

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 75 • ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ-ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ 2002 - ΔΡΧ. 1.500 - Euro 4,40

Βελτιώστε τους ηγέτες σας!

Επειδή δεν φταίνε πάντα οι πωλητές...



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!



ΕΤΕ ΑΛΛΗ ΔΙΑΘΕΣΗ, ΟΤΑΝ ΔΕΝ ΕΧΕΤΕ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ

τετε τα πράγματα τελείως διαφορετικά όταν νιώθετε υγιά. Και νιώθετε σιγουριά όταν απολαμβάνετε ένα μα υπηρεσιών που καλύπτει πλήρως κάθε σας ανάγκη στην **ασφάλεια**, την **υγεία**, την **περιουσία**. Όταν σας ζίζει σε κάθε στιγμή της ζωής σας ένα μεγάλο δίκτυο

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

INTERAMERICAN
ΖΩΗΣ

INTERAMERICAN
ΥΓΕΙΑΣ

MEDISYSTEM
SYSTEMS FOR LIFE

ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗ
ΑΘΗΝΩΝ

INTERAMERICAN
ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ

ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ
INTERAMERICAN

REALTY
ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ
ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΑΚΙΝΗΤΩΝ

 **INTERAMERICAN**
Μεγάλη και Σίγουρη!
www.interamerican.gr

Εικονικές Πωλήσεις



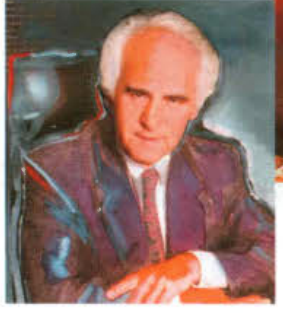
6

Χίος, Νησί του Αιγαίου με ιστορία



26

ΦΟΙΝΙΞ - METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ Η νέα δύναμη στις ασφάλειες



Εικονικές πωλήσεις

30

Οι τελευταίες εξελίξεις στην Ευρωπαϊκή Ασφαλιστική Αγορά

38

Η ασφάλιση των αυτοκινήτων στην Ελλάδα το 2000

86



περιεχόμενα

4 Άρθρο του εκδότη. Φίλοι ασφαλιστές, μη βγάσετε απ' την τσάνια την ψυχούλα σας!

6 Συναισθηματικά Χίος, νησί του Αιγαίου με ιστορία

14 Ασφαλιστικό Underwriting

26 Φοίνιξ - Metrolife Εμπορική Η νέα δύναμη στις ασφάλειες

30 Εικονικές πωλήσεις

38 Οι τελευταίες εξελίξεις στην Ευρωπαϊκή Ασφαλιστική Αγορά

54 Ειδήσεις Επικοινωνία

80 Mega Insurance Group

82 Ασφάλιση Απώλειας Κερδών συνεπεία αισιχήματος σε ηλεκτρονικό Εξοπλισμό

84 Οι underwriters θα πάνε στην κόλαση ή στον παράδεισο

86 Η ασφάλιση των αυτοκινήτων στην Ελλάδα το 2000

96 Εσωτερικός Ελεγκτής, η αποστολή, οι υπευθυνότητες, η ανεξαρτησία και η εξουσία του

98 Μερικοί τρόποι για να βελτιώσετε διευθυντικές υποκαταστημάτων σας

104 ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ

106 Αυτοβελτίωση: Αφροσίωση σαν παραμύθι

Εξασφάλιση Ζωής - Υγείας - Σύνταξης με την ομπρέλα προστασίας της INTERNATIONAL LIFE



Από τον
Ευάγγελο Γ. Σπύρου
Εκδότη του «ΝΑΙ»

Φίλοι ασφαλιστές, μη βγάζετε απ' την τσάντα την ψυχούλα σας!

Στις πρώτες μέρες του νέου χρόνου και σε στιγμές που γύρω μου έδιναν και έπαιρναν ευχές οι άνθρωποι για καλό 2002, έτυχε να βρω ανάμεσα στα διάφορα γράμματα που λαβαίνω και ένα γράμμα που πριν από καιρό μου έστειλε η ασφαλίστρια κ. Μάχη Καρανίκα, υπέρμαχος της ανθρωπιάς και της ειλικρίνειας προς τον πελάτη, όπου έγραφε τα εξής:

«Αγαπητέ Βαγγέλη, θα σου φανεί παράξενη η προσφώνηση, γιατί πάντα σου μιλούσα στον πληθυντικό. Όμως σήμερα είμαι ευτυχισμένη και θέλω να επικοινωνήσω μαζί σου πέρα από τις συνηθισμένες τυπικότητες. Σε μια από τις πάντα ενδιαφέρουσες συνομιλίες που είχαμε, μου ζήτησες να γράψω κάτι για τη ζωή του ασφαλιστή. Μου είπες: "Τι πουλάει ο ασφαλιστής σήμερα;". Και σου απάντησα αυθόρμητα: "Την ψυχούλα του". Θυμάσαι; "Δεν θα σου γράψω για την πραγματία μας", είπα. "Θα γράψω για τα κομμάτια του παζλ που συνθέτουν την ψυχή του επαγγελματία και που αποτυπώνονται πάνω σε ψυχρά νούμερα και κωδικούς, σε στόχους μακροπρόθεσμους και βραχυπρόθεσμους, σε τρίμηνα και εξάμηνα, σε κλεισίματα ταμείων και bonus..."

Σήμερα θα σου μιλήσω λοιπόν εκτός τσάντας ασφαλιστή, εκτός τηλεφωνικής συσκευής, εκτός ραντεβού, εκτός πριμ παραγωγικότητας.

Κρατώ στα χέρια μου το απολυτήριο του μεγάλου μου γιου και δακρύζω από χαρά. Με τους βαθμούς που πήρε, μπαίνει σε όποια σχολή πανεπιστημίου θέλει, και το σπουδαιότερο για μένα, στο μάθημα της Λογοτεχνίας πήρε ένα μεγάλο ολοστρόγγυλο είκοσι (20) και από τους δύο εξεταστές του. Όταν το είδα, θυμήθηκα μια παλιά μας όμορφη κουβέντα στο υποκατάστημα, που σου έλεγα ότι φοβάμαι αυτόν τον άκρατο ανταγωνισμό στον οποίο μεγαλώνουμε εμείς και τα παιδιά μας. Ότι τρομάζω μπροστά στην "ανθρωποφαγία" που συντελείται γύρω μας. Τρομάζω που οι βασικές αξίες ζωής γίνονται "είδος εν ανεπαρκεία". Μου είπες ότι θα περάσουμε και από αυτό το στάδιο, αλλά θα έρθει η ώρα της κλασικής παιδείας και των ανθρωπιστικών επιστημών. Υπομονή. Θα γυρίσουμε πίσω να ανακαλύψουμε ξανά το Σοφοκλή, τον Ευριπίδη, το Σωκράτη, το Ρίτσο, τον Κατσαρό, τον Μπρεχτ... Θα αναζητήσει ο κόσμος στήριγμα στις ιδέες των έργων τους. Έχουν περάσει χρόνια απ' αυτή τη συζήτηση και τη θυμάμαι. Δεν είναι όμως περιεργό ότι από τα τόσα που κατά και-

ρούς έχουμε πει, δεν θυμάμαι τίποτα απ' αυτά που έχουν σχέση με ασφάλειες απλές, ισόβιες, μικτές, κ.τ.λ.; Σ' ευχαριστώ πολύ που ποτέ δεν έβγαλες από την ασφαλιστική τσάντα μου την ψυχή μου. Ξέρω καλύτερα από μένα ότι αυτό δεν ήταν εύκολη υπόθεση για το χώρο μας. Απ' ό,τι φαίνεται όμως και εμείς δεν είμαστε "εύκολοι" άνθρωποι.

**Φιλικά, Μάχη
Ιούλιος 2000».**

Έκλεισα το γράμμα της Μάχης κι άνοιξα μέσα μου τα φτερά του νου μου, για να πετάξω στους ουρανούς του χρόνου όπως μου τον διδάξαν οι πατεράδες μου, αρχαίοι κλασικοί πατέρες της φιλοσοφίας, όπου ο χρόνος πάει προς το άπειρο μπρος - πίσω.

Η αρμονία, η ευρυθμία, η ευαρμοστία, η τάξις και πειθαρχία, οι ιδέες δίνουν ομορφιά και αξία στη ζωή μας. Οι άνθρωποι είναι πλασμένοι να «φέρονται» προς την τελειότητα. Οι Έλληνες δίδαξαν τον κόσμο ποιες αξίες σε οδηγούν στην τελειότητα και αιωνιότητα... Αυτά είναι το «νερό» που αποτελεί την πηγή της ζωής. Γι' αυτό στην τελευταία σελίδα του περασμένου τεύχους του «ΝΑΙ» γράψαμε απόσπασμα από ποίημα του Μ. Κατσαρού που έλεγε: «Να πάρετε μαζί σας νερό, γιατί έρχεται μεγάλη ξηρασία...». Στην ξηρασία της παγκοσμιοποίησης τα παιδιά μας έχουν νερό την ιστορία της Ελλάδας, με τα γεμάτα νερό πηγάδια της, τα έργα των μεγάλων παιδιών της... Ελπίζουμε να δουν τα ποτάμια νερού και να σκύψουν να πιουν από την ελληνική παιδεία. Θα είναι κρίμα να μείνουν διψασμένα όταν δίπλα τους κυλάνε ποτάμια ζωής.

Αγαπητή Μάχη,

Σ' ευχαριστώ για την αφορμή που μας έδωσες να θυμόμαστε ότι πρέπει να κρατήσουμε στην ασφαλιστική τσάντα την ανθρωπιά μας και τις αξίες της Ελλάδας μας, που υπηρετούν την ανθρωπινή σημαντικότητα. Δεν είναι τα κτίρια, τα κεφάλαια και τα δημοσιοσχετικά διαφημιστικά «κολπάκια» που πληρώνονται σε διαπλεκόμενους αυτά που κρατάνε τις εταιρίες.

Τις εταιρίες τις κρατάνε οι ασφαλιστές που στην τσάντα βάζουν την ψυχούλα τους ανάμεσα σ' όλα... Το ξέρουν αυτό πολύ καλά οι γενικοί διευθυντές, οι μεγαλομέτοχοι και διευθύνοντες τις εταιρίες και γι' αυτό τρέμουν μην τους φύγετε και πάτε σε άλλη εταιρία! Εσάς που βάζετε σφραγίδα την ψυχούλα σας σε κάθε πώληση θέλουν και οι τραπεζίτες, που εξαγοράζουν ή συγχωνεύουν ασφαλιστικές. Δεν μπορούν να βρουν πελάτες χωρίς εσάς. Αν μπορούσαν, θα σας είχαν πετάξει εκτός. Το παλεύουν με το INTERNET, με το Bancassurance, με τα Call Centers, με διάφορα εναλλακτικά εφευρήματα, αλλά δεν τα καταφέρνουν. Όλα αυτά δεν έχουν ψυχή. Να το καταλάβετε καλά αυτό το προσόν σας και να βελτιώσετε την προσωπικότητά σας. Προσωπικότητες έφτιαξε η ελληνική παιδεία και οι μετέχοντες σ' αυτήν δοξάστηκαν στα πέρατα της γης. Γεμίστε την ψυχούλα σας με αρετές, με αξίες, με ιδανικά. Σας εύχομαι καλή χρονιά, καλό 2002!

Ευάγγελος Γ. Σπύρου
Εκδότης «ΝΑΙ»

Υ.Γ.1: Μη νομίζετε ότι κυβερνούν το χώρο της αγοράς οι απατεώνες. Προσωρινά φαίνονται. Μη στενοχωριέστε που δεν είστε στα πρωτοσέλιδα. Δεν είναι αυτοί που κρατάνε τις εταιρίες. Αυτοί είναι μόνιμα ένα «πρόβλημα» περαστικό.

Υ.Γ.2: Στις έρευνες αγοράς, που έχουν κρυμμένες στα ουρτάρια τους οι διευθυντές Marketing, είναι καταγραμμένο ότι οι πελάτες ως κυριότερο λόγο που ασφαλίζονται έχουν τον ασφαλιστή... Ούτε φίρμες, ούτε ανάγκες, ούτε προϊόντα, ούτε... Σε ποσοστό γύρω στο 80% αιτία ασφάλισης είναι ο ασφαλιστής και η... ψυχούλα του.

Υ.Γ.3: Να έχετε «φιλοσοφία για τη ζωή» και να περνάτε «απέναντι», μη μένετε πάνω στις «γέφυρες». Χρήματα, σπίτια, θέσεις, ιεραρχίες είναι γέφυρες να πάτε «κάπου». Ψάξτε πού θέλετε να πάτε όταν πεθάνετε, αν πεθάνετε.

Ε.Σ.

Γράφει ο Ευάγγελος Γ. Σπύρου

ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ

Χίος

νησί του Αιγαίου με ιστορία...



Προς τα τέλη του 2001 ο καλός φίλος Γιάννης Δ. Πολίτης της ALLIANZ, μου έστειλε ένα σημείωμα και στοιχεία για τη Χίο. «Ξέρω ότι τρέφεις αγάπη προς κάθε πραγματικά ελληνικό και σου στέλνω ένα κείμενο-σύντομο οδοιπορικό για τη Χίο, την ιδιαίτερη προγονική μου πατρίδα» μου έγραφε, πιστεύοντας ότι η τυχόν δημοσίευση «θα ευχαριστήσει πολλούς ασφαλιστές». Μα είναι δυνατόν να μην τρέφουμε αγάπη προς τη Χίο; Είναι δυνατόν τώρα, που πλησιάζει η ΕΘΝΙΚΗ μας γιορτή, η 25η Μαρτίου, και να μη θυμηθούμε τη ΧΙΟ, που στις 30 Μαρτίου 1822 έδωσε «λύτρο» για την ελευθερία 30.000 σφαγιασθέντων, από τους Τούρκους παιδιών της και 40.000 αιχμαλώτων για να ποτισθεί το δένδρο της ελευθερίας μας, εμπνέοντας όλο τον πολιτισμένο κόσμο – πλην Τούρκων – όπως ο Ουγκώ, ο Ντελακρούά, κ.ά.; Στις 11 Ιουνίου 1822 θα κάψει και ο Κανάρης μες στο λιμάνι της Χίου την τουρκική ναυαρχίδα, ώστε ν' ανασάνουν οι Έλληνες. Χίος, το νησί του Αιγαίου που η πόλη της Χίου είναι χτισμένη πάνω στην αρχαία κλασική ΧΙΟ. Η πόλη που δεν σταμάτησε καθόλου να υπάρχει διά μέσου των αιώνων και σπουδαία της τέκνα να δοξάζουν τον Ελληνισμό: Λέων Αλάτιος, Νεόφυτος Βάμβας, Ευστράτιος Αργέντης, Αδαμάντιος Κοραής, Γιάννης Ψυχάρης, Κ. Άμαντος, Ιωάννης Συκούτρης, Εμμανουήλ Ροΐδης, Γ. Ζουρής, Λ. Πορφύρας, Γ. Θεοτοκάς, Φ. Αγγουλές, κ.ά. είναι Χιώτες. Μεγάλοι αρχαίοι καλλιτέχνες και γλύπτες έδρασαν στη ΧΙΟ των αρχαίων χρόνων. Εκεί στο άκρο της ΧΙΟΥ, στα Φανά, υπήρχε ο σημαντικότερος ιωνικού ρυθμού ναός του Φαναίου Απόλλωνα όπου από το σημείο εκείνο είδε η Λητώ τη Δήλο, και που

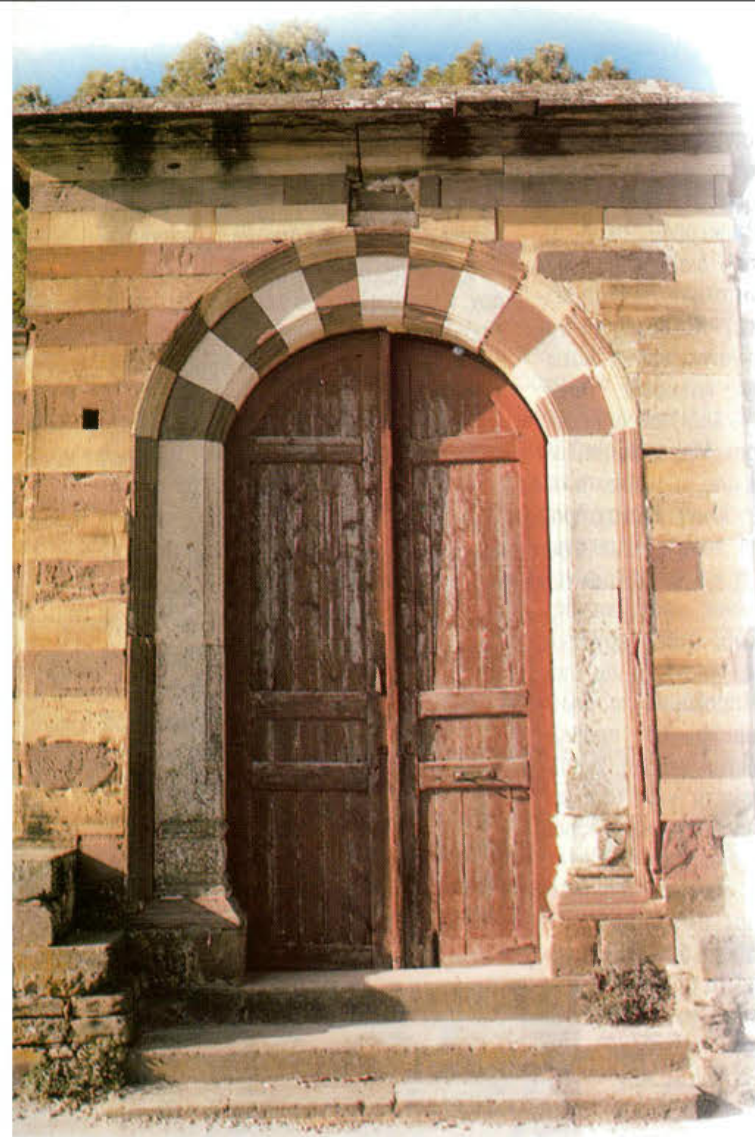
ο ναός αυτός συναγωνιζότανε το Ηραίο της Σάμου και το Αρτεμίσιο της Εφέσου. Αναφέρονται ονόματα περίφημων γλυπτών που έδρασαν εκεί: ο μυθικός Μελάς, ο γιος του Μικιάδης, ο Άρχερμος που με τους γιους του Βούπαλον και Αθήνη φιλοτέχνησαν έργα στη Δήλο και τη Λέσβο. Δείγματά τους υπάρχουν στο Μουσείο Χίου και στο Μουσείο της Ακρόπολης (όπως π.χ. η κόρη των Αθηνών), καθώς και στη Βοστώνη, στον Άγιο Μάρκο της Βενετίας και αλλού. Πάμπολλα ακόμα μνημεία και ναοί του χριστιανισμού υπάρχουν διάσπαρτα παντού στη Χίο, δίπλα στην παραδοσιακή αρχιτεκτονική της Χίου. Ο επισκέπτης στο νησί μπορεί να βρει ενδιαφέρον στην επιβίωση ακέραιων μεσαιωνικών οχυρωμένων οικισμών, μοναδικών στη σύγχρονη Ελλάδα, όπως και στο πλήθος των ισχυρών δυτικών και ανατολικών επιδράσεων που παρατηρούνται εκεί, αποτέλεσμα της πολύχρονης βενετσιάνικης και γενοβέζικης κατοχής, καθώς και της τουρκικής, που αναμειγνύει βυζαντινή και νεότερη τεχνοτροπία. Περίφημα είναι και τα αρχοντικά του Κάμπου. Από τα νησιά του Αιγαίου και τη Χίο πήραν τις τουλίπες και οι Ολλανδοί. Η ΧΙΟΣ, ο παράδεισος της Ανατολής, βγάζει και την περίφημη μαστίχα, το πιο φημισμένο προϊόν της που προέρχεται από εγχάραιες στο φλοιό του σχίνου, ενός θάμνου που καλλιεργείται ευρέως στο πεδινό μέρος του νησιού, νότια του Κάστρου. Στη Χίο υπηρέτησε την πατρίδα μας και ο αδερφός μου ο Δημήτρης, με όμορφες αναμνήσεις από το νησί και κακές στο χωριό Θολοποτάμι (εξαιτίας ατυχήματος εν υπηρεσία στην επιστράτευση του '74). Η Χίος καυχείται ότι είναι πατρίδα του Ομήρου. Διαχρονική, είναι αυτό που κάνει τους





επισκέπτες της ευτυχομένους κάθε εποχή. Το 1870 ένας περιηγητής από το Λονδίνο έγραφε κάτι που θα το έγραφε ο οποιοσδήποτε επισκέπτης της: «Όταν αποβιβαστήκαμε στο νησί που ονομάζεται ΧΙΟΣ, παράδεισος της Ανατολής, είδαμε με έκπληξη πόσο καθαροί και καλοστρωμένοι ήταν οι δρόμοι σε αντίθεση με τις περισσότερες τουρκικές πόλεις. Οι αγορές φαίνονται να διαθέτουν όλα τα αναγκαία και μερικά πολυτελή προϊόντα. Οι Χριστιανοί αποτελούν το μεγαλύτερο μέρος του πληθυσμού. Πολλά από τα σπίτια είναι χτισμένα σε ρυθμό ιταλικό, βαμμένα με λαμπερά χρώματα, με αναρριχώμενες κληματαριές, πράσινα καφασωτά στα παράθυρα και επικλινείς στέγες... Αν και οι νησιώτες ονόμαζαν την εποχή χειμώνα, τόσο ζεστός και ήπιος ήταν ο αέρας ώστε ήταν δύσκολο να αντισταθεί κανείς στον πειρασμό να βουτήξει στη θάλασσα, καθώς η θερμοκρασία ήταν στη Χίο πολλούς βαθμούς ψηλότερη απ' ό,τι στην Cowes τον περασμένο Ιούλιο» (FREDERICK TRENCH TOWNSHEND: A Cruise in Greek Waters, Λονδίνο 1870).

Είναι τέτοια η ιστορία της Χίου που ταπεινός επισκέπτης της κι εγώ θα 'θελα να βουτήξω στη θάλασσα του πολιτισμού της. Πριν από χρόνια (1994), περιπατητής στα παλαιοπωλεία στο Μοναστηράκι, αγόρασα ένα βιβλίο με τίτλο ΧΙΑΚΟΝ ΓΛΩΣΣΑΡΙΟΝ που συνέγραψεν ο Α.Γ. Πασπάτης και εξεδόθη εν Αθήναις εκ του τυπογραφείου Αδελφών Περρή, το έτος 1888. Εκεί έμαθα πολλά, μεταξύ των οποίων και αρκετές όμορφες και αρχαίες ελληνικές λέξεις με τα ίδια χαρακτηριστικά για χιλιάδες χρόνια που με έκαναν να εκνευριστώ ακόμα πιο πολύ με την άταλη παρέμβαση-μεταρρύθμιση του Γεωργίου Ράλλη της Ν.Δ., που επε-



νήβη στη γαλήνια πορεία της ελληνικής γλώσσας βάζοντας τη δημοτική γλώσσα, που όλα μαζί τα κακοποίησε άγρια η κακή ομάδα του ΠΑΣΟΚ με τους χιλιάδες άσχετους και αγράμματους, οι οποίοι άλωσαν τη δημόσια ζωή της χώρας και που από άγνοια έκαναν μεγάλο κακό στη γλώσσα την ελληνική. Στο ΧΙΑΚΟ ΓΛΩΣΣΑΡΙ βρήκα λέξεις που μίλαγαν οι Χιώτες το 1888 κι έρχονταν από χιλιάδες χρόνια μακριά...

Αβρόχια (τα εν καιρώ αβροχίας σπειρομένα). **Αγαπός** (ερωμένος). **Αγνωσία** (το μη γνωρίζειν). **Αγουρογλώσσος** (αισχρολόγος). **Αδελφομοίριον** (μερίδα του αδελφού). **Αδιάλογον** (ακάθαρτος μασίχη που δεν διαχωρίσθηκε και διαλέχθηκε ακόμα). **Αδίπλωτον** (το ακαλλιέργητο χωράφι). **Άθθατο** (το πλήρες ανθέων). **Αιθάλη** (καπνά - στάχτη εκ του ελληνικού Αιθώ, ανάπτω, καίω). **Αιρετοκρίται** (οι εκλεγόμενοι). **Αναβάλλουσα** (πηγή νερού). **Ανακούκουρδα** (αυτός που κάθεται καταγής, οκλαδόν, οκλαζειν). **Αναπίτες** (παραφυάδες κορμού, αναπετάννυμι, ανοίγω, απλώνω). **Αντιβάτης** (εχθρός, αντιβαίνων, αντιτεινών). **Αξανάκακα** (άνευ κακίας, ανεξίκακος). **Άφταστον** (το άπταιστον, αυτό που δεν κάνει λάθη). **Αψίμακας** (ο γεννηθείς οψίμως, ο Οψιγόνος, ο όψιμος). **Βαργυόμοιρος** (ατυχής, βαρύμοιρος, βαρύθυμος). **Βουδομάτα** (γυναίκα με μεγάλα ωραία μάτια, Βούπις). **Γεροντοβρόσια** (περιουσία για τα γηρατεία μετά το δόσιμο προικίων), **Γυροτρέφω** (τρέφω γέροντες γονείς). **Δέλος** (το δέλεαρ, δόλωμα των ψαράδων, δόλος, απάτη). **Διαγής** (λέξεις για λυπηρά συμβάντα, από το διάγειν, παρελκείν, εξαπατάν. Διαγής και καταγής). **Διάστολα** (λωρίδες, χωρίσματα αγρών προς καλλιέργεια. Διαστελλω, ανοίγω, χωρίζω, διαιρώ). **Διάτονα** (εξανθήματα, εκ του διατείνω). **Εβγολάρης** (ο επιμελώς εργαζόμενος, αυτός που βγάζει δουλειά, από το εκβάλλω ή εβγάλω). **Εγχερί** (χειρ του αρότρου). **Έλαγχος** (εχθρός, αντιδικος). **Εμπασιδιον** (προγαμιαία δώρα, έμβασις, έμπασις, έγκησις, αντίφερνα παρ' αρχαίους). **Ζέω** (βράζω, καίω). **Θηλυκοχρονιά** (πολύκαρπο έτος). **Θραπίνα** (εργαλείο των λιθοξόνων εκ του θραύω, σπάω, θρύπτω). **Ίξις** (έσχατος, τελευταίος, οσφύς όπου μπαίνει το ζωνάρι. Ίξις στη Χίο σημαίνει και τον ράθυμο τον τελευταίο, «ράθυμοι» είναι



και οι πάσχοντες στην οσφύιο. Πολλοί ιατροί, αρχαίοι λέγοντας ιξύς εννοούσαν οσφύς...). **Κάκκαβροι** (πετεινός παραφθορά του αρσενικού κάκκαβου, πέρδικα). **Καταδυαλόντι** (το προ διαλύσεως κέρασμα στην παρέα). **Καταλιμπάνω** (καταλείπω, αφήνω, παραιτώ). **Κατεριαίς** (μεγάλες πέτρες των μαγανοπήγαδων, κατωρής ο ρέπων κάτω, κατώρεια, υπώρεια...). **Λυχνοκαία** (το λάδι που καίει στις λυχνίες). **Μα** (μητέρα), **Μαγαρίκα** (πήλινο αγγείο που προήλθε από τα ονομαστά κεραμικά αρχαίων Μεγάρων). **Μαλαχτήρας** (ο αρχαίος μαλακτήρ, εργαλείο που ένω-νε πηλό και ασβέστι και τα μαλάκωνε). **Μανίζω** (ο θυμωμένος, οργιζόμενος). **Μελάγγη** (γη μέλαινα, στους αρχαίους **Μελαγγιούς** (μέλας γυίον) αυτός που έχει μαύρα μέλη), **Μπροβάρμα**, το πρώτο μέρος που βλέπει κάποιος (αρχ. πρόβαλμα, προβάλλω, προβολή, εκβολή, εκβάλω, έβγαρμα). **Ομοιοίαισις** (γεια, τσάι 'μονοιαν να έχουμε). **Οργιάδια** (μικράι ουραί, ουράδιον). **Ούγια** (η άκρη πανιού από το αρχαίο οίς-πρόβατο), **ούλησις** (έπιπλα -οικοσκευή, από το αρχ. ύλη, δάσος, ξύλα εξών τα έπιπλα). **Πάπαλα δεν έχω** (τίποτα δεν έχω από το αρχ. Παπαί, πω, πω). **Πάροικος** (ο κατοικών κοντά). **Πάρπαρον** (η ανθρακιά της κάμινου του ασβέστη. Αρχ. Υπέρπυρος, καίων, πυρωμένος). **Πεταλιός** (αυτός που ψαρεύει στην παραλία, Πεζαλιεύς, πεζάμπορος, ο εμπορευόμενος, Πεταλιεύω). **Πεζας** (ο επιτήδειος, προσεκτικός, Αρχ. επιδέξις, πιδέξις, πιέξις και τέλος πεζας). **Πί-**

ζουλος (ο επίζηλος). **Πιμπάλλω** (σπρώχνω στο αλώνι τους τετριμμένους στάχυεις, από το πιμπλάω, τίμπλημι, γεμίζω, πληρώ). **Πιπράσκω** (πωλώ). **Πλεισιόμπορος** (ο έχων ευτυχία και πλούτη, ο παρ' αρχ. πλειστοφόρος, ο φέρων τα πλείστα). **Πρόγλωσσος** (ο αυθάδης, έτσι και αρχ. πρόγλωσσος, φλύαρος, γλωσσάς). **Σκάλεθρον** (ξύλο για το φούρνο, αρχ. Σκάλευθρον για συνδαύλισμα φωτιάς φούρνου). **Σκεπηνός** (μεσημβρινός, σκεπνήα χωράφια, αρχ. ο Σκεπηνός, ή, ον σκεπασμένος). **Σκιάδιον** (κάλυμμα κεφαλής, Αρχ. Σκιάδειον). **Σκούλουθρο** (το λεπτοφυές και ισχνό βρέφος. Αρχ. σκάλευθρο, ήταν εργαλείο λεπτό για τη φωτιά, υπήρχε και λέξις έκορθαξ, σκύρθαξ, ο έφηβος). **Σμίλαγρα** (σμίλη των λιθόζων, αρχ. σμίλη, σμίλιον, εγκωπεύς). **Υδροχεί** (χύνεται νερό). **Φάσι** (λέγουσι). **Φασσί** (αγριοπερίστερο αρχ. φαψ, φάσσα, αγριοπερίστερα) **Χιμάρι, χιμέρι** (στείρα αίγα ή αίγα που δεν γέννησε ακόμα και οι Αρχ. τη νέα γίδα την έλεγαν χίμαιρα).



Χωχλακάς (ανόητος άνθρωπος και οι μεγάλοι λίθοι που λέγονται και στρουμπούλοι. Οι Αρχαίοι έλεγαν κάχληξ, τα λιθάρια του ποταμού. Κάχληξ, κόχλαξ, κόχλακος, χωχλακάς...). **Ψευγαδιάζω** (κατηγορώ, αρχ. ψέγω, ονειδιζώ). **Ψωμίζω** (ταίζω, τρέφω). **Οχονούς** (ως ο νους, αμέσως, ευθύς, τάχιστα).

Στο ίδιο λεξικό βρήκα και πολλές επιγραφές που δείχνουν ότι τα μάρμαρα έσωσαν ονόματα ένδοξα που πέρασαν από τη Χίο. Αφιερώσεις λοιπόν του Ηροπίθου, του Φιλαίου, του Μικύλου, του Μανδροκλέους του Ερασίου, του Κυπρίου, του Ορσικλέους, του Μανδραγορέω... Μητρόδωρος Θεογείτονος. Καλλισθένης Ασκληπιάδου την Στρωτήν και τας καθέδρας μητρί... Διογένης Νικάνορος... Διός Ολυμπίον και Ηρακλέους... Δήμητρα Αρτέμιδος... Αγγέλιππος Απολλωνίδου... Η χρηστή χαιρε... Θεών πάντων και πασών... Λυκομήδης Αστυκλέος... Ανηγέρθηκε και ανακαινίσθηκε ο θεοσκεπάστος ναός της Υπεραγίας Θεοτόκου...

Υπάρχει και μια παράδοση που λέει ότι όταν οι Ρωμαίοι πήγαιναν να εκτελέσουν τον Άγιο Ισίδωρο, εκείνος έκλαιε και τα δάκρυά του έγιναν η μυροβόλος μαστίχα. Έτσι εξηγείται ότι πουθενά αλλού δεν βγάζει μαστίχα ο σχίνος, αν και υπάρχει παντού στη Μεσόγειο, παρά μόνο στη Χίο. Υπάρχει και η παράδοση ότι στη Δασκαλόπετρα δίδασκε ο Όμηρος. Υπάρχει... Πολλά υπάρχουν να δείτε στη Χίο και το «ΝΑΙ» προτείνει να πάνε τους ανθρώπους τους οι εταιρίες στα νησιά μας, αντί της πολιτιστικής ξηρασίας που τους προσφέρουν σε αμφιλεγόμενης προσφοράς ταξίδια.

Να πάμε στη Χίο. Είναι πατρίδα μας. Είναι φύλακας Ελλάδος. Προστάτης πολιτισμού. Είναι αγιασμένο νησί. Ο φίλος Γιάννης Πολίτης μάς έκανε την πρόταση και έγραψε δυο λόγια. Ας τα διαβάσουμε λίγο πριν ξεκινήσουμε για τη Χίο.

Ευάγγ. Γ. Σπύρου



Χίος

Ιστορία και σύγχρονη ζωή

«Στις 8 και 9 Νοεμβρίου 2001 το Ελληνικό Ινστιτούτο Ασφαλιστικών Σπουδών οργάνωσε με επιτυχία το πρώτο ασφαλιστικό σεμινάριο στην ακριτική Χίο. Η συμμετοχή των Χίων ασφαλιστών ήταν ικανοποιητική. Δίδαξαν οι γνωστοί και έγκριτοι εισηγητές κ.κ. Κ. Βερτόπουλος και Ν. Τσιάκαλος, καλύπτοντας τους Κλάδους Ασφάλισης Αυτοκινήτων, Πυρκαϊάς, Σεισμού, Ξενοδοχείων και Αστικής Ευθύνης, γράφει λοιπόν ο Γιάννης Πολίτης.

Το σεμινάριο αυτό μου έδωσε την ευκαιρία να επισκεφθώ εκ νέου τη Χίο, να ζήσω στην πολιτισμένη ατμόσφαιρά της, να γευθώ τους καταπληκτικούς μεζέδες της και να απολαύσω τα φρέσκα, κατ' ευθείαν από τη θάλασσα, ψάρια

της. Ιδού μερικές χρήσιμες πληροφορίες, σύμφωνα με τις προσωπικές μου εμπειρίες, που μπορούν να εμπνεύσουν τους συναδέλφους ασφαλιστές για να περάσουν τις προσεχείς τους διακοπές σ' αυτό το ακριτικό νησί του Ανατολικού Αιγαίου.

Ιστορία. Η Χίος είναι το πέμπτο σε μέγεθος νησί της Ελλάδος. Κατοικείται από το 6000 π.Χ. και θεωρείται η πατρίδα του Ομήρου. Η πρωτεύουσά της, η Χώρα, κτίστηκε από τους Ίωνες γύρω στο 1000 π.Χ. Στην περίοδο της Βυζαντινής Αυτοκρατορίας η Χίος λειτούργησε ως ναυτικός σταθμός για τον έλεγχο της ναυσιπλοΐας στο Ανατολικό Αιγαίο. Τον 14ο αιώνα περιήλθε στην κυριαρχία των Γενοβέζων και της εταιρίας δανειστών, της γνωστής Μαόνα. Το 1566 η Οθωμανική Αυτοκρατορία κατέστησε τη Χίο υποτε-

λή της, χορήγησε όμως πολλά διοικητικά

και φορολογικά προνόμια που επέτρεψαν στη Χίο να αναπτυχθεί οικονομικά και κοινωνικά. Το 1822 οι Οθωμανοί κατέστρεψαν τη Χίο ολοσχερώς λόγω της συμμετοχής της στην Εθνική Επανάσταση του 1821. Στις 11 Νοεμβρίου 1912 η Χίος απελευθερώνεται και έκτοτε αποτελεί αναπόσπαστο τμήμα του Ελληνικού Κράτους.

Πληθυσμός. Ο πληθυσμός της Χίου, κατά την απογραφή του 2001, ανέρχεται σε 52.098 μονίμους κατοίκους. Σ' αυτούς πρέπει να προστεθούν και οι Χίοι της διασποράς που ζουν σε Αττική, Βρετανία, Ην. Πολιτείες, Καναδά, Αυστραλία κ.λπ. και τακτικά επισκέπτονται το νησί τους.

Οικονομία. Η Χίος στηρίζεται, κατά βάση, στην ελληνική και ελληνόκτητη ναυτιλία. Είναι η πιο ναυτική περιοχή της Ελλάδος. Το εμπόριο παίζει σημαντικό ρόλο στην τοπική οικονομία. Τα εμπορικά καταστήματα στην Απλωταριά και στους κάθετους δρόμους μπορούν να ικανοποιήσουν κάθε αγοραστή. Η γεωργία και η κτηνοτροφία συμβάλλουν στην τοπική ευημερία. Χιώτικα τοπικά προϊόντα: Φυσική μαστίχα, το μοναδικό χιώτικο προϊόν. Γλυκά κουταλιού από του Κοράκη (τηλ. 23272) π.χ. νεράτζι, κυδώνι, κεράσι, περγαμόντο, φυστίκι κ.λπ. Χιώτικο παστέλι. Ούζο καζανιστό ή όχι (Τέτερη, Στουπάκη κ.λπ.). Διά-

φορα λικέρ με προτίμηση στη χιώτικη σουμάδα. Σούμα, ποτό χωνευτικό μολονότι ισχυρό, που παράγεται από σύκα. Μανταρινάδα "Κάμπος" μοναδικής γεύσης φυσικός χυμός. "Μαστέλο", τυρί που παράγει το παραδοσιακό τυροκομείο του Τουμάζου. Ο τουρισμός αναπτύσσεται με προσεκτικά βήματα διότι η χιώτικη κοινωνία θέλει να προσφέρει ποιοτικό τουρισμό.

Πνευματική δραστηριότητα: Η Χίος έχει παραδοσιακά έντονη πνευματική δραστηριότητα. Αναφέρομαι μόνο στο Νίκο Γιαλούρη, συγγραφέα, ποιητή, ζωγράφο, διακοσμητή. Η επίσκεψη στο εργαστήριό του είναι μια πνευματική απόλαυση. (τηλ. 25182). Τα πολλά βιβλιοπωλεία, με πρώτο το ιστορικό βιβλιοπωλείο Χαβιάρια (έτος ίδρύσεως 1919), προσφέρουν βιβλία και περιοδικά, ελληνικά, ξένα και χιώτικα.

Αξιοθέατα. Η Χίος ολόκληρη είναι ένα ιστορικό και αρχιτεκτονικό μουσείο. Συνιστάται η επίσκεψη στα μοναστήρια της Νέας Μονής (11ος αιώνας) και της Αγίας Μαρκέλλας, προστάτιδος της Χίου, στα χωριά Αυγώνυμα, Βολισσός, Καλαμωτή, Πυργί, Μεστά, Ελάτα, Βέσα, Αρμόλια, Όλυμποι και πολλά άλλα, όλα μεσαιωνικά με έντονα τα χαρακτηριστικά της τότε αρχιτεκτονικής. Ο Ανάβατος, το χωριό Κάστρο και Βίγλα, και ο Κάμπος με τα παλαιά αρχοντικά Αργέντη, Ζυγομαλά, Μαυροκορδάτου, Καλουτά κ.λπ. θα μεταφέρουν τον επισκέπτη σε άλλους αιώνες, σε άλλες εποχές. Στην πόλη της Χίου, τη χώρα, ο επισκέπτης έχει να επισκεφθεί την εντυπωσιακή βιβλιοθήκη "Κοραή", την πλουσιότερη βιβλιοθήκη της Ελλάδος με σπάνια βιβλία, τοπικά αρχεία, πίνακες κ.λπ., το Λαογραφικό Μουσείο Αργέντη, τη Δημοτική Πινακοθήκη, το Αρχαιολογικό Μουσείο, το Βυζαντινό Μουσείο στο παλαιό τζαμί, το Ομήρειο Πνευματικό Κέντρο του Δήμου Χίου, δωρεά του ζεύγους Μιχ. Ξυλά, κέντρο πνευματικής και συνεδριακής δραστηριότητας, την παλαιά πόλη στο Κάστρο (9ος αιώνας), το ιστορικό Γυμνάσιο Αρρένων (1792).

Καταλύματα. Υπάρχουν αρκετά καλά ξενοδοχεία και αξιοπρεπείς ξενώνες. Προσωπικά προτιμώ να μείνω στα ξενοδοχεία "Χανδρής" (τηλ. 44401) και "Ελληνικό Κάστρο" (τηλ. 44740) που βρίσκονται κοντά στην πόλη της Χίου και διαθέτουν όλες τις σύγχρονες εξυπηρετήσεις. Στον Κάμπο της Χίου υπάρχουν ο "Περλέας" (τηλ. 32217), το "Περιβόλι" (τηλ. 31513), το "Μαυροκορδάτικο" (τηλ. 32900) σε ανακαινισμένα παλαιά αρχοντικά. Γραφείο Τουρισμού Δήμου Χίου. Τηλ. 0271-44389, 44344.

Διατροφή. Είναι δύσκολο να απαριθμήσω όλα τα "στέκια" για γαστριμαργικές απολαύσεις. Θα αναφέρω μόνο όσα έχω επισκεφθεί και έχω εκτιμήσει ιδιαίτερα τις επιδόσεις τους. Το "Belle Air" στην προκουμαία της Χίου, το "Περιβόλι" στον Κάμπο, η "Μουργιά" στο Βροντάδο για ψαρικά, το μεζεδοπωλείο του "Χότζα" με το δικό του ούζο στη Χώρα, τον "Κωστάλα" στα Αυγώνυμα. Και να μη λησμονήσω το "Λουκούμι" στην Απλωταριά όπου ούζο, μεζέδες και μουσική κρατούν το κέφι μέχρι τις πρωινές ώρες».

Ι.Δ. Πολίτης



Δεν γνωρίζω αν είναι καλό ή κακό, αλλά θα το γράψω αφήνοντας στους αναγνώστες τον σχολιασμό. Από την Interamerican έφυγαν για καλύτερη τύχη πολλά στελέχη της. Θυμάμαι έτσι στην τύχη μερικά, καθώς διαβάζω ότι στο νέο σχήμα Φοίνιξ-Μετολιφέ-Εμπορική θα είναι επικεφαλής οι Γ. Κώτσαλος (πρώην Interamerican), Γ. Καπουράνης (πρώην Interamerican), Α. Καταράς (πρώην Interamerican), Ηρ. Δασκαλόπουλος (πρώην Interamerican) στις θέσεις προέδρου Δ.Σ., διευθύνοντος συμβούλου και γενικών διευθυντών πωλήσεων και λειτουργιών... Ο κ. Πανταλάκης (πρώην Interamerican) στην Εθνική Ασφαλιστική. Ο κ. Π. Ψωμάδης. Ο κ. Καραλής. Ο κ. Γ. Αντωνιάδης. Ο κ. Β. Μπαλής στην Eurobank (αυτός ξέρει πολλά) και χιλιάδες μεσαία και κατώτερα στελέχη πωλήσεων και διοικητικοί. Έγραψα δεν ξέρω αν είναι καλό ή κακό αυτό και για ποιους... Μόνο ότι η ασφαλιστική αγορά γενικώς προόδευσε ξέρω να πω... Αυτό είναι καλό. Αν και εδώ προβληματίζομαι...

Τυχερή η Εμπορική Τράπεζα που έχει στο τιμόνι του διευθύνοντος συμβούλου της νέας ασφαλιστικής εταιρίας της τον Γιώργο Κώτσαλο. Είναι ο μόλις τεκνοκράτης υψηλού επιπέδου, γνώστης των ασφαλιστικών εργασιών... Στον ανεμοστρόβιλο των αλλαγών έχει την «ειδική βαρύτητα» να κρατήσει γερά τη σημαία των ασφαλιστών. Και οι άλλοι ξέρουν να κάνουν διάφορα, αλλά στις ασφαλιστικές εργασίες και στα ασφαλιστικά πράγματα ο Γιώργος Κώτσαλος είναι ειδικός και μοναδικός. Πιστεύουμε ότι το συντομότερο στις επόμενες εκλογές οι συνάδελφοί του και ανταγωνιστές οφείλουν να τον προωθήσουν στην ηγεσία της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών. Η Ένωση χρειάζεται ασφαλιστή όκι επιχειρηματία ή ισορροπιστή κρατικο-τραπεζικο-ιδιωτικό ασφαλιστικών συμφερόντων. Η ασφαλιστική ιδιότητα κάνει τη διαφορά και ο Γιώργος Κώτσαλος την έχει.

Οι αναλογιστές έκαναν ένα θαυμάσιο συνέδριο, αλλά το κράτησαν δικό τους, κρυφό. Όπως αυτοί ξέρουν τα κρυφά και μυστικά στα άδυστα των εταιριών... Τούς το είπαν μερικοί ότι αν και κάνουν σημαντικό έργο, αυτό μένει κρυφό μαζί με το ρόλο τους... Θα, θα, θα... βγάλουν λένε ειδική έκδοση αργότερα. Το είπαν και οι ίδιοι ότι παραμένουν άγνωστοι στην Πολιτεία... Αν δεν κάνουν κινήσεις να «βγουν» απ' το καβούκι τους με επιστολές, διαφήμιση, ενημέρωση του κοινού, θα παραμείνουν γνωστοί αλλά «περιέργοι». Δεν φτάνει να είναι «καλά παιδιά», πρέπει να το μάθουν και οι άλλοι. Και μας είναι χρήσιμοι, πολύ χρήσιμοι. Ωραία τα είπε και ο κ. Νεκτάριος και ο Νικήτας Κακλαμάνης και ο Π. Παπανικολάου της Allianz και η κ. Αντανάκη και ο Chris Daykin και ο Δ. Κυριάκης, αλλά αν δεν κοινοποιηθούν ευρύτερα τι να τα κάνει το «μεταξύ» μας κοινό. Ο δυναμικός πρόεδρος της Ένωσης Αναλογιστών Σπύρος Γριβογιάννης το κατάλαβε και ελπίζουμε «να δράσει» εγκαίρως, πειθόντας και τα άλλα μέλη του Δ.Σ. να «ενεργοποιηθούν» πιο ανοιχτά... Το αξίζουν να παίζουν πιο εντυπωσιακό ρόλο στο πλαίσιο της γενικότερης ασφάλισης, ιδιωτικής και δημόσιας.

Στην κηδεία του Νότη Λαπατά η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος απουσίαζε... Πολλές «απουσίες» και για πολλά από τον πρώτο σύλλογο του κλάδου, μερικές φορές...

Νέο web-site (www.aiu.com) εγκαινίασε διεθνώς η AIG προκειμένου να ενισχύσει τους κλάδους Αστικής Ευθύνης, Περιουσίας, Προσωπικών Κινδύνων, Προσωπικών Ατυχημάτων & Υγείας, Ενέργειας, Διαχείρισης Κρίσεων, Μεταφορών, Οικονομικών Κινδύνων κ.λπ.

Σε ενημερωτική εκδήλωση στη Θεσσαλονίκη, ο πρόεδρος της επιτροπής Ατυχημάτων της ΕΑΕΕ Κ. Μπερτσιάς δήλωσε ότι τα ασφαλιστρα στην Ελλάδα είναι τα χαμηλότερα στην Ευρώπη και ελλειμματικά για τη λειτουργία του κλάδου, ενώ έχουμε το χειρότερο δείκτη ατυχημάτων και έναν από τους υψηλότερους δείκτες αποκατάστασης ζημιών. Όσον αφορά το Σύστημα Φιλικού Διακανονισμού, 52.308 οδηγοί έχουν κάνει χρήση, έως σήμερα, της Φιλικής Δήλωσης Τροχαίου Ατυχήματος. Το ποσοστό συμμετοχής στο σύστημα του Φιλικού Διακανονισμού είναι μεγαλύτερο του αναμενόμενου ήτοι: 13,70%. Επίσης από 1-1-2002 το ανώτατο όριο αποζημίωσης για την εφαρμογή της συμφωνίας ορίζονται τα 6.000 ευρώ.

Τα τελικά συμπεράσματα της εκδήλωσης είναι δύο, όπως τα ανέφερε, η κ. Αντωνιάκη:

1. Η πολιτεία πρέπει να καταφέρει να εφαρμόσει επιτέλους συγκροτημένη πολιτική «πρόληψης» τροχαίων ατυχημάτων και περιορισμού των επιπτώσεων.
2. Οι ασφαλιστικές εταιρίες μετά τη δραματική μείωση των εσόδων από επενδύσεις πρέπει να επικεντρωθούν στη δημιουργία υγιών (μη ελλειμματικών) τεχνικών αποτελεσμάτων, εάν θέλουν να διατηρήσουν τη φερεγγυότητά τους.



Κ. Μπερτσιάς και Μ. Αντωνιάκη

Με την εισαγωγή του ευρώ στη ζωή μας, χάνεται η έννοια του εκατομμυριούχου, όπως την ξέραμε ως τώρα! Και ενώ αυτό μπορεί να ακούγεται ως κάτι το ασήμαντο, ωστόσο έχει ψυχολογικές επιπτώσεις στη χρηματική φιλοσοφία και συμπεριφορά του ατόμου, το οποίο μπορεί να αισθανθεί ότι χάνει κάτι, του αφαιρείται ένας σημαντικός τίτλος και χρηματική εξουσία, αυτή του εκατομμυριούχου, ενώ βέβαια στην πραγματικότητα δε χάνει καθόλου χρήματα! Και μια που η έννοια του εκατομμυριούχου συνδέεται με την έννοια του πλούτου και της ευημερίας, είναι πιθανό να δημιουργηθεί μια έντονη τάση απληστίας για εκατομμύρια, σε ευρώ αυτή τη φορά, προκειμένου να καλυφθεί αυτό το ψυχολογικό κενό που αφήνει η κατάρρευση της έννοιας του εκατομμυριούχου σε δραχμές. Ποιος θέλει να γίνει πολυεuroύχος; Πηγή: Το «ΒΗΜΑ», 31/12/01



Πολλοί συνταξιούχοι του NAT πήγαν στα γραφεία του Ταμείου για να πάρουν το επίδομα. Μετά έμαθαν ότι δεν το δικαιούνταν... Και είναι δυνατόν οι ασφαλιστές να μη βρίσκουν πελάτες; Τι φταίει; Ποιοι είναι αυτοί που χαλάνε την εικόνα του κλάδου τόσο πολύ; Μήπως η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών δεν κάνει καλά τη δουλειά της;



Άγγελος Μπεφών

Στην ενημερωτική εκπομπή της ET-1 στις 12.1.2002 με τίτλο «Καινούργια Ζωή», που επιμελείται και παρουσιάζει η δημοσιογράφος Ρίκα Βαγιάννη, έγινε αναφορά στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Για δηλώσεις, σχόλια και παρατηρήσεις η εκπομπή απευθύνθηκε στον Τρ. Λυσιμάχου, γενικό διευθυντή της Αγροτικής Ασφαλιστικής και στο συνάδελφο Άγγελο Μπεφών.

Αξίζει να σημειωθεί ότι τις παραπάνω συνεντεύξεις πλαισίωσαν πλάνα από διάφορα ασφαλιστικά προγράμματα της AIG GREECE, καθώς και πολλές από τις διαφημιστικές της καταχωρήσεις.

Με αφορμή την ιδιαίτερα δύσκολη περίοδο ανανεώσεων των αντασφαλιστικών συμβάσεων του 2002, η AON Turner R/I Services οργάνωσε στις 14.1.2002 μία συνάντηση των αντασφαλιστικών εκπροσώπων διαφόρων ασφαλιστικών εταιριών.

Υπερκάλυψε ο κλάδος Προσωπικών Κινδύνων της AIG GREECE την απώλεια ασφαλιστρών της τάξης των 107 εκ. δρχ. στο από την EFG Πρακτορειακές Εργασίες. Νέοι και ουσιαστικοί τροφοδότες του σημαντικού αυτού καναλιού είναι σήμερα η Πρακτορειακή ΕΡΓΑΣΙΑΣ, η Τράπεζα Κύπρου και η Ελληνική Τράπεζα.



Π. Ψωμιιάδης

Η ΑΣΠΙΣ-ΠΡΟΝΟΙΑ ως όμιλος σημείωσε 114,2 δισ. δρχ. παραγωγή το 2001 και αύξηση 14,3%. Οι άνθρωποι του ομίλου δούλεψαν σκληρά για να υλοποιήσουν το όραμα του Π. Ψωμιιάδη για ένα δυνατό όμιλο, με συνένωση πολλών δυνάμεων, πολλών συνεργειών, πολλών επιδιώξεων σε πολλούς τομείς. Η απόδοση των μαθηματικών αποθεμάτων έφτασε το 6%, επίτευγμα απ' τα καλύτερα της αγοράς. Οι υποχρεώσεις προς το υπουργείο τακτοποιήθηκαν φέρνοντας χαμόγελα ικανοποίησης σε πολλούς. Τα όκι καλά αποτελέσματα μερικών θυγατρικών βελτιώθηκαν, υπήρξαν επιτυχίες στα παραδοσιακά προϊόντα ασφάλισης και μεταστροφή από τα αρνητικά στα θετικά νούμερα για τα Unit Linked προϊόντα της. Η νέα χρονιά προβλέπεται ακόμα καλύτερη.



Όπου νά 'ναι θα αρχίσουν τα συνέδρια των εταιριών (που κόβονται σιγά-σιγά λόγω εξόδων) και οι βραβεύσεις των πρωταθλητών. Και αυτό το όπλο οι εταιρίες το αγρήστευσαν από την κακή χρήση... Ένα μεγάλο κίνητρο, μια κορυφαία στιγμή, τη σακάτεψαν στο άρπα-κόλλα... Αντί να βραβεύσουν τους πιο αξίους και με κάποια σωστά κριτήρια κατέβασαν στρατιές συνέδρων στα ξενοδοχεία και άρον-άρον τους ανεβοκατέβαζαν σκορπώντας χαρτιά και κύπελλα, υποτιμώντας τη σημασία τους... Πρώτος γιατί έβηξε καλά, πρώτος που στραβοκοίταξε, πρώτος που γέλασε, πρώτος που έκλαψε, πρώτος εδώ, πρώτος εκεί, πρώτος παραπέρα, όλοι πρώτοι. Και τώρα κόβονται σε Αθηνών και επαρχίας, σε βραδιές κ.λπ. Όμως λίγη γνώση χρειάζεται... Μην κόβετε τις βραβεύσεις και την ποιότητα, κόψτε την ποσότητα και τα πλήθη!... Οι βραβεύσεις έχουν αξία μεγίστη!

Απόδειξη τα διάφορα βραβεία του σινεμά και του τραγουδιού σε αστέρες που έλαμψαν και λάμπρυναν εποχές. Δείτε τι γίνεται εκεί πέρα... Δείτε πώς λάμπει η υψηλός στο χαμόγελο της Τζένιφερ Λόπεζ, της πιο σέξι σόουμπιζ ή της Μαντόνα... Γυρίζουν όλα άνω-κάτω καθώς

περπατά να παραλάβει το βραβείο της... Η καλλιγράμμη Τζένιφερ, που ασφάλισε και το χυμώδες κορμί της για 392 δισ. δολάρια άφησε πίσω της τη Μέρι, την Αντζελίνα Ζολί, τη Σαρλίζ Θερόν, την Μπρίννεϊ Σπίαρς, τη Ζιζέλ, τη Μαντόνα. Αφιερώστε χρόνο να τιμήσετε τους καλύτερους και οι πρώτοι δεν μπορεί να είναι 250! Ένας ή μία είναι πρώτοι... Αι τιμήστε τους πρώτους! Οι λίγοι οδηγούν τις κούρσες...

Μερικοί κύριοι επικεφαλής τμημάτων μεταξύ δικτύου και μετόχων αξίζει να πληροφορηθούν άλλη μια φορά ότι είναι ανέντιμο σε περιπτώσεις αποχώρησης κάποιου συνεργάτη τους ασφαλιστή ή διευθυντή υποκαταστήματος να πέφτουν με λύσσα πάνω στο πελατολόγιο ή σε ασφαλιστές που έφτιαξε ο αποχωρών και να τα «διαλύουν», όπως τουλάχιστον δείχνει η εμπειρία. Είναι όμως και αφορμή να θυμίσουμε ότι καρπώθηκαν πολλά χρήματα κάποιιοι με την οικειοθελή ή όχι αποχώρηση κάποιου συνήθως θύματος διαφόρων καταστάσεων. Και μιλάμε και για πρόσωπα και για εταιρίες... Θα μπορούσε να



πει πολλά κάποιος εδώ και για πρόσωπα και για εταιρίες. Πολλοί διευθυντές θα δικαιούνται πολλά αν το ζητούσαν για όσα κατά καιρούς έκαναν υπέρ των εταιριών τους. Μπορεί να καμαρώνουν μερικοί σήμερα για τα επιτεύγματα των ανθρώπων τους, όμως κάποιιοι άλλοι καρδιοπάθησαν μέχρι να τους «φτιάξουν». Θυμάμαι μια εποχή τέτοια, το 1978, που τριτεγγυήθηκα (τότε!) υπέρ του ασφαλιστού μου Ανδρέα Ζωγόπουλου με 7.027 δρχ. μηνιαίως. Ο μισθός μου ήταν 5.000 συν προμήθειες. Ευτυχώς ο Ανδρέας ήταν παλληκάρι και πέτυχε! Οι επιπόλαιοι λένε ότι «τι να σου κάνω, έχω τόσες χιλιάδες ασφαλιστές, έχω κανονισμούς κ.λπ.». Κολοκύθια! Αλίμονο και ξυπνήσουν τα θύματα και μπει το «πάθον έσχατος» σε εφαρμογή... Προσοχή στον ιδρώτα των άλλων... Με σύνεση και σεβασμό όλα λύνονται καλύτερα, γιατί όταν τους στρατολογήσαν άλλα τους έλεγαν περί χαρτοφυλακίου.

Οι αστρολόγοι λύνουν όλα (λένε) τα ξένα προβλήματα, αλλά δεν λύνουν τα δικά τους.

«Αστρολόγοι. Μοιάζουν να είναι οι... "σούπερ σταρ" της εποχής μας. Τους βρίσκεις παντού. Στις εκπομπές της τηλεόρασης. Στις τηλεφωνικές γραμμές "090". Πρωτοσελίδους, στα περισσότερα λάιφσταϊλ περιοδικά. Είναι παρόντες και παρούσες σε όλα σχεδόν τα κοσμικά πάρτι. Ανοίγουν και δικά τους εστιατόρια τώρα, κάνοντας μάλιστα και εγκαίνια, στα οποία προσκαλείται όλη η "ανφάν γκατέ" της αθηναϊκής κοσμικής ζωής. Έγιναν πλούσιοι και διάσημοι υποσχόμενοι στον κόσμο ότι έχουν λύσεις σε όλα του τα προβλήματα. Ότι, όπως λέει και μια πολυπροβεβλημένη κυρία σε μια της τηλεοπτική διαφήμιση, μπορεί να προβλέψει "όλες τις μελλοντικές εξελίξεις", γιατί "άνθρωπος που δεν ξέρει το μέλλον του, δεν πατά ποτέ με ασφάλεια επάνω στη Γη".

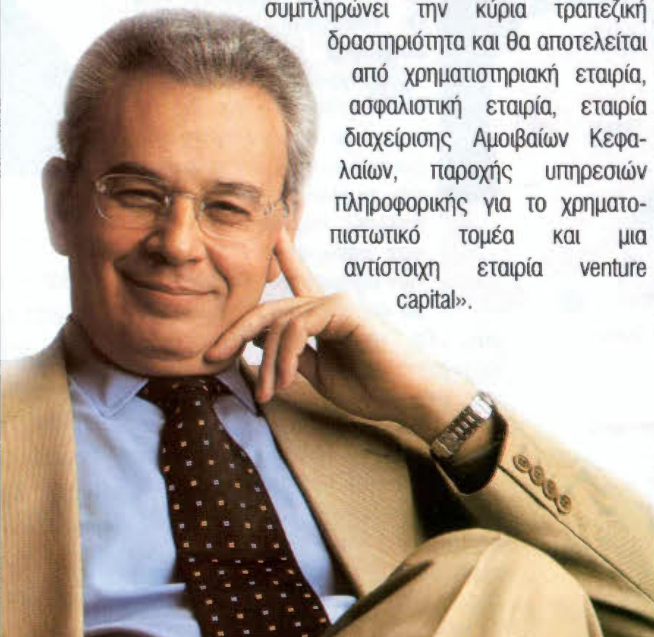
Το φαινόμενο δεν είναι μόνον ελληνικό. Δυστυχώς, ευδοκίμει σε όλες σχεδόν τις χώρες του κόσμου - ιδιαίτερος δε στις λεγόμενες προηγμένες. Στην Αγγλία, κάθε ταμπλόιντ εφημερίδα, κάθε γυναικείο περιοδικό (γιατί οι γυναίκες, όπως έχει αποδειχθεί από έρευνες που έγιναν, είναι οι πιο ευάλωτες στα άστρα), φιλοξενούν υποσχέσεις των αστρολόγων ότι ξέρουν όλα τα μελλούμενα. Για πολλούς από εμάς, όλα αυτά τα πράγματα μπορεί να είναι... σκουπίδια, αλλά θεέ μου, πόσο πουλάνε! Η μόνη εφημερίδα της Αγγλίας που εξ αρχής και για λόγους αρχής, έκλεισε τις σελίδες της στους αστρολόγους και στα μάντιμ, είναι η "Ιντιπέντεντ". Και σ' ένα πολύ ενδιαφέρον ρεπορτάζ της στα μέσα Ιανουαρίου, αποδεικνύει πόσο έξω έχουν πέσει μερικοί από τους πιο γνωστούς αστρολόγους της Βρετανίας στις προβλέψεις τους. Το μεγαλύτερο, γράφει, πατατράκ, το πάθανε πέρυσι, όταν ούτε ένας δεν κατάφερε να προβλέψει την τρομοκρατική επίθεση εναντίον της Αμερικής την 11η Σεπτεμβρίου. Όλα τα παραπάνω τα διάβασα στην ΕΛΕΥΘΕΡΟΤΥΠΙΑ, που και αυτή έχει αστρολόγους και τηλέφωνα 090!

Πέρασε το 2001, έφυγαν και 30 χρόνια ζωής του Ρούσου Καμαριανάκη στην Interamerican, που μπήκε στην εταιρία τον Αύγουστο του 1969 στην οδό Όθωνος 4 στο Σύνταγμα, αφήνοντας δουλειές σε οικοδομές. Η εταιρία Γενικών Ασφαλειών τον βράβευσε για την πολυετή προσφορά του. Ξεκίνησε απασχολούμενος στις εξωτερικές εργασίες και τα τελευταία χρόνια έχει την ευθύνη αποζημιώσεων νομικής προστασίας. Προεδρεύει και του συλλόγου υπαλλήλων όπου ζητά μεγαλύτερη συμμετοχή. Έχει και την ευθύνη της λειτουργίας της Φιλαρμονικής και της ορχήστρας του Δήμου Πετρούπολης. Όλα αυτά τα χρόνια ήταν ένας κύριος, αξιοπρεπής και συναδελφικός, ένας γερός κρίκος στην αλυσίδα της Interamerican. Γεννήθηκε στα Χανιά. Του ευχόμαστε να είναι καλά, τον συχαίρουμε για το έργο του και του προτείνουμε να πυκνώσει τις βόλτες του στα Χανιά. Αρκετά έμεινε στην Αθήνα. Θα είναι πιο αποδοτικός στη συνέχεια.



Ο κ. Καμαριανάκης Ρούσος

Με μία του δήλωση ο πρόεδρος της Omega Bank, που αφορά και τον ασφαλιστικό χώρο, τα είπε όλα και προμηνύει ότι θα δούμε έργα περισσότερο παρά λόγια: «Παναγιώτης Γεννηματάς: Η Omega Bank ως πρωτοβουλία έχει ξεκινήσει εδώ και ένα χρόνο, ενώ στην αγορά θα εμφανιστεί με 7 καταστήματα σε όλη την Ελλάδα. Θα υπάρξουν τέσσερα καταστήματα στην Αθήνα, ένα στη Θεσσαλονίκη, ένα στη Λάρισα και ένα στο Ηράκλειο. Η προοπτική είναι να πολλαπλασιαστούν μέσα στον επόμενο χρόνο με στόχο τα 20. Η τράπεζα έχει 129 αρχικούς μετόχους που θα διευρυνθούν. Έχουμε ένα αρχικό κεφάλαιο της τάξης των 21 δισ. και βλέπω τα 35-40 δισ. ως επόμενο βήμα τους προσεχείς μήνες. Τονίζω ότι δεν μιλάμε μόνον για μια τράπεζα αλλά για ένα σχηματισμένο όμιλο, καθώς θα υπάρχει ένα πλέγμα θυγατρικών επιχειρήσεων που θα συμπληρώνει την κύρια τραπεζική δραστηριότητα και θα αποτελείται από χρηματιστηριακή εταιρία, ασφαλιστική εταιρία, εταιρία διαχείρισης Αμοιβαίων Κεφαλαίων, παροχής υπηρεσιών πληροφορικής για το χρηματοπιστωτικό τομέα και μια αντίστοιχη εταιρία venture capital».



Π. Γεννηματάς, πρόεδρος της Ω Bank

81 27... είναι τα 4 πρώτα ψηφία του νέου τηλεφωνικού κέντρου που εγκατέστησε η AIG GREECE και που θα αρχίσει να λειτουργεί από τις αρχές Φεβρουαρίου 2002. Το νέο κέντρο έχει πολλαπλές δυνατότητες που ασφαλώς θα εξυπηρετήσουν πληρέστερα τις ποικίλες νέες ανάγκες του συγκροτήματος.

Για το συνέδριο της ΕΑΕΕ στην Ύδρα. Οι εταιρίες Αγροτική Ασφαλιστική, Αλφα Ασφαλιστική, Ασπίς Πρόνοια, Εθνική Ασφαλιστική, Interamerican και ο «Φοίνιξ» συμμετείχαν ως κορηγοί στη διοργάνωση του συνεδρίου, με το ποσό των 2.000.000 εκ. δρχ. εκάστη, ενώ η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος με ποσό που εκτιμάται ότι δεν θα υπερβεί τελικά τα 4.000.000 εκ. δρχ.

Μια νέα εξόρμηση ετοιμάζει το συγκρότημα AIG GREECE για το 2002 με τα προϊόντα που διατίθενται από την Bura και την Eagle Star, για τις ξεχωριστές εκείνες περιπτώσεις που έχουν τις ανάγκες αλλά και τις δυνατότητες να εξυπηρετηθούν από τις εταιρίες αυτές, σε ευρείες καλύψεις ιατροφαρμακευτικής και νοσοκομειακής περίθαλψης στην Ελλάδα και το εξωτερικό, ιδιαίτερα δε στις ΗΠΑ.

Σε εξέλιξη βρίσκεται πρωτοβουλία της ΕΑΕΕ για τη διευθέτηση των δικαστικών εκκρεμοτήτων με την ασφαλιστική εταιρία «Ιντερσαλονικά» και τους εκπροσώπους της. Ήδη έχει εκφραστεί και από τις δύο πλευρές η βούληση προς την κατεύθυνση αυτή, τις δε σχετικές λεπτομέρειες θα ρυθμίσουν οι δικηγόροι.

Μπήκε σε λειτουργία και το αγγλικό site της AIG GREECE στο Internet (www.aig-greece.gr), με το οποίο σχεδόν ολοκληρώνεται η παρουσία της στο διαδίκτυο.

Οι αναπροσαρμογές της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος στα τιμολόγια μεταξύ ΕΑΕΕ και διαφόρων νοσοκομείων και κλινικών αυξήθηκαν κατά 3,25% για το 2002.

«Εταιρίες είναι οι άνθρωποι τους». Σε όλες τις εταιρίες υπάρχουν ωραίοι άνθρωποι, που ήρεμα και αθόρυβα μορφαίνουν το περιβάλλον με την παρουσία τους. Ο Αντώνης Σκουλιός, στέλεχος της INTERAMERICAN, σύμβουλος Marketing (δηλαδή βοηθάει σ' όλους τους τομείς εξ όσων γνωρίζω), με συγκίνησε πολύ όταν έμαθα ότι κάθε χρόνο παίρνει μια παρέα, λέει τα κάλαντα και ό,τι μαζέψει με αγάπη το δίνει σε ιδρύματα που έχουν ανάγκη... Δεν είναι ένα λουλούδι ανθισμένο στο καταχείμωνο της εποχής μας; Μπράβο Αντώνη, έτσι είναι όμορφα και τα Χριστούγεννα. Ο κ. Σκουλιός γεννήθηκε στην Αλεξάνδρεια της Αιγύπτου, έχει τρία παιδιά, σπούδασε και εργάστηκε πολλά χρόνια στη Νέα Υόρκη με εξαιρετικές επιδόσεις και πρωτιές από όπου ακόμα λαμβάνει γράμματα ευγνωμοσύνης και αναγνώρισης. Μιλά αγγλικά, αραβικά, γαλλικά, ιταλικά, ισπανικά και έχει hobbies το χορό, τη φωτογραφία, τη μουσική και τη μαγειρική. Στα ανοίγματα της INTERAMERICAN προς Αίγυπτο, Ισραήλ, Τουρκία βοήθησε πάρα πολύ... Πολλά στελέχη γνωρίζουν ότι ο Α. Σκουλιός έπαιξε σημαντικό ρόλο στην πορεία της. Να 'ναι καλά!



Δ. Κοττομηνάς - Α. Σκουλιός



Ο κ. Α. Σκουλιός και οι κυρίες Ν. Κρόνη, Σ. Δράκου, Κ. Βουρβουλιά και Ε. Μπίβα.

Συνοπτική και ενθαρρυντική η εικόνα που μας έδωσε ο Γ. Αγγελόπουλος για τις επιδόσεις του Τμήματος Εισπράξεων του AIG GREECE μέσα στο 2001: Οι εισπράξεις έφτασαν τα 10,5 δισ. δρχ., σημειώνοντας αύξηση 22,02% έναντι του 2000. Εξίσου ικανοποιητική και η

πορεία του δείκτη παραγωγικότητας μέσα στο 2001, όπως την καταγράφει η Οικονομική Διεύθυνση:

1997	1.00
1998	1.30
1999	1.36
2000	1.59
2001	1.80

Πρώτος σε αύξηση παραγωγής στο 2001 ο Κλάδος Αστικής Ευθύνης.

Στη NATIONAL UNION	42.29%
Στην ΕΛΛΑΣ ΑΕΑ	85.62%

Δικαιώνεται έτσι η πρωτοποριακή θέση που κατέχει η AIG GREECE στο δύσκολο και ανταγωνιστικό αυτό χώρο τα τελευταία χρόνια.

Επιτυχία

Στις μέρες του φετινού χειμώνα της πατρίδας μου, λίγο πριν το χιόνι «αποκλείσει» τους Αθηναίους και καθώς ο Big Brother πάγωνε τις σχέσεις στα σπίτια, και τα παιδιά δεν μιλούσαν με γονείς αλλά κοιτάζαν την παρέα του Τσάκα, που δεν μπορούσε να αρθρώσει κανονικά μια συζήτηση για ένα θέμα, και όταν σφιγγόταν η καρδιά μου στην αμηχανία των «μουγγών» εορτών, που οι επισκέπτες αντί να μιλάνε μεταξύ τους κοιτάζαν Αντέννα και Μικρούτσικο σε μια πολύ «μικροψυχοεική» στάση, τότε ήταν που ξαφνικά είδα το χαμογελαστό πρόσωπο της Χαρούλας Αλεξίου στο περιοδικό ΒΗΜΑΖΙΝΟ. Κοίταζε τόσο γλυκά ίσια στα μάτια, κατευθιαν στο πρόσωπο. Έλαμπε η όψη της σαν καθρέπτης που έπεφτε πάνω του το φως μιας καθαρής καρδιάς, που μιλάγε για τη χαμένη μας απλότητα, για την πείνα της ευκολίας, για την κατάντια της διασκέδασης, για το θεραπευτήριο που λέγεται τραγούδι, για το μυαλό που πρέπει να υποτάσσεται σε όσα απαιτεί η ψυχή. Και η ψυχή θέλει ποιότητα. Τραγούδησα, χόρεψα, ερωτεύτηκα, γλέντησα, χόρτασα ακούγοντας τραγούδια της Χαρούλας. Και για τη νέα χρονιά πήρα και το 'βαλα βαθιά μέσα μου αυτό που είπε: «Ευκολότερα πέφτει αυτός που τυχαία κάνει κάτι. Την επιτυχία τη βλέπω σαν ταξίδι. Επιτυχημένος είναι αυτός που έχει ταξιδέψει περισσότερο, που έχει κάνει μεγαλύτερη διαδρομή».



«Όλες του κόσμου οι Κυριακές λάμπουν στο πρόσωπό σου Τι χρώματα, τι μουσικές μεσ' το χαμόγελο σου...»

Δεν βρίσκω λόγια να ευχαριστήσω τον Θεό για τα τόσα καλά που μου έδωσε και μου δίνει στη ζωή μου. Η ζωή μου ήταν γεμάτη δώρα από Θεό και ανθρώπους. Ένα από αυτά ήταν ότι έζησα μέσα σε μια γενιά με αισθήματα και μεγά-



ΜΑΡΙΑ ΦΑΡΑΝΤΟΥΡΗ
ως Αιώνια Ελληνικά Τραγούδι

λους ποιητές και μουσικούς. Έσταζε μέλι και χρώματα στην καρδιά μου ένα απόγευμα που άκουγα τραγούδια ελληνικά από τη Μαρία Φαραντούρη και είπα να μοιραστώ μαζί σας αυτή την ουράνια συνάντηση Ελύτη - Θεοδωράκη - Φαραντούρη από μια ζωντανή ηχογράφιση στο Ηρώδειο, με την Ορχήστρα των Χρωμάτων, που κυκλοφορεί σε CD. Τέτοια έργα είναι αυτά που μας ξανακαινουργώνουν απ' τη σκουριά που κάθεται πάνω μας. Δεν κρύβω ότι πολλές φορές «οξειδώθηκα μες στη νοτιά των ανθρώπων» της ασφαλιστικής αγοράς. Την ένοιωθα αυτήν τη σκουριά στις «κλειδώσεις» του κορμιού και του μυαλού μου. Πόσο μίζεροι και κακοί ήταν κάποιοι!... Γεμάτοι ομίχλη, νοτιά και υγρασία... που χάνονταν από μπροστά μου όταν καλούσα τους ήλιους μου, τον Σεφέρη, τον Ελύτη, τον Χατζιδάκι, τον Θεοδωράκη, τον Βαγγέλη, τον Ρίτσο, την Ελλάδα...

Της αγάπης αίματα

Της αγάπης αίματα με πορφύρωσαν και χαρές ανείπωτες με σκιάσανε Οξειδώθηκα μες στη νοτιά των ανθρώπων Μακρινή Μητέρα, Ρόδο μου Αμάραντο

Στ' ανοιχτά του πελάγου με καρτέρησαν με μπομπάρδες τρικάρτες και μου ρίξανε Αμαρτία μου νά 'χα κι εγώ μίαν αγάπη Μακρινή Μητέρα, Ρόδο μου Αμάραντο

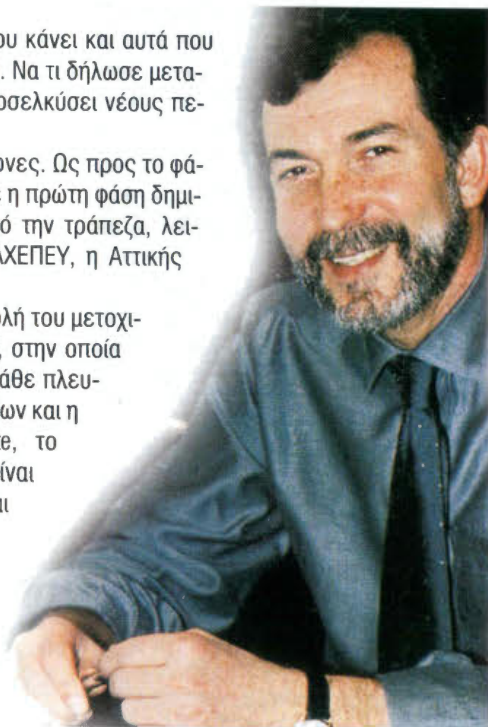
Τον Ιούλιο κάποτε μισανοίξανε Τα μεγάλα μάτια της μες στα σπλάχνα μου Την Παρθένα ζωή μια στιγμή να φωτίσουν Μακρινή Μητέρα, Ρόδο μου Αμάραντο.

