμενες ότι δεν είναι εκεί το πρόβλημα».

5. «Σαν κλάδος δεν μπορούμε να εξασφαλιστούμε οι όποιες προμήθειες, γιατί οι συναδέλφοι δεν επιθυμούν συλλογική αντιμετώπιση του θέματος, αλλά επιμένουν στις μεμονωμένες συμφωνίες με τους διευθυντές τους. Για την πιθανότητα δημιουργίας νέων προϊόντων, θα έλεγα πως πρέπει να μιλάμε για σιγουριά. Είναι βέβαιο ότι θα δημιουργηθούν νέα προϊόντα, όχι μόνο στον κλάδο ζωής, αλλά θα έχουμε αύξηση των γενικών ασφαλειών. Στον κλάδο ζωής δεν θα δούμε πολύ διαφορετικά προϊόντα, θα δούμε κάποιες αλλαγές όχι για την κάλυψη των αναγκών της αγοράς, αλλά για τη συντήρηση

της σύμβασης. Εκεί οφείλεται το γεγονός της αποχώρησης αξίων συναδέλφων, καθώς επίσης και η παντελής έλλειψη προσέλευσης νέων. Όσοι αποφασίζουν να παραμείνουν στο επάγγελμα, πιστεύω ότι δεν πρέπει να νιώθουν επαγγελματική ανασφάλεια. Συμπερασματικά μπορεί οι θέσεις να μειώνονται, όπως και οι απασχολούμενοι, τα εναλλακτικά δίκτυα πώλησης διεκδικούν μερίδιο από την αγορά, τα ποσοστά προμηθειών μικραίνουν, όμως όσοι αποφασίσουν να παραμείνουν στο επάγγελμα, θεωρώ ότι το συνολικό τους εισόδημα θα είναι μεγαλύτερο, τόσο από την αύξηση του όγκου εργασιών όσο και από την αύξηση των προμηθειών που θα δούμε σε επόμενο στάδιο».

Οι @σφαλιστικές εταιρίες στον Δ@δικτυακό χ@ρτη

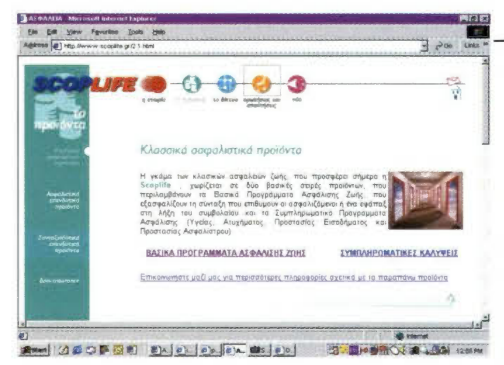
Του Περικλή Βανικιώτη



Αν και ο ασφαλιστικός κλάδος έδειξε να αντιλαμβάνεται σχετικά νωρίς τις δυνατότητες του μέσου τόσο για επικοινωνία όσο και ως ένα επιπλέον κανάλι διανομής των υπηρεσιών του -μην ξεχνάμε ότι η Interamerican ήταν από τις πρώτες μεγάλες εταιρίες που έδειξε ιδιαίτερη προτίμηση στο Δίκτυο - τα χρόνια που ακολούθησαν έδειξαν μια μάλλον συντηρητική στάση των εταιριών απέναντι στο Internet. Ομολογουμένως η πρώτη «έκρηξη» του Δικτύου στην Ελλάδα βρήκε παρούσες τις περισσότερες εταιρίες του χώρου, παρ' όλα αυτά οι ηγετικές επιχειρήσεις, ακολουθήσαν κατά κύριο λόγο την «πετατημένη» οδό στην Δικτυακή τους παρουσία, επιλέγοντας ως επί το πλείστον web sites σχετικά απρόσωπα -αν και σαφώς ενημερωμένα- ενώ σε μεγάλο βαθμό απείχαν από την online διαφημιστική παρουσία τους. Η συνέχεια όμως ποια είναι; Εν όψει όχι μόνο της θερινής ραστώνης, αλλά και των ενδεχόμενων αλλαγών στις web παρουσίες των εταιριών από το φθινόπωρο, η στήλη προσεγγίζει για μια ακόμα φορά τις ηλεκτρονικές διευθύνσεις της ασφαλιστικής αγοράς επισημαίνοντας τα προτερήματα αλλά και τα μειονεκτήματά τους.

SCOPLIFE

Το εξειδικευμένο σε ασφάλειες ζωής και χρηματοοικονομικά προϊόντα, μέλος του Ομίλου ΑΣΠΙΣ διατηρεί -όπως ήταν αναμενόμενο - τη δική του web παρουσία στη διεύθυνση <http://www.scoplifegr/>. Το site, παρότι έχει πολύ καλά στοιχεία, μάλλον δεν αντέχει σε σκληρή κριτική, καθώς τους περισσότερους τομείς του όπως τα προϊόντα και το δίκτυο τους καλύπτει επιγραμματικά, ενώ «συνεληφθη» αδιάβαστο όσον αφορά την ενημέρωσή του (το τελευταίο δελτίο Τύπου έχει ημερομηνία Νοεμβρίου του 2000, ενώ δεν αναφέρονται τα δύο τελευταία προϊόντα της εταιρίας όπως είναι το SCOPLIFE BOND και το SCOPLIFE PLUS). Στα προτερήματά του, όμως, θα πρέπει να αναφέρουμε το πολύ καλό FAQ (συχνές ερωτήσεις και απαντήσεις), καθώς και το πλήρες εταιρικό προφίλ, ενώ το γενικότερο σύστημα πλοήγησης δεν δημιουργεί προβλήματα ούτε στους αρχάριους χρήστες.



ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ

Το web site του ομίλου ΑΣΠΙΣ «φιλοξενεί», όπως συνηθίζεται σε πολλούς ομίλους της Ελλάδας αλλά και του εξωτερικού, την Δικτυακή παρουσία της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ. Οι επισκέπτες της διεύθυνσης <http://www.aspis.gr/> θα επιλέξουν εύκολα τον κλάδο που τους ενδιαφέρει και μέσα από ένα καλαίσθητο αλλά και λειτουργικό περιβάλλον θα έχουν την ευκαιρία να γνωρίσουν σε μεγάλη έκταση τις υπηρεσίες και τα προϊόντα της εταιρίας, αλλά και να επικοινωνήσουν μαζί της. Με κύριο άξονα την ενημέρωση αλλά και την λεπτομερή περιγραφή των προϊόντων, το site λειτουργεί σαφώς συμπληρωματικά και διαφημιστικά και προβάλλει σαφώς το μέγεθος της εταιρίας. Στα πλεονεκτήματά του θα πρέπει να αναφέρουμε την εύκολη πλοήγηση και την σύνδεση με τους άλλους τομείς δραστηριοτήτων του ομίλου. Στα μειονεκτήματά του όμως, οφείλουμε να επισημάσουμε την έλλειψη αξιοποίησης των νέων τεχνολογιών προκειμένου να προσφέρονται στον επισκέπτη περισσότερο προσωποποιημένες Διαδικτυακές υπηρεσίες ή προσωπική υποστήριξη. Μην ξεχνάμε, ότι ο παγκόσμιος ιστός έχει ήδη περάσει σε μια φάση ανάπτυξης στην οποία το προσωπικό περιβάλλον εργασίας αποκτά όλο και περισσότερους οπαδούς μεταξύ των εταιρικών παρουσιών και σε πολλές περιπτώσεις αποδίδει καρπούς.



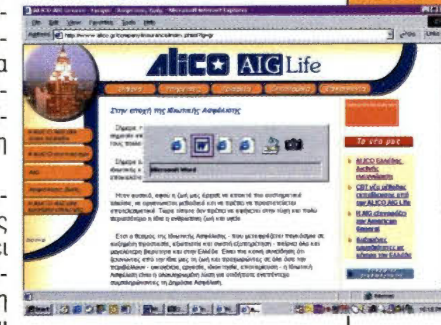
Nationale Nederlanden

Μια ακόμα εταιρική παρουσία που στεγάζεται κάτω από ένα site - «ομπρέλα» ενός ομίλου θα βρουν όσοι αναζητήσουν στο ελληνικό κομμάτι του web την NATIONALE- NEDERLANDEN. Η διεύθυνση <http://www.nationale-nederlanden.gr/> οδηγεί αρχικά στο web site του ING GROUP και στη συνέχεια ξεναγεί τον επισκέπτη στην εταιρία, την φιλοσοφία και τα προϊόντα της. Από τα πλέον καλαίσθητα sites του «.gr» domain, επιδιώκει από τις πρώτες του σελίδες να δώσει το κλίμα του ομίλου και να διευκολύνει τον χρήστη. Τα προϊόντα παρουσιάζονται μεν αρκετά αναλυτικά, χωρίς όμως την δυνατότητα για ιδιαίτερες επεμβάσεις από την πλευρά του χρήστη, ενώ ιδιαίτερη προσοχή έχει δοθεί στην κάλυψη του δικτύου καταστημάτων της NN. Πολύ βοηθητική επίσης η δυνατότητα αναζήτησης στα δελτία Τύπου της εταιρίας καθώς και η γενική κάλυψη των ειδήσεων που την αφορούν. Σε γενικές γραμμές, μια καλή αν και μάλλον τυπική εταιρική προσφορά στους χρήστες του Internet, με σωστή δομή, ισορροπημένη κάλυψη και πολλά περιθώρια ανάπτυξης χωρίς να απαιτείται αλλαγή του συνολικού περιβάλλοντος - με όσα κακά συνεπάγεται αυτό.



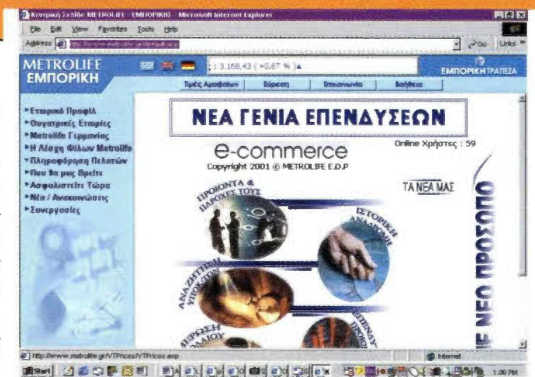
Alico AIG Life

Μια λιτή παρουσία επέλεξε η ALICO για την εκπροσώπηση της στο Διαδίκτυο. Η διεύθυνση <http://www.alico.gr/> που φιλοξενεί τις ιστοσελίδες της γνωστής εταιρίας προσφέρει στους χρήστες την ευκαιρία για μια πρώτη γνωριμία με αυτήν και τις υπηρεσίες της, καθώς δίνει ιδιαίτερη έμφαση σε αυτούς τους τομείς. Αν και ο σχεδιασμός και αυτών των σελίδων ανήκει μάλλον στις παλαιότερες εποχές του παγκόσμιου ιστού, εν τούτοις λειτουργούν αρκετά καλά υποστηρικτικά και διαφημιστικά και σίγουρα δεν θα προβληματίσουν τον αναγνώστη τους. Οι υπόλοιποι τομείς καλύπτουν κυρίως τις τρέχουσες εξελίξεις της εταιρίας και τα οικονομικά στοιχεία της, επαρκώς μεν με αρκετά περιθώρια βελτίωσης δε. Σαφή περιθώρια βελτίωσης υπάρχουν βεβαίως σε όλο το site, το οποίο έχει στα πλεονεκτήματά του την απλή δομή και τα λίγα και «ελαφριά» γραφικά καθώς και τη λιτή γλώσσα. Θα περιμένουμε λοιπόν και εδώ τις επόμενες κινήσεις...



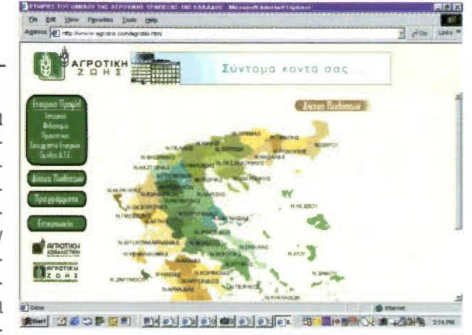
METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ

Μια από τις πιο σύγχρονες web παρουσίες του κλάδου στεγάζεται στην διεύθυνση <http://www.metrolifegr/> την METROLIFE - ΕΜΠΟΡΙΚΗ. Ακολουθώντας τις «επιταγές» του εξελιγμένου πλέον web περιβάλλοντος, η εταιρία προσφέρει στον Διαδικτυακό επισκέπτη της ένα πλήθος πληροφοριών που αφορούν την ίδια και τα προϊόντα της, ενώ φροντίζει παράλληλα για μια συνοπτική οικονομική ενημέρωση (δείκτης χρηματιστηρίου, τιμές Αμοιβαίων) κάνοντας ελεγχόμενη χρήση των νέων τεχνολογιών. Ειδικά δε όσον αφορά την ενημέρωση των επισκεπτών για τα προϊόντα της εταιρίας, θα πρέπει να τονίσουμε την αναλυτική τους παρουσίαση (κατά κλάδους αλλά και κατά συγκεκριμένο προϊόν), καθώς και το πολύ καλό σύστημα πλοήγησης το οποίο συμπληρώνεται από τη δυνατότητα αναζήτησης, ενώ στα πολύ θετικά σημεία του site θα πρέπει να προσθέσουμε την δυνατότητα εμφάνισης συμβολαίου για τον πελάτη. Συνολικά, μια παρουσία προσηγμένη η οποία κινείται σε πολύ σταθερές βάσεις και με σαφή περιθώρια ανάπτυξης - ένα σημείο σημαντικό για την πορεία του site, καθώς το ίδιο το μέσο αλλάζει και οι όποιες εταιρικές ιστοσελίδες οφείλουν να προσαρμόζονται προκειμένου να αξιοποιούν τις δυνατότητές του.

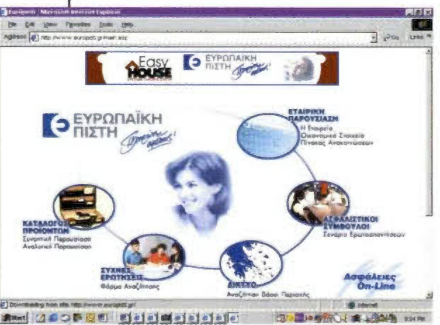




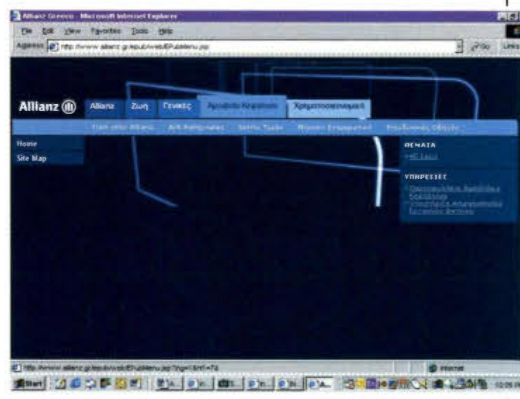
Πλήρως εγκλιματισμένο με τα υπόλοιπα sites του κλάδου παρουσιάζεται και αυτό της Αγροτικής Ασφαλιστικής στη διεύθυνση <http://www.agroins.com/>. Ιστοσελίδες στα χρώματα που παραπέμπουν στον όμιλο της ΑΤΕ, εκτενέστατη εταιρική ταυτότητα, εύκολη πλοήγηση και κατηγοριοποίηση των προϊόντων της, είναι τα πρώτα που θα παρατηρήσει με ικανοποίηση ο επισκέπτης. Η συστάση Αγροτικής Ασφαλιστικής και Αγροτικής Ζωής δίνει από μόνη της θα λέγαμε πλούσιο περιεχόμενο, που δίδεται όμως ελεγχόμενα και όσον αφορά τον όγκο του θυμίζει σε μεγάλο βαθμό το περιεχόμενο διαφημιστικού φυλλαδίου – μια πολιτική που όπως είδαμε ακολουθείται και από άλλες εταιρίες. Ενδιαφέρων επίσης τομέας, το δίκτυο καταστημάτων της εταιρίας το οποίο συναγωνίζεται σε όγκο την εταιρική ταυτότητα και δίνει δυνατότητες επικοινωνίας. Η στήλη πάντως προτίμησε να μην μπει στα βαθιά νερά του site, καθώς όπως διαφημίζεται ήδη στις παραπάνω ιστοσελίδες η καινούρια web παρουσία των εταιριών θα είναι σύντομα κοντά μας. Σε αναμονή λοιπόν...



