

ΣΥΝΕΠΗΣ ΑΝΟΔΙΚΗ ΠΟΡΕΙΑ



Η CONTINENTAL είναι η ανερχόμενη ασφαλιστική εταιρία που μπορεί να τηρεί τις υποσχέσεις της. Γιατί είναι η εταιρία που σέβεται τις ανάγκες του σύγχρονου ανθρώπου και που έχει τη δυνατότητα, χάρη στην άψογη υποδομή και οργάνωσή της, να εγγυηθεί την κάλυψη και των πιο εξειδικευμένων απαιτήσεων του κοινού της. Του ασφαλιζόμενου κοινού που εδώ και χρόνια στηρίζεται από την CONTINENTAL, στον αγώνα του για δύναμη ζωής.



ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

Τεύχος 15

ΙΑΝ.-ΦΕΒ./1992

ΝΑΙ

ΤΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

8 : ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ:
ΠΟΙΟΤΗΤΑ ΠΟΥ
ΑΝΤΕΧΕΙ ΣΤΟ ΧΡΟΝΟ
Συνέντευξη του
Δούκα Παλαιολόγου
στον Βαγ. Σπύρου



8 / ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ

18 : ΔΗΜΟΣΙΕΣ ΣΧΕΣΕΙΣ:
ΠΟΙΟΣ ΘΑ ΚΑΝΕΙ
ΑΝΑΒΑΘΜΙΣΗ;
Ο Γιαν. Γούλιος γράφει
για όσους επιθυμούν
αλλαγή προς το καλύτερο



18 / Γ. ΓΟΥΛΙΟΣ

78 : ΥΓΕΙΑ
ΛΑΠΑΡΟΣΚΟΠΙΚΗ
ΧΟΛΟΚΥΣΤΕΚΤΟΜΗ
Ο Δημ. Λινός, Επίκουρος
Καθ. Χειρουργικής, γράφει
ένα άρθρο που ενδιαφέρει
πολύ κόσμο...



78 / Δ. ΛΙΝΟΣ

ΠΕΙΡΑΙΑΣ: Όσο κι αν ψάξω δεν βρίσκω άλλο λιμάνι	16
ΨΥΧΟΛΟΓΙΑ: Εγώ κι ο εαυτός μου	22
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΣΜΟΣ: Το κλειδί της επιτυχίας του Manager	26
ΜΕ ΜΙΑ ΜΑΤΙΑ: Οικονομικά νέα γραμμένα για ασφαλιστές	38
MANAGER: Όταν ο ασφαλιστής σας δεν κάνει παραγωγή	46
ΚΑΡΙΕΡΑ: Ποια είναι τα κοινά σημεία αθλητή - ασφαλιστή	48
ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟ: Το «μεγάλο τρακάρισμα» στις ασφ. εταιρίες	52
ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ: Τα 18 Αμοιβαία Κεφάλαια του 1991	56
ΚΑΡΙΕΡΑ: Αλλαγή νοοτροπίας	62
ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ: Έργο «Ειρήνης»	64
ΛΟΓΟΤΕΧΝΙΑ: «Πατέρα στο σπίτι» του Αλεξ. Παπαδιαμάντη	68
ΘΕΜΑΤΑ: Ξανασκεφθείτε το ωράριό σας	72
ΑΠΟΚΡΙΣΕΙΣ: Η μακιγιέζ Έφη Κωσταντά προτείνει στο ΝΑΙ	82

ΜΟΝΙΜΕΣ ΣΤΗΛΕΣ

ΓΡΑΜΜΑΤΑ ΣΤΟ ΝΑΙ:	6	ΕΙΔΗΣΕΙΣ:	84
ΓΡΑΜΜΑ ΤΟΥ ΕΚΔΟΤΗ:	7	ΟΙΚΟΛΟΓΙΑ:	94



14 / ΑΘ. Χ. ΠΑΠΑΝΔΡΟΠΟΥΛΟΣ



36 / Α. Δ. ΘΕΟΔΩΡΑΚΗΣ

Ε
Υ
Ρ
Ω
Π
Α
Ϊ
Κ
Α
Θ
Ε
Μ
Α
Τ
Α

Όθωνος 6, Αθήνα 105 57
 ΤΗΛ.: 3229973, 8067181/FAX: 3221525
 ΥΠ/ΤΑ: Φιλελλήνων 3, 4ος όροφος
 Σύνταγμα-Αθήνα 105 57 ΤΗΛ.: 3229394

Το θαυμάσιο τεύχος του ΝΑΙ

Αγαπητέ Βαγγέλη,
 Ειλικρινά, φιλικά και συναδελφικά σε συγχαίρω για το θαυμάσιο τεύχος του ΝΑΙ που έχω στα χέρια μου (Νοεμβρίου - Δεκεμβρίου 1991). Το εξώφυλλό σου και το μήνυμα του Οικουμενικού Πατριάρχου Βαρθολομαίου βοηθά όλους μας να θυμηθούμε ότι παράλληλα με το μόχθο για επαγγελματική και κοινωνική καταξίωση υπάρχουν και ορισμένες άλλες αξίες πολύ επίκαιρες, διότι είναι αιώνιες, και ιδιαίτερα χρήσιμες στην εποχή μας.
 Ευχαριστώ και για τη δημοσίευση των δημογραφικών προβληματισμών μου. Ίσως φανούν ενημερωτικοί για τους συναδέλφους ασφαλιστές. Και σίγουρα το κείμενο δείχνει πόσο γρήγορα τρέχουν τα γεγονότα. Προ μηνών που το έγγραφο αναφερόμουν στην ΕΣΣΔ. Σήμερα που το ξαναδιαβάζω όλοι μιλάνε για την «Κοινοπολιτεία Ανεξαρτήτων Κρατών».

Σε τι ενδιαφέρουσα εποχή ζούμε!

Πάντα επιτυχίες
 Φιλικότατα
Κωνσταντίνος Χολέβας
 CONTINENTAL

...Λες και το επάγγελμα του ασφαλιστή είναι εύκολη υπόθεση

Αγαπητέ κ. Σπύρου.

Ευχαριστώ πολύ που μου δώσατε την ευκαιρία να επικοινωνήσω μαζί σας.

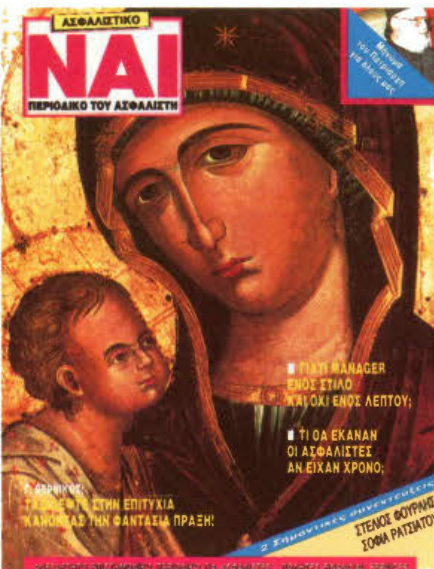
Να επικοινωνήσω με έναν άνθρωπο πραγματικά σημαντικό που ανέβηκε τα σκαλιά της ζωής βήμα το βήμα, μέσα σε τόσο άγχος και εμπόδια.

Διαβάζοντας το ωραίο και καταποτιστικό περιοδικό σας ΝΑΙ, αισθάνθηκα να αποπνέει μια ευγένεια

και άνεση, λες και το επάγγελμα του ασφαλιστή είναι εύκολη υπόθεση.

Εργάζομαι στις δημόσιες σχέσεις αρκετά χρόνια τώρα και ξέρω τι θα πει να πείσεις τον συνάνθρωπό σου να κάνει κάτι που ίσως να μην κατανοεί τη σπουδαιότητά του.

... Κάνω τη σκέψη πως θα πρέπει οι πνευματικοί άνθρωποι όσο κρατούν



πένα στο χέρι να στρατευθούν στον αγώνα για την ανύψωση και καλλιέργεια της ανθρώπινης συνείδησης. Να μάθει ο άνθρωπος να αγαπά τον συνάνθρωπο να αγαπάει και να ενστερνισθεί τις ηθικές αξίες που μας δίδαξαν οι σοφοί μας και οι σοφοί όλου του κόσμου και που ποτέ δυστυχώς δεν εφαρμόστηκαν.

Να κάνουμε μια επανάσταση κ. Σπύρου, παγκόσμια ενάντια στα ναρκωτικά, ενάντια στην αδικία, στον άκριτο χρηματισμό που σήμερα κατάντησε αρρώστια από τις μεγαλύτερες και ενάντια στην οικολογική καταστροφή.

Θα πρέπει ο άνθρωπος να μάθει να αγαπάει τώρα στο παρά δέκα, την πνευματική καλλιέργεια περισσότερο κι' από τα υλικά αγαθά.

Σήμερα μονάχα με την πνευματική ανύψωση θα σωθούμε. Θέλω να σας συγχαρώ ιδιαίτερα για την προσπάθειά σας να προσεγγίσετε αυτά τα μεγάλα προβλήματα που

μαστιίζουν τον κόσμο μας.

Και θέλω επίσης να σας ευχηθώ να είστε καλά και ν' αγωνίζεστε.

Με εκτίμηση και αγάπη
Νίνα Τσακνή
 Λογοτέχνης

Περιοδικό του ασφαλιστή

ΚΕΦΑΛΛΟΝΙΑ: 12/2/92

Κύριε Σπύρου,

Η επιστολή μου έχει επαινετικό χαρακτήρα προς εσάς για δύο λόγους:

Πρώτος λόγος: Το περιοδικό που εκδίδετε τουλάχιστον μέχρι και σήμερα, ΤΕΥΧΟΣ 14, είναι περιοδικό του ασφαλιστή.

Δεύτερος λόγος: Αντί για οποιαδήποτε άλλη εικόνα στο εξώφυλλό σας στο ίδιο τεύχος παρουσιάσατε την εικόνα της Θεοτόκου.

Δεν μείνατε όμως εκεί παρά παρουσιάζετε δια τη νέα σας χρονιά και σαν πρώτο άρθρο το μήνυμα του Πατριάρχη.

Κατόπιν προσωπικά εύχεσθε ΚΑΛΗ ΧΡΟΝΙΑ στο δικό σας άρθρο.

Αυτή σας η διάταξη με πρωταρχική θέση την ηγή της πίστewάς μου δίδει το δικαίωμα να σας συγχαρώ και να σας διαβεβαιώσω ότι η επιτυχία σας είναι συνεχώς δίπλα σε σας με τον τρόπο που σκέφτεσθε και στους συνεργάτες σας.

Επίσης όλος ο ασφαλιστικός κόσμος από την πρώτη ατομική επιχείρηση που είναι ο ασφαλιστής μέχρι την κάθε είδους επιχείρηση με ενωτικό ή όχι, γνώμη μου είναι ότι πρέπει να πιστεύει πως μακροχρόνια οικονομική ανάπτυξη δεν μπορεί να υπάρξει εάν δεν στηρίζεται σε μια ηθική βάση.

Σας ευχαριστούμε
 Με τιμή

Καπετάνιος Β. Κωνσταντίνος
 Υποκ/τος Ελληνοβρετανικής
 ΚΕΦΑΛΛΟΝΙΑ

Ελικοπτεράνθρωποι



«Αν ο καθένας από μας προσλαμβάνει ανθρώπους που είναι μικρότεροι από μας θα γίνουμε μια εταιρία νάνων. Αλλά αν ο καθένας από μας προσλαμβάνει ανθρώπους που είναι μεγαλύτεροι από μας θα γίνουμε μια εταιρία γιγάντων».

Όταν κάποιος γινότανε επικεφαλής ενός γραφείου της OGIIVY & MOTHER, ο David Ogilvy, ο πιο περιζήτητος διαφημιστής, του έστειλε μια ρώσικη κούκλα και όποιος είχε την περιέργεια να φτάσει τη μικρότερη κούκλα έβρισκε μέσα αυτό το μήνυμα.

Να λοιπόν ένα θέμα πολύ σημαντικό. Ποιους προσλαμβάνετε για την εταιρία σας; Ποιους ονομάζετε συναδέλφους ασφαλιστές; Μέχρι πόσα χρόνια πάει η στρατηγική σας;

Όλες οι εταιρίες και όλοι οι Manager θέλουν να αναπτυχθούν. Αυτοί που θα αλλάξουν την εταιρία σας, αυτοί που θα ηγηθούν σήμερα και αύριο της εταιρίας σας, αυτοί που θα δείξουν στις χιλιάδες των πελατών σας ποιιο είστε, πού είναι σήμερα; Καλλιεργούνται στα δικά σας εκπαιδευτήρια και γραφεία, σε κάποιων άλλων ανταγωνιστών, τώρα «φυτρώνουν» στα πανεπιστήμια ή θα βγαίτε στις αγγελίες; Θα τους διαλέξετε ή θα σας διαλέξουν;

Μήπως οι στρατολόγοι προσωπικού προγραμμάτισαν απλώς αριθμό νέων συνεργατών;

Οι ασφαλιστικές εταιρίες σήμερα για να παίξουν σωστά το ρόλο των χρηματοοικονομικών συμβούλων έχουν ανάγκη ανθρώπων, που βλέπουν τα δεδομένα και προβλήματα «από πάνω», σαν ελικοπτεράνθρωποι.

Ανθρώπων που έχουν «γενική ματιά» και ικανότητες αξιωματικού σε επίθεση που πρώτα απ' όλα γνωρίζει τη «γενική κατάσταση» που επικρατεί. Χρειαζόμαστε ανθρώπους που έχουν

πεποίθηση, παραμερίζουν αυτούς που δεν είναι αφοσιωμένοι και αποδοτικοί, είναι αποφασιστικοί, δίνουν λύσεις, είναι αποτελεσματικοί.

Οι ασφαλιστικές εταιρίες συγκεντρώνουν χρήματα άλλων, μοιράζονται τις οικονομίες των πελατών τους, διαχειρίζονται ξένα χρήματα, στηρίζουν ελπίδες χιλιάδων ανθρώπων που τους εμπιστεύτηκαν γι' αυτό, χρειάζονται ικανούς ανθρώπους στο έργο τους.

Καιρός να σπάσουμε τον κύκλο αυτών που εμποδίζει την καλή επικοινωνία των ασφαλιστικών εταιριών με το καταναλωτικό κοινό. Καιρός να κάνουμε στην άκρη περιεργους τύπους αμφιβόλου απασχολήσεως στο χώρο μας, καιρός να αφαιρέσουμε την άδεια εισόδου σ' αυτούς που βλέπουν τα ασφαλιστικά γραφεία σαν λέσχες περιπάτου, καιρός ν' αλλάξουμε κλειδαριές και ν' αχρηστεύσουμε τα κλειδιά αυτών που μπεινοβγαίνουν χωρίς άδεια ή με αντικλειδί και άδειες συγγενών και φίλων.

Σήμερα κιόλας ρίξτε μια ματιά γύρω σας και κοιτάξτε για πόσους «συναδέλφους» θα ήσασταν περήφανοι που σας αποκαλούν «συναδέλφους».

Μη δέχεστε και μη συνεργάζεσθε στα γραφεία σας με συνεργάτες «δευτέρας ποιότητας». Οι πελάτες απαιτούν εξυπηρέτηση πρώτης ποιότητας. Κι αν δεν την δώσετε εσείς σίγουρα θα βρεθεί κάποιος άλλος.

Καλή επιλογή!

Διαλέξτε καλούς ανθρώπους για να είστε καλή εταιρία!

Σπύρος Ευάγγελος
 Εκδότης του ΝΑΙ
 Manager Ασφαλιστών

όλα τα δεδομένα υπόψη τους και λαμβάνουν υπόψη όλους τους παράγοντες και όρους του «παιχνιδιού». Άλλο να βλέπεις τα πράγματα από μια πλευρά, άλλο από «πάνω», απ' όλες τις μεριές.

Χρειαζόμαστε ανθρώπους που δεν κρύβονται, που θέλουν να τους βλέπουν όλοι. Χρειαζόμαστε στον ασφαλιστικό χώρο ανθρώπους με ικανότητες, με μυαλό, με περιέργεια, με κοινή λογική, με μόρφωση, με καλά αντανακλαστικά, ευγενείς, ανθρώπινους, με φρονιμάδα, γνωστικούς. Δεν χρειαζόμαστε αλεξιπρωτιστές που θα πέσουν και θα μπερδευτούν, χρειαζόμαστε ελικοπτεράνθρωπους που θα σταθούν στο «ύψος των περιστάσεων» με ικανότητα να είναι ηγέτες ανθρώπων ή προβλημάτων. Ο ασφαλιστής είναι ηγέτης που δίνει λύσεις με ρεαλισμό και φαντασία. Είναι οδηγός στη λήψη αποφάσεων για λογαριασμό πελατών. Σε άλλο επίπεδο ηγέτης είναι ο Manager ασφαλιστών και σε άλλο επίπεδο τα στελέχη υποστήριξης του έργου των ασφαλιστικών εταιριών, οι υπάλληλοι ανεξαρτήτως θέσεως ιεραρχίας.

Οι άξιοι άνθρωποι των εταιριών σήμερα παίρνουν ευθύνες, έχουν αυτο-

ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ

Ποιότητα που αντέχει στο χρόνο



Η Ελληνοβρεταννική είναι μια σύγχρονη και δυναμική μονάδα στον χώρο των ασφαλίσεων. Λειτουργεί σαν ξεχωριστή εταιρία ασφαλειών ζωής και σαν ξεχωριστή εταιρία ασφαλειών ζημιών, όπως προβλέπουν οι νόμοι της ΕΟΚ.

Καλύπτει με υποκαταστήματα και πρακτορεία όλο τον ελλαδικό χώρο. Συνδυάζει την απλότητα της ελληνικής παράδοσης και αγοράς με την αγγλική αυστηρότητα και εμπειρία της Eagle Star.

Βοήθησε στον εκσυγχρονισμό και άλλων ασφαλ. εταιριών εισάγοντας πρωτοποριακά συμβόλαια στην αγορά.



Η Ελληνοβρεταννική είναι μια εταιρία με μακρά παράδοση, επιτυχή σταδιοδρομία τριών γενεών, πρωτοπόρος, αθόρυβη και ευγενική με σημαντικό έργο. Τι είναι αυτό που κάνει την Ελληνοβρεταννική να ξεχωρίζει;

Η ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ είναι μια καθαρά ιδιωτική επιχείρηση που λειτουργεί με την πλέον σύγχρονη τεχνολογία, διακρίνεται για τον επαγγελματισμό της και τις ανθρώπινες σχέσεις που δημιουργεί με τους πελάτες και το προσωπικό της. Την επιτυχία της δεν την χρωστά σε κανένα εξωτερικό παράγοντα, παρά μόνο στην

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΤΟΥ ΔΟΥΚΑ ΠΑΛΑΙΟΛΟΓΟΥ

στον **ΕΥΑΓ. ΣΠΥΡΟΥ**

καλή εξυπηρέτηση και τα σύγχρονα προϊόντα που προσφέρει. Η εταιρία έχει υψηλό δείκτη παραγωγικότητας, ολιγάριθμο (σε σχέση με τον κύκλο εργασιών της) αλλά καλά εκπαιδευμένο προσωπικό και μια σταθερή ιστορία κερδοφορίας που την κατατάσσει κάθε χρόνο μεταξύ των πρώτων σε αποτελέσματα ασφαλιστική εταιρία.

Η ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ έχει παράδοση 3 γενεών ασφαλιστών, πράγμα που είναι μοναδικό στην Ελλάδα και δείχνει τη συνέπεια και συνέχεια της διοικήσεως της.

Συνήθως τα έργα ποιότητας αντέχουν στο χρόνο. Θα υποστηρίζατε ότι αυτό είναι ▶

που δίνει μακροζωία σε μια ασφαλιστική εταιρία, απαραίτητο στοιχείο στις ασφάλειες ζωής;

Μια ασφαλιστική εταιρία δημιουργείται με σκοπό να λειτουργεί επ' άπειρον και με αυτή την οπτική την βλέπει και η σύγχρονη Ευρωπαϊκή νομοθεσία. Απαραίτητα στοιχεία για την μακροβιότητά της είναι η μακρόπνοη στρατηγική, η

σοβαρή και πέραν του περιθωρίου φερεγγυότητα που ορίζει ο νόμος αποθεματοποίησης.

Πιστεύετε ότι οι ιδιωτικές ασφαλιστικές εταιρίες είναι έτοιμες να καλύψουν το κενό των κοινωνικών ασφαλίσσεων; Τι νομοθετικές ρυθμίσεις θα βοηθούσαν;

Έχει πολλές φορές διατυπωθεί και από τις επιτροπές που ασχολούνται με το θέμα αυτό και

από την ιδιωτική ασφαλιστική αγορά ότι δεν είναι στόχος μας να υποκαταστήσουμε την κοινωνική ασφάλιση.

Είναι όντως υποχρέωση ηθική και συνταγματική του κράτους να προσφέρει κοινωνική ασφάλεια. Δηλαδή ανεξάρτητα από την δυνατότητα καταβολής εισφορών να εξασφαλίζει την ικανοποιητική διαβίωση των πολιτών. Από εκεί και πέρα όμως, πάνω από το ελάχιστο όριο εξασφάλισης χρειάζεται μια κύρια ασφάλιση έντονα ανταποδοτική και αυτοχρηματοδοτούμενη.

Θα μπορούσε λοιπόν κάποιος ιδιωτικός φορέας και χωρίς να επεισέχεται στην κοινωνική αυτή υποχρέωση του κράτους, να προσφέρει την κύρια ασφάλιση, όπως γίνεται στην Αγγλία με το σύστημα του *opting out*.

Δεν υποστηρίζω αυτή την λύση γιατί πιστεύω ότι ούτε οι ασφαλιστικές εταιρίες έχουν αυτή τη δυνατότητα και ούτε η ελληνική κοινωνία είναι προετοιμασμένη για μια τέτοια ριζική αλλαγή.

Ο ρόλος όμως που έχει να παίξει η ιδιωτική ασφάλιση στη κοινωνική είναι συμπληρωματικός. Σήμερα όμως, που το 90% του πληθυσμού είναι καλυμμένο από την κοινωνική ασφάλιση και όπου οι παροχές, κυρίως οι συνταξιοδοτικές είναι υψηλές και αντίστοιχα υψηλές είναι και οι εισφορές, δεν υπάρχει περιθώριο ανάπτυξης της ιδιωτικής ασφάλισης.

Βλέπουμε ότι η κοινωνική ασφάλιση, δηλαδή το πρώτο επίπεδο πρέπει να μειωθεί και να συμπληρωθεί από το δεύτερο και το τρίτο επίπεδο με την μορφή ομαδικών ασφαλίσσεων και ατομικών καλύψεων.

Στο δεύτερο επίπεδο η ιδιωτική ασφάλιση μπορεί να λειτουργεί ανταγωνιστικά με τα επικουρικά ταμεία τα οποία βεβαίως πρέπει να πάνε να είναι υποχρεωτικά. Μια τέτοια λύση θα επέτρεπε πολύ μεγαλύτερη ευελιξία παροχών, αφού ο κάθε κλάδος θα διαπραγματευόταν τις παροχές με βάση τις δικές του ανάγκες μέσα από την διαδικασία των συλλογικών συμβάσεων.

Επιπροσθέτως και όσο αφορά το 3ο επίπεδο, τα άτομα τα ίδια μπορούν να βελτιώνουν τις παροχές τους αγοράζοντας μόνοι τους συμπληρωματικές καλύψεις.

Αυτό οι Έλληνες το έχουν αντιληφθεί μόνοι τους και παρά την έλλειψη κινήτρων και διάφανης φορολογικής πολιτικής, όσον αφορά την πρόσοδο των ασφαλιστηρίων, οι ιδιωτικές ασφάλειες ζωής γνωρίζουν τα τελευταία χρόνια μια εκρηκτική αύξηση μέσα σε ένα κλίμα γενικότερης οικονομικής δυσπραγίας.

Είναι αναμφισβήτητο, ότι για να μετακυληθεί ένα τμήμα των δαπανών συνταξιοδότησεως από το κράτος στον ιδιωτικό τομέα, πρέπει να δημιουργηθεί η πεποίθηση στον κόσμο ότι του προσφέρεται η ίδια σιγουριά που του εξασφαλίζεται από τις κρατικές παροχές.

Για να επιτευχθεί αυτό χρειάζεται ένας ειδικός συνταξιοδοτικός νόμος, ο οποίος θα προστατεύει τα δικαιώματα των ασφαλισμένων και θα καθορίζει ένα κατάλληλο φορολογικό πλαίσιο γι' αυτές τις ασφάλειες.

Η φορολογική μεταχείριση πρέπει να είναι αντίστοιχη με αυτή της κοινωνικής και όσον αφο-



Ιωάννης Παλαιολόγος, Ιδρυτής της Ελληνοβρετανικής.

Μια ασφαλιστική εταιρία δημιουργείται με σκοπό να λειτουργεί επ' άπειρον και με αυτή την οπτική την βλέπει και η σύγχρονη ευρωπαϊκή νομοθεσία. Απαραίτητα στοιχεία για την μακροβιότητά της είναι η μακρόπνοη στρατηγική, η σοβαρή και πέραν του περιθωρίου φερεγγυότητα που ορίζει ο νόμος αποθεματοποίησης.

ρά τις εισφορές και όσο αφορά τις παροχές. Δεν ζητείται δηλαδή ευνοϊκότερη μεταχείριση από αυτή που ισχύει για την κοινωνική ασφάλιση, αλλά είναι αδιανόητο να φανταστούμε συμπλήρωση της κοινωνικής ασφάλισης με άνισους φορολογικούς όρους.

Πώς αντιμετωπίζει η εταιρία σας την Ενιαία Ευρωπαϊκή Αγορά;

Η ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΙΚΗ ΑΕΑΖ Γενικών Ασφαλειών έχει σαν κύριο μέτοχο την παγκοσμίου φήμης Βρετανική Εταιρία Eagle Star, που κατατάσσεται στις πρώτες ασφαλιστικές εταιρίες σε όλο τον κόσμο και ετήσιο τζίρο που ξεπερνά τα 500 δισ. δραχμές. Η ίδια εταιρία συμμετέχει, αλλά όχι κατά πλειοψηφία, στην ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΙΚΗ ΑΕΑ ΖΩΗΣ.

Έτσι οι εταιρίες μας αφού έχουν εξασφαλίσει την υποστήριξη ενός διεθνούς ασφαλιστικού κολοσσού και διευθύνονται από έμπειρο προσωπικό με βαθιά γνώση της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, προσβλέπουν με αισιοδοξία στην Ενιαία Ευρωπαϊκή αγορά.

Μαζί με τα συγχαρητήριά μας για την συμβολή σας στις συζητήσεις και την απόφαση να γίνει μια ένωση, θα θέλαμε να ρωτήσουμε ποιες κατά τη γνώμη σας πρέπει να είναι οι προτεραιότητες της Νέας Ένωσης;

Μέσα στο κλίμα της απελευθέρωσης που



ρία γίνεται αντιπρόσωπος ενός από τους μεγαλύτερους και εγκυρότερους βρετανικούς ασφαλιστικούς οργανισμούς, της Century Insurance Company. Το 1971 δύο ακόμη μεγάλα ονόματα της ευρωπαϊκής ασφαλιστικής αγοράς διευρύνουν το φάσμα των δραστηριοτήτων του Οργανισμού: η πορτογαλική Impregio και η ιταλική Nationale.

Και οι γενιές διαδέχονται η μια την άλλη. Το 1972 μπαίνει στην επιχείρηση ο Δούκας Παλαιολόγος που αντιπροσωπεύει την τρίτη γενιά της οικογένειας.

Τέλος το 1974 ο Οργανισμός Παλαιολόγου ολοκληρώνει την επιτυχημένη πορεία του με την ίδρυση της Ελληνοβρετανικής Ανωνύμου Εταιρίας Γενικών Ασφαλειών.

Η Ελληνοβρετανική με μια ισχυρή οικονομική θέση και με σωστή οργάνωση βασισμένη σε ευρωπαϊκά πρότυπα, γρήγορα καταλαμβάνει τον χώρο που της ανήκει ανάμεσα στις πρώτες ελληνικές ασφαλιστικές εταιρίες.

Το Δεκέμβριο του 1975 η Eagle Star γίνεται μέτοχος της Ελληνοβρετανικής.

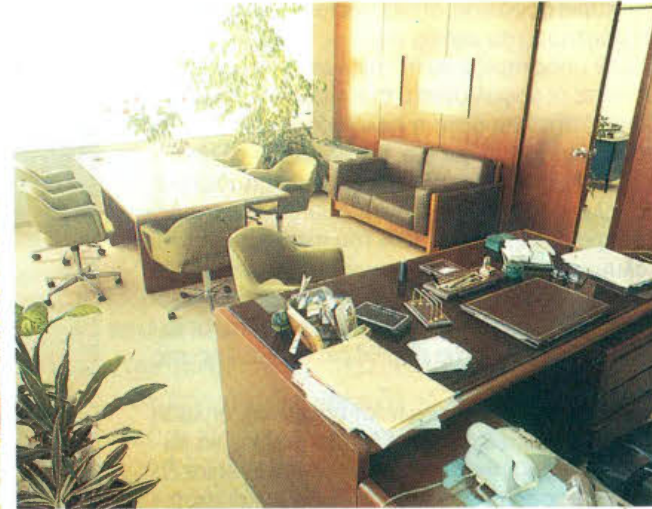
Έτσι στην εμπειρία της και την γνώση της ελληνικής αγοράς προστίθεται τώρα η εμπειρία και η δύναμη της Eagle Star.

επείκειται στον τομέα των ασφαλειών, οι προτεραιότητες πρέπει να είναι η από κοινού αντιμετώπιση των προβλημάτων, ο εναρμονισμός της νομοθεσίας και κυρίως η άσκηση φορολογικής πολιτικής.

Πότε μια εταιρία πρέπει να επιτρέψει την έξοδο ενός νέου ασφαλιστή στην αγορά;

Κάθε ασφαλιστής νέος ή παλιός είναι η

...και τώρα



ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ

Ο ΔΟΥΚΑΣ ΠΑΛΑΙΟΛΟΓΟΣ γεννήθηκε στην Αλεξάνδρεια Αιγύπτου στις 4.1.1952. Είναι παντρεμένος, με δύο παιδιά, και κάτοικος, Αμαλίας 5, Κηφισιά.

Είναι πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗΣ ΑΕΑ ΖΩΗΣ (Εταιρία Ζωής) και Αντιπρόεδρος και Εντεταλμένος Σύμβουλος της ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗΣ ΑΕΑΖ (Εταιρία Γενικών Ασφαλειών).

Οι σπουδές του είναι:

1970: Απόφοιτος του Κολλεγίου Αθηνών, 1974 Fellow of the Chartered Insurance Institute (Λονδίνο), 1976: Πτυχίο Νομικής Αθηνών, 1978: MBA της INSEAD France.

Γνωρίζει αγγλικά, γαλλικά, απταισώς.

Είναι πρόεδρος της Ενώσεως Ασφαλιστικών Εταιριών.

βιτρίνα της εταιρίας προς τα έξω. Πρέπει συνεπώς η εταιρία να τον φροντίζει για να την εκπροσωπεί σωστά.

Το υποκατάστημα που στρατολογεί τον νέο ασφαλιστή, αλλά και η υπηρεσία ανάπτυξης ανθρώπινου δυναμικού της εταιρίας πρέπει να εκπαιδεύουν τον ασφαλιστή με βάση σωστά προετοιμασμένο πρόγραμμα, πάνω στον θεσμό της

ασφάλισης, τα προϊόντα, την αγορά και τις τεχνικές πώλησης.

Συγχρόνως να του δίνει την δυνατότητα για πρακτική εξάσκηση με την βοήθεια του εκπαιδευτή του.

Κάποιο test επάρκειας θα βοηθούσε πολύ. Τότε η εταιρία θα μπορούσε να υποθέσει ότι ο νέος αυτός ασφαλιστής βγαίνοντας στην αγορά θα σεβόταν τουλάχιστον τους πελάτες, την εταιρία του και τον θεσμό γιατί θα ήταν σωστά πληροφορημένος.

Ποια θέματα κατά τη γνώμη σας θα έπρεπε να περιλαμβάνονται στις σελίδες ενός κλαδικού περιοδικού όπως το «ΝΑΙ»;

Τα θέματα του περιοδικού σας είναι αντιπροσωπευτικά του κλάδου. Κατά την άποψή μου θα ήταν χρήσιμο να περιέχονται περισσότερα



ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ
ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΚΑΤΑ ΖΗΜΙΩΝ

ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ:

Μεσογείων 2-4
Πύργος Αθηνών Κτίριο Β'

ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ:

- 1) Κηφισίας 80
- 2) Λουκά Ράλλη 98 - Πειραιεύς
- 3) Ηρώων Πολυτεχνείου 16 - Πειραιεύς
- 4) Συγγρού 19 4ος όροφος
- 5) Συγγρού 19 5ος όροφος
- 6) Πατησίων 329 - Πατήσια
- 7) Καλλινίκου 1, Πλ. Κολιάτσου - Πατήσια
- 8) Πανόρμου 119 3ος όροφος - Αμπελόκηποι
- 9) Πανόρμου 119 4ος όροφος - Αμπελόκηποι
- 10) Μ. Αλεξάνδρου 9, Πλ. Ελευθερίας - Κατερίνη
- 11) Πλ. Δημοκρατίας 12 - Θεσσαλονίκη
- 12) Μητροπόλεως 13 - Θεσσαλονίκη
- 13) Περιστέρη Κωστοπούλου 12 - Σέρρες
- 14) Μανδηλαρά 19 - Λάρισα
- 15) Καλοκαιρινού & Πλαστήρα Χανιόπορτα Ηράκλειο - Κρήτη
- 16) Ιωλκού 5 & Δημητριάδος - Βόλος
- 17) Αντωνίου 7Α & Αβάντων - Χαλκίδα
- 18) Κ. Δρίζη 1 - Κοζάνη
- 19) Πολυτεχνείου 45 - Θεσσαλονίκη
- 20) Ιακώβου Πολυλά 24 - Κέρκυρα
- 21) Θησέως 15 - Καλλιθέα
- 22) Πλ. Κορνάρου 39 - Ηράκλειο Κρήτη
- 23) Καρπάθου 17 - Ρόδος
- 24) Ρ. Φεραίου 75 - Πάτρα

Κάθε ασφαλιστής νέος ή παλιός είναι βιτρίνα της εταιρίας προς τα έξω. Πρέπει συνεπώς η εταιρία να τον φροντίζει για να την εκπροσωπεί σωστά.

Άποψη του Πύργου Αθηνών όπου στεγάζονται τα κεντρικά γραφεία.



θέματα σχετικά με τον ανταγωνισμό (προϊόντα, έρευνας αγοράς ελληνικής και ξένης) και εκπαιδευτικά θέματα για τους επαγγελματίες του κλάδου.

Θυμάστε πρωτοποριακές στιγμές της Ελληνοβρεταννικής που έφεραν αλλαγές στα ασφαλιστικά πράγματα;

8. Τον Νοέμβριο του 1987 η ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ πρώτη εισάγει στην ελληνική ασφαλιστική αγορά ζωής τα συμβόλαια με συμμετοχή στα κέρδη. Σήμερα δεν υπάρχει εταιρία με συμβόλαιο μη συμμετοχικό, αλλά τότε ΜΟΝΟ η ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ το είχε.

Το 1981 η ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ λανσάρει την Ισόβια μη Ακυρώσιμη Νοσοκομειακή Κάλυψη. Σήμερα λίγες είναι οι εταιρίες που προσφέρουν ισόβια κάλυψη.

Το 1987 η ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ εισάγει την αυτόματη τιμαριθμική αναπροσαρμογή των προγραμμάτων της σύμφωνα με τον δείκτη τιμών καταναλωτού και προσφέρει στους ασφαλιστές της πρωτοετή προμήθεια πάνω σε κάθε ετήσια αύξηση ασφαλιστρών.

Μέχρι σήμερα δεν υπάρχει εταιρία που να έχει κατορθώσει να αντιγράψει αυτό το πρόγραμμα.

Οι τιμαριθμικές αναπροσαρμογές δεν προσφέρονται μόνο στο επενδυτικό πρόγραμμα, αλλά ακόμα και στα Ισόβια Νοσοκομειακά προγράμματα και σε οποιαδήποτε κατάσταση υγείας βρίσκεται ο πελάτης.

Αυτούς τους τρεις καταλύτες έχει εισαγάγει η ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ στην Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά.

ΝΑΙ □

Ποια η σημασία των συμφωνιών του Μάαστριχτ

Η συμφωνία που επιτεύχθηκε στο τελευταίο Ευρωπαϊκό Συμβούλιο του Μάαστριχτ μεταξύ των χωρών-μελών της Ευρωπαϊκής Κοινότητας για την οικονομική και νομισματική ένωση της Ευρώπης και για την Ευρωπαϊκή Ένωση είναι τεράστιας ιστορικής σημασίας. Και θέτει τα στέρεα θεμέλια πρώτον για τη γρήγορη ολοκλήρωση της ευρωπαϊκής εσωτερικής αγοράς την 1η Ιανουαρίου 1993, δεύτερον για την ύπαρξη Ενιαίου Ευρωπαϊκού νομίσματος (ECU) την 1η Ιανουαρίου 1999 και τρίτον για τη χάραξη μιας κοινής πολιτικής στα εξωτερικά θέματα, στην άμυνα και στον κοινωνικό τομέα.

Από την άποψη αυτή λοιπόν, η Ελλάδα, η οποία υπέγραψε και αυτή τα σχετικά κοινοτικά κείμενα, δεσμεύτηκε να προχωρήσει σε μια σειρά από επιλογές αλλά και προσαρμογές στο κοινοτικό κεκτημένο, το μέγεθος και την ουσία των οποίων δεν γνωρίζουμε αν έχουν συνειδητοποιήσει οι ηγέτες της χώρας. Παράλληλα, αν κρίνουμε από τις καθημερινές ελληνικές επιλογές, συμπεριφορές και πολιτικές στους τομείς αυτούς που σε λιγότερο από 12 μήνες θα υποχρεωθούν να ανταποκριθούν στην ευρωπαϊκή πρόκληση, τότε οι αμφιβολίες μας για το κατά πόσον έχει γίνει συνείδηση στην Ελλάδα η Ενιαία Ευρωπαϊκή Πράξη, γίνονται ακόμα πιο έντονες. Υπό αυτές τις συνθήκες λοιπόν έχουμε κάθε λόγο να είμαστε επιφυλακτικοί μπροστά στους πανηγυρισμούς και τις τυμπανοκρουσίες.

Τον τελευταίο καιρό πολλά λέγονται και ακούγονται για την πρόκλησή του '92, πλην όμως, οι διάφοροι αναλυτές και άλλοι ερμηνευτές αυτής της σημαντικής ημερομηνίας δεν μας επεξηγούν επαρκώς περί τίνος πρόκειται. Θα το πούμε λοιπόν ξεκάθαρα και από την αρχή. **Η Ενιαία Ευρωπαϊκή Πράξη είναι η ολοκλήρωση και η ιστορική καθιέρωση μιας φιλελεύθερης Ευρώπης.** Το πνεύμα της λεγόμενης πρόκλησης του '92 είναι ποτισμένο από τις πιο υγιείς αρχές του οικονομικού φιλελευθερισμού και η όλη φιλοσοφία των διαδικασιών που πρέπει να ακολουθούν για τη δημιουργία μιας μεγάλης ευρωπαϊκής εσωτερικής αγοράς, δεν έχουν

Η Ενιαία Ευρωπαϊκή Πράξη είναι η ολοκλήρωση και η ιστορική καθιέρωση μιας φιλελεύθερης Ευρώπης.



Γράφει ο: **ΑΘ. Χ. ΠΑΠΑΝΔΡΟΠΟΥΛΟΣ**

τίποτε να ζηλέψουν από τα θεμελιώδη στηρίγματα της φιλελεύθερης σκέψης και πρακτικής.

Έτσι, η Ενιαία Ευρωπαϊκή Πράξη έχει σαν στόχο τη δημιουργία μιας Ευρώπης, χωρίς σύνορα, με λιγότερο κόστος, με υγιή οικονομικό ανταγωνισμό και απελευθερωμένη αγορά, με απελευθερωμένους στις κινήσεις τους πολίτες και με ελευθερία στη διακίνηση κεφαλαίων, πραγμάτων και ανθρώπων. Και στην ενιαία αυτή αγορά, η βασική φιλοσοφία θα είναι αυτή της **αρχής της αμοιβαιότητας**. Με άλλα λόγια, **στην Ευρώπη του '92 αν ένα προϊόν κυκλοφορεί χωρίς πρόβλημα στη χώρα όπου παράγεται, κανείς δεν θα μπορεί να το εμποδίσει να κυκλοφορεί ελεύθερα και σε όλες τις άλλες χώρες.** Το ίδιο συμβαίνει και τις υπηρεσίες. Αν, λ.χ., μία ασφαλιστική εταιρία καλώς εργάζεται στη Γερμανία, καμία γραφειοκρατική δύναμη δεν θα μπορεί να την εμποδίσει να εγκατασταθεί και στις άλλες χώρες μέλη της Κοινότητας.

Μέχρι σήμερα στην Κοινότητα, τα εμπόδια για την ελεύθερη κυκλοφορία αγαθών και υπηρεσιών προέρχονταν από το γεγονός ότι ίσχυαν στις διάφορες χώρες μέλη διαφορετικοί κανονισμοί και προδιαγραφές για τα προϊόντα και τις υπηρεσίες. Έτσι, ακόμη και σήμερα σε ορισμένες περιπτώσεις, τα αυτοκίνητα, π.χ. ή οι τηλεοράσεις, πρέπει να τροποποιούνται με άπειρους τρόπους προκειμένου να πληρούν τις διαφορετικές εθνικές προδιαγραφές. Η βρετανική σοκολάτα δεν μπορεί να πωλείται σε ορισμένα κράτη μέλη, διότι αυτά ορίζουν με διαφορετικό τρόπο τι είναι σοκολάτα. Η γερμανική νομοθεσία επί χρόνια απαγόρευε την πώληση στο γερμανικό έδαφος ζύθου που παρασκευάζεται στα άλλα κράτη μέλη, διότι οι ουσίες που περιείχε παρέβαιναν τη γερμανική νομοθεσία «περί καθαρότητας». Οι κανονισμοί αυτοί αποτελούν πηγή πρόσθετων εξόδων, διότι απαιτούν πρόσθετες δαπάνες για την έρευνα, την ανάπτυξη και την εμπορία, αλλά και διότι στρεβλώνουν τη διαδικασία παραγωγής. Αυξάνουν το κόστος μονάδας και το κόστος αποθήκευσης και αποθαρρύνουν τη συνεργασία μεταξύ των επιχειρήσεων. Ακόμα και όταν δεν



γίνονται απαγορευτικές οι προσπάθειες για λειτουργία σε ευρωπαϊκή κλίμακα, τουλάχιστον αποθαρρύνονται και επιβαρύνονται με περαιτέρω δαπάνες.

Κατά την Έκθεση Τσεκίσι, η οποία είναι η ραχοκοκαλιά της Λευκής Βίβλου στην οποία στηρίχτηκε η Ενιαία Ευρωπαϊκή Πράξη, το κόστος των παραπάνω γραφειοκρατικών εμποδίων αντιπροσωπεύει για την Κοινότητα 60 δισ. ecu και κάπου 4 εκατ. θέσεις εργασίας που χάνονται. Για πολλά χρόνια η Κοινότητα προσπάθησε να καταργήσει τα εμπόδια αυτά με την **εναρμόνιση**—δηλ. την προσαρμογή των εθνικών κανονισμών προκειμένου να είναι σύμφωνοι προς κάποιες κοινοτικές αρχές που είχαν συμφωνηθεί. Δυστυχώς, οι προτάσεις της Επιτροπής υπήρξαν συχνά υπερβολικά φιλόδοξες χωρίς να υπάρχει λόγος, και έτσι η εφαρμογή τους έγινε με πολύ αργό ρυθμό. Η διαδικασία σύνταξης και υιοθέτησης των Οδηγιών εναρμόνισης αποδείχθηκε δύσκολη και περίπλοκη, πέρασαν δε πολλά χρόνια σε προσπάθειες επίτευξης συμφωνίας στις τεχνικές λεπτομέρειες ενός μόνον προϊόντος ή μίας ομάδας προϊόντων. Στο μεσοδιάστημα, οι εμπορευόμενοι δεν ήξεραν ποιές ακριβώς ήταν οι προδιαγραφές που έπρεπε να τηρήσουν και πολύ συχνά, όταν η συμφωνία είχε πια επιτευχθεί είτε το προϊόν είτε οι προδιαγραφές για το προϊόν είχαν καταντήσει άχρηστες, αποτελώντας απλώς ένα μνημείο σε μία τεχνολογία που είχε ξεπεραστεί ή, ακόμα χειρότερα, ένα εμπόδιο στον εκσυγχρονισμό. Οι διοικητικές δυσκολίες επαυξάνονταν απ' τις παρανοήσεις, οι οποίες στην ουσία συμβαδίζουν με τις προσπάθειες εναρμόνισης από τότε που αυτές άρχισαν. Ευτυχώς, μία σειρά από διαδοχικές αποφάσεις του Ευρωπαϊκού Δικαστηρίου διευκόλυναν κατά πολύ την κατάργηση των τεχνικών εμποδίων στο εμπόριο, τα οποία δεν ήταν σε θέση να καταργή-

Στην Ευρώπη του '92 αν ένα προϊόν κυκλοφορεί χωρίς πρόβλημα στη χώρα όπου παράγεται, κανείς δεν θα μπορεί να το εμποδίσει να κυκλοφορεί ελεύθερα και σε όλες τις άλλες χώρες.

σει η εναρμόνιση. Στην ιστορική απόφασή του για την υπόθεση «cassis de Dijon» το 1979, σχετικά με την πώληση στη Γερμανία χυμού φραγκοστάφυλου που κατασκευαζόταν στη Γαλλία, το Δικαστήριο επιβεβαίωσε το βασικό δικαίωμα της ελεύθερης κυκλοφορίας των αγαθών και υποστήριξε ότι, κατ' αρχήν, **κάθε αγαθό που κατασκευάζεται και διατίθεται νόμιμα στο εμπόριο ενός κράτους μέλους πρέπει να μπορεί να πωλείται και στα υπόλοιπα.** Μπορεί να επιβάλεται απαγόρευση μόνον όταν στη συγκεκριμένη περίπτωση, πρέπει να πληρούται ένας συγκεκριμένος αριθμός στόχων δημοσίου συμφέροντος—π.χ. η προστασία του καταναλωτή— οι οποίοι θα προσδιορίζονται από το κοινοτικό δίκαιο. Τα κράτη μέλη δεν θα είναι πια σε θέση να απαγορεύουν τη διάθεση στο εμπόριο ανταγωνιστικών προϊόντων από ένα άλλο κράτος μέλος, μόνο και μόνο επειδή διαφέρουν λίγο από τα δικά τους προϊόντα.

Αυτή λοιπόν η αρχή της αμοιβαίας αναγνώρισης, δημιουργεί νέες συνθήκες ανταγωνισμού στην Κοινότητα και θα φέρνει σε ανταγωνιστική αντιπαράθεση και τις εθνικές γραφειοκρατίες. Όσο λοιπόν η ελληνική διοίκηση καθυστερεί να υιοθετεί τους κοινοτικούς κανόνες όπως αυτοί περιγράφονται στις 279 Οδηγίες που θέτουν την Ενιαία Ευρωπαϊκή Πράξη, τόσο πιο αρνητικές θα είναι οι επιπτώσεις για την Ελλάδα. Και από την άποψη αυτή, μπορεί η Ελλάδα να επιταχύνει την εισαγωγή στην εσωτερική έννομη τάξη πολλών από τις πιο πάνω οδηγίες, διερρωτώμεθα όμως, πόσες από αυτές εφαρμόζονται πρακτικά. Ακόμη περισσότερο όμως, μας απασχολεί το ερώτημα κατά πόσον η αποκρουστική ελληνική γραφειοκρατία μπορεί να σταθεί στο ύψος των περιστάσεων σε μια κοινοτική Ευρώπη από την οποία όλο και περισσότερο το χάσμα που μας χωρίζει μεγαλώνει. ΝΑΙ □

«...ΟΣΟ ΚΙ ΑΝ ΨΑΞΩ ΔΕΝ ΒΡΙΣΚΩ ΑΛΛΟ ΛΙΜΑΝΙ...»

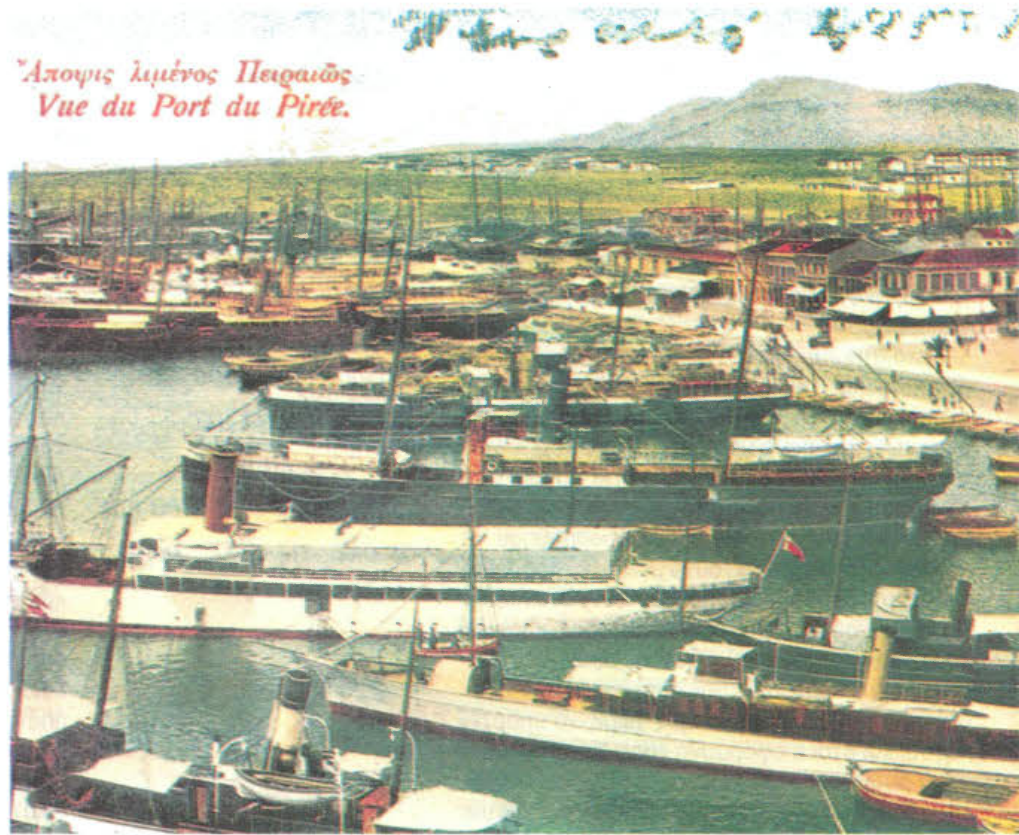
ΚΑΤΩ ΣΤΟΝ ΠΕΙΡΑΙΑ ...ΚΑΤΙ ΘΕΛΟΥΝΕ...

Θα μπορούσε κάποιος να πει πολλά για τον Πειραιά κινδυνεύοντας να λιγοστέψει την αξία αυτού του λιμανιού για τη χώρα μας.

Το ΝΑΙ μπροστά στη δόξα αυτής της περιοχής, που για διάφορους λόγους, κάποιοι αρμόδιοι δεν απέδωσαν το σεβασμό που έπρεπε, σιωπά και

δημοσιεύει δύο φωτογραφίες υπενθύμισης προς πάσα κατεύθυνση, πως κάποιος πρέπει να κατέβουν «κάτω στον Πειραιά...» και να συμβάλουν μαζί με τους κατοίκους του Πειραιά στην αναβάθμιση και ανάδειξή του. Ιδιαίτερα οι ασφαλιστικές εταιρίες και οι εφοπλιστές, που έχουν συμφέροντα από ανθρώπους, πλοία και εμπορεύματα, πρέπει να βοηθήσουν τις προσπάθειες που γίνονται ή να πάρουν ιδιωτικές πρωτοβουλίες, που θα παραδίδουν την αίγλη αυτού του λιμανιού μας παγκοσμίως. Χρήματα, τόμοι και ευκαιρίες επένδυσης υπάρχουν. Γιατί αν συννεφιάσει στον Πειραιά θα βραχεί και η Αθήνα...

Οι ασφαλιστικές εταιρίες έχουν τον λόγο...



Το ιστορικό Ρολόι που χτίστηκε στην περίοδο 1869 - 1875 για να στεγαστεί το Χρηματιστήριο, το οποίο λειτούργησε για μικρό χρονικό διάστημα. Το 1885 στεγάστηκε το Δημαρχείο και το κτίριο ήταν το χαρακτηριστικό μνημείο για την πόλη του Πειραιά. Η κατεδάφιση του το 1968 χαρακτηρίστηκε σαν ασέβεια στην ιστορική μνήμη της πόλης. Οι ασφαλιστικές εταιρίες με την οικονομική δύναμή τους μπορούν να βοηθήσουν ο Πειραιάς να πάρει την θέση που του αξίζει στον παγκόσμιο χάρτη πολιτισμού και να τον διαχωρίσουν απ' την Αθήνα...



Η Ακτή Τζελέπη που οφείλει την ονομασία της στον Γιαννάκο Τζελέπη, ο οποίος υπήρξε από τους πρώτους κατοίκους του νεότερου Πειραιά. Ο Τζελέπης ήρθε στην πόλη το 1829 και φέρεται ότι είναι από τους πρώτους που έχουν ανεγείρει στην περιοχή οικία περιωπής. Ο Εμπορικός Σύλλογος Πειραιά γιορτάζοντας τα 90 χρόνια επιχειρηματικής δράσης και συμβολής στην πρόοδο του Πειραιά κάνει μια προσπάθεια για ένα Πειραιά με ανθρώπινο πρόσωπο. Οι ασφαλιστικές εταιρίες έχουν συμφέρον να βοηθήσουν.

ΕΝΑ ΑΡΘΡΟ ΓΙΑ ΟΣΟΥΣ ΕΠΙΘΥΜΟΥΝ ΑΛΛΑΓΗ ΠΡΟΣ ΤΟ ΚΑΛΥΤΕΡΟ

Ποιος θα κάνει αναβάθμιση;

*Η μεταμόρφωση του «ασφαλιστή» σε «χρηματοοικονομικό σύμβουλο»
και η προβολή αυτού του νέου προφίλ*

Γράφει ο **ΓΙΑΝΝΗΣ ΓΟΥΛΙΟΣ** Client Service Director της **BBDO ATHENS**

Η δεκαετία του '90 σύμφωνα με όλες τις ενδείξεις διαγράφεται λαμπρή για τα δυναμικά στελέχη της ασφαλιστικής αγοράς, η οποία έχει μπει ήδη σε αναπτυξιακή τροχιά.

Το χαμηλό επίπεδο ασφαλιστικής κάλυψης στην Ελλάδα, (1,4% του Α.Ε.Π.) σε συνδυασμό με την ενασχόληση με «νέα προϊόντα» όπως τα «αμοιβαία κεφάλαια» σήμερα, και γιατί όχι την πώληση πιστωτικών καρτών αύριο, διαγράφουν ένα λαμπρό μέλλον στα στελέχη αυτά, που θα μπορέσουν να ξεπεράσουν την αμφιβολία και έλλειψη εμπιστοσύνης προς το επάγγελμα του ασφαλιστή, αποβάλλοντας την εικόνα του πράκτορα.

Οι εξελίξεις αυτές καθιστούν αναγκαία την αναβάθμιση της εικόνας του «ασφαλιστή» μια και καλείται να παίξει ρόλο αντίστοιχο με αυτόν του γιατρού και του δικηγόρου. Μην ξεχνάμε ότι τώρα ο ασφαλισμένος εμπιστεύεται στον ασφαλιστή τη ζωή και την περιουσία του.

Η αναβάθμιση αυτής της εικόνας του ασφαλιστή θα πρέπει φυσικά να είναι μία από τις πρωταρχικές φροντίδες των εταιριών, παρόλο που το κύριο βάρος σίγουρα ανήκει στον ίδιο τον ασφαλιστή.

Ας σημειωθεί ότι ενώ για την ασφαλιστική εταιρία η αναβάθμιση της εικόνας του ασφαλιστή είναι ένα από τα όπλα της για αύξηση της παραγωγικότητας αλλά και του μεριδίου της σε μια εκ των πραγμάτων ραγδαία αυξανόμενη αγορά (167% αύξηση στην παραγωγή των ασφαλιστρών ζωής στην τετραετία 1986-1990), αυτή η αναβάθμιση είναι προϋπόθεση για την αύξηση του προσωπικού του μεριδίου σε μία πίτα που όχι μόνο είναι μεγάλη, αλλά αυξάνεται ραγδαία. Ίσως αυτό γίνει πιο κατανοητό από το γεγονός ότι μόνο λίγοι ασφαλιστές έχουν δει αύξηση των εσόδων τους ανάλογη με

αυτή της παραγωγής των ασφαλιστρών ζωής (167%).

Ας δούμε λοιπόν τις δυνατότητες προβολής του «νέου προφίλ των ασφαλιστών» από τους ίδιους τους ασφαλιστές. Αν και σε επίπεδο «υποκαταστήματος» ή «γραφείου» μπορεί σίγουρα να χρησιμοποιηθεί το είδος της διαφήμισης που ονομάζουμε retail advertising δηλαδή διαφήμιση με στόχο να πωληθεί το συμβόλαιο της συγκεκριμένης ασφαλείας από συγκεκριμένο «υποκατάστημα» ή «γραφείο» δίνοντας λόγους που το διαφοροποιούν όπως «24ωρη ανοικτή γραμμή» για την εξυπηρέτηση των ασφαλισμένων κ.τ.λ., το κύριο βάρος της προσπάθειας πέφτει στον ίδιο τον ασφαλιστή.

*Αυτή η αναβάθμιση είναι προϋπόθεση για την
αύξηση του προσωπικού του μεριδίου σε μία
πίτα που όχι μόνο είναι μεγάλη, αλλά αυξάνεται
ραγδαία. Ίσως αυτό γίνει πιο κατανοητό από το
γεγονός ότι μόνο λίγοι ασφαλιστές έχουν δει
αύξηση των εσόδων τους ανάλογη με αυτή της
παραγωγής των ασφαλιστρών ζωής (167%).*

Ξεκινώντας από την εμφάνιση γενικότερα (προσεκτικό / σοβαρό ντύσιμο κ.τ.λ.) τη συμπεριφορά (βασικό χαρακτηριστικό πρέπει να είναι η συνέπεια) φτάνουμε στη βαθιά γνώση των προϊόντων και των αναγκών του κοινού του. Έχοντας καλύψει αυτές τις προϋποθέσεις ο ασφαλιστής θα πρέπει να κάνει συστηματική χρήση «δημοσίων σχέσεων». Οι «δημόσιες σχέσεις» έχουν σαν στόχο την επικοινωνία με διάφορες ομάδες κοινού με τελικό σκοπό τη δημιουργία θετικής προδιάθεσης προς το πρόσωπο του ασφαλιστή. Φυσικά η δημιουργία κύκλου ξεκινάει πάντα από φίλους και γνωστούς.

Λίγο-πολύ ίσως αυτό γίνεται απ' όλους τους ασφαλιστές. Το μυστικό όμως της επιτυχίας είναι η συστηματοποίηση των ενεργειών «δημοσίων σχέσεων» με ξεκάθαρους στόχους που καθορίζονται ανάλογα με τις ανάγκες, τα δυνατά ή αδύνατα σημεία του ίδιου του ασφαλιστή. Π.χ.:

* Αύξηση της «αναγνωρισιμότητας».

* Συσχετισμός με το αντίκειμο* (δημιουργία εικόνας ειδικού).

*Το μυστικό όμως της
επιτυχίας είναι η
συστηματοποίηση των
ενεργειών «δημοσίων
σχέσεων» με
ξεκάθαρους στόχους
που καθορίζονται
ανάλογα με τις
ανάγκες, τα δυνατά ή
αδύνατα σημεία του
ίδιου του ασφαλιστή.*



* Δημιουργία κλίματος εμπιστοσύνης κ.τ.λ.

Εξίσου σημαντικό είναι ο καθορισμός συγκεκριμένων «κοινών στόχων» και η αποφυγή της πολυδιάσπασης των προσπαθειών μας.

Πιθανά κοινοί στόχοι:

* Οι γείτονες

* Οι ελεύθεροι επαγγελματίες της περιοχής μας κ.τ.λ.

Είναι φανερό ότι στα πλαίσια αυτά θα πρέπει να γίνει αξιολόγηση / αξιοποίηση των στοιχείων της σύνθεσης του πληθυσμού.

Μετά τον καθορισμό των «στόχων» και των «κοινών» θα πρέπει να γίνει επιλογή των τεχνικών που θα χρησιμοποιηθούν. Φυσικά η χρήση computer γίνεται αναγκαία για δημιουργία, συνεχή ανανέωση, αλλά κυρίως χρήση της λίστας ασφαλισμένων και «πιθανών πελατών». Η διατήρηση συνεχούς επικοινωνίας σε τακτική βάση είναι αναγκαία.

Οι διάφορες τεχνικές:

● Προσωπικές επαφές

Στόχος είναι «η ενεργός συμμετοχή» στα κοινά της περιοχής. Θα πρέπει να «πιάσει» ο ασφαλιστής τα «σημαίνοντα» πρόσωπα της περιοχής (που μπορούν να επηρεάσουν).

● Αξιοποίηση direct mail για να προκληθεί επαφή.

● Εκτύπωση ειδικών φυλλαδίων ενημέρωσης.

● Αποστολή προσωπικών ευχών για ονομαστική εορτή.

● Συμμετοχή σε συνέδρια.

Ιδανικά, διοργάνωση τοπικού συνεδρίου για ασφάλεια ή χρηματοοικονομικά θέματα.

● Χορηγίες (sponsorship)

Στην περίπτωση των χορηγιών η επιλογή θα πρέπει να γίνεται με προσοχή ούτως ώστε:

— να υπάρχει συσχέτιση της εκδήλωσης με το όνομα του χορηγού. Η εκδήλωση θα πρέπει να είναι τέτοια που θα

*Οι δημόσιες σχέσεις
έχουν σαν στόχο τη
δημιουργία ευνοϊκής
προδιάθεσης και η
θετική προδιάθεση
είναι αποφασιστική για
την τελική απόφαση
επιλογής, όχι πια
ασφαλιστή αλλά
χρηματοοικονομικού
συμβούλου.*

προσθέτει κύρος στο «όνομα» και ιδανικά σχετική με το αντικείμενό του. να εξασφαλισθεί δημοσιότητα κ.τ.λ.

Η επένδυση που θα κάνει κάποιος στέλεχος σε δημόσιες σχέσεις δεν θα πρέπει να κριθεί μόνο από την αποτελεσματικότητά της σε άμεση δημοσιότητα, αύξηση αναγνωρισιμότητας, αλλά κύ-

ρια από τη δημιουργία θετικής προδιάθεσης μακροχρόνια. Οι δημόσιες σχέσεις έχουν σαν στόχο τη δημιουργία ευνοϊκής προδιάθεσης και η θετική προδιάθεση είναι αποφασιστική για την τελική απόφαση επιλογής όχι πια ασφαλιστή, αλλά χρηματοοικονομικού συμβούλου.

ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ

Ο ΓΙΑΝΝΗΣ ΓΟΥΛΙΟΣ γεννήθηκε το 1955. Πτυχιούχος Οικονομικών της Νομικής Σχολής του Πανεπιστημίου Αθηνών και κάτοχος Master in Business Administration (MBA) με εξειδίκευση Marketing από το Roosevelt University του Σικάγου. Άρχισε την καριέρα του στη διαφήμιση τον Ιανουάριο του 1984 σαν υπεύθυνος Marketing και εξυπηρέτησης λογαριασμών στην Publicitas Athens.

Τον Ιανουάριο του 1986 αναλαμβάνει στην BBDO Athens την ευθύνη χειρισμού ενός αριθμού κυρίως πολυεθνικών λογαριασμών (PHILIPS, GILLETTE, κ.τ.λ.).

Τον Απρίλιο του 1988 αναλαμβάνει στην BOLD/O+M σαν Account Director την ευθύνη χειρισμού ενός σημαντικού αριθμού πολυεθνικών (FORD, UNILEVER, WELLA κ.τ.λ.) αλλά και Ελληνικών λογαριασμών (ΓΡΑΜΜΗ, ΕΥΡΩΠΑΪΚΕΣ ΕΚΔΟΣΕΙΣ, ΤΟΥΡΝΙΚΙΩΤΗΣ).

Τον Φεβρουάριο του 1991 επιστρέφει στην BBDO Athens όπου αναλαμβάνει την ευθύνη του τμήματος εξυπηρέτησης πελατών.

ΕΓΚΑΙΝΙΑ ΓΡΑΦΕΙΩΝ ΣΤΕΦΑΝΟΥ ΨΑΡΑΚΗ ΤΗΣ ΝΝ

Π. ΚΑΡΑΛΗΣ: Επιτυχημένες εταιρίες είναι αυτές που έχουν επιτυχημένους συνεργάτες!

30.000.000 η μέση μηνιαία παραγωγή του νέου Γραφείου και 500.000.000 ο στόχος για το 1992!

Μέσα σ' ένα χαρούμενο περιβάλλον, που παντού διέκρινες δυναμισμό, ζωντάνια, αισιοδοξία, επιτυχία και μέλλον ο νέος Agency Manager Στέφανος Ψαράκης, σκύβοντας ευλαβικά στον αγασμό του ιερέα και ευχαριστώντας όλους για τις από καρδιάς ευχές για υγεία και επιτυχία των συνεργατών του, έδωσε στόχους για λαμπρή καριέρα δική του και των ανθρώπων του.

Ο κ. Ανδρόνικος Μανώλης, Δ/ντής Πωλήσεων και Marketing, βροντοφώναξε πως η Ν-Ν έχει ανθρώπους με μέλλον που βγήκαν μέσα απ' τα σπλάχνα και τη φιλοσοφία της εταιρίας, που πάντα θέλει να δώσει κάτι παραπάνω στον πελάτη και συνεργάτη της.

Ο κ. Π. Καραλής Γενικός Διευθυντής της Ν-Ν μίλησε για το πόσο περήφανος νιώθει με τέτοιους αξιόλογους ανθρώπους και τόνισε πως η Nationale - Nederlanden θα δώσει τα πάντα στους ανθρώπους της για την κατάκτηση της πρώτης θέσης της Ν-Ν στην αγορά. Επιτυχημένη εταιρία και δυνατή, είπε, είναι αυτή που έχει επιτυχημένους και δυνατούς συνεργάτες!

Ο νέος Διευθυντής παρουσίασε και παράσταση στον τοίχο του γραφείου, που φιλοτεχνήθηκε με πρωτοβουλία των ανθρώπων του νέου υπ/τος, όπου έδειχνε το σήμα της Ν-Ν μια τουλίπα της χώρας της Ν-Ν Ολλανδίας και την Ελλάδα ενωμένες με τα 12 αστέρια της ΕΟΚ!

Στο χώρο του γραφείου πίνακες έδειχναν την πορεία και παραγωγή, βιντεοκάμερες έπαιζαν ταινίες από εκδηλώσεις και ταξίδια που μετείχαν άνθρωποι του γραφείου και πολλές φωτογραφίες περνούσαν στιγμές επιτυχίας στην ιστορία!



Συγχαρητήρια και επιτυχίες στο νέο Γραφείο!

Τα εγκαίνια έγιναν στις 29 Ιανουαρίου 1992.

Στα εγκαίνια παρευρέθησαν στελέχη της εταιρίας, ο Πρόεδρος του Συνδέσμου Παραγωγών Ασφ. Ελλάδος κ. Κων/νος Αλβανός, από το υπ/μα του οποίου γεννήθηκε και το υπ/μα του κ. Ψαράκη, καθώς



και στελέχη του Ασφαλιστικού Τύπου.

Στη διάρκεια της ομιλίας των εγκαινίων, ο Στέφανος Ψαράκης κάνοντας μια μικρή αναδρομή, τόνισε μεταξύ των άλλων τα εξής:

«Ξεκίνησα σαν ασφαλιστής της Nederlanden το 1984. Προήχθη σε Unit Manager το 1987, σε Assistant Agency Manager το 1989, και από τον Ιανουάριο του 1991 σε Agency Manager της εταιρίας». Στην πορεία αυτή κατέλαβε αρκετές τιμητικές διακρίσεις. Το 1991 έκλεισε με παραγωγή 200.000.000 στον κλάδο Ζωής, 10.000.000 στον κλάδο Πυρός και 40.000.000 στο Αμοιβαίο Κεφάλαιο.

Κατά τη διάρκεια της εκδήλωσης έγιναν και κάποιες βραβεύσεις από τις οποίες τιμήθηκαν τα εξής πρόσωπα:

Σταθάτος Ευστάθιος: 1ος Ασφαλ. στον κλ. Ζωής.

Κοκαράκης Γιώργος: 1ος Ασφαλ. στον κλ. Πυρός.

Φραγγέλης Αντώνης: 1ος Ασφαλ. σε Διατηρησιμότητα σε Συμβ. Ζωής 1990-1991.

Αλαμπατάκης Νικόλαος: Recor στη μηνιαία παραγωγή.

Νάσκου Βασιλική: Καλύτερη Νέα Ασφαλίστρια.

Φιλίππου Ξενοφών: Καλύτερη παρουσία Ασφαλιστού.

Η μέση μηνιαία παραγωγή του υπ/τος στον κλάδο Ζωής το τελευταίο τρίμηνο του 1991 είναι 30.000.000. Στο υπ/μα εργάζονται 55 ασφαλιστικοί σύμβουλοι και 3 Unit Manager.

- 1) Κουαράκης Γιώργος.
- 2) Στεφάνου Γιώργος.
- 3) Φραγγέλης Αντώνης.

ΝΑΙ □

Πάντα πρωτοπόροι

- Τώρα και στις σοβαρές ασθένειες**
- 8 Ασθένειες.
 - 50% επιπλέον κάλυψη στον καρκίνο και το By-pass.
 - Εξώφληση σε δύο πληρωμές.
 - 50% 15 ημέρες μετά τη διάγνωση.
 - 50% μετά από 30 ημέρες.
 - Με Αυτομετρική αναπροσαρμογή.



**ΕΛΛΗΝΟ
ΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ** Α.Ε.Α. ΖΩΗΣ

Ασφάλεια στην πράξη



Ο ΕΑΥΤΟΣ ΜΟΥ ΚΙ ΕΓΩ

*Κάποτε οι άνθρωποι ζούσαν πιο ευτυχισμένοι (;)
Κάποτε οι άνθρωποι ήταν πιο απλοί (;)
Σήμερα οι άνθρωποι ζουν καλύτερα (;)
Σήμερα οι άνθρωποι είναι πιο επιτυχημένοι (;)
Δεν ξέρω.
Αυτό που ξέρω:
Οι άνθρωποι σήμερα τρέχουν περισσότερο, σκέφτονται πιο γρήγορα και προλαβαίνουν λιγότερα.*



Γράφει η Ψυχολόγος & Επιχειρησιακή Σύμβουλος ΣΜΑΡΟΥΛΑ ΠΑΝΤΕΛΗ

Κάποτε που τα ταξίδια γίνονταν με καμήλες, με άλογα, με ιστιοφόρα, ίσως δεν είχαν κατακτήσει πολλά αγαθά. Ίσως όμως να 'χαν κατακτήσει κάτι που εμείς ολοένα και χάνουμε περισσότερο: τον εαυτό μας!

Μας διακατέχει μια «τρεχάλα» προς όλες τις κατευθύνσεις. Τα πράγματα πρέπει να γίνονται γρήγορα. Ο αυθορμητισμός πρέπει να φύγει απ' τη μέση, γιατί αλλιώς χαθήκαμε. Προγραμματισμός. Πάνω απ' όλα ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΣΜΟΣ!

Αυτό είναι το στίγμα της εποχής. (Όπως λέμε για το στίγμα της Μεσογειακής Αναιμίας).

Τα αποτελέσματα αυτού του «τρεχαλητού» δεν είναι ακόμα σε όλους μας φανερά, ωστόσο πολλοί από μας έχουμε ήδη πληρώσει το τίμημα, με υπερκόπωση, με νεύρα, με έλκη, με χαλασμένους γάμους, με κακή σχέση με τα παιδιά μας, με ηρεμιστικά κ.λπ.

Σταθείτε μια στιγμή. Πότε απολαύσατε για τελευταία φορά ένα ηλιοβασιλέμα;

Πότε είδατε τα σύννεφα για τελευταία φορά;

Πότε μυρίσατε ένα λουλούδι για τελευταία φορά;

Θυμάστε μήπως πότε ήταν που χαιρετήσατε κάποιον και τον κοιτάξατε στα μάτια;

Μήπως θυμάστε πότε ήταν που αγοράσατε λουλούδια για το σπίτι σας;

Δεν είμαι εναντίον της δουλειάς. Είμαι υπέρμαχη των προγραμμάτων. Ενθαρρύνω τους ανθρώπους να 'χουν στόχους και να παλεύουν γι' αυτούς.

Θυμάμαι πάντα κάποιο φίλο μου και συνάδελφο, που τρώγοντας ένα μήλο μου είπε: Φροντίζω τον εαυτό μου γιατί χωρίς αυτόν δε θα ζούσα ευτυχισμένος.

Πόσες φορές τη μέρα φροντίζετε τον εαυτό σας;

Αλήθεια, ξέρετε να φροντίζετε τον εαυτό σας;

Ο κάθε εαυτός είναι διαφορετικός. Κι ο πιο κατάλληλος για να τον φροντίσει είναι ο εαυτός του!

Θυμάμαι μια άλλη συνάδελφο (67 ετών) που μου είπε κάποτε:

Αν δεν φροντίζεις τον εαυτό σου να 'ναι βασιλιάς, κανείς δεν θα το κάνει για σένα!

Μας έχουν μάθει πως το να φροντίζουμε τον εαυτό μας είναι εγωιστικό! Πως το να μεριμνούμε κατ' αρχήν για μας, είναι αλλοπαρμένο! Πως το να περιφρουρούμε την ελευθερία μας και να οροθετούμε τα θέλω μας, δείχνει αδιαφορία για τους άλλους! Διαφωνώ.

Έχετε πουλήσει ποτέ μια ασφάλεια φροντίζοντας τον εαυτό σας;

Έχετε ποτέ σκεφτεί πως μεριμνώντας για το καλό σας αποκλείεται να κάνετε κακό στους άλλους;

Σ' ένα βιβλίο σχετικά με τον προγραμματισμό (planning), είχα διαβάσει πως **πολύ συχνά κάνουμε το λάθος να ασχολούμαστε με τα επείγοντα και όχι με τα σημαντικά**. Το λέω αυτό γιατί ξέρω τι θα σκέφτεστε τόση ώρα. «Δεν προλαβαίνω, έχω τόσα πολλά να κάνω». «Μακάρι να μπορούσα να φροντίζω τον εαυτό μου, αλλά δε γίνεται, δε μ' αφήνουν οι υποχρεώσεις» κ.λπ.

Μα ο εαυτός μας δε ζητάει πολλά. Ζητάει απλά, λίγα και βασικά πράγματα. Ζητάει «την αγάπη μας και την αποδοχή μας. Ζητάει να είμαστε με το μέρος του»!

Ο εαυτός μας έχει την ανάγκη μας! Χωρίς εμάς, δε μπορεί να λειτουργήσει θετικά.

Αυτή είναι η εσωτερική αρμονία που κινδυνεύουμε να χάσουμε προσπαθώντας πάντα να μοιάσουμε σε κάποιον άλλο, ή να μας αρέσει κάτι άλλο, επειδή μπορεί ν' αρέσει στους γύρω μας.

Το σώμα μας και το πνεύμα μας που είναι και η πραγματική μας περιουσία σ' αυτή τη ζωή και που είναι μόνο δική μας, μπορούν να γίνουν πηγή έμπνευσης και εμπιστοσύνης για τους άλλους μόνο όταν τα σεβόμαστε και τα φροντίζουμε. Αυτό που λέμε αυτοεκτίμηση.

Οι σχέσεις μας και οι συναλλαγές μας με τους άλλους είναι μόνο η προβολή της σχέσης μας με τον εαυτό μας.

Αγαπώ τον εαυτό μου, αγαπώ και τους άλλους.

Εκτιμώ τον εαυτό μου, εκτιμώ και τους άλλους.

Σέβομαι τον εαυτό μου, σέβομαι και τους άλλους.

Δοκιμάστε να πουλήσετε μια ασφάλεια ζωής μια μέρα που θα νιώθετε περήφανοι για τον εαυτό σας!... και θα με θυμηθείτε.

Αντώνης Κατσαράς:

ΜΑΣ ΕΝΔΙΑΦΕΡΕΙ Ο ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΟΣ,

ΓΙ' ΑΥΤΟ ΔΗΜΙΟΥΡΓΟΥΜΕ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ
ΠΟΥ ΤΟΝ ΥΠΟΛΟΓΙΖΟΥΝ ΚΑΙ ΤΟΝ ΣΕΒΟΝΤΑΙ!



Ο Διευθυντής Πωλήσεων και Marketing της METROLIFE, κ. Αντώνης Κατσαράς, μιλάει στο «ΝΑΙ» για τη φιλοσοφία της εταιρίας, την επιμονή της στη διερεύνηση των αναγκών των ασφαλισμένων και στην πρόσφατη επιτυχία τού προγράμματος «ΥΠΕΡ-ΥΓΕΙΑ METROLIFE».

Το πρόγραμμα «ΥΠΕΡ-ΥΓΕΙΑ METROLIFE» που εντυπωσίασε την ασφαλιστική αγορά, εδραίωσε ακόμη περισσότερο την αντίληψη, ότι τα ειδικευμένα ασφαλιστικά προϊόντα ανταποκρίνονται πληρέστερα στις ανάγκες των Ασφαλισμένων, που σήμερα εμφανίζονται περισσότερο «ανήσυχτοι» και πιο απαιτητικοί.

Πρωτοπόρος στη δημιουργία τέτοιων προϊόντων, η METROLIFE εξέλιξε τα τελευταία χρόνια μια σειρά από 7 ασφαλιστικά προγράμματα, που κατάφεραν να διαφοροποιηθούν από τον ανταγωνισμό και να κερδίσουν σημαντικό μερίδιο στις προτιμήσεις των ασφαλισμένων.

Ο διευθυντής πωλήσεων και marketing της METROLIFE, κ. Αντώνης Κατσαράς, μιλάει στο περιοδικό μας για τη φιλοσοφία της εταιρίας, το σχεδιασμό και την ανάπτυξη αυτών των προϊόντων.

Κύριε Κατσαρά, πού αποδίδετε την απήχηση των προγραμμάτων σας;
Πιστεύω ότι η απήχηση και η επιτυχία τους

οφείλεται σε κάτι που δε φαίνεται από την πρώτη στιγμή: στη φιλοσοφία της METROLIFE. Και η φιλοσοφία μας λέει απλά: **Πρώτα ο Άνθρωπος. Μ'** αυτό εμείς εννοούμε και τον καταναλωτή και τον Ασφαλιστή και τους συνεργάτες μας και τους ανταγωνιστές μας. Προσέξτε, δεν είναι εύκολη κουβέντα. Δεν ανήκει στα ηχηρά παρόμοια, που ακούγονται. Σημαίνει ότι μας ενδιαφέρουν οι ανάγκες του ασφαλισμένου μας και θέλουμε να τις ικανοποιήσουμε, όπως μας ενδιαφέρει και η ικανοποίηση των αναγκών των ασφαλιστών να πουλήσουν ένα συγκεκριμένο προϊόν, μας ενδιαφέρουν και οι ανταγωνιστές γιατί τους βοηθάμε και μας βοηθούν να προσφέρουμε κάτι καλύτερο στον τελικό καταναλωτή. Για μας λοιπόν ο άνθρωπος είναι άξονας, κατεύθυνση, στρατηγική και πάνω απ' όλα πίστη. Για να πετύχουμε σ' αυτό που κάνουμε, πρέπει να το πιστεύουμε, πρέπει να κάνουμε και τους άλλους να πιστέψουν και αυτό απαιτεί χρόνους μεγάλους, επιμονή στο σκοπό, ειλικρίνεια και καθαρές κουβέντες. Αυτή είναι η φιλοσοφία. Και στην πράξη, έχει αποδειχτεί ότι οι άνθρωποι αγοράζουν

περισσότερο τη φιλοσοφία παρά αυτό καθ' εαυτό το προϊόν.

Με ποιο τρόπο υλοποιείτε εσείς αυτή τη φιλοσοφία;

Κοιτάζουμε πίσω από το προϊόν, βλέπουμε τις ανάγκες του καταναλωτή και δημιουργούμε προϊόντα που στοχεύουν στην κάλυψη αυτών των αναγκών. Με νέο πνεύμα όμως, θα έλεγα με αντίληψη πρωτοπορίας. Ξεκινώντας π.χ. το 1987 πιστεύαμε ότι η δημιουργία νέων προϊόντων δε σημαίνει απλή βελτίωση των ήδη υπάρχοντων. Σημαίνει «νέο» δηλ. κάτι που έρχεται να αλλάξει κάτι, να κάνει τομή στα καθιερωμένα.

Έτσι λοιπόν το 1988 παρουσιάσαμε το «ΠΡΙΝ». Σχεδιάστηκε για να καλύψει τις πιο σημαντικές ασθένειες της εποχής μας. Άλλαξε όμως και τον τρόπο των αποζημιώσεων, πληρώνοντας μόνο με τη διάγνωση! Στη συνέχεια άλλες εταιρίες βλέποντας την αναγκαιότητα του προγράμματος το συμπεριέλαβαν και στα δικά τους.