Ποίηση: Οδυσσέας Ελύτης
Μουσική: Μίκης Θεοδωράκης
Τραγούδι: Μαρία Φαραντούρη

Αξιόλογα και ενδιαφέροντα αυτά που κάνει και αυτά που λέει ο φιλοπρόσδοος Κώστας Σταμούλης. Να τι δήλωσε μεταξύ άλλων πρόσφατα, για το πώς θα προσελκύσει νέους πελάτες στην τράπεζα:

«Η στρατηγική μας βασίζεται σε δύο άξονες. Ως προς το φάσμα των υπηρεσιών, ήδη ολοκληρώθηκε η πρώτη φάση δημιουργίας του ομίλου Αττικής. Εκτός από την τράπεζα, λειτουργούν η Αττικής Κερδώς Ερμής ΑΧΕΠΕΥ, η Αττικής Leasing και η Αττικής ΑΕΔΑΚ.

Προχωρήσαμε, παράλληλα, στην καταβολή του μετοχικού κεφαλαίου της Αττικής Επενδυτική, στην οποία συμμετέχουμε με 50% (8 δισ. δρχ.) η κάθε πλευρά, το Ταμείο Παρακαταθηκών και Δανείων και η τράπεζα. Το factoring, το real estate, το bancassurance και το venture capital είναι οι επόμενες προτεραιότητές μας, και μάλιστα άμεσα. Ως προς το θέμα της εξυπηρέτησης, στόχος μας είναι να ανταποκρινόμαστε με ταχύτητα στις ανάγκες και απαιτήσεις της αγοράς. Και αυτό το κάναμε, παραδείγματος χάριν, στην περίπτωση των Παραγωγών και του margin».



Ο Κώστας Σταμούλης, πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Τράπεζας Αττικής

Κοιτάξτε αυτόν τον πίνακα-ντροπή για τις ασφαλιστικές εταιρίες και το κράτος. 20,43% των κυκλοφορούντων οχημάτων είναι ανασφάλιστα... Κύριε Κοντομηνά, ως πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος κάτι πρέπει να κάνετε και δυστυχώς δεν το βλέπουμε... Το πρόβλημα πρέπει να το μάθουν οι Έλληνες - οι υπόλοιποι. Και δυστυχώς και οι αφίσες της Ένωσης ήταν υποτονικές για τα τροχαία.

Η ασφαλιστική αγορά του κλάδου αυτοκινήτου σε αριθμούς

	1996	1997	1998	1999	2000
Ασφαλισμένα οχήματα	3.294.375	3.512.751	3.508.915	3.732.106	3.911.268
Δηλωθείσες ζημιές	252.198	280.720	306.210	319.705	348.366
Ασφάλιστρα	162 δισ.	184 δισ.	202 δισ.	232 δισ.	256 δισ.
Πληρωθείσες αποζημιώσεις	111 δισ.	133 δισ.	149 δισ.	170 δισ.	187 δισ.
Αποθέματα ζημιών	108 δισ.	142 δισ.	181 δισ.	246 δισ.	278 δισ.
Κυκλοφορούντα οχήματα	3.797.234	4.048.471	4.323.118	4.690.412	5.060.885
Μέσο ασφάλιστρο όχημα	49.180	52.390	57.582	62.185	65.456
Ποσοστό ανασφάλιστων	13,24%	13,24%	18,33%	20,43%	22,70%

...Και μια δραχμούλα

Οι πιο πρωτότυπες ευχές, που εμπειριείχαν και συγκινησιακά στοιχεία, ήταν αυτές που έλαβαν οι δημοσιογράφοι από τον υφυπουργό Τύπου Τηλέμαχο Χυτήρη. Ο γνωστός και για το ταλέντο στην ποίηση, υφυπουργός και δημοσιογράφος, δεν περιορίστηκε στο χριστουγεννιάτικο δώρο, το αποτελούμενο από δύο βιβλία του Αλέξανδρου Παπαδιαμάντη («Όνειρο στο κύμα» και «Βαρδιάνος στα σπάρκα»). Την καθιερωμένη κάρτα συνόδευε μία... δραχμούλα σε ένα φακελάκι και την ευχή «καλή χρονιά, με τη δραχμή ενθύμιο». Ένα δώρο που έχει πλέον και... συλλεκτική αξία.

NT.NT.



ΟΡΑ ΚΑΛΗ ΣΤΗ ΠΡΥΜΗ ΣΟΥ, ΚΙ' ΑΓΕΡΑ ΣΤΑ ΠΑΝΙΑ ΣΟΥ



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:





Μπράβο Βασιλή Λιάγκα, που μαζί με τη σύζυγό σου, την αρχόντισσα Τζένη Λιάγκα, κάνεις ωραία πράγματα για ασφαλιστές με κέντρο τα Τρίκαλα και παρουσία σ' όλη την Ελλάδα με το Rich Club, που αλλάζει πρόσωπο, ανανεώνεται, τολμά και... πετυχαίνει! Το 6ο συνέδριο του Δικτύου Rich Club που ετοιμάζεις να γίνει 30 Μαρτίου 2002 προβλέπουμε πως θα «χαλάσει» κόσμο! Ασφαλιστριες και ασφαλιστές απ' όλη την Ελλάδα θα ξέρουν ότι στις 30 Μαρτίου όλοι οι δρόμοι φτάνουν στα όμορφα Τρίκαλα. Από Τρίκαλα, από Κοζάνη, από Πρέβεζα, από Πάτρα, από Ναύπλιο, από Χαλκίδα, από Πτολεμαίδα, από Χανιά, από Ηράκλειο, από Θεσσαλονίκη, από Λάρισα, από Αθήνα. Θα βραβεύονται άνθρωποι που ξεχώρισαν κάνοντας προϊόντα ασφαλιστικά για την Allianz, για την Le Monde, για τη Metrolife-Εμπορική, για την Interasco. Το πανελλήνιο δίκτυο ασφαλιστών του φιλοπροόδου και δημιουργικού Βασιλή Λιάγκα έχει παρουσία στη Θράκη, την Ήπειρο, στην Κρήτη, στην Πελοπόννησο, στην Αττική, στην Εύβοια, στη Θεσσαλία, στη Μακεδονία, στη Ρούμελη και στον Μοριά σε πόλεις και κωμοπόλεις, στον Έβρο-Λαγυνά, στην Ορεστιάδα, στην Αλεξανδρούπολη, στη Ροδόπη, Ξάνθη, Καβάλα, Σέρρες, Νιγρίτα, Κιλκίς, Πολύκαστρο, Σιδηρόκαστρο, Πεδινό, Γουμένισσα, στα Στάγειρα Χαλκιδικής, στην Έδεσσα, Νάουσα, Βέροια, Πτολεμαίδα, Γρεβενά, Καστοριά, Κατερίνη, Φάρσαλα, Βόλο, Καρδίτσα, Χαλκίδα, Λαμία, Αγρίνιο, Μεσολόγγι, Άμφισσα, Θήβα, Λιβαδειά, Κέρκυρα, Ζάκυνθος, Ρέθυμνο, Λέρο, Χίο, Ρόδο, Νάξο, Ιωάννινα, Άρτα, Πρέβεζα, Πάργα, Αίγιο, Πύργο, Καλαμάτα, Σπάρτη, Κόρινθος, Τρίπολη, Άργος και πολλές ακόμα περιοχές που παίρνουν ανάπτυξη... Όταν παρουσιάσουμε με το καλό το συνέ-

δριο, θα γράψουμε για όλους και για την καλή τους τύχη να μπουν στην ιδέα του Πανελληνίου Δικτύου Ασφαλιστών και Πρακτόρων Rich Club. Η ισχύς εν τη ενώσει είναι μια καλή παλιά συνταγή που σώζει... Συγχαρητήρια και για την έξυπνη ανανέωση του έντυπου υλικού σας... Εύχομαι καθώς σχεδιάζετε τα όνειρά σας, να μην αλλάξετε πρόσωπο. Να μέινετε πάντα άνθρωποι και κοντά στους «πλησίον» σας πελάτες μας. Να μέινετε ξεχωριστοί, όπως ξεχωριστή έμεινε και η όμορφη πόλη σας, τα Τρίκαλα, που στις αρχές του 20ού αιώνα έβρισκε κανείς εκεί ζωντανή την παράδοση της δημοτικής μουσικής, αλλά και δασκάλους κλασικής μουσικής (ο ίδιος ο Τσιτσάνης παιδί έπαιζε καλό βιολί που τό 'μαθε από Ιταλό δάσκαλο μουσικής όπως λένε) και ταυτόχρονα ταβέρνες λαϊκές με μπουζούκι και λαϊκά. Από κει έγραψε τους ωραίους στίχους και ο Κώστας Βίρβος και ο Απ. Καλδάρας και ο Β. Τσιτσάνης, που αν βγάλεις τα τραγούδια τους απ' τις παρέες θα μας φάει η μουγγαμάρα στις ταβέρνες... Έτσι έλεγαν και παλιά. Πώς και βγήκαν από κει δημιουργοί; Έτσι λέγανε και για το Rich Club. Τι μπορεί να βγει στα Τρίκαλα; Βγήκε ένα ποτάμι ασφαλιστικό, δημιουργικό και προχωρά. Η μοίρα δεν το γυρίζει πίσω. Πάει μπροστά.

Η μεγαλύτερη πρόκληση την οποία αντιμετωπίζει η ελληνική οικονομία με την ένταξη της στην ΟΝΕ είναι η ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας των ελληνικών επιχειρήσεων. Ο θεσμός των επιχειρηματικών συμμετοχών που τώρα ενθαρρύνει με κίνητρα η κυβέρνηση –τα γνωστά venture capital– έχουν αναπτυχθεί πολύ νωρίτερα στην Ευρώπη. Από τα ίδια στοιχεία προκύπτει ότι η συμμετοχή του Δημοσίου σε κάθε ευρωπαϊκή χώρα μέσω των συμβάσεων ανάθεσης έργων και προμηθειών είναι πολύ χαμηλότερη –σχεδόν το ένα τέταρτο– απ' ό,τι στην Ελλάδα. Οι ασφαλιστές έχουν να παίξουν σημαντικό ρόλο στη διαμόρφωση των νέων δεδομένων. Η ασφάλιση δεν είναι μόνο πράξη αγάπης, είναι και βάση για «το επιχειρείν». Τα γεγονότα στις 11/9/2001 το έδειξαν. Νέκρωσαν τα πάντα όταν οι ασφαλιστές σταμάτησαν για λίγο να ασφαλίζουν υψηλούς κινδύνους μεταφοράς, προσώπων και προϊόντων. Ο κ. Σκορδάς ως επικεφαλής του Συλλόγου Ασφαλιστικών Συμβούλων, ικανός στις δημόσιες σχέσεις, πρέπει να προχωρήσει στην ουσία.

Αγώνας, πάλη, ρήξη με κατεστημένα και δυναμικές παρεμβάσεις θα βγάλουν τον ΠΣΑΣ από το τέλμα της χαμηλής συμμετοχής... Γιατί -ας το πούμε ανοιχτά: ποιος λογαριάζει σήμερα τους ασφαλιστικούς συλλόγους; Ούτε στις πίτες δεν πάνε ασφαλιστές και διευθυντές... Ποιος φτιάχνει συμβάσεις, ποιος μιλά για παρατυπίες ασφαλιστών (τόσα έγιναν τελευταία στην ΕΘΝΙΚΗ, την INTERAMERICAN, τη METROLIFE, την ALICO κ.λπ.). Ποιος ενδιαφέρεται για τα χαρτοφυλάκια, τις μεταγραφές, τα προϊόντα, για νομιμότητες. Πρόβata επί σφαγή και στημένες λεμονόκουπες πωλητών γέμισε η αγορά... Τα πιάτα είναι «χωρίς φαγητό» για το μέλλον τους.



Από αριστερά ο πρόεδρος του ΠΣΑΣ Αθανάσιος Σκορδάς και οι βουλευτές κ.κ. Σαλαγιάννης, Μανίκας, Παπαθανασίου, Ζωής, Στυλιανίδης, Παπαδόπουλος σε εκδήλωση του ΠΣΑΣ

Υψηλές επιδόσεις της τάξης του 22% πέτυχε το υποκατάστημα Θεσσαλονίκης της Aig Greece στον τομέα της παραγωγής. Κυρίως όμως πέτυχε να αυξήσει το ποσοστό συμμετοχής των Λοιπών Κλάδων έναντι του Κλάδου Αυτοκινήτων στο σύνολο του χαρτοφυλακίου του από 31,62% στο σημαντικό 40,39%.

Με πρωτοβουλία του υπουργείου Οικονομίας και Οικονομικών επισημαίνεται η υλοποίηση μιας παλαιότερης πρότασης της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος για την καθιέρωση και στην Ελλάδα του θεσμού του Ασφαλιστικού Μεσολαβητή (ombudsman). Υπενθυμίζεται ότι:

- Από το 1999 λειτουργεί για τις τράπεζες ο θεσμός του τραπεζικού μεσολαβητή.
- Από το Φεβρουάριο του 2002 τίθεται σε εφαρμογή ο θεσμός του μεσολαβητή στο χώρο της κεφαλαιαγοράς.
- Η Ένωση έχει προ πολλού γνωστοποιήσει τις θέσεις της για ανάληψη της πρωτοβουλίας λειτουργίας του θεσμού του μεσολαβητή και στο χώρο της ιδιωτικής ασφάλισης.

«Τα βρήκανε» πάλι ΝΝ και Ανδρόνικος και τα πράγματα θα κυλήσουν ομαλά, χωρίς αντιπαράθεσεις, μέχρι να κλείσουν κάποιες αμοιβαίες δεσμεύσεις. Έπειτα καθένas θα ξανατραβήξει το δρόμο του. Χαιρόμαστε για την καλή τροπή και τη σύνεση που έδειξαν ώστε να τα «ξαναβρούν»...

Με το κλείσιμο του 2001, ολοκληρώθηκε με επιτυχία η πρώτη ετήσια εφαρμογή του προγράμματος κινήτρων αύξησης παραγωγής AIG GREECE BONUS, που θέσπισε το Τμήμα Υποστήριξης Πρακτορείων. Δώδεκα συνεργαζόμενα πρακτορεία, έχοντας πετύχει ή/και ξεπεράσει τον συμφωνημένο στόχο, εξασφάλισαν ένα έξτρα bonus που κυμάνθηκε έως 2.000.000 δρχ.!



Το πρόγραμμα AIG GREECE BONUS αποτελεί έναν από τους βασικότερους πυλώνες της εμπορικής πολιτικής της εταιρίας. Λειτουργεί βάσει ενός στόχου αύξησης παραγωγής και σύνθεσης χαρτοφυλακίου που από κοινού συμφωνεί ο Πράκτορας με την εμπορική διεύθυνση. Ο στόχος είναι έτσι διαμορφωμένος ώστε να απαιτεί μία σημαντική (πέρα, δηλαδή, από την αναμενόμενη) προσπάθεια από τον συνεργάτη. Εφόσον πετύχει το στόχο, η AIG GREECE επιβραβεύει τον πράκτορα με ένα έξτρα (οικονομικό) bonus.

Η επίτευξη του στόχου, εκτός από το καθαρά οικονομικό όφελος, αλλά και την τιμητική διάκριση του ίδιου του συνεργάτη, έχει ιδιαίτερη βαρύτητα και για όλους στην AIG GREECE καθώς:

- ενισχύει τους δεσμούς με το συνεργαζόμενο πρακτορείο,
 - ενισχύει την «προτίμηση» του συνεργάτη προς την AIG GREECE σε σχέση με τον ανταγωνισμό,
 - αυξάνει την παραγωγή της AIG GREECE πάνω από τα –υπό φυσιολογικές συνθήκες– προϋπολογιζόμενα μεγέθη,
 - βοηθάει στην επίτευξη των δικών της στόχων και στη συντόμευση της διαμόρφωσης του προϋπολογισμού.
- Στην πρώτη χρονιά πιλοτικής εφαρμογής του bonus, τα παρακάτω πρακτορεία του κεντρικού πέτυχαν ή και ξεπέρασαν το στόχο τους:
- E.G.S. - Σεραφειμίδης
 - Γ. Κουνιιώτης
 - Μ. Γκανάσος
 - Γ. Χρήστου
 - Inconsult - Σ. Μανουηλίδης
 - Ι. Παπαναγής

Η εμπορική διεύθυνση ήδη ξεκίνησε τη διαδικασία συμφωνίας στόχων για το 2002.

Ο Ιατρικός Σύλλογος Αθηνών αποφάσισε να συνεργασθεί με την Ασπίδα Πρόνοια για να ασφαλισθούν τα μέλη του για Αστική Ευθύνη και Ασφάλειες ζωής, αναπηρία, ατύχημα, νοσηλεία, απώλεια εισοδήματος. Επιπλέον αυτών με την DAS για νομική προστασία. Τα προγράμματα είναι προαιρετικά.

Λάβαμε από τον κ. Φ. Π. Κωστόπουλο, πρόεδρο της Alpha Ασφαλιστικής, το βιβλίο του Γ. Κουτση: «Η Εξέλιξη των ελληνικών ασφαλιστικών εταιριών», που εξέδωσε η εταιρία μελέτης ελληνικής ιστορίας (Αθήνα 2002). Εκεί καταγράφεται η ιστορία ενός σημαντικού θεσμού της ιδιωτικής ασφάλισης. Χορηγός έκδοσης ο κ. Φ. Κωστόπουλος. Περίοδος που μελετάται 1789-1943. Ευχαριστούμε τον κ. Φ. Κωστόπουλο και ευχόμαστε να βρει μιμητές παρόμοιων ενεργειών.

Κυκλοφόρησε το νέο βιβλίο του κ. Μάκη Ρουχωτά με τίτλο «Μοναξιά» (Ιαν. 2002), που αφιερώνεται όπως γράφει «με στοργή και αγάπη σε όλους όσους η τύχη τους οδήγησε στη μοναξιά και ως όψονται οι αίτιοι». Η μοναξιά είναι υπόθεση που αφορά τους πάντες. «Ποιος είναι ο ένας από τους δύο κινδύνους που πλήττουν καταστροφικά όλους τους ανθρώπους, κατατάσσοντας το θάνατο σε δεύτερη θέση; Η μοναξιά, λέει ο συγγραφέας, που προσφέρει δωρεάν το βιβλίο σε όσους αυτός αξιολογήσει ως άξιους να το διαβάσουν και σε ιδρύματα και βιβλιοθήκες. Τηλέφωνο του κ.Μάκη Ρουχωτά: 8077697. Ο κ. Μάκης Ρουχωτάς ετοιμάζει ήδη το νέο του βιβλίο.

Η Δωροθέα (Ντόροθη) Κοκκινέλη, προσφιλής θυγατέρα του Παναγιώτη και της Λητώς Κοκκινέλη από το Κορφοβούνι Άρτης και τη Λινού Σολέας Κύπρου, τραπεζική υπάλληλος B.A. Manchester, MSc Aston U.K., ACCA, Certified Account και ο Κυριάκος Μορφίτης από το Καϊμακλί, ηλεκτρονικός-μηχανικός Γερμανίας, υπάλληλος του Ραδιοφωνικού Ιδρύματος Κύπρου (ΡΙΚ) έδωσαν αμοιβαία υπόσχεση γάμου.



Δεν θυμάμαι πότε φωτογράφισα αυτό το «τομάρι» και ούτε ξέρω από τι ζωο είναι αυτό το δέρμα...Μου έκανε εντύπωση που ο κρεοπώλης της περιοχής Αιτωλοακαρνανίας το είχε κρεμασμένο μπροστά και ζήτησα να το φωτογραφίσω. «Έχω φωτογραφίσει πολλά τομάρια» του είπα αινιγματικά και γελούσε. Στο λεξικό διάβασα ότι τομάρι είναι πρώτον, δέρμα, πετό. Δεύτερον, λέμε τομάρι και το ανθρώπινο σώμα, το σαρκίο, την ανθρώπινη ζωή π.χ. Γλίτωσε το τομάρι του στη μάχη. Τρίτον, τομάρι λέμε τον παλιάνθρωπο, τον τιποτένιο. Τομαρένιος είναι ο καμωμένος από τομάρι, ο πέτσινος, ο δερμάτινος, ενώ τομαρισμός είναι η εγωιστική φροντίδα για την προσωπική ζωή, με αδιαφορία στις ηθικές αξίες. Όταν τυχαία είδα αυτή τη φωτογραφία πρόσφατα, σκέφθηκα να τη δημοσιεύσω για να θυμίζω στους πελάτες και στην ασφαλιστική αγορά ότι στο χώρο μας κυκλοφορούν πολλά τομάρια με τομαρισμό. Άνετα θα μπορούσαν πολλοί αδικημένοι να βάλουν μια φάτσα εκεί που λείπει το κεφάλι, τον ανταγωνιστή τους, τον συνάδελφο, τον πωλητή, τον κ. Γενικό, τον κ. δημοσιογράφο, τον κ. μεγαλομέτοχο κ.λπ. Ου, τόσο κυκλοφορούν. Δεν είναι τομάρι π.χ. αυτός που τρώει τα λεφτά του κοσμάκη, χωρίς να αποζημιώνει; Δεν είναι τομάρι αυτός που πλαστογραφεί και αυτός που τον έχει υφιστάμενο, αλλά κάνει τα στραβά μάτια; Δεν είναι τομάρια αυτοί που παίζουν με τα χαρτιά και τις μετοχές; Δεν είναι «τομάρια» αυτοί που προδίδουν κανόνες και αρχές καλής πίστης και αδικούν έναν ολόκληρο κλάδο; Δεν είναι τομάρια όσοι «κλέβουν» ξένο ιδρώτα, δηλαδή ξένη παραγωγή και ασφαλιστές δήθεν «ορφανούς»; Δεν είναι τομάρια αυτοί που ξεχνάνε το έργο των ανώνυμων διοικητικών υπαλλήλων; Δεν είναι «τομάρια» όσοι εφαρμόζουν πολιτικές στειμμένης λεμονόκουπας;

Η Εθνική Ασφαλιστική την εποχή των Α' Ολυμπιακών

Η Εθνική Ασφαλιστική ιδρύθηκε το 1891, πέντε μόλις χρόνια πριν τη διοργάνωση της Α' Ολυμπιάδας και σε μια εποχή εξαιρετικά δύσκολη για το νεοσύστατο -ακόμα- ελληνικό κράτος.

Έδρα της εταιρίας στα πρώτα αυτά χρόνια ήταν η οικία Rossels, η οποία προϋπήρχε στη θέση του Μεγάρου της οδού Κοραή 4, ένα κτίριο που αργότερα επρόκειτο να συνδεθεί όχι μόνο με την Εθνική Ασφαλιστική, αλλά και με τη νεότερη ιστορία της χώρας μας. Οι άνθρωποι που με τη συμβολή τους ενίσχυσαν τη νέα εταιρία αποτελούσαν εξέχουσες προσωπικότητες της Ελλάδας αλλά και του ελληνισμού της διασποράς. Ανάμεσα στους εμπνευστές της ίδρυσης και πρόεδρος του πρώτου Διοικητικού Συμβουλίου της Εθνικής ήταν ο Στέφανος Στρέιτ, ενώ πρώτος γενικός διευθυντής ήταν ο Enrico Pontremoli, ασφαλιστική αυθεντία στην εποχή του. Τον διαδέχτηκε το 1897 ο Ιωάννης Γκιών.

Η Εθνική Ασφαλιστική από την ίδρυσή της άσκησε όλους τους ασφαλιστικούς κλάδους και μέσα σε σύντομο διάστημα κατάφερε να επεκταθεί στην Ελλάδα, στην Ευρώπη, αλλά και στη Βόρεια και Νότια Αμερική. Η πορεία των πρώτων αυτών χρόνων είναι εντυπωσιακή. Το 1896 γνώρισε την πρώτη της δοκιμασία με την αποτέφρωση της πόλης Quazaquil, της Δημοκρατίας του Ισημερινού, για την οποία κατέβαλε το σημαντικό ποσό των 430.000 φράγκων. Η αποζημίωση αυτή μετέβαλε ουσιαστικά τα αποτελέσματα του κλάδου Πυρός. Επίσης το 1896 ήταν «λίαν καταστρεπτικών διά τας θαλασσίους ασφαλείας», όπως αναφέρεται στον ισολογισμό. Οι μεγάλες ζημιές είχαν προέλθει από τα πρακτορεία της εταιρίας στο Λονδίνο, στην Ιταλία και στη Γαλλία, ενώ τα αποτελέσματα του κλάδου «των εν Ελλάδι, Ανατολή και Αμβούργω πρακτορείων μας υπήρξαν ευχάριστα».

Παρά τα οικονομικά προβλήματα που αντιμετώπιζε η χώρα μας εκείνη την εποχή και τις δυσμενείς συνθήκες, η Εθνική Ασφαλιστική κατάφερε να ξεπεράσει τις συνέπειες αυτής της κατάστασης και να θέσει τις βάσεις για μια λαμπρή επιχειρηματική πορεία. Ο



κοινωνικός και εθνικός της ρόλος γίνεται εμφανής από τα πρώτα χρόνια της ίδρυσής της και συνεχίζεται μέχρι σήμερα. Το 1893 προσέφερε οικονομική βοήθεια στους σεισμοπαθείς της Ζακύνθου και της Θήβας, ενώ την ίδια χρονιά το Πρακτορείο Σύμυρνης ενίσχυσε τους χολεροπαθείς της περιοχής. Τις παραμονές του πολέμου του 1897 ενίσχυσε οικονομικά την «Εθνική Εταιρία» για την αντιμετώπιση των δαπανών του πολέμου και τους πρόσφυγες της Θεσσαλίας. Παράλληλα σ' αυτή την περίοδο ανέλαβε πρωτοβουλίες στήριξης των Πυροσβεστικών Σωμάτων και συνεισέφερε για την «κατασκευήν φορέως ύδατος» στην πόλη της Θεσσαλονίκης.

Στο πλαίσιο αυτής της κοινωνικής και εθνικής πολιτικής, η εταιρία υπήρξε χορηγός και της Α' Ολυμπιάδας, του 1896, συμβάλλοντας στην αναβίωση των Ολυμπιακών Αγώνων μαζί με πλήθος άλλων φορέων που στρατεύθηκαν στην προσπάθεια αυτή, γνωρίζοντας την αδυναμία του τότε ελληνικού κράτους να στηρίξει οικονομικά ένα τέτοιο εγχείρημα.

Σήμερα, 110 χρόνια μετά, η Εθνική Ασφαλιστική είναι η σημαντικότερη ασφαλιστική δύναμη του τόπου μας όπου μπορεί κάποιος να κάνει καριέρα με σιγουριά. Μέχρι στιγμής δεν πρόδωσε όσους την εμπιστεύτηκαν και ο επικεφαλής των Πωλήσεων, Ευάγ. Τριανταφύλλου, ευτυχώς γνωρίζει καλά να τιμά το παρόν και παρελθόν της. Θέλει φέτος οι πωλήσεις να υπερβούν τα 200 δισ. και οι πωλητές να βοηθηθούν με πολλά bonus και αμοιβές. Θέλει πολλές πρωτιές, αξίες της ιστορίας της Εθνικής. Το 2004 πρέπει να είναι και έτος της ΕΘΝΙΚΗΣ.

Π. Γλένης, Γ. Παϊκόπουλος, Δ. Τζαβέλας: τρεις άνθρωποι που βοήθησαν πολύ στις πωλήσεις της Εθνικής και συνεχίζουν!



Μέσα σ' ένα χρόνο από 1.11.2000 μέχρι 31.10.2001, στα ταμεία του Συνδέσμου Συντονιστών Ασφαλιστικών Συμβούλων μπήκαν 21,5 εκατομμύρια και από αυτά τα 8 εκατομμύρια πήγαν για διοικητικά έξοδα, 500.000 για την εφημερίδα (;) του συλλόγου, 5 εκατομμύρια για την εκδήλωση-βραδιά συντονιστή και έμειναν και 7 εκ. στο ταμείο. Και τι έγινε; Τίποτα. Πού είναι το κύρος του συλλόγου; Ποσοί είναι παρόντες; Τι ποσοστό αντιπροσωπεύουν οι διοικούντες; Έχουν δικαίωμα να ομιλούν εξ ονόματος όλων; Ποια θέση πήραν για τα καυτά προβλήματα του κλάδου; Μια παρεούλα είναι, «που ρίχνει στάχτη στα μάτια» ότι δήθεν υπάρχει αντιπροσωπεία... Μια εταιρία έχει τους μισούς και οι πιο πολλές εταιρίες απέχουν... Τι φταίει;

Φταίει ότι ακόμα οι συντονιστές δεν κατάλαβαν τι αντιπροσωπεύουν στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Όταν το καταλάβουν, θα τρέξουν όλοι εκεί σε έναν ανεξάρτητο σύλλογο... Ίσως θα έπρεπε και οι εταιρίες να τους αφήσουν ήσυχους, για το καλό και των δύο πλευρών, να ενεργούν ελεύθερα και κλαδικά... Η υποβάθμιση των συντονιστών είναι υποβάθμιση και των εταιριών. Οι συντονιστές αξίζουν καλύτερη μεταχείριση και η φωνή τους χρειάζεται να ακούγεται δυνατά.



Μεταξύ των λίγων με ανθρωπιά και οράματα ανθρώπων της ασφαλιστικής αγοράς είναι και ο Γιώργος Καπουράνης. Κάποιο απόγευμα αργά του Γενάρη πήρα τηλεφώνημα στη Metrolife, ψάχνοντας κάποιον που δεν βρήκα και άκουσα την τηλεφωνήτρια να λέει: «Δεν είναι κανείς άλλος εδώ, έφυγαν όλοι, μόνο ο κ. Καπουράνης είναι στο γραφείο του». Μόνο ο κ. Καπουράνης! Αν ρωτούσαμε σε μια έρευνα αγοράς για ανθρωπίνες αξίες και ποιιο από τον κλάδο τις υποστήριξαν χωρίς συμβιβασμούς, αμέσως και αυθορμητώς πρώτον ακούγαμε ότι «Μόνο ο κ. Καπουράνης». Δεν έκανε συμβιβασμούς και παζάρια σε θέματα αξιοπρέπειας και στήριξης του «αδυνάτου» ο Γιώργος Καπουράνης. Πολλές φορές «φορτώθηκε» αμαρτίες τρίτων για να τους ξεκουράσει στην ανηφόρα της ζωής.

«Ποιος σκέφτεται σήμερα τους μετόχους μας που μας έδωσαν τις αποταμιεύσεις τους» μου είπε κάποια άλλη φορά. Και δεν εννοούσε βέβαια τους μεγαλομετόχους επενδυτές... Εννοούσε τον απλό κοσμάκη, τους ανώνυμους πελάτες και ασφαλιστές... Και στην Interamerican και στη Metrolife και με την Ιονική και με την Εμπορική ήταν πάντα αγωνιστής, σεμνός, ήρεμος και με γαλήνη σε τρικυμίες. Κάποιοι «εκμεταλλεύτηκαν» την καλοσύνη του, αλλά αυτός ήξερε να δίνει «πίστωση χρόνου» για πολλούς μέχρι να προκύψει κάτι καλύτερο. Αυτά τα «ηθικά κεφάλαια» με την ανεκτίμητη αξία κάποια «άδεια κεφάλαια» δεν τα «μετράνε» στις περιουσίες τους και μένουν φτωχοί. Βλέπουμε ευτυχώς ότι «φτωχή δεν θα μείνει η ασφαλιστική αγορά και η Εμπορική Τράπεζα, αφού τα αξιοποιήσει σωστά αυτά τα «κεφάλαια». Ως πρόεδρος της νέας εταιρίας Φοίνιξ-Metrolife-Εμπορική πιστεύουμε ότι θα μεγιστοποιήσει και εκεί το παραγόμενο έργο των αξιόλογων συνεργατών τους με την ευγενική παρουσία του ο κ. Καπουράνης.



Γιώργος Καπουράνης

Με μια μεγαλειώδη εκδήλωση στο Πολιτιστικό Κέντρο Μπομπούρ, την τελευταία του επίδειξη μόδας, ο μεγάλος δημιουργός της γαλλικής υψηλής ραπτικής Ιβ Σεν Λοράν αποχαιρέτησε τους θαυμαστές του ύστερα από 40 χρόνια λαμπρής καριέρας, που τον τοποθέτησε στην κορυφή της επιτυχίας και της δόξης και χάρισε στη γαλλική υψηλή ραπτική παγκόσμια ακτινοβολία. Τα γαλλικά MME παρουσίασαν εκτεταμένα αφιερώματα και διθυραμβικά σχόλια. Ζωντανός μύθος για τη Γαλλία, ο Ιβ Σεν Λοράν, που αποφάσισε να κλείσει τον οίκο του υψηλής ραπτικής ύστερα από διαφωνίες με τη νέα οικονομική διεύθυνση, υποσχέθηκε ότι θα συνεχίσει τις καλλιτεχνικές του δραστηριότητες στον τομέα των εικαστικών τεχνών και της λογοτεχνίας.

Πραγματικό θρίαμβο του εξασφάλισαν για την αποχαιρετιστήρια κολεξιόν του εκατοντάδες θαυμαστές που είχαν συγκεντρωθεί έξω από το Κέντρο Πομπιαντού, για να παρακολουθήσουν την τελευταία του επίδειξη, καθώς και 2002 επίσημοι προσκεκλημένοι από το χώρο της πολιτικής, της τέχνης και της μόδας. Στις πρώτες σειρές βρίσκονταν η σύζυγος του προέδρου Μπερνάντέτ Σιράκ, η Ντανιέλ Μπεράν, ο Ζακ Λανγκ, η Ζαν Μορό, η Λορίν Μπακόλ, η Ανούκ Εμέ, η Λετίτσια Κάστα, η Παλόμα Πικάσο, ο Ζιβανσί, ο Γκοτιέ, ο Κένζο, η Σόνια Ρίκιελ. Η αγαπημένη φίλη του Ιβ Σεν Λοράν, Κατρίν Ντενέβ, τον αποχαιρέτησε στο φινάλε τραγουδώντας του τη μεγάλη επιτυχία της Μπαρμπαρά, «Η πιο όμορφή μου ιστορία αγάπης είστε εσείς». Η τελευταία επίδειξη υψηλής ραπτικής του Σεν Λοράν περιελάμβανε αναδρομική παρουσίαση της δημιουργίας του από το 1962 ως το 2002. Με 300 μοντέλα που παρουσίασαν 200 μανεκέν βεντέτες και που εμπνέονται από τον Μοντριάν, τον Γουόρχολ, τον Πικάσο, τον Μπράκ, τον κυβισμό, από ταξίδια του μετρ, αλλά με προνομιούχα πάντοτε θέση στη στιλιζαρισμένη κομψότητα που τον καθιέρωσε, με την άσφογη κουπ του γυναικείου σμόκιν. Η βραδιά τελείωσε με μεγάλη δεξίωση στο Μουσείο Μοντέρνας Τέχνης του Μπομπούρ.

«ΕΛΕΥΘΕΡΟΤΥΠΙΑ»



Συγκίνηση και αυλαία. Ο Ιβ Σεν Λοράν αποχαιρέτη τον κόσμο της μόδας σήμερα στη Λετίτσια Κάστα και την Κατρίν Ντενέβ και έχοντας πίσω του όλα τα μοντέλα της τελευταίας του επίδειξης στο Μπομπούρ

Γνώσεις έχει, προϋπηρεσία έχει, φίλιες έχει, άρα μπορεί να κάνει πολλά ώστε να βοηθηθούν οι πωλήσεις στην Ατλαντική Ένωση, ο Μιχ. Μαυροβουνιώ-



Ε. Σπύρου, Μιχ. Μαυροβουνιώτης, Μ. Κουμπούλου σε παλαιότερη συνάντηση πριν χρόνια...

της, ο οποίος δοκιμάζει τις δυνάμεις του με διαφορετικό τρόπο από αυτά που ήξερε... Οι προϋποθέσεις από πλευράς εταιρίας υπάρχουν, ο Γιάννης Λαπατάς θέλει, ο Βασίλης Μπακούσης είναι σύμμαχος, άρα μένει να «σηκωθούν» μανίκια, να γίνουν οι κατάλληλες επικοινωνίες, να δουν οι υπάρχοντες ασφαλιστές, αλλά και άλλοι υποψήφιοι για συνεργασία ότι η Ατλαντική Ένωση είναι μια καλή ευκαιρία για συνεργασία και πωλήσεις ασφαλτικών και τραπεζικών προϊόντων. Καλή επιτυχία!

Στην Επιτροπή για την εκπόνηση ενός μακροχρόνιου Προγράμματος Επικοινωνίας της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος (ΕΑΕΕ) συμμετέχει ο κ. Ν. Αδαμαντιάδης, μαζί με τους κ.κ. Γ. Καπουράνη, Π. Καραλή, Φ. Μπράβο και Π. Ψωμιάδη.

Οι ανασχεδιασμοί που γίνονται στην EUREKO φέρνουν χαμόγελα στην INTERAMERICAN και τον Δημ. Κοντομηνά λίγο πριν μπει στα μισά της 6ης δεκαετίας του. Νέος στόχος του είναι να επωφεληθεί από τις νέες κατακτήσεις του στη χώρα της EUREKO και να κάνει κι αυτός ανασχεδιασμούς τύπου Κώστα Καραμανλή (του λεγομένου Εθνάρχη). Δηλαδή να «γυρίσει» πίσω και να «διορθώσει» μερικά από αυτά που μόνο αυτός γνωρίζει –και μερικοί ακόμα– (γιατί όλα δεν διορθώνονται από λαϊκούς - θέλουν παπά) και δεύτερον να «εγκαθιδρύσει» καταστάσεις μακροχρόνιας ζωής του έργου του, δηλαδή να εφαρμόσει ή να αξιοποιήσει υπάρχοντες θεσμούς επ' αγαθώ φίλων και αντιπάλων. Το θέμα είναι αν ευνοούν οι καταστάσεις και μάλλον τον ευνοούν, αφού ανήκει σ' αυτούς που οι Μοίρες ευνοούν... Οι δικηγόροι του διαβάζουν νομοθεσίες για ευαγή ιδρύματα, για ενίσχυση παιδιών, για αξιοποίηση δυνατοτήτων που ευνοούν μόνιμες και διαρκείς προσφορές και όχι εφάπαξ χορηγίες διαπλεκόμενων... Και φυσικά το «ελάττωμά» του δεν το κρύβει... Θέλει, έλεγε τελευταία, να πάρει την τσάντα να βγει να πουλήσει ασφάλειες και να κάνει υποκαταστήματα, όπως ο Τάδε μεγάλος Αμερικανός... Πάλι τα ίδια! Δεν αλλάζει ο άνθρωπος, καλά να είναι και να κάνει αυτά που λέει... και μερικά από αυτά που του θυμίζουμε οι απέξω και που αν ήμασταν εμείς στη θέση του, ίσως να μην τα κάναμε... Τέλος πάντων, ας δώσει λεφτά για σχολεία και γηροκομεία... Θα πάψουν και οι σκληρές γλώσσες να λένε... που δεν το νομίζω!

Ο Δ. Κοντομηνάς δίνει πίδα σε κάποια χέρια... Τι σημασία έχει το όνομα. Έδωσε τόσα κομμάτια, που ούτε αυτός ούτε οι άλλοι θυμούνται πόσα...

Πολύ καλή, σημαντική και μεγάλης μελλοντικής αξίας έργο κάνει η Νάσα Σαραντοπούλου στην Αγροτική Ζωή στον τομέα της πληροφορικής. Είναι από τις λίγες εταιρίες που είναι τόσο μπροστά σ' αυτά τα ζητήματα. Οι ασφαλιστές της οφείλουν πολλά σ' αυτήν και στους συνεργάτες της.

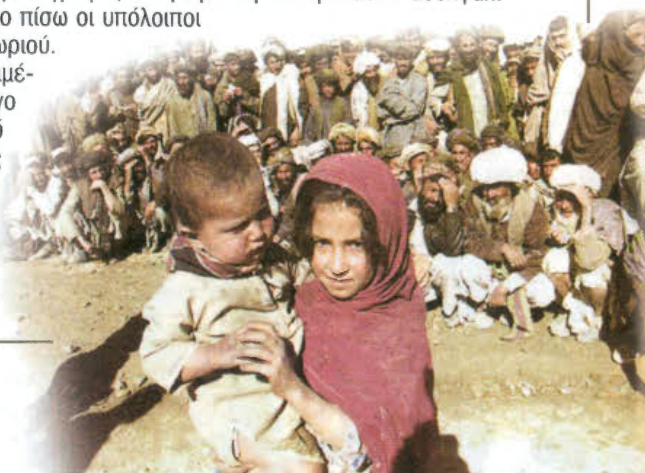


Η αναπληρώτρια δ/νουςα σύμβουλος και δ/τρια Τεχνολογίας Πληροφορικής Νάσα Σαραντοπούλου με τα στελέχη της Δ/νσης Τεχνολογίας Πληροφορικής

Άνθρωποι που βόσκουν σαν πρόβατα!

Το παρακάτω σημείωμα το διάβαζα στην ΕΛΕΥΘΕΡΟΤΥΠΙΑ και δεν το πίστευα! Άνθρωποι που βόσκουν χορτάρι! Στη σημερινή Ελλάδα του κορεσμού και της πολυφαγίας, που οι άνθρωποι ξέχασαν ότι άλλοι αλλού πεινάνε, αξίζει να θυμίζουμε ότι δεν πέρασαν πολλά χρόνια απ' τη γερμανική κατοχή στην Ελλάδα όταν συνέβαινε το ίδιο:

Δεκάδες χιλιάδες Αφγανοί κρατιούνται όπως όπως στη ζωή, τρώγοντας χορτάρι. Δεκαετίες πολέμων και ξηρασίας, καθώς και η διακυβέρνηση της χώρας από τους Ταλιμπάν, έχουν στείρει θάνατο, πείνα και αρρώστιες, κυρίως ανάμεσα στα μικρά παιδιά, σε πολλά από τα οποία, όπως μετέδωσε το BBC, δεν έχει φτάσει ακόμα καμία απολύτως βοήθεια. Στη βόρεια ορεινή περιοχή Αμπντάλα Γκαν, όπου ήταν η εμπροσθοφυλακή των Ταλιμπάν και της Βόρειας Συμμαχίας, η κατάσταση είναι απελπιστική. Μέλη της ανθρωπιστικής οργάνωσης «Παγκόσμια Επιτροπή Διάσωσης» δήλωσαν ότι υπάρχουν εκεί, εγκλωβισμένοι, περισσότεροι από 10 χιλιάδες άνθρωποι, οι οποίοι «σαν τα πρόβατα, γυρίζουν τα βουνά για να φάνε λίγο χορτάρι». Ο Γκαλάμ Ράζα, 42 ετών, με ασταμάτητο βήχα, πόνους αφόρητους στο στομάχι και συνεχείς διάρροιες, είπε σε δύο ρεπόρτερ του Ασοσιέιτεντ Πρες, που κατάφεραν να φτάσουν στην περιοχή: «Απλώς περιμένουμε να πεθάνουμε. Ως και το χορτάρι, η μόνη μας διατροφή ως τα τώρα, λιγοστεύει και σύντομα θα τελειώσει». Στη φωτογραφία, ένα μικρό κορίτσι κρατάει τ' αδελφάκι του και πιο πίσω οι υπόλοιποι του χωριού. Όλοι περιμένουν λίγο από αυτό που εμείς οι προνομιούχοι της Γης συνήθως πετάμε...



Πίστευε
και
ερεύνα



Πίστευε...

Σε ένα ασφαλές μέλλον και άφησε να φροντίσει γι' αυτό η Αγγλική Εταιρία ECCLESIASTICAL, ο ασφαλιστικός κολοσσός που από το 1887 ασφαρίζει με ήθος, συνέπεια, γνώση και ταχύτητα τις ανάγκες των κιλιάδων πελατών της σε όλο τον κόσμο με ευέλικτα προϊόντα που έχουν πάντα επίκεντρο τον άνθρωπο.

Και ερεύνα...

• **Τη φερεγγυότητα της ECCLESIASTICAL.** Της εταιρίας που ασφαρίζει το μεγαλύτερο μέρος της εκκλησιαστικής περιουσίας διεθνώς και σήμερα με δείκτη φερεγγυότητας 108%, εξασφαλίζει στους πελάτες της την οικονομική σιγουριά και τη βεβαιότητα ότι θα είναι πάντα δίπλα τους.

• **Την οικονομική ευρωστία της ECCLESIASTICAL.** Με κεφάλαια που ξεπερνούν το ένα δισεκατομμύριο λίρες και κύκλο εργασιών που ξεπερνά τα 225 εκατομμύρια λίρες.

• **Τις εξελεγμένες ασφαλιστικές υπηρεσίες που παρέχει η ECCLESIASTICAL.** Με άμεσες αποζημιώσεις και ευέλικτα ασφαλιστικά προϊόντα που προσφέρουν πλήρη κάλυψη στο σωστό κόστος με ξεκάθαρα συμβόλαια χωρίς ασάφειες και «ψιλά γράμματα».

Ο Όμιλος εταιριών G.A.P. Vassilopoulos που είναι εισηγμένος στο Κυπριακό Χρηματιστήριο, είναι ο Νόμιμος Αντιπρόσωπος της ECCLESIASTICAL στην Ελλάδα. Με ισχυρή κεφαλαιουχική βάση και μακροχρόνια εμπειρία στις ασφαλίσεις, η G.A.P. Vassilopoulos αποτελεί ένα πρόσθετο στοιχείο σταθερότητας και σιγουριάς.

Η ECCLESIASTICAL δεν είναι απλά μια ασφαλιστική εταιρία. Είναι η ασφαλιστική εταιρία που μπορείς να πιστεύεις.

PROJECT



ECCLESIASTICAL
INSURANCE OFFICE PLC

Η Ασφαλιστική εταιρία που μπορείς να πιστεύεις



G.A.P. VASSILOPOULOS
INSURANCE REPRESENTATIVES (HELLAS) S.A.

Λ. Συγγρού 224, 176 72 Καλλιθέα, Τηλ.: 010-95 37 800, Fax : 010-95 37 828, www.ecclesiastical.gr



ΦΟΙΝΙΞ
METROLIFE
ΕΜΠΟΡΙΚΗ

Η νέα δύναμη στις ασφάλειες

Γράφει ο Λάμπρος Καραγιώργος

Η ελληνική ασφαλιστική αγορά ζει τα τελευταία χρόνια τις πιο «μεγάλες» στιγμές» της σύγχρονης ιστορίας της. Εταιρίες με πολυετή δράση και ιστορία εξαφανίζονται, νέες δημιουργούνται στη θέση τους, οι τράπεζες μπαίνουν δυναμικά στο ασφαλιστικό παιχνίδι, ενώ μεγάλοι όμιλοι εξαγοράζονται. Ποιος θυμάται πλέον τον «Αστέρα», την «Ελληνοβρετανική», την «Εμπορική Ασφα-

λιστική», την «Helvetia» την «AGF Kosmos», την «Ιονική Ασφαλιστική», τη «Scorlife». Εταιρίες με σημαντική δραστηριότητα στα ασφαλιστικά πράγματα. Ποιος γνώριζε πριν από λίγα χρόνια την Eureko, ποιος περίμενε ότι η Interamerican του Δημήτρη Κοντομηνά θα βρισκόταν στην αγκαλιά ενός νέου, μεγάλου διεθνούς παίκτη του χώρου των ασφαλειών. Γενικότερα τα πάντα φαίνεται να αλλάζουν. Όλοι όσοι εμπλέκονται με τον έναν ή τον

άλλο τρόπο στον ασφαλιστικό κλάδο βιώνουν τις αλλαγές αυτές ανάλογα με τη θέση που έχουν μέσα σε αυτόν, ανάλογα με τις γενικότερες εμπειρίες τους. Άλλοι τις φοβούνται, άλλοι τις βλέπουν ως νέες, μεγάλες ευκαιρίες. Το σίγουρο είναι ότι πρόσκαιρα δημιουργούν σε όλους μια αναστάτωση, καθώς μεταβάλλουν δραματικά τα μέχρι τότε ισχύοντα. Βλέποντας, όμως, έπειτα από καιρό τα αποτελέσματα των κινήσεων αυτών, όλοι αναγνωρίζουν ότι τα οφέλη ήταν περισσότερα από τις «πρό-

σκαιρες ζημιές», ειδικότερα όταν οι κινήσεις αυτές είχαν επιτυχή κατάληξη. Τις τελευταίες ημέρες η ελληνική ασφαλιστική αγορά ζει μια ακόμη μεγάλη κίνηση συγχώνευσης, αυτήν του Φοίνικα με τη Metrolife-Εμπορική.

Δύο σημαντικές ελληνικές ασφαλιστικές εταιρίες, θυγατρικές του ομίλου της Εμπορικής Τράπεζας, ενός από τους μεγαλύτερους ομίλους της ελληνικής τραπεζικής αγοράς, συντονίζουν τα βήματά τους, με στόχο την ενιαία παρουσία στη μελλοντική, πολλά υποσχόμενη αγορά των ασφαλειών.

Πρόκειται για μια κίνηση που φάνταζε από τις πιο εύκολες από όσες έγιναν μέχρι σήμερα στον ασφαλιστικό κλάδο.

Αν και σε πολλές άλλες περιπτώσεις το γνωστό 1+1 δεν έκανε 2, αλλά 1,5 ή και πολύ λιγότερο, καθώς οι υπό συγχώνευση εταιρίες είχαν και επικαλύψεις δραστηριοτήτων, στην προκειμένη περίπτωση το 1+1=2 φαίνεται να είναι απόλυτο, αφού η Metrolife με τον Φοίνικα έχουν συμπληρωματική παρουσία στην αγορά.

Και όμως αυτή η φαινομενικά «εύκολη» συγχώνευση πέρασε από «σαράντα κύματα». Συνάντησε τις αντιδράσεις μιας μεγάλης μερίδας των εργαζομένων, κυρίως του Φοίνικα. Αντιδράσεις που ως ένα βαθμό θα μπορούσαν να δικαιολογηθούν. Σε καμία περίπτωση, όμως, δεν θα μπορούσαν να οδηγήσουν μέχρι τη ματαίωση της συμφωνίας.

Αυτή ακριβώς η συμπληρωματική δραστηριότητα των δύο εταιριών ήταν που ώθησε τον διοικητή της Εμπορικής Τράπεζας να εντείνει τις διαδικασίες για τη συγχώνευση των δύο εταιριών, καθώς δεν υπήρχε στον ορίζοντα κάποια άλλη εναλλακτική λύση για την κάθε μία εταιρία ξεχωριστά.

Είναι χαρακτηριστικά όσα ανέφερε ο κ. Γιάννης Στουρνάρας στη συνέντευξη Τύπου που οργανώθηκε, για να ανακοινωθεί το νέο σχήμα: «Όταν γνωρίστηκα με τον κ. Γιώργο Καπουράνη μου είπε ότι η Metrolife δεν έχει σημαντική παρουσία στις γενικές ασφάλειες, τις οποίες και πρέπει να αναπτύξει.

Αντίστοιχα ο κ. Γιώργος Κώτσαλος μου είπε ότι ο Φοίνικας είναι ανάγκη να αναπτύξει δραστηριότητα και στον κλάδο ζωής. Τότε γιατί δεν συγχωνεύουμε τις δύο εταιρίες» είπε ο κ. Στουρνάρας. Θέση που δύσκολα θα μπορούσε να αμφισβητήσει κάποιος για την ορθότητά της, καθώς «σοφόν το σάφές».

Έτσι από τις αρχές Μαΐου αναμένεται πλέον να «βγει» στην αγορά η νέα εταιρία του ομίλου της Εμπορικής Τράπεζας με την επωνυμία «Φοίνιξ-Metrolife-Εμπορική».

Η νέα υπερ-εταιρία, όπως έχει ήδη ανακοινωθεί, θα διοικείται από 5μελές σχήμα

που απαρτίζεται από τους κ.κ. Γιώργο Καπουράνη, πρόεδρο, Γιώργο Κώτσαλο, διευθύνοντα σύμβουλο, Γρηγόρη Φάνο, γενικό διευθυντή οικονομικών υπηρεσιών, ο οποίος προέρχεται από την KPMG, Ηρακλή Δασκαλόπουλο, γενικό διευθυντή Λειτουργιών, ο οποίος προέρχεται από την Interamerican, καθώς και τον Αντώνη Κατσαρά, γενικό διευθυντή πωλήσεων και marketing, πρώην γενικό διευθυντή πωλήσεων της Metrolife.

Η νέα μεγάλη εταιρία στοχεύει να κατακτήσει άμεσα την τρίτη θέση της ασφαλιστικής αγοράς. Η κεφαλαιακή της βάση θα ανέλθει σε 60 δισ. δραχμές και τα ενοποιημένα ασφάλιστρα σε 75 δισ. δραχμές.

Όσον αφορά στα οικονομικά στοιχεία της Φοίνιξ - Metrolife - Εμπορική, ο κ. Στουρνάρας ανακοίνωσε ότι ως εταιρία θα κατέχει το 13% του κλάδου βάσει συνολικού χαρτοφυλακίου, θα διεκδικήσει φέτος την τρίτη θέση της σχετικής αγοράς, στοχεύοντας σε αύξηση ασφαλιστρών της τάξης του 10%, ενώ θα βρίσκεται σε άμεση συνεργασία με το τραπεζικό δίκτυο, χωρίς όμως να δραστηριοποιείται στην αγορά του bancassurance, αφού όπως είναι γνωστό για το σκοπό αυτό και σε συνεργασία με τη γαλλική Credit Agricole η Εμπορική έχει συστήσει κοινή εταιρία.

Ο κ. Στουρνάρας δεν απέκλεισε στο μέλλον συμμετοχή του γαλλικού ομίλου και στο νέο σχήμα, αν και όπως είπε πρώτα πρέπει να ολοκληρωθούν οι διαδικασίες ενοποίησης και να δουλέψει πλήρως η νέα εταιρία και μετά όλα τα ενδεχόμενα είναι ανοικτά. Γενικότερα, πάντως, οι Γάλλοι ενδιαφέρονται περισσότερο για το bancassurance και όχι για την αυτόνομη ανάπτυξη ασφαλιστικών εργασιών μέσω ασφαλιστικών εταιριών.

Επίσης σε ό,τι αφορά το προσωπικό θα υπάρξει σχέδιο εθελουσίας εξόδου περίπου 200-250 εργαζομένων και η νέα εταιρία θα παραμείνει με λιγότερα από 600 άτομα. Επίσης ένα μέρος των εργαζομένων θα μεταταγεί σε άλλες εταιρίες του ομίλου της Εμπορικής. Βάσει του χρονοδιαγράμματος που έχει τεθεί για την ενεργοποίηση της Φοίνιξ - Metrolife - Εμπορική, την 31η Μαρτίου θα πραγματοποιηθούν οι γενικές συνελεύσεις των υπό συγχώνευση εταιριών προκειμένου να εγκριθεί και τυπικά το σχέδιο συγχώνευσης. Τον Απρίλιο θα δοθούν από τις αρμόδιες αρχές οι σχετικές εγκρίσεις, ενώ η εταιρία θα περάσει σε φάση ενεργοποίησης από τις αρχές Μαΐου.



Ο κ. Γιάννης Στουρνάρας, Διευθυντής της Εμπορικής Τράπεζας

Πώς θα γίνει η συγχώνευση

Η συγχώνευση των δύο εταιριών οριστικοποιήθηκε στη συνεδρίαση των διοικητικών συμβουλίων των δύο επιχειρήσεων στις 13/11/2001. Επρόκειτο για μια ιστορική συνεδρίαση, που ενέκρινε και τη σχέση ανταλλαγής των μετοχών. Η λιγόλογη αλλά ουσιαστική ανακοίνωση ανέφερε τα εξής: «Από την ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ανακοινώνονται τα ακόλουθα: Την 13.11.2001 συνήλθαν σε συνεδρίαση τα Δ.Σ. των θυγατρικών της εταιριών ΦΟΙΝΙΞ - ΓΕΝΙΚΑΙ ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ Α.Ε. και METROLIFE - ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΩΗΣ, τα οποία σε σχέση με τη συγχώνευση, με ταξί άλλων, αποφάσισαν τα παρακάτω: 1. Ενέκριναν το σχέδιο συμβάσεως συγχώνευσης με απορρόφηση της δεύτερης εταιρίας από την πρώτη. 2. Η συγχώνευση, με βάση σχετικές εκτιμήσεις, γίνεται στην αναλογία 5 μετοχές της απορροφώμενης προς μία μετοχή της απορροφώσας. 3. Μετά τις απαιτούμενες εγκρίσεις των Γενικών Συνελεύσεων και των αρμοδίων αρχών, θεωρείται ότι περί τα τέλη του α' τριμήνου έτους 2002 θα έχει ολοκληρωθεί η νομική συγχώνευση των εταιριών. 4. Η τράπεζα, οι εταιρίες από κοινού και με την υποστήριξη εξειδικευμένων συμβούλων, σχετικά με όλα τα θέματα του νέου σχήματος, προχωρούν στην υλοποίηση της λειτουργικής συγχώνευσης».



Γιώργος Καπουράνης: Όλοι μαζί θα πάμε μπροστά

οι μεγάλες συνέργειες που μπορεί να αναπτυχθούν μεταξύ των δύο εταιριών. Ο Φοίνικας έχει ηγετική παρουσία στον κλάδο των γενικών ασφαλίσεων, ενώ η Metrolife σημαντική παρουσία στον κλάδο ζωής. Με τη συνένωση των δικτύων τους μπορούν να αυξήσουν θεαματικά την παραγωγή τους, τονίζει ο κ. Καπουράνης.

Τα συμφέροντα των μετόχων, του προσωπικού, αλλά και του δικτύου πωλήσεων της επιχείρησης είναι ταυτισμένα με την ανάπτυξη της νέας εταιρίας, τονίζει στη συνέντευξη που παραχώρησε στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ», λίγες μόλις ημέρες μετά την επίσημη αναγγελία της νέας εταιρίας, ο πρόεδρος της «Φοίνιξ-Metrolife-Εμπορικής» Γιώργος Καπουράνης. Παράλληλα καλεί το προσωπικό και των δύο εταιριών να συνταχθεί στην προσπάθεια για την περαιτέρω ανάπτυξη της νέας εταιρίας και δηλώνει ότι «όλοι μαζί, χωρίς διακρίσεις, μπορούμε να πάμε την εταιρία μπροστά».

Οι μέτοχοι και των δύο εταιριών βγαίνουν ωφελούμενοι γιατί θα είναι μέτοχοι μιας πολύ μεγαλύτερης εταιρίας, της δεύτερης σε κεφάλαια, της τρίτης σε παραγωγή, με τελειώς διαφορετικές προοπτικές ανάπτυξης των εργασιών της στην Ελλάδα και στο εξωτερικό, λέει ο κ. Καπουράνης και προσθέτει ότι η παρουσία της Εμπορικής Τράπεζας ως μεγαλομετόχου στο νέο σχήμα αποτελεί εγγύηση για την ανάπτυξη της. Επίσης, το πλέον θετικό στοιχείο είναι και

διαβεβαιώσεις του προέδρου της τράπεζας Γιάννη Στουρνάρα, απολύσεις δεν πρόκειται να γίνουν, ούτε μειώσεις αποδοχών. Αν λάβει υπόψη του αυτές τις διαβεβαιώσεις, τότε και το προσωπικό έχει συμφέρον να βρίσκεται σε μια εταιρία, με μεγαλύτερη προοπτική βιωσιμότητας και ανάπτυξης.

Εγώ τουλάχιστον, τονίζει ο πρόεδρος του διοικητικού συμβουλίου της «Φοίνιξ-Metrolife-Εμπορικής», θέλω να καλέσω το προσωπικό και των δύο εταιριών να σκεφθούν ότι τα συμφέροντα όλων των εργαζομένων είναι ταυτισμένα με την προσπάθεια αυτή που γίνεται για το μέγαλωμα της νέας εταιρίας.

Δεν υπάρχει κανένας λόγος ανησυχίας στο προσωπικό, καθώς όλοι έχουμε δώσει εξετάσεις ότι δεν κάνουμε διακρίσεις σε σχέση με την προέλευσή του, συνεχίζει ο κ. Καπουράνης και δηλώνει ότι «όλοι μαζί πρέπει να αποκτήσουμε ένα κοινό όραμα, μια κοινή κουλτούρα για το πώς θα πάμε την εταιρία μπροστά, για το συμφέρον όλων μας. Αισιοδοξώ, προγραμματίζω, ότι τα προβλήματα θα ξεπεραστούν πολύ σύντομα και η εταιρία έχει όλα εκείνα τα θεμελιώδη στοιχεία για να πάει πολύ μπροστά.

Ισχυρό όπλο θα είναι σύμφωνα με τον κ. Καπουράνη το νέο οργανόγραμμα της εταιρίας, το οποίο είναι πολύ λειτουργικό και αξιοποιεί τα στελέχη και των δύο εταιριών. Το επιτελείο που σχηματίστηκε είναι πολύ ικανό και μπορεί με γνώση και δύναμη να οδηγήσει την εταιρία μπροστά. Υπάρχει δηλαδή μια πολύ μεγάλη τεχνοκρατική επάρκεια σε όλα τα επίπεδα και ειδικότερα στην πενταμελή ηγετική ομάδα του νέου επιχειρηματικού σχήματος. Είναι ένα από τα πλεονεκτήματα που έχει ο νέος οργανισμός καταλήγει, ο κ. Καπουράνης.



Γιώργος Κώτσαλος: Νέες ευκαιρίες για όλους

«**Η** περαιτέρω διαμόρφωση μιας εταιρίας που έχει τόσα χρόνια ιστορίας στο χρηματιστήριο σε ένα σχήμα με ισχυρά αποθεματικά και εταιρική διακυβέρνηση, μόνο θετικά στοιχεία έχει για τους μετόχους, καθώς δημιουργείται μια νέα δομή με χαρακτηριστικά μιας ισχυρής ασφαλιστικής εταιρίας, αναφέρει σε αποκλειστικές του δηλώσεις στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» ο διευθύνων σύμβουλος της «Φοίνιξ-metrolife-Εμπορική» Γιώργος Κώτσαλος.

Βασικό χαρακτηριστικό της νέας εταιρίας, προσθέτει ο κ. Κώτσαλος, είναι το ισχυρό management, που διαθέτει έντονα «πωλησιακή» σκέψη.

Ο Φοίνικας, όπως τονίζει ο κ. Κώτσαλος, αποκτά ένα νέο «παιδί» στον κλάδο ζωής, που δεν είχε την τελευταία 15ετία. Παράλληλα, έχει ήδη δημιουργήσει ένα πολύ δυνατό brand name στην αγορά των γενικών ασφαλείων. Με τα νέα δεδομένα έχει τη δυνατότητα, χωρίς κανενός είδους δεσμεύσεις, να δημιουργήσει μια νέα δυναμική και αναπτυξιακή λογική, να πραγματοποιήσει μια υπέρβαση προς όφελος όλων, του προσωπικού, των συνεργατών του, των μετόχων του.

«Υπάρχει, συνεχίζει ο κ. Κώτσαλος, μια νέα διοίκηση, ένα πολύ δυνατό διοικητικό σχήμα το οποίο εκτιμώ ότι θα δημιουργήσει σημαντικές ευκαιρίες σε όλους όσοι θέλουν να συνδράμουν με την εργασία τους στη νέα αναπτυξιακή

προσπάθεια. Αυτό το νέο σχήμα είναι έτοιμο να δει τα νέα talenta που θα στηρίξουν την εταιρία στις νέες συνθήκες και να τα αναδείξει. Κανένας υπάλληλος της επιχείρησης, τονίζει, δεν έχει να βοηθήσει τίποτα. Αντιθέτως ανοίγεται για όλους μια νέα προοπτική».

Ο κ. Κώτσαλος εμφανίζεται να κατανοεί ως ένα βαθμό τις προσωρινές ανησυχίες που εκφράζει ένα μέρος του προσωπικού, ωστόσο επισημαίνει ότι οι προοπτικές ανάπτυξης για όλους είναι πολύ περισσότερες μακροπρόθεσμα από τις αναταράξεις που μπορεί προσωρινά να δημιουργούν οι διαδικασίες συγχώνευσης των δύο εταιριών. Με διάλογο, συνεχίζει, συναίνεση και ουσιαστικές συζητήσεις μπορούν να βρεθούν οι βέλτιστες λύσεις, οι οποίες θα εγγυώνται την προοπτική, ενώ καλεί τέλος όλους τους εργαζόμενους να υπολογίσουν ότι δεν μπορούν να αγνοούν και τις βασικές επιλογές του βασικού, αλλά και όλων των μετόχων, που βλέπουν πολύ θετικά στοιχεία στη συγχώνευση.

Αναφερόμενος ο κ. Κώτσαλος στο δίκτυο των δύο υπό συγχώνευση εταιριών επισημαίνει ότι οι ασφαλιστές και οι πράκτορες μόνο θετικά στοιχεία πρέπει να βλέπουν στην κίνηση αυτή. Η νέα εταιρία θα δραστηριοποιείται δυναμικά σε όλους τους κλάδους ασφαλείων, σημειώνει, και συνεπώς οι συνεργάτες θα έχουν μια πλούσια γκάμα προϊόντων να προωθούν. Ειδικότερα στους πράκτορες θα δοθεί η δυνατότητα να προωθούν τώρα και προϊόντα του ταχέως ανα-

πτυσσόμενου κλάδου ζωής.

Σε αυτή τη δύσκολη ασφαλιστική συγκυρία, το νέο εταιρικό σχήμα έχει όλες τις προϋποθέσεις (κεντρικός σχεδιασμός στις πωλήσεις, καλή δομή στο marketing, ουσιαστική εκπαίδευση) να αναπτυχθεί και με τη βοήθεια της Εμπορικής Τράπεζας προς όφελος όλων μας, καταλήγει ο κ. Κώτσαλος.

Η σύντομη, αλλά δυναμική πορεία της Metrolife

- 1987 Η ίδρυση. Είναι η πρώτη ασφαλιστική εταιρία στην Ελλάδα που ιδρύθηκε σύμφωνα με τους κανόνες της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Ξεκίνησε με 22 υποκαταστήματα και 300 ασφαλιστές καριέρας.
- 1988 Στο Συνέδριο της Θεσσαλονίκης χαράσσεται η στρατηγική που θα φέρει τη METROLIFE στην κορυφή. Παράλληλα, το δίκτυο μεγαλώνει και φθάνει τα 31 υποκαταστήματα.
- 1989 Η αγορά αναγνωρίζει ότι η METROLIFE ανήκει πλέον στις μεγάλες ασφαλιστικές εταιρίες. Τα υποκαταστήματα φθάνουν τα 34, οι ασφαλιστές τους 430 ενώ, παράλληλα, βγαίνει στον αέρα η πρώτη τηλεοπτική καμπάνια. Τα προϊόντα γίνονται δημοφιλή στην αγορά.
- 1990 Ο στόχος για κατάταξη στην πρώτη δεκάδα των ασφαλιστικών εταιριών επιτυγχάνεται. Η παραγωγή ασφαλιστών ξεπερνά τα 3,3 εκ.
- 1991 Είναι πλέον όμιλος χρηματοοικονομικών υπηρεσιών. Η METROLIFE ΑΕΓΑ είναι η πρώτη θυγατρική της. Στο μεταξύ τα υποκαταστήματα έχουν φθάσει τα 45 και οι ασφαλιστές τους 700.
- 1992 Το δίκτυο αποκτά ολοκληρωμένη πληροφορική υποστήριξη, με σημαντική επένδυση στην εκπαίδευση και επιμόρφωση του ανθρώπινου δυναμικού.
- 1993 Όλα τα χρηματοοικονομικά μεγέθη παρουσιάζουν δυναμική ανάπτυξη. Ιδρύεται η METROLIFE Χρηματιστηριακή Α.Ε.
- 1995 Η METROLIFE είναι η πρώτη Ασφαλιστική Εταιρία Ζωής που μπαίνει στο Χρηματιστήριο έπειτα από 22 χρόνια. Παράλληλα, ολοκληρώνονται οι εργασίες στο νέο ιδιόκτητο δεκαώροφο κτίριο, στη Λ. Συγγρού 213-215.
- 1995 Νέα στρατηγική κίνηση. Η METROLIFE συνδέεται με τον όμιλο της ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ.
- 1996 Η METROLIFE συγχωνεύεται με την ΙΟΝΙΚΗ ΑΕΓΑ και δημιουργείται η METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ.
- 1997 * Εγκαθίσταται στη Γερμανία με έδρα την Κολωνία και με γραφεία σε 10 μεγάλες πόλεις.
* Νέα αντίληψη Bancassurance. Η METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ δημιουργεί, σε συνεργασία με την ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ, εξελιγμένα τραπεζοασφαλιστικά προϊόντα τα οποία διακινούνται μέσω των καταστημάτων της ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ.
* Ηλεκτρονική σύνδεση με το δίκτυο της ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ.
* Εισόδος στην αγορά των unit linked προϊόντων
- 1998 Η πορεία προς την κορυφή των εταιριών του κλάδου συνεχίζεται. Το πρώτο εξάμηνο του 1998 τα ασφαλιστήρια του κλάδου ζωής παρουσίασαν αύξηση της τάξεως του 67% και ανήλθαν σε 22,597 εκ. ευρώ. Το ίδιο διάστημα οι συνολικές αποζημιώσεις προς τους πελάτες μας έφθασαν τα 6,456 εκ. ευρώ
- 2000 Ολοκληρώθηκε με επιτυχία η αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου (ποσοστό κάλυψης 100%, συνολικά αντληθέντα κεφάλαια περίπου 64,564 εκ. ευρώ). Αύξησε την παραγωγή της σε ποσοστό 8,5% (ασφαλιστήρια χρήσης 2000 55,759 εκ. ευρώ, ασφαλιστήρια χρήσης 1999 51,357 εκ. ευρώ).

ΦΟΙΝΙΞ 74 χρόνια ιστορίας

Ο Φοίνικας ιδρύθηκε το 1928 και ανήκει στον όμιλο εταιριών της Εμπορικής Τράπεζας της Ελλάδος. Είναι εισηγμένος στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών (ΧΑΑ) από το 1964. Στα χρόνια που πέρασαν από την ίδρυσή του, αναπτύχθηκε δυναμικά σε όλους τους κλάδους ασφαλίσεων, με αποτέλεσμα να κατέχει σήμερα μια από τις πρώτες θέσεις στην ελληνική ασφαλιστική αγορά και να συγκροτεί ήδη έναν ασφαλιστικό κολοσσό διεθνούς κύρους και αξιοπιστίας. Από το 1987 έχει εξειδικευθεί στις ασφαλίσεις Γενικών Κλάδων, πράγμα το οποίο του επέτρεψε να δημιουργήσει άριστα προϊόντα στους κλάδους αυτούς, ορισμένα από τα οποία είναι μοναδικά και πρωτοποριακά στην αγορά.

Ο Φοίνικας διαθέτει σήμερα ένα εκτεταμένο δίκτυο συνεργατών, το οποίο εξυπηρετείται από 30 περιφερειακές μονάδες σε όλη την Ελλάδα και από δύο πρακτορεία εξωτερικού, με άριστα εκπαιδευμένο και πειραμαμένο προσωπικό. Το δίκτυο των συνεργατών του Φοίνικα καλύπτει 1.600 περίπου σημεία πωλήσεων και εξυπηρέτησης των πελατών του σε ολόκληρη την Ελλάδα και περιλαμβάνει Brokers, πράκτορες, ασφαλιστικούς συμβούλους, ειδικούς πωλητές ασφαλείων και πιστωτικά ιδρύματα, με υψηλό επίπεδο ασφαλιστικών γνώσεων. Στα πιστωτικά ιδρύματα περιλαμβάνονται η Εμπορική Τράπεζα, η Τράπεζα Αττικής και άλλες, καλύπτοντας έτσι και τα πιο απομακρυσμένα σημεία του ελλαδικού χώρου. Λειτουργεί επίσης δύο πρακτορεία στο εξωτερικό. Ένα στη Γερμανία για την αξιοποίηση

του ενεργού ελληνικού πληθυσμού, που φτάνει σήμερα τις 400.000, και ένα στη Ρουμανία για την ανάπτυξη και αξιοποίηση της βαλκανικής ασφαλιστικής αγοράς. Ο Φοίνικας, διαθέτοντας μια από τις πιο εξελιγμένες δικτυακές, μηχανογραφικές και τηλεπικοινωνιακές εγκαταστάσεις, έχει συνδέσει on line όλες τις περιφερειακές του μονάδες, πράγμα το οποίο συντελεί στην άμεση εξυπηρέτηση των πελατών του. Παρόμοιες συνδέσεις έχει ξεκινήσει ήδη να κάνει και για μεγάλα πρακτορεία, για εξυπηρέτηση των συνεργατών του, οι οποίες ανέρχονται σε περίπου 150. Το γεγονός ότι ο Φοίνικας είναι θυγατρική εταιρία της Εμπορικής Τράπεζας της Ελλάδος, αποτελεί τη μεγαλύτερη εγγύηση για την

οικονομική του ευρωστία και τη σιγουριά που πρέπει να αισθάνεται ο κάθε ασφαλισμένος. Οι επενδύσεις της εταιρίας πλησιάζουν τα 50 δισεκατομμύρια δραχμές, τα ίδια κεφάλαια αγγίζουν τα 14 δισεκατομμύρια δραχμές, και το Σύνολο Ενεργητικού είναι της τάξεως των 82 δισεκατομμυρίων. Τα μεγέθη αυτά κατατάσσουν το Φοίνικα ανάμεσα στους μεγαλύτερους και ευρωστότερους ασφαλιστικούς οργανισμούς στον ελληνικό χώρο. Βρισκόμενος στην καρδιά ενός ομίλου τραπεζών, Αμοιβαίων Κεφαλαίων, Εταιριών Επενδύσεων Χαρτοφυλακίου, ασφαλιστικών εταιριών, χρηματιστηριακών εταιριών και Εταιριών Πιστώσεων και Εγγυήσεων, ο Φοίνικας έχει το πλεονεκτήματα να προσφέρει πρωτοποριακά προγράμματα για κάθε κατηγορία ασφαλισμένου.

Εικονικές Πωλήσεις

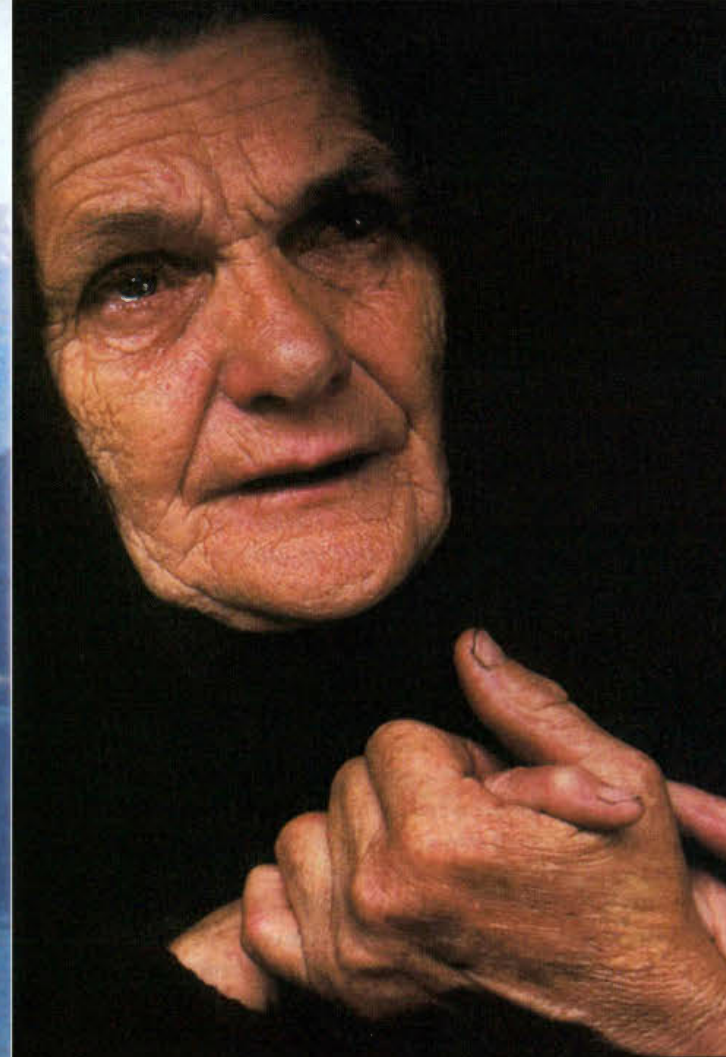
Αφιερωμένες σε φίλους που οι καρδιές τους είναι γεμάτες συναισθήματα και αγάπη.

Γράφει ο Βαγγέλης Σπύρου

Χειμωνιάτικη άποψη ηλιόλουστης μέρας στη Μικρή Πρέσπα της πατρίδας μας, που ίσως να 'ναι τις Αλκυονίδες ημέρες. Ο Αριστοτέλης αναφέρει ότι οι ημέρες αυτές, που διακόπτεται η χειμερινή κακοκαιρία από ηλιόλουστες και αίθριες ημέρες, παρουσιάζονται εφτά ημέρες πριν ή εφτά ημέρες μετά τη χειμερινή τροπή (21 Δεκεμβρίου), όταν το πουλί Αλκυόνα γεννάει τα αυγά του. Σήμερα πολλοί παρατηρούν ότι αυτές οι μέρες έρχονται τέλη Δεκεμβρίου, το δεύτερο 15ήμερο του Ιανουαρίου ή τη δεύτερη εβδομάδα του Φεβρουαρίου. Επικρατεί νηνεμία και η θερμοκρασία την ημέρα σημειώνει αύξηση 5ο C.

