

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

Το ΝΑΙ
στην Κύπρο μας!

■ **Γ. ΚΑΠΟΥΡΑΝΗΣ**

Επιτυχία με ανθρωπιά

■ **ΤΟ SERVICE ΠΡΟΣ ΤΟΥΣ
ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ ΣΑΣ!**

■ **Ο ΡΟΛΟΣ ΤΟΥ ΜΕΣΙΤΗ
ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ**

**Με ποιο μέσον
πάτε
στους στόχους σας**

ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΜΟΙΒΑΙΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ



ΤΟ ΑΜΟΙΒΑΙΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΠΟΥ ΣΤΗΡΙΖΕΤΑΙ

ΣΕ **1000**
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 εταιρίας 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
- Ρευστοποιούνται 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 έμπειρων 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 σίτερες 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.



EONIKH
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
ΑΜΟΙΒΑΙΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ

ΠΟΣΟ ΚΟΝΤΑ

ΕΙΝΑΙ ΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΣΤΟΥΣ ΠΕΛΑΤΕΣ ΤΟΥΣ;

Αλήθεια ποια τα αισθήματα του Ασφαλιστή παρακολουθώντας ένα δελτίο ειδήσεων.

Αυτό το δελτίο ειδήσεων κάθε βράδυ και ειδικά τις Κυριακές μας ωθούν σε κάποιες σκέψεις σχετικά με το επάγγελμά τους. Η ώρα αυτή θα πρέπει να είναι μια ώρα πολλών ερωτημάτων για όλους μας. Πόσοι από τους πελάτες μας, εάν τους συνέβαινε κάποιο απρόοπτο περιστατικό στην εθνική οδό, θα άφηναν τους δικούς τους θλιμένους αλλά τουλάχιστο όχι στα όρια της φτώχειας;

Πόσοι πελάτες μας σε μια μόνιμη ολική ανικανότητα θα μπορούσαν να μη στερηθούν όλα αυτά που συνθέτουν το επίπεδο διαβίωσής τους;

Μια σύντομη ή μακρόχρονη παραμονή τους στο νοσοκομείο τι προβλήματα θα δημιουργούσε στις καθημερινές ανάγκες τους;

Πιστεύω πως όλοι πρέπει να δώσουμε μόνο μια απάντηση στα παραπάνω ερωτήματα: **Κανένας.** Αυτό όμως προϋποθέτει ότι οι πελάτες μας έχουν τις ορθές καλύψεις και αυτό εξαρτάται από το πόσο εμείς το έχουμε φροντίσει. Από την άλλη πλευρά υπάρχει η άβυσσος των ανασφάλιστων Ελλήνων και αυτό προκύπτει εάν φέρουμε στο μυαλό το ποσοστό των ασφαλιστρών επί του ΑΕΠ που πληρώνουν οι Έλληνες. Είναι μόνο 1.5% περίπου.

Βέβαια το ποσοστό αυτό βελτιώνεται συνεχώς τα τελευταία χρόνια και τούτο είναι πολύ θετικό βήμα.

Είναι γεγονός ότι οι προοπτικές ανάπτυξης του ασφαλιστικού κλάδου παρουσιάζονται ιδιαίτερα ευνοϊκές.

Η δημιουργία συνεχώς νέων ασφαλιστικών προϊόντων και σε σχέση με την ανασφάλεια που δημιουργούν τα κενά που αφήνει η Κοινωνική ασφάλιση, η επιθυμία του σύγχρονου ανθρώπου να εξασφαλίσει ένα ικανοποιητικό επίπεδο διαβίωσης στον ίδιο και την οικογένειά του, αλλά και η αναγκαιότητα της δικής μας παρουσίας του στο πλευρό των ασφαλισμένων, είναι σημεία που δείχνουν ή πρέπει να δείχνουν τη δυναμική του κλάδου μας και τις δυνατότητες που παρουσιάζονται, να προσφέρουμε ουσιαστικό έργο στη σύγχρονη Ελληνική κοινωνία και όχι μόνο. Χρειάζεται η δική μας συνεχής φροντίδα και ο δικός μας υπεύθυνος χειρισμός των αναγκών μας.
Σ.Π.Α.Ε.

Γράμματα

ΝΑΙ

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

Αξιέπαινη προσπάθεια

Αξιότιμε κύριε Σπύρου:

Κατ' αρχήν θέλω να σας συγχαρώ για την αξιέπαινη προσπάθειά σας που αφορά στην έκδοση του χρησιμότητας, για το ασφαλιστικό επάγγελμα, περιοδικό σας.

Θα ήθελα, εξάλλου, να συνοδεύσω



τις ευχές μου για το 1992 προς εσάς και τους συνεργάτες σας με την αποστολή ενός ημερολογίου του 1992 που πιστεύω ότι εκφράζει την φιλοσοφία της ασφαλιστικής δραστηριότητας.

Ενδεικτική αυτής της φιλοσοφίας, που διέπει την προσπάθεια των συνεργατών μου κι εμένα, είναι η συνοδευτική επιστολή του ημερολογίου.

Θα ήμουν ευτυχής αν μέσω του έγκριτου περιοδικού σας γινότανε δυνατή η κοινοποίησή της στον κλάδο.

ΣΑΚΗΣ ΚΑΡΑΛΙΩΤΑΣ
Agency Manager

της ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗΣ ΖΩΗΣ
Broker Γενικών Ασφαλειών

Καινούργιες διαδρομές στην ασφαλιστική αγορά

Αγαπητέ Βαγγέλη,

Θα ήθελα να σε ευχαριστήσω για άλλη μια φορά θεωρώντας τιμή μου, την αναφορά στο τελευταίο τεύχος (ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ - ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ '92) του

ασφαλιστικού περιοδικού ΝΑΙ, στη μικρή προσπάθειά μου για ελικρινέστερους και ασυμβίβαστους τρόπους επικοινωνίας στις καθημερινές επαγγελματικές και προσωπικές μας επαφές. Προσπάθεια που πραγματοποιήθηκε στις 19-12-91, με τη συγκέντρωση των φίλων και συνεργατών μας.

Μεγαλύτερη τιμή όμως για μένα είναι ότι ένας πρωτοστάτης της ανθρώπινης επικοινωνίας και των σχέσεων, εσύ και το επιτελείο του περιοδικού σου που έχετε αναδείξει καινούργιες διαδρομές στην ασφαλιστική αγορά, επικρότησε την προσπάθειά μου, γεγονός που μας δίνει το έναυσμα για περαιτέρω ιδέες και σχέδια.

Με φιλικούς χαρτισμούς
ΓΙΑΝΝΗΣ ΚΑΡΑΜΟΥΖΗΣ

Το ΝΑΙ διαμορφώνει την εικόνα του επαγγελματία ασφαλιστή

Αγαπητέ κ. Σπύρου

Από την πρώτη επαφή με το περιοδικό σας διέκρινα την ποιότητα, που διαμορφώνει την εικόνα του επαγγελματία ασφαλιστή.

Θεωρώντας ότι ένα τέτοιο εργαλείο γεμάτο μηνύματα είναι χρήσιμο στους άμεσους συνεργάτες μου, βράβευσα σε μία ετήσια συνδρομή τους τρεις πρώτους ασφαλιστές μου κατά το μήνα Μάρτιο 92.

Με την ευκαιρία σας εύχομαι «Καλό Πάσχα» και πάντα επιτυχία στο έργο σας.

Σκουλάτος Δημήτριος
Unit Manager/ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ

Συγχαρητήρια

Επιθυμούμε να εκφράσουμε τα θερμά μας συγχαρητήρια για το επίπεδο του περιοδικού σας και την ενημέρωση που προσφέρει.

Με εκτίμηση, για το γκρουπ ΙΝΤΕΡ-ΣΑΛΟΝΙΚΑ, ο σύμβουλος σπουδών και δημοσίων σχέσεων:

ΠΕΡΙΚΛΗΣ ΒΑΚΟΥΦΑΡΗΣ

14

Lloyd's:

Τα προβλήματά τους
Ξανά στην επικαιρότητα



17

Μάνα...!:

8 Μαΐου η γιορτή
της Μητέρας



6

Γ. Καπουράνης:

Επιτυχία με ανθρωπιά



26

N/N:

Άριστα 10'



42

Εθνική:

Στόχος 45 δις
το 1992



12

Αθ. Παπανδρόπουλος:

Πως ο Κοσκωτάς
έγινε απατεώνας



22

Τα 3 πρώτα λεπτά:
Γράφει η ψυχολόγος
Σμαρούλα Παντελή



105

ΝΑΙ-Κύπρος:

Ξεχωριστές σελίδες για την
Κύπρο και τους ασφαλιστές της



32

ΝΑΙ-Ευρώπη:

Γράφει ο
Α. Θεοδωράκης



5 Γράμμα του εκδότη

94 Οικολογία: Το μεσογειακό πρόγραμμα
της Greenpeace

118 Ειδήσεις: Όλα τα νέα
του ασφαλιστικού χώρου

ΜΑΚΕΔΟΝΕΣ. ΕΛΛΗΝΕΣ 3000 ΕΤΩΝ

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ. ΕΝΗΜΕΡΩΣΗ ΓΙΑ ΤΗ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ

Το Διοικητικό Συμβούλιο του Ομίλου Εταιριών ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ αποφάσισε να ενισχύσει με σειρά ενεργειών, την κοινή προσπάθεια για περισσότερη ενημέρωση για τη Μακεδονία.

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ

ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ
ΑΣΦΑΛΕΙΣ - ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ - ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ
ΚΗΦΙΣΙΑΣ 62, 151 25 ΜΑΡΟΥΣΙ ΤΗΛ: 6898960-73, 6898980-89 FAX: 6898974

ΓΡΑΜΜΑΤΑ ΣΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΚΑΙ ΕΤΑΙΡΙΕΣ

Τα κουτσά άλογα!

Η ομορφιά του υπέροχου και δυνατού ζώου του αλόγου, η χάρη των κινήσεων, η αντοχή, το περπάτημα, η συντροφιά, η συμμετοχή στον κίνδυνο, το όμορφο σύνολο, χρησιμοποιήθηκε στο πέρασμα των χρόνων, στην ποίηση, στη μυθολογία, στη ζωγραφική, στη γλυπτική, στην ιστορία, στη λογοτεχνία στον κινηματογράφο, στην διαφήμιση, στο marketing κ.α.

Τόση είναι η μαγεία της εικόνας του αλόγου που άλλοτε μπαίνει να μοιρασθεί ιδιότητες ή τον μισό άνθρωπο κι άλλοτε αντικαθιστά τον ίδιο τον άνθρωπο.

Πράγματι μαγεύεσαι από την ομορφιά ενός αλόγου που τρέχει σε πράσινο λιβάδι ή με φόντο το κόκκινο χώμα και την σκόνη πίσω του αγέρωχο, γερό και δυνατό...

Έντονα στο χώρο του εμπορίου και των πωλήσεων το βλέπουμε στις διαφημίσεις με τον καουμπόυ των τσιγάρων Marlboro σε κοπάδια ή μόνο του, στο ουίσκυ άσπρο άλογο, στα αυτοκίνητα της CITROËN και το ακούμε στις συζητήσεις των managers όταν μιλάνε για δυνατές κούρσες των πωλήσεων και πως χρειάζεται σε κάθε ομάδα ένα δυνατό άλογο να τραβά μπροστά...

Πρόσφατα ξαναβλέποντας το έργο «Ο βιολιστής στη στέγη» είδα μια σκηνή μ' ένα κουτσό άλογο που έσερνε ένα κάρο και μελαγχόλησα απ' αυτό που έβλεπα αλλά και από την εικόνα που θύμιζε κάποια γραφεία ασφαλιστών με κουτσά άλογα που δεν τραβάνε...

Θέλουν να ταυτίσουν το ανθρώπινο δυναμικό τους με δύνα-



κουτσαίνουν στο service προς τους συνεργάτες ή στην προσφορά υπόπτων συμβάσεων.

Αποτέλεσμα όλων αυτών είναι η τραυματισμένη στάση και εικόνα του κοινού προς την ασφάλιση και τους ασφαλιστές και φυσικά η πώληση και προσφορά του μεγαλύτερου μεριδίου του ελληνικού ασφαλιστικού δυναμικού σε ξένους, σίγουρα όχι καλύτερους σε όλα από τους Έλληνες ασφαλιστές...

Αυτή τη στιγμή όλος ο κλάδος των ασφαλειών έχει άλογα που τρέχουν. Η ελληνική κοινωνία προχωρά μ' ένα τραυματισμένο, με μια πολιτική κοινωνικής ασφάλισης που κουτσαίνει και προσπαθεί να το γιατρέψει... Η ιδιωτική ασφάλιση είναι παρούσα να δώσει εναλλακτικές λύσεις. Κανείς όμως δεν αγοράζει ένα κουτσό άλογο. Ψάχνει να βρει γερό και δυνατό. Λύσεις και επιλογές υπάρχουν και πληθαίνουν χρόνο το χρόνο. Ακόμη και θεραπεία αρκετών κουτσών...

Αγαπητοί managers των εταιριών, μεγάλοι και μικροί βάλτε γερά κι όμορφα άλογα στις τάξεις του επαγγέλματός μας.

Έχουμε δύσκολο δρόμο κι ανηφορικό όλοι μας. Καλό ταξίδι με γερό ελληνικό ανθρώπινο δυναμικό. Υπάρχει!

Ευάγγελος Γ. Σπύρου
Εκδότης του ΝΑΙ
Manager Ασφαλιστών

Επιτυχία με ανθρωπιά!



Ο Γιώργος Καπουράνης είναι μια καλόκαρδη παρουσία στο χώρο μας, σεμνός στις επιτυχίες, αθόρυβη δύναμη σαν τη σιγανή βροχή που πρασινίζει τους κάμπους κι όχι καταστρεπτική καταιγίδα, εργατικός και υπομονετικός, δημιουργικός με τους συναδέλφους, αυστηρός στις ανθρώπινες αρχές του κοινωνικού συνόλου, επιχειρηματίας με ανθρωπιά, αγαπητός στο ασφαλιστικό περιβάλλον και με αποφάσεις που έχουν μέλλον και προοπτική. Αυτά φάνηκαν στη δημιουργία της METROLIFE που τόσο γρήγορα και δυναμικά κατέκτησε καλή θέση στην Ελληνική Ασφαλιστική αγορά. Ξέρει να μην εμποδίζει ανθρώπους να δοκιμάσουν κάτι καλύτερο για το μέλλον τους και σαν συζητητής ξέρει ν' ακούει. Έχει περιεχόμενο και φιλοσοφία σαν άτομο γι' αυτό και απ' την καρδιά του έχει να δώσει και δίνει αυθόρμητα τη βοήθειά του στην καθημερινότητα των μικρών πράξεων αλλά και στη μακρόχρονη στρατηγική. Μελετήστε τα προγράμματα της METROLIFE και τις αμοιβές των συνεργατών του και θα το δείτε.

Ο Γιώργος Καπουράνης είναι τιμή για τον επαγγελματικό μας χώρο. Το «ΝΑΙ» παρουσιάζει σήμερα μερικές σκέψεις του και θα το ξανακάνει στο μέλλον.

Κύριε Καπουράνη ποιο ήταν το ερέθισμα που σας οδήγησε να ασχοληθείτε με τις ασφάλειες; Θα θέλατε να μας μιλήσετε λίγο για την πορεία σας στον χώρο των ασφαλειών.

Άρχισα να ασχολούμαι με τις Ασφάλειες το 1971, και όπως οι περισσότεροι της Γενιάς μου, ξεκίνησα τυχαία.

Είχα τελείωση την Ανωτάτη Εμπορική και ήμουν Λογιστής.

Ένας πολύ αγαπητός μου φίλος με παρότρυνε να ασχοληθώ με τις ασφάλειες και όταν του εξέφρασα τις επιφυλάξεις μου, μου είπε: Δοκίμασε, δεν έχεις να χάσεις τίποτα. Έτσι ξεκίνησα τα σεμινάρια και παρά τους δισταγμούς, πολύ γρήγορα άρχισα να συνειδητοποιώ πως βρήκα τη δουλειά που μου ταίριαζε.

Τρία ήταν τα στοιχεία που με τραβούσαν σε αυτό το χώρο: Πρώτα η σύνδεση της ασφάλειας ζωής με ένα σωρό ενδιαφέρουσες γνώσεις (Οικονομικά, Μαθηματικά, Νομικά, Ιατρικά) που γοήτευε τη σκέψη μου και πλούτιζε τα ενδιαφέροντά μου. Δεύτερον, η δυνατότητα που σου δίνει για επαφή, για ουσιαστική επικοινωνία με πολύ κόσμο και Τρίτον και ίσως σπουδαιότερο το γεγονός ότι το Ασφαλιστικό Επάγγελμα χρειάζεται





ΔΕΚΑ ΧΡΟΝΙΑ ΠΡΩΤΟΠΟΡΙΑ!

Δεκαεπτά συνεργάτες μας απ' όλη την Ελλάδα συμπληρώνουν φέτος 10 χρόνια επιτυχημένης δραστηριότητας στη METROLIFE. Για την αφοσίωσή τους, για τις επιδόσεις τους, για τη συμβολή τους σ' αυτό που είναι σήμερα η METROLIFE τους συγκαίρουμε, τους τιμούμε και τους ευχαριστούμε.

Γεράρδης Δ., Γεωργιάδης Τ., Καδόγλου Γ., Κακάκης Γ., Καπράνου Αλ., Κέκης Β., Κορωναίος Ι., Μέξας Γ., Μισούλης Εμ., Μουδιώτης Αθ., Παπαναστασίου Γ., Σιαφάρικας Λ., Σπάθας Δ., Σπανόπουλος Ι., Τζωρτζωφής Αγ., Τριανταφυλλίδης Θ., Χειλαδάκης Γ.



Πιστεύω λοιπόν, ότι εάν όλοι οι άνθρωποι μιας εταιρίας καταλάβουμε την δύναμη μας και φροντίσουμε να κάνουμε την εταιρία παραγωγική και κερδοφόρα, δεν έχουμε κανένα λόγο να δώσουμε αλλού την πλειοψηφία. Αντίθετα, μπορούμε να αρχίσουμε εμείς την δυναμική μας εισοδο σε άλλες εταιρίες και άλλες αγορές.

Γιατί επιτέλους, κάτι αξίζουμε και εμείς οι Έλληνες. Πιστεύω μάλιστα ότι σε ορισμένους τομείς, είμαστε καλύτεροι από πολλούς Ευρωπαίους.

Με τι κριτήρια επιλέγετε τα προγράμματά σας και τους συνεργάτες σας;

Επιλέγουμε προγράμματα που καλύπτουν με πληρότητα, πραγματικές ανά-

γκες είτε ολόκληρου του πληθυσμού, είτε ορισμένων κατηγοριών.

Για τους συνεργάτες μας θα 'λεγα πως το κύριο που εξετάζουμε είναι εάν τους αρέσει να εξυπηρετούν. Να προσφέρουν τις υπηρεσίες τους σε άλλους ανθρώπους.

Όλα τα καλά του θεού να έχουν πάνω τους, εάν δεν έχουν αυτό το στοιχείο δεν κάνουν για τη δουλειά, δεν κάνουν για την εταιρία.

Πόσο ενοχλήστε από αρνητικές κριτικές του ανταγωνισμού;

Θα 'λεγα πως η κριτική ενοχλεί τον καθένα, όταν είναι κακόπιστη. Όταν υποτάσσεται σε σκοπιμότητες της στιγμής και παραβιάζει τους κανόνες της επαγγελματικής δεοντολογίας. Βέ-

ανθρώπους που να τους αρέσει να εξυπηρετούν άλλους ανθρώπους και ήξερα πολύ καλά πως είμαι ένας από αυτούς.

Η πορεία μου στο χώρο των Ασφαλειών, με έχει γεμίσει ικανοποίηση και νιώθω μια τέτοια πληρότητα, που θα την αποκαλούσα χωρίς δισταγμό, επαγγελματική ευτυχία. Και ευγνωμονώ πάντοτε τον παλιό μου φίλο και σημερινό συνεργάτη μου, νομικό σύμβουλο της METROLIFE, κ. Σταμάτη Ορφανάκο, που με παρότρυνε να ξεκινήσω.

Στάθηκα τυχερός. Γιατί ξεκίνησα σαν ασφαλιστής και όταν αργότερα πέρασα σε διοικητικές θέσεις, Δ/ση Ομαδικών Ασφαλίσεων, Δ/ση Πωλήσεων (εποχή INTERAMERICAN) Γενική Δ/ση (εποχή METROLIFE), είχα πάντα επαφή με τους ανθρώπους που φτιάχνουν την ασφάλεια κάθε μέρα. Τους ασφαλιστές. Ζούσα την αγωνία τους, την δίψα τους για γνώση, τις ανησυχίες και τους προβληματισμούς τους, τον ενθουσιασμό τους και έταξα από την αρχή σαν σκοπό της ζωής μου, σε όποιο πόστο και να είμαι, να βρίσκομαι πάντα κοντά τους με την σκέψη μου και τα έργα μου.

Γιατί φτιάξατε την METROLIFE; Τι έλειπε στις υπάρχουσες εταιρίες και δεν πήγατε σε μια μεγάλη εταιρία όταν το 1981 πήρατε τις αποφάσεις για ίδρυση μιας νέας εταιρίας;

Το 1981 δεν αντιμετώπιζα κανένα δίλημμα.

Ζώντας επί 10 χρόνια την ασφαλιστική εταιρία, που ήμουν, αλλά και ολόκληρη την ασφαλιστική αγορά, είχα σχηματίσει μια ολοκληρωμένη άποψη για το πώς πρέπει να είναι οι σχέσεις ασφαλισμένων και εταιρίας. Ασφαλιστών και Υπαλλήλων, Ασφαλιστών και Διοίκησης.

Και το όραμά μου ήταν να φτιαχτεί μια Εταιρία με καθαρά ανθρωποκεντρικό χαρακτήρα, που να αποβλέπει στην ανάπτυξη και στο κέρδος, όπως η κάθε επιχείρηση, αλλά θα σέβεται πάνω απ' όλα τους ασφαλισμένους της και θα δίνει την δυνατότητα της συμμετοχής στους ασφαλιστές της.

Και ευτύχησα να βρω συνεργάτες πολύτιμους, που είχαν τις ίδιες ιδέες και αρχίσαμε μαζί ένα έργο που κρατά τώρα 10 χρόνια και πιστεύω ότι είναι από τα πιο σημαντικά που έγιναν στο χώρο των Ασφαλειών και μάλιστα χωρίς ξένες πλάτες.

Και προσωπικά θεωρώ πως το πιο σημαντικό από τα επιτεύγματα μας είναι το κλίμα των σχέσεων και το ομαδικό πνεύμα που έχει επικρατήσει στην εταιρία. Με πολλή προσπάθεια και ακολουθώντας όλοι μας ένα πλαίσιο αρχών και κανόνων, που θέσαμε από την αρχή, φθάσαμε στην απόλυτη σύμπνοια και στην άριστη επικοινωνία που έχουμε ανάμεσά μας.

Στην Ελλάδα σήμερα υπάρχει ένα κύμα ξένων συμφερόντων αλλοδαπών εταιριών. Πόσο μπορεί να αντέξει η METROLIFE;

Κοιτάζτε, εάν άκουγα το ερώτημα αυτό την εποχή που τα κεφάλαιά μας ήταν 150 και 300 εκατομ. δρχ. θα το καταλάβαινα. Αλλά σήμερα που είμαστε στα 2,5 δισ., με 3.200 μετόχους, με 30.000 ασφαλισμένους και 600 αφοσιωμένους Συνεργάτες, δεν μπαίνει πρόβλημα αντοχής.

Είμαστε μέσα στις 10 μεγαλύτερες εταιρίες, από πλευράς κεφαλαίων και έχουμε μεγάλα σχέδια για το μέλλον εντός και εκτός της Ελλάδας. Βεβαίως στην σημερινή εποχή της διεθνοποίησης των οικονομιών, μια εταιρία που θέλει να βλέπει μπροστά, δεν μπορεί να επιλέγει τον δρόμο του απομονωτισμού.

Είμαστε λοιπόν υπέρ των συνεργασιών και εξετάζουμε με προσοχή κάθε πρόταση. Αλλά θεωρούμε ότι σχετικά με τις συνεργασίες με ξένες εταιρίας, έχει καλλιεργηθεί ένας μύθος και μια νοοτροπία ραγιαδισμού «Να μας αγοράσουν οι ξένοι, για να σωθούμε».

Και πώς θα μας σώσουν;

Σήμερα, όλοι οι ξένοι, δεν αλλάζουν την διοίκηση της εταιρίας που αγοράζουν. Σ' αυτή βασίζονται και στο ανθρώπινο δυναμικό των πωλήσεων και των διοικητικών υπηρεσιών. Η τεχνολογία που προσφέρουν είναι σε μεγάλο βαθμό μύθος. Στο κάτω-κάτω την όποια τεχνογνωσία χρειάζεσαι, εάν είσαι οικονομικά ισχυρός, μπορείς να την εξασφαλίσεις και με άλλους τρόπους συνεργασίας.

Ο ασφαλιστής, το γνωρίζουμε όλοι: Χρειάζεται τη διαρκή συμπαράσταση όλων των ανθρώπων της Εταιρίας. Και θα ήταν μια καλή ιδέα αν όλοι οι διοικητικοί έβγαιναν μια μέρα έξω, να συνοδεύσουν τον ασφαλιστή στη δουλειά του από το πρωί μέχρι το βράδυ. Είμαι βέβαιος πως η επικοινωνία θα ήταν μετά πολύ ευκολότερη.

ΓΙΩΡΓΟΣ ΚΑΠΟΥΡΑΝΗΣ

Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της METROLIFE A.E.

Γεννήθηκε το 1938. Είναι απόφοιτος της ΑΣΟΕΕ και έχει παρακολουθήσει πολλά σεμινάρια για οικονομικά και ασφαλιστικά θέματα και ιδιαίτερα για θέματα πωλήσεων, Marketing και Management Ασφαλίσεων Ζωής, στην Ελλάδα, στην Ευρώπη και στην Αμερική.

Το 1973 πήρε το δίπλωμα LIFE OFFICE MANAGEMENT ASSOCIATION (LOMA) και το 1978 το δίπλωμα του Ινστιτούτου LIFE INSURANCE MARKETING & RESEARCH ASSOCIATION (LIMRA).

Το 1971 άρχισε τη συνεργασία του με την INTERAMERICAN σαν ασφαλιστής. Σύντομα έγινε διοικητικό στέλεχος αναλαμβάνοντας διαδοχικά διευθυντής προσωπικών ατυχημάτων, διευθυντής ομαδικών ασφαλίσεων και διευθυντής πωλήσεων και marketing, μέχρι τον Οκτώβριο του 1980.

Σήμερα είναι Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου και Διευθύνων Σύμβουλος της METROLIFE A.E., της πρώτης πολυμετοχικής ασφαλιστικής εταιρίας στην Ελλάδα.

Δεν μπορούμε να μιλάμε για ποιότητα και να βγάζουμε στην αγορά ανθρώπους - καρμανιόλες κι όποιον πάρει ο χάρος. Οφείλουμε όλοι να προστατεύσουμε το κύρος του θεσμού και των πραγματικών επαγγελματιών του χώρου.

βαία, πρέπει να αναφέρω, ότι η METROLIFE δεν είναι συνηθισμένη σε τέτοιες κριτικές. Οι ασφαλιστές όλων των εταιριών μας τιμούν και τους τιμούμε. Οι εξαιρέσεις είναι ελάχιστες.

Τι είναι για σας οι ασφαλιστές μιας εταιρίας; Έχετε κάνει κάτι ξεχωριστό για τους δικούς σας ασφαλιστές;

Λένε πως η αρχή είναι το ήμισυ του παντός.

Το ίδιο είναι και οι ασφαλιστές. Αλλά είναι το ήμισυ που κινεί την άμαξα. Όχι πως οι άλλοι, οι Διοικητικοί, παίζουν δεύτερο ρόλο. Αλλά ό-

πως και να το κάνουμε, το συναρπαστικό μέρος των ασφαλειών είναι η δουλειά του ασφαλιστή, μια δουλειά με πολλές χαρές και ικανοποιήσεις, αλλά και με στενοχώριες και απογοητεύσεις.

Ο ασφαλιστής, το γνωρίζουμε όλοι: Χρειάζεται την διαρκή συμπαράσταση όλων των ανθρώπων της εταιρίας. Και θα ήταν μια καλή ιδέα αν όλοι οι διοικητικοί έβγαιναν μια μέρα έξω, να συνοδεύσουν τον ασφαλιστή στη δουλειά του από το πρωί ως το βράδυ. Είμαι βέβαιος πως η επικοινωνία θα ήταν μετά πολύ ευκολότερη.

Με ρωτάτε εάν έχουμε κάνει κάτι ξεχωριστό για τους δικούς μας ασφαλιστές.

Μα, από το πρώτο μας ξεκίνημα, εκείνο που μας ξεχώρισε ήταν η διαφορετική μας στάση, η φιλοσοφία μας απέναντι στον ασφαλιστή. Αυτός, άλλωστε, ήταν ο βασικός λόγος που μας ώθησε να προχωρήσουμε στην ίδρυση μιας νέας εταιρίας, που οι ασφαλιστές δεν θα είναι μόνο παραγωγοί ασφαλειών, αλλά και μέτοχοι και συμμετοχοί στην υπεραξία και στα κέρδη της εταιρίας.

Το πρώτο πράγμα που κάναμε ήταν να κατοχυρώσουμε με σύμβαση το χαρτοφυλάκιο, τον συσσωρευμένο κόπο του ασφαλιστή, απέναντι σε όλους τους κινδύνους που αντιμετωπίζει. Δεν θα σας αναπτύξω όλα τα κίνητρα και τις έμμεσες παροχές που δίνουμε στους ασφαλιστές μας. Το μόνο που θα αναφέρω είναι ότι για μας η πρόνοια και η φροντίδα για τον ασφαλι-

στή είναι συνεχής. Όσο προχωρεί, όσο μεγαλώνει η εταιρία, επεκτείνουμε τις παροχές μας. Τελευταία προχωρήσαμε στην ίδρυση εταιρίας επενδύσεων, της METROINVEST, η οποία ανήκει αποκλειστικά στους εργαζόμενους της METROLIFE, ασφαλιστές και υπαλλήλους και έχει σαν στόχο την αξιοποίηση των αποταμιεύσεων των ασφαλιστών και την άμεση συμμετοχή σε όλες τις θυγατρικές εταιρίες της METROLIFE. Με τον τρόπο αυτό, δίνουμε ακόμα μια ευκαιρία στους ανθρώπους μας, να εξασφαλίσουν από τώρα το μέλλον το δικό τους και των παιδιών τους.

Πιστεύετε πως υπάρχουν συνταγές για επιτυχία

Πέρα από συνταγές για την επιτυχία και τα «πρέπει», που όλους μας κουράζουν, εκείνο που θεωρώ βασικό για την επιτυχία είναι να σου αρέσει η δουλειά που κάνεις.

Όταν το αντικείμενο της δουλειάς σου σε τραβάει, σου κεντρίζει το ενδιαφέρον, κινητοποιεί την φαντασία, σε παθιάζει και γίνεσαι ένα άτομο αυτοπαρακινούμενο, που μέσα του καίει ασταμάτητα η φλόγα της δημιουργίας και της προσφοράς. Επιδιώκεις συνεχώς το καλύτερο για σένα και τους ανθρώπους που συνδέεσαι. Τους πελάτες σου, τους συναδέλφους ασφαλιστές, το Υποκατάστημά σου, την εταιρία σου. Και έρχεται κάποια στιγμή σίγουρα η αναγνώριση, αρχίζουν όλοι να σε αποκαλούν επιτυχημένο και συ κάθεσαι και απορείς «Μα εγώ τι το ιδιαίτερο έκανα. Έκανα απλά αυτό που μου άρεσε. Αυτό που με ικανοποιούσε».

Και θα 'θελα να πω, στους Δ/ντες Υπ/των πως είναι ολέθριο να κρατούν στα Υποκαταστήματα ασφαλιστές που δεν τους αρέσει η δουλειά τους. Αυτοί οι άνθρωποι είναι δυστυχισμένοι και δεν κάνουν κακό μόνο στον εαυτό τους αλλά και στους άλλους. Το μόνο που μπορούμε να κάνουμε γι' αυτούς, είναι να τους βοηθήσουμε να βρουν την δουλειά που τους πηγαίνει.

Έχουν, κατά τη γνώμη σας, καλή ποιότητα οι υπηρεσίες που δίνουν οι ασφαλιστικές εταιρίες προς τους πελάτες τους;

Πιστεύω πως τα τελευταία χρόνια, έχει γίνει σημαντική πρόοδος, από τις

εταιρίες και έχει βελτιωθεί η ποιότητα των υπηρεσιών που προσφέρουμε στους ασφαλισμένους μας. Εξακολουθούμε όμως, να είμαστε πίσω σε αυτό τον τομέα, που είναι ο κρισιμότερος, όχι μόνον για την κάθε εταιρία ξεχωριστά αλλά και για ολόκληρη την αγορά μας και για τον θεσμό.

Χρειάζεται η διαρκής κινητοποίηση όλων, με πρώτη τη Διοίκηση της κάθε εταιρίας, για να ανεβάσουμε την ποιότητα σε όλα τα επίπεδα.

Και καλό είναι, από καιρό σε καιρό, να ρωτάμε τους ίδιους τους ασφαλισμένους μας, πώς μας βλέπουν. Πως βαθμολογούν τις υπηρεσίες που τους προσφέρουμε.

Αρκετές χιλιάδες ασφαλιστές διαβάζουν το «ΝΑΙ». Θέλετε να στείλετε κάποιο μήνυμα σ' αυτούς και στο «ΝΑΙ»;

Θα ήθελα να πω δύο πράγματα.

Κατ' αρχήν θα ήθελα να μεταφέρω στους ασφαλιστές μια εντυπωσιακή είδηση που δημοσιεύθηκε πρόσφατα στις αγγλικές εφημερίδες. Έλεγε λοιπόν η είδηση, πως από 350 ασφαλιστές μιας εταιρίας, αφαιρέθηκε για ένα ορισμένο διάστημα η άδεια ασκήσεως επαγγέλματος, γιατί κρίθηκε ότι δεν γνώριζαν καλά τα προγράμματα της εταιρίας που πουλούσαν, με αποτέλεσμα να προσφέρουν σε πελάτες παροχές που δεν τις είχαν ανάγκη. Οι ασφαλιστές αυτοί θα πρέπει να περάσουν και πάλι από σχολείο και να δώσουν εξετάσεις για να τους δοθεί εκ νέου η άδεια να δουλέψουν.

Και το μήνυμα της γνώσης, της εκπαίδευσης, της επαγγελματικής κατάρτισης είναι σαφές.

Αργά ή γρήγορα οι θεσμοί αυτοί θα έρθουν και στην Ελλάδα. Και εγώ θα πρότεινα, από τώρα οι Ενώσεις των Εταιριών και των Ασφαλιστών να ορίσουν το Σώμα ή τον Οργανισμό, που θα αναλάβει και στην Ελλάδα την εποπτεία για τις γνώσεις τόσο των Ασφαλιστών, όσο και των Υπευθύνων των κλάδων στις Διοικητικές Υπηρεσίες.

Η σημερινή κατάσταση δεν εξυπηρετεί κανέναν και μας θίγει όλους.

Δεν μπορούμε να μιλάμε για ποιότητα και να βγάζουμε στην αγορά ανθρώπους καρμανιόλες κι όποιον πάρει ο χάρος.

Οφείλουμε όλοι να προστατεύουμε το κύρος του θεσμού και των πραγματικών επαγγελματιών του χώρου.

Δεν είμαστε στο 1960. Σήμερα ο ασφαλιστικός τομέας, με τα 200 τόσα δισ. ασφάλιστρα το 1991, είναι πλέον ένας από τους σημαντικότερους κλάδους της ελληνικής οικονομίας.

Και ακόμη είμαστε στην αρχή. Η Ελληνική κοινωνία αντιμετωπίζει τεράστια ασφαλιστικά προβλήματα, που περιμένουν από εμάς τους ασφαλιστές να ανταποκριθούμε με γνώση, με ειλικρίνεια, με πραγματικό ενδιαφέρον. Αν δεν το κάνουμε εμείς, θα το κάνουν άλλοι ή θα βρεθούν άλλες εναλλακτικές λύσεις.

Το δεύτερο που θέλω να πω σε όλους τους ασφαλιστές, είναι, να σέβονται χωρίς συμβιβασμούς και δικαιολογίες, ο ένας τον κόπο του άλλου.

Δεν είναι μόνον θέμα ηθικής τάξης. Μακροπρόθεσμα για έναν επαγγελματία και για μια εταιρία το ήθος αποτελεί την καλύτερη επένδυση.

Για το «ΝΑΙ» θέλω να εκφράσω την εκτίμησή μου για την βοήθεια και τις γνώσεις που προσφέρει στους ασφαλιστές και στην ασφαλιστική ιδέα. Και πιστεύω πως οι ασφαλιστές, ιδιαίτερα οι παλαιοί, δεν πρέπει να είναι μόνον αποδέκτες του περιοδικού. Πρέπει να αγκαλιάσουν το περιοδικό, να στέλνουν άρθρα και απόψεις, ιδέες και πρακτικές εμπειρίες που θα βοηθήσουν όλους στην συνεχή προσπάθεια για βελτίωση της δουλειάς σας.

Και σε σένα, αγαπητέ Βαγγέλη, που είσαι η ψυχή του περιοδικού, θέλω να εκφράσω για μια ακόμη φορά, τον θαυμασμό μου για το πάθος που σε διακρίνει, τόσο στην άσκηση του ασφαλιστικού επαγγέλματος, όσο και στην προώθηση της γνώσης μέσω του «ΝΑΙ».

Εκ μέρους όλων των ανθρώπων της METROLIFE σε ευχαριστώ.

ΝΑΙ □

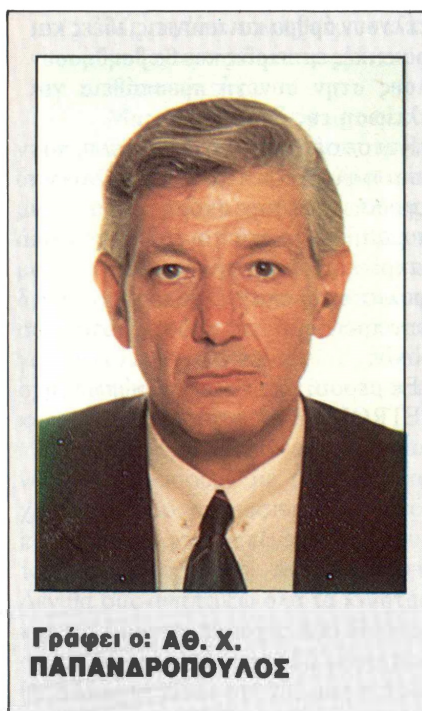


2 ΔΙΣ Η ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΤΗΣ METROLIFE

Με το μήνυμα «Εδώ είναι το Μέλλον» και με την παρουσία 600 ασφαλιστών της από όλη την Ελλάδα, στο ξενοδοχείο "Intercontinental" το 6ο Συνέδριο Ασφαλιστών της METROLIFE. Αναφερόμενος στα θαυμάσια αποτελέσματα της εταιρίας για το 1991 που πλησίασαν τα 2 δισ., ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος κ. Γιώργος Καπουράνης τόνισε ότι για μια ακόμη φορά η METROLIFE άνοιξε νέους δρόμους στην αγορά καθιερώνοντας με μεγάλη επιτυχία τα πρωτοποριακά προγράμματα «Χρυσή σύνταξη» και «ΥΠΕΡ-ΥΓΕΙΑ METROLIFE», ενώ ο Διευθυντής Πωλήσεων & Marketing κ. Αντώνης Κατσαράς παρουσίασε το νέο δεκαετές πρόγραμμα της εταιρίας που προβλέπει μέχρι το 2000 δυναμική ανάπτυξη της παραγωγής, του δικτύου και των προϊόντων, επενδύσεις σε προγράμματα Ολικής Ποιότητας και επέκταση των δραστηριοτήτων της εταιρίας στον ευρύτερο Χρηματοοικονομικό χώρο. Στην εκδήλωση ανακοινώθηκε επίσημα η ίδρυση και λειτουργία της «METROLIFE Γενικές Ασφαλίσεις» και τιμήθηκαν οι πρώτοι Ασφαλιστές της εταιρίας.

Πώς ο Γ. Κοσκωτάς έγινε απατεώνας!

Οι αδυναμίες του ελληνικού τραπεζικού συστήματος, ο άκρατος κρατισμός και το σύστημα των μεταχρονολογημένων επιταγών επέτρεψαν στον ανοιχτομάτη Ελληνοαμερικανό μικροαπατεώνα να γίνει μέγας και πολύς, αλλά όχι για πολύ.



Γράφει ο: ΑΘ. Χ. ΠΑΠΑΝΑΡΟΠΟΥΛΟΣ

Όχι, ο Γιώργος Κοσκωτάς δεν ήταν και δεν είναι βέβαια άνθρωπος της Μαφίας, γιατί η γνωστή σικελιανή οργάνωση χρησιμοποιεί ανθρώπους με περισσότερη ευφυΐα και λιγότερα ψυχολογικά και άλλα προβλήματα.

Όχι, ο Γ. Κοσκωτάς δεν είναι ούτε πάρα πολύ ευφυής, αλλά ούτε και ώριμος. Επρόκειτο στην ουσία για έναν πολύ φιλόδοξο και κομπιναδόρο Νεοέλληνα, όπως κατά χιλιάδες κυκλοφορούν στη χώρα μας και το εξωτερικό. Όμως, ο άνθρωπος αυτός, που μπήκε στην Τράπεζα Κρήτης ως λογιστής με πλαστό δίπλωμα δόκτορα, είχε μια σχετική χρηματιστηριακή εμπειρία από τις ΗΠΑ και κάποιες οικονομικές γνώσεις, που τον βοήθησαν να καταλάβει τις λειτουργίες του ελληνικού τραπεζικού συστήματος και τις αδυναμίες του.

Έτσι, στα τρία χρόνια της παραμονής του στο λογιστικό τμήμα της Τράπεζας Κρήτης, η οποία τότε ανήκε στον εφοπλιστή Γιάννη Καρρά και είχε γενικό διευθυντή της τον καθηγητή Γιώργο Καλαμωτουσάκη, ο Γ. Κοσκωτάς μπόρεσε και μελέτησε σε βάθος τη λογιστική δομή και λειτουργία του ελληνικού τραπεζικού συστήματος, αλλά και δημιούργησε στην τότε τράπεζα του Γ. Καρρά τις απαραίτητες συνεννοχές για τη μετέπειτα δραστηριότητά του.

Το πρώτο ερώτημα που τίθεται λοιπόν είναι ΠΩΣ και με ΠΟΙΑ κεφάλαια αγόρασε ο Γ. Κοσκωτάς την Τράπεζα Κρήτης. Η απάντηση έχει δύο σκέλη. Είτε αγόρασε την τράπεζα με συνάλλαγμα που έφερε από το εξωτερικό και το οποίο θα πρέπει να έφθανε τα 10 εκατομμύρια δολάρια, είτε πρέπει να χρησιμοποίησε τη μέθοδο των μεταχρονολογημένων επιταγών, που τόσο διαδεδομένη είναι στη χώρα μας. Μ' άλλα λόγια δηλαδή ο Γ. Κοσκωτάς έδωσε στον κ. Γ. Καρά μια ή δύο μεταχρονολογημένες επιταγές και πήρε υπό την κατοχή του τις μετοχές της Τράπεζας, τις οποίες και έβαλε ενέχυρο στο Λουξεμβούργο για να καλύψει τις μεταχρονολογημένες επιταγές. Έτσι, στην ουσία, πλήρωσε κατά πάσα πιθανότητα τον κ. Γ. Καρρά με τις ίδιες του τις μετοχές! Αν αυτό δεν συνέβη, τότε ο κ. Γ. Καρράς, δεν μπορεί παρά να πληρώθηκε με τα χρήματα των καταθετών της Τράπεζας του!!!

Γιατί στην ουσία, η μέθοδος του Γ.

Κοσκωτά αυτή ήταν. Προσπαθούσε να φέρει τεράστιες καταθέσεις στην τράπεζα, τις οποίες στη συνέχεια, κατά ένα μέρος, απορροφούσε μέσω του λογαριασμού του και εμφανιζόταν προς τα έξω ως νέος Κροίσιος, αλλά με ξένα κόλλυβα, όπως λέει και η λαϊκή σοφία.

Με ποιον τρόπο λειτουργούσε το σύστημα; Σχετικά απλά. Λόγου χάρη, έστω ότι τα διάφορα υποκαταστήματα της Τράπεζας Κρήτης έστελναν εμβάσματα για 500 εκατ. δρχ. στο κεντρικό της. Τα ποσά αυτά, λογιστικώς έμπαιναν στο κεντρικό ταμείο με χρέωση του τελευταίου και με πίστωση του λογαριασμού Δικτύου, που είναι αυτός των υποκαταστημάτων. Στη συνέχεια, οι συνένοχοι του Γ. Κοσκωτά στην τράπεζα (για τους οποίους κανείς δεν μιλάει), πίστωναν τον προσωπικό λογαριασμό του προέδρου τους με κάποια εκατομμύρια και χρέωναν το δίκτυο. Με τον τρόπο αυτό, ο Γ. Κοσκωτάς μπορούσε με χρέωση του λογαριασμού του και πίστωση του Κεντρικού Ταμείου να παίρνει από την

τράπεζα όσα λεφτά ήθελε και να τα χρησιμοποιεί για σκοπούς άσχετους με την τραπεζική δραστηριότητα. Αρκούσε κάποιος να παρακολουθεί τις κινήσεις των λογαριασμών.

Το κунήγι των καταθέσεων

Για το λόγο αυτό, κύριο μέλημα της τράπεζας ήταν η άντληση καταθέσεων κατά τρόπο μαζικό. Και ο μόνος τρόπος για να πετύχει αυτόν τον σκοπό του ο Γ. Κοσκωτάς, ήταν η άμεση πρόσβαση στις κρατικές επιχειρήσεις και οργανισμούς. Έτσι, για να μπορέσει ο τότε «τραπεζίτης» να πετύχει το στόχο του αναβάθμισε τον Π. Βακάλη, άνθρωπο τότε της κυβέρνησης και συνεργάτη του Γ. Αρσένη και τον Αχ. Κυριακίδη γνωστό για τις αριστερές του διασυνδέσεις.

Επίσης απέλυσε τον κ. Παύλο Μπακογιάννη γαμπρό του κ. Κ. Μητσοτάκη που διηύθυνε το «ΕΝΑ» και διέλυσε κάθε εταιρικό δεσμό με την αδελφή του. Για να πείσει ακόμη περισσότερο για τις φιλοκυβερνητικές του προθέσεις, ο κ. Γ. Κοσκωτάς προσλάμβανε στα έντυπά του αρκετούς αριστερούς και φιλοκυβερνητικούς τότε δημοσιογράφους και αποκαθιστούσε στενούς δεσμούς με υψηλά ιστάμενα κυβερνητικά πρόσωπα, όπως τους Αγ. Κουτσόγιωργα, Γ. Ρουμπάτη κ.ά.

Πράγματι δε, η τακτική αυτή άρχισε να αποδίδει. Πρώτος ο Οργανισμός Ανασυγκρότησης Επιχειρήσεων ύστερα από πρωτοβουλίες του Π. Βακάλη καταθέτει 4 δισ. δρχ. στην Τράπεζα Κρήτης και προσφέρει έτσι στον Γ. Κοσκωτά την ευκαιρία να διευρύνει τις εκδοτικές του δραστηριότητες. Ακολουθούν και πολλοί άλλοι κρατικοί φορείς και, τελικά, ο τραπεζίτης απατεώνας βρίσκει μπροστά του κρατικές καταθέσεις της τάξης των 19 δισ. δραχμών, ποσό που του προκαλεί ίλιγγο. Και που είναι απότοκο του απίθανου κρατισμού που κυριαρχεί στη χώρα μας.¹

Παράλληλα, η Τράπεζα Κρήτης δανειζεται συνεχώς από τη διατραπεζική αγορά και συνεχώς «τζιράρει» τα κεφάλαια αυτά, ενώ δέχεται και τις χορηγήσεις της Τράπεζας της Ελλάδας που φθάνουν τα 12 δισ. δρχ. Μ' άλλα λόγια, ο Γ. Κοσκωτάς έχει στη διάθεσή του έναν πακτωλό καταθέσεων από τον οποίο αντλεί Ο,ΤΙ ΘΕΛΕΙ χωρίς κανείς να συγκινείται και υπό την πλήρη ανοχή της Τράπεζας Ελλάδας.



“ Ο ματαιόδοξος Γ. Κοσκωτάς πίστεψε ότι με τα δισ. δραχμές των καταθετών του θα μπορούσε να γίνει ο αόρατος άρχων της χώρας και να δημιουργήσει πολιτικές και οικονομικές αρθρώσεις απολύτως ελεγχόμενες από τον ίδιο ”

Επίσης, για να φέρει καταθέσεις στην Τράπεζα Κρήτης, ο «φτωχός Κροίσιος», έδινε γερές προμήθειες και λάδωνε ε-πώνυμους και ανωνύμους. Λόγου χάρη, για να αντλήσει 3 δισ. δρχ. καταθέσεις από την εταιρία PLOTIN των αδελφών Αντωνίου πλήρωσε κάπου 120 εκατομμύρια δρχ. προμήθεια και πρόσφερε επιτόκια πολύ πιο δελεαστικά από άλλες τράπεζες.

Εξάλλου, όπως μάθαμε, ένα μέρος από τα κεφάλαια που εισέρρεαν στην Τράπεζα Κρήτης, ο Γ. Κοσκωτάς τα τοποθετούσε στην παραγορά χρήματος όπου τα επιτόκια δανεισμού ήταν τοκογλυφικά και άρα αποδοτικά.² Αν οι εισαγγελείς ψάξουν να βρουν με ποιους χρηματιστές είχε στενές σχέσεις ο Γ. Κοσκωτάς και ποιοι από αυτούς συμμετείχαν στην ομάδα «νέων επιχειρηματιών» που κουβέντιαζε μαζί του, θα μάθουν περισσότερα για τον τρόπο δρ-

σης τον απατεώνα. Μεταξύ άλλων, δηλαδή, ο Γ. Κοσκωτάς είχε ενεργό ανάμιξη και στην παράλληλη χρηματαγορά όπου τα στόματα δύσκολα ανοίγουν και το χρήμα που κυκλοφορεί είναι τεράστιο. Από την τοκογλυφική αγορά, ο φυγόδικος τραπεζίτης δεν αποκλείεται να τράβηξε και κεφάλαια, ιδιαίτερα λίγο πριν μπει ο Επίτροπος Σ. Παπαδάτος στην τράπεζα. Αυτό όμως δύσκολα θα αποκαλυφθεί γιατί όπως είπαμε η αγορά αυτή είναι πράγματι η πιο εχέμυθη που υπάρχει στην Ελλάδα, όπως φάνηκε στην περίπτωση του Γούκου.

Από αυτά που προηγούνται λοιπόν γίνεται ηλίου φαινότατο πρώτον ότι ο Γ. Κοσκωτάς, με τη συνεννοχή κάποιων ανθρώπων κλειδιά ΜΕΣΑ στην τράπεζα δημιούργησε έναν ισχυρό μηχανισμό άντλησης και παράνομης χρησιμοποίησης των καταθέσεων της τράπεζας. Δεύτερον με τη δημιουργία ισχυρών ερευσμάτων μέσα στην κυβέρνηση, κατάφερε να φέρνει χρήμα στην τράπεζα και να το χρησιμοποιεί σαν να ήταν δικό του. Τρίτον ευθύνες για όλα αυτά έχει και η Τράπεζα της Ελλάδος, που πολύ αργά κινητοποιήθηκε για να διαπιστώσει τι γινόταν στην αμαρτωλή τράπεζα.

Τέταρτον, ο ματαιόδοξος Γ. Κοσκωτάς πίστεψε ότι με τα δισ. δραχμές των καταθετών του θα μπορούσε να γίνει ο αόρατος άρχων της χώρας και να δημιουργήσει πολιτικές και οικονομικές αρθρώσεις απολύτως ελεγχόμενες από τον ίδιο.

Ο φυγόδικος τραπεζίτης με τις ενέργειές του εξευτέλιζε μεταξύ πολλών άλλων την έννοια της ιδιωτικοποίησης των τραπεζών στη χώρα μας και πρόσφερε νέα επιχειρήματα σ' όσους θέλουν το ντόπιο τραπεζικό σύστημα γραφειοκρατικό και άκαμπτο.

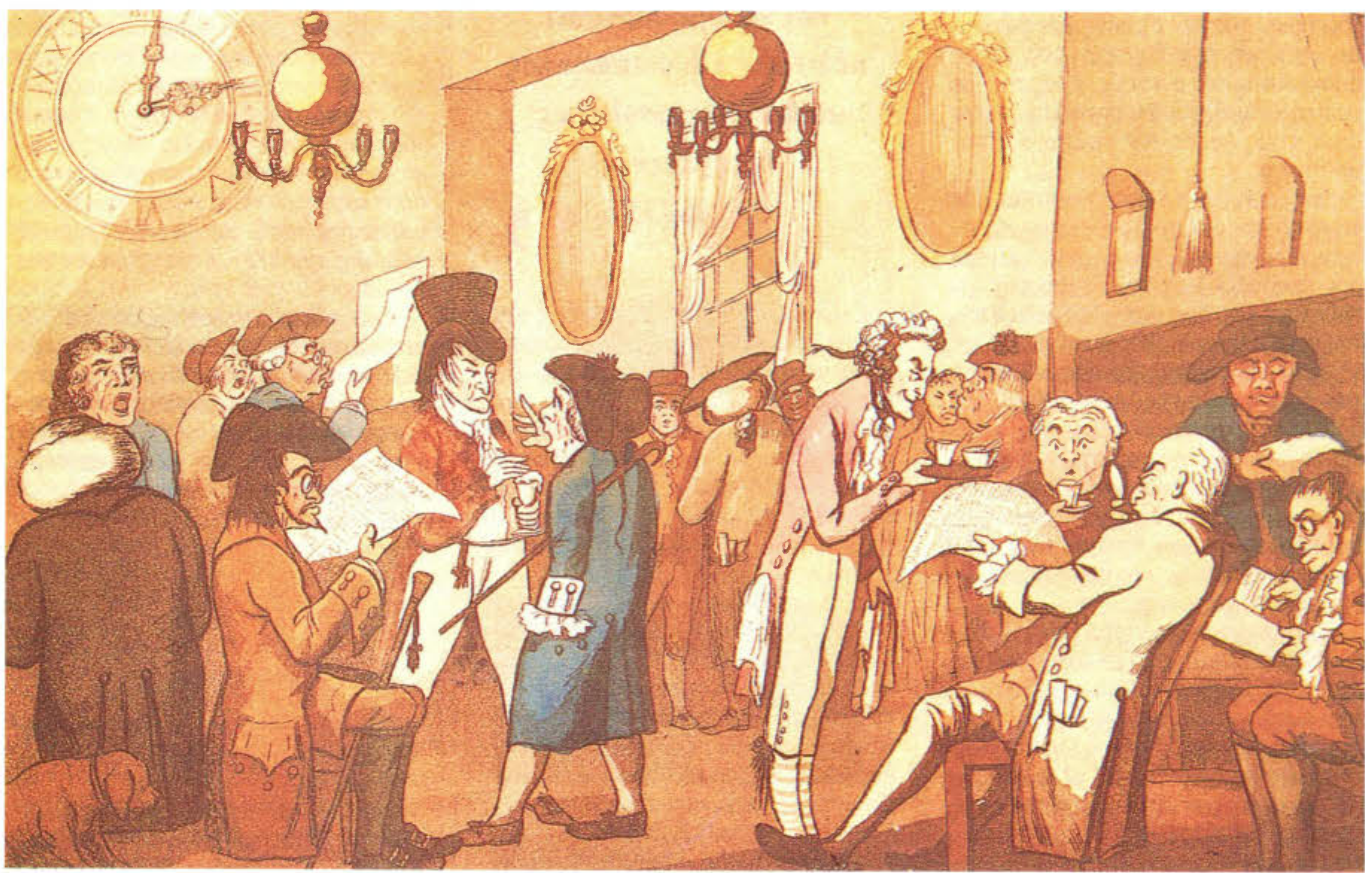
1. Αυτό εξάλλου ο Γ. Κοσκωτάς το ομολόγησε και στην κατάθεσή του στο Ειδικό Δικαστήριο τον περασμένο Αύγουστο. Είπε συγκεκριμένα ότι αν ο δημόσιος τομέας στην Ελλάδα δεν ήταν τόσο διευρυμένος και πολυπλόκαμος, τα όσα έγιναν στην Τράπεζα Κρήτης θα ήταν αδύνατον να συμβούν.

2. Αυτός εξάλλου ήταν και ο κύριος λόγος που αγόρασε την κυριακάτικη εφημερίδα «Έβδομη» και όχι τα όσα ψευδώς επικαλέστηκε στο Ειδικό Δικαστήριο.

Τα Lloyds και τα προβλήματά τους ξανά στην επικαιρότητα



Γράφει ο: Μ. ΚΟΥΜΕΝΤΑΚΗΣ



LLOYDS COFFE HOUSE 1798

Πρόσφατα το Γραφείο Τύπου των Lloyds με λακωνική ανακοίνωσή του διέψευσε δημοσιεύματα του Βρετανικού τύπου ότι είχε ζητηθεί η βοήθεια της Τράπεζας της Αγγλίας για να ξεπεραστούν τα σοβαρά οικονομικά τους προβλήματα.

Παρά τις διαψεύσεις όμως τα δημοσιεύματα σχετικά με τα προβλήματα των Lloyds πολλαπλασιάζονται. Υπολογίζεται ότι στην επόμενη διετία θα χρειασθούν ρευστά ύψους 2 δισ. λιρών στερλίων για να καλυφθούν οι τρέχουσες ζημιές.

Οι Βρετανικές εμπορικές τράπεζες διαψεύδουν με τη σειρά τους ότι αποσύρουν πιστώσεις από συνδικάτα των Lloyds. Όμως είναι γεγονός ότι οι τράπεζες προσπαθούν να μειώσουν το πιστωτικό άνοιγμά τους στα προβληματικά συνδικάτα όπως π.χ. στα τέσσερα συνδικάτα που διαχειρίζεται η Gooda Walker. Τον περασμένο μήνα συγκεκριμένα τα 4 χιλιάδες μέλη «names» των συνδικάτων αυτών κλήθηκαν να καταβάλουν 101 εκατομ. λίρες στερλίνες έναντι τραπεζικών τους δανείων.

Μετά από τον τόσο θόρυβο επιτέλους ορίζεται πρόσωπο εκτός των Lloyds ο Sir David Walker πρόεδρος του Συμβουλίου Χρεογράφων και Επενδύσεων να ηγηθεί επιτροπής για την έρευνα των ατασθαλιών στα Lloyds. Μέσα στα καθήκοντά του θα είναι και η έρευνα των «spiral» αντισταθμιών όπου διάφορα συνδικάτα αλληλантаσφαλίζονται με αποτέλεσμα οι κίνδυνοι να παραμένουν στα Lloyds αντί να μετακυλιούνται, με μόνους κερδισμένους φυσικά τους brokers που έβγαζαν παχυλή προμήθεια.

Το 19ο αιώνα οι Βρετανοί Βουλευτές δεν δίσταζαν να χρησιμοποιούν τη δύναμή τους για να πλουτίσουν. Τώρα οι σύγχρονοι απόγονοί τους φαίνεται να χρησιμοποιούν τη δύναμή τους για να μην χρεοκοπήσουν. Πρόσφατα μερικοί Τόρυδες (Συντηρητικοί) Βουλευτές συνάντησαν ιδιαίτερος τον Πρόεδρο των Lloyds David Coleridge. Η συνάντηση αυτή δεν είχε τόσο σχέση με τα

προβλήματα των ψηφοφόρων της εκλογικής τους περιφέρειας όσο με τα δικά τους προσωπικά οικονομικά προβλήματα σαν μέλη των Lloyds. Είναι σίγουρο ότι η συνάντηση αυτή δεν ήταν καθόλου ευχάριστη. Όπως δεν είναι ευχάριστο το γεγονός ότι τα Lloyds πρέπει να δεσμεύσουν 18 δισ. λίρες από ασφάλιστρα και περιουσιακά στοιχεία των μελών τους για να αντιμετωπίσουν με σιγουριά την κατάσταση.

Πολλά μέλη έχουν ήδη υποχρεωθεί να πουλήσουν τα εξοχικά τους ή ακόμα

πλουσιών της. Η Κυβέρνηση από την πλευρά της παρ' όλο ότι αρκετά μέλη της είναι και μέλη των Lloyds αντιστέκεται προς το παρόν στον πειρασμό και τις πιέσεις να βοηθήσει με φορολογικές ελαφρύνσεις και απαλλαγές.

Ο σημερινός Πρόεδρος των Lloyds David Coleridge είναι αντιπροσωπευτικός των καιρών, δεν οδηγεί Rolls Royce όπως οι προκατοχοί του, αλλά ένα ταπεινό Ford Escort. Ποιος αλήθεια θα περίμενε όταν ανέλαβε το άμισθο πόστο του ότι αυτός ο παχουλός, συνεσταλμένος και βοη νίνευερ ασφαλιστής, που τελείωσε το Eton αλλά απέτυχε να μπει στο Oxford, θα βρισκόταν τόσο σύ-



και να στείλουν τα παιδιά τους σε δημόσια σχολεία (οποίος εξευτελισμός για το βρετανικό κατεστημένο!). Όμως την δεκαετία του '70 τα μέλη των Lloyds έβγαζαν άκοπα λεφτά και μάλιστα 2 φορές, μια φορά στα Lloyds και μια από επενδύσεις.

Τώρα στη Βουλή όλοι συμφωνούν, Τόρυδες κι Εργατικοί, με τη γνώμη του παλιού πολέμιου των Lloyds του γνωστού Εργατικού Βουλευτή Dennis Skinner ότι τα Lloyds νοσοούν βαριά και πρέπει να ληφθούν μέτρα αμέσως. Γιατί όμως δεν έκαναν κάτι όταν τα πράγματα δεν ήταν τόσο άσχημα;

Όπως έγγραφα και στο προηγούμενο άρθρο μου η φτώχεια φέρνει την γκρίνια και τώρα τα πράγματα γίνονται ιδιαίτερα επικίνδυνα μια και οι Βουλευτές που χρεοκοπούν αναγκαστικά παραιτούνται κατά την άγραφη βουλευτική παράδοση (βλέπε την πρόσφατη παραίτηση του Jeffrey Archer).

Εν τω μεταξύ, η Βρετανική κοινή γνώμη παρακολουθεί με ενδιαφέρον τις εξελίξεις, αλλά όχι με ιδιαίτερη συμπάθεια τα βάσανα των αναξιοπαθόντων

ντομα στο μάτι του κυκλώνα.

Αλλά τώρα όλοι ανεξαιρέτως, Τόρυδες κι Εργατικοί, ζητούν το αίμα του κι αμέσως, όλοι αναρωτιούνται αν έχει τις ικανότητες και το δυναμισμό που απαιτούνται για να βγάλει τα Lloyds απ' τις δυσκολίες τους και να τα οδηγήσει και πάλι στα κέρδη. Ο ίδιος επικαλείται τις ατυχείς συγκυρίες που κατατράχουν τη θητεία του.

Τα τελευταία 4 χρόνια τα Lloyds πλήρωσαν 1 δισ. λίρες για μια ντουζίνα καταστροφές όπως η πλατφόρμα Piper Alpha, τα τάνκερ Exxon Valdez, οι λάιλαπες Betsy και Hugo καθώς και για τους σεισμούς της Καλιφόρνιας κ.α.

Μόνο ο θεός θα μπορούσε να μας σώσει από τις ζημιές λέει ο Πρόεδρος. Πάντως είναι χαρακτηριστικό ότι ακόμα πιστεύει στην ελεύθερη λειτουργία της

αγοράς των Lloyds χωρίς παρεμβατισμούς και αυστηρούς κανονισμούς. Δηλαδή μέχρι τώρα εμφανίζεται σαν ένας ακόμη ρομαντικός και καλοβολεμένος ασφαλιστής του παλιού καλού καιρού παρ' όλο που το είδος αυτό τείνει να εκλείψει. Αυτό δεν θα ήταν τόσο τραγικό αν δεν υπήρχαν τα αδιάφευστα νούμερα και ο κίνδυνος της χρεοκοπίας τόσων διάσημων ανθρώπων.

Το κακό είναι ότι σε πείσμα όλων αυτών των οργανωμένων μελών αρνείται να παραιτηθεί πιστεύοντας ότι η παραίτησή του θα ήταν ανανδρία. Αντίθετα υποστηρίζει ότι τώρα είναι η ευκαιρία να γίνει κάποιος μέλος, αν φυσικά διαθέτει 250 χιλιάδες λίρες χάρη το σπίτι του, ότι τα ασφαλιστρα αυξάνονται διεθνώς και άλλα πολλά αισιόδοξα. Είναι σίγουρο ότι θα χρειασθεί μεγαλύτερη ευγλωττία απ' αυτή που διαθέτει και ισχυρότερα επιχειρήματα για να πείσει τα μέλη στη φετινή Ετήσια Γενική Συνέλευση. Στην περσινή χρειάστηκε 4 ώρες για να δικαιολογήσει τα αποτελέσματα αντί της συνήθους μισής ώρας του παρελθόντος.

Ο Πρόεδρος όμως κατά βάθος ξέρει, ότι με τόσους επώνυμους Βρετανούς και ξένους στα πρόθυρα της καταστροφής και έντονα δυσαρεστημένους μαζί του, η περίφημη καμπάνα του Lutine θα κτυπήσει αργά ή γρήγορα και γι' αυτόν.

ΜΑΝΟΣ ΚΟΥΜΕΝΤΑΚΗΣ

Γεννήθηκε στην Αθήνα το 1950.

Σπούδασε Οικονομικά στο Πανεπιστήμιο Αθηνών και έκανε μεταπτυχιακές σπουδές (Master's) στο Πανεπιστήμιο Leeds της Αγγλίας.