Το 1990 παρουσιάσαμε τη «ΧΡΥΣΗ ΣΥΝΤΑΞΗ METROLIFE» που εξασφαλίζει με μοναδικό τρόπο σύνταξη στο/στη σύζυγο και στα παιδιά του ασφαλισμένου δίνοντας τη σύνταξη στους δικαιούχους από την ημέρα του θανάτου του ασφαλισμένου, ισobίως, και αυτό σε αντίθεση με τα μέχρι τότε καθιερωμένα, να πληρώνουν δηλ. σύνταξη στα 55, 60, 65 κ.λπ. Και όχι μόνο αυτό. Ο ασφαλισμένος εισπράττει τη σύνταξη του σε οποιαδήποτε ηλικία εκείνος επιλέξει και, οποτεδήποτε συμβεί ο θάνατος, οι δικαιούχοι την εισπράττουν ισobίως! Μοναδικό είναι ακόμη στην ελληνική αγορά και το «METROKID», παιδικό πρόγραμμα ολοκληρωμένης κάλυψης, όπως και τα ειδικά προγράμματα «METRODRIVE» για επαγγελματίες οδηγούς, «METRODENT» για οδοντιάτρους, «METROMED» για χειρουργούς ιατρούς, προγράμματα που προκάλεσαν αίσθηση στο χώρο και στους ασφαλισμένους μας. Και βέβαια πρόσφατο το «ΥΠΕΡ-ΥΓΕΙΑ».

Πώς δημιουργήθηκε το «ΥΠΕΡ-ΥΓΕΙΑ»;

Από τη διερεύνηση των ιδίων ανθρώπινων αναγκών. Είναι γνωστές οι ατέλειες του κοινωνικού ασφαλιστικού συστήματος, αλλά είναι γνωστές και εκείνες των ιδιωτικών. Και οι άνθρωποι ζητούν ολοκληρωμένα προγράμματα, πλήρη, χωρίς περιορισμούς και δεσμεύσεις. Και το ερώτημα ήταν: Μπορούμε να δημιουργήσουμε ένα τέτοιο πρόγραμμα; Η απάντηση ήταν ναι, αφού και η διεθνής εμπειρία το είχε αποδείξει.

Ποια σημεία πιστεύετε ότι το διαφοροποιούν από συνήθη νοσοκομειακά προγράμματα;

Να τονίσω κάτι που το θεωρώ σημαντικό. Τα προγράμματα της METROLIFE δεν είναι απλώς «διαφοροποιημένα». Έχει σημασία αυτό, είναι εντελώς νέα! Έτσι και το «ΥΠΕΡ-ΥΓΕΙΑ» δε βελτίωσε τη νοσοκομειακή ή την ευρεία νοσοκομειακή. Άλλαξε την αντίληψη

Και η φιλοσοφία μας λέει απλά: Πρώτα ο Άνθρωπος. Μ' αυτό εμείς εννοούμε και τον καταναλωτή και τον Ασφαλιστή και τους συνεργάτες μας και τους ανταγωνιστές μας.

που επικρατούσε, με δύο λέξεις έσπασε τα όρια! Αυτή είναι η διαφορά λοιπόν. Δεν έχει όρια. Είναι σημαντικό για τον κάθε ασφαλισμένο να ξέρει ότι μπορεί να διαλέξει τη θέση νοσηλείας, το νοσοκομείο του, το γιατρό του, να κάνει τα έξοδα που θέλει απεριόριστα και η εταιρία του να τον καλύπτει 100% χωρίς όριο ηλικίας, χωρίς σύνορα, και με την κάρτα Υγείας METROLIFE, χωρίς χρήματα!

Ορισμένοι, κρίνοντας το πρόγραμμα, το χαρακτήρισαν «ανοικτό»...

Βεβαίως είναι. Αλλά μόνο έτσι μπορείς να δώσεις λύσεις στις ανάγκες του ασφαλισμένου. Φυσικά, το πρόγραμμα δεν έγινε στην τύχη. Έχει μελετηθεί σε βάθος και πλάτος από την METROLIFE και από τους Ευρωπαίους Αντασφαλιστές μας. Έχει λάβει υπόψη του όλα τα στοιχεία, ελληνικά και διεθνή και βεβαίως έχει δοκιμαστεί από μεγάλες εταιρίες της Ευρώπης.

Πως λειτουργεί η δική σας κάρτα Υγείας;

Καθιερώσαμε πρώτοι στην αγορά, για πρώτη φορά στην Ελλάδα, την κάρτα Υγείας Ασφαλισμένου. Πέρα από το κύρος και τη σιγουριά που προσφέρει στον ασφαλισμένο μας η κάρτα Υγείας METROLIFE γίνεται δεκτή από τα μεγαλύτερα ιδιωτικά νοσοκομεία της χώρας. Πρακτικά αυτό σημαίνει ότι από τη στιγμή που ο ασφαλισμένος χρειαστεί θεραπεία στο νοσοκομείο ή στο σπίτι, η METROLIFE εγγυάται την πληρωμή των δαπανών απαλλάσσοντας τον ασφαλισμένο από την προκαταβολή χρημάτων, από τη συγκέντρωση αποδείξεων, καθυστερήσεις και ταιλαιπωρία. Και το πιο σημαντικό: Η κάρτα Υγείας METROLIFE είναι η μόνη κάρτα που ισχύει από την πρώτη μέρα!

Υπάρχουν και άλλες παροχές;

Βεβαίως, και είναι και αυτές σημαντικές. Με το ίδιο πρόγραμμα κάθε ασφαλισμένος καλύπτεται και για επείγουσα ιατρική βοήθεια στην Ελλάδα και στο εξωτερικό, όπως και για παροχή ιατρικών συμβουλών στο εξωτερικό. Σε συνεργασία με το Διεθνές Ιατρικό Κέντρο κάθε ασφαλισμένος έχει πλήρη ιατρική υποστήριξη σε οποιαδήποτε χώρα του κόσμου και μάλιστα σε ελληνική γλώσσα 24 ώρες το 24ωρο!

Ποιες είναι οι προοπτικές του προγράμματος;

Θα έλεγα απεριόριστες. Δεν υπάρχει άλλο πρόγραμμα μέχρι στιγμής που να καλύπτει με τέτοια πληρότητα την ανάγκη για περίθαλψη στο νοσοκομείο και το σπίτι και μάλιστα με τέτοιες προϋποθέσεις. Το ίδιο θα κάνουμε και στο μέλλον με άλλα προγράμματα. Η φιλοσοφία μας είναι πάντα η ίδια. Πρώτα ο άνθρωπος. Μας ενδιαφέρει ο ασφαλισμένος μας, γι' αυτό δημιουργούμε νέα προγράμματα που τον υπολογίζουν και τον σεβονται.

ΝΑΙ □

ΤΟ "ΚΛΕΙΔΙ" ΤΗΣ ΕΠΙΤΥΧΙΑΣ ΤΟΥ MANAGER

Μην πάτε με κλειστά μάτια ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΣΤΕ!



Ο Lee Lacoca, κορυφαίος Αμερικανός manager και επί σειρά ετών Διευθύνων Σύμβουλος και Γενικός Διευθυντής της Chrysler Motor Corporation, έχει τονίσει πως «η αξία του προγραμματισμού για μια επιχείρηση είναι τόσο μεγάλη όσο μεγάλη είναι η αξία της πωξίδας για κάποιον που αναζητεί τον προσανατολισμό του».



του ΝΙΚΟΥ Δ. ΣΩΦΡΟΝΑ
Υπευθύνου Τμήματος Ερευνών
Marketing & Πωλήσεων
INTERAMERICAN

Η έννοια του προγραμματισμού συνοψίζεται στη δημιουργία και την επεξεργασία ενός οδηγού — με τη βοήθεια του οποίου ο manager θα γνωρίζει κάθε στιγμή πού ευρίσκεται, πώς και με ποια ταχύτητα κινείται προς την πραγμάτωση των στόχων του και, ακόμη, τι παραπέρα χρειάζεται να κάνει ώστε να φθάσει στο επιθυμητό τελικό αποτέλεσμα.

Σε αυτή την πρακτική, η έννοια του προγραμματισμού κάθε άλλο παρά στατική μπορεί να είναι. Αντίθετα, αναφερόμαστε σε μια συνεχή διεργασία αποφάσεων υποδομής και ανάπτυξης μεθόδων και τακτικών υλοποίησης των στόχων που έχουν τεθεί.

Σε αυτό το δυναμικό πλαίσιο, επομένως, η πεμπουσία του προγραμματισμού συνίσταται (α) στη διαδικασία επιλογής και καθορισμού των στόχων και (β) στον προσδιορισμό της στρατηγικής υλοποίησης αυτών των στόχων.

Αυτή την πεμπουσία του προγραμματισμού αναλύουμε στη συνέχεια.

Στοχοθεσία και Στρατηγική Υλοποίησης Στόχων

Οι στόχοι τους οποίους θέτει ο manager πρέπει να είναι φιλόδοξοι, εφικτοί και να απηχούν τις δυνατότητες των συνεργατών του.

Οι φιλόδοξοι στόχοι τείνουν να αναβαθμίζουν και να αναπτύσσουν την πορεία της επιχείρησης, να αυξάνουν τις ταχύτητες με τις οποίες κινείται και να μεγιστοποιούν το αποτέλεσμα της προσπάθειας που καταβάλλουν τα μέλη του οργανισμού.

Παράλληλα οι στόχοι οι οποίοι τίθενται οφείλουν να είναι εφικτοί και πραγματώσιμοι, έτσι ώστε να αποφεύγονται παρεκκλίσεις από την ενδεοδειγμένη πορεία ή απογοητεύσεις και αποθαρρύνσεις εκείνων που εργάζονται για την υλοποίησή τους.

Οι στόχοι, τέλος, μιας επιχείρησης ή ενός οργανικού μέρους της πρέπει να απηχούν και να αντανακλούν τις πραγματικές δυνατότητες εκείνων που καλούνται να τους φέρουν εις πέρας. Έτσι, η προσπάθεια στοχοθεσίας θα είναι ρεαλιστική και η υλοποίησή της θα μπορεί να στηριχθεί στις ουσιαστικές, πραγματικές δυνάμεις του οργανισμού. Διαφορετικά, πάντοτε θα ελλοχεύει ο κίνδυνος ανατροπής των στόχων ή η ανασφάλεια για πιθανή αποτυχία και μη πραγμάτωσή του (μην ξεχνάμε ότι η ομαλή κίνηση του αυτοκινήτου απαιτεί στο αμάξιμο να υπάρχει, η κατάλληλη και αντίστοιχη κυβισμός, μηχανή...)

Εάν οι στόχοι τους οποίους θέτει ο manager δεν είναι φιλόδοξοι, εφικτοί και

Πλεονεκτήματα του Προγραμματισμού

* Η Ύπαρξη Προγραμματισμού Δείχνει και Διευκολύνει την Πορεία προς το Μέλλον.

* Ο Προσεκτικός και Αξιοπιστος Προγραμματισμός Προσδίδει Συνέπεια και Συνέχεια στην Προσπάθεια Υλοποίησης των Στόχων.

* Η Ύπαρξη Προγράμματος Ενισχύει τη Διαδικασία Λήψης Αποφάσεων, Περιορίζει την Απώλεια Χρόνου και Προλαμβάνει Απρόοπτα (Αρνητικά) Ενδεχόμενα.

* Η Διαδικασία Προγραμματισμού Βοηθά στην Ιεράρχηση Στόχων και στην Παρακολούθηση Ενεργειών Υλοποίησής τους.

σύμφωνοι με τις δυνατότητες εκείνων που εργάζονται για την υλοποίησή τους, τότε ενυπάρχει ο κίνδυνος να προκληθεί κάμψη του ηθικού του ανθρώπινου δυναμικού του οργανισμού — με όλα όσα αρνητικά παρεπόμενα συνεπιδύρονται...

Ο εναρμονισμός, επομένως, των στόχων και των ικανοτήτων και των προθέσεων των ανθρώπων του οργανισμού αποτελεί σοβαρό μέλημα και καθήκον του manager.

Πώς θα επιτευχθεί αυτός ο εναρμονισμός;

Προφανώς μέσα από μια διαλεκτική διαδικασία συζήτησης του manager με τους συνεργάτες του — μια διαδικασία συζήτησης που θα αποσκοπεί (α) στο συναινετικό καθορισμό όσων στόχων είναι να επιτευχθούν (β) στη διευκρίνιση και αποδοχή της στρατηγικής υλοποίησης των στόχων και (γ) στη σύγκλιση των δυνάμεων

του οργανισμού προς την κατεύθυνση πραγμάτωσης των στόχων.

Οι στόχοι που τίθενται από τον manager δεν πρέπει να είναι αποσπασματικοί, αλλά, αντίθετα, οφείλουν να κινούνται στο πλαίσιο των επιδιώξεων του οργανισμού, έτσι ώστε να υποστηρίζονται από τις δυνάμεις αυτού.

Πραγματικά, είναι ανάγκη ο manager να καταλήξει στη στρατηγική που θα ακολουθήσει και θα εφαρμόσει, ώστε να πραγματώσει τους στόχους που έχουν τεθεί.

Για να ενισχυθεί, όμως, αυτή η στρατηγική, ο manager θα χρειασθεί, την υλικοτεχνική υποδομή του οργανισμού και τη συμπαράσταση των συνεργατών του — στοιχεία που, για να δοθούν, προϋποθέτουν την αποδοχή των στόχων και της στρατηγικής του manager και την εναρμόισή τους με τους ευρύτερους στόχους και τη στρατηγική του οργανισμού.

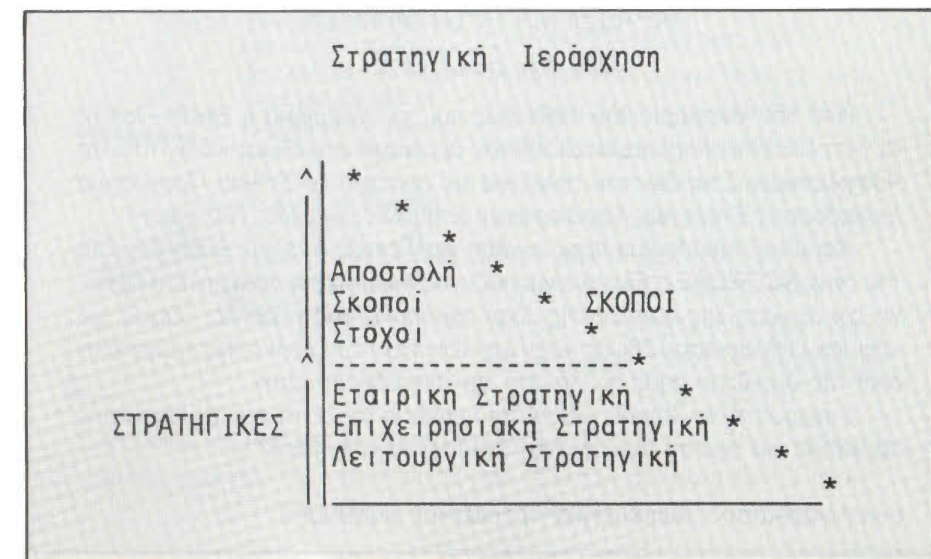
Σε αυτή την έννοια του εναρμονισμού αντιλαμβανόμαστε ότι οι στόχοι του manager (του Υποκαταστήματος) πρέπει να ευθυγραμμίζονται με τους σκοπούς και να προαγάγουν την αποστολή της Εταιρίας.

Σε αντιστοιχία, η λειτουργική στρατηγική του Υποκαταστήματος είναι σκόπιμο να εκφράζει τόσο την επιχείρηση όσο και την εταιρική στρατηγική.

Τι εννοούμε, όμως, αναφερόμενοι στην εταιρική, την επιχειρησιακή και τη λειτουργική στρατηγική;

Η Εταιρική στρατηγική αφορά αποφάσεις γύρω από τους ευρύτερους επιχειρησιακούς τομείς δραστηριοποίησης του οργανισμού, την επιλογή τους και την επιλογή του προτύπου ανταγωνιστικής συμπεριφοράς, που θα εφαρμόσει η Εταιρία ώστε να φθάσει κοντά στην αποστολή, τους σκοπούς και τους στόχους της.

Η απόφαση, για παράδειγμα, του Top



Management μιας ασφαλιστικής επιχείρησης να ενεργοποιηθεί στο χώρο των Αμοιβαίων Κεφαλαίων κινείται σαφώς στο χώρο της εταιρικής στρατηγικής. Επίσης, η απόφαση του Top Management της ασφαλιστικής επιχείρησης για επέκταση των εργασιών της μέσα από συγχωνεύσεις ή εξαγορές μικροτέρων εταιριών προσθέτει ένα ακόμη παράδειγμα απόφασης, που κινείται στο χώρο της εταιρικής στρατηγικής.

Η επιχειρησιακή στρατηγική, τώρα συνίσταται στην εκπόνηση ενός σχεδίου δράσης όπου θα εμπεριέχονται όσα βήματα χρειάζεται να γίνουν και όσες μεθοδεύσεις απαιτούνται, ώστε να αποβεί ανταγωνιστικότερη η παρουσία του οργανισμού στην αγορά.

Η λειτουργική στρατηγική, τέλος, συνίσταται στον προσδιορισμό των καθημερινών εργασιακών διαδικασιών που θα μεγιστοποιούν το οικονομικό, το διαχειριστικό και το διευθυντικό αποτέλεσμα του οργανισμού.

Είναι προφανές ότι το Υποκατάστημα, ο manager και οι συνεργάτες του, προσαρμόζονται στην εταιρική στρατηγική -χωρίς, πρακτικά, να την «κτίζουν» οι ίδιοι.

Όμως, σε ό,τι αφορά την επιχειρησιακή και τη λειτουργική στρατηγική, το Υποκατάστημα μπορεί, κινούμενο στα ευρύτερα πλαίσια της Εταιρίας, να «κτίσει» το δικό του σχεδιασμό -σε σύγκλιση με το σχεδιασμό της Εταιρίας και προσαρμοσμένο στις ιδιαιτερότητες της δικής του αγοράς και του δικού του ανθρώπινου δυναμικού.

Εάν, για παράδειγμα, οι στρατηγικές της Εταιρίας συγκλίνουν προς τη διατήρηση του σημερινού μεριδίου αγοράς και την παραπέρα ανάπτυξη των πωλήσεων κατά 35% σε ετήσια βάση, τούτο δε σημαίνει ότι κάθε Υποκατάστημα πρέπει να προσαρμό-

Το σημαντικότερο πράγμα στον κόσμο δεν είναι πού ευρισκόμαστε σήμερα, αλλά προς ποια κατεύθυνση θα κινηθούμε αύριο.

Oliver Wendel Holmes

σει τις στρατηγικές του στο στόχο της ετήσιας αύξησης των πωλήσεων κατά 35%. Είναι πιθανό να υπάρχουν Υποκαταστήματα που κινούνται σε οικονομικά ανθρής αγορές υψηλής ασφαλιστικής ανάγκης, κάτι που ίσως τους επιτρέπει αύξηση πωλήσεων πέραν του εταιρικού στόχου. Αντίθετα, ενδέχεται να υπάρχουν Υποκαταστήματα που κινούνται σε (γεωγραφικά ή οικονομικά) δύσκολες αγορές κάτι που τα εξαναγκάζει σε χαμηλότερους στόχους.

Συμπερασματικά, επομένως, μπορούμε να πούμε ότι η επιχειρησιακή και η λειτουργική στρατηγική του Υποκαταστήματος πρέπει να προσαρμόζονται και να εκφράζουν τις στρατηγικές και τους στόχους του οργανισμού μαζί, ωστόσο, πρέπει να προσαρμόζονται και στις πιθανές ιδιαιτερότητες του περιβάλλοντός του, δηλ. στην αγορά όπου απευθύνεται, στο έμφυχο δυναμικό του και στην υλικοτεχνική υποδομή που διαθέτει.

Έργο του manager είναι η «καταλλοποίηση» αυτών των προσαρμογών, αφ' ενός, και η συγκέντρωση των δυνάμεων του Υποκαταστήματος προς την κατεύθυνση της υλοποίησης των στόχων, αφ' ετέρου.

Ο προσδιορισμός των στόχων, μακροχρόνιων, μεσοπρόθεσμων ή βραχύπνων,

και η κατάρτιση της στρατηγικής υλοποίησής τους δεν είναι στιγμιαία ή ad hoc εγχειρήματα.

Έτσι, ο manager χρειάζεται να επενδύσει χρόνο, να προχωρήσει σε σκέψεις και να λάβει αποφάσεις που θα διευκολύνουν τη διαδικασία του προγραμματισμού.

Τι, όμως, συγκεκριμένο πρέπει να κάνει ο manager σε αυτή την προσπάθεια του; Κατ' αρχήν, ο manager πρέπει να προχωρήσει στη διάγνωση της παρούσας κατάστασης, όπως αυτή μπορεί να τη διαμορφώνουν συγκεκριμένες συνθήκες, όροι ή προβλήματα.

Σε αυτό το στάδιο της διάγνωσης και της εκτίμησης των παραμέτρων της σημερινής κατάστασης, ο manager είναι σκόπιμο να αναλύσει τις διαθέσιμες πληροφορίες, τα στοιχεία και τα δεδομένα που συνθέτουν τη σημερινή «εικόνα» των πραγμάτων.

Ο manager χρειάζεται να γνωρίζει που ευρίσκεται και αυτή τη γνώση του δίνει η προηγούμενη ανάλυση, ακριβώς όπως ο μηχανικός χρειάζεται να γνωρίζει το έδαφος πάνω στο οποίο θα οικοδομήσει ή ο γιατρός χρειάζεται να γνωρίζει το ιστορικό και την παρούσα κατάσταση της υγείας κάποιου, πριν προτείνει κάποια βελτιωτική αγωγή.

Ο manager, για παράδειγμα, δε μπορεί να προγραμματίσει ρεαλιστικά τις εργασίες του Υποκαταστήματος κατά το ερχόμενο έτος, παρά μόνον εάν έχει μελετήσει και αναλύσει τις ικανότητες και τις δυνατότητες των συνεργατών του, τις τάσεις και την αντοχή της αγοράς, την υποστήριξη που έχει σήμερα από την Εταιρία, κ.λπ.

Οι στόχοι και οι στρατηγικές —που σφαιρικά συνθέτουν τον προγραμματισμό— πρέπει να αντανακλούν στις πιο πάνω διαγνώσεις και αναλύσεις. Διαφορετικά οι στόχοι αναμένονται εξωπραγματικοί και οι στρατηγικές αναμένονται ουτοπικές αφού η συγκρότησή τους δε θα στηρίζεται σε σωστή εκτίμηση των πραγματικών δεδομένων της σημερινής κατάστασης.

Ευθύς μόλις ολοκληρωθεί η διάγνωση και η εκτίμηση των συνιστωσών της σημερινής κατάστασης, ο manager προέχει να «ζυγίσει» τα δεδομένα και να οραματισθεί φιλόδοξους και εφικτούς στόχους που θα «κτίζονται» πάνω σε αυτά τα δεδομένα ή σε όσα συνεπάγονται.

Εάν, για παράδειγμα, ο manager έχει στο Υποκατάστημα του ένα συνεργάτη που ευρίσκεται μαζί του μια 10ετία και κάθε χρόνο αυξάνει την παραγωγή του κατά 15-20%, τότε θα ήταν σκόπιμο να συζητηθεί μαζί του ένας επόμενος στόχος ετήσιας αύξησης των πωλήσεων κατά 20-30%. Ένας υψηλότερος στόχος που στην πορεία αποδεικνυόταν ανέφικτος θα

αποθάρρυνε το συνεργάτη, θα «γκρέμιζε» το ηθικό του, κ.ο.κ. Ένας χαμηλότερος στόχος επίσης θα δημιουργούσε στο συνεργάτη ερωτηματικά για τις ικανότητές του, απώλεια εκτίμησης στον εαυτό του, κ.α.

Έχομε ήδη τονίσει ότι ο προσδιορισμός των στόχων πρέπει να έχει τη συναίνεση, εκείνων που καλούνται να τους υλοποιήσουν. Αυτή η συναίνεση αποβαίνει «όπλο» του manager, όταν αργότερα κληθεί να επιβραβεύσει και να αμείψει το αποτέλεσμα κάποιου συνεργάτη του, ή αντίθετα, να μην αμείψει την ελλιπή προσπάθεια κάποιου άλλου. Η συναίνεση εξασφαλίζει το «απυρόβλητο» του manager από τους συνεργάτες του, αφού θα είναι (ίσως) -εκείνοι που δε θα έχουν επιτύχει κάτι για την επιτυχία του οποίου είχαν ήδη συμφωνήσει και συναινέσει. Ο manager, έτσι, αφήνεται ελεύθερος να επιβραβεύσει το αποτέλεσμα της προσπάθειας κάποιων και να μην αμείψει την ελλιπή προσπάθεια κάποιων άλλων που χρειάζεται να εργασθούν περισσότερο. Και όλα αυτά χωρίς ο manager να εκτίθεται, αφού επιβραβεύει και αμείβει ή επικρίνει τους συνεργάτες του, βάσει όσων έχουν συμφωνήσει και συναποδεχθεί.

Ένα πρόσθετο σημείο που ο manager θέλει να έχει κατά νου όταν αποφασίζει τους στόχους που πρέπει να υλοποιηθούν, αφορά στην ανάγκη ταξινόμησης και ιεράρχησής τους.

Ο manager έχει να αποφασίσει ποιοι στόχοι θα επιδιωχθούν πρώτοι και ποιοι ύστερα και πόσες και ποιές δυνάμεις του Υποκαταστήματος θα αφιερωθούν στην πραγμάτωσή τους.

Σε μια πολυγραμμική εταιρία διάθεσης πολλών χρηματοοικονομικών υπηρεσιών, ο manager οφείλει να συγκλίνει τους στόχους και τη στρατηγική του Υποκαταστήματος με της Εταιρίας, κατευθύνοντας, για παράδειγμα, τους συνεργάτες του (α) στην πώληση ασφαλίσεων ζωής, (β) στην πώληση Αμοιβαίων Κεφαλαίων και (γ) στην πώληση εμπραγμάτων ασφαλίσεων. Σε κάποια διαφορετική χρονική στιγμή η Εταιρία και ο manager ίσως να αναθεωρήσουν το σχήμα, να ιεραρχήσουν αλλιώς τους στόχους και την ακολουθητέα στρατηγική και να κατευθύνουν διαφορετικά τους συνεργάτες τους. Η νέα επιλογή μπορεί να αντανακλά άλλα δεδομένα και άλλες επιδιώξεις ή προοπτικές...

Από τη στιγμή που ο manager έχει αποφασίσει ποιους συγκεκριμένους στόχους επιδιώκει, απομένει να αποφασίσει με ποιους τρόπους και με ποιες μεθοδεύσεις θα υλοποιήσει τους στόχους που επιδιώκει.

Εδώ ο manager καλείται να αποφασίσει για τις ενδεδειγμένες κινήσεις, τις λεπτομερείς ενέργειες και τα σαφή βήματα

Η τελειοποίηση των μηχανισμών και η ασάφεια των στόχων μοιάζουν να είναι τα κύρια φαινόμενα που χαρακτηρίζουν την εποχή μας.

Albert Einstein

που πρέπει να γίνουν, από τον ίδιο και τους συνεργάτες του, ώστε το Υποκατάστημα να επιτύχει τους στόχους, που έχουν τεθεί.

Ο προγραμματισμός του υποκαταστήματος και ο στόχος του να σημειώσει, για παράδειγμα, αύξηση της παραγωγής του κλάδου ζωής περίπου 35% κατά το επόμενο έτος, προέχει να συντονισθεί με τις ενέργειες και τις κινήσεις και τα βήματα και τις αναθέσεις και τις εκπαιδεύσεις που πρέπει να γίνουν προς την κατεύθυνση πραγμάτωσης του στόχου αυτού.

Έτσι, ο manager και οι συνεργάτες του μπορεί να αποφασίσουν ότι ο προηγούμενος στόχος επιτυγχάνεται εάν μια ομάδα του Υποκαταστήματος δουλέψει σύμφωνα με τη μέθοδο διείσδυσης σε συγκεκριμένες αγορές (Target Marketing). Τούτο, όμως, σημαίνει πως εκείνη η ομάδα που θα δουλεύει στα πλαίσια της τακτικής Target Marketing, έχει να εκπαιδευθεί

στις τεχνικές της, έχει να καταναίμει συγκεκριμένες αγορές μεταξύ των μελών της, να κωδικοποιήσει τις ανάγκες κάθε αγοράς και να τις συνδέσει με τις κατάλληλες ασφαλιστικές καλύψεις κ.ο.κ.

Βλέπουμε, συνεπώς, ότι το στάδιο αυτό του προγραμματισμού το στάδιο της μεθόδευσης υλοποίησης των στόχων είναι πολύ κρίσιμο μιας και ουσιαστικά συνίσταται στη χάραξη της πορείας πραγμάτωσης όσων στόχων έχουν αποφασισθεί. Τονίζουμε ότι τα συστατικά μέρη της μεθόδου επίτευξης των στόχων είναι καλό να έχουν την αποδοχή των συνεργατών του manager, αφού οι τελευταίοι πρόκειται πρακτικά να βρεθούν στην «πρώτη γραμμή» και να εφαρμόσουν και να μεθοδεύσουν τα βήματα της όποιος τακτικής έχει αποφασισθεί.

Ένα τελευταίο στοιχείο που ο manager είναι σκόπιμο να περιλαμβάνει στη διαδικασία του προγραμματισμού, αφορά στη δημιουργία ενός συστήματος ελέγχου και αξιοποίησης της προόδου των προγραμματισμένων εργασιών.

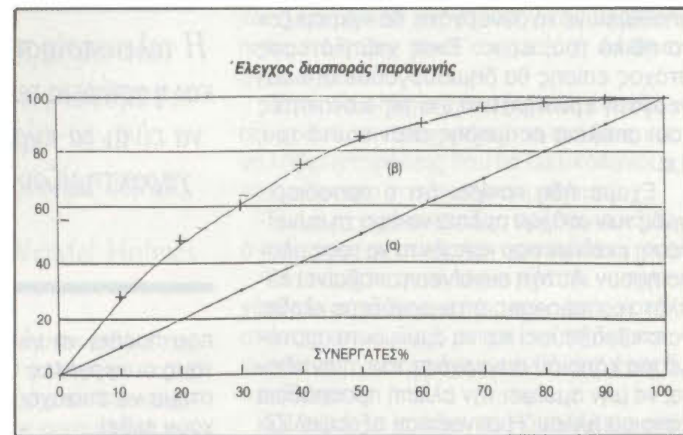
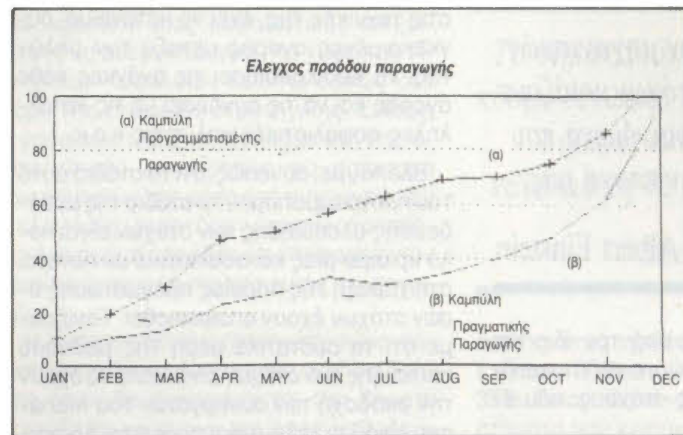
Η αξιολόγηση και ο έλεγχος της πορείας των προγραμματισμένων εργασιών του Υποκαταστήματος είναι σκόπιμο να γίνονται από το manager σε περιοδική και τακτική βάση, έτσι ώστε πάντοτε να υπάρχει αντίληψη της προόδου ή της υστέρησης των προσπαθειών, καθώς και ανάλογη ▶

ΚΑΛΕΣ ΙΔΕΕΣ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ ΚΑΙ ΛΕΜΕ ΜΠΡΑΒΟ ΓΙΑΝΝΗ ΚΑΡΑΜΟΥΖΗ!



Επειδή η ημέρα των ασφαλιών σου ιδιαίτερα πειστική, εμείς απειλούσαμε μια κίβλα επικοινωνίας, έτσι ώστε να συμπληρωθούν οι χαμένες πηλίδες της καθημερινής μας επαφής. Θα εμπιστέ στο Πρώτο Δεί. στις 18:30 με: κοίτε! αφενός για τον κοίτε! σενα ληροπότη που διά συζητήσεται.

Ο Διευθυντής υπ/των Ασφαλειών Ζωής της ΕΘΝΙΚΗΣ στο Περιστέρι-Αιγάλεω-Αγ. Ανάργυροι κ. Γιάννης Καραμούζης είχε μια καλή ιδέα επικοινωνίας και μας έστειλε μια πρωτότυπη πρόσκληση που δημοσιεύουμε ευχαρίστως. Οι νέοι άνθρωποι ξέρουν να βρίσκουν νέους τρόπους επαφής, να εργάζονται σκληρά, αλλά και να διασκεδάζουν όμορφα. Έχουμε ανάγκη στην πεζή εποχή μας να μας υπενθυμίζουν κάποιοι πως δεν υπάρχει μόνο η δουλειά. Η εργασία είναι μια γέφυρα για να βρούμε χρόνο να χαρούμε και να γελάσουμε με αγαπημένα πρόσωπα. Ευχόμαστε να βρεθούν κι άλλες ιδέες που να «συμπληρώσουν τις χαμένες ψηφίδες της καθημερινής μας επαφής». Συγχαρητήρια Γιάννη Καραμούζη σε σένα και τους φίλους συνεργάτες σου.



επιβράβευση ή διορθωτική αντίδραση. Ένας εύκολος τρόπος με τον οποίο ο manager μπορεί να ελέγξει και να αξιολογήσει τα παραγωγικά αποτελέσματα του Υποκαταστήματος, αναλογικά, και των συνεργατών του, ειδικά, είναι εκείνος που απεικονίζεται στο προηγούμενο διάγραμμα Ελέγχου Προόδου Παραγωγής. Στο διάγραμμα αυτό αντιπαραβάλλονται (α). Η Καμπύλη Προγραμματισμένης Πα-

ραγωγής όπου ο manager χαράσσει στην αρχή κάθε χρόνου την επιθυμητή πορεία της παραγωγής του Υποκαταστήματος ή κάθε συνεργάτη του και (β). Η Καμπύλη Πραγματικής Παραγωγής, όπου ο manager χαράσσει την πραγματική εξέλιξη της παραγωγής του Υποκαταστήματος ή κάθε συνεργάτη του. Έτσι ο manager μπορεί εύκολα να διαπιστώνει πιθανές, θετικές ή αρνητικές, αποκλίσεις της προγραμματισμένης παρα-

γωγής από την πραγματική παραγωγή και, ανάλογα, να προχωρεί σε επιβραβεύσεις ή διορθώσεις και αναπροσαρμογές. Στο διάγραμμά μας για παράδειγμα, είναι εμφανές ότι ο προγραμματισμένος στόχος παραγωγής για το μήνα Ιανουαρίου είναι 10 εκ. δρχ. και για το δίμηνο Ιανουαρίου-Φεβρουαρίου είναι 20 εκ. δρχ. (βλ. Καμπύλη Προγραμματισμένης Παραγωγής). Όμως η παραγωγή που σημειώθηκε κατά το μήνα Ιανουάριο ήταν 5 εκ. δρχ. και

κατά το δίμηνο Ιανουαρίου-Φεβρουαρίου 10 εκ. δρχ. (βλ. Καμπύλη Πραγματικής Παραγωγής). Ο manager, επομένως, διαπιστώνει μια σημαντική υστέρηση της πραγματικής παραγωγής απέναντι στον επιθυμητό στόχο παραγωγής, κάτι που πρέπει να τον κάνει να προχωρήσει σε αναπροσαρμογές, διορθώσεις, βελτιωτικές κινήσεις, επιταχύνσεις, κ.α.

Ένα άλλο στοιχείο, πέραν του παραγωγικού αποτελέσματος, που ο manager θέλει να ελέγξει και να αποφεύγει, αφορά το πρόβλημα της εξάρτησης της παραγωγής του Υποκαταστήματος από μια μικρή ομάδα συνεργατών.

Πραγματικά ο manager δε θα ήθελε, για παράδειγμα, το 70% της παραγωγής του Υποκαταστήματός του να το εισφέρει το κορυφαίο 10% των συνεργατών του.

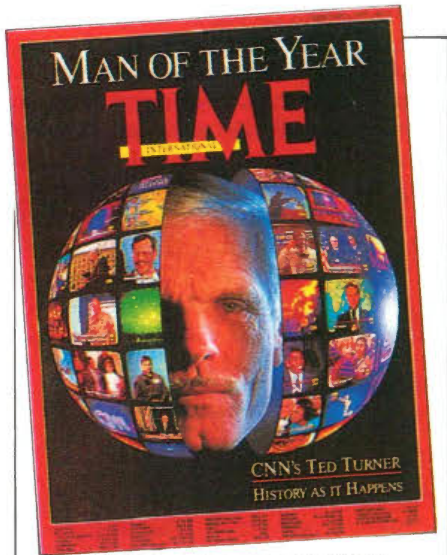
Κάτι τέτοιο δημιουργεί υπερβολική εξάρτηση του Υποκαταστήματος και του manager από λίγους, μόνο, συνεργάτες που αποκτώντας μονοπωλιακή δύναμη, μπορεί να αλλοτριώσουν τις σχέσεις που διέπουν τις δυνάμεις του Υποκαταστήματος, να επηρεάζουν αφόρητα τη λήψη α-

ποφάσεων και να προκαλούν παρενέργειες στη λειτουργία του συστήματος. Επιπλέον, η υπερβολική εξάρτηση της παραγωγής του Υποκαταστήματος από λίγους, μόνο, συνεργάτες του, μπορεί να προξενήσει απώλεια της οντότητας και της αυθυπαρξίας του, εάν κάποιοι από αυτούς αποχωρήσουν ή αναλάβουν καθήκοντα manager σε άλλα νεοδημιουργούμενα Υποκαταστήματα.

Στο διάγραμμα **Ελέγχου Διασποράς Παραγωγής** ο manager διαπιστώνει πόσο πολύ ή πόσο λίγο εξαρτάται η παραγωγή του Υποκαταστήματος από μια μικρή ομάδα κορυφαίων συνεργατών του και, ανάλογα μπορεί να προχωρήσει σε στρατολόγηση, ώστε να αυξήσει τη διασπορά της παραγωγής σε περισσότερους συνεργάτες ή, πάλι, μπορεί να ενισχύσει την προσπάθεια υποεδέστερων συνεργατών, ώστε να αποκτήσουν μεγαλύτερο μερίδιο στην παραγωγή του Υποκαταστήματος.

Στο διάγραμμά μας η ευθεία (α) δείχνει απόλυτη ισοκατανομή της παραγωγής του Υποκαταστήματος μεταξύ των συνεργατών του (10% των συνεργατών του Υποκαταστήματος εισφέρουν 10% της παραγωγής,

20% των συνεργατών εισφέρουν 20% της παραγωγής κ.ο.κ.). Στο διάγραμμα η καμπύλη (β) δείχνει σαφή ανισοκατανομή της παραγωγής του Υποκαταστήματος μεταξύ των συνεργατών του (οι κορυφαίοι 50% των συνεργατών του Υποκαταστήματος εισφέρουν 80% της παραγωγής του). Στην πρώτη από τις πιο πάνω περιπτώσεις δεν παρατηρείται καμία εξάρτηση από ισχυρές ομάδες συνεργατών. Στη δεύτερη, όμως, περίπτωση της ανισοκατανομής διαπιστώνεται η ύπαρξη ισοχυρών ομάδων συνεργατών, που συγκεκριμένα σημαντικό μερίδιο παραγωγής κάτι που ο manager ίσως θελήσει να ελέγξει σε συμφωνία με όσα έχουμε προειπεί. Με τα διαγράμματα Ελέγχου Προόδου Παραγωγής και Ελέγχου Διασποράς Παραγωγής ο manager είναι σε θέση να αξιολογήσει τόσο το παραγωγικό αποτέλεσμα όσο και την ισχύ της ποιοτικής και παραγωγικής δομής του Υποκαταστήματος με προφανείς θετικές επιπτώσεις στο στρατηγικό προγραμματισμό του. ΝΑΙ □



ΑΦΟΡΑ ΜΕΓΑΛΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ!

Ο ΣΤΗΒΕΝ ΤΖΟΜΠΣ ο συνιδρυτής της Apple (Computer) έλεγε σε συνέντευξη του 85:



Πραγματικά αισθάνομαι ότι υπάρχει, πέρα από τους κομπιούτερ που παράγουμε, κι ένας άλλος τρόπος να επηρεάσουμε την κοινωνία μας. Νομίζω ότι η Apple μπορεί να γίνει το πρότυπο των μεγάλων εταιριών του τέλους της δεκαετίας του '80 και των αρχών της δεκαετίας του '90. Οι εταιρίες, καθώς μεγαλώνουν και γίνονται μεγαθήρια, χάνουν το όραμά τους. Παρεμβάλλουν ένα πλήθος ενδιάμεσα στρώματα μεσαίων στελεχών ανάμεσα στους ανθρώπους που διευθύνουν και σ' εκείνους που κάνουν την παραγωγική δουλειά. Παύουν να έχουν εκείνο το έμφυτο μεράκι, το πάθος για αυτά καθαυτά τα προϊόντα που κατασκευάζουν. Οι δημιουργικοί άνθρωποι αυτοί που έχουν το γνήσιο πάθος, για να μπορέσουν να κάνουν αυτό που πιστεύουν ότι πρέπει να γίνει, είναι αναγκασμένοι να πείσουν πρώτα πέντε ενδιάμεσα διευθυντικά στρώματα. Οι ατομικές ικανότητες αποθαρρύνονται, αντί να ενθαρρύνονται. Τελικά, οι σπουδαίοι άνθρωποι φεύγουν και σου

«Είναι μεγάλη ευθύνη να διαθέτεις περισσότερο χρήμα απ' όσο μπορείς να ξοδέψεις. Πρέπει να βρεις τρόπο να το επενδύσεις σε ανθρώπινες αξίες. Είναι δυσκολότερο να ξοδέψεις σωστά ένα δολάριο, παρά να το βγάλεις».

μένουν οι μετριότητες. Το ξέρω, γιατί η Apple «χτίστηκε» μ' αυτό τον τρόπο: με ανθρώπους που είχαν φύγει από άλλες εταιρίες. Ανθρώπους λαμπρούς, που αλλού τους θεωρούσαν «ζιζάνια».

Το ΚΛΕΙΣΙΜΟ και το «κλείσιμο»

Φεύγοντας από ένα πελάτη ο ασφαλιστής και παρακολουθώντας τον τρόπο που κλείνει η πόρτα πίσω του είναι εύκολο να βγάλει και μερικά συμπεράσματα. Αν και δεν είναι πάντα εύκολο να το δεις ή πάντα 100%, έτσι όπως θα πούμε αρκετές ή τις περισσότερες φορές το κλείσιμο «ευχαριστώ». Αυτά τα «μηνύματα» καλόν είναι να τα αναλύει ο ασφαλιστής και να «διορθώνει» πιθανόν την πορεία του αναλόγως, θέτοντας και μερικά ερωτηματικά στον εαυτό του; Μήπως κούρασε τους ανθρώπους που πήγε; Μήπως ήταν υπερβολικός; Μήπως ήρθε ακατάλληλη ώρα; Μήπως ικανοποίησε τις ασφαλιστικές ανάγκες των υποψηφίων πελατών του; Και αντίθετα: ήταν όλοι ευχαριστημένοι, άρα έτσι πρέπει να γίνεται η πώληση. Τι στοιχεία ήταν καλά και πρέπει να επαναληφθούν; Το κλείσιμο της πόρτας μιλά για το «κλείσιμο» ή όχι του πελάτη... Βέβαια αυτό λένε οι καλοί τρόποι συμπεριφοράς, αλλά φαίνεται ότι ο πελάτης θέλει να σε ξεφορτωθεί, όταν θέλει να απαλλαγεί, όταν τον κούρασες, όταν δεν του έδωσες αυτό που περίμενε. Η ψυχρή χειραψία, η αδιαφορία, το γρήγορο κλείσιμο της πόρτας ή το δυνατό χτύ-



ζητήσουν και να μας ξανακαλωσορίσουν σπίτι τους ή στο γραφείο τους. Ας φύγουμε αφήνοντας ένα όμορφο γλυκό γεμάτο όμορφες στιγμές κι αναμνήσεις πελάτη, όπως το πολύχρωμο δελινό που φεύγει ο ήλιος αφήνοντας πίσω του μια γελαστή γεμάτη χρώματα πλάση γι' αρκετή ώρα, αφ' ότου έχει βασιλέψει... Να φύγουμε και να θέλουν να ξαναπάμε, να θέλουν να μας γνωρίσουν σε φίλους και συγγενείς, να φύγουμε και να λένε πως χάρηκαν όντως που μας γνώρισαν, επειδή αυτός ήταν και ο λόγος που πήγαμε... Να χαρούν, να ξεφορτωθούν ένα αγχωμένο αύριο, μια νύχτα δυσκολίας στη ζωή τους... Μη φύγετε, φίλοι ασφαλιστές, χωρίς να κοιτάξετε πίσω σας μια στιγμή, πώς κλείνουν την πόρτα. Έχει μεγάλη, πιθανόν, σημασία. Και βέβαια, το ξαναλέμε, ίσως κάποτε να μη συμβαίνει, τις πιο πολλές φορές όμως, είναι αποφασιστικής σημασίας ο τρόπος κλεισίματος της πόρτας... Την άλλη φορά κοιτάξετε για λίγο και θα με θυμηθείτε... **Ε. Σπύρου**

ΣΕ ΑΝΑΖΗΤΗΣΗ ΚΑΛΥΤΕΡΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

«ΕΣΕΙΣ ΘΑ ΤΟ ΛΕΓΑΤΕ;» 5 ασφαλιστές απαντούν

Οι «εξαιρέσεις» είναι θέμα εξαιρέσεων... Ελάχιστοι ασφαλιστές μιλούν γι' αυτό το κομμάτι του Συμβολαίου. Όσοι μιλάνε, σ' ένα μεγάλο ποσοστό, χάνουν τις πωλήσεις, μερικοί λένε πως δεν κάθονται οι πελάτες ν' ακούσουν και κάποιοι άλλοι υποστηρίζουν πως και οι πελάτες είναι υποχρεωμένοι να δουν μερικά «αυτονόητα» της αγοράς... Θέσαμε το ερώτημα:

«Εσείς μιλάτε για τις εξαιρέσεις και μάλιστα τότε που είναι αμφίβολο αν θα παραλάβει το Συμβόλαιο ο πελάτης, μαθαίνοντας τις εξαιρέσεις;»

Να, τι μας απάντησαν:

Άντυ Τζαβέλλα
(Εθνική)



Κύριο σημείο αναφοράς κατά την πώληση ενός συμβολαίου ζωής είναι οι παροχές-καλύψεις αυτού, καθώς και οι εξαιρέσεις του:

Σημείο αντιλεγόμενο, βέβαια, για τους ασφαλιστές η αναφορά ή όχι των εξαιρέσεων στον υποψήφιο πελάτη.

Προσωπικά θεωρώ ότι τίποτα για τον πελάτη δεν είναι αυτονόητο. Εκείνος στηρίζεται στην ειλικρινή και σωστή ενημέρωσή του από τον ασφαλιστή τον οποίο εμπιστεύεται.

Η ενημέρωση επικεντρώνεται στις παροχές τις οποίες αγοράζει και χρησιμοποιεί ο υποψήφιος πελάτης.

Ταυτόχρονα, συνυπάρχουν κάποιες εξαιρέσεις που προκύπτουν από το συγκεκριμένο αγοραστή και την κατάσταση της υγείας του.

Άλλωστε αυτή καθορίζει το είδος και το ύψος των καλύψεων του.

Με μια τέτοια αιτιολόγηση των εξαιρέσεων που ενυπάρχουν, έστω, σε ένα νοσηλευτικό πρόγραμμα, γίνεται αποδεκτή η πώληση

και χάνεται οποιοσδήποτε κίνδυνος απώλειας του πελάτη ή δυσαρέσκειας και παρεξήγησης από μέρους του.

Η πώληση λοιπόν δεν χάνεται, όταν μιλάμε για τις εξαιρέσεις, αντίθετα ο πελάτης γίνεται πηγή συστάσεων για μας και καλός διαφημιστής μας.

Βασίλης Μουντάκης
(Ελληνοβρετανική)



Καταρχήν θα ήθελα να σας ευχαριστήσω για την τιμή που μου κάνατε να πάρете τη γνώμη μου σε ένα τόσο σοβαρό θέμα. Οι εξαιρέσεις του συμβολαίου σίγουρα είναι

κάτι το οποίο ο πελάτης δεν το βλέπει με καλό μάτι. Προτιμούν να αγοράσουν ό,τι καλύτερο με το μικρότερο κόστος. Ο ασφαλιστής από τη μεριά του θα πρέπει τις εξαιρέσεις του συμβολαίου να τις εξηγήσει και να τις τονίσει. Ποτέ δεν πρέπει να σκεφτεί ό,τι τυχόν αποκρύψει θα του στοιχήσει κάποια συμβόλαια.

Είναι αποδεδειγμένο στην πράξη ότι ένα σημείο τριβής ασφαλιστή και πελάτη είναι οι

εξαιρέσεις συμβολαίων. Εγώ έχω μάθει να βλέπω τον πελάτη σαν φίλο και συνεργάτη, το ίδιο πιστεύω ότι θέλει και ο πελάτης.

Αφού λοιπόν η ειλικρίνεια είναι γνώρισμα της φιλίας, πώς θα με έβλεπαν σαν φίλο οι πελάτες μου όταν δεν ήμουν ειλικρινής απέναντί τους;

Εδώ έχει απόλυτη εφαρμογή το ρητό: Οι καλοί λογαριασμοί κάνουν τους καλούς φίλους. ΕΓΩ ΘΑ ΣΥΜΠΛΗΡΩΣΩ ΟΤΙ ΟΙ ΚΑΛΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΚΑΝΟΥΝ ΤΟΥΣ ΚΑΛΟΥΣ ΠΕΛΑΤΕΣ.

Γιώργος Μωυσόγλου
(Μεσόγειος Α.Ε.Γ.Α.)

Ευχαριστώ θερμά που μου δίνεις την ευκαιρία και το κίνητρο να γράψω για ένα σημαντικό θέμα, όπως είναι οι Εξαιρέσεις σ' ένα Ασφαλιστήριο Συμβόλαιο Ζωής.

Καθήκον του Επαγγελματία Ασφαλιστού είναι η σωστή παρουσίαση των Ασφαλιστικών Καλύψεων ενός Προγράμματος, που εκπόνησε μετά την Ανάλυση Αναγκών που



έκανε στο συγκεκριμένο πελάτη του. Οφείλει να τον ενημερώσει για τις Καλύψεις και τις Εξαιρέσεις του συγκεκριμένου προγράμματος κατά τη διάρκεια της αναλύσεως μιας εκάστης ασφαλιστικής κάλυψης, όταν παρουσιάζει στον πελάτη του το ολοκληρωμένο του πρόγραμμα.

Προσωπικά πάντοτε αναφέρομαι στις Εξαιρέσεις του Συμβολαίου που προσφέρω στον πελάτη μου, διότι έτσι πληροφορείται κι αυτός και γνωρίζει άριστα πότε δεν πληρώνεται διότι σε ενάντια περίπτωση θα αναγκαστεί να συγκρουσθεί μαζί μου και να διακόψει το συμβόλαιό του με άμεσες συνέπειες για μένα, τόσο ηθικές όσο και υλικές.

Δημήτρης Αργυρίου
(Nationale Nederlanden)



Οι «εξαιρέσεις» στα συμβόλαια είναι το πιο δύσκολο κομμάτι της Πώλησης, αλλά συνάμα και το πιο απαραίτητο γι' αυτήν.

Ο Ασφαλιστής που δεν αναφέρει τους όρους αυτούς στον πελάτη, έστω και με το ρίσκο να τον χάσει, αυτός έγραψε στο ενεργητικό του μία κακή πώληση. Αυτό δικαιολογείται ως εξής:

α) Ο πελάτης που γνωρίζει τις εξαιρέσεις γίνεται ο ίδιος κριτής σε μια πιθανή αποζημίωση και έτσι δεν δημιουργεί πρόβλημα στην εταιρία και τον ασφαλιστή. Αντιθέτως αυτός που δεν τις γνωρίζει, σε μια τέτοια περίπτωση, του δημιουργείται το αίσθημα της εξαπάτησης, με συνέπεια την ακύρωση του Συμβολαίου.

β) Ο Ασφαλιστής έρχεται σε προσωπική σχέση με τον πελάτη και μεσολαβεί στη σύναψη ενός συμβολαίου μεταξύ αυτού και της εταιρίας. Συνήθως αυτή γίνεται χωρίς να έχει ο πελάτης μπροστά του αυτούς τους όρους ή και αν ακόμη τους έχει, είναι πολύ δύσκολο πολλές φορές να τους διαβάσει. Άρα επαφίεται στην καλή θέληση του Ασφαλιστή, τον οποίον εμπιστεύεται και ο οποίος είναι υποχρεωμένος να τις αναφέρει χωρίς να τις θεωρεί αυτονόητες. Εξάλλου αυτές διαφέρουν από τη μια ασφαλιστική εταιρία στην άλλη.

Τελειώνοντας σας διαβεβαιώ πως ενημερώνω πάντα τους πελάτες μου για τις εξαιρέσεις και δεν συνάντησα ποτέ μου πρόβλημα, ούτε στην πώληση, ούτε στη «Διατηρησιμότητα», η οποία βρίσκεται για μένα πάρα πολύ ψηλά (99%).

Στράτος Καρακωνσταντής
(Αστήρ)

Αναμφίβολα ένα σημαντικό κομμάτι της ΠΩΛΗΣΗΣ Ασφαλίσεων Ζωής είναι και η παράδοση του συμβολαίου στον Πελάτη. Επειδή δε, βασική μου αρχή είναι ότι η ΠΩΛΗΣΗ όπως και κάθε άλλη σύναψη σχέσης, θα πρέπει κατ' αρχάς να διέπεται από ειλικρίνεια και αυτό για να κερδίσουμε την εμπιστοσύνη και την εκτίμηση του πελάτη. υποστηρίζω ότι και η παράδοση θα πρέπει να χαρακτηρίζεται από ειλικρίνεια και σεβασμό προς αυτόν. Επιβάλλεται λοιπόν να μιλήσουμε στον πελάτη για τις εξαιρέσεις, να τον κάνουμε γνώστη του συμβολαίου που πρόκειται να παραλάβει —ακόμη



και αν αυτό δεν γίνει τελικά— έτσι ώστε να εξασφαλίσουμε τουλάχιστον την εκτίμησή του, απαραίτητη στη μετέπειτα συνεργασία μας ή τουλάχιστον στην επικοινωνία μας μαζί του, για την περαιτέρω ανάπτυξη των εργασιών μας (λήψη συστάσεων για πελάτες, για μελλοντικούς συνεργάτες, για κέντρα επιρροής κ.λπ.).

Μιλήστε λοιπόν για τις εξαιρέσεις! Τα αποτελέσματα θα είναι σαφώς καλύτερα από το να μη μιλήσετε καθόλου γι' αυτές.

Το πρόβλημα (ίσως και ακύρωση συμβολαίων, δυσφήμιση κ.λπ.) θα το βρείτε αργότερα μπροστά σας.

Καλύτερα να μην παραδώσετε ένα συμβόλαιο, παρά να ακυρωθεί αυτό αργότερα, παρ'ότι ίσως και άλλα μαζί του...

ΚΤΙΣΤΕ ΚΥΡΟΣ - ΚΕΡΔΙΣΤΕ ΕΜΠΙΣΤΟΣΥΝΗ - ΜΙΛΗΣΤΕ ΜΕ ΕΙΛΙΚΡΙΝΕΙΑ.

ΝΑΙ □

ΕΝΔΙΑΦΕΡΕΙ ΚΑΙ ΤΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ

Διαβητικός και οδήγηση

Του **ΝΙΚΟΛΑΟΥ Α. ΜΠΙΚΑ**
Ενδοκρινολόγου - Διαβητολόγου
Διδάκτορος Πανεπιστημίου Αθηνών

Ξεκινώντας τον κανόνα ότι «ο διαβητικός δεν πρέπει να οδηγεί» θα σημειώσουμε ότι υπάρχουν εξαιρέσεις, τις οποίες όμως θα πρέπει να εντοπίζει και να υποδεικνύει ο γιατρός. Οι εξαιρέσεις αυτές εντοπίζονται κυρίως στους διαβητικούς που δεν έχουν επιπλοκές, που είναι καλά ρυθμισμένοι ή ρυθμίζονται μόνο με δίαιτα και κυρίως στους διαβητικούς που είναι καλά εκπαιδευμένοι.

Οι διαβητικοί που έχουν νεφροπάθεια πιθανότατα έχουν και υπέρταση, γεγονός που απαγορεύει την οδήγηση. Επίσης, οι διαβητικοί με νευροπάθεια δεν πρέπει να οδηγούν, γιατί υστερούν σε αντανακλαστικά. Οι διαβητικοί με μακροαγγειοπάθεια δεν πρέπει να οδηγούν λόγω κακής εγκεφαλικής κυκλοφορίας, υπέρτασης κ.λπ. Εκεί όμως που αυστηρώς απαγορεύεται η οδήγηση είναι στους διαβητικούς με αμφιβληστροειδοπάθεια, ιδιαίτερα με την παραγωγική μορφή και ή με ωχροπάθεια.

Και εάν ακόμη δεν υπάρχουν επιπλοκές, ο διαβητικός που βρίσκεται σε απορρύθμιση δεν πρέπει να οδηγεί, γιατί η αφυδάτωση, η κετοξέωση ή υποβόσκουσα λοίμωξη με τη σειρά τους μπορεί να προκαλέσουν ποικίλη κλινική συμπτωματολογία, όπως εμέτους, ζάλη, κοιλιακή άλγη κ.λπ., που σαφώς επηρεάζουν τη φυσική κατάσταση. Επιπλέον η απορρύθμιση έχει σαν αποτέλεσμα μεταβολή της οσμωτικής πίεσης, η οποία μπορεί να προκαλέσει και θόλωση της όρασης.

Η θεραπεία στην οποία υποβάλλεται ο διαβητικός έχει τεράστια σημασία. Οι διαβητικοί που παίρνουν αντιδιαβητικά δισκία πρέπει να είναι ιδιαίτερα προσεκτικοί στην αρχή της θεραπείας τους και ώσπου να εξοικειωθούν, καλό είναι να αποφεύγουν την οδήγηση. Οι ασθενείς που κάνουν ενέσεις ινσουλίνης θα πρέπει να αποφεύγουν την οδήγηση. Μόνο πολύ καλά εκπαιδευμένοι ασθενείς, δίχως νευροπάθεια μπορούν με πολλή προσοχή να οδηγούν, μόνο ημέρα και αφού δεν έχουν παραλείψει κανένα γεύμα τους. Ο διαβητικός μόλις παρουσιάσει τα πρώτα συμπτώματα της υπογλυκαιμίας (ιδρώτας, τάση για λιποθυμία, τρόμο, αίσθημα πείνας), πρέπει αμέσως να σταματήσει την οδήγηση, αν οδηγεί και να πάρει ευαπορρόφητους υδατάνθρακες (ζάχαρη, καραμέλα κ.λπ.) ή να πει ζαχαρούχο χυμό (πορτοκαλάδα κ.λπ.) που πάντα πρέπει να έχει μαζί του. Μετά από μια κρίση υπογλυκαιμίας δεν επιτρέπεται ο διαβητικός να συνεχίσει την ίδια μέρα την οδήγηση.

Τελειώνοντας, πρέπει να σημειώσουμε ότι κάθε διαβητικός αποτελεί ειδική περίπτωση και στην ερώτηση, εάν πρέπει ή όχι να οδηγεί, μόνος αρμόδιος να απαντήσει είναι ο γιατρός του.

Η αποτελεσματικότητα εξαρτάται από το πόσο κοντά είσαι στους πελάτες!

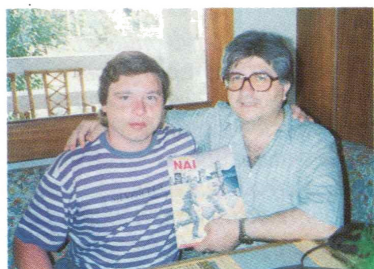
Όνομα: LUCIANO BATTISTEL

Ετών: 32

Επάγγελμα: ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ

Υπηκόοτης: ΕΛΒΕΤΙΚΗ

Σπουδές: ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΚΑΙ ΕΜΠΟΡΙΟ - ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΣΠΟΥΔΕΣ ΣΤΗΝ ΕΛΒΕΤΙΑ



✓ **Μια συζήτηση του Βαγγέλη Σπύρου με τον Ελβετό ασφαλιστή στον κήπο του ξενοδοχείου "MERIDIEN" στο PUCET TA-Y-LANΔΗΣ**

Πώς αισθάνεσθε σαν ασφαλιστής; **Είστε ευχαριστημένος με το επαγγελματά σας;**

Οι ασφάλειες είναι το πιο σημαντικό κομμάτι της Ελβετικής οικονομίας μετά τις τράπεζες! Περίπου 40.000 άνθρωποι στην Ελβετία εργάζονται στον ασφαλιστικό χώρο.

Ποιος είναι ο ρόλος ενός ασφαλιστή στη σημερινή κοινωνία; Λόγω της μεγάλης ζήτησης στα δυτικά κράτη για ειδικευμένη ασφάλεια με υψηλές προδιαγραφές και σωστή κάλυψη, αυξήθηκαν οι απαιτήσεις σταδιακά.

Εκτός από αυτές τις καταστάσεις η κοινωνική ασφαλιστική αποκατάσταση του πληθυσμού στις προοδευτικές χώρες γίνεται με κρατικές προδιαγραφές οι οποίες μπορούν να καλυφθούν μέσω ασφαλιστικών εταιριών π.χ.: αστική ευθύνη, ατύχημα, συνταξιοδοτικό, νοσοκομειακή κάλυψη. Στην Ελβετία κάθε πολίτης ξοδεύει περί το 16% των εισοδημάτων του για ασφαλιστική κάλυψη.

Πόσες ώρες εργάζεσθε την ημέρα;

Φυσιολογικά, 8 ώρες, αλλά εξαρτάται από τον καθημερινό προγραμματισμό.

Από πότε εργάζεσθε σαν ασφαλιστής;

Από το 1981.

Είναι αυτή η κύρια δουλειά σας;

Ναι, γιατί η αποτελεσματικότητα της εργασίας εξαρτάται από το πόσο κοντά είσαι στους πελάτες σου και

επομένως δεν υπάρχει περιθώριο για άλλη δουλειά.

Ενδιαφέρεστε μόνο για μια συγκεκριμένη κατηγορία πελατών;

Όχι, γιατί η εταιρία μου έχει όλων των ειδών τα ασφαλιστικά προγράμματα και ενδιαφέρεται να τα πουλάει όλα.

Διαβάζετε ασφαλιστικά περιοδικά;

Φυσικά. Όλα τα περιοδικά του κλάδου είναι στη διάθεσή μου στο υπ/μα και προσπαθώ να τα διαβάζω γιατί έτσι ενημερώνομαι για τη δραστηριότητα και των άλλων ασφαλιστικών εταιριών. Πιστεύω πως αυτό συμβάλλει στην επιτυχία μου και στην αποτελεσματικότητα της καθημερινής μου εργασίας.

Έχετε τα χρήματα για να μπορείτε να ταξιδεύετε στο εξωτερικό κάθε χρόνο, τόσο μακριά απ' την πατρίδα σας;

Κανονικά ναι, αλλά αυτό συνήθως σημαίνει σκληρή δουλειά ενός χρόνου! Πάντως μου είναι απαραίτητο να ξεκουράζομαι μερικές βδομάδες και μ' αρέσει να γνωρίζω άλλους λαούς.

Τι ακούτε για τις ελληνικές ασφαλιστικές εταιρίες και για τους Έλληνες ασφαλιστές;

Όχι και πολλά πράγματα, γιατί δουλεύω μόνο με Ελβετούς πελάτες και δεν έχω επαφές με άλλες χώρες.

ΝΑΙ □

Η Δύναμη Ενός Μεγάλου

Για σας που εργάζεστε περισσότερο.

Μεγαλώνουν οι δουλειές σας, μεγαλώνουν και οι ευθύνες. Τότε, χρειάζεστε ακόμα περισσότερο τη δύναμη ενός μεγάλου.

Γιατί απρόοπτα περιστατικά απειλούν να ζημιώσουν την επιχείρησή σας και να ανακόψουν την πορεία της.

Φωτιά, βραχυκύκλωμα, απεργίες, τρομοκρατικές ενέργειες, ζημιές στα μηχανήματα και στις εγκαταστάσεις, απώλειες εμπορευμάτων κατά τη μεταφορά και τόσα άλλα.

Για σας που ανησυχείτε περισσότερο.

Η οικογένεια μεγαλώνει, και μαζί μεγαλώνει και η δική σας ευθύνη. Τότε, χρειάζεστε περισσότερη σιγουριά. Χρειάζεστε δίπλα σας τη δύναμη ενός μεγάλου.

Για να εξασφαλίσετε προσωπική και οικογενειακή περιθάλψη, για να διασφαλίσετε το οικογενειακό εισόδημα, αλλά και για να προστατεύσετε την περιουσία της οικογένειάς σας και το μέλλον των παιδιών σας.

Για σας που ζητάτε περισσότερη εξασφάλιση.

Οι επαγγελματικές σας δραστηριότητες γίνονται πολύπλοκες και τα κοινά ασφαλιστικά προγράμματα δεν επαρκούν. Τότε, χρειάζεστε περισσότερη υποστήριξη. Χρειάζεστε δίπλα σας τη δύναμη ενός μεγάλου.

Γιατί οι κίνδυνοι στο επαγγελματικό περιβάλλον είναι πολλοί. Απώλεια κερδών, ευθύνη για ελαττωματικά προϊόντα, επαγγελματική ευθύνη, ευθύνη εργοδότη, ζημιές σεισμού, πλημμύρας, πυρκαγιάς από δάσος...

Για όλους εσάς, λοιπόν, υπάρχει πάντα η δύναμη του Φοίνικα. Η δύναμη της μακρόχρονης επιχειρηματικής δραστηριότητας, της εμπειρίας, της συνέπειας, των σίγουρων και αποδοτικών επενδύσεων και πάνω απ' όλα, η δύναμη των ανθρώπων του, συνεργατών και προσωπικού που πρόθυμα εξυπηρετούν χιλιάδες πελάτες μέσα από ένα πανελλαδικό δίκτυο γραφείων με on-line σύνδεση!

ΦΟΙΝΙΞ



ΕΛΛΑΣ - ΕΟΚ Το σοκ της προσαρμογής



Του Α. Δ. ΘΕΟΔΩΡΑΚΗ
Ειδικού επιστήμονα σε θέματα ΕΟΚ

ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ

ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ Δ. ΘΕΟΔΩΡΑΚΗΣ Γεννήθηκε το 1953 στα Γεράνια Ελασσόνας. Σπούδασε Δημόσιο Δίκαιο και Πολιτικές Επιστήμες στην Αθήνα και στο Στρασβούργο. Ειδικός επιστήμονας σε θέματα ΕΟΚ. Κάτοχος DEA στην Πολιτική Επιστήμη.

Εργάστηκε επί σειρά ετών σε διάφορα όργανα της ΕΟΚ. Διετέλεσε Σύμβουλος στη Μόνιμη Ελληνική Αντιπροσωπεία στην ΕΟΚ και Προϊστάμενος της Διεύθυνσης Ενημέρωσης του ΥΕΘΑ.

Δημοσιογράφος στη ΓΤΠ, εκδότης και Διευθυντής της «ΚΟΙΝΟΒΟΥΛΕΥΤΙΚΗΣ ΕΠΙΘΕΩΡΗΣΗΣ», Διευθυντής της περιοδικής έκδοσης «EUROGUIDE». Αρθρογράφος σε θέματα ΕΟΚ. Εισηγητής στα σεμινάρια του ΕΛΚΕΠΑ. (Διεύθυνση: Σταδίου 4, 105 64, Αθήνα, Τηλ.: 3233727).

Αν η ενημέρωση θεωρείται αποδοτική δραστηριότητα, τότε η ενημέρωση σχετικά με τα ευρωπαϊκά κοινοτικά θέματα είναι μια καλή επένδυση. Όταν δε αυτή η ενημέρωση αφορά ανθρώπους που κατέχουν καίρια θέση στην οικονομία, τότε τα αποτελέσματα έχουν ευρύτερη διάσταση και επηρεάζουν τις εξελίξεις της χώρας. Περισσότερο «έκόντες παρά άκοντες» αλλά και την «ανάγκη φιλοτιμίας ποιούμενοι» —για να θυμηθούμε και τις επιδόσεις μας οι μεγαλύτεροι στα αρχαία ελληνικά— είμαστε πλέον υποχρεωμένοι να παρακολουθούμε συστηματικά τις εξελίξεις στην Ευρωπαϊκή Κοινότητα. Κι αυτό το περιοδικό, το «ΝΑΙ» έχει κάτι να προσθέσει και στον τομέα αυτό. Οι λόγοι είναι πολλοί.

Ενημέρωση στα θέματα της ΕΟΚ σημαίνει πολλά. Σημαίνει ενημέρωση για την οικονομία της Ευρώπης, την οικονομία της Ελλάδας, το δούναί και λαβείν της χώρας μας με τα κοινοτικά ταμεία, τις τεχνολογικές προόδους, την εξέλιξη των κοινών πολιτικών, τις νέες αποφάσεις για τη μετεξέλιξη της ΕΟΚ σε μια Ευρωπαϊκή Ένωση κρατών, την πορεία των κοινοτικών προγραμμάτων κατά κλάδο, κ.λπ., κ.λπ.

Τα θέματα και οι κλάδοι είναι πολλοί. Από τη γεωργία και την πολιτική σε θέματα ανταγωνισμού, μέχρι το περιβάλλον, τις μεταφορές, τη βιομηχανία και τις υπηρεσίες και από τη Δικαιοσύνη μέχρι την εξωτερική πολιτική, τις νέες τεχνολογίες αλλά και την άμυνα υφάινεται σιγά αλλά σταθερά ο σύγχρονος ευρωπαϊκός ιστός πάνω στον οποίο θα στηριχθεί το οικοδόμημα της νέας κοινότητας, της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Η ΕΟΚ εξελίσσεται και μαζί της εξελίσσονται και οι οικονομίες των κρατών-μελών. Η ευρωπαϊκή οικονομία είναι ισχυρή αλλά έχει να ανταγωνισθεί με την οικονομία των ΗΠΑ και της Ιαπωνίας. Η ευρωπαϊκή βιομηχανία πρέπει να προσαρμοστεί σε ένα σύγχρονο και ανταγωνιστικό περιβάλλον. Τα προβλήματα για το μεγάλο αυτό

εγχείρημα είναι πολλά. Τόσο λόγοι συγκυρίας (οικονομική ύφεση, ανεργία, κ.ά.) όσο και λόγοι βαθύτεροι (αντιτιθέμενα εθνικά συμφέροντα, αγκυλώσεις του παρελθόντος, κ.λπ.) επιβραδύνουν συχνά την πορεία προς τα εμπρός ή δημιουργούν κατάσταση στασιμότητας και απαισιοδοξίας. Η πορεία της Ευρώπης προς την ενοποίηση είναι γεμάτη από μεγάλα βήματα προς το μέλλον αλλά και περιόδους υποχώρησης.

Από την 1.1.1981 η Ελλάδα ζει κι αυτή μια συναρπαστική πορεία. Εδώ και δέκα χρόνια η Ελλάδα συμμετέχει στην προσπάθεια της ευρωπαϊκής ενοποίησης. Οι στόχοι της Κοινότητας καθορίζονται μετά από μελέτη των στοιχείων και εκτίμηση των δυνατοτήτων. Και οι αποφάσεις βγαίνουν με τη συνεργασία των κρατών και των κοινοτικών οργάνων. Υπουργοί, βουλευτές, στελέχη του δημοσίου και ιδιωτικού τομέα, επιχειρηματίες, επιμελητήρια, ενώσεις, συνδικάτα, παραγωγοί, όλος ο παραγωγικός μηχανισμός παρακολουθεί από κοντά τις εξελίξεις και συμμετέχει με προτάσεις και προγράμματα στο κοινοτικό γίγνεσθαι. Συμβουλία, επιτροπές, ομάδες εργασίας, συσκέψεις, επαφές, και ό,τι άλλο χρειάζεται για την προώθηση των θεμάτων που μας απασχολούν. Στις Βρυξέλλες, στο Στρασβούργο, στο Λουξεμβούργο, στις πρωτεύουσες των «12» αλλά και στις πρωτεύουσες των περισσότερων χωρών του κόσμου οι Έλληνες εκπρόσωποι δίνουν τη μάχη προβάλλοντας τις θέσεις και τις απόψεις της χώρας μας.

Η εμπειρία που αποκομίζει ο δημόσιος και ιδιωτικός τομέας είναι πολύπλευρη και για αυτό πολύτιμη: Σύγχρονος τρόπος αντιμετώπισης και προσέγγισης των θεμάτων, καθορισμός του ρόλου της υποδομής, αξιοποίηση της τεχνολογίας και των πρωτοποριακών εφαρμογών, μεθοδικότητα και σχεδιασμός στην προώθηση των συμφερόντων μας, νέοι μέθοδοι στην οργάνωση των επιχειρήσεων και της οικονομίας γενικότερα, συνέπεια και συνέχεια

στην υλοποίηση των σχεδίων και των αποφάσεων αποτελούν στοιχεία που αναμφίβολα βοηθούν τον εκουγχρονισμό της κοινωνίας.

Είναι κατά συνέπεια φανερό ότι η ενημέρωση πάνω στα κοινοτικά θέματα είναι επιβεβλημένη. Προγράμματα και αποφάσεις, ειδήσεις για τον ασφαλιστικό κλάδο, για την Οικονομική και Νομισματική Ένωση, την ενιαία εσωτερική αγορά, την Πολιτική Ένωση, την ευρωπαϊκή ιθαγένεια, τα Ταμεία και την ελληνική συμμετοχή, όλα μας ενδιαφέρουν και μας αφορούν. Μας ενδιαφέρουν γιατί δεν θέλουμε να μείνουμε έξω από το κοινοτικό στερέωμα, απομονωμένοι και μετέωροι. Μας αφορούν γιατί μετά το Μάαστριχτ τα πράγματα γίνονται δυσκολότερα και χρειάζεται μεγάλη προσπάθεια για την προσαρμογή της οικονομίας.

Η Ελλάδα δεν έχει περιθώριο επιλογής: θα πρέπει να συμμετάσχει ενεργά και δυναμικά στη νέα φάση της ευρωπαϊκής ολοκλήρωσης. Με τόλμη αλλά επίγνωση των δυσχερειών. Με αποφασιστικότητα αλλά και σύνεση, με επιχειρήματα, σχέδια και προτάσεις. Έτσι η συμμετοχή μας στην ΕΟΚ θα γίνει ουσιαστική και θα αποβεί ωφέλιμη.

Η χώρα μας έχει το ανθρώπινο δυναμικό που θα αναλάβει υπεύθυνα αυτό το έργο. Αρκεί βέβαια να επικρατήσει η λογική και να εκτιμηθούν σωστά οι προοπτικές. Οι ημερομηνίες ήδη τρέχουν. Το τρένο έχει ξεκινήσει κι ορισμένοι έχουν καταλάβει τις θέσεις τους.

Να γιατί χρειάζεται η ενημέρωση. Η ενεργοποίηση όλου του δυναμικού σε όλους τους τομείς της παραγωγής είναι τώρα απόλυτα αναγκαία. Ο τομέας των υπηρεσιών, όπως και όλοι οι άλλοι τομείς πρέπει να προσαρμοστεί στα νέα δεδομένα. Ο ασφαλιστικός κλάδος βρίσκεται σε μεγάλη κινητικότητα. Οι εξελίξεις στην ΕΟΚ τον αφορούν άμεσα.

Γι' αυτό από το ερχόμενο τεύχος, το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» θα καθιερώσει ειδικό χώρο για την ενημέρωση των ασφαλιστών στις ευρωπαϊκές εξελίξεις. Το «ΝΑΙ» λέει ΝΑΙ στην Ευρώπη, ΝΑΙ στην Ευρωπαϊκή πρόκληση. Είναι μια μεγάλη ευκαιρία να τακτοποιήσουμε εξάλλου και πολλά θέματα του οίκου μας: η πρόκληση της προσαρμογής σημαίνει ουσιαστικά σωστή προετοιμασία της οικονομίας ώστε να είναι ανταγωνιστική. **Έτσι το σοκ της προσαρμογής μπορεί και πρέπει να αποβεί ευεργετικό για την ελληνική οικονομία και κοινωνία.**



ΤΑ ΤΕΥΧΗ
«ΝΑΙ»

ΕΙΝΑΙ ΠΟΛΥΤΙΜΟ ΥΛΙΚΟ
ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ

Αν δεν είχατε γνωρίσει ακόμη το «ΝΑΙ» και χάσατε μερικά τεύχη του μπορείτε να τα αποκτήσετε στέλνοντας το κουπόνι συμπληρωμένο στην διεύθυνση Όθωνος 6 - Σύνταγμα, Αθήνα 105 57 ή στέλνοντας FAX στο 3221525 με τα στοιχεία σας.



Η κ. Αθηνά Παπανικολάου

Για την περιοχή Αττικής η κ. Αθηνά Παπανικολάου έχει προσληφθεί από το «ΝΑΙ» να σας εξυπηρετήσει στο γραφείο σας για συνδρομές με επίσκεψη και καταγραφή θεμάτων που θα θέλατε να παρουσιάσει το «ΝΑΙ» σε επόμενα τεύχη του.

Γράψτε τα θέματά σας, μιλήστε για όσα σας απασχολούν, απαιτήστε ποιοτική συμπεριφορά συναδέλφων, πετάξτε έξω απ' το λειτουργήμα περαστικούς αλεξιπτωτιστές, προβάλλετε ανθρώπους και ενέργειες που μας κάνουν όλους περήφανους σαν ασφαλιστές.

Είτε συμπληρώστε το κουπόνι και στείλετε επιστολή στην διεύθυνση Όθωνος 6, Αθήνα 105 57 είτε στείλετε FAX στο 3221525 είτε τηλεφωνήστε στη συνεργατίδα μας κ. Αθηνά Παπανικολάου στο 3229973 ή θα είναι τιμή για όλους εμάς που φροντίζουμε το περιοδικό των ασφαλιστών μας να σας υπηρετήσουμε. Το δικαίωσθε.

ΕΤΗΣΙΑ ΣΥΝΔΡΟΜΗ 5.000 - ΦΟΙΤΗΤΕΣ 3.000 ΕΤΑΙΡΙΕΣ 20.000

ΣΥΜΠΛΗΡΩΣΤΕ ΤΟ ΚΟΥΠΟΝΙ ΜΕ ΚΕΦΑΛΑΙΑ

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ
 ΟΔΟΣ - ΑΡΙΘΜΟΣ
 ΤΑΧ. ΚΩΔΙΚΑΣ
 ΠΟΛΗ - ΧΩΡΙΟ
 ΝΟΜΟΣ
 ΕΤΑΙΡΙΑ - ΙΔΙΟΤΗΤΑ
 ΤΗΛΕΦΩΝΑ:
 ΓΡΑΨΤΕ ΜΙΑ ΠΡΟΤΑΣΗ ή ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΗ ΓΙΑ ΤΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ (ΠΡΟΑΙΡΕΤΙΚΟ)

ΝΑΙ □



Με μια ματιά...

Διαβάστε... και μετά κάντε τους δικούς σας υπολογισμούς!

Επιμέλεια:
ΛΑΜΠΡΟΣ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟΣ

Ποσά ύψους 155,9 δισ. δρχ. αντιπροσωπεύουν οι ακάλυπτες επιταγές και οι απλήρωτες συναλλαγματικές που εκδόθηκαν κατά το 1991.

Αξίζει να σημειωθεί ότι κατά το 1990 το ποσό αυτό δεν ξεπερνούσε τα 155 δισ. δρχ. Σύμφωνα με τα στοιχεία της Ένωσης Ελληνικών Τραπεζών κατά το 1991 εκδόθηκαν 586.142 απλήρωτες συναλλαγματικές ύψους 81,8 δισ. δρχ.

Επίσης εκδόθηκαν 83.680 ακάλυπτες επιταγές ύψους 74.04 δισ. δρχ. Εκδόθηκαν επίσης 39.671 διαταγές πληρωμής, υποβλήθηκαν 3.507 αιτήσεις πτωχεύσεων και κηρύχθηκαν 842 πτωχεύσεις.

Σταθερός εμφανίζεται ο αριθμός των καταστημάτων τροφίμων της χώρας μας, τα τελευταία χρόνια. Η διαπίστωση προέρχεται από έρευνα της εταιρίας Nil-σεν, που δημοσιεύτηκε στο μηνιαίο περιοδικό «Σελφ Σέρβις».

Σύμφωνα με την έρευνα, το 1990 οι μονάδες λιανεμπορίου τροφίμων - με εξαίρεση εκείνες των νήσων Αιγαίου - Ιονίου -έφθασαν τις 26043, ενώ το 1989 τα καταστήματα ανέρχοντο σε 26044. Η σταθεροποίηση αυτή, επήλθε μετά από μια τετραετία (1985-1988) όπου ο αριθμός των καταστημάτων τροφίμων αυξομειώοντο. Το 1985: 26833, 1986: 25245, 1987: 26142, 1988: 25541.