Η Αλκυόνη είναι όνομα μυθολογικών προσώπων που αναφέρονται και ως Αλκυών. Μια Αλκυών ήταν κόρη του Αίολου και της Αιγιάλης που παντρεύτηκε τον Κήνκα, βασιλιά της Τρακινίας, αλλά μεταμορφώθηκε σε πουλί (Αλκυόνη) και ο Κήνκας σε γλάρο, επειδή ήταν τόσο ευτυχισμένοι ο ένας με τον άλλο ώστε τόλμησαν να ονομάζονται Ζευς και Ήρα. Μια άλλη Αλκυόνη ήταν κόρη του Άτλαντα και της Πλειόνης, μιας από τις Πλειάδες. Μια τρίτη Αλκυόνη ήταν κόρη του Ίδα, γνωστή και ως Κλεοπάτρα. Αλκυόνη είναι και ένα άστρο, το λα-

μπρότερο του σμήνους των Πλειάδων, 233 έτη φωτός μακριά από τη Γη. Τα πουλιά Αλκυονίδες είναι κορακόμορφα, μετρίου μεγέθους, με κοντό λαιμό, μεγάλο κεφάλι, μακρύ ίσιο ράμφος και φτερά με ζωηρά χρώματα που κάνουν μεταλλικές ανταύγειες. Χωρίζονται σε αλιείς και θηρευτές και ζουν σ' όλη τη Γη με 19 γένη και 86 είδη, στα ποτάμια, στις λίμνες, στις θάλασσες... Δίπλα στον Άραχθο, στο ποτάμι που κυλούσε δίπλα στο χωριό μου που ζούσα τη δεκαετία του 1950, οι Αλκυονίδες ημέρες ζέσταιναν το σώμα και την ψυχή μου κάποιους κρύους χειμώνες μπροστά στην πόρτα του σχολείου. Όπως και σήμερα αγαλλιάζει η καρδούλα μου κάθε φορά που συναντώ χαριτωμένους ανθρώπους γύρω μου, που ξέρουν να είναι γελαστοί, συμπνετικοί και καλωσυνάτοι με τους γύρω τους, στην παγωνιά εποχών του συμφέροντος και του εγωισμού. Ξέρω πολλούς ασφαλιστές που ίσως κάποτε να ήταν Αλκυόνες. Και τους αγαπώ.



Τη βλέπω αυτή τη γιαγιά με σταυρωμένα τα κεράκια της σαν να είναι έτοιμη να μεταλάβει ή να πάρει αντίδωρο ή να προσεύχεται στην Παναγιά ή να αποχαιρετά παιδί της σ' ένα σταθμό τρένου και αναρωτιέμαι αν μπορεί, αν έχει αρρώστιες, αν είναι χήρα, αν είναι η μάνα μου ή μάνα κάποιου πολύ φίλου μου... Τι σημασία έχει; Είναι μια Ελληνίδα σαν πολλές άλλες, που κράτησαν φυλαχτό την παράδοση την ελληνική, μεγαλώνοντας Έλληνες με κόστος τη ζωή και τα νιάτα τους. Κάθε φορά που βλέπω «γιαγούλες» μου 'ρχεται να τρέξω να τους φιλήσω το χέρι, να τους ζεστάνω την καρδιά, να τους μιλήσω... Τι σύνταξη να παίρνει; Να έχει σπίτι; Να κρυώνει; Να έχει οστεοπόρωση; Να της κάνουν ένεση για τα αρθρικά; Να τη θυμούνται τα παιδιά; Να τη σέβεται το κράτος; Πώς να ήτανε νέα; Όμορφη πρέπει να 'τανε. Με «χειλάκια πετροκέρασο και μάγουλο βερούκοκο»; Θα είχε φλερτ; Πρέπει. Να είναι ασφαλισμένη; Μπορεί να παίρνει φάρμακα; Της εγκρίνει ο ΟΓΑ, το ΙΚΑ, το ΤΕΒΕ, το Εμπόρων τις συνταγές γιατρού; Να μπορεί να περπατά; Ποιος ξέρει αν ο γιος ή η κόρη, αν είναι κάποιο «επίσημο» πρόσωπο; Μπορεί να 'ναι ξενιτεμένος, έτσι δείχνουν τα βαθυπονεμένα μάτια. Ίσως να είναι μόνη, κατάμονη και να πέρασε μαύρες μέρες τα Χριστούγεννα. Ίσως να την επισκέφθηκαν τα εγγόνια της και να μην τη νοιάζει τίποτα τώρα που έφυγαν... Αν ήμουνα ασφαλιστής και την ήξερα πριν χρόνια, πιο νέα και ασφαλισμένη, θα την ασφάλιζα με ένα συνταξιοδοτικό πρόγραμμα. Ίσως σήμερα να της έδινε χαρά και ξαλάφρωμα. Μπορεί.

Ο Άλφρεντ Χάινεκεν, ετών 78, εγγονός του Γκέραρντ Άντριααν Χάινεκεν, ο οποίος ίδρυσε το 1864 στο Άμστερνταμ τη φημισμένη σήμερα διεθνώς ζυθοποιία που παράγει την ομώνυμη μπύρα στο πράσινο μπουκάλι, πέθανε στο σπίτι του στο Νούρντβικ της Ολλανδίας στις 3 Ιανουαρίου φέτος. Ο Άλφρεντ Χάινεκεν, που άρχισε να εργάζεται στην εταιρία το 1942 από το τμήμα πωλήσεων, άλλαξε εντελώς τη φιλοσοφία τη δική του, αλλά και της εταιρίας, όταν έκανε ένα ταξίδι στην Αμερική και διαπίστωσε εκεί την ακαταμάχητη δύναμη της διαφήμισης. Επιστρέφοντας στο Άμστερνταμ μαζί με μια νεαρή, τότε, Αμερικανίδα διαφημιστριά, τη Λουσίλ Κάμινς (η οποία το 1948 έγινε και σύζυγός του), ο Άλφρεντ Χάινεκεν κρέμασε μια ταμπέλα στην πόρτα του γραφείου του που έγραφε «Διαφημιστικό Τμήμα». Ήταν ο άνθρωπος που έκανε brand name το «Heineken» και που συνέδεσε το προϊόν με το πράσινο χρώμα που έως και σήμερα, μαζί με το κόκκινο αστέρι και το χαρακτηριστικό λογότυπο, είναι το «σήμα κατατεθέν» του. Ιστορική στον επιχειρηματικό χώρο έχει μείνει η ρήση του ότι «στο τέλος τέλος, τα πάντα στη ζωή έχουν να κάνουν με τη διαφήμιση».

Λίγο πριν πεθάνει, ήρεμα στο σπίτι του, είπε στους κοντινούς του ανθρώπους, «δεν είναι τελικά τόσο τραγικό πράγμα ο θάνατος, αφού δεν ήτανε δα και άσχημος προτού γεννηθούμε!» Αφήνει πίσω του τη σύζυγό του, μια κόρη, το γαμπρό του και πέντε εγγόνια. Έχοντας υπόψη αυτά και τις δικές μου εμπειρίες, ΣΑΣ ΠΑΡΑΚΑΛΩ ΜΗ ΚΡΥΒΕΣΤΕ! Βγείτε να σας δούνε! Διαφημίστε την παρουσία σας με σύνεση, αλλά σταθερά και συχνά. Μιλήστε, δεν θα σας φάνε! Είστε ΜΟΝΑΔΙΚΟΙ. Είστε εικόνα Θεού! Είστε αναντικατάστατοι. Ό,τι και όποιοι κι αν είστε! Κάποια καρδούλα θα σας αγαπήσει κάποτε (ή έγινε) και θα είστε σύντροφοι. ΠΙΣΤΕΨΤΕ ΤΟ ότι είστε ΥΠΕΡΟΧΟΙ. Είναι αλήθεια. Άλλο ο εγωισμός, άλλο η επιδειξιμανία, άλλο η αγένεια... Είστε παιδιά του Θεού, βγείτε μπροστά να σας μάθουν.





Ας δούμε αυτές τις φωτογραφίες να θυμηθούμε αλλά και να προβληματιστούμε. Αυτές οι φωτογραφίες δεν «βγαίνουν» σήμερα στην Αθήνα και την Ελλάδα. Υπάρχουν σε εξέλιξη, σε πολλά σημεία του πλανήτη. Σήμερα στην Ελλάδα υπάρχει πείνα και θάνατος σε άλλα σημεία της ύπαρξής μας. Υπάρχουν ναρκωτικά και νέες ασθένειες μολυσματικές που

φέρνει η νέα πραγματικότητα. Οι χιλιάδες μετανάστες φέρνουν ηπατίτιδα, Εϊτζ, φυματίωση... Ρωτήστε τον Νεκτάριο να σας δώσει στοιχεία από το ΙΚΑ πόσοι μπήκαν και νοσηλεύονται «τρώγοντας» τα Ταμεία και τα χρήματα των ασφαλισμένων του.

Ρωτήστε όταν ένας αλλοδαπός μπαίνει στα ιατρεία τα Δημόσια πόσοι μπορεί να γράψει απ' τους συγγενείς του... Ρωτήστε πόσοι λαθρομετανάστες μπεινοβγαίνουν για περιθαλψη συγγενών, γονέων και τέκνων-πολυτέκνων και ποιος ψάχνει τί και ποιός... Το πρόβλημα δεν έφθασε ακόμα στα όρια του και οι ασφαλισμένοι κοιμούνται στους καναπέδες του Big Brother.

Ρωτήστε αν οι ήδη ασφαλισμένοι έχουν τα ίδια δικαιώματα και θα φριξέτε που δεν τα έχουν... Πρόεδρε της Ένωσης σε περιμέναμε αλλοιώς όταν ανέλαβες τα συμφέροντα της ιδιωτικής ασφάλισης... Πιο ευέλικτο και πιο ελεύθερο. Κύριε Νεκτάριε και Παπαδόπουλε ρωτήστε πως αντιμετώπιζανε οι Γερμανοί και Αμερικάνοι τους δικούς μας μετανάστες στα θέματα εξασφάλισης κάρτας υγείας. Έλληνες ξεσηκωθείτε!

Υπονομεύουν το μέλλον των Ταμείων σας! Είναι ΕΠΕΙΓΟΝ! Ρωτήστε τους γιατρούς, Ξέρουν περισσότερα για ποια απειλή μιλάμε... Με ειδικό νόμο που ψηφίστηκε και στη Βουλή των Ελλήνων όλους τους λαθρομετανάστες και φορείς ασθενειών θα τους αναλάβουμε εμείς. Ούτε έλεγχοι όταν έρχονται, ούτε εμβόλια, ούτε ταυτότητες. Για τα έξοδα θα πληρώνουν οι μεροκαματιάρηδες των Ταμείων που τα βλέπουν να πτωχεύουν μέρα τη μέρα... Αυτά επιτρέπει η ασχετοσύνη κάποιων αγράμματων συνδικαλιστών ψευτοκουλουριάδηρων μέχρι να τα κλείσουν όπως το NAT... Ξυπνήστε!

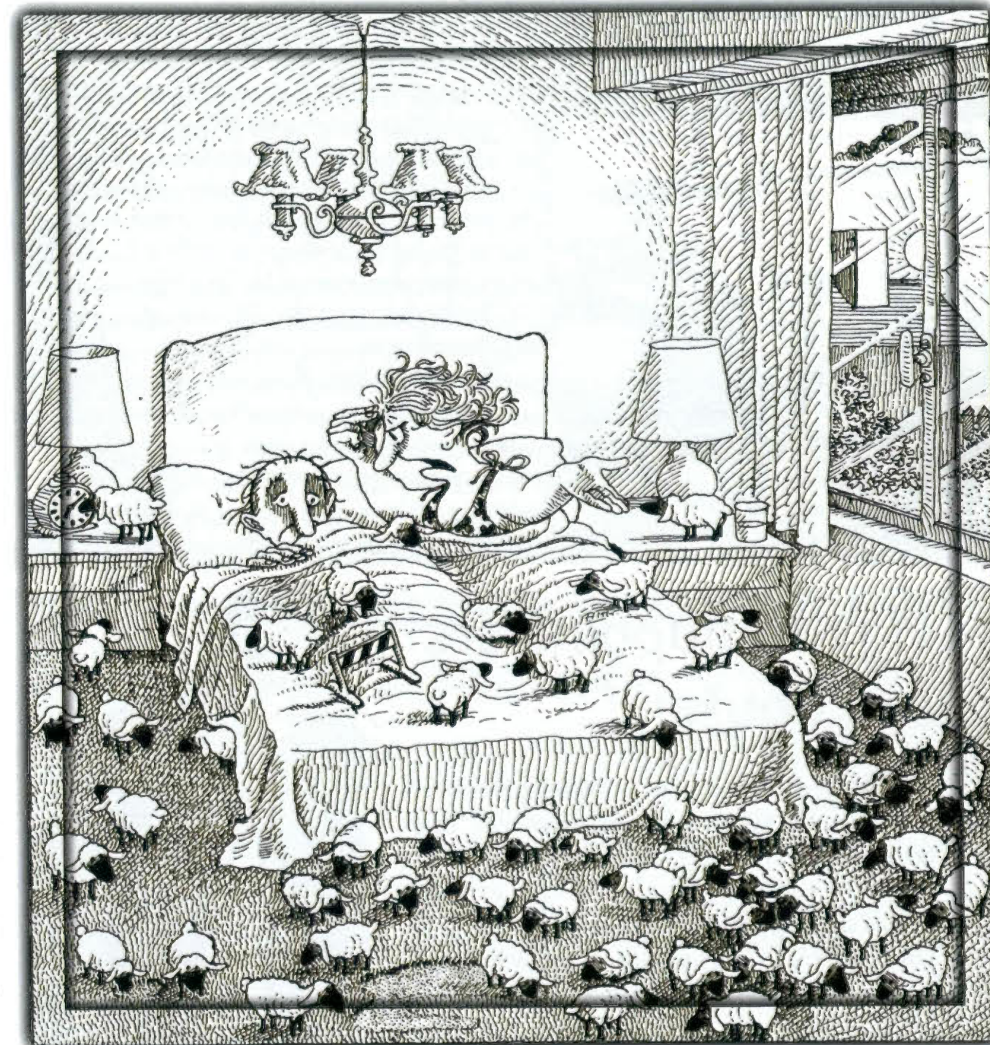


Πολλοί ασφαλιστές, όταν πρωτοξεκινάνε, είναι γεμάτοι τρακ και στρες και «πνίγονται» κυριολεκτικά μέσα στο άγχος και τα ερωτήματα από πού να αρχίσουν και πού να τελειώσουν. Ξέρουν κάποιο κόσμο, έχουν πολλοί απ' αυτούς «αγορές» για να διεισδύσουν, αλλά «χάνονται». Χάνουν και τον ύπνο τους και «μετράνε» προβατάκια μέχρι να τους πάρει ο ύπνος και να ηρεμήσουν. Για να κάνετε μια καλή αρχή, το «ΝΑΙ» βρήκε σε σημειώσεις της LIMRA τα παρακάτω χρήσιμα.

Για να γράψετε την περιγραφή της αγοράς, χρησιμοποιείστε όλες τις πληροφορίες που πήρατε από την έρευνα που κάνατε σ' αυτή την αγορά. Συγκεντρώστε την προσοχή σας στις πληροφορίες (στοιχεία), αυτές που θα σας εξασφαλίσουν ένα «προβάδισμα» ως προς τον καλύτερο τρόπο να δουλέψετε αυτή την αγορά.

Χρειάζεται να γνωρίζετε τα ακόλουθα:

1. Μέγεθος της αγοράς.
2. Κατά προσέγγιση το εισόδημα και την ηλικία των ατόμων αυτής της αγοράς.
3. Επίπεδο μόρφωσης.
4. Οικονομικές ανάγκες.
5. Οι δυνατότητες της εταιρίας να καλύψει αυτές τις ανάγκες.
6. Συνήθη εξωτερικά ενδιαφέροντα.
7. Η μονιμότητα στο επάγγελμα / εργασία.
8. Περιοδικά που θα πρέπει να διαβάσετε γύρω από αυτή την αγορά.
9. Ομάδες (σωματεία, συλλόγους) στα οποία ανήκουν οι άνθρωποι αυτής της αγοράς.
10. Κάτι το εξαιρετικό σχετικά με τους ανθρώπους αυτής της αγοράς.
11. Πού βρίσκονται (κατοικούν, συγκεντρώνονται αυτοί οι άνθρωποι).
12. Συνήθη οικονομικά οφέλη για τους ανθρώπους αυτής της αγοράς.
13. Οι καλύτερες / χειρότερες ώρες για συνεντεύξεις.
14. Το καλύτερο / χειρότερο μέρος για τις συνεντεύξεις.
15. Οι μελλοντικές εργασίες / επαγγελματικές προοπτικές για τους ανθρώπους της αγοράς.
16. Ενδιαφέροντα που πιθανώς να έχουν.
17. Συναφείς αγορές που θα εξελιχθούν / γεννηθούν από την αγορά αυτή.
18. Από πού θα μπορέσετε να πάρετε περισσότερες πληροφορίες σχετικά με την αγορά.



Άντε, λοιπόν, ξεκινήστε από κάπου πρακτικά. Σβήστε το φως και κοιμηθείτε ήρεμα. Αύριο θα ξεμερώσει μια μέρα γεμάτη ένα σωρό δουλειές και διαδικασίες που θα φέρουν πελάτες και χρήμα! Και ο σύτροφός σας θα πάψει να σταυροκοπιέται για την κατάστασή σας. Καληνύχτα!

Ευάγ. Γ. Σπύρου

Σταματήστε να μετράτε «από μέσα σας» φανταστικά «προβατάκια». Απ' αύριο θα μετράτε πελάτες!



Δυστυχώς είναι έτσι. Τα όπλα κυβερνούσαν πάντα τον κόσμο. Όλες τις εποχές και σήμερα. Όποιοι έχουν τα όπλα γίνονται «ΜΕΓΑΛΟΙ», σωτήρες, αρχηγοί, δυνατοί. Αυτοί φτιάχνουν χάρτες, σύνορα, κράτη, κανόνες, δίκαια, ιστορία, κ.λπ... Ποιοι έγραψαν τα βιβλία της ιστορίας; Αυτοί που νίκησαν... Οι άλλοι απλώς κοιτάνε και λυποούνται, αλλά... Και στις επιχειρήσεις και τις δουλειές έτσι γίνεται... Τους κανόνες αγοράς τους γράφουν αυτοί που έχουν τα «όπλα». Δεν λέμε αν είναι σωστό ή λάθος, δίκαιο ή όχι. Λέμε πώς γίνεται. Φυσικά και δεν συμφωνούμε που γίνεται έτσι... Αλλά ποιος μας ακούει; Όπλα δεν έχουμε στα χέρια μας... Τι λέτε; Τα βιβλία είναι όπλα; Είναι, αλλά οι σφαίρες κάνουν καλύτερα τη δουλειά τους... Γιατί τα γράφω; Έτσι για την... ιστορία. Για να θυμόμαστε ότι χρειαζόμαστε όπλα... Μέχρι στιγμής πάντως, όσοι είχαν τη στρατιωτική υπεροχή έφτιαξαν ιστορία, πολιτισμούς, πόλεις, έργα μέχρι να τα ισοπεδώσουν κάποιοι δυνατότεροι... Και την Ακρόπολη την... ξήλωσαν άνθρωποι με όπλα. Μην παρεξηγήτε... Ψάξτε το λίγο το θέμα. Και στην Αλβανία και στο Μαραθώνα και στη Σαλαμίνα; Και εκεί είχαμε όπλα και νικήσαμε... Ξέραμε να τα χρησιμοποιήσουμε καλύτερα και εξυπνότερα... Συνδυασμό όπλων είχαμε... Ψυχική, πνεύμα και όπλα κοινά σαν αυτά που είχαν και οι αντίπαλοι. Όπλα είναι όλα. Έχετε όπλα;



Μην το παρακάνετε στη δουλειά!

Φαίνεται λοιπόν ότι ο... «αλκοολισμός» της εργασίας δεν είναι αμελητέα υπόθεση, αφού έχει πλήξει τον έναν στους τρεις εργαζόμενους, όσους δηλαδή ξεπερνούν τις 48 ώρες, που είναι το ανώτατο όριο ωρών εργασίας την εβδομάδα στη Βρετανία. Όπως βεβαιώνει σχετική έρευνα του Ινστιτούτου Προσωπικού και Ανάπτυξης, σχεδόν ο ένας στους δύο έχει επιλέξει συνειδητά τα μεγάλα ωράρια και μόνο ένα 11% συμμορφώνεται χωρίς τη θέλησή του. Ιδιαίτερως στις τάξεις των στελεχών, η αποδοχή των μεγάλων ωραρίων θεωρείται μονόδρομος για την επαγγελματική εξέλιξη. Είναι όμως και επιβαλλόμενη ανάγκη προκειμένου να τα βγάλουν πέρα με τον καθημερινό φόρτο εργασίας. Η συγκεκριμένη έρευνα δεν εντόπισε κάποια άμεση σχέση μεταξύ υπερβολικής εργασίας και επιπέδων υγείας των εργαζόμενων – χωρίς ωστόσο να ακυρώνει



και την έρευνα άλλου φορέα υπό τον καθηγητή κ. Richard Scase σε 5.000 νοικοκυριά από την οποία προκύπτει ότι, για μεγάλες χρονικές περιόδους, η υπερβολική εργασία μπορεί να έχει μόνιμη αρνητική επίδραση στην υγεία του ατόμου.

Ωστόσο, υπάρχει και μια άλλη αλήθεια που, ευτυχώς, τη συμμερίζονται άπαντες - αλκοολικοί και μη της εργασίας: πολλές ώρες δουλειάς δεν σημαίνει και μεγαλύτερη απόδοση. Να ένα χρήσιμο επιχείρημα που δεν πρέπει να πηγαίνει χαμένο για κάθε εργαζόμενο που νιώθει την ανάγκη να διακόψει την εργασία του και να κάνει μια βόλτα στον έξω κόσμο.

Πηγή: ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗ 21-10-01.



Χολλοί ασφαλιστές «τρέχουν και δεν φτάνουν» όλη μέρα, «κοστούματοι και φιγουρίνια» απ' έξω και από μέσα άδειοι και αγχωμένοι, χωρίς ικανότητες, χωρίς πίστη στο προϊόν, χωρίς γνώση του προϊόντος, χωρίς υπερηφάνεια για τη δουλειά, χωρίς οργάνωση, χωρίς πρόγραμμα, χωρίς φιλοσοφία, χωρίς όραμα τι θέλουν για τη ζωή και τη δουλειά. Έτσι κατανάνε γεμάτοι πίκρα, στρες, αρρώστιες, καρδιοπάθειες και εμπάθειες. Ποιο είναι λοιπόν το σημαντικό για να τους δεχθεί τους ασφαλιστές ο κόσμος; Τι είναι αυτό που κάνει κάποιους γεμάτους στην καρδιά και την τσέπη; Η απάντηση είναι ότι οι επιτυχημένοι κάνουν δύο πωλήσεις. Μια πουλάνε τον εαυτό τους για να τους παραδεχθούν οι άλλοι και η άλλη είναι να πουλήσουν το προϊόν τους. Ξέρετε να τα διακρίνετε αυτά τα δύο; Ξέρετε να κάνετε τους άλλους να θέλουν να σας ακούσουν; Πολλοί βραβευμένοι στις πρώτες θέσεις δυστυχώς πουλάνε προϊόντα. Οι άνθρωποι αγοράζουν από αυτούς που έχουν κύρος, καλές δημόσιες σχέσεις, φήμη και υψηλό επίπεδο εξυπηρέτησης και δυναμική προσέγγιση. Αυτά τα προσόντα τα έχουν οι έντιμοι ασφαλιστές, που ξέρουν καλά τις ασφάλειες και ενδιαφέρονται για τους πελάτες τους προσωπικά... Βέβαια, πολλές εταιρίες δεν τιμάνε αυτούς που μακροπρόθεσμα «κρατάνε» πελατολόγια, αλλά βραβεύουν τους «αλεξιπτωτιστές», τους ευκαιριακούς, που προσωρινά κάνουν μεγάλες παραγωγές, αλλά δεν «μένει» τίποτε... Εντύπωση μας κάνει και το γεγονός ότι πολλοί γενικοί διευθυντές και πρόεδροι Δ.Σ. εταιριών δεν το βλέπουν ότι μακροπρόθεσμα κάνουν σε κύρος και χρήματα... (Δεν πιστεύουμε ή μάλλον δεν θέλουμε να πιστέψουμε ότι μερικοί λένε ότι τους συμφέρει η ρευστή κατάσταση). Ενδιαφέρον έχει να ανατρέξει κάποιος σε παλαιότερες βραβεύσεις της ALICO, της INTERAMERICAN, της ΕΘΝΙΚΗΣ, της ΑΣΠΙΔΟΣ, της SCOPLIFE, της METROLIFE, της ALLIANZ και θα το διαπιστώσει ότι πολλοί εκ των πρώτων ήταν και πρώτοι σε διάφορα σκάνδαλα, τα οποία χάλασαν την αγορά.

Μήπως κερδίζετε λογομαχίες και χάνετε πωλήσεις;

Πολλές φορές οι πωλητές μετανιώνουν που κάποια στιγμή μίλησαν. Ίδιως προς το τέλος μιας συνάντησης ή λίγο πριν ή λίγο μετά το κλείσιμο. Είναι τότε που θα ήθελαν να «κόψουν» τη γλώσσα τους. Λένε κάτι, παίρνει αφορμή ο πελάτης και τα «ξαναγουρίζει» από την αρχή όλα... Είναι άλλες φορές που απαντάνε σε λάθος στιγμή ή δεν απαντάνε. Λίγοι άνθρωποι πείθονται να κάνουν κάτι αν δεν το καταλάβουν καλά. Μέσα σε λογομαχίες δεν καρποφορούν πωλήσεις. Είναι βασική αρχή της πώλησης ότι όσο βίαια και αν διαφωνεί ο υποψήφιος πελάτης, ο πωλητής δεν πρέπει να υποκύψει σε λογομαχία... Ο καλός πωλητής εξηγεί ήρεμα, προτείνει, επαναλαμβάνει, αλλά δεν λογομαχεί... Γνωρίζει ότι χρειάζεται τη γλώσσα του και για τον επόμενο πελάτη, επειδή η γλώσσα είναι απαραίτητη στη μύζηση, σπρώχνοντας τις τροφές προς τα δόντια και προς τον ισθμό του φάρυγγα, συμβάλλοντας στη μάζηση και κατάποση. Είναι όμως και έδρα της γεύσης και όργανο χάρη στο οποίο ο άνθρωπος αναλύει και αντικειμενικοποιεί την εμπειρία του με τη βοήθεια φωνητικών συμβόλων - λέξεων που έχουν διαφορετική μορφή και διαφορετικές αμοιβαίες σχέσεις από τη μια κοινότητα στην άλλη... Με αυτή την έννοια η γλώσσα είναι σύνολο λέξεων για να συνηνοούνται οι άνθρωποι μεταξύ τους. Αυτό δεν είναι απλό. Γι' αυτό μάθετε πολλές «λέξεις», διαβάζοντας βιβλία. Μην «κόβετε» τις συνδρομές περιοδικών και βιβλίων γιατί «κόβετε» τη γλώσσα σας... Διαβάστε.



Αν ψάχνετε για ασφαλιστή: Πριν κάνετε κάποια προσπάθεια στρατολόγησης και για να μην είστε εκτός πραγματικότητας, να λάβετε υπόψη σας μια έρευνα του STATUS, που έκανε η CENTRUM RESEARCH S.A. τον περασμένο Ιούλιο και Σεπτέμβριο 2001, για το ποιος είναι ο νέος Έλληνας άνδρας σήμερα σε Αθήνα - Θεσσαλονίκη και η οποία κατέληξε ότι:

1. 7 στους 10 Έλληνες εργάζονται στο αντικείμενο των σπουδών τους.
2. Το 40% θεωρεί την ελευθερία μεγαλύτερη αξία ζωής. Μετά την οικογένεια με 36%, την ειλικρίνεια (30%), την ανεξαρτησία, φιλία, σεβασμό. Τα χρήματα ως αξία το πιστεύει το 8%, τη θρησκεία το 5%.
3. 1 στους 4 θα άλλαζε επάγγελμα και οι μισοί (56%) θα το έκαναν για χρήματα.
4. 1 στους 2 τριαντάρηδες θα ήθελε δική του δουλειά και το 43% θα ήθελε περισσότερο ελεύθερο χρόνο.
5. Το 35% θα ήθελε αποδοχές μεταξύ 700-1.000.000 δρχ. Το 22% θα ήθελε 300-500.000 δρχ., το 16% θα ήθελε 500-700.000. Το 7% 1.500.000-2.000.000. Το 6% 1.000.000 - 1.500.000. Το 4% άνω των 2.000.000. Μέχρι 2.000.000 μόνο το 1%.
6. Το 55% θα ήθελε ταξίδια και το 18% θα αγόραζε μεγαλύτερο σπίτι. Το 10% θα αγόραζε ακριβό αυτοκίνητο. Το 13% θα ήθελε μια πιο άνετη ζωή και το 66% των ανδρών πιστεύει ότι οι ελεύθερες 30άρες ψάχνουν να παντρευτούν.
7. Η Mercedes είναι όνειρο του 17% και η BMW του 10%.
8. 1 στους 4 έχει αρνητική άποψη για το γάμο, το 67% επηρεάζεται από τους γονείς του, το 64% θα 'θελε να κάνει 2 παιδιά και το 69% προτιμά θρησκευτικό γάμο, ενώ ένα 4% πολιτικό. Το 58% δεν θα παντρευότανε αλλοδαπή, ενώ την απιστία δεν τη συγχωρεί το 50%. Ένας στους δύο άντρες πιστεύει ότι η γυναίκα πρέπει να συνεισφέρει οικονομικά στο γάμο και ότι μια σχέση πρέπει να κρατήσει δυόμισι χρόνια πριν και μετά να πάει σε γάμο. Το 16% ενοχλείται από την πολυλογία των γυναικών και το 27% από τη ζήλεια.
9. Το 54% των ανδρών θέλει τη γυναίκα δίπλα του σεμνή και με καλή εξωτερική εμφάνιση. Το 35% προτιμά μελαχρινές και το 24% ξανθές. Αυτό που προσέχει πρώτα ο άνδρας πάνω σε μια γυναίκα είναι το πρόσωπο (69%), τα μάτια (57%), το στήθος (51%), το χαμόγελο (47%), τα οπίσθια (44%), τα πόδια (34%), το ντεκολτέ (27%), τις γάμπες (25%), τα χέρια (11%).
10. Το 64% των ανδρών είχε ερωτική επαφή με συνάδελφο στον επαγγελματικό χώρο, το 31% χρησιμοποιεί προφυλακτικά, το 35% περίπου είχε ερωτική επαφή με παντρεμένη, το 96% πιστεύει ότι οι γυναίκες λένε ψέματα για το ερωτικό παρελθόν τους.

Οι πωλητές περπατάνε. Είναι οι άνθρωποι «του δρόμου», με πολλές έννοιες που ταλαιπώρησαν και ταλαιπωρούν πολλούς που ψάχνουν να βρουν τι είναι οι πωλητές. Άνθρωποι που σκέφτονται με το μυαλό ή με τα πόδια; Οι ποδοσφαιριστές (οι μεγάλοι) λένε ότι το ποδόσφαιρο παίζεται με μυαλό, όχι με τα πόδια. Τα ίδια λένε και οι πωλητές. Οι χιλιάδες όμως που θέλουν να προσληφθούν, λένε θέλουμε δουλειά γραφείου, που εννοούν δουλειά «πνευματική». Είναι δουλειές «πνευματικές», όμως, αυτές που κάνουν «χειρωνακτικά» χιλιάδες υπάλληλοι κάθε μέρα χωρίς «ευθύνη» και πρωτοβουλία, αλλά «κατ' εντολή»; Και οι δουλειές του δρόμου είναι του «ποδαριού»; Οι ανθρωπολόγοι λένε ότι οι άνθρωποι περπάτησαν πριν από 30 εκατομμύρια χρόνια και ότι ξεχωρίζουν από τα τετράποδα ζώα από τότε που περπάτησαν με τα δύο πόδια, τα οποία έχουν τόση αξία όση και ο εγκέφαλος. Μάλιστα, λένε ακόμα ότι τα πόδια αναπτύχθηκαν πριν από τον εγκέφαλο, ο οποίος «αυξήθηκε» μετά το «περπάτημα»... Το πόδι είναι μηχανισμός ωρολογιακής ακριβείας. Έχει 26 οστά, 56 τένοντες, 32 αρθρώσεις, 500 νεύρα, 500 αιμοφόρα αγγεία. Το πόδι, λέει ο S.F. Ciriot, είναι το επίγειο όργανο που προσγειώνει τον άνθρωπο στην επίγεια ζωή και πραγματικότητα, σε αντίθεση με το κεφάλι που κοιτά τον ουρανό. Όλοι ζητούν να «πατάνε γερά τα πόδια τους στη γη» εκφράζοντας μια μεγάλη φιλοσοφία ρεαλισμού. Οι μεγάλοι άνδρες της ανθρωπότητας «ποδηγετούσαν» τους άλλους...

Δεν είναι μικρή υπόθεση να «ποδηγετείς». Οι πωλητές «ποδηγετούν» τους ανθρώπους να αγοράσουν αγαθά πολιτισμού. Υπάρχει ανάγκη να προσέχουμε τα πόδια μας, που οδηγούν τα βήματά μας κάπου. Ένα καλό ζευγάρι παπούτσια είναι η τέλεια λύση; Το «ΝΑΙ» θα βάλει ένα ερώτημα στους «εγκεφάλους» των εταιριών: Έχετε μετρήσει πόσα βήματα κάνουν τα πόδια των πωλητών σας και πόσα είναι αυτά τα πόδια; Αν η εταιρία σας έχει 2.000 πωλητές, σημαίνει 4.000 πόδια πάνε εδώ και εκεί και αν αυτά πάνε σε 4 προορισμούς ημερησίως σημαίνει 16.000 άνθρωποι επί περίπου 200 ημέρες στο χρόνο, σημαίνει περίπου 3-3.500.000 εκατομμύρια άνθρωποι «βλέπουν» τα... πόδια και το

μυαλό των πωλητών - ανθρώπων σας. Επειδή το να τους χαρίσετε ένα καθαρό ζευγάρι παπούτσια δεν είναι λύση, σκεφθείτε τι θα μπορούσαν να «κουβαλήσουν» με το μυαλό τους μέσα στα σπίτια των 3.000.000 πελατών σας. Έχετε να τους δώσετε «κάτι» που να μην είναι «του δρόμου και του ποδαριού»; Αυτό το «κάτι» το έχει η εκπαίδευση και τα βιβλία. Ξέρετε τι είναι τα βιβλία ή είστε γενικά δύσκολοι με τα γράμματα, τα περιοδικά, τα βιβλία και τις συνδρομές τους;

Ευάγ. Γ. Σπύρου
Εκδότης «ΝΑΙ»

Υ.Γ. Μερικοί περιμένουν να τους χαρίσουν βιβλία, περιοδικά, εφημερίδες. Άλλοι λένε δεν έχουν χρόνο να διαβάσουν ή να γίνουν συνδρομητές... Περπατάνε στο δρόμο συνέχεια και δεν προλαβαίνουν να διαβάσουν... Δίκιο έχουν, σκέφτονται με τα πόδια.





Το πάνελ των ομιλητών. Διακρίνονται από αριστερά οι: Γ. Λινός, πρόεδρος Επιτροπής Ασφαλίσεων Περιουσίας ΕΑΕΕ, Μ. Αντωνάκη, γενική διευθύντρια ΕΑΕΕ, Ι. Δελένδας, πρόεδρος Επιτροπής Διεθνών Σχέσεων ΕΑΕΕ, Γ. Τζανής, πρόεδρος Επιτροπής Πληροφορικής ΕΑΕΕ, Ε. Βαρουχάκη, νομικός σύμβουλος ΕΑΕΕ



Γενική άποψη από την ενημερωτική συνάντηση για τις εξελίξεις στην ευρωπαϊκή ασφαλιστική αγορά

Οι τελευταίες εξελίξεις στην ευρωπαϊκή ασφαλιστική αγορά

«Παρά το νομοθετικό πλαίσιο που έχει ήδη διαμορφωθεί για να λειτουργήσει η ενιαία ασφαλιστική αγορά, στην οποία περιλαμβάνεται και η ελεύθερη διακίνηση υπηρεσιών, στην πράξη, κατά ένα πολύ σημαντικό μέρος, οι τοπικές αγορές εξακολουθούν να λειτουργούν ανεξάρτητα, δηλαδή ως οιονεί κλειστές αγορές». Την εκτίμηση αυτή, που αποτελεί και ένα γενικότερο προβληματισμό της Επιτροπής της Ευρωπαϊκής Ένωσης και πολλών Ευρωπαίων ασφαλιστών, έκανε πρόσφατα ο πρόεδρος της Επιτροπής Διεθνών Σχέσεων της ΕΑΕΕ Ι. Δελένδας, στη διάρκεια εκδήλωσης για τις τελευταίες εξελίξεις στην ευρωπαϊκή ασφαλιστική αγορά. Ο κ. Δελένδας υπογράμμισε, αναφερόμενος στο ίδιο θέμα, ότι μετά την καθιέρωση της αρχής της Ενιαίας Διοικητικής Άδειας, που έθεσε τις βάσεις για τη δημιουργία της Ενιαίας Ευρωπαϊκής Ασφαλιστικής Αγοράς, νέες κοινοτικές ρυθμίσεις έρχονται σταδιακά να ολοκληρώσουν το νομοθετικό πλαίσιο για την ουσιαστική ενοποίηση και τη σωστή

λειτουργία της ενιαίας αγοράς. Όπως είπε ο κ. Δελένδας οι εξελίξεις τρέχουν και μέσα στις υποχρεώσεις όλων μας είναι να γνωρίζουμε, όχι μόνο πού βρισκόμαστε σήμερα, αλλά και πού πηγαίνουμε, ώστε ανάλογα και έγκαιρα να προετοιμαστούμε. Τα κυριότερα τρέχοντα θέματα που ενδιαφέρουν άμεσα την ελληνική ασφαλιστική αγορά, πρόσθεσε ο κ. Δελένδας, είναι τα ακόλουθα:

- Διαμεσολαβούντα στις ασφαλίσσεις πρόσωπα.
- Συμπληρωματικές Επαγγελματικές Συντάξεις.
 - Αστική Ευθύνη Αυτοκινήτων.
 - Η οδηγία για την εκκαθάριση των ασφαλιστικών επιχειρήσεων.
- Η οδηγία για το Ηλεκτρονικό Εμπόριο.
 - Πρόταση οδηγίας για το Περιθώριο Φερεγγυότητας.

Αναλυτικότερα τα θέματα έχουν ως εξής και το «ΝΑΙ» τα παρουσιάζει, πιστεύοντας ότι είναι καλή στιγμή ασφαλιστές και εταιρίες να τα υλοποιήσουν ΑΜΕΣΑ.

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 ΕΤΑΙΡΙΩΝ

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 Επείγοντων 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

Γενική ενημέρωση για τις τελευταίες ευρωπαϊκές εξελίξεις και τον Κώδικα Δεοντολογίας για το ηλεκτρονικό εμπόριο

Ιερώνυμος Δελένδας

Πρόεδρος Επιτροπής Διεθνών Σχέσεων ΕΑΕΕ

Μετά την καθιέρωση της αρχής της Ενιαίας Διοικητικής Άδειας, που έθεσε τις βάσεις για τη δημιουργία της Ενιαίας Ευρωπαϊκής Ασφαλιστικής Αγοράς, καινούργιες κοινοτικές ρυθμίσεις που βρίσκονται σήμερα σε διάφορα στάδια προγραμματισμού ή υλοποίησης έρχονται σταδιακά να ολοκληρώσουν το νομοθετικό πλαίσιο για την ουσιαστική ενοποίηση και τη σωστή λειτουργία της ενιαίας αγοράς. Οι εξελίξεις τρέχουν και μέσα στις υποχρεώσεις όλων μας είναι να γνωρίζουμε, όχι μόνο πού βρισκόμαστε σήμερα, αλλά και πού πηγαίνουμε ώστε ανάλογα και έγκαιρα να προετοιμαστούμε.

Τα κοινοτικά θέματα που απασχολούν αυτή την περίοδο την Ευρωπαϊκή Επιτροπή και παράλληλα βέβαια και τα συλλογικά όργανα των Ευρωπαίων ασφαλιστών, με επικεφαλής το CEA, είτε βρίσκονται ακόμη στο στάδιο σκέψης και προβληματισμών, είτε έχουν πάρει τη μορφή συγκεκριμένων προτάσεων και καινούργιων Οδηγιών, είτε, τέλος, έχουν ήδη γίνει πρόσφατα νέες Οδηγίες που όμως ακόμη δεν έχουν μεταφερθεί στις εθνικές νομοθεσίες.

Επιλεκτικά και συνοπτικά τα κυριότερα τρέχοντα θέματα που ενδιαφέρουν άμεσα και την ελληνική αγορά είναι τα ακόλουθα:

Διαμεσολαβούντα στις ασφαλίσεις πρόσωπα

Το Σχέδιο Οδηγίας, ύστερα από αλληπάλληλες τροποποιήσεις, βρίσκεται στο τελευταίο στάδιο επεξεργασίας του από τα κοινοτικά όργανα και προβλέπεται ότι η σχετική Οδηγία θα εκδοθεί μέσα στο 2002. Επιδίωξη είναι η σε γενικές γραμμές ρύθμιση της διαμεσολάβησης ως υπηρεσίας και μάλιστα της διαμεσολάβησης τόσο στην πρωτασφάλιση όσο και στην αντασφάλιση και η καθιέρωση ανάλογων προϋποθέσεων για την απόκτηση της άδειας για κάθε πρόσωπο που ασκεί διαμεσολάβηση. Η νέα Οδηγία θα καθιερώνει την αρχή της αμοιβαίας αναγνώρισης των διαμεσολαβούντων από τα κράτη-μέλη.

Συμπληρωματικές Επαγγελματικές Συντάξεις

Οι συζητήσεις συνεχίζονται από καιρό στα διάφορα αρμόδια όργανα της Ε.Ε. γι' αυτό το εξαιρετικά σημαντικό, αλλά και ιδιαίτερα επίκαιρο και ευαίσθητο θέμα. Βασικό αίτημα των ασφαλιστών είναι ότι οι ίδιοι κανόνες θα πρέπει να ισχύουν, είτε τις συντάξεις αυτές τις διαχειρίζονται ασφαλιστικά ταμεία είτε ασφαλιστικές εταιρίες.

Αστική Ευθύνη Αυτοκινήτων

Πρόσφατα εκδόθηκε η τέταρτη κατά σειρά Οδηγία, που σκοπό έχει την εξασφάλιση των Ευρωπαίων πολιτών σε περίπτωση που είναι θύματα τροχαίου ατυχήματος εκτός της χώρας μόνιμης διαμονής τους. Όμως πριν ακόμη αρχίσει να εφαρμόζεται αυτή η Οδηγία, η Επιτροπή Ε.Ε. επεξεργάζεται ένα Σχέδιο για μια πέμπτη Οδηγία, με την οποία αυξάνονται κατά διάφορους τρόπους οι υποχρεώσεις των ασφαλιστικών εταιριών για λόγους μεγαλύτερης προστασίας των παθόντων.

Οι δύο επόμενες Οδηγίες είναι πολύ πρόσφατες και δεν έχουν ακόμη μεταφερθεί στο ελληνικό δίκαιο.

Η Οδηγία για την εκκαθάριση των ασφαλιστικών επιχειρήσεων, με την οποία αναγνωρίζονται ειδικά προνόμια επί της ασφαλιστικής περιουσίας σε περίπτωση ανάκλησης της άδειας λειτουργίας ασφαλιστικής εταιρίας. Τα κράτη-μέλη έχουν την ευχέρεια, είτε να ορίσουν ότι επί των τεχνικών αποθεμάτων αποκλειστικό προνόμιο έχουν μόνον οι ασφαλιζόμενοι, είτε να προβλέψουν ότι επί του συνόλου της περιουσίας προηγούνται των απαιτήσεων από ασφάλιση οι απαιτήσεις των εργαζομένων, οι απαιτήσεις του Δημοσίου για φόρους, οι απαιτήσεις από συστήματα κοινωνικής ασφάλισης και οι απαιτήσεις που είναι εξασφαλισμένες με εμπράγματα δικαιώματα.

Η Οδηγία για το Ηλεκτρονικό Εμπόριο, που σκοπό έχει τη δημιουργία ενός νομικού πλαι-

σίου που θα εξασφαλίζει την ελεύθερη κυκλοφορία των υπηρεσιών της κοινωνίας της πληροφορίας μεταξύ των κρατών-μελών. Οι υπάρχοντες ήδη κοινοτικοί κανόνες για την ελεύθερη εγκατάσταση και την ελεύθερη παροχή υπηρεσιών πρέπει να εφαρμόζονται και στις υπηρεσίες της κοινωνίας της πληροφορίας και στους παρέχοντες αυτές τις υπηρεσίες.

Σύμφωνα με την Οδηγία, το εφαρμοστέο δίκαιο είναι το δίκαιο της εγκατάστασης του φορέα της παροχής. Στην περίπτωση των ασφαλειών προβλέπεται ειδικά, εφαρμογή κατ'εξαίρεση και του δικαίου της χώρας της παροχής, κυρίως για τις υποχρεωτικές ασφαλίσεις, ενώ δεν θίγεται το ειδικό καθεστώς της κοινοποίησης που προβλέπουν οι ασφαλιστικές Οδηγίες για την ελεύθερη παροχή υπηρεσιών. Η Οδηγία προβλέπει επίσης ότι τα κράτη-μέλη θα πρέπει να προσδιορίσουν σαφώς το πότε συνάπτεται το ασφαλιστήριο συμβόλαιο όταν χρησιμοποιείται ηλεκτρονικό μέσο, δεδομένου ότι η πρόταση ασφάλισης, αντίθετα με ό,τι συμβαίνει συνήθως στις άλλες υπηρεσίες, προέρχεται από τον υποψήφιο ασφαλιζόμενο και όχι από την παρέχουσα την υπηρεσία ασφαλιστική επιχείρηση.

Λόγω της ιδιομορφίας και των αυξημένων για τον καταναλωτή κινδύνων που παρουσιάζει η ηλεκτρονική (δηλαδή μέσω του διαδικτύου) προσφορά και πώληση ασφαλιστικών προϊόντων, η Ευρωπαϊκή Επιτροπή Ασφαλίσεων (CEA) έκρινε σκόπιμο να καταρτίσει και να εκδώσει έναν Ευρωπαϊκό Οδηγό Χρηστής Συναλλακτικής Πρακτικής, που θα πρέπει να τηρείται στον τομέα αυτό από τις ασφαλιστικές εταιρίες.

Ο Οδηγός προβλέπει ότι κάθε ασφαλιστική εταιρία, που με απευθείας (on line) σύνδεση προσεγγίζει τον πελάτη και προτείνει τη σύναψη συμβολαίων, θα πρέπει να δίνει απαραίτητα μια σειρά πληροφοριών και να τηρεί ορισμένους κανόνες δεοντολογίας που, συνοπτικά και μεταξύ άλλων, είναι οι ακόλουθοι:



Θέλω ένα σύγχρονο, ευέλικτο ασφαλιστικό πρόγραμμα που να με καλύπτει απόλυτα.



Θέλω σύγχρονα προγράμματα με υψηλές αποδόσεις.



Θέλω το μέλλον μου να είναι καλύτερο από το παρόν.



Οι εξελίξεις στην ασφαλιστική αγορά τρέχουν... Αυτό που χθες ήταν καινούργιο, σήμερα είναι ήδη παλιό. Στη METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ το αντιληφθήκαμε νωρίς και προσαρμόσαμε εγκαίρως το σύνολο των δραστηριοτήτων μας στα νέα δεδομένα. Με την εκπαιδευτική υποστήριξη των Πανεπιστημίων Πειραιώς, Μακεδονίας και του College For Financial Planning (Denver, USA) επιμορφώνουμε τα Στελέχη πωλήσεων - τους Financial Planners - ώστε με τις εξειδικευμένες γνώσεις που αποκτούν να είναι σε θέση να καλύπτουν άρτια όλες τις ανάγκες σας που έχουν σχέση με τον ευρύτερο Χρηματοοικονομικό και Ασφαλιστικό Τομέα. Στη METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ έχουμε ήδη κατακτήσει το μέλλον, προσθέτοντας την τραπεζική διάσταση στο εταιρικό μας προφίλ. Σήμερα, με ένα επιτελείο έμπειρων και κυρίως εξειδικευμένων συνεργατών - Financial Planners - είμαστε έτοιμοι να σας προσφέρουμε ασφαλιστικο-επενδυτικές λύσεις υψηλής ποιότητας που σχεδιάζονται για να καλύπτουν αποκλειστικά και μόνο τις δικές σας ανάγκες.

Ζητήστε μας περισσότερα.

Η ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΜΕ ΤΗΝ ΤΡΑΠΕΖΙΚΗ ΔΙΑΣΤΑΣΗ

METROLIFE
ΕΜΠΟΡΙΚΗ

ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΗΣ ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ

– Πλήρης ενημέρωση για την ταυτότητα της επιχείρησης.

– Πλήρης ενημέρωση για τους γενικούς όρους του ασφαλιστηρίου, τους τρόπους πληρωμής των ασφαλιστρών, τη διαδικασία αποζημίωσης, κ.λπ.

– Προσέγγιση του πελάτη με συγκεκριμένους περιορισμούς.

– Σειρά κανόνων για την προστασία των δεδομένων προσωπικού χαρακτήρα.

– Προσυμβατικές πληροφορίες, που περιγράφονται λεπτομερώς τόσο για τις ασφαλίστριες ζωής όσο για τις ασφαλίστριες των γενικών κλάδων.

– Πλήρης περιγραφή της διαδικασίας σύναψης του ασφαλιστηρίου συμβολαίου.

– Σύστημα πληρωμής που να εγγυάται την ασφάλεια και ακεραιότητα των συναλλαγών. Η εφαρμογή των σχετικών κανόνων έχει ανατεθεί στις κατά τόπους Ενώσεις ασφαλιστικών εταιριών και συνεπώς με το θέμα αυτό θα ασχοληθεί προσεχώς το Διοικητικό Συμβούλιο της ΕΝΑΕΕ.

Άλλα ζητήματα που βρίσκονται σήμερα σε εξέλιξη ή απλώς ακόμη διερευνώνται είναι τα ακόλουθα:

Πωλήσεις από απόσταση

Η Οδηγία 97/7/ΕΚ για την «προστασία των καταναλωτών κατά τις από απόσταση (δηλαδή χωρίς τη φυσική ταυτόχρονη παρουσία πωλητή - πελάτη) συμβάσεις», εξαιρούσε ρητά από το πεδίο εφαρμογής της τις χρηματοοικονομικές υπηρεσίες. Τώρα η Επιτροπή προωθεί σχέδιο που θα ρυθμίζει ειδικά την εμπορία από απόσταση των χρηματοοικονομικών υπηρεσιών, δηλαδή των τραπεζικών, ασφαλιστικών και επενδυτικών προϊόντων, το οποίο βρίσκεται ακόμη υπό επεξεργασία στα διάφορα όργανα της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Οι ασφαλιστές πιστεύουν ότι θα πρέπει να υπάρξει η κατά το δυνατόν μεγαλύτερη εναρμόνιση που θα αποτρέπει τις ερμηνευτικές παρεμβολές των Κ.Μ., εφόσον υπάρχουν εναρμονισμένες ρυθμίσεις. Επισημαίνουν επίσης ότι η αναγνώριση δικαιώματος υπαναχώρησης υπέρ των ασφαλιζομένων (μέσα σε 14 ημέρες ή 30 ημέρες) είναι απαραίτητο να συνδέεται με την παράλληλη ρύθμιση θεμάτων που αφορούν στα δεδουλευμένα ασφάλιστρα και την τύχη των αποδοθέντων ήδη φόρων, καθώς και με τις ασφαλιστικές καλύψεις που ήδη «τρέχουν».

Τέλος, επιδίωξη των ασφαλιστών είναι να μην νομοθετηθούν κανόνες που θα διαφοροποιούν τις υποχρεώσεις των ασφαλιστικών επιχειρήσεων ανάλογα με τον τρόπο

πώλησης των ασφαλιστηρίων συμβολαίων, δηλαδή αν είναι από απόσταση ή με φυσική παρουσία.

Εναρμόνιση του εφαρμοστέου στην ασφαλιστική σύμβαση δικαίου

Ύστερα από μακρά περίοδο αδράνειας, λόγω αποτυχίας προηγούμενων προσπαθειών, η Επιτροπή Ε.Ε. αντιμετωπίζει και πάλι σοβαρά τη δυνατότητα να προβεί σε εναρμόνιση του δικαίου που διέπει γενικά τις συμβάσεις, συμπεριλαμβανομένων, όπως είναι φυσικό, και των ασφαλιστικών, θεωρώντας ότι οι σοβαρές διαφορές που υφίστανται παραδοσιακά σ' αυτόν τον τομέα δημιουργούν εμπόδια στην πραγματική ολοκλήρωση της Ενιαίας Αγοράς.

Από την πλευρά τους οι ασφαλιστές όπως εκφράζονται σε επίπεδο CEA, χωρίς να είναι αντίθετοι στην προσπάθεια της εναρμόνισης, εμφανίζονται μάλλον διστακτικοί στη σύνταξη Οδηγίας που θα προέβλεπε την εναρμόνιση του εφαρμοστέου στην ασφαλιστική σύμβαση δικαίου.

Πρόταση Οδηγίας

για το περιθώριο φερεγγυότητας

Ήδη εδώ και ένα χρόνο, η Επιτροπή Ε.Ε. μελετά τη μερική αναμόρφωση των διατάξεων περί περιθωρίου φερεγγυότητας, με σημαντικότερη αλλαγή την αύξηση των ελάχιστων εγγυητικών κεφαλαίων των ασφαλιστικών επιχειρήσεων, τα οποία προτείνεται να ανέρχονται:

1) Σε 3 εκατ. ευρώ για ορισμένους κλάδους ζημιών, περιλαμβανομένου του κλάδου αυτοκινήτων.

2) Σε 3 εκατ. ευρώ για τους κλάδους ζωής και κλάδους ζημιών.

Παρά το γεγονός ότι οι συζητήσεις για την Πρόταση Οδηγίας έχουν ολοκληρωθεί εδώ και αρκετό καιρό, η οριστική υιοθέτησή της καθυστερεί ακόμη, κυρίως λόγω των αναμενόμενων άλλων Οδηγιών που θα ρυθμίζουν θέματα φερεγγυότητας των ασφαλιστικών επιχειρήσεων, αλλά και γενικότερα θέματα εποπτείας των χρηματοοικονομικών ομίλων.

Αντασφάλιση

Οι αντασφαλιστές, με την υποστήριξη και των πρωτασφαλιστών, ζητούν την καθιέρωση ενός «ευρωπαϊκού διαβατηρίου» για τις αντασφαλιστικές εταιρίες ανάλογου του αντίστοιχου των ασφαλιστικών εταιριών.

Η Επιτροπή Ε.Ε. εξετάζει το ενδεχόμενο η ρύθμιση αυτή να ενσωματωθεί στη γενικό-

τερη Πρόταση που θα υποβάλει για τη χρηματοοικονομική εποπτεία των ασφαλιστικών εταιριών.

Προωθούνται **ρυθμιστικοί Κανόνες** για τους χρηματοπιστωτικούς ομίλους που περιλαμβάνουν τράπεζες, ασφαλιστικές και επενδυτικές εταιρίες με κύριο στόχο να αποφευχθεί η ανακύκλωση, δηλαδή η διπλή χρησιμοποίηση κεφαλαίων.

Διερευνάται αν είναι εφικτή και πώς η **εναρμόνιση της φορολογικής νομοθεσίας** των κρατών - μελών που αφορά τις ασφαλιστικές συμβάσεις με ενδεχόμενη λύση την εφαρμογή και σ' αυτές του ΦΠΑ.

Επιδιώκεται η **πρόσθετη προστασία του καταναλωτή** με θέσπιση και νέων κανόνων που κρίνονται πάντως από τους Συλλογικούς Φορείς, τόσο της βιομηχανίας και του εμπορίου, όσο και των ασφαλιστών περιττοί, αφού οι υπάρχοντες θεωρούνται επαρκέστατοι. Σχετικό είναι και το θέμα της επιδίωξης γενίκευσης και συστηματοποίησης της προσπάθειας εξωσυμβατικής λύσης των διαφορών με τυχόν εναρμόνιση των σχετικών νομοθετικών και πρακτικών εφαρμογών που ισχύουν στις διάφορες χώρες της Ευρώπης. Ο θεσμός του Μεσολαβητή (Ombudsman), που έχει αποδειχθεί γενικά αποτελεσματικός, είναι μεταξύ των συζητούμενων θεμάτων.

Τελειώνω αυτή τη σύντομη ανασκόπηση με ένα γενικότερο προβληματισμό που υπάρχει αυτή τη στιγμή στην Επιτροπή Ε.Ε., αλλά και μεταξύ ορισμένων Ευρωπαίων ασφαλιστών, από το γεγονός ότι – παρά το νομοθετικό πλαίσιο που έχει ήδη διαμορφωθεί για να λειτουργήσει η ενιαία ασφαλιστική αγορά, στην οποία περιλαμβάνεται και η ελεύθερη διακίνηση των υπηρεσιών – στην πράξη κατά ένα πολύ σημαντικό μέρος οι τοπικές αγορές εξακολουθούν να λειτουργούν ανεξάρτητα, δηλαδή ως οιονεί κλειστές αγορές. Το ερώτημα λοιπόν που τίθεται είναι αν υπάρχουν τυχόν κάποια εγγενή ή τεχνητά σ' αυτό το θέμα εμπόδια και αν ναι, ποια είναι αυτά και πώς μπορούν να αφαιρεθούν.

Για το σκοπό αυτό άλλωστε, με σχετική ερμηνευτική – και επομένως μη δεσμευτική – ανακοίνωση της Επιτροπής Ε.Ε., γίνεται προσπάθεια να προσδιοριστούν με μεγαλύτερη ακρίβεια τα επιδεχόμενα πολλαπλές ερμηνείες όρια της ελεύθερης παροχής υπηρεσιών, καθώς και να περιοριστεί η με το πρόγραμμα του γενικού συμφέροντος θέσπιση από κράτη - μέλη υπερβολικών κανόνων αναγκαστικού δικαίου, που στην πράξη εμποδίζουν σημαντικά την ελεύθερη κυκλοφορία των ασφαλιστικών υπηρεσιών και προϊόντων.

Η Πρόταση Οδηγίας για τις Συμπληρωματικές Επαγγελματικές Συντάξεις

Μαργαρίτα Αντωνάκη

Γενική Διευθύντρια ΕΑΕΕ

	Στοιχεία Ενεργ. % ΑΕΠ	Κάλυψη (% εργ. δυναμικού)
Ολλανδία	115	91
Ην. Βασίλειο	90	50
Ιρλανδία	57	50
Γερμανία	16	50
Ιταλία	2	8
Βέλγιο	6	17

Ο ρόλος της Ευρωπαϊκής Ένωσης στον 2ο πυλώνα

Ο ρόλος αυτός σχηματικά μπορεί να συνοψισθεί ως εξής:

- Μη ανάμιξη στην οργάνωση των εθνικών συνταξιοδοτικών συστημάτων.
- Μεγιστοποίηση των δυνατοτήτων και ευκαιριών που προσφέρει το ευρώ και η ενιαία εσωτερική αγορά.

Γιατί είναι αναγκαία η ύπαρξη κοινοτικού νομικού πλαισίου για τα ΙΕΣΠ;

α) Οι δημογραφικές εξελίξεις ωθούν στην αύξηση της συνταξιοδοτικής αποταμίευσης για να διασωθεί το **ευρωπαϊκό κοινωνικό μοντέλο**. Άρα τα ΙΕΣΠ θα διαδραματίζουν συνεχώς σημαντικότερο ρόλο στα εθνικά συστήματα κοινωνικής προστασίας.

β) Οι υποχρεώσεις των ΙΕΣΠ, άρα και οι τοποθετήσεις τους, είναι εξαιρετικά μακροπρόθεσμες, επομένως μπορούν να επενδύουν σε μη ρευστά ενεργητικά στοιχεία όπως μερίδια, μετοχές (και μη εισηγμένες ή ξένες) αναπτύσσοντας επιχειρηματικά κεφάλαια.

Ποιες οι συνέπειες από τη μη ύπαρξη κοινοτικού πλαισίου;

Η Ευρωπαϊκή Ένωση έχει σήμερα κανόνες εποπτείας για:

- πιστωτικά ιδρύματα
- ασφαλιστικές επιχειρήσεις
- οργανισμούς συλλογικών επενδύσεων σε κινητές αξίες, όχι όμως για τα ΙΕΣΠ, με συνέπεια:

α) Επενδύσεις
• διαφορετικοί κανόνες επένδυσης στα διάφορα κράτη - μέλη
• περιοριστικοί κανόνες για λόγους ασφαλείας, περιορίζουν αποδόσεις
• επιβάλλεται οι επενδυτικοί κανόνες να είναι προσαρμοσμένοι στην ευρύτερη κεφαλαιαγορά που είναι αποτέλεσμα της ΟΝΕ

β) Τα ΙΕΣΠ δεν συμβάλλουν όσο μπορούν στην κατομή της αποταμίευσης σε όλη την Ευρωπαϊκή Ένωση
γ) Διαχείριση και φύλαξη ενεργητικών στοιχείων Τα ΙΕΣΠ συχνά δεν μπορούν να χρησιμοποιήσουν θεματοφύλακες ή διαχειριστές σε άλλα κράτη - μέλη. Έτσι μειώνεται ο ελεύθερος ανταγωνισμός

και αυξάνεται το κόστος διαχείρισης, άρα και το κόστος των συντάξεων.

δ) Διασυνοριακές δραστηριότητες Τα ΙΕΣΠ είναι τα μόνα χρηματοοικονομικά ιδρύματα που δεν μπορούν να παρέχουν τις υπηρεσίες τους σε άλλα κράτη - μέλη.

Παράδειγμα: το κόστος θέσπισης για μια πολυεθνική ξεχωριστού συνταξιοδοτικού συστήματος, που είναι 40 εκατ. ευρώ ετησίως, μπορεί να εξαιρεθεί.

ε) Ανάπτυξη ΙΕΣΠ

Η μη διευκόλυνση της ανάπτυξης των ΙΕΣΠ δεν συμβάλλει στην εξισορρόπηση και εξυγίανση των συνταξιοδοτικών συστημάτων.

Στόχος Νο 1: Εξασφάλιση - Πλαίσιο εποπτείας

- Άδεια
- Ικανότητα και εντιμότητα των ιδρυτών
- Νομικός διαχωρισμός της χρηματοδοτούσας επιχείρησης
- Κανόνες χρηματοδότησης και τεχνικά αποθεματικά
- Περιθώριο φερεγγυότητας
- Δικαιοδοσία επιθεώρησης / εποπτείας
- Πληροφόρηση προς τους δικαιούχους και τις αρχές
- Επενδυτικοί κανόνες

Στόχος Νο 2: Δυνατότητα οικονομικής κάλυψης / Αποτελεσματικότητα

- Τα ενεργητικά πρέπει να αντανακλούν τη φύση και τη διάρκεια των μελλοντικών συνταξιοδοτικών παροχών.
- Διαφοροποίηση και εποπτεία (ανώτατο 5% στη χρηματοδοτούσα επιχείρηση).
- Ορισμένες επιλογές για τα κράτη - μέλη

αλλά:

- μέχρι 70% των τεχνικών τους αποθεμάτων σε μερίδια, κινητές αξίες, ομόλογα επιχειρήσεων
- μέχρι τουλάχιστον 30% σε μη αντιλογισμένα στοιχεία ενεργητικού
- ανταγωνισμός σε επίπεδο Ε.Ε. για τη διαχείριση και τη φύλαξη: μείωση των εξόδων και των επιβαρύνσεων για τα συνταξιοδοτικά ταμεία.

Στόχος Νο 3: Διασυνοριακές δραστηριότητες

- Ελεύθερη παροχή υπηρεσιών.
- Αμοιβαία αναγνώριση των εποπτικών συστημάτων.
- Κανόνες εποπτείας του κράτους προέλευσης.
- Κοινωνική και εργασιακή νομοθεσία του κράτους υποδοχής (επιχείρηση χρηματοδότησης).

Στόχος Νο 4: Ίση μεταχείριση

- Συνάφεια με τις οδηγίες ασφάλισης ζωής.
- Επιλογή για τα κράτη - μέλη να εφαρμόσουν αυτήν την οδηγία στις ασφαλιστικές επιχειρήσεις για παρεμφερείς δραστηριότητες.

Η Πρόταση Οδηγίας για τα διαμεσολαβούντα στις ασφαλίσσεις πρόσωπα

Εύα Βαρουχάκη

Νομικός Σύμβουλος ΕΑΕΕ

Η αρχική πρόταση της Επιτροπής Ε.Ε. για την έκδοση μιας οδηγίας που θα ρυθμίζει την ασφαλιστική διαμεσολάβηση παρουσιάστηκε στις 20.9.2000 (έγγρ. COM(2000)511 final, 2000/0213 9COD). Το κείμενο αυτό είχαμε παρουσιάσει πριν από ένα χρόνο ακριβώς (7.2.2001), επισημαίνοντας την εποχή εκείνη τις νέες ρυθμίσεις της πρότασης οδηγίας και τις αλλαγές που θα επέφερε στο υπάρχον καθεστώς της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης.

Στο χρόνο που πέρασε από τότε, το αρχικό εκείνο κείμενο υπέστη και υφίσταται ακόμη επεμβάσεις, κριτικές και αναθεωρήσεις που αντανάκλουν κάθε φορά την πηγή από την οποία προέρχονται και τα ιδιαίτερα συμφέροντα αυτής της πηγής.

Επιγραμματικά αναφέρουμε ότι το κείμενο της πρότασης οδηγίας αποτέλεσε αντικείμενο μελέτης και επεξεργασίας από τα αρμόδια όργανα του Συμβουλίου Υπουργών, υπέστη τον έλεγχο του Ευρ. Κοινοβουλίου με τη μορφή της πρώτης ανάγνωσης, αποτέλεσε αντικείμενο επανεπιλημμένων συμβιβαστικών προτάσεων από τις διαδοχικές προεδρίες της Σουηδίας και του Βελγίου και φυσικά αποτέλεσε αντικείμενο σχολιασμού από τα ευρωπαϊκά επαγγελματικά όργανα των ασφαλιστών (CEA) των διαμεσολαβούντων (BIPAR) και των τραπεζών (FBE).

Οι διατάξεις της πρότασης οδηγίας που προκάλεσαν τις εντονότερες συζητήσεις και παρεμβάσεις είναι κυρίως αυτές που αφορούν στον καθορισμό του πεδίου εφαρμογής της οδηγίας και στις νέες υποχρεώσεις που αναλαμβάνουν οι διαμεσολαβούντες κατά την άσκηση της επαγγελματικής τους δραστηριότητας.

Στα δύο αυτά κεντρικά θέματα θα περιοριστεί και η παρούσα εισήγηση, αφού γίνει επιγραμματική αναφορά στις βασικές αρχές της οδηγίας και οι οποίες είναι οι ακόλουθες:

1. Ρύθμιση της δραστηριότητας της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης στην πρωτασφάλιση και στην αντασφάλιση, έτσι ώστε όλοι

όσοι ασκούν τη δραστηριότητα αυτή να υπόκεινται στις ρυθμίσεις της οδηγίας και να λειτουργούν με ίσους όρους ανταγωνισμού.

2. Πλήρης ελευθερία δραστηριοποίησης των «εγκεκριμένων» διαμεσολαβούντων, είτε με τη μορφή της εγκατάστασης είτε με τη μορφή της ΕΠΥ.

3. Προστασία των καταναλωτών που εξασφαλίζεται όταν η διαμεσολάβηση ασκείται από τους «εγκεκριμένους» διαμεσολαβούντες, που δίδουν τις πληροφορίες που προβλέπει η οδηγία και με τον τρόπο που αυτή προβλέπει.

Το κείμενο αναφοράς της παρούσας εισήγησης είναι αυτό που προέκυψε από τη συνεδρίαση του αρμόδιου Συμβουλίου Υπουργών Εσωτερικής Αγοράς στις 26.11.2001 (έγγρ. 14243/1/01, REV 1, SURE 69, CODEC 1216, 29.11.2001).

Το πεδίο εφαρμογής της Οδηγίας

Σύμφωνα με τους ορισμούς της οδηγίας ως ασφαλιστική διαμεσολάβηση χαρακτηρίζεται η δραστηριότητα που συνίσταται είτε στην παρουσίαση, στην πρόταση, στην προετοιμασία ή στη σύναψη της σύμβασης ασφάλισης είτε στην παροχή συνδρομής κατά τη διάρκεια της σύμβασης ή κατά την εκτέλεσή της, ιδίως μετά την επέλευση της ασφαλιστικής περίπτωσης.

Αντίστοιχος είναι και ο ορισμός που δίδεται για τη διαμεσολάβηση στην αντασφάλιση.

Κάθε πρόσωπο, φυσικό ή νομικό, που αναλαμβάνει ή ασκεί δραστηριότητες όπως αυτές του προαναφερθέντος ορισμού έναντι αμοιβής θεωρείται διαμεσολαβούν πρόσωπο.

Με γνώμονα αυτόν το γενικό ορισμό, κάθε κράτος - μέλος θα προσδιορίσει τα πρόσωπα εκείνα που θα χαρακτηρίζονται διαμεσολαβούντες στην εθνική του αγορά.

Έτσι οι κατά το νόμο 1569/85 διαμεσολαβούντες, δηλαδή οι ασφαλιστικοί πράκτορες, οι μεσίτες ασφαλίσεων, οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι και οι συντονιστές ασφαλιστικών συμβούλων στο βαθμό που παρέχουν

υπηρεσίες, όπως αυτές που περιγράφονται στον ορισμό της διαμεσολάβησης, είναι διαμεσολαβούντες και κατά την κοινοτική οδηγία.

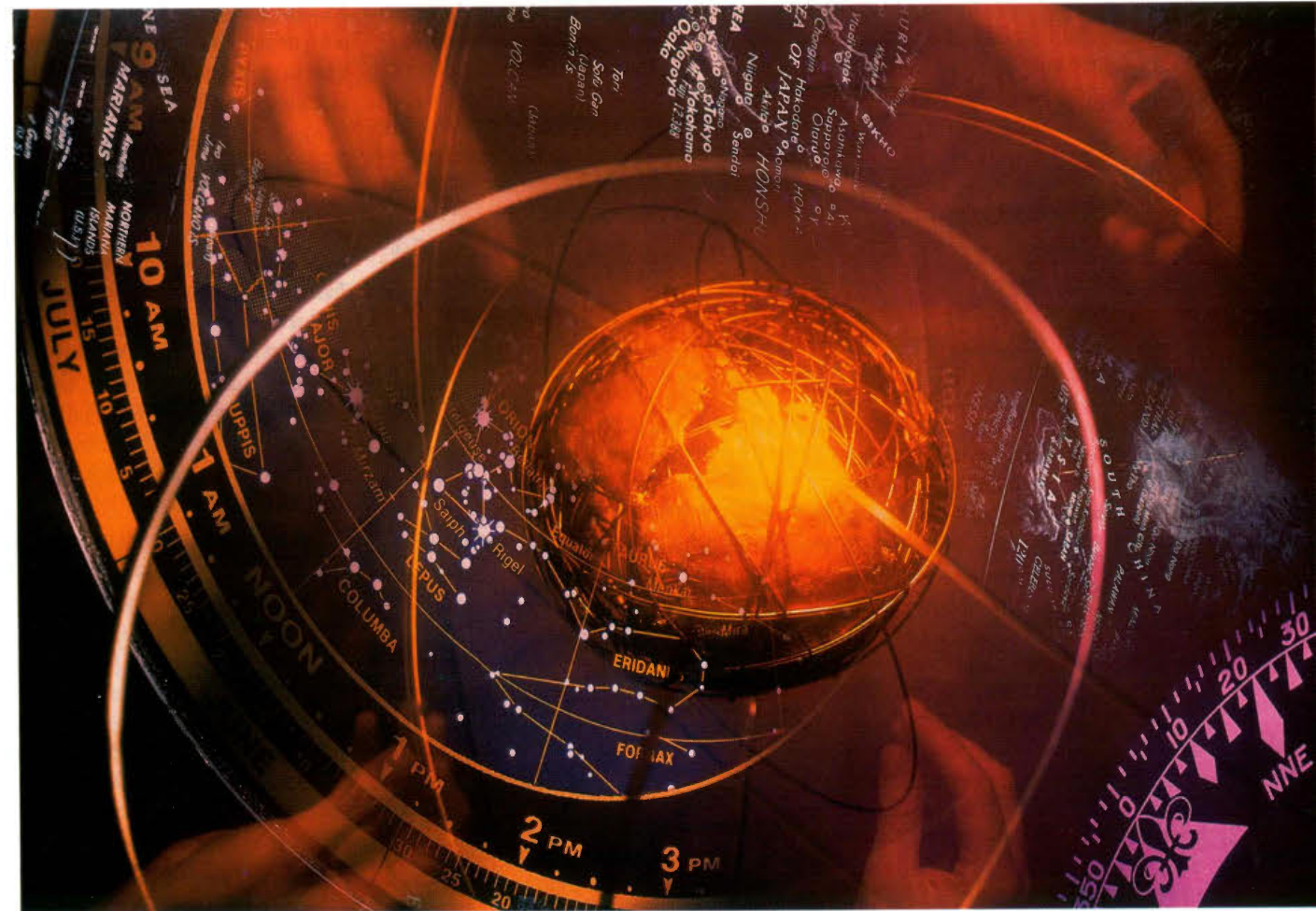
Συγχρόνως, ως διαμεσολαβούντες θα χαρακτηρισθούν και όλοι εκείνοι που σήμερα πωλούν ασφαλίσσεις χωρίς να έχουν τον τίτλο και τα προσόντα ενός εκ των προσώπων που προβλέπει ο ν. 1569/85 όπως π.χ. τα πρόσωπα που χρησιμοποιούν οι Τράπεζες. Ο κοινοτικός νομοθέτης, αφού έδωσε τον ευρύτερο δυνατό ορισμό για τη διαμεσολάβηση, απεδέχθη μεταφέροντας υπαρκτές πρακτικές ασφαλιστικών αγορών κάποιους περιορισμούς ως προς το πεδίο εφαρμογής της οδηγίας.

Κατ' αρχάς δε θεωρεί διαμεσολαβούντες στους οποίους θα εφαρμόζονται οι διατάξεις της οδηγίας **τους ευκαιριακά ασχολούμενους** με τη διαμεσολάβηση, εφόσον πληρούνται 6 σωρευτικές προϋποθέσεις. Θα πρέπει:

- α) τα συγκεκριμένα συμβόλαια να μην απαιτούν άλλες γνώσεις παρά μια γενική γνώση της ασφαλιστικής κάλυψης,
- β) να μην είναι συμβόλαια ζωής,
- γ) να μην καλύπτουν αστική ευθύνη,
- δ) η διαμεσολάβηση να μην είναι η κύρια επαγγελματική απασχόληση του πωλητή,
- ε) η ασφάλιση να αποτελεί παρακολούθημα του πωλουμένου αγαθού ή υπηρεσίας και να καλύπτει:

- είτε τον κίνδυνο απώλειας, κακής λειτουργίας ή ελαττωματικότητας του αγαθού
- είτε τον κίνδυνο απώλειας ή ζημίας ή άλλων συναφών ζημιών που συνδέονται με ταξίδι, συμπεριλαμβανομένης και της ασφάλισης αστικής ευθύνης ή ζωής υπό την προϋπόθεση ότι οι ασφαλίσεις αυτές παρακολουθούν υποχρεωτικά την κύρια ασφάλιση που είναι η κάλυψη του ταξιδιού και (στ) το ασφάλιστρο να μην ξεπερνά τα 500 ευρώ και η διάρκεια ασφάλισης τα πέντε χρόνια.

Σχεδιάστε το μέλλον σας...



... μια Ασφαλιστική Υπερδύναμη στηρίζει τα όνειρά σας.

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

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



Χρειάζεστε τη δύναμη μας

www.generaligr

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

Στην πράξη, στην εξαίρεση αυτή θα εμπόσουν οι πωλητές αγαθών, όπως ηλεκτρικές συσκευές, οι οποίοι μαζί με τη συσκευή πωλούν και ασφάλιση για τον κίνδυνο βλάβης ή ζημιάς αυτής ή τα ταξιδιωτικά γραφεία που πωλούν ασφάλιση βοήθειας στη διάρκεια ταξιδιού.

Πρακτικά, η εξαίρεση αυτή φαίνεται να είναι μικρού ενδιαφέροντος και σημασίας.

Επίσης, η οδηγία επιτρέπει στα κράτη-μέλη να διατηρήσουν το πιθανόν διαφορετικό καθεστώς που έχουν για τους εξηρημένους όπως τους αναφέρει διαμεσολαβούντες.

Ως τέτοιους θεωρεί αυτούς που εργάζονται για μια ή περισσότερες ασφαλιστικές εταιρίες, που δεν εισπράττουν ασφάλιστρα ούτε διακινούν χρήματα της ασφαλιστικής εταιρίας που προορίζονται για τους πελάτες της και οι οποίοι ενεργούν υπό την αποκλειστική ευθύνη των συγκεκριμένων ασφαλιστικών εταιριών.