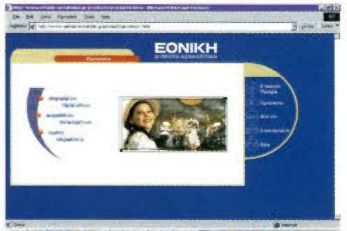
Από τις ομολογουμένως πιο «γεμάτες» παρουσίες του κλάδου, θα μπορούσε να αποτελεί η Δικτυακή διεύθυνση της ΕΥΡΩΠΑΪΚΗΣ ΠΙΣΤΗΣ στο <http://www.eurodisti.gr>. Η εταιρία δείχνει αρχικά να επενδύει αρκετή σκέψη και να χαράζει στρατηγική για το καινούργιο μέσο καθώς προσφέρει στους online επισκέπτες της μια πλειάδα θεμάτων προς εξέταση και ένα βοηθητικό εργαλείο. Τις κλασικές για το αντικείμενο παροχές των αναλυτικών παρουσιάσεων για το κάθε προϊόν και το πλούσιο εταιρικό προφίλ συμπληρώνουν επάξια οι εκτενείς αναφορές στο δίκτυο των υποκαταστημάτων, οι φόρμες αναζήτησης και το καθαρά Internet-ικό FAQ και θεωρητικώς η web παρουσία της δεν σταματά εδώ. Η πρώτη σελίδα της προετοιμάζει τον επισκέπτη για μελλοντικές παροχές όπως είναι η δυνατότητα για online ασφάλειες αλλά και ο online βοηθός – ασφαλιστικός σύμβουλος με τα σενάρια για ερωταποκρίσεις, τα οποία όμως δεν λειτουργούν προσωρινά – γεγονός που σε ένα βαθμό μειώνει τις πρώτες καλές εντυπώσεις. Εξ όσον γνωρίζουμε όμως σύντομα θα λειτουργούν, δίνοντας την ευκαιρία για μια καινούργια –πιο επικοινωνιακή- επίσκεψη.



Ο τίτλος του πιο μοντέρνου σχεδιαστικά site του κλάδου θα λέγαμε ότι δικαιωματικά ανήκει στην Allianz και στη web παρουσία της στη διεύθυνση <http://www.allianz.gr/>. Επιλεγμένα χρώματα, λιτό, διπλό –τουλάχιστον- πρωτότυπο και εξελιγμένο σύστημα πλοήγησης, καθώς και πολύ πληροφορία συνθέτουν ένα site που αντιπροσωπεύει επάξια την μεγάλη εταιρία και μπορεί ενδεχομένως να αποτελέσει ένα καλό σημείο επαφής με τους πελάτες της. Επί της ουσίας δε, ο επισκέπτης δύσκολα θα αναζητήσει και δεν θα βρει στοιχεία που να αφορούν την εταιρία ή τα προϊόντα της και μάλιστα ιδιαίτερως αναλυτικά και γραμμένα σε ύφος που σαφώς βοηθούν το μέσο και τις «ιδιοτροπίες» του. Στους ίδιους ρυθμούς κινούνται και οι επιλογές που αφορούν τα χρηματοοικονομικά θέματα και τα Αμοιβαία Κεφάλαια (πρόκειται πραγματικά για μια από τις πιο γεμάτες περιοχές του site), ενώ την ενημέρωση του επισκέπτη αναλαμβάνουν να συμπληρώσουν τα δελτία τιμών με ημερήσια ανανέωση, τα δελτία Τύπου και οι δημοσιεύσεις. Όλα αυτά, χωρίς ο επισκέπτης να αλλάξει περιβάλλον, ενώ θα τον βοηθήσει όποτε χρειαστεί και ο αναλυτικότερος χάρτης του site. Πραγματικά μια παρουσία η οποία με ελάχιστες προσθήκες (όπως η δυνατότητα για online ασφάλιση) θα αποτελέσει σημείο αναφοράς για το ελληνικό web.



Με ένα μάλλον παλιομοδίτικο, όσον αφορά το σχεδιασμό του και περισσότερο περιγραφικό site διατηρεί η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ την web παρουσία της στη διεύθυνση <http://www.ethniki-asfalistiki.gr/>. Από τις παλαιές παρουσίες του κλάδου στο ελληνικό κομμάτι του Internet η Ε. Α. στηρίζει την Δικτυακή της υπόσταση στις πληροφορίες για τα προϊόντα και τις υπηρεσίες της, καθώς και στο ογκώδες δίκτυο των υποκαταστημάτων της και σε μικρότερο βαθμό στην επικοινωνία με τον επισκέπτη. Τα δύο αυτά στοιχεία, καθώς και το εκτενές εταιρικό προφίλ και η γενικότερα εύκολη πλοήγηση είναι και τα προτερήματα του site, το οποίο δείχνει να αφήνει σε δεύτερη μοίρα την ενημέρωση του κοινού του καθώς τα δελτία Τύπου και σ' αυτή την περίπτωση έχουν μείνει στο Σεπτέμβριο του 2000, ενώ τα οικονομικά στοιχεία και οι δείκτες απόδοσης «κόλλησαν» στο 1999. Προς υπέρσπιση πάντως του site θα πρέπει να αναφέρουμε τόσο ότι η πρώτη εμφάνισή του ήταν από τις καλύτερες για το τότε web, όπως και ότι οι πληροφορίες μας κάνουν λόγο για αναβάθμιση που επίκειται σύντομα.



ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΙΣ ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ ΜΙΝΕΤΤΑ Α.Ε.Γ.Α.

**πρώτη σε εξυπηρέτηση
πρωτοπόρος σε καλύψεις**

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

- **ΧΡΥΣΗ ΚΑΡΤΑ ΥΓΕΙΑΣ**
Αυτόματη εξόφληση όθλων των εξόδων νοσηλείας στο εσωτερικό και στο εξωτερικό.
- **ΙΑΤΡΟΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΗ ΠΛΗΡΟΦΟΡΗΣΗ**
Με ένα τηλεφώνημα στο 321 5227 έχετε 24 ώρες το 24ωρο, 365 μέρες το χρόνο, παροχή ιατρικών συμβουλών για όλα τα μέλη της οικογένειας του ασφαλισμένου μέχρι α' βαθμού συγγένεια.
- **ΠΟΛΥΑΣΦΑΛΙΣΤΗΡΙΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ**
Ένα πρωτοποριακό πρόγραμμα πέρα από κάθε σύγκριση και για κάθε επαγγελματική στέγη.
- **ΜΙΝΕΤΤΑ GESA - ΟΔΙΚΗ ΒΟΗΘΕΙΑ**
Για όλη την Ευρώπη 24 ώρες το 24ωρο.

**Για να έχετε το κεφάλι σας ήσυχο
και την περιουσία σας εξασφαλισμένη**



ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
www.ethniki-asfalistiki.gr

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

Συγχώνευση **Intracom - Intrasoft**

Σχετικά με την επικείμενη συγχώνευση των εταιριών Intracom A.E. και Intrasoft A.E., οι διοικήσεις των δύο εταιριών θα προτείνουν στα αντίστοιχα Διοικητικά Συμβούλια όπως η σχέση αξιών των υπό συγχώνευση εταιριών Intracom A.E. και Intrasoft A.E. διαμορφωθεί σε 4,8:1.

Η πρόταση για την παραπάνω σχέση αξιών βασίστηκε σε σχετική εκτίμηση που διενήργησε ο ανεξάρτητος ελεγκτικός οίκος Ernst & Young.

Εκ της προαναφερθείσας σχέσεως αξιών προκύπτει ότι η προτεινόμενη σχέση ανταλλαγής μετοχών είναι: 2,1019 μετοχές Intrasoft A.E. για κάθε 1 μετοχή Intracom A.E.

Η προτεινόμενη αυτή σχέση ανταλλαγής θα αποτελέσει όρο του σχετικού Σχεδίου Σύμβασης Συγχώνευσης, το οποίο αναμένεται να συμφωνηθεί από τα Διοικητικά Συμβούλια των δύο εταιριών προς το τέλος Ιουνίου 2001.

MELLON TECHNOLOGIES

Δυναμικά η Mellon Technologies στις αγορές τραπεζικών καρτών Ρουμανίας και Κύπρου

Οι επενδύσεις της Mellon Technologies στο εξωτερικό άρχισαν ήδη να αποδίδουν, με τις θυγατρικές της Mellon Cyprus και Mellon Romania να εισέρχονται δυναμικά στην αγορά των τραπεζικών καρτών. Συγκεκριμένα, στη Ρουμανία η Mellon Romania παρέχει σε μεγάλο τραπεζικό οργανισμό 10.000 κάρτες Visa Business και 15.000 Visa Electron. Αντίστοιχα στην Κύπρο, η Mellon Cyprus έκλεισε παραγγελία για 80.000 κάρτες European MasterCard.

Αξίζει να σημειωθεί ότι η Mellon Technologies ηγείται της ελληνικής αγοράς τραπεζικών καρτών, παρέχοντας προϊόντα και υπηρεσίες υψηλής ποιότητας σε συμφωνία με τις διεθνείς προδιαγραφές και τις οδηγίες των τραπεζικών οργανισμών.

Όσον αφορά τις εξαγωγικές δραστηριότητες της Mellon Technologies, συνεχίζεται η συνεργασία της εταιρίας με τον ιταλικό διατραπεζικό οργανισμό SSB για την προμήθεια του δεύτερου με αναγνώστες έξυπνων καρτών (smart card readers).

Νέα αντιπροσωπεία από τη MEGAbit

Η MEGAbit AE ανέλαβε πρόσφατα την αντιπροσωπεία της Hivision σε οθόνες LCD. Σκοπός της εταιρίας είναι η επέκταση της προϊοντικής σειράς που διαθέτει, με υψηλής αξιοπιστίας προϊόντα που καλύπτουν τις ανάγκες του σύγχρονου επαγγελματία.

Η εταιρία Hivision δραστηριοποιείται στην κατασκευή CRT και LCD οθονών, ενσωματώνοντας στα μοντέλα της τις τελευταίες τεχνολογικές εξελίξεις. Με ένα άρτια επανδρωμένο και εξοπλισμένο R&D τμήμα, προσφέρει προϊόντα υψηλής ποιότητας και αξιοπιστίας. Ένα πολύ σημαντικό πλεονέκτημα των προϊόντων της Hivision είναι η εξαιρετικά ανταγωνιστική τιμή τους. Αιχμή του δόρατος, οι 17" LCD-TFT οθόνες με υψηλή ευκρίνεια και δυνατότητα λειτουργίας ως monitor, TV και Video δέκτες.

TELSYS A.E.

Δυναμική συνεργασία με τον όμιλο Connection

Η εταιρία TELSYS του ομίλου Πουλιάδη, επίσημος αντιπρόσωπος της Dell Computer Corporation στην Ελλάδα, προχώρησε σε στρατηγική συνεργασία με τον όμιλο Connection, έναν από τους μεγαλύτερους ομίλους διανομής και λιανικής πώλησης ειδών ένδυσης και υπόδησης, αξεσουάρ μόδας και ειδών lifestyle. Συγκεκριμένα, η TELSYS ολοκλήρωσε με επιτυχία την προμήθεια, εγκατάσταση και δικτύωση όλων των εταιριών και καταστημάτων του ομίλου Connection. Στόχος της συνεργασίας αυτής είναι η μείωση του κόστους τηλεπικοινωνιών, καθώς και η βελτίωση του επιπέδου των υπηρεσιών που παρέχει ο όμιλος Connection στους πελάτες του. Για την επίτευξη των ανωτέρω η TELSYS, με την τεχνογνωσία που διαθέτει, ολοκλήρωσε με επιτυχία την εγκατάσταση: • H/Y DELL, • δομημένης καλωδίωσης • ασύρματων ζεύξεων μεταξύ των καταστημάτων • και συστημάτων BAR CODE Αξίζει να σημειωθεί ότι όλη η εγκατάσταση σχεδιάστηκε με τέτοιο τρόπο ώστε να είναι ασφαλής και αξιόπιστη με τη χρήση firewalls και συστημάτων υψηλής διαθεσιμότητας. Η TELSYS που αντιπροσωπεύει την Dell Computer Corporation στην Ελλάδα, παρέχει ολοκληρωμένες λύσεις πληροφορικής καθώς και υπηρεσίες συντήρησης και υποστήριξης. Ο προσφερόμενος εξοπλισμός TELSYS/DELL θα καλύψει όλες τις ανάγκες των καταστημάτων και εταιριών του ομίλου Connection. Ενδεικτικά οι μεγαλύτεροι συνεργάτες της TELSYS είναι η DELL, η EMC, η 3COM, η Cisco και η Microsoft.

ONE WORLD INTERNET BUSINESS SOLUTIONS

DeltaPAY - Εκκαθάριση συναλλαγών στο Internet από την OneWorld και τη ΔΕΛΤΑ Πληροφορική

Στο πλαίσιο της δυναμικής συνέργειας που δημιουργείται στον όμιλο Δέλτα - Singular, η OneWorld ανακοίνωσε τη δημιουργία μιας νέας υπηρεσίας εκκαθάρισης συναλλαγών πιστωτικών καρτών για τη Δέλτα Πληροφορική. Η νέα υπηρεσία DeltaPAY δίνει δυνατότητα ασφαλών συναλλαγών πιστωτικών καρτών για τα ηλεκτρονικά καταστήματα στο Internet, υλοποιώντας τη μέθοδο της τριγωνικής συναλλαγής, χωρίς να κοινοποιούνται τα στοιχεία της κάρτας του καταναλωτή στους εμπόρους. Με αυτό τον τρόπο διασφαλίζεται τόσο η ασφάλεια των συναλλαγών όσο και η ασφάλεια των στοιχείων της πιστωτικής κάρτας του καταναλωτή. Η OneWorld έχει αναλάβει την υλοποίηση του σταθμού εκκαθάρισης των συναλλαγών (web clearing server) και τη δημιουργία interfaces για σύνδεση με οποιοδήποτε ηλεκτρονικό κατάστημα, ενώ η σύνδεση με την υποδομή εκκαθάρισης των συναλλαγών της Δέλτα, υλοποιείται από τη Singular σε συνεργασία με τη Δέλτα. Η υπηρεσία DeltaPAY βρίσκεται ήδη στο στάδιο των τελικών ελέγχων και υπολογίζεται να είναι διαθέσιμη στις αρχές Ιουνίου.

Οι συμφωνίες αυξάνονται συνεχώς! Χρειαζόμαστε χέρια!...



Δώσε νέα προοπτική στην καριέρα σου!

Η International Life, εταιρία με δυναμισμό, όραμα και συνεχή άνοδο των κερδών της, βρίσκεται συνεχώς στην πρώτη γραμμή των εξελίξεων στον χρηματοπιστωτικό τομέα.

