ΣΥΝΕΔΡΙΟ ALICO AIG LIFE • ΕΥΡΩΠΗ ΑΕΓΑ • PRAXIS INTERNATIONAL • ΕΙΔΗΣΕΙΣ ΚΥΠΡΟΥ

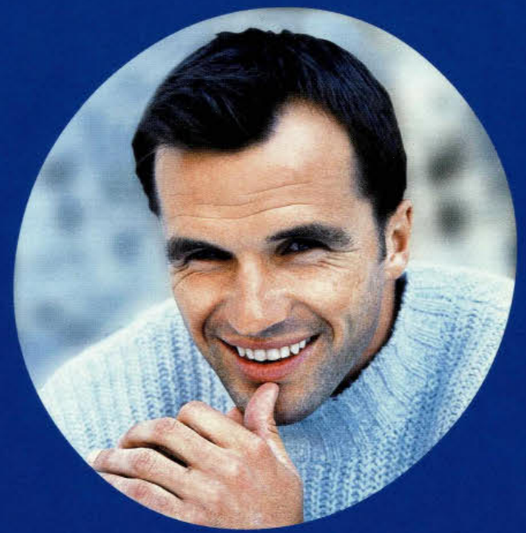
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 72 - ΙΟΥΛΙΟΣ - ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ 2001 - ΔΡΧ. 1.500 - Euro 4,40

10 χρόνια Grand Prix Allianz Ελλάδος

ΝΑΙ. ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

Σ Τ Α Δ Ι Ο Δ Ρ Ο Μ Η Σ Τ Ε Σ Τ Η Ν Ε Θ Ν Ι Κ Η



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.

BBDO ATHENS

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
Εταιρία του Ομίλου της Εθνικής Τράπεζας της Ελλάδος Α.Ε.

Bold Agency

Ο ΑΝΘΡΩΠΟΣ
ΜΕ ΤΗ
ΣΗΜΑΝΤΙΚΟΤΕΡΗ
ΘΕΣΗ ΣΤΗΝ
INTERAMERICAN.

Δίπλα σας.

Ο Χρηματοασφαλιστικός Σύμβουλος της INTERAMERICAN είναι ένας επαγγελματίας με βαθιά κατάρτιση και συνεχή ενημέρωση στον τομέα του. Ένας πολύτιμος και έμπειρος σύμβουλος, που φροντίζει να κάνετε τις καλύτερες επιλογές στην **ασφάλεια**, την **υγεία**, την **περιουσία**, τη **σύνταξη**.
Επιπλέον, όμως, ο Χρηματοασφαλιστικός Σύμβουλος της INTERAMERICAN είναι ένας άνθρωπος που ενδιαφέρεται για τις ανάγκες σας πέρα από τα στενά επαγγελματικά πλαίσια. Ένας άνθρωπος στον οποίο μπορείτε να στηριχτείτε οποιαδήποτε στιγμή, για οτιδήποτε μπορεί να προκύψει.
Γιατί η δύναμη του Ομίλου INTERAMERICAN δεν βασίζεται μόνο στην υπεροχή των προϊόντων και των υπηρεσιών του. Βασίζεται, πάνω απ' όλα, στην υπευθυνότητα και το ενδιαφέρον των ανθρώπων που κατέχουν τη σημαντικότερη θέση: πάντα δίπλα σας.

INTERAMERICAN
Μεγάλη και Σίγουρη!
www.interamerican.gr

5 **Συναισθηματικά: Οι 4 εποχές στην Ελλάδα**

24 **Διεθνείς τάσεις: Αλλαγή ισορροπιών μεταξύ ασφαλιστών και τραπεζών**

41 **Συνέδριο: Allianz**

54 **Συνέδριο: ALICO - AIG Life**

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

5 Συναισθηματικά: Οι 4 εποχές στην Ελλάδα

12 Γράμμα του εκδότη: Ποιος θα περίμενε ότι οι ασφαλιστές κάνουν τόσα πολλά;

14 Ασφαλιστικό Underwriting

24 Διεθνείς τάσεις: Αλλαγή ισορροπιών μεταξύ ασφαλιστών και τραπεζών

28 Ενημέρωση: Φθηνότερες υπηρεσίες από τις ηλεκτρονικές τράπεζες

36 Πληροφορική και Internet: Η Alpha Ασφαλιστική στο web

41 Συνέδριο: Allianz

52 Εταιρίες: Praxis International

54 Συνέδριο: ALICO - AIG Life

60 Ενημέρωση: Πυρκαγιά από ένα τσιγάρο

62 Ευρώπη ΑΕΓΑ: Με άρμα τη Θεσσαλονίκη κατακτά τα Βαλκάνια

66 Πωλήσεις: 50 + 1 ερωτήσεις για όσους πωλούν ασφάλειες αυτοκινήτου

68 Πωλήσεις: Διαρκής σχέση με τον πελάτη

76 Κύπρος: Ειδήσεις, εξελίξεις, πρόσωπα

82 Ειδήσεις - Επικοινωνία

102 Διαμεσολαβούντες: Συμβάσεις... ανασφάλειας

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

Olympic DDB

ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Η ασφαλιστική δύναμη από τον Όμιλο Alpha Bank

Με τη φερεγγυότητα και την αξιοπιστία της μεγαλύτερης Τραπέζης 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 εξυπηρετήσεως 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

Οι 4 εποχές στην Ελλάδα δεν περνούν! Έρχονται!

Μέρες Ιουλίου βαρέθηκε να ζει, κιτρίνισε κι έπεσε πάνω στο χορτάρι του κήπου μας ένα μεγάλο πράσινο φύλλο που πάνω από μήνα κρατούσε η κληματαριά, τονίζοντας με χορευτική ζικ - ζακ κίνηση τον κύκλο της ζωής.

Γράφει ο Ευάγγ. Γ. Σπύρου

Τέλος του χειμώνα, αρχές άνοιξης αρχίζει ο τρελός έρωτας δένδρων και λουλουδιών με τον ήλιο που βρίσκει τρόπους να χαϊδέψει ό,τι ποθεί και μεθυσμένος από τη ζωή καταλήγει να κυλιούνται όλα στο ξερόχωμα σκοτωμένα από ηδονή, ασυλλόγιστα και αμέριμνα, ανυποψίαστα και ανεξίκακα στη μοίρα τους, γλυκιά τροφή για την επόμενη άνοιξη.

«Μη βάλεις πλάτανο στον κήπο» μου 'πε με λάθος κάποιος όταν φύτευα δένδρα και λου-

λούδια. «Θα γεμίζουν φύλλα την αυλή».

Μα ακριβώς αυτό ήθελα! Να βλέπω τις τέσσερις εποχές ν' αλλάζουν! Να βλέπω τα φύλλα της μουριάς, της ροδακινιάς, της κερασιάς, της μηλιάς να πέφτουν στους ανεμοστρόβιλους, να με κοιτάνε κρυωμένα και ξυλιασμένα τον Γενάρη, να ανατριχιάζουν από χαρά καθώς ξεφυτρώνουν αρχές άνοιξης και να απλώνουν να μου δώσουν με τα χέρια - κλαδιά τους ζουμερά φρούτα το καλοκαίρι!

Μέρες καλοκαιριού συνήθως οι πιο πολλοί βγαίνουν παλαβωμένοι από την τιμωρία να ζουν φυλακισμένοι σε τσιμεντόκουτα, παίρνουν τους δρόμους και τα βουνά και τις παραλίες έτοιμοι να πετάξουν τα ρούχα και να κυλιστούν στη γη, αγκαλιάζοντας το γλυκό κορμί της φύσης.

Μόνο για λίγο. Για 20-30 μέρες. Και μετά στέρηση, νοσταλγία, προσμονή και αυτοτιμωρία.

Όμως οι 4 εποχές είναι εκεί. Γλυκιές νύφες που περιμένουν τον νυμφίο όλο το χρόνο. Και τι κρίμα, τι μάγια είναι αυτά που έγιναν, ποια Κίρκη κάνει τους ανθρώπους χοίρους χωρίς λογική, να κυλιούνται στα λασπόνερα των πόλεων μακριά απ' τις χαρές της γλυκιάς φύσης που με τις 4 νύμφες τούς περιμένει κάθε μέρα; Οι 4 εποχές είναι εκεί, στολισμένες με χίλια στολίδια όλο το χρόνο και όχι ένα μικρό 20ήμερο διακοπών.

Το «ΝΑΙ» παίρνει αφορμή, τώρα που βγήκατε και είδατε στις διακοπές σας ότι υπάρχουν μεγάλες χαρές και εκτός δουλειάς και σας εύχεται όλο και πιο συχνά να ζείτε στιγμές κοντά στη φύση της Ελλάδας. Και αν με-

ρικοί δεν το προσέξατε, κάπου εκεί στις 23 Ιουλίου, 178 κράτη συμφώνησαν να πάρουν μέτρα για την προστασία του περιβάλλοντος εκτός μιας χώρας, της προκλητικής Αμερικής, η οποία και εκπέμπει το 36% της παγκόσμιας παραγωγής επικίνδυνων αερίων που μολύνουν τη φύση.

Τίποτα δεν δίνει παράταση ζωής μεγαλύτερη απ' όλα τ' ανθρώπινα κατασκευάσματα από τη ζωντάνια και ευχαρίστηση που δίνουν οι 4 εποχές, ο χειμώνας, η άνοιξη, το καλοκαίρι και το φθινόπωρο, όταν ξέρεις να τα ζεις όπως είναι ή και παρέα με τα μηνύματα που εκπέμπουν.

Ο παράδεισός μας είναι αυτός και σταματήστε τις προσευχές για χαζοπράγματα και επίγειους άλλους παραδείσους... Πάρτε ανάσες όταν ανθίζουν οι πορτοκαλιές στην Άρτα, μυρίστε βασιλικά και μωβ γαρύφαλλα στα στενά της Σύρου, πάρτε τις ανηφόρες στην Ανώπολη Χανίων, πιείτε νερό στις βρυσούλες της Κόνιτσας και στα Ζαγοροχώρια, πιείτε καφέ στους ίσκιους του Πηλίου, αγναντεύοντας μακριά εκεί κάτω από το μεγάλο πλάτανο της Τσαγκαράδας ή δίπλα στον Άγιο Ταξιάρχη, κεράστε ουζάκια στην Καλλονή και στη Μυτιλήνη και παραγγείλτε καλαμαράκια τηγανητά στη Θάσο και τη Σαμοθράκη. Περπατήστε στους Ψαράδες της Φλώρινας και στα καπνοχώραφα του Αγρινίου. Πάτε στο δρόμο Τρίκαλα - Άρτα, Καρπενήσι - Προυσσός και στην Ψαραγορά της Θεσσαλονίκης. Ανεβείτε στον Όλυμπο και τον Ταΰγετο, κολυμπήστε στο Λουτρό Σφακίων και τα Φαλάσαρνα, απολαύστε το πράσινο στην Κέρκυρα και τη Ροδόπη, περπα-

τήστε στα Τέμπη και τα Καλάβρυτα, τραβάτε στην Κεφαλονιά να δείτε χρώματα, χαθείτε στα στενά της παλιάς πόλης Χανίων και πιάστε έναν υπνάκο στις πλαγιές των Τζουμέρκων, στο Βουλγαρέλι, τα Αθαμάνια!

Τίποτα δεν πρόκειται να κουράσει τα μάτια σας και τα τσίπουρα θα χωνέψουν ό,τι κι αν φάτε! Ποτέ δεν ήταν η Ελλάδα ψωροκώσταινα! Η Ελλάδα ήταν πάντα ένα καλοκαίρι φωτός, γεμάτη καρπούς πνεύματος και γης! Σταφύλια μαύρα κι άσπρα και κόκκινα, μήλα, ροδάκινα, καρπούζια, πεπόνια, πορτοκάλια, λεμόνια, βερίκοκα, σύκα και αχλάδια, μανταρίνια και κεράσια και ό,τι ποθεί η καρδούλα σου εδώ φυτρώνουν για να τα απολαύσουν φιλόσοφοι, μαθηματικοί, ποιητές, ήρωες, πολεμιστές, στρατηγοί, ρήτορες, αστρονόμοι, γεωγράφοι, ιατροί! Οι προδότες, οι δοσίλογοι και οι ξενόφερτοι πράκτορες δεν τα βλέπουν αυτά που ο λαός μας βλέπει.

Μάθετε ότι οι εποχές στην Ελλάδα ΠΑΝΤΑ ΕΡΧΟΝΤΑΙ! Οι εποχές μας ποτέ δεν φεύγουν! Εμείς ταξιδεύουμε με βαρκούλες και καΐκια, με σύννεφα και όνειρα. Και ποτέ δεν μετρήσαμε εποχές που πέρασαν στη βιάση μας να αριθμήσουμε τις χιλιάδες εποχές που έρχονται για μας και τα παιδιά μας σ' αυτό τον ευλογημένο τόπο!

Ευάγ. Γ. Σπύρου

• Οι φωτογραφίες είναι από το βιβλίο του Δ. Ταλιάνη «Οι 4 εποχές στην Ελλάδα», Εκδόσεις Τοπίο, που μας έστειλε η χορηγός εταιρία ALLIANZ. Αξίζει να το προμηθευτείτε: ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΓΡΑΜΜΑΤΑ, Γ. Γενναδίου 5, τηλ. 3806661.

ΓΡΑΜΜΑΤΑ ΣΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΚΑΙ ΕΤΑΙΡΙΕΣ

Από τον Ευάγγελο Γ. Σπύρου
Εκδότη του «ΝΑΙ»

Ποιος θα περίμενε ότι οι ασφαλιστές κάνουν τόσα πολλά;

Είναι αλήθεια ότι πολλές έρευνες δείχνουν ότι το κοινό δεν εμπιστεύεται τις ασφαλιστικές εταιρίες, ότι οι γονείς δεν θέλουν τα παιδιά τους να γίνουν ασφαλιστές, ότι οι πολλοί πιστεύουν ότι η καριέρα του ασφαλιστή δεν είναι καλή, ότι οι ασφαλιστές είναι άνθρωποι περίεργοι, ότι λένε ψέματα, πως τα συμβόλαια των εταιριών έχουν παγίδες και πολλά «ψιλά γράμματα» σε βάρος των πελατών, ότι δεν πληρώνουν, ότι αυτά που σου τάζουν δεν θα γίνουν. Από την άλλη πλευρά τα νούμερα και οι αριθμοί δείχνουν ότι μεγάλος αριθμός Ελλήνων είναι ασφαλισμένοι, ότι αρκετά δισεκατομμύρια έχουν δοθεί σε αποζημιώσεις, ότι μεγάλος αριθμός πελατών επιλέγει την ιδιωτική ασφάλιση σε δύσκολες ώρες και ότι η ιδιωτική ασφάλιση βελτιώνει τη δημόσια με τον ανταγωνισμό της.

Οι τελευταίες εξελίξεις στην Ελλάδα γύρω από το Χρηματιστήριο και το Ασφαλιστικό, τομείς στους οποίους εμπλέκονται και οι ασφαλιστικές εταιρίες, έδειξαν ότι η σύγχυση και η παραπληροφόρηση ή η ελλειμματική ενημέρωση βαθαίνουν το χάος και το πρόβλημα σχετικά με το τι προσφέρουν οι Έλληνες ασφαλιστές. Ας επισημάνουμε λοιπόν ότι:

1. Οι Έλληνες ασφαλιστές συμπλήρωσαν πολλά κενά της Δημόσιας Ασφάλισης σ' έναν τόπο με πολλά κενά.
2. Οι Έλληνες ασφαλιστές εκδημοκράτισαν τις ευκαιρίες περίθαλψης με τις λύσεις που πρότειναν προς το εξωτερικό και τα ιδιωτικά νοσοκομεία και κλινικές.
3. Οι Έλληνες ασφαλιστές έδωσαν συγκρίσιμα στοιχεία ανταγωνισμού της Δημόσιας Ασφάλισης.
4. Οι Έλληνες ασφαλιστές κατήργησαν ή περιόρισαν τις λίστες αναμονής των δημόσιων νοσοκομείων και το πολιτικό κόστος τους.
5. Οι Έλληνες ασφαλιστές περιόρισαν τη ζημιά του κρατικού προϋπολογισμού για θέματα υγείας, αφού οι εκατοντάδες χιλιάδες πελάτες των ασφαλιστικών εταιριών δεν έκαναν χρήση των κοινωνικών τους Ταμείων, παρ' όλο ότι τα πλήρωναν δίνοντας ΚΕΡΔΗ στα Δημόσια Ταμεία.
6. Οι Έλληνες ασφαλιστές έδωσαν διέξοδο στην ασφάλιση αλλοδαπών.
7. Οι Έλληνες ασφαλιστές, μέσω των δισεκατομμυρίων σε αποζημιώσεις αυτοκινήτων, περιόρισαν το πολιτικό και κοινωνικό κόστος της έλλειψης κυκλοφοριακής αγωγής, της κακοτεχνίας των οδών και της κακής υποδομής του όλου κυκλοφοριακού δικτύου.

   Οι εταιρίες οδικής βοήθειας έδωσαν ποιότητα ζωής και σωτηρία ανθρώπινων ζωών.
8. Οι Έλληνες ασφαλιστές έφεραν κινητικότητα και στο λιμνάζον τραπεζικό σύστημα με τις τραπεζοασφαλιστικές συνεργασίες και τη δημιουργία Αμοιβαίων Κεφαλαίων.
9. Οι Έλληνες ασφαλιστές έδειξαν το δρόμο αναβάθμισης των δημόσιων υπηρεσιών σε θέματα αποζημιώσεων και αρωγής στις περιπτώσεις φυσικών καταστροφών, σεισμών, πλημμυρών και πυρκαγιών.
10. Οι Έλληνες ασφαλιστές συμβάλλουν στο να αποκτήσει ασφαλιστική συνείδηση το ελληνικό κοινό και να προνοήσει για ένα καλύτερο μέλλον, με προβλέψεις αποταμίευσης για κάθε ενδεχόμενο κίνδυνο που απειλεί αυτόν, την οικογένειά του και τις περιουσίες τους, όπως άλλωστε κάνουν και άλλοι λαοί πιο προηγμένοι σ' αυτόν τον τομέα.

Θα μπορούσαμε να αναφέρουμε πολλά ακόμα που θα έκαναν κάθε καλόπιστο να αναφωνήσει ότι «ναι, οι ασφαλιστές ποιος θα περίμενε ότι κάνουν τόσα πολλά». Δεν θα συνεχίσουμε! Θα ρωτήσουμε όμως το διοικητικό συμβούλιο και τον πρόεδρο της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών γιατί δεν βγαίνουν να τα πουν όλα αυτά στο ελληνικό κοινό;

Γιατί δεν διαφημίζουν το έργο τους;

Γιατί δεν πληροφορούν και δεν «συμμαχούν» με τους πελάτες τους, τουλάχιστον απέναντι σε κάθε αρνούμενο το έργο του ασφαλιστή;

Πόσο μπορεί η κάθε κυβέρνηση να εμπαίζει εκατομμύρια πελάτες και χιλιάδες ασφαλιστών; Για πόσο καιρό η κυβέρνηση θα επιτρέπει να κυκλοφορούν πάνω από ένα εκατομμύριο ανασφάλιστα αυτοκίνητα και μηχανάκια εναντίον ανύποπτων πολιτών;

Για πόσο διάστημα ο αρμόδιος υπουργός θα αγνοεί αιτήματα για φορολογικά κίνητρα προς ασφάλιση;

Για πόσο καιρό οι γιατροί και οι ιδιωτικές κλινικές θα συνασπίζονται υπέρ των επιπλέον οικονομικών συμφερόντων τους χωρίς αντίπαλο;

Για πόσο καιρό οι μειοψηφούσες εταιρίες και ιδιοκτήτες εταιριών που κλείνουν, θα χλευάζουν νόμους και συναδέλφους τρώγοντας και πίνοντας σε βίλες και κότερα που αποκτήθηκαν σε βάρος πελατών τους;

Για πόσο καιρό οι υπάλληλοι του υπουργείου Ανάπτυξης μαζί με τους ορκωτούς λογιστές και τους υπαλλήλους κάθε εταιρίας, που βεβαίωναν «ότι όλα πάνε καλά» και την άλλη μέρα εταιρίες έκλειναν, θα κρατάνε τις ιδιότητες και θέσεις τους χωρίς να παρεμβαίνει ένας εισαγγελέας;

Επιτέλους τολμήστε όσοι μπορείτε και πιστεύετε στη χρησιμότητα του ασφαλιστικού θεσμού. Τολμήστε, κυρίως εσείς του Δ.Σ. της Ένωσης Ασφ. Εταιριών Ελλάδος, και ενημερώστε το κοινό για το πόσα οφέλη μπορεί να έχουν από μια ασφάλιση.

ΑΥΤΗ ΕΙΝΑΙ Η ΠΡΟΤΑΣΗ ΤΟΥ «ΝΑΙ» - ΠΡΟΤΑΣΗ ΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ. Μαζί με μένα θα χαρεί και ένας φίλος μου που, πίνοντας καφεδάκι καθώς αγναντεύει τη θάλασσα και διαβάζοντας εφημερίδα, αν το δει να γράφεται ότι οι ασφαλιστικές εταιρίες σώζουν ζωές, θα δακρύσει συγκινημένος. Όπως έκανε και πέρυσι το καλοκαίρι που με αγκάλιασε κλαίγοντας. «Βαγγέλη, αν δεν ήσουν ασφαλιστής δεν θα ζούσα σήμερα... Στο άψε-σβήσε ήρθε το ελικόπτερο και μ' έσωσε... Να το γράψεις, να το πεις το ευχαριστώ μου και στον Γενικό... Ζω εξαιτίας σας...».

Είναι πολλοί που περιμένουν να κάνει η ασφαλιστική αγορά κάτι. Είναι όμως περισσότεροι αυτοί που ξαφνιασμένοι θα αναφωνήσουν όταν ενημερωθούν σωστά: «Ποιος το περίμενε ότι οι ασφαλιστές κάνουν τόσα πολλά»!

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ underwriting

Μήπως θυμάται κανένας τι έγινε με τους σεισμούς;

Αριθμοί που ενδιαφέρουν

ΑΠΑΣΧΟΛΗΣΗ ΚΑΙ ΑΝΕΡΓΙΑ

000 Άτομα	2004	2003	2002	2001	2000
Πληθυσμός	10.636	10.612	10.588	10.564	10.542
Ενεργός πληθυσμός (15-64 ετών)	7.096	7.061	7.026	6.991	6.956
Συνολικό εργατικό δυναμικό	4.565	4.520	4.488	4.461	4.444
Συνολική απασχόληση	4.223	4.140	4.063	3.999	3.940
Άνεργοι	342	379	425	462	504
Ποσοστό ανεργίας	7,5	8,4	9,5	10,4	11,3

Πηγή: ΥΠΕΘΟ, Δεκ. 2000.

Παρατηρούμε ότι στα συνέδρια των εταιριών, αυτοί που επιμελούνται τα οπτικοακουστικά – και εξ όσων γνωρίζουμε στοιχίζουν ακριβά – δεν έχουν πια κάτι νέο να πουν. Στέρεψαν σε ιδέες... Τα ίδια και τα ίδια, δυο - τρεις αθλητές - Ολυμπιονίκες (αμάν πια με αυτόν τον Πύρρο Δήμα!), λίγο τρέξιμο, λίγο αναρρίχηση, λίγο θέμα πληροφορικής και όλα εντάξει... Δώστε μας το παραδάκι να πάμε τα ίδια στον επόμενο... Αν συνεχισθεί θα πούμε και ονόματα... Κάπου κατάντησε κοροϊδία άνευ αποτελέσματος...

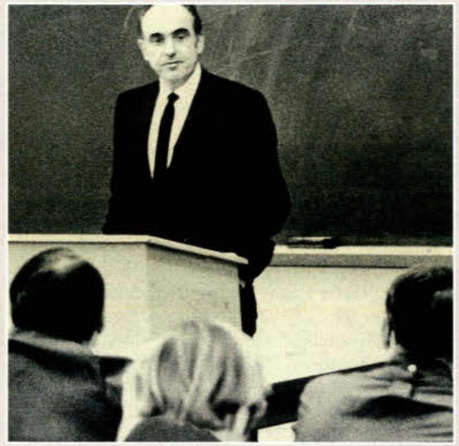
Κάθε χρόνο όλοι αυξάνονται σε όλα... Δεν θα το σχολιάσουμε γενικώς, αλλά θα πούμε ότι κάποιοι μεταδίδουν ψευδή εικόνα στο κοινό και στους ασφαλιστές τους με αυτό τον τρόπο και ας πάρουμε παράδειγμα το χαρτοφυλάκιο των εταιριών. Εκεί γίνονται πράγματα και θάματα... Δεν γίνεται όλα να αυξάνονται και αυτό να πηγαίνει κάτω... Να μη πούμε και για την αλλαγή αυτών που το απαρτίζουν ως ασφαλιστές και ως πελάτες... Δεν επιτρέπεται ένα κλαδικό περιοδικό να γράψει πιο πολλές λεπτομέρειες, αλλά οι εταιρίες ας το δουν λίγο το θέμα... Εκεί είναι η επιβίωσή τους.

«Έπαιξα κι έχασα» ανέφερε το σημείωμα που άφησε ασφαλιστής, ο οποίος αυτοκτόνησε εξαιτίας του Χρηματιστηρίου στην Κομοτηνή. Το έγραψαν οι εφημερίδες, αλλά δεν είδαμε καμία ανακοίνωση των πολυπληθών συλλόγων των ασφαλιστών να αναφερθεί στο θέμα. Ο άτυχος ασφαλιστής δεν έπαιξε μόνος του... Είχε συνεταίρους όλους εκείνους τους ηθικούς αυτουργούς που τον οδήγησαν εκεί. Το κλίμα παραγωγής και πρωτιάς του καιρού...

Αθόρυβη προσφορά

Ελαβα γνώση (μέσω επιστολής του προέδρου του Ομίλου ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ κ. Μελά Γιαννιώτη, τον οποίο και ευχαριστώ) για το θεάρεστο έργο του Αρχιμανδρίτη Γερβάσιου Ραπτόπουλου και την παγκόσμιας εμβέλειας προσφορά του. Εκτός των άλλων, ο σεβάσμιος γέροντας έγραψε 40 βιβλία και επιμελείται και 5 περιοδικών. Υπενθυμίζω ότι αποφυλάκισε ως τώρα πάνω από 6.000 άτομα (εντός - εκτός Ελλάδος) που για κάποιο λόγο βρέθηκαν στη φυλακή. Και τώρα, όπως και σε προηγούμενο σημείωμά μας, καλώ όσους μπορούν ως άτομα ή ως εταιρίες να συνδράμουν τον π. Γερβάσιο στο έργο του με ό,τι μέσον μπορούν ή να τον επισκεφθούν στην Ιερά Μητρόπολη Κασσανδρείας. Τέτοιες χορηγίες πιάνουν τόπο, κύριοι! Προγραμματίστε να στείλετε χρήματα εκεί στις γιορτές που έρχονται, εφαρμόζοντας το «Εφ' όσον εποιήσατε ενί τούτων των αδελφών μου των ελαχίστων εμοί εποιήσατε» (Ματθ. κε 40). Ανοίξτε τις πόρτες να αποφυλακισθούν άνθρωποι στέλνοντας χρήματα (πολλά ή λίγα) στη Δ/νση:

Αδελφότης η ΟΣΙΑ ΞΕΝΗ
Διακονία Αποφυλακίσεως Απόρων
Κρατουμένων και Φυγοποίνων
Τ.Θ. 101 47, 541 10 Θεσσαλονίκη
Τηλεφ. 0392/25866 ή 25391
ή Λογαριασμός Εθνικής Τραπέζης
217/296145-82.



Στα θρανία της αιωνιότητας

Στις 19 Ιουνίου 2001 η ΕΛΕΥΘΕΡΟΤΥΠΙΑ είχε ένα ένθετο αφιέρωμα για τον Ακαδημαϊκό Ανδρέα Παπανδρέου, με πολύ ενδιαφέρουσες απόψεις για το μεγάλο πολιτικό που έφυγε από τα εγκόσμια στις 23 Ιουνίου, πριν από πέντε χρόνια.
«Ο Ανδρέας Παπανδρέου ήταν ένα μίγμα από αντιφατικές ιδιότητες, όπως όλοι οι σημαντικοί άνθρωποι» γράφει ο καθηγητής Αδ. Πεπελάσης, ο οποίος σημειώνει ακόμα ότι ο Κώστας Μητσοτάκης με τον Π. Κόκκα τον έστρεψαν στην πολιτική. Το 1960 δήλωνε εντυπωσιασμένος για τον Κ. Μητσοτάκη που τον χαρακτήριζε «πιστόλι στην κωλότσεπη» μέχρι το 1964 που όλα άλλαξαν για τον Ανδρέα, ο οποίος ως τότε είχε μαγέψει μεγάλα Πανεπιστήμια ως καθηγητής Οικονομικών όπως στο Χάρβαρντ, στο Γιορκ, στο Μπέρκλεϋ στην Καλιφόρνια, στο Νόρθγουεστ, κ.λπ. Και που πριν γίνει μεγάλος ξεκίνησε δουλεύοντας πολύ και εργαζόμενος ακόμα και σαν εργάτης καθαρισμού στα παράθυρα μιας σχολής και εθελοντής στο ναυτικό των ΗΠΑ. Και είναι αυτός που ήθελε «να συνδέσει την οικονομική θεωρία με την κοινωνία και τη λειτουργία της δημοκρατίας», όπως γράφει ο γιος του Νίκος. Ο γοητευτικός Ανδρέας Παπανδρέου, ο ανεπανάληπτος πολιτικός, ο τολμηρός μεταρρυθμιστής, ο οραματιστής που ανέτρεψε κατεστημένα, ο καθηγητής στον οποίο υποκλίθηκαν τα μεγαλύτερα πανεπιστήμια, περιμένει στα θρανία της αιωνιότητας να τον εξετάσει και βαθμολογήσει η ιστορία... Και είναι πολύ νωρίς ακόμα...

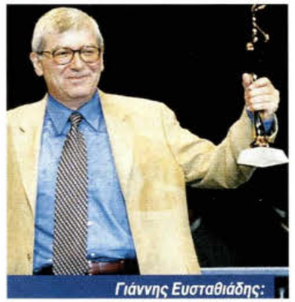
Αυτοί οι χορηγοί, τράπεζες και ασφαλιστικές κυρίως, των αθλητών και του πνεύματος του αθλητικού βοήθησαν πότε να γίνουν γήπεδα, στάδια, χώροι άθλησης, κ.λπ.; Χορήγησαν ποτέ επιλογές αθλητών, δύσκολα χρόνια προπόνησης, κ.λπ., κ.λπ.; Ή μήπως είναι για να «κλέβουν» τη δόξα και τα μετάλλια;

Όταν η ALPHA BANK λέει: «Θέλετε δάνεια με καθαρούς όρους», τι εννοεί; Ότι δεν έχει κρυμμένες επιβαρύνσεις και ότι οι άλλοι έχουν; Μέχρι τώρα είχε;

Χαρήκαμε που είδαμε για λίγο σε μια διαφήμιση ασφαλιστικής εταιρίας ότι οι χρηματο-ασφαλιστικοί της σύμβουλοι θα έχουν, εκτός των άλλων, και σταθερές μηνιαίες αποδοχές και επιπλέον ποσοστά επί των συμβολαίων και bonus... Είναι έτσι;

Συνέδρια με νόημα

Το διάβασα στο καλό περιοδικό ΣΥΓΧΡΟΝΗ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗ του Γιώργου Μπαρμπερόπουλου και σκέφθηκα να το μεταφέρω στο «ΝΑΙ» σαν ιδέα χρήσιμη στις ασφαλιστικές εταιρίες. Το είπε ο Γιάννης Ευσταθιάδης της Bold Ogilvy, που βραβεύτηκε σαν εταιρία με την ύψιστη διάκριση στο 11ο Φεστιβάλ Ελληνικής Διαφήμισης, σε ερώτηση που του ζητούσαν τη γνώμη για το Φεστιβάλ.
«... Είχε όλα εκείνα τα στοιχεία που μπορούν να κρατούν το ενδιαφέρον του θεατή μέχρι τέλους... Ένα φεστιβάλ είναι ασφαλώς γιορτή του κλάδου, αλλά δεν είναι μόνο ψυχαγωγική βραδιά. Είναι και βραδιά ενημέρωσης και κριτικής αποτίμησης. Δηλαδή τι μας



Γιάννης Ευσταθιάδης:

άφησε η χρονιά που πέρασε, πόσο καλό ήταν αυτό και επίσης πόσο δίκαια ήταν τα βραβεία...». Το γράφουμε επειδή πολλά συνέδρια ασφαλιστικών εταιριών άρχισαν να γίνονται αρνητικά, να επαναλαμβάνονται, να κουράζουν, να αδικούν πρόσωπα και εταιρίες και να κερδίζουν οι διοργανωτές με επαναλήψεις πρόχειρες και βαρετές... Τα συνέδρια δεν είναι για προπαγάνδα και αυτοσχεδιασμούς ούτε ευκαιρία για εγωιστικές προβολές... Το μικρόφωνο κάποτε εκδικείται...

Δεν ντρέπονται;

Η ίδια ιδιωτική αμερικανική εταιρία MPRI, που εκπαίδευσε τον στρατό των Σκοπίων, οργάνωσε και εκπαίδευσε τους Αλβανούς UCKάδες της χώρας. Ύστερα σου λέει ότι οι Αμερικανοί δεν τηρούν ίση μεταχείριση.

Ξέρω πολλούς ασφαλιστές πρώτους των πρώτων που βραβεύονταν με τιμές, ταμπούρλα και μουσικές και κάποια στιγμή κατέληξαν στα δικαστήρια για ποινικές παραβάσεις... Είναι και ένας ακόμη που μάλλον θα έχει την ίδια μοίρα. Κρίμα.

Στην αλλοπρόσαλλη χώρα μας τα τηλέφωνα 090 για τηλεραντεβού, τηλεπαρέες και τηλεμαλακίες (συγγνώμη) κάνουν θραύση, φέρνοντας αρκετά δισ. στους ιδιοκτήτες τους... Ποιοι είναι; Ρωτήστε τον Αντέννα, την «Ελευθεροτυπία», το «Έθνος», τους μεγαλοεκδότες της διαπλοκής... Γενικώς τους σωτήρες αυτού του τόπου που εκμαυλίζουν τη νεολαία με τα 090 και τις μικρές αγγελίες... Αυτοί ξέρουν.

Μέσα Ιουλίου διάβασα στην «Ελευθεροτυπία» το εξής:
«Ο υπουργός Εθνικής Οικονομίας Γιάννος, σε διάγγελμά του υποστήριξε ότι η πτώση του Χρηματιστηρίου οφείλεται σε βάναυση δυσφήμηση μερίδας παραγόντων που θέλουν να γκρεμίσουν ό,τι έχτισε η κυβέρνηση. Επίσης ο ως άνω ανήγγειλε ως επιτυχία την ιδιωτικοποίηση 12 εταιριών του Δημοσίου. Αυτό εγώ, δεν το καταλαβαίνω. Υπερηφανεύεται δηλαδή, που οι δημόσιοι υπάλληλοι και οι υπουργοί τους είναι ανίκανοι να κρατήσουν και να λειτουργήσουν επιχειρήσεις που είναι περιουσία όλου του λαού;
Από πού και ως πού η ανικανότητα μετατρέπεται σε θρίαμβο; Από πού και ως πού, αντί να πάνε φυλακή όσοι με τη στάση τους απαξιώνουν λαϊκή περιουσία, υπάλληλοι και προϊστάμενοι πλασάρονται και ως επιτυχημένοι;».

Όλο αυξήσεις και όλο άνοδο έχουν οι εταιρίες και ανακοινώνουν πάντα θετικά αποτελέσματα. Δεν είδα όμως και κάπου να πουν ότι δίνουμε ανάλογες αυξήσεις στο προσωπικό, διοικητικό και πωλήσεων... Εκεί μόνο περικοπές... Είναι και ένας που «χρωστά» να δώσει σε κάποιους και ούτε «μετοχή», που λένε, δεν έδωσε. Να δούμε τι θα κάνει τελικά...

Το όνομα της Ευρώπης

Δεν είναι μόνο η μυθολογία που βεβαιώνει την ελληνική καταγωγή της Ευρώπης, είναι και η γλωσσολογία που μας φωτίζει πεντακάθαρα το όνομα της Ευρώπης με την ετυμολογική διαφάνεια της λέξης. Η λέξη λοιπόν Ευρώπη παράγεται ως σύνθετη από τις λέξεις: ευρύς + ωψ-ωπός. Στερεότυπο επίθετο ή και προσωνύμιο του Δία στον Όμηρο είναι το: ευρύοπα (Ζευς). Το α' συνθετικό (ευρύς) είναι πασίγνωστο, διαχρονικό και μονόσημο. Το β' (ωψ-ωπός, οψ-οπός) έχει δύο σημασίες: φωνή και όραση. Ευρύοπα λοιπόν μπορεί να σημαίνει: βροντόφωνος ή παντεπόπτης (Ζευς). Επειδή όμως και στον Αισχύλο (Ευμενίδες 1045) ο Δίας καταγράφεται ως «Πανόπτας» και ο Ησύχιος αναφέρει «Ζευς επόπτης» νομίζουμε ότι μάλλον τη σημασία της όρασης - όψης έχει το β' αυτό συνθετικό. Από αυτό ακριβώς το επικό επίθετο - προσωνύμιο του Δία (ευρύοπα) προήλθε το ουσιαστικοποιημένο θηλυκό «Ευρώπη», που αποδόθηκε κατ' αρχάς στην ωκεανίδα Ευρώπη (Ησ. Θ 357), σύζυγο του Δωδωναίου Δία. Ελληνικότατο λοιπόν είναι το όνομα της Ευρώπης με θεωνυμική την προσέλευση και σημαίνει «παντεπόπτισσα» ως θεά και ευρύχωρη ως χώρα με απεριόριστη θέα. Ανάδοχος της Ευρώπης και του «Ευρώ» είναι η Ελλάδα και δικαιούμαστε να είμαστε υπερήφανοι γι' αυτό, αλλά και να μην απειλείται με απόρριψη από την Ευρωπαϊκή Ένωση η ελληνική μας γλώσσα. Αυτό θα ήταν μια τρομερή αχαριστία, δηλαδή η πιο μεγάλη αδικία, ενώ η είσοδός μας στο «Ευρώ» είναι και γλωσσικά μια δίκαιη αναγνώριση, αφού και του ευρωπαϊκού κοινού νομίσματος ανάδοχος είναι η Ελλάδα.

Του Γιάννη Παυλάκη, προέδρου ΟΔΕΓ Πειραιώς

Εγκαλείται η Ελλάδα

Μία προσφυγή στο Ευρωπαϊκό Δικαστήριο και δύο αιτιολογημένες γνώμες (τελευταίο προδικαστικό στάδιο πριν από την άσκηση προσφυγής) ανακοίνωσε τον Ιούλιο 2001 η Ευρωπαϊκή Επιτροπή κατά της Ελλάδας. Και οι τρεις υποθέσεις αφορούν παραβιάσεις της κοινοτικής νομοθεσίας σε θέματα που έχουν σχέση με την ασφάλεια των πολιτών στον τομέα των μεταφορών.

Η προσφυγή στο Ευρωδικαστήριο ασκήθηκε για μη ενσωμάτωση στην ελληνική νομοθεσία τροποποιήσεων (1999) δύο οδηγιών (1994 και 1996) που αποσκοπούν στην ασφαλή σιδηροδρομική και οδική μεταφορά επικίνδυνων υλικών. Η Αθήνα όχι μόνο δεν έχει μεταφέρει τις τροποποιήσεις στο εθνικό δίκαιο, αλλά βρίσκεται ήδη στο εδώλιο του Ευρωδικαστηρίου για μη μεταφορά των αρχικών οδηγιών...

Οι οδηγίες και οι τροποποιήσεις αυτών έχουν στόχο την ενίσχυση της ασφάλειας των οδηγών οχημάτων και συρμών που μεταφέρουν επικίνδυνα υλικά, καθώς και των κατοίκων περιοχών από τις οποίες διέρχονται.

Οι δύο αιτιολογημένες γνώμες εστάλησαν για μη λήψη εθνικών μέτρων ασφαλείας από ελληνικής πλευράς στον τομέα της ναυσιπλοΐας, όπως προβλέπει η κοινοτική νομοθεσία.

Η πρώτη αιτιολογημένη γνώμη αφορά τους λιμενικούς ελέγχους. Πρόκειται για την κοινοτική οδηγία 1999/97/ΕΚ, η οποία έχει στόχο την ενίσχυση των κοινοτικών μέτρων σχετικά με τους κρατικούς λιμενικούς ελέγχους, ιδίως στα πλοία που πιθανόν δεν πληρούν τους κοινοτικούς κανόνες ασφαλείας. Η ίδια οδηγία εισάγει την υποχρέωση να δημοσιεύονται τουλάχιστον μία φορά το μήνα από τις αρμόδιες αρχές πληροφορίες που αφορούν πλοία ακινητοποιημένα σε κοινοτικούς λιμένες.

Η δεύτερη αιτιολογημένη γνώμη αφορά τους υποχρεωτικούς ελέγχους σε επιβατικά οχηματαγωγά οποιασδήποτε σημαίας, που πραγματοποιούν τακτικά δρομολόγια από ή προς ένα λιμένα κράτους - μέλους.

Σε περίπτωση που η Αθήνα δεν συμμορφωθεί εντός διμήνου με τις απαιτήσεις της Επιτροπής, το επόμενο στάδιο θα είναι η προσφυγή στο Ευρωδικαστήριο.

42 εταιρίες έκλεισαν τα τελευταία χρόνια (περιμένουν κι άλλες 15-20) και καμιάς οι υποχρεώσεις δεν έκλεισαν. Το τι φαγοπότι γίνεται από αυτούς που ανέλαβαν τις εκκαθαρίσεις δείχνει το γεγονός ότι το Επικουρικό μόλις και μετά βίας εισέπραξε 2,5 δισ. από τις εταιρίες αυτές και πλήρωσε περί τα 45-50 δισ... Οι ιδιοκτήτες αυτών των εταιριών «τρων και πίνουν και την Ένωση φοβερίζουν» με τα ακίνητά τους, τα κότερά τους και τις βίλες τους... Αμέ;

Με πολλή συγκίνηση διάβασα μια επιστολή της Μαρίας Κυπραίου, που πριν από λίγους μήνες συνταξιοδοτήθηκε από την ΕΘΝΙΚΗ Ασφαλιστική, όπου υπηρέτησε στο χώρο της εκπαίδευσης και ανθρώπινου δυναμικού επί 25 συνεχή χρόνια.

«Για μένα ήταν μια μοναδική πολύπλευρη εμπειρία δημιουργίας επιτευγμάτων, συνεχούς μάθησης, προσωπικής ανάπτυξης και προσφοράς μου σε ό,τι πιστεύω ως το σημαντικότερο πόρο που διαθέτει μια επιχείρηση "τον ανθρώπινο παράγοντα"», έγραφε η κ. Μ. Κυπραίου, την οποία γνώρισα στις αρχές του 1990 όταν ξεκίνησα την έκδοση του «ΝΑΙ», και με πολλή στοργή μού έδωσε τότε ευχές για ένα καλό ξεκίνημα και μαζί ένα μεγάλο αριθμό συνδρομών για το «ΝΑΙ», που πίστευε πως βοηθούσε σε κοινούς σκοπούς βελτίωσης των πωλητών ασφάλισης. «Χαρμολύπη» φέρνουν αυτές οι επιστολές που χαίρεσαι και λυπάσαι ταυτόχρονα... Είναι χαρά να βλέπεις ανθρώπους να επιτελούν το έργο τους και να αποσύρονται ειρηνικά και λύπη όταν ο χώρος στερείται εμπειριών και καλών φίλων. Έτσι όμως είναι η ζωή και πώς να την αλλάξεις! Σ' ευχαριστώ Μαρία για την καλή μας συνεργασία. Εύχομαι η «σπορά εκπαίδευσης» να βγάλει γλυκείς καρπούς, επιτυχημένα άτομα για το καλό της κοινωνίας μας, να τους βλέπεις και να καμαρώνεις...

Τι να διαβάζουν άραγε οι παπικοί του Βατικανού και βαρέθηκαν - κοιμήθηκαν κάτω από τις ομπρέλες; Μάλλον όρους συμβολαίων ελληνικών ασφαλιστικών εταιριών. Πολλά λέγονται για πολλές ελληνικές εταιρίες και τις σχέσεις με τράπεζες του Βατικανού. Ο Λυσιμάχου φταίει που κάνει ανοίγματα και με καθολικούς... Αυτά βλέπει ο Χριστόδουλος και θα πονηρευτεί και για άλλες εταιρίες...

Αντίο παπα-Χολέβα

Ένα από τα λαμπερά σύμβολα της Εθνικής Αντίστασης, ο αντάρτης ιερωμένος, ο πρωτοπρεσβύτερος Δημήτριος Κ. Χολέβας έφυγε από κοντά μας στις 16 Ιουλίου.

Ο Δημήτρης Κ. Χολέβας, αντιστασιακός, γυμνασιάρχης, δημοτικός σύμβουλος, γεννήθηκε στην Τσούκα Φθιώτιδας το 1907.

Σπούδασε Φιλολογία - Αρχαιολογία στα Πανεπιστήμια Αθήνας και Θεσσαλονίκης. Το 1938 χειροτονήθηκε ιερέας. Το 1942 οργανώθηκε στο ΕΑΜ και πολέμησε τους Γερμανούς κατακτητές από τις γραμμές του ΕΛΑΣ. Το 1943 οργάνωσε την Πανκλημρική Ένωση Ορθοδόξου Κλήρου και εξελέγη γραμματέας της. Ήταν μέλος του Συμβουλίου της ΠΕΑΕ στις απελευθερωμένες περιοχές. Έχει το ψευδώνυμο Παπαφλέσσας.

Υπηρέτησε ως καθηγητής φιλόλογος και ιερέας σε Λαμία, Λαύριο, Λέρο, Αρχάγγελο Ρόδου και Νίκαια Πειραιώς. Ήταν μέλος των οργανώσεων: Πανελλήνια Πολιτιστική Κίνηση, Κίνηση για την Ειρήνη και Εθνική Ανεξαρτησία, Εθνικό Συμβούλιο Ειρήνης, Πνευματικό Κέντρο Αγίων Αναργύρων. Εξελέγη Δημοτικός Σύμβουλος Αγίων Αναργύρων. Είχε 5 παιδιά.

Όπως γράφτηκε και στην ασφαλιστική εφημερίδα «Next-Deal», στις καλές εποχές του Χρηματιστηρίου, η αξία της Ευρωπαϊκής Πίστης είχε φτάσει τα 65 δισ. και τον Ιούλιο του 2001 αποτιμάται στα 12 δισ. Η ΑΣΠΙΔΑ ήταν στα 180 δισ. και τώρα στα 54, η ΕΘΝΙΚΗ είναι μόλις μια φορά ακριβότερη από την ΑΣΠΙΔΑ και η INTERAMERICAN 6 φορές ακριβότερη από την ΕΘΝΙΚΗ... Μπερδεύτηκαν τα πράγματα γιατί κάποιοι αγνόησαν κανόνες για ασφαλιστικές εταιρίες και το 'ριξαν στον τζόγο... Όμως οι ασφαλιστικές εταιρίες δεν είναι τζόγος. Είναι να έχουν εξασφαλισμένα χρήματα για ώρες δύσκολες ανθρώπων κάτω από κάποιους επιστημονικούς κανόνες. Για να μην πεινάσουν παιδιά και μείνουν χωρίς ψωμί... Για να είναι σίγουρα και για να γίνουν «πρόσφυγες ζωής»...

Η εταιρία GIBB Ltd. ανέλαβε ως τεχνικός σύμβουλος για τις ολυμπιακές αθλητικές εγκαταστάσεις, όπως ανακοινώθηκε από την Οργανωτική Επιτροπή «Αθήνα 2004» στις 18 Ιουνίου.

Η εταιρία GIBB Ltd. είναι «πελάτης» της AIG Λονδίνου τις δε καλύψεις Αστικής Ευθύνης και Ευθύνης Εργοδότη στην Ελλάδα χειρίζεται η AIG GREECE.

Κρίμα

Η Philip Morris παρουσίασε στις τσεχικές αρχές διαφημιστική έρευνά της, σύμφωνα με την οποία οι χώρες εξοικονομούν πόρους από την περίθαλψη και τη σύνταξη γιατί οι καπνιστές πεθαίνουν προώρως.

Προσκεκλημένος να μιλήσει, ο Κώστας Καραμανλής, σε δείπνο του Οικονομικού Επιμελητηρίου Ελλάδος ξεκίνησε την ομιλία του θυμίζοντας ότι έχει ιδιαίτερους δεσμούς με το συγκεκριμένο Επιμελητήριο, γιατί σε αυτό θήτευσε αντιπρόεδρός του ένας από τους πιο στενούς φίλους και συνεργάτες του, ο Κώστας Μπιράκος, που έφυγε πρόωρα από τη ζωή. Ο Κώστας ήταν αγαπητός σε όλους. Η προσφορά του στο Επιμελητήριο και στη Ν.Δ. ήταν διαρκής και ανιδιοτελής, καθώς προσωποποιούσε τον αγνό αγωνιστή των δύσκολων χρόνων. Είναι λοιπόν δύσκολο να ξεχαστεί ένας άνθρωπος που θήτευσε και στον ασφαλιστικό χώρο, στην Αγροτική Ασφαλιστική, τιμώντας τη θέση του...

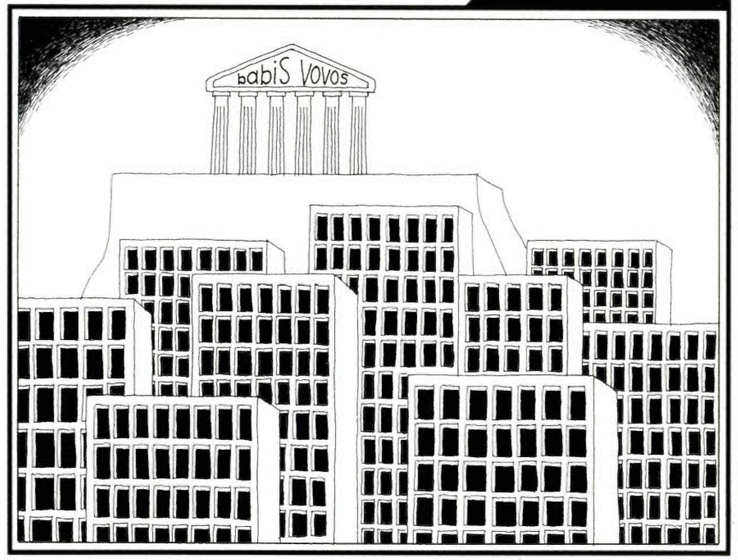
«Πλην αυτοκινήτου» είναι μια φράση που ακούγεται σε βραβεύσεις εταιριών. Πιο υποκρισία δεν γίνεται για τις εταιρίες. Δηλαδή αυτός ο ταλαίπωρος ασφαλιστής που φέρνει πελάτες κάνει λάθος; Οι εταιρίες δεν τους θέλουν δήθεν. Τότε γιατί έχουν τον κλάδο; Με το ζόρι; Δεν είναι έτσι ακριβώς και μάλλον κακώς το δέχονται οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι... Για να έχουν τον κλάδο κάτι κερδίζουν και σίγουρα δεν τους το χαλάει ο ασφαλιστής που φέρνει τον πελάτη...

Γέρασα, με πονάει και η μέση μου και είμαι αναγκασμένος να κατεβάσω πολλά είδωλα από τις κρεμασμένες στον τοίχο φωτογραφίες... Είδωλα της δουλειάς μου, είδωλα της πολιτικής, είδωλα της πατρίδας, είδωλα της θρησκείας... Ας πρόσεχα όταν ήμουν νέος και κάρφωνα καρφιά να τους κρεμάσω... Και ήταν μια κάποια λύση τότε... Τώρα;

Ό,τι έχει να γίνει στην INTERAMERICAN θα γίνει μετά το νέο χρόνο. Μέχρι τότε θα γίνουν διάφορες τακτοποιήσεις «χαρτιών» και περιουσιακών θεμάτων του ομίλου σε εφαρμογή των συμφωνηθέντων. Τυχερός άλλη μια φορά ο Δ. Κοντομηνάς που «πούλησε» την κατάλληλη στιγμή όπως και με τους Πορτογάλους... Οι συμφωνίες έγιναν σε φάση που τα χαρτιά του μετρούσαν πιο πολύ από την ώρα της ολοκλήρωσης στην πράξη... Είναι και αυτό ένα αισιόδοξο μήνυμα...

Αφού ο Λευτέρης προειδοποίησε γιατί ο Γιώργος δεν τον άκουσε; Κι ύστερα σου λένε γιατί μας λένε αεριτζήδες, παραμυθατζήδες και διπρόσωπους... Έτσι είναι Γιώργο... Δεν έκανες καλά. Αν βρεθούμε στην Κέρκυρα θα σου εξηγήσω γιατί στεναχωρήθηκα, όπως και ο Λευτέρης.

Τα ΚΥΡιακάτικα



«Βαστάτε τσι αποστάσεις» έγραφε το παλιό τρίκυκλο σε κάποιο στενό των Χανίων Κρήτης... Από τι και από ποιους; Από όλους είναι η σωστή απάντηση. Δηλαδή να είστε τυπικοί, διακριτικοί και υπηρεσιακοί, αφού δεν ξέρεις τι έχει στο μυαλό του ο άλλος δίπλα σου... Και αυτό έχει σημασία στο «αύριο» που δεν ξέρεις τι θα ξημερώσει και ποιος θα είναι τι, πού και πώς... Δύο συνάδελφοι διαφορετικών αρμοδιοτήτων συναντήθηκαν τυχαίως να συνομιλούν με ανταγωνιστή σε ανταγωνιστική εταιρία... Γι' αυτό τα γράφουμε και προειδοποιούμε «κρατάτε τσι αποστάσεις»... «Για φαντάσου τι θα γίνει αν... Βρε θα του αλλάξω τα φώτα...».

Τη δημιουργία ενός νέου συνδικάτου στο Lloyd's με την ονομασία Ascot Underwriting Ltd., ανακοίνωσε η AIG πρόσφατα. Η σχετική έγκριση προβλέπεται να δοθεί μέσα στο χρόνο, το δε νέο συνδικάτο θα αρχίσει τις εργασίες του τον Ιανουάριο του 2002 υπό τη διεύθυνση του Martin Reith, πρώην διευθύνοντος συμβούλου του Brockbank Syndicate Management.

Τα γραφεία της AIG GREECE επισκέφθηκε στις 20-22 Ιουνίου ο Controller της περιοχής MEMSA της AIG, Robert Pereira, προκειμένου να δώσει λύση σε θέματα τα οποία εκκρεμούσαν και κυρίως να εγκαταστήσει, σε συνεργασία με τον συνάδελφο Δήμο Πολυμενίδη, το σύστημα σύνταξης 3μηνιαίων ισολογισμών για τη NATIONAL UNION.

Το είπαμε προφορικά σε κάποιον, αλλά αξίζει να το γράψουμε για να μείνει... «Αν υπάρχει ΘΕΟΣ, κάποιοι την έχουμε πολύ άσχημα... "Φοβερόν το εμπεσείν εις χείρας θεού ζώντος". Αυτά που λες φιλαράκο...».

Θετική απήχηση είχε το νέο ανταγωνιστικό τιμολόγιο αστικής ευθύνης για σκάφη αναψυχής που υιοθέτησε η AIG GREECE. Αυτό προκύπτει από τον σημαντικά αυξημένο ρυθμό εισροής νέων εργασιών από το δίκτυό της.

Στο τελευταίο στάδιο προετοιμασίας βρίσκεται το Εγχειρίδιο Οδηγιών και Προδιαγραφών λειτουργίας των Τμημάτων Διακανονισμού Ζημιών της AIG GREECE. Στο εγχειρίδιο, που αποτελεί έναν πολύτιμο οδηγό για τους διακανονιστές όλων των κλάδων, περιλαμβάνονται και προτάσεις για βελτιώσεις και αναβάθμιση της ποιότητας των υπηρεσιών που παρέχουν τα Τμήματα Διακανονισμού Ζημιών. Οι προτάσεις αυτές αποσκοπούν στην πληρέστερη ικανοποίηση πελατών / παθόντων / συνεργατών αναφορικά με το καίριο για αυτούς θέμα: διαχείριση ζημιών.

Νέος αντιπρόεδρος της AIG, στο νευραλγικό τομέα των Επικοινωνιών, διορίστηκε ο κ. Steven Rautenberg, ο οποίος θα έχει εφεξής την ευθύνη των δημοσίων σχέσεων, διαφήμισης, μάρκετιγκ και επικοινωνίας της AIG διεθνώς.

Ένα εκατομμύριο (1.000.000) εργαζόμενοι στην Ελλάδα είναι ανασφάλιστοι, έγραψε η «Αυγή». Ακόμη ένα εκατομμύριο οχήματα (και παραπάνω) κυκλοφορούν ανασφάλιστα. Γι' αυτό είμαστε στον πάτο στο σύνολο χωρών ΟΟΣΑ που αντιπροσωπεύουν το 93% της παγκόσμιας παραγωγής. Αυτό είναι θέμα για το συνέδριό σας, κύριοι της Ένωσης. Αλλιώς συνεχίστε τα ουζάκια στις παραλίες της Ύδρας... Το 0,12% έχουμε ως μερίδιο στις χώρες ΟΟΣΑ.

Ο πληθωρισμός στην Ε.Ε.

	Ιούνιος 2001	Μάιος 2001	Ιούνιος 2000	Ετήσιος πληθωρισμός
Ολλανδία	5,0	5,4	2,5	3,9
Πορτογαλία	4,6	4,9	2,8	4,2
Ελλάδα	4,5	3,9	2,2	3,5
Ιρλανδία	4,3	4,1	5,4	4,8
Ισπανία	4,2	4,2	3,5	3,9
Γερμανία	3,1	3,6	2,0	2,5
Βέλγιο	3,0	3,1	3,0	3,0
Φινλανδία	3,0	3,3	3,1	3,0
Ιταλία	2,9	2,9	2,7	2,8
Λουξεμβούργο	2,7	3,8	4,4	3,6
Αυστρία	2,6	2,9	2,4	2,2
Γαλλία	2,2	2,5	1,9	1,9
Ζώνη ευρώ	3,0	3,4	2,4	2,7
Σουηδία	3,0	3,1	1,4	1,9
Δανία	2,2	2,8	2,9	2,5
Μ. Βρετανία	1,7	1,7	0,8	1,0
Ευρώπη «15»	2,8	3,1	2,1	2,4

Τι φοβούνται μερικοί και αποφεύγουν τον κλαδικό Τύπο σε κάποια συνέδριά τους; Ο Τύπος μπορεί να τους βοηθήσει, αλλά είναι κοντόφθαλμοι... και δεν βλέπουν μακριά...

Και μέσα στη θολούρα της αγοράς, να και οι συνδικαλιστές που πολλαπλασίασαν τα αιτήματα (λόγω συνεδρίου ΠΑΣΟΚ και ύπνου ΝΔ) και ζητάνε 17 κλάδοι 130 δισ. για επιδόματα εργαζομένων (;) στο Δημόσιο. Πρώτοι και καλύτεροι οι συνδικαλιστές του ΠΕΧΩΔΕ του κ. Λαλιώτη, και της Βάσως Παπανδρέου. Οι υπάλληλοι του υπουργείου Οικονομικών ζητάνε ποσοστά στις εισπράξεις των φόρων. Εκεί καταντήσαμε. Οι νονοί σε τι διαφέρουν;

Η παρουσία του Προέδρου της Δημοκρατίας Κ. Στεφανόπουλου στην παρουσίαση του στρατηγικού σχεδίου για τη βελτίωση της οδικής ασφάλειας στην Ελλάδα αναδεικνύει την τεράστια σημασία του προγράμματος, που στόχο έχει την ανατροπή της τραγικής κατάστασης σχετικά με τα τροχαία ατυχήματα. Η Ελλάδα είναι η μόνη χώρα στην Ευρωπαϊκή Ένωση που έχει να επιδείξει ραγδαίους καταστροφικούς ρυθμούς στην αύξηση των τροχαίων ατυχημάτων και των συνεπειών τους. Από το 1980 έως το 1997 παρουσίασε αύξηση σε ποσοστό 60% των νεκρών από τροχαία δυστυχήματα, ενώ οι υπόλοιπες χώρες παρουσίασαν μειώσεις που κυμαίνονται από -14% έως -43%. Ειδική επιτροπή εμπειρογνωμόνων του Εθνικού Μετσόβιου Πολυτεχνείου, με επικεφαλής τον καθηγητή Γ. Κανελλαΐδη, ανέλαβε την εκπόνηση στρατηγικού σχεδίου με ορίζοντα 5 χρόνια, με άμεση εμπλοκή σε αυτό των υπουργείων ΠΕΧΩΔΕ, Μεταφορών, Δημόσιας Τάξης και Υγείας - Πρόνοιας. Στόχος η μείωση των νεκρών κατά 20% έως το 2005 σε σχέση με το έτος 2000 και κατά 40% έως το 2015.

