

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΤΕΥΧΟΣ 73 • ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ-ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ 2001 - ΔΡΧ. 1.500 - Euro 4,40

Σκονισμένος μεν, αλλά...

Ώρδιος παρέμεινε ο Διεθνής Ασφαλιστής

στο κτύπημα 11-9-2001



ΝΑΙ. ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

ΕΛΕΥΘΕΡΙΑ ΕΠΙΛΟΓΗΣ

από ένα ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΑ ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΟ ΣΥΣΤΗΜΑ ΥΓΕΙΑΣ



aLL iasis

Ένα ασφαλιστικό σύστημα υγείας, δεν είναι απόλυτα ολοκληρωμένο αν δεν προσφέρει απόλυτη ελευθερία επιλογής και γιατρού και νοσοκομείου.

Το **aLL iasis** έρχεται να καλύψει αυτό το κενό, αφού όχι μόνο αναλαμβάνει τη νοσηλεία σας, αλλά και σας επιτρέπει να επιλέξετε εσείς ποιος γιατρός θα σας εξετάσει και σε ποιο νοσοκομείο θα πάτε.

Το aLL iasis σας καλύπτει πλήρως, γιατί σας προσφέρει:

- Ιατρικές εξετάσεις και ιατρικές πράξεις.
- Δωρεάν ετήσιο check-up.
- Διαγνωστικές εξετάσεις.
- Πλήρη νοσοκομειακή περίθαλψη.
- Επείγουσα Ιατρική Βοήθεια και Μεταφορά σε νοσοκομείο με το κατάλληλο μεταφορικό μέσο.
- Τηλεφωνικό Κέντρο ιατρικής υποστήριξης και καθοδήγησης, όλο το 24ωρο, στο τηλέφωνο 1142.
- Αποκατάσταση της υγείας σας, χωρίς περιττή ταλαιπωρία και χρονοβόρες διαδικασίες.

Και όλα αυτά, ανεξάρτητα από ύπαρξη ασφάλειας ζωής.

aLL iasis.

Για να αποφασίζετε εσείς, για την υγεία σας.

Allianz

Η δύναμη στο πλευρό σας

Κεντρικά γραφεία: Λ. Κηφισίας 124, 115 26
Τηλ. Κέντρο aLL iasis: 1142
Κέντρο Επικοινωνίας Allianz: 6999 999
Fax: 6997 574

Υποκατάστημα Β. Ελλάδος: Τσιμισκή 27, 546 24 Θεσσαλονίκη
Τηλ: 031 232640, Fax: 031 229702
<http://www.allianz.gr>

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



4 Συναισθηματικά: Ορθόδοξος έκφρασις για τα παιδιά του κόσμου



22 Ρεπορτάζ: Insurance under attack



50 Αποτελέσματα: Αυτή ήταν η παραγωγή... για το έτος 2000



96 Συνέδριο: ΕΑΕΕ - 3ο Συνέδριο ασφαλιστών και αντασφαλιστών



- 4** Συναισθηματικά: Ορθόδοξος έκφρασις για τα παιδιά του κόσμου
- 12** Γράμμα του εκδότη: Έχω τύχη βουνό, ζω
- 14** Ασφαλιστικό Underwriting
- 22** Ρεπορτάζ: Insurance under attack
- 28** Συνέντευξη: Αντώνη Κατσαρά, γεν. διευθ. της Metrolife Εμπορική
- 32** Συνέδριο: NATIONALE - NEDERLANDEN Ελλάδα
- 38** Συνέδριο: ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ
- 44** Συνέδριο: ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ
- 50** Αποτελέσματα: Αυτή ήταν η παραγωγή... για το έτος 2000
- 58** Εταιρίες: Interamerican... Συνολική κάλυψη
- 64** Τράπεζες: Τράπεζα Αττικής
- 65** Παρουσίαση: Human Capital Improvement S.A.
- 66** Συνέδριο: ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ
- 70** Συνέντευξη: Αλέξανδρου Γκρέκα, προέδρου του Επικουρικού Κεφαλαίου
- 78** Ασφάλιση αυτοκινήτου: Κύριε ασφαλιστή... τι να κάνω;
- 80** Συνέδριο: COMMERCIAL UNION LIFE
- 84** Ειδήσεις - Επικοινωνία
- 95** Κλάδος πυρός: Ασφάλιση εκρήξεως λεβήτων...
- 96** Συνέδριο: ΕΑΕΕ - 3ο Συνέδριο ασφαλιστών και αντασφαλιστών
- 100** Αφιέρωμα: Παιδικά ασφαλιστικά προγράμματα
- 110** Αυτογνωσία

ΦΟΙΝΙΞ 
ΑΣΚΛΗΠΙΟΣ

Η πιο ολοκληρωμένη και άμεση φροντίδα υγείας για όλους! 24 ώρες το 24ωρο όπου και αν βρίσκεστε.



ΕΛΕΥΘΕΡΟΙ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΕΣ

ΝΕΟΙ

ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΕΣ

ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΕΣ ΚΑΙ ΣΤΕΛΕΧΗ ΕΤΑΙΡΩΝ

1



2



3



4

ΦΟΙΝΙΞ CARE

- + Επισκέψεις Ιατρών στο Σπίτι
- + Άμεση Ιατρική Βοήθεια
- + Ασφάλιση Σοβαρών Παθήσεων Υγείας
- + Νοσηλεία ή Χειρουργείο μίας ημέρας (χωρίς διανυκτέρευση)
- + Εξωνοσοκομειακές Παροχές
- + Αυξημένα Επιδόματα



ΠΡΟΣΩΠΙΚΗ ΓΡΑΜΜΗ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ
24 ώρες το 24ωρο

606 90 11

- + Φροντίδα Επειγόντων Περιστατικών Υγείας
- + Πλήρης κάλυψη Υγείας στην Ελλάδα
- + Κάλυψη Υγείας σε όλο τον Κόσμο
- + Πλήρης κάλυψη από Ατύχημα ή Ανικανότητα
- + Εξασφάλιση της Απώλειας Εισοδήματος από Ατύχημα ή Ασθένεια

Για τον Άνθρωπο και τη Ζωή

ὑπὸ φῶτις Κόντορα

Ορθόδοξος έκφρασις για τα παιδιά του κόσμου



ΙC ΧC ο Παντοκράτωρ. Τοιχογραφία τρούλλου του παρεκκλησίου της οικογενείας Ζαίμη εν Ρίω. Έτους 1935

Ποιος φανταζόταν εκείνο το πρωινό στις 11 Σεπτεμβρίου 2001 ότι στο Μανχάταν της Νέας Υόρκης θα ξεπηδούσε σαν ποτάμι ή σαν λάβα ηφαιστείου η κρύα παρουσία του φόβου, που σκέπασε τον πλανήτη γη μέσα σε λίγες μέρες; Φόβος και τρόμος και ανασφάλεια σε κάθε σημείο της πολύπαθης γης μπαίνει στα σπίτια και στις καρδιές των ανθρώπων κάθε ηλικίας, κάθε φυλής, κάθε ηπείρου, κάθε θρησκείας, κάθε φιλοσοφίας, κάθε λαού, κάθε έθνους... Οι εικόνες στα Μέσα Μαζικής Επικοινωνίας, εικόνες της Αποκαλύψεως του Ιωάννη. Σκηνές απίστευτες και απίδανες. Θρήνος και οδυρμός σε χιλιάδες σπίτια. Και οι ηγέτες του κόσμου δειλοί, αμήχανοι, έκπληκτοι, απροετοίμαστοι, απρόβλεπτοι, γυρίζουν ξαφνιασμένοι ν' ακούσουν Αγγέλους ποικίλους να λένε: «Τάδε λέγει Κύριος»... Τι θα ξημερώσει αύριο; Ποιος ξέρει; Ποιος θα μας σώσει; Πού να κρυφτούμε; Πού θα πάμε; Με ποιους είμαστε; Ποιος είναι κακός, ποιος λέει αλήθεια; Τι γράφει η μοίρα μας; Τι θα γίνουν τα παιδιά μας; Η μάνα μας; Ο πατέρας; Τα αδέρφια; Το έθνος; Τι γράφουν τα επτασφράγιστα βιβλία για μας; «Και είδον άγγελον ισχυρόν κηρύσ-



Η Θεοτόκος Οδηγήτρια. Φορητών εικόν ποιηθείσα διά χειρός Φωτίου και του μαθητού αυτού Ι. Παπαδέλλη, εν έτει 1956. Εύρηται εις Ελληνικόν ναόν της Αμερικής



Η Θεοτόκος Πλατυτέρα. Τοιχογραφία εφ' υγροίς του ιερού ναού της Καπνικαρέας Αθηνών. Έτους 1942



Ο Απόστολος Παύλος. Εικόν εφ' υγροίς, έτους 1952



Οι μαθηταί διαπορούμενοι. Τμήμα της εν τω πίνακι 92 τοιχογραφίας της Ψηλαφείσεως



Εικόνες των αγίων αποστόλων Λουκά και Ιωάννου του θεολόγου εις το εικονοστάσιον του παρεκκλησίου του Ελληνικού Ερυθρού Σταυρού Αθηνών. Έτους 1937



Ο Άγιος Ιωάννης ο Πρόδρομος. Εικόν επί Ξύλου, ευρισκομένη εις το προσευχητήριον της οικογενείας Δημ. Παπαδήμου, εν Αθήναις. Έτους 1935



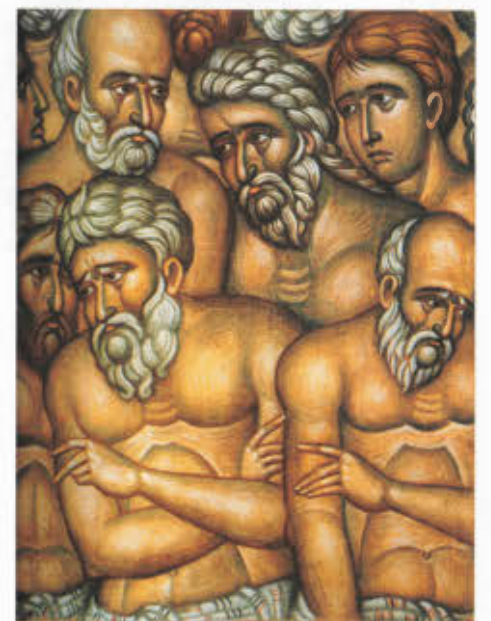
Άγιος Δημήτριος ο Μυροβλήτης, έτους 1936. Επεζωγραφήθη υπό του ίδιου εν έτει 1959



Ο άγιος Τρύφων. Έτους 1953



Άγγελοι Κυρίου. Τοιχογραφία εφ' υγροίς εκ του ιερού ναού της Καπνικαρέας Αθηνών. Έτους 1959



Οι Τεσσαράκοντα Μάρτυρες. Τμήμα τοιχογραφίας, έτους 1957

ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ

Ορθόδοξος έκφρασις για τα παιδιά του κόσμου

σοντα εν φωνή μεγάλη τις άξιος εστίν ανοίξει το βιβλίον και λύσαι τας σφραγίδας αυτού; Και ουδεις εδύνατο εν τω ουρανώ ουτε επί της γης ουτε υποκάτω της γης ανοίξει το βιβλίον ουτε βλέπειν αυτό. Και εγώ έκλαιον πολύ...».

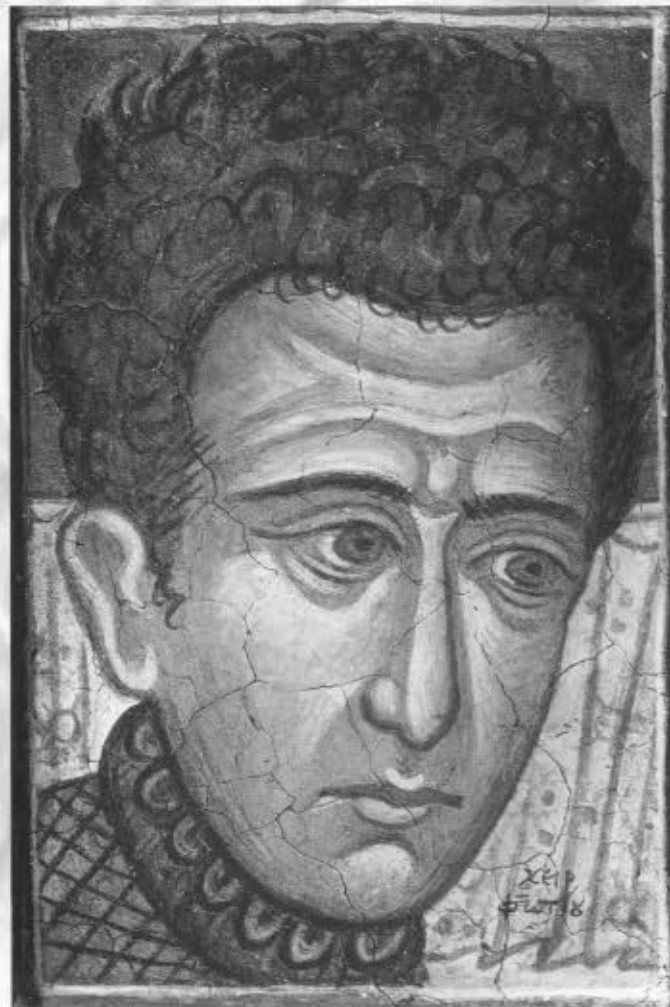
Κλίμα και περιβάλλον Αποκαλύψεως Ιωάννου, όπως γράφεται στο κεφάλαιο ΙΗ' και τόσο πολύ ταιριάζει στο συμβάν. Οι βασιλείς της γης στέκουν από μακριά λέγοντες «ουαί ουαί, η πόλις η μεγάλη, η περιβεβλημένη βύσσινον και πορφυρούν και κόκκινον και κεχρυσωμένη εν χρυσίω και λίθω τιμίω και μαργαρίταις ότι μια ώρα ηρημώθη ο τοσούτος πλούτος...».

(Αποκ. Ιωάν. ΙΗ'). «...Αλλοίμονο, αλλοίμονο, η πόλις η μεγάλη, εν τη οποία επιλούτισαν πάντες...».

Ποια είναι η Βαβυλών της αποκαλύψεως; Μήπως η Νέα Υόρκη;

Μετάωροι οι άνθρωποι ψάχνουν ένα Θεό να ακουμπήσουν. Μέσα σ' ένα τέτοιο κλίμα και περιβάλλον στις 27 Σεπτεμβρίου 2001 βρέθηκε σε μια συνάντηση με δημοσιογράφους που έκανε ο πρόεδρος και β/νων σύμβουλος της Τράπεζας Αττικής Κων/νος Σταμούλης, με την ευκαιρία σημαντικών αυξήσεων στα μερίδια αγοράς της τράπεζας. Φεύγοντας ευχαρίστησα τον αγαπητό Αρτινό Δ/ντή Δημοσίων Σχέσεων Χάρη

Μαυρομάτη που είχε την έμπνευση και καλοσύνη να δώσει σε όλους τους δημοσιογράφους και σε μένα ένα «δώρημα τέλειον» πολιτισμού, δυο τόμους, βιβλία του Φ. Κόντογλου με τίτλο



«Άνθρωπος εν εικόνη διαπορεύεται». (Δαυίδ). Τοιχογραφία εφ' υγροίς. Διά χειρός του εικονιζομένου Φωτίου. Έτους 1932

«ΕΚΦΡΑΣΙΣ της Ορθοδόξου εικονογραφίας» (Εκδόσεις οίκου Παπαδημητρίου, 1960). Με ανοιχτή την τηλεόραση να δείχνει σκηνές των ερειπωμένων κτιρίων του Μανχάταν έσκησα να «μυρίσω από τα μυρίπνοα άνθη» των σελίδων, με τα σχέδια και εικόνες της

πολύχρονης εργασίας του Φ. Κόντογλου, «έργον παλλόμενον από ανωτέραν πνοήν, έργον ποιητικόν κατά την αληθινή σημασία της λέξεως...».

Φτάνοντας στη σελίδα 202 του Α' τόμου παραμάτηρα στην εικόνα «Ο Χριστός ευλογών το παιδίον». Θέμα από τα Ευαγγέλια όπου περιγράφουν το περιστατικό (Ματθ. ιη', 2 - Μαρκ. Θ' 36 - Λουκ. Θ 47).

«Εν εκείνη τη ώρα προσήλθον οι μαθηταί του Ιησού λέγοντες' τις άρα μείζων εστίν εν τη βασιλεία των ουρανών; και προσκαλεσάμενος ο Ιησούς παιδίον έστησεν αυτό εν μέσω αυτών και είπεν' α μην λέγω υμίν εάν μη στραφείτε και γενήθε ως τα παιδιά, ου μη εισέλθητε εις την βασιλείαν των ουρανών...».

Η ορθόδοξος έκφρασις για παδιά είναι αυτή, αλλά οι χριστιανικοί λαοί δεν το πολυεφαρμόζουν στην πράξη.

«Τι θα γίνουν τα παιδιά του κόσμου, Θεέ μου» σκέφθηκα καθώς κοίταζα... Πού μεγαλώνουν τα παιδιά του αύριο; Πού να σταθούν και πού να παρηγορηθούν; Πόση απόσταση υπάρχει από αυτό που δείχνει η κοινωνία και από αυτό που πραγμα-

τικά υπάρχει κρυμμένο; Πόσοι ξέρουν την αλήθεια; Όλα τα παιδιά είναι παιδιά και σε όλα τα παιδιά οι μεγάλοι προσπαθούν να τους διδάξουν τις δικές τους αλήθειες (ή ψέματα) ως μοναδικές αλήθειες ζωής. Οι πόλεμοι είναι αφορμές για βα-

διές σκέψεις. Και είναι αλήθεια πως ποτέ δεν σταμάτησαν οι πόλεμοι πάνω στη γη. Και είναι αλήθεια ότι οι λαοί και οι άνθρωποι δεν σκέφτονταν και ούτε η έκφρασις πολιτισμού των ήταν ίδια.

Η πραγματικότητα ήταν πάντα άλλη από αυτήν που έγραφαν τα βιβλία και διδάσκονταν στα σχολεία. Φοβάμαι πως μπαίνουμε σε μια μοναδική στα χρονικά φάση της ιστορίας της γης.

Σε παγκόσμιο επίπεδο επανεξετάζονται τα πάντα από αυτούς που έχουν δυνατότητες να γνωρίζουν τα πάντα διεθνώς (δεν είναι όλοι οι άνθρωποι που έχουν πρόσβαση στην TV και στο Internet). Περισσότεροι όμως άνθρωποι γνωρίζουν περισσότερα και η υποκρισία των θρησκειών και πολιτισμών θα αποκαλυφθεί.

Επειδή το αύριο του πλανήτη είναι τα παιδιά, κοίταζα την εικόνα με το Χριστό και το παιδί και σκεφτόμουν τα παιδιά του κόσμου. Σκεφτόμουν και το πόσο μεγάλοι Χριστιανοί θέλουν να μοιάσουν ή να συμπεριφέρονται βάσει παιδικών αρετών και ιδιοτήτων όπως λέει το Χριστιανικό τους Ευαγγέλιο.

Σύμφωνα με στοιχεία της Unicef, 600 εκατομμύρια παιδιά ζουν στην απόλυτη φτώχεια με λιγότερο από ένα δολάριο ημερησίως. 160 εκατομμύρια παιδιά είναι υποσιτισμένα. 250 εκατομμύρια παιδιά, ανήλικα δουλεύουν σε άθλιες συνθήκες. 30 εκατομμύρια γυναικόπαιδα είναι πρόσφυγες εκτοπισμένοι. Δύο εκατομμύρια παιδιά σκοτώθηκαν μεταξύ 1990-2000 σε πολέμους και έξι εκατομμύρια παιδιά τραυματίστηκαν ή έμειναν ανάπηρα. Με αυτά τα στοιχεία ξεκινά ο 21ος αιώνας και οι ηγέτες κάνουν πολυτελή δείπνα. Χριστιανοί ιερείς (οι πιο πολλοί) της Δύσης τρώνε τρόφιμα κλεμμένα απ' τον Γ' κό-

Ύπο φωτίς Κόντογλου



Ανθέμιος, ο οικοδόμος του ιερού ναού της Αγίας Σοφίας. Τοιχογραφία εν των Δημαρχείω Αθηνών. Έτους 1939



Αίας και Οδυσσεύς. Τοιχογραφία έτους 1935



Τζώρτζης, ο Κρης, ο ζωγραφίσσας εν Άθω. Εικόν εφ' υγροίς αχρονολόγητος



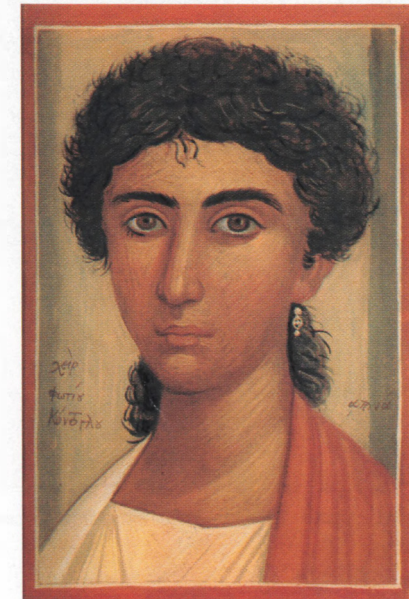
Ο Δημοσθένης και ο Αριστοτέλης. Τοιχογραφία του Δημαρχείου Αθηνών, έτους 1939



Φειδίας ο γλύπτης. Τοιχογραφία του Δημαρχείου Αθηνών, έτους 1939



Ησίοδος. Εκ τοιχογραφίας του Δημαρχείου Αθηνών. Έτους 1939



Προσωπογραφία γυναίκας, έτους 1951

Ορθόδοξος έκφρασις για τα παιδιά του κόσμου

ομο, πατεράδες και μανάδες εξομολογούνται σε ναούς, ο παππάς προσεύχεται κ.λπ. κ.λπ. κ.λπ. και οι προηγμένοι λαοί αγωνιούν μη σκονιστούν τα παιδιά τους σε παιδικές χαρές...

Τι έκαναν οι χριστιανοί της Δύσης που τόσα χρόνια κυβερνούν τον κόσμο; Πόσα παιδιά δεν αδικήθηκαν και από Χριστιανούς; Τρομάζω στη σκέψη και κάνω αρίθμηση νεκρών!

Ρίξτε μια ματιά ποια προϊόντα και ποια τρόφιμα και πόσα τρώνε οι ευλαβείς πολιτισμένοι Δυτικοί Αμερικανο-ευρωπαίοι κάθε μέρα... Τι μάρκες έχουν οι μπανάνες, οι καφέδες, τα ρύζια, τα μπαχαρικά, το τοάι, τα φρούτα και ποιων εταιριών μετοχές έχουν οι κοστουμαρισμένοι κύριοι... Ποιων χωρών είναι τα πετρέλαια, οι πρώτες ύλες των προϊόντων καλοπέρασης και ποιων λαών κόβονται τα δέντρα και ποιων μανάδων παιδιά είναι οι υπηρέτες των ήσυχων χριστιανικών σπιτιών της Δύσης... Τι μάρκες έχουν τα όπλα;

Όταν κάποια παιδιά κοιμούνται στα ζεστά κρεβατάκια τους τότε κάποια άλλα παιδιά, και αυτά κάποιους μανάς και πατέρα, «υπόκεινται σε βιοπραγίες, σε βασανισμούς, σε σεξουαλικές επιθέσεις (διαβάστε σελίδες Internet στο Άμστερνταμ Ολλανδίας να φρίξετε) και συχνά δολοφονούνται» (Τζο Μπέκερ, διευθυντής του Child Rights Advocacy).

Σε ειδικό ένθετο της «ΕΛΕΥΘΕΡΟΤΥΠΙΑΣ» διάβασα τα εξής: Τον Αύγουστο αεροπλάνο του Αφγανιστάν μετέφερε στη Γερμανία 78 παιδιά ακρωτηριασμένα από νάρκες για ειδικές θεραπείες. Παλαιστίνιες μητέρες δηλώνουν ότι θα γεννήσουν κι άλλα παιδιά για να αντικαταστήσουν τα σκοτωμένα. Το 1989 η παιδική θνησιμότητα στο Ιράκ ήταν 600 παιδιά το μήνα. Το 2000 ήταν 6.700 παιδιά το μήνα!

Επιθεωρητές του ΟΗΕ ερευνούν καταγγελίες για κυανόκρανους στρατιώτες που κακοποίησαν σεξουαλικά ανήλικες στην Ερυθραία.

Οι οικονομικές κυρώσεις του ΟΗΕ στην Αϊτή αύξησαν τους υποσιτισμένους από 27% στο 50% και την παιδική θνησιμότητα στο 64%. Στη Μοζαμβίκη η κυβέρνηση ματαίωσε το εκπαιδευτικό πρόγραμμα για να μπορεί να πληρώνει κάθε εβδομάδα 1.400.000 δολάρια χρέη προς τη Δύση λίγο μετά τον θρήνο της σε 100.000 ανθρώπους της που πέθαναν από πείνα...

Η Σιέρα Λεόνε είναι η φτωχότερη χώρα του ΟΗΕ, αν και παράγει κακάο, καφέ, βωξίτη, καλαμπόκι και διαμάντια! Έχει μέσο όρο ζωής 39 χρόνια! Δέκα χιλιάδες παιδιά πολέμησαν στον εμφύλιο πόλεμο και χιλιάδες άλλα απήχθησαν για να γίνουν σεξουαλικά σκλαβάκια. Στο έδαφος της Αγκόλα βρίσκονται 12.000.000 νάρκες που ακρωτηριάζουν συνέχεια παιδάκια. Στον πόλεμο Κογκό - Ρουάντα - Ουγκάντα συμμετείχαν και παιδιά από 7 χρονών και άνω, που είδαν 1.000.000 νεκρούς μέχρι στιγμής. Στο Σουδάν

η κυβέρνηση μαζεύει παιδιά - παιδομάζωμα και τα εκπαιδεύει για πόλεμο... Στην Ονδούρα τουλάχιστον 5.000 παιδιά ζουν στο δρόμο και ναρκώνουν την πείνα εισπνέοντας μια βενζινόκολλα. Δυτικοί επενδυτές και τουριστικά γραφεία βρίσκουν λύση στην ανία τους με την ανάπτυξη του σεξοτουρισμού με παιδιά στην Μπαγκόκ ή το Βιετνάμ μετά τα κουραστικά «business meetings» τους. Στη Λιβερία η φτώχεια σπρώχνει τα παιδιά από τα 10 τους χρόνια στο σεξ, στην παντρεία και στο στρατό... (Πηγή: «ΕΛΕΥΘΕΡΟΤΥΠΙΑ», Οκτώβριος 2001. Έκδοση: Τα παιδιά ενός σκληρού Θεού).

Βλέπω τις εικόνες και μου 'ρχεται κόμπος στο λαιμό, καθώς δέλω να πω «Θεέ μου, τι γίνεται στον κόσμο. Θεέ μου, βάλε το χέρι σου...». Μέσα σ' έναν τέτοιο κόσμο ζούμε και κάποιες τέτοιες στιγμές θυμάμαι αυτούς τους μοναχικούς μοναχούς (μορφωμένους κατά κόσμο ή αμμόρφωτους) που κάποια στιγμή «τα βροντάνε όλα κάτω και φεύγουν αναχωρητές» για

να σταθούν μπροστά σε μια εικόνα και να προσευχηθούν κάνοντας την υπέρβαση ή πάνου τις ζούγκλες για ιεραποστολή.

Μην μου κάνετε ερώτηση αν είναι λύση. Εγώ γνωρίζω καλά τι σημαίνει αυτή η επιλογή. Είναι δύσκολα τα μεταφυσικά θέματα να τα καταλάβουν όλοι. Σίγουρα όμως όλοι κάποτε θα πρέπει να τολμήσουν μια επανεξέταση ζωής βάζοντας ένα ΓΙΑΤΙ μπροστά σε όλα.

Μαζί μ' αυτούς στον τόπο μας είναι πολλοί αυτοί που μπροστά σε μια εικόνα ψάχνουν την ΟΡΘΟΔΟΞΗ ΕΚΦΡΑΣΗ σε τέτοιες ώρες.

Και πόσοι πονεμένοι, άρρωστοι, χαροκαμένοι, απελπισμένοι, χαμένοι, ορφανοί, χωρισμένοι, πεινασμένοι δεν ψιθυρίζουν προσευχές μπροστά σε εικόνες απλές ή χρυσοποίκιλτες, ξύλινες ή ασημένιες, πολυκαιρισμένες, καταδειχτικές...

Ω Θεέ μου, βάσανα που έχει ο κόσμος!

«Μνήσθητι Κύριε του "σύμπαντος κόσμου" και της πόλεως εν η πα-

Ύπο φωτίς Κόντορα



Αριστερά χείρ του Παντοκράτορος, της Ομορφοκκλησίας Αιτικής με το Ευαγγέλιον

ροικούμε και πάσης πόλεως και χώρας... Μνήσθητι Κύριε πλεόντων, οδοιπορούντων, νοσούντων, καμώντων, αιχμαλώτων και της σωτηρίας αυτών...».

Είναι δύσκολες οι μέρες για τον κόσμο και σας παρακαλώ όσοι είστε επικεφαλής λίγων ή πολλών συνανθρώπων μας, δείξτε λίγο κατανόηση και αγάπη όσο περνά-



Μαρία Κόντορα. Τμήμα της εν τω πίνακι ΚΓ' τοιχογραφίας της οικίας Φωτίου



Ο Μυστικός Δείπνος. Εικόν επί ξύλου εις το εικονοστάσιον του παρεκκλησίου του Ερυθρού Σταυρού Αθηνών. Έτους 1937

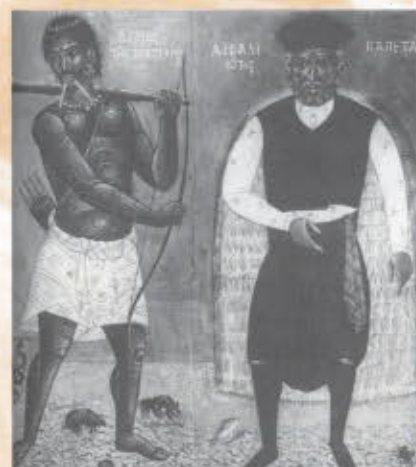
Ορθόδοξος έκφρασις
για τα παιδιά του κόσμου



Μυροίνη Αϊβαλιώτη, ορφανή προσφυγοπούλα. Έτους 1932



Ο Κατακλισμός. Τοιχογραφία εφ' υγροίς ποιηθείσα εν τη οικία Φωτίου Κόντογλου, εν Αθήναις. Έτους 1932.



Άγιος της Βροζιλίας και Αϊβαλιώτης καπετάνιος. Τοιχογραφία εφ' υγροίς εν τη οικία Φωτίου Κόντογλου, εν Αθήναις. Έτους 1932



Επιμενίδης και Πίνδαρος. Εκ τοιχογραφίας του Δημαρχείου Αθηνών, έτους 1939



Ο Χριστός ευλογεί το παιδίον

ει από το χέρι σας στην καθημερινότητα της δουλειάς τους. Και επειδή μεγάλη είναι η βοήθεια των εικόνων σε ώρες φόβου και προσευχής για πάρα πολλούς, ας αφιερώσουμε αυτά τα Συναισθηματικά σ' αυτούς τους αγιογράφους που μας έφτιαξαν συντρόφους μυστικούς - τις εικόνες για να ακουμπάνε οι καρδιές και το δολωμένο μυαλό μας σε ώρες απόγνωσης και περισυλλογής. Όπως και ο Φ. Κόντογλου αφιερώνει το βιβλίο του στη μνήμη των ανωνύμων αγιογράφων

όπου εξωγράψαν το πλήθος των εκκλησιών όπου καταστολίζουν την Ελλάδα.

Σας παρακαλώ κύριοι, διαβασμένοι και μορφωμένοι, αφήστε τον κόσμο να 'χει μια ακτίδα στο σκοτάδι, να 'χει κάπου να πιαστεί. Τώρα ποιοι είναι καλοί και κακοί τι να πω, είναι μεγάλο το θέμα.

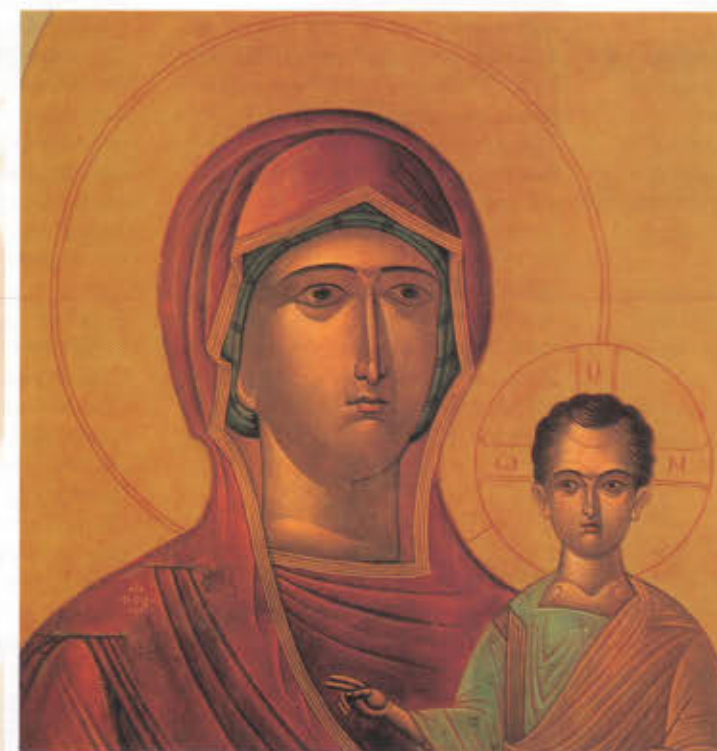
Τι κάνουμε εμείς και οι άλλοι δέλει πολύ ψάξιμο. Δεν προλαβαίνουμε τώρα να το αναλύσουμε με αριθμητικές και ιστορίες ή να αλλάξουμε μυαλά. Τα σχολεία είναι μακράς διάρκειας θέμα και δέλει πολύ διάβασμα σε πολλά βιβλία να μάθεις για δρασκείες και για το πώς φτάνει κάθε λαός στη δρασκεία του. Ποια είναι η εξ αποκαλύψεως ή όχι...

Γι' αυτό αφήστε να ακουμπήσουν όσοι δέλουν και μπορούν στην ορθόδοξη έκφραση, σ' αυτό που τους κληροδότησε η παράδοσή τους, στις σχέσεις τους με τις εικόνες που έφτιαξαν συνάνθρωποί μας προβληματισμένοι κι αυτοί όπως κι εμείς, οι αγιογράφοι.

Θέλοντας να τους ευχαριστήσει το «ΝΑΙ», επαναλαμβάνει μαζί με τον Φ. Κόντογλου γι' αυτούς τα εξής:

«Άγνωστοι ερημίτες. Εκοιμήθητε εν Κυρίω, χωρίς να ταραξούν την ειρήνην σας οι μάταιοι έπαινοι των ανθρώπων. Εσείς οι μακάριοι δεν εδουλέψατε διά την ματαιότητα, αλλά ωςάν πηγά καλλικέλαδα υμνήσατε τον Κύριον. Τον υμνήσατε μαζί με τον ήλιον, με την σελήνην, με την βροχήν, με την χάλαν, με την χιόνα, με τα άγρια δένδρα του δρυμιού. Κανένα βιβλίον δεν γράφει δι' εσάς, ούτε είναι φυλαγμένα εις τα μουσεία τα εργόχειρά σας. Η ιδική σας μοίρα,

εις ετούτον τον μάταιον κόσμον, είναι η λήθη, και η αράχνη αργούφαινει τον ιστόν της σιωπηλά επάνω εις τας σκονισμένας τοιχογραφίας σας. Ο ήλιος ανατέλλει και βασιλεύει χωρίς να έμπη το φως του εις τα άδυτα, όπου ευρίσκονται κρυμμένες αι εικονογραφίες σας. Αλλά εσείς ευφραίνεσθε εκεί όπου βλέπετε τον Κύριον πρόσωπον προς πρόσωπον, εν τη Βασιλεία των Ουρανών».



Στο Βρετανικό Μουσείο υπάρχουν κάποια ελληνικά μάρμαρα - αγάλματα η θέση των οποίων στον πραγματικό ναό της Ακρόπολης ήταν σε σημείο που οι επισκέπτες - προσκυνητές του Παρθενώνα δεν θα έβλεπαν ποτέ... Και είναι πανέμορφα. Η εξήγηση που έδωσαν οι γλύπτες τους ήταν ότι τα έβλεπε ο Θεός, γι' αυτόν ήταν φτιαγμένα ευλαβικά γι' αυτό και δεν είχε σημασία αν τα έβλεπαν οι τότε προσκυνητές. Όσοι πάτε στο Λονδίνο θα το ακούσετε από τους ξεναγούς, όπως το άκουσα κι

Ύπο φωτίς Κόντογλου

εγώ. Τέτοια είναι η σχέση με τον Θεό των Ελλήνων κάθε εποχής, όπως και των αγιογράφων της νεότερης Ελλάδας. Οι εικόνες απευθύνονταν για κάποια μυστική-νοητική σχέση και έκφραση με το δειό. Και τώρα οι εικόνες παίζουν το ρόλο τους. Οι εικόνες δέλουν να «τραβήξουν» τον Θεό από «εκεί» που είναι να έρθει δίπλα μας, κοντά μας και «να βάλει το χέρι του» να μας σώσει κάποιες στιγμές σαν αυτή που ζει ο κόσμος σήμερα.

Κάτω από τη σκιά του φόβου του πολέμου στις 28 Οκτωβρίου 2001 ημέρα Κυριακή γιορτάστηκε και η επέτειος του «ΟΧΙ» των Ελλήνων σ' έναν βάρβαρο κατακτητή του 1940. Την ίδια μέρα η Ορθόδοξη Εκκλησία έβαλε να γιορτάζεται και η ΣΚΕΠΗ της Παναγίας. Το Ιερόν Μαφόριον, το σκέπασμα της Αγίας κεφαλής της ήταν το σύννεφο που σκέπαζε πάνω κει στις Πίνδου μας τις κορφές τα Ελληνόπουλα, τον πατέρα μου Γεώργιο Σπύρου, τον πατέρα σας, τον παππού, τον δειό, τον συγγενή, τον αδελφό... Μικρές εικονίτσες της Παναγίας έκρυβαν στις ματωμένες τσέπες του αμπέκωνου και της χλαίνης. Είχαν αγία συντροφιά και Προστασία, είχαν μια τέλεια Ορθόδοξη έκφραση μας μυστικής σχέσεως με το Θεό... Είχαν αυτό που σε σηκώνει λίγο ψηλότερα, λίγο πιο πάνω απ' το σήμερα και την καθημερινότητα του εφήμερου. Είχαν μια εικόνα.

Ευάγ. Γ. Σπύρου



Από τον
Ευάγγελο Γ. Σπύρου
Εκδότη του «ΝΑΙ»

Άλεξ Τζανάρντι..

«Έχω τύχη βουνό, ζω»

Λίγες μέρες μετά το τρομακτικό συμβάν στη Νέα Υόρκη, και υπέρ των θυμάτων της 11ης Σεπτεμβρίου 2001 στους δίδυμους πύργους της, έγινε ένας έκτακτος αγώνας αυτοκινήτων τύπου Φόρμουλα καρτ στη γερμανική πίστα Λαουσίτριγκ. Εκεί συνέβη ένα ατύχημα και ο Ιταλός πιλότος της Φόρμουλα 1, Άλεξ Τζανάρντι, βγήκε από την πίστα και παρασύρθηκε από το αυτοκίνητο του Καναδού Ταλιάνι που έκοψε στα δύο το μονοθέσιο του Ιταλού. Τα συνεργεία διάσωσης απεγκλώβισαν τον οδηγό και τον μετέφεραν με ελικόπτερο στο

Βερολίνο. Είχε χάσει το 70% του αίματός του και οι γιατροί αναγκάστηκαν να του ακρωτηριάσουν τα δύο του πόδια. Τελικά σώθηκε. Οι γιατροί θα του βάλουν τεχνητά πρόσθετα πόδια. «Είμαι τυχερός» δήλωσε ο Τζανάρντι. «Όχι ότι το ατύχημα δεν με κλόνησε. Είμαι θετικός άνθρωπος και άφησα το ατύχημα πίσω μου. Μου λένε ότι θα μπορέσω να κάνω σκι και ποδήλατο. Υπέροχα. Ο δικός μου στόχος είναι, όταν βάλω τα πρόσθετα πόδια, να σηκώσω στους ώμους μου το γιο μου. Έχασα τα πόδια, αλλά ο κορμός μου είναι δυνατός. Η ενέργειά μου

επιστρέφει και κινούμαι ήδη με τα χέρια. Είμαι ανεξάρτητος. Ας μην έχω παράπονο, δεν αισθάνομαι άτυχος. Έχω τύχη βουνό που ζω. Έχω μια καταπληκτική σύζυγο, την Ντανιέλα, που μου συμπαραστάθηκε αυτόν τον καιρό κι ένα τρισχαρτωμένο αγοράκι. Δεν είναι συγκλονιστικό αυτό;» δήλωσε ο 34χρονος Ιταλός στο Ασοσιέιεντεντ Πρες από την κλινική στο Βερολίνο. Οι δηλώσεις του έκαναν τον γύρο του κόσμου. Δημοσιεύτηκαν και στην ελληνική «ΕΛΕΥΘΕΡΟΤΥΠΙΑ» στα μέσα Οκτωβρίου. Ειδικοί τεχνικοί επιστήμονες, που παρακολουθούν την πορεία και εξέλιξη τέτοιων αγώνων, παραδέχονται ότι τα ατυχήματα οδηγών τέτοιων επικίνδυνων αγώνων είναι σχετικά λίγα παρ' ότι εμφανίζονται με εντυπωσιακό τρόπο. Οι λόγοι είναι ότι τα αυτοκίνητα αυτά με τις μεγάλες

ταχύτητες είναι έτσι φτιαγμένα να διαλύονται στα ατυχήματα, ώστε οι δυνάμεις ενέργειας των συγκρούσεων να μην πηγαίνουν πάνω στους οδηγούς αλλά στα διαλυμένα κομμάτια. Οι οδηγοί μπαίνουν στις θέσεις που τις λένε «σκάφες» και μοιάζουν με ειδικό προστατευτικό κράνος του σώματος και κατά κάποιον τρόπο προστατεύουν τον οδηγό όταν το υπόλοιπο αυτοκίνητο διαλύεται... Ακόμα και για να μην προκληθεί φωτιά η βενζίνη μπαίνει σε ειδικό ελαστικό ντεπόζιτο που χαλαρώνει ευκολότερα από ένα μεταλλικό, το οποίο πιθανόν να προκαλούσε και σπινθήρες... Αλλά μην μπούμε σε άλλες λεπτομέρειες. Η περίπτωση του Ιταλού διδάσκει πολλαπλά τους ασφαλιστές μας και τους ανθρώπους που αγωνίζονται στη ζωή και την εργασία τους. Αυτό που θέλουμε να μοιραστούμε με τους επικεφαλής managers των εταιριών είναι η σημασία που δίνει όλος ο κόσμος των αγώνων ταχύτητας Φόρμουλα 1 στον οδηγό - άνθρωπο, που παραμένει το κεντρικό πρόσωπο αυτών των αγώνων, στο παρασκήνιο των οποίων κινούνται τεράστιοι τζίροι αρκετών δισεκατομμυρίων για τις εταιρίες αυτοκινήτων, τις διαφημιστικές εταιρίες, τις εταιρίες πετρελαίων, ειδών αυτοκινήτων κ.λπ., κ.λπ. «Ας διαλυθούν τα πάντα, ο οδηγός πρέπει να προστατευθεί» λένε. Στην ασφαλιστική βιομηχανία, που κινείται σήμερα (2001) στην Ελλάδα στο επίπεδο ΕΝΟΣ ΤΡΙΣΕΚΑΤΟΜΜΥΡΙΟΥ σε τζίρο και προβλέπεται να πενταπλασιασθεί στα επόμενα 10 χρόνια, κεντρικό πρόσωπο είναι ο ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ που δίνει το δικαίωμα στην τραυματισμένη αγορά να πει: «Έχω τύχη βουνό, ζω επειδή έχω τον Ασφαλιστή». Ναι, είναι ο ασφαλιστής που τρέχει στην πίστα της αγοράς να κερδίσει καλό αποτέλεσμα, σ' αυτές τις στιγμές των πολλών συγκρούσεων που περνά η ασφαλιστική αγορά για ποικίλα προβλήματα και λόγους και που θα μπορούσε να πει είτε ως εταιρίες είτε ως ασφαλιστής «έχω

τύχη βουνό, ζω!». Και άλλοι θα μπορούσαν να πουν «έχω τύχη βουνό, ζω!». Σύμφωνα με στοιχεία του Ερυθρού Σταυρού υπολογίζεται ότι 63.000 αρχηγό οικογενειών στο Αφγανιστάν είναι ανάπηροι, πολλοί από νάρκες που υπερβαίνουν τα δέκα εκατομμύρια στο έδαφος των Αφγανών. Ρίξτε τα φώτα πάνω στον Ασφαλιστή και «κόψτε» τα χέρια αυτών που τα απλώνουν με κακές διαθέσεις εναντίον του. Το «ΝΑΙ», περιοδικό του ασφαλιστή, από την ίδρυσή του είναι εδώ να χειροκροτήσει κάθε άτομο ή εταιρία που ξέρει να σέβεται, ό,τι πιο πολύτιμο έχει η ασφαλιστική μας κοινωνία, τον ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ.

Υ.Γ. Το «ΝΑΙ» περιοδικό του ασφαλιστή εξ αρχής, για μια 10ετία και πλέον, στοχεύει στην ενημέρωση και αυτοβελτίωση αυτού του ΣΗΜΑΝΤΙΚΟΥ ανθρώπου και πυρήνα της ασφαλιστικής κοινωνίας. Οι φανατικοί συνδρομητές του το γνωρίζουν και γι' αυτό ζητάνε το «ΝΑΙ» να πηγαίνει με συνδρομή «στο σπίτι τους». Σ' αυτό το τεύχος έχουμε: ειδικό ρεπορτάζ - ενημέρωση για την ασφάλιση τρομοκρατικών ενεργειών. Έχουμε ειδικό ρεπορτάζ για τα παιδικά προγράμματα των εταιριών. Αποκλειστικές αποκαλύψεις για το Επικουρικό Κεφάλαιο. Εκπαίδευση στην ασφάλιση κλοπής αυτοκινήτων, στην ασφάλιση λεβήτων, θέματα αυτοβελτίωσης, καταγραφή στατιστικής της παραγωγής και θέσεως όλων των ελληνικών ασφαλιστικών εταιριών, συνεντεύξεις, ειδήσεις, συνέδρια και βραβεύσεις εταιριών και όλα αυτά που κάνουν το «ΝΑΙ» να μη συγκρίνεται σε ενημέρωση, ανθρώπινη προσέγγιση και ποιοτική επιστημονική διαφορετικότητα! Είναι και ο λόγος που ζητά την οικονομική στήριξη του ασφαλιστή μέσω μιας συνδρομής. Επειδή κάνει τα ΟΧΙ των πελατών ΝΑΙ με τη δημιουργική δύναμη μιας μεγάλης ομάδας δημοσιογράφων και συνεργατών που εργάζο-

νται για το «ΝΑΙ» (η μεγαλύτερη στα ανάλογα ειδικά περιοδικά) και τους συνδρομητές του, αισιοδοξώντας για μεγαλύτερο ακόμα αριθμό. Γραφτείτε κι εσείς συνδρομητής αν δεν το είχατε κάνει ως σήμερα για να μεγαλώσει η δημιουργική φωνή του «ΝΑΙ» και η διαρκής παρουσία - συμβολομαχία με τους ασφαλιστές. Τηλεφωνείστε στο 3620186, fax: 3611545.

Ε.Σ.



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ underwriting



Θέλουμε στις γειτονιές μας να πετάνε πεταλούδες, όχι σφαίρες!

Η Ούμαν Θέρμαν, 33 ετών, διάσημη ηθοποιός, συμμετείχε σε μεγάλη εκστρατεία που έγινε στην Αμερική για τη θέσπιση αυστηρότερων νόμων για την πώληση όπλων. Εμφανίζεται σε τεράστιες διαφημιστικές πινακίδες της Νέας Υόρκης φορώντας ένα μακό μπλουζάκι που γράφει: «Θέλουμε στις γειτονιές μας να πετάνε πεταλούδες και όχι σφαίρες». Στο πλαίσιο της ίδιας εκστρατείας, στην οποία συμμετείχαν πολλές διάσημες ηθοποιοί, όπως η Τζέιν Φόντα, η Γκλεν Γκλόουζ, η Καλλίστα Φλόκχαρτ, η Μπρουκ Σιλντς και άλλες, υπήρχε άλλη γιγαντοαφίσα που έγραφε: «Ξέρατε ότι η πώληση ενός δονητή είναι παράνομη στην Αλαμπάμα, στο Αρκανσο, στην Τζόρτζια, στο Οχάιο και στο Τέξας, ενώ η πώληση όπλων είναι νόμιμη και στις 50 πολιτείες μας;». Περίεργη πάντα αυτή η Αμερική, που στις 11/9/2001 άλλαξε για πάντα τη ζωή της... Η γεύση επιτυχίας κάποτε είναι πικρή.

Προ ημερών οι ευρωπαϊκές αεροπορικές εταιρίες λίγο έλειψε να προσγειώσουν επ' αόριστον τα αεροσκάφη τους μετά την αλλαγή της στάσης των ασφαλιστικών. Μέχρι τότε οι αεροπορικές εν γένει ασφαλιζόνταν για αστικές ευθύνες έναντι κινδύνων (τρομοκρατικές ενέργειες, εμπρησμοί, πόλεμοι) με ποσό 750 εκατομμυρίων δολαρίων και άνω· εντούτοις, μετά τα γεγονότα οι ασφαλιστικές αναθεώρησαν το ποσόν και έθεσαν ως όριο μόλις τα 50 εκατομμύρια δολάρια. Εξ ου και οι ευρωπαϊκές αρχές έσπευσαν να στηρίξουν τους αερομεταφορείς και να καλύψουν τη διαφορά στην ασφάλισή τους για ένα εύλογο διάστημα. Και ίσως δεν ήταν δυνατόν να συμβεί αλλιώς, πόσο μάλλον όταν οι αεροπορικές αντιμετωπίζουν ούτως ή άλλως οξυμένα προβλήματα.

Εξαιρετικά ενδιαφέρουσα είναι η καθιερωμένη και έγκυρη ετήσια έρευνα της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος σχετικά με την παραγωγή ασφαλιστρών κατά κλάδο ασφάλισης – Έτος 2000. Η έρευνα, την οποία επιμελήθηκε η Υπηρεσία Μελετών της ΕΑΕΕ, καταγράφει την εγγεγραμμένη παραγωγή ασφαλιστρών από πρωτασφαλίσεις και αντασφαλίσεις. Από τα συμπεράσματα της έρευνας επισημαίνονται τα εξής:

- α) Αύξηση της παραγωγής ασφαλιστρών έτους 2000 κατά 8.67% σε σύγκριση με τα αποτελέσματα της αντίστοιχης έρευνας του έτους 1999.
 - β) Η παραγωγή ασφαλιστρών των ασφαλίσεων κατά ζημιών έφθασε τα 412.46 δισ. δρχ. (αύξηση 15.63% έναντι του 1999).
- Η παραγωγή ασφαλιστρών των ασφαλίσεων ζωής έφθασε τα 448.89 δισ. δρχ. (αύξηση 2.97% έναντι του 1999).

- γ) Ποσοστό συμμετοχής στη συνολική παραγωγή: 47.89% για τις ασφαλίσεις κατά ζημιών 52.11% για τις ασφαλίσεις ζωής.
- δ) Ο κλάδος ασφαλίσεων ζωής συνδεδεμένων με επενδύσεις (προϊόντα unit linked) μείωσε την παραγωγή του (κατά 7.19%) μετά από μια εντυπωσιακή άνοδο (κατά 135%) το 1999. Αντίθετα τα υπόλοιπα ασφαλιστικά προϊόντα ζωής παρουσίασαν αύξηση της παραγωγής τους το 2000.
- ε) Ποσοστό συμμετοχής κατά κλάδο στην παραγωγή ασφαλίσεων κατά ζημιών:

i. Αστικής ευθύνης οχημάτων	52.20%
ii. Περιουσίας κ.λπ.	15.19%
iii. Ιδίων ζημιών οχημάτων	11.06%
iv. Λοιπών ζημιών	4.81%
v. Προσωπικών ατυχημάτων & ασθενειών	4.77%
vi. Μεταφορών	3.34%
vii. Γενικής αστικής ευθύνης	2.07%
viii. Χρηματικών απωλειών	0.76%

ΜΟΝΟ ΣΤΟ «ΝΑΙ»

Γύρω στα 7.000.000 είναι οι συνδρομητές κινητής τηλεφωνίας στην Ελλάδα... Είναι μια αγορά που μπορούν να εκμεταλλευθούν οι ασφαλιστικές εταιρίες από πολλές πλευρές. Με την ευκαιρία: Αν είναι αλήθεια ότι η ακτινοβολία των κινητών επηρεάζει την υγεία μας τίθεται το ερώτημα αν οι ασφ. εταιρίες καλύπτουν τις ζημιές ενός τέτοιου κινδύνου. Γιατί να πληρώνουμε επασφάλιστρο όσοι καπνίζουν, που το κάπνισμα βλάπτει την υγεία όπως λένε και ότι επασφάλιστρο στους κατόχους κινητών; Δεν είναι για «πλάκα» αυτό που γράφουμε, είναι πρόταση στην Ένωση.



Ο κ. Κων. Φιλίππου, Γενικός Διευθυντής της Εθνικής

Πρώτη εταιρία σε όλους τους κλάδους στο 2000 ήταν η Εθνική ΑΕΓΑ με 160,5 δισ. παραγωγή. Πρώτη η Εθνική ήταν όμως και σε καταβολή αποζημιώσεων με 109,6 δισ. Έτσι δικαιώνει την ύπαρξή της, την πρωτιά της, τον ρόλο της στην οικονομία και στο κοινωνικό σύνολο που την εμπιστεύεται. Ιδιαίτερη σημασία αποκτά για την ασφαλιστική αγορά το ύψος των αποζημιώσεων, και αυτό θα πρέπει να το αξιοποιήσει η διοίκησή της, που γίνεται μεγαλύτερο σε σημασία αν συγκριθεί με το ύψος των αποζημιώσεων όλης της ασφαλιστικής αγοράς που έφθασε τα 477,4 δισ.

Μετά τις 11 Σεπτεμβρίου πολλά πράγματα άλλαξαν και ίσως ακόμα περισσότερα να αλλάξουν στα χρόνια, που θα 'ρθουν. Σ' αυτό το πλαίσιο εντάσσονται και οι τοποθετήσεις του Πέτερ Φορστμόζερ, του προέδρου του διοικητικού συμβουλίου της Swiss Re, της δεύτερης μεγαλύτερης αντασφαλιστικής εταιρίας του κόσμου, η οποία βρέθηκε στο επίκεντρο της δημοσιότητας μετά το τραγικό συμβάν. Σε δήλωσή του ο κ. Φορστμόζερ υπογράμμισε ότι με τα νέα δεδομένα πλέον δεν θα πρέπει να αναλαμβάνουν μόνον οι ασφαλιστικές το βάρους των καλύψεων έναντι ενδεχομένων τρομοκρατικών επιθέσεων ή πολέμου· στο μέλλον θα πρέπει να συμβάλουν με ανάλογα κονδύλια και οι εκάστοτε κυβερνήσεις. Διευκρινίζοντας τα λεγόμενά του ο 57χρονος δικηγόρος, τόνισε ότι οι κρατικές αρχές θα πρέπει να αναλαμβάνουν εξ ολοκλήρου ή να επιδοτούν τα εν λόγω συμβόλαια· κι αυτό δεν θα αφορά μόνο προσωρινές λύσεις αλλά μια μακροπρόθεσμη στρατηγική.

Γράφτηκε σε εφημερίδες ότι η Commercial Union ΑΕΓΑ αποτελεί στόχο εξαγοράς της Ασπίδος. Η ΑΣΠΙΣ δεν το διαψεύδει (τη συμφέρει). Το «ΝΑΙ» γνωρίζει ότι δεν υπάρχει θέμα εξαγοράς. Κατ' αρχάς δεν υπάρχει Commercial Union ΑΕΓΑ. Υπάρχει CGU Insurance Ελλάδος η οποία βρίσκεται σε συγχώνευση με την Commercial Union Κύπρου στο τελικό στάδιο και δεν γίνεται να γίνουν δύο συγχωνεύσεις μαζί...

Η ΑIG Greece και το ασφαλιστικό συγκρότημα Ν. Κανελλόπουλος - Χ. Αδαμαντιάδης Α.Ε. για πρώτη φορά έλαβαν μέρος, με δικό τους περίπτερο, στο Διεθνές Σαλόνι Επίπλου Αθηνών 2001, που πραγματοποιήθηκε στις εγκαταστάσεις του νέου εκθεσιακού κέντρου της HELEXPO στην Αθήνα (Λεωφ. Κηφισίας 39, Μαρούσι) στο διάστημα 3-7 Οκτωβρίου 2001.

Το μέρος των αντιπάλων της παγκοσμιοποίησης ή τουλάχιστον μιας μερίδας τους, πήρε στις 4-9-01 ο καγκελάριος της Γερμανίας Γκέρχαρντ Σρέντερ, μιλώντας σε οικονομικό συνέδριο που οργάνωσε το Σοσιαλδημοκρατικό Κόμμα στο Βερολίνο. Λέγοντας ότι πρέπει να ακούσουμε κάποιες προτάσεις τους, «από νέους που κάθε άλλο παρά τρελοί θα μπορούσαν να χαρακτηριστούν και στο μέλλον ίσως πάρουν στα χέρια τους τις ευθύνες των χωρών τους».

Ο Σρέντερ επιτέθηκε και κατά των ΗΠΑ, λέγοντας ότι σε καμία περίπτωση δεν είναι το καλό παράδειγμα για την παγκοσμιοποίηση, ενώ αντίθετα η Ευρώπη είναι, γιατί διατηρεί το κοινωνικό της πρόσωπο.

Άρχισαν οι διαδικασίες συγχώνευσης της EFG Ασφαλιστικών Υπηρεσιών με την Ασφαλιστική Πρακτορειακή ΕΡΓΑΣΙΑΣ – όπως, άλλωστε, είχε σχεδιαστεί από καιρό. Στο νέο διευρυμένο σχήμα, για το οποίο προβλέπεται και αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου, η Κανελλόπουλος-Αδαμαντιάδης Α.Ε. και η Alico AIG Life θα διατηρήσουν τα παλαιά ποσοστά συμμετοχής τους (10% και 25% αντίστοιχα).

Ιδιαίτερα ενθαρρυντικό είναι ότι στο διάστημα 1.1-31.8.2001 η EFG Ασφαλιστικών Υπηρεσιών παρουσίασε αύξηση των εσόδων της κατά 42,2% πάνω από τον προϋπολογισμό της, ενώ το σύνολο των δαπανών της ήταν -2,5% κάτω από τον αντίστοιχο προϋπολογισμό.

Στα 78 του πέθανε στην Κύπρο (από καρδιά!), όπου είχε πάει για διακοπές, ο πρωτοπόρος των μεταμοσοχειών καρδιάς Νοτιοαφρικανός Κρίστιαν Μπάρναρντ. Ο κόσμος θα τον θυμάται, όπως προσπαθεί κάπου-κάπου να θυμάται όλους τους πρωτοπόρους που έβαλαν ένα λιθάρι, άλλος μικρό άλλος μεγάλο.



Ο ιδρυτής της INTERAMERICAN κ. Δ. Κοντομηνός

* Σύμφωνα με τα στατιστικά στοιχεία του 2000 που κοινοποιεί η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, η Interamerican Ζωής είναι η ΠΡΩΤΗ εταιρία σε κέρδη με 17,3 δισ. στα αποτελέσματα χρήσεως, είναι ΠΡΩΤΗ εταιρία σε κατατεθειμένο Μετοχικό Κεφάλαιο, 36,2 δισ., πρώτος όμιλος σε κέρδη με 37,5 δισ., ΠΡΩΤΗ στον κλάδο ζωής με 102 δισ. καθαρή παραγωγή, ΠΡΩΤΗ σε αποζημιώσεις κλάδου ζωής με 49,4 δισ., πρώτος όμιλος με τις μεγαλύτερες συνολικά επενδύσεις 521,3 δισ., πρώτη σε αποθεματικά με 50,2 δισ., πρώτη σε ακίνητα με 24,3 δισ., πρώτη σε χρεόγραφα με 331,1 δισ., πρώτη σε μερίδιο αγοράς με 24,68% στον κλάδο ζωής... Η ελληνική αγορά που περνά δύσκολες ώρες είχε στο 2000 οδηγό πολύ χρήσιμο και μπροστάρη ικανό για να μη χάνει το δρόμο της για ανάπτυξη.

Επισκέφθηκε την AIG Greece ο επικεφαλής του νέου Τμήματος Direct Marketing & Bankassurance της AIG John Erickson τον Σεπτέμβριο του 2001. Το τμήμα αυτό είναι ένας από κοινού μηχανισμός, υπεύθυνος τόσο για την AIU όσο και για την Alico, για την ανάπτυξη κυρίως προϊόντων του κλάδου προσωπικών ατυχημάτων & υγείας. Σκοπός της επίσκεψης του κ. Erickson ήταν να συζητήσει με την Εμπορική Δ/ση και τον κλάδο προσ. ατυχημάτων τις προοπτικές ανάπτυξης των καναλιών αυτών στην Ελλάδα.

Νέος Profit Center Manager για τον κλάδο Προσωπικών Κινδύνων (Personal Lines) στην περιοχή MEMSA της AIG, ανέλαβε ο κ. Tomas Urbanec, ο οποίος θα εγκατασταθεί στην Αθήνα μέσα στο Νοέμβριο 2001. Προηγούμενος ο κ. Urbanec διηύθυνε τον αντίστοιχο τομέα στο χώρο της Νοτιοανατολικής Ασίας με ιδιαίτερες επιδόσεις στην αξιοποίηση του παραδοσιακού δικτύου, του δικτύου ζωής και των εναλλακτικών καναλιών διανομής.

Ανοίγοντας τις εργασίες του 14ου εκλογοαπολογιστικού συνεδρίου της Ομοσπονδίας (ΠΟΣΕ/ΙΚΑ) ο πρόεδρος της Βασιλης Κόκκαλης υπήρξε αποκαλυπτικός: 1 στους 4 εργαζομένους είναι ανασφάλιστος, όπως προκύπτει από τους ελέγχους των υπηρεσιών του Ιδρύματος, οι οποίοι έλεγχοι περιορίζονται (και λόγω ελλείψεων σε προσωπικό) στο 25% λειτουργουσών επιχειρήσεων, εταιριών και εκμεταλλεύσεων. Έτσι υπολογίζεται ότι κάθε έτος διαφεύγουν (ασφαλιστικά) έσοδα 500 δισ. δρχ. ή 5 τρισ. δρχ. την τελευταία 10ετία. Ως προς τις ελλείψεις σε προσωπικό ο κ. Κόκκαλης ανέφερε ότι από τις προβλεπόμενες 12.500 οργανικές θέσεις υπηρετούν 9.000 υπάλληλοι (σ.σ.: η κυβέρνηση έχει εξαγγείλει περί τις 400 προσλήψεις το 2002).

Η συνδικαλιστική πλευρά καλωσόρισε δύο κινήσεις, του υπουργείου Εργασίας και της διοίκησης του ΙΚΑ: την εισαγωγή της πληροφορικής στο Ίδρυμα (από 1/1/2002 θα καταργηθούν οι καρτέλες των ενσήμων και οι επιχειρήσεις και ασφαλισμένοι θα εξυπηρετούνται με ηλεκτρονικό τρόπο), καθώς και τη χορήγηση, αναδρομικά, από 1/9/2001, του επιδόματος των 60.000 δρχ. στους εργαζομένους.

Ο διοικητής του ΙΚΑ Μ. Νεκτάριος κάλεσε τους εργοδότες να συνεργαστούν για την επιτυχία του νέου πληροφορικού συστήματος και ανακοίνωσε ότι οι αναλυτικές περιόδικές δηλώσεις των επιχειρήσεων θα αρχίσουν να υποβάλλονται από τον ερχόμενο μήνα (Νοέμβριο).

Με ιδιαίτερη έμφαση η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος επανήλθε πρόσφατα στο υπουργείο Ανάπτυξης με το αίτημά της για αναβάθμιση της εποπτείας των ασφαλιστικών επιχειρήσεων.

Στο σχετικό έγγραφο της η ΕΑΕΕ εντοπίζει τα σημεία εκείνα στα οποία πρέπει να επικεντρώνεται ο έλεγχος της εποπτικής αρχής και συγκεκριμένα:

- Το ύψος των ιδίων κεφαλαίων, σε σχέση με τη φύση και την έκταση της ασφαλιστικής δραστηριότητας.
- Το ύψος των γενικών εξόδων της εταιρίας που ενδεχομένως είναι πολύ υψηλό.
- Την πορεία των τεχνικών αποτελεσμάτων με ιδιαίτερη έμφαση στον τρόπο αποθεματοποίησης και πληρωμής των αποζημιώσεων.
- Το ύψος των εξόδων πρόσκτησης που ενδεχομένως δεν συμβαδίζει με τα πραγματικά περιθώρια τεχνοκρατικής λειτουργίας.
- Το ύψος των χρησιμοποιούμενων τιμολογίων που ενδεχομένως έχουν τοποθετηθεί πολύ χαμηλά λόγω εκπτώσεων, ανταγωνισμού κ.λπ.
- Την καταλληλότητα των υφισταμένων αντισταθμιστικών συμβάσεων.
- Τη ρευστότητα της εταιρίας (ταχύτητα είσπραξης ασφαλιστρών κ.λπ.).



Έχουν σημασία οι αριθμοί: Στο συνέδριο του ΠΑΣΟΚ μετείχαν 6.353 άτομα που κατά τεκμήριο κυβερνάνε τον τόπο εν ευρεία έννοια... Από αυτούς το 31% έχει ανώτατη μόρφωση, το 44% μέση εκπαίδευση, το 8,5% στοιχειώδη. Άνθρωποι που υπηρετούν το Δημόσιο άμεσα αποτελούν το 34%, ελεύθεροι επαγγελματίες το 23%, του ιδιωτικού τομέα το 25%, άνεργοι 7%, επιχειρηματίες 2%, διάφορα επαγγέλματα 11%... Άνδρες το 75%, γυναίκες 25%. Ηλικίες 35-55 το 60%, 55-65 το 14%, έως 24 το 12%, 25-35 το 12%...

Οι σύνεδροι (6.353) αποτελούν ρεκόρ για κάθε κόμμα στην Ελλάδα και κάθε... συνέδριο.

Ένας από τους πιο χρήσιμους ανθρώπους – υπάρχουν πολλοί – για την ασφαλιστική μας αγορά και για τους μετόχους κυρίως είναι ο πρόεδρος Επιτροπής Υγείας Δ. Εμμανουήλ. Έχει κάνει πολύ αξιόλογο έργο και έκανε πολλούς ανθρώπους των νοσοκομείων να τον παραδεχθούν. Αθόρυβα και επίμονα δούλεψε για να γίνουν καλύτερες συμβάσεις, καλύτερες σχέσεις, αποδοτικότερες συνεργασίες και πάνω απ' όλα ανέβασε λίγο και το κύρος του έργου των ασφαλιστών στα νοσοκομεία και στις κλινικές, κερδίζοντας και τη συμπάθεια των συναδέλφων του... Και όλα αυτά κατεβάζοντας το κόστος για τις εταιρίες... Και επιπλέον με σοβαρότητα και σεμνότητα. Μπράβο του. Να τον συγχαίρει όλοι.



Πάνω από μισό εκατομμύριο γυναίκες σκοτώνει κάθε χρόνο το κάπνισμα σ' όλο τον κόσμο και αυτό αναμένεται να διπλασιαστεί έως το 2020. Σε μερικές χώρες ο καρκίνος του πνεύμονα έχει ήδη ξεπεράσει τον καρκίνο του στήθους ως αιτία θανάτου από καρκίνο, μεταξύ των γυναικών.

Παρ' όλα αυτά, οι Έλληνες και οι Ελληνίδες δεν πτοούνται και σύμφωνα με έρευνες, το κάπνισμα στη χώρα μας εξακολουθεί ν' ανθεί επικινδύνως και με αυξητικές τάσεις – ιδίως στα νέα κορίτσια – και μάλιστα σε υψηλά ποσοστά. Οι Ελληνίδες καπνίζουν σε ποσοστό 29% και είναι τρίτες ανάμεσα στις 15 άλλες της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Άνδρες και γυναίκες μαζί έχουμε όμως τη θλιβερή πρωτιά στις χώρες της κοινότητας, ενώ οι γυναίκες της ηλικιακής ομάδας 15-24 χρόνων που καπνίζουν καθημερινά αποτελούν το 45% του πληθυσμού των καπνιστών.

Τα στοιχεία αυτά αναφέρθηκαν από την Ελληνική Αντικαρκινική Εταιρία και την Ελληνική Αντικαπνιστική Εταιρία.

Εκείνο που μετρά στις ασφαλιστικές εταιρίες είναι να έρχεται παραγωγή και μαζί της χρήμα. Η νέα παραγωγή που φέρνει δουλειά λύνει αυτόματα πολλά προβλήματα. Ανέκαθεν έτσι γινότανε και έτσι θα γίνεται πάντα... Μέσα από την παραγωγή βγαίνουν πελάτες, εταιρίες, ασφαλιστές, στελέχη. Ας γυρίσουμε στις ρίζες αυτές και στην ασφάλιση ως κλάδο. Ανοικτήκαμε λίγο προς τις τράπεζες και τα επενδυτικά. Η δουλειά μας όμως είναι ασφάλειες και αυτοί που παράγουν είναι το παν για όλους. Διαβάζω στο IN, κάποιο περιοδικό του 1973 της Interamerican, κάποιους τέτοιους που μεγαλούργησαν: Πρώτοι agency ανάμεσα στους πρώτους (1972): 1ος Καλτσάς Βασ. 88 – συμβόλαιο 918.599 δρχ. ασφάλιστρα, 2ος Ψωμιάδης Πάυλος 71 συμβ. – 755.511 δρχ. ασφάλιστρα, 3ος Κορμικιάρης 46 - 584.459, 4ος Βαρδάκος 32 - 411.640, 5ος Πεταλάς 26 - 336.032. Unit managers: 1ος Παναγόπουλος (Καλτσά) 40 - 387.591, 2ος Χατζηγιάννης (Καλτσά) 17 - 232.499, 3ος Τσαμπούκος Κ. (Ψωμιάδης) 16 - 185.713, 4ος Δουρδουνάς (Ψωμιάδης) 14-155.846. Δούλεψε πολύς κόσμος και κουβάλησε πολύ νερό μέχρι την Eureko... Πολλοί είναι εκτός ζωής και δουλειάς...

Περισσότεροι από 400 εκατομμύρια άνθρωποι σε όλο τον κόσμο υποφέρουν σήμερα από ψυχικές, νευρολογικές ή εθιστικές διαταραχές, εκτιμά η Αμερικανική Ένωση για την Παγκόσμια Υγεία.

Το υπουργείο Υγείας εξάλλου της Αγγλίας και η Συνομοσπονδία της Αγγλικής Βιομηχανίας πιστεύουν ότι 15 με 30% των εργαζομένων θα βιώσουν κάποιο είδος προβλημάτων ψυχικής υγείας κατά τη διάρκεια της εργασιακής τους ζωής.

Το ΕΥΡΩ και εμείς!... «Αντίο δραχμή... Καλημέρα ευρώ!». Στο πλαίσιο της ευρύτερης ενημέρωσης του προσωπικού της AIG Greece πάνω στο μείζον αυτό θέμα, κυκλοφόρησε μια συνοπτική ανάλυση της νέας πραγματικότητας που θα τεθεί σ' εφαρμογή την 1.1.2002. Επιμέλεια: Βασίλης Σπυρόπουλος Εκτέλεση: Μαριλένα Κεχαγιά



Με την επίσκεψη του κ. Thomas Oser της Baloise στην Ελλάδα στις 11 και 12 Σεπτεμβρίου και μετά τις συναντήσεις που είχε με τους Ν. Αδαμαντιάδη, Ν. Ναρδή και Δ. Πολυμενίδη, δρομολογήθηκαν οι ενέργειες για την τελική απόσυρση της εταιρίας από την ελληνική ασφαλιστική αγορά.