Το διαφορετικό καθεστώς που τους επιφυλάσσεται κατ' επιλογήν των κρατών - μελών αφορά στην εγγραφή τους στα μητρώα, στον έλεγχο των επαγγελματικών γνώσεων και των προσόντων και στην εκπαίδευση αυτών.

Στην έννοια των εξηρημένων διαμεσολαβούντων με το διαφορετικό καθεστώς προσόντων, η οδηγία κατατάσσει και αυτούς που ευκαιριακά πωλούν και την ασφάλιση επειδή αυτή είναι παρακολούθημα του πωλούμενου αγαθού ή της προσφερόμενης υπηρεσίας.

Σχετικά με το πεδίο εφαρμογής της οδηγίας η θέση της Ένωσης, όπως αυτή εκφράστηκε επανειλημμένως και προς την Εποπτική Αρχή και προς την *Commissi  Eur p ene des Assurance* αλλά και προς τους Ευρωβουλευτές ήταν ευθός εξ αρχής υπέρ της ευρύτερης δυνατής εφαρμογής της οδηγίας, έτσι ώστε όλοι όσοι ασκούν τη δραστηριότητα της ασφαλιστικής διαμεσολάβησης να υπόκεινται στους ίδιους όρους και να έχουν τα ίδια ή ανάλογα με το ειδικό καθεστώς τους προσόντα. Η εξασφάλιση όρων υγιούς ανταγωνισμού επιβάλλει την υπαγωγή όλων των διαμεσολαβούντων στο καθεστώς της οδηγίας.

Προϋποθέσεις απόκτησης του τίτλου

Ο χαρακτηρισμός ενός προσώπου ως διαμεσολαβούντος προσώπου κατά την έννοια της οδηγίας εξαρτάται από συγκεκριμένες προϋποθέσεις που εξειδικεύονται και συγκεκριμενοποιούνται από κάθε κράτος-μέλος.

Κατ' αρχάς οι διαμεσολαβούντες πρέπει να είναι εγγεγραμμένοι σε **μητρώα** (1). Για να εγγραφούν πρέπει να κατέχουν **επαγγελματικές γνώσεις και ικανότητες** (2) που προσδιορίζονται από τα κράτη-μέλη και που μπορεί να διαφοροποιούνται από κατηγορία σε κατηγορία (διαμεσολάβηση ως κύριο επάγγελμα ή όχι, εξαρτημένοι διαμεσολαβούντες, φυσικά ή νομικά πρόσωπα κ.ά.).

Επίσης πρέπει να έχουν **καλή φήμη και λευκό ποινικό μητρώο** (3) και να έχουν **καλύψει την επαγγελματική αστική ευθύνη τους** (4) μέχρι ποσού 1 εκατ. ευρώ ανά απαίτηση ή 1,5 εκατ. ευρώ ετησίως.

Επιπλέον, η οδηγία απαιτεί να εξασφαλίζονται με ειδικά μέσα οι καταναλωτές σε περίπτωση αφερεγγυότητας του διαμεσολαβούντος προσώπου, εφόσον αυτός εισπράττει χρήματα για λογαριασμό της ασφαλιστικής εταιρίας ή των πελατών της.

Τα ειδικά αυτά μέσα ρυθμίζονται από τα κράτη-μέλη του μπορούν να επιλέξουν μια από τις τέσσερις εναλλακτικές λύσεις της πρότασης οδηγίας.

Οι νέες υποχρεώσεις των διαμεσολαβούντων

Σοβαρή καινοτομία της πρότασης οδηγίας σε σχέση με τα ισχύοντα μέχρι σήμερα στις διάφορες ασφαλιστικές αγορές αποτελούν οι ρυθμίσεις για την υποχρέωση ενημέρωσης των καταναλωτών εκ μέρους των διαμεσολαβούντων προσώπων.

Πέραν των τυπικών πληροφοριών για το πρόσωπό τους (ταυτότητα, διεύθυνση, μητρώο) ή για τις σχέσεις τους με την ασφαλιστική εταιρία της οποίας τα προϊόντα προωθούν, η οδηγία επιβάλλει στους διαμεσολαβούντες να προβαίνουν σε ανάλυση των αναγκών των πελατών τους και σε αιτιολογημένη πρόταση. Η υποχρέωση αυτή διαφοροποιείται ανά-

λογα με το ειδικό καθεστώς του διαμεσολαβούντος (μεσίτης ή άλλος, εργαζόμενος με μία ή περισσότερες ασφαλιστικές εταιρίες) ή με τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά της προτεινόμενης σύμβασης ασφάλισης.

Οι πληροφορίες αυτές πρέπει να δίδονται κατ' αρχήν τουλάχιστον γραπτά και να είναι κατανοητές και ξεκάθαρες.

Οι ρυθμίσεις αυτές έχουν αποτελέσει αντικείμενο έντονης κριτικής κυρίως από τους ίδιους τους διαμεσολαβούντες, αλλά και από τις ασφαλιστικές εταιρίες. Αμφισβητείται το όφελος που θα προκύψει από την εφαρμογή τους υπέρ των καταναλωτών. Εκφράζονται φόβοι μετατροπής ενός συστήματος που ενώ θεωρητικά φροντίζει τον καταναλωτή, μπορεί να μετατραπεί σε γραφειοκρατική διαδικασία εις βάρος του.

Πέραν των ρυθμίσεων που σχολιάστηκαν, υπάρχουν και άλλες που αφορούν θέματα κατοχύρωσης των προσώπων που ήδη δραστηριοποιούνται ως διαμεσολαβούντες, ενημέρωσης των εποπτικών αρχών, εξωδικαστικής επίλυσης των διαφορών καταναλωτών και διαμεσολαβούντων, κυρώσεων για τις ασφαλιστικές εταιρίες που θα έκαναν χρήση υπηρεσιών διαμεσολαβούντων μη εγγεγραμμένων στα μητρώα κ.ά. Γι' αυτές σας παραπέμπουμε στο κείμενο της πρότασης οδηγίας.

Ως προς το χρονοδιάγραμμα υιοθέτησης της οδηγίας σύμφωνα με τις εκτιμήσεις, αυτή αναμένεται κατά το δεύτερο εξάμηνο του τρέχοντος έτους.

Έπειτα απ' αυτό και μέσα σε διάστημα δύο ετών τα κράτη-μέλη θα πρέπει να έχουν πάρει όλα τα εθνικά μέτρα που θα επιτρέψουν την εφαρμογή της στο εσωτερικό κάθε κράτους-μέλους.

Συμπέρασμα

«Επαναλαμβάνοντας την αντίστοιχη κρίση που είχαμε κάνει και παλαιότερα, το καθεστώς που θέλει να υιοθετήσει η οδηγία, χωρίς να ανατρέπει εθνικές πρακτικές, είναι ένα καθεστώς σωστών επαγγελματιών στο χώρο της διαμεσολάβησης με προσόντα και ικανότητες που εξασφαλίζουν ορθή, επαγγελματική και εμπειριστατωμένη πληροφόρηση και εξυπηρέτηση του καταναλωτή.

Εφόσον τέτοιοι θα είναι οι μελλοντικοί διαμεσολαβούντες, δικαίως θα απολαμβάνουν και της δυνατότητας να δραστηριοποιούνται εκτός των εθνικών συνόρων χωρίς επιπλέον διατυπώσεις.

Η αναβάθμιση του επαγγέλματος και η άσκησή του με ίσους όρους ανταγωνισμού αποτελεί ζητούμενο όλων όσοι εμπλέκονται στην ασφαλιστική δραστηριότητα και για την επιτυχία του στόχου αυτού είμαστε όλοι πρόθυμοι να βοηθήσουμε».

Οι εξελίξεις στον κλάδο αυτοκινήτων

Γεώργιος Τζανής

Πρόεδρος Επιτροπής Πληροφορικής ΕΑΕΕ

Άρθρο 1ο: § 1. Προσωρινές πινακίδες κυκλοφορίας

Προβλέπει σαν τόπο συνήθους στάθμευσης το έδαφος της χώρας που εξέδωσε τις πινακίδες, ανεξάρτητα αν αυτές είναι προσωρινές ή μόνιμες.

§ 2. Οχήματα χωρίς πινακίδες κυκλοφορίας ή με πινακίδες που δεν αντιστοιχούν στο όχημα επί του οποίου είναι τοποθετημένες.

Προβλέπεται σε περίπτωση ζημιάς και για το διακανονισμό της, ότι θα θεωρείται πως έχουν σαν τόπο συνήθους στάθμευσης τη χώρα του οχήματος.

Άρθρο 2ο: Έλεγχος ασφάλισης - Συνθήκη Schengen

Προβλέπεται ότι τα κράτη - μέλη θα απόσχουν να διενεργούν έλεγχο ασφάλισης τόσο σε οχήματα που έχουν τόπο συνήθους στάθμευσης άλλο κράτος - μέλος, όσο και σε οχήματα τρίτων χωρών που όμως εισέρχονται από άλλο κράτος - μέλος. Περιοδικοί έλεγχοι μπορούν να γίνονται μόνο στο πλαίσιο τροχονομικού ελέγχου.

Άρθρο 3ο: Προβλέπει την κατάργηση της εξαιρέσεως που έδινε τη δυνατότητα ορισμένες κατηγορίες οχημάτων να μένουν ανασφάλιστα.

Άρθρο 4ο: Προβλέπει την αύξηση των κατωτάτων ορίων ασφαλιζόμενων αστικής ευθύνης σε € 1.000.000 **κατά θύμα** για Σ.Β. και σε € 500.000 για Υ.Ζ.

Τα άνω ποσά θα αναπροσαρμόζονται αυτόματα σύμφωνα με το δείκτη τιμών καταναλωτών κάθε 5 χρόνια.

Προβλέπει επίσης ότι θα περιορίζεται η δυνατότητα του κράτους - μέλους να εξαιρεί την υποχρέωση του Επικουρικού Κεφαλαίου σε περίπτωση Υ.Ζ. από άγνωστο όχημα, αν από το ίδιο ατύχημα προκληθούν σοβαρές σωματικές βλάβες.

Το είδος της σοβαρότητας θα καθορισθεί από τη νομοθεσία κάθε κράτους - μέλους.

Άρθρο 5ο: (που τροποποιεί το άρθρο 3 της 2ης Οδηγίας 84/5/ΕΕΚ).

Προβλέπει την προστασία πεζών και ποδηλατιστών. Δηλαδή θα καλύπτονται οι Σ.Β. τους συνεπεία ενός ατυχήματος, ανεξαρτήτως ευθύνης του οδηγού του οχήματος ή όχι. (Η πρόβλεψη αυτή είναι κατ' αρχήν, δηλαδή αντίστοιχη με την αντικειμενική αστική ευθύνη, ενώ στην αιτιολογική έκθεση διατυπώνεται η δυνατότητα εφαρμογής της Εθνικής Νομοθεσίας σε κάθε κράτος - μέλος, δηλαδή της απαλλαγής του υπόχρεου αν αποδειχθεί ότι δεν τον βαρύνει καμία υπαιτιότητα ή ότι το θύμα έχει μέρος της ευθύνης για το ατύχημα ή την έκταση του τραυματισμού του).

Άρθρο 7ο: Προβλέπει ότι δεν θα αποκλείεται από την αποζημίωση ο επιβάτης οχήματος που γνώριζε ή όφειλε να γνωρίζει ότι ο οδηγός του οχήματος στο οποίο επέβαινε, ήταν υπό την επίδραση αλκοόλ ή τοξικών ουσιών.

Άρθρο 8ο: Προβλέπει ότι η ασφαλιστική κάλυψη με ενιαίο ασφάλιστρο ισχύει σε ολόκληρη τη γεωγραφική έκταση της Ε.Ε. κατά τη διάρκεια ισχύος της, περιλαμβάνουσα ακόμη και την περίπτωση στο οποίο το όχημα παραμένει σε άλλο κράτος - μέλος διαρκούς της ισχύος του ασφαλιστηρίου.

Άρθρο 10ο: § 1. Προβλέπει ότι αν ένα όχημα εισάγεται από ένα κράτος - μέλος σε άλλο, σαν κράτος όπου βρίσκεται ο κίνδυνος θεωρείται αυτό που εισάγεται το όχημα άμα την παραλαβή του από τον αγοραστή και για περίοδο 30 ημερών, έστω και αν δεν έχει ταξινομηθεί στο κράτος εισαγωγής.

§ 2. Σε περίπτωση που μέσα στο χρόνο των 30 ημερών εμπλακεί σε ατύχημα και είναι ανασφάλιστο, τη ζημιά καλύπτει το Ε.Κ. του κράτους εισαγωγής.

Άρθρο 11ο: Προβλέπει την υποχρέωση του ασφαλιστή να χορηγεί στον ασφαλισμένο του μέσα σε 15 ημέρες από τη λήξη του ασφαλιστηρίου του, μία βεβαίωση με το ιστορικό των ζημιών που είχε ή την ανυπαρξία ζημιών τα 5 τελευταία χρόνια.

Άρθρο 14ο και 15ο: Προβλέπουν υποχρέωση των ασφαλιστικών εταιριών παρόμοια με αυτήν της 4ης Οδηγίας, δηλαδή προσφορά αποζημίωσης προς το θύμα μέσα σε 3 μήνες ή αιτιολογημένη απάντηση, καθώς επίσης την υποχρέωση του Κέντρου Πληροφοριών που καθιερώνει η 4η Οδηγία να δίδει τις ίδιες πληροφορίες και αν ακόμη η ζημιά έλαβε χώρα στο ίδιο κράτος - μέλος που διαμένει το θύμα. (Γνωστοποίηση ασφαλιστρού, αριθμό ασφαλιστηρίου, διάρκεια ασφάλισης).

Η ασφαλιστική αγορά μετά την 1ης Σεπτεμβρίου 2001

Γιάννης Λινός

Πρόεδρος Επιτροπής Ασφαλίσεων Περιουσίας ΕΑΕΕ

- Τι ήταν τα γεγονότα της 11.9.2001;
- Τι είναι τρομοκρατική ενέργεια;
- Ευρωπαϊκή και εθνική νομοθεσία.
- Ασφαλιστική ορολογία.
- Όρια μεταξύ «τρομοκρατίας» και «εχθροπραξιών».
- Ποια η ευθύνη των κυβερνήσεων;
- Η κατάσταση πριν την 11.9.2001.
- Η κατάσταση μετά την 11.9.2001.

- Ελλάδα.
- Άλλες χώρες.
- Ποιο είναι το πρόβλημα;
- Πιθανότητα επανάληψης παρόμοιου ή χειρότερου σεναρίου.
- Περιορισμένη δυνατότητα ασφαλιστικής αγοράς.
- Διασπορά κινδύνου και αντεπιλογή.

- Πιθανό σχήμα (πρόταση CEA):
- Επίπεδο 0: απαλλαγές / αντασφάλιση
- Επίπεδο 1: Πρωτασφαλιστική ιδία κράτησης
- Επίπεδο 2: Αντασφάλιση από ευρωπαϊκό pool ασφαλιστών και αντασφαλιστών.
- Επίπεδο 3: Κρατική κάλυψη με τη μορφή εγγύησης ή πρόσθετης αντασφάλισης (σε επίπεδο κρατους - μέλους ή Ευρωπαϊκής Ένωσης).

Ευρωπαϊκός Οδηγός Χρηστής Συναλλακτικής Πρακτικής για την άσκηση ασφαλιστικών εργασιών μέσω Internet

Στόχοι

Ο Οδηγός Χρηστής Συναλλακτικής Πρακτικής των Ευρωπαίων ασφαλιστών για την πώληση ασφαλιστηρίων συμβολαίων μέσω Internet (διαδικτύου) περιέχει τις αρχές εκείνες τις οποίες οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις δεσμεύονται να τηρούν όταν προτείνουν στους καταναλωτές τη σύναψη συμβολαίων μέσω του Διαδικτύου.

Στόχος του Οδηγού είναι ως εκ τούτου:

– να καθορίσει υψηλές προδιαγραφές ενημέρωσης των καταναλωτών τόσο για την ασφαλιστική επιχείρηση όσο και για τα ασφαλιστήρια συμβόλαια που διατίθενται, ώστε να ενισχυθεί η εμπιστοσύνη των καταναλωτών σ' αυτό το μέσο διαμεσολάβησης και να τους επιτραπεί να επιλέξουν μετά λόγου γνώσεως,

– να εξασφαλίσει τη λήψη κάθε αναγκαίου μέτρου για την απαραίτητη ασφάλεια των συναλλαγών τόσο από πλευράς εξασφάλισης της εμπιστευτικότητας των δεδομένων προσωπικού χαρακτήρα όσο και από πλευράς εξασφάλισης πληρωμής των ασφαλιστρών,

– να εγγυηθεί την τήρηση των συναλλακτικών ηθών κατά τη χρήση του διαδικτύου.

Οι συστάσεις των Ευρωπαίων ασφαλιστών συνάδουν πλήρως με το πνεύμα των ρυθμίσεων της οδηγίας για το ηλεκτρονικό εμπόριο.

Οι ρυθμίσεις αυτού του Οδηγού εφαρμόζονται με την επιφύλαξη των νομοθετικών και διοικητικών ρυθμίσεων που επιβάλλονται στις ασφαλιστικές επιχειρήσεις σε εθνικό και κοινοτικό επίπεδο. Θα ενημερώνονται τακτικά ώστε να λαμβάνονται υπόψη οι σημαντικές νομοθετικές και τεχνολογικές αλλαγές σ' αυτόν τον τομέα.

Περιεχόμενο

1. Ταυτότητα της επιχείρησης

Κάθε ασφαλιστική επιχείρηση που προτείνει τη σύναψη συμβολαίων σε απευθείας (on line) σύνδεση δεσμεύεται να παρέχει στους υποψήφιους πελάτες που επισκέπτονται την ηλεκτρονική σελίδα της, εύκολη, άμεση και μόνιμη πρόσβαση στις ακόλουθες πληροφορίες:

- α) την επωνυμία της επιχείρησης,
- β) το κράτος - μέλος στο οποίο εκδόθηκε η άδεια λειτουργίας, καθώς και τα στοιχεία

της αρμόδιας εποπτικής αρχής με δυνατότητα περαιτέρω απευθείας σύνδεσης με την ηλεκτρονική σελίδα αυτής της εποπτικής αρχής, από την οποία θα είναι δυνατόν να έχει πρόσβαση στις πληροφορίες που έχει καταχωρίσει η εποπτική αυτή αρχή,

γ) το όνομα του κράτους - μέλους στο οποίο είναι εγκατεστημένη η έδρα της εταιρίας, δ) τα στοιχεία της έδρας της εταιρίας και ενδεχομένως του πρακτορείου ή του υποκαταστήματος με το οποίο έγινε η σύναψη του συμβολαίου (διεύθυνση, τηλέφωνο, e-mail), ε) τα στοιχεία της υπηρεσίας ή του υπεύθυνου για ερωτήματα ή γενικά για τις σχέσεις με τους καταναλωτές μέσα στην επιχείρηση (όνομα, διεύθυνση / τηλέφωνο, e-mail)

2. Γενικές πληροφορίες για τα ασφαλιστήρια συμβόλαια

Ο υποψήφιος πελάτης που επισκέπτεται την ηλεκτρονική σελίδα πρέπει να έχει άμεση και εύκολη πρόσβαση στο γλωσσάριο με τους τεχνικούς και νομικούς όρους που εμφανίζονται στην ηλεκτρονική σελίδα και το οποίο αποτελεί αναπόσπαστο μέρος του παρόντος οδηγού. Οι ακόλουθες πληροφορίες πρέπει επίσης να είναι στη διάθεση του πελάτη:

α) Οι γενικοί όροι των προσφερόμενων ασφαλιστηρίων συμβολαίων.

β) Η(οι) γλώσσα(ες) επικοινωνίας των συμβαλλομένων μερών, με την επιφύλαξη της γλώσσας στην οποία θα πρέπει να καταρτιστεί η σύμβαση κατ' εφαρμογήν των νομοθετικών διατάξεων που ισχύουν.

γ) Η γεωγραφική έκταση ισχύος των προσφερόμενων ασφαλιστικών καλύψεων.

δ) Οι τρόποι πληρωμής. Η ασφαλιστική επιχείρηση πληροφορεί ειδικά τον καταναλωτή, με εύληπτο τρόπο για το ότι οι χρηματοοικονομικές δοσοληψίες που τον αφορούν προστατεύονται. Για παράδειγμα χρήση της τεχνικής της κρυπτογράφησης για τις συναλλαγές μέσω πιστωτικών καρτών.

ε) Η διαδικασία υποβολής αίτησης για αποζημίωση (υπηρεσία / αρμόδιο άτομο, απαιτούμενα έγγραφα, προθεσμίες).

στ) Η αρμόδια υπηρεσία στην επιχείρηση για την εξέταση ερωτημάτων που αφορούν στο συμβόλαιο, συμπεριλαμβανομένου και του τυχόν υπάρχοντος εξωεπιχειρησιακού οργάνου, υπεύθυνου για τον εξώδικο διακα-

νονισμό των διαφορών, επιφυλασσομένης πάντα της δυνατότητας του λήπτη της ασφάλισης να ενεργήσει δικαστικώς.

ζ) Η δυνατότητα σύναψης του συμβολαίου με την απευθείας (on line) σύνδεση ή η ανάγκη επικοινωνίας με τηλεφωνικό κέντρο ή η ανάγκη να υπάρχει γραπτή επιβεβαίωση για τη σύναψη του συμβολαίου.

3. Προϋποθέσεις προσέγγισης του πελάτη

Κάθε ασφαλιστική επιχείρηση που χρησιμοποιεί το ηλεκτρονικό ταχυδρομείο με σκοπό την προσέγγιση πελάτη:

α) με την επιφύλαξη των σχετικών εθνικών νομοθετικών διατάξεων,

– συμβουλευεται τακτικά τους καταλόγους εναντίωσης, με τα ονόματα των φυσικών προσώπων που έχουν ζητήσει να μη λαμβάνουν διαφημιστικές επιστολές και σέβεται την επιθυμία αυτών των προσώπων

ή

– εξασφαλίζει ότι ο υποψήφιος πελάτης έχει δώσει ρητά την έγκρισή του να λαμβάνει τέτοιες επιστολές.

β) φροντίζει να γίνεται αντιληπτό ότι πρόκειται για διαφημιστικές επιστολές, αναφέροντας ρητά το όνομα της επιχείρησης για λογαριασμό της οποίας αποστέλλονται και

γ) φροντίζει επίσης να γίνονται αντιληπτοί τυχόν διαγωνισμοί, παιχνίδια και διαφημιστικές προσφορές, καθώς και οι προϋποθέσεις συμμετοχής να είναι εύκολα κατανοητές και να παρουσιάζονται κατά τρόπο ακριβή και όχι διφορούμενο.

4. Πληροφορίες για την προστασία των δεδομένων προσωπικού χαρακτήρα

Κάθε ασφαλιστική επιχείρηση η οποία συλλέγει δεδομένα προσωπικού χαρακτήρα στο πλαίσιο των συναλλαγών που πραγματοποιούνται μέσω του διαδικτύου δεσμεύεται, με την επιφύλαξη των σχετικών ρυθμίσεων του ν. 2472/97 για την προστασία του ατόμου από την επεξεργασία δεδομένων προσωπικού χαρακτήρα (ΦΕΚ/Α/50/10.4.97),

α) να τα συλλέγει με νόμιμο τρόπο και για συγκεκριμένους σκοπούς,

β) να τα επεξεργάζεται με τρόπο κατάλληλο και σοβαρό εφόσον ενημερώσει, και όταν χρειάζεται, αφού λάβει τη συγκατάθεση του ενδιαφερόμενου προσώπου,



Η θέση σου, σε θέση ισχύος

Η **Nationale-Nederlanden**, πανίσχυρο μέλος της παγκόσμιας χρηματοοικονομικής δύναμης του **ING GROUP** δίνει τη δυνατότητα

σε κάθε φιλόδοξο νέο άνθρωπο να εκπαιδευτεί, να δημιουργήσει και να εξελιχθεί σε **Επενδυτικό Σύμβουλο του Ομίλου ING**.

Έχοντας ως χαρακτηριστικά μας τη δυναμική και την τεχνογνωσία, την εμπειρία και το κύρος, παρέχουμε συνεχώς μεθοδευμένη εκπαίδευση, εξασφαλίζοντας παράλληλα μια ανοδική και αξιοκρατική εξέλιξη. Είμαστε σε θέση να δημιουργήσουμε τον

Επενδυτικό Σύμβουλο-Πρότυπο της Αγοράς. Έναν ολοκληρωμένο επαγγελματία ικανό να χειριστεί μια εξαιρετική ποικιλία

προϊόντων και υπηρεσιών. Ειδικευμένο, να παρέχει πλήρεις χρηματοοικονομικές συμβουλές, ανάλογα με τις προσωπικές ανάγκες του εκάστοτε πελάτη.

Η γνώση και η εξειδίκευση του **Ομίλου ING** μας δίνει τη δυνατότητα να εξελίξουμε τη θέση σου σε θέση ισχύος.

ING  **NATIONALE-NEDERLANDEN**

Επένδυση σιγουριάς, με παρόν και μέλλον

γ) να τα τηρεί υπό μορφή που να επιτρέπει την εξακρίβωση της ταυτότητας των ενδιαφερόμενων προσώπων, για διάστημα όχι μεγαλύτερο από εκείνο που απαιτείται για την πραγματοποίηση του σκοπού για τον οποίο συλλέχθηκαν,

δ) να παράσχει στον ενδιαφερόμενο κάθε απαραίτητη πληροφορία σχετικά με την επεξεργασία των προσωπικών δεδομένων που έχει συλλέξει και στο τέλος αυτής της επεξεργασίας, τα μέσα πρόσβασης σ' αυτά και τροποποίησής τους, καθώς και κάθε πληροφορία για πιθανή μελλοντική χρήση τους, ε) να ενημερώνει τον ενδιαφερόμενο για το δικαίωμά του να εναντιώνεται, έπειτα από αίτημά του, στην επεξεργασία των δεδομένων που τον αφορούν με σκοπό την προσέγγιση πελάτη.

Οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις εξασφαλίζουν ότι ο καταναλωτής πριν συμπληρώσει με απευθείας (on line) σύνδεση ερωτηματολόγιο με προσωπικά δεδομένα που τον αφορούν, έχει πρόσβαση, αν το επιθυμεί, σε πληροφορίες σχετικά με την επεξεργασία των προσωπικών δεδομένων και τον σκοπό αυτής της επεξεργασίας.

Οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις ενημερώνουν επίσης τον καταναλωτή με κατανοητή και ξεκάθαρη γλώσσα για την τυχόν χρήση μόνιμων συνδέσεων «cookies» στο σκληρό του δίσκο και για τους λόγους χρησιμοποίησής τους.

5. Προσυμβατικές πληροφορίες

Πριν από τη σύναψη ενός ασφαλιστηρίου συμβολαίου και προκειμένου να δοθεί η δυνατότητα στον καταναλωτή να δώσει την έγκρισή του με πλήρη επίγνωση των συνεπειών της συμφωνίας του, κάθε ασφαλιστική επιχείρηση δίδει στον πελάτη που δηλώνει την πρόθεσή του να συνάψει ασφαλιστήριο συμβόλαιο μέσω του διαδικτύου τις πληροφορίες που ακολουθούν. Οι πληροφορίες αυτές δίδονται σε γλώσσα κατανοητή, ξεκάθαρη και ακριβή, με τρόπο που να επιτρέπεται η εκτύπωση και η φύλαξή τους.

α) Για τις ασφαλίσσεις ζωής

- 1) τον ορισμό κάθε κάλυψης κύριας ή συμπληρωματικής,
- 2) τη διάρκεια του ασφαλιστηρίου συμβολαίου,
- 3) τους λόγους καταγγελίας του ασφαλιστηρίου συμβολαίου,
- 4) τους τρόπους και το χρόνο καταβολής ασφαλίσεων,
- 5) τους τρόπους υπολογισμού και κατανομή των συμμετοχών στα κέρδη,

6) τις ενδείξεις των αξιών εξαγοράς με σχετικό πίνακα εξαγορών στο βαθμό που οι αξίες είναι εγγυημένες,

7) τις πληροφορίες για τα ασφάλιστρα που αφορούν κάθε κάλυψη, είτε είναι βασική είτε συμπληρωματική, όπου είναι αναγκαίο,

8) εάν οι παροχές του ασφαλιστηρίου συμβολαίου είναι συνδεδεμένες με επενδύσεις (unit linked) το είδος των μονάδων με τις οποίες συνδέονται οι παροχές,

9) τη φύση των στοιχείων του ενεργητικού που συγκροτούν το «εσωτερικό μεταβλητό κεφάλαιο»,

10) τους τρόπους άσκησης του δικαιώματος υπαναχώρησης,

11) τις γενικές ενδείξεις που αφορούν στο φορολογικό καθεστώς που εφαρμόζεται στο συγκεκριμένο τύπο του ασφαλιστηρίου συμβολαίου και

β) Στις ασφαλίσσεις γενικών κλάδων

1) την ημερομηνία έναρξης ισχύος του ασφαλιστηρίου συμβολαίου,

2) τη διάρκεια του ασφαλιστηρίου συμβολαίου,

3) τον τρόπο καταβολής ασφαλίσεων,

4) τα δηλωθέντα ποσά – τα ασφαλιζόμενα κεφάλαια,

5) το ύψος του ασφαλίστρου, συμπεριλαμβανομένων όλων των φόρων ή όταν το ακριβές ποσό του ασφαλίστρου δεν μπορεί να δηλωθεί, τα βασικά στοιχεία για τον υπολογισμό του ασφαλίστρου. Τις μεθόδους τιμαριθμικής αναπροσαρμογής των ασφαλίσεων,

6) τα κύρια χαρακτηριστικά της κάλυψης που προσφέρει το ασφαλιστήριο συμβόλαιο και τους κύριους κινδύνους που εξαιρούνται αυτής της κάλυψης,

7) το ύψος των απαλλαγών και

8) το εφαρμοστέο δίκαιο στο ασφαλιστήριο συμβόλαιο στις περιπτώσεις που τα συμβαλλόμενα μέρη δεν έχουν ελευθερία επιλογής ή όταν τα συμβαλλόμενα μέρη έχουν ελευθερία επιλογής του δικαίου, το δίκαιο που η ασφαλιστική επιχείρηση προτείνει.

6. Διαδικασία σύναψης του ασφαλιστηρίου συμβολαίου

Πριν από τη σύναψη ενός ασφαλιστηρίου συμβολαίου σε απευθείας (on line) σύνδε-

ση κάθε ασφαλιστική επιχείρηση θέτει στη διάθεση του πελάτη πληροφορίες διατυπωμένες κατά τρόπο ευκρινή, κατανοητό και αναμφίβολο:

α) για τα διάφορα στάδια της διαδικασίας μέχρι την τελική σύναψη του συμβολαίου. Ο πελάτης πρέπει να έχει πρόσβαση στο σύνολο των όρων του συμβολαίου που τον δεσμεύουν σε κάθε φάση της διαδικασίας,

β) για τα μέσα που έχει στη διάθεσή του για να αναγνωρίζει και να διορθώνει τα πιθανά λάθη που έκανε κατά τη συλλογή των στοιχείων που τον αφορούν. Τα μέσα αυτά πρέπει να είναι στη διάθεσή του καθ' όλη τη διάρκεια της προπαρασκευής του συμβολαίου και μέχρι την οριστική σύναψή του. Γι' αυτό το σκοπό, η ασφαλιστική επιχείρηση μπορεί να θέσει για παράδειγμα στη διάθεση του πελάτη της ένα σύστημα «διπλού κλικ» για την επικύρωση της σύναψης του ασφαλιστηρίου συμβολαίου:

- 1ο κλικ = συμφωνία με το περιεχόμενο του συμβολαίου: η ασφαλιστική επιχείρηση θέτει τότε στη διάθεση του πελάτη περίληψη των όρων του ασφαλιστηρίου συμβολαίου και το ασφάλιστρο. Η περίληψη αυτή θα πρέπει να είναι δυνατόν να αναπαραχθεί και να διατηρηθεί από τον πελάτη.

- 2ο κλικ = επιβεβαίωση του συμβολαίου: η ασφαλιστική επιχείρηση υποχρεούται να ενημερώσει ότι έλαβε την επιβεβαίωση του συμβολαίου από τον πελάτη και να ανακεφαλαιώσει όλα τα στοιχεία της συμφωνίας, όπως προκύπτουν από τις πληροφορίες που έδωσε ο πελάτης. Η ενημέρωση από την ασφαλιστική επιχείρηση γίνεται χωρίς καθυστέρηση και με ηλεκτρονικά μέσα.

Η ασφαλιστική επιχείρηση ενημερώνει τον πελάτη εάν αρχειοθετεί το συμβόλαιο που έχει συναφθεί και αν το διατηρεί στη διάθεσή του, για αναζήτηση πληροφορίας, για παράδειγμα, άμεσα στην οθόνη. Η ασφαλιστική επιχείρηση λαμβάνει όλα τα απαραίτητα μέτρα για την εξασφάλιση της εμπιστευτικότητας όσον αφορά τους όρους της συναλλαγής.

7. Όροι ασφαλείας των πληρωμών

Κάθε ασφαλιστική επιχείρηση που προτείνει την πληρωμή των ασφαλίσεων μέσω του διαδικτύου χρησιμοποιεί συστήματα πληρωμής με προστασία σύμφωνα με τα τεχνολογικά μέσα που διαθέτει και δεσμεύεται να παίρνει όλα τα αναγκαία και κατάλληλα μέτρα για την ασφάλεια και την ακεραιότητα των συναλλαγών.

Δημιουργήσαμε έναν Όμιλο από 14 εταιρίες.

Για να καλύπτουμε απόλυτα κάθε σας ανάγκη.



▲ **ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ** (Ζωής)

▲ **ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ** (Ζημιών)

▲ **ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ** (Κύπρου)

▲ **ASPIS BANK**

▲ **ΑΣΠΙΣ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑΚΗ**

▲ **ΑΣΠΙΣ ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ**

▲ **ΑΣΠΙΣ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗ**

▲ **ΑΣΠΙΣ ΕΣΤΙΑ**

e-v@lley

▲ **ΓΚΟΤΑΕΡ ΕΛΛΑΣ**

Nordstern Colonia Hellas

Nordstern Colonia Hellas Life

▲ **COMMERCIAL UNION**

Life

▲ **SCOPLIFE**

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



Κόσμος αξιών

Παράρτημα Σύντομο γλωσσάριο νομικών και τεχνικών όρων

Γενικοί όροι: συμβατικές διατάξεις (διάρκεια, έκταση κάλυψης, εξαιρέσεις, λήξη, ακύρωση, κ.λπ.) που ρυθμίζουν τη σχέση μεταξύ του ασφαλιστή, του λήπτη της ασφάλισης («συμβαλλομένου») και του ασφαλιζόμενου για συγκεκριμένο είδος ασφάλισης. **Οι ειδικοί όροι** συμπληρώνουν τους γενικούς και είναι δυνατό να αφορούν είτε κάποια τυποποιημένη συμπληρωματική κάλυψη γενικά είτε και ειδική ρύθμιση για συγκεκριμένο πελάτη μόνο. Οι γενικοί όροι, μαζί με τους ειδικούς όρους και το τμήμα της ασφαλιστικής σύμβασης που περιέχει τα εξατομικευμένα στοιχεία της αποτελούν το ασφαλιστήριο συμβόλαιο κατά την έννοια του άρθρου 2 παρ. 4 ν. 2496/97 (ΦΕΚ Α/87/16.5.97).

Καταναλωτής: κάθε φυσικό πρόσωπο, το οποίο ζητεί την έκδοση ασφαλιστηρίου σε απευθείας σύνδεση (on-line) είτε για προσωπικό του σκοπό είτε για την επαγγελματική του δραστηριότητα.

Ημερομηνία έναρξης ισχύος του ασφαλιστηρίου συμβολαίου: ημερομηνία από την οποία συμφωνήθηκε να καλύπτει τον κίνδυνο ο ασφαλιστής.

Περιγραφή του κινδύνου: στοιχεία ή περιστατικά που υποχρεούται να δηλώσει ο συμβαλλόμενος και τα οποία είναι αντικειμενικά ουσιώδη για την εκτίμηση του κινδύνου. Ο συμβαλλόμενος υποχρεούται επίσης να απαντήσει σε κάθε σχετική ερώτηση του ασφαλιστή.

Κατά τη διάρκεια ισχύος του ασφαλιστηρίου ο συμβαλλόμενος υποχρεούται να δηλώσει μέσα σε 14 ημέρες από τότε που περιήλθε σε γνώση του κάθε στοιχείο ή περιστατικό που μπορεί να επιφέρει σημαντική επίταση του κινδύνου σε βαθμό που αν ο ασφαλιστής το γνώριζε δεν θα είχε συνάψει την ασφάλιση ή δεν θα την είχε συνάψει με τους ίδιους όρους.

Κατά τα λοιπά εφαρμόζονται οι διατάξεις των άρθρων 3 και 4 του ν. 2496/97.

Ημερομηνία οφειλής: ημέρα κατά την οποία συμφωνείται να καταβάλλονται τα ασφάλιστρα.

Γεωγραφική έκταση ισχύος του ασφαλιστηρίου: γεωγραφικά όρια εντός των οποίων καλύπτεται υπό τους όρους του ασφαλιστηρίου ο ασφαλιζόμενος κίνδυνος.

Εξαιρέσεις κάλυψης: περιπτώσεις που δεν καλύπτονται από το ασφαλιστήριο. Τα περισσότερα ασφαλιστήρια περιλαμβάνουν εξαιρέσεις κάλυψης, των οποίων η έκταση και η φύση (νομοθετική/ συμβατική) διαφέρουν από συμβόλαιο σε συμβόλαιο και οι οποίες καθορίζουν το πεδίο εφαρμογής αυτού. Οι εξαιρέσεις αναφέρονται ρητά στο ασφαλιστήριο.

Απαλλαγή: μέρος της ζημιάς από το οποίο απαλλάσσεται ο ασφαλιστής και που βαρύνει τον ασφαλιζόμενο όταν πραγματοποιηθεί ο καλυπτόμενος κίνδυνος.

Κάλυψη: υποχρέωση του ασφαλιστή προς αποζημίωση του ασφαλιζόμενου σε περίπτωση πραγματοποίησης κινδύνου που καλύπτεται από το ασφαλιστήριο.

Ασφάλισμα: ποσό που καταβάλλεται από τον ασφαλιστή, μετά την πραγματοποίηση του καλυπτομένου από το ασφαλιστήριο κινδύνου, για την αντιμετώπιση της ζημιάς που υπέστη ο ασφαλιζόμενος σύμφωνα με τους όρους του συμβολαίου και τις διατάξεις του ν. 2496/97, εάν πρόκειται για ασφάλιση ζημιών ή το συμφωνημένο ποσό που καταβάλλεται από τον ασφαλιστή σύμφωνα με τους όρους του συμβολαίου εάν πρόκειται για ασφάλιση ποσού.

Συμπληρωματική κάλυψη: πρόσθετη κάλυψη που προβλέπεται από το ασφαλιστήριο και που παρέχεται με επιπλέον ασφάλιστρο.

Ασφάλιστρο: ποσό που καταβάλλεται στον ασφαλιστή ως αντιπαροχή για την κάλυψη του ασφαλιζόμενου κινδύνου.

Καταγγελία: τερματισμός της ισχύος του ασφαλιστηρίου τον οποίο μπορεί να προκαλέσει είτε ο ασφαλιζόμενος είτε ο ασφαλιστής, σύμφωνα με τους όρους του ασφαλιστηρίου και τις διατάξεις του ν. 2496/97.

Ζημία: επέλευση ενός κινδύνου που προβλέπεται από το ασφαλιστήριο και ο οποίος καλύπτεται από αυτό (ασφαλιστική περίπτωση).

Ασφαλιστήριο σε απευθείας σύνδεση (on - line): ασφαλιστική σύμβαση που συνάπτεται μεταξύ ενός ασφαλιστή και ενός πελάτη στο πλαίσιο ενός συστήματος πώλησης μέσω του διαδικτύου, το οποίο οργανώνεται από τον ασφαλιστή που για τη συγκεκριμένη ασφάλιση χρησιμοποιεί αποκλειστικά τεχνικές ηλεκτρονικής επικοινωνίας μέχρι τη σύναψή της, συμπεριλαμβανομένης και αυτής.

Δεδομένα προσωπικού χαρακτήρα: κάθε πληροφορία που αναφέρεται σε φυσικό πρόσωπο του οποίου η ταυτότητα είναι γνωστή ή μπορεί να εξακριβωθεί, δηλαδή μπορεί να προσδιορισθεί αμέσως ή εμμέσως βάσει αριθμού ταυτότητας ή βάσει ενός ή περισσότερων συγκεκριμένων στοιχείων που χαρακτηρίζουν την υπόστασή του από άποψη φυσική, βιολογική, ψυχική, οικονομική, πολιτιστική, ή κοινωνική (άρθρο 2 ν. 2472/97).

Υπερσύνδεση (hypertext link): σύστημα παραπομπής που επιτρέπει το πέρασμα άμεσα από ένα τμήμα ενός εγγράφου στο Internet σε άλλο, ή από ένα έγγραφο σε άλλο ή άλλα έγγραφα.

Διαπιστευμένος πάροχος υπηρεσιών πιστοποίησης (ηλεκτρονική υπογραφή): κάθε φυσικό ή νομικό πρόσωπο ή άλλος φορέας, που εκδίδει πιστοποιητικά ή παρέχει άλλες υπηρεσίες συναφείς με τις ηλεκτρονικές υπογραφές κατ' εφαρμογή των όρων του Π.Δ. 150/2001 για την προσαρμογή στην Οδηγία 99/93/ΕΚ σχετικά με το κοινοτικό πλαίσιο για ηλεκτρονικές υπογραφές (ΦΕΚ/Α/125/25.6.2001).

Κατάλογος εναντίωσης («opt-out»): κατάλογος πελατών που εξέφρασαν την επιθυμία τους να μη λαμβάνουν τις εμπορικές επικοινωνίες από παρόχους υπηρεσιών ή προμηθευτές αγαθών.

Απόδειξη σύνδεσης («cookie»): αρχεία εγγεγραμμένα στο σκληρό δίσκο ενός συνδρομητή Internet από ένα διακομιστή (server), τα οποία επιτρέπουν την αναγνώριση του χρήστη από δεδομένα μη προσωπικά, που βρίσκονται στο συνδεδεμένο υπολογιστή. ■



Κορυφαία οικονομική ισχύς για σας που αξίζετε διακεκριμένη επαγγελματική θέση



Κάθε χρόνο, η ALICO AIG Life διακρίνεται με την ανώτατη αξιολόγηση από τους οργανισμούς οικονομικών αναλύσεων Standard & Poor's (AAA) και Moody's (Aaa) για την οικονομική της ισχύ.

Η ALICO AIG Life είναι η μοναδική ασφαλιστική εταιρία Ζωής στην Ελλάδα και από τις ελάχιστες στον κόσμο με την κορυφαία αυτή διάκριση.

Μια αναμφισβήτητη επίσημη τεκμηρίωση ακλόνητης δύναμης και σιγουριάς, ακόμα και σε εποχές μεγάλων αλλαγών στο παγκόσμιο σκηνικό.

Και εσείς, που έχετε στόχο την κορυφή, στην ALICO AIG Life θα βρείτε τη διακεκριμένη επαγγελματική θέση που ζητάτε!

ΚΟΡΥΦΑΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΔΥΝΑΜΗ ΣΤΟΝ ΚΟΣΜΟ

ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ:

Λ. ΚΗΦΙΣΙΑΣ 119, 151 24 ΜΑΡΟΥΣΙ

Τηλ.: 010 8065.511 - 19

e-mail: contact@alico.gr

http://www.alico.gr

ALICO ★ **AIG Life**

Η ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΤΗΣ ΖΩΗΣ ΣΑΣ

Ειδήσεις Επικοινωνία

ΕΔΙΠΤ

Την Τρίτη 18 Δεκεμβρίου 2001 πραγματοποιήθηκε η παρουσίαση του επιτόμου ΛΕΥΚΩΜΑΤΟΣ των εκδόσεων των μελών της ΕΝΩΣΗΣ ΔΗΜΟΣΙΟΓΡΑΦΩΝ ΙΔΙΟΚΤΗΤΩΝ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ ΤΥΠΟΥ (ΕΔΙΠΤ), στην οποία είναι μέλος και ο εκδότης του «ΝΑΙ» Ευάγ. Γ. Σπύρου.

Στην αίθουσα της Παλαιάς Βουλής, μέλη της ΕΔΙΠΤ, εκπρόσωποι του πολιτικού, πνευματικού, οικονομικού και επιχειρηματικού κόσμου, πολλοί δημοσιογράφοι, πρόεδροι δημοσιογραφικών οργανώσεων, καθώς και πολλοί φίλοι της Ένωσης, ενημερώθηκαν για τη γένεση, εξέλιξη και πορεία του Τύπου και ιδιαίτερα του Περιοδικού Τύπου και την προσφορά του στην ελληνική κοινωνία από το 1939 (έτος ιδρύσεως της ΕΔΙΠΤ) μέχρι σήμερα.

Στην εκδήλωση παρέστησαν ο υπουργός Τύπου και ΜΜΕ Χ. Πρωτόπαπας, ο αντιπρόεδρος της Βουλής Π. Σγουριδής, η αντιπρόεδρος της Βουλής Άννα Ψαρουδά Μπενάκη, οι βουλευτές κύριοι Νίκος Νικολόπουλος, Αθανάσιος Νάκος, Νικόλαος Γκατζής, ο γενικός γραμματέας Τύπου και ΜΜΕ Νίκος Αθανασάκης, η αντιδήμαρχος Ζωγράφου Τόνια Καλύβα, ο πολιτευτής Γεώργιος Κουμαντάκης, η κυρία Ρ. Μαρκοπούλου του υπουργείου Πολιτισμού, εκπρόσωποι άλλων δημοσιογραφικών ενώσεων και άλλοι.

Την εκδήλωση χαιρέτησαν και αναφέρθηκαν με κολακευτικούς λόγους στο ρόλο του Περιοδικού Τύπου και στην ΕΔΙΠΤ, ο υπουργός Τύπου και ΜΜΕ Χρ. Πρωτόπαπας, εκπρόσωποι κομμάτων, ενώ μηνύματα εστάλησαν από πολλούς υπουργούς και βουλευτές.

Στην εκδήλωση παρέστη και ο Μεγακλής Στουκίδης, γενικός διευθυντής Εμπορικών Θεμάτων ως εκπρόσωπος της χορηγού εταιρίας COSMOTΕ, ο οποίος μεταξύ άλλων ανέφερε, ότι «στο νέο περιβάλλον που αναπτύχθηκε, ακόμη και εάν τα όρια του Τύπου δείχνουν να μετακινούνται, ο βασικός του ρόλος παραμένει αναλλοίωτος. Ο Τύπος δεν είναι παρά η προέκταση της ανθρωπίνης αντίληψης» τόνισε.

Ο καθηγητής Διονύσιος Μαγκλιβέρας, αναφερόμενος στις δραστηριότητες της ΕΔΙΠΤ και στο ρόλο του Περιοδικού Τύπου στην ενημέρωση, μεταξύ άλλων υπογράμμισε:

«Ο Περιοδικός Τύπος είναι εκείνος που δεν ζαλίζει τον αναγνώστη, αλλά τον δια φωτίζει και γι' αυτό οι στατιστικές στην Ελλάδα και στο εξωτερικό αποδεικνύουν τη συνεχή επέκτασή σε νέους τομείς θεμάτων...».

Ο πρόεδρος της ΕΔΙΠΤ Βλάσης Σωκρατείδης κλείνοντας την εκδήλωση αναφέρθηκε στη δημιουργία του ΛΕΥΚΩΜΑΤΟΣ υπό την επωνυμία «ΕΜΕΙΣ», εξηγώντας την αναγκαιότητα παρουσιάσεως του έργου των εκδοτών της ΕΔΙΠΤ, τη σημασία του ρόλου του Τύπου τον οποίο υπηρετούν, καθώς και περίπου 1.500.000 αναγνώστες των εντύπων τους παρακολουθούν τις εκδόσεις αυτές, επιδρώντας καταλυτικά στη σωστή και έγκυρη ενημέρωσή τους. Ο Περιοδικός Τύπος βρίσκεται πιο κοντά στον αναγνώστη, τον εκπροσωπεί, τον ενημερώνει και συγχρόνως προβάλλει τα ζητήματα που τον αφορούν», τόνισε ο κ. Σωκρατείδης.

Το ΛΕΥΚΩΜΑ αποτελείται από 241 σελίδες, με καταλόγους ευρέως των εντύπων, είναι δίγλωσσο Ελληνικά και Αγγλικά, έγχρωμο, πανοδέτο και με κασετίνα.



Ο κ. Ευάγ. Γ. Σπύρου, ο κ. Βλ. Σωκρατείδης και ο Κων/νος Ευαγ. Σπύρου στην Παλαιά Βουλή, στο πλαίσιο της εκδήλωσης της ΕΔΙΠΤ

Συμμαχία ομίλου ING & Τραπεζής Πειραιώς στην ελληνική αγορά

Αόμιλος ING ανακοίνωσε πρόσφατα ότι υπέγραψε συμφωνία με την Τράπεζα Πειραιώς, που καθορίζει τους τελικούς όρους της στρατηγικής συμφωνίας μεταξύ των δύο ομίλων.

Τα κύρια σημεία είναι:

- Η δημιουργία κοινών επιχειρήσεων στις τραπεζοασφάλειες (bancassurance), στη διαχείριση κεφαλαίων (Asset Management) και στις ασφάλειες προσωπικού (Employee Benefits) όπου θα συμμετέχει κατά 50,1% το ING και 49,9% η Τράπεζα Πειραιώς.
- Ανταλλαγή μετοχών. Το ING θα λάβει το 5% των μετοχών της Τραπεζής Πειραιώς και η Τράπεζα Πειραιώς το 20% των μετοχών των ασφαλιστικών επιχειρήσεων του ING στην Ελλάδα.
- Η Τράπεζα Πειραιώς θα απορροφήσει τις δραστηριότητες της ING Bank Ελλάδος.

Η στρατηγική αυτή συμμαχία συνδυάζει τη δύναμη των δικτύων διανομής της Τραπεζής Πειραιώς και του δικτύου των ασφαλιστικών συμβούλων της θυγατρικής του ING, Nationale-Nederlanden Ελλάδος (συνολικά 300 καταστήματα και 2.500 σύμβουλοι).

Ο κος Jan Nijssen, μέλος του Συμβουλίου Διοικήσεως του ING Ευρώπης και πρόεδρος του Συμβουλίου Κεντρικής Ευρώπης, είπε: «Η στρατηγική αυτή συμμαχία αντανακλά τις προσδοκίες μας για την ανάπτυξη της ελληνικής αγοράς και δημιουργεί έναν σημαντικό πόλο στο bancassurance στην Ελλάδα με ήδη 14% μερίδιο αγοράς στις ασφάλειες ζωής, 10% μερίδιο αγοράς στην τραπεζική αγορά και 8% μερίδιο αγοράς στη διαχείριση κεφαλαίων».

Ο Μιχάλης Σάλλας πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου της Τραπεζής Πειραιώς, είπε: «Αυτή η στρατηγική συμμαχία αρχίζει σε μία σημαντική χρονική στιγμή για την Ευρώπη, λόγω της εισαγωγής του ευρώ και υπογραμμίζει την πεποίθησή μας στις δυνατότητες δυναμικής ανάπτυξης που έχει ο τομέας του bancassurance στην Ελλάδα και την απόφασή μας να συνεχιστεί η άνοδος των ομίλων ING και Πειραιώς».

Οι κοινές επιχειρήσεις και τα προϊόντα τους θα προσφέρονται στην αγορά με τον διακριτικό τίτλο «ING (λιοντάρι) Πειραιώς» και θα πωλούνται μέσω του Δικτύου Πωλήσεων του ING Ελλάδος, των καταστημάτων της Τραπεζής Πειραιώς και του προς δημιουργία δικτύου πωλήσεων.

Η κοινή επιχείρηση διαχείρισης κεφαλαίων θα περιλαμβάνει όλα τα ελληνικά Αμοιβαία Κεφάλαια του ING και της Πειραιώς και θα εισαγεί και τα διεθνή Αμοιβαία Κεφάλαια του ING στην ελληνική αγορά. Επίσης, συμφωνήθηκε ότι θα διερευνήσουν από κοινού τις δυνατότητες σε άλλες χώρες της νοτιοανατολικής Ευρώπης, όπως η Βουλγαρία και η Τουρκία.

INTERNATIONAL LIFE Ξεπέρασε τα 100.000 συμβόλαια

Ξεπέρασαν τα 100.000 ασφαλιστήρια συμβόλαια, τον δέκατο μόλις χρόνο λειτουργίας του ομίλου οι δύο ασφαλιστικές εταιρίες (Ζωής και Γενικών) του ομίλου International Life. Το 65% αντιστοιχεί σε ασφαλιστήρια συμβόλαια ζωής και το υπόλοιπο 35% αφορά τους κλάδους γενικών ασφαλίσεων με τη συμμετοχή του κλάδου αυτοκινήτων να περιορίζεται μόλις στο 17% του συνολικού τζίρου, γεγονός που αποδεικνύει τα ποιοτικά και υγιή χαρακτηριστικά του χαρτοφυλακίου του ομίλου.

Πιο συγκεκριμένα, η International Life και International Hellas πραγματοποίησαν το 2001 εισπράξεις ασφαλιστρών 11 δισ. δρχ., σημειώνοντας αύξηση σε σχέση με το προηγούμενο έτος κατά 8%.

Παρ' όλα αυτά η κερδοφορία του ομίλου θα είναι οριακή λόγω της αρνητικής χρηματιστηριακής συγκυρίας του 2001 και της κρίσης που διέπτε την αγορά γενικότερα.

Αξίζει να σημειωθεί ότι το 2001, οι δύο ασφαλιστικοί βραχίονες του ομίλου υποδέχθηκαν 9.113 αιτήσεις αποζημιώσεων τις οποίες είχαν εξοφλήσει μέχρι τις 31/12/2001 σε ποσοστό 93%! Γεγονός που αποδεικνύει την αξιοπιστία, τη φερεγγυότητα, την ταχύτητα και την υψηλού επιπέδου παροχή υπηρεσιών που προσφέρει ο όμιλος στους πελάτες τους.



Σημειώνεται ότι, ο όμιλος Interantional Life ήταν μεταξύ των πρώτων που εντάχθηκαν στο σύστημα «Φιλικού Διακανονισμού» του κλάδου αυτοκινήτων και έχοντας σαν στρατηγική την άμεση ανταπόκριση στα αιτήματα των πελατών και την εν γένει συμβιβαστική πολιτική, έχει κατορθώσει να περιορίσει τις δικαστηριοποιημένες περιπτώσεις μόλις στο 1%, όταν ο μέσος όρος της αγοράς κυμαίνεται στο 5-10%.

Ο όμιλος International Life που δημιουργήθηκε το Νοέμβριο του 1991, αναπτύσσει δραστηριότητα σε ασφαλιστικές εργασίες Ζωής και Γενικών με τις εταιρίες International Life και International Hellas, στο χώρο του Asset Management και των χρηματιστηριακών εργασιών με τη Praxis International AXEPEY και International AEDAΕ, στο χώρο των Αμοιβαίων Κεφαλαίων με την International AEDAΚ και τέλος στο χώρο των νέων τεχνολογιών με την International On Line.

Ο κύριος όγκος των εργασιών της International Life, εταιρίας Ζωής του ομίλου, βασίζεται σε συνταξιοδοτικά συμβόλαια νέας γενιάς Unit Linked, τα οποία είναι σε θέση να εγγυηθούν τις καταβολές των ασφαλιζομένων και ένα minimum απόδοσης. Σημαντικός αρωγός στην επιτυχία αυτή είναι οι χρηματο-επενδυτικές εταιρίες του ομίλου, των οποίων η τεχνογνωσία είναι τέτοιας ποιότητας που επέτρεψαν στην International AEDAΚ την αύξηση των μεριδιούχων σε 13.000 για το 2001 και στη Praxis Interantional AXEPEY την αύξηση των χρηματιστηριακών κωδικών σε 10.000. Πρέπει να σημειωθεί ότι η Praxis International στο τρίτο έτος λειτουργίας της βρίσκεται στην 30ή περίπου θέση από πλευράς market share ανάμεσα στις 90 ομοειδείς εταιρίες της αγοράς.

Σημαντικό όπλο στην ανάπτυξη της είναι το πολυκαναλικό σύστημα διανομής που έχει υιοθετηθεί. Πρωταγωνιστικό ρόλο παίζει το Agency System που ανήκει 100% στον όμιλο και έχει 65 σημεία πωλήσεων σε όλη την Ελλάδα, καθώς και τα 50 πρακτορεία με τα οποία βρίσκεται σε συνεργασία.

Στόχος της εταιρίας ζωής Interantional Life είναι να αυξήσει το μερίδιο αγοράς της το 2002 στο 2,5% από 1,7% που είχε πέσει. Η αύξηση του μεριδίου αγοράς θα επιχειρηθεί με την προώθηση προϊόντων νέας Τεχνολογίας εξειδικευμένα στο χώρο των Συντάξεων και της Υγείας. Τα προϊόντα νέας τεχνολογίας, αποτέλεσμα της υψηλής τεχνογνωσίας του ομίλου, καθώς και της άμεσης συνέργειας με τις χρηματο-επενδυτικές εταιρίες του ομίλου είναι σε θέση να δώσουν λύσεις στα αιτήματα που θέτουν οι επικείμενες ρυθμίσεις στο ασφαλιστικό.

Τέλος στην ασφαλιστική αγορά, όπου το 85% των εργασιών γίνονται από 12 ομίλους-στόχος της International Life, είναι η περαιτέρω εξειδίκευση στον τομέα των συντάξεων ενισχύοντας την τεχνογνωσία της με τις συνέργειες που έχει αναπτύξει με τις Asset Management εταιρίες του ομίλου International AEDAΚ και Praxis International AXEPEY.



Επενδύσεις ακινήτων από τον όμιλο Ιντερσαλονίκα

Ενα πανέμορφο και λειτουργικό νέο κτίριο προστίθεται στη σειρά του συγκροτήματος ιδιόκτητων κτιρίων Έδρας του ομίλου Επιχειρήσεων «ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ», ακριβώς στη διασταύρωση των, μεγάλης κυκλοφορίας, οδών, προς το Ξενοδοχείο HYATT REGENCY και προς Πειραιά.

Στο νέο κτίριο εγκαθίσταται η υποδομή της Ιατρικής Βοήθειας του Συστήματος Υγείας ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ, με την οργάνωση της υπηρεσίας «Γραμμή Σωτηρίας» του Συντονιστικού Κέντρου, 24ωρης λειτουργίας, η Εταιρία Ζωής και όλες οι υπηρεσίες άμεσης και κάθετης εξυπηρέτησης συναλλασσομένων και συνεργατών.

Αμέσως με την έναρξη λειτουργίας του νέου κτιρίου, θα αρχίσουν οι εργασίες επέκτασης διά προσθήκης τριών νέων πτερόγων (τριπλασιασμού της υπάρχουσας οικοδομής 2.000 τ.μ.), ύψους προϋπολογισμού δαπάνης 2 δισ. δρχ., για την κάλυψη των λειτουργικών αναγκών των αναπτυσσόμενων δραστηριοτήτων του ομίλου.


Μετά την αγορά και λειτουργία της οκταώροφης ιδιόκτητης οικοδομής γραφείων στη Λ. Συγγρού 175-Αθήνα, ο όμιλος ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ επέλεξε και προχώρησε στην αγορά ιδιόκτητου ισόγειου ακινήτου στην Πάτρα, όπου θα εγκατασταθούν άμεσα όλες οι υπηρεσίες της δημιουργούμενης Νέας Περιφερειακής Διεύθυνσης Πελοποννήσου-Δυτικής Ελλάδας, με επικεφαλής έμπειρο και ικανό ασφαλιστή.

Παράλληλα, σε προχωρημένο στάδιο συζητήσεων βρίσκεται η αγορά ακινήτου στη Ρόδο για την ανάπτυξη της Περιφερειακής Διεύθυνσης Δωδεκανήσου, όπως και η αγορά νέου κατάλληλου ακινήτου σε Χανιά ή Ηράκλειο, για την ανάπτυξη της Περιφερειακής Διεύθυνσης Κρήτης. Επίσης σχεδιάζεται η εγκατάσταση σε νεόδμητη τριώροφη οικοδομή της Κοζάνης, για την ανάπτυξη της Περιφερειακής Διεύθυνσης Δυτικής Μακεδονίας, με διατήρηση των Γραφείων Βλάστης Κοζάνης.

Εφαρμογή bancassurance στο Intranet της Alpha Bank

Μια ακόμη τεχνολογική καινοτομία από τον όμιλο της Alpha Bank αναβαθμίζει τη διαδικασία διάθεσης των προϊόντων της Alpha Ασφαλιστικής από το Δίκτυο καταστημάτων της τράπεζας.

Η νέα εφαρμογή Bancassurance στο Intranet της τράπεζας στηρίζεται σε τεχνολογία web, είναι εγκατεστημένη στον κεντρικό web server της Alpha Bank και δίνει απευθείας πρόσβαση σε όλα τα καταστήματα, από όλα τα σημεία της Ελλάδος, στη διάθεση τραπεζοασφαλιστικών προϊόντων μέσω Internet. Με τον τρόπο αυτό επιτυγχάνεται άμεση πληροφόρηση του πελάτη για τις καλύψεις και τα ασφαλιστήρια που προγράμματος που επιθυμεί, αυτόματη έκδοση Αιτήσεων Ασφαλίσεως ή Ατομικού Τίτλου Ασφαλίσεως, καθώς και διαχείριση αναθέσεων - αναλήψεων παγίων εντολών χρέωσης ασφαλιστρών. Επιπλέον, παρέχεται η δυνατότητα για άμεση ενεργοποίηση νέων ασφαλιστικών προγραμμάτων, ή μεταβολών στα υφιστάμενα προγράμματα, σύμφωνα με τις ανάγκες που προκύπτουν. Η εφαρμογή αυτή εδραϊώνει την πρωτοπορία του ομίλου στον τομέα του bancassurance, που ξεκίνησε το 1995 με την on line διάθεση τραπεζοασφαλιστικών προϊόντων από τα τραπεζικά καταστήματα.



- Τραπεζικά Συστήματα - Συστήματα Πληρωμών
- Ολοκληρωμένες Λύσεις Πληροφορικής
- Ξέμπνες Κάρτες

Π.Τσαλδάρη 11, 176 76 Καλλιθέα, Αθήνα,
Τηλ.: 9209106, FAX.: 9212308
www.printecgroup.com



Συμβόλαιο - μαμούθ για τον ΟΤΕ

Το μεγαλύτερο ασφαλιστικό συμβόλαιο υπεγράφη στη χώρα μας μεταξύ της Αγροτικής Ζωής και του ΟΤΕ και αφορά την ομαδική ασφάλιση των 18.500 εργαζομένων του ΟΤΕ



Το. Λυσιμάχου: Διευθύνων σύμβουλος της Αγροτικής Ζωής και Αγροτικής Ασφαλιστικής

Σύμφωνα με πληροφορίες του «Ασφαλιστικού ΝΑΙ», ο αριθμός αυτός μπορεί να αγγίξει το νούμερο-μαμούθ για τα ελληνικά ασφαλιστικά δρώμενα, αυτό των 43.500 ατόμων, αν στους υπαλλήλους του ΟΤΕ προστεθούν περίπου άλλοι 25.000, αφού από το συμβόλαιο προβλέπεται με μια μικρή οικονομική επιβάρυνση των ίδιων να επεκταθεί και στις οικογένειές τους.

Ο κ. Λυσιμάχου Τριαντάφυλλος επιφυλάσσει αρκετές ευχάριστες εκπλήξεις για την ασφαλιστική μας αγορά. Έμπειρος πια, αρκετά συνεργάσιμος, επικεφαλής κρατικών εταιριών και οργανισμών και καλός γνώστης των ασφαλιστικών θεμάτων, πιστεύουμε ότι δρομολογεί καλές ενέργειες για αύξηση παραγωγής, για δυναμική είσοδο στα ασφαλιστικά δρώμενα και αξιοποίηση

του καλού δυναμικού που έχει στις τάξεις των διοικητικών υπαλλήλων. Εντύπωση μας κάνει η διάθεσή του να ακούει προτάσεις και ιδέες που πιθανόν να αξιοποιηθεί. Οι ομαδικές ασφάλειες θα είναι στο μέλλον ένα μεγάλο κομμάτι της ασφαλιστικής αγοράς και ως παραγωγή, αλλά και ως αριθμός ασφαλισμένων, που θα εμπλέκεται σε παροχές ιδιωτικών ασφαλιστικών εταιριών για πωλήσεις άλλων ατομικών συμβολαίων, διαφόρων κλάδων, ζωής και γενικών ασφαλίσεων.

Το «ΝΑΙ» προβλέποντας όλα αυτά επισημαίνει την ασφάλιση του ΟΤΕ για να υπογραμμίσει ότι οι ασφαλιστικές εταιρίες έχουν αργήσει να μπουν δυναμικά στο χώρο των Ομαδικών και μερικοί δεν είναι έτοιμοι ακόμα, δυστυχώς.

Το θέμα της Ομαδικής Ασφάλισης για την παροχή πρόσθετης κάλυψης υγείας στους εργαζομένους του ΟΤΕ, ουσιαστικά δείχνει το δρόμο στο δημόσιο και ιδιωτικό τομέα στην κάλυψη των εξόδων για τα προβλήματα υγείας των εργαζομένων στην Ελλάδα.

Η πρόταση του υπουργού Εργασίας Δημήτρη Ρέππα για την ασφαλιστική μεταρρύθμιση, σύμφωνα με την οποία θα εκπίπτουν της φορολογίας οι δαπάνες για συμβόλαια που αφορούν τις επιχειρήσεις και τους εργαζομένους, βοηθά προς αυτή την κατεύθυνση, αφού με την ομαδική ασφάλιση θα προσφέρεται πλέον ολοκληρωμένη κάλυψη των εξόδων για προβλήματα υγείας των υπαλλήλων, δωρεάν για τους ίδιους, και με μικρό κόστος για τις εταιρίες.

Αναλυτικότερα το κόστος της πρόσθετης ασφαλιστικής κάλυψης πληρώνεται από τον ΟΤΕ και παρέχεται στο σύνολο των εργαζομένων, ενώ η ισχύς του άρχισε από την 1η Ιανουαρίου του 2002 με εξαίρεση τα άτομα με προϋπάρχουσες ασθένειες και παροχές μητρότητας, η κάλυψη των οποίων αρχίζει από 1ης Ιουλίου του 2002.

Επίσης η δυνατότητα των εργαζομένων να ασφαλισουν με δικές τους δαπάνες τα μέλη των οικογενειών τους θα ισχύσει από 1ης Απριλίου του 2002.

ΠΙΝΑΚΑΣ ΠΑΡΟΧΩΝ

1. Ασφάλεια ζωής	14 μέσοι μηνιαίοι τακτικοί μισθοί (ακαθάριστοι)
2. Μόνιμη ολική ανικανότητα από ασθένεια	14 μηνιαίοι μισθοί
3. Παροχές ατυχήματος	
Θάνατος	14 μηνιαίοι μισθοί
Σε συνδυασμό με την κάλυψη ζωής	28 μηνιαίοι μισθοί
Μόνιμοι ολική ανικανότητα	14 μηνιαίοι μισθοί
Μόνιμη μερική ανικανότητα	Ποσοστό επί των 14 μηνιαίων μισθών
4. Απώλεια εισοδήματος από ασθένεια-ατύχημα	
Έναρξη καταβολής της παροχής	31η μέρα
Ανώτατη περίοδος καταβολών	12 μήνες
Μηνιαία παροχή	80% της τυχόν διαφοράς*
5. Ευρεία νοσοκομειακή και εξωνοσοκομειακή περίθαλψη από ασθένεια ή ατύχημα	
Συνολικό ετήσιο όριο ανά άτομο	Δρχ. 10.000.000
Για σοβαρές ασθένειες το ανώτερο ποσό να προσαυξάνεται κατά:	Δρχ. 5.000.000
• Νοσοκομειακή περίθαλψη	
α. Όρια	
Δωμάτιο και τροφή ημερησίως σε	θέση ΒΑ
Στο εξωτερικό την ημέρα ως	Δρχ. 120.000
Στην εντατική (ως και 14 ημέρες)	Χωρίς επιμέρους όριο
Αμοιβή χειρουργού, αναισθησιολόγου	Χωρίς επιμέρους όριο
Λοιπές νοσοκομειακές δαπάνες	Χωρίς επιμέρους όριο
Συνοδός για νοσηλεία στο εξωτερικό ως 14 ημέρες	Δρχ. 50.000/ημέρα
• Εξωνοσοκομειακή περίθαλψη	
Συνολικό ετήσιο όριο ανά άτομο	Δρχ. 250.000
Για σοβαρές ασθένειες	Δρχ. 500.000
Φάρμακα	Χωρίς επιμέρους όριο
Ιατρικές επισκέψεις	Χωρίς επιμέρους όριο
Διαγνωστικές και εργαστηριακές εξετάσεις	Χωρίς επιμέρους όριο
Λοιπές εξωνοσοκομειακές δαπάνες	Χωρίς επιμέρους όριο
Ετήσιο ποσό απαλλαγής κατ' άτομο	Δρχ. 15.000 το χρόνο
• Χειρουργικό επίδομα	
Ανώτατο ποσό, ανάλογο με τη σοβαρότητα της επέμβασης	Δρχ. 500.000
• Παροχές μητρότητας (επιδόματα)	
Έναρξη 6 μήνες μετά την ασφάλιση καθενός	
Φυσιολογικός τοκετός	Δρχ. 500.000
Καισαρική τομή	Δρχ. 700.000
Αποβολή	Δρχ. 100.000

Σημείωση: Για τη νοσοκομειακή και εξωνοσοκομειακή περίθαλψη οι δαπάνες αποζημιώνονται κατά 80%.

* Μεταξύ των μέσων μηνιαίων αποδοχών του εργαζομένου και των καταβληθεισών από τον εργοδότη ή τον ασφαλιστικό φορέα με ανώτατο όριο τις 600.000 δρχ. το μήνα.

Αυξάνει το μερίδιό της στην αγορά

Με ενισχυμένο το χαρτοφυλάκιο τους, από τη σημαντική αύξηση παραγωγής που πέτυχαν το 2001, προχωρούν δυναμικά στη συγχώνευσή τους η Αγροτική Ασφαλιστική και η Αγροτική Ζωή.

Και οι δύο εταιρίες επιβεβαίωσαν τις ισχυρές βάσεις που διαθέτουν, αφού όχι απλά άντεξαν τους κροδασμούς που κλόνισαν την ευρύτερη χρηματοοικονομική αγορά τα τελευταία δύο χρόνια και τις συνέπειες του ακήρυκτου πολέμου της 11 Σεπτεμβρίου, αλλά την ίδια περίοδο κατόρθωσαν με συνετά βήματα να αυξήσουν το μερίδιό τους στην ελληνική αγορά.

Όπως προκύπτει από τα στοιχεία του ισολογισμού του 2001 η Αγροτική Ζωή πέτυχε:

- Αύξηση κατά 63% των ασφαλιστρών της συνολικής νέας παραγωγής στις ασφαλίσεις ζωής. Δηλαδή από τα 12.619 χιλιάδες ευρώ (4.300 εκατ. δρχ.) το 2000 προσέγγισε τα 20.543 χιλιάδες ευρώ (7.000 εκατ. δρχ.) το 2001.
- Αύξηση κατά 77% των ατομικών ασφαλίσεων ζωής και υγείας το 2000, τα 20.337 χιλιάδες ευρώ (6.930 εκατ. δρχ.) το 2001.
- Αύξηση κατά 23,5% του χαρτοφυλακίου των συμβολαίων στις ατομικές ασφαλίσεις ζωής και υγείας από 45.928 χιλιάδες ευρώ (15.650 εκατ. δρχ.) το 2000 προσέγγισε τις 56.640 χιλιάδες ευρώ (19.300 εκατ. δρχ.) το 2001.
- Αύξηση άνω του 17% του συνολικού χαρτοφυλακίου ατομικών και ομαδικών ασφαλιστηρίων, το οποίο από 55.466 χιλιάδες ευρώ (18.900 εκατ. δρχ.) το 2000 προσέγγισε τις 65.150 χιλιάδες ευρώ (22.200 εκατ. δρχ.).

Οι αυξήσεις αυτές εκτιμάται ότι είναι οι μεγαλύτερες που παρατηρούνται στην ασφαλιστική αγορά, το 2001, στον κλάδο ζωής. Αντίστοιχα η παραγωγή ασφαλιστρών της Αγροτικής Ασφαλιστικής αυξήθηκε κατά 9% και από 78.650 χιλιάδες ευρώ (26.800 εκατ. δρχ.) το 2000 άγγιξε τα 85.693 χιλιάδες ευρώ (29.200 εκατ. δρχ.) το 2001.

Η χρήση του 2001 θα είναι κερδοφόρα και για τις δύο εταιρίες. Για το 2002 η Αγροτική Ζωή έχει θέσει, μεταξύ άλλων, ως στόχο την αύξηση της νέας παραγωγής κατά 77%, του δε συνολικού χαρτοφυλακίου άνω του 26% (12.350 χιλιάδες ευρώ και 27.830 χιλιάδες ευρώ αντίστοιχα), γεγονός που θα της επιτρέψει να πετύχει τη χρονιά αυτή και μια ιδιαίτερα ικανοποιητική κερδοφορία.

Οι στόχοι της θα επιτευχθούν με την προώθηση στην αγορά τον προσεχή Μάρτιο σειράς νέων συνταξιοδοτικών προγραμμάτων όπως, επίσης και με τη σημαντική αύξηση των ασφαλιστρών στα ομαδικά συμβόλαια που θα ξεπεράσει το 53%.

Στις Γενικές Ασφαλίσεις, μεταξύ των στόχων, περιλαμβάνεται η αύξηση της παραγωγής κατά 15% (98.500 χιλιάδες ευρώ), δηλαδή, πέντε (5) περίπου ποσοστιαίες μονάδες πάνω από την αναμενόμενη μέση αύξηση στην αγορά το 2002, με σύνθεση χαρτοφυλακίου δε τέτοια, που θα οδηγήσει και την Αγροτική Ασφαλιστική σε καλύτερη κερδοφορία.

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ **Δύο** ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ
ΕΤΑΙΡΙΕΣ
ΧΙΛΙΑΔΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΛΥΣΕΙΣ

ΘΥΜΑ ΓΡΑΦΕΙΟΚΡΑΤΙΑΣ

Κινδυνεύει να μείνει ανάπηρη

Βόλος

Μπροστά σ' ένα αδιέξοδο που έχει να κάνει με την ελληνική γραφειοκρατία βρίσκεται μια νεαρή κοπέλα από το Βόλο, η οποία κινδυνεύει να μείνει ανάπηρη για όλη της τη ζωή, αν δεν μεταφερθεί για θεραπεία σε ειδικό ιατρικό κέντρο του εξωτερικού.

Η Παρασκευή Βακρατσά είχε τραυματιστεί σοβαρά σε τροχαίο δυστύχημα πριν από δύο χρόνια και από τότε βρίσκεται στο κρεβάτι, αφού έχει ολικά κινητικά προβλήματα.

Η μητέρα της Ευαγγελία Φώτα, έπειτα από μεγάλη προσπάθεια, κατάφερε και συγκέντρωσε περίπου 90 εκατομμύρια δραχμές για να πάει η κόρη της στο εξωτερικό. Μέχρι το τέλος του μήνα θα πρέπει να καταβάλει 40 εκατομμύρια δραχμές στο Αμερικανικό Ιατρικό Κέντρο για να «κλείσει» το δωμάτιο. Αλλά εδώ αρχίζουν τα προβλήματα:

Η νοσηλεία της Παρασκευής θα κοστίσει πάνω από 200 εκατομμύρια, ενώ η ασφαλιστική εταιρία του οδηγού που της προκάλεσε το ατύχημα αποφάσισε να της καταβάλει το ποσό των 150 εκατομμυρίων δραχμών ως αποζημίωση.

Το ΙΚΑ, ωστόσο, κατέθεσε αγωγή κατά της ασφαλιστικής εταιρίας, ζητώντας να καλύψει εξ ολοκλήρου τα έξοδα της νοσηλείας της 20χρονης, με συνέπεια σήμερα να μην είναι δυνατή η εκταμίευση των 150 εκατομμυρίων δραχμών, αφού δεν έχει εκδικαστεί η αγωγή. Πρόβλημα όμως υπάρχει και με τα 90 εκατομμύρια, τα οποία δεν μπορούν να ξεμπλοκαριστούν από την Εθνική Τράπεζα, καθώς θεωρούνται προϊόν εράνου.