Είναι διευθυντής της Διευθύνσεως Εργασιών Εξωτερικού της ΦΟΙΝΙΞ - ΓΕΝΙΚΑΙ ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ Α.Ε., Μέλος του Δ.Σ. της Ελληνικής Αντασφάλειας Α.Ε. και διδάσκει Ασφαλίσεις Αεροσκαφών στο Ελληνικό Ινστιτούτο Ασφαλιστικών Σπουδών (ΕΙΑΣ) και Ειδικά Οικονομικά Θέματα σε Κολέγια.

Επίσης εργάστηκε επί 10ετία στο Λονδίνο ως Διευθυντής του Υποκαταστήματος Λονδίνου της ΦΟΙΝΙΞ - ΓΕΝΙΚΑΙ ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ Α.Ε. και σαν Director της Eleusis Shipyards (U.K.) Ltd.

Είναι επίσης μέλος του CII, του Οικονομικού Επιμελητηρίου, της Ελληνικής Επιτροπής Ευρωπαϊκής Ασφάλισης, της Ελληνικής Εταιρείας Διοίκησης Επιχειρήσεων (ΕΕΔΕ), του Ινστιτούτου Οικονομικής Διοίκησης (ΙΟΔ) κ.λπ. Έχει πάρει μέρος σε πολλά Διεθνή Συνέδρια και έχει δημοσιεύσει άρθρα και μελέτες πάνω σε ποικίλα οικονομικά και ασφαλιστικά θέματα.

Ενδεχομένως!

Γράφει ο: **ΛΑΜΠΡΟΣ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟΣ** Δημοσιογράφος

«Ορισμένες χώρες, όπως π.χ. η Μ. Βρετανία, επιδιώκουν να μεταφέρουν σημαντικά τμήματα της ευθύνης για την κοινωνική προστασία στην ιδιωτική πρωτοβουλία. Ως μέσα για το σκοπό αυτό χρησιμοποιούν την ενθάρρυνση της ιδιωτικής ασφάλισης και των επαγγελματικών συστημάτων στα πλαίσια συμφωνιών εργοδοτών - εργαζομένων, ενθάρρυνση που στη δεύτερη περίπτωση φθάνει μέχρι και τη μερική επιδότηση των ασφαλιστρών. Λύσεις προς την κατεύθυνση αυτή αντιμετωπίζονται επιφυλακτικά από τις περισσότερες χώρες γιατί, αν και ενδεχομένως εξασφαλίζουν την επιθυμητή ισορροπία των συστημάτων κοινωνικής ασφάλισης απέναντι στις νέες δημογραφικές συνθήκες, δεν είναι διόλου βέβαιο ότι δεν αποβαίνουν σε βάρος των ασθενέστερων ομάδων, που αυτές κυρίως έχουν την ανάγκη της Κοινωνικής Ασφάλισης». (Από μελέτη του ΚΕΠΕ για την Κοινωνική Ασφάλιση).

Η παραπάνω παράγραφος, ιδιαίτερα μετά τη λέξη «ενδεχομένως» δίνει ίσως χαρακτηριστικά, την ουσία τις σκέψεις που «τυραννά» τον τελευταίο χρόνο και στη χώρα μας την Κυβέρνηση, κόμματα, συνδικάτα, ασφαλιστικές εταιρίες, αλλά και ασφαλισμένους.

Η «επί θύραις» αναμόρφωση του ασφαλιστικού συστήματος, οι σημαντικές εξελίξεις στον Ευρύτερο Χρηματοοικονομικό χώρο, στα πλαίσια της διαδικασίας της Ευρωπαϊκής Ενοποίησης, θέτει αντικειμενικά, ένα νέο πεδίο δράσης για την ιδιωτική ασφάλιση. Το ζητούμενο είναι, το πλάτος και το βάθος, της επιχειρούμενης εναπόθεσης ελπίδων για την κοινωνική εξασφάλιση, των ασφαλισμένων στις ιδιωτικές ασφαλιστικές εταιρίες. Να σημειωθεί επίσης ότι οι ασφαλιστικές εταιρίες «καλούνται» να προσφέρουν τις υπηρεσίες τους με πιο ενεργό τρόπο, όχι μόνο στον «κλάδο συντάξεως», αλλά και στον «κλάδο ασθενείας».

Στη χώρα μας βέβαια, όλη η συζήτηση για το ρόλο της ιδιωτικής ασφάλισης γίνεται στο «περιθώριο» της ευρύτερης «σύγκρουσης» για την κοινωνική ασφάλιση. Να εκφράζει το γεγονός αυτό μια αδυναμία του θεσμού στο επίπεδο της συλλογικής παρέμβασης; Ή μήπως ακολουθείται η τακτική του «low profile», ώστε να μη προκληθούν «αντιδράσεις» που ίσως δεν οφελούν κανένα; Στα ερωτήματα αυτά άλλοι είναι αρμόδιοι να απαντήσουν.

Πάντως, συχνά είμαστε «μάρτυρες» παραπόνων από πλευράς των ασφαλιστών, για τη στάση της εκάστοτε πολιτείας απέναντι στο θεσμό. Στάση, που ως ένα βαθμό, δεν τιμά και τον κλάδο, αφού δεν αναγνωρίζει ουσιαστικά, τα όποια θετικά στοιχεία της παρουσίας του, σε επίπεδο κοινωνικό αλλά και εθνικής οικονομίας.

Όπως και να 'χει η υπόθεση, μέρα τη μέρα, όλοι, ασφαλιστές, ασφαλιζόμενοι και πολιτεία έρχονται κοντύτερα «φάτσα - κάρτα» επί το λαϊκότερον, με μια σειρά θέματα που πρέπει από κοινού να αντιμετωπίσουν.

Η πολιτεία, πρέπει να αναγνωρίσει τη δραστηριότητα των ασφαλιστικών εταιριών, σαν θετική παρέμβαση, και αυτό πρέπει να εκφραστεί, με φορολογικές ρυθμίσεις ανάλογες, οι δε ασφαλιστές πρέπει να «βγουν συλλογικά στο δρόμο» και να πείσουν, ότι είναι σε θέση ο κάθε ένας ξεχωριστά και όλοι μαζί, να πάρουν το μερίδιο που τους αναλογεί από την πίτα της κοινωνικής εξασφάλισης.

Και τέλος, οι ασφαλισμένοι, να πεισθούν για το δίκαιο των επιχειρημάτων της ιδιωτικής ασφάλισης.

Γι' αυτό ίσως η περίοδος αυτή είναι κρίσιμη για την ασφαλιστική αγορά. Οι Ενώσεις, ή η μία Ένωση, πρέπει επιτέλους να παρουσιάσουν τη θέση τους για την κοινωνική ασφάλιση, αλλά και το ρόλο που μπορούν σαν θεσμός ιδιωτικής ασφάλισης να παίξουν, σε κοινωνικό και οικονομικό επίπεδο.

Αλήθεια, εκείνη η «περιβόητη» μελέτη των Bacon and Woodrow τι γίνεται; Οι εταιρίες, ξεχωριστά ή κάθε μία, να αποδείξουν «του λόγου του αληθές» μέσα από όλα τα κανάλια επικοινωνίας με το ασφαλιστικό κοινό.

Στα πλαίσια αυτά βέβαια, ο κάθε ένας καταλαβαίνει ότι «διαφημιστικές εκστρατείες» που παρουσιάζουν τα ασφαλιστικά να «θεραπεύουν πάσα νόσο» δεν συμβάλλουν στην κατεύθυνση αυτή.

Διαφημιστικές εκστρατείες, που τάζουν «λαγούς με πετραχήλια» αναφορικά με συνταξιοδοτικά προγράμματα, πάλι δεν βοηθούν.

Αντίθετα θα βοηθούσαν, σοβαρές πρωτοβουλίες που θα θεμελιώσουν, με πρακτικά παραδείγματα, τι σημαίνει η ασφάλιση ζωής ή τα ομαδικά συνταξιοδοτικά προγράμματα για επιχειρηματίες και ασφαλισμένους.

Άλλωστε, η πικρή εμπειρία, από τα «Αμοιβαία Κεφάλαια» είναι σχεικά πρόσφατα...

ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ

ΜΑΝΑ...!

Κουρασμένη απ' τη ζωή, απ' τις γέννες, απ' τα βάσανα, έγειρε να διαβάσει κάτι για την άλλη ζωή, ίσως κάτι για το βίο της Αγίας Μαρίας ή της Αγία-Παρασκευής, ποιος ξέρει... Λιγοστή ή οραση, και τα χέρια δύσκολα κρατάνε χωρίς να τρέμουν...

Μάνα.

Στις 8 Μαΐου θα εκμεταλλευτούν την ευκαιρία τα λουλουδάδικα και τα πολυκαταστήματα που πουλάνε «μάνες» κι «αγάπες» και «βαλεντίνους» να σκάσουν ένα χαμόγελο στις μέρες των 10ήμερων και των εκπώσεων των αξιών που πετάχθηκαν ρετάλια στα αζήτητα της γενιάς μας, για να γιορτάσουν την «ημέρα σου»...

Φτωχά παιδιά των σκισμένων τζηνς και κουρελιασμένων ονείρων θυμηθείτε το χέρι της μάνας σας που περιμένει τα λουλούδια της προκοπής σας, τ' αρώματα της ευγνωμοσύνης σας, τα γέλια των παιδιών στην κάμαρά της και τη χορταριασμένη αυλή της.

«Λέγκω... Λέγκω... Λέγκω πώς μας τυραννάς...!

8 Μαΐου - γιορτή της μητέρας.

Κι αν κάποια παιδιά της πλούτισαν σε δόξα και σε χρήμα, αυτή το ξέρει της ζητιανιάς τους τον καημό για λίγο χάδι, λίγη αγάπη και στοργή... Ε.Σ.





ΔΙΕΘΝΕΣ ΠΕΡΙΣΚΟΠΙΟ

ΣΤΙΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ

Επιμέλεια: ΝΙΚΟΛΑΟΣ Β. ΚΩΝΣΤΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ

Γεννήθηκε στην Αθήνα το 1943 και έκανε τις πανεπιστημιακές του σπουδές στην Ελλάδα (Πανεπιστήμιο της Αθήνας), την Ιταλία και τις Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής. Από σχετικά νωρίς ασχολήθηκε με τις διεθνείς σχέσεις, την πολιτική επιστήμη και την δημοσιογραφία. Διετέλεσε ξένος ανταποκριτής στην Ελλάδα και το εξωτερικό και συνεργάστηκε με μια σειρά εξειδικευμένα έντυπα στο χώρο της οικονομικής δημοσιογραφίας. Είναι ειδικό προσωπικό της Γεν. Γραμματ. Έρευνας και Τεχνολογίας. Εξέδωσε και επιμελείται αποκλειστικά ειδικών περιοδικών όπως ο **Μορφολόγος Διακοσμητής** και το **Συνεργασία Βορράς Νότος**. Έχει διατελέσει συ-



νεργάτης πολλών οικονομικών και επαγγελματικών εντύπων — ακόμη και στον ασφαλιστικό χώρο — και σήμερα αρθρογραφεί στην οικονομική εφημερίδα **Κέρδος**. Μιλάει και γράφει πεντέγλωσσες και τα ενδιαφέροντά του είναι τα ταξίδια και οι σωστές ανθρώπινες σχέσεις. Από αυτό το τεύχος θα συνεργάζεται μόνιμα και με το «ΝΑΙ».

ΔΙΚΤΥΟ ΑΠΟ ΕΜΠΟΡΟΥΣ ΠΛΑΣΤΩΝ ΕΡΓΩΝ ΤΕΧΝΗΣ

Είχε κατορθώσει να προωθήσει πλαστά έργα τέχνης —πιστές αναπαραγωγές έργων του Πικασό, Σαγκάλ, Μιρό και Νταλί—

Προς μεγάλη χαρά των κύριων ασφαλιστών έργων τέχνης στις Ηνωμένες Πολιτείες αποκαλύφθηκε πρόσφατα ένα εκτεταμένο δίκτυο εμπόρων πλαστών έργων τέχνης. Το δίκτυο, που αποτελείται από 5 τουλάχιστον νήλερς, είχε κατορθώσει να προωθήσει πλαστά έργα τέ-

χνης —πιστές αναπαραγωγές έργων του Πικασό, Σαγκάλ, Μιρό και Νταλί— σε 100 τουλάχιστον γκαλερί τέχνης στην Ευρώπη και πολιτείες των ΗΠΑ.

Αξιόπιστες γκαλερί στη Δανία, Βρετανία, Ελβετία, Βέλγιο, Γερμανία, Ελβετία και στις ΗΠΑ και τον Καναδά φαίνεται ότι αγόρασαν περιορισμένο αριθμό έργων τέχνης —πίνακες με αριθμημένα αντίτυπα— συνολικής αξίας περίπου 11 εκατομ. δολάρια.

Η οργάνωση Art Loss Register με έδρα το Λονδίνο, αναφέρει ότι τα πραγματικά έργα τέχνης, που έχουν κλαπεί από μουσεία και ιδιωτικές συλλογές, έχουν καταγραφεί με μεγάλη ακρίβεια σε όλη την Ευρώπη και Βόρειο Αμερική, αλλά οι παραχαράκτες των διάσημων ζωγράφων ισχυρίζονται ότι τα έργα τους αποτελούσαν γνήσια έργα με αριθμημένο μητρώο και υπογραφές των δημιουργών τους. Η Ομοσπονδιακή Επιτροπή Εμπορίου από την Ουάσιγκτον έχει διατάξει το πάγωμα όλων των ενεργητικών των 5 παραχαράκτων.

ΥΑΡ: ΑΠΟ ΤΟΥΣ ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΟΥΣ ΕΠΕΝΔΥΤΕΣ

Ο πρώτος επενδυτής στη Γαλλία μετά το Ταχυδρομικό Ταμειυτήριο της χώρας είναι η ασφαλιστική επιχείρηση ΥΑΡ. Ο πρόεδρος της Ζαν Πευρέλεβαντ αναφέρει ότι η εταιρία του έχει τώρα 220 δισεκ. Γαλλ. Φράγκα σε ενεργητικά χωρίς να περιλάβει κανείς τα ενεργητικά της μικτής γαλλογερμανικής Victoire-Colonia. Τα καθαρά ενεργητικά της εκτιμούνται σε 50 δισεκ. Γ.Φ. λογιστική αξία, και το μετοχικό της κεφάλαιο σε 32 δισεκ. Γ.Φ.

Η εταιρία έχει μία ιστορία 162 χρόνων και το 40% του κύκλου εργασιών της προέρχεται εκτός Γαλλίας. Από αυτό, το 90% είναι κύκλος που προέρχεται από τη διευρυμένη Ευρώπη. Η εταιρία έχει εγκαινιάσει τα τελευταία χρόνια συνεργασίες με την Ιρλανδία, Βέλγιο, Ολλανδία,

Ο στόχος της εταιρίας είναι να φτάσει στις αρχές του 2000 στο 4% της ευρωπαϊκής αγοράς ασφαλειών.

Πορτογαλία, Ιταλία, Ισπανία και Ελλάδα (Ιντεραμερικαν).

Η διείσδυση σε αγορές όπως η Βρετανία και η Γερμανία χαρακτηρίζεται σαν πιο δύσκολη και πιο ακριβή, αλλά η ΥΑΡ έχει δρομολογήσει ήδη συνεργασίες με την Sun Life και Victoire - Colonia, αντίστοιχα.

Ο στόχος της εταιρίας είναι να αυξήσει το Ευρωπαϊκό κομμάτι του τζίρου της και να φτάσει στις αρχές του 2000 στο 4% της ευρωπαϊκής αγοράς ασφαλειών, μια αύξηση 100% από το 2% που υπολογίζεται ότι έχει σήμερα.



Ο κ. Jean Peyrelevede στα εγκαίνια της INTERAMERICAN

ΔΕΙΚΤΕΣ ΣΥΓΚΕΝΤΡΩΣΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Μια αξιολογή ελβετική μελέτη των 15 μεγαλύτερων ασφαλιστικών εταιριών σε 8 χώρες της Ευρώπης, την Ιαπωνία και τις Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής αποκάλυψε ενδιαφέροντα συγκριτικά στοιχεία. Οι δείκτες συγκέντρωσης των επιχειρήσεων τα έτη 1987, 1988 και 1989 δείχνουν μια αυξανόμενη συγκέντρωση στις προσφορές γενικών ασφαλειών και μια αποσυγκέντρωση στις ασφάλειες ζωής.

Στις ασφάλειες ζωής η μεγαλύτερη συγκέντρωση ασφαλιστικών υπηρεσιών καταγράφηκε στην Ελβετία, Ισπανία, Ιταλία και Ιαπωνία, ενώ στις γενικές ασφάλειες η συγκέντρωση ήταν στην Ελβετία, Ιαπωνία, Αυστρία και Γαλλία.

Στις ίδιες περιόδους οι δείκτες ανάπτυξης των ασφαλιστικών εργασιών όλων των εταιριών ήταν πολύ εντονότεροι στην Ισπανία, Ολλανδία, Ιαπωνία και Ιταλία στις γενικές ασφάλειες και στη Γαλλία, Ολλανδία, Ιαπωνία και Αυστρία στις Ασφάλειες ζωής.

Είναι χαρακτηριστικό ότι στην Ιαπωνία, Γερμανία, Ιταλία και Ελβετία δεν υπήρξε καμία είσοδος νέων μεγάλων εταιριών στο γκρουπ των 15 μεγα-

	Concentration Indices*, selected countries, 1989 & 1987		
	Non Life 1989	Non Life 1987	Premium Growth, %
Switzerland	0.088	0.087	9.4
Japan	0.081	0.081	18.0
Austria	0.076	0.075	9.7
France*	0.049	0.030*	8.1*
Italy	0.035	0.028	10.7
Netherlands	-0.030	0.025*	19.1*
US	0.023	0.021	0.8
W Germany	0.021	0.021	-9.0
Spain	0.012	0.013	22.7

	Life 1989		
	Life 1987	Premium Growth, %	
Switzerland	0.142	0.142	17.0
Spain	0.129	0.152	-12.8
Italy	0.109	0.166	31.5
Japan	0.088	0.100	25.9
Netherlands	0.083	0.094*	39.9*
Austria	0.070	0.076	23.5
France*	0.059	0.065*	93.1*
W Germany	0.036	0.038	13.2
US	0.018	0.011	4.4

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ ΣΤΗ ΒΡΕΤΑΝΙΑ

Το 20ο Φόρουμ Ασφαλιστικής Ιστορίας στο Λονδίνο στις αρχές Μαΐου.



Το Ινστιτούτο Ασφαλιστικής Εκπαίδευσης (CII) στη Βρετανία, ένα από τα μεγαλύτερα του κόσμου, οργανώνει φέτος το 20ο Φόρουμ Ασφαλιστικής Ιστορίας στο Λονδίνο στις αρχές Μαΐου. Το Φόρουμ αυτό συγκεντρώνει τους καλύτερους εμπειρογνώμονες σε θέματα ιστορίας των ασφαλειών και νοθετεί το επάγγελμα ότι υπάρχει ένα αξιόσημειο παρελθόν σ' αυτό τον κλάδο. Επίσης, το Ινστιτούτο ολοκλήρωσε φέτος ένα δίκτυο τοποθέτησης των αποφοίτων του από ανώτερα και ανώτατα εξειδικευμένα σεμινάρια και σπουδές σε 45 περίπου πιθανούς εργοδότες. Οι απόφοιτοι του Ινστιτούτου εθίζονται τώρα στην ιδέα να προσεγγίζουν το νέο τους εργοδότη αμέσως μετά το πέρας των σπουδών τους και, φυσικά, οι επίδοξοι εργοδότες είναι πολύ φιλικό στην ιδέα αυτή.

λύτερων. Αλλά σε νεότερες αγορές όπως Ισπανία, Γαλλία, ΗΠΑ, Ολλανδία και Βρετανία υπήρχαν μεταξύ 3-5 νέες εταιρίες που ανέβηκαν στο γκρουπ των μεγάλων. Μικρότερες αγορές όπως της Νορβηγίας, Πορτογαλίας, και Δανίας δεν συμπεριλήφθηκαν στη μελέτη αλλά αν αυτό συνέβαινε τότε υπολογίζεται ότι η αγορά της Ευρώπης θα εμφανιζόταν πολύ λιγότερο σταθερή σε κύκλο εργασιών και προσφορά υπηρεσιών.



ΕΠΙΣΠΕΥΣΗ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΩΝ ΑΠΟ ΑΤΥΧΗΜΑΤΑ

Οι γαλλικές ασφαλιστικές θα πρέπει να προκαταβάλουν τα έξοδα αποζημίωσης στους προφανείς δικαιούχους.

σεων σε θύματα από ατυχήματα εκτός των αυτοκινητιστικών. Όπως στα αυτοκινητιστικά, λέγει ο γάλλος ασφαλιστής, οι γαλλικές ασφαλιστικές θα πρέπει να προκαταβάλουν τα έξοδα αποζημίωσης στους προφανείς δικαιούχους.

Ο πρόεδρος της Γαλλικής Ασφαλιστικής εταιρίας GAN Φρανσουά Χειλμπρόννερ κατέθεσε πρόσφατα μια πρόταση στη Γαλλική Ομοσπονδία Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων (FFSA) για την υποστήριξη της επίσπευσης αποζημιώ-

Το μέτρο αυτό αποβλέπει στην επιτάχυνση των διαδικασιών αποζημίωσης σε μια σειρά ατυχήματα, όπως πυρός, σεισμών, ηλεκτροπληξίας, κ.ά. τα οποία αργούσαν να ε-καθαριστούν και εμφάνιζαν τρομερές επιπτώσεις στους δικαιούχους τους.

Η ΕΛΛΑΔΑ, ΑΠΟ ΤΟΥΣ ΚΑΛΥΤΕΡΟΥΣ ΠΕΛΑΤΕΣ ΤΩΝ ΛΟΥΝΤΣ

Η Ελλάδα προσφέρει το 2,4% του συνολικού εκτιμώμενου εισοδήματος των Λούντς, τρίτη σε σειρά μετά τη Γερμανία και τη Γαλλία.

Η Ελλάδα είναι ο τρίτος σε σειρά καλύτερος πελάτης της μεγάλης ασφαλιστικής και αντασφαλιστικής Λούντς του Λονδίνου, μετά τη Γερμανία και τη Γαλλία. Σύμφωνα με πρόσφατα στατιστικά στοιχεία που παρουσιάστηκαν σε ειδική επιτροπή στο Βρετανικό Κοινοβούλιο, η Ελλάδα προσφέρει το 2,4% του συνολικού εκτιμώμενου εισοδήματος των Λούντς, τρίτη σε σειρά μετά τη Γερμανία και τη Γαλλία (3,7% και 2,9%, αντίστοιχα). Αυτό δείχνει αποφασιστικά τη θέληση των Ελλήνων ασφαλιστών να καταφύγουν για πρωτογενή ή και δευτερογενή ασφαλιστική κάλυψη στη μεγάλη αγορά των Λούντς.

Η ΣΥΓΧΩΝΕΥΣΗ ΤΩΝ ΟΛΛΑΝΔΙΚΩΝ



J.J. van Rijn
Πρόεδρος του Συμβουλίου Διοικήσεως του Ομίλου των Εταιριών της NATIONALE-NEDERLANDEN.

ΔΗΜΙΟΥΡΓΕΙ ΕΝΑΝ ΚΟΛΟΣΣΟ

Η περσινή συγχώνευση των δύο μεγάλων ολλανδικών εταιριών Nationale Nederlanden και NMB Postbank δημιούργησε φέτος ένα τεράστιο ασφαλιστικοτραπεζικό κολοσσό, ο οποίος δεσπόζει σε ολόκληρη την αγορά. Η συγχώνευση αυτή, λένε οι πρόεδροι των δύο εταιριών Γιαπ Βαν Ράιν και Βίλεμ Σχερπενχούιζεν έφερε κοντά 48.500 υπαλλήλους που εργαζόντουσαν για τα δύο τραστ και συνολικά κέρδη 1,7 δισεκ. δολάρια.

Φυσικά οι δύο αυτοί οργανισμοί, οι οποίοι ενσαρκώνουν τώρα το πνεύμα της μικτής ασφαλιστικοτραπεζικής εταιρίας (Μπανκασουράνς) αναγνωρίζουν ότι το μέλλον τους είναι όχι μόνο στη μικρή Ολλανδία αλλά και στην υπόλοιπη Ευρώπη και σε ολόκληρο τον κόσμο. Δεκαέξι χιλιάδες από τους υπαλλήλους τους εργάζονται ήδη σε πόστα εκτός Ολλανδίας, και ο νέος υπερκολλοσσός προσπαθεί τώρα να οργανώσει ορθολογικότερα την απασχόληση των ανθρώπων αυτών στις διάφορες κατηγορίες προϊόντων και υπηρεσιών που προσφέρονται σήμερα.

Η NMB διαθέτει 3000 σημεία πώλησης μέσα και έξω από την Ολλανδία αλλά, αναφέρεται, ότι η Nat-Ned δεν είναι ακόμη ευχαριστημένη με την αξιοποίηση όλων αυτών των σημείων πώλησης. Άγγλοι σχολιαστές αναφέρουν ότι αυτή η συγχώνευση δεν θα είναι η τελευταία συγχώνευση του αιώνα μας.



ΠΟΣΟ ΚΟΣΤΙΖΕΙ Η ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΖΩΗΣ ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΗ, ΑΦΡΙΚΗ, ΑΣΙΑ;

Δέκα διαφορετικές χώρες όπως το Κουβέιτ, Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα, Ομάν, Χογκ Κονγκ, Σιγκαπούρη, Μαλαισία, Κίνα και Αυστραλία κοστολογούν την ασφάλιση ζωής για διεθνή στελέχη επιχειρήσεων όσο περίπου και οι ασφαλιστικές της Ευρώπης και της Βόρειας Αμερικής. Όλες οι άλλες χώρες της Ασίας, Αφρικής και Λατινικής Αμερικής παρουσιάζουν μια επιβάρυνση στο κόστος ασφαλείας ζωής από 1 έως 5 λίρες ανά 1.000 λίρες ασφάλισης

και υπάρχουν και μερικές χώρες όπου δεν προσφέρεται καμιά ασφαλιστική κάλυψη.

Σύμφωνα με την ενδιαφέρουσα αυτή προσέγγιση της αγγλικής ασφαλιστικής Equitable Life, όλες οι παραπάνω χώρες χρεώνουν περίπου το ίδιο κόστος ασφάλισης ζωής ενός άρρενα μη καπνιστή μέχρι 40 ετών. Η χρέωση αυτή είναι περίπου 55,5 λίρες Αγγλίας για ασφάλιση ζωής και 68,8 λίρες για ασφάλεια θανάτου.

Το υπόλοιπο κόστος παρουσιάζει την ανάγκη ισχυρών επασφάλιστρων τα οποία κυμαίνονται από 1 μέχρι 5 λίρες για κάθε 1.000 λίρες ασφάλισης.

Υπάρχουν τέλος και χώρες όπως ο Λίβανος, το Ιράν, Ιράκ, Αφγανιστάν, Ελ Σαλβαδόρ, Αιθιοπία, Λιβύη, Γουατεμάλα, Βενεζουέλα, κ.λπ. όπου καμιά αγγλική ασφαλιστική δεν θα αναλάμβανε την ασφάλιση ζωής στελέχους πολυεθνικής επιχείρησης, που για κάποιους λόγους θα έπρεπε να εργαστεί στις χώρες αυτές.

ΤΟ ΚΟΣΤΟΣ ΦΥΣΙΚΩΝ ΚΑΤΑΣΤΡΟΦΩΝ ΕΧΕΙ ΕΠΤΑΠΛΑΣΙΑΣΘΕΙ

Το κόστος των φυσικών καταστροφών που έχουν καταγραφεί τα τελευταία 4 χρόνια έχει τουλάχιστον επταπλασιασθεί. Σύμφωνα με στοιχεία της Ελβετικής ασφαλιστικής της Ζυρίχης Swiss Re, το κόστος των ασφαλιζόμενων καταστροφών που προήλθαν από φυσικά αίτια (καταιγίδες, τυφώνες, κατολισθήσεις, θεομηνίες, σεισμούς κ.λπ.) έχει

αυξηθεί σε παγκόσμια κλίμακα από 2 δισεκ. Δολ. το 1988 σε 14 δισεκ. Δολ. το 1990.

Αυτό αποδίδεται σε μια αυξανόμενη ασφάλιση περιουσιακών στοιχείων κατά καταστροφών από κάθε λογής φυσικούς κινδύνους. Αποδίδεται όμως, και στην τρομερή αύξηση των φυσικών καταστροφών που έπληξαν ανεπτυγμέ-

νες και βιομηχανικές χώρες, όπως οι Ηνωμένες Πολιτείες, Καναδάς, Βρετανία, Αυστραλία και λιγότερο την ηπειρωτική Ευρώπη τα τελευταία 4 χρόνια.

Ο υπολογισμός των ασφαλισμένων καταστροφών για τα τελευταία δύο έτη 1991-1992 θεωρείται ότι θα είναι ακόμη υψηλότερος.



Generali Life: ΜΙΛΑΝΟ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΑ ΣΥΜΒΟΛΑΙΑ ΣΕ ΕΝΜ

Λέγονται «Ευροπέα» και αφορούν περίπου 15.000 ασφαλιστικές καλύψεις το πρώτο χρόνο κυκλοφορίας.

Πρώτη από όλους, η ιταλική ασφαλιστική Generali Life προσφέρει ασφαλιστικά συμβόλαια ζωής σε Ευρωπαϊκές Νομισματικές Μονάδες. Τα νέα συμβόλαια τα οποία μελετήθηκαν για αρκετό καιρό προτού βγουν στην αγορά λέγονται «Ευροπέα» και αφορούν περίπου 15.000 ασφαλιστικές καλύψεις το πρώτο χρόνο κυκλοφορίας.

Τα συμβόλαια αυτά αφορούν ένα συνολικό ασφαλιζό-

μενο κεφάλαιο 1 δισεκ. ΕΝΜ, το οποίο η εταιρία εκτιμά ότι δεν είναι μεγάλο αλλά ότι έχει ήδη την αντίστοιχη αγορά του στην Ευρώπη. Οι μικτές αυτές ασφαλίσεις ζωής θα πληρώνονται με ένα εφάπαξ ή με ετήσιο ασφάλιστρο και η εταιρία αναλαμβάνει την υποχρέωση να εξοφλήσει τον δικαιούχο στο πέρας της ασφαλιστικής κάλυψης σε ενιαίο Ευρωπαϊκό Νόμισμα.

Η πρωτοπορία αυτή, η ο-

ποία θεωρείται επαναστατική, μπορεί να μην έχει καμιά ουσιαστική διαφοροποίηση στη δομή των ασφαλιστικών καλύψεων αλλά φανερώνει ακόμη μια φορά τη διάθεση των ευρωπαϊκών ασφαλιστικών εταιριών να συμφωνήσουν μια κοινή νομισματική μονάδα συναλλαγών, που θα ισχύει για την Ευρώπη του μέλλοντος.



146,9 εκατ. λίρες στο Lloyd's από την Ελλάδα



ΤΑ 3 ΠΡΩΤΑ ΛΕΠΤΑ

“ Τα πρώτα 3 λεπτά καθορίζουν την πώληση. Ό,τι προλάβετε, στα πρώτα 3 λεπτά. Στα πρώτα 3 λεπτά θα φανεί αν ο πελάτης θ’ αγοράσει το συμβόλαιο. Τα πρώτα 3 λεπτά είναι όλη η πώληση. Αυτές όμως οι ετικέτες είναι σωστές; ”



Γράφει η Ψυχολόγος & Επιχειρησιακή Σύμβουλος ΣΜΑΡΟΥΛΑ ΠΑΝΤΕΛΗ

Τέτοιες ετικέτες γραμμένες σε Εισαγωγικά Σεμινάρια Πωλήσεων, στολίζουν πολλά κεφάλια παλιών και νέων ασφαλιστών.

Πιστεύω πως κάθε εκπαιδευτική συμβουλή σε μορφή ετικέτας (ή συμπυκνωμένης κονσέρβας), είναι πολύ επικίνδυνη. Γενικά, πιστεύω πως όλες οι συμβουλές είναι επικίνδυνες και γι’ αυτό πρέπει να δίνονται με προσοχή.

Οι κίνδυνοι που κρύβουν τέτοιες ετικέτες, είναι πως μόλις τις αποκτήσεις, κατ’ αρχήν αισθάνεσαι σοφός και κυρίαρχος του θέματος και κατά δεύτερον, έχεις λύσει το πρόβλημα, της πώλησης μια για πάντα, αφού όλα γίνονται ή δεν γίνονται στα 3 πρώτα λεπτά και το

λένε και οι ειδήμονες, εγώ τώρα τι να ψάχνω;

Οπωσδήποτε αυτή η λύση-κονσέρβας των τριών λεπτών δίνεται για κάποιους καλούς λόγους, όπως το ότι ο ασφαλιστής χρειάζεται να είναι σύντομος, πρακτικός, πειστικός στα πρώτα λεπτά μιας πώλησης, γιατί διαφορετικά μάλλον την έχει χάσει. Βέβαια ο άλλος μεγάλος κίνδυνος αυτής της λύσης-κονσέρβας είναι πως μερικοί ασφαλιστές καταλαβαίνουν πως πρέπει να ολοκληρώσουν τη πώληση σε 3 λεπτά!

Δυστυχώς εμείς οι άνθρωποι έχουμε το χαρακτηριστικό να διαθέτουμε **επιλεκτική αντίληψη** δηλαδή να διαλέγουμε από τα ερεθίσματα του περιβάλλοντος αυτά

που μας βολεύουν, ώστε να βγάζουμε συμπεράσματα τέτοια που να επαληθεύουν τις αρχικές μας προτιμήσεις. Έτσι, έχω συναντήσει πολλούς ασφαλιστές που μετά από μια πολύωρη διερεύνηση των ψυχολογικών διαστάσεων μιας πώλησης, με ρωτάνε «Ναι, αλλά τι σημασία έχουν όλ’ αυτά όταν η πώληση τελικά γίνεται σε 3 λεπτά;» Υπάρχουν επίσης άνθρωποι που έφυγαν από το επάγγελμα του ασφαλιστή επειδή τους ήταν αδύνατο να πουλήσουν σε 3 λεπτά! Λες κι ο καθένας μας βάζει το παντελόνι του σε 14 δευτερόλεπτα ή μασάει 38 φορές τη τροφή του πριν την καταπιεί! Συμφωνώ πως τα 3 πρώτα λεπτά μιας πώλησης μπορούν να μας δώσουν πολύτιμες πληροφορίες για το πως να κινηθούμε στα επόμενα λεπτά ή καμιά φορά και ώρες μιας πώλησης.

Ο στόχος μου μέσα απ’ αυτό το άρθρο είναι να επισημάνω τους κινδύνους που περιέχει αυτό το σλόγκαν «Η πώληση γίνεται στα 3 πρώτα λεπτά» και απευθύνομαι και στους εκπαιδευτές, αλλά και στους ασφαλιστές που προσπαθούν να εφαρμόσουν αυτή τη λογική. Κατά τη γνώμη μου η πώληση είναι μια διαδικασία που ξεκινάει πολύ πριν τη συνάντηση με τον πελάτη.

Όπως ο αθλητής προετοιμάζεται για το άλμα ή τη ρίψη του ακοντίου για παράδειγμα, ζυγίζεται δηλαδή μπροστά στο στόχο, έτσι και ο ασφαλιστής πρέπει να συγκεντρωθεί να ζυγιστεί μπροστά σ’ αυτόν τον πελάτη που ακόμα δεν έχει σικκιντήσει. Τι ξέρει γι’ αυτόν; Πώς τον εντόπισε; Ποιος του τον έβγαλε; Τι προσδοκά ο ασφαλιστής απ’ αυτή την πώληση;

Μια τέτοια διαδικασία προετοιμασίας, που κατά τη γνώμη μου είναι το πιο σοβαρό στάδιο της πώλησης, μπορεί από μόνη της να διαρκέσει περισσότερα από τρία λεπτά.

Πιστεύω πως η πώληση κατ’ αρχήν ολοκληρώνεται στο μυαλό του ασφαλιστή και κατά δεύτερο από τον πελάτη. Είναι γνωστό πως οι προσδοκίες μας επηρεάζουν το αποτέλεσμα. Αν στο μυαλό μας υπάρχει η άποψη της πετυχημένης πώλησης τότε οι πιθανότητες της

Πιστεύω πως η ευθύνη του ασφαλιστή είναι πολύ μεγαλύτερη από την ευθύνη οποιουδήποτε άλλου πωλητή αναλώσιμων αγαθών.

επιτυχίας είναι πολύ μεγάλες. Αντίθετα, αν στο μυαλό μας υπάρχει ο φόβος της αποτυχίας, τότε είναι πολύ πιθανό ν’ αποτύχουμε. Πιστεύω πως η ευθύνη του ασφαλιστή είναι πολύ μεγαλύτερη από την ευθύνη οποιουδήποτε άλλου πωλητή αναλώσιμων αγαθών. Όπως πιστεύω πως ο ασφαλιστής δεν πουλάει ένα απλό πρόγραμμα. Πουλάει αφ’ ενός την έννοια της ασφάλισης, διαμορφώνει δηλαδή την ασφαλιστική συνείδηση του πελάτη, αφ’ ετέρου το επάγγελμα του ασφαλιστή.

Επομένως, αγαπητοί μου φίλοι ασφαλιστές, μην περιορίζετε την πώληση στα 3 λεπτά.

Συνειδητοποιήστε πως η πώληση μιας ασφάλειας ζωής δεν τελειώνει με την υπογραφή και την προκαταβολή. Στην ουσία η πώληση αυτή δεν τελειώνει ποτέ. Όσο υπάρχουν ζωντανές οι ανάγκες του πελάτη τόσο η πώληση θα εξελίσσεται.

Οι πωλήσεις που στο μυαλό μας έχουν ξεκινήσει κι έχουν ολοκληρωθεί μεταξύ συμπλήρωσης της αίτησης και υπογραφής, είναι μάλλον καταδικασμένες αν όχι στην ακύρωση το πολύ στη μη εξέλιξη. Ο σύγχρονος ασφαλιστής δεν είναι ο ευκαιριακός πωλητής. Η έννοια του ασφαλιστή σαν χρηματοοικονομικού συμβούλου δεν μπορεί να ολοκληρώνεται ή

Διαλέξτε πελάτες των πολλών ετών και όχι των 3 λεπτών γιατί αυτοί θα είναι η κυριότερη πηγή ανεύρεσης καινούργιων πελατών.

έστω να επιτυγχάνεται σε 3 λεπτά. Πιστεύω πως οι ανάγκες της αγοράς έτσι όπως έχουν διαμορφωθεί θα συντηρήσουν μόνο εκείνους που μπορούν να διαθέσουν χρόνο, δηλαδή να επενδύσουν πάνω στον κάθε πελάτη τους. Αυτό οπωσδήποτε έχει το τίμημα του να μην μπορεί κανείς ν’ αυξάνει συνεχώς τη παραγωγή του με τρομερούς ρυθμούς. Ωστόσο, όταν μιλάμε για ποιότητα θα πρέπει να αναγνωρίσουμε και το τίμημα που θα πληρώσουμε που οπωσδήποτε θα είναι σε βάρος της ποσότητας. Αυτό είναι κάτι που οι εταιρείες χρειάζεται να το μελετήσουν γιατί διαφορετικά η λέξη ποιότητα κινδυνεύει να χάσει την αξία της όπως την έχουν χάσει κι άλλες λέξεις (βλέπε: τιμιότητα, εμπιστοσύνη, συνέπεια κ.λπ.). Χρησιμοποιήστε τα 3 πρώτα λεπτά όχι σαν απειλή, αλλά σαν ευκαιρία για να εναρμονιστείτε με τους φόβους τις ελπίδες, τις απορίες, αλλά και τις γνώσεις του ανθρώπου που σε λίγο θα γίνει πελάτης σας. Αυτά τα 3 λεπτά δεν θα ξανάρθουν ποτέ, γι’ αυτό χρησιμοποιήστε τα θετικά και υποδεχθείτε στη ζωή σας έναν καινούργιο πελάτη για τον οποίο μπορεί να χρειαστεί κάποια στιγμή να τρέξετε κι εσείς. Αποφύγετε να τον δείτε σαν ένα θήραμα που θα το ζαλίσετε και θα το αποτελειώσετε σε 3 λεπτά γιατί αυτό δείχνει πως δεν εκτιμάτε τον εαυτό σας, αφού του επιτρέπετε να ψαρεύει πράγματα των 3 λεπτών. Διαλέξτε πελάτες των πολλών ετών και όχι των 3 λεπτών γιατί αυτοί θα είναι η κυριότερη πηγή ανεύρεσης καινούργιων πελατών.

ΝΑΙ □

Σημείωση: Θέλω να ευχαριστήσω θερμά όσους αναγνώστες μου έστειλαν το μήνυμα πως αυτά που γράφω τα χρησιμοποιούν σαν υλικό για τις συγκεντρώσεις τους στα υποκαταστήματα. Η προσπάθειά μου είναι να προσεγγίζω θέματα ζωτικής σημασίας για σας και γι’ αυτό βρίσκομαι στη διάθεσή σας για προτάσεις και άλλων θεμάτων που μπορεί να σας ενδιαφέρουν. Μπορείτε να μου γράψετε στη διεύθυνση του περιοδικού κι εγώ θα φροντίσω ν’ ανταποκριθώ.

ΚΑΠΟΤΕ ΣΤΟ ΑΓΡΙΝΙΟ...

...Και πώς γίνεται προσέγγιση!

Πριν πολλά χρόνια, θυμάμαι πήγαινα στο Γυμνάσιο, Τρίτη τάξη, βοηθούσα κάποιες ώρες και μέρες σε εργατικές δουλειές στην οικοδομή του πατέρα μου Ηπειρώτη οικοδόμο πολλά χρόνια.

Δουλεύαμε έξω από το Αγρίνιο κοντά στον Άγιο Δημήτριο προς το Αεροδρόμιο.

Ή Εκτιζε ο πατέρας ένα ισόγειο σπιτάκι και εγώ κουβαλούσα τούβλα και τιμμέντο... Να προσέξουμε τα υλικά μου λέει μην την πάθουμε σαν τον... Μου είπε το όνομα κάποιου που ήθελε να κάνει το μεγάλο εργολάβο χωρίς αντίκρισμα και ανέλαβε μια μεγάλη οικοδομή με λάθη στους υπολογισμούς και

τα υλικά που είχε σαν αποτέλεσμα να πέσει η ταράτσα -σκεπή και να μένει εκεί ημιτελής... Δεν θα ξεχάσω αυτή τη μισοπεσμένη οικοδομή που είδα δίπλα σ' αυτό που κτιζαμε κάποτε έξω από το Αγρίνιο. Και βέβαια το περιστατικό το θυμάμαι και το γράφω σήμερα για να θυμίσω σε μερικούς ασφαλιστές και κάποιους εκπαιδευτές πως δεν φτάνει να 'χεις υλικά για να χτίσεις κάτι.

Πολλοί εκπαιδευτές ασφαλιστών δουλεύουν σαν τα ημερολόγια με τις συνταγές φαγητών. Μια συνταγή κάθε μέρα...

Δίνουν στους ασφαλιστές συνταγές για το ένα για το άλλο... και φυσικά και για την

προσέγγιση που είναι ένα μεγάλο βήμα για την πώληση.

Συμβουλευθούν τους ασφαλιστές με κομματιαστές εκπαιδεύσεις, ξεκάρφωτες από ένα γενικό σύνολο απαραίτητων γνώσεων να κάνουν το ένα ή το άλλο:

— Να κάνετε αυτές τις ερωτήσεις!

— Βάλτε στο τσεπάκι σας τρία τρανταχτά επιχειρήματα και πριν μπειτε διαβάστε τα!

— Αποσπάστε καταφατικές απαντήσεις σε έξυπνες ερωτήσεις σας!

— Να έχετε ένα έντυπο ερωτηματολόγιο να το βάλεις ν' απαντήσει!

— Να ενδιαφέρεται μόνο γι' αυτά τα θέματα και να κατευθύνεις τον πελάτη εκεί!

— Να έχεις αυτό το παράδειγμα και να το λες!

— Χρησιμοποιήστε το «γιατί»!

Πάνε οι ασφαλιστές, παίρνουν βαθιές ανάσες, πριν πιάσουν το πόμολο της πόρτας, βάζουν κάτω τις συνταγές και τα υλικά στις σύγχρονες χύτρες ταχύτητας, τα P/C, αλλά το γλυκό δεν γίνεται... Η οικοδομή τις περισσότερες φορές μένει ημιτελής κι άλλες πέφτει...

Σκεφθήκατε ποτέ πόσες συζητήσεις προσέγγισης γίνονται καθημερινά;

Αν υποθέσουμε πως ένας ασφαλιστής κάνει 2-3 πωλήσεις την ημέρα και για να φτάσει εκεί περνά από τετραπλάσιες προσεγγίσεις - επαφές και ότι στους 10-15.000 περίπου ασφαλιστές δουλεύουν καθημερινά 5.000 ασφαλιστές, γίνονται περίπου 5.000 X 4 = 20.000 προσεγγίσεις την ημέρα!

Από αυτές ένας μικρός αριθμός αγοράζει και οι πιο

πολλές μένουν ημιτελείς προσπάθειες και κάποιες μισογκρεμισμένες που δεν παίρνουν διόρθωση για καιρό!

Δεν γίνεται η οικοδομή επειδή έχεις τα τοιμμένα και τα τούβλα και τα σίδερα και τον ασβέστη!

Χρειάζεται τέχνη, χρειάζεται μεράκι, χρειάζεται εκπαίδευση, πείρα, εφαρμογή, εξάσκηση, χρειάζεται αγάπη γι' αυτό που κάνεις. Χρειάζεται ο ειδικός, ο σύμβουλος κάθε δουλειάς.

Στις οικοδομές υπάρχουν οι εργάτες, οι εμπειροτέχνες, οι πολιτικοί μηχανικοί, οι αρχιτέκτονες και οι... πελάτες. Χρειάζονται όλοι αυτοί σε συνεργασία για να βγει αποτέλεσμα. Ο καθένας φτάνει μέχρι ένα σημείο.

Μέχρι πού φτάνουν οι ασφαλιστές μας; Χτίζουν μόνοι τους; Συνεργάζονται; Έχουν όρεξη και μεράκι για δουλειά; Ακολουθούν να σχέδια του Manager; Ακολουθούν την «κάτοψη» της εταιρίας; Φτιάχνουν αυτό που θέλει ο πελάτης;

Η προσέγγιση είναι ένας κρίκος μιας αλυσίδας ενεργειών.

Πριν «βγει» ο ασφαλιστής να κάνει προσέγγιση πρέπει να δουλέψουν κι άλλες διαδικασίες και να συνεργασθούν κι άλλοι άνθρωποι. Η προσέγγιση πετυχαίνει όταν ο ασφαλιστής τοποθετεί σωστά τη θέση του στο ολικό σύστημα προσφοράς υπηρεσιών ποιότητας. Δεν είναι το Α και Ω αυτός και η επιτυχία ή αποτυχία του εξαρτάται και από άλλους ανθρώπους με άλλες ενέργειες.

Έτσι:
1. Ο Ασφαλιστής πρέπει να

δει την παρουσία του - προσέγγιση σε σχέση και με άλλους ασφαλιστές που προσέγγισαν πριν απ' αυτόν της ίδιας ή άλλης εταιρίας. Έχει σημασία για να ξέρει τι πολεμάει. Είχαν καλή εικόνα οι άλλοι; Τι γνώμη έχει ο πελάτης «γενικώς»; Άρα η εικόνα του στα μάτια του πελάτη, συγκρίνεται με κάτι άλλο... Δυστυχώς η εικόνα που έδειξαν ως τώρα αρκετοί (όχι όλοι) ψευδοασφαλιστές ήταν η εικόνα ενός ζητιάνου που εκλιπαρούσε μια ασφάλεια να βοηθήσουμε το συγγενή, το καλό παιδί, τον προϊστάμενο της τάδε δημόσιας υπηρεσίας που έχει ανάγκη ή για να πιαστεί ο Διαγωνισμός του ταξιδιού ή των προϋποθέσεων για να πά-

στή είναι η εταιρία του στην περιοχή που απευθύνεται για να προετοιμαστεί καταλλήλως. Το περιεχόμενο της προσέγγισης εξαρτάται και από αυτό. Άλλα θα πεις σε κάποιους που σε ξέρουν, άλλα σ' αυτούς που δεν σε ξέρουν. Οι Managers πρέπει να εφοδιάσουν τους ασφαλιστές τους με υλικό προσέγγισης που μιλά για την εταιρία.

3. Η προσέγγιση εξαρτάται και από τη συμπεριφορά μέχρι τώρα των υπαλλήλων των κεντρικών. Κάποιοι άλλοι πελάτες έχουν «γευθεί» των υπηρεσιών κι έχουν μιλήσει καλώς ή κακώς για το τι κάνει κάποια εταιρία... Ο ασφαλιστής πρέπει να είναι ενήμερος για το πώς δουλεύει η ε-

στή. Εξαρτάται από τι τι λέει και τι δείχνει... Μερικές φορές το περιτύλιγμα είναι σημαντική υπόθεση... Η κίνηση, η στάση, η ευγένεια, η καθαριότητα, η ομιλία, το περιεχόμενο της ομιλίας, η άνεση, η σιγουριά, το ντύσιμο, η μόδα, η ώρα, το πρόγραμμα, το ταίγρο, η τσάντα, τα χαρτιά, τα έντυπα, ο σεβασμός, η κατανόηση, η όψη, το χαμόγελο, η διακριτικότητα είναι βαθμοί που βγάζουν κάποιο μέσο όρο σε μια πρώτη ματιά...

5. Πολλοί ασφαλιστές δεν ξέρουν τι πάνε να κάνουν σε μια προσέγγιση. Να μαζέψουν στοιχεία ή να ασφαλίσουν; Να γνωρίσουν κάποιον ή να τον ασφαλίσουν; Είναι ένα θέμα που θέλει συζήτηση με τον

νεϊς...

6. Η προσέγγιση γίνεται με πολλούς τρόπους γίνεται με προσωπική επαφή, ή μέσω τρίτου προσώπου (π.χ. υπαλλήλου) γίνεται με τηλέφωνο ή fax, γίνεται με επιστολές. Με όποιο τρόπο κι αν γίνεται πρέπει να γίνεται με στόχο να καταλάβει ο υποψήφιος τη χρησιμότητα των υπηρεσιών σας σ' αυτόν.

7. Ένα άλλο θέμα που φαίνεται μακρινό, αλλά είναι πολύ σημαντικό, είναι η γενική εικόνα του ασφαλιστικού επαγγέλματος στα μάτια του κοινού κι όχι των υποψηφίων πελατών μόνο. Η άποψη του κοινού για το τι είναι ασφαλιστής εκφράζεται με την άρνηση στο επάγγελμα του α-

Χρειάζεται τέχνη, χρειάζεται μεράκι, χρειάζεται εκπαίδευση, πείρα, εφαρμογή, εξάσκηση, χρειάζεται αγάπη γι' αυτό που κάνεις. Χρειάζεται ο ειδικός, ο σύμβουλος κάθε δουλειάς.



Η προσέγγιση είναι ένας κρίκος μιας αλυσίδας ενεργειών. Πετυχαίνει όταν ο ασφαλιστής τοποθετεί σωστά τη θέση του στο ολικό σύστημα προσφοράς υπηρεσιών ποιότητας.

ρομε πριμ και ενίσχυση... Δεν είναι εύκολο ιδίως οι νέοι και άπειροι να νικήσουν αυτή την άποψη και συνήθως αποτυγχάνουν... Είναι και απροετοίμαστοι και ανυποψίαστοι... Κρίμα και είχαν ένα ενθουσιασμό...

2. Η προσέγγιση «εξαρτάται» και από τη φήμη το όνομα και την εικόνα της εταιρίας. Το τμήμα διαφημίσεων και δημοσίων σχέσεων παίζει ένα σημαντικό ρόλο στο τι πιστεύουν οι άλλοι για την εταιρία. Οι διαφημίσεις κύρους, τα δελτία Τύπου, το κοινωνικό έργο, οι ανακοινώσεις, οι καταχωρήσεις βοηθάνε ή δυσκολεύουν την προσέγγιση... Έτσι ο ασφαλιστής θα πρέπει να ενημερωθεί για το πόσο γνω-

ταιρία του ακούγοντας και βλέποντας. Δεν μπορείς να χτίσεις καριέρα σε εταιρίες με ψεύτικες και διπρόσωπες συμπεριφορές. Δεν μπορείς να διαφημίσεις καλές και γρήγορες λύσεις και να μη τις δίνεις. Δεν μπορείς να λες π.χ. αποζημιώνω γρήγορα και να μη το κάνεις... Η λύση είναι όχι αλλαγή προσέγγισης αλλά αλλαγή εταιρίας. Οι υπάλληλοι είναι συνεργάτες μιας διαδικασίας υπηρεσιών και η συμπεριφορά τους επηρεάζει. Η Διοίκηση πρέπει να φροντίσει για την πρόσληψη ικανών συνεργατών του ασφαλιστή.

4. Η προσέγγιση εξαρτάται από την «ταυτότητα» την παρουσία εν γένει του Ασφαλι-

Manager. Τι σημαίνουν μία ή δύο επισκέψεις; Πότε γίνεται το ένα πότε το άλλο; Πού αρχίζουμε και πού σταματάμε. Τι σημαίνει αρχική προσέγγιση και τι κυρίως προσέγγιση; Αυτά πρέπει να ξεκαθαρίσουν στο μυαλό του ασφαλιστή.

Όταν πας να γνωρίσεις κάποιον πας να τον γνωρίσεις και φεύγεις... Ξαναγνωρίζεις να τον ασφαλίσεις (να κάνεις αίτηση). Υπάρχουν δύο στάδια: ένα προσέγγιση για συλλογή στοιχείων κι ένα συνάντηση για πώληση, για σχεδιασμό λύσης, για πρόταση. Στην προσέγγιση πας για συλλογή στοιχείων, για γνωριμία, για χτίσιμο ενός κλίματος συνεργασίας. Ως εκεί. Αν περάσεις τη γραμμή αρχίζεις να χά-

σφαλιστή, με την καχυποψία σ' αυτά που προτείνει, με την καταφυγή στην άποψη του συγγενή, του λογιστή, του δικηγόρου, με την εναντίωση του (της) συζύγου, με την αδιαφορία της πολιτείας κ.λπ.

Οι ασφαλιστές πρέπει να έχουν κοινούς στόχους ανεξαρτήτως εταιρίας σ' αυτό τον τομέα.

Οι ασφ. ενώσεις, οι σύλλογοι, τα κλαδικά περιοδικά μπορούν να συντονίσουν προσπάθειες για εξύψωση της καλής εικόνας και χρησιμότητας του ασφαλιστή. Αυτό βοηθάει την προσέγγιση του ασφαλιστή αλλά και την προσέγγιση της ασφ. εταιρίας στο καταναλωτικό κοινό.

Ευαγ. Σπύρου

'Αριστα 10'

Ποιότητα και δύναμη καθρέφτιζε το 10ο συνέδριο της NN γεμάτο ενθουσιασμό και επιτυχία στα πρόσωπα όλων των ανθρώπων της, άψογο και με βαθμό 10' για τη μέχρι τώρα πορεία της εταιρίας, για τον γρήγορο ρυθμό ανάπτυξης, για τη σωστή στρατηγική και φιλοσοφία, για το δυναμισμό και τον επαγγελματισμό, για τους υψηλούς στόχους και τη φωτεινότερη τροχιά στην ιστορία της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς όπως είπε ο Γενικός Διευθυντής της κ. Τ. Καραλής.



Η εμφάνιση των συνέδρων έδειχνε επιτυχία πραγματική και όχι φτιαχτή ή πλαστή. Η εμφάνιση, το ντύσιμο, η συμπεριφορά, το στήσιμο έδειχναν πως έγινε καλή δουλειά στις πωλήσεις από τους Managers, για την είσοδο και παραμονή στο επάγγελμα ανθρώπων που ξέρουν τι θέλουν. Εντυπωσιακή η έναρξη με το εντυπωσιακό σπάσιμο του τείχους από τον Μοτοσυκλετιστή και το δέσιμο των οπτικοακουστικών με την πραγματική εικόνα στην σκηνή, που έωνε το κεντρικό σύνθημα «ΤΙΠΟΤΑ δεν είναι Αδύνατο στους ανθρώπους της NN!».

Διακρίναμε νέους ανθρώπους γεμάτους μέλλον βιολογικό και επαγγελματικό, γεμάτους όνειρα και ελπίδες, με ευχαριστημένα πρόσωπα που θύμιζαν

μία φράση του Γενικού Δ/του κ. Τ. Καραλή πως επιτυχημένες εταιρίες είναι αυτές που έχουν ευχαριστημένους ανθρώπους. Δεν υπήρχαν μουντά και γκρινιάρικα πρόσωπα, αλλά ξάστερα μέτωπα με ζωγραφισμένη στα βλέμματα την δίψα για πρωτιές και επιτυχίες.

Ο κ. Μανώλης Ανδρόνικος Δ/ντης Marketing και Πωλήσεων έφτιαξε μια γενιά ασφαλιστών που ζητάνε μια θέση σ' αυτό τον κόσμο, που απαιτούν αλλαγή στο καλύτερο, που προσπαθούν γι' αυτό και με το χειροκρότημά τους ξέρουν να ευχαριστούν την εταιρία τους για το «συν ένα» που τους δίνει.

Άριστη εντύπωση και καλό παράδειγμα για όλες τις εταιρείες ήταν η στιγμή που όλοι οι ασφαλιστές του υπ/τος (καθότανε κατά υπ/μα) σηκωνότανε όρθιοι αποδίδοντας σεβασμό και

τιμή με χειροκρότημα σ' όποιον ασφαλιστή βραβεύοντανε (του γραφείου τους) και εντονότερα, όταν ακουγότανε το όνομα του Δ/ντη υπ/τος.

Ο κ. Βαγγέλης Βλαβιανός και όλοι όσοι συνεργάστηκαν να γίνει το συνέδριο αξίζουν συγχαρητήρια!

Οι Ολλανδοί το είπαν με λόγια αλλά και συνεχώς το έδειχναν με πράξεις πόσο είναι ευχαριστημένοι από την πορεία της NN Ελλάδας.

Η κ. Σοφία Ρατσιάτου κατάφερε με επιτυχία να διευθύνει μια δύσκολη συζήτηση που έστελνε ταυτόχρονα μηνύματα προς τους ασφαλιστές και προς την εταιρία, διδάσκοντας και ελέγχοντας, προτείνοντας λύσεις και υπενθυμίζοντας υποχρεώσεις, πάνω σε σημαντικά θέματα όπως ο ρόλος της διαφήμισης, οι αποζημιώσεις, οι ακυρώσεις, το τηλέφωνο, ο manager και ο ασφαλιστής, η συνεργασία πωλήσεων-διοικητικών. Τη βοήθησαν βέβαια οι καλοί συνομιλητές του πάνελ, επιτυχημένοι επαγγελματίες Νίκος Καλλιάνης (Assistant Agency Manager), Γιώργος Κοκαράκης (Unit Manager) Θεοδόσης Βαρσάμης (Unit Manager) και Κώστας Παπαθανασόπουλος Ασφαλιστής.

Ο κ. Μανώλης Ανδρόνικος μετέφερε τον παλμό και ενθουσιασμό που καθημερινά δονεί τους ασφαλιστές όλο το χρόνο μέσα στην αίθουσα συνεδρίου, δίνοντας ζωντάνια και χρώμα, κάνοντας τους πάντες να βάζουν δυναμικούς στόχους για κατάκτηση και όλους μαζί να κάνουν μοναδικό στόχο τους την κατάκτηση της α' θέσης.

Ο κ. Μανώλης Ανδρόνικος τιμήθηκε άξια και βραβεύτηκε δίκαια σαν ο καλύτερος Δ/ντης Πωλήσεων του κόσμου για το γκρουπ της Nationale Nederlanden. Ακολουθώντας την στρατηγική «συν ένα στον πελάτη συν ένα στον συνεργάτη» αγαπήθηκε από τους ανθρώπους των πωλήσεων και ό,τι ζητάει το έχει. Να, τι είπε στην ομιλία του ο κ. Ανδρόνικος:

ΟΜΙΛΙΑ Κ. Μ. ΑΝΔΡΟΝΙΚΟΥ

Αγαπητοί φίλοι, εκπρόσωποι του Ασφαλιστικού Τύπου, θα ήθελα καλωσορίζοντάς σας στις εργασίες του Συνεδρίου μας, να σας παρακαλέσω να καταχωρίσετε στα περιοδικά σας το παρακάτω κομμάτι της ομιλίας μου σαν δέσμευση των συνεργατών Πωλήσεων της Nationale-Nederlanden Ελλάδος:

«... Εμείς οι Ασφαλιστές και Mana-



Ο κ. Μαν. Ανδρόνικος Δ/ντης Πωλήσεων και Marketing της N/N στην Ελλάδα που βραβεύτηκε από τους Ολλανδούς σαν ο καλύτερος Δ/ντης Πωλήσεων στον κόσμο και ο μόνος Δ/ντης Πωλήσεων που μίλησε για το Θεό στους ασφαλιστές του...

gers της Nationale-Nederlanden Ελλάδος, πρώτοι θα σπάσουμε το φράγμα των 10 δις. σε Νέα Παραγωγή στον Κλάδο Ζωής το 1992. Θα γράψουμε ιστορία στην Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά γιατί τίποτα δεν είναι αδύνατο για μας. Γιατί είμαστε πρώτοι σε δύναμη, πρώτοι σε ποιότητα, πρώτοι παντού, πρώτοι χωρίς όρια. Είμαστε οι καλύτεροι ασφαλιστές και Managers της Ελληνικής Ασφαλιστικής Αγοράς. Οι καλύτεροι ασφαλιστές και Managers του Group των Εταιριών της Nationale-Nederlanden σ' όλον τον κόσμο...»

Ειλικρινά αγαπητοί συνάδελφοι εισάστε κόμημα για την Ασφαλιστική Αγορά της χώρας μας και θα ήθελα καλωσορίζοντάς σας, να σας συγχαρώ μέσα από την καρδιά μου, για τα μοναδικά αποτελέσματα που επιτύχατε και το 1991, δημιουργώντας Νέα Παραγωγή



στον Κλάδο Ζωής 7 δις. ασφάλιστρα.

Το 1991 ήταν πραγματικά η καλύτερη χρονιά για την Nationale-Nederlanden στην Ελλάδα. Ξεκινήσαμε με 39 υποκαταστήματα, 1500 Ασφαλιστές μηνιαίο ρεκόρ Νέας Παραγωγής στον Κλάδο Ζωής το Δεκέμβριο του 1990 650 εκατομμύρια ασφάλιστρα και 83.000 μέσο όρο Συμβολαίου.

Τον Μάρτιο του 1991 η εμπιστοσύνη των Ολλανδών επενδυτών εδραιώθηκε περισσότερο στην χώρα μας με την ίδρυση της νέας Εταιρίας Financial Services, οπότε και άρχισε η διάθεση των μεριδίων του Αμοιβαίου Κεφαλαίου μικτής μορφής.

Τον Μάρτιο του 1991 επίσης, πραγματοποιήθηκε το Εκπαιδευτικό ταξίδι της Εταιρίας μας στην Ολλανδία, στο οποίο συμμετείχαν 80 από τους κορυφαίους σε παραγωγικότητα Ασφαλιστές και Ασφαλιστριες της Εταιρίας μας. Καταλύσαμε σ' ένα από τα ωραιότερα ξενοδοχεία του κόσμου, στο πολυτελέστατο Kurhaus, ιδιοκτησίας του Ομίλου των Εταιριών της Nationale-Nederlanden. Από το ταξίδι αυτό μείναμε μαγεμένοι. Είδαμε την τεράστια τεχνική και οικονομική υποδομή της Εταιρίας μας, νιώσαμε πολύ πιο δυνατοί. Είδαμε το νέο Πύργο της Nationale-Nederlanden, που είναι κάτι το μοναδικό σ' όλον τον κόσμο και γυρίσαμε πίσω με μεγαλύτερη δύναμη, με περισσότερο πάθος και ενθουσιασμό για ακόμη μεγαλύτερες επιτυχίες.

Επιπλέον, το 1991 πραγματοποιήθηκαν με μεγάλη επιτυχία εκπαιδευτικά ταξίδια στην Ιαπωνία, Χονγκ Κονγκ, Σιγκαπούρη, Μπανγκόκ, Μπατάγια, Ελβετία, Ρόδο και Κρουαζιέρα στην Αίγυπτο-Ισραήλ-Κύπρο. Τα ταξίδια αυτά έ-



δωσαν πρωτόγνωρες εμπειρίες σε 850 Ασφαλιστές και Managers της Εταιρίας μας.

Τον Ιούνιο του 1991 πραγματοποιήθηκε το 9ο Πανελλήνιο Συνέδριο Στελεχών Πωλήσεων της Εταιρίας μας που σημείωσε πολύ μεγάλη επιτυχία. Βάλαμε πολύ υψηλούς παραγωγικούς στόχους, τους οποίους πετύχαμε καθώς και ποιοτικούς για την καλύτερη εξυπηρέτηση των πελατών και συνεργατών μας.

Έτσι, δώσαμε πολύ μεγάλη βαρύτητα στις Υπηρεσίες Marketing και Εκπαίδευσης, τα θετικά αποτελέσματα των οποίων ήδη έχουν αρχίσει να φαίνονται.

Έτοιμοι να αντιμετωπίσουμε τις νέες προκλήσεις της Αγοράς, μέσα στο 1991 διαχωρίσαμε την Επιθεώρηση Πωλήσεων σε δύο τομείς, στην Επιθεώρηση Πωλήσεων Ζωής, και στην Επιθεώρηση Πωλήσεων Γενικών-Αμοιβαίου Κεφαλαίου.