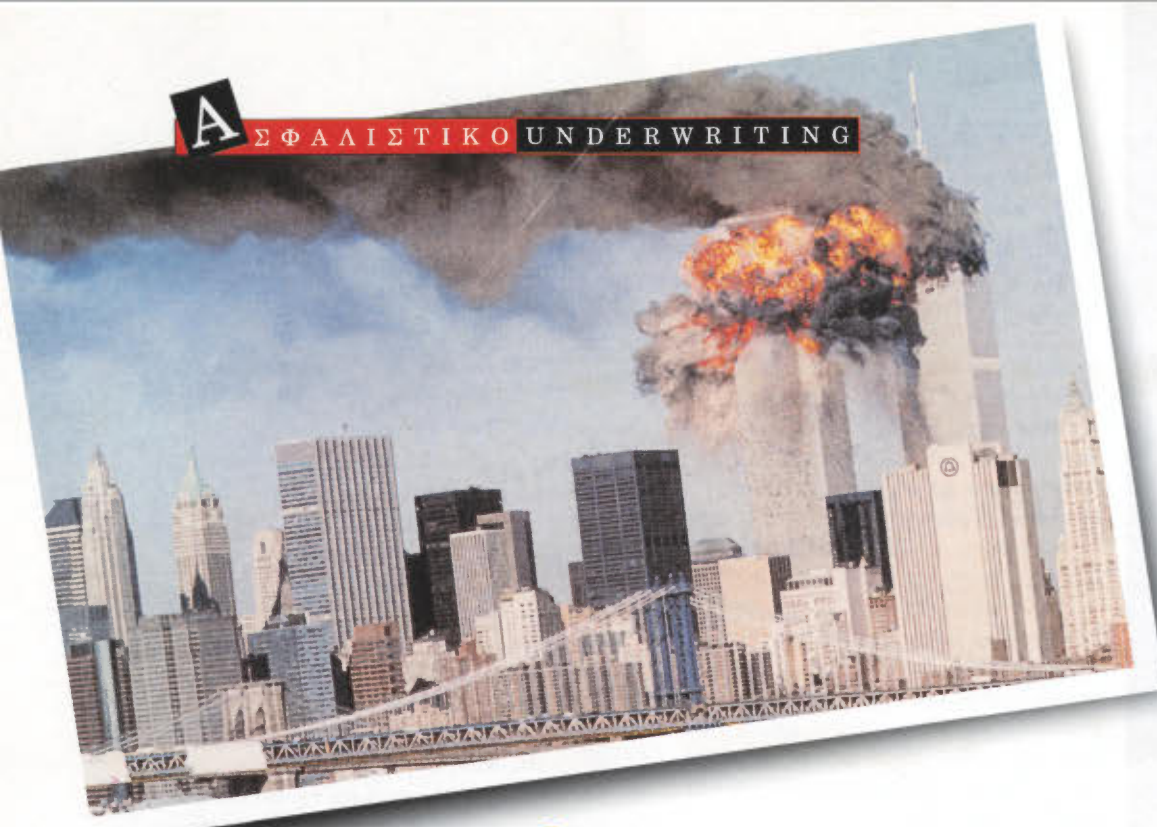
Με το τεύχος Νο 250 των ΝΕΩΝ ΑΣΤΡΑΠΗ, της εταιρίας Κανελλόπουλος - Αδαμαντιάδης, συμπληρώθηκε μια ολόκληρη 10ετία από την έκδοση του πρώτου τεύχους, στις 2 Σεπτεμβρίου του 1991!

- Κάθε 15ήμερο επί 120 μήνες
 - Με ειδήσεις, σχόλια, πληροφόρηση
 - Με ανοικτές τις θύρες και διάπλατα τα παράθυρα
- Μέσα στις 1.000 και πλέον συνολικά σελίδες του λιτού αλλά ζωντανού και έγκυρου αυτού «δελτίου» καταγράφεται η ιστορία του συγκροτήματος, αλλά και η ιστορία των ανθρώπων του. Ευχές να τα... χιλιόσετε και συγχαρητήρια από το συνομήλικο «ΝΑΙ», που εκδόθηκε αρχές του 1990.

Swissair, εθνικός αερομεταφορέας της Ελβετίας. Στις 4/10/01 ακινητοποίησε όλα της τα αεροπλάνα, ανακοινώνοντας ότι δεν της φτάνουν τα λεφτά για να καλύψει τα βασικά της έξοδα, ούτε καν τα καύσιμα δεν μπορούσε να πληρώσει. Σε δεινή οικονομική κατάσταση έχουν περιέλθει και άλλες μεγάλες αεροπορικές εταιρίες, όπως η ισπανική «Ιμπέρια», η αυστριακή «Οστριαν», η βρετανική «Μπρίτις», η «Αιρ Κάναντα» και οι αμερικανικές «Κοντινένταλ», «Αμέρικαν», «Γιουνάιτεντ» και «Ντέλτα».

Η «Μπίογκ» απέλυσε 30.000 εργαζομένους. Η «Αμέρικαν» και η «Γιουνάιτεντ» από 20.000. Η «Μπρίτις» έδιωξε 7.000 και είναι μόνον η αρχή. Όλα αυτά, λίγες μέρες ύστερα από την τρομοκρατική επίθεση στην Αμερική.

Τόσα τσάγια, τόσα βραδινά, τόσες μοντέλες, τόσες συναυλίες για τον σύλλογο παιδιών «ΕΛΠΙΔΑ» της κ. Βαρδινογιάννη και ακόμα δεν μαζεύτηκαν τα χρήματα για να βοηθηθούν τα παιδιά; Ρε, μήπως γίνεται τίποτα άλλο και μας παραμυθιάζουν με τις «ενοχές» τους και τα κοσμικά τους; Ρε, μήπως είναι «μηχανή» για να γράφει η Φωφώ Βασιλακάκη στην «Ε» για τις τουαλέτες της Μαριάννας και τα ρούχα της αλλοιώς; Ο Θεός να με συγκωρρέσει και τα αθώα παιδάκια, σίγουρα κάτι δεν πάει καλά στην κοινωνία μας...



Πολλά πράγματα θα αλλάξουν στο χώρο των ασφαλειών μετά την επίθεση στους «δίδυμους πύργους» του Μανχάταν. Ήδη οι τοποθετήσεις του Πέτερ Φορστμόζερ, του προέδρου του διοικητικού συμβουλίου της Swiss Re, να αναλάβει το κράτος μέρος των ασφαλιστικών συμβολαίων ίσως είναι μόνον η αρχή.

Ιδιαίτερα ενθαρρυντικές οι διαπιστώσεις του Ινστιτούτου Καταναλωτών (INKA), βάσει των οποίων οι καταγγελίες που κατέγραψε το INKA από το 1970 μέχρι τις 31.8.2001 για τον ασφαλιστικό τομέα ανέρχονται σε 10.306 (1.01% του συνόλου) έναντι 124.026 (τομέας τροφίμων), 105.869 (κόστος ζωής) και 99.045 (ΟΤΕ).

Έτσι ο τομέας της ιδιωτικής ασφάλισης καταλαμβάνει την 25η θέση μεταξύ των 30 τομέων οικονομικής δραστηριότητας για τους οποίους υποβάλλονται καταγγελίες στο INKA. Η θέση αυτή πρέπει να κριθεί ιδιαίτερα ικανοποιητική.

Ας θυμηθείτε πως στο οκτάμηνο (1.1-31.8.2001) το ποσοστό παραπόνων για την ιδιωτική ασφάλιση μειώθηκε σε 0.80% του συνόλου, έναντι 0.89% της αντίστοιχης περιόδου του 2000.

Μπροστά στο όνομα και στη λάμψη της Interamerican Ζωής δεν φαίνεται πάντα το έργο της Interamerican Ζημιών, γι' αυτό και θέλουμε να συγχαρούμε τον Κώστα Μπερτσιά και τους συνεργάτες του στην Interamerican Ζημιών που κάνουν καλή δουλειά και σε πολλούς τομείς και προς όφελος της ασφαλιστικής αγοράς. Παραθέτουμε μόνο ένα στοιχείο. Οι αποζημιώσεις της Interamerican Ζημιών (15 δισ.) την κατατάσσουν 10η στην ελληνική αγορά και περίπου σε ίδια μοίρα με την Αγροτική 16,7 δισ., Allianz Ζωής 16,3 δισ., Nordstern (15,8 δισ.), Alpha 15,4 δισ. Η Interamerican Ζημιών είναι 5η εταιρία στον κλάδο αυτοκινήτων, 4η στον κλάδο ατυχημάτων, 4η στον κλάδο πυρός, 10η στον κλάδο μεταφορών, 2η στον κλάδο πλοίων-αεροσκαφών.

Στον «αέρα» από τις 17 Ιουλίου 2001 βρίσκεται το web site της AIG Greece και του ασφαλιστικού συγκροτήματος Κανελλόπουλος - Αδαμαντιάδης Α.Ε. Εκτός από τις πληροφορίες που περιέχονται και που αφορούν τον όμιλο και τις υπηρεσίες που προσφέρει, το site περιλαμβάνει χρήσιμες συμβουλές για «καυτά» ασφαλιστικά θέματα, από οδηγίες αντιμετώπισης τροχαίων μικροατυχημάτων, μέχρι χιουμοριστικά δείγματα αλληλογραφίας ασφαλισμένων. Το web site της AIG Greece κατασκεύασε η FDS και σημαντική συμβολή στη δημιουργία του είχαν η Μαριλένα Κεχαγιά και ο Βαγγέλης Δρόσος. Πολλά καλά προσφέρει η δουλειά και το marketing του Άγγελου Μπεφών. www.aig-greece.gr

7,5 δισ. δρχ. είναι οι νέες αποδείξεις ισχύος και φερεγγυότητας της Ιντερσαλόνικα Γενικών Ασφαλίσεων σύμφωνα με υπογραφή σε επιστολή της Δ/τριας Ασφ. Επιχειρήσεων του υπουργείου Ανάπτυξης Μ. Μορφοπούλου στις 11.9.2001 προς την Ιντερσαλόνικα. Η εταιρία κατέχει αυτά που πρέπει για τις υποχρεώσεις της λέει η αρμόδια αρχή...

Τέταρτη εταιρία σε όλους τους κλάδους στο 2000 και τέταρτη σε αποζημιώσεις μετά τις Εθνική, Interamerican και NN είναι ο ΦΟΙΝΙΚΕ με επικεφαλής τον Γ. Κώτσαλο. Εκατό δισ. έφτασαν συνολικά οι επενδύσεις του Φοίνικα στο 2000 που αυτή την εποχή μπαίνει σε νέα φάση ζωής μετά τις δυναμικές και καλές παρεμβάσεις της Εμπορικής Τράπεζας για παραπέρα ανάπτυξη. Ο Φοίνικε είναι μια υγιής εταιρία με κέρδη και καλά αποθεματικά που πατά σε γερές βάσεις, όπως έδειξε το κλείσιμο της πλιητής των προβλημάτων που είχε η εταιρία στο Λονδίνο και που αν δεν υπήρχε, η θέση του Φοίνικα θα ήταν ακόμα πιο ψηλά. Και μάλιστα έκλεισε σωστά με τακτοποίηση των εκκρεμοτήτων από την ίδια την εταιρία, αν και στοίχισε και χρήμα και αγώνα στους διοικούντες... Είναι πολλά τα θετικά αυτής της εποχής υπέρ του Φοίνικα και κυρίως το management και η παρουσία του Κώτσαλου, που έχει προσόντα να προσφέρει στην εταιρία του και στην ελληνική ασφαλιστική αγορά.

Ο κ. Γ. Κώτσαλος επικεφαλής στον ΦΟΙΝΙΚΑ



Δεν υπήρχαν τηλεοράσεις εκεί στο 1944-1950 στην Ελλάδα για να δουν κάποιος πώς παιζόταν το παιχνίδι του πολέμου με τους Αγγλοαμερικανούς και Έλληνες πατεράδες μας... Σήμερα βλέπουμε στο Αφγανιστάν τα τρόφιμα και τις βόμβες να πέφτουν για τον άμαχο πληθυσμό εναλλάξ... Και στην πατρίδα μας έδιναν γάλατα και ρούχα και σφαίρες στα βουνά... Η φωτογραφία δείχνει Ελληνόπουλα πεινασμένα... Τα τρόφιμα της γης μας τα είχαν εξαγάγει νωρίτερα οι Γερμανοί μαζί με πολλά άλλα προϊόντα ελληνικής γης... Διαβάστε ιστορία ή ρωτήστε τον παππού, ξέρει πολλά να πει. Η ειρήνη δεν είναι εύκολη υπόθεση. Και μην αποκοιμηστείτε στις τηλεοράσεις...



Δ/τρια της Δ/σης Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων και Αναλογιστικής είναι η κ. Μαρία Μορφοπούλου. Ο κ. Θωμόπουλος (προήχθη) ανέλαβε τη Γενική Δ/ση κρατικών προμηθειών.

10 εκατομμύρια δολάρια δωρεά προσέφερε το Staff Foundation της AIG για την ενίσχυση των αντίστοιχων μη κερδοσκοπικών ταμείων βοήθειας των σωμάτων πυροσβεστικής υπηρεσίας και αστυνομίας της Νέας Υόρκης που έλαβαν μέρος στη διάσωση των θυμάτων της τρομοκρατικής ενέργειας της 11.9.2001.

Οι μαθήτριες αρχίζουν νωρίτερα το κάπνισμα από τους μαθητές. Σε ηλικία 12,8 ξεκινούν το τσιγάρο τα κορίτσια, έναντι 13,2 των αγοριών. Η περιέργεια, το άγχος και οι συνναστροφές είναι οι βασικοί λόγοι που τα παιδιά αρχίζουν το κάπνισμα. Τα στοιχεία αυτά προκύπτουν από έρευνα-μελέτη, που έγινε κατά τη διάρκεια του περυσινού σχολικού έτους σε τέσσερα Γυμνάσια και Λύκεια του Λεκανοπεδίου και στα ερωτηματολόγια απάντησαν 2.702 μαθητές και μαθήτριες, από τους οποίους οι 2.182 ήταν του Λυκείου και οι υπόλοιποι 520 γυμνασιακών ετών. Τα 1.540 ήταν κορίτσια και τα 1.162 αγόρια.

Να ζήσει και γρήγορα να αποκτήσει παιδιά (εγγόνια για τον Πάνο Μινέττα) ο Γιώργος Μινέττας, που παντρεύτηκε στα τέλη Σεπτεμβρίου 2001 την Αλίνα Πάνου... Κουμπάρος ο Βασίλης Θεοχαράκης.

Απώλειες της τάξης των 30 δισ. δρχ. περίπου καταγράφουν οι ασφαλιστικές εταιρίες στον κλάδο αυτοκινήτων το 2000, με προοπτική η εικόνα αυτή να χειροτερεύσει το 2001 - ιδίως αν ληφθεί υπόψη και η ενδεχόμενη υποαποθεματοποίηση των εκκρεμών ζημιών. Με τα δεδομένα αυτά θεωρείται βέβαιη μια αύξηση των ασφαλιστρών σε επίπεδα τουλάχιστον 7-10% από το 2002.



Μέσα σε μια 20ετία ο δυναμικός Τάκης Καραλής έφτασε την εταιρία NN στην τρίτη θέση της ελληνικής αγοράς, μετά την Εθνική και την Interamerican που ξεκίνησαν νωρίτερα. Στο βάθρο των πρώτων και νικητών, ενταγμένος για έξυπνες και κοπιαστικές προσπάθειες σ' ένα μεγάλο όμιλο.

«Ο όμιλός μας βρίσκεται μεταξύ των δέκα μεγαλύτερων χρηματοοικονομικών οργανισμών στον κόσμο και εργάζεται με επιτυχία σε 66 χώρες. Στην παγκόσμια στρατηγική του ομίλου έχουν προτεραιότητα 25 χώρες, μία από αυτές είναι και η Ελλάδα. Αυτό αποτελεί μεγάλη αναγνώριση των προσπαθειών που έχουμε κάνει όλοι μας μέχρι σήμερα. Αποτελεί όμως και μία υποχρέωση, ότι θα συνεχίσουμε να παράγουμε θετικά αποτελέσματα», είπε στο συνέδριο πωλήσεων.

Ομολογουμένως όλα έγιναν με πολύ αγώνα, με θυσίες, με στρατηγικές που κρύβουν ιδρώτα, έγιναν όμως με αξιοπρέπεια και σύνεση.

Όσοι πήγαν μαζί του κέρδισαν χρήματα και αναγνώριση. Περισσότερα θα κερδίσουν όσοι συνεχίσουν μαζί του στη νέα εποχή. Το παρελθόν εγγυάται...

Σε σχέση με το πρόβλημα της Swisair, κορυφαίες ελβετικές εφημερίδες κυκλοφόρησαν με τίτλους «Ντροπή», «Η Ελβετία είναι μπανανία», επισμαίνοντας ότι αυτό επιδεινώνει την εικόνα της Ελβετίας. Το πρόβλημα του ρευστού απασχολεί όλες τις ελληνικές ασφαλιστικές εταιρίες που με διάφορες κινήσεις προσπαθούν να βρουν λύσεις.

Το «ΝΑΙ» γνωρίζει και τους επισμαίνει ότι αυτή την εποχή σε κέντρα αποφάσεων της Ευρωπαϊκής Ένωσης γίνονται μελέτες και συζητήσεις πάνω στον έλεγχο ρευστότητας και σε πιθανές αλλαγές του λογιστικού συστήματος. Αρμόδιοι υπάλληλοι του υπουργείου Ανάπτυξης ενημερώνονται σχετικά με την προσαρμογή πάνω σ' αυτό το θέμα.

Τη σύναψη δανείου με εγγύηση του ελληνικού δημοσίου για την κάλυψη των υποχρεώσεων που έχει το Επικουρικό Κεφάλαιο έναντι των ασφαλισμένων εξετάζει το υπουργείο Ανάπτυξης, σε μια προσπάθεια να επιλυθεί το πρόβλημα που αντιμετωπίζει ο φορέας.

Οι διαστάσεις του προβλήματος είναι πλέον εκρηκτικές μετά και την ανάκληση της άδειας της ασφαλιστικής εταιρίας Argo, οι υποχρεώσεις της οποίας ανέρχονται σε 8 δισ. δραχμές τη στιγμή που τα περιουσιακά της στοιχεία αποτιμώνται μόλις στο 1,2 δισ. δραχμές. Το συνολικό έλλειμμα του Επικουρικού Κεφαλαίου ανέρχεται σε 50 δισ. δραχμές.

Η επιλογή της προσφυγής σε δανεισμό θα πρέπει να σημειωθεί ότι έχει προκριθεί και στο παρελθόν, με τη σύναψη δύο δανείων, συνολικού ύψους 13 δισ. δραχμών, χωρίς ωστόσο να συνοδευθεί με μέτρα για την εξυγίανση του κλάδου.



Αρχές Οκτωβρίου του 1972 προσετέθη στη δύναμη υπ/τος Δανηλίδη της Interamerican η κ. Ελένη Μπράβου ως γραμματεύς υπ/τος στα 21 της χρόνια. 30 χρόνια αφοσίωσης στον θεσμό και στην Interamerican από την Ελένη που είναι Δ/ντρια Ομαδικών Ασφαλίσεων σήμερα και που θέλει οι ομαδικές να παίξουν ρόλο για αξιοπρεπείς συντάξεις και ιατροφαρμακευτικές παροχές ανθρώπινες. Η Ελένη γεννήθηκε στη Λαμία. Πριν πάει στην INTERAMERICAN εργαζότανε στην ΙΤΤ ως γραμματέας. Γνωρίζει Αγγλικά και Γερμανικά. Διατέλεσε μια 10ετία στο Δ.Σ. του συλλόγου υπαλλήλων. Προσέφερε υπηρεσίες στη Γραμματεία, στο Underwriting Ζωής και Ομαδικών, στην ανάπτυξη και τις Πωλήσεις και στη Δ/νση Ομαδικών.

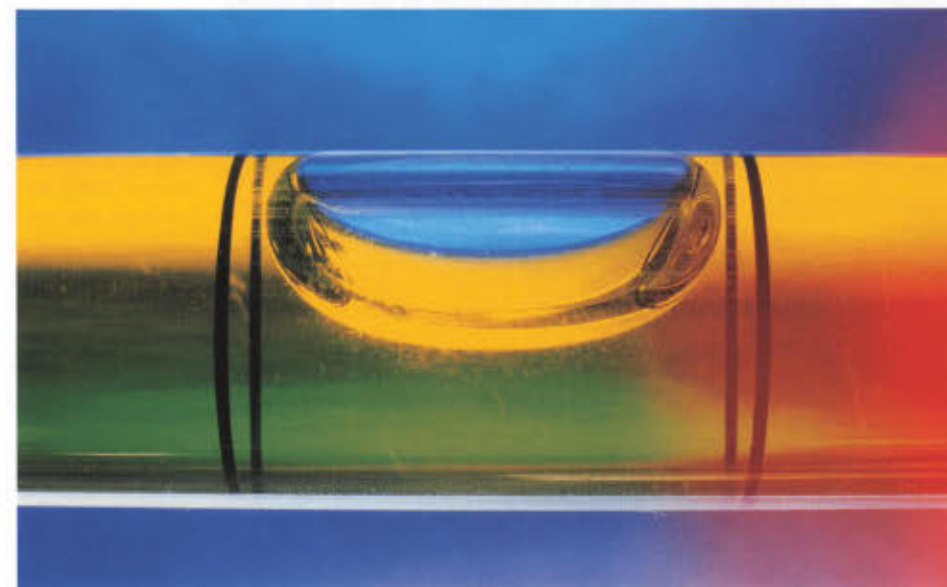
Τη γνωρίζω από το 1973 (Νοέμβριο μήνα πήγα κι εγώ στην Interamerican για ασφαλιστής) και το μόνο που έχω να της πω είναι «Μπράβο»! Να 'χεις την υγεία σου, συγχαρητήρια για τη συναδελφοσύνη και δημιουργικότητά σου. Σε σύνολο 5ετίας οι ομαδικές είχαν αύξηση 93,6%. Το 2000 τα εκδοθέντα ασφάλιστρα ξεπέρασαν τα 5,3 δισ. Να 'σαι καλά Ελένη Μπράβου!

Το τελευταίο διάστημα η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος δέχεται συνεχώς επιστολές από Τμήματα Τροχαίας, με τις οποίες της γνωρίζουν ότι κατά τη διάρκεια ελέγχων διαπιστώθηκαν περιπτώσεις ανασφάλιστων οχημάτων.

Στη συνέχεια, αφού οι αστυνομικές αρχές επιβάλλουν τις σχετικές ποινές που ορίζονται από την ισχύουσα νομοθεσία, οι παραβάτες προσκομίζουν ασφαλιστήρια συμβόλαια ή προσωρινά ειδικά σήματα από τα οποία προκύπτει ότι τα οχήματα ήταν ασφαλισμένα κατά την ημέρα που έγινε ο έλεγχος.

Η έρευνα που ακολούθησε αποκάλυψε ότι τα οχήματα αυτά κατά την ημέρα του ελέγχου δεν ήταν ασφαλισμένα και ως εκ τούτου τίθεται θέμα νομικών συνεπειών (παραπομπής στον εισαγγελέα) και για τις δύο πλευρές (ανασφάλιστος οδηγός και πράκτορας).

ΣΤΗΡΙΖΟΥΜΕ ΤΗΝ ΑΝΑΠΤΥΞΗ



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

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

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



www.generaligr

Γιατί χρειάζεστε τη δύναμή μας.

INTESTA ATHENS

Insurance under attack

Ανατρέπονται οι συσχετισμοί κόστους στις διεθνείς αγορές

Ρεπορτάζ: Κοσμάς Σταμάτης



Ερωτηματολόγιο

- 1) Τι δεν καλύπτουν οι ελληνικές ασφαλιστικές εταιρίες, σε εναρμονισμό πάντα με την ελληνική νομοθεσία, απ' όσα χρειάστηκε να αποζημιώσουν οι εταιρίες στην Αμερική;
- 2) Τι προτίθενται να αλλάξουν οι εταιρίες ως προς αυτή την κατεύθυνση;
- 3) Μετά το χτύπημα σε Νέα Υόρκη και Ουάσιγκτον, έχετε παρατηρήσει αύξηση στη ζήτηση συμπληρωματικών καλύψεων για τρομοκρατικές ενέργειες, στα ασφαλιστήρια πυρός;

Πολλά έχουν επιιωθεί και άλλα τόσα έχουν γραφτεί ως απόρροια των τραγικών γεγονότων της «μαύρης Τρίτης» της 11ης Σεπτεμβρίου στη Νέα Υόρκη.

Το μόνο σίγουρο είναι ότι από την επομένη και μετά, τίποτα δεν είναι το ίδιο όσον αφορά στη ζωή μας και πολύ περισσότερο στη ζωή των Αμερικανών. Ενός λαού που είχε μεγαλώσει με διάφορα αισθήματα και φοβίες αλλά το βαθύτερο από αυτά ήταν το αίσθημα της «ασφάλειας μέσα στο σπίτι του».

Οι μέρες που πέρασαν από τότε μέχρι σήμερα που γράφεται αυτό το ρεπορτάζ, έδωσαν την απαραίτητη χρονική απόσταση για τη διαμόρφωση μιας πιο ψυχραιμής άποψης για το τι οδήγησε σε αυτά.

Τίποτα όμως δεν μπορεί να αποκαταστήσει αυτή τη χαμένη αίσθηση της ασφάλειας.

Από τη μεριά τους οι ασφαλιστικές, πολύ δε περισσότερο οι αντασφαλιστικές εταιρίες, βρίσκονται μπροστά σε πρωτόγνωρα γεγονότα που είναι σίγουρο ότι θα επηρεάσουν την πολιτική τους τόσο στην αποδοχή ασφάλισης των κινδύνων όσο και στην τιμολόγησή τους. Οι συσχετισμοί κόστους διεθνώς ανατρέπονται. Πλέον, το κλειδί για την καταβολή αποζημιώσεων είναι εάν η συγκεκριμένη ενέργεια της 11ης Σεπτεμβρίου χαρακτηρίζεται τρομοκρατική ή πόλεμος.

Όσον αφορά στη δική μας αγορά, οι ελληνικές ασφαλιστικές εταιρίες φροντίζουν για την επαναδιατύπωση του σχετικού ειδικού όρου, ώστε να καταστεί πιο σαφής. Δεν μπορούμε όμως να περιμένουμε αλλαγές ως προς αυτή την κατεύθυνση πριν από τις 31 Δεκεμβρίου του 2001, ειδικότερα δε στην αντασφαλιστική αγορά, για ό,τι αφορά τις προϋποθέσεις της κάλυψης και το κόστος αυτής. Πάντως, το μέγεθος της αλλαγής αυτής θα καθορισθεί και από το τι θα επακολουθήσει στο άμεσο μέλλον παγκοσμίως, αν δηλαδή θα περιορισθούν ή θα αυξηθούν οι τρομοκρατικές ενέργειες, ή ποιο θα είναι το μέγεθος και το είδος τους.

Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» στο ανά χείρας τεύχος προτίθεται να φωτίσει το τι μέλλει γενέσθαι στην ελληνική ασφαλιστική βιομηχανία μετά το τρομοκρατικό χτύπημα της 11ης Σεπτεμβρίου. Οι εκτιμήσεις των αρμοδίων πάντως συγκλίνουν σε ένα γεγονός, ότι «αλλάζει το σκηνικό της κάλυψης των τρομοκρατικών ενεργειών».



ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ



Α. ΜΠΑΡΔΑΣ

Τεχνικός Διευθυντής Γενικών Ασφαλίσεων

Οι εταιρίες στην Αμερική θα κληθούν να αποζημιώσουν τα εξής:

- Υλικές ζημιές στο Aviation
- Υλικές ζημιές στο WTC
- Υλικές ζημιές σε παρακείμενες περιοχές
- Αποθετικές ζημιές στο WTC (απώλεια κερδών)
- Αποζημιώσεις κλάδου ζωής από το Aviation
- Αποζημιώσεις ομαδικών ζωής

Πιστεύουμε πως όλα τα ανωτέρω καλύπτονται ή δύνανται να καλυφθούν από ελληνικές εταιρίες με τη συνδρομή και υποστήριξη, βεβαίως, των διεθνών αντασφαλιστικών ομίλων.

Δεν πιστεύουμε πως οι ασφαλιστικές εταιρίες θα αλλάξουν την πολιτική τους όσον αφορά στην παροχή ασφαλιστικής κάλυψης για τα ανωτέρω. Θα συνεχίσουν δηλαδή να παρέχουν τις καλύψεις που ήδη έδιναν, αλλά θα αναγκαστούν να αλλάξουν την τιμολογιακή τους πολιτική. Η αύξηση των ασφαλιστρών για βιομηχανικούς και εμπορικούς κινδύνους θα κυμανθεί στο 30%, ενώ οι έως τώρα ενδείξεις οδηγούν σε επιβολή ανώτατου ορίου κάλυψης σε ό,τι αφορά στους κινδύνους των τρομοκρατικών/κακόβουλων ενεργειών.

Η κάλυψη αυτή των τρομοκρατικών ενεργειών δινόταν μέχρι τώρα σε πολύ μεγάλο βαθμό, τόσο που η ζήτηση δεν μπορεί να χαρακτηριστεί πλέον αυξημένη, μια και όλοι οι ασφαλιζόμενοι κίνδυνοι την περιείχαν. Προς το παρόν, έχει επικρατήσει κάποιο είδος σύγχυσης, καθ' ό,τι οι αντασφαλιστικές εταιρίες στην πλειονότητά τους δεν παρέχουν πλέον αυτή την κάλυψη, μέχρι να διαμορφώσουν την οριστική πολιτική τους που θα ισχύσει κατά τη νέα ασφαλιστική περίοδο. Τελούμε εν αναμονή εξελίξεων, εν όψει πάντα και των ανανεώσεων των αντασφαλιστικών μας συμβάσεων.



Σ. ΤΣΙΓΚΑ

Προϊσταμένη Κλάδου Πυρός

Στην ελληνική αγορά, ζημιές από τρομοκρατικές ενέργειες εξαιρούνται από τα συμβόλαια πυρός. Είναι όμως δυνατόν να καλυφθεί ο κίνδυνος αυτός συμπληρωματικά με την προσθήκη ειδικού όρου, βάσει του οποίου καλύπτονται ζημιές από φωτιά ή και έκρηξη από τρομοκρατικές ενέργειες μεμονωμένες ή όχι.

Επομένως το σημείο - κλειδί για την καταβολή αποζημίωσης είναι εάν η συγκεκριμένη ενέργεια της 11ης Σεπτεμβρίου χαρακτηρίζεται τρομοκρατική. Για τον λόγο αυτό οι ελληνικές ασφαλιστικές εταιρίες φροντίζουν για την επαναδιατύπωση του σχετικού ειδικού όρου, ώστε να καταστεί πιο σαφής. Ως προς τις προϋποθέσεις της κάλυψης και το κόστος, αναμένουμε τις εξελίξεις στην αντασφαλιστική αγορά, οι οποίες θα οριστικοποιηθούν μετά την 1-1-2002.

Τέλος ως προς τη ζήτηση της κάλυψης δεν έχει παρατηρηθεί κάτι το ιδιαίτερο, δεδομένου ότι η κάλυψη αυτή δίνεται ήδη σε όλα τα πακέτα ασφάλισης (κατοικιών και επιχειρήσεων), καθώς επίσης περιέχεται σε όλα τα μεγάλα συμβόλαια πυρός.



NATIONALE NEDERLANDEN



Π. ΒΑΡΔΑΞΗΣ

Προϊστάμενος Κλάδου Πυρός

1) Η βασική κάλυψη που παρέχουν τα ασφαλιστήρια περιουσίας είναι ζημιές από πυρκαγιά, κεραυνό, έκρηξη και πτώση αεροσκαφών (Flexa). Αν ο ασφαλισμένος θέλει, μπορεί πέραν από τους παραπάνω κινδύνους να καλύψει και ζημιές από άλλους κινδύνους όπως π.χ. τρομοκρατικές ενέργειες, σεισμό, κλοπή, καταγίδα, θύελλα, πλημμύρα, πολιτικές ταραχές κ.λπ. Αν το χτύπημα της 11ης Σεπτεμβρίου 2001 της Ν. Υόρκης συνέβαινε στην Ελλάδα οι ασφαλιστικές εταιρίες θα αποζημιώναν τους παθόντες αν είχαν κάλυψη τρομοκρατικών ενεργειών.

2) Πράγματι μετά το τρομοκρατικό χτύπημα της 11ης Σεπτεμβρίου οι αντασφαλιστές (οι οποίοι καλούνται και να σκώσουν το κυριότερο βάρος από τις πρωτοφανείς στο είδος τους ζημιές) έχουν αρχίσει να σκέπτονται σοβαρά την κάλυψη των τρομοκρατικών ενεργειών προκειμένου να αναπροσαρμόσουν την πολιτική τους σύμφωνα με

Nextdeal

τα καινούργια δεδομένα που προέκυψαν μετά το χτύπημα. Κανένας μέχρι την 11η Σεπτεμβρίου δεν πίστευε ότι μπορούσε να συμβεί ένα τόσο μεγάλο τρομοκρατικό χτύπημα σε περιουσιακά στοιχεία.

Πρέπει να θεωρείται σίγουρο ότι τουλάχιστον στον παρόν θα αλλάξει το σκηνικό της κάλυψης τρομοκρατικών ενεργειών. Το τι θα αλλάξουν οι ασφαλιστικές εταιρίες στην ελληνική αγορά θα εξαρτηθεί βασικά από τις αντίστοιχες αλλαγές που θα κάνουν οι αντασφαλιστικές εταιρίες. Αυτό μπορεί να είναι από αύξηση ασφαλιστρών μέχρι και διακοπή παροχής της κάλυψης ολοκληρωτικά ή επιλεκτικά. Πιστεύω ότι όλες οι ασφαλιστικές εταιρίες σε όλο τον κόσμο βρίσκονται μπροστά σε πρωτόγνωρα γεγονότα και είναι σίγουρο ότι θα επηρεάσουν την πολιτική τους τόσο στην αποδοχή ασφάλισης των κινδύνων όσο και στην τιμολόγησή τους, καθ' όσον θα υποχρεωθούν να πληρώνουν ακριβότερα αντασφάλιστρα για την αντασφαλιστική τους κάλυψη.

Το χτύπημα της Ν. Υόρκης έχει αλλάξει το σκηνικό της κάλυψης τρομοκρατικών ενεργειών. Το μέγεθος της αλλαγής αυτής θα καθορισθεί και από το τι θα επακολουθήσει στο άμεσο μέλλον. Θα περιορισθούν ή θα αυξηθούν οι τρομοκρατικές ενέργειες; Ποιο θα είναι το μέγεθός τους και το είδος τους;

3) Στην Ελλάδα η κάλυψη του κινδύνου τρομοκρατικών ενεργειών παρέχεται ήδη σε ένα πολύ μεγάλο αριθμό ασφαλισμένων στον κλάδο πυρός (πολύ πιθανόν πάνω από το 50%), όχι επειδή το ζητούσαν οι ασφαλισμένοι αλλά επειδή το προσφέρουν οι ασφαλιστικές εταιρίες με τα πακέτα ασφάλισης περιουσίας με ασήμαντο ασφάλιστρο. Απ' όσο γνωρίζω μετά το χτύπημα της Ν. Υόρκης υπάρχει ζήτηση της κάλυψης όχι όμως σε μεγάλο βαθμό, τουλάχιστον προς το παρόν. Είναι γεγονός ότι το χτύπημα της Ν.Υ. έχει ανοίξει μια καινούργια σελίδα και έχει δημιουργήσει νέα δεδομένα και ερωτήματα σε ασφαλιστικές και αντασφαλιστικές εταιρίες που δεν μπορούν ν' απαντηθούν πριν δούμε και τη συνέχεια των γεγονότων.

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ



Θ. ΚΑΡΟΠΟΥΛΟΣ
Προϊστάμενος Κλάδου Πυρός

1) Οι αποζημιώσεις που θα καταβληθούν στις ΗΠΑ συνεπεία του τρομοκρατικού χτυπήματος θα απορρέουν από μια πολύ μεγάλη γκάμα ασφαλιστικών προϊόντων που διατίθενται σε όλα τα ανεπτυγμένα κράτη του κόσμου, συμπεριλαμβανομένης και της Ελλάδας.

Ενδεικτικά μπορώ να σας αναφέρω ορισμένα από αυτά όπως είναι: τα συμβόλαια περιουσίας, τα συμβόλαια ασφάλισης αεροσκαφών, τα συμβόλαια προσωπικών ατυχημάτων, τα προσωπικά συμβόλαια ζωής, τα ομαδικά συμβόλαια ζωής, τα ασφαλιστήρια αυτοκινήτων, τα ασφαλιστήρια αστικής ευθύνης, απώλειας κερδών κ.ο.κ. Συνεπώς δεν θεωρώ ότι υπάρχει περίπτωση βάσει της οποίας θα καταβαλλόταν αποζημίωση στις ΗΠΑ συνεπεία του γεγονότος αυτού και δεν θα καταβαλλόταν στην Ελλάδα επειδή δεν υφίσταται αντίστοιχο ασφαλιστήριο συμβόλαιο στη χώρα μας.

2) Σύμφωνα με συζητήσεις που έχουν γίνει, κυρίως στο εξωτερικό, μεταξύ μεγάλων αντασφαλιστικών οίκων (πράγμα που σημαίνει πως ό,τι αποφασιστεί θα ακολουθηθεί και από τη χώρα μας) ο προσανατολισμός μέχρι αυτή τη στιγμή χωρίς αυτό να σημαίνει ότι δεν πρόκειται να αλλάξει κάτι από στιγμή σε στιγμή, είναι:

- A) Να αφαιρεθεί τελείως η κάλυψη των τρομοκρατικών ενεργειών.
- B) Να παραμείνει η κάλυψη αλλά μέχρι ορισμένου ορίου και με ένα σημαντικό ποσό ως απαλλαγή. Φυσικά θα υπάρξει σημαντική αύξηση του ασφάλιστρου σε περίπτωση που συμπεριλαμβάνεται η κάλυψη των τρομοκρατικών ενεργειών στο ασφαλιστήριο συμβόλαιο.

Γ) Ημέρα με την ημέρα γίνεται όλο και πιο έντονη η ανάγκη να επανακαθοριστεί ο ορισμός της τρομοκρατικής ενέργειας και να δοθεί ένας ορισμός ο οποίος θα είναι αντικειμενικός και αποδεκτός από όλους (πράγμα που φαίνεται προς το παρόν εξαιρετικά δύσκολο).

3) Το τρομοκρατικό χτύπημα στις ΗΠΑ φυσικά και έχει θορυβήσει όλο τον κόσμο, συμπεριλαμβανομένων και των Ελλήνων, αλλά σε καμία περίπτωση δεν έχει παρατηρηθεί αύξηση στη ζήτηση της συγκεκριμένης κάλυψης ίσως γιατί οι Έλληνες θεωρούν το γεγονός μακρινό και ξένο σε σχέση με τα δεδομένα της ελληνικής κοινωνίας. Αυτό άλλωστε φαίνεται από το γεγονός ότι όλες οι ασφαλιστικές εταιρίες που λειτουργούν στην Ελλάδα παρείχαν αλλά και εξακολουθούν ακόμη και σήμερα να παρέχουν την κάλυψη των τρομοκρατικών ενεργειών σαν μια ακόμη επιπρόσθετη κάλυψη στο πακέτο καλύψεων που διαθέτουν για τις κατοικίες και τις επιχειρήσεις, ενώ το ενδιαφέρον των ασφαλισμένων να πληροφορηθούν έστω και ενημερωτικά εάν το ασφαλιστήριο συμβόλαιο που διαθέτουν συμπεριλαμβάνει και την εν λόγω κάλυψη ήταν μηδαμινό.



ΧΡ. ΚΟΛΙΑΡΜΟΣ
Διευθυντής Κλάδου Πυρός

1) Μέχρι στιγμής δεν γνωρίζουμε ακριβώς τι θ' αποζημιώσουν οι εταιρίες εξαιτίας των τρομοκρατικών ενεργειών στην Αμερική, είναι γνωστό όμως ότι οι ελληνικές ασφαλιστικές εταιρίες δεν καλύπτουν:

- Τον πόλεμο, την εισβολή και πράξη αλλοδαπού εχθρού, εχθροπραξίες που μοιάζουν με πολεμικές (είτε έχει κηρυχθεί ο πόλεμος είτε όχι), και τον εμφύλιο πόλεμο.

- Ζημιές από υλικά πυρηνικών όπλων ή από συνέπεια ή επακόλουθά τους, από μολύνσεις που έχουν αιτία τη ραδιενέργεια, από οποιοδήποτε πυρηνικό απόρριμμα (κατάλοιπο) της καύσης πυρηνικού καυσίμου.

2) Σχετικά με το τι προτίθενται να αλλάξουν οι ελληνικές ασφαλιστικές εταιρίες, είναι πολύ νωρίς να δώσουμε κάποια απάντηση, πολύ πιθανόν, και χωρίς να είναι ακόμα τίποτα σαφές, να ασφαλιζονται οι κίνδυνοι από τρομοκρατικά χτυπήματα μέχρι ενός προκαθορισμένου ύψους με αρκετά υψηλό ασφάλιστρο και μεγάλες απαλλαγές.

3) Μετά το χτύπημα στη Ν. Υόρκη και την Ουάσιγκτον, δεν έχει παρατηρηθεί αύξηση στη ζήτηση συμπληρωματικών καλύψεων για τρομοκρατικές ενέργειες στην κάλυψη πυρός.



A. ΕΥΑΓΓΕΛΟΥ
Προϊστάμενη Ζημιών λοιπών κλάδων

1) Οι ελληνικές ασφαλιστικές εταιρίες καλύπτουν όλους τους κινδύνους, οι οποίοι φαίνεται να προέκυψαν από το τρομοκρατικό χτύπημα της 11ης Σεπτεμβρίου στις ΗΠΑ, είτε μέσα από την ασφάλιση ζωής, την ασφάλιση περιουσίας, αστικής ευθύνης τρίτων, ασφάλισης αεροσκαφών κ.λπ. Όσον αφορά δε το ύψος των αποζημιώσεων, επειδή η αποτίμηση και η καταβολή προβλέπεται ότι θα καθυστερήσουν αρκετά, λόγω της εμπλοκής διαφορετικών κινδύνων, είναι νωρίς για συγκρίσεις και συμπεράσματα.

2) Α. Οι ασφαλιστικές εταιρίες νομίζω θα αναθεωρήσουν τις προδιαγραφές διαχείρισης των κινδύνων που αναλαμβάνουν σε κτίρια και εγκαταστάσεις κυρίως, οι οποίοι θεωρούνται ότι μπορεί να αποτελέσουν στόχους τρομοκρατικών ενεργειών.

Β. Θα αυξήσουν τα τιμολόγια κυρίως στους κλάδους εκείνους, οι οποίοι θα επηρεαστούν από αυτό το τρομοκρατικό συμβάν.

Γ. Θα υπάρξει δυσχέρεια στη δυνατότητα εύρεσης αντασφάλισης για πολλά είδη κινδύνων.

3) Στην εταιρία μας Metrolife Εμπορική όντως παρατηρήθηκε αύξηση ζήτησης αυτό το μήνα σε συμπληρωματικές καλύψεις, αλλά σε φυσιολογικά πλαίσια. Άλλωστε οι περισσότερες εταιρίες, όπως και η δική μας, προσφέρουν πακέτα καλύψεων, τα οποία περιέχουν και την κάλυψη των τρομοκρατικών ενεργειών. Πάντως γνώμη μου είναι ότι το τραγικό αυτό γεγονός ίσως μακροπρόθεσμα ενισχύσει την ασφαλιστική συνείδηση, αφού απεδείχθη περίτρανα ότι δεν υπάρχει πλέον απόρρητος κίνδυνος.

INTERNATIONAL HELLAS

Κ. ΓΕΡΑΛΗ
Προϊσταμένη Κλάδου Πυρός

1) Δεν καλύπτονται τρομοκρατικές ενέργειες που έγιναν κατά τη διάρκεια πολέμου (εμφύλιου ή μη), επανάστασης, επίσης δεν καλύπτονται αποθετικές ζημιές λόγω τρομοκρατικών ενεργειών και σωματικές βλάβες.

2) Η εταιρία μας δεν προτίθεται να αλλάξει την πολιτική της αναφορικά με τη συγκεκριμένη κάλυψη, εκτός και αν υποχρεωθεί από τους συμβατικούς αντασφαλιστές της (δηλαδή υποχρεωτικό ελάχιστο ασφάλιστρο, μείωση προμήθειας όρια καλύψεων).

3) Όλα σχεδόν τα πακέτα του κλάδου περιουσίας που κυκλοφορούν στην αγορά εμπεριέχουν και την κάλυψη των πολιτικών ταραχών, τρομοκρατικών ενεργειών και χωρίς ιδιαίτερο επασφάλιστρο. Για τον λόγο αυτό δεν έχει ζήτηση η συγκεκριμένη κάλυψη, αφού ήδη έχει δοθεί και δίδεται σε κάθε νέα ασφάλιση.



N. ΣΠΥΡΑΤΟΣ
Προϊστάμενος Κλάδου Πυρός

1) Τα ελληνικά ασφαλιστήρια περιουσίας θα μπορούσαν να αποζημιώσουν σε παρόμοιο γεγονότο:

- A. Ζημιές στην ασφαλισμένη περιουσία (κτιριακές εγκαταστάσεις ή / και περιεχόμενο)
- B. έξοδα απομάκρυνσης ερειπίων
- Γ. έξοδα μεταστέγασης

Δ. αποθετικές ζημιές (απώλεια εισοδήματος λόγω της διακοπής της λειτουργίας της ασφαλισμένης επιχείρησης συνεπεία επέλευσης ασφαλισμένου κινδύνου).

Τα αντίστοιχα αμερικανικά ασφαλιστήρια θεωρούμε ότι μπορούν να αποζημιώσουν αντίστοιχες καλύψεις, χωρίς όμως να μπορούμε ειδικ του ασφαλού να γνωρίζουμε για τυχόν επιπλέον παροχές τους, οι οποίες ενδεχομένως υπερβαίνουν αυτές της ελληνικής αγοράς.

2) Η τρομοκρατική επίθεση της 11.09.01 στις ΗΠΑ επέφερε τεράστιες ζημιές στη διεθνή ασφαλιστική οικονομία, γεγονός το οποίο προωκνίζεται ενδεχόμενες αλλαγές της πολιτικής ασφάλισης τρομοκρατικών κινδύνων. Η εταιρία μας πάντως δεν έχει διαφοροποιήσει επί του παρόντος τη σχετική πολιτική της, παρακολουθώντας παράλληλα τις εξελίξεις της τοπικής αγοράς προκειμένου να είναι πάντα κοντά σε αυτές.

3) Μετά το σχετικό χτύπημα και την αίσθηση που αυτό προκάλεσε θα ήταν απολύτως λογική μια αισθητή αύξηση της εν λόγω ζήτησης. Παρ' όλα αυτά η ζήτηση της κάλυψης τρομοκρατικών ενεργειών δεν αυξήθηκε σημαντικά, αντίστοιχα με τη μεγάλη ευαισθητοποίηση της κοινής γνώμης, ενδεχομένως και διότι στην ελληνική αγορά τα περισσότερα

ασφαλιστικά προγράμματα κατοικιών, εμπορικών κινδύνων, αλλά και τα μεμονωμένα ασφαλιστήρια βιομηχανικών κινδύνων, περιλαμβάνουν ήδη τη σχετική κάλυψη, στο πλαίσιο της γενικότερης φιλοσοφίας των ελληνικών ασφαλιστικών εταιριών, να παρέχουν στους ασφαλισμένους τους την πληρέστερη δυνατή ασφάλιση.



Δ. ΒΑΡΣΑΜΗΣ
Διευθυντής Κλάδου Πυρός

Το τρομοκρατικό χτύπημα της 11ης Σεπτεμβρίου μπορεί να χαρακτηριστεί σαν μια βασική προσπάθεια να χτυπηθεί η καρδιά του θεσμού των ασφαλίσεων και η ευρωστία των ασφαλιστικών και αντασφαλιστικών εταιριών. Είναι φανερό ότι η ασφαλιστική πρακτική δοκιμάζεται στο να αποδείξει εάν οι βασικές ασφαλιστικές θεωρίες λειτουργήσαν στην πράξη. Έννοιες όπως η αποθεματοποίηση, η διασπορά του κινδύνου και η διάκριση κέρδους και αποθέματος πρέπει να δοκιμαστούν και να πετύχουν. Ήρθε η στιγμή που η θεωρία πρέπει να γίνει πράξη και μέσα από αυτή την πράξη να παρουσιασθεί το κοινωνικό πρόσωπο της ασφαλιστικής αγοράς. Η μοναδική ελπίδα στις δύσκολες αυτές στιγμές της ανθρωπότητας είναι η ασφαλιστική αγορά και είναι υποχρέωση όλων μας να πετύχει.

Είναι αδύνατη η ασφαλής τοποθέτηση για το ακριβές ύψος των αποζημιώσεων που θα κληθούν να καλύψουν οι ασφαλιστικές εταιρίες. Οι απαιτήσεις που θα υπάρχουν σχετικά με τις καλύψεις της αστικής ευθύνης τώρα ξεκινούν και είναι άγνωστο πόσα χρόνια θα χρειασθούν για να έχουμε μια ένδειξη του ύψους των ζημιών. Χαρακτηριστικό είναι το παράδειγμα ότι έχουν καταστραφεί ευαίσθητα μηχανήματα από τη σκόνη που δημιουργήσε η πτώση των δίδυμων πύργων, χιλιόμετρα μακριά από την εστία της ζημίας.

Η μετα-τρομοκρατική εποχή είναι η νέα πρόκληση της ασφαλιστικής και αντασφαλιστικής αγοράς.

Είναι αλήθεια ότι στις πρώτες στιγμές του πανικού ακούστηκαν – κυρίως από αντασφαλιστές – περίεργα νομικίστικα τεχνάσματα, όπως «είναι τρομοκρατικό χτύπημα ή είναι πόλεμος» ή εμφανίστηκαν περίεργες ρήτρες όπως «είναι ένα γεγονός ή είναι πολλά γεγονότα» ή ακόμα και υπέρρογκες αναπροσαρμογές ασφαλιστρών, κυρίως στο Aviation Insurance, θέματα τα οποία πιστεύω ότι είναι προσωρινές εκδηλώσεις αναστάτωσης και τίποτα παραπάνω.

Η αλήθεια είναι ότι η ασφαλιστική αγορά είναι μια καθαρά ανοιχτή αγορά με έντονα δείγματα ανταγωνιστικότητας, στην οποία οποιαδήποτε προσπάθεια αύξησης ασφαλιστρών θα είναι προσωρινή και ο βασικός νόμος της αγοράς και της ζήτησης θα φέρει σύντομα την ισορροπία στην ορθή τιμολόγη-

ση των κινδύνων. Η ισχυρή αποθεματοποίηση του ασφαλιστικού και αντασφαλιστικού κλάδου πιστεύω ότι αποτελεί την εξασφάλιση κάθε ασφαλισμένου και είναι το βασικό αντίβαρο κάθε προσπάθειας αποσταθεροποίησης.

Νέες μορφές πολεμικών επιχειρήσεων, με ακαθόριστους αντιπάλους και μορφές εχθροπραξιών, δημιουργούν σημαντικό κενό στους ήδη υπάρχοντες ασφαλιστικούς όρους και στη νομοθεσία, όχι μόνο στην Ελλάδα αλλά και σε παγκόσμιο επίπεδο. Χαρακτηριστικό παράδειγμα είναι τα νέα θύματα από τις επιστολές με τη σκόνη του άνθρακα, όπου εδώ παραμένει αδιευκρίνιστο εάν είναι θύματα ενός πολέμου, μιας τρομοκρατικής ενέργειας ή μιας κακόβουλης πράξης. Σημαντικό παραμένει βέβαια και το πρόβλημα της αυξημένης ζήτησης κάλυψης τρομοκρατικών ενεργειών από τους καταναλωτές, το οποίο όχι μόνο επιβαρύνει την αυξητική τάση των ασφαλιστρών αλλά δημιουργεί και έντονες τάσεις συσσώρευσης συγκεκριμένου κινδύνου σε μια ασαφή και ιδιαίτερα αβέβαιη εποχή.

Συνεπώς, θα πρέπει να δοθεί βαρύτητα σε πρώτη φάση στην αναδιάρθρωση των όρων της ασφαλιστικής κάλυψης τρομοκρατικών ενεργειών, σύμφωνα με τις νέες εξελίξεις και στη συνέχεια να προχωρήσουμε σε αποδοχή κινδύνων με βασικό και απαραίτητο κριτήριο την αρχή της διασποράς του κινδύνου. Ο ασφαλιστικός κλάδος έχει τη δύναμη να ανταπεξέλθει σε αυτή τη νέα πρόκληση που δημιουργήσαν τα πρόσφατα γεγονότα της 11ης Σεπτεμβρίου και πρέπει να πετύχει.



A. ΣΠΑΡΑΓΗ
Προϊσταμένη Κλάδου Πυρός

1) Απ' όσο γνωρίζουμε μέχρι στιγμής καλύπτονται σχεδόν όλα.

2) Περιμένουμε τους αντασφαλιστές τι θα αποφασίσουν. Ελπίζουμε αυτό να γίνει μέσα στις προσεχείς 30-40 ημέρες.

3) Λόγω της αβεβαιότητας που υπάρχει, κάποιιοι πελάτες στους οποίους είχαμε δώσει προσφορά κατά τους τελευταίους μήνες, σπεύδουν να δώσουν εντολή για έκδοση ασφαλιστηρίων και αρκετοί από αυτούς των οποίων τα ασφαλιστήρια ανανεώνονται τον 12ο ζητούν επιβεβαίωση κάλυψης από τώρα.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Μ. ΤΡΑΚΑΚΗ
Προϊσταμένη Τομέα Υποστήριξης Πυρός
και Συναφών Κλάδων

1) Δεν γνωρίζουμε τι πρόκειται να αποζημιωθεί στην Αμερική και έναντι ποιων κινδύνων, διότι δεν έχει ακόμη υπολογισθεί και καθορισθεί τόσο το ύψος των αποζημιώσεων όσο και σε ποιους κινδύνους εμπίπτουν αυτές. Με τα μέχρι σήμερα γνωστά σε εμάς στοιχεία, οι υλικές ζημιές και η απώλεια κερδών των ζημιών από το συμβάν της 11.09.2001 θα καλύπτονταν από τις ελληνικές ασφαλιστικές εταιρίες σε όσα συμβόλαια υπήρχε η κάλυψη τρομοκρατικών ενεργειών.

2) Όσον αφορά το τι πρόκειται να διαφοροποιηθεί στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, δεν είμαστε σε θέση να γνωρίζουμε ακόμη, δεδομένου ότι δεν έχουν ακόμα ολοκληρωθεί οι νέες ανασφαλιστικές συμβάσεις των εταιριών για το έτος 2002. Ενδεικτικά σας αναφέρουμε όμως ότι δεν είναι απίθανο να ζητηθεί αύξηση των ασφαλιστρών της κάλυψης των τρομοκρατικών ενεργειών και/ή η θέσπιση απαλλαγών και/ή ο περιορισμός των ασφαλιζομένων κεφαλαίων της κάλυψης ανά τοποθεσία κ.λπ.

3) Σχετικά με την αύξηση της ζήτησης της κάλυψης των τρομοκρατικών ενεργειών, σας γνωρίζουμε ότι δεν έχει παρατηρηθεί μέχρι στιγμής αύξηση στη ζήτηση.



Δ. ΒΑΛΒΗΣ
Υπεύθυνος Κλάδου Πυρός-Περιουσίας

1) Οι ελληνικές ασφαλιστικές εταιρίες καλύπτουν σχεδόν όλο το φάσμα των κινδύνων που χρειάστηκε να αποζημιώσουν οι εταιρίες στην Αμερική. Το ζήτημα των αποζημιώσεων όμως είναι ακόμα ανοικτό, δεν είναι γνωστό σε ποιο ύψος και ποια έκταση θα πάρουν οι αποζημιώσεις.

2) Σε παγκόσμιο επίπεδο τον κύριο ρόλο θα παίξουν οι ανασφαλιστές, όπου στην υπογραφή των ανασφαλιστικών συμβάσεων του καινούργιου έτους με τους πρωτασφαλιστές, θα δείξουν τι προτιμούνται να καλύψουν και με ποιες προϋποθέσεις και ίσως τι δεν θα καλύπτονται πλέον. Ίσως κάποιοι ανασφαλιστές να εξαιρέσουν εντελώς τη συγκεκριμένη κάλυψη ή να καταστήσουν το κόστος πρόσκτησής της απαγορευτικό. Ίσως οδηγηθούμε στη δημιουργία ενός ξεχωριστού κλάδου ασφαλιστρών τρομοκρατικών ενεργειών. Ποιο θα είναι το ανασφαλιστικό κόστος το οποίο προβλέπεται να είναι υψηλότερο. Ποιο θα είναι το ποσοστό της ίδιας κράτησης των πρωτασφαλιστών;

Οι τάσεις βαίνουν προς την αύξηση της ίδιας κράτησης των πρωτασφαλιστών και ίσως σε

κάποια ειδική κατηγορία κινδύνων. Αυτό σημαίνει αύξηση συμμετοχής και στις ζημιές για τους πρωτασφαλιστές λόγω του ότι τα αποτελέσματα των ανασφαλιστικών εταιριών σε σχέση με τους πρωτασφαλιστές τα τελευταία 7-8 χρόνια είναι κατά μέσο όρο ζημιόγωνα. Από τα ανωτέρω προκύπτει ότι θα αυξηθούν τα έξοδα των ασφαλιστικών εταιριών οι οποίες θα κληθούν να δημιουργήσουν και αντίστοιχα έσοδα. Αυτό βέβαια κάθε εταιρία θα βρει τρόπο να το αντιμετωπίσει, το σίγουρο είναι όμως ότι θα έχει επίπτωση και στην αύξηση των ασφαλιστρών.

3) Δεν έχει παρατηρηθεί αύξηση στη ζήτηση συμπληρωματικών καλύψεων για τρομοκρατικές ενέργειες στα ασφαλιστήρια πυρός. Δεν υπάρχει καμία ουσιαστική διαφοροποίηση.



Ν. ΒΑΓΙΑΚΑΚΟΣ
Τεχνικός Διευθυντής Generali Hellas

1) Η ζημία που επήλθε στην ασφαλιστική βιομηχανία διεθνώς από το χτύπημα της 11/09/2001 στις ΗΠΑ, είναι η μεγαλύτερη μεμονωμένη καταστροφή που συνέβη ποτέ και επιπλέον, δεν προκλήθηκε από κάποιο φυσικό φαινόμενο, αλλά από ανθρώπους. Η εκκαθάριση των ζημιών θα πάρει χρόνια μέχρι να ολοκληρωθεί πλήρως, και είναι η μεγαλύτερη πρόκληση που αντιμετωπίζει η ασφαλιστική βιομηχανία σήμερα - να σταθεί στο ύψος της (απ' όλες τις απόψεις) απέναντι στους πελάτες της. Τα είδη καλύψεων, τα οποία δυνητικά ενεργοποιούνται βάσει των διαφόρων συμβολαίων που ήταν σε ισχύ, είναι τόσο πολυποικίλα που ακόμη υπάρχει σχετική σύγχυση σε ό,τι αφορά το «τι μπορεί σίγουρα και τι ίσως» να καλυφθεί από κάθε ένα είδος σ/λαίου». Ενδεικτικά, υπάρχουν ακόμη ζημιές/αξιώσεις σε απόσταση πολλών χιλιομέτρων από τους τόπους του πλήγματος, που προκλήθηκαν από το σύννεφο σκόνης που προκλήθηκε από την κατάρρευση των διδύμων πύργων. Το σίγουρο είναι ότι άμεσα πλήττονται οι κλάδοι:

- Υλικών ζημιών και επακόλουθης διακοπής εργασίας (απώλεια κερδών) - κλάδος περιουσίας
- Αυτοκινήτων (Υλικές ζημιές στο ίδιο αυτοκίνητο) - Κλάδος αυτοκινήτων
- Γενικής και επαγγελματικής και εργοδοτικής αστικής ευθύνης - Κλάδος αστικής ευθύνης
- Αεροπορικής ευθύνης (προς επιβάτες αεροσκαφών και προς τρίτους μη επιβάτες) -

Κλάδος αεροσκαφών
- Ζημιών στο σώμα του αεροσκάφους - Κλάδος αεροσκαφών
- Ατυχημάτων στη διάρκεια και στο χώρο της εργασίας (Workmens' Compensation)
- Ομαδικών ασφαλίσεων ζωής (και ατυχημάτων και υγείας) προσωπικού επιχειρήσεων
- Ατομικών ασφαλίσεων ζωής.

Αξιοσημείωτο είναι ότι η κάλυψη του «κινδύνου πολέμου» όπως παρέχεται από τον κλάδο αεροσκαφών, αναλαμβάνεται ανασφαλιστικά από την ίδια αγορά (τους ίδιους underwriters) που καλύπτει και την αντίστοιχη κάλυψη στον κλάδο πλοίων και μεταφορών εμπορευμάτων - marine): Κατόπιν αυτού, έμμεσα, πλήττεται και αυτός ο κλάδος.

Από τους ανωτέρω κλάδους, ο μόνος που δεν ασκείται στην ελληνική αγορά είναι ο κλάδος ατυχημάτων στη διάρκεια και στο χώρο της εργασίας (workmens' compensation), καθώς η αντίστοιχη κάλυψη παρέχεται στην Ελλάδα από τους φορείς κοινωνικής ασφάλισης. Κατόπιν αυτού, σύμφωνα με την ελληνική νομοθεσία, εφ' όσον οι καλύψεις που παρέχονται στη χώρα μας είναι ανάλογες των αντίστοιχων που παρέχονται διεθνώς, οι ελληνικές ασφαλιστικές εταιρίες θα κάλυπταν τα ίδια πράγματα, πάντα όμως βάσει των όρων καθενός συμβολαίου που τυχόν θα ήταν σε ισχύ.

2) Οι εταιρίες, ήδη πρέπει να επανεξετάσουν με προσοχή (και το κάνουν) τα κείμενα των όρων των συμβολαίων τους, ερμηνεύοντάς τα υπό το πρίσμα μιας ενδεχόμενης ζημίας σαν και αυτή. Αντίστοιχα, θα προσαρμόσουν τους όρους τους, ώστε η ανάληψη των κινδύνων να γίνεται μετά λόγου γνώσης και να μειώνεται το δυνητικό ενδεχόμενο να βρεθούν οι εταιρίες προ εκπλήξεων στο μέλλον. Ήδη, η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών, σε επίπεδο συλλογικό, εργάζεται και αυτή προς αυτή την κατεύθυνση και σύντομα θα συστήσει σχετικά στις εταιρίες - μέλη. Το σίγουρο είναι ότι επανεξετάζεται η κάλυψη «τρομοκρατικών ενεργειών» και «κακόβουλων πράξεων» όπου αυτή έχει εφαρμογή (π.χ. ασφαλίσεις περιουσίας και ασφαλίσεις αυτοκινήτων). Επίσης, ήδη έχουν αλλάξει τα ασφαλιστήρια καθώς και οι κανόνες ανάληψης για τον κίνδυνο πολέμου στον κλάδο μεταφορών και αεροσκαφών, σύμφωνα με τις οδηγίες του Joint War Committee της International Underwriters Association.

3) Ιδιαίτερη αύξηση της ζήτησης δεν έχει παρατηρηθεί, καθώς η κάλυψη είναι σχεδόν standard σε όλα μας τα συμβόλαια, τόσο αναφορικά με τους απλούς, ιδιωτικούς κινδύνους, όσο και αναφορικά με τους επαγγελματικούς κ.λπ. εταιρικούς κινδύνους. Αντίθετα, υπάρχει τάση από πλευράς των ασφαλιστικών εταιριών (κατά την αναθεώρηση των χαρτοφυλακίων) είτε να αρνούμαστε την κάλυψη κατά την ανανέωση (σε ιδιαίτερα «ευαίσθητους κινδύνους») είτε να την παρέχουμε περιορισμένα (επιμέρους όρια ευθύνης) και ακριβότερα, καθώς είναι ακόμη άγνωστο ποιο θα είναι το παρεχόμενο εύρος και κόστος της από πλευράς ανασφαλιστικής προστασίας μας για το νέο έτος 2002.

ΜΠΟΡΕΙ ΝΑ ΣΥΜΦΩΝΗΘΕΙ Η ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΗ ΤΟΥ ΠΕΛΑΤΗ ΠΡΙΝ ΓΙΝΕΙ Η ΖΗΜΙΑ;

ΑΣΦΑΛΩΣ ΚΑΙ ΝΑΙ!...

... με το νέο πρωτοποριακό συμβόλαιο **ΠΟΛΛΑΠΛΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΚΑΤΟΙΚΙΑΣ ΣΕ ΣΥΜΦΩΝΗΜΕΝΕΣ ΑΞΙΕΣ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟΥ** της **AIG GREECE** ! Για κάθε αντικείμενο της οικοσκευής, οι **ασφαλιζόμενες αξίες προσυμφωνούνται** μεταξύ του πελάτη και της Εταιρίας. Έτσι, σε περίπτωση ζημιάς, ο πελάτης γνωρίζει ακριβώς τα ποσά που θα πάρει σαν αποζημίωση. Την **καταγραφή και εκτίμηση του περιεχομένου** αναλαμβάνουν, **χωρίς χρέωση** του πελάτη, ειδικοί εκτιμητές της Εταιρίας μας !

Αυτό όμως δεν είναι το μόνο συμβόλαιο του **Κλάδου Προσωπικών Κινδύνων** της **AIG GREECE**. Τα νέα προγράμματα ασφάλισης : **στέγη plus, γραφείο plus και κατάστημα plus** επιτρέπουν στον



πελάτη να επιλέξει ασφαλιστικές καλύψεις ανάλογα με τις προσωπικές, οικογενειακές και επαγγελματικές του ανάγκες και με βάση πάντα τις οικονομικές του δυνατότητες.

Στα **πολυασφαλιστήρια** αυτά, ενσωματώσαμε νέες υπηρεσίες και διευρύνουμε τις παρεχόμενες καλύψεις ώστε να περιλαμβάνουν ένα ευρύ φάσμα κινδύνων: **περιουσίας, υγείας, ευθυνών, χρημάτων, ταξιδιωτικής ασφάλισης**, κ.α. Και όλα αυτά, με **ανταγωνιστικό κόστος**,

ειδικές **εκπτώσεις** και κυρίως με έμφαση στην **ποιότητα** και την **εξειδικευμένη εξυπηρέτηση** του πελάτη.

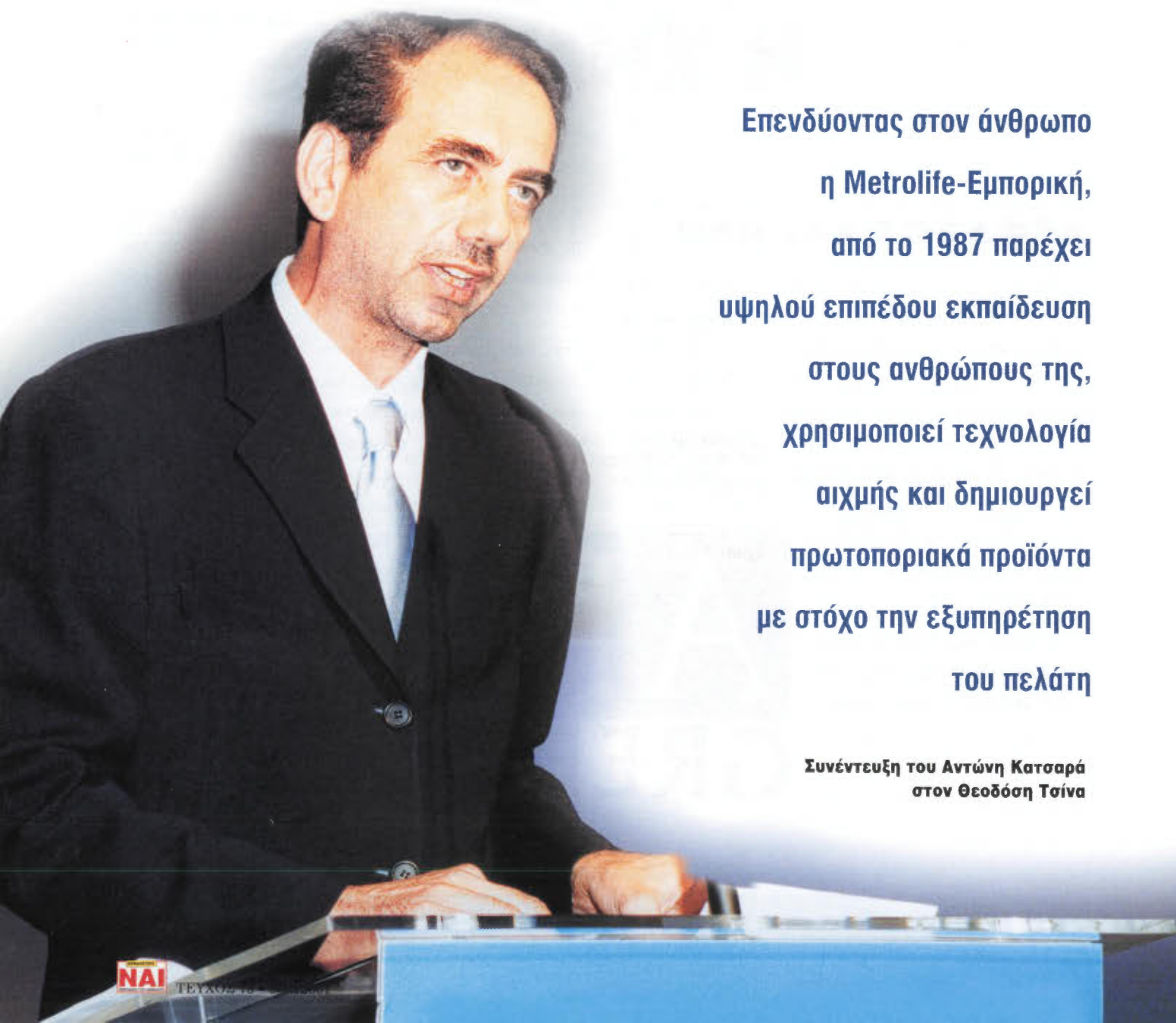
Τρία **νέα, καινοτόμα** και **ευέλικτα** προγράμματα του Κλάδου Προσωπικών Κινδύνων της **AIG GREECE**, ασφαλώς...

...ΑΠΟ ΘΕΣΗ ΙΣΧΥΟΣ!



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΣΥΓΚΡΟΤΗΜΑ Ν. ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ - Χ. ΑΔΑΜΑΝΤΙΑΔΗΣ Α.Ε.
ΛΕΩΦ. ΚΗΦΙΣΙΑΣ 119, 151 124 ΜΑΡΟΥΣΙ, ΤΗΛ.: 010 6124 286-94, TELEX: 21 52 26 NACA GR, FAX: 010 8027 189, E-Mail: naca@hol.gr, http://www.aig-greece.gr

Αντώνης Κατσαράς: Το μέλλον το προδιαγράφουν οι σχέσεις με τον πελάτη



Επενδύοντας στον άνθρωπο η Metrolife-Εμπορική, από το 1987 παρέχει υψηλού επιπέδου εκπαίδευση στους ανθρώπους της, χρησιμοποιεί τεχνολογία αιχμής και δημιουργεί πρωτοποριακά προϊόντα με στόχο την εξυπηρέτηση του πελάτη

Συνέντευξη του Αντώνη Κατσαρά στον Θεοδόση Τσίνα

Τον Αντώνη Κατσαρά, γενικό διευθυντή της Metrolife Εμπορικής, φιλοξενεί στις σελίδες του το περιοδικό «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» στο ανά χείρας τεύχος.

Για χρόνια στη Metrolife Εμπορική, αλλά και την ασφαλιστική αγορά, θεωρείται και δικαίως από τα πιο σημαντικά στελέχη του ομίλου αλλά και του χώρου γενικότερα.

Ο Αντώνης Κατσαράς μιλάει για όλους και για όλα, για το μεταβατικό στάδιο στο οποίο βρίσκεται η εταιρία, λόγω συγχώνευσης με τον Φοίνικα, αλλά και τις προοπτικές που διαγράφονται για την ελληνική ασφαλιστική αγορά.

Εντοπίζει τα πλεονεκτήματα του ομίλου έναντι του ανταγωνισμού, ενώ θεωρεί απολύτως απαραίτητη και αναντικατάστατη την παρουσία του σημερινού αλλά και του μελλοντικού ασφαλιστικού συμβούλου.

ΕΡ. Κύριε Κατσαρά, βρίσκεστε στη Metrolife - Εμπορική και την ασφαλιστική αγορά αρκετά χρόνια. Πείτε μας, σας παρακαλούμε, τι άλλαξε όλο αυτό το διάστημα στη Metrolife - Εμπορική και τι άλλαξε γενικά στην ασφαλιστική αγορά. Πείτε μας τις πιο δυνατές εντυπώσεις που σας έρχονται πρώτες για την εταιρία σας και τους ανταγωνιστές σας.

ΑΠ. Η Metrolife - Εμπορική ξεκίνησε τις δραστηριότητές της το 1987 με βασικό «σύνθημα» σεβασμό στον άνθρωπο, δηλαδή σεβασμό στον πελάτη, στον εργαζόμενο, στον ασφαλιστή, στο μέτοχο.

Το ήθος, ο αλληλοσεβασμός και η πίστη στην άνοδο της εταιρίας είναι μερικά μόνο από εκείνα τα στοιχεία που δημιούργησαν μια συμπαγή ομάδα, όπου οι σχέσεις των ανθρώπων ήταν και παραμένουν πολύ ισχυρές.

Οι αλλαγές που έχουν επέλθει στα 14 χρόνια λειτουργίας της εταιρίας αφορούν στην κατάρτιση των ανθρώπων μέσω της υψηλού επιπέδου εκπαίδευσης, στην προσθήκη ικανών και αξιόλογων νέων στελεχών, στη χρησιμοποίηση τεχνολογίας αιχμής, στη δημιουργία νέων, πρωτοποριακών προϊόντων και τέλος στη μεγάλη βελτίωση της εξυπηρέτησης του πελάτη.

Η Metrolife - Εμπορική σήμερα αποτελεί μια μεγάλη, αξιόπιστη εταιρία που σέβεται τον πελάτη της, αλλά και τους ανταγωνιστές της, μερικοί εκ των οποίων έχουν κάνει επίσης σημαντικά βήματα βελτίωσης στην αγορά.

ΕΡ. Όλες οι ασφαλιστικές εταιρίες αντιμετωπίζουν την τελευταία διετία μια εξαιρετικά αρνητική συγκυρία, η αφετηρία της οποίας βρίσκεται στο κακό Χρηματιστήριο. Έχετε βρει εσείς ή οι ανταγωνιστές σας το «αντίδοτο» γι' αυτή την κατάσταση; Έχουν βγει κάποια διδάγματα κυρίως σ' ό,τι αφορά τη σχέση της ασφαλιστικής δραστηριότητας με το Χρηματιστήριο και

τις επενδύσεις.

ΑΠ. Οι ασφαλιστικές εταιρίες και ιδιαίτερα αυτές που δραστηριοποιούνται στον κλάδο ζωής είναι υποχρεωμένες να επενδύουν με σύνεση τα χρήματα των πελατών τους και αυτό κάνει η εταιρία μας.