Τα πρωτεία στις πωλήσεις, κατέχει η περιοχή της Αττικής με 5.209 καταστήματα, τα οποία και έχουν το 45% του συνολικού τζίρου της χώρας. Έπονται οι περιοχές της Θεσσαλίας με 7031 καταστήματα και 17% τζίρο και της Μακεδονίας - Θράκης με 6511 καταστήματα και 15% τζίρο. Από τα 26043 καταστήματα της χώρας,

το 1042 λειτουργούν με περισσότερες από δύο ταμειακές μηχανές (Σ/Μ) κατέχοντας το 59% του συνολικού τζίρου, παρουσιάζοντας αύξηση 60 περίπου καταστημάτων σε σχέση με το 1989. Τα υπόλοιπα 25001 μικρά και μεγάλα καταστήματα, παρότι καλύπτουν το 86% της συνολικής αγοράς έχουν τζίρο μόλις 41%.

Όπως προκύπτει από τα στοιχεία, άνοδο όχι μόνο στον αριθμό αλλά και στον τζίρο, εμφανίζουν τα επαρχιακά σούπερ μάρκετ.

Ο αριθμός των μεγάλων σούπερ μάρκετ, με τέσσερις και πλέον ταμειακές μηχανές, για τις περιοχές Αθήνας και Θεσσαλονίκης παρέμεινε αναλλοίωτο το 1988 και 1989 (66, 65 και 10 αντίστοιχα), ενώ για την υπόλοιπη Ελλάδα παρουσίασε αύξηση κατά 2 μονάδες (25 το 1989, έναντι 23 το 1988).

Στο ύψος ρεκόρ των 206.785 ατόμων έφθασε η εγγεγραμμένη ανεργία το μήνα Δεκέμβριο του 1991, σύμφωνα με τα τελευταία επίσημα στοιχεία του υπουργείου Εργασίας. Το ποσοστό των ανέργων έφθασε για πρώτη φορά την τελευταία δεκαετία στο 8,3%, έναντι 7,9% τον ίδιο μήνα πέρσι, σημειώνοντας μια αύξηση της τάξης του 11,58% σε σχέση με τον Δεκέμβριο του 1990. Αύξηση τέλος, σημείωσε συνολικά ο μέσος όρος της εγγεγραμμένης ανεργίας το 1991. Από 140.230 άτομα ή 6,4% το 1990 ανήλθε σε 173.198 άτομα ή 7,3% το 1991.

Την τελευταία θέση κατέχει η Ελλάδα στην Ευρωπαϊκή Κοινότητα βάσει της κατά κεφαλήν αγοραστική δύναμη, σύμφωνα με στοιχεία του 1990 που συγκέντρωσε η Eurostat.

Η Eurostat ταξινόμησε τις χώρες σύμφωνα με τις μονάδες αγοραστικής δύναμης (ΜΑΔ) που αντιπροσωπεύει το κατά

κεφαλήν ΑΕΠ της (σε ECU), και η Ελλάδα βρίσκεται στην τελευταία θέση με 6.823 ΜΑΔ, ενώ ο μέσος όρος ήταν 14.823 ΜΑΔ. Την πρώτη θέση κατέχει το Λουξεμβούργο με 17.928 ΜΑΔ.

Όσον αφορά, συνολικά, την οικονομική ανάπτυξη, η χώρα μας το 1990 ήταν η μόνη στην Κοινότητα που παρουσίασε μείωση του ΑΕΠ (-0,2%) ενώ κατά μέσο όρο η ΕΟΚ είχε αύξηση κατά 2,8%.

Σε ιδιαίτερα υψηλό επίπεδο διαμορφώθηκαν τα καθαρά κέρδη της ελληνικής βιομηχανίας το 1990, φθάνοντας τα 71,7 δισ. δρχ. έναντι 54,2 δισ. δρχ. το 1989.

Παρά την θεαματική αυτή αύξηση (32,2%) σημειώθηκε εν τούτοις μείωση του ρυθμού αύξησης τους έναντι του 1989, από 41,9% σε 32,2%.

Τα στοιχεία αυτά έδωσε πρόσφατα στη δημοσιότητα η ICAP HELLAS, επισημαίνοντας ότι οι πιο δυναμικοί κλάδοι ήταν αυτοί των ειδών διατροφής, τσιγάρων, ξύλου, επίπλων κ.λπ.

Να σημειωθεί ακόμη ότι το σύνολο των επιχειρήσεων παροχής υπηρεσιών και κοινής ωφέλειας είχε το 1990 κέρδη ύψους 51,5 δισ. δρχ. Αν όμως «αφαιρεθούν» οι επιχειρήσεις κοινής ωφέλειας τα συνολικά κέρδη του τομέα ανήλθαν σε 148,8 δισ. δρχ. Οι επιχειρήσεις κοινής ωφέλειας διέυρυναν κατά 4,1% τις ζημιές τους (95,7 δισ. δρχ.).

Στους εκατό οδηγούς του Σαββατόβραδου ο ένας κυκλοφορεί μεθυσμένος -χωρίς βέβαια να αποκλείεται ότι εκείνοι που κάθονται στο βολάν ζαλισμένοι από το αλκοόλ δεν είναι πολύ περισσότεροι. Απλώς τόσοι έτυχε να ανακαλύψει η Τροχαία σε δύο εξορμήσεις που πραγματοποίησε εν μέσω καλοκαιριού.

Σύμφωνα λοιπόν με τα στοιχεία της

Τροχαίας Αττικής, κατά τον μήνα Ιούλιο κινήθηκαν 84 συνεργεία, ελέγχθηκαν 1.685 οδηγοί, εκ των οποίων οι 21 βρέθηκαν με ένδειξη μέθης. Στις 25 Αυγούστου κινήθηκαν 89 συνεργεία, ελέγχθηκαν 1.845 οδηγοί και βρέθηκαν 15 με ένδειξη μέθης.

Αύξηση μισθών κατά 11,4% θα δοθεί το 1992 στον ιδιωτικό τομέα, έναντι της «μηδενικής» αύξησης που θα λάβουν οι εργαζόμενοι στο δημόσιο τομέα.

Σύμφωνα με όσα δήλωσε ο πρόεδρος του ΣΕΒ κ. Σ. Αργυρός η διετής σύμβαση εργασίας ΣΕΒ-ΓΣΕΕ θα εφαρμοσθεί κανονικά και πρόσθεσε ότι εστάλει στις επιχειρήσεις κοινοποίηση ώστε να δοθεί και η διορθωτική αύξηση 0,8%, λόγω υπέρβασης του τιμαριθμού από 17% το 1991.

Ο ΣΕΒ εκτιμά ότι το πραγματικό εισόδημα των εργαζομένων στον ιδιωτικό τομέα θα αυξηθεί αν προστεθούν στην αύξηση και οι φορολογικές ελαφρύνσεις που εξήγγειλε πρόσφατα η κυβέρνηση.

Κατά 72,09 δισ. δραχμές αυξήθηκαν στο δεκάμηνο Ιανουαρίου-Οκτωβρίου, οι ιδιωτικές καταθέσεις στις τράπεζες παρουσιάζοντας, σημαντική μείωση έναντι του αντίστοιχου διαστήματος του 1990 που είχαν αυξηθεί κατά 515,9 δισ. δρχ.

Η μείωση αυτή οφείλεται σε μεγάλο βαθμό στη μεγάλη πτώση που σημείωσε ο ρυθμός αύξησης των καταθέσεων ταμειωτηρίου.

Σύμφωνα με στοιχεία της Τραπεζής της Ελλάδος οι καταθέσεις αυτές που αποτελούν την κύρια μορφή αποταμίευσης του εισοδήματος των εργαζομένων αυξήθηκαν σε τρέχουσες τιμές στο δεκάμηνο κατά 76,9 δισ. δρχ. αντί 266,9 δισ. δρχ. που είχαν αυξηθεί το αντίστοιχο δεκάμηνο του 1990.

Τέλος σύμφωνα πάλι με στοιχεία της Τράπεζας Ελλάδος, οι ιδιωτικές καταθέσεις το δεκάμηνο Ιανουαρίου-Οκτωβρίου 1991 σε πραγματικές-αποπληθωρισμένες τιμές, σημείωσαν μείωση κατά 1 τρισ. δρχ. Από το ποσό αυτό τα 700 δισ. δρχ. είναι η μείωση που σημείωσαν οι καταθέσεις ταμειωτηρίου.

Πάνω από 163.000 νέα αυτοκίνητα, πωλήθηκαν το 1991 στη χώρα μας, αυξάνοντας τον συνολικό όγκο αυτοκινήτων κατά 41,7%.

Μείωση, σημαντική, σημείωσαν οι πωλήσεις μεταχειρισμένων αυτοκινήτων. Σύμφωνα με τα στοιχεία ήταν λιγότερες από 10.000 (μείωση 41,5% σε σύγκριση με το 1990).

Ο συνολικός όγκος πωλήσεων, μαζί με τα φορητά (ελαφρά) μεταχειρισμένα και καινούργια, ανέρχεται σε 205.000 (αύξηση 21,6% έναντι του 1990).

Τα νέα Ι.Χ. αυτοκίνητα αποτελούν το 86% της αγοράς έναντι των νέων ελαφρών φορητών, ενώ τα νέα αυτοκίνητα (ΙΧ και φορητά) αποτελούν το 91% της αγοράς έναντι 9% των μεταχειρισμένων.

Μείωση 12,6% σημείωσε η οικοδομική δραστηριότητα το 10μηνο Ιανουαρίου-Οκτωβρίου 1991 σε σχέση με την αντίστοιχη περίοδο του 1990. Συγκεκριμένα το 10μηνο του 1991 ο οικοδομικός όγκος με βάση τις εκδοθείσες άδειες παρουσίασε μείωση κατά 7.354 χιλ. μ³ σε σύγκριση με τον προηγούμενο χρόνο μη ξεπερνώντας συνολικά τα 51.168 χιλ. μ³.

Στο Νομό Αττικής η οικοδομική δραστηριότητα σημείωσε μείωση κατά 10,4%, ενώ στην υπόλοιπη χώρα μειώθηκε συνολικά κατά 13,5%.

Η μεγαλύτερη πάντως μείωση παρουσιάστηκε στα νησιά Ιονίου και Αιγαίου με 23% και 21,6% αντίστοιχα, για να ακολου-

θήσουν η Πελοπόννησος με 19,5%, η Θεσσαλία με 16,8% και η Κρήτη με 12,2%. Στη Μακεδονία, η οποία και συμμετέχει κατά 22,3% στο συνολικό όγκο σημειώθηκε μείωση της τάξης του 7%.

Εν όψει των οριστικών αποφάσεων για το ασφαλιστικό μας σύστημα ιδιαίτερο ενδιαφέρον παρουσιάζει έρευνα της Κοινότητας για το ασφαλιστικό σύστημα στα κράτη μέλη της ΕΟΚ.

Τα αποτελέσματα μελέτης που πραγματοποιήθηκαν από το Eurostat, τη στατιστική υπηρεσία της Ευρωπαϊκής Κοινότητας, σε έξι χώρες και συγκεκριμένα το Βέλγιο, τη Γερμανία, τη Γαλλία, το Λουξεμβούργο, τις Κάτω Χώρες και την Πορτογαλία, δείχνουν ότι υπάρχουν τεράστιες διαφορές από τη μια χώρα στην άλλη όσον αφορά το επίπεδο διαβίωσης ενός εργαζομένου που συνταξιοδοτείται, σε σύγκριση με το εισόδημά του όταν εργαζόταν.

Για βιομηχανικό εργάτη που συνταξιοδοτήθηκε την 1η Ιανουαρίου 1991, το συνταξιοδοτικό καθεστώς της Πορτογαλίας του εξασφαλίζει το 102% του καθαρού εισοδήματός του όταν εργαζόταν —μετά την αφαίρεση των φόρων και των κοινωνικών εισφορών. Το ποσοστό αυτό ισχύει για εργαζόμενο χωρίς σύζυγο, του οποίου ο τελευταίος μισθός όταν εργαζόταν έφθανε το διπλάσιο του μέσου εθνικού μισθού στην κατηγορία του. Το καθεστώς υποχρεωτικής συνταξιοδότησης στην Ολλανδία εγγυάται μόνο το 27% του τελευταίου καθαρού μισθού εργάτη της ίδιας κατηγορίας. Στις άλλες χώρες, το ποσοστό αυτό κυμαίνεται από 53% στο Βέλγιο και 63 στη Γερμανία, μέχρι 69% στο Λουξεμβούργο και 75% στη Γαλλία.

Για τους εργάτες χωρίς σύζυγο, των οποίων το πιο πρόσφατο εισόδημα από την εργασία τους ήταν ίσο με τον εθνικό μέσο μισθό, τα ποσοστά αυτά κυμαίνονται από 49% στις Κάτω Χώρες μέχρι 94% στην Πορτογαλία. Για εργάτες χωρίς σύζυγο αλλά με τον τελευταίο μισθό όταν εργαζόταν που έφθανε μόνο το 2/3 του μέσου μισθού, οι διαφορές μειώνονται δεδομένου ότι τα αντίστοιχα ποσοστά κυμαίνονται από 66% στις Κάτω Χώρες μέχρι 96% στη Γαλλία. Οι συνταξιούχοι εργάτες με σύζυγο, με τις ίδιες συνθήκες συνταξιοδότησης, έχουν γενικά μεγαλύτερο καθαρό εισόδημα και οι διαφορές που παρατηρούνται μεταξύ των χωρών που πραγματοποιήθηκε η μελέτη είναι μικρότερες. Πράγματι, η σύνταξη φθάνει το 67% του τελευταίου καθαρού εισοδήματος στις Κάτω Χώρες και το 69% στη Γερμανία, ενώ φθάνει το 99% στην Πορτογαλία, για την περίπτωση τελευταίου εισοδήματος από την εργασία ίσου με τον εθνικό μέσο όρο.

**ΕΠΕΙΔΗ ΔΕΝ ΞΕΡΟΥΜΕ
«ΤΙ ΓΛΩΣΣΑ» ΜΙΛΑΤΕ...
ΣΑΣ ΛΕΜΕ ΤΙ ΓΛΩΣΣΑ
ΚΑΤΑΛΑΒΑΙΝΟΥΝ
ΟΙ ΠΕΛΑΤΕΣ!**

**Ποιότητα: ΑΘΗΝΑ
Quality: ΛΟΝΔΙΝΟ
Qualité: ΠΑΡΙΣΙ
Qualität: ΦΡΑΓΚΦΟΥΡΤΗ
Quality: ΣΙΤΝΕ-Ι
Qualität: ΒΙΕΝΝΗ
Calidad: ΜΠΟΥΕΝΟΣ Α-Ι-ΡΕΣ
Kwaliteit: ΒΕΡΣΑΛΛΙΕΣ
Kvalitet: ΟΣΛΟ
Quality: ΤΟΡΟΝΤΟ
Calidad: ΜΕΞΙΚΟ
Laatu: ΕΛΣΙΝΚΙ
Quality: ΔΟΥΒΛΙΝΟ
Calidad: ΜΑΔΡΙΤΗ
Qualita: ΤΟΡΙΝΟ
Qualidade: ΣΑΟ ΠΑΟΛΟ
Kvalitet: ΣΤΟΚΧΟΛΜΗ
Calidad: ΣΑΝ ΧΟΥΑΝ
Qualidade: ΛΙΣΑΒΟΝΑ
ΠΟΙΟΤΗΤΑ: ΝΑΙ**

Με ποιο τρόπο απευθύνεται στις γυναίκες η ιδιωτική ασφάλιση;

Η ιδιωτική ασφάλιση μέχρι τώρα απευθύνεται κυρίως σε άνδρες, πράγμα που της στερεί τη δυνατότητα να πλησιάσει και να ενημερώσει πιο αποτελεσματικά το μισό πληθυσμό της χώρας, που είναι οι γυναίκες.



Γράφει η: Ασφαλίστρια ΦΩΤΙΝΑ ΝΙΚΟΛΙΑΔΑΚΗ

Οι γυναίκες αποτελούν μια σπουδαία αγορά για την ιδιωτική ασφάλιση, αφού σαν κοινωνική ομάδα έχουν μεγάλη ποικιλία αναγκών. Σήμερα, εκτός από λίγες εξαιρέσεις, δεν υπάρχει βιομηχανικό προϊόν που να μην απευθύνεται μέσω της διαφήμισης στη γυναίκα σαν τον πιθανότερο αγοραστή. Μια πρώτη γενική εξήγηση πρέπει να είναι το γεγονός ότι το κάθε εμπόρευμα απευθύνεται στην καταναλωτική δυνατότητα που έχει η γυναίκα λόγω των κλασικών αρμοδιοτήτων και ευθυνών που έχει στο σπίτι και στην οικογένεια.

Σε ό,τι έχει όμως σχέση με τις υπηρεσίες πρέπει να σημειώσουμε ότι πολύ λίγο παίρνεται υπόψη το γεγονός ότι σε σημαντικό βαθμό οι γυναίκες είναι στις περισσότερες περιπτώσεις το μέσο για να καταναλωθούν από το κοινωνικό σύνολο (σχολεία, νοσοκομεία, κοινωνικοί οργανισμοί κ.λπ.). Εντύπωση ωστόσο προκαλεί ο χώρος της ιδιωτικής ασφάλισης. Ο μόνος διαχωρισμός που γίνεται είναι αυτός που υπάρχει στα τιμολόγια των προγραμμάτων. Στα ίδια τα προγράμματα, εκτός από τον τοκετό, τίποτε δεν θυμίζει ότι η κοινωνία αποτελείται από άνδρες και γυναίκες, δηλ. από ανθρώπους που έχουν μεταξύ τους διαφορές. Διαφορές και στον τρόπο σκέψης, στον τρόπο ζωής και το πιο σημαντικό έχουν διαφορετική θέση και ρόλο στην κοινωνία και στην οικογένεια. Το συμπέρασμα που θα έπρεπε να είναι φανερό στο χώρο της ιδιωτικής ασφάλισης από την ύπαρξη αυτών των διαφορών είναι ότι υπάρχουν και διαφορετικές ανάγκες.

Η ιδιωτική ασφάλιση μέχρι τώρα απευθύνεται κυρίως σε άνδρες, πράγμα που της στερεί τη δυνατότητα να πλησιάσει και να ενημερώσει πιο αποτελεσματικά το μισό πληθυσμό της χώρας, που είναι οι γυναίκες. Έτσι που πολύ συχνά συναντάμε γυναίκες πολύ ευαίσθητες και ανήσυχες για το μέλλον των παιδιών και του συζύγου, ενώ δύσκολα μπορούν να σκεφτούν το ίδιο και για τον εαυτό τους.

Η ιδιωτική ασφάλιση μπορεί να προσφέρει ειδικά γυναικεία προγράμματα, ή και να συμπληρώσει τα υπάρχοντα, χωρίς σε τίποτα να

ξεφεύγει από τη γενική λογική που τη διέπει. Ταυτόχρονα θα μπορούσε να δώσει και ορισμένα δείγματα κοινωνικής αντίληψης, που είναι πλέον επιβεβλημένα από το μέγεθος που καλύπτει όλο και περισσότερο στην αγορά, με δεδομένα τα προβλήματα και τις ανεπάρκειες της κοινωνικής ασφάλισης, την εμφάνιση νέων επαγγελματιών όπως και νέων μορφών εργασίας.

Ωστόσο οι ανάγκες του γυναικείου πληθυσμού και η κάλυψή τους είναι η μια πλευρά του ζητήματος. Η άλλη έχει να κάνει με το γεγονός ότι οι γυναίκες πλέον αποτελούν κοινό με πολύ υψηλότερο κριτήριο απ' ό,τι πριν μερικά χρόνια. Υψηλό κριτήριο και ταυτόχρονα απαίτηση να μην αγνοούνται. Μην ξεχνάμε ότι είναι αυτές που σε μεγάλο βαθμό θα επηρεάσουν τα μέλη της οικογένειας θετικά ή αρνητικά και για την ιδιωτική ασφάλιση.

Το πόσο σημαντική είναι αυτή η εξέλιξη το γνωρίζουν καλά όσοι ασχολούνται με τη διαφήμιση. Να, τι είπε στο περιοδικό μας ο κ. Αντώνης Μαλάμης, δ/ντής της διαφημιστικής εταιρίας ODEN:

«Τον τελευταίο καιρό έχουν γίνει σημαντικά βήματα ώστε να υπάρχει ισορροπία στην προβολή της γυναίκας από τη διαφήμιση. Έγινε απαραίτητη η εμφάνιση και των ανδρών σε κλασικές οικιακές εργασίες, η καλαισθητή εμφάνιση του ανθρώπινου σώματος, η αποφυγή χυδαιότητων. Όλο και περισσότερο οι διαφημιστές, που ξέρουν καλά ότι απευθύνονται κυρίως σε γυναίκες κατευθύνονται στην ορθολογική, δηλ. βασισμένη σε επιχειρήματα διαφήμιση, που έχει την ικανότητα να πληροφορεί και ταυτόχρονα να αφήνει στο κοινό περιθώριο επιλογής».

Νομίζουμε ότι οι διαπιστώσεις αυτές, επιβεβαιώνουν και τις δικές μας εμπειρίες, όσων ασχολούμαστε με την παραγωγή ασφαλίσεων, ενώ ταυτόχρονα δείχνουν και τις αλλαγές που γίνονται στη συνείδηση των γυναικών. Τα επιτεύγματα των μεγάλων ασφαλιστικών εταιριών δεν έχουν λοιπόν, παρά να καταπιαστούν στα σοβαρά με όλα τα καινούργια στοιχεία που εμφανίστηκαν τα τελευταία χρόνια στην αγορά, που απευθύνονται.

ΝΑΙ ☐



9 τρισεκατομμύρια κεφάλαια και αποθεματικά, στη γλώσσα των αριθμών σημαίνει Nationale-Nederlanden.

Με 9 τρισεκατομμύρια δρχ. κεφάλαια και αποθεματικά σε όλο τον κόσμο, εκατομμύρια ασφαλισμένοι στη Nationale-Nederlanden νιώθουν ασφάλεια στη ζωή τους! Σ' αυτό το ιλιγγιώδες ποσό, προσθέστε περισσότερες από 700 εταιρίες σε όλο τον κόσμο. Για την Ελλάδα, συνυπολογίστε 8,5 δισεκατομμύρια δραχμές σε ασφαλιστρα και 65% ετήσιο ρυθμό ανάπτυξης το 1990...

Είναι φανερό ότι η γλώσσα των αριθμών εξηγεί καλύτερα πού οφείλεται η απίστευτη ανοδική πορεία της Nationale-Nederlanden στην Ελλάδα, όπως και σε όλο τον κόσμο.



Nationale-Nederlanden

εγγύηση για το παρόν και το μέλλον

ΚΕΦΑΛΑΙΑ ΚΑΙ ΑΠΟΘΕΜΑΤΙΚΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΤΗΣ NATIONALE-NEDERLANDEN 9 ΤΡΙΣΕΚΑΤΟΜΜΥΡΙΑ ΔΡΧ.

ΑΓΟΡΑ ΑΝΑΤΟΛΙΚΩΝ ΧΩΡΩΝ

Η πρόκληση

Ίσως έχουμε ξεχάσει το παλιό ρητό ότι ο «Τολμών Νικά». Σε μια αγορά καινούργια, που αν ακολουθηθούν τα πρώτα βήματα του Marketing θα μπορούμε ίσως να πετύχουμε πολύ καλά αποτελέσματα, χωρίς ιδιαίτερο κόπο και μελέτες για νέα προϊόντα δεν φαίνεται να ενδιαφερόμαστε. Ίδωμεν!

Οι πολιτικές αλλαγές στην Κεντρική και Ανατολική Ευρώπη έφτασαν στο ζενίθ τους από το φθινόπωρο μέχρι το χειμώνα του 1989. Όλες οι Κυβερνήσεις ενστερνίστηκαν την οικονομία της Ελεύθερης Αγοράς πράγμα που προκάλεσε ριζικές αλλαγές στο νομικό και διοικητικό καθεστώς.

Η πορεία για την ιδιωτικοποίηση και η ανάπτυξη των ιδιωτικών επιχειρήσεων δημιούργησε καινούργιους μανάτζερ που ζητούσαν όλο και περισσότερα ακριβή οικονομικά στοιχεία.

Οι μέτοχοι χρειάζονται πληροφορίες για να σπηρίξουν τις αποφάσεις τους για επενδύσεις. Οι πιθανοί επενδυτές χρειάζονται να συγκεντρώσουν όλο και περισσότερες πληροφορίες για τις επιχειρήσεις, για να τις συγκρίνουν με άλλες και να κάνουν τη σωστότερη, κατά τη γνώμη τους επιλογή.

Οι πιστωτές χρειάζεται να αποδείξουν την αξιοπιστία των επιχειρήσεων μέσα σε καθεστώς, όπου τα εμπορικά ισοζύγια και τα δάνεια δεν θα έχουν πια την εγγύηση του Κράτους.

Μέσα σε όλη αυτή την αναταραχή και το νέο πολιτικό σύστημα των Κρατών της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης ανοίγονται οι οριζόντες νέων αγορών.

Η αλλαγή του συστήματος καθιερώνεται με νέα νομοθεσία σε κάθε ένα από τα Κράτη της Ανατολικής Ευρώπης.

Στη **Ρουμανία** ο Ν 15/1990 που αφορά την αναδιοργάνωση των Κρατικών Επιχειρήσεων σε εμπορικές εταιρίες και αυτόνομες δημόσιες εταιρίες, ο Ν 31/90 που αφορά τις εμπορικές επιχειρήσεις και ο Ν 58/91 για την ιδιωτικοποίηση των εμπορικών επιχειρήσεων.

Στην **Πολωνία** το 1990 ο παλιός Εμπορικός Νόμος του 1934 αναπροσαρμόστηκε με βάση την ελευθερία των ιδιωτών να συμμετέχουν σε Εταιρίες Περιορισμένης Ευθύνης και σε εταιρίες που θα εισαχθούν στο Χρηματιστήριο.

Η **Ουγγαρία** πρωτοπορεί στον Τομέα της ιδιωτικοποίησης ήδη από τα μέσα του 1985 περίπου με την εισαγωγή 2 Τραπεζικών Συστημάτων και τη δημιουργία ειδικευμένου Τραπεζικού δικτύου. Είναι η μόνη χώρα της Κεντρικής Ανατολικής Ευρώπης όπου το φορολογικό της σύστημα μπορεί άνετα να συγκριθεί μ' αυτό των Κρατών της Δυτικής Ευρώπης και το Χρηματιστήριό της άνοιξε ύστερα από 40 χρόνια που είχε μείνει κλειστό. Το 1986 τροποποιεί το σύστημα της Ασφάλισης και η Κρατική Ασφαλιστική Εταιρία Allami Biztosito χάνει το μονοπώλιο.

Στη **Σοβιετική Ένωση** η ιδιωτικοποίηση είχε αρχίσει στο 1985 περίπου. Πολλές αλλοδαπές αλλά και πολλές Ελληνικές Επιχειρήσεις είχαν δοκιμάσει την τύχη τους. Στον τομέα της ασφάλισης υπήρχαν δύο Κρατικές Ασφαλιστικές Εταιρίες η GOSTRAKH που διενεργούσε ασφαλίσσεις και η INGOSTRAKH που διενεργούσε τις αντασφαλίσεις. Τώρα όμως το μονοπώλιό τους φαίνεται ότι

χάνεται. Με τις πρόσφατες αλλαγές στη Σοβιετική Ένωση και την αλλαγή της Νομοθεσίας της άρχισε να υπάρχει μεγαλύτερη ευελιξία, στο θέμα των επενδύσεων όμως οι επενδυτές πρέπει να αναμένουν την παγίωση των ανακατατάξεων των νέων Κρατών. Παρ' όλες τις πολιτικές ανακατατάξεις των Ανατολικών χωρών αρκετοί επενδυτές συμμετέχουν σε κοινές επιχειρήσεις (joint ventures). Μεγάλα ποσά εκατοντάδων εκατομμυρίων δολαρίων έχουν διατεθεί για την αγορά ιδιωτικοποιημένων επιχειρήσεων στις ανεπτυγμένες χώρες της Ανατολικής Ευρώπης κυρίως στην Ουγγαρία και στην Τσεχοσλοβακία.

Ήδη στη Ρουμανία υπάρχουν 150.000 ιδιωτικές εταιρίες και πολλές από αυτές προέρχονται από εταιρίες joint ventures. Σύμφωνα με στατιστικές, κατά το πρώτο τρίμηνο του 1990 είχαν συσταθεί περίπου 5.300 Κοινές Επιχειρήσεις (joint ventures) ενώ κατά το τέλος του 1989 δεν έφταναν τις 1.000.

Παρ' όλη την αλματώδη αυτή αύξηση συστάσεως κοινών εταιριών στις χώρες τού άλλοτε υπαρκτού σοσιαλισμού και την εισροή ξένων κεφαλαίων στην Αγορά, που κυριολεκτικά διψάει για ευρωπαϊκά καταναλωτικά αγαθά, αλλά προπαντός τεχνολογία και τεχνολογία η Ελληνική Αγορά παρουσιάζει μια φοβερή διστακτικότητα.

Παρόλες τις παροτρύνσεις και επιδοτήσεις από το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο (Ε.Κ.Τ.) που χορηγούνται σε όσους σκοπεύουν να συμμετάσχουν σε κοινές επιχειρήσεις στις ανατολικές χώρες της Ευρώπης (πρόγραμμα Phare) οι Έλληνες προσπαθούν να μείνουν «έξω από το χορό» της νέας αυτής αγοράς. Η Ελληνική Συμμετοχή είναι σχεδόν αναιμική αν όχι ανύπαρκτη στο εγκριθέν ποσό του Ευρωπαϊκού Κοινωνικού Ταμείου που ανήλθε για το 1991 σε 785m ECU και για το 1992 σε 1000m ECU.

Το άλλοτε Ελληνικό εμπορικό δαιμόνιο σιωπά αινιγματικά και περιμένει. Περιμένει ίσως τους Μεγάλους να εγκατασταθούν στις χώρες αυτές και να μεγαλοουργήσουν και τότε θα δοκιμάσουμε την τύχη μας σε μια κορεσμένη πλέον Αγορά.

Ήδη κατά το 1990 η Αυστριακή Allianz, η Ιταλική Mare Assicurazioni, η Nationale Nederlanden και η GAN έκαναν την εμφάνισή τους στην Ουγγρική Αγορά.

Οι Jauch & Hubener, Marsh & McLennan και οι Sedgwick γνωστοί μεγάλοι Ασφαλειομεσίτες έχουν ιδρύσει θυγατρικές εταιρίες στην Ουγγαρία.

Παρ' όλα αυτά όμως τα ενθαρρυντικά στοιχεία που κατά καιρούς δημοσιεύονται στον τύπο, οι Έλληνες επενδυτές δεν φαίνεται να συγκινούνται.

Ίσως έχουμε ξεχάσει το παλιό ρητό ότι ο «Τολμών Νικά». Σε μια αγορά καινούργια που αν ακολουθηθούν τα πρώτα βήματα του Marketing θα μπορούμε ίσως να πετύχουμε πολύ καλά αποτελέσματα χωρίς ιδιαίτερο κόπο και μελέτες για νέα προϊόντα δεν φαίνεται να ενδιαφερόμαστε.

Ίδωμεν! NAI □

Η ΤΡΙΕΘΝΗΣ ΔΥΝΑΜΗ



ΠΟΥ ΕΓΓΥΑΤΑΙ ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΣΑΣ.

“ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ-BALOISE-DEUTSCHER RING”. Τώρα, μια τριεθνής ένωση δυνάμεων από τα μεγαλύτερα ονόματα στο διεθνή ασφαλιστικό χώρο, με σύνολο ενεργητικού της και Αντασφαλιστικών της Οργανισμών που ξεπερνά τα 110 δισεκατομμύρια δολάρια, εγγυάται και εξασφαλίζει την

προστασία της ζωής και της περιουσίας σας. Η ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ, μέλος της διεθνούς αυτής δύναμης, με τη συνεχή ανοδική πορεία της, τα νέα πρωτοποριακά προγράμματά της και την ευέλικτη οργάνωσή της, δημιουργεί τώρα νέες δυναμικές προοπτικές στην ανάπτυξη των ασφαλειών στην Ελλάδα.



Μεγάλη σε μέγεθος Μεγαλύτερη σε ασφάλεια!



Γράφει η: **ΕΥΗ ΚΑΡΑΚΑΤΣΑΝΗ**
Διευθύντρια Τομέα Δ/νης Γενικών Εργασιών Φοινιξ Γενικά Ασφάλεια Ελλάδα

ΣΠΥΡΟΣ ΛΕΥΘΕΡΙΩΤΗΣ

Ασφαλιστική επιχείρηση και διαφήμιση



Ο ΣΠΥΡΟΣ ΛΕΥΘΕΡΙΩΤΗΣ γεννήθηκε το 1959 στην Αθήνα. Είναι πτυχιούχος Οικονομικών Επιστημών της ΑΒΣΘ και Πολιτικών Επιστημών του Παντείου Πανεπιστημίου. Εργάζεται στην Εθνική Ασφαλιστική από το 1981 και από το 1989 είναι προϊστάμενος του Τομέα Δημοσίων Σχέσεων-Διαφήμισης. Οι ασφαλιστές μας θα ωφεληθούν πολύ διαβάζοντας αυτό το άρθρο και φυσικά... αξιοποιώντας το.

Είναι ουσιαστικός ο ρόλος της διαφήμισης στην σημερινή επιχείρηση;

Ο καταναλωτής σήμερα έχει μάθει να ζει με την διαφήμιση και παρά το γεγονός του ότι αμφιβάλλει για τα στοιχεία που του δίνονται μέσα από αυτή και αντιστέκεται σε ένα βαθμό στο πλήθος των μηνυμάτων που δέχεται, είναι βέβαιο ότι επηρεάζεται τελικά για την επιλογή του Α ή Β προϊόντος.

Η μαζική επικοινωνία, οι αναρίθμητες επιλογές που παρουσιάζονται, ο έντονος ανταγωνισμός μεταξύ των εταιριών, έχει οδηγήσει την παροχή υπηρεσιών ή προϊόντων σε ελάχιστες διαφοροποιήσεις μεταξύ τους, που δυσκολεύουν τον καταναλωτή στην αυθόρμητη επιλογή. Αυτός είναι ο λόγος που κάνει την διαφήμιση σήμερα ένα αναγκαίο στοιχείο του οικονομικού μας συστήματος.

Από την άλλη πλευρά κάθε επιχείρηση βλέπει πλέον την διαφήμισή της σαν απαραίτητη και ουσιαστική επένδυση. Μια επένδυση με πολλά κοινά στοιχεία με τις άλλες επενδυτικές μορφές, αλλά παράλληλα και ουσιαστικές διαφορές.

Διαφορές που πηγάζουν όχι τόσο από εκτιμήσεις πραγματι-

κών οικονομικών δεδομένων, αλλά κυρίως από την ψυχολογία που επικρατεί στο αγοραστικό κοινό και την στάση που θα ακολουθήσουν οι ανταγωνίστριες εταιρίες.

Αυτό που έχει πολύ μεγάλη σημασία για μια επιχείρηση είναι η «άποψη» που έχουν σχηματίσει γι' αυτήν οι πελάτες της, οι υποψήφιοι πελάτες της και οι ανταγωνιστές της.

Την «άποψη» αυτή έρχεται να «κτίσει» η διαφημιστική στρατηγική, που ακολουθείται από την εταιρία. Η διαφημιστική στρατηγική είναι αναγκαία προϋπόθεση, αλλά όχι από μόνη της ικανή, για την επιτυχία του παραπάνω σκοπού.

Η επένδυση λοιπόν στην διαφήμιση είναι στην ουσία επενδυτική υποστήριξη των πρωτοβουλιών και των δραστηριοτήτων κάθε επιχείρησης.

Το ύψος της αναγκαίας αυτής επένδυσης, από ποιους παράγοντες επηρεάζεται;

Αυτό το ερώτημα είναι πολύ δύσκολο στην απάντησή του, όπως θα ήταν και για οποιοδήποτε άλλο είδος επένδυσης.

Θα μπορούσαμε να αναφέρουμε βασικούς παράγοντες που πρέπει να σταθμιστούν προκειμένου να καθορισθεί το ύψος

της απαιτούμενης δαπάνης, όπως:

— Η ήδη υπάρχουσα από τον καταναλωτή «άποψη» για την εταιρία, και τα προϊόντα της, καθώς και η επιθυμητή από πλευράς επιχείρησης εικόνα, την οποία επιδιώκει να «κτίσει».

Όσο μεγαλύτερο είναι το χάσμα μεταξύ της επικρατούσας άποψης ή εικόνας και του επιθυμητού στόχου, τόσο μεγαλύτερη είναι και η απαιτούμενη δαπάνη για την διαφήμιση.

— Επίσης το πλήθος και το κόστος των διαφημιστικών μέσων που θα επιλεγούν, καθώς και το προσδοκώμενο όφελος από την πώληση των προϊόντων.

— Η αποτελεσματικότητα της διαφημιστικής δαπάνης συναρτάται φυσικά και από τις αντίστοιχες δαπάνες του ανταγωνισμού, που καθορίζει τελικά το μερίδιο της διαφημιστικής φωνής, που θα κατέχει η επιχείρηση στην αγορά.

Ποια πιστεύετε ότι είναι η εξέλιξη της διαφήμισης στον ασφαλιστικό τομέα

Θεωρώ αναγκαίο να επισημανθεί ότι οι ασφαλιστικές εταιρίες σήμερα χρησιμοποιούν αποτελεσματικά το δίκτυο πωλήσεων που διαθέτουν για την προώθηση των προϊόντων τους και την προσέγγιση με το καταναλωτικό κοινό.

Το οργανωμένο αυτό δίκτυο, με την επαγγελματική κατάρτιση που πλαισιώνεται, αποτελεί σημαντική επένδυση για κάθε ασφαλιστική εταιρία.

Αυτός είναι ο λόγος που μας υποχρεώνει να δούμε την διαφήμιση σε συνάρτηση με την προσπάθεια του δικτύου.

Η διαφήμιση των ασφαλιστικών εταιριών στην ουσία έρχεται να υποβοηθήσει τους ανθρώπους των πωλήσεων στο έργο τους. Αυτός είναι και ο παράγοντας που διαφοροποιεί την μορφή, τον σκοπό και το ύψος πιθανά της διαφημιστικής δαπάνης, σε σχέση με τους υπόλοιπους τομείς των υπηρεσιών.

Η διαφημιστική στρατηγική, συνήθως, ενώ απευθύνεται στον καταναλωτή, έχει σαν στόχο να ενισχύσει το ηθικό και την προσπάθεια των πωλητών της εταιρίας.

Οι ασφαλιστικές εταιρίες, σ' αυτήν την περίοδο που διανύουμε, από τα μέσα της δεκαετίας του '80, αποτελούν ισχυρούς διαφημιζόμενους, που καθημερινά ενισχύουν την παρουσία τους.

Η επαλήθευση του επιχειρήματος αυτού μπορεί να γίνει εύκολα, εάν παρατηρήσουμε ότι μεταξύ των ετών 1988-1989 η διαφημιστική δαπάνη των ασφαλιστικών εταιριών παρουσίασε αύξηση +37%, ποσοστό που για τα έτη 1989-1990 και 1990-1991 διαμορφώθηκε στο +48% και +34% αντίστοιχα.

Συγκεκριμένα το 1991, η διαφήμιση των ασφαλιστικών εταιριών, μόνο στα μετρούμενα μέσα (τηλεόραση, περιοδικά, εφημερίδες, ραδιόφωνο), ξεπέρασε τα 2 δισ.

Ο κλάδος ζωής έχει βέβαια αποκτήσει δική του διαφημιστική οντότητα, αν λάβουμε υπόψη μας ότι το 1/3 περίπου της δαπάνης των ασφαλιστικών εταιριών, αφορά αυτόν τον κλάδο.

Εάν παρατηρήσουμε την κατανομή της διαφημιστικής δαπάνης στα μετρούμενα μέσα για τα έτη 1989, 1990 και 1991, διαπιστώνουμε ότι η συμμετοχή του ραδιοφώνου ήταν 16%, 15% και 14%, των περιοδικών 9%, 10% και 9%, των εφημερίδων 38%, 31% και 37%, ενώ της τηλεόρασης 36%, 45% και 41%, αντίστοιχως.

Από τα παραπάνω μπορούμε να διακινδυνεύσουμε το συμπέρασμα ότι η ενίσχυση της διαφημιστικής δαπάνης δεν επηρεάζει την κατανομή στα διαφημιστικά μέσα.

Δεν θα πρέπει επίσης να ξεχνάμε ότι περιλαμβανομένων των μη μετρούμενων μέσων (υπαίθρια διαφήμιση, sponsoring, κ.ο.κ.), μπορούμε να μιλάμε για δαπάνη που υπερβαίνει τα 4 δισ.

Πιστεύετε ότι η εξέλιξη που προαναφέρατε, έχει συμβάλει στην ενίσχυση της ασφαλιστικής συνείδησης του Έλληνα καταναλωτή;

Παρά το γεγονός ότι η ασφαλιστική συνείδηση δεν μπορεί

να μετρηθεί αξιόπιστα με ποσοτικά κριτήρια, ούτε και να προσδιορισθεί μέσα στα στενά χρονικά περιθώρια, μπορούμε να πούμε ότι η 10ετία του '80, έχει δημιουργήσει τις θετικές προϋποθέσεις για την ενίσχυση της ασφαλιστικής συνείδησης του Έλληνα.

Είναι πιστεύω όμως μακρύς και δύσκολος ο δρόμος για να φθάσουμε στα αντίστοιχα επίπεδα των ευρωπαϊκών χωρών.

Η διαφήμιση βέβαια μπορεί να επηρεάσει θετικά την ασφαλιστική συνείδηση, μέσα από έναν μακροπρόθεσμο προγραμματισμό και μέσω ενός φορέα, όπως είναι οι Ενώσεις των ασφαλιστικών εταιριών. Μια στρατηγική που δεν θα αντιμετωπίσει την δυσπιστία του καταναλωτή για τις διαφημιστικές υπερβολές ανταγωνιστικών προϊόντων, αλλά θα βασίζεται κυρίως σε στατιστικά στοιχεία και θα προτείνει λύσεις στις σύγχρονες ανάγκες.

Η διαφημιστική εξέλιξη που αναφέρατε παραπάνω, έχει στηριχθεί από μια αντίστοιχη εξέλιξη του τομέα των Δημοσίων Σχέσεων των ασφαλιστικών εταιριών;

Όπως η διαφήμιση των ασφαλιστικών εταιριών στοχεύει στην στήριξη του δικτύου πωλήσεων, έτσι και οι δημόσιες σχέσεις καλούνται να παίξουν ακριβώς τον ίδιο ρόλο και ίσως εντονότερα μερικές φορές. Χαρακτηριστικά είναι τα καθιερωμένα πλέον συνέδρια, τα ταξίδια, τα bonus παραγωγικότητας, που είναι στην ουσία μια πολιτική δημοσίων σχέσεων για να στηρίξουμε ταυτόχρονα και τη διαφημιστική προσπάθεια.

Πολλά είναι τα προβλήματα μιας ασφαλιστικής εταιρίας που πρέπει να αντιμετωπισθούν από τον τομέα Δημοσίων Σχέσεων. Προβλήματα που προκύπτουν από το μεγάλο αριθμό απασχολούμενων συνήθως σε αυτήν, και μάλιστα με διαφορετική σχέση «εξαρτήσεως» και τρόπο αμοιβής από την εταιρία π.χ. πωλητές, διοικητικό προσωπικό, γιατροί, νομικοί, πραγματογνώμονες κ.λπ., καθώς επίσης και προβλήματα που προκύπτουν από την φύση των υπηρεσιών, την ένταση του ανταγωνισμού και τη χαμηλή ασφαλιστική συνείδηση του Έλληνα καταναλωτή.

Δεν θα πρέπει να παραβλέπουμε επίσης ότι οι μεγάλες ασφαλιστικές εταιρίες αποτελούν σημαντικούς οικονομικούς παράγοντες της χώρας, γεγονός που δημιουργεί πρόσθετες υποχρεώσεις και απαίτηση για ποιοτικά αναβαθμισμένες σχέσεις με το οικονομικό, πολιτικό και κοινωνικό γίγνεσθαι. Οι πολύπλοκες αυτές σχέσεις μεταξύ διοίκησης, μετόχων, διοικητικού προσωπικού, δυναμικού πωλήσεων, κρατικού μηχανισμού, καταναλωτών, μεγάλων πελατών, τύπου κ.λπ. είναι ευαίσθητες, απαιτούν στενή παρακολούθηση, ευελιξία και μακροπρόθεσμη στρατηγική δημοσίων σχέσεων.

Έχει παρατηρηθεί μια ένταση από πλευράς και των ασφαλιστικών εταιριών στην στήριξη κοινωνικών εκδηλώσεων μέσω διαδικασιών sponsoring. Ποια η άποψή σας για αυτή την εξέλιξη;

Όπως ανέφερα και προηγουμένα οι μεγάλες ασφαλιστικές εταιρίες δραστηριοποιούνται μέσα σε ένα κοινωνικό και οικονομικό περιβάλλον, που συνεχώς εξελίσσεται. Είναι λογικό λοιπόν να επιθυμούν και να στηρίζουν πρωτοβουλίες που δείχνουν την ευαισθησία τους απέναντι σε πολιτιστικά και κοινωνικά γεγονότα, ενισχύοντας έτσι την παρουσία τους στην αγορά, και διαμορφώνοντας παράλληλα μια πληρέστερη και θετικότερη εταιρική ταυτότητα για τον Έλληνα καταναλωτή.

Η προσωπική μου άποψη είναι ότι οι ενέργειες αυτού του τύπου θα ενταθούν στο μέλλον, και θα περιλάβουν και νέες μορφές κοινωνικών αναγκών όπως είναι μεγάλα εθνικά θέματα, οικολογικά προβλήματα κ.λπ.

Επίσης θα πρέπει να επισημανθεί ότι με τον τρόπο αυτό οι ασφαλιστικές εταιρίες έρχονται πιο κοντά σε μεγάλες ομάδες καταναλωτών.

ΝΑΙ □

Τι κάνετε όταν ο ασφαλιστής σας δεν κάνει παραγωγή;

Μερικοί Managers ενθαρρύνουν απλώς τους ασφαλιστές αυτούς να συνεχίσουν, άλλοι τους απειλούν με διακοπή σύμβασης, άλλοι δεν ξαναασχολούνται και κάποιοι ψάχνουν να βρουν την αιτία του προβλήματος. Το "ΝΑΙ" σκύβοντας με πολύ σεβασμό και θέλοντας να βοηθήσει σ' αυτή την κρίσιμη στιγμή του ασφαλιστή και Manager, παραθέτει έναν οδηγό χειρισμού του θέματος, που βασίζεται σε μια σειρά ερωταπαντήσεων που πρέπει να κάνει ο Manager, για να βγάλει το πρόβλημα και στη συνέχεια μαζί με τον ασφαλιστή να το λύσει. Οι σκέψεις αυτές μπορεί να χρησιμοποιηθούν και από τον ασφαλιστή σαν μια αυτοκριτική που βοηθάει. Ο οδηγός αυτός είναι ένα παράδειγμα λύσεως προβλήματος παραγωγής, όταν δεν βλέπουμε κάτι άλλο να συμβαίνει, και μια βοήθεια ν' αρχίσει κάποιες σκέψεις ο Manager, πριν δει τον ασφαλιστή.

Ο ασφαλιστής δεν κάνει την παραγωγή που θα 'πρεπε να κάνει. Νομίζω πως δεν ξέρει τρόπους να βρει πελάτες και πρέπει να εκπαιδευτεί. 'Ισως δεν χρησιμοποιεί όλους τους τρόπους εξεύρεσης πελατών. 'Ισως σταμάτησε να συλλέγει ονόματα υποψηφίων. Τι είναι αυτό που με κάνει να το πιστεύω ότι δεν πάει καλά; Τα αποτελέσματά του είναι κάτω από το στόχο επιβίωσής του. Δεν βγάζει τα λεφτά που χρειάζεται. Με τα τηλέφωνα που κάνει δεν βγάζει πελάτες. Πρέπει να βρει κι άλλους τρόπους εξεύρεσης πελατών.

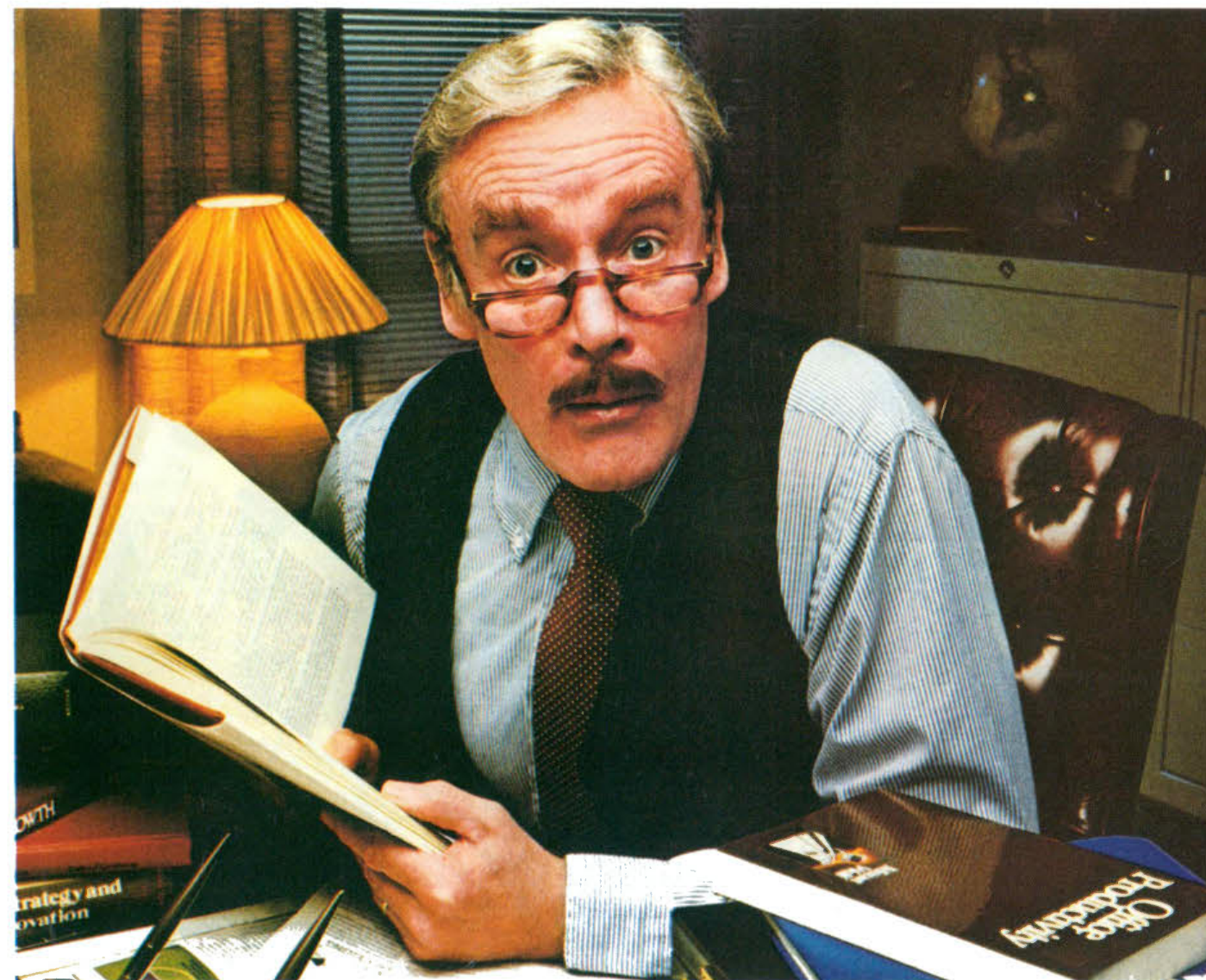
2. Είναι τόσο σημαντικό; Ναι. Δεν θα πετύχει τους στόχους του και θα φύγει. Θα ψάξει να βρει άλλη ή συμπληρωματική δουλειά ή θα υποφέρει. Σίγουρα θα εγκαταλείψει. Οι υποψήφιοι είναι θεμα ζωτικής σημασίας για την επιβίωση του ασφαλιστή και την παραμονή του στο επάγγελμα. Είναι κλειδί και για άλλα σημεία δουλειάς. Αν έχει πελάτες βελτιώνει την εκπαίδευση, πουλά κι άλλα προϊόντα. Έχει ηθικό, κάνει επιλογή κ.λπ. Αξίζει τον κόπο να κάνω προσπάθεια να λύσω το πρόβλημα εξεύρεσης πελατών.

3. Μήπως πρέπει να τον διώξω επειδή δεν έχει προσόντα αυτός ο ασφαλιστής και δεξιότητες; Δεν νομίζω. Αν ήταν να κάνει εξεύρεση πελατών για θέμα ζωής - θανάτου θα το έκανε; Μήπως μ' ένα διαγωνισμό θα το διαπίστωνε; Να το εξετάσω κι αυτό. Μάλλον είναι ικανός. Μήπως ξέχασε να κάνει αυτά για τα οποία εκπαιδεύτηκε; Στις αρχές εφάρμοσε κάποια πράγματα — τώρα δεν εφαρμόζει. Γιατί δεν συνεχίσει; Πόσο καιρό έκανε σωστή εξεύρεση; Ποιος ασχολήθηκε με την πορεία απόδοσης; Πόσο συχνά; Μόνο με τα αποτελέσματα στον πίνακα μπορεί να παρακολουθείται η πορεία κάποιου;

4. Υπάρχει άλλος δρόμος - λύση για εξεύρεση πελατών που οδηγεί στην παραγωγή; Όχι. Τους πελάτες τους βρίσκουν πάντα οι ασφαλιστές. Του δώσαμε όλο το υλικό εξεύρεσης πελατών; Έχει λίστα των τρόπων εξεύρεσης πελατών; Του έδειξε κάποιος στην πράξη πώς γίνεται; Έχει προσόντα να ψάξει τους τρόπους; Μήπως έχει περισσότερα προσόντα και δεν θέλει να δουλέψει, μήπως δυσκολεύεται; Όχι, έξυπνος είναι και στα μέτρα ασφαλιστού...

5. Επιβραβεύεται ή τιμωρείται για την απόδοσή του; Μήπως η επιθυμητή απόδοση θα χειροτέρευε (κατά τη γνώμη του) τη ζωή του; Δηλαδή μήπως δεν θέλει να αποδίδει πολύ για να μη του βάζουν νέους στόχους μεγαλύτερους και δε θέλει να κάνει μεγάλη προσπάθεια; Μήπως τον κουράζει το σύστημα και συνέδεσε την απόδοση με τιμωρία; Μήπως επιβραβεύεται όταν ΔΕΝ αποδίδει; Μήπως επιβραβεύεται για λάθος ενέργειες; Μήπως τον αγνοούμε και δεν έχει γόητρο, κύρος, χαρές; Μήπως οι στόχοι είναι μεγαλύτεροι και αισθάνεται συνέχεια τιμωρημένος; Μήπως ακολουθεί μεθόδους εύκολους που δεν απαιτούν οργάνωση και χρόνο; Παρατηρώ πως δεν έχει σύστημα και δεν ακολουθεί τη μέθοδο που του μάθαμε. Δεν πρόκειται για έλλειψη ικανότητας. Θα μπορούσε να τα καταφέρει, αν ήθελε.

6. Τον ενδιαφέρει να έχει σημαντική και σωστή απόδοση στα μέτρα του μέσου όρου αγοράς; (τον ενδιαφέρει, αλλά μέσω του δικού του δρόμου). Ακόμα δεν τον ενδιαφέρει η ομαδική συμπεριφορά και η διάκριση τόσο πολύ. Είχε ως τώρα ευκαιρία να δείξει τα αποτελέσματά του σαν



άτομο ή ομάδα; Υπάρχουν εμπόδια; Τι τον εμποδίζει περισσότερο; Έχει γνωριμίες; Ξαναδούλεψε στην αγορά; Ξέρει πότε και τι πρέπει να κάνει;

7. Ο χώρος που δουλεύει είναι επαρκής; Έχει γραφείο να κάθεται; Τηλέφωνο; Ησυχία; Φωτισμό; Μήπως εμποδίζεται από συναδέλφους την ώρα εργασίας; Τι ώρες ασχολείται με εξεύρεση πελατών; Μήπως δεν μπορεί να εργασθεί μαζί με άλλους;

8. Τι πρέπει να κάνω με σειρά προτεραιότητας γι' αυτόν; Αξίζει τον κόπο ν' ασχοληθώ περισσότερο εγώ ή να ασχοληθεί κάποιος τρίτος; Μήπως σ' ένα ραντεβού θα 'πρεπε να μιλήσουμε και να ξεκαθαρίσουμε; Τι θα του δώσω για να ακολουθήσει τις δικές μου μεθόδους και της εταιρίας; Έχω μέσα και εφόδια; Θα ακολουθήσει ένα πρόγραμμα επανεκπαίδευσης σε διαφορετικούς τρόπους εργασίας; Ποιος θα ελέγξει την πρόοδο; Πότε θα επιβραβευθεί γι' αυτά που κάνει; Σίγουρα πρέπει να κουβεντιάσω όλα τα ερωτήματα μαζί του.

9. Έχει δεξιότητες, τι κίνητρα θα δώσω για να γίνει πρόθυμος να εκτελέσει;

10. Του υπενθύμισα τι είναι σπουδαίο στην εργασία μας; Του ανέλυσα τη συ-

μπεριφορά που οδηγεί σε καλό αποτέλεσμα; Τον ενθάρρυνα να προσπαθήσει;

Από τα ερωτήματα και τις σκέψεις των παραπάνω δέκα παραγράφων βγαίνουν πολλά συμπεράσματα και πολλά προβλήματα που οδηγούν στο να μην έχει ονόματα υποψηφίων πελατών ο ασφαλιστής. Ο Manager πρέπει να κουβεντιάσει μαζί του και να κάνει ερωτήσεις. Ένα πρόβλημα μπορεί να εκδηλωθεί με πολλά συμπτώματα και ένα σύμπτωμα μπορεί να προκληθεί από πολλά προβλήματα. Καμιά φορά οι Manager κάνουν λάθη και αδικούν τους ασφαλιστές τους επειδή βασίζονται σ' ένα σύμπτωμα κάποιου προβλήματος. Θα πρέπει να δούμε τις αποκλίσεις από μια σχεδιασμένη πορεία, να βρούμε αιτίες απόκλισης απ' την εμπειρία μας, αλλά και το βασικότερο, ρωτώντας και τον ενδιαφερόμενο ασφαλιστή. Η απόφαση λύσης ενός προβλήματος ακολουθεί διάφορα στάδια σε λίγο ή μεγαλύτερο χρονικό διάστημα, όπου θα περάσουμε ένα μεταβατικό στάδιο να προσαρμοστούμε στα νέα δεδομένα, για να διορθώσουμε ενέργειές μας και να συνηθίσουμε σε νέο τρόπο εργασίας.

Το μεγάλο πρόβλημα εξεύρεσης πελατών έχει πολλές αιτίες και ο Manager απαιτείται να επενδύσει αρκετό χρόνο στη φάση που ο ασφαλιστής αποκτά συνήθειες και μεθόδους εξεύρεσης πελατών, συνήθως στην αρχή, αλλά και στη διάρκεια της καριέρας του αλλάζοντας μεθόδους και πηγές εξεύρεσης. Επισημαίνουμε πως κάθε συνεργάτης θα πρέπει να έχει εργαλεία και εφόδια γι' αυτή την εργασία, κάτι που παραμελούν αρκετοί Manager και ασφαλιστές. Θα πρέπει ακόμα να δοθεί έμφαση του πόσο σημαντική είναι η διαδικασία αυτή. Τέλος έχουμε να πούμε πως όλη η Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά είναι σε λάθος δρόμο δίνοντας πριμ, βραβεία και επιδοτήσεις για το αποτέλεσμα παραγωγής (για το σύμπτωμα). Βραβείο και επιβράβευση πρέπει να δοθεί ένα χρονικό διάστημα για τις μεθόδους εργασίας, που φέρνουν αποτελέσματα. Προτείνουμε τα τμήματα Marketing να σχεδιάσουν προγράμματα που επιβραβεύουν την οργάνωση εργασίας, τα ραντεβού, τις πηγές εξεύρεσης, την εφευρετικότητα σ' αυτά τα σημεία που οδηγούν στις πωλήσεις.

Ε. Σπύρου



'Εχουν κοινά σημεία ο Ασφαλιστής και ο Αθλητής;



Γράφει ο Δ. ΣΚΟΥΤΕΛΗΣ
Διευθυντής Υπ/τος ALICO

Ο αθλητής ποδοσφαιριστής γνωρίζει ότι για να συμπεριληφθεί στην ενδεκάδα ή δεκαεξάδα, θα πρέπει να ιδρώσει τη φανέλα, να δουλεύει σκληρά, να κάνει καλή ζωή όπως λένε στην ποδοσφαιρική διάλεκτο, να προσπαθεί να είναι καλύτερος από τους ανταγωνιστές του, για την ίδια θέση.

Εχουν κοινά σημεία ο ασφαλιστής και ο αθλητής; Όσες φορές παρακολούθησα στην τηλεόραση διαγωνισμούς σε ασκήσεις ακριβείας, στο έδαφος, στη δοκό, τα χαριτωμένα εκείνα μικρόσωμα κοριτσάκια που συνήθως η ηλικία τους είναι μεταξύ 11 και 16 ετών, ένιωσα ανάμεικτα συναισθήματα, ιδιαίτερα μετά το τέλος των ασκήσεων, όταν οι δημοσιογράφοι ρωτούσαν:

«Τι στόχους έχετε πλέον μετά τη θαυμάσια αυτή εμφάνιση και τη διάκρισή σας;». Και το λιλιπούτειο κοριτσάκι απαντούσε:

«Πιστεύω ότι με σκληρή προπόνηση και με καλύτερη προετοιμασία θα διακριθώ, θα καταλάβω μία από τις τρεις πρώτες θέσεις στους επόμενους ευρωπαϊκούς αγώνες, βαλκανικούς ή πανελλήνιους».

Θαυμάζω αυτό το χαριτωμένο κοριτσάκι που στα έντεκα, δώδεκα χρόνια του έχει μάθει ότι με σκληρή προπόνηση, που πολλές φορές σημαίνει ώρες κάθε μέρα και καλύτερη προετοιμασία θα επιτύχει το στόχο της. Ήδη έχει θέσει τον επόμενο στόχο και ίσως πολλούς άλλους στο μεταξύ και ετοιμάζεται για την κατάκτησή του.

Ο αθλητής δηλώνει μετά την κούρσα ταχύτητας ή δρόμο μεγάλης απόστασης:

«Εάν προσέξω περισσότερο, δουλέψω σκληρότερα και γενικά προετοιμαστώ για μεγαλύτερο διάστημα, θα βελτιώσω το χρόνο μου, θα σπάσω το φράγμα... κ.λπ.».

Ο αθλητής - ποδοσφαιριστής δηλώνει μετά έναν αγώνα:

«Θα μπορούσαμε να πάμε ακόμη καλύτερα εάν ήμασταν καλύτερα προετοιμασμένοι, εάν παίζαμε περισσότερο ομαδικά και με μυαλό».

Ζηλεύω γιατί μοιραία το μυαλό μου πάει αυτόματα στον ασφαλιστή, κάνει αυτόματα τις συγκρίσεις και αισθάνομαι άσχημα. Αισθάνομαι άσχημα, γιατί ενώ ο αθλητής που θέλει να ξεχωρίσει συμφιλιώνεται γρηγορότερα με τα βήματα που πρέπει να ακολουθήσει και μάλιστα σε πολύ μικρότερη ηλικία, ο ασφαλιστής δυσκολεύεται να αφομοιώσει τις αρχές που αποδέχεται ότι είναι απαραίτητες για το επάγγελμά του, σε ένα βαθμό τις έχει αποδεχθεί από την εκπαίδευσή του.

Ο Ασφαλιστής είναι αναμφισβήτητα ένα άτομο με ικανότητες, με σφαιρική μόρφωση, με γνώσεις σε πολλά θέματα και πάνω απ' όλα έχει αποδείξει ότι είναι άτομο που δεν θέλει τον περιορισμό, ζητάει την ελευθερία δράσης, τους απεριόριστους ορίζοντες, διψάει για βελτίωση, τολμάει εκεί που άλλοι δεν τολμούν.

Ο ασφαλιστής αναγνωρίζει ότι όλα τα παιχνίδια έχουν κανόνες, όπως ο αθλητής και αυτοί οι κανόνες είναι απαραίτητοι για κίνηση προς τα εμπρός.

Γνωρίζει και αποδέχεται ότι ο αθλητής πρέπει να πειθαρχεί, πρέπει να προπονηθεί τακτικά και σκληρά, πρέπει να ελέγχει τα νεύρα του, όταν ο αντίπαλος τον εμποδίζει, τον προκαλεί, η κερκίδα τον προσβάλλει, δεν συμφωνεί πάντα με τις επιλογές του προπονητή του, τον τρομοκρατεί η απειλή της αντικατάστασης κ.λπ.

Ο αθλητής μεγάλων αποστάσεων πέρα από τη σκληρή προπόνηση χρειάζεται και στρατηγική, δεν μπορεί χωρίς πρόγραμμα να ξεκινήσει ένα δρόμο μεγάλης ή μικρής απόστασης όπου ο ανταγωνισμός είναι σκληρός, όπως όλοι γνωρίζουμε.

Η απόσταση μεταξύ πρώτου και δεύτερου ή τρίτου ή αυτών που μπήκανε στην οκτάδα και αυτών που μέινανε έξω είναι πολλές φορές ζήτημα κλάσματος δευτερολέπτων.

Ο ασφαλιστής που είναι σε θέση όλα αυτά να τα καταλαβαίνει, δυστυχώς όχι σπάνια και εξαιρούνται οι επαγγελματίες

Οι παλιές δόξες, οι έμπειροι συνάδελφοι έχουν τη μεγάλη αξία τους και πρέπει να χρησιμοποιηθούν και αξιοποιηθούν από την αγορά, κατάλληλα. Είναι δυνατό με την πείρα τους να βοηθήσουν τους νεότερους στον ηθικό τομέα, στον οποίο κερδίζονται πολλά ή χάνονται τα πάντα.

αλλά με έψιλον κεφαλαίο, εγκαταλείπει την κούρσα του και επαναλαμβάνω δυστυχώς, πολλές φορές χωρίς ιδιαίτερο λόγο.

Ξεχνάει ότι κάθε προσπάθεια σημαίνει δυσκολίες και δυσκολίες συναντάει κανείς όπου υπάρχει ζωή.

Οι δυσκολίες μπορεί να πηγάζουν από την αγορά, από πελάτες που πάρα πολλές φορές βλέπουν τα πράγματα από τη δική τους γωνία, από συναδέλφους που νιώθουν τον ανταγωνισμό όπως εκείνοι θέλουν, από την πολιτική της εταιρίας τους, από τα προϊόντα τους, τη μαγική λέξη management, που τόσα στραβά καρβέλια της φορτώνουν και τόσα άλλα.

Οι δυσκολίες αποδιοργανώνουν τον ασφαλιστή, του μειώνουν το ηθικό και το μειωμένο ηθικό χειροτερεύει ακόμη περισσότερο τα πράγματα.

Ο αθλητής ποδοσφαιριστής γνωρίζει ότι για να συμπεριληφθεί στην ενδεκάδα ή

δεκαεξάδα θα πρέπει να ιδρώσει τη φανέλα, να δουλεύει σκληρά, να κάνει καλή ζωή όπως λένε στην ποδοσφαιρική διάλεκτο, να προσπαθεί να είναι καλύτερος από τους ανταγωνιστές» του για την ίδια θέση. Και κάτι ακόμη πολύ σημαντικό.

Η ενδεκάδα δεν συμπληρώνεται από «τέως» ποδοσφαιριστές, από παλιές δόξες των γηπέδων που κάποτε ήταν δακτυλοδεικτούμενοι και βέβαια απολάμβαναν τους καρπούς του ταλέντου τους και της σκληρής προσπάθειάς.

Ο ασφαλιστής ενώ γνωρίζει ότι οι καρποί του είναι ανάλογοι με τα αποτελέσματα, συχνά-πυκνά ξεχνάει και αισθάνεται ότι θα πρέπει να τυγχάνει άλλης μεταχείρισης, άγνωστο για ποιο λόγο.

Δεν θα πρέπει να γνωρίζει τη σκληρή πραγματικότητα που ο ποδοσφαιριστής θεωρεί αυτονόητη, ότι εάν δεν υπάρχουν αποτελέσματα δεν θα υπάρχουν και καρποί;

Η σύγχυση που υπάρχει στο σημείο αυτό είναι ο μεγαλύτερος εχθρός για τον επαγγελματία ασφαλιστή, τον παγιδεύει, τον δηλητηριάζει με αποτέλεσμα να τσακίζεται το ηθικό του με τα γνωστά στη συνέχεια καταστρεπτικά αποτελέσματα.

Αλήθεια, πώς θα ήταν τα ποδοσφαιρικά πράγματα, εάν οι ομάδες διατηρούσαν μόνιμα και τόσο μόνιμα και με ποια κριτήρια παλιές δόξες;

Θα ήταν δικαιολογημένη η πίκρα κάποιου αθλητή, όταν πίστευε ότι έδωσε τα καλύτερά του χρόνια, πρόσφερε τόσα στην ομάδα του και δεν ανήκει στη δύναμή της;

Ο ασφαλιστής σε όλα τα επίπεδα, πρέπει να ξεχνάει ότι ο ανταγωνισμός δεν σταματάει ποτέ, είναι η σκιά του και ταυτόχρονα η προωθητική του δύναμη;

Οι παλιές δόξες, οι έμπειροι συνάδελφοι έχουν τη μεγάλη αξία τους και πρέπει να χρησιμοποιηθούν και αξιοποιηθούν από την αγορά κατάλληλα.

Είναι δυνατό με την πείρα τους να βοηθήσουν τους νεότερους στον ηθικό τομέα, στον οποίο κερδίζονται πολλά ή χάνονται τα πάντα.

Οι έμπειροι μπορούν να παίξουν συμβουλευτικό ρόλο στις διοικήσεις των εταιριών, καθώς και των αρχών, που με τις αποφάσεις τους σηματοδοτούν τις εξελίξεις.

Οι παλιές δόξες μπορούν να δώσουν πολλά στη στρατολόγηση, στο σχεδιασμό των κινητήρων και γενικά της δομής που όλοι συμφωνούν ότι πρέπει να αλλάξει ανάλογα με τους καιρούς.

Είναι πεποίθηση των έμπειρων ότι η αποδοχή αυτής της πραγματικότητας είναι η λύση των προβλημάτων της ασφαλιστικής αγοράς. ΝΑΙ □

Η ΥΓΕΙΑ ΣΤΗΝ ΠΡΩΤΗ ΘΕΣΗ
ΜΕ ΤΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

ΥΠΕΡΥΓΕΙΑ[®]

METROLIFE

Το μόνο Πρόγραμμα Ασφάλισης Υγείας που πληρώνει όλα τα έξοδα 100% Απεριόριστα. Για όλη σας τη ζωή.

Επειδή η Υγεία είναι το υπέρτατο αγαθό και η ανάγκη για ποιότητα στην περίθαλψη το σημαντικότερο πρόβλημα, η METROLIFE σας προσφέρει σήμερα την πιο σίγουρη και ολοκληρωμένη λύση για σας και την οικογένειά σας. Το πρόγραμμα "ΥΠΕΡ-ΥΓΕΙΑ METROLIFE". Το μοναδικό πρόγραμμα που θάζει κυριολεκτικά την Υγεία στην πρώτη θέση.

Με το πρόγραμμα "ΥΠΕΡ-ΥΓΕΙΑ METROLIFE"

ΕΣΕΙΣ ΔΙΑΛΕΓΕΤΕ:

■ **Το επίπεδο νοσηλείας** - δηλαδή τη θέση που θέλετε να νοσηλευθείτε, επιλέγοντας δωμάτιο ανάμεσα σε τέσσερις κατηγορίες: Πολυτελείας (σουίτα), Μονόκλινο, Δίκλινο, Τρίκλινο.

■ **Το νοσοκομείο** ή την κλινική που θέλετε. Οποιοδήποτε νοσοκομείο ή κλινική. Ιδιωτικό ή κρατικό. Οπουδήποτε στην Ελλάδα. Οπουδήποτε στο εξωτερικό.



■ **Τον Ιατρό σας**, του νοσοκομείου ή της κλινικής που προτιμάτε, αυτόν που εσείς θέλετε να σας παρακολουθεί.

ΚΑΙ Η METROLIFE ΣΑΣ ΚΑΛΥΠΤΕΙ

Χωρίς όριο δαπανών

Δηλαδή πληρώνει όλα τα έξοδα σε οποιοδήποτε στάδιο διάγνωσης, νοσηλείας ή ανάρρωσης **χωρίς κανένα απολύτως όριο**. Σας καλύπτει τα πάντα.

Χωρίς δική σας συμμετοχή

Το πρόγραμμα "ΥΠΕΡ-ΥΓΕΙΑ METROLIFE", αντίθετα από τα συνήθη ασφαλιστικά προγράμματα που καλύπτουν μέρος μόνο των δαπανών, δεν απαιτεί από σας καμμία απολύτως συμμετοχή. **Καλύπτει όλα τα έξοδα σε ποσοστό 100%.**

Χωρίς όριο ηλικίας

Τα προγράμματα νοσοκομειακής περίθαλψης λήγουν συνήθως στα 65 χρόνια. Το πρόγραμμα "ΥΠΕΡ-ΥΓΕΙΑ METROLIFE" δεν έχει όριο. Συνεχίζει να σας καλύπτει με την ίδια ποιότητα σε όλη σας τη ζωή.

Χωρίς σύνορα

Το πρόγραμμα "ΥΠΕΡ-ΥΓΕΙΑ METROLIFE" σας καλύπτει με προνομιακούς όρους και στο εξωτερικό. Οπουδήποτε κι αν βρεθείτε, σας πληρώνει τα έξοδα νοσηλείας.

Το Πρόγραμμα "ΥΠΕΡ" καλύπτει

ΤΙ ΚΑΛΥΠΤΕΙ
ΕΞΟΔΑ ΜΕΣΑ ΣΤΟ ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΟ - Η ΤΗΝ ΚΛΙΝΙΚΗ
Δωμάτιο και τροφή
Νοσοκόμες
Συνοδος παιδιού μέχρι 9 ετών.
Φάρμακα - Εξετάσεις
Επεμβάσεις που δεν απαιτούν παραμονή στο Νοσοκομείο (εξωσωμική λιθοτριψίες - χρήση LASER κ.λπ.).
Ακτινογραφίες, Τομογραφίες (αξονικές ή μαγνητικές, κ.α.)
Ακτινοθεραπείες, LASER, Οξυγόνο, κ.α.
Θεραπεία - Μεταμόσχευση
Μονάδα εντατικής θεραπείας
Χειρουργείο
Αίμα - Πλάσμα Αίματος - Οροί Γενικά
Διαρθρωτικές Συσκευές (Βαλβίδα καρδιάς - Βηματοδότης)
Χρήση χειρουργικών και άλλων βοηθητικών συσκευών
Επίδεσμοι, Νάρθηκες κ.λπ.
Αμοιβή Χειρουργού και Ανασθησιολόγου
Αμοιβή θεράποντος Ιατρού
Νοσηλευτικό προσωπικό
Ιατρικά Συμβούλια
Προσθετικά τμήματα (χέρι, πόδι, μάτι)
Αισθητική ή Πλαστική χειρουργική μετά από ατύχημα
Οδοντιατρική θεραπεία ή χειρουργική μετά από ατύχημα
Κάλυψη μπρόστιδας
Νοσηλεία στο εξωτερικό
ΠΡΟ-ΜΕΤΑ ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΑΚΑ ΕΞΟΔΑ
Εξετάσεις
Θεραπεία (Φυσικοθεραπεία - Λογοθεραπεία κ.λπ.).
Νοσοκόμο στο σπίτι
Ενοίκιαση συσκευών για θεραπεία
ΕΠΕΙΓΟΥΣΑ ΙΑΤΡΙΚΗ ΒΟΗΘΕΙΑ
Στην Ελλάδα: Κάλυψη εξόδων μεταφοράς εντός Ελλάδος με οποιοδήποτε μέσο (ελικόπτερο, αεροπλάνο, κ.λπ.)
Στο Εξωτερικό: Μεταφορά ασθενούς απ' οποιοδήποτε χώρα του κόσμου σε μέρος όπου μπορεί να αντιμετωπισθεί αποτελεσματικά το περιστατικό, έξοδα μεταφοράς συνοδού κ.λπ.
Παροχή συμβουλών σε 24ωρη βάση για την αντιμετώπιση επειγόντων περιστατικού από ειδικούς επιστήμονες ιατρούς, στην ελληνική γλώσσα

■ ΑΠΕΡΙΟΡΙΣΤΑ ΠΟΣΑ □ ΑΝΩΤΑΤΑ ΟΡΙΑ



ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ

ΤΟ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ
ΟΛΩΝ ΤΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ Α/Κ
ΜΕ ΚΛΕΙΣΙΜΟ 31.12.91

ΚΡΑΤΗΣΤΕ ΑΥΤΕΣ ΤΙΣ ΣΕΛΙΔΕΣ
ΠΡΟΣΦΟΡΑ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ
"ΝΑΙ" - "ΧΡΗΜΑ"

ΛΕΥΤΕΡΗΣ ΝΕΡΑΝΤΖΗΣ

ΤΑ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΑ ΤΩΝ Α/Κ ΜΕ ΚΛΕΙΣΙΜΟ 31/12/91

Παρουσιάζουμε σήμερα στο επενδυτικό κοινό τα χαρτοφυλάκια των αμοιβαίων κεφαλαίων όπως αυτά είχαν διαμορφωθεί με το κλείσιμο του παρελθόντος έτους.

Το συνολικό ενεργητικό όλων των αμοιβαίων κεφαλαίων ανήλθε κατά την 31 Δεκεμβρίου 1991 σε 137,8 δισ. δρχ., παρουσιάζοντας ετήσια αύξηση 4.25%. Αντίστοιχη αύξηση 9.54% παρουσίασαν και τα κυκλοφορούντα μερίδια. Οι αυξήσεις βέβαια αυτές έγιναν γιατί δραστηριοποιήθηκαν στην ελληνική κεφαλαιαγορά 7 νέα Α/Κ εκ των οποίων 5 μικτά και 2 αναπτυξιακά.

Σοβαρό και υπολογίσιμο ατού των νέων Α/Κ είναι ότι επένδυσαν σε τιμές χαμηλές και τα μέσα κόστη κτήσης μετοχών είναι πολύ καλύτερα από την πλειονότητα των υπολοίπων θεσμικών επενδυτών. Διαθέτουν χαρτοφυλάκια ευέλικτα, εύκολα σε κάθε προσαρμογή ανάλογα με τις χρηματιστηριακές εξελίξεις και το κυριότερο, σε μια ανάκαμψη τιμών η πραγματοποίηση κερδών και η δημιουργία αποδόσεων θα είναι γρήγορα πραγματοποιήσιμη. Βέβαια, όπως θα δείτε και στην ανάλυση που παραθέτουμε για κάθε αμοιβαίο χωριστά, τα νέα Α/Κ εξαριωμένων των αναπτυξιακών, διατήρησαν μια επιφυλακτική στάση προς την αγορά μετοχών και προτίμησαν την σιγουριά της σταθερής απόδοσης από την επένδυση σε μετοχές καθώς έβλεπαν το κλίμα βαρύ και αμφίβολο αντιστρέψιμο.

Η στάση αυτή εξηγείται από τον ανταγωνισμό των Α/Κ για την πραγματοποίηση καλύτερης από-

δοσης προς τους μεριδιούχους, οριοθετείται από την στατηγική που ακολουθεί η κάθε διαχειρίστρια εταιρία και ελέγχεται για την ορθότητα της από τις μελλοντικές χρηματιστηριακές εξελίξεις. Τα νέα αναπτυξιακά Α/Κ επένδυσαν στους μετοχικούς τίτλους χωρίς να δείξουν τον παραμικρό δισταγμό. Άλλωστε είναι η φύση τους τέτοια ώστε να επιζητούν την γρήγορη απόδοση, η οποία όμως προϋποθέτει ευνοϊκό κλίμα. Το συνολικό ενεργητικό τους όπως και τα μερίδια που διαθέτουν, (λεπτομερή στοιχεία παραθέτουμε στο σχόλιο του κλάδου των αναπτυξιακών), αυξήθηκαν κατά 44.55% και 79.37% αντίστοιχα στο 1991 γεγονός που δείχνει την σαφή προτίμησή τους από τους επενδυτές, οι οποίοι έβλεπαν ότι τα επίπεδα των 800 μονάδων ήταν μια τοποθέτηση που θα τους απέφερε γρήγορα κέρδη. Η πορεία του χρηματιστηρίου τον πρώτο μήνα του 1992 δικαίωσε απόλυτα τις κινήσεις αυτές και έδωσε στους μεριδιούχους τους σε κέρδη μέρος των απωλειών του παρελθόντος έτους.

Στο σύνολό τους τα Α/Κ είχαν επενδύσει το 46,42% σε μετοχές εισηγμένων εταιριών. Ο κλάδος των τραπεζών κυριάρχησε με 40,39% ενώ οι εταιρίες τροφίμων ακολούθησαν με 17,26%. Από τις επλεγμένες μετοχές πρώτη έρχεται η τράπεζα Πίστωσης με αξία μετοχών που ανέρχονται σε 5.571 εκατομμύρια δραχμές.

Η παρουσίαση τώρα γίνεται σε τρεις κλάδους, τους οποίους διαμορφώσαμε και εξηγήσαμε στο προηγούμενο τεύχος, Αναπτυξιακών, Μικτών και Α/Κ Σταθερού εισοδήματος.