Έτσι, φτάσαμε στο τέλος του 1991, έχοντας δημιουργήσει 49 Υποκαταστήματα, 1800 Ασφαλιστές, οι μισοί από τους οποίους είναι Full Timers, 7 δισ. περίπου Νέα Παραγωγή στον Κλάδο Ζωής, που αντιστοιχούν σε 75.000 Νέα Συμβόλαια με 94.000 δρχ. μέσο όρο συμβολαίου. Το Χαρτοφυλάκιο της Εταιρίας μας ξεπέρασε τα 14 δισ. σε ετησιοποιημένα ασφάλιστρα και τα 12,2 δισ. σε εισπραχθέντα. Στις Γενικές Ασφάλειες η παραγωγή μας παρουσίασε πολύ μεγάλη αύξηση και το Χαρτοφυλάκιο μας ξεπέρασε τα 1,3 δισ. και το Αμοιβαίο Κεφάλαιο έκλεισε με 4,3 δισ. ενεργητικό.

Έτσι η Nationale-Nederlanden στα τέλη του 1991 στον Κλάδο Ζωής κατέχει την 1η θέση σε Χαρτοφυλάκιο μεταξύ όλων των διεθνών Ασφαλιστικών Εταιριών της χώρας μας, την 2η θέση σε Νέα Παραγωγή μεταξύ των Ελληνικών και διεθνών Ασφαλιστικών Εταιριών στην Ελλάδα και την 4η θέση σε συνολικό χαρτοφυλάκιο Ζωής και Γενικών Ασφαλειών.

Έτσι μπήκαμε στο πολυσυζητημένο 1992 που έγινε η οριστική ένταξη της χώρας μας στην ΕΟΚ. Τόνοι μελάνης έχουν χυθεί εδώ και πολλά χρόνια για να νιώσουμε εμείς οι Έλληνες ότι θα πρέπει να μάθουμε να κολλήσουμε στον Ωκεανό και να αντιμετωπίσουμε τα τεράστια κύματα που δεν είναι άλλο από τις απαιτήσεις των οικονομικά αναπτυσσόμενων χωρών της Κοινότητας για υψηλή παραγωγικότητα και ποιοτική απόδοση στις προσφερόμενες υπηρεσίες.

Εμείς οι Έλληνες αναμφίβολα έχουμε προσφέρει πάρα πολλά σε όλη τον κόσμο. Έχουμε διδάξει τη Δημοκρατία, τον Πολιτισμό, έχουμε δώσει δείγματα του αρχαίου Ελληνικού πνεύματος και φιλοσοφικής σκέψης. Είμαστε φιλότιμοι, φιλόξενοι και πανέξυπνοι. Έχουμε όμως και σοβαρά ελαττώματα. Δεν μπορούμε εύκολα να οργανώσουμε τη σκέψη μας και κατ' επέκταση τη δουλειά μας.

Εμείς όμως οι Έλληνες που εργαζόμαστε



στην Nationale-Nederlanden, μολονότι δεν είμαστε διαφορετικοί από τους συναδέλφους μας του ανταγωνισμού, έχουμε καταφέρει τριπλάσια παραγωγικότητα από οποιαδήποτε άλλη Εταιρία, έχουμε δημιουργήσει ένα πολύ καλό όνομα για την Εταιρία μας, έχουμε αναμφίβολα συντελέσει στην ανάπτυξη του θεσμού στη χώρα μας, έχουμε κάνει το θαύμα στην Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά. Αυτό το καταφέραμε γιατί παντρέψαμε την Ολλανδική νοοτροπία σκέψης και προγραμματισμού με την Ελληνική εξυπνάδα και φιλότιμο.

Στην κούρσα όμως της ποιότητας δεν υπάρχει τέλος. Οφείλουμε-θέλουμε-μπορούμε να βελτιωθούμε, γιατί έχουμε πολύ υψηλούς στόχους - αγαπάμε την Εταιρία μας - είμαστε οι καλύτεροι.

Αυτό θα το πετύχουμε με την αμέριστη και συνεχή βοήθεια της Εταιρίας μας, που δεν είναι άλλο παρά η υλοποίηση της φιλοσοφίας, που χρόνια έχουμε «κοντά στον πελάτη κοντά στον συνεργάτη». Συνεχώς προσπάθεια για αναβάθμιση όλων των εσωτερικών Υπηρεσιών, νέα πρωτοποριακά προγράμματα που θα εξαγγείλει σήμερα ο Γενικός Διευθυντής της Εταιρίας μας κ. Τάκης Καραλής, ειδικά οικονομικά κίνητρα σε όλη την ιεραρχία των Πωλήσεων, με αποκορύφωμα τη νέα Λεωφόρο επαγγελματικής εξέλιξης και καταξίωσης για τον Ασφαλιστή, που με την οφειλόμενη με επαγγελματισμό παρουσία του, περνάει μηνύματα εντιμότητας και ειλικρίνειας στους ασφαλιζόμενους, συντελώντας στην ανάπτυξη των εργασιών μας και στη δημιουργία όλο και καλύτερου ονόματος της Εταιρίας μας, απαραίτητου για την περαιτέρω επαγγελματική πρόοδο και καταξίωση όλων μας.

Ακούσατε στην έναρξη του Συνεδρίου μας σήμερα πολλά πράγματα για τη δημιουργία, το σύμπαν και τις τρομερές δυνάμεις που κρύβει μέσα του ο άνθρωπος. Πράγματι δύο είναι τα θαύματα της θεικής δημιουργίας, ο ένας στρος ουρανόσ και το μυαλό μέσα μας. Για να γίνουμε ακόμη καλύτεροι, πιο παραγωγικοί, πρέπει να βάλουμε το μυαλό μας να δουλέψει σωστά. Πρέπει να κοιτάξουμε μέσα μας να κάνουμε την πιο ωραία εξερεύνηση



ση που μπορεί να κάνει άνθρωπος, να βρούμε τον εσώτερο εαυτό μας, να βρούμε τα λάθη μας και να τα μετουσιώσουμε σε αγάπη και προσφορά στον άνθρωπο.

Αυτό σίγουρα μπορούμε να το επιτύχουμε γιατί όλοι μας έχουμε τον θεό μέσα μας, αρκεί να πιστέψουμε σε Αυτόν και να προσπαθήσουμε γι' αυτό με πίστη και με πάθος.

Η προσπάθεια αυτή, ατομικά και συλλογικά, θα φέρει τα πολυπόθητα αποτελέσματα



που είναι η βελτίωση της προσωπικότητάς μας και η καλύτερη ανάπτυξη της επικοινωνίας μας, οπότε βάζοντας πολύ υψηλούς στόχους θα καταφέρουμε ώστε το 1992 να είναι πάλι η πιο καλή χρονιά για την Εταιρία μας.

Θα επιτύχουμε σίγουρα υπερδιπλασιασμό Νέας Παραγωγής στις Γενικές Ασφάλειες 20 δισ. ενεργητικού στα Αμοιβαία Κεφάλαια και Νέα Παραγωγή στον Κλάδο Ζωής μεγαλύτερη από 10 δισ. ασφάλιστρα.

Το όραμά μας θα γίνει πραγματικότητα. Θα κατακτήσουμε την πρώτη θέση στον Κλάδο Ζωής σε Νέα Παραγωγή σε όλη την Ελλάδα.

Η κορύφωση του Συνεδρίου ήλθε όταν ο κ. Παναγιώτης Καραλής εξήγγειλε τα νέα προγράμματα. Η ανταπόκριση ήταν ενθουσιώδης, που σίγουρα προεξοφλεί ότι οι στόχοι της NN θα πραγματοποιηθούν. Είπε ο κ. Παν. Καραλής:

ΟΜΙΛΙΑ ΤΟΥ ΠΑΝ. ΚΑΡΑΛΗ:

Αγαπητοί μου Συνεργάτες,,
Για άλλη μια φορά βρίσκομαι κοντά σας, ζώντας και ανακεφαλαιώνοντας μαζί σας τα

σπουδαιότερα γεγονότα της χρονιάς που πέρασε και που σφράγισε καταλυτικά την 12ετή ανοδική πορεία της εταιρίας μας.

Το όνομα της NATIONALE-NEDERLANDEN έγινε πια στην χώρα μας θρύλος. Είναι συνώνυμο της ποιότητας, της προστασίας, της εξασφάλισης, της συνέπειας, της εξέλιξης, της δύναμης, του πρωτοπόρου πνεύματος και του πλούτου.

ΕΣΕΙΣ, παρακάμπτοντας και υπερπηδώντας τις δυσκολίες, το δημιουργήσατε και είστε τώρα έτοιμοι για καινούργιους στόχους, για μεγαλύτερη ανάπτυξη, για νέες επιτυχίες.

ΓΙΑ ΤΗΝ ΚΑΤΑΚΤΗΣΗ ΤΗΣ ΚΟΡΥΦΗΣ!

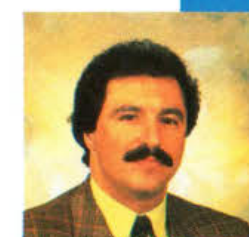
Η χρονιά που πέρασε ήταν η σημαντικότερη στην εξέλιξη του Ομίλου των εταιριών μας. Η πορεία της NATIONALE-NEDERLANDEN σηματοδότησε από μια σπουδαία επιχειρηματική πράξη, την συνένωση της με την μεγάλη Ολλανδική Τράπεζα NMB POSTBANK. Η ενέργεια αυτή που ανοίγει νέους ορίζοντες στις δυνατότητες του Ομίλου μας αποτελεί ένα σταθμό για την περαιτέρω πορεία. Η τάση στην διεθνή οικονομία είναι η παροχή ολοκληρωμένων οικονομικών υπη-

ρεσιών και η συνένωση αυτόν τον σκοπό επιδιώκει. Σύντομα θα έχουμε και στην Ελλάδα τη δική μας Τράπεζα και αυτό θα μας επιτρέψει να καλύπτουμε όλο το φάσμα των χρηματοοικονομικών αναγκών των πελατών μας.

Αγαπητοί μου φίλοι, το παρόν είναι λαμπρό, όλοι το αισθάνεστε, αλλά το μέλλον μας, όμως, προδιαγράφεται ακόμη λαμπρότερο!

Με την ολοκλήρωση της Ευρωπαϊκής Ενώσεως τα όρια δραστηριότητάς σας θα διευρύνονται. Επίσης ο ρόλος σας ως ασφαλιστικών συμβούλων θα μεταβάλλεται σε ρόλο επενδυτικών συμβούλων όλο και περισσότερο. Αντιλαμβάνεστε τις δυνατότητες που σας παρέχονται.

Εμείς στην NATIONALE-NEDERLANDEN πρέπει να είμαστε ιδιαίτερα αισιόδοξοι γιατί εργαζόμαστε σε ένα παγκόσμιο οργανισμό που δεν είναι μόνο μεγάλος και ισχυρός ώστε να μπορεί να αντιπαραέρχεται όλες τις αντιξοότητες, αλλά κυρίως διότι είναι ένας οργανισμός που βρίσκεται στην πρωτοπορία των ευρωπαϊκών και παγκοσμίων εξελίξεων,





που δρα με φαντασία, προβλέπει το μέλλον και ανταποκρίνεται στις νέες τάσεις πριν οι άλλοι συνειδητοποιήσουν τις επερχόμενες αλλαγές.

Στην χώρα μας η NATIONALE-NEDERLANDEN στα χρόνια λειτουργίας της κατόρθωσε να χαράξει την παρουσία της στηριγμένη σε μια πρότυπη οργανωτική δομή και σε μια στρατηγική ΟΛΙΚΗΣ ΠΟΙΟΤΗΤΙΚΗΣ ανάπτυξης. Η δημιουργία πρωτοποριακών προγραμμάτων και μοναδικών οικονομικών υπηρεσιών, η αξιοποίηση της πείρας και των γνώσεων που έχουν αποκτηθεί, ο συνεπής προγραμματισμός, η εφαρμογή νέας τεχνολογίας και η διαρκής έρευνα είναι τα όπλα που σας δίνει για να πετύχετε, να φτάσετε εκεί που όλοι μαζί, 50.000 υπάλληλοι και πολλαπλάσιοι ασφαλιστές σ' όλο τον κόσμο προσπαθούν με το ίδιο πνεύμα συνεργασίας και συντονισμού:

Στην δημιουργία ενός επιτυχημένου Ομίλου με θετική και αποτελεσματική παρουσία για όλη την ανθρωπότητα.

Είχα για άλλη μια χρονιά την χαρά να παρευρεθώ σε πολλά εγκαίνια νέων υποκαταστημάτων και εορταστικών εκδηλώσεων για τις χριστουγεννιάτικες γιορτές.

Θέλω σήμερα μπροστά σ' όλους εσάς να



σας πω τι αισθάνθηκα. Ένιωσα την αγάπη των στελεχών πώλησεων της NATIONALE-NEDERLANDEN για την δουλειά που κάνουν και την εταιρία που εκπροσωπούν. Αυτό σε μένα έδωσε μεγαλύτερη δύναμη, να πιστεύω και νομίζω ότι το πιστεύετε και όλοι εσείς σήμερα, ότι τίποτα πλέον δεν μας σταματά.

Το Internationale Nederlanden Group και εμείς έχουμε όλα όσα χρειαζόμαστε για να επιτύχουμε. Εμπιστοσύνη, υποστήριξη και ομαδικό πνεύμα συνεργασίας για να κατακτήσουμε υψηλότερες κορυφές. Για να κάνουμε την πορεία της εταιρίας μας να συμβαδίζει με την πρόοδο και τα άλματα της εποχής μας.

ΓΙΑ ΝΑ ΓΙΝΟΥΜΕ ΟΙ ΠΡΩΤΑΘΛΗΤΕΣ!

Είναι πλέον παράδοση από το βήμα αυτό σε κάθε συνέδριο να εξαγγέλλονται νέες παροχές και προγράμματα. Είμαι σίγουρος ότι αυτά που θα ακούσετε σήμερα θα οδηγήσουν σε νέες λεωφόρους επιτυχίας όλους εσάς με οδηγό την μεγάλη μας εταιρία, την NATIONALE-NEDERLANDEN!

Σύντομα και μόλις λάβουμε την απαραίτητη έγκριση θα δημιουργηθεί και νέο Αμοιβαίο Κεφάλαιο. Το κεφάλαιο αυτό θα είναι σταθερής αποδόσεως και θα συμπληρώσει το ήδη υπάρχον μικτής μορφής με τον συν-

δυασμό αυτών των δύο πιστεύω ότι θα μπορείτε να καλύπτετε πλήρως τις επενδυτικές ανάγκες των πελατών σας.

Από την 1η Απριλίου 1992 δημιουργούνται νέες λαμπρότερες προϋποθέσεις καριέρας για τα στελέχη των πωλήσεων και μεγαλύτερες αμοιβές:

— Χορηγείται αύξηση μισθών σ' όλες τις βαθμίδες των πωλήσεων και αυξάνονται τα έξοδα κινήσεως των ασφαλιστών.

— Θεσπίζονται νέες παροχές για την βελτίωση της καριέρας του ασφαλιστή.

— Θα δημιουργηθεί νέα εργασιακή σχέση εταιρίας και ασφαλιστών όταν αυτό επιτραπεί από την ισχύουσα νομοθεσία.

NEA ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ που η ισχύς τους θα αρχίσει μετά το τέλος του διαγωνισμού.

1. Παρέχεται ασφάλιση προπληρωμής κεφαλαίου ζωής λόγω διαρκούς ολικής ανικανότητας (Δ.Ο.Α.) και Ασφάλισης καταβολής κεφαλαίου λόγω διαρκούς ολικής ανικανότητας (Κ.Α.)

2. Παρέχεται ασφάλιση άμεσης καταβολής κεφαλαίου λόγω ασθένειας (Κ.Α.Α.). Οι ασθένειες από 7 γίνονται 9.

3. Παρέχεται ασφάλιση καταβολής κεφαλαίου λόγω επαγγελματικής ανικανότητας (Κ.Ε.Α.)

Σε όλες τις παραπάνω περιπτώσεις αυξάνεται το κεφάλαιο και η καταβολή γίνεται σε δύο δόσεις.

4. Ασφάλιση προσωπικών ατυχημάτων (Π.Α.)

Αυξάνεται το κεφάλαιο.

Αυξάνεται η πρόσκαιρη ανικανότητα.

Τα Ι.Φ.Ε. αυξάνονται και παρέχεται Κάλυψη κυκλοφοριακού ατυχήματος σε οδηγούς ταξί και λεωφορείων.

5. Ασφάλιση εισοδήματος (Α.Ε.)

Αυξάνεται η απώλεια.

6. Ασφάλιση Ημερησίας Αποζημιώσεως Νοσοκομειακής Περιθάλψεως (Η.Α.) Αυξάνεται το καλυπτόμενο ποσό.

7. Ασφάλιση χειρουργικού επιδόματος. Δίδεται με τα άλλα νοσοκομειακά προγράμματα.

8. Ασφάλιση Αερομεταφοράς. Αυξάνεται το ποσό της αερομεταφοράς.

9. Αυξάνονται τα όρια των κεφαλαίων για ιατρικές εξετάσεις.

9α. Στα Συμβόλαια με Α.Α.Π. μπορούν να γίνονται μετατροπές αμέσως.

10. Δημιουργείται το καλύτερο νοσοκομειακό της Ασφαλιστικής Αγοράς! Υπερκάρτα Υγείας NATIONALE-NEDERLANDEN

11. Η Υπερκάρτα Υγείας θα δίδεται αμέσως και στα εν ισχύ συμβόλαια, εάν γίνει μετατροπή του παλαιού Νοσοκομειακού. Σας ευχαριστώ πολύ».

ΝΑΙ ☐

Υ.Γ. Φέτος το 10ο Συνέδριο της NN έγινε στις 5 Μαρτίου 1992 στην Αθήνα και στις 7 Μαρτίου 1992 στη Θεσσαλονίκη που το παρακολούθησαν πάνω από 1200 διακεκριμένοι συνεργάτες της NN.



9 τρισεκάτομμύρια 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 ασφάλιστρα 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.



Η ΔΡΑΧΜΗ, Η ΕΛΛΑΔΑ, Η ΕΥΡΩΠΗ

Αν η χώρα μας επιθυμεί να συμμετάσχει ισότιμα στην Ενωμένη Ευρώπη τότε πρέπει να αλλάξει πορεία. Γιατί η σημερινή της πορεία δεν συμβαδίζει προς αυτή της ΕΟΚ.



Του Α. Δ. ΘΕΟΔΩΡΑΚΗ
Ειδικού επιστήμονα
σε θέματα ΕΟΚ

Τα νέα για τη δραχμή έρχονται από την ...Πορτογαλία. Το νόμισμα της χώρας αυτής, το εσκούδο, εντάχθηκε πρόσφατα στο σύστημα ισοτιμιών της ΕΟΚ. Η απόφαση της Νομισματικής Επιτροπής της Κοινότητας για την ένταξη του εσκούδο στο ευρωπαϊκό νομισματικό σύστημα έχει ιδιαίτερη σημασία και αντανάκλα τη θέληση της Πορτογαλίας να προσαρμόσει την οικονομία της στα ευρωπαϊκά δεδομένα και προοπτικές.

Η πίεση που θα υποστεί η δραχμή είναι κατά συνέπεια μεγάλη. Η κυβέρνηση έχει βέβαια δεσμευτεί για την ένταξη της δραχμής στο ΕΝΣ ώστε να μπορέσει η χώρα μας να συμμετάσχει πλήρως στην Οικονομική και Νομισματική Ένωση που θα αρχίσει να λειτουργεί από το 1994.

Για να γίνει κατανοητή η ουσία του προβλήματος σχετικά με την ένταξη της δραχμής στο ΕΝΣ υπενθυμίζουμε ότι στο Μάαστριχτ οι «12» συμφώνησαν μεταξύ άλλων και για τα παρακάτω:

— Ιδρύεται Ευρωπαϊκό Σύστημα Κεντρικών Τραπεζών που έχει ως καθήκον να χαράζει και να εφαρμόζει τη νομισματική πολιτική της Κοινότητας.

— Μέλη του παραπάνω συστήματος είναι η Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα και οι Κεντρικές Τράπεζες των κρατών - μελών.

— Ιδρύεται Ευρωπαϊκό Νομισματικό Ίδρυμα.

— Τίθενται αυστηρές προϋποθέσεις για τα θέματα του πληθωρισμού και των δημοσιονομικών ελλειμμάτων.

— Ορίζονται τα τρία στάδια εφαρμογής της ΟΝΕ που από 1.1.1999 θα πρέπει να

λειτουργεί στη βάση ενός ενιαίου ευρωπαϊκού νομίσματος.

Τι σημαίνουν όλα αυτά για την Ελλάδα; Απλούστατα ότι αν η χώρα μας επιθυμεί να συμμετάσχει ισότιμα στην Ενωμένη Ευρώπη τότε πρέπει να αλλάξει πορεία. Γιατί η σημερινή της πορεία δεν συμβαδίζει προς αυτή της ΕΟΚ.

Η οικονομία, η παραγωγή, η ανταγωνιστικότητα των προϊόντων, οι εξαγωγικές επιδόσεις, το δημόσιο έλλειμμα, το εξωτερικό χρέος κ.λπ. είναι θέματα που πρέπει να μελετηθούν κάτω από μια νέα οπτική.

Το μέλλον της δραχμής κατά συνέπεια και η επιδιωκόμενη ένταξή της στο ΕΝΣ αποτελεί κύριο θέμα για την ελληνική οικονομία. Πέρα από την υπόθεση της αναπροσαρμογής της δραχμής σε σχέση με τα ευρωπαϊκά νομίσματα υπάρχει και το ψυχολογικό υπόβαθρο της ουσιαστικής ένταξης της εθνικής μας οικονομίας στην ευρωπαϊκή οικονομία.

Κι αυτό σημαίνει άλλους ρυθμούς εργασίας και οργάνωσης, άλλη αντίληψη για την οικονομία και το διεθνή ανταγωνισμό, άλλη οικονομική πολιτική. Η χώρα χρειάζεται το ταχύτερο μια νέα ευρωπαϊκή πολιτική. Οι σχέσεις μας με την Κοινότητα πέρασαν από πολλές φάσεις και η εμπειρία που αποκτήθηκε είναι σημαντική, όπως σημαντικά είναι και τα ποικίλα και ιδιαίτερα οικονομικά οφέλη. Το θέμα η «Ελλάδα στην ΕΟΚ» δεν πρέπει να το αντιμετωπίζουμε υπό το βάρος του γνωστού νεοελληνικού άγχους του εκουγχρονισμού αλλά στη δυναμική του προοπτική και εξέλιξη κι αυτό σήμερα που υπάρχει η διαπραγμα-

τευση για το νέο πακέτο Ντελόρ, προϋποθέτει:

— Τη χάραξη και εφαρμογή μιας νέας ευρωπαϊκής πολιτικής της χώρας αποδεκτής απ' όλες τις πολιτικές δυνάμεις, οι οποίες τώρα πλέον συμφωνούν στα θέματα ΕΟΚ.

— Την ουσιαστική συμμετοχή μας στο καθημερινό κοινοτικό γίγνεσθαι και σε όλα τα επίπεδα με προτάσεις - στόχους που πρέπει να τείνουν στη σύνδεση των μακροπρόθεσμων εθνικών στόχων με την τρέχουσα διαχείριση.

— Την ανάληψη προσπάθειας για την προβολή στο χώρο της ΕΟΚ και πέραν αυτής των εθνικών μας θεμάτων και συμφερόντων σε μια νέα βάση που θα καλύπτεται επαρκώς διπλωματικά, οικονομικά και από πλευράς δημοσίων σχέσεων.

— Το συντονισμό των κρατικών υπηρεσιών για θέματα ΕΟΚ. Το θέμα αυτό είναι κρίσιμότερο και μπροστά στη σημερινή συγκυρία επιβάλλεται η άμεση αντιμετώπισή του κατά τρόπο δραστικό. Σε κάθε Υπουργείο και Δημόσιο Οργανισμό υπάρχει —θεωρητικά τουλάχιστον— υπηρεσία για θέματα ΕΟΚ. Ανάλογα με το αντικείμενο και τη συχνότητα επαφής με τις Βρυξέλλες οι υπηρεσίες αυτές απέκτησαν ή όχι γνώση και εμπειρία. Ο συντονισμός τους σε εθνική βάση, ο εμπλουτισμός τους με ειδικούς τεχνοκράτες και η συγκεκριμενοποίηση των στόχων είναι έργο απολύτως απαραίτητο.

— Την ουσιαστική μας συμμετοχή στα κοινοτικά προγράμματα. Είναι γνωστό ότι υπάρχει μια πληθώρα κοινοτικών προγραμμάτων που αφορούν δεκάδες τομείς και κλάδους. Η ενημέρωση των ενδιαφερομένων και ιδιαίτερα των επιχειρηματιών είναι σε αρκετές περιπτώσεις ανύπαρκτη και η αξιοποίηση των δυνατοτήτων χρηματοδότησης γίνεται αδύνατη. Αυτή η εγγενής αδυναμία επιτείνεται δυστυχώς από την έλλειψη συντονισμού των αρμοδίων κρατικών υπηρεσιών. Το πρόβλημα της συνεχούς ενημέρωσης, του απρόσκοπτου συντονισμού, της έγκαιρης υποβολής αιτήσεων, της παρακολούθησης των προγραμμάτων κ.λπ., δεν πρόκειται να λυθεί μ' αυτό τον τρόπο. Χρειάζεται μια νέα δυναμική πολιτική ενημέρωσης των ενδιαφερομένων και συντονισμού των υπηρεσιών σε εθνικό και τοπικό επίπεδο, με την ενεργό συμμετοχή των κοινοτικών υπηρεσιών.

Σήμερα η δημιουργία της Ευρωπαϊκής Ένωσης είναι απαραίτητη. Η ένταξη της χώρας σ' αυτή την Ένωση είναι επιβεβλημένη. Το θέμα είναι η Ελλάδα να έχει μέσα σ' αυτή την Ένωση τη θέση της, και να μπορεί να αναπτυχθεί

σαν έθνος και σαν χώρα με διασφάλιση της εθνικής και εδαφικής της ακεραιότητας. Το ζητούμενο είναι να συμμετέχει ισότιμα, σαν χώρα που φέρει πολιτισμό και πνεύμα, σαν κράτος που η προσφορά του στην κοινή υπόθεση αντισταθμίζεται από τη διασφάλιση των συνόρων του και της ακεραιότητάς του, σαν μέλος μιας Ευρωπαϊκής Ένωσης κρατών με συλλογική ασφάλεια, σαν αναπόσπαστο τμήμα της Ευρώπης που διαμορφώθηκε στη βάση ενός πολιτισμού με καθαρά ελληνικό πνεύμα και λόγο.

Τα τελευταία γεγονότα, η έλλειψη κατανόησης αλλά και η ανθελληνική στά-

ση αρκετών κοινοτικών εταίρων στο θέμα των Σκοπίων πρέπει να μας προβληματίσει έντονα. Γιατί η συμμετοχή της Ελλάδας στην ΕΟΚ δεν είναι μια υπόθεση μόνο οικονομική, που μετράται σε ECU. Είναι μια υπόθεση βαθύτατα πολιτική, κοινωνική, οικονομική πολιτισμική. Η ευρωπαϊκή ενοποίηση θα επηρεάσει σημαντικότερα τη ζωή και την πορεία της χώρας, αλλά και η Ελλάδα έχει προσφέρει πολλά στην Ευρώπη και συνεχίζει να συμμετέχει στην προσπάθεια της ενοποίησης. Και η προσφορά αυτή που εκδηλώθηκε με αγώνες και θυσίες πρέπει να βρει ανταπόκριση.

ΝΑΙ □

ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΥ



Ανέλαβε πρόσφατα υπεύθυνος Marketing της ΑΓΑΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ ο κ. Κωνσταντίνος Δημητρίου του Αθανασίου.

Ο κ. Δημητρίου είναι πτυχιούχος της Ανωτάτης Σχολής Οικονομικών και Εμπορικών Επιστημών Αθηνών (Α.Σ.Ο.Ε.Ε.) του τμήματος Διοίκησης Επιχειρήσεων και Διδάκτορας Οικονομικών Επιστημών (Οργάνωσης και Διοίκησης) του Πανεπιστημίου Σανκτ Γκάλλεν Ελβετίας (Dr. rer. oec. H.S.G.). Φοίτησε επίσης και στην Σχολή Εξωτερικού Εμπορίου του Λονδίνου (London School of Foreign Trade).

Η προηγούμενη θέση του στην ίδια εταιρία ήταν υπεύθυνος Οργάνωσης και Εκπαίδευσης Προσωπικού.

Πριν έλθει στην Ελλάδα δούλεψε σαν Διευθυντής Προώθησης Πωλήσεων (Sales Promotion Manager) σε

μεγάλη πολυεθνική εταιρία της Ελβετίας. Μέχρι σήμερα έχει συγκεντρώσει σημαντική εμπειρία από επιχειρήσεις τόσο του εξωτερικού, όσο και του εσωτερικού.

Με τις πωλήσεις ήλθε σ' επαφή πού ενωρίς από τότε που ήταν φοιτητής στην Ανωτάτη Εμπορική (Α.Σ.Ο.Ε.Ε.) δουλεύοντας σε πωλήσεις από πόρτα σε πόρτα (door to door sales). Στον χώρο αυτό δραστηριοποιείται σήμερα σαν ασφαλιστικός σύμβουλος πουλώντας ασφαλίσεις ζωής και υγείας.

Έχει διατελέσει καθηγητής στο American College of South-eastern Europe όπου δίδαξε τα μαθήματα Διοίκησης Μάρκετινγκ (Marketing Management) και Συμπεριφορά Καταναλωτή (Consumer Behaviour). Σήμερα διδάσκει Οργάνωση και Διοίκηση Επιχειρήσεων στο Κολλέγιο Αθηνών (Athens College).

Έχει εργασθεί επίσης σαν εξωτερικός επιστημονικός συνεργάτης του Κέντρου Προγραμματισμού και Οικονομικών Ερευνών (Κ.Ε.Π.Ε.) για το πρόγραμμα του Αμβρακικού Κόλπου.

Επίσης έχει αποκτήσει μεγάλη πείρα στην εκπαίδευση στελεχών επιχειρήσεων τόσο σε ενδοεπιχειρησιακά, όσο και σε εξωεπιχειρησιακά σεμινάρια. Είναι τακτικός συνεργάτης οργανισμών όπως του ΕΛ.ΚΕ.ΠΑ. και της Ε.Ε.Δ.Ε., ενώ διετέλεσε συνεργάτης του Ινστιτούτου Διαρκούς Επιμόρφωσης του Εθνικού Κέντρου Δημόσιας Διοίκησης (Ι.Δ.Ε./Ε.Κ.Δ.Δ.).

Έχει πολλές εργασίες στο ενεργητικό του στα αγγλικά, γερμανικά και ελληνικά, και έχει δημοσιεύσει διάφορα άρθρα σε περιοδικά. Το τελευταίο βιβλίο του (πέμπτο) εκδόθηκε το 1991 από τις εκδόσεις Γαλαίος με τίτλο «ΜΕΘΟΔΟΙ ΚΑΙ ΤΕΧΝΙΚΕΣ ΥΠΟΚΙΝΗΣΗΣ ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΩΝ ΣΤΗΝ ΠΡΑΞΗ».

Είναι μέλος της American Management Association/Management Centre Europe (A.M.A./M.C.E.), του European Foundation for Management Development (E.F.-M.D.) και του H.S.G. Hochschulverein (Ελβετίας). Στην Ελλάδα είναι μέλος της Ελληνικής Εταιρείας Διοικήσεως Επιχειρήσεων (Ε.Ε.Δ.Ε.) και του νεοϊδρυθέντος Ινστιτούτου Εκπαίδευσης και Ανάπτυξης του Ανθρώπινου Δυναμικού (Ι.Ε.Κ.Α.) καθώς επίσης και του Οικονομικού Επιμελητηρίου Ελλάδος (Ο.Ε.Ε.).

Κατέχει τρεις βασικές ξένες γλώσσες: Αγγλικά, Γαλλικά, Γερμανικά.

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 ΓΓΤΠ, 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).

INTERBANK, ΧΙΟΣBANK, ΑΣΠΙΣ BANK, ΕΥΡΩΠΕΝΔΥΤΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ, ΕΓΝΑΤΙΑ ΤΡΑΠΕΖΑ, ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΕΙΡΑΙΩΣ, ΔΩΡΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ**• INTERBANK**

Η Interbank Ελλάδος Α.Ε. ιδρύθηκε το 1990 και ξεκίνησε τη λειτουργία της στα μέσα του 1991. Βασικοί μέτοχοι της τράπεζας είναι η γαλλική Banque Worms (ποσοστό συμμετοχής 98%) και ο κ. Δ. Κοντομυνός (ποσοστό συμμετοχής 2%), Διευθύνων Σύμβουλος και Πρόεδρος του ομίλου εταιριών Interamerican. Η Banque Worms είναι γαλλική τράπεζα, από τις πιο παλιές στην Ευρώπη, 100% θυγατρική της U.A.P. Ως γνωστό η γαλλική U.A.P. συμμετέχει κατά 40% στο μετοχικό κεφάλαιο της ασφαλιστικής εταιρίας Ιντεραμερικαν.

Το αρχικό μετοχικό κεφάλαιο της Interbank ήταν και είναι 2 δισεκατομμύρια δραχμές, ενώ με την αύξηση που προγραμματίζεται μέχρι τα τέλη του 1992, αναμένεται να ξεπεράσει τα 4 δισεκατομμύρια δραχμές. Η αύξηση θα πραγματοποιηθεί, ώστε να προσαρμοσθεί το μετοχικό κεφάλαιο της τράπεζας στα νέα όρια που έθεσε η Τράπεζα της Ελλάδος για τα τραπεζικά ιδρύματα. Πρόεδρος της Interbank είναι ο κ. Jan Michel Block Laine, ενώ τη θέση του Διευθύνοντος Συμβούλου κατέχει ο κ. Β. Μπαλλής.

Σήμερα βρίσκονται σε λειτουργία δύο καταστήματα της τράπεζας. Το πρώτο, κεντρικό κατάστημα, βρίσκεται στο Interamerican Plaza, στο Μαρούσι, ενώ το δεύτερο βρίσκεται στο κέντρο της Αθήνας, στο Σύνταγμα, Φιλελλήνων 4. Μέσα στο Μάιο του τρέχοντος έτους, το δίκτυο καταστημάτων της τράπεζας θα επανδρωθεί με τέσσερα νέα καταστήμα-

τα, τα οποία θα λειτουργήσουν στο Χαλάνδρι, στον Πειραιά, στην Γλυφάδα και στην Θεσσαλονίκη.

Επιπλέον, εντός του Απριλίου θα λειτουργήσει και ανταλλακτήριο της Τράπεζας στο Σύνταγμα, απέναντι από το υπάρχον κατάστημα της Interbank. Μέχρι τέλος του έτους αναμένεται ότι το σύνολο των εν λειτουργία καταστημάτων της τράπεζας θα φθάσει τα 10. Ο ρυθμός ανάπτυξης των καταστημάτων του δικτύου της Interbank, θα είναι συγκρατη-

Η μεγαλύτερη καινοτομία που έφερε στο τραπεζικό σύστημα, ήταν η θέσπιση διευρυμένου ωραρίου εργασίας, το οποίο συνάντησε τις μεγάλες αντιδράσεις της Ο.Τ.Ο.Ε.

μένος για τα επόμενα χρόνια, και δεν θα ξεπεράσει τα 50, ώστε να μπορέσει να διατηρήσει την ευελιξία της και να εξυπηρετεί, με τον πιο αποδοτικό τρόπο, τις ανάγκες των πελατών της.

Εκτός από τις συνήθεις τραπεζικές εργασίες και από τα νέα τραπεζικά προϊόντα που θα προσφέρει στον πελάτη της, η Interbank θα δώσει ιδιαίτερο βάρος στο Retail Banking, δηλαδή στα δάνεια, στεγαστικά αλλά και προσωπικά, προσφέροντας παράλληλα χρηματοοικονομικές υπηρεσίες προς ιδιώτες και επιχειρήσεις. Η κύρια αγορά-στόχος της Interbank, είναι ο ιδιώτης-άτομο και οικογένειά του, ο ελεύθε-

ρος επαγγελματίας, το στέλεχος της επιχείρησης, ο μικρομεσαίος επιχειρηματίας. Αυτό το κοινό επιθυμεί να εξυπηρετήσει η Interbank, δίνοντας λύσεις και ικανοποιώντας συνολικά και ολοκληρωμένα τις τραπεζικές, επενδυτικές, στεγαστικές και καταναλωτικές του ανάγκες.

Η Interbank έχει σαν στόχο της να γίνει το πρότυπο της τραπεζικής εξυπηρέτησης στην Ελλάδα. Απελευθερωμένη από τους παραδοσιακούς θεσμούς, με δυναμικές καινοτομίες στην δομή και λειτουργία των υπηρεσιών της, με διοικητική ευελιξία, αποφασιστικότητα και δυναμισμό. Έχοντας ως προπύργιο την ασφαλιστική Interamerican, με τους πελάτες και το άρτιο δίκτυό της, προσπαθεί να προσφέρει υψηλές τραπεζικές εργασίες σε όσους την εμπιστεύονται.

Για την ικανοποίηση των παραπάνω στόχων η Interbank εισήγαγε, με το ξεκίνημά της στην αγορά, δυναμικές καινοτομίες ενώ παράλληλα σχεδιάζει και σκοπεύει να προωθήσει μία σειρά από νέα τραπεζικά προϊόντα, μερικά από τα οποία ήδη προσφέρονται στους πελάτες της.

Η μεγαλύτερη καινοτομία που έφερε στο τραπεζικό σύστημα, ήταν η θέσπιση διευρυμένου ωραρίου εργασίας, το οποίο συνάντησε τις μεγάλες αντιδράσεις της Ο.Τ.Ο.Ε. Υπερνικώντας όλα τα εμπόδια, η τράπεζα λειτουργεί καθημερινά από τις 08:00 το πρωί ως τις 5:00 το απόγευμα και το Σάββατο από τις 10:00 το πρωί ως τις 1:00 το μεσημέρι.

Από τα νέα προϊόντα της Interbank, αναφέρουμε ενδεικτικά την InterCard και το Safe Center. Η InterCard επιτρέπει στο αποταμιευ-

τικό κοινό να εκμεταλλευτεί, με τον καλύτερο τρόπο, τον λογαριασμό κατάθεσης (τρέχούμενο ή ταμειευτηρίου) που διατηρεί στην Interbank. Χρησιμοποιώντας την InterCard δίνεται η δυνατότητα για ανάληψη ή κατάθεση χρημάτων ανά πάσα στιγμή, ανεξάρτητα από τις ώρες λειτουργίας των τραπεζών. Όλες οι συναλλαγές πραγματοποιούνται από το δίκτυο Μηχανών Αυτόματης Συναλλαγής (Automatic Teller Machine A.T.M.) Alphanet όλο το 24ωρο, από 140 διαφορετικά σημεία σε όλη την Ελλάδα.

Το Safe Center αποτελεί τις σύγχρονες υπηρεσίες θησαυροφυλακίου που παρέχει η Interbank δίνοντας τη δυνατότητα στους πελάτες της να έχουν πρόσβαση στις θυρίδες τους 7 ημέρες την εβδομάδα, 365 μέρες το χρόνο και από τις 8.00 το πρωί ως τις 11.00 το βράδυ. Το Safe Center αποτελεί ένα από τα πιο μοντέρνα θησαυροφυλάκια της Ευρώπης, βρίσκεται στα κεντρικά της Interbank στο Μαρούσι και διαθέτει 2.500 θυρίδες τριών μεγεθών, με δυνατότητα επέκτασης στις 15.000 θυρίδες.

Επίσης μέσα στους επόμενους μήνες θα εκδοθεί μία πιστωτική κάρτα που θα είναι συνδεδεμένη με το διεθνές δίκτυο της VISA, το οποίο θα καλύπτει τους πελάτες της Interbank σ' όλο τον κόσμο.

Η Interbank προσφέρει ακόμη όλες τις μορφές καταθέσεων με πολύ υψηλά και ανταγωνιστικά επιτόκια, δυνατότητα για υψηλότερες αποδόσεις των κεφαλαίων με τοποθέτηση σε Repos αμοιβαία κεφάλαια, έντοκα γραμμάτια κ.λ.π., υπηρεσίες θεματοφυλακής και επενδυτικές λύσεις, χρηματοδοτήσεις για επαγγελματικές και προσωπικές ανάγκες.

Οι καταθέσεις της Interbank στο τέλος του 1991 έφθασαν τα 6 δισ.δρχ., ενώ οι κορηγήσεις άγγιξαν τα 2 δισ.δρχ. Επίσης η τράπεζα προγραμματίζει επενδύσεις της τάξεως του 1 δισ.δρχ. για το 1992.

• ΔΩΡΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ

Η Δωρική τράπεζα Α.Ε. ιδρύθηκε στα τέλη του 1990 και άνοιξε τις πύλες της προς το αποταμιευτικό κοινό τον Νοέμβριο του 1991. Μέτοχοι της τράπεζας είναι ο γνωστός Ναυτιλιακός Όμιλος Μαυρακάκη, με ποσοστό συμμετοχής 70% και η Βρετανική Τράπεζα Bank of Scotland, με ποσοστό συμμετοχής 30%.

Ο Ναυτιλιακός Όμιλος Μαυρακάκη, με εικοσιπενταετή παρουσία σε διεθνές επίπεδο, διευθύνεται από τον Γιάννη Μαυρακάκη και είναι από τους σημαντικότερους Ομίλους στο χώρο της Ελληνικής Εμπορικής Ναυτιλίας.

Η Bank of Scotland έχει εκτεταμένη παρουσία στο Ηνωμένο Βασίλειο, με δίκτυο 550 καταστημάτων, καθώς και σημαντική διεθνή παρουσία στις αγορές των Η.Π.Α. και της Άπω Ανατολής.

Η Δωρική τράπεζα προβλέπει στην ενεργό συμμετοχή της στην αγορά χρηματοοικονομικών υπηρεσιών με σκοπό να συμβάλει στην εξεύρεση καλύτερων λύσεων στις χρηματοδοτικές ανάγκες των πελατών της

Η Δωρική προβλέπει στην αμέριστη συμπαράσταση της Bank of Scotland, γνωστή διεθνώς για το υψηλότατο τεχνολογικό της επίπεδο. Όπως άλλωστε τονίζει ο κ. Μαντζαβίνος, πρόεδρος του Δ.Σ. της Δωρικής τράπεζας, "είμαστε ενθουσιασμένοι με την συνεργασία μας με τη Bank of Scotland, η οποία εκτός από τον τομέα της τεχνολογίας, μας βοηθάει να διευρύνουμε τις διασυνδέσεις μας στον διεθνή χώρο".

Το αρχικό μετοχικό κεφάλαιο της Δωρικής τράπεζας ήταν 2,2 δισεκατομμύρια δραχμές το οποίο αυξήθηκε το Δεκέμβριο του 1991 και έφθα-

σε τα 5 δισ. δραχμές.

Σήμερα βρίσκεται σε λειτουργία ένα κατάστημα, το κεντρικό, στην οδό Βασ. Σοφίας 11, ενώ μέσα στο τρέχον έτος θα λειτουργήσει και το δεύτερο κατάστημα της τράπεζας στον Πειραιά. Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου είναι, όπως αναφέραμε, ο κ. Α. Μαντζαβίνος, Αντιπρόεδρος ο κ. Γ. Μαυρακάκης, ενώ τη θέση του Διευθύνοντος Συμβούλου κατέχει ο κ. Δ. Παπαδόπουλος. Η Τράπεζα δεν επιδιώκει γρήγορους ρυθμούς ανάπτυξης ούτε χαρακτηρίζεται από διάθεση ιδιαίτερης «βιασύνης» σχετικά με την αύξηση των μεγεθών της.

Κύριος λόγος γι' αυτό η στρατηγική της, τα κύρια στοιχεία της οποίας μπορούν να συνοψιστούν ως εξής: Σε ένα κλίμα σαν το σημερινό, με απελευθερωμένο τον τραπεζικό τομέα και αυξημένο τον ανταγωνισμό, η διαφοροποίηση μεταξύ των τραπεζών θα προέλθει από το γεγονός, ότι ο καθένας στοχεύει σε συγκεκριμένο τμήμα της αγοράς, στο οποίο μπορεί να προσφέρει τα καλύτερα δυνατά προϊόντα.

Η Δωρική τράπεζα προσβλέπει στην ενεργό συμμετοχή της στην αγορά χρηματοοικονομικών υπηρεσιών με σκοπό να συμβάλει στην εξεύρεση καλύτερων λύσεων στις χρηματοδοτικές ανάγκες των πελατών της. Είναι σε θέση να σχεδιάσει, συντονίσει και ολοκληρώσει χρηματοδοτικές προτάσεις που θα επιτρέψουν στους πελάτες της να εκμεταλλευτούν τις επικρατούσες και μελλοντικές συνθήκες της αγοράς.

Μέσα στα πλαίσια αυτά η Δωρική διάλεξε να μην ασχοληθεί με ένα ευρύ φάσμα της αγοράς, αλλά να συγκεντρώσει τις προσπάθειές της σε τρεις βασικούς τομείς υπηρεσιών. Ο πρώτος τομέας αφορά τον επιχειρηματικό κλάδο με τις υπηρεσίες Corporate Finance, όπως:

- χορήγηση βραχυπρόθεσμων πιστοδοτήσεων σε δραχμές και συναλλάγμα

- χορήγηση πιστώσεων για αγορά κρεογράφων

Σήμερα βρίσκονται σε λειτουργία δύο καταστήματα της τράπεζας. Το πρώτο, κεντρικό κατάστημα, βρίσκεται στο Interamerican Plaza, στο Μαρούσι, ενώ το δεύτερο βρίσκεται στο κέντρο της Αθήνας, στο Σύνταγμα, Φιλελλήνων 4

Η Δωρική τράπεζα είναι φορέας μιας σύγχρονης αντίληψης στην εγχώρια χρηματαγορά και κεφαλαιαγορά, που δίνει έμφαση στην προσφορά χρηματοοικονομικών υπηρεσιών υψηλής στάθμης σε πελάτες υψηλής ποιότητας

• εξεύρεση πισοδοτήσεων για εξαγορά επιχειρησιακών μονάδων

• έκδοση κοινών ή μετατρέψιμων ομολογιακών δανείων με δημόσια εγγραφή ή με ιδιωτική τοποθέτηση.

• έκδοση εγγυήσεων και ενέγγυων πιστώσεων

• ανάληψη αναδοχών έκδοσης και αύξησης μετοχικού κεφαλαίου στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών.

Ο δεύτερος τομέας αφορά το Ναυτιλιακό χώρο, ενώ ο τρίτος τομέας καλύπτει δραστηριότητες του Private Banking όπως :

• δραχμικές καταθέσεις διαφόρων μορφών

• καταθέσεις σε συνάλλαγμα διαφόρων μορφών

• παροχή συμβουλευτικών υπηρεσιών για τη δημιουργία και διαχείριση επενδυτικών καρτοφυλακίων

• παροχή μέσων για επενδύσεις στις κεφαλαιαγορές - διαχείριση αμοιβαίων κεφαλαίων

• πωλήσεις χρεογράφων

• ανάληψη διεθνών πληρωμών και εισπράξεων.

Η Δωρική τράπεζα είναι φορέας μιας σύγχρονης αντίληψης στην εγκώρια χρηματαγορά και κεφαλαιαγορά, που δίνει έμφαση στην προσφορά χρηματοοικονομικών υπηρεσιών υψηλής στάθμης σε πελάτες υψηλής ποιότητας. Αποσκοπεί σε μία μακροχρόνια συνεργασία μαζί τους για την οποία απαιτείται ένα πλαίσιο αρχών που περιλαμβάνει:

α) έγκαιρη ανταπόκριση στις ανάγκες του πελάτη

β) έγκαιρη ολοκλήρωση των υποχρεώσεων και συναλλαγών του πελάτη

γ) δημιουργία επικοινωνίας και συχνά επαφή με τους πελάτες για την πλήρη κατανόηση των στόχων τους

δ) εκτεταμένη χρήση των μέσων τεχνολογίας και

ε) υψηλή επαγγελματική κατάρτιση του προσωπικού της τράπεζας. Η ευέλικτη διοικητική δομή της τράπεζας καθώς και η συνεχής ενημέρωση των στελεχών της για τις κινή-

σεις και τις αντιδράσεις της αγοράς, έρχονται να συμπληρώσουν τις προϋποθέσεις που απαιτούνται για μία επιτυχημένη συνεργασία πελατών-τραπέζης.

Κατά το τέλος Ιανουαρίου το ύψος των καταθέσεων της Δωρικής ανέρχονταν στα 11 δις. δραχμές, ενώ τα repos ανέρχονταν στα 3 δις. περίπου. Όσο αφορά το ενεργητικό, περί τα 10 δις. αποτελούσαν τα διαθέσιμα, 5 δις. κορηγήσεις δανείων, ενώ 3 δις. ήταν τοποθετημένα σε τίτλους αξιολογίων κλπ

• ΧΙΟΣBANK

Η Χiosbank είναι μέλος του γνωστού επιχειρηματικού ομίλου Βαρδινογιάννη και άνοιξε τις πύλες της στο αποταμιευτικό κοινό τον Μάρτιο του 1991.

Το αρχικό μετοχικό κεφάλαιο της τράπεζας ήταν 2 δισεκατομμύρια δραχμές το οποίο αυξήθηκε τον Αύ-

Το αρχικό μετοχικό κεφάλαιο της τράπεζας ήταν 2 δισεκατομμύρια δραχμές το οποίο αυξήθηκε τον Αύγουστο του 1991 στο ύψος των 4,3 δισεκατομμυρίων δραχμών

γουστο του 1991 στο ύψος των 4,3 δισεκατομμυρίων δραχμών.

Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου είναι ο κ. Βαρδής Βαρδινογιάννης, αντιπρόεδρος ο κ. Σ. Τριανταφυλλίδης, ενώ τη θέση του Διευθύνοντος Συμβούλου κατέχει ο κ. Γ. Βαρδινογιάννης. Γενικός Διευθυντής της Χiosbank είναι ο κ. D. Watson. Τα κεντρικά της γραφεία βρίσκονται στην Αθήνα -Βασ. Σοφίας 11- ενώ το δίκτυο της τράπεζας απαρτίζεται ήδη τρία καταστήματα, ένα στην Αθήνα- Αριστείδου 4- ένα στον Πειραιά-Μακράς Στοάς 17- και ένα στην Γλυφάδα- Φοίβης 17.

Σύντομα αναμένεται να αρχίσουν την λειτουργία τους δύο νέα καταστήματα, ένα στην Κηφισιά και ένα στο Χαλάνδρι, φτάνοντας έτσι, τον αριθμό καταστημάτων της Τράπεζας στα πέντε. Παράλληλα έχουν ήδη ξεκινήσει εργασίες για τρία νέα καταστήματα, στην Θεσσαλονίκη επί της Τσιμισκή, στην Νέα Σμύρνη επί της Ελευθερίου Βενιζέλου και στο κέντρο της Αθήνας, στην Πλατεία Κολοκοτρώνη, τα οποία προβλέπεται να λειτουργήσουν τους επόμενους μήνες. Στόχος της Χiosbank είναι μέχρι το τέλος του 1992 να βρίσκονται σε λειτουργία δώδεκα καταστήματα.

Η φιλοσοφία που χαρακτηρίζει την ίδρυσή της είναι η δημιουργία μιας τράπεζας σύγχρονης και ευέλικτης, της οποίας το target group να αποτελείται από το ευρύ καταναλωτικό κοινό.

Η προσπάθεια διαφοροποίησης της Χiosbank από τις άλλες τράπεζες επικεντρώνεται σε δύο τομείς: α) στη δημιουργία ανάλογης υποδομής, ώστε να παρέχονται οι καλύτερες δυνατές συνθήκες για την εξυπηρέτηση του κοινού της και β) στην ουσιαστική διαφοροποίηση, η οποία θα προέρχεται από τα νέα προϊόντα που έχει δημιουργήσει η τράπεζα για τους πελάτες της, προϊόντα όπως το κλιμακούμενο επιτόκιο, τα στεγαστικά δάνεια, το private banking κ.λ.π.

Με το κλιμακούμενο επιτόκιο η τράπεζα προσφέρει την καλύτερη δυνατή απόδοση στον καταθέτη παράλληλα με την ευελιξία της άμεσης και εύκολης διακίνησης των χρημάτων του. Το επιτόκιο φθάνει μέχρι 20,50% ετησίως και η απόδοση αυτή παραμένει αμετάβλητη. Το επιτόκιο μεταβάλλεται ανάλογα με το ύψος του ποσού που είναι κατατεθειμένο. Γίνεται ευνόητο ότι όσο περισσότερα χρήματα κατατίθενται τόσο υψηλότερο επιτόκιο λαμβάνει ο καταθέτης.

Στα στεγαστικά δάνεια το πρόγραμμα της Χiosbank βασίζεται στην γρήγορη εξυπηρέτηση του κοινού με

τους καλύτερους όρους της αγοράς. Χωρίς γραφειοκρατικές εργασίες, σε 3 μόνο μέρες, δίνεται προέγκριση για αγορά, επέκταση ή προσθήκη πρώτης ή δεύτερης ή εξοχικής κατοικίας.

Το κύριο εγκριτικό κριτήριο είναι η δυνατότητα του καταναλωτή να αποπληρώνει το δάνειο από τα εισοδήματά του. Το επιτόκιο του δανείου είναι κυμαινόμενο και αλλάζει ανάλογα με τις συνθήκες της αγοράς. Το δάνειο εξασφαλίζεται με προσμείωση, ενώ παράλληλα προσφέρεται δωρεάν ασφαλιστική κάλυψη ζωής και πυρός/ σεισμού. Έχουν εγκριθεί δάνεια πάνω από 1,5 δις δραχμές για κατοικίες και προβλέπεται το νούμερο αυτό να τριπλασιαστεί μέχρι το τέλος του 1992.

Επίσης εκτός από αυτά τα δύο πρωτοποριακά προϊόντα, η Χiosbank προσφέρει και άλλα στους πελάτες της, τα οποία συνοψίζονται στα εξής:

Δίνει κλιμακούμενο επιτόκιο και σε λογαριασμούς όψεως που φθάνει μέχρι 20% ετησίως. Στοχεύει στην βελτίωση της απόδοσης του έλληνα επενδυτή, για αυτό προσφέρει το γeros στο ευρύ κοινό. Προσφέρει γeros στους πελάτες της για ποσά από 10 εκατομμύρια και πάνω δίνοντας ιδιαίτερη προσοχή στους ιδιώτες επενδυτές.

Εξέδωσε την Χioscash που διευκολύνει τους καταθέτες της Χiosbank να καταθέτουν και να αποσύρουν χρήματα από τον λογαριασμό τους όλο το 24ωρο. Οι συναλλαγές γίνονται μέσω του δικτύου Α.Τ.Μ. Αlphanet της τράπεζης Πίστωσης, σε 140 σημεία σε όλη την Ελλάδα.

Συνεχίζοντας, η Χiosbank είναι η μόνη τράπεζα η οποία έχει δραστηριοποιήσει αμοιβαίο κεφάλαιο για επενδύσεις στην Ευρωπαϊκή Κοινότητα. Με το Χiosinvest ο πελάτης επενδυτής δίνοντας δραχμές, αποκτάει μερίδια σε ECU έχοντας, αφενός επενδύσει στα Κοινοτικά Χρηματιστήρια, αφετέρου εξασφαλίζει την ολιγοουσία του ECU από την υποτίμηση ή διολίσθηση της δραχμής.

Η συνεργασία της με την Oppenheimer and Co. Inc., της επιτρέπει τη χάραξη σωστής και επενδυτικής στρατηγικής στον διεθνή χώρο.

Ακόμα η Χiosbank ξεκίνησε πρώτη το private banking στην ελληνική αγορά. Οι τρόποι για όσους επιθυμούν την επαγγελματική διαχείριση των κεφαλαίων τους, μέσω του private banking, είναι δύο:

Η πρώτη είναι ένας λογαριασμός Advisory, για το άνοιγμα του οποίου απαιτείται minimum κεφάλαιο 30 εκατομμύρια δραχμές. Στον λογαριασμό αυτό οι private bankers εισηγούνται τις επενδυτικές τους προτάσεις αλλά η τελική επιλογή είναι του πελάτη. Η δεύτερη, είναι το άνοιγμα ενός Discretionary λογαριασμού με minimum κεφάλαιο 45 εκατομμύρια δραχμές, όπου η ομάδα διαχείρισης έχει την αποκλειστική ευθύνη για τον τρόπο και τον χρόνο επιλογής των επενδύσεων.

Άνθρωποι, Τεχνολογία, περιβάλλον λειτουργίας: Τα τρία ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα της Εγνατίας Τράπεζας

Ακόμα, με στόχο την πληρέστερη εξυπηρέτηση του ιδιώτη, η τράπεζα προχώρησε στην έκδοση της πιστωτικής κάρτας Χiosbank Visa σε δύο τύπους classic και χρυσή.

Παράλληλα με την ανάπτυξη προϊόντων και δικτύου, η Χiosbank οργάνωσε και την προσφορά παραδοσιακών τραπεζικών εργασιών όπως η Επιχειρηματική Πίστη, η αγοραπωλησία συναλλάγματος, οι εργασίες εξαγωγών- εισαγωγών, τα εμβάσματα, κλπ. Η Τράπεζα έχει πάνω από 5.000 λογαριασμούς καταθέσεων που φτάνουν τα 26 δις. σε υπόλοιπα. Επίσης, έχει ένα πορτοφόλιο σε

έντοκα και ομόλογα του Δημοσίου που φτάνει τα 5,5 δις. Αυτό το πορτοφόλιο χρησιμοποιείται σε πράξεις αγοραπωλησίας στην δευτερογενή αγορά και σε πράξεις repos.

Το Private Banking, μέχρι σήμερα, διαχειρίζεται εξήντα λογαριασμούς, με συνολικά κεφάλαια της τάξης περίπου των 5,5 δις δραχμών στην Ελλάδα και το Εξωτερικό.

Τα αποτελέσματα χρήσης για το 1991 είναι μία οριακή ζημία 6 εκατ. δραχμών. Το αποτέλεσμα αυτό, σύμφωνα με εκτιμήσεις της διοίκησης, ήταν το αναμενόμενο για το πρώτο χρόνο λειτουργίας, αφού οι κυριότεροι στόχοι της Τράπεζας το 1991, ήταν η επένδυση σε ανθρώπινο δυναμικό και σε δίκτυο εξυπηρέτησης της πελατείας, η αγορά και η ανάπτυξη κατάλληλης τεχνολογίας καθώς και η προϊόντική καινοτομία. Για την τρέχουσα χρήση προβλέπονται κέρδη για την Τράπεζα, αλλά παραμένουν κυρίαρχοι και για φέτος οι στόχοι ανάπτυξης και εξυπηρέτησης της πελατείας και όχι τα βραχυπρόθεσμα κέρδη.

• ΕΓΝΑΤΙΑ ΤΡΑΠΕΖΑ

Η Εγνατία τράπεζα έλαβε την έγκριση της τράπεζας της Ελλάδος το Δεκέμβριο του 1990 για την παροχή πλήρους φάσματος τραπεζικών προϊόντων και υπηρεσιών. Είναι πολυμετοχική και έχει την έδρα της στη Θεσσαλονίκη.

Το 70% του μετοχικού κεφαλαίου της τράπεζας είναι κατανεμημένο σε 8 ισοδύναμα μερίδια τα οποία αντιστοιχούν σε γνωστούς επιχειρηματίες του ελληνικού οικονομικού χώρου. Οι επιχειρηματίες αυτοί είναι οι κ.κ. Βασίλειος, Νικόλαος και Παναγιώτης Θεοχαράκης, Κωνσταντίνος Κομνηνός, Κυριάκος και Νικόλαος Μαμιδάκης, Αλέξανδρος και Δημήτριος Μπακατσέλος, Ηρακλής Προκοπάκης, Ηλίας Σακινίδης, Βασίλειος Φουρλής. Στο υπόλοιπο 30% του μετοχικού κεφαλαίου συμμετέχουν 120 επιχειρηματίες, κυρίως από την Βόρειο Ελλάδα.

Η φιλοσοφία που χαρακτηρίζει την ίδρυσή της είναι η δημιουργία μιας τράπεζας σύγχρονης και ευέλικτης, της οποίας το target group να αποτελείται από το ευρύ καταναλωτικό κοινό

Τα δύο πρώτα καταστήματα της τράπεζας λειτουργούν από τον Δεκέμβριο του 1991 στην Θεσσαλονίκη και στον Πειραιά και έχουν ειδικά σχεδιαστεί για να ξεχωρίζει η εταιρική ταυτότητα της τράπεζας

Η απόφαση να έχει η τράπεζα την έδρα της στην Θεσσαλονίκη αντανακλά την βεβαιότητα των στελεχών της, ότι η πόλη θα εξελιχθεί σε οικονομικό κέντρο, εκμεταλλεμένη τη θέση της, τις πλουτοπαραγωγικές της πηγές και την υποδομή της.

Διευθύνων Σύμβουλος είναι ο κ. Ανδρέας Μπούμπης, ο οποίος διατέλεσε πρόεδρος του Δ.Σ. της Εμπορικής τράπεζας από το 1982 έως το 1988. Άλλα ανώτερα Διευθυντικά Στελέχη είναι οι κ.κ. Α. Μαυροφρύδης, Γ. Μικελής, Ν. Τριβυζάς, Α. Γιαννακόπουλος, Σ. Ποταμίτης, Σ. Τσιμπίδης.

Η Εγνατία τράπεζα θα αντιμετωπίσει τον ολοένα αυξανόμενο ανταγωνισμό στο τραπεζικό σύστημα με νέα προγράμματα και προϊόντα, ενώ φιλοδοξεί να γίνει για τους επιχειρηματίες ο "δρόμος" που θα γεφυρώνει αντιλήψεις και επιχειρηματικά συμφέροντα.

Η Εγνατία θεωρεί την ύπαρξη δύο στοιχείων που την διαφοροποιούν από τις υπόλοιπες. Την παροχή ολοκληρωμένων υπηρεσιών με ταυτόχρονη υψηλή ποιότητα. Τα στοιχεία αυτά, είναι αποτέλεσμα της επιχειρηματικής φιλοσοφίας που διέπει την τράπεζα και παράγωγα της εξαιρετικής τεχνολογικής υποδομής που έχει δημιουργήσει.

Τα δύο πρώτα καταστήματα της τράπεζας λειτουργούν από τον Δεκέμβριο του 1991 στην Θεσσαλονίκη και στον Πειραιά και έχουν ειδικά σχεδιαστεί για να ξεχωρίζει η εταιρική ταυτότητα της τράπεζας.

Η Εγνατία τράπεζα συμμετέχει ενεργά σε τρεις σημαντικές αγορές:

α) στην αγορά καταναλωτών, ελευθέρων επαγγελματιών, μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων, β) στην αγορά των μεγάλων επιχειρήσεων και γ) στην αγορά των θεσμικών επενδυτών.

Τα τραπεζικά προϊόντα που προσφέρει ανά κατηγορία αγοράς είναι τα ακόλουθα:

Για το κοινό και τις μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις:

- αποταμιευτικά και επενδυτικά προϊόντα (περιλαμβάνουν κάθε είδους καταθέσεις, επενδύσεις σε μερίδια αμοιβαίων κεφαλαίων και σε χρηματιστηριακά προϊόντα)

- προϊόντα private banking με έμφαση σε επενδυτικά προϊόντα, όπως η διαχείριση διαθεσίμων ιδιωτών, trusts, υποστήριξη των επενδυτικών αποφάσεων πελατών

- πιστωτικά προϊόντα (πιστωτικές κάρτες, καταναλωτικά δάνεια, στεγαστικά προϊόντα και δάνεια σε ελεύθερους επαγγελματίες)

Για τις μεγάλες επιχειρήσεις:

- συμβουλευτικές υπηρεσίες (διαχείριση περιουσίας και υποχρεώσεων, στρατηγικό σχεδιασμό)

- διαμεσολαβητικές υπηρεσίες (αναδοχές ομολογιών και μετοχών, συγχωνεύσεις, εξαγορές)

- χρηματοδοτικά προϊόντα (επιχειρηματικές πιστώσεις και δάνεια)

Για θεσμικούς επενδυτές:

- προϊόντα treasury

Η νέα τράπεζα η οποία θα έχει σχεδόν αποκλειστική δραστηριότητα τη στεγαστική πίστη, ανήκει στον όμιλο της ασφαλιστικής «Ασπίς Πρόνοια» και ξεκινά με αρχικό μετοχικό κεφάλαιο 4 δισεκατομμυρίων δραχμών

- υπηρεσίες θεματοφύλακα
- χρηματιστηριακές πράξεις εσωτερικού και εξωτερικού
- υπηρεσίες επενδυτικού συμβούλου.

Η Εγνατία τράπεζα δραστηριοποιείται επίσης στις διεθνείς και εγχώριες αγορές κεφαλαίου, συνεργάζεται με γνωστούς χρηματιστηριακούς οίκους, ενώ προγραμματίζει την συμμετοχή της σε χρηματιστηριακή εταιρία και τη δημιουργία εταιρίας leasing, venture capital και αξιοποίησης ακινήτων.

Επίσης η δραστηριοποίηση της Εγνατίας στον χώρο των αμοιβαίων

κεφαλαίων ξεκίνησε τον Ιανουάριο του 1992, με την συμμετοχή της κατά 49% στην Εγνατία Ε.Δ.Α.Κ., στους στόχους της οποίας είναι η δημιουργία "οικογένειας" αμοιβαίων κεφαλαίων, που θα κάνει προσιτό στον Έλληνα επενδυτή το πλήρες φάσμα των νέων επενδυτικών επιλογών στην Ελλάδα και το εξωτερικό.

• ΑΣΠΙΣ BANK

Στα τέλη του καλοκαιριού υπολογίζεται ότι θα αρχίσει την λειτουργία της η «Ασπίς Bank». Η νέα τράπεζα η οποία θα έχει σχεδόν αποκλειστική δραστηριότητα τη στεγαστική πίστη, ανήκει στον όμιλο της ασφαλιστικής «Ασπίς Πρόνοια» και ξεκινά με αρχικό μετοχικό κεφάλαιο 4 δισεκατομμυρίων δραχμών. Μέτοχοι της τράπεζας είναι ο κ. Παύλος Ψωμάδης, διευθύνων σύμβουλος της ασφαλιστικής Ασπίς Πρόνοια και η Ολλανδική ασφαλιστική εταιρία AEGON η οποία συμμετέχει με 40% στην ελληνική εταιρία. Οι δύο μέτοχοι συμμετέχουν με ποσοστό 50% ο καθένας στην τράπεζα.