Βεβαίως υπάρχουν αρνητικές επιδράσεις στις επενδύσεις εξαιτίας της πορείας του Χρηματιστηρίου. Εκτιμούμε όμως ότι πρόκειται για μια πρόσκαιρη αρνητική συγκυρία και δεδομένου ότι οι ασφαλιστικές εταιρίες είναι μακροπρόθεσμοι επενδυτές, πιστεύεται ότι οι όποιες αρνητικές αποδόσεις θα εξαιρεθθούν.

ΕΡ. Το πλάνο συγχώνευσης των δύο εταιριών της Εμπορικής πώς σας φαίνεται; Υπάρχουν οι προϋποθέσεις για ένα καλό μέλλον;

ΑΠ. Σίγουρα, εκεί άλλωστε στηρίζεται και η απόφαση της Εμπορικής να προχωρήσει με τη συγχώνευση των δύο ασφαλιστικών της εταιριών, του Φοίνικα και της Metrolife - Εμπορική.

Ο όμιλος της Εμπορικής Τράπεζας χαράζει τα τελευταία χρόνια μια πολύ δυναμική πορεία, με προοπτικές μελλοντικής του ισχυροποίησης.

Παράγοντες όπως η παγκοσμιοποίηση της αγοράς και η εισαγωγή του ευρώ εντείνουν τον ανταγωνισμό και επιβάλλουν τη δημιουργία εταιριών με μειωμένο λειτουργικό κόστος, καλύτερες αποδόσεις και ανταγωνιστικές υπηρεσίες/προϊόντα.

Η νέα εταιρία που θα προκύψει από την επικείμενη συγχώνευση θα είναι αξιόπιστη, ανταγωνιστική, με σύγχρονες αντιλήψεις και απόλυτη αξιοκρατία που θα χρησιμοποιήσει στο μέγιστο τα θετικά στοιχεία των δύο εταιριών και ταυτόχρονα θα αξιοποιήσει όλο το διαθέσιμο ανθρώπινο δυναμικό.

ΕΡ. Πού εντοπίζεται τα δυνατά σημεία του νέου φορέα της Εμπορικής Τράπεζας;

ΑΠ. Η απόφαση συγχώνευσης των δύο

“ Η νέα εταιρία που θα προκύψει από την επικείμενη συγχώνευση θα είναι αξιόπιστη, ανταγωνιστική, με σύγχρονες αντιλήψεις και απόλυτη αξιοκρατία, που θα χρησιμοποιήσει στο μέγιστο τα θετικά στοιχεία των δύο εταιριών και ταυτόχρονα θα αξιοποιήσει όλο το διαθέσιμο ανθρώπινο δυναμικό ”

“ Η Metrolife Εμπορική έχει καταρτίσει – μέσα στο πλαίσιο λειτουργίας του financial planning – ειδικό πρόγραμμα εκπαίδευσης σε συνεργασία με τα Πανεπιστήμια Πειραιώς και Μακεδονίας ούτως ώστε να εφοδιαστούν οι συνεργάτες μας με τις απαραίτητες γνώσεις προκειμένου να λάβουν μέρος στις εξετάσεις που ορίζει το CFP Board of Standards και να πιστοποιηθούν επίσημα ως Certified Financial Planners ”

εταιριών, οι οποίες δραστηριοποιούνται στον ίδιο χώρο, ήταν μια κίνηση στρατηγικής σημασίας για τους λόγους που προαναφέρθηκαν. Η Metrolife - Εμπορική διαθέτει ένα σύγχρονο δίκτυο πωλήσεων που εξαπλώνεται σε όλη την Ελλάδα, αλλά και σε μεγάλες πόλεις της Γερμανίας και στο Βέλγιο, όπου υπάρχει έντονο το ελληνικό στοιχείο. Το δίκτυο αυτό αναπτύσσεται συνέχεια και επενδύει στην τεχνολογία, παρουσιάζο-

ντας διαρκώς καινοτομίες για την ελληνική αγορά. Από την άλλη πλευρά, ο Φοίνικας διαθέτει ένα αρκετά αναπτυγμένο πρακτορικό δίκτυο – με ειδικευση στην προώθηση γενικών ασφαλειών – που αριθμεί σήμερα άνω των 1.000 ατόμων. Τα άτομα αυτά με την κατάλληλη εκπαίδευση και υποστήριξη μπορούν να δραστηριοποιηθούν και στο χώρο των ασφαλειών ζωής. Αναμφίβολα το νέο σχήμα που θα προκύψει από τη συνένωση των δύο εταιριών, θα

αξιοποιήσει στο μέγιστο την εμπειρία των στελεχών του, τον υπάρχοντα τεχνολογικό εξοπλισμό και τα πρωτοποριακά προϊόντα που θα έχει στη διάθεσή του. Πρόκειται για μια μεγάλη, ανταγωνιστική εταιρία με δυνατότητα παροχής βελτιωμένων υπηρεσιών / προϊόντων προς τους πελάτες.

ΕΡ. Η εταιρία σας έχει δραστηριοποιηθεί με επιτυχία και στο χώρο των επενδυτικών προϊόντων. Ποιο είναι το συγκριτικό πλεονέκτημά σας και τι σχεδιασμοί γίνονται για τη συνέχεια στο συγκεκριμένο χώρο;

ΑΠ. Είναι γεγονός ότι κατά το πρώτο εννεάμηνο του 2001, τα ασφαλιστικο-επενδυτικά (unit linked) προϊόντα Star Life της Metrolife - Εμπορική πέτυχαν υψηλές αποδόσεις, κατακτώντας τις 3 πρώτες θέσεις μεταξύ 42 αντίστοιχων προϊόντων. Η επιτυχία αυτή οφείλεται κυρίως στη διασπορά των επενδύσεων, σε επενδύσεις σε αγορές του εξωτερικού, αλλά και στη χρήση σύγχρονων επενδυτικών εργαλείων.

ΕΡ. Σε ό,τι αφορά τη γενικότερη προϊόντικη σας πολιτική υπάρχουν κάποια καινούργια projects; Φτιάχνονται κάποια καινούργια προγράμματα και πού θα απευθύνονται;

ΑΠ. Ο σχεδιασμός των προϊόντων της εταιρίας μας λαμβάνει πάντοτε υπόψη του τις ανάγκες που δημιουργούνται στην κοινωνία και έρχεται να τις καλύψει με τον καλύτερο τρόπο.

Έτσι, εν όψει των επικείμενων αλλαγών του συνταξιοδοτικού συστήματος, η εταιρία μας παρουσίασε πρόσφατα δύο νέα συνταξιοδοτικά προϊόντα.

Πρόκειται για ένα πρόγραμμα ενιαίου ασφάλιστρου για ειδικές ομάδες πελατών, χωρισμένες κατά κατηγορία, καθώς και για ένα πρόγραμμα περιοδικού ασφάλιστρου, unit linked, με εγγυημένη απόδοση και εγγυημένο κεφάλαιο.

ΕΡ. Το τελευταίο διάστημα γίνεται ένας αγώνας όλων των εταιριών για τη μείωση του κόστους και τον εξορθολογισμό της οργάνωσης. Έχουν δρομολογηθεί ή κυφορούνται αποφάσεις που θα θίξουν και τον ανθρώπινο παράγοντα. Εσείς πώς τοποθετείστε απέναντι σ' αυτή την εξέλιξη;

ΑΠ. Η δυναμική των σύγχρονων οικονομικών επιβάλλει συχνές αλλαγές στην οργανωτική δομή των εταιριών, που σαν στόχο έχουν την επίτευξη της βιωσιμότητάς τους.

Αρκετές φορές αποφάσεις τέτοιου είδους, κυρίως στο εξωτερικό, οδηγούν σε μείωση του ανθρώπινου δυναμικού. Στην Ελλάδα, όμως, οι περιπτώσεις αυτές είναι



Ο Πρόεδρος κ. Γ. Καπουράνης και ο Γενικός Δι/ντής κ. Α. Κατσαράς με τους 4 πρώτους ασφαλιστές σε νέα παραγωγή

λιγότερες λόγω της υπάρχουσας νομοθεσίας, η οποία διαφυλάσσει με τον καλύτερο δυνατό τρόπο τα συμφέροντα των εργαζομένων.

Πιστεύω στον ιδιαίτερο ρόλο που διαδραματίζουν για την πορεία της εταιρίας οι εργαζόμενοι σ' αυτήν και σίγουρα η προστασία των συμφερόντων τους πρέπει να είναι βασική της μέριμνα.

ΕΡ. Ποιο είναι το μεγαλύτερο πλεονέκτημα της εταιρίας σας έναντι των υπολοίπων;

ΑΠ. Η Metrolife - Εμπορική βρίσκεται πάντα ένα βήμα μπροστά, πάλλεται στους ρυθμούς της καθημερινότητας, αναλύει διαρκώς τις νέες τάσεις της αγοράς, αφουγκράζεται τις ανάγκες των πελατών της και κατ' επέκταση τις απαιτήσεις τους, επενδύοντας διαρκώς σε τεχνολογία αιχμής και προσφέροντας πρωτοποριακές υπηρεσίες/προϊόντα.

Χαρακτηριστικά θα αναφερθώ στη λειτουργία της υπηρεσίας Call Center, η οποία προσφέρει άμεση επικοινωνία με το κοινό αλλά και στην πρόταση παρουσίαση – για πρώτη φορά στην ελληνική ασφαλιστική αγορά – υπηρεσίας e-commerce (δυνατότητα πληροφόρησης του πελάτη/μετόχου μέσω διαδικτύου) και της τεχνολογίας WAP.

Βεβαίως δεν θα μπορούσα να παραλείψω τον ανθρώπινο παράγοντα, που αποτελεί άλλωστε και την κινητήρια δύναμη της εταιρίας μας. Η Metrolife - Εμπορική, αναγνωρίζοντας την αξία του και επενδύοντας στους ανθρώπους της, έχει καταρτίσει – μέσα στο πλαίσιο της λειτουργίας του financial planning – ειδικό πρόγραμμα εκ-

παίδευσης σε συνεργασία με τα Πανεπιστήμια Πειραιώς και Μακεδονίας ούτως ώστε να εφοδιαστούν οι συνεργάτες μας με τις απαραίτητες γνώσεις προκειμένου να λάβουν μέρος στις εξετάσεις που ορίζει το CFP Board of Standards και να πιστοποιηθούν επίσημα ως Certified Financial Planners.

ΕΡ. Ποια θα είναι η εικόνα του μελλοντικού ασφαλιστή τα επόμενα χρόνια; Ποιο θα είναι το μέλλον του σε σχέση με όλες τις μορφές πώλησης που θα εφαρμόσουν οι ασφαλιστικές εταιρίες και οι τράπεζες;

ΑΠ. Κύριο χαρακτηριστικό του ασφαλιστικού κλάδου ήταν και θα είναι η εξειδίκευση και ο επαγγελματισμός.

Αναμφισβήτητη η εικόνα του γνωστού σε όλους μας «παραδοσιακού» ασφαλιστικού συμβούλου θα αλλάξει. Αφενός οι συνεχείς αλλαγές που προκύπτουν στην ασφαλιστική αγορά και αφετέρου η παρουσίαση και συνεπώς η προώθηση εξειδικευμένων προϊόντων/υπηρεσιών απαιτούν ειδική κατάρτιση και γνώσεις γύρω από χρηματοοι-

κονομικά θέματα, από θέματα επενδύσεων, χρηματοπιστηρίου, συντάξεων, γενικότερα γύρω από θέματα χρηματοοικονομικοασφαλιστικού περιεχομένου. Άλλωστε, στο πλαίσιο αυτό εγκαινιάστηκε και λειτουργεί με επιτυχία το financial planning.

Παράλληλα θα δοθεί ιδιαίτερη έμφαση στην αναδιάρθρωση του υπάρχοντος δικτύου με στόχο την εξάλειψη των μικρών, μεμονωμένων υποκαταστημάτων και τη συγκέντρωσή τους σε ειδικά διαμορφωμένους χώρους, εξοπλισμένους με την τελευταία τεχνολογία. Δημιουργώντας έτσι μεγάλα υποκαταστήματα σε μεγάλα αστικά κέντρα. Βεβαίως στην περιφέρεια θα συνεχίσουν να υπάρχουν μικρές αλλά ευέλικτες μονάδες, οι οποίες θα εντάσσονται στο δίκτυο της εταιρίας και θα λειτουργούν βάσει των γενικών κατευθυντήριων γραμμών της.

Άφησα για το τέλος το κομμάτι της εξυπηρέτησης του πελάτη. Η έννοια του Customer Relationship Management εισχωρεί μέρα με τη μέρα στους κόλπους των ελληνικών επιχειρήσεων, αλλάζοντας τη μέχρι στιγμής νοοτροπία του ότι η επιτυχία της επιχείρησης βασίζεται στις διαδικασίες παραγωγής, διανομής και πώλησης.

Σίγουρα οι διαδικασίες αυτές παίζουν καθοριστικό ρόλο στην πορεία της εταιρίας, αυτό όμως που προδιαγράφει το μέλλον της είναι οι σχέσεις της με τους πελάτες. Στόχος είναι πάντα η άριστη εξυπηρέτηση των πελατών, πριν και μετά την αγορά των προϊόντων, με απαραίτητη προϋπόθεση την ύπαρξη ποιότητας.

Τελειώνοντας επισημαίνω ότι ανεξάρτητα από τα μέσα προώθησης των πωλήσεων, που πιθανόν να χρησιμοποιηθούν, η ύπαρξη, τώρα και στο μέλλον, του ασφαλιστικού συμβούλου θεωρείται απολύτως απαραίτητη και η παρουσία του αναντικατάστατη.

“ Η έννοια του Customer Relationship Management εισχωρεί μέρα με τη μέρα στους κόλπους των ελληνικών επιχειρήσεων, αλλάζοντας τη μέχρι στιγμής νοοτροπία του ότι η επιτυχία της επιχείρησης βασίζεται στις διαδικασίες παραγωγής, διανομής και πώλησης ”



Η Metrolife Εμπορική βράβευσε το ήθος και τις αξίες των ανθρώπων της στο πρόσωπο του Προέδρου της κ. Γ. Καπουράνη

ING



Συνάντηση 700 διακεκριμένων στελεχών πωλήσεων της Nationale - Nederlanden Ελλάδος

*Οι άνθρωποί μας
Η δύναμή μας*



Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκε και φέτος στην Αθήνα και τη Θεσσαλονίκη, η συνάντηση 700 διακεκριμένων στελεχών πωλήσεων του ING στην Ελλάδα. Η συνάντηση έγινε στο πλαίσιο του ετήσιου απολογισμού των εταιριών του ομίλου, της αξιολόγησης των αποτελεσμάτων και της επιβράβευσης των αξίων στελεχών. Την έναρξη των εργασιών κήρυξε ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος του ομίλου των εταιριών ING στην Ελλάδα Παναγιώτης Καραλής, καλωσορίζοντας όλους τους συμμετέχοντες. Στη συνέχεια αναφέρθηκε στα αποτελέσματα, περιέγραψε τους στόχους και καθόρισε το πλαίσιο στρατηγικής ανάπτυξης του ομίλου των εταιριών στην Ελλάδα. Οι θετικές προοπτικές του ομίλου στην Ελλάδα αποτέλεσαν ιδιαίτερο σημείο αναφοράς, όπως επίσης και οι αισιόδοξες εκτιμήσεις για το μέλλον. Ο γενικός διευθυντής Πωλήσεων και Marketing Κώστας Χαχλαδάκης με σαφήνεια καθόρισε τους υψηλούς στόχους εκφράζοντας την πεποίθηση ότι θα επιτευχθούν. Είπε μεταξύ άλλων ο κ. Χαχλαδάκης: «Μπράβο σε σας, τους γεμάτους δύναμη, παλμό, ήθος, τους μεγάλους και αποτελεσματικούς παραγωγούς, που το 2000 δημιουργήσατε νέα ρεκόρ. Στον κλάδο ζωής, ενώ η αγορά παρουσίασε

μείωση 1%, εσείς επιτύχατε την ασύλληπτη αύξηση του 32%, 66 δισεκατομμύρια εισπραχθέντα ασφαλιστρα κλάδου ζωής και αύξηση του μεριδίου αγοράς από 10,8% σε 14,4%. Εισπραχθέντα ασφαλιστρα Πυρός και Γενικών 5 δισ. δραχμές. Συνολικές εισπράξεις ασφαλιστρών για το 2000 71 δισεκατομμύρια. Αμοιβαία Κεφάλαια εισροές 120 δισ. και παρά την πτώση του Χρηματιστηρίου διατηρήσαμε το συνολικό μας ενεργητικό στα 200 δισ. δρχ.

ING Bank, 65.000 πιστωτικές κάρτες, 50.000 χρεωστικές και 26.000 καταναλωτικά δάνεια.

Όλα αυτά, που με τον καθημερινό σας αγώνα και τη μεγάλη προσπάθεια που καταβάλατε έγιναν πραγματικότητα».

Ακολούθησαν μέσα σε πανηγυρική ατμόσφαιρα οι βραβεύσεις των άριστων διακεκριμένων στελεχών της εταιρίας.

Η βραδιά των διακεκριμένων στελεχών πωλήσεων έκλεισε με επίσημο δείπνο.

Ο κ. Τ. Καραλής κατά τη διάρκεια της ομιλίας του είπε τα εξής:

«Δύναμη - οι άνθρωποί μας» αυτό το μήνυμα επιλέξαμε για τη φετινή μας συνάντηση. Συμπληρώσαμε 21 χρόνια μεγαλειώδους λειτουργίας στην Ελλάδα.

Δημιουργήσαμε μια ανθρώπινη δύναμη επιτυχημένων επαγγελματιών όπως εσείς. Πίσω από τους αριθμούς της παραγωγής υπάρχουν εργαζόμενοι και όλα αυτά τα 21 χρόνια δημιουργήσαμε ένα στενό δεσμό με τους ανθρώπους μας και αυτό μας έκανε επιτυχημένους. Πράγματι το σλόγκαν μας ανήκει. Το κερδίσαμε. Είναι η ψυχή του ING και της Nationale-Nederlanden.

Είναι πάρα πολύ βασικό να υπάρχει πεδίο να διευρύνουμε τις εργασίες μας στο μέλλον. Με αυτό το ευχάριστο μήνυμα θα ήθελα να σας καλωσορίσω όλους εσάς, σε αυτήν την ξεχωριστή γιορτή των πωλήσεων αυτήν την ιδιαίτερη στιγμή γιατί δείχνετε με την πληθνή παρουσία σας το παραγωγικό στοιχείο που είναι ο ασφαλιστής και ο manager της Nationale-Nederlanden. Σήμερα η μέρα είναι δική σας και είναι ημέρα καταξίωσης και δύναμης.

Είσαστε όλοι σημείο αναφοράς για όλο τον ανταγωνισμό. Ανεβάσατε το επάγγελμα του ασφαλιστή, το κάνατε επιτυχημένο. Είναι ένα από τα μεγαλύτερα επιτεύγματά σας, είναι πράγματι μοναδικό.

Καλωσορίζω τους γενικούς διευθυντές των εταιριών, τα στελέχη των εσωτερικών υπηρεσιών και των πωλήσεων.

Σας διαβεβαιώνουμε ότι είμαστε όλοι δίπλα σας, σας αγαπάμε και θέλουμε να σας βοηθήσουμε στο δύσκολο έργο σας.

Η πορεία μας όλα αυτά τα χρόνια ήταν μόνιμα ανοδική. Είχατε επιτυχίες που όλοι θέλουν να τις αντιγράψουν. Οι επιτυχίες σας

είχαν το κατάλληλο περιβάλλον για να πραγματοποιηθούν. Θυμάμαι τα πρώτα δημιουργικά σας χρόνια, όταν τον Αύγουστο του 1980 ξεκινήσαμε, η παραγωγή του μήνα ήταν 8 αιτήσεις. Αυτά τα 21 χρόνια δημιουργήσαμε μια ανθρώπινη δύναμη, μια δύναμη επιτυχημένων επαγγελματιών σαν εσάς. Στις ασφάλειες δεν υπάρχουν ασφάλειες, υπάρχουν άνθρωποι και οι άνθρωποι κάνουν αυτήν την παραγωγή. Και χάρη σε σας από αυτές τις σκληρές αιτήσεις έχετε δημιουργήσει σήμερα ένα χαρτοφυλάκιο ικανοποιημένων πελατών που πλησιάζουν το μισό εκατομμύριο. Αυτό είναι επιτυχία. Από το 8 στο 500.000.

Δεν σταματήσατε όμως εδώ. Δημιουργήσατε εμπιστοσύνη και πείσατε τους πελάτες σας να αισθάνονται και αυτοί μέλη της μεγάλης οικογένειας του ING.

Αυτό είναι η μεγαλύτερη δύναμή σας, είναι ξεχωριστό, είναι μοναδικό.

Θέλω να τονίσω ιδιαίτερα αυτήν την ιδιαίτερη σχέση που δημιουργήσατε με τους πελάτες σας. Γίνετε σαν μια οικογένεια, σας βλέπουν και σας πιστεύουν. Και όπως αυτοί σας πιστεύουν πρέπει και εσείς να τους πιστεύετε και να τους αγκαλιάζετε. Και να φτάνετε στο σημείο να σας βλέπει ο πελάτης και να λέει έχω τον χρηματοοικονομικό μου σύμβουλο που είναι και φίλος μου.

Ανήκουμε στο ING, τι σημαίνει όμως αυτό; Ο

E ΤΑΙΡΙΑΣ

όμιλός μας χάρη σε όλους μας έχει εξελιχθεί σε μια παγκόσμια δύναμη που μας δημιουργεί το αίσθημα της σιγουριάς και της ασφάλειας, διότι εμείς που προσφέρουμε ασφάλεια πρέπει να την νιώθουμε για τους εαυτούς μας. Σε έναν κόσμο που συνεχώς αλλάζει, όπου η αστάθεια και οι αλλαγές είναι συνεχείς η ένταξη σε έναν οργανισμό σαν το ING δημιουργεί τις προϋποθέσεις της δύναμης.

Το περιβάλλον της εργασίας μας συνεχώς αλλάζει. Ο σημερινός πελάτης είναι διαφορετικός από τους προηγούμενους. Είναι ενημερωμένος, έχει απαιτητικές απαιτήσεις και να



Ο Παναγιώτης Καραλής, πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Nationale - Nederlanden στην Ελλάδα, κατά τη διάρκεια της ομιλίας του στη βραδιά διακεκριμένων στελεχών πωλήσεων στη Θεσσαλονίκη και την Αθήνα για το 2001



Ο Κώστας Χαχλαδάκης, γενικός διευθυντής Πωλήσεων και Marketing, κατά τη διάρκεια ομιλίας του στη βραδιά διακεκριμένων στελεχών πωλήσεων στη Θεσσαλονίκη και την Αθήνα για το 2001

αντιμετωπίσουμε. Θα το κάνουμε. Είμαστε ένας λαός γεμάτος δύναμη, έχουμε πάθος και θα δείτε την Ελλάδα να πρωταγωνιστεί μέσα στην ενωμένη Ευρώπη. Υπενθυμίζω ότι φέτος γιορτάζουμε τα δέκατα γενέθλια του ING Group. Ο όμιλός μας ξεχώρισε την Ελλάδα και ενέταξε τη χώρα μας μέσα στις 25 χώρες που έχουν ιδιαίτερο ενδιαφέρον γι' αυτόν. Η επιτυχία αυτή είναι σπουδαία. Αλλά δεν θα σταματήσουμε εδώ. Θα συνεχίσουμε με τον ίδιο ρυθμό και τα επόμενα χρόνια. Η μακροχρόνια στρατηγική μας είναι να δώσουμε βελτιωμένα προϊόντα στους πελάτες, να προσφέρουμε καλύτερη εξυπηρέτηση και βέβαια δεν αποκλείουμε και ευρύτερες στρατηγικές συνεργασίες που θα μας ενδιαφέρουν. Δεν έρχονται όμως μόνο τους τα πράγματα. Ποιο θα είναι το κλειδί της επιτυχίας τα επόμενα χρόνια; Πρέπει να έχουμε μια στρατηγική. Πρέπει σε έναν αγώνα διαρκείας, να γινόμαστε καλύτεροι απέναντι στους πελάτες. Να σκεπτόμαστε συνεχώς, να βελτιώνουμε τις γνώσεις μας και να παρακολουθούμε τις εξελίξεις. Πρέπει οι εταιρίες να βρεθούν πιο κοντά, να συνεργάζονται στενότερα και να πιάνουν τον παλμό των πωλήσεων.

Θα αναπτύξουμε τον τομέα των «employee benefits» που έχει μεγάλο πεδίο δράσεως στην Ελλάδα αλλά και ο όμιλός μας έχει μεγάλη εμπειρία. Με το σύστημα αυτό θέλουμε να πλησιάσουμε τις μικρομεσαίες, μεσαίες και μεγάλες επιχειρήσεις όπου με το σύστημα αυτό μέσω του μισθολογίου θα προσφέρουμε όλα τα προϊόντα του ομίλου. Θα επικαλεσθούμε την εμπειρία των Ολλανδών και ως το τέλος του χρόνου θα είμαστε έτοιμοι να προσφέρουμε ένα δελεαστικό πακέτο προϊόντων, το οποίο οι ασφαλιστές μας θα προωθούν στις μικρομεσαίες και μικρές επιχειρήσεις οι οποίες στην Ελλάδα είναι πάνω από 100.000. Θα αναπτύξουμε επίσης το σύστημα «Click-Call and Face» που είναι η πιο μοντέρνα μέθοδος προσέγγισης του πελάτη παγκοσμίως. Πρόσφατα στην Ατλάντα είδα στην πράξη ένα μοναδικό σύστημα πωλήσεων που εφαρμόζει η ReliaStar, είναι ένας ακόμη τρόπος που αυξάνει τις πωλήσεις και αποτελεί μια νέα προσέγγιση. Όλα αυτά τα ανέφερα περιληπτικά για να τονίσω ότι η τεχνονογία του ομίλου, η οργάνωση του ομίλου και της εταιρίας, η νεότερη τεχνολογία θα είναι στη διάθεση του συνεργάτη μας. Έχουμε τη δυνατότητα να επενδύ-

σουμε ό,τι χρειαστεί για να κάνουμε αποτελεσματικότερο και παραγωγικότερο το έργο μας. Ένα ζήτημα που μας απασχολεί είναι ο συντελεστής ζημιών. Τον αντιμετωπίζουμε με ενδιαφέρον και κατανόηση. Γιατί μέσω αυτού δείχνουμε το ενδιαφέρον μας για τον ασφαλιστή και τον πελάτη μας. Και θέλω να εξηγήσω για μια ακόμη φορά πώς γίνεται αυτό. Όπως θα έχετε παρατηρήσει, τα τελευταία τέσσερα χρόνια η Nationale - Nederlanden στην ελληνική αγορά έκανε πολύ μικρές αυξήσεις όπως είχε υποσχεθεί χάρη στις δικές σας προσπάθειες. Η συγκράτηση του δείκτη ζημιών σε χαμηλά επίπεδα δημιουργεί τις προϋποθέσεις μικρών αυξήσεων στα ασφάλιστρα, άρα ικανοποιημένων πελατών. Κρατάμε τα τιμολόγια χαμηλά σε σχέση με τις καλύψεις και γινόμαστε συνεχώς πιο ανταγωνιστικοί. Η παρακολούθηση του δείκτη ζημιών είναι μια συνεχής προσπάθεια και πρέπει να θυμόμαστε ότι πολύ μεγάλο ποσοστό των χαρτοφυλακίων είναι νοσοκομειακά προγράμματα. Πρέπει όλοι να βοηθήσετε αυτή την προσπάθεια για να μπορούμε να πάρουμε στο μέλλον όσο το δυνατόν μεγαλύτερο μερίδιο από αυτό το κομμάτι της αγοράς.

Η αλλαγή του συστήματος των ομαδικών ασφαλίσεων θα γίνει σύντομα. Δεν είναι δυνατόν να καθυστερήσει περισσότερο. Θα ανοιχθεί μια πολύ μεγάλη αγορά για τον ασφαλιστή και κάποια στιγμή θα φθάσουμε σε σύστημα με μεγαλύτερες φοροαπαλλαγές στις ομαδικές και ατομικές ασφαλίσεις. Γίνεται αντιληπτό ότι οι ορίζοντες άσκησης του επαγγέλματός σας διευρύνονται τόσο πολύ που μας γεμίζουν με αισιοδοξία. Κλείνοντας την ομιλία μου, σας μεταφέρω την εκτίμηση του ομίλου και των συναδέλφων σας των διοικητικών υπηρεσιών, αλλά και την αναγνώριση του ανταγωνισμού που επανειλημμένως σας έχει παραδεχθεί. Πρόσφατα μου τηλεφώνησε συνάδελφος από άλλη εταιρία και μου είπε: "Έχεις μια πώληση που είναι - αξία μοναδική στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Αντιλαμβάνεστε ότι ο έπαινος και η αναγνώριση από τον ανταγωνισμό είναι η μεγαλύτερη καταξίωση. Μπράβο σας και συγχαρητήρια". Θέλω να σας τονίσω ότι νιώθω και εγώ ένας από εσάς. Μέσα στα 21 αυτά χρόνια έκανα τόσους καλούς φίλους, δυνατούς συνεργάτες και ξεχωριστούς ανθρώπους. Πιστεύω πολύ σε σας και νιώθω ότι το επάγγελμά μου είναι ξεχωριστό σαν το δικό σας.

τον αντιμετωπίζουμε με απόλυτη ειλικρίνεια για να κερδίζουμε την εμπιστοσύνη του. Σε ό,τι αφορά το ανθρώπινο δυναμικό μας είναι και δική σας υποχρέωση να το αναπτύξουμε, να το βελτιώσουμε και να το επεκτείνουμε. Τι πρέπει να προσέχουμε λοιπόν; Χρειάζεται πάρα πολύ μεγάλη διαφάνεια στις οικονομικές συναλλαγές με τον πελάτη. Πρέπει ο πελάτης να ενημερώνεται σε βάθος και να του δημιουργείται η πεποίθηση ότι τον αντιμετωπίζουμε ανοιχτά και ξεκάθαρα. Να του λέμε τα πάντα γιατί έτσι μόνο αποκτάμε την εμπιστοσύνη του. Ο ενημερωμένος πελάτης είναι αυτός που δένεται μαζί σας και θα τον έχετε για πάρα πολλά χρόνια. Επίσης πρέπει να ενεργείτε συλλογικά μέσα στο πλαίσιο του υποκαταστήματός σας. Πρέπει να ενδιαφέρεστε και να βοηθάτε στην ανάπτυξη του. Η επιτυχία είναι κοινή για σας και για τους manager σας και για την εταιρία μας. Φροντίστε να συμμετέχετε στην προσέλκυση νέων συνεργατών που θα δυναμώσουν τα υποκαταστήματα. Καταβάλλουμε συνεχείς προσπάθειες ώστε το υποκατάστημα να μπορεί να λειτουργεί καλύτερα και να διεκπεραιώνει τις εργασίες του ευκολότερα. Σύντομα θα συνδεθούν τα υποκαταστήματα με τον κεντρικό υπολογιστή της εταιρίας. Η επένδυση είναι της τάξεως του ενός δισεκατομμυρίου δραχμών. Τα πλεονεκτήματα είναι πολλά. Η επένδυση αυτή θα σας βοηθήσει να κάνετε καλύτερα και ευκολότερα τη δουλειά σας. Η χώρα μας ανήκει στην ενωμένη Ευρώπη. Σύντομα θα έχουμε κοινό νόμισμα και τώρα, ύστερα από πάρα πολλά χρόνια, βρισκόμαστε σε ένα περιβάλλον χαμηλών επιτοκίων. Αυτά είναι νέα δεδομένα και πρέπει να τα



Γενική άποψη της βραδιάς διακεκριμένων στελεχών πωλήσεων στην Αθήνα

ΟΙ ΠΡΩΤΟΙ SCORING SYSTEM

- AGENCY MANAGERS:** ΡΑΤΣΙΑΤΟΥ ΣΟΦΙΑ, ΖΑΦΕΙΡΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΠΙΤΟΓΛΟΥ ΠΑΝΤΕΛΗΣ, ΨΑΡΑΚΗΣ ΣΤΕΦΑΝΟΣ, ΠΑΠΑΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ ΘΕΩΝΑΣ, ΤΣΙΓΔΙΝΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΒΑΜΒΟΥΚΑΚΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ, ΚΑΦΕΤΖΟΠΟΥΛΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ, ΑΝΤΩΝΙΟΥ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ, ΑΡΒΑΝΙΤΗΣ ΑΝΤΩΝΙΟΣ
- ASSISTANT AGENCY MANAGERS:** ΜΑΛΛΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ, ΡΟΥΣΣΟΣ ΑΝΤΩΝΙΟΣ, ΣΤΑΥΡΑΚΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ, ΣΑΡΑΦΙΔΗΣ ΘΕΟΚΛΗΣ, ΠΑΛΑΜΙΔΑΣ ΓΡΗΓΟΡΙΟΣ
- UNIT MANAGERS:** ΓΕΩΡΓΑΚΟΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ, ΜΕΛΙΣΣΟΥΡΓΟΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ, ΠΙΤΟΓΛΟΥ ΕΥΑΓΓΕΛΙΑ, ΚΑΤΣΑΝΟΣ ΑΝΔΡΕΑΣ, ΣΚΛΗΡΟΣ ΠΕΤΡΟΣ
- ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ:** ΙΓΝΑΤΙΑΔΗΣ ΚΥΡΙΑΚΟΣ, ΡΙΖΟΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ, ΒΟΥΡΩΠΟΥΛΟΣ ΧΡΗΣΤΟΣ, ΜΑΤΘΑΙΟΥ ΑΝΘΗ, ΓΕΩΡΓΑΚΟΣ ΧΑΡΑΛΑΜΠΟΣ, ΣΤΑΚΤΟΠΟΥΛΟΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ, ΤΣΙΜΑΡΑΤΟΥ ΔΑΦΝΗ, ΑΝΔΡΟΥΛΑΚΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΔΡΙΚΟΥΤΗ ΧΡΥΣΟΥΛΑ, ΜΟΥΤΟΥΣΙΔΗΣ ΑΠΟΣΤΟΛΟΣ, ΓΡΗΓΟΡΙΑΔΗΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ, ΠΕΤΡΙΔΗ ΦΩΤΕΙΝΗ, ΕΥΘΥΜΙΟΥ ΠΑΝΤΕΛΗΣ, ΚΑΠΑΡΟΣ ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ, ΚΑΡΒΟΥΝΗΣ ΜΑΡΚΟΣ, ΣΩΤΗΡΟΠΟΥΛΟΥ ΜΑΡΙΑ, ΙΟΥΡΔΑΝΙΔΗΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ, ΒΟΥΡΤΟΣ ΔΗΜΟΣΘΕΝΗΣ, ΣΤΑΜΠΟΛΙΔΗΣ ΘΕΟΔΩΡΟΣ, ΚΑΒΑΛΑΡΗΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ, ΜΕΡΑΝΤΖΑΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΓΡΑΜΜΑΤΟΥ ΚΟΝΔΥΛΙΑ, ΓΕΩΡΓΙΟΥ ΟΛΓΑ, ΠΑΠΑΧΑΤΖΟΠΟΥΛΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΚΟΤΣΙΑΜΑΝΗ ΘΕΟΔΩΡΑ, ΧΑΤΖΗΒΕΛΟΥΔΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ, ΟΙΚΟΝΟΜΟΥ ΛΑΜΠΡΙΝΗ, ΑΣΠΡΟΠΟΤΑΜΙΤΗΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ, ΦΙΛΙΠΠΟΥ ΜΑΡΓΑΡΙΤΑ, ΔΗΜΟΠΟΥΛΟΣ ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ, ΣΑΡΑΪΛΗΣ ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ, ΜΑΚΡΗ ΦΡΕΙΔΕΡΙΚΗ, ΔΑΛΕΖΙΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ, ΤΣΙΩΤΣΙΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΑΝΑΣΤΟΠΟΥΛΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ, ΑΡΤΟΠΟΥΛΟΥ ΜΑΡΙΑΝΝΑ, ΣΟΥΛΑΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ, ΠΑΝΑΓΙΩΤΟΠΟΥΛΟΣ ΧΡΗΣΤΟΣ, ΠΛΑΤΣΗΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ, ΔΑΜΙΑΝΙΔΗΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ, ΚΑΡΑΝΑΣΟΣ ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ, ΣΙΑΛΑΚΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΠΑΝΤΑΖΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ, ΑΣΙΟΓΛΟΥ ΝΙΚΟΛΑΟΣ, ΚΑΛΑΘΑΣ ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ, ΠΑΠΑΓΕΩΡΓΑΚΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ, ΚΩΣΤΟΠΟΥΛΟΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ, ΜΠΟΛΚΑΣ ΙΩΑΝΝΗΣ, ΔΑΥΙΔΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ, ΚΛΑΠΑΝΑΡΑ ΜΙΝΤΟΥ ΘΩΜΑΗ, ΓΕΩΡΓΙΑΝΟΣ ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ, ΑΡΓΥΡΙΑΔΗΣ ΣΩΤΗΡΙΟΣ, ΕΜΜΑΝΟΥΗΛΙΔΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ, ΜΑΝΔΑΛΕΡΗΣ ΧΡΗΣΤΟΣ, ΚΟΛΟΚΥΘΑΣ ΑΝΔΡΕΑΣ, ΣΙΓΑΛΑΣ ΑΝΤΩΝΗΣ, ΚΕΛΑΡΗΣ ΑΓΓΕΛΟΣ, ΑΥΓΗΤΙΔΗΣ ΘΕΟΔΩΡΟΣ, ΠΑΠΑΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ ΝΕΣΤΟΡ, ΣΙΜΟΥ ΔΗΜΗΤΡΑ, ΚΑΡΑΚΑΡΑΣ ΜΙΧΑΗΛ, ΚΕΦΑΛΑΣ ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ, ΜΠΡΕΛΛΑΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΜΠΑΤΣΕΛΑΣ ΙΩΑΝΝΗΣ, ΤΣΙΤΟΥΡΙΔΗΣ ΛΑΖΑΡΟΣ, ΝΙΚΟΛΑΪΔΗΣ ΧΡΗΣΤΟΣ, ΑΛΕΞΑΝΔΡΙΔΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ, ΤΣΑΠΑΚΗ ΑΝΝΑ, ΚΟΥΛΟΥΡΗΣ ΑΓΓΕΛΟΣ.

ΗΜΕΡΟΛΟΓΙΑΚΟ ΖΩΗΣ ΑΘΗΝΩΝ

- AGENCY MANAGERS:** ΡΑΤΣΙΑΤΟΥ ΣΟΦΙΑ, ΠΙΤΟΓΛΟΥ ΠΑΝΤΕΛΗΣ, ΖΑΦΕΙΡΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ
- ASSISTANT AGENCY MANAGERS:** ΣΤΑΥΡΑΚΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ, ΡΟΥΣΣΟΣ ΑΝΤΩΝΙΟΣ
- UNIT MANAGERS:** ΜΕΛΙΣΣΟΥΡΓΟΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ, ΣΚΛΗΡΟΣ ΠΕΤΡΟΣ
- ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ:** ΦΩΤΟΠΟΥΛΟΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ, ΑΝΔΡΟΥΛΑΚΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΚΟΥΤΣΟΥΡΑΣ ΣΤΑΥΡΟΣ, ΔΑΛΕΖΙΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ, ΣΤΑΥΡΑΚΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ, ΔΗΜΟΠΟΥΛΟΣ ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ, ΚΟΡΙΚΗ ΑΔΕΛΑΪΣ, ΒΟΥΡΤΟΣ ΔΗΜΟΣΘΕΝΗΣ, ΚΑΛΚΑΒΟΥΡΑΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ, ΣΑΧΤΟΥΡΗΣ ΑΝΔΡΕΑΣ, ΣΤΕΦΑΝΟΥ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΤΣΟΚΑΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ, ΣΤΑΥΡΙΔΗΣ ΑΛΕΞΙΟΣ, ΜΑΚΡΗ ΦΡΕΙΔΕΡΙΚΗ, ΜΕΡΑΝΤΖΑΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΕΥΑΓΓΕΛΟΔΗΜΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ, ΜΠΑΛΑΣΚΑ ΜΑΡΙΑ, ΧΑΤΖΗΡΕΓΓΑΤΑΚΗΣ ΓΡΗΓΟΡΙΟΣ, ΜΠΑΓΤΣΙΛΟΓΛΟΥ ΣΤΑΥΡΟΣ, ΣΤΑΥΡΑΚΗΣ ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ, ΠΑΕΛΛΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ, ΧΟΥΡΜΟΥΖΗΣ ΑΣΠΑΣΙΑ, ΚΑΔΔΑΣ ΔΡΟΣΟΣ, ΛΑΖΑΡΗ ΜΑΡΙΑ, ΕΥΓΕΝΙΚΟΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ.

ΗΜΕΡΟΛΟΓΙΑΚΟ ΖΩΗΣ ΕΚΤΟΣ ΑΘΗΝΩΝ

- AGENCY MANAGERS:** ΟΙΚΟΝΟΜΟΥ ΘΡΑΣΥΒΟΥΛΟΣ, ΤΣΙΓΔΙΝΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ
- ASSISTANT AGENCY MANAGERS:** ΜΑΛΛΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ, ΚΟΝΤΟΓΕΩΡΓΟΣ ΣΤΑΥΡΟΣ
- UNIT MANAGERS:** ΔΙΚΑΣΤΟΠΟΥΛΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΓΕΩΡΓΑΚΟΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ
- ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ:** ΟΙΚΟΝΟΜΟΥ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΑ, ΚΕΦΑΛΑΣ

ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ, ΤΣΙΡΟΥΝΗΣ ΣΩΤΗΡΙΟΣ, ΦΟΥΡΛΑ ΙΩΑΝΝΑ, ΠΑΠΑΝΙΚΟΛΑΟΥ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ, ΟΙΚΟΝΟΜΟΥ ΛΑΜΠΡΙΝΗ, ΧΑΤΖΟΠΟΥΛΟΥ ΕΛΕΝΗ, ΔΑΜΙΑΝΙΔΗΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ. **ΓΡΑΦΕΙΑ: ΤΡΙΚΑΛΑ:** ΜΑΡΚΑΝΤΑΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ, **ΡΟΔΟΣ:** ΔΙΚΑΣΤΟΠΟΥΛΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ.

ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ LIMRA

AGENCY MANAGERS: ΑΜΠΑΤΖΙΔΗΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ, ΒΑΜΒΟΥΚΑΚΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ.
ASSISTANT AGENCY MANAGERS: ΚΛΑΡΑΚΗΣ ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ, ΜΑΛΛΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ.
UNIT MANAGERS: ΡΟΝΤΗΡΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ, ΚΑΤΣΑΝΟΣ ΑΝΔΡΕΑΣ. **ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ:** ΡΟΥΣΣΟΣ ΠΟΠΟΝΗΣ ΓΡΗΓΟΡΙΟΣ, ΒΕΖΥΡΓΙΑΝΝΗ ΚΛΑΙΡΗ, ΤΣΕΛΕΝΤΗ ΕΙΡΗΝΗ, ΔΑΛΕΖΙΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ, ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ, ΔΡΙΧΟΥΤΗ ΧΡΥΣΟΥΛΑ, ΒΟΥΡΤΟΣ ΔΗΜΟΣΘΕΝΗΣ, ΚΟΤΣΙΑΜΑΝΗ ΘΕΟΔΩΡΑ, ΚΟΛΙΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΧΑΤΖΗΜΕΡΓΑΤΑΚΗΣ ΓΡΗΓΟΡΙΟΣ, ΔΟΥΒΡΗ ΣΤΑΥΡΟΥΛΑ ΜΑΡΙΑ, ΚΑΤΣΙΠΟΝΤΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ, ΙΓΝΑΤΙΑΔΗΣ ΚΥΡΙΑΚΟΣ, ΣΤΡΑΤΗ ΕΙΡΗΝΗ, ΠΑΠΑΧΑΤΖΗΣ ΠΕΤΡΟΣ, ΣΤΕΛΙΟΥ ΝΙΚΟΛΑΟΣ, ΝΑΣΟΠΟΥΛΟΥ ΕΛΕΝΗ, ΣΠΗΛΙΑΔΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΒΟΛΤΗΣ ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ, ΦΡΑΓΓΕΛΗΣ ΑΝΤΩΝΙΟΣ, ΣΟΥΛΑΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ, ΓΚΡΙΝΙΑΖΑΚΗΣ ΘΕΟΔΩΡΟΣ, ΣΤΑΥΡΙΔΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΤΖΑΚΗ ΠΑΝΔΩΡΑ, ΛΙΒΙΕΡΗ ΧΑΡΙΚΛΕΙΑ.

ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΩΝ

AGENCY MANAGERS: ΡΑΤΣΙΑΤΟΥ ΣΟΦΙΑ, ΠΙΤΟΓΛΟΥ ΠΑΝΤΕΛΗΣ, ΒΑΜΒΟΥΚΑΚΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ, ΖΑΦΕΙΡΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΨΑΡΑΚΗΣ ΣΤΕΦΑΝΟΣ, ΚΑΦΕΤΖΟΠΟΥΛΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ, ΑΝΤΩΝΙΟΥ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ, ΧΡΙΣΤΟΠΟΥΛΟΣ ΘΕΟΦΑΝΗΣ, ΑΜΠΑΤΖΙΔΗΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ, ΜΠΟΥΡΛΑΚΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ, ΟΙΚΟΝΟΜΟΥ ΘΡΑΣΥΒΟΥΛΟΣ, ΠΑΝΑΓΙΩΤΟΠΟΥΛΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ, ΠΑΠΑΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ ΘΕΟΝΑΣ, ΜΕΤΑΞΑΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ, ΑΡΒΑΝΙΤΗΣ ΑΝΤΩΝΙΟΣ, ΤΣΙΓΔΙΝΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΔΑΣΚΑΛΑΚΗΣ ΑΝΔΡΕΑΣ, ΜΕΡΤΖΑΝΗΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ, ΣΑΓΩΝΑΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ, ΤΣΙΟΛΕΚΑΣ ΘΕΟΦΙΛΟΣ.

ΧΑΜΗΛΟΣ ΔΕΙΚΤΗΣ ΖΗΜΙΩΝ

AGENCY MANAGERS: ΘΕΟΔΩΡΙΔΗΣ ΠΑΝΤΕΛΗΣ, ΝΤΙΚΟΣ ΗΛΙΑΣ, ΠΑΠΑΔΗΜΗΤΡΙΟΥ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ, ΨΑΡΑΚΗΣ ΣΤΕΦΑΝΟΣ, ΑΝΕΣΤΗΣ ΜΙΧΑΗΛΣ.
ASSISTANT AGENCY MANAGERS: ΜΑΛΛΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ, ΠΑΣΠΑΛΗΣ ΧΡΗΣΤΟΣ.
UNIT MANAGERS: ΜΑΡΚΑΝΤΑΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ, ΠΑΝΑΓΙΩΤΙΔΗΣ ΚΥΡΙΑΚΟΣ.
ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ: ΣΙΑΦΟΣ ΦΩΤΙΟΣ, ΣΤΑΥΡΑΚΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ, ΠΕΤΡΙΔΗ ΦΩΤΕΙΝΗ, ΜΑΤΘΑΙΟΥ ΑΝΘΗ, ΚΟΝΤΟΓΙΑΝΝΗΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ, ΚΟΥΤΣΟΥΡΑΣ ΣΤΑΥΡΟΣ, ΚΑΡΑΪΣΑΡΙΔΟΥ ΑΝΘΗ, ΓΚΑΜΑΛΕΤΣΟΣ ΕΠΑΜΕΙΝΩΝΔΑΣ, ΛΑΜΠΡΟΠΟΥΛΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΠΥΛΟΣΤΟΜΟΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ.

ΚΛΑΔΟΣ ΠΥΡΟΣ ΑΘΗΝΩΝ

AGENCY MANAGERS: ΡΑΤΣΙΑΤΟΥ ΣΟΦΙΑ, ΖΑΦΕΙΡΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ.
ASSISTANT AGENCY MANAGERS: ΠΑΛΑΜΙΔΑΣ ΓΡΗΓΟΡΙΟΣ, ΣΤΑΥΡΑΚΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ.
UNIT MANAGERS: ΣΚΛΗΡΟΣ ΠΕΤΡΟΣ, ΚΡΕΑΤΣΟΥΛΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ.
ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ: ΚΟΤΣΙΑΜΑΝΗ ΘΕΟΔΩΡΑ, ΠΑΛΑΙΟΥ ΕΥΔΟΣΙΑ, ΦΡΑΓΚΟΥΛΗ ΕΛΕΝΗ, ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ, ΠΙΕΡΡΟΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ, ΒΛΑΧΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ, ΒΟΥΡΤΟΣ ΔΗΜΟΣΘΕΝΗΣ, ΚΥΡΙΑΚΙΔΗ ΑΛΕΞΑΝΔΡΑ, ΦΩΤΟΠΟΥΛΟΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ, ΒΛΑΓΚΟΥΛΗΣ ΑΡΙΣΤΕΙΔΗΣ.

ΚΛΑΔΟΣ ΠΥΡΟΣ ΕΚΤΟΣ ΑΘΗΝΩΝ

AGENCY MANAGERS: ΤΣΙΓΔΙΝΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ.
ASSISTANT AGENCY MANAGERS: ΜΑΛΛΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ.
UNIT MANAGERS: ΔΙΚΑΣΤΟΠΟΥΛΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ.
ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ: ΣΑΒΒΑΚΗΣ ΜΙΧΑΗΛ, ΠΑΤΣΙΩΚΑ ΦΑΙΔΡΑ, ΣΥΜΕΩΝΙΔΗΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ, ΜΠΑΤΣΕΛΑΣ ΙΩΑΝΝΗΣ.

NN CLUB

TOP ΜΕΛΗ: ΒΑΡΦΗ ΣΤΑΥΡΟΥΛΑ, ΔΑΛΕΖΙΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ, ΔΗΜΗΤΡΟΥ ΒΑΣΙΛΙΚΗ, ΔΟΥΒΡΗ ΣΤΑΥΡΟΥΛΑ-ΜΑΡΙΑ, ΚΟΛΙΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΜΕΡΑΝΤΖΑΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ,

ΟΙΚΟΝΟΜΟΥ ΛΑΜΠΡΙΝΗ, ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ, ΠΑΠΑΧΡΙΣΤΟΠΟΥΛΟΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ, ΣΤΑΚΤΟΠΟΥΛΟΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ, ΣΤΑΥΡΑΚΗΣ ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ, ΣΤΕΛΙΟΥ ΝΙΚΟΛΑΟΣ, ΤΣΟΚΑΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ, ΦΑΤΣΙΟΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ. **ΜΕΛΗ:** ΑΝΔΡΟΥΛΑΚΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΑΥΓΗΤΙΔΗΣ ΘΕΟΔΩΡΟΣ, ΒΟΥΡΤΟΣ ΔΗΜΟΣΘΕΝΗΣ, ΙΓΝΑΤΙΑΔΗΣ ΚΥΡΙΑΚΟΣ, ΙΩΑΝΝΙΔΟΥ ΕΛΕΝΗ, ΚΑΡΑΓΙΑΝΝΗΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ, ΚΑΤΣΙΠΟΝΤΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ, ΚΟΡΦΙΑΤΗΣ ΛΟΡΕΝΤΖΟΣ, ΚΟΤΣΙΑΜΑΝΗ ΘΕΟΔΩΡΑ, ΚΩΣΤΑΒΑΣΙΛΗΣ ΛΕΩΝΙΔΑΣ, ΜΑΚΡΗ ΦΡΕΙΔΕΡΙΚΗ, ΠΑΠΑΧΑΤΖΗΣ ΠΕΤΡΟΣ, ΠΑΡΑΣΚΕΥΟΠΟΥΛΟΣ ΕΠΑΜΕΙΝΩΝΔΑΣ, ΠΛΑΤΑΝΙΑΣ ΠΑΤΡΟΚΛΟΣ, ΠΑΕΛΛΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ, ΡΙΖΟΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ, ΡΟΖΑΚΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ, ΣΚΟΥΛΑΡΙΚΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ, ΣΟΥΛΑΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ, ΣΩΤΗΡΙΟΠΟΥΛΟΥ ΜΑΡΙΑ, ΤΣΙΩΤΣΙΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΤΣΙΜΑΡΑΤΟΥ ΔΑΦΝΗ, ΤΣΙΤΟΥΡΙΔΗΣ ΛΑΖΑΡΟΣ, ΦΑΡΜΑΚΗ ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ, ΦΑΤΣΙΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΦΕΤΟΚΑΚΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ, ΦΡΑΓΓΕΛΗΣ ΑΝΤΩΝΙΟΣ, ΧΑΤΖΗΒΕΛΟΥΔΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ, ΧΑΤΖΗΜΕΡΓΑΤΑΚΗΣ ΓΡΗΓΟΡΙΟΣ.

ΟΜΑΔΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ

AGENCY MANAGERS: ΒΑΜΒΟΥΚΑΚΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ.
ASSISTANT AGENCY MANAGERS: ΣΤΑΥΡΑΚΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ.
UNIT MANAGERS: ΚΡΕΑΤΣΟΥΛΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ.
ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ: ΔΑΛΕΖΙΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ, ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ ΧΡΗΣΤΟΣ.

ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ ΑΘΗΝΩΝ

AGENCY MANAGERS: ΖΑΦΕΙΡΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΒΑΜΒΟΥΚΑΚΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ.
ASSISTANT AGENCY MANAGERS: ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΥ ΜΑΡΙΑ, ΣΤΑΥΡΑΚΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ.
UNIT MANAGERS: ΜΕΛΙΣΣΟΥΡΓΟΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ, ΡΟΝΤΗΡΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ.
ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ: ΓΡΑΜΜΑΤΟΥ ΚΟΝΔΥΛΙΑ, ΦΩΤΟΠΟΥΛΟΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ, ΠΑΠΑΘΑΝΑΣΟΠΟΥΛΟΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ, ΜΑΝΔΑΛΕΡΗΣ ΧΡΗΣΤΟΣ, ΦΡΙΓΓΗΣ ΑΝΤΩΝΙΟΣ, ΑΡΧΟΝΤΑΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΒΟΥΛΓΑΡΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΠΑΠΑΧΡΙΣΤΟΠΟΥΛΟΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ, ΖΑΠΑΝΤΗ ΕΛΕΥΘΕΡΙΑ, ΠΑΠΑΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ ΝΕΣΤΩΡ.

ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ ΕΚΤΟΣ ΑΘΗΝΩΝ

AGENCY MANAGERS: ΜΗΣΣΗΝ ΚΙΜΩΝ.
ASSISTANT AGENCY MANAGERS: ΝΤΙΝΕΛΗΣ ΣΤΑΥΡΟΣ.
UNIT MANAGERS: ΓΕΩΡΓΑΚΟΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ.
ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ: ΠΟΥΡΣΑΪΤΙΔΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ, ΠΑΠΑΝΙΚΟΛΑΟΥ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ, ΚΟΥΛΟΥΡΗΣ ΑΓΓΕΛΟΣ, ΚΑΡΑΓΙΑΝΝΗΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ.

ΓΕΝΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ

AGENCY MANAGERS: ΡΑΤΣΙΑΤΟΥ ΣΟΦΙΑ.
ASSISTANT AGENCY MANAGERS: ΣΤΑΥΡΑΚΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ.
UNIT MANAGERS: ΔΙΚΑΣΤΟΠΟΥΛΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ.
ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ: ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ, ΒΛΑΧΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ, ΚΟΤΣΙΑΜΑΝΗ ΘΕΟΔΩΡΑ, ΚΑΤΡΑΝΑΣ ΓΡΗΓΟΡΙΟΣ, ΚΟΥΤΣΟΠΟΥΛΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ, ΙΟΡΔΑΝΙΔΗΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ.

ΤΡΑΠΕΖΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ

AGENCY MANAGERS: ΜΕΤΑΞΑΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ, ΨΑΡΑΚΗΣ ΣΤΕΦΑΝΟΣ.
ASSISTANT AGENCY MANAGERS: ΑΠΟΣΤΟΛΟΠΟΥΛΟΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ, ΜΕΤΑΞΑΣ ΗΛΙΑΣ.
UNIT MANAGERS: ΣΤΑΘΑΤΟΣ ΕΥΣΤΑΘΙΟΣ, ΓΕΩΡΓΑΚΟΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ. **ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ:** ΑΝΕΣΤΗ ΙΩΑΝΝΑ, ΧΑΡΕΑΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ, ΠΑΝΤΑΖΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ, ΣΤΡΑΤΙΝΑΚΗ ΕΛΕΝΗ, ΜΠΟΥΛΙΑΚΗΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ, ΛΕΥΚΟΠΟΥΛΟΣ ΣΠΥΡΙΔΩΝ, ΑΝΔΡΕΟΥ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ, ΕΠΙΤΡΟΠΟΥ ΜΠΟΜΠΟΛΑΚΗ ΒΑΣΙΛΙΚΗ, ΤΣΙΛΙΒΙΓΚΟΣ ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ, ΚΑΣΣΕΛΟΥΡΗΣ ΗΡΑΚΛΗΣ, ΜΟΥΣΑΜΑ ΓΑΡΥΦΑΛΛΙΑ, ΔΑΣΚΑΛΑΚΗ ΜΑΡΙΑ, ΙΟΡΔΑΝΙΔΗΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ, ΒΑΣΙΛΑΚΗ ΚΑΛΛΙΟΠΗ, ΡΙΖΟΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ, ΜΑΡΑΝΤΟΣ ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ, ΚΑΜΠΟΥΡΗΣ ΚΥΡΙΑΚΟΣ, ΑΛΕΞΟΠΟΥΛΟΥ ΠΕΡΣΕΦΩΝΗ, ΚΟΥΤΟΥΔΑΚΗΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ, ΜΠΑΛΑΣΗΣ ΛΑΖΑΡΟΣ, ΒΑΡΘΟΛΑΪΤΗΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ, ΣΠΥΡΟΠΟΥΛΟΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ, ΒΑΣΙΛΕΚΑΣ ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ, ΖΟΥΛΑ ΜΑΡΙΑ, ΚΟΕΝ ΑΝΝΑ.

Σας εύχομαι να έχετε πάντα τη δύναμη να είστε επιτυχημένοι και να ξεχωρίζετε. Να ξέρετε ότι η δύναμη των πωλήσεων του ING θα πρωτοπορεί και θα βάζει τη σφραγίδα της στην ελληνική αγορά.

Είστε άξιοι επαίνων για ό,τι έχετε κάνει μέχρι σήμερα μέσα σε αυτά τα 21 χρόνια και είμαι βέβαιος ότι το μέλλον θα είναι ακόμη πιο δυνατό για σας».

Από τη πλευρά του ο κ. Κ. Χαχλαδάκης Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων και Marketing, είπε μεταξύ άλλων:

«Είμαι ιδιαίτερα χαρούμενος σήμερα, που βρίσκομαι εδώ μαζί σας με το πιο εκλεκτό, το άριστο και κυριολεκτώ, το καλύτερο δυναμικό πωλήσεων της Ελλάδας.

Μπράβο σε όλους σας γιατί είσαστε οι πρώτοι, οι καλύτεροι, τα πρότυπα, οι αξεπέραστοι, που με τους υψηλούς στόχους και τις μεγάλες παραγωγές έχετε κατακτήσει τόσες πρωτιές στην ανεπανάληπτη πορεία μας στην ασφαλιστική αγορά.

Θερμά συγχαρητήρια γιατί είστε από τους πρωτοπόρους αγωνιστές και παίξατε πρωτεύοντα ρόλο στο χτίσιμο και το μεγάλωμα της Nationale - Nederlanden στην Ελλάδα.

Μπράβο σε σας, τους γεμάτους δύναμη, παλμό, ήθος, τους μεγάλους και αποτελεσματικούς παραγωγούς, που το 2000 δημιουργήσατε νέα ρεκόρ.

Στον κλάδο Ζωής ενώ η αγορά παρουσίασε μείωση 1%, εσείς επιτύχατε την ασύλληπτη αύξηση του 32%, 66 δισεκατομμύρια εισπραχθέντα ασφαλιστικά κλάδου Ζωής και αύξηση του μεριδίου αγοράς από 10,8% σε 14,4%.

Εισπραχθέντα ασφαλιστικά Πυρός και Γενικών 5 δισ. δραχμές.

Συνολικές εισπράξεις ασφαλιστικών για το 2000 71 δισεκατομμύρια.

Αμοιβαία Κεφάλαια εισροές 120 δισ. δρχ. και παρά την πτώση του Χρηματιστηρίου διατηρήσαμε το συνολικό μας ενεργητικό στα 200 δισ. δρχ.

ING Bank, 65.000 πιστωτικές κάρτες, 50.000 χρεωστικές και 26.000 καταναλωτικά δάνεια.

Όλα αυτά που με τον καθημερινό σας αγώνα και τη μεγάλη προσπάθεια που καταβάλατε έγιναν πραγματικότητα.

Ένα πετυχημένο δίκτυο σαν εσάς με πιστούς πελάτες, μια εταιρεία με παγκόσμια δύναμη που ακολουθεί μια πρωτοποριακή και διαχρονική φιλοσοφία είναι οι συνισταμένες της μεγάλης επιτυχίας: Εταιρεία - Φιλοσοφία - Δίκτυο Πωλήσεων - Πελάτης.

Αυτή είναι η συνταγή της επιτυχίας, του χθες αλλά και του σήμερα.

Ο όμιλός μας συγκαταλέγεται μεταξύ των μεγαλύτερων χρηματοοικονομικών ομίλων του κόσμου και πρωταγωνιστεί στις παγκόσμιες αγορές.



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

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

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

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

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

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

Η εγγραφή στο Αμοιβαίο Κεφάλαιο της Nationale-Nederlanden, η εξαγορά μεριδίων και η προμήθεια "Ενημερωτικών Δελτίων" γίνεται μέσω του δικτύου των υποκαταστημάτων της Nationale-Nederlanden σε όλη την Ελλάδα και του δικτύου των καταστημάτων της ING Bank. Nationale-Nederlanden Ανώνυμος Εταιρεία 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 Ev-Ev

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



Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου

Σημαντική η αποστολή των δικτύων Πωλήσεων

Με έμφαση στο bancassurance και αξιοποιώντας τα δίκτυα των ασφαλιστικών εταιριών, η διοίκηση της Αγροτικής Τράπεζας προσδοκά αύξηση εργασιών και αποτελεσματικότερο service

Με σύνθημα «τη διαφορά την κάνετε εσείς», ξεκίνησε η βραδιά βραβεύσεων της Αγροτικής Ζωής.

«Η διοίκηση της Αγροτικής Τράπεζας είναι αποφασισμένη να προχωρήσει στην αξιοποίηση των δικτύων των ασφαλιστικών εταιριών, αναλαμβάνοντας πιο ενεργό ρόλο, προκειμένου να συμβάλει στην αύξηση των εργασιών του ομίλου και σε μια πιο ολοκληρωμένη και αποτελεσματική εξυπηρέτηση του πελάτη». Αυτό τόνισε μεταξύ άλλων ο υποδιοικητής της ΑΤΕ και πρόεδρος των ασφαλιστικών εταιριών του ομίλου Αντώνης Χασιώτης, απευθυνόμενος στα επίλεκτα μέλη του δικτύου της Αγροτικής Ζωής, κατά τη διάρκεια της βραδιάς βραβεύσεων η οποία πραγματοποιήθηκε στον πολυχώρο «Αθηναίς».

Η ίδρυση της εταιρίας bancassurance, σε συνεργασία με έναν από τους μεγαλύτερους τραπεζοασφαλιστικούς ομίλους στην Ευρώπη αποτελεί, πρόσθεσε ο κ. Χασιώτης, μια από τις βασικές κινήσεις της τράπεζας και των ασφαλιστικών εταιριών. Η εταιρία, η λειτουργία της οποίας θα στηρίζεται στις πλέον σύγχρονες μεθόδους μανάτζμεντ και σε μια σειρά νέων προϊόντων τα οποία σχεδιάζονται αυτή τη στιγμή, αναμένουμε ότι θα επιφέρει

ιδιαίτερα θετικά αποτελέσματα, καθώς με τις στρατηγικού χαρακτήρα αυτές κινήσεις αξιοποιούνται και αναβαθμίζονται τόσο τα δίκτυα των ασφαλιστικών εταιριών όσο και το δίκτυο της ΑΤΕ.

Το σημαντικότερο όμως, επεσήμανε, είναι ότι για πρώτη φορά ο όμιλος συντάσσει ειδικό κανονισμό υποστήριξης της πώλησης τραπεζικών προϊόντων από το δίκτυο των ασφαλιστικών εταιριών. Με την ολοκλήρωση του κανονισμού τα δίκτυα των ασφαλιστικών θα μπορούν να προωθούν μέσω της ΑΤΕ δάνεια κάθε τύπου, όπως στεγαστικά, καταναλωτικά, Αμοιβαία Κεφάλαια, πιστωτικές κάρτες κ.λπ.

Ο διευθύνων σύμβουλος των δύο εταιριών Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου δήλωσε ότι η συνεχής διεύρυνση των δραστηριοτήτων του ομίλου οδηγεί τόσο τη μητέρα τράπεζα όσο και τις θυγατρικές της εταιρίες σε ακόμα πιο πλεονεκτική θέση, καθώς είναι σε θέση να επηρεάζουν ακόμα περισσότερο τις εξελίξεις στην αγορά ή και να τις διαμορφώνουν. Ενδεικτικά ανέφερε ότι ποσοστό 50% της νέας παραγωγής της Αγροτικής Ζωής προέρχεται από τις τραπεζοασφάλειες (μέσω συστάσεων προς το δίκτυο συντονιστών ή και μέσω απευθείας πωλήσεων).

Τα τελευταία χρόνια, πρόσθεσε ο κ. Λυσιμάχου, η Αγροτική Ασφαλιστική και η Αγροτική Ζωής έχουν κατακτήσει, χάρη και στην έντονη δραστηριοποίηση των δικτύων τους, μια ιδιαίτερα πλεονεκτική θέση στην ασφαλιστική αγορά.

Η Αγροτική Ζωής αύξησε το 2000 το μερίδιό της βελτιώνοντας συνεχώς το χαρτοφυλάκιό της με ρυθμούς που σήμερα είναι στο 25%. Ανάλογα αναμένονται και τα συνολικά αποτελέσματα για το 2001. Ιδιαίτερα θετική ήταν και η πορεία της Αγροτικής Ασφαλιστικής, η οποία πέτυχε το 2000 τη μεγαλύτερη κερδοφορία μεταξύ των ασφαλιστικών εταιριών.

Ο τομέας όμως στον οποίο έχει πραγματικά διακριθεί είναι αυτός των προϊόντων της, ο οποίος σε συνδυασμό με την επενδυτική πο-

λιτική που ακολουθήσαμε, συνέβαλε ώστε η εταιρία μας να έχει τις λιγότερες δυνατές απώλειες, σε σχέση με τις υπόλοιπες εταιρίες της ασφαλιστικής αγοράς.

Ο διευθύνων σύμβουλος ανακοίνωσε τα νέα προϊόντα της εταιρίας: το Νέο Αγρότη, κλασικό τυποποιημένο πρόγραμμα, για πώληση μέσω του bancassurance και μέσω των δικτύων συντονιστών και πρακτόρων, που πωλείται από σήμερα, καθώς και δύο ακόμη προϊόντα, τυποποιημένα, ένα κλασικό και ένα unit linked, σε ευρώ, που θα πωλούνται από 1ης Απριλίου 2002. Επίσης αναφέρθηκε στο σχεδιασμό των νέων νοσοκομειακών προϊόντων, καθώς και του νέου συνταξιοδοτικού προγράμματος σε συνεργασία με διεθνείς επενδυτικούς οίκους και την Asset Management. Τέλος αναφέρθηκε στα προϊόντα ασφάλισης δανειοληπτών που θα διαθέτουν τα δίκτυα σε συνδυασμό με την προώθηση των δανείων. Τα αναπτυξιακά προγράμματά μας, τόνισε, είναι ιδιαίτερα φιλόδοξα και παρά το γεγονός ότι ο κλάδος των ασφαλειών ζωής δεν διανύει την καλύτερη περίοδό του, εμείς έχουμε ήδη αποδείξει ότι ακόμα και στους δύσκολους καιρούς η ανπτυξιακή μας προσπάθεια δεν σταματά, αλλά κατορθώνουμε – όπως συμβαίνει και τώρα – να επεκτεινόμαστε και μάλιστα όχι μόνο στο εσωτερικό αλλά και στο εξωτερικό.

Ο κ. Λυσιμάχου αναφέρθηκε ιδιαίτερα στη σημαντική αποστολή των δικτύων και των δύο ασφαλιστικών εταιριών και συνεχάρη τους εκπροσώπους τους για τον επαγγελματισμό και τη συνέπειά τους.

Ειδικό βραβείο απονεμήθηκε στον πρώτο, από την ίδρυση της εταιρίας, ασφαλιστή ο οποίος συνταξιοδοτήθηκε, υπενθυμίζοντας σε όλους ότι η εταιρία έκλεισε ήδη 20 χρόνια δημιουργικής πορείας στην ασφαλιστική αγορά.

Τέλος ακολούθησαν οι βραβεύσεις των στελεχών της εταιρίας οι οποίοι διακρίθηκαν το 2001.



Ο κ. Α. Χασιώτης Υποδιοικητής της ΑΤΕ και Πρόεδρος των Ασφαλιστικών εταιριών του Ομίλου



Η κ. Ν. Σαραντοπούλου, Αναπληρώτρια Διευθύνουσα Σύμβουλος



Ο κ. Φ. Λέφας, Αναπληρωτής Διευθυντής Πωλήσεων



Ο κ. Α. Παπαστερνός Διευθυντής Bancassurance



Ο Φ. Λέφας αναπλ. διευθυντής πωλήσεων εν μέσω των δ/γτών δικτύων Χρήστου Μοσκαντούρη και Γ. Μουρέλλη



Αγρο Top Club οι διακεκριμένοι συνεργάτες

ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ 2001

ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ

1. Ιορδανίδου Διαμαντούλα
2. Πολυξενίδης Χαράλαμπος
3. Μπίμπας Νικόλαος
4. Αθανασιάδης Σόλων
5. Βαντζος Νικόλαος
6. Αρνιδου Πηνελόπη
7. Γκιτζένιας Δημήτριος
8. Χασανίδη Καλλιόπη
9. Παντελιώδη Ελένη
10. Οικονομόπουλος Φώτιος

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ ΟΜΑΔΑΣ

1. Νιάφας Βασίλειος
2. Δαλακούρας Κωνσταντίνος
3. Τζανετός Δημήτριος
4. Θαλασσινάκης Ιωάννης
5. Πάττας Σάββας

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ

1. Σιδηρόπουλος Ιορδάνης
2. Μπορμπαντωνάκης Γεώργιος
3. Βουρνάζος Παναγιώτης
4. Μασκαντούρης Κωνσταντίνος
5. Τσιριδής Γεώργιος

ΓΡΑΦΕΙΑ

1. ΑΘΗΝΑ (964) Βουρνάζος Παναγιώτης
2. ΘΕΣ/ΝΙΚΗΣ (966): Σιδηρόπουλος Ιορδάνης
3. ΗΡΑΚΛΕΙΟΥ (785): Μπορμπαντωνάκης Γεώργιος
4. ΑΘΗΝΑ (737): Μασκαντούρης Κωνσταντίνος
5. ΑΘΗΝΑ (968): Τσιριδής Γεώργιος

ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΑ

1. Χαλέπης Πέτρος
2. Σταθουδάκης Μανούσος
3. Παπαδόπουλος Ν. - Γιοφτσιδου Α. Ο.Ε.

ΠΡΩΤΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ ΚΑΤΑ ΠΕΡΙΟΧΕΣ

ΑΝ. ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ & ΘΡΑΚΗ
Σαλιγγίου Ντίλεκ
ΔΥΤΙΚΗ & ΚΕΝΤΡ. ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ
Αρνιδου Πηνελόπη
ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ
Πένος Γεώργιος
ΘΕΣΣΑΛΙΑ
Μανίκα - Φαναράκη Γεωργία
ΔΥΤΙΚΗ ΕΛΛΑΔΑ & ΝΗΣΙΑ ΙΟΝΙΟΥ
Στρατομήτρος Θεοφάνης
ΣΤΕΡΕΑ ΕΛΛΑΔΑ
Σκιαδάς Γεώργιος
ΑΤΤΙΚΗ
Βαντζος Νικόλαος
ΠΕΛΟΠΟΝΝΗΣΟΣ
Λάμπα - Κλεώπα Γεωργία
ΝΗΣΙΑ ΑΙΓΑΙΟΥ
Μπιλιάς Μιχαήλ
ΚΡΗΤΗ
Αθανασιάδης Σόλων

ΣΤΡΑΤΟΛΟΓΗΣΗ

ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΝΕΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ

1. Γιώτη Μαγδαληνή
2. Φλώρος Δημήτριος

ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΟΜΑΔΑΣ ΔΠΟ ΝΕΟΥΣ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ

1. Γκατζόγια Αριστέα
2. Θαλασσινάκης Ιωάννης



1. 1η ασφαλιστική σύμβουλος σε νέα παραγωγή ΔΙΑΜΑΝΤΟΥΛΑ ΙΟΡΔΑΝΙΔΟΥ (Θεσσαλονίκη) 2. 1ο γραφείο σε νέα παραγωγή (γραφείο Αθήνας 964), 1ος συντονιστής διευθυντής σε διατηρησιμότητα (παραγωγή βασ. ασφαλ. διέτις 100 εκατ. και άνω), 3ος συντονιστής διευθυντής σε νέα παραγωγή ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΒΟΥΡΝΑΖΟΣ (Αθήνα) 3. 2ος ασφαλιστικός σύμβουλος σε νέα παραγωγή και 1ος σε διατηρησιμότητα (παραγωγή βασ. ασφαλ. διέτις 18 εκατ. και άνω) ΧΑΡΑΛΑΜΠΟΣ ΠΟΛΥΞΕΝΙΔΗΣ (Σπάτα) 4. 1ο γραφείο σε παραγωγή από νέους συνεργάτες, 2ος συντονιστής διευθυντής σε νέα παραγωγή και 3ο γραφείο σε νέα παραγωγή (γραφείο Ηρακλείου 785) ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΜΠΟΡΜΠΑΝΤΩΝΑΚΗΣ 5. 3ος ασφαλιστικός σύμβουλος σε νέα παραγωγή ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΜΠΙΜΠΑΣ (Θεσσαλονίκη) 6. 1ο πρακτορείο σε διατηρησιμότητα (παραγωγή βασ. ασφαλ. διέτις 15 εκατ. και άνω) και 2ο πρακτορείο σε νέα παραγωγή ΜΑΝΟΥΣΟΣ ΣΤΑΘΟΥΔΑΚΗΣ (Χανιά) 7. 1ος συντονιστής ομάδας σε νέα παραγωγή ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ ΝΙΑΦΑΣ (Θεσσαλονίκη) 8. 1η ασφαλιστική σύμβουλος σε νέα παραγωγή σε Δυτ. και Κεντρ. Μακεδονία ΠΗΝΕΛΟΠΗ ΑΡΝΙΔΟΥ (Κοζάνη) 9. 1ος σε διατηρησιμότητα (παραγωγή βασ. ασφαλ. διέτις 50 εκατ. και άνω) και 2ος συντονιστής ομάδας σε νέα παραγωγή ΚΩΝ/ΝΟΣ ΔΑΛΑΚΟΥΡΑΣ 10. 1ος ασφαλιστικός σύμβουλος σε νέα παραγωγή σε Δυτ. Ελλάδα και νησιά Ιονίου ΘΕΟΦΑΝΗΣ ΣΤΡΑΤΟΜΗΤΡΟΣ (Αγρίνιο) 11. 3ος συντονιστής ομάδας σε νέα παραγωγή ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΤΖΑΝΕΤΟΣ (Αθήνα) 12. 1ος ασφαλιστικός σύμβουλος σε νέα παραγωγή στην Αττική ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΒΑΝΤΖΟΣ (Αθήνα)

13. 1ος συντονιστής διευθυντής σε νέα παραγωγή και 2ο γραφείο σε νέα παραγωγή (γραφείο Θεσσαλονίκης 966) ΙΟΡΔΑΝΗΣ ΣΙΔΗΡΟΠΟΥΛΟΣ 14. 1ος ασφαλιστικός σύμβουλος σε νέα παραγωγή στα νησιά Αιγαίου ΜΙΧΑΗΛ ΜΠΙΛΙΑΣ (Ρόδος) 15. 1ο πρακτορείο σε νέα παραγωγή ΠΕΤΡΟΣ ΧΑΛΕΠΗΣ (Θεσσαλονίκη) 16. 1ος ασφαλιστικός σύμβουλος σε νέα παραγωγή στην Κρήτη ΣΟΛΩΝ ΑΘΑΝΑΣΙΑΔΗΣ (Ηράκλειο) 17. 1η ασφαλιστική σύμβουλος σε νέα παραγωγή σε Αν. Μακεδονία και Θράκη ΝΤΙΜΕΚ ΣΑΛΗΟΓΛΟΥ (Ξάνθη) 18. 1η νέα ασφαλιστική σύμβουλος σε νέα παραγωγή ΜΑΓΔΑΛΗΝΗ ΓΙΩΤΗ (Αρτα) 19. 1ος ασφαλιστικός σύμβουλος σε νέα παραγωγή στη Θεσσαλονίκη ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΠΕΝΟΣ 20. 1η συντονιστική ομάδα σε παραγωγή ομάδας από νέους συνεργάτες ΑΡΙΣΤΕΑ ΓΚΑΤΖΟΓΙΑ (Αρτα) 21. 1ος ασφαλιστικός σύμβουλος σε νέα παραγωγή στη Στερεά Ελλάδα ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΣΚΙΑΔΑΣ (Λαμία) 22. 1ος ασφαλιστικός σύμβουλος σε διατηρησιμότητα (παραγωγή βασ. ασφαλ. διέτις 7-12 εκατ.) ΣΤΕΦΑΝΟΣ ΜΑΣΤΡΟΓΙΑΝΝΟΠΟΥΛΟΣ (Νόξος) 23. 1η ασφαλιστική σύμβουλος σε νέα παραγωγή στην Πελοπόννησο ΓΕΩΡΓΙΑ ΛΑΜΠΑ - ΚΛΕΩΠΑ (Ναύπλιο) 24. 1ος συντονιστής διευθυντής σε διατηρησιμότητα (παραγωγή βασ. ασφαλ. διέτις 70-100 εκατ.) ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΜΑΣΚΑΝΤΟΥΡΗΣ (Αθήνα)

3. Ιωάννου Παναγιώτης

ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΓΡΑΦΕΙΩΝ ΔΠΟ ΝΕΟΥΣ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ

1. ΗΡΑΚΛΕΙΟΥ (785): Μπορμπαντωνάκης Γεώργιος
2. ΑΡΤΑΣ (937): Γκατζόγια Αριστέα
3. ΑΓΡΙΝΙΟΥ (959): Λέκκας Νικόλαος

ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ

- ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΒΑΣΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΔΙΕΤΙΑΣ 18 ΕΚΑΤ. ΚΑΙ ΑΝΩ
1. Πολυξενίδης Χαράλαμπος 93.65%
- ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΒΑΣΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΔΙΕΤΙΑΣ 12-18 ΕΚΑΤ.
1. Μιχαήλου Γεώργιος 98.76%
- ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΒΑΣΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΔΙΕΤΙΑΣ 7-12 ΕΚΑΤ.
1. Μαστρογιαννόπουλος Στέφανος 97.49%

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ ΟΜΑΔΑΣ

- ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΒΑΣΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΔΙΕΤΙΑΣ 50 ΕΚΑΤ. ΚΑΙ ΑΝΩ
1. Δαλακούρας Κωνσταντίνος 96.12%
- ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΒΑΣΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΔΙΕΤΙΑΣ 40-50 ΕΚΑΤ.
1. Αναστασόπουλος Γεώργιος 92.97%
- ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΒΑΣΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΔΙΕΤΙΑΣ 25-40 ΕΚΑΤ.
1. Παϊδόπουλος Γεώργιος 91.82%

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ

- ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΒΑΣΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΔΙΕΤΙΑΣ 100 ΕΚΑΤ. ΚΑΙ ΑΝΩ
1. Βουρνάζος Παναγιώτης 90.31%
- ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΒΑΣΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΔΙΕΤΙΑΣ 70-100 ΕΚΑΤ.
1. Μασκαντούρης Κωνσταντίνος 87.87%
- ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΒΑΣΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΔΙΕΤΙΑΣ 40-70 ΕΚΑΤ.
1. Χατζηγεωργίου Κωνσταντίνος 93.25%

ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΑ

- ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΒΑΣΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΔΙΕΤΙΑΣ 15 ΕΚΑΤ. ΚΑΙ ΑΝΩ**
1. Σταθουδάκης Μανούσος 98.44%

ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΒΑΣΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΔΙΕΤΙΑΣ 7-15 ΕΚΑΤ.

1. Καζούρης Δημήτριος 94.53%

ΑΓΡΟ ΤΟΡ CLUB

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ

Λαμιάς Κωνσταντίνος

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ

Αποστολόπουλος Ιωάννης
Βουρνάζος Παναγιώτης
Γκολιά Ελπίνη
Μαργωμένος Εμμανουήλ
Μασκαντούρης Κωνσταντίνος
Μπενής Κωνσταντίνος
Μπορμπαντωνάκης Γεώργιος
Σιδηρόπουλος Ιορδάνης
Σοφού Αγγελική
Τσιριδής Γεώργιος
Χατζηγεωργίου Κωνσταντίνος

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ ΟΜΑΔΑΣ

Αλμπάνης Κωνσταντίνος
Αναστασόπουλος Γεώργιος
Δαλακούρας Κωνσταντίνος
Θαλασσινάκης Ιωάννης
Νιάφας Βασίλειος
Παϊδόπουλος Γεώργιος
Πάττας Σάββας
Συμνιακής Κωνσταντίνος
Τζανετός Δημήτριος
Τσόγκας Γρηγόριος
Φλέγκας Ιωάννης

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ

Αθανασιάδης Σόλων
Βάντζος Νικόλαος
Γκίνη Σπιριδούλα
Γκιτζένας Δημήτριος
Ζούπας Νικόλαος
Ιορδανίδου Διαμαντούλα
Μαστρογιαννόπουλος Στέφανος
Μπιλιάς Μιχαήλ
Οικονομόπουλος Φώτιος
Πολυξενίδης Χαράλαμπος
Ρουσσουπούλου Αικατερίνη

ΠΡΑΚΤΟΡΕΣ

Πυρινής Γ. & Κληρονόμοι Στ. Ο.Ε.
Σταθουδάκης Μανούσος
Χαλέπης Πέτρος

BANCASSURANCE

ΚΛΑΣΙΚΑ & EUROLINKED

ΤΡΑΠΕΖΙΚΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΝΔΕΣΜΟΙ

1. Γκωβέλης Απόστολος
ΑΤΕ ΦΑΡΣΑΛΩΝ
2. Παππά Ζωή
ΑΤΕ ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΟΥ ΚΑΤ
3. Ντινιαρούτσουλος Ευστάθιος
ΑΤΕ ΦΑΡΣΑΛΩΝ

ΣΥΣΤΑΣΕΙΣ

1. Πατεράκης Γεώργιος
ΑΤΕ ΙΕΡΑΠΕΤΡΑΣ
2. Τσιαμπάζη Αρετή
ΑΤΕ ΚΕΝΤΡ. ΠΛΑΤ. ΚΑΤΕΡΙΝΗΣ
3. Γαλυφιανάκης Νικόλαος
ΑΤΕ ΗΡΑΚΛΕΙΟΥ Β'

ΥΠΗΡΕΣΙΑΚΕΣ ΜΟΝΑΔΕΣ ΑΤΕ

1. ΑΤΕ ΦΑΡΣΑΛΩΝ
ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ:
Κουτσοσυρούμπας Σταύρος
2. ΑΤΕ ΗΡΑΚΛΕΙΟΥ Β'
ΥΠΟΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ:
Αλεγκάκης Εμμανουήλ
3. ΑΤΕ ΑΙΓΙΝΙΟΥ
ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ: Κονταξής Στυλιανός

ΥΠΕΡΑΞΙΑ ΖΩΗΣ & BANKLINKED

ΥΠΑΛΛΗΛΟΙ ΑΤΕ

1. Τσιούτσιος Δημήτρης
ΑΤΕ ΤΥΡΝΑΒΟΥ
2. Μαραγκάκη - Γεωργιάδου Ελένη
ΑΤΕ ΗΡΑΚΛΕΙΟΥ Β'
3. Ρογδάκη Ασπασία
ΑΤΕ ΕΒΑΝΣ

ΥΠΗΡΕΣΙΑΚΕΣ ΜΟΝΑΔΕΣ ΑΤΕ

1. ΑΤΕ ΗΡΑΚΛΕΙΟΥ Β'
ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ: Πιταροκόλης Μιχαήλ
2. ΑΤΕ ΕΒΑΝΣ
ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ: Φωτιάκης Γεώργιος
3. ΑΤΕ ΠΛΑΤ. ΑΓ. ΑΙΚΑΤΕΡΙΝΗΣ
ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ: Τσιφριωτάκης Γεώργιος

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ

ΑΠΟ ΣΥΣΤΑΣΕΙΣ

1. Αθανασιάδης Σόλων
2. Μπίμπας Νικόλαος
3. Χασανίδη Καλλιόπη

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ ΟΜΑΔΑΣ

1. Δαλακούρας Κωνσταντίνος
2. Θαλασσινάκης Ιωάννης
3. Νιάφας Βασίλειος

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ

1. Μιχορμπαντανάκης Γεώργιος
2. Σιδιροπούλου Ιορδάνης
3. Λέκκας Νικόλαος



26. Παππά Ζωή 2η τραπεζικός ασφαλιστικός σύνδεσμος ΑΤΕ Νοσοκομείου ΚΑΤ 25. Γκωβέλης Απόστολος 1ος τραπεζικός ασφαλιστικός σύνδεσμος ΑΤΕ Φαρσάλων 27. Φωτιάκης Γεώργιος, διευθυντής ΑΤΕ Έβρων, 2η υπηρεσιακή μονάδα ΑΤΕ σε προϊόντα ενιαίου ασφαλισμού 28. Τσιφριωτάκης Γεώργιος διευθυντής ΑΤΕ Πλ. Αγίας Αικατερίνης 3η υπηρεσιακή μονάδα ΑΤΕ σε προϊόντα ενιαίου ασφαλισμού 29. Τσιούτσιος Δημήτρης ΑΤΕ Τυρνάβου, 1ος σε πωλήσεις προϊόντων ενιαίου ασφαλισμού 30. Πιταροκόλης Μιχαήλ, διευθυντής ΑΤΕ Ηρακλείου Β', 1η υπηρεσιακή μονάδα ΑΤΕ σε προϊόντα ενιαίου ασφαλισμού 31. Κουτσοσυρούμπας Σταύρος, διευθυντής ΑΤΕ Φαρσάλων, 1η υπηρεσιακή μονάδα ΑΤΕ σε κλασικά προϊόντα 32. Κονταξής Στυλιανός, διευθυντής ΑΤΕ Αιγίνιου, 2η υπηρεσιακή μονάδα ΑΤΕ σε κλασικά προϊόντα 33. Ντινιαρούτσουλος Ευστάθιος, 3ος τραπεζικός ασφαλιστικός σύνδεσμος ΑΤΕ Φαρσάλων 34. Τσιαμπάζη Αρετή, 2η σε συστάσεις ΑΤΕ Κεντρ. Πλατ. Κατερίνης 35. 1ος συντονιστής ομάδας σε διατηρησιμότητα (παραγωγή) βασ. ασφάλ. διετίας 40-50 εκατ.) ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΑΝΑΣΤΑΣΟΠΟΥΛΟΣ (Αθήνα) 36. 1ος Συντονιστής διευθυντής σε διατηρησιμότητα (παραγωγή) βασ. ασφάλ. διετίας 40-70 εκατ.) ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΧΑΤΖΗΓΕΩΡΓΙΟΥ (Χαλκίδα) 37. Στέφανος Στάριος ειδική τιμητική βράβευση για την πολύχρονη προσφορά του

**ΕΓΓΥΗΜΕΝΗ
ΥΠΕΡΑΞΙΑ
ΖΩΗΣ**

ΚΡΑΤΗΘΕΙΤΕ ΓΕΡΑ



**Συμπληρώστε τη Σύστασή σας
με Εγγυημένη Υπεραξία**

Μπείτε στο νέο ασφαλιστικό πρόγραμμα "Εγγυημένη Υπεραξία Ζωής" και εξασφαλίστε ένα σημαντικό ποσό για να συμπληρώσετε ουσιαστικά και εγγυημένα τη σύστασή 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!



ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ

7ο Συνέδριο στελεχών πωλήσεων

Η Ασπίς του θριάμβου

Με κεντρικό σύνθημα «Η Ασπίς του θριάμβου» και στόχο για την ερχόμενη τριετία την ένταξη του ομίλου στο κλαμπ των 50 μεγαλύτερων ασφαλιστικών εταιριών της Ευρώπης, πραγματοποιήθηκε μέσα σε έντονα πανηγυρικό κλίμα το 7ο Συνέδριο στελεχών πωλήσεων της Ασπίς Πρόνοια ΑΕΓΑ.

Επιμέλεια: Κοσμάς Σταμάτης

Κατά τη διάρκεια του 7ου Συνεδρίου, το οποίο σημειωτέον πραγματοποιήθηκε για πρώτη φορά σε δύο εκδηλώσεις, μια στην Αθήνα και μια στη Χαλκιδική, ο πρόεδρος του ομίλου Παύλος Ψωμιιάδης ανακοίνωσε τις στρατηγικές κινήσεις της Ασπίς Πρόνοια ΑΕΓΑ, εν όψει των νέων δεδομένων που έχουν προκύψει στην παγκόσμια οικονομική σκηνή. Συγκεκριμένα έκανε λόγο για δύο σημαντικές επιχειρηματικές κινήσεις, μιας διεθνούς εμβέλειας με τη συνεργασία ευρω-

παϊκού χρηματοοικονομικού ομίλου, αλλά και την εξαγορά μιας ακόμη ισχυρής ασφαλιστικής εταιρίας η οποία θα ολοκληρωθεί πριν από τα τέλη του τρέχοντος οικονομικού έτους.

Όπως διαφαίνεται, ο Παύλος Ψωμιιάδης χτίζει με συστηματικό μεν προσεχτικό δε τρόπο το ευρωπαϊκό προφίλ του ομίλου, ώστε μέχρι το 2004 να αυξήσει τον όγκο των ασφαλιστρών στο 1 δισ. ευρώ, αποτέλεσμα το οποίο θα εντάξει τον όμιλο μέσα στους 50 μεγαλύτερους ευρωπαϊκούς ομίλους.

Απευθυνόμενος κατά την ομιλία του προς τους συνέδρους έκανε λόγο για συστράτευση ώστε το 2001 η Ασπίς Πρόνοια να τερματίσει 1η στον κλάδο ζωής ενώ τόνισε σε έντονο ύφος «Δεν πουλάμε, μόνο αγοράζουμε». Όσον αφορά στη συγχώνευση των θυγατρικών εταιριών Commercial Union και Scorlife ανέφερε ότι η ολοκλήρωσή της προσδιορίζεται για τα τέλη Νοεμβρίου του 2001, ενώ της Nordstern Colonia Hellas ΑΕΓΑ/ΑΕΑΖ με την GOTA International ΑΕΑ αναμένεται για τον Φεβρουάριο του 2002.

Τις εργασίες του Συνεδρίου στην Αθήνα είχε ανοίξει νωρίτερα με ομιλία του ο Μακαριότατος Αρχιεπίσκοπος Αθηνών και Πάσης Ελλάδος Χριστόδουλος, ενώ ακολούθησαν οι ομιλίες του προέδρου του κόμματος των «Φιλελευθέρων» Στέφανου Μάνου με θέμα «Η ασφαλιστική μεταρ-

ρύθμιση και η σημασία της για την ιδιωτική ασφάλιση», του Αντώνη Σαμαρά προέδρου της ΠΟΛ.ΑΝ. με θέμα «Το ασφαλιστικό σύστημα στην Ελλάδα - προτάσεις για την υπέρβαση του αδιεξόδου» και τέλος οι ομιλίες των διευθυντών πωλήσεων Ανέστη Γιαννούση, Γιώργου Βαρσαμή, Νικολάου Παπανδρέου.

Το συνέδριο στη Χαλκιδική άνοιξε με ομιλία του ο διευθυντής πωλήσεων της Ασπίς Πρόνοια Αθανάσιος Αθανασούλιας, ενώ ακολούθησαν οι ομιλίες του καθηγητή του Πανεπιστημίου Μακεδονίας Ηλία Κάτσικα με θέμα: «Οι νέες ανταγωνιστικές και το τέλος κάποιων βεβαιωτήτων», του καθηγητή Αναλογιστικής και Στατιστικής του οικονομικού πανεπιστημίου Αθηνών Νικόλαου Φράγκου με τίτλο «Τραπεζοασφάλειες, ελεύθερο δίκτυο, συναγωνιστές - ανταγωνιστές» και του Διονύση Μαρούση, διευθυντή του τομέα δικτύων και πωλήσεων της Aspis Bank με θέμα «Δίκτυα και προϊόντα του χρηματοοικονομικού τομέα».

Τέλος ακολούθησαν οι βραβεύσεις 112 στελεχών του ομίλου Ασπίς Πρόνοια ΑΕΓΑ τόσο για τις οικονομικές επιδόσεις τους όσο και για την προσφορά τους στον όμιλο Ασπίς.



1. Αρχιεπίσκοπος κ. Χριστόδουλος, ομιλητής 2. Στέφανος Μάνος, ομιλητής 3. Αλέξανδρος Ταμπουράς, ομιλητής 4. Ηλίας Κάτσικας, ομιλητής 5. Διονύσης Μαρούσης, ομιλητής 6. Λασκαρής Λασκαριδής, ομιλητής 7. Από αριστερά: Αθ. Χριστιανός (αντί του Κων. Λουλουδάκη που απουσιάζει), Γεώργιος Βαρσαμή, Ανέστη Γιαννούση, Ισάκβος Ναυπλιώτης, Νικόλαος Παπανδρέου, Παύλος Ψωμιιάδης διευθυντής πωλήσεων 8. Από αριστερά: Πασχάλης Παπαδόπουλος, Βασιλεία Παπαδοπούλου, (Ανέστη Γιαννούση διευθ. πωλήσεων), Δημήτριος Ντούλας 20ετία 9. Από αριστερά Κων. Παπαδόπουλος, Δημ. Βασιλείου, Βασ. Βασιλείου, Αρχ. Λεβεντής (Αν. Γιαννούσης διευθ. πωλήσεων) 15 ετία 10. Από αριστερά Μπαλονιδής Γεώργιος, Μαρδελή Μαργα, (Αθ. Αθανασούλιας διευθ. πωλήσεων) 15 ετία 11. Από αριστερά: Πρόδρομος Μιχαηλίδης 10 ετη συνεργασία 12. Από αριστερά: Αθανάσιος Πούλιος, Μαρία Δημητριάδου, (Αθ. Αθανασούλιας διευθ. πωλήσεων) 20ετία 13. Από αριστερά: Ν. Παναγιωτάκης, Νικ. Κεχαγιάσγλου (αντί για Γεωρ. Ζιώγα), Απ. Τσερβενής, Αν. Γιαννούσης (διευθ. πωλήσεων), Γρηγορ. Παπαδάκης, Νικ. Δερμιτζάκης, Χρ. Κουτσογεωργιάκης, Εμμ. Σηφακάκης 10 ετία 14. Από αριστερά: Λεμ. Παπανάννου, Δημ. Καλιτζάκης, Χρ. Ψαρράς, Ελ. Παπουτσάκη, Αν. Σχεσιδής, Γεώργ. Κατσουράκης, Εμμ. Αγγελόκης, Αργ. Μαυριτσάκη (ΙΧΟΣ)



Παύλος Ψωμιιάδης, πρόεδρος και διευθ. σύμβουλος ομίλου Ασπίς

Βραβεύσεις

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ

Διατηρησιμότητα παραγωγής κλάδου ζωής του 1999

- 10ος ΦΙΛΙΠΠΟΣ ΠΕΪΜΑΝΙΔΗΣ
- 9η ΦΩΤΕΙΝΗ ΚΑΡΒΕΛΑ ΜΑΝΔΗΛΑΡΑ
- 8ος ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΔΕΡΜΙΤΖΑΚΗΣ
- 7η ΧΡΙΣΤΙΝΑ ΦΥΤΕΑ
- 6η ΒΑΣΙΛΙΚΗ ΤΣΙΤΣΙΜΠΙΚΟΥ
- 5ος ΣΑΒΒΑΣ ΑΒΕΡΟΠΟΥΛΟΣ
- 4ος ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΙΔΗΣ
- 3η ΒΑΣΙΛΙΚΗ ΡΗΓΟΠΟΥΛΟΥ
- 2ος ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΚΕΧΑΓΙΑΟΓΛΟΥ
- 1ος ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΟΡΦΑΝΟΣ

Εν ισχύ χαρτοφυλάκιο κλάδου ζωής

- 10η ΧΡΙΣΤΙΝΑ ΦΥΤΕΑ
- 9ος ΣΑΒΒΑΣ ΑΒΕΡΟΠΟΥΛΟΣ
- 8ος ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ ΧΑΤΖΗΠΕΤΡΟΣ
- 7ος ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΔΕΡΜΙΤΖΑΚΗΣ
- 6η ΣΕΒΑΣΤΗ ΜΠΟΥΡΑΖΑΝΗ
- 5ος ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΧΑΤΖΗΣ
- 4η ΕΥΑΓΓΕΛΙΑ ΜΑΥΡΟΜΟΥΣΤΑΚΑΚΗ
- 3ος ΚΩΝ/ΝΟΣ ΡΑΦΑΛΕΤΟΣ
- 2ος ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΟΡΦΑΝΟΣ
- 1ος ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΚΕΧΑΓΙΑΟΓΛΟΥ

Παραδόσεις νέων εργασιών στον κλάδο ζωής

- 10ος ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΛΙΑΝΤΙΝΙΩΤΗΣ
- 9η ΕΥΑΓΓΕΛΙΑ ΠΑΡΑΚΕΝΤΑΚΗ
- 8η ΚΑΤΙΑ VANDEN BERGHE
- 7ος ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΟΡΦΑΝΟΣ
- 6ος ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΣΤΑΜΑΤΕΛΟΣ
- 5ος ΑΝΤΩΝΙΟΣ ΖΗΡΙΑΙΟΣ
- 4η ΣΤΕΛΛΑ ΝΤΑΜΠΙΚΗ
- 3η ΕΛΕΥΘΕΡΙΑ ΒΡΑΝΑ
- 2η ΧΡΙΣΤΙΝΑ ΦΥΤΕΑ
- 1ος ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΧΑΤΖΗΣ

Εισπράξεις ασφαλιστρών γενικών κλάδων (εκτός αυτοκινήτου) το 2000

- 5ος ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ ΠΑΠΑΜΑΣΤΟΡΑΚΗΣ
- 4ος ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΑΝΔΡΙΚΟΠΟΥΛΟΣ
- 3η ΑΓΓΕΛΑ ΜΟΡΤΟΓΛΟΥ
- 2ος ΧΑΡΑΛΑΜΠΟΣ ΣΙΑΣ
- 1η ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ ΟΙΚΟΝΟΜΟΥ

Πωλήσεις Αμοιβαίων Κεφαλαίων το 2000

- 5η ΑΓΓΕΛΑ ΜΟΡΤΟΓΛΟΥ
- 4ος ΘΕΟΔΩΡΟΣ ΣΙΔΗΡΟΠΟΥΛΟΣ
- 3η ΕΛΕΝΗ - ΑΦΡΟΔΙΤΗ ΣΙΔΕΡΑΚΗ
- 2η ΒΑΣΙΛΙΚΗ ΠΑΠΑΝΙΚΟΛΑΟΥ
- 1η ΕΡΜΙΟΝΗ ΚΕΝΤΡΩΤΗ

Καθαρές πωλήσεις Αμοιβαίων Κεφαλαίων (πωλήσεις 2000 - εξαγορές 2000) το 2000

- 5η ΒΑΣΙΛΙΚΗ ΤΣΙΤΣΙΜΠΙΚΟΥ
- 4η ΑΘΗΝΑ ΠΑΤΕΡΑΚΗ
- 3η ΜΕΛΠΟΜΕΝΗ ΓΕΩΡΓΑΚΟΠΟΥΛΟΥ
- 2η ΑΓΓΕΛΑ ΜΟΡΤΟΓΛΟΥ
- 1η ΕΡΜΙΟΝΗ ΚΕΝΤΡΩΤΗ

ASSISTANT AGENCY MANAGERS

Παραδόσεις ασφαλιστρών κλάδου ζωής το 2000

- 3ος ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΚΑΡΑΜΠΟΥΛΑΣ
- 2η ΒΑΣΙΛΙΚΗ ΜΠΛΕΤΣΑ
- 1ος ΒΑΪΟΣ ΚΑΜΠΑΝΤΑΗΣ

Εισπράξεις ασφαλιστρών γενικών κλάδων (εκτός αυτοκινήτου) το 2000

- 3ος ΧΑΡΑΛΑΜΠΟΣ ΣΙΑΣ
- 2ος ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΑΝΔΡΙΚΟΠΟΥΛΟΣ
- 1ος ΛΕΩΝΙΔΑΣ ΟΙΚΟΝΟΜΟΥ

Πωλήσεις Αμοιβαίων Κεφαλαίων το 2000

- 3η ΒΑΣΙΛΙΚΗ ΑΝΑΣΤΑΣΙΑΔΟΥ
- 2ος ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΒΕΚΙΛΟΓΛΟΥ
- 1ος ΣΠΥΡΙΔΩΝ ΒΙΔΑΛΗΣ

Καθαρές πωλήσεις (πωλήσεις 2000 - εξαγορές 2000) Αμοιβαίων Κεφαλαίων το 2000

- 3ος ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΚΟΚΚΙΝΟΣ
- 2ος ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΒΕΚΙΛΟΓΛΟΥ
- 1ος ΜΙΧΑΗΛ ΚΡΕΤΣΗΣ

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ

Διατηρηθέντα ασφαλιστρα κλάδου ζωής παραγωγής 1999

- 5ος ΑΠΟΣΤΟΛΟΣ ΚΑΜΠΑΝΤΑΗΣ
- 4ος ΣΠΥΡΙΔΩΝ ΑΜΑΝΑΤΙΔΗΣ
- 3ος ΙΩΑΝΝΗΣ ΛΥΡΗΣ
- 2ος ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΛΑΣΚΟΣ
- 1η ΜΑΡΙΑ ΔΗΜΗΤΡΙΑΔΟΥ

Εν ισχύ χαρτοφυλάκιο κλάδου ζωής στο τέλος του 2000

- 5η ΑΓΓΕΛΙΚΗ ΤΣΑΤΣΗ
- 4ος ΣΠΥΡΙΔΩΝ ΑΜΑΝΑΤΙΔΗΣ
- 3ος ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΛΑΣΚΟΣ
- 2ος ΘΕΟΦΑΝΗΣ ΚΑΤΣΟΥΔΑΣ
- 1η ΜΑΡΙΑ ΔΗΜΗΤΡΙΑΔΟΥ

Παραδόσεις νέων εργασιών στον κλάδο ζωής το 2000

- 5ος ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΜΠΙΡΗΣ
- 4ος ΙΩΑΝΝΗΣ ΛΥΡΗΣ
- 3ος ΗΛΙΑΣ ΜΠΛΕΤΣΑΣ
- 2ος ΑΠΟΣΤΟΛΟΣ ΚΑΜΠΑΝΤΑΗΣ
- 1ος ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΚΑΡΑΜΠΟΥΛΑΣ

Εισπράξεις γενικών κλάδων εκτός κλάδου αυτοκινήτου το 2000

- 3ος ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΣΚΟΠΕΛΙΤΗΣ
- 2ος ΘΕΟΦΑΝΗΣ ΚΑΤΣΟΥΔΑΣ
- 1η ΑΓΓΕΛΙΚΗ ΤΣΑΤΣΗ

Πωλήσεις Αμοιβαίων Κεφαλαίων το 2000

- 3ος ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΛΑΣΚΟΣ
- 2ος ΘΕΟΦΑΝΗΣ ΚΑΤΣΟΥΔΑΣ
- 1ος ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΠΑΠΑΧΡΗΣΤΟΣ

Καθαρές πωλήσεις (πωλήσεις 2000 - εξαγορές 2000) Αμοιβαίων Κεφαλαίων το 2000

- 3ος ΞΕΝΟΦΩΝ ΟΙΚΟΝΟΜΟΥ
- 2ος ΧΡΗΣΤΟΣ ΜΑΤΣΩΛΑΣ
- 1ος ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΠΑΠΑΧΡΗΣΤΟΣ

10ετής συνεργασία με την εταιρία

- ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΖΙΩΓΑΣ
- ΑΠΟΣΤΟΛΟΣ ΤΣΕΡΒΕΝΗΣ
- ΓΡΗΓΟΡΙΟΣ ΠΑΠΑΔΑΚΗΣ
- ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΔΕΡΜΙΤΖΑΚΗΣ
- ΧΡΗΣΤΟΣ ΚΟΥΤΣΟΓΕΩΡΓΑΚΗΣ
- ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΑΚΗΣ
- ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ ΣΗΦΑΚΑΚΗΣ
- ΠΡΟΔΡΟΜΟΣ ΜΙΧΑΗΛΟΥΔΗΣ

15ετής συνεργασία με την εταιρία

- ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ
- ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΥ
- ΒΑΣΙΛΗΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΥ
- ΑΡΧΕΛΑΟΣ ΛΕΒΕΝΤΗΣ
- ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΜΠΑΛΟΝΙΔΗΣ
- ΜΑΡΘΑ ΜΑΔΕΜΛΗ

20ετής συνεργασία με την εταιρία

- ΒΑΣΙΛΕΙΑ ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΥ
- ΠΑΣΧΑΛΗΣ ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ
- ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΝΤΟΥΛΑΣ
- ΜΑΡΙΑ ΔΗΜΗΤΡΙΑΔΟΥ
- ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ ΠΟΥΛΙΟΣ

Απόφοιτοι ΙΧΟΣ (LUTC-F)

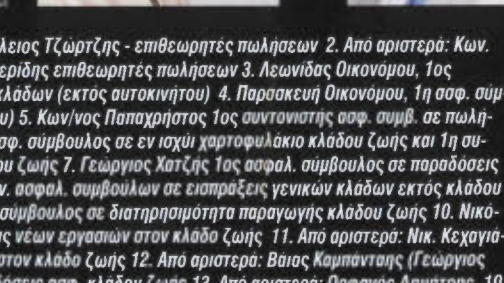
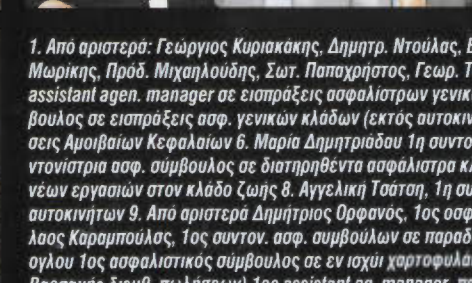
- ΛΕΜΟΝΙΑ ΠΑΠΑΝΑΓΝΟΥ
- ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΚΑΛΑΪΤΖΑΚΗΣ
- ΧΡΗΣΤΟΣ ΨΑΡΡΑΣ
- ΕΛΕΝΗ ΠΑΠΟΥΤΣΑΚΗ
- ΑΝΕΣΤΗΣ ΣΧΕΣΙΔΗΣ
- ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΚΑΤΣΟΥΡΑΚΗΣ
- ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ ΑΓΓΕΛΑΚΗΣ
- ΑΡΓΥΡΩ ΜΑΥΡΙΤΣΑΚΗ

ΕΠΙΘΕΩΡΗΤΕΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

- ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΚΥΡΙΑΚΑΚΗΣ
- ΠΡΟΔΡΟΜΟΣ ΜΙΧΑΗΛΟΥΔΗΣ
- ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΜΩΡΙΚΗΣ
- ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΝΤΟΥΛΑΣ
- ΣΩΤΗΡΙΟΣ ΠΑΠΑΧΡΗΣΤΟΣ
- ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ ΤΖΩΡΤΖΗΣ
- ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΤΣΕΚΕΡΙΔΗΣ

ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

- ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ ΑΘΑΝΑΣΟΥΛΙΑΣ
- ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΒΑΡΣΑΜΗΣ
- ΑΝΕΣΤΗΣ ΓΙΑΝΝΟΥΣΗΣ
- ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΛΟΥΛΟΥΔΑΚΗΣ
- ΙΑΚΩΒΟΣ ΝΑΥΠΛΙΩΤΗΣ
- ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΠΑΠΑΝΔΡΕΟΥ



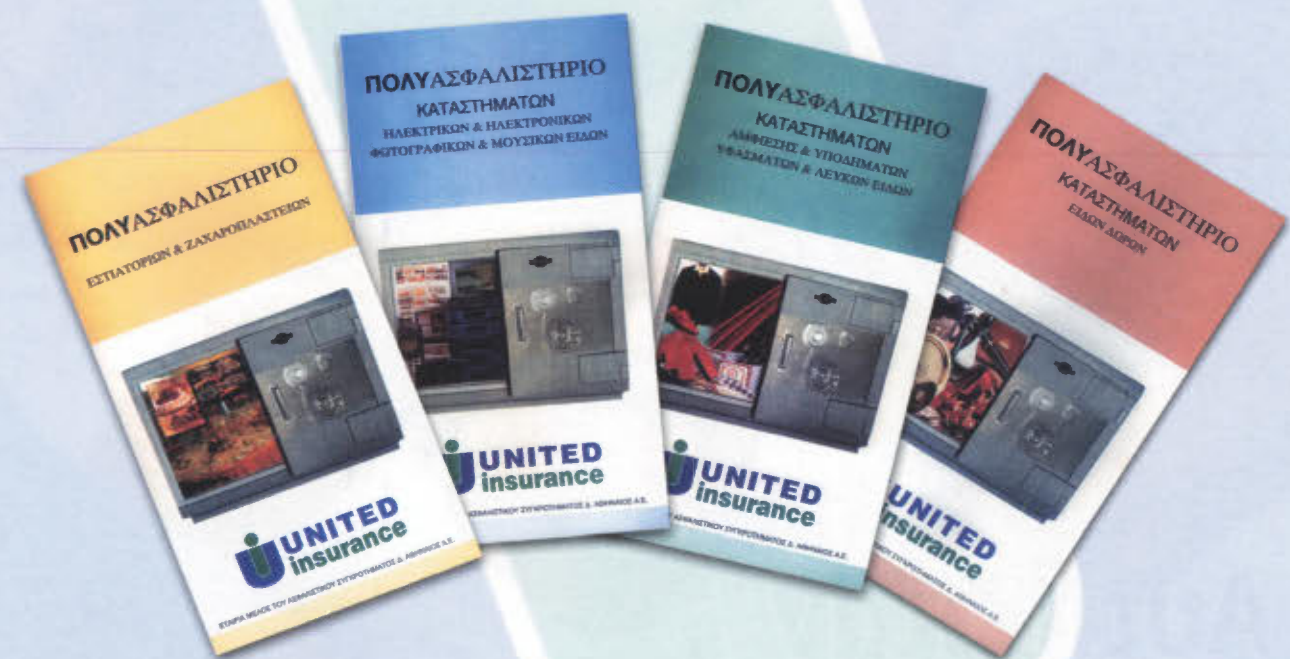
1. Από αριστερά: Γεώργιος Κυριακάκης, Δημητρ. Ντούλας, Βασίλειος Τζώρτζης - επιθεωρητές πωλήσεων 2. Από αριστερά: Κων. Μωρίκης, Πρόδ. Μιχαηλίδης, Σωτ. Παπαχρήστος, Γεωρ. Τσεκεριδής επιθεωρητές πωλήσεων 3. Λεωνίδας Οικονομού, 1ος assistant agen. manager σε εισπράξεις ασφαλιστρών γενικών κλάδων (εκτός αυτοκινήτου) 4. Παρασκευή Οικονομού, 1η ασφ. συμβ. σε πωλήσεις Αμοιβαίων Κεφαλαίων 6. Μαρία Δημητριάδου 1η συντονίστρια ασφ. συμβ. σε διατηρηθέντα ασφαλιστρα κλάδου ζωής 7. Γεώργιος Χατζής 1ος ασφαλ. σύμβουλος σε παραδόσεις νέων εργασιών στον κλάδο ζωής 8. Αγγελική Τσάτση, 1η συντον. ασφαλ. συμβούλων σε εισπράξεις γενικών κλάδων εκτός κλάδου αυτοκινήτων 9. Από αριστερά Δημήτριος Ορφανός, 1ος ασφαλ. σύμβουλος σε διατηρησιμότητα παραγωγής κλάδου ζωής 10. Νικόλαος Καραμούλης, 1ος συντον. ασφ. συμβούλων σε παραδόσεις νέων εργασιών στον κλάδο ζωής 11. Από αριστερά: Νικ. Κεχαγιαόγλου 1ος ασφαλιστικός σύμβουλος σε εν ισχύ χαρτοφυλάκιο στον κλάδο ζωής 12. Από αριστερά: Βαίος Καμπανταής (Γεώργιος Βαρσαμής διευθ. πωλήσεων) 1ος assistant ag. manager, παραδόσεις ασφ. κλάδου ζωής 13. Από αριστερά: Ορφανός Δημήτρης, 10 πρώτοι ασφαλ./κοί σύμβουλοι - παραδόσεις νέων εργασιών στον κλάδο ζωής 14. Αγγελική Τσάτση, Θεοφάνης Κατσουδάς, συντον. ασφ. σύμβ. εν ισχύ χαρτοφυλάκιο κλάδου ζωής 15. Κωνσταντίνος Λασκός 2ος συντονιστής ασφ. συμβούλων - διατηρηθέντα ασφαλιστρα κλάδου ζωής 16. Ιωάννης Λύρης 3ος, 5 πρώτοι συντονιστές ασφαλ. συμβούλων σε διατηρηθέντα ασφαλιστρα κλάδου ζωής



1. Σπυριδών Αμανατίδης 4ος, 5 πρώτοι συντονιστές ασφ. συμβούλων σε διατηρηθέντα ασφαλιστήρια κλάδου ζωής 2. Απόστολος Καμπόντζης 5ος, 5 πρώτοι συντονιστές ασφ. συμβούλων σε διατηρηθέντα ασφαλιστήρια κλάδου ζωής 3. 10 πρώτοι ασφ. συμβούλοι σε εν ισχύι χαρτοφυλάκιο στον κλάδο ζωής 4. Από αριστερά: Δημ. Σκαπελίτης, Θεοφ. Κατσουδός, Αγγ. Τάσιση, συντ. ασφ. συμβούλων σε εισπραξιές γενικών κλάδων εκτός κλάδου αυτοκινητών 5. Από αριστερά: Δημ. Σκαπελίτης (αντί του Παναγ. Ανδρικόπουλου), Θεοφ. Κατσουδός (αντί του Χαράλαμπου Σία), Λεωνίδας Οικονόμου assistant σε εισπραξιές ασφ. γεν. κλάδων (εκτός αυτοκινήτου) 6. Από αριστερά: Σπυριδών Αμανατίδης (4ος), Κων. Λασκάς (2ος), Μαρία Δημητριάδου (1η) συντονιστές ασφ. συμβούλων σε διατηρηθέντα ασφαλιστήρια κλάδου ζωής 7. Από αριστερά: Δημ. Καραμπουλάς, Ηλίας Μπλέτσος (αντί της Βασίλ. Μπλέτσου), Γεωρ. Βορασμής (διευθ. πωλήσεων), Βασίλ. Καμπόντζης, 3 πρώτοι assistant ασφ. παραρτήσεων ασφ. κλάδου ζωής 8. Από αριστερά: Κων. Λασκάς, Σπυρ. Αμανατίδης, Μαρία Δημητριάδου, συντον. ασφ. συμβούλων εν ισχύι χαρτοφυλάκιο κλάδου ζωής 9. 10 πρώτοι ασφαλιστικοί συμβούλοι σε εν ισχύι χαρτοφυλάκιο στον κλάδο ζωής 10. Από αριστερά: Ευαγ. Μπίρης, Ιωάν. Λύρης, Ηλ. Μπλέτσος, Απόσ. Καμπόντζης, Νικ. Καραμπουλάς - συντον. ασφ. συμβ. σε παραδόσεις νέων εργασιών στον κλάδο ζωής 11. 10 πρώτοι ασφαλιστικοί συμβούλοι - διατηρησιμότητα παραγωγής κλάδου ζωής 12. 10 πρώτοι ασφαλιστικοί συμβούλοι - διατηρησιμότητα παραγωγής κλάδου ζωής 13. Βασίλειος Παπαριστοράκης, Δημ. Σκαπελίτης (αντί του Γεωρ. Ανδρικόπουλου), Αγγελία Μόρταγλου (Αθ. Χριστιανός Γεν. Διευθ. ΑΕΑΖ), Θ. Κατσουδός (αντί του Χαρ. Σία), Παρσα. Οικονόμου, Ασφ. Σύμβουλοι - Εισπραξιές Ασφ. κλάδων (εκτός αυτοκινήτου) 14. 10 πρώτοι ασφαλιστικοί συμβούλοι σε παραδόσεις νέων εργασιών στον κλάδο ζωής 15. Θ. Βελισσαρίδης, Κ. Σταμάτης, Ε. Σπύρου, Θ. Σταμάτης, Γκρίλη Γεωργία από Αγρίνιο 16. Στο διάλειμμα του συνεδρίου ο κ. Ψωμάδης Π. ανάμεσα στους δημοσιογράφους Κοσμά Σταμάτη, Ε. Σπύρου και τους ανθρώπους του κ. Παπανικολάου επιθεωρητή πωλήσεων και ο Τάσισης Μιχάλης αναλογιστής της Ασπίς Προνοία



ΠΡΩΤΟΠΟΡΙΑ ΣΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΕΜΠΟΡΙΚΩΝ ΚΙΝΔΥΝΩΝ



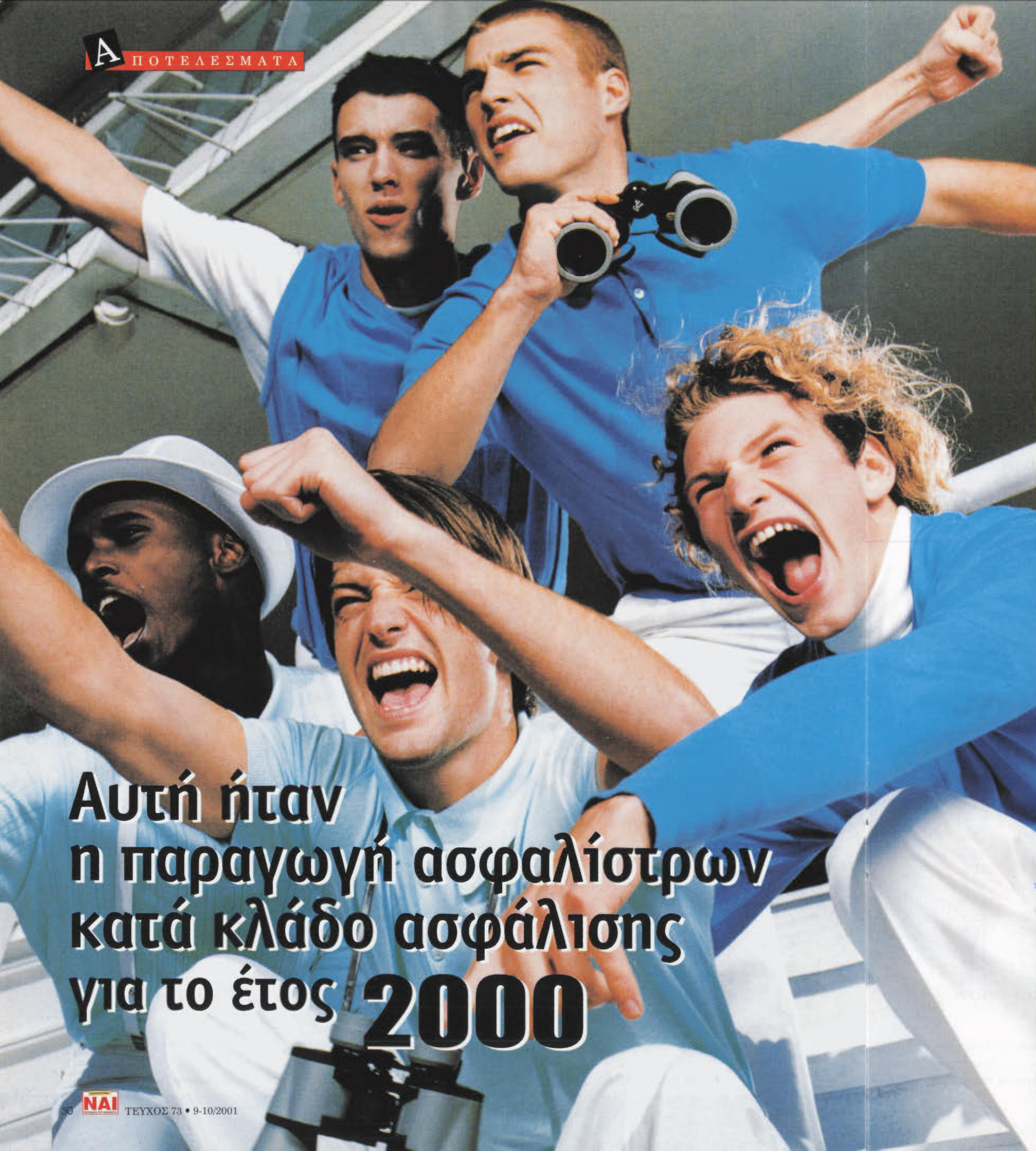
Τώρα κάθε κατάσταση έχει το δικό του ολοκληρωμένο πρόγραμμα ασφάλισης. Τα πολυασφαλιστήρια εμπορικών κινδύνων της **UNITED** είναι προσαρμοσμένα καλύπτοντας τους ιδιαίτερους κινδύνους που διατρέχει κάθε κατάσταση.

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



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

90 Χρόνια Ασφαλύσεις!



Αυτή ήταν η παραγωγή ασφαλίστρων κατά κλάδο ασφάλισης για το έτος **2000**

Η έρευνα, την οποία επιμελήθηκε η Υπηρεσία Μελετών της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδας, καταγράφει την παραγωγή ασφαλίστρων από πρωτασφαλίσεις και αντασφαλίσεις ξεχωριστά των εταιριών - μελών της Ένωσης κατά κλάδο ασφάλισης, σύμφωνα με ενιαίο ερωτηματολόγιο που τους εστάλη και τις απαντήσεις που ελήφθησαν.

Από τα συμπεράσματα της έρευνας μπορούμε να επισημάνουμε τα εξής: α) Η αύξηση της παραγωγής ασφαλίστρων των εταιριών - μελών έτους 2000 κατά 8,67% σε σύγκριση με τα αποτελέσματα της αντίστοιχης έρευνας του έτους 1999. β) Η αύξηση αυτή της παραγωγής ασφαλίστρων οφείλεται κυρίως στις ασφαλίσεις ζημιών (αύξηση 15,63% από την έρευνα του 1999) και λιγότερο στις ασφαλίσεις ζωής (αύξηση 2,97% από την έρευνα του 1999). γ) Ο κλάδος ασφαλίσεων ζωής συνδεδεμένων με επενδύσεις (προϊόντα unit-linked) μείωσε την παραγωγή του (κατά 7,19%) έπειτα από μια εντυπωσιακή άνοδο (κατά 135%) του 1999. Αντίθετα τα υπόλοιπα ασφαλιστικά προϊόντα ζωής παρουσίασαν αύξηση της παραγωγής τους το 2000. Τα συμπεράσματα της έρευνας συμπυκνώνονται στη συνοπτική αναφορά που ακολουθεί. Επιπλέον στα παραρτήματα και τους πίνακες παρουσιάζεται η παραγωγή ασφαλίστρων αναλυτικά ανά εταιρία, σύμφωνα με τις απαντήσεις των ασφαλιστικών επιχειρήσεων που έλαβαν μέρος στην έρευνα. Τα πλήρη στοιχεία που θα παρέχουν την οριστική εικόνα της οικονομικής λειτουργίας των ασφαλιστικών επιχειρήσεων στην Ελλάδα κατά το έτος 2000, θα περιληφθούν στην ολοκληρωμένη ανάλυση των αποτελεσμάτων τους, μετά την επεξεργασία των στοιχείων των Ισολογισμών χρήσεως 2000.

Γενικά

Ολοκληρώθηκε για μια ακόμη χρονιά η ετήσια έρευνα της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος μεταξύ των εταιριών - μελών της, αναφορικά με την παραγωγή ασφαλίστρων κατά κλάδο ασφάλισης για το έτος 2000, η οποία έγινε με βάση ενιαίο ερωτηματολόγιο. Η έρευνα συμπεριέλαβε τόσο τις ασφαλίσεις κατά ζημιών όσο και τις ασφαλίσεις ζωής και αφορούσε την εγγεγραμμένη παραγωγή ασφαλίστρων από πρωτασφαλίσεις και αντασφαλίσεις (αναλήψεις) ξεχωριστά, κατά κλάδο ασφάλισης. Στην έρευνα δεν έχουν περιληφθεί τα δικαιώματα συμβολαίων ούτε έχουν εκπέσει τα εκχωρηθέντα αντασφαλίστρα, η δε ταξινόμηση και κωδικοποίηση των κλάδων ασφάλισης έγινε σύμφωνα με το άρθρο

13 του Ν.Δ. 400/70 όπως ισχύει. Σύμφωνα με τις απαντήσεις των 103 ασφαλιστικών επιχειρήσεων που έλαβαν μέρος στην έρευνα, η συνολική παραγωγή ασφαλίστρων από πρωτασφαλίσεις (ζωής και ζημιών) έφθασε το 2000 τα 861,35 δισ. δρχ. παρουσίασε δηλαδή αύξηση 8,67% έναντι των αποτελεσμάτων της προηγούμενης έρευνας (το 1999 η αντίστοιχη έρευνα κατέγραψε συνολική παραγωγή ασφαλίστρων ύψους 792,6 δισ. δρχ.). Αντίθετα η παραγωγή ασφαλίστρων από αντασφαλίσεις (αναλήψεις) των επιχειρήσεων που έλαβαν μέρος στην έρευνα έφθασε το 2000 τα 12,34 δισ. δρχ., αυξημένη κατά 16,7% έναντι της προηγούμενης χρονιάς (10,6 δισ. δρχ.). Η παραγωγή ασφαλίστρων των ασφαλίσεων κατά ζημιών έφθασε τα 412,46 δισ. δρχ., αυξημένη κατά 15,63% έναντι της αντίστοιχης έρευνας του 1999 (365,7 δισ. δρχ.). Η παραγωγή ασφαλίστρων των ασφαλίσεων ζωής έφθασε τα 448,89 δισ. δρχ., αυξημένη κατά 2,97% έναντι της αντίστοιχης έρευνας του 1999 (435,9 δισ. δρχ.). Συνεπώς το ποσοστό συμμετοχής των δύο κλάδων στη συνολική παραγωγή ασφαλίστρων διαμορφώνεται σε 47,89% για τις ασφαλίσεις κατά ζημιών και 52,11% για τις ασφαλίσεις ζωής.

Οι επιχειρήσεις που έλαβαν μέρος στην έρευνα

Στο ερωτηματολόγιο της Ένωσης απάντησαν συνολικά 103 ασφαλιστικές επιχειρήσεις, εκ των οποίων οι 74 είχαν την νομική μορφή της ανώνυμης ασφαλιστικής εταιρίας και οι 29 του υποκαταστήματος αλλοδαπής ασφαλιστικής επιχείρησης. Από αυτές, μια ανώνυμη ασφαλιστική και πέντε υποκαταστήματα δήλωσαν μηδενική παραγωγή, ενώ ένα υποκατάστημα παρουσίασε αρνητική παραγωγή (επιστροφές ασφαλίστρων λόγω συγχωνεύσεως) κατά το χρονικό διάστημα 1/1/2000-31/12/2000. Από τις 97 ενεργείς ασφαλιστικές επιχειρήσεις, 16 ανέλαβαν αποκλειστικά ασφαλίσεις ζωής (16 ανώνυμες ασφ. εταιρίες), οι 66 αποκλειστικά ασφαλίσεις κατά ζημιών (44 ανώνυμες ασφαλιστικές και 22 υποκαταστήματα αλλοδαπών) και οι 15 ήταν μικτές - ζωής και ζημιών - (13 ανώνυμες ασφαλιστικές εταιρίες και 2 υποκαταστήματα). Από τα ανωτέρω 29 υποκαταστήματα αλλοδαπών

ασφαλιστικών επιχειρήσεων, τα 13 είναι ασφαλιστικών επιχειρήσεων με έδρα το Ηνωμένο Βασίλειο, 5 με έδρα τη Γερμανία, 2 με έδρα τις Ηνωμένες Πολιτείες, 2 με έδρα το Βέλγιο, 2 με έδρα τη Δανία και από ένα με έδρα τη Γαλλία, την Ελβετία, την Ισπανία, την Πορτογαλία και τις Φιλιππίνες αντίστοιχα.

Συνολική παραγωγή ασφαλιστρών

Η συνολική παραγωγή ασφαλιστρών από πρωτασφαλίσεις των ασφαλιστικών επιχειρήσεων που έλαβαν μέρος στην έρευνα του έτους 2000 έφθασε στο ύψος των 861.351.610.454 δρχ.

**Πίνακας 1
Στοιχεία παραγωγής ασφαλιστρών έτους 2000**

(Ποσά σε δραχμές)	Ασφάλιστρα από Πρωτασφαλίσεις	Ποσοστό συμμετοχής (%)
Ασφαλίσεις κατά ζημιών	412.459.412.912	47,89
Ασφαλίσεις ζωής	448.892.197.542	52,11
Γενικό σύνολο ασφαλίσεων	861.351.610.454	100,00

Από αυτά, 412.459.412.912 δρχ. ήταν η παραγωγή ασφαλιστρών των ασφαλίσεων κατά ζημιών (ή ποσοστό 47,89% επί του συνόλου), ενώ 448.892.197.542 δρχ. ήταν η παραγωγή των ασφαλίσεων ζωής (ή ποσοστό 52,11% του συνόλου).

Το ποσοστό συμμετοχής πάντων των δύο κλάδων στη συνολική παραγωγή ασφαλιστρών, όπως επίσης και το ακριβές μέγεθος της παραγωγής ασφαλιστρών έτους 2000, θα οριστικοποιηθεί με την πλήρη έρευνα επί των δημοσιευμένων Ισολογισμών του συνόλου των ασφαλιστικών επιχειρήσεων.

Η παραγωγή ασφαλιστρών από πρωτασφαλίσεις των ανωνύμων ασφαλιστικών εταιριών έφθασε τα 790,7 δισ. δρχ., εκ των οποίων 378,2 δισ. δρχ. ήταν η παραγωγή των ασφαλίσεων κατά ζημιών και 412,5 δισ. δρχ. η παραγωγή των ασφαλίσεων ζωής.

Η παραγωγή ασφαλιστρών από πρωτασφαλίσεις των υποκαταστημάτων των αλλοδαπών ασφαλιστικών επιχειρήσεων έφθασε τα 70,65 δισ. δρχ., εκ των οποίων 34,28 δισ. δρχ. ήταν η παραγωγή των ασφα-

λίσεων κατά ζημιών και 36,37 δισ. δρχ. η παραγωγή των ασφαλίσεων ζωής.

**Πίνακας 2
Ετήσια μεταβολή παραγωγής ασφαλιστρών**

(Ποσά σε δραχμές)	2000	1999	Μεταβολή (%)
Ασφαλίσεις κατά Ζημιών	412.459.412.912	356.703.215.680	15,63
Ασφαλίσεις Ζωής	448.892.197.542	435.938.082.125	2,97
Γενικό Σύνολο Ασφαλίσεων	861.351.610.454	792.641.297.805	8,67

Τα αποτελέσματα της έρευνας της Ένωσης επί της παραγωγής ασφαλιστρών έτους 2000, σε σύγκριση με τα αποτελέσματα της αντίστοιχης έρευνας του έτους 1999, καταγράφουν μέσο ποσοστό αύξησης 8,67% στο σύνολο της παραγωγής.

Οι ασφαλίσεις ζημιών παρουσίασαν μεγαλύτερο ποσοστό αύξησης (15,63%), σε αντίθεση με τις ασφαλίσεις ζωής που παρουσίασαν μικρότερο ποσοστό αύξησης (2,97%).

Ανάλυση παραγωγής κατά κλάδο ασφάλισης Ασφαλίσεις Ζημιών

Η ανάλυση κατά κλάδο της παραγωγής ασφαλίσεων ζημιών, έτσι όπως προέκυψε από τις απαντήσεις των εταιριών-μελών της Ένωσης, με το ποσοστό συμμετοχής κάθε κλάδου στο σύνολο, παρουσιάζεται στον πίνακα 3.

Ο κλάδος Αστικής Ευθύνης από Χερσαία Οχήματα είναι ο μεγαλύτερος κλάδος ασφαλίσεων ζημιών, με 215,3 δισ. δρχ. παραγωγή ή ποσοστό 52,2% επί των ασφαλιστρών κατά ζημιών (στην αντίστοιχη έρευνα του 1999 ο κλάδος είχε παρουσιάσει 196,7 δισ. δρχ. παραγωγή ή ποσοστό 55,15% επί των ασφαλιστρών).

**Πίνακας 3
Παραγωγή ασφαλιστρών κλάδων Ζημιών έτους 2000**

Ασφάλιστρα από (Ποσά σε δραχμές)	Ποσοστό Πρωτασφαλίσεις	Ποσοστό συμμετοχής
1. Ατυχήματα	14.935.321.163	3,62%
2. Ασθένειες	4.730.127.805	1,15%
3. Χερσαία οχήματα	45.600.954.342	11,06%
5. Αεροσκάφη	239.584.231	0,06%
6. Πλοία (θαλάσσια, λιμναία, ποτάμια)	4.798.646.561	1,16%
7. Μεταφερόμενα εμπορεύματα	13.793.063.852	3,34%
8. Πυρκαγιά και στοιχεία της φύσεως	62.640.391.910	15,19%
9. Λοιπές ζημιές αγαθών	19.846.847.461	4,81%
10. Αστική ευθύνη χερσαίων οχημάτων	215.315.783.127	52,20%
11. Αστική ευθύνη από αεροσκάφη	1.206.860.284	0,29%
12. Αστική ευθύνη πλοίων	1.242.304.255	0,30%
13. Γενική αστική ευθύνη	8.535.251.534	2,07%
14. Πιστώσεις	2.575.112.562	0,62%
15. Εγγυήσεις	2.115.251.903	0,51%
16. Διαφορές χρηματικές απώλειες	3.135.780.893	0,76%
17. Νομική προστασία	4.013.627.744	0,97%
18. Βοήθεια	7.734.503.285	1,88%
ΣΥΝΟΛΟ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ	412.459.412.912	100,00%

Συνολικά 61 εταιρίες δήλωσαν παραγωγή στον κλάδο 10. Αστικής Ευθύνης Οχημάτων το 2000 έναντι 66 εταιριών που είχαν δηλώσει παραγωγή το 1999 (όπως φαίνεται και στους αναλυτικούς πίνακες του

**Πίνακας 4
Ετήσια μεταβολή παραγωγής ασφαλιστρών κλάδων Ζημιών**

(Ποσά σε δραχμές)	Ασφάλιστρα 2000	Ασφάλιστρα 1999	Ποσοστό μεταβολής
1. Ατυχήματα	14.935.321.163	12.579.050.555	18,73%
2. Ασθένειες	4.730.127.805	2.803.355.055	68,73%
3. Χερσαία οχήματα	45.600.954.342	37.155.371.249	22,73%
5. Αεροσκάφη	239.584.231	985.617.368	-75,69%
6. Πλοία (θαλάσσια, λιμναία, ποτάμια)	4.798.646.561	3.156.513.973	52,02%
7. Μεταφερόμενα εμπορεύματα	13.793.063.852	10.894.261.028	26,61%
8. Πυρκαγιά και στοιχεία της φύσεως	62.640.391.910	50.002.463.573	25,27%
9. Λοιπές ζημιές αγαθών	19.846.847.461	17.343.814.421	14,43%
10. Αστική ευθύνη χερσαίων οχημάτων	215.315.783.127	196.710.646.952	9,46%
11. Αστική ευθύνη από αεροσκάφη	1.206.860.284	1.171.423.180	3,03%
12. Αστική ευθύνη πλοίων	1.242.304.255	855.333.354	45,24%
13. Γενική αστική ευθύνη	8.535.251.534	6.671.402.389	27,94%
14. Πιστώσεις	2.575.112.562	1.877.614.356	37,15%
15. Εγγυήσεις	2.115.251.903	2.155.714.885	-1,88%
16. Διαφορές χρηματικές απώλειες	3.135.780.893	2.421.132.140	29,52%
17. Νομική προστασία	4.013.627.744	3.381.178.844	18,70%
18. Βοήθεια	7.734.503.285	6.538.322.358	18,29%
ΣΥΝΟΛΟ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ	412.459.412.912	356.703.215.680	15,63

παραρτήματος). Ο κλάδος παρουσιάζει σχετικά μεγάλη συγκέντρωση παραγωγής, αφού οι 10 πρώτες εταιρίες συγκεντρώνουν το 66,2% της παραγωγής (στην αντίστοιχη έρευνα του 1999 συγκεντρώνουν το 64,7%), ενώ οι 20 πρώτες εταιρίες συγκεντρώνουν το 84,1% της παραγωγής (αντίστοιχα 81,4% το 1999).

Δεύτερος σε μέγεθος παραγωγής είναι ο κλάδος Πυρκαγιών και στοιχείων της φύσεως με 62,64 δισ. δρχ. παραγωγή ή ποσοστό 15,19% επί των ασφαλιστρών κατά ζημιών (στην αντίστοιχη έρευνα του 1999 ο κλάδος είχε παρουσιάσει 50 δισ. δρχ. παραγωγή ή ποσοστό 14,02% επί των ασφαλιστρών).

Συνολικά 67 εταιρίες δήλωσαν παραγωγή στον κλάδο Πυρκαγιών και στοιχείων της φύσεως το 2000 έναντι 72 εταιριών που είχαν δηλώσει παραγωγή το 1999 (όπως φαίνεται και στους αναλυτικούς πίνακες του παραρτήματος). Ο κλάδος παρουσιάζει μεγάλη συγκέντρωση παραγωγής, αφού οι 10 πρώτες εταιρίες συγκεντρώνουν το 77,9% της παραγωγής (στην αντίστοιχη έρευνα του 1999 συγκεντρώνουν το 74,7%) ενώ οι 20 πρώτες εταιρίες συγκεντρώνουν το 91,4% της παραγωγής (αντίστοιχα 88,5% το 1999).

Τρίτος σε μέγεθος παραγωγής είναι ο κλάδος που αφορά τα Χερσαία Οχήματα με 45,6 δισ. δρχ. παραγωγή ή ποσοστό 11,06% των ασφαλιστρών κατά ζημιών (στην αντίστοιχη έρευνα του 1999 ο κλάδος είχε παρουσιάσει 37,15 δισ. δρχ. παραγωγή ή ποσοστό 10,42% επί των ασφαλιστρών).

Συνολικά 55 εταιρίες δήλωσαν παραγωγή στον κλάδο Χερσαίων Οχημάτων το 2000 έναντι 58 εταιριών που είχαν δηλώσει παραγωγή το 1999 (όπως φαίνεται και στους αναλυτικούς πίνακες του παραρτήματος). Ο κλάδος παρουσιάζει μεγάλη συγκέντρωση παραγωγής, αφού

οι 10 πρώτες εταιρίες συγκεντρώνουν το 76% της παραγωγής (στην αντίστοιχη έρευνα του 1999 συγκεντρώνουν το 73,5%), ενώ οι 20 πρώτες εταιρίες συγκεντρώνουν το 90,2% της παραγωγής (αντίστοιχα το 88,7% το 1999).

Τέταρτος σε μέγεθος παραγωγής είναι ο κλάδος Λοιπές Ζημιές Αγαθών με 19,85 δισ. δρχ. παραγωγή ή ποσοστό 4,81% των ασφαλιστρών κατά ζημιών (στην αντίστοιχη έρευνα του 1999 ο κλάδος είχε παρουσιάσει 17,34% δισ. δρχ. παραγωγή ή ποσοστό 4,86% επί των ασφαλιστρών).

Συνολικά 62 εταιρίες δήλωσαν παραγωγή στον κλάδο Λοιπών Ζημιών το 2000 έναντι 62 εταιριών που είχαν δηλώσει παραγωγή το 1999 (όπως φαίνεται και στους αναλυτικούς πίνακες του παραρτήματος). Ο κλάδος παρουσιάζει μεγάλη συγκέντρωση παραγωγής, αφού οι 10 πρώτες εταιρίες συγκεντρώνουν το 78,5% της παραγωγής (στην αντίστοιχη έρευνα του 1999 συγκεντρώνουν το 77,8%), ενώ οι 20 πρώτες εταιρίες συγκεντρώνουν το 94,2% της παραγωγής (αντίστοιχα 93,1% το 1999).

Συνεπώς, αν αθροίσουμε το σύνολο των καλύψεων των χερσαίων οχημάτων (κλάδοι Αστικής Ευθύνης και Χερσαίων Οχημάτων) παρατηρούμε μια συγκέντρωση παραγωγής ασφαλιστρών της τάξεως των 260,9 δισ. δρχ. ή ποσοστό 63,26% του συνόλου των ασφαλίσεων κατά ζημιών (τα αντίστοιχα μεγέθη της έρευνας του 1999 ήταν 233,87 δισ. δρχ. παραγωγή ή ποσοστό 65,56%).

Κατ' αντίστοιχο τρόπο, οι καλύψεις πυρός και συμπληρωματικών κινδύνων (κλάδοι Πυρκαγιών και Λοιπών Ζημιών Αγαθών) συγκεντρώνουν παραγωγή ασφαλιστρών 82,5 δισ. δρχ. ή ποσοστό 20% του συνόλου των ασφαλίσεων κατά ζημιών (τα αντίστοιχα μεγέθη της



Φιλικής Εταιρείας 19-20 Πλ. Κολωνακίου - 106 73, Αθήνα
Τηλ.: 3609071 - 3620186 - 3617810, Fax: 3611545
e-mail: spirou_e@otenet.gr

Το περιοδικό
του Ασφαλιστή

έρευνας του 1999 ήταν 67,34 δισ. δρχ. παραγωγή ή ποσοστό 18,88%).

Οι υπόλοιποι 14 κλάδοι ασφαλίσεων κατά ζημιών συγκεντρώνουν παραγωγή ασφαλιστρών 69 δισ. δρχ. ή ποσοστό 16,74% των ασφαλίσεων κατά ζημιών (15,56% στην αντίστοιχη έρευνα του 1999).

Ποσοστά ετήσιας μεταβολής

Ο πίνακας 4 παρουσιάζει το ποσοστό ετήσιας μεταβολής της παραγωγής ασφαλιστρών από πρωτασφαλίσεις για κάθε κλάδο ασφαλίσεων ζημιών, σύμφωνα με τα αποτελέσματα της έρευνας της Ένωσης μεταξύ των εταιριών-μελών της, για τα έτη 1999-2000.

Ο κλάδος Αστικής Ευθύνης Χερσαίων Οχημάτων παρουσίασε το 2000 αύξηση 9,46% έναντι του 1999, ενώ ο κλάδος Πυρκαγιών και στοιχείων της φύσεως παρουσίασε αύξηση 25,27%.

Εντυπωσιακές είναι οι αυξήσεις των κλάδων: Ασθενιών (68,73%), Πλοίων (52,02%) και Αστικής Ευθύνης Πλοίων (45,24%).

Μειώσεις παραγωγής παρουσίασαν οι κλάδοι: Αεροσκαφών (-75,69%) και Εγγυήσεων (-1,88%).

Ασφαλίσεις Ζωής

Η ανάλυση κατά κλάδο της παραγωγής ασφαλίσεων ζωής, έτσι όπως προέκυψε από τις απαντήσεις των εταιριών - μελών της Ένωσης, με το ποσοστό συμμετοχής κάθε κλάδου στο σύνολο, παρουσιάζεται στον πίνακα 5.

Ο κλάδος Ζωής συγκεντρώνει την πλειοψηφία της παραγωγής ασφαλιστρών των ασφαλίσεων ζωής, με 234,1 δισ. δρχ. παραγωγή ή ποσοστό 52,15% επί των ασφαλιστρών ζωής (στην αντίστοιχη έρευνα του 1999 ο κλάδος είχε παρουσιάσει 215,86% δισ. δρχ. παραγωγή ή ποσοστό 49,52% επί των ασφαλιστρών).

**Πίνακας 5
Παραγωγή ασφαλιστρών κλάδων Ζωής έτους 2000**

(Ποσά σε δραχμές)	Ασφάλιστρα από Πρωτασφαλίσεις	Ποσοστό συμμετοχής
I. Κλάδος Ζωής	234.096.087.492	52,15%
III. Κλάδος Ασφ. Ζωής Συνδ. με Επενδύσεις	163.520.086.973	36,43%
IV. Κλάδος Ασφάλισης Υγείας	11.914.192.175	2,65%
VI. Κλάδος Κεφαλαιοποίησης	116.890.703	0,03%
VII. Κλάδος Διαχ. Ομαδ. Συνταξ. Ταμείων	39.244.940.199	8,74%
ΣΥΝΟΛΟ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ	448.892.197.542	100,00%

Συνολικά 31 εταιρίες δήλωσαν παραγωγή στον κλάδο Ζωής το 2000 έναντι 31 εταιριών που είχαν δηλώσει παραγωγή το 1999 (όπως φαίνεται και στους αναλυτικούς πίνακες του παραρτήματος). Ο κλάδος παρουσιάζει πολύ μεγάλη συγκέντρωση παραγωγής, αφού οι 10 πρώτες εταιρίες συγκεντρώνουν το 91,8% της παραγωγής (στην αντίστοιχη έρευνα του 1999 συγκεντρώνουν το 93,1%), ενώ οι 20 πρώτες εταιρίες συγκεντρώνουν το 99,46% της παραγωγής (αντίστοιχα 99,52% το 1999).

Δεύτερος σε μέγεθος παραγωγής είναι ο κλάδος Ασφαλίσεων ζωής συνδεδεμένων με επενδύσεις, με 163,5 δισ. δρχ. παραγωγή ή ποσοστό 36,43% επί των ασφαλιστρών ζωής (στην αντίστοιχη έρευνα του 1999 ο κλάδος είχε παρουσιάσει 176,18 δισ. δρχ. παραγωγή ή ποσοστό 40,41% επί των ασφαλιστρών).

Συνολικά 18 εταιρίες δήλωσαν παραγωγή στον κλάδο Ασφαλίσεων

**Πίνακας 6
Ετήσια μεταβολή παραγωγής ασφαλιστρών κλάδων Ζωής**

(Ποσά σε δραχμές)	Ασφάλιστρα 2000	Ασφάλιστρα 1999	Ποσοστό μεταβολής
I. Κλάδος Ζωής	234.096.087.492	215.864.728.769	8,45%
III. Κλάδος Ασφ. Ζωής Συνδ. με Επενδύσεις	163.520.086.973	176.180.744.096	-7,19%
IV. Κλάδος Ασφάλισης Υγείας	11.914.192.175	5.426.598.770	119,55%
VI. Κλάδος Κεφαλαιοποίησης	116.890.703	124.755.708	-6,30%
VII. Κλάδος Διαχείρισης Ομαδ. Συνταξ. Ταμείων	39.244.940.199	38.341.254.782	2,36%
ΣΥΝΟΛΟ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ	448.892.197.542	435.938.082.125	2,97%

συνδεδεμένων με επενδύσεις το 2000, έναντι 16 εταιριών που είχαν δηλώσει παραγωγή το 1999 (όπως φαίνεται και στους αναλυτικούς πίνακες του παραρτήματος). Οι 10 πρώτες εταιρίες συγκεντρώνουν το 95,2% της παραγωγής (στην αντίστοιχη έρευνα του 1999 συγκεντρώνουν το 98,2%).