Κατακτήστε την επαγγελματική καταξίωση σε έναν χώρο διαρκούς ανάπτυξης, σε μία εταιρία με άριστο περιβάλλον εργασίας, πλούσιο χαρτοφυλάκιο προϊόντων, μέλος ενός από τους μεγαλύτε-

ρους και πιο αξιόπιστους χρηματοπιστωτικούς Ομίλους της Ελλάδας.

Αν θέλετε να κάνετε καριέρα στον χώρο των ασφαλειών τότε η International Life είναι αναμφισβήτητη η εταιρία που σας προσφέρει τις καλύτερες προοπτικές, με συνεχή προγράμματα επιμόρφωσης, δυνατότητα εξέλιξης και επιβραβεύσεις για κάθε σας επιτυχία.

ΕΔΡΑ: Κηφισίας 7-9 & Νεαπόλεως 2, 151 23 Μαρούσι • **ΤΗΛ. ΚΕΝΤΡΟ:** (01) 81.19.000
FAX: (01) 81.19.309 • **http:** www.inlife.gr

ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ Β. ΕΛΛΑΔΑΣ:

Τσιμισκή 54, 546 23 Θεσσαλονίκη
ΤΗΛ.: (031) 263.025, 261.221, 269.627-9
FAX: 274.322

INTERNATIONAL LIFE
 ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΣ & ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ

επένδυση
 στον
άνθρωπο

Ειδήσεις Επικοινωνία



Η Alico AIG Life στην Ιταλία

Περισσότεροι από 100 συμμετέχοντες, ασφαλιστικοί σύμβουλοι και μέλη του διοικητικού συστήματος της Alico AIG Life και οι σύζυγοί τους, συνοδευόμενοι από τη Διοίκηση της εταιρίας, με επικεφαλής τον πρόεδρο Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης Α. Βασιλείου και τον γενικό διευθυντή Σ. Ταγκόπουλο, ταξίδεψαν στην Ιταλία για 5 ημέρες ξεκούρασης.

Η Ρώμη, η αιώνια πόλη όπως συνηθίζουν να την αποκαλούν, αποτέλεσε το κέντρο για τη γνωριμία της γειτονικής χώρας. Οι συμμετέχοντες είχαν την ευκαιρία να επισκεφθούν το Βατικανό, με τον ναό του Αγίου Πέτρου, τη μεγαλύτερη βασιλική του κόσμου, με τα πολυάριθμα έργα τέχνης, ανάμεσα στα οποία ξεχωρίζει η Πιετά.

Αφήνοντας τη Ρώμη με κατεύθυνση προς τη Νότια Ιταλία, το ταξίδι περιελάμβανε επίσκεψη στην ιστορική Πομπηία, την αρχαία πόλη στους πρόποδες του Βεζούβιου.

Ακόμη, οι συμμετέχοντες είχαν την ευκαιρία να περάσουν στο Κάπρι, ένα από τα πιο γνωστά νησιά της Μεσογείου, καθώς επίσης και τη Νάπολη.



Ασφαλιστική κάλυψη σκαφών αναψυχής

Ένα ολοκληρωμένο ασφαλιστικό πρόγραμμα, προκειμένου να καλύψει τους πιθανούς κινδύνους που προκύπτουν απ' τη χρήση ενός σκάφους αναψυχής, έχει δημιουργήσει και παρέχει η AIG Greece και το Ασφαλιστικό Συγκρότημα Κανελόπουλος - Αδαμαντιδάδης.

Το συμβόλαιο περιλαμβάνει κάλυψη κατά παντός κινδύνου του ίδιου του σκάφους (πυρκαγιά, κλοπή, σύγκρουση κ.λπ.), κάλυψη προσωπικού ατυχήματος (απώλεια ζωής, ανικανότητα κ.λπ.) και αστική ευθύνη έναντι τρίτων.

Η AIG Greece, πέρα από τις παραπάνω καλύψεις, προσφέρει με το ασφαλιστικό της πακέτο:

- κάλυψη των δαπανών ανέγκυσης ή μετακίνησης του ναυαγίου ύστερα από εντολή των Λιμενικών ή άλλων αρμοδίων σκαφών
- κάλυψη της αστικής ευθύνης για ζημιές που θα προξενηθούν σε τρίτους, κατά τη διάρκεια της οδικής μεταφοράς του σκάφους, εξαιρουμένων όμως των ζημιών οι οποίες καλύπτονται από τον κλάδο αστικής ευθύνης αυτοκινήτων.

Διεθνές συνέδριο θαλάσσιων μεταφορών, 21-23 Μαΐου 2001 Βηρυτός - Λίβανος «Οι κίνδυνοι της νέας χλιετίας»

Η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Λιβάνου (ACAL) οργάνωσε ένα διεθνές συνέδριο θαλάσσιων μεταφορών τον μήνα Μάιο στη Βηρυτό.

Στο διεθνές αυτό συνέδριο συμμετείχαν άνω των 350 συνέδρων προερχόμενοι από 12 χώρες. Μεταξύ των χωρών αυτών ήταν και η Ελλάδα που εκπροσωπήθηκε από τον Νικ. Σταματόπουλο, πρόεδρο της επιτροπής μεταφορών και σκαφών της ενάσεώς μας.

Τα θέματα που συζητήθηκαν ήταν πολύ ενδιαφέροντα και υψηλού επιπέδου όπως π.χ.:

- Θέματα νέων ρητριών
- Σχέσεων ασφαλιστικών εταιριών και τραπεζών
- Μολύνσεις του Περιβάλλοντος
- ISM Code
- Θέματα πολέμων και πειρατείας
- Εξέλιξη των διεθνών κανονισμών που διέπουν τις μεταφορές
- Αντιμετώπιση προβλημάτων από ηλεκτρονική τεχνολογία κ.λπ.

Οι ομιλητές είχαν επιλεγεί από αξιολογους οργανισμούς όπως π.χ. τους Lloyd's, το International Underwriting Association (I.U.A.), το International Maritime Bureau (I.M.B.), το United Nations Conference on Trade & Development (UNCTAD), το International Union of Marine Insurance (I.U.M.I.) κ.λπ.

Θα πρέπει να σημειώσουμε ότι η ελληνική ασφαλιστική αγορά υπέβαλε μία αρκετά εκτεταμένη έκθεση γύρω από τα επιτεύγματα του κλάδου μεταφορών και σκαφών και τις εξελίξεις της τελευταίας διετίας.

Εκφράστηκε η επιθυμία εκ μέρους της Οργανώτριας Ενώσεως να πραγματοποιείται το Διεθνές αυτό συνέδριο κάθε χρόνο. Αυτό όμως δεν ανακοινώθηκε επισήμως.

Αξίζει να σημειωθεί ότι μεγάλο μέρος του διεθνούς αυτού συνεδρίου χρηματοδοτήθηκε από τις μεγαλύτερες και γνωστότερες ασφαλιστικές εταιρίες του Λιβάνου, με αποτέλεσμα τα πάντα να λειτουργήσουν άφρα χωρίς περιορισμούς.

Θεωρώ ότι το Συνέδριο αυτό ήταν μία καλή ευκαιρία για την ανάπτυξη δημοσίων σχέσεων μεταξύ Ελλάδος και Μεσογειακών και άλλων χωρών και θα πρέπει να δείξουμε μεγαλύτερο ενδιαφέρον στη συμμετοχή μελλοντικών συνεδρίων τέτοιου μορφής.

Τέλος κρίνω ότι η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Λιβάνου είναι άξια συγχαρητηίων για την επιτυχία της και ήδη εορτάζει η απαραίτητη ευχαριστήρια επιστολή εκ μέρους της Ενάσεώς μας.

Νίκος Σταματόπουλος
Πρόεδρος Επιτροπής Μεταφορών & Σκαφών

Αλλαγές στην ετήσια γενική συνέλευση του ομίλου Generali στην Ιταλία

Στις 28 Απριλίου, στην Τεργέστη, πραγματοποιήθηκε η ετήσια γενική συνέλευση του ομίλου Generali. Κατά τη διάρκεια της ετήσιας γενικής συνέλευσης, το Διοικητικό Συμβούλιο διόρισε τον Gianfranco Gutty πρόεδρο και διευθύνοντα σύμβουλο του ομίλου, τον Fabio Cerchiai αντιπρόεδρο και διευθύνοντα σύμβουλο, τους Antoine Bernheim και Francesco Cingano αντιπρόεδρους και τέλος τον Giovanni Perissinotto διευθύνοντα σύμβουλο.

Ο Gianfranco Gutty αντικατέστησε τον επί δύο χρόνια πρόεδρο Alfonso Desiata, ο οποίος έχει διατελέσει ανώτατο στέλεχος της Generali επί 40 χρόνια.

Ο νέος πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος του ομίλου, που είναι ανώτατο διοικητικό στέλεχος της Generali τα τελευταία 9 χρόνια, τόνισε ότι θα συνεχίσει την στρατηγική που ακολουθούσαν οι προκάτοχοί του για ανάπτυξη εκτός Ιταλίας αλλά και του asset management και στενή συνεργασία με την Commerzbank, τη γερμανική τράπεζα όπου η Generali κατέχει 10% μερίδιο.

Οι κύριοι μέτοχοι του ομίλου Generali είναι η Mediobanca με μερίδιο 10,48%, ακολουθεί η Bank of Italy με 4,55%, η Maison Lazard & Cie με 3,89%, η Chase Manhattan Bank N.A. με 2,07%, η Montedison S.p.A. με 2,01% και τέλος η Merrill Lynch International με 2%.

Ο όμιλος Generali είναι ο 3ος μεγαλύτερος ευρωπαϊκός ασφαλιστικός όμιλος στον κόσμο, ενώ στην Ευρώπη κατέχει την 1η θέση σε παραγωγή στον κλάδο Ζωής και τη 2η θέση στον κλάδο γενικών ασφαλίσεων.



Ο κ. G. Gutty (ο μεσαίος κύριος)

INTERNATIONAL LIFE

Νέα γραφεία παραγωγής

Ο χρηματοοικονομικός και ασφαλιστικός όμιλος εταιριών International Life, στο πλαίσιο της τήρησης ενός γενικότερου πλάνου ανάπτυξης για την ευρύτερη περιοχή της Ν.Δ. Ελλάδας, προχώρησε στη σύσταση δύο νέων γραφείων στην Πάτρα και στο Αίγιο. Τα δύο αυτά γραφεία υπάγονται στη διοικητική δικαιοδοσία του Αθ. Γούναρη, διευθυντή Ανάπτυξης του ομίλου για τη Ν. Ελλάδα.



το δικό σας club
παραοχής υπηρεσιών

μόνο για επιτυχημένους
Πανελλήνιο Δίκτυο Ασφαλιστών "Λιάγκα" Rich Club

• ΘΡΑΚΗ • ΛΑΓΥΝΑ - ΕΒΡΟΥ • ΟΡΕΣΤΙΑΔΑ • ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΥΠΟΛΗ • ΡΟΔΟΠΗ • ΞΑΝΘΗ • ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ • ΚΑΒΑΛΑ • ΣΕΡΡΕΣ • ΠΕΤΡΙΤΣΙ - ΣΕΡΡΟΝ • ΝΙΓΡΙΤΑ - ΣΕΡΡΟΝ • ΚΙΛΚΙΣ: ΠΟΛΥΚΑΣΤΡΟ, ΣΙΔΗΡΟΚΑΣΤΡΟ, ΠΕΔΙΝΟ, ΤΕΡΤΥΛΟΣ, ΚΑΜΠΑΝΗ, ΧΕΡΣΟ, ΓΟΥΜΕΝΙΣΣΑ • ΧΑΛΚΙΔΙΚΗ: ΣΤΑΓΕΙΡΑ • ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ: ΠΕΛΛΑ: ΕΔΕΣΣΑ, ΓΙΑΝΝΙΤΣΑ • ΗΜΑΘΙΑ: ΒΕΡΟΙΑ, Ν. ΖΙΧΝΗ • ΝΑΟΥΣΑ • ΚΟΖΑΝΗ: ΠΤΟΛΕΜΑΙΔΑ, ΚΑΠΝΟΚΟΡΗ, ΣΙΑΤΙΣΤΑ, ΚΑΡΥΔΙΤΑ, ΑΙΑΝΗ • ΓΡΕΒΕΝΑ • ΚΑΣΤΟΡΙΑ • ΠΕΡΙΑ: ΚΑΤΕΡΙΝΗ, ΛΕΠΤΟΚΑΡΥΑ, ΛΙΤΟΧΩΡΟ, ΠΛΑΤΑΜΟΝΑΣ, ΑΙΓΙΝΙΟ • ΘΕΣΣΑΛΙΑ • ΛΑΡΙΣΑ: ΓΙΑΝΝΟΥΛΗ, ΕΛΑΣΣΟΝΑ, ΦΑΡΣΑΛΑ, ΤΥΡΝΑΒΟΣ, ΑΓΙΑ • ΤΡΙΚΑΛΑ: ΠΥΛΗ, ΦΑΡΚΑΔΟΝΑ, ΚΑΛΑΜΠΑΚΑ • ΜΑΓΝΗΣΙΑ: ΒΟΛΟΣ, ΑΛΜΥΡΟΣ, Ν. ΑΓΧΙΑΛΟΣ, Ν. ΙΩΝΙΑ, ΜΗΛΙΝΑ • ΚΑΡΔΙΤΣΑ: ΠΑΛΑΜΑΣ, ΣΟΦΑΔΕΣ, ΜΟΥΖΑΚΙ • ΣΤΕΡΕΑ ΕΛΛΑΔΑ • ΕΥΒΟΙΑ: ΧΑΛΚΙΔΑ, ΜΑΝΤΟΥΔΙ, ΑΓ. ΑΝΝΑ, ΑΙΔΗΨΟΣ, ΨΑΧΙΑ, ΕΡΕΤΡΙΑ, ΝΕΑ ΑΡΤΑΚΗ • ΦΘΙΩΔΑ: ΛΑΜΙΑ, ΔΟΜΟΚΟΣ, ΑΤΑΛΑΝΤΗ, Κ. ΘΟΥΡΑΛΑ • ΑΙΤ/ΝΙΑ • ΑΓΡΙΝΙΟ: ΑΜΦΙΛΟΧΙΑ, ΜΕΣΟΛΟΓΓΙ, ΝΑΥΠΑΚΤΟΣ • ΦΘΚΙΔΑ • ΑΜΦΙΣΣΑ: ΙΤΕΑ • ΒΟΙΩΤΙΑ • ΘΗΒΑ • ΛΙΒΑΔΕΙΑ • ΟΡΧΟΜΕΝΟΣ • ΑΝΤΙΚΥΡΑ • ΕΠΤΑΝΗΣΑ • ΚΕΡΚΥΡΑ • ΖΑΚΥΝΘΟΣ • ΚΡΗΤΗ • ΡΕΘΥΜΝΟ • ΗΡΑΚΛΕΙΟ: ΜΟΙΡΕΣ - ΗΡΑΚΛΕΙΟΥ, ΔΕΛΙΝΑ • ΧΑΝΙΑ • ΠΡΑΣΣΕΣ - ΧΑΝΙΩΝ • ΣΑΛΑΜΙΝΑ • ΛΕΡΟΣ • ΧΙΟΣ • ΡΟΔΟΣ • ΚΥΚΛΑΔΕΣ • ΝΑΞΟΣ • ΗΠΕΙΡΟΣ • ΙΩΑΝΝΙΝΑ • ΑΡΤΑ • ΗΓΟΥΜΕΝΙΤΣΑ: ΠΑΡΑΜΥΘΙΑ • ΠΡΕΒΕΖΑ: ΚΑΝΑΛΑΚΙ • ΠΑΡΓΑ • ΠΕΛΟΠΟΝΝΗΣΟΣ: ΑΧΑΪΑ: ΠΑΤΡΑ, ΑΙΓΙΟ, ΧΑΛΑΝΔΡΙΤΣΑ • ΗΛΕΙΑ: ΠΥΡΓΟΣ, ΑΜΑΛΙΑΔΑ, ΖΑΧΑΡΩ • ΜΕΣΣΗΝΙΑ: ΚΑΛΑΜΑΤΑ, ΓΑΡΓΑΛΙΑΝΟΙ, ΚΟΡΩΝΗ • ΛΑΚΩΝΙΑ: ΣΠΑΡΤΗ, ΓΥΘΙΟ, ΣΚΑΛΑ • ΚΟΡΙΝΘΙΑ: ΚΟΡΙΝΘΟΣ, ΞΥΛΟΚΑΣΤΡΟ, ΛΟΥΤΡΑΚΙ • ΑΡΚΑΔΙΑ: ΤΡΙΠΟΛΗ • ΑΡΓΟΛΙΔΑ: ΝΑΥΠΛΙΟ, ΑΡΓΟΣ.