Ατού της «Ασπίς Bank» για ένα επιτυχημένο ξεκίνημα, αποτελούν οι ασφαλισμένοι της ασφαλιστικής Ασπίς Πρόνοια, οι οποίοι ανέρχονται στους 200.000. Η τράπεζα θα ειδικευτεί στην παροχή δανείων για κατοικία και επαγγελματικά στέγη, ενώ ιδιαιτερότητα και πρωτοπορία στον τομέα θα παρουσιάζει ο συνδυασμός του στεγαστικού θέματος με ασφαλιστικές δραστηριότητες.

Θα χορηγεί δάνεια για απόκτηση πρώτης ή δεύτερης κατοικίας, επαγγελματικής στέγης αλλά και δάνεια για την επισκευή ή βελτίωση κατοικίας. Προγραμματίζει να ξεκινήσει με έξι καταστήματα, εκ των οποίων πέντε θα είναι στην Αθήνα και ένα στην Θεσσαλονίκη.

Στον προγραμματισμό προβλέπονται ένα ακόμη στην Θεσσαλονίκη καθώς και λειτουργία καταστημάτων στις μεγάλες πόλεις της Ελλάδας.

Διευθύνων Σύμβουλος της τράπεζας θα είναι ο κ. Στάθης Παπαγε-

ωργίου, πρώην υποδιοικητής της Τράπεζας Ελλάδος.

Περισσότερες λεπτομέρειες για την τράπεζα καθώς και αναλυτική παρουσίαση των προσφερομένων προϊόντων της θα υπάρξει όταν η τράπεζα θα αρχίσει τις δραστηριότητές της.

• ΕΥΡΩΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗ

Η Ευρωεπενδυτική Τράπεζα Α.Ε. (EUROBANK) άρχισε την λειτουργία της στις αρχές του 1991, στα κεντρικά της γραφεία της οδού Όθωνος 8, στο Σύνταγμα.

Είναι θυγατρική της Private Financial Holding LTD με έδρα το Λονδίνο, η οποία εποπτεύεται από την Κεντρική Τράπεζα της Αγγλίας. Η EUROBANK είναι το νεότερο μέλος του Ομίλου Τραπεζών ιδιοκτησίας της οικογένειας Λάτση.

Οι άλλες τράπεζες του Ομίλου είναι η Private Bank & Trust Company στο Λονδίνο, η Banque de Depots στην Γενεύη, η Banque de Depots στο Λουξεμβούργο και η Eurofinanciere d' Investissements στο Μονακό. Με τις ανωτέρω τράπεζες η Eurobank διατηρεί συνεχή και στενή συνεργασία. Το σύνολο των ιδίων κεφαλαίων των Τραπεζών του Ομίλου υπερβαίνει τα 500 εκατομμύρια δολάρια.

Το αρχικό μετοχικό κεφάλαιο της Eurobank ήταν 4 δισεκατομμύρια δραχμές το οποίο αυξήθηκε τον Δεκέμβριο του 1991 σε 9 δισεκατομμύρια δραχμές και είναι το υψηλότερο από όλες τις τράπεζες που ιδρύθηκαν πρόσφατα στην Ελλάδα. Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου είναι ο κ. Σ. Λάτσης, Διευθύνων Σύμβουλος ο κ. Γ. Γόντικας ενώ Γενικός Διευθυντής είναι οι κ.κ. Δ. Κοτσώνης και Ν.Νανόπουλος.

Η Eurobank λειτουργεί στην Όθωνος 8 στην Πλατεία Συντάγματος όπου, εκτός από τις κεντρικές υπηρεσίες της τράπεζας, οι πελάτες εξυπηρετούνται και από το ισόγειο κατάστημα το οποίο επίσης προσφέρει υψηλής ποιότητας εξυ-

πρέπηση σε ιδιώτες-πελάτες με ειδικούς χώρους για φύλαξη αξιολόγων και τιμαλών ενώ παράλληλα προσφέρει υπηρεσίες θεματοφυλακής στους θεσμικούς επενδυτές και στις επιχειρήσεις.

Σύντομα αναμένεται να λειτουργήσουν 2 νέα υποκαταστήματα της τράπεζας, ένα στο Μαρούσι και ένα στην Κηφισιά.

Η Eurobank στοχεύει να προσφέρει, σε επλεγμένη πελατεία, πλήρη εξυπηρέτηση για όλες τις επενδυτικές και αποταμιευτικές τους ανάγκες

Έτσι για τον σύγχρονο αποταμιευτή υπάρχουν:

α) Ο λογαριασμός "EURO-1", ένας πρωτοποριακός λογαριασμός υψηλής απόδοσης και άμεσης ρευστότητας, που συνδυάζει κατάθεση και επένδυση με όλα τα πλεονεκτήματα ενός συνήθους τρεχούμενου

Το αρχικό μετοχικό κεφάλαιο της Eurobank ήταν 4 δισεκατομμύρια δραχμές το οποίο αυξήθηκε τον Δεκέμβριο του 1991 σε 9 δισεκατομμύρια δραχμές και είναι το υψηλότερο από όλες τις τράπεζες που ιδρύθηκαν πρόσφατα στην Ελλάδα

λογαριασμού. Η ετήσια τρέχουσα απόδοση του λογαριασμού αυτού είναι 18% για το πρώτο εκατομμύριο, 20% για ποσά από 1 έως 5 εκατομμύρια και 22% για ποσά πάνω από 5 εκατομμύρια.

β) όλες οι καθιερωμένες μορφές βραχυπρόθεσμων και μακροπρόθεσμων λογαριασμών καταθέσεων σε δραχμές και σε συνάλλαγμα, καθώς και καταθέσεις repos.

γ) όλες οι μορφές επενδυτικών προϊόντων.

Ήδη η Eurobank ήρθε σε συμφωνία με την ασφαλιστική εταιρία ALICO για την από κοινού ίδρυση εταιρίας διαχείρισης αμοιβαίων κε-

φαλαίων με σκοπό την δημιουργία σειράς Αμοιβαίων Κεφαλαίων "ALICO - EUROBANK" που θα αρχίσουν να προσφέρονται σύντομα.

Εξάλλου επέλθε συμφωνία με την ασφαλιστική εταιρία "Κανελλόπουλος - Αδαμντιάδης" θυγατρικές της αμερικανικής AIG (AIG = American International Group) για την ανάληψη ασφαλιστικών εργασιών.

Τέλος, για τον πελάτη-ιδιώτη ιδιαίτερες απαιτήσεις, προσφέρονται οι υπηρεσίες του Private Banking. Για τους πελάτες αυτοί υπάρχει άμεση πρόσβαση στις διεθνείς τραπεζικές αγορές μέσω των "αδελφών" τραπεζών στο εξωτερικό και μέσω των σχέσεων της Eurobank με άλλα υψηλού κύρους τραπεζικά ιδρύματα στο εξωτερικό.

Κατ' αυτόν τον τρόπο παρέχεται η δυνατότητα υπεύθυνης διαχείρισης ιδιωτικών κεφαλαίων, αμοιβαίων κεφαλαίων καθώς και κεφαλαίων θεσμικών επενδυτών.

Σε ότι αφορά τις επιχειρήσεις EUROBANK προσφέρει:

- Σύγχρονες μορφές βραχυπρόθεσμης χρηματοδότησης.

- Μακρόχρονα επενδυτικά προγράμματα και κάλυψη των αναγκών τους για μόνιμο κεφάλαιο κινήσεως

- Ευκαιρίες για συνεργασία άλλες ελληνικές και ξένες επιχειρήσεις - Συμβουλές για τη διαχείριση των κεφαλαίων τους - διάρθρωση της δομής τους - επέκταση των δραστηριοτήτων τους - mergers & acquisitions.

• ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΕΙΡΑΙΩΣ

Η Τράπεζα Πειραιώς ιδρύθηκε το 1916 με την ίδρυση της επωνυμίας και με έδρα τον Πειραιά. Το 1944 η έδρα της Τράπεζας μεταφέρθηκε στην Αθήνα, όπου βρίσκεται μέχρι και σήμερα. Το 1963, η τράπεζα Πειραιώς εντάχθηκε στον όμιλο των εταιριών της Εμπορικής Τράπεζας, όπου παρέμεινε μέχρι την 18-12-1991, όταν το πακέτο του 66.67% των μετοχών της εξαγοράσθηκε από την πολυ-

Ατού της «Ασπίς Bank» για ένα επιτυχημένο ξεκίνημα, αποτελούν οι ασφαλισμένοι της ασφαλιστικής Ασπίς Πρόνοια, οι οποίοι ανέρχονται στους 200.000. Η τράπεζα θα ειδικευτεί στην παροχή δανείων για κατοικία και επαγγελματική στέγη.

Ήδη η Eurobank ήρθε σε συμφωνία με την ασφαλιστική εταιρία ALICO για την από κοινού ίδρυση εταιρίας διαχείρισης αμοιβαίων κεφαλαίων με σκοπό την δημιουργία σειράς Αμοιβαίων Κεφαλαίων "ALICO - EUROBANK" που θα αρχίσουν να προσφέρονται σύντομα

τοχικού χαρακτήρα εταιρία Unico A.E. Επενδύσεων.

Το Διοικητικό Συμβούλιο εκλέγεται από τη Γενική Συνέλευση των μετόχων. Η θητεία του είναι τριετής και τα μέλη του μπορούν να επανεκλεγούν χωρίς περιορισμό. Το Δ.Σ. αποτελείται από 12 μέλη εκ των οποίων πρόεδρος είναι ο κ. Μ. Σάλλας, αντιπρόεδρος - υπεύθυνος επενδυτικού τομέα είναι ο κ. Ι. Γεωργιάδης ενώ Γενικός Διευθυντής - Υπεύθυνος Εμπορικού τομέα είναι ο κ. Α. Μαραγκουδάκης.

Η Unico A.E. Επενδύσεων ιδρύθηκε το 1990 με σκοπό την δημιουργία τράπεζας. Στο μετοχικό της σχήμα συμμετέχουν 730 μέτοχοι, από τους οποίους 50 περίπου επώνυμοι επιχειρηματίες και επιχειρήσεις. Με την εξαγορά του πακέτου μετοχών της τράπεζας Πειραιώς η Unico A.E. έγινε κάτοχος 1.102.562 μετοχών τις οποίες θα διανείμει στους μετόχους της, μαζί με εκείνες που της αναλογούν από την συμμετοχή της κατά 66.67% στην αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου της Τράπεζας.

Το μετοχικό κεφάλαιο της τράπεζας Πειραιώς αυξάνεται κατά 635 εκατομμύρια δραχμές με την καταβολή μετρητών και με την έκδοση 2.646.240 νέων μετοχών ονομαστικής αξίας 240 δραχμές και τιμής έκδοσης 3000 δραχμές η κάθε μία.

Μετά την αύξηση η συνολική καθαρά θέση της τράπεζας Πειραιώς διαμορφώνεται στο ύψος των 10049 εκατομμυρίων δραχμών. Ενισχύεται κατά αυτό το τρόπο αποτελεσματικά η κεφαλαιακή της επάρκεια γεγονός που θα επιτρέψει και την εφαρμογή του πενταετούς επιχειρηματικού σχεδίου βασικός στόχος του οποίου είναι η δημιουργία ενός σύγχρονου τραπεζικού ιδρύματος με ευρύ δίκτυο καταστημάτων σε όλο τον ελληνικό χώρο (46 καταστήματα στην πενταετία), με διεθνή δραστηριότητα και με παροχή του συνόλου των τραπεζικών προϊόντων και εξυπηρετήσεων.

Στις προτεραιότητες του επιχει-

ρηματικού σχεδίου ανάπτυξης της Τράπεζας περιλαμβάνονται.

1) Η αναδιάρθρωση της οργανωτικής δομής και του επιχειρηματικού προσανατολισμού με βασικό κριτήριο τις ανάγκες των πελατών, με ανάπτυξη όλου του φάσματος των παραδοσιακών και σύγχρονων τραπεζικών προϊόντων και υπηρεσιών και με διάκριση της εξυπηρέτησης των μεγάλων επιχειρήσεων και μικρών επιχειρήσεων - ιδιωτών.

Ειδικότερα, για τις μεγάλες επιχειρήσεις προβλέπεται η ανάπτυξη:

- όλου του φάσματος των εμπορικών τραπεζικών εργασιών
- προϊόντων treasury
- λοιπών χρηματοοικονομικών υπηρεσιών επενδυτικού χαρακτήρα.

Για τις μεσαίες και μικρές επιχειρήσεις και για τους ιδιώτες προβλέπεται η ανάπτυξη όλων των εμπορικών τραπεζικών εργασιών.

Το μετοχικό κεφάλαιο της τράπεζας Πειραιώς αυξάνεται κατά 635 εκατομμύρια δραχμές με την καταβολή μετρητών και με την έκδοση 2.646.240 νέων μετοχών ονομαστικής αξίας 240 δραχμών και τιμής έκδοσης 3000 δραχμών η κάθε μία.

Συγκεκριμένα θα επιδιωχθεί η ανάπτυξη του retail banking με έμφαση:

- στα εμπορικά και βιοτεχνικά δάνεια
- στη στεγαστική πίστη
- στη καταναλωτική πίστη
- στον ευρύτερο τομέα εξυπηρέτησης των ιδιωτών, με πρόβλεψη για άμεση έκδοση πιστωτικής κάρτας.

Ιδιαίτερη σημασία δίνεται στην ανάπτυξη των προϊόντων του επενδυτικού τραπεζικού χώρου όπως:

- αναδοχή εκδόσεων χρηματοοικονομικών και μη τίτλων
- κοινοπρακτικά δάνεια

• συμβουλευτικές υπηρεσίες επενδύσεων

• διαχείριση καρτοφυλακίου των πελατών από αναδοχές εκδόσεων

• ίδρυση εταιρίας leasing, Διαχείριση Αμοιβαίων κεφαλαίων, Επενδύσεων καρτοφυλακίου, χρηματοοικονομικών υπηρεσιών, πρακτορεύση ασφαλειών, Venture Capital.

2) Η στελέχωση με εξειδικευμένο προσωπικό με παράλληλη αξιοποίηση του υφισταμένου προσωπικού.

3) Ο εκσυγχρονισμός της Τράπεζας θα βασισθεί αφενός στο υψηλό επίπεδο κατάρτισης, εξειδίκευσης και επιμόρφωσης του ανθρώπινου δυναμικού της και αφετέρου στον πλήρη εκσυγχρονισμό της σε μέσα εργασίας, επικοινωνίας και υποδομής. Το σύνολο των εργασιών και των σχέσεων με το κοινό καθώς και η εσωτερική οργάνωση, επικοινωνία και διαχείριση της τράπεζας θα είναι, στο τέλος της πενταετίας, πλήρως αυτοματοποιημένα.

4) Η επέκταση του δικτύου καταστημάτων με αναμόρφωση των υφισταμένων και με παράλληλη ανάπτυξη αφύλακτων καταστημάτων εξοπλισμένων με σύστημα Α.Τ. Μ.Σ. Τα καταστήματα θα είναι διαβαθμισμένα σε βαθμίδες α) Μεγάλα καταστήματα αστικών κέντρων για την εξυπηρέτηση μεγάλων, μεσαίων, μικρών επιχειρήσεων και ιδιωτών β) Μεσαία καταστήματα για εξυπηρέτηση μεσαίων, μικρών επιχειρήσεων και ιδιωτών, μικρά καταστήματα για ιδιώτες και επαγγελματίες και δ) αφύλακτα καταστήματα με εγκατάσταση Α.Τ.Μ.Σ.

Η τράπεζα Πειραιώς διαθέτει σήμερα 12 καταστήματα, από τα οποία 1 θυρίδα. Μέσα στη διετία θα δημιουργηθούν 10 νέα καταστήματα, ενώ στην πενταετία προγραμματίζονται συνολικά να τεθούν σε λειτουργία 34 καταστήματα, ώστε να φθάσουν τα 46. Στην τράπεζα λειτουργεί σύστημα on line για την εξυπηρέτηση των καταθέσεων, της μισθοδοσίας κλπ. Το προσωπικό της ανέρχεται σε 215 άτομα, έναντι 219 το 1990

Η τράπεζα Πειραιώς διαθέτει σήμερα 12 καταστήματα, από τα οποία 1 θυρίδα. Μέσα στη διετία θα δημιουργηθούν 10 νέα καταστήματα, ενώ στην πενταετία προγραμματίζονται συνολικά να τεθούν σε λειτουργία 34 καταστήματα ώστε να φθάσουν τα 46

ΘΑ ΔΗΜΙΟΥΡΓΟΥΣΑΜΕ ΠΟΤΕ ΜΙΑ ΤΡΑΠΕΖΑ ΣΑΝ ΟΛΕΣ ΤΙΣ ΑΛΛΕΣ;

Να δημιουργήσουμε κάτι που ήδη υπάρχει; Περιττό...

Να διαιωνίσουμε τη σημερινή τραπεζική πρακτική και νοοτροπία; Περιττό... Να αναπαράγουμε μοντέλα που αδυνατούν να ανταποκριθούν στις απαιτήσεις του σύγχρονου Έλληνα; Περιττό.

Δημιουργήσαμε την INTERBANK. Την Τράπεζα που δεν θέλει να είναι σαν όλες τις άλλες. Γιατί η INTERBANK είναι νέα! Ευέλικτη, νευρώδης, δυναμική. Άμεση και ουσιαστική. Είναι μια Τράπεζα με καινούργια για τα ελληνικά δεδο-



μένα φιλοσοφία. Μια φιλοσοφία Δράσης, Ουσίας και Συνέπειας. Γιατί η INTERBANK εκπροσωπεί στην Ελλάδα τη νέα Ευρωπαϊκή Τραπεζική Αντίληψη κατά την οποία η εξυπηρέτηση των Πελατών της είναι το Α και το Ω. Η INTERBANK, τηρώντας τις νόμιμες διαδικασίες, εξυπηρετεί τους Πελάτες της κάθε μέρα, στις ώρες που εκείνοι τη χρειάζονται, ακόμη και το Σάββατο. Ενώ οι θυρίδες θησαυροφυλακίου (SAFE CENTER) λειτουργούν 7 μέρες την εβδομάδα, 365 μέρες το χρόνο.

INTERBANK

Συγχαρητήρια ΕΘΝΙΚΗ!

**45 ΔΙΣ
Ο ΣΤΟΧΟΣ
ΤΟΥ 1992!**

“ Αναζητήσαμε το εορταστικό περιεχόμενο στα όνειρα και στις προσδοκίες των ανθρώπων που πέρασαν εδώ και πολλά χρόνια από αυτή την εταιρία. Πολλές γενιές ανθρώπων δούλεψαν σκληρά για να παραδώσουν σε μας μια εταιρία με ισχυρό παρελθόν 100 χρόνων, ενισχύοντας τις ευθύνες όλων μας για τη δημιουργία ενός αντάξιου λαμπρού μέλλοντος! ”



Μ αυτά τα λόγια ο Γενικός Διευθυντής της ΕΘΝΙΚΗΣ κ. Λάμπρος Κόκκινος απευθυνόμενος στους 2000 συνέδρους που έδειχναν το μέγεθος αυτής της εταιρίας συνέδεσε τους στόχους του μέλλοντος με την λαμπρή ιστορία του παρελθόντος της ΕΘΝΙΚΗΣ Ασφαλιστικής που στοχεύει το 1992 45 ΔΙΣ για να 'ναι μπροστά στον πρώτο χρόνο του δεύτερου αιώνα ζωής, ΜΠΡΟΣΤΑ με τους ανθρώπους της όπως ήτανε και το κεντρικό μήνυμα του συνεδρίου.

Το Συνέδριο

Στις 24 Φεβρουαρίου 1992 πραγματοποιήθηκε το συνέ-

δριο των επιλέκτων της Εθνικής Ασφαλιστικής. Όσο κι αν η Εθνική Ασφαλιστική εντυπωσιάζει πάντοτε στις εκδηλώσεις της, όπου γίνεται φανερό ότι το μέγεθός της είναι πέραν της ελληνικής πραγματικότητας, φέτος, με το συνέδριό της ξεπέρασε και τον ίδιο της τον εαυτό, αλλά και την υποδομή που έχει η Ελλάδα για τέτοιες εκδηλώσεις. Γιατί η Αθήνα δεν διαθέτει συνεδριακή αίθουσα 2.000 θέσεων. Η Εθνική πραγματοποιήσε φέτος την ετήσια συνάντηση επιλέκτων με 2.000 άτομα.

Για να γίνει αυτή η συνάντηση, χρειάστηκε να ενωθούν δύο γήπεδα μπάσκετ του συγκροτήματος του Ολυμπιακού Σταδίου. Μια τερά-

στια αίθουσα διαμορφωμένη και διακοσμημένη στα χρώματα της Εθνικής με γιγαντο-οθόνες, ειδικά εφέ και τεράστιο στα πλάγια το κεντρικό σύνθημα «Μπροστά με τους Ανθρώπους μας».

Υπήρχε όμως ένα ακόμα εντυπωσιακό στοιχείο. Το συνέδριο έγινε την ημέρα ακριβώς της μεγάλης κακοκαιρίας όπου η προσπέλαση στο Ολυμπιακό Στάδιο φαινόταν αδύνατη. Κι όμως η συμμετοχή απ' όλες τις άκρες της Ελλάδος ξεπέρασε το 95%.

Οι επιλέκτοι της Εθνικής Ασφαλιστικής δικαιολόγησαν γι' άλλη μια φορά τον τίτλο τους.

Η συνάντηση Επιλέκτων ξεκίνησε με τον χαιρετισμό του Προέδρου του Διοικητι-

κού Συμβουλίου κ. Κωνσταντίνου Π. Θανόπουλου, ο οποίος αναφέρθηκε στον σημαντικό ρόλο που μπορεί να παίξει η ιδιωτική ασφάλιση για την εθνική οικονομία, στο νέο ασφαλιστικό περιβάλλον που δημιουργείται με την ενωμένη ευρωπαϊκή αγορά και τόνισε σχετικά με την πορεία της εταιρίας: «Τα θεαματικά αποτελέσματα των δύο τελευταίων χρόνων στην αύξηση παραγωγής καθώς και τα θετικά οικονομικά αποτελέσματα της εταιρείας, δικαίωσαν για μια ακόμα φορά τις προσπάθειες των ανθρώπων της και επιβεβαιώνουν τον ηγετικό της ρόλο στην ελληνική ασφαλιστική αγορά».

Ο Αντιπρόεδρος του Δ.Σ. κ. Αιμίλιος Ζαχαρέας, αναφέρ-

θηκε κι αυτός εκτενώς στις νέες διεθνείς συνθήκες και τις δυνατότητες προσαρμογής της εταιρίας, καθώς και στις ενέργειες του Δ.Σ. που αποσκοπούν στον περαιτέρω εκσυγχρονισμό της εταιρίας.

Από πλευράς Πολιτείας, ο Γενικός Γραμματέας του Υπουργείου Βιομηχανίας και Εμπορίου κ. Χατζηθωμάς, αφού έπλεξε το εγκώμιο της Εθνικής Ασφαλιστικής, αναφέρθηκε στις νέες νομοθετικές ρυθμίσεις σχετικά με την ιδιωτική ασφάλιση.

Στη συνέχεια, κηρύσσοντας επισήμως την έναρξη των εργασιών ο Γενικός Διευθυντής της εταιρίας κ. Λάμπρος Κόκκινος, αναφέρθηκε στο ιστορικό της εταιρίας και στον τρόπο εορτασμού των 100 χρόνων. («αναζητήσαμε το εορταστικό περιεχόμενο στα όνειρα και στις προσδοκίες των ανθρώπων που πέρασαν εδώ και πολλά χρόνια από αυτήν την εταιρία»).

Αναφερόμενος στο μέλλον και στην δημιουργία του Αμοιβαίου Κεφαλαίου, ο κ. Κόκκινος είπε: «Διευρύνουμε τους ορίζοντες. Εισερχόμεθα με τη δύναμη του ηγέτη της Ελληνικής Ασφαλιστικής Αγοράς στο χώρο των Χρηματοπιστωτικών προϊόντων. Μια κίνηση με πολλές φιλοδοξίες και στόχους».

Αναφερόμενος τέλος, στην παραγωγή εξέφρασε την ικανοποίησή του για τα αποτελέσματα του 1990 και 1991: «Ήταν δύο χρονιές που δίνουν τη δυνατότητα σε όλους μας να νιώθουμε ικανοποιημένοι και παράλληλα αισιόδοξοι για το μέλλον».

Ο Συντονιστής Διευθυντής κ. Νίκος Νικολόπουλος, αναφέρθηκε στις βραβεύσεις των Πρώτων και στην σημασία τους, όπως και στην ιδιαίτερα μεγάλη συμβολή του ανθρώπινου δυναμικού στις επιτυχίες της Εταιρίας. Επίσης αναφέρθηκε στα βραβεία-τα-

ξίδια που θα προσφέρει η Εθνική Ασφαλιστική και φέτος σε όσους πετύχουν τους προσιτούς και ρεαλιστικούς στόχους.

Ο Διευθυντής της Δ/νσης Πυρός-Μηχανολογίας κ. Κων/νος Βερτόπουλος, αναφέρθηκε στην κατάσταση που βρίσκεται η αγορά των ασφαλειών Πυρός, και ανήγγειλε την επιθετική πολιτική της Εθνικής με σημαντικότερες βελτιώσεις στα πρόγραμμα όσον αφορά τις κατοικίες, τους εμπορικούς κινδύνους, τις ταξιδιωτικές εγκαταστάσεις (πρόγραμμα φιλοξενία) κ.α.

Ο Διευθυντής Πωλήσεων κ. Σπήλιος Αντωνόπουλος έδωσε ιδιαίτερο βάρος στα πλεονεκτήματα της Εθνικής σε σχέση με τον ανταγωνισμό: «Ο ανταγωνισμός είναι πράγματι έντονος στην ασφαλιστική αγορά. Είναι όμως ταυτόχρονα και μια πρόκληση για σας που την τέχνη των πωλήσεων την ξέρουμε καλά και την τεχνική των ασφαλίσεων την κατέχουμε πλήρως. Καλούμαστε να διαδραματίσουμε έναν ολοκληρωμένο ρόλο στην ασφαλιστική αγορά. Το ρόλο εκείνο που θα προωθήσει την ασφαλιστική συνείδηση που θα προσφέρει υπηρεσίες υψηλής στάθμης στους τωρινούς και μελλοντικούς πελάτες».

Ο Διευθυντής Δικτύου κ. Χρήστος Γκαραγκάνης, μίλησε για τις αλλαγές και τις βελτιώσεις που έγιναν το τελευταίο διάστημα και συνεχίζονται, δίνοντας βάρος στην συνεργασία των κλάδων Ζωής και Γενικών Ασφαλίσεων, καθώς και την επέκτασή του συστήματος μηχανογράφησης.

Ο προϊστάμενος του Κλάδου Ατομικών Ζωής κ. Δημήτρης Εμμανουήλ, προκάλεσε ιδιαίτερη αίσθηση παρουσιάζοντας τα νέα προϊόντα της Εταιρίας, και ενθουσιάζοντας τους συνέδρους για την πρωτοποριακή μορφή των νέων προϊόντων.

— Για πρώτη φορά στην Ελλάδα, η Εθνική Ασφαλιστική παρέχει νοσοκομειακή κάλυψη ισόβια στους ασφαλισμένους της, ακόμα και όταν το ασφαλιστήριο ζωής έχει λήξει και ο ασφαλισμένος συνταξιοδοτείται.

— Νέος επαναστατικός τρόπος εξυπηρέτησης των πελατών της εταιρίας: Με ένα απλό τηλεφώνημα από πλευράς νοσηλευμένου, εξειδικευμένος άνθρωπος της Ε-

ρίας, τα νέα διαφημιστικά σποτ και τέλος παρουσιάζοντας σε 4 εφημερίδες εκείνης της ημέρας, καταχώριση με τα ονόματα των βραβευθέντων επιλέκτων και την λέξη ΣΥΓΧΑΡΗΤΗΡΙΑ.

Στόχος της Εθνικής Ασφαλιστικής για το 1992 ορίστηκαν τα 45 δισ., με κεντρικό μήνυμα του συνεδρίου ΜΠΡΟΣΤΑ ΜΕ ΤΟΥΣ ΑΝΘΡΩΠΟΥΣ ΜΑΣ.



θνικής, τον επισκέπτεται, τον πληροφορεί για τις καλύψεις του και στην συνέχεια ρυθμίζει το θέμα της πληρωμής του Νοσοκομείου.

Εκ μέρους των συνεργατών της Εθνικής στις Πωλήσεις Ζωής μίλησε ο Επιθεωρητής κ. Στ. Διακουμάκος και εκ μέρους των Πωλήσεων των Γενικών Κλάδων ο κ. Γεώργιος Παπαγεωργίου.

Στις νέες προοπτικές αναφέρθηκε και ο Διευθυντής Οργάνωσης και Μελετών, κ. Βασίλης Βασιλόπουλος, ενώ τέλος ο κ. Σπύρος Λευθεριώτης, Προϊστάμενος του Τομέα Δημοσίων Σχέσεων - Διαφήμισης προκάλεσε τον ενθουσιασμό των συνέδρων παρουσιάζοντας τη νέα στρατηγική προβολής της Εται-

Ομιλία του Γενικού Διευθυντή κ. ΛΑΜΠΡΟΥ ΚΟΚΚΙΝΟΥ

Κυρίες και κύριοι,

συνάδελφοι, συνεργάτες, άνθρωποι της Εθνικής Ασφαλιστικής, με την παρουσία σας σήμερα εδώ, δείχνετε τη δυναμική της μεγάλης αυτής εταιρίας και εμψυχώνετε όλα τα στελέχη να ενώσουν τις δυνάμεις τους μαζί σας, και να ενισχύσουν το όραμα που έχουμε όλοι, για το μέλλον της Εθνικής Ασφαλιστικής.

Πολλές γενιές ανθρώπων δούλεψαν σκληρά για να παραδώσουν σε μας μια εταιρία με ισχυρό παρελθόν, ενισχύοντας τις ευθύνες όλων μας, για τη δημιουργία ενός

αντάξιου, λαμπρού μέλλοντος.

Στις δεκαετίες που πέρασαν, η Εθνική Ασφαλιστική, συνέδεσε το όνομά της με τις οικονομικές και κοινωνικές εξελίξεις αυτού του τόπου.

Το 1934, η Εθνική Ασφαλιστική ξεκίνησε τα θεμέλια του κτιρίου που θα χρησίμευε σαν έδρα της Εταιρίας, στην καρδιά της Αθήνας, στην Κοραή 4.

Ένα κτίριο που αποτελούσε τη ζωντανή διαφήμιση της εταιρίας. Όλοι μπορούμε να φανταστούμε τι όνειρα και τι φιλοδοξίες, αυτής της επιχείρησης, έκρυβε αυτή η μεγάλη και ουσιαστική δαπάνη.

Επί 6 χρόνια η κατασκευή αυτή οδηγούσε πλησιέστερα στο όνειρο.

Η σκληρή μοίρα όμως αυτού του τόπου, ανέτρεψε τις προσδοκίες, γκρέμισε τα όνειρα, και επαναπροσδιόρισε στα νέα δεδομένα τη λειτουργία της εταιρίας.

Οι κατακτητές μετέτρεψαν στην διάρκεια της Κατοχής τα αντιαεροπορικά καταφύγια, σε κρατητήρια υψίστης ασφαλείας.

Το 1991, που η εταιρία μας θα γιόρταζε την «100χρονη παρουσία της στην ελληνική κοινωνία και οικονομία, μας οδήγησε στη μεγάλη απόφαση να αναζητήσουμε το ερωταστικό αυτό περιεχόμενο στα όνειρα και στις προσδοκίες των ανθρώπων που πέρασαν εδώ και πολλά χρόνια από αυτήν την εταιρία.

50 χρόνια μετά τον Β' Παγκόσμιο Πόλεμο και 100 χρόνια από την ίδρυσή μας, γυρίσαμε με ευλάβεια στο κτίριο της Κοραή 4, και αποφασίσαμε να μετατρέψουμε τα υπόγεια του κτιρίου σε ένα Χώρο Ιστορικής Μνήμης.

Το χώρο Ιστορικής Μνήμης 1941-1944, εγκαινιάσαμε στις 16 Μαΐου του 1991, σε μια εκδήλωση που απετέλεσε κορυφαίο στοιχείο του εορτασμού των 100 χρόνων της εταιρίας μας.

Τα εγκαίνια του Μνημείου έκανε ο Πρωθυπουργός της χώρας Κωνσταντίνος Μητσοτάκης.

Η εκδήλωση αυτή, με την ευκαιρία των 100 χρόνων της εταιρίας, δεν είχε παροδικό χαρακτήρα και δεν περιορίστηκε στους ανθρώπους της Εθνικής, αλλά παρέδωσε στους Έλληνες ένα Μνημείο που θα θυμίζει στις επόμενες γενιές μια ιστορική περίοδο, τον εορτασμό των 100 χρόνων της εταιρίας μας αλλά και τα γεγονότα που δεν επέτρεψαν τον εορτασμό των 50 χρόνων μας.

Παρουσιάσαμε την προσπάθεια αυτή στον μουσικοσυνθέτη Μίκη Θεοδωράκη, και ζητήσαμε από τον κορυφαίο Έλληνα καλλιτέχνη την συμβολή του στην διοργάνωση της συ-



ναυλίας στο Μέγαρο Μουσικής, την οποία μας πρόσφερε ανενδοίαστα και μάλιστα αφιλοκερδώς.

Η δεύτερη αυτή κορυφαία εκδήλωση, αφιερώθηκε από τον ίδιο το συνθέτη στους Έλληνες πατριώτες, και αποτέλεσε το καλλιτεχνικό γεγονός της περιόδου.

Με την παρουσία του ο Πρωθυπουργός και σε αυτή την εκδήλωση, τίμησε το ρόλο και την ιστορία της εταιρίας μας.

Ο δεύτερος αιώνας ζωής αυτής της εταιρίας έχει ξεκινήσει.

Το ισχυρό και λαμπρό παρελθόν της, μας υποχρεώνει να προχωρήσουμε με γρήγορα βήματα στην δημιουργία

των προϋποθέσεων που θα δώσουν ένα αντάξιο μέλλον.

Διευρύνουμε τους ορίζοντες. Εισερχόμεθα με τη δύναμη του ηγέτη της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς στο χώρο των χρηματοπιστωτικών προϊόντων. Μια κίνηση με πολλές φιλοδοξίες και στόχους.

Η απόφασή μας για τη δη-



μιουργία του Αμοιβαίου Κεφαλαίου Εθνική Ασφαλιστική, ουσιαστικά εμπεριέχει την θέλησή μας να χαράξουμε με ορθολογισμό τα επόμενα 100 χρόνια της εταιρίας μας.

Για να στηρίξουμε αυτόν τον θεσμό και για να παράγουμε απ' αυτόν αποτέλε-

σμα, θα απλωθούμε σε νέες συνεργασίες και στην δημιουργία νέων δεσμών με την πελατεία μας.

Θα βελτιώσουμε ακόμη περισσότερο τον επαγγελματισμό μας και θα καλλιεργήσουμε εκείνη τη συμπεριφορά και θα προωθήσουμε εκείνες τις δομές που θα βοηθούν στη συγκέντρωση στοιχείων, στην διαμόρφωση πληροφοριών και στην αξιοποίηση των γνώσεων.

Το Αμοιβαίο Κεφάλαιο είμαστε σίγουροι ότι θα πετύχει.

Από την Εθνική Ασφαλιστική θα έχει την υποστήριξη που αρμόζει σ' ένα νέο προϊόν, που γεννιέται μετά από 100 χρόνια ζωής και εμπειρίας, και που σηματοδοτεί την επέκτασή της σε ε-



πενδυτικές οδούς.

Ένα προϊόν που δίνεται σε εσάς για να προσφέρετε πληρέστερες υπηρεσίες στον Έλληνα καταναλωτή.

Ο χώρος των αμοιβαίων κεφαλαίων δεν είναι νέος για τον Έλληνα καταναλωτή. Ο ανταγωνισμός που θα συναντήσουμε θα είναι μεγάλος και σκληρός.

Μέσα όμως σε αυτό το ανταγωνιστικό περιβάλλον έχετε ήδη παλέψει επί χρόνια και έχετε διακριθεί.

Και είμαι βέβαιος, ότι όπως εσείς δικαιώσατε τις προσδοκίες μας και επιβάλατε τα προϊόντα της εταιρίας μας στην αγορά, το ίδιο θα πράξετε και με το ΑΜΟΙΒΑΙΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ.



Κ.Π. ΘΑΝΟΠΟΥΛΟΣ
Πρόεδρος
Δ.Σ. Α.Ε.Ε.Γ.Α. «ΕΘΝΙΚΗ»

Στο λαμπρό παρελθόν της, οι επιχειρηματικές πρωτοβουλίες που ανέλαβε, της έδωσαν δικαίως το ρόλο του ηγέτη και του πρωταγωνιστή στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Πρώτη αυτή δημιούργησε πλήθος νέων προϊόντων που έδωσαν λύσεις στα προβλήματα του επιχειρηματικού κόσμου και του Έλληνα καταναλωτή γενικότερα, διέυρυνε την ασφαλιστική αγορά σε όλα τα μέρη της χώρας μας, και πλησίασε αποτελεσματικά όλες τις εστίες του ελληνοισμου ανά τον κόσμο. Η Εθνική Ασφαλιστική είναι

η εταιρία που δίδαξε στον Έλληνα το γράμμα και την ουσία της ασφάλισης, κι έκτισε τις βάσεις για την ανάπτυξη της ασφαλιστικής συνείδησης του Έλληνα καταναλωτή. Ο πρωταγωνιστικός, λοιπόν, ρόλος της, κατακτήθηκε μέσα από τις προσπάθειες των στελεχών της, από τον σταθερό επιχειρησιακό της προσανατολισμό και από τις μακροπρόθεσμες και σταθερές σχέσεις που δημιούργησε με τους πελάτες της. Σήμερα, Εθνική Ασφαλιστική σημαίνει: 80 υποκαταστήματα, 1250 υπάλληλοι, περισσότεροι από 3000 συνεργάτες που δίνουν το «παρών», όχι μόνο στο πολύβουο κέντρο, αλλά σε ολόκληρη τη χώρα, συνεισφέροντας στη συνολική ανάπτυξη της.



Το συνέδριο αυτής της χρονιάς είναι μια μεγάλη στιγμή για την εταιρία μας. Αναφέρεται στον απολογισμό της δουλειάς μας, σε μια χρονική περίοδο που αφορά το πέρας από τον 1ο αιώνα ζωής στον 2ο αυτής της Εταιρίας.

Το συνέδριο του 1992 στο Ολυμπιακό Στάδιο είναι ένα σημαντικό γεγονός. Είναι το μεγαλύτερο συνέδριο που έγινε ποτέ από την εταιρία μας αλλά και από όλη την ασφαλιστική αγορά.

Δυο χιλιάδες στελέχη αυτής της εταιρίας θα μεταφέρουν τα αισιόδοξα μηνύματα αυτού του συνεδρίου σε όλο το ανθρώπινο δυναμικό που εργάζεται σε όλη την Ελλάδα. Μηνύματα που θα μετα-



τραπούν σε πράξεις από αύριο το πρωί. Που θα δημιουργούν νέες προϋποθέσεις για νέους υψηλότερους στόχους.

1990 και 1991 ήταν δύο χρονιές που δίνουν τη δυνατότητα σε όλους μας να νιώθουμε ικανοποιημένοι και παράλληλα αισιόδοξοι για το μέλλον.

Και είμαστε ικανοποιημένοι, γιατί η μέση ετήσια αύξηση της παραγωγής στο σύνολο των προϊόντων της εταιρίας τα δύο τελευταία έτη, ανήλθε στο 34,1% έναντι 21,4% που ήταν η μέση ετήσια αύξηση παραγωγής από το 1982 έως το 1989.

Δεν πρέπει όμως να μιλάμε μόνο για ποσοστιαίες αυξή-

ΑΙΜΙΛ. ΖΑΧΑΡΕΑΣ
Αντιπρόεδρος
Δ.Σ. «ΕΘΝΙΚΗΣ»

«100 χρόνια μπροστά με τους ανθρώπους της». Θα πρέπει όλοι να πιστέψουμε στη μεγάλη σημασία που έχει αυτή η φράση. Χωρίς την ενεργό συμμετοχή του ανθρώπινου δυναμικού σε μια επιχειρηματική μονάδα, είναι αδύνατο ν' αναλυθεί με αξιοπιστία η πολύπλοκη πραγματικότητα,

συνεπώς είναι αδύνατη η επιτυχής παρουσία στον ανταγωνισμό. Και η συμμετοχή αυτή, δεν αφορά μόνο τις εκτελεστικές δραστηριότητες αλλά και την ενεργό συμμετοχή στις αποφάσεις. Η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ η μεγάλη καρδιά της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, που άνετα μπορεί να στρέψει το βλέμμα των δραστηριοτήτων της σ' ολόκληρο τον ευρωπαϊκό χώρο, δυτικό και ανατολικό, έχει όλες τις προϋποθέσεις να σταθεί πρώτη και τα επόμενα εκατό χρόνια!



σεις. Πολλοί ήταν εκείνοι στην ελληνική αγορά, που έλεγαν ότι η Εθνική Ασφαλιστική, δύσκολα μπορεί να πετύχει υψηλά ποσοστά, γιατί έχει ήδη πολλά δια. παραγωγή.

Όμως η Εθνική Ασφαλιστική και εσείς, δεν απαντήσατε με κάποια αύξηση παραγωγής, αλλά με τον διπλασιασμό της παραγωγής μας, μέσα σε αυτά τα δύο χρόνια.

Ναι είναι αλήθεια, η παραγωγή μας το 1991 έφθασε τον στόχο που είχαμε βάλει.

Φθάσαμε τα 35 δισεκατομμύρια δραχμές.

Ένα νούμερο που κάποιοι πίστευαν ότι θα περνούσαν πολλά χρόνια για να το πλησιάσει ασφαλιστική εταιρία στην



Ελλάδα.

Γνωρίζουμε όλοι πολύ καλά, ότι το αποτέλεσμα αυτό ήρθε στην εταιρία με σκληρή και ποιοτική δουλειά, που αναγνωρίστηκε από τον Έλληνα καταναλωτή.

Τα 35 αυτά δια. είναι επίσης αποτέλεσμα της αρμονικής συνεργασίας όλων των στελεχών αυτής της επιχείρησης.

Ξεπεράσαμε δυσκαμψίες του παρελθόντος, και έγινε κατανοητό από όλους, ότι οι μεγάλοι στόχοι μπορούν να επιτευχθούν με την δημιουργία νέων αποτελεσματικών προϊόντων από τα στελέχη των κλάδων, με την ουσιαστική υποστήριξη των ανθρώπων που εργάζονται στην μηχανο-

γράφηση, με την ένταση των εκπαιδευτικών προγραμμάτων, με την διαφημιστική στήριξη, με την αποφασιστικότητα του ανθρώπινου δυναμικού των πωλήσεων, και με την ταχύτητα και την ποιότητα της εξυπηρέτησης από όλον τον διοικητικό μηχανισμό της εταιρίας.

Ο διπλασιασμός της παραγωγής των δύο τελευταίων ετών, δημιουργήθηκε και εξυπηρετήθηκε άριστα από τα στελέχη όλων των βαθμίδων της εταιρίας μας.

Θεαματικό ήταν και το αποτέλεσμα της αύξησης της παραγωγικότητας.

Η μέση ετήσια αύξηση της παραγωγικότητας ανήλθε στο 40,2%, σε σχέση με την μέση ετήσια αύξηση παραγωγικότητας την περίοδο 1982-1989, που ήταν στο 17%.

Το στοιχείο αυτό, αποδεικνύει ότι παρά τα μικρά ή μεγάλα προβλήματα που αντιμετωπίζαμε σαν εταιρία, όπως είναι οι μεγάλες ανάγκες σε προσωπικό σε αρκετές μονάδες της περιφέρειας, οι άν-

θρωποι της εταιρίας δούλεψαν με πείσμα για την εξυπηρέτηση αυτής της παραγωγής.

Η αρμονική σχέση όλων των συντελεστών αυτής της προσπάθειας, εκφράζεται σήμερα με τη συμμετοχή σας στη μεγάλη αυτή συνάντηση.

Το αποτέλεσμα της μεγάλης αυτής προσπάθειας απέδωσε καρπούς το 1990 με το κέρδος που παρουσιάσαμε και ανήλθε σε 418 εκατ. δρχ.

Σήμερα που βρισκόμαστε στο τέλος της επεξεργασίας των στοιχείων για το 1991, αποδεικνύουμε ότι τα περυσινά κέρδη δεν ήταν ένα συγκυριακό φαινόμενο.

Κερδοφόρο είναι και το αποτέλεσμα του 1991.

Οι ρυθμοί ανάπτυξης της εταιρίας, μας κάνουν να αισιοδοξούμε για το μέλλον.

Νιώθω την ανάγκη να σας πω ένα ακόμη σημαντικό στοιχείο πριν κλείσω την ομιλία μου.

Τον Ιανουάριο του 1992, σε σχέση με τον Ιανουάριο της περυσινής χρονιάς, η συνολι-

κή παραγωγή της εταιρίας προχωράει με αύξηση που ξεπερνάει τα 700 εκατομμύρια δραχμές.

Το αποτέλεσμα αυτό του πρώτου μήνα του έτους με κάνει να σας συγχαρώ για το παρελθόν, το παρόν και το μέλλον.

Συνάδελφοι, Συνεργάτες, Άνθρωποι της Εθνικής Ασφαλιστικής,

Το 2000 είναι πλέον πολύ κοντά. Σύντομα ο βαθμός ποιότητας στις δραστηριότητες μιας επιχείρησης σαν τη δική μας θα καθορίζει αποφασιστικά τη θέση της στην αγορά.

Εμείς, είμαστε αποφασισμένοι να προηγηθούμε των εξελίξεων. Τα επόμενα δύο χρόνια θα κάνουμε ένα μεγάλο βήμα μπροστά για την κατάκτηση της ποιότητας σε όλα τα επίπεδα. Η εκπαίδευση όλων των στελεχών σε θέματα ολικής ποιότητας έχει ήδη σχεδιαστεί και θα μπει άμεσα σε εφαρμογή.

Οι ενέργειες όλων των κλιμακίων της εταιρίας θα στρα-

φούν με υπευθυνότητα στην ποιότητα της εργασίας, θα ελέγξουμε την αποτελεσματικότητα του τρόπου δουλειάς μας. Το κόστος της ποιότητας δε θα το μετράμε από δω και πέρα με απόλυτα νούμερα, αλλά θα το συγκρίνουμε με το κόστος που έχει για την εταιρία η έλλειψη της ποιότητας.

Με αυτό τον τρόπο θα προχωρήσουμε με γρήγορα βήματα στο επόμενο στάδιο, που είναι η τελική ποιότητα στις παρεχόμενες υπηρεσίες.

Στρατηγικός στόχος μας είναι, να κάνουμε την Εθνική ασφαλιστική να είναι 100 χρόνια μπροστά από την υπόλοιπη αγορά, και να κυριαρχήσει μέσα στις σκληρές ανταγωνιστικές συνθήκες, που θα διαμορφωθούν στο μέλλον, με την ευρωπαϊκή ενοποίηση.

Και είμαι βέβαιος ότι η εταιρία μας θα πάει ΜΠΡΟΣΤΑ. Θα πάει ΜΠΡΟΣΤΑ ΓΙΑΤΙ ΕΧΕΙ ΕΣΑΣ.

ΘΑ ΠΑΕΙ ΜΠΡΟΣΤΑ ΜΕΤΟΥΣ ΑΝΘΡΩΠΟΥΣ ΜΑΣ.

ΝΑΙ □

«ΕΘΝΙΚΗ» ΠΟΔΟΣΦΑΙΡΟΥ

Σήμερα 9/4/92 στην έδρα της Εθνικής Ασφαλιστικής, υπεγράφη το συμβόλαιο Προσωπικών Ατυχημάτων της Ε.Π.Α.Ε. από το Γενικό Διευθυντή της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Λάμπρο Κόκκινο, τον Πρόεδρο της Ε.Π.Α.Ε. κ. Δέδε και τον Πρόεδρο του Π.Σ.Α.Π. κ. Αντωνιάδη. Με το συμβόλαιο αυτό, ασφαλιζονται οι ποδοσφαιριστές των ομάδων Α, Β και Γ Εθνικής καθώς και τα εξαρτημένα μέλη των οικογενειών τους.

Ας σημειωθεί ότι είναι η πρώτη φορά που η Ε.Π.Α.Ε. ασφαλίζει στο σύνολό τους τους ποδοσφαιριστές.

Μετά την υπογραφή του συμβολαίου, ο κ. Κόκκινος, ευχαρίστησε τους υπευθύνους της Ε.Π.Α.Ε. και τα στελέχη της Εθνικής Ασφαλιστικής για τη συμβολή τους στην ολοκλήρωση αυτής της συμφωνίας και τόνισε την ουσιαστική και δημιουργική συνεργασία της Εθνικής Ασφαλιστικής με την Ε.Π.Α.Ε. και κατ' επέκταση όλο το χώρο του αθλητισμού.

Ο κ. Δέδες ευχαρίστησε την Εθνική Ασφαλιστική για την ανταπόκρισή της και την προσφορά της στο διαγωνισμό, δηλώ-



νοντας ότι για πρώτη φορά, θα φύγει το άγχος των ποδοσφαιριστών και των οικογενειών τους. Επίσης τόνισε ότι άνοιξε ο δρόμος για μελλοντική συνεργασία της Ε.Π.Α.Ε. με την Εθνική Ασφαλιστική.

Ο κ. Αντωνιάδης δήλωσε ότι επιθυμία όλων είναι η ειλικρινής και αποδοτική συνεργασία και πως αποτελεί θετικό γεγονός η ύπαρξη Υποκαταστημάτων της Εθνικής Ασφαλιστικής σε όλη την Ελλάδα.

Ο κ. Καρυώτης, Προϊστάμενος του Τομέα Αστικής Ευθύνης και Προσωπικών Ατυχημάτων της Εθνικής Ασφαλιστικής, ενημέρωσε τους παράγοντες της Ε.Π.Α.Ε. για τον τρόπο εξυπηρέτησης των ποδοσφαιριστών σε περίπτωση ατυχήματος.

Στην υπογραφή του συμβολαίου παρέστησαν ο κ. Αλαμάνος, ο κ. Παντίσκος, ο κ. Μπαλιτάκος, ο κ. Σκοπελίτης, ο κ. Καλογερόπουλος, ο κ. Τσαγκρίδης και ο κ. Σπαθάρης. Από πλευράς Εθνικής Ασφαλιστικής παρέστησαν οι Διευθυντές της Εταιρίας κ.κ. Ν. Νικολόπουλος, Σπ. Αντωνόπουλος, Ν. Γρηγοράκης και από τον Τομέα Αστικής Ευθύνης και Προσωπικών Ατυχημάτων ο κ. Θ. Καρυώτης και η κ. Έφη Σπηλιωτοπούλου.

100% *Τώρα*

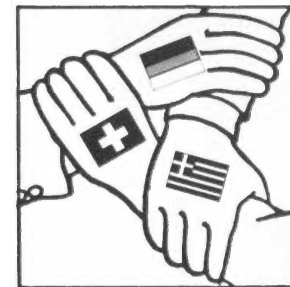
ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΑΚΗ ΚΑΛΥΨΗ ΜΕ ΤΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ «ΑΠΕΡΙΟΡΙΣΤΗ ΝΟΣΗΛΕΙΑ»

Η ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ προσφέρει τώρα για σας και την οικογένειά σας, την ολοκληρωμένη λύση στο πρόβλημα της υγείας, σας προσφέρει την «ΑΠΕΡΙΟΡΙΣΤΗ ΝΟΣΗΛΕΙΑ».

«ΑΠΕΡΙΟΡΙΣΤΗ ΝΟΣΗΛΕΙΑ». Το νέο, επαναστατικό πρόγραμμα, που σας καλύπτει όλα τα έξοδα νοσηλείας, σε ποσοστό 100%.

Με το πρόγραμμα «ΑΠΕΡΙΟΡΙΣΤΗ ΝΟΣΗΛΕΙΑ», εσείς διαλέγετε:

- Το Νοσοκομείο, την Κλινική, Δημόσια ή Ιδιωτική, Διαγνωστικό και Θεραπευτικό Κέντρο, στην Ελλάδα ή το εξωτερικό, που θέλετε να νοσηλευτείτε.
- Το γιατρό που θέλετε να σας παρακολουθεί.
- Τη θέση που θέλετε να νοσηλευτείτε.



«ΑΠΕΡΙΟΡΙΣΤΗ ΝΟΣΗΛΕΙΑ» ΣΗΜΑΙΝΕΙ 100% ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΑΚΗ ΚΑΛΥΨΗ

Το πρόγραμμα «ΑΠΕΡΙΟΡΙΣΤΗ ΝΟΣΗΛΕΙΑ» καλύπτει, χωρίς κανέναν περιορισμό, όλα τα έξοδα νοσηλείας.

- Όλα τα έξοδα για δωμάτιο και τροφή.
- Όλα τα έξοδα για ιατρική περίθαλψη, αμοιβές χειρουργών, αναισθησιολόγων και ιατρικών συμβουλίων.
- Όλα τα έξοδα ακόμα και για τις πιο δύσκολες και δαπανηρές επεμβάσεις (βηματοδότες, βαλβίδες καρδιάς, μεταμοσχεύσεις, προσθετικές χειρουργικές επεμβάσεις, κ.ά.).
- Όλα τα έξοδα για εξωνοσοκομειακή περίθαλψη (νοσηλεία χωρίς διανυκτέρευση,

εξωσωματικές λιθοτριψίες, αποκλειστική νοσοκόμα στο σπίτι, φυσιοθεραπείες).

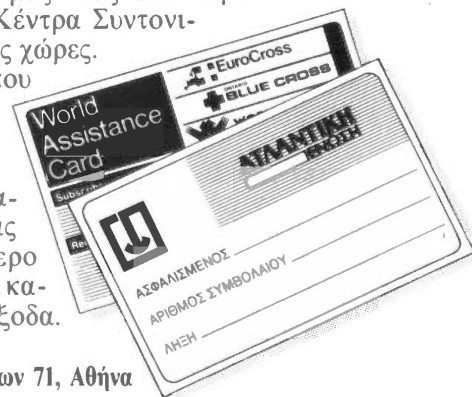
- Όλα τα έξοδα για αξονικές ή μαγνητικές τομογραφίες υπερηχογραφήματα, λέιζερ, κλπ., καθώς και για την παρακολούθηση σε μονάδα εντατικής θεραπείας.

«ΑΠΕΡΙΟΡΙΣΤΗ ΝΟΣΗΛΕΙΑ» ΧΩΡΙΣ ΟΡΙΟ ΗΛΙΚΙΑΣ.

Το πρόγραμμα «ΑΠΕΡΙΟΡΙΣΤΗ ΝΟΣΗΛΕΙΑ», σε αντίθεση με τα συνηθισμένα προγράμματα, δε σταματά στα 65 χρόνια, αλλά σας προσφέρει την απεριόριστη ποιότητα στη νοσηλεία, όπου και όταν χρειαστεί, για όλη σας τη ζωή.

«ΑΠΕΡΙΟΡΙΣΤΗ ΝΟΣΗΛΕΙΑ» ΧΩΡΙΣ ΣΥΝΟΡΑ!

Σε οποιαδήποτε χώρα του κόσμου και αν βρεθείτε, το πρόγραμμα «ΑΠΕΡΙΟΡΙΣΤΗ ΝΟΣΗΛΕΙΑ» σας καλύπτει όλα τα έξοδα για την αντιμετώπιση επείγοντος περιστατικού. Με ένα απλό τηλεφώνημα, το πρόβλημά σας γίνεται πρόβλημά μας. Σας απαντάμε στα ελληνικά από τα Κέντρα Συντονισμού στις διάφορες χώρες. Ειδική υπηρεσία που αργυρνά για σας, όλο το 24ωρο, θα σας συμβουλευσει, θα αναλάβει τις διαδικασίες μεταφοράς σας στο πλησιέστερο νοσοκομείο και θα καλύψει όλα σας τα έξοδα.



Για πληροφορίες τηλεφωνήστε 7797383 (8:00-16:00), Μέγαρο Ατλαντικής Ένωσης, Μεσογείων 71, Αθήνα

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ

Ασφάλειες Ζωής

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ

3 εθνής δύναμη! δισ στόχο το '92! πλασιάστηκε τα δύο τελευταία χρόνια!

Η Ατλαντική Ένωση. Μια εταιρία που τριπλασιάστηκε τα 2 τελευταία χρόνια. Η εταιρία που δεν χρωστάει σε κανένα. Με τις γερές πλάτες του Group Baloise-Deutscher Ring. Η Ατλαντική Ένωση που αναδιοργανώνεται και ρίχνει βάρος στην εκπαίδευση, ξεκινώντας μια προσπάθεια με τον κ. Τσικογιαννόπουλο και δίνει νέα όπλα στους ανθρώπους της, νέα προγράμματα και μερικά που έχει μόνο αυτή, όπως ασφαλίσεις αεροπλάνων (έχει ήδη ασφαλίσει 150, ειδικές ασφαλίσεις καλλιεργητών κ.λπ.). Η εταιρία θέλει να 'χει φίλους που θα μείνουν μαζί της. Η εταιρία, δείγμα των εκλεκτών εταιριών του τόπου μας, όπως είπε η εκπρόσωπος του υπουργείου Εμπορίου κ. Σταματία Ντόντου



Από αριστερά ο κ. Γιάννης Λαπατάς, Γενικός Δ/ντής της ΑΤΛΑΝΤΙΚΗΣ ΕΝΩΣΗΣ, η κ. Gabriel Brigitte, εκπρόσωπος της Deutscher Ring και ο κ. Βασίλης Μπακούσης, Δ/ντής Πωλήσεων.

Στις 21 και 22 Φεβρουαρίου, πραγματοποιήθηκε στο ξενοδοχείο HILTON, το 4ο Συνέδριο Ασφαλιστών Ζωής της ΑΤΛΑΝΤΙΚΗΣ ΕΝΩΣΗΣ.

Ο ιδρυτής της εταιρίας κ. Νότης Λαπατάς, κηρύσσοντας την έναρξη των εργασιών του 4ου Συνεδρίου είπε μεταξύ άλλων:

«Είμαι παλιός στην ασφαλιστική αγοράν και έχω παρακολουθήσει, έχω ζήσει, κάθε βήμα της εξελίξεώς της προς την πρόοδο, όπως και τις κατά περιόδους ταλαιπωρίες της εργασίας μας, συνεπεία των πολέμων 1940-41 και ιδίως της κατοχής του 41-44 και των άκρως ζημιογόνων δια το έθνος μας και την οικονομίαν του, εμφυλιών πολέμων.

Σήμερα, μετά τόσα χρόνια προσπάθειας, η θέση της εργασίας μας, ευρίσκεται σε αρκετά υψηλόν επίπεδο και είμαι βέβαιος ότι δεν θα βραδύνει να φθάσει το Ευρωπαϊκόν, σε όλες τις εκδηλώσεις να χαρακτηριστεί καλπάζουσα, επέδρασε αναμφισβήτητα, η μεταπολεμική γενική πρόοδος στην Ευρώπη, σε όλους τους κλάδους της οικονομίας, αλλά και η ανάγκη προσαρμογής της εργασίας μας στο κλίμα και τις συνθήκες της Ευρώπης, αν και απέχουμε ακόμη, για να τοποθετηθούμε εντελώς ισότιμα, σαν κλάδος εργασίας, στις ξένες μεγάλες ασφαλιστικές αγορές.

Η εταιρία μας, η οποία ως ασφαλιστικός οργανισμός, έστω μετά ζωής 21 και πλέον ετών από της ιδρύσεώς της, θεωρείται ακόμη νέα, κινείται με κατ' έτος πραγματοποιουμένη αύξησην, κατά την τελευταίαν διετίαν, μεγαλύτεραν του 60%.

Πιστεύω, ότι το έργο μας θα συνεχισθεί με τον αυτόν ρυθμόν και δεν είναι ίσως υπερβολή να προβλέψω, με διαρκή παραγωγικήν άνοδον σε ό-



λους τους κλάδους μας. Εδώ, πρέπει να τονίσω ότι ένα από τα αποτελεσματικότερα όπλα μας, το οποίον προσωπικώς με συγκινεί ιδιαίτερα, είναι η αφοσίωση προς την εταιρία, όλων των συνεργατών της και η αγάπη των γι' αυτήν και την ηγεσίαν της».

Η ομιλία του Γενικού Διευθυντού της ΑΤΛΑΝΤΙΚΗΣ κ. Γιάννη Λαπατά που ακολούθησε αφορούσε την πορεία και την εξέλιξη της εταιρίας.



Ο κ. Γιάννης Λαπατάς ανέφερε ότι η ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ κατά την τελευταίαν διετία, τριπλασιάστηκε σε μέγεθος και δύναμη.

Η επιτυχία του στόχου μας υπήρξε 100%. Και την επιτυχία αυτή της ΑΤΛΑΝΤΙΚΗΣ ΕΝΩΣΕΩΣ οφείλουμε πρωταρχικά σε σας, τους επίλεκτους συνεργάτες μας, καθώς και στους μαχόμενους από άλλη θέση, αλλά εξίσου απαραίτητους, τους διοικητικούς υπαλλήλους της εταιρίας μας.

Είναι γνωστό όμως ότι η επιτυχία δημιουργεί υποχρεώσεις και μια κληρονομιά. Όσο δε πιο μεγάλη είναι, τόσο πιο βαριά νιώθεις την κληρονομιά αυτή. Συνεπώς, οι στόχοι μας για το μέλλον θα πρέπει να είναι, και φροντίσαμε να είναι, πολύ πιο υψηλοί από ό,τι ήδη έχουμε πετύχει. Κι αυτό το νιώθουμε όχι σαν μια υποχρέω-



ση για την εταιρία μας. Έχομε μεγάλη διάθεση και φλόγα να το κάνουμε, να την ανεβάσουμε, να την πάμε πιο πέρα. Και μάλιστα πολύ περισσότερη, μια και έχομε την εξής ιδιομορφία. Είμαστε οι κληρονομούμενοι αλλά και οι κληρονομούμενοι.

Στόχος μας λοιπόν για το 1992 είναι τα ΤΡΙΑ ΔΙΣ. Αυτά όμως τα 3 ΔΙΣ να τα κάνομε σε υγιείς κλάδους και με ποιοτική παραγωγή. Η λέξη ποιότητα είναι μια λέξη την οποία πρέπει να έχει οδηγό του κάθε επαγγελματία. Και επειδή μιλάω στους επίλεκτους ασφαλιστές μας, άρα σε επαγγελματίες επιπέδου, πιστεύω ότι η ποιότητα στη δουλειά μας είναι ένα κομμάτι από την ζωή σας.

Η μεγάλη δεξίωση δάθηκε στην αίθουσα «ΤΕΡΨΙΧΟΡΗ» με συμμετοχή των συνέδρων του διοικητικού προσωπικού της εταιρίας και των συζύγων.

Μετά το δείπνο έγινε η επίσημη βράβευση των κορυφαίων συνεργατών στις πωλήσεις του κλάδου ζωής, κατά το 1991, που θα μετάσχουν στο μεγάλο ταξίδι στα μαγευτικά Κανάρια Νησιά και την Μαδρίτη.

Στην τεράστια οθόνη που είχε στηθεί, προβλήθηκαν εντυπωσιακά σλάιτς από τη συμμετοχή συνεργατών, τις απονομές βραβείων αλλά και την διασκέδαση στα ταξίδια του 1991, δηλαδή ένα στη Γερμανία και ένα στη Σιγκαπούρη.

Αλλά και κατά τη διάρκεια της απονομής συνεχίστηκε το ακουστικό προβάλλοντας στην οθόνη το πορτρέτο του βραβευόμενου και την κατηγορία του βραβείου.

Τα βραβεία απένειμαν οι κ. κ. Γιάννης Λαπατάς και Βασίλης Μπακούσης.

Για τους πρώτους των πωλήσεων του 1992 έχει προγραμματισθεί, ένα μεγάλο ταξίδι στην Αμερική.

Επιμέλεια: Α. ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟΣ

ΚΡΙΣΗ ΣΤΙΣ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

Στον αριθμό - ρεκόρ των 55.000 έφθασαν οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις που διέκοψαν τη λειτουργία τους το 1990, σύμφωνα με στοιχεία που έδωσε στη δημοσιότητα η Γενική Συνομοσπονδία Επαγγελματιών, Βιοτεχνών και Εμπόρων.

Τα υψηλά επιτόκια, η πτώση του τζίρου λόγω της οικονομικής συγκυρίας, η μη χρηματοδότηση από τον ΕΟΜΜΕΧ, είναι σύμφωνα με την ΓΣΕΒΕΕ οι βασικότεροι λόγοι της κρίσης που παρουσιάζει ο κλάδος αυτός της οικονομίας μας.

ΠΟΣΑ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΑ ΑΓΟΡΑΣΑΝ ΤΟ 1991 ΟΙ ΕΛΛΗΝΕΣ;

Πωλήσεις - ρεκόρ σημείωσαν το 1991 τα νέα αυτοκίνητα, φθάνοντας στον αριθμό 152.715 μονάδων.

Σύμφωνα με τα επίσημα στοιχεία του Συνδέσμου Εισαγωγών - Αντιπροσώπων Αυτοκινήτων (ΣΕΑΑ), τα 79.756 Ι.Χ. αυτοκίνητα πωλήθηκαν στην Αθήνα (52,2%) και τα υπόλοιπα 72.959 (47,8%) στην επαρχία.

Η ΕΟΚ, είχε και πάλι τον πρώτο λόγο στις πωλήσεις με 87.559 αυτοκίνητα (57,3%), έναντι 49.562 των Ιαπώνων (32,5%) και 8.071 των ανατολικών χωρών.

Σε προτιμήσεις το 1991 κατά όγκο, η NISSAN (εισαγόμενα και ελληνικής συναρμολόγησης) πούλησε 15.330 μονάδες (10%) ακολούθησαν η FIAT με 14.025 (9,2%), η TOYOTA με 13.691 (9,0%), η RE-NAULT με 10.066 (6,6%), η OPEL με 8.317 (5,4%) και η A.R. (8.263 - 5,4%), η HY-UNDAI (7.419 - 4,9%) κ.ά.