Ποσοστά ετήσιας μεταβολής

Ο πίνακας 6 παρουσιάζει το ποσοστό ετήσιας μεταβολής της παραγωγής ασφαλιστρών από πρωτασφαλίσεις για κάθε κλάδο ασφαλίσεων ζωής, σύμφωνα με τα αποτελέσματα της έρευνας της Ένωσης μεταξύ των εταιριών - μελών της, για τα έτη 1999-2000.

Ο κλάδος Ζωής παρουσίασε το 2000 αύξηση 8,45% έναντι του 1999, ενώ ο κλάδος για Ασφαλίσεις ζωής συνδεδεμένες με επενδύσεις παρουσίασε μείωση 7,19%.

Εντυπωσιακή είναι η αύξηση του κλάδου Ασφαλίσεων Υγείας ο οποίος υπερδιπλασίασε την παραγωγή του.

Ασφάλιστρα από αντασφαλίσεις (αναλήψεις)

Ασφαλίσεις Ζημιών

Η ανάλυση της παραγωγής ασφαλιστρών από αντασφαλίσεις (αναλήψεις) έτους 2000, των ασφαλίσεων ζημιών έτσι όπως προέκυψε από τις απαντήσεις των εταιριών - μελών της Ένωσης, με το ποσοστό

**Πίνακας 7
Παραγωγή ασφαλιστρών από αντασφαλίσεις (αναλήψεις) κλάδων Ζημιών έτους 2000**

(Ποσά σε δραχμές)	Ασφάλιστρα από αντασφαλίσεις	Ποσοστό συμμετοχής
1. Ατυχήματα	492.138.505	4,12%
2. Ασθένειες	157.682	0,001%
3. Χερσαία οχήματα	81.597.979	0,68%
6. Πλοία (θαλάσσια, λιμναία, ποτάμια)	2.477.524.450	20,76%
7. Μεταφερόμενα εμπορεύματα	494.820.865	4,15%
8. Πυρκαγιές και στοιχεία της φύσεως	3.029.358.332	25,38%
9. Λοιπές ζημιές αγαθών	747.814.170	6,27%
10. Αστική ευθύνη χερσαίων οχημάτων	1.009.242.769	8,46%
12. Αστική ευθύνη πλοίων	9.256.270	0,08%
13. Γενική αστική ευθύνη	303.642.071	2,54%
15. Εγγυήσεις	23.130.682	0,19%
16. Διάφορες χρηματικές απώλειες	237.429.252	1,99%
17. Νομική προστασία	116.392.719	0,98%
18. Βοήθεια	2.913.523.026	24,41%
ΣΥΝΟΛΟ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ	11.936.028.772	100,00%

συμμετοχής κάθε κλάδου στο σύνολο, παρουσιάζεται στον πίνακα 7. Ο κλάδος Πυρκαγιών και Στοιχείων της φύσεως συγκεντρώνει 3 δισ. δρχ. παραγωγή ασφαλιστρών από αντασφαλίσεις ή ποσοστό 25,38% των ασφαλίσεων ζημιών (στην αντίστοιχη έρευνα του 1999 ο κλάδος συγκεντρώνει 2,8 δισ. ή ποσοστό 27,5%).

Δεύτερος σε μέγεθος είναι ο κλάδος Βοήθειας με 2,9 δισ. δρχ. παραγωγή ασφαλιστρών από αντασφαλίσεις ή ποσοστό 24,41% των κλάδων ζημιών (στην αντίστοιχη έρευνα του 1999 ο κλάδος είχε παρουσιάσει 2,5 δισ. δρχ. παραγωγή ή ποσοστό 24,28%).

Τρίτος σε μέγεθος είναι ο κλάδος των Πλοίων με 2,5 δισ. δρχ. ή ποσοστό 20,76% των ασφαλίσεων ζημιών (στην αντίστοιχη έρευνα του 1999 ο κλάδος συγκεντρώνει 667,9 εκατ. δρχ. ή ποσοστό 6,52%).

Ασφαλίσεις Ζωής

Το σύνολο σχεδόν (79,63%) των ασφαλιστρών από αντασφαλίσεις ζωής ανήκει στον κλάδο Ζωής, όπως φαίνεται στον πίνακα 8.

Στην αντίστοιχη έρευνα του 1999 ο κλάδος Ζωής είχε παρουσιάσει 327 εκατ. δρχ. αντασφαλιστική παραγωγή ή ποσοστό 99,09% των ασφαλίσεων ζωής.

**Πίνακας 8
Παραγωγή ασφαλιστρών από αντασφαλίσεις (αναλήψεις) κλάδων Ζωής έτους 2000**

(Ποσά σε δραχμές)	Ασφάλιστρα από Αντασφαλίσεις	Ποσοστό συμμετοχής
I. Κλάδος Ζωής	323.819.078	79,63%
III. Κλάδος Ασφ. Ζωής Συνδ. με Επενδύσεις	16.658.145	4,10%
IV. Κλάδος Ασφάλισης Υγείας	66.181.288	16,27%
ΣΥΝΟΛΟ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ	406.658.511	100,00%



Φιλικής Εταιρείας 19-20 Πλ. Κολωνακίου - 106 73, Αθήνα
Τηλ.: 3609071 - 3620186 - 3617810, Fax: 3611545
e-mail: spiro_e@otenet.gr

Το περιοδικό του Ασφαλιστή

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΕΤΟΥΣ 2000

Ασφάλιστρα από Πρωτασφαλίσεις (σε δραχμές)

A/A	ΕΤΑΙΡΙΑ	ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΖΗΜΙΩΝ	ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΖΩΗΣ	ΣΥΝΟΛΟ
1	ΕΘΝΙΚΗ ΑΕΕΓΑ	87.507.172.358	72.092.955.604	159.600.127.962
2	ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ Ε ΑΕ ΖΩΗΣ	0	101.970.854.788	101.970.854.788
3	NATIONALE NEDERLANDEN ΕΑΕΕ ΖΩΗΣ	0	65.726.689.016	65.726.689.016
4	ALICO AIG LIFE	6.104.163.811	36.367.009.519	42.471.173.330
5	ΦΟΙΝΙΞ ΓΑΕ ΑΕ	40.186.704.405	1.386.827.590	41.573.531.995
6	ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ	2.232.801.667	39.120.473.188	41.353.274.855
7	ΑΛΡΗΑ ΑΑΕ	20.385.860.106	13.923.003.719	34.308.863.825
8	ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ	26.799.868.221	0	26.799.868.221
9	ALLIANZ ΑΕΑ ΖΩΗΣ	0	24.965.995.865	24.965.995.865
10	ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ ΕΕΑ ΖΗΜΙΩΝ	24.015.949.925	0	24.015.949.925
11	ALLIANZ ΑΕΓΑ	21.291.098.429	0	21.291.098.429
12	ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΑΕ ΖΩΗΣ	0	18.905.904.033	18.905.904.033
13	ΜΕΤΡΟΛΙΦΕ - ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΑΕΑΕ ΖΩΗΣ	155.050.660	18.494.479.634	18.649.530.294
14	ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ ΑΕΓΑ	8.243.044.386	6.982.232.272	15.225.276.658
15	NORDSTERN COLONIA HELLAS ΑΕΓΑ	13.858.988.098	0	13.858.988.098
16	ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΑΖ	11.197.583.027	0	11.197.583.027
17	COMMERCIAL UNION LIFE ΑΕΑΖ	0	11.078.341.746	11.078.341.746
18	GENERALI HELLAS ΑΕΑ ΖΗΜΙΩΝ	9.559.540.444	0	9.559.540.444
19	ΔΙΕΘΝΗΣ ΕΝΩΣΙΣ ΑΑΕ	9.371.065.681	0	9.371.065.681
20	ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΙΣ ΑΕΕΓΑ	9.069.806.140	38.377.178	9.108.183.318
21	VICTORIA ΑΑΕ ΖΗΜΙΩΝ	8.353.892.737	0	8.353.892.737
22	SCORLIFE ΑΕΑΕΖ	0	8.092.759.402	8.092.759.402
23	INTERNATIONAL LIFE ΑΕΑ ΖΩΗΣ	0	7.950.825.310	7.950.825.310
24	GENERAL UNION ΑΕΕΓΑ	7.701.098.294	0	7.701.098.294
25	ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ ΑΕΓΑ	6.465.194.413	840.517.048	7.305.711.461
26	GENERALI LIFE ΑΕΑ ΖΩΗΣ	0	6.369.820.062	6.369.820.062
27	ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ ΑΑΕΕ	5.691.962.133	0	5.691.962.133
28	NORDSTERN COLONIA HELLAS ΑΕΑ ΖΩΗΣ	0	5.669.305.405	5.669.305.405
29	ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ ΥΓΕΙΑΣ ΑΕΓΑ	5.053.953.101	0	5.053.953.101
30	NATIONALE NEDERLANDEN ΕΑΕΓΑ	4.952.657.915	0	4.952.657.915
31	CGU INTERNATIONAL INSURANCE PLC	4.513.193.506	0	4.513.193.506
32	ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΕΕΓΑ	4.070.016.383	261.319.666	4.331.336.049
33	NATIONAL UNION	4.206.399.885	0	4.206.399.885
34	ΜΕΤΡΟΛΙΦΕ ΑΕΓΑ	4.165.070.645	0	4.165.070.645
35	LLOYD'S GREECE SA	3.895.781.847	3.433.700	3.899.215.547
36	ΕΛΛΑΣ ΑΕΑ	3.564.893.118	0	3.564.893.118
37	ARGO ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΑΕΓΑΖ	3.513.716.076	0	3.513.716.076
38	UNIVERSA ALLGEMEINE VERS AG	3.500.607.384	0	3.500.607.384
39	UNIVERSAL LIFE (ΕΛΛΑΣ) ΑΑΕΖ	0	3.135.043.907	3.135.043.907
40	IMPERIO COMPANHIA DE SEGUROS	3.119.539.059	0	3.119.539.059
41	INTERNATIONAL HELLAS ΑΑΕ	3.026.045.861	0	3.026.045.861
42	ΕΥΡΩΣΤΑΡ ΕΑΕΑ ΖΗΜΙΩΝ	3.021.239.789	0	3.021.239.789
43	ΑΡΓΟΝΑΥΤΙΚΗ ΑΕΓΑ	2.716.841.040	0	2.716.841.040
44	GERLING - KONZERN ALLG VERS	2.673.971.540	0	2.673.971.540
45	LE MONDE ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΕ	2.495.762.767	23.545.216	2.519.307.983
46	ΟΡΙΖΩΝ ΑΕΓΑ	1.502.728.378	981.135.617	2.483.863.995
47	ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ	2.468.317.836	0	2.468.317.836
48	ΓΚΟΤΑ ΙΝΤΕΡΝΑΣΙΟΝΑΛ ΑΕΑ	2.333.392.942	9.329.530	2.342.722.472
49	ΣΙΔΕΡΗΣ Γ ΑΕΓΑ	2.004.057.268	0	2.004.057.268
50	INCHCAPE ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ Α.Ε.	1.870.980.888	0	1.870.980.888
51	VDV LEBEN INTERNATIONAL ΑΕΑ ΖΩΗΣ	0	1.858.871.284	1.858.871.284
52	ΣΚΟΥΡΤΗΣ Γ Η ΑΕΓΑ	1.754.874.814	0	1.754.874.814
53	EUROR ASSISTANCE	1.702.270.982	0	1.702.270.982
54	ΕΥΡΩΠΗ ΑΕΓΑ	1.546.460.297	0	1.546.460.297
55	EFG ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΖΩΗΣ ΑΕΑΖ	0	1.524.815.008	1.524.815.008
56	ΔΥΝΑΜΙΣ ΑΕΓΑ	1.521.473.226	0	1.521.473.226
57	GENERAL TRUST ΑΕΕΓΑ	1.500.831.016	0	1.500.831.016
58	INTERLIFE ΑΑΕΓΑ	1.226.236.636	0	1.226.236.636
59	ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ ΟΔΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΑΕΓΑ	1.187.667.680	0	1.187.667.680
60	PERSONAL INS ΑΕΓΑ	1.102.416.578	0	1.102.416.578
61	ΑΜΥΝΑ ΑΕΓΑ	1.065.163.110	0	1.065.163.110
62	ΦΟΙΝΙΞ ΠΙΣΤΩΣΕΩΝ & ΕΓΓΥΗΣΕΩΝ ΑΑΕ	1.005.515.719	0	1.005.515.719
63	ΓΑΛΑΣΙΑΣ ΑΕΓΑ	973.500.166	0	973.500.166
64	EFG ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΕΓΑ	972.651.364	0	972.651.364
65	DAS-HELLAS ΑΑΕΓΝΠ	972.578.084	0	972.578.084
66	ΠΟΣΕΙΔΩΝ ΑΕΑΕ	889.863.965	0	889.863.965
67	ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΕΓΑ	850.229.620	0	850.229.620
68	NATIONALE SUISSE	796.795.496	0	796.795.496
69	MARFRE ASSISTENCIA SA	622.719.137	0	622.719.137
70	ΙΜΠΕΡΙΑΛ ΕΛΛΑΣ ΑΕΓΑ	570.563.021	0	570.563.021
71	ΠΡΟΟΔΕΥΤΙΚΗ ΑΕΑΖ	550.044.403	0	550.044.403
72	GERLING - KONZERN SPEZIALE KREDITVERS	517.820.313	0	517.820.313
73	ROYAL EXCHANGE	472.798.670	0	472.798.670
74	ΠΗΓΑΣΟΣ ΑΑΕ	469.178.224	0	469.178.224
75	ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ - VICTORIA ΑΑΕ ΖΩΗΣ	0	461.317.351	461.317.351
76	ECCLESIASTICAL INS OFF PLC	413.622.510	0	413.622.510
77	ARAG HELLAS	386.479.185	0	386.479.185
78	ROYAL & SUN ALLIANCE INS PLC	373.483.237	0	373.483.237
79	ΕΓΝΑΤΙΑ ΑΑΕ	372.980.343	0	372.980.343
80	SBAI MONDIAL ASSISTANCE	359.841.791	0	359.841.791
81	ΑΙΓΑΙΟΝ ΑΑΕ	339.750.536	0	339.750.536
82	UNITED ΑΑΕ	315.889.439	0	315.889.439
83	LA VIE ΑΕΑΕ ΖΩΗΣ	0	315.636.455	315.636.455
84	INTERPARTNER ASSISTANCE	308.218.096	0	308.218.096
85	ΠΕΙΡΑΙΩΣ ΑΑΕ ΖΩΗΣ	0	288.917.162	288.917.162
86	TOKIO MARINE & FIRE INS CO (UK) LTD	156.701.471	0	156.701.471
87	CGU (HELLAS) ΑΕΓΑ	95.388.986	0	95.388.986
88	MIITSUI MARINE & FIRE INS CO	77.942.563	0	77.942.563
89	GUARDIAN ROYAL EXCHANGE ASS	59.012.389	0	59.012.389
90	IMPERIO LIFE SA	0	51.941.446	51.941.446
91	ASTRA ΑΕΓΑ	45.693.398	0	45.693.398
92	TRENWICK INTERNATIONAL LTD	14.520.587	0	14.520.587
93	TREKRONER	7.329.460	0	7.329.460
94	ΚΥΚΛΑΔΙΚΗ ΑΕΑΕΖ	460.270	519.821	980.091
95	ΠΡΟΟΔΟΣ Γ ΑΑΕ	494.300	0	494.300
96	MALAYAN INS CO	446.187	0	446.187
97	ΠΟΣΕΙΔΩΝ ΖΩΗΣ ΑΕΑΕ	0	0	0
98	EAGLE STAR INS CO	0	0	0
99	BALTICA SKANDINAVIA	0	0	0
100	HEDDINGTON INS	0	0	0
101	AVON INSURANCE PLC	0	0	0
102	HAMBURG - MANNHEIMER	0	0	0
103	CGU INSURANCE PLC	-506.611	0	-506.611
	ΣΥΝΟΛΟ	412.459.412.912	448.892.197.542	861.351.610.454



ΕΤΑΙΡΙΕΣ

ΧΙΛΙΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΛΥΣΕΙΣ



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.

Έχετε
άλλη διάθεση
όταν δεν
έχετε προβλήματα...

INTERAMERICAN

Συνολική κάλυψη
στην Ασφάλεια • την Υγεία
• την Περιουσία • τη Σύνταξη

Και ξανά προς τη δόξα τραβά η Interamerican έπειτα από μια σύντομη στάση για μια ανάσα μέχρι να τακτοποιηθούν διάφορα οργανωτικά και νομικά ζητήματα της νέας της σχέσης με την Ευρεκο. Αφήνοντας πίσω το 2000 με πολλές πρωτιές και σε πολλά, ξεκίνησε τη νέα της τριετία με στόχο τον διπλασιασμό των μεγεθών της. Στα μέσα Οκτωβρίου έγιναν οι συναντήσεις όλων των ανθρώπων του ομίλου και σε συνεργασία με την αρμόδια ομάδα της Ευρεκο έγιναν όσα έπρεπε να γίνουν για το μεγάλο στόιχημα που το Δ.Σ. αποφάσισε. Μια νέα Interamerican πρόκειται να γνωρίσουμε σύνταμα. Οι άνθρωποι των πωλήσεων, με επικεφαλής έναν παθιασμένο για νίκη Γιώργο Ψαρρά, πέρασαν στην επίθεση. Κυριολεκτικά διψασμένοι για νέες κατακτήσεις όλοι «γκρέμισαν το παλιό μαγαζί» και το ανακαίνισαν ΥΠΟ ΝΕΑ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ. Το σύστημα θα είναι ανθρωποκεντρικό και όχι συμβολαιοκεντρικό. Ο πελάτης δεν είναι αριθμός, είναι άνθρωπος με πολλές ανάγκες και έχει ανάγκη ΣΥΝΟΛΙΚΗΣ αντιμετώπισης στα θέματα ασφάλισης, υγείας, περιουσίας, σύνταξης. Οι INTERAMERICANΟΙ αξιοποιούν το μεγάλο πελατολόγιο με τους πάνω από 1.500.000 πελάτες. Ο πολύπειρος γνώστης της ελληνικής αγοράς και κοινωνίας Δημ. Κουνελάκης από τη δ/ση marketing εφοδιάζει τους πάντες και τα πάντα με νέα αντίληψη, νέες πληροφορίες, σωστές κατευθύνσεις, με έρευνες αγοράς, με έντυπα για κάθε περίπτωση (νέα έντυπα, πρόσχαρα, εύστοχα, πολυδύναμα, αξιοποιήσιμα), με περιοδικά, με γνώσεις και «τεχνικές αεροπορίας σε πόλεμο» που διεισδύει παντού, κυπιά παντού, αποδυναμώνει εχθρούς και ανοίγει δρόμα για τις δυνάμεις των πωλήσεων. Ένα από τα πολλά έντυπα παρουσιάζει σήμερα το «ΝΑΙ». Έχει τίτλο ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΚΑΛΥΨΗ και εντόσσεται στη νέα αντίληψη του ομίλου που κινείται πιο πιο ομαδικά κάτω από τη φιλοσοφία «όλοι μαζί για το ομαδικό αποτέλεσμα». Δεν έχει σημασία

να πετύχει μεμονωμένα κάποιος κάτι. Σημασία έχει η ομάδα να κερδίσει τον αγώνα κι όχι ένας να παίξει καλά... Πάνω από 1.000 νέοι άνθρωποι μπήκαν το 2001 στο δυναμικό πωλήσεων, το 55% είναι πικιοϋκοί ανώτατων σχολών και όλοι αυτοί μαζί με τους παλιούς δέχθηκαν να είναι ενεργοί ασφαλιστές κάθε μήνα, να συμμετέχουν και να πειθαρχούν στα νέα δεδομένα. Με λυμένο το πρόβλημα του ιδιοκτησιακού τους καθεστώτος (που για πολλούς ανταγωνιστές της τώρα ξεκινά), η Interamerican θα αξιοποιήσει τις νέες δυνατότητες σε κεφάλαια και τεκνογνωσία της Ευρεκο, θα δυναμώσει τις ρίζες της που είναι πωλήσεις και ασφάλιση και θα ευεργετήσει ακόμα πιο πολύ το κοινό μέσω των παροχών στην υγεία. Ο δ/νων σύμβουλος της Interamerican Υγείας Βαγγέλης Θωμόπουλος, νέος και έμπειρος τεκνοκράτης, καλά κατρητισμένος στην επιστημονική διοίκηση, ετοιμάζει νέα προγράμματα, νέες λύσεις και νέες προτάσεις για τον Έλληνα καταναλωτή υπηρεσιών υγείας. Κάπου εκεί, γύρω στον Μάρτιο, ξεκινάει τη λειτουργία τους δύο ακόμα κλινικές της Ευρωκλινικής και τα πολυϊατρεία Interamerican. Ο δ/νων σύμβουλος Μίνως Μωυσιός ξέρει καλά την ασφαλιστική επιστήμη και μπαίνει στη νέα εποχή με πολλά πλεονεκτήματα και προτάσεις λύσεων στο ασφαλιστικό πρόβλημα. Ακόμα και ο ίδιος ο Δ. Κοντομηνάς μπαίνει στη μάχη για στρατολόγηση (θα τον δούμε στην ΤV προσεχώς) ικανών στελεχών, αξιών να φέρουν σε πέρας μεγαλοπρεπή σχέδια για μια Interamerican των πολιτών της Ευρώπης που την ξέρουν σε Ευρώπη, Αφρική, Μέση Ανατολή και Βαλκάνια. Πολύπλευρες οι υπηρεσίες του μεγαλύτερου χρηματοοικονομικού ομίλου της Ελλάδας θα κάνουν καλύτερο πολύπλευρα και το ανθρώπινο δυναμικό της. Είμαστε σίγουροι πως ο Δ. Κοντομηνάς, άνθρωπος που θέλει να κατακτά πάντα μια κορυφή ακόμα, αυτή τη φορά δεν θα θελήσει να την... ξαναγοράσει! Θα μείνει εκεί, ευχαριστημένος που αυτά που έφτιαξε θα ζήσουν στα ψηλά βουνά!

Τι μου προσφέρει η Interamerican

Η Interamerican, ο μεγαλύτερος χρηματοασφαλιστικός όμιλος στην Ελλάδα, καλύπτει πλήρως κάθε σας ανάγκη με εξειδικευμένα προγράμματα, από την ασφάλεια ζωής και υγείας μέχρι τις επενδύσεις και τη σύνταξη σας: προγράμματα ειδικά σχεδιασμένα για την αντιμετώπιση των αναγκών του σήμερα, και, κυρίως, του αύριο. Η Interamerican σας προσφέρει πλήρη κάλυψη σε κάθε τομέα. Σας προσφέρει, όμως, και κάτι πολύ περισσότερο: μια μοναδική αίσθηση σιγουριάς και ασφάλειας. Είναι η αίσθηση που έχετε όταν γνωρίζετε ότι ένας μεγάλος όμιλος είναι πάντα δίπλα σας: όταν σας στηρίζει μ' ένα εκτεταμένο δίκτυο εξειδικευμένων χρηματοασφαλιστικών συμβούλων και την εγγύηση 35 ετών επιτυχημένης παρουσίας: κι όταν αυτός ο όμιλος έχει την υποστήριξη της Ευρεκο, μιας από τις μεγαλύτερες χρηματοασφαλιστικές εταιρίες της Ευρώπης. Γνωρίστε τις πολύπλευρες υπηρεσίες του ομίλου Interamerican. Δεν σας προσφέρουν μόνο ασφάλεια: σας προσφέρουν μια τελείως άλλη διάθεση. Interamerican Μεγάλη και Σίγουρη!

Πώς μπορώ να νιώθω ότι η ζωή και η υγεία μου έχουν την προσοχή που τους αξίζει;

Η Interamerican φέρνει ασφάλεια στη ζωή και την υγεία σας με σύγχρονα προγράμματα, που καλύπτουν τις ασφαλιστικές σας ανάγκες και προσφέρουν τη σιγουριά που χρειάζεστε τώρα και στο μέλλον.

Βασική Ασφάλεια Ζωής

Η πιο βασική κάλυψη που μπορείτε να εξασφαλίσετε στην οικογένειά σας. Η Βασική Ασφάλεια Ζωής είναι η πιο σίγουρη εγγύηση για να μη σας ανησυχεί το αύριο των δικών σας ανθρώπων. Μπορεί να συνδυαστεί με συμπληρωματικές καλύψεις που προσφέρουν πλήρη εξασφάλιση και δίνουν μια νέα διάσταση στην έννοια της ασφαλιστικής κάλυψης.

Συμπληρωματικές καλύψεις

ΦΥΛΑΚΑΣ Άγγελος
Η ασφάλιση σοβαρών ασθενειών «Φύλακας Άγγελος» σας εξασφαλίζει πλήρη κάλυψη, ακόμα και για τις πιο σοβαρές ιατρικές περιπτώσεις. Σας βοηθά να διατηρήσετε την ψυχική σας γαλήνη, γνωρίζοντας ότι, αν έρθουν δύσκολες στιγμές, δε θα χρειαστεί να ανησυχείτε για τα οικονομικά. Το βασικό πρόγραμμα συμπεριλαμβάνει όλες τις δύσκολες περιπτώσεις, όπως: οξύ έμφραγμα του μυοκαρδίου, by pass, εγκεφαλικό επεισόδιο, καρκίνος κ.λπ.

Ζήτημα υγείας

Σε ζητήματα υγείας που μπορεί να απαιτήσουν νοσηλεία ή χειρουργείο, η Interamerican θα επωμιστεί το οικονομικό βάρος και θα «τρέξει» για λογαριασμό σας σε όλες τις

Τι μου προσφέρει η INTERAMERICAN;



διαδικασίες. Το νέο ευέλικτο και πρωτοποριακό πρόγραμμα νοσοκομειακής κάλυψης αποζημιώνει απευθείας το νοσοκομείο, καλύπτοντας τα έξοδα νοσηλείας, αλλά και αμοιβής γιατρού που αφορούν τη θεραπεία σας, λόγω ασθένειας ή ατυχήματος.



Σας εξασφαλίζει πλήρως από τις δυσάρεστες συνέπειες ενός ατυχήματος ή μιας ασθένειας που μπορεί να σας εμποδίσει να εργαστείτε. Παρέχει μηνιαίο εισόδημα, σύνταξη αναπηρίας, έξοδα θεραπείας και ιδιαίτερα σημαντικά ποσά σε περίπτωση που η ανικανότητα έχει μόνιμο χαρακτήρα. Μπορεί να προσαρτηθεί στην ασφάλεια ζωής και να προσαρμοστεί στις ιδιαίτερες ανάγκες σας, ανάλογα με το εισόδημα και το επάγγελμά σας.

Σύστημα Φροντίδας

Special

Care

Το Σύστημα Φροντίδας Special Care της Interamerican προσφέρει ασφαλιστικές καλύψεις ζωής και υγείας σε ασθενείς που μέχρι τώρα δεν είχαν τη δυνατότητα να ασφαλιστούν!

Το Special Care Στεφανιαίας Νόσου απευθύνεται σε όλους όσους πάσχουν από στεφανιαία νόσο, με στόχο τη βελτίωση της συνολικής υγείας τους και ικανοποιώντας ακόμα και τις υψηλότερες απαιτήσεις τους για την ασφάλεια και τη ζωή. Συνδυάζει τα πλεονεκτήματα της ασφάλειας ζωής Interamerican με συνολική διαχείριση της υγείας (για ζητήματα που δεν σχετίζονται με τη νόσο), ασφάλιση σοβαρών ασθενειών, κάλυψη ατυχημάτων και με δυνατότητες επένδυσης.

Σύστημα Υγείας



Το πρωτοποριακό Σύστημα Υγείας της Interamerican αντιμετωπίζει σφαιρικά την υγεία, από την πρόληψη, στη διάγνωση, στη θεραπεία. Θέτει στη διάθεσή σας ένα εκτεταμένο δίκτυο 760 ιατρών, 112 διαγνωστικών και 31 νοσηλευτικών κέντρων, και, σε συνδυασμό με την υποστήριξη του Συντονιστικού Κέντρου και την τηλεφωνική Γραμμή Υγείας 1010, σας παρέχει ιατρικές υπηρεσίες υψηλής ποιότητας, 24 ώρες το 24ωρο, 365 μέρες το χρόνο.

Μέσα στο 2000, καταβλήθηκαν 1.789.814.690 δρχ. ως αμοιβές του δικτύου υγείας και αποζημιώσεις ασφαλισμένων.

Ιατρική Βοήθεια



Σε επείγοντα περιστατικά, όπως ατυχήματα ή ξαφνικές ασθένειες, η Interamerican Υγείας είναι δίπλα σας, διαθέτοντας αεροπλάνα, ελικόπτερα ή

ασθενοφόρα για υγειονομική μεταφορά.

Στη δεκαετία 1991-2001 έχουν εξυπηρετηθεί περισσότεροι από 120.000 ασφαλισμένοι στην Ελλάδα και στο εξωτερικό, έχουν δοθεί 66.000 ιατρικές συμβουλές και έχουν πραγματοποιηθεί περισσότερες από 23.000 υγειονομικές μεταφορές.

Στις δύσκολες στιγμές, έχετε δίπλα σας κάποιον που εμπιστεύεστε!

Πώς μπορώ να αποταμιεύσω για τη σύνταξή μου, τις σπουδές των παιδιών μου...

Σήμερα, που οι συνθήκες συνταξιοδότησης γίνονται όλο και πιο αβέβαιες, η Interamerican είναι κοντά στις ανάγκες σας με τον καλύτερο τρόπο. Τα προγράμματα Κεφάλαιο Ζωής και Αξία Ζωής σας παρέχουν τη σιγουριά που χρειάζεστε για το απώτερο μέλλον, εξασφαλίζοντας μια άνετη ζωή για σας και τα παιδιά σας.



Ένας πολύτιμος σύμμαχος στην προσπάθειά σας για σωστή αποταμίευση και μακροχρόνια επένδυση των χρημάτων σας. Με το Κεφάλαιο Ζωής έχετε τη βεβαιότητα ότι η σύνταξη ή το κεφάλαιό σας δεν θα είναι σε καμία περίπτωση μικρότερα από ένα προκαθορισμένο ποσό. Ταυτόχρονα, όμως, συμμετέχετε σε μια δυναμική επένδυση μακράς πνοής, που μπορεί να σας αυξήσει σημαντικά τα παραπάνω ποσά.



Ένα πρωτοπόρο πρόγραμμα που επενδύει σε Αμοιβαία Κεφάλαια Interamerican, επιτρέποντάς σας να συνδυάσετε μια σωστή επενδυτική στρατηγική με μια σειρά από ασφαλιστικές καλύψεις δικής σας επιλογής. Έτσι, μπορείτε να έχετε όλα τα πλεονεκτήματα της αποταμίευσης, μαζί με τα οφέλη μιας μακροπρόθεσμης επενδυτικής προοπτικής, εξασφαλίζοντας μια άνετη σύνταξη ή ένα σημαντικό κεφάλαιο για το σκοπό που έχετε επιλέξει.

Πώς μπορώ να επενδύσω καλύτερα το κεφάλαιό μου;

Η Interamerican σας βοηθάει να ακολουθείτε τις εξελίξεις και να εκμεταλλεύεστε με τον καλύτερο τρόπο τις δυνατότητες της ελληνικής και της ξένης αγοράς, με ειδικά προγράμματα και δύο εξειδικευμένες εταιρίες του χρηματοοικονομικού χώρου.



Το αποταμιευτικό, επενδυτικό και ασφαλιστικό αυτό πρόγραμμα επενδύει σε Αμοιβαία Κεφάλαια Interamerican. Καλύπτει τις ανάγκες σας για αποτελεσματική μεσο-μακροπρόθεσμη διαχείριση των χρημάτων σας με πολλές επιλο-

γές επενδύσεων.

Σύγχρονο και απλό, ανταποκρίνεται πλήρως στις ανάγκες σας για σύνταξη, για οικονομική ανεξαρτησία και εξασφάλιση των παιδιών. Συνδυάζεται με όλες τις συμπληρωματικές καλύψεις υγείας, ατυχημάτων και ασθενειών.



Το επενδυτικό πρόγραμμα που εγγυάται το κεφάλαιό σας και σας επιτρέπει να ξεφύγετε από τα πλαίσια του ελληνικού χρηματιστηρίου, συνδέοντας το κεφάλαιό σας με την πορεία των μεγαλύτερων εταιριών διεθνώς. Με το Euroland μπορείτε να επιτύχετε υψηλές αποδόσεις, χωρίς να διακινδυνεύετε το αρχικό σας κεφάλαιο, εξασφαλίζοντας επιπλέον μια ελάχιστη εγγυημένη απόδοση για τα χρήματά σας.



Στο χώρο των επιτοκίων, του συναλλάγματος και των μετοχών δραστηριοποιείται η Intertrust, η εταιρία διαχείρισης Αμοιβαίων Κεφαλαίων του ομίλου. Τα Αμοιβαία Κεφάλαια Interamerican προσφέρουν πολλές δυνατότητες επενδύσεων με δυναμικές προοπτικές αποδόσεων, ανάλογα με το επενδυτικό σας προφίλ. Στόχος της Intertrust είναι να προσφέρει σε κάθε Έλληνα επενδυτή ένα ευρύ φάσμα επενδυτικών επιλογών, καλύπτοντας πλήρως την κλίμακα ρίσκου/απόδοσης και προσφέροντας τη δυνατότητα επένδυσης στα δύο βασικά διεθνή νομίσματα (ευρώ/δολάριο). Σήμερα, η Intertrust αποτελεί έναν από τους ισχυρότερους θεσμικούς επενδυτές στην Ελλάδα, με μεγάλη επενδυτική εμπειρία και τεχνογνωσία, καθώς και υψηλό επίπεδο προσφερόμενων υπηρεσιών.



Η χρηματιστηριακή εταιρία του ομίλου Interamerican προσφέρει επενδυτικές υπηρεσίες με συνέπεια και κύρος. Καλύπτει ένα ευρύ φάσμα υπηρεσιών, που περιλαμβάνουν χρηματιστηριακές συναλλαγές, υπηρεσίες συμβούλου και αναδόχου, διαχείριση χαρτοφυλακίου. Στόχος της Megatrust είναι η παροχή ενός ολοκληρωμένου φάσματος χρηματοοικονομικών υπηρεσιών με διεθνή προοπτική σε ιδιώτες και θεσμικούς επενδυτές, καθώς και εταιρίες.

Πώς μπορώ να νιώθω πάντα σιγουριά και ασφάλεια στο αυτοκίνητο;

Με ποιότητα και φροντίδα, η Interamerican εξασφαλίζει τη σιγουριά που χρειάζεστε σε κάθε τομέα που αφορά το αυτοκίνητο.



ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ

Με σύγχρονα προγράμματα και πρωτοποριακές παροχές, η Interamerican οδηγεί την ασφάλιση αυτοκινήτου σε νέους και ασφαλέστερους δρόμους, με:

- Μεγασφάλεια Αυτοκινήτου: 5 διαφορετικά πακέτα για κάθε ασφαλιστική ανάγκη, με προστιτό κόστος και καλύψεις για τον οδηγό και το όχημα, με ή χωρίς κάλυψη αστικής ευθύνης.
- Επιπλέον παροχές:
 - AutoHelp, άμεση βοήθεια με επιτόπου υποστήριξη, συμβουλές και συμπλήρωση δηλώσεων σε περίπτωση τροχαίου ατυχήματος, με ένα τηλεφώνημα στο 168
 - 24ωρη νομική προστασία
 - κάλυψη από ατύχημα με ανασφάλιστο όχημα
 - κινητές μονάδες αποζημιώσεων
 - συνεργασία με σχολή ασφαλούς οδήγησης
 - οδική βοήθεια με ίδια μέσα
 - δυναμική συμμετοχή και στήριξη του θεσμού του φιλικού διακανονισμού.

Η απόλυτη σιγουριά που σας χαρίζει η Interamerican, επιβεβαιώνεται και από το ύψος των αποζημιώσεων που έχει καταβάλει, το οποίο, μόνο για το 2000, ανέρχεται σε 14,2 δισ. δρχ.



Επειδή στο δρόμο μπορεί να αντιμετωπίσετε κάθε είδους προβλήματα, η Interamerican Οδική Προστασία καλύπτει εσάς, το αυτοκίνητό σας, τους συνεπιβάτες σας, με τον οικονομικότερο και πληρέστερο τρόπο. Είναι η μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρία οδικής βοήθειας και προσφέρει κάλυψη σε περισσότερα από 140.000 οχήματα. Καλύπτει γεωγραφικά ολόκληρη τη χώρα με 118 σταθμούς εξυπηρέτησης, 275 οχήματα εξυπηρέτησης και 24ωρη λειτουργία. Μέσα στο 2000 έχει εξυπηρετήσει περίπου 115.000 περιστατικά, με χρόνο που δεν ξεπερνάει τα 30 λεπτά στο 87% των περιπτώσεων.

Πώς προστατεύει η Interamerican την περιουσία μου;

Από την κατοικία και την επιχείρησή σας μέχρι ένα σκάφος αναψυχής, η Interamerican καλύπτει κάθε περιουσιακό σας στοιχείο με την ασφάλεια και τη δύναμη του μεγέθους και της τεχνογνωσίας της.



ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΠΥΡΟΣ

Ασφάλιση Κατοικίας

Η νέα Μεγασφάλεια σας παρέχει απόλυτη σιγουριά και πλή-

ρη κάλυψη, προστατεύοντας την κατοικία σας με το πιο σύγχρονο «σύστημα ασφαλείας». Καταργεί την υπασφάλιση, το συμβόλαιο με απαλλαγές, τους δυσνόητους όρους και τη γραφειοκρατία των αποζημιώσεων, προτείνοντάς σας ένα ξεκάθαρο και φιλικό συμβόλαιο. Εκτός αυτού, η νέα Μεγασφάλεια Κατοικίας σας προσφέρει τις καταλληλότερες ασφαλιστικές λύσεις για κάθε περίπτωση, παρέχοντάς σας ένα πλήθος επιπλέον παροχών χωρίς πρόσθετο κόστος.

Ασφάλιση Επιχειρήσεων

Όλες οι πιθανές περιπτώσεις ασφαλιστικών κινδύνων και οι προτεινόμενες λύσεις τους σε ένα συμβόλαιο, το οποίο διαμορφώνεται κατά περίπτωση με τη συνεργασία ασφαλισμένου και ασφαλιστικού συμβούλου, και με δυνατότητα επιλογής από 105 διαφορετικές επιχειρηματικές δραστηριότητες.

Ασφάλιση μεγάλων εμπορικών και βιομηχανικών κινδύνων

Η εμπειρία, η τεχνογνωσία και η φερεγγυότητα της Interamerican εγγυώνται, μέσα από διαδικασίες και μεθοδολογία risk management, την απρόσκοπτη λειτουργία της επιχείρησης, σε περίπτωση ζημιάς από ασφαλιζόμενο κίνδυνο.



ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΜΕΤΑΦΟΡΩΝ

Η ασφαλιστική «ασπίδα» των εμπορευμάτων σας απέναντι σε διαδικασίες και αστάθμητους παράγοντες που αυξάνουν την πιθανότητα της ζημιάς ή της απώλειάς τους, επιτυγχάνεται με τα προγράμματα:

- Ασφαλίσεις μεταφορών
- «Καθ' οδόν» ασφάλιση μεταφοράς εμπορευμάτων



ΤΕΧΝΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ

Τόσο για τα τεχνικά έργα, μεγάλα ή μικρά, όσο και για τον ηλεκτρονικό ή μηχανολογικό σας εξοπλισμό, φροντίζουν τα προγράμματα:

- Ασφάλιση μεγάλων τεχνικών έργων
- «Κτίσμα» Ασφάλιση οικοδομικών κατασκευών
- Ασφάλιση μηχανικών βλαβών
- Ασφάλιση ηλεκτρονικού εξοπλισμού



ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΤΥΧΗΜΑΤΩΝ

Ειδικά ασφαλιστικά προγράμματα, τα οποία καλύπτουν ιδιαίτερες ανάγκες σας ή παρέχουν ειδικές καλύψεις με διευρυμένα όρια αποζημιώσεων.

- «Res Artis»: Ασφάλιση έργων τέχνης
- Ασφάλιση ακύρωσης εκδηλώσεων και συνεδρίων
- Ασφάλιση μεταφοράς χρημάτων
- Ασφάλιση εμπιστοσύνης υπαλλήλων
- Ασφάλιση θραύσης υαλοπινάκων
- Ασφάλιση κλοπής/διάρρηξης χρηματοκιβωτίου
- Ασφάλιση ληστείας ταμείου



ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΣΚΑΦΩΝ ΑΝΑΨΥΧΗΣ

Τόσο η εξασφάλιση του ίδιου του σκάφους και των παρελκομένων του όσο και η υποχρεωτική πλέον αστική ευθύνη προς τρίτους, με επιπλέον μοναδικές παροχές από την Interamerican: υγειονομική μεταφορά με ελικόπτερο ή ασθενοφόρο σε περίπτωση τραυματισμού ή ασθένειας από την Interamerican Υγείας, αλλά και νομική προστασία για τον ιδιοκτήτη του σκάφους αναψυχής.



ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΠΛΗΡΩΜΑΤΩΝ

Η ασφαλιστική κάλυψη του πλοιοκτήτη σε ό,τι αφορά την αστική του ευθύνη απέναντι στο πλήρωμα για ατυχήματα ή ασθένειες που θα συμβούν κατά την περίοδο της ναυτολόγησής τους.



ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΑΕΡΟΣΚΑΦΩΝ

Ασφαλίζονται τόσο τα μεμονωμένα αεροσκάφη ή ελικόπτερα όσο και οι στόλοι, μικροί ή μεγάλοι.

Μπορώ να στηριχτώ στην Interamerican και για τις αστικές ευθύνες και τη νομική προστασία μου;

Για κάθε ζήτημα που μπορεί να προκύψει, τα ειδικευμένα στελέχη της Interamerican είναι πάντα δίπλα σας, φροντίζοντας για τις αποζημιώσεις σας προς τρίτους με τον καλύτερο τρόπο, καθώς και για τη νομική σας αντιπροσώπευση.



ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΑΣΤΙΚΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ

Όλοι κάνουμε λάθη και παραλείψεις - και ο καθένας έχει τις ευθύνες του. Γι' αυτό, ο κλάδος Αστικής Ευθύνης εξασφαλίζει τον επαγγελματία, αλλά και τον ιδιώτη, απέναντι σε από-

πτα που μπορεί να δημιουργήσουν προβλήματα σε τρίτους και να εγείρουν αξιώσεις αποζημιώσης.

- Αστική ευθύνη:
- Ιατρών
 - Κατασκευαστών
 - Σκαφών Αναψυχής
 - Οικογενειάρχη
 - Προϊόντος
 - Πολιτικού Μηχανικού ή Αρχιτέκτονα
 - Ταξιδιωτικών Πρακτόρων
 - Σκιέρ
 - Κινηγών
 - Διδασκτρίων
 - Συνεργείων αυτ/των ή parking



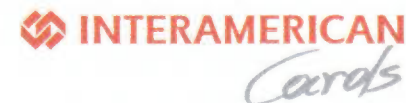
ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΝΟΜΙΚΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ

Η Νομική Προστασία Interamerican κατοχυρώνει δυναμικά και αποτελεσματικά τα έννομα συμφέροντά σας μέσα από την:

- Νομική Προστασία αυτοκινήτου και οδηγού
- Νομική Προστασία οικογενείας
- Νομική Προστασία επαγγελματιών και επιχειρήσεων

Με ποιους άλλους τρόπους μπορεί να με υποστηρίξει η Interamerican;

Εκτός από ολοκληρωμένη παροχή ασφάλειας, η Interamerican διαθέτει και μια σειρά από υπηρεσίες του ευρύτερου χρηματοοικονομικού κλάδου που προσφέρουν ολοκληρωμένη εξυπηρέτηση στις συναλλαγές και τη διαχείριση της περιουσίας σας.



Η πιστωτική κάρτα Interamerican Visa (Gold, Classic, Electron και Business) συνδυάζει το κύρος της Interamerican με τη σύγχρονη τραπεζική αντίληψη της NovaBank. Αποτελεί μια ιδιαίτερα δυναμική παρουσία στο χώρο των καρτών και προσφέρει μια σειρά από μοναδικά πλεονεκτήματα.



Η νέα πρωτοποριακή εταιρία του ομίλου Interamerican δραστηριοποιείται στο χώρο του real estate, προσφέροντας για πρώτη φορά στην Ελλάδα ολοκληρωμένες υπηρεσίες στον τομέα της μεσιτείας και της διαχείρισης ακινήτων. Με στόχο την ολοκληρωμένη εξυπηρέτηση, η Realty αναλαμβάνει τη μελέτη και τη διεκπεραίωση όλων των απαραίτητων διαδικασιών για την επιλογή, την από-

κτηση, τη χρηματοδότηση, την πώληση ή ακόμα και την ανάθεση της ανέγερσης ενός ακινήτου, εύκολα, γρήγορα και οικονομικά.

Πού βασίζεται η επιτυχία της Interamerican;

Η Interamerican προσφέρει εξαιρετικά προϊόντα και μοναδικές υπηρεσίες. Περισσότερο απ' όλα, όμως, η επιτυχία της βασίζεται στους ανθρώπους της: τους ασφαλιστικούς συμβούλους που βρίσκονται συνεχώς δίπλα σας, για να καλύψουν τις ανάγκες σας με τον καλύτερο τρόπο.

Άνθρωποι που ξέρουν...

Οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι της Interamerican είναι εξειδικευμένοι επαγγελματίες, με γνώσεις, εκπαίδευση και εμπειρία, που γνωρίζουν άριστα το χώρο τους, παρακολουθούν τις εξελίξεις και ενημερώνονται συνεχώς.

...προσφέρουν εξειδικευμένες υπηρεσίες

Οι ειδικευμένοι σύμβουλοι, οι financial planners, μελετούν τη σημερινή οικονομική σας κατάσταση και συντάσσουν τη δική σας προσωπική Ολοκληρωμένη Χρηματοασφαλιστική Μελέτη, ώστε να σχεδιάσετε το μέλλον σας και να πραγματοποιήσετε τους στόχους σας. Η υπηρεσία Financial Planning της Interamerican φροντίζει τον πλήρη χρηματοασφαλιστικό προγραμματισμό σας και έχει πιστοποιηθεί με ISO 9002 για την ποιότητα των προδιαγραφών της.

...νοιάζονται...

Εκτός από την τέλεια επαγγελματική κατάρτιση, αυτό που κάνει τους ανθρώπους της Interamerican να ξεχωρίζουν, είναι η επιθυμία τους να είναι κοντά σας κάθε στιγμή, όποτε κι αν τους χρειαστείτε γιατί, κάνοντας πράξη την ανθρωποκεντρική φιλοσοφία του ομίλου, οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι της Interamerican είναι κάτι πολύ περισσότερο από άψογοι επαγγελματίες: είναι άνθρωποι που ενδιαφέρονται.

...και είναι κοντά σας σε όλη την Ελλάδα.

Ένας άνθρωπος της Interamerican είναι σίγουρα πολύ κοντά σας όπου κι αν βρίσκεστε, καθώς το εκτεταμένο δίκτυο του ομίλου διαθέτει περίπου 220 υποκαταστήματα και γραφεία σε όλη την Ελλάδα. Επικοινωνήστε μαζί του σήμερα, για να εξασφαλίσετε τη σιγουριά που χρειάζεστε αύριο.





ΤΡΑΠΕΖΑ ΑΤΤΙΚΗΣ

Αύξηση μεριδίων αγοράς

Συνάντηση με τους δημοσιογράφους είχε την 27/09/2001 ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Τράπεζας Αττικής Κωνσταντίνος Σταμούλης. Στη διάρκεια της, ο κ. Σταμούλης είχε την ευκαιρία να αναφερθεί στη σημαντική αύξηση των μεριδίων αγοράς της τράπεζας κατά το τελευταίο 12μηνο, ταυτόχρονα με την αύξηση της κερδοφορίας. Αναλυτικότερα, ο πρόεδρος της τράπεζας ανέφερε ότι στο 12μηνο από 01/07/2000 έως 30/06/2001, για το οποίο υπάρχουν συγκρίσιμα στοιχεία με τις άλλες τράπεζες, οι καταθέσεις της Τράπεζας Αττικής αυξήθηκαν κατά 81%,



Ο Κων. Σταμούλης, πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Τράπεζας Αττικής

έγκριση από την Τράπεζα Ελλάδος για την ίδρυση εταιρίας επενδύσεων χαρτοφυλακίου, με τη συμμετοχή του Ταμείου Παρακαταθηκών και Δανείων με 8 δισ. δρχ. και της Τράπεζας Αττικής επίσης με 8 δισ. δρχ. Μετά την έγκριση της Επιτροπής Κεφαλαιαγοράς προβλέπεται η έναρξη λειτουργίας της Αττικής Επενδυτική και η συμμετοχή σ' αυτήν του ΤΣΜΕΔΕ και του ΤΣΑΥ.

- Λειτουργεί το 50ό κατάστημα της τράπεζας στο Κορωπί Αττικής, ενώ μέχρι το τέλος του έτους θα λειτουργήσουν άλλα 3 έως 4 καταστήματα, με προγραμματισμό ίδρυσης 10 νέων καταστημάτων εντός του 2002.
 - Συνεχίζονται οι διαδικασίες εγκατάστασης του νέου πληροφοριακού πελατοκεντρικού συστήματος της τράπεζας, το οποίο θα συμβάλει αποφασιστικά στη βελτίωση των παρεχόμενων υπηρεσιών, αλλά και στην ανάπτυξη εναλλακτικών δικτύων εξυπηρέτησης της πελατείας της, όπως το phone - banking και το e-banking.
 - Προωθούνται νέα προϊόντα καταναλωτικής και στεγαστικής πίστης με την ενίσχυση των διαδικασιών marketing της τράπεζας, καθώς και νέα προϊόντα επενδυτικής τραπεζικής με την ενίσχυση των διαδικασιών private banking.
 - Σχεδιάζεται η ενεργοποίηση της τράπεζας στους τομείς των τραπεζοασφαλειών, του venture capital, του factoring και του real estate.
- Ο πρόεδρος της τράπεζας Κωνσταντίνος Σταμούλης, κλείνοντας την ενημερωτική συνάντησή του με τους εκπροσώπους του Τύπου, υπογράμμισε ότι η μέχρι σήμερα ανοδική πορεία της Τράπεζας Αττικής και οι προαναφερθείσες δραστηριότητες σηματοδοτούν τη δυνατότητά της να ανταποκριθεί στις προκλήσεις του ανταγωνισμού και να δρα αποτελεσματικά προς όφελος της πελατείας της και αποδοτικά για τους μετόχους της.

οι χορηγήσεις κατά 54% και το ενεργητικό κατά 52%, ενώ τα αντίστοιχα ποσοστά για το σύνολο των εισηγμένων στο ΧΑΑ ελληνικών τραπεζών ήταν 12%, 24% και 11%. Συνέπεια της εξέλιξης αυτής ήταν η αύξηση των μεριδίων αγοράς της Τράπεζας Αττικής από 0,8% σε 1,3% στις καταθέσεις, από 0,9% σε 1,2% στις χορηγήσεις και από 0,9% σε 1,3% στο ενεργητικό. Η σημαντική αυτή εξέλιξη για την τράπεζα είναι το αποτέλεσμα της προσπάθειας για την επίτευξη των στόχων που είχαν τεθεί για το διαρρέυσαν 12μηνο, διοικητικής αναδιάρθρωσης, διεύρυνσης του δικτύου και εμπλουτισμού των προσφερόμενων υπηρεσιών, η επίτευξη των οποίων οδήγησε στην ταυτόχρονη βελτίωση της παραγωγικότητας και της αποδοτικότητας της τράπεζας. Πρέπει να σημειωθεί ότι στην ίδια περίοδο τέθηκαν οι βάσεις για περαιτέρω παραγωγική ανέλιξη της Τράπεζας Αττικής.

- Ολοκληρώθηκε η πρώτη φάση για τη δημιουργία ενός μικρού αλλά ευέλικτου χρηματοπιστωτικού ομίλου. Ήδη στο πλαίσιο του ομίλου της Τράπεζας Αττικής λειτουργούν η Αττικής Κερδώς Ερμής ΑΧΕΠΕΥ και από 17/09/2001 η Αττικής Leasing. Εντός του Οκτωβρίου θα λειτουργήσει η Αττικής ΑΕΔΑΚ, ενώ δόθηκε η

Human Capital Improvement S.A. Αναλαμβάνουμε το μέλλον σας

Με πρωτοποριακά εκπαιδευτικά προγράμματα και εξειδικευμένη καθοδήγηση, δημιουργεί τους ηγέτες του σύγχρονου μεταβαλλόμενου επιχειρηματικού κόσμου

Η Human Capital Improvement δραστηριοποιείται στο χώρο της επαγγελματικής εκπαίδευσης και στην παροχή συμβουλευτικών υπηρεσιών. Σε συνεργασία με κορυφαία εκπαιδευτικά ιδρύματα της Αμερικής, προσφέρει προγράμματα που απευθύνονται σε εταιρίες, επιχειρηματίες και στελέχη επιχειρήσεων. Η Βιβιαν Μπουζάλη, γενική διευθύντρια της HCI, μίλησε στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» για τις δραστηριότητες της HCI στην ελληνική αγορά.

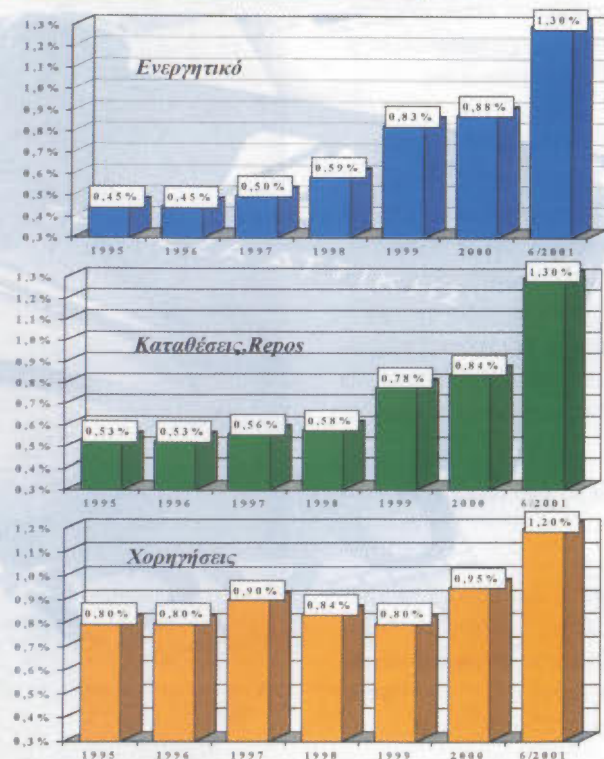
Ερ. Κυρία Μπουζάλη, τι είναι αυτό που διαφοροποιεί την HCI;
Απ. Όλοι σήμερα μιλούμε για τη διεθνή αγορά, τον ανταγωνισμό, την ανάπτυξη ικανοτήτων ώστε τα στελέχη να μπορούν να ανταποκριθούν στις απαιτήσεις της σύγχρονης επιχειρηματικής αγοράς. Στην HCI έχουμε δημιουργήσει τις προϋποθέσεις ώστε οι επιχειρήσεις και οι επαγγελματίες να επιτύχουν τους στόχους τους, καθοδηγούμενοι από μια ομάδα εξειδικευμένων συμβούλων που συνδυάζουν τη γνώση και την εμπειρία. Στην HCI πιστεύουμε στον άνθρωπο και θεωρούμε ότι η λανθασμένη διοίκηση του ανθρώπινου δυναμικού επιβραδύνει την πορεία των επιχειρήσεων. Για το λόγο αυτό η HCI προσφέρει εξειδικευμένες συμβουλευτικές υπηρεσίες ώστε να βοηθήσει τις επιχειρήσεις να εξασφαλίσουν επιτυχημένη πορεία. Υπηρεσίες όπως facilitation, change management και business re-design είναι ακόμη σε αρχικό στάδιο στην ελληνική αγορά, αλλά ήδη κρίνονται απαραίτητες τόσο για τις μεγάλες όσο και για τις μικρομεσαίες ελληνικές επιχειρήσεις. Κυρίως οι ελληνικές επιχειρήσεις πρέπει να υιοθετήσουν νέες στρατηγικές, ώστε να κατορθώσουν να επιβιώσουν στον διεθνή ανταγωνισμό και να

αναπτυχθούν. Όλες αυτές οι συμβουλευτικές υπηρεσίες έχουν ως στόχο να ανιχνεύσουν και να επιλύσουν τα οργανωτικά προβλήματα των εταιριών και να ενισχύσουν το πνεύμα συνεργασίας και αφοσίωσης των στελεχών τους στους στόχους των επιχειρήσεων. **Ερ.** Ποια προγράμματα προσφέρει η HCI στο χώρο της επαγγελματικής εκπαίδευσης; **Απ.** Η σύγχρονη επιχειρηματική αγορά απαιτεί από τα στελέχη να συνδυάζουν ειδικευμένη γνώση και εμπειρία. Και αυτά τα προσόντα αποκτούνται μέσα από εκπαιδευτικά προγράμματα που καλλιεργούν και αναπτύσσουν ικανότητες και καλύπτουν τις ανάγκες της αγοράς. Η HCI συνεργάζεται με γνωστά εκπαιδευτικά κέντρα των ΗΠΑ και προσφέρει προγράμματα που οδηγούν σε διεθνή πιστοποίηση. Αυτά τα εκπαιδευτικά κέντρα διακρίνονται για το κύρος και την πολύχρονη παρουσία τους στο χώρο της επαγγελματικής εκπαίδευσης. Έτσι, με το College for Financial Planning και τα κέντρα ερευνών των Πανεπιστημίων Πειραιώς και Μακεδονίας προσφέρεται το πρόγραμμα «προετοιμασίας για την πιστοποίηση χρηματοοικονομικού συμβούλου - financial planning». Το College for Financial Planning είναι το πρώτο πανεπιστημιακό ίδρυμα που δημιούργησε ακαδημαϊκό πρόγραμμα για την εκπαίδευση χρηματοοικονομικών συμβούλων πριν από 35 χρόνια και το 75% των πιστοποιημένων χρηματοοικονομικών συμβούλων στις ΗΠΑ είναι απόφοιτοί του. Είναι επίσης πρωτότυπο για τη χώρα μας να συνεργάζεται ένα πανεπιστήμιο του εξωτερικού με ελληνικό κρατικό πανεπιστήμιο. Με την ολοκλήρωση του προγράμματος, οι απόφοιτοι παίρνουν πιστοποιητικό από τα συνεργαζόμενα πανεπιστήμια και μπορούν να συμμετέχουν στις εξετάσεις για την πιστοποίησή τους, όπως ορίζεται από το διεθνές CFP Council.

Επιπλέον, η HCI είναι επίσημος εκπρόσωπος του Sandler Sales Institute στην Ελλάδα. Το Sandler Sales Institute είναι το καλύτερο ινστιτούτο εκπαίδευσης πωλήσεων στην Αμερική και ένα από τα μεγαλύτερα στον κόσμο. Έχει 160 παραρτήματα στην Αμερική και στον Καναδά και εκπαιδευτικά προγράμματα στις περισσότερες ευρωπαϊκές χώρες. Η HCI έχει αναλάβει την εκπροσώπηση του SSI για τη νοτιοανατολική Ευρώπη. Το SSI εκπαιδεύει εδώ και 30 χρόνια τα στελέχη πωλήσεων των γνωστότερων πολυεθνικών επιχειρήσεων, όπως των BMW, Bank of America, American Express, Siemens, AT & T, Arthur Andersen, 3M, Texas Instruments και άλλες. Το σύστημα πωλήσεων του Sandler είναι πρωτοποριακό και εντελώς διαφορετικό από αυτό της παραδοσιακής πώλησης. **Ερ.** Μπορείτε να μας περιγράψετε σύντομα το σύστημα πωλήσεων του Sandler; **Απ.** Το SSI πιστεύει ότι οι πωλητές δεν γεννιούνται, αλλά δημιουργούνται μέσα από την εφαρμογή των σωστών τεχνικών πώλησης και την αλλαγή της συμπεριφοράς τους κατά την πώληση. Αυτό γίνεται μέσα από σύγχρονες μεθόδους διδασκαλίας και πρακτικής που εφαρμόζει το SSI. Το σύστημα πωλήσεων του Sandler ενισχύει την αυτοπεποίθηση των πωλητών και τους βοηθά να αναπτύξουν ηγετική στάση και να αναλάβουν τον έλεγχο στη διαδικασία της πώλησης. Ο πωλητής αισθάνεται ίσος με τον πελάτη, δεν απογοητεύεται με την αποτυχία. Σταματά να κυνηγά τον υποψήφιο αγοραστή για να κλείσει την πώληση και σχεδιάζει με μεθοδικότητα την προσέγγιση πελατών και το κλείσιμο των πωλήσεων. Είναι ένα πρωτότυπο και απόλυτα επιτυχές σύστημα πωλήσεων, που ανατρέπει τους κανόνες της παραδοσιακής πώλησης.

Υπηρεσίες όπως facilitation, change management και business re-design είναι ακόμη σε αρχικό στάδιο στην ελληνική αγορά, αλλά ήδη κρίνονται απαραίτητες τόσο για τις μεγάλες όσο και για τις μικρομεσαίες ελληνικές επιχειρήσεις

Μερίδια Αγοράς Τράπεζας Αττικής στο σύνολο των εισηγμένων στο Χ.Α.Α. Ελληνικών Τραπεζών



ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ

Δημιουργία αμέσως!

Ημερίδα βραβεύσεων 2000

Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκε στις 5 και 6 Σεπτεμβρίου, στο Ξενοδοχείο Holidays in Enia στην Ερέτρια, η Ημερίδα Βραβεύσεων του Δικτύου Πωλήσεων της Ευρωπαϊκής Πίστης. Στην ημερίδα συμμετείχαν 300 και πλέον συνεργάτες του δικτύου πωλήσεων απ' ολόκληρη την Ελλάδα, καθώς επίσης και διοικητικά στελέχη του ομίλου.

Το 2000 αποτέλεσε μια χρονιά θετικού απολογισμού για την Ευρωπαϊκή Πίστη σύμφωνα με την εταιρία. Αναλυτικότερα, το 2000 η Ευρωπαϊκή Πίστη αύξησε τον κύκλο εργασιών της κατά 27,6%, δηλαδή τριπλάσιο ποσοστό από το ποσοστό του μέσου όρου της αγοράς, αύξησε τα αποθέματά της κατά 23,5% αλλά και το δίκτυο διανομής της κατά 20%. Ο όμιλος Ευρωπαϊκή Πίστη εξυπηρετεί περισσότερους από 140.000 πελάτες και διατηρεί περισσότερα από 72 καταστήματα σε ολόκληρη την Ελλάδα. Την έναρξη του συνεδρίου κήρυξε ο πρόεδρος του διοικητικού συμβουλίου και διευθύνων σύμβουλος της Ευρωπαϊκής Πίστης, Χρήστος Γεωργακόπουλος. Στη συνέχεια ο γενικός διευθυντής της εταιρίας Γεώργιος Ζάχος αναφέρθηκε στις μεγάλες προοπτικές ανάπτυξης του κλάδου, αφού αυτός υπολείπεται κατά πολύ από το μέσο όρο της Ευρώπης, με το ασφαλιστικό εισόδημα στην Ελλάδα να αποτελεί μόλις το 2,2% του ΑΕΠ, έναντι του 8,1% των ευρωπαϊκών χωρών. Ο κ. Ζάχος τόνισε ότι οι νέες ασφαλιστικές ανάγκες σε συνδυασμό με τις ανακατατάξεις που θα ακολουθήσουν και που θα αφορούν συγχωνεύσεις και εξαγορές, θα καθορίσουν τους πρωταγωνιστές του κλάδου. Αναπτύσσοντας τα οικονομικά μεγέθη του ομίλου, τόνισε ότι η Ευρωπαϊκή Πίστη είναι ισχυρή και έτοιμη να πρωτα-

γωνιστήσει στις εξελίξεις, διαθέτοντας και οικονομική επιφάνεια και οργανωμένα δίκτυα πωλήσεων και στόχους που εξακολουθούν να εστιάζουν στην αφοσίωση των αναγκών των πελατών της εταιρίας. Ακολούθησε χαιρετισμός του αντιπροέδρου του διοικητικού συμβουλίου Κωνσταντίνου Τσάκα, ο οποίος αναφέρθηκε στην αναγκαιότητα προσαρμογής στις νέες εξελίξεις όπως αυτές διαμορφώνονται στην ασφαλιστική βιομηχανία. Στη συνέχεια η διευθύντρια πωλήσεων Βασιλική Ρούσση αναφέρθηκε στη σημασία του ανθρώπινου παράγοντα, αφού αποτελεί τον καθοριστικό παράγοντα που κατέδειξε την Ευρωπαϊκή Πίστη ως έναν ισχυρότατο ασφαλιστικό οργανισμό, που ξέρει να αξιοποιεί τους ανθρώπινους πόρους με τον καλύτερο δυνατό τρόπο και να αναδεικνύει τους ανθρώπους της σε επαγγελματίες. Ακολούθησε η ομιλία του διευθυντή Διοικητικών και Οικονομικών Υπηρεσιών Στέφανου Βερζοβίτη. Ο κ. Βερζοβίτης παρουσίασε τα οικονομικά στοιχεία της εταιρίας για το α' εξάμηνο 2001. Επίσης αναφέρθηκε στις ενέργειες υποστήριξης του δικτύου πωλήσεων από τις οικονομικές και διοικητικές υπηρεσίες, αναλύοντας όλες τις νέες υπηρεσίες που προσφέρονται στο δίκτυο. Στη συνέχεια ο διευθυντής Εκπαίδευσης Κωνσταντίνος Τσόντος ανέπτυξε το θέμα της βαι-

κής εκπαίδευσης νέων συνεργατών, που αποτελεί το αρχικό στάδιο για τη δημιουργία ενός οργανισμού μάθησης. Ο διευθυντής Marketing & Δημοσίων Σχέσεων της εταιρίας Αλέξης Αλεξόπουλος παρουσίασε το Future Guarantee, ένα ολοκληρωμένο πρόγραμμα της κατηγορίας unit linked. Πρόκειται για ένα σύγχρονο προϊόν που ανήκει στην επόμενη γενιά επενδυτικών προϊόντων και παρέχει στη λήξη του εγγυημένο κεφάλαιο συνταξιοδότησης, ανεξάρτητα από την πορεία των επενδύσεων. Παράλληλα, το Future Guarantee παρέχει στον ασφαλισμένο τη δυνατότητα υπεραποδόσεων ανάλογα με την απόδοση του συσσωρευμένου κεφαλαίου.

Ακολούθησαν οι βραβεύσεις κορυφαίων στελεχών και ασφαλιστικών συμβούλων, οι οποίοι διακρίθηκαν για τις επιδόσεις τους το έτος 2000. Η βραδιά έκλεισε με δεξίωση που παρέθεσε η διοίκηση της εταιρίας. Η δεύτερη ημέρα ξεκίνησε με την ομιλία του προέδρου και διευθύνοντα συμβούλου της «Ευρωπαϊκή Πίστη Finance» ΑΕΠΕΥ, καθηγητή Ηλία Καρακίτσου. Στον ομιλία του ο κ. Καρακίτσος αναφέρθηκε στο σκοπό και το όραμα της εταιρίας που αποτελεί τον επενδυτικό βραχίονα του ομίλου εταιριών της Ευρωπαϊκής Πίστης και ανέλυσε τα πλεονεκτήματά της. Η φιλοσοφία η οποία διέπει την εταιρία, τόνισε, συνοψίζεται στις ακόλουθες τέσσερις λέξεις: Local management - Global success, (Τοπική διαχείριση - Παγκόσμια επιτυχία).

Ακολούθησε η ομιλία του διευθυντή Marketing & Δημοσίων Σχέσεων, Αλέξη Αλεξόπουλου, ο οποίος αρχικά παρουσίασε τα αποτελέσματα δύο σημαντικών ερευνών που διεξήγαγε η Ευρωπαϊκή Πίστη την περίοδο Μαΐου - Ιουνίου 2001. Πρόκειται για μια ποιοτική και μια ποσοτική έρευνα αγοράς για τις τάσεις στην ασφαλιστική αγορά και τις προτιμήσεις των καταναλωτών όσον αφορά τα ασφαλιστικά προγράμματα. Τα αποτελέσματα των ερευνών αυτών, ανέφερε ο κ. Αλεξόπουλος, αποτέλεσαν τον οδηγό για το σχεδιασμό έξι νέων προγραμμάτων, που ικανοποιούν θεμελιώδεις ανάγκες των ασφαλισμένων και προσδίδουν ανταγωνιστικό πλεονέκτημα στην Ευρωπαϊκή Πίστη. Τα νέα προϊόντα που παρουσιάστηκαν είναι: το Family Care για τη φροντίδα της οικογένειας, το Protect Income για την προστασία του εισοδήματος, το Safe Home για την προστασία της κατοικίας, το Business Focus για την προστασία της επαγγελματικής στέγης, το μοναδικό πρόγραμμα Easy Life για τη φροντίδα της ποιότητας ζωής και το University Plan για την εξασφάλιση των σπουδών. Τέλος, ο κ. Αλεξόπουλος τόνισε ότι τα νέα αυτά προγράμματα, εναρμονισμένα στις σημερινές απαιτήσεις και ανάγκες, θα αποτελέσουν σημαντικό εφόδιο για το δίκτυο πωλήσεων, προκειμένου αυτό να προσφέρει πλήρεις και ολοκληρωμένες προτάσεις στους υποψήφιους πελάτες. Το κλείσιμο των εργασιών και ένα σύντομο χαιρετισμό απηύθυνε ο πρόεδρος του διοικητικού συμβουλίου και διευθύνων σύμβουλος της Ευρωπαϊκής Πίστης, Χρήστος Γεωργακόπουλος.



Ο διευθυντής της θυγατρικής εταιρίας της Ευρωπαϊκής Πίστης e-innovation Technologies θ. Κανάρης



Ο διευθυντής εκπαίδευσης Κ. Τσόντος



Η διευθύντρια πωλήσεων Β. Ρούσση



Ο διευθυντής marketing και δημοσίων σχέσεων Α. Αλεξόπουλος



Ο αντιπρόεδρος του Δ.Σ. και διευθυντής δικτύου Κ. Τσάκας βραβεύει την Α. Καρακώστα, ασφαλιστική συμβούλο στο κατάστημα Κορόλου Νηπύ στη Θεσσαλονίκη. 4η σε νέα παραγωγή Ζωής



Ο περιφερειακός διευθυντής Ν. Νικολακόπουλος βραβεύει την Φ. Χριστοπούλου, ασφαλιστική συμβούλο στο κατάστημα Πατρών. 4η σε νέα παραγωγή unit linked



Ο γενικός διευθυντής της Ευρωπαϊκής Πίστης ΑΕΔΑΚ Γ. Βλαχάκης βραβεύει τον Ε. Γαβριηλίδη, περιφερειακό διευθυντή. 5ο σε προσωπική παραγωγή Α/Κ



Ο γενικός διευθυντής Γ. Ζάχος βραβεύει τον Σ. Κουκιά, ασφαλιστικό συμβούλο στο κατάστημα Ρόδου. 1ο σε νέα παραγωγή Ζωής και 2ο σε συνολικό χαρτοφυλάκιο Ζωής



Ο διευθυντής πωλήσεων της Ευρωπαϊκής Πίστης ΑΕΔΑΚ Ι. Φιλίππος βραβεύει την Δ. Τζωρτζοπούλη, διευθύντρια καταστήματος στην Πειραιά. 1ο σε παραγωγή Α/Κ



Ο διευθυντής πωλήσεων της Ευρωπαϊκής Πίστης ΑΕΔΑΚ Ι. Φιλίππος βραβεύει την Ι. Τζωρτζοπούλη, διευθύντρια καταστήματος στην Πατρών 345. 2η σε παραγωγή Α/Κ



Η διευθύντρια πωλήσεων Β. Ρούσση βραβεύει τον Ν. Αργυρό, ασφαλιστικό συμβούλο στο κατάστημα Περιστέρου. 2ο σε νέα παραγωγή Ζωής και 5ο σε συνολικό χαρτοφυλάκιο Ζωής



Ο διευθυντής πωλήσεων της Ευρωπαϊκής Πίστης ΑΕΔΑΚ Ι. Φιλίππος βραβεύει την Δ. Νικολογιάννη, ασφαλιστική συμβούλο στο κατάστημα στην Πατρών 119. 3η σε προσωπική παραγωγή Α/Κ



Ο περιφερειακός διευθυντής Γ. Κασσιώτης βραβεύει τον Μ. Τζωρτζοβίτη, ασφαλιστικό συμβούλο στο κατάστημα Πειραιά. 1ο σε παραγωγή Α/Κ



Ο διευθυντής καταστήματος Σ. Θερίος βραβεύει τον Σ. Καραχούντη, ασφαλιστικό συμβούλο στο κατάστημα Συγγρού. 1ο σε νέα παραγωγή unit linked



Ο γενικός διευθυντής Γ. Ζάχος και η διευθύντρια πωλήσεων Β. Ρούσση, με τον περιφερειακό διευθυντή Μ. Σιγάλα, 1ο σε νέα παραγωγή Ζωής, unit linked και συνολικού χαρτοφυλακίου Ζωής



Ο γενικός διευθυντής Γ. Ζάχος βραβεύει τον Ε. Γαβριηλίδη, περιφερειακό διευθυντή. 2ο σε νέα παραγωγή Ζωής και unit linked



Ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Ευρωπαϊκής Πίστης Χ. Γεωργακόπουλος με τη διευθύντρια πωλήσεων Β. Ρούσση



Η διευθύντρια πωλήσεων Β. Ρούσση βραβεύει τον Χ. Κανάρη, διευθυντή καταστήματος στην Καβάλα. 1ο σε νέα παραγωγή unit linked και 3ο σε νέα παραγωγή Ζωής



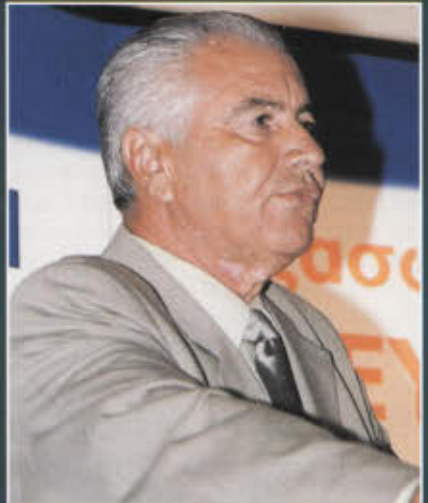
Η διευθύντρια πωλήσεων Β. Ρούσση βραβεύει τον Ν. Ποτασάκη, διευθυντή καταστήματος στη Νέα Ιωνία. 2ο σε νέα παραγωγή Ζωής



Ο Χρήστος Γεωργακόπουλος πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της εταιρίας.