Δίωξη για τις «φούσκες»

Το δρόμο για τη δέσμευση των περιουσιών όσων ενεπλάκησαν στην υπόθεση με τις μετοχές - «φούσκες» του ΧΑΑ ανοίγει απόφαση του Πρωτοδικείου Πειραιά, το οποίο δικαίωσε – για πρώτη φορά – έναν από τους χιλιάδες χαμένους επενδυτές της Σοφοκλέους.

Η απόφαση αυτή «δείχνει» ουσιαστικά το δρόμο σε όσους έπεσαν θύματα της χειραγώγησης μετοχών, ενώ είναι το πρώτο δικαστικό έγγραφο που μιλά ευθέως για «σχέδιο παραπλάνησης των επενδυτών» από δύο επιχειρηματίες, οι οποίοι ήδη έχουν περάσει ως κατηγορούμενοι από το γραφείο της 19ης τακτικής ανακρίτριας Κωνσταντίνας Μπουρμπούλια.

Το Μονομελές Πρωτοδικείο Πειραιά, με την υπ' αριθμόν 4345/2001 απόφασή του, δέσμευσε μέχρι του ποσού του 1,8 δισ. δρχ. την κινητή και ακίνητη περιουσία των εταιριών, αλλά και προσωπικώς των επιχειρηματιών Σπ. Τασόγλου (εταιρία Σπ. Τασόγλου Α.Ε.) και του προφυλακισμένου Ηλία Μπόγδανου (Active ΑΕΠΕΥ), καθώς και 10 ακόμη συγγενικών τους προσώπων.

Στο δικαστήριο είχε προσφύγει ο επιχειρηματίας Κωνσταντίνος Αβραμίδης.

Χρειάζονται και αυτοί οι αριθμοί

ΕΞΕΛΙΞΗ ΒΑΣΙΚΩΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΜΕΓΕΘΩΝ ΣΕ ΚΥΡΙΕΣ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΕΣ ΧΩΡΕΣ (ΕΤΗΣΙΑ ΜΕΤΑΒΟΛΗ ΕΠΙ ΤΟΙΣ %

	Πραγματικό ΑΕΠ				Τιμές Καταναλωτή			
	1998	1999	2000	2001*	1998	1999	2000	2001*
Κύριες Βιομηχανικές Χώρες	2,5	2,9	3,9	2,9	1,3	1,4	2,2	1,9
ΗΠΑ	4,4	4,2	5,2	3,2	1,6	2,2	3,2	2,6
Ιαπωνία	-2,5	0,2	1,4	1,8	0,6	-0,3	-0,2	0,5
Γερμανία	2,1	1,6	2,9	3,3	0,6	0,7	1,7	1,5
Γαλλία	3,2	2,9	3,5	3,5	0,7	0,6	1,5	1,1
Ιταλία	1,5	1,4	3,1	3,0	1,7	1,7	2,5	1,6
Ηνωμένο Βασίλειο	2,6	2,1	3,1	2,8	2,7	2,3	2,0	2,4
Καναδάς	3,3	4,5	4,7	2,8	1,0	1,7	2,3	2,1
Ευρωπαϊκή Ένωση (15)	2,7	2,4	3,4	3,3	1,4	1,4	2,1	1,9
Ισπανία	4,0	3,7	4,1	3,5	1,8	2,2	3,1	2,4
Ολλανδία	3,7	3,6	3,9	3,5	2,0	2,0	2,4	3,5
Βέλγιο	2,7	2,5	3,9	3,0	0,9	1,1	2,2	1,4
Σουηδία	3,0	3,8	4,4	3,4	-0,1	0,4	1,4	1,8
Αυστρία	2,9	2,2	3,5	2,9	0,8	0,5	1,9	2,1
Δανία	2,5	1,7	2,1	2,1	1,8	2,6	2,9	2,5
Φινλανδία	5,5	4,0	5,0	4,0	1,3	1,3	2,7	2,5
Ελλάδα	3,7	3,5	3,5	3,9	4,5	2,2	2,5	2,8
Πορτογαλία	4,2	3,0	3,4	3,5	2,2	2,2	2,5	2,2
Ιρλανδία	8,9	9,9	8,7	6,9	2,2	2,5	4,8	3,5
Ζώνη Ευρώ (11)	2,7	2,4	3,5	3,4	1,1	1,2	2,1	1,7

(*) Προβλέψεις
ΠΗΓΗ: Τράπεζα της Ελλάδος, Στατιστικό Δελτίο Οικονομικής Συγκυρίας

ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ NATIONALE-NEDERLANDEN

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

ΝΕΟ ΑΜΟΙΒΑΙΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟΥ
Emerging Markets Fund

Το νέο προϊόν της Nationale-Nederlanden **Emerging Markets-Μετοχικό Αμοιβαίο Κεφάλαιο Εξωτερικού** αξιοποιεί περισσότερο από ποτέ την ανοδική πορεία των αναπτυσσόμενων αγορών, και επενδύει σε δυναμικούς κλάδους. Είναι το διαβατήριο για επενδυτές που προσδοκούν νέες ευκαιρίες στις αναδυόμενες αγορές της Ευρώπης, Ασίας, Ν. Αμερικής και Μ. Ανατολής.
Η Nationale-Nederlanden σε άμεση συνεργασία με το ING Investment Management, σας ανοίγει τα σύνορα για επενδύσεις στο διεθνές περιβάλλον ανάπτυξης, ενώ παράλληλα σας δίνει τη δυνατότητα να διευρύνετε το φάσμα των επιλογών σας, με μια πλήρη σειρά αμοιβαίων κεφαλαίων εξωτερικού.
Επωφεληθείτε λοιπόν σήμερα, από τη διεθνή εμπειρία του πανίσχυρου ομίλου ING, το κύρος της ING Bank, την εξειδικευμένη υποστήριξη του επενδυτικού συμβούλου της Nationale-Nederlanden, και φυσικά τη δυναμική που εκδηλώνουν οι αναπτυσσόμενες αγορές όλου του κόσμου.

Τηλ: 9506 911-31, Αυτόματη Πληροφόρηση Πελατών: 9506 077, www.ing.gr
Φ.Ε.Κ. 755/20.06.00
Η εγγραφή στα Αμοιβαία Κεφάλαια της Nationale-Nederlanden, η εξαγορά μεριδίων και η προμήθεια "Ενημερωτικών Δελτίων" γίνεται μέσω του δικτύου των υποκαταστημάτων της Nationale-Nederlanden σε όλη την Ελλάδα και του δικτύου των καταστημάτων της ING Bank.
Nationale-Nederlanden Ανώνυμος Εταιρεία Διαχειρίσεως Αμοιβαίων Κεφαλαίων.
Θεματοφύλακας: ING Bank, Σύμβουλος επενδύσεων ING INVESTMENT MANAGEMENT (HAGUE).

ING GROUP

Nationale-Nederlanden
Επένδυση σιγουριάς, με παρόν και μέλλον

Οι φίλοι μας λένε Εν-Εν

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

Πόσα δισ. έχασε ο Κοντομηνάς στην περιπέτεια του Άρη; Αν άξιζε τον κόπο δεν ξέρουμε... Γενικώς, όλα κρίνονται στο τέλος. Ευτυχώς που ξέφυγε νωρίς. Έχει τόσα άλλα να κάνει. Και ο Άρης και οι ταινίες του Λαζόπουλου μάλλον έβλαψαν τον όμιλο... Ίσως είναι ευκαιρία να διαβάσει βιογραφίες και ιστορία αυτή την εποχή... Έχουν απαντήσεις για όλα. Και κυρίως οι αρχαίοι συγγραφείς μάς δίνουν και προτάσεις... Προτάσεις ζωής με φιλοσοφία.

Αριθμοί με σημασία

ΕΠΙΤΟΚΙΑ ΚΑΙ ΠΛΗΘΩΡΙΣΜΟΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ
(ΜΕΣΟΙ ΟΡΟΙ ΠΕΡΙΟΔΟΥ)

	Επιτόκια Καταθέσεων Βραχυπρόθεσμα			Επιτόκια Χορηγήσεων Μακροπρόθεσμα				Απόδοση		
Περίοδος	Όψεως	Ταμιευτ.	Προθεσμ. 12 μην.	Επιχειρ.	Νοικοκ.	Επιχειρ.	Νοικοκ.	Ετήσια ΕΓΕΔ	10ετή Ομόλογα	ΔΤΚ
1995	5,8	13,7	15,9	23,1	-	22,1	-	15,5	-	8,9
1996	5,9	11,9	13,5	21,0	-	18,9	-	12,8	-	8,2
1997	5,4	9,2	10,2	18,9	-	16,8	-	10,4	9,8	5,5
1998	5,3	9,0	10,7	18,6	-	16,6	-	11,6	8,5	4,8
1999 I	3,4	8,2	9,4	15,0	20,4	14,0	13,1	9,2	6,1	3,6
II	3,4	8,0	8,6	15,0	20,4	13,4	12,5	8,7	5,9	2,4
III	3,4	8,0	8,4	15,0	20,4	13,4	12,4	8,8	6,6	2,0
IV	3,4	8,0	8,3	14,9	20,5	13,4	12,5	8,8	6,7	2,5
2000 I	3,3	7,0	7,1	13,8	19,6	12,8	11,2	6,9	6,4	2,9
II	2,8	6,1	6,2	12,6	18,1	11,7	9,9	6,4	6,1	2,7
III	2,4	5,3	5,9	12,0	15,5	11,3	9,3	6,0	6,1	2,9
ΟΚΤ.	2,6	4,7	5,5	11,3	15,0	10,5	8,9	5,5	6,0	4,0
ΝΟΕ.	2,6	4,7	5,5	11,1	14,9	10,4	8,8	5,3	5,9	4,2

ΠΗΓΗ: Τράπεζα της Ελλάδος, Στατιστικό Δελτίο Οικονομικής Συγκυρίας

Οι αμοιβές των λογιστών

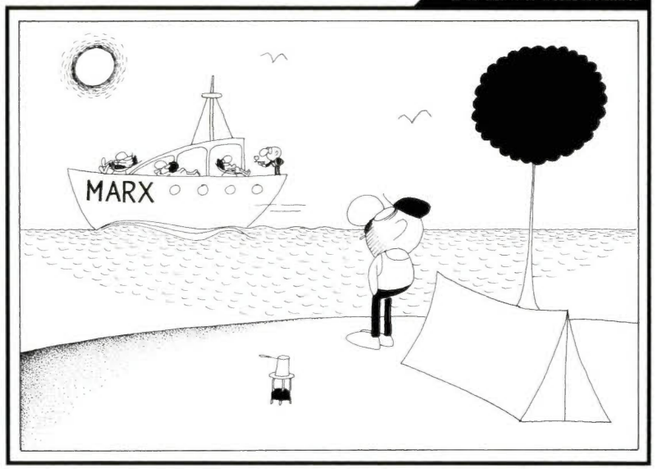
Αυξήσεις 5% για το τρέχον έτος, 2,6% αναδρομικά από 1/1/2001 και 2,4% από την 1η Ιουλίου, «έβγαλε» η διαιτητική απόφαση για τους λογιστές. Η διαιτητική απόφαση, η οποία κατετέθη στο υπουργείο Εργασίας, αφορά τους με εξαρτημένη σχέση εργασίας λογιστές και βοηθούς λογιστές, που εργάζονται σε βιομηχανίες, βιοτεχνίες, ξενοδοχειακές, εμπορικές και λοιπές επιχειρήσεις, εκμεταλλεύσεις και εργασίες όλης της χώρας. Έτσι, ο εισαγωγικός μισθός των λογιστών ορίζεται στις 210.500 δρχ. από τις αρχές του χρόνου και τις 215.600 δρχ. το β' εξάμηνο του έτους. Για τους βοηθούς το αντίστοιχο ποσόν είναι 190.600 δρχ. και 195.200 δρχ. από την 1η Ιουλίου.

Οι νέοι μισθοί των λογιστών από 1/7/2001

Έτη	ΛΟΓΙΣΤΕΣ	ΒΟΗΘΟΙ
0-2	215.600	195.200
2-4	227.000	200.700
4-6Ζ	234.700	206.000
6-8	245.000	213.200
8-10	255.000	220.900
10-12	260.000	228.700
12-14	269.000	238.900
14-16	277.300	247.300
16-17	285.700	253.200
17-18	285.700	
18-20	294.000	
21	297.000	
22	299.000	
23	301.100	
24	304.200	
25	307.200	
26	310.100	
27	313.200	
28	316.700	
29	318.500	
30	321.000	
31	324.500	
32	328.200	
33	332.900	
34	337.800	
35	342.000	

Ο 39χρονος κ. Μίνως Μωϋσής ανέλαβε νέος διευθύνων σύμβουλος στην INTERAMERICAN Ζωής.
Το ΝΑΙ του εύχεται επιτυχίες.

Τα ΚΥΡιακάτικα



Πολλές απιστίες μας προέκυψαν τελευταίως. Όλοι συζητάνε κρυφά, όλοι ψάχνονται, όλοι υποψιάζονται, όλοι αμφισβητούν όλους. Το «κέρατο» πάει σύννεφο... Βάζουν «στραβά» το καπελάκι τους και αναχωρούν για αλλού αυτοί που ήταν η «βάση» και οι «σκληροπυρηνικοί»... Τι έχουν να δουν τα μάτια μας σύντομα...

Κατόπιν εορτής...

Συντάξεις που απονέμονται έπειτα από πέντε ή επτά χρόνια, ορισμένες φορές κατόπιν εορτής, ενώ δεν βρίσκεται πλέον στη ζωή ο δικαιούχος, διοικήσεις ανάλγητες – τουλάχιστον – που αφήνουν καρκινοπαθείς και χήρες με ανήλικα παιδιά στην αναμονή ετών για την πολυπόθητη σύνταξη, γεγονός που τους οδηγεί στην... πείνα – ναι, στην πείνα – και την εξαθλίωση.
Είναι ο θαυμαστός... κόσμος των συνταξιούχων, έτσι όπως καταγράφεται σε ένα πόρισμα - φωτιά του Συνήγορου του Πολίτη, που παρέδωσε ο καθηγητής Νικηφόρος Διαμαντούρος στον υπουργό Εργασίας, Τάσο Γιαννίτση. Ο τελευταίος, αμέσως μετά προχώρησε σε υποσχέσεις, ότι μέχρι το τέλος του χρόνου θα έχουν λυθεί οι εκκρεμότητες στο Ταμείο Μετάλλου, το οποίο μάλιστα χαρακτήρισε «ακραία περίπτωση» Ταμείου.
Κρίμα σ' αυτούς, αλλά και στις ασφαλιστικές εταιρίες που κάτω από τέτοιες συνθήκες δεν μπορούν να κάνουν παραγωγή ούτε να στρατολογήσουν νέους συνεργάτες.

Ανεξέλεγκτες χρεώσεις;

Όταν ένα δυνατών συμφερόντων συνδικάτο, όπως η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, δεν μπορεί να τα βάλει με τους γιατρούς και τις κλινικές, ακόμα και όταν έχουν γραπτές συμφωνίες όπως π.χ. με το ΥΓΕΙΑ, σκεφθείτε τι μπορεί να κάνει ένας απλός ιδιώτης και μάλιστα ασθενής και ψυχοσωματικά εξαρτημένος από τον γιατρό και το νοσοκομείο. Παράδειγμα για όσους ξέρουν λεπτομέρειες η αναπροσαρμογή τιμών και αμοιβών που γίνεται κάθε χρόνο και που κάθε Ιούλιο αναπροσαρμόζονται... Η συμφωνία λέει 3,25% αύξηση (όσο ο πληθωρισμός), αλλά το Υγεία ζητά διπλά +6%... Τα επίπεδα είναι ανεξέλεγκτα και οι διπλές αμοιβές γαι το ίδιο πράγμα πάνε σύννεφο... Γι' αυτό και το έργο της Επιτροπής Υγείας είναι αρκετά σημαντικό τα τελευταία 2 χρόνια, με τα επιτεύγματα και την νοικοκυροσύνη που επιβάλλει αργά αλλά σταθερά, κάθε χρόνο και καλύτερα... Πιστεύουμε ότι πρέπει να ενημερωθούν και οι πελάτες των ασφαλιστών για όσα γίνονται στις μεγαλοκλινικές. Τώρα.

ΜΕΙΖΟΝΟΣ ΣΗΜΑΣΙΑΣ Η ΠΑΡΟΧΗ ΕΞΕΙΔΙΚΕΥΜΕΝΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ

Αλλαγή ισορροπιών μεταξύ ασφαλιστών & τραπεζών

Νέα δεδομένα δημιουργεί ο εντεινόμενος ανταγωνισμός και η επιδιωκόμενη εφαρμογή του bancassurance

Η συγχώνευση μεταξύ του μεγαλύτερου διαμεσολαβητή στην Ολλανδία, της Nationale Nederlanden και της NMB Postbank Group προκάλεσε την έντονη αντίδραση της Ένωσης Ολλανδών Ασφαλιστών (NVA) που αισθάνθηκε να απειλείται από την νέα εταιρία που θα προσπαθούσε να διαθέσει απ' ευθείας τα ασφαλιστικά προϊόντα της, στα πρώτα βήματα του bancassurance.

Μποϊκοτάζ

Η NVA μποϊκοτάρισε την προσπάθεια, αποφασίζοντας ότι τα μέλη της δεν θα πωλούσαν πλέον προϊόντα στης NN στους πελάτες τους. Το μποϊκοτάρισμα διήρκεσε αρκετούς μήνες κατά τη διάρκεια των οποίων διενεργούνταν διαπραγματεύσεις μεταξύ των προέδρων της NVA και της NN. Η αντίσταση έφερε καρπούς, με αποτέλεσμα την πιο συγκρατημένη στάση της NN.

Οι ασφαλιστές επισήμαναν τον κίνδυνο της διπλής τιμολόγησης των ασφαλιστικών προϊόντων. Οι ασφάλειες θα διετίθεντο μέσω του δικτύου διανομής της Postbank έναντι χαμηλότερης τιμής καθιστώντας την άμεσο ανταγωνιστή των ασφαλιστών.

Συμφωνία

Η NVA διευκρίνισε ότι κάτι τέτοιο δεν θα γινόταν αποδεκτό, καταφέρνοντας να συμφωνήσει με την Postbank ότι οι δίαυλοι προώθησης των υπηρεσιών της θα χρησιμοποιούνταν με φειδώ και δεν θα ανταγωνίζονταν τους ασφαλιστές. Το μήνυμα ήταν ιδιαίτερα ξεκάθαρο όχι μόνο προς την NN, αλλά και προς όλες τις εταιρίες παροχής υπηρεσιών που προσανατολίζονταν προς αυτήν την κατεύθυνση προκειμένου να αυξήσουν τα έσοδά τους.

Η NN, ωστόσο, δεν ήταν ιδιαίτερα πρόθυμη να αποδεχθεί τη συμφωνία, εν μέρει επειδή είχε έναν συνέταιρο πολλά υποσχόμενο στον τομέα της διαμεσολάβησης και δεν περίμενε να παραιτηθεί από τον επικερδή τομέα προώθησης ασφαλιστικών προϊόντων. Οι ασφαλιστές από την άλλη, αισθάνθηκαν ότι είχαν καταστήσει μεγάλη την NN και τώρα προσπαθούσε να χρησιμοποιήσει την ενδυναμωμένη θέση της προκειμένου να τους ανταγωνισθεί μέσω της Postbank. Όμως κατά τη διάρκεια των ετών, η Postbank κράτησε μία ιδιαίτερα επιφυλακτική στάση πραγματοποιώντας πολύ λίγες πωλήσεις προϊόντων της NN.

Ο πρόεδρος της NVA, Ντικ ντε Μπρούιν, αναφέρει: «Η κριτική της NVA ήταν οπωσδήποτε δικαιολογημένη. Ήταν η αρχή του bancassurance και έπρεπε όλοι να συνηθίσουμε στη νέα πραγματικότητα. Τώρα είναι δέκα χρόνια αργότερα. Ζούμε σε μια πιο ελεύθερη αγορά και έχουμε γίνει πιο απελευθερωμένοι. Χρησιμοποιούμε πολλαπλά κανάλια για τη διάθεση των προϊόντων και την προσέλκυση των πελατών. Αυτό όμως δεν σημαίνει ότι ο καθένας μπορεί να κάνει ό,τι θέλει. Τη στιγμή που εισβάλλεις στην περιοχή του άλλου και ενοχλείς ένα άλλο κανάλι διανομής, θα υπάρξει κατά πάσα πιθανότητα αντίδραση».

Ο ρόλος της NVA

Η NVA κατέστησε σαφές ότι δεν ήταν υπέρ των αλλαγών στη δομή της. Η Ένωση προσπαθεί να δημιουργήσει το καλύτερο δυνατό επιχειρηματικό κλίμα όπου τα μέλη της θα μπορούν να έχουν την καλύτερη απόδοση. Εάν κάτι το απειλήσει, η NVA θα προσπαθήσει να χρησιμοποιήσει την επιρροή της.

Ωστόσο, αποτέλεσμα του εντεινόμενου ανταγωνισμού είναι ότι η άμεση ανάμειξη της NVA στους μηχανισμούς της αγοράς δεν είναι πλέον ρεαλιστική. Παρ' όλα αυτά, η NVA παρεμβαίνει όταν οι δραστηριότητες επηρεάζουν τη δομή της αγοράς ή βλάπτουν σημαντικά το επιχειρηματικό κλίμα και κατά συνέπεια τα μέλη της.

Η νέα πραγματικότητα είναι ότι ο ανταγωνισμός στον τομέα διαμεσολάβησης εντείνεται όλο και περισσότερο, με τις τράπεζες να αποσκοπούν να καταστούν εταιρίες παροχής πλήρους γκάμας οικονομικών υπηρεσιών, το Διαδίκτυο, οι αλυσίδες καταστημάτων που πουλάνε ασφάλειες ακόμα και τα πρατήρια υγρών καυσίμων.

Το μέλλον των ασφαλιστών

Αποτέλεσμα του σκληρού ανταγωνισμού είναι ότι καθίσταται αβέβαιο το μέλλον των ασφαλιστών. Η NVA όπως και η NN ωστόσο, διαφωνούν, θεωρώντας ότι η παροχή επαγγελματικών συμβουλευτικών υπηρεσιών έχει καταστεί ακόμα πιο σημαντική. Σε μία αγορά που διευρύνεται συνεχώς, ο αριθμός των προϊόντων και η πολυπλοκότητά τους αυξάνει συνεχώς, ενώ και οι πελάτες είναι καλύτερα πληροφορημένοι και έχουν μεγαλύτερες απαιτήσεις. Για το λόγο αυτό οι ανάγκες τους είναι αυξημένες και ενώ μπορεί κανείς να βρει πληροφορίες για κάθε προϊόν στο Ιντερνετ, είναι δύσκολο να βρει την καλύτερη για τον εαυτό του λύση.

Η NN προσπαθεί να βοηθήσει το δυνατόν περισσότερο τους διαμεσολαβητές της, αντιμετωπίζοντάς τους ως συνεργάτες της, παρέχοντάς τους επαρκή πληροφόρηση για τα προϊόντα, ενώ πολλές φορές στηρίζει τον ασφαλιστή με κάθε τρόπο, οικονομικά και όχι μόνο.

Η σημασία της ποιότητας

Σύμφωνα με τον πρόεδρο της NVA, η πρόκληση που οι ασφαλιστές θα αντιμετωπίσουν κατά τα ερχόμενα έτη είναι να βρουν τρόπους, σε συνεργασία με τις ασφαλιστικές εταιρίες, να βελτιώσουν περαιτέρω τις διαδικασίες εργασίας τους και να αυξήσουν τη διαφάνεια για τους πελάτες τους.

«Θα πρέπει να βρούμε τον τρόπο να εργαζόμασθε όσο πιο αποδοτικά γίνεται, ενώ θα πρέπει να μειώσουμε τα έξοδα. Το κίνητρό μας είναι το εξής: πίσω στα βασικά, εξασφαλίστε ότι οι υπηρεσίες που προσφέρετε είναι άφογες στο χαμηλότερο δυνατόν κόστος. Αυτό θα σας δώσει το πλεονέκτημα το οποίο αναζητάτε. Ο πελάτης καθορίζει ποιος είναι επιτυχημένος στην αγορά. Γι' αυτό η ποιότητα είναι σημαντική για την NVA. Πρέπει να επιλέγεις τον διαμεσολαβητή σου προσεκτικά, βασιζόμενος στην ποιότητά του και όχι στην αποδοτικότητά του», εκτιμά ο Μπρούιν.

Να ξεχωρίσει επιδιώκει η ING

Υιοθετεί και προωθεί ενιαία εικόνα και εμπορικό σήμα

Τη νέα στρατηγική μάρκετιγκ της ING καθόρισε ο πρόεδρός της Έουαλντ Κιστ κατά τη διάρκεια του διεθνούς συνεδρίου της εταιρίας στην Ατλάντα, ανακοινώνοντας μεταξύ άλλων ότι η ING αποσκοπεί στην καθιέρωση ενιαίας εικόνας της, σε συνδυασμό με τη χρήση μιας επωνυμίας για όλες τις θυγατρικές της εταιρίες.

Προκειμένου να καταστεί αποτελεσματικότερη η εταιρία, θα απαιτηθεί η στενή συνεργασία των μελών της και η ανταλλαγή ιδεών και πρακτικών μεταξύ τους.

Οι νέες τάσεις

Κατά τον Κιστ, η παγκόσμια οικονομία θα ανακάμψει κατά το τέλος του έτους. Οι τάσεις στην αγορά των ιδιωτών είναι σαφείς: μεγαλύτερη διαφάνεια διαμέσου της νέας τεχνολογίας, στροφή από τις δημόσιες στις ιδιωτικές συντάξεις και μακροπρόθεσμη αύξηση της οικονομικής ευημερίας. Οι πελάτες επίσης μεταβάλλονται, είναι μεγαλύτεροι σε ηλικία, πιο πλούσιοι, περισσότερο απαιτητικοί και λιγότερο πιστοί, ενώ η ευκολία παίζει όλο και σημαντικότερο ρόλο. Η αύξηση του πλούτου αποτελεί σημαντική ευκαιρία ανάπτυξης για την οικονομική βιομηχανία.

Στην αγορά των εταιριών αναμένεται διεύρυνση της διαδικασίας της παγκοσμιοποίησης των αγορών, σε τρεις κύριους τομείς: Οι χρηματαγορές θα διεθνοποιηθούν σε μεγαλύτερο βαθμό και θα γίνουν πιο διαφανείς, το ενδιαφέρον για το εισόδημα θα επικεντρωθεί στις παρεχόμενες αμοιβές αντί του απαιτούμενου τόκου, ενώ ο πελάτης βρίσκεται τώρα στο επίκεντρο του ενδιαφέροντος αντί των προϊόντων.

Στρατηγική της ING

Η στρατηγική της ING κατά τα επόμενα έτη θα επικεντρωθεί στην περαιτέρω βελτίωση της θέσης της σε τρεις περιοχές: Στην Ευρώπη, την Αμερική και στις χώρες της Ασίας και του Ειρηνικού, όπως επίσης στη διαχείριση περιουσιακών στοιχείων.

Η ING έχει τρία μοναδικά σημεία πώλησης των υπηρεσιών της, κάτι που δεν το έχουν οι ανταγωνιστές της. Την ING Direct, που είναι η διεθνής μάρκα direct marketing, την Greenfields, που παρέχει σημαντικές δυνατότητες πώλησης ασφαλιστικών και τραπεζικών προϊόντων και την ομαδική ασφάλιση προσωπικού. Ζωτικής σημασίας παραμένει η ιντερνετική μονάδα παροχής υπηρεσιών της εταιρίας, e-Business.

Μία μάρκα

Η ING προχωρά σταδιακά προς την υιοθέτηση μιας διεθνούς μάρκας της, προκειμένου να αποκτήσει διεθνή αναγνώριση δεδομένου ότι είναι μία από τις μεγαλύτερες εταιρίες παροχής οικονομικών υπηρεσιών παγκοσμίως. Εξάλλου, η απόκτηση μιας μάρκας κατά τα ερχόμενα έτη θεωρείται σημαντική επιτυχία στον διεθνή οικονομικό τομέα. Επιπλέον, κάτι τέτοιο θα επιδράσει θετικά στις μεμονωμένες εταιρίες της ING παγκοσμίως για την επιστράτευση καινούργιου προσωπικού και τέλος, αποτελεί έναν αποτελεσματικότερο τρόπο χρησιμοποίησης των κεφαλαίων, δεδομένου ότι οι 60 μάρκες που τώρα διατηρεί είναι αρκετά δαπανηρές για την εταιρία.

Εικόνα της ING

Μετά από έρευνα της εταιρίας, διαπιστώθηκε ότι δεν υπάρχει σαφής εικόνα της ING προς τα έξω. Προκειμένου να αποκαταστήσει την εικόνα της, το διοικητικό συμβούλιο επικεντρώνεται στην ανάπτυξη μιας ενιαίας θέσης της εταιρίας ώστε να μπορέσει να ξεχωρίζει σαφώς από τους ανταγωνιστές της. Τέσσερα πιλοτικά προγράμματα έχουν ξεκινήσει προκειμένου να διαμορφωθεί η ταυτότητα της εταιρίας, στην ING Americas, στην ING Asset Managment, στην ING Poland και στην ING Europe's Wholesale, ενώ ειδική επιτροπή θα συμβουλεύει τις μονάδες, παρέχοντάς της τη μοναδική ευκαιρία να ξεχωρίσει από τους ανταγωνιστές της.

Στις εταιρίες στοχεύει τώρα η Allianz

Αποφασίζοντας να διατηρήσει την επενδυτική μονάδα της Dresdner

Όταν η Allianz τον Απρίλιο εξαγόρασε την Dresdner Bank, σκόπευε να πουλήσει ή να αυτονομήσει την επενδυτική της τράπεζα Dresdner Kleinwort Wasserstein. Προσφάτως, ωστόσο, αναθεώρησε τα σχέδιά της και αποφάσισε να την κρατήσει και να τη συνδυάσει με τη μονάδα δανεισμού εταιρικών πελατών της Dresdner, προκειμένου να προσπαθήσει να τους πουλήσει ασφαλιστικά προϊόντα.

Η αλλαγή εντάσσεται στο πλαίσιο του νέου ρεύματος που επικρατεί μεταξύ των χρηματοοικονομικών ομίλων και συνδυάζει τις επενδυτικές δραστηριότητες με τον δανεισμό. Η Deutsche Bank συγχώνευσε την επενδυτική μονάδα της χρεογράφων με τη μονάδα εταιρικού δανεισμού. Στις ΗΠΑ, η Salomon Smith Barney και η J.P. Morgan επίσης προσπάθησαν να συνδυάσουν τα δάνεια με τη διαχείριση κεφαλαίων, προσπαθώντας να ανταγωνιστούν τις Goldman Sachs Group, Morgan Stanley και Merrill Lynch στον τομέα της επενδυτικής τραπεζικής.

Τα ηγετικά στελέχη της Dresdner έπεισαν την Allianz ότι προκειμένου να είναι ανταγωνιστική στις ΗΠΑ και στην Ευρώπη, η Dresdner Kleinwort θα πρέπει να έχει πρόσβαση στη μονάδα εταιρικού δανεισμού της τράπεζας, στον ισολογισμό της και στην οικονομική ευρωστεία και την υψηλή βαθμολογία της Allianz.

Εποπτεία οικονομικών ομίλων ζητά η ΕΕ

Την εποπτεία των τομέων που δεν καλύπτονται από τις κοινοτικές οδηγίες της Ευρωπαϊκής Ένωσης ζητά η Ευρωπαϊκή Επιτροπή

Σκοπός της είναι ο προσδιορισμός των αρμοδιοτήτων διαφορετικών εποτικών αρχών των χωρών της ΕΕ. Η πρόταση επιθυμεί να θέσει τους κανόνες περί επάρκειας κεφαλαίου, για τις εσωτερικές συναλλαγές, ενώ επιδιώκει να περιορίσει τον κίνδυνο του συγκεντρωτισμού.

Η οδηγία είναι ιδιαίτερα σημαντική για την οικονομική βιομηχανία, όπου οι συγχωνεύσεις εντός και εκτός ΕΕ είναι καθημερινό φαινόμενο και όπου οι συμμετέχοντες στην αγορά λειτουργούν υπό το καθεστώς σειράς νομικών περιορισμών.

ΣΤΟ ΔΡΟΜΟ ΤΗΣ FORTIS ΟΙ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΙ ΟΜΙΛΟΙ

Από το bancassurance διέρχεται το μέλλον

Αναμένονται σημαντικά οφέλη παρά τις δυσκολίες στην εφαρμογή

Αλλάζει άρδην η νοοτροπία στο διεθνή χρηματοοικονομικό τομέα, με τις ασφαλιστικές εταιρίες να προωθούν τα προϊόντα τους μέσω των τραπεζών, αποκομίζοντας πολλαπλά οφέλη και εξοικονομώντας πολλούς πόρους. Η παραδοσιακή νοοτροπία των τραπεζών να συγκεντρώνουν χρήματα για να τα διαθέσουν σε δανεισμό θεωρείται πλέον παρωχημένη και ανεπαρκής στην εντεινόμενα ανταγωνιστική κοινωνία της παγκοσμιοποίησης. Αντ' αυτής, οι τραπεζικοί όμιλοι γίνονται πολυμορφικοί, προσφέροντας τεράστιο εύρος υπηρεσιών συγκέντρωσης, διαχείρισης και προστασίας των χρημάτων για τους πελάτες, από καταθέσεις, τρεχούμενους λογαριασμούς, Αμοιβαία Κεφάλαια, διαχείριση χαρτοφυλακίου και όλα τα είδη ασφαλιστικών προϊόντων. Η ιδέα του bancassurance φαίνεται να εξαπλώνεται ραγδαία, με τις εταιρίες να προσπαθούν να επωφεληθούν από κάθε οικονομική δραστηριότητα των πελατών τους. Η Allianz πρόσφατα συγχωνεύθηκε με την Dresdner Bank, με την αιτιολογία ότι τα καταστήματα της Dresdner θα μπορούν να πωλούν τα ασφαλιστικά προϊόντα της Allianz. Στη Βρετανία πέρυσι, η Lloyds ακολουθώντας την ίδια φιλοσοφία εξαγόρασε την ασφαλιστική εταιρία Scottish Windows, ενώ στις ΗΠΑ, παρά το γεγονός ότι η ιδέα δεν είναι ιδιαίτερα εξαπλωμένη, η Citibank συγχωνεύτηκε με την ασφαλιστική εταιρία Travelers Group, δημιουργώντας την Citigroup.

Σκαπανέας η Fortis

Ηγετική μορφή στον τομέα του bancassurance είναι η βελγο-ολλανδική εταιρία Fortis, η πρώτη ασφαλιστική εταιρία που προσανατολίσθηκε προς τον συγκεκριμένο τομέα από το 1990, οπότε δημιουργήθηκε από τη συγχώνευση του ολλανδικού χρηματοοικονομικού ομίλου Amev και της βελγικής εταιρίας AG. Φιλοδοξία της είναι να καταστεί ηγετική εταιρία στο χώρο κατά τα επόμενα δύο έτη. Ο διευθύνων σύμβουλος της Fortis, Άντον φαν Ρόσουμ, έχει υποσχεθεί σημαντικές περικοπές των εξόδων του ομίλου που έχει περιουσιακά στοιχεία η αξία των οποίων ανέρχεται στα 460 δισ. ευρώ. Για τον φαν Ρόσουμ η ιδέα να προσπαθήσει κάποιος υπάλληλος της τράπεζας να πουλήσει ασφάλεια κατοικίας δεν αποτελεί απλά την εξήγηση για τις πρόσφατες εξαγορές της Fortis, αλλά είναι το μέλλον του τραπεζικού τομέα. Για τον φαν Ρόσουμ, το bancassurance αποτελεί μέρος μιας ευρύτερης φιλοσοφίας και έναν τρόπο σύνδεσης των ξεχωριστών τμημάτων της Fortis. Είναι επίσης ένας τρόπος να ξεφύγει η εταιρία από την παγίδα που θεωρεί ότι έχουν πέσει ορισμένες ευρωπαϊκές τράπεζες που θεωρούν ότι η διεθνής τραπεζική αποτελεί απάντηση στην πρόκληση των καιρών μας. Στόχος της Fortis είναι να παράγει 675 εκατ. ευρώ ετησίως από τραπεζικές υπηρεσίες έως το 2003. Η πώληση τραπεζικών και ασφαλιστικών προϊόντων μπορεί να παράγει καινούργια συμβόλαια αξίας 250 εκατ. ευρώ ετησίως, σε έναν όμιλο που επί της παρούσης είναι η μεγαλύτερη τράπεζα στο Βέλγιο και η δεύτερη σε μέγεθος ασφαλιστική εταιρία στην Ολλανδία. Τα μέχρι στιγμής αποτελέσματα είναι πολλά υποσχόμενα. Κατά το τελευταίο τρίμηνο του 2000, η εταιρία πούλησε ασφάλειες ζωής αξίας 1 δισ. ευρώ διαμέσου των καταστημάτων της στο Βέλγιο, υπερδιπλάσιες από το επίπεδο στο οποίο βρισκόταν πριν από δύο έτη. Παρ' όλα αυτά, ο φαν Ρόσουμ θεωρεί ότι η τράπεζα έχει ακόμα μέτρια απόδοση.

Επιλεγμένες εξαγορές

Τώρα, σε μία εποχή που γίνονται λιγότερες εξαγορές, κύρια επιδίωξη της Fortis είναι η εκ των έσω ανάπτυξη, με λίγες επιλεγμένες εξαγορές και βεβαίως, με το bancassurance. Οι μακροπρόθεσμες προσπάθειες του Ρόσομ επικεντρώνονται στο να καταφέρει να συγκεντρώσει τις τράπεζες της Fortis σε ένα δίκτυο, ενθαρρύνοντάς τες να πωλούν ασφάλειες. Η Fortis επικεντρώνει την προσπάθειά της να απορροφήσει την Generale de Banque, τη μεγαλύτερη τράπεζα του Βελγίου, την οποία εξαγόρασε το 1998.

Οι πιο σημαντικές περικοπές των εξόδων της Fortis αναμένεται να αρχίσουν να αποδίδουν από το 2003, οπότε το ετήσιο κόστος θα είναι κατά 55% μειωμένο, ξοδεύοντας 425 εκατ. ευρώ λιγότερα. Έως τότε, από τα 2.200 υποκαταστήματα της Fortis θα έχουν απομείνει τα 1.200, ενώ περισσότερα από 4.000 άτομα θα έχουν χάσει τη θέση τους.

Αντιδράσεις εργαζομένων

Ήδη όμως στην προοπτική αυτή οι εργαζόμενοι έχουν απαντήσει με απεργίες, καθυστερώντας την εφαρμογή των σχεδίων της Fortis. Αν και η τράπεζα υπόσχεται ότι θα αναλάβει νέες πρωτοβουλίες προκειμένου να καλύψει το χαμένο έδαφος, η πιθανότητα νέων κινητοποιήσεων παραμένει ορατή. Οι περικοπές των εξόδων και οι απολύσεις δεν δημιουργούν το εργασιακό περιβάλλον που απαιτείται προκειμένου να αποδώσει το προσωπικό και να πουλήσει τα επιπλέον ασφαλιστικά προϊόντα, ενώ δεν είναι εύκολο να πείσει κανείς τους τραπεζίτες να πουλήσουν ασφαλιστικά προϊόντα και τους ασφαλιστές να πουλήσουν τραπεζικά προϊόντα.

Δυσκολίες εφαρμογής

Για το λόγο αυτό είναι δύσκολη η εφαρμογή του bancassurance. Από τη μία χρειάζονται συγχωνεύσεις μεταξύ των ασφαλιστικών εταιρειών και των τραπεζών και από την άλλη, εξαρτάται σε σημαντικό βαθμό από την καλή θέληση των εργαζομένων, το ηθικό τους και την ευελιξία τους. Για να καταφέρει ο Ρόσουμ να βελτιώσει την εταιρία του, θα πρέπει να πείσει τους τραπεζίτες να πουλήσουν όσα περισσότερα ασφαλιστικά προϊόντα μπορούν. Άλλη δυσκολία είναι ότι τα ασφαλιστικά προϊόντα υπόκεινται στις ξεχωριστές νομοθεσίες των διαφόρων χωρών. Αυτό περιορίζει την ομοιογένεια των ασφαλιστικών προϊόντων ανά τον κόσμο, δεδομένου ότι οι νομοθεσίες των χωρών πολλές φορές έχουν βασικές διαφορές μεταξύ τους.

Η Fortis δεν έχει καταφέρει να εφαρμόσει πλήρως το bancassurance, παρά μόνο στην εγχώρια αγορά της, στην Μπενελούξ, την Ισπανία και τη Μαλαισία. Εκτός αυτών, επικεντρώνει τις δραστηριότητές της στην ιδιωτική τραπεζική στην Ευρώπη και σε εξειδικευμένα ασφαλιστικά προϊόντα στις ΗΠΑ, όπως ασφάλειες για την πληρωμή κηδειών.

Είναι δύσκολη η δημιουργία αίσθησης ενός κοινού στόχου από τα άτομα που απαρτίζουν τις συγχωνευόμενες εταιρίες. Δέκα χρόνια μετά τη δημιουργία της, μόλις πέρυσι η Fortis κατάφερε να αποκτήσει ένα ενιαίο διοικητικό συμβούλιο με έναν μόνο διευθύνοντα σύμβουλο, ενώ φέτος σχεδιάζει την ενοποίηση των μετοχών της που επί του παρόντος διαπραγματεύονται στις Βρυξέλες και στο Άμστερνταμ. Ωστόσο, ο φαν Ρόσουμ δεν κρίνει αναγκαία την απόκτηση κεντρικών γραφείων σε ένα σημείο, λόγω της διαφορετικότητας των λειτουργιών του ομίλου, η διαχείριση των οποίων συντελείται σε διαφορετικά κέντρα. Προφανώς, η δημιουργία ενός χρηματοοικονομικού ομίλου γύρω από διαφορετικά είδη πελατών και γύρω από διαφορετικά είδη χρηματοοικονομικών υπηρεσιών αποτελεί μία σύνθετη προσπάθεια. Είναι σχεδόν δυόμισι χρόνια μακριά από το στόχο της και η παγκόσμια οικονομία θα παρακολουθεί τις προσπάθειές της με ενδιαφέρον.

Βαριούνται να αλλάξουν τράπεζα οι Ευρωπαίοι

Η σκοτούρα των γραφειοκρατικών διαδικασιών κρατά τους πελάτες πιστούς σε χρηματοοικονομικούς οίκους και ασφαλιστικές εταιρίες

Ο σημαντικότερος λόγος για τον οποίο οι πελάτες των μεγαλυτέρων χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων της Ευρώπης δεν άλλαξαν τράπεζα ήταν οι πολύπλοκες γραφειοκρατικές διαδικασίες

Το συμπέρασμα αυτό προκύπτει από μελέτη της εταιρίας συμβούλων Accenture και της Siebel Systems, που βασίστηκε σε έρευνα την οποία διεξήγαγε η Ένωση Βρετανικών Τραπεζών σε Βέλγιο, Κάτω Χώρες, Λουξεμβούργο, Γαλλία, Ιταλία, σκανδιναβικές χώρες, Ισπανία και Ηνωμένο Βασίλειο.

Ενα ακόμη σημαντικό συμπέρασμα της μελέτης είναι ότι οι τράπεζες στην ηπειρωτική Ευρώπη δήλωσαν ότι το 58% των πελατών τους δεν ήταν επικερδείς, ενώ οι τράπεζες της Βρετανίας δήλωσαν ότι μόνο 49% των πελατών τους ήταν επικερδείς, ενώ 28% ήταν ουδέτεροι ως προς το κέρδος και 23% σαφώς ζημιογόνοι.

Διαφορές προέκυψαν επίσης στις σχέσεις που έχουν οι ευρωπαϊκές εταιρίες με τους πελάτες τους. Στη Βρετανία, τα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα χρησιμοποιούν τα Κέντρα Επικοινωνίας (call centers) ως τον κύριο μηχανισμό επαφής με τους πελάτες, ενώ τα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα στην ηπειρωτική Ευρώπη βασίζονται πάρα πολύ στο δίκτυο υποκαταστημάτων τους.

Η έρευνα έδειξε επίσης ότι 53% των ευρωπαϊκών τραπεζών και 60% των ευρωπαϊκών ασφαλιστικών εταιριών πιστεύουν ότι οι δαπάνες διαχείρισης των σχέσεων πελατών (CRM) ήταν τόσο υψηλές που θα προκαλέσουν περαιτέρω εξαγορές/συγχωνεύσεις χρηματοοικονομικών οργανισμών.

Μόνο 11% των ευρωπαϊκών τραπεζών και 33% των ευρωπαϊκών ασφαλιστικών εταιριών που συμμετείχαν στην έρευνα, πιστεύουν ότι έχουν το κατάλληλο μίγμα καναλιών επικοινωνίας με τους πελάτες τους. Οι υπόλοιποι ήταν μοιρασμένοι ανάμεσα σε εκείνους που επιχειρηματολογούσαν υπέρ της χρήσης καναλιών όπως τα καταστήματα, κινητές ομάδες πωλήσεων και το Ιντερνετ, σε άλλους που σχεδίαζαν να επεκτείνουν σύντομα τα κανάλια διανομής τους, καθώς και σε εκείνους που παραδέχτηκαν ότι δεν σκοπεύουν να επεκτείνουν τα κανάλια τους. Η τελευταία αυτή ομάδα περιλαμβάνει 6% των ευρωπαϊκών τραπεζών και 33% των ασφαλιστικών εταιριών που συμμετείχαν στην έρευνα.

Η έρευνα έδειξε επίσης ότι μόνο μικρός αριθμός μεγάλων ευρωπαϊκών τραπεζών και ασφαλιστικών εταιριών πιστεύουν ότι οι τράπεζες που δραστηριοποιούνται αποκλειστικά μέσω του Ιντερνετ θα επιζήσουν, διότι πιστεύουν ότι οι πελάτες προτιμούν τις εταιρίες παροχής ολοκληρωμένων χρηματοοικονομικών υπηρεσιών μέσω πολλαπλών καναλιών διανομής.

Εναλλακτικές συντάξεις ζητούν οι ασφαλιστές

Την άποψή τους για την επαγγελματική συνταξιοδότηση έχουν από τον Μάρτιο γνωστοποιήσει οι Ευρωπαίοι ασφαλιστές στην Κοινοβουλευτική Επιτροπή Οικονομικών και Νομισματικών Υποθέσεων (EMAC).

Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή Ασφαλιστών (CEA) επιθυμεί για τους ασφαλιστές να επωφεληθούν το συντομότερο από τους ειδικούς όρους για τη συνταξιοδότηση από εργασία αντί των ισχύοντων διατάξεων.

Η παρούσα πρόταση αναφέρει ότι μόνο τα κράτη-μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης μπορούν να επεκτείνουν τις οδηγίες προς την εναλλακτική επαγγελματική συνταξιοδότηση, σύμφωνα με την οποία, οι ασφαλιστικές εταιρίες θα έχουν το δικαίωμα να προσφέρουν επαγγελματική συνταξιοδότηση αντί της κρατικής.

Η πρόταση αποσκοπεί στην προστασία των καταναλωτών, στην προώθηση αποτελεσματικής επενδυτικής πολιτικής και στην ανάπτυξη των χρηματαγορών. Για την ώρα, οι συντάξεις εφαρμόζονται συμπληρωματικά με τα ασφαλιστικά ταμεία.

Η νομοθετική διαδικασία ενδέχεται να καθυστερήσει, επειδή τα κράτη-μέλη δεν έχουν ακόμα συμφωνήσει στις βασικές αρχές της πρότασης. Οι ασφαλιστές ελπίζουν ότι οι συζητήσεις θα αναχθούν σε πολιτικό επίπεδο, προκειμένου να διαμορφωθεί ένα ικανοποιητικό σχέδιο για την υιοθέτηση των συνταξιοδοτικών σχημάτων του 2ου πυλώνα.

Φθηνότερες υπηρεσίες από τις ηλεκτρονικές τράπεζες

Η τιμολόγηση χρηματοοικονομικών υπηρεσιών μέσω εναλλακτικών δικτύων: τάσεις και επιπτώσεις

ΕΝΗΜΕΡΩΣΗ

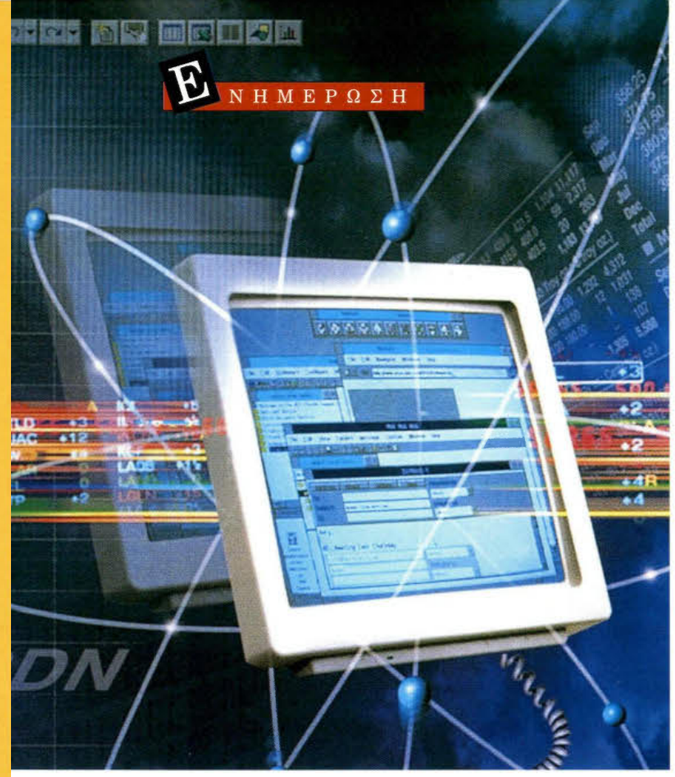
Δημιουργήσαμε έναν Όμιλο από 14 εταιρίες.

Για να καλύπτουμε απόλυτα κάθε σας ανάγκη.

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

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

ΑΣΠΙΣ
ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ
Κόσμος αξιών



Τα τελευταία χρόνια συντελούνται μεγάλες διαρθρωτικές και θεσμικές αλλαγές στον χρηματοοικονομικό τομέα σε παγκόσμιο επίπεδο. Η άρση των εμποδίων στην κίνηση κεφαλαίων και η τεχνολογική επανάσταση στα συστήματα πληρωμών οδήγησαν σε μεγαλύτερη ενοποίηση των αγορών στον ευρύτερο χρηματοοικονομικό τομέα. Στο νέο αυτό περιβάλλον, οι τράπεζες αναπτύσσουν νέες επιχειρηματικές στρατηγικές που δίνουν μεγαλύτερη έμφαση στη συμπίεση του λειτουργικού κόστους, με εκμετάλλευση των οικονομιών κλίμακας και εύρους, και στην ανταγωνιστική τιμολόγηση των χρηματοοικονομικών προϊόντων και υπηρεσιών. Ταυτόχρονα, προχωρούν και στην παραγωγή και διάθεση καινοτόμων προϊόντων και υπηρεσιών μέσω εναλλακτικών δικτύων.

Παράλληλα, οι τράπεζες επαναπροσδιορίζουν τη σχέση τους με τον πελάτη. Χρησιμοποιώντας μεγάλες βάσεις δεδομένων συμπεριφοράς της πελατείας τους, οι τράπεζες αξιοποιούν εναλλακτικά δίκτυα διανομής και το εταιρικό τους όνομα για να ενισχύσουν τη θέση τους στην αγορά προσφέροντας προϊόντα προσαρμοσμένα στις ανάγκες των πελατών τους. Η αρμονική συνύπαρξη και λειτουργία της ηλεκτρονικής τραπεζικής και του παραδοσιακού δικτύου διανομής μέσω καταστημάτων οδηγεί σε μια καλύτερη προώθηση μιας διευρυμένης δέσμης χρηματοοικονομικών υπηρεσιών, με απώτερο σκοπό τη διαχείριση μιας ολοκληρωμένης σχέσεως με τον πελάτη. Από την άλλη πλευρά, οι καταναλωτές προσβλέπουν σε εξυπηρέτηση από εταιρίες που έχουν δημιουργήσει γνωστά και υπεύθυνα εταιρικά ονόματα που εμπιστεύονται. Υπολογίζεται ότι ένας στους τέσσερις καταναλωτές αναζητεί στο Διαδίκτυο την παρουσία κάποιας συγκεκριμένης γνωστής εταιρίας, ώστε να προβεί σε αγορά προϊόντων ή να συλλέξει αξιόπιστες πληροφορίες. Γι' αυτό, πολλές νεο-εισερχόμενες εταιρίες στον χώρο της ηλεκτρονικής τραπεζικής δαπανούν τεράστια ποσά για την ισχυροποίηση του ονόματός τους και καταφεύγουν στην παροχή ιδιαίτερα ευνοϊκών όρων προσφοράς (τιμολογήσεως) των προϊόντων τους για την προσέλκυση νέας πελατείας.

Μολονότι το διαδίκτυο επέδρασε καταλυτικά στην αποδυνάμωση των εμποδίων και του κόστους εισόδου μιας εταιρίας στον τραπεζικό τομέα, οι δαπάνες που απαιτούνται για τη δραστηριοποίηση στο Διαδίκτυο δεν είναι ευκαταφρόνητες. Συγκεκριμένα, εκτιμάται ότι η δημιουργία, ανάπτυξη και λειτουργία μιας ολοκληρωμένης ηλεκτρονικής τράπεζας απαιτεί δαπάνη 70 εκατ. δολαρίων (28 δισ. δρχ.) περίπου. Αναλυτικότερα, περίπου 35 εκατ. δολάρια απαιτούνται για τη δημιουργία της ηλεκτρονικής τραπέζης και 25 εκατ. δολάρια για την εκτέλεση των διαφόρων εφαρμογών. Τέλος, το λειτουργικό κόστος ανέρχεται σε περίπου 10 εκατ. δολάρια ετησίως και αφορά το κόστος προσεγγίσεως των πελατών μέσω διαφημίσεως, το κόστος προωθήσεως των υπηρεσιών, καθώς και το κόστος υποστηρίξεως των πελατών.

Από την ανάλυση αυτή προκύπτει ότι οι παραδοσιακές τράπεζες βρίσκονται σε πλεονεκτικότερη θέση από τις νεο-εισερχόμενες στον κλάδο ηλεκτρονικές τράπεζες καθώς, αφενός μπορούν να αποκτήσουν τα αγαθά της ηλεκτρονικής τραπεζικής με μικρές σχετικώς επενδύσεις βελτιώσεως των μηχανογραφικών τους συστημάτων και αφετέρου διαθέτουν ισχυρό εταιρικό όνομα, που είναι αναντικατάστατο στοιχείο στη δημιουργία σχέσεων εμπιστοσύνης με την πελατεία στις τραπεζικές συναλλαγές.

Τραπεζικές εργασίες

Με τη χρήση της ηλεκτρονικής τραπεζικής ως εναλλακτικού δικτύου διανομής επιτυγχάνεται σημαντική μείωση του κόστους συναλλαγών (πίνακες 1 και 2).

Το κόστος των τραπεζικών συναλλαγών μέσω ηλεκτρονικών μέσων είναι σημαντικά μικρότερο από το κόστος μέσω τραπεζικών καταστημάτων. Κατά μέσο όρο, ενώ το κόστος συναλλαγών μέσω καταστήματος υπερβαίνει το 1 δολάριο, μέσω ηλεκτρονικών μέσων μειώνεται στο 1/10 περίπου.

Η τιμολογιακή πολιτική στα τραπεζικά προϊόντα προσδιορίζεται τόσο από το κόστος προσφοράς τους, το οποίο διαφέρει σημαντικά μεταξύ των διαφόρων δικτύων διανομής που χρησιμοποιούνται, όσο και από τη στρατηγική των τραπεζών για σταδιακή μετακίνηση της πελατείας τους από τα παραδοσιακά κέντρα συναλλαγών στα ηλεκτρονικά μέσα. Οι εργασίες της ηλεκτρονικής τραπεζικής αναμένεται να ενισχυθούν, καθώς το κόστος διανομής των προϊόντων (στο οποίο συμπεριλαμβάνεται και το κόστος προωθήσεως και διαφημίσεως των προϊόντων αυτών για να γίνουν κατανοητά και αποδεκτά από τους καταναλωτές) θα μειώνεται. Με τη χρήση των νέων ηλεκτρονικών μέσων, το κόστος των λιανικών τραπεζικών εργασιών θα παρουσιάσει μείωση της τάξεως του 15-20%, ενώ σε μερικές περιπτώσεις μέχρι και 30%. Οι τράπεζες, στην προσπάθειά τους να διατηρήσουν το μερίδιο αγοράς και να προσελκύσουν νέους πελάτες, προσφέρουν συνήθως υψηλότερα επιτόκια καταθέσεων στα ηλεκτρονικά μέσα απ' ό,τι μέσω του παραδοσιακού δικτύου. Κατά μέσο όρο υπολογίζεται ότι η διαφορά μεταξύ των ανωτέρω επιτοκίων κυμαίνεται μεταξύ 100 και 150 μονάδων βάσεως. Ασφαλώς όμως η διαφορά αυτή αυξάνεται ακόμα περισσό-

τερο όταν πρόκειται για τράπεζες που είναι αμιγώς ηλεκτρονικές και οι οποίες προσπαθούν για κάποιο διάστημα να εγκαθιδρυθούν στην αγορά.

ΠΙΝΑΚΑΣ 1
ΚΟΣΤΟΣ ΣΥΝΑΛΛΑΓΩΝ (σε USD)

Πηγή	Συναλλαγή σε κατάστημα	Τηλεφωνική συναλλαγή	Συναλλαγή μέσω ATM	Ηλεκτρονική συναλλαγή
American Banker's Association	1,07	0,54	0,27	0,01
U.S. Department of Commerce	1,08	0,54	.....	0,13
Gemini Consultants	1,07	0,35	0,27	0,01
Booz Allen & Hamilton	1,07	0,55	0,25	0,01

Οι αμιγώς ηλεκτρονικές τράπεζες στην προσπάθειά τους να προσελκύσουν πελατεία καταφεύγουν πράγματι σε σημαντική αύξηση των καταθετικών τους επιτοκίων. Ως παράδειγμα αναφέρουμε την αγγλική Egg, η οποία επεδίωξε να διεισδύσει δυναμικά στο χώρο της ηλεκτρονικής τραπεζικής προσφέροντας υψηλό επιτόκιο καταθέσεων και παράλληλα δωρεάν πρόσβαση στο Διαδίκτυο.

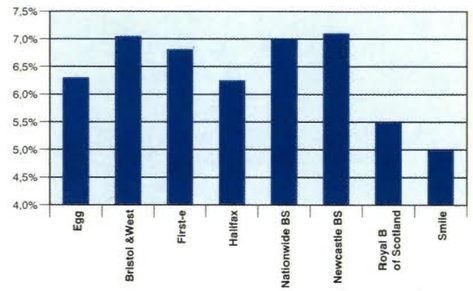
Αρχικά, κατάφερε να αποσπάσει σημαντικό μερίδιο αγοράς και να φτάσει να έχει πάνω από 1,5 εκατ. λογαριασμούς στο Ηνωμένο Βασίλειο. Όμως, όπως αποδείχθηκε, τα επιτόκια που προσέφερε δεν ήταν διατηρήσιμα μεσοπρόθεσμα. Επιπλέον, η εταιρία αυτή δεν φαίνεται να είναι ικανή να κρατήσει τους πελάτες της μετά την αναγκαία προσαρμογή των προσφερόμενων επιτοκίων σε επίπεδα περισσότερο συμβατά με τα επιτόκια που επικρατούν στην αγορά. Τέλος, η κατάσταση έγινε ακόμα πιο δύσκολη όταν, μετά τον Μάρτιο του 2000, σημειώθηκε η γνωστή ανατροπή του ευνοϊκού επενδυτικού κλίματος προς τις εταιρίες που βασίζονταν στο Διαδίκτυο, όπως η Egg, που οδήγησε σε περαιτέρω μείωση της αξιοπιστίας της Egg και νέα απώλεια εργασιών. Οι εξελίξεις αυτές έφεραν την εταιρία σε δυσχερή οικονομική κατάσταση και προκάλεσαν μεγάλα οικονομικά ελλείμματα και σημαντική περικοπή των επενδυτικών της σχεδίων. Τέλος, σύμφωνα με τους εκπροσώπους της εταιρίας, το ενδεχόμενο της πτωχεύσεως θεωρείται πολύ πιθανό, εφόσον έως το τέλος του τρέχοντος έτους, δεν επιτευχθούν οι στόχοι σχετικά με την κερδοφορία της.