ΠΩΣ ΘΑ ΠΕΡΑΣΟΥΝ ΕΦΕΤΟΣ ΟΙ ΑΓΡΟΤΕΣ;

Δύσκολη προβλέπεται η χρονιά για τους Έλληνες αγρότες, καθώς τα προβλήματα από την ξηρασία, συνδυάζονται με τη μείωση του αγροτικού εισοδήματος, που προκύπτει από τις τελευταίες προτάσεις της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για τη νέα εμπορική περίοδο.

Αν ληφθεί υπόψη ότι το 1991 σημειώθηκε ρεκόρ αγροτικής παραγωγής και ότι σύμφωνα με τα επίσημα στοιχεία το αγροτικό εισόδημα σημείωσε πραγματική αύξηση της τάξης 6,5% θεωρείται βέβαιο ότι



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

ο χρόνος που έρχεται δεν θα είναι καλύτερος από τον προηγούμενο.

Εκτός από την ανομβρία, οι λόγοι εντοπίζονται και στο «πακέτο» τιμών και συναφών μέτρων που υιοθέτησε η Ευρωπαϊκή Επιτροπή σύμφωνα με την οποία, η μέση αύξηση των τιμών σε δραχμές δεν πρόκειται να ξεπεράσει το 6,1% έναντι 12% που αναμένεται ότι θα κινηθεί ο πληθωρισμός το 1992, κατά τους πιο αισιόδοξους υπολογισμούς. Σημειώνεται ότι το 1991 το αγροτικό εισόδημα σημείωσε μείωση 4,8% σε Ευρωπαϊκό επίπεδο.

ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΕΣ ΑΠΑΛΛΑΓΕΣ ΚΑΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ;

Ο διπλασιασμός του αφορολόγητου για ασφάλιστρα Ζωής, που από 90.000 δρχ. θα φτάσει στις 200.000 δρχ. είναι ένα από τα αφορολόγητα όρια που προβλέπονται στο νέο φορολογικό νομοσχέδιο. Επίσης ακόμη διατηρείται το αφορολόγητο μέχρι 18% του δηλωθέντος εισοδήματος για δωρεές, εισάγεται ειδικό αφορολόγητο 10% για όσους κατοικούν στις παραμεθόριες περιοχές, προβλέπεται 10% αφορολόγητο για τους δημοσιογράφους και μειώνεται κατά 50% ο φόρος κληρονομιάς για συγγενείς Α' βαθμού, ενώ αφορολόγητες είναι οι δόσεις των στεγαστικών δανείων.

Ακόμη μεγάλη θεωρείται η αύξηση του αφορολόγητου για τις γονικές παροχές (από 12 σε 24 εκατ. δρχ.)

Τέλος οι νέοι φορολογικοί συντελεστές θα παραμείνουν όπως είχαν ανακοινωθεί από τους συναρμόδιους υπουργούς.

Δηλαδή μέχρι 1 εκ. δρχ. ο συντελεστής

είναι μηδενικός, από 1 εκ. μέχρι 2,5 εκ. δρχ. ο συντελεστής είναι 5%, από 2,5 εκ. δρχ. μέχρι 4 εκ. δρχ. είναι 15%, από 4 εκ. δρχ. μέχρι 7 εκ. δρχ. 30%, και πάνω από 7 εκ. δρχ. 40%, μέχρι το 1994 που θα μειωθεί σε 30%.

219.000; ή 300.000; Ή ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΟΙ;

Σε υψηλά επίπεδα, συνεχίζει να κινείται η ανεργία στη χώρα μας. Το Φεβρουάριο του 1992, υπολογίζεται ότι ο αριθμός των ανέργων παρουσίασε αύξηση και έφθασε τις 219.000 ή το 9% επί του συνόλου του εργατικού δυναμικού έναντι 192.646 ή το 8% τον ίδιο μήνα του προηγούμενου έτους. Πρέπει να σημειωθεί όμως, ότι τα στοιχεία αυτά που προέρχονται από το Υπουργείο Εργασίας, αφορούν στην «επίσημη», εγγεγραμμένη ανεργία. Σύμφωνα με υπολογισμούς των συνδικάτων, και όχι μόνο, η πραγματική ανεργία είναι υψηλότερη, και σύμφωνα με εκπροσώπους της ΓΣΕΕ, ίσως και να ξεπερνά τις 300.000 άτομα.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΚΑΙ ΓΥΝΑΙΚΕΣ;

Το καθεστώς της μερικής απασχόλησης και των «ελαστικών» σχέσεων εργασίας, εφαρμόζεται από τις επιχειρήσεις κύρια στις γυναίκες. Σύμφωνα με στοιχεία της Ομοσπονδίας Γυναικών Ελλάδος, σε ποσοστό 61% φτάνουν οι γυναίκες που απασχολούνται με «ελαστικές» σχέσεις ερ-

γασίας, ενώ το 50% των μερικώς απασχολούμενων γυναικών είναι ηλικίας 20-25 ετών. Το άγχος και η ανασφάλεια για το μέλλον, ενός σημαντικού τμήματος του γυναικείου πληθυσμού επιτείνεται από το γεγονός ότι η όποια οικονομική ύφεση έχει σαν πρώτα θύματα τις γυναίκες, αφού σύμφωνα με τα ίδια στοιχεία το 64% των ανέργων μακράς διάρκειας είναι γυναίκες, στην πλειοψηφία τους νέες. Υπολογίζεται ότι το 31% αυτών είναι νέες μεταξύ 20 και 24 ετών. Στοιχεία πολύ ενδιαφέροντα για τους ασφαλιστές.

ΠΟΣΑ ΔΑΠΑΝΑ ΜΙΑ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ;

Σύμφωνα με τα επίσημα στοιχεία της Εθνικής Στατιστικής Υπηρεσίας μια μέση οικογένεια μισθωτών δαπανά το 45-50% του μηνιαίου εισοδήματος για διατροφή και στέγαση, ενώ αν στο ποσό αυτό προστεθούν οι δαπάνες για ένδυση και υπόδηση, τότε ο οικογενειακός προϋπολογισμός «ασφυκτιά».

Οι δαπάνες για διατροφή και στέγαση είναι μεγάλες σε σύγκριση με τα άλλα ανεπτυγμένα κράτη της κοινότητας. Σύμφωνα δε με το «ρητό» που χρησιμοποιούν οι άνθρωποι της Στατιστικής Υπηρεσίας, όσο περισσότερο από το εισόδημα δαπανά ένας λαός για τη διατροφή του τόσο περισσότερο βρίσκεται κοντά στα όρια φτώχειας. Σημειώνεται δε σύμφωνα με έρευνα της ΕΣΥΕ την περίοδο 1985-87, σε δείγμα 6.500 νοικοκυριών, το 20% αυτών αποδείχτηκε ότι βρίσκονται κοντά στα όρια φτώχειας.

ΠΩΣ ΠΗΓΕ Η ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ;

Μείωση κατά 1,6% παρουσίασε το 1991 η βιομηχανική παραγωγή στη χώρα μας, όπως προκύπτει από στοιχεία της Στατιστικής Υπηρεσίας, ενώ το Δεκέμβριο '91 η μείωση της βιομηχανικής παραγωγής ήταν 5,1%.

Από τα ίδια στοιχεία προκύπτει ότι και η παραγωγή των ορυχείων παρουσίασε μείωση κατά 1,3% ολόκληρο το 1991 και (8,9% το Δεκέμβριο) και η παραγωγή ηλεκτρισμού αερίου πόλεως κατά 1% (2,6% το Δεκέμβριο).

Η μείωση της βιομηχανικής παραγωγής κατά 5,1% το Δεκέμβριο '91 αποδίδεται στην πτωτική εξέλιξη των δεικτών: καπνού, υφαντικών ειδών, επίπλων, χάρτου, εκτυπώσεων - εκδόσεων, δέρματος, χημικών προϊόντων, μη μεταλλικών ορυκτών, βασικών μεταλλουργικών προϊόντων και μεταλλουργικών προϊόντων και από την αντίστοιχη (ανοδική) πορεία των δεικτών ειδών διατροφής, ποτών, ειδών υποδήσεως, ενδυμασίας, ξύλου και φελού,

προϊόντων από ελαστική και πλαστική ύλη, παραγωγή πετρελαίου και άνθρακα, μηχανών και συσκευών εκτός ηλεκτρικών, ηλεκτρικών μηχανών, συσκευών κ.λπ. και μεταφορικών μέσων και διαφόρων βιομηχανικών.

ΤΙ ΔΕΙΧΝΟΥΝ ΟΙ ΤΑΣΕΙΣ;

Τάσεις βελτίωσης παρουσιάζει το εμπορικό ισοζύγιο της χώρας, καθώς ο ρυθμός αύξησης του ελλείμματος εμφανίζει κάμψη. Κάτω από τη γενική όμως αυτή διατύπωση κρύβονται στοιχεία που παρουσιάζουν ιδιαίτερο ενδιαφέρον, και ταυτόχρονα δείχνουν ότι οι τάσεις αυτές δεν έχουν πάρει μόνιμο χαρακτήρα.

Συγκεκριμένα, σύμφωνα με στοιχεία του ΥΠΕΘΟ, το έλλειμμα του εμπορικού ισοζυγίου της χώρας μας το εννεάμηνο, Ιανουαρίου - Σεπτεμβρίου του 1991 ανέρχονταν σε 7.783.311.000 δολ. ΗΠΑ. Η μείωση έναντι του αντίστοιχου εννεαμήνου του 1990 ήταν 30,9%. Ενώ το έλλειμμα μεταξύ των ετών 1989 και 1990 παρουσιάστηκε αυξημένο κατά 44%. Η μείωση στο εννεάμηνο του 1991, οφείλεται όμως στη μεγαλύτερη μείωση που παρουσιάστηκε στις εισαγωγές, παρά στην αύξηση των εξαγωγών, γιατί οι εξαγωγές μέχρι το Σεπτέμβριο του 1991 εμφανίζουν μείωση 12,6%, (6.169.003.000 δολ. ΗΠΑ) έναντι του 1990, ενώ η μείωση των εισαγωγών είναι 27,5%, (13.952.314.000 δολ. ΗΠΑ) το ίδιο διάστημα, έναντι του αντίστοιχου διαστήματος του 1990.

Ταυτόχρονα, σύμφωνα με τα στοιχεία του Υπουργείου Εθνικής Οικονομίας, οι εξαγωγές βιομηχανικών προϊόντων, κινούνται στο ποσοστό του συνόλου των εξαγωγών σε χαμηλότερα επίπεδα από το 1989, ενώ αντίστοιχα εμφανίζουν αύξηση οι εισαγωγές βιομηχανικών προϊόντων, που υποδηλώνουν με αυτό τον τρόπο την τάση αποβιομηχανοποίησης της χώρας.

ΠΟΥ ΠΗΓΑΝ ΟΙ ΤΟΥΡΙΣΤΕΣ;

Μειωμένες κατά 16% ήταν το 1991 οι διανυκτερεύσεις τουριστών στη χώρα μας έναντι του 1990, ενώ συνολικά στις Ευρωπαϊκές χώρες, οι αφίξεις τουριστών, μειώθηκαν κατά 1% έναντι 4% το 1990. Προβλήματα στον Τουρισμό, παρουσιάστηκαν και στη γειτονική Τουρκία, όπου η μείωση των διανυκτερεύσεων ανέρχεται το 1991 σε ποσοστό 42%.

Η μείωση της Τουριστικής κίνησης, αποδίδεται από τους επαίοντες, κυρίως στη διστακτικότητα των Βρετανών, να ταξιδέψουν στα παραδοσιακά τους θέρετρα, καθώς και στην άρνηση των Αμερικανών και Ιαπώνων, να επισκεφθούν περιοχές τις οποίες θεώρησαν ως επικίνδυνες λόγω του πολέμου στον Περσικό Κόλπο. Η κρίση επίσης στη Γιουγκοσλαβία είναι ένας ακό-

μη παράγοντας που επηρέασε αρνητικά τον Τουρισμό στις χώρες της Νοτιοανατολικής Μεσογείου.

Η μεγάλη κερδοσιμότητα για το προηγούμενο έτος φαίνεται ότι είναι η Πορτογαλία, στην οποία η αύξηση των αφίξεων στα σύνορα της έφτασε το 10%, ενώ κατά 9% αυξήθηκαν και οι διανυκτερεύσεις τουριστών στη χώρα αυτή.

Μικρότερα αυξητικά ποσοστά εμφανίζουν και η Γαλλία, Ιταλία και Ισπανία.

Για τη φετινή καλοκαιρινή σεζόν, η τάση της τουριστικής κίνησης σε Ευρωπαϊκό επίπεδο και στη χώρα μας θα εξαρτηθεί από πολλούς παράγοντες, όπως είναι η οικονομική ύφεση διεθνώς, η κατάσταση στα Βαλκάνια, αλλά η διεξαγωγή των Ολυμπιακών Αγώνων στην Ισπανία.

ΘΑ ΓΙΝΕΙ ΥΠΟΧΡΕΩΤΙΚΗ Η ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΟΙΚΟΔΟΜΩΝ;

Την υποχρεωτική ασφάλιση για τις νέες τουλάχιστον οικοδομές, μελετά να επιβάλει το Υπουργείο Περιβάλλοντος και Δημοσίων Έργων. Ο μόνος ανασταλτικός παράγοντας σύμφωνα με δημοσιεύματα του τύπου, είναι η πτώση της οικοδομικής δραστηριότητας, η οποία το τελευταίο εξάμηνο έφτασε στο 14% αποτέλεσμα της γενικότερης οικονομικής στενότητας. Υπολογίζεται ότι η εφαρμογή της υποχρεωτικής ασφάλισης θα αυξήσει την τιμή πώλησης των οικοδομών κατά 0,5%.

Η υποχρεωτική ασφάλιση των οικοδομών ισχύει στις περισσότερες χώρες της ΕΟΚ, την Αυστρία και τις Σκανδιναβικές χώρες, ενώ στη χώρα μας όπως είναι γνωστό είναι υποχρεωτική η ασφάλιση μιας οικοδομής από φωτιά, στην περίπτωση που ο ιδιοκτήτης έχει πάρει κάποιο δάνειο.

Στη Γαλλία, για παράδειγμα, οι κατασκευαστές οικοδομών, έχουν υποχρέωση 10 χρόνια μετά την παράδοση ενός διαμερίσματος να αποκαθιστούν τις ζημιές στα υδραυλικά, στις ηλεκτρολογικές εγκαταστάσεις κ.λπ. οι οποίες δεν οφείλονται στην κακή τους χρήση.

Την υποχρέωση αυτή έχουν αναλάβει για λογαριασμό των κατασκευαστών, οι ασφαλιστικές εταιρίες.

Οι εισηγήσεις, αντίστοιχου μέτρου, και για τη χώρα μας, εκτιμούν ότι με τον τρόπο αυτό θα βελτιωθούν έμμεσα οι κατασκευές κυρίως στον τομέα των δικτύων υποδομής.

Προτείνουν επίσης, η κάλυψη να επεκτείνεται και για βλάβες από σεισμούς. Ο τομέας αυτός έχει ιδιαίτερη σημασία για την Ελλάδα που δοκιμάζεται συχνά από τον Εγκέλαδο.

Υπολογίζεται ότι την τελευταία εικοσαετία, ο μέσος όρος των ζημιών από σεισμούς έφτασε τα 20 δισ. δρχ. το χρόνο.

ΝΑΙ □

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

NETWORKS ή LUTINE BELL?



Γράφει η:
Ε.Β. ΚΑΡΑΚΑΤΣΑΝΗ
Δ/ντρια Τομέα Γενικών Εργασιών
Δ/ση Εργασιών Εξωτερικού
Φοίνιξ Γενικά Ασφάλ. Ελλάδος

*Η ασφαλιστική και αντασφαλιστική επανάσταση
δια μέσου των ηλεκτρονικών δικτύων*

Εχουν ήδη περάσει 204 χρόνια από την ίδρυση των Lloyds στο γνωστό σε όλους μας «coffee-house» του Edward Lloyd στο Λονδίνο.

Το περίφημο Lutine Bell τώρα βρίσκεται στο κέντρο του καινούργιου μοντέρνου κτιρίου των Lloyds στο City, θυμίζοντας τις παλιές ημέρες όπου κτυπούσε για ν' αναγγείλει τις καταστροφές.

Στον αιώνα της ταχύτητας που βρισκόμαστε το Lutine Bell έχει γίνει ένα μουσειακό κομμάτι και την θέση του πήραν τα δίκτυα επικοινωνίας (networks). Αλλά ποια είναι η χρησιμότητα των δικτύων επικοινωνίας;

Ορισμένοι από τους λόγους που χρησιμοποιούνται τα δίκτυα επικοινωνίας είναι:

- η βελτίωση των ικανοτήτων της αγοράς

- η βελτίωση της εξυπηρέτησης των πελατών.

Με τα δίκτυα επικοινωνίας επιτυγχάνεται:

- μείωση του κόστους πληροφόρησης και του χαρτοβασίλειου

- η ταχύτερη επεξεργασία των στοιχείων

- η σύνδεση Computer με Computer
- η μεταφορά πληροφοριών μεταξύ εταιρειών

- η αυτόματη περισυλλογή στοιχείων.

Στον ασφαλιστικό και αντασφαλιστικό χώρο πρώτοι οι Άγγλοι ανέπτυξαν Εθνικά Δίκτυα Πληροφοριών (BROKERNET, IVANS, ASSURNET, CELIAS, RITA).

Γύρω στο πρώτο τρίμηνο του 1990 εμφανίστηκαν και τα πρώτα διεθνή δίκτυα πληροφοριών.

Πρώτα έκανε την εμφάνισή του το LIMNET (London Insurance Market Ne-

twork) και λίγο αργότερα το RINET (Reinsurance and Insurance Network).

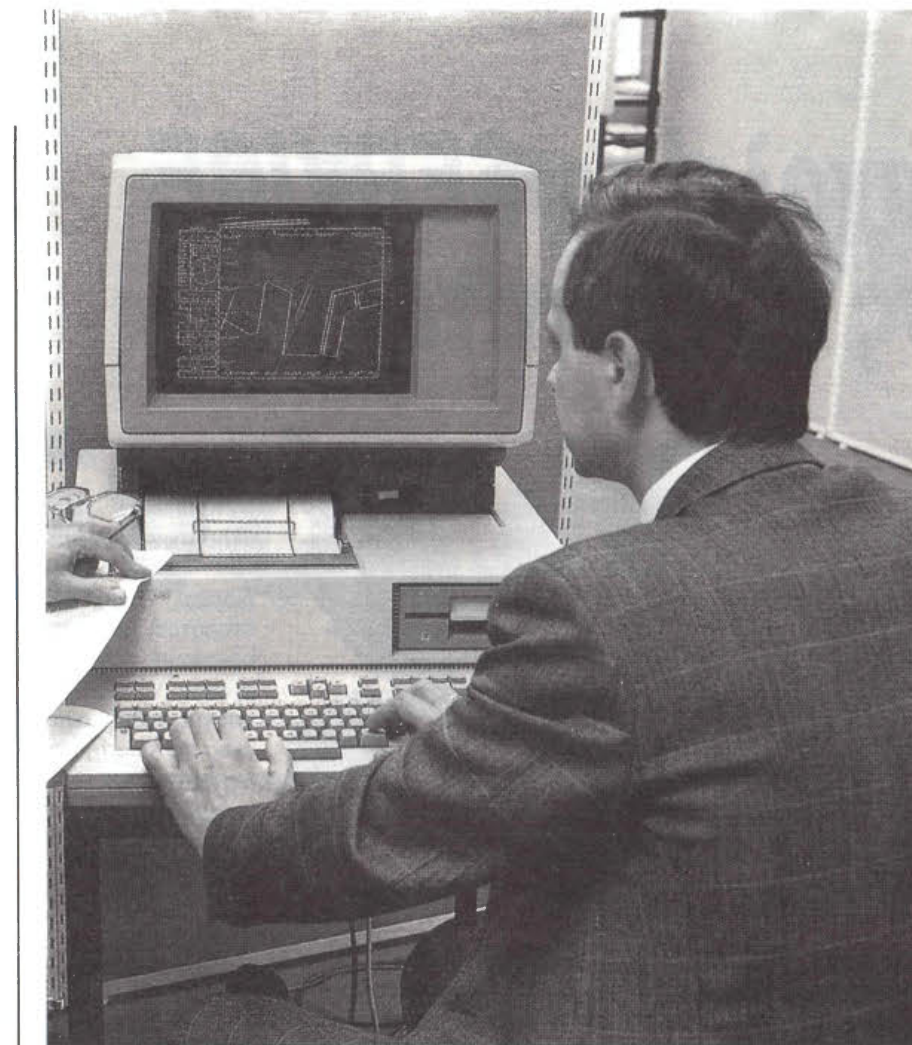
Το LIMNET αποτελείται κυρίως από Αγγλικές Ασφαλιστικές εταιρείες και brokers καθώς και από ευρωπαϊκές εταιρείες. Από τους υπάρχοντες 263 brokers των Lloyds μόνον 30 δεν έχουν ακόμη συνδεθεί με το LIMNET. Επίσης πάνω από το 90% των Συνδικάτων των Lloyds και όλες οι εταιρείες της LIRMA και του ILU (Institute of London Underwrites) έχουν συνδεθεί με το LIMNET. Ως εκ τούτου περίπου 850 οργανισμοί είναι μέλη του LIMNET. Τα ανοδικά βήματα που ανέπτυξε το LIMNET είναι πραγματικά εντυπωσιακά.

Περίπου 65 οίκοι μεσιτών καθημερινά λαμβάνουν μηνύματα και πληροφορίες διακανονισμών από τα 3 βασικά γραφεία του δικτύου. Η πληροφόρηση αρχικά χρησιμοποιείται στα λογιστικά συστήματα των ασφαλειομεσιτών για αυτόματη καταχώριση και διακανονισμό. Υπολογίζεται ότι πάνω από το 80% του καθημερινού κλεισίματος ασφαλιστικών εργασιών διεκπεραιώνεται δια μέσου αυτού του ηλεκτρονικού δικτύου.

Χάρis στο LIMNET επετεύχθη ένας σημαντικός αριθμός εφαρμογών πραγματικού χρόνου μ' έναν μεγάλο όγκο πράξεων (transactions) να διακινείται πάνω σ' όλο το δίκτυο.

Το δίκτυο όμως αυτό προσφέρει δυνατότητες διεθνούς σύνδεσης. Πολλοί από τους brokers των Lloyds χρησιμοποιούν το LIMNET για την αποστολή μηνυμάτων με το ηλεκτρονικό ταχυδρομείο σε Η.Π.Α., Καναδά, Αυστραλία, Γαλλία, Γερμανία, Ιταλία, Νορβηγία, Σουηδία και Ελβετία.

Στο διάστημα των τελευταίων 6 μηνών έχουν επιτευχθεί πολλές βελτιώσεις στους τομείς αναλήψεως κινδύνων και ζημιών.



Το δεύτερο διεθνές δίκτυο που εμφανίστηκε στις αρχές του 1990, όπως πιο πάνω ανέφερα, είναι το RINET. Αξίζει να σημειωθεί ότι ιδρυτές του RINET είναι οι εταιρείες:

1. Mercantile and General
2. Munchener Ruckversicherungs Gesellschaft
3. Nacional de Reaseguros
4. Nederlandse Reassurantie Group

5. Skandia International Insurance Corporation
6. Societe Commerciale De Reassurance (S.CO.R.)
7. Swiss Reinsurance Co
8. Unione Italiana de Riassicurazione Spa

Τώρα το RINET αριθμεί 89 εταιρείες-μέλη από Ευρώπη, Αμερική, Καναδά, Αίγυπτο, Ισραήλ, Ινδονησία, Ιαπωνία, Χονγκ-Κονγκ, Αυστραλία, Μεξικό, Νέα Ζηλανδία κ.ά.

Το RINET είναι ιδιοκτησία ασφαλιστικών και αντασφαλιστικών εταιριών και brokers και βασικός σκοπός του είναι η ενίσχυση της θέσης της ασφαλιστικής και αντασφαλιστικής βιομηχανίας.

Με το δίκτυο RINET επιτυγχάνεται:

Σε 1η ΦΑΣΗ: επεξεργασία των αντασφαλιστικών λογαριασμών

Σε 2η ΦΑΣΗ: — η ανταλλαγή πληροφοριών μεταξύ των πρωτασφαλιστών, μεσιτών και αντασφαλιστών

- η επιβεβαίωση των λογαριασμών
- οι λογαριασμοί profit commission
- οι ζημιές
- οι διακανονισμοί των λογαριασμών
- τα bordereaux (αντασφαλιστικά πινακία) κ.λπ.

Τώρα οι ειδικοί του δικτύου μελετούν την εισαγωγή των στοιχείων της αντασφαλείας Κλάδου Ζωής.

Επίσης μερικές από τις βασικές λειτουργίες του δικτύου είναι:

- α) η μεταφορά αρχείων και
- β) το ηλεκτρονικό ταχυδρομείο

Το RINET αρχικά υποστηρίζει την χρήση δικτύων της IBM, τα οποία είναι συμβατά με άλλα δίκτυα.

Πολύ πρόσφατα συναντήθηκαν τα ανώτατα στελέχη των δικτύων LIMNET και RINET με σκοπό ν' αναπτύξουν τη στρατηγική μιας στενότερης συνεργασίας στον τομέα αυτό.

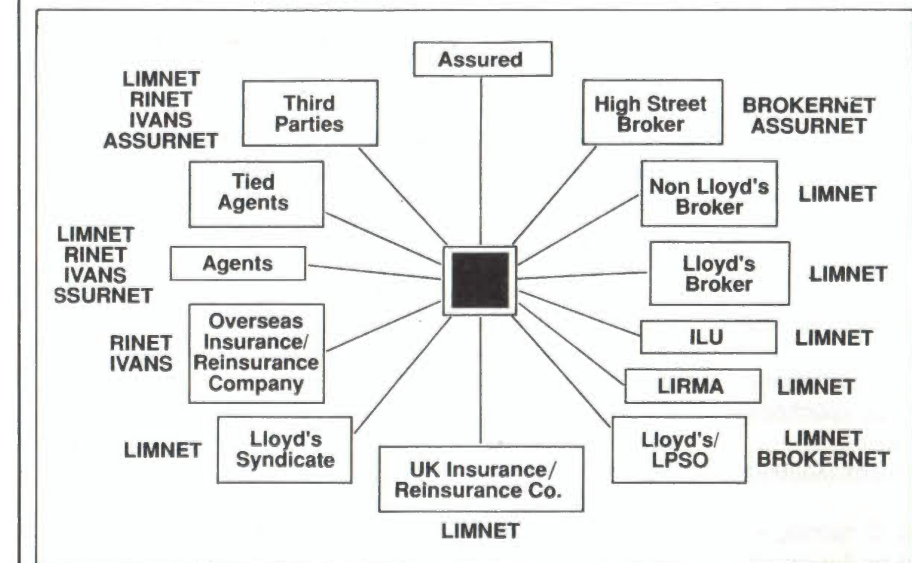
Αξίζει να σημειωθεί ότι οι εταιρείες-μέλη του LIMNET είναι διάφορες εκείνων του RINET.

Η ανάπτυξη του RINET κατά την διάρκεια του παρελθόντος έτους υπήρξε θεαματική. Το έργο του έχει αποδειχθεί ότι είναι μη κερδοσκοπικό, ανοιχτό σε όλες τις εταιρίες κι αγορές.

Τόσο στο RINET όσο και στο LIMNET όπως πληροφορήθηκα δεν υπάρχει ελληνική παρουσία.

Τελειώνοντας εκφράζω την ευχή να υπάρξει κάποια παρουσία της χώρας μας το ταχύτερο στα πλαίσια μιας Ενωμένης Ευρώπης.

ΝΑΙ □



Σας απασχολεί το SERVICE προς τους συνεργάτες σας;

ο service προς τους συνεργάτες αποτελεί για πολλές εταιρίες ένα θέμα που δεν τους πολυαπασχολεί.

Οι Managers πολλές φορές ψάχνουν να βρουν τρόπους βελτίωσης των υπηρεσιών τους προς το κοινό, τους καταναλωτές, τους πελάτες και ούτε καν νοιάζονται για τις υπηρεσίες της εταιρίας προς τους συνεργάτες της.

Βέβαια σήμερα που οι πελάτες είναι απαιτητικοί και ο ανταγωνισμός επικεντρώνει τη μάχη στην ποιότητα του service αλίμονο αν δεν αντιληφθούμε τη σπουδαιότητα του service προς τους πελάτες! Με τους συνεργάτες μας όμως; Τους προσλάβαμε, τους βάλαμε στο παιγνίδι, τους καλοπιάσαμε στην αρχή με γλυκόλογα και σταματήσαμε;

Το service προς τους συνεργάτες είναι και αυτό διαρκές. Πρέπει να βελτιώνεται συνεχώς. Πρέπει να φαίνεται με πράξεις. Και φυσικά δεν είναι service τα λόγια και οι γιορτές ή τα «Χρόνια Πολλά».

Οι ασφαλιστές και το διοικητικό προσωπικό περιμένουσαν ποιότητα συμπεριφοράς και ποιότητα υπηρεσιών για να κάνουν καλά τη δουλειά τους.

Οι συνεργάτες περιμένουν ένα καλό περιβάλλον που δείχνει ότι τους σεβόμαστε.

Βέβαια υπάρχει χάσμα σ' αυτό το service που οι Γενικοί Δ/ντές και Managers επιθυμούν να δώσουν από αυτό που πράγματι δίνουν.

Λίγοι ίσως παραδέχονται ότι η «γραφειοκρατία» εμποδίζει την εργασία των συνεργατών. Πολλοί μπλέκουν και τους συνεργάτες τους στα δίχτυα της γραφειοκρατίας έναντι των πελατών.

Υπάρχουν αρκετοί τομείς που εντοπίζεται η ποιότητα service προς τους συνεργάτες. Ας κάνουμε κάποιες ερωτήσεις.

Υπάρχει τμήμα εξυπηρέτησης συνεργατών;

Υπάρχει τμήμα στρατηγικής σημασίας για παρακολούθηση του service προς τους συνεργάτες;

Οι συνεργάτες πώς και πότε αμείβονται; Ο τρόπος και χρόνος αμοιβής εξυπηρετεί το συνεργάτη ή τις διοικητικές



υπηρεσίες; Ή κάτι άλλο;

Η επίλυση προβλημάτων συνεργατών πόσο χρόνο διαρκεί; Πόσο συστηματική και πόσο οργανωμένη είναι η εταιρία να δει τις πραγματικές ανάγκες και απαιτήσεις των ανθρώπων της; Αμείβοντας και «τιμωρόνται» όλοι το ίδιο ή υπάρχει φιλοσοφία αξιοκρατίας;

Η σύμβαση συνεργασίας με τους συνεργάτες έχει «διευκολύνσεις» και σε περίπτωση αμφιβολίας είναι υπέρ του συνεργάτη ή είναι γεμάτη παγίδες και εναντίον του; Σήμερα μια εταιρία έχει τους συμβούλους της και τους ειδικούς νομικούς και μη, ενώ ένας νέος συνεργάτης είναι σε πολύ δύσκολη θέση να διαβάσει και να κρίνει τι υπογράφει. Πόσο το προσέχετε;

Η συμπεριφορά έναντι των συνεργατών είναι συμπεριφορά που εξατομικεύει ή ισοπεδωτική - γενική; Τι φιλοσοφία επικρατεί; Μέσα στο γενικό πλαίσιο πόσο ασφυκτιά το άτομο; Υπάρχει αξιοπιστία έναντι των συνεργατών σε κοινούς σκοπούς ή καχυποψία και υποτίμηση; Νιώθει ο συνεργάτης ταυτότητα επιδιώξεων; Και αν αυτό δεν γίνεται γιατί;

Τα στελέχη της εταιρίας πόση ευχέρεια έχουν να χρησιμοποιήσουν την κρίση τους για την ικανοποίηση του συνεργάτη; Πόσο κομμάτι των υπηρεσιών της Μηχανογράφησης αντιστοιχεί στο service έναντι των συνεργατών;

Πόσο χρησιμοποιεί η εταιρία παρατηρήσεις και εκτιμήσεις από ανεξάρτητους ειδικούς για το service προς τους συνεργάτες;

Το θέμα είναι μεγάλο, εδώ αφορμές για σκέψεις δίνουμε. Σίγουρα είναι πολύ σημαντικό συνδέεται με την ύπαρξη των συνεργατών στην εταιρία και τελευταία όλοι μιλάνε πως εταιρία είναι οι άνθρωποι της.

Αρκετές εταιρίες κάνουν σημαντικές προσπάθειες με καλά αποτελέσματα. Είναι ένας τομέας που δεν σταματά ποτέ. Καλό είναι να γίνουν συναντήσεις με ομάδες συνεργατών. Να καθιερωθούν ερωτηματολόγια, κουτιά παραπόνων και υποδείξεων και σίγουρα υπηρεσία σε μόνιμη βάση. Προσέξτε τους συνεργάτες σας!

Ευαγ. Σπύρου

Η Δύναμη Ενός Μεγάλου

Για σας που εργάζεστε περισσότερο.

Μεγαλώνουν οι δουλιές 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 σας.

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.

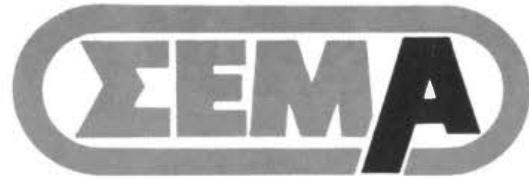
Για να εξασφαλίσετε προσωπική και οικογενειακή περίθαλψη, για να διασφαλίσετε το οικογενειακό εισόδημα, αλλά και για να προστατεύσετε την περιουσία της οικογένειάς σας και το μέλλον των παιδιών σας.

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 σιγουριών 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!



Ποιοί είναι οι Έλληνες Μεσίτες Ασφαλίσεων;

Εληξαν με επιτυχία οι εργασίες του 1ου Συνεδρίου του Συνδέσμου Ελλήνων Μεσιτών Ασφαλίσεων (ΣΕΜΑ) που πραγματοποιήθηκε στην Αθήνα το διήμερο 19-20 Μαρτίου 1992. Στο συνέδριο πήραν μέρος τετρακόσιοι περίπου Έλληνες και ξένοι επαγγελματίες του κλάδου. Κατά τη δεύτερη μέρα του συνεδρίου συζητήθηκαν:

— «Ο Σχεδιασμός και η ανάπτυξη του Broking στην Ελληνική Ασφαλιστική αγορά» με ομιλητή τον κ. Λάμπρο Κόκκινο, γεν. διευθ. της «ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ Α.Ε.Γ.Α.» και πρόεδρο της ΕΝΩΣΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ.

— «Η Νομοθετική καταξίωση του ΜΕΣΙΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ» με ομιλήτρια την κ. Σταματία Ντόντου, προϊσταμένη Διεύθυνσης Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων και Αναλογιστικής - Υπουργείο Εμπορίου.

— «Η Νομοθεσία της Ευρωπαϊκής Κοινότητας για τον Μεσίτη Ασφαλίσεων» με ομιλητή τον κ. Tom Brittan, αντιπρόεδρο της «B.I.P.A.R.» και πρόεδρο E.E.C. STANDING COMMITTEE (U.K.)

— «Η πρόσβαση του Μεσίτη Ασφαλίσεων στην Ευρωπαϊκή και τη Διεθνή Αγορά» με ομιλητή τον κ. Francois Le Cornec, πρόεδρο της «S.G.A.P.» (France).

— «Το Ιταλικό μοντέλο ανάπτυξης του Μεσίτη Ασφαλίσεων» με ομιλητή

τον κ. Paolo Butarelli, πρόεδρο της «A.I.B.A.» (ITALY)

— «Η παρούσα και μελλοντική εξέλιξη του Μεσίτη Ασφαλίσεων στην Ισπανία» με ομιλητή τον κ. Esteban Camagasa, πρόεδρο του «COLEGIO DI AJENTES Y CORREDORES DE SEGUROS DE ESPANA»

— «Το μέλλον του επαγγελματία Μεσίτη Ασφαλίσεων» με ομιλητή τον κ. Henry Lumley, πρόεδρο της «B.I.I.B.A.» (U.K.).

— «Οι νέες προοπτικές για την Ασφαλιστική Αγορά και το μέλλον της Ιατρικής Ασφαλιστικής κάλυψης», με ομιλητή τον κ. Maurice Karaoglan, διευθύνων σύμβουλο του ΟΜΙΛΟΥ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ ΝΑΣΚΟ ΚΑΡΑΟΓΛΑΝ (FRANCE).

— «Ο Έλληνας Μεσίτης Ασφαλίσεων ως μοχλός ανάπτυξης της τοπικής αγοράς» με ομιλητή τον κ. Γεώργιο Κούμπα, πρόεδρο της «ΚΟΥΜΒΑΣ INSURANCE SERVICE S.A.» και αντιπρόεδρο του ΣΕΜΑ.

Οι τελικές επιστημονικές των εργασιών του συνεδρίου - που παρουσίασε ο πρόεδρος του ΣΕΜΑ, κ. Ιωάννης Μακρυμύχας - αφορούν:

— Το νομοθετικό πλαίσιο,

— Την Ελληνική και κοινοτική θεώρηση του θεσμού του Broker,

— Την επαγγελματική ταυτότητα του σημερινού Broker,

— Τις απαιτήσεις του Ευρωπαίου πελάτη,

— Το κόστος των προϊόντων και των παρεχομένων υπηρεσιών,

— Το μέλλον των Ελλήνων Μεσιτών Ασφαλίσεων.

ΕΠΙΣΗΜΑΝΣΕΙΣ

Στόχος του Συνεδρίου και όλων όσοι το σχεδίασαν και συνέβαλαν στην πραγματοποίησή του, ήταν η προβολή της αποφασιστικής συμβολής του Μεσίτη Ασφαλίσεων στην αντιμετώπιση των πολυσύνθετων αναγκών του απαιτητικού πλέον Ευρωπαίου πολίτη - καταναλωτή.

ΤΟ ΝΟΜΟΘΕΤΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ

Όλες οι ενέργειες της Ευρωπαϊκής Επιτροπής γύρω από την ασφαλιστική νομοθεσία αποσκοπούν πάνω από όλα στην εδραίωση της δημιουργίας Ενιαίας Ευρωπαϊκής Ασφαλιστικής αγοράς. Η καταρχήν εναρμόνιση των θεμελιωδών αρχών που θα οδηγήσουν στην πλήρη ενοποίηση, κατόπιν, η αμοιβαία αναγνώριση από τα Κράτη-Μέλη των εποπτικών οργάνων και τέλος η αρχή του «ενός και μοναδικού διαβατηρίου» παροχής υπηρεσιών, οδηγούν σε μια ελεύθερη ανταγωνιστική αγορά που μόνο οι καλύτεροι θα μπορέσουν να ευημερήσουν και να αναπτυχθούν. Επιπλέον μια αγορά η οποία εκ των ιδίων συνθηκών της θα αναζητήσει επαγγελματίες δια-



κρατικούς και άρτια εξοπλισμένους σε όλους τους τομείς της δραστηριότητάς τους.

Η ΚΟΙΝΟΤΙΚΗ ΘΕΩΡΗΣΗ ΤΟΥ ΘΕΣΜΟΥ ΤΟΥ BROKER

Τον Δεκέμβριο του 1991 η Επιτροπή της ΕΟΚ εξέδωσε τη σύσταση (Recommendation) του θεσμού του broker, με σκοπό να κατοχυρώνει τη διαφάνεια στις συναλλαγές μεταξύ broker και συναλλασσόμενων. Οι brokers, υποχρεούνται να δηλώνουν στους συναλλασσόμενους εάν έχουν σχέση εξάρτησης με κάποια εταιρεία και στην Εποπτική Αρχή την κατανομή των δραστηριοτήτων τους στις διάφορες ασφαλιστικές εταιρίες.

ΓΙΑΤΙ ΟΜΩΣ ΑΥΤΗ Η ΔΙΕΥΘΕΤΗΣΗ;

Η ενιαία αγορά έχει ανάγκη από ανεξάρτητους brokers οι οποίοι πλέον θα διαχωρίζονται από το δίκτυο πωλήσεων ή και τους υπαλλήλους μιας εταιρίας. Το κοινό θα αντιληφθεί ποιος από τους διαμεσολαβούντες φροντίζει για τα συμφέροντα του πελάτη και ποιος για τα συμφέροντα της εταιρίας με την οποία συνεργάζεται αποκλειστικά. Τα επαγγελματικά στάνταρς θα ανέβουν με την επιβολή πιστοποιητικών και εξειδικευμένης εκπαίδευσης μέσα από μια προσπάθεια που ήδη ξεκίνησε η BIRAR στην οποία καλείται να συμμετάσχει και ο ΣΕΜΑ.

Η ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΘΕΩΡΗΣΗ ΤΟΥ ΘΕΣΜΟΥ

Ακόμα και σήμερα βρισκόμαστε συγκεντρωμένοι εδώ, πλησιάζοντας στη-

λήξη των εργασιών του πλούσιου σε ιδέες συνεδρίου μας, εξακολουθούμε, ως θεσμός, να βρισκόμαστε τυπικά εκτός των διατάξεων της Ελληνικής Νομοθεσίας. Ευτυχώς όμως με το σχέδιο νόμου που έχει καταρτισθεί και διέρχεται την τελική φάση επεξεργασίας του, αναγνωρίζεται ο θεσμός του Μεσίτη Ασφαλίσεων, τον οποίο επιβάλλουν οι σύγχρονες ανάγκες και η διεθνής συγκυρία. Εξάλλου, σύμφωνα με την δεύτερη οδηγία ΕΟΚ είναι ο μόνος διαμεσολαβών δια του οποίου μπορεί να πραγματοποιηθεί η παθητική ελεύθερη παροχή υπηρεσιών. Μέσα λοιπόν σε συγκεκριμένο νομοθετικό πλαίσιο τόσο ο Έλληνας όσο και ο Ευρωπαίος broker που επιθυμεί να επεκτείνει τις δραστηριότητες του στην Ελληνική αγορά, θα μπορούν να καταρτίσουν «σχέδιο δράσης» κάτω από όχι απόλυτα ομοιογενείς συνθήκες ανταγωνισμού και επαγγελματική συμπεριφορά σύμφωνη με τις επιταγές των καιρών.

Ο BROKER ΤΟΥ ΣΗΜΕΡΑ ΚΑΙ ΠΩΣ ΘΑ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΔΙΑΜΟΡΦΩΣΕΙ ΤΗΝ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ ΤΟΥ ΤΑΥΤΟΤΗΤΑ

Οι brokers μέσα σε μια ελεύθερη αγορά πρέπει να παρέχουν τεχνική ανάλυση των προϊόντων και φυσικά την καλύτερη δυνατή λύση. Απαραίτητος κρίνεται ο έλεγχος της φερεγγυότητας κάθε εταιρίας καθώς και της συνολικής ικανότητας να ανταποκριθεί στις υποχρεώσεις της. Το φαινόμενο των ασφαλιστικών εταιριών που κυνηγούν τον ανταγωνισμό με πολύ χαμηλά τιμολόγια δεν θα αργήσει να δημιουργήσει σε όλους μας σοβαρά προβλήματα. Είμαστε υπεύθυνοι για τις εταιρίες είναντι

στον πελάτη αλλά και στον ασφαλιστή τον οποίο θα πρέπει να διαφυλάξουμε από το κόστος μιας κακής επιλογής.

Η καλή πρόσβαση του broker στο τμήμα της αγοράς-στόχου του ασφαλιστή βοηθάει αποτελεσματικά στην αναγνώριση των προϊόντων που χρειάζεται συγκεκριμένο τμήμα του πληθυσμού ή της επιχειρηματικής δραστηριότητας και στην από κοινού εξεύρεση του καλύτερου δυνατού τρόπου αντιμετώπισης και τιμολόγησης των αναγκών αυτών. Η πολύ καλή γνώση της αγοράς είναι απαραίτητη όχι μόνο για τη μείωση του κόστους αλλά και για τη δημιουργία σχέσεων εμπιστοσύνης μεταξύ ασφαλιστή - broker — πελάτη. Η εμπιστοσύνη όμως δεν μπορεί να υπάρξει χωρίς εξειδίκευση. Η επαγγελματική κατάρτιση μέσα από αναγνωρισμένους φορείς θα βοηθήσει στην απόκτηση της απαραίτητης επιστημονικής γνώσης που με τη σειρά της θα ανοίξει την πόρτα σε νέες εργασίες είτε με τη μορφή προϊόντων είτε με τη μορφή νέων ανεκμετάλλευτων αγορών.

Αυτή τη στιγμή οι προσπάθειες των Ευρωπαίων συναδέλφων επικεντρώνονται στην κατεύθυνση αυτή δια μέσου τοπικών ενώσεων αλλά και διακρατικών οργανισμών όπως η BIPAR η οποία αυτή τη στιγμή προστατεύει και προωθεί τα συμφέροντα Ενώσεων σε 26 χώρες, δίνοντας έμφαση στην εξειδικευμένη εκπαίδευση σε διεθνές επίπεδο και η WING η οποία εξυπηρετεί τους κοινούς στόχους των μελών της επιδιώκοντας ποιοτική εξυπηρέτηση των πελατών μέσω των μελών της σε κάθε χώρα, Ευρωπαϊκό ποιοτικό service σε νέους υποψήφιους πελάτες και ανταλλαγή εργασιών. Και οι δύο οργανισμοί διαθέτουν τόσο στα μέλη τους όσο και στα μη μέλη τους ανεξάρτητο σύστημα πληροφόρησης για κάθε αγορά και τις εξελίξεις σ' αυτήν.

ΤΙ ΖΗΤΑΕΙ Ο ΕΥΡΩΠΑΙΟΣ ΠΕΛΑΤΗΣ ΕΙΤΕ ΜΕ ΜΟΡΦΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ ΕΙΤΕ ΣΕ ΑΤΟΜΙΚΟ ΕΠΙΠΕΔΟ;

Στην Ενιαία Ευρώπη η ζυγαριά κλίνει αμετάκλητα προς τον καταναλωτή ο οποίος πλέον απαιτεί καλύτερο service το οποίο θα αντανάκλα την αξία των χρημάτων του. Οι απαιτήσεις για ασφάλεια θα αυξηθούν και θα ειδικευθούν, ενώ οι συγχωνεύσεις και εξαγορές εταιριών θα δημιουργήσουν νέες κατη-

γορίες ασφαλιστών. Οι πελάτες θα ζητήσουν πολύ περισσότερα από απλή διαμεσολάβηση. Οι ημέρες των διατυπωμένων στην αρχαϊζουσα συμβολαίων φθάνουν στο τέλος τους. Οι καταναλωτές θέλουν οι αποζημιώσεις τους να καταβάλλονται εξ ολοκλήρου και έγκαιρα και τα ασφαλιστήρια να καταναλίσκονται στην κάλυψη του κινδύνου και όχι σε γενικά έξοδα.

Ο μικρός πελάτης που θα παραμείνει στην εθνική του αγορά, θα απαιτήσει ολοκληρωμένες υπηρεσίες σε ανταγωνιστικές τιμές τις οποίες μόνο ο broker μπορεί να επιτύχει. Γι' αυτό και είναι υποχρέωση δική μας να εντοπίσουμε τις εξελίξεις και να βρούμε τις κατάλληλες λύσεις.

Όσο για τον πελάτη-επιχείρηση, η σχέση του με τον broker περνάει σε επίπεδο στενής συνεργασίας. Ο επιχειρηματίας θέλει το service που του παρέχει ο broker να περιλαμβάνει:

Εντοπισμό και αντιμετώπιση των καταστροφικών κινδύνων εκ των οποίων κρίνεται η βιωσιμότητα της επιχείρησης καθώς και των έμμεσων που μειώνουν την ανταγωνιστικότητά της με καθυστέρηση της παραγωγής. Ακόμη, υψηλή ποιότητα και ανταγωνιστικό κόστος και διασφάλιση του άριστου service στις ζημιές. Ο βιομηχανικός πελάτης θα πρέπει να επωφελείται συγκεκριμένα από παροχές όπως το service to know-how και τον σχεδιασμό προϊόντων.

ΤΟ ΚΟΣΤΟΣ

Ένα σημείο στο οποίο θα πρέπει να σταθούμε όπως άλλωστε έκαναν όλοι ανεξαιρέτως οι ομιλητές, είναι το κόστος αφ' ενός των προϊόντων και αφ'ετέρου των παρεχομένων από τον broker υπηρεσιών. Οι ασφαλιστικές εταιρίες θα πρέπει να αποκτήσουν την απαραίτητη για την συμπίεση του κόστους οργανωτική και μηχανογραφική υποδομή, να συντονίσουν τον τρόπο λειτουργίας των υποκαταστημάτων και θυγατρικών τους και να αυξήσουν τον αριθμό των ικανών στελεχών τους. Άλλο ένα σημαντικό στοιχείο είναι η δημιουργία μιας πλήρους σειράς σύγχρονων, ελκυστικών και φθηνών προϊόντων τα οποία θα έχουν την ίδια προσπέλαση σε όλες τις Ευρωπαϊκές αγορές.

Παρ' όλο που πολλές Ευρωπαϊκές ασφαλιστικές εταιρίες αντιμετωπίζουν με καχυποψία τους brokers, αλληλένληλες ζημιές, ιδιαίτερα στους μεγά-



λους κινδύνους, τις αναγκάζουν να επανεξετάσουν το κόστος πρόσκτησης των εργασιών το οποίο ανεβαίνει σημαντικά με οποιαδήποτε μορφή εγκατάστασης.

Παράλληλα και στενή συνεργασία με τους brokers θα πρέπει να καταβληθούν προσπάθειες που θα οδηγήσουν σε σωστή εκμετάλλευση της πληροφορικής και των παρουσιαζόμενων ευκαιριών όχι μόνο στο πλαίσιο της ΕΟΚ αλλά σε Πανευρωπαϊκό επίπεδο.

Εμείς, σαν Ευρωπαίοι επαγγελματίες θα πρέπει να συνειδητοποιήσουμε ότι επακόλουθο της συμπίεσης των ασφαλιστών θα είναι προσωρινά και η ανάλογη μείωση των προμηθειών μας γεγονός που σημαίνει ότι θα πρέπει να αναπροσαρμόσουμε τους στόχους μας, την οργάνωση και την υποδομή μας στα νέα δεδομένα ώστε να παράγουμε νέα ασφαλιστήρια.

Για όλους εμάς που εργαζόμαστε στην Ελληνική αγορά οι στόχοι μας θα πρέπει να περιλαμβάνουν κατοχύρωση και περαιτέρω ανάπτυξη της τοπικής πελατείας με Ευρωπαϊκό service, αξιοποίηση των Ελληνικών και ξένων εταιριών και σχεδιασμό και προώθηση προγραμμάτων σύμφωνων με τις ανάγκες τις τοπικής αγοράς.

Οι Ευρωπαίοι συνάδελφοι μας έχουν ήδη προχωρήσει είτε σε συνεργασίες, συγχωνεύσεις και εξαγορές, προκειμένου να μειώσουν το κόστος τους, είτε σε πλήρη εξειδίκευση υπηρεσιών για τον ίδιο λόγο. Σε όλες τις περιπτώσεις όμως επωφελούνται από την συμμετο-

χή τους σε επαγγελματικές συνεργασίες, προσφέροντας στους πελάτες τους υπηρεσίες ποιότητας σχέσεις επικοινωνίας με όλες τις θυγατρικές και υποκαταστήματα, εναρμονισμένες διεθνείς καλύψεις και πρόσβαση σε όλες τις Ευρωπαϊκές αγορές.

ΠΟΥ ΒΡΙΣΚΟΝΤΑΙ ΣΗΜΕΡΑ ΟΙ ΕΛΛΗΝΕΣ BROKERS;

Κατά τη διάρκεια του συνεδρίου διατυπώθηκαν θέσεις και αντιθέσεις σχετικά με τη θέση των Ελλήνων brokers.

Αυτό που είναι ουσιαδώς σημασίας πιστεύω είναι ότι έχουμε αντιληφθεί έγκαιρα τη νέα τάξη πραγμάτων και κινούμαστε προς την κατάκτησή της. Το συνέδριο αυτό άλλωστε αποτελεί τεκμήριο της πρόθεσής μας να παρέχουμε τις καλύτερες δυνατές υπηρεσίες. Έχουμε αντιληφθεί τη σημασία διατήρησης της ποιότητας και του κόστους σε επίπεδα αμοιβαίου κέρδους, την απαίτηση του καταναλωτή για συνεχή ενημέρωση και αντικειμενική συμβουλή και θεωρούμε εθνικό καθήκον την βελτίωση της ανταγωνιστικότητας των πελατών μας.

Η Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά γίνεται ολοένα και πιο ενδιαφέρουσα για όλους τους Ευρωπαίους brokers και τα περιθώρια ανάπτυξης είναι ευρύτατα.

Και ο εξευρωπαϊσμός θα επιτευχθεί ακόμα γρηγορότερα στον ασφαλιστικό τομέα (ασφαλιστικές εταιρίες-brokers) εάν οι αντίστοιχες ενώσεις τον υποστηρίξουν από κοινού τόσο σε Ευρωπαϊκό όσο και σε τοπικό επίπεδο.

«Ο Έλληνας Μεσίτης Ασφαλίσεων, μοχλός ανάπτυξης της τοπικής αγοράς»

Θεωρώ καθήκον μου σαν εκπρόσωπος του Σ.Ε.Μ.Α. να τιμήσω σήμερα όλους τους Έλληνες ασφαλιστές και μεσολαβητές που συνετέλεσαν στην ανάπτυξη του Ασφαλιστικού Θεσμού στη χώρα μας, με πρωτοστατούντα τον Πρόεδρο της Δημοκρατίας ο οποίος ήσκησε το επάγγελμά μας.

Οι πρωτοπόροι αυτοί, είτε σαν ιδιοκτήτης Ελληνικών Ασφαλιστικών Εταιριών, είτε σαν αντιπρόσωποι ξένων ασφαλιστικών συγκροτημάτων ή Μεσιτών των Lloyd's, προάσπισαν αποτελεσματικά τα συμφέροντα των πελατών τους τον τελευταίο αιώνα. Έτσι, δημιούργησαν στερεές βάσεις εμπιστοσύνης στην αξία του θεσμού πάνω στις οποίες αναπτύσσονται σήμερα οι νεότεροι.

Εμείς, η Ευρωπαϊκή γενιά των Brokers οφείλουμε να κατοχυρώσουμε την εμπιστοσύνη αυτής και σαν ρυθμιστές της ανάπτυξης της αγοράς Ασφαλιστικών υπηρεσιών, να τη δικαιώσουμε και να την αξιοποιήσουμε.

Αποτελούμε τον φορέα των πληροφοριών που διακινούνται μεταξύ καταναλωτών και Ασφαλιστών και είμαστε υπεύθυνοι για την σωστή επεξεργασία, παρουσίαση και χρήση αυτών των στοιχείων.

Ζώντας καθημερινά τα προβλήματα των πελατών μας, ανιχνεύουμε κάθε νέα τάση και πρωτοπορούμε στις εξελίξεις της, μεταβιβάζοντας συνεχώς τις ανάγκες της αγοράς προς τις ασφαλιστικές εταιρίες. Αυτές ανταγωνιζόμενες μεταξύ τους ανταποκρίνονται, σχεδιάζοντας νέα προϊόντα ή προσαρμόζοντας τα υπάρχοντα.

Είμαστε οι ιερείς της θεάς που αποκαλείται «καλή πίστη» και προς την οποία προσεύχονται σε κάθε δύσκολη στιγμή τόσο οι ασφαλισμένοι όσο και οι ασφαλιστές, ζητώντας την επέμβασή της.

Σ' αυτή την καλή θεά καταφεύγουμε και εμείς οι ίδιοι οι μεσίτες για την μεσολάβησή της στις περιπτώσεις που οι πιστοί της δεν αναγνωρίζουν την αξία των υπηρεσιών μας, ζητώντας δικαίωση.

Η αναγνώριση μας, από την νομοθεσία της χώρας μας, μέσα στα πλαίσια της Ε.Ο.Κ. δημιουργεί και το νομικό πλαίσιο εντός του οποίου θα αναπτυχθούμε και

ΟΜΙΛΙΑ ΓΕΩΡΓΙΟΥ ΚΟΥΜΠΑ Αντιπροέδρου Σ.Ε.Μ.Α. Προέδρου της "ΚΟΥΜΒΑΣ INSURANCE SERVICES"

θα αντιμετωπίσουμε τις απαιτήσεις της νέας αγοράς μας που είναι:

α) Ασφαλιστική προστασία και ανάπτυξη της τοπικής πελατείας μας, με service Ευρωπαϊκού επιπέδου, ώστε να παραμένει επιχειρηματικά ανταγωνιστική μέσα στην Ε.Ο.Κ.

β) Αξιοποίηση κατά προτεραιότητα των δυνατοτήτων ανάληψης κινδύνων

Ο σεβασμός στον ανθρώπινο παράγοντα, είναι προϋπόθεση κάθε ανάπτυξης και προόδου και εγγύηση επιβιώσεως κάθε θεσμού.

(capacity) των εργαζομένων στην χώρα μας Ελληνικών και ξένων εταιριών, σε μια κοινή πορεία ανάπτυξης της τοπικής αγοράς. Η παραδοσιακή κοινή πορεία των Lloyd's Brokers & Underwriters είναι ένα επιτυχημένο παράδειγμα αλληλοϋποστήριξης.

γ) Σχεδιασμός και ασφαλιστική υποστήριξη νέων προϊόντων, απόλυτα προσαρμοσμένων στις ανάγκες της τοπικής αγοράς δια της προσαρμογής αντίστοιχων καθιερωμένων Ευρωπαϊκών.

Η απόφαση των Lloyd's να εργασθούν στην χώρα μας, μόνο μέσω τοπικών Brokers αναγνωρίζει το πλεονέκτημά μας να γνωρίζουμε τις συνθήκες που επικρατούν στην αγορά μας και να τις αξιοποιήσουμε καλύτερα από κάθε άλλον.

Αναλυτικότερα θα καταβάλλουμε ιδιαίτερες προσπάθειες:

α) στην συνεχή έρευνα των εξελίξεων των διεθνών αγορών που αφορούν ειδικές ανάγκες των πελατών μας.

β) στην επιστημονική μελέτη όλων των ειδών των κινδύνων που διατρέχουν οι πελάτες μας και τις προτεραιότητες αντιμετώπισής τους.

γ) Στην αντικειμενική κοστολόγηση της κάλυψης των διαπιστωμένων αναγκών και στον έλεγχο της δυνατότητας των ασφαλιστικών φορέων να ανταποκριθούν άμεσα.

δ) στην προσωπική παρακολούθηση της εφαρμογής των προτεινομένων Ασφαλιστικών προγραμμάτων και ειδικότερα την ταχεία πληρωμή ζημιών που αποτελεί τον κύριο παράγοντα διατήρησης της ανταγωνιστικότητας μιας Ελληνικής επιχείρησης στην Ε.Ο.Κ.

Το βασικό κριτήριο για τον μεσίτη στην επιλογή ασφαλιστού για τον πελάτη του, δεν είναι πλέον απλά η οικονομική ισχύς μιας ασφαλιστικής εταιρίας, αλλά η αποτελεσματικότητά της στην διεκπεραίωση των διαδικασιών.

Η ανωτέρω δραστηριότητα μας θα αναπτυχθεί σε μια αγορά με ιδιαίτερα χαρακτηριστικά όπως:

1) Το ασφαλιστικό μερίδιο στο Εθνικό εισόδημα, αποτελεί λιγότερο από 2%, ενώ ο μέσος όρος στην Ε.Ο.Κ. είναι πάνω από 5%. Υπάρχουν κατά υψηλό ποσοστό αναασφάλιστοι κίνδυνοι και εκ των υπολοίπων το 80% υπασφαλισμένοι.

2) Παραμένουν υψηλά τα ασφαλιστήρια και οι προμήθειες στον κερδοφόρο κλάδο πυρός που σταδιακά θα απελευθερώνονται από το υποχρεωτικό τιμολόγιο μέχρι το 1999.

3) Είναι ακόμη περιορισμένη η ανάπτυξη ασφαλίσεων ευθυνών, απωλειών κερδών, μηχανικών βλαβών κ.λπ.

4) Εργάζονται 156 Ασφαλιστικές εταιρίες, (91 Ελληνικές και 65 Αλλοδαπές) εκ των οποίων οι 20 μεγαλύτερες, καλύπτουν το 70% της αγοράς και εκ των οποίων οι 7 είναι κρατικές.

Το σύνολο των ασφαλιστών το 1992 υπολογίζεται εις 215 δισ. δρχ.

5) Συνεχώς μειούται η απευθείας τραπεζική παρέμβαση στην πώληση ασφαλιστικών προϊόντων στο πελατολόγιο τους και αντικαθίσταται με ίδρυση θυγατρικών εταιριών μεσιτών.

6) Έντονη ανάπτυξη του κλάδου ζωής, μέσω κατευθυνόμενων πωλητών και τυποποιημένων τρόπων πώλησεως, λόγω ανεπάρκειας της κοινωνικής ασφάλισης.

7) Αυξανόμενο αριθμό δραστηρίων μεσολαβητών, σε όλη την χώρα οι οποίοι αντιλαμβάνονται ότι για να επιβιώσουν πρέπει να ανταποκριθούν στις νέες ημετέρες ανάγκες των πελατών τους. Αυτοί πρέπει να διευρύνουν τις δυνατότητες επιλογών των στην ασφαλιστική αγορά, εργαζόμενοι περισσότερο ως σύμβουλοι παρά ως πωλητές τυποποιημένων προγραμμάτων των ασφαλιστικών εταιριών.

Ο Σ.Ε.Μ.Α. με τα ήδη 50 μέλη του, ▶



είναι σήμερα η βασική σχολή μετατροπής αυτών των προοδευτικών μεσολαβητών, σε μελλοντικούς brokers. Προσφέρει μέσω των οργανωμένων γραφείων των μελών του.

Καλλιεργεί την ευελιξία, αλλά και την συνέπεια, την τεχνική κατάρτιση μαζί με την καλή πίστη που αποτελούν και τα ιδανικά των μελών του Συνδέσμου.

Στο υπό ψήφιση νομοσχέδιο για τις ασφαλίσεις καθορίζονται οι όροι και οι προϋποθέσεις εργασίας του Έλληνα μεσίτη στη χώρα μας.

Έχουμε υποχρέωση, συνεργαζόμενοι με το Υπουργείο Εμπορίου, να επιβλέψουμε ώστε οι προϋποθέσεις αυτές να μην είναι δυσμενέστερες από άλλες χώρες της Ε.Ο.Κ.

Θα είναι άδικο να μας ανταγωνίζονται στην αγορά μας οι άλλοι Ευρωπαίοι μεσίτες με πιστοποιητικά αδειάς που απέκτησαν στην χώρα τους, ευκολότερα και φθηνότερα από εμάς και τα οποία θα υποχρεούται να αναγνωρίσει το κράτος μας.

Με την απελευθέρωση των βιομηχανικών κινδύνων, πάνω από 20.000.000 ECU, η Ελληνική αγορά ασφαλίσεων κινδύνων πυρός, αρχίζει να γίνεται ενδιαφέρουσα για τους Ευρωπαίους brokers.

Το σημερινό ποσοστό 8-10% της αγοράς των ασφαλίσεων ζωής που εξυπηρετείται από τους τοπικούς brokers, προβλέπεται να διπλασιασθεί στην επόμενη τριετία.

Πέραν των πολυεθνικών οι οποίες εξυπηρετούν τα παγκόσμια προγράμματα τους μέσω των εδώ γραφείων των διεθνών brokers, η υπόλοιπος αγορά είναι ανοιχτή.

Ευρωπαίοι ασφαλιστές σε συνεργασία με τοπικούς brokers, ή Ευρωπαίοι brokers επωφελομένοι από την ελεύθερη παροχή υπηρεσιών καθώς και τα απ' ευθείας δίκτυα πωλήσεων των ασφαλιστικών εταιριών, θα μονομαχήσουν σκληρά.

Η διαδρομή από την ανεπαρκώς ενημερωμένη και απασφαλισμένη σημερινή αγορά μέχρι την συνειδητά —μέσω του RISK MANAGEMENT— μερικών αυτασφαλισμένη, είναι μεγάλη.

Μόνον οργανωμένες εταιρίες μεσιστών με προτεραιότητα στην επένδυση για μηχανογραφική ανάπτυξη και εκπαίδευση νέων στελεχών θα παίζουν κύριο ρόλο.

Τελικός νικητής θα είναι και πάλι εκείνος ο οποίος θα επιτύχει την μεγαλύ-

τερη αναγνώριση των υπηρεσιών του από τον πελάτη, και σ' αυτό θεωρούμε το προσωπικό τοπικό service, σαν το βασικό κριτήριο.

Αυτή είναι και η φιλοσοφία των δικτύων αλληλοϋποστήριξης τοπικών brokers όπως του WING, τα οποία εξασφαλίζουν υψηλής ποιότητας τοπικό service, για όλες τις ευρωπαϊκές χώρες στους πελάτες τους.

Στην σπουδαιότητα αυτής της προσωπικής επαφής, βασίζουμε και την προτεραιότητα που δίνουμε εμείς οι Έλληνες Brokers, στο να εξαντλούμε τις δυνατότητες της τοπικής ασφαλιστικής αγοράς.

Πιστεύουμε ότι οι τοπικοί Underwriters, είναι οι καταλληλότεροι να αναλάβουν την προσαρμογή των διεθνών καθιερωμένων καλύψεων στις ανάγκες των πελατών μας οι οποίες εξευρωπαϊζονται.

Έχοντας ήδη συνεχή επαφή με τις

Θεωρούμε υποχρέωσή μας, όχι μόνο το να μειώνουμε τις δαπάνες για ασφάλιση των επιχειρήσεων, αλλά να επανεπενδύουμε κάθε εξοικονομούμενο ποσό στην μείωση της υποασφάλισης και στην αγορά νέων ασφαλιστικών καλύψεων που επείγουν.

διεθνείς αγορές, προσφέρουμε την δυνατότητα στους εργαζομένους στην χώρα μας ασφαλιστές, να προσαρμοσθούν εγκαίρως και να διατηρήσουν την ανταγωνιστικότητά τους.