Ο γενικός διευθυντής Γ. Ζάχος



Ο αντιπρόεδρος του Δ.Σ. και διευθυντής δικτύου Κ. Τσάκας

ΟΙ ΠΡΩΤΟΙ ΣΕ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΖΩΗΣ ΤΟ 2000

▶ ΔΙΑΚΕΚΡΙΜΕΝΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ & ΠΡΑΚΤΟΡΕΣ ΝΕΑ ΠΡΩΤΟΕΤΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗ

- 1ος Κουκιάς Στέργος
- 2ος Αργυρός Νικόλαος
- 3η Μπογιατζή Μαριάνθη
- 4η Καρακώστα Αριστέα
- 5η Αποστόλου Γαρυφαλιά

ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΖΩΗΣ

- 1η Αγγέλου Φανή
- 2ος Κουκιάς Στέργος
- 3ος Κολοβός Στάθης
- 4ος Κλειδαράς Γαβριήλ
- 5ος Αργυρός Νικόλαος

▶ ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΩΝ ΝΕΑ ΠΡΩΤΟΕΤΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗ

- 1ος Κολοβός Απόστολος
- 2ος Πατσόγλου Νικόλαος
- 3ος Κανάρης Χρήστος

ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΖΩΗΣ

- 1ος Ψωμάς Νικόλαος
- 2ος Μαραβέλης Νικόλαος
- 3ος Παυλόπουλος Διονύσιος

▶ ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΟΙ ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ ΝΕΑ ΠΡΩΤΟΕΤΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗ

- 1ος Σιγάλας Μιχάλης
- 2ος Γαβριηλίδης Ευστάθιος

ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΖΩΗΣ

- 1ος Σιγάλας Μιχάλης
- 2ος Ανδρέου Χρήστος

ΟΙ ΠΡΩΤΟΙ ΣΕ ΠΑΡΑΓΩΓΗ UNIT LINKED ΤΟ 2000

▶ ΔΙΑΚΕΚΡΙΜΕΝΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ & ΠΡΑΚΤΟΡΕΣ ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ

- 1ος Καραχούνηρης Σπυριδών
- 2η Τσορμπατζίδου Δημήτρα
- 3η Αποστόλου Γαρυφαλιά
- 4η Χριστοπούλου Φωτεινή

▶ ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΩΝ ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ

- 1ος Κανάρης Χρήστος
- 2ος Ψωμάς Νικόλαος
- 3ος Νικολακόπουλος Νικόλαος

▶ ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΟΙ ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ

- 1ος Σιγάλας Μιχάλης
- 2ος Γαβριηλίδης Ευστάθιος

ΟΙ ΠΡΩΤΟΙ ΣΕ ΠΑΡΑΓΩΓΗ Α/Κ ΤΟ 2000

▶ ΔΙΑΚΕΚΡΙΜΕΝΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ & ΠΡΑΚΤΟΡΕΣ

- 1ος Τζωρτζωής Μιχαήλ
- 2ος Παπαδόπουλος Χρήστος
- 3η Νικολοβγένη Δημήτρα
- 4ος Μαραβέλης Νικόλαος
- 5ος Γαβριηλίδης Ευστάθιος

▶ ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΩΝ

- 1ος Τζωρτζωής Αγγελος
- 2η Τσικρικά Ιωάννα
- 3ος Κολοβός Απόστολος

▶ ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΟΙ ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ

- 1ος Αβατάγγελος Ορφέας
- 2ος Κασσωτάκης Γεώργιος



Ο γενικός διευθυντής της Ευρωπαϊκής Πίστης ΑΕΔΑΚ Γ. Βλαχάκης και η διευθύντρια πωλήσεων Β. Ρούση, με τον Γ. Κασσωτάκη, περιφερειακό διευθυντή, 2ο σε παραγωγή Α/Κ



Ο γενικός διευθυντής της Ευρωπαϊκής Πίστης ΑΕΔΑΚ Γ. Βλαχάκης βραβεύει τον Ο. Αβατάγγελο, περιφερειακό διευθυντή, 1ο σε παραγωγή Α/Κ



Η διευθύντρια πωλήσεων Β. Ρούση βραβεύει την Γ. Αποστόλου, ασφαλιστική συμβούλο στο κατάστημα της Καβάλας, 5η σε νέα παραγωγή Ζωής και 3η σε νέα παραγωγή unit linked



Ο γενικός διευθυντής της Ευρωπαϊκής Πίστης ΑΕΔΑΚ Γ. Βλαχάκης βραβεύει τον Α. Κολοβό, διευθυντή καταστήματος, 1ο σε νέα παραγωγή Ζωής και 3ο σε παραγωγή Α/Κ



Ο γενικός διευθυντής της Ευρωπαϊκής Πίστης ΑΕΔΑΚ Γ. Βλαχάκης βραβεύει τον Χ. Παπαδόπουλο, ασφαλιστικό συμβούλο στο κατάστημα Πατησίων 345, 2ο σε παραγωγή Α/Κ



Η διευθύντρια πωλήσεων Β. Ρούση βραβεύει τον Ν. Νικολακόπουλο, διευθυντή καταστήματος στην Πάτρα, 3ο σε νέα παραγωγή unit linked



Ο Χ. Ανδρέου, περιφερειακός διευθυντής, 2ος σε συνολικό χαρτοφυλάκιο Ζωής με τον γενικό διευθυντή Γ. Ζάχο και τη διευθύντρια πωλήσεων Β. Ρούση



Η διευθύντρια καταστήματος στην Αλεξανδρούπολη Α. Σαββίδου, παραλαμβάνει για την Δ. Τσορμπατζίδου, ασφαλιστική συμβούλο, 2η σε νέα παραγωγή unit linked, το βραβείο από τη διευθύντρια πωλήσεων Β. Ρούση



Η διευθύντρια πωλήσεων Β. Ρούση βραβεύει τον Ν. Ψωμά, διευθυντή καταστήματος στην Αγία Παρασκευή στον οδό Ταμίρα, 1ο σε χαρτοφυλάκιο Ζωής και 2ο σε νέα παραγωγή unit linked



Ο Δ. Παυλόπουλος, διευθυντής καταστήματος στο κατάστημα Αγίας Παρασκευής, 3ος σε συνολικό χαρτοφυλάκιο Ζωής, με τον αντιπρόεδρο του Δ.Σ. και διευθυντή δικτύου Κ. Τσούκα και τη διευθύντρια πωλήσεων Βασιλική Ρούση



Η διευθύντρια πωλήσεων Β. Ρούση βραβεύει τον Ν. Μαραβέλη, διευθυντή καταστήματος στο Ψυχικό, 2ο σε συνολικό χαρτοφυλάκιο Ζωής και 4ο σε προσωπική παραγωγή Αμοιβαίων Κεφαλαίων



Η περιφερειακή διευθύντρια Ε. Μαχαμάρη βραβεύει τον Γ. Κλειδαρά, ασφαλιστικό συμβούλο στο κατάστημα Βριλησίων, 4ο σε συνολικό χαρτοφυλάκιο Ζωής



Η διευθύντρια πωλήσεων Β. Ρούση βραβεύει τον Σ. Κολοβό, ασφαλιστικό συμβούλο στο κατάστημα Περιστερίου, 3ο σε συνολικό χαρτοφυλάκιο Ζωής



Η διευθύντρια πωλήσεων Β. Ρούση βραβεύει την Φ. Αγγέλου, ασφαλιστική συμβούλο στο κατάστημα Αγίας Παρασκευής οδού Ταμίρα, 1η σε συνολικό χαρτοφυλάκιο Ζωής



Ο γενικός διευθυντής Γ. Ζάχος βραβεύει την Μ. Μπογιατζή, ασφαλιστική συμβούλο στο κατάστημα Καράλου Ηπάλ στη Θεσσαλονίκη, 3η σε νέα παραγωγή Ζωής



... Για την Ασφάλειά σας μην κάνετε περιττές κινήσεις Κάντε τη σωστή κίνηση

Η ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ ξεκινά από την εξασφάλιση των συνεργατών της.

Προσφέρει στους Ασφαλιστές της επαγγελματική σιγουριά.

Επικοινωνήστε μαζί μας στο 77 93 992 για να συζητήσουμε την κερδοφόρα πλευρά του επαγγέλματός σας.



ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ:





Μείζον θέμα τα κρατικά ανασφάλιστα αυτοκίνητα

Επικουρικό εναντίον ΟΤΕ και κρατικών αυτοκινήτων

Μέσω δικαστικής οδού η λύση για τα 3.300 ανασφάλιστα αυτοκίνητα του ΟΤΕ

Υπερκομματική συναίνεση ζητά, μέσω της συνέντευξής του στο περιοδικό «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» και στον Λάμπρο Πολύζο και Κοσμά Σταμάτη, ο πρόεδρος του Επικουρικού Κεφαλαίου Αλέξ. Γκρέκας, ώστε να αντιμετωπισθούν τα προβλήματα που προκύπτουν από τον ζημιογόνο κλάδο αυτοκινήτου.

Μείζον δε θεωρείται το πρόβλημα από τα ανασφάλιστα κρατικά αυτοκίνητα από τα οποία η μεν ΔΕΗ αποδίδει εισφορά στο Επικουρικό Κεφάλαιο 5%, ο δε ΟΤΕ μολονότι είναι Α.Ε. εισηγμένη στο ΧΑΑ δεν αποδίδει, με αποτέλεσμα ΟΤΕ και Επικουρικό να σύρονται στα Δικαστήρια. Ο Αλ. Γκρέκας κάνει λόγο για τις προτάσεις που έχει υποβάλει η διοίκηση του Επικουρικού προς τα αρμόδια υπουργεία σχετικά με την επιβολή δραχμικής εισφοράς, ενώ τέλος περιγράφει το θολό τοπίο στο οποίο καλούνται οι συναρμόδιες υπηρεσίες, συμπεριλαμβανομένου και του Επικουρικού, να επιληφθούν των υποθέσεων των ασφαλιστικών εταιριών που τελούν υπό ασφαλιστική εκκαθάριση λόγω ανάκλησης των αδειών τους.

ΕΡ. Κύριε Γκρέκα, τα υφιστάμενα μέτρα όσον αφορά στις εταιρίες η άδεια λειτουργίας των οποίων ανακλήθηκε εξασφάλιζαν επάρκεια;

ΑΠ. Αποδείχθηκε ότι τα μέτρα αυτά στην πράξη δεν ήταν καθόλου επαρκή για να μπορούν να καλυφθούν οι υποχρεώσεις για τις ζημιές που είχαν προκαλέσει

ασφαλισμένοι στις εταιρίες των οποίων η άδεια λειτουργίας ανακλήθηκε. Σε καμία από αυτές τις εταιρίες δεν φαίνεται ότι υπήρχαν επαρκή αποθέματα.

ΕΡ. Υπήρχε η στοιχειώδης μηχανογραφική υποδομή εξυπηρέτησης των πελατών στις εταιρίες αυτές; Τι υπήρχε στην ΑΡΓΟ;



ΑΠ. Το θέμα της μηχανογράφησης είναι ένα θέμα που πρέπει να αντιμετωπιστεί ενιαία. Εμείς δεν συμμετείχαμε στη διαδικασία σφράγισης και αποσφράγισης για να έχουμε άμεση γνώση. Απ' όσα μας εγνώρισε ο εκκαθαριστής, υπήρχε ένας κεντρικός Η.Υ. και σ' αυτόν καταχωρίζαν τόσο τις ασφαλιστικές όσο και τις λοιπές εργασίες του ομίλου.

Σε άλλες εταιρίες, όπως η «ΒΕΡΓΙΝΑ», δεν υπήρξαν καθόλου μηχανογραφικά αρχεία αφού κάποιος διέρρηξαν τα γραφεία, και δεν ξέρουμε τι μηχανογραφική υποδομή είχαν, ούτε πώς ενήργησαν οι αρχές ώστε να συλληφθούν οι ένοχοι.

ΕΡ. Από τις εταιρίες που έκλεισαν την τελευταία δεκαετία, έχετε παραλάβει κάποια υπόθεση «καθαρή»;

κλήσης.

Εμείς παραλαμβάνουμε τις ζημιές αυτοκινήτων και προσπαθούμε να τις διαχειριστούμε κατά τον πλέον διαφανή τρόπο.

Να επισημάνω ότι υπό την προεδρία μου η διαχειριστική επιτροπή εφάρμοσε την εξής μέθοδο: Κατά τακτά χρονικά διαστήματα, 4 φορές το χρόνο, στέλνουμε στα όργανα εκκαθάρισης των εταιριών στις οποίες ανακλήθηκε η άδεια λειτουργίας τους και στο υπουργείο Ανάπτυξης καταστάσεις στις οποίες περιέχονται οι ζημιές που πληρώσαμε και τα ποσά που καταβάλαμε, ενώ παράλληλα, στέλνουμε και καταστάσεις με τον προγραμματισμό των πληρωμών που έχουμε κάνει για κάθε μια εταιρία.

Έτσι εφαρμόζουμε το νόμο στον τομέα

κάθε χρόνο συμπεριλαμβάνονται τα ενοίκια των γραφείων, οι πληρωμές των υπαλλήλων, οι αμοιβές των δικηγόρων που σε όλη την Ελλάδα χειρίζονται υποθέσεις του Επικουρικού Κεφαλαίου, και τα χρήματα που καταβάλλονται για αποζημιώσεις.

ΕΡ. Από τότε που ξεκίνησε η ιστορία με τις ανακλήσεις των αδειών των ασφαλιστικών εταιριών μέχρι σήμερα, πόσες από αυτές τις υποθέσεις έχουν ξεκαθαρίσει έως τώρα; Τελούν όλες υπό εκκαθάριση και δεν έχει βγει καμία από τον «κατάλογο»;

ΑΠ. Αν αφαιρέσει κανείς τον ΗΡΑΚΛΗ, που τακτοποίησε τις δοσοληψίες που είχε με το Επικουρικό, σε καμία από τις άλλες εταιρίες που τελούν υπό καθεστώς ασφαλιστικής εκκαθάρισης δεν έχει περατωθεί αυτή. Τα όργανα εκκαθάρισης επικαλού-

“ Ειλικρινά δεν γνωρίζω πόσα χρήματα έχουν εισπράξει από τους πράκτορες οι εταιρίες από τις οποίες ανακλήθηκε η άδεια και δεν ξέρω κατά πόσο σε αυτό το ερώτημα μπορεί να απαντήσει η Διεύθυνση Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων του υπουργείου Ανάπτυξης ”

ΑΠ. Η κάθε εταιρία αποτελεί ξεχωριστή περίπτωση. Υπήρξαν εταιρίες που παρέδωσαν φακέλους με μια πληρότητα, με αντίγραφα ασφαλιστηρίων, αποδείξεων καταβολών, αντίγραφα δηλώσεων, εκθέσεων πραγματογνωμοσύνης, δικόγραφα, δικογραφίες κ.τ.λ., ενώ σε άλλες εταιρίες οι φάκελοι δεν είχαν στοιχεία.

Στατιστικά βέβαια δεν μπορούμε να πούμε πόσες ήταν αυτές. Η «ΕΣΤΙΑ» έκανε και πληρωμές που δεν εμφάνιζε στο ταμείο αλλά εξωλογιστικά. Αυτό το θέμα δεν μπορούμε εμείς να το αντιμετωπίσουμε, τα όργανα εκκαθάρισης πρέπει να λάβουν μέτρα και να το ερευνήσουν και να δουν τι ακριβώς συμβαίνει. Πάντως, εμείς έχουμε ενημερώσει το υπουργείο Ανάπτυξης.

ΕΡ. Ποια γεγονότα αποτέλεσαν την αφετηρία για την ανάκληση των αδειών λειτουργίας τους;

ΑΠ. Εγώ ως πρόεδρος του Επικουρικού Κεφαλαίου και ως άτομο δεν μπορώ να προσδιορίσω τους λόγους ανάκλησης των αδειών, γιατί δεν συμμετέχω στις διαδικασίες και δεν ερευνώ τα αίτια που οδήγησαν σ' αυτό και εν πάση περιπτώσει τα γεγονότα αναφέρονται στις αποφάσεις ανά-

που αναφέρεται στη συνδιαχείριση των ζημιών, ενώ ταυτόχρονα έχουν τη δυνατότητα τα όργανα εκκαθάρισης και το υπουργείο Ανάπτυξης να λαμβάνουν γνώση της διαχείρισης που κάνει το Επικουρικό.

Από εκεί και πέρα η έλλειψη χρημάτων, γνωστή σε όλους, οδήγησε στο να μην έχουμε τη δυνατότητα να κάνουμε εξώδικους διακανονισμούς – που είναι η καλύτερη λύση – και να άγονται οι υποθέσεις λόγω οικονομικής αδυναμίας στα Δικαστήρια.

Οι προσπάθειες να μειωθούν οι τόκοι, να απαλλαγεί το Επικουρικό Κεφάλαιο από το χαρτόσημο, να αλλάξει η νομοθεσία ήταν συνεχείς. Αλλά δεν μπορούμε εμείς με τις οικονομικές δυνατότητες τις οποίες έχουμε να ικανοποιήσουμε το πλήθος των ζημιωθέντων. Παίρνουμε πολύ λιγότερα λεφτά από αυτά τα οποία έχουμε υποχρέωση να δώσουμε. Όταν έχεις να πληρώσεις 50 δισ. και οι εισπράξεις σου είναι 10 δισ. δεν μπορείς να ικανοποιήσεις όλους όσους έχουν να πάρουν αποζημίωση.

ΕΡ. Το 2000 καταβάλατε περίπου 11 δισ; Στα ποσά των πληρωμών τι συμπεριλαμβάνονται;

ΑΠ. Στα ποσά που καταβάλλουμε συνολικά

νται εκτός των άλλων δικαστικούς αγώνες με τους πράκτορες που δεν απέδωσαν αυτά τα οποία οφείλουν.

ΕΡ. Τι γίνεται με την εκμετάλλευση της ακίνητης περιουσίας αυτών που ανακλήθηκε η άδεια λειτουργίας τους, τα γραφεία ενοικιάζονται; Εισπράττονται ενοίκια;

ΑΠ. Το ερώτημά σας είναι βασικό, αλλά τα πλήρη για το θέμα αυτό στοιχεία μόνο το υπουργείο Ανάπτυξης μπορεί να σας χορηγήσει, αφού η διεύθυνση ασφαλιστικών επιχειρήσεων ασκεί τον έλεγχο και την εποπτεία επί της εκκαθάρισης. Απ' όσα γνωρίζουμε και ενδεικτικά βέβαια υπάρχουν γραφεία της «ΕΣΤΙΑΣ» της «ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ», του «ΕΘΝΙΚΟΥ ΙΔΡΥΜΑΤΟΣ» και του «ΕΙΚΟΣΤΟΥ ΑΙΩΝΑ» που παραμένουν ανεκμετάλλευτα, που δεν είναι μισθωμένα, με αποτέλεσμα να επιβαρύνεται το Επικουρικό Κεφάλαιο και κατ' ακολουθία ο καταναλωτής με τα κοινόχρηστα, ΔΕΗ, ΕΥΔΑΠ με τα πάγια έξοδα.

Αυτά θα έπρεπε να είχαν δοθεί προς εκμετάλλευση και να εισπράττονται χρήματα. Ένα άλλο πρόβλημα πάλι που συνδέεται με την εκκαθάριση είναι τα βάρη που επιβάλλονται στις ασφαλιστικές τοποθετήσεις. Ενώ αυτές θα έπρεπε να είναι ελεύ-



θερες βαρών, έρχεται το υπουργείο Οικονομικών και για οφειλές που είχαν οι εταιρίες αυτές προς το Δημόσιο επιβάλλει κατασχέσεις. Και ενώ με αποφάσεις των δικαστηρίων αίρονται οι κατασχέσεις, έρχονται μετά και πάμε σε ένα είδος βάρους: στην υποθήκη, με αποτέλεσμα, ενώ από το Κοινωνικό και το Εσωτερικό Δίκαιο η ασφαλιστική τοποθέτηση έπρεπε να είναι ελεύθερη βαρών, αυτή είναι βεβαρημένη με αποτέλεσμα να μην μπορεί να ρευστοποιηθεί. Ποιος θα πάει να αγοράσει ακίνητα ασφαλιστικών εταιριών που έχουν βάρη. Το παράδοξο είναι ότι υπηρεσιακοί παράγοντες και του υπουργείου Ανάπτυξης και του Οικονομικών αναγνωρίζουν ότι δεν πρέπει να συμβαίνει αυτό. Εντούτοις οι αρμόδιες δημόσιες οικονομικές υπηρεσίες επιβάλλουν βάρη.

ΕΡ. Έχει συζητηθεί μέχρι σήμερα να έχει το Επικουρικό δικαιοδοσία πάνω στην παρουσία αυτών των εταιριών;

ΑΠ. Αυτό το θέμα εν μέρει ρυθμίστηκε με τον Ν. 2919/2001 και από τις διατάξεις του οποίου προκύπτει ότι μετά την ανάκληση της άδειας λειτουργίας της ασφαλιστικής εταιρίας, το Επικουρικό επεισέρχεται αυτοδίκαια στο σύνολο των δικαιωμάτων και των υποχρεώσεων που απορρέουν από τις τοποθετήσεις του κλάδου αυτοκινήτων.

ΕΡ. Λύνει τα χέρια του Επικουρικού αυτή η ρύθμιση;

ΑΠ. Είναι μια ρύθμιση προς τη σωστή κατεύθυνση αλλά χρειάζονται και άλλες, σύμφωνα με αυτή θα αναλαμβάνει το Επικουρικό τη διαχείριση όπως ορίζει ο νόμος και έτσι δεν θα απαιτείται πλέον να υποβάλλουμε αίτηση στον υπουργό Ανάπτυξης και να αναμένουμε να εκδώσει ο υπουργός υπουργική απόφαση με την οποία θα μας μεταβιβάζει τα περιουσιακά στοιχεία.

ΕΡ. Ας υποθέσουμε ότι είμαι ασφαλισμένος στην ARGO και έχω προκαλέσει ατυχήματα με το αυτοκίνητό μου. Πότε θα αποζημιωθεί ο ζημιωθής μετά τις τελευταίες εξελίξεις;

ΑΠ. Σήμερα όπως έχουν τα πράγματα, μετά τον Μάρτιο του 2002, με προγραμματισμό. Εάν μας αποδεσμεύσουν τη θεωρητική ασφαλιστική τοποθέτηση που είχε η ARGO (1 δισ. 800 εκ.) τότε εάν αφαιρέσουμε τα ασφάλιστρα, τα έξοδα πρόσκτησης, τα έξοδα εκκαθάρισης, τις αποζημιώσεις των υπαλλήλων κ.λπ. το τελικό ποσό που θα έχουμε στη διάθεσή μας ανέρχεται σε 1 δισ. 100 εκ. περίπου, που είναι τελείως ανεπαρκές για να καλύψει υποχρεώσεις 10 δισ.

ΕΡ. Υπάρχει κόστος εκκαθάρισης; Δηλαδή πόσο στοιχίζουν οι εκκαθαριστές στο Επικουρικό Κεφάλαιο το χρόνο;

ΑΠ. Αυτά τα στοιχεία μπορείτε να τα ζητήσετε από τη διεύθυνση των ασφαλιστικών επιχειρήσεων του υπουργείου Ανάπτυξης

διότι εκεί λογοδοτούν οι εκκαθαριστές και αυτό εκδίδει τις υπουργικές αποφάσεις με τις οποίες αποδεσμεύονται χρήματα για την εκκαθάριση.

Από την παρουσία δηλαδή κάθε ασφαλιστικής εταιρίας, της οποίας ανακαλείται η άδεια, αποδεσμεύονται χρήματα για να πληρωθούν οι εκκαθαριστές, οι υπάλληλοι της εκκαθάρισης, οι δικηγόροι που χρησιμοποιούν οι εκκαθαριστές, μια ομάδα ατόμων που κινεί τις διαδικασίες εκκαθάρισης.

ΕΡ. Γύρω από αυτά τα θέματα έχει δημιουργηθεί μια αγορά, κινούνται δικηγόροι, εκκαθαριστές, ένας τζίρος. Τελικά τι πληρώνει το Επικουρικό Κεφάλαιο;

ΑΠ. Το Επικουρικό δεν πληρώνει άμεσα τίποτα. Εισπράττουν αμοιβές, λογοδοτούν, υποβάλλουν εκθέσεις στο υπ. Ανάπτυξης. Για οικονομικά θέματα, σε εμάς δεν υποβάλλουν εκθέσεις. Είναι ένα από τα αδύνατα σημεία των εκκαθαρίσεων. Υπάρχει μια αμοιβή του επόπτη, μια αμοιβή του εκκαθαριστή, αυτές προσδιορίζονται με δικαστικές αποφάσεις και απόφαση του υπουργού Ανάπτυξης αντίστοιχα.

Από εκεί και πέρα υπάρχουν οι αμοιβές των υπαλλήλων, τα νοίκια του γραφείου κ.λπ. Η όλη διαδικασία θα μπορούσε με τροποποίηση της νομοθεσίας να είναι απλούστερη κατά την άποψή μου. Εμείς έχουμε υποβάλει τις προτάσεις μας προς το υπουργείο. Δεν καταλαβαίνουμε γιατί είναι δύσκολο να υπάρξει μια διάταξη που ξεκάθαρα θα λέει ότι, όταν ανακληθεί άδεια ασφαλιστικής επιχείρησης, οι πράκτορες υποχρεούνται να καταβάλλουν αυτά τα οποία προκύπτουν από τα εμπορικά βιβλία της ασφαλιστικής επιχείρησης. Και αν έχουν αμφισβήτηση, να πάνε σε ειδική διαδικασία σε ένα δικαστήριο, να ορισθεί ένας δικαστής και μέσα σε 10 μέρες να εκκαθαρίζει με τη συμμετοχή ενός Ορκωτού Λογιστή τις υποθέσεις. Στη συνέχεια οι πράκτορες να παίρνουν μια βεβαίωση ότι κατέβαλαν τα οφειλόμενα ασφάλιστρα και να πηγαίνουν με τη βεβαίωση αυτή να συνεχίζουν τη συνεργασία τους σε μια άλλη ασφαλιστική εταιρία.

Ούτε μπορούμε να καταλάβουμε πώς είναι δυνατόν να υπάρχει ασφαλιστική εκκαθάριση και οι οικονομικές εφορίες να μην σφραγίζουν τα βιβλία των εκκαθαριστών, διότι οι εταιρίες στις οποίες ανακλήθηκε η άδεια είχαν οφειλές προς το Δημόσιο, ενώ εδώ έχουμε μια καινούργια κατάσταση.

Το μεγάλο όμως πρόβλημα είναι ότι ο κόσμος συνδέει το Επικουρικό Κεφάλαιο με την ασφαλιστική αγορά, ενώ αυτή δεν έχει

Υπάρχει ο «φόρος κύκλου εργασιών» στα ασφαλιστήρια συμβόλαια. Αυτός είναι ένα έσοδο για το Δημόσιο, περίπου 22 δισ. το χρόνο. Ας τα δώσει στο Επικουρικό Κεφάλαιο για 2 χρόνια ώστε να καλυφθούν όλες οι υποχρεώσεις

καμία ευθύνη. Κακώς υποχρεώνονται να αποδίδουν οι εταιρίες 5% εισφορά για τη λειτουργία του Επικουρικού Κεφαλαίου. Αν κανείς δει το Ευρωπαϊκό και το Εσωτερικό Δίκαιο, θα διαπιστώσει ότι η λειτουργία του Επικουρικού Κεφαλαίου είναι υποχρέωση του κράτους.

ΕΡ. Το 5% το πληρώνουν οι εταιρίες ή επιβαρύνεται τελικά ο ασφαλιζόμενος;

ΑΠ. Αυτή είναι μια άποψη με την οποία εγώ δεν συμφωνώ. Το 70% του 5% το πληρώνει η εταιρία και το 30% ο ασφαλισμένος.

Αυτά που πληρώνει η εταιρία είναι χρήματα τα οποία, αν δεν υπήρχε το Επικουρικό, θα τα εισέπραττε σαν ασφάλιστρα και θα κάλυπτε το μεγάλο άνοιγμα το οποίο υπάρχει στα αυτοκίνητα.

Όλοι αναγνωρίζουμε ότι είμαστε η 1η χώρα σε ατυχήματα παγκοσμίως, αλλά από την άλλη θέλουμε με χαμηλά ασφάλιστρα να παρέχουν όλες τις καλύψεις οι ασφαλιστικές εταιρίες. Είναι απορίας άξιον πώς μπορεί να συμβεί αυτό όταν δεν υπάρχει ισορροπία μεταξύ αποζημίωσης, ασφαλίσεων, λειτουργικών εξόδων-κόστους πρόσκτησης κ.λπ.

ΕΡ. Είχε κάνει μια πρόταση πριν από 3-4 χρόνια ο κ. Κοντομηνάς σε μια συνέντευξή του σε κλαδικό έντυπο που πρότεινε την κατάργηση του Επικουρικού, αφού αντί για καλό, κάνει κακό.

ΑΠ. Συμφωνώ. Αυτό σας το είπα νωρίτερα. Ο κόσμος νομίζει ότι το Επικουρικό Κεφάλαιο είναι ασφαλιστική εταιρία ή υπηρεσία των ασφαλιστικών εταιριών και αναμφισβήτητη η αντίληψη αυτή, σε συνδυασμό με την οικονομική αδυναμία του Ε.Κ., κάνουν κακό στην ασφαλιστική αγορά.

ΕΡ. Τι κατά τη γνώμη σας έπρεπε να γίνει για να ανατραπεί αυτή η εικόνα;

ΑΠ. Κρατική επιχορήγηση. Το Επικουρικό Κεφάλαιο έπρεπε να χρηματοδοτείται από το ελληνικό δημόσιο και να το λειτουργεί σαν υποχρέωσή του από το κοινοτικό δίκαιο. Αν δει κανείς τις αρχικές οδηγίες της ΕΟΚ και τις μεταγενέστερες διατάξεις, αβίαστα καταλήγει σε αυτό το συμπέ-

ρασμα.

Κακώς μπήκανε στο «χορό» οι ασφαλιστικές εταιρίες με τις εισφορές.

ΕΡ. Πρέπει να βρει άλλους τρόπους χρηματοδότησης του Επικουρικού Κεφαλαίου το κράτος;

ΑΠ. Βεβαίως. Να εφαρμόσει το σύστημα δραχμικής εισφοράς δίχως να επηρεαστούν οι ευπαθείς οικονομικές τάξεις, αυτοί που έχουν τα μικρά αυτοκίνητα, μοτοποδήλατα, ταξί, αυτός που ασκεί κοινωνική παροχή (το λεωφορείο, το πούλμαν) και έτσι να εισπράξει μέσα σε 2 χρόνια το Επικουρικό Κεφάλαιο 50-55 δισ. Έχουμε δώσει σχετική πρόταση στο υπουργείο Ανάπτυξης.

ΕΡ. Λίγα λόγια για την πρότασή σας θα θέλαμε.

ΑΠ. Εμείς υποστηρίζουμε πρώτα απ' όλα ότι το ελληνικό κράτος έχει την υποχρέωση να διατηρεί το Επικουρικό Κεφάλαιο και να το χρηματοδοτήσει ώστε να ανταποκριθεί στις υποχρεώσεις του. Το σύστημα δραχμικής εισφοράς ανά όχημα πρέπει να λειτουργήσει ανεξάρτητα από τις ασφαλιστικές εταιρίες.

Μάλιστα, όλοι οι υπηρεσιακοί παράγοντες είτε ανήκουν στο υπουργείο Ανάπτυξης είτε στο υπουργείο Εθνικής Οικονομίας αναγνωρίζουν αυτή μας τη θέση (κρατική επιχορήγηση - δραχμική εισφορά).

Σκεφθείτε π.χ. έναν Γερμανό να πάθει ζημιά από ανασφάλιστο αυτοκίνητο στην Ελλάδα και να ζητήσει αποζημίωση και να πεις στον ζημιωθέντα έλα τον Απρίλιο του 2002 να πάρεις 300 χιλιάδες δρχ. αποζημίωση. Υπάρχουν δηλαδή και εθνικές παρενέργειες, τις οποίες κάποτε πρέπει να λάβουμε υπόψη.

ΕΡ. Στις ευρωπαϊκές χώρες τι συνηθίζεται να γίνεται; Τι υπάρχει αντί του Επικουρικού Κεφαλαίου;

ΑΠ. Υπάρχει Επικουρικό Κεφάλαιο σε όλα τα κράτη - μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

ΕΡ. Χρηματοδοτούνται από το κράτος;

ΑΠ. Χρηματοδοτούνται με πολλούς τρό-

πους, δεν είναι ομοιόμορφο το καθεστώς της χρηματοδότησης.

ΕΡ. Δηλαδή εσείς προτείνετε ένα καθεστώς όπως ποιας χώρας;

ΑΠ. Δεν έχουμε κάποιο μοντέλο συγκεκριμένης χώρας το οποίο να θέλουμε να εφαρμόσουμε. Εμείς λέμε ότι είναι μια κατάσταση πραγματική. Ας πάρει το ελληνικό δημόσιο τα περιουσιακά στοιχεία των εταιριών των οποίων η άδεια λειτουργίας ανακλήθηκε και ας μας δώσουν τα χρήματα τα οποία είναι αναγκαία για τις πληρωμές. Υπάρχει ο «φόρος κύκλου εργασιών» στα ασφαλιστήρια συμβόλαια. Αυτός είναι ένα έσοδο για το Δημόσιο, περίπου 22 δισ. το χρόνο. Ας τα δώσει στο Επικουρικό Κεφάλαιο για 2 χρόνια ώστε να καλυφθούν όλες οι υποχρεώσεις.

ΕΡ. Υπάρχουν περιπτώσεις που για κοινωνικούς λόγους επιβάλλεται κάποιος ζημιωθής να εισπράξει τα λεφτά του σύντομα.

ΑΠ. Σαφώς και υπάρχουν. Δεν αρκούν μόνο τα αποτελέσματα για ατυχήματα με υλικές ζημιές και θανάτους, πρέπει να εξετάζει κανείς και την επόμενη σελίδα, που είναι οι σοβαροί τραυματισμοί.

Προσπαθούμε στο πλαίσιο του εφικτού να καλύψουμε, έστω και με μικρά ποσά, άμεσα τις βασικές πρώτες ανάγκες ανθρώπων που προέρχονται από τραυματισμό. Αυτό όμως δεν είναι λύση. Υπάρχουν περιπτώσεις που για να πάρουν αποζημίωση παρήλθαν με δικαστικούς αγώνες 3 και περισσότερα χρόνια.

ΕΡ. Με τα ανασφάλιστα υπάρχουν προβλήματα;

ΑΠ. Οι κοινωνικές επιπτώσεις από ατυχήματα που προκαλούν οδηγούς ανασφάλιστων οχημάτων αρκούν για να καταδείξουν το μέγεθος των προβλημάτων. Η ποσότητα των ανασφάλιστων προκαλεί δέος. Μια πρόσφατη σύγκριση στοιχείων της Ελληνικής Αστυνομίας και της ΥΣΑΕ απέδειξε ότι κυκλοφορούν ανασφάλιστα 1.400.000 μοτοποδήλατα 50 cc.

ΕΡ. Δεν θα ήταν εύκολο εκεί που πάει κάποιος να πάρει την άδεια κυκλοφορίας να

τον υποχρεώσει να κάνει και ασφάλεια;

ΑΠ. Αυτά είναι λογικά ερωτήματα που απευθύνονται σε άτομα μη ακουόντων και επειδή η ερώτησή σας μας οδηγεί στην επανεισπραξη ζημιών που προκαλούν ανασφάλιστοι οδηγοί, θεωρώ επιβεβλημένο να σας γνωρίσω ότι αρμόδιες καθ' ύλη αρχές αρνούνται να μας γνωστοποιήσουν τα στοιχεία κυριότητας των ανασφαλιστών οχημάτων και να μας χορηγήσουν πληροφορίες για την περιουσιακή κατάσταση των ιδιοκτητών «Προσωπικά Δεδομένα»... Η επανεισπραξη γι' αυτές δεν αποτελεί κοινωνικό πόρο.

Επίσης σας γνωρίζω ότι το Επικουρικό Κε-

φάλαιο πληρώνει ζημιές για αυτοκίνητα τα οποία έχουν αποσυρθεί από την κυκλοφορία και κατά περιεργό τρόπο κυκλοφορούν ανενόχλητα.

«Το Επικουρικό δεν είναι για πάσα νόσο και κάθε αμαρτία». Ούτε είναι δυνατόν εκτροπές να μετατρέπονται σε υπαιτιότητα τρίτου, να αλλάζουν δηλαδή τις αρχικές καταθέσεις τους οι φερόμενοι σαν θύματα για να πληρώσει το Ε.Κ.

Αυτά είναι θέματα τα οποία εάν καθήσουν τα αρμόδια όργανα της πολιτείας και τα αντιμετωπίσουν με σύνεση, πιστεύω ότι σε βραχύ χρονικό διάστημα μπορεί να τα λύσει και να ανακουφίσει και το Επικουρι-

κό και την κοινωνία.

ΕΡ. Από την πλευρά της κυβέρνησης, έχετε πάρει διαβεβαιώσεις - απαντήσεις ότι θέλει να δώσει λύση. Κινείται ως προς αυτή την κατεύθυνση ή η κ. Αποστολάκη προτιμά να το αφήσει να διαιωνίζεται;

ΑΠ. Όλοι ενδιαφέρονται. Αλλά δεν υπάρχει συνέχεια στην ελληνική πολιτεία, ο κάθε υπουργός που αλλάζει, προσπαθεί να εφαρμόσει δική του πολιτική.

Σήμερα η κ. Αποστολάκη έχει αντιμετωπίσει το πρόβλημα. Προσπαθεί να βρει λύσεις. Προσπαθεί να βρει πηγή χρηματοδότησης, αλλά από την άλλη αντιμετωπίζει το δίλημμα ότι αν κάνει δραχμική εισφορά θα

επιβαρυνθούν ορισμένες κατηγορίες ιδιοκτητών αυτοκινήτων που θα αρχίσουν τις διαμαρτυρίες.

Επιπρόσθετα, έρχεται το υπουργείο Εθνικής Οικονομίας και λέει «να δώσω τον Φόρο Κύκλου Εργασιών. Δεν μπορώ, γιατί είναι δυσμενή τα δημοσιο-οικονομικά μου». Παρ' όλα αυτά, όμως, χαρίζουμε τα χρέη των ποδοσφαιρικών ομάδων.

ΕΡ. Το Ε.Κ. έχει κάνει προτάσεις;

ΑΠ. Και για τη νομοθεσία έχουμε κάνει προτάσεις, και για την ανεύρεση πόρων. Είναι ευτύχημα το γεγονός ότι και οι υπηρεσιακοί παράγοντες έχουν αναγνωρίσει ότι οι προτάσεις μας είναι δίκαιες και εφικτές, αλλά δυστυχώς τα θέματα της χρηματοδότησης και της ασφαλιστικής εκκαθάρισης δεν έχουν ακόμη ξεκαθαρίσει.

Εμείς πιστεύουμε ότι το θέμα της ασφαλιστικής εκκαθάρισης θα έπρεπε να τελειώνει ένα βραχύ χρονικό διάστημα.

ΕΡ. Και γιατί δεν κλείνει το θέμα;

ΑΠ. Διότι για να εισπράξουν οι εταιρίες τα χρήματα από τους πράκτορες που οφείλουν, πρέπει να προσφύγουν στα Δικαστήρια και να βγει μια απόφαση. Χρειάζεται αρκετός χρόνος, ενώ υπάρχει δυνατότητα για απλούστερη διαδικασία, όπως συνοπτικά σας προανέφερα.

Δεν μπορεί να λειτουργήσει η ασφαλιστική εκκαθάριση όταν ο δικαστής για να ορίσει το όνομα του εκκαθαριστή κάνει 5 μήνες και δεν λέω πόσο χρόνο κάνει για να προσδιορίσει τη δικάσιμο της αίτησης διορισμού. Εκεί δεν υπάρχει ευαισθησία, εκεί δεν ισχύει η προθεσμία των πέντε ημερών που θέτει ο νόμος. Δείτε επίσης τι διαδικασία και πόσο χρόνο χρειάζεται για τη σφράγιση και την αποσφράγιση των γραφείων.

Όλα αυτά θα έπρεπε να λυθούν με αλλαγή του νομοθετικού πλαισίου.

Πού ακούστηκε τράπεζα να μην αποδίδει την ασφαλιστική τοποθέτηση λέγοντας ότι έχει δώσει «δάνειο» ή έχει «ενέχυρο» σε 150 εκ. μετρητά που ήταν δεσμευμένα σε ασφαλιστική τοποθέτηση για τη ΒΕΡΓΙΝΑ.

Αν κάποιος δει τα πράγματα ένα - ένα, η... βαλίτσα πάει πολύ μακριά. Υπάρχει και έλλειψη στοιχείων, αλλά και μεθοδεύσεις.

Στην «ΕΣΤΙΑ», σύμφωνα με όσα μας πληροφορήσαν, έκαναν εξαγορά των ανασφαλιστικών συμβάσεων πριν την ανάκληση της άδειας.

Ξέρετε ότι κανείς αυτή τη στιγμή δεν γνωρίζει αν υπάρχουν ανασφαλιστικές συμβάσεις και ποιο είναι το περιεχόμενό τους, ποια είναι τα δικαιώματα και ποιες οι

υποχρεώσεις των αντασφαλιστών και των εταιριών στις οποίες ανακλήθηκε η άδεια λειτουργίας τους, όπου σε τελική ανάλυση υπεισέρχεται το Επικουρικό.

Πολλές εταιρίες από αυτές στις οποίες ανακλήθηκε η άδεια λειτουργίας τους, δεν είχαν αντασφαλιστικές συμβάσεις. Υπάρχει δηλαδή κάλυψη για το αυτοκίνητο συνολική, υλικές ζημιές, σωματικές βλάβες, 200 εκ. και αναλαμβάνει όλο αυτό τον κίνδυνο όλων αυτών η ίδια εταιρία. Στον κλάδο πυρός υπάρχει ένα όριο και πάνω από αυτό υπάρχουν υποχρεωτικά εκχωρήσεις. Στα αυτοκίνητα με 200 εκ. κάλυψη δεν είχαν αντασφαλιστική κάλυψη η οποία βεβαίως δεν είναι υποχρεωτική.

ΕΡ. Με τη «ΘΕΜΙΔΑ» τι γίνεται;

ΑΠ. Με τη «ΘΕΜΙΣ» είχαμε μια τοποθέτηση που εδράζετο στο Ευρωπαϊκό Δίκαιο. Με τη μέχρι σήμερα πολιτική μας έχουμε δικαιωθεί.

Δηλαδή οι αποφάσεις που έχουν εκδοθεί στην Ιταλία δέχονται ότι το ιταλικό Επικουρικό Κεφάλαιο είναι υποχρεωμένο να καταβάλει αυτά τα οποία αφορούν τη «ΘΕΜΙΣ» για τη δημιουργία της στην Ιταλία. Πιστεύουμε ότι δεν θα έχουμε μεταγενέστερες εκπλήξεις.

ΕΡ. Αν οι προτάσεις και οι λύσεις που προτείνονται προς την πολιτεία γίνουν αποδεκτές, και μειωθεί ο χρόνος που απαιτείται για τη διαχείριση αυτών των υποθέσεων, άρα μειώνεται και ο τζίρος αυτού του «κυκλώματος» με τόσους δικηγόρους. Δεν χάνει λεφτά όλος αυτός ο κόσμος;

ΑΠ. Δεν νομίζω ότι το έχουν λάβει ποτέ υπόψη τους αυτό το πράγμα και η πολιτεία ενδιαφέρεται για τον κύκλο εργασιών των δικηγόρων. Αντίθετα πιστεύω ότι συντάσσονται κάποιοι νόμοι αποσπασματικά χωρίς να λαμβάνεται υπόψη η λειτουργία των ασφαλιστικών επιχειρήσεων και η πρακτική πλευρά των θεμάτων, με αποτέλεσμα η αντιμετώπιση ενός θέματος να γεννά άλλα προβλήματα. Είναι πολύ δύσκολο το απλό. Εγώ δεν αποδίδω σε συμφέρον τις διατάξεις αυτές περί ασφαλιστικής εκκαθάρισης. Απλά πολλές διατάξεις πρέπει να αλλάξουν και άλλες να εναρμονισθούν με το όλο σύστημα του δικαίου που έχουμε.

ΕΡ. Πρέπει να είναι απεριόριστη η ευθύνη του Ε.Κ.;

ΑΠ. Δεν μπορεί να είναι απεριόριστη η ευθύνη του Επικουρικού Κεφαλαίου. Σε άλλα κράτη υπάρχει μια διαστρωμάτωση. Από ένα επίπεδο και πάνω ευθύνεται το Επικουρικό Κεφάλαιο, ενώ αντίθετα στη χώρα μας η ευθύνη του Ε.Κ. είναι πλήρης.

Ύστερα στη χώρα μας υπάρχει το πρόβλημα με τα ανασφάλιστα αλλοδαπά οχήματα, αρκεί κάποιος να ισχυρισθεί ότι τον χτύπησε π.χ. ένα αλλοδαπό αυτοκίνητο και να πάρει αποζημίωση. Δεν εξετάζουμε πώς το αυτοκίνητο αυτό μπήκε στη χώρα μας, εάν ήταν ασφαλισμένο, εάν έγινε συνοριακή ασφάλιση. Ξέρετε πόσα εκατομμύρια ήταν οι ζημιές που προκάλεσαν άτομα αλλοδαπά τα οποία μπήκαν στη χώρα μας με ανασφάλιστα αυτοκίνητα; Υπάρχουν τέτοια στοιχεία. Είναι τεράστιο το πρόβλημα. Ειδικά για τους αλλοδαπούς θα μπορούσε η πολιτεία να επιβάλει κατά την είσοδο στη χώρα μας υποχρεωτική ασφάλιση για δύο χρόνια. Και αν παραμείνουν στην Ελλάδα λιγότερο χρονικό διάστημα, τότε να τους επιστρέφονται τα μη δεδουλευμένα ασφάλιστρα για αλλοδαπούς που δεν ανήκουν σε χώρες της Ε.Ε. ή τα κράτη τους δεν έχουν υπογράψει πολυμερείς συμβάσεις.

ΕΡ. Μπορείτε να μας αναλύσετε τις απόψεις σας για αλλαγή της νομοθεσίας;

ΑΠ. Όλο αυτό το «κύκλωμα» του Δικαίου που εκπορεύεται από το υπουργείο Ανάπτυξης, το υπουργείο Οικονομικών, το υπουργείο Δημόσιας Τάξης, το υπουργείο Δικαιοσύνης, οι πρακτικές των δικαστηρίων, κ.λπ. σαν λειτουργία πρέπει να μεταβληθεί, να γίνει ενιαίο και να εναρμονισθεί με το Κοινοτικό Δίκαιο σε όλη του την έκταση.

Εγώ δεν μπορώ να καταλάβω γιατί ο διορισμός του εκκαθαριστή πρέπει να γίνεται από το δικαστήριο, ενώ ο υπουργός ή άλλος διοικητικός παράγοντας μπορεί να έχει μια λίστα από υποψήφιους (για επόπτη και εκκαθαριστή) με ονόματα ή αριθμούς και να τραβά κλήρο εξασφαλίζοντας και τη διαφάνεια.

Το ξαναλέω ότι το πρόβλημα του Επικουρικού Κεφαλαίου είναι η κρατική χρηματοδότηση και να μην έχουν σχέση με εισπραξη εισφορών οι ασφαλιστικές εταιρίες. Ο μέσος πολίτης έχει μια εικόνα λανθασμένη για το Επικουρικό Κεφάλαιο, που νομίζει ότι είναι μια υπηρεσία των ασφαλιστικών εταιριών και απεικονίζει εταιρίες.

Το σημαντικότερο όλων είναι ότι δεν έχει εφαρμοσθεί ποτέ η νομοθεσία για τις ευθύνες των μελών του Δ.Σ. και για τους ορκωτούς λογιστές. Έχουν ευθύνες. Δεν μπορεί κάποιος να βεβαιώνει ότι η εταιρία έχει 3.000 ζημιές και να παραδίδονται στο Επικουρικό οι μηχανογραφικές καταστάσεις ζημιών της εταιρίας και να εμφανίζονται 6.500 ζημιές, για την πληρωμή των οποίων απαιτούνται ποσά πολλαπλάσια εκείνων που αναφέρονται για εκκρεμείς ζημιές στους ισολογισμούς και κανείς,

Δηλωθείσες Ζημιές

ΕΤΟΣ ΔΗΛΩΣΗΣ	ΑΓΝΩΣΤΑ	ΑΝΑΣΦΑΛΙΣΤΑ	ΣΥΝΟΛΟ ΛΟΓΑΡ. ΕΠΙΚ. ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ	ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΣ ΑΡΩΓΗΣ	ΣΥΝΟΛΑ ΕΤΟΥΣ
1978	1	12	13	-	13
1979	-	5	5	-	5
1980	-	3	3	-	3
1981	-	4	4	-	4
1982	-	9	9	22	31
1983	1	13	14	83	97
1984	-	19	19	41	60
1985	3	17	20	18	38
1986	2	35	37	182	219
1987	11	174	185	408	593
1988	23	741	764	307	1.071
1989	27	1.014	1.041	177	1.218
1990	35	1.201	1.236	82	1.318
1991	32	1.321	1.353	56	1.409
1992	32	1.418	1.450	1.334	2.784
1993	53	1.783	1.836	1.351	3.187
1994	82	2.226	2.308	1.267	3.575
1995	66	2.735	2.801	3.074	5.875
1996	92	3.164	3.256	6.854	10.110
1997	89	3.102	3.191	40.639	43.830
1998	111	3.147	3.258	3.342	6.600
1999	105	3.226	3.331	8.919	12.250
2000	109	2.986	3.095	7.971	11.066
ΓΕΝΙΚΟ					
ΣΥΝΟΛΟ	874	28.355	29.229	76.127	105.356

Πηγή: Επικουρικό Κεφάλαιο

• Στο ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ δεν συμπεριλαμβάνονται 1.360 ζημιές, οι οποίες δεν είναι καταχωρισμένες στο μηχανογραφικό αρχείο του Επικουρικού Κεφαλαίου.

• Τα στοιχεία που αναφέρονται αφορούν περιπτώσεις έως 20/3/2001

“ Τα κρατικά οχήματα του ελληνικού δημοσίου, στρατός, υπουργεία, αστυνομία έχουν αυτασφάλιση. ΕΡ. Πόσο υπολογίζεται ότι είναι όλος αυτός ο στόλος; ΑΠ. Είναι άγνωστος ο πραγματικός αριθμός τους. Πιθανόν να είναι περίπου 150 χιλ. αυτοκίνητα ”

όπως και ο ορκωτός λογιστής, να μην έχει ευθύνη. Πρέπει να μπει τάξη και όχι σίγουρα από εμάς, αλλά από την πολιτεία που γνωρίζει αυτά που συμβαίνουν.

ΕΡ. Τι γίνεται με τα κρατικά οχήματα και τα οχήματα της ΔΕΗ και του ΟΤΕ;

ΑΠ. Είναι μεγάλο το πρόβλημα με τα κρατικά αυτοκίνητα και τα αυτοκίνητα του ΟΤΕ και της ΔΕΗ που έχουν «αυτασφάλεια». Η μεν ΔΕΗ αποδίδει εισφορά στο Επικουρικό Κεφάλαιο, ο δε ΟΤΕ μολονότι είναι Α.Ε. εισηγμένη στο ΧΑΑ δεν αποδίδει και ίσως βρεθούμε πλέον στα Δικαστήρια με τον ΟΤΕ.

ΕΡ. Επικουρικό εναντίον ΟΤΕ;

ΑΠ. Έχει 3.300 οχήματα ο ΟΤΕ, τα οποία έχει με τη μορφή της αυτασφάλισης. Μπορεί ως ανώνυμος εταιρία να τα έχει με αυτασφάλιση; Φυσικά όχι. Ή αν θέλει αυτασφάλιση, και την επιτρέπουν, ας πληρώσει την εισφορά του 5% προς το Επικουρικό.

ΕΡ. Τι γίνεται τώρα με τον ΟΤΕ κ. Γκρέκα. Είναι πολύ ενδιαφέροντα αυτά που μας λέτε.

ΑΠ. Τώρα στις οχλήσεις μας για την καταβολή εισφοράς ζητούν να τους πούμε γιατί πρέπει να πληρώσουν εισφορά. Εμφανίζονται δηλαδή να μην το γνωρίζουν. Επίσης δεν αποδίδει εισφορά το Δημόσιο για τα κρατικά οχήματα.

ΕΡ. Όταν λέτε κρατικά, εννοείτε μόνο του ΟΤΕ και της ΔΕΗ;

ΑΠ. Τα κρατικά του ελληνικού δημοσίου, στρατός, υπουργεία, αστυνομία έχουν αυτασφάλιση.

ΕΡ. Πόσο υπολογίζεται ότι είναι όλος αυτός ο στόλος;

ΑΠ. Είναι άγνωστος ο πραγματικός αριθμός τους. Πιθανόν να είναι περίπου 150 χιλ. αυτοκίνητα. Ένα αυτοκίνητο όμως του Δημοσίου συμμετέχει στον κίνδυνο της οδικής κυκλοφορίας και για το λόγο αυτό πρέπει να αποδίδουν εισφορά στο Ε.Κ.

ΕΡ. Σε πόσο χρόνο πρέπει να τελειώνει η εκκαθάριση; Πόσα έχουν πληρώσει οι πράκτορες;

ΑΠ. Θα πρέπει σε όσες εταιρίες ανακαλούνται οι άδειες μέσα σε 5-6 μήνες να τελειώνουν οι διαδικασίες. Εφόσον έχουμε Α.Ε. και οι πράκτορες είναι έμποροι, ο νόμος λέει ότι αυτά που αποδεικνύονται από τα εμπορικά βιβλία αποτελούν πλήρη απόδειξη και δεν είναι νοητό πλέον γιατί η εκκαθάριση των λογαριασμών μεταξύ εταιριών και πρακτόρων πρέπει να φτάνει στα Δικαστήρια και να απαιτούνται 5-6 χρόνια για την έκδοση αποφάσεων και όλο αυτό το διάστημα να παραμένει σε εκκρεμότητα η ασφαλιστική εκκαθάριση.

Ειλικρινά δεν γνωρίζω πόσα χρήματα έχουν εισπράξει από τους πράκτορες οι εταιρίες από τις οποίες ανακλήθηκε η άδεια και δεν ξέρω κατά πόσο σε αυτό το ερώτημα μπορεί να απαντήσει η Διεύθυνση Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων του υπουργείου Ανάπτυξης.

ΕΡ. Η αντασφάλιση στον κλάδο αυτοκινήτων πρέπει να είναι υποχρεωτική;

ΑΠ. Δεν μπορεί να μην είναι υποχρεωτική η αντασφάλιση στον κλάδο αυτοκινήτου. Να θεσπιστεί ως απαραίτητη προϋπόθεση για τη λειτουργία των ασφαλιστικών εταιριών και να γίνεται έλεγχος κατά πόσο οι συμβάσεις παραμένουν ενεργές.

ΕΡ. Τι γίνεται με τις επανεισπράξεις;

ΑΠ. Το Επικουρικό Κεφάλαιο έχει να εισπράξει από ζημιές, δισεκατομμύρια και δεν μπορεί να τα εισπράξει γιατί οι αρμόδιες αρχές αρνούνται να μας χορηγήσουν πληροφορίες για την περιουσιακή κατάσταση των υπόχρεων. Η καλύτερη χρονιά ήταν η περυσινή με 850 εκ.

ΕΡ. Έγιναν προσπάθειες για βελτίωση της νομοθεσίας της ασφαλιστικής εκκαθάρισης;

ΑΠ. Είχε συσταθεί παλιά μια επιτροπή στο υπουργείο Εμπορίου, η οποία είχε δει το

θέμα της ασφαλιστικής εκκαθάρισης πολύ σωστά και ήταν και τα πορίσματα προς τη σωστή πλέον κατεύθυνση, αλλά δυστυχώς δεν υλοποιήθηκε τίποτα από τις υποδείξεις. Το όργανο πλέον αυτό δεν υπάρχει.

ΕΡ. Προτού καθήσετε σε αυτή την καρέκλα, είχατε κάποια άποψη για το Επικουρικό και για την ασφαλιστική αγορά;

ΑΠ. Αναμφισβήτητα γνώριζα τα θέματα και υποστήριζα την άποψη ότι η λειτουργία του Ε.Κ. προκαλούσε βλάβη στην ασφαλιστική αγορά γιατί αυτό δεν μπορούσε, λόγω της οικονομικής του αδυναμίας, να ανταποκριθεί στις υποχρεώσεις του και στο σκοπό της σύστασής του. Επιπρόσθετα πίστευα και πιστεύω ότι η ασφαλιστική αγορά στη χώρα μας λειτουργεί πάρα πολύ καλά. Αν ερευνήσετε άλλες αγορές στο εξωτερικό θα διαπιστώσετε πολλαπλάσια παράπονα ασφαλισμένων.

Το πρόβλημα στην Ελλάδα είναι ότι δημιουργείται ένα δαιδαλώδες καθεστώς για τις λειτουργίες των ασφαλιστικών εταιριών ή για την καταβολή αποζημιώσεων, με αποτέλεσμα να μη φαίνεται η πραγματική εικόνα της αγοράς.

Και υπάρχει και το άλλο. Αυτό που λέει η ασφαλιστική νομοθεσία δεν συνάδει πλέον με τις διατάξεις του λοιπού Δικαίου σε πολλές περιπτώσεις, ενώ εκ παραλλήλου υπάρχουν και αντιφατικές διατάξεις και πολιτικές. Πώς είναι δυνατόν οι πράκτορες να αποδίδουν διαχείριση μέσα σε 2 μήνες, όταν άλλη διάταξη λέει ότι τα ασφάλιστρα καταβάλλονται μετρητοίς στην εταιρία.

Το πρόβλημα εντοπίζεται στην απλότητα και τη συναίνεση για την ανεύρεση πόρων. Οι σύνθετες κατασκευές, τα πολλά όργανα, οι επιτροπές και οι ερμηνευτικές γνωμοδοτήσεις δεν φέρουν αποτέλεσμα, πολλαπλασιάζουν τα προβλήματα και δεν εξασφαλίζουν στα θύματα τροχαίων ατυχημάτων άμεση αποζημίωση.

Κανείς δεν μπορεί να προβλέψει το μέλλον με σιγουριά.



ΜΠΟΡΕΙ ΟΜΩΣ ΝΑ ΚΑΝΕΙ ΤΙΣ ΚΑΛΥΤΕΡΕΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΕΠΙΛΟΓΕΣ

με το **i-deal Financial Planning**

το ΝΕΟ Software που δίνει ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΕΣ ΛΥΣΕΙΣ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΥ.

Το i-deal είναι ένα πρωτοποριακό software, μοναδικό στην ευρωπαϊκή αγορά, που προσφέρει την απαραίτητη υποστήριξη σε θέματα



οικονομικής διαχείρισης. Δημιουργεί το ιδανικό οικονομικό πλάνο για κάθε πελάτη σας ξεχωριστά, σύμφωνα με τις ανάγκες και τις απαιτήσεις του, μειώνοντας σημαντικά το κόστος παραγωγής. **Με το i-deal το κέρδος είναι διπλό:** Το εισόδημα του πελάτη σας αυξάνεται παράλληλα με την εμπιστοσύνη του στον όμιλό σας.

Υπάρχει καλύτερη πρόβλεψη για το μέλλον;

Το i-deal υποστηρίζει τη βάση των διαδικασιών οικονομικού σχεδιασμού (financial planning) όπως αυτές καθορίζονται από την IAFP (International Association for Financial Planning).



financial planning & wealth management e-business solution

Q Systems SA Β. Σοφίας 84 - 115 28 Αθήνα, Τηλ.: 010 74.89.891-2, Fax: 010 77.95.194

www.i-deal-financialplanning.com

Κύριε ασφαλιστή, μου κλέψανε το αυτοκίνητο, τι να κάνω;

Όλα όσα πρέπει να ξέρουν οι ασφαλιστές και ασφαλιζόμενοι για την ολική ή μερική κλοπή αυτοκινήτου



Ο κ. Δ. Πάτρας στέλεχος Interamerican, συγγραφέας του βιβλίου «Ασφάλιση Αυτοκινήτου»

ΕΙΔΙΚΟΣ ΟΡΟΣ ΟΛΙΚΗΣ ΚΛΟΠΗΣ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ

Έκταση ασφάλισης

1. Ο παρών ειδικός όρος έχει ισχύ, μόνον εφόσον στο ασφαλιστήριο αναγράφεται η κάλυψη, την οποία ρυθμίζει.
2. Η ασφάλιση δεν καλύπτει φθορές λόγω χρήσης, μείωσης απόδοσης, μείωσης εμπορικής αξίας, όπως και αποθετικές ζημιές από τη στέρηση της χρήσης του αυτοκινήτου.

Αντικείμενο Ασφάλισης Ολικής Κλοπής

1. Καλύπτεται η πραγματική αξία του ασφαλισμένου αυτοκινήτου κατά την ημέρα της απώλειάς του.
2. Η υποχρέωση της εταιρίας υπάρχει με την προϋπόθεση ότι η απώλεια δηλώθηκε αμέσως στην αστυνομική αρχή και γεννάται μόνο μετά παρέλευση ενενήντα ημερών (90), από τότε που υποβλήθηκε σχετική μήνυση και εφ' όσον προσκομισθεί βεβαίωση ότι η μήνυση εκκρεμεί ακόμη και δεν προκύπτει από αλλού ότι το αυτοκίνητο βρέθηκε εντός της προθεσμίας αυτής. Η εταιρία ευθύνεται για την καταβολή της αποζημίωσης, έστω και αν το αυτοκίνητο βρέθηκε μετά την παρέλευση της παραπάνω προθεσμίας. Ο μηνυτής δεν δικαιούται να αποσύρει τη μήνυση, ούτε μετά την καταβολή του ασφαλισματος, διαφορετικά είναι υποχρεωμένος να αποκαταστήσει οποιαδήποτε ζημιά της εταιρίας προκύψει.
3. Δεν καλύπτονται οποιεσδήποτε ζημιές ή απώλειες τμημάτων ή εξαρτημάτων του αυτοκινήτου που προξενήθηκαν κατά τη διάρκεια της κλοπής του, εφόσον το αυτοκίνητο βρέθηκε προ της παρέλευσης της προθε-

σμίας, που ορίζεται στην παρ. 2 του παρόντος, εκτός εάν είχε συναφθεί ασφάλιση μερικής κλοπής.

4. Για την καταβολή της αποζημίωσης, η εταιρία μπορεί να ζητήσει: α) την παροχή από τον ιδιοκτήτη του αυτοκινήτου έγγραφης εντολής και ανέκκλητης πληρεξουσιότητας, με την οποία θα δίνεται στην εταιρία το δικαίωμα να πουλήσει το αυτοκίνητο που θα βρεθεί και να κρατήσει ο ασφαλιζόμενος το τίμημα, εφόσον το επιθυμεί, β) την υπογραφή συμβολαιογραφικού προσυμφώνου, που θα παρέχει στην εταιρία την ευχέρεια να ζητήσει την υπογραφή οριστικού συμβολαίου μεταβίβασης της κυριότητας του αυτοκινήτου, που θα βρεθεί, είτε σ' αυτόν, οπότε θα περιέχει το προσύμφωνο ρήτρα αυτοσύμβασης υπέρ της εταιρίας, είτε σε οποιονδήποτε τρίτο, που θα υποδειχθεί απ' αυτήν.

Εφόσον το αυτοκίνητο έχει βρεθεί μέχρι την ημέρα της πληρωμής, η εταιρία μπορεί να την αρνηθεί, αν δεν προηγηθεί νόμιμη μεταβίβαση της κυριότητας του αυτοκινήτου σ' αυτόν ή σε οποιονδήποτε τρίτο που θα υποδειχθεί από την εταιρία.

5. Εάν το αυτοκίνητο βρεθεί μετά την καταβολή του ασφαλισματος, ο λήπτης της ασφάλισης ή ο ασφαλισμένος κύριος του αυτοκινήτου έχει υποχρέωση να ειδοποιήσει την εταιρία, αμέσως μόλις λάβει γνώση περί αυτού.

Υποχρεώσεις Εταιρίας και Ασφαλισμένου

1. Καλύπτεται η πραγματική τρέχουσα αξία του ασφαλισμένου αυτοκινήτου κατά την ημέρα της απώλειάς του.
2. Ο ασφαλιζόμενος οφείλει να λαμβάνει τα κατάλληλα προληπτικά μέτρα, να επιδεικνύει ιδιαίτερη επιμέλεια για την αποφυγή επέλευσης ή επίτασης των ασφαλισμένων κινδύνων και να συμπεριφέρεται εν γένει ως συνετός ιδιοκτήτης αυτοκινήτου. Σε περίπτωση υπαίτιας παράβασης των ως άνω υποχρεώσεών του, υποχρεούται σε αποζημίωση της εταιρίας.

Ασφαλιστικό Ποσό και Ασφάλισμα

1. Το ασφαλιστικό ποσό αποτελεί το ανώτατο

όριο ευθύνης της εταιρίας για ένα ή περισσότερα ατυχήματα μέσα στην ασφαλιστική περίοδο, συμπεριλαμβανομένων των πάσης φύσεως εξόδων.

Η ευθύνη της εταιρίας φθάνει μέχρι το ασφαλιστικό ποσό, ακόμα και αν από το ίδιο ατύχημα προήλθαν περισσότεροι ασφαλισμένοι κίνδυνοι.

2. Αν το ασφαλιστικό ποσό καλύπτει μέρος μόνον της αξίας του αυτοκινήτου, ο ασφαλισμένος αναλαμβάνει ανάλογο μέρος των ζημιών ή απωλειών.

3. Τα έξοδα, τα τέλη και το χαρτόσημο εξόφλησης της αποζημίωσης βαρύνουν τον ασφαλισμένο.

Υπολογισμός Αποζημίωσης

1. Για τον υπολογισμό της αποζημίωσης λαμβάνεται ως βάση η αξία του αυτοκινήτου κατά τον χρόνο που επήλθε η ασφαλιστική περίπτωση, λαμβανομένης υπόψη της φθοράς και παλαιότητάς του.
2. Δασμοί, εισφορές και λοιπές υποχρεώσεις προς τρίτους, που έχουν σχέση με την κτήση του αυτοκινήτου, δεν συνυπολογίζονται στο ποσό της καταβλητέας αποζημίωσης, εφόσον ο δικαιούχος του ασφαλισματος κύριος του αυτοκινήτου, απαλλάσσεται από την υποχρέωση καταβολής τους.

Εξαιρέσεις

Για την κάλυψη ολικής κλοπής αυτοκινήτου ισχύουν οι εξαιρέσεις 3, 4 και 5 της Αστικής Ευθύνης.

ΕΙΔΙΚΟΣ ΟΡΟΣ ΜΕΡΙΚΗΣ ΚΛΟΠΗΣ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ

Έκταση ασφάλισης

1. Ο παρών ειδικός όρος έχει ισχύ μόνο εφόσον στο ασφαλιστήριο αναγράφεται η κάλυψη, την οποία ρυθμίζει.
2. Η ασφάλιση δεν καλύπτει φθορές λόγω χρήσης, μείωσης απόδοσης, μείωσης εμπορικής αξίας, όπως και αποθετικές ζημιές από τη στέρηση της χρήσης του αυτοκινήτου.

Αντικείμενο Ασφάλισης

Η ασφάλιση μερικής κλοπής καλύπτει μόνο α) τις ζημιές που έγιναν κατά τη διάρκεια της κλοπής, από αφαίρεση τμημάτων ή εξαρτημάτων του αυτοκινήτου που είναι στερεά προσδεμένα στο σώμα του και απαραίτητα για την κίνηση και λειτουργία του. β) ζημιές αυτού του αυτοκινήτου (ιδίως ζημιές) στο διάστημα που το αυτοκίνητο είναι στην κατοχή του κλέπτη.

Υποχρεώσεις Εταιρίας και Ασφαλισμένου

1. Καλύπτεται η πραγματική τρέχουσα αξία του αυτοκινήτου ή των ασφαλισμένων εξαρτημάτων του που έχουν καταστραφεί ή κλαπεί.
2. Ο ασφαλιζόμενος οφείλει να λαμβάνει τα κατάλληλα προληπτικά μέτρα, να επιδεικνύει ιδιαίτερη επιμέλεια για την αποφυγή επέλευσης ή επίτασης των ασφαλισμένων κινδύνων και να συμπεριφέρεται εν γένει ως συνετός ιδιοκτήτης αυτοκινήτου. Σε περίπτωση παράβασης της παραπάνω υποχρέωσης, η εταιρία δικαιούται να συμψηφίσει στην οφειλόμενη αποζημίωση κάθε ζημιά που επήλθε ως συνέπεια τέτοιας παράβασης.

Ασφαλιστικό Ποσό και Ασφάλισμα

1. Το ασφαλιστικό ποσό αποτελεί το ανώτατο όριο ευθύνης της εταιρίας για ένα ή περισσότερα ατυχήματα μέσα στην ασφαλιστική

περίοδο, συμπεριλαμβανομένων των πάσης φύσεως εξόδων.

Η ευθύνη της εταιρίας φθάνει μέχρι το ασφαλιστικό ποσό, ακόμα και αν από το ίδιο ατύχημα προήλθαν περισσότεροι ασφαλισμένοι κίνδυνοι.

2. Η εταιρία δικαιούται, αντί της καταβολής χρηματικής αποζημίωσης, να αναλάβει την επισκευή του αυτοκινήτου.

3. Αν το ασφαλιστικό ποσό καλύπτει μέρος μόνον της αξίας του αυτοκινήτου, ο ασφαλισμένος αναλαμβάνει ανάλογο μέρος των ζημιών ή απωλειών.

4. Εφόσον το ποσό της αποζημίωσης (ασφάλισμα) φθάνει μέχρι την αξία του ασφαλισμένου αυτοκινήτου για την καταβολή της αποζημίωσης, η εταιρία μπορεί να ζητήσει: α) την παροχή από τον ιδιοκτήτη του αυτοκινήτου έγγραφης εντολής και ανέκκλητης πληρεξουσιότητας, με την οποία θα δίνεται στην εταιρία το δικαίωμα να πουλήσει το αυτοκίνητο που θα βρεθεί και να κρατήσει ο ασφαλι-

ζόμενος το τίμημα, εφόσον το επιθυμεί, β) την υπογραφή συμβολαιογραφικού προσυμφώνου, που θα παρέχει στην εταιρία την ευχέρεια να ζητήσει την υπογραφή οριστικού συμβολαίου μεταβίβασης της κυριότητας του αυτοκινήτου, είτε σ' αυτήν, οπότε θα περιέχει το προσύμφωνο ρήτρα αυτοσύμβασης υπέρ της εταιρίας, είτε σε οποιονδήποτε τρίτο, που θα υποδειχθεί απ' αυτήν.

5. Τα έξοδα, τα τέλη και το χαρτόσημο εξόφλησης της αποζημίωσης βαρύνουν τον ασφαλισμένο.

Υπολογισμός Αποζημίωσης

1. Για τον υπολογισμό της αποζημίωσης λαμβάνεται ως βάση η αξία του αυτοκινήτου ή των ανταλλακτικών που έπαθαν βλάβη κατά το χρόνο που επήλθε η ασφαλιστική περίπτωση, λαμβανομένης υπόψη της φθοράς και της παλαιότητάς τους.
2. Δασμοί, εισφορές και λοιπές υποχρεώσεις προς τρίτους, που έχουν σχέση με την κτήση του αυτοκινήτου και των ανταλλακτικών, δεν συνυπολογίζονται στο ποσό της καταβλητέας αποζημίωσης, εφόσον ο δικαιούχος του ασφαλισματος κύριος του αυτοκινήτου, απαλλάσσεται από την υποχρέωση καταβολής τους. Σε περίπτωση μερικής ζημιάς, εφόσον η ασφαλισμένη αξία του αυτοκινήτου έχει υπολογισθεί χωρίς δασμούς, η εταιρία δικαιούται να αφαιρεί από την αξία των ανταλλακτικών που απαιτούνται για την επισκευή το ποσό που αναλογεί στους δασμούς που τα επιβαρύνουν.

3. Ο ασφαλισμένος υποχρεούται να θέσει το ταχύτερο στη διάθεση της εταιρίας το αυτοκίνητο προς διενέργεια πραγματογνωμοσύνης, ενώ η εταιρία υποχρεούται να τη διενεργήσει μέσα σε πέντε ημέρες από τότε. Πριν περάσει αυτή η προθεσμία, δεν έχει δικαίωμα ο ασφαλισμένος να προβεί ο ίδιος σε αποκατάσταση της ζημιάς.