Για κάθε αμοιβαίο, όπως και για κάθε κλάδο, παρουσιάζουμε α) Την διάρθρωση του συνολικού ενεργητικού β) Την διάρθρωση του ενεργητικού επενδυμένου σε μετοχές γ) Στις 10 μετοχές που συγκεντρώνουν τα υψηλότερα κεφάλαια και δ) Την μεταβολή του ενεργητικού, των μεριδίων και της καθαρής τιμής από την αρχή του χρόνου

ΓΕΝΙΚΑ ΣΥΝΟΛΑ Α/Κ	
ΟΙ 5 ΜΕΤΟΧΕΣ ΜΕ ΤΟΝ ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΟ ΟΓΚΟ ΣΕ ΔΡΧ.	(Σε χιλ. δρχ.)
ΕΤΑΙΡΙΑ	
ΠΙΣΤΕΩΣ	5 570 928
ΙΟΝΙΚΗ	4 853 261
ΕΜΠΟΡΙΚΗ	3 688 937
ΕΘΝΙΚΗ	3 490 067
ΤΙΤΑΝ(Κ)	3 324 477

(ή από την ημέρα έναρξης λειτουργίας του κάθε Α/Κ).

Οι κλάδοι του Χ.Α.Α. στους οποίους έχει γίνει η διάρθρωση ενεργητικού είναι οι κοινά αποδεκτοί. Η διαφορά έγκειται στο γεγονός ότι πολλά Α/Κ δεν κάνουν την τοποθέτηση των εταιριών στους σωστούς κλάδους (π.χ. πολλά τοποθετούν την ΙΝΤΡΑΚΟΜ στον κλάδο των μεταλλουργικών). Στην μελέτη που εκπονήσαμε και θα διαθέσετε παρακάτω έχουν τοποθετηθεί όλες οι μετοχές των εταιριών στον ανάλογο κλάδο άσχετα με την τοποθέτησή της από το Α/Κ. Επίσης τοποθετούμε τις εταιρίες Διεθνής Βιομηχανία Ενδυμάτων και HELLAS CAN στις μη εισηγμένες, γιατί απλούστατα δεν είχαν εισαχθεί στο Χ.Α.Α. μέχρι την 31-12-1991 κατηγορία στην οποία τις εντάσσουν όλα τα αμοιβαία πλην του Α/Κ Ερμής που τοποθετεί την HELLAS CAN στις εισηγμένες δίνοντας παράλληλη αύξηση του ενεργητικού εισηγμένων μετοχών (Στην διάρθρωση του Ερμή που θα δείτε έχει γίνει η ανάλογη προσαρμογή). Γίνονται αυτές οι διευκρινίσεις α) για να μπορέσει ο επενδυτής να αποκρυσταλλώσει μια άποψη με βάση τα ίδια κριτήρια για κάθε Α/Κ και β) γιατί κυκλοφορούν παρόμοιες μελέτες με ανακριβή στοιχεία και ουσιαστικά λάθη σε αριθμούς, που απλά προκαλούν εσφαλμένες εντυπώσεις.

Τέλος κρίνουμε σκόπιμο να μην αναφερθούμε σε συγκεκριμένες αγοραπωλησίες κρεωγράφων για τα Α/Κ, αλλά να περιμένουμε και τα στοιχεία των εταιριών επενδύσεων ώστε να προβούμε σε ουσιαστικά συμπεράσματα. Οι κινήσεις μόνο των Α/Κ δεν οδηγούν σε ασφαλή συμπεράσματα αφού μπορεί να αντισταθμίζονται από τις κινήσεις των Ετ. Επενδύσεων. Ας μην ξεχνάμε ότι δεν είναι λίγες οι μετοχές που εκτιμούνται λανθασμένα από τα Α/Κ (ΕΤΜΑ (π), ΠΕΤΖΕΤΑΚΙΣ (π), Παπουτσάκης (π)) και εγκλωβίζουν, άγνωστο μέχρι πότε, μερικά δισεκατομμύρια δραχμών.

ΓΕΝΙΚΑ ΣΥΝΟΛΑ Α/Κ		
ΔΙΑΡΘΡΩΣΗ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	Σε χιλ. δρχ.	% Συν Ενεργ
Α. ΣΕ ΔΡΑΧΜΕΣ		
ΜΕΤΟΧΕΣ ΕΙΣΗΓΜΕΝΕΣ	63945132	46.42%
ΜΕΤΟΧΕΣ ΜΗ ΕΙΣΗΓΜΕΝΕΣ	1 284 143	0.93%
ΟΜΟΛΟΓΑ-ΟΜΟΛΟΓΙΕΣ	33 240 493	24.13%
ΚΑΤΑΘΕΣΕΙΣ-ΡΕΠΟΣ	7 657 405	5.56%
ΔΙΑΘΕΣΙΜΑ	435 261	0.32%
Β. ΣΕ ΣΥΝΑΛΛΑΓΜΑ		
ΟΜΟΛΟΓΑ ΕCΥ	7 540 147	5.47%
ΟΜΟΛΟΓΑ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟΥ	6 843 690	4.97%
ΜΕΤΟΧΕΣ-ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΕΞΩΤ.	11 909 171	8.64%
ΚΑΤΑΘΕΣΕΙΣ	1 059 902	0.77%
ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ-ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	3 847 231	2.79%
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	137762575	100.00%

ΓΕΝΙΚΑ ΣΥΝΟΛΑ Α/Κ	1-1-91	31-12-91	Μεταβ (%)
ΣΥΝ. ΕΝΕΡΓΗΤ (εκατ)	132 150 998	137 762 575	4.25%
ΑΡΙΘΜΟΣ ΜΕΡΙΔΙΩΝ	72 671 027	79 602 678	9.54%

ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ: ΛΕΥΤΕΡΗΣ ΝΕΡΑΝΤΖΗΣ

ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΑ Α/Κ

Το σύνολο ενεργητικού των τριών αναπτυξιακών αμοιβαίων κεφαλαίων κατά το παρελθόν έτος αυξήθηκε κατά 44,55% και έφθασε τα 18,9 δισ. δρχ. Αντίστοιχα ο αριθμός των μεριδίων αυξήθηκε κατά 79,37% και έφθασε τα 9.318 χιλ.

Οι αυξήσεις αυτές βέβαια, είναι συνάρτηση της δημιουργίας των δύο νέων αναπτυξιακών Α/Κ που ξεκίνησαν δυναμικά την παρουσία τους στο 1991. Το ποσοστό του συνολικού ενεργητικού του κλάδου που είναι επεδενδυμένο σε μετοχές ανήλθε στο 71,67% (13.573 εκ.δρχ.) ενώ ένα 10,63% βρίσκεται σε καταθέσεις, διαθέσιμα και REPOS, έτοιμο να κεφαλαιοποιηθεί στην κατάλληλη επενδυτική ευκαιρία

ΣΥΝΟΛΟ ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΩΝ	
ΟΙ 5 ΜΕΤΟΧΕΣ ΜΕ ΤΟΝ ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΟ ΟΓΚΟ ΣΕ ΔΡΧ.	(Σε χιλ. δρχ.)
ΕΤΑΙΡΙΑ	
ΙΟΝΙΚΗ	1 884 000
ΕΜΠΟΡΙΚΗ	1 198 026
ΕΘΝΙΚΗ	776 137
ΠΙΣΤΕΩΣ	682 691
ΤΙΤΑΝ(Κ)	493 619

Στη διάρθρωση του ενεργητικού των χαρτοφυλακίων σε μετοχές, οι τράπεζες κυριαρχούν με 45,31% ενώ ένα 17,91% αφορά τον κλάδο των τροφίμων, ο οποίος καταλαμβάνει όλο και μεγαλύτερο μέρος των χαρτοφυλακίων των Α/Κ. Εντύπωση προκαλεί το 0,67% το οποίο είναι τοποθετημένο σε εταιρίες leasing, κλάδος για τον οποίο υπάρχουν

ΣΥΝΟΛΟ ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΩΝ		
ΔΙΑΡΘΡΩΣΗ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	Σε χιλ. δρχ.	% Συν Ενεργ
Α. ΣΕ ΔΡΑΧΜΕΣ		
ΜΕΤΟΧΕΣ ΕΙΣΗΓΜΕΝΕΣ	13573015	71.67%
ΜΕΤΟΧΕΣ ΜΗ ΕΙΣΗΓΜΕΝΕΣ	211 170	1.12%
ΟΜΟΛΟΓΑ-ΟΜΟΛΟΓΙΕΣ	1 679 190	8.87%
ΚΑΤΑΘΕΣΕΙΣ-ΡΕΠΟΣ	1 916 775	10.12%
ΔΙΑΘΕΣΙΜΑ	96 640	0.51%
Β. ΣΕ ΣΥΝΑΛΛΑΓΜΑ		
ΟΜΟΛΟΓΑ ΕCΥ	0	0.00%
ΟΜΟΛΟΓΑ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟΥ	217 155	1.15%
ΜΕΤΟΧΕΣ-ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΕΞΩΤ.	950 234	5.02%
ΚΑΤΑΘΕΣΕΙΣ	158 658	0.84%
ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ-ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	136 135	0.72%
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	18 938 972	100.00%

ΣΥΝ ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΩΝ	1-1-91	31-12-91	Μεταβ (%)
ΣΥΝ. ΕΝΕΡΓΗΤ (εκατ)	13 101 645	18 938 972	44.55%
ΑΡΙΘΜΟΣ ΜΕΡΙΔΙΩΝ	5 194 910	9 318 060	79.37%

ΔΗΛΟΣ BLUE CHIPS

Το ΔΗΛΟΣ BLUE CHIPS είναι το τρίτο κατά σειρά αναπτυξιακό Α/Κ το οποίο άρχισε να δραστηριοποιείται στην ελληνική κεφαλαιαγορά. Ξεκίνησε την λειτουργία του στις 14 Οκτωβρίου 1991 με αρχικό ενεργητικό 200 εκατομμύρια δραχμές (200.000 μερίδια X 1000 δραχμές). Η επενδυτική του πολιτική είναι άκρως επιθετική και στο χαρτο-

ΔΗΛΟΣ BLUE CHIPS		
ΔΙΑΡΘΡΩΣΗ ΜΕΤΟΧΩΝ ΑΝΑ ΚΛΑΔΟ	(χιλ. δρχ.)	
ΤΡΑΠΕΖΕΣ	419 927	50.21%
ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ	0	0.00%
ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ	0	0.00%
ΕΤΑΙΡΙΕΣ LEASING	0	0.00%
ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗΣ	47 498	5.68%
ΚΛΩΣΤΟΥΦΑΝΤΟΥΡΓΙΑΣ	0	0.00%
ΧΗΜΙΚΕΣ	8 580	1.03%
ΟΙΚΟΔΟΜΙΚΑ ΥΛΙΚΑ	104 823	12.53%
ΜΕΤΑΛΛΟΥΡΓΙΚΕΣ	32 963	3.94%
ΗΛΕΚΤΡΙΚΕΣ ΣΥΣΚΕΥΕΣ	0	0.00%
ΤΡΟΦΙΜΩΝ	178 423	21.33%
ΚΑΠΝΟΥ	0	0.00%
ΟΙΚΟΔΟΜ. ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ	24 990	2.99%
ΕΜΠΟΡΙΚΕΣ	0	0.00%
ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΕΣ	0	0.00%
ΞΥΛΟΥ-ΧΑΡΤΟΥ	4 708	0.56%
ΔΙΑΦΟΡΕΣ	14 431	1.73%
ΠΑΡΑΛΛΗΛΗ	0	0.00%
ΣΥΝΟΛΟ ΜΕΤΟΧΩΝ	836 343	100.00%

φυλάκιο του περιλαμβάνει 23 μετοχικούς τίτλους οι οποίοι κατά την 31 Δεκεμβρίου 1991 αποτελούσαν το 77,73% του συνολικού ενεργητικού του. Από την έναρξη της δραστηριότητάς του το συνολικό ενεργητικό αυξήθηκε κατά 438% ενώ ο αριθμός των μεριδίων αυξήθηκε κατά 458%. Η καθαρή τιμή παρουσίασε μείωση κατά 4,06%.

Από τις τοποθετήσεις κεφαλαίων το δίμηνο λειτουργίας του σε μετοχικούς τίτλους ξεχωρίζουμε τις αγορές 9.600 μετ.

ΔΗΛΟΣ BLUE CHIPS	
ΟΙ 10 ΜΕΤΟΧΕΣ ΜΕ ΤΟΝ ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΟ ΟΓΚΟ ΣΕ ΔΡΧ.	(Σε χιλ. δρχ.)
ΕΤΕΒΑ(Κ)	105 600
ΤΙΤΑΝ(Κ)	71 548
ΠΙΣΤΕΩΣ	68 709
ΕΜΠΟΡΙΚΗ	62 890
ΕΡΓΑΣΙΑΣ	60 623
ΙΟΝΙΚΗ	54 400
ΕΛΛΑΣ	51 465
ΙΝΤΡΑΚΟΜ(Κ)	47 498
ΜΠΟΥΤΑΡΗΣ(Κ)	43 920
ΤΡ.ΜΑΚ-ΘΡΑΚΗΣ	37 111

μέχρι στιγμής, οι καλύτερες προοπτικές ανάπτυξης και κερδοφορίας αλλά ταυτόχρονα και ασήμαντες απώλειες χρηματιστηριακής αξίας (σε σχέση με άλλους κλάδους).

Όσον αφορά τα επιμέρους κεφάλαια που κλάδος των αναπτυξιακών Α/Κ έχει τοποθετήσει μετοχές, πρώτη έρχεται η ΙΟΝΙΚΗ με 1.884 εκ.δ. και ακολουθούν: ΕΜΠΟΡΙΚΗ με 1.198 εκ., ΕΘΝ. με 766 εκ., ΠΙΣΤΕΩΣ με 683 εκ. και ΤΙΤΑΝ(Κ) 494 εκ. δρχ.

ΣΥΝΟΛΟ ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΩΝ		
ΔΙΑΡΘΡΩΣΗ ΜΕΤΟΧΩΝ ΑΝΑ ΚΛΑΔΟ	(χιλ. δρχ.)	
ΤΡΑΠΕΖΕΣ	6 150 223	45.31%
ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ	346 715	2.33%
ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ	276 406	2.00%
ΕΤΑΙΡΙΕΣ LEASING	90 400	0.65%
ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗΣ	478 092	3.47%
ΚΛΩΣΤΟΥΦΑΝΤΟΥΡΓΙΑΣ	217 263	1.57%
ΧΗΜΙΚΕΣ	222 962	1.62%
ΟΙΚΟΔΟΜΙΚΑ ΥΛΙΚΑ	1 015 397	7.37%
ΜΕΤΑΛΛΟΥΡΓΙΚΕΣ	844 759	6.14%
ΗΛΕΚΤΡΙΚΕΣ ΣΥΣΚΕΥΕΣ	183 728	1.34%
ΤΡΟΦΙΜΩΝ	2 431 310	17.63%
ΚΑΠΝΟΥ	64 038	0.47%
ΟΙΚΟΔΟΜ. ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ	177 858	1.29%
ΕΜΠΟΡΙΚΕΣ	165 668	1.21%
ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΕΣ	48 188	0.35%
ΞΥΛΟΥ-ΧΑΡΤΟΥ	166 894	1.21%
ΔΙΑΦΟΡΕΣ	641 934	4.71%
ΠΑΡΑΛΛΗΛΗ	51 180	0.37%
ΣΥΝΟΛΟ ΜΕΤΟΧΩΝ	13 573 015	100.00%

ΕΤΕΒΑ(κ), τις 8.850 μετ. Τρ. Εργασίας, 12.100 μετ. Ηρακλή, τις 12.010 μετ. Λεβενή (Κ), τις 8.800 μετ. Μύλων Αγ. Γεωργίου, τις 7.350 μετ. Μηχανικής, τις 9.310 μετ. Ινάλ (Κ) καθώς και 5.080 μετ. Ιντρακόμ (Κ).

Όλες οι τοποθετήσεις έγιναν σε χαμηλά μέσα κόστη κτήσης τα οποία ευνοούν τα μέγιστα το Α/Κ σε περίοδο ανάκαμψης των τιμών αφού η πορεία του είναι εξαρτημένη από την πορεία των μετοχών στο χρηματιστήριο.

ΔΗΛΟΣ BLUE CHIPS		
ΔΙΑΡΘΡΩΣΗ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	Σε χιλ. δρχ.	% Συν Ενεργ
Α. ΣΕ ΔΡΑΧΜΕΣ		
ΜΕΤΟΧΕΣ ΕΙΣΗΓΜΕΝΕΣ	836 343	77.73%
ΜΕΤΟΧΕΣ ΜΗ ΕΙΣΗΓΜΕΝΕΣ	0	0.00%
ΟΜΟΛΟΓΑ-ΟΜΟΛΟΓΙΕΣ	136 060	12.60%
ΚΑΤΑΘΕΣΕΙΣ-ΡΕΠΟΣ	0	0.00%
ΔΙΑΘΕΣΙΜΑ	96 640	8.67%
Β. ΣΕ ΣΥΝΑΛΛΑΓΜΑ		
ΟΜΟΛΟΓΑ ΕCΥ	0	0.00%
ΟΜΟΛΟΓΑ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟΥ	0	0.00%
ΜΕΤΟΧΕΣ-ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΕΞΩΤ.	0	0.00%
ΚΑΤΑΘΕΣΕΙΣ	0	0.00%
ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ-ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	6 962	0.64%
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	1 076 005	100.00%

ΔΗΛΟΣ BLUE CHIPS	14-10-91	31-12-91	Μεταβ (%)
ΣΥΝ. ΕΝΕΡΓΗΤ (εκατ)	200 000	1 076 005	438.00%
ΑΡΙΘΜΟΣ ΜΕΡΙΔΙΩΝ	200 000	1 117 188	458.00%
ΚΑΘΑΡΗ ΤΙΜΗ (δρχ.)	1 000	959	-4.00%

INTERAMERIKAN ΔΥΝΑΜΙΚΟ

Το ΔΥΝΑΜΙΚΟ Α/Κ ξεκίνησε την λειτουργία στις 21 Μαΐου 1991 και αποτέλεσε την εναλλακτική λύση της Intertrust, να είναι σε θέση να μεταλλευθεί της διακυμάνσεις της αγοράς να ωφεληθεί από την ανάκαμψη των μετοχικών τίτλων. Το σύνολο ενεργητικού στο Δ' τρίμηνο του 1991 παρουσίασε αύξηση 4,30% ενώ ο

INTERAMERIKAN ΔΥΝΑΜΙΚΟ		
ΔΙΑΡΘΡΩΣΗ ΜΕΤΟΧΩΝ ΑΝΑ ΚΛΑΔΟ	(χιλ. δρχ.)	% Συν Ενεργ
ΤΕΞΕΣ	1 247 190	43.00%
ΑΛΕΙΕΣ	137 118	4.73%
ΡΙΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ	0	0.00%
ΡΙΕΣ LEASING	0	0.00%
ΡΟΦΟΡΙΚΗΣ	93 500	3.22%
ΣΤΟΥΦΑΝΤΟΥΡΓΙΑΣ	66 866	2.31%
ΙΚΕΣ	0	0.00%
ΟΙΚΟΔΟΜΙΚΑ ΥΛΙΚΑ	202 262	6.97%
ΑΛΛΟΥΡΓΙΚΕΣ	114 597	3.95%
ΚΤΡΙΚΕΣ ΣΥΣΚΕΥΕΣ	70 337	2.43%
ΦΙΜΩΝ	778 527	26.84%
ΝΟΥ	0	0.00%
ΟΔΟΜ. ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ	0	0.00%
ΙΟΡΙΚΕΣ	0	0.00%
ΟΔΟΧΕΙΑΚΕΣ	0	0.00%
ΟΥ-ΧΑΡΤΟΥ	0	0.00%
ΟΡΕΣ	189 797	6.54%
ΑΛΗΛΗ	0	0.00%
ΣΥΝΟΛΟ ΜΕΤΟΧΩΝ	2 900 194	100.00%

ΕΡΜΗΣ

Με ποσοστό 72.04% του συνολικού ενεργητικού επενδεδυμένο σε μετοχές μειώθηκε το παρελθόν έτος το Α/Κ ΕΡΜΗΣ ποσοστό που κάνει την απόδοσή του να είναι άμεσα συνδεδεμένη με χρηματιστηριακές εξελίξεις. Κατά το παρελθόν τρίμηνο Σεπτεμβρίου - Δεκεμβρίου το συνολικό ενεργητικό του μειώ-

ΕΡΜΗΣ		
ΔΙΑΡΘΡΩΣΗ ΜΕΤΟΧΩΝ ΑΝΑ ΚΛΑΔΟ	(χιλ. δρχ.)	% Συν Ενεργ
ΤΕΞΕΣ	4 483 106	45.58%
ΑΛΕΙΕΣ	209 597	2.13%
ΡΙΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ	276 406	2.81%
ΡΙΕΣ LEASING	90 400	0.92%
ΡΟΦΟΡΙΚΗΣ	337 094	3.43%
ΣΤΟΥΦΑΝΤΟΥΡΓΙΑΣ	150 397	1.53%
ΙΚΕΣ	214 382	2.18%
ΟΙΚΟΔΟΜΙΚΑ ΥΛΙΚΑ	708 312	7.20%
ΑΛΛΟΥΡΓΙΚΕΣ	697 199	7.09%
ΚΤΡΙΚΕΣ ΣΥΣΚΕΥΕΣ	113 391	1.15%
ΦΙΜΩΝ	1 474 360	14.99%
ΝΟΥ	64 038	0.65%
ΟΔΟΜ. ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ	152 868	1.55%
ΟΡΙΚΕΣ	165 668	1.68%
ΟΔΟΧΕΙΑΚΕΣ	48 188	0.49%
ΟΥ-ΧΑΡΤΟΥ	162 186	1.65%
ΟΡΕΣ	437 706	4.45%
ΑΛΗΛΗ	51 180	0.52%
ΣΥΝΟΛΟ ΜΕΤΟΧΩΝ	9 836 478	100.00%

αριθμός μεριδίων σημείωσε αύξηση 3,65%. Στο ίδιο διάστημα η καθαρή τιμή του μεριδίου του παρουσίασε αύξηση κατά 0,62%.

Το ποσοστό του συνολικού ενεργητικού που είναι επενδεδυμένο στο χρηματιστήριο αυξήθηκε σε 68,9% έναντι 61% του Γ' τριμήνου. Στο εξεταζόμενο διάστημα προχώρησε σε επλεκτικές αγορές τίτλων εκμεταλλεύόμενο την γενική υποχώρηση των τιμών. Αντίθετα οι δύο τελευταίες τριμηνιαίες καταστάσεις επενδύσεων δεν

INTERAMERIKAN ΔΥΝΑΜΙΚΟ	
ΟΙ 10 ΜΕΤΟΧΕΣ ΜΕ ΤΟΝ ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΟ ΟΓΚΟ ΣΕ ΔΡΧ.	
ΕΤΑΙΡΙΑ	(Σε χιλ. δρχ.)
ΕΜΠΟΡΙΚΗ	285 000
ΠΙΣΤΕΩΣ	270 293
ΙΟΝΙΚΗ	236 800
ΕΡΓΑΣΙΑΣ	212 350
ΕΛΑΙΣ	203 040
ΕΛΛ.ΕΤ.ΕΜΦ.	130 795
ΔΕΛΤΑ(Κ)	121 860
ΙΑΤΡΙΚΟ ΚΕΝΤ.	107 090
ΕΘΝΙΚΗ	102 298
ΚΥΛ.ΛΟΥΛΗ	80 264

θηκε κατά 0,44%, ενώ ο αριθμός των μεριδίων αυξήθηκε κατά 2,88%. Η καθαρή τιμή παρουσίασε μείωση 3,22%.

Οι σημαντικότερες μεταβολές στο χαρτοφυλάκιο του όπως αυτές φαίνονται από την κατάσταση επενδύσεών του κατά την 30 Σεπτεμβρίου και 31 Δεκεμβρίου 1991 είναι οι ρευστοποιήσεις 3.150 μετ. Τράπεζας Πίστωσης, 4960 μετ. Ελαίς και 7430 μετ. Καρέλια εταιρίες σταθερές στις οποίες το Α/Κ είχε θετική υπεραξία.

ΕΡΜΗΣ	
ΟΙ 10 ΜΕΤΟΧΕΣ ΜΕ ΤΟΝ ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΟ ΟΓΚΟ ΣΕ ΔΡΧ.	
ΕΤΑΙΡΙΑ	(Σε χιλ. δρχ.)
ΙΟΝΙΚΗ	1 592 384
ΕΜΠΟΡΙΚΗ	850 136
ΕΘΝΙΚΗ	663 839
ΑΤΤΙΚΗΣ	498 560
ΤΙΤΑΝ(Κ)	422 071
ΠΙΣΤΕΩΣ	343 689
ΜΥΛΟΙ ΑΓ.ΓΕΩ.	304 528
ΙΝΤΡΑΚΟΜ(Π)	271 779
ΗΡΑΚΛΗΣ	250 305
ΤΡ.ΜΑΚ-ΘΡΑΚΗΣ	223 657

εμφανίζουν πωλήσεις χωρίς αυτό να τις αποκλείει κατά τη διάρκεια της περιόδου. Το χαρτοφυλάκιο μετοχών απαρτίζεται από 26 εταιρίες και οι μεγαλύτερες τοποθετήσεις κεφαλαίων για αγορές μετ. έγιναν στις: Εθνικά 7.055 μετ., Ιονικά 10.000 μετ., Ηρακλής 3.550 μετ., Φουρλής (Κ) 3000 μετ., Ελαίς 2.400 μετ., Κυλ. Λούλης 26800 μετ., Κατσέλης (π) 5.330 μετ., Ελλ.Ετ. Εμφιαλ. 10.100 μετ., Ιατρικό κέντρο 19.480 μετ. και Μπαρμπα-Στάθης (Κ) 7.370 μετ.

INTERAMERIKAN ΔΥΝΑΜΙΚΟ			
ΔΙΑΡΘΡΩΣΗ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	Σε χιλ. δρχ.	% Συν Ενεργ	
Α. ΣΕ ΔΡΑΧΜΕΣ			
ΜΕΤΟΧΕΣ ΕΙΣΗΓΜΕΝΕΣ	2 900 194	68.90%	
ΜΕΤΟΧΕΣ ΜΗ ΕΙΣΗΓΜΕΝΕΣ	0	0.00%	
ΟΜΟΛΟΓΑ-ΟΜΟΛΟΓΙΕΣ	1 204 417	28.61%	
ΚΑΤΑΘΕΣΕΙΣ-ΡΕΠΟΣ	44 346	1.05%	
ΔΙΑΘΕΣΙΜΑ	0	0.00%	
Β. ΣΕ ΣΥΝΑΛΛΑΓΜΑ			
ΟΜΟΛΟΓΑ ΕCU	0	0.00%	
ΟΜΟΛΟΓΑ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟΥ	0	0.00%	
ΜΕΤΟΧΕΣ-ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΕΞΩΤ.	0	0.00%	
ΚΑΤΑΘΕΣΕΙΣ	0	0.00%	
ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ-ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	60 167	1.43%	
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	4 209 124	100.00%	
INTERAMER ΔΥΝΑΜ			
ΣΥΝ. ΕΝΕΡΓΗΤ (εκατ)	500 000	4 209 124	741.82%
ΑΡΙΘΜΟΣ ΜΕΡΙΔΙΩΝ	250 000	2 218 868	787.55%
ΚΑΘΑΡΗ ΤΙΜΗ (δρχ.)	2 000	1 897	-5.15%

Αντίθετα προχώρησε σε τοποθέτηση κεφαλαίων για αγορά 396.050 μετ. Τράπεζας Αττικής (άγνωστο αν είναι αυτόβουλη ή κίνηση ή εντολή "άνωθεν") 18.625 μετ. ΦΟΙΝΙΣ, 6950 μετ. ΗΡΑΚΛΗ, 5.230 μετ. ΕΛΜΕΚ, 12200 μετ. ΙΝΤΕΑΛ(Κ), 3320 μετ. Γεν. Εμπορίου (Π) καθώς και η αγορά 5980 μετ. της Εμπορικής Τράπεζας.

ΕΡΜΗΣ			
ΔΙΑΡΘΡΩΣΗ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	Σε χιλ. δρχ.	% Συν Ενεργ	
Α. ΣΕ ΔΡΑΧΜΕΣ			
ΜΕΤΟΧΕΣ ΕΙΣΗΓΜΕΝΕΣ	9 836 478	72.04%	
ΜΕΤΟΧΕΣ ΜΗ ΕΙΣΗΓΜΕΝΕΣ	211 170	1.55%	
ΟΜΟΛΟΓΑ-ΟΜΟΛΟΓΙΕΣ	338 713	2.48%	
ΚΑΤΑΘΕΣΕΙΣ-ΡΕΠΟΣ	1 872 429	13.71%	
ΔΙΑΘΕΣΙΜΑ	0	0.00%	
Β. ΣΕ ΣΥΝΑΛΛΑΓΜΑ			
ΟΜΟΛΟΓΑ ΕCU	0	0.00%	
ΟΜΟΛΟΓΑ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟΥ	217 155	1.59%	
ΜΕΤΟΧΕΣ-ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΕΞΩΤ.	950 234	6.96%	
ΚΑΤΑΘΕΣΕΙΣ	158 658	1.16%	
ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ-ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	69 006	0.51%	
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	13 653 843	100.00%	
ΕΡΜΗΣ			
ΣΥΝ. ΕΝΕΡΓΗΤ (εκατ)	13 101 645	13 653 843	4.21%
ΑΡΙΘΜΟΣ ΜΕΡΙΔΙΩΝ	5 194 910	5 982 004	15.15%
ΚΑΘΑΡΗ ΤΙΜΗ (δρχ.)	2 522	2 282	-9.52%

"ΝΑΙ" - "ΧΡΗΜΑ"

ΑΦΙΕΡΩΜΑ: ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ

ΜΙΚΤΑ Α/Κ

Το σύνολο του ενεργητικού των μικτών αμοιβαίων κεφαλαίων κατά το παρελθόν έτος μειώθηκε κατά 0,19% και έφθασε τα 118,8 δισ. δρχ ενώ αντίθετα ο συνολικός αριθμός μεριδίων αυξήθηκε κατά 4,16% και ξεπέρασε τα 70 εκ. μερίδια (70.284.618). Η μείωση του ενεργητικού οφείλεται στην κάμψη των τιμών στο χρηματιστήριο ενώ η αύξηση του αριθμού των μεριδίων δείχνει ότι όλοι και περισσότεροι επενδυτές προτιμούν την επένδυση σε μερίδια Α/Κ. Άλλωστε η δραστηριοποίηση άλλων 5 μικτών Α/Κ στο 1991 συνέτεινε στο παραπάνω γεγονός αφού πλέον στο χώρο των Α/Κ επικρατεί σκληρός ανταγωνισμός ο οποίος ελπίζουμε να

ΣΥΝΟΛΟ ΜΙΚΤΩΝ		
ΔΙΑΡΘΡΩΣΗ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	Σε χιλ. δρχ.	% Συν Ενεργ
Α. ΣΕ ΔΡΑΧΜΕΣ		
ΜΕΤΟΧΕΣ ΕΙΣΗΓΜΕΝΕΣ	50372117	42.39%
ΜΕΤΟΧΕΣ ΜΗ ΕΙΣΗΓΜΕΝΕΣ	1 072 973	0.90%
ΟΜΟΛΟΓΑ-ΟΜΟΛΟΓΙΕΣ	31 561 303	26.56%
ΚΑΤΑΘΕΣΕΙΣ-ΡΕΠΟΣ	5 740 630	4.83%
ΔΙΑΘΕΣΙΜΑ	338 621	0.28%
Β. ΣΕ ΣΥΝΑΛΛΑΓΜΑ		
ΟΜΟΛΟΓΑ ΕCU	7 540 147	6.35%
ΟΜΟΛΟΓΑ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟΥ	6 626 535	5.58%
ΜΕΤΟΧΕΣ-ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΕΞΩΤ.	10 958 937	9.22%
ΚΑΤΑΘΕΣΕΙΣ	901 244	0.76%
ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ-ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	3 711 096	3.12%
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	118823603	100.00%
ΣΥΝΟΛΟ ΜΙΚΤΩΝ		
ΟΙ 5 ΜΕΤΟΧΕΣ ΜΕ ΤΟΝ ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΟ ΟΓΚΟ ΣΕ ΔΡΧ.		
ΕΤΑΙΡΙΑ	(Σε χιλ. δρχ.)	
ΠΙΣΤΕΩΣ	4 888 237	
ΙΟΝΙΚΗ	2 969 261	
ΤΙΤΑΝ(Κ)	2 830 858	
ΕΘΝΙΚΗ	2 713 930	
ΕΡΓΑΣΙΑΣ	2 521 405	

ΔΗΛΟΣ ΜΙΚΤΟ

Το αρχαιότερο Α/Κ που δραστηριοποιείται στην Ελληνική κεφαλαιαγορά και το δεύτερο μεγαλύτερο σε ενεργητικό (24.08% μερίδιο στο συνολικό ενεργητικό Α/Κ) αλλά και σε μερίδια για το 1991.

Το σύνολο ενεργητικού στο Δ' τρίμηνο του 1991 μειώθηκε 6,42% ενώ ο αριθμός μεριδίων σημείωσε μείωση 4,32%.

ΔΗΛΟΣ ΜΙΚΤΟ		
ΔΙΑΡΘΡΩΣΗ ΜΕΤΟΧΩΝ ΑΝΑ ΚΛΑΔΟ	(χιλ. δρχ.)	% Συν Ενεργ
ΤΡΑΠΕΖΕΣ	8 311 468	39.92%
ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ	482 431	2.32%
ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ	764 426	3.67%
ΕΤΑΙΡΙΕΣ LEASING	273 439	1.31%
ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗΣ	528 773	2.54%
ΚΛΩΣΤΟΥΦΑΝΤΟΥΡΓΙΑΣ	889 531	4.27%
ΧΗΜΙΚΕΣ	448 307	2.15%
ΟΙΚΟΔΟΜΙΚΑ ΥΛΙΚΑ	1 766 038	8.48%
ΜΕΤΑΛΛΟΥΡΓΙΚΕΣ	2 183 975	10.49%
ΗΛΕΚΤΡΙΚΕΣ ΣΥΣΚΕΥΕΣ	326 465	1.57%
ΤΡΟΦΙΜΩΝ	2 719 338	13.06%
ΚΑΠΝΟΥ	21 484	0.10%
ΟΙΚΟΔΟΜ. ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ	163 200	0.78%
ΕΜΠΟΡΙΚΕΣ	460 599	2.21%
ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΕΣ	21 240	0.10%
ΕΥΛΟΥ-ΧΑΡΤΟΥ	1 137 089	5.46%
ΔΙΑΦΟΡΕΣ	222 950	1.07%
ΠΑΡΑΛΛΗΛΗ	99 386	0.48%
ΣΥΝΟΛΟ ΜΕΤΟΧΩΝ	20 820 139	100.00%

"ΝΑΙ" - "ΧΡΗΜΑ"

ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ: ΛΕΥΤΕΡΗΣ ΝΕΡΑΝΤΖΗΣ

βαίνει προς όφελος της κεφαλαιαγοράς και των μεριδιούχων γενικότερα

Από το συνολικό ενεργητικό τους ο κλάδος των μικτών Α/Κ έχει τοποθετήσει το 42,39% σε εισηγμένες μετοχές, 5,11% είναι σε καταθέσεις, διαθέσιμα και REPOS, ενώ 9,22% είναι τοποθετημένο σε ξένα χρηματιστήρια (μετοχές-αμοιβαία).

ΣΥΝΟΛΟ ΜΙΚΤΩΝ			
ΔΙΑΡΘΡΩΣΗ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	Σε χιλ. δρχ.	% Συν Ενεργ	
Α. ΣΕ ΔΡΑΧΜΕΣ			
ΜΕΤΟΧΕΣ ΕΙΣΗΓΜΕΝΕΣ	50372117	42.39%	
ΜΕΤΟΧΕΣ ΜΗ ΕΙΣΗΓΜΕΝΕΣ	1 072 973	0.90%	
ΟΜΟΛΟΓΑ-ΟΜΟΛΟΓΙΕΣ	31 561 303	26.56%	
ΚΑΤΑΘΕΣΕΙΣ-ΡΕΠΟΣ	5 740 630	4.83%	
ΔΙΑΘΕΣΙΜΑ	338 621	0.28%	
Β. ΣΕ ΣΥΝΑΛΛΑΓΜΑ			
ΟΜΟΛΟΓΑ ΕCU	7 540 147	6.35%	
ΟΜΟΛΟΓΑ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟΥ	6 626 535	5.58%	
ΜΕΤΟΧΕΣ-ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΕΞΩΤ.	10 958 937	9.22%	
ΚΑΤΑΘΕΣΕΙΣ	901 244	0.76%	
ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ-ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	3 711 096	3.12%	
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	118823603	100.00%	
ΣΥΝΟΛΟ ΜΙΚΤΩΝ			
ΟΙ 1-91	31-12-91	Μεταβ (%)	
ΣΥΝ. ΕΝΕΡΓΗΤ (εκατ)	119 049 353	118 823 603	-0.19%
ΑΡΙΘΜΟΣ ΜΕΡΙΔΙΩΝ	67 476 117	70 284 618	4.16%

Στο ίδιο διάστημα η καθαρή τιμή του μεριδίου παρουσίασε μείωση 2,14%.

Κατά το τελευταίο τρίμηνο του 1991 και σύμφωνα με τις καταστάσεις διάρθρωσης του χαρτοφυλακίου του το ΔΗΛΟΣ ΜΙΚΤΟ δεν προχώρησε σε θεαματικές αλλαγές στους μετοχικούς τίτλους που κατέχει. Από τις κινήσεις του ξεχωρίζουν οι πωλήσεις 2.230 μετ. Τρ. Ελλάδος, 8.500 μετ. Ιονικής, 4980 μετ. Αλφα Leasing, 3.600 μετ. Ηρακλή, 16.040

ΔΗΛΟΣ ΜΙΚΤΟ	
ΟΙ 10 ΜΕΤΟΧΕΣ ΜΕ ΤΟΝ ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΟ ΟΓΚΟ ΣΕ ΔΡΧ.	
ΕΤΑΙΡΙΑ	(Σε χιλ. δρχ.)
ΕΘΝΙΚΗ	2 562 194
ΤΙΤΑΝ(Κ)	1 353 745
ΠΙΣΤΕΩΣ	1 071 984
ΕΡΓΑΣΙΑΣ	854 099
ΕΜΠΟΡΙΚΗ	676 191
ΙΟΝΙΚΗ	625 536
ΑΛΟΥΜ. ΕΛΛΑΔ.(Κ)	620 960
ΕΤΕΒΑ(Π)	564 300
ΤΡ.ΜΑΚΕΔ-ΘΡΑΚΗΣ	553 037
ΚΤΗΜΑΤΙΚΗ	546 520

Στη διάρθρωση ενεργητικού του μετοχικού χαρτοφυλακίου (σύνολο 50.372 εκ.δρχ) το 39,07% αφορά τραπεζικούς τίτλους, 17,09% τον κλάδο των τροφίμων ενώ οι εταιρίες leasing κατέχουν το 3,09%.

Επιμέρους σε μετοχές πρώτη στη συνολική συγκέντρωση κεφαλαίων έρχεται η τρ. ΠΙΣΤΕΩΣ με 4.888 εκ. δρχ. και ακολουθούν: ΙΟΝΙΚΗ με 2.969 εκ., ΤΙΤΑΝ(Κ) με 2.831 εκ., ΕΘΝΙΚΗ με 2.714 εκ., ΕΡΓΑΣΙΑΣ με 2.521 εκ. και η ΕΜΠΟΡΙΚΗ με 2.491 εκατ.δρχ.

ΣΥΝΟΛΟ ΜΙΚΤΩΝ		
ΔΙΑΡΘΡΩΣΗ ΜΕΤΟΧΩΝ ΑΝΑ ΚΛΑΔΟ	(χιλ. δρχ.)	% Συν Ενεργ
ΤΡΑΠΕΖΕΣ	19 678 480	39.07%
ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ	1 081 783	2.15%
ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ	1 017 273	2.02%
ΕΤΑΙΡΙΕΣ LEASING	1 557 340	3.09%
ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗΣ	1 275 792	2.53%
ΚΛΩΣΤΟΥΦΑΝΤΟΥΡΓΙΑΣ	1 661 606	3.30%
ΧΗΜΙΚΕΣ	1 058 151	2.10%
ΟΙΚΟΔΟΜΙΚΑ ΥΛΙΚΑ	3 938 711	7.82%
ΜΕΤΑΛΛΟΥΡΓΙΚΕΣ	4 123 220	8.19%
ΗΛΕΚΤΡΙΚΕΣ ΣΥΣΚΕΥΕΣ	1 147 293	2.28%
ΤΡΟΦΙΜΩΝ	8 607 009	17.09%
ΚΑΠΝΟΥ	1 052 730	2.09%
ΟΙΚΟΔΟΜ. ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ	252 292	0.50%
ΕΜΠΟΡΙΚΕΣ	651 608	1.29%
ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΕΣ	101 256	0.20%

INTERAMERIKAN ΕΛΛΗΝΙΚΟ

Το κλείσιμο του τρίτου έτους λειτουργίας του βρισκει το Ελληνικό στην πρώτη θέση των Α/Κ ως προς το σύνολο ενεργητικού (29,80%) και ως προς τον μεγαλύτερο αριθμό μεριδίων. Κατά το παρελθόν τρίμηνο Σεπτεμβρίου-Δεκεμβρίου το συνολικό ενεργητικό του μειώθηκε κατά 9% και αντίστοιχα ο αριθμός των μεριδίων κατά 8,84%. Η καθαρή τιμή παρουσίασε μικρή μεί-

INTERAMERIKAN ΕΛΛΗΝΙΚΟ		
ΔΙΑΡΘΡΩΣΗ ΜΕΤΟΧΩΝ ΑΝΑ ΚΛΑΔΟ	(χιλ. δρχ.)	% Συν Ενεργ
ΤΡΑΠΕΖΕΣ	7 424 069	37.36%
ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ	545 776	2.75%
ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ	0	0.00%
ΕΤΑΙΡΙΕΣ LEASING	661 600	3.33%
ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗΣ	494 510	2.49%
ΚΛΩΣΤΟΨΦΑΝΤΟΥΡΓΙΑΣ	545 398	2.74%
ΧΗΜΙΚΕΣ	371 779	1.87%
ΟΙΚΟΔΟΜΙΚΑ ΥΛΙΚΑ	1 390 756	7.00%
ΜΕΤΑΛΛΟΥΡΓΙΚΕΣ	1 315 351	6.62%
ΗΛΕΚΤΡΙΚΕΣ ΣΥΣΚΕΥΕΣ	631 763	3.18%
ΤΡΟΦΙΜΩΝ	4 068 586	20.47%
ΚΑΠΝΟΥ	788 824	3.97%
ΟΙΚΟΔΟΜ. ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ	54 353	0.27%
ΕΜΠΟΡΙΚΕΣ	165 083	0.83%
ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΕΣ	79 016	0.40%
ΞΥΛΟΥ-ΧΑΡΤΟΥ	418 404	2.11%
ΔΙΑΦΟΡΕΣ	773 735	3.89%
ΠΑΡΑΛΛΗΛΗ	145 175	0.73%
ΣΥΝΟΛΟ ΜΕΤΟΧΩΝ	19 874 178	100.00%

ΑΛΦΑ ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΟ

Απόδοση της τάξης του 4.12% εμφάνισε το Αλφα Αναπτυξιακό Α/Κ κατά τη διάρκεια του 1991. Το σύνολο ενεργητικού στο Δ' τρίμηνο του 1991 παρουσίασε μείωση 8,84% ενώ ο αριθμός μεριδίων μειώθηκε κατά 7,39%. Στο ίδιο διάστημα η καθαρή τιμή του μεριδίου του παρουσίασε μ-

ΑΛΦΑ ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΟ		
ΔΙΑΡΘΡΩΣΗ ΜΕΤΟΧΩΝ ΑΝΑ ΚΛΑΔΟ	(χιλ. δρχ.)	% Συν Ενεργ
ΤΡΑΠΕΖΕΣ	1 696 686	39.03%
ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ	3 752	0.09%
ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ	167 629	3.86%
ΕΤΑΙΡΙΕΣ LEASING	244 560	5.63%
ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗΣ	31 030	0.71%
ΚΛΩΣΤΟΨΦΑΝΤΟΥΡΓΙΑΣ	86 376	1.99%
ΧΗΜΙΚΕΣ	187 600	4.32%
ΟΙΚΟΔΟΜΙΚΑ ΥΛΙΚΑ	337 282	7.76%
ΜΕΤΑΛΛΟΥΡΓΙΚΕΣ	404 792	9.31%
ΗΛΕΚΤΡΙΚΕΣ ΣΥΣΚΕΥΕΣ	102 621	2.36%
ΤΡΟΦΙΜΩΝ	740 368	17.03%
ΚΑΠΝΟΥ	136 450	3.14%
ΟΙΚΟΔΟΜ. ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ	4 207	0.10%
ΕΜΠΟΡΙΚΕΣ	25 926	0.60%
ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΕΣ	1 000	0.02%
ΞΥΛΟΥ-ΧΑΡΤΟΥ	108 635	2.50%
ΔΙΑΦΟΡΕΣ	51 981	1.20%
ΠΑΡΑΛΛΗΛΗ	16 478	0.38%
ΣΥΝΟΛΟ ΜΕΤΟΧΩΝ	4 347 373	100.00%

ωση 0,18%.

Η σύνθεση επενδύσεων του τελευταίου τριμήνου βρίσκεται το ΕΛΛΗΝΙΚΟ με πολλές αλλαγές. Αναφέρουμε ενδεικτικά τις ρευστοποιήσεις 36.480 μετ. της ΕΤΒΑ Leasing, 51.789 μετ. ΒΙΟΣΩΛ (Π), 25.625 μετ. Λεβεντέρη (Κ) και 8.125 (Π) της ίδιας εταιρίας, 10.000 μετ. Φουρλή (Κ), 10.000 μετ. Μπουτάρη (Κ), 20.000 μετ. Κυλ. Λούλη, 14775 μετ Ιμποτούρ (Π) καθώς και πωλήσεις 8.400 (Κ) και 6.440 (Π) μετ. της εταιρίας Ρόκας. Επίσης παρατηρούμε ότι αγοράστηκαν 4.000 μετ. Κλω-

INTERAMERIKAN ΕΛΛΗΝΙΚΟ	
ΟΙ 10 ΜΕΤΟΧΕΣ ΜΕ ΤΟΝ	
ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΟ ΟΓΚΟ ΣΕ ΔΡΧ.	
ΕΤΑΙΡΙΑ	(Σε χιλ. δρχ.)
ΠΙΣΤΕΩΣ	2 219 109
ΙΟΝΙΚΗ	1 629 773
ΕΜΠΟΡΙΚΗ	1 308 578
ΕΡΓΑΣΙΑΣ	1 140 059
ΕΛΛΙΣ	1 049 463
ΤΙΤΑΝ(Κ)	962 141
ΑΛ.ΕΛ.(Κ)	551 433
ΔΕΛΤΑ(Κ)	464 940
ΗΡΑΚΛΗΣ	428 615
ΚΑΡΕΛΙΑΣ	402 850

κρή μείωση 1,57%.

Το επεδεδυμένο ποσοστό σε μετοχικούς τίτλους αντιπροσώπευε την 31-12-1991 το 39,14% του συνολικού ενεργητικού ενώ 30,34% αφορούσε επενδύσεις σε ξένα χρηματιστήρια (μετοχές-αμοιβαία) και 24,47% τίτλους ECU.

Στο χρηματιστήριο στο διάστημα Οκτωβρίου-Δεκεμβρίου προέβει κυρίως σε αγορές μετοχών. Κυριότε-

ΑΛΦΑ ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΟ	
ΟΙ 10 ΜΕΤΟΧΕΣ ΜΕ ΤΟΝ	
ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΟ ΟΓΚΟ ΣΕ ΔΡΧ.	
ΕΤΑΙΡΙΑ	(Σε χιλ. δρχ.)
ΠΙΣΤΕΩΣ	906 249
ΙΟΝΙΚΗ	382 272
ΑΛ.ΕΛ.(ΠΜΨ)	278 421
ΑΛΦΑΛΗΖΙΝΓΚ	244 560
ΤΙΤΑΝ(Κ)	203 360
ΕΛΛΙΣ	152 421
ΑΛΛΑΤΙΝΗ	118 083
ΕΛ.ΕΤ.ΕΜΦ.	110 556
ΕΡΓΑΣΙΑΣ	106 518
ΕΜΠΟΡΙΚΗ	97 233

νατέξ (Κ), 5.680 μετ. Ηρακλή, 14870 μετ. Ελλ.Ετ. Εμφιαλ., 18.600 μετ. Κεράνη (Κ), 2590 μετ.ΕΤΒΑ (Κ) και 9330 μετ. Ιατρικού Κέντρου.

Αξιοσημείωτα είναι η πώληση των μετοχών της ΕΤΒΑ LEASING αφού θεωρείται εταιρία με άκρως αναπτυσσόμενους ρυθμούς κερδοφορίας, η πώληση των πακέτων της Βιοσώλ, Φουρλή και Μπουτάρη, καθώς και η επιμονή στη μετοχή της Κεράνης. Υπενθυμίζουμε ότι κατά το Γ' τρίμηνο το Ελληνικό είχε αγοράσει πακέτο 53.000 (Κ) μετοχών της εν λόγω εταιρίας.

INTERAMERIKAN ΕΛΛΗΝΙΚΟ			
ΔΙΑΡΘΡΩΣΗ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	Σε χιλ. δρχ.	% Συν Ενεργ	
Α. ΣΕ ΔΡΑΧΜΕΣ			
ΜΕΤΟΧΕΣ ΕΙΣΗΓΗΜΕΝΕΣ	19 874 178	38.98%	
ΜΕΤΟΧΕΣ ΜΗ ΕΙΣΗΓΗΜΕΝΕΣ	27 320	0.05%	
ΟΜΟΛΟΓΑ-ΟΜΟΛΟΓΙΕΣ	16 634 230	32.62%	
ΚΑΤΑΘΕΣΕΙΣ-ΡΕΠΟΣ	3 008 566	5.90%	
ΔΙΑΘΕΣΙΜΑ	0	0.00%	
Β. ΣΕ ΣΥΝΑΛΛΑΓΜΑ			
ΟΜΟΛΟΓΑ ECU	11 479	0.02%	
ΟΜΟΛΟΓΑ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟΥ	3 920 387	7.69%	
ΜΕΤΟΧΕΣ-ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΕΞΩΤ.	5 444 743	10.68%	
ΚΑΤΑΘΕΣΕΙΣ	901 244	1.77%	
ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ-ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	1 166 446	2.29%	
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	50 988 593	100.00%	
INTERAMER ΕΛΛΗΝ.			
ΣΥΝ. ΕΝΕΡΓΗΤ (εκατ)	52 723 558	50 988 593	-3.29%
ΑΡΙΘΜΟΣ ΜΕΡΙΔΙΩΝ	26 445 472	24 752 068	-6.40%
ΚΑΘΑΡΗ ΤΙΜΗ (δρχ.)	1 994	2 060	3.33%

ρες από αυτές είναι: Τρ. Αττικής 22.000 μετ., ΕΔΕΧ 21.400 μετ., Κεράνης (Κ) 13.110 μετ., Αλκατέλ 3880 μετ., Ηρακλής 2.510 μετ.

Αντίθετα σημαντικές ρευστοποιήσεις είχε στην Αλλατίνη (Κ) 27.120 μετ. και (Π) 18.650 μετ., Βασιλόπουλος (Κ) 3550 μετ., ΕΤΜΑ (Π) 2.550 μετοχές.

ΑΛΦΑ ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΟ			
ΔΙΑΡΘΡΩΣΗ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	Σε χιλ. δρχ.	% Συν Ενεργ	
Α. ΣΕ ΔΡΑΧΜΕΣ			
ΜΕΤΟΧΕΣ ΕΙΣΗΓΗΜΕΝΕΣ	4 347 373	39.14%	
ΜΕΤΟΧΕΣ ΜΗ ΕΙΣΗΓΗΜΕΝΕΣ	241 422	2.17%	
ΟΜΟΛΟΓΑ-ΟΜΟΛΟΓΙΕΣ	147 831	1.33%	
ΚΑΤΑΘΕΣΕΙΣ-ΡΕΠΟΣ	3 251	0.03%	
ΔΙΑΘΕΣΙΜΑ	0	0.00%	
Β. ΣΕ ΣΥΝΑΛΛΑΓΜΑ			
ΟΜΟΛΟΓΑ ECU	2 717 985	24.47%	
ΟΜΟΛΟΓΑ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟΥ	0	0.00%	
ΜΕΤΟΧΕΣ-ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΕΞΩΤ.	3 369 224	30.34%	
ΚΑΤΑΘΕΣΕΙΣ	0	0.00%	
ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ-ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	279 586	2.52%	
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	11 106 672	100.00%	
ΑΛΦΑ ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΟ			
ΣΥΝ. ΕΝΕΡΓΗΤ (εκατ)	14 642 327	11 106 672	-24.15%
ΑΡΙΘΜΟΣ ΜΕΡΙΔΙΩΝ	12 219 566	8 901 896	-27.15%
ΚΑΘΑΡΗ ΤΙΜΗ (δρχ.)	1 198	1 248	4.12%

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΥΠΕΡΑΞΙΑΣ

Απόδοση 2.94% παρουσίασε το Α/Κ κατά το 1991. Το σύνολο ενεργητικού στο Δ' τρίμηνο του 1991 παρουσίασε μείωση 2,10% ενώ ο αριθμός μεριδίων μειώθηκε κατά 3,82%. Στο ίδιο διάστημα η καθαρή τιμή του μεριδίου του παρουσίασε αύξηση κατά 1,79 %.

Οι πολλές ρευστοποιήσεις ήταν το κύριο

ΑΣΠΙΣ ΥΠΕΡΑΞΙΑΣ		
ΔΙΑΡΘΡΩΣΗ ΜΕΤΟΧΩΝ ΑΝΑ ΚΛΑΔΟ	(χιλ. δρχ.)	% Συν Ενεργ
ΤΡΑΠΕΖΕΣ	576 746	32.24%
ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ	9 979	0.56%
ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ	17 320	0.97%
ΕΤΑΙΡΙΕΣ LEASING	175 324	9.80%
ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗΣ	110 973	6.20%
ΚΛΩΣΤΟΨΦΑΝΤΟΥΡΓΙΑΣ	51 680	2.89%
ΧΗΜΙΚΕΣ	28 392	1.59%
ΟΙΚΟΔΟΜΙΚΑ ΥΛΙΚΑ	211 713	11.83%
ΜΕΤΑΛΛΟΥΡΓΙΚΕΣ	64 973	3.63%
ΗΛΕΚΤΡΙΚΕΣ ΣΥΣΚΕΥΕΣ	1 000	0.06%
ΤΡΟΦΙΜΩΝ	396 151	22.14%
ΚΑΠΝΟΥ	6 600	0.37%
ΟΙΚΟΔΟΜ. ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ	15 708	0.88%
ΕΜΠΟΡΙΚΕΣ	0	0.00%
ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΕΣ	0	0.00%
ΞΥΛΟΥ-ΧΑΡΤΟΥ	16 233	0.91%
ΔΙΑΦΟΡΕΣ	75 891	4.24%
ΠΑΡΑΛΛΗΛΗ	30 437	1.70%
ΣΥΝΟΛΟ ΜΕΤΟΧΩΝ	1 789 120	100.00%

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ

Το Α/Κ με την καλύτερη απόδοση μεταξύ των μικτών Α/Κ για το 1991. Η καθαρή τιμή του μεριδίου αυξήθηκε κατά 6,28% αποτέλεσμα των σωστών και προσηκτικών κινήσεων της Ε.Δ.Α.Κ. Το αμοιβαίο διακρίθηκε για την ευελιξία του και για την άμεση προσαρμογή του στα διαμορφωθέντα δε-

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ		
ΔΙΑΡΘΡΩΣΗ ΜΕΤΟΧΩΝ ΑΝΑ ΚΛΑΔΟ	(χιλ. δρχ.)	% Συν Ενεργ
ΤΡΑΠΕΖΕΣ	509 343	45.95%
ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ	25 268	2.28%
ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ	37 658	3.40%
ΕΤΑΙΡΙΕΣ LEASING	55 899	5.04%
ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗΣ	54 007	4.87%
ΚΛΩΣΤΟΨΦΑΝΤΟΥΡΓΙΑΣ	45 356	4.09%
ΧΗΜΙΚΕΣ	0	0.00%
ΟΙΚΟΔΟΜΙΚΑ ΥΛΙΚΑ	119 119	10.75%
ΜΕΤΑΛΛΟΥΡΓΙΚΕΣ	57 991	5.23%
ΗΛΕΚΤΡΙΚΕΣ ΣΥΣΚΕΥΕΣ	5 200	0.47%
ΤΡΟΦΙΜΩΝ	169 727	15.31%
ΚΑΠΝΟΥ	0	0.00%
ΟΙΚΟΔΟΜ. ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ	3 400	0.31%
ΕΜΠΟΡΙΚΕΣ	0	0.00%
ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΕΣ	0	0.00%
ΞΥΛΟΥ-ΧΑΡΤΟΥ	0	0.00%
ΔΙΑΦΟΡΕΣ	18 902	1.71%
ΠΑΡΑΛΛΗΛΗ	6 566	0.59%
ΣΥΝΟΛΟ ΜΕΤΟΧΩΝ	1 108 436	100.00%

“ΝΑΙ” - “ΧΡΗΜΑ”

χαρακτηριστικό του Α/Κ Ασπίς Υπεραξίας για το τρίμηνο Οκτωβρίου - Δεκεμβρίου. Συνέπεια αυτών ήταν η μείωση του ποσοστού των μετοχών στο συνολικό ενεργητικό από το 39,3% του Γ' τριμήνου στο 37,28% με παράλληλη αύξηση του ποσοστού των τίτλων σταθερής απόδοσης.

Από τις αγορές μετοχών ξεχωρίζουμε μόνο τις 4620 μετ. Μηχανικής και 300 μετ. Ελαΐς Αντίθετα πολλές μετοχές εταιριών ρευστοποιήθηκαν από την ΕΔΑΚ όπως : 3000 μετ. Ιδ. Επενδ.

ΑΣΠΙΣ ΥΠΕΡΑΞΙΑΣ	
ΟΙ 10 ΜΕΤΟΧΕΣ ΜΕ ΤΟΝ	
ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΟ ΟΓΚΟ ΣΕ ΔΡΧ.	
ΕΤΑΙΡΙΑ	(Σε χιλ. δρχ.)
ΠΙΣΤΕΩΣ	183 418
ΕΜΠΟΡΙΚΗ	149 055
ΤΙΤΑΝ(Κ)	148 800
ΕΛΛΙΣ	129 015
ΙΟΝΙΚΗ	116 224
ΕΡΓΑΣΙΑΣ	68 363
ΙΝΤΡΑΚΟΜ(Κ)	64 983
ΗΡΑΚΛΗΣ	47 163
ΙΝΤΡΑΚΟΜ(Π)	45 990
ΔΕΛΤΑ(Κ)	42 060

δομένα της αγοράς.

Το σύνολο ενεργητικού στο Δ' τρίμηνο παρουσίασε μείωση 5,48% ενώ ο αριθμός μεριδίων μειώθηκε κατά 5,26%. Στο ίδιο διάστημα η καθαρή τιμή του μεριδίου του παρουσίασε μικρή μείωση κατά 0,24 %. Το ποσοστό του συνολικού ενεργητικού που κατά την 31-12-1991 ήταν επεδεδυμένο σε εισηγμένες μετοχές ανέρχονταν στο 47,52% ενώ 9,53% είχε επενδυθεί στα χρηματιστήρια του εξωτερικού.

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ	
ΟΙ 10 ΜΕΤΟΧΕΣ ΜΕ ΤΟΝ	
ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΟ ΟΓΚΟ ΣΕ ΔΡΧ.	
ΕΤΑΙΡΙΑ	(Σε χιλ. δρχ.)
ΠΙΣΤΕΩΣ	153 825
ΤΙΤΑΝ(Κ)	85 808
ΕΡΓΑΣΙΑΣ	84 598
ΕΜΠΟΡΙΚΗ	82 679
ΕΘΝΙΚΗ	73 298
ΑΛΦΑΛΗΖΙΝΓΚ	49 680
ΙΟΝΙΚΗ	48 384
ΔΕΛΤΑ(Π)	45 795
ΕΠΙΛΕΚΤΟΣ	38 156
ΙΝΤΡΑΚΟΜ(Π)	34 091

(ΑΝ), 3770 μετ. Αλφα Leasing, 6500 μετ. ΕΤΒΑ Leasing, 2900 Πετζετάκας (κ), 3300 μετ. Φουρλής (κ), 1620 μετ. Φουρλής (Π) 4600 μετ. Ιατρικού κέντρου, 3.840 μετ. Σπόρτσμαν (κ).

Δεν ξέρουμε ποιά σκεπτικό οδήγησε σε αυτές τις πωλήσεις αλλά πιστεύουμε ότι η ΕΔΑΚ φρόντισε να αναπληρώσει τις μετοχές αυτές με άλλες, ώστε δεν έχει κάσει μέρος της απόδοσης των τιμών κατά το δεύτερο δεκαπενθήμερο του Ιανουαρίου.

ΑΣΠΙΣ ΥΠΕΡΑΞΙΑΣ			
ΔΙΑΡΘΡΩΣΗ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	Σε χιλ. δρχ.	% Συν Ενεργ	
Α. ΣΕ ΔΡΑΧΜΕΣ			
ΜΕΤΟΧΕΣ ΕΙΣΗΓΗΜΕΝΕΣ	1 789 120	37.28%	
ΜΕΤΟΧΕΣ ΜΗ ΕΙΣΗΓΗΜΕΝΕΣ	49 457	1.03%	
ΟΜΟΛΟΓΑ-ΟΜΟΛΟΓΙΕΣ	1 691 863	35.25%	
ΚΑΤΑΘΕΣΕΙΣ-ΡΕΠΟΣ	495 161	10.32%	
ΔΙΑΘΕΣΙΜΑ	0	0.00%	
Β. ΣΕ ΣΥΝΑΛΛΑΓΜΑ			
ΟΜΟΛΟΓΑ ECU	231 670	4.83%	
ΟΜΟΛΟΓΑ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟΥ	17 516	0.36%	
ΜΕΤΟΧΕΣ-ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΕΞΩΤ.	296 083	6.17%	
ΚΑΤΑΘΕΣΕΙΣ	0	0.00%	
ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ-ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	228 190	4.75%	
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	4 799 060	100.00%	
ΑΣΠΙΣ ΥΠΕΡΑΞΙΑΣ			
ΣΥΝ. ΕΝΕΡΓΗΤ (εκατ)	2 989 382	4 799 060	60.54%
ΑΡΙΘΜΟΣ ΜΕΡΙΔΙΩΝ	3 024 071	4 715 997	55.95%
ΚΑΘΑΡΗ ΤΙΜΗ (δρχ.)	989	1 018	2.94%

Στο μετοχικό χαρτοφυλάκιο για το Δ' τρίμηνο παρατηρούμε ορισμένες σημαντικές αλλαγές στην διάρθρωσή του. Ρευστοποίησε 1.020 μετ. ΕΛΛΙΣ, 6670 μετ. ΙΔ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗΣ, 8600 μετ. Ιατρικού Κέντρου, 4230 μετ. ΕΛΜΕΚ ενώ αντίθετα αγοράστηκαν 1350 μετ. ΑΛΦΑ LEASING, 1180 μετ. ΕΤΒΑ LEASING, 1790 μετ. ΚΛΩΝΑΤΕΣ (Κ), 1050 μετ. ΔΕΛΤΑ (π), 1000 μετ. ΜΠΟΥΤΑΡΗΣ (Κ), 1490 μετοχές Τράπεζας Εργασίας.

NATIONALE NEDERLANDEN

Το Α/Κ που δημιουργήθηκε από την ομόθυμη ασφαλιστική εταιρία ξεκίνησε τη λειτουργία του στις 23 Ιανουαρίου 1991 με αρχικό ενεργητικό 1000 εκατομμύρια δραχμές (1.000.000 μερίδια X 1000 δρχ.) ενώ οι πωλήσεις μεριδίων άρχισαν στις 8 Μαρτίου 1991

Η επενδυτική πολιτική που ακολούθησε

NATIONALE-NEDERLANDEN		
ΔΙΑΦΩΡΩΣΗ ΜΕΤΟΧΩΝ ΑΝΑ ΚΛΑΔΟ	(χιλ. δρχ.)	
ΤΡΑΠΕΖΕΣ	725 392	51.79%
ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ	0	0.00%
ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ	28 284	2.02%
ΕΤΑΙΡΙΕΣ LEASING	74 490	5.32%
ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗΣ	45 221	3.23%
ΚΛΩΣΤΟΨΦΑΝΤΟΥΡΓΙΑΣ	15 102	1.08%
ΧΗΜΙΚΕΣ	22 073	1.58%
ΟΙΚΟΔΟΜΙΚΑ ΥΛΙΚΑ	72 597	5.18%
ΜΕΤΑΛΛΟΥΡΓΙΚΕΣ	49 625	3.54%
ΗΛΕΚΤΡΙΚΕΣ ΣΥΣΚΕΥΕΣ	75 051	5.36%
ΤΡΟΦΙΜΩΝ	258 401	18.45%
ΚΑΠΝΟΥ	5 582	0.40%
ΟΙΚΟΔΟΜ. ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ	0	0.00%
ΕΜΠΟΡΙΚΕΣ	0	0.00%
ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΕΣ	0	0.00%
ΞΥΛΟΥ-ΧΑΡΤΟΥ	10 511	0.75%
ΔΙΑΦΟΡΕΣ	6 681	0.48%
ΠΑΡΑΛΛΗΛΗ	11 602	0.83%
ΣΥΝΟΛΟ ΜΕΤΟΧΩΝ	1 400 612	100.00%

στο παρελθόν έτος ήταν η διατήρηση ενός ποσοστού 31%-35% σε μετοχές στο σύνολο του ενεργητικού καθώς και υψηλά ποσοστά σε τίτλους του δημοσίου και σε υψηλότοκες καταθέσεις-ρεπο. Κατά το παρελθόν τρίμηνο Σεπτεμβρίου - Δεκεμβρίου το συνολικό ενεργητικό του παρουσίασε αύξηση 1,52% ενώ ο αριθμός των μεριδίων μειώθηκε κατά 1,16%. Η καθαρή τιμή παρουσίασε αύξηση 2,71%.

Στο εξεταζόμενο διάστημα δεν προέβει

NATIONALE-NEDERLANDEN	
ΟΙ 10 ΜΕΤΟΧΕΣ ΜΕ ΤΟΝ	
ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΟ ΟΓΚΟ ΣΕ ΔΡΧ.	
ΕΤΑΙΡΙΑ	(Σε χιλ. δρχ)
ΠΙΣΤΕΩΣ	194 113
ΕΡΓΑΣΙΑΣ	192 143
ΕΜΠΟΡΙΚΗ	113 335
ΕΛΛΑΙΣ	71 346
ΙΟΝΙΚΗ	70 368
ΕΘΝΙΚΗ	66 838
ΤΙΤΑΝ(Κ)	66 712
ΦΟΥΡΛΗΣ(Κ)	61 370
ΕΛ.ΕΤ.ΕΜΦ.	51 837
ΚΤΗΜΑΤΙΚΗ	47 109

NATIONALE-NEDERLANDEN			
ΔΙΑΦΩΡΩΣΗ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	Σε χιλ. δρχ.	% Συν Ενεργ	
Α. ΣΕ ΔΡΑΧΜΕΣ			
ΜΕΤΟΧΕΣ ΕΙΣΗΓΜΕΝΕΣ	1 400 612	32.44%	
ΜΕΤΟΧΕΣ ΜΗ ΕΙΣΗΓΜΕΝΕΣ	130 120	3.01%	
ΟΜΟΛΟΓΑ-ΟΜΟΛΟΓΙΕΣ	1 205 093	27.91%	
ΚΑΤΑΘΕΣΕΙΣ-ΡΕΠΟΣ	710 553	16.46%	
ΔΙΑΘΕΣΙΜΑ	0	0.00%	
Β. ΣΕ ΣΥΝΑΛΛΑΓΜΑ			
ΟΜΟΛΟΓΑ ΕCU	738 587	17.11%	
ΟΜΟΛΟΓΑ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟΥ	0	0.00%	
ΜΕΤΟΧΕΣ-ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΕΞΩΤ.	0	0.00%	
ΚΑΤΑΘΕΣΕΙΣ	0	0.00%	
ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ-ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	132 309	3.06%	
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	4 317 274	100.00%	
NAT-NEDERLANDEN	23-1-91	31-12-91	Μεταβ (%)
ΣΥΝ. ΕΝΕΡΓΗΤ (εκατ)	1 000 000	4 317 274	331.73%
ΑΡΙΘΜΟΣ ΜΕΡΙΔΙΩΝ	1 000 000	4 337 173	333.72%
ΚΑΘΑΡΗ ΤΙΜΗ (δρχ.)	1 000	995	-0.46%

σε ρευστοποιήσεις τίτλων, αλλά επένδυσε κεφάλαια σε λίγες επλεγμένες μετοχές, όπως 1.000 μετ. Ιονικής, 960 μετ. Αλφα Leasing, 500 μετ. ΕΤΒΑ Leasing, 220 μετ. Ελαις, και 1500 μετ. Μπάρμπα-Στάθη (Κ).

Από την εταιρία διαχειρήσεως λείπουν οι εντυπωσιακές κινήσεις, αλλά με λίγες και προσεκτικές κινήσεις προσπαθεί να εκμεταλλευτεί όλες τις καταστάσεις που θα αποδώσουν κέρδη στον μεριδιούχο επενδυτή.

ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΙΚΗ

Το Α/Κ Ελληνοβρετανική δημιουργήθηκε από την ομόθυμη ασφαλιστική εταιρία Ζωής. Ξεκίνησε τη λειτουργία του στις 5 Αυγούστου 1991 με αρχικό ενεργητικό 300 εκατομμύρια δραχμές (300.000 μερίδιων X 1000 δραχμές), ενώ οι πωλήσεις μεριδίων στο επενδυτικό κοινό άρχισαν στις 12 Σεπτεμβρίου 1991.

ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΙΚΗ		
ΔΙΑΦΩΡΩΣΗ ΜΕΤΟΧΩΝ ΑΝΑ ΚΛΑΔΟ	(χιλ. δρχ.)	
ΤΡΑΠΕΖΕΣ	47 782	39.42%
ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ	0	0.00%
ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ	1 656	1.37%
ΕΤΑΙΡΙΕΣ LEASING	16 000	13.20%
ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗΣ	4 114	3.39%
ΚΛΩΣΤΟΨΦΑΝΤΟΥΡΓΙΑΣ	0	0.00%
ΧΗΜΙΚΕΣ	0	0.00%
ΟΙΚΟΔΟΜΙΚΑ ΥΛΙΚΑ	0	0.00%
ΜΕΤΑΛΛΟΥΡΓΙΚΕΣ	0	0.00%
ΗΛΕΚΤΡΙΚΕΣ ΣΥΣΚΕΥΕΣ	0	0.00%
ΤΡΟΦΙΜΩΝ	49 689	41.00%
ΚΑΠΝΟΥ	0	0.00%
ΟΙΚΟΔΟΜ. ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ	0	0.00%
ΕΜΠΟΡΙΚΕΣ	0	0.00%
ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΕΣ	0	0.00%
ΞΥΛΟΥ-ΧΑΡΤΟΥ	0	0.00%
ΔΙΑΦΟΡΕΣ	1 960	1.62%
ΠΑΡΑΛΛΗΛΗ	0	0.00%
ΣΥΝΟΛΟ ΜΕΤΟΧΩΝ	121 201	100.00%

Κατά το παρελθόν τρίμηνο Σεπτεμβρίου - Δεκεμβρίου το συνολικό ενεργητικό αυξήθηκε κατά 24,71% ενώ ο αριθμός των μεριδίων αυξήθηκε κατά 20,21%. Η καθαρή τιμή παρουσίασε αύξηση κατά 3,74%. Το μεγαλύτερο ποσοστό του ενεργητικού κατά την 31 Δεκεμβρίου ήταν επενδυμένο σε ομόλογα και ομολογίες (28%) ενώ ένα ποσοστό 8,3% αφορούσε τοποθετήσεις σε Α/Κ εξωτερικού. Σε μετοχικούς τίτλους ήταν τοποθετημένο το 25,47% του συνολικού ενεργητικού έναντι 27% του προηγούμενου τριμήνου. Τέλος ποσοστό 17,62% ήταν σε καταθέσεις και γeros έτοιμο να επενδυθεί ανάλογα με την κατεύθυνση της αγοράς.

Οι κινήσεις του στο χρηματιστήριο ήταν πολύ μικρές, σε όγκο, επλεκτικές αγορές μετοχών όπως 440 τεμ. ΙΝΤΡΑΚΟΜ (κ), 350 τεμ. Ελαις, 1200 τεμ. Ελλ. Ετ. Εμφιαλ., 800 τεμ. Ιατρικό κέντρο, 350 τεμ. Νίκας και 350 τεμ. Κατσέλης (Κ), ενώ δεν προέβει σε πωλήσεις.

ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΙΚΗ	
ΟΙ 10 ΜΕΤΟΧΕΣ ΜΕ ΤΟΝ	
ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΟ ΟΓΚΟ ΣΕ ΔΡΧ.	
ΕΤΑΙΡΙΑ	(Σε χιλ. δρχ)
ΕΛΛΑΙΣ	21 855
ΠΙΣΤΕΩΣ	20 217
ΑΛΦΑΛΗΖΙΝΓΚ	16 000
ΕΛ.ΕΤ.ΕΜΦ.	15 540
ΙΟΝΙΚΗ	9 920
ΕΡΓΑΣΙΑΣ	8 905
ΔΕΛΤΑ(Κ)	8 820
ΕΜΠΟΡΙΚΗ	8 740
ΙΝΤΡΑΚΟΜ(Κ)	4 114
ΚΑΤΣΕΛΗΣ(Κ)	2 065

ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΙΚΗ			
ΔΙΑΦΩΡΩΣΗ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	Σε χιλ. δρχ.	% Συν Ενεργ	
Α. ΣΕ ΔΡΑΧΜΕΣ			
ΜΕΤΟΧΕΣ ΕΙΣΗΓΜΕΝΕΣ	121 201	25.47%	
ΜΕΤΟΧΕΣ ΜΗ ΕΙΣΗΓΜΕΝΕΣ	0	0.00%	
ΟΜΟΛΟΓΑ-ΟΜΟΛΟΓΙΕΣ	133 183	27.99%	
ΚΑΤΑΘΕΣΕΙΣ-ΡΕΠΟΣ	83 859	17.62%	
ΔΙΑΘΕΣΙΜΑ	0	0.00%	
Β. ΣΕ ΣΥΝΑΛΛΑΓΜΑ			
ΟΜΟΛΟΓΑ ΕCU	95 559	20.08%	
ΟΜΟΛΟΓΑ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟΥ	0	0.00%	
ΜΕΤΟΧΕΣ-ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΕΞΩΤ.	39 765	8.36%	
ΚΑΤΑΘΕΣΕΙΣ	0	0.00%	
ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ-ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	2 322	0.49%	
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	475 889	100.00%	
ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΙΚΗ	5-8-91	31-12-91	Μεταβ (%)
ΣΥΝ. ΕΝΕΡΓΗΤ (εκατ)	300 000	475 889	58.63%
ΑΡΙΘΜΟΣ ΜΕΡΙΔΙΩΝ	300 000	454 101	51.37%
ΚΑΘΑΡΗ ΤΙΜΗ (δρχ.)	1 000	1 048	4.80%

SCHWEIZ FUND

Το Α/Κ Schweiz Fund δημιουργήθηκε από την ασφαλιστική εταιρία ζωής Schweiz Life που ανήκει στον όμιλο εταιριών της Swiss RE, τον δεύτερο μεγαλύτερο αντασφαλιστικό όμιλο στον κόσμο. Ξεκίνησε την λειτουργία του στις 13 Αυγούστου 1991 με αρχικό ενεργητικό 500 εκατομμύρια δραχμές (250.000 μερίδια X 2000

δραχμές), ενώ οι πωλήσεις μεριδίων στο επενδυτικό κοινό άρχισαν στις 10 Σεπτεμβρίου 1991. Κατά το παρελθόν τρίμηνο Οκτωβρίου-Δεκεμβρίου το συνολικό ενεργητικό του αυξήθηκε 17,25% ενώ ο αριθμός των μεριδίων αυξήθηκε κατά 12,47%. Η καθαρή τιμή παρουσίασε αύξηση 4,24%.

Το μεγαλύτερο μέρος του ενεργητικού τοποθετήθηκε σε τίτλους σταθερής απόδοσης καθώς και σε υψηλότοκες καταθέσεις ενώ μόλις το 18,06% αφορούσε μετοχές.

SCHWEIZ FUND	
ΟΙ 10 ΜΕΤΟΧΕΣ ΜΕ ΤΟΝ	
ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΟ ΟΓΚΟ ΣΕ ΔΡΧ.	
ΕΤΑΙΡΙΑ	(Σε χιλ. δρχ)
ΠΙΣΤΕΩΣ	20 950
ΤΙΤΑΝ(Κ)	10 292
ΕΛΛΑΙΣ	9 024
ΕΜΠΟΡΙΚΗ	7 220
ΕΛ.ΕΤ.ΕΜΦ.	6 549
ΑΛΦΑΛΗΖΙΝΓΚ	6 400
ΜΗΧΑΝΙΚΗ	5 984
ΕΡΓΑΣΙΑΣ	5 343
ΝΙΚΑΣ	5 233
ΕΘΝΙΚΗΑΣΦ.	4 875

SCHWEIZ FUND			
ΔΙΑΦΩΡΩΣΗ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	Σε χιλ. δρχ.	% Συν Ενεργ	
Α. ΣΕ ΔΡΑΧΜΕΣ			
ΜΕΤΟΧΕΣ ΕΙΣΗΓΜΕΝΕΣ	121 199	18.06%	
ΜΕΤΟΧΕΣ ΜΗ ΕΙΣΗΓΜΕΝΕΣ	0	0.00%	
ΟΜΟΛΟΓΑ-ΟΜΟΛΟΓΙΕΣ	242 520	36.15%	
ΚΑΤΑΘΕΣΕΙΣ-ΡΕΠΟΣ	190 717	28.43%	
ΔΙΑΘΕΣΙΜΑ	0	0.00%	
Β. ΣΕ ΣΥΝΑΛΛΑΓΜΑ			
ΟΜΟΛΟΓΑ ΕCU	101 955	15.20%	
ΟΜΟΛΟΓΑ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟΥ	0	0.00%	
ΜΕΤΟΧΕΣ-ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΕΞΩΤ.	0	0.00%	
ΚΑΤΑΘΕΣΕΙΣ	0	0.00%	
ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ-ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	14 522	2.16%	
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	670 913	100.00%	
SCHWEIZ FUND	13-8-91	31-12-91	Μεταβ (%)
ΣΥΝ. ΕΝΕΡΓΗΤ (εκατ)	500 000	670 913	34.18%
ΑΡΙΘΜΟΣ ΜΕΡΙΔΙΩΝ	250 000	325 812	30.32%
ΚΑΘΑΡΗ ΤΙΜΗ (δρχ.)	2 000	2 059	2.96%

Οι κινήσεις του στο χρηματιστήριο, το εξεταζόμενο τρίμηνο, ήταν πολύ περιορισμένες- επλεκτικές αγορές μετοχών, κυρίως στον κλάδο των τροφίμων. Ενδεικτικά αναφέρουμε αγορές 950 μετ. Ελλ. Ετ. Εμφιαλ., 600 μετ. Μύλων Αγ. Γεωργίου, 300 μετ. Νίκας, 800 μετ. Ιατρικού Κέντρου, 1.310 μετ. Μηχανικής, 400 μετ. Ηρακλής ενώ η μοναδική ρευστοποίηση αφορούσε 500 μετοχές της ασφαλιστικής εταιρίας Φοίνιξ.

GENERALI LIFE

Είναι το μοναδικό αμοιβαίο που δεν παρουσίασε μεταβολές στην σύνθεση του μετοχικού του χαρτοφυλακίου.

Αυτό βέβαια δεν σημαίνει απαραίτητα ότι δεν έκανε καμία αγοραπωλησία μετοχών. Και αυτό γιατί

GENERALI LIFE		
ΔΙΑΦΩΡΩΣΗ ΜΕΤΟΧΩΝ ΑΝΑ ΚΛΑΔΟ	(χιλ. δρχ.)	
ΤΡΑΠΕΖΕΣ	275 498	45.96%
ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ	0	0.00%
ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ	0	0.00%
ΕΤΑΙΡΙΕΣ LEASING	43 520	7.26%
ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗΣ	0	0.00%
ΚΛΩΣΤΟΨΦΑΝΤΟΥΡΓΙΑΣ	24 556	4.10%
ΧΗΜΙΚΕΣ	0	0.00%
ΟΙΚΟΔΟΜΙΚΑ ΥΛΙΚΑ	20 102	3.35%
ΜΕΤΑΛΛΟΥΡΓΙΚΕΣ	38 780	6.47%
ΗΛΕΚΤΡΙΚΕΣ ΣΥΣΚΕΥΕΣ	0	0.00%
ΤΡΟΦΙΜΩΝ	103 534	17.27%
ΚΑΠΝΟΥ	93 440	15.59%
ΟΙΚΟΔΟΜ. ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ	0	0.00%
ΕΜΠΟΡΙΚΕΣ	0	0.00%
ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΕΣ	0	0.00%
ΞΥΛΟΥ-ΧΑΡΤΟΥ	0	0.00%
ΔΙΑΦΟΡΕΣ	0	0.00%
ΠΑΡΑΛΛΗΛΗ	0	0.00%
ΣΥΝΟΛΟ ΜΕΤΟΧΩΝ	599 430	100.00%

δεν είμαστε σε θέση να γνωρίζουμε τις κινήσεις του Α/Κ στη διάρκεια του τριμήνου παρά συγκρίνουμε με βάση την κατάσταση επενδύσεων δύο συγκεκριμένων ημερομηνιών οι οποίες - σύμπτωση ίσως-, δεν έχουν διαφορές.