Διδασκόμενοι από τον τρόπο εργασίας των Ευρωπαίων συναδέλφων μας, έχουμε αντιληφθεί την σημασία της διατηρήσεως της ποιότητας και του κόστους ασφάλισης, σε επίπεδα αμοιβαίου κέρδους, μεταξύ ασφαλιστών και πελατών που είναι και εγγύηση μακροχρόνιας σταθερότητας των σχέσεων μεταξύ των.

Αναλαμβάνουμε επομένως την ευθύνη να συγκρατήσουμε την συμπίεση των ασφαλιστών και των όρων κάλυψης στα επίπεδα που η εμπειρία των ξένων αγορών επιβάλλει.

Πιστεύοντας όμως στους κανόνες της ελεύθερης προσφοράς και ζήτησης δεν θα υποστηρίξουμε την μη ανταγωνιστική ανταπόκριση τοπικών α-

σφαλιστών εις βάρος της επί Ευρωπαϊκού επιπέδου ανάγκης ανταγωνιστικότητας των πελατών μας.

Το βαρύ έργο της ανάπτυξης και ταυτόχρονα του περιορισμού των ελλειμμάτων που ανέλαβε η χώρα μας έναντι της Ε.Ο.Κ. δεν επιτρέπει καμιάς μορφής επιχείρηση αντιοικονομική λειτουργία.

Θεωρούμε υποχρέωσή μας, όχι μόνο το να μειώνουμε τις δαπάνες για ασφάλιση των επιχειρήσεων, αλλά να επανεπενδύουμε κάθε εξοικονομούμενο ποσό στην μείωση της υποασφάλισης και στην αγορά νέων ασφαλιστικών καλύψεων που επείγουν.

Η φιλοσοφία αυτή μας καταξιώνει έναντι των πελατών μας, σαν απαραίτητους συμβούλους.

Μέσα στα πλαίσια αυτά συγκεντρώνουμε κάθε πληροφορία για την δραστηριότητα των πελατών μας η οποία μπορεί να βοηθήσει στην παροχή γενικότερων συμβουλών RISK MANAGEMENT.

Η Μηχανογραφική επεξεργασία των στοιχείων αυτών για στατιστικά συμπεράσματα συχνότητας εμφανίσεως ζημιών ή για τυποποίηση των διαδικασιών ασφάλισης των επιχειρήσεων είναι άλλος ένας τομέας που σκοπεύουμε να αναπτύξουμε.

Θεωρούμε εθνικό καθήκον μας, να συνεισφέρουμε με κάθε τρόπο στην ποιοτική βελτίωση της ανταγωνιστικότητας όλων των μελλοντικών πελατών μας σε οποιαδήποτε χώρα και αν ευρίσκονται, ώστε η επαγγελματική παρουσία του Έλληνα Broker να αποτελεί εγγύηση πρωτοπορίας και συνέπειας.

Αισθανόμαστε ότι έχουμε υποχρέωση να ανταποκριθούμε στην απαίτηση του κάθε καταναλωτή για συνεχή ενημερότητα και αντικειμενική συμβουλή ποιότητας.

Επιστρέφουμε από τη εποχή της κατευθυνόμενης διαφήμισης σαν μοχλό ανάπτυξης των πωλήσεων, στην υπεύθυνη συνεχή προσωπική ενημέρωση του ανθρώπου, είτε σαν άτομο ή σαν στέλεχος επιχείρησης.

Και όπως έχει αποδείξει η αρχαία Ελληνική φιλοσοφία, **ο σεβασμός στον ανθρώπινο παράγοντα, είναι ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΗ ΚΑΘΕ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΚΑΙ ΠΡΟΟΔΟΥ ΚΑΙ ΕΓΓΥΗΣ ΕΠΙΒΙΩΣΕΩΣ ΚΑΘΕ ΘΕΣΜΟΥ.**

«Νομοθετική καταξίωση του Μεσίτη Ασφαλίσεων»

1. Προϊσχύον Δίκαιο

«Πάσαι αι εν Ελλάδι λειτουργούσαι ημεδαπαί και αλλοδαπαί ιδιωτικάί επιχειρήσεις αι έχουσαι αντικείμενο την άσκησην ασφαλίσεως υπόκεινται υπό την εποπτείαν του Υπουργείου Εθνικής Οικονομίας...».

Πρόβλεπε το άρθρο 1 του Ν. 1023 όταν πρωτοεκδόθηκε το 1917. Και εννοούσε και συμπεριέλαμβανε ο νομοθέτης, ακριβολογώντας, κάθε ασφαλιστική δραστηριότητα οιασδήποτε μορφής που διενεργείτο στα ασφαλιστικά δρώμενα της εποχής και για να μην μονεύσει ρητά στο άρθρο 19 «Περί αλλοδαπών ασφαλιστικών εταιριών «Πάσα αλλοδαπή ανώνυμος ασφαλιστική εταιρία, προ της έναρξης λειτουργίας αυτής στην Ελλάδα, υποβάλλει στο Υπουργείο της Εθνικής Οικονομίας αίτηση περί άδειας λειτουργίας αυτής εν Ελλάδι.

Την αυτή υποχρέωση υπέχωσι και οι ζητούντες να εργασθώσι εν Ελλάδι μεσίται του Αγγλικού Λλόυδ».

Εξ άλλου με το Βασιλικό Διάταγμα της 13ης Ιανουαρίου 1918 εξειδικεύεται στο άρθρο 1 ότι η Ημέρα Ενέργειας ισχύος του νόμου, όπου αφορά την εν Ελλάδι λειτουργία των αντιπροσώπων των μεσιστών του Αγγλικού Λλόυδ'ς, καθορίζεται η 25 Ιανουαρίου 1918 και με το άρθρο 3 χορηγείται ειδική μεταβατική περίοδος ορίζοντας τα εξής:

«Πας εν Ελλάδι μέχρι την 25η Ιανουαρίου 1918 εργαζόμενος ως αντιπρόσωπος μεσίτου του Αγγλικού Λλόυδ'ς οφείλει να υποβάλλει προς το Υπουργείο Εθνικής Οικονομίας μέχρι την 25η Φεβρουαρίου 1918, αίτηση εμφανίζουσα το όνομα και την κατοικία του μεσίτου, του οποίου είναι αντιπρόσωπος και μέχρι την 30η Απριλίου 1918 να υποβάλλει δήλωση του μεσίτου συμφώνως προς τα οριζόμενα στο άρθρο 2».

Και το άρθρο 2 ήταν αυτό που περιέγραφε με κάθε λεπτομέρεια το ειδικό νομικό καθεστώς λειτουργίας των Μεσιστών των Λλόυδ'ς στην Ελλάδα όπως ισχύει μέχρι σήμερα άλλωστε... Έτσι καθιερώνονταν οι αρχές:

α) Το δικαίωμα των Μεσιστών Λλόυδ'ς Λονδίνου περιορίσθηκε μόνο στις **ναυτικές ασφαλίσεις**.

β) Καθιερώθηκε ο υποχρεωτικός διο-

ΟΜΙΛΙΑ ΣΤΑΜΑΤΙΑΣ ΝΤΟΝΤΟΥ Προϊσταμένης Διεύθυνσης Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων και Αναλογιστικής ΥΠΟΥΡΓΕΙΟΥ ΕΜΠΟΡΙΟΥ

ρισμός αντιπροσώπου βάσει πληρεξουσίου.

γ) Προσδιορίσθηκε ότι δια της πληρεξουσιότητας παρέχεται η δυνατότητα είτε να εκδίδει εν Ελλάδι οριστικά ασφαλιστήρια συμβόλαια εξ' ονόματος του μεσίτου και της ομάδας αυτού, είτε να εκδίδει προσωρινή απόδειξη ασφαλίσεως (certificate) την οποία θα αντικαθιστά δι' οριστικού ασφαλιστηρίου (cover note) εντός προθεσμίας 50 ημερών αρχομένης από της εκδόσεως της προσωρινής αποδείξεως εάν το ασφαλιστήριο κατατεθεί υπό των μεσιστών σε αγγλική τράπεζα.

Τέλος με το άρθρο 6 του αυτού Βασιλικού Διατάγματος του 1918 καθιερώθηκε η ποινική ευθύνη και δίωξη του αντιπροσώπου εάν προβεί σε ψευδή δήλωση και εκδόσει οριστικό ασφαλιστήριο ή προσωρινή κάλυψη χωρίς να έχει καλυφθεί η ασφάλεια από τον μεσίτη και την ομάδα του στο Λονδίνο.

Διαπιστώνεται με τα ανωτέρω η αρχική νομοθετική κάλυψη στη χώρα μας του θεσμού του μεσίτη ασφαλίσεων περιοριζόμενη αποκλειστικά στους Μεσίτες Λλόυδ'ς Λονδίνου για να εμφανιστεί η εξαίρεση αναγνώρισή τους ρητά στο άρθρο 2 του Ν. 1023 μετά από σχετική προσθήκη με το Ν.Δ. της 9ης Σεπτεμβρίου 1925 και να παραμείνει έκτοτε τόσο στο άρθρο 2 του Ν.Δ. 400/70, όσο και στο άρθρο 24 αυτού, το οποίο με τον τίτλο «Περί Μεσιστών των Λλόυδ'ς Λονδίνου» περιέχει το περιεχόμενο των διατάξεων του προγενεστέρου δικαίου με τη διαφορά ότι περιορίζει πλέον την πληρεξουσιότητα στην έκδοση **μόνο προσωρινών πιστοποιητικών ασφαλίσεως** βάσει των αποσπασμένων από τον μεσίτη βεβαιώσεων καλύψεως αντικαθισταμένων σε 50 ημέρες από οριστικό ασφαλιστήριο. Επίσης με το άρθρο αυτό, στην παράγραφο 3 ορίζεται η νομική ιδιότητα και προσδιο-

ρίζεται ότι «ο αντιπρόσωπος του μεσίτου δεν έχει την ιδιότητα ασφαλιστού αλλά μεσολαβητού και επομένως η ευθύνη του περιορίζεται στο «καλή και ακριβή εκτέλεση της δεδομένης σε αυτού εντολής».

Επαναλαμβάνεται στη συνέχεια η διάταξη της ποινικής ευθύνης αυτού με ψευδή δήλωση και έκδοση ασφαλιστηρίου ή προσωρινού πιστοποιητικού άνευ καλύψεως αυτού από τον μεσίτη, ασχέτως της αστικής ευθύνης και ταυτόχρονα υπέχει ως εντολοδόχος.

II. Ισχύον Δίκαιο

Με το Π.Δ/γμα 118/85 με το οποίο επήλθε συντονισμός της ελλιπούς ασφαλιστικής νομοθεσίας προς τις οδηγίες ΕΟΚ και ειδικότερα προς την 239/63/ΕΟΚ προσαρμόσθηκαν αντίστοιχα και οι σχετικές διατάξεις με τον τίτλο «Μεσίτες Λλόυδ'ς Λονδίνου» προκειμένου να προβλεφθούν οι διαδικασίες εγκατάστασης ως την Ένωση Ασφαλιστών του Λλόυδ'ς (Lloyd's Committee). Και εδώ κρίνω σκόπιμο, να αναφερθώ στην ιστορική ακρίβεια των γεγονότων.

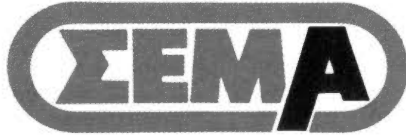
Ως γνωστό η Ένωση Ασφαλιστών Λλόυδ'ς εξομειώνεται ως ασφαλιστική εταιρία, όπως κάθε άλλη κοινοτική και θα μπορούσε να ασκεί στην Ελλάδα κάθε κλάδο ασφάλισης κατά ζημιών. Όμως η Ένωση των Μεσιστών στους Ασφαλιστές των Λλόυδ'ς με τεκμηριωμένη επιχειρηματολογία προέβη σε διαβήματα προς την ελληνική πολιτεία και σε συνεργασία με την ηγεσία και τους νομικούς του Λλόυδ'ς Λονδίνου.

Ενθυμούμαι π.χ. την κ. Archibal την εποχή εκείνη επικαλούμενη το υφιστάμενο ειδικό καθεστώς-προνομιακού τύπου θα μπορούσε να χαρακτηριστεί προ της ιδρύσεως της Ευρωπαϊκής Κοινότητας και επέτυχε τη διατήρηση του καθεστώτος των ναυτικών ασφαλίσεων και των γραφείων αντιπροσωπείας των Μεσιστών Λλόυδ'ς Λονδίνου ως έχει και μετά τη δυνατότητα εγκατάστασης αντιπροσώπου της Ενώσεως Ασφαλιστών των Λλόυδ'ς.

Έτσι λοιπόν εισήχθη νομοθετικά και διαδραμάτισε μέχρι σήμερα τον ρόλο του ο Μεσίτης Ασφαλίσεων και στην ελληνική ναυασφαλιστική αγορά επικεντρωμένη μόνο στο Μεσίτη του Λλόυδ.

Με την ισχύουσα νομοθεσία ουδεμία αλλοδαπή μεσιτική εταιρία μπορούσε να εγκατασταθεί, αλλά ούτε και ελληνική μπορούσε να δημιουργηθεί. Η ελληνική ασφαλιστική πρακτική και θεωρία μέχρι και το 1985 επέμεινε στις παραδοσιακές μορφές διαμεσολάβησης για την κατάρτιση ασφαλιστικών συμβάσεων:

— Τον ασφαλιστικό πράκτορα



- Τον παραγωγό ασφαλίσεων
- Τον ασφαλιστικό και πρακτορειακό υπάλληλο.

Ο Θεσμός του Μεσίτου Ασφαλίσεων εθεωρείτο πολύ ριψοκίνδυνος.

Η Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά είχε επαναληφθεί στον εξηρηγμένο αντιπρόσωπο της ασφαλιστικής εταιρίας, του οποίου προορισμός είναι να πωλήσει τα ασφαλιστήρια της συγκεκριμένης ή των συγκεκριμένων ασφαλιστικών εταιριών με τις οποίες είναι εγγράφως συμβεβλημένος ως εντολοδόχος έναντι του πελάτη-ασφαλιζομένου.

Ο ανεξάρτητος έναντι ασφαλιστικής εταιρίας επαγγελματίας μεσίτης, ο εντολοδόχος του ασφαλισμένου προς ανεύρεση ασφαλιστικής καλύψεως με όρους συμφέροντες και εξειδικευμένους για τις ειδικές του ανάγκες, δεν περιλαμβάνεται στις διατάξεις ακόμη και της προσφάτου αναθεωρημένης νομοθεσίας.

Η Οδηγία 77/92/ΕΟΚ ενέπνευσε το Ν. 1569/85 για την διαμεσολάβηση μόνον όσο αφορά τα στοιχεία β και γ του άρθρου της, δηλ. τον ασφαλιστικό πράκτορα και τον παραγωγό ασφαλίσεων και όχι το στοιχείο α δηλ. τον μεσίτη ασφαλίσεων.

10 προτάσεις για να έχετε πελάτες και πωλήσεις!

1. Αυξήστε καθημερινά τις επαφές σας. Κανείς δεν απέτυχε στη δουλειά αυτή επειδή είχε πολλές γνωριμίες.
2. Έχετε ανοιχτά τα μάτια και τα αυτιά σας για γεννήσεις, γάμους, πρώτες δουλειές, προαγωγές και κληρονομίες. Σίγουρα αποτελούν καλές πηγές υποψηφίων.
3. Πρέπει να έρχεστε καθημερινά σε επαφή με υποψήφιους πελάτες.
4. Θυμηθείτε ότι όλοι οι πελάτες σας είναι πηγές για καινούργιους πελάτες.
5. Επισκεφθείτε τους υποψήφιους πελάτες σας σε περιόδους που οι δουλειές τους πάνε καλά. Για παράδειγμα τους κοσμηματοπώλες τα Χριστούγεννα ή το Πάσχα, τα είδη κιγκαλερίας την άνοιξη και τους βενζινοπώλες ή τις εταιρίες διανομής πετρελαίου το φθινόπωρο ή το χειμώνα.
6. Φροντίστε την εμφάνισή σας. Τσαλακωμένα ρούχα, κακοχτενισμένα

III. Νομοθετικές Εξελίξεις

Με το Σχέδιο Νόμου όμως, που έχει καταρτισθεί, διέρχεται την τελική φάση επεξεργασίας του αναγνωρίζεται ο **Θεσμός του Μεσίτου Ασφαλίσεων**. Οι σύγχρονες ανάγκες αλλά και η διεθνής συγκυρία, η ανάπτυξη της Ενιαίας Εσωτερικής Αγοράς της Ευρωπαϊκής Κοινότητας σήμερα και του Ενιαίου Ευρωπαϊκού χώρου αύριο, δεν μπορούν να εκπληρωθούν ολοκληρωμένα χωρίς την συμβολή των παροχών και υπηρεσιών του Μεσίτη Ασφαλίσεων.

Με την Οδηγία 619/90, η οποία αναφέρεται στην ελεύθερη παροχή των ασφαλίσεων ζωής, ο Μεσίτης Ασφαλίσεων του άρθρου 2α της Οδηγίας 77/92/ΕΟΚ, είναι ο μόνος διαμεσολαβών δια του οποίου μπορεί να πραγματοποιηθεί η παθητική ελεύθερη παροχή, δηλ. αυτή που πηγάζει από την πρωτοβουλία του ασφαλιζομένου.

Γίνεται αντιληπτή επομένως η προσφορά και η διείσδυση του μεσίτη ασφαλίσεων στις ασφαλιστικές αγορές των χωρών-μελών της Ευρωπαϊκής Κοινότητας.

Στο Ελληνικό Νομοσχέδιο, περιέχονται οι ακόλουθες διατάξεις:

— Με τον τίτλο «Μεσίτης Ασφαλίσεων».

Τα άρθρα 15α και 15γ πραγματεύονται το θεσμό αυτό. Με το άρθρο 15α δίδεται ο ορισμός του Μεσίτη, βασισμένος στην αντίστοιχη διάταξη της Οδηγίας 77/92/ΕΟΚ: «Μεσίτης Ασφαλί-

σεων είναι το πρόσωπο το οποίο κατ' εντολήν του ασφαλιζομένου, χωρίς να δεσμεύεται ως προς την εκλογή της ασφαλιστικής εταιρίας, έναντι προμήθειας καταβαλλομένης από τις ασφαλιστικές εταιρίες, φέρνει σε επαφή ασφαλιζομένους και ασφαλιστικές επιχειρήσεις, προβαίνει σε όλες τις αναγκαίες προπαρασκευαστικές εργασίες για την σύναψη ασφαλιστικών συμβάσεων, λαμβάνει την αποδοχή από την ασφαλιστική επιχείρηση και την έγκριση του ασφαλιζομένου και βοηθά κατά περίπτωση την διαχείριση και την εκτέλεση τους, ιδίως σε περίπτωση επέλευσης του ασφαλιστικού κινδύνου.

Με το άρθρο 15β προβλέπονται οι προϋποθέσεις ασκήσεως του επαγγέλματος του Μεσίτη Ασφαλίσεων. Απαιτείται άδεια και ως εθνικό όργανο για την χορήγηση αυτής συνιστάται Επιτροπή στο Υπουργείο Εμπορίου αποτελούμενη από Ανώτατους Υπηρεσιακούς Παράγοντες και Εκπροσώπους, τόσο του επαγγελματικού οργάνου των Μεσιτών, όσο και του οργάνου των Ασφαλιστικών Εταιριών. Τα τυπικά και ουσιαστικά προσόντα είναι αυτά που προβλέπονται από τις διατάξεις της Οδηγίας 77/92/ΕΟΚ.

Αντιπρόσωποι Μεσιτών Ασφαλίσεων Αλλάδ'ς Λονδίνου

Ειδική ευνοϊκή ρύθμιση αποτελεί η δυνατότητα να αποκτήσει άδεια μεσίτου ασφαλίσεως ο διατελέσας επί 2 έτη, ως αντιπρόσωπος μεσίτου του Αλλάδ'ς Λονδίνου, εφόσον έχει πτυχίο ανώτατης Σχολής, είτε επί 4 έτη, αν δεν έχει την προϋπόθεση αυτή.

Υπήκοοι κράτους-μέλους ΕΟΚ

Για τις περιπτώσεις υπηκόων άλλου κράτους μέλους, η βεβαίωση προϋπηρεσίας σε συνδυασμό με τίτλους σπουδών χορηγούνται από την αρμόδια αρχή ή οργανισμό του κράτους-μέλους, καταγωγής ή προέλευσης του ενδιαφερομένου και υποβάλλεται στο Υπουργείο Εμπορίου.

Αντίστοιχα, προκειμένου για Έλληνες ενδιαφερομένους για εργασία σε άλλο κράτος-μέλος, το Υπουργείο χορηγεί τα σχετικά πιστοποιητικά.

Χρηματικές εγγυήσεις

— Η κατατεθειμένη εγγύηση 20.000.000 δραχμών αποτελεί απαραίτητη προϋπόθεση υπέρ της καλής εκτελέσεως της εντολής.

— Η κατατεθειμένη εγγύηση 10.000.000 δραχμών αρκεί εφόσον συνοδεύεται από συμβόλαιο Αστικής Επαγγελματικής Ευθύνης (ERRORS

AND OMISSIONS) με όριο κάλυψης 75.000.000 δραχμές.

Νομική Ιδιότητα

— Είναι ανεξάρτητος επαγγελματίας κατ' εντολήν του ασφαλιζομένου και αμειβεται με προμήθεια από την ασφαλιστική εταιρία.

Η ιδιότητα του Μεσίτη Ασφαλίσεων είναι ασυμβίβαστη με την ιδιότητα Δ/ντου ασφαλιστικής εταιρίας ή εκπροσώπου ή ασφαλιστικού πράκτορα ή συντονιστή ασφαλίσεων, δηλαδή με ιδιότητες εξηρητημένης εργασίας.

Μεσιτική Εταιρία

Οι Ανώνυμες Μεσιτικές Εταιρίες έχουν ονομαστικές συμμετοχές και 1 τουλάχιστον μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου είναι Μεσίτης του οποίου η σύμφωνη γνώμη απαιτείται σε θέματα ασφαλιστικά. Στις Ο.Ε. και τις Ε.Ε. οι ομόρρυθμοι εταίροι είναι Μεσίτες, και στις Ε.Π.Ε. ο διαχειριστής.

Στα άρθρα 15γ και 15δ προβλέπεται ότι στο Υπουργείο Εμπορίου τηρείται Μητρώο Μεσιτών στο οποίο καταχωρούνται οι κεκτημένοι αδειας Μεσίτες φυσικά πρόσωπα, γιατί η ιδιότητα αυτή είναι προσωποπαγής. Σε ειδική μερίδα του Μητρώου καταχωρούνται οι Μεσιτικές Εταιρίες.

Σύμφωνα με το άρθρο 15ε εξάλλου, η άδεια ανανεώνεται κάθε 3 χρόνια εφόσον εξετασθούν τα δικαιολογητικά από την αρμόδια Επιτροπή και υπάρχει μέση ετήσια παραγωγή 25.000.000 δρχ. Δηλαδή απαιτείται η ενεργός δραστηριότητα του μεσίτη. Σε αντίθετη περίπτωση όπως και αν εξέλπιαν οι λόγοι χορήγησης της άδειας, τότε αυτή ανακαλείται. Επίσης, στο άρθρο 15στ περιγράφεται η διαδικασία σύναψης της ασφάλισης:

— Συμφωνητικό ασφαλιστικής κάλυψης COVER NOTE - CERTIFICATE.

Τέλος με το ακροτελεύτιο άρθρο 15ζ οριοθετείται η ευθύνη του Μεσίτου.

1) Έναντι του ασφαλιζομένου

— Ευθύνεται για την ορθή τήρηση και εφαρμογή των εγγράφων εντολών του.

— Δεν ευθύνεται για την αθέτηση από τους ασφαλιστές των όρων της ασφαλίσεως.

— Θεωρείται θεματοφύλακας για τα ασφάλιστρα που εισπράττει και ευθύνεται έναντι τού εντολέα.

2) Έναντι των ασφαλιστών

— Ευθύνεται για την εμπρόθεσμη απόδοση των εισπραχθέντων ασφαλιστρών.

— Υπέχει την ευθύνη θεματοφύλακα των ασφαλιστρών έναντι των ασφαλιστών σε περίπτωση που αυτοί έχουν α-

ποδεχθεί την κάλυψη του κινδύνου.

Αυτό είναι το προσχέδιο του Καταστατικού Χάρτη για την θέσπιση του Μεσίτη Ασφαλίσεων στο Ελληνικό Δίκαιο, με βάση την κείμενη κοινοτική Οδηγία και την σύγχρονη πρακτική.

Η πρόσφατη σύσταση της Commission της 18-12-91, με την οποία αναγνωρίζεται η ανάγκη εγγραφής **κάθε διαμεσολαβούτος στα αντίστοιχα μητρώα της χώρας ώστε να μπορέσει να εργασθεί στα άλλα κράτη -μέλη, λαμβάνεται ειδική πρόβλεψη για την ανεξαρτησία των μεσιτών ασφαλείων, ενόψει εφαρμογής της Οδηγίας 90/619/ΕΟΚ (ελεύθερη παροχή ζωής).**

Στο άρθρο 2, με το οποίο επιβάλλονται οι υποχρεώσεις στον μεσίτη να γνωστοποιεί στους υποψηφίους ασφαλιζομένους, κάθε σχέση οικονομική, νομική που έχει με ασφαλιστική εταιρία και η οποία σχέση του, μπορεί να είναι επιζήμια για το δικαίωμα της ελεύθερης επιλογής της ασφαλιστικής εταιρίας

2) Να γνωστοποιεί στο αρμόδιο κρατικό όργανο, την κατανομή των δραστηριοτήτων του ανά ασφαλιστική εταιρία κατά την προηγούμενη ετήσια παραγωγή ασφαλιστρών του.

Η συμβολή και συνδρομή του Μεσίτη Ασφαλίσεων στην ανάπτυξη της ασφαλιστικής αγοράς του παρελθόντος αλλά

και κυρίως του μέλλοντος είναι γνωστή και δεδομένη. Με την νομοθετική καταξίωση επιδιώκεται η ανοδική πορεία του επιπέδου του και η γενικότερη αναβάθμιση του θεσμού.

Περαίνοντας την παρουσίαση αυτή αναντρέχω στο πρόλογο της μονογραφίας του Αντωνίου Σ. Μάτεσι «Το ασφαλιστικό Σύστημα εν έτει 1902» «Σήμερα, ο θεσμός της ασφαλείας αποτελεί εν των σπουδαιότερων σημείων της οικονομικής δράσεως, η διάδοσις και εκκλαίκευσις των υγιών ασφαλιστικών αρχών παρίσταται ως ανάγκη. Πόσας πλάνας εξέθερεψε, πόσην άσκοπον σπατάλην οικονομικών δυνάμεων επέφερεν η άγνοια των ασφαλιστικών προβλημάτων. Ο Νομικός ο μη γιγνώσκων κατά βάθος τας φάσεις της εξελίξεως και τας οργανικές λεπτομέρειας του οικονομικού θεσμού, όστις διεμορφώθη εις κανόνας δικαίου ερμηνευών ή κρίνων του νόμου βαδίζει εν πλήρει σκοτία. Εκ της άγνοιας αυτής κυρίως προέρχονται αι ιστορικοί της Επιστήμης πλαγιόδρομοι, αι μεγάλοι του παρελθόντος νομοθετικοί πλάνα και τα πλείστα του ενίοτε μέχρι σήμερα αναφερομένων σφαλμάτων της ερμηνείας και της ψυχολογίας».

Τι περισσότερο επίκαιρο και αληθινό για τον Μεσίτη των Ασφαλείων και την νομική καταξίωση του!...

«Οι εξελίξεις στην Ε.Ο.Κ. και η Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά»

ΟΜΙΛΙΑ
ΙΕΡΩΝΥΜΟΥ ΔΕΛΕΝΔΑ
Προέδρου της
ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΑΝΩΝΥΜΟΥ ΕΤΑΙΡΙΑΣ
ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ "ALLIANZ"

Οι εξελίξεις στην Ε.Ο.Κ. είναι ραγδαίες σε όλους τους τομείς τα τελευταία χρόνια. Ειδικότερα στα θέματα της ασφάλισης, ύστερα από 3 σχεδόν δεκαετίες σχετικής στείροτητας ή, εν πάση περιπτώσει, μεγάλης δυστοκίας, με αφετηρία και συγχρόνως κινητήρια δύναμη την Ενιαία Πράξη του 1987 οι Οδηγίες διαδέχονται η μια την άλλη κατά καταγιγιστικό τρόπο και οδηγούν ταχύτατα στην δημιουργία μιας Ενιαίας Ασφαλιστικής Αγοράς. Έτσι, η πρώτη γενιά των Οδηγιών που αφορούν την εγκατάσταση είναι πια παρελθόν, η δεύτερη γενιά που καθιερώνει την Ελεύθερη Παροχή Υπηρεσιών είναι το παρόν και έχει εμφανισθεί ήδη στο κατώφλι και η τρίτη γενιά με την Ενιαία Διοικητική Άδεια που αποτελεί το μέλλον.

Για την Ελλάδα η Κοινότητα επεφύλαξε και στον τομέα των ασφαλείων μια ειδική μεταχείριση που εκφράζεται με την παραχώρηση μιας μεγαλύτερης με-

ταβατικής περιόδου προσαρμογής στην νέα κοινοτική νομοθεσία. Στην πράξη βέβαια, ο περισσότερος διαθέσιμος χρόνος θα έχει κάποια ουσιαστική σημασία μόνον αν μπορέσουμε να τον αξιοποιήσουμε σωστά, ώστε να προετοιμαστούμε καλύτερα για τις νέες υπό διαμόρφωση συνθήκες.

Έχοντας ενώπιόν μου ένα ακροατήριο ιδιαίτερα ενημερωμένο, όπως αυτό στο οποίο έχω την τιμή να απευθύνομαι, αισθάνομαι ότι δεν χρειάζεται να απαριθμήσω τους κανόνες που θεσπίζονται από τις Οδηγίες για την Ελεύθερη Παροχή Υπηρεσιών. Για λόγους όμως συνοχής της ομιλίας μου αλλά και χάρη των ξένων φίλων μας, θα μου επιτρέψετε να σας θυμίσω τις ειδικές προθε-



σμίες που έχουν τεθεί στην Ελλάδα για την εφαρμογή των κυριότερων από αυτούς τους κανόνες:

Από την 1.1.1995 (και σε μεγαλύτερη έκταση από την 1.1.1999) θα είναι δυνατή, στις ασφαλίσσεις ζημιών και αστικής ευθύνης, η ελεύθερη παροχή για τους πολύ μεγάλους κινδύνους, που πληρούν τις προϋποθέσεις που προβλέπει η σχετική Οδηγία καθώς και για όλες σχεδόν τις πολυεθνικές εταιρίες που είναι εγκατεστημένες στην χώρα μας. Από την 1.1.1993 θα ισχύσει η παθητική παροχή υπηρεσιών στον κλάδο ζωής και συνεπώς κάθε κάτοικος της Ελλάδος θα δικαιούται με δική του πρωτοβουλία να απευθύνεται ελεύθερα σε ασφαλιστική εταιρία της Κοινότητας για να συνάψει ασφαλιστήριο ζωής. Εξάλλου από την 1.1.1999 και κάτω από ορισμένες πρόσθετες προϋποθέσεις που δυσχεραίνουν για την ασφαλιστική Εταιρία τους χειρισμούς, θα ισχύει και η ενεργητική παροχή υπηρεσιών, που επιτρέπει σε κοινοτικές ασφαλιστικές εταιρίες να πάρουν αυτές την πρωτοβουλία για να ασφαλίσουν στον κλάδο ζωής κα-

τοίκους της Ελλάδας. Τέλος, στην ασφάλιση αστικής ευθύνης αυτοκινήτων προβλέπεται επίσης η ελεύθερη παροχή υπηρεσιών με βάση τις ρυθμίσεις που αφορούν τους μεγάλους κινδύνους.

Αυτά ως προς το χρονοδιάγραμμα εφαρμογής της ελεύθερης παροχής υπηρεσιών στη χώρα μας, η οποία, όπως είναι γνωστό, σήμερα δεν γίνεται αποδεκτή από την ελληνική νομοθεσία.

Προτού όμως καν αρχίσουν να ισχύουν στην πράξη οι παραπάνω Οδηγίες, έκαναν την εμφάνισή τους και οι Οδηγίες της τρίτης γενιάς που καθιερώνουν την Ενιαία Διοικητική Άδεια. Σύμφωνα με αυτές τις Οδηγίες, κάθε Ασφαλιστική Εταιρία που εδρεύει και συνεπώς έχει άδεια λειτουργίας σε μια χώρα της Κοινότητας θα έχει το δικαίωμα να καλύπτει κινδύνους σε ολόκληρο τον κοινοτικό χώρο και θα υπόκειται σε έλεγχο μόνο από τις Εποπτικές Αρχές της έδρας της για όλη την δραστηριότητά της. Η υποχρέωση για έγκριση Τιμολογίων ή Γενικών Όρων παύει να υπάρχει, ενώ καθιερώνονται κανόνες που ενισχύουν και ενοποιούν ακόμη περισσότερο την οικονομική υποδομή των ασφαλιστικών εταιριών. Η Οδηγία για την Ενιαία Διοικητική Άδεια στις Ασφαλίσσεις Ζημιών έχει ήδη εγκριθεί και προβλέπεται να τεθεί σε ισχύ από

την 1.7.1994 με ειδικές όμως για τη χώρα μας μεταβατικές ρυθμίσεις, ενώ η αντίστοιχη Οδηγία για την Ασφάλιση Ζωής βρίσκεται στο τελευταίο στάδιο της επεξεργασίας της από τα αρμόδια Όργανα της ΕΟΚ.

Αυτή είναι η χρονολογική σειρά των μεταβολών που επέρχονται στην ελληνική ασφαλιστική αγορά σύμφωνα με τις κοινοτικές προδιαγραφές με τελικό στόχο την ένταξη της στην ενιαία αγορά της Ευρώπης.

Ποια όμως είναι σήμερα η ελληνική αγορά και ποια τα θετικά και αρνητικά στοιχεία της;

Πρώτα πρώτα οι αριθμοί:

Σήμερα εργάζονται στην Ελλάδα 156 Ασφαλιστικές Εταιρίες, από τις οποίες 91 είναι ελληνικές που ελέγχουν το 81% της συνολικής ασφαλιστικής παραγωγής και 65 αλλοδαπές που ελέγχουν το υπόλοιπο 19%. Το χαρτοφυλάκιο των 7 εταιριών του ευρύτερου δημόσιου τομέα καλύπτει το 37,5 περίπου του συνολικού χαρτοφυλακείου της αγοράς μας. Γενικά, η ασφαλιστική παραγωγή εξελίσσεται κατά τα τελευταία χρόνια κατά τρόπο ιδιαίτερα ικανοποιητικό. Το 1989 ανερχόταν σε 126,8 δισεκ, το 1990 σε 168,8 δισεκ. παρουσιάζοντας μια αύξηση 33,2% και το 1991, με βάση προσωρινά στοιχεία και εκτιμήσεις, υπολογίζεται να αυξηθεί κατά 28% και να φθάσει τα 215 δισ. δρχ. Ιδιαίτερη ανάπτυξη συνεχίζει να παρουσιάζει το διάστημα αυτό ο κλάδος Ζωής, που ενώ μόλις πριν λίγα χρόνια αποτελούσε μόλις το 10% του συνολικού χαρτοφυλακείου, ανέβηκε το 1989 στο 39,6% προχώρησε το 1990 στο 41,8% και υπολογίζεται ότι θα πλησιάσει το χρόνο που πέρασε το 45%. Όσον αφορά το ποσοστό των ασφαλιστρών προς το Ακαθάριστο Εθνικό Προϊόν, αν και βρίσκεται ακόμη σε πολύ χαμηλό για τα ευρωπαϊκά δεδομένα επίπεδο, εντούτοις παρουσιάζει μια συνεχή βελτίωση και κυμαίνεται σήμερα γύρω στο 1,6% έναντι του 1-1,2%, ποσοστό στο οποίο ήταν καθηλωμένο για αρκετά χρόνια.

Για τα αποτελέσματα, μπορούμε συνοπτικά να επαναλάβουμε πράγματα σε όλους γνωστά: Ο κλάδος Πυρός, με τα επαρκή υποχρεωτικά ασφαλιστικά του παρέχει μεγάλα περιθώρια για υψηλές δαπάνες πρόσκτησης και επιπλέον αφήνει —πλην απροόπτου— μικρότερο ή μεγαλύτερο κέρδος. Ο κλάδος Αυτοκινήτων είναι ζημιογόνος και τα διστακτικά βήματα της Πολιτείας προς την απευθέρωσή του είναι απολύτως ανεπαρκή για αξιόλογο βελτίωση. Ο κλάδος Μεταφορών είναι γενικά ισοσκελισμένος ενώ οι λοιποί κλάδοι ζημιών έχουν μικρή ανάπτυξη για να επηρεάσουν το

συνολικό αποτέλεσμα. Τέλος οι ασφαλίσεις Ζωής εξελίσσονται εντυπωσιακά (εκτιμάται ότι η αύξηση κατά το 1991 θα είναι της τάξεως του 40%), αλλά ο συναγωνισμός γίνεται όλο και πιο έντονος και το κόστος της ανάπτυξης είναι εξαιρετικά υψηλό.

Πέρα από τους αριθμούς και τα στατιστικά στοιχεία, για να μπορέσουμε να βγάλουμε κάποια συμπεράσματα για την μελλοντική πορεία της αγοράς μας, θα πρέπει να εντοπίσουμε και τα χαρακτηριστικά της σημεία, ασθενή και ισχυρά, ώστε βελτιώνοντας τα πρώτα και ενισχύοντας τα δεύτερα να την προετοιμάσουμε για τις νέες συνθήκες λειτουργίας της.

Τα κυριότερα ασθενή σημεία είναι τα ακόλουθα:

Οι πιο πολλές ελληνικές ασφαλιστικές εταιρίες του ιδιωτικού τομέα, εξαιρουμένων κάποιων μεγάλων καθώς και εκείνων που ανήκουν σε διεθνή συγκροτήματα, έχουν κεφάλαια και χαρτοφυλάκια πραγματικών ασήμαντα σε σύγκριση με τα αντίστοιχα μεγέθη και των μικρότερων εταιριών των άλλων χωρών της Κοινότητας. Οι ελληνικές αυτές εταιρίες οφείλουν την ύπαρξή τους σήμερα στην προσωπικότητα των ανθρώπων που τις διευθύνουν, στο χαμηλό ακόμη μισθολόγιο που ισχύει στην Ελλάδα και σ' ένα κύκλο παραδοσιακών πρακτόρων και πελατών που πιστά τις ακολουθούν. Όμως η αδυναμία τους να αποκτήσουν την απαραίτητη για την συμπίεση του κόστους οργανωτική και μηχανογραφική υποδομή ή να διαθέσουν τα αναγκαία κεφάλαια για οποιαδήποτε σοβαρή προσπάθεια ανάπτυξης των εργασιών τους, θα τους δημιουργήσει ασφαλώς σοβαρότατα προβλήματα στο άμεσο μέλλον. Η επιβίωσή τους θα εξαρτηθεί από το εάν έγκαιρα συγκεντρώσουν την προσοχή τους σε ειδικευμένους τομείς και εφικτούς στόχους και αν συγχρόνως η Πολιτεία αντιληφθεί, πριν είναι αργά, ότι η στενοκέφαλη πολιτική της στο Τιμολόγιο Αυτοκινήτων πλήττει κυρίως τις μικρές ελληνικές εταιρίες προς όφελος των μεγάλων, που είναι σε θέση να ασκήσουν πιο επιλεκτική στον τομέα αυτό πολιτική.

Από την πλευρά τους οι Ασφαλιστικές Εταιρίες του Δημοσίου Τομέα έχουν υποχρεωθεί από το κράτος, που έμμεσα τις ελέγχει, να ασκούν επί δεκαετίες ολόκληρες κοινωνική πολιτική και έτσι να υφίστανται μια βαθμιαία αποδυνάμωση, ενώ παρουσιάζουν συγχρόνως τα γνωστά χαρακτηριστικά γνωρίσματα του δημόσιου τομέα, όπως έλλειψη ευελιξίας, χαμηλή παραγωγικότητα και υψηλό λειτουργικό κόστος. Θα

πρέπει όμως να τονισθεί ότι τα τελευταία χρόνια γίνεται μια συστηματική και επιτυχής προσπάθεια βελτίωσης της δομής, της οργάνωσης και της νοοτροπίας τους, πράγμα που θα αποτελέσει θετικό στοιχείο για ολόκληρη την αγορά, αφού ο σταθεροποιητικός ρόλος, που καλούνται να παίξουν —και στο μέλλον— οι ισχυρές αυτές Εταιρίες, από κανένα δεν μπορεί να αμφισβητηθεί.

Ένα άλλο ασθενές σημείο της ελληνικής αγοράς είναι η έλλειψη της ελλειψή του στελεχών υψηλού επιπέδου, που να είναι σε θέση να ανταπεξέλθουν με γνώση στις αυξανόμενες απαιτήσεις μιας αγοράς που από μέρα σε μέρα βλέπει τους καθιερωμένους

ασφαλιστικούς κλάδους. Στον κλάδο πυρός οι βιομηχανικοί κίνδυνοι είναι κατά κανόνα έντονα υπασφαλισμένοι, οι εμπορικοί κίνδυνοι καλύπτονται σε ποσοστό κάτω του 50% και οι κατοικίες είναι συνήθως ανασφαλιστές. Η ασφάλιση απώλειας κερδών είναι ελάχιστα διαδεδομένη, το ίδιο και οι μηχανικές βλάβες. Η Αστική Ευθύνη (όταν υπάρχει) περιορίζεται κυρίως στα προϊόντα και τα ξενοδοχεία. Τέλος, στις ασφαλίσεις ζωής, παρά την θεαματική πρόοδο των τελευταίων ετών, εκτιμάται ότι μόλις λίγο πάνω από το 1/4 του ασφαλισμένου πληθυσμού έχει ασφαλιστήριο ζωής. Σε όλους λοιπόν τους βασικούς ασφαλιστικούς τομείς υπάρχει πρό-

Τα μεγάλα πλεονεκτήματα της αγοράς μας είναι οι ευρύτερες προοπτικές που έχει μπροστά της αλλά και ο δυναμισμός των ανθρώπων της διοίκησης και της πώλησης που την υπηρετούν.

από χρόνια κανόνες και τους προστατευτικούς περιορισμούς να χαλαρώνουν κι έτσι γίνεται όλο και πιο φιλελεύθερη και ανταγωνιστική. Εξαιτίας της ύπαρξης ενός υποχρεωτικού Τιμολογίου Πυρός με επαρκή ασφάλιστρα, ο σωστός underwriter εθεωρείτο σχεδόν περιττός μέχρι σήμερα, και γι' αυτό —πλην εξαιρέσεων— μας λείπει αυτή η δύσκολη ώρα. Και στο θέμα αυτό πάντως υπάρχει σημαντική βελτίωση με την συστηματική επιμόρφωση και την δημιουργία μιας νέας γενιάς ικανών στελεχών. Όμως χρειάζεται σχετική υπομονή, γιατί δεν αρκεί η μάθηση - χρειάζεται και η εμπειρία που μόνο ο χρόνος μπορεί να φέρει.

Δύο ακόμη μειονεκτήματα της αγοράς μας θα ήθελα να επισημάνω:

Την —για πολλούς λόγους που δεν είναι του παρόντος— έλλειψη ασφαλιστικής συνείδησης πράγμα που σημαίνει ότι χρειάζεται μεγαλύτερη προσπάθεια, από ό,τι αλλού, για να πεισθεί ο καταναλωτής ότι του είναι απαραίτητη η ασφάλιση. Και επίσης την ανεπάρκεια —κυρίως στις ασφαλίσεις ζημιών αλλά όχι μόνον— μιας πλήρους σειράς σύγχρονων, ελκυστικών και φθηνών ασφαλιστικών προϊόντων που να ανταγωνίζονται τα αντίστοιχα προϊόντα άλλων ευρωπαϊκών αγορών.

Αυτά είναι —επιλεκτικά αναφερόμενα— τα αρνητικά στοιχεία της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς. Υπάρχουν όμως και τα θετικά, με κυριώτερο από όλα την ύπαρξη ευρύτατων περιθωρίων ανάπτυξης σε όλους σχεδόν τους α-

σφορο έδαφος για όσους είναι σε θέση να το εκμεταλλευθούν και να το αξιοποιήσουν. Άλλωστε το ποσοστό 1,6% των ασφαλιστρών επί του Εθνικού Προϊόντος σε σύγκριση με το 5% του μέσου ποσοστού της Κοινότητας αρκεί και μόνο του για να αποδείξει τις τεράστιες δυνατότητες που υπάρχουν και που αποτελούν και την ισχυρότερη κινητήριου δύναμη της αγοράς μας.

Στα θετικά στοιχεία για την ελληνική αγορά περιλαμβάνεται κατά την άποψή μου (αλλά ίσως σ' αυτό υπάρχει και η αντίθετη άποψη, και το αυξημένο ενδιαφέρον των ξένων συγκροτημάτων για την χώρα μας. Τα τελευταία χρόνια, μεγάλες ασφαλιστικές εταιρίες προερχόμενες κυρίως από τον χώρο της Κοινότητας έκαναν σημαντικές επενδύσεις στην Ελλάδα, είτε ιδρύοντας θυγατρικές εταιρίες, είτε αγοράζοντας ελληνικές, είτε απλώς συμμετέχοντας κατά σημαντικό ποσοστό στο κεφάλαιο ελληνικών ασφαλιστικών εταιριών. Και θεωρώ θετικό το στοιχείο αυτό, όχι μόνο γιατί ωφελεί την εθνική οικονομία και αυξάνει την απασχόληση όπως κάθε επένδυση, ούτε μόνο γιατί τελικά εξυπηρετεί τον Έλληνα καταναλωτή, αλλά επιπλέον και κυρίως γιατί ισχυροποιεί και την ίδια την ασφαλιστική αγορά μας, στην οποία δημιουργείται ένας ισχυρός και σκληρός πυρήνας νέων εταιριών με διεθνείς προεκτάσεις που με το know how, την οικονομική ισχύ και την μουτέρνα οργάνωση και υποδομή τους μπορούν να περιορίσουν τις φυγόκεντρες τάσεις και να κρατήσουν —με την

Αντιρρήσεις και... 7 προτάσεις-βοήθεια σε άπειρους (και έμπειρους) ασφαλιστές...

1. Διατηρήστε την αυτοπεποίθησή σας. Μην παίρνετε στα σοβαρά όλες τις αντιρρήσεις. Υπάρχουν ορισμένοι υποψήφιοι οι οποίοι διασκεδάζουν φέρνοντας αντιρρήσεις και βλέποντας πώς τις αντιμετωπίζετε εσείς. Θυμηθείτε ότι κάθε αγορά ακόμα και η καλύτερη έχει πτωχεύματα. Η δουλειά σας είναι να δείξετε στον πελάτη ότι έχει μεγαλύτερο συμφέρον να αγοράσει από το να μην αγοράσει.
2. Ακούστε με μεγάλη προσοχή γιατί προκειμένου να αντικρούσετε κάποια αντίρρηση θα πρέπει να ξέρετε ακριβώς τι θέλει να πει ο υποψήφιος πελάτης σας.
3. Εάν η αντίρρηση είναι ισχυρή, δώστε μια θετική νότα («Αυτή είναι μια πολύ καλή παρατήρηση», ή «καταλαβαίνω απόλυτα την ανησυχία σας» και κατόπιν εκφράστε το επιχειρημά σας με ήπιο τρόπο («Έχετε όμως σκεφτεί ότι... ή Από την άλλη όμως πλευρά θα πρέπει να λάβετε υπόψη σας ότι...»).
4. Εάν ο υποψήφιος σας φαίνεται αρνητικός, βγάλτε τον από το καβούκι

5. Επαναλάβετε την αντίρρηση με δικά σας λόγια. Με αυτόν τον τρόπο καταφέρνετε να την ελαχιστοποιήσετε, δείχνετε ότι ακούτε και ότι καταλαβαίνετε την ανησυχία του υποψηφίου πελάτη σας. Ακόμα σας δίνει χρόνο να σκεφτείτε και να συντάξετε την κατάλληλη απάντηση.
6. Αλλάξτε το θέμα. Εάν δημιουργήσετε ένα νέο τρόπο θεώρησης των πραγμάτων, η αντίρρηση του υποψηφίου μπορεί να ξεχαστεί ή να φανεί τελειώς ανίσχυρη.
7. Συγκεντρώστε το ενδιαφέρον σας σε μια θέση κλειδί. Προσπαθήστε να αναγνωρίσετε το πιο σημαντικό σημείο του προγράμματος για τον πελάτη σας και χτίστε την επιχειρηματολογία σας γύρω από αυτό.

βοήθεια και των μεγάλων ελληνικών εταιριών— το ελληνικό ασφαλιστικό χαρτοφυλάκειο όσο γίνεται περισσότερο στον τόπο της καταγωγής του.

Αυτή είναι σήμερα η κατάσταση στην ελληνική ασφαλιστική αγορά και με αυτά τα δεδομένα και μέσα σ' αυτά τα πλαίσια πρόκειται να πορευθεί προς την Ενιαία Ασφαλιστική Αγορά της Ευρώπης.

Ποιες θα είναι οι αναμενόμενες επιπτώσεις στη χώρα μας από την καθιέρωση της Ενιαίας Αγοράς; Οι σοβαρότερες από αυτές αφορούν αναμφίβολα τις ασφαλίσεις Ζημιών και ιδίως πυρός. Καταρχήν θα υπάρξει μια απώλεια από τις ασφαλίσεις των θυγατρικών εταιριών μεγάλων πολυεθνικών βιομηχανικών ή εμπορικών συγκροτημάτων, που ευνοούνται από το γεγονός ότι εμπιπτούν στις διατάξεις περί Ελεύθερης Παροχής Υπηρεσιών ανεξάρτητα από το μέγεθος της τοπικής οργάνωσής τους στην Ελλάδα. Οι επιχειρήσεις αυτές είναι πιθανόν να εντάξουν την ασφάλισή τους στα διεθνή ασφαλιστικά προγράμματα που καταρτίζει η Έδρα τους με ειδικούς όρους και συμφωνίες. Όμως θα πρέπει να τονισθεί ότι γενικά οι μεγάλες ευρωπαϊκές ασφαλιστικές εταιρίες προτιμούν να κατανειμούν τις διεθνείς αυτές ασφαλίσεις στις θυγατρικές τους εταιρίες που βρίσκονται σε κάθε χώρα, τόσο για λόγους αποκέντρωσης όσο και για λόγους καλύτερης και γρηγορότερης εξυπηρέτησης των κατά τόπους ασφαλισμένων, πολιτική που ασφαλώς αποβαίνει σε όφελος της ελληνικής αγοράς.

Πέρα όμως από τις πολυεθνικές, είναι δύσκολο να εκτιμήσει κανείς πόσες από τις αξιόλογες αμιγώς ελληνικές βιομηχανικές και εμπορικές μονάδες θα αναζητήσουν τον ασφαλιστή τους στο εξωτερικό με την βοήθεια ασφαλώς και κάποιων από τους ευέλικτους και ικανούς μεσίτες ασφαλείων που βρίσκονται ανάμεσά μας. Προσωπικά πιστεύω ότι, αν οι ισχυρές ελληνικές και ξένες εταιρίες που εργάζονται στην Ελλάδα καταφέρουν να προσφέρουν ικανοποιητικά ασφάλιστρα και σωστές καλύψεις, όπως ελπίζω, τότε ο ασφαλισμένος δεν θα έχει κανένα απολύτως λόγο, για να κερδίσει ενδεχομένως κάποια μικρή διαφορά σε ασφάλιστρα, να διακινδυνεύσει οποιαδήποτε τυχόν περιπέτεια απευθυνόμενος σε εταιρία του εξωτερικού.

Για τους μεσαίους και μικρούς κινδύ-

νους τα πράγματα εμφανίζονται πιο απλά: Η πρόσβαση προς τον υποψήφιο με την μορφή της ελεύθερης παροχής υπηρεσιών και χωρίς τοπική οργάνωση είναι δύσκολη, πολυδάπανη και αναποτελεσματική. Οι απώλειες και εδώ ασφαλώς θα υπάρχουν αλλά θα είναι περιορισμένες.

Μια έμμεση αρνητική συνέπεια για τον κλάδο θα είναι και η αναμενόμενη βαθμιαία σημαντική μείωση του μέσου ασφάλιστρου πυρός στη χώρα μας, που σήμερα είναι υπερδιπλάσιο του αντίστοιχου κοινοτικού ασφάλιστρου. Το κατά πόσο ο ανταγωνισμός στο σημείο αυτό θα οδηγήσει απλώς σε περιορισμό του κέρδους ή θα καταλήξει σε σοβαρές ζημιές, όπως συνέβηκε σε άλλες χώρες, εξαρτάται από την σύνθεση που θα δείξουν οι ασφαλιστές. Ας ελπίσουμε ότι οι δύσκολες στιγμές που περνούν κάποιες μεγάλες εταιρίες της Ευρώπης από την κακή πολιτική ανάληψης κινδύνων που άσκησαν τώρα τελευταία, θα γίνει παράδειγμα για όλους (ή τουλάχιστον για τους περισσότερους) και θα προστατεύσει έτσι και την ελληνική ασφαλιστική αγορά.

Είναι φανερό ότι πέρα από την συμπίεση των ασφάλιστρων, σημαντική μείωση θα υποστούν αναπόφευκτα και οι προμήθειες σε όλη την πυραμίδα των μεσολαβούντων προσώπων, που θα πρέπει συνεπώς να αναπροσαρμόσουν τους στόχους, την οργάνωση και την λειτουργική υποδομή τους με βάση τα νέα δεδομένα.

Αυτά για τον κλάδο πυρός. Για την ελεύθερη παροχή υπηρεσιών στο αυτοκίνητο δεν χρειάζεται πολλά να λεχθούν. Ο κλάδος είναι ζημιογόνος - συνεπώς θα είναι ευχάριστο να προστεθούν και άλλοι που θα μοιραστούν μαζί μας την ζημία.

Στις ασφαλίσεις ζωής η ελεύθερη παροχή υπηρεσιών και αργότερα οι ρυθμίσεις της Ενιαίας Διοικητικής Αδείας δεν φαίνεται ότι θα δημιουργήσουν σοβαρά προβλήματα στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Αυτό οφείλεται στο ότι η πώληση στις ασφαλίσεις ζωής στηρίζεται σε ισχυρά τοπικά δίκτυα ικανών ασφαλιστών και δεν είναι δυνατόν να γίνει —τουλάχιστον σε αξιόλογη έκταση— ούτε μέσω αλληλογραφίας ούτε γενικώς από μακριά. Η προσωπική επαφή και η προφορική επιχειρηματολογία και πειθώ του πωλητή είναι στις περισσότερες περιπτώσεις απαραίτητη. Συνεπώς ο κίνδυνος για τον κύριο όγκο των ατομικών ασφαλίσεων είναι σχετικά μικρός. Σε τελευταία ανάλυση, όσοι θέλουν να ασφαλισθούν στο εξωτερικό, έχουν και σήμερα ουσιαστικά την ευχέρεια να το κάνουν.

Σοβαρότερος κίνδυνος απωλειών εμφανίζεται στις ομαδικές ασφαλίσεις κυρίως των μεγάλων επιχειρήσεων. Αλλά και εδώ υπάρχουν ανασταλτικοί παράγοντες για όσες ασφαλιστικές εταιρίες θα θελήσουν να κάνουν από το εξωτερικό τέτοιες ασφαλίσεις στην Ελλάδα, δεδομένου ότι συνδυάζονται συνήθως και με συμπληρωματικές καλύψεις (όπως νοσοκομειακή περίθαλψη, ασθένεια, ημερήσια αποζημίωση κ.λπ.), για τις οποίες χρειάζεται μια πολυδάπανη τοπική οργάνωση υποστήριξης και εξυπηρέτησης.

Για να κλείσουμε την ενημερωτική περιήγησή μας, θα πρέπει να υπενθυμίσουμε ότι η υπό εκκώλυση Οδηγία για τα Συνταξιοδοτικά Ταμεία ανοίγει καινούργιους ορίζοντες για τις ασφαλιστικές εταιρίες του τόπου μας, αλλά η σημασία αυτής της εξέλιξης είναι ακόμη δύσκολο να προσδιορισθεί.

Το τελικό συμπέρασμα αυτής της σύντομης παρουσίασης θα μπορούσε να συνοψισθεί ως εξής:

Η ελληνική ασφαλιστική αγορά έχει πολλές αδυναμίες και βρίσκεται πίσω σε σύγκριση με όλες σχεδόν τις υπόλοιπες χώρες της Κοινότητας. Όμως ισχυροποιείται γρήγορα και ενισχύει την θέση της με την βελτίωση της οργάνωσης και της ανταγωνιστικότητας των μεγάλων ελληνικών εταιριών του δημόσιου τομέα, με την προσθήκη νέων σύγχρονων εταιριών διεθνών προδιαγραφών και διασυνδέσεων, με την συνεχή άνοδο του επιπέδου των στελεχών που την κατευθύνουν και τέλος με την ραγδαία ανάπτυξη του κλάδου ζωής. Η πίεση που θα ασκηθεί επάνω στην αγορά μας από τις αλυσιδωτές επιπτώσεις των κοινοτικών κανόνων θα είναι σημαντική αλλά —προσωπικά πιστεύω— όχι αφόρητη. Τα μεγάλα πλεονεκτήματα της αγοράς μας είναι οι ευρύτερες προοπτικές που έχει μπροστά της αλλά και ο δυναμισμός των ανθρώπων της διοίκησης και της πώλησης που την υπηρετούν. Ο συνδυασμός αυτός είναι ασφαλώς σε θέση, με την κατάλληλη αξιοποίηση, να διατηρήσει την ελληνική ασφαλιστική αγορά ακμαία και ζωντανή μέσα στα πλαίσια της Ενωμένης Ευρώπης.

«Η συμβολή του Μεσίτη Ασφαλίσεων στην αύξηση της ανταγωνιστικότητας της Ελληνικής Βιομηχανίας στην Ε.Ο.Κ.»

Οι πράκτορες ασφαλείων ενεργούν για λογαριασμό των ασφαλιστικών εταιριών οι οποίες ρυθμίζουν την προμήθειά τους και ευθύνονται για αυτούς. Επομένως δεν μπορούμε να περιμένουμε αντικειμενικές συμβουλές για την αξιοποίηση της ασφαλιστικής αγοράς.

Οι Μεσίται Ασφαλείων (Brokers) λειτουργούν ως εντολοδόχοι ή εκπρόσωποι των ησφαλισμένων δηλαδή ημών, γι' αυτό και την πρόσκληση συμμετοχής στο Συνέδριό τους την εθεώρησα υποχρέωσή μου αφού σε τελική ανάλυση, αυτοί μας ενημερώνουν για ποιους κινδύνους πρέπει να ασφαλισθούμε στην αγορά των ασφαλιστικών εταιριών και με τι όρους και κόστος.

Η ανάγκη κατανομής του μεγάλου κινδύνου σε πολλούς με μια μορφή ασφαλίσεως, υπήρχε ανέκαθεν στην ιστορία των ανθρωπίνων δραστηριοτήτων.

Επί Χαμουραμί το 2.200 π.Χ. εγένοντο συμφωνίες με τα μέλη των караβανών και συνωμολογείτο να φέρουν όλες τις ζημιές αίτινες θα προέκυπτον εις ένα εξ' αυτών, ένεκα ληστείας ή επιδρομής. Η συμφωνία δεν είχε ασφάλιστρο, πιθανώς όμως είχε μεσολαβήσει κάποιος broker της εποχής.

ΑΣΦΑΛΕΙΟΣ ΠΟΣΕΙΔΩΝ: Ούτως εκκαλείτο παρά πάσιν τους Έλληνισιν ο Ποσειδών ο παρέχων αφ' ενός την ασφάλεια κατά τον θαλάσσιον πλοούν (με κάποια θυσία βέβαια ως ασφάλιστρο) αλλά και ως επαναφέρων την ηρεμίαν επί της γης μετά από σεισμό.

Η νεωτέρα ασφάλεια ανάγεται στα μέσα του 14ου αιώνας, μήτηρ αυτής υπήρξε η θαλασσοασφάλεια με ασφάλιστρο και σήμερα υπάρχει μια καταπληκτική εξέλιξη διεθνώς που καλύπτει πολλές δραστηριότητες.

Με την ένταξη της χώρας μας στην Ε.Ο.Κ. και τον ελεύθερο ανταγωνισμό η βιομηχανία μας εκλήθη να προσαρμοσθεί σε νέες συνθήκες.

Οι παράγοντες που πρέπει να βελτιωθούν εκτός του κρατικού πλαισίου υποστηρίξεως είναι και η τεχνολογία, και η νοοτροπία των επιχειρήσεων και των

ΟΜΙΛΙΑ ΠΑΝΟΥ ΖΕΡΙΤΗ Προέδρου ΧΑΡΤΟΠΟΙΙΑΣ ΘΡΑΚΗΣ

ανθρώπων των. Αυτά περνάνε μέσα από την ανάγκη ενός ευρωπαϊκού επιπέδου management το οποίο θα κάνει ευρύτερη χρήση του τομέα των υπηρεσιών στην υποστήριξη του έργου του, απ' ό,τι έκαναν μέχρι σήμερα οι παραδοσιακές ελληνικές επιχειρήσεις.

Ο διαταγμός του κατά πόσον οι συμβουλές αποδίδουν στην μεσοπρόθεσμη και μακροπρόθεσμη στρατηγική είναι ανύπαρκτος στην Ε.Ο.Κ.

Πιστεύεται ότι η κινητοποίηση όλων των διαθέσιμων μέσων πληροφόρησης και καθοδήγησης του επιχειρηματία είναι βασικό καθήκον και πρέπει να την καλλιεργεί αντί να την αποκρούει.

Το μέγεθος και οι συνθήκες των ελληνικών επιχειρήσεων καθιστούν αναγκαία την συγκέντρωση της εξουσίας σε μονάδες και όχι σε συμβούλια για την ευελιξία προσαρμογής των στους ταχέως μεταβαλλόμενους κανόνες του ανταγωνισμού.

Αυτό όμως περισσότερο από κάθε άλλη αιτία απαιτεί από τον υπεύθυνο manager κάθε επιχειρήσεως να έχει τα μάτια και αυτιά του στραμμένα σε πολλές πηγές ενημέρωσης και καθοδήγησης αντίστοιχα, ώστε να αξιοποιεί αμέσως κάθε ευκαιρία που παρουσιάζεται στην ενιαία Ευρωπαϊκή αγορά.

Η πρόοδος της ελληνικής βιομηχανίας πραγματοποιήθηκε από ικανούς επιχειρηματίες αλλά και με σωστή επιλογή και ευρεία χρήση συμβούλων.

Ειδικότερα απαιτούν ειδική προσοχή οι εξής παράγοντες:

- Πωλήσεις
- Σχέσεις με τα εργατικά προσωπικά
- Σχέσεις με την πολιτεία
- Συντήρηση εξοπλισμού
- Έλεγχος ποιότητας
- Ανεύρεση και διατήρηση στελεχών
- Ταχεία ανάπτυξη μηχανοργάνωσης.
- Η σωστή ασφαλιστική συμβουλή μπο-

ρεί να βοηθήσει στην επιτυχή αντιμετώπιση ή κατοχύρωση των ανωτέρω.

Οι κανόνες του Risk Management δεν είναι αρκετά γνωστοί στον μέσο επιχειρηματία. Η έρευνα του τι πρέπει να ασφαλισθεί σε μια επιχείρηση ώστε να αποφευχθούν καταστροφικοί κίνδυνοι δεν έχει συστηματοποιηθεί.

Αποτελεί όμως πλέον συνείδηση ότι η ασφάλεια της επιχειρήσεως δεν είναι αδικαιολόγητη δαπάνη που επιβάλλει π.χ. μια δανειστρία τράπεζα.

Συνειδητοποιώντας τις ανάγκες μας διαπιστώνω την ανάγκη ενημέρωσης και προστασίας των Ελλήνων βιομηχάνων σε δύο στάδια:

Είναι φανερό ότι η ανταγωνιστικότητα της επιχειρήσεως προϋποθέτει την κατά τον οικονομικότερο τρόπο αντιμετώπιση των ανωτέρω αναγκών σε σχέση με τις ομοειδείς της στην Ε.Ο.Κ.

Αυτόν τον τρόπο καλείται να επιλέξει ο επιχειρηματίας με την βοήθεια όλων των συμβούλων του.

Οι προτάσεις του Μεσίτη Ασφαλείων ως προς το ποιο εκ των εντοπισθέντων κινδύνων μπορούν να ασφαλισθούν με ποιο τρόπο και ποιο κόστος είναι μια σημαντική παράμετρος των αποφάσεων του επιχειρηματία για την επιβίωσή του.

Ιδιαίτερα ενδιαφέρον είναι η ποιότητα και το κόστος των συμβούλων να είναι ανάλογη εκείνων που χρησιμοποιούν οι Ευρωπαίοι ανταγωνιστές του.

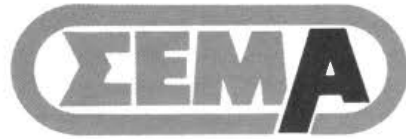
Είναι δε βέβαιο ότι θα θελήσει να έχει είτε από Έλληνες είτε από άλλους Ευρωπαίους μεσίτες την τελευταία λέξη της επιστήμης των.

α. Άμεσος εντοπισμός και αντιμετώπιση των καταστροφικών κινδύνων εκ των οποίων κρίνεται η βιωσιμότητα της επιχείρησης. Η λύση είναι συνήθως βελτίωση των μέτρων προστασίας μέχρι ενός σημείου και ασφαλιστικής κάλυψης για τον υπόλοιπο. Ενδεικτικά εκεί υπάγονται ασφαλίσεις φυσικών καταστροφών - υλικών ζημιών από φωτιά, νερό, έκρηξη, τρομοκρατικές ενέργειες, μηχανικές βλάβες, αστική ευθύνη κ.λπ.