Πηγή: Δημ. Πάτρα, Ασφάλιση Αυτοκινήτου, έκδοση ΕΛΣ 2001

Ταξίδι των Πρώτων σε Παρίσι και Κούβα



Ο γενικός διευθυντής της Commercial Union Life Τ. Δ. Παλαιολόγος

Την πόλη του φωτός, την καρδιά της Ευρώπης, τον πόλο έλξης των γραμμάτων και της τέχνης, το Παρίσι, επέλεξε φέτος η Commercial Union Life για να βραβεύσει και να τιμήσει 120 ασφαλιστικούς συμβούλους και διευθυντικά του Agency & Brokerage System.

Οι super stars, οι πρώτοι των πρώτων, συνέχισαν το ταξίδι τους σ' ένα νησί με μια απίστευτη μίξη φυλών και πολιτισμών, σ' ένα νησί όπου πρόσωπα μυθικά, αντιφατικά, διαφορετικά έχουν γράψει τη δική τους ιστορία, στο ομορφότερο νησί της Καραϊβικής, την Κούβα.

Ο πρόεδρος του ομίλου Ασπίς, Παύλος Ψωμιάδης, μεταξύ των άλλων:

- Εξέφρασε την εκτίμησή του στους πρώτους της εταιρίας, και δήλωσε υπερήφανος για τη συνεργασία του με την Commercial Union Life. Επίσης τόνισε:
- Την πολύ καλή πορεία του ομίλου Ασπίς που κατατάσσεται πλέον στις 50 πρώτες

εταιρίες της Ευρώπης, όσον αφορά τον αριθμό των νέων συμβολαίων (200.000 ετησίως Life & Non-Life).

- Αναφερόμενος δε στη νέα εταιρία που θα προκύψει από τη συγχώνευση της Commercial Union Life και της Scorlife, είπε ότι είναι η πλέον υποσχόμενη εταιρία στην ασφαλιστική αγορά και πληροί όλες τις προϋποθέσεις ώστε να παίξει πρωταγωνιστικό ρόλο στο ασφαλιστικό «γίγνεσθαι».

Ο γενικός διευθυντής της Commercial Union Life Τ. Δ. Παλαιολόγος, στην ομιλία του, μεταξύ άλλων:

- Συνεχάρη τους ασφαλιστικούς συμβούλους και τα διευθυντικά στελέχη για τη συμβολή τους στη διαχρονική απόδειξη της ποιότητας, του ήθους, της παραγωγικότητας και του επαγγελματισμού τους.
- Εξέφρασε τη βεβαιότητα για αύξηση της παραγωγής, έστω κι αν οι συνθήκες της αγοράς δεν είναι οι καταλληλότερες...
- Τόνισε τόσο την ευθύνη όσο και την



Ο πρόεδρος του ομίλου Ασπίς Παύλος Ψωμιάδης

υποχρέωση όλων απέναντι στη νέα εταιρία, καθώς και τον ρόλο που αυτή καλείται να παίξει στην ασφαλιστική αγορά.

- Δήλωσε για μια ακόμη φορά την ετοιμότητα των ανθρώπων της Commercial Union Life να δικαιώσουν τους εαυτούς τους και όσους τους εμπιστεύονται.

ΟΙ ΠΡΩΤΟΙ ΤΩΝ ΠΡΩΤΩΝ 2000

Agency System

BRANCH MANAGERS

Ασφάλιστρα Περιοδικών Καταβολών: 1ος Ι. Καρυτινός, 2η Δ. Αλμπανιδου, 3ος Δ. Γαβαλάκης Ασφάλιστρα μιας Καταβολής: 1ος Κ. Τσίχλης, 2η Π. Μουστάκα, 3ος Δ. Γαβαλάκης Ασφάλιστρα Διαγωνισμού: 1ος Ι. Καρυτινός, 2ος Κ. Τσίχλης, 3ος Δ. Γαβαλάκης

ASSISTANT BRANCH MANAGERS

Ασφάλιστρα Περιοδικών Καταβολών: 1ος Β. Μπόκας, 2η Κ. Φωτάκη, 3η Ζ. Συμεωνίδου Ασφάλιστρα μιας Καταβολής: 1ος Η. Κοντογιάννης, 2η Μ. Παπακυρίδου, 3η Μ. Ζαχοπούλου Ασφάλιστρα Διαγωνισμού: 1ος Β. Μπόκας, 2η Ζ. Συμεωνίδου, 3η Κ. Φωτάκη

UNIT MANAGERS

Ασφάλιστρα Περιοδικών Καταβολών: 1η Π. Νάκου, 2ος Γ. Ξηρογιάννης, 3η Κ. Ξενίδου - Ρέντζου Ασφάλιστρα μιας Καταβολής: 1ος Ν. Σιταράς, 2η Π. Νάκου, 3ος Ν. Δαλακλής Ασφάλιστρα Διαγωνισμού: 1η Π. Νάκου, 2η Κ. Ξενίδου - Ρέντζου, 3ος Γ. Ξηρογιάννης

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ

Ασφάλιστρα Περιοδικών Καταβολών: 1η Ε. Κοντέα, 2ος Χ. Γλυκής, 3ος Κ. Τσιτλακίδης Ασφάλιστρα μιας Καταβολής: 1η Σ. Θεοδωρίδου, 2ος Θ. Αλεξάνδρου, 3η Ν. Κανελλοπούλου Ασφάλιστρα Διαγωνισμού: 1η Ε. Κοντέα, 2η Σ. Θεοδωρίδου, 3ος Χ. Γλυκής

Brokerage System

Πρώτη Διεύθυνση Παραγωγής: Ασφάλιστρα Περιοδικών Καταβολών: Π. Πυλωρίδης Ασφάλιστρα μιας Καταβολής: Π. Πυλωρίδης Ασφάλιστρα Διαγωνισμού: Π. Πυλωρίδης BRANCH MANAGERS: Ασφάλιστρα Περιοδικών Καταβολών: Θ. Πυλωρίδης Ασφάλιστρα μιας Καταβολής: Θ. Πυλωρίδης Ασφάλιστρα Διαγωνισμού: Θ. Πυλωρίδης ASSISTANT BRANCH MANAGERS: Ασφάλιστρα Περιοδικών Καταβολών: 1η Σ. Αφεντούλη, 2ος Ε. Αφεντούλης Ασφάλιστρα μιας Καταβολής: 1η Σ. Αφεντούλη Ασφάλιστρα Διαγωνισμού: 1η Σ. Αφεντούλη, 2ος Ε. Αφεντούλης UNIT MANAGERS: Ασφάλιστρα Περιοδικών Καταβολών: 1ος Α. Βασιλειάδης, 2η Α. Χνιτίδου Ασφάλιστρα μιας Καταβολής: 1η Α. Χνιτίδου, 2ος Α. Βασιλειάδης Ασφάλιστρα Διαγωνισμού: 1η Α. Χνιτίδου, 2ος Α. Βασιλειάδης



Οι πρώτοι των πρώτων ανάμεσα στον πρόεδρο του ομίλου Ασπίς Π. Ψωμιάδη και στο γενικό διευθυντή της Commercial Union Life Τ. Δ. Παλαιολόγο



Assistant Branch Managers

6. Β. Μπόκας, 7. Ζ. Συμεωνίδου,
8. Κ. Φωτάκη, 9. Μ. Παπακυριάου

Branch Managers

1. Ι. Καρυτινός, 2. Δ. Αλμπανίδου,
3. Δ. Γαβαλάκης, 4. Κ. Τσίχλης,
5. Π. Μουστάκα

Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι

14. Ε. Κοντέα, 16. Χ. Γλυκής, 15. Κ. Τσιτλακίδης,
17. Σ. Θεοδωρίδου, 18. Θ. Αλεξάνδρου, 19. Ν. Κανελλοπούλου

Unit Managers

10. Π. Νάκου, 11. Γ. Ξηρογιάννης,
12. Κ. Ξενίδου-Ρέντζου, 13. Ν. Σιτάρης

Brokerage System

20. Π. Πυλωρίδης, 21. Θ. Πυλωρίδης,
22. Σ. Αφεντούλης, 23. Ε. Αφεντούλης,
24. Α. Χνιτίδου, 25. Α. Βασιλειάδης

Μανταρίνι®

Σύγχρονο Ελληνικό Νηπιαγωγείο
και Βρεφονηπιακός Σταθμός



Δημιουργικές πρωτοβουλίες
με φροντίδα και αγάπη...



Το σχολείο μας προσφέρει:

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

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



Ειδήσεις Επικοινωνία



Αυξημένη παραγωγή πέτυχαν το εννεάμηνο Ιανουαρίου - Σεπτεμβρίου η Αγροτική Ασφαλιστική και η Αγροτική Ζωή, σε σχέση με το αντίστοιχο διάστημα πέρυσι. Η Αγροτική Ασφαλιστική αύξησε την παραγωγή της κατά 8,1% δηλαδή άγγιξε τα 22 δισ. δρχ. έναντι 20.350 εκατ. δρχ. το εννεάμηνο του 2000. Πέτυχε επίσης σημαντική εξυγίανση της σύνθεσης του χαρτοφυλακίου, γεγονός το οποίο θα οδηγήσει σε ακόμα πιο σημαντική βελτίωση του τεχνικού αποτελέσματος. Η Αγροτική Ζωή σημείωσε το ίδιο διάστημα ιδιαίτερα σημαντική αύξηση της νέας παραγωγής κατά 73% (5.030 εκατ. δρχ. έναντι 2.900 εκατ. δρχ.) και κατά 23% της παραγωγής χαρτοφυλακίου (16 δισ. δρχ. έναντι 13 δισ. δρχ.).

Η Αγροτική Ζωή θα προωθήσει σύντομα στην αγορά σειρά νέων προϊόντων, κλασικών, επενδυτικών και υγείας, δύο εκ των οποίων σχεδιάστηκαν για πώληση κυρίως από τα γκισέ της τράπεζας.

INTERNATIONAL LIFE

Agency meeting Δελφοί - Σεπτέμβριος 2001

λοκληρώθηκε με απόλυτη επιτυχία η 3η πανελλήνια συνάντηση στελεχών πωλήσεων του χρηματοοικονομικού και ασφαλιστικού ομίλου εταιριών International Life, που έλαβε χώρα στο ξενοδοχείο «ΑΜΑΛΙΑ» των Δελφών στις 24-25 και 26 Σεπτεμβρίου.



Στη συνάντηση αυτή συμμετείχαν οι διευθυντές πωλήσεων και οι agency managers του ομίλου καθώς και οι υπεύθυνοι γραφείων απ' όλη την Ελλάδα με σκοπό να κάνουν απολογισμό των ενεργειών του περασμένου οκταμήνου και να ορίσουν τις ενέργειες για τους τέσσερις μήνες του έτους. Βασικός εισηγητής και ομιλητής στην τριήμερη συνάντηση ήταν ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος του ομίλου Φ. Μπράβος ο οποίος, αφού αναφέρθηκε στις πρόσφατες εξελίξεις στη διεθνή οικονομία μετά το τρομοκρατικό χτύπημα στις ΗΠΑ, τόνισε πως η οικονομία σε μικρό χρονικό διάστημα

θα ξαναβρεί τον αναπτυξιακό της ρυθμό. Αναφέρθηκε στην ανάπτυξη του δικτύου πωλήσεων που έχει λάβει χώρα το 2001 και τόνισε πως η ανάπτυξη αυτή θα συνεχισθεί με τους ίδιους ρυθμούς και στο μέλλον με σκοπό την επίτευξη του στρατηγικού στόχου του ομίλου για αύξηση του market share. Τέλος, ανακοινώθηκε η δημιουργία νέων πρωτοποριακών για την ελληνική αγορά προϊόντων, τα οποία και θα παρουσιασθούν σε σύντομο χρονικό διάστημα.



Στη μεγάλη οικογένεια των εργαζομένων του ομίλου Generali προστέθηκαν από τον Ιούλιο του 2001 δύο ακόμη ικανά και καταξιωμένα στο χώρο των ομαδικών ασφαλίσεων στελέχη.

Ο Γεώργιος Θανασούρας που ανέλαβε τη θέση του διευθυντή πωλήσεων ομαδικών ασφαλίσεων ζωής και δραστηριοποιείται τα τελευταία δέκα χρόνια στις ομαδικές ασφαλίσεις στη Universal Life, όπου κατείχε την αντίστοιχη θέση και στη Cigna Hellas.

Η Ζέτα Κοκολάκη, έχοντας προϋπηρεσία 20 ετών στον ασφαλιστικό χώρο στις εταιρίες Universal Life, Cigna Hellas και INA Hellas, ανέλαβε τα καθήκοντα της προϊσταμένης πωλήσεων ομαδικών ασφαλίσεων Ζωής.

Η Generali εστιάζει το ενδιαφέρον της στην ανάπτυξη των ομαδικών ασφαλίσεων

Σε μια εποχή κρίσης και αβεβαιότητας των Ταμείων κοινωνικής ασφάλισης, η πορεία των ομαδικών ασφαλίσεων τείνει να παρουσιάζει ιδιαίτερη ανάπτυξη. Ο όμιλος Generali, ένας από τους σημαντικότερους ασφαλιστικούς οργανισμούς παγκοσμίως, είναι έτοιμος να προσφέρει ολοκληρωμένα ασφαλιστικά προγράμματα για την ομαδική ασφάλιση εργαζομένων.



Οι ομαδικές ασφαλίσεις για τον όμιλο Generali στην Ελλάδα αποτελούν προϊόν ιδιαίτερης σημασίας. Διαθέτοντας διεθνή εμπειρία, μεγάλη τεχνογνωσία, ικανά στελέχη και ευέλικτη πολιτική, η Generali παρέχει ομαδικά ασφαλιστικά προγράμματα ζωής, ατυχημάτων και υγειονομικής περίθαλψης, καθώς και πρωτοποριακά συνταξιοδοτικά προγράμματα, ειδικά διαμορφωμένα και προσαρμοσμένα σύμφωνα με τις ιδιαιτερότητες του κάθε πελάτη, καλύπτοντας έτσι τις ανάγκες και τις απαιτήσεις του.

Επιπλέον, η διεθνής συνεργασία της Generali με την AETNA International στο επίπεδο ομαδικών ασφαλίσεων με το δίκτυο «AETNA GENERALI NETWORK», εξασφαλίζει σε πολυεθνικές εταιρίες διαπραγμάτευση των όρων συνεργασίας σε επίπεδο εδρας πελάτη, με τον ασφαλιστή, ενώ ταυτόχρονα παρέχεται τοπική εξυπηρέτηση. Ο όμιλος Generali είναι ένας από τους μεγαλύτερους ασφαλιστικούς ομίλους ζωής στην Ευρώπη και προσφέρει ολοκληρωμένες, ευέλικτες και υψηλής ποιότητας υπηρεσίες.

Η Generali στην προσπάθειά της να αναβαθμίσει τις παρεχόμενες υπηρεσίες προς τους πελάτες και συνεργάτες της, ώστε να συμβαδίζει απόλυτα με τη φιλοσοφία τους, προχώρησε στην αντικατάσταση της μηχανογραφικής της εφαρμογής για τις ομαδικές ασφαλίσεις.

Ο όμιλος Generali γνωρίζει ότι στο σημερινό ανταγωνιστικό περιβάλλον οι απαιτήσεις των πελατών είναι υψηλές, η σωστή και γρήγορη παροχή υπηρεσιών επιβεβλημένη και προσφέρει με εγγύηση πλήρη εξασφάλιση στο σημαντικότερο συντελεστή μιας επιχείρησης, τον άνθρωπο.



ΖΗΤΕΙΤΑΙ

Ευρωπαϊκός Ασφαλιστικός Όμιλος

με μακρά και σταθερή πορεία στη χώρα μας ανασυντάσσεται στο χώρο της Βορείου Ελλάδος, ζητά Στέλεχος Πωλήσεων με ανάλογα προσόντα και εμπειρία για Περιφερειακό Διευθυντή με έδρα τη Θεσσαλονίκη.

Παρέχονται άριστες συνθήκες εργασίας σ' ένα ιδιαίτερα δυναμικό περιβάλλον, τεχνική και εκπαιδευτική υποστήριξη και ικανοποιητικές αμοιβές για όλη την ιεραρχία.

Θα παρακαλούσαμε να στείλετε αναλυτικό βιογραφικό σημείωμα μαζί με τυχόν απόψεις σας για ανάπτυξη εργασιών στο χώρο της Βορείου Ελλάδας,

στην **Τ.Θ. 61031 - ΜΑΡΟΥΣΙ 151 01,**

Υπόψη: Sales Administration.



Η Alpha Ασφαλιστική χορηγός του διεθνούς συνεδρίου για το ελαιόλαδο και την επιτραπέζια ελιά

Η Alpha Ασφαλιστική του ομίλου Alpha Bank, με σεβασμό στον τεράστιο εθνικό μας πλούτο, το ελαιόλαδο και την επιτραπέζια ελιά, υποστήριξε ως χορηγός το μεγάλο διεθνές συνέδριο με θέμα: «Η νέα στρατηγική ποιότητας της Ευρωπαϊκής Ένωσης και η προοπτική του ελληνικού ελαιολάδου».

Το συνέδριο διεξήχθη με την υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Ένωσης και υπό την αιγίδα του υπουργείου Γεωργίας, στις 22 και 23 Σεπτεμβρίου 2001, στην Αθήνα, στο Ξενοδοχείο Μετροπόλιταν.

Συμμετείχαν ιδιαίτερα σημαντικοί Έλληνες και ξένοι εισηγητές και παραβρέθηκαν 300 περίπου σύνεδροι, απ' όλες τις ελαιοπαραγωγικές περιοχές.



CGU Insurance: Αύξηση παραγωγής ασφαλιστρών + 19,5%

Αύξηση κατά 19,5% παρουσίασε το εννεάμηνο του 2001 η παραγωγή ασφαλιστρών του υποκαταστήματος Ελλάδας της CGU Insurance, μέλους του ομίλου CGNU, σε σχέση με την αντίστοιχη περίοδο του 2000.

Σύμφωνα με επίσημα στοιχεία της εταιρίας για το εννεάμηνο 2001 τα αποτελέσματα έχουν ως εξής:

- Ασφάλιστρα εννεαμήνου 16,1 εκατομμύρια ευρώ (5,5 δισεκατομμύρια δρχ.)
- Αύξηση παραγωγής ασφαλιστρών 19,5%
- Καθαρά κέρδη 1,5 εκατομμύριο ευρώ (504 εκατομμύρια δρχ.)
- Μείωση γενικών εξόδων κατά 3,2% έναντι της αντίστοιχης περιόδου

- Ποσοστό γενικών εξόδων 15,6%
- Σύνθεση χαρτοφυλακίου: ασφαλίσεις περιουσίας 55%, ασφαλίσεις αυτοκινήτων 34%, ασφαλίσεις μεταφορών 7%, λοιπές ασφαλίσεις 4%.

Υπενθυμίζεται ότι η CGNU είναι ο μεγαλύτερος βρετανικός ασφαλιστικός όμιλος και συγκαταλέγεται στους 5 πρώτους ασφαλιστικούς ομίλους της Ευρώπης και στους 6 πρώτους του κόσμου.

Απασχολεί 70.000 υπαλλήλους, έχει 15 εκατομμύρια πελάτες και συνολικά έσοδα από ασφάλιστρα και επενδύσεις 27 δισ. λίρες Αγγλίας (15,2 τρισ. δρχ.).

Στην Ελλάδα ο όμιλος έχει παρουσία από το 1883.



ΟΜΙΛΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ
GENERAL UNION

Βαδίζοντας σε νέους δρόμους κερδίζουμε το Μέλλον !!!

Οι Ασφαλιστικές εταιρίες του ομίλου μας, **General Union** ΑΕΕΓΑ & **General Trust** ΑΕΕΓΑ, θα σας εξυπηρετούν στα νέα ιδιόκτητα γραφεία μας.

⇒ Νέα Διεύθυνση: ΠΑΠΑΣΤΡΑΤΟΥ 51-53 & ΔΕΡΒΕΝΑΚΙΩΝ 101Α - ΠΕΙΡΑΙΑΣ

⇒ Νέα τηλ. κέντρο General Union: 010.4063.333 ⇒ Νέα τηλ. κέντρο General Trust: 010.4063.350

LAIKI CYPRIALIFE

Η πρώτη ασφαλιστική εταιρία ζωής με ISO 9002



Με ιδιαίτερη ικανοποίηση η Laiki Cyprialife ανακοίνωσε την απόκτηση του διεθνούς πιστοποιητικού ISO 9002. Η διαδικασία απόκτησης του πιστοποιητικού ολοκληρώθηκε κατόπιν ελέγχου από το British Standards Institute σε όλα τα τμήματα της διεύθυνσης ασφαλιστικών εργασιών. Η Laiki Cyprialife είναι η πρώτη εταιρία ζωής στην Κύπρο που έχει αξιολογηθεί, πιστοποιηθεί και πετύχει στην απόκτηση του πιστοποιητικού ISO 9002.

Με αυτές τις προϋποθέσεις, η εταιρία έχει δημιουργήσει υψηλού επιπέδου εξυπηρέτηση για τους υφιστάμενους και αυριανούς πελάτες της.

ΕΘΝΙΚΗ Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Στην «ανεμόεσσα» Λήμνο, κατοικία του Θεού Ηφαίστου σύμφωνα με τη μυθολογία, ταξίδεψαν από 27/08 έως και 02/09 145 επίλεκτοι συνεργάτες της Εθνικής Ασφαλιστικής.

Το όγδοο σε μέγεθος ελληνικό νησί με τα 260 χιλιόμετρα ακτογραμμής κέρδισε με την ηρεμία και την ομορφιά του τους ταξιδιώτες. Οι συνεργάτες της Εθνικής γνώρισαν τη Μύρινα με τα παλιά αρχοντικά και το επιβλητικό κάστρο, περιηγήθηκαν στα τρία γραφικά χωριά του νησιού, επισκέφθηκαν τους σημαντικούς αρχαιολογικούς χώρους της Ηφαιστείας, της Καβείρας και της Πολιόχνης και κολλύπησαν σε υπέροχες ήσυχες παραλίες. Την ομάδα συνεργατών της Εθνικής συνόδευσαν:

- Ο γενικός διευθυντής Κων/νος Φιλίππου
- Ο αναπληρωτής γεν. δ/ντής Λάμπρος Τζόλδος
- Και οι διευθυντές της εταιρίας Ευάγγελος Τριανταφύλλου, Βασίλης Θεοχάρης και Κων/νος Τσιάγκας.

Alico AIG Life

Στα 4,5 δισ. τα καθαρά κέρδη της Alico AIG Life στο α' εξάμηνο του 2001

Στα 4,5 δισ. ανέρχονται τα καθαρά κέρδη της Alico AIG Life για το πρώτο εξάμηνο του 2001, ενώ τα έσοδα από ασφάλιστρα για το ίδιο διάστημα φθάνουν στο ύψος των 23,5 δισεκατομμυρίων δραχμών.

Αξίζει να σημειωθεί ότι η Alico AIG Life, η οποία δραστηριοποιείται στη χώρα μας από το 1964, εμφανίζει κάθε χρόνο θετική και αυξανόμενη κερδοφορία. Κατά το προηγούμενο οικονομικό έτος, τα καθαρά κέρδη προ φόρων της εταιρίας ανήλθαν σε 8,1 δισ. δραχμές. Παράλληλα, κατά το έτος 2000 οι συνολικές παροχές της Alico AIG Life υπό μορφή αποζημιώσεων και αποθεματοποίησης υπέρ των ασφαλισμένων ανήλθαν σε 38,8 δισ. δραχμές, ποσό που αντιστοιχεί σε ποσοστό 91,47% σε σχέση με τα έσοδα από ασφάλιστρα για την ίδια χρονιά.

Τέλος, ενδεικτικό της συνετής οικονομικής διαχείρισης που ασκεί η εταιρία αποτελεί και το γεγονός ότι για άλλη μια χρονιά ο δείκτης Γενικών Εξόδων βρίσκεται στο επίπεδο του 8% σε σχέση με το Σύνολο Ασφαλιστρών. Η επίδοση αυτή αποτελεί την κορυφαία ανάμεσα από όλες τις ασφαλιστικές εταιρίες ζωής στην Ελλάδα, με μεγάλη διαφορά από τις εταιρίες που ακολουθούν και αντικατοπτρίζει τα υψηλά επίπεδα παραγωγικότητας της εταιρίας.

METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ

Νέα υποκαταστήματα της Metrolife - Εμπορική στη Δυτική Ευρώπη

Νέα υποκαταστήματα προστέθηκαν στο δυναμικό των πωλήσεων της Metrolife - Εμπορική στη Δυτική Ευρώπη.

1. Στην Στουτγάρδη, ομάδα 20 επαγγελματιών ασφαλιστών με επικεφαλής διευθυντή τον Γιώργο Μπροντίδη, ο οποίος έχει 18 χρόνια εμπειρία στη γερμανική ασφαλιστική αγορά. Το νέο υποκατάστημα αποτελεί μεγάλη δύναμη της Metrolife - Εμπορική στην περιοχή με μεγάλες προοπτικές εξέλιξης.

2. Στη Νυρεμβέργη, ομάδα δώδεκα επαγγελματιών ασφαλιστών με επικεφαλής υπήτ manager τον Νίκο Παπάζογλου με πολυετή ασφαλιστική εμπειρία. Το γραφείο της Νυρεμβέργης ανήκει διοικητικά στο υποκατάστημα της Στουτγάρδης του Γεωργίου Μπροντίδη.

3. Στη Φρανκφούρτη, στα υπάρχοντα γραφεία της Metrolife - Εμπορική εγκαταστάθηκε ομάδα οκτώ επαγγελματιών ασφαλιστών με επικεφαλής διευθυντή τον Χρήστο Νάκο, ο οποίος έχει μέχρι σήμερα μια πετυχημένη πορεία στη γερμανική ασφαλιστική αγορά.

4. Στις Βρυξέλλες, στο εκεί υποκατάστημα της εταιρίας, με επικεφαλής διευθυντή υποκαταστήματος τον Κων/νο Καλαμπόκη, εντάχθηκε ομάδα εννέα επαγγελματιών ασφαλιστών με επικεφαλής υπήτ manager τον Γιώργο Μπουδαλικά. Ο κ. Μπουδαλικάς ασχολείται επί σειρά ετών με τα ασφαλιστικά και η παρουσία του στο υποκατάστημα των Βρυξελλών ενισχύει την παρουσία της Metrolife - Εμπορική στην τοπική αγορά.

Στα άμεσα σχέδια της εταιρίας είναι, πέρα από την εξυπηρέτηση του ελληνισμού τόσο στη Γερμανία όσο και στο Βέλγιο, η διεύθυνση στις τοπικές αγορές με νέα σύγχρονα προγράμματα και υψηλού επιπέδου οργάνωση και εξυπηρέτηση.

Ήδη τα κεντρικά γραφεία της Γερμανίας στην Κολωνία και τα γραφεία στις Βρυξέλλες έχουν συνδεθεί με τα κεντρικά γραφεία της Αθήνας με On Line μηχανογραφική εξυπηρέτηση σε όλο το φάσμα των εργασιών και Video Conference για τις ανάγκες της εκπαιδεύσης από απόσταση.

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ

Δύο νέες σειρές συλλεκτικών τηλεκαρτών με στιγμιότυπα από την καθημερινή μας ζωή, που αγγίζουν την οικολογική μας συνείδηση και την οδική συμπεριφορά μας, κυκλοφόρησαν οι ασφαλιστικές εταιρίες του ομίλου της ΑΤΕ, Αγροτική Ασφαλιστική και Αγροτική Ζωής, σε συνεργασία με τον ΟΤΕ. Το μήνυμα για ενεργή προστασία της

φύσης απ' όλους μας και για ασφαλή οδήγηση μεταφέρει ο Mr. Fairplay μέσα από δέκα πολύχρωμα, χιουμοριστικά και διδακτικά σκίτσα. Οι δύο αυτές εκδόσεις, συνέχεια της προηγούμενης έκδοσης με θέμα το «ευ αγωνίζεσθαι», η οποία κυκλοφόρησε τον Ιούνιο, αποτελούν μέρος της συνεισφοράς των ασφαλιστικών εταιριών της ΑΤΕ για μια καλύτερη ζωή.

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ ΑΕΓΑ

Στις αρχές Οκτωβρίου 2001 ο Wolfgang Fauser, που είναι Chief Executive Officer του μετόχου μας γερμανικού γκρουπ Deutscher Ring και α' αντιπρόεδρος του Διοικητικού μας Συμβουλίου, επισκέφθηκε μαζί με τον Γιάννη Λαπατά, γενικό διευθυντή και τον Βασίλη Μπακούση διευθυντή πωλήσεων, τα μεγαλύτερα υποκαταστήματα και πρακτορεία της «Ατλαντική Ένωση ΑΕΓΑ»

ΕΝΩΣΗ ΑΝΑΛΟΓΙΣΤΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ

2ο ετήσιο συνέδριο

Η Ένωση Αναλογιστών Ελλάδας πρόκειται να πραγματοποιήσει το 2ο ετήσιο συνέδριο, με θέμα «Κοινωνική Ασφάλιση: ο ρόλος του Αναλογιστή», την Τετάρτη 28 Νοεμβρίου 2001, ώρα 9.30, στην αίθουσα «Δημήτρης Μητρόπουλος» του Μεγάρου Μουσικής Αθηνών.

ING

Νέο στεγαστικό πρόγραμμα από την ING Bank

Η ING Bank προχώρησε σε σημαντική μείωση επιτοκίου για τα στεγαστικά της δάνεια διαμορφώνοντας ένα νέο στεγαστικό πρόγραμμα, το ING New Home, για αγορά πρώτης, δεύτερης ή εξοχικής κατοικίας, καθώς και για ανέγερση, επέκταση ή αποπεράτωση κατοικίας με κυμαινόμενο επιτόκιο 5,80% από 6,40%.

Επίσης, η ING Bank προχώρησε σε αλλαγές επιτοκίων για τις καταθέσεις στον επενδυτικό λογαριασμό, τα οποία διαμορφώνονται ως εξής:

Επενδυτικός Λογαριασμός

Για υπόλοιπα

- άνω των 300.000 δρχ. μέχρι και 1 εκ. δρχ.: 2%
- άνω του 1 εκ. δρχ. μέχρι και 3 εκ. δρχ.: 2,25%
- άνω των 3 εκ. δρχ. μέχρι και 5 εκ. δρχ.: 2,50%
- άνω των 5 εκ. δρχ.: 3,25%

Στην σημερινή παγκοσμιοποίηση, οι ορίζοντες είναι απέραντοι

Όταν ο ήλιος ανατέλλει σε μία χώρα, δύει σε κάποια άλλη. Κάθε νέα ημέρα είναι ένας κόσμος γεμάτος δυνατότητες.

Αν οι συναλλαγές σας είναι διεθνείς, χρειάζεστε έναν συνεργάτη, ο οποίος αφ' ενός θα είναι σε θέση ν' αναγνωρίζει και ν' ανταπεξέρχεται στις ιδιαιτερότητες της αγοράς σας και αφ' ετέρου θα έχει την εμπειρία, σε συνεργασία με σας, να ανακαλύπτει τις δυνατότητες, να περιορίζει τους κινδύνους και να επεξεργάζεται λύσεις ανάλογες των αναγκών του πελάτη.

Όπου κι αν βρισκόσθε, το παγκόσμιο δίκτυο των εταιριών της Gerling, είναι εκεί για σας. Οι εξειδικευμένοι συνεργάτες του κάθε υποκαταστήματος κατανοούν τους οικονομικούς και νομικούς όρους, που ισχύουν στην αγορά σας. Κατά συνέπεια, μπορούμε να σας προσφέρουμε την ίδια υψηλή ποιότητα, τόσο όσον αφορά τα προϊόντα, όσο τις παροχές των υπηρεσιών μας - ανεξαρτήτως τόπου και χρόνου.

GERLING

Ο ασφαλιστής της οικονομίας

Rich Club μόνο για επιτυχημένους
Πανελλήνιο Δίκτυο Ασφαλιστών "Λιάγκα" Rich Club

- ΘΡΑΚΗ • ΛΑΓΥΝΑ • ΕΒΡΟΥ • ΟΡΕΣΤΙΑΔΑ • ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΥΠΟΛΗ • ΡΟΔΟΠΗ • ΞΑΝΘΗ • ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ • ΚΑΒΑΛΑ • ΣΕΡΡΕΣ • ΠΕΤΡΙΤΣΙ • ΣΕΡΡΟΝ • ΝΙΓΡΙΤΑ • ΣΕΡΡΟΝ • ΚΙΛΙΚΙΑ: ΠΟΛΥΚΑΣΤΡΟ, ΣΙΔΗΡΟΚΑΣΤΡΟ, ΠΕΔΙΝΟ, ΤΕΡΠΙΝΟΣ, ΚΑΜΠΙΑΝΗ, ΧΕΡΣΟ, ΓΟΥΜΕΝΙΣΣΑ • ΧΑΛΚΙΔΙΚΗ: ΣΤΑΓΕΙΡΑ • ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ • ΠΕΛΛΑ: ΕΔΕΣΣΑ, ΓΙΑΝΝΙΤΣΑ • ΗΜΑΘΙΑ: ΒΕΡΟΙΑ, Ν. ΖΙΧΝΗ • ΝΑΟΥΣΑ • ΚΟΖΑΝΗ: ΠΤΟΛΕΜΑΙΔΑ, ΚΑΠΙΝΟΧΟΡΙ, ΣΙΑΤΙΣΤΑ, ΚΑΡΥΔΙΤΣΑ, ΑΙΑΝΗ • ΓΡΕΒΕΝΑ • ΚΑΣΤΟΡΙΑ • ΠΙΕΡΙΑ: ΚΑΤΕΡΙΝΗ, ΛΕΠΤΟΚΑΡΥΑ, ΛΙΤΟΧΩΡΟ, ΠΛΑΤΑΜΟΝΑΣ, ΑΙΓΙΝΙΟ • ΘΕΣΣΑΛΙΑ • ΛΑΡΙΣΑ: ΓΙΑΝΝΟΥΛΗ, ΕΛΑΣΣΟΝΑ, ΦΑΡΣΑΛΑ, ΤΥΡΝΑΒΟΣ, ΑΓΙΑ • ΤΡΙΚΑΛΑ: ΠΥΛΗ, ΦΑΡΚΑΔΩΝΑ, ΚΑΛΑΜΠΑΚΑ • ΜΑΓΝΗΣΙΑ: ΒΟΛΟΣ, ΑΛΜΥΡΟΣ, Ν. ΑΓΧΑΛΟΣ, 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 • ΑΙΤΩΛΙΑ • ΑΓΡΙΝΙΟ: ΑΜΦΙΛΟΧΙΑ, ΜΕΣΟΛΟΓΓΙ, ΝΑΥΠΑΚΤΟΣ • ΦΩΚΙΔΑ • ΑΜΦΙΣΣΑ: ΙΤΕΑ • ΒΟΙΩΤΙΑ • ΘΗΒΑ • ΛΙΒΑΔΕΙΑ • ΟΡΧΟΜΕΝΟΣ • ΑΝΤΙΚΥΡΑ • ΕΠΤΑΝΗΣΑ • ΚΕΡΚΥΡΑ • ΖΑΚΥΝΘΟΣ • ΚΡΗΤΗ • ΡΕΘΥΜΝΟ • ΗΡΑΚΛΕΙΟ: ΜΟΙΡΕΣ • ΗΡΑΚΛΕΙΟΥ, ΔΕΙΛΙΝΑ • ΧΑΝΙΑ • ΠΡΑΣΣΕΣ • ΧΑΝΙΟΝ • ΣΑΛΑΜΙΝΑ • ΛΕΡΟΣ • ΧΙΟΣ • ΡΟΔΟΣ • ΚΥΚΛΑΔΕΣ • ΝΑΞΟΣ • ΗΠΕΙΡΟΣ • ΙΩΑΝΝΙΝΑ • ΑΡΤΑ • ΗΓΟΥΜΕΝΙΤΣΑ: ΠΑΡΑΜΥΘΙΑ • ΠΡΕΒΕΖΑ: ΚΑΝΑΛΑΚΙ • ΠΑΡΓΑ • ΠΕΛΟΠΟΝΝΗΣΟΣ • ΑΧΑΪΑ: ΠΑΤΡΑ, ΑΙΓΙΟ, ΧΑΛΑΝΔΡΙΤΣΑ • ΗΛΕΙΑ: ΠΥΡΓΟΣ, ΑΜΑΛΙΑΔΑ, ΖΑΧΑΡΟ • ΜΕΣΣΗΝΙΑ: ΚΑΛΑΜΑΤΑ, ΓΑΡΓΑΛΙΑΝΟΙ, ΚΟΡΩΝΗ • ΛΑΚΩΝΙΑ: ΣΠΑΡΤΗ, ΓΥΦΕΙΟ, ΣΚΑΛΑ • ΚΟΡΙΝΘΙΑ: ΚΟΡΙΝΘΟΣ, ΞΥΛΟΚΑΣΤΡΟ, ΔΟΥΤΡΑΚΙ • ΑΡΚΑΔΙΑ: ΤΡΙΠΟΛΗ • ΑΡΓΟΛΙΔΑ: ΝΑΥΠΛΙΟ, ΑΡΓΟΣ

Στα ίδια επίπεδα η παραγωγή εννεαμήνου

Στα ίδια περίπου επίπεδα με το 2000 κυμάνθηκε η παραγωγή ασφαλιστρών εννεαμήνου για την Ευρωπαϊκή Πίστη. Πιο συγκεκριμένα, το εννεάμηνο του 2001, η εταιρία έκλεισε με παραγωγή 10,415 δισ. δρχ. σε σχέση με 10,610 δισ. δρχ. το αντίστοιχο διάστημα του 2000, παρουσιάζοντας μεταβολή -1,8%. Ο κλάδος ζωής εμφάνισε παραγωγή 4,456 δισ. δρχ., μειωμένος κατά 5,0% σε σχέση με το εννεάμηνο του 2000. Το αποτέλεσμα αυτό οφείλεται στη μειωμένη ζήτηση των κλασικών προγραμμάτων ζωής, καθώς τα προγράμματα unit linked εμφανίζονται ενισχυμένα κατά 30% σε σχέση με το αντίστοιχο διάστημα σε

αντίθεση με την τάση στην ασφαλιστική αγορά. Οι πωλήσεις των κλάδων γενικών ασφαλίσεων διαμορφώθηκαν στα 5,959 δισ. δρχ. παρουσιάζοντας αύξηση κατά 0,7%, σε σχέση με το αντίστοιχο διάστημα του 2000. Η οριακή αυτή αύξηση είναι αποτέλεσμα της αυξημένης παραγωγής ασφαλιστρών κυρίως των κλάδων πυρός, σκαφών και ατυχημάτων. Τα μεγέθη αυτά παρουσιάζονται και στον πίνακα που ακολουθεί:

ΚΛΑΔΟΣ ΖΩΗΣ	2001	2000	%
ΓΕΝΙΚΟΙ ΚΛΑΔΟΙ	4.456	4.694	-5,01
ΣΥΝΟΛΟ	5.959	5.916	+0,7
	10.415	10.610	-1,8

Η Εθνική ασφαλίσει τους προστάτες των δασών μας

Η Εθνική Ασφαλιστική ανέλαβε τη χορηγία ενός ομαδικού ασφαλιστηρίου όλων των ατόμων που συμμετέχουν στο πρόγραμμα εθελοντικής φύλαξης και πυροπροστασίας των δασών που πραγματοποιεί η εταιρία «ΑΡΚΤΟΥΡΟΣ». Σε μια προσπάθεια πρόληψης και αντιμετώπισης των πυρκαγιών στα δάση, η αστική και μη κερδοσκοπική εταιρία «ΑΡΚΤΟΥΡΟΣ» οργανώνει για δεύτερη συνεχή χρονιά εθελοντικές ομάδες φύλαξης και προστασίας των δασών στις ορεινές περιοχές της βόρειας Πίνδου, του Γράμμου και της Ροδόπης. Το πρόγραμμα ξεκίνησε από 1η Ιουλίου έως 30 Σεπτεμβρίου 2001 και πραγματοποιείται σε συνεργασία με τις κρατικές και τοπικές αρχές. Η Εθνική Ασφαλιστική, αναλαμβάνοντας αυτή τη χορηγία, υπογραμμίζει την ευαισθητοποίησή της και τη συμβολή της σε προσπάθειες που αφορούν στην προστασία του φυσικού περιβάλλοντος και στη διατήρηση της οικολογικής ισορροπίας.

Αισθάνεστε ζαλισμένοι, κουρασμένοι ή νυσταγμένοι και δεν πρέπει να οδηγήσετε; Καλέστε την Ιντερσαλόνικα!

Όπως, μια νέα επαναστατική προσφορά έχει προστεθεί στο πακέτο οδικής βοήθειας της Ιντερσαλόνικα. Η προσφορά αυτή καλύπτει κλήση οδικής βοήθειας από οδηγούς που αισθάνονται ότι δεν πρέπει να οδηγήσουν το αυτοκίνητό τους, είτε γιατί διατελούν σε κάποιο στάδιο «γλυκιάς» μέθης, είτε γιατί είναι πολύ κουρασμένοι ή έχουν καταληφθεί από υπνηλία, ή τέλος γιατί απλά αδυνατούν να οδηγήσουν, για οποιονδήποτε άλλο υπαρκτό λόγο. Οι οδηγοί συχνά συνειδητοποιούν ότι δεν πρέπει να οδηγήσουν κάτω από τέτοιες συνθήκες, όμως η ανάγκη να πάνε ή να επιστρέψουν από κάπου, τους εξωθεί να υποτιμήσουν τον τεράστιο κίνδυνο που εγκυμονεί η οδήγηση σε τέτοιες καταστάσεις, και να τολμήσουν το ανεπίτρεπτο. Σήμερα, η Ιντερσαλόνικα τους προσφέρει τη λύση. Με μια ελάχιστη επιβάρυνση στο πακέτο της οδικής βοήθειας, ο ασφαλισμένος της Ιντερσαλόνικα, μπορεί να καλεί ειδική πλατφόρμα, που θα μεταφέρει, τόσο το αυτοκίνητό του όσο και τον ίδιο, με ασφάλεια, στον προορισμό του.

Η Universal Life χορηγός της εκστρατείας οικονομικής ενίσχυσης του Συνδέσμου Καρκινοπαθών και Φίλων

Με την έναρξη της εκστρατείας διαφώτισης και οικονομικής ενίσχυσης του Συνδέσμου Καρκινοπαθών και Φίλων 2001, πραγματοποιήθηκε στις 25 Σεπτεμβρίου 2001 στο συνεδριακό κέντρο της Universal Life, δημοσιογραφική διάσκεψη.



Στην ομιλία της η πρόεδρος του ΠΑΣΥΚΑΦ Δρ Άννα Αχιλλεούδη αναφέρθηκε στις διάφορες υπηρεσίες που προσφέρει ο Σύνδεσμος, όπως είναι η υπηρεσία κατ' οίκον φροντίδας, η υπηρεσία ψυχοκοινωνικής στήριξης, η κλινική διακοπής του καπνίσματος κ.λπ., επισημαίνοντας την ανάγκη της οικονομικής ενίσχυσης των υπηρεσιών αυτών.

Επίσης χορηγός των 15 χρόνων του Συνδέσμου αλλά και της εκστρατείας αυτής είναι, όπως άλλωστε και για πολλά χρόνια, η Universal Life, την οποία ευχαρίστησε η Δρ Αχιλλεούδη, τονίζοντας τη σημαντική της προσφορά. Στο χαιρετισμό του ο διευθυντής Τύπου και δημοσίων σχέσεων Δημήτρης Καλλέργης

ανέφερε ότι ο όμιλος Universal είναι πάντα στο πλευρό του ΠΑΣΥΚΑΦ, στο πλαίσιο της κοινωνικής προσφοράς και αγάπης του προς το συνάνθρωπο.

Η εκστρατεία διαφώτισης και οικονομικής ενίσχυσης διήρκεσε μέχρι τις 20 Οκτωβρίου 2001, ενώ ο Παγκύπριος οδικός έρανος πραγματοποιήθηκε στις 12 και 13 Οκτωβρίου 2001. Το κοινό μπορεί να κάνει την εισφορά του και στο λογαριασμό 142-8-0000187 στην Universal Bank.

Στη φωτογραφία από αριστερά η Πανδώρα Τσεριώτου της Unicars, που είναι συγχορηγός, η Δρ Άννα Αχιλλεούδη, πρόεδρος του ΠΑΣΥΚΑΦ, η Μαρία Βανέζου, διευθύντρια του Συνδέσμου και ο Δημήτρης Καλλέργης.

Για κάθε ασφαλιστική ανάγκη Ξέρουμε ακριβώς πως θα κινηθούμε όταν χρειαστεί!



Ξέρουμε ότι την ασφαλιστική σας εταιρία δεν την θέλετε στατική αλλά κινητική, αποτελεσματική και ευέλικτη. Γι' αυτό περιμένετε πάντα την καλύτερη και αποτελεσματικότερη αντιμετώπιση των αναγκών σας. Αυτό που μας κάνει να ξεχωρίζουμε είναι: η άριστη γνώση της ασφαλιστικής αγοράς και η πάνω από μισό αιώνα εμπειρία μας στο χώρο των γενικών ασφαλίσεων.

Αυτά που σας κάνουν να μας εμπιστευτείτε είναι πολλά:

- Ανθρώπινο πρόσωπο
- Άψογο service
- Πρωτοποριακά προγράμματα
- Ανάλυση κινδύνων κάθε μεγέθους
- Πλήρης αντασφαλιστική κάλυψη
- Άμεση πληρωμή
- Διεθνής εκπροσώπηση
- Ασυναγώνιστοι όροι

Για κάθε ασφαλιστική σας ανάγκη Ξέρουμε ακριβώς πως θα κινηθούμε όταν και όπου χρειαστεί.



ΚΕΝΤΡΙΚΟ: ΛΕΩΦ. ΣΥΓΓΡΟΥ 106 - 117 41 ΑΘΗΝΑ • ΤΗΛ.: 92.27.255 - FAX: 92.37.768

e-mail: genka@asfgenka.gr • TELEX: 219678 DYNA GR

ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ: ΜΗΤΡΟΠΟΛΕΩΣ 28 - 546 24 ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ • ΤΗΛ.: 031 280.155 - 031 276.741 - FAX: 031 288.186

ΓΡΑΦΕΙΟ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ
ΝΕΑΣ ΣΜΥΡΝΗΣ

Οι συνεργάτες μου και εγώ προσωπικά
Συγχαίρουμε τον
ΙΑΣΩΝΑ ΠΛΑΤΣΗ

Για τις μέχρι τώρα συνεχείς πρωτιές του και ειδικά για τη βράβευσή του από τον ΠΣΑΣ σαν
ΠΡΩΤΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ ΚΛΑΔΟΥ ΖΩΗΣ ΟΛΗΣ ΤΗΣ ΧΩΡΑΣ.

Μπράβο, πάντα επιτυχίες!

Αρτέμιος Καραβάς
Προϊστάμενος

ΞΕΝΗ ΔΗΜΟΣΙΕΥΣΗ

Μετά από αναγκαστική αποχώρησή μου από την Εθνική Ασφαλιστική, μια εταιρία την οποία υπηρέτησα με πίστη από το 1983, μια εταιρία που εκτιμώ και θεωρώ σπουδαία, σφείλω να ευχαριστήσω όλους αυτούς με τους οποίους συνεργάστηκα όλα αυτά τα χρόνια και ιδιαίτερα τους στην Εθνική Ασφαλιστική. Κο Τζόλδο Λάμπρο - κατά τη θητεία του στη διεύθυνση πωλήσεων, την κα Βαμβάκα Γεωργία, τον κο Νικολάου Δημήτριο, τον κο Λέζο Φώτη, την κα Βασιλοπούλου Δήμητρα, την κα Βρεττού Χαρά, την κα Παπαδοπούλου Πάτρα, τον κο Ταραβίρα Κώστα, τον κο Παλμαντούρα Γεώργιο, τον κο Δημητριάδη Στέφανο, την κα Ροϊδού Άννα, την κα Αγγελίδη Έφη, την κα Ταμβάκη Ρένα, την κα Παλαιοπάνου Ράνια και την κα Αλεξάκη Ναυσικά. Επίσης όλους τους διευθυντές πωλήσεων από τους οποίους κέρδισα κάτι. Ιδιαίτερα θέλω να ευχαριστήσω τους επιθεωρητές πωλήσεων: κο Γλεντή Παναγιώτη, κο Παϊκόπουλο Γεώργιο και κο Καμίση Παντελή, οι οποίοι μου δώσανε πάρα πολλά. Τονίζω δε, ότι όλοι οι προαναφερθέντες είναι οι άνθρωποι που με πολύ φιλότιμο και αγάπη υπηρετούν την Εθνική Ασφαλιστική. Επίσης, ευχαριστώ θερμά για την πίστη και την εμπιστοσύνη που μου δείξαν και ακολούθησαν την πορεία μου στη μεγάλη εταιρία που βρίσκομαι τους εξής: Την κα Λάβδα Χριστίνα, τον κο Κουτσιούκη Θανάση, τον κο Βουγατσιώτη Παντελή, την κα Πετροπούλου Γεωργία, την κα Τροχαλάκη Ειρήνη, τον κο Παπαγεωργίου Σπυρίδων, τον κο Νικολαΐδη Δημήτριο, τον κο Λουκά Περικλή, τον κο Τσοχαντάρη Λεωνίδα, την κα Μπιρπανάγου Χρυσάνθη, την κα Κοντακσή Φωτεινή, τον κο Τσιούνη Νικόλαο, την κα Σκαμνέλη Τέσση, την κα Ρουσσινού Αικατερίνη καθώς και τη γραμματεία μας κα Ζαράνη Βικεντία. Τους υπόσχομαι στη νέα μεγάλη εταιρία που βρισκόμαστε ακόμα μεγαλύτερες επιτυχίες από αυτές που είχαμε κατακτήσει έως τώρα. Τους ευχαριστώ όλους.

Με τιμή,
Θερμώτης Λάζαρος
Δ/ντής υπ/τος Ασφαλιστών
ΑΣΠΙΣ-ΠΡΟΝΟΙΑ



**Σωστή ασφάλιση κατοικίας:
Μια πρωτοποριακή
«εξόρμηση» από την AIG Greece**

Μέσα στο τελευταίο τετράμηνο του έτους η AIG Greece προχωρεί σε μια πρωτοποριακή «εξόρμηση», που θέμα της έχει τη σωστή ασφάλιση της κατοικίας. Οι κίνδυνοι που εγκυμονούν είναι πολλοί και ποικίλοι (π.χ. υπασφάλιση, ανεπαρκής κάλυψη, ελλειπής εκτίμηση του νοικοκυριού κ.λπ.) και θα πρέπει να αντιμετωπίζονται έγκαιρα, ουσιαστικά και πάνω απ' όλα αποτελεσματικά. Ένας επιπλέον λόγος για τον οποίο η σωστή ασφάλιση της κατοικίας γίνεται επιτακτικότερη, είναι το σχετικό νομοσχέδιο που βρίσκεται στο τελικό στάδιο επεξεργασίας του και το οποίο αφορά στην υποχρεωτική κάλυψη του κινδύνου σεισμού. Η «εξόρμηση» αυτή της AIG Greece, με αποδέκτες τόσο τους διαμεσολαβούντες όσο και τους τελικούς καταναλωτές, έχει σαν βασικό άξονά της το ολοκληρωμένο πακέτο καλύψεων ΣΤΕΓΗ PLUS. Πρόκειται για ένα πακέτο που αποτελείται από τρία εναλλακτικά ασφαλιστικά προγράμματα (Συνδυασμένη κάλυψη, Πολλαπλή κάλυψη, Ασφάλιση σε συμφωνημένες αξίες περιεχομένου) που αποσκοπούν στην ευέλικτη κάλυψη διαφορετικών αναγκών. Ειδικότερα, με το μοναδικό στην ελληνική ασφαλιστική αγορά Πρόγραμμα ασφάλισης σε συμφωνημένες αξίες περιεχομένου, ο ασφαλισμένος πελάτης (ιδιοκτήτης ή ενοικιαστής) μπορεί εκ των προτέρων να συμφωνήσει την αποζημίωσή του πριν συμβεί η ζημιά!



Με απόφαση του Διοικητικού Συμβουλίου της η Εθνική Ασφαλιστική συνδράμει το πρόγραμμα οικονομικής επιχορήγησης των Χριστιανών Οικογενειών της Θράκης που από διετίας εφαρμόζει η Εκκλησία της Ελλάδος, με το ποσό των 45.000.000 δρχ. (132.062 ευρώ). Το πρόγραμμα αποδίδει ποσό 40.000 δρχ. το μήνα στις χριστιανικές οικογένειες που αποκτούν 3ο παιδί και μέχρι την ηλικία των 12 ετών του παιδιού. Από την εφαρμογή του προγράμματος οι στατιστικές γεννήσεων στη Θράκη έχουν βελτιωθεί θεαματικά.



**110 χρόνια ασφάλεια
το μήνυμα της Εθνικής Ασφαλιστικής
στην 66η ΔΕΘ**

Η Εθνική Ασφαλιστική με την πείρα μιας ιστορίας 110 χρόνων, την υποδομή για να ανταποκριθεί στις προκλήσεις μιας νέας εποχής και πάντα με επίκεντρο τον άνθρωπο, μπαίνει δυναμικά στην τρίτη χιλιετία. Μέσα από το μήνυμα 110 χρόνια ασφάλεια, η εταιρία δημιούργησε στην 66η Διεθνή Έκθεση της Θεσσαλονίκης ένα χώρο βασισμένο τόσο στην επιχειρηματική της δραστηριότητα όσο και στη μακρόχρονη υπηρεσία της στην ελληνική αγορά, την οποία συνεχίζει από ηγετική θέση να υπηρετεί με συνέπεια. Θερμοί οικοδεσπότες, ο υποδιοικητής της ΕΤΕ και πρόεδρος της εταιρίας Θεόδωρος Πανταλάκης, ο γενικός διευθυντής της Εθνικής Ασφαλιστικής Κων/νος Φιλίππου και οι αναπληρωτές γενικοί διευθυντές Λάμπρος Τζόλδος και Κυριάκος Παραβάνης, υποδέχθηκαν στο περίπτερο της Εθνικής στη ΔΕΘ το διοικητή της ΕΤΕ Θεόδωρο Καρατζά, τους υπουργούς Ευάγ. Βενιζέλο, Ν. Σηφουνάκη, Μιχ. Χρυσοχοϊδη, Γ. Παπαντωνίου, Χρ. Πάχτα, Απ. Φωτιάδη, Γ. Δρυ και Χρ. Παπουτσή, καθώς και τον δήμαρχο Καλαμαριάς Χριστόδ. Οικονομίδη. Το περίπτερο επισκέφθηκαν επίσης ο πρόεδρος της ΓΣΕΕ Χρ. Πολυζωγόπουλος, βουλευτές, διοικητές τραπεζών και εκπρόσωποι της Τοπικής Αυτοδιοίκησης



**Το American International Group (AIG)
εξαγόρασε την American General Corporation**

Ολοκληρώθηκαν στις αρχές Σεπτεμβρίου 2001 οι διαδικασίες απορρόφησης από το American International Group (AIG) της American General Corporation. Η εξαγορά της συγκεκριμένης εταιρίας από την AIG αποτέλεσε μία από τις μεγαλύτερες αλλά και σημαντικότερες κινήσεις που έχει κάνει η AIG στη διεθνή σκακιέρα. Το γεγονός αυτό συμπληρώνει τη μέχρι τώρα στρατηγική ανάπτυξης του μεγαλύτερου διεθνώς ασφαλιστικού και χρηματοοικονομικού οργανισμού που εκπροσωπείται και δραστηριοποιείται στην Ελλάδα, μέσω των εταιριών AIG Greece, του ασφαλιστικού συγκροτήματος Ν. Καννελόπουλος - Χ. Αδαμαντιάδης Α.Ε. και της Alico AIG Life. Η AIG, με την American General ως αναπόσπαστο βραχίονά της, ενισχύει σημαντικά τη θέση της στον τομέα των ασφαλίσων ζωής μέσα στις ίδιες τις ΗΠΑ και παράλληλα διευρύνει ουσιαστικά το δίκτυο διανομής των προϊόντων της. Επιπλέον, με τα ειδικά προγράμματα που διαθέτει η American General, ενδυναμώνεται ειδικότερα η δραστηριότητα της AIG στον τομέα των συνταξιοδοτικών προγραμμάτων, τα οποία θα αποτελέσουν μελλοντικά τον αξιολογότερο ίσως προϊόντικό στόχο ανάπτυξης του κλάδου ζωής.



Δώρα από την Εθνική Ασφαλιστική σε 110 παιδιά από τη Σερβία

Η Εθνική Ασφαλιστική προσέφερε δώρα σε παιδιά από τη Σερβία που φιλοξενήθηκαν από το Συνδικάτο ΟΑΣΑ, στην κατασκήνωση «Αναγέννηση» στο Καπανδρίτι. Το Συνδικάτο Εργαζομένων ΟΑΣΑ φιλοξένησε 110 παιδιά από τη Σερβία, κατά τη χρονική περίοδο 02/08/2001 έως 23/08/2001, στην κατασκήνωση «Αναγέννηση», που εδρεύει στο Καπανδρίτι. Η Εθνική Ασφαλιστική, θέλοντας να συμβάλει σ' αυτή την πρωτοβουλία του Συνδικάτου, προσέφερε φωτογραφικές μηχανές στα παιδιά, δίνοντάς τους έτσι χαρά και αισιοδοξία. Η Εθνική Ασφαλιστική, ευαισθητοποιημένη από παρόμοιες πρωτοβουλίες, δηλώνει ενεργά την παρουσία της ως χορηγός ανθρωπιάς.

ΓΙΑ ΤΑ ΣΥΝΕΔΡΙΑ ΣΑΣ ΕΠΙΛΕΞΤΕ ΤΟ HOTEL POSEIDON PALACE



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

**ΛΕΙΤΟΥΡΓΕΙ
ΟΛΟ ΤΟ ΧΡΟΝΟ**



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

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



Ο Γιώργος Νταλάρας και η Έμμα Σάπλιν τραγούδησαν στο Ηρώδειο για τους πρόσφυγες

Ηταν μια βραδιά, αυτή της Πέμπτης 27 Σεπτεμβρίου, πραγματικά μοναδική για το κοινό που

του Γιώργου Νταλάρα και της Έμμα Σάπλιν, που οργανώθηκε υπό την αιγίδα του υπουργείου Πολιτισμού και είχε τη χορηγική υποστήριξη του ομίλου Interamerican, έστειλε ένα μήνυμα συμπάραστασης και συμπάθειας στους 21 εκατομμύρια πρόσφυγες στον πλανήτη μας, όπως χαρακτηριστικά τόνισε στον χαιρετισμό της η αντιπρόσωπος της Ύπατης Αρμοστείας στην Ελλάδα, Ροντρίγκεζ Ρόχας. Παράλληλα, αυτή η ανταπόκριση θα συμβάλει στην υλοποίηση των προγραμμάτων της UNHCR υπέρ των θυμάτων διώξεων. Επειδή η λειτουργία της Ύπατης Αρμοστείας εξαρτάται σχεδόν αποκλειστικά από τις εθελοντικές προσφορές των κρατών - μελών του

πρόεδρος του ομίλου Interamerican, συμπληρώνοντας ότι «το έργο της Ύπατης Αρμοστείας έχει ανάγκη τους φορείς της κοινωνικής ζωής και ανάπτυξης, από τον κρατικό μηχανισμό μέχρι την ιδιωτική πρωτοβουλία, από τις κοινωνικές ομάδες μέχρι τον κάθε πολίτη ξεχωριστά.

Ο όμιλος Interamerican αντιλαμβάνεται απόλυτα αυτή την ανάγκη, αναγνωρίζει το μέγεθος του προβλήματος και την ανθρώπινη διάσταση της προσφυγιάς. Διάσταση που είναι πάνω από τις αιτίες που την προκαλούν, διότι καμιά τέτοια εθνική, πολιτική, ιστορική αιτία δεν είναι ικανή να δώσει άλλοθι στους διώκτες. Από την ίδρυσή της η Interamerican είναι σταθερά προσανατολισμένη στην προσπάθεια να διαδραματίσει έναν κοινωνικό ρόλο ευρύτερο, στην προέκταση των επιχειρησιακών δραστηριοτήτων της».

Στο συναυλιακό μέρος, ο Γιώργος Νταλάρας ερμήνευσε με την απaráμιλλη τεχνική και το πάθος του τα έργα του Αργεντινού συνθέτη Αριελ Ραμίρεζ, «Missa Criola» και «Navidant Innestra», κορυφώνοντας στο δεύτερο μέρος με γνωστά στο κοινό κομμάτια από το «Κάντο Χενερόλ» αλλά και με αγαπημένα τραγούδια, όπως το «Άσπρο Περιστερί», «Δρόμοι παλιού», «Θεός αν είναι», «Σαν τον μετανάστη». Ευχάριστη έκπληξη ήταν το ντουέτο που έκανε με την Έμμα Σάπλιν στο τέλος, όταν τραγούδησαν την «Όμορφη πόλη», με έναν μοναδικά αισθαντικό τρόπο. Η Σάπλιν έδωσε δείγματα του εξαιρετικού ταλέντου της ερμηνεύοντας κομμάτια από τον δημοφιλή δίσκο της «Carmine meo».

Τους δύο καλλιτέχνες συνόδευσαν η Καμεράτα υπό τη διεύθυνση του Αλέξανδρου Μυράτ και η χορωδία Fonus Musicalis υπό τον Κωστή Κωνσταντάρα.



κατέκλυσε ασφυκτικά το κούλο του Ηρώδειου. Δύο σπουδαίοι καλλιτέχνες, ο δικός μας Γιώργος Νταλάρας και η διάσημη Γαλλίδα τραγουδίστρια Έμμα Σάπλιν, καθήλωσαν με τις σπουδαίες ερμηνευτικές τους ικανότητες το πλήθος του κόσμου που έσπευσε να ανταποκριθεί στον βαθιά ανθρωπινό σκοπό αυτής της εκδήλωσης. Η Ύπατη Αρμοστεία του ΟΗΕ για τους πρόσφυγες γιορτάζει φέτος τα 50 χρόνια από την ίδρυσή της. Ήταν ευκαιρία λοιπόν, μέσα από μια τέτοια εκδήλωση, να γνωρίσει ο κόσμος τον πολύ σημαντικό ρόλο της και το πολύ μεγάλο ανθρωπιστικό έργο της στη διάρκεια αυτής της πενήνταετίας για τους πρόσφυγες, τους ξεριζωμένους όλης της γης.

Η παρουσία αυτού του κόσμου στη συναυλία

ΟΗΕ, η συνεισφορά του ιδιωτικού τομέα μπορεί να βοηθήσει πολύ ουσιαστικά στον αγώνα για την προστασία των προσφύγων. Με αυτή την αντίληψη και σε συνέχεια μιας μακρόχρονης προσφοράς στον άνθρωπο και στον πολιτισμό, ο όμιλος Interamerican ανέλαβε την αποκλειστική χορηγία των δύο προγραμματισμένων στο Ηρώδειο συναυλιών.

«Εμείς οι Έλληνες την προσφυγιά την ξέρουμε πολύ καλά» σημειώνει ο Δ. Κοντομηνάς,

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ

Future Guarantee:

Νέο πρόγραμμα εγγυημένης σύνταξης από την Ευρωπαϊκή Πίστη

Ενα νέο ολοκληρωμένο πρόγραμμα Εγγυημένης Σύνταξης, το Future Guarantee, παρουσίασε η Ευρωπαϊκή Πίστη. Πρόκειται για ένα σύγχρονο προϊόν της κατηγορίας unit linked, ανήκει στη νέα γενιά επενδυτικών προγραμμάτων και παρέχει, στη λήξη του, εγγυημένο κεφάλαιο συνταξιοδότησης, ανεξάρτητα από την απόδοση των επενδύσεων. Παράλληλα, το Future Guarantee παρέχει στον ασφαλισμένο τη δυνατότητα υπεραποδόσεων ανάλογα με την πορεία της επένδυσης του συσσωρευμένου κεφαλαίου.

Το πρόγραμμα Future Guarantee συμπληρώνει την ήδη πλούσια γκάμα των συνταξιοδοτικών προϊόντων της Ευρωπαϊκής Πίστης.

Αποτελεί δε την απάντηση της εταιρίας στην αβεβαιότητα που οι εργαζόμενοι αντιμετωπίζουν λόγω της ασφαλιστικής μεταρρύθμισης, καθώς, πρόκειται για ένα πρόγραμμα, το οποίο ικανοποιεί με τον ασφαλέστερο δυνατό τρόπο την ανάγκη του σύγχρονου εργαζόμενου για εγγυημένη συμπληρωματική σύνταξη και εξασφαλίζει το επιθυμητό επίπεδο διαβίωσης του ασφαλιζόμενου στην ηλικία συνταξιοδότησης.

Για την Ευρωπαϊκή Πίστη ΑΕΓΑ:

Από την ίδρυσή της, το 1977, έως σήμερα, η Ευρωπαϊκή Πίστη ΑΕΓΑ στηρίζει την επιτυχία της στη βάση της πελατοκεντρικής της φιλοσοφίας την κρίσιμη στιγμή της αποζημίωσης. Η εταιρία δραστηριοποιείται σε όλους τους κλάδους ασφάλισης και παρέχει ολοκληρω-

μένη ασφαλιστική κάλυψη τόσο σε ατομικό όσο και επιχειρηματικό επίπεδο με ειδικά σχεδιασμένα, πρωτοποριακά και ευέλικτα ασφαλιστικά προγράμματα. Ανταποκρινόμενη πλήρως στις σύγχρονες απαιτήσεις της αγοράς, η εταιρία πρόσφατα προχώρησε σε αναδιάρθρωση της εσωτερικής της δομής, συγκεντρώνοντας μια ομάδα από ικανότατα και δυναμικά στελέχη που θα οδηγήσουν την εταιρία με επιτυχία στην εποχή της νέας οικονομίας. Η Ευρωπαϊκή Πίστη ΑΕΓΑ διαθέτει ένα δίκτυο 1.800 συνεργατών που απασχολούνται σε 50 καταστήματα και γραφεία πωλήσεων σε όλη την Ελλάδα και εξυπηρετούν περισσότερους από 140.000 πελάτες.



ΕΥΝΑΤΙΑ

INSURANCE CO S.A.
ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ

Για ασφαλιστές με στόχους...

ΚΑΪΡΟ - ΒΙΕΝΝΗ - ΠΑΡΙΣΙ - ΛΟΝΔΙΝΟ
ΚΟΠΕΝΧΑΓΗ - ΜΑΔΡΙΤΗ - ΑΜΣΤΕΡΝΤΑΜ
ΡΩΜΗ - ΒΟΥΔΑΠΕΣΤΗ - ΠΡΑΓΑ - ΜΑΛΤΑ - ΚΥΠΡΟ

Η **ΕΥΝΑΤΙΑ** σας δείχνει το δρόμο...

ΚΕΡΔΙΣΤΕ
2 ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΑ
ΚΑΙ
12 ΤΑΞΙΔΙΑ
σε προορισμό της επιλογής σας

ΤΗΛ. ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ: 01-95.77.802

Πάρτι γενεθλίων της **Ιντερσαλόνικα** και του προέδρου της

Η 27η Σεπτεμβρίου από ετών έχει καθιερωθεί ως ημέρα κοινών γενεθλίων της πρώτης εταιρίας Ιντερσαλόνικα και του ιδρυτή της, του Μελά Γιαννιώτη. Τιμώντας τη μέρα αυτή και φέτος, ο πρόεδρος του ομίλου των

μαζί με την Ιντερσαλόνικα από το ξεκίνημά της πριν από 23 χρόνια. Οι παραβρισκόμενοι, ευχήθηκαν υγεία και ευτυχία στον πρόεδρο του ομίλου Μελά Γιαννιώτη, για τα προσωπικά του γενέθλια, καθώς και «υγεία» και καλές δουλειές και στην πρώτη εταιρία Ιντερσαλόνικα, της οποίας τα γενέθλια γιορτάστηκαν από κοινού με αυτά του προέδρου της. Στο δείπνο παραβρέθηκαν, εκτός από τον ίδιο τον πρόεδρο και εορτάζοντα Μελά Γιαννιώτη, η σύζυγός του και στέλεχος του ομίλου Κλεοπάτρα Γιαννιώτη, ο γιος τους και αντιπρόεδρος του ομίλου Κωνσταντίνος Γιαννιώτης, ο γενικός διευθυντής Θεόφιλος Τσομίδης με τη σύζυγό του, ο αντιπρόεδρος Παναγιώτης Χαριτίδης, ο αναπληρωτής γενικός διευθυντής Παναγιώτης Κατσανίδης με τη σύζυγό του, ο διευθυντής της Ιντερσαλόνικα Ζωής Δημήτριος Βαρσάμης με τη σύζυγό του, ο διευθυντής του καταστήματος της Κουντουριώτου Κωνσταντίνος Βρανάκης με τη σύζυγό του, η διευθύντρια κλάδων Όλγα Παϊζάνη με τον σύζυγό της, η Έφη Δικταπανίδου της Νομικής Προστασίας, οι δικηγόροι του ομίλου Δημήτριος Κυριακόπουλος και Σωτήριος Λευκαρίτης με τις συζύγους τους, ο διευθυντής της Οδικής Βοήθειας Ευστάθιος Κυρίτσης, ο διευθυντής του δικτύου Ο.Β. Ιωάννης Κωνσταντάς με τη σύζυγό του, ο γενικός επιθεωρητής Μιχάλης Κοντός με τη σύζυγό του, η διευθύντρια της Μηχανογράφησης Αφροδίτη Καράμπελα, ο τομεάρχης Αθανάσιος Καράμπελας με τη σύζυγό του και ο διοικητικός διευθυντής του ομίλου Αλέξανδρος Αθανασίου.



Στη φωτογραφία, από αριστερά προς τα δεξιά, ο αντιπρόεδρος του ομίλου Κωνσταντίνος Γιαννιώτης, η κ. Κλεοπάτρα Γιαννιώτη, ο πρόεδρος Μελάς Γιαννιώτης και ο αντιπρόεδρος Παναγιώτης Χαριτίδης

ασφαλιστικών και αεροπορικών Επιχειρήσεων Ιντερσαλόνικα παρέθεσε δείπνο στα διευθυντικά στελέχη του ομίλου, σε κεντρική επώνυμη ταβέρνα της Θεσσαλονίκης. Η βραδιά ήταν τόσο ευχάριστη όσο και συγκινητική, αν ληφθεί υπόψη ότι πολλά από τα στελέχη που παραβρέθηκαν, είναι



Δόθηκε η πέμπτη υποτροφία «Fulbright - Universal Life»

πως είναι ήδη γνωστό, η Universal Life, μέσα στο πλαίσιο της προσφοράς της προς την παιδεία και τη νεολαία του τόπου γενικότερα, προχώρησε από το 1997, από κοινού με την Κυπριακή Επιτροπή Υποτροφιών Fulbright, στην καθιέρωση της υποτροφίας με την επωνυμία - «Fulbright - Universal Life Scholarship». Φέτος, η πέμπτη υποτροφία δόθηκε στην Άντρη Περικλέους, από τη Λευκωσία που αναχωρεί για σπουδές στις Ηνωμένες Πολιτείες, στον κλάδο της Αναλογιστικής Επιστήμης.

Ασφάλιση εκρήξεως λεβήτων και δοχείων πίεσεως (Boiler and Pressure Vessel)

Η πρώτη ασφάλιση μηχανημάτων κατά τη λειτουργία τους, η οποία ιστορικά τοποθετείται στο πλαίσιο του περασμένου αιώνα και κατά τη διάρκεια της Βιομηχανικής Επανάστασης στην Αγγλία, είναι η ασφάλιση της Έκρηξης Λεβήτων. Από τότε παραμένει σαν αυτοτελής κάλυψη όταν τα ασφαλιζόμενα αντικείμενα είναι μόνον λέβητες.

Αλλά τι ακριβώς σημαίνει ο όρος «λέβητας»; Σημαίνει θερμαινόμενο κλειστό δοχείο ή συνδυασμό δοχείου με σύστημα σωληνώσεων εντός των οποίων παράγεται ατμός υπό πίεση. Περιλαμβάνει και ενσωματωμένους καυστήρες, πυροσωλήνες και οικονομητές, όχι όμως τους μη ενσωματωμένους οικονομητές με τις σωληνώσεις τροφοδοσίας νερού ή ατμού, οι οποίες όμως μπορούν επίσης να περιληφθούν στην κάλυψη, εάν τούτο ζητηθεί και αναφερθούν ιδιαίτερα στον πίνακα του ασφαλιστηρίου.

Με το ασφαλιστήριο αυτό καλύπτεται μόνον ο κίνδυνος έκρηξης ή κατάρρευσης κατά τη λειτουργία λεβήτων ή δοχείων πίεσης υπό κανονικές συνθήκες στο χώρο εγκατάστασης. Καλύπτονται ζημιές μόνον στα εκρηγνυόμενα αντικείμενα, ενώ δεν καλύπτονται οποιεσδήποτε ζημιές σε άλλα αντικείμενα σαν συνέπεια της έκρηξης, εκτός αν άλλως συμφωνηθεί, και έναντι καταβολής προσθέτου ασφαλιστού. Ο όρος «έκρηξη» περιλαμβάνει περιλαμβάνει την αιφνίδια και βίαιη ρήξη των τοιχωμάτων της μόνιμης κατασκευής της εγκατάστασης λόγω ανάπτυξης υπερβολικής εσωτερικής πίεσης με ατμό ή υγρό η οποία εκτοπίζει οποιοδήποτε μέρος των τοιχωμάτων και συνοδεύεται από εκτίναξη του περιεχομένου. Περιλαμβάνει επίσης την έκρηξη που οφείλεται σε αιφνίδια ανάφλεξη καυσαερίων εντός του λέβητα (flue gas explosion).