Το σύνολο ενεργητικού στο Δ' τρίμηνο του 1991 παρουσίασε μείωση κατά 4,99% ενώ ο αριθμός μεριδίων μειώθηκε 6,75%. Στο ίδιο διά-

στημα η καθαρή τιμή του μεριδίου του παρουσίασε αύξηση κατά 1,89%.

GENERALI LIFE	
ΟΙ 10 ΜΕΤΟΧΕΣ ΜΕ ΤΟΝ	
ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΟ ΟΓΚΟ ΣΕ ΔΡΧ.	
ΕΤΑΙΡΙΑ	(Σε χιλ. δρχ)
ΠΙΣΤΕΩΣ	93 467
ΠΑΠΑΣΤΡΑΤΟΣ	87 000
ΙΟΝΙΚΗ	76 416
ΕΡΓΑΣΙΑΣ	48 019
ΑΛΦΑΛΗΖΙΝΓΚ	43 520
ΕΜΠΟΡΙΚΗ	38 000
ΕΛ.ΕΤ.ΕΜΦ.	34 891
ΕΛΛΑΙΣ	28 200
ΑΛ.ΕΛ.(Κ)	24 200
ΕΤΒΑ(Κ)	17 820

GENERALI LIFE			
ΔΙΑΦΩΡΩΣΗ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	Σε χιλ. δρχ.	% Συν Ενεργ	
Α. ΣΕ ΔΡΑΧΜΕΣ			
ΜΕΤΟΧΕΣ ΕΙΣΗΓΜΕΝΕΣ	599 430	35.90%	
ΜΕΤΟΧΕΣ ΜΗ ΕΙΣΗΓΜΕΝΕΣ	16 500	0.99%	
ΟΜΟΛΟΓΑ-ΟΜΟΛΟΓΙΕΣ	249 149	14.92%	
ΚΑΤΑΘΕΣΕΙΣ-ΡΕΠΟΣ	362 585	21.71%	
ΔΙΑΘΕΣΙΜΑ	0	0.00%	
Β. ΣΕ ΣΥΝΑΛΛΑΓΜΑ			
ΟΜΟΛΟΓΑ ΕCU	160 732	9.63%	
ΟΜΟΛΟΓΑ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟΥ	87 640	5.25%	
ΜΕΤΟΧΕΣ-ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΕΞΩΤ.	126 455	7.57%	
ΚΑΤΑΘΕΣΕΙΣ	0	0.00%	
ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ-ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	67 423	4.04%	
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	1 669 914	100.00%	
GENERALI LIFE	8-3-91	31-12-91	Μεταβ (%)
ΣΥΝ. ΕΝΕΡΓΗΤ (εκατ)	1 000 000	1 669 914	66.99%
ΑΡΙΘΜΟΣ ΜΕΡΙΔΙΩΝ	1 000 000	1 633 241	63.32%
ΚΑΘΑΡΗ ΤΙΜΗ (δρχ.)	1 000	1 022	2.25%

ΔΕΛΦΟΙ

Το Α/Κ Δελφοί δημιουργήθηκε από την Κτηματική Τράπεζα. Ξεκίνησε τη λειτουργία του στις 25 Σεπτεμβρίου 1991 με αρχικό ενεργητικό 1000 εκατομμύρια δραχμές, ενώ οι πωλήσεις μεριδίων στο επενδυτικό κοινό άρχισαν την 1 Νοεμβρίου 1991. Η επενδυτική πολιτική ήταν αρκετά συντηρητική όσον αφορά τις τοποθετήσεις σε μετοχι-

ΔΕΛΦΟΙ		
ΔΙΑΡΘΡΩΣΗ ΜΕΤΟΧΩΝ ΑΝΑ ΚΛΑΔΟ	(χιλ. δρχ.)	
ΤΡΑΠΕΖΕΣ	77 343	40.62%
ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ	7 637	4.01%
ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ	300	0.16%
ΕΤΑΙΡΙΕΣ LEASING	6 108	3.21%
ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗΣ	7 164	3.76%
ΚΛΩΣΤΟΥΦΑΝΤΟΥΡΓΙΑΣ	832	0.44%
ΧΗΜΙΚΕΣ		0.00%
ΟΙΚΟΔΟΜΙΚΑ ΥΛΙΚΑ	9 712	5.10%
ΜΕΤΑΛΟΥΡΓΙΚΕΣ	2 812	1.48%
ΗΛΕΚΤΡΙΚΕΣ ΣΥΣΚΕΥΕΣ	5 193	2.73%
ΤΡΟΦΙΜΩΝ	58 044	30.48%
ΚΑΠΝΟΥ	350	0.18%
ΟΙΚΟΔΟΜ. ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ	5 440	2.86%
ΕΜΠΟΡΙΚΕΣ		0.00%
ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΕΣ		0.00%
ΞΥΛΟΥ-ΧΑΡΤΟΥ	3 391	1.78%
ΔΙΑΦΟΡΕΣ	5 625	2.95%
ΠΑΡΑΛΛΗΛΗ	478	0.25%
ΣΥΝΟΛΟ ΜΕΤΟΧΩΝ	190 429	100.00%

κούς τίτλους (14,82%), ενώ αντίθετα έγιναν σημαντικές τοποθετήσεις σε τίτλους σταθερού εισοδήματος και διατηρήθηκαν σε υψηλά επίπεδα τα ρευστά διαθέσιμα, τα οποία αξιοποιήθηκαν με τα υψηλά επιτόκια της αγοράς.

Από την έναρξη της δραστηριότητάς του το συνολικό ενεργητικό αυξήθηκε κατά 28,51% ενώ ο αριθμός των μεριδίων αυξήθηκε κατά 23,02%. Η καθαρή τιμή παρουσίασε αύξηση κατά 4,46%. Από τις κινήσεις του στο χρηματιστήριο ξεχωρί-

ΔΕΛΦΟΙ	
ΟΙ 10 ΜΕΤΟΧΕΣ ΜΕ ΤΟΝ ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΟ ΟΓΚΟ ΣΕ ΔΡΧ.	
ΕΤΑΙΡΙΑ	(Σε χιλ. δρχ.)
ΕΛΛΑΙΣ	26 085
ΠΙΣΤΕΩΣ	24 905
ΕΡΓΑΣΙΑΣ	13 358
ΕΘΝΙΚΗ	11 600
ΙΟΝΙΚΗ	10 368
ΕΜΠΟΡΙΚΗ	9 880
ΔΕΛΤΑ(Π)	9 337
ΕΛΛ.ΕΤ.ΕΜΦ.	8 140
ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦ.	7 638
ΚΤΗΜΑΤΙΚΗ	6 642

ζουν οι αγορές 1620 μετ. Ιονικής Τρ., 1950 μετ. Τράπεζας Εργασίας, 1700 μετ. Τράπεζας Πίστωσης, 2350 μετ. Εθνικής Ασφαλιστικής, 1850 μετ. Ελαίς, 2200 μετ. Ελλ.Ετ. Εμφιαλ. καθώς και 2630 μετ. Δέλτα (Κ).

Η επενδυτική πολιτική της εταιρίας έχει αλλάξει και οι τοποθετήσεις σε μετοχές κατά τον πρώτο μίνα του νέου έτους έχουν αυξηθεί σημαντικά οπότε πρόλαβε κατά ένα ποσοστό την απότομη και μεγάλη άνοδο των μετοχικών αξιών.

ΔΕΛΦΟΙ			
ΔΙΑΡΘΡΩΣΗ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	Σε χιλ. δρχ.	% Συν Ενεργ	
Α. ΣΕ ΔΡΑΧΜΕΣ			
ΜΕΤΟΧΕΣ ΕΙΣΗΓΜΕΝΕΣ	190 429	14.82%	
ΜΕΤΟΧΕΣ ΜΗ ΕΙΣΗΓΜΕΝΕΣ	0	0.00%	
ΟΜΟΛΟΓΑ-ΟΜΟΛΟΓΙΕΣ	426 648	33.20%	
ΚΑΤΑΘΕΣΕΙΣ-ΡΕΠΟΣ	499 332	38.85%	
ΔΙΑΘΕΣΙΜΑ	0	0.00%	
Β. ΣΕ ΣΥΝΑΛΛΑΓΜΑ			
ΟΜΟΛΟΓΑ ΕCΥ	168 613	13.12%	
ΟΜΟΛΟΓΑ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟΥ	0	0.00%	
ΜΕΤΟΧΕΣ-ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΕΞΩΤ.	2 485	0.19%	
ΚΑΤΑΘΕΣΕΙΣ	0	0.00%	
ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ-ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	-2 371	-0.18%	
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	1 285 136	100.00%	
ΔΕΛΦΟΙ			
	25-9-91	31-12-91	Μεταβ (%)
ΣΥΝ. ΕΝΕΡΓΗΤ (εκατ)	1 000 000	1 285 136	28.51%
ΑΡΙΘΜΟΣ ΜΕΡΙΔΙΩΝ	1 000 000	1 230 244	23.02%
ΚΑΘΑΡΗ ΤΙΜΗ (δρχ.)	1 000	1 045	4.46%

ΑΦΙΕΡΩΜΑ: ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ

ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ: ΛΕΥΤΕΡΗΣ ΝΕΡΑΝΤΖΗΣ

ΣΤΑΘΕΡΑ Α/Κ

Εντυπωσιακούς ρυθμούς ανάπτυξης παρουσίασαν κατά το 1991 τα αμοιβαία κεφάλαια σταθερού εισοδήματος. Τα συνολικά μεγέθη τους κινήθηκαν εντυπωσιακά και παρουσίασαν τις εξής μεταβολές: σύνολο ενεργητικού +433%, συνολικός αριθμός μεριδίων +345%. Στο γεγονός αυτό βέβαια συνετέλεσε και η δημιουργία των τεσσάρων νέων αμοιβαίων κεφαλαίων τα οποία δραστηριοποιήθηκαν στην κεφαλαιαγορά. Οι διαχειρίστριες εταιρίες βλέποντας τις τιμές στο χρηματιστήριο να υποχωρούν συνεχώς προχώρησαν στην ίδρυση των Α/Κ σταθερού

εισοδήματος τα οποία επενδύουν σε τίτλους σταθερού εισοδήματος με κύριο στόχο την πραγματοποίηση επίσης απόδοσης καλύτερης από τις ανάλογες του ταμειυτηρίου των ομολόγων και των εντόκων γραμματίων του δημοσίου. Το μεγαλύτερο μέρος του συνόλου ενεργητικού ήταν τοποθετημένο σε υψηλότοκες καταθέσεις (51,01%) ενώ σε τραπεζικά ομόλογα ήταν επεδενδυμένο το (13,14%). Σε τίτ-

ΣΥΝΟΛΟ Α/Κ ΣΤΑΘΕΡΟΥ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ			
ΔΙΑΡΘΡΩΣΗ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	Σε χιλ. δρχ.	% Συν Ενεργ	
ΟΜΟΛΟΓΙΑΚΑ ΔΑΝΕΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡ.	1 249 378	4.17%	
ΟΜΟΛΟΓΑ ΕΛΛΗΝΙΚΟΥ ΔΗΜΟΣ	1 440 493	4.81%	
ΤΡΑΠΕΖΙΚΑ ΟΜΟΛΟΓΑ	3 936 509	13.14%	
ΕΝΤΟΚΑ ΓΡΑΜ ΕΛΛ ΔΗΜΟΣΙΟΥ	3 117 421	10.40%	
ΑΞΙΟΓΡΑΦΑ ΕΞΩΤ / ΟΜΟΛ. ΕCΥ	3 834 034	12.80%	
ΚΑΤΑΘΕΣΕΙΣ	15 286 199	51.01%	
ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ - ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	1 100 775	3.67%	
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	29 964 809	100.00%	
ΣΥΝ. Α/Κ ΣΤΑΘ. ΕΙΣΟΔ.			
	1-1-91	31-12-91	Μεταβ (%)
ΣΥΝ. ΕΝΕΡΓΗΤ (εκατ)	5 610 623	29 945 560	433.73%
ΑΡΙΘΜΟΣ ΜΕΡΙΔΙΩΝ	5 133 017	22 829 133	344.75%

ρικού είχε επενδυθεί το 12,80% του συνολικού ενεργητικού.

ΔΗΛΟΣ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ

Ξεκίνησε τη λειτουργία του στις 14 Οκτωβρίου 1991 και μέχρι το τέλος του έτους είχε απόδοση 5.58%. Αποτελεί την σταθερή εναλλακτική λύση των μεριδιούχων της Διεθνικής στον χώρο της κεφαλαιαγοράς.

Τα μεγέθη του στο παρελθόν έτος παρουσίασαν την εξής εξέλιξη: ενεργητικό +158.9%, αριθμός μεριδίων +145,2%. Όπως όλα τα αμοιβαία κεφάλαια σταθερού εισοδήματος έχει εντυπωσιακούς ρυθμούς ανάπτυξης. Μεγάλο ποσοστό των επενδύσεων του είναι επεδενδυμένο σε τραπεζικά ομόλογα (31,54%), ενώ

μεγαλύτερο ποσοστό καλύπτουν και οι υψηλότοκες καταθέσεις (35,31%). Ποσοστό 15,45% έχει τοποθετηθεί σε ομολογιακά δάνεια επιχειρήσεων ενώ μόλις 8,68% του συνολικού ενεργητικού είναι σε έντοκα γραμμάτια του ελληνικού δημοσίου.

ΔΗΛΟΣ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ			
ΔΙΑΡΘΡΩΣΗ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	Σε χιλ. δρχ.	% Συν Ενεργ	
ΟΜΟΛΟΓΙΑΚΑ ΔΑΝΕΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡ.	83 000	15.45%	
ΟΜΟΛΟΓΑ ΕΛΛΗΝΙΚΟΥ ΔΗΜΟΣ	20 000	3.72%	
ΤΡΑΠΕΖΙΚΑ ΟΜΟΛΟΓΑ	169 384	31.54%	
ΕΝΤΟΚΑ ΓΡΑΜ ΕΛΛ ΔΗΜΟΣΙΟΥ	46 623	8.68%	
ΑΞΙΟΓΡΑΦΑ ΕΞΩΤ / ΟΜΟΛ. ΕCΥ	0	0.00%	
ΚΑΤΑΘΕΣΕΙΣ	189 662	35.31%	
ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ - ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	28 424	5.29%	
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	537 093	100.00%	
ΔΗΛΟΣ ΕΙΣΟΔΗΜ.			
	14-10-91	31-12-91	Μεταβ (%)
ΣΥΝ. ΕΝΕΡΓΗΤ (εκατ)	200 000	517 845	158.92%
ΑΡΙΘΜΟΣ ΜΕΡΙΔΙΩΝ	200 000	490 481	145.24%
ΚΑΘΑΡΗ ΤΙΜΗ (δρχ.)	1 000	1 056	5.52%

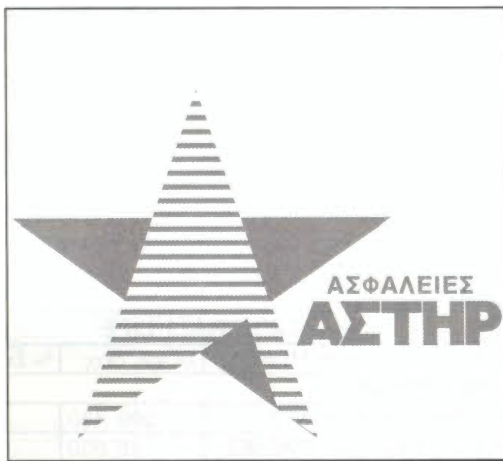
ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ ΔΥΝΑΜΙΚΟ

Ξεκίνησε τη λειτουργία του στις 8 Νοεμβρίου 1991 με αρχικό ενεργητικό 500 εκατομμύρια δραχμές (250.000 μερίδια X 2.000 δραχμές) στις 8 Νοεμβρίου του παρελθόντος έτους. Τα μεγέθη του ακολούθησαν εντυπωσιακούς ρυθμούς ανάπτυξης και το κλείσιμο του έτους βρίσκει τα μεγέθη του ως εξής: σύνολο ενεργητικού +901%, αριθμός μεριδίων +849% ενώ η απόδοσή του ανήλθε στο 5.45% ποσοστό διόλου ευκαταφρόνητο για το μικρό χρονικό διάστημα της λειτουργίας του.

Το ενεργητικό μοιράζεται προς

όλους τους τίτλους σταθερής απόδοσης. Ξεχωρίζουμε τις επενδύσεις σε έντοκα γραμμάτια του ελληνικού δημοσίου (31,23%), τα ομολογιακά δάνεια των επιχειρήσεων (18,64%). Δεν έχει επενδύσει ακόμα σε αξιόγραφα εξωτερικού ενώ διατηρεί σε καταθέσεις το 27,06% του συνολικού ενεργητικού του.

ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ ΣΤΑΘΕΡΟ			
ΔΙΑΡΘΡΩΣΗ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	Σε χιλ. δρχ.	% Συν Ενεργ	
ΟΜΟΛΟΓΙΑΚΑ ΔΑΝΕΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡ.	933 432	18.64%	
ΟΜΟΛΟΓΑ ΕΛΛΗΝΙΚΟΥ ΔΗΜΟΣ	635 387	12.69%	
ΤΡΑΠΕΖΙΚΑ ΟΜΟΛΟΓΑ	525 860	10.50%	
ΕΝΤΟΚΑ ΓΡΑΜ ΕΛΛ ΔΗΜΟΣΙΟΥ	1 563 957	31.23%	
ΑΞΙΟΓΡΑΦΑ ΕΞΩΤ / ΟΜΟΛ. ΕCΥ	0	0.00%	
ΚΑΤΑΘΕΣΕΙΣ	1 354 882	27.06%	
ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ - ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	-6 286	-0.13%	
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	5 007 232	100.00%	
ΙΝΤΕΡΑΜΕΡ. ΣΤΑΘ.			
	8-11-91	31-12-91	Μεταβ (%)
ΣΥΝ. ΕΝΕΡΓΗΤ (εκατ)	500 000	5 007 232	901.45%
ΑΡΙΘΜΟΣ ΜΕΡΙΔΙΩΝ	250 000	2 374 267	849.71%
ΚΑΘΑΡΗ ΤΙΜΗ (δρχ.)	2 000	2 109	5.45%



- Συντονιστές
- Πράκτορες
- Παραγωγοί

Ελάτε να μιλήσετε μαζί μας. Τηλεφωνήστε ΤΩΡΑ

Γιώργος Μανθάτης, Τηλ: 322.6637
322.8914
324.1453



ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΧΡΗΜΑ : Όσοι επιθυμούν περισσότερες πληροφορίες για θέματα σχετικά με το χρηματιστήριο μπορούν να τηλεφωνούν 1.30-3.30 καθημερινά ή κάθε Τρίτη 6-8 μ.μ. στα τηλέφωνα 3647367-3647969 ή να γραφτούν συνδρομητές. Νικηταρά 8-10, 106 78 Αθήνα. Διετής 25.000-Ετήσια 14.000-6μηνη 9.500-τρίμηνη 6.000.

ΠΕΡΙΟΔΙΚΑ ΝΑΙ : Φιλελλήνων 3 και Όθωνος, 105 57 τηλ. 3229394-3229973, συνδρομή ετήσια 4.000 δρχ.

ΑΛΦΑ ΣΤΑΘΕΡΟ

Το πρώτο αμοιβαίο σταθερού εισοδήματος που δραστηριοποιήθηκε στην ελληνική κεφαλαιαγορά. Κατά τη διάρκεια του 1991 είχε απόδοση 23.48% ενώ στα μεγέθη του το σύνολο ενεργητικού αυξήθηκε κατά 150.04%, ο δε αριθμός των μεριδίων του κατά 102,46%. Από το συνολικό ενεργητικό έχει επενδύσει σε αξιόγραφα εξωτερικού και σε τίτλους ECU ποσοστό 33,87%, σε τραπεζικά ομόλογα το 19,26% ενώ διατηρεί ποσοστό 31,10% σε υψηλότοκες καταθέσεις.

Εδώ πρέπει να αναφέρουμε ότι οι

ΑΛΦΑ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ ΔΙΑΘΕΣΙΜΩΝ

Ξεκίνησε τη λειτουργία του στις 1 Απριλίου 1991 με αρχικό ενεργητικό 200 εκατομμύρια δραχμές (200.000 μερίδια X 1.000 δρχ.). Είναι το δεύτερο αμοιβαίο κεφάλαιο σταθερού εισοδήματος που δημιουργεί η εταιρία ΑΛΦΑ διαχειρίσεως Α/Κ. Απευθύνεται κυρίως στα διαθέσιμα των εταιριών και από εκεί πήρε το όνομά του.

Τα μεγέθη του αυξάνουν με εντυπωσιακούς ρυθμούς και χαρακτηριστικό του είναι οι ελάχιστες επενδύσεις. Οι ξέφρενοι ρυθμοί ανάπτυξης ακολουθούν και κατά τον μήνα Ια-

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ

Άλλη μία διαχειρίστρια εταιρία που προχώρησε σε ίδρυση Α/Κ σταθερού εισοδήματος. Ξεκίνησε τη λειτουργία του την 1 Φεβρουαρίου 1991 και είχε απόδοση μέχρι τέλος του έτους 24,78%, ποσοστό υψηλότατο για ενδεκάμηνο χρονικό διάστημα. Το συνολικό ενεργητικό του κατά το παρελθόν έτος αυξήθηκε κατά 509%, ενώ ο αριθμός των μεριδίων κατά 388,6%.

Οι επενδύσεις του καλύπτουν όλο το φάσμα των τίτλων σταθερού εισοδήματος. Ιδιαίτερη έμφαση δίνεται σε έντοκα γραμμάτια του ελληνικού

επενδύσεις των αμοιβαίων κεφαλαίων σταθερού εισοδήματος γίνονται με βάση την επενδυτική πολιτική της διαχειρίστριας εταιρίας και οι τοποθετήσεις κεφαλαίων του ενεργητικού γίνονται ανάλογα με τις εκτιμήσεις των υπευθύνων τους.

νουάριο.

Η απόδοση του από την έναρξη λειτουργίας του ανήλθε σε 24.18%. Το μεγαλύτερο μέρος του ενεργητικού (85%) είναι τοποθετημένο σε υψηλότοκες καταθέσεις.

δημοσίου (33,24% του συνολικού ενεργητικού) και στα τραπεζικά ομόλογα (26,17%). Επίσης ποσοστό (16,82%) βρίσκεται τοποθετημένο σε υψηλότοκες καταθέσεις.

ΑΛΦΑ ΣΤΑΘ. ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ		
ΔΙΑΡΘΡΩΣΗ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	Σε χιλ. δρχ.	% Συν Ενεργ
ΟΜΟΛΟΓΙΑΚΑ ΔΑΝΕΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡ.	52 280	0.47%
ΟΜΟΛΟΓΑ ΕΛΛΗΝΙΚΟΥ ΔΗΜΟΣ	640 606	5.74%
ΤΡΑΠΕΖΙΚΑ ΟΜΟΛΟΓΑ	2 148 258	19.26%
ΕΝΤΟΚΑ ΓΡΑΜ ΕΛΛ ΔΗΜΟΣΙΟΥ	419 062	3.76%
ΑΞΙΟΓΡΑΦΑ ΕΞΩΤ / ΟΜΟΛ. ECU	3 777 039	33.87%
ΚΑΤΑΘΕΣΕΙΣ	3 467 852	31.10%
ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ - ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	647 169	5.80%
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	11 152 266	100.00%

ΑΛΦΑ ΣΤΑΘ. ΕΙΣΟΔ.	1-1-91	31-12-91	Μεταβ (%)
ΣΥΝ. ΕΝΕΡΓΗΤ (εκατ)	4 460 623	11 152 266	150.02%
ΑΡΙΘΜΟΣ ΜΕΡΙΔΙΩΝ	3 983 017	8 064 543	102.47%
ΚΑΘΑΡΗ ΤΙΜΗ (δρχ.)	1 120	1 383	23.48%

ΑΛΦΑ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΕΩΣ ΔΙΑΘΕΣΙΜΩΝ

ΔΙΑΡΘΡΩΣΗ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	Σε χιλ. δρχ.	% Συν Ενεργ
ΟΜΟΛΟΓΙΑΚΑ ΔΑΝΕΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡ.	57 166	0.49%
ΟΜΟΛΟΓΑ ΕΛΛΗΝΙΚΟΥ ΔΗΜΟΣ	42 000	0.36%
ΤΡΑΠΕΖΙΚΑ ΟΜΟΛΟΓΑ	694 144	5.91%
ΕΝΤΟΚΑ ΓΡΑΜ ΕΛΛ ΔΗΜΟΣΙΟΥ	581 173	4.95%
ΑΞΙΟΓΡΑΦΑ ΕΞΩΤ / ΟΜΟΛ. ECU	21 964	0.19%
ΚΑΤΑΘΕΣΕΙΣ	10 017 522	85.30%
ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ - ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	330 167	2.81%
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	11 744 136	100.00%

ΑΛΦΑ ΔΙΑΧ. ΔΙΑΘΕΣ.	1-4-91	31-12-91	Μεταβ (%)
ΣΥΝ. ΕΝΕΡΓΗΤ (εκατ)	200 000	11 744 135	5772.07%
ΑΡΙΘΜΟΣ ΜΕΡΙΔΙΩΝ	200 000	9 457 006	4628.50%
ΚΑΘΑΡΗ ΤΙΜΗ (δρχ.)	1 000	1 242	24.18%

ΑΣΠΙΣ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ

ΔΙΑΡΘΡΩΣΗ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	Σε χιλ. δρχ.	% Συν Ενεργ
ΟΜΟΛΟΓΙΑΚΑ ΔΑΝΕΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡ.	123 500	8.10%
ΟΜΟΛΟΓΑ ΕΛΛΗΝΙΚΟΥ ΔΗΜΟΣ	102 500	6.73%
ΤΡΑΠΕΖΙΚΑ ΟΜΟΛΟΓΑ	398 863	26.17%
ΕΝΤΟΚΑ ΓΡΑΜ ΕΛΛ ΔΗΜΟΣΙΟΥ	506 606	33.24%
ΑΞΙΟΓΡΑΦΑ ΕΞΩΤ / ΟΜΟΛ. ECU	35 031	2.30%
ΚΑΤΑΘΕΣΕΙΣ	256 281	16.82%
ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ - ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	101 301	6.65%
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	1 524 082	100.00%

ΑΣΠΙΣ ΕΙΣΟΔΗΜ.	1-2-91	31-12-91	Μεταβ (%)
ΣΥΝ. ΕΝΕΡΓΗΤ (εκατ)	250 000	1 524 082	509.63%
ΑΡΙΘΜΟΣ ΜΕΡΙΔΙΩΝ	500 000	2 442 836	388.57%
ΚΑΘΑΡΗ ΤΙΜΗ (δρχ.)	500	624	24.78%

ΠΙΝΑΚΕΣ ΜΕΤΟΧΩΝ ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ

ΕΤΑΙΡΙΑ	ΜΕΤΟΧΕΣ	ΑΛΦΑ ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΟ	ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ	GENERALI LIFE	ΔΕΛΦΟΙ	ΔΗΛΟΣ ΜΙΚΤΟ	ΔΗΛΟΣ BLUE CHIPS	ΕΛΛΗΝΟ- ΒΡΕΤΑΝΙΚΗ	ΕΡΜΗΣ
ΤΡΑΠΕΖΕΣ									
ΑΤΤΙΚΗΣ	20 258 428	22 000	0	0	0	0	0	0	498 560
ΕΘΝΙΚΗ	15 883 297	276	220	0	800	176 703	2 110	0	45 782
Ε.Τ.Ε.Β.Α. (Κ)	1 649 598	6 715	1 500	1 620	0	42 347	9 600	0	9 654
Ε.Τ.Ε.Β.Α. (Π)	615 999	2 800	3 000	0	0	66 000	0	0	11 003
ΕΜΠΟΡΙΚΗ	14 520 000	10 235	15 690	4 000	1 040	71 178	6 620	920	89 488
ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤ. ΠΙΣΤΕΩΣ (Κ)	1 658 947	12 190	1 635	0	0	35 537	0	0	0
ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤ. ΠΙΣΤΕΩΣ (Π)	245 250	0	1 000	0	0	21 472	0	0	0
ΕΡΓΑΣΙΑΣ	18 120 000	15 550	9 980	7 010	1 950	124 686	8 850	1 300	15 702
ΙΟΝΙΚΗ	13 808 310	59 730	18 160	11 940	1 620	97 740	8 500	1 550	248 810
ΚΤΗΜΑΤΙΚΗ	8 100 000	0	0	0	1 080	88 865	0	0	0
ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ-ΘΡΑΚΗΣ	2 900 000	0	0	0	100	93 735	6 290	0	37 908
ΠΙΣΤΕΩΣ	9 900 000	61 860	12 520	6 380	1 700	73 173	4 690	1 380	23 460
ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΗ (Κ)	1 196 052	0	0	0	0	14 145	0	0	5
ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΗ (Π)	338 052	0	0	0	0	11 640	0	0	15
ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ									
ΑΣΤΗΡ	10 920 000	1 690	4 495	0	0	103 459	0	0	14 667
ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ	6 235 866	0	0	0	2 350	77 770	0	0	29 670
ΦΟΙΝΙΞ	7 878 804	0	0	0	0	0	0	0	27 325
ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ									
ΕΘΝΙΚΗ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ	5 824 000	0	0	0	100	86 130	0	0	0
ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ (Α)	13 665 000	650	0	0	0	220 883	0	0	248 056
ΑΛΦΑ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗ (Ο)	2 500 000	16 000	0	0	0	2 400	0	0	5 880
ΕΔΕΧ	2 500 000	32 000	0	0	0	96 610	0	0	0
ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗ (Α)	2 140 000	0	11 000	0	0	0	0	0	0
ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΕΩΣ									
ΑΛΦΑΛΗΖΙΝΓΚ	3 600 000	30 570	17 100	5 440	500	27 230	0	2 000	11 300
ΕΤΒΑΛΗΖΙΝΓΚ	3 000 000	0	7 310	0	400	10 550	0	0	0
ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗΣ									
ΙΝΤΡΑΚΟΜ (Κ)	3 044 500	2 780	6 950	0	610	34 380	5 080	440	6 950
ΙΝΤΡΑΚΟΜ (Π)	932 560	690	6 300	0	200	28 400	0	0	37 230
ΚΛΩΣΤΟΥΦΑΝΤΟΥΡΓΙΚΕΣ									
ΕΛΦΙΚΟ (Κ)	1 431 200	0	3 500	0	0	81 100	0	0	1 800
ΕΛΦΙΚΟ (Π)	359 200	0	3 000	0	0	88 150	0	0	2 500
ΕΠΙΛΕΚΤΟΣ	5 038 000	10 000	15 000	2 000	300	83 510	0	0	19 210
ΕΤΜΑ (Κ)	1 271 084	0	0	0	0	35 300	0	0	3 666
ΕΤΜΑ (Π)	2 404 874	7 025	7 400	0	0	224 870	0	0	25 944
ΚΑΜΣΙΖΟΓΛΟΥ (Κ)	1 553 880	0	0	0	0	22 550	0	0	12 650
ΚΑΜΣΙΖΟΓΛΟΥ (Π)	92 820	0	0	0	0	8 825	0	0	5 425
ΚΛΩΝΑΤΕΞ (Κ)	1 565 488	8 660	0	0	0	22 090	0	0	21 180
ΚΛΩΝΑΤΕΞ (Π)	782 744	6 840	1 100	0	0	116 030	0	0	0
ΜΑΓΡΙΖΟΥ (Κ)	4 796 810	0	0	0	0	79 850	0	0	0
ΜΑΓΡΙΖΟΥ (Π)	625 680	2 750	0	0	0	55 310	0	0	0
ΜΟΥΖΑΚΗΣ (Κ)	1 343 040	16 430	0	14 590	0	18 280	0	0	770
ΧΗΜΙΚΕΣ									
ΛΙΠΑΣΜΑΤΑ	5 742 835	0	0	0	0	118 600	0	0	1 712
ΠΛΑΣΤΙΚΑ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ (Κ)	1 712 000	2 170	4 020	0	0	24 280	0	0	0
ΠΛΑΣΤΙΚΑ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ (Π)	272 000	5 280	3 000	0	0	4 820	0	0	0
ΠΑΠΟΥΤΣΑΝΗΣ (Κ)	2 739 015	11 600	5 050	0	0	157 110	0	0	16 575
ΠΑΠΟΥΤΣΑΝΗΣ (Π)	483 551	102 525	6 900	0	0	39 115	0	0	54 150
ΠΕΤΖΕΤΑΚΙΣ (Κ)	4 452 000	20	4 000	0	0	53 826	4 400	0	25 258
ΠΕΤΖΕΤΑΚΙΣ (Π)	1 113 000	63 905	0	0	0	0	0	0	75 208
ΟΙΚΟΔΟΜΗΣΙΜΩΝ ΥΛΙΚΩΝ									
ΗΡΑΚΛΗΣ	50 490 957	32 510	17 150	7 310	0	60 500	12 100	0	91 020
ΚΕΚΡΩΦ	789 120	12 720	0	0	0	0	0	0	4
ΤΙΤΑΝ (Κ)	4 730 606	16 400	12 000	0	300	109 173	5 770	0	34 038
ΤΙΤΑΝ (Π)	473 060	0	1 500	0	560	23 420	0	0	3 420
ΜΕΤΑΛΛΟΥΡΓΙΚΕΣ									
ΑΛΚΑΤΕΛΕΛΛΑΣ	5 575 000	12 170	9 500	0	0	52 500	0	0	51 360
ΑΛΟΥΜΙΝΙΟ ΕΛΛΑΔΟΣ (Κ)	2 624 998	0	1 200	2 000	0	51 319	1 000	0	12 060
ΑΛΟΥΜΙΝΙΟ ΕΛΛΑΔΟΣ (ΠΜΨ)	656 251	23 010	0	0	0	14 532	0	0	0
ΑΛΟΥΜΙΝΙΟ ΕΛΛΑΔΟΣ (ΠΑΨ)	315 091	350	1 050	0	0	29 799	0	0	7 143
ΑΛΟΥΜΙΝΙΟ ΑΤΤΙΚΗΣ (Κ)	650 000	0	4 580	0	0	2 620	0	0	18 780
ΑΛΟΥΜΙΝΙΟ ΑΤΤΙΚΗΣ (Π)	260 000	0	4 380	0	0	0	0	0	41 940
ΒΙΟΣΩΛ (Κ)	2 252 211	7 254	0	0	0	68 961	0	0	30 660
ΒΙΟΣΩΛ (Π)	650 242	258	0	0	0	53 737	0	0	49 765
ΔΑΡΙΝΓΚ	4 313 570	43 680	0	17 780	2 850	0	0	0	500
ΚΑΛΠΙΝΗΣ-ΣΙΜΟΣ (Κ)	6 050 000	0	0	0	0	47 890	0	0	12 900
ΚΑΛΠΙΝΗΣ-ΣΙΜΟΣ (Π)	1 350 000	0	0	0	650	15 790	0	0	42 000
ΛΑΥΡΕΩΤΙΚΗ (Π)	377 664	0	0	0	0	5	0	0	4 925
ΛΕΒΕΝΤΕΡΗΣ (Κ)	1 434 590	2 175	1 450	0	0	159 605	12 010	0	55 321
ΛΕΒΕΝΤΕΡΗΣ (Π)	377 664	5 150	800	0	0	71 450	0	0	14 447
ΜΕΤΚΑ (Κ)	2 629 160	29 640	0	0	0	199 860	6 550	0	47 625
ΜΕΤΚΑ (Π)	415 850	0	0	0	0	113 130	0	0	33 140
ΜΠΗΤΡΟΣ (Κ)	2 576 000	3 320	0	0	0	86 800	0	0	6 940
ΜΠΗΤΡΟΣ (Π)	336 000	5 460	0	0	0	54 630	0	0	4 290
ΤΖΙΡΑΚΙΑΝ (Π)	210 940	0	1 000	0	0	13 010	0	0	1 110

ΠΙΝΑΚΕΣ ΜΕΤΟΧΩΝ ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ	ΙΝΤΕΡΑΜΕΡ. ΕΛΛΗΝΙΚΟ	ΙΝΤΕΡΑΜΕΡ. ΔΥΝΑΜΙΚΟ	NATIONALE NEDERLAN.	SCHWEIZ FUND	ΣΥΝΟΛΟ Α/Κ	% ΣΥΝΟΛΟΥ ΜΕΤΟΧΩΝ	ΕΤΑΙΡΙΑ
ΤΡΑΠΕΖΕΣ							
0	0	0	0	0	520 560	2.6%	ΑΤΤΙΚΗΣ
6 515	7 990	7 055	4 609	0	252 060	1.6%	ΕΘΝΙΚΗ
700	30 260	4 000	900	0	107 296	6.5%	Ε.Τ.Ε.Β.Α. (Κ)
1 215	39 499	3 000	0	0	126 517	20.5%	Ε.Τ.Ε.Β.Α. (Π)
8 703	137 745	30 000	11 930	760	388 309	2.7%	ΕΜΠΟΡΙΚΗ
2 150	27 570	12 000	0	0	91 082	5.5%	ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤ. ΠΙΣΤΕΩΣ (Κ)
650	5 045	0	42	0	28 209	11.5%	ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤ. ΠΙΣΤΕΩΣ (Π)
12 350	166 432	31 000	28 050	780	423 640	2.3%	ΕΡΓΑΣΙΑΣ
7 560	254 652	37 000	10 995	100	758 357	5.5%	ΙΟΝΙΚΗ
1 880	0	0	7 660	0	99 485	1.2%	ΚΤΗΜΑΤΙΚΗ
0	0	0	2 100	0	140 133	4.8%	ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ-ΘΡΑΚΗΣ
10 500	151 475	18 450	13 250	1 430	380 268	3.8%	ΠΙΣΤΕΩΣ
0	21 675	0	0	0	35 825	3.0%	ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΗ (Κ)
0	19 982	0	0	0	31 637	9.4%	ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΗ (Π)
ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ							
10 650	8 750	0	0	0	143 711	1.3%	ΑΣΤΗΡ
500	107 488	42 190	0	1 500	261 468	4.2%	ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
0	60 005	0	0	700	88 030	1.1%	ΦΟΙΝΙΞ
ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ							
0	0	0	1 692	0	87 922	1.5%	ΕΘΝΙΚΗ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ
17 922	0	0	0	0	487 511	3.6%	ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ (Α)
2 740	0	0	2 160	0	29 180	1.2%	ΑΛΦΑ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗ (Ο)
0	0	0	0	0	128 610	5.1%	ΕΔΕΧ
3 330	0	0	5 000	0	19 330	0.9%	ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗ (Α)
ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΕΩΣ							
6 210	82 700	0	3 870	800	187 720	5.2%	ΑΛΦΑΛΗΖΙΝΓΚ
1 180	0	0	8 260	0	27 700	0.9%	ΕΤΒΑΛΗΖΙΝΓΚ
ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗΣ							
2 130	23 720	10 000	3 150	0	96 190	3.2%	ΙΝΤΡΑΚΟΜ (Κ)
4 670	37 360	0	2 160	0	117 010	12.5%	ΙΝΤΡΑΚΟΜ (Π)
ΚΛΩΣΤΟΥΦΑΝΤΟΥΡΓΙΚΕΣ							
0	0	0	0	0	86 400	6.0%	ΕΛΦΙΚΟ (Κ)
0	0	0	0	0	93 650	26.1%	ΕΛΦΙΚΟ (Π)
13 750	63 430	20 920	2 060	1 000	231 180	4.6%	ΕΠΙΛΕΚΤΟΣ
0	33 666	5 875	0	0	78 507	6.2%	ΕΤΜΑ (Κ)
4 525	130 840	0	0	0	400 604	16.7%	ΕΤΜΑ (Π)
0	0	0	0	0	35 200	2.3%	ΚΑΜΣΙΖΟΓΛΟΥ (Κ)
0	0	0	0	0	14 250	15.4%	ΚΑΜΣΙΖΟΓΛΟΥ (Π)
1 790	89 110	0	0	0	142 830	9.1%	ΚΛΩΝΑΤΕΣ (Κ)
0	24 820	0	0	0	148 790	19.0%	ΚΛΩΝΑΤΕΣ (Π)
0	0	0	3 790	0	83 640	1.7%	ΜΑΓΡΙΖΟΥ (Κ)
0	0	0	0	0	58 060	9.3%	ΜΑΓΡΙΖΟΥ (Π)
0	0	0	5 610	0	55 680	4.1%	ΜΟΥΖΑΚΗΣ (Κ)
ΧΗΜΙΚΕΣ							
0	0	0	0	0	120 312	2.1%	ΛΙΓΑΣΜΑΤΑ
0	0	0	8 950	0	39 420	2.3%	ΠΛΑΣΤΙΚΑ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ (Κ)
0	0	0	0	0	13 100	4.8%	ΠΛΑΣΤΙΚΑ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ (Π)
0	13 106	0	0	0	203 441	7.4%	ΠΑΠΟΥΤΣΑΝΗΣ (Κ)
0	133 675	0	0	0	336 365	69.6%	ΠΑΠΟΥΤΣΑΝΗΣ (Π)
0	58 225	0	2 025	0	147 754	3.3%	ΠΕΤΖΕΤΑΚΙΣ (Κ)
0	102 000	0	0	0	241 113	21.7%	ΠΕΤΖΕΤΑΚΙΣ (Π)
ΟΙΚΟΔΟΜΗΣΙΜΩΝ ΥΛΙΚΩΝ							
8 300	155 860	73 550	2 140	400	460 840	0.9%	ΗΡΑΚΛΗΣ
0	0	0	0	0	12 724	1.6%	ΚΕΚΡΟΨ
6 920	77 592	0	5 380	830	268 403	5.7%	ΤΙΤΑΝ (Κ)
980	0	0	0	0	29 880	6.3%	ΤΙΤΑΝ (Π)
ΜΕΤΑΛΛΟΥΡΓΙΚΕΣ							
3 610	114 140	0	5 350	900	249 530	4.5%	ΑΛΚΑΤΕΛΕΛΛΑΣ
1 640	45 573	0	2 450	20	117 262	4.5%	ΑΛΟΥΜΙΝΙΟ ΕΛΛΑΔΟΣ (Κ)
0	3 170	0	0	0	40 712	6.2%	ΑΛΟΥΜΙΝΙΟ ΕΛΛΑΔΟΣ (ΠΜΨ)
1 920	2 289	0	0	50	42 601	13.5%	ΑΛΟΥΜΙΝΙΟ ΕΛΛΑΔΟΣ (ΠΑΨ)
500	35 520	10 210	0	600	72 810	11.2%	ΑΛΟΥΜΙΝΙΟ ΑΤΤΙΚΗΣ (Κ)
0	54 480	4 940	0	0	105 740	40.7%	ΑΛΟΥΜΙΝΙΟ ΑΤΤΙΚΗΣ (Π)
0	3 328	0	0	0	110 203	4.9%	ΒΙΟΣΩΛ (Κ)
0	0	0	0	0	103 760	16.0%	ΒΙΟΣΩΛ (Π)
0	0	0	13 470	0	78 280	1.8%	ΔΑΡΙΝΓΚ
1 560	76 380	0	0	0	138 730	2.3%	ΚΑΛΠΙΝΗΣ-ΣΙΜΟΣ (Κ)
0	0	0	0	0	58 440	4.3%	ΚΑΛΠΙΝΗΣ-ΣΙΜΟΣ (Π)
0	0	0	0	0	4 930	1.3%	ΛΑΥΡΕΩΤΙΚΗ (Π)
1 500	30 925	0	0	0	262 986	18.3%	ΛΕΒΕΝΤΕΡΗΣ (Κ)
950	42 750	0	0	0	135 547	35.9%	ΛΕΒΕΝΤΕΡΗΣ (Π)
2 800	125 020	54 170	0	0	465 665	17.7%	ΜΕΤΚΑ (Κ)
0	10 590	0	0	0	156 860	37.7%	ΜΕΤΚΑ (Π)
0	0	0	0	640	97 700	3.8%	ΜΠΗΤΡΟΣ (Κ)
0	0	0	0	0	64 380	19.2%	ΜΠΗΤΡΟΣ (Π)
0	0	0	0	0	15 120	7.2%	ΤΖΙΡΑΚΙΑΝ (Π)

ΣΧΟΛΙΑΣΜΟΣ

Στους πίνακες που παραθέτουμε μπορείτε να δείτε α) τον αριθμό μετοχών κάθε εταιρίας που είχε στην κατοχή του κάθε αμοιβαίο κεφάλαιο χωριστά, β) το συνολικό αριθμό των μετοχών που κατείχαν οι θεσμικοί επενδυτές στην συγκεκριμένη εταιρία κατά την 31-12-1991 και γ) το ποσοστό αυτού επί του συνολικού αριθμού μετοχών της εταιρίας. Οι κλάδοι στους οποίους έχουν χωριστεί οι εταιρίες είναι οι κοινά αποδεκτοί τους οποίους χρησιμοποιήσαμε ώστε να δώσουμε την διάρθρωση των χαρτοφυλακίων των αμοιβαίων κεφαλαίων σε μετοχές.

Στους πίνακες δεν αναφέρομε, κυρίως λόγω μη ύπαρξης χώρου, τις μετοχές των εταιριών Γενική, Ιπποτούρ (Κ), Τρ. Ελλάδος, Γενικών Αποθηκών (Κ), Παπαστράτος (Κ), Βιομέταλ (Κ), Τζιρακιάν (Κ), Λαυρεωτική (ΚΑ), Φίντεξπορτ (ΚΑ), Πρόοδος, ΑΛΦΑ Επενδύσεων (ΑΝ), Επ. Αναπτύξεως (ΟΝ) και (ΑΝ) και τέλος Ελ.Ετ.Επ. Χαρτοφυλακίου (ΟΝ) και (ΑΝ). Οι θεσμικοί επενδυτές των αμοιβαίων κεφαλαίων μετέχουν στις πιο πάνω εταιρίες με ποσοστό μικρότερο του 1%, γι' αυτό δεν τις αναφέρομε.

Επίσης δεν συμπεριλήφθηκαν οι μετοχές της Hellas Can και της Διεθνούς Βιομηχανίας Ενδυμάτων γιατί δεν είχαν εισαχθεί μέχρι 31-12-1991 στο χρηματιστήριο. Οι εν λόγω μετοχές θα παρουσιαστούν κατά τη κατάσταση επενδύσεων της 31-3-1992. Σε αυτό το τεύχος οι εν λόγω μετοχές των εταιριών αντικατοπτρίζονται με τη διάρθρωση των Α/Κ στις με εισαγμένες μετοχές. Με τη

ΠΙΝΑΚΕΣ ΜΕΤΟΧΩΝ ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ

ΕΤΑΙΡΙΑ	ΜΕΤΟΧΕΣ	ΑΛΦΑ ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΟ	ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ	GENERALI LIFE	ΔΕΛΦΟΙ	ΔΗΛΟΣ ΜΙΚΤΟ	ΔΗΛΟΣ BLUE CHIPS	ΕΛΛΗΝΟ-ΒΡΕΤΑΝΙΚΗ	ΕΡΜΗΣ
ΗΛΕΚΤΡΙΚΩΝ ΣΥΣΚΕΥΩΝ									
ΒΙΟΜΕΤΑΛ (Κ)	5 260 000	0	0	0	0	0	0	0	34 108
ΒΙΟΜΕΤΑΛ (Π)	2 030 000	0	0	0	0	0	0	0	32 400
ΦΟΥΡΑΝΣ (Κ)	2 970 000	1 100	0	0	200	45 820	0	0	5 126
ΦΟΥΡΑΝΣ (Π)	330 000	7 000	0	0	1 220	24 875	0	0	1 920
ΜΠΕΝΡΟΥΜΠΗ (Κ)	5 400 000	36 860	0	0	0	3 940	0	0	0
ΜΠΕΝΡΟΥΜΠΗ (Π)	600 000	2 250	0	0	0	6 590	0	0	0
ΡΑΔΙΟ ΑΘΗΝΑΙ (Κ)	2 651 250	25 000	0	0	0	625	0	0	16 940
ΡΑΔΙΟ ΑΘΗΝΑΙ (Π)	757 500	24	1 000	0	0	23 538	0	0	65 475
ΖΑΜΠΑ	1 002 280	0	0	0	0	9 975	0	0	0
ΤΡΟΦΙΜΩΝ, ΠΟΤΩΝ & ΕΙΔΩΝ ΔΙΑΤΡΟΦΗΣ									
ΑΛΑΤΙΝΗ (Κ)	6 128 043	227 082	0	0	0	0	0	0	0
ΑΛΑΤΙΝΗ (Π)	2 042 671	51 750	0	0	0	0	0	0	1 100
ΒΑΣΙΛΟΠΟΥΛΟΣ (Κ)	3 192 000	650	0	0	0	47 920	5 900	0	9 860
ΒΑΣΙΛΟΠΟΥΛΟΣ (Π)	392 000	3 370	0	0	1 100	18 470	0	0	29 740
ΔΕΛΤΑ (Κ)	8 930 000	10 210	7 010	1 560	0	45 470	3 820	1 470	19 030
ΔΕΛΤΑ (Π)	3 530 000	4 600	8 480	0	2 630	47 050	0	0	54 930
ΕΛΑΙΣ	2 254 350	10 810	9 150	2 000	1 850	23 620	3 650	1 550	12 530
ΕΛ. ΕΤ. ΕΜΦΥΛΛΩΣΕΩΣ (ΚΑ)	5 788 986	29 880	9 800	9 430	2 200	23 160	7 800	4 200	6 250
ΚΑΜΠΑΣ	2 494 800	24 400	0	0	550	83 342	0	0	1 816
ΚΑΤΣΕΛΗΣ (Κ)	1 485 000	8 000	4 130	0	400	7 990	0	350	12 990
ΚΑΤΣΕΛΗΣ (Π)	165 000	0	5 660	0	760	17 680	0	0	24 910
ΚΥΛΙΝΔΡΟΜΥΛΙ ΛΟΥΛΗ	4 129 440	0	10 000	0	0	0	0	0	0
ΜΥΛΟΙ ΑΓ ΓΕΩΡΓΙΟΥ	3 642 947	14 231	15 300	0	0	284 500	8 800	0	176 538
ΜΠΑΡΜΠΑ-ΣΤΑΘΗΣ (Κ)	2 353 190	2 590	0	1 100	0	3 900	0	0	43 630
ΜΠΑΡΜΠΑ-ΣΤΑΘΗΣ (Π)	296 810	0	0	0	150	0	0	0	40 270
ΜΠΟΥΤΑΡΗ (Κ)	1 600 000	5 540	3 000	2 000	500	86 490	7 320	0	7 290
ΜΠΟΥΤΑΡΗ (Π)	385 000	0	3 000	0	200	77 680	0	0	7 290
ΝΙΚΑΣ	2 593 750	10 090	9 800	4 200	500	9 370	0	350	46 960
ΠΑΥΛΙΔΗΣ (Π)	2 476 800	21 650	0	0	0	0	0	0	0
ΚΑΠΝΟΥ									
ΚΑΡΕΛΙΑ	2 760 000	0	0	920	50	1 600	0	0	500
ΚΕΡΑΝΗΣ (Κ)	1 691 193	17 290	0	0	0	0	0	0	25 990
ΚΕΡΑΝΗΣ (Π)	676 470	10 470	0	0	0	8 570	0	0	10 380
ΟΙΚΟΔΟΜΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ									
ΒΙΟΤΕΡ	1 803 120	3 300	0	0	0	0	0	0	115 230
ΜΗΧΑΝΙΚΗ	2 915 000	0	4 620	0	1 600	48 000	7 350	0	1 750
ΕΜΠΟΡΙΚΕΣ									
ΑΘΗΝΑΙΑ	458 514	0	0	0	0	56 616	0	0	2
ΔΙΑΜΑΝΤΗΣ (Κ)	693 160	0	0	0	0	15 530	0	0	2 410
ΔΙΑΜΑΝΤΗΣ (Π)	48 360	0	0	0	0	16 775	0	0	1 085
ΕΛΜΕΚ	2 675 000	4 010	0	0	500	0	0	0	63 300
ΚΛΑΟΥΔΑΤΟΣ	3 931 250	0	0	0	0	54 875	0	0	71 100
ΛΑΜΠΡΟΠΟΥΛΟΣ (Κ)	2 512 961	0	0	0	0	91 925	0	0	2 590
ΣΑΤΟ (Κ)	7 324 660	16 120	0	0	0	62 760	0	0	84 820
ΣΑΤΟ (Π)	1 120 000	18 380	0	0	0	54 000	0	0	93 240
ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑ									
ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑ ΛΑΜΨΑ	8 537 116	1 000	0	0	0	15 600	0	0	50 723
ΕΥΛΟΥ & ΧΑΡΤΟΥ									
ΒΑΛΚΑΝ ΕΞΠΟΡΤ (Κ)	6 919 176								

Υπάρχουν πολλές απόψεις γύρω από αυτό το θέμα. Υπάρχουν οι απόψεις των πελατών που διαμαρτύρονται καλώς ή κακώς. Υπάρχουν οι απόψεις των ασφαλιστικών εταιριών που και αυτές διαμαρτύρονται. Υπάρχουν άλλες απόψεις των ασφαλιστών αυτοκινήτων και άλλες των ασφαλιστών Ζωής. Υπάρχουν απόψεις των εκπροσώπων του Υπουργείου. Υπάρχουν απόψεις των δικηγόρων των συνεργείων, των δικαστών.

Υπάρχουν θετικά και αρνητικά. Το περιοδικό μας ΝΑΙ θέλοντας να «σκαλίσει» λίγο το θέμα ξεκινά από αυτό το τεύχος τη δημοσίευση απόψεων από διαφορετικούς χώρους. Ρωτήσαμε ασφαλιστές Ζωής, πώς νιώθουν όταν τους λένε ότι είναι «απατεώνες» επειδή δεν πληρώθηκε μια ζημιά αυτοκινήτου. Ρωτήσαμε ανθρώπους με εμπειρία στους γενικούς κλάδους και αυτοκινήτων πώς κρίνουν την κακή άποψη του κοινού για τις ασφάλειες και τι προτάσεις έχουν. Όλες οι απαντήσεις θα δημοσιευτούν καθώς και οι κριτικές ή προτάσεις των αναγνωστών μας.

Ε.Σ.

ΟΙ ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ ΤΟΥ «ΝΑΙ»

1. Η όχι και τόσο καλή άποψη του κοινού για τις ασφάλειες λένε πως έχει αιτία τον κλάδο αυτοκινήτων. Πώς κρίνετε αυτή την άποψη;

2. Υπάρχει η άποψη πως οι ασφαλιστικές εταιρίες που ασκούν τον κλάδο δεν έχουν κανένα κέρδος. Γιατί συνεχίζουν μια επιχείρηση με ζημιά;

3. Αν και επηρεάζεται η προσπάθεια των ασφαλιστικών εταιριών ζωής για παραγωγή αλλά και στρατολόγηση νέων συνεργατών, δεν βλέπουμε να παίρνουν κάποια μέτρα για αντιμετώπιση αυτού του προβλήματος. Συνήθως αγνοούν τελείως ή υποτιμούν ή συμμαχούν στον τρόπο εργασίας του κλάδου αυτοκινήτων. Πώς το κρίνετε αυτό το φαινόμενο;

4. Ποιες είναι οι προτάσεις σας;

«ΤΟ ΜΕΓΑΛΟ ΤΡΑΚΑΡΙΣΜΑ» ΣΤΙΣ ΑΣΦ. ΕΤΑΙΡΙΕΣ!

Πόσο ωφελεί ή πόσο βλάπτει η λειτουργία του κλάδου αυτοκινήτου την ασφαλιστική αγορά με τον τρόπο που γίνεται σήμερα;

Μ. ΠΑΡΑΣΚΑΚΗΣ
Γενικός Δ/ντής της
Ασφ. Εταιρίας ΠΗΓΑΣΟΣ

Δυστυχώς, η άποψη αυτή εκφράζει την Ελληνική πραγματικότητα. Το ευρύ κοινό κατά μεγάλο ποσοστό έρχεται σε επαφή με την ασφάλιση μέσω του αυτοκινήτου με διπλή ιδιότητα, του ασφαλιζομένου και του δικαιούχου αποζημίωσης.

Με την πρώτη ιδιότητα, δεν πρέπει να αποκομίζει δυσάρεστες εντυπώσεις. Πιστεύω ότι το επίπεδο γενικά των υπηρεσιών που προσφέρουν οι ασφαλιστικές εταιρίες στην Ελλάδα είναι αρκετά ικανοποιητικό. Άλλωστε η τυποποίηση του κλάδου αυτοκινήτων στις καλύψεις και τους όρους, τα ενοποιημένα έντυπα, το σε μεγάλη έκταση ενιαίο τιμολόγιο ασφαλιστρών, καθώς και η εκτεταμένη μηχανογράφηση, βοηθούν στην αντιμετώπιση των καθημερινών προβλημάτων της πελατείας, λίγο ή πολύ κατά τρόπο ομοιόμορφο.

Τα παράπονα που κατά καιρούς παρουσιάζει ο τύπος για πιέσεις από τις εταιρίες ώστε οι ασφαλιζόμενοι να αγοράζουν πρόσθετες καλύψεις που δεν είναι υποχρεωτικές, νομίζω πως αφορούν λίγες περι-

πτώσεις, αν σκεφθείτε πως οι συναλλασσόμενοι είναι σχεδόν δύο εκατομμύρια.

Ασφαλώς και ευτυχώς πολλά ασφαλιστήρια εκδίδονται με όρια μεγαλύτερα από τα υποχρεωτικά και με πρόσθετες καλύψεις που δεν είναι υποχρεωτικές. Πιστεύω όμως ειλικρινά, ότι μετά το θόρυβο που γίνεται στον τύπο και τις επανειλημμένες ανακοινώσεις του Υπουργείου γύρω από το θέμα, όποιος δεν θέλει να αγοράσει πρόσθετες καλύψεις δεν αισθάνεται καμιά υποχρέωση να το κάνει. Άλλωστε πώς είναι δυνατόν να σηκωθούν πιέσεις όταν εκατό περίπου εταιρίες καλύπτουν ασφάλειες αυτοκινήτων.

— Με τη δεύτερη ιδιότητα όμως, του δικαιούχου αποζημίωσης, η επαφή του κοινού με τις ασφαλιστικές εταιρίες δημιουργεί από δυσάρεστες μέχρι απωθητικές εμπειρίες.

Οι λόγοι πολλοί και ποικίλοι:

— Τα ανεπαρκή ασφάλιστρα που αναγκάζουν τις εταιρίες να ταγκουνεύονται τις αποζημιώσεις αυτοκινήτων.

— Η συναισθηματική προσκόλληση μεγάλου μέρους του κοινού στο αυτοκίνητό του, που του δημιουργεί την απαίτηση της αποκατάστασης της ζημιάς κατά το δυνατόν τελειότερο (και σοβαρότερο) τρόπο.

— Η πεποίθηση συνήθως ότι «ο άλλος» φταίει για το ατύχημα.

— Ο περιορισμένος αριθμός αυτοκινήτων που καλύπτονται με μικρή (περίπου 5% του πληθυσμού των αυτοκινήτων), πράγμα που αναγκάζει τους συγκρουόμενους να



προσπαθούν να αποδείξουν ότι φταίει «ο άλλος», ώστε να αποζημιωθούν για τη ζημιά του αυτοκινήτου τους.

— Τα χαμηλά όρια ασφάλισης σωματικών βλαβών.

— Η αναρχία τις τιμές των ανταλλακτικών και των συνεργείων.

— Το μεγάλο ποσοστό γηραιών αυτοκινήτων που συνεπάγεται την αφαίρεση ποσοστού παλαιότητας από τη δαπάνη επισκευής με τα συναφή παράπονα, κ.λπ., κ.λπ.

Η μεγάλη ζημιά δυστυχώς που οι ασφαλιστικές εταιρίες έχουν «αποκομίσει» από τον κλάδο αυτοκινήτων, δεν είναι μόνο τα

πάνω από 50 δισ. της τελευταία δεκαετίας αλλά το κλίμα της δυσaréσκειας και η κακή δημοσιότητα γύρω από το θέμα.

Ευτυχώς ο αριθμός των πελατών που ασφαλιζονται στους υπόλοιπους κλάδους και κυρίως στη ζωή αυξάνεται σημαντικά από χρόνο σε χρόνο και μπορεί να κρίνει ποια στην πραγματικότητα είναι η συμπεριφορά των ασφαλιστικών εταιριών. Μεγάλο ρόλο παίζουν στο θέμα αυτό και τα εκτεταμένα και ειδικά εκπαιδευμένα δίκτυα πωλητών του κλάδου ζωής, που με μεγάλη επιτυχία προπαγανδίζουν και προωθούν το θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης.

2. Η έκφραση «δεν αποκομίζουν κανένα κέρδος» ασφαλώς αποτελεί υποτίμηση της πραγματικότητας. Όπως τόνοισα λίγο πριν, οι ασφαλιστικές εταιρίες έχουν πραγματοποιήσει συνολική ζημιά 50 δισ. τη δεκαετία 1981-1990 από την ασφάλιση της αστικής ευθύνης αυτοκινήτων και διογκώνεται αλματώδως η ζημιά κάθε χρόνο.

Γιατί συνεχίζουν τις ασφάλειες αυτοκινήτων οι εταιρίες, αφού ζημιώνουν; Γιατί καθώς ξέρετε το αυτοκίνητο ενυπάρχει παντού. Οι βιομηχανίες που ασφαλιζετε έχουν αυτοκίνητα, οι ιδιώτες που αγοράζουν ασφαλιστήριο ζωής ή σπιτιού έχουν αυτοκίνητο. Οι εμπορικές επιχειρήσεις έχουν αυτοκίνητο. Αν δεν είσαστε σε θέση να εξυπηρετήσετε τον πελάτη σας στο αυτοκίνητο γρήγορα θα τον χάσετε. Έτσι για χάρη του βασιλικού...

Αυτός είναι ο λόγος που όλοι οι κλάδοι ασφάλισης επηρεάζονται από την κατάσταση που επικρατεί στον κλάδο αυτοκινήτων.

3. Δεν θα συμφωνήσω με τα συμπεράσματα που βγάξετε από την ερώτησή σας. Προϋπόθεση για την εύρυθμη λειτουργία του κλάδου είναι η επάρκεια του ασφαλιστρου. Χωρίς αυτήν οποιαδήποτε άλλα μέτρα σημαίνουν περιορισμούς και πιέσεις που άμεσα οδηγούν σε δυσaréσκεις και των ασφαλιζομένων και των αποζημιουμέ-

ΓΙΩΡΓΟΣ ΣΤΕΦΑΝΟΥ Nationale - Nederlanden

Στην Ελλάδα, τη χώρα του παραλογισμού και των θαυμάτων, ο κλάδος της ασφάλισης αυτοκινήτων είναι μία πληγή η οποία δύσκολα επούλωνεται λόγω της μεγάλης διάρκειας που είναι ανοιχτή.

Συνέπεια αυτού είναι η διαφορά της ασφάλισης από τη σωστή ασφάλιση και δεν εννοούμε μόνο την αύξηση των ασφαλιστρών.

Όταν ο Έλληνας μάθει ότι πρέπει να εργάζεται για να αμείβεται, όταν καταλάβει ότι ο ίδιος δεν διαθέτει περισσότερη φαιά ουσία από τους άλλους, όταν συνει-

δητοποιήσει ότι η συνύπαρξη ανθρώπων προϋποθέτει δικαιώματα, αλλά και υποχρεώσεις, τότε και οι αποζημιώσεις των ασφαλιστικών εταιριών θα είναι αυτές που πρέπει να είναι.

Η ασφάλιση δεν είναι κέρδος, αλλά η αναπλήρωση της πραγματικής ζημιάς. Απατεώνας δεν είναι ο ασφαλιστής που δεν πληρώνει όταν δεν πρέπει, απλώς κάνει σωστά τη δουλειά του. Άμεση προϋπόθεση αυτών βεβαίως είναι και η οργάνωση κράτους - ασφαλιστικών εταιριών - Συνεργείων για ενιαία τιμολόγια ανταλλακτικών.

ων, αλλά και των δικτύων πωλήσεων. Αυτό ακριβώς είναι το πρόβλημα.

Θα παρατηρήσατε ότι στις κατηγορίες που απελευθερώθηκε η τιμολόγηση η κατάσταση σχεδόν εξομαλύνθηκε σε λίγο σχετικά χρόνο. Οι κατηγορίες όμως αυτές αντιπροσωπεύουν το 15% περίπου του πληθυσμού των αυτοκινήτων και η γενικότερη επίδραση στη λειτουργία του κλάδου είναι μικρή.

4. ΜΙΑ. Η πλήρης απελευθέρωση των ασφαλιστρών αυτοκινήτων.

Θ. ΑΠΟΣΤΟΛΟΠΟΥΛΟΣ
Γενικός Δ/ντής της
ARAG - Νομική Προστασία

Η άποψη είναι εν πολλοίς δικαιολογημένη διότι πολλές ασφαλιστικές επιχειρήσεις στην προσπάθειά τους για μείωση του κόστους δεν καταβάλουν την πρό-
πουσα αποζημίωση με συνεχείς κωλυ-



σιεργίες και ταιλιπωρίες των αντιδίκων. Στην τακτική αυτή των εταιριών σίγουρα συνέβαλε σημαντικά η επί-
χρονια άρ-

νηση της εποπτεύουσας αρχής να προσαρμόσει τα ασφάλιστρα σύμφωνα με τα εν τω μεταξύ υπέρρογκα αυξηθέντα στοιχεία κόστους.

2. Το γεγονός ότι μία επιχείρηση δεν έχει κέρδος από ένα κλάδο δεν σημαίνει ότι πρέπει να κλείσει. Σίγουρα υπάρχουν



άλλοι κλάδοι κερδοφόροι όπως π.χ. ο πυρός που κατ' ανάγκη στηρίζουν τον κλάδο αυτοκινήτου. Μη ξεχνάτε ότι ένας ασφαλισμένος μπορεί να έχει πολλές καλύψεις σε μία εταιρία και μερικές από αυτές να είναι κερδοφόρες. Δεν είναι λοιπόν τόσο απλό και εύκολο για τον επιχειρηματία να κάνει με ελαφρά τη καρδιά επιλογή των κερδοφόρων καλύψεων. Είναι εξάλλου γνωστό ότι πολλές εταιρίες κάνουν αυστηρή επιλογή και καλύπτουν μόνο τους ασφαλισμένους της και σε άλλους κλάδους ή καλύπτουν συγκεκριμένες κατηγορίες οχημάτων. Τέλος δε πολλές ελλη-

νικές εταιρίες ξεκίνησαν και λειτουργούν ακόμη και σήμερα σαν «αυτοκινητάδες» ελπίζοντας σε ένα καλύτερο μέλλον.

3. Ο κλάδος ζωής λειτουργεί «ανεξάρτητα» και η σημαντική του ανάπτυξη επήλθε από τις εξειδικευμένες ασφαλιστικές επιχειρήσεις και όχι από τις μικτές. Ίσως αυτός να είναι ο λόγος που δίνει την εντύπωση που αναφέρετε.

4. Κύριο και πάνω από όλα είναι η αποκατάσταση στοιχείων κόστους με ασφάλιστρο. Η διαδικασία απελευθερώσεων του τιμολογίου ασφαλιστρών θα οδηγήσει σταδιακά στην ομαλοποίηση της αγοράς και σε ανταγωνιστικό και συμφέρον ασφάλιστρο για τους ασφαλισμένους. Δεν είναι ούτε λογικό ούτε δίκαιο να ασκείται κοινωνική πολιτική εις βάρος των ασφαλιστικών επιχειρήσεων που τελικά οδηγεί σε στρεβλώσεις. Θεωρώ ότι η προσπάθεια προσαρμογής μας στα κοινοτικά πλαίσια συνδυασμένη με τα στατιστικά στοιχεία της ΥΣΑΕ θα οδηγήσει σε ομαλοποίηση της Ασφαλιστικής Αγοράς. Βέβαια η επίχρονια αδράνεια της πολιτείας για την αναπροσαρμογή του ασφαλιστρου οδήγησε πολλές εταιρίες σε αδιέξοδα, κωλυσιεργίες, στο διακανονισμό και στην επιβολή «καπέλων» στα ασφάλιστρα. Η σημερινή δε ταχεία αναπροσαρμογή ασφαλιστικών ποσών και ασφαλιστρών, οδηγεί σε αντιδράσεις και δυσάρεστες των ασφαλισμένων.

Φαίνεται όμως ότι τα περιθώρια στένεψαν απελπιστικά και δεν υπάρχει άλλος δρόμος.

ΝΑΙ

ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ

ΔΗΜΟΤΙΚΟΥ-ΓΥΜΝΑΣΙΟΥ-ΛΥΚΕΙΟΥ



ΠΕΡΙΕΧΟΥΝ ΟΛΟΚΛΗΡΗ ΤΗΝ ΔΙΔΑΣΚΟΜΕΝΗ ΥΛΗ

ΜΑΘΗΜΑΤΑ ΓΙΑ ΟΛΕΣ ΤΙΣ ΤΑΞΕΙΣ



ΜΕΣΣΑΡΙΑΣ 3 & ΑΧΑΡΝΩΝ 292 11254 ΑΘΗΝΑ
ΤΗΛ. 01/8678440-1, 8643277 FAX 8674742



MOUSE



ΠΕΡΙΛΑΜΒΑΝΕΙ:

Dr.Halo III Professional Graphics and Slide Show Software

Universal Mouse Driver and Test Program

Pop-Up Menus and Menus Library

D9-to-D25 Connector Adapter

Mouse Pocket and Mouse Pad



- Microsoft and Mouse Systems Mouse compatible
- IBM PC, XT and AT compatible
- Hardware selectable mouse standard
- Programmable resolution: 420 ~ 2100 DPI
- High tracking speed: 500 mm/s
- Silicone-rubber coated tracking ball



ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΟΙ ΑΝΤΙΠΡΟΣΩΠΟΙ:



ΜΕΣΣΑΡΙΑΣ 3 & ΑΧΑΡΝΩΝ 292 11254 ΑΘΗΝΑ
ΤΗΛ. 01/8678440-1, 8643277 FAX 8674742

ΤΑ 18 Αμοιβαία Κεφάλαια πως τα πήγαν το 1991

Το 1991 έκλεισε με 18 Αμοιβαία Κεφάλαια. Το σύνολο του ενεργητικού των 18 αυτών αμοιβαίων Α/Κ ανήλθε στις 31/12/91 σε 166,7 δισ. δρχ. Ο **πίνακας 1** παρουσιάζει τα μερίδια αγοράς του καθενός από τα αμοιβαία κεφάλαια στις 31/12/91.

Μόνο δύο Α/Κ κατέχουν συνολικά το 55,6% της αγοράς (INTERAMERICAN **ΕΛΛΗΝΙΚΟ** 30,73% και **ΔΗΛΟΣ ΜΙΚΤΟ** 24,88%). Αναλυτικά στοιχεία για κάθε Α/Κ δίνονται στον **Πίνακα 1** ενώ το **διάγραμμα 1** παρουσιάζει την «πίτα» της αγοράς των Α/Κ στην Ελλάδα.

Οι κατηγορίες των Α/Κ

Στο ξεκίνημά τους τα Α/Κ στην Ελλάδα ήταν κυρίως του λεγόμενου μικτού τύπου (balanced funds), δηλαδή το χαρτοφυλάκιό τους περιλάμβανε ή είχε σκοπό να περιλάβει μετοχές, αλλά και τίτλους σταθερού εισοδήματος. Ανάλογα με τις εξελίξεις της κεφαλαιαγοράς, στόχος είναι να γίνονται οι ανάλογες μεταβολές στη σύνθεση του χαρτοφυλακίου, αλλά η βασική λογική είναι να διατηρείται ένα χαρτοφυλάκιο με «ποικιλία» τίτλων έτσι ώστε στον κίνδυνο να ελαχιστοποιείται κάθε φορά ο κίνδυνος.

Στη συνέχεια δημιουργήθηκαν τα Α/Κ σταθερού εισοδήματος, που κυρίως επενδύουν σε τίτλους σταθερού εισοδήματος, στο μεγαλύτερο ποσοστό (80-90%) και σε ένα μικρότερο ποσοστό (10-20%) σε μετοχές.

Η εξέλιξη της αγοράς οδήγησε σε πιο εξειδικευμένα Α/Κ. Έτσι δημιουργήθηκαν Α/Κ διαχείρισης διαθεσίμων που στόχο έχει να συνεργαστεί με επιχειρήσεις και να κάνει management των ρευστών διαθεσίμων τους για όσο διάστημα οι επιχειρήσεις δεν χρησιμοποιούν τα χρήματά τους. Στόχος είναι δηλαδή, η συγκέντρωση διαφόρων ποσών από τις επιχειρήσεις και η δημιουργία ενός μεγάλου κεφα-

λαίου, που είναι δυνατόν να επενδυθεί στη χρηματογορά πιο αποδοτική και συνήθως για βραχυπρόθεσμο διάστημα.

Παράλληλα, τα αναπτυξιακά, δυναμικά ή blue chips Α/Κ δημιουργήθηκαν με στόχο τις επενδύσεις σε δυναμικές μετοχές ή blue chips για επιτυχία μεγαλύτερων αποδόσεων, αλλά φυσικά με κάποιο μεγαλύτερο κίνδυνο, αφού δεν επενδύουν σε τίτλους σταθερού εισοδήματος. Με άλλα λόγια, παρά το ότι η αγορά των Α/Κ έχει «ανοίξει» τα τελευταία μόλις χρόνια, ήδη έχει διαμορφώσει ένα πολύ αξιόλογο «πρόσωπο» και προσφέρει ευκαιρίες σε κάθε είδους επενδυτές, πιο συντηρητικούς



και λιγότερο συντηρητικούς.

Το είδος της επένδυσης σε Α/Κ

Παρά το ότι η αγορά των Α/Κ έχει αναπτυχθεί άριστα, πολλοί λίγοι είναι οι επενδυτές που γνωρίζουν ακριβώς τι είδος επένδυση αποτελούν τα Α/Κ. Πολλοί αγοράζουν μερίδια Α/Κ σήμερα, με την ίδια νοοτροπία που παίζουν ΛΟΤΤΟ και περιμένουν να γίνουν εκατομμυριούχοι αύριο.

Τα περισσότερα Α/Κ είναι τύπου «balanced funds» που επενδύουν το ενεργητικό τους σε μετοχές αλλά και σε τίτλους σταθερού εισοδήματος. Αλλά, πιο «συντηρητικά» Α/Κ είναι το «σταθερού εισοδήματος» που επενδύουν είτε μόνο σε

τίτλους σταθερού εισοδήματος είτε σε τίτλους σταθ. εισοδήματος και μικρό ποσοστό σε μετοχές.

Τα παραπάνω Α/Κ προσφέρονται κυρίως για μεσο-μακροπρόθεσμες επενδύσεις. Δηλαδή ο επενδυτής που αγοράζει μερίδια αυτών των Α/Κ δεν αναμένει κανονικά να έχει «τρελές» αποδόσεις σε σύντομο διάστημα. Τα χρήματα που επενδύονται σε τέτοια Α/Κ καλό είναι να μένουν εκεί για αρκετά μεγάλο διάστημα (π.χ. 2-3 χρόνια ή και περισσότερο). Στο βραχυχρόνιο διάστημα ίσως οι αποδόσεις δεν είναι ελκυστικές. Αυτό εξαρτάται από τις εξελίξεις στην κεφαλαιαγορά και τη συγκεκριμένη πολιτική επενδύσεων των Α/Κ.

Με άλλα λόγια επένδυση σε Α/Κ (του παραπάνω τύπου) είναι μάλλον για το συντηρητικό επενδυτή που μπορεί να περιμένει. Φυσικά τούτο δεν σημαίνει ότι αποκλείεται να υπάρχουν πολύ καλές αποδόσεις και στο βραχυχρόνιο διάστημα.

Το Α/Κ σταθερού εισοδήματος είναι για ακόμα πιο συντηρητικούς επενδυτές και οι αποδόσεις που αναμένονται είναι ίσως λίγο καλύτερες από εκείνες των αποδόσεων των τίτλων σταθερού εισοδήματος. Σε περιπτώσεις όμως που η χρηματιστηριακή αγορά είναι ανοδική, τα Α/Κ σταθερού εισοδήματος δεν είναι σε θέση να κερδίσουν πολλά από αυτή την άνοδο.

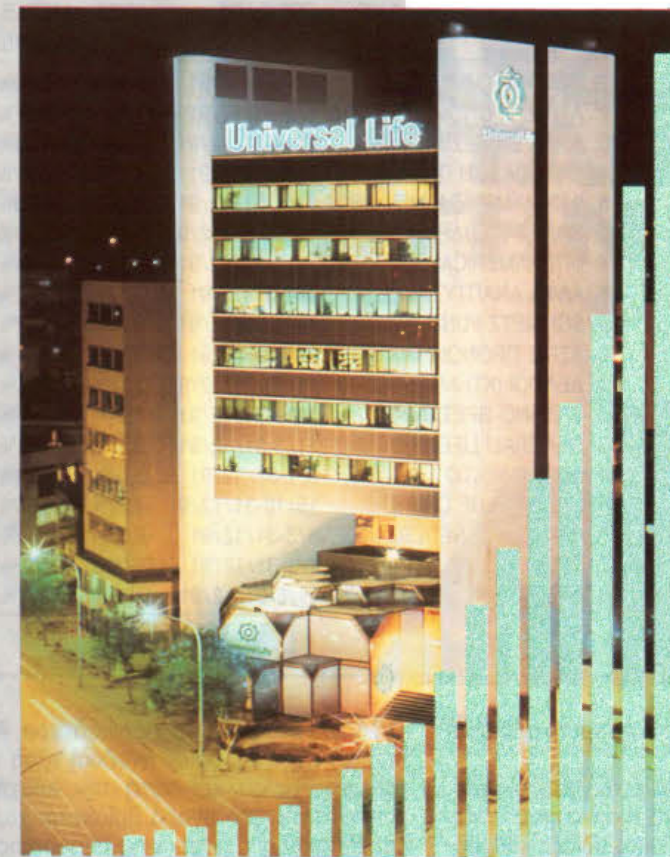
Τα δυναμικά Α/Κ είναι για πιο ριψοκίνδυνους επενδυτές. Κυρίως επενδύουν σε μετοχές και οι αποδόσεις τους εξαρτώνται πολύ από τις εξελίξεις της χρηματιστηριακής αγοράς.

Φυσικά, σε όλες τις πριπτώσεις, οι managers των Α/Κ προσπαθούν να ελαχιστοποιήσουν τους κινδύνους, ανάλογα με τον τύπο του Α/Κ που διαχειρίζονται.

Οι αποδόσεις των Α/Κ

Η απόδοση στα Α/Κ φαίνεται κυρίως από την εξέλιξη της καθαρής τιμής του

Όταν οι αριθμοί μιλούν... με διαφορά



Η αλματώδης ανάπτυξη της Universal Life, που την ανέβασε στην πρωτοπορία ανάμεσα σ' όλες τις ασφαλιστικές εταιρείες στην Κύπρο, αποδεικνύει τον δυναμισμό, το κύρος και την υπευθυνότητα της.

Η Universal Life είναι η Πρώτη με Διαφορά ασφαλιστική εταιρεία στην Κύπρο. Κατέχει το 30% της αγοράς, έχει 90% πιο ψηλά

αποθεματικά και 90% περισσότερα ασφάλιστρα από την δεύτερη εταιρεία.

Πληρώνει τα περισσότερα κέρδη στους ασφαλισμένους της

...γνωρίστε την διαφορά!



γνωρίστε τη διαφορά!