«ΕΛΕΥΘΕΡΟΤΥΠΙΑ» 24.1.02

Πηγή: «Next Deal»

Θ Ε Σ Ε Ι Σ

Ταμείο ανθρωπιάς

Πολλοί από μας έχουν βρεθεί αντιμέτωποι με τις τραγώδιες θημάτων ατυχημάτων, των οποίων η μεταφορά στο εξωτερικό επιφέρει, αλλά δεν καθίσταται δυνατή. Τα γρανάζια της γραφειοκρατίας είναι πιο ισχυρά απ' τον ανθρώπινο πόνο και το πρωτόκολλο επικοινωνίας μεταξύ ΙΚΑ - ασφαλιστικών εταιριών ακατάλυτο όσο και ο θάνατος. Γνωρίζουμε πολύ καλά ότι την Επιτροπή Ατυχημάτων της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών την προβληματίζει το πώς η διαδικασία αυτή θα συντομεύεται σε κάθε περίπτωση, πώς θα κερδίζεται πολύτιμος χρόνος στη μεταφορά επειγόντων περιστατικών. Γνωρίζουμε τις σκέψεις που κάνουν τα μέλη της Επιτροπής (π.χ. Κώστας Μπερτσιάς), οι οποίες όμως, για να καταστούν υλοποιήσιμες, προϋποθέτουν τη συναίνεση των αρμοδίων αρχών. Προτείνουμε, λοιπόν, στους καθ' ύλην αρμόδιους να αντιμετωπίσουν το ενδεχόμενο μιας προσαύξησης του ασφαλιστρού κατά ένα ποσοστό, που θα αποτελεί εξ ολοκλήρου όρο ανθρωπιάς. Που θα κατατίθεται σε ένα ειδικό ταμείο, θα συμπροσούται και θα διευκολύνει τη χρηματοδότηση της μεταφοράς επειγόντων περιστατικών. Εννοείται, ότι στη συνέχεια οι ασφαλιστικές θα «τα βρίσκουν» με τα Ταμεία.

Α.Π.

Πηγή: «Next Deal»

Είπαν «Ναι» στο πακέτο Ρέππα για το ασφαλιστικό:



Θ. ΠΑΝΤΑΛΑΚΗΣ:
Υποδιοικητής Εθνικής Τραπεζής, πρόεδρος Εθνικής Ασφαλιστικής

...Η πρόταση του κ. Ρέππα με βρίσκει απόλυτα σύμφωνο, είναι κάτι που εξάλλου ήταν πάγιο αίτημα των ασφαλιστικών εταιριών και των επιχειρήσεων, οι οποίες είχαν αντίστοιχα προγράμματα ασφάλισης προσωπικού. Με τον τρόπο αυτό επιλύεται το θέμα έτσι ώστε οι επιχειρήσεις να μπορούν να αποφασίζουν χωρίς πρόβλημα την πολιτική μισθών και ασφάλισης και κατά συνέπεια συνταξιοδοτικές και άλλες παροχές στο προσωπικό. Πρέπει να σημειώσουμε ότι τέτοιου είδους πολιτική έχει εφαρμοσθεί σε όλες τις χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης, ιδιαίτερα δε στη Μεγάλη Βρετανία, στην οποία από την εφαρμογή της η ασφαλιστική βιομηχανία ωφελήθηκε σημαντικά. Τα κεφάλαια τα οποία συγκεντρώθηκαν για τους σκοπούς αυτούς επενδύθηκαν και δημιούργησαν ανάπτυξη στην οικονομία και στο χρηματιστήριο. Πιστεύω ότι κάτι ανάλογο θα συμβεί και εδώ, πέραν της δημιουργίας καλύτερων συνθηκών αμοιβών για τα στελέχη και τους υπαλλήλους των ελληνικών επιχειρήσεων, με όλες τις θετικές εξελίξεις.



ΠΑΝΑΓ. ΚΑΡΑΛΗΣ:
Πρόεδρος & διευθ. σύμβουλος Ν-Ν

Η ρύθμιση, σύμφωνα με την οποία θα προβλέπεται ότι οι δαπάνες για συμβόλαια που αφορούν τις επιχειρήσεις και τους εργαζόμενους θα εκπίπτουν της φορολογίας τους, είναι μια πάγια επιδίωξη και βασικό αίτημα των ασφαλιστικών εταιριών, εδώ και πάρα πολλά χρόνια. Αντιμετωπίζουμε αυτό το ενδεχόμενο πολύ θετικά και πιστεύουμε ότι θα βοηθήσει στη διεύρυνση του θεσμού των ομαδικών ασφαλίσεων. Παράλληλα, το γεγονός αυτό, αντανακλαστικά, θα συμβάλει στη δημιουργία καλύτερων σχέσεων μεταξύ εργαζομένων και εργοδοτών με αποτέλεσμα ένα υγιές εργασιακό κλίμα. Όπως καλά γνωρίζουμε όλοι, η ασφαλιστική δαπάνη εξυπηρετεί μια κοινωνική ανάγκη και είναι αρκετά χρήσιμο να εξαιρεθεί της φορολογίας.



ΤΡ. ΛΥΣΙΜΑΧΟΥ:
Διευθ. σύμβουλος Αγροτικής Ασφαλιστικής - Αγροτικής Ζωής

Οι φορείς της ιδιωτικής ασφάλισης διαθέτουν ήδη προϊόντα και υπηρεσίες διαμορφωμένα κατά τρόπο ώστε να συμβάλλουν στη συμπλήρωση και την ενδυνάμωση του συστήματος κοινωνικής ασφάλισης στην Ελλάδα. Οι πολίτες οι οποίοι καλύπτονται ασφαλιστικά από ιδιωτικό, είτε ομαδικό είτε ατομικό, ασφαλιστήριο, θα πρέπει σαφώς να

απαλλάσσονται από τη φορολογία τουλάχιστον μέρους των ασφαλιστρού που καταβάλλουν, το οποίο θα καθορίζεται με βάση το ύψος των ασφαλιστρού. Σχετική πρόταση έχει ήδη υποβάλει προς την κυβέρνηση η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών.

Πέραν αυτού, όμως, η εμπειρία που διαθέτουν οι ασφαλιστικές εταιρίες στη διαχείριση γενικότερα των κεφαλαίων και ειδικότερα των συνταξιοδοτικών προγραμμάτων τεκμηριώνει την αξιοπιστία της πρότασης συμμετοχής τους, τόσο μέσω των ιδιωτικών προγραμμάτων συνταξιοδότησης όσο και μέσω της διαχείρισης των κεφαλαίων των ασφαλιστικών ταμείων. Εξάλλου, η πλευρά των εργαζομένων έχει ήδη δεχθεί ότι ένα κεφαλαιοποιητικό σύστημα στη διαχείριση των συνταξιοδοτικών κεφαλαίων θα συνέβαλλε ουσιαστικά στην εξυγίανση και την ενδυνάμωση του συστήματος.



ΣΩΤΗΡΗΣ ΤΑΓΚΟΠΟΥΛΟΣ:
Γενικός διευθυντής Alico AIG Life Ελλάδος

Ο θεσμός των ομαδικών ασφαλίσεων έχει να επιδείξει μια τεράτια έμμεση συμβολή στην ανάπτυξη της οικονομίας σε έναν μεγάλο αριθμό χωρών, ενώ στη χώρα μας η ήδη σημαντική προσφορά της μπορεί και πρέπει να διευρυνθεί περισσότερο. Για να επιτευχθεί αυτό, βασικός είναι ο ρόλος της πολιτείας, που θα πρέπει να αναγνωρίσει τα μεγάλα πλεονεκτήματα των ομαδικών ασφαλίσεων - κάτι που αποτελεί και ένα από τα κύρια αιτήματα και από πλευράς της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών. Είναι γνωστό ότι η ομαδική ασφάλιση αποτελεί ουσιαστικά κίνητρο για την προσέλκυση και διατήρηση ποιοτικού ανθρώπινου δυναμικού, συμβάλλοντας παράλληλα στην αύξηση της παραγωγικότητας μιας επιχείρησης. Αυτό συμβαίνει επειδή η ομαδική ασφάλιση απαλλάσσει τους εργαζόμενους από το άγχος που δημιουργεί η ανασφάλεια, κάτι ιδιαίτερα σημαντικό σε καιρούς όπως οι σημερινοί, που χαρακτηρίζονται από αυξημένη αβεβαιότητα. Κατά συνέπεια, οι εργαζόμενοι παράγουν καλύτερο έργο, καθώς αισθάνονται μεγαλύτερη αφοσίωση στην εταιρία τους και ανταποκρίνονται στα καθήκοντά τους με υψηλότερο επίπεδο επαγγελματισμού. Έτσι, είναι φανερό ότι ο θεσμός της ομαδικής ασφάλισης συμβάλλει κατά τρόπο ουσιαστικό στη βελτίωση της απόδοσης και της παραγωγικότητας μιας εταιρίας, συνεισφέροντας κατ'επέκταση και στην περαιτέρω ανάπτυξη της εθνικής οικονομίας. Υπό το πρίσμα αυτό, δεν θα μπορούσε παρά να μας βρίσκει απόλυτα σύμφωνους κάθε σκέψη για την αναγνώριση και την αναβάθμιση του ρόλου των ασφαλιστρού που καταβάλλονται για τις ομαδικές ασφαλίσεις ως κατ'εξοχήν παραγωγικής δαπάνης, καθώς μια τέτοια εξέλιξη θα είναι προς όφελος των εργαζομένων, των εταιριών και της εθνικής οικονομίας.

Πηγή: «Next Deal», No 45

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

ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Η ασφαλιστική δύναμη από τον Όμιλο Alpha Bank

Με τη φερεγγυότητα και την αξιοπιστία της μεγαλύτερης Τραπεζής του ιδιωτικού τομέα, η Alpha Ασφαλιστική, με νέες ιδέες, πρωτοποριακά προϊόντα και διαφανείς όρους κάνει πραγματικότητα την ύπαρξη μίας ασφαλιστικής εταιρίας που πραγματικά νοιάζεται για τους ασφαλισμένους της. Διαθέτοντας την προηγμένη τεχνολογία

και το πνεύμα συνεργασίας και εξυπηρέτησως της Alpha Bank, η Alpha Ασφαλιστική, θέτει νέα ποιοτικά κριτήρια στις ασφαλίσεις. Η ασφάλειά σας βρίσκεται πλέον σε καλά χέρια.

ΕΔΩ ΕΙΣΤΕ ΑΣΦΑΛΕΙΣ

Nextdeal



Ετοιμη για όλα η Interamerican στην ενιαία ευρωπαϊκή αγορά

Συμπλήρωση του ανθρώπινου δικτύου πωλήσεων και με απλά μέσα πωλήσεων (Internet, telemarketing κ.λπ.)



σφαλίζονται στην εταιρία πολύ μεγάλες δυνατότητες, ώστε να ανταποκριθεί στους τομείς της ανταγωνιστικότητας, της τεχνογνωσίας, της ποιότητας των υπηρεσιών και των κεφαλαιακών αναγκών. Εξάλλου, μεγάλο όφελος θα προκύψει από τις επιχειρηματικές, οικονομικές και άλλες συνέργειες της INTERAMERICAN με τις άλλες μέλη της EUREKO. Ο κ. Κοντομηνάς, μέτοχος και μέλος του Δ.Σ. της EUREKO, που συμμετέχει και στη νέα εκτελεστική επιτροπή της, υπογράμμισε ότι «η INTERAMERICAN αναγνωρίζεται και θα χρησιμοποιηθεί ως μοχλός ανάπτυξης, εξαγορών και επενδύσεων που έχει την πρόθεση να πραγματοποιήσει η EUREKO στην Ελλάδα, στα Βαλκάνια και στις χώρες της Ανατολικής Μεσογείου».

Οι στόχοι και οι προοπτικές ανάπτυξης

Η INTERAMERICAN στοχεύει κατά το 2002 να αυξήσει τα μερίδιά της στην ασφαλιστική αγορά, ενισχύοντας περαιτέρω την ηγετική της θέση, να βελτιώσει τους δείκτες παραγωγικότητας και κερδοφορίας. Ήδη, το 2001, παρά το ανασταλτικό οικονομικό περιβάλλον και τη μεταβατική για την INTERAMERICAN περίοδο της προσχώρησής της στην EUREKO, τα αποτελέσματα ήταν πολύ καλά και ικανοποίησαν απόλυτα τις προσδοκίες της διοίκησης της εταιρίας. Η INTERAMERICAN πέτυχε να αυξήσει, σε σύγκριση με το 2000, τις συνολικές εισπράξεις από ασφάλιστρα κατά 11,36%. Αξίζει να σημειωθεί ότι η παραγωγή παρουσίασε δυναμική άνοδο κατά το β' εξάμηνο του 2001, με διπλασιασμό των ασφαλίσεων σε σχέση με το α' εξάμηνο. Είναι τάση, που δικαιολογεί υψηλές προσδοκίες και για το 2002.

Όπως ανέφερε ο κ. Μ. Μωυσής, «στον κλάδο Ζωής τα εισπραχθέντα ασφαλίστερα έφθασαν τα 306,3 εκατ. ευρώ (αύξηση 8%). Εντυπωσιακή ήταν η άνοδος στις ασφαλίσεις υγείας, όπου επιτεύχθηκε αύξηση 45,6%, με εισπραχθέντα ασφαλίστερα 24,9 εκατ. ευρώ. Άνοδος που οφείλεται κατά κύριο λόγο στην επιτυχία και ανάπτυξη του καινοτομικού συστήματος υγείας Medisystem».

Στις Γενικές Ασφαλίσεις, «παρά τα προβλήματα της αγοράς, ειδικότερα της αστικής ευθύνης του κλάδου αυτοκινήτου, η INTERAMERICAN Ζημιών πραγματοποιήσε σταθερά βήματα προόδου, παρουσιάζοντας εισπραχθέντα ασφαλίστερα 109,5 εκατ. ευρώ και αύξηση της τάξεως του 17,1% σε σχέση με το 2000», επεσήμανε ο κ. Κ. Μπερτσιός.

Εξάλλου, ο κ. Γ. Ψαρράς τόνισε ότι «η εταιρία, με γνώμονα την πελατοκεντρική πολιτική της, επιδιώκει τη συνεχή βελτίωση των υπηρεσιών προς τον πελάτη και μεθοδεύει την κάλυψη των αναγκών του, σχεδιάζοντας σύγχρονα προϊόντα. Στο πλαίσιο αυτό επιχειρεί την αναδιάρθρωση και διαρκή αναβάθμιση του δικτύου πωλήσεων, που χαρακτηρίζεται άλλωστε από δυναμισμό και υψηλό επίπεδο ορ-

γάνωσης και λειτουργίας, με στόχο να πολλαπλασιάσει την παραγωγικότητά του και στις μελλοντικές συνθήκες. Η προσπάθεια αυτή έχει ξεκινήσει ένα έτος και πλέον, ήδη γευθήκαμε τους πρώτους καρπούς της με τα πολύ καλά αποτελέσματα του β' εξαμήνου του 2001 και συνεχίζεται αυξανόμενη, προκειμένου να φθάσουμε στο επιθυμητό αποτέλεσμα».

Παράλληλα, η INTERAMERICAN μεθοδεύει τη συμπλήρωση του ανθρώπινου δικτύου και με άλλα μέσα διανομής, που θα απευθύνονται σε ειδικές αγορές και αφορούν σε ειδικά σχεδιασμένα προϊόντα (Internet, telemarketing κ.ά.). Ήδη, μέσω της NovaBank ετοιμάζεται η διάθεση ασφαλιστικών υπηρεσιών και προϊόντων. Στον τομέα της υγείας, εκτός του αναπτυσσόμενου Medisystem, ο όμιλος INTERAMERICAN έχει να παρουσιάσει τη δέσμη των διαγνωστικών, νοσηλευτικών και χειρουργικών υπηρεσιών με τις κλινικές του. Δίπλα στην Ευρωκλινική Αθηνών λειτουργεί ήδη η Αθηναϊκή Κλινική με 96 κλίνες, οργανωμένη για νοσηλεία μίας ημέρας, ενώ προετοιμάζεται πυρετωδώς η έναρξη λειτουργίας της Παιδιατρικής Κλινικής, περί τον Μάιο του 2002. Η παιδιατρική θα λειτουργήσει με 80 κλίνες και με όλες τις ειδικότητες ιατρών και τμημάτων.

Στον τομέα των Αμοιβαίων Κεφαλαίων, ανακοινώθηκε πρόσφατα η ενσωμάτωσή στη στρατηγική της EUREKO, με την ένταξη της Intertrust - που μετονομάστηκε σε F & C Greece - στην εταιρία F & C, που ανήκει στην EUREKO και έχει να παρουσιάσει πολύ υψηλή τεχνογνωσία, τεράστια εμπειρία και διεθνή δραστηριότητα στη διαχείριση κεφαλαίων.

Διεθνώς η INTERAMERICAN έχει αναπτύξει σημαντικά τις ασφαλιστικές εργασίες Ζωής τα τελευταία δύο χρόνια στη Ρουμανία, όπου σχεδιάζεται η μεταφορά τεχνογνωσίας από την Ελλάδα και την EUREKO και προωθείται σχέδιο στρατηγικής συμμαχίας με την Ευρωπαϊκή Τράπεζα για την Ανασυγκρότηση και Ανάπτυξη (EBDR), αλλά και εισόδος στον τομέα υγείας.

Στη Βουλγαρία εξάλλου, η θέση της INTERAMERICAN έχει σταθεροποιηθεί στις Γενικές Ασφαλίσεις, ενώ προετοιμάζεται η διεύρυνση της παρουσίας και σε άλλους ασφαλιστικούς κλάδους. Υπογραμμίζεται το άνοιγμα στην αγορά της Τουρκίας, με το πρώτο βήμα εκτός Ελλάδος που επιχείρησε η NovaBank, εξαγοράζοντας τη Sitebank. Στη γειτόνα χώρα διερευνάται ήδη και η ασφαλιστική αγορά, καθώς φέτος ξεκινά η ιδιωτική συνταξιοδότηση δημιουργώντας ελκυστικές προοπτικές για σχετικές επενδύσεις.

Ο κ. Δ. Κοντομηνάς δεν παρέλειψε, τέλος, να αναφερθεί και στην αναμενόμενη ασφαλιστική μεταρρύθμιση, τονίζοντας ότι «όποιο κι αν είναι το πλαίσιο εφαρμογής, η ιδιωτική ασφάλιση θα έχει σημαντικό χώρο ανάπτυξης, έστω και μόνον από τις ανάγκες της προαιρετικής ασφάλισης. Σε τούτο συναινούν τα πολύ χαμηλά ποσοστά ασφαλίσεων στον τόπο μας ως προς το ΑΕΠ, τα οποία απέχουν πολύ από τα αντίστοιχα ποσοστά των άλλων ανεπτυγμένων ευρωπαϊκών χωρών. Εξάλλου, η ανάπτυξη της ιδιωτικής ασφαλίσεως θα σημάνει και πολλαπλάσιες επενδύσεις, που τόσο χρειάζεται η εθνική μας οικονομία και απασχόληση», κατέληξε ο πρόεδρος του ομίλου INTERAMERICAN, υπογραμμίζοντας ότι «η INTERAMERICAN, μετά την προσχώρησή της στην EUREKO, έχει πάρει τη λεωφόρο της ανασπύξεως με προοπτική σε βάθος χρόνου. Είμαστε έτοιμοι για την ενιαία ευρωπαϊκή αγορά και μπορούμε να βλέπουμε πλέον τους διεθνείς ασφαλιστικούς κολοσσούς στα μάτια».

ΠΟΑΠ

ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΑ ΟΜΟΣΠΟΝΔΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΠΡΑΚΤΟΡΩΝ

Η Πανελλήνια Ομοσπονδία Ασφαλιστικών Πρακτόρων, η οποία συμμετέχει διά του προέδρου της στην Τεχνική Επιτροπή του υπουργείου Ανάπτυξης, για την Εκπαίδευση των Διαμεσολαβούντων, ενημερώνει τα σωματεια-μέλη της ότι επιτέλους υλοποιείται η υπουργική απόφαση περί Εκπαίδευσης των Διαμεσολαβούντων στην Ιδιωτική Ασφάλιση Προσώπων από 1/4/02, οπότε και θα αρχίσει η προβλεπόμενη εκπαίδευση.

Είναι ανάγκη να ενημερωθούν οι ασφαλιστικοί πράκτορες και γιατί όχι όλοι οι ασχολούμενοι με τις πωλήσεις ασφαλιστηρίων συμβολαίων ότι εν όψει αυτής της αλλαγής θα πρέπει να φροντίσουν για την ανανέωση των αδειών τους καθ' ότι η προθεσμία λήγει και μάλιστα χωρίς παράταση, όπως προηγούμενα χρόνια, στις 31/3/02. Όσοι δεν ανανεώσουν τις άδειές τους θα υπαχθούν στη νέα διαδικασία απόκτησης άδειας ασκήσεως του επαγγέλματός τους.



Πρωταγωνιστής στην ασφάλιση

σημαντικών έργων υποδομής

Με την υπογραφή πρόσφατης σύμβασης η Generali συμμετέχει πάλι στην ασφάλιση του Αττικό Μετρό, αυτή τη φορά παρέχοντας ασφαλιστική κάλυψη για την κατασκευή της επέκτασης της γραμμής Εθνική Άμυνα - Σταυρός, η οποία αναμένεται να ολοκληρωθεί στα τέλη του 2003. Η εμπλοκή της Generali στην ασφάλιση του Αττικό Μετρό ξεκίνησε το 1992 όπου η Generali είχε την πλειοψηφική συμμετοχή ασφάλισης για την κατασκευή των γραμμών Σεπόλια - Δάφνη και Μοναστηράκι - Εθνική Άμυνα, παρέχοντας ασφαλιστικές καλύψεις για την κατασκευή, τα μηχανήματα, και την αστική ευθύνη έναντι τρίτων. Ως ασφαλιστής τεχνικών έργων η Generali παρέχει συμβουλευτικές υπηρεσίες σχετικά με τη διαχείριση του κινδύνου και με τα μέτρα προστασίας που πρέπει να ληφθούν στα εργοτάξια, για την πρόληψη ζημιών. Για την ασφάλιση τεχνικών έργων απαιτείται καλή τεχνογνωσία των ίδιων των έργων και στενή συνεργασία με τον πελάτη, τον ανάδοχο του έργου, και τον μηχανικό του. Η Generali διαθέτει την απαιτούμενη τεχνογνωσία έχοντας πολυετή πείρα στον κλάδο των τεχνικών ασφαλίσεων. Το χαρτοφυλάκιο τεχνικών ασφαλίσεων της εταιρίας συμπεριλαμβάνει, εκτός από το Αττικό Μετρό, και άλλα σημαντικά έργα υποδομής, όπως το Μετρό Θεσσαλονίκης, το Αεροδρόμιο Ελευθέριος Βενιζέλος, την Εκτροπή του Αχελώου, έργα οδοποιίας στους άξονες ΠΑΘΕ και Εγνατία, καθώς και άλλα κτιριακά, ενεργειακά, και μηχανολογικά έργα. Η Generali είναι ένας από τους σημαντικότερους ασφαλιστικούς ομίλους στον κόσμο, ο οποίος κατέχει την τρίτη θέση στην Ευρώπη, δραστηριοποιείται σε 50 χώρες μέσω 450 εταιριών, απασχολεί 70.000 εργαζομένους και εξυπηρετεί πάνω από 30 εκατομμύρια πελάτες. Στην Ελλάδα έχει μακρόχρονη παρουσία ξεκινώντας από το 1886.

Δυναμική άνοδος και σημαντική ανάπτυξη της Interamerican για το 2001

Μεγάλη ικανοποίηση εκφράζουν τα στελέχη του ομίλου Interamerican για τα παραγωγικά επιτεύγματα των ασφαλιστικών εταιριών του 2001. Η χρονιά που πέρασε ήταν εξαιρετικά σημαντική για τον όμιλο, αφού μέσα σ' αυτήν ολοκληρώθηκε με απόλυτη επιτυχία η ένταξη του στον ευρωπαϊκό όμιλο της Eureka. Παρά τη διαδικασία αυτής της μεταβατικής και ευαίσθητης περιόδου και τα πάσης φύσεως εμπόδια, που πάντα αναφέρονται σε παρόμοιες περιπτώσεις, η παραγωγική δυναμική του ομίλου όχι μόνον δεν ανακόπηκε αλλά αντίθετα στο δεύτερο εξάμηνο του έτους έφερε αποτελέσματα που ικανοποιούν απόλυτα τις προσδοκίες της διοίκησης σε όλους τους τομείς. Στην πολύ δύσκολη χρονιά του 2001 για την χώρα και τη διεθνή ασφαλιστική αγορά, η Interamerican παρουσιάζει συνολικές εισπράξεις από ασφαλιστικές εργασίες στην Ελλάδα 440,7 εκατ. ευρώ (150,2 δισ. δρχ.), με αύξηση 11,36% σε σχέση με το 2000. Συμπεριλαμβανομένων των ασφαλίσεων του υποκαταστήματος στη Γερμανία, τα αντίστοιχα έσοδα είναι 447,4 εκατ. ευρώ (152,4 δισ. δρχ.) και η αύξηση 7,29%. Οι εισπράξεις στην Ελλάδα για τις Ασφαλίσεις Ζωής ήταν 306,3 εκατ. ευρώ (104,4 δισ. δρχ.) με αύξηση 8%, για τις Γενικές Ασφαλίσεις 109,5 εκατ. ευρώ (37,3 δισ. δρχ.) με αύξηση 15,1% και για τις Ασφαλίσεις Υγείας 24,9 εκατ. ευρώ (8,5 δισ. δρχ.) με αύξηση 45,6%. Σε επίπεδο ασφαλίσεων παραγωγής του Κλάδου Ζωής στην Ελλάδα, τα μεγέθη είναι 277,2 εκατ. ευρώ (94,5 δισ. δρχ.) συνολικά και 100,2 εκατ. ευρώ (34,1 δισ. δρχ.) για τις νέες εργασίες του έτους.

Η ανταπόκριση του Δικτύου Πωλήσεων της εταιρίας στην αναπτυξιακή τροχιά της ήταν για μια ακόμα χρονιά εξαιρετικά θετική σε όλους τους κλάδους, αποδεικνύοντας τις μεγάλες δυνατότητές του και μάλιστα σε μια χρονιά ύφεσης της διεθνούς οικονομίας. Η διοίκηση του ομίλου είναι ιδιαίτερα ικανοποιημένη από αυτή την παραγωγική δυναμική και προσδοκεί τη συνέχισή της και το 2002.

Η Interamerican έχει ήδη ολοκληρώσει λεπτομερή πλάνα ανάπτυξης της επόμενης τριετίας, δίνοντας έμφαση στα ανταγωνιστικά της πλεονεκτήματα στο επίπεδο της διανομής των προϊόντων της, στην εσωτερική της υποδομή και στο ανθρώπινο δυναμικό της. Παράλληλα το 2002 θα είναι το έτος που θα εμφανιστούν τα πρώτα θετικά αποτελέσματα από τις συνέργειες της εταιρίας με άλλες θυγατρικές εταιρίες του ομίλου Eureka.

Οι αναπτυξιακοί στόχοι του ομίλου Interamerican είναι εξαιρετικά φιλόδοξοι σε όλους τους τομείς των δραστηριοτήτων του. Η αύξηση των μεριδίων αγοράς στον ασφαλιστικό τομέα του ομίλου θεωρείται από τη διοίκηση του απόλυτα εφικτός στόχος, όπως επίσης και η βελτίωση των δεικτών παραγωγικότητας και κερδοφορίας. Βασικές αναπτυξιακές προτεραιότητες του 2002 αποτελούν για τον όμιλο, η επέκταση των ασφαλίσεων στα ανταγωνιστικά της πλεονεκτήματα στο επίπεδο της διανομής των προϊόντων της, στην εσωτερική της υποδομή και στο ανθρώπινο δυναμικό της. Παράλληλα το 2002 θα είναι το έτος που θα εμφανιστούν τα πρώτα θετικά αποτελέσματα από τις συνέργειες της εταιρίας με άλλες θυγατρικές εταιρίες του ομίλου Eureka.



71 καταστήματα στο δίκτυο 2 νέα καταστήματα σε Κορωπί και Άγιο Αρτέμιο

Η NovaBank αναπτύσσοντας δυναμικά το υπάρχον δίκτυό της, που αριθμεί πλέον τα 71 σημεία σε Αθήνα, Θεσσαλονίκη, Ηράκλειο, Λάρισα και Πάτρα, εγκαινίασε δύο νέα σύγχρονα καταστήματα, στο Κορωπί (70ο κατάστημα) στις 19 Νοεμβρίου, και στον Άγιο Αρτέμιο (71ο κατάστημα) στις 30 Νοεμβρίου. Οι πελάτες της NovaBank μπορούν πλέον να εξυπηρετηθούν από τα κεντρικά αυτά καταστήματα στις εξής διευθύνσεις: Κορωπί Β. Κωνσταντίνου 123 - Άγιος Αρτέμιος: Φιλολάου 152-156 & Φιλεταίρου 22 Παράλληλα, έχουν στη διάθεσή τους ένα υπερσύγχρονο, πλήρες δίκτυο εναλλακτικής εξυπηρέτησης μέσω ATM's (NovaExpress), Phone Banking (NovaLine) και Internet Banking (NovaWeb). Στόχος της NovaBank είναι η ανάπτυξη, μέχρι το τέλος του 2002, δικτύου που να αριθμεί τα 120 καταστήματα σε Αθήνα, Θεσσαλονίκη καθώς και σε μεγάλες πόλεις της Ελλάδας, με συνέπεια στη δέσμευσή της για υψηλό επίπεδο εξυπηρέτησης και εύκολη πρόσβαση των πελατών της.

BANCASSURANCE &

Banking

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΤΙΣ ΤΡΑΠΕΖΕΣ & ΤΟ ΓΕΝΙΚΟ ΕΜΠΟΡΙΟ ΧΡΗΜΑΤΟΣ

Πάνω από 500 τα μέλη του Ινστιτούτου Εσωτ. Ελεγκτών σε νέους ρόλους

Έγιναν πολλά σημαντικά βήματα και οι αλλαγές καθιστούν ακόμα πιο χρήσιμα τα μέλη του για τις εταιρίες

Έχουν πολλούς λόγους να χαίρονται τα μέλη του Ινστιτούτου Εσωτερικών Ελεγκτών, που στις 19 Ιανουαρίου 2002 συναντήθηκαν σε κεντρικό ξενοδοχείο των Αθηνών να κόψουν την πρωτοχρονιάτικη πίτα τους και να διασκεδάσουν. Ήταν όλοι εκεί μια δύναμη, μια παρέα, ενωμένοι και συναισθανόμενοι το ρόλο τους στους σύγχρονους καιρούς της επιχείρησης. Ήταν και αρκετοί φίλοι τους. Έκαναν αρκετά καλά βήματα για την εκπαίδευσή τους, για την κατοχύρωσή τους μέσα στην ελληνική οικονομία, για την αύξηση των μελών τους για την αυτοβελτίωσή τους. Έχουν πολλά ακόμα να κάνουν και το σημαντικό είναι ότι αναγνωρίζουν το έργο τους και η πολιτεία και οι επιχειρήσεις. Ο πρόεδρος τους κ. Μανώλης Βαμβακάκης, ένας νέος άνθρωπος με όνειρα και δημιουργικότητα, σύμμαχος του έργου των επιχειρηματιών, είτε με ταξί άλλων:

«1. Το Ινστιτούτο μας απέκτησε μόνιμη έδρα στο κέντρο της Αθήνας, πλήρως εξοπλισμένη με όλα τα απαραίτητα εφόδια, καθώς και με μόνιμη γραμματειακή υποστήριξη.

2. Έγιναν δύο εξεταστικές περιόδους για την πιστοποίηση των μελών μας με το C.I.A. μέσα από τις οποίες πιστοποιήθηκαν 11 νέοι CIA,S με αποτέλεσμα σήμερα να έχουμε συνολικά 18 πιστοποιημένα μέλη μας με τον τίτλο του C.I.A.

3. Έγιναν για πρώτη φορά τοπικά σεμινάρια εσωτερικού ελέγχου από μέλη του ΕΙΕΕ, σε τρία groups με συμμετοχή 65 μαθητών και με εξαιρετικά αποτελέσματα όσον αφορά την ποιότητα της οργάνωσης και των εισηγητών.

4. Έγινε η τροποποίηση του καταστατικού μας με τις αλλαγές που όλοι γνωρίζετε, υπεβλήθη στο πρωτοδικείο και περιμένουμε απλώς την έγκρισή του.

5. Έγινε η μετάφραση των International standards στην ελληνική γλώσσα.

6. Εγγράφησαν στο ΕΙΕΕ 60 νέα μέλη και στο τέλος του 2001 το ΕΙΕΕ έχει συνολικά 350 μέλη.

Για το νέο χρόνο έχουμε προγραμματίσει τη συνέχεια των σεμιναρίων και των εξετάσεων για την πιστοποίηση και άλλων μελών μας με τον τίτλο του C.I.A.

Επίσης θα συνεχίσουμε με τη διεξαγωγή των τοπικών σεμιναρίων σε Αθήνα και Θεσσαλονίκη. Επιπλέον θα συνεχίσουμε την προσπάθειά μας για τη βελτίωση της ποιότητας των παρεχομένων υπηρεσιών των μελών μας μέσα από τη συνεχή εκπαίδευσή τους και ενημέρωσή τους σε θέματα ελεγκτικού ενδιαφέροντος.

Τέλος, θα συνεχίσουμε την προσπάθειά μας για την εγγραφή άλλων μελών. Ήδη με την έγκριση της τροποποίησης του Καταστατικού μας θα γίνουν αποδεκτά άλλα 60-70 νέα μέλη και μαζί με εκείνα που θα εγγραφούν, εκτιμούμε να φθάσουμε στο τέλος του 2002 τα 500 μέλη.

Κλείνοντας αυτή τη μικρή ενημέρωσή σας, θα ήθελα να σας υπενθυμίσω ότι τον Απρίλιο έχουμε εκλογές για την ανάδειξη νέου Δ.Σ. του Ινστιτούτου μας. Όσοι μπορούν να προσφέρουν έργο και να βοηθήσουν το Ινστιτούτο πρέπει να είναι υποψήφιοι για το νέο Δ.Σ. Για την υλοποίηση του έργου μας του περασμένου χρόνου και για την πραγματοποίηση αυτού που έχει σχεδιαστεί μέχρι τις εκλογές θέλω να ευχαριστήσω με όλη μου την ψυχή όλους μαζί με ένα πολύ θερμό χειροκρότημα τα μέλη του Δ.Σ. του ΕΙΕΕ.

Τον αντιπρόεδρο Κώστα Τριανταφυλλίδη, που διεκπεραίωσε και το μεγαλύτερο μέρος των εκπαιδευτικών προγραμμάτων και πραγματοποίησε τη μετάφραση των standards. Το γενικό γραμματέα Γιάννη Φίλο. Τον ταμία μας Διαμαντή Κωνσταντακόπουλο. Και τα μέλη μας Γιώργο Σαραντόπουλο, Χρήστο Χονδρό και Μάρη Βάρβαρη. Επίσης να ευχαριστήσω τη Γραμματέα του Ινστιτούτου μας.

Και, τέλος, να ευχαριστήσω όλους εσάς, τα μέλη μας, διότι με τη συμμετοχή σας και την προσπάθειά σας στηρίζεται το Ινστιτούτο μας». Ακολούθησε κέφι και χορός.



Πάνω: Ο κ. Βαμβακάκης Μ., πρόεδρος του Ινστιτούτου Εσωτερικών Ελεγκτών, έχοντας αριστερά του τον εκδότη του «ΝΑΙ» Ε. Σπύρου και δεξιά του τον κ. Χαλκιάπουλο και κ. Παλαιολόγου, ανώτατα στελέχη του ομίλου ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ

Κάτω: Ο κ. Κώστας Τριανταφυλλίδης, αντιπρόεδρος του Ινστιτούτου και στέλεχος της Εμπορικής Τράπεζας, ανάμεσα στον κ. Στεριώτη της «Ναυτεμπορικής», και το ζεύγος Ε. Σπύρου

Καμπάνια επικοινωνίας της ΕΑΕΕ

για την ευαισθητοποίηση του κοινού σε θέματα πρόληψης τροχαίων ατυχημάτων

«Οδηγείτε ώριμα» ήταν το κεντρικό μήνυμα της καμπάνιας επικοινωνίας της ΕΑΕΕ για την ευαισθητοποίηση του κοινού σε θέματα πρόληψης τροχαίων ατυχημάτων, που αποτελούν μάλιστα για τη χώρα μας. Η καμπάνια αυτή πραγματοποιήθηκε με την ευκαιρία της χριστουγεννιάτικης εξόδου και ήταν πρωτοβουλία των Επιτροπών Ατυχημάτων και Έρευνας Πρόληψης και Ελέγχου Ατυχημάτων Αυτοκινήτων της ΕΑΕΕ. Περιελάμβανε γιγαντοαφίσες out-door στην περιοχή της Αττικής, και ραδιοφωνικά μηνύματα σε Αθήνα και Θεσσαλονίκη.

Στόχος της καμπάνιας ήταν η επισήμανση των βασικών αιτιών πρόκλησης ατυχημάτων και η αποτροπή τους. Πρωταγωνιστές αυτής της καμπάνιας ήταν τα παιδιά τα οποία χρειάζονται γερούς και υγιείς γονείς. Τα θέματα που παρουσιάστηκαν ήταν το «αλκοόλ», η «υπερβολική ταχύτητα», η «έλλειψη κράνους», η «έλλειψη παιδικού καθίσματος», η «μη χρήση ζώνης» και η «παραβίαση κόκκινου». Το μήνυμα της καμπάνιας θα συνεχισθεί με την τοποθέτηση αφισετών σε εσωτερικούς χώρους όπως, υποκαταστήματα ασφαλιστικών εταιριών, Διευθύνσεις Τροχαίας, ενημερωτικές ημερίδες κ.λπ.

Η καμπάνια αυτή, αν και μικρής διάρκειας στην παρούσα φάση, είχε πολύ θετική ανταπόκριση από το κοινό, το οποίο όχι μόνο ευαισθητοποιήθηκε πάνω στο θέμα της πρόληψης τροχαίων ατυχημάτων, αλλά γνώρισε και το κοινωνικό πρόσωπο της ΕΑΕΕ.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ «Η ΕΘΝΙΚΗ»

Το Διοικητικό Συμβούλιο της Εθνικής Ασφαλιστικής που συνεδρίασε στις 30 Ιανουαρίου, αποφάσισε την ανάκληση της απόφασης που είχε ληφθεί κατά την υπ' αριθμ. 2001/19.12.2001 συνεδρίασή του, περί ενάρξεως των διαδικασιών της συγχώνευσης δι' απορροφήσεως της ALPHA Ασφαλιστικής από την εταιρία μας, ματαιωθέντος του ως άνω εγχειρήματος.



ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ ΜΙΝΕΤΤΑ

Πρώτη σε εξυπηρέτηση Πρωτοπόρος σε καλύψεις

ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ

ΠΛΟΙΩΝ & ΣΚΑΦΩΝ ΑΝΑΨΥΧΗΣ

ΠΥΡΟΣ

Για οποιαδήποτε κινητή και ακίνητη περιουσία

ΜΕΤΑΦΟΡΩΝ

Για όλο τον κόσμο

ΖΩΗΣ

Ιατροφαρμακευτικής Περιθαλψής, με Χρυσή Κάρτα Υγείας που εξοφλεί τα νοσοκομειακά έξοδα σε όλο τον κόσμο

ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ ΑΤΥΧΗΜΑΤΟΣ

Κάλυψη σε όλο τον κόσμο

ΓΕΝΙΚΗΣ ΑΣΤΙΚΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ

ΤΕΧΝΙΚΩΝ ΕΡΓΩΝ

ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ

Με ένα τηλεφώνημα στο 010 9409582 καθ' όλο το 24ωρο, 365 ημέρες το χρόνο έχετε δωρεάν Παροχή Ιατρικών Συμβουλών από τους γιατρούς μας, για εσάς και όλα τα μέλη της οικογενείας σας

ΟΔΙΚΗΣ ΒΟΗΘΕΙΑΣ

MINETTA - INTERPARTNER ASSISTANCE

για την Ελλάδα και όλη την Ευρώπη, όλο το 24ωρο, 365 ημέρες το χρόνο

ΤΡΑΠΕΖΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ

Στεγαστικά Δάνεια & Επαγγελματικά Δάνεια σε συνεργασία με μεγάλους Τραπεζικούς Ομίλους

450 ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ & ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΑ ΣΕ ΟΛΗ ΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΜΕΣΗ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗ ΣΑΣ

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΙΣ - ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ ΜΙΝΕΤΤΑ

ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ

ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ: ΝΙΚΗΣ 10 - 105 63 ΑΘΗΝΑ (ΣΥΝΤΑΓΜΑ), ΤΗΛ.: 010 3727500 - FAX: 010 3228801, 3243720

ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΠΕΙΡΑΙΑ: ΑΓ. ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ 7 - ΠΕΙΡΑΙΑΣ, ΤΗΛ.: 010 4121003

ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΘΕΣ/ΝΙΚΗΣ: ΑΡΙΣΤΟΤΕΛΟΥΣ 4 - ΘΕΣ/ΝΙΚΗ, ΤΗΛ.: 0310 281198, 288216, 271717 - FAX: 0310 224675

URL: www.minetta.gr • e-mail: minetta@attglobal.net

Διευρύνετε τους επενδυτικούς σας ορίζοντες

BIS
International
King Insurance
Services

ΜΕΣΙΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΧΡΗΜΑΤΟΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ

ΚΗΦΙΣΙΑΣ 10-12, AGORA CENTER, 151 25 ΜΑΡΟΥΣΙ ΤΗΛ.: 0106856758-9, 0106894870, FAX: 0106891345, e-mail: ibis@hol.gr

Ομαλή μετάβαση της Generali στο ευρώ

Οι προετοιμασίες των τελευταίων 18 μηνών, τις οποίες πραγματοποίησε η Generali για την εισαγωγή του νέου νομίσματος, είχαν σαν αποτέλεσμα όλες οι συναλλαγές και η έκδοση νέων συμβολαίων να γίνονται με επιτυχία από 2 Ιανουαρίου 2002. Αναλυτικότερα, η Generali πραγματοποίησε τις απαραίτητες προσαρμογές στα συστήματα πληροφορικής, καθώς και στη λογιστική και χρηματοοικονομική λειτουργία, κάνοντας εντατικές δοκιμές για τον έγκαιρο εντοπισμό πιθανών προβλημάτων. Προσάρμοσε όλα τα ασφαλιστήρια συμβόλαια και έντυπα σε ευρώ, εφοδιάζοντας ολόκληρο το δίκτυό της με τα νέα έντυπα πριν από το τέλος του 2001. Οι προετοιμασίες ολοκληρώθηκαν με την εκπαίδευση του προσωπικού στα νέα δεδομένα. Η Generali ενημέρωσε τους πελάτες και συνεργάτες της για τη μετατροπή και τις συνέπειές της. Ουσιαστικά, οι όροι των συμβολαίων ισχύουν όπως και πριν, μόνο τα ποσά εκφράζονται σε ευρώ αντί για δρχ. Οι στρογγυλοποιήσεις που προκύπτουν κατά τη μετατροπή αυτή γίνονται υπέρ του καταναλωτή, όπως προβλέπει η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος. Η Generali ακολουθεί πιστά την οδηγία της Ένωσης αποκλείοντας οποιαδήποτε αύξηση στα ασφαλιστήρια των προϊόντων της εξαιτίας του ευρώ. Οι αυξήσεις που θα πραγματοποιηθούν το 2002 σε διάφορα ασφαλιστικά προϊόντα σε όλη την αγορά θα οφείλονται κυρίως στις απαραίτητες ετήσιες αναπροσαρμογές και στην αύξηση των αντασφαλιστικών συμβάσεων λόγω της τριμοκρατικής ενέργειας της 11ης Σεπτεμβρίου. Η σημαντική αλλαγή που αφορά ασφαλιστικά προϊόντα είναι αυτή που προκύπτει από την προσαρμογή μας στα επιτόκια της Ευρωζώνης. Συγκεκριμένα, επηρεάζονται τα παραδοσιακά ασφαλιστήρια συμβόλαια που παρέχουν διασφαλισμένες αποδόσεις μέσω του εγγυημένου τεχνικού επιτοκίου, ενώ για πρώτη φορά εκδίδονται ασφαλιστικά συμβόλαια με εγγυημένο επιτόκιο σε ευρώ. Η καθιέρωση των νέων επιτοκίων φυσικά, όπως τονίσαμε παραπάνω, δεν θα επηρεάσει τα ασφαλιστήρια συμβόλαια που έχουν συναφθεί μέχρι σήμερα, αλλά τα νέα. Ο τομέας των ασφαλιστικών προϊόντων που δεν επηρεάζεται από την εμφάνιση του ευρώ, είναι αυτός που σχετίζεται με προϊόντα unit-linked, διότι αυτά εξαρτώνται από την απόδοση των επενδύσεων που προβλέπουν, δηλαδή δεν εγγυώνται αποδόσεις. Τέλος, το ευρώ ίσως φέρει μαζί του και κάποια αύξηση ανταγωνισμού εφόσον καθιστά πιο εύκολη την εισαγωγή ξένων ομίλων στην ελληνική αγορά. Όμως, η Generali η οποία δραστηριοποιείται σχεδόν δύο αιώνες στην Ευρώπη και περισσότερο από έναν στην Ελλάδα, καλωσορίζει το ευρώ μαζί με τις ευκαιρίες και τις προκλήσεις που συνοδεύουν την άφιξή του.



Νάσιος Αναδιώτης,
Δ/ντής Οικονομικών
& Διοικητικών
Υπηρεσιών Generali

Δυναμική είσοδος του ομίλου Generali στην Κίνα

Η Generali Life Insurance Company είναι η νέα εταιρία ασφαλίσεων ζωής που προκύπτει από την κοινοπραξία μεταξύ της Generali και της China Petroleum Finance Company. Η Generali είναι η πρώτη ξένη εταιρία που αποκτά άδεια λειτουργίας από τις κινεζικές αρχές μετά την επίσημη είσοδο της Κίνας στον Παγκόσμιο Οργανισμό Εμπορίου. Η νέα εταιρία ελέγχεται από κοινού, διαθέτει 25 εκατομμύρια δολάρια σε μετοχικό κεφάλαιο, ένα αρχικό δίκτυο 500 ασφαλιστών, και έδρα στην πόλη Guangzhou της νότιας Κίνας. Η συνεργασία με την China Petroleum Finance company, τη χρηματοοικονομική θυγατρική της China National Petroleum Corporation, μεγαλύτερης κρατικής εταιρίας πετρελαίου και φυσικού αερίου στην Κίνα, ενισχύει την παρουσία της Generali στην Κίνα, η οποία σε συνεργασία με άλλες εταιρίες έχει εμπλακεί σε διάφορες τεχνικές και χρηματοοικονομικές εργασίες όπως η παροχή ασφαλιστικής κάλυψης των διαστημικών προγραμμάτων της χώρας. Αποκτώντας την άδεια λειτουργίας στην Κίνα, η Generali προωθεί σταθερά το σχέδιο ανάπτυξής της στην Ασία. Με τη δυναμική είσοδό της στην Κίνα, η Generali έχει πρόσβαση σε μια αγορά που βάσει πρόσφατων μελετών αναμένεται να αναδειχθεί στις πρώτες δέκα του κόσμου στις επόμενες δύο δεκαετίες με πληθυσμό άνω των 1,3 δισεκατομμυρίων. Τον Σεπτέμβριο του 2001 η κινεζική ασφαλιστική αγορά σημείωσε εντυπωσιακή αύξηση στα εισπραγμένα ασφαλιστήρια της τάξης του 32% συγκριτικά με την αντίστοιχη περίοδο του 2000. Τα εισπραγμένα ασφαλιστήρια ζωής ανήλθαν σε 11,5 δισ., αντιπροσωπεύοντας το 64,2% των συνολικών ασφαλιστήρων. Ο Όμιλος Generali δραστηριοποιείται σε 50 χώρες και κατέχει την τρίτη θέση στην Ευρώπη ως προς την παραγωγή. Τα εισπραγμένα ασφαλιστήρια του ομίλου για το 2000 αυξήθηκαν 17,5% φτάνοντας τα 44,41 εκατ. ευρώ. Τα εισπραγμένα ασφαλιστήρια για το πρώτο εννεάμηνο του 2001 ανήλθαν σε 32,84 εκατ. ευρώ, σημειώνοντας 5,3% αύξηση σε σύγκριση με την αντίστοιχη περίοδο του 2000. Αναλυτικότερα, τα ασφαλιστήρια ζωής ανήλθαν σε 19,7 δισ. ευρώ σημειώνοντας 6,1% αύξηση, ενώ τα ασφαλιστήρια γενικών ασφαλίσεων ανήλθαν σε 13,1 δισ. ευρώ με αύξηση 4,1%.



Στα 114,2 δισ. δρχ. (335,14 εκατ. ευρώ) η παραγωγή του ομίλου Ασπίς, αύξηση 14,3%

Σημαντική άνοδο σημείωσε η παραγωγή εισπραχθέντων ασφαλιστήρων του ομίλου Ασπίς στη χρήση 2001, συγκριτικά με την αντίστοιχη περίοδο του 2000. Καθοριστική περίοδος για την ανέλιξη των οικονομικών αποτελεσμάτων της εταιρίας ήταν το διάστημα των μηνών Οκτωβρίου-Δεκεμβρίου, όπου για παράδειγμα μόνο το μήνα Δεκέμβριο πραγματοποιήθηκαν συνολικά περίπου 19.500 νέα συμβόλαια. Μάλιστα, κορυφαία στελέχη του ομίλου υπογραμμίζουν χαρακτηριστικά ότι η Ασπίς Πρόνοια ΑΕΓΑ τον τελευταίο μήνα του έτους έκανε πανελλήνιο ρεκόρ νέας παραγωγής, επιτυγχάνοντας ασφαλιστήρια Ζωής ύψους 1,2 δισ. δρχ. σε προϊόντα περιοδικών καταβολών. Ειδικότερα η συνολική παραγωγή ασφαλιστήρων όλων των εταιριών του ομίλου Ασπίς «άγγιξε» τα 114,2 δισ. δρχ. (335,14 εκατ. ευρώ) το 2001, εμφανίζοντας ποσοστιαία άνοδο 14,3%, συγκριτικά με το αντίστοιχο περυσινό διάστημα. Η παραγωγή της εισηγμένης Ασπίς Πρόνοια ΑΕΓΑ έφθασε τα 48,1 δισ. δρχ. (111,16 εκατ. ευρώ) έναντι 41,87 δισ. δρχ. σε σχέση με το 2000, παρουσιάζοντας αύξηση κατά 14,72%. Αναφορικά με τη νέα παραγωγή ασφαλιστήρων στις εταιρίες Ζωής του ομίλου το 2001, η ποσοστιαία αύξηση των πωλήσεων σε επενδυτικά προϊόντα (Unit Linked) κυμάνθηκε στα επίπεδα του 2%, ενώ στα κλασικού τύπου προϊόντα (περιοδικής καταβολής) έφθασε το 52%! Επίσης ανοδικά κινήθηκαν οι εταιρίες Γενικών Ασφαλίσεων του ομίλου. Αναλυτικά η παραγωγή της Nordstern Colonia Hellas και Gota International ξεπέρασε τα 28 δισ. δρχ. (82,7 εκατ. ευρώ), ενώ η παραγωγή ασφαλιστήρων της Ασπίς Ζημιών «άγγιξε» τα 20 δισ. δρχ. (58,69 εκατ. ευρώ). Η αύξηση της παραγωγής ασφαλιστήρων στον κλάδο αυτοκινήτου πλησίασε το 2%, ενώ εξαιρετικά ανοδικά κινήθηκαν τα αποτελέσματα στον κλάδο Προσωπικού Ατυχήματος (+78%), όπως και στον κλάδο Πυρός (+37%). Πτώση περίπου 23% εμφάνισε η παραγωγή ασφαλιστήρων των Commercial Union Life και Scorlife, οικονομικό αποτέλεσμα που στην τρέχουσα χρήση θα διαφοροποιηθεί σημαντικά, δεδομένης της συγχώνευσης των δύο εταιριών, διαδικασία που τελεσφόρησε στις 28 Δεκεμβρίου του 2001. Όπως τονίζει ο διευθύνων σύμβουλος της νέας εταιρίας Commercial Union Life ΑΕΑΖ Παναγιώτης Παλαιολόγος, η σε βραχύ χρονικό διάστημα αύξηση των οικονομικών αποτελεσμάτων της πρόσφατα συγχωνευθείσας εταιρίας θεωρείται σίγουρη, μέσω της προώθησης νέων προϊόντων αλλά και του ορθολογισμού των λειτουργικών δαπανών. Ο κ. Παλαιολόγος προσθέτει ότι η νέα ασφαλιστική εταιρία Commercial Union Life θα δραστηριοποιείται σε όλο το φάσμα των εργασιών του κλάδου Ζωής. Υπενθυμίζεται τέλος ότι εντός του α' εξαμήνου του 2002 θα ακολουθήσει η συγχώνευση των εταιριών ασφαλίσεων γενικών κλάδων του ομίλου, Nordstern Colonia Hellas και Gota International.



Π. Φωμιάδης

"Θέση εργασίας στην Ευρωπαϊκή Πίστη"

Στο crash test με τον ανταγωνισμό παίρνει



στην ασφάλεια
με την απόλυτη διασφάλιση της ακεραιότητας του καρτοφυλακίου των ασφαλιστών της

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

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

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

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

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



Χρ. Θεοδώρου: Πιθανές και νέες «καμπάνες» 13άρι... προστίμων εν κρυπτώ και παραβύστω

Με πρόστιμα κατά ασφαλιστικών εταιριών έκλεισε και το 2001. Το υπουργείο Ανάπτυξης μετά την ολοκλήρωση των ελέγχων που διενήργησε στο σύνολο της αγοράς κατέληξε στην επιβολή προστίμων κατά συνολικά 13 ασφαλιστικών εταιριών, οι οποίες κάλυψαν εκπρόθεσμα είτε τα περιθώρια φερεγγυότητας είτε τα τεχνικά αποθέματα. Τις σχετικές αποφάσεις υπέγραψε τις τελευταίες ημέρες της περασμένης χρήσης ο υφυπουργός Ανάπτυξης Χρ. Θεοδώρου παραλαμβάνοντας τους σχετικούς φακέλους από την προκάτοχο του Μιλένα Αποστολάκη. Σύμφωνα με πληροφορίες του «Next Deal» που προέρχονται από κορυφαίες πηγές του υπουργείου, μεταξύ των εταιριών στις οποίες επιβλήθηκε πρόστιμο κατά το 2001, περιλαμβάνονται εταιρίες μεγάλων ομίλων και κάποιες που ήταν στη λίστα των «τιμωρημένων» και το 2000, ενώ ποινές επιβλήθηκαν και κατά τοπικών ασφαλιστικών συνεταιρισμών που έχουν συσταθεί για την ασφάλιση λεωφορείων του ΚΤΕΛ. Αξίζει τέλος να τονιστεί ότι κατά τον κ. Θεοδώρου, η πολιτική των προστίμων θα συνεχιστεί και φέτος, καθώς στο στόχαστρο του υπουργείου θα τεθούν και πάλι όσες ασφαλιστικές εταιρίες δεν καλύψουν επαρκώς τις οικονομικές τους υποχρεώσεις, ενώ ουδείς μπορεί να αποκλείσει το ενδεχόμενο έκδοσης υπουργικών αποφάσεων για την ανάκληση των αδειών λειτουργίας εταιριών με αξιεπέραστα οικονομικά προβλήματα.



ΝΟΤΗΣ ΛΑΠΑΤΑΣ (1910-2002)

Μερικά βιογραφικά για τον ιδρυτή και διευθύνοντα σύμβουλο της «Ατλαντικής Ενώσεως ΑΕΓΑ», που έφυγε αρχές Ιανουαρίου 2002

Μερικά βιογραφικά που μας έχει πει ο ίδιος κατά καιρούς, αλλά και έχει γράψει σε βιβλία του, για τον ιδρυτή της ΑΤΛΑΝΤΙΚΗΣ ΕΝΩΣΕΩΣ ΑΕΓΑ, που ίδρυσε το 1970 και που θεμελίωσε ανάμεσα στις μεγαλύτερες ελληνικές ασφαλιστικές εταιρίες, με το πάθος και την εργατικότητα του.

Ο Παναγιώτης (Νότης γνωστός σε όλους μας) Λαπατάς γεννήθηκε στο τέλος του 1910 στις Σπέτσες, όπου είναι και το πατρικό τους σπίτι και είχε 2 αδελφές και 3 αδελφούς. Οι γονείς τους ανήκαν σε πρώτης τάξεως ναυτικές οικογένειες του νησιού με δικά τους καΐκια. Εκεί έμαθε τα πρώτα γράμματα και συνέχισε τις σπουδές του σε ιδιωτικά σχολεία του Πειραιά, όπου η οικογένεια μετακόμισε μετά το τέλος του πολέμου του 1918.

Στο Γυμνάσιο ήταν καλός μαθητής, παρ' όλο που δεν μελετούσε σκληρά. Οι καθηγητές του τον εκτιμούσαν για την ευστροφία του, την πολυμάθειά του, τη γλαφυρότητα του λόγου του, την τεράστια μνήμη του και το αίσθημα της δικαιοσύνης που τον διακατείχε. Επίσης γράφτηκε στους προσκόπους, όπου έκανε πολλές καλές γνωριμίες που στάθηκαν χρήσιμες στη μετέπειτα καριέρα του και όπου του δόθηκε η ευκαιρία να αναπτύξει τα πολλά του χαρίσματα και τον κοινωνικό του χαρακτήρα, και εκεί έφθασε μέχρι τον βαθμό του Ενωμοτάρχου Προσκόπου.

Το 1931 προσλήφθηκε από εξετάσεις στην ασφαλιστική εταιρία «ΑΣΤΗΡ» που είχε ιδρύσει τότε η Τράπεζα Αθηνών. Πολύ γρήγορα έμαθε το αντικείμενο και προσαρμόστηκε απόλυτα, όλοι δε τον αγαπούσαν για τη σωστή συμπεριφορά του αλλά και για τις επιδόσεις του.

Ο πρόεδρος της τραπεζής και της εταιρίας, Κωστής Ηλιάσκος, που ήταν πολύ προοδευτικός και εκτιμούσε τους δραστήριους και εξυπνους ανθρώπους τον κάλεσε αμέσως μετά από κάποια μελέτη που του υπέβαλε ο Νότης Λαπατάς σχετικά με την ανάπτυξη των εργασιών, τον ονόμασε υπεύθυνο οργανωτή και επιθεωρητή του δικτύου πωλήσεως και του έδωσε εντολή να την υλοποιήσει αμέσως, πράγμα που άρχισε αμέσως επικαιροποιώντας τα 110 υποκαταστήματα της τραπεζής, και σε λιγότερο από 12 μήνες, μετά τη γιγάντια σε κόπο και χρόνο προσπάθεια του ΝΟΤΗ, η παραγωγή της εταιρίας ΑΣΤΗΡ είχε τριπλασιασθεί.

Μετά την επιτυχία αυτή ο πρόεδρος τον συνεχάρη ενώπιον όλων των διοικητικών συμβούλων και των διευθυντών τόσο της τραπεζής όσο και του ΑΣΤΕΡΑ, ο μισθός του αυξήθηκε πολύ και του εδόθη ο τίτλος του «φοντέ ντε πουβορά» Εξουσιοδοτημένου - Πληρεξουσίου.

Το 1939 παρουσιάστηκε αμέσως για κατάταξη στον στρατό, έγινε λοχίας σε ένα μήνα και μετά υπηρεσία σε διάφορους λόχους, εστάλη τελικά ως αρχιφύλακας στο φυλάκιο 21 του Εχίνου, όπου φρόντισε γρήγορα τα πάντα, ώστε τόσο οι διαμένοντες ο' αυτό, αλλά και οι κάτοικοι Πομάκoi των γύρω χωριών, να οχυρωθούν αλλά και να περάσουν όσο το δυνατόν καλύτερα τις δύσκολες καταστάσεις. Λεπτομέρειες έχει γράψει τόσο στο βιβλίο του «Πολεμώντας στα χιονισμένα βουνά της Αλβανίας 40-41», όσο και στο «60 μέρες Αρχιφύλακας στο 92 φυλάκιο στα σύνορα Ελλάδος - Βουλγαρίας».

Μετά τη λήξη του πολέμου και επιστρέφοντας στον ΑΣΤΕΡΑ στην περίοδο της κατοχής, συνέχισε ακούρατος τη γόνιμη δραστηριότητά του στην ασφαλιστι-

κή του καριέρα, αλλά και αντιστασιακά, και με παράκληση των συναδέλφων του αναλαμβάνει συνδικαλιστική δράση στον εσωτερικό τους Σύλλογο, με αποτέλεσμα να πετύχει πολλές παροχές για τους συναδέλφους που υπέφεραν, αλλά και να φουντώσει η ζήλια μερικών άλλων, που τον κατέδωσαν στους Γερμανούς για εναντίον των κατακτητών κρυφή δράση, με αποτέλεσμα για να ξεφύγει από τα νύχια της Γκεστάπο, να εγκαταλείψει τη δουλειά του και να κινείται συνεχώς για να μην τον εντοπίσουν.

Μετά και τον εμφύλιο επιστρέφει στον ΑΣΤΕΡΑ όπου απολαμβάνει της μεγάλης εκτίμησης και συμπαράστασης του προέδρου της εταιρίας και γενικού διευθυντού της Τραπεζής Αθηνών Κωστή Ηλιάσκου και συνεχίζει τις επαφές του για ανάπτυξη των εργασιών της εταιρίας, με σημειώνοντα πρόσωπα, επιχειρημα-

τίες, επιστήμονες, αλλά και πολιτικούς, που του πρότειναν μάλιστα συχνά να πολιτευτεί, γνωρίζοντας την αξία του, αλλά και τις φοβερές του κοινωνικές αγαθοεργίες και σχέσεις.

Όταν αργότερα γεννήθηκε η ιδέα συγχωνεύσεως των Τραπεζών Εθνικής και Αθηνών, ο Ηλιάσκος τον παρακάλεσε να αναλάβει μια δύσκολη αποστολή στην Αίγυπτο, όπου αμέσως πήγε ο Νότης και χωρίς να γνωρίζει ξένες γλώσσες, συνάντησε τους εκεί διαμένοντες μετόχους της Τραπεζής Αθηνών και κατάφερε μέσα σε λίγο διάστημα να πτύχει το ακατόρθωτο και να σώσει την κατάσταση πριν από τη Γενική Συνέλευση των μετόχων της. Το ταξίδι αυτό ήταν η αφετηρία της μεγάλης ανόδου του ασφαλιστικής, τραπεζικής και οικονομικής. Έγινε γρήγορα υποδιευθυντής και παρά τις πολλές προτάσεις που είχε κατά

ΝΟΤΗΣ ΛΑΠΑΤΑΣ: Μια μεγάλη θλιβερή είδηση

Μια μεγάλη είδηση, που αφορά όχι μόνο το «περιορισμένο» σε όγκο και αξία όμως αντιπροσωπευτικότητα, τεράστιο όμως σε ευρύτερο κοινωνικο-οικονομικό ενδιαφέρον, τον επαγγελματικό μας χώρο, με περισσή θλίψη και με απογοήτευση συνοδευόμενη, ή σκληρή πολλές φορές από άποψη αποστολής ιδιότητά μας, και με πόνο ψυχής, είμαστε υποχρεωμένοι να μεταδώσουμε σήμερα!

Ο Νότης Λαπατάς έφυγε...

Ο Άνθρωπος που ενσάρκωνε καθ' όλη σχεδόν τη διάρκεια του αιώνα που πέρασε, τόσο επάξια, τόσο παραγωγικά, τόσο αξιοκρατικά, τόσο ανθρώπινα, τόσο διακεκριμένα, τόσο πετυχημένα, τον θεσμό της Ιδιωτικής Ασφαλίσεως στον τόπο μας, έπαυσε να υπάρχει...

Ένας Ιδεολόγος πρωτοπόρος. Ένας γενναίος αγωνιστής. Ένας «κύριος» υπηρέτης της Ιδέας της Ασφαλίσεως. Ένας ικανός μέχρι δεξιότηχνης, πλήρης πλούσιων αρετών και γνώσεων. Ένας ακάματος καθημερινός, σεμνός εργάτης. Ένας εμπνευσμένος νους, που έφερε τη σφραγίδα της εκ Θεού δωρεάς, για την προσωποποίηση του θεσμού της Ασφαλίσεως, μας δημιούργησε ένα τεράστιο, όσο και δυσαναπλήρωτο κενό, σε μια πραγματικά καιρία στιγμή, που τόσο πολύ, ο χώρος που ελάμπρυνε και κοσμούσε, είχε τη μεγαλύτερη ανάγκη του και τη σοφή του σκέψη!

Άψογος και αδέκαστος ως άνθρωπος! Δάσκαλος περιοχής, ως ο καλύτερος γνώστης της ειδικής μεταχείρισης, αλλά και της υπερπλήρους κατάρτισης που απαιτούσε το Υψηλό του λειτουργήμα. Δυναμικός και αποτελεσματικός ως άλλος πρωταθλητής στο στίβο που ηοκείο, πέραν του μίσου αιώνος αδιαλείπτως και παραδειγματικά.

Πολύτιμος συντελεστής και ταλαντούχος συνεργάτης φυσιογνωμών, που κατά καιρούς αποτελούσαν το Νομό 1 της οικονομικής ζωής του τόπου, σε πολύ δύσκολες για τον τόπο δεκαετίες.

Μαχητής λαμπρός στην ειρηνική περίοδο και με τιμητικές διακρίσεις στις πολεμικές περιόδους της πατρίδας μας επί του πεδίου της μάχης.

Αναγνωρισμένος και αποδεκτός όσο και αποδοτικός στον τομέα της συγγραφικής επίδοσης, με σειρά από χρήσιμα και διδακτικά βιβλία του.

Αξιοπρεπής, μέχρι σημείου δακτυλοδεικτούμενου προσώπου, που ξεχώριζε όπου και αν ενεφανίζετο και με το έργο του και με την ευγενική του φυσιογνωμία.

Τίμιος, μέχρι σημείου παραξηγήσεως, προσόν στο οποίο υστέρησαν μερικοί πολυπράγμονες κομπιναδόροι που τον είχαν περισφύξει κραδαινώντας μεθοδευμένα αξιώματα του χώρου, για να τον επισκιάσουν. Αυτόν τον σπάνιο άνθρωπο, βρήκε αυτή η αδυσώπητη πραγματικότητα, η οποία δυστυχώς δεν κάνει καμία διάκριση, τον υποχρέωσε να ακολουθήσει το δρόμο που έχει προκαθορίσει για όλους τους ανθρώπους, χωρίς ιεραρχία και χωρίς εξαιρέσεις.

Για την οικογένειά του πρώτα, αλλά και για όσους από μας τον ζήσαμε πολύ κοντά και επί μακρόν χρόνου και γευθήκαμε τις σπάνιες αρετές του, η ίδια τετριμμένη και τυποποιημένη και χωρίς καμία ουσία Ευχή! Για σε θάνατε και υπερήφανη Πειραιώτη, φιλε Νότη, με το λαμπρό σου χαμόγελο και την ανοιχτή καρδιά, ας είναι ελαφρύ το χώμα που θα σε σκεπάσει, μέχρι νάρθει η σειρά μας, και που θα λείπεις για να μας απευθύνεις με τα δικά σου γλυκά λόγια το τελευταίο αντίο!... Θα ζήλευα τη συντροφιά σου, να βρισκόμαστε γρήγορα μαζί!...

ΜΑΚΗΣ ΡΟΥΧΩΤΑΣ
τη ευγενεί φροντίδι του φίλου και συναδέλφου
ΒΑΓΓΕΛΗ ΣΠΥΡΟΥ

Συμμερίζομενοι πλήρως όλα τα από κοινού διατυπωθέντα παραπάνω...

CONNECTIVE COMMUNICATION Νέα εποχή για την Euro Assistance, νέα διοίκηση, νέα δομή

Σε εκτεταμένη αναδιάρθρωση του management και αναδιοργάνωση της λειτουργικής της δομής προχώρησε η Ευρωρ Assistance, εταιρία οδικής και ιατρικής βοήθειας και υποστήριξης εν όψει της εφαρμογής της νέας αναπτυξιακής και επιχειρηματικής της στρατηγικής για την περίοδο 2002-2004. Η 11χρονη παρουσία της εταιρίας στην ελληνική αγορά και η γενικότερη αναπτυξιακή πολιτική του γαλλικού κολοσσού έθεσαν τις βάσεις για ριζική αλλαγή σε όλα τα επίπεδα που καθοδηγείται από ένα δυναμικό επιχειρηματικό σχέδιο ανάπτυξης, με στόχο τη διεύρυνση του μεριδίου της στην Ελλάδα. Οι κύριοι άξονες του επιχειρηματικού σχεδίου πρόκειται να ανακοινωθούν μέχρι τέλος Ιανουαρίου του 2002. Το νέο διοικητικό σχήμα που θα ηγηθεί του φιλόδοξου αυτού πλάνου απαρτίζεται από τους: κ. Γιώργο Μουζούκη, Γενικό Διευθυντή, κ. Ευάγγελο Μαράκη, Εμπορικό Διευθυντή, κ. Σάκη Καλαφάτη, Διευθυντή ανάπτυξης Δικτύου, κ. Νίκο Παγανέλη, Διευθυντή Τμήματος Ανθρώπινου Δυναμικού, κ. Ευάγγελο Μαρίνη, Διευθυντή Παραγωγής, κ. Απόστολο Κόκκωτα, Διευθυντή Μηχ/σης, κ. Νίκο Κουγιουρούκα, Διευθυντή Λογιστηρίου Με



σκοπό να αντεπεξέλθει στις ανάγκες που δημιουργεί ο νέος επιχειρηματικός σχεδιασμός, η νέα διοίκηση διέυρνε την εταιρική δομή δημιουργώντας τις Διευθύνσεις του HR και τη Διεύθυνση Δικτύου Αντιπροσώπων, ενώ ταυτόχρονα προχώρησε στην ενδυνάμωση της Εμπορικής Διεύθυνσης. Ο γενικός διευθυντής της εταιρίας Γιώργος Μουζούκης σημειώνει: «Είμαστε παράρτημα ενός παγκόσμιου οργανισμού με τεράστια αναγνώριση του ονόματός του σε όλο τον κόσμο. Στην Ελλάδα η εταιρεία έχει καταφέρει να βρίσκεται στην πρώτη τετράδα με μερίδιο αγοράς περίπου στο 14% που με βάση τον όγκο της Ευρωρ Assistance, τις υπηρεσίες που παρέχει και την επιχειρηματική της αξιοπιστία δεν είναι αρκετό. Ειδικά σε αυτή τη νέα εποχή που οι τάσεις παγκοσμιοποίησης ευνοούν την ανάπτυξη νέων υπηρεσιών αλλά και την ενδυνάμωση των υπαρχόντων. Το σχέδιό μας προβλέπει ακριβώς αυτό, τη μεγιστοποίηση της δυναμικής μας στην ελληνική αγορά και την ολοκληρωτική υποστήριξη του πελάτη μας».

Η Ευρωρ Assistance καλύπτει 208 χώρες μέσα από ένα ευρύ δίκτυο συνεργατών και αντιπροσώπων. Απασχολεί 2.815 άτομα που παρέχουν υπηρεσίες βοήθειας 365 ημέρες το χρόνο, 24 ώρες το 24ωρο. Λαμβάνει 30.800.000 κλήσεις ετησίως (1 κλήση κάθε δευτερόλεπτο) προσφέροντας βοήθεια σε 6.400.000 περιστατικά (1 παροχή βοήθειας κάθε 5 δευτερόλεπτα). Στην Ελλάδα δραστηριοποιείται από το 1965 μέσω αντιπροσώπου και από το 1991 ως αυτόνομο υποκατάστημα. Απασχολεί 41 άτομα, έχει 51 αντιπροσώπους σε όλη την Ελλάδα και προσφέρει υπηρεσίες Οδικής και Ιατρικής Βοήθειας τόσο μέσα στην ελληνική επικράτεια όσο και στο εξωτερικό.

Προχωρούν οι εργασίες για την ανέγερση του νέου κτιρίου της Εθνικής Ασφαλιστικής

Η Εθνική Ασφαλιστική ξεκινά τις εργασίες για την ανέγερση του νέου κτιριακού της συγκροτήματος επί της Λεωφόρου Συγγρού 103-105, της εταιρίας όπου θα στεγαστεί τόσο η έδρα της εταιρίας όσο και οι επιτελικές της υπηρεσίες. Για το σκοπό αυτό, υπέγραψε σύμβαση για τις εργασίες εκσκαφών και αντιπηξιών του οικοπέδου με την ΕΔΡΑΣΗ Χ. Ψαλλιδας ΑΤΕ στις 28.11.2001. Αυτή η φάση είναι και η πρώτη των εργασιών ανέγερσης του συγκροτήματος. Ο προϋπολογισμός δαπάνης του έργου ανέρχεται σε 2.800.000.000 δρχ., ο δε χρόνος περάτωσης των εργασιών στις 350 ημέρες. Αμέσως μετά την περάτωση των εκσκαφών και αντιπηξιών, η εταιρία θα προχωρήσει στις οικοδομικές εργασίες ανέγερσης του συγκροτήματος, συνολικής επιφάνειας 70.000m². Τη σύμβαση από την πλευρά της Εθνικής Ασφαλιστικής υπέγραψαν ο γενικός διευθυντής της εταιρίας Κωνσταντίνος Φιλίππου, ενώ από την πλευρά της ΕΔΡΑΣΗ Χ. Ψαλλιδας ΑΤΕ, ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της εταιρίας Κωνσταντίνος Ψαλλιδας. Παρέστησαν επίσης, ο αναπληρωτής γενικός διευθυντής της Εθνικής Ασφαλιστικής Κυριάκος Παραβάντης, ο διευθυντής Οικονομικών Υπηρεσιών Μιχάλης Τζανετής, ο ειδικός νομικός σύμβουλος Κωνσταντίνος Μακρής, ο προϊστάμενος Τεχνικών Υπηρεσιών Παναγιώτης Κωστάκης, ενώ από την εταιρία ΕΔΡΑΣΗ, παρευρέθηκε ο εδαφομηχανικός και σύμβουλος για θέματα μελέτης του έργου, Carlo Pascoualin.



Από αριστερά: Κων/νος Ψαλλιδας, Παν/της Κωστάκης, Κων/νος Μακρής, Κων/νος Φιλίππου και Κυριάκος Παραβάντης

**ΚΑΛΟ ΤΑΞΙΔΙ
ΝΟΤΗ ΛΑΠΑΤΑ
Ο ΘΕΟΣ ΝΑ ΑΝΑΠΑΥΣΕΙ
ΤΗΝ ΨΥΧΗ ΣΟΥ**

Σύσκεψη των κορυφαίων στελεχών περιφέρειας Κεντρικής & Ανατολικής Ευρώπης της Alico AIG Life

Με ιδιαίτερη επιτυχία πραγματοποιήθηκε πρόσφατα στην Αθήνα, στο ξενοδοχείο Divani Apollon Palace, η τακτική εξαμηνιαία σύσκεψη των κορυφαίων στελεχών της Περιφέρειας Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης της Alico AIG Life. Στις εργασίες της σύσκεψης συμμετείχε ο πρόεδρος Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης της Alico AIG Life, Ανδρέας Βασιλείου, οι γενικοί διευθυντές και τα υψηλόβαθμα στελέχη της εταιρίας από την Ελλάδα, την Κύπρο, την Πολωνία, την Ουγγαρία, την Τσεχία, τη Σλοβακία, τη Ρωσία, τη Βουλγαρία και τη Ρουμανία, καθώς επίσης και στελέχη από τα κεντρικά γραφεία της εταιρίας στο Wilmington των ΗΠΑ. Κατά τη διάρκεια της σύσκεψης πραγματοποιήθηκε ο απολογισμός των εργασιών και της πορείας της εταιρίας σε κάθε χώρα της Περιφερειακής Διεύθυνσης. Αξίζει να αναφερθεί ότι η Alico AIG Life συνεχίζει να αναπτύσσεται με ταχείς ρυθμούς στις χώρες της Περιφέρειας. Επίσης, αναλύθηκαν οι τάσεις που διαμορφώνονται στις επιμέρους αγορές, καθώς και οι προοπτικές περαιτέρω ανάπτυξης της εταιρίας, οι οποίες διαγράφονται ιδιαίτερα θετικές για τα χρόνια που έρχονται. Όπως τονίσθηκε χαρακτηριστικά, χάρη στην υψηλή τεχνολογία, τον επαγγελματισμό των ανθρώπων της, τη συνεπή διαχείριση και την ανυπέβλητη οικονομική της ισχύ, η Alico AIG Life βρίσκεται σε μια μοναδική θέση για να αξιοποιήσει κατά τον καλύτερο τρόπο τις ευκαιρίες και τις προκλήσεις του 2002.