Ο όρος «κατάρρευση» σημαίνει την αιφνίδια και επικίνδυνη κοίλανση οποιοδήποτε τμήματος του λέβητα που οφείλεται σε υπερβολική πίεση εξωτερικού ατμού ή υγρού ανεξάρτητα από το αν συνοδεύεται ή όχι από ρήξη των τοιχωμάτων. Όταν υπάρχει και ρήξη των τοιχωμάτων το γεγονός ορίζεται και σαν ενδόρρηξη (implosion).

Αντικείμενο Ασφάλισης - Ασφαλιζόμενο Κεφάλαιο - Αποζημιώσεις

Με το Ασφαλιστήριο Εκρήξεως Λεβήτων καλύπτονται οι πάσης φύσεως λέβητες, αρχίζοντας από τους πιο μικρούς λέβητες κεντρικής θέρμανσης σε διάφορα κτίρια και φθάνοντας μέχρι τους πιο μεγάλους βιομηχανικούς λέβητες παραγωγής ατμού σαν κινητήρια δύναμη.

Η συμπλήρωση της αίτησης για την ασφάλιση έκρηξης λέβητα είναι απλή.

Αναφέρεται η μάρκα και ο τύπος του λέβητα, το έτος κατασκευής του και η ασφαλιζόμενη αξία του σε τιμές αντικατάστασης.

Στην αίτηση ασφάλισης για τους βιομηχανικούς λέβητες επισυνάπτεται και πρόσφατη έκθεση καλής λειτουργίας, τόσο του αρμόδιου υπουργείου όσο και ανεξάρτητου πραγματογνώμονα, που επιθεώρησε

τον υπό ασφάλιση λέβητα.

Αυτονόητο είναι ότι και στην περίπτωση κάλυψης λεβήτων από τον κίνδυνο της έκρηξης το ασφαλιζόμενο ποσό πρέπει να αντιπροσωπεύει την αξία αντικατάστασης των λεβήτων, άλλως ο ασφαλιζόμενος θα θεωρείται συνασφαλιστής με αποτέλεσμα να δικαιούται αποζημίωση μειωμένη κατά τη γνωστή αναλογία του ασφαλισθέντος ποσού προς το ποσό που έπρεπε να είχε ασφαλισθεί.

Σε ότι αφορά τις αποζημιώσεις, ισχύει ό,τι και στο Ασφαλιστήριο Μηχανικών Βλαβών.

Επισημαίνεται ότι το Ασφαλιστήριο Εκρήξεως Λεβήτων είναι δυνατόν να επεκταθεί με την προσθήκη Ειδικών Όρων ώστε να περιλαμβάνει και την κάλυψη Αστικής Ευθύνης του ασφαλιζόμενου έναντι τρίτων που απορρέει από την έκρηξη του λέβητα, ή την κάλυψη της περιβάλλουσας περιουσίας.

Εξαιρέσεις

Το Ασφαλιστήριο Εκρήξεως Λεβήτων δεν καλύπτει απώλειες ή ζημιές που οφείλονται άμεσα ή έμμεσα σε:

- Πόλεμο, εισβολή, ενέργεια εξωτερικού εχθρού, εχθροπραξίες (είτε έχει κηρυχθεί πόλεμος είτε όχι), εμφύλιο πόλεμο, ανταρσία, επανάσταση, εξέγερση, στάση, οχλαγωγία, απεργία, ανταπεργία, πολιτική ταραχή, στρατιωτική ή σφετερισμένη εξουσία, δράση ομάδας κακοβούλων ατόμων ή ατόμων που ενεργούν για λογαριασμό ή σε συσχέτισμο με οποιαδήποτε πολιτική οργάνωση, συνωμοσία, δήμιση, επίταξη, κατάσχεση ή καταστροφή ή πρόκληση φθοράς κατόπιν εντολής οποιασδήποτε κυβερνήσεως de jure ή de facto, ή οποιασδήποτε δημόσιας αρχής, ή από τρομοκρατικές ενέργειες ή ενέργειες που σκοπεύουν στον εκβιασμό ή τον εκφοβισμό των επισήμων αρχών ή του κοινωνικού συνόλου.
- Πυρηνική αντίδραση, πυρηνική ακτινοβολία ή ραδιενεργή μόλυνση από οποιοδήποτε πυρηνικό καύσιμο ή πυρηνικό απόρριμμα (κατάλοιπο) της καύσης πυρηνικού καυσίμου.
- Ηθελμένη ενέργεια ή βαριά αμέλεια του ασφαλιζόμενου ή των εκπροσώπων του.

Δεν καλύπτει επίσης:

- Ζημιές στην εγκατάσταση ή σε ιδιοκτησία του ασφαλιζόμενου που προκαλούνται από υδραυλικές δοκιμές της εγκατάστασης.
- Επακόλουθες (αποθετικές) ζημιές οποιοσδήποτε είδους.
- Ζημιές που οφείλονται άμεσα ή έμμεσα σε σεισμό, ηφαιστειακή έκρηξη, τυφώνα, λαίλαπα ή άλλες ατμοσφαιρικές διαταραχές.
- Ζημιές που οφείλονται σε παύση των εργασιών.
- Ζημιές από πυρκαγιά συνεπεία της έκρηξης ή καταρρεύσεως.
- Ζημιές από βαθμιαία παραμόρφωση ή στρέβλωση οποιοσδήποτε μέρους της εγκατάστασης.
- Ζημιές από φυσιολογική φθορά.
- Ζημιές από Μηχανικές Βλάβες.



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

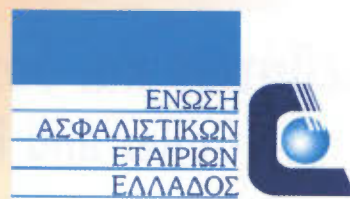
δυναμικά στη νέα κιβητιία

ΜΕ διπλάσια περιθώρια φερεγγυότητας

και με

νέα αντίληψη
νέα προϊόντα
ενεργησία
συνέπεια
αξιοπιστία
εξυπηρέτηση





3ο Συνέδριο

Ασφαλιστών και Αντασφαλιστών

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

Ύδρα, 4-7 Οκτωβρίου 2001

Κέντρο των εξελίξεων της ασφαλιστικής αγοράς στις περιοχές της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης, των Βαλκανίων και της Μαύρης Θάλασσας αναδεικνύεται η Ελλάδα. Αυτό προέκυψε από τις εργασίες του 3ου Συνεδρίου Ασφαλιστών και Αντασφαλιστών που οργανώθηκε στην Ύδρα από τις 4-7 Οκτωβρίου από την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος.

Στη διάρκεια των εργασιών δόθηκε η ευκαιρία στους ασφαλιστές των κρατών από τις περιοχές που προαναφέρθηκαν να έρθουν σε επαφή με αντασφαλιστές της Δυτικής Ευρώπης και να ανταλλάξουν απόψεις αλλά και να διατυπώσουν θέσεις, για την περαιτέρω συνεργασία.

Με τη συγκεκριμένη διοργάνωση η Ελλάδα αποδεικνύεται ως ο συνδεδετικός κρίκος των χωρών της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης, των Βαλκανίων με την Ευρωπαϊκή Ένωση, στον τομέα της ασφαλιστικής αγοράς.

Επισημαίνεται ότι φέτος οι συμμετέχοντες ξεπέρασαν τους 350 και προέρχονταν από 35 χώρες (Αγγλία, Αζερμπαϊτζάν, Αίγυπτος, Αλβανία, Αρμενία, Βέλγιο, Βοσνία, Βουλγαρία, Γαλλία, Γερμανία, Γεωργία, Γιουγκοσλαβία, Δανία, Ελβετία, Ελλάδα, ΗΠΑ, Ιρλανδία, Ισπανία, Ισραήλ, Ιταλία, Κύπρος, Λίβανος, Μάλτα, Μολδαβία, Ολλανδία, Ουκρανία, Πολωνία, Πορτογαλία, Ρουμανία, Σκόπια, Σλοβενία, Σουηδία, Τουρκία, Τσεχία, Τυνησία).

Οι εργασίες του συνεδρίου πραγματοποιήθηκαν στη Μητρόπολη και στο Μουσείο της Ύδρας. Το επίσημο καλωσόρισμα στην πόλη της Ύδρας έκανε ο Δήμαρχος Κωνσταντίνος Αναστόπουλος, ο οποίος κατά τη διάρκεια του ελληνικού παραδοσιακού δείπνου την Πέμπτη 4 Οκτωβρίου, αναφέρθηκε στην ιστορία του νησιού.

Την έναρξη των εργασιών του συνεδρίου έκανε ο πρόεδρος της Ένωσης Δημήτριος Κοντομηνάς, ο οποίος στην ομιλία του αναφέρθηκε στη σημασία της διοργάνωσης ως σημείου συνάντησης ασφαλιστών και αντασφαλιστών και στη μεγάλη ανταπόκριση που είχε φέτος το συνέδριο. Στη συνέχεια μίλησε για τις τελευταίες εξελίξεις στο χώρο των ασφαλειών μετά το τρομοκρατικό χτύπημα της 11ης Σεπτεμβρίου στις ΗΠΑ, εξέφρασε τη συμπάθειά του για όλα τα θύματα του τραγικού συμβάντος και τόνισε ότι και αυτή τη φορά η ασφαλιστική αγορά θα καταφέρει να αντιμετωπίσει αυτή την πρωτό-

γνωρη πρόκληση, αλλά και να προχωρήσει στις απαραίτητες αναδιαρθρώσεις ώστε να περιοριστούν οι συνέπειες της οικονομικής αναστάτωσης στην ασφαλιστική βιομηχανία.

Χαιρετισμό απηύθυνε και ο γενικός γραμματέας του υπουργείου ανάπτυξης Δημήτριος Μάρδας.

Στη φετινή συνάντηση το κεντρικό θέμα ήταν οι παράγοντες ανάπτυξης των ασφαλιστικών αγορών, το οποίο προκάλεσε μεγάλο ενδιαφέρον και για το λόγο αυτό υπήρξε η συμμετοχή 350 και πλέον συνέδρων. Παράλληλες συνεδριάσεις πραγματοποιήθηκαν για τη διαχείριση ζημιών στον κλάδο αυτοκινήτου, την αντασφάλιση περιουσίας και τον κλάδο ασφάλισης ζωής.

Οι ομιλητές:

Στην κύρια ομιλία με θέμα «Ανάπτυξη ασφαλιστικών αγορών - Παράγοντες ανάπτυξης» συντονιστής ήταν η D. Schanté, γενικός γραμματέας της Comité Européen des Assurances, ο



Από αριστερά οι: Κ. Δεκατρής, Jean-Louis Marsaud (Γαλλία), Arno Negretti (Ελβετία) και Γ. Τζανής.

ο οποίος αναφέρθηκε στη δυναμική που αποκτούν οι ασφαλιστικές αγορές της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης, καθώς επίκειται η είσοδος των χωρών αυτών στην Ευρωπαϊκή Ένωση. Το λόγο πήρε στη συνέχεια ο κ. Ulrich Wiesenewsky (Γερμανία), σύμβουλος της Tillinghast-Towers, ο οποίος ανέλυσε τις προϋποθέσεις βάσει των οποίων μπορεί να αναπτυχθεί η ασφαλιστική αγορά στον κλάδο ζωής. Τέτοιες προϋποθέσεις είναι, μεταξύ άλλων, το δημοκρατικό σύστημα και η νομική κατοχύρωση, ο χαμηλός πληθωρισμός, η φορολογική πολιτική, η ιδιωτικοποίηση των κρατικών εταιριών κ.ά.

Η Nada Klemencic (Σλοβενία), γενική διευθύντρια της Triglav Ins. Co που μίλησε στη συνέχεια, ανέλυσε τις δυνατότητες ανάπτυξης της ασφαλιστικής αγοράς στη Σλοβενία η οποία παρουσιάζει τα τελευταία χρόνια άλματα προόδου.

Παράλληλες συνεδριάσεις:

Ακολούθησαν τρεις παράλληλες συνεδριάσεις και ειδικότερα:

- Στην πρώτη με τίτλο «Νέες τάσεις στη διαχείριση ζημιών στον κλάδο αυτοκινήτου» συντονιστής ήταν ο Κωνσταντίνος Δεκατρής, γενικός διευθυντής της Commercial Union Κύπρου και ομιλητές οι: Jean-Louis Marsaud (Γαλλία), αναπληρωτής γενικός γραμματέας, Comité Européen des Assurances, Antonio Estrada (Ισπανία), αναπληρωτής διευθυντής, Mapfre Mutualidad, Arno Negretti (Ελβετία), διευθυντής ανάπτυξης, Audatex και ο



Ο Πρόεδρος της Ε.Α.Ε.Ε. Δ. Κοντομηνάς και η Γενική Γραμματέας της Ε.Α.Ε.Ε.Μ. Αντωνάκη κατά τη διάρκεια της συνάντησης.



Από αριστερά: η Nada Klemencic (Σλοβενία), ο Γ.Γ. του CEA Daniel Schante (Γαλλία), ο U. Wiesenewsky (Γερμανία) και ο Δ. Παλαιολόγος



Από αριστερά οι: Γ. Μαστοράκος, Gerald Turner, Francois Constantin (Γαλλία) και Γ. Δαλιάνης



Από αριστερά οι: Tony Cox (Μεγ. Βρετανία), Μ. Μωυσής, Σ. Ταγκόπουλος, Π. Καραλής και Michel Zanatta

Γεώργιος Τζανής, πρόεδρος Διοικητικού Συμβουλίου, Imperial Hellas Ins. Co.

- Στη δεύτερη με τίτλο «Αντασφάλιση Περιουσίας: Αναλογικές και μη αναλογικές συμβάσεις» συντονιστής ήταν ο Ιωάννης Μαστοράκος, διευθυντής Interamerican και ομιλητές οι: Francois Constantin (Γαλλία), Deputy General Director, SCOR Reinsurance, Gerald Turner, πρόεδρος και

Στη φωτογραφία συμμετέχοντες από την Τουρκία οι: Kemal Kulku, Mehmet Ali Cibikci και Erkan Aydogan



Ο πρόεδρος της Οργανωτικής Επιτροπής του Συνεδρίου Γεώργιος Κώτσας συνομιλεί με τον Michel Zanatta (αριστερά) και τον Ν. Μάνο



Ο γενικός γραμματέας του υπουργείου Ανάπτυξης Δημήτριος Μάρδας χαιρέτησε την έναρξη του Συνεδρίου



Από αριστερά οι: Isabella Falautano (Ιταλία), Daryl Kruger (Σουηδία) και Sofia Teljevik (Σουηδία)



Στη φωτογραφία συμμετέχοντες από την Αλβανία

διευθύνων σύμβουλος της AON Turner Reinsurance Services S.A. και ο Γεώργιος Δαλιάνης, διευθυντής της Εθνικής Ασφαλιστικής.

- Στην τρίτη με τίτλο «Νέες τάσεις στους κλάδους ζωής» συντονιστής ήταν ο Παναγιώτης Καραλής, πρόεδρος της Επιτροπής Ζωής της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος και ομιλητές οι: Michel Janatta (France), διευθύνων σύμβουλος της Εμπορικής Ζωής, Μίνως Μωύσης, γενικός διευθυντής Ζωής της Interamerican, Tony Cox (U.K.), Αναλογιστής, G.E. Frankona Reinsurance LTD, Σωτήρης Ταγκόπουλος, γενικός διευθυντής της Alico AIG Life.

Την επόμενη μέρα (Παρασκευή) η συνεδρίαση ξεκίνησε με την ομιλία του D. Schanté, γενικού γραμματέα της Comité Européen des Assurances με θέμα «Διεύρυνση της Ευρωπαϊκής Ένωσης: Απόψεις της Ευρωπαϊκής Επιτροπής Ασφαλειών». Όπως είπε ο κ. Schanté η διεύρυνση της Ευρωπαϊκής Ένωσης θα είναι ωφέλιμη τόσο για τις χώρες - μέλη όσο για τις υποψήφιες να εισέλθουν στην Ε.Ε. Για την ασφαλιστική βιομηχανία οι χώρες της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης αποτελούν σημαντικές αγορές για το μέλλον. Η CEA βοηθά με όλα τα μέσα την ασφαλιστική βιομηχανία στα προγράμματα διεύρυνσής της.

Ακολούθησε το κλείσιμο των εργασιών του συνεδρίου με κύριους ομιλητές τον Γεώργιο Κώτσαλο, γενικό γραμματέα της ΕΑΕΕ και πρόεδρο της Οργανωτικής Επιτροπής του συνεδρίου και τη Μαργαρίτα Αντωνάκη, γενική διευθύντρια της ΕΑΕΕ, οι οποίοι αφού ευχαρίστησαν τους ομιλητές και τους συμμετέχοντες συνόψισαν, μαζί με τους τέσσερις συντονιστές των επιμέρους συνεδριάσεων της προηγούμενης ημέρας, τα τελικά συμπεράσματα του συνεδρίου.

Χορηγοί για κοινωνικές εκδηλώσεις ήταν η Αγροτική Ασφαλιστική, η Αlpha Ασφαλιστική, η Ασπίς Πρόνοια, η Εθνική Ασφαλιστική, η Interamerican και ο «Φοίνιξ».



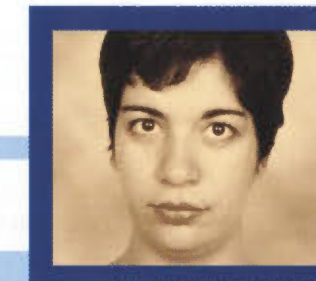
ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ ΜΑΝΔΗΛΛΑΣ
MASTER'S IN ENGINEERING SCIENCE
ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΟΞΦΟΡΔΗΣ



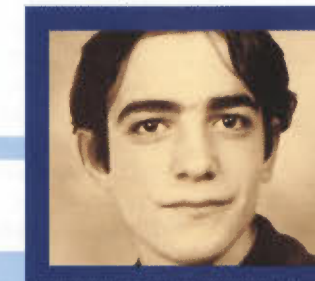
ΑΓΑΘΗ ΚΑΣΤΡΙΝΑΚΗ
ΙΑΤΡΙΚΗ
ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΦΡΑΝΚΦΟΥΡΤΗΣ



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



ΑΝΑΣΤΑΣΙΑ-ΠΑΝΑΓΙΩΤΑ ΚΟΡΟΛΗ
ΜΕΤΑΦΡΑΣΗ - ΔΙΕΡΜΗΝΕΙΑ
ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ NANTERRE, ΠΑΡΙΣ



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.



ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ ΧΤΙΖΕΤΑΙ ΑΠ' ΤΑ ΠΡΩΤΑ ΒΗΜΑΤΑ

Παιδικά Ασφαλιστικά Προγράμματα

Ουσιαστικό κομμάτι φαίνεται να αποτελούν τα λεγόμενα «παιδικά» ασφαλιστικά προγράμματα για τις ασφαλιστικές εταιρίες, οι οποίες αναζητούν επιπλέον οικονομίες κλίμακας που θα τους επιτρέψουν να «ανακάμψουν» από τη συγκυρία του Χρηματιστηρίου, αλλά και να «παίξουν» πιο ανταγωνιστικά στο παιχνίδι της ασφαλιστικής αγοράς που όσο πάει γίνεται σκληρότερο.

Τα συγκεκριμένα προγράμματα δεν διαφέρουν σε πολλά πράγματα από αυτά που διατίθενται στους ενήλικες. Βασικός στόχος τους είναι η εξασφάλιση οικονομικών πόρων για την κάλυψη των σπουδών ή την έναρξη της επαγγελματικής σταδιοδρομίας των παιδιών, ενώ ένα σημαντικό πλεονέκτημα των περισσότερων απ' αυτά είναι ότι μπορούν κατόπιν να συνεχισθούν ως επενδυτικά - συνταξιοδοτικά, εφάπαξ ποσό ή και νοσοκομειακή κάλυψη. Υπάρχουν τα «παραδοσιακά» ασφαλιστικά προγράμματα κι εκείνα που συνδέονται με επενδύσεις (unit linked). Με την επιλογή ενός κλασικού ασφαλιστικού προϊόντος ο πελάτης απολαμβάνει εγγυημένο επιτόκιο και ικανοποιητικές αποδόσεις, οι οποίες μπορούν να είναι ανταγωνιστικές έναντι άλλων προϊόντων σταθερής απόδοσης και πολλές φορές ελκυστικότερες από εκείνες αρκετών τραπεζικών προϊόντων.

Από την άλλη πλευρά, επιλέγοντας ένα προϊόν τύπου unit linked ο πελάτης αναλαμβάνει ταυτόχρονα ένα μηδενικό, μικρό ή αυξημένο ρίσκο

ανάλογα με το επενδυτικό του προφίλ και τις ανάγκες του, καθώς οι αποδόσεις των προϊόντων αυτών εξαρτώνται από την πορεία μετοχών, ομολόγων, επιτοκίων και σχετίζονται με τις διακυμάνσεις των αγορών. Τα προϊόντα τύπου unit linked δεν έχουν άμεσες και εγγυημένες αποδόσεις, υπόσχονται όμως υψηλότερες απολαβές από τα παραδοσιακά σ' έναν χρονικό ορίζοντα επένδυσης από 3-5 χρόνια σύμφωνα με στατιστικά στοιχεία.

Εν όψει των ασφαλιστικών αλλαγών που θα προκύψουν από το υπό διαμόρφωση νέο καθεστώς στο σύστημα κοινωνικής ασφάλισης, αλλά και από τη νέα πραγματικότητα που επιβάλλει η ενοποίηση της ευρωπαϊκής αγοράς, οι εταιρίες διευρύνουν την γκάμα των προϊόντων τους και αναπροσαρμόζουν τις παλαιότερες παροχές τους σύμφωνα με τις νέες ανάγκες του καταναλωτή.

Έτσι, τόσο τα νέα προϊόντα όσο και τα παραδοσιακά προγράμματα (συνταξιοδοτικά ή αποταμειωτικά) είναι δυνατόν να λειτουργή-

εξα-σφάλιση ενός καλού μέλλοντος για τα παιδιά τους θα δώσουν νέα ώθηση στα συγκεκριμένα προϊόντα και στη γενικότερη παραγωγή των εταιριών που θα της οδηγήσει σε μια νέα περίοδο αύξησης των πωλήσεών τους.

Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ», στις επόμενες σελίδες του, φιλοξενεί μερικά αντιπροσωπευτικά προϊόντα που απευθύνονται για ασφάλιση παιδιών, τα οποία ανήκουν είτε στα παραδοσιακά προγράμματα είτε σε unit linked. Παρουσιάζονται τα γενικά χαρακτηριστικά τους, όπως αυτά περιγράφονται από τις ασφαλιστικές εταιρίες οι οποίες είναι σε θέση πολλά από τα προϊόντα τους, ακόμη κι αν δεν απευθύνονται άμεσα σε παιδιά, να τα προσαρμόζουν για τη συγκεκριμένη χρήση. Σίγουρα, η επιλογή ενός προγράμματος με το πλήθος των παραλλαγών καθώς και τις κρίσιμες λεπτομέρειες που το περιγράφουν, δεν είναι εύκολη υπόθεση. Οι περισσότερες από τις επιχειρήσεις έχουν δημιουργήσει έναν ολοκληρωμένο χρηματοοικονομικό σχεδιασμό για τις ανάγκες του πελάτη τους, ο οποίος με την κατάλληλη κατεύθυνση θα μπορεί να επιλέξει αυτό που επιθυμεί.

συν-ως συμπληρωματικά με τις παροχές που προβλέπει η κοινωνική ασφάλιση.

Αν και, αφενός, η κακή περίοδος του Χρηματιστηρίου καθώς και το πρόβλημα της υπογεννητικότητας (όπως αυτό προκύπτει και από την πρόσφατη απογραφή του πληθυσμού της χώρας μας) είναι αναπόφευκτο να επηρεάζουν την παραγωγή σε «παιδικά» ασφαλιστικά προγράμματα, αφετέρου η προ των πυλών αλλαγή του ασφαλιστικού, που θα λειτουργήσει ευνοϊκότερα για τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις, αλλά και η αγωνία των γονέων για την



INTERNATIONAL LIFE

ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΣ & ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ

ΑΘΗΝΑ: Λ. Κηφισίας 7-9 & Νεαπόλεως 2, Τηλ. Κέντρο: 01 081.19.000

ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ: Τσιμισκή 54, Τηλ. Κέντρο: 031 026.30.25-6





Junior

Η Alico AIG Life, όσον αφορά στα παιδιά, διαθέτει μια σειρά προγραμμάτων κάτω από τη γενική σημασία «Junior». Πρόκειται για προγράμματα αποταμιευτικού χαρακτήρα, τα οποία δίνουν τη δυνατότητα στο παιδί να έχει στη διάθεσή του ένα σημαντικό κεφάλαιο όταν φθάσει στην ηλικία που έχουν επιλέξει οι γονείς του. Το κεφάλαιο αυτό μπορεί να αξιοποιηθεί για τις σπουδές ή για την επαγγελματική του αποκατάσταση.

Σημαντικό χαρακτηριστικό των προγραμμάτων αυτών είναι ακόμη το γεγονός ότι η εταιρία εγγυάται την πληρωμή των ασφαλιστρών και κατά συνέπεια τη συνέχιση του προγράμματος, ακόμη και στην περίπτωση που ο αντισυμβαλλόμενος, δηλαδή ο γονέας, δεν θα μπορεί να εργάζεται ή δεν θα υπάρχει πια.

Alico Invest Plus

Παράλληλα, η Alico AIG Life διαθέτει και το πρόγραμμα Alico Invest Plus, το οποίο είναι ένα ευέλικτο πρόγραμμα unit linked. Δίνει τη δυνατότητα στον ασφαλισμένο να έχει, μέσα από ένα ασφαλιστήριο συμβόλαιο με ετήσιες καταβολές, ασφάλιση και συστηματική αποταμίευση, με δυνατότητα επιλογής όσον αφορά το πού θα επενδυθούν τα χρήματά του. Ο λογαριασμός επένδυσης, ανάλογα με την επιλογή του ασφαλισμένου, επενδύεται σ' ένα από τα τρία διαθέσιμα εσωτερικά μεταβλητά κεφάλαια που έχει δημιουργήσει η Alico AIG Life. Επιπλέον, το πρόγραμμα δίνει τη δυνατότητα στον ασφαλισμένο να επιλέξει και κεφάλαιο κάλυψης ζωής μέχρι και 50πλάσιο της τακτικής ετήσιας καταβολής στο πρόγραμμα.



Eurolinked

Το παιδικό πρόγραμμα Eurolinked, που διαθέτει η Αγροτική Ζωή και είναι συνδεδεμένο με A/K, λειτουργεί με το ασφαλιστήριο αποταμίευσης - επένδυσης και τις ασφαλιστικές καλύψεις MOA, NAMA και ΑΠΑ συμβαλλομένου.

Η διάρκεια του προγράμματος αυτού είναι:

- μέχρι το 25ο έτος της ηλικίας του παιδιού, εφόσον κατά την έναρξη της ασφάλισης η ηλικία του είναι μέχρι 10 ετών.
- μέχρι το 30ο έτος της ηλικίας του παιδιού, εφόσον κατά την έναρξη της ασφάλισης η ηλικία του είναι μεταξύ 10 και 17 ετών.

Για το πρόγραμμα αυτό η ΑΠΑ συμβαλλομένου είναι υποχρεωτική, ενώ οι καλύψεις MOA και NAMA παιδιού (από ηλικία 6 μηνών) είναι προαιρετικές. Το κεφάλαιο της Μόνιμης Ολικής Ανικανότητας μπορεί να είναι μέχρι το 100πλάσιο του ετήσιου ασφαλιστρου αποταμίευσης - επένδυσης, ενώ το ανώτατο ασφαλισμένο ποσό για τον ίδιο λόγο είναι τα 50 εκατ. δρχ. με ετήσια καθαρά ασφάλιστρα 1.500 δρχ. για κάθε 1.000.000 δρχ. ασφαλισμένο κεφάλαιο.



University Plus

Το πρόγραμμα της Commercial Union Life που απευθύνεται σε παιδιά και νέους έως 18 ετών, είναι το «University Plus».

Συγκεκριμένα το «University Plus»:

- Εξασφαλίζει από νωρίς τη δυνατότητα σπουδών που το παιδί θα επιλέξει, συνεισφέροντας στα έξοδά του από τα 18 έως τα 24 χρόνια του, με ετήσιες αναλήψεις χρημάτων.
- Εξασφαλίζει τα χρήματα που είναι αναγκαία για το ξεκίνημα της σταδιοδρομίας μετά τις σπουδές.
- Φροντίζει για την επαγγελματική στέγη ή το δικό του σπίτι, με χρήματα την κατάλληλη στιγμή.
- Δίνει τη δυνατότητα προστασίας από πιθανές ανάγκες που θα προκύψουν στη ζωή του.
- Μπορεί, επίσης, αν ο ίδιος το επιθυμεί, να αποτελέσει και το όχημα της συνταξιοδότησής του, αφού η διάρκεια του προγράμματος είναι ισόβια.

Το «University Plus» είναι unit linked προϊόν και επενδύει στα εσωτερικά Μεταβλητά Κεφάλαια της Commercial Union Life, ανάλογα με την επιλογή του πελάτη. Δίνεται δε και η δυνατότητα αλλαγής των επενδυτικών επιλογών, κατά τη διάρκεια ισχύος του προγράμματος, ανάλογα με τις οικονομικές συγκυρίες.

Τα κεφάλαια αυτά είναι το Investment Plus Regular, το ελληνικό ομολογιακό, το αναπτυξιακό και το επιλεγμένο. Κάθε κεφάλαιο διαφέρει στις αποδόσεις και στην κατανομή του επενδυτικού ρίσκου.



ALL MA 4

Στο ALL MA 4 - παιδικό οι γονείς συμμετέχουν ως συμβαλλόμενοι για λογαριασμό των παιδιών τους, που είναι οι κύριοι ασφαλισμένοι σε ένα επενδυτικό και αποταμιευτικό λογαριασμό που συγκροτείται από μερίδια του Μικτού Αμοιβαίου Κεφαλαίου «unit linked». Το Μικτό Αμοιβαίο Κεφάλαιο «Allianz Unit Linked» επενδύει σε ομόλογα του ελληνικού δημοσίου καθώς και σε επιλεγμένες μετοχές του ελληνικού χρηματιστηρίου και διαχειρίζεται από την Allianz Ελληνική ΑΕΔΑΚ. Τα μερίδια που αγοράζονται με τα ασφάλιστρα που καταβάλλονται στο πρόγραμμα ALL MA 4 - παιδικό, πιστώνονται σε έναν ατομικό λογαριασμό μεριδίων, ο οποίος αποτελεί το επενδυτικό σκέλος του προγράμματος. Επιπρόσθετα, ένα μικρό μέρος των καταβαλλόμενων ασφαλιστρών καλύπτει το κόστος της κάλυψης ζωής με την οποία συνδέεται το ασφαλιστικό σκέλος του προγράμματος ALL MA 4 - παιδικό. Το ασφαλιστικό σκέλος παρέχει επιπλέον προστασία στην περίπτωση που ο ασφαλισμένος αποβιώσει πριν από τη λήξη του προγράμματος. Σε μια τέτοια περίπτωση υπάρχει πάντα ένα «Ασφαλιζόμενο Κεφάλαιο» το οποίο καταβάλλεται επιπλέον της αξίας των εν τω μεταξύ συσσωρευθέντων μεριδίων.

Παροχές

▲ Με τη λήξη του προγράμματος τα μερίδια που έχουν συσσωρευθεί στον ατομικό λογαριασμό ρευστοποιούνται με όποιον τρόπο επιλέξει ο συμβαλλόμενος (εφάπαξ, τμηματικά σε δόσεις ή μηνιαίως) και το ποσό που προκύπτει μπορεί να χρησιμοποιηθεί:

- Για τις σπουδές των παιδιών.
- Για το ξεκίνημα της σταδιοδρομίας τους.
- Για τη δημιουργία της δικής τους οικογένειας.
- Ως ενίσχυση των μελλοντικών μηνιαίων εισοδημάτων τους (π.χ. με τη μορφή μηνιαίας σύνταξης).

▲ Σε περίπτωση που ο ασφαλισμένος αποβιώσει κατά τη διάρκεια της ασφάλισέως του, η εταιρία καταβάλλει αθροιστικά στους δικαιούχους:

- Το ασφαλιζόμενο Κεφάλαιο Ζωής.
- Την αξία των μεριδίων που θα έχουν συσσωρευτεί μέχρι «τότε».



**ALLMA 4 - ΠΑΙΔΙΚΟ
ΕΝΔΕΙΚΤΙΚΕΣ ΑΠΟΔΟΣΕΙΣ ΜΕ ΕΝΔΕΙΚΤΙΚΟ ΕΠΙΤΟΚΙΟ 10%**

ΗΛΙΚΙΑ ΕΝΑΡΞΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΟΥ	ΑΡΧΙΚΟ ΕΤΗΣΙΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΟ	ΑΡΧΙΚΟ ΑΣΦ/ΝΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ	ΗΛΙΚΙΑ ΛΗΞΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ	ΠΟΣΟΣΤΑ	ΑΝΑΠΡΟΣΑΡΜΟΓΗΣ
				3%	5%
1	200.000	912.426	20 25 30	10.962.798 19.980.305 34.874.747	12.879.805 24.217.611 43.438.777
3	200.000	1.500.106	20 25 30	8.411.094 15.722.611 27.849.468	9.747.689 18.829.331 34.325.425
5	200.000	1.660.440	20 25 30	6.377.750 12.318.804 22.215.027	7.286.011 14.567.040 27.080.116



ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΣ & ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ

ΑΘΗΝΑ: Λ. Κηφισίας 7-9 & Νεαπόλεως 2, Τηλ. Κέντρο: 01 081.19.000
ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ: Τσιμισκή 54, Τηλ. Κέντρο: 031 026.30.25-6

Κέρδος παιδικό

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Εθνική και παιδί

Το ειδικό παιδικό πρόγραμμα «Εθνική και παιδί» είναι η πρόταση της Εθνικής Ασφαλιστικής για την εξασφάλιση των σπουδών ή του επαγγελματικού ξεκινήματος του παιδιού. Πρόκειται για ένα πρόγραμμα που είναι ασφαλιστήριο ζωής περιοδικών καταβολών αποταμιευτικού χαρακτήρα και ανήκει στην κατηγορία ασφαλιστηρίων που συνδέονται με επενδύσεις (unit linked). Οι παροχές του καθορίζονται από την αξία των μονάδων του εσωτερικού μεταβλητού κεφαλαίου «Εθνική και παιδί».

Τα χαρακτηριστικά του είναι τα εξής:

- Εγγυημένη αξία λήξης: Η εταιρία, κατά τη λήξη του προγράμματος, εξασφαλίζει ένα εγγυημένο κεφάλαιο ικανό να διασφαλίζει την πορεία του παιδιού. Η συσσωρευμένη αξία των ετήσιων ασφαλιστρών επένδυσης προς ετήσιο επιτόκιο 2%, είναι το ελάχιστο ποσό που καταβάλλεται στο τέλος της διάρκειας ασφάλισης που αρχικά είχε οριστεί. Η εγγυημένη αξία λήξης είναι δυνατόν να επανακαθοριστεί σε περίπτωση μεταβολής της αρχικής διάρκειας ασφάλισης ή αύξησης του ασφαλιστρού επένδυσης.
- Bonus λήξης: Ο λογαριασμός επένδυσης του συμβολαίου πιστώνεται στη λήξη του συμβολαίου με δωρεάν μονάδες,

με την προϋπόθεση ότι όλα τα ασφαλιστρα έχουν πληρωθεί και δεν έχει γίνει μείωση του ασφαλιστρού.

- Εγγυημένη συνέχεια της ασφάλισης ως τη λήξη του συμβολαίου: Η εταιρία εγγυάται τη συνέχιση της ασφάλειας από κάθε παιδικό πρόγραμμα «Εθνική και παιδί» σε περίπτωση θανάτου ή διαρκούς ολικής ανικανότητας του συμβαλλόμενου γονέα με δική της επιβάρυνση.
- Έκτακτες καταβολές: Ο συμβαλλόμενος μπορεί να ενισχύει τον λογαριασμό επένδυσης του κάθε παιδικού συμβολαίου με έκτακτες καταβολές ασφαλιστρού, όποτε έχει τη δυνατότητα.
- Πρόσθετες καλύψεις: Δίνεται η δυνατότητα στους γονείς να προσθέτουν συμπληρωματικές καλύψεις, όπως νοσοκομειακή περιθαλψη, κάλυψη ατυχήματος κ.ά.
- Τρόπος πληρωμής: Το ασφαλιστρο μπορεί να καταβάλλεται με τρίμηνες, εξάμηνες ή ετήσιες δόσεις ή με πιστωτική κάρτα με πάγια εντολή.
- Εξαγορά: Ο συμβαλλόμενος μπορεί να ζητήσει την εξαγορά του συμβολαίου, μετά την πάροδο 3 ετών από την έναρξη της ασφάλισης και εφόσον έχουν καταβληθεί τα αντίστοιχα ασφαλιστρα. Η αξία εξαγοράς είναι ποσοστό της αξίας του λογαριασμού επένδυσης.

“Δεν αφήνω
τίποτα στην τύχη”.



Ι.Χ. ΑΕΘΥΣΗΣ

METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ

Συνταξιοδοτικά προγράμματα
ειδικά για Επιχειρηματίες.

Σήμερα, εσείς ο Επιχειρηματίας, εργάζεστε, δημιουργείτε, κερδίζετε... Σίγουρα, όμως, σας απασχολεί η ασφάλισή σας, το μέλλον το δικό σας και της οικογένειάς σας. Στη METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ, τον ιδιωτικό σας συνταξιοδοτικό οργανισμό, δημιουργήσαμε, με τη συνεργασία των έμπειρων και εξειδικευμένων στελεχών μας, ειδικά για σας, πρωτοποριακά ασφαλιστικά προγράμματα που σας προσφέρουν:

- εγγυημένη σύνταξη • υψηλές αποδόσεις • χαμηλό κόστος

Στη METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ γνωρίζουμε πως το "επιχειρείν" για να αναπτυχθεί και να αποδώσει χρειάζεται, πρώτα απ' όλα, προσωπική σιγουριά και εξασφάλιση. Χρειάζεται πρωτοποριακά συνταξιοδοτικά προγράμματα ειδικά σχεδιασμένα για σας και τις ανάγκες σας από τη METROLIFE - ΕΜΠΟΡΙΚΗ, τον ιδιωτικό σας συνταξιοδοτικό οργανισμό. Τηλεφωνήστε μας τώρα στο 0800 93 800.

METROLIFE
ΕΜΠΟΡΙΚΗ

ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΗΣ ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ

Εδώ που νιώθετε σιγουριά

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

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ
ΠΙΣΤΗ

Eurostudy

Η Ευρωπαϊκή Πίστη διαθέτει το ολοκληρωμένο πρόγραμμα unit linked Eurostudy, για την εξασφάλιση του εισοδήματος σπουδών και επαγγελματικής αποκατάστασης των παιδιών. Τα χαρακτηριστικά του προγράμματος είναι:

- Unit linked περιοδικών καταβολών με δυνατότητα έκτακτων καταβολών.
- Συνδέεται με Αμοιβαίο Κεφάλαιο μικτό εσωτερικού ή ομολογιακό εσωτερικού.
- Παρέχει τη δυνατότητα μεταφοράς του ποσού που έχει επενδυθεί από το ένα Αμοιβαίο Κεφάλαιο στο άλλο.
- Έχει διάρκεια από 10 έως και 30 έτη.
- Παρέχει bonus διατήρησης το οποίο δίνεται ετησίως μετά τον 10ο χρόνο και είναι ίσο με το 0,15% της αξίας του αποταμιευτικού λογαριασμού του επενδυτή.
- Το ελάχιστο ασφαλιστρο είναι 100.000 δρχ. /293,47 ευρώ.
- Μπορεί να εξαγοραστεί 3 χρόνια μετά την έκδοσή του.
- Δίνει το δικαίωμα μερικής εξαγοράς μετά τα 3 έτη, σε περίπτωση που αντιμετωπίσετε ένα έκτακτο γεγονός.

- Σε περίπτωση απώλειας ζωής από ασθένεια ή ατύχημα καταβάλλεται στους δικαιούχους το ασφαλισμένο κεφάλαιο ή το ποσό του λογαριασμού ανάλογα ποιο είναι το μεγαλύτερο.
- Παρέχει τις φορολογικές ελαφρύνσεις που προβλέπονται από τη νομοθεσία.

Η Ευρωπαϊκή Πίστη διαθέτει μια μεγάλη γκάμα από βασικές ασφαλίσεις που ανταποκρίνονται στις ανάγκες του πελάτη της. Στη συγκεκριμένη περίπτωση όμως που αφορά την εξασφάλιση εισοδήματος σπουδών και επαγγελματικής αποκατάστασης των παιδιών, προτείνει κάποιο πρόγραμμα που θα παρέχει στη λήξη της ασφάλισης εγγυημένο εφάπαξ ποσό. Το πρόγραμμα αυτό ανταποκρίνεται σε όλους όσους επιθυμούν να βελτιώσουν ή να δημιουργήσουν το εισόδημα σπουδών και επαγγελματικής αποκατάστασης των παιδιών τους με εγγυημένο και προκαθορισμένο τρόπο. Ο ασφαλισμένος μπορεί να επιλέξει ο ίδιος τόσο το ύψος του εφάπαξ ποσού και τον τρόπο που αυτό θα καταβάλλεται (μηνιαίως ή εφάπαξ), όσο και την ηλικία έναρξης ισχύος της καταβολής του εισοδήματος αυτού.

INTERAMERICAN

Ομόλογα ζωής για το παιδί

Τα επενδυτικά προϊόντα που προσφέρει η Interamerican μπορούν να λειτουργήσουν και στην περίπτωση ασφάλισης παιδιού. Όσον αφορά τα αμιγώς παιδικά προγράμματα, διαθέτει το «Ομόλογο Ζωής για το παιδί», το οποίο είναι ένα unit linked προϊόν εφάπαξ καταβολής. Η ιδιαιτερότητά του είναι ότι συνδυάζει την επένδυση σε Αμοιβαία Κεφάλαια Interamerican με ασφαλιστική προστασία. Σχεδιάστηκε για να καλύψει τις αυξημένες υποχρεώσεις που θα βαρύνουν το παιδί σε περίπτωση θανάτου του ασφαλισμένου γονιού. Σε μια τέτοια περίπτωση, η Interamerican αναλαμβάνει την ενίσχυση του λογαριασμού του παιδιού με ποσό που φτάνει τις 500.000 δρχ. κάθε χρόνο μέχρι τη λήξη του συμβολαίου. Παράλληλα, θα καταβάλει στη λήξη του συμβολαίου ακόμη ένα αρχικό ασφάλιστρο, μαζί με το προϊόν της επένδυσης.

GENERALI LIFE

Ανώνυμος Έταιρία Ασφαλίσεων Ζωής

GENERALI VIVA MEDICAL

Η λύση που προσφέρει η Generali Life για τα παιδικά προγράμματα είναι το Generali Viva. Το συγκεκριμένο πρόγραμμα μπορεί να αναπροσαρμόζεται και να εξελίσσεται σε όλη τη διάρκεια της ασφάλισης, ακολουθώντας τις ανάγκες του πελάτη, λειτουργώντας ως συνταξιοδοτικό, αποταμιευτικό πρόγραμμα, σαν ασφάλιση ζωής αλλά και σαν παιδικό.

Ειδικότερα για το παιδικό πρόγραμμα, ο πελάτης έχει τη δυνατότητα να εξασφαλίσει ένα ποσό για τις σπουδές ή το επαγγελματικό ξεκίνημα των παιδιών του. Το πρόγραμμα από την αρχή λειτουργεί ως αποταμιευτικό. Στη συνέχεια, ο πελάτης μπορεί να χρησιμοποιήσει το δικαίωμα της μερικής εξαγοράς προκειμένου να εξασφαλίσει ένα ποσό για τις σπουδές ή το επαγγελματικό ξεκίνημα των παιδιών, ενώ το πρόγραμμα συνεχίζει να αποταμιεύει για τη συνταξιοδότηση. Στη λήξη του ασφαλιστηρίου το ποσό που έχει συγκεντρωθεί μπορεί να διακανονισθεί ως μηνιαία ή εφάπαξ καταβολή. Το ελάχιστο ετήσιο ασφάλιστρο για το Generali Viva είναι 150.000 δρχ., ενώ ο τρόπος πληρωμής μπορεί να είναι ετήσιος ή εξαμηνιος. Επίσης, το Generali Viva συνδυάζεται με οποιαδήποτε ασφαλιστική κάλυψη, όπως είναι η απώλεια εισοδήματος λόγω ολικής ανικανότητας από ατύχημα ή ασθένεια (πρόσκαιρη ή μόνιμη), η πρόσκαιρη ασφάλιση θανάτου κ.ά. Προέκταση του Generali Viva είναι το σύστημα υγείας Medical Exclusive, το οποίο προσφέρει νοσοκομειακές καλύψεις.

INTERNATIONAL LIFE

Η International Life στο χαρτοφυλάκιο των παιδικών ασφαλιστικών προγραμμάτων της διαθέτει τρία διαφορετικά προϊόντα, το Κέρδος Παιδί, το Παιδικό εγγυημένο πρόγραμμα και το Master Plus Guarantee.

ΚΕΡΔΟΣ ΠΑΙΔΙ

Το «Κέρδος Παιδί» επενδύει στα Αμοιβαία Κεφάλαια της International AEDAK (ομολογιακά, μετοχικά, μικτά, ειδικού τύπου). Τα βασικά του χαρακτηριστικά είναι:

- ελάχιστη διάρκεια τα 10 έτη
- δυνατότητα επιλογής μέχρι και τριών A/K/ συγχρόνων
- ελεύθερο ποσοστό επένδυσης σε A/K
- δυνατότητα έκτακτων καταβολών

Με τη λήξη του προγράμματος ο ασφαλισμένος έχει τη δυνατότητα να εισπράξει τα κεφάλαιά του εφάπαξ ή σαν μηνιαία σύνταξη, καθώς επίσης να επεκτείνει τη διάρκεια επένδυσης του λογαριασμού του για όσο χρόνο επιθυμεί.

Το πρόγραμμα σχεδιάζεται σύμφωνα με τις δυνατότητες του πελάτη, ο οποίος μπορεί να ξεκινήσει ένα τέτοιο επενδυτικό πρόγραμμα περιοδικών καταβολών διαθέτοντας το ποσό των 200.000 δρχ. Επίσης, παρέχονται και επιπλέον καλύψεις όπως ευρεία νοσοκομειακή κάλυψη, νοσοκομειακό επίδομα, μόνιμη ολική ανικανότητα από ατύχημα κ.ά.

ΠΑΙΔΙΚΟ ΕΓΓΥΗΜΕΝΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

Η International Life εκτός από τα unit linked διαθέτει και το «Παιδικό εγγυημένο πρόγραμμα», το οποίο ανήκει στα κλασικά παραδοσιακά προγράμματα.

Αυτό το πρόγραμμα διατίθεται σε καταναλωτές διαφορετικού προφίλ από εκείνους που θα επέλεγαν το «Κέρδος Παιδί». Απευθύνεται αποκλειστικά σε καταναλωτές οι οποίοι προτιμούν να προσυμφωνήσουν το κεφάλαιο το οποίο θα εισπράξουν στη λήξη του προγράμματος τα παιδιά τους, έχοντας υπόψη τους ότι μπορεί και να εισπράξουν λιγότερη υπεραξία από εκείνους που διαλέγουν το «Κέρδος Παιδί».

ΜΕ ΕΤΗΣΙΑ ΑΝΑΠΡΟΣΑΡΜΟΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ 5%				
ΗΛΙΚΙΑ και ΔΙΑΡΚΕΙΑ ΦΥΛΟ	ΚΑΘΑΡΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΟ	ΕΓΓΥΗΜΕΝΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΣΤΗ 1ου ΕΤΟΥΣ	ΕΝΔΕΙΚΤΙΚΑ ΜΕΡΙΣΜΑΤΑ 6% ΛΗΞΗ	ΕΝΔΕΙΚΤΙΚΑ ΜΕΡΙΣΜΑΤΑ 8%
ΑΝΔΡΑΣ	20 ΕΤΗ	255.000 δρχ.	10.000.000 δρχ.	1.005.056 δρχ. 2.975.985 δρχ.

MASTER PLUS GUARANTEE

Το τρίτο προϊόν που διαθέτει η International Life στο χαρτοφυλάκιο των «παιδικών» ασφαλιστικών προγραμμάτων είναι το Master Plus Guarantee.

Πρόκειται για ένα χρηματοοικονομικό προϊόν που τοποθετείται ανάμεσα στα δύο προηγούμενα. Το Master Plus Guarantee δίνει στον καταναλωτή τη δυνατότητα να κερδίσει τις υπεραξίες τριών χρηματιστηριακών δεικτών, των SuP 500, του NIKKEI 225 και Eurostoxx 50, ενώ παράλληλα δίνει ασφάλεια κεφαλαίου, διότι επιστρέφει στον επενδυτή το 100% του κεφαλαίου του και minimum εγγυημένη απόδοση 40% στη λήξη του σε διάρκεια 10 ετών.

METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ

M-29

Η Metrolife - Εμπορική, στον τομέα των προγραμμάτων για παιδιά διαθέτει το M-29. Πρόκειται για ένα αποταμιευτικό παιδικό πρόγραμμα ορισμένης λήξης με τμηματικές καταβολές και συμμετοχή στα κέρδη.

Χαρακτηριστικά προγράμματος

- Ασφαλίζεται ο πατέρας ή η μητέρα, ηλικίας έως 55 ετών, με δικαιούχο το παιδί
- Διάρκεια ασφάλισης: 15, 20, 25, 30, 35 χρόνια
- Διάρκεια πληρωμής ασφαλιστρών: 11, 16, 21, 26, 31 χρόνια.
- Δικαίωμα εξαγοράς, ελευθεροποίησης και δανείου.
- Μπορούν να δοθούν προσθήκες «υγείας» στο δικαιούχο - παιδί χωρίς από την άλλη να έχουν, απαραίτητα, οι κυρίως ασφαλισμένοι (πατέρας ή μητέρα). Στην περίπτωση αυτή δεν ισχύουν οι υποχρεωτικές καλύψεις όταν το νοσοκομειακό πρόγραμμα συνοδεύεται από «κάρτα υγείας».
- Υπάρχει η δυνατότητα, οι δικαιούχοι για την πληρωμή των 5 τμηματικών καταβολών να είναι περισσότεροι του ενός, αλλά μόνο παιδιά.

Σε ό,τι αφορά στον τρόπο λειτουργίας του συγκεκριμένου προγράμματος, η εταιρία είναι υποχρεωμένη να πληρώσει το διπλάσιο του ασφαλισμένου κεφαλαίου στο δικαιούχο - παιδί σε 5 ισόποσες τμηματικές καταβολές, είτε ο ασφαλισμένος είναι στη ζωή είτε όχι. Η διάρκεια ασφάλισης είναι πάντα, 4 χρόνια μεγαλύτερη από τη διάρκεια πληρωμής των ασφαλιστρών. Στη λήξη της συμφωνημένης διάρκειας πληρωμής των ασφαλιστρών η εταιρία καταβάλλει το 40% του ασφαλισμένου κεφαλαίου. Στη συνέχεια η εταιρία καταβάλλει ετησίως και για τα επόμενα 4 έτη το 40% του ασφαλισμένου κεφαλαίου μέχρι τη συμπλήρωση του διπλάσιου του αρχικού κεφαλαίου. Τα ασφάλιστρα καταβάλλονται στην αρχή κάθε ασφαλιστικού έτους, ενώ σε περίπτωση που ο ασφαλισμένος αποβιώσει πριν από τη λήξη της περιόδου πληρωμής τους σταματά αυτάματα και η υποχρέωση καταβολής αυτών.

M-26Γ

Ένα άλλο πρόγραμμα της Metrolife - Εμπορικής, το οποίο πωλείται και σαν παιδικό, είναι το «M-26Γ». Πρόκειται για ένα ειδικό αποταμιευτικό πρόγραμμα τμηματικών καταβολών και αυξανόμενου κεφαλαίου.

Η ασφάλιση αυτή προβλέπει την πληρωμή του αυξανόμενου ασφαλισμένου κεφαλαίου:

- α) Στον ίδιο τον ασφαλισμένο στη λήξη της ασφάλισης ή
- β) Στους δικαιούχους που

έχουν ορισθεί, αμέσως μετά το θάνατο του ασφαλισμένου, εάν αυτός συμβεί πριν από τη λήξη της ασφάλισης και ανεξάρτητα από τυχόν τμηματικές πληρωμές.

γ) Επιπλέον, η ασφάλιση αυτή προβλέπει την πληρωμή του αρχικού ασφαλισμένου κεφαλαίου σε 4 ενδιάμεσες τμηματικές πληρωμές στον ίδιο τον ασφαλισμένο, εφόσον ζει.

Το ποσό της κάθε δόσης είναι ίσο με το 25% του αρχικού ασφαλισμένου κεφαλαίου και πληρώνεται με τη συμπλήρωση του 1/5 της διάρκειας ασφάλισης.

Το συγκεκριμένο πρόγραμμα «M-26Γ» περιλαμβάνει ετήσια ενσωματωμένη αναπροσαρμογή αριθμητικής προόδου, ποσοστού 10%, έχει δικαίωμα εξαγοράς, ελευθεροποίησης και δανείου, μπορεί να συμπεριλάβει όλες τις προσθήκες, ενώ συμμετέχει στις προσόδους από την υπεραπόδοση των μαθηματικών αποθεμάτων. Υπάρχει ασφαλισιμότητα από 20 έως 55 έτη και έχει διάρκεια ασφάλισης 20, 25, 30, 35 χρόνια.

M-27Γ

Τέλος, διατίθεται και το «M-27Γ», ένα πρόγραμμα παιδικής μικτής ασφάλισης πολλαπλών πληρωμών και αυξανόμενου κεφαλαίου. Η ασφάλιση αυτή προβλέπει την πληρωμή του αυξανόμενου ασφαλισμένου κεφαλαίου:

α) στον ίδιο τον ασφαλισμένο στη λήξη της ασφάλισης ή β) στους δικαιούχους που έχουν ορισθεί, αμέσως μετά το θάνατο του ασφαλισμένου, εάν αυτός συμβεί πριν από τη λήξη της ασφάλισης και ανεξάρτητα από τυχόν τμηματικές πληρωμές.

γ) Επιπλέον, προβλέπει την πληρωμή του αρχικού ασφαλισμένου κεφαλαίου σε 8 ενδιάμεσες τμηματικές πληρωμές στον ίδιο τον ασφαλισμένο, εφόσον ζει.

Οι τμηματικές πληρωμές καθορίζονται ως εξής:

1. Έπειτα από 4, 8, 12, 16 χρόνια από την έναρξη της ασφάλισης, η εταιρία θα πληρώνει κάθε φορά το 25% του αρχικού ασφαλισμένου κεφαλαίου.
2. Έπειτα από 24, 28, 32, 36 χρόνια από την έναρξη της ασφάλισης, η εταιρία θα πληρώσει πάλι άλλες 4 φορές το 25% του αρχικού ασφαλισμένου κεφαλαίου.

Το «M-27Γ» περιλαμβάνει ετήσια ενσωματωμένη αναπροσαρμογή αριθμητικής προόδου, ποσοστού 10%, ενώ συμμετέχει στις προσόδους από την υπεραπόδοση των μαθηματικών αποθεμάτων. Δίνεται με διάρκεια ασφάλισης 40 χρόνων και διάρκεια πληρωμής ασφαλιστρών για τα πρώτα 20 χρόνια και μπορεί να συμπεριλάβει όλες τις προσθήκες για το ασφαλισμένο παιδί. Στην ηλικία των 20 ετών του ασφαλισμένου μπορούν να δοθούν προσθήκες ΒΑΖ, ατυχημάτων και εισοδήματος.

Τέλος, έχει δικαίωμα εξαγοράς, ελευθεροποίησης και δανείου και ασφαλισιμότητα από 1 μηνός έως 15 ετών.

INTERNATIONAL LIFE

ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΣ & ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ

ΑΘΗΝΑ: Λ. Κηφισίας 7-9 & Νεαπόλεως 2, Τηλ. Κέντρο: 01 081.19.000

ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ: Τσιμισκή 54, Τηλ. Κέντρο: 031 026.30.25-6

Κέρδος παιδικό



**Nationale
Nederlanden**

Παιδικό N-N

Τα προγράμματα της N-N που απευθύνονται σε παιδιά είναι το «Ορόσημο» και το unit linked «Παιδικό N-N», τα οποία είναι επενδυτικά.

Το πρόγραμμα «Ορόσημο» στηρίζεται στη λογική των παραδοσιακών επενδυτικών προγραμμάτων που επενδύουν σε σίγουρες τοποθετήσεις, όπως ομόλογα, έντοκα γραμμάτια του ελληνικού δημοσίου κ.λπ. με περιορισμένες όμως αποδόσεις που εξαρτώνται από τα επιτόκια των τίτλων σταθερής απόδοσης. Το «Παιδικό N-N» είναι προϊόν unit linked, επενδύει δηλαδή σε μια σειρά Αμοιβαίων Κεφαλαίων υψηλού, μεσαίου ή χαμηλού ρίσκου από τα οποία ο πελάτης επιλέγει με αντιστάθμισμα μια αντίστοιχη πιθανή απόδοση. Το ασφαλιστήριο εξαρτάται από το ποσό που θέλει ο γονέας - πελάτης να λάβει το παιδί στη λήξη του συμβολαίου, από την ηλικία του καθώς και από τη διάρκεια του συμβολαίου. Για το πρόγραμμα «Ορόσημο» μπορεί να ξεκινάει από 35.000 δρχ. το χρόνο και για το «Παιδικό N-N» από 100.000 δρχ., ενώ παράλληλα το δεύτερο μπορεί να συνδυαστεί με ασφάλειες ανικανότητας, ατυχημάτων και νοσοκομειακά προγράμματα. Τα ασφαλιστήρια μπορούν να πληρώνονται τριμηνιαία, εξαμηνιαία ή ετήσια, ενώ υπάρχει και η δυνατότητα εφάπαξ καταβολής του ασφαλιστήριου για όλα τα έτη ασφάλισης.

“ΠΑΙΔΙΚΟ ΝΝ”

ΠΑΙΔΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΔΥΝΑΜΙΚΩΝ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ



Κατά τη λήξη του συμβολαίου!

Nationale Nederlanden



Nordstern Colonia Hellas
Μέλος του Ομίλου AXA - Colonia

Super Παιδικό

Το «Super Παιδικό» διαθέτει η Nordstern Colonia στα προγράμματα παιδικών ασφαλίσεων. Προβλέπεται η καταβολή του ασφαλισματος στη λήξη της ασφάλειας. Σε περίπτωση αποβίωσής του πριν από τη λήξη της ασφάλειας προβλέπεται η επιστροφή των μέχρι τότε καταβληθέντων καθαρών ασφαλιστρών, καθώς και των συσσωρευμένων μερισμάτων στους δικαιούχους. Επίσης, προβλέπεται η απαλλαγή πληρωμής ασφαλιστρών για την βασική ασφάλεια σε περίπτωση μόνιμης ολικής ανικανότητας για εργασία από ασθένεια ή ατύχημα με ποσοστό ανικανότητας 67% και άνω ή λόγω θανάτου του συμβαλλόμενου.

Α' ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ	
Ηλικία έναρξης ασφάλισης	2 ετών
Ηλικία λήξης ασφάλισης	20 ετών
Εγγυημένο κεφάλαιο	5.000.000 δρχ.
Ετήσια ασφαλιστήρια	249.855 δρχ. ή 733,25 ευρώ
ΑΠΟΔΟΣΕΙΣ	
Εγγυημένο κεφάλαιο λήξης ή μηνιαίο επίδομα για 4 έτη	5.000.000 δρχ. / 110.000 δρχ.
Επιπλέον μερίσματα με ενδεικτικό επιτόκιο 7%	1.313.200 δρχ.
Β' ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ	
Ηλικία έναρξης ασφάλισης	5 ετών
Ηλικία λήξης ασφάλισης	20 ετών
Εγγυημένο κεφάλαιο	5.000.000 δρχ.
Ετήσια ασφαλιστήρια	309.985 δρχ. ή 909,72 ευρώ
ΑΠΟΔΟΣΕΙΣ	
Εγγυημένο κεφάλαιο λήξης ή μηνιαίο επίδομα για 4 έτη	5.000.000 δρχ. / 110.000 δρχ.
Επιπλέον μερίσματα με ενδεικτικό επιτόκιο 7%	1.035.300 δρχ.



SCOP LIFE

Active Plan

Η πρόταση της Scoplife για παιδικό πρόγραμμα ασφάλισης είναι το unit linked προϊόν «Active Plan». Πρόκειται για ένα ασφαλιστικό αποταμιευτικό πρόγραμμα επενδυτικού χαρακτήρα που δίνει τη δυνατότητα να χρηματοδοτήσει με τις αποδόσεις του τις σπουδές ή την επαγγελματική σταδιοδρομία του παιδιού.

Τα βασικά χαρακτηριστικά του «Active Plan» είναι τα εξής:

- Συνδέεται με διεθνείς τοποθετήσεις στα μεγάλα χρηματιστήρια.
- Η διαχείριση των επενδύσεων γίνεται από το management team της Aberdeen Asset Management.
- Ο έλεγχος της κατανομής του επενδυτικού κεφαλαίου και του ανάλογου κινδύνου είναι στα χέρια του πελάτη.
- Τα επενδυτικά κεφάλαια που διατίθενται καλύπτουν κάθε επενδυτικό κίνδυνο (σταθερά, μικτά, αναπτυξιακά).
- Υπάρχει ευελιξία στη μετατροπή της σύνθεσης του χαρτοφυλακίου.
- Το κέρδος της επένδυσης προέρχεται από την πορεία των Διεθνών Επενδυτικών κεφαλαίων, από τη νομισματική ισοτιμία και από τον τρόπο διαχείρισης του χαρτοφυλακίου. Το «Active Plan» είναι ασφαλιστήριο συμβόλαιο περιοδικής πληρωμής ασφαλί-

στρων και ισόβιας διάρκειας. Παράλληλα, περιλαμβάνει και την παροχή απαλλαγής πληρωμής ασφαλιστήριου συμβαλλόμενου μέχρι τη συμπλήρωση του 18ου έτους του ασφαλιζόμενου παιδιού ή του 65ου του συμβαλλόμενου χωρίς επιπλέον κόστος. Αυτό εξασφαλίζει την κάλυψη των ασφαλιστρών του συμβολαίου από τη Scoplife σε περίπτωση που ο συμβαλλόμενος δεν είναι πλέον σε θέση να τα καλύψει. Έτσι διατηρούνται τα προνόμια του συμβολαίου και το παιδί θα έχει το εφάπαξ ποσό που θα προκύψει από τις αποδόσεις στη λήξη του συμβολαίου. Επίσης, χορηγούνται κατά τακτές χρονικές περιόδους, εταιρικά δώρα. Συγκεκριμένα, για τις τρεις πρώτες περιόδους (τέλος 6ου, 11ου, 16ου χρόνου) χορηγείται ως δώρο το 100% του τελευταίου βασικού ασφαλιστήριου που έχει επιλέξει ο πελάτης, ενώ για όλες τις επόμενες 5ετίες το 200% του τελευταίου βασικού ασφαλιστήριου. Σε περίπτωση που ο συμβαλλόμενος το επιθυμήσει, μπορεί να επιλέξει εφάπαξ καταβολές (ακόμα και με διαφορετική επενδυτική κατανομή μεταξύ των κεφαλαίων) με μίνι τις 300.000 δρχ. και με max το 1.000.000 και με ποσοστά επένδυσης 100%.

Αποφασίστε για το αύριο... σήμερα!



**ΑΣΦΑΛΕΙΑ
Κατοικίας**

- Πρωτοποριακά προγράμματα, με σύγχρονη αντίληψη και συνέπεια από καταξιωμένα στελέχη με πολυετή εμπειρία
- Πέρα από κάθε σύγκριση και για επαγγελματική στέγη
- 400 υποκαταστήματα και πρακτορεία σε όλη την Ελλάδα

- ✓ ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΠΥΡΟΣ
- ✓ ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΚΛΟΠΗΣ
- ✓ ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΖΗΜΙΩΝ ΑΠΟ ΠΛΗΜΜΥΡΑ
- ✓ ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΑΠΟ ΣΕΙΣΜΟ
- ✓ ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΟΙΚΟΣΥΣΚΕΥΗΣ ΚΑΙ ΠΟΛΥΤΙΜΩΝ ΑΝΤΙΚΕΙΜΕΝΩΝ



**ΑΣΦΑΛΕΙΑ
ΜΙΝΕΤΤΑ**

ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ
ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ: ΝΙΚΗΣ 10 - 105 63 ΑΘΗΝΑ (ΣΥΝΤΑΓΜΑ), τηλ.: (01) 32.49.234, 32.49.374, 32.40.556, 32.46.601, 32.46.621, 41.21.003, 41.71.375 - Fax: (01) 32.28.801, 32.43.720
ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ: ΑΡΙΣΤΟΤΕΛΟΥΣ 4 - ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ, τηλ.: (031) 281.198, 288.216, 271.717 - Fax: (031) 224.675



Αυτογνωσία

Στις Ινδίες, όταν γεννιούνται οι μικροί ελέφαντες, για να μην φεύγουν τα βράδια, τους δένουν σ' ένα λεπτό πάσαλο (5 cm διάμετρος και 40 cm ύψος). Οι μικροί ελέφαντες επιχειρούν να σπάσουν τα δεσμά τους, αλλά δεν τα καταφέρνουν, γιατί δεν έχουν την κατάλληλη δύναμη. Τις επόμενες ημέρες κάνουν το ίδιο και καταλαβαίνουν πως η προσπάθειά τους σύντομα είναι μάταιη. Έτσι λοιπόν, αφήνονται στη μοίρα τους. Ο χρόνος περνά και οι μικροί ελέφαντες παίρνουν το φυσιολογικό τους μέγεθος. Γίνονται τόσο δυνατοί που μπορούν να σπρώξουν ένα γεμάτο σιδηροδρομικό βαγόνι. Οι ιδιοκτήτες τους εξακολουθούν πάντοτε να τους δένουν στον ίδιο ακριβώς λεπτό πάσαλο, για να μην φεύγουν τα βράδια. Και το παράξενο

είναι ότι οι πανίσχυροι πια ελέφαντες δεν διανοούνται καν να ξεφύγουν από τον λεπτό πάσαλο που τους έδενε τις πρώτες ημέρες της γέννησής τους, που θα ήταν γι' αυτούς ευκολότατο. Το ίδιο ακριβώς συμβαίνει και μ' εμάς τους ανθρώπους. Είμαστε δεμένοι με τις κακές εμπειρίες και ατυχίες του παρελθόντος, τους φόβους, την έλλειψη εμπιστοσύνης για τον εαυτό μας, που μας παραλύουν και δεν μας επιτρέπουν να σπάσουμε τον δικό μας λεπτό πάσαλο, για να μπορέσουμε να προχωρήσουμε με μεγάλα βήματα προς ένα καλύτερο αύριο. Δυστυχώς, πολλοί πωλητές δεν έχουν το κουράγιο να σπάσουν τα δεσμά του παρελθόντος και να βαδίσουν με μεγάλα βήματα προς την επιτυχία.

Πηγή: Χ. Τσιμπούγου «Τα μυστικά του πετυχημένου ασφαλιστή»

ΓΡΑΨΟΥ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ ΤΩΡΑ!

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



Στις σελίδες του:

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

ΓΙΝΕ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ

• ΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΑΞΙΖΟΥΝ
ΚΑΛΥΤΕΡΗ ΜΕΤΑΧΕΙΡΙΣΗ!

• ΣΤΗΡΙΞΕ ΤΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΣΟΥ,
ΤΗ ΔΙΚΗ ΣΟΥ ΦΩΝΗ!

• ΣΤΕΙΛΕ ΤΙΣ ΑΠΟΨΕΙΣ ΣΟΥ,
ΖΗΤΗΣΕ ΝΑ ΣΥΝΕΡΓΑΣΤΟΥΜΕ



ΔΕΛΤΙΟ ΕΓΓΡΑΦΗΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗ

Για ένα χρόνο Για δύο χρόνια

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ: ΕΤΑΙΡΙΑ:

ΘΕΣΗ ΣΤΗΝ ΕΤΑΙΡΙΑ: ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ:

TAX. ΚΩΔΙΚΑΣ: ΠΟΛΗ:

ΤΗΛΕΦΩΝΑ: FAX:

Αποστέλλω ταχυδρομική επιταγή

Κατάθεση στο λογαριασμό 51342181/104 Εθνικής Τράπεζας Ελλάδος

Προσοχή! Για να γίνει πίστωση, αναγράψτε στην κατάθεση τον αποστολέα και το περιοδικό και στείλτε το παραστατικό στο fax: 36.11.545

Θα 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 Δρχ. • Εταιρίες - Οργανισμοί 50.000 Δρχ.



Επόμενο

Ευχόμαστε το επόμενο κομμάτι της ζωής τους, που τώρα αρχίζει, να είναι αισιόδοξο και χαρούμενο!

Η Γεωργία Καλτσώνη, η Γεωργία μας, που για χρόνια προσφέρει τις υπηρεσίες της στην ομάδα του «ΝΑΙ» και στους συνδρομητές μας, παντρεύτηκε τον Παύλο Παπαδάτο στις 20 Οκτωβρίου 2001.

Συγγενείς και φίλοι της ευχήθηκαν οι νέες σελίδες της ζωής της να είναι γραμμένες με όμορφα χρώματα, καλά γεγονότα και με παιδιά!

Και το επόμενο «ΝΑΙ» θα έχει σελίδες με προτάσεις στα νέα αντρόγυνα για μια πιο ασφαλή και καλύτερη ζωή!



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

Α. Πολύζος, Γ. Διονάτος, Στ. Κοτζαμάνης,
Σ. Ντόβολος, Ε. Παπαδήμας,
Β. Νικολοπούλου Σεβαστάκη, Κ. Σταμάτης,
Θ. Τσίνας, Α. Χονδρονίκος, Κ. Χριστόπουλος,

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: nextdeal@otenet.gr

**ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ ΙΔΙΟΚΤΗΤΩΝ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ ΤΥΠΟΥ**

ΤΙΜΗ ΤΕΥΧΟΥΣ: 1.500 Δρχ.

ΕΤΗΣΙΑ ΣΥΝΔΡΟΜΗ

ΙΔΙΩΤΕΣ: 10.000 Δρχ.

ΦΟΙΤΗΤΕΣ: 6.000 Δρχ.

ΕΤΑΙΡΙΕΣ - ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ: 30.000 Δρχ.

ΓΙΑ ΠΛΗΡΩΜΗ ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ:
Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος

ΑΡ. ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ: 51342181/104

ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ - ΠΑΡΑΓΩΓΗ
ACCESS ΓΡΑΦΙΚΕΣ ΤΕΧΝΕΣ Α.Ε.

ΑΠΑΓΟΡΕΥΕΤΑΙ Η ΑΝΑΔΗΜΟΣΙΕΥΣΗ, η αναπαραγωγή, ολική, μερική ή περιληπτική ή κατά παράφραση ή διασκευή / απόδοση του περιεχομένου του περιοδικού με οποιονδήποτε τρόπο, μηχανικό, ηλεκτρονικό, φωτοτυπικό, ηχογράφησης ή άλλο, χωρίς προηγούμενη γραπτή άδεια του εκδότη

Νόμος 2121/1993 στην Ελλάδα και κανόνες
Διεθνούς Δικαίου που ισχύουν στην Ελλάδα.

ΕΛΕΥΘΕΡΙΑ ΕΠΙΛΟΓΗΣ

από ένα ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΑ ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΟ ΣΥΣΤΗΜΑ ΥΓΕΙΑΣ



all iasis

Ένα ασφαλιστικό σύστημα υγείας,
δεν είναι απόλυτα ολοκληρωμένο
αν δεν προσφέρει απόλυτη ελευθερία επιλογής
και γιατρού και νοσοκομείου.

Το **all iasis** έρχεται να καλύψει αυτό το κενό, αφού όχι μόνο αναλαμβάνει τη νοσηλεία σας, αλλά και σας επιτρέπει να επιλέξετε εσείς ποιος γιατρός θα σας εξετάσει και σε ποιο νοσοκομείο θα πάτε.

Το **all iasis** σας καλύπτει πλήρως, γιατί σας προσφέρει:

- Ιατρικές εξετάσεις και ιατρικές πράξεις.
- Δωρεάν ετήσιο check-up.
- Διαγνωστικές εξετάσεις.
- Πλήρη νοσοκομειακή περίθαλψη.
- Επείγουσα Ιατρική Βοήθεια και Μεταφορά σε νοσοκομείο με το κατάλληλο μεταφορικό μέσο.
- Τηλεφωνικό Κέντρο ιατρικής υποστήριξης και καθοδήγησης, όλο το 24ωρο, στο τηλέφωνο 1142.
- Αποκατάσταση της υγείας σας, χωρίς περιττή ταλαιπωρία και χρονοβόρες διαδικασίες.

Και όλα αυτά, ανεξάρτητα από ύπαρξη ασφάλειας ζωής.

all iasis.

Για να αποφασίζετε εσείς, για την υγεία σας.

Allianz

Η δύναμη στο πλευρό σας

Κεντρικά γραφεία: Λ. Κηφισίας 124, 115 26
Τηλ. Κέντρο all iasis: 1142
Κέντρο Επικοινωνίας Allianz: 6999 999
Fax: 6997 574

Υποκατάστημα Β. Ελλάδος: Τσιμισκή 27, 546 24 Θεσσαλονίκη
Τηλ.: 031 232640, Fax: 031 229702
<http://www.allianz.gr>

Οι συμφωνίες αυξάνονται συνεχώς! Χρειαζόμαστε χέρια!...



Δώσε νέα προοπτική στην καριέρα σου!

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

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

ρους και πιά αξιόπιστους χρηματοπιστωτικούς Ομίλους της Ελλάδας.

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