Χορηγός της «Αΐντα» η INTERAMERICAN



Η περίφημη όπερα του Βέρντι «Αΐντα», που παρουσιάστηκε σε επτά παραστάσεις στο Μέγαρο Μουσικής Αθηνών από τις 12 έως και τις 20 Μαΐου, αποτέλεσε αναμφίβολα το μεγάλο καλλιτεχνικό γεγονός των ημερών.

Το αθηναϊκό ανέβασμα της «Αΐντα», όπερας με δυνατές ρίζες στην κουλτούρα και στις ιστορικές συγκυρίες του 19ου αιώνα, είχε τη χορηγική υποστήριξη του ομίλου Interamerican που, εκτιμώντας το μέγεθος της προσφοράς και του πολιτιστικού ρόλου του Μεγάρου Μουσικής, είναι χορηγός εκδηλώσεων του σταθερά εδώ και αρκετά χρόνια.

Το νόημα και η αξία της συγκεκριμένης χορηγίας τονίστηκαν ακόμη περισσότερο από τη θριαμβευτική επιτυχία που γνώρισε η «Αΐντα», σε μία παράσταση αφαιρετική, με νεωτερισμούς σκηνοκούς και με κορυφωμένη τη δραματική ένταση των προσώπων του έργου χάρη στις μοναδικές ερμηνείες των καλλιτεχνών, με επικεφαλής τον διάσημο Αργεντινό τενόρο Χοσέ Κούρα στον ρόλο του Ρανταμές (πρώτη διανομή). Είναι χαρακτηριστικό του ενδιαφέροντος του κοινού ότι τα εισιτήρια των παραστάσεων είχαν εξαντληθεί πολλές ημέρες νωρίτερα.

Ο όμιλος Interamerican, διά του προέδρου του Δήμητρη Κοντομηνά, εξέφασε τόσο κατά τη συνέντευξη Τύπου όσο και μετά την πρεμιέρα του έργου την περηφάνια γι' αυτή τη χορηγική εισφορά. Χαρακτηριστικά ο κ. Κοντομηνάς επισήμανε μεταξύ άλλων: «Το χορηγικό ενδιαφέρον μας για την «Αΐντα» εκπορεύεται από την ευαισθησία μας απέναντι στην ανάγκη της καλλιέργειας του ανθρώπου, της τέρψης του πνεύματος και της ψυχής του. Διαπνέεται από τη χορηγική ιδέα, την οποία αντιλαμβανόμαστε ως αποστολή κοινωνική. Η Interamerican έχει να παρουσιάσει πολύ αξιόλογες χορηγίες, από τα πρώτα ακόμη χρόνια της. Χορηγίες, που φωτίζουν το κοινωνικό "πρόσωπο" του επιχειρηματικού οργανισμού μας. Παρακολουθούμε και στηρίζουμε, εδώ και δεκαετίες, τα δρώμενα στις Τέχνες και στον Πολιτισμό, διότι πιστεύουμε ότι το πρόσωπο ενός επιχειρηματικού οργανισμού είναι ελλιπές αν περιορίζεται στις επιχειρηματικές δραστηριότητες και μόνον».



Η χορηγός Interamerican δεξιώθηκε τους προσκεκλημένους της πρεμιέρας, σημαίνοντα πρόσωπα της καλλιτεχνικής, κοινωνικής, πολιτικής και επιχειρηματικής ζωής του τόπου, στο φουαγιέ του Μεγάρου Μουσικής.



Διακεκριμένοι ασφαλιστικοί σύμβουλοι της Αlpha Ασφαλιστικής Λτδ στην Αθήνα

Ομάδα διακεκριμένων ασφαλιστικών συμβούλων της Αlpha Ασφαλιστικής Λτδ ταξίδεψε πρόσφατα στην Αθήνα. Κύριος σκοπός του ταξιδιού ήταν η συμμετοχή στην ετήσια συνάντηση της Αlpha Ασφαλιστικής ΑΑΕ και η βράβευση των διακριθέντων ασφαλιστικών συμβούλων της Αlpha Ασφαλιστικής Λτδ κατά τη διάρκεια των Πανελληνίων Βραβείων της Αlpha Ασφαλιστικής Ελλάδος. Οι συμμετέχοντες στο ταξίδι είχαν επίσης την ευκαιρία να επισκεφθούν το Σούνιο και να θαυμάσουν τη θέα από τον αρχαίο ναό του Θεού Ποσειδώνα. Την ομάδα των διακριθέντων ασφαλιστικών συμβούλων συνόδευσαν ο Ευάγγελος Αναστασιάδης, γενικός διευθυντής, ο Πόλης Προκοπίου, διευθυντής Πωλήσεων και ο Πόλυς Γρηγορίου, διευθυντής Γενικού Κλάδου της Αlpha Ασφαλιστικής Λτδ.



Ο Πέτρος Αδαμίδης βοηθός γενικός διευθυντής

Στη θέση του βοηθού γενικού διευθυντή της ασφαλιστικής εταιρίας Laiki Cyprialife, με αρμοδιότητες στον τομέα των πωλήσεων, μάρκετινγκ και γενικών κλάδων, προσελήφθη ο Πέτρος Αδαμίδης. Ο κ. Αδαμίδης είναι απόφοιτος του Οικονομικού Τμήματος της Νομικής Σχολής του Πανεπιστημίου Αθηνών και κατέχει δίπλωμα (Β.Α) στα Οικονομικά.

Ο Κρις Παπαδόπουλος στο πενταμελές Advisory Board της Genelco Αμερικής

Ο Κρις Παπαδόπουλος, διευθυντής μηχανογράφησης και τεχνολογίας, προτάθηκε και εγκρίθηκε στο πενταμελές Συμβούλιο Αντιπροσώπων της αμερικανικής εταιρίας Genelco, η οποία συγκαταλέγεται μέσα στις καλύτερες εταιρίες του κόσμου, στον τομέα ανάπτυξης εξειδικευμένων μηχανογραφικών συστημάτων ασφαλείας ζωής. Το πενταμελές Advisory Board της Genelco απαρτίζεται από διακεκριμένους αντιπροσώπους εταιριών απ' όλο τον κόσμο που χρησιμοποιούν τα συστήματα της εταιρίας και έχει ως σκοπό τη συνδιαλλαγή με τους προμηθευτές για την περαιτέρω αναβάθμιση και βελτίωση των συστημάτων. Το συμβούλιο συνεδριάζει δύο φορές το χρόνο στην Αμερική. Αξίζει να αναφερθεί ότι είναι η πρώτη φορά που προτείνεται και εκλέγεται στο συμβούλιο, αντιπρόσωπος εταιρίας ο οποίος εργάζεται εκτός των συνόρων της Αμερικής.



Επίσκεψη στο Λονδίνο

Το υποκατάστημα Αιγάλεω εδώ και 18 χρόνια διακρίνεται για τις επιτυχίες του. Έτσι, και το 2000 ήταν μία ακόμη πετυχημένη χρονιά, με πολλές διακρίσεις στον κλάδο Ζωής και Γενικών Ασφαλειών.

Για το λόγο αυτό, ο διευθυντής Κωνσταντίνος Νικολετάκης με προσωπική του πρωτοβουλία, επιβράβευσε τους συνεργάτες του, με ένα ταξίδι στο Λονδίνο, όπου μεταξύ άλλων είχαν την ευκαιρία να επισκεφθούν και τα γραφεία των LLOYD'S, και να ξεναγηθούν στους χώρους εργασίας τους. Η ομάδα συνοδεύονταν και από τους unit managers, κ.κ. Πολίτη, Παυτελή, κ.κ. Μανώλακα.



Ξεκινάει η μελέτη του νέου κτιριακού συγκροτήματος

Την ανάθεση της αρχιτεκτονικής μελέτης για την ανέγερση του νέου κτιριακού συγκροτήματος επί της Λεωφόρου Συγγρού που θα στεγάσει τα γραφεία της Εθνικής Ασφαλιστικής, υπέγραψαν πρόσφατα στα γραφεία της εταιρίας, εκπρόσωποι της και οι γενικοί μελετητές οι οποίοι ανέλαβαν το σχετικό έργο.



Από την πλευρά της Εθνικής Ασφαλιστικής τη σύμβαση υπέγραψαν, ο γενικός διευθυντής Κωνσταντίνος Φιλίππου, οι αναπληρωτές γενικοί διευθυντές Λάμπρος Τζόλδος και Κυριάκος Παραβάνης, ο προϊστάμενος Τεχνικών Υπηρεσιών Παναγιώτης Κωστάκης και ο ειδικός νομικός σύμβουλος Κωνσταντίνος Μακρής.

Τη μελέτη του έργου ανέλαβε ο αρχιτέκτονας Mario Botta και οι αρχιτέκτονες μηχανικοί Ειρήνη Σακελλαρίδου και Μόρφω Παπανικολάου.

Η ανάθεση της αρχιτεκτονικής μελέτης προβλέπει, εκτός από την εκπόνησή της η οποία φθάνει μέχρι το στάδιο εφαρμογής της, τη μελέτη του περιβάλλοντος χώρου, την έκδοση οικοδομικής άδειας κ.λπ.

Το κτιριακό συγκρότημα της εταιρίας προβλέπεται να έχει συνολική επιφάνεια περίπου 70.000 m2, από τα οποία οι γραφειακοί χώροι θα είναι περίπου 30.000 m2.

Άμεσα αναμένεται η υπογραφή των αντίστοιχων συμβάσεων για τη στατική και ηλεκτρομηχανολογική μελέτη του κτιρίου αυτού. Πρόθεση της Εθνικής Ασφαλιστικής είναι η ολοκλήρωση του κτιριακού συγκροτήματος ως τις αρχές του 2004.

Η Ασφαλιστική εταιρία ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ

Ζητά για άμεση πρόσληψη επιθεωρητή δικτύου πωλήσεων

Ο ενδιαφερόμενος θα πρέπει:

- να έχει προϋπηρεσία σε αντίστοιχη θέση
- να είναι ηλικίας άνω των 27 ετών

Προσφέρεται τεχνική και εκπαιδευτική υποστήριξη και πολύ ικανοποιητικό πακέτο αμοιβών (μισθός και προμήθειες).

Στείλτε πλήρες βιογραφικό σημείωμα στην ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ (Υπ' όψη κ. Β.Μ.) Λεωφ. Μεσογείων 71 115 26 Αθήνα

Θα τηρηθεί απόλυτη εχεμύθεια

Σωματείο Ένωση Επαγγελματιών Ασφαλιστικών Πρακτόρων & Ασφαλιστικών Συμβούλων Ναυπακτίας

Σωματείο ασφαλιστικών πρακτόρων και ασφαλιστικών συμβούλων ιδρύθηκε στην πόλη της Ναυπάκτου, με σκοπό την υπεράσπιση των συμφερόντων του καταναλωτικού κοινού και των επαγγελματιών ασφαλιστών της περιοχής.

Όπως χαρακτηριστικά ανέφερε ο πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου του Σωματείου Νίκος Αγγελής, η ανάγκη ίδρυσης σωματείου επαγγελματιών ασφαλιστών σε κάθε πόλη του ελλαδικού χώρου κρίνεται απαραίτητη. Τόσο για την κατοχύρωση του επαγγέλματος όσο και για τη σωστή επικοινωνία μεταξύ τους ώστε να πάψει πλέον το επάγγελμα του ασφαλιστή να ασκείται από παρანόμους, άσχετους, μη φερέγγυους δημοσίους υπαλλήλους, Νομικά Πρόσωπα Δημοσίου Δικαίου και κάθε αναρμόδιο και μη επαγγελματία ασφαλιστή.



ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ
ΣΟΛΩΝΟΣ 137 & ΘΗΣΕΩΣ, 176 75 ΚΑΛΛΙΘΕΑ, ΤΗΛ.: (01) 9401300, FAX: (01) 9404777

δυναμικά στη νέα χιλιετία
με διπλάσια περιθώρια φερεγγυότητας
και με

νέα αντίληψη
νέα προϊόντα
ευελιξία
συνέπεια
αξιοπιστία
εξυπηρέτηση

ΑΣΠΙΣ

Νέος διευθυντής Εσωτερικού Ελέγχου των ασφαλιστικών εταιριών του ομίλου ΑΣΠΙΣ



Ο Μανώλης Βαμβακάρης ανέλαβε καθήκοντα διευθυντή Εσωτερικού Ελέγχου στις ασφαλιστικές εταιρίες του ομίλου ΑΣΠΙΣ.

Ο κ. Βαμβακάρης έχει σπουδάσει Εσωτερικό Έλεγχο, Οικονομικά και έχει μακρά προϋπηρεσία στις θέσεις του διευθυντή Εσωτερικού Ελέγχου, του διευθυντή Οργάνωσης και Διευθυντή Προσωπικού, σε πολυεθνικές και ελληνικές ασφαλιστικές εταιρίες, από το 1978.

Έχει παρακολουθήσει σημαντικό αριθμό σεμιναρίων και συνεδρίων σε θέματα εσωτερικού ελέγχου, διοίκησης ανθρωπίνου δυναμικού και οικονομικών, ενώ έχει δημοσιεύσει πολλά άρθρα και μελέτες.

Είναι πρόεδρος της Επιτροπής Εσωτερικού Ελέγχου της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, καθώς και πρόεδρος του Ελληνικού Ινστιτούτου Εσωτερικών Ελεγκτών. Από το 1990 είναι εισηγητής στο Ελληνικό Ινστιτούτο Ασφαλιστικών Σπουδών, σε θέματα εσωτερικού ελέγχου και επιλογής, αξιολόγησης και αξιοποίησης ανθρωπίνου δυναμικού.



Η σύγχρονη τεχνολογία στην εκπαίδευση

Computer Based Training, η νέα μέθοδος εκπαίδευσης από την Alico AIG Life

Μια νέα μέθοδος εκπαίδευσης των ασφαλιστικών της συμβούλων, αλλά και του προσωπικού της, εφαρμόζει η Alico AIG Life. Η νέα μέθοδος, η οποία αξιοποιεί κατά τον καλύτερο τρόπο τις δυνατότητες που προσφέρει η σύγχρονη τεχνολογία των υπολογιστών και των πολυμέσων, ονομάζεται Computer Based Training.

Σε σύγκριση με άλλες μεθόδους, τα πλεονεκτήματα που παρουσιάζει είναι τα εξής:

- Εκπαίδευση τη στιγμή που ζητείται
- Επαναχρησιμοποίηση εκπαιδευτικό υλικό
- Ταυτόχρονη εκπαίδευση εντός και εκτός των εκπαιδευτικών κέντρων της εταιρίας.