ΕΛΛΑΣ
Λεωφόρος Συγγρού 294
Τ.Κ. 176.73 Αθήνα
Τηλ. 9511032, 9511054
Φαξ: 9511252

ΚΥΠΡΟΣ
Universal Tower, Λεωφ. Διγενή Ακρίτα
Τ.Κ. 1270 Λευκωσία
Τηλ. 02-461222
Φαξ: 461343

ΠΙΝΑΚΑΣ 1

**ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ
ΣΤΙΣ 31/12/1991**

A/A ΑΜΟΙΒΑΙΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ	ΑΞΙΑ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥΣΥΜΜΕΤΟΧΗ 000 ΔΡΧ.	ΣΤΟ ΣΥΝΟΛΟ
1. INTERAMERICAN ΕΛΛΗΝΙΚΟ	51.220.163	30,73%
2. ΔΗΛΟΣ ΜΙΚΤΟ	41.462.376	24,88%
3. ΕΡΜΗΣ	13.536.119	8,12%
4. ΑΛΦΑ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ	11.267.314	6,76%
5. ΑΛΦΑ ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΟ	11.091.555	6,66%
6. ΑΛΦΑ ΔΙΑΘΕΣΙΜΩΝ	10.963.505	6,58%
7. ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΜΙΚΤΟ	4.793.717	2,88%
8. INTERAMERICAN ΣΤΑΘΕΡΟ	4.604.537	2,76%
9. NATIONALE NEDERLANDEN	4.302.418	2,58%
10. INTERAMERICAN ΔΥΝΑΜΙΚΟ	4.204.737	2,52%
11. ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ	2.332.792	1,40%
12. GENERALI LIFE	1.686.481	1,00%
13. ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΣΤ. ΕΙΣΟΔ.	1.489.866	0,89%
14. ΔΗΛΟΣ ΒΛΥ CHIPS	1.062.584	0,64%
15. ΔΕΛΦΟΙ (ΚΤΗΜΑΤΙΚΗΣ)	1.011.800	0,61%
16. SCHMETZ FUND	671.072	0,40%
17. ΔΗΛΟΣ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ	508.916	0,31%
18. ΕΛΛΗΝΟ-ΒΡΕΤΑΝΙΚΗ	472.623	0,28%
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	186.662.577	100,00%

ΠΙΝΑΚΑΣ 2

**ΑΠΟΔΟΣΕΙΣ ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ
ΚΑΤΑ ΤΟ 1991**

A/A ΑΜΟΙΒΑΙΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ	ΠΕΡΙΟΔΟΣ	ΑΠΟΔ.	ΜΕΤΑΒ. ΜΕΡΙΔ.
1. ΑΛΦΑ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ	3/1-31/12/91	23,40%	104,70%
2. ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΣΤ. ΕΙΣΟΔ.	5/3-31/12/91	18,46%	399,77%
3. ΑΛΦΑ ΔΙΑΘΕΣΙΜΩΝ	15/4-31/12/91	17,59%	1309,08%
4. ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ	3/1-31/12/91	5,38%	72,09%
5. INTERAMERICAN ΣΤΑΘΕΡΟ	8/11-31/12/91	5,36%	774,09%
6. ΔΗΛΟΣ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ	15/10-31/12/91	4,9%	142,40%
7. INTERAMERICAN ΕΛΛΗΝΙΚΟ	31/1-31/12/91	3,71%	-5,84%
8. ΑΛΦΑ ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΟ	3/1-31/12/91	3,12%	-27,14%
9. SCHMETZ FUND	10/9-31/12/91	2,73%	30,32%
10. ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΜΙΚΤΟ	3/1-31/12/91	2,42%	56,56%
11. ΔΕΛΦΟΙ (ΚΤΗΜΑΤΙΚΗΣ)	11/12-31/12/91	1,18%	6,11%
12. ΕΛΛΗΝΟ-ΒΡΕΤΑΝΙΚΗ	12/9-31/12/91	1,07%	42,27%
13. GENERALI LIFE	11/3-31/12/91	-0,33%	154,61%
14. ΔΗΛΟΣ ΜΙΚΤΟ	3/1-31/12/91	-3,54%	-11,29%
15. ΔΗΛΟΣ BLUE CHIPS	15/10-31/12/91	-4,07%	453,86%
16. NATIONALE NEDERLANDEN	6/3-31/12/91	-6,25%	333,66%
17. ΕΡΜΗΣ	4/1-31/12/91	-11,00%	-99,96%
18. INTERAMERICAN ΔΥΝΑΜΙΚΟ	29/5-31/12/91	11,31%	784,67%

μεριδίου τους. Αν μεταξύ δύο ημερομηνιών, η καθαρή τιμή του μεριδίου αυξηθεί κατά χ%, αυτή είναι η απόδοση του Α/Κ κατά την περίοδο αυτή. Φυσικά, στο τέλος κάθε χρόνου το Α/Κ «δίνει» και μέρισμα στους μεριδιούχους που προέρχεται από διανομή μέρους των κερδών του Α/Κ. Στη συνολική απόδοση, ο μεριδιούχος θα πρέ-

πει κανονικά να υπολογίσει και το μέρισμα αυτό.

Το μέρισμα όμως γίνεται γνωστό κάθε τέλος του χρόνου και εκείνο που είναι γνωστό (και πιο σημαντικό), είναι η καθαρή τιμή του μεριδίου του Α/Κ. Σε σχετικό πίνακα φαίνεται η απόδοση των Α/Κ για τις περιόδους που αναφέρονται.

Το γεγονός ότι τα περισσότερα Α/Κ μπήκαν στην αγορά σε ανοδική τάση του χρηματιστηρίου και αυτή την εποχή η χρηματιστηριακή αγορά βρίσκεται χαμηλά, επηρεάζει αρνητικά τις αποδόσεις όλων των Α/Κ, εκτός από εκείνων που επενδύουν μόνο σε τίτλους σταθερού εισοδήματος.

Μια άλλη προειδοποίηση είναι ότι οι αποδόσεις που φαίνονται στον πίνακα δεν αναφέρονται για όλα τα Α/Κ στο ίδιο χρονικό διάστημα και έτσι δεν είναι όλες απόλυτα συγκρίσιμες.

Στον πίνακα 2 φαίνονται οι αποδόσεις των Α/Κ κατά το 1991, δηλαδή από την αρχή του 1991 (ή από τότε που ξεκίνησε μέσα στο '91 το Α/Κ) μέχρι 31/12/91.

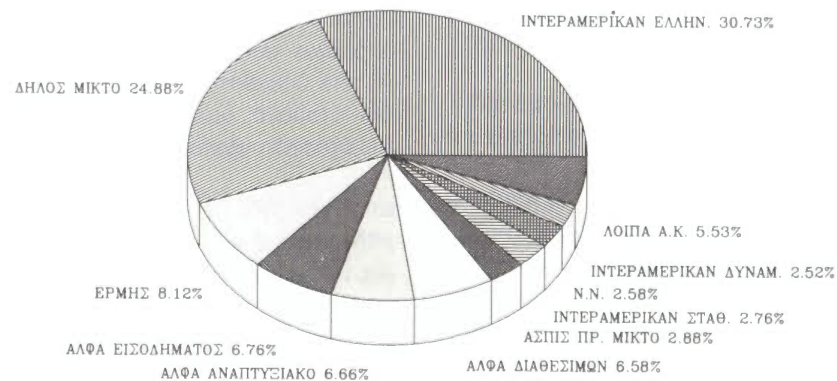
Μόνο τρία Α/Κ είχαν σχετικά υψηλές αποδόσεις, παρά τις «δυσκολίες» που είχε η αγορά κατά το 1991. Όλα τ' άλλα είχαν πολύ μικρές θετικές ή αρνητικές αποδόσεις. Ο πίνακας 2 και το διάγραμμα 2 δίνουν αναλυτικά στοιχεία των αποδόσεων.

Οι πωλήσεις των Α/Κ

Οι καθαρές πωλήσεις των Α/Κ φαίνονται από τον αριθμό των μεριδίων. Η μεταβολή του αριθμού των μεριδίων κάθε αμοιβαίου κεφαλαίου παρουσιάζει την αύξηση ή μείωση (καθαρή όμως, δηλ. πωλή-

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 1

**ΜΕΡΙΔΙΑ ΑΓΟΡΑΣ ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ
31-12-1991**



CNG

ΕΙΝΑΙ Η Νο 1 ΔΙΕΘΝΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΩΗΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ.

**ΕΙΝΑΙ,
ΒΕΒΑΙΑ,**



Σταθερά στην κορυφή

Στο εξαιρετικά απαιτητικό περιβάλλον που κινείται, η ALICO - από τις μεγαλύτερες παγκόσμια ασφαλιστικές εταιρίες με απόλυτη εξειδίκευση στις Ασφαλίσεις Ζωής - έχει επιτύχει να διατηρεί σταθερά την κορυφαία θέση. Μετά 27 χρόνια γόνιμης δραστηριότητας στην Ελλάδα, παρουσιάζεται τόσο ισχυρή στην οικονομική της βάση ώστε να υπερέρχει* σ' όλα τα επίπεδα.

Απ' όλες τις ασφαλιστικές εταιρίες Ζωής, Ελληνικές & Διεθνείς, η ALICO:

- No 1** Εξασφαλίζει το μεγαλύτερο ποσοστό παροχών προς όφελος των ασφαλισμένων της.
- No 1** Παρουσιάζει τη μεγαλύτερη μέση απόδοση επενδύσεων.
- No 1** Εμφανίζει την υψηλότερη παραγωγικότητα.
- No 1** Είναι η πιο κερδοφόρα στην ασφαλιστική αγορά. Ακόμα, ανάμεσα στις διεθνείς ασφαλιστικές εταιρίες Ζωής, η ALICO:
- No 1** Συγκεντρώνει τη μεγαλύτερη περιουσία (σύνολο ενεργητικού).
- No 1** Διαθέτει τα υψηλότερα μαθηματικά αποθέματα
- No 1** Έχει να επιδείξει το μεγαλύτερο συνολικό εισόδημα (απο εισπραχθέντα ασφάλιστρα & επενδύσεις).

Προς όφελος των ασφαλισμένων

Η κατάκτηση και διατήρηση της Νο. 1 θέσης, ανάμεσα στις ασφαλιστικές εταιρίες Ζωής, δεν είναι αυτοσκοπός για την ALICO. Έρχεται σαν αποτέλεσμα μιας συνεπούς πολιτικής όπου βασικός στόχος είναι - και θα είναι πάντα - η υψηλότερη και καλύτερη δυνατή κάλυψη των αναγκών και απαιτήσεων των ασφαλισμένων. Στην ALICO, η πολύτιμη σιγουριά της «αυριανής ημέρας» για τους ασφαλισμένους μας είναι η μοναδική και αποκλειστική φροντίδα μας, κάθε μέρα!



* Σύμφωνα με τα τελευταία διαθέσιμα στοιχεία Ισολογισμών.

A member Company of American International Group

ΕΙΝΑΙ Η ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΤΗΣ ΖΩΗΣ ΣΑΣ!

ΟΛΕΣ ΤΙΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΣΕΛΙΔΕΣ
ΕΠΙΜΕΛΕΙΤΑΙ Ο κ. Κ. ΧΡΙΣΤΟΠΟΥΛΟΣ

Κ. ΧΡΙΣΤΟΠΟΥΛΟΣ, Ph. D.
Οικονομολόγος - Σύμβουλος
Επιχειρήσεων - Λέκτορας
του Οικονομικού Πανεπιστημίου
Αθηνών (ΑΣΟΕΕ) ασχολείται με:
Χρηματοοικονομικά, Επενδύσεις, Οικονομοτεχνικές μελέτες.



ΣΠΟΥΔΕΣ:
• Πτυχίο Α.Σ.Ο.Ε.Ε., Οικονομικό Τμήματα, (1970). • Diploma for Advanced Studies in Economic Development, Department of Economics, University of Manchester U.K. (1971). • M. Sc. Econ. University of Wales U.K. (1977). • Ph. D. in Economics, University of Wales Institute of Science and Technology (UWIST), U.K., Dept. of Applied Economics (1980).
Συνεργάζεται με την Ασφ. Εταιρία «ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ» ως μέλος Διοικ. Συμβουλίου. Οικία Ρούμελης 26 - Αγ. Παρασκευή, Τηλ.: 6399384 - 5228912.

ΠΙΝΑΚΑΣ 3

ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ ΚΑΤΑ ΤΟ 1991

A/A ΑΜΟΙΒΑΙΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ	ΠΕΡΙΟΔΟΣ	ΑΠΟΔ.	ΜΕΤΑΒ. ΜΕΡΙΔ.
1. ΑΛΦΑ ΔΙΑΘΕΣΙΜΩΝ	15/4-31/12/91	17,59%	1309,08%
2. INTERAMERICAN ΔΥΝΑΜΙΚΟ	29/5-31/12/91	-11,31%	784,67%
3. INTERAMERICAN ΣΤΑΘΕΡΟ	8/11-31/12/91	5,36%	774,09%
4. ΔΗΛΟΣ BLUE CHIPS	15/10-31/12/91	-4,07%	453,86%
5. ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΣΤ. ΕΙΣΟΔ.	5/3-31/12/91	18,46%	399,77%
6. NATIONALE NEDERLANDEN	6/3-31/12/91	-6,25%	333,66%
7. GENERALI LIFE	11/3-31/12/91	-0,33%	154,61%
8. ΔΗΛΟΣ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ	15/10-31/12/91	4,97%	142,40%
9. ΑΛΦΑ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ	3/1-31/12/91	23,40%	10,70%
10. ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ	3/1-31/12/91	5,38%	72,09%
11. ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΜΙΚΤΟ	3/1-31/12/91	2,42%	56,56%
12. ΕΛΛΗΝΟ-ΒΡΕΤΑΝΙΚΗ	12/9-31/12/91	1,07%	42,27%
13. SCHWETZ FUND	10/9-31/12/91	2,73%	30,32%
14. ΔΕΛΦΟΙ (ΚΤΡΗΜΑΤΙΚΗΣ)	11/12-31/12/91	1,18%	6,11%
15. INTERAMERICAN ΕΛΛΗΝΙΚΟ	3/1-31/12/91	3,17%	-5,84%
16. ΔΗΛΟΣ ΜΙΚΤΟ	3/1-31/12/91	-3,54%	-11,29%
17. ΑΛΦΑ ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΟ	3/1-31/12/91	3,12%	-27,14%
18. ΕΡΜΗΣ	4/1-31/12/91	-11,00%	-99,96%

σεις-εξαγορές μεριδίων) των πωλήσεων του Α/Κ.

Ο πίνακας 3 παρουσιάζει αναλυτικά για κάθε ένα Α/Κ την ποσοστιαία μεταβολή του αριθμού των μεριδίων μέσα στο 1991. Παρά τις δύσκολες συνθήκες, τα μισά (9) Α/Κ υπερδιπλασίασαν τις πωλήσεις τους. Μείωση των καθαρών πωλήσεων σημειώσαν μόνο τα Α/Κ:

- ΕΡΜΗΣ
- ΑΛΦΑ ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΟ
- ΔΗΛΟΣ ΜΙΚΤΟ
- INTERAMERICAN ΕΛΛΗΝΙΚΟ

Το **διάγραμμα 3** παρουσιάζει πιο επο-

πτικά τις μεταβολές των καθαρών πωλήσεων του κάθε Α/Κ.

Συμπεράσματα

Η αγορά των Α/Κ έχει παρουσιάσει δυναμικές εξελίξεις τα τελευταία χρόνια. Μεγάλη «ποικιλία» Α/Κ με δυναμικές πωλήσεις στις περισσότερες περιπτώσεις, παρά το ότι οι μέχρι σήμερα αποδόσεις (ιδιαίτερα το 1991) δεν ήταν ιδιαίτερα καλές.

Πάντως, η μέχρι σήμερα εμπειρία θα είναι χρήσιμη σε όλους (διαχειριστές-πω-

λητές-επενδυτές) και με το «άνοιγμα» της αγοράς, τα Α/Κ θα αποτελέσουν μια πολύ ικανοποιητική επένδυση ιδιαίτερα στο μεσο-μακροχρόνιο διάστημα.

ΝΑΙ □

ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ

Την καλύτερη απόδοση από όλα τα αμοιβαία κεφάλαια είχε το «ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΜΟΙΒΑΙΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ» το 1991.

Πιο συγκεκριμένα, στους έντεκα μήνες λειτουργίας του, η απόδοση του αμοιβαίου κεφαλαίου ανήλθε στο 24,78%, που αντιστοιχεί σε 27% σε ετήσια βάση.

Το διανεμόμενο κέρδος για τη χρήση 1991 ανέρχεται σε 60 δραχμές ανά μερίδιο.

Η επιτυχία αυτή βασίστηκε στη σωστή επενδυτική πολιτική που ακολούθησε η Εταιρία Διαχειρίσεως, δημιουργώντας ένα χαρτοφυλάκιο που η διάρθρωση του στηρίζεται κατά κύριο λόγο σε τίτλους σταθερού εισοδήματος, όπως Έντοκα Γραμμάτια Ελληνικού Δημοσίου, Ομόλογα Ελληνικού Δημοσίου, Τραπεζικά Ομόλογα, Ομόλογα Δημοσίου με ρήτρα ECU, Repo's αλλά και σε πολύ μικρά ποσοστά, σε μετοχές.

«ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΜΟΙΒΑΙΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ & ΥΠΕΡΑΞΙΑΣ» ΤΟ ΑΜΟΙΒΑΙΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΜΕ ΤΗΝ ΚΑΛΥΤΕΡΗ ΑΠΟΔΟΣΗ ΑΠΟ ΤΗΝ ΙΔΡΥΣΗ ΤΟΥ ΣΤΙΣ 2 ΑΥΓΟΥΣΤΟΥ 1990.

Την καλύτερη απόδοση μεταξύ των αμοιβαίων κεφαλαίων μικτού τύπου είχε το «ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΜΟΙΒΑΙΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ & ΥΠΕΡΑΞΙΑ» από την έναρξή του, στις 2 Αυγούστου 1990, έως τις 31 Δεκεμβρίου 1991.

Πιο συγκεκριμένα, σ' αυτή την περίοδο, η καθαρή τιμή του μεριδίου αυξήθηκε κατά 5,76% ενώ τα υπόλοιπα αμοιβαία κεφάλαια του τύπου αυτού είχαν πτώση κατά μέσο όρο 14% και συγχρόνως ο δείκτης του Χρηματιστηρίου υποχώρησε κατά 45%.

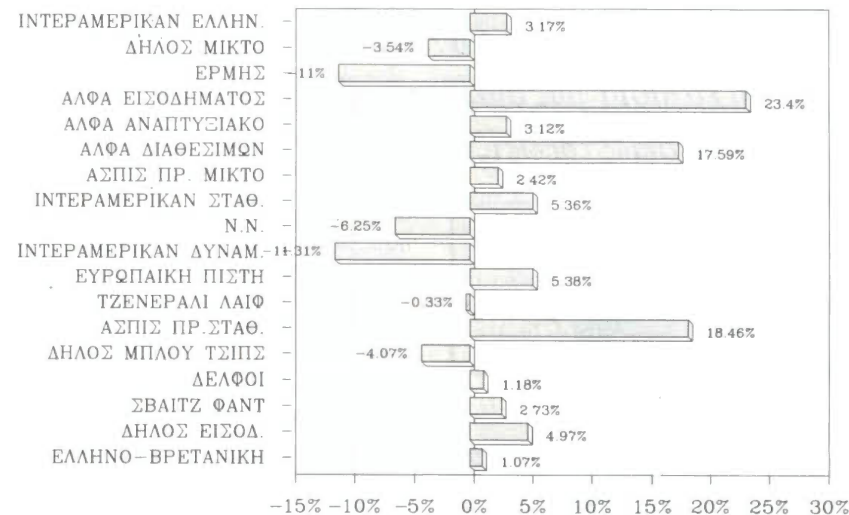
Το διανεμόμενο κέρδος για τη χρήση 1991 ανέρχεται σε 110 δραχμές ανά μερίδιο, έναντι μερίσματος 40 δραχμών ανά μερίδιο για τη χρήση 1990.

Η ικανοποιητική πορεία του αμοιβαίου κεφαλαίου σε σχέση με τον κλάδο οφείλεται σε μια συντηρητική επενδυτική πολιτική που στόχευε:

- α) στην προστασία των κεφαλαίων των μεριδιούχων.
- β) στην εξασφάλιση ενός ικανοποιητικού εισοδήματος και
- γ) στην προοπτική για πραγματοποίηση σημαντικών κεφαλαιακών κερδών από τις χρηματιστηριακές επενδύσεις στον μεσομακροπρόθεσμο ορίζοντα.

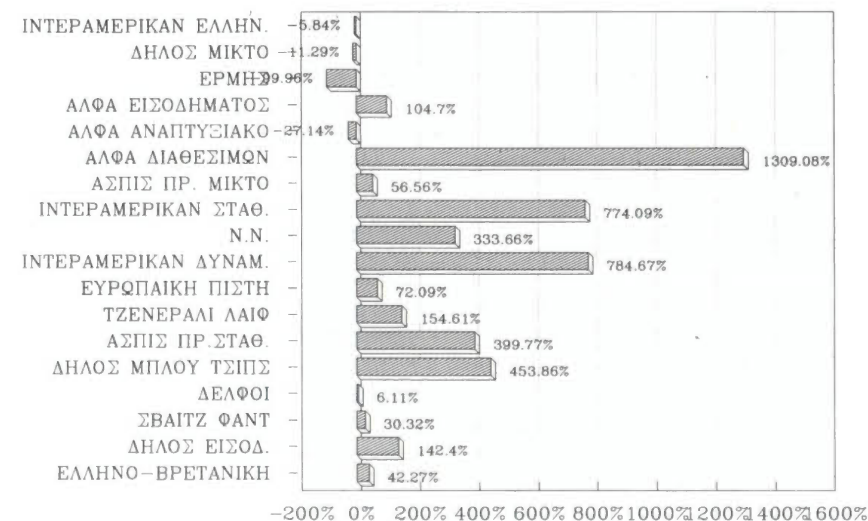
ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 2

ΑΠΟΔΟΣΕΙΣ ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ ΚΑΤΑ ΤΟ 1991



ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 3

ΚΑΘΑΡΕΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΤΩΝ ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ ΚΑΤΑ ΤΟ 1991



ΧΡΥΣΑ ΜΗΝΥΜΑΤΑ ΧΡΗΣΙΜΟΠΟΙΗΣΤΕ ΤΑ

- ✓ Το κρυστάλλινο ποτήρι δεν αλλάζει την πικρή γεύση.
- ✓ Συνήθως παραδεχόμαστε τα μικρά μας ελαττώματα, για να πείσουμε τους άλλους, ότι δήθεν δεν έχουμε μεγάλα.
- ✓ Εάν δεν μπορώ να κάμω μεγάλα πράγματα, μπορώ όμως να κάνω μικρά πράγματα, με μεγάλη καρδιά.
- ✓ Το γέλιο είναι ήλιος, που διώχνει το χειμώνα από το πρόσωπο του ανθρώπου.
- ✓ Η πιο χαμένη απ' όλες τις μέρες μας, είναι εκείνη που δεν γελάσαμε από προσωπική μας ευχαρίστηση, ή δεν καταφέραμε να χαμογελάσουμε σ' έναν άνθρωπο.
- ✓ «Κοίταξε τα πουλιά. Ούτε σπείρουν ούτε θερίζουν» (Μαθ. στ' 26). Τι, λοιπόν, δεν πρέπει να σπείρουμε; Δεν είπα ότι δεν πρέπει να σπείρουμε, αλλά ότι δεν πρέπει να έχουμε αγωνία. Ούτε ότι δεν πρέπει να εργαζόμαστε, αλλά ότι δεν πρέπει να τυραννούμε τους εαυτούς μας με στενόχωρες φροντίδες.

Ιωάννης Χρυσόστομος

- ✓ Οι μεγάλοι άνθρωποι μιλάνε για ιδέες, ο μέσος άνθρωπος για γεγονότα κι ο μικρός άνθρωπος για τους... άλλους.
- ✓ Όπως με το να θυμάσαι τη φωτιά, δεν ζεσταίνεσαι, έτσι και με το να πιστεύεις, χωρίς να εργάζεσαι την Αγάπη, δεν σώζεσαι.
- ✓ Κανένας δεν είναι τόσο μικρός όσο εκείνος που θέλει να φαίνεται μεγάλος και σπουδαίος.
- ✓ Όποιος έχει δάσκαλο μόνο τον εαυτό του, έχει τρελό δάσκαλο.

ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Η ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΗ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗ ΛΥΣΗ

Αλλαγή νοοτροπίας!

Υπηρετούμε ένα επάγγελμα με ευρύτατο μέλλον που η δουλειά μας έχει τη δική μας υπογραφή που η αξία μας και η εργασία μας αμείβεται τόσο ηθικά όσο και οικονομικά όπως της αξίζει.

Με αφορμή την ετήσια πανελλαδική συνάντησή μας η διοίκηση της εταιρίας μας μου έδωσε την ευκαιρία να σας μεταφέρω τις εμπειρίες μου σαν ασφαλιστής ολικής πλέον απασχόλησης.

Θα προσπαθήσω να κάνω μια σύγκριση των συνηθειών μου τότε και σήμερα μέσα από την απασχόλησή μου στη μισθωτή σχέση εργασίας όσο και στην ελεύθερη. Ακόμη θα σας μεταφέρω τα συναισθήματα του τότε και του σήμερα όσο το δυνατόν πιο γλαφυρά.

Μετά από 18 χρόνια σπουδών και 2 στρατού αναζήτησα την τύχη μου σε δύο-τρεις ξένες εταιρίες παραγωγής βιομηχανικών προϊόντων, αλλά το κληρονομικό μικρόβιο της ελληνικής νοοτροπίας της σιγουριάς σε κάποιο δημόσιο ίδρυμα με έφερε σε μια εταιρία του ευρύτερου δημόσιου τομέα.

Αφού κόπασαν τα πανηγύρια αναζήτησα και μια απογευματινή εργασία για συμπλήρωμα του μισθού μου. Μέσω μιας τυχαίας συνάντησης με τον ασφαλιστή κάποιου φίλου μου βρέθηκα να ξεκινάω σεμινάρια σαν part time ασφαλιστής της Metrolife. Έτσι ισορρόπησα σε ένα επίπεδο συνολικών αμοιβών πάνω από τον μέσο όρο και ένιωθα θα έλεγα ικανοποιημένος που οι αμοιβές μου ξεπερνούσαν αυτές των λοιπών δημοσίων.

Όσοι εργαστήκαμε σε εξαρτημένη σχέση εργασίας σίγουρα δεν μπορούμε να ξεχάσουμε μερικά πολύ σημαντικά πράγματα.

Ποιός από μας, ξύπνησε ευδιάθετος το πρωί και χωρίς ξυπνητήρι. Και αν την προηγούμενη αργούσαμε λίγο περισσότερο δεν σκεφτόμαστε πώς θα είμαστε το πρωί στη δουλειά.

Και φθάνοντας στη δουλειά έπρεπε να εκτελέσουμε οτιδήποτε αντιπαραγωγικό ακόμη και ανόητο που θα μας ζητούσαν οι άνωθεν.

Δεν ξεχνάμε βέβαια ότι η όποια ιδέα μας, η μελέτη μας, η εργασία μας έφερε στο κάτω μέρος την υπογραφή του προϊσταμένου μας.

Και ο μισθός; Ο μισθός σταθερός κάθε 15 και 30 του μήνα. Οι διακυμάνσεις του εξαρτιώταν από τις κυβερνητικές αποφάσεις περί ΑΤΑ ή το πολύ από την προσωπι-



Γράφει ο:
Δ. ΜΑΡΙΝΟΠΟΥΛΟΣ

κή συμπάθεια του εργοδότη μας.

Και τέλος και σημαντικότερο είναι σ' όλους μας γνωστές οι ψυχικές μας δυνάμεις που διακινούνται ημερησίως μέσα από τη ρουτίνα της δουλειάς αλλά και της πάσης φύσεως ιδιοτροπίες των προϊσταμένων.

Η νοοτροπία του μισθωτού είχε γερά φωλιάσει μέσα μου αποτρέποντας κάθε βήμα πέρα από τα θεωρούμενα σαν σίγουρα. Η σιγουριά των 130 χιλιάδων μηνιαίως με κρατούσε κάθε πρωί και κάθε μεσημέρι πίσω από μια κάρτα ωρομετρίου.

Μια σιγουριά που αποδείχτηκε μη σίγουρη.

Τα πιο πάνω προβλήματα μου είναι ακόμη νωπά και δεν πρόκειται να τα ξεχάσω ποτέ.

Με την ταυτόχρονη εργασία μου στις δύο δουλειές έβλεπα από τη μια μεριά ανθρώπους να πανηγυρίζουν για 5.000 δρχ. αύξηση μηνιαίως και από την άλλη ανθρώπους να μην ασχολούνται καν με τέτοια ποσά.

Η παραγωγή μου στον τομέα των ασφαλειών ήταν μέτρια έως κακή. Οι αποδοχές μου απλώς συμπλήρωναν τις πρωινές. Δεν σας κρύβω ότι ζήλευα κάποιες μεγάλες επιταγές, κάποια ταξίδια και προ πάντων το αποτέλεσμα της όποιας εργασίας μου σωματικής ή πνευματικής να ανήκει σε μένα.

Δεν πιστεύω σαν δίκαιη αμοιβή για τις

όποιες αναζητήσεις μου και τις δυνάμεις που διέθετα τις 130.000 που σε τελική ανάλυση περιλαμβάνανε και οικογενειακό επίδομα, και πτυχίο και θέσης. Και δεν είχα κανένα τρόπο να τις αυξήσω. Θα κατέληγα σε σημερινές τιμές στις 200.000 μηνιαίως μετά από 30 χρόνια εργασίας.

Μακάβριες σκέψεις. Αλλά η σιγουριά-σιγουριά.

Όσοι πριν ένα χρόνο κάποιοι αποφασισαν τη μείωση προσωπικού. Σιγουριά ξαφνικά, τέλος. Μέσα στο πακέτο των απολυομένων ήταν και το δικό μου όνομα. Λόγω των λίγων ετών στην υπηρεσία. Τόσα χρόνια εργασίας και κόπων ξαφνικά χαμένα. Όλη μου η προσφορά ξαφνικά δική τους.

Συναισθήματα ανάμεικτα. Οργή, ικανοποίηση, άγχος. Η οργή ξεπεράστηκε και επικαλύφθηκε γρήγορα από την ικανοποίηση. Επί τέλους ελεύθερος από οτιδήποτε με κράταγε καρφωμένο σε μια καρέκλα. Επί τέλους θ' ασχοληθώ αποκλειστικά με το επάγγελμα που μ' αρέσει.

— Μια κίνηση που πάντα ήθελα και δεν μπορούσα να κάνω. Τώρα πια ήμουν ελεύθερος. Τώρα θα μπορούσα να διαμορφώσω μόνος το μέλλον μου.

— Εδώ όμως υπήρχε και άγχος. Ψυχολογικό βάρος. Θα έπρεπε να παραμείνω συνεπής προς την οικογένειά μου. Αν και ποτέ δε μου ζητήθηκε κάτι τέτοιο ένιωθα πολλαπλά υπεύθυνος απέναντι στη γυναίκα μου που μου συμπαραστάθηκε και με ώθησε έντονα για ένα νέο ξεκίνημα.

— Οι γονείς μου μέσα από τις ανασφάλειές τους μου πρότειναν τις γνωριμίες τους για να μου βρουν μια νέα δουλίτσα. Μέχρι να δούμε τι θα γίνει μη πιστεύοντας ότι είναι δυνατόν να ζήσει κάποιος με το επάγγελμα του ασφαλιστή. Τους εξήγησα ότι άδικα ανησυχούν.

Βέβαια εγώ ανησυχούσα. Κάτι νέο άρχιζε για μένα. Άρχισα να κάνω προγραμματισμό δουλειάς. Στόχων. Μια τους ανέβαζα μια τους κατέβαζα. Τότε όμως βρέθηκα άνθρωποι μπροστά μου. Άνθρωποι που πίστεψαν σε μένα και δεν καταλάβαιναν για ποιο λόγο ανησυχούσα. Οι άνθρωποι της εταιρίας, της διοίκησης, μου συμπαραστάθηκαν οικονομικά.

— Σημαντικότερη βοήθεια στο ξεκίνημά μου.

— Και ακόμη ο διευθυντής μου. Βέβαια τον έσκασα στην αρχή μέχρι να συνηθίσω να πηγαίνω πρωί-πρωί στο γραφείο. Ήταν ένα χρησιμότερο βήμα συνήθειας επαγγελματισμού.

— Προσπάθησε να με πείσει ότι δεν είμαι και δεν αξίζω αυτό που εγώ νομίζω. Και κατάφερε σιγά-σιγά να αρχίσω να βλέπω έναν άλλο εαυτό. Αυτόν τον εαυτό που δεν επιτρεπόταν να εκφράσω στην προηγούμενη δουλειά.

— Και τότε μου επέβαλε τη νέα μου ΑΤΑ. Το προσδιόρισε για το επόμενο εξάμηνο στο 250%.

— Έτσι ξεκίνησα προσπαθώντας να κάνω το δυνατόν περισσότερες ασφάλειες. Το πρώτο μήνα ξεπέρασα τον καλύτερο μου παραγωγικό μέχρι τότε μήνα. Το δεύτερο μήνα ξεπέρασα τον προηγούμενο. Και ακό-

μη δεν εργαζόμουν όπως πραγματικά ήθελα. Τώρα έκανα καλύτερα service. Και ο τρίτος μήνας το ίδιο. Αρχίζω να οργανώνω καλύτερα το χρόνο μου. Το άγχος το έχω ξεχάσει. Η επιταγή ανεβαίνει. Ξυπνάω χωρίς ξυπνητήρι. Την ίδια ώρα με πριν. Το ταξίδι στην Κένυα δεν είναι πια απατηλό. Μπήκαμε στη νέα χρονιά. Σταθερή μηνιαία παραγωγή. Πρέπει να εξασφαλίσω από τώρα την Κένυα γιατί θα με πρήξει μέχρι το καλοκαίρι ο Σιαφαρίκας.

Πρέπει τα συμβόλαια να τα εισπράττω ετήσια. 7 στα 10 συμβόλαια γίνονται ετήσια. Πρέπει να αγοράσω computer. Ένας νέος computer εγκαθίσταται στο γραφείο μου. Με βοηθάει στην πιο εντυπωσιακή παρουσίαση. Άνοιξη. Το ταξίδι στην Κένυα έχει τελειώσει για 2 άτομα. Τώρα τα συμβόλαια αρχίζουν και ξαναγίνονται εξά-

μηνα. Η ΑΤΑ έφθασε στο 300%. Οι πιστωτικές μου κάρτες μετά από 3 χρόνια σταθερής υπέρβασης είναι στο μηδέν.

Μα είναι δυνατόν; Ποιός τα έκανε όλα αυτά.

Μέσα στον τελευταίο χρόνο άλλαξαν τόσα πράγματα για μένα όσο τα 10 τελευταία. Η παραγωγή μου είναι πολύ μεγαλύτερη της συνολικής των τελευταίων 5 ετών. Τώρα οι μηνιαίες αποδοχές μου ξεπερνούν τις 400.000 δρχ. Στο τέλος του χρόνου θα γίνουν 600.000 δρχ.

Έχω αλλάξει τρόπο δουλειάς. Έχω γίνει παραγωγικότερος. Ο χρόνος μου κατανέμεται και εκμεταλλεύεται καλύτερα. Ένας computer όπως σας είπα με βοηθάει και θα με βοηθήσει καλύτερα. Ήδη σκέφτομαι να αγοράσω και έναν φορητό. Έχω αγοράσει μια σειρά βιβλίων και έχω γραφτεί συνδρομητής σε κάποια περιοδικά. Ήδη σκέφτομαι πως θα απευθύνομαι σε συγκεκριμένα πλέον απευθύνομαι σε σημαντικούς ανθρώπους. Έχω τώρα περισσότερο χρόνο στη διάθεσή μου για να ασχοληθώ με την οικογένειά μου.

Θέλω να γίνω αυτό που όλοι μας αποκαλούμε και φανταζόμαστε επαγγελματία ασφαλιστή.

Είναι πλέον εφικτό.

Όλα αυτά που σας ανέφερα πιο πάνω έγιναν πιο εύκολα απ' ό,τι πίστευα ότι θα γίνουν τα μισά.

Νιώθω πολύ άνετα μέσα σ' αυτή την εταιρία και όλους σας πολύ οικείους μου. Σχέσεις αντιζηλίας, αντιπάθειας και εχθρότητας συναισθήματα που συνάντησα στο παρελθόν, δεν έχω με κανένα από σας.

ΣτηΝ Κένυα ανακάλυψα πολλούς φίλους που μέχρι σήμερα δεν είχα βρει. Ο παραγωγικός συναγωνισμός δεν μπορεί παρά να έχει μόνο νικητές. Ανθρώπους οικονομικά και επαγγελματικά αναβαθμισμένους. Και πάντα κάποιο ταξίδι μας περιμένει. Και κάποιο bonus μαζί. Παροχές και εισοδήματα που μέχρι σήμερα δεν έχω συναντήσει ούτε έχω ακούσει σε κάποιο άλλο επάγγελμα.

ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ

Δημήτρης Μαρινόπουλος
— Γεννήθηκε στην Αθήνα το 1957
— Είναι πτυχιούχος του Οικονομικού τμήματος της Νομικής σχολής Αθηνών.
— Ειδικεύτηκε στο Marketing με σπουδές από υποτροφία της Ε.Ο.Κ.
— Έχει εργαστεί στα τμήματα marketing and sales πολυεθνικών εταιριών και τελευταία ήταν στέλεχος πωλήσεων μεγάλης εταιρίας του ευρύτερου δημόσιου τομέα.
— Με τα ασφαλιστικά ασχολείται επί 6 χρόνια και έχει παρακολουθήσει πολλά σεμινάρια ασφαλιστικού περιεχομένου.

Τα θέλητρα της εξουσίας

Η εξουσία θέλγει και θέλγεται. Ηδονίζει τους ασκούντες και ταλανίζει τους ασκούμενους.

Η γραφειοκρατία με την επίκληση νόμων, κανονισμών, υπογραφών και συνεντεύξεων. Οι τροχονόμοι του δήμου που σταματούν ουρά τ' αυτοκίνητα για να βοηθήσουν ένα πεζό, αντί να κάνει ουρά τους πεζούς.

Η σοβαροφάνεια των συνεντεύξεων και των προκαταρκτικών διαδικασιών των διοικητικών πράξεων για να καταλήξουν όλα σε προαποφασισμένες λύσεις και προδιαγραμμένες καταστάσεις.

Ο ιερέας που σε ρωτά αν έφαγες το πρωί για να σου προσφέρει αντίδωρο ή αν εξομολογήθηκες για να σε μεταλάβει.

Η δακτυλογράφος που σε ταλαιπωρεί με τα πολλά χαρτιά της και η ιδιαίτερα με την υπερεξουσία της να σου εγκρίνει όποτε θέλει να συνεργαστείς με τον προϊστάμενό σου.

Η εξουσία θέλγει ιδιαίτερα τους της παιδείας. Ηδονίζονται να παιδεύουν. Με πολλές μεταθέσεις, με άκαιρες τοποθετήσεις, με αυθαίρετες μετακινήσεις. Επικαλούμενοι κανονισμούς και ξεχνώντας ψυχολογίες και παραψυχολογίες ασκούν την εξουσία ως Εξουσία.

Κάτι που μπορεί να γίνει στον καιρό του άνετα και ωραία γίνεται ακαίρως άσχημα και βίαια, τσαλαπατώντας κάθε αξιοπρέπεια και θεοποιώντας κάθε διακριτική εξουσία ή υπέρβαση σπουδαιοποιούμενοι δικαιολογώντας ελαχιστοποιούμενη προσφορά.

Η εξουσία θέλει ν' ασκείται και να εμφανίζεται. Δεν ησυχάζει. Κάτι βρίσκει. Μπορεί να μην την θέλεις... να την αγνοείς... αυτή εκεί επιμένει... παρουσιάζεται... εξουσία σου λέγει... Είμαι εδώ.

Μπορεί να την ξεφεύγεις αποποιούμενος όλα, εξέλιξη... μέλλον... προαγωγή... αυτή εκεί σου πιάνει το πόδι. Οι μεταθέσεις... οι μετακινήσεις... οι ταπεινώσεις... οι αιφνιδιασμοί με τσαλακώματα... οι δικαιολογίες... και σε κέντρα εξουσίας.

Εξουσία είναι αυτή. Θέλγει και θέλγεται. Όλοι θέλουν να είναι φορείς της. Να τρέχουν σ' αυτούς, να τους τηλεφωνούν... να τους ενοχλούν... ν' αρνούνται... να θυμώσουν... να κλείνουν πόρτες... ν' ανοίγουν πόρτες... να εξυπηρετούν και να υπηρετούνται...

Εξουσία είναι αυτή, δικαιούται απ' όλα και γι' όλα. Να εννομεί και να παρανομεί. Ποιός τα βάζει μαζί της;

Συντρίβει και ταρακουνά. Όλοι μπροστά της σιωπούν και υποφέρουν. Εξουσία είναι αυτή χαρά τους που την έχουν... και την ασκούν... κατύχη τους στους άλλους.

Παναγιώτης Κοκκινέλης
Κύπρος

Έργο Ειρήνης

Η ΕΙΡΗΝΗ ΔΟΡΚΟΦΙΚΗ

Ζητά την προσφορά ανθρωπιάς μας στα Αλβανικά βουνά των πατέρων μας

Είχα ακούσει πολλά για το αξιόλογο έργο της κ. Δορκοφίκη, πριν βρεθούμε σ' ένα μεσημεριανό τραπέζι στο Ρέθυμνο της Κρήτης, στο συνέδριο του Φοίνικα και της Ιονικής. Αφορμή για αυτή τη συνέντευξη, οι προσπάθειες που κάνει στη Βόρειο Ήπειρο. Έκανε το σταυρό της πριν ξεκινήσει να φάει κι εγώ έμεινα ακούγοντάς την να μιλά για το Τεπελένι, για τα γεμάτα αγωνία Σαββατοκύριακα στα φτωχά χωριά της Αλβανίας, για τα μεγάλα λαμπερά μάτια των παιδιών που περιμένουν τετράδια, για τις νοικοκυρές Βορειοηπειρώτισσες, που αν και δεν έχουν καφέ και ζάχαρη θα βρούνε για σένα τον ξένο, για τις εκκλησίες που γκρεμίσθηκαν, για τον Ελληνισμό που χάνεται... Ράγισε η καρδιά μου σαν την άκουσα να λέει πως μαζεύτηκε ένα χωριό ν' ακούσει Θεία Λειτουργία Ελληνική σ' ένα χαλασμένο κασετόφωνο, γραμμένη σε κασέτα...

Η Ειρήνη Δορκοφίκη δουλεύει σκληρά και με κίνδυνο της ζωής της και θα ανοίξουν σχολεία και εκκλησιές, και θα πάει ο Μίκης Θεοδωράκης να πει τη Λειτουργία του Χρυσοστόμου στο Αργυρόκαστρο και θα γίνουν πολλά... Μπορούν να γίνουν πολλά γι' αυτό ζητάω βοήθεια απ' όλους κι ιδιαίτερα απ' τους ασφαλιστές μας, που κάνουν έργο-λειτουργία, κοινωνικό. Αξίζει να διαβάσουμε λίγο αυτά που λέει σε μια γρήγορη συνέντευξή της.

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΤΗΣ
ΕΙΡΗΝΗΣ
ΔΟΡΚΟΦΙΚΗ
ΠΡΟΕΔΡΟΥ Δ.Σ.
ΙΟΝΙΚΗΣ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ
ΚΑΙ ΑΝΤΙΠΡΟΕΔΡΟΥ
ΕΝΩΣΕΩΣ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ
ΑΣΦΑΛ. ΕΤΑΙΡΙΩΝ

Κυρία Δορκοφίκη είστε μια δυναμική γυναίκα με πολλές επιδόσεις σε διάφορους τομείς. Οι αναγνώστες μας ασφαλιστές σας γνωρίζουν ως πρόεδρο του Δ.Σ. της ΙΟΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ. Θα θέλατε να μας μιλήσετε λίγο για τις μέχρι σήμερα ενασχολήσεις σας, γενικώς;

Κοφτά θα σας έλεγα είμαι δικηγόρος Αρείου Πάγου από το 1982, συνδικαλίστρια για χρόνια (4 θητείες εκλεγμένη στο Δ.Σ. του Δικηγορικού Συλλόγου Αθηνών και Γεν. Γραμματέας της Κλαδικής Δικηγόρων της Ν.Δ. τα πρώτα χρόνια που οργανώθηκαν, σήμερα είμαι εκλεγμένο μέλος της Κεντρικής Επιτροπής της Ν.Δ., του Κεντρικού Συμβουλίου του Τμήματος Γυναικών της ΝΔ και του Πειθαρχικού). Επίτιμο μέλος του AMERICAN BAR ASSOCIATION και άλλων επιστημονικών ορ-



γανώσεων και πρόεδρος του Συνδέσμου Ελληνίδων Δικηγόρων.

Έχοντας προβληματισθεί από τις αρχές της δεκαετίας του '80 για το υπ' αρ. ΕΝΑ εθνικό μας πρόβλημα, το Δημογραφικό, έκανα εκστρατεία κυριολεκτικά, με τρία βιβλία μου και περιοδικές σε όλη την Ελλάδα — ευτυχώς η Κυβέρνηση πέρασε στο πρόγραμμά της την προστασία της πολύτεκνης οικογένειας και άλλα συναφή μέτρα (είμαι Γεν. Γραμματέας της Εταιρίας Προστασίας της Ανθρώπινης Ζωής, Γραμματέας Β' του Ιδρύματος Αντιμεταποικιακής Δημογραφικού Προβλήματος και μέλος της Εταιρίας Δημογραφικών Μελετών) και Αντιπρόεδρος της Εταιρίας Προστασίας Ανηλίκων Αθηνών.

Έχω ασχοληθεί από το 1962 με την Ομογένεια, την μεγάλη ελληνική δύναμή μας σε όλο τον κόσμο και μοναδικό προεβουτή μας για τα εθνικά μας θέματα, έχοντας γράψει σε Τριλογία το έργο και τη ζωή του Αρχιεπισκόπου Αμερικής (το ένα βιβλίο κατά ανάθεση) και επίσης το έργο του Ελληνισμού στην Αυστραλία, βιβλίο που παρουσίασα πέρσι στη Μελβούρνη και φυσικά δεν χάνω ευκαιρία να επισκεφθώ τον ελληνισμό της Ευρώπης, ενώ έχω περάσει δύο φορές με τις γυναίκες της Κύπρου την «πράσινη γραμμή» (εκεί κάτω

στην ελληνική Κύπρο έχουμε όλοι μας ξεχάσει ένα εθνικό χρέος).

2. Είστε αντιπρόεδρος του Δ.Σ. της ΕΝΩΣΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ. Πόσο συμβάλλουν οι ασφάλειες στην ελληνική οικονομία;

Σε προηγούμενη συνέντευξή μου στο περιοδικό σας, σας είχα πει ότι η Ιδιωτική Ασφάλιση δεν μπορεί να υποκαταστήσει την κοινωνική, μπορεί όμως να την συμπληρώσει. Έτσι ανοίγει ο δρόμος για την επέκταση των ιδιωτικών καλύψεων, διότι δεν μειώνονται καθόλου οι κοινωνικές παροχές. Έτσι ρυθμίζεται και η κατανομή των βαρών (εργοδοτών-εργαζομένων) και επιτυγχάνεται η εξυγίανση των ελλειμματικών ταμείων. Άρα η Ιδιωτική Ασφάλιση μπορεί να αποβεί προς όφελος τόσο του κράτους με μείωση του ελλείμματος του δημοσίου προϋπολογισμού, όσο και προς όφελος του κοινού με τη βελτίωση των προσφερομένων παροχών.

Ακόμη αν αναφερόμαστε στον αποταμιευτικό χαρακτήρα της ασφάλισης ζωής, μπορούμε να πούμε ότι ο θεσμός συμβάλλει θετικά στην αύξηση της λαϊκής αποταμίευσης, βοηθώντας συγχρόνως στη γενικότερη προσπάθεια του κράτους στη συγκέντρωση κεφαλαίων με τη βοήθεια

ΙΔΡΥΕΤΑΙ ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ

Στα πλαίσια των δραστηριοτήτων του συνδέσμου συμπαράστασης εθνικών ελληνικών μειονοτήτων «ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΛΛΗΛΕΓΓΥΗ» το περιοδικό «ΝΑΙ» θέλοντας να βοηθήσει στην ίδρυση Ινστιτούτου Ελληνικών Σπουδών στην Αλβανία (αντίστοιχου του Ιδρυθέντος Ισλαμικού και Καθολικού), θα συντονίσει τις προσπάθειες για συγκέντρωση πάσης φύσεως βοήθειας και κυρίως οικονομικής. Πολλοί ασφαλιστές και ασφαλιστικές εταιρίες έδειξαν ενδιαφέρον για αυτό το θέμα. Καλούμε όλους να βοηθήσουν αυτή τη προσπάθεια αναλόγως δυνάμεων (μετρά η συμμετοχή, έστω και συμβολική περισσότερο από το ποσό των χρημάτων). Ειδικά οι ασφαλιστές μέσω των πελατών τους θα μπορούσαν να παίξουν σημαντικό ρόλο.

Και γενικότερα αποφασίστηκε πρόσφατα να ιδρυθεί Ελληνικό Πολιτιστικό Ίδρυμα για προβολή και διάδοση της Ελληνικής Πολιτιστικής Ταυτότητας σε όλα τα μήκη και πλάτη της γης και με στρατηγική που βασίζεται στον πολιτισμό, την ορθοδοξία και τον απόδημο Ελληνισμό.

Συμπαράσταθείτε στην προσπάθεια που γίνεται μέσω του ασφαλιστικού περιοδικού «ΝΑΙ».

Για περισσότερες πληροφορίες επικοινωνήστε με το περιοδικό μας. Οι ασφαλιστές μας μπορούν να γράψουν ιστορία σαν άτομα, σαν υπ/τα ή γραφεία ή σαν εταιρίες. Γράψτε τ' όνομά σας ή της εταιρίας σας στον κατάλογο αυτών που δείχνουν αλληλεγγύη στα απανταχού παιδιά της Ελλάδος.

Το ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ για την ΕΛΛ. Μειονότητα της Αλβανίας είναι ευθύνη μας να γίνει σύνομα πραγματικότητα.

των οποίων μπορεί να εφαρμοστεί διάφορα προγράμματα και να εκτελέσει έργα κοινής ωφελείας. Αυτός είναι και ο λόγος που ένα μέρος από τα καταβαλλόμενα ασφαλιστρα ζωής ειδικά, εκπίπτουν από το φορολογητέο εισόδημα των ασφαλιζομένων.

Ακόμη δημιουργούνται και νέες θέσεις εργασίας, τόσο από υπαλληλικό προσωπικό όσο και από το μεγάλο παραγωγικό δίκτυο, που δημιουργεί κάθε ασφαλιστική εταιρία. Από όλα αυτά βγαίνει το συμπέρασμα ότι οι ασφαλιστικές εταιρίες μπο-

ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΣΥΜΠΑΡΑΣΤΑΣΕΩΣ ΕΘΝΙΚΩΝ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΜΕΙΟΝΟΤΗΤΩΝ

«ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΛΛΗΛΕΓΓΥΗ»

Σόλωνος 14 Αθήνα 106 73 - τηλ.: 3644446 - FAX 3644772

Αγαπητοί Φίλοι,

Είναι γνωστό το θέμα των αδελφών Βορειοηπειρωτών, οι οποίοι μετά την φιλελευθεροποίηση του καθεστώτος των Τιράνων, εξακολουθούν να υποφέρουν, ενώ 100.000 περίπου βρίσκονται στην Ελλάδα, αγωνιζόμενοι για την επιβίωσή τους, αλλά και προσδοκούντες τις καλύτερες συνθήκες της Αλβανίας (εκκλησίες, σχολεία, εργασία), που θα τους επιτρέψουν την επάνοδο κοντά στις οικογένειές τους και τις περιουσίες τους (άλλωστε οι « Έλληνες Μειονοτικοί είναι το καλύτερο στοιχείο του Αλβανικού Λαού» όπως είχε ομολογήσει και ο Εμβέρ Χότζα).

Δυστυχώς μεταξύ των συμπατριωτών μας έχουν παρεισφρήσει μερικές εκατοντάδες κακοποιά στοιχεία, τα οποία από ανάγκη ή επί σκοπώ... επιδίδονται σε εγκληματικές ενέργειες, αμαυρώνοντας έτσι την εικόνα του έντιμου, αγνού και δημιουργικού Βορειοηπειρώτη, και δημιουργώντας αμοιβαία δυσπιστία μεταξύ μας, γεγονός που ενισχύεται από ορισμένες πράξεις ή παραλείψεις μας.

Για τη σωστή πληροφόρηση της Ελληνικής κοινής γνώμης αλλά και για την ευαισθητοποίηση του Ελληνικού λαού (για τα εκάστοτε εθνικά θέματα), ιδρύσαμε Σύνδεσμο για την συμπαράσταση στις Εθνικές Ελληνικές Μειονότητες την «ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΛΛΗΛΕΓΓΥΗ» με άμεσους στόχους, σχετικά με την Εθνική Μειονότητα της Αλβανίας.

α) την επισκευή της Μητροπόλεως του **Αργυροκάστρου**
β) την αξιοποίηση του Νεκροταφείου της **Κλεισούρας** (Ε-ΠΟΣ «1940»)

γ) την ίδρυση **Ινστιτούτου Ελληνικών Σπουδών** (αντίστοιχο του ιδρυθέντος Ισλαμικού και Καθολικού).

Για την υλοποίηση (έως Μάρτιο 1992) των τριών στόχων, οργανώνουμε:

1. Εκδήλωση το Μάρτιο στο Στάδιο Ειρήνης και Φιλίας (χωρητικότητα 15.000 ατόμων), υπό την αιγίδα της **Αυτοκεφάλου Ορθόδοξου Εκκλησίας της Αλβανίας** με ομιλητή τον Υπουργό Εξωτερικών κ. **Αντώνη Σαμαρά**. Με τιμώμενα πρόσωπα άτομα που συνδέθηκαν με την Βόρειο Ήπειρο κατά άμεσο τρόπο (Αριεπίσκοπος Αμερικής, Γερ. Αποστολάτος, Ισαάκ Λαυρεντίδης, Παν. Αγγελόπουλος, Γ. Αποστολόπουλος, ANTENNA), καθώς και τους **πρωτοπόρους** μετά την φιλελευθεροποίηση του καθεστώτος. Με προβολή **ντοκιμαντέρ** για την Β. Ήπειρο. Καλλιτεχνικές εκδηλώσεις από συγκροτήματα **ολοκλήρω** της Ηπείρου. **Συναυλία**.

Την εκδήλωση θα πλαισιώνουν

α) έκθεση ζωγραφικής με θέματα Β. Ηπείρου
β) έκθεση φωτογραφίας με θέματα Β. Ηπείρου
γ) έκθεση βιβλίων που γράφτηκαν πρόσφατα για την Β. Ήπειρο

δ) έκθεση εκθεμάτων Β. Ηπείρου.

2. Εκδρομή στη Β. Ήπειρο για την πρώτη λειτουργία στη Μητρόπολη Αργυροκάστρου και προσκύνημα στο νεκροταφείο της Κλεισούρας.

3. Λαχειοφόρο αγορά αυτοκινήτου.

Ελπίζουμε ότι θα θελήσετε να στηρίξετε ένα μέρος των άνω δραστηριοτήτων του Μαρτίου:

α) την οργάνωση της συγκεντρώσεως στο Στάδιο Ειρήνης και Φιλίας (εγγυητική επιστολή 1.500.000, εκτυπωτικά 15.000 προσκλήσεων και εισιτηρίων, ηλεκτρονική εγκατάσταση για την προβολή ντοκιμαντέρ, εγκατάσταση για τη συναυλία κ.λπ.).

β) την έκδοση ενός από τα βιβλία που συγγράφονται απο-

ΠΡΟΣΩΡΙΝΟ Δ.Σ.

Επίτιμοι Πρόεδροι: Ιωάν. Γρίβας τ. Πρωθυπουργός, Πρόεδρος «Πνευματικού Κέντρου Ρουμελιωτών».

Γερ. Αποστολάτος, τ. υπουργός - τ. Πρόεδρος Ε.Ε.Ε., Πρόεδρος «Διεθνούς Επιτροπής για τη Βοήθεια των Ανατολικών χωρών».

Πρόεδρος: Ειρήνη Δορκοφίκη, Πρόεδρος Ιονικής Ασφαλιστικής.

Αντιπρόεδρος Α: Ευάγγελος Σπύρου, Ασφαλιστής - Εκδότης

Αντιπρόεδρος Β: Κώστας Παπαγιαννάκοπουλος, Πρόεδρος Δ.Σ. Β.Σ.Β.

Γραμματεία: Λάμπρος Κόκκινος, Γεν. Δ/ντής Εθνικής Ασφαλιστικής, Πρόεδρος Ε.Ε.Α.Ε. Γεώργιος Αντωνίου, Αρχισυντάκτης ANTENNA

Δημ. Σχέσεις: Τριαντάφυλλος Κυρίτης Marketing E.-Α.Β.

Ταμείο: Γεώργιος Κόρδας, Καθ. Παν/μίου, φυσικός ΔΗΜΟΚΡΙΤΟΥ

Νίκος Κωνσταντόπουλος, Επιχειρηματίας
Εκδόσεις: Γ. Βουκελάτος, Πρόεδρος ΕΛ.ΤΑ, Πρόεδρος Ι.Π.Ο.ΜΕ.

Μέλη: Νικ. Θέμελης, τ. Υπουργός, Πρόεδρος ΟΤΕ, Πρόεδρος «Επιτροπής Ενημερώσεως για τα Εθνικά Θέματα». Αλέκος Ρήγας, Διευθυντής ANTENNA.

Δημ. Δεμέστιχας, Στρατηγός ε.α. Πρόεδρος Γενικής Τραπέζης.

Βασ. Στασινόπουλος, Αντιπρόεδρος Τραπ. Αττικής. Βύρων Σιδηρόπουλος, Υποστράτηγος, Πρόεδρος Ιδρύματος Παλινοστούτων Ελλήνων.

Θεόδ. Ιωαννίδης, Πρόεδρος Συνδέσμου Ελληνοαμερικανής Φιλίας.

Γεωρ. Μάρκου, Καθ. Παν/μίου, Πρόξενος Ιταλίας στα Β. Δωδεκάνησα (Κω).

Ξενοφών Κουντούρης, «Πρόεδρος Ιδρύματος Βορειοηπειρωτικών Ερευνών».

Πάρις Αργυρόπουλος, Δ/ντης Α.Τ.Ε.

Κων/νος Βιλιάτης, Δόκτωρ Πολιτικών Επιστημών

Θωμάς Παπαδόπουλος, Δ/ντης Μπεννακείου Βιβλιοθήκης.

Κων/νος Γιογιός, Δημόσιες Σχέσεις, Δημοσιογράφος.

κλειστικά για την εκδήλωση και που τα έσοδα τους θα διατίθενται για τους σκοπούς της (με έγχρωμες φωτογραφίες από τη Β. Ήπειρο - μνημεία και πρόσωπα).

- «Εκκλησίες και Πολιτιστικά Μνημεία της Βορείου Ηπείρου σήμερα».

- «Κάποτε στο Τεπελένι» με ζωντανές συνεντεύξεις από το Έπος του 40).

γ) Την Οργάνωση της εκθέσεως ζωγραφικής από τον καθηγητή Παν/μίου - τεχνοκριτικό κ. Γεώργιο Μάρκου (έξοδα υλικών και αμοιβών Βορειοηπειρωτών ζωγράφων και ευγενώς προσφερόντων καλλιτεχνών).

δ) Την οργάνωση εκθέσεως φωτογραφίας από τον Καθηγητή Παν/μίου κ. Γεώργιο Κόρδα. (έξοδα φωτογραφίσεως 3.000 θεμάτων από τη Βόρειο Ήπειρο).

ε) Την Συναυλία (με τραγούδια Βορείου Ηπείρου από τον Νταλάρα, Θεοδωράκη ή Χατζηδάκι).

στ) Την λαχειοφόρο αγορά αυτοκινήτου (θα εκτεθεί επί δύο μήνες σε κεντρικό σημείο των Αθηνών και θα διαφημισθεί η προσφέρουσα Εταιρία από τα μέσα μαζικής ενημερώσεως).

Η Πρόεδρος Ο Γεν. Γραμματέας
ΕΙΡΗΝΗ ΔΟΡΚΟΦΙΚΗ ΛΑΜΠΡΟΣ ΚΟΚΚΙΝΟΣ

ρούν να γίνουν μοχλός ανάπτυξης της εθνικής μας οικονομίας.

Ως πρόεδρος του σωματείου «ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΛΛΗΛΕΓΓΥΗ» έχετε απευθυνθεί στις ασφαλιστικές εταιρίες ζητώντας βοήθεια σε μια εθνικής σημασίας προσπάθεια. Τι ακριβώς στοχεύει η Ελληνική Αλληλεγγύη;

Ποιοί άλλοι είναι σ' αυτή την προσπάθεια;

Οι ασφαλιστές τι θα μπορούσαν να προσφέρουν και γιατί να το κάνουν;

Αυτό όμως που πάντα με απασχολούσε, και ως εκδότη της μηνιαίας εφημερίδος μου «Η ΕΛΛΗΝΙΔΑ του 2000» ήταν ο ελληνοισμός των Βαλκανίων και κυρίως οι διπλανοί μας Βορειοηπειρώτες, οι πιο βασανισμένοι ομογενείς μας, ή «μειονοτικοί», όπως αποκαλούνται. Έτσι πήρα σαν θεία ευκαιρία την πρόταση του Ε.Ε.Σ. να βοηθήσω μια αποστολή συρίγγων μιας χρήσεως (η ηπατίτιδα μαστίζε την Αλβανία ελλείπει συρίγγων) και πήγα ένα Σαββατοκύριακο του Ιουνίου. Και από τότε κάθε Σαββατοκύριακο. Για να περάσω στην τρίτη και σημαντικότερη ερώτησή σας:

Τι σκοπεύει η ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΛΛΗΛΕΓΓΥΗ, της οποίας είμαι πρόεδρος και ποιά είναι τα μέλη της. Θα παρακαλούσα το πρωτοποριακό «ΝΑΙ» να δημοσιεύσει το έντυπο του Συνδέσμου μας συμπαραστάσεως των Εθνικών Ελληνικών Μειονοτήτων και τους εν αυτό στόχους μας: α) Έμμεσους, η πληροφόρηση του κοινού για την αλήθεια στις σχέσεις Ελλάδος και Ελλήνων της Β. Ηπείρου, σχέσεις εμπιστοσύνης και φιλίας, καθώς και με τον αλβανικό λαό, που δεν φτάνει σε τίποτε για τα οργανωμένα και ίσως κατευθυνόμενα εγκλήματα μερικών δεκάδων κακοποιών, με στόχο που δυστυχώς πέτυχε: να αλληλομισηθούμε οι δύο γειτονικοί λαοί και ιδίως με τους Έλληνες. Εκείνοι, βγαίνοντας από σκλαβιά πέντε (5) αιώνων και καταπίεση 50 χρόνων, ζητούν συμπαράσταση και ανθρωπιά. Θα τους την αρνηθούμε; όταν δεν την αρνήθηκαν οι στρατιώτες μας στα αλβανικά βουνά το 1940 —και αυτό πραγματεύεται το βιβλίο μου **ΚΑΠΟΤΕ ΣΤΟ ΤΕΠΕΛΕΝΙ**, ενώ το βιβλίο μου για τις «εκκλησίες της Αλβανίας» τελειώνει σε λίγες μέρες, για να παρουσιασθούν στην μεγάλη εκδήλωση που κάνουμε στο Στάδιο Ειρήνης και Φιλίας στις 18 Μαρτίου ε.ε. και να διατεθούν τα έσοδα στους στόχους μας τους β) άμεσους, δηλαδή την αναστήλωση του μητροπολιτικού ναού Αργυροκάστρου, του οποίου θα κάνουμε τα εγκαίνια τρεις μέρες μετά την



Δεν είναι η ασφάλιση απλό επάγγελμα. Είναι λειτουργήμα, γιατί αποβλέπει στις ανθρωπινότερες συνθήκες ζωής και γιατί οι ασφαλιστές έρχονται σε επαφή με τους ανθρώπους για καθημερινά, βασικά προβλήματα κάθε μέρα...

εκδήλωση, στις 9 & 10 Μαΐου, με την λειτουργία του Αγίου Χρυσόστομου (μελοποιημένη από το Μίκη Θεοδωράκη, που θα βρίσκεται μαζί μας). Εκεί θα παραδώσουμε στον Έξαρχο κ. Γιαννουλάτο το Πρωτόκολλο επισκευής της εκκλησίας, το πρώτο επίσημο έγγραφο που έχουμε υπογράψει με αλβανικές αρχές η επισκευή και παράδοση στη χριστιανική λατρεία ορθόδοξου (και ελληνικής) εκκλησίας. Αυτό το πρωτόκολλο έγινε μεταξύ του Ελληνικού Ε.Σ. και του Αλβανικού, με τη Νομαρχία Αργυροκάστρου και την προσωπική μου εγγύηση για την συλλογή των χρημάτων. Ήδη οι καλύτεροι ξυλόγλυπτες της Β. Ηπείρου φτιάχνουν τα ξυλόγλυπτα του ναού, οι εικόνες καθαρίζονται από ειδικούς στο Αργυρόκαστρο, ενώ τρία ελληνικά μοναστήρια (Μεταμόρφωση Σωτήρος Ναυπάκτου, Εισόδια Θεοτόκου Ωρωπού και Αγ. Αθανάσιος Κερκύρας) μας ζωγραφίζουν (προσφορά τους) τις τεράστιες εικόνες των τοίχων. Όχι, ακόμη δεν έχω απευθυνθεί στις ελληνικές ασφαλιστικές εταιρίες, εκτός ότι θα το θέσω υπ' όψη του Δ.Σ. στο Διοικητικό Συμβούλιο της 3.2.1992, γιατί ο πρόεδρος κ. Κόκκινος Λάμπρος είναι Γενικός Γραμματέας της ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΑΛΛΗΛΕΓΓΥΗΣ, του οποίου οι ευαισθησίες σε εθνικά και

θρησκευτικά θέματα είναι γνωστές. Στις ελληνικές ασφαλιστικές εταιρίες και στο αναγνωστικό κοινό του πολύτιμου στον ασφαλιστικό χώρο εντύπου σας «ΝΑΙ», καθώς και στους ασφαλιστές που με ρωτάτε στην τελευταία σας ερώτηση, θα το αφήσω στον εκδότη του «ΝΑΙ» και Αντιπρόεδρο της ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΑΛΛΗΛΕΓΓΥΗΣ κ. Ευάγγελο Σπύρου, ο οποίος θέλει μάλιστα να κινήσει αποκλειστικά το θέμα της ιδρύσεως Ινστιτούτου Ελληνικών Σπουδών στα Τίρανα, το οποίο αποτελεί και τη σπουδαιότερη κίνησή μας. Γιατί ήδη οι Ιταλοί, Τούρκοι, Καθολικοί, Ουνίτες και Μωαμεθανοί έχουν ιδρύσει και τυπογραφεία και Ινστιτούτα, ενώ εμείς οι άμεσα ενδιαφερόμενοι... έχουμε μάλλον αφήσει στην τύχη του τον Έξαρχο. Χρειάζεται μεγαλύτερη ευαισθησία και κινητοποίηση από όλες τις Μητροπόλεις της Ελλάδος και όλους τους Έλληνες, να μην τα περιμένουμε όλα από το κράτος. Στην μικρή Αλβανία ο ελάχιστος οβολός μας, με κατάλληλη αξιοποίηση, μπορεί να μεταβληθεί σε ύψιστο πνευματικό έργο, σε μεγάλη εθνική προσφορά. Μην ξεχνάτε στα 3 εκατομμύρια Αλβανών το 1/6 είναι ορθόδοξοι και πολλοί θέλουν να βαπτισθούν, με λίγη προσπάθεια, αλλά συντονισμένη, θα μπορούσαμε να αλλάξουμε πολλά. Τελειώνοντας θέλω να πιστεύω πως οι ασφαλιστές, άνθρωποι ευαίσθητοι και δραστήριοι, και θα θελήσουν και μπορούν να προσφέρουν πολλά σε αυτή την εθνική προσπάθεια, γιατί το έργο τους είναι κοινωνικό. Δεν είναι η ασφάλιση απλό επάγγελμα. Είναι λειτουργήμα, γιατί αποβλέπει στις ανθρωπινότερες συνθήκες ζωής και γιατί οι ασφαλιστές έρχονται σε επαφή με τους ανθρώπους για καθημερινά, βασικά προβλήματα κάθε μέρα...

Ευχαριστώ

ΝΑΙ □

ΠΑΤΕΡΑ ΣΤΟ ΣΠΙΤΙ

Διήγημα: ΑΛΕΞ. ΠΑΠΑΔΙΑΜΑΝΤΗ



Μπάρμπα, βάλε μου λίγο λαδάκι μέσ στο γυαλί, είπεν η μάνα μου, γιατί δεν έχουμε πατέρα στο σπίτι.

- Χωρίς πεντάρα;
- Ναι.
- Και τι έγινε ο πατέρας σου;
- Να, πάει να βρει άλλη γυναίκα.

Ήτο πενταετής παιδίον, ζωηρόν, με λαμπρούς, μεγάλους οφθαλμούς, ρακένδυτον. Και με παιδικήν χάριν, με σπαρακτικόν εν τη αθωότη μείδιμα, επρόφερον εκάστοτε την φράσιν ταύτην, της οποίας όλον το βάρος δεν ήτο ικανό να κατανοήσει, τόσοσιν, ώστε οι άνθρωποι, οι μη έχοντες να κάμουν τίποτε, καθώς εγώ, πολλάκις το εκάλον, και επέτεινον αυτώ την άνω ερώτηση του μικρού παντοπώλου της γειτονιάς, μόνον και μόνον δια να ακούσωσιν από το στόμα του την απόκρισιν.

— Να, πάει να βρει άλλη γυναίκα.

Δεν ήταν η πρώτη φορά οπού το έβλεπα. Κατ' εκείνην την ημέρα συνέβη να είμαι πλούσιος, διότι είχα κατορθώσει μετά πέντε εκλιπαρήσεις, και μετά τέσσαρας απογομηάς, να λάβω δεκαπέντε δραχμάς, απέναντι ογδοήκοντα οφειλομένων μοι, δι' αμοιβήν φιλολογικής εργασίας πέντε εβδομάδων. Κατά τας τοιούτας δε ημέρας, ισαριθμούς με τας σελήνας του ενιαυτού, μοι συμβαίνει, χωρίς να φροντίσω να πληρώσω μέρος των χρεών μου, να εξοδεύσω μονομερίς τα δυο τρίτα του ούτω πως εκβιασθέντος ποσού, φυλάττων φρονίμως το τρίτον δια τας επομένας τρεις εβδομάδας. Έκραξα το παιδίον και του έδωκα μίαν πεντάρα. Εκείνο την έλαβεν, έβγαλεν έξω από τα χείλην την γλώσσαν με μειδιώμα ευδαιμονίας, και, απένιζον με, είπε:

— Δο μ' κι άλλη, μπάρμπα!

Δεν ήτο το μόνον παιδίον, το οποίον ήρχετο εις το μικρόν

εκείνο παντοπωλείον της οδού Σ..., κατά την δυτικήν εσχатиάν της πόλεως. Πτωχαί γυναίκες έστελναν συνήθως τας πενταετείς ή επταετείς κορασιδάς των δια να οψωνίσουν. Συνέβαινε καθ' εσπέραν να κάθημαι επί ημίσειαν ώραν και πλέον, συνομιλών με δυο ή τρεις φίλους, πίνοντας το ορεκτικόν των, εις το μικρόν μαγαζιον, ενίοτε δε να λαμβάνω εκεί πλησίον το λιτόν δείπνο μου. Πολλάκις, τριεπή νήπια, ψελλίζοντα, τα έστελναν και προκομέναι αι μητέρες των, με επικίνδυνα ποτήρια ή φιαλίδια εις τας χείρας, δια ν' αγοράσσουν κασί ή λάι ή λυκάζι. Εν τούτων εζήται να του ένα κουμπί (σκουμβρί), άλλοι εζήτει μια πεντάρα πίτα (σπίρτα). Την γλώσσαν των μόνον ο νεαρός παντοπώλης, ο φίλος μου, ήτο ικανός να την εννοεί. Ο ίδιος εσπλαχνίζετο ενίοτε και έστελνε προπομπούς τους ίδιους του υπηρέτας έως την θύραν των μικρών παιδιών, δια να φθάσουν ταύτα ασφαλώς εις την μητέρα των.

Συχνά συνέβαινε να ξεχάσει η μικρά παιδίσκη, πενταετής ή εξαετής, το είδος το οποίον εστάλη ν' αγοράσει, και να είπει άλλα αντ' άλλων.

Εντεύθεν παράπονα, διαμαρτυρία εκ μέρους των μητέρων, ύβρεις κατά του μπακάλη. Πάντοτε τον μπακάλην έβγαζαν πταίστην. Το παιδίον ποτέ δεν έπαιεν. Άλλοτε συνέβη να του πέσει εις τον δρόμο το μισό ρύζι ή να φάγει την μισήν την ζάχαριν. Τότε η μήτηρ ή γιαγιά κατήρχετο η ίδια και ύβριζε τον μπακάλην, λέγουσα, ότι τέτοιοις ήτον, τον ήξευρεν αυτή, όλο ξύκικα επώλει· μ' αυτά εζητούσε να πλουτίσει κι αυτός. Κι δύναμαι να μαρτυρήσω, ότι ο μπακάλης ήτο, και ως εμπορευόμενος και ως άτομον, τίμιος άνθρωπος. Άλλοτε πάλιν, ο μικρός ψωνιστής, το δεινότερον, έχανε καθ' οδόν τα λεπτά, τα ρέστα, όσα έλαβεν από τον παντοπώλην. Πλην δια τούτο είχε ληφθεί η πρόνοια να τυλίγνυνται τα ρέστα εις χαρτίον, και κάποτε να δένονται κομπόδεμα εις ράκας και να εμβάλλονται εις την τσέπην του μικρού. Κι όμως, πολλάκις εχάνοντο πεντάλεπτα και δεκάλεπτα και ολόκληροι λιμκοκοντόροι. Και πάλιν ο μπακάλης έπαιεν.

Άλλ' ας επανέλθω εις το παιδίον, περί ου ο λόγος εν αρχη. Δεν είμαι ποτέ πολυπράγμων, αλλ' ο φίλος μου, ο μικρός παντοπώλης, ήξευρεν, ως εικός, όλα τα μυστικά της γειτονιάς. Ήτο γενικός θεματοφύλαξ των αλλοτρίων υποθέσεων. Δεν ηξεύρω αν το βλέμμα μου του εφάνη ερωτηματικόν, αλλ' όταν ευκαιρήσεν, αυθόρμητος, ήρχισε να μου διηγείται την ιστορίαν.

Προ εννέα ετών ο Μανόλης ο Φλοεράκης είχε νυμφευθεί την Γιαννούλαν Πολυκάρπου. Εκ της συζυγίας ταύτης εγεννήθησαν πέντε τέκνα, εξων το τρίτον ήτο το παιδίον εκείνο.

Ο Μανόλης ήτο ξυλουργός, αλλ' δεν διέπρεπε πολύ επί φιλοπονία. Ειργάζετο, οσάκις είχεν εργασίαν, από την Τρίτην έως την

Παρασκευήν. Το Σάββατον πρωί του επονούσεν αίφνης η μέση του, την Δευτέραν του επονούσε το κεφάλι. Εννοείται, ότι διήρχετο εν κραιπάλη από το Σάββατον εσπέραν έως την Δευτέραν πρωί.

Η γυνή ήτο φίλεργος. Είχε ραπτικήν μηχανήν και κατεσκευάζεν υποκάμισα. Εκέρδιζεν ούτω εν τάλληρον την εβδομάδα, το οποίον, προστιθέμενον εις τας δέκα τρεις ή τας δέκα τέσσαρας δραχμές, όσας εκέρδιζαν εκείνος, και εκ των οποίων τα ημίση του εχρειάζοντο δια το τακτικόν μεθύσι της Κυριακής, μόλις ήρκει προς συντήρησιν της οικογενείας.

Πλην η οικογένεια ηύξανε, σχεδόν κάθε χρόνον. Ανά εν κουτσοβέλι ή κατσιβέλι εγεννάτο τακτικά κάθε δέκα οκτώ μήνας, με κανονικότητα απεπιστικήν. Η οικογένεια ηύξανεν, αλλ' το εισόδημα ηλαττούτο. Η εργασία εγένετο σπανιωτέρα. Η ραπτική μηχανή

νή παρερρίφθη εις μίαν γωνίαν, ετέθη εις αχρησίαν. Η Γιαννούλα, μη προφθάνουσα ν' απογαλακτίσει εν μωρόν και αρχίζουσα να βυζαίνει αμέσως άλλο, μόλις επαρκούσα δια να πλύνει ράκη, δεν είχε πλέον καιρόν να ράπτει υποκάμισα.

Ο Μανόλης δεν έπαυσε να μεθύει τακτικά από το Σαββατόβραδον έως το εξημέρωμα της Δευτέρας. Η Γιαννούλα δεν είχε πλέον δεύτερον φόρεμα. Τα παιδιά δεν είχαν πάντοτε ψωμί. Η εστία σπανίως ήτο αναμμένη. Η γυνή εγόγγυζεν. Ο Μανόλης, όταν ήρχετο, την έτρωγε από την γκρίνια. Τα παιδιά έκλαιαν. Η αχυροστρωμένη ήτο τρύπια. Η κουβέρτα δεν ήρκει να σκεπάσει τα τρία μεγαλύτερα παιδιά.

Η λάμπα ήτο ακαθάριστη και δεν είχε πετρέλαιον. Η στάμνα είχε σπάσει προ τριών ημερών, και έπιναν από ένα τσαγγλί, οσάκις είχε

ΕΙΣΑΙ ΑΒΑΡΗΣ;

Χριστιανικά μηνύματα που ίσως σας ενδιαφέρουν και σαν ασφαλιστές. Σκεφθήτε πόσοι από πράξεις ή παραλείψεις γίνονται βάρος και «φόρτωμα» άλλων και σε προβλήματα υγείας!

Ενα σπουδαίον κεφάλαιον της ζωής μας, από το οποίον εξαρτάται συχνά η ηρεμία και η ευτυχία μας είναι αι σχέσεις μας με τους άλλους ανθρώπους. Εις το περιβάλλον της οικογενείας, της εργασίας, της κοινωνίας. Και ένας από τους καλύτερους τρόπους δια να είναι αι σχέσεις μας αυταί καλάι και ευχάριστοι είναι το να είμεθα αβαρείς.

Δυστυχώς είναι πολλοί αυτοί που δεν προσέχουν και με την συμπεριφοράν των και την διαγωγήν των γίνονται πολύ συχνά βάρος εις τους άλλους ανθρώπους, με τους οποίους ζουν και εργάζονται. Εις την οικογένειαν δεν θέλουν να προσφέρουν οι ίδιοι καμμίαν υπηρεσίαν, αλλ' τα περιμένουν όλα από τους άλλους και μάλιστα από την μητέρα. Τα θέλουν όλα έτοιμα και εις το χέρι. Να είναι οι άλλοι υπηρέται των. Δεν προθυμοποιούνται ούτε την παραμικράν εργασίαν να κάμουν.

Από την άλλην πλευρά είναι αι απαιτήσεις, που δημιουργούν μεγάλο βάρος μερικές φορές. «Θέλω τούτο... Θέλω εκείνο...». «Πάρε μου αυτό... πάρε μου το άλλο...» κ.ο.κ. Απαιτήσεις δια ρούχα, φαγητά, χρήματα και πράγματα. Δια κοσμήματα, τηλεοράσεις και βίντεο, μοτοσυκλέττες και αυτοκίνητα, διασκεδάσεις και ταξείδια.

Απαιτήσεις παιδιών. Απαιτήσεις συζύγων. Απαιτήσεις γονέων. Απαιτήσεις φίλων. Όλοι δε αυταί αι απαιτήσεις επιβαρύνουν τους άλλους και καθιστούν πολύ συχνά δύσκολον την ζωήν της οικογενείας. Στενοχώριες και γκρίνιες, διαπληκτισμοί και θυμοί και ψυχρότητες οφείλονται συνήθως εις τας διαφόρους αυτάς απαιτήσεις. Και κάμνουν έτσι την ζωήν βάρος ανυπόφορον.

Αλλά και εις την κοινωνίαν πολλοί είναι εκείνοι που ζητούν την ιδικήν των ευκολίαν μόνον και ρίχνουν τα βάρη εις τους άλλους. Ζητούν να κάμουν άλλοι εργασίας που είναι ιδικάί των. Πολύ τακτικά θέλουν αδειάς, χωρίς σοβαρούς λόγους. Και αυξάνουν με τον τρόπον αυτόν τον κόπον των συναδέλφων των. Απαιτούν συνεχώς εξυμνητήσεις και δια τα παραμικρά πράγματα. Και γίνονται αποκρουστικοί και ανπιπαθείς.

Ο χριστιανός, κατά το παράδειγμα του αποστόλου Παύλου, φροντίζει να είναι αβαρής εις όλα. Ότι ημπορεί να κάμη μόνος του δεν το μεταθέτει εις τους άλλους. Φροντίζει την

τακτοποίησιν του δωματίου του. Των πραγμάτων του. Τας εργασίας που έχει αναλάβει εις το σπίτι. Την διεκπεραίωσιν των υποθέσεων που έχει εις το επάγγελμά του. Τας υποχρεώσεις του απέναντι των τρίτων. Και αν ακόμη όλα αυτα χρειάζονται κόπον και προσπάθειαν ή και θυσίας, ο χριστιανός προκειμένου να μη επιβαρύνη άλλους αγωνίζεται να ανταποκριθή. Είναι συγκινητικόν ότι ο απ. Παύλος εστερείτο και αυτής της τροφής του δια να μένη αβαρής (Β' Κορ. ια' β').

Ακόμη, ο χριστιανός επειδή πρέπει να ζη, με τρόπον απλούν και λιτόν δεν επιτρέπει εις τον εαυτόν του να έχη απαιτήσεις. Εφαρμόζει τον άλλον θεόπνευστον λόγον, «έχοντες διατροφάς και σκεπάσματα τούτοις αρκεσθησόμεθα» (Α' Τιμ. στ' β). Αρκούμεθα εις την αναγκαίαν τροφήν και τα απαραίτητα σκεπάσματα, ρούχα και οικίαν. Δια τούτο και δεν υπερβάλλει τας ανάγκας του, όπως γίνεται σήμερα από πολλούς, που συνεχώς και ανάγκας δημιουργούν, συνεχώς και νέα πράγματα ζητούν ως «απαραίτητα». Και έτσι και οι ίδιοι υποφέρουν και εις τους άλλους γίνονται βάρος μεγάλο.

Ο χριστιανισμός ακολουθεί και εις τούτο το παράδειγμα του Κυρίου μας, ο Οποίος κατά την επίγειαν ζωήν του έζησε απλά και λιτά. Η συνήθης διατροφή Του ήτο άρτος και ψάρια. Και, από απόψεως κατοικίας, ο ίδιος είπεν ότι «ούκ είχε που την κεφαλήν κλίνει» (Λουκ. Θ' 58).