β. Η ίδια μέθοδος για τους κινδύνους που χωρίς να είναι άμεσα καταστροφικοί μειώνουν την ανταγωνιστικότητα της επιχείρησης δια της καθυστέρησης της παραγωγής, ή υποβιβάζουν την ποιότητα των προϊόντων, ή την απόδοση του προσωπικού, ή την οικονομική της υπόσταση.

Η περαιτέρω βελτίωση των μέτρων ασφαλείας σε συνάρτηση με το κόστος αγοράς ασφαλίσεως θα προκρίνει τις αναλογίες συμμετοχής των δύο αυτών παραγόντων στην αντιμετώπιση αυτών των κατηγοριών κινδύνων.

Εδώ υπάγονται ασφαλίσεις κλοπής, ▶



υγείας του προσωπικού, συντάξεις στελεχών, μεταφορών, πιστώσεων πελατών, απωλείας κερδών κ.λπ.

Όπως και την ανάθεση των ασφαλίσεων που θα αποφασίσει με τους συμβούλους του θα την κάνει στην τοπική αγορά μόνον εφόσον είναι διατεθειμένη να τα αναλάβει με ευρωπαϊκών προδιαγραφών ποιότητα και κόστος.

Η αγορά των συμβουλών για το εάν απαιτείται ή όχι ασφάλιση, πόση θα είναι η έκτασή της σε ποιούς ασφαλιστικούς φορείς θα ανατεθεί και πώς θα διασφαλισθεί η συνέπεια του service στις ζημιές είναι ένας μεγάλος τομέας που μας αφορά άμεσα.

Έχω ίδια πείρα από Έλληνες Μεσίτες Ασφαλειών και είμαι ευτυχής που ο ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ τους οργανώνει το σημερινό διεθνές συνέδριο και έχω την τιμή να ομιλώ.

Πιστεύω ότι η σωστή επαγγελματική τους εξέλιξη είναι ταυτόσημη με την ανάπτυξη μιας ελεύθερας αγοράς ασφαλιστικών συμβουλών και παροχών την οποία χρειάζεται απαραίτητα η χώρα μας στα ανταγωνιστικά πλαίσια της Ε.Ο.Κ.

Εκφράζοντας την ευχή και άλλων συναδέλφων μου τους προτρέπω να φθάσουν σε μια ποιότητα υπηρεσιών η οποία θα τους επιβάλλει όχι μόνον τοπικά αλλά και σε γειτονικές χώρες. Σ' αυτές μπορούν πρώτοι να εξαγάγουν τις νέες ευρωπαϊκές αντιλήψεις του τομέα των.

Στην πολυετή καριέρα μου είχα 3 σοβαρά βιώματα πυρκαϊάς-ασφαλίσεων.

Το πρώτο στην SOFTEX το 1962 σαν διευθυντής όταν στην Ιερά Οδό η αποθήκη και η επεξεργασία Tissue εκάησαν τελείως. Ήταν τραγικό να καεί τελείως ένα νέο συγκρότημα και ήταν εύτυχημα που ήταν ασφαλισμένο και οι φιλικά διακείμενοι ασφαλιστές απεζημίωσαν αμέσως και από τις τέφρες ξεπήδησε σε ελάχιστο χρόνο ένα καινούργιο μοντέρνο συγκρότημα.

— Το δεύτερο βίωμα ήταν στην Περσία το 1976 όταν το εργοστάσιο Tissue της Harir Pars όπου δούλευα σαν Consultant εκάηκε.

Το εργοστάσιο κατεστράφη τελείως και οι τραπεζίτες/μέτοχοι/ασφαλιστές δεν απεζημίωσαν την εταιρία με συνέπεια η καταστροφή να είναι πλήρης.

Οι διευθύνοντες εβασίσθησαν στην σωστή ασφάλιση που υποτίθεται ότι είχαν κάνει εξ' ιδίας πείρας οι συνεταιίροι ασφαλιστές και κατεστράφη η επιχείρηση ολοσχερώς.

— Η τρίτη εμπειρία ήταν από μια μικρή πυρκαϊά το 1982 στην αποθήκη Αθηνών της Χαρτοποιίας Θράκης Α.Ε. Diana.

Είμαστε σωστά ασφαλισμένοι από Μεσίτη Ασφαλειών και σε χρόνο μηδέν εισπράξαμε την αποζημίωση και εκάλυψαμε την ατυχία μας χωρίς στενοχώρια.

Πιστεύοντας ότι ακολουθούμε κοινή πορεία από τα ΒΑΛΚΑΝΙΑ στην ΕΥΡΩΠΗ τους εύχομαι ολόψυχα στους Μεσίτες Ασφαλειών να εξελιχθούν σε στυλοβάτες της ασφαλείας ανάπτυξης της βιομηχανίας μας που με τόσες προσπάθειες οικοδομείται.

Έχουμε αντιληφθεί την αναγκαιότητα των υπηρεσιών των για την εξασφάλιση και για διατήρηση τόσο της ανταγωνιστικότητας όσον και της επιβίωσης μας σε κρίσιμες στιγμές.

Φυσικά μετράνε η ποιότητα και το κόστος συμβουλών με τις οποίες πάμε μαζί να κατακτήσουμε την αγορά της Ευρώπης όταν αντί θυσίας εις τον Ασφάλειον Ποσειδώνα πρέπει να καταβάλλουμε το σωστό ασφάλιστρο, έναντι του ανταγωνισμού, για να εξασφαλίσουμε τις ήμερες συνθήκες απαιτεί το κοινό ταξίδι στις θάλασσες της Ε.Ο.Κ.

ΑΝΟΙΧΤΗ ΕΠΙΣΤΟΛΗ ΠΡΟΣ κ. Ν. ΜΑΚΡΟΠΟΥΛΟ

Αγαπητέ κ. Νίκο Μακρόπουλε,
Με αφορμή το συνέδριο που έγινε την 19 και 20/3/92 στο ξενοδοχείο Μεγάλη Βρετανία στην Αθήνα, με θέμα «Ο Μεσίτης Ασφαλίσεων στην Ενιαία Ευρωπαϊκή Αγορά - Προκλήσεις και Προοπτικές», που οργάνωσε ο Σύνδεσμος ΕΛΛΗΝΩΝ Μεσιτών Ασφαλίσεων και που είχατε την τιμή να είσαστε πρόεδρος της οργανωτικής επιτροπής, θέλω να εκφράσω την ικανοποίησή μου (δεδομένου ότι παρακολούθησα ανελλιπώς το συνέδριο) για την πρωτοβουλία σας αυτή.

Παράλληλα όμως δεν μπορώ να κρύψω τη βαθιά μου λύπη για το γεγονός ότι ενώ στο πρόγραμμα αναφερόταν ότι η επίσημη γλώσσα του συνεδρίου θα είναι η ΕΛΛΗΝΙΚΗ, σεις, προσωπικά, σε όλες γενικά τις εκδηλώσεις σας, χρησιμοποιήσατε περισσότερο την Αγγλική παρά την ΕΛΛΗΝΙΚΗ γλώσσα.

Δεν με εκπλήσσει το γεγονός ότι ο φιλοξενούμενός σας, πρόεδρος των Αλόυδς κ. David Coleridge, δεν αισθάνθηκε την ανάγκη να ανταποκριθεί στους κανόνες φιλοξενίας απευθυνόμενος έστω και με ένα τελικό ΕΥΧΑΡΙΣΤΩ — την ώρα της πρόποσης — στους συμπαρασταμένους ακροατές του, αφού σεις ο ίδιος, ευρισκόμενος 80 μόλις μέτρα από τη Βουλή των Ελλήνων δάσατε εμφανώς το προβάδισμα στη χρήση της Αγγλικής και όχι της μητρικής σας Ελληνικής γλώσσας. Για να γίνω απόλυτα κατανοητός αναφέρομαι στη στιγμή που του προσφέρατε το κύπελλο στο πρώτο «Lunch» και όχι γεύμα του συνεδρίου.

Συγχαίρω!! τον Ισπανό ομόλογό σας ο οποίος τίμησε τη μητρική του γλώσσα και εύχομαι αυτό να γίνει παράδειγμα προς μίμηση για όλους μας. Ευτυχώς κ. Μακρόπουλε που το ξενοδοχείο έχει ηχομόνωση και η αίθουσα που μιλούσατε διπλά τζάμια, γιατί διαφορετικά η φωνή σας θα έφτανε πιθανόν στο κτίριο της Βουλής, που αυτή την περίοδο σείεται με το Μακεδονικό!!!

Σε ενίσχυση των παραπάνω!!... ακόμα και τα άψυχα μέσα στην αίθουσα δεν άντεξαν. Αναφέρομαι στο μεγάλο πανό πίσω από το βήμα των ομιλητών που έγραφε με τεράστια γράμματα ΕΛΛΗΝΙΚΑ, «1ο ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΣΥΝΔΕΣΜΟΥ ΕΛΛΗΝΩΝ ΜΕΣΙΤΩΝ» και τη δεύτερη ημέρα στις 11.30 π.μ. περίπου ξεκόλλησε το μισό και έπεσε.

Τέλος, θα ήθελα να αναφερθώ σε δύο γεγονότα: πρώτον σας συνιστώ να ανατρέξετε στο κείμενο που συντάξε και διάβασε στο Αμερικανικό Κοινοβούλιο ο κ. Ξ. Ζολώτας και δεύτερον σεις που τόσο συμπαθείτε την Αγγλική γλώσσα (σε σχέση με τη μητρική σας Ελληνική), πείτε μας η λέξη ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ πώς λέγεται στα Αγγλικά;

Υ.Γ. Και κάτι άλλο απλά για ενημέρωσή σας από την εφημερίδα ΤΑ ΝΕΑ της 23/3/92:

GLOSSA θα ονομάζεται η νέα γλώσσα της ΕΟΚ. Θα αποτελείται από 6.000 λέξεις και θα βασίζεται στην ελληνική γλώσσα. Την επεξεργάζεται στους υπολογιστές τμήμα του Πανεπιστημίου της Οξφόρδης... Σελ. 29.

Ένας σύνεδρος

(Το όνομά του στη διάθεση του περιοδικού)

CNE

A member Company of American International Group



ΕΙΝΑΙ Η Νο 1 ΔΙΕΘΝΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΩΗΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ.

ΕΙΝΑΙ, ΒΕΒΑΙΑ,

Η ALICO

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* ο' 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:

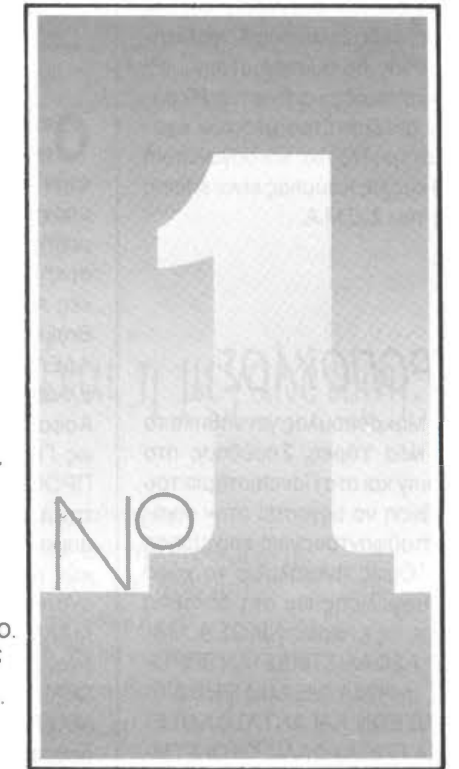
No 1 Συγκεντρώνει τη μεγαλύτερη περιουσία (σύνολο ενεργητικού).

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.

ΕΙΝΑΙ Η ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΤΗΣ ΖΩΗΣ ΣΑΣ!

ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΚΟΥΜΠΑΣ

Ο κ. Γεώργιος Κούμπας γεννήθηκε το 1948 στην Αθήνα και είναι παντρεμένος με δύο παιδιά. Αποφοίτησε από το Κολλέγιο Αθηνών και από τη Σχολή Χημικών Μηχανικών του Εθνικού Μετσόβιου Πολυτεχνείου. Από το 1970 συνεργάστηκε σαν ανεξάρτητος Μεσίτης Ασφαλειών με όλα τα μεγάλα Ασφαλιστικά Συγκροτήματα που λειτουργούν στη χώρα μας. Σήμερα είναι Πρόεδρος ή Διευθύνων Σύμβουλος πολλών επιχειρήσεων και ειδικότερα στον Ασφαλιστικό τομέα των ΚΟΥΜΠΑΣ - ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΠΡΑΚΤΟΡΕΣ Α.Ε., ΚΟΥΜΠΑΣ - ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ Α.Ε., ΚΟΥΜΠΑΣ & ΣΙΑ - ΕΚΠΡΟΣΩΠΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ Α.Ε. Το ανωτέρω group εταιριών είναι το μεγαλύτερο στο είδος του στην Ελλάδα με 75 άτομα προσωπικό και ύψος εργασιών άνω των 15.000.000 δολαρίων, αναμένεται δε να εισαχθεί στο Χρηματιστήριο Αθηνών το 1993. Έχει αρχίσει την ανέγερση, επί της Λεωφ. Κηφισίας, ενός Διεθνούς Ασφαλιστικού Κέντρου, όπου θα συστεγαστούν μαζί με τις ανωτέρω εταιρίες και άνω των 20 συνεργαζομένων ανεξαρτήτων μεσιτών έχοντας την τελειότερη τεχνική και οργανωτική υποστήριξη. Ο κύριος Κούμπας είναι επίσης Αντιπρόεδρος του Σ.Ε.Μ.Α.

ΝΙΚΟΣ

Α. ΜΑΚΡΟΠΟΥΛΟΣ

Ο κ. Νίκος Α. Μακρόπουλος γεννήθηκε το 1948 στη Νέα Υόρκη. Σπούδασε στο London Academy και στο Πανεπιστήμιο του Leeds με πρόθεση να εργαστεί στην οικογενειακή Κλωστοϋφαντουργική επιχείρηση στην Ελλάδα. Όμως ανέκαλυψε το χώρο της ιδιωτικής ασφάλισης και στη δεκαετία του 1970 ίδρυσε τις εταιρίες ΝΙΚΟΣ Α. ΜΑΚΡΟΠΟΥΛΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΑΝΤΙΠΡΟΣΩΠΕΙΕΣ Α.Ε., τη ΝΙΜΑ Α.Ε. ΜΕΣΙΤΕΣ ΔΙΕΘΝΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΚΑΙ ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ και τη ΝΙΜΑ ΕΠΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ - RISK MANAGEMENT. Η εταιρία ΝΙΚΟΣ Α. ΜΑΚΡΟΠΟΥΛΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΑΝΤΙΠΡΟΣΩΠΕΙΕΣ Α.Ε. είναι εκπρόσωπος και πληρεξούσιος της SUN ALLIANCE (HELLAS) S.A. η οποία ανήκει στο γνωστό Βρετανικό συγκρότημα της SUN ALLIANCE Λονδίνου. Η εταιρία ΝΙΜΑ Α.Ε. ΜΕΣΙΤΕΣ



ΔΙΕΘΝΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΚΑΙ ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ είναι η πρώτη εταιρία που αναγνωρίστηκε ως εξουσιοδοτημένος ανταποκριτής (Binding Authority) των LLOYD'S OF LONDON για NON MARINE ασφαλίσεις. Η ΝΙΜΑ Α.Ε. αναγνωρίστηκε το 1990 νόμιμος αντιπρόσωπος (NON MARINE) στην Ελλάδα των LLOYD'S BROKERS LOWNDES LAMBERT GROUP. Ο κ. Νίκος Α. Μακρόπουλος αναμειγνύεται ενεργά σε όλα τα θέματα που αφορούν το μέλλον της ασφαλιστικής αγοράς. Ο

κ. Μακρόπουλος διετέλεσε Μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου της Ενώσεως Ασφαλιστικών Εταιριών και για τη διετία 1978-1980 ήταν Γενικός Γραμματέας του Συνδέσμου Εκπροσώπων Ασφαλιστικών Εταιριών. Είναι επίσης ιδρυτικό μέλος του Συνδέσμου Ελλήνων Μεσιτών Ασφαλίσεων (Σ.Ε.Μ.Α.). Έχει διατελέσει Γενικός Γραμματέας του Συνδέσμου για τη διετία 1988-1990 και επανεξελέγη στην ίδια θέση για τη διετία 1990-1992.

ΙΩΑΝΝΗΣ Σ. ΜΑΚΡΥΜΙΧΑΛΟΣ

Ο κύριος Ιωάννης Σ. Μακρυμίχαλος γεννήθηκε στην Αθήνα στις 21/2/1937 και είναι παντρεμένος. Έχει τρία παιδιά, τον Στέφανο 23 ετών, τον Γιώργο 21 ετών και την Καίτη 5 ετών. Μετά την αποφοίτησή του από το Γυμνάσιο και την εκπλήρωση των στρατιωτικών του υποχρεώσεων, μετέβη στο Λονδίνο το 1960 όπου παρακολούθησε ειδικά Ασφαλιστικά μαθήματα στο College of Insurance, αποκτώντας παράλληλα σημαντική πρακτική Ασφαλιστική γνώση και εμπειρία εργαζόμενος ως μαθητευόμενος για τρία συνεχή έτη σε Βρετανικές Ασφαλιστικές Εταιρίες ως επίσης και μεγάλα γραφεία Μεσιτών των Λλόυδ'ς (Lloyd's Brokers). Το 1963 επέστρεψε στην Ελλάδα και προσελήφθη στην οικογενειακή εταιρία ΑΔΕΛΦΟΙ ΜΑΚΡΥΜΙΧΑΛΟΙ Α.Ε., η οποία πλην της ιδιότητάς της του διορισθέντος στην Ελλάδα Πραγματογνώμονος και Κανονιστού Ζημιών Θαλάσσης από ένα μεγάλο αριθμό Ασφαλιστικών Εταιριών του Εξωτερικού, ενεργούσε, παράλληλα, κατά την εποχή εκείνη και ως Γενικός Πράκτορας της Ελληνικής Ασφαλιστικής και Αντασφαλιστικής Εταιρίας «Η ΠΡΟΟΔΟΣ», η οποία ανήκε επίσης στην οικογένεια. Η Ασφαλιστική του καριέρα άρχισε από την Διεύθυνση Εργασιών Εξωτερικού της εταιρίας και συγκεκριμένα, κατ' αρχήν στο τμήμα ασφαλίσεων Σκαφών και Αεροσκαφών, και αργότερα στο τμήμα Συμβατικών Αντασφαλιστικών αναλήψεων εταιριών του εξωτερικού. Μετά την πάροδο, περίπου, επτά ετών του ανατέθηκαν τα καθήκοντα του Διευθύνοντος Συμβούλου τόσο της εταιρίας ΑΔΕΛΦΟΙ ΜΑΚΡΥΜΙΧΑΛΟΙ Α.Ε. όσο και της ασφαλιστικής εταιρίας «Η ΠΡΟΟΔΟΣ». Αρκετά αργότερα, όταν η τελευταία αυτή εταιρία επωλήθη στον Ολλανδικό Όμιλο NATIONALE NEDERLANDEN, συνέχισε την καριέρα του ως Μεσίτης Ασφαλίσεων πλέον στην εταιρία ΑΔΕΛΦΟΙ ΜΑΚΡΥΜΙΧΑΛΟΙ Α.Ε., όπου εργάζεται μέχρι και σήμερα. Έχει δημοσιεύσει τα ακόλουθα άρθρα: Η ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΠΛΟΙΩΝ ΕΝ ΕΛΛΑΔΙ (δημοσιεύθηκε το 1967 εις τα Ασφαλιστικά Χρονικά), Η ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΝΑΥΤΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΠΩΣ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΟΡΓΑΝΩΘΕΙ ΚΑΙ ΝΑ ΛΕΙΤΟΥΡΓΗΣΕΙ (δημοσιεύθηκε το 1970 στην Ιδιωτική Ασφάλιση). Σήμερα είναι: Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της εταιρίας ΑΔΕΛΦΟΙ ΜΑΚΡΥΜΙΧΑΛΟΙ Α.Ε., Πρόεδρος, από το 1988, του ΣΥΝΔΕΣΜΟΥ ΕΛΛΗΝΩΝ ΜΕΣΙΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ, πρώην Μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου του ΣΥΝΔΕΣΜΟΥ ΤΩΝ ΕΝ ΕΛΛΑΔΙ ΜΕΣΙΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΝΟΜΙΜΩΣ ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΩΝ ΜΕΤΑ ΜΕΣΙΤΩΝ ΤΟΥ ΛΛΟΥΔ' Σ ΛΟΝΔΙΝΟΥ, Δημοτικός Σύμβουλος Ψυχικού και Συντονιστής της Επιτροπής Οργανώσεως του Δήμου.

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 ασφαλίσεων 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 

Η ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΗΣ ΕΥΡΩΠΗΣ

Έχει κόστος η ομαδική ασφάλιση;

Οι ομαδικές ασφάλισεις - μοχλός ανάπτυξης των ελληνικών επιχειρήσεων

Ο ανθρωποκεντρικός χαρακτήρας που επιβάλλεται μέσα από το νέο περιβάλλον εργασίας προϋποθέτει τέτοιες χειρονομίες καλής θέλησης από πλευράς του επιχειρηματία, ώστε η ομαδική ασφάλιση να γίνει η γέφυρα για τη δημιουργία του κλίματος συνεργασίας που είναι απαραίτητο για να αμβλυνθεί η παραδοσιακή θέση μάχης επιχειρηματία - εργαζομένων.



Γράφει ο:
ΓΙΩΡΓΟΣ ΝΙΚΟΛΑΚΟΣ
Διευθυντής Κλάδου
Ομαδικών Ασφαλίσεων
ΕΥΡΩΠΑ-ΙΚΗΣ ΠΙΣΤΗΣ

Διανύοντας το 1992 που κηρύχθηκε σαν ευρωπαϊκό έτος για την ασφάλεια, υγιεινή και υγεία στο χώρο εργασίας και σε μια περίοδο όπου η ελληνική οικονομία προσαρμόζεται στις κοινοτικές απαιτήσεις, αλλά και στον οξύτατο ανταγωνισμό που αντιμετωπίζει και θα αντιμετωπίσει στο μέλλον αναζητούνται, νέοι τρόποι αμοιβών που ήδη στις ευρωπαϊκές χώρες και στην Αμερική θεωρούνται γεγονός.

Ο στόχος είναι η υψηλού βαθμού ποιότητα που θα προέλθει κυρίως από την εντατικοποίηση της εργασίας σε συνδυασμό με τη σύγχρονη τεχνολογία. Η εποχή αυτή των αλλαγών δεν επιβάλλεται

μόνον από τα πράγματα και τον ανταγωνισμό, αλλά προσφέρεται και από τις συνθήκες που επικρατούν και στο χώρο της κοινωνικής ασφάλισης.

Πράγματι, ποτέ άλλοτε το πρόβλημα των ασφαλιστικών ταμείων δεν ήταν τόσο έντονο όσο την τελευταία 5ετία.

Τα ελλείμματά τους επιβάλλουν μια πολιτική «νοικοκυρέματος» τους μέσω της μείωσης των συντάξεων και των παροχών της ιατροφαρμακευτικής περίθαλψης.

Τους λόγους βέβαια δεν θα τους εξετάσουμε εδώ ούτε και τους υπαίτιους, θα εξετάσουμε όμως τα αποτελέσματα αυτών των «κινήσεων» που θέλουν μέσα στη επόμενη 5ετία να ενοποιούνται τα ταμεία σε μεγάλους φορείς ικανούς να αντιμετωπίσουν τα συνεχώς αυξανόμενα ελλείμματα.

Σ' αυτά τα μέτρα που συμπεριλαμβάνουν όχι μόνον τα προβληματικά αλλά

και τα υγιή ταμεία όπως τα ταμεία του ευρύτερου Δημόσιου Τομέα προβλέποντας σαρωτικές αλλαγές.

Παράλληλα ο μεγάλος ασθενής το ΙΚΑ με τα χρόνια προβλήματά του εξαιτίας των τρομακτικών ελλειμμάτων του, θα αντιμετωπίσει στο μέλλον επιπλέον προβλήματα, αφού προβλέπεται να μην εισπράξει ποτέ τις εισφορές που του οφείλουν οι επιχειρήσεις που πρόκειται να αποκρατικοποιηθούν.

Οι νομικές εμπλοκές που θα δημιουργηθούν από τις παρακρατήσεις των εισφορών των εργαζομένων των προβληματικών επιχειρήσεων που τελικά μάλλον δεν θα αποδοθούν στο ΙΚΑ, τείνουν να δημιουργήσουν μεγάλα εργασιακά και κοινωνικά προβλήματα στους εργαζομένους αυτούς που θα δουν στο μέλλον μείωση των συντάξεών τους ή των παροχών τους.

Μέσα σ' αυτό το κλίμα της ισοπέδωσης των ταμείων και της υποβάθμισης των παροχών τους οι επιχειρήσεις καλούνται να αντιμετωπίσουν την ευρωπαϊκή ολοκλήρωση.

Οι νέοι τρόποι αμοιβών που πρέπει να καθιερώσουν οι επιχειρήσεις είναι αναγκαίο να συμπεριλαμβάνουν για τους παραπάνω λόγους την ομαδική ασφάλιση του προσωπικού τους.

Οι αμοιβές αυτές που θα βασίζονται στα προσόντα και στις ικανότητες των εργαζομένων επιδιώκουν την υψηλού βαθμού παραγωγικότητα.

Τα πακέτα αμοιβών όπως ο ικανοποιητικός μισθός, η εκπαίδευση, τα μεταφορικά μέσα, τα πριμ και τα κάθε μορφής κίνητρα είναι το εργαλείο επίτευξης ανάπτυξης των επιχειρήσεων.

Επειδή όμως το κόστος της ομαδικής ασφάλισης εντάσσεται στο κόστος ερ-

γασίας πολλές επιχειρήσεις παρ' όλο που συζητούν την ομαδική ασφάλιση του προσωπικού τους τελικά αναβάλλουν για το απώτερο μέλλον αυτή την επιλογή, έχοντας την άποψη ότι ήδη καταβάλλουν υψηλό κόστος εργασίας.

Θα ήταν όμως λάθος για μια επιχείρηση με σύγχρονους προσανατολισμούς αυτή η σκέψη.

Γιατί, ο οποιοσδήποτε συνδυασμός αμοιβών για την επίτευξη μεγαλύτερης απόδοσης θα ήταν «γυμνός» αν δεν συνδυαζόταν με μια ικανοποιητική ομαδική ασφάλιση, ακριβώς επειδή η κοινωνική ασφάλιση έχει παύσει πλέον να αποτελεί την προστατευτική ομπρέλα τόσο για τον εργαζόμενο όσο και για την επιχείρηση που θα μπορούσε να δώσει τη λύση σε μια σοβαρή ασθένεια ή κάποιο ατύχημα.

Η υψηλού βαθμού ασφάλιση που επιβάλλει πλέον η σημερινή κοινωνία, η αύξηση των ασθενειών που προέρχονται τόσο από τις νέες τεχνολογίες και τους νέους ρυθμούς δουλειάς (κατάργηση ωραρίου στελεχών, εντατικοποίηση, άγχος) είναι επιβεβλημένη για τις επιχειρήσεις που βλέπουν μπροστά.

Ο ανθρωποκεντρικός χαρακτήρας που επιβάλλεται μέσα από το νέο περιβάλλον εργασίας προϋποθέτει τέτοιες χειρονομίες καλής θέλησης από πλευράς του επιχειρηματία, ώστε η ομαδική ασφάλιση να γίνει η γέφυρα για τη δημιουργία του κλίματος συνεργασίας που είναι απαραίτητο για να αμβλυνθεί η παραδοσιακή θέση μάχης επιχειρηματία - εργαζομένων.

Είναι γεγονός λοιπόν ότι επιχειρήσεις με εργαζομένους χωρίς κίνητρα είναι καταδικασμένες και επιχειρήσεις όπου δεν υπάρχουν ευχαριστημένοι εργαζόμενοι προσφέρουν κακής ποιότητας προϊόντα ή υπηρεσίες με αποτέλεσμα να μην έχουν μέλλον.

Η ομαδική ασφάλιση των επιχειρήσεων με σύγχρονους προσανατολισμούς πρέπει να συμπεριλαμβάνεται στις προσφερόμενες αμοιβές.

Τέτοιες επιχειρήσεις έχοντας σαν στόχο τον 21ο αιώνα που θα στηρίζεται από πλευράς εργασίας στις νέες αντιλήψεις που έχουν διαμορφωθεί και επιβάλλονται από τις ανάγκες της συνεχούς προόδου και της ανάπτυξης θα επιβιώσουν και θα αναπτυχθούν τελικά προς όφελος της κοινωνίας μας.

ΝΑΙ □

Μη του δίνετε ένα ψάρι μάθετέ τον να ψαρεύει!



« Δείξτε τους πώς μπορούν να αξιοποιήσουν τα προσόντα τους, δείξτε τους την πρώτη θέση, δείξτε τους δρόμους για να πετύχουν »

Πολλοί Managers δεν έχουν ξεκαθαρίσει τι σημαίνει να βοηθήσει κάποιον να βγάλει το ψωμί του κάνοντας ασφάλειες.

Οι Managers είναι να μάθουν σε κάποιον πώς γίνεται αυτή η δουλειά κι όχι να την κάνουν οι ίδιοι. Υπάρχει η άποψη να βγαίνουν οι Managers να δείχνουν σε ασφαλιστές κοντά στον πελάτη ασφαλιζοντάς τον, λέγοντας τι πρέπει να κάνει. Εκεί ο Manager δεν πάει για να κάνει τη δουλειά πάει να δείξει και να συμβουλευθεί.

Πάνω σ' αυτό το θέμα πρέπει να σκεφθούμε και την αντίδραση του πελάτη. Καλό είναι πριν βγει ο Δ/ντής να κάνει αυτή την εργασία να ξεκαθαρίσει ποιος θα μιλάει και γιατί πάνε εκεί.

Αρκετές ασφάλειες χαθήκανε από τις διαφορετικές θέσεις και επεμβάσεις τότε του Manager, τότε του νέου ασφαλιστή μπροστά στα έκπληκτα μάτια του πελάτη.

Αν πάνε μαζί και αποφασίσθηκε να γίνει η πώληση από τον Manager τότε ο νέος θα ακούει και θα βλέπει χωρίς να επεμβαίνει. Αν αποφασίσθηκε να μιλήσει ο νέος ο Manager θα σιωπά και στο γραφείο θα κάνει τις παρατηρήσεις του. Έχουν δοθεί πολλές κλοτσιές κάτω από το τραπέζι, να σιωπά ο νέος και να μην επεμβαίνει, από παλιούς που δεν είχαν ξεκαθαρίσει «ποιος μιλά» και «πότε». Δεν είναι και ωραίο ούτε ενθαρρυντικό να μειώνεται ο νέος μπροστά στον πελάτη.

Κάποιοι παλαιοί Managers δίνουν πελάτες τους έτοιμους να «βοηθήσουν» δήθεν το νέο ή κάνουν ασφάλειες για λογαριασμό του ώστε να πιάσουν τις προϋποθέσεις για μισθό ή ταξίδια και μ' αυτό τον τρόπο δικαιώνουν την άγνοια και απειρία του νέου...

Φίλοι συνάδελφοι, μάθετε τους ασφαλιστές σας να ψαρεύουν, η θάλασσα έχει πολλά ψάρια, η αγορά πολλούς πελάτες. Δείξτε τους πώς ψαρεύουν πελάτες, δείξτε τους πώς κάνουν service, δείξτε τους πώς κλείνουν ραντεβού, δείξτε τους πώς κάνουν καριέρα, δείξτε τους πώς χτίζουν χαρτοφυλάκιο, δείξτε τους πως είναι οι επιτυχημένοι, δείξτε τους πώς να χαρούνε το επάγγελμα και τη ζωή, δείξτε τους πώς μπορούν να αξιοποιήσουν τα προσόντα τους, δείξτε τους την πρώτη θέση, δείξτε τους δρόμους για να πετύχουν.

Σταματήστε να τους δίνετε ένα συμβόλαιο, μια σύσταση, ένα άκυρο, ένα ορφανό.

Σταματήστε να τρέχετε σαν πυροσβέστης στα προβλήματα, σταματήστε να του δίνετε συμβουλές από τηλεφώνου επειδή «πνίγεται» και «καίγεται» την ώρα που πουλάει και σας παίρνει «χαμηλόφωνα» από το δίπλα τηλέφωνο σε μια διακοπή, σταματήστε τα «δήθεν» και τα μισά.

Μάθετε τους ανθρώπους να ψαρεύουν!

Ευαγ. Σπύρου



Το 6ο Συνέδριο, σταθμός στην Ιστορία της METROLIFE

ων Σύμβουλος της MUNCHENER RE, κ. Μ. Σίμος, η κυρία Αλεξάνδρα Τσάμη της MUNCHENER RE, ο Καθηγητής του Πα-

νεπιστημίου Πειραιώς κ. Β. Σαρσέντης, ο Γεν. Διευθυντής του Υπ. Εμπορίου κ. Σταύρος Τσοκαντάς και η Διευθύντρια της Δ/σης Ασφαλιστικών Εταιριών του Υπ. Εμπορίου κ. Σταματία Ντόντου, ο Διευθυντής του Τμήματος Ανάλυσης της ΚΥΡΑΝΑΣ Χρηματοπιστηριακή Α.Ε. κ. Σ. Κρητικόπουλος και οι Δημοσιογράφοι κ.κ. Λάμπρος Καραγιώργος από το "ΚΕΡΔΟΣ", Δ. Ρουχωτάς από την "Ασφαλιστική Αγορά", Παναγιώτης Δρακάτος από την "Ιδιωτική Ασφάλιση", Ι. Ζώτος από τη "Ναυτεμπορική", Ε. Σπύρου από το "ΝΑΙ" και Σ. Τσάσης από την "Ιδιωτική Ασφάλιση".

Καλωσορίζοντας τους Συνέδρους ο Πρόεδρος και ο Διευθύνων Σύμβουλος της METROLIFE κ. Γιώργος Καπουράνης τόνισε μεταξύ άλλων: "Αυτό το Συνέδριο είναι σταθμός στην ιστορία μας. Γιατί σήμερα που γιορτάζουμε τα 5 χρόνια μας βλέπουμε να δικαιώνονται με τον πιο πανηγυρικό τρόπο τα οράματά μας, η ανυποχώρητη επιμονή μας στην ποιότη-

Εξαιρετικά ενδιαφέρον το πρόγραμμα των εργασιών του Συνεδρίου περιλάμβανε θέματα και συζητήσεις πάνω σε επίκαιρα ασφαλιστικά προβλήματα και στις εξελίξεις του χώρου μας. Τα θέματα και οι Εισηγητές του Συνεδρίου:

- "Η METROLIFE στις Γενικές Ασφαλίσεις" με εισηγητή το Γεν. Διευθυντή της εταιρίας "METROLIFE ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ" κ. Κλεάνθη Λευίτη
- Rappell σε θέματα επαγγελματικής εκπαίδευσης με συντονιστή τον κ. Μ. Φιλίππου και συμμετέχοντες τους Σ. Καπετανάκη, Δ. Μαρινόπουλο, Γ. Σικιαρίδη, και Γ. Νικολετάκη
- "Η Ευρωπαϊκή Πρόκληση και τρόποι αντιμετώπισής της" με Ομιλητή τον Γενικό Διευθυντή της "Πανευρωπαϊκής Ασφαλιστικής", κ. Ζέννιο Δημητρίου.
- "Η καριέρα μου στη METROLIFE, με ομιλητή τον κ. Σ. Καπετανάκη.
- "Πορεία προς τον επαγγελματισμό", μια ζωηρή και αποκαλυπτική αφήγηση του Διευθυντού του Υποκαταστήματος Αιγάλεω κ. Βασίλη Κέκκη.
- Οι μελλοντικές εξελίξεις και οι Άνθρωποι της METROLIFE με Ομιλητή το Διευθυντή Πωλήσεων και Marketing κ. Αντώνη Κατσαρά.

Οι εργασίες του Συνεδρίου ολοκληρώθηκαν με ομιλία του Προέδρου και Διευθύνοντος Συμβούλου κ. Γιώργου Καπουράνη που μίλησε για τους δυναμικούς στόχους της METROLIFE για το 1992 και τις δυναμικές της προοπτικές μέχρι το 2000.

Το νέο δεκαετές πρόγραμμα της METROLIFE

Αίσθηση προκάλεσε στο Συνέδριο το νέο δεκαετές πρόγραμμα της METROLIFE που ανέπτυξε ο Διευθυντής Πωλήσεων και Marketing κ. Αντώνης Κατσαράς. Αναφερόμενος στην παραγωγή μας του 1991, που πλησίασε τα 2 δις, ο κ. Κατσαράς τόνισε ότι το πρόγραμμα της εταιρίας προβλέπει μέχρι το 2000 δυναμική ανάπτυξη της παραγωγής, του δικτύου και των προϊόντων, προηγμένης τεχνολογίας σύνδεση με όλα τα Υποκαταστήματα, επενδύσεις σε προγράμματα Ολικής Ποιότητας και επέκταση των δραστηριοτήτων της εταιρίας στον ευρύτερο Χρηματοοικονομικό χώρο.



Επίσημη "πρώτη" της Metrolife Γενικών Ασφαλίσεων

Στο Συνέδριο ανακοινώθηκε επίσημα η ίδρυση και λειτουργία της νέας εταιρίας "METROLIFE Γενικές Ασφαλίσεις Α.Ε.". Παρουσιάζοντας τους στόχους και τις προοπτικές της, ο Γενικός Διευθυντής κ. Κλεάνθης Λευίτης τόνισε ότι η νέα εταιρία θα επιδιώξει δυναμική ανάπτυξη εισάγοντας νέα πρωτοποριακά προγράμματα και νέα αντίληψη εξυπηρέτησης, διεκδικώντας από την αρχή σημαντικό μερίδιο στην αγορά της.

Η βραδιά των πρώτων...

... κύλησε αυτή τη φορά στο γνωστό κέντρο "Δελινά". Μετά τις βραβεύσεις των Πρώτων του 1991 ακολούθησε ειδικό πρόγραμμα προς τιμήν τους δεμένο με την παρουσία και τις φωνές της Ελευθερίας Αρβανιτάκη, της Ελένης Δήμου, του Μανώλη Μητσιά και άλλων δημοφιλών καλλιτεχνών.



Δέκα χρόνια πρωτοπόροι!

Δεκαεπτά συνεργάτες μας από όλη την Ελλάδα συμπληρώσαν φέτος 10 χρόνια επιτυχημένης δραστηριότητας. Μαζί μας από την πρώτη-πρώτη εποχή της METROLIFE έχουν όλοι τους συμβάλει αποφασιστικά σ' αυτό που είναι σήμερα η εταιρία.

Για την αφοσίωσή τους και τις επιδόσεις τους η METROLIFE τους συγχαίρει και τους ευχαριστεί. Δ. Γεράρδης, Τ. Γεωργιάδης, Τ. Καδόγλου, Γ. Κακάκης, Αλ. Καπράνου, Β. Κέκκης, Ι. Κορωνάιος, Γ. Μέξας, Ε. Μιαούλης, Α. Μουδιώτης, Γ. Παπαναστασίου, Λ. Σιαφάρικας, Δ. Σπάθας, Ι. Σπανόπουλος, Α. Τζωρτζωφής, Θ. Τριανταφυλλίδης, Γ. Χειλαδάκης.



Με το μήνυμα "Εδώ είναι το μέλλον" και με την παρουσία 600 Ασφαλιστών μας από όλη την Ελλάδα έγινε στις 3 Μαρτίου σε κεντρικό Ξενοδοχείο της Αθήνας το 6ο Συνέδριο της METROLIFE. Ένα Συνέδριο-Σταθμός στην ιστορία της εταιρίας, που φέτος συμπληρώνει πέντε χρόνια συναρπαστικής πορείας και μοναδικών επιδόσεων. Πέντε δημιουργικά χρόνια, που την καθιέρωσαν σαν μια από τις μεγαλύτερες Ασφαλιστικές εταιρίες και μιας πορείας που συνεχίζεται με εκπληκτικούς ρυθμούς φέρνοντας τη METROLIFE όλο και πιο κοντά στην κορυφή.

Σημαντικοί παράγοντες της Πολιτείας, του οικονομικού, επιχειρηματικού και δημοσιογραφικού κόσμου τίμησαν με την παρουσία τους και χαιρέτησαν εγκάρδια το Συνέδριό μας. Ανάμεσά τους: ο Πρόεδρος του Συνδέσμου Επενδυτών Χρηματοπιστηρίου Αθηνών κ. Γ. Αλβανός, ο Πρόεδρος του Συνδέσμου Παραγωγών Ασφαλείων κ. Δ.



Αναστασόπουλος, ο Διευθύνων Σύμβουλος της NORDSTERN Colonia κ. Κ. Αναγνωστόπουλος, ο Γενικός Διευθυντής της "Πανευρωπαϊκής Ασφαλιστικής" κ. Ζέννιος Δημητρίου, ο Α' Αντιπρόεδρος της "Εθνικής Ασφαλιστικής" κ. Αιμ. Ζαχαρέας, ο Γενικός Διευθυντής της XIO-SBANK κ. D. Watson, ο Διευθυντής του Private Banking κ. Δ. Καπερώνης, ο τώως Υπουργός κ. Θ. Κατριβάνος, ο Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής της GENERALI, κ. Γ. Κώτσαλος, ο Διευθύνων Σύμβουλος της PEARSON & GEORGE κ. Ι. Λινός, ο Γενικός Διευθυντής του TURNER REINSURERS Ltd. κ. J. Turner, ο Διευθύ-



τα, η αντίληψη πρωτοπορίας σε κάθε τομέα δραστηριότητας και κυρίως η πίστη στη φιλοσοφία μας, η πίστη μας στον Άνθρωπο. Σ' αυτές τις αρχές στηρίζουμε και το νέο δεκαετές μας πρόγραμμα που βλέπει το μέλλον δυναμικά, δημιουργικά και υπεύθυνα.

Η ΠΡΟΟΠΤΙΚΗ ΤΩΝ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΕΝ ΟΨΕΙ ΤΟΥ 2000

Το εγγύς μέλλον προβάλλει προκλητικό και ευόινο, ιδίως στον βαθμό που πρυτανεύσουν σκέψεις και ενέργειες αυξημένου επαγγελματισμού και υπευθυνότητας, ώστε με την ενημέρωση του Κοινού για το ευρύτατο φάσμα καλύψεων που είναι σε θέση να φανούν χρήσιμες οι Γενικές Ασφαλίσεις (όπως άλλωστε και οι Ασφαλίσεις Ζωής), να αυξηθεί ουσιαστικά η ασφαλιστική συνείδηση για να δούμε επιδόσεις αντίστοιχες με αυτές των άλλων Ευρωπαϊκών χωρών, μειώνοντας έτσι την σημασία και το μερίδιο του προβληματικού Κλάδου Αυτοκινήτων στην συνολική παραγωγή.

Του Γαβριήλ ΑΝΤΩΝΙΑΔΗ
της ALLIANZ
από ομιλία στο Ε.Ι.Α.Σ. την 2/3/92

Οι απόψεις που θα εκφράσω αποτελούν προσωπικές εκτιμήσεις και δεν απηχούν οπωσδήποτε τις επίσημες θέσεις της Εταιρίας που εκπροσωπώ. **Τις ίδιες απόψεις θα εξέφραζα σε όποια εταιρία και αν υπηρετούσα.**

Δεν είμαι μελλοντολόγος. Θα προσπαθήσω να σκιαγραφήσω την εξέλιξη των Γενικών Ασφαλίσεων βάσει της υπάρχουσας κατάστασης και των τάσεων που διαφαίνονται.

1. Η δεκαετία που διανύουμε χαρακτηρίζεται από θεμελιώδεις αλλαγές (που ήδη έχουν ή πρόκειται σύντομα να καλυφθούν νομοθετικά), πολλές των οποίων θα αρχίσουν να εφαρμόζονται ή θα ολοκληρωθούν στην Ελλάδα μεταξύ 01.01.95 και 01.01.99, λόγω κάποιων μεταβατικών περιόδων που μας έχει χορηγήσει η ΕΟΚ για την πλήρη εναρμόνισή μας με τις υπόλοιπες χώρες.

2. Ποιος ο κερδισμένος από αυτές τις ρυθμίσεις; Ασφαλώς ο καταναλωτής. Με την εφαρμογή του ευρωπαϊκού φιλελευθερισμού και την πλήρη κατάργηση των οποιωνδήποτε υποχρεωτικών τιμολογίων.

Τι θα συμβεί πιο συγκεκριμένα:

α. Δραστική μείωση των ασφαλιστών Κλάδου Πυρός και συμπαρομαρτούντων κινδύνων (Κλοπής - Πλημμύρας - L.O.P. - Αστικής Ευθύνης - Τρομοκρατικών Ενεργειών)

Εκτίμηση ότι το μέσο ασφάλιστρο Πυρός που στη χώρα μας είναι 2,4 τοις χιλίοις σε σύγκριση με το μέσο όρο των χωρών της ΕΟΚ, που είναι 1,1 τοις χιλίοις ήτοι στο 45% του αντιστοίχου ελληνικού.

Βέβαια αποτελεί υπεραπλούστευση η σκέψη να υιοθετήσουμε κάποτε το ίδιο ασφάλιστρο των χωρών της ΕΟΚ διότι οι κίνδυνοι δεν είναι της ίδιας φύσεως από πλευράς επικινδυνότητας, οργάνωσης και ροής εργασίας, μέτρων προστασίας κ.λπ.

β. Προσπάθεια εξισορρόπησης των επί δεκαετίες ανεπαρκών ασφαλιστών Κλάδου Αυτοκινήτων. (Θα αυξηθούν τον πρώτο καιρό και όταν οδηγήσουν τα τεχνικά αποτελέσματα σε ανεκτό επίπεδο θα πιεστούν από τον ανταγωνισμό προς μείωση...)

γ. Μαζική εμφάνιση «πακέτων» με πλήθος καλύψεων και προσιτό κόστος

δ. Αύξηση απαιτήσεων για «ALL RISKS» καλύψεις

ε. Διάφορες καινοτομίες που θα προκαλέσει ένας συνεχώς αυξανόμενος ανταγωνισμός

στ. Εμφάνιση της αυτασφάλισης μεγάλων επιχειρήσεων.

ζ. Εμφάνιση Ασφαλ. Εταιριών Υγείας και συναφών εξυπηρέτησεων (πέραν των Εταιριών Ζωής...)

η. Ποιοτική εξυπηρέτηση τόσο από τις Ασφαλ. Εταιρείες όσο και τα διαμεσολαβούντα πρόσωπα (Υποχρέωση περιοδικών εκτιμήσεων, μελέτες για τη σωστή εκάστοτε ασφαλιστική κάλυψη βάσει διαφόρων τεκμηρίων κ.λπ.).

2β. Διαμεσολαβούντα πρόσωπα:

Δικαίως επικρατεί σκεπτικισμός/ ανησυχία:

α. Από την απειλή των ξένων brokers

β. Την μείωση των προμηθειών (τόσο συνεπεία μείωσης



των ασφαλιστών όσο και των ποσοστών που δικαιούνται).

ΑΝΤΙΛΟΓΟΣ

α. Τεράστια περιθώρια ανάπτυξης των ασφαλίσεων στη χώρα μας 1.6% σε ΑΕΠ (1990) σε σύγκριση με 5% της ΕΟΚ. Για το 1991 = 1.7% βάσει προσωρινών στοιχείων.

β. Η δια της μείωσης των ασφαλιστών εξυγίανση της σχέσεως Πελάτου - Διαμεσολαβούντος - Ασφαλ. Εταιρείας. (Δεν θα υπάρχουν πια περιθώρια επιστροφών, λόγω μεγάλων ποσοστών προμηθειών) ούτε υπερβολικές προθεσμίες πληρωμής των ασφαλιστών.

Ειδικά σε μεγάλους ελεύθερα τιμολογούμενους κινδύνους η προμήθεια θα καθορίζεται με τάση να είναι ανταγωνιστική η προσφορά και δεν θα είναι προκαθορισμένη από τις ασφαλ. εταιρείες.

γ. Οι ξένοι brokers που θα θελήσουν να επεκτείνουν την δραστηριότητα τους στην Ελλάδα, μάλλον θα προτιμήσουν να συνεργασθούν με τοπικούς πράκτορες, brokers κ.λπ. αφού ούτε μιλούν την δύσκολη γλώσσα μας ούτε πρόκειται για μεγάλη αγορά που να αποτελεί στόχο.

3. Τράπεζες - Ασφαλιστικές εταιρείες

Από σφοδρή αντιπαράθεση περνούν ραγδαία σε διάφορες μορφές συνεργασίας, στα πλαίσια της εξυπηρέτησης των πελατών σε βάθος και προσπαθώντας η κάθε πλευρά να αξιοποιήσει τα πλεονεκτήματα της άλλης.

ΣΗΜΕΙΩΣΗ: Άλλωστε και οι ασφαλ. εταιρείες ασχολούνται με εργασίες που έως «χθες» ήταν αποκλειστικό προνόμιο των τραπεζών = Αμοιβαία Κεφάλαια Επενδυτικά προγρ/ τα και «αύριο» στεγαστικά δάνεια σε συνδυασμό με ασφ. Ζωής (όπως ήδη γίνεται αλλού).

Σύντομα η Πολιτεία θα κληθεί να καλύψει και νομοθετικά την πραγματικότητα αυτή.

Πάντως ο γνωστός παρεμβατισμός δεν θα μπορεί να συνεχισθεί (ούτε έμμεσα όπως αιτιώνται αρκετοί), αφού τα Τραπεζικά κριτήρια θα πρυτανεύουν για να αντιμετωπίσουν τον εντονότατο ανταγωνισμό στον δικό τους χώρο.

(Από Φεβρουάριο 1990 Κατάργηση άρθρου 13 Ν.1256/82 σχετικά με την ασφάλιση των πιστώσεων που χορηγούν οι

Κρατικές Τράπεζες και τροποποίηση άρθρ. 31 ΝΔ 400/70 για κατάργηση αποκλειστικού προνομίου Ασφαλ. Εταιριών του Δημοσίου Τομέα να ασφαλίζουν περιουσιακά στοιχεία του Δημοσίου, Δήμων & Κοινοτήτων, Δημοσίων Επιχειρήσεων και πάσης φύσεως Οργανισμών του Δημοσίου ή Ν.Π.Δ.Δ.).

4. Εξέλιξη παραγωγής και παράγοντες που θα την επηρεάσουν

α. Αυτοκίνητα από το 55% (1990) των Γεν. Ασφαλίσεων υπολογίζεται να φθάσει στο 65-70% το 1996 οπότε θα ισχύει η πλήρης εναρμόνισή μας με τα όρια της ΕΟΚ. (Υπενθυμίζεται ότι η μεταβατική δεκαετής περίοδος προβλέπει 16% έως 31.12.88, 31% έως 31.12.92 και 100% έως 31.12.95 των 500.000 ECU για ΣΒ και 100.000 για ΥΖ). Το τιμολογημένο τμήμα των καλύψεων αφορά περίπου τα 2/3 των κυκλοφορούντων οχημάτων.

β. Εκτιμάται ότι η απελευθέρωση του τιμολογίου Πυρός που ήδη άρχισε (περιορίζοντας τα 70 εκατομ. ECU σε 20 εκατ. από 01.01.92 και 5 για τα ξενοδοχεία) θα εφαρμόζεται τουλάχιστον παράλληλα με την περαιτέρω απελευθέρωση του Κλάδου Αυτοκινήτων (ΣΒ μέχρι 12 HP και ΥΖ μέχρι 8 HP). Το τιμολογημένο τμήμα των καλύψεων αφορά περίπου τα 2/3 των κυκλοφορούντων οχημάτων. Εάν υιοθετηθεί τελικά η ημερομηνία που είχε καθορισθεί στο κυκλοφορούμενο από τον Ιανουάριο 91 νομοσχέδιο που αποσκοπεί στον εκσυγχρονισμό της ασφαλιστικής νομοθεσίας, τότε η τελική ημερομηνία πλήρους απελευθέρωσης των υποχρεωτικών τιμολογίων Πυρός και Αυτ/των θα είναι η 31.12.94.

γ. Στα μεγάλα περιθώρια του Κλάδου Πυρός στην τόσο ευρεία κάλυψη της Αστικής Ευθύνης καθώς και στους Λοιπούς υγιείς Κλάδους (Μεταφορών - Τεχνικών Ασφαλίσεων κ.λπ.), εναποθέτει η αγορά τις ελπίδες της για να περιορισθεί η σημαντική αύξηση του Κλ. Αυτ/των στο μερίδιο των Γεν. Ασφαλίσεων.

Υπάρχουν πράγματι μεγάλα περιθώρια.

(Υπολογίζεται ότι τουλάχιστον το 80% των περιουσιακών στοιχείων είναι ανασφάλιστα κατά Πυρός. Οι μεν Εμπορικοί κίνδυνοι κατά 65-70%, οι δε Κατοικίες κατά 95% περίπου).

Από πλευράς δε Αστικής Ευθύνης - που έχει ευρύτατο φάσμα εφαρμογής - βρισκόμαστε σε εμβρυακή ηλικία).

5. Ελεύθερη Παροχή Υπηρεσιών

Με την δεύτερη Οδηγία των Γεν. Ασφ. (88/357/22.06.88) χαρακτηρίζονται οι «Μεγάλοι Κίνδυνοι», οι οποίοι εμπίπτουν σε καθεστώς ΕΠΥ χωρίς δηλ. προϋπόθεση εγκατάστασης της Ασφαλ. Εταιρείας στην χώρα του κινδύνου. Ως Μεγάλοι Κίνδυνοι θεωρούνται:

α. Σιδηρόδρομοι, Σκάφη/Αεροσκάφη, Μεταφορές

β. Πιστώσεις και Εγγυήσεις (για επαγγελματικές καλύψεις)

γ. ΠΥΡΟΣ - Λοιπές ζημιές αγαθών (Κλοπή - Χαλάζι - Παγετός) - Γενική Αστική Ευθύνη - Χρηματικές Απώλειες εφ' όσον υπερβαίνουν τα 2 από τα 3 κριτήρια ήτοι:

1. Σύνολο Ισολογισμού 12.4 εκατ. ECU (= Ενεργητικό)

2. Καθαρό κύκλο εργασιών 24 εκατ. ECU και

3. 500 άτομα απασχολούμενο Προσωπικό.

Ισχύς περιπτ. γ.

Α' Στάδιο: Για την Ελλάδα από 01.01.95 - 31.12.98 (στις 8 χώρες της ΕΟΚ ήδη ισχύει έως 31.12.92) με τα άνω πλήρη κριτήρια.

Β' Στάδιο: Για την Ελλάδα από 01.01.99 (Στις άλλες χώρες

της ΕΟΚ από 01.01.93) με τα μισά των άνω κριτηρίων/-προϋποθέσεων.

— Οι εργασίες Μεγάλων Κινδύνων των περιπτ. α. και β. θα μπορούν ελεύθερα να ασφαλιζονται και εκτός Ελλάδος μετά την 01.01.93 δεδομένου ότι η χώρα μας έχει το δικαίωμα να εμποδίσει την ΕΠΥ μέχρι 31.12.92. Μέχρι σήμερα πάντως δεν έχει προσαρμοσθεί η Κοινοτική αυτή Οδηγία στο Ελληνικό Δίκαιο.

— Πάντως δεν δικαιολογείται ιδιαίτερη ανησυχία για διαρροή ασφαλίσεων στο εξωτερικό απ' ευθείας με καθεστώς ΕΠΥ στους Μεγάλους Κινδύνους (πλην των θυγατρικών πολυεθνικών συγκροτημάτων), γιατί αφ' ενός πολύ λίγες έχουν τις απαιτούμενες γνώσεις και υποδομή για να διαπραγματευθούν τέτοιας φύσεως εργασίες και αφ' ετέρου το ίδιο περίπου αποτέλεσμα θα μπορούν να το επιτύχουν και στην Ελλάδα (με την βοήθεια ή μη διαμεσολαβούντων) ιδίως αφού οι μεγαλύτερες Ασφαλιστικές Εταιρίες της Ευρώπης ήδη εργάζονται στη χώρα μας και με όλα τα πλεονεκτήματα ζωντανών συνεννοήσεων, επιθεωρήσεων των κινδύνων κ.λπ. κ.λπ.

ε. Με την απελευθέρωση των ασφαλιστρών πολύ πιο σημαντικό ρόλο από ό,τι μέχρι σήμερα θα παίζουν:

- Ο ηθικός κίνδυνος και γενικά το ποιόν του υποψηφίου.
- Οι Όροι, οι Απαλλαγές και τα Μέσα Προστασίας
- Ο βαθμός εξασφάλισης (SECURITY) της καλύψεως
- **Οι Αντασφαλιστές που από τα μετόπισθεν μέχρι τώρα θα έλθουν στα πρόσω και μάλιστα στα χαρακώματα του μετώπου. Στην κατηγορία των Αντ/στών εννοώ και τις Έδρες των Ξένων Εταιριών.**

— Η σωστή εκτίμηση των κινδύνων από εγνωσμένου κύρους πραγματογνώμονες και άλλους ειδικούς (Risk Managers) με καθορισμό της μεγίστης πιθανής και μεγίστης δυνατής ζημίας.

— Οι Underwriters που θα υποχρεωθούν να ξεφύγουν από την «θαλπωρή» της εύρεσης ασφαλιστρου στο Τιμολόγιο Κλάδου Πυρός και θα πρέπει να υπολογίζουν (βοηθούμενοι από τους συναδέλφους τους της Έδρας ή των Αντ/στών) το σωστό ασφάλιστρο και τους Όρους/Απαλλαγές επισκεπτόμενοι τον κίνδυνο ή ερμηνεύοντας τις παρατηρήσεις του εκτιμητού/πραγματογνώμονος.

— Τα Γενικά Έξοδα της Ασφ. Εταιρείας και γενικά το Λειτουργικό της κόστος. Με 32.5%-33% ΓΕ επί της παραγωγής που ήταν ο μέσος όρος των ελληνικών εταιριών τα έτη 1989-90 και με παραγωγικότητα που είναι στο 1/3 της αντίστοιχης μέσης ευρωπαϊκής, δεν μπορούμε να συνεχίσουμε χωρίς σοβαρές απώλειες.

Θα πρέπει να καταβληθούν συντονισμένες και επίπονες προσπάθειες για μείωσή τους ώστε να επιβαρύνουν όσο λιγότερο τους επιτρέπεται το επιθυμητό ασφάλιστρο (net) των αντ/στών ή της Έδρας. Αυτό μαζί με την προμήθεια του διαμεσολαβούντος θα διαμορφώνει το ολικό ασφάλιστρο που θα προταθεί στον Υποψήφιο.

(Και οι δυο αυτοί συντελεστές κόστους, δηλ. Γενικά Έξοδα + Προμήθειες από 45-55% που είναι τώρα επί των ΚΑ θα μειωθούν στο μισό περίπου).

5. Η διαχείριση Κινδύνων (RISK MANAGEMENT) θα κάνει πολύ πιο έντονη την εμφάνισή της, αφού βοηθά στην ορθολογικότερη κατανομή των κινδύνων μεταξύ Ασφαλ. Εταιρείας και Επιχείρησης/Πελάτου με επίπτωση στο κόστος και στον τύπο της ασφάλισης. **Στοχεύει στην ανάληψη από τις Επι-**

χειρήσεις των συχνών και μικρής έντασης κινδύνων, αφού προσδιορισθούν και εκτιμηθούν και αφού μεθοδευθεί ο σχηματισμός των σχετικών αποθεματικών προς αντιμετώπιση του ποσοστού αντασφάλισής τους.

Άλλες επιδράσεις/στόχοι του R.M.:

α. Αποφυγή συγκεντρώσεως όλων των διαδικασιών παραγωγής και αποθήκευσης (ετοιμών και πρώτων υλών) σε ένα χώρο.

β. Εξασφάλιση ροής μέρους της εργασίας σε περίπτωση βλάβης ή ατυχήματος με παράλληλες ή εφεδρικές μονάδες.

γ. Λήψη συγκεκριμένων μέτρων προστασίας ή αποτροπής των κινδύνων.

δ. Τροποποίηση ασφαλιστικών καλύψεων και ορίων ευθύνης (π.χ. αντί αναλογική κεφαλαίου σε υπερβάλλουσα ορίου ζημίας ή σε πρώτη ζημία) και καθορισμός σχετικών απαλλαγών.

6. Ανακατατάξεις στο πλήθος των Ασφαλιστικών Εταιριών: Σήμερα λειτουργούν στη χώρα μας 156 Εταιρείες (91 ελληνικές + 65 αλλοδαπές). Ο οξύς ανταγωνισμός θα οδηγήσει σε σύμπτυξη (δια συγχωνεύσεων απορροφήσεων ή εξαγορών) ή/και αποχώρηση.

— Μελέτες διακεκριμένων Οίκων προβλέπουν να μείνει περιορισμένος αριθμός εταιριών σε κάθε αγορά, **σε όλη δε την Ευρώπη ότι θα κυριαρχήσουν 10 κολοσσοί.**

— Δεν συμμερίζομαι προσωπικά αυτές τις προβλέψεις, χωρίς να σημαίνει ότι δεν συμφωνώ πως ένας μικρός σχετικά αριθμός Εταιριών θα απορροφούν το μεγαλύτερο μερίδιο της Αγοράς. Οι μεσαίου μεγέθους θα μπορούν να σταθούν εστιάζοντας την προσοχή τους σε εξειδικευμένα προϊόντα/-αγορές (target marketing).

Για τις μικρές εταιρίες και όσες έχουν κυρίως προσωπικό χαρτοφυλάκιο, ίσως η προοπτική μετατροπής τους σε πρακτορειακές μονάδες να είναι η πιο εμφανής εξέλιξη. Και βέβαια σε κάθε περίπτωση οι πιθανότητες συνεργασίας με άλλες σαφώς μεγαλύτερες προσφέρουν εναλλακτικές λύσεις.

7. Το ασφάλιστρο —κατά τη γνώμη μου— δεν θα είναι το μόνο κριτήριο για την επιλογή του **κατάλληλου ασφαλιστή.**

Η ποιότητα, που προκύπτει από ειδικευση και κυρίως **την εξασφάλιση συν ξεκάθαρους όρους** μαζί με το service που είναι σε θέση να παρέχει είναι μερικά από τα στοιχεία που θα μπορούσε κάποιος να αντιπαραβάλλει στο μοναδικό όπλο που έχουν όσοι προσπαθήσουν μόνο με πολύ κτυπημένο ασφάλιστρο να σταθούν στην αγορά ή να βγουν πρόσκαιρα κερδισμένοι. Γιατί ασφαλώς θα είναι **πρόσκαιρα.**

8. Στην διανυόμενη τελευταία δεκαετία του αιώνα μας, θα γίνουμε μάρτυρες μεγάλων ανακατατάξεων και πολλών καινοτομιών.

Σε ένα πεδίο ελεύθερο από προστατευτικές διατάξεις και κρατικό παρεμβατισμό (πλην του επιβεβλημένου ελέγχου για διαπίστωση της τήρησης των διατάξεων για εξασφάλιση της προστασίας των καταναλωτών και της απαραίτητης ευρωστίας των ασφαλιστικών φορέων) **καλούμεθα να αποδείξουμε ότι είμαστε σε θέση να παίξουμε τον ρόλο μας σωστά.**

— Αυτή την εποχή περισσότερο από ποτέ, θα πρέπει να υιοθετηθούν ορισμένοι **κανόνες δεοντολογίας**, ώστε να υπάρχει:

ΣΥΝΕΠΗΣ ΑΝΟΔΙΚΗ ΠΟΡΕΙΑ

FERRARI & TOPO



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.

ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΖΩΗΣ
Continental
Δύναμη Ζωής

- α. Η βαρύτητα του λόγου
β. ο αλληλοσεβασμός
γ. η αποφυγή δυσφημίσεως
δ. η απομόνωση όσων με τις πράξεις τους δεν τιμούν το επάγγελμά μας
ε. ο έπαινος των έξυπνων καινοτομιών
στ. η προτίμηση κάλυψης μεγάλων κινδύνων **συνασφαλιστικώς**
ζ. η αποφυγή dumping στα ασφάλιστρα
η. η ανταλλαγή πληροφοριών για επισφαλείς κινδύνους ή αποδεδειγμένες συμπαιγνίες σε περιπτώσεις ζημιών κ.λπ. κ.λπ.
που όλα μαζί συνθέτουν την επαγγελματική ηθική.

Σε αυτόν τον τομέα η μια, πια, Ένωση όλων των Ασφαλιστικών Εταιρειών στη χώρα μας θεωρώ ότι έχει να παίξει σπουδαίο ρόλο και να δώσει ιδιαίτερη προσοχή.

Παράλληλα πιστεύω ότι οι μεγάλες Εταιρείες θα πρέπει να ανοίξουν τον δρόμο, για να διασκεδάσουν έμπρακτα τον φόβο/δυσπιστία των μικρών ότι θα κυριεύσουν την Αγορά με όχι ορθόδοξες μεθόδους βασιζόμενες στο κύρος και τα οικονομικά τους μεγέθη.

Εξ ίσου όμως σημαντικό βάρος πέφτει και στις υπόλοιπες εταιρείες + brokers οι οποίοι ενδέχεται (από τον φόβο των μεγάλων) να εφευρίσκουν τρόπους για παροχές με εξευτελιστικά rates από φορείς/αντασφαλιστές αμφιβόλου φερεγγυότητας, συνέχιση διαφόρων επιστροφών ή υπερβολικών προμηθειών κ.λπ.

Γιατί αν δεν επιδειχθεί σύνεση από όλους, τότε φυσικά και οι μεγάλες εταιρείες δεν θα παραμείνουν για πολύ ως απλοί θεατές και μάλλον θα βγουν μακροπρόθεσμα κερδισμένες...