- Εξοικονόμηση χρόνου
- Δυνατότητα μέτρησης της αποτελεσματικότητας της εκπαίδευσης, μέσω ειδικών εργασιολογιών που συμπεριλαμβάνονται στη δομή του προγράμματος.
- Δυνατότητα επανάληψης της εκπαίδευσης οποτεδήποτε χρειαστεί.

Είναι χαρακτηριστικό ότι η νέα μέθοδος δίνει τη δυνατότητα στον εκπαιδευόμενο να μελετήσει το υλικό στον υπολογιστή όποτε το επιθυμεί και όσες φορές χρειάζεται, με τον δικό του ρυθμό, ενώ παράλληλα έχει ενεργή συμμετοχή στην εκπαίδευσή του.



Εγκαίνια νέου γραφείου στη Θεσσαλονίκη



Πραγματοποιήθηκαν πρόσφατα τα εγκαίνια του νέου γραφείου παραγωγής στην Καλαμαριά Θεσσαλονίκης της Διεύθυνσης Τάσου Σωτηριάδη, με υπεύθυνη την αναπληρώτρια προϊσταμένη Τεκερλέκη Στέλλα.

Στα εγκαίνια παρευρέθησαν επίσης η προϊσταμένη τομέα κα Βαμβακά, ο προϊστάμενος τμήματος κ. Νικολάου, ο επιθεωρητής πωλήσεων κ. Τζαβέλλας, ο προϊστάμενος της Περιφερειακής Υποδιεύθυνσης κ. Πόλλας, οι προϊστάμενοι καταστημάτων Καλαμαριάς κ. Αδαμόπουλος και Κεντρικού κ. Ίωσηφίδης με το σύνολο των διοικητικών υπαλλήλων.

ΑΝΑΚΟΙΝΩΣΗ - ΓΝΩΣΤΟΠΟΙΗΣΗ

Η ΕΓΝΑΤΙΑ ΤΡΑΠΕΖΑ Α.Ε. γνωστοποιεί ότι η ίδια η Τράπεζα καθώς και η θυγατρική της Εταιρεία με την επωνυμία «ΕΓΝΑΤΙΑ ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΑΚΗ ΕΠΕ», στην οποία συμμετέχουν η ΕΓΝΑΤΙΑ ΤΡΑΠΕΖΑ Α.Ε. με ποσοστό 60% και η Ασφαλιστική Εταιρεία «ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ ΑΕΓΑ» με ποσοστό 40% δεν έχουν καμία σχέση με την ασφαλιστική Εταιρεία υπό την επωνυμία «ΕΓΝΑΤΙΑ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ» που εδρεύει στη Θεσσαλονίκη στην Οδό Φράγκων 1.

Αύξηση κερδών κατά το πρώτο τετράμηνο

Η σημαντική αύξηση των κερδών της Αγροτικής Ασφαλιστικής και η σημαντική αύξηση της παραγωγής ασφαλιστρών της Αγροτικής Ζωής είναι τα κύρια χαρακτηριστικά της πορείας των ασφαλιστικών εταιριών του ομίλου της ΑΤΕ, το πρώτο τετράμηνο του 2001 έναντι του αντίστοιχου διαστήματος πέρυσι.



Η Αγροτική Ασφαλιστική εμφανίζει αύξηση της παραγωγής ασφαλιστρών κατά 8% έναντι του αντίστοιχου διαστήματος πέρυσι και σημαντική μείωση της συμμετοχής των ασφαλιστρών της Αστικής Ευθύνης του κλάδου Αυτοκινήτων στο σύνολο της παραγωγής της εταιρίας, η οποία μέχρι το τέλος του έτους προβλέπεται να περιορισθεί στο 50% από 56% που ήταν το 2000.

Τα κέρδη της εταιρίας εμφανίζουν σημαντική άνοδο η οποία αγγίζει σε ποσοστό το 12%, όπως προκύπτει από τα τελικά στοιχεία του α' τριμήνου. Παράλληλα συνεχίζεται η προσπάθεια υγιούς ανάπτυξης του χαρτοφυλακίου με την προώθηση των πακέτων του κλάδου Αυτοκινήτων και Πυρός και τη συμμετοχή μας στην ασφάλιση μεγάλων κινδύνων π.χ. αεροδρόμια, μεγάλα τεχνικά έργα κ.λπ.



Ιδιαίτερα αυξημένη εμφανίζεται και η παραγωγή ασφαλιστρών της Αγροτικής Ζωής το πρώτο τετράμηνο του 2001 σε σχέση με το αντίστοιχο διάστημα του 2000. Η αύξηση της νέας παραγωγής ξεπερνά σε ποσοστό το 60%, ενώ το συνολικό χαρτοφυλάκιο ασφαλιστρών αυξήθηκε κατά 25,9% περίπου. Τα μεγέθη αυτά δείχνουν ότι θα ξεπεραστούν οι στόχοι που είχαν τεθεί για το 2001, ενώ η κερδοφορία αναμένεται ελάχιστα μειωμένη σε σχέση με την περυσινή χρονιά.

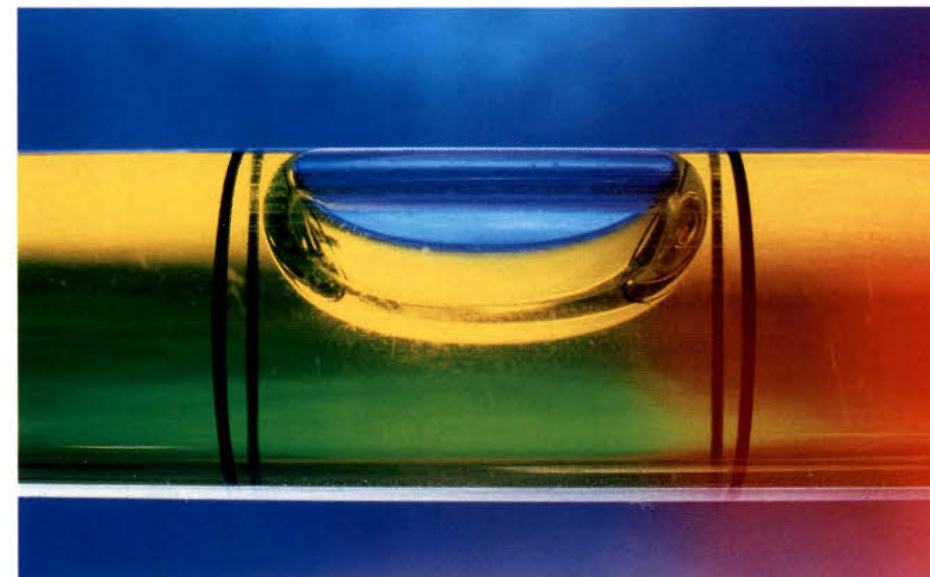
Η μεγάλη αύξηση της παραγωγής προέρχεται από την πώληση κλασικών προϊόντων και προϊόντων εγγυημένου κεφαλαίου.

Η θετική αυτή πορεία της παραγωγής αναμένεται να συνεχισθεί με την προώθηση του ανανεωμένου προϊόντος εγγυημένης υπεραξίας ΖΩΗΣ, το οποίο ήδη προωθείται στην αγορά.

Σύντομα θα κυκλοφορήσει στην αγορά και ένα νέο προϊόν υγείας, μέσω του οποίου θα παρέχονται υπηρεσίες οργάνωσης υγείας, από την εταιρία TOTAL CARE NETWORK, στο κεφάλαιο της οποίας συμμετέχει και η Αγροτική Ζωής.

Η Αγροτική Ασφαλιστική και η Αγροτική Ζωής προωθούν τα επενδυτικά τους προγράμματα με επιτυχία, τόσο σε ό,τι αφορά τις επενδύσεις τους στο εξωτερικό (Ρουμανία - Γερμανία) όσο και την επέκταση των δραστηριοτήτων τους στο εσωτερικό (εταιρία Bancassurance) και τα έργα υποδομής, όπως η μηχανογράφηση.

ΣΤΗΡΙΖΟΥΜΕ ΤΗΝ ΑΝΑΠΤΥΞΗ



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

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

INTESTA ATHENS

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



www.generali.gr

Γιατί χρειάζεστε τη δύναμή μας.



Ενίσχυση δεσμών εταιρίας και συνεργατών

Το AIG Greece Forum είναι η αποτύπωση της σκέψης των επιτελών του ομίλου, ότι σήμερα είναι πλέον απαραίτητο οι δύο βασικοί πόλοι της ασφαλιστικής εργασίας – δηλαδή η εταιρία και οι συνεργάτες της – να έρθουν πιο κοντά, ενισχύοντας τις συνέργειες και συμπράξεις τους κατά τρόπο αμοιβαία ωφέλιμο.



Στιγμιότυπο από τη συνέντευξη Τύπου για την ιδρυτική συνεδρίαση του AIG Greece Forum

Το Forum φιλοδοξεί να αποτελέσει συνάντηση «στρογγυλής τραπέζης», στην οποία θα συμμετέχουν ισότιμα οι επιλεγμένοι συνεργάτες και τα ανώτατα στελέχη του ομίλου, προκειμένου να αναπτυχθούν οι ιδέες και οι μέθοδοι δραστηριοποίησης στην αγορά. Όπως δηλώνουν οι επιτελείς της εταιρίας, οι συνθήκες στο χώρο των διαμεσολαβούντων και ιδίως των ασφαλιστικών πρακτόρων αν δεν επιβάλλουν, τουλάχιστον βοηθούν τέτοιου είδους ενέργειες όπως αυτή του AIG Greece Forum. Οι αυξήσεις στα ασφάλιστρα και η τάση μείωσης των προμηθειών, ο ανταγωνισμός των εναλλακτικών δικτύων, η μείωση του αριθμού και η γιγάντωση των ασφαλιστικών εταιριών, καθώς και οι νέες κοινοτικές οδηγίες είναι θέματα που ζητούν κοινή αντιμετώπιση δηλώνουν στελέχη του ομίλου.

Όπως ανέφερε ο κ. Αδαμαντιάδης στη συνέντευξη Τύπου στο πλαίσιο της ιδρυτικής συνεδρίασης του Forum, η πρωτοβουλία της σύνθεσής του θα εξυπηρετήσει τις νέες ιδέες και θα δημιουργήσει νέες μεθόδους ανάπτυξης, προκειμένου να αντιμετωπιστεί η νέα πραγματικότητα με κοινό όραμα και σαφείς στόχους.

Alico AIG Life Η AIG εξαγοράζει την American General

Η AIG, μητρική εταιρία της Alico AIG Life, και η American General Corporation ανακοίνωσαν ότι προχώρησαν στη σύναψη συμφωνίας εξαγοράς της δεύτερης από την AIG. Το τίμημα της εξαγοράς, η οποία έχει εγκριθεί από τα Διοικητικά Συμβούλια των δύο εταιριών, ανέρχεται σε 23 δισεκατομμύρια δολάρια.

Σε δηλώσεις του ο M. R. Greenberg, Chairman & C.E.O. της AIG, ανέφερε μεταξύ άλλων τα εξής: «Είμαστε πολύ ικανοποιημένοι από το γεγονός ότι ήλθαμε σε συμφωνία με την American General, της οποίας η κορυφαία θέση στην ασφαλιστική αγορά, στον κλάδο Ζωής, στα αποταμιευτικά συνταξιοδοτικά προγράμματα, καθώς και στα χρηματοδοτικά προγράμματα, θα ενισχύσει το χαρτοφυλάκιο της AIG, τόσο στον τομέα των προϊόντων όσο και των καναλιών διανομής.

Η εξαγορά της American General θα ισχυροποιήσει σημαντικά τη θέση μας στην εγχώρια αγορά ασφαλειών Ζωής. Επιπρόσθετα, τα συνταξιοδοτικά προγράμματα της American General θα συμπληρώσουν τα ήδη υπάρχοντα αποταμιευτικά συνταξιοδοτικά προγράμματα της AIG, παρέχοντάς μας μια ακόμη πιο ισχυρή βάση για να αξιοποιήσουμε τη σημαντική ανάπτυξη που προβλέπουμε να γνωρίσει ο τομέας αυτός τα επόμενα χρόνια. Επίσης, αναμένουμε να αξιοποιήσουμε την εξειδίκευση της American General στις ΗΠΑ όσον αφορά στα καταναλωτικά δάνεια, ώστε να επιταχύνουμε τη διεύρυνση των εργασιών της AIG σ' αυτόν τον τομέα σε παγκόσμιο επίπεδο».



Ομαδική ασφάλιση για την αλλαντοβιομηχανία Θράκη

Τη Metrolife - Εμπορική επέλεξε η γνωστή βιομηχανία κρεάτων και αλλαντικών «ΘΡΑΚΗ» - μέλος του ομίλου «SPENTZOS K.G.», για να ασφαλίσει το προσωπικό της.

Το ασφαλιστικό συμβόλαιο που υπογράφηκε πρόσφατα καλύπτει όλους τους εργαζομένους σε 24ωρη βάση, πέραν και επιπλέον των παροχών του ΙΚΑ και περιλαμβάνει ασφάλεια Ζωής, ασφάλεια Ατυχημάτων, Νοσοκομειακή και Εξωνοσοκομειακή περίθαλψη.

Σημαντικό ρόλο στην υπογραφή των συμβολαίων διαδραμάτισε η Νίτσα Πιερράκου, ασφαλίτρια του υποκαταστήματος του κ. Μαλαματένιου.

Η Metrolife - Εμπορική αναδεικνύεται ως γηγάδα δύναμη στο χώρο των ομαδικών ασφαλίσεων, δεδομένου ότι πελάτες της είναι αρκετές από τις μεγαλύτερες επιχειρήσεις της χώρας.



Στιγμιότυπο από την υπογραφή του ασφαλιστηρίου συμβολαίου. Αριστερά ο γενικός διευθυντής της Metrolife Εμπορική, Αντώνης Κατσαράς και δεξιά ο γενικός διευθυντής της ΘΡΑΚΗ Α.Ε. Γιάννης Ξηρογιαννόπουλος



Χορηγός της εκδηλώσεως βυζαντινής μουσικής στο Αίγιο

Η Alpha Ασφαλιστική του ομίλου Alpha Bank, ήταν ο επίσημος χορηγός της βραδιάς βυζαντινής μουσικής, που πραγματοποιήθηκε στο Αίγιο, στην αίθουσα «Φιλαρμονική», την Κυριακή 28 Ιανουαρίου 2001.

Ο Σύλλογος Φίλων Μουσικής Αιγιαλείας διοργάνωσε μεγάλη μουσική εκδήλωση με ελληνικά τραγούδια της Βυζαντινής περιόδου και σύγχρονα ψαλμοτραγούδα. Η χορωδία του συλλόγου, με τη συμμετοχή του μουσικού εργαστηρίου Αιγίου, παρουσίασε κοσμικά τραγούδια της βυζαντινής περιόδου καθώς και σύγχρονα τραγούδια βυζαντινής τεχνοτροπίας. Η συναυλία παρουσίασε ιδιαίτερο ενδιαφέρον, καθώς κάποια από τα μουσικά κομμάτια εκτελέστηκαν για πρώτη φορά.

Την εκδήλωση τίμησαν με την παρουσία τους η Δημοτική Αρχή, παράγοντες του Νομού Αχαΐας και της πόλης, καθώς και πολλοί προσκεκλημένοι.

Η Alpha Ασφαλιστική δραστηριοποιείται στο Αίγιο με τον unit manager Παύλο Μακρυγιάννη.