ΠΙΝΑΚΑΣ 2

	Μηνιαία αμοιβή ηλεκτρονικών τραπεζικών συναλλαγών	Μηνιαία αμοιβή για πληρωμές
CitiBank	ΟΧΙ	ΟΧΙ
Chase	ΟΧΙ	ΟΧΙ
Wells Fargo	ΟΧΙ	$ 5
Bank ONE	ΟΧΙ	$ 4,95

Στις Ηνωμένες Πολιτείες πολλές αμιγώς ηλεκτρονικές τράπεζες έχουν επίσης προχωρήσει σε περικοπή των επενδυτικών τους δραστηριοτήτων, ενώ άλλες έχουν αναβάλει για το μέλλον τα σχέδιά τους για επέκταση στο χώρο της ηλεκτρονικής τραπεζικής. Ορισμένες ηλεκτρονικές τράπεζες έχουν προχωρήσει σε διακοπή των δραστηριοτήτων τους, όπως η CompuBank, η οποία ήδη πώλησε τους 500.000 λογαριασμούς πελατών της στη Net.Bank.

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 1
Επιτόκιο Καταθέσεων «Ηλεκτρονικών Τραπεζών»



Πηγή: Swiss First Boston, Alpha Bank εκτιμήσεις

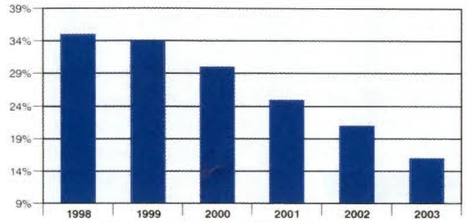
Διαχείριση χαρτοφυλακίου και χρηματιστηριακές εργασίες

Στον τομέα των χρηματιστηριακών εργασιών και των Αμοιβαίων Κεφαλαίων, η υιοθέτηση των ηλεκτρονικών μέσων στις συναλλαγές υπήρξε ραγδαία. Εκτός της σημαντικής μειώσεως του κόστους των συναλλαγών, δόθηκε η δυνατότητα προσφοράς νέων κατηγοριών επενδυτικών προϊόντων και προσβάσεως των πελατών στις αγορές on-line και σε πληροφορίες που διευκολύνουν τις επενδυτικές τους τοποθετήσεις. Οδήγησε επίσης στην κατάτμηση της αγοράς (οι υπηρεσίες πραγματοποιήσεως των συναλλαγών τιμολογούνται ξεχωριστά από τις υπηρεσίες διαχειρίσεως χαρτοφυλακίου) και στην ανάπτυξη νέων συμμαχιών και συνεργασιών (π.χ., μεταξύ εταιριών διαχειρίσεως χαρτοφυλακίου και χρηματιστηριακών εταιριών ή τραπεζών).

Η διείσδυση των ηλεκτρονικών μέσων συναλλαγών υπήρξε ιδιαίτερα σημαντική στον τομέα των χρηματιστηριακών συναλλαγών. Ο τομέας αυτός φαίνεται να δέχεται τη μεγαλύτερη συμπίεση τιμών αλλά και κόστους. Ενδεικτικά αναφέρουμε ότι στις ΗΠΑ, το 2001 οι προμήθειες ανά χρηματιστηριακή συναλλαγή κυμαίνονταν κάτω από τα 10 δολάρια, έναντι 20 δολαρίων το 1998 και 52 δολαρίων το 1996. Τέλος, υπολογίζεται ότι έως το 2003 το 50% των χρηματιστηριακών συναλλαγών στις ΗΠΑ θα πραγματοποιούνται μέσω ηλεκτρονικών δικτύων διανομής.

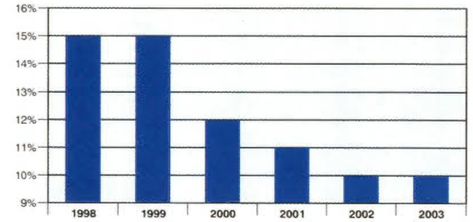
Στις παραδοσιακές χρηματιστηριακές εργασίες οι προμήθειες προέρχονται κυρίως από τις χρηματιστηριακές συναλλαγές και από τη διαχείριση επενδυτικών χαρτοφυλακίων. Οι επενδυτικές προτάσεις και συμβουλές παρέχονται δωρεάν, και επειδή το κόστος είναι σχετικά σταθερό, το κέρδος αποτελεί συνάρτηση του όγκου συναλλαγών. Ειδικότερα, οι χρηματιστηριακές συναλλαγές μέσω των ηλεκτρονικών μέσων συναλλαγών παρέχονται έναντι μικρής αμοιβής, χωρίς όμως να συνοδεύονται από επενδυτικές και υποστηρικτικές υπηρεσίες. Ο εντεινόμενος όμως ανταγωνισμός άλλαξε άρδην το τοπίο παροχής χρηματιστηριακών συναλλαγών. Οι εταιρίες, πλέον, επανατοποθετούνται σε νέες βάσεις διευρύνοντας τα δίκτυα διανομής, εμπλουτίζοντας τις προσφερόμενες υπηρεσίες και τέλος, αναπτύσσοντας νέα προϊόντα. Σε αυτή τη βάση στηρίχτηκαν επιτυχώς οι διεθνείς χρηματιστηριακές εταιρίες Schawb και Waterhouse. Για την εταιρία Schawb ειδικότερα, η επιτυχία της στηρίζεται στη διάθεση πολλών νέων προϊόντων και στην προσφορά υπηρεσιών προστιθέμενης αξίας. Παράλληλα, τα τελευταία χρόνια χρησιμοποιείται η πρακτική του διαφορισμού τιμών, με την οποία επιδιώκεται η μεγιστοποίηση των εσόδων μέσω της αυξήσεως του όγκου των χρηματιστηριακών πράξεων. Για παράδειγμα, το ύψος της προμήθειας που λαμβάνει η εταιρία μειώνεται κατά το ήμισυ για τους πελάτες που πραγματοποιούν άνω των 60 συναλλαγών κάθε τριμηνία.

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 2
% Εσόδων από Χρηματιστηριακές Προμήθειες



Πηγή: J. P. Morgan Dean Witter, 1999

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 3
Περιθώριο Κέρδους Χρηματιστηριακών Εταιριών



Πηγή: Morgan Stanley Dean Witter, 2000

Στο μέλλον, εκτιμάται ότι οι προμήθειες των χρηματιστηριακών συναλλαγών θα μειωθούν ακόμα περισσότερο, μέχρι και 70%. Με το κόστος να μειώνεται οριακά λιγότερο από την τιμή, το περιθώριο κέρδους από τις καθαρά χρηματιστηριακές συναλλαγές προβλέπεται επίσης να συμπιεστεί. Από την άλλη πλευρά, αναμένεται σημαντική αύξηση του όγκου συναλλαγών και, επιπλέον, η ανάπτυξη νέων υπηρεσιών προστιθέμενης αξίας προς τους πελάτες, καθώς και νέων χρηματοοικονομικών προϊόντων που μπορεί να συμβάλουν στη διεύρυνση των κερδών των πιο δυναμικών χρηματιστηριακών εταιριών.

Πιστωτικές κάρτες

Ο τομέας των πιστωτικών καρτών είναι σε θέση να αντεπεξέλθει στη δίνη του εντεινόμενου ανταγωνισμού με διεύρυνση, μάλιστα,

του περιθωρίου κέρδους. Η αισιόδοξη αυτή εκτίμηση στηρίζεται στο γεγονός ότι η αναμενόμενη ραγδαία ανάπτυξη του ηλεκτρονικού εμπορίου τα επόμενα χρόνια θα συμβάλει αναπόφευκτα στη σημαντική αύξηση των συναλλαγών μέσω πιστωτικών καρτών. Η πληρωμή μέσω πιστωτικών καρτών αποτελεί ήδη τον κυριότερο τρόπο πληρωμών σήμερα, όχι μόνο στις συναλλαγές ηλεκτρονικού εμπορίου, αλλά και στα εμπορικά καταστήματα. Εκτιμάται ότι το 97% των πωλήσεων που διεκπεραιώνονται μέσω του Διαδικτύου πραγματοποιείται με τη χρήση πιστωτικής κάρτας. Επίσης, προβλέπεται ότι το ετήσιο ποσοστό αυξήσεως των πιστωτικών καρτών θα αυξηθεί από 9% που είναι σήμερα στο 30% το 2003. Η ανταγωνιστική πίεση που δέχεται ο τομέας των καρτών θα επιφέρει περιορισμένη μείωση των επιτοκίων. Η σχετική, όμως, μείωση των εσόδων θα υπερ-αντισταθμιστεί από την αναμενόμενη ακόμη μεγαλύτερη μείωση στο κόστος των συναλλαγών, καθώς οι περισσότερες εργασίες (αίτηση για λήψη πιστωτικής κάρτας, επεξεργασία δεδομένων κ.ά.) θα πραγματοποιούνται ηλεκτρονικά. Τα έσοδα που προέρχονται από προμήθειες και από τόκους θα είναι αυξημένα λόγω μεγαλύτερου όγκου ενεργών καρτών και υψηλότερων υπολοίπων. Το λειτουργικό κόστος των εκδοτών πιστωτικών καρτών θα παρουσιάσει παράλληλα, συμπίεση της τάξεως του 25%. Συνεπώς, η κερδοφορία των τραπεζών από τον κλάδο των πιστωτικών καρτών υπολογίζεται ότι θα βαίνει αυξανόμενη μεσοπρόθεσμα, με ρυθμούς άνω του 10% ετησίως.

Αναγκαία, όμως, συνθήκη για την αύξηση της κερδοφορίας αποτελεί ο επαναπροσδιορισμός της σχέσεως με τους πελάτες σε νέες βάσεις. Τα προσφερόμενα χαμηλά επιτόκια δεν είναι ικανά να συνδράμουν από μόνα τους στη δημιουργία μιας συμπαγούς πελατειακής βάσεως, που να επιφέρει και αύξηση του κύκλου εργασιών. Ήδη, από πολλούς εκδότες καρτών προωθούνται νέα προγράμματα επιβραβεύσεων και εκπτώσεων, που σκοπό έχουν τη σύσφιγξη της σχέσεως μεταξύ της τραπέζης και του καταναλωτή. Τέλος, το συγκριτικό πλεονέκτημα που έχουν οι τράπεζες ως προς τη συγκέντρωση πληροφοριών για τις αγοραστικές προτιμήσεις των καταναλωτών μπορεί να χρησιμοποιηθεί και για την προώθηση άλλων χρηματοοικονομικών προϊόντων (συνδυασμένες πωλήσεις).

Στεγαστική πίστη

Επειδή η παροχή στεγαστικών δανείων είναι μια σχετικά πολύπλοκη διαδικασία εντάσεως εργασίας, η προώθηση και διανομή προϊόντων στεγαστικής πίστεως μέσω ηλεκτρονικών δικτύων είναι πολύ δύσκολη. Αυτό ισχύει ιδιαίτερα σε χώρες όπως η Ελλάδα, όπου ο βαθμός μηχανογραφικής υποστηρίξεως των εμπλεκόμενων νομικών αρχών είναι σχετικά χαμηλός. Οι υπηρεσίες που δύνανται να προσφερθούν μέσω των ηλεκτρονικών δικτύων περιορίζονται στην πληροφόρηση όσον αφορά τη φύση του προϊόντος, στον υπολογισμό των μηνιαίων πληρωμών, στον υπολογισμό του ύψους του δανείου που μπορεί να εξυπηρετεί απρόσκοπτα ο καταναλωτής, και, τέλος, στην προώθηση της αιτήσεως του δανείου. Η χρήση του ηλεκτρονικού δικτύου δεν έχει επιφέρει σημαντική συμπίεση της τιμής, αλλά ούτε και του κόστους παραγωγής. Ως αποτέλεσμα, η τιμολογιακή πολιτική της ηλεκτρονικής τραπεζικής στον τομέα της στεγαστικής πίστης δεν διαφέρει σημαντικά από την αντίστοιχη της παραδοσιακής τραπεζικής.

Ασφάλειες

Μολονότι, ο κλάδος των ασφαλειών συγκαταλέγεται ανάμεσα στους πρώτους που τα προϊόντα τους προσφέρθηκαν μέσω των ηλεκτρονικών δικτύων, η ανάπτυξή τους παρέμεινε σχετικά στάσιμη. Η προσφορά προϊόντων του κλάδου ασφαλειών περιορίζεται στην πληροφόρηση και στους απλούς υπολογισμούς ασφαλίστρων. Ιδιαίτερα οι πωλήσεις ασφαλειών ζωής, μέσω της ηλεκτρονικής τραπεζικής, αποτελούν μόνο το 1% των συνολικών πωλήσεων το 2000, αλλά προβλέπεται να ανέλθουν σε 15% έως το 2005. Επίσης, μόνο το 12% των εταιριών χρησιμοποιούν το ηλεκτρονικό δίκτυο ως μέσο προωθήσεως των πωλήσεων ασφαλειών ζωής. Η διστακτικότητα που επιδεικνύουν πολλές εταιρίες, για την προώθηση των προϊόντων τους μέσω του ηλεκτρονικού δικτύου, εδράζεται κυρίως στην πολυπλοκότητα που χαρακτηρίζει τα προϊόντα των ασφαλειών, στη ροπή των ασφαλιστικών εταιριών να αποφεύγουν τους κινδύνους και στο φόβο για τυχόν προβλήματα που μπορεί να προκύψουν από τη χρήση εναλλακτικών δικτύων.

Πρόσφατη έρευνα της εταιρίας Booz Allen & Hamilton αναφέρει ότι το 60% των ασφαλιστικών εταιριών απάντησαν αρνητικά στην ερώτηση εάν έχουν σχέδια να χρησιμοποιήσουν την ηλεκτρονική τραπεζική ως όχημα προωθήσεως των προϊόντων τους. Υπολογίζεται ότι τα προϊόντα που θα αναπτυχθούν μελλοντικώς μέσω της ηλεκτρονικής τραπεζικής θα είναι άρρηκτα συνδεδεμένα με τις ανάγκες των πελατών και όχι απαραίτητα τα τυποποιημένα προϊόντα που προωθούνται από τους μεσίτες ασφαλειών. Όσον αφορά την κοστολόγηση των προϊόντων, εκτιμάται ότι το κόστος θα μειωθεί σταδιακά κατά 10% περίπου, οριακά περισσότερο από τη μείωση της τιμής. Ως αποτέλεσμα, το περιθώριο κέρδους των εταιριών θα παρουσιάσει οριακή βελτίωση.

Η παροχή χρηματοοικονομικών υπηρεσιών υποστηρίζεται ουσιαστικά από την επεξεργασία και τη μετάδοση πληροφοριών, όπου αναπόφευκτα η τεχνολογία παίζει πρωταρχικό ρόλο. Η χρήση της τεχνολογίας, παράλληλα με τη δημιουργία νέων προϊόντων και εναλλακτικών δικτύων διανομής υπηρεσιών, οδηγεί σε όξυνση του ανταγωνισμού καθώς μειώνει τα εμπόδια εισόδου νέων εταιριών. Η ηλεκτρονική τραπεζική αποτελεί πόλο έλξεως για νέες εταιρίες που επιθυμούν να εισέλθουν στον χρηματοοικονομικό κλάδο. Παράλληλα, όμως, προσφέρει και ένα νέο ευέλικτο επιχειρηματικό μοντέλο για τις τράπεζες, που στηρίζεται στη μείωση του λειτουργικού κόστους και στον επαναπροσδιορισμό της σχέσεως με τον πελάτη. Η ταχύτητα εφαρμογής του επιχειρηματικού αυτού μοντέλου από τις τράπεζες είναι καθοριστικός παράγων για την ενσωμάτωση της ηλεκτρονικής τραπεζικής στο τραπεζικό γίγνεσθαι.

Πηγή: Alpha Bank

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

Η ασφαλιστική αγορά άλλαξε! Νέοι κανόνες, νέες συνθήκες. Η γνώση και η εξειδίκευση αποτελούν πλέον το No 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 επάγγελμα του χρηματοασφαλιστικού συμβούλου σάς ταιριάζει, ελάτε σε επαφή μαζί μας στο **0800 93 800.**

METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ
ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΗΣ ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ

Εδώ που νιώθεις σιγουριά

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

ΙΝ. ΛΕΟΥΣΗΣ

NEWS

Ένα ακόμα σύστημα διαχείρισης περιεχομένου content management) στην ελληνική αγορά του Internet. Πρόκειται για το σύστημα I- Publisher το οποίο επιτρέπει πλήρη έλεγχο σε όλα τα στάδια της δημιουργίας και δημοσίευσης του περιεχομένου και με βάση αυτό λειτουργεί ήδη το site Flash.gr (http://www.flash.gr/). Το προϊόν είναι δημιουργία της Eurocom Expertise http://www.eurocom.com/) του ομίλου Intracom http://www.intracom.gr/).

Ένα νέο πρόγραμμα, το οποίο στηρίζεται στη λογική του –διάσημου πια- Napster (http://www.napster.com/) και θα επιτρέπει στους χρήστες να αναζητούν πληροφορίες σε υπολογιστές άλλων χρηστών που βρίσκονται online και όχι μόνο στους μόνιμα συνδεδεμένους στο Internet, αναμένεται να ανακοινώσει σύντομα η Sun Microsystems (http://www.sun.com/). Το πρόγραμμα θα έχει την ονομασία JXTA (http://www.jxta.org/)

Ανανεώθηκε η έκδοση του Κώδικα Χρηματιστηριακής Νομοθεσίας, με τις πιο πρόσφατες θεσμικές παρεμβάσεις και αλλαγές που αφορούν την ελληνική χρηματιστηριακή αγορά. Η ανανέωση έγινε από την εταιρία Conceptum (http://www.conceptum.gr/) και θα πρέπει να σημειώσουμε ότι διατίθεται τόσο σε CD ROM όσο και μέσω Internet, στη διεύθυνση http://www.nomothetis.com/

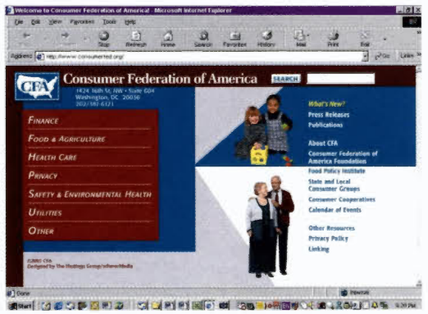
Με σχεδιασμό από την εταιρία HellasNet http://www.hellasnet.gr/) είδε τον Ιντερνετικό «αέρα» το web site για το «αντισυλληπτικό χάπι της επόμενης ημέρας», Norlevo. Το site απαντάει στη διεύθυνση http://www.norlevo.com/hradocs/Norlevo_gr/index.html και περιλαμβάνει αρκετές πληροφορίες σχετικά με την αντισύλληψη, αλλά και το γενετικό κύκλο -πληροφορίες τις οποίες ως τώρα μάλλον δε βρίσκει κανείς εύκολα στο ελληνικό web.

Ανακοινώθηκε πρόσφατα η δημιουργία εταιρικού web site της Bull/Integris Hellas στη διεύθυνση http://www.integris.gr/ Το site δίνει στους επισκέπτες του πλούσιο υλικό σχετικά με τα προϊόντα και τις υπηρεσίες που προσφέρει η εταιρία, τους dealers και τους συνεργάτες της, καθώς και τα έργα που έχει υλοποιήσει στους τομείς που δραστηριοποιείται και είναι δημιουργημένο από την εταιρία ISTOS (http://www.istos.com/)

Προστασία του καταναλωτή & από τα web sites

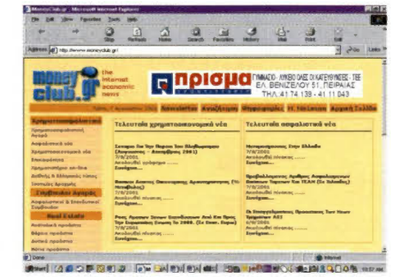
Αν και η στήλη έχει επανειλημμένως επισημάνει τα διάφορα προβλήματα των ελληνικών web sites, που σχετίζονται με το περιεχόμενο, την ανυπαρξία πολύ συχνά αυτού, αλλά και την έλλειψη ενημέρωσης σημαντικών τομέων του, αυτή τη φορά δύο διαφορετικές ανακοινώσεις από οργανισμούς των Ηνωμένων Πολιτειών έρχονται να δώσουν μια θα λέγαμε παγκόσμια διάσταση στο θέμα και να δικαιώσουν τρόπον τινά τις όποιες ανησυχίες μας. Η μία μάλιστα εξ αυτών τοποθετεί το πρόβλημα σε μια άκρως ενδιαφέρουσα για τους αναγνώστες της στήλης βάση, καθώς αναφέρεται ιδιαίτερα στις web παρουσίες των ασφαλιστικών εταιριών και επισημαίνει με πολύ καυστικό τρόπο τα πολλά ομολογουμένως προβλήματά τους. Πρόκειται για την τελευταία έρευνα του Consumer Federation of America (http://www.consumerfed.org/) που είδε το φως της δημοσιότητας και σύμφωνα με την οποία ένα πολύ μεγάλο ποσοστό (υπερβαίνει το 40%) των sites που ανήκουν σε ασφαλιστικές εταιρίες, παρέχουν κακής ποιότητας πληροφόρηση. Αποτέλεσμα βεβαίως αυτού η άρνηση των καταναλωτών να προτιμήσουν τις υπηρεσίες και τα προγράμματα αυτά στη διαδικασία επιλογής προγράμματος ασφάλισης. Η έρευνα, είχε σαν στόχο της να δείξει στους καταναλωτές ότι οι online «προσφορές» δεν είναι σε πολλές περιπτώσεις συμφέρουσες για το κοινό και ως κεντρικό της παράδειγμα χρησιμοποίησε τα sites του ασφαλιστικού χώρου. Όλα αυτά, στον αντίποδα στοιχείων που είχαν δοθεί στη δημοσιότητα το τελευταίο εξάμηνο του 2000, όταν παρουσιάστηκαν σε συνέδριο ασφαλιστικών εταιριών και σύμφωνα με τα οποία οι συναλλαγές προσωπικών ασφαλειών που γίνονται μέσω του Internet είναι κατά 12% οικονομικότερες από τις παραδοσιακές συναλλαγές.

Τα προβλήματα βέβαια για τα εταιρικά web sites και δη για όποια φιλοδοξούν να δραστηριοποιηθούν στις online αγορές δεν σταματούν εδώ. Δεν ήταν λίγες οι φορές που έγινε ορατή η αντιπαράθεση μιας μερίδας δημοσιογράφων που επέμεναν να τονίζουν τις ελλείψεις των sites ηλεκτρονικού εμπορίου, όπως την έλλειψη εταιρικής ταυτότητας και στοιχείων επικοινωνίας, και των εντυπωσιακών ανακοινώσεων από τις εταιρίες που δραστηριοποιούνται στο χώρο παροχής υπηρεσιών Internet. Ακριβώς στο κομμάτι αυτό του εμπορικού Internet και της καταναλωτικής συμπεριφοράς έρχεται να συμβάλει και να συμβουλέψει ένα έργο από την Ένωση Καταναλωτών των ΗΠΑ (Consumers Union - http://www.consumersunion.org/). Το Web Credibility Project, όπως ονομάζεται ή Αξιοπιστίας του web, θα έχει σύμφωνα με όλες τις ενδείξεις ως στόχο να αξιολογεί τα web sites τα οποία παρέχουν υπηρεσίες ενημέρωσης αλλά και ηλεκτρονικού εμπορίου. Και αυτός ο φορέας επισημαίνει με ανακοινώσεις του όλα τα παραπάνω. Δηλαδή τον όγκο των sites που παραλείπουν σταθερά να ενημερώνουν τους επισκέπτες τους με στοιχεία που αφορούν άμεσα τους καταναλωτές, καθώς επίσης και τον μεγάλο αριθμό των sites τα οποία δεν ενημερώνουν τις σελίδες τους με νέα στοιχεία σχετικά με τα προϊόντα και τις υπηρεσίες που προσφέρουν.



Αν και το θέμα δεν είναι τόσο απλό όσο πιθανόν να φαίνεται –οι πρώτες αντιδράσεις έφεραν ως πρόβλημα τα εταιρικά μυστικά τα οποία η κάθε εταιρία δε θέλει να μάθουν οι ανταγωνιστές της- η αρχή προς την κατεύθυνση της προστασίας του καταναλωτή ήδη έχει γίνει και σίγουρα κάποιες εταιρικές παρουσίες θα «υποχρεωθούν» σε αλλαγή πολιτικής. Παράλληλα, ένα ακόμα ενδιαφέρον σημείο είναι οι αμφιβολίες που εκφράζονται για το αν και κατά πόσον οι πληροφορίες μπορούν να αξιολογηθούν βάσει κάποιων προτύπων και βέβαια ποια θα είναι τα πρότυπα αυτά και ποιοι θα τα ορίσουν. Σε κάθε πάντως περίπτωση θα πρέπει να δοθεί ιδιαίτερη προσοχή, καθώς αποδεδειγμένα (;) πλέον κάποια από τα στοιχεία που απωθούν το κοινό από τη χρήση τέτοιων sites είναι και τα παραπάνω και ήδη το εμπορικό Internet –και στη χώρα μας– διανύει μια δύσκολη περίοδο –και σίγουρα δεν φταίει μόνο η όποια πτώση των dot coms…

Ένα εργαλείο για ασφαλιστικούς και επενδυτικούς συμβούλους



Εμπλουτισμένος για μια ακόμα φορά παρουσιάζεται ο χρηματοοικονομικός τομέας του ελληνικού web, καθώς από τις αρχές περίπου του καλοκαιριού ένας καινούργιος «παίκτης» έκανε την εμφάνισή του. Ο λόγος για το Money club.gr (http://www.moneyclub.gr/) το οποίο έχοντας σαφή προσανατολισμό στον χρηματοασφαλιστικό τομέα, προσφέρει στους ασφαλιστικούς και επενδυτικούς συμβούλους μια πηγή άντλησης πληροφοριών και στήριξης πωλήσεων. Οι σελίδες του Money club.gr ανανεώνονται καθημερινά και μέσα από αυτές αναπτύσσονται θέματα που αφορούν την ασφαλιστική αγορά, την οικονομία, το χρηματιστήριο, τα Αμοιβαία Κεφάλαια, τις τράπεζες, τα ασφαλιστικά ταμεία, ενώ δεν παραλείπονται αναφορές και στην παιδεία, την κτηματομεσιτική αγορά, καθώς και την ψυχαγωγία. Σημαντικό πλεονέκτημα του site, η δυνατότητα που προσφέρει στους ασφαλιστικούς και επενδυτικούς συμβούλους της παρουσίασης απόψεων, προτάσεων και λύσεων προς τους πελάτες τους, ενώ θα πρέπει να σημειωθεί ότι η πλειονότητα των πληροφοριών παρουσιάζεται μέσα από γραφήματα, εικονίδια και πλούσια γραφικά με αποτέλεσμα την καλύτερη κατανόηση, αλλά και την ευκολότερη χρήση των δεδομένων. Το site διαθέτει επίσης μια πλούσια βάση παραπομπών σε άλλες σχετικές με το θέμα πηγές, ενώ σύμφωνα με τις ανακοινώσεις θα αναπτυχθεί σύντομα η κατηγορία «Συνεργασίες», στην οποία οι ασφαλιστικές εταιρίες, τα υποκαταστήματα, αλλά και οι ασφαλιστικοί και επενδυτικοί σύμβουλοι θα ενημερώνονται για την προσφορά και τη ζήτηση αποδοτικών συνεργασιών. Συμπληρωματικά δε, το site προσφέρει στους επισκέπτες του και μια σειρά ακόμα χρήσιμων πληροφοριών όπως είναι οι διευθύνσεις κινηματογράφων και θεάτρων, μπαρ και καφέ, ευρετήρια δημοσίων υπηρεσιών, Αθηναϊκών ξενοδοχείων, ένα συνοπτικό εορτολόγιο και αρκετά ακόμα στοιχεία που δίνουν έναν επιπλέον λόγο για καθημερινή επίσκεψη και ενδεχομένως τα πρώτα δείγματα για τη δημιουργία μιας online κοινότητας. Ο σχεδιασμός του Money club.gr έχει γίνει από την IZOR.com Web Services (http://www.izor.com/) με την πλατφόρμα IZOR.com E-magazine Builder και τη γενικότερη διαχείρισή του (εμπλουτισμός, ανανεώση κ.λπ.) έχει αναλάβει η εταιρία H. Ho1eson.

Όλες οι απαντήσεις για το franchising και ένα παράδειγμα προς μίμηση

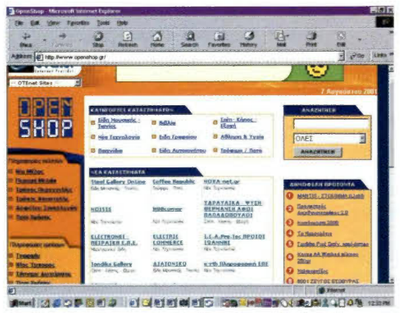
Ενα θέμα με σταθερά αυξανόμενο ενδιαφέρον για τον επιχειρηματικό κόσμο θα λέγαμε ότι βρίσκει στο –όχι φημισμένο για το περιεχόμενό του– ελληνικό web μια πραγματική στέγη. Πραγματική, καθώς η διεύθυνση http://www.fcd.gr/ κυριολεκτικά εντυπωσιάζει με τον όγκο των πληροφοριών που διαθέτει για το αντικείμενό της και δεν θα ήταν καθόλου υπερβολή να πούμε ότι δύσκολα θα βρει κανείς αναπάντητα ερωτήματα. Δημιουργοί του site, η FC&D (Franchise Consulting & Development) που φρόντισε να συγκεντρώσει ό,τι σχετικό με το αντικείμενο, επιλέγοντας ομολογουμένως ένα από τα πλέον αναπτυσσόμενα target group, όπως είναι οι ενδιαφερόμενοι για τη δικαιοχρησία. Στις επιλογές του site κυριαρχούν οι κατάλογοι με τις επιχειρήσεις που λειτουργούν αυτή τη στιγμή με τη μέθοδο του franchising, καθώς και η πλήρης περιγραφή της ίδιας της δραστηριότητας, τα απαραίτητα νομικά στοιχεία, τα άρθρα και τα στοιχεία για σχετικές εκδηλώσεις και εκθέσεις. Συμπληρωματικά το site διαθέτει και παραπομπές σε διευθύνσεις στην Ελλάδα και σε όλον τον κόσμο, οικονομικά δεδομένα και πολλές ακόμα πηγές και στοιχεία που καλύπτουν τελικά όλες τις παραμέτρους του αντικειμένου. Μια παρουσία – παράδειγμα προς μίμηση, η οποία όμως στερείται ενός ολοκληρωμένου επαγγελματικού σχεδιασμού. Αυτό είναι και το μοναδικό παράπονο της στήλης και ενδεχομένως ανασταλτικός παράγοντας για την εμπορική αξιοποίηση του site, καθώς εκτός από την παλαιομοδίτικη αισθητική του στερεί τον επισκέπτη και από μια εύκολη περιήγηση. Σημαντικοί τομείς βέβαια, που όμως διορθώνονται σχετικά εύκολα –ιδιαίτερα δε αν κρίνουμε από τη γενικότερη παρουσία του site, τη γνώση όσον αφορά το αντικείμενο και το ενδιαφέρον που έδειξαν οι δημιουργοί του.

Nextdeal
ΔΕΚΑΠΕΝΘΗΜΕΡΗ ΕΚΔΟΣΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΚΑΙ ΤΟ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΧΩΡΟ

Nextdeal
ΔΕΚΑΠΕΝΘΗΜΕΡΗ ΕΚΔΟΣΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΚΑΙ ΤΟ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΧΩΡΟ

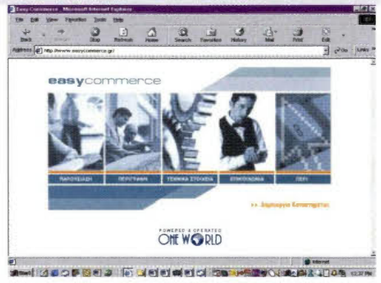
Ηλεκτρονικό εμπόριο και για τις μικρές επιχειρήσεις

Στις αυξημένες δυνατότητες όσον αφορά το ηλεκτρονικό εμπόριο για τις μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις αποσκοπεί η τελευταία συνεργασία μεταξύ OTEnet (http://www.otenet.gr/) και HUB (http://www.hub.gr/). Ο λόγος για την υπηρεσία με την ονομασία OpenShop, η οποία φιλοδοξεί να επιτρέπει σε κάθε εταιρία -ανεξαρτήτως μεγέθους- να προχωρήσει άμεσα και γρήγορα στην κατασκευή και διαχείριση του ηλεκτρονικού της καταστήματος. Παράλληλα, το OpenShop μέσα από την ηλεκτρονική διεύθυνση http://www.openshop.gr/ επανενεργοποιεί μια παλιά ιδέα που δεν είναι άλλη από ένα ολοκληρωμένο εμπορικό πάρκο, το οποίο θα συγκεντρώνει και θα προβάλλει κάτω από μια κοινή στέγη εμπορικούς οργανισμούς. Η λειτουργία τόσο του site όσο και της υπηρεσίας είναι απλή, καθώς οι μεν καταναλωτές μπορούν να περιηγηθούν στις ηλεκτρονικές σελίδες και να αγοράσουν τα προϊόντα που επιθυμούν -όπως σε οποιοδήποτε ηλεκτρονικό κατάστημα- ενώ οι δε έμποροι μπορούν να εγγραφούν συνδρομητές μέσω του web site - ηλεκτρονικού καταστήματος της OTEnet (http://websales.otenet.gr/) και σύντομα μέσω του δικτύου καταστημάτων πώλησης της OTEnet σε όλη τη χώρα. Η εγγραφή μπορεί να πραγματοποιηθεί μέσω πιστωτικής κάρτας και η ενεργοποίησή της γίνεται εντός μίας ώρας, ενώ η διαδικασία ενεργοποίησης είναι πολύ απλή και παρέχει στον έμπορο καλάθι αγορών, μηχανή αναζήτησης, δημιουργία κατηγοριών προϊόντων, καθώς και την απευθείας πιστοποίηση πιστωτικών καρτών μέσω της συνεργασίας με την Winbank (http://www.winbank.gr/). Στα οφέλη δε (εκτός από τη γενικότερη ενίσχυση της επιχειρηματικής εικόνας και τη συνεχή λειτουργία) θα πρέπει να προσθέσουμε την προβολή από 1 έως 1000 προϊόντα, τα στατιστικά στοιχεία για την κίνηση που πραγματοποιείται και το αυτοματοποιημένο σύστημα παραλαβής και παράδοσης των προϊόντων σε συνεργασία με την εταιρία ταχυμεταφορών Speedex (http://www.speedex.gr/ η οποία είναι ο εν Ελλάδι συνεργάτης της FedEx), καθώς και το πολύ χαμηλό κατασκευαστικό και λειτουργικό κόστος του καταστήματος. Θα πρέπει επίσης να επισημάνουμε ότι τα πιστοποιητικά ασφαλείας του OpenShop παρέχονται από τη Verisign (http://www.verisign.com/),



μια από τις εγκυρότερες εταιρίες που δραστηριοποιούνται στο χώρο της ασφάλειας δεδομένων. Το κόστος της συνδρομής, το οποίο περιλαμβάνει και πακέτο σύνδεσης στο Internet, είτε μέσω του δικτύου PSTN είτε μέσω του δικτύου ISDN, ανέρχεται σε 108.000 δρχ. (για έξι μήνες) και σε 192.000 δρχ. (για ένα έτος).

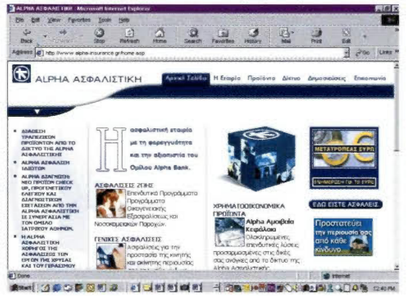
Easycommerce
από τη Δέλτα Πληροφορική



Μια καινούργια, πολλά υποσχόμενη εφαρμογή κάνει την εμφάνισή της στην ελληνική αγορά φιλοδοξώντας να καλύψει τις ανάγκες των επιχειρήσεων που ενδιαφέρονται να ανοίξουν ένα νέο κανάλι πωλήσεων μέσω του ηλεκτρονικού εμπορίου. Η εφαρμογή με την ονομασία easycommerce προσφέρει μια ολοκληρωμένη μηχανογραφική λύση για τη δημιουργία και παρουσίαση ηλεκτρονικών καταστημάτων στο Internet προσφέροντας το σχεδιασμό, την ανάπτυξη και τη διαχείριση ενός σύγχρονου ηλεκτρονικού καταστήματος με χαμηλό κόστος, αλλά και εξελιγμένα χαρακτηριστικά. Μεταξύ αυτών, οι ευκολίες σύνδεσης με εφαρμογές εμπορικής διαχείρισης ή συστήματα ERP, αλλά και η δυνατότητα αναβάθμισης και επέκτασης του ηλεκτρονικού καταστήματος σε περίπτωση που αυξηθούν ή διαφοροποιηθούν οι απαιτήσεις της επιχείρησης. Δημιουργοί της εφαρμογής, δύο από τις εταιρίες του ομίλου
Δέλτα Πληροφορική (http://www.delta-inf.gr/), οι οποίες έχουν αναλάβει τις Internetικές δραστηριότητες του ομίλου. Πρόκειται για τις τις OneWorld (http://www.oneworld.gr/) και Internet Hellas (http://www.internet.gr/). Πιο συγκεκριμένα, ο σχεδιασμός έχει γίνει από την OneWorld πάνω στην πλατφόρμα ανάπτυξης της Microsoft (Internet Information Server, Active Server Pages, Transaction Server, SQL Server), ενώ η λειτουργία και η φιλοξενία των ηλεκτρονικών καταστημάτων γίνεται στο υπερσύγχρονο data center της Internet Hellas. Αξίζει δε να σημειωθεί, ότι το Easycommerce διατίθεται σε δύο εκδόσεις, την START και την BASE, με την πρώτη εξ αυτών να απευθύνεται στις επιχειρήσεις εκείνες που επιθυμούν να ενταχθούν στο πρόγραμμα «ΔΙΚΤΥΩΘΕΙΤΕ» το οποίο περιλαμβάνεται στο Επιχειρησιακό Πρόγραμμα «Κοινωνία Της Πληροφορίας» του Γ' Κοινοτικού Πλαισίου Στήριξης του υπουργείου Ανάπτυξης, το οποίο υλοποιείται από τον ΕΟΜΜΕΧ, την περίοδο 2000 έως 2003 (πληροφορίες στη διεύθυνση http://www.eommex.gr/greek/ programs/diktyotheite/diktyotheite.htm). Περισσότερες πληροφορίες για την εφαρμογή, καθώς και για τις τεχνικές της προδιαγραφές υπάρχουν στο web site της εταιρίας, το οποίο απαντά στη διεύθυνση http://www.easycommerce.gr/ στο οποίο οι ενδιαφερόμενοι θα βρουν και ένα demo του προγράμματος.

ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Μια από τις πλέον εξελιγμένες παρουσίες του ελληνικού εταιρικού web αποτελεί η διεύθυνση http://www.alpha-insurance.gr η οποία στεγάζει την Alpha Ασφαλιστική. Το σχετικά νέο μέλος του ομίλου Alpha Bank (δημιουργήθηκε στις αρχές του 1999), στα πρότυπα των ξένων εταιρικών παρουσιών, διαθέτει μεν τη δική του σελίδα στο web site – ομπρέλα που καλύπτει όλες τις εταιρίες του ομίλου, πλην όμως τις πολλές πληροφορίες και τις εφαρμογές που αφορούν τους πελάτες της τις διαθέτει μέσα από τη δική της διεύθυνση. Ο επισκέπτης θα βρει μέσα από ένα πλήρως εναρμονισμένο περιβάλλον - όσον αφορά το σχεδιασμό - με τις καινούργιες «επιταγές» του web όλα τα στοιχεία που θα τον βοηθήσουν στις επαφές του με την εταιρία, καθώς και πλήθος πληροφοριών που λειτουργούν τόσο σαν προωθητικές ενέργειες όσο και σαν after sales support –κάτι που λίγες εταιρικές Διαδικτυακές παρουσίες προσφέρουν στον ελλαδικό χώρο. Από την πρώτη κιόλας σελίδα γίνεται σαφές το ύφος του site, το οποίο με διπλό σύστημα πλοήγησης συντροφεύει τον χρήστη σε όλη τη διάρκεια της ξενάγησής του, ενώ παράλληλα φροντίζει να του υπενθυμίζει τις περιοχές που πρέπει να επισκεφτεί. Μεταξύ των πολλών επιλογών, ξεχωρίζουν τόσο αυτές που αφορούν τα προϊόντα της εταιρίας, όπως είναι τα στοιχεία για διάθεση τραπεζικών προϊόντων μέσα από το δίκτυο της εταιρίας, το νέο προϊόν check up προγενετικού ελέγχου και διαγνωστικών εξετάσεων



σε συνεργασία με τον όμιλο ιατρικού Αθηνών, αλλά και τις εκτενείς αναφορές στα «κλασικά» προϊόντα της, όπως είναι οι ασφαλίσεις ζωής και οι γενικές ασφαλίσεις, καθώς και τα χρηματοοικονομικά προϊόντα. Το site πλαισιώνουν επιλογές που οδηγούν σε εκτενέστατα στοιχεία για την εταιρία και το δίκτυό της, καθώς και τομείς που

αφορούν την επικοινωνία και τις εταιρικές δημοσιεύσεις, ενώ δεν λείπουν και εξυπνες επιλογές – προσφορά στους χρήστες όπως ο μετατροπέας πολλαπλών νομισμάτων σε ευρώ. Σε γενικές –αλλά και σε ειδικές– γραμμές, μια ολοκληρωμένη παρουσία η οποία διαθέτει δυναμική και μπορεί να εξελιχθεί σε πραγματικό κόμβο επικοινωνίας της εταιρίας η οποία δείχνει διατεθειμένη να αξιοποιήσει το web προς όφελός της.

Εφαρμογή για ασφάλιση πλοίων

Μια ιδιαιτέρως χρήσιμη εφαρμογή παρουσιάστηκε πρόσφατα και υπόσχεται ολοκληρωμένες υπηρεσίες σε ένα νευραλγικό κομμάτι των ασφαλιστικών εταιριών και δη αυτών που ειδικεύονται στην ασφάλιση πλοίων. Πρόκειται για το dat.Marine το οποίο είναι μια δημιουργία της εταιρείας Datamation (http://www.datamation.gr/) και αποτελεί μια από τις πρώτες ολοκληρωμένες εφαρμογές ασφαλίσεων πλοίων. Το dat.Marine βοηθάει τις ναυτασφαλιστικές και τις μεγάλες πλοιοκτήτριες εταιρίες να διαχειρίζονται παραπάνω από 30 διαφορετικούς τύπους ασφαλειών, με σημαντικότερο πλεονέκτημά της την αυτοματοποίηση της όλης διαδικασίας ασφάλισης των πλοίων. Η εφαρμογή στηρίζεται σε ένα ιδιαιτέρως φιλικό προς το χρήστη περιβάλλον εργασίας, το οποίο μπορεί να διαχειριστεί παράλληλα τόσο διαφορετικά νομίσματα και πλοία όσο και πληροφορίες που αφορούν στατιστικά στοιχεία, λογαριασμούς, αναφορές, διαγράμματα, πελατολόγιο, καθώς και μια σειρά εγγραφών που διευκολύνουν τους διαχειριστές. Στο σημείο αυτό θα πρέπει να τονίσουμε ότι η Datamation έχει δώσει «δείγματα γραφής» είτε ως δημιουργός είτε ως σύμβουλος και σε άλλες ειδικές εφαρμογές όπως είναι τα συστήματα πληρωμών της Nova Bank αλλά και το Euro-Conversion (σύστημα πολλαπλών μετατροπών συναλλάγματος) για τα ελληνικά Carrefour.

■ Ένα site που στοχεύει στην επικοινωνία μεταξύ στελεχών και επιχειρήσεων θα βρουν οι επισκέπτες της διεύθυνσης http://www.bestpeople.gr/ Το BestPeople φιλοδοξεί να δώσει στα στελέχη των επιχειρήσεων ένα χώρο ώστε να προβάλλουν, ανεξάρτητα από την τρέχουσα επαγγελματική τους κατάσταση, τις ικανότητες, την εμπειρία και την εξειδίκευσή τους στο ευρύ επιχειρηματικό περιβάλλον.

■ Η αρχή έγινε με το Internet, αλλά δεν άργησαν να πάρουν τη δική τους θέση στα ακαδημαϊκά προγράμματα των ξένων Πανεπιστημίων και επιμέρους κλάδοι του, όπως το ηλεκτρονικό εμπόριο. Στις Ηνωμένες Πολιτείες, η απαίτηση των σπουδαστών να συμπεριληφθεί το e-commerce στα προγράμματα έχει εξαναγκάσει αρκετά ιδρύματα να κινηθούν αναλόγως.

■ Βελτιωμένος ισολογισμός και εντυπωσιακά αναπτυξιακά στοιχεία για μια από τις πιο παλιές ελληνικές Διαδικτυακές εταιρίες. Πρόκειται για την Compulink (http://www.compulink.gr/) η οποία στο Β' εξάμηνο του 2001 έχει να δείξει διπλασιασμό του τζίρου και οκταπλασιασμό της συνδρομητικής βάσης της, καθώς και επενδύσεις που ξεπέρασαν τα 2 δισ. δρχ. και ρυθμούς ανάπτυξης που υπερβαίνουν το 300%.

■ Ένα από τα μεγαλύτερα προβλήματα του εμπορικού Internet φαίνεται ότι πλησιάζει αισίως προς τη λύση του. Πρόκειται για τη δυνατότητα πληρωμής λογαριασμών online, προς την οποία κινούνται έντονα εταιρίες όπως η AT&T (http://www.att.com/) και η Sears (http://www.sears.com/) με στόχο την προσφορά στους χρήστες του Δικτύου αυτής της δυνατότητας αξιοποιώντας την ευκολία του μέσου για διασύνδεση με την τράπεζα του χρήστη.

■ Μια ακόμα εταιρία που παρέχει στους χρήστες τη δυνατότητα να ανταλλάσσουν αρχεία μουσικής τύπου MP3 μεταξύ τους μπήκε στο στόχαστρο της ένωσης δισκογραφικών εταιριών των ΗΠΑ (RIAA - http://www.riaa.org/). Ο λόγος για την Aimster (http://www.aimster.com/) η οποία κινήθηκε με τη λογική της Napster (http://www.napster.com/) και αντίστοιχα η RIAA κινήθηκε δικαστικώς εναντίον της.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
www.ethniki-asfalistiki.gr

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
www.ethniki-asfalistiki.gr

ΣΥΝΕΔΡΙΟ

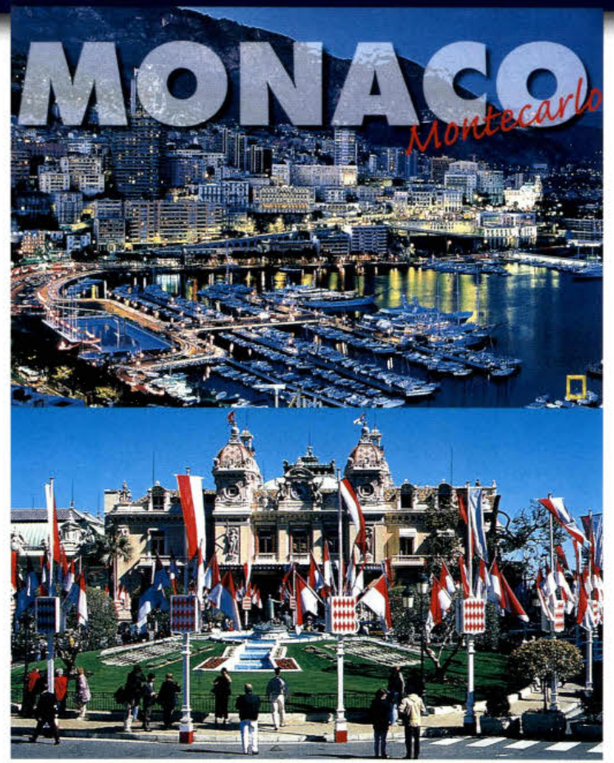
Συνέδριο Grand Prix

ΣΥΝΕΔΡΙΟ

10 χρόνια Allianz στην Ελλάδα

Συνέδριο Grand Prix

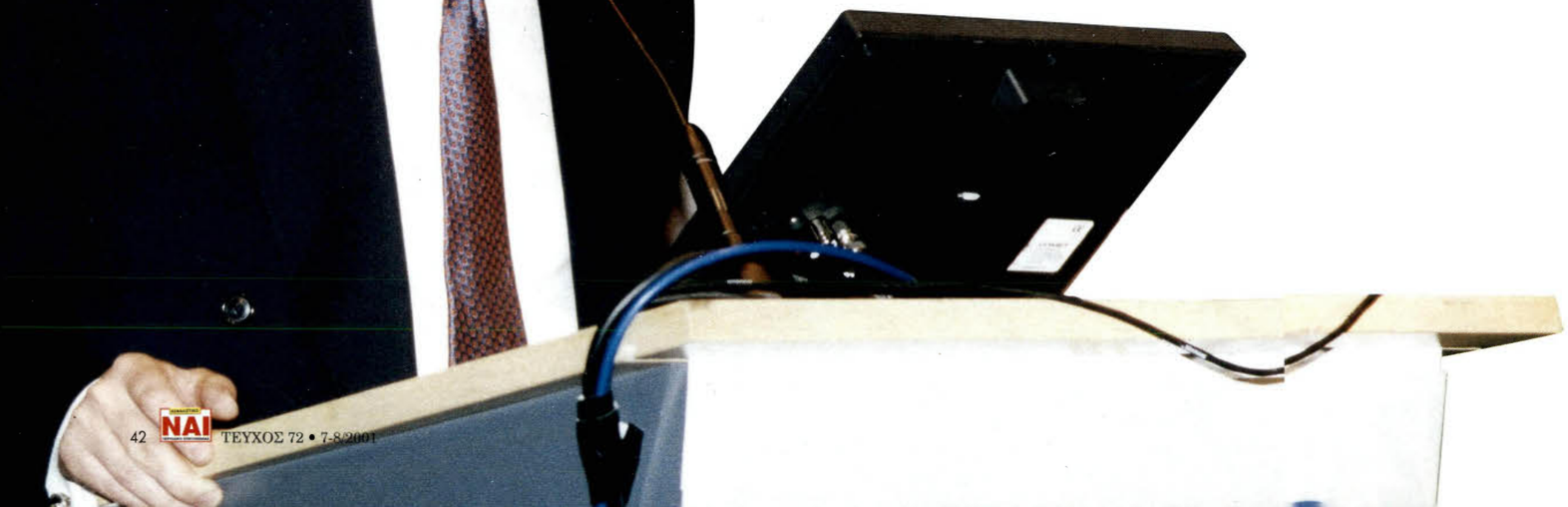
Allianz



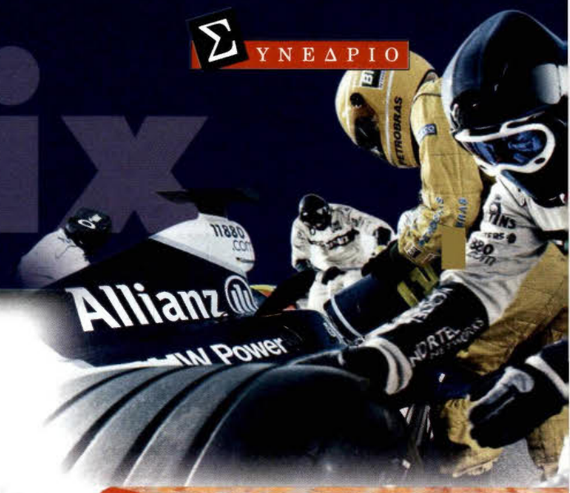
Η Allianz, ολοκληρώνοντας φέτος 10 χρόνια δυναμικής παρουσίας στη χώρα μας, πραγματοποίησε σε πανηγυρικό κλίμα το ετήσιο Συνέδριό της στο Μόντε Κάρλο, παρουσία 300 περίπου συνεργατών από το Δίκτυο Πωλήσεων του ομίλου από όλη την Ελλάδα, διευθυντικών στελεχών των κεντρικών υπηρεσιών, καθώς και άλλων προσκεκλημένων της.

Το Συνέδριο πραγματοποιήθηκε σε αίθουσα του υπερσύγχρονου συνεδριακού χώρου GRIMALDI

Ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου



Συνέδριο Grand Prix



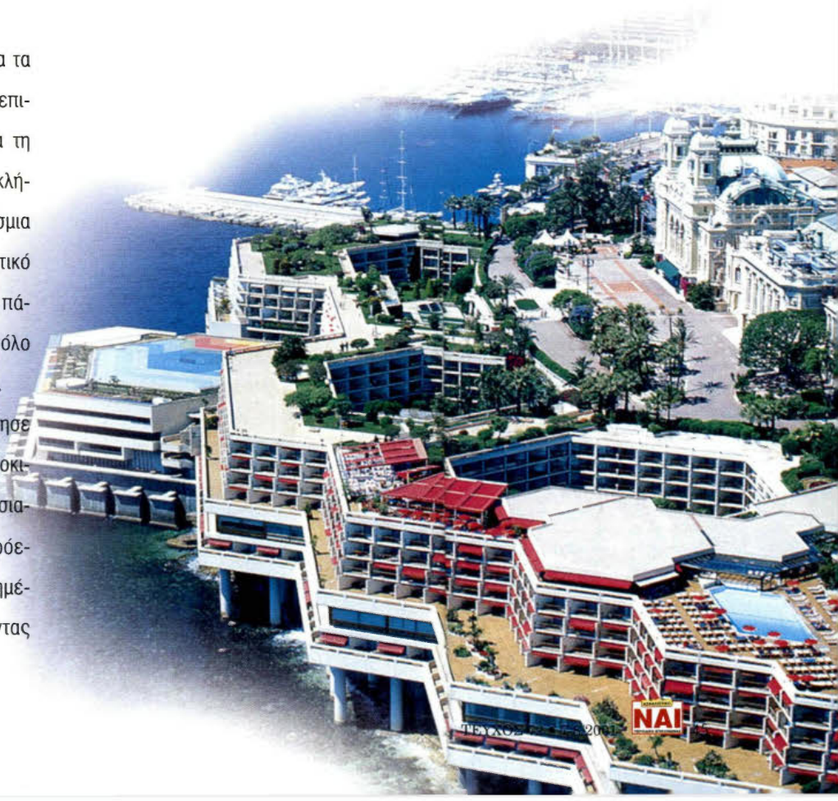
Allianz

FORUM στο Μόντε Κάρλο, όπου είχε μεταφερθεί, ειδικά για την ημέρα εκείνη, το αγωνιστικό αυτοκίνητο Formula 1 της BMW Williams, του οποίου είναι χορηγός ο διεθνής Όμιλος της Allianz.

Στην ομιλία του κατά τη διάρκεια του Συνεδρίου, ο διευθύνων σύμβουλος, επικεφαλής του Ομίλου Allianz Ελλάδας, Α. Σαρρηγεωργίου, παρουσίασε με έναν εξαιρετικά πρωτότυπο τρόπο ένα «fade out» στο μέλλον, μια «πρόβλεψη» για τα μελλοντικά τεχνολογικά και οικονομικά επιτεύγματα του ανθρώπου, αλλά κυρίως για τη δυναμική ανταπόκριση της Allianz στις προκλήσεις αυτές, υπογραμμίζοντας την παγκόσμια ηγετική της παρουσία και τον πρωταγωνιστικό ρόλο που θα παίξει στην Ελλάδα, έχοντας πάντα ως κεντρικό άξονα τον αναβαθμισμένο ρόλο χρηματοοικονομικών συμβούλων του ομίλου.

Το ετήσιο Συνέδριο του Ομίλου Allianz ξεκίνησε με μια εντυπωσιακή «αποκάλυψη» του αυτοκινήτου της Formula 1 και ένα ακόμα εντυπωσιακότερο video έναρξης. Στη συνέχεια, ο πρόεδρος Ιερώνυμος Δελένδας, φανερά συγκινημένος, απηύθυνε σύντομο χαιρετισμό κάνοντας

Ο κ. Ιερώνυμος Δελένδας



Συνέδριο Grand Prix

Allianz

Ο κ. Μανώλης Ανδρόνικος

Ο κ. Νίκος Δελένδας

μια γρήγορη αναδρομή στην πολύχρονη σταδιοδρομία του στον ασφαλιστικό χώρο και την 10ετή παρουσία του Ομίλου Allianz στην ελληνική ασφαλιστική αγορά.

Πολύ σημαντικές επίσης ήταν οι ομιλίες των κ.κ. Π. Παπανικολάου, Γενικού Διευθυντή Ασφαλίσεων Ζωής, Θ. Μελακοπίδη, Γενικού Διευθυντή Γενικών Ασφαλίσεων, Ν. Δελένδα, Αναπληρωτή Γενικού Διευθυντή Οικονομικών

Άποψη του συνεδρίου. Επί σκηνής το αυτοκίνητο BMW Williams της F1

Συνέδριο Grand Prix

ΣΥΝΕΔΡΙΟ

Allianz

Ο κ. Θ. Μελακοπίδης

Ο κ. Ιωάννης Κωτσαρίνης

Υπηρεσιών, Γ. Γκούσκου, Διευθυντή Πωλήσεων Ζωής και Α. Πολίτη, Διευθυντή Allianz Ε. ΑΕΔΑΚ, οι οποίοι αναφέρθηκαν στη σταθερά ανοδική πορεία των εργασιών του ομίλου, καθώς και στην καθοριστική συμβολή των συνεργατών του στις επιτυχίες του. Από το Δίκτυο Πωλήσεων της Allianz μίλησαν οι διευθυντές υποκαταστημάτων, Γ. Κωτσαρίνης, Β. Στέφας, καθώς και η Α. Γκερμπετσιώτου, πρώτη ασφαλιστική σύμβουλος για το έτος 2000.

Καθοριστική για το Συνέδριο υπήρξε η ομιλία του κ. Μ. Ανδρόνικου, επίσημου προσκεκλημένου της Allianz, ο οποίος αναφέρθηκε στο δύσκολο επάγγελμα του ασφαλιστή, καθώς και στο ήθος και στις αρετές που πρέπει να διακρίνουν έναν πετυχημένο επαγγελματία, προκαλώντας ενθουσιασμό στο κοινό που χει-

Η κ. Αγγελική Γκερμπετσιώτου

Ο κ. Ι. Γκούσκος

Ο κ. Πέτρος Παπανικολάου

Ο κ. Αγγελος Πολίτης

Ο κ. Βασίλης Στέφας

Συνέδριο Grand Prix

Allianz

ΣΥΝΕΔΡΙΟ

ροκρότησε τον καταξιωμένο αυτό πρωταγωνιστή της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς.

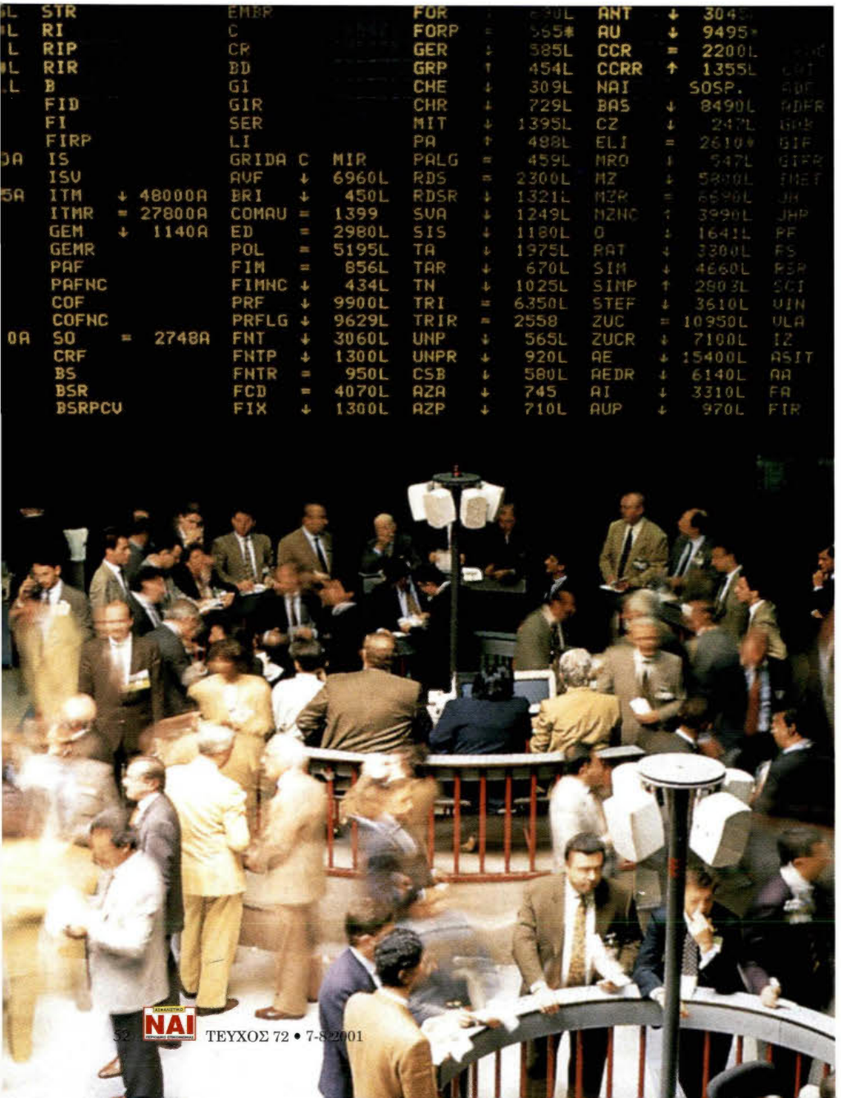
Στο πλαίσιο των εργασιών του Συνεδρίου, οι επικεφαλής του Δικτύου Πωλήσεων, αναγνωρίζοντας την προσφορά των κ.κ. Ι. Δελένδα και Α. Σαρρηγεωργίου, επεφύλαξαν μια βράβευση-έκπληξη στον πρόεδρο και το διευθύνοντα σύμβουλο του Ομίλου Allianz Ελλάδας, γεγονός που έδωσε στην εκδήλωση ακόμα πιο εορταστική ατμόσφαιρα.