CLUB RICH ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟ ΔΙΚΤΥΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ & ΠΡΑΚΤΩΡΩΝ Σε ανοδική πορεία το Rich Club

Στα 6,5 δισ. καθαρά ασφάλιστρα ανήλθε η παραγωγή στο Rich Club το 2001 στις Γενικές Ασφάλειες. Παράλληλα τη χρονιά αυτή το δίκτυο σημείωσε αύξηση σε ανθρώπινο δυναμικό που ξεπέρασε το 20%. «Ήταν μια παραγωγική χρονιά για εμάς και πιστεύω σταθμός για την πορεία μας», είπε ο πρόεδρος του Δικτύου Βασίλης Λιάγκας. Το 2002 το Rich Club θα επιδείξει ένα εντελώς διαφορετικό πρόσωπο στην αγορά από αυτό που οι συνεργαζόμενες εταιρίες μέχρι σήμερα γνώρισαν. Έχουμε πλέον τη δυνατότητα να ξεκαθαρίσουμε τους συνεργάτες, θα παραμείνουν αυτοί που δεν δημιουργούν προβλήματα στις εταιρίες. Το Rich Club σύντομα αλλάζει νομική υπόσταση και γίνεται Α.Ε. Οι συνεργασίες της προηγούμενης χρονιάς, όπως αυτή της Allianz Ζωής, της Γενικής Τράπεζας Καρτών (Visa) με το σήμα του Δικτύου και της προώθησης πιστοποίησης ISO, απέδωσαν τα πρώτα αποτελέσματα και είναι ιδιαίτερα ικανοποιητικά. Η σύνθεση της παραγωγής στους Γενικούς Κλάδους είναι καλύτερη και οι στόχοι που τέθηκαν στο τελευταίο συνέδριο του δικτύου είναι πλέον εφικτοί. Οι συχνές εκπαιδεύσεις, τα σεμινάρια με τις συνεργαζόμενες εταιρίες και το ΕΙΑΣ, το διημερίδιο δελτίο του Δικτύου, το έντυπο υλικό όλων των προϊόντων και οι αφίσες που ετοίμασε το Rich Club για όλους τους συνεργάτες του, καθώς και η ομοιομορφία στο στήσιμο των γραφείων και οι φωτεινές επιγραφές σηματοδοτούν ένα νέο ξεκίνημα, ένα νέο πρόσωπο, μια νέα δυναμική πορεία που θέλει να παρουσιάσει το νέο χρόνο, το RICH CLUB. Το 6ο συνέδριο του Δικτύου θα πραγματοποιηθεί στις 30 Μαρτίου στα Τρίκαλα.

Το «Underwriting των ασφαλειών ζωής» κυκλοφορεί σε Β' έκδοση

Κυκλοφόρησε πρόσφατως το βιβλίο του κ. ΔΗΜΗΤ. ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ, με τον τίτλο «UNDERWRITING ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ ΖΩΗΣ - Θεωρία και εφαρμογή», σε δεύτερη έκδοση, σαφώς βελτιωμένη και με διευρυμένο περιεχόμενο. Στόχος του συγγραφέα είναι να εφοδιάσει με βασικές γνώσεις επί τεχνικών, νομικών, ιατρικών και οικονομικών θεμάτων τους ασχολούμενους με το Underwriting διοικητικούς υπαλλήλους, αλλά και διαμεσολαβούντες, προσφέροντας, παράλληλα, εξηγήσεις και απαντήσεις σε πολλά επί των θεμάτων αυτών ερωτήματα. Το βιβλίο αποτελείται από τέσσερα κεφάλαια. Στο πρώτο κεφάλαιο του βιβλίου γίνεται περιγραφή και ανάλυση των κυριότερων εννοιών που συμπεριλαμβάνονται στην αίτηση ασφάλισης και στους γενικούς όρους του ασφαλιστηρίου ζωής. Στο δεύτερο κεφάλαιο αναλύονται και περιγράφονται οι μεμονωμένες και συνδυασμένες ενέργειες όλων των τύπων του Underwriting. Στο τρίτο κεφάλαιο υπάρχουν παραδείγματα πρακτικής εφαρμογής ιατρικού, επαγγελματικού και οικονομικού Underwriting. Στο τέταρτο κεφάλαιο περιγράφονται οι εκτός του τυπικού Underwriting εργασίες, στις οποίες εμπλέκεται ο Underwriter. Πρόκειται για ένα συμπληρωματικό κεφάλαιο, που αφορά στις εργασίες, οι οποίες παραγματοποιούνται πριν την έκδοση, κατά την έκδοση και την παράδοση του ασφαλιστηρίου. Στην ύλη του βιβλίου, το οποίο κυκλοφόρησε πρώτη φορά το 1998, συμπεριλαμβάνονται, τέλος, όλα τα νεότερα στοιχεία της ισχύουσας νομοθεσίας που διέπει τις ασφαλίσεις ζωής και τεχνικά χαρακτηριστικά των σύγχρονων προϊόντων, τα οποία οφείλει να γνωρίζει ο Underwriter.



ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ

Συγχώνευση Ασπίς Πρόνοια ΑΕΓΑ με Ασπίς Επενδυτική ΑΕΕΧ

Τα Διοικητικά Συμβούλια των εταιριών «ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ» και της «ΑΣΠΙΣ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗ ΑΕΕΧ», συνεδρίασαν στις 15/12/2001 και αποφάσισαν, μετά τη λήψη των απαιτούμενων προηγούμενων εγκρίσεων των εποπτικών αρχών, να προτείνουν στις Γενικές Συνελεύσεις τους τη συγχώνευση των δύο εταιριών, σύμφωνα με τις διατάξεις των άρθρων 68 παρ. 2, 69 έως και 77 Ν. 2190/1920 και 1 έως και 5 Ν.2166/1993, με απορρόφηση της «ΑΣΠΙΣ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗ ΑΕΕΧ» από την «ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ». Η απόφαση αυτή ελήφθη ούτως ώστε να επιτευχθεί η βέλτιστη αξιοποίηση των επενδυτικών χαρτοφυλακίων και των διαθεσίμων των δύο εταιριών και προκειμένου να αναδειχθούν οι αξίες του χαρτοφυλακίου της ΑΣΠΙΣ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗ ΑΕΕΧ, οι οποίες δεν αποτυπώνονται ρεαλιστικά στη σημερινή χρηματιστηριακή της αποτίμηση. Ως ημερομηνία ισολογισμού μετασχηματισμού ορίστηκε η 15η Δεκεμβρίου 2001. Σημειώνεται ότι η σχέση ανταλλαγής των μετοχών των δύο εταιριών θα καθορισθεί σύμφωνα με τις κείμενες διατάξεις. Υπογραμμίζεται δε ότι οι εταιρίες θα ενημερώσουν το επενδυτικό κοινό και τις εποπτικές αρχές σε σχέση με το συγκεκριμένο θέμα. Επίσης θα γνωστοποιούν άμεσα οποιαδήποτε άλλες λεπτομέρειες της συγχώνευσης, κατά τη διάρκεια των διαδικασιών, οι οποίες θα έχουν τελεσφορήσει εντός του πρώτου εξαμήνου του 2002.

AIG GREECE Αύξηση παραγωγής το 2001

Αύξηση στα αποτελέσματα παραγωγής ασφαλιστρών, για το 2001, παρουσίασαν η AIG GREECE και το Ασφαλιστικό Συγκρότημα Ν. ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ - Χ. ΑΔΑΜΑΝΤΙΑΔΗΣ Α.Ε. Πιο συγκεκριμένα, η συνολική παραγωγή ασφαλιστρών και για τις δύο εταιρίες του ομίλου (NATIONAL UNION και ΕΛΛΑΣ ΑΕΑ) για το έτος 2001 έφτασε στα 9,283 δισ. δραχμής παρουσιάζοντας ποσοστιαία αύξηση, σε σχέση με την αντίστοιχη περυσινή περίοδο, της τάξης του 13,47%. Αναλυτικότερα η ανά κλάδο παραγωγή έχει ως εξής:

Κλάδοι	Παραγωγή (σε εκατ. δρχ.)	% συμμετοχή στο σύνολο
1) Περιουσίας	2.445,6	26,34
2) Προσωπικών Κινδύνων	873,1	9,40
3) Αστικής Ευθύνης	494,1	5,32
4) Λοιπών Ατυχημάτων	105,6	1,14
5) Οικονομικών Απωλειών	403,3	4,34
6) Προσωπικών Ατυχημάτων	290,6	3,13
7) Τεχνικών Ασφαλίσεων	926,6	9,98
8) Μεταφορών	777,1	8,37
9) Αυτοκινήτου	2.967,6	31,98
	9.283,6	100,0

Για το 2002, οι εκτιμήσεις είναι ότι η συνολική παραγωγή ασφαλιστρών θα ξεπεράσει τα 35.000.000 ευρώ. Προς την κατεύθυνση αυτή κινείται άλλωστε και η στρατηγική της AIG GREECE, για τον επόμενο χρόνο, δίνοντας έμφαση στην: Περαιτέρω αξιοποίηση νέων πηγών εργασιών για την ελληνική ασφαλιστική αγορά (cross selling, affinity groups, κ.λπ.). • Παρουσίαση προϊόντων και υπηρεσιών, πελατοκεντρικού χαρακτήρα • Υιοθέτηση οργανωμένων μεθόδων CRM (Customer Relationship Marketing).

ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Αύξηση παραγωγής 11,8%

Αύξηση 11,8% σημείωσε η παραγωγή ασφαλιστρών της Alpha Ασφαλιστικής το 2001, ανερχόμενη σε Ευρώ 112,9 εκατ. (38,5 δισ. δρχ.) έναντι ευρώ 100,9 εκατ. (34,4 δισ. δρχ.) το 2000. Στον Τομέα των Γενικών Ασφαλίσεων, τα καθαρά ασφάλιστρα του Κλάδου Πυρός ανήλθαν σε ευρώ 29,3 εκατ. (9,9 δισ. δρχ.), έναντι ευρώ 25,6 εκατ. (8,7 δισ. δρχ.) το 2001, επιτυγχάνοντας αύξηση 14,3%. Σημειώνεται ότι η εταιρία προέβη σε εκκαθάριση του χαρτοφυλακίου Γενικών Ασφαλίσεων από ζημιόγόνες ασφαλιστικές εργασίες και περιορισμού της παραγωγής Κλάδου Αυτοκινήτων. Η νέα παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής, σε αντίθεση με τη στασιμότητα της αγοράς, ανήλθε σε ευρώ 23,6 εκατ. (8 δισ. Δρχ.), παρουσιάζοντας αύξηση 64% έναντι του 2000. Η παραγωγή του Κλάδου Ζωής αυξήθηκε κατά 32,7%, γεγονός που εξασφαλίζει στην εταιρία προβάδισμα έναντι των ανταγωνιστών της και αύξηση μεριδίου αγοράς.



ΓΕΝΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ

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

ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΖΩΗΣ

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

ΟΔΙΚΗ ΒΟΗΘΕΙΑ

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



ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ
ΟΜΙΛΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

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

ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ:

ΓΡΑΦΕΙΑ ΠΟΛΕΩΣ:

ΥΠ/ΜΑ ΑΘΗΝΩΝ & Ν. ΕΛΛΑΔΟΣ:

"INTERCENTER", 15ο Χ.Λ.Μ. ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ - ΠΕΡΑΙΑΣ, Τ.Θ. 22402, Τ.Κ. 54001, ΤΗΛ. ΚΕΝΤΡΟ: 031/492.100 (300 γραμμές), FAX: 031/465.219, 462.114

Ν. ΚΟΥΝΤΟΥΡΙΩΤΟΥ 19, 546 25 ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ, Τ.Θ. 108 75, Τ.Κ. 54101, ΤΗΛ. ΚΕΝΤΡΟ: 031/554.641, 501.776, FAX: 031/541.228

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

Νέα διοικητική δομή στην Interamerican

Στην αρχή του 2002, η Interamerican πιο μεγάλη και σίγουρη από ποτέ σπεύδει να δώσει το «στίγμα» της στη νέα εποχή που αρχίζει. Ανταποκρινόμενη στις νέες συνθήκες και απαιτήσεις οργάνωσης και λειτουργίας που προϋποθέτει το όραμα της ανάπτυξης και ανάδειξης της εταιρίας σε επιχειρηματική δύναμη ευρωπαϊκού βεληνεκού, προχωρεί σε διοικητική αναδιάρθρωση και αναδιάρθρωση. Η κίνηση αυτή έρχεται να συμπληρώσει την προσχώρηση της

Interamerican στην Eureka και να προσθέσει αξία στο γεγονός που άλλαξε θεαματικά τις προοπτικές της εταιρίας στο μέλλον, μέσα στο ευρύτατο και ιδιαίτερα ανταγωνιστικό πεδίο της ενιαίας ευρωπαϊκής αγοράς. Η διοικητική αναδιάρθρωση που ανακοινώνεται, ουσιαστικά προλαμβάνει τις ανάγκες που θα προκύψουν για τον αποτελεσματικότερο επιχειρηματικό σχεδιασμό και διοικητικό έλεγχο και για τις καλύτερες δυνατές επιλογές, προκειμένου να επιτευχθεί η ανάπτυξη και επέκταση της Interamerican μέσα στο πλαίσιο του ομίλου Eureka, προς όλες τις κατευθύνσεις στις οποίες δραστηριοποιείται η κορυφαία εταιρία της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς. Ειδικότερα, η Interamerican ανακοινώνει τη συγκρότηση 9μελούς Διοικητικού Συμβουλίου, με επιτελικό, καθοδηγητικό ρόλο και αρμοδιότητες για τις σημαντικές στρατηγικές αποφάσεις και επιλογές, που θα ελέγχει και θα εποπτεύει δύο Εκτελεστικές Επιτροπές. Η πρώτη Εκτελεστική Επιτροπή θα έχει την ευθύνη της υλοποίησης των σχεδιασμών στον ασφαλιστικό τομέα και η δεύτερη στον τομέα της Υγείας. Η κάθε Εκτελεστική Επιτροπή θα έχει υπό τον έλεγχό της μια δέσμη επιχειρηματικών μονάδων (business units), με στόχο να εξασφαλίζεται το βέλτιστο αποτέλεσμα στη συνεργασία τους, τόσο στις ασφαλιστικές δραστηριότητες όσο και στις δραστηριότητες υγείας. Συγκεκριμένα το νέο 9μελές Διοικητικό Συμβούλιο σχηματίζεται ως εξής: Δ. Κοντομηνάς - πρόεδρος, Κ. Σταματελάτος - εκτελεστικός αντιπρόεδρος και μέλη οι: Α. Hoevenaars, Α. Henriques, E. Jansen, J. Medlock, M. Μωυσις, N. Machado, K. Μπερτιάς και Λ. Αλβέρτης Γραμματέας. Ας σημειωθεί ότι τα μέλη του Δ.Σ. που προέρχονται από τη διοίκηση της Eureka είναι κορυφαία στελέχη της, συμπεριλαμβανομένου του διευθύνοντος συμβούλου Α. Hoevenaars. Η παρουσία τόσο σημαντικών στελεχών της Eureka στη διοίκηση μόνο της Interamerican - απ' όλες τις άλλες εταιρίες της Eureka - είναι ενδεικτική της στρατηγικής σημασίας που κατέχει η Interamerican στους σχεδιασμούς της Eureka για την Ελλάδα και την περιοχή της Ν.Α. Μεσογείου.

Η Εκτελεστική Επιτροπή του Ασφαλιστικού τομέα αποτελείται από τους: Δ. Κοντομηνά Πρόεδρο Κ. Σταματελάτο Εκτελεστικό αντιπρόεδρο Μ. Μωυσιή Μέλος και λειτουργικό συντονιστή του ασφαλιστικού τομέα, με χαρτοφυλάκιο ευθύνης τους τομείς Ζωής, Υγείας, Διεθνών Δραστηριοτήτων και Ανθρώπινου Δυναμικού. N. Machado Μέλος, με χαρτοφυλάκιο ευθύνης τους τομείς των Πωλήσεων, Bancassurance, Εξυπηρέτησης Πελατών και Marketing Κ. Μπερτιάς Μέλος, με χαρτοφυλάκιο ευθύνης τους τομείς των Ασφαλειών Ζημιών και Οδικής Προστασίας. Χρ. Μανιάτη Μέλος, με χαρτοφυλάκιο ευθύνης τον τομέα των Οικονομικών Υπηρεσιών του ομίλου. Γ. Ντρούκα Μέλος, με χαρτοφυλάκιο ευθύνης τον τομέα της Τεχνολογίας. Γ. Ψαρρά Ειδικό σύμβουλο της Εκτελεστικής Επιτροπής σε θέματα Πωλήσεων. Η δεύτερη Εκτελεστική Επιτροπή του τομέα της Υγείας αποτελείται από τους: Δ. Κοντομηνά Πρόεδρο Κ. Σταματελάτο Εκτελεστικό αντιπρόεδρο Πόλυ Ζησοπούλου Μέλος και λειτουργική συντονίστρια του κλάδου Υγείας. Γ. Βελιώτη Μέλος, με χαρτοφυλάκιο ευθύνης τις επενδύσεις Υγείας στη Ρουμανία και στα Κέντρα Πρωτοβάθμιας φροντίδας Ο. Σμιρλιάδη Μέλος, με χαρτοφυλάκιο ευθύνης τα οικονομικά του κλάδου Μ. Μωυσιή Μέλος Ν. Machado Μέλος Χρ. Μανιάτη Μέλος Γ. Ντρούκα Μέλος

Την ευθύνη των νομικών υπηρεσιών του ομίλου έχει ο κ. Λαυρέντης Αλβέρτης, ενώ την ευθύνη της επικοινωνίας με τα ΜΜΕ και των Εξωτερικών Σχέσεων του ομίλου έχει ο κ. Σωτήρης Μ. Τζούμας, σε πλήρη συνάρτηση σχέσης και αναφοράς στον πρόεδρο και το Δ.Σ. του ομίλου. Επιπρόσθετα ο κ. Γ. Ψαρράς, ένα καταξιωμένο στέλεχος της Interamerican επί σειρά δεκαετιών, παράλληλα με τα καθήκοντα στην Interamerican, αναλαμβάνει και γεν. διευθυντής των πολυσχιδών επιχειρηματικών δραστηριοτήτων του κ. Δημήτρη Κοντομηνά. Η νέα αυτή διοικητική αναδιάρθρωση του ομίλου βασίζεται σε μελέτη που προέκυψε από τη σύνθεση της προηγμένης τεχνολογίας της Eureka, την τεχνική γνώματευση εμπειρών εξωτερικών συμβούλων διοικητικού και στρατηγικού σχεδιασμού και τις εμπειριστατωμένες απόψεις των κορυφαίων διοικητικών στελεχών της Interamerican. Η σύνθεση αυτή δίνει ένα διοικητικό σχήμα «μάχης» και δράσης δυναμικού χαρακτήρα, ο σχεδιασμός του οποίου επιτρέπει την καλύτερη δυνατή αξιοποίηση όλου του ανθρώπινου δυναμικού στη διοίκηση και διευκολύνει τις ενέργειες των επιμέρους τομέων σε ευρωπαϊκό επίπεδο, ενώ με τον τρόπο αυτό ενισχύεται ακόμη πιο δυναμικά το Δίκτυο Πωλήσεων, που αποτελεί τη μεγάλη δύναμη της Interamerican.



Υγεία στον Ισολογισμό της Εθνικής

Αυτό προκύπτει από την ομιλία του γενικού διευθυντή της Εθνικής Ασφαλιστικής Κωνσταντίνου Φιλίππου σε πράκτορες και μεσίτες της Αττικής που πραγματοποιήθηκε σε ειδική εκδήλωση της εταιρίας στις 11 Δεκεμβρίου στην «Αίγλη Ζαπτείου». Ιδιαίτερη σημασία απέδωσε ο γενικός διευθυντής της εταιρίας στο ρόλο των διαμεσολαβώντων, στους οποίους αντιστοιχεί πλέον το 90% της παραγωγής. Ο κ. Φιλίππου μίλησε για μείωση του αριθμού των ασφαλιστικών εταιριών το 2002, αναφέρθηκε στην ανάγκη βελτίωσης της εποπτείας της αγοράς και τόνισε ότι κατά την τρέχουσα χρήση τα κέρδη της εταιρίας είναι ιδιαίτερα σημαντικό πως προέρχονται από τα τεχνικά της αποτελέσματα, στοιχείο το οποίο καταδεικνύει την υγεία του ισολογισμού της. Οι προσπάθειες για μείωση του λειτουργικού κόστους θα συνεχισθούν, τόνισε ο ίδιος, ενώ ήδη μειώθηκε κατά 3% στην τρέχουσα χρήση, κυρίως από την αξιοποίηση των νέων τεχνολογιών.

Για σωρευτική αύξηση της παραγωγής κατά 45%, όσον αφορά την Εθνική Ασφαλιστική στο διάστημα 1998-2001, έκανε λόγο στην ίδια εκδήλωση ο διευθυντής πωλήσεων της εταιρίας Βαγγέλης Τριανταφύλλου, που απέδωσε την αύξηση αυτή κυρίως στις εργασίες των πρακτόρων. Ο κ. Τριανταφύλλου σημείωσε την αναβάθμιση του ρόλου των διαμεσολαβώντων, από το νέο τοπίο που θα προκύψει, μέσω της οριστικοποίησης της πρότασης Κοινωνικής Οδηγίας για τη λειτουργία τους σε διασυνοριακό επίπεδο, αλλά και λόγω της απόφασης του υπουργείου Ανάπτυξης για την εκπαίδευσή τους. Τέλος, στις σημαντικές επενδύσεις για το μηχανογραφικό εξοπλισμό της επιχείρησης αναφέρθηκε ο κ. Αναστάσιος Μπρέσκας, Διευθυντής Πληροφορικής της εταιρίας, ο οποίος υπογράμμισε τον εκσυγχρονισμό των επιχειρησιακών λειτουργιών της Εθνικής Ασφαλιστικής σε κάθε επίπεδο.

Η νέα αυτή διοικητική αναδιάρθρωση του ομίλου βασίζεται σε μελέτη που προέκυψε από τη σύνθεση της προηγμένης τεχνολογίας της Eureka, την τεχνική γνώματευση εμπειρών εξωτερικών συμβούλων διοικητικού και στρατηγικού σχεδιασμού και τις εμπειριστατωμένες απόψεις των κορυφαίων διοικητικών στελεχών της Interamerican. Η σύνθεση αυτή δίνει ένα διοικητικό σχήμα «μάχης» και δράσης δυναμικού χαρακτήρα, ο σχεδιασμός του οποίου επιτρέπει την καλύτερη δυνατή αξιοποίηση όλου του ανθρώπινου δυναμικού στη διοίκηση και διευκολύνει τις ενέργειες των επιμέρους τομέων σε ευρωπαϊκό επίπεδο, ενώ με τον τρόπο αυτό ενισχύεται ακόμη πιο δυναμικά το Δίκτυο Πωλήσεων, που αποτελεί τη μεγάλη δύναμη της Interamerican.

AIG GREECE
Νέο τηλεφωνικό κέντρο
 Στο πλαίσιο της ποιοτικής αναβάθμισης των υπηρεσιών που η **AIG GREECE** και το **Ασφαλιστικό Συγκρότημα Ν. ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ - Χ. ΑΔΑΜΑΝΤΙΑΔΗΣ Α.Ε.** προσφέρουν στους συνεργάτες και πελάτες τους, ξεκίνησε η λειτουργία του νέου εκσυγχρονισμένου τηλεφωνικού κέντρου.
Ο νέος αριθμός κλήσης είναι:
010-8127600
 Η αλλαγή αυτή αποτελεί το πρώτο βήμα στη νέα επικοινωνιακή εποχή και στόχο έχει την καλύτερη εξυπηρέτηση όλων.

Le Monde

Ιστορικό Ζημίας Jumbo

Στις 6/7/2000 και ώρα 13:59 ξέσπασε πυρκαγιά στο κτίριο όπου στεγάζονται η αποθήκη και τα γραφεία της κεντρικής διοίκησης της επιχείρησης εισαγωγής και εμπορίου παιχνιδιών και λοιπών ειδών Jumbo Α.Ε., στη διεύθυνση Λεωφ. Θηβών 255, στο Αιγάλεω Αττικής. Η φωτιά, καθ' όλες τις ενδείξεις, ξεκίνησε από τον εσωτερικό χώρο του ισογείου του κτιρίου όπου βρίσκονταν το Η/Ζ, και γρήγορα επεκτάθηκε σε όλο το κτίριο προκαλώντας τελικά ολοκληρωτική καταστροφή στις κτιριακές εγκαταστάσεις και στο εν γένει περιεχόμενο της ασφαλισμένης επιχείρησης. Την ώρα της πυρκαγιάς εργάζονταν στο κτίριο περίπου 50 άτομα εκ των οποίων κανείς δεν τραυματίστηκε. Στο χώρο παρενέβη ισχυρή δύναμη της Πυροσβεστικής Υπηρεσίας με συνολική δύναμη 30 οχημάτων και 150 ανδρών. Από την υψηλή θερμοκρασία που αναπτύχθηκε, τον καπνό, τα νερά της πυροσβεστικής, τη χρήση πυροσβεστήρων, τα νερά των αντλιών της Π.Υ., καθώς και τα αποκαΐδια που μεταφέρθηκαν από τον αέρα, προκλήθηκαν ζημιές σε όμορα ή και παρακείμενα κτίρια διαφόρων επιχειρήσεων. Η φωτιά τελικά τέθηκε υπό έλεγχο έπειτα από 3-4 ώρες και έσβησε ολοκληρωτικά τις νυκτερινές ώρες της 6ης Ιουλίου 2000.

6 δισ. δρχ. το συνολικό ποσό αποζημίωσης της JUMBO Α.Ε.
 Την 6η Ιουλίου 2000 πυρκαγιά κατέστρεψε ολοσχερώς τις αποθήκες και τα γραφεία της γνωστής εταιρίας «JUMBO Α.Ε.» στη λεωφόρο Θηβών στο Αιγάλεω Αττικής. Η Ασφαλιστική Εταιρία «Le Monde Α.Ε.» που κάλυπτε τον κίνδυνο μέσω της Διεθνούς Εταιρίας Μεσιτών Ασφαλίσεων «Καβαλάρης», βρίσκεται στην ευχάριστη θέση να ανακοινώσει την πλήρη αποπληρωμή και εξόφληση της ζημιάς του πελάτη της, της «JUMBO Α.Ε.». Η ζημιά έφτασε στο ύψος των 6.000.000.000 δρχ., αποτελεί μια από τις μεγαλύτερες αποζημιώσεις που έχουν πληρωθεί στη χώρα μας στον κλάδο πυρός και πληρώθηκε ολοσχερώς, σε χρόνο ρεκόρ για τα ασφαλιστικά χρονικά (μόλις 17 μήνες μετά το συμβάν), από τη «Le Monde Ασφαλιστική». Έτσι σήμερα ο πελάτης μας, η εταιρία



«JUMBO Α.Ε.», λειτουργεί και πάλι επιτυχώς και απρόσκοπτα, χάρη στη βοήθεια και την εξασφάλιση που είχε από την ασφαλιστική εταιρία «Le Monde» και τη Διεθνή Εταιρία Μεσιτών Ασφαλίσεων «Καβαλάρης», οι οποίες πρόσφεραν κάθε δυνατή βοήθεια στην εταιρία για να μπορέσει να αντιμετωπίσει αυτήν την, παροδική και άνευ άλλων ευτυχώς επιπτώσεων, δυσκολία.

Απονομή πτυχίων από το ΙΧΟΣ

Τα πτυχία τους από το ΙΧΟΣ (Ινστιτούτο Χρηματοοικονομικών Σπουδών) έλαβαν, στις 28 Νοεμβρίου 2001, οι απόφοιτοι της εκπαιδευτικής περιόδου 2000-01. Πτυχίο έλαβαν οι σπουδαστές που συμπλήρωσαν με επιτυχία τα τρία πρώτα έτη σπουδών και απέκτησαν τον τίτλο LUTCFP, καθώς και όσοι προκρίθηκαν στα μεταπτυχιακά μαθήματα του Ινστιτούτου. Κατά την τελετή απονομής, που διοργανώθηκε στο Interamerican Plaza στο Μαρούσι, μίλησαν οι κύριοι Χ. Σταυρίδης, πρόεδρος του Δ.Σ. του ΙΧΟΣ, Ν. Σωφρονάς, διευθυντής Επιστημονικής Επιτροπής του Ινστιτούτου και Αθ. Σκορδάς, πρόεδρος του ΠΑΣΣ. Οι ομιλητές, που εικονίζονται στη φωτογραφία, αναφέρθηκαν στην αναγκαιότητα της επιμόρφωσης και διά βίου εκπαίδευσης των χρηματο-ασφαλιστικών συμβούλων και στην ιδιαίτερη συμβολή του ΙΧΟΣ στον τομέα αυτό. Σημειώνεται ότι η πρόσφατη συνεργασία του Ινστιτούτου με το διεθνούς κύρους εξειδικευμένο στα χρηματοοικονομικά, Πανεπιστήμιο των ΗΠΑ «TAC» (The American College), αποτελεί μία ακόμη κίνηση για την αναβάθμιση της ποιότητας των προσφερομένων υπηρεσιών του Ινστιτούτου.



2001: Μια χρονιά δυναμικής ανάπτυξης για τη NovaBank

Η τράπεζα NovaBank πραγματοποίησε στις 5 Φεβρουαρίου 2002, συνέντευξη Τύπου με θέμα τον απολογισμό του έτους 2001, στην Αίγλη Ζαπτείου. Η συνέντευξη Τύπου ξεκίνησε με χαιρετισμό του **Δημήτρη Κοντομηνά**, προέδρου του Διοικητικού Συμβουλίου της τράπεζας, ενώ ακολούθησε ομιλία του διευθύνοντος συμβούλου, **Γιάννη Πεχλιβανίδη**. Ο απολογισμός της τροχιάς ανάπτυξης της NovaBank το 2001 περιλαμβάνει:

- Δυναμική επέκταση του δικτύου καταστημάτων σε **72 σημεία** σε Αθήνα, Θεσσαλονίκη, Πάτρα, Λάρισα, Ηράκλειο Κρήτης και Καβάλα.
- Πάνω από **115.000 πελάτες**, οι οποίοι ανήκουν στα δυναμικά ηλικιακά και κοινωνικά στρώματα του πληθυσμού.
- Σύνολο ενεργητικού: 1.3 δισ. ευρώ
- Υπερτριπλασιασμός των καταθέσεων μέσα στο 2001, 333 εκατ. ευρώ
- Συνολικά κεφάλαια υπό διαχείριση: 2 δισ. ευρώ
- Υγιές χαρτοφυλάκιο στεγαστικών δανείων συνολικού ύψους 131 εκ. ευρώ
- **75.000** πιστωτικές κάρτες.
- Καινοτομικά και ανταγωνιστικά προϊόντα, όπως το NovaHome στεγαστικό και το NovaMax επενδυτικό.

Ο κ. Κοντομηνάς δήλωσε: «*Δε θα σταθώ στους αριθμούς, που βεβαιώνουν ότι επιτύχαμε σε ένα μόλις χρόνο μεγάλα άλματα προόδου. Θα επιμείνω κυρίως στο ότι κερδίσαμε την εμπιστοσύνη του κοινού. Γι' αυτήν την αναγνώριση από τους πελάτες της παρεχόμενης ποιότητας στην εξυπηρέτησή τους, είμαστε απόλυτα ικανοποιημένοι, διότι αποτελεί τον πρωτεύοντα και αμετάβλητο στόχο μας*». Οι σημαντικότεροι ρυθμοί ανάπτυξης της NovaBank, όπως ανέφερε ο κ. Πεχλιβανίδης, επιτεύχθηκαν χάρη στους κατάλληλους ανθρώπους πρωταρχικά, στα προϊόντα και εργαλεία, αλλά και χάρη στην απόλυτη εστίαση στην ποιότητα σε όλους τους τομείς εργασιών της NovaBank.

Το επενδυτικό πρόγραμμα της NovaBank για το 2002, προβλέπει το **διπλασιασμό** των κεφαλαίων της τράπεζας από 147 εκ. ευρώ σε 293 εκ. ευρώ (100 δισ. δραχμές). Το συνολικό ποσό που θα διατεθεί για επενδύσεις της NovaBank, χωρίς συμπεριλαμβάνονται οι νέες δραστηριότητες, φθάνει τα 34 εκ. ευρώ. Στο πλαίσιο της συνέντευξης Τύπου, ο κ. Πεχλιβανίδης ανακοίνωσε την απόφαση του Δ.Σ. της NovaBank για **δραστηριοποίηση σε νέα τμήματα της ελληνικής τραπεζικής αγοράς**: Private Banking, Business Banking και Bankassurance, ενώ επίσης αναφέρθηκε στην **είσοδο της NovaBank στις αγορές της ευρύτερης γεωγραφικής περιοχής**, με πρώτο βήμα την ολοκλήρωση της εξαγοράς της τουρκικής τράπεζας SITEBANK, και με την ενεργή υποστήριξη των μετόχων της NovaBank, ομίλου Interamerican και BCP. Τέλος, η NovaBank παρουσίασε το νέο της καταθετικό λογαριασμό μισθοδοσίας, NovaStar Πριμ 5%, ο οποίος συμβαδίζει με τη στρατηγική ανάπτυξης καινοτομικών προϊόντων για τον ιδιωτή πελάτη. Το NovaStar Πριμ 5% απευθύνεται στους εργαζόμενους του δημόσιου τομέα και συνταξιούχους και προσφέρει το υψηλότερο επιτόκιο της αγοράς 5%, σε συνδυασμό με ένα πρωτοποριακό πακέτο προνομίων.

Η Allianz στηρίζει την πρωτοβουλία για την καταπολέμηση των ναρκωτικών

Ο όμιλος Allianz, αποδεικνύοντας έμπρακτα την ευαισθητοποίησή του σε θέματα κοινωνικής δράσης, υπήρξε χορηγός του Ετήσιου Τουρνουά Μπάσκετ που διοργανώθηκε τον περασμένο Δεκέμβριο, από τις Σχολές της Αμερικανικής Παροικίας Αθηνών ως μορφή διαμαρτυρίας κατά της μάστιγας των ναρκωτικών. Οι δύο ομάδες «Διασπομήτων» που έπαιξαν ημίωρο τιμητικό αγώνα μπάσκετ πριν από τον τελικό του τουρνουά, την Κυριακή 16 Δεκεμβρίου 2001. Εικονίζονται ο πρεσβευτής των ΗΠΑ στην Αθήνα, Thomas Miller, ο μπασκετμπολίστας Παναγιώτης Γιαννάκης και Παναγιώτης Φασούλας, επιχειρηματίες, δημοσιογράφοι κ.ά.



Κατά τη διάρκεια συνέντευξης Τύπου, στην οποία παρευρέθησαν ο πρεσβευτής των ΗΠΑ Thomas Miller και η σύζυγός του, η Ίλια Γαβριελάτου, προϊσταμένη της Διεύθυνσης Επικοινωνίας του Ομίλου Allianz, αναφέρθηκε σε κοινωφελείς δράσεις της Allianz διεθνώς σε διάφορους τομείς, όπως η προστασία του περιβάλλοντος, ο αθλητισμός και γενικότερα τεχνολογικές εφαρμογές που κάνουν τη ζωή του ανθρώπου πιο εύκολη. Ο πρεσβευτής των ΗΠΑ Thomas Miller με τον Μίλο Λιδωρίκη, Σύμβουλο Επικοινωνίας και την Ίλια Γαβριελάτου, Προϊσταμένη Διεύθυνσης Επικοινωνίας του ομίλου Allianz στην Ελλάδα.



ΕΝΩΣΗ ΑΝΑΛΟΓΙΣΤΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ

Με ιδιαίτερη επιτυχία ολοκληρώθηκε τον Νοέμβριο, το 2ο Συνέδριο της ΕΝΩΣΗΣ ΑΝΑΛΟΓΙΣΤΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ στο Μέγαρο Μουσικής Αθηνών με θέμα: **Κοινωνική Ασφάλιση: ο ρόλος του Αναλογιστή**. Την έναρξη των εργασιών του Συνεδρίου κήρυξε ο πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος Δημήτρης Κοντομηνάς. Απαραίτητη πλέον η συνεχής και θεσμοθετημένη παρουσία των αναλογιστών στην κοινωνική ασφάλιση, τόνισε μεταξύ άλλων στην ενδιαφέρουσα ομιλία του ο διοικητής του ΙΚΑ Μιλτιάδης Νεκτάριος. Ο κ. Chris Daykin, Government Actuary της Μεγάλης Βρετανίας, είναι αυτός που συνέταξε την αναλογιστική μελέτη για την επίλυση του προβλήματος της κοινωνικής ασφάλισης στην Ελλάδα, επιβεβαίωσε την ανάγκη αυτή, τονίζοντας ότι ο θεσμός του Συμβούλου Αναλογιστή της Πολιτείας, στην Αγγλία, ανάγεται πίσω στο 1912. Στο χαιρετισμό του στο Συνέδριο ο γενικός γραμματέας του υπουργείου Εργασίας Παναγιώτης Θεοφάνοπουλος, επεσήμανε ότι στο νέο διάλογο που ξεκινά, η βοήθεια των αναλογιστών για την επεξεργασία των όποιων προτάσεων πάνω σε κοινή τεχνική βάση, θα είναι απαραίτητη. Ο πρόεδρος της Ένωσης Αναλογιστικών Ελλάδος Σπύρος Γριβογιάννης στις παρεμβάσεις του ζήτησε να αποσφραγιστεί και να καθορισθεί νομοθετικά από την Πολιτεία ο ρόλος του αναλογιστή στην κοινωνική ασφάλιση, σε αντιστοιχία με τις ανάλογες ρυθμίσεις που ισχύουν στην ιδιωτική ασφάλιση. Το Συνέδριο χαιρέτησαν ο διευθύνων σύμβουλος του ομίλου Ασπίς Παύλος Ψωμάδης και ο κ. Αλέξανδρος Ταμπούρας που συγκίνησε ιδιαίτερα τους συνέδρους. Με την παρουσία τους τίμησαν το Συνέδριο ο διευθύνων σύμβουλος της Αγροτικής Ασφαλιστικής Τρ. Λυσιμάχου, ο κ. Κυριάκος Παραβάνης αναπληρωτής γενικός διευθυντής της Εθνικής Ασφαλιστικής και πολλοί άλλοι επίσημοι.



ΗΜΕΡΙΔΑ ΤΗΣ AIG GREECE

Μπροστά από τις εξελίξεις Από θέση ισχύος και με τη σύμπραξη των συνεργατών!

Η AIG GREECE και το Ασφαλιστικό Συγκρότημα Ν. ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ - Χ. ΑΔΑΜΑΝΤΙΑΔΗΣ Α.Ε. πραγματοποίησαν την Τρίτη 4 Δεκεμβρίου 2001, στην ΑΙΓΛΗ ΖΑΠΤΕΙΟΥ, την ετήσια ημερίδα για τους συνεργαζόμενους πράκτορες με θέμα «Η AIG GREECE μπροστά από τις εξελίξεις... από θέση ισχύος».

Τα θέματα που παρουσιάστηκαν τόσο από τον διευθύνοντα σύμβουλο της AIG GREECE Νίκο Αδαμαντιάδη, όσο και από τα στελέχη της εταιρίας Χρήστο Αδαμαντιάδη, Λυκούργο Πέτροβα, Giuseppe Zorngo, Ευάγγελο Δρόσο, Ρίτα Γιάνναρη, Άγγελο Μπεφών και Κώστα Σακελλαρίου ήταν:

- Το νέο σκηνικό στη διεθνή και ελληνική ασφαλιστική αγορά
- Το στίγμα πορείας 2002 της AIG GREECE με αναφορά στην πολιτική ανάλυσης των κινδύνων, αλλά και στην τιμολογιακή, προμηθευτική και προϊοντική πολιτική της εταιρίας
- Οι νέες διαστάσεις συνεργασίας: από την υποστήριξη των συνεργατών στη σύμπραξη.

Όλες οι παραπάνω ενότητες ήταν άμεσα συνδεδεμένες με το γεγονός ότι το 2001 αποτελεί σταθμό στην πορεία της AIG GREECE και του Ασφαλιστικού Συγκροτήματος Ν. ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ - Χ. ΑΔΑΜΑΝΤΙΑΔΗΣ Α.Ε., αφού συμπληρώνονται 50 χρόνια συνεργασίας με το AMERICAN INTERNATIONAL GROUP (AIG). Ιδιαίτερη αναφορά θα πρέπει να γίνει στην ομιλία του προσκεκλημένου ομιλητή Νίκου Εμπέγγου, προέδρου της Ελληνικής Εταιρίας Διοίκησης Επιχειρήσεων (ΕΕΔΕ) και διευθύνοντος συμβούλου του Athens Laboratory of Business Administration (ALBA), με θέμα: «Παροχή υπηρεσιών: Η προσαρμογή της μικρομεσαίας επιχείρησης στις νέες οικονομικές και τεχνολογικές συνθήκες». Την ημερίδα παρακολούθησε το δίκτυο συνεργατών της AIG GREECE, εκπρόσωποι του ασφαλιστικού, ημερήσιου, οικονομικού και περιοδικού Τύπου, καθώς και πολλά στελέχη της εταιρίας, τόσο από τα κεντρικά γραφεία όσο και από τα υποκαταστήματα Αθηνών και Θεσσαλονίκης.

50 χρόνια



Πρόσκληση για συνεργασία

Τώρα, που η χρησιμότητα των διαμεσολαβούντων αμφισβητείται...

(πώληση ασφαλιστικών προϊόντων από τράπεζες, αντιπροσωπείες αυτοκινήτων, Internet κ.λ.π.)

ΕΛΑΤΕ ΜΕ ΤΟΥΣ ΕΙΔΙΚΟΥΣ

για μια νέα καριέρα με ισότιμη συνεργασία και όρους που ανταμείβουν το χαρτοφυλάκιό σας, βάσει ποσοτικών και ποιοτικών κριτηρίων

Εμείς στη VICTORIA, με παράδοση και πείρα δεκαετιών στη συνεργασία με πράκτορες, πιστεύουμε στον πολύτιμο ρόλο τους και στην αναντικατάστατη αξία της ανθρώπινης παρέμβασης.

VICTORIA
Ανώνυμη Ασφαλιστική Εταιρία Ζημιών

Σταθερή αξία.

από τη συγχώνευση των εταιριών
Μαγδεμβούργου Ελλάς
ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ-VICTORIA

Κεντρικά Αθηνών τηλ. (01) 37.05.300
Κεντρικά Θεσσαλονίκης τηλ. (031) 371.100

Future Guarantee: Νέο πρόγραμμα εγγυημένης σύνταξης από την Ευρωπαϊκή Πίστη

Ενα νέο 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 ηλυσία 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.



ΜΕΤΡΟΛΙΦΕ ΕΜΠΟΡΙΚΗ

Ο πρόεδρος της Metrolife-Εμπορική Γ. Καπουράνης παρέθεσε δείπνο στο προσωπικό της εταιρίας με αφορμή την κοπή της πρωτοχρονιάτικης πίτας για το 2002. Στην εκδήλωση παρευρέθησαν οι: γενικός διευθυντής και αντιπρόεδρος της Εμπορικής Τράπεζας Γ. Μιχαήλ, ο γενικός διευθυντής σε θέματα θυγατρικών εταιριών της Εμπορικής Τράπεζας Δ. Φραγγέτης, ο σύμβουλος διοίκησης σε θέματα bancassurance της Εμπορικής Τράπεζας Ν. Φράγκος, ο διευθύνων σύμβουλος και γενικός διευθυντής του Φοίνικα Γ. Κώσταλος. Τιμητική πλακέτα δόθηκε στους εργαζόμενους εκείνους που αποχώρησαν από την εταιρία μέσω εθελουσίας, καθώς επίσης και σε αυτούς που πρόσφατα συνταξιοδοτήθηκαν. Ήταν μια βραδιά με κέφι και χορό, όπου όλοι απόλαυσαν την καλή παρέα και τον πολύ καλό μπουφέ.



Από αριστερά: Ο γενικός διευθυντής και αντιπρόεδρος της Εμπορικής Τράπεζας Γ. Μιχαήλ, ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Metrolife-Εμπορική Γ. Καπουράνης και ο γενικός διευθυντής σε θέματα θυγατρικών εταιριών της Εμπορικής Τράπεζας Δ. Φραγγέτης



Ο γεν. δ/ντής της Metrolife-Εμπορική Α. Κασαράς με το ζεύγος Μιχαήλ



Μία άποψη της κατάμεστης αίθουσας
Ο πρόεδρος Γ. Καπουράνης κόβει την πρωτοχρονιάτικη πίτα του Διοικητικού Προσωπικού για το 2002

Αύξηση παραγωγής 35,71%

Νέα σημαντική άνοδο παρουσίασε η ετήσια παραγωγή ασφαλιστών των μεσιτών ασφαλίσεων. Σύμφωνα με τα επίσημα στοιχεία του Συνδέσμου Ελλήνων Μεσιτών Ασφαλίσεων (ΣΕΜΑ), το 2000 οι επιχειρήσεις-μέλη του σημείωσαν έσοδα από ασφαλιστικές εργασίες αξίας 46,9 δισ. δραχμών, έναντι 34,5 δισ. δραχμών που ήταν το 1999, πετυχαίνοντας άνοδο κατά 35,71%. Σημαντική όμως αύξηση της παραγωγής αναμένει και φέτος ο κλάδος, αφού όπως εκτιμάται το αντίστοιχο ποσοστό για τη χρήση του 2001 θα διαμορφωθεί σε επίπεδο υψηλότερο από αυτό του 2000. Κατά κατηγορία ασφάλισης, ο κλάδος της Αστικής Ευθύνης Αυτοκινήτου με ασφάλιστρα 14,2 δισ. δραχμών σημείωσε αύξηση 46,66% έναντι του 1999, ο κλάδος Πυρός κινήθηκε ανοδικά κατά 54,78% καταγράφοντας ασφάλιστρα αξίας 12,1 δισ. δραχμών, στη Ζωή η παραγωγή έφθασε σε αξία τα 7,8 δισ. δραχμές σημειώνοντας άνοδο κατά 2,16%, στις Μεταφορές η αύξηση ήταν 10,22% και τα ασφάλιστρα 3,6 δισ. δραχμές και στους Λοιπούς Κλάδους η παραγωγή που έφθασε τα 9,1 δισ. δραχμές αυξήθηκε κατά 49,89%. Ιδιαίτερο ενδιαφέρον παρουσιάζουν επίσης τα στοιχεία τα οποία αναφέρονται στη συμμετοχή που είχαν τα έσοδα τα παραγόμενα από τις επιχειρήσεις των μελών του ΣΕΜΑ ασφάλιστρα στην εγχώρια παραγωγή ασφαλιστών. Σύμφωνα με αυτά, το 2000, η μεγαλύτερη συμμετοχή με ποσοστό 26% καταγράφηκε στον κλάδο Μεταφορών και ακολούθησαν ο κλάδος Πυρός με 19,3%, οι Λοιποί Κλάδοι με 7,6%, η Αστική Ευθύνη Αυτοκινήτου με 6,5% και η Ζωή με 1,8%. Ο πρόεδρος του ΣΕΜΑ, Σ. Ξηρογιαννόπουλος, αναφερόμενος στην εξέλιξη που παρουσίασαν οι βασικοί δείκτες των μεσιτών ασφαλίσεων, υπογράμμισε τις θετικές προοπτικές που υπάρχουν για την περαιτέρω ανάπτυξη των εταιριών-μελών του Συνδέσμου, ενώ τόνισε ότι παρά τις αντιξοές οικονομικές συγκυρίες, τις οποίες βιώνει τα τελευταία δύο χρόνια η ιδιωτική ασφάλιση, οι μεσίτες ασφαλίσεων βελτίωσαν σε μεγάλο βαθμό την οικονομική τους θέση, αλλά και την παρουσία τους στην ασφαλιστική αγορά.

	ΕΓΧΩΡΙΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ	ΜΕΣΙΤΕΣ	ΠΟΣΟΣΤΟ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ
ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟ	215.315.783.127 δρχ.	14.094.035.056 δρχ.	6,5%
ΠΥΡΟΣ	62.640.391.910 δρχ.	12.069.616.023 δρχ.	19,3%
ΜΕΤΑΦΟΡΕΣ	13.793.063.852 δρχ.	3.589.687.458 δρχ.	26,0%
ΛΟΙΠΟΙ ΚΛΑΔΟΙ	120.710.174.023 δρχ.	9.158.392.983 δρχ.	7,6%
ΖΩΗ	448.892.197.542 δρχ.	7.988.117.676 δρχ.	1,8%
ΣΥΝΟΛΟ	861.351.610.454 δρχ.	46.893.849.195 δρχ.	5,4%

	2000	2001	ΠΟΣΟΣΤΟ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ
ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟ	14.208.583.801 δρχ.	9.668.323.152 δρχ.	46,66%
ΠΥΡΟΣ	12.102.588.578 δρχ.	7.819.094.687 δρχ.	54,78%
ΜΕΤΑΦΟΡΕΣ	3.601.793.284 δρχ.	3.267.938.519 δρχ.	10,22%
ΛΟΙΠΟΙ ΚΛΑΔΟΙ	9.107.798.870 δρχ.	6.076.457.459 δρχ.	49,89%
ΖΩΗ	7.852.722.568 δρχ.	7.686.788.839 δρχ.	2,16%
ΣΥΝΟΛΟ	46.873.487.101 δρχ.	34.538.602.656 δρχ.	35,71%

	ΕΓΧΩΡΙΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ	ΜΕΣΙΤΕΣ	ΠΟΣΟΣΤΟ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ
ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟ	215.315.783.127 δρχ.	14.094.035.056 δρχ.	6,5%
ΠΥΡΟΣ	62.640.391.910 δρχ.	12.069.616.023 δρχ.	19,3%
ΜΕΤΑΦΟΡΕΣ	12.793.063.852 δρχ.	3.589.687.458 δρχ.	26,0%
ΛΟΙΠΟΙ ΚΛΑΔΟΙ	120.710.174.023 δρχ.	9.158.392.983 δρχ.	7,6%
ΖΩΗ	448.892.197.542 δρχ.	7.988.117.676 δρχ.	1,8%
ΣΥΝΟΛΟ	861.351.610.454 δρχ.	46.893.849.195 δρχ.	5,4%

Η Mellon Technologies εξοπλίζει τα πρώτα καταστήματα της Probank

Τον εξοπλισμό των 15 πρώτων καταστημάτων της Probank ανέλαβε η Mellon Technologies με συστήματα θωράκισης και προστασίας τελευταίας τεχνολογίας. Συγκεκριμένα, η τράπεζα προμηθεύθηκε χρηματοκιβώτια κεντρικού ταμείου Σειμα με χρονοκαθυστέρηση, πιστοποιημένα από τα Eurostandards στην υψηλή κατηγορία V, πυρασφαλές αρχειοθήκες Fireking πιστοποιημένα από το ίδρυμα U.L. και τέλος τα νέα χρηματοκιβώτια γκισέ της σουηδικής Robur. Τα τελευταία είναι τα μοναδικά που διαθέτουν χρονοκαθυστέρηση με διαφορετικό κωδικό πρόσβασης για κάθε συρτάρι. Η Mellon Technologies εγγυάται για την ποιότητα και υπεροχή των λύσεων θωράκισης και προστασίας τραπεζών και αντιπροσωπεύει οίκους διεθνώς αναγνωρισμένου κύρους, με προϊόντα εγγυημένα και πιστοποιημένα σύμφωνα με διεθνώς αποδεκτές προδιαγραφές (U.L., euro). Στους πελάτες της συμπεριλαμβάνονται τα περισσότερα πιστωτικά ιδρύματα.

ΕΘΝΙΚΗ Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Επιβράβευση επιτυχόντων στα ΑΕΙ & ΤΕΙ

Όπως κάθε χρόνο, έτσι και φέτος, η Εθνική Ασφαλιστική διαμέσου του γενικού της διευθυντή Κωνσταντίνου Φιλίππου, επιβράβευσε τα παιδιά των συναδέλφων του Διοικητικού Προσωπικού που εισήχθησαν στα Ανώτατα και Ανώτερα Εκπαιδευτικά Ιδρύματα της χώρας. Ο κ. Φιλίππου, κατά τη διάρκεια τελετής που πραγματοποιήθηκε στα γραφεία της εταιρίας, συνεχάρη τους 68 επιτυχόντες και τους ευχήθηκε καλή ακαδημαϊκή και επαγγελματική σταδιοδρομία. Σε κάθε έναν από τους 47 επιτυχόντες στα ΑΕΙ δόθηκε επιταγή ύψους 200.000 δρχ. (€ 587), στους 18 επιτυχόντες στα ΤΕΙ επιταγή ύψους 130.000 δρχ. (€ 382), ενώ στους τρεις σπουδαστές που μεταπήδησαν από τα ΤΕΙ στα ΑΕΙ, δόθηκε επιταγή ύψους 100.000 δρχ. (€ 293,5).

ΕΘΝΙΚΗ Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Με στόχο να σπάσει το φράγμα των 200 δισ. δρχ. στην παραγωγή ασφαλιστών κινείται το 2002, η Εθνική ασφαλιστική. Ο διευθυντής Πωλήσεων της μεγαλύτερης ελληνικής ασφαλιστικής εταιρίας Βαγγέλης Τριανταφύλλου, δηλώνει αισιόδοξος ότι ο στόχος αυτός μπορεί να επιτευχθεί, παρά τη γενικότερη συγκυρία που κυριαρχεί στην οικονομία και επηρεάζει αναμφίβολα και τις πωλήσεις ασφαλιστικών προϊόντων. Κλείσαμε το 2001 με συνολική παραγωγή ασφαλιστών ύψους 182,7 δισ. δρχ., γεγονός που ισοδυναμεί με μία αύξηση 9,5% σε σχέση με το 2000, αναφέρει στο «Next Deal» ο κ. Τριανταφύλλου. Για μία ανάλογη αύξηση, προσθέτει, εργαζόμαστε και το 2002, έτσι ώστε η Εθνική Ασφαλιστική όχι μόνο να διατηρήσει τα πρωτεία στον εγχώριο ασφαλιστικό κλάδο, αλλά να αυξήσει περαιτέρω τα μερίδιά της στην αγορά. Πάνω από 20 χρόνια, για την ακρίβεια 21, συμπλήρωσε στην ασφαλιστική αγορά και την Εθνική Ασφαλιστική ο κ. Βαγγέλης Τριανταφύλλου, Διευθυντής Πωλήσεων της εταιρίας. Με σημαντική εμπειρία σε πολλές διευθυντικές θέσεις, όπως στο marketing και στη Διεύθυνση Προσωπικού παλαιότερα, ο κ. Τριανταφύλλου ηγείται σήμερα της «δύναμης πυρός» του δικτύου πωλήσεων της μεγαλύτερης ελληνικής ασφαλιστικής εταιρίας, της οποίας η ηγετική ομάδα, με επικεφαλής τον Γ. Διευθυντή της κ. Φιλίππου, θέτει στόχους φιλόδοξους, σε δύσκολους αναμνηστικά καιρούς. Πιστεύει ωστόσο ότι η Εθνική Ασφαλιστική και οι άνθρωποι της έχουν όλες τις προϋποθέσεις να τους κατακτήσουν.
Πηγή: «Next Deal» Α.Κ.

ΕΠΙΤΥΧΟΝΤΕΣ ΣΕ ΑΕΙ

- ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ ΠΑΙΔΙΟΥ**
1. Αγγελής Νικόλαος
 2. Αθανασόπουλος Νικ.
 3. Αρσένης Παναγιώτης
 4. Βαλαχης Αντώνιος
 5. Βαμβουκά Θεοδώρα
 6. Βεργίδου Ελένη
 7. Βήχος Ιάσωνας
 8. Βούλγαρη Λουκία
 9. Βουρνά Χριστίνα
 10. Γαβριλιδάκη Αγαθή
 11. Γιαννούκος Νικόλαος
 12. Γιούρος Τρύφων
 13. Γούλη Μαρία
 14. Γαυρούλη Μαγδαληνή-Μαρία
 15. Δασκαλάκου Αναστ.
 16. Δημάκης Λυκούργος
 17. Δημοπούλου Αικατ.
 18. Δημοπούλου Άννα-Ειρήνη
 19. Κაკουρα Ιωάννα
 20. Καραθάκη Βιολέττα
 21. Καμπάκης Αριστοίδης
 22. Καραϊσκος Κωνσταντίνος
 23. Κασαβός Βασίλειος
 24. Κέλογλου Ελένη
 25. Κωστάκη Ειρήνη
 26. Λιάκος Αθανάσιος
 27. Λυκάκης Ματθαίος
 28. Μαραγκουδάκη Ιωάννα
 29. Μελετόπουλος Λεονάρδος
 30. Μελετόπουλος Νίκος
 31. Μίχα Σοφία
 32. Μπαλωμένου Σπυριδ.
 33. Μπεκίρης Σπυριδών
 34. Νάστου Κωνσταντίνος
 35. Νικολακόπουλος Στ.
 36. Νότα Μαρία

- ΟΝΟΜΑ ΥΠΑΛΛΗΛΟΥ**
- Ελένη
Στυλιανός
Αδαμάντιος
Λουίζος
Δημήτριος
Βογιάρη Κορνηλία
Σοφία
Σπανοστάθη Ιωάννα
Αθανασία
Γεώργιος
Σωτήριος
Ευανθία
Νικόλαος
Μιχαήλ
Ευφροσύνη
Στέλλα
Σπυριδούλα
Ιουλίτσα
Βησσαρία
Παναγιώτης
Γιαλιτάκη Στυλιανή
Γεωργία
Ηλίας
Ευανθία
Παναγιώτης
Δημήτριος
Νικόλαος
Ευάγγελος
Λεωνίδας
Λεωνίδας
Αγγελική
Χρήστος
Παναγιώτης
Δημήτριος
Σταυρούλα
Αποστολίδου Ελένη

ΕΠΙΤΥΧΟΝΤΕΣ ΣΕ ΤΕΙ

- ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ ΠΑΙΔΙΟΥ**
1. Αγαπίωτης Σοφοκλής
 2. Βελισσάριος Νικόλαος
 3. Δημητροπούλου Αλεξία
 4. Δαδούρας Στυλιανός
 5. Ζαφειροπούλου Ανδρονίκη
 6. Καραμπερή Μαρία
 7. Κολοκοτρώνη Σόνια
 8. Κορωνίου Ευτέρπη
 9. Κουτσουμπέλιας Χαραλ.
 10. Λαμπρινού Ανδριάνα
 11. Λυτίνα Ελένη
 12. Μέρμηγκας Πάρις
 13. Μπακλατσή Ιωάννα-Ελλη
 14. Παπαγεωργίου Γεώργιος
 15. Πολίτης Παν.-Νικολ.
 16. Ρούτσου Λουκία
 17. Τσάγκος Φώτιος
 18. Χριστόπουλος Δημήτριος

ΔΙΑΦΟΡΑ ΤΕΙ - ΑΕΙ

- ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ ΠΑΙΔΙΟΥ**
1. Αλεξόπουλος Δημ.
 2. Γαζοπούλου Μαρίκα
 3. Νικολάου Αντώνιος

- Κωνσταντίνος
Κωνσταντίνος
Νικόλαος
Σπυριδών
Νικόλαος
Γεώργιος
Γεώργιος
Χαρλάμπος
Παπαδογιαννάκη Ειρήνη
Οραλία
Κωνσταντίνος
- ΟΝΟΜΑ ΥΠΑΛΛΗΛΟΥ**
- Παναγιώτης
Τομάρα Χρυσ.
Αησιόλαος
Ιωάννης
Χριστίνα
Παναγιώτης
Χρήστος
Ελένη
Αντιγόνη
Σοφία
Γεώργιος
Χριστίνα
Φωτεινή Νομκού
Ελένη
Αιμιλία
Ιωάννης
Γεώργιος
Αθανάσιος
- ΟΝΟΜΑ ΥΠΑΛΛΗΛΟΥ**
- Αποστολοπούλου Ιωάννα
Ανδρέας
Δέσποινα

ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ
Κοπή πρωτοχρονιάτικης πίτας

Την αισιοδοξία του πως το 2002 θα είναι μια καλύτερη χρονιά για την ελληνική ασφαλιστική αγορά εξέφρασε ο πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Δ. Κοντομηνάς κατά την τελετή κοπής της πρωτοχρονιάτικης πίτας των εργαζομένων της ΕΑΕΕ, στα γραφεία της Ένωσης, παρουσία του Δ.Σ., εκπροσώπων φορέων της ασφαλιστικής αγοράς και του υπουργείου Ανάπτυξης. Παράλληλα, υπογράμμισε ότι το 2001 ήταν μια χρονιά με τα χειρότερα οικονομικά αποτελέσματα για τις ασφαλιστικές εταιρίες.



Ο πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Δημήτρης Κοντομηνάς κατά την ομιλία του, και η γενική διευθύντρια Μαργαρίτα Αντωνιάκη

Αναφερόμενος στην εισαγωγή του ευρώ στη ζωή μας, τόνισε ότι οι επιπτώσεις δεν είναι ακόμα ορατές αλλά σε σύντομο χρονικό διάστημα θα αρχίσουν να διαφαίνονται. Το σίγουρο όμως είναι ότι ο ανταγωνισμός θα ενταθεί και νέες προκλήσεις θα παρουσιαστούν στον κλάδο. Κατά την άποψη του κ. Κοντομηνά, θα υπάρχει συνεχής ανάγκη των επιχειρήσεων του κλάδου για ακόμη καλύτερη παροχή υπηρεσιών προς όφελος των καταναλωτών. Καλωσορίζοντας τη νέα διευθύντρια της Διεύθυνσης Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων του υπουργείου Ανάπτυξης Μ. Κορωνιάου τόνισε, παράλληλα, τη μεγαλύτερη ανάγκη για ακόμη αυστηρότερη εποπτεία, η οποία θα συντελέσει στη δημιουργία μιας υγιούς ασφαλιστικής αγοράς. Κλείνοντας ο κ. Κοντομηνάς αναφέρθηκε στη συμβολή των εργαζομένων στην Ένωση στην ανορθωτική της ασφαλιστικής αγοράς και συνεχάρη τη γενική διευθύντρια της ΕΑΕΕ Μαργαρίτα Αντωνιάκη. Ο τυχερός που κέρδισε το φλουρί για το 2002 ήταν ο Κώστας Παπαθανασόπουλος, προγραμματιστής της υπηρεσίας Πληροφορικής της ΕΑΕΕ.



Με 18% αύξηση συνολικής παραγωγής το 2001, η Universal Life Ελλάς κόβει την πίτα της το 2002



Παρουσία του προέδρου της Universal Life Ελλάς, Ανδρέα Γεωργίου, και του γενικού διευθυντή της Ανδρέα Χουρδάκη, έγινε η καθιερωμένη κοπή της πρωτοχρονιάτικης πίτας. Ο πρόεδρος Ανδρέας Γεωργίου, σε σύντομο χαιρετισμό του προς το προσωπικό, αναφέρθηκε στην αναπτυξιακή πορεία της εταιρίας για τη χρονιά που πέρασε, καθώς επίσης και στη σημαντική άνοδο της συνολικής παραγωγής εγγεγραμμένων ασφαλιστών κατά το 2001, που άγγιξε το 18%. Με αυτή την ευκαιρία απηύθησε μήνυμα προς το προσωπικό και τους συνεργάτες της εταιρίας, για την αμέριστη συμπαράσταση του ομίλου Universal και την πρόθεσή του να συνεχίσει να στηρίζει την αναπτυξιακή πορεία της Universal Life Ελλάς. Καταλήγοντας ευχαρίστησε όλους για τη συμβολή τους στα καλά αποτελέσματα του 2001 και ευχόμενος υγεία και οικονομική ευτυχία, τους προέτρεψε να συνεχίσουν με την ίδια συνέπεια, ζήλο και επαγγελματισμό, το έργο τους για τον καινούργιο χρόνο 2002.

Στις 17 Ιανουαρίου, σε μια όμορφη και ζεστή γιορτή, έκοψε την πίτα του προσωπικού της η Εθνική Ασφαλιστική. Ο γενικός διευθυντής της εταιρίας Κωνσταντίνος Φιλίππου ευχήθηκε σε όλο το προσωπικό της εταιρίας προσωπική υγεία και οικογενειακή ευτυχία, σημειώνοντας ότι παρά τη δύσκολη περυσινή συγκυρία, η Εθνική Ασφαλιστική κατάφερε την πλήρη εξυγίανση του ισολογισμού, όπως επίσης πέτυχε και ενίσχυση της παραγωγής και σημαντική κερδοφορία. Παρόντες στην εκδήλωση οι αναπληρωτές γενικοί διευθυντές Κυριάκος Παραβάντης και Λάμπρος Τζόλδος, όπως επίσης και τα μέλη του Δ.Σ. της εταιρίας Γιώργος Μαργαρίτης, Υπάτιος Καλβοκορέσσης, ο πρόεδρος της ΟΤΟΕ και μέλος του Δ.Σ. της εταιρίας Δημήτρης Κουσελάς και ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Ευρώπης ΑΕΕΓΑ Νίκος Μακρόπουλος. Επίσης παρέστησαν διευθυντές της εταιρίας. Η κοπή της πίτας ανέδειξε τέσσερις τυχερούς. Ο Καφετζίδης Κωνσταντίνος, υπάλληλος Διεύθυνσης Πληροφορικής, κέρδισε συμμετοχή στο ταξίδι της Διεύθυνσης Πωλήσεων στο εξωτερικό, που για φέτος είναι κρουαζιέρα στη Δυτική Μεσόγειο και θα διεξαχθεί στο διάστημα 21.7.2002 - 28.7.2002. Τρεις ακόμη τυχεροί κέρδισαν συμμετοχή στο ταξίδι του εσωτερικού και είναι οι κ.κ. Καπότης Κωνσταντίνος από το υποκατάστημα Λεωφόρου Κηφισίας, Χρυσουλάκης Νικόλαος από το υποκατάστημα Ηρακλείου και ο κ. Λουμιώτης Αντώνιος από τη Διεύθυνση Ατομικών Ασφαλίσεων Ζωής.

ΕΘΝΙΚΗ Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Το προσωπικό της Εθνικής Ασφαλιστικής έκοψε την πίτα του



Ο γενικός διευθυντής Κωνσταντίνος Φιλίππου μεταξύ των αναπληρωτών γενικών διευθυντών Κυριάκου Παραβάντη και Λάμπρου Τζόλδου

Η Εθνική Ασφαλιστική, στις 14 Ιανουαρίου, έκοψε την πρωτοχρονιάτικη πίτα για τους ασφαλιστές και πράκτορές της, στην Αίγλη Ζαπτείου. Στις σημαντικές προσπάθειες των ανθρώπων αυτών που βοήθησαν ουσιαστικά στην αύξηση της παραγωγής της εταιρίας, σε δύσκολες συγκυρίες τη χρονιά που πέρασε, αναφέρθηκε ο γενικός διευθυντής της εταιρίας Κωνσταντίνος Φιλίππου, ενώ ζήτησε οι προσπάθειες αυτές να συνεχισθούν με την ίδια αμείωτη ένταση. Ο κ. Φιλίππου ευχήθηκε υγεία και προσωπική ευτυχία σε όλους, ενώ στο ίδιο μήκος κύματος ήταν και το μήνυμά του διευθυντή πωλήσεων της εταιρίας Βαγγέλη Τριανταφύλλου. Στην εκδήλωση παρέστησαν οι αναπληρωτές γενικοί διευθυντές της εταιρίας Λάμπρος Τζόλδος, Κυριάκος Παραβάντης, καθώς και διευθυντές της εταιρίας. Τυχερός της συγκεκριμένης εκδήλωσης αναδείχθηκε ο κ. Καφούρος Λευτέρης, ο οποίος κέρδισε ένα στερεοφωνικό συγκρότημα.

Η πίτα ασφαλιστών και πρακτόρων



Ο τυχερός της εκδήλωσης Λευτέρης Καφούρος με τον γενικό διευθυντή Κωνσταντίνο Φιλίππου. Στο βάθος διακρίνονται ο διευθυντής πωλήσεων Βαγγέλης Τριανταφύλλου και ο αναπληρωτής γεν. διευθυντής Κυριάκος Παραβάντης

- Το κατά κεφαλήν εθνικό εισόδημα στη χώρα μας είναι λίγο υψηλότερο από 12.000 ευρώ, όταν ο μέσος όρος στην ευρωζώνη είναι 20.000 ευρώ και στις ΗΠΑ 28.900 ευρώ.
- Ίδια εικόνα καταγράφεται και από τα στοιχεία για την αγοραστική δύναμη των Ελλήνων ως προς τους άλλους Ευρωπαίους. Η Ελλάδα βρίσκεται στην τελευταία θέση. Η κατά κεφαλήν αγοραστική δύναμη των Ελλήνων (σε ισοδύναμες μονάδες αγοραστικής ικανότητας pps) αναλογεί στο 69% του μέσου ευρωπαϊκού όρου. Στην πρώτη θέση, πάνω από τον ευρωπαϊκό μέσο όρο, βρίσκεται το Λουξεμβούργο, με κατά κεφαλήν αγοραστική δύναμη 181%, και ακολουθεί η Δανία με ποσοστό 119,4%. Το ποσοστό ανεργίας ανέρχεται στο 11,1%, όταν το μέσο ποσοστό ανεργίας είναι 8,2% στην ευρωζώνη και 8,8% στις 15 χώρες-μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης.



Κοπή πίτας για το διοικητικό προσωπικό της ING Ελλάδος στην Αθήνα



Όπως κάθε χρόνο και φέτος γιορτάστηκε ο ερχομός του νέου χρόνου με μια λαμπρή εκδήλωση για το διοικητικό προσωπικό του ING Ελλάδος. Στο όμορφο και χαρούμενο περιβάλλον κεντρικού ξενοδοχείου συγκεντρώθηκε το προσωπικό, όπου ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος του ομίλου των εταιριών του ING Ελλάδος, Παναγιώτης Καραλής, έκοψε την πρωτοχρονιάτικη πίτα. Στην ομιλία του ο κ. Καραλής τόνισε τις δυνατότητες που παρουσιάζονται μετά την εισαγωγή του ευρώ και κυρίως τη ρύθμιση του ασφαλιστικού ζητήματος, που θα δημιουργήσει νέες εργασίες για τον ασφαλιστικό τομέα, όπου ο όμιλος ING είναι σε θέση να συνεισφέρει ουσιαστικά. Τα πλούσια εδέσματα, η ευχάριστη μουσική, η καλή διάθεση και ο χορός έδωσαν μια ξεχωριστή εικόνα στην εκδήλωση της εταιρίας.

Κοπή πίτας για το δίκτυο πωλήσεων και το διοικητικό προσωπικό του ING στη Β. Ελλάδα



Ο όμιλος των εταιριών του ING στην Ελλάδα διοργάνωσε και φέτος στη Θεσσαλονίκη τη γιορτή της κοπής πίτας για το 2002, για όλο το δίκτυο πωλήσεων Θεσσαλίας, Μακεδονίας, Θράκης, καθώς και για το προσωπικό των διοικητικών υπηρεσιών Β. Ελλάδος. Η εκδήλωση πραγματοποιήθηκε με μεγάλη επιτυχία σε κεντρικό ξενοδοχείο της Θεσσαλονίκης, το Σάββατο 26 Ιανουαρίου και την παρακολούθησαν πολλοί συνεργάτες και προσκεκλημένοι. Ο πρόεδρος του ομίλου Παναγιώτης Καραλής σε ομιλία του τόνισε το πέρασμα στη νέα εποχή του ευρώ και τα θετικά αποτελέσματα στην τραπεζοασφαλιστική αγορά και εξέφρασε την ικανοποίησή του για τα αποτελέσματα των υποκαταστημάτων της Περιφερειακής Διεύθυνσης Β. Ελλάδος. Επίσης, προέτρεψε όλους να συνεχίσουν να εργάζονται με τον ίδιο ζήλο και πάθος για την επίτευξη των στόχων για το 2002. Χαιρετισμούς και ευχές για τη νέα χρονιά απηύθυνε επίσης το management committee του ομίλου, ο περιφερειακός διευθυντής πωλήσεων Β. Ελλάδος και άλλα στελέχη.

Η Ελλάδα αποτελεί για το ING ισχυρό σημείο (corner stone) ανάπτυξης των δραστηριοτήτων του σε όλη τη Νοτιοανατολική Ευρώπη, τονίζει σε αποκλειστική του δήλωση στην εφημερίδα «Next Deal» ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Nationale-Nederlanden Παναγιώτης Καραλής, σχολιάζοντας τη συμφωνία στρατηγικής συνεργασίας ING-Τράπεζα Πίστωσης. Αυτό αποτελεί ένα σημαντικό όφελος όχι μόνο για την εταιρία μας, αλλά για την ελληνική οικονομία συνολικά και έγινε δυνατό όχι μόνο λόγω της σημαντικής ανάπτυξης της NN στην ελληνική αγορά, αλλά και λόγω της γενικότερης θετικής πορείας της οικονομίας μας, η οποία επισφραγίσθηκε με την ένταξή μας στην ευρωζώνη - και αυτό δεν πρέπει να το ξεχνάμε, προσθέτει ο κ. Καραλής.



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

ΕΘΝΙΚΗ Εκδήλωση για τους συνεργάτες της Βορείου Ελλάδας

Η Εθνική Ασφαλιστική πραγματοποίησε, στις 10 Ιανουαρίου, στο «Μακεδονία Palace» Θεσσαλονίκης, ενημερωτική συνάντηση τόσο για το προσωπικό όσο και για τους συνεργάτες της στη Βόρεια Ελλάδα. Τα κυριότερα θέματα που συζητήθηκαν κατά τη διάρκεια των εκδηλώσεων αφορούσαν στα παραγωγικά αποτελέσματα του 2001, στους στόχους του 2002, στις νέες μηχανογραφικές εφαρμογές που απευθύνονται κυρίως στο παραγωγικό δυναμικό της εταιρίας και έχουν ως στόχο τη διευκόλυνση του έργου των πωλήσεων. Στην εκδήλωση παρευρέθησαν οι Κωνσταντίνος Φιλίππου, γενικός διευθυντής, Λάμπρος Τζόλδος, αναπληρωτής γενικός διευθυντής, οι διευθυντές Ευάγγελος Τριανταφύλλου, Βασίλης Τσατσάνης, Αθανάσιος Καλογεράς, Αναστάσιος Μπρέσκας και η Γεωργία Βαμβακά, προϊσταμένη του Τομέα Ανάπτυξης Πωλήσεων Γραφείων Παραγωγής. Επίσης, παρευρέθησαν ο Αφεντούλης Πόλας, προϊστάμενος της Περιφερειακής Υποδιεύθυνσης Μακεδονίας και ο Θράκης, ο Δ. Βαρδούλης, προϊστάμενος του Περιφερειακού Τομέα Κεντρικής Ελλάδας και οι διευθυντές των υποκαταστημάτων της Β. Ελλάδας. Παρόντες επίσης ήταν οι συντονιστές και οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι των επιθεωρήσεων Δ. Τζαβέλλα και Β. Καραθάνου. Η δεύτερη εκδήλωση ήταν αφιερωμένη στις νέες πρακτικές μηχανογραφικές εφαρμογές που προετοιμάζει η Εθνική Ασφαλιστική και που αφορούν τη λειτουργία των πρακτορείων και ανάλυση της εμπορικής πολιτικής 2002. Στην παρουσίαση συμμετείχαν συνεργαζόμενοι πράκτορες που δραστηριοποιούνται στη Θεσσαλονίκη, την Κατερίνη, τη Βέροια, τη Νάουσα, την Έδεσσα, στα Γιαννιτσά, στις Σέρρες και στο Κιλκίς. Το πρόγραμμα των εκδηλώσεων ολοκληρώθηκε με την κοπή της πρωτοχρονιάτικης πίτας.

ΣΥΛΛΟΓΟΣ ΠΡΑΚΤΟΡΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΤΡΑΠΕΖΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ (ΣΠΑΤΕ)

Εξελέγη νέο Δ.Σ.

Την 19/11/2001 έγιναν οι αρχαιρεσίες του συλλόγου πρακτόρων Ασφαλιστικών Τραπεζικών Εταιριών «ΣΠΑΤΕ». Το Δ.Σ. που προέκυψε από τις παραπάνω αρχαιρεσίες είναι:

- | | |
|---------------------|----------------------------|
| 1. Πρόεδρος: | Κοντοπίδης Αρτέμιος |
| 2. Αντιπρόεδρος: | Μιχαλόπουλος Παναγιώτης |
| 3. Γεν. γραμματέας: | Βικτωράτου Μαρίκα |
| 4. Ταμίας: | Πέτσα Ελένη |
| 5. Μέλος: | Αλεξανδρόπουλος Παναγιώτης |
| 6. Μέλος: | Νικολαΐδου Όλγα |
| 7. Μέλος: | Μπουζούρης Ανδρέας |

Κόψιμο πίτας επιθεώρησης Κ. Παπανικολάου

Στις 19/1/02 πραγματοποιήθηκε στο υποκατάστημα Χαλανδρίου του Λάζαρου Θερμιάτη το κόψιμο της πρωτοχρονιάτικης πίτας της επιθεώρησης του Κώστα Παπανικολάου. Την ίδια ημέρα έγιναν και τα εγκαίνια του νέου αυτού υποκαταστήματος. Στην εκδήλωση παρευρέθησαν στελέχη των εταιριών του ομίλου ΑΣΠΙΣ, καθώς και της ΑΣΠΙΣ BANK. Ο δ/ντής του υπ/τος αναφέρθηκε στο ζεστό κλίμα που βρήκε στην ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ και εκδήλωσε τον θαυμασμό του για τον τρόπο λειτουργίας του ομίλου γενικότερα. Ο Κώστας Παπανικολάου καλωσόρισε τους νέους συνεργάτες του, τους εξέφρασε την εμπιστοσύνη του και καθόρισε τον στόχο της Επιθεώρησης για το 2002 σε 500.000.000 παραγωγή. Ακολούθως ο δ/ντής Πωλήσεων κος Ιάκ. Ναυπλιώτης ευχαρίστησε όλους τους συναδέλφους της επιθεώρησης και τους ευχήθηκε μία χρονιά γεμάτη υγεία και επιτυχίες. Στο κόψιμο της πίτας το φλουρί έπεσε στον Κ. Παπανικολάου, στον οποίο ευχόμαστε η τύχη να τον ακολουθεί πάντα γιατί το αξίζει.