"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 ευσέμων αξιοπιστίας σε νομικούς, διοικητικούς και φορολογικούς ελέγχους που οδήγησαν στην εισαγωγή της ΕΥΡΩΠΑΪΚΗΣ ΠΙΣΤΗΣ στην Κύρια Αγορά του Χρηματιστηρίου Αξιών Αθηνών με δημόσια εγγραφή

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



Εκπαιδευτικό ταξίδι μελών του Club των LLOYD'S Marine Underwriters Under 30s στην Ελλάδα

Ο πρόεδρος Νίκος Α. Μακρόπουλος και τα μέλη του Δ.Σ. του Συνδέσμου Μεσιτών Lloyd's στην Ελλάδα, προσκάλεσαν σε συνάντηση - γεύμα τα μέλη του Club των Lloyd's Marine Underwriters under 30s, επ' ευκαιρία του εκπαιδευτικού τους ταξιδιού στη χώρα μας (study tour).

Το γεύμα πραγματοποιήθηκε στις 3 Μαΐου στον Ναυτικό Όμιλο Ελλάδος και παρέστησαν σε αυτό ο πρόεδρος και τα μέλη του Συνδέσμου Γ. Καραμάνος, Α. Καραϊνδρός και Τ. Μπαρτσιώκας.

Στη συνάντηση - γεύμα παρευρέθησαν τα μέλη του Club: Suzanne Black (Royal & Sun Alliance), Laura Greenwood (Transatlantic Re), Mark Rees (Robert Fleming), Andrew Ward (Euclidian), Jim Turner (Beazley), Jonathan Buckle (Marsh), James Power (Marsh), Oliver Wirtzfeld (GE Frankona Munich), Richard Young (Atrium), Sanjeev Patel (LCO), Matthew Smith (Benfield Greig), Paul Fry (CGNU), Robert Ashby (N C Copping), Richard Golder (Amclin).

Στο γεύμα συζητήθηκαν ενδιαφέροντα θέματα που αφορούσαν τις νέες συνθήκες και αλλαγές στη διεθνή ασφαλιστική και ανασφαλιστική αγορά ασφάλισης πλοίων.

Τα μέλη του Club των Lloyd's Marine Underwriters είχαν την ευκαιρία να επισκεφθούν κατά τη διάρκεια του εκπαιδευτικού τους ταξιδιού, τα Ναυπηγεία Ελευσίνας & Σκαρμαγκά καθώς και μεγάλα ναυπηγικά γραφεία στον Πειραιά.



INTERNATIONAL LIFE

Εγκαίνια καινούργιου γραφείου για την International Life

Ο χρηματοοικονομικός και ασφαλιστικός όμιλος εταιριών International Life επεκτείνεται με την ίδρυση ενός νέου γραφείου στην Καλλιθέα (Λ. Συγγρού 234). Οικοδεσπότης της βραδιάς ήταν ο Κλέαρχος Πεφάνιος, Agency Manager του νέου καταστήματος, ο οποίος ευχαρίστησε θερμά όλους όσους βρέθηκαν κοντά του στο νέο ξεκίνημα και μίλησε για τις φιλοδοξίες, τις προοπτικές και τους στόχους του γραφείου του για το 2001.



Στη συνέχεια της εκδήλωσης, ακολούθησε ομιλία των κ.κ. Σπύρου, από το περιοδικό «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» και Μωράκη από το περιοδικό «Ασφαλιστικό Marketing», οι οποίοι αναφέρθηκαν στο επάγγελμα του ασφαλιστή και στην εξέλιξη της ασφαλιστικής αγοράς.

Την εκδήλωση έκλεισε με χαιρετισμό ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος του ομίλου εταιριών International Life, Φ. Μπράβος. Με ιδιαίτερη αισιοδοξία τόνισε ότι η International Life αποτελεί μια παραδοσιακή δύναμη στο χώρο των ασφαλίσεων εδώ και μισό αιώνα, ενώ παράλληλα έχει εισχωρήσει δυναμικά στους τομείς επενδύσεων και πληροφορικής με τις νέες εταιρίες του ομίλου.

Μετά τα εγκαίνια ακολούθησε δεξίωση με μουσική και πλούσιο μπουφέ, όπου παραβρέθηκαν εκπρόσωποι όλων των εταιριών του ομίλου εταιριών International Life.



INTEPΞAΛONIKA
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 υπεύθυνα Οδική Εξυπηρέτηση 24 ώρες το 24ωρο, 365 μέρες το χρόνο σε ολόκληρη την Ελλάδα!

www.intersalonika.gr
e-mail: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. 54110, 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

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

Θεσσαλονίκη:

Επίδειξη επιτυχιών



Πραγματοποιήθηκε την Κυριακή 20/5/01 το ένατο κατά σειρά Συνέδριο Συνεργατών Θεσ/νίκης και Χαλκιδικής του ομίλου INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ στο ξενοδοχείο «ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ ΠΑΛΛΑΣ» και μπροστά στην παραλία του οποίου πλήθος κοινού, τοπικές αρχές, προσκεκλημένοι και οι 120 σύνεδροι (αλλά και «παρτηρητές» του ανταγωνισμού), έγινε η επιτυχής επίδειξη συνδυασμένης προσφοράς υπηρεσιών, που αφορούσε ανάνηψη αυτοκινήτου από υποτιθέμενο τροχαίο ατύχημα, απεγκλωβισμός τραυματισμένων, παροχή πρώτων βοηθειών και άμεση αερομεταφορά με ελικόπτερα, συνοδεία ιατρών, στο ενδεδειγμένο νοσηλευτικό ίδρυμα.

• Την έναρξη του Συνεδρίου έκανε ο πρόεδρος του ομίλου INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ, Μελάς Γιαννιώτης, με ενημέρωση για τις διεθνείς και εσωτερικές εξελίξεις και τη δυναμική πορεία των εταιριών, ενώ ο αντιπρόεδρος και «διάδοχος», Κώστας Γιαννιώτης που ακολούθησε, «έκλεψε την παράσταση», καταχειροκροτηθείς για την επιστημονική και κατανοητή παρουσίαση του σύγχρονου φλέγοντος θέματος της Κοινωνικής και Ιδιωτικής Ασφάλισης. Κατά γενική ομολογία και παραδοχή διαπιστώθηκε ότι ο όμιλος INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ διαθέτει το νέο και σύγχρονο επιστήμονα των ασφαλίσεων, που δεν κατέχει απλώς το πτυχίο Σπουδών του Πανεπιστημίου CITY του Λονδίνου για τις ασφαλίσεις και επενδύσεις, αλλά και την πρακτική και καθημερινή ελληνική πραγματικότητα και ορθά αναγνωρίστηκε ότι ο όμιλος διαθέτει ισχυρότατο παρόν αλλά και πολύ καλό μέλλον σε κατάλληλο έμφυχο δυναμικό.

• Ο τρίτος εισηγητής, διευθυντής Οικονομικών Υπηρεσιών, οικονομολόγος Παν. Κατσανίδης, ενημέρωσε πειστικά και με αριθμούς, τους Συνέδρους για την αλματώδη πορεία και ευρωστία όλων των επιχειρήσεων του ομίλου.

• Στη συνέχεια και με την άφιξη των επισήμων έγινε διακοπή των εργασιών του Συνεδρίου για την επίδειξη αερομεταφοράς στον παρακείμενο χώρο της παραλίας και αμέσως μετά την επάνοδο στην αίθουσα, έλαβαν το λόγο και εκφράστηκαν με τις πλέον ένθερμες, επαινετικές και επιβραβευτικές τοποθετήσεις τους οι βουλευτές Θεσ/νίκης Γιάννης Μαγκριώτης (τ. υπουργός ΜΑΘ), Παν. Ψωμιάδης και ο νομάρχης Θεσ/νίκης Κώστας Παπαδόπουλος. Στη συνέχεια χαιρέτησαν με τα ίδια θερμά λόγια, εκπρόσωποι των Δημόσιων Αρχών, Υπηρεσιών, Οργανώσεων και Επιχειρήσεων.

Χαιρετισμούς απόντων και εκτός πόλης ευρισκομένων πολιτικών, δημάρχων και άλλων αρχών, μετέφεραν οι παρόντες εκπρόσωποί τους. Κοινή αναφορά και διαπίστωση όλων των επίσημων προσκεκλημένων με αναδρομή στο παρελθόν, ήταν η αλματώδης πορεία του ομίλου, το κοινωνικό του πρόσωπο, η έμπρακτη και δεδομένη προσφορά πολύτιμων υπηρεσιών στον τόπο μας αλλά και στον άνθρωπο, με απονομή δικαιούμενης τιμής και αναγνώρισης στο πρόσωπο του ιδρυτή και προέδρου Μελά Γιαννιώτη και όλου του πολυπρόσωπου επιτελείου του.

• Ρίγη συγκίνησης και ψυχικής ανάτασης όλων των παρευρισκομένων στην αίθουσα, Συνέδρων και προσκεκλημένων, προκάλεσε η παρουσία και εμπνευσμένη ομιλία του Σεβασμιού Γέροντα, Αρχιμανδρίτη π. Γερβάσιου Ραπτόπουλου, της Ιεράς Μητρόπολης Κασσανδρείας και πνευματικού ηγέτη της Οσίας Ξένης Πλαγιαρίου Θεσ/νίκης, όπως επίσης και η παρουσία του μεγάλου ευεργέτη και ικανού επιχειρηματία - βιομηχάνου, προέ-

δρου της Μακεδονικής Βιομηχανίας - διεθνούς εμβέλειας - «FIBRAN», Δημ. Αναστασιάδη με τη σύζυγό του, Αρχοντα Χαρτουλάριου της Ανατολικής Ορθόδοξης Εκκλησίας, που πρόσφατα τίμησε και βράβευσε κατά τα θυρανοίξια της Μεγάλης Δωρεάς του, της Εκκλησίας των Τριών Ιεραρχών στην Τερπνή Σερρών, ο Οικουμενικός Πατριάρχης κ.κ. Βαρθολομαίος!

• Όταν πράγματι υψηλοί και εκλεκτοί προσκεκλημένοι και επίσημες αρχές που τίμησαν με την παρουσία τους Συνέδρους και τον όμιλο INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ αποχώρησαν, συνεχίστηκαν οι εισηγήσεις και η ενημέρωση των συνεργατών με τον αντιπρόεδρο και γενικό διευθυντή Θεόφιλο Τσομιδή, που ανέπτυξε κατανοητά την όλη λειτουργία του συστήματος Υγείας «ΔΡΟΦΟ ΖΩΗΣ», με επόμενο εισηγητή τον διευθυντή Δημ. Βαρσάμη, που ανέπτυξε την επίκαιρη κάλυψη των Σκαφών Αναψυχής.

• Ακολούθησαν περιεκτικές και ταχύτατες εισηγήσεις των άλλων διευθυντών του πάνελ, εκ των οποίων ο διευθυντής Αποζημιώσεων Αθαν. Καραμπελάς αναφέρθηκε στην ταχύτητα αποζημιώσεων και παρουσία ειδικά εκπαιδευμένων εκπροσώπων της INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ στον τόπο του ατυχήματος σε όλη την Ελλάδα, ο διευθυντής Χρηματικού Κώστας Βρανάκης στη ροή των συναλλαγών και πρόθυμη «αγοράς» της επωνυμίας «INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ» από τους ασφαλισμένους, που μπορούν και διακρίνουν πλέον την παροχή καλής και οικονομικής υπηρεσίας, ο διευθυντής Βοήθειας INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ Ι. Κωνσταντάς, για τον πρωταγωνισμό πανελληνίων αλλά και στις γειτονικές χώρες της Οδικής Βοήθειας INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ, η διευθύντρια Μηχανοργάνωσης Αφρ. Καραμπελά, στη νέα και ριζική μηχανοργάνωση, ο διευθυντής Διοικητικού Ευστ. Κυρίτης στο συνεχή εμπλουτισμό του ομίλου με νέα κατάλληλα στελέχη, ενώ ο διευθυντής Δικτύου και Πωλήσεων Δημ. Νικολούσης, με τη μαεστρία του λόγου και την εμπειρία που διαθέτει, ενθουσίασε τους συνέδρους για νέες μεγάλες επιτυχίες παραγωγής, στρατολόγησης συνεργατών και συνεχούς εκπαίδευσης.

• Ήταν πράγματι μια εντυπωσιακή Ημερίδα, γεμάτη ταχύτητα και ενθουσιασμό, ικανοποιητική και πλήρως ενημερωτική, ώστε για πρώτη φορά παρατηρήθηκε το σπάνιο φαινόμενο να μη θέλουν να τοποθετηθούν και να υποβάλουν ερωτήσεις οι πάντα λαλίστατοι, ασφαλιστές - σύνεδροι, ζητούντες επίμονα να ακούσουν κι άλλα! Στο σημείο αυτό, ο πρόεδρος «έβγαλε άσο από το μανίκι» και κάλεσε στο βήμα τον προσκεκλημένο καθηγητή Αλ. Αθανασίου, που αναφέρθηκε στις σημερινές και αυριανές εποχές των αγοραπωλησιών. Ο κ. καθηγητής ενθουσίασε και εντυπωσίασε τους πάντες, αλλά ήδη είχε σημάνει η ώρα του γεύματος και η λήξη του επιτυχούς Συνεδρίου, με διαβεβαίωση και υπόσχεση νέου και με συμμετοχή όλων των συνεργατών του ομίλου.

• Την όλη επιτυχή οργάνωση του Συνεδρίου είχε ο κ. Κυρίτης, πλαισιωμένος από μία πολυπληθή ομάδα γραμματέων. Τους ομιλητές παρουσίαζε ο σύμβουλος Δημοσίων Σχέσεων, Περ. Βακουφάρης.

• Ένα νέα εκρηκτικό - γεμάτο δράση - τριήμερο από Παρασκευή μέχρι Κυριακή, προστέθηκε στο ενεργητικό του ομίλου INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ, που όχι μόνο επιβεβαίωσε την ικανότητα και υπεροχή του, αλλά έτυχε της πλήρους αναγνώρισης αυτών, πλατιά και σε βάθος!

(Πηγή: INTERFAX της INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ)

Μανταρίνι®

Σύγχρονο Ελληνικό Νηπιαγωγείο
και Βρεφονηπιακός Σταθμός



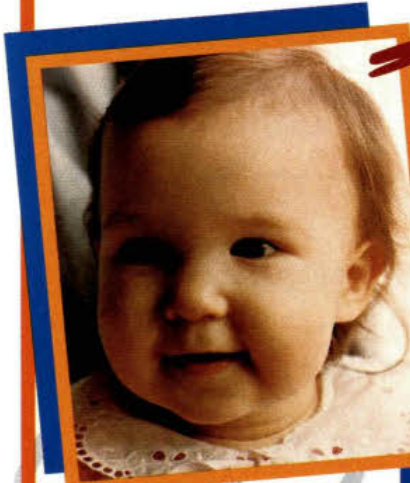
Δημιουργικές πρωτοβουλίες
με φροντίδα και αγάπη...



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!



Βραβεύθηκαν οι κορυφαιοί του 2000

Από τον Πανελλήνιο Σύνδεσμο Ασφαλιστικών Συμβούλων
Τον πρώτο ασφαλιστή Ασφαλιών Ζωής, Γενικών Ασφαλιών, καθώς και τον πρώτο στην κατηγορία των Αμοιβαίων Κεφαλαίων, βράβευσε ο ΠΣΑΣ στην ετήσια εκδήλωση του που πραγματοποιήθηκε πρόσφατα στο Golf της Γλυφάδας. Τα βραβεία απονεμήθηκαν αντίστοιχα στον κ. Ιάσονα Πλαστή, της Εθνικής Ασφαλιστικής, στην Κυριακή Δημητρακοπούλου, της Allianz και στη Σοφία Βούκα από την Interamerican, οι οποίοι ήταν αυτοί που αναδείχθηκαν ως κορυφαιοί ασφαλιστές για το 2000.