Το Συνέδριο έκλεισε με γεύμα σε εντυπωσιακή αίθουσα του Grimaldi Forum. Το ίδιο βράδυ ακολούθησε δείπνο στο πολυτελέστατο «Hotel de Paris» του Μονακό. Την επόμενη μέρα οι σύνεδροι ταξίδεψαν στο Μιλάνο, όπου τις επόμενες δύο ημέρες είχαν την ευκαιρία να πραγματοποιήσουν τις αγορές τους από τα φημισμένα εμπορικά καταστήματα της πόλης, αλλά και να επισκεφτούν τα καταπληκτικά θέρετρα του Κόμο και του Λουγκάνο.

Praxis INTERNATIONAL
ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑΚΗ Α.Ε.Π.Ε.Υ.

Η μονομάχος της χρηματιστηριακής αγοράς

Σε εφαρμογή το σχέδιο δράσης για την εναρμόνιση με τα σύγχρονα χρηματοοικονομικά δρώμενα σε ευρωπαϊκό και παγκόσμιο επίπεδο



Διανύοντας μια κρίσιμη όσο και ζημιογόνα χρηματιστηριακή περίοδο, λίγοι θα ήταν αυτοί που θα περίμεναν «παίζοντας» στο ναό του χρήματος, να εξασφαλίσουν άμεσες αποδόσεις ανάλογες με αυτές της «χρυσής» περιόδου του 1999.

Το πεδίο μαχών για τις χρηματιστηριακές εταιρίες σε σχέση με τον ανταγωνισμό έχει πλέον μεταφερθεί στη φερεγγυότητα της εταιρίας ή του ομίλου που βρίσκεται πίσω από αυτές, αλλά και στις παρεχόμενες υπηρεσίες.

Στο πλαίσιο αυτής της προσπάθειας του ομίλου της Interamerican Life ιδρύθηκε τον Απρίλιο του 1999 η Praxis International Χρηματιστηριακή ΑΕΠΕΥ, αντικειμενικός σκοπός της οποίας είναι η παροχή ουσιαστικών χρηματοοικονομικών αλλά και καινοτόμων υπηρεσιών στο επενδυτικό κοινό, καλύπτοντας όλο το φάσμα της χρηματιστηριακής αγοράς.

Praxis International Χρηματιστηριακή ΑΕΠΕΥ

Η Praxis International διακρίνεται: α. Για το υψηλό επίπεδο επαγγελματισμού που χαρακτηρίζει τα στελέχη της. β. Για τη διαφοροποίησή της στις παρεχόμενες υπηρεσίες σε σχέση με τον ανταγωνισμό. γ) Για την ποιότητα ενημέρωσης που προσφέρει στους πελάτες της σε καθημερινή και μηνιαία βάση. δ. Για την ποικιλία των προϊόντων της που είναι και αποτέλεσμα της συμμετοχής της εταιρίας στον όμιλο της International life.

Η Praxis International, τα δύο τελευταία χρόνια έχει δημιουργήσει ένα πλέγμα αντιπροσώπευσής της σε διάφορες περιοχές της Ελλάδας, αποτελούμενο από 4 γραφεία ειδικού τύπου, 25 συνεργαζόμενες ΑΕΛΔΕ. Αξίζει να σημειωθεί ότι ένα πολύ σημαντικό μέρος των εργασιών της

Στόχος της Praxis International είναι η δημιουργία και διαχείριση σωστά δομημένων και αποδοτικών χαρτοφυλακίων, ανεξάρτητα από επενδυτικό ορίζοντα, με γνώμονα πάντα το διαχρονικό συμφέρον των πελατών της

εταιρίας προέρχεται από τη συνεργασία της με θεσμικούς επενδυτές του εσωτερικού.

Η συνεπής δραστηριότητα της εταιρίας στο χρηματοοικονομικό τομέα έχει μέχρι τώρα αποδώσει καρπούς ανεβάζοντας το market share της εταιρίας στο 1% και την κατάταξη της Praxis International από Νο 65 σε Νο 31 σε **σύντομο χρονικό διάστημα.**

Τα ίδια κεφάλαια της εταιρίας ανέρχονται σε 2.500.000.000 δρχ., ενώ διευθύνων σύμβουλος της εταιρίας είναι ο κ. Δημήτρης Παπαριστείδης. Ο κ. Παπαριστείδης έχει εικοσαετή εμπειρία στο χώρο των χρηματοοικονομικών υπηρεσιών, έχοντας διατελέσει δ/νων σύμβουλος σε ΑΧΕ, διευθυντής επενδύσεων σε εταιρία Αμοιβαίων Κεφαλαίων και εταιρίες επενδύσεων χαρτοφυλακίων.

Πού δραστηριοποιείται: Η Praxis International δραστηριοποιείται σε όλο το φάσμα της χρηματιστηριακής αγοράς (Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών, Χρηματιστήριο Παραγώγων Αξιών, Διαχείριση) προσφέροντας πραγματικά σύγχρονες υπηρεσίες είτε σε retail, είτε σε corporate επίπεδο. Στόχος της Praxis International είναι η δημιουργία και διαχείριση σωστά δομημένων και αποδοτικών χαρτοφυλακίων, ανεξάρτητα από επενδυτικό ορίζοντα, με γνώμονα πάντα το διαχρονικό συμφέρον των πελατών της.

Η άρτια οργάνωση των επιμέρους τμημάτων της εταιρίας, σε συνδυασμό με το εξελιγμένο μηχανογραφικό σύστημα παρακολούθησης της χρηματιστηριακής αγοράς, που έχει σχεδιαστεί με γνώμονα την εξυπηρέτηση του σύγχρονου επενδυτή, αποτελούν στοιχεία της ποιοτικής διαφοροποίησης της Praxis International σε σχέση με τον ανταγωνισμό.

Οργάνωση και υπηρεσίες: Στην Praxis International ακόμη και ο πιο δύσπιστος επενδυτής διαπιστώνει πως η επιμέρους οργάνωση και κυρίως η συνοχή των διαφορετικών τμημάτων της εταιρίας είναι έτσι δομημένη ώστε να παρέχει στην πελατεία της τη μέγιστη δυνατή εξυπηρέτηση. Τα τμήματα της εταιρίας έχουν ως εξής:

- Γραμματεία υποδοχής
- Γραμματεία Διοικητικής Υποστήριξης
- Τμήμα εξυπηρέτησης πελατών
- Τμήμα εκκαθάρισης
- Τμήμα εμπορικής ανάπτυξης
- Τμήμα εντολών

– Τομέας Χρηματιστηρίου Αξιών Αθηνών
– Τομέας Χρηματιστηρίου Παραγώγων Αξιών
– Τομέας διαχείρισης χαρτοφυλακίων

Στρατηγική εταιρίας

2000: Λειτουργώντας μέσα στα πλαίσια του ομίλου της Internationa Life, η ανώνυμη χρηματιστηριακή εταιρία Praxis International έχει ως στρατηγικό της στόχο να δημιουργήσει ένα ευρύ φάσμα σύγχρονων υπηρεσιών προσφέροντας, σε συνδυασμό και σε συνεργασία με τις άλλες εταιρίες του ομίλου, πολλές εναλλακτικές λύσεις στο επενδυτικό κοινό. Στη λογική αυτή η Praxis International συμπληρώνει και συμπληρώνεται από τη χρηματοοικονομική δραστηριότητα του ομίλου συνολικά. **Σε στρατηγικό επίπεδο** στόχος της εταιρίας για το 2000 ήταν η περαιτέρω ανάπτυξη του δικτύου της, η συνεργασία με συναφείς εταιρίες του χώρου δράσης της (είτε της εγχώριας είτε της διεθνούς αγοράς), η βελτίωση των παρεχόμενων υπηρεσιών μέσα από τη διεύρυνση των προϊόντων της και τέλος, η προστασία και η μεγέθυνση των χαρτοφυλακίων των πελατών της.

2001: Εχοντας σε μεγάλο βαθμό πετύχει

Ο κ. Φωκίωνας Μπραβος, πρόεδρος του Ομίλου International Life

τους παραπάνω στόχους και έχοντας διασφαλίσει ένα σημαντικό μερίδιο αγοράς, οι επιδιώξεις της εταιρίας για το 2001 είναι η εναρμόνιση της δράσης της με τα σύγχρονα χρηματοοικονομικά δρώμενα σε ευρωπαϊκό και παγκόσμιο επίπεδο.

Αυτή η πολιτική είναι απόλυτα εναρμονισμένη με την αναμενόμενη αναβάθμιση της αγοράς και την προσδοκώμενη ένταξη του ΧΑΑ στην ενιαία χρηματιστηριακή αγορά της Ευρώπης.

Τα κέρδη της Praxis International για το 1999 ανήλθαν σε 460 εκ. δρχ. και για το 2000 σε 500 εκ. δρχ.

Ο Κωνσταντίνος Παπακωνσταντίνου, διευθυντής Marketing του Ομίλου International Life, ο Δημήτρης Παπαριστείδης, διευθύνων σύμβουλος της Praxis International ΑΧΕΠΕΥ, ο Φωκίωνας Μπράβος, πρόεδρος του Ομίλου International Life, και ο Δημήτρης Λογοθέτης, διευθυντής της Praxis International ΑΧΕΠΕΥ Θεσσαλονίκης

ΣΥΝΕΔΡΙΟ

ALICO AIG Life

Οι επιτυχίες του 2000

Ανεκτίμητη αξία το επαγγελματικό πάθος

Ο κ. Ανδρέας Βασιλείου, πρόεδρος Κεντρικής & Ανατολικής Ευρώπης, Chairman Περ/κής Διεύθυνσης Μέσης Ανατολής, Αφρικής και Νότιας Ασίας, Senior Vice President της ALICO

Γιορτάζοντας την επιτυχία

Και εφέτος, η μεγάλη ετήσια εκδήλωση της ALICO AIG Life, που έγινε στις 13 Ιουνίου στο «Κτήμα Πεντελικόν» στη Βαρυμπόμπη, έφερε κοντά όλους εκείνους που διακρίθηκαν με τις επιδόσεις τους την περασμένη χρονιά και τους ένωσε ακόμα περισσότερο με την κοινή αίσθηση της επιτυχίας.

Όλοι χειροκρότησαν θερμά τους βασικούς ομιλητές, τον περιφερειακό πρόεδρο Α. Βασιλείου και τον Σ. Ταγκόπουλο, γενικό διευθυντή της εταιρίας, αλλά τίμησαν ιδιαίτερα και τους 50 και πλέον βραβευόμενους ασφαλιστικούς συμβούλους, διευθυντές ομάδων και υποκαταστημάτων όταν έφθασε η ώρα της απονομής των βραβείων και των τιμητικών διακρίσεων.

Στην εκδήλωση παραβρέθηκαν συνεργάτες της ALICO AIG Life από όλη την Ελλάδα, παλαιότεροι και νεότεροι, από το Παραγωγικό και το Διοικητικό Σύστημα, που συμβάλλουν με τον επαγγελματισμό τους στη δυναμική ανάπτυξη της εταιρίας και την οδηγούν κάθε χρόνο στις κορυφαίες θέσεις της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς.

Ανάμεσα στους επίσημους προσκεκλημένους της εταιρίας ήταν ακόμη εκπρόσωποι από συνεργαζόμενες εταιρίες, από τον ασφαλιστικό Τύπο, από τους κλαδικούς φορείς και όλη η ηγετική ομάδα από τις εταιρίες της Περιφέρειας Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης της ALICO AIG Life που συντονίζεται από την Ελλάδα.

Το μήνυμα – αλλά και η αίσθηση που κυριάρχησε τη βραδιά – ήταν «Επαγγελματικό πάθος, η δική μας ανεκτίμητη αξία».

Ανεκτίμητη αξία

Η μοναδικότητα των συνεργατών της ALICO AIG Life ήταν το θέμα που κυριάρχησε τη βραδιά της εκδήλωσης. Τα λόγια που αναφέρθηκαν είναι χαρακτηριστικά:

«Εμείς, στην ALICO AIG Life, διακρινόμαστε από μια δική μας, ανεκτίμητη αξία που λέγεται επαγγελματικό πάθος.

Μια προστιθέμενη αξία που βοηθάει τον καθένα ξεχωριστά, αλλά και όλους μαζί, και συνολικά την εταιρία, να κάνουμε διαρκώς μεγάλα βήματα μπροστά και να αποτελούμε πρότυπα στον επαγγελματικό μας κόσμο. Μια ιδιαίτερη αξία που μας προικίζει με αποτελεσματικότητα στο έργο μας, ακόμα και σε εποχές που όλα αλλάζουν, και μας δίνει την υπερηφάνεια να βρισκόμαστε πάντα μπροστά.

Πάντα με όραμα δημιουργίας. Πάντα με επαγγελματικό πάθος.

Επαγγελματικό έργο

– Πάντα με αφοσίωση. Αφοσίωση στο προσωπικό μας όραμα, στις δικές μας επιδιώξεις, καθώς και στους εταιρικούς στόχους, να προσφέρουμε πάντα το καλύτερο και να παραμένουμε στην κορυφή.

– Πάντα με δράση. Με αδιάκοπη και σταθερή επαγγελματική δραστηριότητα που αξιοποιεί τις ευκαιρίες, αλλά και δέχεται τις δυσκολίες σαν δημιουργική πρόκληση για καινούργιες επιτυχίες.

– Πάντα με υπευθυνότητα. Γιατί από το επαγγελματικό μας έργο εξαρτάται η ποιότητα ζωής των πελατών μας, η αρμονική εργασία των συνεργατών μας, το αξιόπιστο όνομα της εταιρίας μας.

– Πάντα με δυναμισμό. Ξεφεύγοντας από τη ρουτίνα, αναζητώντας καινούργιες ιδέες, έτοιμοι να εφαρμόσουμε στην πράξη τη μοναδική μας τεχνογνωσία και να συμβάλουμε στην εξέλιξή της, προς όφελος των ασφαλισμένων μας.

Ο κ. Σωτήρης Ταγκόπουλος, γενικός διευθυντής ALICO AIG Life Ελλάδος

ΣΥΝΕΔΡΙΟ

Οι επιτυχίες του 2000

Ο κ. Γιάννης Μανδηλας, Βοηθός Περιφερειακός Αντιπρόεδρος - Marketing

Το επαγγελματικό μας πάθος είναι η δική μας ανεκτίμητη αξία, η πολύτιμη διαφορά μας που, όποιες κι αν είναι οι εξελίξεις, ισχύει πάντα.

– Πάντα με συνέπεια. Με τη δική μας μοναδική συνέπεια ανταποκρινόμαστε αποτελεσματικά στις υποχρεώσεις μας, προσφέρουμε έργο ουσίας και επιβεβαιώνουμε διαρκώς την ποιότητα που μας χαρακτηρίζει.

– Πάντα με ενθουσιασμό. Γιατί η καριέρα μας είναι ένα δυναμικό πεδίο ανάπτυξης των ικανοτήτων μας, κοινωνικής προσφοράς, εταιρικής ανάπτυξης και προσωπικής καταξίωσης.

– Πάντα με υπερηφάνεια. Με την ανυπόκριτη υπερηφάνεια εκείνων που ξέρουν ότι πραγματικά ξεχωρίζουν και ότι καταθέτουν την προσωπική τους συμβολή στην ποιότητα των εξελίξεων.

Όλοι μαζί για την επιτυχία

Στους «αφανείς ήρωες» της ALICO AIG Life αφιέρωσε εξαιρετικά τη βραδιά και τις επιτυχίες της εταιρίας ο πρόεδρός της Σ. Ταγκόπουλος. Όπως εξήγησε, πρόκειται για εκείνους που δεν εμφανίζονται για να παραλάβουν τιμητική διάκριση, αν και ουσιαστικά το δι-

Ο κ. Στέλιος Στυλιανίδης, Agency Director Βόρειας Ελλάδας

καιούνται. Και, πιο συγκεκριμένα, είναι οι σύζυγοι των ασφαλιστικών συμβούλων, εκείνες αλλά και εκείνοι που λειτουργούν ως αποτελεσματικοί συμπαραστάτες στο συζυγικό έργο, συμβάλλοντας ενεργά στην επιτυχία.

Μια ακόμα αναγνώριση, από επίσημα χείλη, των ανθρώπινων αξιών στο περιβάλλον της ALICO AIG Life.

Η Ελλάδα στρατηγικό κέντρο

«Η Ελλάδα είναι σημείο αναφοράς στον κόσμο της ALICO AIG Life» τόνισε ο περιφερειακός πρόεδρος Α. Βασιλείου στο λόγο του. Οι σταθερά κορυφαίες επιδόσεις της ALICO AIG Life Ελλάδας τής έχουν δώσει δικαιωματικά μια ξεχωριστή θέση, με αποτέλεσμα να έχει εξελιχθεί σε διοικητικό και στρατηγικό κέντρο μιας μεγάλης γεωγραφικής περιφέρειας που, μάλιστα, διευρύνεται. Έτσι, μέσα στο δυναμικό σύστημα της εταιρίας, ο ελληνικός ρόλος γίνεται πιο ουσιαστικός.

Ο κ. Βασιλείου δεν έκρυψε την ικανοποίησή του για τις ελληνικές αλλά και παγκόσμιες επιδόσεις της εταιρίας και εξέφρασε τη βεβαιότητά του για τις επιτυχίες που θα εξακολουθήσουν σταθερά και στο μέλλον.

Με την ανώτατη αξιολόγηση

Για όλα αυτά, για τις αξίες των ανθρώπων της ALICO AIG Life και χάρη στο επαγγελματικό τους πάθος, μια ακόμα χρονιά βρήκε την εταιρία τόσο ψηλά στις επαγγελματικές της επιδόσεις! Σε ένα επίπεδο που την ξεχωρίζει στην ασφαλιστική αγορά και βρίσκεται σε πλήρη αντιστοιχία με την εικόνα κύρους και ισχύος της στον κό-

Ο κ. Νίκος Δασκαλάκης, Agency Director Νότιας Ελλάδας

σμο. Επί σειρά ετών, η ALICO AIG Life δέχεται την ανώτατη αξιολόγηση από τους οργανισμούς οικονομικών αναλύσεων Standard and Poor's και Moody's για την οικονομική της ισχύ. Διάκριση με την οποία έχουν τιμηθεί ελάχιστες ασφαλιστικές εταιρίες στον κόσμο.

Όμως ξεχωριστή είναι και η πορεία της εταιρίας στην Ελλάδα.

Στη δεκαετία του '60, η εγκατάσταση της ALICO AIG Life στη χώρα μας έφερε και μια καινούργια επαγγελματική αντίληψη στην ασφαλιστική αγορά. Ενώ ακόμα ο θεσμός της ιδιωτικής ασφάλισης ήταν σχεδόν άγνωστος, η ALICO AIG Life ήρθε να αλλάξει τα δεδομένα και να καθιερώσει τους εξειδικευμένους ασφαλιστικούς συμβούλους, με αποκλειστική επαγγελματική τους δραστηριότητα την κάλυψη των ασφαλιστικών αναγκών ζωής και υγείας. Έτσι, από την αρχή η ALICO AIG Life καλλιέργησε μια γενιά ασφαλιστών που έγραψαν σημαντικές σελίδες όχι μόνο στη δική της ιστορία, αλλά και στην ιστορία της ιδιωτικής ασφάλισης στην Ελλάδα. Και ενώ οι ίδιοι συνεχίζουν να βρίσκονται στον επαγγελματικό στίβο και να γράφουν νέες σελίδες επιτυχιών, έχουν αναδείξει και νεότερες επαγγελματικές γενιές που και αυτές με τη σειρά τους διαπρέπουν και αναδεικνύουν καινούργιες. Μια μεγάλη παράδοση, που σε αρκετές περιπτώσεις περιλαμβάνει δύο γενιές από την ίδια οικογένεια να αμιλλώνται σε επαγγελματικό πάθος.

Οι ισχυρές αξίες δικαιώνονται

Για μια ακόμα χρονιά η ALICO AIG Life δικαιώνεται με τους καρπούς των συνολικών προσπαθειών, ενώ γύρω μας οι αλλαγές συμβαίνουν με ραγδαίους ρυθμούς. Στο παγκόσμιο σκηνικό, τα δεδομένα αλλάζουν. Κι όμως, σε ένα περιβάλλον εντυπωσιακών μεταβολών, οι ισχυρές αξίες μένουν σταθερές και δικαιώνονται.

Όπως η ανεκτίμητη αξία των ανθρώπων της ALICO AIG Life, το επαγγελματικό πάθος, που ξεχωρίζει και θα τους ξεχωρίζει για πάντα!

ΖΑΚ ΣΟΥΣΗΣ: 2η θέση παραγωγός σε ασφάλιστρα Ζωής, 1η θέση παραγωγός σε κεφάλαιο κάλυψης Ζωής, 3η θέση παραγωγός της χρονιάς στην Ευρώπη, 1η θέση παραγωγός σε σύνολο εισπραχθέντων ασφαλίστρων προσωπικών ατυχημάτων στην Ευρώπη, Million Dollar Producer, Μέλος του Centurion Club, 1η θέση παραγωγός σε σύνολο εισπραχθέντων ασφαλίστρων προσωπικών ατυχημάτων παγκόσμια

ΘΕΟΔΩΡΑ ΘΕΟΔΩΡΙΔΟΥ: 1η θέση παραγωγός σε ασφάλιστρα Ζωής, παραγωγός σε νέα συμβόλαια Ζωής, παραγωγός σε διατηρησιμότητα ΙΟΑ, παραγωγός σε Αμοιβαία Κεφάλαια, παραγωγός της χρονιάς στην Ευρώπη, παραγωγός σε νέα πληρωθέντα συμβόλαια Ζωής στην Ευρώπη, παραγωγός σε νέα πληρωθέντα συμβόλαια Ζωής παγκόσμια, 2η θέση βραβείο VIP - παραγωγός στην Ευρώπη και παγκόσμια, μέλος του Centurion Club, μέλος του κύκλου επιτυχημένων ασφαλιστών του προέδρου (President's Award)

ΑΛΕΞΗΣ ΜΟΡΝΤΟ: 3η θέση υποκατάστημα σε ασφάλιστρα Ζωής, 1η θέση υποκατάστημα σε σύνολο εισπραχθέντων ασφαλίστρων προσωπικών ατυχημάτων στην Ευρώπη

ΦΩΤΗΣ ΓΚΑΪΤΑΤΖΗΣ: 1η θέση υποκατάστημα σε ασφάλιστρα ζωής και προσωπικών ατυχημάτων. 15 χρόνια με την εταιρία

ΙΩΑΝΝΗΣ ΑΛΕΞΑΝΙΑΝ: 3η θέση παραγωγός σε ασφάλιστρα προσωπικών ατυχημάτων

ΔΗΜΟΣ ΤΣΕΤΣΟΣ: 1η θέση παραγωγός σε ασφάλιστρα ομαδικών ασφαλίσεων, 1η θέση παραγωγός σε δραστηριότητα ομαδικών ασφαλίσεων Ζωής, 1η θέση παραγωγός σε αριθμό νέων ομαδικών ασφαλίσεων Ζωής, Million Dollar Producer

ΚΑΙΤΗ ΚΑΣΤΡΟ: Βραβείο «Γ. ΣΚΑΛΙΓΚΟΥ»

ΙΩΑΝΝΗΣ ΔΑΓΚΑΡΗΣ: 1η θέση διευθυντής ομάδας σε διατηρησιμότητα ΙΟΑ

ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΚΑΣΤΡΙΝΑΚΗΣ: 3η θέση παραγωγός σε ασφάλιστρα Ζωής, 3η θέση παραγωγός σε σύνολο εισπραχθέντων ασφαλίστρων προσωπικών ατυχημάτων παγκόσμια Million Dollar Producer

ΝΙΚΟΣ ΠΑΛΑΖΗΣ: 1η θέση διευθυντής ομάδας σε ασφάλιστρα Ζωής, 1η θέση διευθυντής ομάδας σε ασφάλιστρα προσωπικών ατυχημάτων, 2η θέση διευθυντής ομάδας σε Αμοιβαία Κεφάλαια

ΤΟΤΑ ΑΝΑΓΝΩΣΤΟΠΟΥΛΟΥ: 2η θέση υποκατάστημα σε ασφάλιστρα Ζωής, 2η θέση βραβείο «Μανώλης Δουλγεράκης»

ΦΛΩΡΑ ΤΖΕΛΕΠΗ: 1η θέση παραγωγός σε ασφάλιστρα προσωπικών ατυχημάτων, 1η θέση παραγωγός σε πρωτοετή πληρωθέντα ασφάλιστρα προσωπικών ατυχημάτων στην Ευρώπη. 5 χρόνια με την εταιρία

ΜΙΧΑΛΗΣ ΠΙΑΤΟΠΟΥΛΟΣ: 2η θέση υποκατάστημα σε ασφάλιστρα προσωπικών ατυχημάτων, 1η θέση υποκατάστημα σε διατηρησιμότητα ΙΟΑ

ΕΛΕΝΗ ΣΤΑΜΑΤΑΚΟΠΟΥΛΟΥ: 1η θέση διευθύντρια ομάδας σε ασφάλιστρα ομαδικών ασφαλίσεων Ζωής

ΑΝΤΩΝΗΣ ΠΡΙΝΤΕΖΗΣ: 1η θέση βραβείο «ΜΑΝΩΛΗΣ ΔΟΥΛΓΕΡΑΚΗΣ»

ΜΑΝΟΣ ΜΑΡΚΟΓΛΟΥ: 3η θέση βραβείο «ΜΑΝΩΛΗΣ ΔΟΥΛΓΕΡΑΚΗΣ»

ΣΥΝΕΔΡΙΟ

Οι πρώτοι της ALICO AIG Life Ελλάδας

Παραγωγοί σε ασφάλιστρα Ζωής

Θ. ΘΕΟΔΩΡΙΔΟΥ	1η θέση
Ζ. ΣΟΥΣΗΣ	2η θέση
Δ. ΚΑΣΤΡΙΝΑΚΗΣ	3η θέση

Διευθυντής Ομάδας σε ασφάλιστρα Ζωής

Ν. ΠΑΛΑΖΗΣ	1η θέση

Υποκαταστήματα σε ασφάλιστρα Ζωής

Υποκατάστημα Φ. ΓΚΑΪΤΑΤΖΗ	1η θέση
Υποκατάστημα Τ. ΑΝΑΓΝΩΣΤΟΠΟΥΛΟΥ	2η θέση
Υποκατάστημα Α. ΜΟΡΝΤΟ	3η θέση

Παραγωγοί σε ασφάλιστρα Προσωπικών Ατυχημάτων

Φ. ΤΖΕΛΕΠΗ	1η θέση
ΧΡ. ΠΑΠΑΔΗΜΗΤΡΙΟΥ	2η θέση
Ι. ΑΛΕΞΑΝΙΑΝ	3η θέση

Διευθυντής Ομάδας σε ασφάλιστρα Προσωπικών Ατυχημάτων

Ν. ΠΑΛΑΖΗΣ	1η θέση

Υποκαταστήματα σε ασφάλιστρα Προσωπικών Ατυχημάτων

Υποκατάστημα Φ. ΓΚΑΪΤΑΤΖΗ	1η θέση
Υποκατάστημα Μ. ΠΙΑΤΟΠΟΥΛΟΥ	2η θέση

Παραγωγός σε ασφάλιστρα Ομαδικών Ασφαλίσεων

Δ. ΤΣΕΤΣΟΣ	1η θέση

Διευθυντής Ομάδας σε ασφάλιστρα Ομαδικών Ασφαλίσεων

Ε. ΣΤΑΜΑΤΑΚΟΠΟΥΛΟΥ	1η θέση

Παραγωγός σε δραστηριότητα Ομαδικών Ασφαλίσεων Ζωής

Δ. ΤΣΕΤΣΟΣ	1η θέση

Παραγωγός σε αριθμό νέων Ομαδικών Ασφαλίσεων

Δ. ΤΣΕΤΣΟΣ	1η θέση

Βραβείο «Γ. ΣΚΑΛΙΓΚΟΥ»

Κ. ΚΑΣΤΡΟ	

Βραβείο «ΜΑΝΩΛΗΣ ΔΟΥΛΓΕΡΑΚΗΣ»

Υποκατάστημα Α. ΠΡΙΝΤΕΖΗΣ	1η θέση
Υποκατάστημα Τ. ΑΝΑΓΝΩΣΤΟΠΟΥΛΟΥ	2η θέση
Υποκατάστημα Μ. ΜΑΡΚΟΓΛΟΥ	3η θέση

ΣΥΝΕΔΡΙΟ

Παραγωγός σε Διατηρησιμότητα - IQA

Θ. ΘΕΟΔΩΡΙΔΟΥ 1η θέση

Διευθυντής Ομάδας σε Διατηρησιμότητα-IQA

Ι. ΔΑΓΚΑΡΗΣ 1η θέση

Υποκατάστημα σε Διατηρησιμότητα - IQA

Υποκατάστημα Μ. ΠΙΑΤΟΠΟΥΛΟΥ 1η θέση

Παραγωγός σε κεφάλαιο κάλυψης Ζωής

Ζ. ΣΟΥΣΗΣ 1η θέση

Παραγωγός σε αριθμό νέων συμβολαίων Ζωής

Θ. ΘΕΟΔΩΡΙΔΟΥ 1η θέση

Παραγωγός σε Αμοιβαία Κεφάλαια

Θ. ΘΕΟΔΩΡΙΔΟΥ 1η θέση

Διευθυντές Ομάδας σε Αμοιβαία Κεφάλαια

Σ. ΜΟΥΜΟΥΡΗΣ 1η θέση
Ν. ΠΑΛΑΖΗΣ 2η θέση

Υποκαταστήματα σε Αμοιβαία Κεφάλαια

Υποκατάστημα Σ. ΠΑΠΑΘΑΝΑΣΙΟΥ 1η θέση
Υποκατάστημα Λ. ΔΟΥΛΓΕΡΑΚΗ 2η θέση

Rookie of the Year

Π. ΜΙΣΙΡΛΟΓΛΟΥ 1η θέση
Μ. ΜΟΤΑΚΗΣ 2η θέση
Μ. ΔΕΛΗΚΟΥΚΟΥ 3η θέση

Ευρωπαϊκές διακρίσεις
Βραβείο VIP - Παραγωγός

Θ. ΘΕΟΔΩΡΙΔΟΥ 2η θέση

Παραγωγός σε Διατηρησιμότητα - IQA

ΠΙΕΝΚΟΣ - Δ. ΜΑΤΑΚΟΣ 1η θέση

Παραγωγός σε νέα πληρωθέντα ασφάλιστρα Ζωής

Θ. ΘΕΟΔΩΡΙΔΟΥ 1η θέση

Παραγωγός σε πρωτοετή πληρωθέντα ασφάλιστρα Προσωπικών Ατυχημάτων

Φ. ΤΖΕΛΕΠΗ 1η θέση

Παραγωγός σε σύνολο εισπραχθέντων ασφαλίστρων Προσωπικών Ατυχημάτων

Ζ. ΣΟΥΣΗΣ 1η θέση

Υποκατάστημα σε σύνολο εισπραχθέντων ασφαλίστρων Προσωπικών Ατυχημάτων

Υποκατάστημα Α. ΜΟΡΝΤΟ 1η θέση

Παραγωγοί της Χρονιάς

Θ. ΘΕΟΔΩΡΙΔΟΥ 1η θέση

ΣΤΑΥΡΟΣ ΠΑΠΑΘΑΝΑΣΙΟΥ: 1η θέση υποκατάστημα σε Αμοιβαία Κεφάλαια

ΜΑΡΙΑ ΔΕΛΗΚΟΥΚΟΥ: 3η θέση Rookie of the Year

ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΜΑΤΑΚΟΣ: 1η θέση παραγωγός σε διατηρησιμότητα IQA στην Ευρώπη και παγκόσμια

ΓΙΩΡΓΟΣ ΙΟΡΔΑΝΙΔΗΣ: 20 χρόνια με την εταιρία

ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΙΓΝΑΤΙΔΗΣ: 20 χρόνια με την εταιρία

ΟΥΡΑΝΙΑ ΜΙΧΟΥ: 5 χρόνια με την εταιρία

ΧΡΥΣΟΥΛΑ ΚΑΤΣΑΡΚΑ: 10 χρόνια με την εταιρία

ΜΙΧΑΛΗΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ: Centurion Club

ΛΕΥΤΕΡΗΣ ΔΟΥΛΓΕΡΑΚΗΣ: 2η θέση υποκατάστημα σε Αμοιβαία Κεφάλαια. 25 χρόνια με την εταιρία

ΜΙΧΑΛΗΣ ΜΟΤΑΚΗΣ: 2η θέση Rookie of the Year

ΒΑΓΓΕΛΗΣ ΚΟΛΛΙΑΣ: 20 χρόνια με την εταιρία

ΣΤΕΛΙΟΣ ΔΟΥΛΓΕΡΑΚΗΣ: 20 χρόνια με την εταιρία

ΚΑΡΟΛΟΣ ΜΑΡΚΟΥΖΟΣ: 5 χρόνια με την εταιρία

ΙΟΥΛΙΑ ΚΑΚΑΝΑ: 10 χρόνια με την εταιρία

ΣΠΥΡΟΣ ΜΟΥΜΟΥΡΗΣ: 1η θέση διευθυντής ομάδας σε Αμοιβαία Κεφάλαια

ΣΤΑΘΗΣ ΤΟΥΛΟΥΜΤΖΙΔΗΣ: Centurion Club

ΜΙΧΑΛΗΣ ΚΑΤΡΑΝΙΤΣΙΩΤΗΣ: Centurion Club

ΠΕΤΡΟΣ ΜΙΣΙΡΛΟΓΛΟΥ: 1η θέση Rookie of the Year

ΧΡΗΣΤΟΣ ΑΔΑΜΙΔΗΣ: Million Dollar Producer

ΟΡΣΑΛΙΑ ΚΟΛΟΚΥΘΑ: Million Dollar Producer

ΚΩΣΤΑΣ ΜΙΣΣΑΣ: 15 χρόνια με την εταιρία

ΛΟΥΚΑΣ ΓΕΩΡΠΑΔΗΣ: 15 χρόνια με την εταιρία

ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΤΖΑΛΙΓΟΠΟΥΛΟΣ: 5 χρόνια με την εταιρία

ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΑΛΕΞΙΟΥ: 30 χρόνια με την εταιρία

ΓΑΒΡΙΗΛ ΙΣΤΙΚΟΠΟΥΛΟΣ: Centurion Club

ΔΙΟΝΥΣΗΣ ΤΣΟΥΚΑΛΑΣ: 10 χρόνια με την εταιρία

ΠΟΥΛΧΕΡΙΑ ΖΙΩΓΑ: Million Dollar Producer

ΜΑΚΗΣ ΤΖΑΛΙΓΟΠΟΥΛΟΣ: Million Dollar Producer

ΓΙΩΡΓΟΣ ΠΕΤΡΙΔΗΣ: 15 χρόνια με την εταιρία

ΓΙΑΝΝΗΣ ΚΟΥΣΗΣ: 15 χρόνια με την εταιρία

ΛΕΩΝΙΔΑΣ ΧΡΙΣΤΟΔΟΥΛΙΔΗΣ: 30 χρόνια με την εταιρία

ΧΡΗΣΤΟΣ ΣΤΑΜΑΤΟΠΟΥΛΟΣ: 30 χρόνια με την εταιρία

ΣΥΝΕΔΡΙΟ

Ζ. ΣΟΥΣΗΣ 3η θέση

Επέτειοι

30 χρόνια με την εταιρία: Ε. ΑΛΕΞΙΟΥ, ΧΡ. ΣΤΑΜΑΤΟΠΟΥΛΟΣ, Λ. ΧΡΙΣΤΟΔΟΥΛΙΔΗΣ
25 χρόνια με την εταιρία: Λ. ΔΟΥΛΓΕΡΑΚΗΣ
20 χρόνια με την εταιρία: Σ. ΔΟΥΛΓΕΡΑΚΗΣ, Δ. ΙΓΝΑΤΙΔΗΣ, Γ. ΙΟΡΔΑΝΙΔΗΣ, Β. ΚΟΛΛΙΑΣ
15 χρόνια με την εταιρία: Λ. ΓΕΩΡΓΙΑΔΗΣ, Φ. ΓΚΑΪΤΑΤΖΗΣ, Ι. ΚΟΥΣΗΣ, Κ. ΜΙΣΣΑΣ, ΧΡ. ΠΑΠΑΔΗΜΗΤΡΙΟΥ, Γ. ΠΕΤΡΙΔΗΣ, Λ. ΤΡΥΦΩΝΑΣ
10 χρόνια με την εταιρία: Ι. ΚΑΚΑΝΑ, ΧΡ. ΚΑΤΣΑΡΚΑ, Δ. ΤΣΟΥΚΑΛΑΣ
5 χρόνια με την εταιρία: Κ. ΜΑΡΚΟΥΙΖΟΣ, Ο. ΜΙΧΟΥ, Δ. ΤΖΑΛΙΓΟΠΟΥΛΟΣ, Φ. ΤΖΕΛΕΠΗ

Παγκόσμιες διακρίσεις
Βραβείο VIP - Παραγωγός

Θ. ΘΕΟΔΩΡΙΔΟΥ 2η θέση

Παραγωγός σε Διατηρησιμότητα - IQA

ΠΙΕΝΚΟΣ - Δ. ΜΑΤΑΚΟΣ 1η θέση

Παραγωγός σε Νέα πληρωθέντα συμβόλαια Ζωής

Θ. ΘΕΟΔΩΡΙΔΟΥ 1η θέση

Παραγωγοί σε σύνολο εισπραχθέντων ασφαλίστρων Προσωπικών Ατυχημάτων

Ζ. ΣΟΥΣΗΣ 1η θέση
ΧΡ. ΠΑΠΑΔΗΜΗΤΡΙΟΥ 2η θέση
Δ. ΚΑΣΤΡΙΝΑΚΗΣ 3η θέση

MILLION DOLLAR PRODUCERS

(Παραγωγοί με νέο Ασφαλισμένο Κεφάλαιο τουλάχιστον 1 εκ. δολαρίων ΗΠΑ)
Χ. ΑΔΑΜΙΔΗΣ, Π. ΖΙΩΓΑ
Ο. ΚΟΛΟΚΥΘΑ, Δ. ΚΑΣΤΡΙΝΑΚΗΣ
ΧΡ. ΠΑΠΑΔΗΜΗΤΡΙΟΥ, Ζ. ΣΟΥΣΗΣ
Μ. ΤΣΑΛΙΓΟΠΟΥΛΟΣ, Δ. ΤΣΕΤΣΟΣ

PRESIDENT'S AWARD

(Κύκλος Επιτυχημένων Ασφαλιστών Προέδρου)
Θ. ΘΕΟΔΩΡΙΔΟΥ

CENTURION CLUB

(Παραγωγοί με 100 και πλέον νέα Συμβόλαια Ζωής)
Θ. ΘΕΟΔΩΡΙΔΟΥ, Γ. ΙΣΤΙΚΟΠΟΥΛΟΣ
Μ. ΚΑΤΡΑΝΙΤΣΙΩΤΗΣ, Μ. ΚΩΝΣΤΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ
Ζ. ΣΟΥΣΗΣ, Σ. ΤΟΥΛΟΥΜΤΖΙΔΗΣ

Πυρκαγιά από ένα τσιγάρο

Από τον ΒΑΣΙΛΗ Χ. ΒΗΧΑ,
Μηχ/γο - Ηλ/γο Μηχανικό ΕΜΠ

Ηταν μεσημέρι Σαββάτου όταν ο ιδιοκτήτης διαμερίσματος 100 m^2 στον Β' όροφο πολυκατοικίας στη Γλυφάδα επέστρεψε στην κατοικία του. Ανοίγοντας την πόρτα εισόδου βρήκε το διαμέρισμα γεμάτο καπνό, ενώ το υπνοδωμάτιο όπου κοιμόταν η σύζυγός του ήταν τυλιγμένο στις φλόγες. Η κυρία διακομίστηκε αμέσως στο νοσοκομείο με σοβαρά εγκαύματα, αναπνευστικά προβλήματα και ισχυρό σοκ, ενώ η Πυροσβεστική Υπηρεσία που ειδοποιήθηκε, έσβησε τη φωτιά έπειτα από μισή περίπου ώρα.

Η πραγματογνωμοσύνη που διενεργήθηκε κατέληξε, με τη βοήθεια και της μαρτυρίας της συζύγου, ότι η φωτιά προκλήθηκε από το τσιγάρο που έπεσε από το χέρι της στα κλινοσκεπάσματα, όταν την πήρε ο ύπνος.

Εξωτερική όψη της πολυκατοικίας μετά την κατάσβεση

Η πυκνή διάταξη αντικειμένων στο δωμάτιο με ικανό πυροθερμικό φορτίο, είχε ως αποτέλεσμα φωτιά μεγάλης έντασης, η οποία, αφού κατέστρεψε ολοσχερώς το συγκεκριμένο χώρο, επεκτάθηκε από την κλειστή ξύλινη πόρτα στο λουτρό, το πατάρι και το απέναντι υπνοδωμάτιο.

Ζημιές από καπνούς υπέστη και το υπερκείμενο διαμέρισμα, ενώ σοβαρές ζημιές προκάλεσαν τα νερά της Πυροσβεστικής Υπηρεσίας και στο υποκείμενο διαμέρισμα.

Η ζημιά στο ακίνητο εκτιμήθηκε στα 3.400.000 δρχ., στο περιεχόμενο στα 3.600.000 δρχ., ενώ τα έξοδα της 10ήμερης νοσοκομειακής περίθαλψης της κυρίας και της δεκαπενθήμερης διαμονής των υπολοίπων μελών της οικογένειας σε ξενοδοχείο έφθασαν τις 700.000 δρχ., δηλαδή συνολικώς αποτιμηθείσα ζημιά 7.700.000 δρχ. (€ 22.597).

Η καταστροφή στο εσωτερικό του υπνοδωματίου ήταν ολοσχερής. Οι υψηλές θερμοκρασίες ήταν υπεύθυνες για την αποκόλληση του θερμαντικού σώματος. Ακολούθησε θραύση των σωληνώσεων, με αποτέλεσμα το πλημμύρισμα του υποκείμενου διαμερίσματος

Βάσει των πλέον πρόσφατων στοιχείων της στατιστικής υπηρεσίας της Πυροσβεστικής (1992), η υπηρεσία δέχεται 5.500 κλήσεις για κατάσβεση φωτιάς σε κατοικίες κάθε χρόνο, αριθμός που δίνει μέσο όρο 15 φωτιές σε σπίτια κάθε μέρα σε όλη την επικράτεια. Από τα ίδια στατιστικά στοιχεία προκύπτει ότι τα υπολείμματα τσιγάρου είναι υπεύθυνα για το 25% των πυρκαγιών αυτών.

Διαχείριση κινδύνων από τη «Μέντωρ»

Πραγματικές εικόνες ζημιών από διάφορες αιτίες – σαν αυτή που αναφέρεται παραπάνω –, απλά θεωρητικά άρθρα και στατιστικά στοιχεία περιέχονται στο βιβλίο που εκδόθηκε απ' την εταιρία ασφαλιστικών υπηρεσιών Μέντωρ. Πρόκειται για μια πρακτική εκδοτική πρωτοβουλία μέσω της οποίας γίνεται μια προσπάθεια προσέγγισης της Διαχείρισης Κινδύνων. Το βιβλίο είναι γραμμένο από πραγματογνώμονες, οι οποίοι προσπάθησαν να το καταστήσουν χρηστικό εργαλείο για τους underwriters και ασφαλιστές, ώστε να εμπλουτίσουν τις γνώσεις τους για τις ασφαλίσεις περιουσίας και τις βασικές αρχές πρόληψης ζημιών.

Η Μέντωρ, εταιρία επιθεωρητών, πραγματογνωμόνων, συμβούλων μηχανικών του ομίλου Interamerican, ιδρύθηκε το 1981 με στόχο την παροχή ειδικών τεχνικών υπηρεσιών στις εταιρίες του ομίλου και σε τρίτους. Μεταξύ των άλλων η Μέντωρ προσφέρει τις εξής υπηρεσίες:

- Επιθεωρήσεις κινδύνων για την ασφαλιστική κυρίως αγορά.
- Πραγματογνωμοσύνες για εκτιμήσεις ζημιών, κινητών αξιών, έρευνες.
- Εκτιμήσεις αξιών ακινήτων.
- Συμβουλευτική επιχειρήσεων για διαχείριση κινδύνων και εκπαίδευσης.

Η Allianz, η Eurobank, η Generalli Hellas και η Nova Bank είναι μερικές από τις εταιρίες του ασφαλιστικού χώρου που έχουν δεχθεί υπηρεσίες της Μέντωρ.

Πηγή: «Διαχείριση κινδύνων», Εκδόσεις Μέντωρ, Αθήνα 2001

ΕΤΑΙΡΙΕΣ

ΕΥΡΩΠΗ Α.Ε.Γ.Α.

Με άρμα τη Θεσσαλονίκη ξεκινάει για τα Βαλκάνια

Εγκαινιάσθηκαν τα νέα ιδιόκτητα γραφεία του υποκαταστήματος της εταιρίας στο σύγχρονο κτηριακά εμπορικό κέντρο, Porto Center της Θεσσαλονίκης

Με εφαλτήριο τη Θεσσαλονίκη, η ΕΥΡΩΠΗ ΑΕΓΑ εγκαινίασε το νέο της υποκατάστημα σε μια πόλη που πλέον αποτελεί «μητροπολιτικό κέντρο» στην ευρύτερη γεωγραφική περιοχή της Βόρειας Ελλάδας, και που αναπτύσσεται με ραγδαίους ρυθμούς.

Η ΕΥΡΩΠΗ ΑΕΓΑ η οποία εξειδικεύεται στην ασφάλιση μεγάλων βιομηχανικών και εμπορικών κινδύνων, επιδεικνύει τα τελευταία χρόνια μια σημαντική όσο και δυναμική παρουσία στον ασφαλιστικό χώρο, στοχεύει δε με αυτήν της την επέκταση να διαδραματίσει σημαντικό ρόλο στα ασφαλιστικά δρώμενα της Θεσσαλονίκης και της Βορείου Ελλάδος γενικότερα.

Άποψη του κτηριακού συγκροτήματος Porto Center, στο οποίο στεγάζονται τα ιδιόκτητα γραφεία της «ΕΥΡΩΠΗ Α.Ε.Γ.Α..

Ομιλία Ν. Μακρόπουλου

«Η Θεσσαλονίκη αποτελεί πλέον μια πόλη με ευρωπαϊκή και βαλκανική διάσταση δρώντας ως το "μητροπολιτικό κέντρο" στην ευρύτερη γεωγραφική περιοχή της Βόρειας Ελλάδας, με ραγδαίους ρυθμούς ανάπτυξης.

Μεταξύ των έργων που θα χρηματοδοτηθούν από το Γ' Κοινοτικό Πλαίσιο Στήριξης είναι η Εγνατία Οδός, η οποία θα φέρει στη Βόρειο Ελλάδα την Ευρώπη των περιφερειών.

Εξάλλου τα συγκριτικά πλεονεκτήματα που διαθέτει η πόλη, όπως η γεωγραφική της θέση με ένα από τα σημαντικότερα λιμάνια της Ανατολικής Μεσογείου, της επιτρέπουν να διεκδικεί έναν σημαντικότερο ρόλο στην οικονομική ζωή της χώρας και των Βαλκανίων.

Ήταν λοιπόν για την εταιρία μας η καλύτερη επιλογή να ιδρύσει υποκατάστημα στη Θεσσαλονίκη, αγοράζοντας νέα ιδιόκτητα γραφεία (στο ισόγειο και β' όροφο) σε ένα από τα πλέον σύγχρονα κτηριακά συγκροτήματα της συμπρωτεύουσας, το Πόρτο Center.

Όσον αφορά τη γενικότερη πορεία του ασφαλιστικού μας συγκροτήματος θα ήθελα να πω δυο λόγια επίσης, για τις εξελίξεις και τις ανακατατάξεις στη διεθνή και την ελληνική αγορά.

Η πλήρης απελευθέρωση των αγορών, η εγκαθίδρυση του ευρώ και η νέα ευρωπαϊκή πραγματικότητα δημιουργούν νέα δεδομένα και αλλάζουν δραματικά το σημερινό οικονομικό περιβάλλον, προσφέροντας στις επιχειρήσεις νέες προκλήσεις και νέες ευκαιρίες.

Οι εξελίξεις και ανακατατάξεις στη διεθνή και ελληνική ασφαλιστική αγορά είναι ραγδαίες με κύριους άξονες τις ευρείας κλίμακας εξαγορές, συγχωνεύσεις, στρατηγικές συμμαχίες και τη στενότερη συνεργασία τραπεζικών και ασφαλιστικών επιχειρήσεων.

Η ανάπτυξη του bankassurance είναι μια ακόμα αιτία που επιτάχυνε τις εξελίξεις.

Οι τράπεζες και οι ασφαλιστικές εταιρίες έχουν συμφέρον να συνεργάζονται μεταξύ τους προκειμένου να αυξήσουν τα δίκτυα διανομής των προϊόντων τους.

Οι συγχωνεύσεις και στρατηγικές συμμαχίες αποσκοπούν:

1. στην αύξηση της κεφαλαιακής βάσης
2. στην αύξηση του μεριδίου αγοράς (market share)
3. στις οικονομίες κλίμακος και φυσικά στην αύξηση των περιθωρίων κέρδους.

Οι ως άνω ανακατατάξεις έχουν αυξήσει σημαντικά τα μεγέθη των διεθνών ασφαλιστικών ομίλων, με αποτέλεσμα να τους δίνεται η δυνατότητα να εξαπλωθούν γεωγραφικά.

Ας ρίξουμε τώρα μια ματιά στη σημερινή κατάσταση της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς.

Η αγορά προσπαθεί τα τελευταία χρόνια να επιλύσει προβλήματα που έχουν συσσωρευθεί από δυσλειτουργίες του παρελθόντος και ταυτόχρονα να προσαρμοσθεί στα νέα δεδομένα όπως αυτά διαμορφώνονται.

Ο χάρτης της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς έπειτα από λίγα χρόνια θα είναι σημαντικά διαφορετικός από τον σημερινό, καθώς όλοι γνωρίζουμε ότι ο αριθμός των εταιριών που δραστηριοποιούνται μέχρι σήμερα στην Ελλάδα θα περιορισθεί σημαντικά.

Οι υγιείς εταιρίες που επιθυμούν να παραμείνουν στο παιχνίδι θα πρέπει να κάνουν έγκαιρα τις σωστές κινήσεις ώστε να ενισχύσουν τη θέση τους στο νέο τοπίο που διαμορφώνεται.

Ποιες είναι αυτές οι σωστές κινήσεις που θα πρέπει να κάνει μια υγιής μεσαίου μεγέθους ελληνική ασφαλιστική εταιρία προκειμένου να προστατευθεί από τη μεγέθυνση και εξάπλωση των διεθνών ασφαλιστικών ομίλων;

Οι κινήσεις αυτές κατά τη γνώμη μου είναι τρεις:

- Η πρώτη κίνηση είναι να εκσυγχρονισθεί και να προσαρμοσθεί στα νέα δεδομένα της αγοράς δηλ. να αυξήσει την παραγωγικότητά της, να μειώσει το κόστος λειτουργίας της και να προσπαθεί συνεχώς να βελτιώνει τις παρεχόμενες υπηρεσίες προς τους πελάτες και συνεργάτες της.
- Η δεύτερη κίνηση είναι να επιδιώξει μια στρατηγική συμμαχία με ένα μεγάλο ασφαλιστικό ή τραπεζικό οργανισμό.
- Η τρίτη κίνηση είναι να μπορέσει να αντλήσει κεφάλαια μπαίνοντας στο χρηματιστήριο, τα οποία εάν τα επενδύσει σωστά και παραγωγικά θα μπορέσει να αυξήσει την κερδοφορία της.

Η Ευρώπη ΑΕΓΑ έκανε και τις τρεις κινήσεις.

1) Κάνει συνεχείς προσπάθειες να εκσυγχρονισθεί σύμφωνα με τα διεθνή πρότυπα.

Στελεχώθηκε με ένα άριστο και έμπειρο προσωπικό το οποίο αγαπά και φροντίζει για τη συνεχή βελτίωση των προσφερόμενων υπηρεσιών.

2) Η συμμετοχή (30%) της Εθνικής Ασφαλιστικής, μέλους του ομίλου της Εθνικής Τράπεζας, στο μετοχικό κεφάλαιο της «Ευρώπης» είναι ο κατάλληλος στρατηγικός επενδυτής.

Η συνεργία των δύο εταιριών δημιουργεί μεγάλα περιθώρια ανάπτυξης, ιδιαίτερα όσον αφορά στους τομείς βιομηχανικών, εμπορικών και χρηματοοικονομικών κινδύνων.

3) Η «Ευρώπη» έκανε όλες τις απαραίτητες ενέργειες για την είσοδό της στο Χρηματιστήριο.

Υπέβαλε με ανάδοχο την Εθνική Τράπεζα και Σύμβουλο τη «Σίγμα Χρηματιστηριακή» στις 19.1.1999 σχετική αίτηση για την εισαγωγή της στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών.

Ήδη οι αρχές του Χρηματιστηρίου εξετάζουν τον φάκελο της «Ευρώπης» και ευελπιστώ σύντομα η εταιρία να εισαχθεί στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών.

Επ' ευκαιρία, μια που μιλάμε για το Χρηματιστήριο, θα ήθελα να κάνω ιδιαίτερη μνεία για τις προσπάθειες που γίνονται στη Θεσσαλονίκη όσον αφορά την ενίσχυση της θέσης της πόλης και στον τομέα των χρηματοοικονομικών υπηρεσιών, οι οποίες άρχισαν ήδη να αποδίδουν με την ίδρυση του Χρηματιστηριακού Κέντρου Θεσσαλονίκης.

Η εταιρία σκοπεύει να αντλήσει κεφάλαια ύψους περίπου 3 δισ. δρχ. τα οποία προτίθεται να επενδύσει στους παρακάτω τομείς:

1) Στην ίδρυση ή συμμετοχή σε εταιρίες του χρηματοοικονομικού τομέα, όπως εταιρίες Αμοιβαίων Κεφαλαίων, εταιρίες Επενδύσεων Χαρτοφυλακίου, συμμετοχή σε εταιρίες ΑΕΔΑΚ, κ.λπ.

2) Στην αγορά νέων ιδιόκτητων γραφείων

Από αριστερά Τ. Τζιάρας, Ν. Μακρόπουλος και Π. Ψωμιάδης

Ε. Παπατζανάκης, Katleen και Νίκος Μακρόπουλος και Μ. Βουράκης

Ο Κώστας Φιλίππου ανάμεσα στον Νίκο Μακρόπουλο και στον Χρ. Στασινό, Διευθυντή του Υπ/τος Θεσσαλονίκης

Στιγμιότυπο από την κοπή της κορδέλας. Από αριστερά: Ν. Μακρόπουλος, Δ. Μαγκριώτης, Κ. Φιλίππου

Στιγμιότυπο από τον αγιασμό των νέων γραφείων

εκτός των ήδη υπαρχόντων γραφείων σε Αθήνα και Θεσσαλονίκη.
3) Στην αναβάθμιση της μηχανογραφικής υποδομής της και
4) Στην ενίσχυση του ανθρώπινου δυναμικού για τη δημιουργία και ανάπτυξη νέων προϊόντων.
Η εταιρία αποφάσισε, ανεξάρτητα από την είσοδό της στο Χρηματιστήριο, να προχωρήσει στην υλοποίηση μέρους των σχεδίων της, δίνοντας προτεραιότητα στην επέκταση των δραστηριοτήτων της στη Βόρειο Ελλάδα, ιδρύοντας υποκατάστημα στη Θεσσαλονίκη.
Το υποκατάστημα που ήδη άρχισε να λειτουργεί από τις αρχές Νοεμβρίου 2000 ως ανεξάρτητο profit center, έχει στελεχωθεί με έμπειρα και αξιόλογα στελέχη.
Διευθυντής του υποκαταστήματος είναι ο Χρ. Στασινός, ο οποίος έχει μακρόχρονη πείρα στην ασφαλιστική αγορά της Βορείου Ελλάδος.
Εκτός από τον κ. Στασινό, το υποκατάστημα έχει επανδρωθεί με έμπειρο και ικανό προσωπικό το οποίο έχει ως στόχο να εξυπηρετεί καλύτερα τους πελάτες και συνεργάτες του υποκαταστήματος.
Ευχαριστώ επίσης τον γνωστό και έγκριτο ασφαλιστή Μ. Μιχαηλίδη, ο οποίος συνεργάζεται αποκλειστικά με το υποκατάστημα από την αρχή της ιδρύσεώς του, ασφαλίζοντας στην εταιρία μας μεγάλης οικονομικής επιφανείας επιχειρηματίες της Β. Ελλάδος.
Θέλω να διαβεβαιώσω τους πελάτες του που μας τίμησαν με την παρουσία τους στη σημερινή εκδήλωση, τόσο εγώ προσωπικά όσο και η διοίκηση της εταιρίας μας, ότι θα είμαστε πάντα στο πλευρό τους.
Θα ήθελα επίσης να αναφερθώ στις ραγδαίες εξελίξεις και αλλαγές του αντασφαλιστικού χώρου λόγω των μεγάλων καταστροφικών ζημιών που συνέβησαν στον κόσμο τα τελευταία χρόνια (μεγάλες πλημμύρες στη Γαλλία, καταστροφικοί σεισμοί σε Τουρκία και Ελλάδα), οι οποίες έχουν άμεσες επιπτώσεις στην ελληνική ασφαλιστική αγορά.
Οι αντασφαλιστές για να ανανεώσουν τις συμβάσεις επιβάλλουν νέους όρους και απαιτούν σημαντικές αλλαγές που δημιουργούν νέα δεδομένα, όπως:
– αύξηση της ίδιας κράτησης
– μείωση των capacities
– μίνιμουμ καθαρό ασφάλιστρο σεισμού 1,2‰
– σημαντικές απαλλαγές.
Αλλαγές που ούτε τις φανταζόμασταν πριν από λίγα χρόνια.
Αναρωτιέμαι αν έχουμε συνειδητοποιήσει τις επιπτώσεις των αλλαγών αυτών.
Θα ήθελα να αναφερθώ στα αποτελέσματα της «Ευρώπη ΑΕΓΑ» για το 2000 και στις προοπτικές για το 2001.
Τα συνολικά ασφάλιστρα και έσοδα εξ επενδύσεων ξεπέρασαν το 2000 τα 3 δισ. δρχ. και τα καθαρά κέρδη αντίστοιχα ανήλθαν σε 500 εκατ. δραχμές.
Οι προοπτικές για το 2001 είναι η παραγωγή του ομίλου να ανέλθει σε 4 δισ. και τα καθαρά κέρδη να ξεπεράσουν τα 700-800 εκατ. δρχ.
Θα πρέπει να αναφέρω ότι ο κλάδος αυτοκινήτων αντιπροσωπεύει μόνο το 13% της συνολικής παραγωγής του ομίλου, λόγω της συντηρητικής πολιτικής που ακολουθεί εξαιτίας των γνωστών προβλημάτων του κλάδου.
Επ' ευκαιρία είμαι στην ευχάριστη θέση να σας ανακοινώσω ότι η «Ευρώπη» ανέλαβε την ασφαλιστική κάλυψη του Μετρό Θεσσαλονίκης με ποσοστό 30% συνασφαλιστικά με την Generali και τον Φοίνικα, το οποίο ευελπιστώ να ξεκινήσει σύντομα, γεγονός που θα αναβαθμίσει την πόλη και θα αποσυμφορήσει τα έντονα κυκλοφοριακά προβλήματα.
Τέλος, η οικονομική επιφάνεια του ομίλου αποδεικνύεται από το γεγονός ότι ο όμιλος κατέβαλε για το 2000 συνολικές αποζημιώσεις 2 δισ. δρχ., εκ των οποίων η «Ευρώπη» κατέβαλε μόνο για ζημιές συνεπεία του καταστροφικού σεισμού της 9ης Σεπτεμβρίου '99, το ποσό των 1.400 δισ. δρχ.
Θα ήθελα να επισημάνω ότι στην ανάπτυξη της εταιρίας συνέβαλε καθοριστικά η αντασφαλιστική της συνεργασία με τις παγκοσμίως γνωστές αντασφαλιστικές εταιρίες Scor Re, Royal Sun Alliance & Great Lakes (Munich Re), οι οποίες έχουν αξιολογηθεί από τον διεθνούς φήμης οργανισμό αξιολόγησης φερεγγυότητος «Standard & Poors» με τους ανώτατους δείκτες φερεγγυότητος».
Ακολούθησε η ομιλία του Κων/νου Φιλίππου, γενικού διευθυντή της Εθνικής Ασφαλιστικής και αντιπροέδρου του Δ.Σ. της Ευρώπης ΑΕΓΑ, ο οποίος επισήμανε την επιτυχή συνεργασία της Εθνικής Ασφαλιστικής με την Ευρώπη ΑΕΓΑ και ευχήθηκε πρόοδο και ανάπτυξη στο νέο υποκατάστημα.
Τέλος, ο τέως υπουργός Μακεδονίας - Θράκης, βουλευτής Γιάννης Μαγκριώτης, αναφέρθηκε τόσο στην ανάπτυξη και πρόοδο που επιτελείται στη Θεσσαλονίκη και την Ευρώπη ΑΕΓΑ, όσο και στη «συγγενική» σχέση Εθνικής και Ευρώπης ΑΕΓΑ.
Στα εγκαίνια παρέστησαν: Ο τ. υπουργός Βορείου Ελλάδος και βουλευτής Γ. Μαγκριώτης, οι βουλευτές Γ. Ορφανός και Παν. Ψωμιάδης.
– Ο πρόεδρος και δ/νων σύμβουλος της Ευρώπη ΑΕΓΑ Νίκος Μακρόπουλος.
– Εκπρόσωποι της Εθνικής Ασφαλιστικής, η οποία συμμετέχει στο μετοχικό κεφάλαιο της «Ευρώπης» με ποσοστό 30%: Κων/νος Φιλίππου γενικός διευθυντής της Εθνικής Ασφαλιστικής και αντιπρόεδρος του Δ.Σ. της Ευρώπη ΑΕΓΑ, ο Αθ. Ανδρεόπουλος δ/ντής Μεγάλων Πελατών της Εθνικής Ασφαλιστικής και μέλος του Δ.Σ. της Ευρώπη ΑΕΓΑ, καθώς και τα ανώτατα στελέχη της Εθνικής Ασφαλιστικής στη Θεσσαλονίκη Αφεντούλης Πόλκας και Γ. Ιωαηφίδης.
Παρευρέθησαν επίσης γνωστοί επιχειρηματίες της Βορείου Ελλάδος: Γ. Αθανασιάδης (Ελληνικά Κλωστήρια Πέλλης), Γρ. Φιλίππου (Filkeram Johnson), Βύρων Εσκιάδης, γενικός αντιπρόσωπος Βορ. Ελλάδος «Fiat», Αγγ. Παπαϊωάννου, Κ. Χατζηγεωργίου, Φλωρεντίν Τζέκης (Sarah Lawrence), Αριστοτέλης Θωμόπουλος δ/νων σύμβουλος «Capitol», Ιωάν. Λαδένης πρόεδρος «Μινέρβα», Παύλος Μαρκουίζος της ΜΕΒΓΑΛ, Γ. Πενελης καθηγητής Πανεπιστημίου Θεσ/νίκης & αντιπρόεδρος «Εγνατία Οδός», Κων. Τσάμης «Avin Oil», η κ. Στρ. Κεραμιδά του ANTENNA κ.ά.
– τα ανώτατα στελέχη της Eurobank Βορείου Ελλάδος Πέτρος Διαμαντίδης και Ιωάν. Χρυσοστόμου
– τα ανώτατα στελέχη της Ευρώπη ΑΕΓΑ Ιωαν. Αφεντάκης, Κων. Λαγωνίκας, Μανώλης Σιατούνης, Αλέξης Σπηλιόπουλος, καθώς και ο Χρ. Στασινός δ/ντής του υποκ/τος Θεσσαλονίκης
– ο γνωστός πραγματογνώμων Ν. Μάνος
– γνωστοί ασφαλιστές και Brokers, μεταξύ των οποίων οι Μιχ. Μιχαηλίδης, Αφοί Πανταζίδη, Νίκος Μουρτζούκος, Τ. Χατζόπουλος NIMA ΑΕ, Βίβιαν Αναγνώστου, Ν. Κάστρο, Κώστας Παπαδάκης, Αγγ. Νταλιάνη, Ι. Τσάσης της «Eurobrokers», Τριαντ. Τζιάρας, Ε. Παπατζανάκης Ζαννής της ΑΝΑΞ ΑΕ, Φ. Στασινός, Μ. Βουράκης κ.ά.