Όλα δε αυτα είναι καθήκον δια τον χριστιανόν διότι υπάγονται εις την εφαρμογήν της μεγάλης εντολής της αγάπης προς τον πλησίον. Επειδή ο Χριστιανός αγαπά τους άλλους, δια αυτό φροντίζει να μη τους γίνεται βάρος. Να διατηρεί τον εαυτόν του αβαρή. Από αγάπη κινούμενος, θέλει να τους ελαφρύνη, τον κόπον, τας φροντίδας, τας δυσκολίας. Θέλει ακόμη έτσι να τους βοηθή να ζουν ειρηνικά. Και να είναι ευτυχείς. Θέλει προ πάντος την ψυχικήν των ωφέλειαν και δια αυτό προσπαθεί, όσον εξαρτάται από αυτόν, να μη φέρη εμπόδια εις αυτήν με την συμπεριφορά του. Τουναντίον με την προσπάθεια να είναι αβαρής, τους φανερώνει πόσον αναπαικτική και ωραία γίνεται η ζωή, όταν πορεύεται κανείς κατά το θέλημα του Κυρίου.

Εις την καθημερινήν ζωήν πλείστοι ευκαιρία παρέχονται δια να είμεθα αβαρείς. Χρέος μας ως χριστιανών είναι να τας εκμεταλλευόμεθα δια την ιδικήν μας πνευματικήν προκοπήν και δια το καλόν των γύρων μας ανθρώπων. Δεν υπάρχει δε αμφιβολία ότι με την εφαρμογήν της αρετής αυτής όλη η ζωή μας θα γίνεται ελαφρότερα και πιο πολύ άνετος. Θα χάση πολλά από τα βάρη που αι σύγχρονοι συνθήκαι και η σύγχρονος νοοτροπία έχουν επιβάλει. Με μια λέξιν θα μας κάνη περισσότερον ευτυχείς.

νερόν η βρύση της γειτονιάς. Η σκούπα, καταλερωμένη, είχε φαγωθεί η μισή, και ελίπαινε το πάτωμα αντί να σκουπίσει. Το τηγάνι είχε τρυπήσει και ήτο άχρηστον. Η χύτρα ήτο ραγιασμένη και έσβηνε την φωτιάν διαρρέουσα, όταν φωτιά υπήρχεν. Η κατασάρλα ήτο παλαιά, φαγωμένη, αγάνωπη. Ο γανωτής είχε προτείνει, ή να την αγοράσει αντί πενήντα λεπτών, ή να την γανώσει αντί πενήντα με κίνδυνον, είπε, να τρυπήσει και να γίνει άχρηστη. Η Γιαννούλα προτίμησε να την κρατήσει αγάνωτην.

Η ραπτική μηχανή είχε δοθεί ενέχυρον δια δύο εικοσιπεντάρικά, τα οποία θα εχρησίμευαν δια τα γεννητούρια του τελευταίου μωρου και δ' άλλας χρείας. Τα δύο εικοσιπεντάρικά δεν επεστρέφον, και η μηχανή εκραπήθη.

Εις τοιαύτην κατάστασιν ήτο η οικία, όταν εισεχώρησεν ο κουμπάρος εντός.

Ο κουμπάρος ήτο άγαμος και τεσσαρακοντούτης, παχύς, ευμορφάνθρωπος, με πλατύ ζουνάρι. Ήτο μέγας και πολύς, κομματάρχης ενός των πολιτευτών της Αττικής, είχε κερδίσει χρήματα από κάτι ενοικιάσεις. Ήτο άνθρωπος μ' επιρροήν. Κατ' αρχάς ήρχετο άπαξ του μηνός. Είτα ήλθε δις εις μίαν εβδομάδα φέρων κρέας και μικρά τινά δώρα δια τα παιδιά. Κατόπιν ήρχισε να έρχεται ημέρα παρ' ημέραν. Τέλος ήρχετο καθ' εκάστην, φέρων πάντοτε οψώνια.

Τις οίδε ποιους σκοπούς έτρεφεν ο κουμπάρος. Πλην η Γιαννούλα ήτον τίμια, όσον και πάσα άλλη.

Η Γιαννούλα ήτον τίμια, αλλ' ο Μανόλης ήτον ζηλιάρης. Και μετά πολλά εσπερινά δείπνα, τα οποία έφαγεν εις την οικίαν ομού με τον κουμπάρον, μετά πολλές δε πρωινάς σκηνάς, τας οποίας έκαμε εις την γυναίκα του, ήρχισε και να μην είναι συνεπής εις τίποτε, κάποτε μάλιστα να ξενοκοιτάζει.

Της είχε διηγηθεί πολλάκις, ότι πριν την πάρει, είχε μίαν φιλενάδα. Εκείνη είχε νυμφευθεί έκτοτε, ίσως χωρίς παπά, καθώς συνηθίζεται κάποτε εις την πτωχήν συνοικίαν. Τώρα φαίνεται, ότι την είχε ξαναταμώσει, αυτήν την παλαιάν γνωριμίαν, και δια τούτο έλειπεν από το σπίτι βραδιές-βραδιές.

Όσον δια την Γιαννούλαν, το μόνον έγκλημά της ήτο, ότι ίσως είχε πολιτέψει τον κουμπάρον, και δεν τον είχε διώξει μίαν και καλήν. Ο κουμπάρος ήξευρε, βλέπετε, από πολιτικήν, και αυτή, ως γυνή όπου ήταν, ήξευρε από ψευτοπολιτικήν. Πλην οι γειτόνισσες δεν ήσαν επεικείς και την εκακολόγησαν. Και εις των γειτόνων, ο κυρ-Ζάχος ο Ξεφαντούλης, ήτο της αρχής, ότι έπρεπεν ο ενδιαφερόμενος «να ξέρει τι τρέχει». Και η υστεροβουλία, η λανθάνουσα και αυτόν τον ίδιον, ήτο να εύρει διασκέδασιν αυτός, με τις φωνές, με τις κατακεφαλιές, με τα τραβήγματα των μαλλιών και με το χάρισμα του ανδρογύνου.

Αυτό θα ειπεί να σου θέλει τις το καλόν σου, να κήδεται της τιμής σου, δηλαδή, να σε βάλει να σκοτωθείς.

Μετά τελευταίαν φοβεράν σκηνήν, από την οποίαν η Γιαννούλα εβγήκε με μισήν πλεξίδα, με εν μάγουλον αιματωμένον και με σχισμένον υποκάμισον —και όλοι οι φρονιμώτεροι άνθρωποι της γειτονιάς έτρεφον την πεποίθησιν, την οποίαν συμμαριζεται και ο γράφων, ότι η Γιαννούλα ήτον αθώα— ο Μανόλης έγινε άφαντος. Επήγε να ανταμώσει οριστικώς την παλαιάν του γνωριμίαν.

Ο κουμπάρος εν τω μεταξύ είχε παύσει τας συχνάς επισκέψεις του. Είχεν αρραβωνιασθεί. Γεροντοπαλληκαρον ακμαίον, καλοκαμωμένον, ευμορφάνθρωπος, με πλατύ ζουνάρι, κομματάρχης μέγας και πολύς, κερδίσας χρήματα από τας ενοικιάσεις, επόμενον ήτο να εύρει νύμφην με προίκα.

Η Γιαννούλα τον είχε πολιτέψει η πτωχή. Μόνον τούτο το αμάρτημα είχε πράξει. Αλλά τα παιδιά επεινούσαν. Πλην εκείνος εβαρύνθη να περιμένει και έφυγε με την ώραν του.

Και η Γιαννούλα έμεινε με τα τέσσερα παιδιά — το πέμπτον είχαν αποθάνει, ανακληθέν ενωρίς υπό του Πολυευσπλάγχου και

Πανσόφου εις τον κήπον τον ανθηρόν, εις το ωραίον περιβολάκι με τα κρίνα και με τους ναρκίσσους, μετά των οποίων φυτεύονται και ανθούσιν εσαεί και τα άκακα νήπια— έμεινε, λέγω, με τα τέσσερα παιδιά, χωρίς πατέρα και χωρίς κουμπάρο.

Έμεινε χωρίς άρτον εις το ερμάρι και χωρίς φωτιάν εις την εστίαν, χωρίς φόρεμα, χωρίς στρωμνήν, χωρίς σκέπασμα, χωρίς χύτραν και χωρίς στάμναν' και χωρίς ραπτικήν μηχανήν!

Και το τρίτον παιδίον, ο Μήτσος, εκείνο το οποίον έβλεπα, ήρχετο εις το παντοπωλείον, και εζήτει από τον μικρόν μπακάλην, όστις ήτο ακριβής εις τα σταθμά, αλλά δεν εννόει από ελεημοσύνην, ήρχετο και εζήτει να του στάξει «μια σταξιά λάδι εις το γυαλί», αυτό το οποίον θα ήτο άξιον να στάξει μίαν σταγόνα νερού εις πολλών πλουσιών χείλη, εις τον άλλον κόσμον.

Και ητιολόγει την αίτησίν του, λέγον

— Δεν έχουμε πατέρα στο σπίτι.

(1894)

ΝΑΙ □

Γιατί φοράμε ρούχα απ' την ανάποδη;

Καθημερινά βάζουμε και βγάζουμε διάφορα ρούχα. Κανονικά λόγω τόσων επαναλήψεων θα έπρεπε να μη κάνουμε λάθη και μερικές φορές να φοράμε το πουκάμισο ή το φανελάκι ή την κάλτσα ανάποδα. Κι όμως συμβαίνει συχνά. Άλλες φορές βάζουμε στις κλειδαρότρυπες λάθος κλειδιά, άλλες φορές ξεχνάμε, αν κλείσαμε ή αφήσαμε ανοικτά την πόρτα, το φως, το θερμοσίφωνο.

Καθημερινά κάνουμε πολλά τέτοια λάθη που μας κλέβουν αρκετό χρόνο για να τα επαναφέρουμε. Και το περίεργο είναι ότι τα θεωρούμε φυσιολογικά. Εδώ τώρα μπαίνει ένα ερώτημα: Πόσες απ' τις άλλες ενέργειες και συμπεριφορές μας τις κάνουμε λάθος; Και βέβαια μια κάλτσα ανάποδη ή μια διαφορετική κάλτσα «φαίνεται». Η λάθος συμπεριφορά πώς και ποιος μας την αλλάζει; Τα λόγια μας, οι αποφάσεις μας, οι χιλιάδες λέξεις, οι προτάσεις μας πως είναι το σωστό κλειδί στην σωστή κλειδαρότρυπα; Εμείς είμαστε που κατέχουμε λύσεις «κλειδιά» και θέσεις «κλειδιά»... Για σκεφθείτε το λίγο... Τόσα κάνουμε καθημερινά «ενουνειδήτα» και «ασυνείδητα», κι όταν στα ενουνειδήτα κάνουμε λάθη στα άλλα;

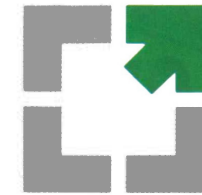
Και να μην πάει το μυαλό σας στους ηγέτες, στους αρχηγούς, στους Manager, μόνο. Όλοι μας επηρεάζουμε φίλους, συναδέλφους, συγγενείς, την οικογένειά μας, τους πελάτες μας, που μας δείχνουν την εμπιστοσύνη τους.

Όλοι κινδυνεύουμε να φορέσουμε ανάποδα μια κάλτσα, κι όλοι πιθανόν κινδυνεύουμε να δώσουμε «ανάποδες» λύσεις...

Το να είμαστε συνετοί, προσεκτικοί, ταπεινοί είναι μια καλή λύση. Στο κάτω-κάτω δεν τα ξέρουμε όλα και φυσικά ο κανόνας μας θυμίζει πως όλοι είμαστε μαθητές ως τα γηρατειά μας. Καλόν είναι να είμαστε συζητήσιμοι, να σβήσουμε τον «ισχυρογνώμονα εγωισμό» και να ακούμε. Να ακούμε και τους άλλους. Έχουν και οι άλλοι λύσεις, απόψεις, υποδείξεις... Να τρέχουμε ν' αγοράσουμε βιβλία που μας βελτιώνουν, ν' ακούμε σεμινάρια αυτοβελτίωσης, και να ευγνωμονούμε τους δασκάλους και εκπαιδευτές που λόγω δουλειάς βλέπουν γρηγορότερα τις «ανάποδες κάλτσες», που φοράμε και μας το λένε... Κάπου-κάπου ένα λουλουδάκι ευγνωμοσύνης ας το προσφέρουμε με την καρδιά μας. Κάνει καλό και στους δύο.

Ε. Σπύρου

ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Η ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΗ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗ ΛΥΣΗ



ΑΜΟΙΒΑΙΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ
ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ
ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ

Αρ. Αδ. 7601/Β/231/28.02.91

27%

ΕΤΗΣΙΟΠΟΙΗΜΕΝΗ ΑΠΟΔΟΣΗ 1991
ΑΠΟΔΟΣΗ ΕΝΔΕΚΑΜΗΝΟΥ «1.02.91 - 31.12.91:24,78%»

ΤΟ ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΟ ΔΥΝΑΤΟ ΚΕΡΔΟΣ ΓΙΑ ΣΑΣ!

Αυτός είναι ο μοναδικός στόχος των Συμβούλων

Επενδύσεων του «ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ – ΑΜΟΙΒΑΙΟ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ». Για να πετύχετε εσείς –

οι επενδυτές μας – την καλύτερη απόδοση, χωρίς σπατάλη

χρόνου και κόπου.

Με το δικό τους σύστημα ... Αθόρυβα και αποδοτικά.

Για το δικό σας συμφέρον!



ΑΣΠΙΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΕΩΣ
ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ Α.Ε.

ΦΙΛΕΛΛΗΝΩΝ 4, 105 57 ΑΘΗΝΑ
ΤΗΛ.: 3225451 – FAX: 3225452

Η ΕΠΕΝΔΥΣΗ ΣΕ ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ ΔΕΝ ΕΧΕΙ ΕΓΓΥΗΜΕΝΗ ΑΠΟΔΟΣΗ.

Ο χρόνος δε μεγαλώνει, μεγαλώνουν οι καλές στιγμές και η αξιοποίηση του χρόνου. Ξανασκεφθείτε το ωράριό σας...

Του ΕΥΑΓ. ΣΠΥΡΟΥ

Το κείμενο αυτό γράφτηκε για όσους ασχολούνται με τον ασφαλιστή και για τους ασφαλιστές. Ευχαριστούμε τον πρώτο διευθυντή υποκ/τος ασφαλιστών στην Ελλάδα Θωμά Θωμόπουλο που μας ενθάρρυνε να ασχοληθούμε ως περιοδικό με το θέμα του χρόνου και να δώσουμε αφορμή για επανεξέταση του ωραρίου των υποκαταστημάτων.

Ο χρόνος κυλά γρήγορα... Λένε ο χρόνος είναι χρήμα. Το πόσο ακριβό ή φθινό όμως νόμισμα είναι εξαρτάται από μας. Ο χρόνος είναι συγκεκριμένος. Ίδιος για όλους. Αλλά άλλοι υποφέρουν κι άλλοι ευημερούν.

Μερικοί έμαθαν να μετράνε τον χρόνο με τις ώρες. Κάποιοι άλλοι με τις καλές στιγμές. Με την δημιουργία. Με την αξιοποίηση.

Μερικοί είναι θλιμμένοι, σκυφτοί, με κατεβασμένα μάτια, ανήσυχοι, πικραμένοι, με μια μόνιμη ενοχή πως κάτι δεν έκαναν σωστά ή δεν πρόλαβαν. Άλλοι χαίρονται. Άλλοι γελάνε. Άλλοι έχουν φανερό στα μάτια τους το λαμπερό φως της ικανοποίησης. Αυτό που λέμε «δόξα τω Θεώ».

Το «ΝΑΙ» παρακολουθεί την καθημερινή προσπάθεια των ανθρώπων της πρώτης γραμμής, βλέπει τα μπερδεμένα ωράρια, τα ατελείωτα πέρα-δώθε, τις μεγάλες απουσίες μερικών απ' τα γεγονότα που αξίζουν και που θα πολλαπλασίαζαν και την παραγωγή και... κάπου διαφωνεί.

Πολλοί ασφαλιστές είναι σ' ένα φαύλο-κύκλο και δεν χαίρονται αυτά που συμβαίνουν, με αποτέλεσμα να μειώνεται και η αποδοτικότητά τους. Καταντάνε διπλές καλλιέργειες που στο τέλος βγάζουν λιγότερους καρπούς κι αυτούς άνοστους...

Σήμερα στην Ελλάδα όλα τα γραφεία είναι ανοικτά από το πρωί ως το βράδυ. Πολλά γραφεία είναι ανοικτά ως τις 10-11 μ.μ. Υπάρχουν πολλοί λόγοι που οδήγησαν σ' αυτή την κατάσταση. Ένας κύριος λόγος είναι η υποδοχή των μερικής απασχόλησης ασφαλιστών που δεν μπορούν το πρωί. Υπάρχουν κι άλλοι λόγοι για μερικούς να είναι ανοικτά ως αργά το βράδυ και βέβαια είναι θέμα επιλογών του καθενός και για να μη παρεξηγηθούμε, πιστεύουμε πως ο καθένας επιλέγει τον χρόνο που θα εργασθεί και θα αποδώσει. Ακριβώς εκεί θα θέλαμε να θέσουμε κάποια ερωτήματα με το δικαίωμα ότι γνωρίζουμε κάπως το τι συμβαίνει στην αγορά...

1. Πόσο καλά μπορεί να αποδώσει ένας διευθυντής που εργάζεται σε τόσο σκληρή δουλειά πρωί-απόγευμα;

2. Αυτή η άνεση του ελεύθερου ωραρίου που επικρατεί και οι ασφαλιστές μπορούν να πάνε στο υποκατάστημα όποτε και όταν θέλουν όλη μέρα, μήπως δημιουργεί ένα κλίμα που υποβαθμίζει το επάγγελμα;

3. Η απομάκρυνση του διευθυντή ή ασφαλιστή από τη ζωή της οικογένειας και η αποφυγή από κοινωνικές εκδηλώσεις, μήπως του αφαιρεί ζωτικότητα και ηθικό για νέες πωλήσεις;

4. Η παραμονή στο υποκατάστημα πολλές ώρες και μέρες, μήπως τον απομακρύνει από την αγορά;

5. Η ελεύθερη προσέλευση σε τόσο μεγάλη διάρ-



κεια 8 πρωί - 9 βράδυ, μήπως δυσκολεύει τον έλεγχο εργασίας από μέρους του διευθυντή;

Θα μπορούσε να πει κανείς πολλά εδώ αλλά είναι ένα θέμα μεγάλο και ο καθένας μπορεί να κάνει την αυτοκριτική του με καλοπροαίρετη διάθεση, επειδή τα σχόλια αυτά αποβλέπουν στο να δώσουν αφορμή για επανεξέταση ενός θέματος που θα βοηθούσε στην καλύτερη εικόνα του επαγγελματία ασφαλιστή.

Όσοι στρατολογούν νέους ασφαλιστές γνωρίζουν πως ένα επιχείρημα αυτών που δεν θέλουν το επάγγελμα του ασφαλιστή είναι και το θέμα αυτό. Οι πολλές ώρες και η ακαταστασία ωραρίου. Αυτό ίσως βολεύει μόνο τους ευκαιριακούς, που στο τέλος υποβαθμίζουν και την εργασία τους.

Αγαπητοί φίλοι προς πάσαν κατεύθυνση, μην παίρνετε θλιμμένο ύφος σαν να 'χετε μέσα σας μεγάλη δυστυχία ή σαν πρέπει, να αποφασίσετε σ' ένα δευτερόλεπτο, αν θα γίνει πόλεμος ή όχι...

Είναι αρρώστια αυτό το κλίμα της βιασύνης και της

δήθεν έλλειψης χρόνου που κάνει πολλούς σαν ζαβλακωμένους να τρέχουν συνέχεια, κάπου στο τέλος τους εξουθενώνει...

Μην παραπονιέστε, αγαπήστε και χαρείτε τον χρόνο που έχετε. Ας βγει ένας και να πει τι έκανε στο 24ωρο που πέρασε. Θα δούμε πόσος χρόνος υπήρχε και περίσσευε και πού πήγε χαμένος...

Έχουμε χρόνο, αλλά πρέπει να μάθουμε να σεβόμαστε το χρόνο και να κάνουμε τα σημαντικά του χρόνου μας! Μετρήστε φίλοι τον χρόνο σε δημιουργία!

Μεγαλώστε τις καλές στιγμές της ζωής σας. Γυρίστε ένα, δύο, πέντε, είκοσι χρόνια πίσω και μετρήστε μου πέντε καλές στιγμές. Μερικοί δυσκολεύονται να βρουν... Αυτό μένει. Και ο υπόλοιπος χρόνος; Κάντε αυτό το πείραμα... Και μετρήστε το χρόνο που σας πήρε για να 'χετε τις καλές στιγμές. Θα δείτε ότι περισσεύει χρόνος... Έτσι θα πάει και ο επόμενος χρόνος και τα επόμενα χρόνια...

Το ΝΑΙ εύχεται να υλοποιήσετε τα όνειρα που έχε-

τε. Το ΝΑΙ εύχετε να πληθύνετε τις καλές στιγμές. Κι αυτές είναι στην κάθε μέρα μας.

Μετρήστε και αξιοποιήστε τον χρόνο με στόχους τέτοιους.

Μετρήστε τον χρόνο όταν πήρατε ένα πτυχίο!

Μετρήστε τον χρόνο της γέννησης του παιδιού σας!

Μετρήστε τον χρόνο που αγοράσατε σπίτι!

Μετρήστε τον χρόνο του γλεντιού στη γιορτή σας!

Μετρήστε τον χρόνο όταν σας είπαν ΜΠΡΑΒΟ στην επιτυχία σας.

Βάλτε περισσότερα ΜΠΡΑΒΟ στη ζωή σας.

Αξιοποιήστε τον χρόνο σας με ενέργειες που σας

φέρνουν χαμόγελο. Σαν την στιγμή που πήρατε καλύτερα ρούχα. Καλύτερο αυτοκίνητο. Καλύτερες διακοπές. Καλύτερο ταξίδι. Καλύτερη γειτονιά. Σαν τη στιγμή που κάνατε ένα καλό ραντεβού και υπόγραψε ο πελάτης! Για μετρήστε πόσες στιγμές υπάρχουν να χαρούμε... Για μετρήστε και αξιοποιήστε αυτές τις στιγμές...

Οι πελάτες θέλουν ασφαλιστές με ζωτικότητα, ευχαριστημένους, ήρεμους, χαρούμενους, σίγουρους και η χρησιμοποίηση του χρόνου μας σε σημαντικά έργα και στιγμές είναι βασική προϋπόθεση. Μη σπαταλάτε τον χρόνο άσκοπα. Ξανασκεφθείτε το ωράριο σας!

ΝΑΙ □

Νικήστε το φόβο της αποτυχίας... κάνοντας την αρχή!



Πάρτε το απ' την αρχή απλά, όπως είναι: Κανένας δεν πέτυχε με το πρώτο! Όλοι ξεκίνησαν βασισμένοι κάπου αλλού και μετά συνέχισαν την προσπάθεια. Για κάθε έναν υπάρχει ένα ξεκίνημα. Άλλωστε θυμηθείτε λίγο τη δική σας ιστορία ή ρωτήστε «επιτυχημένους». Όλοι είχαν μια αρχή και βέβαια λάθη...

Θυμηθείτε όταν ξεκινήσατε να μάθετε να γράφετε.

Θυμηθείτε όταν κάνατε το πρώτο μάθημα μουσικής.

Θυμηθείτε όταν πρωτοπήκατε σε ποδήλατο.

Θυμηθείτε όταν μαθαίνατε κολύμπι.

Θυμηθείτε όταν μαθαίνατε οδήγηση αυτοκινήτου.

Σήμερα γίνονται με επιτυχία αλλά η αρχή;

Ξεπεράστε το φόβο της αποτυχίας ξεκινώντας τώρα, σήμερα, κάνοντας την αρχή. Τα λάθη διορθώνονται. Από τότε που έγινε ο κόσμος κάπως έτσι γίνονταν όλα. Σε όλες τις εκδηλώσεις της ζωής. Και σε προσωπικά ζητήματα και σε οικογενειακά και σε κοινωνικά.

Πάντα υπήρχε μια δύσκολη αρχή.

Κάποια στιγμή η μαρούλα σας θα σας το 'πε: «Κάθε αρχή και δύσκολη παιδάκι μου»!

Ξεκινήστε και νικήστε την πρώτη στιγμή.

Αυτό μας εμποδίζει κι όχι η αποτυχία.

Όταν γίνει η πρώτη στιγμή τότε βλέπουμε τι έγινε, βλέπουμε τα λάθη και προχωράμε να διορθώσουμε... Έτσι γινόμαστε καλοί μαθητές, καλοί οδηγοί, καλοί κολυμβητές, καλοί σύζυγοι, καλοί ασφαλιστές, καλοί διευθυντές κ.ο.κ.

Γράψτε το καλά αυτό: «Νικήστε το φόβο της αποτυχίας, κάνοντας την αρχή!».

Είναι μεγάλη η αξία αυτής της νίκης γιατί ακολουθούν επιτυχίες...

Ρωτήστε κι αυτούς που πέτυχαν και θα δείτε!

ΕΥΑΓ. ΣΠΥΡΟΥ

ΔΕΝ ΥΠΑΡΧΕΙ ΔΕΝ ΜΠΟΡΩ... ΥΠΑΡΧΕΙ ΔΕΝ ΘΕΛΩ...!



ΓΕΓΟΝΟΣ: Επιτέλους μπαμπάς!

Περίμενε πολύ, αλλά τελικά τα κατάφερε! Στα 92 του κατάφερε κι έγινε πάλι μπαμπάς, καθώς και θέμα φωτογραφίας, ενός τρυφερού παγκόσμιου γεγονότος. Σαφής απόδειξη της αρχής «δεν υπάρχει δεν μπορώ, αλλά μόνο δεν θέλω». Ο Αυστραλός κύριος της φωτογραφίας διαθέτει ήδη τέκνον 71 ετών του οποίου το αδελφάκι είναι ακόμη μωρό. Αισιοδοξία, λοιπόν, και χαμόγελο. Δεν ξέρουμε, βέβαια, πόσο βοηθούν στην τεκνοποίηση, αλλά στη ζωή γενικότερα βοηθούν σίγουρα.

(«Ε» περιοδικό «Ελευθεροτυπίας»)

Ο ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ ΧΩΡΙΣ ΣΥΝΟΡΑ.

STEP ADVERTISING



Μία Εταιρεία του Ομίλου Generali



GENERALI HELLAS
Ανώνυμος Εταιρεία Ασφαλίσεων Ζημιών

Γραφεία χωρίς χαμόγελο – γραφεία αποτυχίας!

Ένα επιτυχημένο γραφείο είναι γελαστό γραφείο και το δείχνει. Το γέλιο δεν κρύβεται... και φυσικά... δεν είναι ο Γενικός Δ/ντής που ευθύνεται πάντα για την όψη των γραφείων μας. Εμείς ζούμε καθημερινά εκεί μέσα. Ας το ομορφύνουμε, ας το περιποιηθούμε. Και μην αφήσουμε μέρα χωρίς χαμόγελο, γιατί θα 'μαστε γραφείο αποτυχίας!

Ο έλοντας να δούμε και να βρούμε τους ασφαλιστές μας από κοντά, επισκεφθήκαμε αρκετά γραφεία και υποκαταστήματα ασφαλιστών στην επαρχία, σ' όλη την Ελλάδα και την Αθήνα. Το «**ΝΑΙ**» αντλεί τα θέματά του από τους ανθρώπους της πρώτης γραμμής ασφαλιστές και Manager, γι' αυτό και ένα θέμα που πρέπει να θίξουμε είναι το θέμα της εμφάνισης των γραφείων ασφαλιστών, εκεί στην πρώτη γραμμή της επαφής ασφαλιστών και πελατών, εκεί που είναι το «δεύτερο σπίτι» των ανθρώπων της αγοράς, αφού (και έτσι είναι και εμείς το πιστεύουμε) ο ασφαλιστής δεν είναι ένας πλασιέ, αλλά ένας άνθρωπος με γραφείο που δέχεται κόσμο και έχει βάση, έδρα για να οργανώσει την εργασία του, να εκπαιδευτεί, να διορθώσει, να γίνει επαγγελματίας.

Αρκετές εταιρίες έχουν επενδύσει μέχρι και δισεκατομμύρια για την εμφάνιση των κεντρικών τους γραφείων και των υπ/των τους... Υπάρχουν όμως ακόμα εταιρίες που δεν δίνουν την πρέπουσα σημασία στην εικόνα των γραφείων τους σε πρακτορεία, υπ/τα ή γραφεία τους στην Αθήνα και Επαρχία. Θα μπορούσαμε να πούμε πολλά για τη σημασία της εικόνας μιας εταιρίας, της ομοιομορφίας, και του τι σημαίνουν όλα αυτά για τον πελάτη. Υπάρχουν πολλά ζητήματα όπως ο χώρος σε τ.μ., η θέση του γραφείου, το κτίριο, η ταμπέλα, κ.λπ. Ένας υπεύθυνος συνήθως ο Δ/ντής Πωλήσεων ή ο Περιφερειακός Δ/ντής θα πρέπει να είναι πολύ προσεκτικός όταν εγκρίνει ταμπέλες, ενοίκια, γραφεία, κ.λπ.

Παρ' όλα αυτά θέλουμε να γράψουμε για την εικόνα που βλέπουν οι πελάτες και οι ασφαλιστές (σαν ασφαλιστές και πελάτες) μπαίνοντας ή δουλεύοντας σ' ένα γραφείο... Το θέμα είναι ευθύνη του υπευθύνου

Γραφείου, του Διευθυντού, του Περιφ. Δ/ντού, του Δ/ντού Πωλήσεων και του Γενικού Δ/ντού.

Μπαίνουμε μερικές φορές σε γραφεία σκοτεινά, λερωμένα στους τοίχους, σκονισμένα ή εγκαταλελειμμένα λόγω πολυχρησίας. Πίνακες ξεθωριασμένοι με ανακοινώσεις και εγκυκλίους ξεπερασμένες, με υπογραφές ανθρώπων που μετατέθηκαν ή άλλαξαν εταιρία, με θέματα χωρίς ισχύ ή χωρίς ενδιαφέρον...

Τις πιο πολλές φορές βλέπουμε γραφεία άδεια στοιβαγμένα το ένα δίπλα στο άλλο, χωρίς ασφαλιστές που δημιουργούν εικόνα ερημιάς και έλλειψης προσωπικού -εικόνα μη εργασίας.

Βλέπουμε εικόνες εγκατάλειψης και κιτρινωπά χαρτιά με υπεύθυνους που βιάζονται συνέχεια και δεν προλαβαίνουν. Επαναλαμβάνουμε το μεγαλύτερο μέρος των γραφείων των εταιριών είναι σε καλά επίπεδα όπως και οι εγκρίσεις λειτουργίας. Σήμερα κάνουμε λόγο για την τελική εικόνα, όπως αυτή εμφανίζεται στον τρίτο, στον πελάτη, στον ξένο, στον υποψήφιο πελάτη ή ασφαλιστή. Είναι όμως μεγάλο το κομμάτι που δεν έχει εικόνα τέτοια σ' αυτή που έχουν κεντρικά γραφεία εταιριών και που δεν ανταποκρίνεται σ' αυτό που η κεντρική υπηρεσία διαφημίζει σε T.V., ραδιόφωνα και Τύπο.

Η εικόνα δεν είναι γραφεία, τοίχοι και έπιπλα. Είναι και άνθρωποι. Όλα μαζί. Και είναι πολύ σημαντικό αυτός που θα μπει να δει δουλειά, σιγουριά, ζωντάνια, ανανέωση, ανθρώπους ευγενικούς, επαγγελματίες που μυρίζουν επιτυχία, γραμματείς με επαγγελματικό ύφος κι όχι συγγενολόι ή συνωμοσίες αποτυχίας με «κρυφά χαρτιά» «χαμηλές φωνές» και «κλεισμένες πόρτες». Είναι σημαντικό να γυρίσει τα μάτια του και να δει πίνακες



επιτυχίας ανανεωμένους και ενημερωμένους, έντυπα καθαρά, γυαλιστερά όμορφα βαλμένα, χαμόγελα επιτυχίας και επαγγελματικής σιγουριάς.

Τα γραφεία είναι τόπος υποδοχής των πελατών της εταιρίας. Τα γραφεία δείχνουν το σεβασμό μιας εταιρίας προς τους τρίτους. Γι' αυτό οι χώροι των γραφείων πρέπει να 'ναι νοικοκυρεμένοι, καθαροί και με όλα όσα χρειάζεται ένα γραφείο ασφαλιστικό. Οι εταιρίες κρίνονται απ' την εικόνα των γραφείων τους και οι υπεύθυνοι των γραφείων πρέπει να το θεωρήσουν πολύ σημαντικό έργο τη φροντίδα και την εμφάνιση. Ιδιαίτερα προσεγγμένο πρέπει να 'ναι το γραφείο του προϊσταμένου Δ/ντού, όπου θα μπει κάποιος για να λύσει ένα πρόβλημα ή ένα θέμα που τον απασχολεί.

Η χαρούμενη όψη δείχνει επιτυχία. Γραφεία χωρίς χαμόγελο είναι γραφεία αποτυχίας και απ' την άσχημη εικόνα χάνουν οι εταιρίες, οι πελάτες, οι Διευθυντές, οι ασφαλιστές.

**Ο ασφαλιστής
δεν είναι ένας πλασιέ
αλλά ένας άνθρωπος
με γραφείο που
δέχεται κόσμο
και έχει βάση,
έδρα για να οργανώσει
την εργασία του,
να εκπαιδευτεί,
να διορθώσει,
να γίνει επαγγελματίας.**

Ο χώρος του γραφείου ακόμα είναι ο τόπος που κάποιος θα μπει άνεργος για δουλειά και πιστεύοντας σ' ένα όνομα εταιρίας, θα πρέπει να σκεφθεί με την πρώτη ματιά πως να, εδώ μέσα θα βρω προϋποθέσεις να βγάλω το ψωμί της οικογένειας, να σπουδάσουν τα παιδιά, να ζήσω! Ναι, έτσι πρέπει να 'ναι η εικόνα καθώς που 'ναι εκεί στη γωνία που η πόρτα του γράφει ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ, θα πρέπει να μπορεί να δείχνει απ' έξω πολλούς ασφαλιστές του και να λέει: «ΝΑΙ, αυτόν τον πήρα άνεργο, χωρίς κεφάλαιο, χωρίς πελάτες. Χωρίς λεφτά στην τσέπη και τον έκανα κάτι...».

Ένα επιτυχημένο γραφείο είναι γελαστό γραφείο και το δείχνει. Το γέλιο δεν κρύβεται... και φυσικά... δεν είναι ο Γενικός Δ/ντής που ευθύνεται πάντα για την όψη των γραφείων μας. Εμείς ζούμε καθημερινά εκεί μέσα. Ας το ομορφύνουμε, ας το περιποιηθούμε. Και μην αφήσουμε μέρα χωρίς χαμόγελο γιατί θα 'μαστε γραφείο αποτυχίας!

Ευαγ. Σπύρου

ΛΑΠΑΡΟΣΚΟΠΙΚΗ ΧΟΛΟΚΥΣΤΕΚΤΟΜΗ

Ενδιαφέρει πολύ κόσμο...

Το κυριότερο πλεονέκτημα είναι το αισθητικό αποτέλεσμα, δηλαδή στη λαπαροσκοπική χολοκυστεκτομή οι μικρές τομές (έστω και 4-5) έχουν καλύτερο αισθητικό αποτέλεσμα από την κλασική χολοκυστεκτομή, όπου η τομή εδώ είναι μεγαλύτερη. Άλλα πλεονεκτήματα είναι η μικρότερη διάρκεια μετεγχειρικής νοσηλείας στο νοσοκομείο, όσο και η μικρότερη διάρκεια αναρρώσεως στο σπίτι.

Γράφει ο: ΔΗΜ. Α. ΛΙΝΟΣ
Χειρουργός

Η λαπαροσκοπική χολοκυστεκτομή ή η χολοκυστεκτομή χωρίς τομή ή η χολοκυστεκτομή με Laser είναι τους τελευταίους μήνες «της μόδας» και όλο και περισσότεροι ασθενείς με «πέτρες στη χολή» ενδιαφέρονται να μάθουν την πραγματική ιατρική αλήθεια γύρω από το επίκαιρο αυτό θέμα, ώστε να αποφασίσουν εάν θα «βγάλουν τη χολή τους» με την κλασική χειρουργική επέμβαση ή με τη νέα λαπαροσκοπική.



Μετά τη γενική νάρκωση, η κοιλιά του ασθενούς καθαρίζεται καλά, όπως και στην κλασική χολοκυστεκτομή και με άσηπτες πλέον συνθήκες μια μικρή βελόνα διαπερνά το δέρμα και εισέρχεται στην περιτοναϊκή κοιλότητα. Μέσα από τη βελόνα αυτή γίνεται εμφύσηση ενός αερίου, του διοξειδίου του άνθρακος σε ποσότητα 5 έως 8 λίτρων, ώστε να τεντωθεί η κοιλιά, να απομακρυνθούν τα σπλάχνα, έτσι ώστε ακίνδυνα πλέον να εισαχθεί το λαπαροσκόπιο και οι άλλοι μικρότεροι σωλήνες και τα εργαλεία. Συγκεκριμένα με τομή 2cm που γίνεται συνήθως στον ομφαλό εισάγεται το λαπαροσκόπιο, που είναι ένας σωλήνας στην άκρη του οποίου έχει προσαρμοσθεί μία βιντεοκάμερα, η οποία μεγεθύνει την εικόνα που «βλέπει» μέσα στην κοιλιά ή άκρη του λαπαροσκοπίου και τη μεταφέρει σε μια οθόνη, ώστε τόσο ο χειρουργός, όσο και οι βοηθοί του να βλέπουν το εσωτερικό της κοιλιάς, ή καλύτερα της περιτοναϊκής κοιλότητας. Η εγχείριση από δω και πέρα γίνεται βλέποντας την οθόνη της τηλεοράσεως. Εκτός από την τομή στον ομφαλό γίνονται και στην υπόλοιπη κοιλιά 3-4 επιπλέον μικρές τομές μέσα από τις οποίες θα οδηγηθούν στην περιτοναϊκή κοιλότητα τα εργαλεία (ψαλίδι, λαβίδες, διαθερμία ή Laser, αναρρόφηση, κ.λπ.) που θα επιτρέψουν την αφαίρεση της χοληδόχου κύστεως. Αφού κινητοποιηθεί η χοληδόχος κύστη με τη βοήθεια του λαπαροσκοπίου και των άλλων εργαλείων, γίνεται με τη βοήθεια μεταλλικών clips η διατομή του κυστικού πόρου και της κυστικής αρτηρίας, ενώ με τη βοήθεια διαθερμίας ή Laser αποκολλάται η χοληδόχος κύστη από το ήπαρ και σιγά-σιγά αφαιρείται συνήθως από την οπή του ομφαλού. Πολλές φορές χρειάζεται προηγουμένως να γίνει εκτός από την α-

Μάλλον μεγαλύτερο χρόνο απ' ό,τι η κλασική χολοκυστεκτομή. Οι ενδείξεις και αντενδείξεις για χολοκυστεκτομή είναι οι ίδιες τόσο για τη λαπαροσκοπική, όσο και για την «κλασική» χολοκυστεκτομή. Π.χ. ο πολύ παχύσαρκος ή ο επιβαρυσμένος με άλλα σοβαρά προβλήματα υγείας ασθενής που έχει απλώς «πέτρες στη χολή του» χωρίς όμως συμπτώματα ή επιπλοκές από τις πέτρες, δεν πρέπει να οδηγηθεί ούτε στη λαπαροσκοπική, ούτε στην «κλασική» χολοκυστεκτομή. Ο ίδιος προεγχειρητικός κλινικός και εργαστηριακός έλεγχος είναι απαραίτητος και στις δύο περιπτώσεις. Μάλιστα ο ασθενής πρέπει σαφώς από πριν να γνωρίζει ότι σε περίπτωση δυσκολιών ή επιπλοκών κατά τη διάρκεια της λαπαροσκοπικής χολοκυστεκτομής, ο χειρουργός του θα πρέπει άμεσα να προχωρήσει στην κλασική ανοιχτή χολοκυστεκτομή.

Πώς γίνεται η λαπαροσκοπική χολοκυστεκτομή;

Μετά τη γενική νάρκωση, η κοιλιά του ασθενούς καθαρίζεται καλά, όπως και στην κλασική χολοκυστεκτομή και με άσηπτες πλέον συνθήκες μια μικρή βελόνα διαπερνά το δέρμα και εισέρχεται στην περιτοναϊκή κοιλότητα. Μέσα από τη βελόνα αυτή γίνεται εμφύσηση ενός αερίου, του διοξειδίου του άνθρακος σε ποσότητα 5 έως 8 λίτρων, ώστε να τεντωθεί η κοιλιά, να απομακρυνθούν τα σπλάχνα, έτσι ώστε ακίνδυνα πλέον να εισαχθεί το λαπαροσκόπιο και οι άλλοι μικρότεροι σωλήνες και τα εργαλεία. Συγκεκριμένα με τομή 2cm που γίνεται συνήθως στον ομφαλό εισάγεται το λαπαροσκόπιο, που είναι ένας σωλήνας στην άκρη του οποίου έχει προσαρμοσθεί μία βιντεοκάμερα, η οποία μεγεθύνει την εικόνα που «βλέπει» μέσα στην κοιλιά ή άκρη του λαπαροσκοπίου και τη μεταφέρει σε μια οθόνη, ώστε τόσο ο χειρουργός, όσο και οι βοηθοί του να βλέπουν το εσωτερικό της κοιλιάς, ή καλύτερα της περιτοναϊκής κοιλότητας. Η εγχείριση από δω και πέρα γίνεται βλέποντας την οθόνη της τηλεοράσεως. Εκτός από την τομή στον ομφαλό γίνονται και στην υπόλοιπη κοιλιά 3-4 επιπλέον μικρές τομές μέσα από τις οποίες θα οδηγηθούν στην περιτοναϊκή κοιλότητα τα εργαλεία (ψαλίδι, λαβίδες, διαθερμία ή Laser, αναρρόφηση, κ.λπ.) που θα επιτρέψουν την αφαίρεση της χοληδόχου κύστεως. Αφού κινητοποιηθεί η χοληδόχος κύστη με τη βοήθεια του λαπαροσκοπίου και των άλλων εργαλείων, γίνεται με τη βοήθεια μεταλλικών clips η διατομή του κυστικού πόρου και της κυστικής αρτηρίας, ενώ με τη βοήθεια διαθερμίας ή Laser αποκολλάται η χοληδόχος κύστη από το ήπαρ και σιγά-σιγά αφαιρείται συνήθως από την οπή του ομφαλού. Πολλές φορές χρειάζεται προηγουμένως να γίνει εκτός από την α-

ναρρόφηση του υγρού περιεχομένου της χοληδόχου κύστεως, δηλαδή της χολής, σύνθλιψη (σπάσιμο) των μεγάλων λίθων ή και περαιτέρω διάνοιξη της περιτονιας και του δέρματος, ώστε να βγει ολόκληρη η χοληδόχος κύστη με το περιεχόμενό της, χωρίς να μείνει τίποτα που δεν πρέπει πίσω στην κοιλιά. Τέλος, αφού γίνει έκπλυση της περιοχής, εξασφαλισθεί ότι δεν υπάρχει αιμορραγία ή κάποια άλλη επιπλοκή, συρράβονται οι 4-5 τομές στην κοιλιά και ο ασθενής «ξυπνάει» από τη νάρκωση.

Ποια είναι τα πλεονεκτήματα της λαπαροσκοπικής χολοκυστεκτομής σε σχέση με την κλασική χειρουργική προσέλαση;

Το κυριότερο πλεονέκτημα είναι το αισθητικό αποτέλεσμα, δηλαδή στη λαπαροσκοπική χολοκυστεκτομή οι μικρές τομές (έστω και 4-5) έχουν καλύτερο αισθητικό αποτέλεσμα από την κλασική χολοκυστεκτομή, όπου η τομή εδώ είναι μεγαλύτερη. Άλλα πλεονεκτήματα είναι η μικρότερη διάρκεια μετεγχειρικής νοσηλείας στο νοσοκομείο, όσο και η μικρότερη διάρκεια αναρρώσεως στο σπίτι.

Στα δύο αυτά κύρια επιχειρήματα υπέρ της λαπαροσκοπικής χολοκυστεκτομής, δηλαδή το καλύτερο αισθητικό αποτέλεσμα και το βραχύτερο χρόνο ανανήψεως από την επέμβαση, οι «κλασικοί» χειρουργοί αντιτείνουν ότι στις περιπτώσεις που εφαρμόζεται η λαπαροσκοπική χολοκυστεκτομή, δηλαδή στη λεπτή γυναίκα, με την εύκολη, χωρίς επιπλοκές χολολιθίαση, τόσο η τομή μπορεί να είναι μικρή και προσεγγμένη (π.χ. με ενδοδερμική ραφή που δεν υπάρχουν ορατά ράμματα), όσο και η περίοδος μετεγχειρητικής νοσηλείας, τόσο στο νοσοκομείο, όσο και στο σπίτι να είναι μικρή.

Υπάρχουν περιπτώσεις όπου η λαπαροσκοπική χολοκυστεκτομή αντενδείκνυται και αντίθετα ενδείκνυται η κλασική χολοκυστεκτομή;

Όταν η περιτοναϊκή κοιλότητα έχει πολλές συμφύσεις από προηγηθείσες επεμβάσεις στην κοιλιά, όταν υπάρχουν επιπλοκές από τη χολολιθίαση, όπως π.χ. σοβαρή φλεγμονή της χοληδόχου κύστεως, όταν υπάρχουν άλλες σοβαρές ενδοκοιλιακές παθολογικές συνθήκες όπως στη λεγόμενη πυλαία υπέρταση, τότε η ανοιχτή κλασική χολοκυστεκτομή είναι ο μόνος ενδεικνυόμενος δρόμος και η λαπαροσκοπική χολοκυστεκτομή αντενδείκνυται.

Ένα άλλο πρόβλημα που διχάζει τους ειδικούς είναι η παρουσία χολολίθων στο χοληδόχο πόρο, δηλαδή στο κύριο σωληνάκι που επιτρέπει στη χολή να έρχεται από

το ήπαρ και να πηγαίνει στο έντερο. Όταν οι πέτρες αυτές στο χοληδόχο πόρο είναι μεγάλες οι περισσότεροι συμφωνούν ότι η κλασική χολοκυστεκτομή με αφαίρεση των λίθων αυτών κατά τη διάρκεια της επέμβασης είναι η σωστή αντιμετώπιση. Αντίθετα όταν οι λίθοι είναι μικροί θα μπορούσε κανείς να τους αντιμετωπίσει με μία μη χειρουργική μέθοδο που λέγεται ERCP (Ενδοσκοπική Ανάστροφη Χολαγγοειο-Παγκρεατογραφία), όπου με τη βοήθεια ειδικού ενδοσκοπικού οργάνου που εισάγεται από το στόμα στο δωδεκαδάκτυλο αφαιρούνται οι μικροί αυτοί λίθοι είτε πριν, είτε μετά από τη λαπαροσκοπική χολοκυστεκτομή.

Ποιοι πρέπει να πραγματοποιούν λαπαροσκοπική χολοκυστεκτομή και πώς αντιμετωπίζεται η μέθοδος διεθνώς, αλλά και στη χώρα μας;

Ο εκπαιδευμένος στη Γενική Χειρουργική, αλλά και με εμπειρία στη χειρουργική των χοληφόρων είναι εκείνος που κατ' αρχήν θα μπορεί να πραγματοποιεί λαπαροσκοπική χολοκυστεκτομή. Επειδή όμως η μέθοδος είναι νέα και κανείς χειρουργός με τις προαναφερθείσες προϋποθέσεις δεν είχε την ευκαιρία να εκπαιδευθεί στη μέθοδο, κατά τη διάρκεια της βασικής του εκπαίδευσης, πρέπει υποχρεωτικά να αφιερώσει χρόνο στη σωστή εκπαίδευσή του στη νέα μέθοδο. Πρακτικά αυτό προϋποθέτει πειραματική και κλινική εκμάθηση σε κέντρα που ήδη πραγματοποιούν ένα σημαντικό αριθμό τέτοιων επεμβάσεων. Τέτοια κέντρα υπάρχουν στη Γερμανία, Γαλλία και στις Η.Π.Α. αλλά συνεχώς αυξάνονται κυρίως λόγω του μεγάλου ενδιαφέροντος του κοινού για τη μέθοδο.

Το ενδιαφέρον όμως αυτό μπορεί να οδηγήσει σε παγίδες, τόσο το χειρουργό που θα βιαστεί να πραγματοποιήσει λαπαροσκοπική χολοκυστεκτομή, χωρίς την προηγούμενη σωστή εκπαίδευση, όσο και τον ασθενή που θα εμπιστευθεί τη ζωή του σε ένα τέτοιο χειρουργό ή θα αποφασίσει υπέρ της μεθόδου εμπιστευόμενος την εφημερίδα και όχι τη σώφρονα γνώμη του γιατρού του.

Όπως προανέφερα, η μέθοδος είναι νέα. Εφαρμόστηκε για πρώτη φορά στη Γαλλία το 1987 από τον Philippe Mauriat στη Lyon, ενώ στο πρόσφατο διεθνές συνέδριο Ενδοσκοπικής Χειρουργικής που πραγματοποιήθηκε το Μάρτιο του 1990 στην Ατλάντα των Η.Π.Α. οι αριθμοί των χολοκυστεκτομών, που γίνονται με τη λαπαροσκοπική μέθοδο είναι ακόμη πολύ μικροί σε σχέση με τον αριθμό των κλασικών χολοκυστεκτομών. Συγκεκριμένα από το Παρίσι παρουσιάστηκαν 350 ασθε-

νείς, ενώ από το Νάσβιλ των ΗΠΑ 200 ασθενείς που υπέστησαν λαπαροσκοπική χολοκυστεκτομή. Σε ένα από τα μεγαλύτερα Ιατρικά Κέντρα στον κόσμο, τη MAYO CLINIC, λαπαροσκοπικές χολοκυστεκτομές άρχισαν μόλις τον Ιούνιο του 1990, και μέχρι σήμερα ο αριθμός δεν υπερβαίνει τις 100 περιπτώσεις. Στη χώρα μας ήδη υπάρχει σημαντική εμπειρία από τη μέθοδο τόσο σε ιδιωτικά όσο και σε λίγα κρατικά νοσοκομεία.

Πιστεύετε ότι η χολολιθίαση θα αντιμετωπίζεται στο μέλλον μόνο με τη λαπαροσκοπική χολοκυστεκτομή;

Η χολολιθίαση παραμένει μια πολύ συνηθισμένη νόσος. Αν και ορισμένες εργασίες δείχνουν ότι αυξάνεται συνεχώς ο αριθμός των ασθενών που πάσχουν από χολολιθίαση, μία εργασία μας που δημοσιεύτηκε πρόσφατα στο έγκριτο αμερικανικό περιοδικό Archives of Internal Medicine δείχνει ότι στο συγκεκριμένο πληθυσμό που μελετήθηκε η συχνότης της νόσου παραμένει η ίδια, δεν παύει όμως η συχνότης αυτή να είναι πολύ μεγάλη. Εφόσον λοιπόν, κάθε χρόνο καινούργιοι ασθενείς θα παρουσιάζουν χολολιθίαση, η ανάγκη για θεραπευτική αντιμετώπιση της νόσου θα παραμένει αυξημένη και οι διάφορες εναλλακτικές λύσεις (λιθολυτικά φάρμακα, λιθοτριψία, κλασική και λαπαροσκοπική χολοκυστεκτομή) θα απασχολούν συνεχώς τους ιατρούς και τους ασθενείς.

Η λαπαροσκοπική τεχνική πιστεύω ότι θα εξαπλωθεί σημαντικά, τόσο διεθνώς όσο και στη χώρα μας, όχι μόνο για την αφαίρεση της χοληδόχου κύστεως, όσο και για την αντιμετώπιση άλλων ενδοκοιλιακών παθήσεων, που ανήκουν στη δικαιοδοσία τόσο του γενικού χειρουργού, όσο και του γυναικολόγου.

Αυτό όμως που είναι πιο σημαντικό, τόσο για το γιατρό, όσο και κυρίως για τον ασθενή είναι η πρόληψη της νόσου, ώστε να μην υπάρχει και η ανάγκη θεραπείας. Πολλές μελέτες έχουν δείξει ότι η διατροφή προδιαθέτει στην ανάπτυξη χολολιθίασεως. Μάλιστα σε μια άλλη σχετικά πρόσφατη εργασία μας σε ελληνικό πληθυσμό που δημοσιεύτηκε στο διεθνή ιατρικό τύπο βρήκαμε ότι η κατανάλωση ζωικών λιπών αυξάνει τον κίνδυνο για ανάπτυξη της νόσου, ενώ αντίθετα η κατανάλωση ελαιολάδου είναι προστατευτική στη δημιουργία χολολιθίασεως. Έτσι η αλλαγή στις διατροφικές μας συνήθειες θα μας προστατέψει τόσο από τη χολολιθίαση (όπως και από πολλές άλλες ακόμα πιο σοβαρές παθήσεις), όσο και από την ανάγκη για λαπαροσκοπική ή μη χολοκυστεκτομή.

ΑΝ ΝΟ ΜΙΖΕΤΕ ΟΤΙ ΠΟΥΛΑ ΜΕ ΜΟΝΟ ΑΣΦΑ ΛΕΙΕΣ ΚΑΝΕΤΕ ΛΑΘΟΣ!

Η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ δεν είναι απλώς μια μεγάλη ασφαλιστική εταιρία. Είναι ένας δυναμικός χρηματοοικονομικός όμιλος εταιριών.

Σήμερα, πέρα από τις κάθε είδους ασφάλειες, προσφέρουμε δύο αμοιβαία κεφάλαια και μία πιστωτική κάρτα.

Αύριο, στον όμιλό μας θα προστεθούν μια χρηματιστηριακή εταιρία και μία τράπεζα.

Όμως, το μεγαλύτερό μας κεφάλαιο είναι οι άνθρωποί μας. Σ' αυτούς επενδύουμε διαρκώς, δίνοντάς τους όλα τα εφόδια που χρειάζονται, ώστε να μεγιστοποιούν συνέχεια τις δυνατότητές τους.

Αν, λοιπόν, δεν θέλετε να είστε μόνο... ασφαλιστές, αλλά ολοκληρωμένοι χρηματοοικονομικοί σύμβουλοι, επικοινωνήστε μαζί μας. Ελάτε να συζητήσουμε από κοντά το μέλλον σας και τις δυνατότητες για μια γρήγορη εξέλιξη σ' ένα επάγγελμα με απεριόριστες προοπτικές.

Εμείς, σας δίνουμε τα φτερά.
Εσείς, απλώς ανοίξτε τα και πετάξτε!



ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ

για καλό και για κακό

ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ: ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ - ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ
ΕΔΡΑ: ΟΘΩΝΟΣ 4, 105 57 ΑΘΗΝΑ, ΤΗΛ.: 3224023-7, FAX: 3221409

Απόκριες '92



Γιατί να ξοδεύεστε
με νοικιάσματα στολών;
Η μακιγιέζ Έφη Κωσταντά
προτείνει στους φίλους του ΝΑΙ:

ΓΙΑ ΤΟΥΣ... ΑΓΡΙΟΥΣ

Με άσπρο μέικ-απ και βρεγμένο πινέλο σχηματίζετε τις άσπρες γραμμές. Στα μάγουλα και στο πιγούνι ζωγραφίζετε κίτρινα τόξα πάνω στις άσπρες γραμμές.

Τα χρώματα μπορείτε να προμηθευτείτε από το κατάστημα ΕΚΦΡΑΣΗ (γωνία Μιχαλακοπούλου και Παπαδιαμαντοπούλου, Αθήνα). Στα χείλια περάστε σκούρο καφέ κραγιόν. Αν το δέρμα σας δεν είναι αρκετά σκούρο, ξεκινήστε περνώντας όλο το πρόσωπο μ' ένα σκούρο μέικ-απ. Μπείτε στο πάρτι κραυγάζοντας!



ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΠΟΛΥΑΣΧΟΛΟΥΣ ΚΑΤΙ ΑΠΛΟ ΚΑΙ ΕΝΤΥΠΩΣΙΑΚΟ

Χρειάζεστε: 1 άσπρο μέικ-απ, 1 μαύρο μολύβι, 1 κόκκινο κραγιόν και να είστε αξύριστοι.

Εκτέλεση: Βάζουμε το άσπρο μέικ-απ γύρω από τα μάτια καλύπτοντας τα μισά φρύδια. Με το μαύρο μολύβι σχηματίζουμε ένα δεύτερο λεπτό φρύδι πετώντας προς τα πάνω αραιές άνισες μαύρες γραμμές. Με το μαύρο μολύβι σχηματίζουμε ένα μεγάλο αστείο στόμα που το γεμίζουμε με άσπρο μέικ-απ. Στο μέσο άκρο των χειλιών βάζουμε κόκκινο έντονο κραγιόν ή μολύβι. Κόκκινο κραγιόν επίσης στην άκρη της μύτης και στα μάγουλα. Φορέστε το καρό σας σακάκι κι ένα όμορφο χρωματιστό φουλάρι ή ένα απλό παπιγιόν, καπελάκι μπομπέ και πολύ... κέφι!



ΓΙΑ ΤΙΣ ΚΥΡΙΕΣ

Περάστε το πρόσωπο με άσπρο μέικ-απ. Ζωγραφίστε το γύρο των ματιών με μαύρο μολύβι. Βάψτε τα μάτια ξεκινώντας από τη μεριά της μύτης με χρώμα καφεκίτρινο. Χρησιμοποιήστε γκρι μολύβι για να σημειώσετε τα φρύδια που έχουν ήδη καλυφθεί από το άσπρο μέικ-απ.

Δημιουργήστε ένα μαύρο τρίγωνο στο μέτωπο. Βάλτε ένα απαλό ρουζ στα μάγουλα και στο πιγούνι. Με κόκκινο έντονο κραγιόν φτιάξτε ένα μικρό στόμα σε σχήμα καρδιάς.

Αν δεν έχετε κιμονό, δανιστείτε τη λουλουδάτη ρόμπα της γιαγιάς. Ψεύτικα λουλούδια στα μαλλιά και χάρτινη ομπρέλα. Στο πάρτι να είστε σεμνές!



* Οι σελίδες αυτές είναι αντί των σελίδων «ΣΤΗΛΗ ΑΛΑΤΟΣ - ΣΤΗΛΗ ΑΝΑΛΑΤΟΣ». Περιμένουμε τις δικές σας αποκριάτικες φωτογραφίες να δημοσιευτούν στο επόμενο τεύχος!



Η Έφη Κωσταντά εργάζεται σαν μακιγιέζ στον ANTENNA TV, έχει κάνει πολλές ταινίες και έχει μακιγιάρει τους περισσότερους διάσημους Έλληνες ηθοποιούς. (Τηλ. 6895509 και 8217441).

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΙΔΗΣΕΙΣ

SCOPLIFE

✓ ΝΕΑ ΓΡΑΦΕΙΑ ΣΤΗ ΡΟΔΟ. Στις 7 Ιανουαρίου έγινε ο αγιασμός στο νέο γραφείο του Υποκαταστήματος Ρόδου της SCOPLIFE που βρίσκεται στην οδό Άννης Μαρίας 38, 851 00, Ρόδος, τηλ./fax: (0241) 25553.

Στην εκδήλωση, που έγινε παρουσία του Διευθυντή Πωλήσεων κ. Γ. Κλόγκα και του Περιφερειακού Διευθυντή κ. Δ. Λάμπρου, καθώς και όλων των συνεργατών του Υποκαταστήματος Ρόδου, ο Διευθύνων Σύμβουλος και Γενικός Διευθυντής της SCOPLIFE κ. Χρ. Νικολάου, σε σύντομο χαιρετισμό του, μεταξύ άλλων, τόνισε τα εξής:

«Το Υποκατάστημα της Ρόδου, ήδη, βρίσκεται στην πρώτη γραμμή της ποιοτικής προσφοράς. Η επαγγελματική δουλειά που προσφέρεται αποτελεί παράδειγμα για όλη την οικογένεια της SCOPLIFE. Εγκαινιάζοντας τα νέα μας γραφεία, σας εύχομαι και το 1992 να συνεχίσετε να προσφέρετε με την ίδια πίστη στην ιδέα των ασφαλίσεων ζωής, αυτή την υποδειγματική σας προσφορά προς κάθε κατεύθυνση».

ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ

✓ Στο Κέντρο Εκπαίδευσης του Γκρουπ των Ασφαλιστικών Εταιριών «ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ» πραγματοποιήθηκε Εκπαιδευτικό σεμινάριο στις 15.02.92 με κεντρικό θέμα Ενημέρωση στα νέα προγράμματα ασφάλισης.

Ιδιαίτερη έμφαση δόθηκε στο Νέο Συνταξιοδοτικό πρόγραμμα Ζωής, στο Νέο Κτηματικό Ασφαλιστικό Ομόλογο και στο Νέο Πρόγραμμα Ασφάλισης Ηλεκτρονικών Υπολογιστών.

Το σεμινάριο παρακολούθησαν οι Διευθυ-

ΑΣΤΗΡ

Ο κ. Γιώργος Μανθάτης αναλαμβάνει τις πωλήσεις της ασφαλιστικής εταιρίας «ΑΣΤΗΡ».

Η τοποθέτηση του κ. Μανθάτη την 1/1/92 στην ασφαλιστική εταιρία «ΑΣΤΗΡ», συμπίπτει με την απόφαση της εταιρίας να μπει δυναμικά και φιλόδοξα το 1992 στο χώρο των πωλήσεων, προσαρμόζοντας συγχρόνως τους ρυθμούς της και την επιχειρησιακή της πολιτική στις απαιτήσεις, τα μηνύματα και τις προκλήσεις των καιρών και της νέας πραγματικότητας.

Ο κ. Μανθάτης, κατά το μεγαλύτερο μέρος της καριέρας του υπηρέτησε στην Εθνική Ασφαλιστική όπου και ανήλθε όλες τις βαθμίδες της ιεραρχίας. Στη συνέχεια υπηρέτησε για μικρό διάστημα στον Ιδιωτικό Ασφαλιστικό Τομέα ως Διευθυντής Πωλήσεων.

Έχει παρακολουθήσει μεγάλο αριθμό σεμιναρίων στο εσωτερικό και εξωτερικό με θέματα που έχουν σχέση με τις σύγχρονες μεθόδους πωλήσεων και αναπτύξεως ανθρώπινου δυναμικού και υπήρξε Β' Αντιπρόεδρος της LIMRA.

Ο κ. Μανθάτης γεννήθηκε στην Αθήνα και σπούδασε Πολιτικές Επιστήμες και Δημόσιο Δίκαιο στην Πάντειο και Νομικά στο Πανεπιστήμιο Θεσ/νίκης και είναι κάτοχος της Αγγλικής Γλώσσας.



ντές των Περιφερειακών Διευθύνσεων, Υποκαταστημάτων, Γραφείων και οι συνεργάτες τους. Εκπαιδευόντες και εκπαιδευόμενοι αντάλλαξαν απόψεις σε επίκαιρα ασφαλιστικά θέματα. Η ημερίδα συνέβαλε εποικοδομητικά στη στερέωση των γνώσεων και τη δυναμική ανανέωσή τους με τις νέες κατακτήσεις της Ασφαλιστικής Επιστήμης.

AGF KOSMOS ΖΩΗ Α.Ε.

✓ Και νέα αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου της εταιρίας AGF KOSMOS ΖΩΗ Α.Ε. απεφασίσθη κατά τη Γενική Συνέλευση στις 04.12.1991.

Ο Διευθύνων Σύμβουλος της εταιρίας κ. Ν. Πλακίδης ανέφερε ότι στην αύξηση αυτή συμμετέχουν και οι Έλληνες μέτοχοι και πραγματοποιείται μέσα στα πλαίσια της ανάπτυξης των δραστηριοτήτων της εταιρίας στις ασφαλίσεις Ζωής.

Το σημερινό μετοχικό κεφάλαιο της εταιρίας AGF KOSMOS ΖΩΗ ανέρχεται σε 1.117.000.000 δραχμές.

ALICO

✓ Ανακοινώθηκαν πρόσφατα από την ALICO τα μέλη του Κύκλου Επιτυχημένων Διευθυντών Υποκαταστημάτων (Κ.Ε.-Δ.Υ.), όπως επίσης και τα μέλη του Κύκλου Επιτυχημένων Ασφαλιστών (Κ.Ε.Α.) της Εταιρίας.

Σε μήνυμά της προς το Παραγωγικό Δυναμικό, η Διοίκηση της ALICO συγχαίρει τους συνεργάτες της Εταιρίας οι οποίοι με τις επδόσεις και τον επαγγελματισμό τους αποτελούν παράδειγμα για όλους.

Η συμμετοχή των Διευθυντών Υποκαταστημάτων και των Ασφαλιστικών συμβούλων της ALICO στο Κ.Ε.Δ.Υ. και στο Κ.Ε.Α. αντί-

στοιχα είναι μια από τις κορυφαίες διακρίσεις για κάθε μέλος και αποτελεί περγαμηνή επιτυχίας.

Παράλληλα, όμως, τόσο ο Κλάδος Επιτυχημένων Διευθυντών Υποκαταστημάτων όσο και ο Κύκλος Επιτυχημένων Ασφαλιστών έχουν και συμβουλευτικό χαρακτήρα με ουσιαστική συνεισφορά προς την κατεύθυνση της περαιτέρω βελτίωσης του επιπέδου υπηρεσιών που παρέχει η Εταιρία.

Μέλη κύκλου επιτυχημένων διευθυντών υποκαταστημάτων

Λ. Δουλγεράκης, Γ. Ιορδανίδης, Ε. Μάρκογλου, Α. Σκουτέλης, Λ. Χριστοδουλίδης.

Μέλη κύκλου επιτυχημένων ασφαλιστών 1992

Πλήρη Μέλη: Χ. Αλαμάνη, Θ. Αναγνωστοπούλου, Α. Βαρδάκης, Π. Βουταινάς, Α. Γαβαλάς, Λ. Γεωργιάδης, Α. Δεσύλλας, Σ. Δουλγεράκης, Ν. Κατράνης, Β. Καψής, Ο. Κολοκυθά, Ι. Κορνυλάκης, Ι. Κούσης, Δ. Μεταληνός, Κ. Μίσσας, Σ. Μουμούρη, Μ. Μπαπαλή-Κακαβά, Κ. Μπίτζης, Γ. Νικολοπούλου, Μ. Νιολάκης, Χ. Παπαδημητρίου, Ε. Παράσχης, Γ. Παυλίδης, Γ. Πετρίδης, Γ. Σαρακηνός, Δ. Σεραφείμ, Α. Σκαντζής, Α. Σκορδάς, Β. Σμυρνιός, Ζ. Σούσης, Μ. Σπανός, Σ. Σπηλιόπουλος, Δ. Σπυρόπουλος, Σ. Τουλουμτζίδης, Δ. Τσέτσος, Σ. Φυρογένης.

Προσκεκλημένα μέλη: Κ. Δελαρόκα, Γ. Δεληγιώργη-Κοτσομύτη, Ν. Καρβουνιάρη

Διακεκριμένα μέλη: Α. Αναστασόπουλος, Δ. Ιγνατίδης, Δ. Καστρινάκης, Α. Κολιάτσος, Μ. Τζαλιγόπουλος.

HELVETIA

✓ Όπως ανακοίνωσε ο Διευθύνων Σύμβουλος κ. Ιερώνυμος Δελένδας, τα 2,3 δισ. δραχμές έφθασε το 1991 η παραγωγή των Ασφαλιστικών Εταιριών Helvetia στην Ελλάδα, παρουσιάζοντας έτσι μια αύξηση κατά 64,2% έναντι του προηγούμενου χρόνου. Ειδικότερα η Helvetia Ζωής είχε μια εντυπωσιακή αύξηση 145%, με καταχωρημένα ασφάλιστρα 1,1 δισ. δραχμές περίπου κατά το 1991 ενώ η Helvetia Γενικών Ασφαλειών αύξησε την παραγωγή της κατά 27,5% και έφθασε τα 1,2 δισ. δραχμές. Αναμένεται ότι οι εταιρίες Helvetia θα ξεπεράσουν μέσα στο 1992 τα 3,5 δισ. δραχμές σε ασφάλιστρα.

ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ-VICTORIA

✓ ΑΥΞΗΣΗ 22,20% στην παραγωγή ασφαλιστρών του ΟΜΙΛΟΥ «ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ-VICTORIA». Σε ποσοστό 22,20% ανήλθε η αύξηση της παραγωγής ασφαλιστρών της Εταιρίας του Ομίλου ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ-VICTORIA.

Συγκεκριμένα, η παραγωγή ασφαλιστρών το 1991 ανήλθε σε δραχμές 1.594.157.144



ΟΙ ΕΛΒΕΤΟΙ ΔΕΝ ΔΙΑΚΙΝΔΥΝΟΥΝ ΠΟΤΕ ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ, Η ΣΒΑΪΤΣ ΛΑΪΦ

Ο Γουλιέλμος Τέλλος ήταν ένας ριψοκίνδυνος Ελβετός. Σήμερα οι Ελβετοί αγαπούν τη σιγουριά. Μερμούν όσο κανείς άλλος για την εθνική, την κοινωνική και την ατομική τους ασφάλεια. Παράδειγμα, οι Ασφάλειες Ζωής Σβαίτς Λαίφ. Τα προγράμματα νοσοκομειακής και εξωνοσοκομειακής περίθαλψης, συνταξιοδότησης και εξασφάλισης εισοδήματος της Σβαίτς Λαίφ είναι σχεδιασμένα με ελβετικές προδιαγραφές.

Αν λοιπόν θέλετε να αισθάνεστε ότι έχετε την ασφάλεια που έχει ένας Ελβετός, ζητήστε πληροφορίες για τα προγράμματα της Σβαίτς Λαίφ.

SCHWEITZ
PROFERTAI ZWITS LAMB
LIFE

... με τον Ελβετικό σταυρό

INTERAMERICAN

Περισσότερο από ικανοποιητικά, ήταν τα αποτελέσματα της χρονιάς '91, πράγμα που αποδεικνύει για μια ακόμη φορά, ότι οι άξιοι συνεργάτες της, με τη συνεργασία των Διευθύνσεων Πωλήσεων και Μάρκετινγκ, έδωσαν όλες τις δυνάμεις τους, και τα κατάφεραν να είναι «κυρίαρχοι» στις μάχες με τις απαιτήσεις των καιρών, που θέλουν και τους πελάτες ευχαριστημένους και την εταιρία εύρωστη οικονομικά.

Έτσι θέλοντας να γιορτάσουν αυτή τη μεγάλη προσπάθεια, τόσο από πλευράς διοίκησης όσο και από πλευράς του παραγωγικού δυναμικού, συγκεντρώθηκαν στο αμφιθέατρο του interamerican-plaza, ημέρες γιορτών, ημέρες χαράς, όπως είναι αυτές των Χριστουγέννων και της Πρωτοχρονιάς, ανταλλάσσοντας ευχές για υγεία, προσωπική ευτυχία και επαγγελματική επιτυχία.

Ο Διευθύνων Σύμβουλος και Πρόεδρος του Ομίλου εταιριών INTERAMERICAN, κ. Δ. Κοντομηνάς, απευθυνόμενος στους συνεργάτες του, τους ευχαρίστησε για την προσπάθεια που κατέβαλαν, με αποτέλεσμα να έλθει πάλι πρώτη στον πίνακα των κορυφαίων εταιριών η INTERAMERICAN. Χαρακτήρισε δε τη νέα χρονιά 1992 αποφασιστική για την παραπέρα εξέλιξη της ελληνικής οικονομίας.

Στη συνέχεια έγινε η κοπή της καθιερωμένης πίτας. Ακολούθησε η κλήρωση των τυχερών συνεργατών.

Όλοι απόλαυσαν τις όμορφες στιγμές, με δεδομένη την αισιοδοξία ότι και στη νέα χρονιά 1992 οι Πωλήσεις θα λάμψουν!



έναντι δραχμών 1.304.492.210 του 1990.

Η σημαντική αυτή αύξηση αποδεικνύει την ανοδική πορεία του Ομίλου και την σταθερή ανάπτυξη των ασφαλιστικών εργασιών του.

INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ

✓ Το Γκρουπ Ασφαλιστικών Εταιριών ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ, βρίσκεται στην ευχάριστη θέση να ανακοινώσει ότι με την υπ' αρ. Ε/105/27-01-1992 απόφαση της EURO-

PARTENARIAT επιλέχθηκε μαζί με την ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ και την ΕΘΝΙΚΗ να συμμετάσχει στο EUROPARTENARIAT '92, που αποτελεί κορυφαίο γεγονός του προγράμματος και των μέτρων που εφαρμόζει η Ευρωπαϊκή Κοινότητα υπέρ των Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων της Ευρώπης.

Η επιλογή επιβεβαιώνει τη ΔΥΝΑΜΙΚΟΤΗΤΑ των Εταιριών της ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ, προσποιεί ιδιαίτερη αίγλη η τιμητική αυτή διάκριση και διανοίγει το ευρύ μέλλον της στο χώρο των ασφαλειών.

CONTINENTAL

Η ελληνική μουσική παράδοση στο ημερολόγιο τοίχου της Continental.

Ίσως κανένα άλλο στοιχείο δεν αποδεικνύει την αδιάσπαστη παρουσία και συνέχεια του Ελληνισμού στο χώρο και το χρόνο όσο η μελέτη της γλώσσας και της μουσικής. Η ελληνική δημοτική μουσική στις ημέρες μας παρ' όλες τις επικίνδυνες αλλοιώσεις που υφίσταται, εξακολουθεί να ζει και να συγκινεί με τις αισθήσεις και τα μηνύματά της.

Στα πλαίσια αυτής της προσπάθειας για γνωριμία με τα στοιχεία της Ελληνικής Παράδοσης και τη διαχρονικότητά τους, η Ασφαλιστική Εταιρία Ζωής CONTINENTAL αφιερώνει το Ημερολόγιο Τοίχου του 1992 στην «Ελληνική Μουσική Παράδοση και τα Λαϊκά Όργανα». Την Επιστημονική Επιμέλεια είχε ο



Εθνομουσικολόγος Δρ. Λάμπρος Λιάβας και την καλλιτεχνική ευθύνη η διαφημιστική εταιρία FERRARI and LORD.

★ «ΕΜΕΙΣ ΔΕΝ ΚΑΝΟΥΜΕ ΠΕΛΑΤΕΣ... ΕΜΕΙΣ ΦΤΙΑΧΝΟΥΜΕ ΦΙΛΟΥΣ...» υπογράμμισε στη σύντομη, μα ζεστή από ανθρωπιστικά μηνύματα, ομιλία του, ο αγαπητός φίλος κ. Γιάννης Μουρμούρης, σε πολυπρόσωπο και εκλεκτό ακροατήριο ασφαλιστών, καθηγητών, συνεργατών και πελατών του.

Ο κ. Μουρμούρης, οικονομολόγος και ασφαλιστής, έδωσε δεξίωση, στις 23 Ιανουαρίου για την Πρωτοχρονιά και την κοπή της πίτας του στην οποία παρευρέθησαν:

- 1) Ο Αντιπρόεδρος της Βουλής, κ. Αθ. Ξαρχάς μετά της συζύγου του.
- 2) Ο «Πρύτανης» των Ασφαλιστών, κ. Αλ. Ταμπουράς.
- 3) Βουλευτής και τέως Υφυπουργός Μεταφορών, κ. Απ. Κράτσης.

Χαιρέτησαν τη συγκέντρωσή μας για την Πρωτοχρονιά, δια τηλεγραφημάτων, οι εξής:

- 1) κ. Θεόδωρος Κασίμης, Βουλευτής.
- 2) κ. Διονύσιος Μπεχράκης, Βουλευτής.
- 3) κ. Δημήτριος Κυριαζής, Πρόεδρος Ε.Β.Ε.Α.
- 4) κ. Γεώργιος Κασιμάτης, Πρόεδρος Ε.Β.Ε.Π.
- 5) κ. Βασίλειος Τσιούνης, Πρόεδρος ΕΜ-SU.
- 6) κ. Μανώλης Κεφαλογιάννης, Πρόεδρος Αγροτικής Τραπεζής.

Ακόμα, τίμησαν την εκδήλωσή μας οι κάτοικοι φίλοι, μέλη της Οικονομικής και Πολιτικής Κοινωνίας των Αθηνών.

1) κ. Δημήτρης Μάος, επιχειρηματίας.

2) κ. Σωκράτης Παναγιωτίδης, «MAITRE» υψηλής ραπτικής.

3) κ. Χρήστος Κατσαμπής, επιχειρηματίας.

4) κ. Πάνος Αξιομάκαρος, καθηγητής Πανεπιστημίου στο MANAGEMENT, μετά της συζύγου του.

5) κ. Νίκος Κιλπάσης, Πρόεδρος της Ασφ. Εταιρίας ΕΙΚΟΣΤΟΣ ΑΙΩΝ.

6) κ. Χρήστος Νικολάου, Διευθύνων Σύμβουλος της Ασφ. Εταιρίας, SCOPLIFE, μετά της συζύγου του.

7) κ. Τάσος Ρήγας, εφοπλιστής.

8) κ. Αδάμ Δημακάκος, Προϊστάμενος Στεγαστικών Δανείων Ταχ. Ταμιευτηρίου.

Κόσμησαν δε με την παρουσία τους και οι εξής δημοσιογράφοι:

- 1) κ. Κοντοκόλιας (ΜΕΣΗΜΒΡΙΝΗ, ΝΑΥ-ΤΕΜΠΟΡΙΚΗ).
- 2) κ. Δρακάτος (ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ).
- 3) κ. Φωκά (ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ).
- 4) κ. Κοπελιάρης Αντ. (ΕΛ. ΤΥΠΟΣ).

Τέλος, παρευρέθησαν όλοι οι συνεργάτες και φίλοι Δ/ντές της GENERALI LIFE, οι συνεργάτες φιλικών εταιριών, καθηγητές και πολλοί πελάτες μας.



INTERASSISTANCE

✓ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΚΑΛΥΨΗ ΣΤΑ ΜΕΛΗ ΤΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΛΕΣΧΗΣ ΤΑΞΙΔΙΩΤΩΝ. Στα γραφεία των νέων εγκαταστάσεων της INTERAMERICAN στο Μαρούσι έγινε η υπογραφή των ασφαλιστηρίων Συμβολαίων μεταξύ των «ΤΑΞΙΔΙΩΤΙΚΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ Α.Ε.» για λογαριασμό της ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΛΕΣΧΗΣ ΤΑΞΙΔΙΩΤΩΝ και της INTERASSISTANCE Α.Α.Ε.

Με την υπογραφή των Συμβολαίων αυτών, από 1η Ιανουαρίου 1992 τα μέλη της ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΛΕΣΧΗΣ ΤΑΞΙΔΙΩΤΩΝ καλύπτονται για τις μετακινήσεις τους στην Ελλάδα και το εξωτερικό με τις παροχές της Διεθνούς 'Αμεσης Βοήθειας της INTERASSISTANCE.

Τα συμβόλαια υπέγραψαν ο κ. Δ. Κοντομηνάς, Πρόεδρος των Δ.Σ. της INTERAMERICAN και INTERASSISTANCE και η κ. Μαρία Πετζετάκι, Διευθύνουσα Σύμβουλος των ΤΑΞΙΔΙΩΤΙΚΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ Α.Ε.

Παρόντες ήσαν επίσης ο κ. Γ. Βερνίκος, Πρόεδρος της ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΛΕΣΧΗΣ ΤΑΞΙΔΙΩΤΩΝ, Ηλίας Παλούμης, Διευθύνων Σύμβουλος της INTERASSISTANCE καθώς και στελέχη των Εταιριών.



ΜΕΛΑΣ ΓΙΑΝΝΙΩΤΗΣ

Πρόεδρος της Ενώσεως Ασφ. Βορ. Ελλάδος

Στις πρόσφατες αρχαιρεσίες της Ενώσεως Ασφαλιστών Βορείου Ελλάδος εκλέχθηκε για πέμπτη συνεχή χρονιά Πρόεδρος της ο πολύπειρος στα ασφαλιστικά θέματα κ. Μελάς Γιαννιώτης. Ο κ. Γιαννιώτης είναι Διευθύνων Σύμβουλος του Γκρουπ Ασφαλιστικών Εταιριών «ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ» με έδρα τη Θεσσαλονίκη. Σπούδασε στη Στατιστική Σχολή της Ανωτάτης Βιομηχανικής Σχολής Πειραιά και μετακινώθηκε στο Ινστιτούτο Οικονομίας και Τεχνολογίας στο HOVE, SUSSEX της Αγγλίας. Πήρε μέρος σε πάμπολλα σεμινάρια τόσο στην Ελλάδα όσο και στο εξωτερικό. Η ασφαλιστική του σταδιοδρομία είναι πολυδιάστατη. Συνεργάστηκε με τις Εταιρίες ΦΟΙΝΙΞ Α.Ε. (1964-77), NORDESTER ALLGEMEINE V.A.G. (1969-75), ΔΙΑΝΑ Α.Ε.Γ.Α. (1975-77), ΣΑΙ (1977-78) και από το 1979 είναι ο Διευθύνων Σύμβουλος του Γκρουπ ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ.

Οι δραστηριότητές του απλώνονται και στον κοινωνικό, συνδικαλιστικό και συγγραφικό τομέα. Διατέλεσε μέλος της Επιτροπής Καταγγελιών Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών και μέλος της Επιτροπής Πρακτόρων Β. Ελλάδος. Είναι συγγραφέας πολλών μελετών και άρθρων σε εφημερίδες και περιοδικά. Ομιλεί την Αγγλική και Γερμανική Γλώσσα.

Ως Πρόεδρος της Ενώσεως Ασφαλιστών Βορείου Ελλάδος προβάλλει και διεκδικεί την καθιέρωση ίσων όρων λειτουργίας του Θεσμού των Ασφαλισμένων και ενημερώνει απ' όλα τα μέσα μαζικής ενημέρωσης την κοινή γνώμη στα ωφέληματα της Ασφάλισως.