Ο πρόεδρος του Συνδέσμου, Θανάσης Σκορδάς, προλογίζοντας την έναρξη των βραβεύσεων αναφέρθηκε σε δύο φλέγοντα και ανοιχτά για τον κλάδο ζητήματα όπως ο ίδιος τα χαρακτήρισε. Το πρώτο αφορά τον ρόλο της Ιδιωτικής Ασφάλισης στη μεταρρύθμιση του ασφαλιστικού συστήματος και το δεύτερο στην επαγγελματική αξιοπιστία και κατοχύρωση των ασφαλιστικών συμβούλων.

«...Η ιδιωτική ασφάλιση στον βαθμό που αντιμετωπίζεται ως συμπλήρωμα και όχι ως υποκατάστατο της δημόσιας, είναι σε θέση να ανταποκριθεί στο αίτημα για επανασχεδιασμό του συστήματος κοινωνικής ασφάλισης», υποστήριξε ο κ. Σκορδάς θέτοντας ως προϋποθέσεις τη διεκδίκηση μεγαλύτερου κομματιού της πίτας του ασφαλιστικού συστήματος από την ασφαλιστική αγορά, την ορθολογικοποίηση του συστήματος από το κράτος μέσα από την άρση των φορολογικών αντικινήτρων και το θάρρος του πολιτικού κόσμου της χώρας για γενναίες λύσεις.

Σε ό,τι αφορά την αξιοπιστία του επαγγέλματος τόνισε ότι οι «περαστικοί» από το επάγγελμα υπονομεύουν μακροπρόθεσμα – εκτός από το επάγγελμα – την ίδια την αγορά εκφράζοντας όμως παράλληλα την ικανοποίηση για τη θεσμοθέτηση, από το υπουργείο Ανάπτυξης, διαδικασιών εκπαίδευσης και πιστοποίησης.

Στη φετινή βράβευση παρευρέθησαν βουλευτές, εκπρόσωποι Τύπου, κορυφαιοί στελέχη της ασφαλιστικής αγοράς, εκπρόσωποι επιμελητηρίων, σωματείων, καθώς και εκπρόσωποι απ' όλες τις βαθμίδες ιεραρχίας των ασφαλιστικών εταιριών.

**Εκδήλωση του ΙΧΟΣ
Διάλεξη της Μαργαρίτας Αντωνάκη**

Διάλεξη με θέμα: «Ο συμπληρωματικός ρόλος της ιδιωτικής ασφάλισης στις συντάξεις», πραγματοποιήθηκε πρόσφατα στα κεντρικά γραφεία της Interamerican. Το θέμα ανέπτυξε η Μαργαρίτα Αντωνάκη, γενική διευθύντρια της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος.

Η κ. Μ. Αντωνάκη ανέπτυξε το πλαίσιο εντός του οποίου κινούνται τα συστήματα Κοινωνικών Ασφαλίσεων και Συντάξεων των ευρωπαϊκών χωρών, τεκμηρίωσε τον σημαντικό ρόλο του θεσμού της ιδιωτικής ασφάλισης ως ισχυρού πυλώνα ενός φερέγγυου και βιώσιμου συστήματος συντάξεων και, τέλος, διατύπωσε τις θέσεις της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών στην προσπάθεια εξεύρεσης αξιόπιστων λύσεων στα επίκαιρα προβλήματα δημογραφικής γήρανσης, ασφάλισης και συνταξιοδοτήσεων.

Κατά την έναρξη της εκδήλωσης, χαιρετισμό απηύθυνε ο πρόεδρος του Ινστιτούτου Χρηματοοικονομικών Σπουδών Χρήστος Σταυρίδης. Στη συνέχεια προλόγισε και εισήγαγε την ομιλήτρια ο Νίκος Σωφρονάς, διευθυντής Επιστημονικής Επιτοπής του Ινστιτούτου.

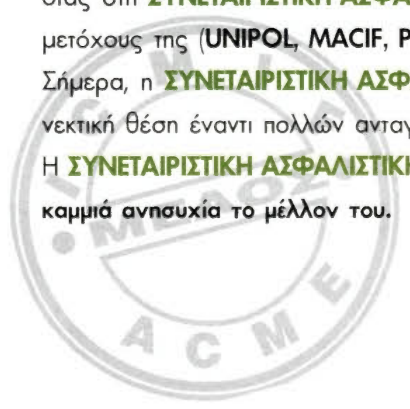
Την εκδήλωση παρακολούθησαν επίσημοι προσκεκλημένοι από την ασφαλιστική αγορά, διευθυντικά στελέχη, διευθυντές υποκαταστημάτων, χρηματοασφαλιστικοί σύμβουλοι και συνδρομητές του Ινστιτούτου Χρηματοοικονομικών Σπουδών.



Η Ανθρώπινη Αξιοπιστία για τη δική σας Σιγουριά και Ασφάλεια



Η **ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ** είναι η πρώτη και η μόνη αμιγώς Συνεταιριστική Ασφαλιστική Εταιρία στην Ελλάδα από το 1978, με μετόχους αποκλειστικά Συνεταιριστικές Οργανώσεις, Ελληνικές και Ευρωπαϊκές. Η οικονομική της ευρωστία, το εκτεταμένο δίκτυο παραγωγής της, τα ποιοτικά ασφαλιστικά της προϊόντα, το άψογο σέρβις, τα ανταγωνιστικά ασφάλιστρα, η φερεγγυότητα και ο κοινωνικός της χαρακτήρας την κατατάσσουν ανάμεσα στις καλύτερες Ασφαλιστικές Εταιρίες στην Ελλάδα. Η υποστήριξη και η παροχή τεχνογνωσίας στη **ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ** από τους πανίσχυρους Ευρωπαϊκούς Ασφαλιστικούς Συνεταιριστικούς Οργανισμούς - μετόχους της (**UNIPOOL, MACIF, P&V, EURES**) της προσδίδουν ακόμη μεγαλύτερη δυναμική ανάπτυξης και προόδου. Σήμερα, η **ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ**, προσφέροντας πολλαπλή σιγουριά και ασφάλεια, βρίσκεται σε μια ιδιαίτερα πλεονεκτική θέση έναντι πολλών ανταγωνιστών της στην ελληνική αγορά. Η **ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ** διασφαλίζει απόλυτα το δικαίωμα του κάθε ανθρώπου να κάνει όνειρα και να σχεδιάζει χωρίς καμμία ανησυχία το μέλλον του.



20 ΧΡΟΝΙΑ
Η ζωή σου

VICTORIA
Ανώνυμη Ασφαλιστική Εταιρία Ζημιών

Ο Όμιλος Ασφαλιστικών Εταιριών VICTORIA για τη στελέχωση της εταιρίας Ζωής ζητά να προσλάβει άμεσα σε Αθήνα ή Θεσσαλονίκη

ΑΝΩΤΕΡΟ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟ ΣΤΕΛΕΧΟΣ, πτυχιούχο Ανωτάτης ή Ανωτέρας Σχολής, γνώστη της Αγγλικής ή της Γερμανικής γλώσσας, με εκπληρωμένες τις στρατιωτικές του υποχρεώσεις και με εμπειρία σε ασφαλιστικά προϊόντα Ζωής και Unit Linked. Προϋπηρεσία σε ανάλογη θέση και γνώσεις αναλογιστικής θα ληφθούν σοβαρά υπόψη.

ΑΝΑΛΥΤΗ - ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΣΤΗ, με εκπληρωμένες τις στρατιωτικές του υποχρεώσεις, καλή γνώση της COBOL ή της RPG, καθώς και του συστήματος AS/400 της "I.B.M.". Προϋπηρεσία σε ανάλογη θέση θα ληφθεί σοβαρά υπόψη.

Παρέχονται άριστες συνθήκες εργασίας σ' ένα ιδιαίτερα δυναμικό περιβάλλον, τεχνική και εκπαιδευτική υποστήριξη, μεγάλες προοπτικές εξέλιξης και πολύ ικανοποιητικές αμοιβές.

Βιογραφικά σημειώματα εναλλακτικά στις διευθύνσεις:

| | |
|--------------------|--------------|
| VICTORIA | VICTORIA |
| T.Θ. 10029 | T.Θ. 3645 |
| 541 10 Θεσσαλονίκη | 102 10 Αθήνα |

ή στην ηλεκτρονική διεύθυνση Victoria.life@victoria.gr

Θα τηρηθεί απόλυτη εχεμύθεια.



Αίμη Παπαδοπούλου, υπεύθυνη οργάνωσης και ανάπτυξης υποκαταστήματος της Interamerican.

Αίμη Παπαδοπούλου

Ασφαλιστές, οι δικοί μου ήρωες

Εδωσα την πρώτη αποζημίωση κάλυψης θανάτου σε ηλικία 7 ετών. Έκανα ταμείο σε υποκατάστημα της Interamerican στα 15. Έκλεισα το πρώτο μου ραντεβού μέσω τηλεμάρκετινγκ σε ηλικία 18 ετών, και το πρώτο μου ασφαλιστήριο συμβόλαιο στα 22. Δούλεψα ως υπάλληλος σε τράπεζα, σπούδασα οικονομικά, ταξίδεψα στην Ιαπωνία, την Αμερική και την Ευρώπη και συνεργάστηκα με τις μεγαλύτερες πολυεθνικές ως σύμβουλος στρατηγικού σχεδιασμού μέσω των μεταπτυχιακών μου σπουδών. Σήμερα εργαζομαι στο πρώτο υποκατάστημα της Interamerican ως υπεύθυνη οργάνωσης και ανάπτυξης της μονάδας.

ΟΙ ΔΙΚΟΙ ΜΟΥ ΗΡΩΕΣ

Μεγάλωσα σε οικογένεια ασφαλιστών και θαύμασα από νωρίς τον αγώνα και τους άθλους των επιτυχημένων ανθρώπων του χώρου. Οι δικοί μου παιδικοί ήρωες ήταν ασφαλιστές. Πιστεύω ότι είναι επιτυχημένοι γιατί έκαναν και κάνουν μια σειρά από πράγματα:

1. Νιώθουν υπερήφανοι για το επάγγελμά τους
2. Έχουν μεγάλη αυτο-εκτίμηση
3. Ντύνονται προσεγμένα
4. Είναι ζεστοί και έντιμοι άνθρωποι
5. Φλέγονται από την επιθυμία να επιτύχουν
6. Δεν φοβούνται την επιτυχία γιατί είναι σίγουροι ότι μπορούν να την επαναλάβουν
7. Δεν τους πτοεί η απόρριψη - την αντιμετωπίζουν θετικά
8. Έχουν ενθουσιασμό και τον μεταδίδουν
9. Είναι εξαιρετικά εργατικοί
10. Είναι ενημερωμένοι γι' αυτά που συμ-

βαίνουν στην αγορά και μιλάνε υπεύθυνα

11. Ακούν σωστά και ζητούν απάντηση σε ουσιαστικές ερωτήσεις
12. Είναι αξιόπιστοι
13. Δημιουργούν σχέσεις με ευκολία
14. Αγαπούν τον συνάνθρωπο και τον καταλαβαίνουν
15. Έχουν σταθερές επαγγελματικές συνήθειες και τις επαναλαμβάνουν συστηματικά
16. Μαθαίνουν από τα λάθη τους και βελτιώνουν τα συστήματά τους
17. Προσαρμόζονται γρήγορα στις αλλαγές του περιβάλλοντός τους
18. Έχουν πρόγραμμα δουλειάς για τον επόμενο χρόνο - έχουν δηλαδή σαφή εικόνα της επιτυχίας και γνωρίζουν τις οδούς που οδηγούν σε αυτήν. Δυστυχώς, χωρίς χάρτη και πυξίδα κινδυνεύεις να τριγυρίζεις τον στόχο, χωρίς να τον φτάνεις ποτέ.

Φυσικά, τα πράγματα που κάνουν οι επιτυχημένοι ασφαλιστές δεν απέχουν πολύ από εκείνα που κάνουν οι περισσότεροι επιτυχημένοι άνθρωποι που γνωρίζω, σε όποιο επάγγελμα και εάν βρίσκονται. Κάποια είναι έμφυτα και πιστεύω ότι στην πλειονότητά τους όσοι επέλεξαν την καριέρα αυτή τα έχουν μέσα τους. Για παράδειγμα, το ενδιαφέρον για τον συνάνθρωπο, την κοινωνικότητα, την τιμιότητα, τον αυτοσεβασμό, τη φιλοδοξία.

Όσα δεν είναι έμφυτα μπορεί κανείς να τα αποκτήσει με συνεχή εξάσκηση, κάνοντας την εκπαίδευσή του πρόκληση, παιχνίδι, κέφι για ζωή. Εάν ανήκετε σε αυτήν την κατηγορία, τότε συγχαρητήρια! Μας αρέσετε πάρα πολύ! Εάν όχι, τότε μας αρέσετε ακόμα περισσότερο. Γιατί θα ασχοληθούμε με το θέμα αυτό σε επόμενο τεύχος.

Δυστυχώς, χωρίς χάρτη και πυξίδα κινδυνεύεις να τριγυρίζεις τον στόχο, χωρίς να τον φτάνεις ποτέ.

ΓΡΑΨΟΥ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ ΤΩΡΑ!

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



Στις σελίδες του:

- Γνώσεις - εμπειρίες
- Αλήθεια για καλύτερη καριέρα
- Πληροφόρηση, ήθος, ειλικρίνεια
- ΤΡΟΠΟΙ και ΜΕΘΟΔΟΙ ΕΡΓΑΣΙΑΣ
- ΤΟ ΣΥΜΦΕΡΟΝ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΓΙΝΕ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ

• ΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΑΕΙΖΟΥΝ ΚΑΛΥΤΕΡΗ ΜΕΤΑΧΕΙΡΙΣΗ!

• ΣΤΗΡΙΞΕ ΤΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΣΟΥ, ΤΗ ΔΙΚΗ ΣΟΥ ΦΩΝΗ!

• ΣΤΕΙΛΕ ΤΙΣ ΑΠΟΨΕΙΣ ΣΟΥ, ΖΗΤΗΣΕ ΝΑ ΣΥΝΕΡΓΑΣΤΟΥΜΕ

ΔΕΛΤΙΟ ΕΓΓΡΑΦΗΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗ

Για ένα χρόνο Για δύο χρόνια

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ:ΕΤΑΙΡΙΑ:

ΘΕΣΗ ΣΤΗΝ ΕΤΑΙΡΙΑ:ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ:

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

ΑΕΙΑ ΕΤΗΣΙΑΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΣ

Τεύχος: 1.500 Δρχ. • Φοιτητές 6.000 Δρχ. • Ιδιώτες 10.000 Δρχ. • Εταιρίες - Οργανισμοί 30.000 Δρχ.

ΑΕΙΑ ΔΙΕΤΟΥΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΣ

Φοιτητές 10.000 Δρχ. • Ιδιώτες 15.000 Δρχ. • Εταιρίες - Οργανισμοί 50.000 Δρχ.