Η ΕΞΕΙΔΙΚΕΥΜΕΝΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΔΥΝΑΜΗ

Με τριάντα χρόνια ασφαλιστικής εμπειρίας, απόλυτα υγιή οικονομική βάση και ιδιαιτέρως ικανοποιητικούς ρυθμούς ανάπτυξης, η ΕΥΡΩΠΗ Α.Ε.Γ.Α. συνεχίζει την κερδοφόρα πορεία της στην ελληνική ασφαλιστική αγορά.

Ο προσανατολισμός στην κάλυψη των μεγάλων εξειδικευμένων κινδύνων, η άμεση ανταπόκριση στις ανάγκες των συνεργατών και πελατών της προτείνοντας τις πλέον συμφέρουσες και απόλυτα προσαρμοσμένες στα διεθνή πρότυπα ασφαλιστικές λύσεις, η ταχύτητα στη διεκπεραίωση των αποζημιώσεων, καθώς και η συνεχής διεύρυνση των συνεργασιών με έγκυρους ευρωπαϊκούς ασφαλιστικούς και αντασφαλιστικούς οργανισμούς, έκαναν την ΕΥΡΩΠΗ Α.Ε.Γ.Α. μία από τις πλέον αξιόπιστες και ευέλικτες ιδιωτικές ελληνικές ασφαλιστικές εταιρίες.

Δεν είναι λοιπόν τυχαίο ότι η ΕΥΡΩΠΗ Α.Ε.Γ.Α. διαθέτει σήμερα ένα ακόμη ισχυρό πλεονέκτημα, αυτό της συμμετοχής στο μετοχικό της κεφάλαιο, κατά 30%, της ΕΘΝΙΚΗΣ Ασφαλιστικής, της μεγαλύτερης ελληνικής ασφαλιστικής εταιρίας.

Σας προσκαλούμε για Συνεργασία

ΕΥΡΩΠΗ Α.Ε.Γ.Α.

συγγενής εταιρία της ΕΘΝΙΚΗΣ Ασφαλιστικής

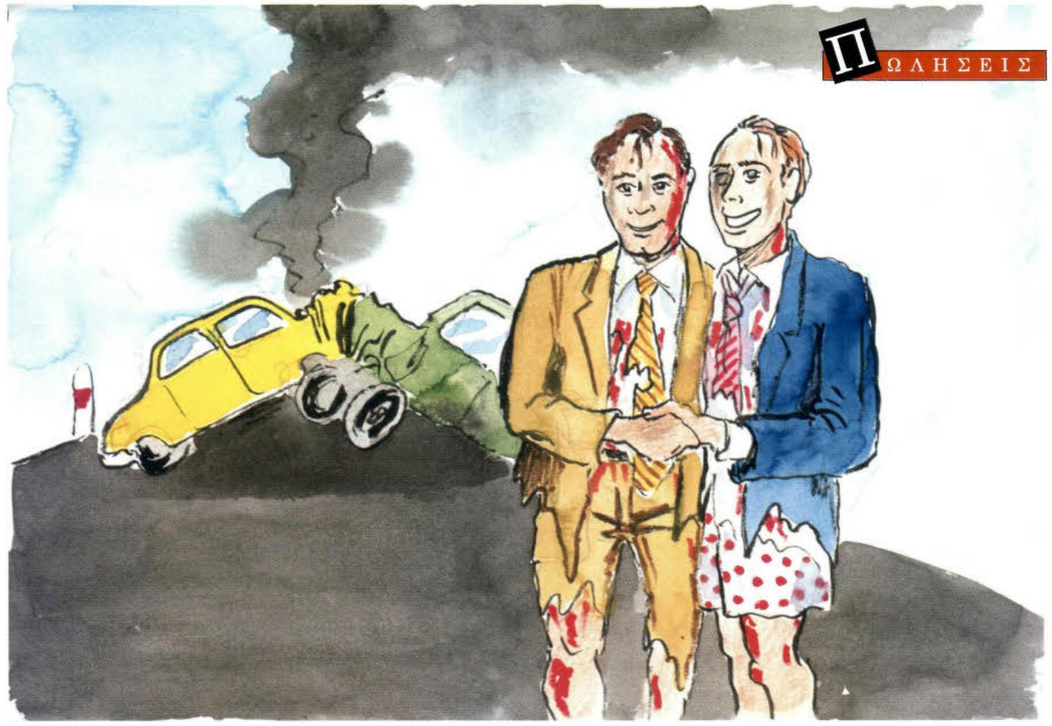
Ασφαλιστικό Συγκρότημα Ν. Α. Μακρόπουλος
Φιλελλήνων 25 - Αθήνα Τ.Κ. 105 57
Τηλ.: (01) 3230707/9, Fax: (01) 3240327

50 +1 ερωτήσεις για όσους πωλούν Ασφάλειες Αυτοκινήτων

Όσοι δυσκολεύονται να απαντήσουν ή δεν γνωρίζουν τι είναι σωστό ή λάθος, να διαβάσουν το χρήσιμο βιβλίο του Δημήτρη Πάτρα «Ασφάλιση Αυτοκινήτου» που εξέδωσε το ΕΙΑΣ (2001) και αξίζει πολλών συγχαρητηρίων. Τηλ.: 6191111.

ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ

1. Στις προαιρετικές καλύψεις του συμβολαίου αυτ/του ισχύει η υπασφάλιση; Και σε ποιες; Προσδιορίσατε την έννοια της υπασφάλισης.
2. Τι περιλαμβάνει η κάλυψη της Αστικής Ευθύνης έναντι τρίτων με βάση το ΠΔ 264;
3. Τι σημαίνει αντικειμενική ευθύνη και σε ποιες κατηγορίες διακρίνεται;
4. Η ασφαλιστική εταιρία σε περίπτωση Ολικής Κλοπής είναι υποχρεωμένη να καταβάλλει το ποσό της Ολικής Κλοπής, που είναι γραμμένο στο Ασφαλιστήριο Συμβόλαιο; Αιτιολογείστε την απάντησή σας.
5. Οι ζημιές πυρκαϊάς που προκαλούνται στο αυτοκίνητο από τρομοκρατικές οργανώσεις σε ποια περίπτωση καλύπτονται από το ασφαλιστήριο συμβόλαιο με κάλυψη Πυρός;
6. Αν αυτοκίνητο με κάλυψη ολικής κλοπής κλαπεί και βρεθεί μέσα στις 90 ημέρες, ο ασφαλισμένος δικαιούται να ζητήσει την αποζημίωση κλοπής;
7. Τα ζημιωθέντα πρόσωπα έχουν τη δυνατότητα να ασκήσουν απ' ευθείας αγωγή εναντίον της ασφαλιστικής εταιρίας και μέχρι ποίου ποσού;
8. Ποια είναι τα απαραίτητα εκείνα στοιχεία, ώστε ένα όχημα να χαρακτηρίζεται αυτοκίνητο;
9. Ασφαλιζόμενος που γεννήθηκε 14 Απριλίου '76 και απέκτησε επαγγελματική άδεια οδήγησης στις 17 Αυγούστου '96. Τι επασφάλιστρο θα του επιβληθεί στο ασφαλιστήριο συμβόλαιο, αν ασφαλιστεί σήμερα και μέχρι πότε; Αιτιολογήσατε την απάντηση.
10. Ποιοι δικαιούνται έκπτωση λόγω ιδιότητας και σε τι ποσοστό συνίσταται;
11. Τι θεωρείται «ζημιά» για την ασφαλιστική εταιρία για την εφαρμογή του Bonus-Malus;
12. Κατά τη διάρκεια κλοπής ο κλέφτης αφαίρεσε τα καθίσματα, το τιμόνι, την τσάντα του οδηγού και μία σκάρα αποσκευών. Ποια από αυτά τα αντικείμενα καλύπτονται στη μερική κλοπή;
13. Ποιοι δεν αποζημιώνονται από το Ασφαλιστήριο συμβόλαιο στην Αστική Ευθύνη, παρά το γεγονός ότι υπέστησαν ζημιά;
14. Αναφέρατε τις περιπτώσεις ζημιών που καλύπτονται από το Επικουρικό Κεφάλαιο.
15. Καλύπτονται οι συνεπιβαίνοντες σε περίπτωση κλοπής του αυτοκινήτου;
16. Η ψυχική οδύνη και η ηθική βλάβη περιλαμβάνονται στην ασφαλιστική κάλυψη της αστικής ευθύνης έναντι τρίτων λόγω σωματικών βλαβών ή ζημιών σε πράγματα;
17. Σε περίπτωση μεταβολής της κυριότητας ή κατοχής του αυτοκινήτου, πότε επέρχεται η αυτοδίκαια λύση της ασφαλιστικής σύμβασης;
18. Ποια είναι η μεγαλύτερη έκπτωση λόγω μη ζημιάς και η μεγαλύτερη επιβάρυνση σε περίπτωση ζημιάς και σε ποιες καλύψεις υπολογίζονται;
19. Σημειώσατε τις άμεσες ζημιές που καλύπτονται στην κάλυψη πυρός αυτοκινήτων.
20. Ποιες είναι οι προϋποθέσεις για καταβολή της αποζημίωσης στην κάλυψη Ολικής Κλοπής που μπορεί να ζητήσει ο ασφαλιστής, για να την καταβάλει;
21. Είναι υποχρεωτική η ασφάλιση των αυτομάτων μοτοποδηλάτων με βάση το ΝΔ 489/76; Αιτιολογήσατε την άποψή σας.
22. Πώς και από ποιους θα πληρωθεί ποσό που ορίζεται σε δικαστική απόφαση, η οποία καθορίζει να καταβληθούν σωματικές βλάβες 200 εκ. και υλικές ζημιές 37 εκ.; Το ασφαλιστήριο συμβόλαιο περιλαμβάνει Αστική Ευθύνη προς τρίτους με σωματικές βλάβες 150, υλικές ζημιές 30;
23. Τι σημαίνει συμβατική και εξωσυμβατική ευθύνη και σε ποιες μορφές διακρίνεται η εξωσυμβατική ευθύνη;
24. Σε μερική καταστροφή αυτοκινήτου από φωτιά, που δεν είναι ασφαλισμένο στην πραγματική του αξία, θα πληρωθεί στο ακέραιο η μερική ζημιά; Αιτιολογήστε την απάντησή σας.
25. Ζημιά από πυρκαϊά προκαλείται στο ίδιο το αυτοκίνητο με οδηγό κάτω των 23 ετών, χωρίς να έχει καταβληθεί επασφάλιστρο. Η εταιρία με ποιες προϋποθέσεις θα πληρώσει τη ζημιά;



26. Ιδιοκτήτης 7 αυτοκινήτων ασφάλισε σε δύο ασφαλιστικές εταιρίες 3 και 4 αυτοκίνητα αντίστοιχα. Δικαιούται ομαδική έκπτωση;
27. Σημειώσατε τις έμμεσες ζημιές που καλύπτονται στην κάλυψη πυρός αυτοκινήτων.
28. Ποια είναι τα ερωτήματα, για τα οποία θα πρέπει ο διακανονιστής να αναζητήσει απαντήσεις κατά τη μελέτη του φακέλου (πραγματογνωμοσύνης, Ασφαλιστηρίου Συμβολαίου και λοιπών εγγράφων);
29. Ποια είναι η κλίμακα των εκπτώσεων στην ομαδική ασφάλιση;
30. Ποια είναι τα απαραίτητα συνήθως στοιχεία για την κοστολόγηση των ασφαλίστρων κάθε αυτοκινήτου;
31. Τι σημαίνει και πού ισχύει η Αρχή του ενιαίου ασφαλίστρου;
32. Τι υποχρεούται να πράξει κάθε οδηγός/ασφαλισμένος που εμπλέκεται σε τροχαίο ατύχημα και προξένησε βλάβη σε πρόσωπα ή σε πράγματα (βάσει του ΚΟΚ);
33. Αναφέρατε τις ειδικές εξαιρέσεις της κάλυψης ιδίων ζημιών (ΜΙΚΤΗ).
34. Ποιος είναι ο χρόνος παραγραφής αξιώσεων που πηγάζουν από την ασφαλιστική σύμβαση βάσει του Ν2496/97;
35. Ποια είναι τα αποτελέσματα της μεταβολής κυριότητας - κατοχής του αυτοκινήτου;
36. Τι σημαίνει αντικειμενική ευθύνη και σε ποιες κατηγορίες διακρίνεται;
37. Με την πράσινη κάρτα τι ασφαλίζεται;
38. Αναφέρατε τις εξαιρέσεις της ολικής κλοπής.
39. Αναφέρατε τις βασικές αιτίες πρόκλησης ζημιών, οι οποίες καλύπτονται από την κάλυψη ιδίων ζημιών.
40. Στις συμπληρωματικές καλύψεις του συμβολαίου αυτ/των μετά από πληρωμή αποζημίωσης γι' αυτές, αφαιρούμε το ποσό της καταβολής; Αν ναι, συμβαίνει το ίδιο και στην Αστική Ευθύνη;
41. Ποιες ζημιές καλύπτει η κάλυψη της μερικής κλοπής;
42. Ποιες είναι οι προϋποθέσεις παροχής της έκπτωσης λόγω ομαδικής ασφάλισης;
43. Ποιοι δεν θεωρούνται τρίτοι με βάση το άρθρο 4 του ΠΔ264;
44. Σημειώσατε τις έμμεσες ζημιές που καλύπτονται στην κάλυψη πυρός αυτοκινήτων.
45. Ποια είναι τα ασφαλισμένα πρόσωπα στην κάλυψη Αστικής Ευθύνης στις ασφαλίσεις αυτοκινήτου;
46. Τι ισχύει για το περιεχόμενο των όρων Αστικής Ευθύνης και συμπληρωματικών καλύψεων αυτοκινήτου μετά την εφαρμογή του νόμου 2496/97 (επικρατούσα άποψη).
47. Ορίσατε την έννοια του ποσοστού ζημιάς (Loss ratio). Προσδιορίσατε τις έννοιες των ζημιών και των ασφαλίστρων που αναφέρονται στο Loss ratio.
48. Στη μερική κλοπή ποιο είναι το αντικείμενο ασφάλισης και ποια τεμάχια ή εξαρτήματα του αυτοκινήτου καλύπτονται;
49. Σε μερική καταστροφή αυτοκινήτου από φωτιά, που δεν είναι ασφαλισμένο στην πραγματική του αξία, θα πληρωθεί στο ακέραιο η μερική ζημιά; Αιτιολογήστε την απάντησή σας.
50. Ο κλέφτης παίρνει το αυτ/τό σας και προκαλεί σωματικές βλάβες σε τρίτο. Η κάλυψη των ζημιών του τρίτου παρέχεται από την κάλυψη της Ολικής Κλοπής; Αν όχι, αναφέρατε συγκεκριμένα από ποια κάλυψη.
51. Τι σημαίνει αναστολή ασφάλισης, για ποιους λόγους και για πόσο χρονικό διάστημα χορηγείται;

ΠΩΛΗΣΕΙΣ

Διαρκής σχέση με τον πελάτη

Οι τρεις φάσεις του προγράμματος εξυπηρέτησης

Η υποχρέωση για εξυπηρέτηση αρχίζει με την πρώτη επαφή με τον υποψήφιο πελάτη, συνεχίζεται σε όλη τη διάρκεια της ζωής του συμβολαίου, και συχνά συνεχίζεται και μετά τη λήξη του συμβολαίου.

Η εξυπηρέτηση είναι ένα αδιάσπαστο κομμάτι του κύκλου των πωλήσεων και περιέχει αυτά τα γενικά και ειδικά στοιχεία:

Γενικά

1. Ένα πρόγραμμα συνεχούς εξυπηρέτησης δομημένο για να σας παρέχει επαφές με όλους τους πελάτες σας.
2. Ένα πρόγραμμα συνεχούς αυτοεξέλιξης μέσω εκπαίδευσης, μέσω επαφών με άλλους ασφαλιστές, και μέσω της συνειδητοποίησης των κοινωνικών αλλαγών που επηρεάζουν τους πελάτες σας.

Ειδικά

1. Μια πλήρης ανάλυση των αναγκών των πελατών σας προσδιορίζοντας τα προβλήματα.
2. Μια σαφής, κατανοητή εξήγηση όλων των δυνατών λύσεων σε αυτά τα προβλήματα.
3. Πλήρης καθοδήγηση για την επιλογή της καλύτερης δυνατής λύσης.
4. Πλήρης ικανοποίηση όλων των απαιτήσεων και λεπτομερειών.
5. Συνεχής επαφή με τον πελάτη.

Τα περισσότερα από αυτά τα στοιχεία αυτοεξηγούνται και είναι αναπόσπαστο μέρος του κύκλου των πωλήσεων.

Το ένα στοιχείο που δεν καλύπτεται είναι το συνεχές πρόγραμμα εξυπηρέτησης που είναι δομημένο για να παρέχει συνεχή επαφή με όλους τους πελάτες σας. Ένα τέτοιο πρόγραμμα είναι απαραίτητο διότι χωρίς αυτό, οι προσπάθειές σας για εξυπηρέτηση θα βασίζονται σε μια τυχαία βάση, κάτι το οποίο έρχεται σε αντίθεση με τη φιλοσοφία της υποχρέωσης για εξυπηρέτηση. Στις επόμενες σελίδες, θα βρείτε ένα δείγμα ενός «προγράμματος τριών φάσεων», με συγκεκριμένες προτάσεις για να διατηρείτε συνεχή επαφή.

ΠΡΩΤΗ ΦΑΣΗ: ΚΑΘΟΡΙΣΤΕ ΤΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΣΑΣ

Η υποχρέωση για εξυπηρέτηση αρχίζει τη στιγμή που βάζετε σε δράση τη διαδικασία πώλησης, αλλά παίρνει νόημα τη στιγμή της παράδοσης του συμβολαίου. Εκείνη τη στιγμή εξηγείτε τις καλύψεις του προγράμματος. Συγκεκριμένα, τι θα συμβεί αν ο πελάτης πεθάνει, τι θα συμβεί αν ο πελάτης ζήσει, τι θα συμβεί αν ο πελάτης σταματήσει να πληρώνει τα ασφάλιστρα και πώς πρέπει να πληρώνονται τα ασφάλιστρα.

Επίσης, πρέπει να γίνει ακόμη μια πώληση πριν ολοκληρώσετε τη συνέντευξη παράδοσης, συγχαρείτε τον πελάτη και αποχωρήσετε: Πρέπει να πουλήσετε την προσωπική σας εξυπηρέτηση. Αυτός είναι ο μόνος παράγοντας που κάνει το συμβόλαιό σας μοναδικό, μια καλύτερη αγορά από αυτήν που θα έκανε ο πελάτης σας αλλού. Πείτε στον πελάτη σας ότι υπάρχει μια ακόμη παροχή που θα έχει αγοράζοντας αυτό το συμβόλαιο. Αλλά είναι μια παροχή που δεν βρίσκεται στο ίδιο το συμβόλαιο. Αυτή η παροχή είναι η εξυπηρέτησή σας. Δεσμευτείτε. Πείτε στον πελάτη σας ότι τουλάχιστον μια φορά το χρόνο θα τον επισκέπτεστε για να εξετάσετε προσεκτικά το ασφαλιστικό του πρόγραμμα. Πολλοί καλοί ασφαλιστές καθορίζουν την ακριβή ημερομηνία αυτής της επίσκεψης πριν κλείσουν τη συνέντευξη.

Είναι σημαντικό ο/η σύζυγος του πελάτη σας να καταλάβει το ασφαλιστικό πρόγραμμα και την ανάγκη γι' αυτό. Ο/η σύζυγος μπορεί να παίξει σημαντικό ρόλο στις οικονομικές αποφάσεις της οικογένειας.

Μην ξεχνάτε να ευχαριστείτε τους πελάτες σας για την εμπιστοσύνη που σας έδειξαν και να τους συγχαίρετε για τη σοφή αγορά τους. Ίσως χρειάζονται τη διαβεβαίωση ότι έκαναν το σωστό αγοράζοντας ασφάλεια ζωής. Σε αυτό το σημείο, ξανά, είναι η ευκαιρία να εξηγήσετε την ανάγκη όπως και τη μελλοντική εξυπηρέτηση.

Μετά τη συνάντηση παράδοσης του συμβολαίου, ένα μικρό ευχαριστήριο σημείωμα μπορεί να σας βοηθήσει στη συνεχή επαφή. Ένα τέτοιο σημείωμα μπορεί να λέει:

Αγαπητέ (Όνομα ασφαλισμένου),

Σας συγχαίρω για την απόφασή σας να εγγυηθείτε το οικονομικό μέλλον της οικογένειάς σας μέσω εμού και της εταιρίας μου.

Ελπίζω και θα προσπαθήσω να έχουμε μια στενή συνεργασία ώστε πάντα το συμβόλαιό σας να καλύπτει τις πραγματικές σας ανάγκες.

Αν μπορώ να σας φανώ χρήσιμος σε οτιδήποτε, μη διστάσετε να μου τηλεφωνήσετε.

Φιλικά,

ΔΕΥΤΕΡΗ ΦΑΣΗ: ΔΙΑΤΗΡΗΣΤΕ ΤΗΝ ΕΠΑΦΗ

Το όνομα του υποψήφιου που έγινε πελάτης, πρέπει τώρα να καταχωρισθεί σε ένα ευκολόχρηστο, αυτόματο σύστημα εξυπηρέτησης. Για παράδειγμα, ένα σύστημα έχει δύο καρτέλες αρχείου –μια κύρια καρτέλα που αρχειοθετείται αλφαβητικά με βάση το όνομα του ασφαλισμένου και μια άλλη καρτέλα που αρχειοθετείται με βάση το μήνα που πρέπει να γίνει η επόμενη επαφή.

Αυτή η δεύτερη καρτέλα περιέχει πληροφορίες που μάθατε για τον πελάτη σας, οι οποίες θα σας δώσουν την ευκαιρία να έρχεστε σε επαφή μαζί του διάφορες στιγμές το χρόνο. Αυτές οι στιγμές μπορεί να είναι:

– Ημερομηνίες γεννήσεων - οποιωνδήποτε μελών της οικογένειας.

– Επέτειος του συμβολαίου - ευχαριστήρια και συγχαρητήρια.
– Επέτειος γάμου.
– Εποχιακά δώρα - αν γνωρίζετε τα ενδιαφέροντα του πελάτη σας, μπορείτε να του στέλνετε εποχιακές υπενθυμίσεις όπως το ποδοσφαιρικό πρόγραμμα ενός μήνα, την πρόσκληση σε μια καλοκαιρινή επίδειξη μόδας κ.λπ.

Εκτός από τις εποχιακές υπενθυμίσεις, υπάρχουν πολλές ακόμη ευκαιρίες για να έρθετε σε επαφή με τον πελάτη σας.
– Στείλτε του αποκόμματα εφημερίδων που αφορούν τα επαγγελματικά του ενδιαφέροντα, τα χόμπι του, ή άλλες δραστηριότητες στις οποίες μετέχει.
– Στείλτε του την ετήσια έκθεση αποτελεσμάτων της εταιρίας σας.
– Στείλτε στον πελάτη σας μια κάρτα όταν λείπετε σε ταξίδι.
– Στείλτε τα συγχαρητήρια σας όταν πάρει προαγωγή.

Τα δώρα

Ίσως να μην το θεωρείτε μέρος της εξυπηρέτησης, αλλά στέλνοντας δώρα στους πελάτες σας κερδίζετε τρία σημαντικά πράγματα τα οποία εκείνοι τα θεωρούν εξυπηρέτηση και τους υπενθυμίζουν ότι είστε ο ασφαλιστής τους.
1. Σας βοηθάει να κρατάτε επαφή.
2. Τους δίνετε σημασία.
3. Τους επιτρέπει να ξέρουν ότι είστε στη δουλειά.

Οτιδήποτε και αν στείλετε σαν δώρο, έχετε πάντα στο νου αυτούς τους κανόνες.

Στείλτε κάτι προσωπικό.

Στείλτε κάτι χρήσιμο. Ένα δώρο είναι πεταμένα λεφτά αν δεν του δώσει σημασία αυτός που το παίρνει.

Κρατάτε τακτική αλληλογραφία.

Αν είναι δυνατό και καλόγουστο, στείλτε κάτι με το όνομά σας επάνω του. Σε ένα ημερολόγιο, σπίρτα, ένα σημειωματάριο, ένα στυλό ή μολύβι μπορεί εύκολα να τυπωθεί το όνομά σας χωρίς να καταστραφεί το δώρο.

ΤΡΙΤΗ ΦΑΣΗ: Η ΕΤΗΣΙΑ ΕΠΙΣΚΕΨΗ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗΣ

Τουλάχιστον μια φορά το χρόνο, πρέπει να προγραμματίζετε μια επίσκεψη εξυπηρέτησης σε όλους τους πελάτες σας. Πρέπει να καθορίζετε την ημερομηνία αρκετό καιρό πριν, και πρέπει να τηλεφωνείτε στον πελάτη για να επιβεβαιώσετε την ημερομηνία και να καθορίσετε την ώρα για την επίσκεψή σας. Εκτός από τις ευκαιρίες πώλησης που μπορεί να υπάρχουν σε μια τέτοια ετήσια επίσκεψη, τι θα μπορούσατε να πείτε και να κάνετε για να έχει νόημα αυτή η επίσκεψη;

Η παρακάτω κατάσταση ελέγχου μπορεί να χρησιμοποιηθεί σαν ξεκίνημα. Δεν περιέχει τα πάντα, ούτε ισχύει εξ ολοκλήρου για κάθε πελάτη, αλλά περιέχει τις βασικές ερωτήσεις που χρειάζονται απάντηση κάθε χρόνο. Φυσικά η γνώση σας για τον πελάτη θα καθορίσει τον τόνο της συνέντευξης.

Κατάσταση επίσκεψης εξυπηρέτησης

1. Λεπτομέρειες

Είναι όλα τα ονόματα, οι διευθύνσεις και οι ημερομηνίες πλήρη και ακριβή; Η αλληλογραφία φθάνει στον πελάτη τακτικά;

2. Ηλικίες

Είναι οι ηλικίες όλων των ασφαλισμένων μελών της οικογένειας εξακριβωμένες;

3. Χρηματική ρευστότητα και ύψος μερισμάτων

Γνωρίζει ο πελάτης σας ακριβώς πού βρίσκεται από άποψη χρηματικής ρευστότητας και του ύψους των μερισμάτων; Μήπως θα τον συνέφερε κάποια αλλαγή;

4. Δικαιούχοι

Μήπως ο πελάτης σας άλλαξε δικαιούχους έπειτα από αλλαγή στην οικογενειακή του κατάσταση; Είναι αυτοί οι δικαιούχοι σε όλα τα συμβόλαια;

5. Τρόποι πληρωμής

Οι διακανονισμοί για τον τρόπο πληρωμής ικανοποιούν τον πελάτη;

6. Υπάρχοντα συμβόλαια

Τι γίνεται με τα υπάρχοντα συμβόλαια με την εταιρία σας ή με άλλη εταιρία; Μήπως κάτι δεν έχει διευκρινιστεί; Θυμάται ο πελάτης σας τις ανάγκες που καλύπτει το συμβόλαιό του; Μήπως χρειάζονται ξανά επεξήγηση τα συμβόλαια;

7. Επάρκεια των παρόντων συμβολαίων

Μήπως με τις αλλαγές στην οικονομική κατάσταση του πελάτη σας οι υπάρχουσες καλύψεις είναι ανεπαρκείς; Η κάλυψη για απώλεια εισοδήματος μπορεί να του αντικαταστήσει ακόμη το χαμένο του εισόδημα; Μήπως ο πελάτης μετακόμι-

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 μεγαλύτερους και πιό αξιόπιστους χρηματοπιστωτικούς Ομίλους της Ελλάδας.

Αν θέλετε να κάνετε καριέρα στον χώρο των ασφαλειών τότε η **International Life** είναι αναμφισβήτητα 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

M - M ADVERTISING

σε σε καινούργιο, ακριβότερο σπίτι;

8. Επαγγελματική κατάσταση

Είχε ο πελάτης επαγγελματική συμβουλή για το πώς να ενσωματώσει τα επαγγελματικά του συμφέροντα σε μια γενική οικονομική εικόνα; Τα συμφέροντα της οικογένειάς του είναι προστατευμένα;

9. Αφαίρεση των πρόσθετων

Έχει γίνει καμιά προσπάθεια να ελαττωθούν ή να αφαιρεθούν πρόσθετα ασφάλιστρα που πληρώνει ο πελάτης;

10. Υπαλληλικές παροχές

Συνέβη τίποτε που να επηρεάζει τις ομαδικές καλύψεις του πελάτη σας; Η προσωπική ασφάλιση αντιπροσωπεύει ακόμη τις ανάγκες του;

11. Διαθήκη

Έχει ο πελάτης σας διαθήκη; Η σύζυγος έχει διαθήκη; Είναι ενημερωμένες; Ο εκτελεστής της διαθήκης είναι ακόμη εν ζωή;

Μήπως κάποια αλλαγή σε πιο συχνή ή λιγότερο συχνή πληρωμή ασφαλίστρων θα βοηθούσε στον προϋπολογισμό του πελάτη σας;

12. Αλλαγή όρων

Μήπως πρέπει να αλλάξουν κάποιοι όροι του ασφαλιστηρίου;

13. Έλεγχος παλαιών συμβολαίων;

Έχει ακυρώσει ο πελάτης κανένα συμβόλαιο; Έχει κανένα ακυρωμένο συμβόλαιο κάποια αξία σήμερα;

14. Συμπληρωματικοί όροι

Θέλει ο πελάτης καμία πρόσθετη παροχή στο συμβόλαιό του, όπως αποζημίωση ανικανότητας, σύνταξη, απώλεια εισοδήματος;

15. Ασφαλιστικά δάνεια

Εάν υπάρχει ασφαλιστικό δάνειο, έχει καταλάβει ο πελάτης ότι δανειζόμενος χρήματα έναντι ενός συμβολαίου, ελαττώνει τις οικονομικές παροχές του συμβολαίου του;

16. Πρόσθετες καλύψεις

Μήπως ο πελάτης χρειάζεται καμία πρόσθετη κάλυψη στο συμβόλαιό του;

17. Κοινός κίνδυνος

Έχει προβλεφθεί η πιθανότητα κοινού κινδύνου που θα σκότωνε και τους δύο γονείς και θα δημιουργούσε προβλήματα και καθυστερήσεις στην αποζημίωση του συμβολαίου;

18. Μεταφορά ομαδικής

Υπάρχει κανένας λόγος να μεταφερθεί η ομαδική ασφάλεια στη σύζυγο του πελάτη;

Προετοιμασία για τους επιζώντες

Ένα μέρος κάθε ετήσιας επίσκεψης πρέπει να αφιερώνεται στην προετοιμασία των επιζώντων, αν κάποιος από την οικογένεια πεθάνει και κυρίως αν πεθάνει ο οικονομικός στυλοβάτης.

- Είναι όλα τα έγγραφα σε τάξη και ενημερωμένα; Γνωρίζει η σύζυγος του πελάτη πού θα βρει τα παρακάτω;

Διαθήκη
Τραπεζικά βιβλιάρια
Ασφαλιστήρια συμβόλαια
Κλειδί θυρίδας χρηματοκιβωτίου
Συμβόλαια σπιτιού
Ληξιαρχική πράξη γάμου
Τραπεζικά έγγραφα
Ληξιαρχικές πράξεις γεννήσεως

- Γνωρίζει η σύζυγος του πελάτη τα ονόματα των παρακάτω συμβολαίων;

Εσάς, του ασφαλιστή
Του συμβούλου επενδύσεων
Του τραπεζίτη
Του δικηγόρου
Του λογιστή

- Γνωρίζει η σύζυγος για τις οικονομικές υποθέσεις της οικογένειας, για την αξία των περιουσιακών στοιχείων τους;
- Γνωρίζει η σύζυγος τους όρους, τις καλύψεις και οικονομικές παροχές του συμβολαίου ζωής ή άλλων συμβολαίων όπως πυρός, κλοπής, αυτοκινήτου κ.λπ.;
- Αν ο πελάτης πέθαινε απόψε, θα μπορούσαν οι επιζώντες να αντιμετωπίσουν το κόστος της κηδείας, τους φόρους, τα ιατροφαρμακευτικά έξοδα, τα δάνεια, τα έξοδα διατροφής, στέγης, ένδυσης, τους λογαριασμούς, τα έξοδα εκπαίδευσης και όλα τα άλλα διάφορα έξοδα;
- Αν ο πελάτης πέθαινε απόψε, θα γνώριζαν οι επιζώντες πόσα χρήματα να περιμένουν από την ασφάλεια ζωής, από το ταμείο ασφάλισης της εργασίας του, από προμήθειες που του οφείλονται, από άλλες πηγές;

Έχετε αναλογιστεί ποτέ πόσο θα εκτιμούσατε το γεγονός αν ο γιατρός σας, σας τηλεφωνούσε τακτικά για να σας ρωτήσει πώς αισθάνεστε; Ή αν ο δικηγόρος σας σάς τηλεφωνούσε κάθε τόσο για να ρωτήσει πώς τα πάτε; Ή αν το άτομο που σας πούλησε το αυτοκίνητό σας περνούσε κάθε τόσο να του κάνει ένα πλήρες σέρβις; Είναι απίστευτο, αλλά κανείς δεν σας παρέχει τέτοιου είδους εξυπηρέτηση εκτός από τον ασφαλιστή. Είναι μια λειτουργία της καριέρας των πωλήσεων ασφαλειών ζωής που τις κάνει μοναδικές.

Και εξάλλου η εξυπηρέτηση δεν είναι δρόμος μονής κατευθύνσεως. Οι ικανοποιημένοι από την εξυπηρέτησή σας ασφαλισμένοι θα σας ξεπληρώσουν με συστάσεις που θα διευκολύνουν την προσέγγιση νέων υποψηφίων πελατών, πράγμα που θα αυξήσει τις πωλήσεις σας.

Η σημαντική ερώτηση στην οποία πρέπει να απαντήσετε είναι: Πόση εξυπηρέτηση είναι αρκετή; Μόνο εσείς μπορείτε να απαντήσετε σ' αυτή την ερώτηση. Ένα από τα δυσκολότερα μέτρα του επαγγέλματός σας είναι ο καθορισμός της σωστής ισορροπίας μεταξύ της ανάπτυξης αγοράς νέων υποψηφίων πελατών και της εξυπηρέτησης των παλαιών. Η εξυπηρέτηση δεν μπορεί να χρησιμοποιηθεί σαν δικαιολογία για να αποφύγετε να αναπτύσσετε κύκλο νέων πελατών.

Τέλος, τέσσερις σημαντικοί κανόνες για να σας καθοδηγούν στη διαδικασία εξυπηρέτησης:

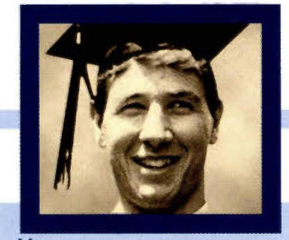
1. Να είστε ειλικρινής.
2. Αν υπόσχεστε κάτι, κάντε το.
3. Και εσείς και ο πελάτης σας πρέπει να κερδίζετε από τη συνάντηση.
4. Εξυπηρετείτε τους πελάτες σας συνέχεια, τακτικά και έξυπνα.

Πηγή: LIMRA

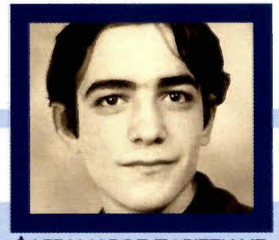
STARR FOUNDATION
ΥΠΟΤΡΟΦΙΕΣ ΓΙΑ ΤΑ ΠΑΙΔΙΑ ΤΩΝ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ

ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ ΜΑΝΔΗΛΑΣ
MASTER'S IN ENGINEERING SCIENCE
ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΟΞΦΟΡΔΗΣ

ΑΓΑΘΗ ΚΑΣΤΡΙΝΑΚΗ
ΙΑΤΡΙΚΗ
ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΦΡΑΝΚΦΟΥΡΤΗΣ


ΧΡΥΣΑΝΘΟΣ ΔΕΛΛΑΡΟΚΑΣ
ΗΛΕΚΤΡΟΝ. ΜΗΧΑΝΙΚΟΣ - COMPUTER SCIENCE
M.I.T., ΒΟΣΤΩΝΗ

ΑΝΑΣΤΑΣΙΑ-ΠΑΝΑΓΙΩΤΑ ΚΟΡΟΛΗ
ΜΕΤΑΦΡΑΣΗ - ΔΙΕΡΜΗΝΕΙΑ
ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ NANTERRE, ΠΑΡΙΣΙ


ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ ΠΑΡΙΣΣΙΔΗΣ
ΦΥΣΙΚΟΣ
ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ

Στηρίζουμε τις προσδοκίες για το μέλλον της νέας γενιάς

Πέρα από τη διαρκή μας φροντίδα για την επαγγελματική εξέλιξη των Συνεργατών μας, στηρίζουμε έμπρακτα και τις προσδοκίες τους που αφορούν την οικογένειά τους.

Η αντίληψη αυτή υλοποιείται και μέσω του θεσμού των υποτροφιών που παρέχει το Starr Foundation, το οποίο ανήκει στον Όμιλο του American International Group, Inc. (AIG).
Έτσι, εδώ και πολλά χρόνια έχει δοθεί η ευκαιρία σε χιλιάδες παιδιά Συνεργατών μας σε όλο τον κόσμο να σπουδάσουν στον τομέα της επιλογής τους, στη χώρα τους ή στο εξωτερικό.

Σήμερα στην Ελλάδα, δεκάδες επιτυχημένοι επαγγελματίες έχουν αξιοποιήσει την υποστήριξη της ALICO AIG Life. Γιατί πάντα επιδιώκουμε να εφαρμόσουμε στην πράξη την πρωτοποριακή μας αντίληψη που εκδηλώνεται με αφοσίωση και σεβασμό στις ανθρώπινες αξίες.

alico AIG Life
Η ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΤΗΣ ΖΩΗΣ ΣΑΣ

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

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟ ΚΥΠΡΟΥ

29η ετήσια γενική συνέλευση

Πραγματοποιήθηκε η 29η ετήσια γενική συνέλευση του Ασφαλιστικού Ινστιτούτου Κύπρου στις 2 Ιουλίου 2001, στο Διεθνές Συνεδριακό Κέντρο, στην παρουσία της Εφόρου Ασφαλειών Βικτώριας Νάταρ, γενικών διευθυντών των ασφαλιστικών εταιριών και των μελών του Ινστιτούτου στελεχών της ασφαλιστικής βιομηχανίας της Κύπρου. Χαιρετισμό απηύθυνε η Έφορος Ασφαλειών κα Νάταρ και ο πρόεδρος του Ασφαλιστικού Ινστιτούτου Κύπρου Δημήτρης Καλλέργης, ο οποίος αναφέρθηκε στις δραστηριότητες του Ινστιτούτου κατά τη χρονιά που πέρασε και στη σημαντική προσφορά του Ινστιτούτου στον τομέα Εκπαίδευσης και Επιμόρφωσης των ανθρώπων της ασφαλιστικής βιομηχανίας του τόπου μας.

Το νέο διοικητικό συμβούλιο του Ασφαλιστικού Ινστιτούτου Κύπρου

Κατά τη διάρκεια της γενικής συνέλευσης, τελέστηκαν και οι αρχαιρεσίες προς ανάδειξη των νέων μελών του Διοικητικού Συμβουλίου, τα οποία καταρτίστηκαν σε σώμα ως ακολούθως:
Πρόεδρος: Δημήτρης Καλλέργης, Αντιπρόεδρος: Στέλιος Τραχωνίτης, Γραμματέας: Σώτος Κυριακίδης, Ταμίας: Χαράλαμπος Χαμπουρής, Εκπρόσωπος Συνδέσμου Ασφαλιστικών Εταιριών: Ανδρέας Χαραλαμπίδης, Σύμβουλοι: Μανώλης Ιωαννίδης, Μιχάλης Μιχαήλ, Δημήτρης Πεχλιβάνης, Παναγιώτης Χατζήπαναγη, Σκεύη Χριστοδούλου.

Απονομές διπλωμάτων και βραβείων

Σε ειδική εκδήλωση μέσα στο πλαίσιο της 29ης ετήσιας γενικής συνέλευσης του Ασφαλιστικού Ινστιτούτου Κύπρου, απονεμήθηκαν διπλώματα στα μέλη του Ασφαλιστικού Ινστιτούτου που πέτυχαν στις εξετάσεις για την απόκτηση του Πιστοποιητικού Ασφαλιστικών Σπουδών, καθώς επίσης και βραβεία στις καλύτερες επιδόσεις, ως ακολούθως:

ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΤΙΚΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ

Το Πιστοποιητικό Ασφαλιστικών Σπουδών είναι ισοδύναμο με το Certificate of Insurance Practice του Chartered Insurance Institute και αποτελείται από τα μαθήματα:
- Εισαγωγή στην Ασφάλιση
- Νομικές Πτυχές της Ασφάλισης
- Επιχειρηματικό Περιβάλλον

πλέον ένα εκ των δύο θεμάτων:
- Ασφαλίσεις προσώπων ή
- Ασφαλίσεις Γενικών Κλάδων

Οι κάτοχοι του πιστοποιητικού μπορούν να γίνουν μέλη στο Society of Technician in Insurance του Chartered Insurance Institute και να χρησιμοποιούν τον τίτλο MSTI (Member of the Society of Technicians in Insurance).
Το Πιστοποιητικό Ασφαλιστικών Σπουδών φέτος απονεμήθηκε στους:

1. Όλγα Γεωργιοπούλου	(Εξ Ελλάδος)
2. Άντρη Ησαΐα	Cyprialife
3. Λούη Πηλαβά	Universal Life
4. Χριστίνα Καρυώτη	(Εξ Ελλάδος)

ΑΝΩΤΕΡΟ ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΤΙΚΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ

Πέραν των τεσσάρων υποχρεωτικών θεμάτων που αποτελούν το Πιστοποιητικό Ασφαλιστικών Σπουδών, για να αποκτήσει κάποιος το Ανώτερο Πιστοποιητικό Ασφαλιστικών Σπουδών πρέπει να πετύχει σε ακόμα 2 θέματα από τα εξής θέματα επιλογής:
- Πρακτική και Διαχείριση Ασφαλίσεων Ζωής
- Οικονομικές Πτυχές Μακροπρόθεσμων Εργασιών
- Ασφάλιση Ιδιωτικών Οχημάτων
- Αξιολόγηση Ασφαλίσεων Περιουσίας
- Πρακτική της Αντασφάλισης
- Μάρκετιγκ

Το Ανώτερο Πιστοποιητικό Ασφαλιστικών Σπουδών απονεμήθηκε φέτος στον: Λούη Πηλαβά - Universal Life

ΑΝΩΤΑΤΟ ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΤΙΚΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ

Μετά την απόκτηση του Ανώτερου Πιστοποιητικού και την επιτυχία σε άλλα δύο από τα πιο πάνω θέματα επιλογής, μπορεί κάποιος να αποκτήσει και το Ανώτατο Πιστοποιητικό Ασφαλιστικών Σπουδών, για το οποίο το Chartered Insurance Institute απονέμει 7 εξαιρέσεις και απομένουν μόνο τρία θέματα στα αγγλικά για να αποκτήσει κάποιος τον τίτλο ACII (Associate of the Chartered Insurance Institute). Το Ανώτατο Πιστοποιητικό Ασφαλιστικών Σπουδών φέτος απονεμήθηκε στην: Ιουλία Νικολάου - Γενικές Ασφάλειες Κύπρου. Το ΒΡΑΒΕΙΟ ΑΛΚΗ ΙΑΚΩΒΙΔΗ για την καλύτερη επίδοση στις εξετάσεις Πιστοποιητικού Βασικής Ασφαλιστικής Κατάρτισης ΠΒΑΚ απονεμήθηκε στον κ. Βόρη Δημητρίου - Universal Life. Το ΒΡΑΒΕΙΟ ΚΑΛΥΤΕΡΗΣ ΕΠΙΔΟΣΗΣ για την καλύτερη επίδοση στα θέματα του Πιστοποιητικού Ασφαλιστικών Σπουδών, απονεμήθηκε στον κ. Ιωάννη Ιάπωνα - Μινέρβα Ασφαλιστική. Το ΒΡΑΒΕΙΟ ΧΑΡΗ ΠΑΠΑΔΑΤΟΥ, που απονέμεται κάθε χρόνο για την καλύτερη επίδοση στο θέμα «Νομικές Πτυχές της Ασφάλισης», φέτος δεν απονεμήθηκε για τον λόγο ότι οι εξετάσεις στο θέμα αυτό δεν έχουν διεξαχθεί κατά τη χρονιά που πέρασε, εξαιτίας των αλλαγών στην ασφαλιστική νομοθεσία.

Οι βραβεύσεις της LAIKI CYPRIALIFE

«Οι πρώτοι των πρώτων»

Στις 21 Ιουνίου 2001 πραγματοποιήθηκε με μεγάλη επιτυχία η ετήσια βραδιά βραβεύσεων της ασφαλιστικής εταιρίας Laiki Cyprialife του Ομίλου Λαϊκής. Η εκδήλωση έγινε στο ξενοδοχείο Forum Intercontinental στη Λευκωσία, παρουσία επισήμων προσκεκλημένων, του εκτελεστικού προέδρου του Ομίλου Κίκη Λαζαρίδη, του διευθύνοντα συμβούλου Μάριου Λανίτη, της γενικής διεύθυνσης της εταιρίας και του Ομίλου Λαϊκής, του διοικητικού προσωπικού και του δυναμικού πωλήσεων. Ο χαιρετισμός του γενικού διευθυντή της εταιρίας, Ντίμη Μιχαηλίδη, έδωσε το πανηγυρικό στίγμα της βραδιάς και ακολούθησε στη συνέχεια σύντομος χαιρετισμός από τον εκτελεστικό πρόεδρο του Ομίλου Κίκη Λαζαρίδη και οι βραβεύσεις των κορυφαίων. Μετά τις βραβεύσεις ακολούθησε το καλλιτεχνικό μέρος της εκδήλωσης με μπόλικο χιούμορ από το επιτελείο, των Γιάννη Ζουγανέλη και Σάκη Μπουλά, χορευτικό show από τους Αγάπιο Αγαπίου και Τατιάνα Τουμασάτου και πρωινό ξεφάντωμα με τον τραγουδιστή Σπύρο Σπυράκο.

Ο Γιώργος Bojic πρώτος χρηματοοικονομικός σύμβουλος της Laiki Cyprialife τον Ιούνιο

Ο Γιώργος Bojic έχει ανακηρυχθεί για το μήνα Ιούνιο ως ο πρώτος χρηματοοικονομικός σύμβουλος σε υποβληθείσα παραγωγή ζωής. Υπάγεται στην Περιφέρεια (13) Λευκωσίας και συγκεκριμένα στην ομάδα Χρηματοοικονομικών Συμβούλων της Μαρίας Πλατή. Γεννήθηκε στο Βελιγράδι όπου και φοίτησε Οικονομικά στο Πανεπιστήμιο Βελιγραδίου. Ακολούθως εργάστηκε σε εμπορική εταιρία ως υπεύθυνος στο Τμήμα Μάρκετινγκ και Πωλήσεων, ενώ κατέχει πείρα και σε θέματα Μάρκετινγκ και Έρευνας Αγοράς. Τα τελευταία έξι χρόνια ο Γιώργος Bojic εργάζεται ως ανεξάρτητος οικονομικός σύμβουλος σε μεγάλο αριθμό εταιριών, ενώ με τη Laiki Cyprialife συνεργάζεται από το 2000. Έχει παρακολουθήσει αρκετά εκπαιδευτικά σεμινάρια όσον αφορά ασφαλιστικά θέματα και μιλά τέσσερις γλώσσες. Αγγλικά, Ελληνικά, Σέρβικα και Ρωσικά. Η πρώτη επαγγελματική διάκριση για τον Γιώργο Bojic στον ασφαλιστικό τομέα ήταν το 2000. Βραβεύτηκε στην κατηγορία του «Cross Selling Award» με τα υψηλότερα αποτελέσματα παραγωγής στις διασταυρωμένες πωλήσεις. Είναι παντρεμένος με την Κατερίνα και έχει δύο παιδιά.

Ο Πόλυς Μιχαηλίδης βοηθός γενικός διευθυντής της Laiki Cyprialife σε οικονομικά θέματα

Ο Πόλυς Μιχαηλίδης έχει αναλάβει καθήκοντα βοηθού γενικού διευθυντή με ειδικές ευθύνες στους οικονομικούς και διαχειριστικούς τομείς της Laiki Cyprialife. Εργάστηκε σε μεγάλες ελεγκτικές εταιρίες στην Ελλάδα και στο Ηνωμένο Βασίλειο, και έχει πολυετή πείρα στην ασφαλιστική βιομηχανία και μακρόχρονη υπηρεσία σε ανώτερες διευθυντικές θέσεις στο Συγκρότημα Πανευρωπαϊκής, όπου διετέλεσε γενικός διευθυντής και οικονομικός διευθυντής. Με τη συγχώνευση του Συγκροτήματος της Πανευρωπαϊκής με τον Όμιλο Λαϊκής, ανέλαβε την οικονομική διεύθυνση των ασφαλιστικών εταιριών Λαϊκής Ασφαλιστικής και Laiki Cyprialife. Σπούδασε Διοίκηση Επιχειρήσεων και Οικονομικά στην Αγγλία και είναι κάτοχος του τίτλου Fellow Chartered Accountant. Παρακολούθησε σεμινάρια στην Κύπρο και στο εξωτερικό σε οικονομικά θέματα, αναλογιστικά κ.ά. Είναι παντρεμένος και έχει δύο παιδιά.

Ικανοποιητικές οι επιδόσεις του ομίλου Universal

Σε αναπτυξιακή πορεία η Universal Bank

Ικανοποιητικές χαρακτήρισε τις επιδόσεις του Ομίλου Εταιριών Universal, παρά την πτώση του ΧΑΚ, ο πρόεδρος του διοικητικού συμβουλίου Ιωάννης Κλ. Χριστοφίδης στην ομιλία του, στην 31η Ετήσια Γενική Συνέλευση των μετόχων.

Ο κ. Χριστοφίδης ανέφερε ότι τα συνολικά κέρδη πριν την καταβολή της φορολογίας ανήλθαν σε £2,6 εκατομμύρια σε σχέση με £5,5 εκατομμύρια που ήταν το 1999. Αυτό οφείλεται κυρίως στις ζημιές που παρουσίασαν τα επενδυτικά χαρτοφυλάκια των θυγατρικών εταιριών και πιο συγκεκριμένα της Universal Investments Ltd (ζημιά £1,0 εκατομμύριο) και Universal Life Hellas (ζημιά £0,9 εκατομμύριο). Αντίστοιχα, τα κέρδη μετά τη φορολογία μειώθηκαν στο £1,4 εκατομμύριο σε σχέση με £3,7 εκατομμύρια τον προηγούμενο χρόνο, ενώ τα κέρδη που αντιστοιχούν στους μετόχους της Universal Life μετά και την αφαίρεση του συμφέροντος της μειοψηφίας των μετόχων της Universal Bank, έφθασαν το £1,2 εκατομμύριο, ή 17,6 σεντ ανά μετοχή (1999: 52,9 σεντ ανά μετοχή).

Παρά τις αρνητικές συγκυρίες που επικράτησαν στο υπό αναφορά έτος και τις χρηματιστηριακές στρεβλώσεις που παρατηρήθηκαν στη διετία 1999 - 2000, είναι σημαντικό να αναφερθεί, τόνισε ο κ. Χριστοφίδης, ότι ο όμιλος Universal διαγράφει μια σταθερά ανοδική πορεία, η οποία καταμαρτυρείται από τη διαχρονική αύξηση των οικονομικών μεγεθών του. Αναφερόμενος στην πορεία της Universal Bank, ο κ. Χριστοφίδης τόνισε ότι μέσα στο 2000 συνεχίστηκε η δυναμική και ταχύρυθμη επέκτασή της, πετυχαίνοντας αξιόλογα οικονομικά αποτελέσματα παρά τα περιοριστικά μέτρα που εφαρμόστηκαν από την κεντρική τράπεζα. Τα λειτουργικά κέρδη της Universal Bank πριν από τις προβλέψεις ξεπέρασαν τις £948 χιλιάδες σε σχέση με £641 χιλιάδες τον προηγούμενο χρόνο, σημειώνοντας αύξηση 48,0%. Παράλληλα, το σύνολο του ενεργητικού της τράπεζας ανήλθε σε £121,3 εκατομμύρια σε σχέση με £77,3 εκατομμύρια τον προηγούμενο χρόνο, υπήρξε δηλαδή μια άνοδος 56,8%. Αξίζει επίσης να σημειωθεί η σημαντική ενίσχυση της κεφαλαιακής βάσης της τράπεζας που στο τέλος του 2000 ανερχόταν σε £28,0 εκατομμύρια, με την Universal Bank να διατηρεί έναν από τους πιο υψηλούς δείκτες κεφαλαιουχικής επάρκειας στην κυπριακή αγορά (30% σε σχέση με 10% που καθορίζει η κεντρική τράπεζα).

«Όπως έχω προαναφέρει», επεσήμανε ο πρόεδρος του διοικητικού συμβουλίου, «η διεύρυνση των δραστηριοτήτων μας παραμένει στο επίκεντρο των προσπαθειών μας. Μέσα στα πλαίσια αυτά, ο όμιλος Universal προχώρησε μέσα στο 2000 σε αριθμό στρατηγικών κινήσεων με σκοπό τη διαφοροποίηση των εισοδηματικών του πόρων, την ενδυνάμωση της θέσης του και ασφαλώς την εξεύρεση νέων πηγών κερδοφορίας.

Από τις κινήσεις αυτές ξεχωρίζει η απόκτηση σημαντικού ποσοστού στην εταιρία Spidertrade, η οποία εξειδικεύεται στη διενέργεια χρηματιστηριακών συναλλαγών μέσω του Ίντερνετ (on-line trading). Στηριζόμενη στην ποιότητα των υπηρεσιών της και την τεχνολογική της υπεροχή, η Spidertrade κατάφερε να εδραιωθεί ως η πρωτοπόρος εταιρία στο είδος της στην κυπριακή αγορά.

Παράλληλα, μέσα στο 2000 ο όμιλος δημιούργησε όλη την απαιτούμενη υποδομή και προχώρησε με την παροχή δανείων για επενδυτικούς λογαριασμούς (investor accounts) μέσω της θυγατρικής εταιρίας Universal Financial Services».

Αναφερόμενος στη Universal Investments, ο κ. Χριστοφίδης είπε ότι παρά την επιτυχία που σημείωσε η διαδικασία ιδιωτικής τοποθέτησης μετοχών, η δημοσιοποίηση της εταιρίας ανεστάλη έχοντας υπόψη την προστασία των μετόχων από πιθανή αρνητική επίπτωση στην τιμή της μετοχής μετά την εισαγωγή της στο Χρηματιστήριο λόγω της κακής ψυχολογίας που επικρατούσε. Η οικειοθελής επιστροφή όλων των χρημάτων που καταβλήθηκαν πλέον τόκους, μάλιστα σε χρόνο που δεν υπήρχε καν νομοθεσία για το σκοπό αυτό, εκτιμήθηκε ιδιαίτερα από το επενδυτικό κοινό και απέδειξε με τον πιο προοδευτικό τρόπο τη σοβαρότητα και τη συνέπεια που μας χαρακτηρίζει. Μελλοντική δημοσιοποίηση της εταιρίας ενδέχεται να εξεταστεί όταν και εφόσον οι χρηματιστηριακές συνθήκες κριθούν κατάλληλες.

Τέλος, θα πρέπει να αναφερθεί ότι το 2000 συνεχίστηκαν οι εργασίες για την επέκταση του ομίλου στον τομέα των Αμοιβαίων Κεφαλαίων. Η μακρόχρονη εμπειρία του ομίλου στον τομέα της διαχείρισης επενδύσεων σε συνδυασμό με το άρτια εκπαιδευμένο δίκτυο πωλήσεων που διαθέτει, δημιουργούν πολύ θετικές προοπτικές για την επιτυχία της προσπάθειας αυτής.