Από αριστερά διακρίνονται οι: Κουτσιούκης Αθανάσιος (Assistant Agency Manager), Ιάκωβος Ναυπλιώτης (Διευθυντής Πωλήσεων της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ), Παπανικολάου Κων/νος (Επιθεωρητής Πωλήσεων), Ν. Χαλκιάπουλος (Διευθυντής Υποστηρίξης Δικτύου), Λάβδα Χριστίνα (Assistant Agency Manager Υπο/τος Α. Θερμιάτη), Ταμονάς (Agency Διεύθυνσης Πωλήσεων και Ναυπλιώτη), Π. Θεωδορακόπουλος (Υπεύθυνος Οικονομικού Προγραμματισμού), Λάζαρος Θερμιάτης (Agency Υπο/τος)

Ο όμιλος International Life στην Κύπρο

Ο όμιλος International Life στο πλαίσιο της δυναμικής του ανάπτυξης εκτός των ελληνικών συνόρων επεκτείνεται στην Κύπρο. Συγκεκριμένα, η International Life, η Ασφαλιστική Εταιρία Ζωής του ομίλου, προέβη στην από κοινού ίδρυση με την ασφαλιστική εταιρία «Κόσμος» της Κύπρου εταιρίας Ασφαλίσεων Ζωής. Η Κόσμος Εταιρία Γενικών Ασφαλίσεων δραστηριοποιείται στην Κυπριακή Ασφαλιστική Αγορά και είναι εισηγμένη στο Χρηματιστήριο Κύπρου. Η δυναμική της ανάπτυξη την οδήγησε στην απόφαση ανάπτυξης του τομέα Ζωής με σύγχρονα προϊόντα Ζωής και Υγείας. Η συνεργασία των δύο εταιριών ήταν φυσικό επακόλουθο, αφού όπως είναι γνωστό, η ραγδαία ανάπτυξη της International Life στηρίζεται στην τεχνογνωσία της για σύγχρονα επενδυτικά προϊόντα ζωής με πολλαπλές δυνατότητες εγγύησης κεφαλαίου και με ανάλογη ευελιξία συνοδείας από πρωτοποριακά προγράμματα υγείας. Η International Life αναγνωρίζοντας το δυναμικό χαρακτήρα του αιτήματος της Κόσμος Εταιρίας Γενικών Ασφαλίσεων να αναπτυχθεί στις ασφάλειες ζωής προέβη στην από κοινού ίδρυση της **Cosmos International Life Insurance**, σκοπός της οποίας είναι να εφοδιάσει την αγορά της Μεγαλονήσου με σύγχρονα προϊόντα που θα ανταποκρίνονται στην ώριμη ασφαλιστική κάλυψη των Κυπρίων. Σημειώνεται ότι, ο όμιλος International Life είναι ένας από τους σημαντικότερους και ταχύτερα αναπτυσσόμενους χρηματοοικονομικούς και ασφαλιστικούς ομίλους στη χώρα μας. Ο όμιλος International Life προσφέρει διαχρονικές λύσεις σε ασφαλιστικές ανάγκες, επενδυτικές προσδοκίες και τεχνολογικές απαιτήσεις μέσω των συνδεδεμένων εταιριών του: International Holding A.E., International Hellas A.E., International Life AEAZ, Praxis International AXEPEY, International AEDAΚ, International AELΔE, International Online A.E., International Finance A.E.



Στιγμιότυπα από την κοπή της πρωτοχρονιάτικης πίτας στα γραφεία των εκδόσεων «Ασφαλιστικό ΝΑΙ», «NextDeal» και «Bancassurance & Banking». Το τυχερό φλουρί βρήκε ο δημοσιογράφος Λάμπρος Καραγεώργος

Αισιόδοξα ήταν τα μηνύματα που ακούστηκαν στην κοπή πίτας των εκδόσεων Ευάγ. Σπύρου, για το 2002. «Οι άνθρωποι έχουν ανάγκη περισσότερης επικοινωνίας και ενημέρωσης σε δύσκολους καιρούς» είπε ο κ. Σπύρου και σε τέτοιες εποχές το ομαδικό πνεύμα, η συνεργασία και ο ρόλος του καθενός ξεχωριστά αποκτά ιδιαίτερη βαρύτητα. Ο κ. Ε. Σπύρου ευχαρίστησε όλους για τη συνεισφορά τους (δημοσιογράφους και διοικητικούς συνεργάτες, εσωτερικούς και εξωτερικούς). Το φλουρί της πίτας βρήκε ο κ. Λάμπρος Καραγεώργος, δημοσιογράφος, και συμβολικό βραβείο με χρηματικό ποσό δόθηκε στον κ. Γ. Πλαπούτα, υπεύθυνο διεκπεραίωσης και ταχυδρόμο, σαν συμβολική κίνηση ότι όλοι εργάζονται για να «φτάνουν τα έντυπα στα χέρια των αναγνώστών τους» και σ' αυτό συμβάλλει όλη η αλυσίδα ισότιμα... Στο 2002 οι εκδόσεις Ε. Σπύρου, που εκδίδουν το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ», το «Bancassurance & Banking» και την εφημερίδα «NextDeal», στοχεύουν στη σταθεροποίηση 15.000 συνδρομητών αφενός και στην εξάπλωσή τους στην ελληνική επαρχία, αφετέρου. Ο διευθυντής σύνταξης Λάμπρος Πολύζος ήδη έχει σχεδιάσει ανάλογα την «ύλη» του περιοδικού προσλαμβάνοντας αξιολογούς και δημιουργικούς δημοσιογράφους, οι οποίοι θα προσφέρουν έγκυρη και έγκαιρη πληροφόρηση για τα τραπεζοασφαλιστικά δρώμενα.



1. Ο Α. Πολύζος, διευθυντής σύνταξης, ο κ. Πλαπούτας και ο εκδότης
2. Ο τυχερός Λάμπρος Καραγεώργος δέχεται τα συγχαρητήρια του εκδότη
3. Συνεργάτες, δημοσιογράφοι και μεταξύ τους ο κ. Σ. Τζούμας, επικοινωνιολόγος. Διακρίνονται οι κ.κ. Β. Σεβαστάκη, Στ. Κοτζαμάνης, Α. Καραγεώργος, Μωυσης Λίτσας, Θ. Τσίνας, Η. Προβόπουλος, Α. Παπαδήμας. Πίσω ο λογιστής Διονύσης Λοράνδος και αριστερά η κ. Γ. Καλτσώνη



Η ΕΞΕΙΔΙΚΕΥΜΕΝΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΔΥΝΑΜΗ

Με τριάντα χρόνια ασφαλιστικής εμπειρίας, απόλυτα υγιή οικονομική βάση και ιδιαιτέρως ικανοποιητικούς ρυθμούς ανάπτυξης, η **ΕΥΡΩΠΗ Α.Ε.Γ.Α.** συνεχίζει την κερδοφόρα πορεία της στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Ο προσανατολισμός στην κάλυψη των μεγάλων εξειδικευμένων κινδύνων, η άμεση ανταπόκριση στις ανάγκες των συνεργατών και των πελατών της προτείνοντας τις πλέον συμφέρουσες και απόλυτα προσαρμοσμένες στα διεθνή πρότυπα ασφαλιστικές λύσεις, η ταχύτητα στη διεκπεραίωση των αποζημιώσεων, καθώς και η συνεχής διεύρυνση των συνεργασιών με έγκυρους ευρωπαϊκούς ασφαλιστικούς και αντασφαλιστικούς οργανισμούς, έκαναν την **ΕΥΡΩΠΗ Α.Ε.Γ.Α.** μία από τις πλέον αξιόπιστες και ευέλικτες ιδιωτικές ελληνικές ασφαλιστικές εταιρίες. Δεν είναι λοιπόν τυχαίο ότι η **ΕΥΡΩΠΗ Α.Ε.Γ.Α.** διαθέτει σήμερα ένα ακόμη ισχυρό πλεονέκτημα, αυτό της συμμετοχής στο μετοχικό της κεφάλαιο, κατά 30%, της **ΕΘΝΙΚΗΣ Ασφαλιστικής**, της μεγαλύτερης ελληνικής ασφαλιστικής εταιρίας.

Σας Προσκαλούμε για Συνεργασία!

ΕΥΡΩΠΗ Α.Ε.Γ.Α.
συγγενής Εταιρία της ΕΘΝΙΚΗΣ Ασφαλιστικής

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΣΥΓΚΡΟΤΗΜΑ Ν. Α. Μακρόπουλος

ΦΙΛΕΛΛΗΝΩΝ 25 - ΣΥΝΤΑΓΜΑ
ΑΘΗΝΑ - Τ.Κ. 105 57
ΤΗΛ: 010 3220 707/9 • FAX: 010 3240 327

26ης ΟΚΤΩΒΡΙΟΥ 90 - PORTO CENTER
ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ - Τ.Κ. 546 27
ΤΗΛ: 0310 508 222 • FAX: 0310 508 226

MEGA INSURANCE GROUP

Για το 2002 στόχος τα 3 δισ. σε ασφαλιστικά προϊόντα και 2 δισ. σε τραπεζικά προϊόντα. Το 2001 έκλεισε με 1 δισ. 600 εκ. σε ασφαλιστικά προϊόντα και 1 δισ. τραπεζικά προϊόντα

Η MEGA INSURANCE GROUP ΕΠΕ δραστηριοποιείται στο χώρο των ασφαλίσεων από το 1993.

Αρχικά ξεκίνησε από μια μικρή ομάδα ασφαλιστών που ακολούθησαν τον κ. Χατζηθεοδοσίου στο όραμα για μια μεγάλη πρακτορειακή εταιρία. Άνθρωποι που δεν είχαν σχέση με τις ασφάλειες ως εκείνη τη στιγμή και σήμερα είναι καταξιωμένοι ασφαλιστές και manager του χώρου.

Στη διαδρομή προστέθηκαν και άλλοι... και σήμερα η εταιρία αριθμεί 45 ασφαλιστές και πράκτορες και 12 υπαλλήλους.

Η MEGA INSURANCE GROUP στεγάζεται σε 350 τ.μ. ιδιόκτητα, με οργάνωση ανάλογη ασφαλιστικών εταιριών (μηχανογραφικά). Διαθέτει 18 PC για τις ανάγκες των ασφαλιστών και εργαζομένων και 2 server. Έχει στη διάθεση των ασφαλιστών 20 γραφεία και εισπρακτική υπηρεσία για τις ανάγκες της.

Ο τζίρος της εταιρίας το 2001 ανέρχεται σε 1 δισ. 600 εκατ. και κατανέμεται ως εξής:

ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ	1.100.000.000
ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΖΩΗΣ	270.000.000
ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΠΥΡΟΣ	130.000.000
ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΝΟΜΙΚΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ	30.000.000
ΟΔΙΚΗ ΒΟΗΘΕΙΑ	70.000.000

Η συνεργασία της εταιρίας είναι κυρίως με τον ΦΟΙΝΙΚΑ (Η Mega Insurance Group εκδίδει μόνη της τα συμβόλαια, λειτουργεί δηλαδή σαν υποκατάστημα της εταιρίας ΦΟΙΝΙΚΑΣ, όπου έχει και το μεγαλύτερο μέρος της παραγωγής της). Με την ΕΘΝΙΚΗ (ένα από τα μεγαλύτερα πρακτορεία - 1ο το 1999 σε ασφάλειες Ζωής σε όλη την Ελλάδα), με την ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ και την ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ, με την ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ (στις δύο πρώτες θέσεις στις ασφάλειες Ζωής το 2000 και το 2001), την INTERAMERICAN, την NATIONALE NEDERLANDEN, την ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, την GENERAL UNION, την DAS, ARAG και την ΕΛΠΑ.

Η εταιρία δραστηριοποιείται ακόμη στα τραπεζικά προϊόντα σε συνεργασία με τις τράπεζες EURO BANK, ΕΜΠΟΡΙΚΗ, ΑΣΠΙΣ BANK, ΕΘΝΙΚΗ.

Το 2001 οι πωλήσεις της εταιρίας σε τραπεζικά προϊόντα ήταν:

ΔΑΝΕΙΑ ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΑ - ΕΠΙΣΚΕΥΑΣΤΙΚΑ: 600.000.000 δρχ.

ΠΙΣΤΩΤΙΚΕΣ ΚΑΡΤΕΣ: 1.000 τεμ.

(Η δραστηριότητα αυτή ξεκίνησε το Μάιο του 2001) Ακόμη η Mega Insurance Group διαθέτει στους πελάτες της 4 διαφορετικά Αμοιβαία Κεφάλαια: International (1η θέση το 1999), Interamerican (1η θέση το 1999), Εθνική και Alpha Trust.

Ο όμιλος Mega διαθέτει ακόμη ΑΕ λήψης και διαβίβασης εντολών, τη MEGA AELDE, με πάνω από 1.000 πελάτες.

Οι μεγαλύτεροι συνεργάτες της εταιρίας είναι:

1. Χατζηθεοδοσίου Δημήτρης, 2. Φώτης Δημήτρης, 3. Καρβούνης Γεώργιος, 4. Ρούσσος Γιάννης, 5. Λυμπέρης Θεοδόσιος, 6. Ξύδης Βαγγέλης, 7. Ορφανίδης Θεόδωρος, 8. Σταμπούλογλου Χάρης, 9. Παυλάκης Βαγγέλης, 10. Ροζακλής Γεώργιος, 11. Πολυκανδριώτης Γεώργιος, 12. Ρούμπου Βασιλική, 13. Χατζηθεοδοσίου Αναστάσιος, 14. Κυριακόπουλος Αντώνης, 15. Νικολόπουλος Ευάγγελος, 16. Τσακνιά Δήμητρα, 17. Παναγιωτόπουλος Αριστείδης, 18. Κρασσάς Δημήτρης

Η εταιρία προχωρά γρήγορα στην έκδοση άδειας Broker, έχοντας στόχο τη συνεργασία με ασφαλιστικές εταιρίες του εξωτερικού.

ΟΙ ΣΤΟΧΟΙ ΤΟΥ 2002

Το Σάββατο 19 Ιανουαρίου έγινε η κοπή πίτας της MEGA

ΚΛΑΔΟΣ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ	1,5 ΔΙΣ.
ΚΛΑΔΟΣ ΖΩΗΣ	300 ΕΚΑΤ.
ΚΛΑΔΟΣ ΠΥΡΟΣ	250 ΕΚΑΤ.
ΚΛΑΔΟΣ ΝΟΜΙΚΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ	50 ΕΚΑΤ.
ΤΡΑΠΕΖΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ	
ΔΑΝΕΙΑ ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΑ	1 ΔΙΣ.
ΚΑΡΤΕΣ	5.000 ΤΕΜ.
ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	500 ΕΚΑΤ.



ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΕΠΕ.

Στην εκδήλωση βραβεύθηκαν οι πρώτοι ασφαλιστές για κάθε κλάδο, που ήταν οι εξής:

ΚΛΑΔΟΣ ΖΩΗΣ

1ος Καρβούνης Γεώργιος	11.500.000
2ος Ρούσσος Γιάννης	9.500.000

ΓΕΝΙΚΟΙ ΚΛΑΔΟΙ

ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ	
1ος Χατζηθεοδοσίου Δημήτρης	250.000.000

ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ

1ος Νικολόπουλος Βαγγέλης	80.000.000
---------------------------	------------

Την εκδήλωση παρακολούθησαν 100 και πλέον συνεργάτες και το προσωπικό της εταιρίας.

Παρόντες ήταν ο κ. Ανδρόνικος Μανώλης (τιμώμενο πρόσωπο της εκδήλωσης), ένας από τους μεγαλύτερους ασφαλιστές που υπήρξε ποτέ στην ελληνική αγορά και αποτελεί ιδιαίτερη τιμή για την επιχείρηση, εκπρόσωποι των εταιριών Φοίνικας, Εθνική, Ασπίς (ο δ/ντής πωλήσεων κ. Λουλουδάκης), Interamerican, ο πρόεδρος του δημοτικού συμβουλίου Αγίας Βαρβάρας Κουντούρης Αντώνης.

Ο γενικός διευθυντής της εταιρίας, Χατζηθεοδοσίου Ιωάννης, παρουσίασε τον απολογισμό του 2001 που είχε ως εξής:

ΕΤΗΣΙΟΣ ΤΖΙΡΟΣ	1 δισ. 600 εκατ.
ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΖΩΗΣ	180 εκατ.
ΠΥΡΟΣ	90 εκατ.
ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΑ ΔΑΝΕΙΑ	600 εκατ.
ΠΙΣΤΩΤΙΚΕΣ ΚΑΡΤΕΣ	1.000 εκατ.
ΝΟΜΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ	19 εκατ.

Επίσης, αναφέρθηκε στο στόχο του 2002, καθώς και στις αλλαγές τόσο σε επίπεδο επιχείρησης όσο και γενικότερα της ασφαλιστικής αγοράς.

Ακολούθησε κοπή πίτας και γεύμα προς τιμήν των προσκεκλημένων.



1. Ο Διευθυντής Πωλήσεων της ΦΟΙΝΙΞ Α.Ε. κ. Χανιώτης.



2. Η βράβευση του κ. Ρούσσου Γιάννη, 2ου στην ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΖΩΗΣ το 2001



3. Η βράβευση του κ. Νικολόπουλου Βαγγέλη για τη μεγαλύτερη ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ το 2001 (80 εκατομμύρια)



4. Το δώρο του Ψωμιόδη Παύλου, προέδρου και διευθύνοντος συμβούλου της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ στον κ. Χατζηθεοδοσίου Γιάννη, γενικό διευθυντή της MEGA INSURANCE GROUP



5. Ο Διευθυντής Πωλήσεων της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ κ. Λουλουδάκης με τον κ. Χατζηθεοδοσίου και τον 1ο Ασφαλιστή Ζωής Καρβούνη Γεώργιο

6. Ο κ. Ανδρόνικος μεταξύ των κ.κ. Χατζηθεοδοσίου Γιάννη, Χρυσάνθης Τσίχλη και του υιού Χατζηθεοδοσίου

7. Η βράβευση του ασφαλιστή Χατζηθεοδοσίου Δημήτριου (χρτοφυλάκιο) από τον γενικό διευθυντή Χατζηθεοδοσίου Γιάννη

8. Η βράβευση του κ. Παναγιωτόπουλου Αριστείδη, από τον γενικό διευθυντή Χατζηθεοδοσίου Γιάννη

ΧΑΤΖΗΘΕΟΔΟΣΙΟΥ ΙΩΑΝΝΗΣ

Γενικός διευθυντής της Mega Insurans Group, Χατζηθεοδοσίου Ιωάννης, γεννήθηκε στις 8 Ιανουαρίου του 1963 στο Αγρίνιο. Σε ηλικία 6 χρονών ήρθε στην Αθήνα. Στην Αγία Βαρβάρα τελείωσε το Δημοτικό, Γυμνάσιο και Λύκειο και κατόπιν εισήχθη στο Πανεπιστήμιο Πειραιά (τότε Βιομηχανική Σχολή) στο οικονομικό τμήμα και αποφοίτησε το 1986.

Εκτός από τις σπουδές του στα οικονομικά, παρακολούθησε για δύο (2) χρόνια προγραμματισμό Η/Υ και διάφορα σεμινάρια με κύριο αντικείμενο τη γεωργική παραγωγή.

Από το 1984 έως το 1989 εργάστηκε στην εταιρία ΣΠΕΚΑ ΑΕ ως προϊστάμενος παρελκόμενων Μηχανημάτων.

Το 1989 μπήκε στον ασφαλιστικό χώρο με προτροπή του κ. Γκλιττή Κωνσταντίνου, agency manager στη Nationale Nederlanden, αλλά και του κ. Πετάρη Μανώλη, unit manager στην ίδια εταιρία.

Αποφασιστική ήταν η συμβολή για την παραμονή του στο χώρο του κ. Ανδρόνικου Μανώλη. Αφού έμεινε τέσσερα χρόνια ως ασφαλιστής στην εταιρία, κατακτώντας 35 βραβεύσεις, μεταξύ αυτών δύο φορές μέλος του Ν/Ν club της Libra και πέντε πρώτες θέσεις στο υποκατάστημα, το 1993 προχώρησε στη δημιουργία της Mega Insurans Group.

Από το 1994 έως σήμερα παρέμεινε γενικός διευθυντής της εταιρίας, παράλληλα ίδρυσε την Mega AELDE (Εταιρία λήψης και διαβίβασης εντολών).

Παράλληλα με την επαγγελματική του δραστηριότητα είχε και πολιτική δραστηριότητα. Δημοτικός σύμβουλος δύο φορές στον Δήμο Αγίας Βαρβάρας (1990, 1994), Πρόεδρος Δημοτικού Συμβουλίου το 1990 έως το 1994 και Πρόεδρος του Νομαρχιακού Νοσοκομείου από το 1993 έως το 1996

Είναι μέλος πολλών Επιμελητηρίων και Επαγγελματικών Ενώσεων. Πρόσφατα εκλέχθηκε στο Επαγγελματικό Επιμελητήριο Αθηνών παίρνοντας την Α' θέση μεταξύ όλων των ασφαλιστικών πρακτοριών και μεσιτών που ήταν υποψήφιοι.

Είναι παντρεμένος με τη Χρυσάνθη Τσίχλη και είναι πατέρας δύο παιδιών του Τάσου 11 ετών και της Ιωάννας 3 ετών.

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

Πώς γίνεται κάποιος συνεργάτης της εταιρίας και πώς λειτουργεί

1. Απαραίτητη η άδεια ασφαλιστή
2. Άνοιγμα κωδικού της Mega Insurans και άνοιγμα κωδικού στις εταιρίες συνεργασίας.
3. Κάθε μήνα ο ασφαλιστής πληρώνει τους λογαριασμούς του και παίρνει τις αντίστοιχες προμήθειες.
4. Η Mega Insurans Group διαθέτει εισπρακτική υπηρεσία και διανέμει τα ασφαλιστήρια των συνεργατών δωρεάν στους πελάτες, είτε με προκαθορισμένο ραντεβού που κλείνει η εισπρακτική υπηρεσία.
5. Διαθέτει τμήμα Πυρός, Ζωής με εκπαιδευμένα στελέχη, τα οποία αν χρειαστεί πηγαίνουν στον υποψήφιο πελάτη μαζί με τον ασφαλιστή.

ΕΠΕΝΔΥΣΤΕ ΤΟ ΟΝΕΙΡΟ ΣΑΣ
στα 7 σταυρωθέντα
δάνεια
εμπιστοσύνη
αξιοπιστία
γνώση
συνέπειο
πειρα
αγοραπία

MEGA FINANCE

Ασφάλιση Απωλείας Κερδών συνεπεία ατυχήματος (ζημιάς) σε ηλεκτρονικό εξοπλισμό

(Electronic Equipment Loss of Profit - EE/LoP)

I. ΒΑΣΗ ΤΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ

Με την κάλυψη αυτή οι ασφαλιστές αποζημιώνουν τον ασφαλιζόμενο για την απώλεια του μικτού κέρδους που επέρχεται σαν συνέπεια διακοπής ή παρακώλυσης της λειτουργίας της επιχείρησης, που οφείλεται σε ατύχημα (όπως τούτο ορίζεται πιο κάτω) οποιουδήποτε ασφαλιζόμενου αντικειμένου αναγραφόμενου στον Πίνακα του Ασφαλιστηρίου.

II. ΤΙ ΑΣΦΑΛΙΖΕΤΑΙ

Η ασφάλιση EE/LoP καλύπτει την απώλεια κερδών η οποία προκύπτει από υλική ζημιά στον ασφαλιζόμενο ηλεκτρονικό εξοπλισμό, που αποζημιώνεται από Ασφαλιστήριο Ηλεκτρονικού Εξοπλισμού και θα οφείλεται σε φωτιά, κεραυνό, έκρηξη, κλοπή, πτώση, πλημμύρα, νερό, σεισμό, απεργίες, ανταπεργίες, οχλαγωγίες, κακόβουλη βλάβη, εργατικές αναταραχές κ.λπ. Ιδιαίτερα για τα ηλεκτρονικά συγκροτήματα εγκατεστημένα στο ύπαιθρο (συγκρότημα κεραίων κ.λπ.), πέρα από τους πιο πάνω αναφερόμενους συγκεκριμένους κινδύνους, καλύπτονται επιπλέον και οι δυσμενείς καιρικές συνθήκες, όπως θύελλα ή καταιγίδα, παγετός, χιόνι, χιονοστιβάδα, χαλάζι, βροχή, υγρασία. Διευκρινίζεται ότι κίνδυνοι καλυπτόμενοι από το Ασφαλιστήριο Υλικών Ζημιών Ηλεκτρονικού Εξοπλισμού, είναι δυνατόν να μην καλύπτονται από το αντίστοιχο Ασφαλιστήριο Απωλείας Κερδών.

III. ΟΡΟΛΟΓΙΑ

«Ατύχημα»

Ο όρος ατύχημα σημαίνει την ολική ή μερική διακοπή των κανονικών λειτουργιών οποιουδήποτε αντικειμένου που αναγράφεται στον Πίνακα του Ασφαλιστηρίου, η οποία προκαλείται από απώλεια ή ζημιά, καλυπτόμενη από Ασφαλιστήριο Υλικών Ζημιών Ηλεκτρονικού Εξοπλισμού, που εκδόθηκε παράλληλα και υποχρεωτικά μαζί με το Ασφαλιστήριο Απωλείας Κερδών.

«Αντιστοιχούσα επίδραση»

Ο όρος «αντιστοιχούσα επίδραση» σημαίνει την κατά ποσοστό επί της εκατό επίδραση που θα έχει η παύση της λειτουργίας ενός συγκεκριμένου ασφαλισμένου αντικειμένου επάνω στο συνολικό μικτό κέρδος της ασφαλιζόμενης επιχείρησης χωρίς να λαμβάνονται υπόψη οποιαδήποτε μέτρα προς ελαχιστοποίηση της απωλείας. Αναφορικά με την έννοια των όρων «Χρονική Απαλλαγή» - «Περίοδος Αποζημιώσεως», «Κύκλος

Εργασιών», «Ετήσιος Κύκλος Εργασιών», «Σταθερός Κύκλος Εργασιών», «Μικτό Κέρδος», «Ποσοστό Μικτού Κέρδους», «Σταθερές Δαπάνες», «Μεταβλητές Δαπάνες», «Ασφαλιζόμενο Ποσό», «Υπασφάλιση» ως και με την «Εκτίμηση του κινδύνου και τον καθορισμό του ασφαλιστρου», ισχύουν επακριβώς τα όσα αναλυτικώς περιγράφονται στο κεφάλαιο περί «Ασφάλισης Απωλείας Κερδών συνεπεία Βλαβών Μηχανημάτων» (Machinery Loss of Profit - MLoP).

IV. ΕΙΔΙΚΕΣ ΕΞΑΙΡΕΣΕΙΣ

Οι ασφαλιστές ουδεμία υποχρέωση έχουν για οποιαδήποτε απώλεια μικτού κέρδους, εφόσον αυτή είναι αποτέλεσμα ή συνέπεια:

1. Οποιοδήποτε περιορισμού που επιβάλλεται από οποιαδήποτε δημόσια αρχή όσον αφορά την επισκευή, ανακατασκευή ή την επανέναρχη της λειτουργίας του βλαβέντος εξοπλισμού.
2. Του γεγονότος ότι ο ασφαλιζόμενος δεν διέθετε έγκαιρα επαρκές κεφάλαιο για την επισκευή των βλαβέντων αντικειμένων ή την αντικατάσταση των απολεσθέντων.
3. Οποιασδήποτε αλλοιώσεως, βελτιώσεως, ή γενικής επιθεωρήσεως και επισκευής ενός ασφαλιζόμενου αντικειμένου σαν επακόλουθο συμβάντος καλυπτομένου ασφαλιστικώς.
4. Της αποκαταστάσεως πληροφοριών (data) και προγραμμάτων που υπέστησαν ζημιά ή απολέσθησαν καθώς επίσης της απωλείας ή ζημιάς φορέων πληροφοριών (data media).
5. Της διακοπής της παραγωγής ενός απολεσθέντος ή βλαβέντος αντικειμένου ή της ελλείψεως στην αγορά ανταλλακτικών ορισμένης σειράς παραγωγής για ένα τέτοιο αντικείμενο.
6. Της βλάβης ή διακοπής της λειτουργίας λόγω διακοπής της παροχής αερίου, νερού ή ηλεκτρισμού.
7. Προστίμων ή άλλων συνεπειών ένεκα παράβασης όρων συμβάσεως ή ποινικών ρητρών και γενικά ποινών οποιουδήποτε είδους.
8. Της παραλείψεως της επισκευής μιας

λειτουργικής βλάβης ή συντηρήσεως ενός ασφαλιζόμενου αντικειμένου. Η εξαίρεση αυτή ισχύει και ως προς εξαρτήματα, στοιχεία κ.λπ. που πρέπει να αντικαθίστανται κατά τη διάρκεια των εργασιών συντηρήσεως.

9. Της απωλείας ή ζημιάς, για την οποία ευθύνεται ο κατασκευαστής ή ο προμηθευτής του ασφαλιζόμενου αντικειμένου είτε σύμφωνα με το νόμο είτε συμβατικά.

V. ΒΑΣΗ ΥΠΟΛΟΓΙΣΜΟΥ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΩΣ

Πλην των αναφερομένων στην ορολογία της «Ζημιάς» της ασφάλισης «Απωλείας Κερδών συνεπεία Βλαβών Μηχανημάτων», διευκρινίζεται ότι:

- α) Αν σε περίπτωση ατυχήματος, το ποσοστό επί της εκατό της Αντιστοιχούσας Επίδρασεως, που αναγράφεται στον Πίνακα για το συγκεκριμένο αντικείμενο, είναι χαμηλότερο του πραγματικού ποσοστού επί τοις εκατό της Αντιστοιχούσας Επίδρασεως μετά την περίοδο της διακοπής, τότε ο ασφαλιστής θα υποχρεούται να πληρώσει αποζημίωση μόνο κατά την αναλογία μεταξύ του ποσοστού επί τοις εκατό της Αντιστοιχούσας Επίδρασεως που αναγράφεται στον Πίνακα και του ποσοστού επί της εκατό της πραγματικής Αντιστοιχούσας Επίδρασεως.
- β) Σε περίπτωση που κατά τη διάρκεια μιας περιόδου 6 μηνών αμέσως μετά την εκ νέου θέση σε λειτουργία ασφαλισμένων αντικειμένων μετά το ατύχημα, ο ασφαλιζόμενος αποκομίζει οφέλη από καθυστερημένες πωλήσεις ή από αυξημένη παραγωγή ή και κέρδη ως συνέπεια ατυχήματος, τότε τα οφέλη - κέρδη αυτά θα λαμβάνονται υπόψη για τον καθορισμό της αποζημιώσεως που θα είναι καταβλητέα σύμφωνα με το Ασφαλιστήριο «Απωλείας Κερδών συνεπεία ατυχήματος σε Ηλεκτρονικό Εξοπλισμό».

VI. ΔΙΚΑΙΩΜΑΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ

Οι Ασφαλιστές έχουν δικαίωμα να ανα-

βάλλουν την καταβολή αποζημιώσεως:

- α) Εάν υφίσταται οποιαδήποτε αμφιβολία ως προς το αν πράγματι έχει δικαίωμα ο ασφαλιζόμενος να αποζημιωθεί, μέχρις ότου προσκομισθεί η αναγκαία απόδειξη.
- β) Εάν, ως συνέπεια οποιουδήποτε ατυχήματος ή οποιασδήποτε διακοπής των εργασιών ή παρακώλυσεως της επιχείρησης, διεξάγεται αστυνομική ή ποινική έρευνα (ανάκριση κ.λπ.) περί τον ασφαλιζόμενο, μέχρις ότου συμπληρωθεί η σχετική έρευνα.

VII. ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ ΑΣΦΑΛΙΖΟΜΕΝΟΥ

Ο ασφαλιζόμενος υποχρεούται να τηρεί πλήρη στοιχεία. Όλα τα αρχεία (π.χ. απογραφές, καταγραφή παραγωγής, ισολογισμοί κ.λπ.) επιβάλλεται να φυλάσσονται σε ασφαλές μέρος για τρία τουλάχιστον συνεχή χρόνια από την ημερομηνία παραγωγής τους. Επειδή υπάρχει κίνδυνος να καταστραφούν μαζί με τα άλλα έγγραφα, ο ασφαλιζόμενος υποχρεούται να διατηρεί και να φυλάσσει και μια δεύτερη σειρά των αρχείων σε άλλο χώρο.

ΠΗΓΗ: Ι. Φιλιππόπουλος - Μ. Μιζάν: «Εγχειρίδιο Τεχνικών Ασφαλίσεων», ΕΙΑΣ, Αθήνα 1998.



ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

www.ethniki-asfalistiki.gr

Οι underwriters θα πάνε στην κόλαση ή στον παράδεισο;



Η «ΑΝΤΙΠΑΛΟΤΗΤΑ» μεταξύ των underwriters και των παραγωγών ασφαλίσεων είναι λίγο πολύ γνωστή στον ασφαλιστικό χώρο.

Σπάνιες είναι οι συναντήσεις εκείνες μεταξύ διοικητικών στελεχών και των στελεχών πωλήσεων, που τελείωσαν χωρίς να ακουστούν κριτικές εναντίον των underwriters και της πολιτικής τους. Βέβαια αυτή η «αντιπαλότητα» στο δικό μας χώρο, δεν είχε μέχρι τώρα την ένταση που παρατηρείται σε προηγμένες αγορές, όπου δεν υπάρχουν υποχρεωτικά τιμολόγια και άλλα μέτρα προστατευτισμού που ισχύουν ακόμη στη χώρα μας.

Αυτή η κριτική, πολλές φορές διαπνεύσιμη από κάποιο χιούμορ, δημιουργεί πολλά ανέκδοτα, που μ' αυτά οι πωλητές καυτηριάζουν μάλλον τον υπερβολικό ζήλο που δείχνουν κάποιοι underwriters. Στην Αμερική και στο περιοδικό National Underwriter έχει γραφεί ο ακόλουθος ορισμός για τον underwriter:

«Ένας τυπικός underwriter είναι ένα άτομο που έχει περάσει τα σαράντα και είναι ξερακιανός, ρυτιδιασμένος, πνευματώδης και ψυχρός.

Είναι επίσης απαθής, επιφυλακτικός, με μάτια σαν του βακαλάου, ευγενής στις επαφές του, αλλά ταυτόχρονα αδιάφορος - άσπλαχνος, ήρεμος και γενικώς τον χαρακτηρίζει μια απαίσιος ηρεμία, όπως μια τσιμεντοκόλινα.

Ευτυχώς underwriters ουδέποτε αναπαράγονται και όλοι αυτοί τελικά πηγαίνουν στην κόλαση».

Βέβαια, ένας τέτοιος ορισμός δεν έμεινε αναπάντητος από τους underwriters.

Ιδού η δική τους απάντηση:

«Ένας underwriter κτυπά την πόρτα του Παραδείσου.

«Τι έχεις κάνει;» τον ρωτά ο Αγ. Πέτρος, «για να μπορείς να κερδίσεις την είσοδό σου στον Παράδεισο;»

«Ήμουν ένας underwriter για πάρα πολλά χρόνια, Άγιε Πέτρο».

Η πόρτα του Παραδείσου ανοίγει διάπλατα.

«Μπερ» του λέει «και διάλεξε την άρπα σου, έχεις ήδη αρκετά γευτεί την κόλαση».

Όμως ας μην παρασυρθούμε απ' αυτήν τη χιουμοριστική πλευρά του underwriting και παραβλέψουμε το γεγονός, ότι το underwriting είναι μια μοναδική λειτουργία, που συναντάται μόνο στην ασφαλιστική βιομηχανία και διαφοροποιεί έντονα την ασφαλιστική επιχείρηση από τις άλλες επιχειρήσεις.

Τρεις είναι οι βασικές λειτουργίες της ασφαλιστικής επιχείρησης: α) η εκτίμηση και η αποδοχή του κινδύνου (underwriting), β) η εκτίμηση και ο διακανονισμός της ζημιάς (claims) και γ) ο σχεδιασμός και η διάθεση του προϊόντος (sales & marketing). Έχει λεχθεί ότι η ασφάλιση είναι ένα προϊόν που έχει σημαντικότερες διαφορές απ' οποιοδήποτε άλλο.

Οι διαφορές αυτές ξεκινούν από τον τρόπο δημιουργίας του προϊόντος, τον τρόπο διάθεσής του και φθάνουν μέχρι τις «ιδιορρυθμίες» στην τιμολόγηση και στο χρόνο «κατανάλωσής» του.

Αναμφισβήτητο το underwriting είναι η «καρδιά» της ασφάλισης από τα πρώτα χρόνια της εμφάνισής της. Η ραγδαία ανάπτυξη της ασφαλιστικής βιομηχανίας, πολλά οφείλει στην ικανότητα των underwriters να χειρίζονται με τέτοιο τρόπο το όλο σύστημα, επωφελεία και των ασφαλισμένων και της ασφαλιστικής επιχείρησης. Ακολουθεί μια συνοπτική εξέταση της λειτουργίας του underwriting.

ΕΚΤΙΜΗΣΗ & ΑΠΟΔΟΧΗ ΚΙΝΔΥΝΩΝ (Underwriting)

Έννοια underwriting

UNDERWRITING είναι η λειτουργία εκτίμησης των πληροφοριών και η απόφαση αποδοχής ή άρνησης κάλυψης κάποιου κινδύνου. Στη λειτουργία αυτή εμπριέχεται και ο καθορισμός του ασφαλίστρου και η διατύπωση των όρων, με τους οποίους θα γίνει δεκτός για ασφάλιση ο εξεταζόμενος κίνδυνος.

Αν δούμε λίγο ιστορικά το θέμα underwriting, θα διαπιστώσουμε ότι αρχικά στην έννοια underwriting αναφερόταν όλη η λειτουργία της ασφαλιστικής βιομηχανίας.

Στα αρχικά στάδιά της, η ασφάλιση ήταν πολύ περισσότερο προσωπική υπόθεση.

Αυτός που ήθελε να ασφαλίσει την περιουσία του και αυτός που την αναλάμβανε, συζητούσαν το όλο θέμα, δηλαδή τους όρους με τους οποίους θα γινόταν η κάλυψη, για τα ποσά που θα καλύπτονταν και βέβαια για το κόστος. Σε συνεργασία οι δυο τους σχεδίαζαν το ασφαλιστήριο συμβόλαιο, όπου στην κορυφή γραφόταν το όνομα του ασφαλισμένου-ιδιοκτήτη της ασφαλισμένης περιουσίας και πιο κάτω περιγραφόταν αυτή η περιουσία και δίνονταν τα ποσά με τα οποία θα αποζημιωνόταν, όταν κάποιοι συγκεκριμένοι κίνδυ-

νοι, που σαφέστατα κατονομάζονταν στο ασφαλιστήριο, προκαλούσαν ζημιά.

Στο κάτω μέρος αυτού του συμβολαίου έμπαινε η υπογραφή αυτού, που εγγυόταν όλα τα παραπάνω, δηλαδή του ασφαλιστή με τη σημερινή έννοια.

Η θέση της υπογραφής στο κάτω ακριβώς μέρος του συμβολαίου (underwriting), έδωσε το όνομα στην όλη διαδικασία ασφάλισης και αυτοί που έβαζαν την υπογραφή τους και ανελάμβαναν τις σχετικές υποχρεώσεις, έγιναν γνωστοί σαν underwriters.

Το underwriting σ' αυτά τα πρώτα χρόνια και η ασφάλιση ήταν έννοιες ταυτόσημες.

Η εξέλιξη, όμως, περιόρισε υποχρεωτικά αυτή την ευρεία έννοια και σήμερα underwriting ορίζουμε τη συστηματική τεχνική εκτίμηση των κινδύνων, που προτείνονται για ασφάλιση. Η διαδικασία του underwriting συμπεριλαμβάνει τη διατύπωση των όρων, τον καθορισμό του ποσού της κάλυψης και την τιμολόγηση των προσφερομένων καλύψεων.

Στόχος του underwriting είναι και η κατανομή των κινδύνων, με αποτέλεσμα τη βελτιστοποίηση της κερδοφορίας της ασφαλιστικής εταιρίας.

Το underwriting ήταν και είναι η «καρδιά» της κάθε ασφαλιστικής επιχείρησης. Υπάρχουν πολλές άλλες ουσιαστικές λειτουργίες στην ασφαλιστική επιχείρηση, όπως οι πωλήσεις, οι επενδύσεις, η οικονομική διαχείριση, η διοίκηση κ.λπ. Όλα αυτά όμως είναι λειτουργίες που συναντάς σε κάθε επιχείρηση.

Οι λειτουργίες όμως του underwriting και των claims είναι μοναδικές λειτουργίες που βρίσκονται μόνο στην ασφαλιστική βιομηχανία, το underwriting πριν από την έκδοση του ασφαλιστηρίου και τα «claims» μετά την επέλευση του ζημιόγνου κινδύνου.

Για το underwriting, δυστυχώς, δεν υπάρχουν πολλές κατεγγραμμένες γνώσεις, όπως επίσης είναι δύσκολο να οργανώσεις ένα σχολείο από το οποίο να αποφοιτούν underwriters.

Τελευταία έχουν γίνει προσπάθειες, ιδιαίτερα στις ΗΠΑ, για μια πιο συστηματική μελέτη του όλου θέματος και σήμερα βρίσκουμε μερικά βιβλία που παρέχουν εξειδικευμένες γνώσεις underwriting. Πάντως αυτό που πρέπει να σημειωθεί εδώ είναι ότι το επιτυχημένο underwriting απαιτεί εκτεταμένο εκπαιδευτικό υπόβαθρο, στο οποίο να έχουν συμπεριληφθεί ποικίλες γνώσεις και τεχνικές.

Γενικές γνώσεις (εγκυκλοπαιδικές) είναι πάρα πολύ σημαντικές στο underwriting και αναμφίβολα χωρίς αυτές, ένας underwriter δεν μπορεί να κάνει επιτυχημένα την εργασία του.

Το underwriting δεν μπορεί σε καμία περίπτωση να χαρακτηριστεί επιστήμη, με τη γνωστή έννοια του όρου, γιατί το underwriting απαιτεί συγχρόνως και γνώσεις (όχι μιας επιστήμης) και εμπειρία και διαισθητική φαντασία.

Το underwriting είναι και τέχνη και επιστήμη και επάγγελμα και τολμούμε να πούμε και εσωτερική πνευματική λειτουργία, που λαμβάνει χώρα στο μυαλό του κάθε underwriter.

Το underwriting δεν παράγει κάποιο συγκεκριμένο αντικείμενο, αλλά κάποια απόφαση. Το τελικό δε αποτέλεσμα πρέπει να είναι η ασφάλιση (εξασφάλιση) μέσω ενός ασφαλιστηρίου συμβολαίου.

Γνώσεις underwriting μπορούν να αποκτηθούν και από την παρατήρηση. Αυτό σημαίνει παρατήρηση και μελέτη του κόσμου και των ανθρώπων γενικά, καθώς επίσης και τη δραστηριότητα άλλων περισσότερων εμπειρών underwriters.

Γνώσεις underwriting αποκτούνται επίσης από τη μελέτη της όλης ασφαλιστικής επιστήμης, της ψυχολογίας, των μαθηματικών, της στατιστικής, της οικονομικής και νομικής επιστήμης και γενικά όπως προαναφέραμε, οι γνώσεις της οποιασδήποτε επιστήμης είναι χρήσιμες στους underwriters.

Ένας επιτυχημένος underwriter πρέπει να έχει αναλυτικό μυαλό, δημιουργική και διαισθητική φαντασία, αίσθημα πραγματικότητας (για να βρίσκει λύσεις πρακτικές και αντικειμενικές) και να έχει μια από ψηλά λεγόμενη θεώρηση των πραγμάτων.

Χαρακτηριστικά όπως περιέργεια, υψηλή νοητική αντίληψη, ορθοφροσύνη, διπλωματία, επιμέλεια, τελειότητα, και συνεχής αναζήτηση και μελέτη, είναι χαρακτηριστικά που πρέπει να υπάρχουν και να καλλιεργούνται σε κάθε underwriter.

Οι underwriters, όπως προαναφέραμε, δέχονται ή απορρίπτουν κινδύνους, τιμολογούν και διατυπώνουν πολλούς από τους όρους του ασφαλιστηρίου.

Το αν κάνουν επιτυχημένα το έργο τους, φαίνεται από το πόσο μεγάλο είναι ή όχι το λεγόμενο «underwriting profit» (ή underwriting loss), δηλαδή η διαφορά μεταξύ των ασφαλιστρών και των ζημιών.

Οι underwriters στοχεύουν στη μεγιστοποίηση αυτού του κέρδους, διαλέγοντας τους κινδύνους εκείνους που είναι καλύτεροι του μέσου όρου, χρεώνοντας ασφαλίστρο ανάλογο και της προσφερομένης κάλυψης.

ΠΗΓΗ: Κ. ΜΠΕΡΤΣΙΑΣ: «Εκτίμηση και αποδοχή κινδύνων πυρός» (ΕΙΑΣ 1995)

Reinsurance solutions in a changing world...

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

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

www.aon.com

AON
Insure your vision

Η ασφάλιση των αυτοκινήτων στην Ελλάδα το 2000

Ολοκληρώθηκε για το 2000 από την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος η επεξεργασία των στατιστικών στοιχείων σχετικά με την ασφάλιση των αυτοκινήτων στην Ελλάδα και τα αποτελέσματα της προσπάθειας αυτής παρουσιάζονται παρακάτω.

Συγκεκριμένα, σύμφωνα με την ανάλυση των στοιχείων 35 ασφαλιστικών εταιριών (τα οποία κρίθηκαν ομοιογενή και συγκρίσιμα), τα ασφαλισθέντα οχήματα έτους 2000 έφθασαν τα 3.911.268 έναντι 3.732.106 οχημάτων το 1999 (στοιχεία 58 εταιριών) και τα ασφαλιστήρια αυτών ανήλθαν σε 251,7 δισ. δρχ. έναντι 226,5 δισ. δρχ. το 1999 (αύξηση 11,1%).

Από το σύνολο αυτό των ασφαλιστήριων έτους 2000, τα 214,2 δισ. δρχ. (ή ποσοστό 85,1% του συνόλου) προήλθαν από την ασφάλιση της Αστικής Ευθύνης Οχημάτων, έναντι 195,7 δισ. δρχ. το 1999 (αύξηση 9,42%).

Οι καταβολές αποζημιώσεων του κλάδου (ανεξαρτήτως του έτους δήλωσης της ζημίας για την οποία έγινε καταβολή) έφθασαν τα 182,6 δισ. δρχ., ενώ οι αντίστοιχες καταβολές το 1999 ήταν 165,9 δισ. δρχ. (αύξηση 10,1%).

Από το σύνολο των αποζημιώσεων, τα 167,5 δισ. δρχ. (ή ποσοστό 91,7% του συνόλου) αφορούσαν αποζημιώσεις της Αστικής Ευθύνης Οχημάτων, έναντι 152,7 δισ. δρχ. αποζημιώσεων έτους 1999 (αύξηση 9,7%).

Ιδιαίτερα αυξημένο ήταν το απόθεμα εκκρεμών ζημιών που σχηματίστηκε στο τέλος της χρήσης 2000, το οποίο έφθασε τα 272 δισ. δρχ. για τον κλάδο, έναντι 233,8 δισ. δρχ. στο τέλος του 1999 (αύξηση 16,3%). Εξίσου αυξημένο παρουσιάζεται το αντίστοιχο απόθεμα εκκρεμών ζημιών της Αστικής Ευθύνης Οχημάτων, το οποίο έφθασε τα 263,2 δισ. δρχ. έναντι 227,7 δισ. δρχ. το 1999 (αύξηση 15,5%).

Σαν αποτέλεσμα ο δείκτης ζημιών (loss ratio) της χρήσεως 2000 ανήλθε σε 99,15% για το σύνολο του κλάδου (έναντι 104,34% το 1999), ενώ ο αντίστοιχος δείκτης της Αστικής Ευθύνης έφθασε το 107,1% για τη χρήση 2000 έναντι 113,79% το 1999.

Βελτιώθηκε επομένως ελαφρά ο δείκτης



ζημιών της Αστικής Ευθύνης Οχημάτων (ο οποίος όμως παραμένει αρνητικός) με αποτέλεσμα να βελτιωθεί και ο δείκτης ζημιών για το σύνολο του κλάδου Αυτοκινήτων το 2000.

Από την επεξεργασία, τέλος, των στοιχείων του ημερολογιακού έτους 2000 (δηλαδή των στοιχείων εκείνων –ασφαλιστήριων και ζημιών– που εμφανίστηκαν για πρώτη φορά στο 2000) προέκυψαν οι εξής δείκτες:

■ Συχνότητα ζημιών ανά 1.000 ασφαλισθέντα οχήματα: το 2000 η συχνότητα δηλωθεισών ζημιών ανά 1.000 ασφαλισθέντα οχήματα ήταν: 89,07 για το σύνολο των οχημάτων, 96,62 για τα επιβατικά Ι.Χ., 346,55 για τα ταξί και 2.531,2 για τα αστικά λεωφορεία.

■ Εκατοστιαία κατανομή δηλωθεισών ζημιών: για το 2000 το 67,14% των ζημιών αφορούν τα επιβατικά Ι.Χ., το 11,92% τα φορτηγά Ι.Χ., το 4,77% τα φορτηγά αγροτικά Ι.Χ., ενώ η συμμετοχή καθεμιάς των υπολοίπων κατηγοριών δεν ξεπερνά το 4%.

■ Εκατοστιαία κατανομή ζημιών κατά ηλικία οδηγού: σύμφωνα με τα στοιχεία του 2000, η ηλικιακή ομάδα οδηγών 26-45 ετών δήλωσε το 48,04% των ζημιών του έτους, η ηλικιακή ομάδα 46 ετών και άνω δήλωσε το 37,8%, ενώ η ηλικιακή ομάδα έως 25 ετών δήλωσε το 14,16% των ζημιών.

1. Γενικές παρατηρήσεις

Για την έκδοση της στατιστικής επετηρίδας κάθε έτους ελήφθη ένα δείγμα ασφαλιστικών εταιριών. Η επιλογή του δείγματος από το σύνολο των εταιριών που παρέχουν στοιχεία στην ΥΣΑΕ έγινε με κριτήριο την πληρότητα που παρουσιάζουν τα στοιχεία της κάθε εταιρίας.

Στους πίνακες 14 έως 20 και 23 έως 26 παρουσιάζονται διάφορες χρήσιμες κατανομές του συνόλου των τροχαίων ατυχημάτων, που καταχωρήθηκαν στα αρχεία της ΥΣΑΕ από αναγγελίες που έγιναν στις ασφαλιστικές εταιρίες και στάλθηκαν στην ΥΣΑΕ. Θα πρέπει να τονιστεί, ότι σε αντίθεση με τα υπόλοιπα στοιχεία της επετηρίδας, η στατιστική αυτή ανάλυση δεν έγινε σε ένα δείγμα ασφαλιστικών εταιριών αλλά στο σύνολο των εταιριών, που στέλνουν στοιχεία στην ΥΣΑΕ.

Τα πρωτογενή στοιχεία έχουν ληφθεί από τη Στατιστική Υπηρεσία του υπουργείου Συγκοινωνιών και έχουν επεξεργασθεί από την ΥΣΑΕ.

Στο στατιστικό παράρτημα πίνακες 1 έως

15 παρουσιάζεται μια πλήρης στατιστική και οικονομική ανάλυση των αποτελεσμάτων της ασφάλισης οχημάτων στην Ελλάδα για το έτος 2000 που έγινε σε ένα δείγμα 53 ασφαλιστικών εταιριών.

Όπου ήταν αναγκαίο, τα δεδομένα έχουν στρωγγυλοποιηθεί στις πλησιέστερες τελικές μονάδες προσέγγισης. Για το λόγο αυτό είναι πιθανόν να υπάρχει σε ορισμένες σειρές διαφορά μεταξύ του αθροίσματος των μερικών ποσών και του συνόλου. Οι χιλιάδες και τα εκατομμύρια χωρίζονται με τελεία (.). Οι δεκαδικοί αριθμοί χωρίζονται από τους ακέραιους με υποδιαστολή (,).

Εάν πριν από την υποδιαστολή ενός αριθμού δεν υπάρχει ακέραιο μέρος, τούτο δηλώνει ότι ο ακέραιος είναι μηδέν. Το κενό δηλώνει ότι τα στοιχεία είναι μηδέν ή κάτω από το μισό της μονάδας του τελικού ψηφίου.

2. Ορισμοί

Οι παρακάτω ορισμοί είναι απαραίτητοι για την κατανόηση των στοιχείων που παρουσιάζονται τόσο στους συγκεντρωτικούς πίνακες όσο και στο στατιστικό παράρτημα.

Ημέρες ασφάλισης

Ορίζονται οι συνολικές ημέρες του έτους κατά τις οποίες ήταν ασφαλισμένη η κάθε κατηγορία.

Ασφαλισθέντα οχήματα

Ορίζονται σαν το πηλίκο των ημερών ασφάλισης διά των ημερών του έτους.

Πληρωθείσες ζημιές

Ορίζονται σαν οι ζημιές που έγιναν στο λογιζόμενο έτος και που διακανονίστηκαν πλήρως μέσα στο έτος αυτό.

Εκκρεμείς ζημιές

Ορίζονται σαν οι ζημιές που έγιναν στο λογιζόμενο έτος και που την 31η Δεκεμβρίου αυτού παραμένουν ολικά εκκρεμείς.

Μερικώς πληρωθείσες ζημιές

Ορίζονται σαν οι ζημιές που έγιναν στο λογιζόμενο έτος, έγινε γι' αυτές κάποια καταβολή και την 31η Δεκεμβρίου αυτού παραμένουν μερικώς εκκρεμείς. Σαν πλήθος οι μερικώς πληρωθείσες ζημιές δεν παρουσιάζονται ξεχωριστά αλλά συυπολογίζονται στις εκκρεμείς ζημιές.

Συνολικές ζημιές

Ορίζονται σαν το άθροισμα των πληρωθεισών, των εκκρεμών και των μερικώς πληρωθεισών ζημιών. Με άλλα λόγια οι συνολικές ζημιές αντιπροσωπεύουν το σύνολο των ζημιών που έγιναν στο λογιζόμενο

έτος και άνοιξε γι' αυτές κάποιος φάκελος οικονομικού διακανονισμού.

Καθαρά ασφαλιστήρια

Ορίζονται σαν το σύνολο των καθαρών ασφαλιστήριων που αντιστοιχούν στα ασφαλιστήρια συμβόλαια, τα ανανεωτήρια και τις πρόσθετες πράξεις των οχημάτων.

Ποσό πληρωθεισών ζημιών

Ορίζεται σαν το σύνολο των καταβολών που έγιναν για τις πληρωθείσες ζημιές.

Ποσό μερικώς πληρωθεισών ζημιών

Ορίζεται σαν το σύνολο των καταβολών που έγιναν για τις μερικώς πληρωθείσες ζημιές. Το υπόλοιπο ποσό μιας μερικώς πληρωθείσας ζημίας, που υπάρχει σαν πρόβλεψη, αθροίζεται στο ποσό των εκκρεμών ζημιών.

Ποσό εκκρεμών ζημιών

Ορίζεται σαν το σύνολο των προβλεφθέντων ποσών που αντιστοιχούν στις εκκρεμείς ζημιές και των προβλεφθέντων ποσών που αντιστοιχούν στις μερικώς πληρωθείσες ζημιές.

Ποσό αποκατάστασης ζημιών

Ορίζεται σαν το σύνολο των ποσών των πληρωθεισών, των μερικώς πληρωθεισών και των εκκρεμών ζημιών. Με άλλα λόγια τούτο ορίζεται σαν το άθροισμα των καταβολών και προβλέψεων.

Μέσο καθαρό ασφαλιστήριο

Ορίζεται σαν το πηλίκο των καθαρών ασφαλιστήριων διά του πλήθους των ασφαλισθέντων οχημάτων. Με άλλα λόγια τούτο είναι το μέσο καθαρό ασφαλιστήριο ανά ασφαλισθέν όχημα.

Μέσο κόστος πληρωθείσας ζημίας

Ορίζεται σαν το πηλίκο του ποσού διά του πλήθους των πληρωθεισών ζημιών.

Μέσο κόστος εκκρεμής ζημίας

Ορίζεται σαν το πηλίκο του αθροίσματος του ποσού των μερικώς πληρωθεισών ζημιών και του ποσού των εκκρεμών ζημιών, διά του πλήθους των εκκρεμών ζημιών. Τούτο γίνεται διότι οι μεν καταβολές μιας μερικώς πληρωθείσας ζημίας προστίθενται στο ποσό των μερικώς πληρωθεισών ζημιών, οι δε προβλέψεις αυτής στο ποσό των εκκρεμών ζημιών, ενώ σαν ζημιά προστίθεται στο πλήθος των εκκρεμών ζημιών.

Μέσο κόστος ζημίας

Ορίζεται σαν το πηλίκο του ποσού αποκατάστασης ζημιών διά των συνολικών ζημιών.

Μέσο Τεχνικό ασφάλιστρο

Ορίζεται σαν το πηλίκο του ποσού αποκατάστασης ζημιών διά του πλήθους ασφαλισθέντων οχημάτων. Δεν περιλαμβάνει κόστος προακμήσεως, διαχειριστικά έξοδα, κέρδος και ποσοστό ασφαλείας.

Συχνότητα Ζημιών

Ορίζεται σαν το σύνολο των ζημιών που έχουν γίνει ανά 1.000 ασφαλισθέντα οχήματα.

Δείκτης καταβολής

Ορίζεται σαν το επί τοις εκατό ποσοστό των συνολικών ζημιών που έχουν διακατανοισθεί οριστικά μέσα στο έτος.

Δείκτης εκκρεμότητας

Ορίζεται σαν το επί τοις εκατό ποσοστό των συνολικών ζημιών που την 31η Δεκεμβρίου του έτους παραμένουν μερικά ή ολικά εκκρεμείς.

Εκατοστιαία κατανομή

Ορίζεται σαν το επί τοις εκατό ποσοστό του αντίστοιχου γενικού συνόλου.

Ποσοστό Ζημιάς

Ορίζεται σαν το πηλίκο του ποσού αποκατάστασης ζημιών διά των καθαρών ασφαλιστρών πολλαπλασιασμένο με 100. Με άλλα λόγια τούτο ορίζεται σαν το επί τοις εκατό ποσοστό καθαρών ασφαλιστρών

που πρέπει να καταβληθεί για να αποκατασταθούν οι ζημιές.

Απόλυτη απόκλιση τεχνικού από καθαρό ασφάλιστρο

Ορίζεται σαν η διαφορά του μέσου τεχνικού ασφαλιστρού, από το μέσο καθαρό ασφάλιστρο.

Εκατοστιαία απόκλιση τεχνικού από καθαρό ασφάλιστρο

Ορίζεται η ποσοστιαία διαφορά μέσου τεχνικού ασφαλιστρού, από το μέσο καθαρό ασφάλιστρο.

3. Συνολικά στοιχεία ετών 1998, 1999 και 2000

Στον πιο κάτω πίνακα δίνονται τα συνολικά στοιχεία των ετών 1998, 1999 και 2000, τα οποία είναι αναγκαία για την εξαγωγή συμπερασμάτων και τον καθορισμό της οικονομικής ασφαλιστικής πολιτικής.

Συνολικά στοιχεία ετών 1998, 1999 και 2000

	1998	1999	2000
Δείγμα ασφαλιστικών εταιριών	61	58	53
Ασφαλισθέντα οχήματα του δείγματος	3.508.915	3.732.106	3.911.268
Συνολικές ζημιές	306.210	319.705	348.368
Καθαρά ασφάλιστρα	203.830.307.030	231.694.244.672	256.512.445.861
Ποσό αποκατάστασης ζημιών	145.335.425.190	172.056.465.432	155.407.999.576
Μέσο καθαρό ασφάλιστρο	58.089	62.081	65.583
Μέσο τεχνικό ασφάλιστρο	41.419	46.102	39.733
Εκατοστιαία απόκλιση ασφαλιστρών	40,247 %	34,660 %	65,059 %
Ποσοστό ζημιάς	71,302 %	74,260 %	60,585 %
Μέσο κόστος ζημιάς	474.627	538.173	446.103
Συχνότητα ζημιών ανά 100 ασφαλισθέντα οχήματα	87,266	85,663	89,068
Δείκτης καταβολής	66,258 %	66,865 %	67,868 %
Δείκτης εκκρεμότητας	33,742 %	33,135 %	32,132 %
* Πρωτοκυκλοφορήσαντα οχήματα	291.144	394.712	423.321
* Κυκλοφορούντα οχήματα	4.323.118	4.690.412	5.060.885
Ετήσιες Ποσοστιαίες Μεταβολές του Δείκτη Τιμών	1997-98	1998-99	1999-2000
** Γενικός δείκτης τιμών καταναλωτή	4,8%	2,6%	3,1%
** Δείκτης τιμών Ανταλλακτικών αυτοκινήτων	4,8%	-2,0%	0,6%
** Δείκτης τιμών Καυσίμων-Λιπαντικών	-2,9%	1,7%	21,6%
** Δείκτης τιμών Αγοράς Ι.Χ.	4,2%	-9,8%	-6,6%
** Δείκτης τιμών Αγοράς Μοτοποδηλάτων	2,9%	-1,1%	2,5%
** Δείκτης τιμών ασφάλισης οχημάτων	7,5%	4,3%	3,0%
** Δείκτης τιμών τελών κυκλοφορίας	0,0%	0,0%	0,0%

* Στατιστική Υπηρεσία Υπ. Συγκοινωνιών
** Εθνική Στατιστική Υπηρεσία της Ελλάδος

Για να εξαχθούν αξιόπιστα συμπεράσματα για το τελικό αποτέλεσμα του συγκεκριμένου έτους, θα πρέπει να παρακολουθηθεί η εξέλιξη των εκκρε-

μών ζημιών τα επόμενα χρόνια, που η μέχρι τώρα εμπειρία είναι δυσμενής και χειροτερεύει αισθητά το αρχικά εμφανιζόμενο αποτέλεσμα.



Βαδίζοντας σε νέους δρόμους κερδίζουμε το Μέλλον!!!

- Αυτοκινήτων
- Πυρός
- Προσωπικών Ατυχημάτων
- Μεταφορών
- Εγγυήσεων
- Γενικής Αστικής Ευθύνης
- Αστικής Ευθύνης Σκαφών Θαλάσσης
- Λοιπών Ζημιών σε Πράγματα
- Νομικής Προστασίας
- Οδικής Βοήθειας

ΚΛΑΔΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ

Ο Όμιλος Ασφαλιστικών εταιριών General Union εκφράζει τις δικές σας ανάγκες και εξασφαλίζει με τον καλύτερο δυνατό τρόπο ό,τι έχετε δημιουργήσει και ό,τι ονειρεύεστε για το Μέλλον σας.

Οι ασφαλιστικές εταιρείες του ομίλου είναι η General Union ΑΕΕΓΑ & η General Trust ΑΕΕΓΑ. Και οι δύο εταιρείες δραστηριοποιούνται δυναμικά σε όλους τους κλάδους Γενικών Ασφαλειών και σας παρέχουν τις πιο αξιόπιστες και σύγχρονες Ασφαλιστικές υπηρεσίες.

Όπου και αν βρίσκεστε, δίπλα σας, είναι οι Πράκτορες και οι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι των εταιριών του ομίλου General Union, για να σας βοηθήσουν δημιουργώντας το δικό σας προσωπικό πρόγραμμα.



GENERAL UNION
ΟΜΙΛΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ

Παπαστρατού 51-53 & Δερβενακίων - Πειραιάς 185 45

τηλ. κέντρο General Union: 010.4063.333

τηλ. κέντρο General Trust: 010.4063.350

10

Ασκήσεις

για δυνατούς Ασφαλιστές του άριστα 10'

Άσκηση I

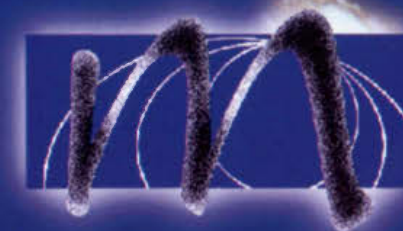
Ο Α ασφαλίζει στις 12 Φεβρουαρίου '97 το ΙΧΕ αυτοκίνητό του (με έδρα τη Λάρισα) 9 ίππων με Αστική Ευθύνη, Πυρός, Ολική και Μερική Κλοπή και Ιδίες Ζημιές/Ασφ. Κεφ. 3 εκ., με διάρκεια ασφάλισης εξάμηνη.

■ Ο ασφαλισμένος γεννήθηκε στις 14 Ιανουαρίου '75 και έχει αποκτήσει στις 12 Απριλίου '96 ερασιτεχνική άδεια οδήγησης.

■ Σε τροχαίο ατύχημα, που έλαβε χώρα στις 18 Φεβρουαρίου από τον πατέρα του, ο οποίος οδηγούσε το αυτοκίνητο (με ευθύνη του και με επαγγελματικό δίπλωμα

10 χρόνων), προκλήθηκαν υλικές ζημιές αξίας 2.000.000 δρχ. σε άλλο αυτοκίνητο Β.

Το ίδιο αυτοκίνητο έπαθε υλικές ζημιές λόγω της σύγκρουσης 1.500.000 δρχ. Τα ετήσια καθαρά ασφάλιστρα είναι: Αστικής Ευθύνης 78.000 δρχ. Πυρός 5%



Le Monde

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.

ΨΑΡΩΝ 2 & ΑΓ. ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ, 104 37 - ΤΗΛ: (01) 523 4667, FAX: (01) 523 6443
TELEX: 225397 LOYD GR., e-mail lma @ hol.gr.

Ολική/Μερική Κλοπή 6%
Ιδίων Ζημιών 14.000 δρχ. το εκατ. (απαλλαγή 100.000)

Δεν καταβάλλεται επασφάλιστρο

Να υπολογιστούν οι αποζημιώσεις:

- α) του τρίτου αυτοκινήτου από τη σύγκρουση
- β) του ασφαλισμένου για τις υλικές ζημιές
- γ) να προσδιοριστούν οι προϋποθέσεις πληρωμής από την ασφαλιστική εταιρία.

Άσκηση 2

Αυτοκίνητο επιβατικό ΙΧ περνάει με μεγάλη ταχύτητα κατά τις νυχτερινές ώρες από τη Λεωφόρο Συγγρού (20.3.95) και παρασύρει άνδρα 30 ετών, ο οποίος προσπαθούσε να διασχίσει τη λεωφόρο και πέφτει σε 2 κανονικά σταθμευμένα αυτοκίνητα.

Μετά το τροχαίο ο οδηγός του ΙΧ Επιβατικού εγκαταλείπει το θύμα του αβοήθητο και εξαφανίζεται.

Αποτέλεσμα του τροχαίου ήταν η μόνιμη αναπηρία του άνδρα με απαίτηση 80 εκατ. για Σωματικές Βλάβες και Υλικές Ζημιές των αυτοκινήτων (Α Υλικές Ζημιές 1.500.000 και Β Υλικές Ζημιές 5.000.000 και καταστροφή τηλεόρασης, η οποία ήταν μέσα στο αυτοκίνητο, αξίας 100.000 δρχ.).

Να καθοριστεί ο τρόπος πληρωμής και να υπολογισθούν οι αποζημιώσεις:

- α) του άνδρα για τις Σωματικές Βλάβες που υπέστη και
- β) οι ζημιές των αυτοκινήτων Α και Β

Άσκηση 3

Ο Α και ο Β ασφαλίζουν με ενιαίο ασφαλιστήριο συμβόλαιο αυτοκινήτων στις 28 Φεβρουαρίου '97 το ΙΧΕ αυτοκίνητό τους, 9 ίππων με Αστική Ευθύνη, Πυρός, Ολική Κλοπή και Μικτή με απαλλαγή 150.000 δρχ. (ασφαλιζόμενο κεφάλαιο 3 εκατ.) με ετήσιο συμβόλαιο.

Το βράδυ της 4ης Μαρτίου '97 το αυτοκίνητο ακινητοποιείται βίαια από 2 κλέφτες, οι οποίοι αφού παίρνουν μαζί και τον Α

που οδηγούσε και τον Β με τη γυναίκα του και την κόρη του, φεύγουν με κατεύθυνση τη Βάρκιζα. Κατά τη διαδρομή το αυτοκίνητο πέφτει σε στύλο της ΔΕΗ, και τραυματίζεται ο Β και η σύζυγός του (Σωματικές Βλάβες 500.000 ο καθένας). Ο Α υπέστη Σωματικές Βλάβες 1.000.000 και καταστράφηκε ένα CD, που μόλις είχε αγοράσει. Επίσης στο αυτοκίνητο προκλήθηκαν Υλικές Ζημιές αξίας 1.500.000 δρχ. Μετά τη σύγκρουση οι κλέφτες εξαφανίζονται.

Να υπολογιστούν :

- α) Οι αποζημιώσεις του Β και της συζύγου του
- β) του Α
- γ) Οι υλικές ζημιές του αυτοκινήτου.

Άσκηση 4

Ο Δήμος Γλυφάδας ζητά την ασφαλιστική κάλυψη των οχημάτων του. Οι καλύψεις που επιθυμεί είναι Αστική Ευθύνη, Πυρός, Ολική Κλοπή και Μερική Κλοπή. Το τιμολόγιο της ασφαλιστικής εταιρίας είναι για ένα συγκεκριμένο αυτοκίνητο, ιπποδύναμη και ασφαλιστικό ποσό 4 εκ. το εξής: Αστική Ευθύνη 70.000 (Ετήσιο καθαρό) Πυρός 3%

Ολική Κλοπή 5%

Μερική Κλοπή 6%

Παράλληλα ο Δήμος επιθυμεί και τις καλύψεις α) επιβαινόντων, β) της αστικής ευθύνης του κυρίου ή κατόχου έναντι τρίτων σε περίπτωση που κλαπεί ή αποκτηθεί με χρήση βίας και γ) πυρός συνεπεία τρομοκρατικών ενεργειών.

Να υπολογιστούν:

- α) Το ετήσιο καθαρό ασφάλιστρο του παραπάνω αυτοκινήτου χωρίς χαρτόσημο, δικαίωμα συμβολαίου ΦΚΕ και
- β) Με ποιες προϋποθέσεις θα μπορούσαν να δοθούν οι επιπλέον καλύψεις;



ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟ ΔΙΚΤΥΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ & ΠΡΑΚΤΟΡΩΝ



Μόνο για Επιτυχημένους!

Μόνο για Επιτυχημένους!

Ενταχθείτε στο μεγαλύτερο Πανελλήνιο Δίκτυο Ασφαλιστών. Αξιοποιήστε τα τεράστια πλεονεκτήματά που σας δίνει η επαγγελματική σας συμμετοχή σε μία ισχυρή και ανεξάρτητη ομάδα. Νοιώστε την υπεροχή που σας προσφέρει η συμμετοχή σας σε ένα Club ισχυρών και επιτυχημένων. Ενώστε τη δύναμή σας με τη δύναμη του Rich Club και κερδίστε σε επιτυχία, επαγγελματική δραστηριότητα και χρηματικές απολαβές. Η ισχύς εν τη ενώσει!

Η ισχύς εν τη ενώσει!



ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟ ΔΙΚΤΥΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ & ΠΡΑΚΤΟΡΩΝ

Αθ. Διάκου 26 421 00 Τρίκαλα Τηλ: 04310-33 330 - 79 620 Fax: 04310-79 623
Πλατεία Ομοιοσίας, Αγ. Κωνσταντίνου 2 Αθήνα Τηλ: 010-52 02 350 Fax: 010-52 02 355
e-mail: richclub@compulink.gr

Άσκηση 5

Το Μοναστήρι Καισαριανής ζητά την ασφαλιστική κάλυψη των 10 οχημάτων του. Οι καλύψεις που επιθυμεί είναι Αστική Ευθύνη, Πυρός, Ολική Κλοπή και Μερική Κλοπή. Το τιμολόγιο της ασφαλιστικής εταιρίας είναι για κάθε αυτοκίνητο, ιπποδύναμη και ασφαλιστικό ποσό 4 εκ. το εξής: Αστική Ευθύνη 90.000 (Ετήσιο καθαρό) Πυρός 3%

Ολική Κλοπή 5%
Μερική Κλοπή 6%
Σε τροχαίο ατύχημα με ευθύνη του οδηγού του μοναστηριού τραυματίζεται ο οδηγός (Σ.Β. 500.000 δρχ. και Υ.Ζ. 200.000 δρχ.) και 2 συνεπιβαίνοντες (κάθε συνεπιβάτης Σ.Β. 1.000.000 δρχ. και Υ.Ζ. 100.000 δρχ.).

Παράλληλα καταστράφηκε μια τηλεόραση 200.000 δρχ. του συνεπιβάτη.

Να υπολογιστούν:

- α) Τα ετήσια καθαρά ασφάλιστρα των παραπάνω αυτοκινήτων (συνολικά) χωρίς χαρτόσημο, δικαίωμα συμβολαίου ΦΚΕ και β)
- β) Οι αποζημιώσεις του οδηγού και συνεπιβαίνοντων.

Άσκηση 6

Το βράδυ της 14ης Νοεμβρίου '98 (2 μετά τα μεσάνυχτα) το αυτοκίνητο του Α ακινητοποιείται βίαια από 2 κλέφτες οι οποίοι, αφού παίρνουν μαζί τον Α, φεύγουν με κατεύθυνση τη Βάρκιζα. Κατά τη διαδρομή στη Παραλιακή Λεωφόρο παρασύρει γυναίκα 40 ετών, η οποία προσπάθησε να διασχίσει τη λεωφόρο και πέφτει σε 2 κανονικά σταθμευμένα αυτοκίνητα (χωρίς να το αντιληφθεί κανείς).

Αποτέλεσμα του τροχαίου ήταν η μόνιμη αναπηρία της γυναίκας με απαίτηση 80 εκ. για Σωματικές Βλάβες και Υλικές Ζημιές του Β αυτοκινήτου 1.500.000 δρχ. και Γ αυτοκινήτου αξίας 1.000.000 δρχ. Ο Α υπέστη Σωματικές Βλάβες 500.000 δρχ.

Μετά τη σύγκρουση οι κλέφτες συνεχίζουν με το αυτοκίνητο, το οποίο εγκαταλείπουν μαζί με τον Α σε δασώδη περιοχή, αφού προηγουμένως του αφαιρούν τα ζαντολάστιχα.

Να υπολογιστούν:

- α) Οι αποζημιώσεις του Α
- β) Της γυναίκας

γ) Των αυτοκινήτων Β και Γ (παρκαρισμένων)

δ) Του αυτοκινήτου Α

ε) Να προσδιοριστούν οι καλύψεις, οι οποίες θα ενεργοποιηθούν για την πληρωμή των ζημιών, με την προϋπόθεση ότι υπάρχουν στο ασφαλιστήριο. Παρακαλώ να αιτιολογήσετε τις απόψεις σας.

Άσκηση 7

Ο Α και ο Β ασφαλίζουν με κοινό ασφαλιστήριο συμβόλαιο αυτοκινήτων (ιδιοκτήτες) στις 15 Νοεμβρίου '98 το ΙΧΕ αυτοκίνητό τους, 8 ίππων με Αστική Ευθύνη, Πυρός, Ολική Κλοπή, Μερική Κλοπή και Μικτή με απαλλαγή 200.000 δρχ. (ασφαλιζόμενο κεφάλαιο 4 εκ.) με εξάμηνο συμβόλαιο.

Το βράδυ της 25ης Νοεμβρίου '98 (2 μετά τα μεσάνυχτα) το αυτοκίνητο ακινητοποιείται βίαια από 2 κλέφτες, οι οποίοι αφού παίρνουν μαζί τον Α και τον Β με τη γυναίκα του και το γιο του, φεύγουν με κατεύθυνση την Τρίπολη. Κατά τη διαδρομή το αυτοκίνητο πέφτει σε παρκαρισμένο αυτοκίνητο (χωρίς να το αντιληφθεί κανείς), και τραυματίζεται ο Β και ο γιος του (Σωματικές Βλάβες 300.000 δρχ. ο καθένας). Ο Α υπέστη Σωματικές Βλάβες 500.000 δρχ. Επίσης στο ίδιο αυτοκίνητο προκλήθηκαν Υλικές Ζημιές αξίας 700.000 δρχ. και στο παρκαρισμένο αυτοκίνητο Υλικές Ζημιές 800.000 δρχ.

Μετά τη σύγκρουση οι κλέφτες συνεχίζουν με το αυτοκίνητο, το οποίο εγκαταλείπουν μαζί με τους επιβάτες του σε δασώδη περιοχή.

Να υπολογιστούν:

- α) Οι αποζημιώσεις του Β και του γιου του.
- β) Του Α
- γ) Οι υλικές ζημιές του ίδιου αυτοκινήτου.
- δ) Οι υλικές ζημιές του παρκαρισμένου αυτοκινήτου και
- ε) να προσδιοριστούν οι καλύψεις, οι οποίες ενεργοποιούνται για την πληρωμή των ζημιών. Παρακαλώ να αιτιολογήσετε τις απόψεις σας.