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



Ελεύθερος χρόνος

Επιμέλεια: Παναγιώτης Γ. Σπύρου - Αγρίνιο

Τι είναι ελευθερία

Να μπορείς να λες όχι
Να δίνεις το χέρι σου χωρίς να τρέμεις
Να αγαπάς χωρίς να ψεύδεσαι
Να γελάς χωρίς να γελοιοποιείς
Να μην ταπεινώνεις, ούτε να ταπεινώνεσαι
Να βρίσκεις τις αρετές της μοναξιάς
Να γράφεις όταν θέλεις, ό,τι θέλεις, όποτε θέλεις
Να μπορείς να μην πεινάς, να μην διψάς, να μην κρυώνεις



Τι αγοράζεις με τα λεφτά

Τα λεφτά μπορεί να αγοράσουν:
Κρεβάτι αλλ' όχι ύπνο
Βιβλία αλλ' όχι μυαλό
Φαγητό αλλ' όχι όρεξη
Φάρμακα αλλ' όχι υγεία
Ρούχα αλλ' όχι ομορφιά
Πολυτέλεια αλλ' όχι ευγένεια
Διασκέδαση αλλ' όχι ευτυχία
Εκκλησία αλλ' όχι ουρανό



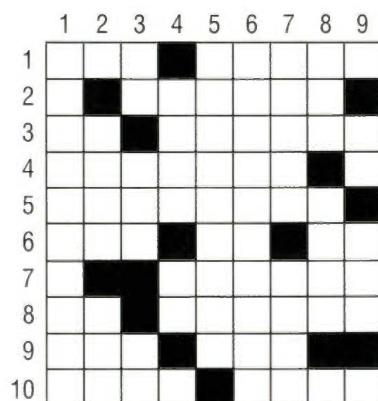
ΤΟ ΟΝΟΜΑ... και η ταυτότητα

Λέγεται ότι κατά τη διάρκεια των νικηφόρων εκστρατειών του ο Μέγας Αλέξανδρος διέκρινε δειλία στη συμπεριφορά ενός στρατιώτη. Τον κάλεσε και τον ρώτησε:

Ποιο είναι το όνομά σου; Αλέξανδρος, απάντησε ο στρατιώτης. Πρόσεξε, του είπε ο Μέγας Αλέξανδρος. Ή θα αλλάξεις τη συμπεριφορά σου ή θα αλλάξεις το όνομά σου.

Η ζωή μας, οι λόγοι μας, οι πράξεις μας να είναι σύμφωνες με το όνομά μας. Αυτή η ονομασία προσδιορίζει το είναι μας, την υπόστασή μας, το πρόσωπό μας, την ταυτότητά μας. Οι γύρω μας, μας γνωρίζουν με το όνομά μας, την ταυτότητα, το επάγγελμα, την ιδιότητα, την εταιρία κ.λπ. Συμβαδίζουν πάντα όνομα, ταυτότητα και συμπεριφορά;

Το σταυρόλεξο



ΟΡΙΖΟΝΤΙΑ

1α. Οι ομάδες του... κέντρου... **β.** Βοηθός του Ηρακλή (κλιτ.) αντίστρ. **2.** Ο εκδότης του «ΝΑΙ» **3α.** Βυζαντινή νότα **β.** Ένα πουλί (σπάνιο) **4.** Μεγάλος ποταμός της Ελλάδος **5.** Επώνυμο ποδοσφαιριστή **6α.** Η ραδιοφωνία στην Κύπρο **β.** Συνθετικό αραβικής εφημερίδας **γ.** Κατάληξη ονομάτων **7.** Συμμετείχε στην αργοναυτική εκστρατ. (δοτ.) **8α.** Γελαστικό μόριο **β.** Καλαμένιο κατασκεύασμα για ίσκιο (αντίστρ.) **9α.** Λεξούλα νηπίου **β.** Τρία ομόγχα **10α.** Τα ξέρει όλα **β.** Όνομα πασά

ΚΑΘΕΤΑ

1. Παπάς που τρέχει... **2α.** Επίρρημα αρχ. **β.** Πρόθεση **3α.** Δύο σύμφωνα που σχηματίζουν ένα **β.** Μια ένωση οικονομική **γ.** Σύντμηση του Αφού **4α.** Πρώτο συνθετικό Ελληνίδας λαϊκών τραγουδιών **β.** Άρθρο πληθ. **5.** Πρώτο συνθετικό ασφαλιστ. εταιρίας **6.** Γίνεται στους ναούς στις μεγάλες γιορτές (μοιρασιά άρτου) **7α.** Στις γυναίκες αρέσει πολύ **β.** Συνδρομητικό κανάλι **8α.** Δεν αρχαιοπρεπώς **β.** ΙΤΟΣ **9α.** Λουλούδι **β.** Ατσαλάκωτος ή καθώς πρέπει

έτσι για να περνάει η ώρα,
χωρίς να σπαταλάτε τη ζωή σας

Αρχαία γνωμικά Ελλήνων για σύγχρονες εφαρμογές

203. Εν δε Θήβαις εικόνες εισίν ανακείμεναι δικαστών άχειρες: η δε του αρχιδικαστού καταμύουσα τοις όμμασιν, ως άδωρον άμα την δικαιοσύνην και ανέντευκτον ούσαν.

Πλούταρχος, Μς 26

Μετάφραση: Στις Αιγυπτιακές Θήβες υπάρχουν άγαλματα των δικαστών χωρίς χέρια· το άγαλμα μάλιστα του αρχιδικαστή έχει τα μάτια κλειστά, γιατί η δικαιοσύνη είναι συνάμα αδωροδόκητη και αδέκαστη.

206. Παν γαρ το τιμώμενον αύξεται, ελαττούται δε το ατιμαζόμενον (...)

Ιάμβλιχος, Μς 62

Μετάφραση: Οτιδήποτε λοιπόν τιμάται αυξάνεται, ενώ αντίθετα ό,τι δεν τιμάται ελαττώνεται (...)

207. Αρχομένον δει των αδικημάτων εμφράσειν τας οδούς· όταν δ' άπαξ ριζωθή κακία και παλαιά γένηται καθάπερ σύντροφος αρρωστία, χαλεπόν αυτήν κατασβέσαι.

Υπερείδης, Μς 63

Μετάφραση: Πρέπει να αποκλείουμε τον δρόμο στα αδικήματα, μόλις αρχίσουν· γιατί όταν αποκτήσει ρίζες η κακία και παλιώσει σαν χρόνια αρρώστια, τότε είναι δύσκολο να αντιμετωπιστεί δραστικά.

208. (...) Συ δε μοι δοκείς ουδέ τούτο υπό των πολλών λεγόμενον ακηοέναι. Το ποίον: έφη.

«Μηδέ δίκην δικάσης, πριν αμφοίν μύθον ακούσης (...)

Πλάτων, Μς 64

Μετάφραση: Εσύ μου δίνεις την εντύπωση ότι δεν έχεις ακούσει αυτό που λένε πολλοί. – Ποιο δηλαδή, ρώτησε.

«Μην εκδώσεις καμιά απόφαση προτού ακούσεις και τους δύο αντιδίκους».

153. Καλώς δε και το τον Θεόν εν αρχά τω δείπνω και τω άριστω επικαλέεσθαι, ουχ ως δεόμενον τινός των τούτων, αλλ' εις το μνασθέντας κατακοσμηθήμεν ταν ψυχάν (...)

Διωτογένης, ΜΓ 130

Μετάφραση: Είναι καλό να επικαλούμαστε τον θεό στην αρχή του γεύματος και του δείπνου, όχι γιατί αυτός χρειάζεται κάτι τέτοιο, αλλά αντίθετα γιατί εμείς, με τον να φέρουμε τον Θεό στη μνήμη μας, ηρεμούμε την ψυχή μας (...).

154. Ως άρα νόμους ανθρώποι αναγκάιον τίθεσθαι και ζην κατά νόμους, ή μηδέν διαφέρειν των πάντη αγριωτάτων θηρίων (...).

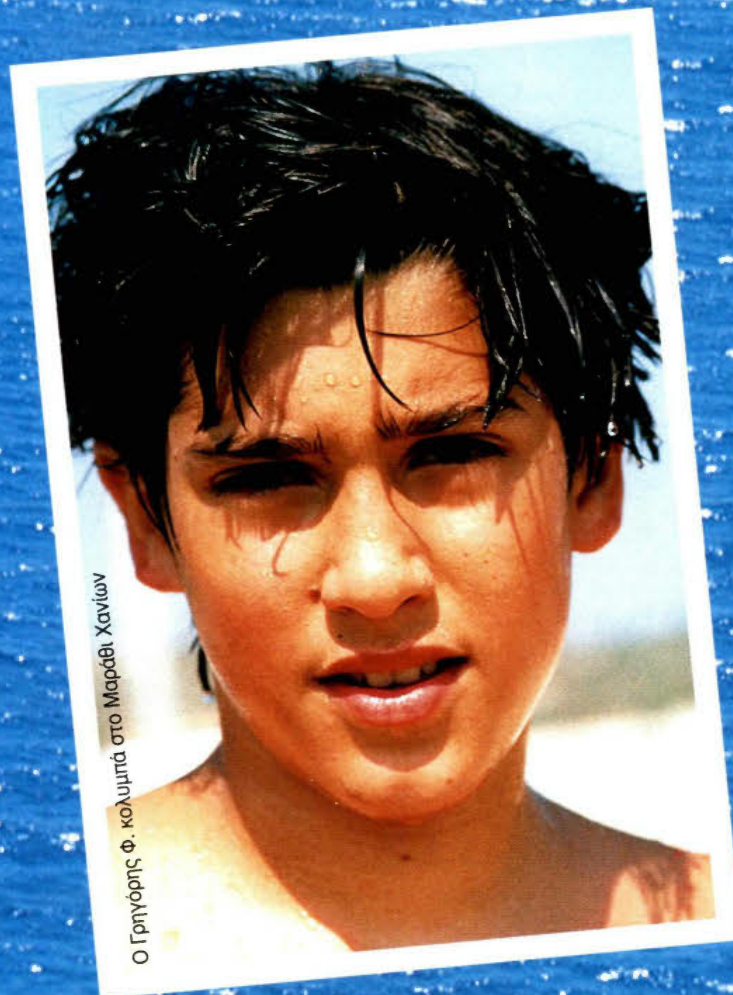
Πλάτων, ΜΓ 128

Μετάφραση: Επομένως είναι αναγκαίο οι άνθρωποι να θεσπίζουν νόμους και να ζουν σύμφωνα μ' αυτούς, διαφορετικά δεν θα διαφέρουν καθόλου από τα πιο άγρια ζώα (...)

155. Ει δε βούλει και νυν, έφη ο Σόλων, περί πολιτείας ακούσαι, δοκεί μοι πόλις άριστα πράττειν και μάλιστα σώζειν δημοκρατίαν, εν η τον αδικήσαντα του αδικηθέντος ουδέν ήττον οι μη αδικηθέντες προβάλλονται και κολάζουσι. Δεύτερος δε ο Βίας έφη κρατίστην είναι δημοκρατίαν, εν η πάντες ως τύραννον φοβούνται τον νόμον. Έπειτα Θαλής, την μήτε πλουσίους έχουσαν άγαν, μήτε πένητας πολίτας. Μετά δε τούτον ο Περίανδρος, εν η των άλλων ίσων νομιζομένων, αρετή το βέλτιον ορίζεται, κακία δε το χειρόν. Πέμπτος δε ο Κλεόβουλος έφη, μάλιστα σωφρονείν δήμον, όπου τον φόγον μάλλον οι πολιτευόμενοι δεδοίκασιν ή τον νόμον. Έκτος δε Πιττακός, όπου τοις πονηροίς ουκ έστιν άρχειν. Ο δε Χείλων απεφήνατο, την μάλιστα νόμων ήμισα δε ρητόρων ακούουσαν πολιτείαν, άριστην είναι.

Πλούταρχος, ΜΓ 131

Μετάφραση: Εάν όμως θέλεις, είπε ο Σόλων, να ακούσεις τώρα για το πολίτευμα, φαίνεται σε μένα ότι τα μέγιστα προσδύει και διασώζει τη δημοκρατία (εκείνο το πολίτευμα), στο οποίο καθόλου λιγότερο δεν καταδιώκουν και δεν τιμωρούν αυτόν που αδικήσε όσοι δεν αδικήθηκαν απ' αυτόν που αδικήθηκε. Δεύτερος ο Βίας είπε ότι το πιο ισχυρό δημοκρατικό πολίτευμα είναι εκείνο στο οποίο όλοι φοβούνται τον νόμο σαν να 'ταν τύραννος. Έπειτα ο Θαλής (είπε ότι το πιο ισχυρό δημοκρατικό πολίτευμα είναι εκείνο) στο οποίο δεν υπάρχουν ούτε υπερβολικά πλούσιοι ούτε υπερβολικά φτωχοί. Μετά απ' αυτόν ο Περίανδρος (...), εκείνο στο οποίο ενώ όλοι θεωρούνται ίσοι μεταξύ τους, η αρετή θεωρείται το καλύτερο, ενώ η κακία το χειρότερο. Πέμπτος, ο Κλεομένης είπε ότι εκεί οι δημοκρατικοί πολίτες είναι συνετοί, όπου δηλαδή όσοι πολιτεύονται φοβούνται την κακή φήμη πιο πολύ από τον νόμο. Έκτος ο Πιττακός (είπε ότι εκεί είναι σώφρονες οι πολίτες), όπου δηλαδή δεν υπάρχει στους κακούς η δυνατότητα να αναλαμβάνουν διάφορα αξιώματα. Και ο Χείλων τέλος εξέφρασε τη γνώμη ότι το καλύτερο πολίτευμα είναι αυτό το οποίο πειθαρχεί κατ' εξοχήν στους νόμους και δεν ακούει τους ρήτορες.



Ο Γρηγόρης Φ. κολυμμά στο Μαραθι Χανίων

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΑΦΜ: 019581649

ΕΚΔΟΤΗΣ - ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ
Ευάγγελος Γ. Σπύρου

ΓΡΑΦΕΙΑ: Φιλ. Εταιρίας 19-20 106 73 Κολωνάκι
Τηλ.: 3609071-3620186 - 3617810
FAX: 3611545

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ

Β. Βαλαβάνη

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΡΕΠΟΡΤΑΖ

**Λ. Πολύζος, Γ. Διονάτος, Στ. Κοτζαμάνης,
Σ. Ντόβολος, Ε. Παπαδήμας,
Β. Νικολοπούλου Σεβαστάκη, Κ. Σταμάτης,
Θ. Τσίνας, Α. Χονδρονίκος, Κ. Χριστόπουλος,**

ΙΑΤΡΙΚΑ ΘΕΜΑΤΑ

Δημ. Λινός

(Ιατρός - καθηγητής Παν/μίου Αθηνών)

Σμαρούλα Παντελή
(ψυχολόγος)

ΘΕΜΑΤΑ Ε.Ε.

Α.Δ. Θεοδωράκης

ΥΠΕΥΘΥΝΗ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ

Γ. Καλτσώνη

ΣΥΝΔΡΟΜΕΣ - ΔΙΑΦΗΜΙΣΗ

**Θ. Αποστολοπούλου, ΑΝ. Δελιγιάννης,
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.

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>

σας εύχεται
Καλό Καλοκαίρι

ΕΓΓΥΗΜΕΝΗ ΥΠΕΡΑΞΙΑ ΖΩΗΣ

ΚΡΑΤΗΘΕΙΤΕ ΓΕΡΑ



Συμπληρώστε τη Σύνταξή σας με Εγγυημένη Υπεραξία

Μπείτε στο νέο ασφαλιστικό πρόγραμμα "Εγγυημένη Υπεραξία Ζωής" και εξασφαλίστε ένα σημαντικό ποσό για να συμπληρώσετε ουσιαστικά και εγγυημένα τη σύνταξή σας.

Η "Εγγυημένη Υπεραξία Ζωής" είναι η επιπλέον απόδοση που χρειάζονται τα χρήματά σας, για να έχετε ένα εγγυημένο κεφάλαιο στη λήξη του συμβολαίου σας, με σίγουρες και υπερ - αποδοτικές επενδύσεις. Κρατηθείτε γερά, με "Εγγυημένη Υπεραξία Ζωής" και δείτε το κεφάλαιό σας να μεγαλώνει... στα σίγουρα, όσο περνάει ο χρόνος!