Οι κορυφαίοι της Universal Life σε κρουαζιέρα στη Βηρυτό

Με το Princessa Cypria ταξίδεψε η μεγάλη ομάδα των κορυφαίων της Universal Life σε μια 2ήμερη φανταστική κρουαζιέρα στη Βηρυτό.

Στο ταξίδι αυτό, που εντάσσεται μέσα στο πλαίσιο της επιβράβευσης της προσπάθειας και της επιτυχίας του ασφαλιστή της Universal Life, συμμετείχαν πέραν των 150 ατόμων. Τους ασφαλιστές συνόδευαν ο διευθύνων σύμβουλος Ανδρέας Γεωργίου και διευθυντικά στελέχη της εταιρίας.

ΚΕΝΤΡΙΚΟ ΔΙΚΤΥΟ MONEY SHOW 2001

ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ
27-28 Νέα Υόρκη

ΜΑΡΤΙΟΣ
3-4 Χίος
10-11 Μυτιλήνη
16-17 Τρίκαλα
31 Αμφισσα

ΑΠΡΙΛΙΟΣ
1 Λειβαδιά

ΙΟΥΝΙΟΣ
9-10 Αθήνα
24 Αρτα
30 Πρέβεζα

ΙΟΥΛΙΟΣ
1 Ηγουμενίτσα
8 Κεφαλλονιά
14 Ζάκυνθος
21 Μύκονος

ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ
8-9 Χαλκίδα
22-23 Χανιά
29-30 Λαμία

ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ
6-7 Ρόδος
13-14 Γιάννενα
20-21 Ρέθυμνο

ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ
3-4 Αθήνα
10-11 Ηράκλειο
17-18 Σύρος
17-18 Λονδίνο

ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ
1-2 Κέρκυρα
8-9 Λάρισα
15 Βόλος
16 Καρδίτσα

Μάρτιος 2002 Νέα Υόρκη

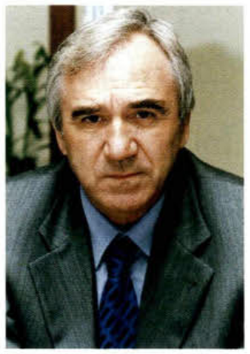
*Οι ημερομηνίες πιθανόν να τροποποιηθούν.

ORGANOTECNICA S.A.
ΑΡΕΩΣ 2 ΚΤΙΡΙΟ Α΄ 16671 ΒΟΥΛΙΑΓΜΕΝΗ • ΤΗΛ. 9671020 - 22 • FAX. 9671023
www.moneyshow.gr • e-mail: organotecnica@ath.forthnet.gr

Ετήσια συνάντηση και βραβεύσεις Alpha Ασφαλιστικής Λτδ

«Μαζί κερδίζουμε το μέλλον» ήταν το θέμα της Ετήσιας Συνάντησης και των Βραβεύσεων των Διακεκριμένων Στελεχών της Alpha Ασφαλιστικής Λτδ που πραγματοποιήθηκαν πρόσφατα στο ξενοδοχείο Hawaii Grand στη Λεμεσό.
Την εκδήλωση τίμησαν με την παρουσία τους, ο κ Ανδρέας Δημητριάδης, αντιπρόεδρος της εταιρίας και διευθύνων σύμβουλος της Alpha Bank, και ο Ιωάννης Γαλανόπουλος, διευθύνων σύμβουλος της Alpha Ασφαλιστικής Λτδ.
Στο Συνέδριο, στο οποίο συμμετείχαν η Διοίκηση και το Δυναμικό Πωλήσεων, οι κορυφαίοι ασφαλιστικοί συνεργάτες του Δικτύου Πωλήσεων της Alpha Ασφαλιστικής, καθώς επίσης διευθυντικά στελέχη της Alpha Bank και των θυγατρικών της εταιριών, παρουσιάστηκαν 3 νέα προϊόντα: Το Alpha Νοσηλεία, το Alpha Ταξιδιωτικό και το Alpha Εστία.
Στη συνάντηση πραγματοποιήθηκαν σε πανηγυρικό χαρακτήρα, οι βραβεύσεις των διακεκριμένων στελεχών της Alpha Ασφαλιστικής και των πρώτων καταστημάτων της Alpha Bank σε παραγωγή ασφαλειών. Τους βραβευθέντες συγχάρηκαν οι αξιωματούχοι της εταιρίας και του ομίλου, τονίζοντας το ρόλο που αυτοί διαδραματίζουν σε μία εταιρία που διαγράφει ανοδική πορεία. Η συνάντηση έληξε με χορευτικό δείπνο.

Ο Λάμπρος Τζόλδος επικεφαλής των θυγατρικών εταιριών της Εθνικής Ασφαλιστικής στην Κύπρο



Ο αναπληρωτής γενικός διευθυντής της Εθνικής Ασφαλιστικής ανέλαβε τη θέση του διευθύνοντος συμβούλου στις θυγατρικές εταιρίες Εθνική Ασφαλιστική Κύπρου (Λτδ) και στην Εθνική Γενικών Ασφαλειών Κύπρου (Λτδ). Η ανάληψη των θέσεων αυτών από τον κ. Λάμπρο Τζόλδο καταδεικνύει το ενδιαφέρον της εταιρίας για επέκταση των δραστηριοτήτων της στη Μεγαλόνησο και καταγράφει την επιτάχυνση των σχεδίων της εταιρίας για την ευρύτερη περιοχή. Ο κ. Τζόλδος είναι πτυχιούχος της ΑΣΟΕΕ.
Εργάζεται στην Εθνική Ασφαλιστική από το 1976 μέχρι σήμερα σε βασικές θέσεις της εταιρίας.
Από το 1994 μέχρι το Μάιο του 2000 υπηρέτησε ως διευθυντής Δικτύου Υποκαταστημάτων και Πωλήσεων της εταιρίας, ενώ στη συνέχεια ανέλαβε τα καθήκοντα του αναπληρωτή γενικού διευθυντή.

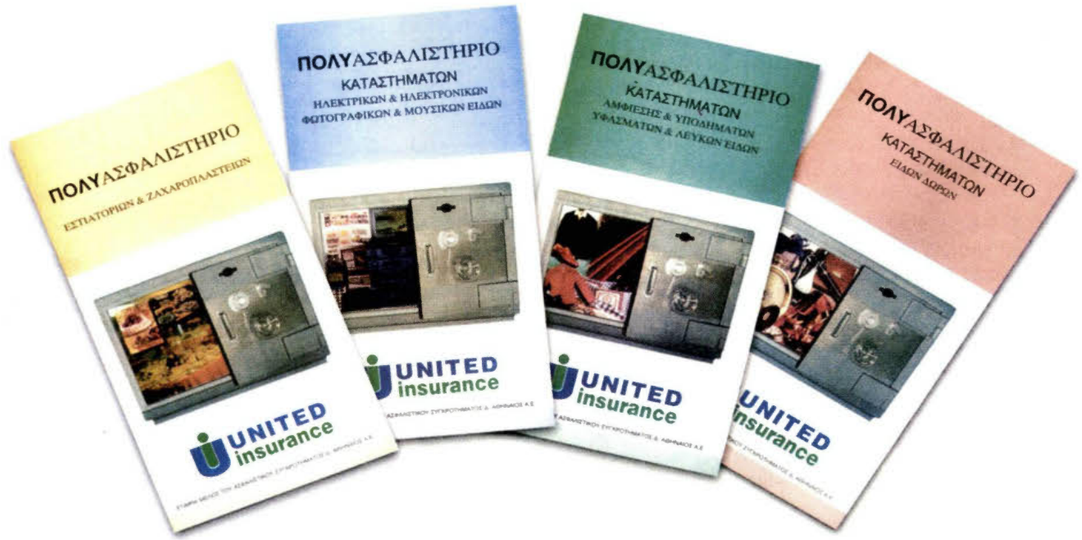
Νέο έργο από την Datamedia Κύπρου

Εγκατάσταση συστήματος φορητής τιμολόγησης στη Lanitis Bros

Η Datamedia Κύπρου ανέλαβε πρόσφατα την αντικατάσταση και επέκταση του συστήματος φορητής τιμολόγησης στην εταιρία Lanitis Bros Ltd, μιας από τις μεγαλύτερες εταιρίες εμφιάλωσης της Κύπρου, για τα προϊόντα της Coca Cola, των χυμών ΛΑΝΙΤΗΣ και άλλων ειδών.
Το έργο αφορά την εγκατάσταση, από την Datamedia, εξοπλισμού φορητής τιμολόγησης, αποτελούμενου από 100 φορητά τερματικά χειρός 602, Network Controllers, καθώς επίσης και από 100 θερμικούς φορητούς εκτυπωτές της Intermec. Τα φορητά τερματικά επικοινωνούν με την κεντρική μηχανογράφηση μέσω του εταιρικού WAN με δύο κεντρικούς servers στη Λευκωσία που έχουν εγκατεστημένο τον 6920 communications server και καλύπτουν ανά δύο, τέσσερις επιπλέον πόλεις, τη Λάρνακα, τη Λεμεσό, την Πάφο και την Αμμόχωστο.
Η εγκατάσταση του συστήματος φορητής τιμολόγησης στην εταιρία Lanitis Bros Ltd, από την Datamedia, επιτρέπει την άμεση μετάδοση των πληροφοριών μέσω δικτύου προς την κεντρική μηχανογράφηση. Με αυτόν τον τρόπο, η μεταφορά των κρίσιμων στατιστικών στοιχείων ανά πελάτη, προϊόν, και πωλητή προς τη διοίκηση γίνεται σε χρόνους που επιτρέπουν στην εταιρία να προβεί έγκαιρα στη λήψη στρατηγικών αποφάσεων.
Η ανάληψη του έργου πιστοποιεί την ηγετική παρουσία της Datamedia στην κυπριακή αγορά, όπου δραστηριοποιείται από το 1990. Ο όμιλος Datamedia, με δυναμική πορεία 23 χρόνων στην παροχή ολοκληρωμένων λύσεων πληροφοριακής οργάνωσης, κατέχει το μεγαλύτερο μερίδιο αγοράς στην παροχή ολοκληρωμένων λύσεων φορητών υπολογιστικών συστημάτων, συστημάτων διαχείρισης εγγράφων και m-commerce στην Ελλάδα, την Κύπρο, την Τουρκία και στα Βαλκάνια.

UNITED insurance

ΠΡΩΤΟΠΟΡΙΑ ΣΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΕΜΠΟΡΙΚΩΝ ΚΙΝΔΥΝΩΝ



Τώρα κάθε κατάστημα έχει το δικό του ολοκληρωμένο πρόγραμμα ασφάλισης.
Τα πολυασφαλιστήρια εμπορικών κινδύνων της **UNITED** είναι προσαρμοσμένα καλύπτοντας τους ιδιαίτερους κινδύνους που διατρέχει κάθε κατάστημα.

Η **UNITED** είναι μέλος της **Δ. ΑΘΗΝΑΙΟΣ** Ασφαλιστικό Συγκρότημα ΑΕ που συμπληρώνει φέτος 90 χρόνια δημιουργικής παρουσίας στην ασφαλιστική αγορά.

GREEN LINE

1911
Δ. ΑΘΗΝΑΙΟΣ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΣΥΓΚΡΟΤΗΜΑ ΑΕ

Λ. ΚΗΦΙΣΙΑΣ 250-254 • 15231 ΧΑΛΑΝΔΡΙ • ΑΘΗΝΑ • ΤΗΛ.: 6742411-5 • FAX: 6741 826
e-mail: united@atheneos.com

90 Χρόνια ΑσφαΛύσεις!

Ειδήσεις Επικοινωνία

Realty A.E.

Εταιρία ακινήτων του ομίλου INTERAMERICAN

Μια νέα εταιρία του ομίλου Interamerican, η REALTY A.E., έχει ήδη αναπτύξει μέσα σε λίγους μήνες αξιόλογη δραστηριότητα στην αγορά ακινήτων. Η REALTY A.E., που ξεκίνησε τη δραστηριοποίησή της το φθινόπωρο του 2000, ενεργεί ως διαμεσολαβητής για την επίτευξη συναλλαγών επί ακινήτων και για τη χρηματοδότησή τους από τράπεζες, παρέχει υπηρεσίες υποστήριξης συναλλαγών, οργανώνει οικιστικά προγράμματα και προωθεί προκατασκευασμένες κατοικίες της συνεργαζόμενης κατασκευαστικής εταιρίας ECO CONSTRUCTIONS SYSTEMS HELLAS A.E.

Η εταιρία, που έχει τη δυνατότητα παροχής ολοκληρωμένων υπηρεσιών – «one stop shop» – στις συναλλαγές σε ακίνητα, έχει μέχρι σήμερα προωθήσει στις συνεργαζόμενες τράπεζες περίπου 1.000 στεγαστικά δάνεια ύψους 26 δισ. δρχ. εκ των οποίων τα περισσότερα έχουν ήδη εκταμιευθεί και τα υπόλοιπα είναι στη φάση της εκταμίευσης.

Στην Database ακινήτων έχουν καταχωρισθεί περίπου 5.000 αιτήματα (προσφορά και ζήτηση) για συναλλαγές, έχουν γίνει επιδείξεις ακινήτων σε περίπου 1.500 πελάτες, έχουν πραγματοποιηθεί αρκετές συναλλαγές και αρκετές άλλες βρίσκονται στη φάση της ολοκλήρωσης.

Η REALTY A.E. προωθεί στην αγορά 3 οικιστικά προγράμματα (ένα στον Καραβόμυλο του νομού Φθιώτιδας, ένα στην Αρχαία Επίδαυρο και ένα μικρότερο στις Κυκλάδες). Τα προγράμματα αυτά αφορούν κατοικίες διαφόρων κατηγοριών και προδιαγραφών και παρέχονται με πολύ ευνοϊκούς όρους.

Στα σχέδια της εταιρίας είναι η υλοποίηση μιας σειράς από οικιστικά προγράμματα που αφορούν την εξοχική κατοικία.

Διακρίσεις για συντονιστές της Interamerican στο Συνέδριο της GAMA, στο Σαν Ντιέγκο

Κατά το φετινό Συνέδριο «LAMP» του οργανισμού GAMA, που έχει μέλη συντονιστές ασφαλιστικών συμβούλων από όλον τον κόσμο, το οποίο διεξήχθη στο Σαν Ντιέγκο των ΗΠΑ, συντονιστές της Interamerican τιμήθηκαν με πολύ σημαντικές διακρίσεις.

Συγκεκριμένα, ο κ. Θωμάς Θωμόπουλος, που συγκαταλέγεται στους κορυφαίους συντονιστές της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς περισσότερα από 25 χρόνια, βραβεύτηκε ως πρώτος μεταξύ των πρώτων με τη διάκριση «First in Class Award», καθώς και με το βραβείο «National Management Award Gold». Εξάλλου, η κ. Μαρία Παπαδοπούλου έλαβε την ανώτατη διάκριση «National Management Award Platinum». Ο κ. Θωμόπουλος και η κ. Παπαδοπούλου είναι άξιοι όχι μόνο αυτής της μεγάλης τιμής που τους έγινε, αλλά και της μίμησης. Στο πρόσωπό τους κάθε νέος επαγγελματίας των Πω-

Οι βραβευθέντες, κ. Θωμάς Θωμόπουλος και κ. Μαρία Παπαδοπούλου, με τον Γιώργο Ψαρρά, γενικό διευθυντή Πωλήσεων της Interamerican

λήσεων βρίσκει πρότυπα που δείχνουν τον δρόμο προς την επιτυχία. Μαζί με τους ανωτέρω βραβεύτηκαν από την GAMA με το «NMA Silver» οι συντονιστές της Interamerican Δημήτριος Δημάκης, Απόστολος Δοκούζης, Ηλίας Κοντογιάννης και Ιωάννης Τοζακίδης, ενώ το «NMA Bronze» έλαβαν 23 ακόμη συντονιστές του Δικτύου Πωλήσεων του ομίλου.

Σημειώνεται ότι το «LAMP 2002» της GAMA θα πραγματοποιηθεί στη Φλόριντα των ΗΠΑ και αναμένεται η Interamerican να εκπροσωπηθεί σε αυτό, όπως κάθε χρόνο, από πολλούς διακεκριμένους συνεργάτες της, μέλη του οργανισμού.

ΕΙΔΗΣΕΙΣ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

ΕΘΝΙΚΗ Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Υψηλές σωρευτικές αποδόσεις για τα unit linked

Τα unit linked ασφαλιστήρια που, από τις πρώτες το 1997, δημιούργησε η Εθνική Ασφαλιστική, ενσωματώνουν τις αξίες της θεσμικής παρουσίας της εταιρίας εδώ και 110 χρόνια.

Πιο συγκεκριμένα, τα ασφαλιστήρια unit linked «Εθνική Σύνταξη», «Επενδυτικό Ομόλογο», «Εθνική και Παιδί»:

- Διατηρούν στο ακέραιο τον ασφαλιστικό τους χαρακτήρα, που τα καθιστά μηχανισμούς εξασφάλισης της σύνταξης, του εφάπαξ ή του παιδιού.
- Παρέχουν στους ασφαλισμένους σοβαρές εγγυήσεις ελάχιστης απόδοσης: 3% για την «Εθνική Σύνταξη» και 2% για το «Εθνική και Παιδί» και «Επενδυτικό Ομόλογο».
- Επενδύουν τις εισφορές των ασφαλισμένων στα αντίστοιχα Εσωτερικά Μεταβλητά Κεφάλαια που οργανώνει και διαχειρίζεται η εταιρία και τα οποία εξασφαλίζουν σε μεσο - μακροπρόθεσμη βάση το όραμα του ασφαλισμένου για τη σύνταξη, το εφάπαξ, ή το παιδί του, παρέχοντας υψηλές σωρευτικές αποδόσεις:

Εθνική Σύνταξη, σωρευτική απόδοση 81,1%

Η σωρευτική απόδοση της Εθνικής Σύνταξης από 6/05/97 έως και 29/12/00 ήταν 81,1%.

Επενδυτικό Ομόλογο, σωρευτική απόδοση 50,2%

Η σωρευτική απόδοση του Επενδυτικού Ομολόγου από 18/12/97 έως και 29/12/00 ήταν 50,2%.

Εθνική και παιδί, σωρευτική απόδοση 50,6%

Ταξίδι της Εθνικής Ασφαλιστικής στην Κούβα

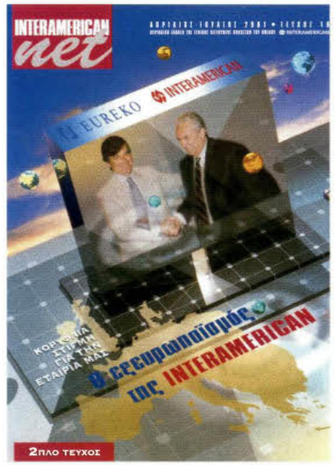
Η Εθνική Ασφαλιστική ταξίδεψε στην Κούβα, μαζί με τους 120 επίλεκτους συνεργάτες της. Οι 120 επίλεκτοι της Εθνικής γνώρισαν την Αβάνα, χόρεψαν στο ρυθμό της samba, μέθυσαν με ρούμι, κολύμπησαν με τα δελφίνια και έκαναν υποβρύχιο κολύμπι σε κοραλλιογενές νησάκι και relax στις παραλίες του Βαραδέρο. Το ταξίδι ολοκληρώθηκε με flamengo στη Μαδρίτη, σε παραδοσιακή ισπανική ταβέρνα με γνήσιους λαϊκούς χορευτές. Τους βραβευμένους συνεργάτες συνόδευσαν τα μέλη του διοικητικού συμβουλίου της εταιρίας κ.κ. Δ. Κουσελάς, Γ. Μαργαρίτης, Σπ. Λευθεριώτης και Γρ. Νικήτας, οι διευθυντές Νομικών Υπηρεσιών Θ. Σκούρας, Πωλήσεων Ευάγγ. Τριανταφύλλου, Marketing Β. Θεοχάρης και Μεταφορών Γ. Δαλιάνης και η εκπρόσωπος του Συλλόγου Υπαλλήλων κ. Κουτρίδου. Η ανάμνηση τυρκουάζ νερών και λευκής άμμου, συνδυασμένων με τους ξέφρενους ρυθμούς της samba, salsa και τη γεύση από τα δροσερά coctails, θα συνοδεύουν τους επίλεκτους συνεργάτες της Εθνικής Ασφαλιστικής και θα τους γεμίζουν με αισιοδοξία και κέφι για τις ημέρες που έρχονται μέχρι το επόμενο ταξίδι.

ΕΘΝΙΚΗ Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ «Η ΕΘΝΙΚΗ»

ΓΝΩΣΤΟΠΟΙΗΣΗ

Γνωστοποιείται ότι από 28.5.2001 η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ κατήγγειλε τη Σύμβαση Ασφαλιστικού Συμβούλου που είχε συνάψει με τον Δημήτριο Πηγατσιώτη για συμβατικές παραβάσεις.



Το νέο τεύχος του «Interamerican Net»

Κυκλοφόρησε το νέο τεύχος του «Interamerican Net», περιοδικού του Δικτύου Πωλήσεων του ομίλου Interamerican, με πολλά και ποικίλα ενδιαφέροντα θέματα. Από τα περιεχόμενά του ξεχωρίζει η αναφορά στη συμφωνία συνεργασίας της Interamerican με τη μεγάλη ευρωπαϊκή κοινοπραξία Eureko, που ανοίγει νέους ορίζοντες ανάπτυξης για την κορυφαία στον τόπο μας ασφαλιστική εταιρία. Στο κεντρικό άρθρο επισημαίνονται τα οφέλη αυτής της συνεργασίας και η σημασία της ευρύτερα για την ελληνική ασφαλιστική αγορά.

Ιδιαίτερου ενδιαφέροντος είναι οι απόψεις του κ. Κοντομηνά, προέδρου του ομίλου και της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, ο οποίος αναφέρεται στο μείζον κοινωνικό ζήτημα της ασφαλιστικής μεταρρύθμισης, αλλά και στην πορεία του ομίλου Interamerican. Ο αναγνώστης θα διαβάσει ακόμη πολλά για τις δραστηριότητες των εταιριών του ομίλου, του Δικτύου Πωλήσεων, επιμορφωτικά θέματα, χορηγικά, κ.ά.

Η αξιόλογη, τακτική έκδοση του «Interamerican Net» αντανακλά την επικοινωνιακή φιλοσοφία της πολύπλευρης, υπεύθυνης ενημέρωσης που εφαρμόζει με εξωστρέφεια ο όμιλος Interamerican, ως πρωτοπόρος και στον τομέα της επικοινωνίας.

Ο Κ. Αργυρόπουλος γενικός διευθυντής της Garanta S.A.

Τη θέση του γενικού διευθυντή στη θυγατρική της Εθνικής Ασφαλιστικής στη Ρουμανία, Garanta S.A., ανέλαβε ο κ. Κώστας Αργυρόπουλος, μέχρι πρότινος επικεφαλής του ανεξάρτητου Τομέα Εργασιών Εξωτερικού της εταιρίας.

Ο κ. Αργυρόπουλος είναι απόφοιτος του Οικονομικού Πανεπιστημίου Πειραιά με ειδίκευση στον τομέα της Διοίκησης Επιχειρήσεων και στη Λογιστική.

Στην εταιρία ο κ. Αργυρόπουλος ξεκίνησε την καριέρα του το 1975 και πέρασε από διάφορες καίριες διοικητικές θέσεις.

Η ανάληψη των νέων του καθηκόντων συντελέσθηκε στο πλαίσιο αποφάσεων της διοίκησης της εταιρίας για επέκταση των δραστηριοτήτων της στην ευρύτερη περιοχή.

ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Γραφεία της Alpha Ασφαλιστικής στον Τύρναβο

Εγκαινιάστηκαν τα νέα ασφαλιστικά γραφεία της Alpha Ασφαλιστικής στον Τύρναβο. Λειτουργοί των νέων γραφείων, που βρίσκονται επί της οδού Αγίας Παρασκευής 10, είναι ο unit manager Αθανάσιος Κουτσοκέρας με τους συνεργάτες του κ.κ. Β. Ζιώγα, Αθ. Μπουμπουράκο και τις κυρίες Ν. Ζαβράκα και Α. Σπανογιάννη. Η εταιρία με την κίνησή της αυτή αποσκοπεί στην περαιτέρω ενίσχυση της παρουσίας της στην ευρύτερη περιοχή της Θεσσαλίας. Τη διοίκηση της Alpha Ασφαλιστικής εκπροσώπησαν ο διευθυντής Πωλήσεων Agency System Γεώργιος Στράφτης, ο διευθυντής του υποκαταστήματος Λαρίσης Αλέξανδρος Γούναρης, ο προϊστάμενος Τμήματος Υποστηρίξεως Γραφείων Agency System και Πρακτόρων Γεώργιος Πιταούλης και ο βοηθός Υποδιευθύνσεως Γραμματείας και Δημοσίων Σχέσεων Εμμανουήλ Μυλωνάκης. Από τον όμιλο της Alpha Bank παρευρέθησαν, ο διευθυντής της Περιφερειακής Διευθύνσεως Καταστημάτων Κεντρικής Ελλάδος Δημήτριος Παπαδήμας και ο υποδιευθυντής Γεράσιμος Ραχαβέλιας, οι διευθυντές των τραπεζικών καταστημάτων Κοσμάς Δράκος, Δημήτριος Τσουγένης, Δημήτριος Γραβάνης, Αστέριος Στατήρης και η κα Ελένη Παπακωνσταντίνου. Από την Alpha Χρηματιστηριακή παρευρέθηκε ο διευθυντής Παναγιώτης Μαυρογιάννης. Την εκδήλωση τίμησε με την παρουσία της, η αντιδήμαρχος Τυρνάβου Ελισάβετ Κεχαγιά, μέλη του Δημοτικού Συμβουλίου, παράγοντες της πόλεως και πολλοί πελάτες και φίλοι, προσκεκλημένοι των συνεργατών του ασφαλιστικού γραφείου. Το νέο ασφαλιστικό γραφείο υπάγεται στον agency manager Στυλιανό Μποχώρη, της Περιφερειακής Διευθύνσεως Πωλήσεων του κ. Μωυσή Μανουάχ, με έδρα τη Λάρισα. Τις φιλοδοξίες και τους τεθέντες υψηλούς στόχους ανέπτυξαν στις σύντομες ομιλίες τους οι κ.κ. Μωυσής Μανουάχ και Στυλιανός Μποχώρης, ενώ από τη Διεύθυνση Πωλήσεων της εταιρίας εκφράστηκε η εκτίμηση και η εμπιστοσύνη στους συνεργάτες του νέου ασφαλιστικού γραφείου.

Ο κ. Μωυσής Μανουάχ προήχθη σε περιφερειακό διευθυντή της Alpha Ασφαλιστικής

Με ιδιαίτερη επιτυχία πραγματοποιήθηκε στα ασφαλιστικά γραφεία της Alpha Ασφαλιστικής, επί της οδού Παπαναστασίου αρ. 23, η εκδήλωση με την ευκαιρία της αναθέσεως στον κ. Μωυσή Μανουάχ των καθηκόντων του Περιφερειακού Διευθυντή Πωλήσεων της εταιρίας. Την εκδήλωση τίμησαν με την παρουσία τους διοικητικά στελέχη της Alpha Ασφαλιστικής και των καταστημάτων της Alpha Bank, διευθυντές των Περιφερειακών Διευθύνσεων της Alpha Ασφαλιστικής και άλλων ασφαλιστικών εταιριών, πολλοί ασφαλισμένοι και προσκεκλημένοι του γραφείου. Ο κ. Γεώργιος Στράφτης, κατά τη διάρκεια της ομιλίας του, τόνισε την εμπιστοσύνη της διοικήσεως της εταιρίας προς τον κ. Μωυσή Μανουάχ, οφειλόμενη στον επαγγελματισμό, στις ικανότητες και στην ηθική του, ζήτησε δε τη συνέχιση της προσπάθειας του ιδίου και των συνεργατών του, για την ανάπτυξη εκείνων των χαρισμάτων που χαρακτηρίζουν τους επιτυχημένους. Κλείνοντας, ευχήθηκε σε όλους υγεία και επίτευξη ακόμη υψηλότερων στόχων το 2001. Ο κ. Μωυσής Μανουάχ, αφού ευχαρίστησε τους παρευρισκόμενους και όλους ανεξαιρέτως τους συνεργάτες του ασφαλιστικού του γραφείου, συνεχάρη τους κ.κ. Στυλιανό Μποχώρη και Νικόλαο Μπλαντέμη, unit managers, για την προαγωγή τους σε agency managers, καθώς επίσης την κ. Κωνσταντίνα Καψιώχα και τον κ. Ανδρέα Μαγγόλα για την προαγωγή τους σε unit managers. Ο κ. Μωυσής Μανουάχ ξεκίνησε τη σταδιοδρομία του ως ασφαλιστικός σύμβουλος στην Ελληνοβρεταννική το 1990. Γρήγορα αναρριχήθηκε όλες τις βαθμίδες της ιεραρχίας, κατακτώντας από 1/12/1999 το βαθμό του περιφερειακού διευθυντή της Alpha Ασφαλιστικής.

ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΟΥΣ ΣΤΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ

Υπεγράφη η Συλλογική Σύμβαση Εργασίας

Τους όρους αμοιβής και εργασίας των απασχολούμενων στις ασφαλιστικές επιχειρήσεις όλης της χώρας κατοχύρωσαν με την υπογραφή τους ο κ. Κ. Μπερτσιάς, η κ. Αθηνά Καραμήτρου και ο κ. Αντώνης Μπαρμπαρής. Ο κ. Μπερτσιάς ως εξουσιοδοτημένος εκπρόσωπος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, ο κ. Μπαρμπαρής και η κ. Καραμήτρου ως εκπρόσωποι της Ομοσπονδίας Ασφαλιστικών Συλλόγων Ελλάδος υπέγραψαν τη Συλλογική Σύμβαση Εργασίας με την οποία συμφώνησαν και συναποδέχθηκαν τα εξής:

Άρθρο 1
Πεδίο εφαρμογής

Στις διατάξεις της παρούσας υπάγονται οι εργαζόμενοι:
α. Στις ασφαλιστικές επιχειρήσεις, με εξαίρεση τους εργαζόμενους στις ασφαλιστικές επιχειρήσεις που είναι θυγατρικές τραπεζών.
β. Στα υποκαταστήματα των ελληνικών και αλλοδαπών ασφαλιστικών επιχειρήσεων.
γ. Στους νόμιμους αντιπροσώπους των αλλοδαπών ασφαλιστικών επιχειρήσεων.
δ. Στα γραφεία των αντιπροσώπων των μεσιτών του ΛΛΟΥΔ'Σ Λονδίνου και
ε. Στην ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΕΛΛΑΔΑΣ και τις υπηρεσίες της, το Επικουρικό Κεφάλαιο, το Γραφείο Διεθνούς Ασφάλισης και το Ελληνικό Ινστιτούτο Ασφαλιστικών Σπουδών.

Άρθρο 2
Αναπροσαρμογή βασικών μισθών και επιδομάτων

2.1. Οι βασικοί μισθοί των υπαγομένων στην παρούσα εργαζομένων, όπως είχαν διαμορφωθεί στις 31.12.2000, με βάση τις διατάξεις της 29/2000 δ.α., αυξάνονται από 1.1.2001 κατά ποσοστό 2,2% και όπως θα έχουν διαμορφωθεί την 30.6.2001 αυξάνονται περαιτέρω, από 1.7.2001, κατά ποσοστό 2,1%.
2.2. Οι βασικοί μισθοί, όπως θα έχουν διαμορφωθεί στις 31.12.2001, με βάση την προηγούμενη περίπτωση 2.1 αυτού του άρθρου, αυξάνονται από 1.1.2002 κατά ποσοστό 2,5% και όπως θα έχουν διαμορφωθεί την 30.6.2002 αυξάνονται περαιτέρω, από 1.7.2002, κατά ποσοστό 1,8%.
2.3. Σε περίπτωση που το ποσοστό του επίσημα προβλεπόμενου για το 2002 Μ.Δ.Κ. ξεπερασθεί στο τέλος του 2002 (με βάση τα επίσημα στοιχεία της ΕΣΥΕ), τότε η επιπλέον ποσοστιαία διαφορά αυξάνει τους βασικούς μισθούς, όπως αυτοί θα έχουν διαμορφωθεί στις 31.12.2002 από 1.1.2003.

Άρθρο 3
Επίδομα πολυετούς υπηρεσίας στον ίδιο εργοδότη

Το επίδομα πολυετίας αρχίζει να χορηγείται με τη συμπλήρωση 7 χρόνων υπηρεσίας στον ίδιο εργοδότη, σε ποσοστό 7%, ενώ μετά τη συμπλήρωση 24 χρόνων υπηρεσίας στον ίδιο εργοδότη υπολογίζεται σε ποσοστό 24%.

Άρθρο 4
Επίδομα βρεφονηπιακού σταθμού

Από 1.1.2001 οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις, που δεν διαθέτουν βρεφονηπιακούς σταθμούς, χορηγούν μηνιαίο βρεφονηπιακό επίδομα ύψους 20.000 δραχμών, για κάθε παιδί προσχολικής ηλικίας. Το επίδομα αυτό χορηγείται επί 12 μήνες κατ' ανώτατο όριο και με την προσκόμιση της σχετικής απόδειξης μηνιαίας δαπάνης από το βρεφονηπιακό σταθμό. Εάν καταβάλλεται μικρότερο ποσό μηνιαίως, το χορηγούμενο επίδομα περιορίζεται στο ποσό αυτό.

Άρθρο 5
Γονική άδεια

Η προβλεπόμενη από το άρθρο 9 του Ν. 1483/1984 άδεια για τη σχολική παρακολούθηση παιδιών, που σήμερα καλύπτει την παρακολούθηση της σχολικής προόδου παιδιών μέχρι και 16 ετών, εφεξής ισχύει και για την παρακολούθηση της προόδου παιδιών μέχρι και 18 ετών.

Άρθρο 6
Διατήρηση ρυθμίσεων

Κατά τα λοιπά εξακολουθούν να ισχύουν οι όροι της με αριθ. 29/2000 δ.α., εφόσον δεν τροποποιούνται με την παρούσα, καθώς και των προηγούμενων ρυθμίσεων (σ.σ.ε. και δ.α.).

Άρθρο 7
Αρχή ευνοϊκότερης ρύθμισης

Αποδοχές στο σύνολό τους ανώτερες απ' αυτές που καθορίζονται με την παρούσα ή ευνοϊκότεροι όροι εργασίας, που προβλέπονται από νόμους, υπουργικές αποφάσεις, σ.σ.ε. ή δ.α., έθιμα, κ.λπ. δεν θίγονται και εξακολουθούν να ισχύουν.

Άρθρο 8
Έναρξη ισχύος

Η ισχύς της παρούσας αρχίζει την 1.1.2001 και λήγει την 31.12.2002, εκτός αν ορίζεται διαφορετικά παραπάνω.

ΦΟΙΝΙΞ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ — Αποφασίσθηκε η συγχώνευση Φοίνιξ - Metrolife

Αποφασίσθηκε η συγχώνευση «ΦΟΙΝΙΞ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ» με τη «METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ». Το Διοικητικό Συμβούλιο στην υπ' αριθμ. 1072/26.6.2001 συνεδρίασή του αποφάσισε τη συγχώνευση της «ΦΟΙΝΙΞ ΓΕΝΙΚΑΙ ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ Α.Ε.» με την εταιρία «METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΩΗΣ», με απορρόφηση της τελευταίας από την πρώτη, κατ' εφαρμογή των διατάξεων των άρθρων 68 επ. του Κ.Ν. 2190/20 και 1-5 του Ν. 2166/1993 με ημερομηνία μετασχηματισμού 30/6/2001.

Βραβείο Βογιατζάκη από τον Φοίνικα

Για έκτη συνεχή χρονιά φέτος ο Φοίνικας απένειμε το «ΒΡΑΒΕΙΟ ΒΟΓΙΑΤΖΑΚΗ» στον καλύτερο συνεργάτη της εταιρίας για το 2000. Το χρηματικό αυτό βραβείο, αξίας 500.000 δραχμών, καθιερώθηκε στο 11ο Συνέδριο Διακεκριμένων Συνεργατών που αφορούσε τη χρήση 1995, με αναγγελία του επίτιμου προέδρου και ιδρυτή του Φοίνικα, αείμνηστου Γεώργιου Βογιατζάκη. Στην τελετή απονομής του βραβείου, το βραβείο για τη χρήση 2000 απονεμήθηκε στο συνεργάτη της εταιρίας Κώστα Τοσίδη, παρουσία του διευθύνοντος συμβούλου και γενικού διευθυντή της ΦΟΙΝΙΞ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ, Γιώργου Κώτσαλου, του αναπληρωτή γενικού διευθυντή της εταιρίας Α. Πασσάδη, του κ. Γιώργου Ραφαήλ - Βογιατζάκη, εγγονού του αειμνήστου Γεώργιου Βογιατζάκη, στελεχών και παραγωγικών συνεργατών της.

Από δεξιά προς αριστερά: Γιώργος Κώτσαλος, διευθύνων σύμβουλος και γενικός διευθυντής, Κώστας Τοσίδης, βραβευόμενος, Γιώργος Ραφαήλ - Βογιατζάκης, Στέργιος Μπάγκαλας, διευθυντής Περιφερειακής Διεύθυνσης Μακεδονίας

«Fairplay» από Αγροτική και Αγροτική Ζωής

Το μήνυμα του «ευ αγωνίζεσθαι» και στη ζωή, για ένα καλύτερο αύριο, στέλνουν το φετινό καλοκαίρι σε κάθε σημείο της Ελλάδας, οι ασφαλιστικές εταιρίες του ομίλου της Αγροτικής Τράπεζας, Αγροτική Ασφαλιστική και Αγροτική Ζωής. Το μήνυμα μεταφέρει ο «Mr. Fairplay», η μασκότ του πρωταθλήματος των ασφαλειών της Αγροτικής, μέσα από μια νέα σειρά συλλεκτικών τηλεκαρτών. Οι πολύχρωμες, χιουμοριστικές, αλλά και διδακτικές τηλεκάρτες κυκλοφορούν σε δύο θεματικές ενότητες με τίτλο: «Fairplay για όλους» και «Fairplay και στη ζωή». Απεικονίζουν τον Mr. Fairplay σε περιπέτειες εμπνευσμένες από τις αρχές του «ευ αγωνίζεσθαι», καθώς επίσης και σε στιγμιότυπα της καθημερινής ζωής που αγγίζουν την οικολογική μας συνείδηση και την οδική συμπεριφορά μας.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ «Η ΕΘΝΙΚΗ»

ΓΝΩΣΤΟΠΟΙΗΣΗ

Γνωστοποιείται ότι από 22.5.2001 λύθηκε η συνεργασία της ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΕΕΓΑ με τον Ασφαλιστικό Σύμβουλο Επιτροπάκη Νικόλαο.

AIG GREECE — Αύξηση παραγωγής της AIG Greece

Σε 4,9 δισ. δρχ. ανήλθε η συνολική παραγωγή ασφαλίστρων της AIG GREECE στο διάστημα Ιανουάριος - Ιούνιος 2001, σημειώνοντας αύξηση της τάξης του 18% έναντι της αντίστοιχης περιόδου του 2000. Τις υψηλότερες επιδόσεις σε αύξηση παραγωγής είχαν οι κλάδοι Περιουσίας, Μεταφορών και Αστικής Ευθύνης. Αναλυτικά, η παραγωγή και των δύο εταιριών του συγκροτήματος NATIONAL UNION και ΕΛΛΑΣ ΑΕΑ, ανά κλάδο παραγωγής, έχει ως εξής:

ΚΛΑΔΟΣ	ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΣΕ ΔΡΧ.	% ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΣΤΟ ΣΥΝΟΛΟ
Περιουσίας	1.205.100.000	24,61
Προσωπικών Κινδύνων	409.700.000	8,36
Αστικής Ευθύνης	220.700.000	4,51
Λοιπών Ατυχημάτων	59.000.000	1,20
Προσωπικών Ατυχημάτων	144.900.000	2,96
Οικονομικών Απωλειών	272.800.000	5,57
Τεχνικών Ασφαλίσεων	452.100.000	9,23
Μεταφορών	427.700.000	8,73
Αυτοκινήτων	1.705.900.000	34,83
ΣΥΝΟΛΟ	4.897.900.000 δρχ.	100%

Η εταιρική στρατηγική που η AIG GREECE εφαρμόζει από τις αρχές του χρόνου, με βασικούς άξονες:
- την ανανεωμένη εμπορική πολιτική
- τις νέες εφαρμογές για την πολλαπλή υποστήριξη των συνεργατών
- τα νέα «έξυπνα» προϊόντα και
- την αναβαθμισμένη επικοινωνιακή πολιτική του ομίλου

έχει ήδη αρχίσει να αποδίδει απτά αποτελέσματα.
Τόσο οι καταναλωτές όσο και οι διαμεσολαβούντες (ασφαλιστικοί σύμβουλοι, πράκτορες και μεσίτες ασφαλειών) έχουν την AIG GREECE στις πρώτες επιλογές τους, προκειμένου πάντα να καλύψουν ολοκληρωμένα τις ασφαλιστικές τους ανάγκες. Το κύρος, η αξιοπιστία, αλλά και η θέση που κατέχει παγκοσμίως η μητρική εταιρία AMERICAN INTERNATIONAL GROUP (AIG), συνηγορούν στην άποψη αυτή. Είναι ήδη γνωστό ότι το AMERICAN INTERNATIONAL GROUP (AIG), με κεφαλαιοποίηση που ξεπερνά τα 206 δισ. δολάρια, προ φόρων κέρδη που ανήλθαν σε 7,5 δισ. δολάρια και καθαρά κέρδη που υπερβαίνουν τα 5 δισ. δολάρια, βρίσκεται στην 11η θέση παγκοσμίως στον κατάλογο των μεγαλύτερων εταιριών του κόσμου, για το έτος 2000.

11η στον κόσμο η AIG

Στην 11η θέση παγκοσμίως εκτινάχθηκε το 2001, από τη 19η που κατείχε το 2000, το AMERICAN INTERNATIONAL GROUP (AIG), το οποίο σημειωτέον κατέχει την 9η θέση στον κατάλογο των μεγαλύτερων εταιριών στις ΗΠΑ. Τα στοιχεία αυτά προκύπτουν από την πρόσφατη δημοσίευση στους «Financial Times» του καταλόγου των 500 μεγαλύτερων εταιριών του κόσμου, που κατατάσσει τις επιχειρήσεις βάσει του συγκριτικού μεγέθους τους. Η κεφαλαιοποίηση της AIG, που αποτελεί το σημαντικότερο στοιχείο αξιολόγησης, ξεπέρασε τα 206 δισ. δολάρια και τα προ φόρων κέρδη της ανήλθαν σε 7,5 δισ. δολάρια, παρουσιάζοντας ποσοστιαία μεταβολή από την προηγούμενη χρονιά της τάξης του 35,9%. Τα καθαρά κέρδη της AIG υπερβαίνουν τα 5 δισ. δολάρια, το δε προσωπικό του ομίλου και στις 136 χώρες όπου δραστηριοποιείται, έφτασε τα 55.000 άτομα. Στην Ελλάδα, το AMERICAN INTERNATIONAL GROUP (AIG) από το 1951 και για 50 χρόνια εκπροσωπείται από το Ασφαλιστικό Συγκρότημα Ν. ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ - Χ. ΑΔΑΜΑΝΤΙΑΔΗΣ Α.Ε. και δραστηριοποιείται μέσω των εταιριών AIG GREECE και Alico AIG Life.

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ — Bancassurance από Αγροτική και San Paolo

Η Αγροτική Ζωής προχωρά στην ίδρυση εταιρίας τραπεζοασφαλιστικών εργασιών (bancassurance) σε συνεργασία με την ιταλική ασφαλιστική εταιρία Ζωής San Paolo Vita (μέλος του ομίλου SAN PAOLO IMI). Η εταιρία θα δραστηριοποιηθεί κατ' αρχήν στην Ελλάδα και στη συνέχεια σε όλες τις άλλες χώρες στις οποίες δραστηριοποιούνται οι δύο ασφαλιστικές εταιρίες. Ήδη υπεγράφη συμφωνία, κατ' αρχήν συνεργασίας (Letter of Intent) και οι δύο εταιρίες μελετούν, σε συνεργασία με ειδικούς συμβούλους (Andersen), τα επιχειρησιακά σχέδια βάσει των οποίων θα ξεκινήσει τη δραστηριοποίησή της η νέα εταιρία. Η ολοκλήρωση των επιχειρησιακών σχεδίων προγραμματίζεται για τον προσεχή Σεπτέμβριο, οπότε θα κατατεθεί και η αίτηση για την άδεια λειτουργίας της. Η λειτουργία της νέας εταιρίας θα δώσει την ευκαιρία στην Αγροτική Τράπεζα να αξιοποιήσει τις τεράστιες δυνατότητες παραγωγής ασφαλίστρων που διαθέτει και στα ελεύθερα δίκτυα της Αγροτικής Ζωής που θα υποστηρίζουν το όλο εγχείρημα, να αξιοποιήσουν αποτελεσματικότερα τη συνεργασία τους με τον όμιλο. Η νέα εταιρία θα προσφέρει στους καταναλωτές μια εξαιρετικά πλούσια ποικιλία νέων ελκυστικών προϊόντων και στην Αγροτική Ζωής και την Αγροτική Τράπεζα σημαντικά οικονομικά οφέλη. Η San Paolo Vita είναι μια από τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρίες Ζωής στην Ιταλία, πρώτη στις εργασίες bancassurance ασφαλίσεων ζωής, θυγατρική της San Paolo Imi, μιας εκ των μεγαλυτέρων τραπεζών της Ιταλίας και θα συμμετέχει στο σχήμα με ποσοστό μειοψηφίας. Κατέχει δε με διαφορά τα πρωτεία στις εργασίες bancassurance στη γειτονική χώρα, τόσο από πλευράς παραγωγής όσο και από πλευράς κερδών, με όγκο ασφαλίστρων τριπλάσιο από τον όγκο της συνολικής ελληνικής παραγωγής στον τομέα των ασφαλειών.

METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ — Τη Metrolife Εμπορική προτίμησε η Ελληνική Ζυθοποιία Αταλάντης

Η «Ελληνική Ζυθοποιία Αταλάντης», βιομηχανία παραγωγής και εμπορίας ζύθου, γνωστή από τα δύο κορυφαία εμπορικά σήματα «LÖWENBRAU» και «STELLA ARTOIS», που εκπροσωπεί στην Ελλάδα, επέλεξε τη METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ προκειμένου να ασφαλίσει το προσωπικό της. Η κίνηση αυτή εντάσσεται στην προσπάθεια της «Ελληνικής Ζυθοποιίας Αταλάντης» να αποδείξει και έμπρακτα την αναγνώριση που προσδίδει στο ανθρώπινο δυναμικό της για την πολύτιμη συμβολή του στη συνεχή ανάπτυξη της εταιρίας. Από την πλευρά της η METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ προσέθεσε έναν ακόμα σημαντικό πελάτη στο μεγάλο κατάλογο των καταξιωμένων επιχειρήσεων, που επέλεξαν την εταιρία για να ασφαλίσουν το προσωπικό τους.

Ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της «Ελληνικής Ζυθοποιίας Αταλάντης» Α. Συριανός και ο διευθυντής ομαδικών της Metrolife Εμπορική Δ. Αγραφιώτης, πλαισιωμένοι από στελέχη των δύο εταιριών

ΓΙΑ ΤΑ ΣΥΝΕΔΡΙΑ ΣΑΣ ΕΠΙΛΕΞΤΕ ΤΟ HOTEL POSEIDON PALACE

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

ΛΕΙΤΟΥΡΓΕΙ ΟΛΟ ΤΟ ΧΡΟΝΟ

Poseidon Palace ****

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

ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ

Νέο κατάστημα ΕΤΕ στο Κεμπέκ

Ο διοικητής της Εθνικής Τράπεζας Θεόδωρος Καρατζάς εγκαινίασε, παρουσία και του υποδιοικητή Απ. Ταμβακάκη, το νέο υποκατάστημα της θυγατρικής της Εθνικής, NBG Bank (Canada) στην επαρχία Κεμπέκ του Καναδά. Η NBG Bank (Canada), που έχει δυναμική παρουσία στην τραπεζική αγορά του Καναδά και προσφέρει όλες τις σύγχρονες τραπεζικές εργασίες, ιδρύθηκε το 1982, με σκοπό την εξυπηρέτηση της ελληνικής παροικίας. Σήμερα το δίκτυό της ανέρχεται σε 11 υποκαταστήματα εγκατεστημένα στην ευρύτερη περιοχή του Κεμπέκ, με κύρια συγκέντρωση στο Μόντρεαλ, καθώς και στις πόλεις του Τορόντο και του Βανκούβερ.

ALPHA ΑΣΤΙΚΑ ΑΚΙΝΗΤΑ

Ακίνητα στο Διαδίκτυο

Η Alpha Αστικά Ακίνητα, εταιρία του ομίλου Alpha Bank, απέκτησε τη δική της παρουσία στο Διαδίκτυο. Κύριο αντικείμενό της είναι η διαχείριση και εκμετάλλευση ακινήτων ιδιοκτησίας της και ιδιοκτησίας τρίτων και η παροχή τεχνικών συμβουλών και ολοκληρωμένων υπηρεσιών αξιοποίησεως ακινήτων.

Μπορεί να επισκεφθεί κανείς το site στη διεύθυνση www.astikaakinita.gr, όπου μέσα από τις σελίδες του παρέχεται πληροφόρηση για την εταιρία. Στο site μπορεί να βρει κανείς επίκαιρα θέματα για το χώρο των ακινήτων με οικονομικό χαρακτήρα και όχι μόνο.

Το πιο ενδιαφέρον και βασικό κομμάτι του site είναι οι αγγελίες ακινήτων. Ο επισκέπτης μπορεί να βρει αγγελίες για αγορά ή μίσθωση πολλών τύπων ακινήτων, όπως κατοικίες, καταστήματα, επαγγελματικά κτίρια, οικόπεδα, κ.ά. Μέσω ενός απλού εργαλείου αναζητήσεως μπορεί να εντοπίσει το ακίνητο που τον ενδιαφέρει από μία μεγάλη ποικιλία καταχωρίσεων, οι οποίες ανανεώνονται συχνά. Με τη χρήση μιας φόρμας επικοινωνίας mailing list, οι επισκέπτες που θα εγγραφούν μπορούν να λαμβάνουν στο e-mail τους τις νέες αγγελίες.

Το site παρέχει δυνατότητα επικοινωνίας, ενώ ο χρήστης, συμπληρώνοντας ένα απλό έντυπο, μπορεί να αναθέσει στην Alpha Αστικά Ακίνητα συγκεκριμένο έργο.

HSBC

Νέο κατάστημα HSBC στο Κορωπί

Τον Αύγουστο ξεκίνησε η λειτουργία του νέου καταστήματος της HSBC στην περιοχή του Κορωπίου. Τα καταστήματα εξυπηρέτησης των πελατών της HSBC λειτουργούν με βάση τη νέα τραπεζική φιλοσοφία του Personal Banking. Στόχος αυτής της φιλοσοφίας είναι να δοθεί η δυνατότητα στους πελάτες να δημιουργήσουν μαζί με τα έμπειρα και καταρτισμένα στελέχη της τράπεζας, ένα προσωπικό, ευέλικτο και αποδοτικό πακέτο χρηματοοικονομικών υπηρεσιών, ανάλογα με τις ανάγκες τους.

INTERSALONIKA ΟΜΙΛΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Ο ιδιωτικός τομέας συμπληρώνει το κράτος

Απόδειξη κοινωνικής ευαισθησίας η συνεργασία του Νομαρχιακού Νοσοκομείου της Φλώρινας και της Τοπικής Ένωσης Δήμων και Κοινοτήτων Φλώρινας, με την AIR INTERSALONIKA, μια συνεργασία που έρχεται να καλύψει κενά του Δημοσίου, σε μια ακριτική και ευαίσθητη περιοχή, όπως αυτή της Φλώ-

ρινας. Το ελικόπτερο της AIR INTERSALONIKA αναπληρώνει την ανυπαρξία αυτού του ΕΚΑΒ και εξασφαλίζει την έγκαιρη και αποτελεσματική μεταφορά ασθενών και τραυματιών του Νομαρχιακού Νοσοκομείου της Φλώρινας. Μια πρωτοβουλία της Διοίκησης του νοσοκομείου και του προεδρείου της Τοπικής Ένωσης Δήμων και Κοινοτήτων Φλώρινας, που βρήκε ανταπόκριση από την AIR INTERSALONIKA και «αγκαλιάστηκε» από την πολιτεία στο πρόσωπο της γενικής γραμματέως της Περιφέρειας Δυτικής Μακεδονίας Μαρίας Σκραφνάκη.

ALPHA BANK

Αποτελέσματα εξαμήνου

Αύξηση κατά 6,3% εμφανίζουν τα καθαρά κέρδη μετά από φόρους της Alpha Bank στο πρώτο εξάμηνο του 2001. Συγκεκριμένα ανήλθαν σε 47,2 δισ. δρχ. έναντι 44,4 δισ. δρχ. πέρυσι. Τα αντίστοιχα προ φόρων κέρδη διαμορφώνονται σε 63,3 δισ. δρχ. έναντι 62,9 δισ. δρχ. πέρυσι. Το έσοδο από τόκους ήταν εφέτος προσαυξημένο κατά 56,8% ή κατά 38,4 δισ. δρχ. Έτσι υπεραντιστάθμισε την απώλεια εσόδων από χρηματοοικονομικές πράξεις λόγω της αρνητικής πορείας του Χρηματιστηρίου (μείον 20,6 δισ. δρχ.). Από τη σκοπιά αυτή, διαπιστώνεται βελτίωση της ποιότητας και της προελεύσεως της κερδοφορίας της τραπέζης. Το σύνολο του ενεργητικού ανήλθε σε 11.120 δισ. δρχ. έναντι 9.002 δισ. δρχ. πέρυσι (+23,5%) και τα ίδια κεφάλαια διαμορφώθηκαν σε 705 δισ. δρχ. έναντι 635 δισ. δρχ. πέρυσι (+11%). Τα κέρδη σε ενοποιημένη βάση μετά από φόρους και μετά την αφαίρεση της αναλογίας τρίτων ανήλθαν σε 44 δισ. δρχ. έναντι 50 δισ. δρχ. το πρώτο εξάμηνο του 2000. Το σύνολο του Ενεργητικού ανήλθε σε 11.905 δισ. δρχ. έναντι 9.709 δισ. δρχ. το πρώτο εξάμηνο του 2000 (+22,6%), ενώ τα ίδια κεφάλαια, συμπεριλαμβανομένης και της αναλογίας τρίτων, ανήλθαν σε 837 δισ. δρχ., έναντι 754 δισ. δρχ. το 2000 (+11%). Τα αποτελέσματα εξακολουθούν να επηρεάζονται δυσμενώς από την αρνητική πορεία των κεφαλαιαγορών στην Ελλάδα και στο εξωτερικό, γεγονός που έχει άμεση επίπτωση στα έσοδα από προμήθειες και στα αποτελέσματα από χρηματοοικονομικές πράξεις. Αντιθέτως, το καθαρό έσοδο τόκων εμφανίζει εντυπωσιακή άνοδο κατά 53%. Έτσι, το καθαρό περιθώριο επιτοκίου βελτιώνεται σε 2,2% από 1,7% πέρυσι, σημειώνει δηλαδή μία αύξηση κατά 50 μονάδες βάσεως.

"Θέση εργασίας στην Ευρωπαϊκή Πίστη"
Στο crash test με τον ανταγωνισμό παίρνει
★★★★★

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

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

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

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

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

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

Geo-Young & Rubicam

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ Πρωτοπόρα αμέσως!

Κηφισίας 274, 152 32 Χαλάνδρι Τηλ. 68 45 940, 68 29 601, ISDN: 81 19 500, Fax: 68 44 780 www.europisti.gr

ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΟΜΙΛΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Πρόσκληση προσφοράς πολυτελών γραφείων από τον όμιλο

Πρόσκληση προσφοράς πολυτελών γραφείων και πακέτου ελκυστικών όρων συνεργασίας, σε ασφαλιστές και ασφαλιστικά στελέχη της Αθήνας από τον ΟΜΙΛΟ «ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ». Για κύρος και επαγγελματική επιτυχία!

Ο όμιλος ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ, ένας από τους μεγαλύτερους, ισχυρότερους, πολυμετοχικούς (1.200 Μέτοχοι), σταθερά κερδοφόρους και ταχύτατα αναπτυσσόμενους ελληνικούς ασφαλιστικούς και αεροπορικούς ομίλους της χώρας, με κάθετη και πρωτότυπη παροχή υψηλών υπηρεσιών και τις οικονομικότερες και ανταγωνιστικότερες τιμές, με σταθερό χαρτοφυλάκιο 300.000 ασφαλισμένων πελατών, με πυκνό, σε όλη την Ελλάδα και στο εξωτερικό, δίκτυο γραφείων, σταθμών και ιδιόκτητο στόλο ειδικοποιημένων οχημάτων και μέσων οδικής και ταξιδιωτικής βοήθειας, με αναπτυσσόμενο στην Ελλάδα και στο εξωτερικό σύστημα υγείας «Δώρο Ζωής» και ιατρικής-γενικής βοήθειας, με ιδιόκτητο στόλο πτητικών μέσων (επείγουσας αερομεταφοράς και όχι μόνον), με έξι προς το παρόν δυναμικές επιχειρήσεις κάθετων υπηρεσιών στην Ελλάδα και στο εξωτερικό (ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ γενικών ασφαλίσεων, ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΖΩΗΣ, AIR INTERSALONIKA, ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΒΟΗΘΕΙΑΣ, ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΒΟΥΛΓΑΡΙΑΣ και –υπό ίδρυση– ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΚΥΠΡΟΥ), αγόρασε και πρόκειται να λειτουργήσει εντός των αμέσως προσεχών ημερών, ένα από τα πλέον πολυτελή κτίρια γραφείων, στη Λεωφόρο Συγγρού 175, στην Αθήνα, κάθετων υπηρεσιών.

Προσφέρει δωρεάν στέγη, συνοδευόμενη από τις ελκυστικότερες και ψηλότερες στην αγορά αμοιβές συνεργασίας, σε φιλόδοξους και καταξιωμένους στον ασφαλιστικό κλάδο, νέους συνεργάτες και στελέχη. Οι ενδιαφερόμενοι μπορούν να εκδηλώσουν το ενδιαφέρον τους στα κεντρικά γραφεία του ομίλου στη Θεσσαλονίκη, εγγράφως στη διεύθυνση: 15ο χλμ. Θεσσαλονίκης - Περαίας, Τ.Θ. 22402, Τ.Κ. 55102, ή να τηλεφωνήσουν χωρίς χρέωσή τους στο πενταψήφιο από PANAFON: 11.555 ή στο τετραψήφιο από TELESTET: 16.55. Θα υπάρξει δυνατότητα προσωπικής συζήτησης και θα τηρηθεί απόλυτη εχεμύθεια.

ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΕΚΠΡΟΣΩΠΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ

Ασφάλιση φυσικών καταστροφών

Η διαίτερη σημασία θα πρέπει να δίνουν, πλέον, οι ασφαλιστικές εταιρίες στην ασφάλιση από φυσικές καταστροφές, που καθιερώνεται υποχρεωτικά με τη νέα νομοθεσία, επισημάνθηκε σε ειδική εκδήλωση που οργάνωσε στη Θεσσαλονίκη, ο Σύνδεσμος Εκπροσώπων Ασφαλιστικών Εταιριών. Έπειτα από χαιρετισμό του προέδρου του Συνδέσμου θάνου Μελακοπίδη, ο οποίος αναφέρθηκε στην πορεία της ασφαλιστικής αγοράς και στο ρόλο που καλούνται να διαδραματίσουν οι εκπρόσωποι των ασφαλιστικών εταιριών, το θέμα της ασφάλισης από φυσικές καταστροφές ανέπτυξε ο Γιάννης Λινός, γενικός διευθυντής της ασφαλιστικής εταιρίας CGU και πρόεδρος της Επιτροπής Ασφαλίσεων Περιουσίας της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος. Ο κ. Λινός ανέφερε παραδείγματα φυσικών καταστροφών που ασφαλίζονται, όπως ο σεισμός, η πλημμύρα από καταιγίδα, η κατολίσθηση και η καθίζηση εδάφους και τόνισε ότι προϋποθέσεις ασφαλισιμότητας είναι η γνώση των παραμέτρων της επικινδυνότητας, δηλαδή τα γεωδυναμικά στοιχεία (σεισμός), τα εδαφολογικά στοιχεία (πλημμύρα, κατολίσθηση), τα στοιχεία οικοδομής (θεμελίωση, οπλισμός, υλικά, αριθμός ορόφων, κ.λπ.), καθώς και ο έλεγχος της γεωγραφικής συσσώρευσης των κινδύνων.Στη συνέχεια ο ομιλητής ανέλυσε τις παραμέτρους που ορίζει ο νέος νόμος, όπως είναι:

- Η αναγνώριση των φυσικών καταστροφών ως ασφαλίσιμων κινδύνων.
- Η απόσυρση της κρατικής αρωγής σε όσους δεν ασφαλίζονται.
- Η ίδρυση κρατικού ασφαλιστικού φορέα (ΟΑΦΚ).
- Η ελεύθερη επιλογή μεταξύ ΟΑΦΚ και ιδιωτικής ασφάλισης.
- Η γραφειοκρατική οργάνωση του ΟΑΦΚ.
- Η επιδότηση ασφαλίστρου του ΟΑΦΚ για τα τρία πρώτα χρόνια.
- Η απαλλαγή ασφαλίστρων και αποζημιώσεων ΟΑΦΚ από φόρους και τέλη.
- Ο περιορισμός της ασφάλισης στον ΟΑΦΚ στα 130 τ.μ. ανά ιδιοκτησία.
- Ο περιορισμός της ασφάλισης στον ΟΑΦΚ μόνο στην οικοδομή.