SCOPLIFE

✓ Η SCOPLIFE στο Α' Παγκόσμιο συνέδριο Ελληνοαμερικανικής φιλίας. Χορηγός του Πρώτου Παγκοσμίου Συνεδρίου του Πανελληνίου Συνδέσμου Ελληνοαμερικανικής Φιλίας με θέμα «Σχέσεις Ελλάδος - Η.Π.Α.» ήταν η SCOPLIFE.

«Η Ελληνοαμερικανική φιλία είχε μια ακόμη σημαντική θετική συνεισφορά μέσα από τις εργασίες και τις επαφές που έγιναν στο Α' Παγκόσμιο Ελληνοαμερικανικό Συνέδριο. Η SCOPLIFE θεωρεί τιμή της την συμβολή με την μορφή της χορηγίας στην εξαιρετική αυτή πρωτοβουλία», τόνισε σε μήνυμά του ο Διευθύνων Σύμβουλος και Γενικός Διευθυντής της SCOPLIFE κ. Χρήστος Νικολάου.

NAT./NEDERLANDEN

✓ Η NATIONALE-NEDERLANDEN ΕΞΑΓΟΡΑΖΕΙ ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ. Η NATIONALE-NEDERLANDEN ανακοίνωσε ότι θα προβεί στην ολική εξαγορά της αντασφαλιστικής εταιρίας Nederlandse Reassurantie Groep (NRG). Όλοι οι μέτοχοι της NRG συμφώνησαν και έθεσαν τις μετοχές τους στη διάθεση της NATIONALE-NEDERLANDEN. Η εξαγορά των μετοχών της NRG ανέρχεται σε 113 εκατομμύρια Ολλανδικά Φιορίνια (11,5 δισεκατομμύρια δραχμές περίπου). Υπενθυμίζεται ότι η NATIONALE-NEDERLANDEN ήδη κατείχε το 59% των μετοχών.

Παράλληλα η NATIONALE-NEDERLANDEN θα ενισχύσει την κεφαλαιακή θέση της NRG με το ποσό των 500 εκατομμυρίων Ολλανδ. Φιορ. (50 δισεκατομμύρια δραχμές

ΓΙΟΡΤΑΖΟΥΝ... ΚΑΙ ΜΗ ΤΟΥΣ ΞΕΧΑΣΕΤΕ!

MΑΡΤΙΟΣ - MARCH

- 1 Ευδοκία - Evdokia
- 2 Ευθαλία - Eftalia
- 8 Ερμής - Hermes
- 14 Θεόδωρος - Theodore
- 17 Αλέξιος - Alexios
- 19 Χρυσάνθος - Chrysanthos
- 25 Ευάγγελος - Evangelos

ΑΠΡΙΛΙΟΣ - APRIL

- 6 Ευτύχιος - Eftyhios
- 13 Θεοδόσιος - Theodosios
- 15 Λεωνίδας - Leonidas
- 18 Λάζαρος - Lazarus
- 19 Βαία - Vaia
- 19 Σωκράτης - Socrates
- 20 Ιωσήφ - Joseph
- 22 Ναθαναήλ - Nathaniel
- 24 Ελισάβετ - Elizabeth
- 25 Μάρκος - Mark
- 25 Νίκη - Niki
- 26 Αναστάσιος - Anastasios
- 26 Λάμπρος - Lambros
- 26 Πασχάλης - Pascalis
- 27 Γεώργιος - George
- 29 Ιάσων - Jason
- 30 Ιάκωβος - Jacob

περίπου) ώστε να δημιουργηθούν τα απαραίτητα αποθεματικά κεφάλαια.

Το αποτέλεσμα αυτής της κεφαλαιακής ενισχύσεως είναι η Nederlandse Reassurantie Groep να παραμείνει μία ισχυρά διεθνής αντασφαλιστική εταιρία μέσα στα πλαίσια του Ομίλου των εταιριών της NATIONALE-NEDERLANDEN.

NAT./NEDERLANDEN

✓ Η INTERNATIONALE NEDERLANDEN ΕΙΣΔΥΕΙ ΔΥΝΑΜΙΚΑ ΣΤΗΝ ΙΤΑΛΙΑ. Ο Ολλανδικός ασφαλιστικός και τραπεζικός όμιλος Internationale Nederlanden Group και ο Ιταλικός οικονομικός όμιλος Finarte S.p.A. συμφώνησαν σε μία ευρεία συνεργασία στις αγορές των οικονομικών υπηρεσιών της Ιταλίας. Η συμφωνία προβλέπει την εξαγορά του 49% των μετοχών της Sviulppo Finanziaria S.p.A. θυγατρικής της Finarte με δικαίωμα εξαγοράς εντός δύο ετών της πλειοψηφίας των μετοχών. Το ποσό της εξαγοράς θα ανέλθει σε 75 εκατομμύρια Ολλανδικά Φιορίνια περίπου (7,5 δισεκατομμύρια δραχμές).

Μέσω της συμμετοχής του στην Sviulppo ο όμιλος θα εισέλθει στην ενδιαφέρουσα αγορά χρηματοπιστωτικών υπηρεσιών της Ιταλίας. Παράλληλα ο ασφαλιστικός όμιλος

της NATIONALE-NEDERLANDEN θα ιδρύσει ασφαλιστική εταιρία Ζωής στην Ιταλία και θα χρησιμοποιήσει το ισχυρό δίκτυο πωλήσεων της Sviilurro για την προώθηση των ασφαλιστικών και επενδυτικών προγραμμάτων της.

Η Sviilurro ένας από τους μεγαλύτερους χρηματοοικονομικούς ομίλους της Ιταλίας προσφέρει ένα ευρύ φάσμα οικονομικών υπηρεσιών σε θεσμικούς επενδυτές και πελάτες. Το υπό διαχείριση χαρτοφυλάκιό της ανέρχεται σε 2,25 δισεκατομμύρια Ολλανδικά Φιορίνια (225 δισεκατομμύρια δραχμές περίπου) και διαχειρίζεται 9 Αμοιβαία Κεφάλαια εκ των οποίων το In Capital Bond είναι το πρώτο της αγοράς σε απόδοση. Τα τελευταία χρόνια η Sviilurro έχει μία σταθερή αύξηση εσόδων και κερδών, επίσης ένα δίκτυο πωλήσεως 700 αποκλειστικών συνεργατών.

Ο Όμιλος της Internationale Nederlanden Group προβλέπει ότι η συμμετοχή του στην Sviilurro και η ίδρυση ασφαλιστικής εταιρίας Ζωής στην Ιταλία θα του επιτρέψει να καταλάβει δεσπόζουσα θέση και στην Ιταλική αγορά.



CONTINENTAL

✓ «Ο χώρος της Βορείου Ελλάδος» παρουσιάζει λαμπρές ευκαιρίες για την ανάπτυξη ασφαλιστικών εργασιών και η CONTINENTAL σκοπεύει να αξιοποιήσει στο έπακρον αυτές τις ευκαιρίες». Αυτά τόνισε μεταξύ άλλων ο Διευθύνων Σύμβουλος της CONTINENTAL κ. Σπύρος Αλεξανδράτος μιλώντας στα στελέχη και τους συνεργάτες της Εταιρίας στη Βόρειο Ελλάδα.

Η εκδήλωση πραγματοποιήθηκε την Τετάρτη 22 Ιανουαρίου στο Ξενοδοχείο ΗΛΕΚΤΡΑ της Θεσσαλονίκης με την ευκαιρία της κοπής της Βασιλόπιτας για το 1992. Παραβρέθηκαν επίσης ο Διευθυντής Β. Ελλάδος της INTERAMERICAN κ. Παν. Γκρέταϊκος, ο Διευθυντής Αναπτύξεως Πωλήσεων της CONTINENTAL κ. Ιωάννης Μπαρδάνης, οι Περιφερειακοί Διευθυντές, οι Διευθυντές Υποκαταστημάτων και πολλοί παραγωγικοί συνεργάτες απ' όλη τη Βόρειο Ελλάδα.

Στη φωτογραφία ο Διευθύνων Σύμβουλος της CONTINENTAL κ. Σπ. Αλεξανδράτος εν μέσω μιας ομάδας συνεργατών από τη Βόρειο Ελλάδα.

CONTINENTAL

✓ ΝΕΑ ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ ΤΗΣ CONTINENTAL ΣΤΗΝ ΑΘΗΝΑ. Συνεχίζοντας τη δυναμική της ανάπτυξη η Ασφαλιστική Εταιρία CONTINENTAL έθεσε σε λειτουργία 3 νέα Υποκαταστήματα στην περιοχή Αθηνών. Τα νέα Υποκαταστήματα βρίσκονται στο Κουκάκι (Λ. Συγγρού 132), στη Νέα Σμύρνη (Ελ. Βενιζέλου 47) και στη Νέα Ιωνία (Λ. Ηρακλείου 265).

Μιλώντας σε συγκέντρωση στελεχών της CONTINENTAL ο Διευθύνων Σύμβουλος της Εταιρίας κ. Σπύρος Αλεξανδράτος ανακοίνωσε ότι τα Υποκαταστήματα της CONTINENTAL ήδη ανέρχονται σε 30 Πανελληνίως, ενώ προγραμματίζεται συντόμως η λειτουργία και νέων Υποκαταστημάτων σε σημαντικά αστικά κέντρα εκτός Αθηνών.

AGF KOSMOS ΖΩΗ

✓ ΑΥΞΗΣΗ ΚΥΚΛΟΥ ΕΡΓΑΣΙΩΝ 110% ΤΟ 1991. Η AGF KOSMOS ΖΩΗ μέλος του ομίλου AGF KOSMOS πραγματοποίησε το 1991 θεαματική αύξηση των εργασιών της σε ποσοστό 110%.

Ο συνολικός κύκλος εργασιών του Ομίλου

ανήλθε σε 6.000.880.000 δρχ. εκ των οποίων 1.636.705.000 στις ασφαλίσεις ΖΩΗΣ και 4.364.175.000 στις Γενικές έναντι 779.192.000 και 3.438.137.000 αντιστοίχως για το 1990.

Οι στόχοι του Ομίλου για το 1992 είναι:

1. Κύκλος εργασιών 10 ΔΙΣ.
2. Ανθρώπινο παραγωγικό δυναμικό 1.000 άριστα εκπαιδευμένων ατόμων.
3. 200.000 ικανοποιημένοι πελάτες σε όλη την Ελλάδα.

ΑΣΤΗΡ

✓ ΧΡΙΣΤΟΥΓΕΝΝΙΑΤΙΚΗ ΠΑΙΔΙΚΗ ΓΙΟΡΤΗ. Μέσα σε χαρούμενη γιορταστική ατμόσφαιρα με παρουσία της Διοίκησης της Εταιρίας, του Γεν. Διευθυντού κ. Β. Χαρδαλιά και ανωτέρων στελεχών της Εταιρίας, έγινε στις 15 Δεκεμβρίου, σε κεντρικό ξενοδοχείο της Αθήνας η καθιερωμένη γιορτή για τα παιδιά των υπαλλήλων της Εταιρίας.

Πλούσιο καλλιτεχνικό πρόγραμμα με μουσική, χορό και τραγούδι πρόσφεραν στα παιδιά διά γέλιο και χαρά.

Η ωραία εκδήλωση έκλεισε με την προσφορά πλουσιών δώρων.

NAT./NEDERLANDEN

✓ ΕΙΣΟΔΟΣ ΤΟΥ INTERNATIONALE NEDERLANDEN GROUP ΣΤΗΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΙΚΗ ΑΓΟΡΑ. Η NATIONALE-NEDERLANDEN προτίθεται σύντομα να εισέλθει δυναμικά στην Ελληνική Τραπεζική Αγορά. Ήδη έχουν αρχίσει οι απαραίτητες ενέργειες προκειμένου σύντομα να λειτουργήσει η τράπεζά της στην Ελλάδα.

Ο όμιλος των εταιριών της NATIONALE-NEDERLANDEN μετά τη συνένωση με τη μεγάλη Ολλανδική Τράπεζα NMB POSTBANK προτίθεται να καλύψει όλο το φάσμα των χρηματοοικονομικών υπηρεσιών.

Ο όμιλος της Internationale Nederlanden Group που προέκυψε από τη συνένωση αυτή έχει σύνολο ενεργητικού που υπερβαίνει τα 30 τρισεκατομμύρια Δρχ., λειτουργεί σε 40 περίπου χώρες και απασχολεί προσωπικό άνω των 50.000 ατόμων.

Όπως στην Ευρώπη και Βόρειο Αμερική έτσι και στη χώρα μας οι ασφαλιστικές και τραπεζικές δραστηριότητες εξελίσσονται με ταχύ ρυθμό. Πολλές ασφαλιστικές εταιρίες και τράπεζες ενώνουν τις δυνάμεις τους προκειμένου να προσφέρουν πληρέστερες υπηρεσίες. Η τάση αυτή πηγάζει τόσο από την κατάργηση των ορίων μεταξύ τραπεζικών και ασφαλιστικών εργασιών όσο και από τις αυξανόμενες ανάγκες των πελατών.

Η NATIONALE-NEDERLANDEN βρίσκεται πάντοτε στην πρωτοπορία των νέων τάσεων και επιθυμεί να καλύψει με τον καλύ-

ΕΛΛΗΝΟΓΕΡΜΑΝΙΚΗ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ

ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ VICTORIA

Ασφάλιση... γερμανικών προδιαγραφών!

«Γερμανικές προδιαγραφές»! Εγγύηση ποιότητας, αξιοπιστίας και σιγουριάς.

Μ' αυτές ακριβώς τις «προδιαγραφές», η ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ (ο μεγαλύτερος Ασφαλιστικός Όμιλος της Β. Ελλάδας) και η VICTORIA (4ος σε μέγεθος Ασφαλιστικός Οργανισμός στη Δ. Γερμανία) δημιούργησαν την ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ - VICTORIA - τη νέα, μεγάλη ασφαλιστική δύναμη στη χώρα μας.

Η VICTORIA (ιδρύθηκε το 1853), έχει σήμερα ετήσια παραγωγή ασφαλιστρών 5 δις μάρκα.

Ο Όμιλος, μαζί με τη D.A.S. και τις πολυάριθμες αλλοδαπές θυγατρικές του εταιρίες, προσφέρει ασφαλιστική κάλυψη σε όλους τους τομείς, καθώς και εκτεταμένες οικονομικές υπηρεσίες σε πολλές ευρωπαϊκές χώρες (Γερμανία, Βέλγιο, Ολλανδία, Λουξεμβούργο, Ηνωμένο Βασίλειο, Ιταλία, Αυστρία, Πορτογαλία, Ισπανία).

Στηριγμένος σ' αυτή την τεράστια οικονομική επιφάνεια της VICTORIA,

στη διεθνή της πείρα και τη γερμανική της οργάνωση, αλλά και στο δυναμισμό και την υπευθυνότητα της ΟΛΥΜΠΙΑΚΗΣ, η ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ - VICTORIA Ζωής και ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ - VICTORIA Ζημιών εκφράζουν τη νέα, σύγχρονη ασφαλιστική αντίληψη και αποτελούν εγγύηση υψηλού επιπέδου ασφαλιστικής κάλυψης.

Τώρα λοιπόν, ξέρετε το όνομα: ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ - VICTORIA Ζωής και ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ - VICTORIA Ζημιών. Ξέρετε και τις «προδιαγραφές» του... Δεν έχετε παρά να μας τηλεφωνήσετε. Ή να δείτε έναν από τους υπεύθυνους ασφαλιστές μας.



ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ - VICTORIA
Η νέα ασφαλιστική δύναμη.

τερο δυνατό τρόπο τις σύνθετες ανάγκες της Ελληνικής Αγοράς. Στην προσπάθεια αυτή εντάσσεται και η ίδρυση Τράπεζας.

Φιλοδοξία του ομίλου της NATIONALE-NEDERLANDEN είναι και οι τραπεζικές δραστηριότητες να τύχουν τις ίδιες αποδοχές με τις ασφαλιστικές που έχουν οδηγήσει την NATIONALE-NEDERLANDEN στις κορυφαίες θέσεις της Ελληνικής Ασφαλιστικής Αγοράς.

ΕΘΝΙΚΗ

✓ Η Εθνική Ασφαλιστική, η μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρία της χώρας μας, η πρώτη Ελληνική ασφαλιστική επιχείρηση που συστηματικά επένδυσε κεφάλαια στον εθνικό χώρο, δραστηριοποιείται τώρα και στο χώρο των Αμοιβαίων Κεφαλαίων ιδρύοντας Αμοιβαίο Κεφάλαιο με την επωνυμία «ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΜΟΙΒΑΙΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ». Η ίδρυση του Αμοιβαίου Κεφαλαίου σκοπό έχει να προσφέρει η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ στην πελατεία της ένα ολοκληρωμένο πακέτο ασφαλιστικών και επενδυτικών υπηρεσιών.

Το νέο Αμοιβαίο Κεφάλαιο θα είναι Μικτού τύπου, δηλαδή το χαρτοφυλάκιό του θα αποτελείται σε ποσοστά 60% από μετοχικούς τίτλους και 40% τίτλους σταθερής απόδοσης.

Η περίοδος που επιλέχθηκε για τη σύσταση του «ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΜΟΙΒΑΙΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ» παρά τις δύσκολες χρηματιστηριακές συνθήκες θεωρείται κατάλληλη, αφού επιτρέπει την πραγματοποίηση επενδύ-

σεων πριν την αναμενόμενη ανάκαμψη της Ελληνικής Οικονομίας.

Τη διαχείριση του νέου Αμοιβαίου Κεφαλαίου θα αναλάβει η ΔΙΕΘΝΙΚΗ Εταιρία Διαχείρισης Αμοιβαίων Κεφαλαίων, η παλαιότερη και εμπειρότερη Εταιρία στον τομέα της διαχείρισης, ενώ την Θεματοφυλακή θα αναλάβει το μεγαλύτερο πιστωτικό ίδρυμα της χώρας, η ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ Α.Ε.

Η διάθεση μεριδίων του νέου Αμοιβαίου Κεφαλαίου θα γίνεται από τους έμπειρους συνεργάτες της ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ, οι οποίοι έχουν παρακολουθήσει ειδικά σεμινάρια με θέματα της Κεφαλαιαγοράς του Χρηματιστηρίου και των Αμοιβαίων Κεφαλαίων.

Η διαδικασία αγοράς και πώλησης των νέων μεριδίων είναι ενταγμένη στο on line σύστημα της Εθνικής Τράπεζας. Η διαδικασία αυτή είναι η ίδια με τη διαδικασία που εξυπηρετεί και τα άλλα προϊόντα της ΔΙΕΘΝΙΚΗΣ. Μια καινοτομία στο χώρο των Αμοιβαίων Κεφαλαίων που εξασφαλίζει όχι μόνο ταχύτητα στις συναλλαγές αλλά αμεσότητα και πλήρη εμπιστοσύνη καθώς την επόμενη ημέρα της συμμετοχής του ο μεριδιούχος μπορεί να γνωρίζει τον αριθμό του τίτλου που θα εκδοθεί και τον αριθμό των αντιστοιχούντων μεριδίων για το ποσό της συμμετοχής.

Εκτιμάται ότι ο συνδυασμός της ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ με τη ΔΙΕΘΝΙΚΗ και την ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ Α.Ε. θα αποδειχθεί επωφέλης για τους μεριδιού-

χους του νέου Αμοιβαίου Κεφαλαίου.

Η διάθεση μεριδίων θα ανακοινωθεί σύντομα και η τιμή του κάθε μεριδίου ορίστηκε στις 1.000 δρχ.



SCOPLIFE

✓ ΤΑ ΔΕΥΤΕΡΑ ΓΕΝΕΘΛΙΑ ΤΟΥ ΠΡΩΤΟΥ ΕΚΑΤΟΜΜΥΡΙΟΥΧΟΥ ΤΗΣ SCOPLIFE. Ο μικρός Δημήτρης Μπούφης, ο Πρώτος Εκατομμυριούχος και στη συνέχεια «βαφτισιμιός», της SCOPLIFE γιόρτασε στις 1.1.1992 τα δεύτερα γενέθλιά του.

Ασφαλίστηκε μόλις γεννήθηκε, τη νύχτα της Πρωτοχρονιάς του 1990, από την SCOPLIFE με ένα ασφαλιστικό πρόγραμμα που θα τον ακολουθεί σε όλη τη διάρκεια της ζωής του.

Και τα φετινά γενέθλια του Δημητράκη γιορτάστηκαν με συνέπεια, όπως και πέρσι, στην SCOPLIFE, σε μια ειδική τελετή, παρουσία του Διευθύνοντος Συμβούλου και Γενικού Διευθυντή της εταιρίας κ. Χρ. Νικολάου, του Διευθυντή Marketing κ. Μ. Μαυροβουνιώτη όπως και του τυχερού ζευγους Μπούφη που έδειχναν αρκετά συγκινημένοι και περήφανοι για το γιό τους.

ΦΩΤΟ: (Από αριστερά) ο κ. Μ. Μαυροβουνιώτης, η κα Μπούφη, ο μικρός Δημητράκης με τα δώρα του, ο κ. Χρ. Νικολάου και ο κ. Θ. Μπούφης.

ΑΣΠΙΣ

✓ Είναι γεγονός ότι η αγορά των επενδύσεων στην Ελλάδα είναι σε εμβρυακό στάδιο και όπως στον υπόλοιπο κόσμο έτσι και εδώ οι πελάτες ψάχνουν για τις υψηλότερες αποδόσεις και όχι τις πιο κατάλληλες γι' αυτούς. Έτσι έχουμε το γεγονός να επενδύονται δυσανάλογα προς τη λογική κεφάλαια σε περιόδους που οι τιμές των επενδύσεων είναι υψηλές και σε περιόδους που οι τιμές είναι χαμηλές οι συμμετοχές να συρρικνώνονται.

Αυτή η κατάσταση διαιωνίζει το αρνητικό κλίμα των πελατών, αλλά και των πωλητών, που συνέχεια βρίσκονται στην αντίθετη πλευρά, δηλαδή αρνητική πλευρά των κερδών.

Η εταιρία μας δεχόμενη, δια μέσου των

συνεργατών της, αυτά τα μηνύματα δημιούργησε για τους πελάτες της το «ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΜΟΙΒΑΙΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ» του οποίου η απόδοση εξαρτάται από σταθερού εισοδήματος επενδύσεις όπως τα Ομόλογα Ελληνικού Δημοσίου, Έντοκα Γραμμάτια Ελληνικού Δημοσίου, Repo's και συνεπώς η απόδοση είναι περισσότερο σταθερή παρά κυκλική.

Έτσι οι πελάτες μας έχουν την ευκαιρία να γνωρίσουν το αμοιβαίο κεφάλαιο σε μια γνώριμη παραλλαγή, δηλαδή ως ένα ευέλικτο ομόλογο μεσομακροπρόθεσμου χαρακτήρα.

Το συγκεκριμένο αμοιβαίο κεφάλαιο είχε απόδοση 24.78% στο ενδεκάμηνο 1/2/1991 έως 31/12/91 (27% ΕΤΗΣΙΟΠΟΙΗΜΕΝΟ).

Το αρχικό μας αμοιβαίο, το «ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΜΟΙΒΑΙΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ ΚΑΙ ΥΠΕΡΑΞΙΑΣ» συνεχίζει επίσης να έχει την καλύτερη απόδοση από τα υπόλοιπα από την έναρξή του στις 2 Αυγούστου 1990 μέχρι σήμερα.

Το συγκεκριμένο αμοιβαίο κεφάλαιο επενδύει και στο Χρηματιστήριο και είναι ένας ενδεδειγμένος και περισσότερο ασφαλής τρόπος για έναν άνθρωπο να συμμετέχει στην κεφαλαιαγορά απ' ό,τι απευθείας στο Χρηματιστήριο.

Συνιστούμε αυτό το αμοιβαίο κεφάλαιο στους πελάτες μας που έχουν χρήματα για μακροπρόθεσμη επένδυση.

Αποδεδειγμένα η συμμετοχή κάποιου στο Χρηματιστήριο είτε άμεσα είτε έμμεσα μακροχρόνια είναι πιο κερδοφόρα από όλες τις μορφές επενδύσεων σε κινητές αξίες.

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

✓ Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ οργάνωσε και πραγματοποίησε ημερίδα, με θέμα «ΙΧΘΥΟΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΕΣ», η οποία σκοπό είχε να ενημερώσει τους πελάτες - συνεργάτες της, σε θέματα τα οποία αφορούν την τεχνική και επιστημονική στήριξη της δραστηριότητάς τους. Η ημερίδα πραγματοποιήθηκε στο Εκπαιδευτικό κέντρο της Α.Τ.Ε.

Παραβρέθηκε και απηύθυνε χαιρετισμό ο Διευθύνων Σύμβουλος της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ κ. ΚΩΝ/ΝΟΣ ΜΠΙΡΑΚΟΣ, ο οποίος αφού επισήμανε ότι δεν συνηθίζεται οι Ασφαλιστικές Εταιρίες να διοργανώνουν ημερίδες για ενημέρωση και στήριξη των πελατών τους, υποσχέθηκε ότι η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ θα συνεχίσει τέτοιου είδους πρωτοβουλίες και σε άλλους τομείς της Ασφαλιστικής Αγοράς.

Τα θέματα που απασχόλησαν την Ημερίδα, αναπτύχθηκαν από διακεκριμένους επιστήμονες και στελέχη του κλάδου και των ασφαλίσεων.

Από τις εισηγήσεις και τις παρεμβάσεις στη διάρκεια της συζήτησης, προέκυψε ότι ο



κλάδος ιχθυοκαλλιεργειών, τα τελευταία χρόνια, αναπτύχθηκε ραγδαία με επενδύσεις δι-σεκατομμυρίων και με εξαγωγικό προσανατολισμό.

Από τις 110 περίπου διασκορπισμένες μο-

νάδες ανά την Ελλάδα, οι 90 από αυτές είναι ασφαλισμένες στην ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, επειδή είναι εξειδικευμένη και μπορεί και τους προσφέρει πολλαπλές υπηρεσίες.

Ε.Ε.Α.Ε.

Έληξαν τα Σεμινάρια, που οργάνωσε η ΕΝΩΣΗ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ (Ε.Ε.Α.Ε.), μετά από σχετική χρηματοδότηση του ΕΥΡΩΠΑΪΚΟΥ ΚΟΙΝΩΝΙΚΟΥ ΤΑΜΕΙΟΥ.

Τους 4 κύκλους των Σεμιναρίων (Πυρός - Μεταφορών Επίπεδο I, Αστικής Ευθύνης Αυτοκινήτου Επίπεδο I, Πυρός - Μεταφορών Επίπεδο II, Αστικής Ευθύνης Αυτοκινήτου Επίπεδο II), παρακολούθησαν 94 υπάλληλοι Εταιριών - Μελών της ΕΕΑΕ. Πρέπει να σημειωθεί ότι τα Σεμινάρια αυτά εντάσσονται στο γενικότερο εκπαιδευτικό πρόγραμμα της Ένωσης και έχουν σαν βασικό στόχο την αναβάθμιση του επιπέδου των γνώσεων των ασφαλιστικών υπαλλήλων.

Ειδικά για φέτος ορ-



γανώθηκαν και δύο εξειδικευμένα τμήματα, στα οποία φοίτησαν υπάλληλοι επιπέδου γνώσεων από 5 χρόνια και άνω.

Κατά την τελετή λήξεως, που έγινε σε γνωστό ξενοδοχείο των Αθηνών παρουσία των μελών του Διοικητικού Συμβουλίου, στελεχών της ΕΝΩΣΗΣ, των εκπαιδευτών, εκπροσώπων του Τύπου κ.α., ο Πρόεδρος του Δ.Σ. της Ε.Ε.Α.Ε. κ. Λ. Κόκκινος, απένειμε τις βεβαιώσεις των Σεμιναρίων, σε

όσους έλαβαν μέρος, και στη σύντομη προσώνησή του, τόνισε ότι η ΕΝΩΣΗ θα συνεχίσει παρόμοιες προσπάθειες, λόγω της ιδιαίτερης σημασίας, που αποδίδει στο θέμα της επένδυσης των Εταιριών - μελών της σε ανθρώπινο δυναμικό, ενόψει της πρόκλησης του 1992. Μετά την τελετή το Διοικητικό Συμβούλιο δεξιώθηκε τους εκπαιδευτές, τους μαθητές και τους προσκεκλημένους, μέσα σε εγκάρδια ατμόσφαιρα.

ΜΠΡΑΒΟ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ ΤΟΥ ΚΩΣΤΑ!

Ένα γράμμα που το... ζηλεύουμε!

Μακάρι κι άλλοι να λάβουν τέτοια γράμματα

Υποκατάστημα ΖΩΗΣ
ΑΣΤΗΡ ΑΑΕ.
Ακτή Μιαούλη 25
185 35 ΠΕΙΡΑΙΑΣ

Βάρη 18/12/1991

Αγαπητοί φίλοι,

Το Παιδικό Χωριό SOS, όπως γνωρίζετε, προσπαθεί να προσφέρει στοργή και αγάπη μέσα από ένα οικογενειακό περιβάλλον, σε παιδιά που το έχουν στερηθεί.

Στην προσπάθειά μας αυτή είναι αναγκαία η συνεχής υποστήριξη φίλων όπως εσείς, που με τη Δωρεά σας των 210.000 δρχ., αντί της έκδοσης διαφημιστικών, μας δίνουν τη δυνατότητα να συνεχίσουμε το τόσο δύσκολο, αλλά και συνάμα όμορφο και δημιουργικό έργο μας.

Για το λόγο αυτό θα θέλαμε οι Παπανικολάου Κων/νος, Ε. Καρακωνσταντής, Ν. Παπουτσής, Γ. Γονιδέλλης, Α. Γιαννόπουλος, Χ. Πάλλας, Β. Σαμαρτζής, Α. Σιταρά, Α. Σκουλού, Α. Πιπής, Α. Γκιτζια, Ντ. Δανέλλη να δεχθείτε τις θερμές ευχαριστίες του Δ.Σ. μαζί με την αγάπη των παιδιών μας.

Με εκτίμηση
ΣΤΕΡΓΙΟΣ ΣΙΦΝΙΟΣ
Διευθυντής



«ΕΝΑ» - ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ

Το περιοδικό «ΕΝΑ» και η INTERAMERICAN έδωσαν κοινή συνέντευξη τύπου με την ευκαιρία της έκδοσης και στην Ελλάδα της μεγάλης επιστημονικής και κοινωνικής έρευνας της εφημερίδας "EL PAIS" με τίτλο «ΤΟ ΒΙΒΛΙΟ ΤΗΣ ΣΕΞΟΥΑΛΙΚΟΤΗΤΑΣ».

Ο αναπληρωτής γενικός διευθυντής της INTERAMERICAN κ. Βασ. Καλτσάς, εκπροσωπώντας τον όμιλο και τον πρόεδρο και διευθ. σύμβουλο κ. Δ. Κοντομηνά, στο χαιρετισμό του υπογράμμισε μεταξύ άλλων, τα εξής:

«Ένας ακόμη κρίκος στην αλυσίδα της κοινωνικής προσφοράς της INTERAMERICAN αποτελεί η χορηγία εκ μέρους της, της ειδικής έκδοσης για τη σεξουαλική αγωγή και τις σχέσεις των ανθρώπων στη σύγχρονη κοινωνία, αποτέλεσμα της συνεργασίας της «EL PAIS» και του «ΕΝΑ».

Η INERAMERICAN ανταποκρίθηκε με προθυμία στο κάλεσμα της έγκριτης ισπανικής εφημερίδας και του «ΕΝΑ» του πιο έγκυρου περιοδικού της Ελλάδας, πράγμα που επιβεβαιώνει τη σταθερή προαίρεσή της στις ανθρώπινες αξίες, με πρώτη και κύρια την κοινωνική προσφορά.

Η εταιρία μας αισθάνεται λοιπόν δικαιολογημένη υπερηφάνεια διότι με την κοινωνική συμβολή της, ως χορηγός, συντέλεσε να υλοποιηθεί το εκδοτικό αυτό επίτευγμα που θα ωφελήσει πολλαπλώς το ελληνικό αναγνωστικό κοινό».

Ακολούθως μίλησε εκ μέρους της «EL PAIS» η Ισπανίδα καθηγήτρια Δρ. Έλενα Οτσόα, η οποία μαζί με τον συνάδελφό της Καρμέλο Βάσκεθ επιμελήθηκε επιστημονικά την έκδοση της «EL PAIS».

Όπως ανέφερε η Κυρία Οτσόα, η ειδική αυτή έκδοση διαβάζεται σήμερα από εκατομμύρια αναγνώστες σ' ολόκληρο τον κόσμο, καθώς ταυτόχρονα με το «ΕΝΑ» αναδημοσιεύεται από άλλα 22 έγκυρα διεθνή έντυπα.

Ε.Ε.Α.Ε.

✓ Η ΕΝΩΣΗ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ανταποκρινόμενη στην προσπάθεια του Υπουργείου Μεταφορών και Επικοινωνιών και των Δήμων Ν. Ιωνίας Βόλου, Ρόδου και Κομοτηνής για την εκπαίδευση των παιδιών, στο θέμα της κυκλοφοριακής αγωγής στους ειδικά διαμορφωμένους χώρους, προέβη μετά από ομόφωνη απόφαση του Διοικητικού της Συμβουλίου, στην αγορά 37 ποδηλάτων σχολικής ηλικίας, τα οποία προσφέρθηκαν στους προαναφερθέντες Δήμους.

Η ΕΝΩΣΗ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ πιστεύει ότι με την δωρεά αυτή θα συμβάλει στη δημιουργία ευσυνειδητών και ενημερωμένων οδηγών στο μέλλον, με αποτέλεσμα τη μείωση των τροχαίων ατυχημάτων στη χώρα μας, ο αριθμός των οποίων τα τελευταία χρόνια έφθασε σε ανησυχητικά επίπεδα.

SCOPLIFE

✓ ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΣΤΗ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ ΑΠΟ ΤΗ SCOPLIFE. Από 15 Φεβρουαρίου η SCOPLIFE δημιούργησε την τέταρτη Περιφερειακή της Διεύθυνση, η οποία δραστηριοποιείται στη Μακεδονία με έδρα τη Θεσσαλονίκη (Πολυτεχνείου 49, 546 25 Θεσσαλονίκη).

Επικεφαλής της Περιφερειακής Διεύθυν-

σης ανέλαβε ο έμπειρος ασφαλιστής κ. Γρηγόρης Σουκιούρογλου με πολυετή εμπειρία στο management των πωλήσεων.

«Η δομή της SCOPLIFE στο Δίκτυο Πωλήσεων ολοκληρώνεται με τη δημιουργία της Περιφερειακής μας Διεύθυνσης στη Μακεδονία. Νιώθω ιδιαίτερη εκτίμηση στο πρόσωπο του κ. Σουκιούρογλου και των συνεργατών του. Η ποιότητα SCOPLIFE βρίσκεται στο πρόσωπό τους την καλύτερη εκπροσώπηση για την κάλυψη των ασφαλιστικών αναγκών στην περιφέρεια της Μακεδονίας», τόνισε σε μήνυμά του ο Διευθύνων Σύμβουλος και Γενικός Διευθυντής της SCOPLIFE κ. Χρήστος Νικολάου.

Ε.Α.Β.Ε.

✓ Την Παρασκευή 24/01/1992 η Ένωση Ασφαλιστών Βορείου Ελλάδος πραγματοποίησε την Ετήσια Τακτική Γενική της Συνέλευση στα Γραφεία του νέου Μέλους της, «INTERLIFE A.E.» Γενικών Ασφαλειών.

Αρχικά το απερχόμενο Διοικητικό Συμβούλιο της Ενώσεως παρουσίασε τα πεπραγμένα και η Συνέλευση το απάλλαξε για τις δραστηριότητές του, εκφράζοντας ευχαριστίες και συγχαρητήρια για την επιτυχή διοίκησή του. Ακολούθησαν εισηγήσεις και προτάσεις των Μελών και στη συνέχεια έγινε η εκλογή του νέου Διοικητικού Συμβουλίου, το οποίο απαρτίζεται από τους:

- 1) Πρόεδρος: Μελάς Γιαννιώτης/Ιντερσαλόνικα Ζωής
- 2) α' Αντιπρόεδρος: Ξενοφών Αντύπας / Schweiz A.A.E.
- 3) β' Αντιπρόεδρος: Στέλιος Καλλαϊτζίδης / Αργοναυτική Α.Ε.Γ.Α.
- 4) Γεν. Γραμματέας: Ιφιγένεια Κυράτσου/Ιντερσαλόνικα Α.Α.Ε.
- 5) Ταμίας: Ιωάννης Βοτσαριδης/Interlife A.E.
- 6) Μέλος: Βασίλειος Μακρίδης/Schweiz A.A.E.
- 7) Μέλος: Δημήτριος Χατζόπουλος/Intethellas A.E.

Αναπληρωματικά Μέλη

- 1) Αιμίλιος Ζαρφουσιάν/Ιντερσαλόνικα Α.Α.Ε.
- 2) Δημήτριος Σπύρτος/ Αργοναυτική Α.Ε.Γ.Α.

Εφορευτική Επιτροπή

- 1) Κων/νος Γκουργκούμης/Schweiz A.A.E.
- 2) Θεόφιλος Τσομίλης/Ιντερσαλόνικα Ζωής
- 3) Γρηγόριος Μαργαρίτης/Interlife A.E.

Η Ένωση Ασφαλιστών Βορείου Ελλάδος εδρεύει στην Θεσ/νίκη (Ν. Κουντουριώτου 19 - τηλ. 533-127), αποτελείται από 37 μέλη, 6 ασφαλιστικές εταιρίες και 3 εκπροσώπους και διευθυντικά στελέχη των ασφαλιστικών εταιριών και ως βασικό σκοπό έχει την, σε συνεργασία με τις αρμόδιες κρατικές αρχές, αναβάθμιση της ασφαλιστικής αγοράς της Β. Ελλάδος αλλά και του θεσμού των ασφαλίσεων γενικότερα.

INTERNATIONAL LIFE

✓ ΣΤΗΝ ΚΡΗΤΗ ΤΟ ΕΤΗΣΙΟ ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΣΤΕΛΕΧΩΝ ΤΗΣ INTERNATIONAL LIFE. (ΠΕΡΑΣΕ ΤΑ 3 ΔΙΣ. Ο ΤΖΙΡΟΣ ΤΟΥ ΓΚΡΟΥΠ INTERNATIONAL). Το πρώτο Ετήσιο Συνέδριό της (και 22ο για τους ασφαλιστές της) θα πραγματοποιηθεί από 27 Μαΐου έως 3 Ιουνίου η ασφαλιστική εταιρία INTERNATIONAL LIFE μαζί με την INTERNATIONAL HELLAS (Γενικές Ασφάλειες) στο μεγάλο ξενοδοχειακό συγκρότημα ΚΑΨΗ στην Αγία Πελαγία στο Ηράκλειο Κρήτης.

Υπολογίζεται να μετάσχουν 300 περίπου πρόσωπα από τα οποία τα 150 θα παρατείνουν τη διαμονή τους στην Κρήτη για ένα ακόμη 4ήμερο σαν νικητές ενός διαγωνισμού πωλήσεων ασφαλειών Ζωής, που βρίσκεται σε εξέλιξη.

Σύμφωνα με τα υπό δημοσίευση στοιχεία ισολογισμού οι εταιρίες της INTERNATIONAL πραγματοποίησαν το 1991 ασφάλιστρα σε όλους τους Κλάδους ύψους Δρχ. 3.150.000.000 έναντι 2.710.000.000 του έτους 1990 (αύξηση 16,2%).

«Το έτος 2000 θα υπάρχουν στην Ελλάδα μόνο 10 ασφαλιστικές εταιρίες Ζωής» (*)

ΘΕΛΕΤΕ ΝΑ ΕΙΣΤΕ ΣΕ ΜΙΑ ΑΠ' ΑΥΤΕΣ;

Οι συνθήκες της ασφαλιστικής αγοράς αλλάζουν γρήγορα. Δείτε την ασφαλιστική σας καριέρα πιο σοβαρά. Την εξέλιξή σας. Τις προοπτικές σας. Σίγουρα το 2000 θα είναι λίγες οι ασφαλιστικές εταιρίες που θα μπορούν να αναπτύσσονται.

Η INTERNATIONAL LIFE δημιουργήθηκε με προδιαγραφές του αιώνα που έρχεται. Δηλαδή με όλες τις προϋποθέσεις της πολύπλευρης ανάπτυξης. Μέλος της γερμανικής ασφαλιστικής υπερδύναμης AACHENER UND MÜNCHENER GROUP, που δραστηριοποιείται τώρα και στην Ελλάδα, προσφέρει μεγάλες δυνατότητες εξέλιξης σε κάθε βαθμίδα επαγγελματία ασφαλιστή.

Επικοινωνήστε μαζί μας.

Σας περιμένει ένα ελκυστικό πακέτο αμοιβών και ένας ανοιχτός δρόμος καταξίωσης των ικανοτήτων σας.

Τηλεφωνήστε μας.

Αθήνα: Περικλής Λίβας. Βασ. Σοφίας 69, τηλ. 7236 644

Θεσσ/νίκη: Απόστ. Τριανταφύλλου. Ταιμισκή 54, τηλ. 263 026

(*) Από ομιλία του μέντορα της Ιδιωτικής Ασφάλισης Αλέξανδρου Ταμπουρά με θέμα: «Αναμνήσεις από το ασφαλιστικό μέλλον».

INTERNATIONAL LIFE
Η ασφαλιστική υπερδύναμη.

Εταιρία μέλος του
Aachener und Münchener Group



Ποια είναι η GREENPEACE;

Τα στοιχεία για την GREENPEACE είναι από ενημερωτικά φυλλάδια του Ελληνικού Γραφείου, που μας προμήθευσαν και τους ευχαριστούμε. Σε επόμενα τεύχη μας θα δημοσιεύσουμε στοιχεία από τις εκστρατείες και το έργο της GREENPEACE. Όσοι ασφαλιστές επιθυμούν περισσότερες πληροφορίες μπορούν να απευθυνθούν Καλλιδρομίου 44 - 114 73 Αθήνα τηλ.: 3640774-5. Στο επόμενο τεύχος θα έχουμε πληροφορίες για τη Μεσόγειο και τα προβλήματά της.

Η Greenpeace ιδρύθηκε γύρω στο 1971 όταν τα μέλη της Οργάνωσης «Don't make a Wave», που είχε την έδρα της στο Βανκούβερ του Καναδά, αποφάσισαν την μετανάστευση της ώστε να εξυπηρετεί καλύτερα τον σκοπό τους: την δημιουργία ενός πράσινου και ειρηνικού κόσμου. Το 1979 τα γραφεία της Greenpeace στην Αυστραλία, τον Καναδά, την Γαλλία, την Ολλανδία, τη Νέα Ζηλαν-

δία, την Μεγάλη Βρετανία και τις Ηνωμένες Πολιτείες συνέπραξαν για την δημιουργία του Stichting Greenpeace Council, της διεθνούς δηλαδή οργάνωσης. Από τον Μάιο του 1989 το διεθνές γραφείο είναι εγκατεστημένο στο Άμστερνταμ.

Η Greenpeace εμμένει και σήμερα στην ίδια αρχή που παρακίνησε το 1971 δώδεκα στελέχη της να οδηγήσουν ένα μικρό σκάφος μέσα στην ζώνη των πυρηνικών δοκιμών

που πραγματοποιούσαν οι ΗΠΑ στην περιοχή Amchitka της Αλάσκα: ότι δηλαδή αποφασισμένα άτομα μπορούν να μεταβάλουν τα σχέδια του οποιουδήποτε πανίσχυρου δημιουργώντας «αυτόπτες μάρτυρες» ή, με άλλα λόγια στρέφοντας την προσοχή της κοινής γνώμης σε κάποια περιβαλλοντική καταστροφή με την απλή αλλ' ακλόνητη επί τόπου παρουσία τους, όποιο κι αν είναι το τίμημα.

Τα χρόνια έδειξαν ότι η αρχή αυτή λειτουργεί. Η σημαντική μεγέθυνση της οργάνωσης αντανάκλα την ενίσχυση της πεποίθησης ότι η ίδια μας η επιβίωση συναρτάται με την απόρριψη των εργαλείων της καταστροφής και με την υπεράσπιση των απόψεων που απαιτούν σεβασμό στα φυσικά συστήματα, μέρος των οποίων είναι και ο άνθρωπος. Η ιστορία της Greenpeace είναι η ιστορία των εκστρατειών που έχει αναλάβει, των δράσεων που σφράγισαν πολλές από αυτές και που συχνά έφεραν στην επιφάνεια νέες πραγματικότητες, καθώς και η ιστορία της ίδιας της επέκτασης της οργάνωσης που είναι συνδεδεμένη με τα μέλη της, τα έσοδά της, τα γραφεία της στις διάφορες χώρες, τα επιτελεία των στελεχών της, τους στόλους της.

Η πολιτική γραμμή

Η Greenpeace δεν συμμαχεί με κανένα πολιτικό κόμμα ούτε αναμειγνύεται σε άλλα πολιτικά ζητήματα, πέρα απ' αυτά που αφορούν την προστασία του περιβάλλοντος.

Η Greenpeace διατηρεί την ανεξαρτησία της απέναντι σε οποιαδήποτε κυβέρνηση, ομάδα, ή άτομο.

Η Greenpeace υιοθετεί την αρχή της μηβίας και αντιτίθεται σε κάθε επίθεση που έχει αντικείμενο φυσικά πρόσωπα ή ιδιοκτησίες.

Οι εκστρατείες

Οι εκστρατείες της Greenpeace έχουν μια κοινή επιδίωξη, να διατηρήσουν ή να αναδημιουργήσουν ένα περιβάλλον όπου οι ζωντανό οργανισμοί, στους οποίους συμπεριλαμβάνεται και ο άνθρωπος, θα μπορούν να επιβιώσουν χωρίς να απειλείται η ζωή του και η υγεία τους. Για τον σκοπό αυτό στελέχη της Greenpeace έχουν σκαρφαλώσει σε καπνοδόχους, έχουν χρωματίσει φώκιες, έχουν κατευθύνει φουσκωτά σκάφη κάτω από βαρέλια με τοξικά απόβλητα, έχουν οδηγήσει πλοία σε περιοχές πυρηνικών δοκιμών, έχουν κρεμαστεί από γέφυρες, έχουν σφραγίσει αγωγούς, έχουν καταλάβει τρένα, έχουν σημαδέψει υποβρύχια και αντιδραστήρες για την ραδιενεργό τους επικινδυνότητα, έχουν βρεθεί ανάμεσα σε φάλαινες και καμάκια, άντεξαν στο κρύο, την υγρασία, την πείνα και το φόβο και υπέμειναν συλλήψεις, ξυλοδαρμούς και φυλακίσεις.

Η Greenpeace είναι γνωστή περισσότερο για τις θεαματικές διαμαρτυρίες της και δικαιολογημένα: ο σκοπός της Greenpeace είναι να τραβήξει την προσοχή όπου απειλείται το περιβάλλον και οι θεαματικές ενέργειες είναι ένας καλός τρόπος να το πετύχει. εντούτοις, η επιτυχία της οποιασδήποτε εκστρατείας της Greenpeace εξαρτάται σε

σημαντικό βαθμό από την συστηματική έρευνα, την ψύχραιμη ανάλυση και τον υπομονετικό διάλογο με ομάδες ή άτομα που ασκούν επιρροή. Πράγματι, όσο οι κυβερνήσεις και οι παράγοντες της βιομηχανίας γίνονται περισσότερο ευαίσθητοι σε περιβαλλοντικά θέματα, τόσο η δράση επιλεγμένων ομάδων πίεσης και η ενημέρωση του τύπου παίζουν ένα όλο και πιο αποφασιστικό ρόλο στην προώθηση εναλλακτικών λύσεων.

Ο φυσικός κόσμος αποτελεί ένα ενιαίο σύνολο και η ρύπανση σε μια περιοχή αναπόφευκτα θα προσβάλλει κάποια άλλη. Αλλά, για λόγους που έχουν σχέση με την οργάνωση, την καθαρότητα των στόχων και την αποτελεσματικότητα, η Greenpeace κατευθύνει σήμερα τις προσπάθειές της σε τέσσερις θεματικές περιοχές: ατμόσφαιρα/ενέργεια, πυρηνικά/αφοπλισμός, θαλάσσια οικολογία και τοξικά. Νέα προγράμματα προτείνονται συνεχώς και εξετάζονται, καθώς νέες απειλές ανακλύπουν για το περιβάλλον: η υλοποίησή τους σχετίζεται με το μέγεθος της απειλής και με την ικανότητα της Greenpeace να ανταπεξέλθει στις απαιτήσεις μιας ουσιαστικής εκστρατείας.

Ατμόσφαιρα/Ενέργεια

Η ρύπανση της ατμόσφαιρας και η όξινη βροχή καταστρέφουν το περιβάλλον και την υγεία των ανθρώπων σε εκαταμένες περιοχές, τόσο στις βιομηχανικές χώρες, όσο και σε αυτές που βρίσκονται στο στάδιο της εκβιομηχάνισης. Η μεγαλύτερη πηγή είναι η καύση των ορυκτών πηγών ενέργειας: η καταστροφή του στρώματος του όζοντος και το φαινόμενο του θερμοκηπίου απεικονίζουν το γεγονός ότι η ατμόσφαιρική ρύπανση απειλεί σήμερα ολόκληρο τον πλανήτη.

Τα αποτελέσματα μάλιστα μπορεί να είναι μη αντιστρεπτά.

Και τα δύο αυτά προβλήματα υπογραμμίζουν τη σημασία του μηνύματος που φέρνει η εκστρατεία για την Ατμόσφαιρα και την Ενέργεια της Greenpeace: είναι απαράδεκτο να χρησιμοποιείται η γήινη ατμόσφαιρα σαν υποδοχέας της ρύπανσης. Οι εκστρατείες της Greenpeace προσανατολίστηκαν αμέσως στον περιορισμό της ατμοσφαιρικής ρύπανσης από αυτοκίνητα, εργοστάσια και σταθμούς ενέργειας. Η Greenpeace άσκησε πίεση στις εταιρίες οι οποίες παράγουν χημικά, που καταστρέφουν το στρώμα του όζοντος και επιτάχυνε το σταμάτημα της παραγωγής τους. Η Greenpeace συνέβαλε με αυθεντικό επιστημονικό έργο στο διάλογο γύρω απ' το φαινόμενο του θερμοκηπίου και ώθησε ειδήμονες να εργαστούν από κοινού για την λύση του προβλήματος. Οι κύριες προτεραιότητες για την εκστρατεία της δεκαετίας του '90 είναι οι τομείς των μεταφο-

ρών, της εξοικονόμησης ενέργειας και των ανανεώσιμων ενεργειακών πόρων. Οι μεγάλες περιεκτικές στη χρήση ορυκτών καυσίμων (κάρβουνο, πετρέλαιο, αέριο) δεν είναι έξω απ' τις σημερινές μας δυνατότητες και είναι ο μόνος δρόμος για τον περιορισμό των αερίων εκπομπών στην πηγή τους.

Πυρηνικά/Αφοπλισμός

Εξαιτίας του άμεσου κινδύνου που απειλεί την επιβίωση όλων των ζωντανών οργανισμών, η Greenpeace αντιτίθεται στη χρήση της πυρηνικής ενέργειας, των πυρηνικών αποβλήτων και των πυρηνικών όπλων, έχοντας ως πρώτο στόχο τις απαλλαγμένες από πυρηνικά θάλασσες και μακροπρόθεσμα έναν απαλλαγμένο από πυρηνικά κόσμο. Η Greenpeace εγκαινίασε τις διαμαρτυρίες εναντίον των πυρηνικών δοκιμών των ΗΠΑ, και από το 1971 συντάσσει εκθέσεις με αυθεντικό πληροφοριακό υλικό, διαμαρτύρεται εναντίον της διακίνησης πλοίων που μεταφέρουν ή θεωρούνται ύποπτα μεταφοράς πυρηνικών όπλων, σημαδεύει σοβιετικά και αμερικανικά πυρηνικά υποβρύχια με το σήμα της ραδιενέργειας για να κάνει δημόσια γνωστή την επικινδυνότητά τους, δημιουργεί ομάδες πίεσης στις ΗΠΑ για μια Ολική Συμφωνία Κατάπαυσης των Πυρηνικών Δοκιμών, καταφέρνει να σταματήσει τις δοκιμές στην έρημο Νεβάδα και διαμαρτύρεται για τις γαλλικές δοκιμές στον Ειρηνικό. Δίνοντας έμφαση στη συνεχή μας έκθεση στον πυρηνικό κίνδυνο, η Greenpeace εστιάζει σε ατυχήματα όπως αυτό του Τσερνομπίλ το 1986, της βύθισης σοβιετικών πυρηνικών υποβρυχίων, της απώλειας πυρηνικών βομβών στη θάλασσα, της καθημερινής μεταφοράς πυρηνικού υλικού ανάμεσα σε κατοικημένες περιοχές.

Θαλάσσια Οικολογία

Κάθε μορφή ζωής κατάγεται και εξαρτάται από τη θάλασσα, που παραμένει όμως σε μεγάλο βαθμό ανεξερεύνητη ακόμη και στις μέρες μας. Ο χειρότερος τόπος για την απόθεση ανεπιθύμητων υλικών, όπως οι τοξικές ουσίες και τα πυρηνικά απόβλητα, είναι σίγουρα η θάλασσα, εκεί όπου η εξαφάνισή τους είναι μια επικίνδυνη ψευδαίσθηση. Η Greenpeace αντιτίθεται στην ρύπανση, στην καταστροφή και την υπερεκμετάλλευση του θαλάσσιου περιβάλλοντος και της ζωής που το κατοικεί. Κάνει εκστρατείες για τη σωτηρία της φάλαινας, της φώκιας, των δελφινιών και της θαλάσσιας χελώνας· για την διασφάλιση του αποθέματος των αλιευμάτων και στο μέλλον· για την κατάργηση της ανεμότρατας όπως και κάθε άλλης απειλής εναντίον της θαλάσσιας ζωής· για την διατήρηση της Ανταρκτικής στη σχετικά αρχέγονη κατάσταση που βρίσκεται. Για την υποστήριξη αυ-

τών των ενεργειών, τα πλοία της Greenpeace βρίσκονται σε συνεχή δραστηριότητα σε κάθε προσιτή θάλασσα στον κόσμο και συντηρούν τη μόνη μη-κυβερνητική βάση στην Ανταρκτική.

Τοξικά

Η ρύπανση από τοξικά είναι η επικρατέστερη μορφή ρύπανσης στο περιβάλλον μας. Γεμίσαμε τα χωράφια, τα δάση, τις λίμνες, την ατμόσφαιρα, τις θάλασσες, τα σπίτια και τους εαυτούς μας με δηλητήρια που προκαλούν γενετικές ανωμαλίες και καρκίνους σε ζώα και ανθρώπους. Η Greenpeace αντιτίθεται στη μεταφορά, την απόρριψη, την καύση και πάνω απ' όλα στην παραγωγή τοξικών ουσιών. Η Greenpeace αποκάλυψε τοξικές ουσίες που είχαν «εξαφανιστεί», επεσήμανε τις βλαβερές συνέπειες υποτιθέμενων αβλαβών χημικών προϊόντων, προειδοποίησε τις χώρες του Τρίτου Κόσμου να μην αποδεχθούν τα τοξικά απόβλητα των ανεπτυγμένων χωρών σε βάρος της υγείας του πληθυσμού τους και έδωσαν πληροφορίες σε κυβερνήσεις και ενδιαφερόμενους πολίτες σε ό,τι αφορά την επικινδυνότητα των τοξικών ουσιών. Ο στόχος της Greenpeace είναι να απαλλάξει τον κόσμο από την τοξική ρύπανση καθιστώντας την παραγωγή τοξικών μακροπρόθεσμα περιττή.

Τροπικά δάση

Τα τροπικά δάση προσφέρουν κατοικία στο 50-90% όλων των μορφών ζωής στη γη. Από τα ίδια αυτά δάση εξαρτάται επίσης η επιβίωση 200 εκατομμυρίων ανθρώπων που ζουν εκεί, εδώ και αιώνες. Εάν η τωρινή αποδάσωση συνεχιστεί ανεξέλεγκτα, το 2020 τα τροπικά δάση θα έχουν εξαφανιστεί. Αυτή την ώρα, το λιγότερο 50 αναντικατάστατα είδη φυτών και ζώων αφανίζονται καθημερινά.

Αναγνωρίζοντας αυτές τις ανεπανόρθωτες απώλειες τόσο για τους ανθρώπους όσο και για το περιβάλλον στο σύνολό του, η Greenpeace, με την εκστρατεία της για τα τροπικά δάση, ερευνά και αντιτίθεται σε δραστηριότητες όπως η εμπορική υλοτομία και η εκτατική κτηνοτροφία, καθώς και στη χρησιμοποίηση τρόπων γεωργίας που είναι οικολογικά ασταθείς. Αντιτίθεται επίσης σε «αναπτυξιακά» προγράμματα — συχνά επιδοτούμενα από τράπεζες, διεθνή ταμεία, εταιρίες και κυβερνήσεις — τα οποία υποβαθμίζουν και καταστρέφουν τα τροπικά δάση.

Το άνοιγμα του γραφείου της Greenpeace στη Βραζιλία, βοηθά την εκστρατεία να επικεντρωθεί στα προβλήματα του Αμαζονίου. Η εκστρατεία στοχεύει επίσης στην επέκταση των περιοχών που κατοικούνται από ιθαγενείς καθώς και στην αποκατάσταση των ήδη κατεστραμμένων δασικών εκτάσεων.

Ορισμένες αλλαγές προς το καλύτερο τις οποίες η Greenpeace θεώρησε να επιτευχθούν είναι:

- 1972 Σταμάτημα των πυρηνικών δοκιμών στην Amchitka της Αλάσκα.
- 1975 Η γαλλική κυβέρνηση παύει τις πυρηνικές δοκιμές στην ατμόσφαιρα στον Ειρηνικό Ωκεανό.
- 1981 Η λιμενική αστυνομία των ΗΠΑ αποφασίζει να μην επιτρέψει την παρουσία σουπερτάνκερς στην περιοχή του Puget Sound.
- 1982 Η Ευρωπαϊκή Κοινότητα απαγορεύει την εισαγωγή δερμάτων από νεογνά φώκιας στα κράτη-μέλη.
- 1982 Το μορατόριο της Διεθνούς Επιτροπής Φαλινοθηρίας για το εμπόριο της φάλαινας σ' ολόκληρο τον κόσμο.
- 1982 Σταμάτημα της απόρριψης αποβλήτων διοξειδίου του τιτανίου από την National Lead Company του Νιού Τζέρσεϊ.
- 1982-1988 Η αλυσίδα των αποφάσεων για την συνολική απαγόρευση των πυρηνικών δοκιμών από την Βουλή και την Γερουσία των ΗΠΑ.
- 1983 Το μορατόριο της Συνθήκης του Λονδίνου για τις απορρίψεις πυρηνικών καταλοίπων στη θάλασσα.
- 1983 Η τελικά πετυχημένη διεθνής έρευνα για την παράνομη εξαγωγή αποβλήτων προσβεβλημένων από διοξίνη, μετά την έκρηξη του Σεβέζο στην Ιταλία.
- 1983 Το μορατόριο του Κονγκρέσου των ΗΠΑ για τις πωλήσεις πετρελαίου προερχόμενου από γεωτρήσεις ανοιχτής θάλασσας στην περιοχή του George's Bank ανοιχτά του Cape Cod, ανοιχτά της Βόρειας Καλιφόρνιας και ανοιχτά της Νοτιοδυτικής Φλώριδας.
- 1984 Το κλείσιμο του εργοστασίου Boehringer Chemiefabrik της Δυτικής Γερμανίας που παρήγαγε το ζιζανιοκτόνο 2, 4,5-T και το εντομοκτόνο HCH που περιείχαν διοξίνη.
- 1985 Το σταμάτημα της εξόρυξης χαλκού από την American Smelting and Refining Company στην Τακόμα της Ουάσινγκτον.
- 1985 Η αναγγελία από την International Nickel Company του Sudbury στο Οντάριο του Καναδά, της μεγαλύτερης πηγής ρύπανσης από διοξείδιο του θείου στη Βόρειο Αμερική, ότι πρόκειται να εξαπολύσει μια μεγάλη εκστρατεία αντιρρύπανσης προκειμένου να μειώσει τις εκπομπές του διοξειδίου του θείου.

- 1986 Το σταμάτημα των ατομικών εκρήξεων των ΗΠΑ στην έρημο της Νεβάδα.
- 1986 Η απαγόρευση από την Ισπανική κυβέρνηση της χρήσης της «ιταλικής μπάρας» για την αλιεία κοραλλιών στα χωρικά της ύδατα.
- 1986 -1988 Η αποτροπή κατασκευής εκαταστάσεων απόρριψης αποβλήτων, σε εννέα τουλάχιστον πολιτείες των ΗΠΑ.
- 1987 Η απόφαση του Λουξεμβούργου που υποχρεώνει την Dupont Company να περιορίσει τις εκπομπές των CFC κατά 75% από το 1992.
- 1987 Η εγκατάσταση της πρώτης μη κυβερνητικής βάσης στην Ανταρκτική.
- 1987 Η απόφαση της Ομοσπονδιακής Δημοκρατίας της Γερμανίας να αφαιρέσει τον μόλυβδο από την απλή βενζίνη.
- 1987 Η απαίτηση της Εθνικής Υπηρεσίας Θαλασσίων Αλιευμάτων των ΗΠΑ να χρησιμοποιηθούν για το ψάρεμα της γαρίδας δίχτυα που να μην παγιδεύουν τις θαλάσσιες χελώνες.
- 1987 Το σταμάτημα της παραγωγής του ζιζανιοκτόνου 2, 4, 5-T από την χημική εταιρία Dow της Νέας Ζηλανδίας, υπεύθυνης για τη ρύπανση της χώρας με διοξίνη.
- 1987-1988 Το πρωτόκολλο των Ηνωμένων Εθνών για την διακοπή των εκπομπών διοξειδίου του θείου και το πάγωμα των εκπομπών οξειδίων του αζώτου σε μια προσπάθεια να αναχαιτισθούν τα φαινόμενα του θανάτου των δασών και των λιμνών από την όξινη βροχή.
- 1988 Την εντολή του δικαστηρίου των ΗΠΑ εναντίον των Ιαπωνικών αλιευτικών στόλων που χρησιμοποιούσαν «παρασυρόμενα δίχτυα» στα αμερικανικά ύδατα.
- 1988 Το κλείσιμο του δημοτικού εργοστασίου αποτέφρωσης αποβλήτων της Φιλαδέλφειας (ΗΠΑ) εξαιτίας της έλλειψης χώρων απόθεσης των καταλοίπων.
- 1988 Τον περιορισμό των συνολικών απορριπτομένων ποσοτήτων οργανοχλωριωμένων ενώσεων από εργοστάσια χαρτοπολτού στην Βόρειο Θάλασσα στα 1,5 κιλά/τόνο από το 1992.
- 1988 Την απαγόρευση από την Συνθήκη του Λονδίνου της ύπαρξης εργοστασίων αποτέφρωσης στη θάλασσα από το 1994 σ' ολόκληρο τον κόσμο.
- 1988 Την Οδηγία της Ευρωπαϊκής Κοινότητας για την κατάργηση της απόρριψης αποβλήτων διοξειδίου του τι-

τανίου στη θάλασσα απ' το τέλος του 1989.

- 1989 Την επιστροφή του πλοίου Pro-Americana με το γνήσιο φορτίο του τοξικών αποβλήτων, από το Σάο Πάολο στο Ρόττερταμ, έτσι ώστε να μην θεωρείται στο εξής τόσο απλό και βολικό το ζήτημα της εξαγωγής αποβλήτων στον Τρίτο Κόσμο.
- 1989 Η δημοκρατία του Μπελάου επιλέχθηκε από τον διεθνή οργανισμό CEDAM* σαν ένα από τα Υποθαλάσσια θαύματα του Κόσμου, ως αναγνώριση του πρώτου αντιπυρηνικού συντάγματος στον κόσμο.
- 1989 Το γεγονός ότι το εμπόριο των τοξικών αποβλήτων καταργήθηκε για τα κράτη μέλη της Συνθήκης της Λομέ IV.
- 1990 Την απαγόρευση της παραγωγής αριθμού τομικών ουσιών από τα εργοστάσια Radebeul και VEB Fahlberg-List της Ανατολικής Γερμανίας.
- 1990 Την υιοθέτηση από το Εθνικό Κόμμα της Νέας Ζηλανδίας της νομοθεσίας που εισήγαγε το τότε κυβερνών Εργατικό Κόμμα, της σχετικής με την ανακήρυξη ως ανεπιθυμητών των πυρηνικά εξοπλισμένων και πυρηνικών πλοίων.
- 1990 Την αναγγελία της εταιρίας Heinz ότι η θυγατρική της Starkist θα προμηθεύεται για το ψάρεμα του τόνου δίχτυα ασφαλή για τους πληθυσμούς των δελφινιών.

Αυτές οι αλλαγές δεν είναι παρά μια αρχή: Θα ακολουθήσουν κι άλλες: οι επιπτώσεις τους είναι, ευτυχώς, συσσωρευτικές.

Η Διοικητική Δομή

Το Συμβούλιο της Greenpeace στο οποίο συμμετέχει ένας αντιπρόσωπος από κάθε κράτος μέλος, καθορίζει την πολιτική της Greenpeace στην επίστα σύνοδό του. Εκλέγει τη τετραμελή Διοικούσα Επιτροπή (International Board) η οποία επιλέγει έναν Πρόεδρο και ορίζει έναν Εκτελεστικό Διευθυντή (International Executive Director). Η Διοικούσα Επιτροπή ασκεί τα καθήκοντά της μεταξύ των δύο Συνόδων.

Κάθε Εθνικό Γραφείο διοικείται από την Διοικούσα Επιτροπή και διευθύνεται από έναν Εκτελεστικό Διευθυντή. Αν και η γενική πολιτική, οι προϋπολογισμοί και πάνω απ' όλα η στρατηγική για τις εκστρατείες καθο-

* CEDAM: Conservation Education Diving Archeology Museums

ρίζονται από την διεθνή οργάνωση, κάθε γραφείο αποτελεί μια αυτόνομη οντότητα που εφαρμόζει την πολιτική και υλοποιεί τις εκστρατείες.

Ο ρόλος του Διεθνούς Γραφείου συνίσταται σε γενικές γραμμές στο συντονισμό των δράσεων των διαφόρων εθνικών γραφείων, στην εποπτεία των εκστρατειών με διεθνή-χαρακτήρα, στην παροχή πληροφοριών στο συνολικό σώμα της οργάνωσης, στην διατήρηση των επαφών με τους υποστηρικτές της



Greenpeace, που βρίσκονται σε χώρες οι οποίες δεν διαθέτουν γραφεία.

Η Greenpeace, προκειμένου να διατηρησει και να αυξήσει την επιρροή της στα διεθνή περιβαλλοντικά ζητήματα, συμμετέχει ενεργά σε έναν αριθμό από διεθνείς συμβάσεις και οργανισμούς, όπως: στο Πρόγραμμα των Ηνωμένων Εθνών για το Περιβάλλον, στη Σύμβαση της Βαρκελώνης, στη Διεθνή Επιτροπή Φαλινοθηρίας, στην Ευρωπαϊκή Κοινότητα, στη Διεθνή Ένωση για τη Διατήρηση της Φύσης και των Φυσικών Πόρων, στη Διεθνή Σύμβαση για το Εμπόριο των Απειλούμενων Ειδών, στις Συνόδους για τη Συνθήκη της Ανταρκτικής, στη Σύμβαση του Λονδίνου για τις Απορρίψεις, στις Συμβάσεις του

Παρισιού και του Όσλο για την Απόρριψη και την Απαγωγή Τοξικών Ουσιών.

Η μεγέθυνση της Greenpeace

Εάν η διαπίστωση του προβλήματος είναι η αρχή της λύσης του, η ίδια η μεγέθυνση της Greenpeace είναι ένα μήνυμα ελπίδας. Στο διάστημα που μεσολάβησε από την ίδρυσή της η Greenpeace αναπτύχθηκε, από την τολμηρή ιδέα που ήταν τότε, στην μεγάλη και με διεθνή επιρροή οργάνωση που είναι σήμερα.

Υποστηρικτές και χρηματοδότηση

Η Greenpeace χρηματοδοτείται σχεδόν ολοκληρωτικά απ' τις συνδρομές των τεσσάρων εκατομμυρίων υποστηρικτών της σε 158 χώρες. Οι γενναιόδωρες ενισχύσεις είναι ασφαλώς ευπρόσδεκτες, αλλά η Greenpeace φροντίζει να διατηρεί την απόλυτη ανεξαρτησία της και δεν δέχεται να κάνει συμβιβαστικές συμφωνίες. Σε μικρότερο βαθμό, η Greenpeace εισπράττει έσοδα από τις πωλήσεις ειδών όπως μπλουζες, δίσκοι και κονκάρδες.

Γραφεία

Όλες οι χώρες παράγουν, αλλά και απειλούνται από τη ρύπανση. Η εγκαθίδρυση και η διατήρηση ενός ειρηνικού και πράσινου κόσμου, μπορεί να πετύχει μόνο αν όλες οι χώρες κάνουν μια προσπάθεια. Η Greenpeace έχει γραφεία σε 25 χώρες και σκοπεύει να συνεχίσει την εξάπλωσή της σ' ολόκληρο τον κόσμο. Ένα τμήμα της Διεθνούς Οργάνωσης ασχολείται αποκλειστικά με το άνοιγμα των καινούργιων γραφείων και τη διατήρηση επαφών με άτομα και ομάδες που ενδιαφέρονται για την Greenpeace, μα βρίσκονται σε χώρες, όπου δεν υπάρχουν γραφεία. Εάν οι δυτικές χώρες κυριαρχούν στο δίκτυο της Greenpeace είναι γιατί οφείλουν να φέρουν το βάρος για τον καθορισμό του περιβάλλοντος εφόσον είναι σε μεγάλο βαθμό υπεύθυνες για την πρωταρχική ρύπανση.

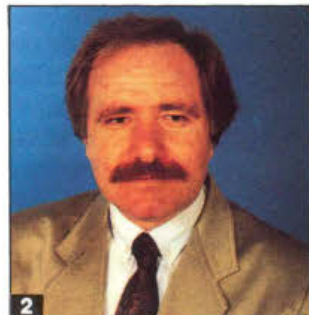
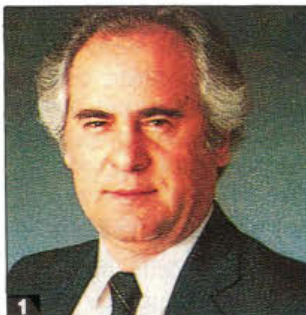
Το επιτελείο της Greenpeace

Γύρω στους 490 άντρες και 470 γυναίκες από 30 διαφορετικές χώρες αποτελούν το προσωπικό της Greenpeace. Πρόκειται για άτομα με αρκετές διαφορές στην ηλικία, στις πολιτικές και θρησκευτικές τους αντιλήψεις, στην οικογενειακή τους κατάσταση. Αλλά όσο κι αν τα γούστα τους, τα ρούχα τους, οι απόψεις και τα ενδιαφέροντά τους διαφέρουν, έχουν δύο κοινά χαρακτηριστικά: μια βαθιά δέσμευση για την προστασία του περιβάλλοντος με μη-βίαια μέσα, και την προθυμία τους για σκληρή και πολύωρη εργασία.

NAI □

ΣΤΟ ΕΠΟΜΕΝΟ ΝΑΙ

ΔΙΑΒΑΣΤΕ - ΧΑΡΕΙΤΕ- ΧΡΗΣΙΜΟΠΟΙΗΣΤΕ
το περιοδικό που κατέκτησε
την πρώτη θέση στην καρδιά των ασφαλιστών



1 ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ:

Ο Γ. Καπουράνης μιλά για την Metrolife και τους ανθρώπους της.

2 ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ:

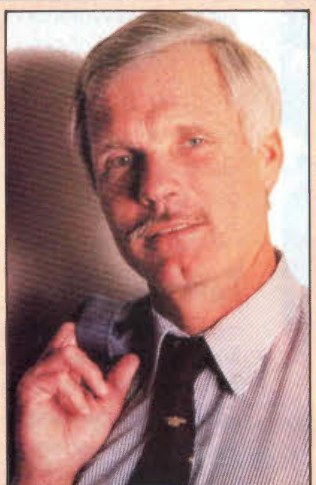
Παν. Γλεντής, Επιθεωρητής πωλήσεων της Εθνικής: ΝΑΙ θα σας πω μερικά μυστικά επιτυχίας του ασφαλιστή!

3 ΑΦΙΕΡΩΜΑ ΔΙΑΚΟΣΜΗΣΗ:

Πώς πρέπει να είναι ο χώρος που ζει ο ασφαλιστής; Γράφει ο διακοσμητής Δ. Βαρβαρέσος.

MANAGER:

Ποιος είναι
καλός
Manager;



- ΚΑΙ :** Τι δουλειά κάνει ο Περιφερειακός Δ/ντής Πωλήσεων;
ΚΑΙ : Ευρωπαϊκά θέματα από τους Δημοσιογράφους Αθαν. Χ. Παπανδρόπουλο και Θεοδωράκη;
ΚΑΙ : ΘΕΜΑΤΑ από το Χρηματιστήριο και Αμοιβαία κεφάλαια από τον Καθηγητή Κώστα Χριστόπουλο και το περιοδικό «ΧΡΗΜΑ».
ΚΑΙ : Ειδήσεις και ΘΕΜΑΤΑ, με μια ματιά, που γράφει ο Δημοσιογράφος Λάμπρος Καραγεώργος.
ΚΑΙ : Άρθρο Ψυχολογίας από την Εμ. Παντελή, άρθρο για την υγεία, την επικοινωνία, τις πωλήσεις, το SERVICE, τα Συνέδρια, νέα προγράμματα, νέα γραφεία και νέες εταιρίες.
ΑΚΟΜΑ :
- Θέματα οικολογικά με ειδήσεις της GREENPEACE.
 - Θέματα από έμπειρους διαφημιστές.
 - Ρεπορτάζ και συνεντεύξεις ανθρώπων «μερικών από μας»!
 - Και μια έκπληξη!

ΝΑΙ Το περιοδικό που συμβουλευόμαστε οι επιτυχημένοι και όσοι ενδιαφέρονται για τους επιτυχημένους!

ΓΡΑΦΤΕΙΤΕ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΕΣ ΣΗΜΕΡΑ! ΤΗΛΕΦ. 3229973 FAX 3221525

ΝΕΟ ΥΠ/ΜΑ «ΝΑΙ»: Φιλελλήνων 3 (4ος όροφος) 3229394

ΝΑΙ

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ
ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ
ΤΟΥ ΣΥΓΧΡΟΝΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

(Όθωνος 6 - Αθήνα 105 57 -
ΤΗΛ.: 3229973-8067181
FAX: 3221525)

Ιδιοκτήτης - Εκδότης:
ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ Γ. ΣΠΥΡΟΥ

ΕΔΡΑ: Π. Τσαλδάρη 24α &
Μιαούλη 7
- Μαρούσι - ΤΗΛ.: 8054553
Α.Φ.Μ. 19581649
ΥΠ/ΚΑ: Φιλελλήνων 3
(4ος όροφος)
Αθήνα 105 57 - ΤΗΛ.: 3229394

ΕΠΙΣΤΟΛΕΣ - ΕΠΙΤΑΓΕΣ:
Ευαγ. Γ. Σπύρου
(Όθωνος 6 - Αθήνα 105 57 -
ΤΗΛ.: 3229973-8067181
FAX: 3221525)

ΤΙΜΗ ΤΕΥΧΟΥΣ ΔΡΧ. 800 -
ΕΤΗΣΙΑ ΣΥΝΔΡΟΜΗ:
Ασφαλιστές: 5.000 δρχ. -
Εταιρίες-Οργανισμοί: 20.000 δρχ.
- Φοιτητές: 3.000 δρχ.
Αριθμ. λογαριασμού
ΕΘΝ. ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΕΛΛΑΔΟΣ
για πληρωμή συνδρομών:
51342181/104

ΕΙΔΙΚΟΙ ΜΟΝΙΜΟΙ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ:
Νικ. Πάππας (Θέματα εκπαίδευσης
μάντζμεντ - μάρκετινγκ ζωής)
Ανδρέας Κ. Τσώκος (ειδικός
δικηγόρος ασφαλιστικών θεμάτων
ΤΗΛ.: 3601623-6535690)
Σμαρούλα Παντελή (Ψυχολόγος &
Σύμβουλος Επιχειρήσεων
ΤΗΛ.: 7225538)

ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ -ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΟ
Κώστας Χριστόπουλος, Ph.D.
(οικονομολόγος - καθηγητής
ΑΣΟΕΕ επενδύσεις-αμοιβαία
κεφάλαια ΤΗΛ.: 6399384-5228912)

ΙΑΤΡΙΚΑ ΘΕΜΑΤΑ

Δημ. Λινός, (ιατρός καθηγητής
παν/μίου Αθηνών -Βασ. Σοφίας
110 - ΤΗΛ.: 7771023)

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΘΕΜΑΤΑ

Αθ. Παπανδρόπουλος

ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ΕΚΔΟΣΗΣ

Δημήτρης Κουκιός

ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΑ

Τίνα Γκουντή

ΔΙΟΡΘΩΣΗ

Άρης Κούνας

ΚΑΛΛΙΤΕΧΝΙΚΗ ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ

Β. Σερφιώτης (ΤΗΛ.: 9915396)

ΦΩΤΟΣΥΝΘΕΣΗ

Χαράλαμπος Πάνος

ΤΗΛ.: 3645361 -3605408

FAX: 3602435

ΦΙΛΜΣ ΜΟΝΤΑΖ

«ΓΡΑΦΩΣ» (Μαυρομιάλη 138,
ΤΗΛ.: 6435834)

ΕΚΤΥΠΩΣΗ

«ΙΝΤΕΡΤΥΠ Α.Ε.»

(Αφροδίτης 24 & Ριζούντος,
Ελληνικό ΤΗΛ.: 9620426-27)

ΤΑ ΕΠΩΝΥΜΑ ΑΡΘΡΑ

ΕΚΦΡΑΖΟΥΝ ΘΕΣΕΙΣ ΤΩΝ

ΑΡΘΡΟΓΡΑΦΩΝ ΚΑΙ ΟΧΙ ΤΟΥ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ «ΝΑΙ»

McCann-Erickson

insurance

assurance

assicurazione

seguro

seguro

árachas

assurance

verzekering

verzekering

forsikring

versicherung

ασφάλεια

Όπως κι αν την προφέρεις, ας είναι η μεγαλύτερη.

Ενωμένη Ευρώπη. Μια αγορά χωρίς σύνορα.

Κι η ασφάλεια όσο ποτέ απαραίτητη. Όπως κι αν την προφέρεις,
ας είναι η μεγαλύτερη: Η Allianz. Με ιστορία 100 χρόνων.

Με δυναμική παρουσία σε 43 χώρες του κόσμου.

Με παραγωγή ασφαλιστρων 4,3 τρισ. δρχ. Με διεθνή πείρα αλλά
και βαθειά γνώση κάθε αγοράς. Η Ενωμένη Ευρώπη δεν είναι μακριά.

Γι' αυτό η Allianz είναι εδώ από τώρα!

Allianz



ΕΘΝΙΚΗ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

ΑΜΟΙΒΑΙΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ



ΤΟ ΑΜΟΙΒΑΙΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΠΟΥ ΣΤΗΡΙΖΕΤΑΙ

ΣΕ **100**
ΧΡΟΝΙΑ

ΑΜΟΙΒΑΙΑΣ ΕΜΠΙΣΤΟΣΥΝΗΣ

Τώρα, Αμοιβαίο Κεφάλαιο Εθνική Ασφαλιστική.

Με τη δύναμη της **Εθνικής**, της πρώτης ασφαλιστικής, που εδώ και 100 χρόνια βλέπει μπροστά.

Με τη δύναμη της **Διεθνικής**, της πρώτης εταιρείας διαχείρισης Αμοιβαίων Κεφαλαίων.

Και με τη δύναμη της πρώτης τράπεζας, της **Εθνικής**, που είναι θεματοφύλακας.

Υπολογίστε ότι τα μερίδια του Αμοιβαίου Κεφαλαίου της Εθνικής Ασφαλιστικής:

- Δίνουν στα χρήματά σας μια μεγάλη ευκαιρία επένδυσης
- Ρενστοποιούνται αμέσως
- Μεταβιβάζονται και κληρονομούνται αφορολόγητα
- Παρέχουν σημαντικές φορολογικές ελαφρύνσεις
- Μπορούν να ανήκουν σε κοινό λογαριασμό

- Μπορούν να είναι επενδεδυμένα σε Κοινωνικά χρηματιστήρια

- Είναι στη φροντίδα εμπειρών Διαχειριστών που ξέρουν πολύ καλά τι σημαίνει υπευθυνότητα, διαχείριση, απόδοση.

Η **Εθνική Ασφαλιστική** διαθέτει ένα τεράστιο δίκτυο υποκαταστημάτων σε όλη την Ελλάδα και οι άνθρωποί της είναι πρόθυμοι να σας προσφέρουν τις γνώσεις τους για μια αποδοτική τοποθέτηση των χρημάτων σας.

Επενδύστε λοιπόν σωστά. Επενδύστε τώρα στο Αμοιβαίο Κεφάλαιο της **Εθνικής Ασφαλιστικής**, που εδώ και 100 χρόνια έχει δημιουργήσει στέρεες σχέσεις αμοιβαίας εμπιστοσύνης μαζί σας.

Και που σήμερα σας προσθέτει μια νέα ευκαιρία για να αποδώσει το δικό σας κεφάλαιο.

Η επένδυση σε αμοιβαία κεφάλαια δεν έχει εγγυημένη απόδοση.



ΕΘΝΙΚΗ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
ΑΜΟΙΒΑΙΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