Άσκηση 8

Πελάτης ασφαλίζει στις 15 Σεπτεμβρίου '97 το ΙΧΕ αυτοκίνητό του με Αστική Ευθύνη, Πυρός, Μερική Κλοπή, Ίδιες Ζημιές και

Ολική Κλοπή (ολικά καθαρά ασφάλιστρα εξαμήνου 170.000 δρχ.).

Ο ασφαλισμένος γεννήθηκε στις 12 Φεβρουαρίου του '76 και έχει αποκτήσει στις 16 Απριλίου του '97 ερασιτεχνική άδεια οδήγησης (δεν έχουν δηλωθεί κατά την ασφάλιση και δεν έχει καταβληθεί το σχετικό επασφάλιστρο).

Κατά τη διάρκεια της νύχτας της 29ης Οκτωβρίου '97 και ενώ το αυτοκίνητό του ήταν παρκαρισμένο στην αυλή της πολυκατοικίας, στην οποία κατοικούσε, άγνωστοι έβαλαν φωτιά στο αυτοκίνητό του με αποτέλεσμα να υποστεί αυτό Υλικές Ζημιές ποσού 2.000.000 δρχ. και στη συνέχεια από τη φωτιά αυτού να προκληθούν Υλικές Ζημιές σε διπλανό παρκαρισμένο όχημα 1.500.000 δρχ.

1) Να υπολογιστούν οι αποζημιώσεις:

- α) του ασφαλισμένου αυτοκινήτου
 - β) του διπλανού αυτοκινήτου και
- 2) Να προσδιοριστούν οι καλύψεις:** που ενεργοποιούνται και οι προϋποθέσεις πληρωμής από την ασφαλιστική εταιρία.

Άσκηση 9

Από αυτοκίνητο επιβατικό ΙΧ (Α) κινούμενο με μεγάλη ταχύτητα στη Λ. Συγγρού, κατά τις νυχτερινές ώρες (23 Σεπτεμβρίου '98), φεύγει από τη σκάρα του βαλίτσα με αποτέλεσμα να δημιουργήσει υλικές ζημιές στο ίδιο το όχημα 150.000 δρχ. και Υλικές Ζημιές 500.000 δρχ. στο επερχόμενο ΙΧ επιβατικό (Β).

Ο οδηγός του Α αυτοκινήτου χάνει την ψυχραιμία του και τον έλεγχο του οχήματος και προσκρούει σε παρκαρισμένο όχημα (Γ) με αποτέλεσμα να προκαλέσει υλικές ζημιές στο ίδιο 500.000 δρχ. και στο παρκαρισμένο 1.000.000 δρχ. Επίσης καταστρέφει και φορητό κασετόφωνο, αξίας 100.000 δρχ. το οποίο ήταν μέσα στο όχημα (Γ).

Ο οδηγός του Α αυτοκινήτου είναι νέος οδηγός με ημερομηνία έκδοσης του ερασιτεχνικού του διπλώματος 14/4/98 (χωρίς να έχει δεχθεί επιβάρυνση στο ασφαλιστήριο συμβόλαιο).

Έχει ασφαλιστεί για Αστική Ευθύνη, Πυρός, Ολική Κλοπή και Ίδιες Ζημιές –ασφαλιστικό ποσό 3.000.000 δρχ.– (απαλλαγή 100.000 δρχ.).

Να υπολογιστούν:

- α) η αποζημίωση του Α οχήματος
- β) η αποζημίωση του Β οχήματος

γ) η αποζημίωση του Γ οχήματος

δ) να προσδιοριστούν οι καλύψεις, οι οποίες ενεργοποιούνται, και οι προϋποθέσεις για την πληρωμή των ζημιών από την ασφαλιστική εταιρία. Παρακαλώ να αιτιολογήσετε τις απόψεις σας.

Άσκηση 10

Αυτοκίνητο Α επιβατικό ΙΧ με καλύψεις Αστική Ευθύνη, Πυρός, Ολική, Μερική Κλοπή και Ίδιες Ζημιές 4.000.000 (με απαλλαγή 200.000) εμπλέκεται σε τροχαίο ατύχημα στις 13.2.97 με αυτοκίνητο Β. Η ευθύνη του ατυχήματος είναι του οδηγού του Β αυτοκινήτου.

Το Α οδηγείτο από τον ιδιοκτήτη του με συνεπιβαίνοντες τη γυναίκα του και τα δύο ανήλικα παιδιά του. Ο ιδιοκτήτης του

Α γεννήθηκε στις 18/2/74 και διαθέτει επαγγελματικό δίπλωμα που το απόκτησε στις 9/9/96 (τα παραπάνω έχουν δηλωθεί κανονικά και καταβάλλεται επασφάλιστρο).

Συνέπειες του ατυχήματος είναι:

– Υλικές Ζημιές 1.500.000 δρχ. στο αυτοκίνητο Β

– Υλικές Ζημιές στο αυτοκίνητο Α 1.000.000 δρχ.

– Σωματικές Βλάβες δύο συνεπιβαίνοντων του αυτοκινήτου Α.

(Κάθε συνεπιβάτης Σωματικές Βλάβες 600.000 δρχ.), καταστροφή φωτογραφικής μηχανής αξίας 250.000 δρχ. και ενός μεταφερόμενου μαγνητοφώνου αξίας 100.000 δρχ.

Να υπολογιστούν οι αποζημιώσεις:

- α) του αυτοκινήτου Β,
- β) του αυτοκινήτου Α και των συνεπιβαίνοντων και
- γ) να καθοριστεί, από ποιες καλύψεις θα γίνουν οι παραπάνω πληρωμές των αποζημιώσεων και να προσδιοριστούν οι τυχόν προϋποθέσεις πληρωμής από την ασφαλιστική εταιρία.

ΠΗΓΗ: Δ. Πάτρας - Ασφάλιση Αυτοκινήτου (ΕΙΑΣ 2001)

* Επειδή οι γνώσεις κάνουν καλό, όσοι ασφαλιστές δεν γνωρίζουν να λύσουν αυτές τις ασκήσεις μπορούν: α) να τηλεφωνούν στο «ΝΑΙ» (κ. Ε. Σπύρου), τηλ. 0103620186, β) στο συγγραφέα του βιβλίου «Ασφάλιση Αυτοκινήτου» Δ. Πάτρα, τηλ. 0106191111 (Interamerican), γ) στον κλάδο Αυτοκινήτου των εταιριών τους.



Εσωτερικός ελεγκτής

Η αποστολή, οι υπευθυνότητες, η ανεξαρτησία και η εξουσία του



του **Β.Ι. ΑΠΟΣΤΟΛΟΠΟΥΛΟΥ**
Δικηγόρου,
τ. Εσωτερικού Ελεγκτή
Νομικός Σύμβουλος SCOP LIFE

1. ΕΙΣΑΓΩΓΙΚΑ

Είναι αυτονόητο ότι προορισμός της καλής λειτουργίας των ρυθμιστικών μηχανισμών της εταιρίας και της τήρησης των καθιερωμένων διαδικασιών, είναι η προστασία των εταιρικών συμφερόντων και η διασφάλιση της αποτελεσματικότητας.

Εξίσου όμως αυτονόητο πρέπει να θεωρείται και ότι όλο το προσωπικό της εταιρίας, από το γενικό διευθυντή μέχρι και τον τελευταίο υπάλληλο, είναι υπεύθυνα άτομα, που με άφογο επαγγελματισμό επιδιώκουν την πραγμάτωση των εταιρικών στόχων.

Και για την επίτευξη αυτών των στόχων έχουν καθιερωθεί από τους ίδιους τους εμπλεκόμενους εσωτερικές διαδικασίες και μηχανισμοί, που αποτελούν όχι έναν «κώδικα γενικής πειθαρχίας», αλλά ένα εταιρικό συμβόλαιο που ρυθμίζει το ποιος, πότε και πώς εκτελεί κάθε εταιρική εργασία.

Οι παραπάνω όμως διαδικασίες, οι μηχανισμοί και τα συστήματα είτε φθείρονται, είτε γηράσκουν, είτε χρειάζονται αναπροσαρμογές λόγω εξελίξεων.

Επίσης, έστω και αν το προσωπικό της εταιρίας εμπνέεται από τις πιο αξιόπαινες προθέσεις, είναι πιθανό να οδηγείται μερικές φορές σε λάθη, αποκλίσεις και υπερβολές, που ενδέχεται να βλάψουν τις εταιρικές υποθέσεις.

Ο Εσωτερικός Ελεγκτής, ως εκπρόσωπος της Διοίκησης και ανεξάρτητος από την εταιρική ιεραρχία, παρεμβαίνει στους ρυθμιστικούς μηχανισμούς, για να επαληθεύσει την καλή κατάσταση λειτουργίας τους και να προτείνει τροποποιήσεις, βελτιώ-

σεις, αλλαγές και προσθήκες.

2. Η ΑΠΟΣΤΟΛΗ ΤΟΥ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ ΕΛΕΓΚΤΗ

Ο Εσωτερικός Ελεγκτής δεν είναι ούτε «εκπρόσωπος» ούτε «πιόνι» της Διοίκησης της εταιρίας, ούτε «εισαγγελέας» των πάντων, ούτε «καθηγητής» που κρίνει τους «μαθητές» με ελέγχους και πολύ περισσότερο δεν κάνει «κουτσομπολιά» με τα ευρήματά του.

Δεν εγκαθιστά διαδικασίες, συστήματα ή μηχανισμούς, ούτε τους θέτει σε λειτουργία, αλλά σαν «πλοηγός» βεβαιώνει ότι υπάρχουν, ότι βρίσκονται σε καλή κατάσταση «πλεύσης» και ότι είναι επαρκείς και δεν χρειάζονται βελτιώσεις.

Είναι δηλαδή «θεματοφύλακας» όλων των συστημάτων που έθεσαν και λειτουργούν οι άνθρωποι της εταιρίας για υλοποίηση των εταιρικών στόχων.

Η ύπαρξη του Εσωτερικού Ελεγκτή δεν απαλλάσσει κανέναν από την ατομική ευθύνη που έχει, να ελέγχει την τήρηση και την αποτελεσματικότητα των ρυθμιστικών κανόνων.

Ενδεικτικά μπορούμε να αναφέρουμε ότι η αποστολή του Εσωτερικού Ελεγκτή είναι:

- Να παρέχει έναν επιπλέον έλεγχο και επανεξέταση των κανόνων της εταιρίας, επιβεβαιώνοντας ότι οι εταιρικοί κίνδυνοι είναι γνωστοί και υπάρχει πλήρης και αποτελεσματική αντιμετώπισή τους.
- Να διαπιστώνει και να επισημαίνει εταιρικούς κινδύνους προτείνοντας τρόπους αντιμετώπισής τους.

- Να πληροφορεί τη Διοίκηση της εταιρίας για την αποτελεσματικότητα των συστημάτων εσωτερικού ελέγχου.

- Να αναφέρει σχετικά με την επάρκεια των ενεργειών του senior management, προκειμένου να αντιμετωπισθούν περιοχές ανέλεγκτων κινδύνων.

- Να ενημερώνει τη Διοίκηση για αύξηση ή μείωση εταιρικών κινδύνων.

- Και γενικά να βοηθάει στην πραγματοποίηση των σκοπών της εταιρίας.

3. ΟΙ ΥΠΕΥΘΥΝΟΤΗΤΕΣ ΤΟΥ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ ΕΛΕΓΚΤΗ

- Να κάνει την ετήσια αξιολόγηση των υπαρχόντων κινδύνων και των επερχομένων, στις δραστηριότητες της εταιρίας και να σχεδιάζει το ετήσιο πρόγραμμα του εσωτερικού ελέγχου. Η αξιολόγηση αποτελεί ευθύνη του Εσωτερικού Ελεγκτή της εταιρίας, που θα πρέπει όμως μαζί με το senior management της εταιρίας να επιβεβαιώσει τη δέσμευση και τον προσδιορισμό της διαδικασίας αξιολόγησης των κινδύνων.

- Να επιβεβαιώνει ότι υπάρχει επαρκές προσωπικό με τα κατάλληλα προσόντα και εμπειρία προκειμένου να φέρει εις πέρας τη σχεδιασμένη εργασία.

- Να επανεξετάζει την αποτελεσματικότητα του συστήματος εσωτερικών ελέγχων της εταιρίας, επιβεβαιώνοντας ότι είναι επαρκές για τις ανάγκες της εταιρίας και ότι είναι σύμφωνο με

τις απαιτήσεις της νομοθεσίας και των κανονισμών.

- Να παρακολουθεί και να εξετάζει την πρόοδο εκτέλεσης των προγραμμάτων διοικητικών ενεργειών που αφορούν σε θέματα μεγάλων κινδύνων.

- Να ενημερώνεται για όλα τα σχεδιαζόμενα μεγάλα προγράμματα και πρωτοβουλίες, προκειμένου να εξετάζει ότι οι κίνδυνοι έχουν εκτιμηθεί και οι τεχνικές ελέγχου διοίκησης συμπεριληφθεί.

- Να διευκολύνει στο σχεδιασμό του εσωτερικού ελέγχου της γραμμής διοίκησης.

- Να επιβεβαιώνει ότι η ενημέρωση για τον κίνδυνο έχει γίνει σε όλη την εταιρία.

- Να ανακεφαλαιώνει περιοδικά τις διαδικασίες και τις μεθοδολογίες που χρησιμοποιούνται στον εσωτερικό έλεγχο, προκειμένου να επιβεβαιώνει την ικανότητα και την αποτελεσματικότητα αυτής της εργασίας.

- Να συντονίζει τη δραστηριότητά του με εξωτερικούς ελέγχους και να συνεργάζεται με αυτούς.

- Να παρέχει κριτήρια ελέγχου και μια ανεξάρτητη γραμμή αναφορών για οποιαδήποτε εργασίες που βασίζονται στον έλεγχο από τους Διευθυντές και Προϊσταμένους.

- Να αναφέρεται περιοδικά στο Διοικητικό Συμβούλιο της εταιρίας, σχετικά με την πρόοδο του Ετήσιου Προγράμματος Ελέγχου και με οποιαδήποτε μεγάλα θέματα προκύπτουν, συμπεριλαμβανομένης της πρόδου για τη διεκπεραίωση προγραμμάτων που απευθύνονται σε σοβαρά θέματα, καθώς και την αποπεράτωση οποιασδήποτε εργασίας που ζητείται από αυτούς.

- Οι διευθυντές και οι προϊστάμενοι έχουν δικαίωμα και καθήκον να γνωρίζουν τους υπάρχοντες κινδύνους που αντιμετωπίζουν τα τμήματά τους, καθώς επίσης να εξασφαλίζουν και να λειτουργούν συστήματα ελέγχου. **Ο Εσωτερικός Ελεγκτής δεν έχει αρμοδιότητα να αναλαμβάνει τα καθήκοντα των διευθυντών και των προϊσταμένων**, αλλά έχει αρμοδιότητα την ανεξάρτητη επιθεώρηση των θεμάτων που αφορούν τους κινδύνους διοίκησης και την παροχή πληροφοριών όσον αφορά τους κινδύνους και τον έλεγχο.

- Διάφοροι άλλοι έλεγχοι δραστηριοτήτων που υπάρχουν στην εταιρία δεν καταργούνται και η ύπαρξη του Εσωτερικού Ελεγκτή δεν απαλλάσσει τους υπευθύνους από τα καθήκοντά τους. Ο Εσωτερικός Ελεγκτής θα επιδιώξει να βασιστεί στην εργασία τους, και να συντονίζει τη δραστηριότητα της παρακολούθησης μαζί τους. Το επίπεδο της αξιοπιστίας βασίζεται στην αξιολόγηση της διαδικασίας του ελέγχου.

4. Η ΑΝΕΞΑΡΤΗΣΙΑ ΤΟΥ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ ΕΛΕΓΚΤΗ

- Είναι γεγονός ότι για την αποτελεσματική λειτουργία του Εσωτερικού Ελεγκτή υπάρχει η υποστήριξη της Διοίκησης και ειδική έγκριση του Διοικητικού Συμβουλίου της εταιρίας. Ο Εσωτερικός Ελεγκτής έχει απευθείας πρόσβαση στο Διοικητικό Συμβούλιο.

- Ο Εσωτερικός Ελεγκτής **πρέπει να έχει αντικειμενική συμπεριφορά** και να είναι ανεξάρτητος για να μπορεί να κρίνει και να εκφράζει τη γνώμη του αμερόληπτα.

- Για να γίνουν εφικτοί οι παραπάνω στόχοι, ο Εσωτερικός Ελεγκτής αναφέρεται στο Διοικητικό Συμβούλιο της εταιρίας.

κητικό Συμβούλιο της εταιρίας.

- Ο Εσωτερικός Ελεγκτής διατηρεί την πλήρη υπευθυνότητα για τις καθημερινές λειτουργίες και τη διοίκηση του Εσωτερικού Ελέγχου της εταιρίας, καθώς και της στρατηγικής του Εσωτερικού Ελέγχου. Λογοδοτεί στο Διοικητικό Συμβούλιο της εταιρίας, προκειμένου να επιβεβαιώνει ότι όλες οι δραστηριότητες της εταιρίας είναι οι αναγκαίες και ότι η ποιότητα της ελεγκτικής εργασίας έχει το πρόπονο επίπεδο.

- Ο Εσωτερικός Ελεγκτής είναι ελεύθερος να επικοινωνεί απ' ευθείας με τους εξωτερικούς ελεγκτές της εταιρίας.

5. Η ΕΞΟΥΣΙΑ ΤΟΥ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ ΕΛΕΓΚΤΗ

- Ο Εσωτερικός Ελεγκτής αντλεί την εξουσία του από το Διοικητικό Συμβούλιο με το οποίο έχει ανοικτή πρόσβαση.

- Ο Εσωτερικός Ελεγκτής έχει πρόσβαση σε όλα τα βιβλία της εταιρίας, στο προσωπικό, στην περιουσία και στις λειτουργίες, **με αυστηρή υποχρέωση για ιδιαίτερη προσοχή και εμπιστευτικότητα.**

- Με την είσοδο του ελέγχου στις νέες εξελίξεις ή στις υπάρχουσες διαδικασίες εργασιών, ο Εσωτερικός Ελεγκτής θα παρέχει στη Διοίκηση πληροφορίες όσον αφορά τους ελέγχους. Παρ' όλα αυτά, αυτή η πληροφόρηση δεν δημιουργεί σ' αυτόν περιορισμό, ούτε θέσπιση ορίων για μελλοντικό έλεγχο των συστημάτων πάνω στα οποία ίσως έχει δώσει πληροφορίες.

- Η εξουσία του Εσωτερικού Ελεγκτή στηρίζεται ισόρροπα στη Διοίκηση της εταιρίας και στο προσωπικό της και εξασφαλίζεται αν αυτός πρώτος εκπληρώνει τα καθήκοντά του με αμεροληψία και αντικειμενικότητα.



ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ
ΣΟΛΩΝΟΣ 137 & ΘΗΣΕΩΣ, 176 75 ΚΑΛΛΙΘΕΑ, ΤΗΛ.: (010) 9401300, FAX: (010) 9404777

ΔΥΝΑΜΙΚΑ ΣΤΗ ΝΕΑ ΧΙΛΙΕΤΙΑ
με **ΤΡΙΠΛΑΣΙΟ ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΦΕΡΕΓΓΥΟΤΗΤΟΣ** και με

επίσημη αντιπρόσωπος προϊόντα μελιζία συνέπεια ασφαλιστική υπηρεσία

Επειδή όλα μπορούν να συμβούν

Μερικοί τρόποι για να βελτιώσετε διευθυντές υποκαταστημάτων σας βελτιώνοντας διευθυντές πωλήσεων

Συμβουλές του «ΝΑΙ», που βοηθούν την ανάπτυξη και παραγωγικότητα



Επιμέλεια
Ευάγγελος Σπύρου

1 ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΕΙΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΗΣ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

Εάν είσαι Διευθυντής Πωλήσεων λάβε υπόψη τις παρακάτω προϋποθέσεις:

1. Αντικειμενική ανάλυση απόδοσης - μια σαφής, αμερόληπτη απάντηση στην ερώτηση «Πώς τα πάω;»
2. Μια αποτελεσματική διαδικασία θέσπισης «καλών» στόχων - εφικτών στόχων με βάση μια προσεκτική ανάλυση των πόρων, περιορισμών και ευκαιριών που προσφέρονται στο υποκατάστημα.
3. Μια διαδικασία για τη διαμόρφωση σχεδίων δράσης - εύχρηστων σχεδίων δράσης με λεπτομέρειες και χρονοδιαγράμματα ώστε να εξασφαλιστεί η επιτυχία τους.
4. Βοηθήματα για αποδοτική διεκπεραίωση καθηκόντων - όπως και αν ορίζονται τα καθήκοντα αυτά σε συγκεκριμένα υποκαταστήματα.
5. Βοήθεια στην επισημάνση και ανάπτυξη αγορών.
6. Κατανόηση - όλοι οι άνθρωποι δεν είναι φτιαγμένοι πάνω στο ίδιο καλούπι και οι λόγοι που τους ωθούν σε συγκεκριμένες συμπεριφορές, είναι διαφορετικοί.

2 ΟΚΤΩ ΤΡΟΠΟΙ ΓΙΑ ΝΑ ΒΕΛΤΙΩΘΟΥΝ ΟΙ ΣΥΖΗΤΗΣΕΙΣ ΠΑΝΩ ΣΤΗΝ ΑΠΟΔΟΣΗ

1. Η συζήτηση απόδοσης χωρίς στόχους, είναι άχρηστη.
2. Μια φορά το χρόνο δε φτάνει.
3. Μη μαντεύετε ποιος την έχει ανάγκη.
4. Μην περιμένετε απόλυτη επιτυχία από όλους.
5. Μεταβιβάστε την ευθύνη στο διευθυντή.
6. Τονίστε το θέμα της ανάπτυξης.
7. Επιδιώξτε να συζητηθεί και η δική σας απόδοση.
8. Συζητήστε αν αποδίδουν οι συζητήσεις απόδοσης ή όχι.

3 ΤΕΣΣΕΡΙΣ ΒΑΣΙΚΟΙ ΚΑΝΟΝΕΣ ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗΣ

Σκοπός κάθε συνέντευξης είναι η άντληση πληροφοριών. Σ' αυτό βοηθούν οι τέσσερις βασικοί κανόνες:

1. **Χρησιμοποίησε τη σιωπή.** Άκουσε προσεκτικά τι έχει να πει ο ερωτώμενος.
2. **«Σκάλισε» με τις ερωτήσεις σου για να βγάλεις περισσότερες πληροφορίες.**
3. **Μείνε ουδέτερος.**
4. **Κράτα τον έλεγχο στα χέρια σου.**
 1. **Η Χρήση της Σιωπής.** Δώσε στον άλλον το χρόνο να σκεφθεί, μη μονολογείς, μην παρεμβαίνεις όταν ο ερωτώμενος δεν βρίσκει λόγια να εκφραστεί.
 2. **«Σκάλισε» με τις ερωτήσεις σου για να βγάλεις περισσότερες πληροφορίες.** Κάνε ερωτήσεις με «Γιατί» και «Πώς»; Κάνε τις ερωτήσεις σου μία-μία. Μη δέχεσαι ατελείς απαντήσεις. Ζήτη από τον ερωτώμενο να σου εξηγήσει τι εννοεί.
 3. **Μείνε ουδέτερος.** Θα μπει στον πειρασμό, αλλά απόφυγε να κάνεις κήρυγμα. Κάνε ουδέτερες ερωτήσεις και σχόλια.
 4. **Κράτα τον έλεγχο στα χέρια σου.** Να είσαι γρήγορος και μεθοδικός. Μην ξεφύγεις απ' το θέμα και μην ξεχαστείς και αρχίσεις να απαντάς εσύ στις ερωτήσεις. Κρατάω τον έλεγχο δεν σημαίνει να υπερισχύω στη συνέντευξη, αλλά να δείχνω πως έχω τον έλεγχο με την παρουσία και το ύφος.

4 ΤΡΙΑ ΣΥΣΤΗΜΑΤΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΣΜΟΥ ΤΗΣ ΑΠΟΔΟΣΗΣ

A. Πρόγραμμα Δράσης για την Ανάπτυξη (ΠΑΔ)

Σκοπός: Η ενίσχυση της επαγγελματικής και προσωπικής ανάπτυξης.

Γενικές Διαδικασίες. Ανεξάρτητα από τη συγκεκριμένη μορφή που μπορεί να πάρει το ΠΑΔ, υπάρχουν ορισμένα πολύ σημαντικά στοιχεία που πρέπει να συμπεριλαμβάνονται:

1. Μία συνέντευξη για ξεκαθάρισμα των στόχων και ανάληψη δεσμεύσης.
2. Συμφωνία μεταξύ περιφερειακού διευθυντή πωλήσεων και διευθυντή υποκαταστήματος για τα πρότυπα και τις μεθόδους μέτρησης και απόδοσης σε κάθε τομέα.
3. Συμφωνία για τις επιπλέον δεξιότητες, τεχνολογία κ.λπ. που χρειάζονται για την επίτευξη των στόχων, καθώς επίσης και για την ανάθεση της εκπαίδευσης σε συγκεκριμένα άτομα για συγκεκριμένες τομείς.
4. Συχνές συναντήσεις εξέτασης της απόδοσης με κάθε άτομο που συμμετέχει στο ΠΑΔ.
5. Σε συχνά διαστήματα πλήρης ανακύκλωση του συνολικού ΠΑΔ.

B. Πρόγραμμα Δράσης για Συντήρηση (ΠΔΣ)

Σκοπός: Διατήρηση της απόδοσης σε αποδεκτά επίπεδα.

Γενικές Διαδικασίες. Γενικά, η διαδικασία που ακολουθείται στο ΠΔΣ αποτελείται από τα παρακάτω βήματα:

1. Γίνεται μία εκτίμηση ότι το παρόν επίπεδο και η τάση της απόδοσης είναι αποδεκτά και ότι οι δυνατότητες ανάπτυξης είναι μηδαμινές ή ανύπαρκτες. Ένα τέτοιο συμπέρασμα πρέπει να βγει μόνον αφού ληφθούν υπόψη πολλά στοιχεία.
2. Γίνονται εκτιμήσεις σε μη τακτά χρονικά διαστήματα (προγραμματισμένες σύμφωνα με την επίτευξη συγκεκριμένων στόχων) ή ετήσιες εκτιμήσεις (πράγμα όχι και τόσο επιθυμητό) με έμφαση στην πτώση της απόδοσης κάτω από τα ελάχιστα αποδεκτά επίπεδα.
3. Συνήθως ο περιφερειακός διευθυντής πωλήσεων δίνει έναν αρκετά σαφή ορισμό των διαδικασιών ή μεθόδων που πρέπει να ακολουθούνται.

Γ. Πρόγραμμα Διορθωτικής Δράσης

Σκοπός: Η βελτίωση απαράδεκτης απόδοσης ή η απόλυση.

Γενικές Διαδικασίες. Είτε στη μία είτε στην άλλη περίπτωση το ΠΔΔ θα απαρτίζεται από τις ακόλουθες γενικές διαδικασίες:

1. Σαφή ενημέρωση στον διευθυντή υποκαταστήματος για τους λόγους που οδηγούν στο συμπέρασμα ότι αντιμετωπίζει προβλήματα απόδοσης.
2. Συχνή χρήση παραδειγμάτων από την επαγγελματική συμπεριφορά του διευθυντή για να υπογραμμισθούν σημεία κακής και αποδεκτής απόδοσης.
3. Λεπτομερέστατο, επιβεβλημένο πρόγραμμα για διορθωτική δράση με μέτρα απόδοσης και σαφώς και επίσημα καθορισμένο χρονοδιάγραμμα.
4. Μηνιαίες συναντήσεις, πιο συχνές εάν η απόδοση συνεχίζει να πέφτει. Στο επίκεντρο των συναντήσεων αυτών θα είναι η ενημέρωση από τον περιφερειακό διευθυντή στον διευθυντή υποκαταστήματος σχετικά με την πρόδοό του έναντι του προγράμματος που καταρτίστηκε στο προηγούμενο βήμα.
5. Εάν η απόδοση βελτιωθεί, μεγαλώστε τα χρονικά διαστήματα μεταξύ ελέγχων. Εάν η βελτίωση συνεχιστεί σταθερά για ένα χρονικό διάστημα, βάλτε το άτομο σε ΠΔΣ.
6. Εάν η απόδοση δεν βελτιωθεί ή πέσει ακόμα περισσότερο, καθορίστε σειρά ενεργειών με κάθε λεπτομέρεια, μέτρα και βραχυχρόνια προοπτική. Εάν και πάλι δεν βελτιωθεί η απόδοση, η αναπόφευκτη κατάληξη θα είναι η απόλυση. Μερικές φορές η διαδικασία αυτή οδηγεί τον διευθυντή σε παραίτηση. Βασικό εδώ είναι

να καταλάβει ο διευθυντής ότι έχει μπει στη φάση αυτή. Είναι σημαντικό λοιπόν να «του τα κάνουμε λιανά» απ' την αρχή. Το θέμα είναι ν' ανέβει το επίπεδο.

5 ΑΝΑΦΟΡΑ ΕΠΙΣΚΕΨΗΣ

Επειδή κάποιος νέος ή άπειρος Διευθυντής Πωλήσεων ή Περιφερειακοί Διευθυντές ή Επιθεωρητές κάποιων ασφαλιστικών εταιριών κάνουν επισκέψεις σε γραφεία ή υποκαταστήματα χωρίς αποτέλεσμα για τους ίδιους και την εταιρία τους, παραθέτουμε μια τυπική αναφορά επίσκεψης της LIMRA που δίνει ιδέες και εικόνα μιας αποδοτικής συνάντησης. Για τους έμπειρους είναι μια αφορμή να ξανατολήσουν τα «αυτονόητα», γιατί σε αυτά πάσχουν συνήθως. Βέβαια, όλα αυτά δεν έχουν καμία αξία αν δεν μπου σε εφαρμογή ενέργειες βελτίωσης.

ΑΝΑΦΟΡΑ ΤΟΥ ΕΠΙΣΚΕΨΗΣ ΣΤΟ ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΣΤΙΣ, 20

Α. Στρατολόγηση

1. Ήταν ικανοποιητικά τα αποτελέσματα των τελευταίων 12 μηνών σε αριθμό, ποιότητα και παραγωγή; Πώς συγκρίνονται με τα αποτελέσματα των προηγούμενων 12 μηνών;
2. Ακολουθεί ο διευθυντής μια οργανωμένη μέθοδο στρατολόγησης σε σχέση με τους πόρους και τη δραστηριότητα; Βλέπει αρκετούς υποψήφιους; Κρατάει αρχεία;

3. Έχει ο διευθυντής οργανωμένο τρόπο «παρουσίασης της καριέρας» στους υποψήφιους ασφαλιστές; Τι έντυπα ή γραπτό υλικό χρησιμοποιεί;

4. Ποιοι είναι οι στόχοι στρατολόγησης για τους επόμενους 12 μήνες;

5. Ποια βοηθήματα στρατολόγησης έχουν χρησιμοποιηθεί; Ποια ήταν τα αποτελέσματα;

6. Γράψτε σύντομα τυχόν συμβουλές ή συστάσεις που κάνατε πάνω στη «Στρατολόγηση» ή τυχόν συμφωνίες στις οποίες καταλήξατε με τον διευθυντή πάνω στο ίδιο θέμα.

Β. Επιλογή

1. Ακολουθεί ο διευθυντής μια σταθερή διαδικασία επιλογής - την έχει γραπτή;

2. Ποια βοηθήματα χρησιμοποιεί ο διευθυντής για την επιλογή; Παίρνει αρκετές συνεντεύξεις; Ελέγχει ο ίδιος τις συστάσεις; Συναντάει την/τον σύζυγο του υποψηφίου;

3. Τι αποτελέσματα έχει σε «διατηρητικότητα» και επιτυχία ασφαλιστών;

4. Απολύει χωρίς καθυστέρηση τους αποτυχημένους ασφαλιστές;

5. Γράψτε σύντομα τυχόν συμβουλές ή συστάσεις που κάνατε για την «Επιλογή» ή οποιαδήποτε συμφωνία στην οποία καταλήξατε με τον διευθυντή πάνω στο ίδιο θέμα.

Γ. Χρηματοδότηση Ασφαλιστών

1. Ξέρει ο διευθυντής τις μεθόδους χρηματοδότησης - από πού προέρχονται τα κονδύλια;

2. Τι ζημιές είχε; Θα πρέπει ο διευθυντής να έχει απολύσει ασφαλιστές νωρίτερα;

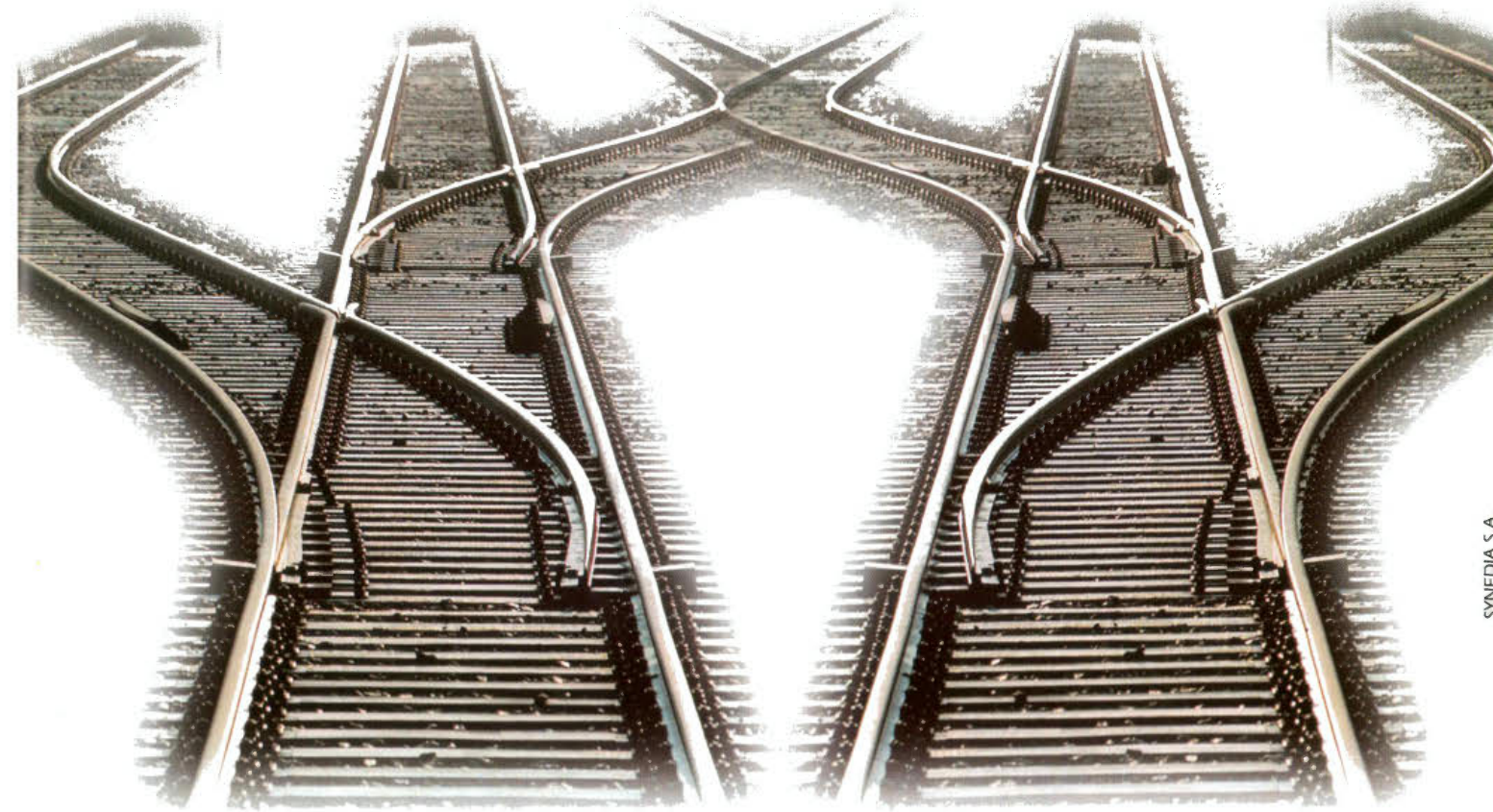
3. Ποιο είναι το επίπεδο των ασφαλιστών που χρηματοδοτούνται

ΔΥΟ

ΕΤΑΙΡΙΕΣ

ΧΙΛΙΕΣ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΛΥΣΕΙΣ



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

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

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



ΑΓΡΟΤΙΚΗ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ



ΑΓΡΟΤΙΚΗ
ΖΩΗΣ

ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΗΣ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ





αυτή τη στιγμή; Θα έπρεπε να σταματήσει η συνεργασία με ορισμένους απ' αυτούς;
4. Γράψτε σύντομα τυχόν συμβουλές ή συστάσεις που κάνατε για τη «Χρηματοδότηση Ασφαλιστών» ή οποιαδήποτε συμφωνία στην οποία καταλήξατε με τον διευθυντή πάνω στο ίδιο θέμα.

Δ. Διοικητικά και Οργάνωση

1. Γραφείο

- α. Διοικείται το γραφείο σαν επιχείρηση;
- β. Χρησιμοποιεί αποτελεσματικά τη γραμμάτεια ο διευθυντής;
- γ. με συγκεκριμένο τρόπο η αρχειοθέτηση;
- δ. ο διευθυντής πώς να φτιάχνει τον προϋπολογισμό του υποκαταστήματος;

Ελέγχει τις δαπάνες σε σχέση με τον προϋπολογισμό;

Ελέγχει τα υπεραστικά τηλεφωνήματα; Είναι υπερβολικές οι δαπάνες στην κατηγορία «Διάφορα»;

2. Διευθυντής

- α. Πώς οργανώνει τον προσωπικό του χρόνο;
- β. Βάζει προτεραιότητες;
- γ. Ακολουθεί μια συγκεκριμένη πορεία απ' τη στιγμή που έχει αποφασιστεί;
- δ. Κατανοεί και παρακολουθεί τα διάφορα πράγματα που συμβαίνουν ταυτόχρονα;
- ε. Αντιλαμβάνεται τον επειγόντα χαρακτήρα μιας κατάστασης;
- στ. Ακολουθεί οδηγίες;

ζ. Λειτουργεί μέσα σε γενικά αποδεκτές κατευθυντήριες γραμμές που καθορίζει η εταιρία;

η. Διατηρεί καλές σχέσεις με τους διευθυντές των διαφόρων τμημάτων στα κεντρικά γραφεία; Με τους ασφαλιστές; Ενδιαφέρεται ειλικρινά για την ευημερία τους;

θ. Μπορεί ο διευθυντής να διακρίνει μεταξύ αποδοτικών και μη αποδοτικών ασφαλιστών;

Μεταξύ αποδοτικών και μη αποδοτικών εργασιών;

Ποιο είναι το τρέχον κόστος ανά 1000; Σε ποιο επίπεδο βρίσκονται οι δαπάνες σε σχέση μ' αυτό που περιμένει η εταιρία;

ι. Πού βρίσκεται ο διευθυντής σε σχέση με τους στόχους παραγωγής του υποκαταστήματος;

Κατώτατο όριο; Στόχος του διευθυντή; Αποτελέσματα που έχουν επιτευχθεί μέχρι τώρα;

κ. Έχει δημιουργήσει καλό όνομα στην περιοχή του ο διευθυντής;

Ποιες είναι οι άλλες του δραστηριότητες;

λ. Προσωπικό

Εκμεταλλεύεται ο διευθυντής το προσωπικό και τις δυνατότητες που προσφέρει η εταιρία;

Ετοιμάζει την εβδομαδιαία αναφορά και κάνει εβδομαδιαίο προγραμματισμό;

Χρειάζονται σεμινάρια, και αν ναι, ποια;

Πώς χειρίζεται τα προσωπικά του οικονομικά θέματα;

Είναι καλός ηγέτης ο διευθυντής;

- (1) Ρεαλιστής;
- (2) Έχει καλή κρίση;
- (3) Είναι ευέλικτος;
- (4) Είναι σταθερός-επίμονος;

3. Γενικά συμπεράσματα και συστάσεις
(Να είστε συγκεκριμένος)

Η ΦΙΛΟΣΟΦΙΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΜΑΣ

ΠΕΛΑΤΕΣ

Ανά πάσα στιγμή είμαστε εδώ για σας!

ΑΜΕΣΟΤΗΤΑ

ΜΑΖΙ

Συνομιλούμε, δεν μιλάμε στον αέρα!

ΣΥΝΟΜΙΛΟΥΜΕ

Τα 150 χρόνια πείρας έχουν μέλλον!

ΜΕΜΟΝ

ΠΕΙΡΑ

Το σύνθημά μας ... σε μας είστε σα στο σπίτι σας!

ΘΑΛΠΤΩΡΗ

ΤΟ ΣΠΙΤΙ ΣΑΣ

Μανταρίνι®

Δημιουργικές πρωτοβουλίες με φροντίδα και αγάπη...

Ωράριο εργαζομένων γονέων

Σύγχρονο Ελληνικό Νηπιαγωγείο και Βρεφονηπιακός Σταθμός Για βρέφη από 2 μηνών και νήπια έως 6 ετών

...Για μια χαρούμενη ματιά στη ζωή!

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

deutsche universa
Γερμανικός Ασφαλιστικός Όμιλος

Interasco A.E.
Ασφαλιστικό Συγκρότημα

Λ. Κηφισίας 188 και Νέστορος 1, 152 31 Αθήνα
Τηλ.: (010)6776 111, Fax: (010) 6776 035, e-mail: info@interasco.gr

ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ

**ΠΑΡΟΝ ΚΑΙ ΜΕΛΛΟΝ
ΠΡΟΤΙΑ ΣΤΗΝ ΕΞΑΣΦΑΛΙΣΗ**

Το Σάββατο, 15 Δεκεμβρίου 2001,
στο Ξενοδοχείο
METROPOLITAN «ΧΑΝΔΡΗΣ» των Αθηνών,
η ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ Ανώνυμος Ασφαλιστική
και Αντασφαλιστική Εταιρία, πραγματοποίησε
το 4ο Ετήσιο Συνέδριο των Συνεργατών
της Στερεάς Ελλάδας και Νήσων Αιγαίου.

Στο Συνέδριο συμμετείχαν 150 συνεργάτες από τη Στερεά Ελλάδα και τα νησιά του Αιγαίου, καθώς και στελέχη της εταιρίας.

Ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρίας Αναστάσιος Κασκαρέλης, αφού καλωσόρισε τους συνέδρους, αναφέρθηκε στα παραγωγικά στοιχεία της εταιρίας, σύμφωνα με τα όποια: ο στόχος για το 2001 επιτεύχθη, η παραγωγή ξεπέρασε τα 10 δισ. καθαρά ασφάλιστρα και δικαιώματα, παρουσιάζοντας αύξηση 45% σε σχέση με το 2000.

Ο κ. Κασκαρέλης ανέφερε ότι μέσα στους στόχους της εταιρίας είναι:

- Η παραγωγή για το 2002 να ξεπεράσει τα 15 δισ. δρχ., με την ίδια γεωγραφική κατανομή, αλλά και με βελτίωση της σύνθεσης του χαρτοφυλακίου.
- Η συνεργασία με τράπεζα του εσωτερικού για τη διάθεση τραπεζικών και χρηματοοικονομικών προϊόντων μέσω του δικτύου της εταιρίας.
- Η εισαγωγή της εταιρίας στο Χρηματιστήριο.
- Η αγορά ιδιόκτητων γραφείων σε όλες τις πόλεις στις οποίες η εταιρία έχει αξιολογη παραγωγή.

Ο Παρίσης Νικόλαος, γενικός και οικονομικός διευθυντής της εταιρίας, αναφέρθηκε στα οικονομικά στοιχεία της εταιρίας, σύμφωνα με τα όποια: Το έτος 2001, σε σχέση με το 2000, οι δεσμευμένες επενδύσεις υπέρ των ασφαλισμένων της εταιρίας αυξηθηκαν κατά 51%. Το έτος 2002, η παραγωγή θα αυξηθεί κατά 47% και τα αποθέματα κατά 59%, με στόχο την επόμενη διετία τα αποθέματα να είναι στα 100% της παραγωγής καθαρών ασφαλίσεων. Για το 2001, προβλέπεται ότι το λειτουργικό κόστος θα είναι πλησίον του 13,3%, όταν ο μέσος όρος της αγοράς είναι πάνω από 20%. Στο τέλος της επόμενης διετίας στόχος είναι το ποσοστό να φτάσει στο 10%. Τα κέρδη για το 2001 θα ανέλθουν στο ποσό των 550.000.000 δρχ. (1.614.000 ευρώ), για το 2002 προβλέπεται να ξεπεράσουν τα 750.000.000 δρχ. (2.201.000 ευρώ).

Οι επενδύσεις στα μεν ακίνητα έφθασαν το 2001 στα 2,3 δισ. δρχ. (6.750.000 ευρώ), ενώ για το 2002 προβλέπεται να φθάσουν τα 3,5 δισ. δρχ. (10.270.000 ευρώ), για δε τα χρεόγραφα, το 2001 έφθασαν τα 3,5 δισ. δρχ. (10.270.000 ευρώ), ενώ για το 2002 προβλέπεται να ξεπεράσουν τα 5,5 δισ. δρχ. (16.140.000 ευρώ).

Σύντομο χαιρετισμό προς τους συνέδρους απηύθυναν ο Σταματόπουλος Σταμάτης, διευθυντής πωλήσεων και ο Δώρας Σωτήριος, εμπορικός διευθυντής.

Η Γιάννα Ηλιοπούλου, διευθύντρια του τμήματος Ζημιών, ανέλυσε τα αποτελέσματα ζημιών του κλάδου αυτοκινήτων την τελευταία πενταετία.

Η Τζένη Αναγνωστάκη, διευθύντρια του κλάδου Αυτοκινήτων, αναφέρθηκε στις προαιρετικές καλύψεις του κλάδου.

Η Μιμίκια Κωτσοπούλου, τεχνική διευθύντρια των Λοιπών Γενικών Κλάδων, αναφέρθηκε στην πορεία και εξέλιξη της εταιρίας στον κλάδο Πυρός και των συμπληρωματικών κινδύνων και ο Πασχάλης Ευάγγελος, προγραμματιστής, αναφέρθηκε στην επικείμενη σύνδεση on line για τα υποκαταστήματα και τα γραφεία της εταιρίας.

Κλείνοντας τις εργασίες του συνεδρίου ο κ. Κασκαρέλης, αφού ευχαρίστησε τους συνέδρους για τη συνεισφορά τους στην αναπτυξιακή πορεία της εταιρίας, τους κάλεσε να προχωρήσουν μαζί στην επίτευξη των στόχων της εταιρίας.

Ειδικότερα ο Αναστ. Κασκαρέλης, δ/νων σύμβουλος, απευθυνόμενος στους συνεργάτες του, είπε:



«Αγαπητοί φίλοι συνεργάτες,
Με χαρά επικοινωνώ και πάλι μαζί σας, άλλη μια χρονιά, για να γιορτάσουμε μαζί τα 30 χρόνια συνεχούς ανοδικής πορείας της εταιρίας μας, με συνέπεια και σεβασμό στους συνεργάτες και πελάτες μας. Σε αυτές τις τρεις δεκαετίες δημιουργήσαμε ιστορία, δίνοντας δείγματα γραφής υποδειγματικής ασφαλιστικής εταιρίας.

Η δυναμική ανάπτυξη της εταιρίας μας και οι πρωτιές που καταφέραμε στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, μας δίνουν το δικαίωμα να σκεφτόμαστε πλέον ως ένας μεγάλος ασφαλιστικός οργανισμός. Αποδείξαμε ότι οι στόχοι, όσο μεγάλοι κι αν είναι, μπορούν να επιτευχθούν, εφόσον υπάρχει το ανθρώπινο δυναμικό, η οικεία συμπεριφορά, ο σεβασμός και η αγάπη.

Όταν την 31.12.1999 η παραγωγή της εταιρίας ήταν 4,5 δισ., οι ανταγωνίστριες εταιρίες δεν πίστευαν ότι μέσα σε μια διετία θα καταφέραμε μια τόσο θεαματική ανάπτυξη. Η παραγωγή από 4,5 δισ. το 1999 έφτασε τα 10 δισ. το 2001 με ποσοστό αύξησης 120%. Τα αποθεματικά από 2,5 δισ. το 1999 έφτασαν τα 7,2 δισ. το 2001 με ποσοστό αύξησης 190%. Τα χρεόγραφα από 1,4 δισ. το 1999 έφτασαν 3,5 δισ. το 2001 με ποσοστό αύξησης 150%. Καθιερώσαμε δική μας φιλοσοφία στο management της ασφαλιστικής επιχείρησης και η εταιρία μας έγινε κερδοφόρος, ενώ η αγορά υποφέρει. Αυτό οφείλεται στη χρηστή Διοίκηση με αυστηρούς κανόνες και αρχές.

Το Άλφα και το Ωμέγα της Ασφάλισης είναι η διασπορά κινδύνων. Εμείς το εφαρμόσαμε ακόμη και στις επενδύσεις μας (μετοχές μόνο 5%), με αποτέλεσμα να μην παρασυρθούμε στο ξέφρενο κυνήγι του εύκολου κέρδους. Εκφυσάμε στους πανηγυρισμούς των άλλων. Η αιτία συγκράτησης ήταν ότι εμείς δεν είχαμε προβλήματα τα οποία θα λύνονταν μέσω του Χρηματιστηρίου. Δεν ξεχάσαμε τη δουλειά μας, αφοσιωθήκαμε σε αυτήν, δουλέψαμε και δουλεύουμε πολύ σκληρά χωρίς να χάνουμε το χρόνο μας μπροστά στην οθόνη του Χρηματιστηρίου. Πιστεύουμε στο Χρηματιστήριο ως μακροχρόνια επένδυση και όχι ως άμεση λύση για γρήγορο και εύκολο πλουτισμό. Είμαστε υπερήφανοι όχι μόνο γι' αυτό που επιτύχαμε, αλλά και γι' αυτό που σίγουρα θα ολοκληρώσουμε.

Η ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ ανήκει στις πρώτες ελληνικές ασφαλιστικές εταιρίες σε οικονομική ευρωστία, με αλματώδη, υγιή και συνεχή επταετή ανάπτυξη. Έχουμε την πρωτιά σε όλες τις συντεταγμένες που συνθέτουν την επιτυχή πορεία μιας εταιρίας (επενδύσεις, λειτουργικό κόστος, κερδοφορία).

Όλοι μαζί, έχοντας σαν οδηγό την τριαντακονταετή εμπειρία, σοφία και ιστορία μας, μπορούμε να ατενίζουμε πλέον με σιγουριά το μέλλον και να υλοποιήσουμε όλους τους στόχους μας.

Φιλικότατα
Αναστ. Κασκαρέλης
Διευθύνων Σύμβουλος»



Στο πάνελ από αριστερά: Ο κ. Σταματόπουλος Σταμάτης, ο κ. Κασκαρέλης Αναστάσιος, ο κ. Νικόλαος Παρίσης και ο κ. Δώρας Σωτήριος



Άποψη Συνεδρίου



Από αριστερά: Η κ. Ηλιοπούλου Γιάννα, η κ. Αναγνωστάκη Τζένη, ο κ. Κασκαρέλης Αναστάσιος, ο κ. Νικόλαος Παρίσης και η κ. Κωτσοπούλου Δήμητρα



Άποψη Συνεδρίου

Αφροσύνη

Σαν παραμύθι



“Γύρω στο 250 π.Χ., στην αρχαία Κίνα, πλησίασε η ημέρα της ενθρόνισης για τον πρίγκιπα Τσιγκ-Τσαν. Σύμφωνα όμως με το νόμο έπρεπε να παντρευτεί. Επειδή επρόκειτο για την επιλογή της μέλλουσας αυτοκράτειρας, ο πρίγκιπας έπρεπε να βρει μια απόλυτα αξιόπιστη κοπέλα. Συμβουλευτήκε ένα σοφό και αποφάσισε να καλέσει όλες τις κοπέλες της περιοχής για να επιλέξει την πιο άξια.

Μια ηλικιωμένη κυρία, υπηρέτρια του παλατιού για χρόνια, στενοχωρήθηκε πάρα πολύ, όταν άκουσε τα σχόλια για την προετοιμασία της ακρόασης - γιατί η κόρη της αγαπούσε κρυφά τον πρίγκιπα.

Επέστρεψε στο σπίτι και διηγήθηκε τα συμβάντα στη νεαρή. Με έκπληξη έμαθε ότι σκόπευε κι εκείνη να παρουσιαστεί.

Τα έχασε η κυρία:

- Κόρη μου, τι γυρεύεις εσύ εκεί; Θα είναι παρούσες μόνο οι πιο όμορφες και πιο πλούσιες κοπέλες της αυλής. Βγάλε τέτοια ιδέα από το μυαλό σου! Ξέρω ότι υποφέρεις, μη μετατρέψεις όμως τον πόνο σου σε τρέλα!

Η νεαρή της απάντησε:

- Μητέρα, δεν υποφέρω ούτε και τρελάθηκα. Ξέρω ότι ποτέ δε θα είμαι η επίλεκτη. Θα έχω όμως την ευκαιρία να σταθώ, έστω και για λίγα λεπτά, κοντά στον πρίγκιπα. Αυτό και μόνο με γεμίζει χαρά - ακόμη και με την επίγνωση της διαφορετικής μοίρας μου.

Όταν το βράδυ η νεαρή έφτασε στο παλάτι, πράγματι βρίσκονταν εκεί πολλές πανέμορφες κοπέλες, με τα πιο ωραία ρούχα και τα πιο λαμπρά κοσμήματα, αποφασισμένες να εκμεταλλευτούν με οποιονδήποτε τρόπο την ευκαιρία που τους προσφερόταν.

Περιτριγυρισμένος από την αυλή του, ο πρίγκιπας ανήγγειλε την αναμέτρηση:

- Θα δώσω στην καθεμιά από σας έναν σπόρο. Εκείνη που σε έξι μήνες θα μου φέρει το πιο ωραίο λουλούδι, θα γίνει η μέ-

λουσα αυτοκράτειρα της Κίνας.

Η νεαρή πήρε το σπόρο της, τον φύτεψε σ' ένα βάζο κι επειδή δεν είχε πολλές γνώσεις κηπουρικής, φρόντιζε το χώμα με πολλή υπομονή και στοργή - με τη σκέψη ότι αν η ομορφιά του λουλουδιού θα φανερωνόταν με την ίδια ένταση της ανάγκης της, τότε δεν θα έπρεπε να φοβάται για το αποτέλεσμα.

Πέρασαν τρεις μήνες χωρίς να φυτρώσει τίποτε. Η νεαρή δοκίμασε λίγο απ' όλα, μίλησε με αγρότες και χωρικούς - που της έμαθαν διάφορες μεθόδους καλλιέργειας - τίποτε όμως δεν κατάφερε. Κάθε μέρα αισθανόταν όλο και πιο μακριά από το όνειρό της, αν και η αγάπη της παρέμενε το ίδιο μεγάλη.

Εξαντλήθηκαν τελικά οι έξι μήνες, χωρίς να έχει φυτρώσει τίποτε στο βάζο. Αν και ήξερε ότι δεν μπορούσε να παρουσιάσει τίποτε, είχε συνείδηση της προσπάθειας και της αφοσίωσής της όλο εκείνο το διάστημα. Γι' αυτό είπε στη μητέρα της ότι θα ξαναπήγαινε στο παλάτι την προβλεπόμενη ημέρα και ώρα.

Ενδόμυχα ήξερε ότι αυτή η συνάντηση θα ήταν και η τελευταία με τον αγαπημένο της και με τίποτε στον κόσμο δεν θα την έχανε.

Η ζωή είναι απρόβλεπτη. Δεν ξέρεις ποτέ πού θα σε βγάλει. Ούτε μπορείς και να το προβλέψεις. Όλοι έχουν ευκαιρίες για να τα καταφέρουν. Στον καθένα μας δίνεται ένα βουνό για να το σκαφαλώσει, αλλά εμείς επιλέγουμε πόση προσπάθεια θα καταβάλλουμε, πόσο χρόνο θα αφιερώσουμε και ποιο μονοπάτι θα ακολουθήσουμε για να φτάσουμε στην κορυφή.

Δεν μπορούμε να ελέγχουμε τα γεγονότα που μας συμβαίνουν, αλλά μπορούμε να ελέγξουμε το πώς θα αντιδράσουμε σε αυτά.

Γράφει ο Κλέαρχος Πεφάνιος



‘Ηρθε η μέρα της νέας ακρόασης. Η νεαρή παρουσιάστηκε με το βάζο, χωρίς φυτό, και είδε όλες τις άλλες υποψήφιες που είχαν καταφέρει άριστα αποτελέσματα: η καθεμιά κρατούσε από ένα λουλούδι πιο ωραίο απ' το άλλο, διαφόρων μορφών και χρωμάτων.

Επιτέλους έφτασε η πολυπόθητη στιγμή. Ο πρίγκιπας πλησίασε κι αφού εξέτασε πολύ προσεκτικά την κάθε υποψήφια ανήγγειλε το αποτέλεσμα - κι έδειξε την κόρη της δούλας ως τη μέλλουσα σύζυγό του.

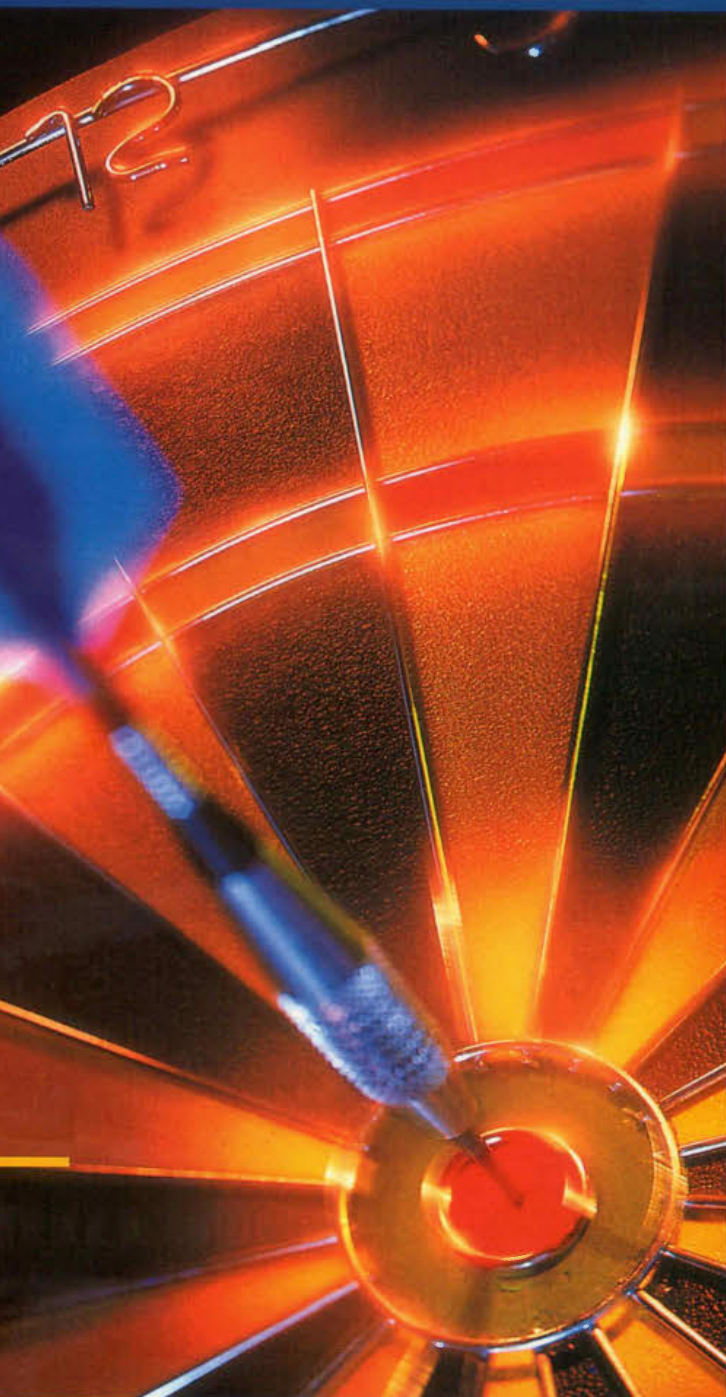
Διαμαρτυρήθηκαν όλοι οι παρευρισκόμενοι, γιατί είχε διαλέξει ακριβώς εκείνη που δεν είχε καταφέρει να παρουσιάσει κανένα φυτό.

Τότε ο πρίγκιπας ήρεμα εξήγησε το λόγο της επιλογής του:

- Μόνο αυτή καλλιέργησε το λουλούδι που την έκανε άξια να γίνει αυτοκράτειρα: **το λουλούδι της εντιμότητας**. Οι σπόροι που είχα παραδώσει ήταν όλοι στérτοι, δεν θα καρποφορούσαν με κανέναν τρόπο”.

Paulo Koehlo





Πολλές φορές η ζωή θα σε φέρει σε ένα «παλάτι» και θα σου δώσει οδηγίες πώς να το κατακτήσεις. Οι προκλήσεις της ζωής είναι πολλές. Οι περισσότεροι άνθρωποι προσπαθούν να φτάσουν στο αποτέλεσμα με οποιοδήποτε τρόπο και μέσο. Ξοδεύουν έτσι απίστευτη ενέργεια. Κυνηγούν το εύκολο, το γρήγορο, χωρίς κόπο και προσπάθεια. Βιάζονται «να πιάσουν την καλή». Ο καθένας θέλει να γίνει βασιλιάς. Πόσοι όμως αξίζουν να γίνουν; Για να μπορέσεις να αποκτήσεις πλούτο πρέπει να δώσεις πλούτο. Ο καθένας μας κρύβει μέσα του έναν τεράστιο πλούτο συναισθημάτων: αγάπης, συμπόνιας, αφοσίωσης, εντιμότητας, ειλικρίνειας, υπομονής.

Σημασία έχει να είσαι αληθινός. Πρώτα απ' όλα με τον εαυτό σου. Είναι πολύ σημαντικό να μπορέσεις να συνειδητοποιήσεις και να αποδεχτείς την πραγματικότητά σου. Το ακριβές σημείο στο οποίο βρίσκεσαι. Εάν κοιτάξεις με πραγματική αγάπη και αληθινό ενδιαφέρον τον εαυτό σου θα μπορέσεις εύκολα να εντοπίσεις σε ποιο ακριβώς σημείο βρίσκεσαι.

Πολλές φορές θέλουμε να αποφύγουμε εμπόδια και δυσκολίες, ενώ το μόνο που χρειάζεται είναι κουράγιο για να τα αντιμετωπίσουμε.

Πολλές φορές ο πωλητής πέφτει στο λάθος που έκαναν όλες οι κοπέλες που απέρριψε ο βασιλιάς. Προσπάθησαν να αποφύγουν τα εμπόδια, χρησιμοποιώντας τρόπους που δεν απαιτούσαν ιδιαίτερη προσπάθεια.

Ήταν επικεντρωμένες στο αποτέλεσμα. Το μόνο που ήθελαν ήταν να κλείσει η δουλειά. Το μυαλό πάντα σκέφτεται το εύκολο, το συμφέρον, αυτό που δεν θα σε ξεβολέψει.

Για να πετύχεις πρέπει να έχεις ένα σκοπό. Η πώληση - η υπο-

γραφή μιας αίτησης - είναι μια σειρά από διαδικασίες οι οποίες φαίνονται επίπονες. Πολλές επαφές με σκοπό να κλειστούν κάποια διερευνητικά ραντεβού που θα καταλήξουν σε λιγότερα ραντεβού παρουσίασης και μέσα από αυτά ίσως να πραγματοποιηθούν κάποιες πωλήσεις. Ακόμα επένδυση χρόνου σε ανάπτυξη υποψήφιου πελατολογίου, επένδυση χρόνου σε εκπαίδευση και πολλά άλλα που τις περισσότερες φορές φαντάζουν δυσάρεστα και δύσκολα.

Εάν ο σκοπός σου είναι η πώληση, πρέπει να αφοσιωθείς σε όλη τη διαδικασία. Να απολαμβάνεις όλες τις προσπάθειες που κάνεις για να κλείσεις ένα ραντεβού. Να τηλεφωνείς με διάθεση γιατί θα μιλήσεις με ανθρώπους. Όταν κάποιος σου αρνούνται μια συνάντηση, να τους δίνεις ευχές και να τους συμπεριφέρεσαι το ίδιο ευγενικά σαν να σου έκλεισαν ραντεβού.

Στα ραντεβού να είσαι οικείος, φιλικός και να αντιμετωπίζεις τον άνθρωπο που έχεις απέναντί σου με πραγματικό ενδιαφέρον. Να χαμογελάς, να τον ακούς προσεκτικά, να τον συμβουλεύεις σωστά με γνώμονα τα συμφέροντά του. Να προσπαθείς να γίνεις ο δικός του άνθρωπος. Ο σύμβουλός του. Αυτή είναι η δουλειά σου και είναι απολαυστική.

Ο πωλητής που αφοσιώνεται στη δουλειά του γίνεται ένα μ' αυτήν. Κάθε διαδικασία είναι απόλαυση. Κάθε διαδικασία της δουλειάς είναι και μια μικρή πώληση. Δέκα νέες συστάσεις είναι δέκα μικρές πωλήσεις, δηλαδή δέκα μικρές απολαύσεις. Το ίδιο και ένα ημερήσιο πρόγραμμα που περιλαμβάνει τέσσερις συναντήσεις με υποψήφιους πελάτες. Αυτές είναι μικρές απολαύσεις. Όταν κάνεις ραντεβού, αφοσιώσου σε αυτό. Μέχρι να τελειώσει επικεντρώσου στο να δώσεις τον καλύτερό σου εαυτό.

Εάν είσαι αληθινός θα βγαίνει ο καλύτερός σου εαυτός και αυτό ανεξάρτητα από το αποτέλεσμα θα σε ικανοποιεί, θα σε γεμίζει χαρά και έτσι θα πλημμυρίζεις από ενέργεια και δημιουργικότητα.

Να αγαπάς αληθινά τη δουλειά σου. Να της δίνεις καθημερινά, χωρίς όρους, χωρίς ανταλλάγματα. Αυτό είναι αφοσίω-

ση. Να αγαπάς και κάθε τί που σχετίζεται με αυτήν: το γραφείο σου, την ομάδα σου, το manager σου, την εταιρία σου.

Είσαι κρίκος μιας μεγάλης αλυσίδας.

Εστιάσου πάνω στις αδυναμίες σου και δούλεψε γι' αυτές με κέφι και ευχαρίστηση. Στερέωσε τα θεμέλιά σου και ενίσχυσε τους αδύναμους κρίκους σου. Εάν θέλεις όμως πραγματικά να συμβάλεις στην προσωπική σου εξέλιξη, μη στοχάζεσαι τις αδυναμίες σου αλλά τις δυνάμεις σου. Βρες το ταλέντο, το πάθος, το πεπρωμένο σου. Ακολούθησε αυτό το μονοπάτι ως εκεί που σε βγάζει. Κρύβεις τεράστια δύναμη μέσα σου. Είσαι γεννημένος για μεγάλα και σπουδαία έργα. Ένα τζετ δεν μπορεί να κουρέψει το γκαζόν, αλλά μπορεί να πετάξει σε πολύ μακρινούς ορίζοντες.

Μην ανησυχείς τόσο γι' αυτά που δεν μπορείς να κάνεις. Κάνε απλώς αυτά που μπορείς, όπως μόνο εσύ μπορείς να τα κάνεις.

Η χαρά και η επιτυχία θα έρθουν να σε συναντήσουν μόνες τους. Τη στιγμή που δεν τις περιμένεις. Όταν είσαι ευχαριστημένος και ικανοποιημένος με αυτό που κάνεις, νιώθεις καλά. Εάν φτάσεις στο σημείο να νιώθεις καλά μέσα στην καθημερινή διαδικασία της δουλειάς σου και δεν περιμένεις από το αποτέλεσμα να σου καθορίσει το πώς θα νιώθεις, είναι βέβαιο πως όλα στη ζωή σου θα είναι καλά.

Είναι διαφορετικό να απαιτείς κάτι από το να επιθυμείς κάτι.

Μην ζορίζεσαι στο ραντεβού. Ούτε να αγχώεσαι. Ένα ραντεβού είναι αυτό ακριβώς. Ένα ραντεβού. Τίποτα λιγότερο ή περισσότερο. Προσπάθησε να είσαι ο εαυτός σου. Κοίταξε τον πελάτη στα μάτια και μίλησέ του για τις υπηρεσίες σου σαν να είναι η τελευταία ευκαιρία του να αγοράσει. Παρατήρησε τον εαυτό σου πώς δουλεύει και τι προσπάθεια κάνει. Η διαδικασία είναι απολαυστική. Σε κάθε ραντεβού:

Μην αφήνεις αυτό που δεν μπορείς να κάνεις να εμποδίζει εκείνο που μπορείς να κάνεις.

Χρησιμοποίησε όλα τα ταλέντα και τις δεξιότητες που κατέχεις. Εξάλλου:

Το δάσος θα ήταν σιωπηλό αν τραγουδούσαν μόνο τα πουλιά που τραγουδούν καλύτερα.

Είναι σημαντικό να σου αρέσει τόσο πολύ η δουλειά σου που να την περιμένεις με ανυπομονησία κάθε Δευτέρα πρωί. Η δουλειά του πωλητή είναι ανεξάρτητη, είναι ελεύθερη, είναι

πνευματική. Είναι καριέρα. Μια καριέρα που σε δοκιμάζει, σε διδάσκει και χρησιμοποιεί τις έμφυτες δυνάμεις σου. Κράτα πάντα τα μάτια σου ανοιχτά. Έχε ανησυχίες. Πειραματίσου και διερεύνησε. Όμως μην παραιτηθείς από την απόλαυση της καθημερινής σου δουλειάς. Κάνε αυτό που μπορείς τώρα, όσο πιο καλά μπορείς. Βάλε στόχο και αφοσίωσου στο να καταφέρεις να κάνεις τη δουλειά σου τόσο καλά, ώστε κανένας να μην μπορεί να την κάνει καλύτερα.

Αφοσίωση δεν είναι κάτι που παίρνουμε από τη δουλειά μας, είναι κάτι που βάζουμε σε αυτήν και έχει λιγότερη σχέση με το τι κάνουμε και περισσότερο με το πώς το κάνουμε.

Αν το φέρει η ζωή να είσαι οδοκαθαριστής, σκούπιζε τους δρόμους όπως ο Μιχαήλ Άγγελος ζωγράφιζε πίνακες κι όπως ο Μπετόβεν συνέθετε μουσική. Σκούπιζε τους δρόμους τόσο καλά, ώστε όλα τα πλῆθη του ουρανού και της γης να σταματούν και να λένε:

«Εδώ έζησε ένας μεγάλος οδοκαθαριστής»

Κλέαρχος Πεφάνιος
Διευθυντής Υποκαταστήματος International Life
e-mail: pefanios@inlife.gr

ΓΡΑΨΟΥ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ ΤΩΡΑ!

Κάθε ασφαλιστής δικαιούται σε κάθε έκδοση το περιοδικό **ΝΑΙ** 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 ΑΠΟΦΕΙΣ 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: 5 ευρώ • Φοιτητές 20 ευρώ • Ιδιώτες 30 ευρώ • Εταιρίες - Οργανισμοί 90 ευρώ

ΑΞΙΑ ΔΙΕΤΟΥΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΣ

Φοιτητές 30 ευρώ • Ιδιώτες 45 ευρώ • Εταιρίες - Οργανισμοί 150 ευρώ



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

Στο επόμενο «ΝΑΙ»

Η ώρα του Bancassurance

■ Ποιές είναι
οι ασφαλιστικές εταιρίες
των τραπεζών
που δραστηριοποιούνται
στην Ελλάδα;

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΑΦΜ: 019581649

ΕΚΔΟΤΗΣ - ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ
Ευάγγελος Γ. Σπύρου

ΓΡΑΦΕΙΑ: Φιλ. Εταιρίας 19-20 106 73 Κολωνάκι
Τηλ.: 3609071-3620186 - 3617810
FAX: 3611545

ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ-ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΡΕΠΟΡΤΑΖ

Α. Πολύζος, Α. Καραγιώργος, Γ. Διονάτος,
Στ. Κοτζαμάνης, Σ. Ντόβολος, Ε. Παπαδήμας,
Β. Νικολοπούλου - Σεβαστάκη, Κ. Σταμάτης,
Θ. Τσίνας, Μ. Λίτσης, Α. Χονδρονίκος,
Κ. Χριστόπουλος, Α. Καδδά, Σ. Σαλούρου,
Ε. Καγιαλές, Ο. Εμμανουηλίδης, Α. Πανέλλη,
Π. Βανικιώτης, Π. Τσούλος, Η. Προβόπουλος,
Κ. Βρεττού, Α. Ζούντα, Ν. Κάππα, Χ. Κίτσιος,
Δ. Κοχλατζής, Γ. Παπανικολάου, Μ. Κατεργάρη.

ΘΕΜΑΤΑ Ε.Ε.

Α.Δ. Θεοδωράκης

ΓΡΑΦΕΙΑ ΕΜΠΟΡΙΚΟΥ ΤΜΗΜΑΤΟΣ
Φιλελλήνων 3 - 105 57 Αθήνα,
Τηλ. 010 3221525 - 010 3229394

ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ

Ελένη Μπέκα

ΔΙΑΦΗΜΙΣΗ - ΣΥΝΔΡΟΜΕΣ

Γ. Καλτσώνη, Κ. Εξαρχίδου, Κ. Σταμάτης,
Δ. Σιδέρη, Θ. Αποστολοπούλου

ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟ

Διονύσης Λοράνδος

ΓΡΑΜΜΑΤΕΙΑ

Ιωάννα Λάμπρου

ΤΑΧΥΔΡΟΜΕΙΟ-ΔΙΑΚΙΝΗΣΗ

Γεώργιος Πλαπούνας

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

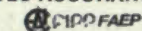
ΕΠΙΣΤΟΛΕΣ - ΕΠΙΤΑΓΕΣ

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

ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ PRESSE INTERNATIONALE
DES ASSURANCES

 IAIP

ΤΙΜΗ ΤΕΥΧΟΥΣ: 5 ΕΥΡΩ

ΕΤΗΣΙΑ ΣΥΝΔΡΟΜΗ

ΙΔΙΩΤΕΣ - ΔΗΜΟΣΙΟ - ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ: 90 ΕΥΡΩ

ΙΔΙΩΤΕΣ 30 ΕΥΡΩ

ΦΟΙΤΗΤΕΣ: 20 ΕΥΡΩ

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.



Όλοι έχουν κάποιον
να τους προσέχει

Εμείς έχουμε την
Εθνική

Με μια ιστορία που διατρέχει δυο αιώνες... Με το ανθρωποκεντρικό όραμά της, που έχει εφαρμόσει στην πράξη... Με τη δημιουργία ευέλικτων προγραμμάτων ασφάλισης, που μας προσφέρουν ολοκληρωμένη κάλυψη... Με ένα πλήθος καταρτισμένων συνεργατών και συμβούλων, που βρίσκονται κοντά μας κάθε φορά που τους χρειαζόμαστε... Με τη δυναμική που της παρέχει η ιδιότητά της ως μέλος του Ομίλου της Εθνικής Τράπεζας, η Εθνική Ασφαλιστική επιβεβαιώνει καθημερινά την κυρίαρχη θέση της και μας δίνει σιγουριά για το μέλλον. Σ' ένα κόσμο που μεταβάλλεται συνεχώς, εμείς έχουμε μια σταθερή αξία.

Την Εθνική. Την Πρώτη Ασφαλιστική.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Εταιρία του Ομίλου της Εθνικής Τράπεζας της Ελλάδος Α.Ε.

ALLMA Unit Linked



dot & dash

Μέρα με τη μέρα, ο κόσμος του μεγαλώνει.

Οι σπουδές, η επαγγελματική σταδιοδρομία, η δημιουργία της δικής του οικογένειας θα γίνουν οι αυριανοί του στόχοι. Το Allma Παιδικό είναι το πρόγραμμα που δημιούργησε η Allianz για την πραγματοποίηση αυτών των στόχων. Είναι το πρόγραμμα που προσφέρει στο παιδί σας τη μεγαλύτερη ασφάλεια και ταυτόχρονα επενδύει σε ένα ισχυρό Αμοιβαίο Κεφάλαιο επιλεγμένων μετοχών και ομολόγων, το Allianz Unit Linked.

Μέρα με τη μέρα οι προσδοκίες του θα μεγαλώνουν, θα έχει όμως ένα ισχυρό κεφάλαιο για να τις εκπληρώσει.

Κεντρικά Γραφεία: Λ. Κηφισίας 124, 115 26 Αθήνα

Τηλ.: 6905 500, Fax: 6911 150, 6916 614

Υποκατάστημα Β. Ελλάδος: Τσιμισκή 27, 546 24 Θεσσαλονίκη

Τηλ.: 031 2326 40, Fax: 031 2297 02

<http://www.allianz.gr>

Allianz 

Η δύναμη στο πλευρό σας

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