Ο κ. Λινός αναφέρθηκε, τέλος, στα σημεία που πρέπει να προσέχουν οι ασφαλιστικές εταιρίες κατά το διακανονισμό των ζημιών, όπως είναι η επιβεβαίωση του ζημιογόνου συμβάντος, η επιβεβαίωση της περιγραφής του κινδύνου, η ύπαρξη προηγούμενων ζημιών που δεν έχουν επισκευαστεί, κ.ά. Στην ίδια ημερίδα του Συνδέσμου Εκπροσώπων Ασφαλιστικών Εταιριών αναπτύχθηκε και το θέμα της υποχρεωτικής ασφάλισης της αστικής ευθύνης των σκαφών αναψυχής. Ο Μεγακλής Λουρίδας, πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της εταιρίας «Ami Financial Hellas A.E.», ανέφερε ότι ο σχετικός νόμος 2743/99 αφορά τα πλοία αναψυχής άνω των 7 μέτρων, τα επαγγελματικά πλοία αναψυχής μεταφορικής ικανότητας έως 49 επιβατών, τα ιδιωτικά πλοία αναψυχής, τα ταχύπλοα σκάφη κ.ά. τα οποία ασφαλίζονται για αστική ευθύνη - σωματικές βλάβες έως 100.000.000 δρχ., για υλικές ζημιές έως 50.000.000 δρχ. και για πρόκληση θαλάσσιας ρύπανσης έως 30.000.000 δρχ. Ο ομιλητής παρουσίασε στοιχεία σχετικά με την τιμολόγηση και τους παράγοντες κόστους, τους όρους κάλυψης, κ.λπ.

PRINTEC

Συμμετοχή του ομίλου Printec με το 70% στην Τεχνική Α.Ε.

Ο όμιλος επιχειρήσεων Printec διευρύνοντας την παρουσία του στη Βόρεια Ελλάδα επεκτείνεται με την εξαγορά της Τεχνικής Α.Ε. Ανώτατα στελέχη των δύο εταιριών δήλωσαν ότι αυτή η συνεργασία θα διευρύνει την παροχή προϊόντων και υπηρεσιών στους πελάτες και των δύο εταιριών, καθώς κύριος σκοπός του ομίλου είναι η παροχή ολοκληρωμένων λύσεων πληροφορικής στο μεγάλο πελατολόγιο της ευρύτερης περιοχής της Βορείου Ελλάδας. Η Τεχνική Α.Ε. θεωρείται μια από τις μεγαλύτερες εταιρίες παροχής λύσεων αυτοματοποίησης γραφείου με έδρα τη Θεσσαλονίκη. Ιδρύθηκε το 1979 και μέχρι σήμερα έχει μια συνεχή ανοδική πορεία.

Η εταιρία εξειδικεύεται σε τέσσερις τομείς:

1. Προϊόντα Πληροφορικής: Η/Υ, περιφερειακά, λογισμικό.
2. Αυτοματισμός γραφείου: Φωτοαντιγραφικά, ψηφιακά πολυμηχανήματα, ταμειακές μηχανές, γραφομηχανές, εποπτικά μέσα διδασκαλίας και παρουσιάσεων, τηλεφωνικά κέντρα.
3. Δικτυακές λύσεις: Σχεδιασμός, υλοποίηση και υποστήριξη
4. Υπηρεσίες: Πλήρη τεχνική υποστήριξη και εκπαίδευση

Υστερα από την ένταξη της εταιρίας στον όμιλο, η Τεχνική Α.Ε. είναι σε θέση να παρέχει λύσεις εκτός των άλλων στους παρακάτω τομείς:
α) των έξυπνων καρτών β) του Bar Coding και γ) του Security (Logical-Physical)

METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ

Τις 3 πρώτες θέσεις της αγοράς κατέκτησαν τα unit linked, Star Life

Μεγάλη επιτυχία σημείωσαν τα ασφαλιστικο-επενδυτικά προϊόντα Star Life της Metrolife Εμπορική, κατακτώντας τις 3 πρώτες θέσεις μεταξύ 42 αντίστοιχων προϊόντων κατά το 1ο εξάμηνο του 2001.

Η επιτυχής διασπορά επενδύσεων, η χρησιμοποίηση σύγχρονων επενδυτικών εργαλείων και οι επενδύσεις στο εξωτερικό είναι μερικοί από τους παράγοντες της παραπάνω επιτυχίας που κατατάσσουν τη Metrolife Εμπορική πρώτη στην εκλογή του κοινού.

Πίνακας απόδοσης unit linked α' εξαμήνου του 2001

STAR LIFE V (EUR)	4,01%
STAR LIFE VI (EUR)	3,91%
STAR LIFE VII (EUR)	3,85%
GENERALI STABLE	2,81%
ALICO INVEST 1	1,24%
CITIFUTURE 1	0,03%
GENERALI BALANCED	-0,56%
ALICO INVEST 2	-0,64%
UNIT LINKED-ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟ ΟΜ.	-0,73%
ALICO PENSION FUND I	-1,22%

ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΟΜΙΛΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Η ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ στο «Ιστορικό Ράλι Φλώρινα - Πρέσπες 2001»

Με τα «χρώματα» και το έμβλημα του ομίλου ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ και με τη συνοδεία αυτοκινήτων της Οδικής Βοήθειας ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ διεξήχθη το «Ιστορικό Ράλι Φλώρινα - Πρέσπες 2001» που διοργάνωσε ο Σύλλογος Ιστορικού Αυτοκινήτου Βορείου Ελλάδος (ΣΙΑΒΕ). 40 ιστορικά οχήματα, που το έτος κατασκευής τους χρονολογείται από το 1927 ως το 1977, ξεκίνησαν από το Λευκό Πύργο της Θεσσαλονίκης και κατευθύνθηκαν μέσω Ν. Χαλκηδόνας, Γιαννιτσών, Έδεσσας, Άρνισσας και Αμυνταίου στη Φλώρινα, όπου έλαβε χώρα έκθεση των ιστορικών οχημάτων στην κεντρική πλατεία.

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
Τ.Θ. 10029
541 10 Θεσσαλονίκη

VICTORIA
Τ.Θ. 3645
102 10 Αθήνα

ή στην ηλεκτρονική διεύθυνση Victoria.life@victoria.gr

Θα τηρηθεί απόλυτη εχεμύθεια.

Προσόντα διευθυντών ασφαλιστικών επιχειρήσεων

Κριτήρια καταλληλότητας ορίζει ο νόμος

Ενα είδος «face control» θα εφαρμόζεται για τα στελέχη που ασκούν ουσιαστική διεύθυνση στις ασφαλιστικές εταιρίες, σύμφωνα με απόφαση που εξέδωσε το υπουργείο Ανάπτυξης.

Οι εταιρίες θα γνωστοποιούν υποχρεωτικά στην αρμόδια υπηρεσία του κρατικού φορέα τα ονόματα των προσώπων που ασχολούνται σε διευθυντικές θέσεις, με πλήρες βιογραφικό σημείωμα και τα προβλεπόμενα δικαιολογητικά. Από την πλευρά της, η αρμόδια υπηρεσία έχει τη δυνατότητα να μην κάνει δεκτή την τοποθέτηση του υποψηφίου αν δεν πληρούνται τα κριτήρια που να πιστοποιούν την καταλληλότητά του για την εκάστοτε θέση.

Συγκεκριμένα, η απόφαση αναφέρει:

1. Οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις που λειτουργούν νόμιμα στην Ελλάδα υποχρεούνται να αναθέσουν την ουσιαστική διεύθυνση (διοίκηση και διαχείριση) των εργασιών τους σε δύο (2) τουλάχιστον άτομα από τα οποία το ένα θα είναι αναπληρωτής του άλλου.

2. Τα εν λόγω άτομα ορίζονται από τα αρμόδια όργανα της εταιρίας και πρέπει να πληρούν τις εξής προϋποθέσεις:

α) η μόνιμη κατοικία τους να βρίσκεται στην Ελλάδα. Κατά την κρίση της Υπηρεσίας μπορεί να δοθεί εξαίρεση από την παραπάνω προϋπόθεση στην περίπτωση που δικαιολογείται από τη δομή της επιχείρησης,

β) να έχουν αποδεδειγμένα κατάλληλα επαγγελματικά προσόντα και εμπειρία ώστε να εξασφαλίζεται η συνετή ουσιαστική διεύθυνση των εργασιών της επιχείρησης,

γ) να μην συντρέχουν στο πρόσωπό τους τα κωλύματα διορισμού ή επιλογής, γενικών διευθυντών κ.λπ. που αναφέρονται στην παράγ. 2 του άρθρου 16 του Ν.Δ. 400/70, όπως ισχύει.

3. Κάθε αίτηση για χορήγηση άδειας ίδρυσης και λειτουργίας ασφαλιστικής επιχείρησης πρέπει να συνοδεύεται με πλήρες βιογραφικό σημείωμα των προσώπων που ασκούν την ουσιαστική διεύθυνση της εταιρίας και επίσημα στοιχεία από τα οποία θα προκύπτει ότι πληρούν τις προϋποθέσεις που τίθενται με την προηγούμενη παράγραφο. Η Διεύθυνση Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων και Αναλογιστικής έχει το δικαίωμα να ζητήσει την υποβολή στοιχείων που να επιβεβαιώνουν το περιεχόμενο του βιογραφικού σημειώματος.

4. Για κάθε αλλαγή στα εν λόγω πρόσωπα και για κάθε μεταβολή στα υποβληθέντα στοιχεία, η επιχείρηση υποχρεούται να ενημερώνει την αρμόδια Υπηρεσία μέσα σε προθεσμία τριάντα (30) ημερών από τότε που επήλθε η αλλαγή ή η μεταβολή.

5. Οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις που λειτουργούν νόμιμα στην Ελλάδα, κατά τη δημοσίευση της παρούσας στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως υποχρεούνται μέσα σε προθεσμία τριών (3) μηνών από τη δημοσίευση να γνωστοποιήσουν στην αρμόδια Υπηρεσία τα ονόματα των προσώπων που ασκούν την ουσιαστική διεύθυνση των εργασιών τους με πλήρες βιογραφικό σημείωμα και προβλεπόμενα δικαιολογητικά. Η εν λόγω υποχρέωση απορρέει και από το περιεχόμενο του άρθρου 55Β του Ν.Δ. 400/70, όπως ισχύει.

6. Με αιτιολογημένο έγγραφο της αρμόδιας Υπηρεσίας που εκδίδεται μέσα σε προθεσμία τριάντα (30) ημερών από τη γνωστοποίηση μπορεί να μη γίνει δεκτός ο διορισμός που προτείνεται. Στην περίπτωση αυτή η ασφαλιστική εταιρία υποχρεούται να προβεί σε αντικατάσταση του προσώπου που δεν έγινε δεκτό και να γνωστοποιήσει την αντικατάσταση μέσα σε προθεσμία τριάντα (30) ημερών από τη λήψη του εγγράφου.

7. Σε περίπτωση παράβασης των κατά τα προηγούμενα άρθρα οριζομένων υποχρεώσεων των ασφαλιστικών επιχειρήσεων, υποβολής ανακριβών ή ελλιπών στοιχείων, εφαρμόζονται ανάλογα οι ποινικές διατάξεις του Ν.Δ. 400/70 «Περί Ιδιωτικής Επιχειρήσεως Ασφαλίσεως» όπως ισχύει.

CLUB RICH το δικό σας club παροχής υπηρεσιών

Πανελλήνιο Δίκτυο Ασφαλιστών "Λιάγκα" Rich Club

μόνο για επιτυχημένους

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

ΓΕΝΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ

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

ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΖΩΗΣ

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

ΟΔΙΚΗ ΒΟΗΘΕΙΑ

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

ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ

ΟΜΙΛΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

www.intersalonika.gr
e-mail:company@intersalonica.gr

ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ:

ΓΡΑΦΕΙΑ ΠΟΛΕΩΣ:

ΥΠ/ΜΑ ΑΘΗΝΩΝ & Ν. ΕΛΛΑΔΟΣ:

"INTERCENTER", 15ο Χ.Λ.Μ. ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ - ΠΕΡΑΙΑΣ, Τ.Θ. 22402, Τ.Κ. 551 02, ΤΗΛ. ΚΕΝΤΡΟ: 031/492.100 (300 γραμμές), FAX: 031/465.219, 462.114

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

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

INTERAMERICAN

Ομαδική ασφάλιση της Παντεχνικής Α.Ε.

Συμβόλαιο συνεργασίας υπεγράφη πρόσφατα μεταξύ του ομίλου Interamerican και της κατασκευαστικής εταιρίας ΠΑΝΤΕΧΝΙΚΗ Α.Ε., για την ομαδική ασφάλιση των υπαλλήλων της δεύτερης. Η παρουσίαση των παροχών και καλύψεων στους εργαζόμενους της ΠΑΝΤΕΧΝΙΚΗΣ έγινε στα κεντρικά γραφεία της εταιρίας, στο Χαλάνδρι. Συγκεκριμένα οι ασφαλιστικές καλύψεις αφορούν σε νοσοκομειακή και ατυχηματική κάλυψη, εκτείνονται σε Άμεση Ιατρική Βοήθεια και καλύπτουν 100 εργαζομένους της εταιρίας ΠΑΝΤΕΧΝΙΚΗ Α.Ε., που δραστηριοποιείται από το 1960 κυρίως σε κατασκευές δημοσίων έργων. Η συνεργασία αυτή της Interamerican με την εταιρία ΠΑΝΤΕΧΝΙΚΗ Α.Ε. έρχεται να συμπληρώσει έναν ήδη μεγάλο κατάλογο σημαντικών πελατών στον τομέα των ομαδικών ασφαλίσεων, για την Interamerican.

Παρευρέθησαν στην υπογραφή των συμβολαίων οι εικονιζόμενοι στη φωτογραφία κ. Γιοκαρής, πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της ΠΑΝΤΕΧΝΙΚΗΣ και εκ μέρους της Interamerican οι Π. Τσότρας, στέλεχος Διεύθυνσης Ομαδικών ασφαλίσεων, Π. Σιώρης, διευθυντής και Ι. Κιουλέκας, unit manager του υποκαταστήματος Αμαρουσίου, μέσω του οποίου πραγματοποιήθηκε η συμφωνία.

ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Η Alpha Ασφαλιστική υποστηρικτής των ασφαλίσεων αστικής ευθύνης έναντι τρίτων των αθλητών Νίκου Κακλαμανάκη και Ιωάννη - Μάρκου Φάντη

Η Alpha Ασφαλιστική, εταιρία του ομίλου Alpha Bank, είναι ο υποστηρικτής των ασφαλίσεων Αστικής Ευθύνης Έναντι Τρίτων, του χρυσού Ολυμπιονίκη Νίκου Κακλαμανάκη και του συναθλητή του Ιωάννη - Μάρκου (Jean - Marc) Φάντη, κατά τη συμμετοχή τους σε όλους τους αγώνες της Ολυμπιακής κατηγορίας ιστιοσανίδας Mistral. Η συγκεκριμένη ασφάλιση είναι απαραίτητη για τη συμμετοχή εκάστου αθλητή σε οποιαδήποτε αθλητική διοργάνωση της ανωτέρω Ολυμπιακής κατηγορίας. Στις σχετικές ασφαλιστικές συμβάσεις προβλέπονται υψηλά κεφάλαια αποζημιώσεως $500.000 ή ευρώ 590.000, (περίπου 200.000.000 δρχ.), για την περίπτωση προκλήσεως σε τρίτους, από αμέλεια, σωματικών βλαβών και /ή υλικών ζημιών.
Με την πρωτοβουλία της αυτή, η Alpha Ασφαλιστική προσφέρει μια ουσιαστική παροχή στο θεσμό του ναυταθλητισμού και στους δύο κορυφαίους Έλληνες αθλητές, εξασφαλίζοντας οικονομική προστασία σε περιπτώσεις απρόβλεπτων περιστατικών, κατά τη διάρκεια του βαρέως αγωνιστικού προγράμματός τους, στην Ελλάδα και κυρίως στο εξωτερικό, όπου η παρούσα ασφάλιση είναι υποχρεωτική.

ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ

«Ευρωπαϊκά» τιμολόγια ασφαλίστρων

Η κατάσταση στον ζημιογόνο κλάδο αυτοκινήτων οδηγεί σε αναπροσαρμογή των ασφαλίστρων

Η δυναμική και συντονισμένη αντίδραση της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος προς τις εποπτικές αρχές του υπουργείου Ανάπτυξης στιγμάτισε τη συνέντευξη Τύπου που πραγματοποιήθηκε την Πέμπτη 12 Ιουλίου για τη συμπλήρωση ενός χρόνου επιτυχούς εφαρμογής του φιλικού διακανονισμού και ουσιαστικά προανήγγειλε αυξήσεις στα ασφάλιστρα αυτοκινήτου.
Οι δηλώσεις του προέδρου της Ένωσης Δ. Κοντομηνά, αλλά και του προέδρου της Επιτροπής Ατυχημάτων Κ. Μπερτσιά, σκοπό είχαν να κρούσουν τον κώδωνα του κινδύνου προς την κυβέρνηση ώστε να πάρει έγκαιρα μέτρα για να εφαρμοσθεί ορθά ο εποπτικός ρόλος του υπουργείου, αλλά και προς τους καταναλωτές προϊδεάζοντάς τους για τις αυξήσεις που θα επακολουθήσουν στα τιμολόγια ασφάλισης αυτοκινήτου. Σύμφωνα με δηλώσεις του κ. Κοντομηνά, μόνο αν επιτευχθεί εξυγίανση θα υπάρξει ανάπτυξη στον κλάδο αυτοκινήτου, αφού το οικονομικό άνοιγμα του Επικουρικού Ταμείου από ασφαλιστικές εταιρίες που αδυνατούσαν να ικανοποιήσουν τις υποχρεώσεις τους προς τους καταναλωτές, οδήγησε το υπουργείο Ανάπτυξης στην ανάκληση κάποιων απ' αυτές.

Αναφερόμενος στα ασφάλιστρα αυτοκινήτων, ο κ. Κοντομηνάς τόνισε ότι οι αυξήσεις οφείλονται αποκλειστικά στην υψηλή συχνότητα τροχαίων και στο μεγάλο αριθμό θυμάτων στην Ελλάδα, αφού για το διάστημα 1991-1998 οι θάνατοι αυξήθηκαν στη χώρα μας κατά 2%, τη στιγμή που στην Ευρώπη μειώθηκαν κατά 24%. Επίσης η αναπροσαρμογή των ασφαλίστρων οφείλεται στις απώλειες που είχαν οι εταιρίες στα έσοδά τους από τη χρηματιστηριακή κρίση του 2000, αλλά και στο υψηλό κόστος κάλυψης των θανατηφόρων τροχαίων.

Ο κ. Κώστας Μπερτσιάς αναφέρθηκε στην πορεία του κλάδου αυτοκινήτων ο οποίος συνέχισε και το 2000 να είναι ζημιογόνος, ενώ μιλώντας για τα ασφάλιστρα τόνισε ότι σήμερα αντιστοιχούν στο 60% του μέσου ευρωπαϊκού ασφαλίστρου. Ο όγκος των ασφαλίστρων το 2000 αυξήθηκε κατά 8% σε σχέση με το 1999, ενώ στο ίδιο διάστημα ο αριθμός των ασφαλισμένων οχημάτων αυξήθηκε κατά 10% με αποτέλεσμα τη μείωση των ασφαλίστρων κατά 2.000 δρχ. έναντι της περυσινής χρονιάς ανά όχημα. Στο τέλος της ομιλίας του ο κ. Μπερτσιάς έκανε λόγο για την κατάργηση του ενιαίου Bonus Malus. Μιλώντας από την πλευρά του ο πρόεδρος της Διαχειριστικής Επιτροπής του Συστήματος Φιλικού Διακανονισμού, Δημ. Ζορμπάς, κατά τον πρώτο χρόνο εφαρμογής του μέτρου 40.882 ασφαλισμένοι χρησιμοποίησαν τη φιλική δήλωση τροχαίου ατυχήματος αξιοποιώντας τη δυνατότητά που τους παρέχει για ταχύτερη πληρωμή από τη δική τους ασφαλιστική εταιρία. Στο διάστημα αυτό των 12 μηνών καταβλήθηκαν αποζημιώσεις ύψους 4,6 δισ. δρχ. περίπου, ενώ το ποσοστό των τροχαίων ατυχημάτων που διακανονίσθηκαν με το νέο σύστημα έφτασε το 13,25%. Στη διάρκεια της συνέντευξης Τύπου η γενική διευθύντρια της ΕΑΕΕ Μ. Αντωνάκη παρουσίασε στοιχεία που αφορούν τους θανάτους από τροχαία ατυχήματα στη χώρα μας και στην Ευρωπαϊκή Ένωση, ενώ έθεσε ως στόχο για τον δεύτερο χρόνο εφαρμογής του μέτρου το 28%, τον διπλασιασμό δηλαδή των περιπτώσεων τροχαίων ατυχημάτων που διακανονίζονται με τη φιλική δήλωση.

ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ

Γενική συνέλευση

Πραγματοποιήθηκε η ετήσια τακτική Γενική Συνέλευση των μετόχων της Ανωνύμου Ασφαλιστικής και Αντασφαλιστικής Εταιρίας «Υδρόγειος». Εκ μέρους του διοικητικού συμβουλίου, ο διευθύνων σύμβουλος Αναστάσιος Κασκαρέλης ανέλυσε λεπτομερώς τα αποτελέσματα της χρήσεως 2000 και έθεσε υπόψη των μετόχων τούς στόχους της εταιρίας για το 2001. Συνοπτικά: Τα κέρδη της εταιρίας το 2000 ανήλθαν σε 404 εκατ., ενώ για τη χρήση του 2001 προβλέπεται να ξεπεράσουν τα 650 εκατ. Τα καθαρά ασφάλιστρα και δικαιώματα της εταιρίας ανήλθαν σε 7 δισ., ενώ για το 2001 αναμένεται να ξεπεράσουν τα 10 δισ. Τα ίδια κεφάλαια της εταιρίας σήμερα αγγίζουν τα 3 δισ., ενώ στόχος είναι τα 4 δισ. Οι επενδύσεις της εταιρίας σε ακίνητα, σήμερα, ξεπερνούν το 1,7 δισ. (εμπορική αξία) με στόχο να ξεπεράσουν τα 2 δισ. στο τέλος του 2001. Οι επενδύσεις σε χρεόγραφα (repos, καταθέσεις προθεσμίας, ομόλογα Δημοσίου) ανέρχονται σήμερα, σε 2,8 δισ., ενώ στόχος του 2001 είναι να φθάσουν τα 3,5 δισ. Τέλος, αξίζει να σημειωθεί ότι οι δεσμευμένες επενδύσεις της εταιρίας υπερκαλύπτουν κατά 800 εκατ. την υποχρέωσή της για τα τεχνικά αποθέματα. Ενώ το περιθώριο φερεγγυότητας της εταιρίας είναι διπλάσιο από την υποχρέωσή της.

COMMERCIAL UNION Life

Συνεργασία Commercial Union Life - ομίλου Λάτση

Στην Commercial Union Life επέλεξε ο όμιλος Λάτση να εμπιστευθεί την ομαδική ασφάλιση του προσωπικού του. Ο αριθμός των ασφαλιζομένων ξεπερνά τα χίλια άτομα και οι καλύψεις που προβλέπονται στο ασφαλιστήριο συμβόλαιο περιλαμβάνουν:
- Βασική ασφάλιση ζωής.
- Μόνιμη ολική ανικανότητα από ασθένεια - ατύχημα.
- Απώλεια ζωής από ατύχημα.
- Ευρεία νοσοκομειακή και εξωνοσοκομειακή περίθαλψη.

Παράλληλα, με το ίδιο συμβόλαιο καλύπτονται με ευρεία νοσοκομειακή και εξωνοσοκομειακή περίθαλψη μέλη των οικογενειών των προαναφερομένων ασφαλισμένων.
Οι δύο όμιλοι εκτιμούν ότι το εν λόγω συμβόλαιο αποτελεί την έναρξη μιας εποικοδομητικής, μακράς και επωφελούς συνεργασίας.

Πρωταθλήτρια η ING ING Ελλάδος

Η ομάδα ποδοσφαίρου του ομίλου ING έχει κατακτήσει δύο πρωταθλήματα σε δύο διαφορετικές οργανώσεις, στα μόλις δύο χρόνια από την ίδρυσή της.
Την πρώτη χρονιά, περίοδος 1999-2000, η ομάδα του ING αγωνίστηκε σε πρωτάθλημα ανεξάρτητων ομάδων στο οποίο και κατέκτησε τον τίτλο, ενώ παράλληλα έφθασε έως και τον τελικό του Κυπέλλου, αποκομίζοντας πολύτιμες εμπειρίες.
Η δεύτερη ποδοσφαιρική χρονιά της ομάδας του ING ήταν και αυτή που την έφερε στα σαλόνια του επίσημου Εργασιακού Πρωταθλήματος της ΕΠΕΑ 2000-2001, ενός ποδοσφαιρικού μαραθωνίου με ομάδες έμπειρες, οι οποίες πρωταγωνιστούν στον εργασιακό αθλητισμό, όπως η Motor-Oil, η Intrasoft, η ΕΑΒ, η Ολυμπιακή Αεροπορία, κ.ά.

Reinsurance solutions in a changing world...

Anticipates risk. Finds solutions.
Eliminates obstacles between you and your vision.

Aon Turner Reinsurance Services S.A.
Aon Re Cyprus Limited (Aon Viggas)
7 Granikou Street, 15 125 Maroussi, Athens, Greece
tel: +301 6107025 fax: +301 6107702
www.aon.com

AON
Insure your vision

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ

Στην Ελβετία το ταξίδι των Πωλήσεων

Τη μαγευτική Ελβετία απήλαυσαν συνολικά 165 άτομα από τα Δίκτυα Συντονιστών, Bancassurance και Πρακτορείων της ΑΑΕΖΥ και της ΑΕΕΓΑ, αλλά και στελέχη της εταιρίας.

Το μεγάλο ταξίδι των Πωλήσεων της εταιρίας τίμησαν με την παρουσία τους ο διευθύνων σύμβουλος Τρ. Λυσιμάχου, ο διευθυντής Νομικών Υπηρεσιών Γ. Παπαγιαννόπουλος, ο δ/ντής Bancassurance Άγγελος Παπαστερνός και ο δ/ντής Τεχνικών Υπηρεσιών Γ. Γιώτης.

Κατά τη διάρκεια της εκδρομής, η οποία περιελάμβανε 3 διανυκτερεύσεις στη Ζυρίχη και 3 στη Γενεύη, οι συμμετέχοντες είχαν την ευκαιρία να απολαύσουν:

– Ξενάγηση στη Ζυρίχη, η οποία την ημέρα της άφιξης γιόρταζε τα 650 χρόνια της ένωσης του ομώνυμου καντονιού με την ομοσπονδία της Ελβετίας.

– Ολοήμερη εκδρομή στη Λουκέρνη – με τις ξύλινες κλειστές γέφυρες του 11ου αιώνα – και στο Ιντερλάκεν, το ονομαστό χιονοδρομικό κέντρο.

– Ολοήμερη εκδρομή στο Shafthausen στα σύνορα με τη Γερμανία.

– Οδική μεταφορά στη Γενεύη μέσω Βέρνης και Μοντρέ.

Ο δ/νων σύμβουλος Τρ. Λυσιμάχου σε σύντομη ομιλία του αναφέρθηκε στη συνεργασία της Αγροτικής Ζωής με την ιταλική San Paolo Vita, για ίδρυση εταιρίας bancassurance, στο Νέο Κανονισμό Πωλήσεων, στο νέο SW για την προσφορά προς τον πελάτη από το Lap Top , στα ταξίδια του 2002 και γενικά στις προοπτικές αλλά και ευκαιρίες των δύο εταιριών στο έντονα ανταγωνιστικό περιβάλλον.

Ακολούθησε η βράβευση των συνεργατών που έπιασαν το στόχο του ταξιδιού σε πανυγηρική ατμόσφαιρα και η βραδιά έκλεισε με χορούς και τραγούδια από ένα εξαιρετικό Jazz κουαρτέτο, αλλά και ελληνικό πρόγραμμα.

Εκδρομή στη Βουλγαρία

Στη γειτονική Βουλγαρία πραγματοποιήθηκε η 3ήμερη εκδρομή των Δικτύων Πωλήσεων της Αγροτικής Ζωής από 15 έως 17 Ιουνίου, που αφορούσε στον ειδικό διαγωνισμό Ιουλίου - Αυγούστου 2000. Στην εκδρομή συμμετείχαν συνολικά 70 συνεργάτες από τα Δίκτυα Συντονιστών, Πρακτορείων και Bancassurance απ' όλη την Ελλάδα. Το group συνόδευσαν ο αναπλ. διευθυντής Πωλήσεων Φωκίων Λέφας, ο δ/ντής Bancassurance Άγγελος Παπαστερνός και ο δ/ντής Δικτύων Χρίστος Μασκαντούρης.

Το πρόγραμμα της εκδρομής περιελάμβανε:

– Ξενάγηση στην πόλη της Σόφιας.

– Εκδρομή στη Φιλιππούπολη, τη μεγαλύτερη πόλη της Βουλγαρίας.

– Επίσκεψη στο Μοναστήρι της Ρίλα, το μεγαλύτερο μοναστήρι των Βαλκανίων, που έχει χαρακτηρισθεί από την Unesco προστατευόμενο μνημείο. Η εκδρομή είχε μεγάλη επιτυχία γιατί συνδύασε περιηγήσεις σε ιστορικά μέρη, αλλά και διασκέδαση, κάτι που ευχαρίστησε ιδιαίτερα όλους τους συμμετέχοντες.

Γράμματα στο ΝΑΙ

Φίλε Βαγγέλη, γεια σου.

Σαν παλιό καλό σινεμά μοιάζει και η δική μας φιλία και επαγγελματική σχέση, αυτή που πριν από περίπου 30 χρόνια ξεκίνησε κάπου εκεί στη Σταδίου. Αυτό και άλλα πολλά μού θύμισε το τεύχος 71, ΜΑΪΟΥ - ΙΟΥΝΙΟΥ 2001 του «Ασφαλιστικού ΝΑΙ». Θα έλεγα ότι ίσως είναι το καλύτερο από τα καλύτερα ΤΕΥΧΗ που εξέδωσες ποτέ. Η σκιαγράφηση και το γλαφυρό ύφος που δίνεις στους πρωταγωνιστές που κρύβονται πίσω από κάθε ταινία που παίχθηκε εκείνη την εποχή και που συνεχίζει να παίζεται, αντικατοπτρίζουν την τότε και την τώρα πραγματικότητα. Συγχαρητήρια για την προσπάθειά σου.

ΚΑΛΗ ΕΠΙΤΥΧΙΑ ΣΤΟ ΕΡΓΟ ΣΟΥ.

ΜΙΧΑΗΛ Γ. ΑΝΔΡΟΥΛΙΔΑΚΗΣ
ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΥΠΟΚ/ΤΟΣ INTERAMERICAN

ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Η Alpha Ασφαλιστική υποστηρικτής της εκδήλωσης για την πρόληψη παιδικών τροχαίων ατυχημάτων

Η Alpha Ασφαλιστική, εταιρία του ομίλου της Alpha Bank, θα είναι ο υποστηρικτής της εκδήλωσης που διοργανώνει το Σωματείο «Αντιμετώπιση Παιδικού Τραύματος» την Κυριακή 21 Οκτωβρίου 2001, ημέρα Προλήψεως Παιδικών Ατυχημάτων. Η εκδήλωση, που φέρει τον τίτλο «Διάβαση Πεζών», απευθύνεται σε οικογένειες με παιδιά, θα διαρκέσει από τις 11:30 έως τις 14:30 και θα πραγματοποιηθεί στην πλατεία Συντάγματος, υπό την αιγίδα του Δήμου Αθηναίων. Τα παιδιά που θα συγκεντρωθούν, θα λάβουν μέρος σε διάφορες ενδιαφέρουσες δραστηριότητες, που αναφέρονται στην πρόληψη παιδικών τροχαίων ατυχημάτων. Στο χώρο της πλατείας Συντάγματος θα εκτίθενται έργα ζωγραφικής παιδιών ΣΤ' Δημοτικού από σχολεία του Δήμου Αθηναίων, που θα έχουν λάβει μέρος σε διαγωνισμό με θέμα τη Διάβαση Πεζών. Την εκδήλωση θα τιμήσουν με την παρουσία τους προσωπικότητες από τον πολιτικό, αθλητικό και πολιτιστικό χώρο. Δεδομένου ότι κύριος σκοπός της συγκεκριμένης εκδήλωσης είναι η ενημέρωση και ευαισθητοποίηση όλων στον τομέα της πρόληψης των παιδικών τροχαίων ατυχημάτων, η Alpha Ασφαλιστική, με την ενέργειά της αυτή, στοχεύει στον περιορισμό των τροχαίων ατυχημάτων, που είναι η πρώτη αιτία θανάτου και αναπηρίας των παιδιών στη χώρα μας.

ΕΘΝΙΚΗ Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Αποτελέσματα α' εξαμήνου 2001

Τα 92.374 εκατ. δρχ. έφτασε η παραγωγή ασφαλίστρων της εταιρίας στο α' εξάμηνο 2001, σημειώνοντας αύξηση κατά 9% έναντι του αντίστοιχου εξαμήνου του 2000. Σημαντική βελτίωση παρουσίασε το τεχνικό αποτέλεσμα, το οποίο αυξήθηκε κατά 50,4%, αγγίζοντας τα 19.870 εκατ. δρχ. έναντι 13.215 εκατ. δρχ. της αντίστοιχης περυσινής περιόδου. Το αυξημένο τεχνικό αποτέλεσμα, σε συνδυασμό με την επιτευχθείσα σταθεροποίηση των λειτουργικών εξόδων στα ίδια επίπεδα με το 2000, επέτρεψε στην εταιρία, παρά τη μείωση κατά 55,3% των εσόδων από επενδύσεις λόγω της χρηματιστηριακής συγκυρίας, να εμφανίσει ικανοποιητικά καθαρά κέρδη για το α' εξάμηνο που ανήλθαν σε 6.380 εκατ. δρχ. έναντι 8.574 εκατ. δρχ. του αντίστοιχου εξαμήνου του 2000. Σημειωτέον ότι τα αποτελέσματα α' εξαμήνου έχουν επιβαρυνθεί με το κόστος εθελουσίας εξόδου κατά 1.288 εκατ. δρχ. με την αποχώρηση 80 υπαλλήλων, έναντι 553 εκατ. δρχ. με την αποχώρηση 41 υπαλλήλων του αντίστοιχου εξαμήνου του 2000.

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΙΣ
ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ MINETTA Α.Ε.Γ.Α.

πρώτη σε εξυπηρέτηση
πρωτοπόρος σε καλύψεις

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

● ΧΡΥΣΗ ΚΑΡΤΑ ΥΓΕΙΑΣ
Αυτόματη εξόφληση όλων των εξόδων νοσηλείας στο εσωτερικό και στο εξωτερικό.

● ΙΑΤΡΟΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΗ ΠΛΗΡΟΦΟΡΗΣΗ
Με ένα τηλεφώνημα στο 321 5227 έχετε 24 ώρες το 24ωρο, 365 μέρες το χρόνο, παροχή ιατρικών συμβουλών για όλα τα μέλη της οικογένειας του ασφαλισμένου μέχρι α' βαθμού συγγένεια.

● ΠΟΛΥΑΣΦΑΛΙΣΤΗΡΙΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ
Ένα πρωτοποριακό πρόγραμμα πέρα από κάθε σύγκριση και για κάθε επαγγελματική στέγη.

● MINETTA GESA - ΟΔΙΚΗ ΒΟΗΘΕΙΑ
Για όλη την Ευρώπη 24 ώρες το 24ωρο.

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

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΙΣ ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ MINETTA

ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ - ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ: ΝΙΚΗΣ 10 & ΕΡΜΟΥ - ΣΥΝΤΑΓΜΑ
ΤΗΛ.: 324 9234 - 324 9374 - 324 6621 - 324 6601 - 324 0556 - 322 5594 - 324 1120 - 324 2593 - 324 1859 - 322 8057 - 322 8835 - 322 5529 - 324 1845 - 321 3210 - 323 1206 - 322 6885 - 322 3452 - 323 6968 - 322 6649 - 322 7251 - 322 7214 - 322 4749
TELEX 21 43 92 ASMI GR, FAX 01 324 1842, 01 322 8801
ΠΕΙΡΑΙΑΣ, ΤΗΛ.: 417 1375 - 412 5172 - 412 5607 FAX: 01 412 1003
ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ, ΤΗΛ.: 265 112 - 274 592 - 271 717 - 288 216 - 281 198 - 281 298 FAX 031 224 675

NovaBank

NovaHome: Επιδοτούμενα Στεγαστικά Προγράμματα

Η NovaBank ανακοίνωσε την έναρξη χορήγησης επιδοτούμενων στεγαστικών δανείων NovaHome πρώτης κατοικίας, με την επιδότηση του ελληνικού δημοσίου.
Το ύψος της επιδότησης καθορίζεται ανάλογα με την οικογενειακή κατάσταση του πελάτη, το ετήσιο εισόδημα και την αντικειμενική αξία του ακινήτου.
Τα NovaHome επιδοτούμενα στεγαστικά προσφέρονται με σταθερό επιτόκιο για τον πρώτο χρόνο και αποτελούν ολοκληρωμένα προγράμματα διότι περιλαμβάνουν:

- Δωρεάν ασφαλιστική κάλυψη πυρός, σεισμού για το ακίνητο.
- Δωρεάν ασφαλιστική κάλυψη ζωής για τον δανειολήπτη.
- Ανοιχτό δάνειο για 1.000.000 δρχ. (€ 2934,70) με το χαμηλότερο επιτόκιο της αγοράς 6,75%.
- Αυτόματη έγκριση πιστωτικής κάρτας με 0% επιτόκιο για το 2001.
- Χρηματοδότηση μέχρι 100% της αντικειμενικής αξίας του ακινήτου.
- Αποπληρωμή δανείου έως 30 χρόνια.
- Άμεση προέγκριση και εκταμίευση σε 20 μόνο ημέρες.

Η αξία των παραπάνω παροχών για ένα μέσο στεγαστικό δάνειο 20 εκατ. δρχ. (€ 58.694) διάρκειας 15 ετών ανέρχεται σε 2.500.000 (€ 7.337).
Τα επιδοτούμενα στεγαστικά προγράμματα με επιτόκιο σταθερό για τον πρώτο χρόνο του δανείου, ανά κατηγορία πελάτη έχουν ως εξής:
Άγαμος: 4,65%, Έγγαμος: 4,40%, Έγγαμος μέχρι 2 παιδιά: 3,90%, Έγγαμος με 3 παιδιά και άνω: 3,40%.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Ασφάλιση Ολυμπιακού Χωριού

Επικεφαλής στην κατά παντός κινδύνου ασφάλιση του Ολυμπιακού Χωριού είναι η Εθνική Ασφαλιστική. Το συνολικό έργο, αξίας 90 δισ., αποτελείται από 2.292 κατοικίες και έργα υποδομής και κατασκευάζεται από 4 κοινοπραξίες στις οποίες συμμετέχουν οι μεγαλύτερες ελληνικές κατασκευαστικές εταιρίες. Η ασφάλιση καλύπτει τη διάρκεια κατασκευής και συντήρησης του Ολυμπιακού Χωριού για τους Ολυμπιακούς Αγώνες του 2004, καθώς και τις εργασίες μετασκευής και συντήρησης αυτού για τη μεταολυμπιακή χρήση.

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ · ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ

Αύξηση παραγωγής το πρώτο εξάμηνο

Σημαντική αύξηση παραγωγής πέτυχαν και οι δύο ασφαλιστικές εταιρίες του ομίλου της Αγροτικής Τράπεζας, Αγροτική Ασφαλιστική και Αγροτική Ζωής, το πρώτο εξάμηνο του 2001, έναντι του αντίστοιχου διαστήματος πέρυσι. Η παραγωγή της Αγροτικής Ασφαλιστικής ανήλθε σε 15,2 δισ. δρχ. έναντι 13,8 δισ. δρχ. το πρώτο εξάμηνο του 2000, επιτυγχάνοντας αύξηση κατά 9%. Ιδιαίτερα αυξήθηκε η παραγωγή στους κερδοφόρους κλάδους (κατασκευαστικών έργων, αστικής ευθύνης, διαφόρων ατυχημάτων, κ.λπ.) ενώ αντίθετα μειώθηκε στον ζημιογόνο, για όλη την αγορά, κλάδο του αυτοκινήτου, καθιστώντας το συνολικό χαρτοφυλάκιο της εταιρίας ακόμα πιο ανταγωνιστικό. Η αύξηση της νέας παραγωγής της Αγροτικής Ζωής άγγιξε το 86% σε σχέση με το πρώτο εξάμηνο του 2000 και του συνολικού χαρτοφυλακίου το 28,5%. Τα ασφάλιστρα του χαρτοφυλακίου ανήλθαν σε 11,1 δισ. δρχ. έναντι 8,5 δισ. δρχ. και της νέας παραγωγής σε 3,7 δισ. δρχ. έναντι 1,1 δισ. δρχ. το πρώτο εξάμηνο του 2000.

COLLEGE FOR FINANCIAL PLANNING USA

Χρηματοοικονομικός Σύμβουλος

Ο Πολύτιμος Συνεργάτης για τις εταιρίες και τους επενδυτές
Ο Επαγγελματίας της σύγχρονης Χρηματοοικονομικής Αγοράς

Η συνεχώς μεταβαλλόμενη οικονομική αγορά έχει καταστήσει επιτακτική την ανάγκη για καθιέρωση νέων κανόνων και δομών για την ομαλή λειτουργία της . Οι Πελάτες - Επενδυτές συνειδητοποιώντας αυτές τις μεταβολές απαιτούν πιο ποιοτική και συστηματοποιημένη προσφορά υπηρεσιών από τις εταιρίες και τους ανθρώπους στους οποίους εμπιστεύονται τη διαχείριση των χρημάτων τους . Ετσι , οι εταιρίες του χρηματοοικονομικού χώρου καλούνται να αναβαθμίσουν την παροχή των υπηρεσιών τους και να τις εναρμονίσουν με τις ανάγκες των πελατών τους προσφέροντας εξειδικευμένες και ολοκληρωμένες συμβουλές . Παράλληλα πρέπει να συγχρονιστούν και με τις τάσεις της διεθνούς αγοράς και να αναπτύξουν «άμυνες» στον ανταγωνισμό .
Αυτές τις απαιτήσεις καλούνται να καλύψουν με τις γνώσεις τους οι **Επαγγελματίες Χρηματοοικονομικοί Σύμβουλοι (Financial Planners) .**

Τι συνέβαινε έως Σήμερα

Πριν καθιερωθεί το επάγγελμα του Χρηματοοικονομικού Συμβούλου, οι πελάτες συνεργάζονταν με διαφορετικές κατηγορίες ειδικών προκειμένου να διευθετήσουν τις οικονομικές υποθέσεις τους . Ο δικηγόρος αναλάμβανε τα θέματα κληρονομιάς , ο φοροτεχνικός τα φορολογικά και ο ασφαλιστής την νοσοκομειακή περίθαλψη και το πλάνο συνταξιοδότησης .

Τι θα συμβεί στα επόμενα χρόνια

Ο επαγγελματίας Financial Planner με τη ολοκληρωμένη γνώση του σε θέματα ασφαλίσεων , επενδύσεων , φορολογίας , συνταξιοδότησης , εργασιακών παροχών και περιουσιακού σχεδιασμού θα ενοποιεί τις υπηρεσίες όλων των ειδικών , θα προβλέπει τις ανάγκες του πελάτη και θα τις αντιμετωπίζει συνολικά υπερασπίζοντας τα συμφέροντά του . Θα λειτουργεί ως ο άμεσος σύμβουλος και συνεργάτης του .
Επιπλέον τα πλεονεκτήματα του επαγγέλματος του Financial Planner θα έχουν θετικό αντίκτυπο και στις επιχειρήσεις του χρηματοοικονομικού χώρου , κυρίως σε Τράπεζες και Ασφαλιστικές Εταιρίες , που σήμερα αντιμετωπίζουν τη μείωση των επενδυτικών κεφαλαίων και τη δυσπιστία των πελατών τους .
Θα μπορούν μέσω των εξειδικευμένων Χρηματοοικονομικών Συμβούλων:

1. Να αναβαθμίσουν τις παρεχόμενες υπηρεσίες
2. Να αναπτύξουν καλύτερες και σταθερότερες σχέσεις με τους πελάτες τους
3. Να ενισχύσουν την εμπιστοσύνη των πελατών τους
4. Να αυξήσουν τον αριθμό των πελατών τους
5. Να εξασφαλίσουν οικονομίες κλίμακας
6. Να τοποθετηθούν ανταγωνιστικά στην αγορά και να διαφοροποιηθούν από τον ανταγωνισμό
7. Να εναρμονιστούν με τους νόμους της διεθνούς και της Ευρωπαϊκής αγοράς όπως αυτοί ορίζονται από το Διεθνές Συμβούλιο Πιστοποιημένων Χρηματοοικονομικών Συμβούλων (International CFP Council) τους κανόνες του οποίου εφαρμόζουν και οι χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης .

Το **College for Financial Planning ,USA**, και τα **Κέντρα Ερευνών των Πανεπιστημίων Πειραιώς και Μακεδονίας** προσφέρουν το εκπαιδευτικό πρόγραμμα **«Προετοιμασίας για την Πιστοποίηση Χρηματοοικονομικού Συμβούλου»** .
Το College for Financial Planning κατέχει ηγετική θέση στις ΗΠΑ στην παροχή εκπαιδευτικών προγραμμάτων προετοιμασίας για την πιστοποίηση χρηματοοικονομικών συμβούλων .

Χαρακτηριστικά Προγράμματος

- Η διδασκαλία γίνεται από τους καθηγητές του College for Financial Planning και των συνεργαζόμενων ελληνικών Πανεπιστημίων
- Με το πέρας της φοίτησης δίνεται πιστοποιητικό και από τα δύο ιδρύματα και οι σπουδαστές αποκτούν το δικαίωμα συμμετοχής στις εξετάσεις για την πιστοποίησή τους
- Η διάρκεια του προγράμματος είναι 14 μήνες και η παρακολούθηση των μαθημάτων γίνεται Παρασκευή και Σάββατο (330 ώρες / κύκλο)
- Η διδακτική ύλη , οι μέθοδοι διδασκαλίας και αξιολόγησης ακολουθούν τα πρότυπα του College for Financial Planning

HUMAN CAPITAL IMPROVEMENT S.A.
The Executive Training Center for Southeast Europe

Για πληροφορίες και παρουσίαση του προγράμματος απευθυνθείτε :
Human Capital Improvement SA
Πλατεία Αγίων Θεοδώρων 1 , 10561 Αθήνα
Τηλ : 010 32 19 205 , 32 18 584
Fax : 010 33 12 394
e-mail : hcapital@otenet.gr
http:// www.humancapital.gr

Μανταρίνι®

Σύγχρονο Ελληνικό Νηπιαγωγείο και Βρεφονηπιακός Σταθμός

Δημιουργικές πρωτοβουλίες με φροντίδα και αγάπη...

Ωράριο εργαζομένων γονέων

Το σχολείο μας προσφέρει:

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

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

ΜΑΝΤΑΡΙΝΙ: ΛΑΜΠΡΟΥ ΚΑΤΣΩΝΗ 42 & Μ. ΜΠΟΤΣΑΡΗ-ΚΗΦΙΣΙΑ-ΤΗΛ. 80.12.761-62.33.243-FAX 62.33.243

ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Η Alpha Ασφαλιστική ανέλαβε την ασφάλιση των μοναχών

Η Alpha Ασφαλιστική ανέλαβε την ομαδική ασφάλιση των 3.500 μοναχών όλων των μοναστηριών της χώρας. Η ασφαλιστική εταιρία του ομίλου της Alpha Bank ανταποκρίθηκε στο ενδιαφέρον της Ιεράς Συνόδου για τους ασκητεύοντες και διατηρούντες την Ελληνορθόδοξη Παράδοση, με μια προσφορά που αντανακλά την ίδια ευαισθησία και την κατανόηση των αναγκών του Ιερού Σώματος των μοναχών και ξεπερνά τα επιχειρηματικά κριτήρια. Η συνεργασία της Ιεράς Συνόδου με την Alpha Ασφαλιστική αποτελεί μια καινοτόμο και ολοκληρωμένη λύση, έναντι των πρακτικών δυσχερειών που αντιμετώπιζαν έως σήμερα οι μοναχοί σε ανάγκη νοσηλείας τους και ιδιαίτερα σε περιπτώσεις απομακρυσμένων περιοχών, όπου η μεταφορά σε νοσηλευτικό ίδρυμα προσέκρουε στις πλέον αντίξοες συνθήκες.

ING

Οικονομικά αποτελέσματα πρώτου εξαμήνου 2001

«Το σωστό μείγμα δραστηριοτήτων από πλευράς γεωγραφικής προϊόντων και συστημάτων διανομής, επέτρεψε στο ING να ανταπεξέλθη στο όχι ευνοϊκό διεθνές κλίμα. Είμαι ευχαριστημένος με τη συνεχιζόμενη αύξηση σε πολλές από τις δραστηριότητές μας. Οι πρόσφατες εξαγορές στις Ηνωμένες Πολιτείες, ο έλεγχος κόστους και ορισμένα εφ' άπαξ κέρδη βοήθησαν να σημειωθεί μια αύξηση ρεκόρ κατά 16% στα καθαρά λειτουργικά κέρδη» αυτά είπε ο πρόεδρος του Συμβουλίου Διοικήσεως Ewald Kist παρουσιάζοντας τα οικονομικά αποτελέσματα του πρώτου εξαμήνου του 2001. Το πρώτο εξάμηνο του 2001 τα καθαρά λειτουργικά κέρδη του ομίλου αυξήθηκαν κατά 16% και ανήλθαν στο ποσόν των 2.4 δισ. ευρώ (819 δισ. δρχ.). Τα καθαρά λειτουργικά κέρδη από ασφαλιστικές δραστηριότητες αυξήθηκαν κατά 28,4% σε 1,46 δισ. ευρώ. Οι εξαγορές του τελευταίου χρόνου εισέφεραν σε αυτήν την αύξηση 134 εκατομμύρια ευρώ. Οι τραπεζικές δραστηριότητες είχαν αύξηση κατά 1% σε 940 εκατομμύρια ευρώ. Το δεύτερο όμως εξάμηνο του 2001 σε σύγκριση με το ίδιο του 2000 σημείωσαν αύξηση κατά 12,6%. Η συνολική αύξηση των καθαρών λειτουργικών κερδών κατά 16% βάζει το ING μπροστά σε αποδόσεις στις αγορές. Το σύνολο των υπό διαχείριση κεφαλαίων αυξήθηκε κατά 7,2% σε σχέση με το τέλος του 2000. Αυτό οφείλεται σε οργανική αύξηση και στην προσθήκη κεφαλαίων από μεικτές επιχειρήσεις στην Κορέα και στο Μεξικό. Σημαντική ήταν και η αύξηση της αποδόσεως επί των ιδίων κεφαλαίων που έφθασε σε ετησιοποιημένη βάση το 19,4% έναντι 12,2% για όλο το 2000 και ξεπέρασε το στόχο του 18%. Το Συμβούλιο Διοικήσεως παραμένει στην προηγούμενη πρόβλεψή του υπό την προϋπόθεση ότι δεν θα υπάρξει περαιτέρω μείωση των οικονομικών δεικτών παγκοσμίως ότι η συνολική αύξηση στα καθαρά λειτουργικά κέρδη κατά μετοχή θα φθάσει τουλάχιστον το 17% για το έτος 2001.

LAIKI CYPRIALIFE

«Ο πρώτος των πρώτων» για το έτος 2000

Η τελετή βράβευσης της Laiki Cyprialife για τα παραγωγικά αποτελέσματα ζωής του 2000, ανέδειξε ως Κορυφαίο Χρηματοοικονομικό Σύμβουλο της νέας χιλιετίας τον Πανίκο Χατζηπαντελή. Την απονομή του «Όσκαρ» για τη μεγαλύτερη βράβευση της βραδιάς έκανε ο εκτελεστικός πρόεδρος του ομίλου Λαϊκής Κίκης Λαζαρίδης. Ο Πανίκος Χατζηπαντελής συνεργάζεται με τη Laiki Cyprialife από το 1995 και συγκεκριμένα με την Περιφέρεια (41) της Λάρνακας. Μέχρι σήμερα έχει πετύχει αρκετές διακρίσεις και βραβεύσεις στο χώρο της ασφαλιστικής βιομηχανίας, αφού κάθε χρόνο συγκαταλέγεται μέσα στους πρώτους της εταιρίας. Για το έτος 2000 τού έχει απονεμηθεί και η διεθνής διάκριση IQA της Limra, η οποία απονέμεται στους χρηματοοικονομικούς συμβούλους που έχουν ψηλό δείκτη διατηρησιμότητας με ελάχιστο ποσοστό 91% και ψηλές πωλήσεις συμβολαίων ζωής. Ο Πανίκος Χατζηπαντελής σπούδασε στο πανεπιστήμιο της Ουαλίας Μηχανολογία (B. Eng. Hns) και ακολούθως παρακολούθησε μεταπτυχιακά στη διοίκηση επιχειρήσεων όπου και διακρίθηκε. Πριν τη συνεργασία του με τη Laiki Cyprialife εργάστηκε στο ΚΕΜΑ για δύο χρόνια, ως σύμβουλος έρευνας αγοράς στις χώρες του Αραβικού Κόλπου. Είναι κάτοχος αρκετών διπλωμάτων όπως LUTC (Fellow), Fundamentals of Financial services του Lutc, CFA, είναι ισόβιο μέλος της Limra, πρόεδρος της Λέσχης Προέδρου και κατέχει επίσης τον τίτλο του Personal Producing Manager. Αξίζει να σημειωθεί ότι το Μάιο του 2001 συμμετείχε στο πρώτο Πανευρωπαϊκό Συνέδριο που διοργάνωσε η Limra στο Άμστερνταμ για κορυφαίους χρηματοοικονομικούς συμβούλους.

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

δυναμικά στη νέα χιλιετία
με διπλάσια περιθώρια φερεγγυότητος
και με
νέα αντίληψη
νέα προϊόντα
ευελιξία
συνέπεια
αξιοπιστία
εξυπηρέτηση

Αποκλειστικά για τα μέλη του ΤΕΕ – ΤΣΜΕΔΕ

Μια μοναδική κάρτα !

Με το χαμηλότερο επιτόκιο της αγοράς
Χωρίς συνδρομή τον πρώτο χρόνο
Με δυνατότητα μεταφοράς υπολοίπου

ΤΡΑΠΕΖΑ ΑΤΤΙΚΗΣ
τράπεζα έργων

Συμβάσεις... ανασφάλειας

2ο μέρος

Η κατάρτιση των ανθρώπων της διαμεσολάβησης, η οργανωμένη αντίδραση στις νέες προκλήσεις και η συνειδητοποίηση του ρόλου της ασφάλισης στο κοινωνικό περιβάλλον θα οδηγήσουν θετικά τον κλάδο στις εξελίξεις που επιφυλάσσει το μέλλον.

Οι προθέσεις του κράτους σε σχέση με το σύστημα κοινωνικής ασφάλισης, τα μεγάλα deals των εγχώριων ασφαλιστικών εταιριών με ευρωπαϊκούς τραπεζικούς και ασφαλιστικούς κολοσσούς, καθώς επίσης και οι οικονομικές-χρηματιστηριακές συγκυρίες απασχολούν όλο και εντονότερα το ασφαλιστικό πεδίο δράσης. Οι εξελίξεις προδιαγράφονται ραγδαίες με πολλές εκπλήξεις απ' τις οποίες κερδισμένοι θα βγουν όσοι βρεθούν μαχητικά διαθέσιμοι απέναντι σ' αυτές.

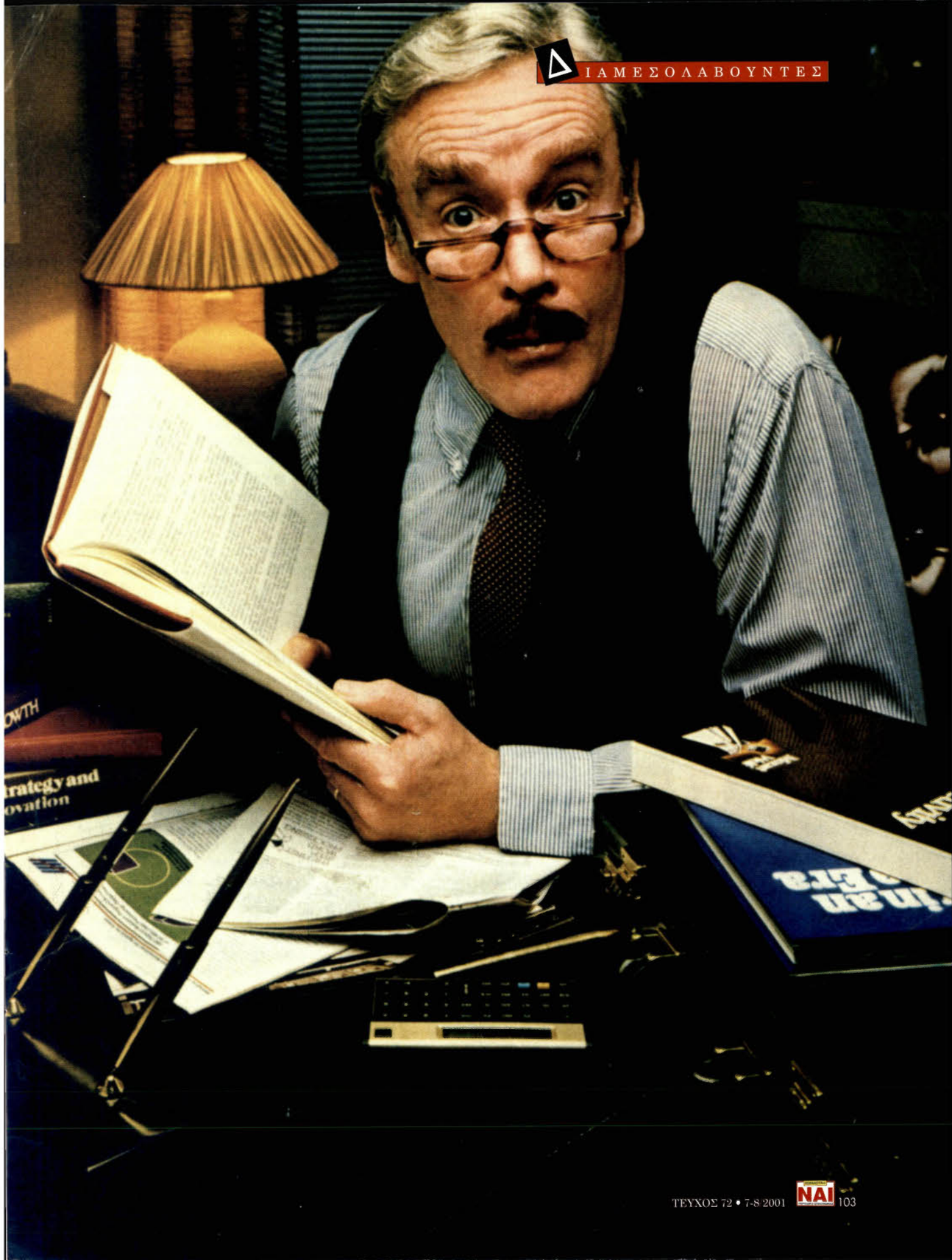
Η περίοδος επαναπροσδιορισμού που διανύει ο κλάδος, αν και δίνει την εντύπωση ότι είναι «βασανιστικά» αργή - ιδιαίτερα στο θέμα αναζήτησης τελικού ρόλου των ασφαλιστικών στο σύστημα κοινωνικής ασφάλισης -, εντούτοις για όσους γνωρίζουν βρίσκεται σε δρόμο ταχείας κυκλοφορίας με κύριο προορισμό το ενιαίο ευρωπαϊκό περιβάλλον.

Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» παρακολουθεί τον αγώνα δρόμου των παραδοσιακών δικτύων που εκτός απ' την προσπάθεια αναζήτησης μεγαλύτερων μεριδίων αγοράς αγωνιούν και για την επιβίωσή τους, αφού τα εναλλακτικά δίκτυα, αν και προ των θυρών ακόμη, διεκδικούν τη θέση τους απέναντι στο καταναλωτικό κοινό.

Στις επόμενες σελίδες του ανά χείρας τεύχους φιλοξενούνται οι απόψεις συντονιστών και μεσιτών της αγοράς στο 2ο μέρος του ζητήματος των συμβάσεων, δηλαδή της βιωσιμότητας των διαμεσολαβούντων.

ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ

1. Σήμερα, η αγορά καλείται να αντιμετωπίσει δύο νέες συνθήκες: τον ανταγωνισμό που εντείνεται μεταξύ των ασφαλιστικών εταιριών, αλλά και έναντι 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 προτίθεστε να αντιμετωπίσετε την πιθανή συμπίεση των ποσοστών προμήθειας από τις ασφαλιστικές εταιρίες και πόσο ασφυκτική 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;



Συντονιστές

Δομένικος Απέργης

Allianz

Δημήτριος Γαβαλάκης

COMMERCIAL UNION Life

Ευάγγελος Μητσάκης

ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Ευάγγελος Μητσάκης
Agency Manager
Alpha Ασφαλιστικής

1. «Ο ανταγωνισμός μεταξύ των εταιριών μεγαλώνει καθημερινά. Συχνά είναι αθέμιτος και επιφέρει προβλήματα στον θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης, αλλά και προβληματισμό σ' όσους παλεύουν γι' αυτήν. Οι νέες τεχνολογίες επιφέρουν εύκολες, φθηνές, νέες πωλήσεις στις εταιρίες και τις ωθούν να επενδύσουν χρήματα σ' αυτές. Όπως και να έχει λοιπόν τα έξοδα αυξάνονται και οι εταιρίες ψάχνουν τρόπους να τα μειώσουν. Μια εύκολη φαινομενικά λύση είναι και η μείωση προμηθειών στα δίκτυα πωλήσεων. Είναι αναμενόμενη δυστυχώς. Ελπίζω και πιστεύω να θυμούνται ότι παρ' όλα αυτά ο ασφαλιστής είναι αναντικατάστατος. Η προσωπική επαφή με τον πελάτη είναι το παν, όχι μόνο στην πώληση, αλλά και στο service, κάτι το οποίο στο μέλλον θα φανεί ακόμη πιο πολύ».
2. «Η τάση μείωσης των προμηθειών, ασχέτως συμβατικών υποχρεώσεων, είναι προφανής. Η αγορά δεν έχει αντιληφθεί το μέγεθος του προβλήματος, τουλάχιστον σε βαθμό που να δημιουργεί αναστάτωση».

> «Ελπίζω και πιστεύω να θυμούνται ότι παρ' όλα αυτά ο ασφαλιστής είναι αναντικατάστατος. Η προσωπική επαφή με τον πελάτη είναι το παν, όχι μόνο στην πώληση, αλλά και στο service, κάτι το οποίο στο μέλλον θα φανεί ακόμη πιο πολύ»

3. Αύξηση των πωλήσεων σε εναλλακτικά προϊόντα καθαρά χρηματοοικονομικά ή τραπεζικά ή ενδιάμεσης μορφής. Εντατικοποίηση στην εκπαίδευση και επιμόρφωση των παλαιών Συνεργατών και τέλος ιδιαίτερη βαρύτητα στο service για να καρποφορήσουν τα ανωτέρω. Σε αντίθετη περίπτωση, ο κλάδος μας θα αντιμετωπίσει ξανά προβλήματα σαν αυτά της δεκαετίας του '70. Είναι κρίμα, τώρα που οι συγκυρίες της εποχής (π.χ. ασφαλιστικό, bancassurance κ.ά.) δείχνουν να απογειώνουν το επάγγελμα και το ρόλο του ασφαλιστή στην ελληνική αγορά».
4. «Οι ασφαλιστικές εταιρίες δεν είναι φιλανθρωπικά ιδρύματα και στην προσπάθειά τους να μειώσουν τα γενικά έξοδα ή να αυξήσουν την κερδοφορία, σαφώς και θα πάρουν μέτρα. Μείωση ζημιογόνων κλάδων στα χαρτοφυλάκιά τους, είτε μείωση προμηθειών στα δίκτυα είναι αναμενόμενη και δεδομένη».
5. «Στη χώρα μας παρατηρείται ιστορικά το εξής φαινόμενο. Στις περιόδους ειρήνης οι Έλληνες μαχόμαστε μεταξύ μας, αντίθετα δε, παρουσιάζεται τρομερή συσπείρωση και ομοψυχία στις περιόδους πολέμου. Όταν φθάσει ο κόμπος στο χτένι, ίσως τότε βρούμε λύσεις απέναντι στις εταιρίες μέσω συσπείρωσης των δικτύων και προσπάθειας αντιμετώπισης του προβλήματος, ασχέτως εταιρικών τοποθετήσεων και συμφερόντων. Νέα προϊόντα θα έχει πάντα ανάγκη το δίκτυο για πολλούς λόγους έτσι κι αλλιώς. Σίγουρα υπάρχουν λύσεις όπως η προώθηση προϊόντων στο χώρο του real estate ή του leasing κ.λπ. Όμως χρειάζεται εκπαίδευση, χρόνος και βέβαια η γενικότερη υποστήριξη των εταιριών, πράγμα που έρχεται σε άμεση σύγκρουση με τα παραπάνω».
6. «Δεν πιστεύω ότι είμαστε ακόμα ώριμοι για να συζητήσουμε με αντικειμενικότητα και ανιδιοτέλεια ιδέες και προτάσεις ώστε να αντιμετωπιστούν αυτά τα προβλήματα. Ο χρόνος και η αύξηση των προβλημάτων σίγουρα θα οδηγήσουν σε κάποιες ενέργειες (π.χ. Mega Agencies)».
7. «Πιθανές μειώσεις προμηθειών θα γίνουν μόνο για κερδοφορία των εταιριών, άρα δεν νομίζω ότι θα υπάρξουν και ουσιαστικά κέρδη για τον πελάτη. Αντίθετα δε, λόγω πίεσης για περισσότερες πωλήσεις, θα μειωθούν παράγοντες όπως η προσοχή, το ενδιαφέρον και το service απέναντι στον πελάτη».
8. «Οι θέσεις εργασίας δεν θα περιοριστούν αλλά θα μεγαλώσει ακόμη πιο πολύ το πρόβλημα της στρατολόγησης. Άμεση επίπτωση βεβαίως, θα είναι η πτώση παραγωγής και η μείωση εσόδων, άρα τελικά θα υπάρξει και μεγαλύτερη ανασφάλεια. Είμαστε σ' ένα επάγγελμα μη κατοχυρωμένο, με μεγάλο άγχος και αρκετή ευθύνη. Σίγουρα οι νέες τεχνολογίες, η μείωση προμηθειών και εν τέλει η μείωση εισροής νέων συνεργατών δεν βοηθούν και ιδιαίτερα την αυτοπεποίθηση, την καλύτερη ψυχολογία και τον οραματισμό ενός καλύτερου μέλλοντος».

Δημήτριος Γαβαλάκης
Branch Manager Commercial Union Life

1. «Είναι σίγουρο ότι από μόνη της η ύπαρξη ανταγωνισμού ή η ανάπτυξη εναλλακτικών δικτύων δεν μπορεί να προεξοφλήσει το πώς θα διαμορφωθεί το τοπίο στον κλάδο μας. Αυτό που κατά τη γνώμη μου έχει τη μεγαλύτερη αξία είναι η φιλοσοφία με την οποία οι εμπλεκόμενοι φορείς θα αντιμετωπίσουν τα νέα δεδομένα και θα διαμορφώσουν τις εξελίξεις.
Η φιλοσοφία αυτή θα καθορίσει αν τελικά η εικόνα του κλάδου μας θα είναι εικόνα αλληλοσπαραγμού, βραχυπρόθεσμης παραγωγικής προσδοκίας και απροσδιόριστου μακροχρόνιου στόχου, οπότε δεδομένα θα οδηγηθούμε σε μείωση των αμοιβών των διαμεσολαβούντων. Αν δηλαδή ασφαλιστικές εταιρίες σε συνεργασία με τραπεζικά δίκτυα προσπαθήσουν να αντικαταστήσουν, και όχι να συμπληρώσουν, το δίκτυο των ασφαλιστικών συμβούλων, τότε οι συνέπειες θα είναι σημαντικές τόσο σε επίπεδο αμοιβών όσο και σε ποιότητα παρεχομένων υπηρεσιών.
Πεποίθησή μου, όμως, είναι ότι τελικά θα κυριαρχήσει σε όλους του φορείς του κλάδου μας διάθεση για αναδιάρθρωση του ασφαλιστικού και τραπεζικού χώρου, με επαναπροσδιορισμό των ορίων της εξειδίκευσης του καθενός ξεχωριστά. Αυτό μπορεί να επιτευχθεί με γνώμονα την ποιοτική παροχή υπηρεσιών, την αναβάθμιση στη συνείδηση του πολίτη της αξίας και της προσφοράς του ασφαλιστικού χώρου και τέλος την ανάγκη για αύξηση από τη μία, αλλά και διατήρηση από την άλλη υγιών πελατολογίων.
Με βάση αυτή τη σκοπιά, μόνο θετικές εξελίξεις μπορούμε να προσμένουμε αλλά και να αναζητούμε στο μέλλον για τον κλάδο μας».
2. «Εκτιμώ ότι η εικόνα των αμοιβών του χώρου μας την τελευταία δεκαετία αντιπροσωπεύει σε μεγάλο βαθμό την αξία και τη σημαντικότητα της δουλειάς που προσφέρουμε. Είναι σίγουρο, όμως, ότι για τους επαγγελματίες ασφαλιστές που διακρίνονται για τον επαγγελματισμό τους, την παραγωγικότητά τους, την ποιότητά τους και τέλος για τη διάρκειά τους υπάρχουν ακόμα περιθώρια για μεγαλύτερες παροχές από τις εταιρίες. Άλλωστε αυτοί αποτελούσαν και αποτελούν ουσιαστικά το στήριγμα του οικοδομήματος της ιδιωτικής ασφάλισης».
3. «Το σημαντικό πιστεύω πως δεν είναι ο σχεδιασμός της αντίδρασης για μία κακή εξέλιξη αλλά καταρχήν η δράση για την αποφυγή της. Οι ασφαλιστές και οι συντονιστές μας στα νέα δεδομένα, με όπλο τη δυνατότητα που έχουμε να δημιουργούμε από το "τίποτα" πελάτες με σχέσεις εμπιστοσύνης ή επαγγελματίες με κοινά οράματα και φιλοσοφία».
4. «Είναι δεδομένο ότι το σημαντικό είναι μια εταιρία να μειώνει τα γενικά της έξοδα με μέτρα τα οποία δεν θα επιφέρουν ταυτόχρονα μείωση της παραγωγικότητάς της, των εσόδων της και των κερδών της. Ταυτόχρονα, είναι δεδομένο ότι οι προμήθειες των προϊόντων προβλέπονται από το σχεδιασμό τους με σκοπό να τονώσουν την προσπάθεια προώθησής τους και βεβαίως τη διατηρησιμότητά τους στην αγορά.
Από την άλλη μεριά, η αναζήτηση εναλλακτικών δικτύων προώθησης (bancassurane, internet, telemarketing) που θα διαθέτουν ίδιας υφής προϊόντα είναι φυσικό ότι θα επιφέρει ανταγωνιστικό μειονέκτημα, άρα δυσκολία πώλησης και ταυτόχρονη μείωση των προμηθειών αυτών των προϊόντων.
Άρα λοιπόν το ζητούμενο είναι να ξεκαθαριστεί ποια προϊόντα απαιτούν ουσιαστική σχέση συμβούλου πελάτη, ως προϋπόθεση για την ορθά επαγγελματική προώθησή τους, και ποια πραγματικά μπορούν να πωληθούν από τα εναλλακτικά δίκτυα συμπληρώνοντας τελικά τη δουλειά των ασφαλιστών, οι οποίοι θα πρέπει άλλωστε να αναλαμβάνουν και το service αυτών των προϊόντων».

> «Όλοι μαζί πρέπει να νιώθουμε ότι το όφελός μας περνά μέσα από το όφελος του πελάτη μας και με σύμμαχο κρατικές ρυθμίσεις που πρέπει να διεκδικήσουμε, να αναδείξουμε πιο έντονα το ρόλο μας στην κοινωνία»

> «Στη χώρα μας είναι ακόμα θολό το τοπίο σε τομείς που επηρεάζουν άμεσα τις εξελίξεις στον κλάδο μας, όπως οι προθέσεις του κράτους σε σχέση με το σύστημα κοινωνικής ασφάλισης και οι οικονομικές - χρηματιστηριακές συγκυρίες»

πρέπει να νιώθουν συνέταιροι των διοικήσεων των εταιριών τους και αυτοί με τη σειρά τους έτσι να τους αναγνωρίζουν. Όλοι μαζί πρέπει να νιώθουμε, ότι το όφελός μας περνά μέσα από το όφελος του πελάτη μας και με σύμμαχο κρατικές ρυθμίσεις που πρέπει να διεκδικήσουμε, να αναδείξουμε πιο έντονα το ρόλο μας στην κοινωνία. Αν αυτά συμβαίνουν ή συμβούν, το μέλλον θα είναι ευοίωνο, αν όχι, είναι δεδομένο, ότι ο κλάδος μας θα περάσει κρίση και θα είναι πια αναγκαίος ο επαναπροσδιορισμός του ρόλου
5. «Είναι σίγουρο ότι οι ασφαλιστικές εταιρίες θα πρέπει να στρέψουν πιο έντονα το βλέμμα τους στο σχεδιασμό νέων πιο σύγχρονων και ελκυστικών προϊόντων με περισσότερες και πιο εξειδικευμένες ασφαλιστικές παροχές, που θα καλύπτουν ένα μεγάλο φάσμα από τα κενά που δημιουργούν τα προβλήματα της κοινωνικής ασφάλισης. Άλλωστε, ο χώρος αυτός αποτελεί ξεκάθαρα το πεδίο στο οποίο οι ασφαλιστικές εταιρίες και το δίκτυο των επαγγελματιών ασφαλιστών μπορούν, αποκλειστικά αυτοί, να καλύψουν.

Ταυτόχρονα, θα μπορούσε να μελετηθεί η δυνατότητα των υποκαταστημάτων να χρησιμοποιούν, υπό την αιγίδα τους, εναλλακτικά δίτκυα όχι με σκοπό την πώληση προϊόντων αλλά την ανεύρεση και προσέλκυση πελατολογίου που εκδηλώνει το ενδιαφέρον του για συγκεκριμένα προϊόντα - υπηρεσίες. Με ένα τέτοιο σχεδιασμό, όπως επίσης και με την ανάπτυξη του Financial Planning, θα είναι ξεκάθαρος ο ρόλος μας και βεβαίως επιβεβλημένες οι αντίστοιχες επικερδείς συμβάσεις».

6. «Πιστεύω πως κάθε αγορά διαμορφώνεται ξεχωριστά στην πορεία της εξέλιξής της, επηρεαζόμενη από σειρά ιδιαιτεροτήτων και χαρακτηριστικών που αρκετές φορές είναι μοναδικά. Ταυτόχρονα, στη χώρα μας είναι ακόμα θολό το τοπίο σε τομείς που επηρεάζουν άμεσα τις εξελίξεις στον κλάδο μας, όπως οι προθέσεις του κράτους σε σχέση με το σύστημα κοινωνικής ασφάλισης, οι οικονομικές - χρηματιστηριακές συγκυρίες κ.λπ. Το δεδομένο όμως είναι ότι για να βρεθούν αξιόπιστες λύσεις στις προκλήσεις που έρχονται για τον κλάδο μας, δεν αρκούν μόνο επιχειρησιακά σχέδια αλλά ουσιαστική συμμετοχή και συζήτηση όλων (Κράτος, επιχειρήσεις, διαμεσολαβούντες κ.λπ.) χωρίς αποκλεισμούς και διακρίσεις».

7. «Ένα ασφαλιστήριο συμβόλαιο δεν χαρακτηρίζεται μόνο από τις παροχές που προβλέπει και που περιγράφονται τεχνικά στους όρους του, αλλά κυρίως από την αξία χρήσης του για τον πελάτη και τη δυνατότητα προσαρμογής στις πραγματικές του ανάγκες. Ο ρόλος λοιπόν του ασφαλιστικού συμβούλου, που άλλωστε είναι γνωστός σε όλους μας, είναι αυτός που τελικά δίνει ουσιαστική οντότητα στις παροχές μιας Ασφαλιστικής εταιρίας και την πραγματική αξία που έχουν αυτές για τους πελάτες. Ο ρόλος αυτός αμείβεται μέσα από την προμήθεια του συμβολαίου και ελάχιστα επηρεάζει σε βάθος χρόνου το κόστος του πελάτη. Αποτελεί όμως κίνητρο και ανταμοιβή για την ποιοτική εξυπηρέτηση σε επίπεδο προώθησης και service του ασφαλιστή προς τον πελάτη. Εάν αυτή εκλείψει ή μειωθεί μέσω της αναζήτησης άλλων δικτύων διανομής μπορεί ο καταναλωτής να ωφεληθεί χρηματικά κατά ένα ποσοστό, θα στερηθεί όμως ένα εξειδικευμένο σύμβουλο και τις υπηρεσίες του που είναι απαραίτητες για να διαλέξει, βάσει των αναγκών του, να παρακινηθεί, να αποκτήσει και τέλος να διατηρήσει τις ασφαλιστικές παροχές που του είναι απαραίτητες».

8. «Οι εξελίξεις και οι νέες προκλήσεις της αγοράς είναι φυσικό ότι δημιουργούν τις συνθήκες ώστε οι εταιρίες και τα υποκαταστήματα να απαιτούν επαγγελματίες μεγαλύτερης εξειδίκευσης, υψηλότερου επαγγελματικού ήθους και πάνω απ' όλα υψηλότερης και ταυτόχρονα ποιοτικότερης παραγωγικότητας. Τέτοιοι επαγγελματίες θα είναι πάντα χρήσιμοι και αναγκαίοι. Είναι πιθανό λοιπόν, να μειωθεί ο αριθμός των επαγγελματιών ασφαλιστών όχι γιατί οι θέσεις θα περιοριστούν, αλλά γιατί οι απαιτήσεις της αγοράς θα είναι αυστηρότερες. Άλλωστε στη δουλειά μας, οι θέσεις εργασίας δεν είναι συγκεκριμένες και απλώς καλύπτονται από τους καλύτερους, αλλά δημιουργούνται από την αξιοσύνη της επαγγελματικής μας προσωπικότητας.

Με αυτές τις σκέψεις καταλήγω στο συμπέρασμα να μην αφιερώσω χώρο και χρόνο στο μυαλό μου για προσωπικές ανασφάλειες, αλλά μόνο προσπάθεια και κόπο για αυτοβελτίωση».

Β. Σμυρνιός
Alico

«Το πιο σημαντικό συγκριτικό πλεονέκτημα του ασφαλιστικού συμβούλου έναντι των άλλων δικτύων πώλησης είναι ο τρόπος επικοινωνίας του (προσωπική επαφή), η μέθοδος διάγνωσης των ασφαλιστικών αναγκών του πελάτη (ανάλυση και ένταση αναγκών του) όπως επίσης ο συνδυασμός παροχών, και η μελλοντική του εξυπηρέτηση (service).

Νομίζω ότι ο κύριος όγκος πελατών του ασφαλιστικού συμβούλου στο μέλλον αναμένεται να είναι εκείνα τα στρώματα του πληθυσμού που ενδιαφέρονται για ουσιαστική κάλυψη των ασφαλιστικών τους αναγκών, διαθέτοντας ένα σημαντικό μέρος του εισοδήματός τους (πολλαπλάσιο του σημερινού μέσου όρου – 60.000 – που διατίθεται για την ασφάλεια ζωής) και θα είναι ιδιαίτερα απαιτητικά όσον αφορά τη μελλοντική υποστήριξη των παροχών από την ασφαλιστική εταιρία και τον διαμεσολαβούντα.

Έχοντας υπόψη το ποσοστό ασφαλισμένων περίπου 30%) στη χώρα μας νομίζω ότι ο ανταγωνισμός μεταξύ των ασφαλιστικών εταιριών δεν θα παρουσιάσει ένταση μια και υπάρχει «χώρος» για όλους.

Πιστεύω ότι οι ασφαλιστικές εταιρίες θα προσπαθήσουν, λόγω της ιδιομορφίας των νέων προϊόντων (United Linked κ.λπ.) αλλά και των νέων δεδομένων της αγοράς, να αυξήσουν το μερίδιο αγοράς τους υποστηρίζοντας τα δίκτυα πωλήσεών τους (Agency System) αυξάνοντας την προστιθέμενη αξία των συνεργατών τους, διαχειρίζοντας αποτελεσματικά τα γενικά τους έξοδα και δίνοντας ιδιαίτερη έμφαση στην ολική ποιότητα των υπηρεσιών τους.

Το μέλλον των υπαρχόντων δικτύων πώλησης εξαρτάται σε μεγάλο βαθμό από την ανταπόκρισή τους στις απαιτήσεις των πελατών (νέα προϊόντα, συνεχής επιμόρφωση, υλικοτεχνική υποδομή) και από την οικονομική ευημερία των συνεργατών τους.

Με βάση τα παραπάνω, δεν εμφανίζεται ιδιαίτερος λόγος μείωσης των αμοιβών των ασφαλιστικών συμβούλων. Εξάλλου το ζητούμενο δεν είναι η μείωση των προμηθειών αλλά η αύξηση των πωλήσεων.

Πιστεύω ότι σήμερα αλλά και στο μέλλον οι βασικοί συντελεστές της ασφαλιστικής αγοράς είναι σε θέση να ικανοποιήσουν τις ανάγκες του καταναλωτικού κοινού.

Οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι και το agency system γενικά θα συνεχίζουν να παίζουν πρωταγωνιστικό ρόλο στο μέλλον στο βαθμό που θα μπορεί να εκσυγχρονιστεί, να προσαρμοστεί στα νέα δεδομένα και να πλαισιωθεί από νέα στελέχη αυξάνοντας την αξιοπιστία του και τη σιγουριά απέναντι στον πελάτη.

Σε μια αγορά εργασίας που χαρακτηρίζεται από έλλειψη νέων θέσεων ο ασφαλιστικός κλάδος έχει την ευκαιρία να δώσει την επαγγελματική λύση σε ένα μεγάλο αριθμό ικανών ανθρώπων παρέχοντάς τους υψηλές αμοιβές και εξέλιξη.

Τελειώνοντας, θέλω να επισημάνω ότι ολοένα και περισσότερο θα μεγαλώνει η συμμετοχή της ιδιωτικής ασφάλισης στην επίλυση των σοβαρών προβλημάτων που αντιμετωπίζει ο Έλληνας πολίτης όσον αφορά τις ασφαλιστικές του ανάγκες, όπως και ο ρόλος του ασφαλιστικού συμβούλου στην υπηρεσία του δημοσίου συμφέροντος θα είναι ακόμα περισσότερο αναγκαίος».

Δομένικος Απέργης
Επιθεωρητής Πωλήσεων
Ομίλου Allianz

1. «Σήμερα όλοι διαπιστώνουμε, ζούμε και βιώνουμε μια νέα πραγματικότητα που συντελείται στο χώρο της ασφαλιστικής βιομηχανίας. Συνεχώς το τοπίο αλλάζει, οι συσχετισμοί διαφοροποιούνται. Για να επιβιώσουν οι ασφαλιστικές εταιρίες αφομοιώνονται ή απορροφώνται από μεγάλα ασφαλιστικά συγκροτήματα, γεγονός το οποίο συμβαίνει καθημερινά. Βλέπουμε εξαγορές, συγχωνεύσεις και συνεργασίες εταιριών, με σκοπό την ισχυροποίησή τους, ώστε να αντεπεξέλθουν στον αυξανόμενο ανταγωνισμό. Από την άλλη πλευρά, η προώθηση πωλήσεων συμβολαίων ζωής και όχι μόνον μέσω τραπεζών και

> «Ο Έλληνας καταναλωτής έχει ανάγκη των υπηρεσιών που του παρέχει ο ασφαλιστικός σύμβουλος και αισθάνεται πιο ασφαλής δίπλα του. Οι πωλήσεις μέσω αυτών των δικτύων δεν θα επηρεάσουν την αγορά μας και αποτελούν πρόκληση αντί απειλής»

internet, αποτελεί γεγονός πλέον και στην ελληνική αγορά. Παρά τη γρήγορη ανάπτυξη του διαδικτύου οι πωλήσεις που προκύπτουν μέσα απ' αυτήν τη διαδικασία δεν υπερβαίνουν το 5% των συνολικών πωλήσεων στη χώρα μας. Πιστεύω ότι ο Έλληνας καταναλωτής έχει ανάγκη των υπηρεσιών που του παρέχει ο Ασφαλιστικός Σύμβουλος και αισθάνεται πιο ασφαλής δίπλα του. Θεωρώ, ότι οι πωλήσεις μέσω αυτών των δικτύων δεν θα επηρεάσουν την αγορά μας και αποτελούν πρόκληση αντί απειλής. Όσον αφορά τις προμήθειες και τις αμοιβές γενικότερα των παραδοσιακών δικτύων πωλήσεων δεν θα επηρεασθούν και δεν βλέπω κάποιο σημαντικό λόγο να συμβεί αυτό».

2. «Είναι γεγονός ότι την τελευταία 10ετία έχει υπάρξει μείωση των προμηθειών στα δίκτυα πωλήσεων. Αυτό συνέβη κυρίως με τον σχεδιασμό νέων ελκυστικών προϊόντων των ασφαλιστικών εταιριών, τα οποία έχουν υπολογιστεί με μικρότερες προμήθειες. Αυτό είχε ως συνέπεια, αφενός τη μείωση των προμηθειών των ασφαλιστών ανά συμβόλαιο και αφετέρου την αύξηση παραγωγής συμβολαίων με προκύπτον αποτέλεσμα το θετικό ισοζύγιο».

3. «Αυτό αντιμετωπίζεται με ειλικρινή διάλογο. Θα πρέπει να κατανοήσουν και οι δύο πλευρές (εταιρία - πωλήσεις) ότι δεν είναι δυνατόν να πλουτίζει ο ένας εις βάρος του άλλου. Μοναδική πηγή εσόδων είναι το ασφάλιστρο και από το ασφάλιστρο θα πρέπει να καλυφθούν τα έξοδα της εταιρίας, να κερδίσει ένα αξιοπρεπές εισόδημα και να ζήσει ο ασφαλιστής, έχοντας πρωτίστως και οι δύο (ασφαλιστής - εταιρία) ικανοποιημένο πελάτη».

4. «Είναι επιβεβλημένη η ανάγκη για μείωση των γενικών εξόδων των ασφαλιστικών επιχειρήσεων για να μπορέσουν να επιβιώσουν προσφέροντας υπηρεσίες στον πελάτη. Αυτό βεβαίως μπορεί να γίνει και χωρίς τη μείωση των προμηθειών. Υπάρχουν πολλές δαπάνες ελαστικές, οι οποίες μπορούν να περιοριστούν βελτιώνοντας τα γενικά έξοδα των ασφαλιστικών εταιριών».

5. «Αυτό θα μπορούσε να επιτευχθεί μόνο μέσω των κλαδικών μας οργάνων και της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών. Το θεωρώ όμως πολύ δύσκολο να συμβεί για δύο λόγους:

Ο πρώτος λόγος έχει να κάνει με τους διαμεσολαβούντες (ασφαλιστές και managers), όπου ελάχιστοι είναι αυτοί που ενδιαφέρονται για το συλλογικό τους όργανο και αυτό φαίνεται από τον αριθμό των εγγεγραμμένων μελών.

Ο δεύτερος λόγος αφορά τις μετέχουσες εταιρίες στην Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών, κάποιες από τις οποίες δεν θα συζητούσαν καθόλου ένα τέτοιο ενδεχόμενο.

Όσον αφορά τη δημιουργία νέων προϊόντων πάντα υπάρχει το περιθώριο για κάτι καλύτερο, αλλά και η απαίτηση ύπαρξης τέτοιων προϊόντων πιο ανταγωνιστικών και πιο επωφελών για τον πελάτη. Κινούμενες οι εταιρίες προς αυτή τη κατεύθυνση δημιουργούν συμμαχίες με τραπεζικά συγκροτήματα και σχεδιάζουν νέα προϊόντα».

6. «Η διεθνής αγορά και δη η ευρωπαϊκή έχει ήδη προχωρήσει σε συνεργασίες με τραπεζικά συγκροτήματα και προωθεί νέα προϊόντα και υπηρεσίες αξιοποιώντας και τα δύο δίκτυα (τραπεζών και ασφαλιστικών επιχειρήσεων). Το ίδιο αρχίζει να γίνεται και στην ελληνική αγορά.

Καθημερινά διαβάζουμε στον Τύπο συμφωνίες ασφαλιστικών εταιριών με τράπεζες και νέες συμμαχίες. Μέσω αυτών των συμφωνιών θα αναπτυχθεί και η ελληνική αγορά. Το σημαντικό θα είναι για όλους εμάς να μη χάσουμε την ταυτότητά μας, να παραμείνουμε ασφαλιστικοί σύμβουλοι και ως σύμβουλοι να παρέχουμε πληρέστερες υπηρεσίες στους πελάτες μας».

> «Καθημερινά διαβάζουμε στον Τύπο συμφωνίες ασφαλιστικών εταιριών με τράπεζες και νέες συμμαχίες. Μέσω αυτών των συμφωνιών θα αναπτυχθεί και η ελληνική αγορά. Το σημαντικό θα είναι για όλους εμάς να μη χάσουμε την ταυτότητά μας, να παραμείνουμε ασφαλιστικοί σύμβουλοι και ως σύμβουλοι να παρέχουμε πληρέστερες υπηρεσίες στους πελάτες μας»

7. «Η μείωση των προμηθειών δεν αποτελεί πανάκεια. Το αντίθετο θα έλεγα. Θα δημιουργήσει αλυσιδωτές αντιδράσεις στα δίκτυα, όπου ο μεγάλος χαμένος θα είναι ο καταναλωτής - πελάτης».

8. «Δεν βλέπω περιορισμό θέσεων εργασίας στον κλάδο μας. Αυτό όμως που ήδη έχει αρχίσει να γίνεται είναι η στροφή των μεγάλων ασφαλιστικών εταιριών και των διαμεσολαβούντων σε νέες συνεργασίες με αυστηρότερα κριτήρια επιλογής. Και αυτό όχι μόνο ανασφάλεια δεν δημιουργεί, αλλά το αντίθετο θα έλεγα. Μας κάνει να βλέπουμε το μέλλον με μεγαλύτερη αυτοπεποίθηση και ασφάλεια. Αυτοί που θα βγουν πολλαπλά ωφελημένοι σε κάθε περίπτωση είναι οι σωστοί επαγγελματίες».

Παναγιώτης Λυσσαίος

Ιωάννης Κουφόπουλος

Μεσίτες

Παναγιώτης Λυσσαίος

1. «Αναμφισβήτητα ένα κομμάτι της συγκεκριμένης αγοράς θα χαθεί για τους διαμεσολαβούντες που παρέχουν τα συγκεκριμένα προϊόντα και υπηρεσίες, ιδιαίτερα σε ό,τι αφορά τα προϊόνα του bancassurance (η μέχρι σήμερα διεθνής πρακτική καταδεικνύει ότι internet και telemarketing επιτυγχάνουν ελάχιστη διείσδυση στο χώρο των ασφαλειών, λόγω της φύσης του προϊόντος). Οι επιπτώσεις στο θέμα αυτό θα είναι εντονότερες στους μεμονωμένους διαμεσολαβούντες των οποίων τα σχετικά προϊόντα αποτελούν παραδοσιακά τον κορμό των χαρτοφυλακίων τους. Για τους μεσίτες οι επιπτώσεις θα είναι έμμεσες μόνο, μια και τέτοια προϊόντα εκ των πραγμάτων δεν αποτελούν αυτοσκοπό για αυτούς. Όσον αφορά τις αμοιβές και προμήθειες των διαμεσολαβούντων, δεν πιστεύω ότι θα υπάρξει σημαντική διαφοροποίηση/μείωση, δεδομένου ότι και στο bancassurance θα υπάρχουν προμήθειες και έξοδα πρόσκτησης τα οποία θα επηρεάζουν το τελικό κόστος του προϊόντος».

2. Εκτός από τον κλάδο αυτοκινήτων, οι προμήθειες όλων των λοιπών κλάδων μειώθηκαν σημαντικά και έχουν πλησιάσει στα επίπεδα της διεθνούς αγοράς. Στους μεγάλους βιομηχανικούς κινδύνους η μείωση των προμηθειών ήταν αρκετά μεγάλη και σ' αυτό συνετέλεσε η γενικότερη πίεση από τη διεθνή αντασφαλιστική αγορά».

3. «Υπάρχει ήδη μια μεταστροφή σε διεθνές επίπεδο (τουλάχιστον σε ό,τι αφορά τους ασφαλιστικούς μεσίτες) προς την παροχή υπηρεσιών Διαχείρισης Κινδύνων. Με τον τρόπο αυτό η βάση αμοιβών μετατίθεται από τις προμήθειες προς την κατ' αποκοπή αμοιβή, η οποία είναι πιο "ανταποδοτική" σε περιπτώσεις παροχής εξειδικευμένων συμβουλών η αξία των οποίων ίσως να μην μπορεί να μετρηθεί ως συνάρτηση των ασφαλίστρων. Από την άλλη μεριά, δεν πρέπει να λησμονείτε ότι σε περίπλοκες και απαιτητικές ασφαλίσεις, ο μεσίτης πρακτικά υποκαθιστά την ασφαλιστική εταιρία ακόμη και σε θέματα καθημερινής διαχείρισης, πράγμα το οποίο σημαίνει ότι ανταπόδοση από πλευράς ασφαλιστή (δηλ. προμήθεια) θα συνεχίσει να έχει νόημα. Κατά τα άλλα οι μέθοδοι αντιμετώπισης μιας τέτοιας κατάστασης δεν διαφέρουν κατ' αρχάς από αυτές που θα ακολουθούσε οποιοσδήποτε άλλος επιχειρηματικός κλάδος (αναδιοργάνωση, επαναπροσδιορισμός της επιχειρηματικής προσέγγισης, εκσυγχρονισμός κ.λπ.)».

4. «Όταν μια εταιρία μπει στη λογική της μείωσης των γενικών εξόδων, όλες οι δαπάνες και φυσικά και οι προμήθειες θα τεθούν υπό επανεκτίμηση. Όμως η γνώμη μου είναι ότι οι προμήθειες, όντας δαπάνη η οποία ουσιαστικά αποτελεί αμοιβή παροχής υπηρεσιών οι οποίες δεν μπορούν εύκολα να υποκατασταθούν, δεν μπορεί να αποτελεί προτεραιότητα. Η μείωση των ποσοστών προμήθειας έχει έμμεση επίδραση και στην ίδια την ασφαλιστική εταιρία και αρκετές φορές το άμεσο ορατό βραχυπρόθεσμο οικονομικό όφελος μπορεί να είναι μικρότερο του μεσοπρόθεσμου αρνητικού αντίκτυπου. Πιστεύω ότι οι ρυθμοί βελτίωσης της εσωτερικής οργάνωσης και εκσυγχρονισμού της λειτουργίας των ασφαλιστικών εταιριών πρέπει να γίνουν με πιο γρήγορα βήματα. Εκτιμώ ότι εκεί υπάρχουν τα μεγαλύτερα περιθώρια βελτίωσης».

5. «Η αναγκαιότητα ανάπτυξης νέων προϊόντων επηρεάζεται περισσότερο και επιβάλλεται από τη γενικότερη διαφοροποίηση και τις νέες απαιτήσεις του επιχειρηματικού κόσμου, αλλά και της εποχής μας γενικότερα (νέες τεχνολογίες, παγκοσμιοποίηση αγορών κ.λπ.). Δεν βλέπω πώς ο κλάδος θα μπορούσε συνολικά να απαιτήσει, επιτύχει, επιβάλλει πιο επικερδείς συμβάσεις».

6. «Η εταιρία μας προέβη έγκαιρα στις αναγκαίες κινήσεις (εξαγορές, συγχωνεύσεις, αναδιοργάνωση, κ.λπ.) οι οποίες της επέτρεψαν να κατέχει ηγετική θέση σε διεθνές επίπεδο. Αντίστοιχες κινήσεις σε τοπικό επίπεδο δεν υπάρχουν στα άμεσα σχέδιά μας (χωρίς αυτό να σημαίνει φυσικά ότι δεν παρακολουθούμε τις όποιες εξελίξεις), δεδομένου ότι η βασική στρατηγική της εταιρίας για την Ελλάδα είναι η ανάπτυξη εκ των έσω. Περαιτέρω μοχλοί ισχυροποίησης της θέσης μας σε τοπικό επίπεδο είναι η δυναμική στρατηγική που ακολουθούμε σε θέματα εσωτερικής αναδιοργάνωσης, το υψηλό επίπεδο του στελεχιακού δυναμικού μας, η συ-

> Στους μεγάλους βιομηχανικούς κινδύνους η μείωση των προμηθειών ήταν αρκετά μεγάλη και σ' αυτό συνετέλεσε η γενικότερη πίεση από τη διεθνή αντασφαλιστική αγορά

ΕΓΓΥΗΜΕΝΗ ΥΠΕΡΑΞΙΑ Ζωής

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!

Η ΑΝΘΡΩΠΙΝΗ ΔΥΝΑΜΗ ΣΤΙΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ
ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ
ΕΤΑΙΡΙΑ ΟΜΙΛΟΥ ΑΤΕ

Λ.ΣΥΓΓΡΟΥ 4-6, 117 42 ΑΘΗΝΑ, ΤΗΛ. 01- 92 18 905-9, 92 48 000, FAX 01- 92 38 882, http://www.agrotikilife.gr, e-mail: actuary@agrotikilife.gr

SYNEDIA S.A.

νεχής του εκπαίδευση κατά τα πρότυπα της μητρικής εταιρίας και η επίτευξη οικονομιών κλίμακος κυρίως λόγω των προωθημένων ηλεκτρονικών συστημάτων και τεχνολογιών που εφαρμόζουμε».

7. «Δεδομένου ότι οι διαμεσολαβούντες είναι εκείνοι οι οποίοι φέρουν πρακτικά το βάρος της ενημέρωσης των ασφαλισμένων, της ανάλυσης των αναγκών τους και της κατάλληλης ενεργοποίησης της ασφάλισης, είναι αυτονόητο ότι σίγουρα η ποιότητα του τελικού προϊόντος θα επηρεαστεί. Δυστυχώς, κάτι τέτοιο θα γίνει κατανοητό από τους περισσότερους πελάτες μόνο όταν πλέον είναι πολύ αργά».

8. «Ο περιορισμός των θέσεων εργασίας είναι ένα πρόβλημα που αντιμετωπίζουν στις μέρες μας όλοι οι επαγγελματικοί κλάδοι. Αν και σε ό,τι αφορά την εταιρία μας, τα μεγέθη και οι προοπτικές μάς επιτρέπουν να είμαστε αισιόδοξοι στο συγκεκριμένο θέμα, φοβούμαι ότι σταδιακά ο κλάδος πραγματικά θα συρρικνωθεί. Το πραγματικά οξύμωρο πρόβλημα πάντως το οποίο αντιμετωπίζουμε σήμερα είναι, και θα ήθελα να σταθείτε σε αυτό, ότι παρά τη μείωση των θέσεων απασχόλησης και το θεωρητικό πλεόνασμα δυναμικού, τα στελέχη επιπέδου στην αγορά μας πραγματικά σπανίζουν, ιδιαίτερα στις μικρότερες ηλικίες».

Ιωάννης Κουφόπουλος
Interest Ανώνυμη Εταιρία Μεσιτείας Ασφαλίσεων

1. «Οι εξελίξεις στο χώρο των ασφαλίσεων, οι σκέψεις ή οι ενέργειες δεν είναι στη σφαίρα του άσπρο - μαύρο. Όπως σ' όλους τους χώρους, έτσι και στο χώρο των ασφαλίσεων γίνεται ένας οικονομικός πόλεμος. Το αποτέλεσμά του έχει να κάνει με τα όπλα που ο καθένας έχει κι αν τα χρησιμοποιεί στην πρώτη γραμμή. Όμως, ενώ στον πόλεμο κινδυνεύουν αυτοί που είναι μπροστά, στον οικονομικό πόλεμο "αποθνήσκουν" όσοι βρίσκονται στα μετόπισθεν.

Το εργασιακό περιβάλλον στο χώρο της διαμεσολάβησης πέρασε από πολλά στάδια, τουλάχιστον με όσα έχω στη μνήμη μου από το 1969 και μετά. Η επιρροή στο προμηθευτικό καθεστώς και στους όρους των συμβάσεων των διαμεσολαβούντων προσώπων από τις νέες τεχνολογίες και το τραπεζοασφαλιστικό σύστημα, έχει να κάνει με ορισμένους παράγοντες όπως:

α. Η επαγγελματική τους αγωγή συμβαδίζει, προηγείται ή έπεται των εξελίξεων;

β. Πώς βλέπουμε οι διαμεσολαβούντες το "ποτήρι"; Μισογεμάτο ή μισοάδειο;

γ. Θα συνεργαστούν έτσι ώστε να παρουσιασθούν ως υγιές παραγωγικό μέτωπο στις εταιρίες με ωφέλιμο, αμοιβαίως, πλαίσιο συνεργασίας;

Το «προμηθειακό» καθεστώς έχει επηρεασθεί κυρίως από την απελευθέρωση των ασφαλίστρων. Πιστεύω ότι οι προμήθειες σαν ποσόν θα αυξηθούν για τους διαμεσολαβούντες, λόγω της αυξήσεως του όγκου εργασιών (ας μην ξεχνάτε με την αναλογία των ασφαλίστρων στο ΑΕΠ), φυσικά όμως υπό προϋποθέσεις. Η ποσοστιαία μείωση που αναμένεται, δεν θα έχει καταστροφικές συνέπειες. Παρ' όλα αυτά, τα επικίνδυνα σημεία είναι ο δείκτης δαπανών και η πορεία του, καθώς επίσης η παιδεία των διαμεσολαβούντων και η ποιότητα των υπηρεσιών».

> Οι προμήθειες σαν ποσό θα αυξηθούν για τους διαμεσολαβούντες, λόγω της αυξήσεως του όγκου εργασιών (ας μην ξεχνάτε την αναλογία των ασφαλίστρων στο ΑΕΠ), φυσικά όμως υπό προϋποθέσεις. Η ποσοστιαία μείωση που αναμένεται, δεν θα έχει καταστροφικές συνέπειες

2. «Οι προμήθειες παρουσίασαν μείωση σαν ποσοστό, κατά την τελευταία δεκαετία, αλλά σαν ποσό σημείωσαν αύξηση. Βασικοί παράγοντες κατά την άποψή μου ήταν:

α. η μερικώς ή συνολικώς απελευθέρωση των τιμολογίων,

β. οι συγχωνεύσεις - εξαγορές - συμμαχίες μεταξύ των ασφαλιστικών επιχειρήσεων,

γ. η σχέση εσόδων - δαπανών,

δ. η διαφοροποίηση της στάσης του ασφαλισμένου.

Συνεπώς έχουμε από τη μία πλευρά, αύξηση της "πίτας" των ασφαλίστρων και του κύκλου εργασιών των διαμεσολαβούντων και από την άλλη πλευρά μείωση του δείκτη προμηθειών και μείωση του καθαρού αποτελέσματος όσων δεν συνυπολόγησαν τις αναγκαίες παραμέτρους».

3. «Η πιθανή συμπίεση των ποσοστών προμήθειας είναι δυνατόν να αντιμετωπιστεί με προσπάθειες συμμαχιών - συνεργασιών - εξαγορών, με "παραγωγικά ποιοτική" πίεση προς τις εταιρίες και την αγορά, με αύξηση του δείκτη παραγωγικότητας κάθε εργαζόμενου, με μείωση του συντελεστή δαπανών. Παράλληλα, επισημαίνω, ότι κάθε μείωση προμήθειας θα μπορεί να αποβεί ασφυκτική και επικίνδυνη αν δεν έχουν δημιουργηθεί προηγουμένως αντισώματα».

4. «Οι ασφαλιστικές εταιρίες προσπαθούν για τη μείωση του συντελεστή δαπανών. Σίγουρα, σκέπτονται τη λύση του προβλήματος μέσα και από τη μείωση του κόστους πρόσκτησης. Όμως, πρέπει να εκτιμήσουν το ρόλο των διαμεσολαβούντων και να επικοινωνήσουν αποτελεσματικά μαζί τους, αλλάζοντας, έστω και για λίγο ρόλους. Προτείνω ότι και από τις δύο πλευρές επιβάλλεται να λέγεται ολόκληρη και όχι η μισή αλήθεια».

5. «Ο κλάδος για να μπορέσει να συνεχίσει θετικά το δρόμο του πρέπει, κατά τη γνώμη μου, να επικεντρωθεί – συνοπτικά – στα εξής:

- στην κατάρτιση των στελεχών,
- στην ποιότητα των υπηρεσιών προς τους ασφαλισμένους και τις ασφαλιστικές εταιρίες,
- στη δημιουργία συμμαχιών και συσπειρώσεων,
- στην προσαρμογή του στο νέο περιβάλλον με πράξεις και όχι λόγια,
- και στην αξιοποίηση όλων των αγορών».

6. «Η εταιρία μας αποτελεί ένα μικρό δείγμα με αποτελέσματα εκ της συσπειρώσεως δυνάμεων από τον χώρο της διαμεσολάβησης. Υπάρχει γνώση της διεθνούς πρακτικής και έχω την πεποίθηση ότι όσοι εκ των διαμεσολαβούντων "βγάλουν τα κράνη για να σκεφτούν", θα έχουν αποτελέσματα».

7. «Η σχέση ακριβό - φθηνό είναι περίεργη. Ο καταναλωτής μπορεί σήμερα, σε σχέση με άλλες εποχές, να εκτιμήσει την ποιότητα και να την πληρώσει. Τότε έχει μείωση το προϊόν ως προς το κόστος».

8. «Ως εργαζόμενος στο χώρο, δεν είχα ανασφάλεια και θα ήταν αντιφατικό να έχω. Κινητικότητα υπήρχε και πιστεύω ότι θα εξακολουθήσει να υπάρχει στο χώρο της διαμεσολάβησης, έστω και σε μικρότερη κλίμακα. Το ζητούμενο, λοιπόν, είναι να ενεργοποιήσει ο καθένας μας τον σπουδαίο εγκέφαλό του για να οραματισθεί, να εκτελέσει και τότε θα επιτύχει».

ΓΡΑΨΟΥ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ ΤΩΡΑ!

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

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

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

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

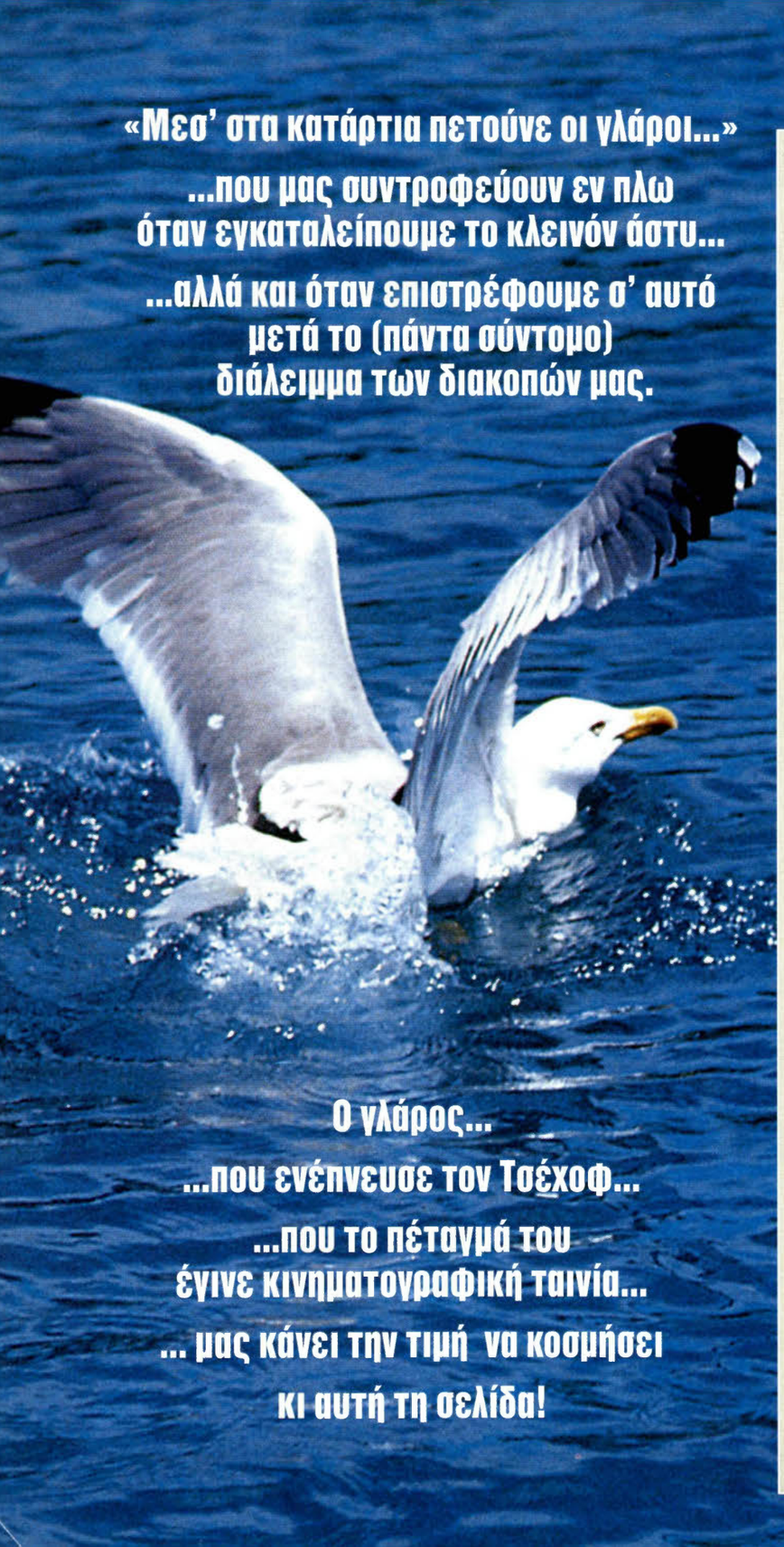
ΔΕΛΤΙΟ ΕΓΓΡΑΦΗΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗ

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

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

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

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



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

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

ΔΙΑΦΗΜΙΣΗ
Γ. Καλτσώνη

ΣΥΝΔΡΟΜΕΣ - ΔΙΑΦΗΜΙΣΗ
Θ. Αποστολοπούλου, Β. Ζαχαρίας

ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟ
Διονύσης Λοράνδος

ΓΡΑΜΜΑΤΕΙΑ
Ιωάννα Λάμπρου

Τα επώνυμα άρθρα εκφράζουν θέσεις των αρθρογράφων και όχι του περιοδικού «ΝΑΙ»

ΕΠΙΣΤΟΛΕΣ - ΕΠΙΤΑΓΕΣ
Ευάγγ. Γ. Σπύρου

Πλατεία Φιλ. Εταιρίας 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

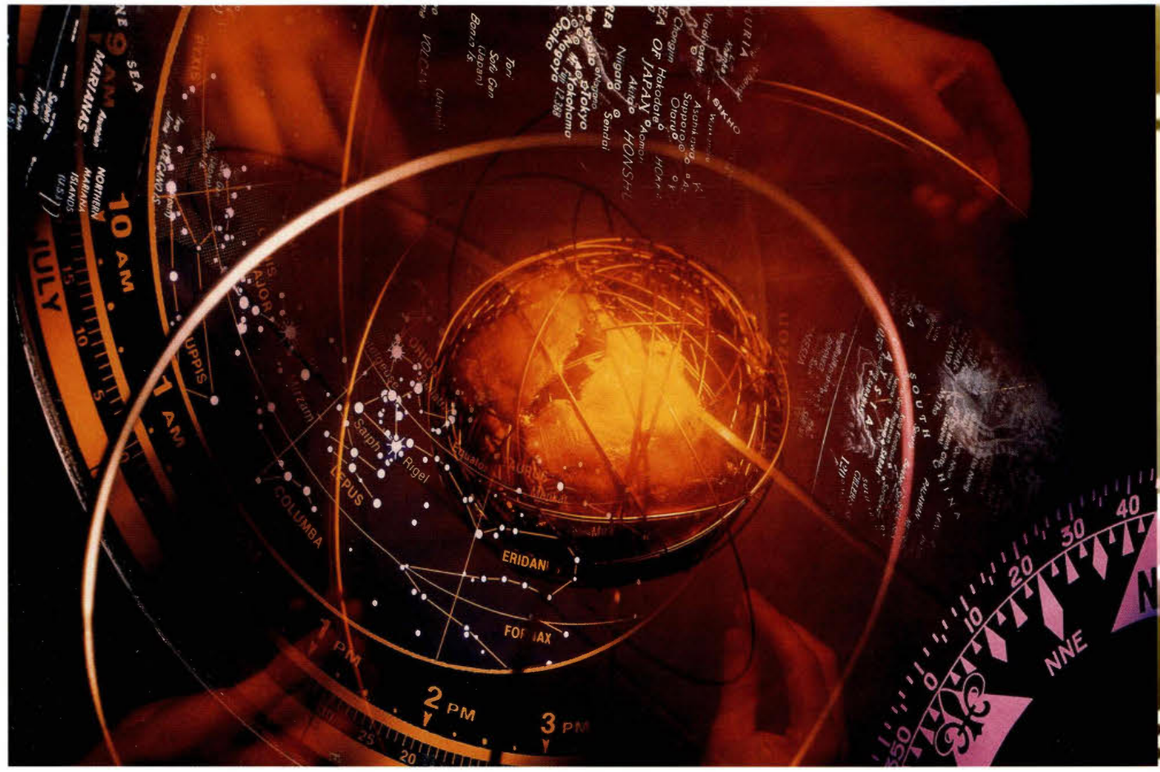
ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ - ΠΑΡΑΓΩΓΗ
ACCESS ΓΡΑΦΙΚΕΣ ΤΕΧΝΕΣ Α.Ε.

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.

INTESTA ATHENS

Σχεδιάστε το μέλλον σας...



... μια Ασφαλιστική Υπερδύναμη στηρίζει τα όνειρά σας.

Η δύναμη της **GENERALI** μετριέται με την ικανότητά της να προλαβαίνει και να ανταποκρίνεται άμεσα στις ανάγκες σας...μετριέται με το κύρος και τη διεθνή της παρουσία...μετριέται με την εμπειρία και την αποτελεσματικότητα των συνεργατών της... μετριέται με την εμπιστοσύνη των πελατών της. Με πείρα δύο αιώνων και παγκόσμια αναγνώριση, η **GENERALI** μπορεί να μετρά τη δύναμή της με αριθμούς:

- **Ένα πανίσχυρο διεθνές δίκτυο σε 5 ηπείρους**
- **177 εταιρίες**
- **30.000 ασφαλιστικοί σύμβουλοι**
- **30.000.000 ασφαλισμένοι**

ΟΜΙΛΟΣ GENERALI

Χρειάζεσιε τη δύναμη μας

www.generali.gr

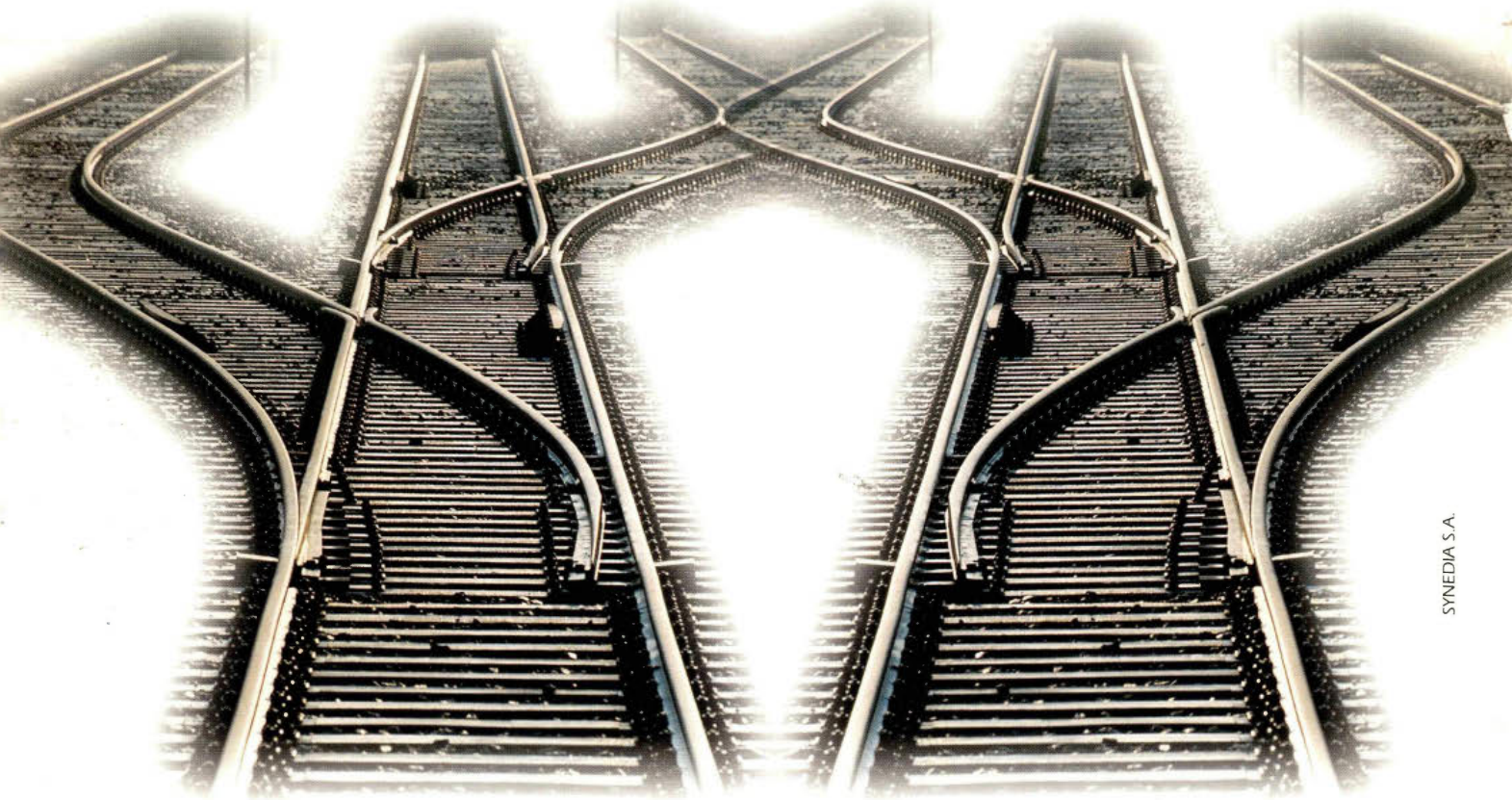
ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ: ΒΑΣ. ΣΟΦΙΑΣ 1 & ΜΕΓ. ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΥ, 151 24 ΜΑΡΟΥΣΙ ΤΗΛ: 8096 400, FAX: 6142 050
ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ ΒΟΡΕΙΟΥ ΕΛΛΑΔΟΣ: ΚΟΥΝΤΟΥΡΙΩΤΟΥ 11, 546 25 ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ, ΤΗΛ: (031) 5511 44, FAX: (031) 552282

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ

δύο ΕΤΑΙΡΙΕΣ

ΧΙΛΙΕΣ ΔΥΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΛΥΣΕΙΣ



SYNEDIA S.A.

Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ και η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ ανοίγουν τους ορίζοντες των ασφαλιστικών σας επιλογών, με πολλές και συμφέρουσες δυνατότητες ασφάλισης.

Εξειδικευμένα, πρωτοποριακά προγράμματα για πλήρη κάλυψη της ζωής, της υγείας και της περιουσίας σας, σύγχρονα, αποδοτικά και ευέλικτα χρηματοοικονομικά / συνταξιοδοτικά πακέτα, εξασφαλίζουν μοναδική προστασία απέναντι σε κάθε κίνδυνο.

Έχετε να επιλέξετε! Οι δύο μεγάλες ασφαλιστικές εταιρίες του Ομίλου της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ σας παρέχουν χίλιες δύο ασφαλιστικές λύσεις και τη δυνατότητα να διαλέξετε αυτή που σας ταιριάζει.

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ

ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΗΣ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