Έως τώρα σε αρκετούς τομείς αποδίδαμε μεγάλη ευθύνη στο Κράτος γενικά και στο Υπουργείο Εμπορίου ειδικότερα για τα όσα στραβά συνέβαιναν ή τα όσα ορθά δεν καθιερώονταν για την εξύψωση του θεσμού της Ιδιωτικής Ασφαλίσεως και των ωφελειών του Κοινού και της Πολιτείας από την εφαρμογή τους. (Κυρίως λόγω του πολιτικού κόστους που απαραίτητες αποφάσεις συνεπάγοντο). Τώρα είτε λόγω της αναγκαστικής εφαρμογής των διαφόρων Οδηγιών της ΕΟΚ, είτε λόγω ωρίμανσης κ.λπ. η ευθύνη για τη σωστή λειτουργία του θεσμού νιώθω να μετατίθεται πια ουσιαστικά στις πλάτες των Ασφαλιστών και των διαμεσολαβούντων προσώπων.

Υπό το φως των προαναφερθέντων το εγγύς μέλλον προβάλλει προκλητικό και ευσιώνο, ιδίως στον βαθμό που πρυτανεύσουν σκέψεις και ενέργειες αυξημένου επαγγελματισμού και υπευθυνότητας, ώστε με την ενημέρωση του Κοινού για το ευρύτατο φάσμα καλύψεων που είναι σε θέση να φανούν χρήσιμες οι Γενικές Ασφαλίσεις (όπως άλλωστε και οι Ασφαλίσεις Ζωής), να αυξηθεί ουσιαστικά η ασφαλιστική συνείδηση για να δούμε επιδόσεις αντίστοιχες με αυτές των άλλων Ευρωπαϊκών χωρών, μειώνοντας έτσι την σημασία και το μερίδιο του προβληματικού Κλάδου Αυτοκινήτων στην συνολική παραγωγή.

Συμπερασματικά ή ανακεφαλαιώνοντας:

1. α. Κατάργηση των υποχρεωτικών τιμολογίων **δεν σημαίνει ασυδοσία** (είτε προς τα άνω είτε προς τα κάτω).
β. Ο ανταγωνισμός όσο οξύς και αν είναι δεν μπορεί να

παραγνώνει κάποια ελάχιστα τεχνικά δεδομένα και όρια.

2. Κύριος στόχος μας πρέπει να είναι ο σεβασμός του πελάτου και η κατοχύρωση των συμφερόντων του έναντι λογικού τιμήματος.

Η σωστή κάλυψη των κινδύνων και ο βαθμός της εξασφάλισης ή φερεγγυότητας (SECURITY) ίσως αποδειχθούν η Αχιλλείος πτέρνα της Αγοράς.

3. Η ανάγκη για υιοθέτηση ορισμένων κανόνων δεοντολογίας προβάλλει επιβεβλημένη.

Όποιος δεν τους σεβασθεί και δη καθ' υποτροπήν θα πρέπει να καταγγέλλεται και να τίθεται στο περιθώριο.

4. Ο επηρεασμός μιας ασφάλισης από τον βαθμό γνωριμίας του Πελάτη με τον Ασφαλιστή-Πράκτορα-Broker παραχωρεί με ταχύτατους ρυθμούς τη θέση του στη γνώση συν εξειδίκευση του διαμεσολαβούντος **και φυσικά στο κύρος της ασφαλιστικής εταιρείας και τον βαθμό φερεγγυότητας που αυτό μεταφράζεται.**

5. Δραστική μείωση στο λειτουργικό κόστος των Ασφαλιστικών Εταιρειών αν θέλουν να δώσουν επί ίσοις όροις την μάχη στον ασφαλιστικό στίβο.

6. Οι προοπτικές για την περαιτέρω ανάπτυξη της ιδιωτικής ασφαλίσεως εν γένει είναι πολύ ευσιώνες (μέχρι το 2000 η δαπάνη σε ασφάλιστρα θα πρέπει να τριπλασιασθεί για να φθάσουμε τον σημερινό μέσο όρο της ΕΟΚ).

Αρκεί να αναλογισθούμε ότι σε μια μέση αύξηση όλης της παραγωγής του 1991 κατά 28,5% (37,5% στην Ζωή και 21,8% στις Γενικές Ασφαλίσεις) οπότε υπολογίζεται ότι φθάσαμε συνολικά σε όλους του κλάδους τα 215 δισ. έναντι 167 δισ. το 1990, καταφέραμε να βελτιώσουμε το ποσοστό των ασφαλιστρών επί ΑΕΠ κατά 0,1% και να κινηθεί από 1,6% στο 1,7% περίπου.

ΦΑΝΤΑΣΘΕΙΤΕ ΝΑ ΤΡΙΠΛΑΣΙΑΣΘΕΙ ΤΟ ΠΟΣΟΣΤΟ ΓΙΑ ΤΙ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΜΙΛΑΜΕ!!

ΤΕΛΕΙΩΝΟΝΤΑΣ ΘΕΛΩ ΝΑ ΚΑΝΩ ΜΙΑ ΕΚΚΛΗΣΗ ΠΟΥ ΕΙΝΑΙ ΚΑΙ ΕΥΧΗ

Να ακολουθήσουμε όλοι (αφού υπάρχει θέση και χώρος για όλους: Μικρούς - Μεσαίους - Μεγάλους) τον δρόμο της ευγενούς άμιλλας μέσα στα πλαίσια ενός ελεύθερου μεν, αλλά υγιούς ανταγωνισμού **και ότι δεν θα οδηγηθούμε σε κινήσεις αυτοκτονίας βλέποντας μόνο το σήμερα ή πάντως το πρόσκαιρο «όφελος».**

Διότι όσο δικαίωμα για επιβίωση έχουμε όλοι μας, άλλη τόση και ίσως μεγαλύτερη υποχρέωση πρέπει να νιώθουμε για να μην καταστρέψουμε τον τόσο χρήσιμο κοινωνικά και ατομικά θεσμό της Ασφαλίσεως, εξασφαλίζοντας συνάμα το μέλλον όσων ήδη υπηρετούν τον θεσμό (και μια αξιοπρεπή καριέρα στους σπουδαστές και αποφοίτους του ΕΙΑΣ, προς χάριν κυρίως των οποίων γίνεται αυτή η ομιλία).

Αλλιώς, οι ευθύνες μας θα είναι τεράστιες μαζί με τις ενοχές που θα μας διακατέχουν, αισθανόμενοι τα βλέμματά τους καρφωμένα επάνω μας.

Πιστεύω ότι δεν θα τους/σας απογοητεύσουμε και θα συμπεριφερθούμε με την σοβαρότητα και ευθύνη που απαιτούν οι καιροί.

Σας ευχαριστώ για την προσοχή σας και κυρίως την υπομονή να ακούσετε θέματα λίγο-πολύ γνωστά τουλάχιστον στους περισσότερους από τους παρισταμένους.

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** A.E.A. ΖΩΗΣ

Ασφάλεια στην πράξη

ΜΕ ΤΗΝ ΠΟΙΟΤΗΤΑ

Ενα τολμηρό βήμα της SCOP LIFE για τον ασφαλιστικό κλάδο, σαν φιλοσοφία, ήταν το Α' Συνεδριό της. Η φιλοσοφία που καθιέρωσε η SCOP LIFE είναι το Εταιρικό Συνέδριο, σε αντιδιαστολή με τα Συνέδρια Πωλήσεων και τα Συνέδρια Διοικητικών Υπηρεσιών.

Το Α' Συνέδριο της SCOP LIFE, με τίτλο «ΜΕ ΤΗΝ ΠΟΙΟΤΗΤΑ ΣΤΗΝ ΚΟΡΥΦΗ», πραγματοποιήθηκε στις 11 και 12 Μαρτίου στην Αθήνα.

Η πρώτη Συνεδρία (Δύναμη Πωλήσεων) πραγματοποιήθηκε στις 11 Μαρτίου στο ξενοδοχείο HILTON. Η δεύτερη συνεδρία πραγματοποιήθηκε στις 12 Μαρτίου στο Crystal Palace. Στις 12 Μαρτίου συνεδρίασαν και 4 Ομάδες Εργασίας αποτελούμενες από στελέχη της Δύναμης Πωλήσεων και της Δύναμης Διοικητικών Υπηρεσιών, με συγκεκριμένα θέματα αναζήτησης. Τα πορίσματα των ομάδων εργασίας παραδόθηκαν στο Head Office για περαιτέρω



ΣΤΗΝ ΚΟΡΥΦΗ



ρω επεξεργασία και ένταξή τους στο σύστημα λειτουργίας της εταιρίας. Στις Συνεδρίες και στην απονομή παρέστησαν όλα τα Μέλη του Executive Board της SCOP LIFE, που είναι οι κ.κ. Χ. Νικολάου, Διευθύνων Σύμβουλος και Γεν. Διευθυντής, Ι. Τσούνης, Γεν. Διευθυντής (Οικονομικού και Διοικητικού), Ρ. Gonzales, Γεν. Διευθυντής (MIS), Α. Kennedy, Γεν. Διευθυντής (Αναλογιστικού), Μ. Μαυροβουνιώτης, Διευθυντής Marketing και Γ. Κλόγκας, Διευθυντής Πωλήσεων.

ΠΡΩΤΗ ΣΥΝΕΔΡΙΑ: Δύναμης πωλήσεων (11 Μαρτίου - Hilton Αθηνών)

Η πρώτη Συνεδρία ξεκίνησε με μήνυμα του Διευθύνοντος Συμβούλου της μητέρας εταιρίας Scottish Provident και Προέδρου του Δ.Σ. της SCOP LIFE, κ. David Woods, στο οποίο τονίστηκε η σημασία που δίνει η μητέρα εταιρία σε αυτό το νέο μοντέλο Συνεδρίων το οποίο υποστηρίζει την ομαδική εργασία και την συνεργασία. Ο κ. Woods τόνισε επίσης την πρωταρχική σημασία που έχει για όλες τις εταιρίες του Ομίλου Scottish Provident Institution (S.P.I.) η εφαρμογή της ποιότητας σε κάθε λειτουργία τους.

Στη συνέχεια ο κ. Χρήστος



Νικολάου, Διευθύνων Σύμβουλος και Γενικός Διευθυντής καθώς και Αντιπρόεδρος του Δ.Σ. της SCOP LIFE, πικρήξει την έναρξη του Συνεδρίου, διάβασε χαιρετισμό του Υπουργού Εμπορίου - Βιομηχανίας, Ενέργειας & Τεχνολογίας, κ. Ανδρέα Ανδριανόπουλου, στον οποίο τονίζεται:

Σας ευχαριστώ θερμά για την ευγενική σας πρόσκληση να κηρύξω την έναρξη του Α' Συνεδρίου της Εταιρίας σας και λυπάμαι που απουσιάζω εκ της Ελλάδος δεν θα μπορούσα να ανταποκριθώ.

Επωφελούμαι, όμως, της ευκαιρίας να σας διαβεβαιώσω ότι το Υπουργείο Εμπορίου παρακολουθεί με ενδιαφέρον την δραστηριότητα της Εταιρίας σας και να εκφράσω τη βεβαιότητά μου ότι η SCOP LIFE, υπό την άξια ηγεσία της και το Βρετανικό της φλέγμα, θα παίξει ένα σημαντικό ρόλο στην ασφαλιστική αγορά και την οικονομία της χώρας μας γενικότερα.

Κηρύσσοντας την έναρξη του Συνεδρίου ο κ. Χρήστος Νικολάου έκανε έναν απολογισμό των επιτευγμάτων της εταιρίας για το 1991, τονίζοντας την σημασία που έχει το πρόγραμμα ποιότητας P.W.S. (Premium Quality Standards), για την δυναμική πορεία της εταιρίας. «Η SCOP LIFE θα πιά-



ει μπροστά και θα ξεχωρίσει», τόνισε με βεβαιότητα στο κλείσιμο του εναρκτήριου χαιρετισμού ο κ. Νικολάου.

Οι εργασίες του Συνεδρίου ξεκίνησαν με την παρουσίαση του προγράμματος P.Q.S. Ο κ. Μιχ. Μαυροβουνιώτης, Διευθυντής Marketing, ανέλυσε την γενική φιλοσοφία του προγράμματος Ποιότητας. Ορίζοντας την ολική ποιότητα της ασφαλιστικής υπηρεσίας, προχώρησε στον εντοπισμό της τεχνικής και λειτουργικής ποιότητας, καθώς και της εικόνας της εταιρίας και στις αποκλίσεις ανάμεσα σε προσδοκώμενη και αντιλαμβανόμενη ποιότητα του πελάτη.

Φτάνοντας στο μοντέλο που έχει υιοθετήσει η SCOP LIFE ανέλυσε τις βασικές παραμέτρους των μακροδιαδικασιών, μικροδιαδικασιών, προμηθευτή, χρήστη και πελάτη κάθε διαδικασίας. Καταλήγοντας παρουσίασε τους μετρήσιμους δείκτες τους P.Q.S. μέσα από τους οποίους θα παρακολουθείται η απόδοση κάθε Μονάδας της εταιρίας κατά την εκτέλεση των εργασιών της, στην κατεύθυνση της διαρκούς βελτίωσης της ποιότητας και των προσφερόμενων υπηρεσιών.

Ο κ. Ιωάννης Τσούννης, Γενικός Διευθυντής (Διοικητικού & Οικονομικού) παρου-



σίασε το μοντέλο οργάνωσης της εταιρίας, τις διοικητικές αρχές, δηλαδή, από τις οποίες προέκυψε το οργανόγραμμα, καθώς και τα επίπεδα ιεραρχίας. Μίλησε, στη συνέχεια, για τις βασικές αρμοδιότητες κάθε τμήματος, όπως αυτές έχουν και βελτιώνονται, μέσα από τις εφαρμογές του προγράμματος Premium Quality Standards (P.Q.S.). Τέλος, αναφέρθηκε στην φιλοσοφία του teamwork και στο πώς αυτή έχει εφαρμογή στη SCOP LIFE μέσα από την συγκρότηση και λειτουργία αποφασιστικών οργάνων, όπως το Εκτελεστικό Συμβούλιο αλλά και συντονιστικών/συμβουλευτικών οργάνων για συγκεκριμένα projects, όπως είναι το Steering Committee για το πρόγραμμα ποιότητας.

Η συνέχεια δόθηκε με την παρουσίαση ενός παραδείγματος εφαρμογής του τρόπου με τον οποίο το πρόγραμμα Ποιότητας της SCOP LIFE, αναλύει και βελτιώνει μια μακροδιαδικασία. Το πάνελ, αποτελούμενο από τους κ.κ. Ελευθερία Γκλιάνη, Διευθύντρια Οικονομικού, Βέτα Στυλιανού, Διευθύντρια Εκδόσεων και Αποζημιώσεων, Παναγιώτη Σακκά, Διευθυντή E.D.P., Εύα Λιναρδάτου, Διευθύντρια Προσωπικού, Γιώργκο Κλόγκα, Διευθυντή Πωλήσεων, με συντονιστή τον κ.



Μιχάλη Μαυροβουνιώτη, έδωσε στους Συνέδρους μια σαφή εικόνα της μακροδιαδικασίας Αίτηση - Έκδοση Συμβολαίου - Παράδοση Συμβολαίου, την οποία ακολούθησε γόνιμη συζήτηση.

Η παρουσίαση του προγράμματος ποιότητας ολοκληρώθηκε με την εισήγηση της Διευθύντριας Προσωπικού, κ. Εύας Λιναρδάτου, με θέμα «Εξέλιξη και Εφαρμογή του Συστήματος P.Q.S.».

Στην περιεκτική εισήγηση της η κα Ε. Λιναρδάτου αναφέρθηκε στο ιστορικό εργασίας και εφαρμογής του προγράμματος Premium Quality Standards. Ιδιαίτερη έμφαση απέδωσε στην ανάγκη συνεργασίας για την εφαρμογή και μετεξέλιξη του συστήματος, τονίζοντας ότι απαιτείται πρωτοβουλία, τόλμη, φαντασία αλλά και αυτοπειθαρχία και πως η ποιότητα σε επίπεδο εταιρίας «ξεκινάει από την προσωπική ποιότητα του καθενός μας».

Η δεύτερη ενότητα εργασιών ξεκίνησε με εισήγηση του διευθυντή Marketing, Μιχάλη Μαυροβουνιώτη, με θέμα Πολιτική Προϊόντων και Επικοινωνιακή Πολιτική. Ο κ. Μαυροβουνιώτης αναφέρθηκε στο mission statement της SCOPLIFE και στους στόχους του τριετούς προγράμ-

ματος marketing. Στη συνέχεια ανέλυσε τα μέσα που χρησιμοποιήθηκαν για την επίτευξη των στόχων προϊόντων και επικοινωνίας κατά το 1991. Προχώρησε παρουσιάζοντας τις συγκεκριμένες αποφάσεις νέων προϊόντων για το 1992. Το FEMALE LINE, η πρώτη ολοκληρωμένη σειρά γυναικείων ασφαλιστικών προγραμμάτων, η οποία παρουσιάστηκε στην αγορά την Παγκόσμια Ημέρα της Γυναίκας (8 Μαρτίου), ήταν φυσικό να συγκεντρώνει το κέντρο βάρους της εισήγησης. Όμως, το χαρτοφυλάκιο της SCOPLIFE οπλίστηκε και με άλλα νέα προϊόντα καθώς και

βελτιωμένα όρια των υπαρχόντων προϊόντων τα οποία παρουσίασε στην εισήγησή του ο κ. Μαυροβουνιώτης. Τέλος, ανέλυσε το διαφημιστικό πρόγραμμα της εταιρίας για το 1992, εταιρικής και προϊοντικής διαφήμισης.

Ο διευθυντής Πωλήσεων της SCOPLIFE κ. Γιώργος Κλόγκας στην μεσή και ενθουσιώδη εισήγησή του έκανε τον τελικό απολογισμό μιας πολύ επιτυχημένης χρονιάς για τις πωλήσεις της εταιρίας, όπως πράγματι ήταν το 1991. Θεαματικά δεν ήταν μόνο τα αποτελέσματα διπλα-

σιασμού της νέας ετησιοποιημένης παραγωγής. Το ίδιο θεαματικά υπήρξαν και τα αποτελέσματα διεύρυνσης των γραφείων πωλήσεων και νέων συνεργατών. Η έναρξη λειτουργίας του Εκπαιδευτικού Κέντρου απ' τον Ιανουάριο του 1992, αποτελεί σημαδιακή συνεισφορά στη δουλειά υποδομής της SCOPLIFE για την σωστή και συνεχή εκπαίδευση των συνεργατών. Τέλος, ο κ. Γ. Κλόγκας αναφέρθηκε στους παραγωγικούς στόχους του Δικτύου Πωλήσεων για το 1992, τους αναπτυξιακούς στόχους και στο ετήσιο ταξίδι της εταιρίας στην Τυνησία.

Ο κ. Βασίλης Θεοχάρης, επικεφαλής του Τμήματος Εκπαίδευσης, στη συνέχεια ανέλυσε την λειτουργία του Εκπαιδευτικού Κέντρου. Περιέγραψε την δομή του εκπαιδευτικού προγράμματος για κάθε βαθμίδα της Δύναμης Πωλήσεων και τα προγραμματισμένα σεμινάρια του 1992.

Η συνέχεια ανήκει σε στελέχη της Δύναμης Πωλήσεων. Εκείνο που έχει ιδιαίτερη σημασία, πέρα από σειρά ομιλίας και ομιλητές, ήταν η ταύτιση απόψεων, ο ενθουσιασμός και το κοινό «πνεύμα εταιρίας» που διέκρινε κάθε εισήγηση σαν περιεχόμενο και ύ-



φος ομιλητή.

Τα θέματα που αναπτύχθηκαν (με τους αντίστοιχους ομιλητές) ήταν:

* Η Εξέλιξη του Ασφαλιστή, Δ. Λάμπρου, Περιφερειακός Διευθυντής

* Το δέσιμο Διοικητικών Υπηρεσιών και Δύναμης Πωλήσεων, Π. Κουφογιάννης, Περιφερειακός Διευθυντής.

* Η Ποιότητα μέσω της απλοποίησης και εξειδίκευσης της δουλειάς του ασφαλιστή, Α. Σαούτης, Περιφερειακός Διευθυντής.

* Πώς συνεισφέρει η Δύναμη Πωλήσεων στο image της εταιρίας, Γ. Σουκιούρογλου, Περιφερειακός Διευθυντής.

* Επιτυχημένη Ανάπτυξη Υποκαταστήματος, Σ. Αλιμονάκης, Πρώτος Συντονιστής 1991

* Επιτυχημένη Ανάπτυξη Ομάδας, Χρ. Σαμακός, Πρώτος Βοηθός Συντονιστή 1991

* Επιτυχία Ασφαλιστή, Πάρις Χατζηπέτρος, Πρώτος Ασφαλιστικός Σύμβουλος 1991

ΔΕΥΤΕΡΗ ΣΥΝΕΔΡΙΑ: Διοικητικών υπηρεσιών (12 Μαρτίου - Crystal Palace)

Την Δεύτερη Συνεδρία παρακολούθησε το σύνολο των διοικητικών υπαλλήλων καθώς και οι Regional και Agency Managers της εταιρίας.

Ο κορμός των παρουσιάσεων είχε τις ίδιες θεματικές ενότητες που αναφέρθηκαν και στην πρώτη Συνεδρία μας και το κοινό ήταν διαφορετικό.

Οι διαφοροποιήσεις αφορούσαν στον χαιρετισμό του Dr. Norval Bryson, Deputy Chief Executive της μητέρας εταιρίας Scottish Provident και Μέλος του Δ.Σ. της SCOPLIFE, στην προσθήκη στην ενότητα P.Q.S. - παρουσιάσεων πλέον της μακροδιαδικασίας Αίτηση - Συμβόλαιο Παράδοση και μικροδιαδικασιών όπως την σύνταξη του Ετήσιου Εκπαιδευτικού Προγράμματος απ' τον κ. Βασ. Θεοχάρη, Επι-

κεφαλής του Τμήματος Εκπαίδευσης, και την δημιουργία διαφημιστικής καμπάνιας από τον κ. Μαυροβουνιώτη, Διευθυντή Marketing.

Στη Δεύτερη Συνεδρία μίλησαν και οι Περιφερειακοί Διευθυντές της SCOPLIFE κ.κ. Δημήτρης Λάμπρου και Παναγιώτης Κουφογιάννης με θέματα «Μια ημέρα ενός ασφαλιστικού συμβούλου» και «Η ανάγκη δεσίματος Δύναμης Πωλήσεων και Διοικητικών Υπηρεσιών» αντίστοιχα.

ΑΠΟΝΟΜΗ ΤΙΜΗΤΙΚΩΝ ΒΡΑΒΕΙΩΝ

Ο ενθουσιασμός και το κέφι ήταν τα δύο χαρακτηριστικά της βραδιάς απονομής τιμητικών βραβείων της SCOPLIFE.

Οι βραβεύσεις των διακριθέντων της Δύναμης Πωλήσεων αφορούσαν στη παραγωγή του 1991 και ήταν οι:

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ	ΒΡΑΒΕΥΟΜΕΝΟΣ	ΑΠΟΝΟΜΗ ΒΡΑΒΕΙΟΥ
Κορυφαίοι Παραγωγοί	Π. Χατζηπέτρος Μ. Αλυφαντή Μ. Παρασκευάς	Χρ. Νικολάου (Δ.Σ. και Γεν. Δντής) Χρ. Νικολάου Χρ. Νικολάου
Κορυφαίοι Βοηθοί Συντονιστών	Χρ. Σαμακός Γ. Διαμαντής Χρ. Περγόκη	Dr. Norval Bryson (Μέλος Δ.Σ.) Dr. Norval Bryson Dr. Norval Bryson
Κορυφαίοι Συντονιστές	Στ. Αλιμονάκης Κ. Βουτσάρας Τ. Κούρος	Γ. Κλόγκας (Δντής Πωλήσεων) Γ. Κλόγκας Γ. Κλόγκας
Περιφερειακ. Διευθυντές	Δημ. Λάμπρου Π. Κουφογιάννης Α. Σαούτης	Χρ. Νικολάου (Δ.Σ. και Γεν. Δντής) Dr. Norval Bryson (Μέλος Δ.Σ.) Alan Kennedy (Γεν. Δντής Αναλογ.)
Μέλη Λέσχης Διακεκριμένων Ασφαλ. 1992	Π. Χατζηπέτρος Μ. Αλυφαντή Μ. Παρασκευάς Μ. Κυριακόπουλος Α. Σεργάκη	Χρ. Νικολάου (Δ.Σ. και Γεν. Δντής) Γ. Τσούνης (Γ. Δ/ντής Οικ. & Διοικ.) R. Gonzales (Γεν. Δντής Μ.Ι.Σ.) Γ. Κλόγκας (Διευθ. Πωλήσεων) Μ. Μαυροβουνιώτης (Δ. Marketing)

Εκτός από τις βραβεύσεις της Δύναμης Πωλήσεων ο Διευθύνων Σύμβουλος και Γενικός Διευθυντής της εταιρίας κ. Χρ. Νικολάου βράβευσσε τον κ. Alan Kennedy, Γενικό Διευθυντή (Αναλογιστικού) για την πολύτιμη προσφορά του στην ανάπτυξη της εταιρίας.

Το Α' Συνέδριο της SCOPLIFE ήταν μια νέα θετική εμπειρία για τον ασφαλιστικό κλάδο, στην κατεύθυνση της παραγωγικής αξιοποίησης της συνεργασίας της Δύναμης Πωλήσεων και της Δύναμης Διοικητικών Υπηρεσιών των ασφαλιστικών εταιριών. ΝΑΙ □

ΑΥΞΗΣΗ 54% ΤΩΝ ΕΡΓΑΣΙΩΝ ΤΗΣ SCOTTISH PROVIDENT

Ο Όμιλος Εταιριών SCOTTISH PROVIDENT, στον οποίο ανήκει η SCOPLIFE, είχε άλλη μία επιτυχημένη πορεία το 1991, όπου η παγκόσμια παραγωγή νέων ασφαλιστρών έφτασε τα 187 εκατ. λίρες (περίπου 63,5 δισ. δρχ.) μία αύξηση 54% σε σχέση με το 1990. Τη διετία 1990-1991 οι νέες εργασίες παρουσίασαν αύξηση μεγαλύτερη του 120%.

Στο Ηνωμένο Βασίλειο τα νέα ετήσια ασφαλιστρα αυξήθηκαν κατά 11% φτάνοντας τα 30,9 εκατ. λίρες, ενώ οι νέες εργασίες Single Premium (μίας καταβολής ασφαλιστρα) αυξήθηκαν κατά 18%, δηλαδή 93,5 εκατ. λίρες.

Η σημαντικότερη, όμως, αύξηση παρουσιάστηκε στις συντάξεις, στις οποίες όλα τα προϊόντα της γραμμής έδειξαν ανοδική πορεία. Εδώ τα νέα ετήσια ασφαλιστρα αυξήθηκαν κατά 49% και τα Single Premiums κατά 60%.

Τα δύο βασικά ασφαλιστικά ομόλογα, το Capital Guarantee Bond και το Market Master Bond, συνέχισαν επίσης να ανεβαίνουν στις πωλήσεις με παραγωγή πάνω από 51,5 εκατ. λίρες, αύξηση 13% σε σχέση με το 1990.

Παρά την πίεση που δέχεται στο Ηνωμένο Βασίλειο η αγορά των κατοικιών οι μικτές ασφαλίσεις αυτού του τύπου της SCOTTISH PROVIDENT αυξήθηκαν κατά 1,1 εκατ. λίρες. Επίσης, σημαντική ήταν και η αύξηση των

διεθνών εργασιών του Ομίλου SCOTTISH PROVIDENT:

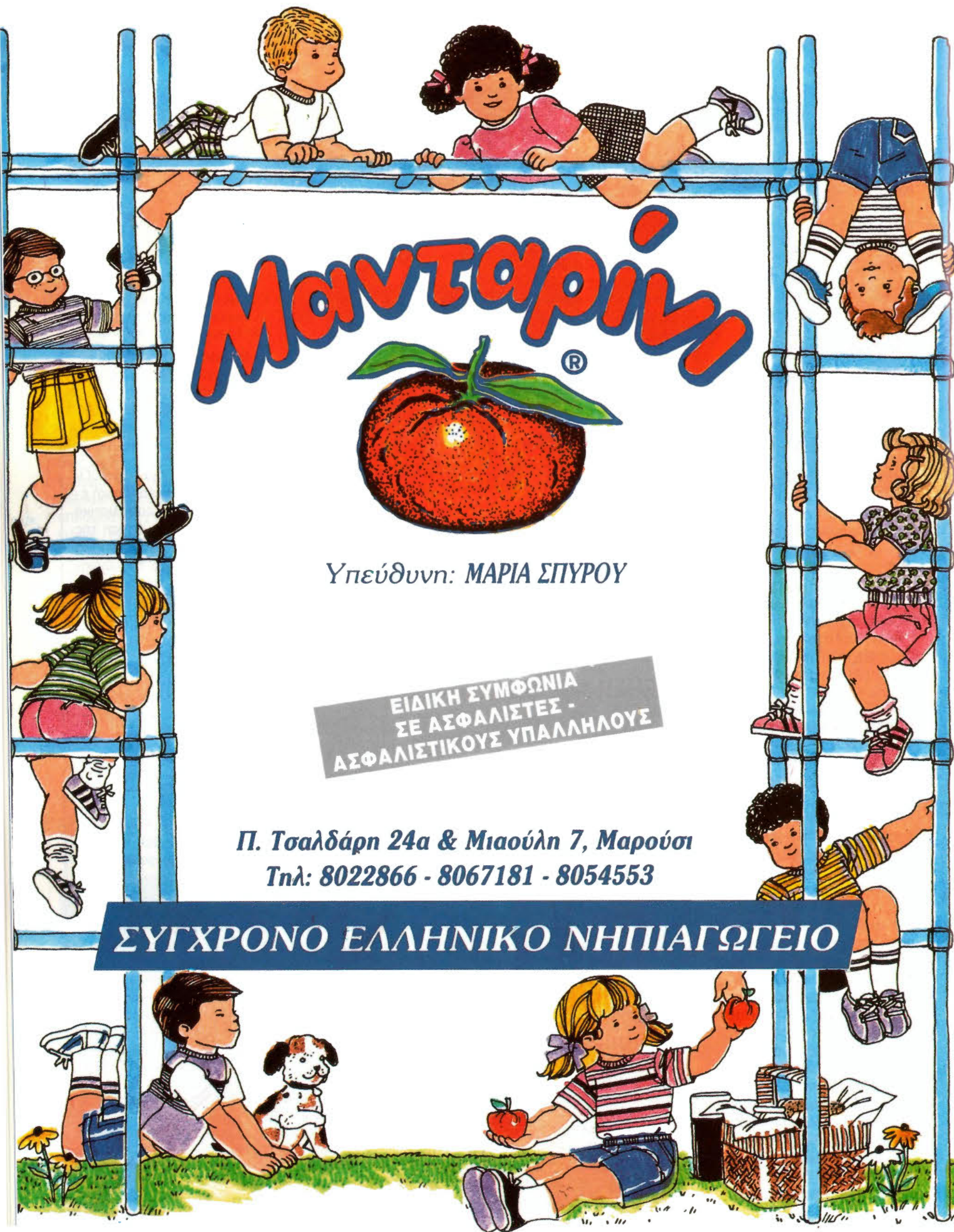
- Στην Ιρλανδία τα νέα ασφαλιστρα Single Premium έφτασαν στα 55 εκατ. λίρες Ιρλανδίας.
- Στην Ελλάδα, η SCOPLIFE είχε μια αύξηση κατά 102% σε σχέση με το 1991, δηλαδή 205 εκατ. δραχμές σε νέα ασφαλιστρα.
- Στην Ισπανία η British Life τετραπλασίασε τις νέες εργασίες της στα 236 εκατ. πεσέτες.

Ο Διευθύνων Σύμβουλος της SCOTTISH PROVIDENT και Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου της SCOPLIFE, κ. David Woods, τονίζει στο διεθνές αυτό δελτίο τύπου:

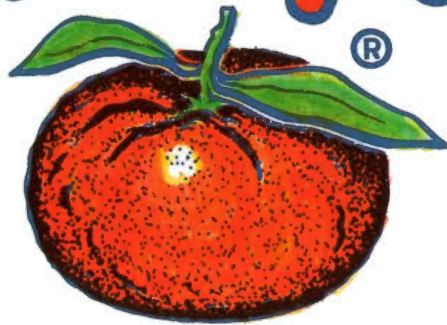
«Τα καλά αποτελέσματα των εργασιών μας στο Ηνωμένο Βασίλειο επιβραβεύουν την απόφαση να διοχετεύσουμε τα προϊόντα μας στην αγορά αποκλειστικά μέσω του δικτύου των Independent Financial Advisers. Πιστεύουμε πολύ στην ποιότητα της δουλειάς αυτού του δικτύου brokers.

Σχετικά με τις εργασίες των τριών θυγατρικών μας εταιριών σε διεθνές επίπεδο, είμαι εντυπωσιασμένος με τα εξαιρετικά τους αποτελέσματα. Οι εργασίες στην Ελλάδα, Ισπανία και Ιρλανδία παρήγαγαν το 12% των νέων εργασιών ασφαλιστρών και το 38% των Single Premium ασφαλιστρών το 1991».





Μανταρίνι



Υπεύθυνη: ΜΑΡΙΑ ΣΠΥΡΟΥ

ΕΙΔΙΚΗ ΣΥΜΦΩΝΙΑ
ΣΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ -
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥΣ ΥΠΑΛΛΗΛΟΥΣ

Π. Τσαλδάρη 24α & Μιαούλη 7, Μαρούσι

Τηλ: 8022866 - 8067181 - 8054553

ΣΥΓΧΡΟΝΟ ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΝΗΠΙΑΓΩΓΕΙΟ

“ Άλλος έχει
τ' όνομα
κι άλλος
έχει τη χάρη! ”

Ο Περιφερειακός Διευθυντής Πωλήσεων είναι ο συνδετικός κρίκος - άνθρωπος ανάμεσα στα κεντρικά γραφεία και τα υποκαταστήματα της εταιρίας.

Άσχετα από το πώς τον ονομάζουν οι Εταιρίες αυτός θα φροντίσει για την υλοποίηση της στρατηγικής και των στόχων της εταιρίας.

Κανονισμός του τι κάνει ακριβώς στη σύμβασή του με την εταιρία δεν υπάρχει, αλλά σίγουρα θα λέγαμε πως κάνει τα πάντα και ευθύνεται για τα πάντα. Ακόμα πιο σίγουρο είναι πως τις επιτυχίες συνήθως τις καρπώνονται άλλοι όπως π.χ. ο Δ/ντής Πωλήσεων στα κεντρικά ή η εταιρία γενικώς ή οι Δημόσιες Σχέσεις ή το Τμήμα Διαφήμισης ή ο Τοπικός Διευθυντής κ.ά.

Η δουλειά του Περιφερειακού Δ/ντή Πωλήσεων είναι σκληρή. Ο ΠΔΠ είναι αναγκασμένος να ταξιδεύει να λείπει από το κέντρο, την οικογένειά του, τις κοινωνικές υποχρεώσεις του, τη βάση του να μένει σε ξενοδοχεία με ξένους, να φτιάχνει και να εγκαταλείπει σχέδια και σχέσεις. Έχει μεταπτώσεις σαν τους στρατιωτικούς που είναι θεοί προς τους κατώτερους και τίποτα προς τους ανωτέρους τους... Στην περιφέρεια έχουν τον πρώτο λόγο, αυτοί αποφασίζουν, από αυτούς εξαρτάται η έγκριση για σημαντικές αποφάσεις αλλά επιστρέφοντας στα κεντρικά μηδενίζονται κάτω από άλλες αποφάσεις, σχέδια,

στρατηγικές και... ιεραρχίες.

Η δουλειά του ΠΔΠ είναι αλληλοεξαρτώμενη και περίπλοκη και χάνεται στη στρατολόγηση και ανάπτυξη ή στην μη στρατολόγηση και ανάπτυξη αλλά στην υποβοήθηση άλλων που στρατολογούν. Άλλοτε χάνεται στα διοικητικά προβλήματα αποζημιώσεων, παραπόνων, ακυρώσεων ανταγωνισμού...

Ο ΠΔΠ πιθανόν να κάνει μία ή περισσότερες εργασίες σχετικές με την απόρριψη ή πρόσληψη Δ/ντών μονάδων, με στρατολόγηση Δ/ντών ή Ασφαλιστών, σύνδεση κεντρικών - περιφερειακών, εκπαίδευση ασφαλιστών - Διευθυντών, σεμινάρια, συνέδρια, επίβλεψη Διοικητικού προσωπικού και πρόσληψη

Σε όλες τις περιπτώσεις ο Περιφερειακός Δ/ντής πωλήσεων είναι πολύ χρήσιμος για την εταιρία και πολύ σημαντικό ο ρόλος του. Γι' αυτό και χρειάζεται συντονισμός και καλή συνεργασία με τον Δ/ντή Πωλήσεων, ώστε να επιτευχθούν οι στόχοι της εταιρίας.

Κάτω από τις σημερινές μεταβαλλόμενες συνεχώς συνθήκες ανταγωνισμού ο Περιφερειακός Δ/ντής Πωλήσεων είναι βασικό στέλεχος της ασφαλιστικής επιχείρησης που πρέπει να γνωρίζει τις αρμοδιότητές του με σαφήνεια, ταυτόχρονα με τα κεντρικά.

Δεν μπορούν οι εταιρίες να λειτουργήσουν χωρίς την παρουσία του που είναι «μάτι» και «αφτί» των πάντων σε μια περιοχή και μπορεί «ζωντανά» και άμεσα να δίνει πληροφορίες στην εταιρία για την επιβίωσή της.

Ο Π.Δ.Π. είναι τόσο σημαντικός που χρειάζεται και στην ιεραρχία της εταιρίας, ακριβώς επειδή γνωρίζει πώς λειτουργεί.

Το τμήμα Marketing πρέπει να αξιοποιεί την πείρα και τις απόψεις του ΠΔΠ συνεργαζόμενο σε τακτική βάση μαζί του.

Ο Γενικός Δ/ντής πρέπει να συντάξει ένα σχέδιο οργάνωσης με περιγραφή καθηκόντων σε αρμονία με όλη την ιεραρχία στις πωλήσεις και το Διοικητικό προσωπικό.

Οι Περιφερειακοί Διευθυντές έχουν προσφέρει σημαντικό ρόλο στην ανάπτυξη των εργασιών των εταιριών που ανέρχονται σε αρκετά ΔΙΣ, μελλοντικά θα έχουμε αρκετές αλλαγές και μεταγραφές Π.Δ.Π., και επιτυχίες θα έχουν οι εταιρίες που καταλάβουν σύντομα το έργο του Περιφερειακού Δ/ντή Πωλήσεων και το αξιοποιήσουν αμείβοντάς

Αναλογισθείτε το κόστος απώλειάς του και βρείτε το χρώμα της συμπεριφοράς και τον κανονισμό που περιφρουρεί τον ιδρώτα του

ή απόλυση, νέες αγορές, νέα προϊόντα, τοπική διαφήμιση, δαπάνες, δάνεια, δημόσιες σχέσεις κ.λπ.

Στο δύσκολο αυτό έργο του ΠΔΠ δεν είναι ξεκαθαρισμένο και πού αρχίζει ή πού τελειώνει η ευθύνη και δύναμή του. Αλλού έχει πρωτοβουλίες αλλού παίρνει άδεια.

Άλλοι συναλλάσσονται με τα κεντρικά μόνοι τους ή τα βρίσκουν με τα κεντρικά άλλοι όχι...

τον καλά, βραβεύοντας το έργο του, δίνοντάς του πρωτοβουλίες και αρμοδιότητες ανάλογες της προσφοράς του.

Αναλογισθείτε το κόστος απώλειάς του και βρείτε το χρώμα της συμπεριφοράς και τον κανονισμό που περιφρουρεί τον ιδρώτα του.

Το ΝΑΙ συγχαίρει το έργο αυτών των ανθρώπων που οργάνωσαν σήμερα τις άγονες γραμμές και τα χέρσα χωράφια της ασφαλιστικής περιφέρειας! ΝΑΙ ☐

Η ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΤΩΝ ΜΟΤΟΠΟΔΗΛΑΤΩΝ

Υπάρχουν ορισμένα προβλήματα, που ενώ η επίλυσή τους είναι εύκολη, δεν αντιμετωπίζονται με τη δέουσα προσοχή, με αποτέλεσμα να επιμηκύνονται και να δημιουργούν σοβαρές παρενέργειες, επιπλοκές και οικονομικοκοινωνικές αναστατώσεις.

Ένα τέτοιο σοβαρό πρόβλημα δημιουργήθηκε και με την ασφάλιση των μοτοποδηλάτων και τα πολύ γνωστά «ΠΑΠΑΚΙΑ», που ίσως απαιτούσε περισσότερη και ουσιαστικότερη αντιμετώπιση απ' όλους όσοι εμπλέκονται και έχουν σχέση με το θέμα, και που αφορά εκατοντάδες χιλιάδες κατόχους του συμπαθητικού και φθηνού αυτού μεταφορικού μέσου.

Αναλύοντας διεξοδικά το θέμα επισημαίνουμε τα εξής:

Οι κάτοχοί τους, που κατά τεκμήριο ανήκουν στις ασθενέστερες οικονομικά τάξεις, αντιμετωπίζουν καθημερινά, νόμιμα και επίσημα, την απειλή της οικονομικής τους καταστροφής ή και φυλακίσεως. Τον ίδιο κίνδυνο αντιμετωπίζουν, αμφιμονοσήμαντα, και όσες Ασφαλιστικές Εταιρίες, που από 1.1.92, ασφαλίζουν αυτά τα μοτοποδήλατα. Το πρόβλημα επιδεινώνεται από την πλήρη άγνοια των υποχρεώσεων και των κινδύνων που ήδη αντιμετωπίζουν οι ιδιοκτήτες τους, αλλά και από την πλήρη σύγχυση ή και άγνοια ακόμη του όλου θέματος από τις Ασφαλιστικές Εταιρίες.

Πιο αναλυτικά: Μετά από πολύμηνη ειδησεογραφία για τις ασφαλίσσεις των αυτοκινήτων και τις αυξήσεις των ασφαλιστρών και ύστερα από ανακοινώσεις ποικιλίας ποσοστών, μάλλον φανταστικών, η Επιτροπή Τιμών και Εισοδημάτων στις αρχές Φεβρουαρίου αποφάσισε για τις ασφαλίσσεις και τα ασφαλιστρά των αυτοκινήτων οχημάτων γενικά, με άμεσο στόχο τη συγκράτηση του τιμαριθμού, αλλά και την αύξηση των κατώτατων ορίων ασφαλίσεων λόγω υποχρεώσεων της χώρας μας στις Οδηγίες Ε.Ο.Κ. (οδηγία

84/5) και συνδυαστικά με τη διολίσθηση της δραχμής έναντι της Ευρωπαϊκής Λογιστικής Μονάδας (ECU).

Η απόφαση της Επιτροπής (1751/3.3.92) χαρακτηρίστηκε αλχημική, προξένησε αναστάτωση στις Ασφαλιστικές Εταιρίες και τις προσανατόλισε σε προσφυγή στο Συμβούλιο Επικρατείας, αφού στη συσσωρευμένη τεράστια ζημία τους από τις ασφαλίσσεις οχημάτων, επωμίζονται και νέες σοβαρές υποχρεώσεις.

Ενώ όμως επίσημα ανακοινώθηκε μη αύξηση ασφαλιστρών, στην πράξη αυξάνονται, ΑΝΑΔΡΟΜΙΚΑ μάλιστα από 1.1.92, τα κατώτερα όρια ασφαλίσεων (δικαιώματα ασφαλιζόμενων - τρίτων και αντίστοιχες υποχρεώσεις των Ασφαλιστικών Εταιριών) από 18.000.000 δρχ. συνολικά σε 23.400.000 δρχ., με ταυτόχρονη κατάργηση του επασφαλιστρου, από 15%, για την κάλυψη των ζημιών Αστικής Ευθύνης του οχήματος προς τρίτους, όταν θα τις προκαλέσει τυχόν κλέπτης του οχήματος (Αυτογνώμων Αφαίρεση), που είχε επιβληθεί ΝΟΜΙΜΑ, από 1.7.91. Η υποχρέωση κάλυψης αυτών των ζημιών παρέμεινε στις Ασφαλιστικές Εταιρίες, ενώ το δικαίωμα ασφαλιστρου καταργήθηκε από 1.1.92, παρόλο που είχε επιβληθεί προεξαμήνου (1.7.91). Πρόκειται μάλλον για ασυνέπεια, η οποία ΜΕΙΩΝΕΙ κατά 15% τα ασφαλιστρά. Επέρχεται όμως και δεύτερη αδικία. Η απόφαση της 3.2.92 (με ισχύ από 1.1.92) αύξησε τα κατώτατα όρια ασφαλίσεως από 18.000.000 δρχ. σε 23.400.000 δρχ., (δηλ. αύξηση 30% των ασφαλιζόμενων κεφαλαίων) αλλά αντίστοιχα και τα ασφαλιστρά κατά 15%, για το 30% της αυξήσεως των κατώτατων ορίων ασφαλίσεως. Έτσι όμως υπάρχει ΑΥΞΗΣΗ ασφαλιστρών. Μάλιστα, για να μη φανεί η μείωση 15% και η ισόποση αύξηση 15%, δηλώθηκε ότι δεν υπάρχει αύξηση ασφαλιστρών. Ο «συμψηφισμός» αυτός είναι μάλλον επισφαλής και ανεδαφικός, αλλά βέβαιος προάγγελος δεινών.

Για να αποδείξουμε όλο το δίκαιο των ισχυρισμών μας, χρησιμοποιούμε απόσπασμα της υπ' αρ. Κ3-558/4.2.92 αποφάσεως του Υπουργείου Εμπορίου.

«1. Καθορίζουμε από 1.1.92 τα κατώτατα όρια ασφαλίσεως Αστικής Ευθύνης έναντι Τρίτων κ.λπ., ως εξής:

Αυτοκίνητα παντός τύπου και χρήσεως: (η υπογράμμιση δική μας)
Για Σωματικές Βλάβες δρχ. 19.500.000.

Για Υλικές Ζημιές δρχ. 3.900.000.
2. Καταργείται από 1.1.92 το τιμολόγιο ασφαλίσεως αυτοκινήτων, καθώς και κάθε άλλη διάταξη του τιμολογίου σχετικά με το πρόσθετο ασφαλιστρά από 15% (Αυτογνώμωνος Αφαίρεσεως Αυτοκινήτου).

3. Κατά τα λοιπά ισχύουν οι διατάξεις του τιμολογίου ασφαλίσεως αυτοκινήτων...» κ.λπ.

Όμως Αυτοκίνητα οχήματα «παντός τύπου και χρήσεως» είναι ασφαλώς και τα Μοτοποδήλατα κάθε τύπου, τα οποία ΕΠΡΕΠΕ να ασφαλιζοται ΑΝΑΔΡΟΜΙΚΑ από 1.1.92 για 19.500.000 + 3.900.000 = 23.400.000 δρχ.

Αν λοιπόν ο κάτοχός τους παρέσυρε και σκότωσε κάποιον ή αν προξένησε Υλικές Ζημιές πριν από τις 3.2.92 και μετά την 1.1.92, ΕΙΝΑΙ ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΟΣ να ζητήσει από την Ασφαλιστική Εταιρία (αν βέβαια ήταν ασφαλισμένος) να πληρώσει μέχρι 23.400.000 δρχ.!!! Όμως μέχρι τις 3.2.92, ισχυε άλλη προηγούμενη απόφαση (Κ3-3419/20.8.91) που καθόρισε τα κατώτατα όρια ασφαλίσεως Μοτοποδηλάτων:

Για Σωματικές Βλάβες δρχ. 5.000.000 και
Για Υλικές Ζημιές δρχ. 1.000.000.

Όμως η Ασφαλιστική Εταιρία, παρόλο που ασφαλιζει τα ΜΟΤΟΠΟΔΗΛΑΤΑ μέχρι 6.000.000 δρχ. συνολικά, είναι ΥΠΟΧΡΕΩΜΕΝΗ να αποζημιώνει τώρα και από 1.1.92, μέχρι 23.400.000 δρχ., ενώ δεν εισέπραξε την προβλεπόμενη διαφορά ασφαλιστρών! Πρόκειται για ανορθόδοξη ενέργεια, που οδηγεί σε

ζημιογόνα αποτελέσματα όλες τις Ασφαλιστικές Εταιρίες και κατ' επέκταση τη δημιουργία κοινωνικοοικονομικών προβλημάτων.

Και βέβαια η αύξηση των ασφαλιστρών των ΜΟΤΟΠΟΔΗΛΑΤΩΝ ανέρχεται στο 44,20%, δηλ. από 4.300 δρχ. φθάνει στις 6.200 δρχ. περίπου. Το σπουδαίο όμως είναι ότι δεν τη γνωρίζουν ή δεν τη συνειδητοποίησαν οι Ασφαλιστικές Εταιρίες. Με την προσπάθεια, όπως υποπτευόμαστε, τιθάσευσης του Τιμαριθμού συνθλιβονται οικονομικά οι Ασφαλιστικές Εταιρίες και αλίμονο στους ανασφάλιστους κατόχους Μοτοποδηλάτων.

Μέχρι τώρα έχει υπολογισθεί ότι δεν είναι ασφαλισμένα όλα τα ΜΟΤΟΠΟΔΗΛΑΤΑ και κυρίως των εργατών, αγροτών, ακριτικών περιοχών και τα πολλά ενοικιαζόμενα, κατά βάση σε τουριστικές περιοχές. Όμως η άγνοια και η συνεχής αύξηση των κατώτατων ορίων όλων των οχημάτων, θα οδηγήσει με μαθηματική ακρίβεια τους κατόχους του φθηνού και εύκολου αυτού μέσου μεταφοράς, κατά τη συνήθη νοοτροπία των Ελλήνων, σε μη Ασφάλισή τους, με απρόβλεπτες συνέπειες, φαινόμενο που θα ισοδυναμεί με Έγκλημα, αφού κανείς δε θα μπορεί να πληρώσει δεκάδες εκατομμυρίων που οποιοσδήποτε παθών θα διεκδικεί νόμιμα. Θα οδηγήσει το ΕΠΙΚΟΥΡΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ, που αποζημιώνει τα ανασφάλιστα οχήματα, σε ΚΑΤΑΣΤΡΟΦΗ και θα παρασύρει τις Ασφαλιστικές Εταιρίες σε νέες ζημιογόνες περιπέτειες, με πρώτη αντίδραση τους, άρνηση ασφαλίσεως και τη δημιουργία σοβαρής κοινωνικής αναταραχής.

Παράλληλα όμως δημιουργείται και άλλο σοβαρό πρόβλημα, που ανακύπτει από τις διατάξεις του άρθρου 30 του Νόμου 400/70, παρ. 1, σύμφωνα με το οποίο τα Τιμολόγια Πυρός και Αυτοκινήτων καθορίζονται από τις Ασφαλιστικές Ενώσεις και εγκρίνονται από τον Υπουργό Εμπορίου. Η διαδικασία αυτή δεν τηρήθηκε στην προκείμενη περίπτωση και πιθανώς να ακολουθήθηκε η παρ. 2 του ίδιου Νόμου, όπου καθορίζεται ότι σε περιπτώσεις διαφωνιών ανάμεσα στις Ασφαλιστικές Ενώσεις και τους Αναλογιστές του Υπουργείου, αποφασίζει ο Υπουργός. Στην ουσία όμως ο Υπουργός δεσμεύεται από αποφάσεις υπερκείμενου Οργάνου (Επι-

19 ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΑ ΓΙΑ ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΖΩΗΣ...

1. Οποιοσδήποτε και να είναι ο λόγος για τον οποίο δεν ξεκινάτε το πρόγραμμα αυτό τώρα, σίγουρα αργότερα θα φανεί αστειός στη χήρα σας.
2. Θα ζήσετε όσο θα ζει και η υποθήκη που βάλατε;
3. Εάν δύσκολα τα βγάζετε πέρα με το μισθό σας σκεφτείτε το τι θα απογίνει η οικογένειά σας χωρίς αυτόν.
4. Μπορείτε να πείτε «Δεν χρειάζομαι ασφάλεια ζωής!». Μπορείτε όμως να πείτε «Δεν θα χρειαστεί η οικογένειά μου»;
5. Τα καλύτερα πράγματα χάνονται από αναποφασιστικότητα και όχι από εσφαλμένη απόφαση.
6. Εάν αξίζει 100% το να μένει κανείς σε δικό του σπίτι δεν αξίζει 100% το να είστε σίγουρος ότι η οικογένειά σας θα μείνει πάντα σε δικό της σπίτι;
7. Κάποια στιγμή κάποιος θα πληρώσει την ασφάλεια ζωής. Το θέμα είναι, αυτός ο κάποιος θα είστε εσείς ή η οικογένειά σας;
8. Δεν χρειάζεται παρά να αγοράσετε μια απογευματινή εφημερίδα για να μάθετε την αξία μιας ασφάλειας ζωής.
9. Ένας γονιός δε θα μπορούσε να γράψει πιο τρυφερό και πιο ειλικρινές γράμμα από μία αίτηση ζωής.
10. Εάν είχατε μια μηχανή που φτιάχνει χρήματα σίγουρα θα την ασφαλίζατε. Για την οικογένειά σας είστε εσείς αυτή η μηχανή.
11. Το παιδί σας μπορεί να έχει δικαίωμα στη σωστή μόρφωση αλλά τα χρήματα θα του ασκήσουν το δικαίωμα αυτό.
12. Εάν για τα επόμενα 20 χρόνια αποταμιεύσετε όσα αποταμιεύσατε τα προηγούμενα 20 χρόνια θα σας έφταναν για να περάσετε καλά το υπόλοιπο της ζωής σας;
13. Η ασφάλεια ζωής είναι προπληρωμένο αύριο.
14. Κάθε μέρα αγοράζει μια ασφάλεια ζωής κάποιος που δε θα ζήσει για να πληρώσει το δεύτερο ασφαλιστρά.
15. Εάν φτάσει να ζήσετε εσείς το υπόλοιπο ζωής με το κεφάλαιο που έχετε ασφαλίσει τότε τι θα κάνει η οικογένειά σας;
16. Μπορεί να μην την έχετε χρειαστεί ακόμα αλλά πάντα κουβαλάτε μια ρεζέρβα στο αυτοκίνητό σας.
17. Εάν θα δίνετε και τη ζωή σας για τα παιδιά σας γιατί τότε να μην την ασφαλίσετε για τα παιδιά σας.
18. Ποτέ δεν γνώρισα χήρα που να είχε πει ότι ο άντρας της είχε ικανοποιητική ασφάλιση ζωής.
19. Το μέλλον θα σας φροντίσει εάν φροντίσετε το παρόν.

τροπή Τιμών) και έτσι αγνοούνται οι εισηγήσεις των Αναλογιστών του Υπουργείου και των Ασφαλιστών, με αποτελέσματα, όπως αυτά που περιγράφηκαν παραπάνω, δηλ. βλαπτικά και επιβαρυντικά για τις Ασφαλιστικές Εταιρίες. Όμως ο θεσμός των Ασφαλίσεων και οι φορείς του (Ασφαλιστικές Εταιρίες) δεν είναι κοινωνικά Ταμεία και δεν επιδοτούνται τα ελλείμματά τους από τον προϋπολογισμό!

Πιστεύουμε ότι δεν πρέπει να γίνονται παρεμβατισμοί στις ευαίσθητες αυτές περιοχές και να αφεθούν να λειτουργήσουν οι κανόνες του ελεύθερου Ανταγωνισμού και της ελεύθερης Αγοράς μέσα στα πλαίσια του ευρύτερου κοινωνικού χώρου και του Κράτους να επεμβαίνει και να ασκεί μόνο ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΜΕΡΙΜΝΑ από ίδιους τους πόρους και όχι από πόρους των Ασφαλιστικών Εταιριών, που είναι Ιδιωτικές.

Θεωρείται λογουχάρη άριστη ενέργεια η καθιέρωση από το 1974 μειωμένων ασφαλιστρών στις ακριτικές περιο-

χές. Αυτή όμως η εθνικοκοινωνική πολιτική ασκείται από τα Ταμεία των Ασφαλιστικών Εταιριών και όχι του Κράτους! Έτσι υπερπληθύνθηκαν τα ΜΟΤΟΠΟΔΗΛΑΤΑ σ' αυτές τις περιοχές και εξυπηρετούν ολόπλευρα τους κατοίκους τους. Πώς όμως και ποιος θα πληρώσει τα ασφαλιστρά τους, όταν το βιοτικό επίπεδο δεν αυξάνει, όπως αυξάνουν οι ανάγκες των αποζημιώσεων και όπως μας τις επιβάλλει η ΕΟΚ;

Ποιος, πώς και με τι κόστος θα εξηγηθεί όλα τα παραπάνω στην ειδική αυτή κατηγορία του κοινωνικού μας συνόλου;

Ας είμαστε τουλάχιστον ειλικρινείς και αληθινοί μπροστά στην πραγματικότητα και στο ιλιγγιώδες τρέξιμο των αριθμών! Η σιωπή δεν είναι πάντα χρυσός.

ΜΕΛΑΣ ΓΙΑΝΝΙΩΤΗΣ

Πρόεδρος Ενώσεως Ασφαλιστών Βορ. Ελλάδος και Πρόεδρος Δ.Σ. Ασφαλιστικών εταιριών ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ

ΑΓΧΟΣ ΚΑΙ ΨΥΧΟΣΩΜΑΤΙΚΕΣ ΔΙΑΤΑΡΑΧΕΣ

Η ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΣΗ ΤΟΥΣ ΜΕ ΒΕΛΟΝΙΣΜΟ ΣΤΑ ΠΛΑΙΣΙΑ ΤΗΣ ΟΛΙΣΤΙΚΗΣ ΘΕΡΑΠΕΥΤΙΚΗΣ



Απαντήσεις από το γιατρό Αλέξανδρο Λουπασάκη, Διευθυντή του Επιστημονικού Κέντρου Βελονισμού και Ολιστικής Θεραπευτικής. Πρόεδρο της Ευρωπαϊκής Κίνησης Επικοινωνίας και Υγείας.

Σας είπαν ποτέ ότι ο βελονισμός μπορεί να θεραπεύσει τους πονοκεφάλους ή ότι μπορεί να σας βοηθήσει να ηρεμήσετε και να ξαναβρείτε τον ύπνο σας; Μήπως ακούσατε από κάποιο γνωστό σας ότι έκανε βελονισμό, επειδή πονούσε ο ώμος του και ύστερα έπαψε να πονάει; Και φανταστείτε ότι όλα τα προηγούμενα είναι συνηθισμένα πράγματα για το βελονισμό εδώ και τέσσερις χιλιάδες χρόνια. Μόνο που στη Δύση ο βελονισμός άρχισε να γίνεται γνωστός τον 17ο αιώνα και αγκαλιάστηκε πλατιά από γιατρούς και ασθενείς τα τελευταία σαράντα χρόνια.

— **Τι είναι λοιπόν ο βελονισμός;**

Είναι ένα είδος φυσικής ανακλαστικής θεραπείας. Σ' αυτή τη γενική κατηγορία των θεραπειών ανήκουν επίσης οι θερμοεγκαυσιοθεραπείες, οι μαγνητοθεραπείες, οι σιναπισμοί, η κυτταροθεραπευτική μεσοθεραπεία κ.ά.

— **Πως γίνεται η εφαρμογή του;**

Η εφαρμογή του βελονισμού γίνεται με την εισαγωγή πολύ λεπτών βελονών σε συγκεκριμένα σημεία του δέρματος, που παραμένουν εκεί για ορισμένο χρονικό διάστημα, ανάλογα με τον ασθενή και την πάθηση. Η όλη εφαρμογή είναι ανώδυνη, ανώδυνη και προπαντός χωρίς παρενέργειες. Οι βελόνες είναι καινούργιες πάντα και κάθε ασθενής έχει αποκλειστικά τις δικές του.

— **Μέσω ποιων μηχανισμών δουλεύει ο βελονισμός;**

Όταν τοποθετούμε μια βελόνα στο

κατάλληλο σημείο βελονισμού, κινητοποιούνται τρεις αντανάκλαστικές αντιδράσεις. Σε γενικές γραμμές μπορούμε να πούμε ότι με τις βελόνες ερεθίζουμε ορισμένα ευαίσθητα αισθητήρια σωματίδια (σωμάτια αφής, θερμού, ψυχρού κ.λπ.) που βρίσκονται στο δέρμα και έτσι μεταδίδεται ένα ερέθισμα στο κεντρικό νευρικό σύστημα, που κατευθύνεται σε διάφορα νευρικά κεντρικά ανάλογα με την πάθηση που θεραπεύουμε.

— **Σε ποιες καταστάσεις εφαρμόζεται ο βελονισμός;**

Σίγουρα ο βελονισμός δεν είναι πανάκεια, δηλαδή δεν μπορεί να θεραπεύσει τα πάντα. Παθήσεις που βρίσκονται μέσα στα θεραπευτικά πλαίσια του βελονισμού είναι οι ρευματισμοί, οι τενοντίτιδες, οι αθλητικές κακώσεις όπως τα διαστρέματα, το αυχενικό σύνδρομο, η ισχιαλγία, η οσφυαλγία, περιαρθρίτιδα

του ώμου, η γαστρίτιδα, το κοινό κρυολόγημα, οι αλλεργίες, η δυσκοιλιότητα, η σπαστική κολίτιδα, η νευροδερματίτιδα, η δυσμηνόρροια, οι διαταραχές της κλιμακτηρίου στη γυναίκα, η ψωρίαση, η νευραλγία του τριδύμου, οι πονοκέφαλοι διαφόρων τύπων, η αγγειοκινητική ημικρανία, η διακοπή καπνίσματος, το αδυνάτισμα, η έλλειψη σεξουαλικής επιθυμίας, η σεξουαλική ψυχρότητα και ανικανότητα, η χαλαρή στύση και η πρόωρη εκπερμάτωση, το άγχος, η αντιδραστική κατάθλιψη και άλλα.

— **Πως φέρνει ο βελονισμός αποτελέσματα στις ψυχοσωματικές δυσλειτουργίες;**

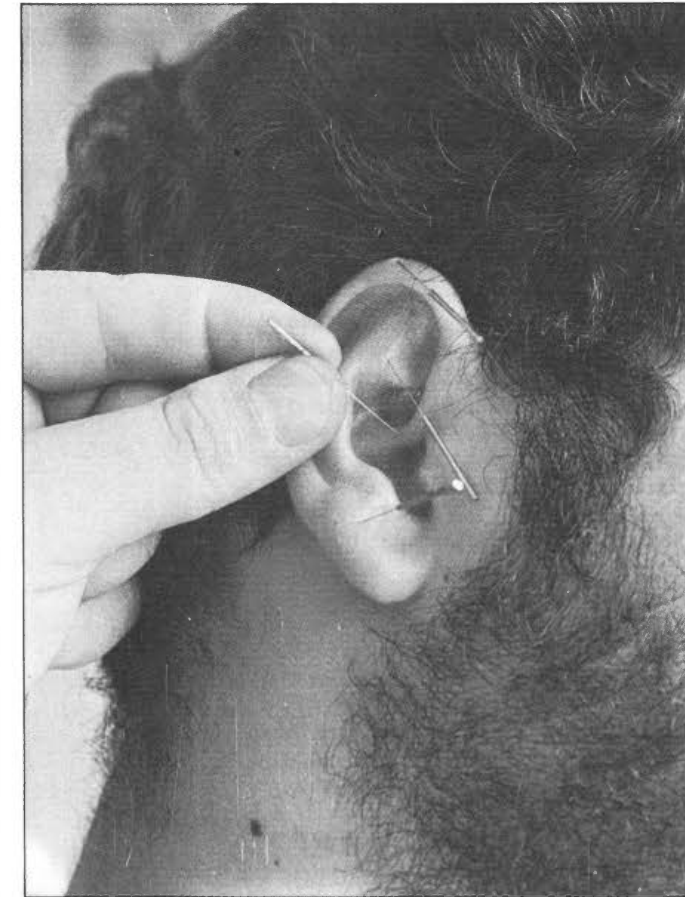
Στις ψυχοσωματικές δυσλειτουργίες αυτό που συμβαίνει είναι μια σωματοποίηση του ψυχικού φορτίου. Έτσι, αντί να νιώσω εγώ θυμό ή φόβο, θα θυμώσω ή θα φοβηθεί το στομάχι μου, ή το έντερό μου, ή το δέρμα μου κ.λπ. (βλέπε αντίστοιχα νεύρωση στομάχου, ευερέθιστο έντερο, νευροδερματίτιδα κ.ά.). Στο σώμα όλα αυτά φτάνουν μέσα από την ανισοροπία στη λειτουργική σχέση συμπαθητικού - παρασυμπαθητικού νευροφυτικού συστήματος. Η θεραπευτική δυνατότητα και αποστολή του βελονισμού ικανοποιείται από την καταπληκτική του δράση στην εξισορρόπηση του νευροφυτικού συστήματος.

— **Στις σεξουαλικές ψυχοσωματικές δυσλειτουργίες, όπως είναι στον άνδρα η πρόωρη εκπερμάτωση και η χαλαρή στύση, πως συμμετέχει το νευροφυτικό σύστημα;**

Το νευροφυτικό σύστημα του ανθρώπου έχει δύο σκέλη, το συμπαθητικό και το παρασυμπαθητικό. Έτσι, αν δούμε τι συμβαίνει στον άνδρα κατά τη σεξουαλική πράξη, θα διακρίνουμε δύο φάσεις με κύριο κριτήριο τη συμβολή του νευροφυτικού συστήματος. Η πρώτη φάση χαρακτηρίζεται από τοπική αγγειοδιαστολή και υπεραϊμία που οδηγεί σε στύση και ρυθμίζεται από το παρασυμπαθητικό. Η δεύτερη φάση χαρακτηρίζεται από μυϊκούς σπασμούς του περινέου, οδηγεί στην εκπερμάτωση και ελέγχεται από το συμπαθητικό.

— **Σαν θεραπεία έχει παρενέργειες και μπορεί μέσω των βελονών να μεταδοθεί κάποια μολυσματική νόσος;**

Ο βελονισμός σαν θεραπεία δεν έχει καμιά απολύτως παρενέργεια. Η μετάδοση μολυσματικών ασθενειών μέσω των βελόνων αποκλείεται κατηγορημα-



Σημεία βελονισμού στο πτερύγιο του αυτιού για το stress

τικά, διότι ο βελονισμός εφαρμοζόμενος από γιατρούς, χρησιμοποιούν βελόνες αποκλειστικά ξεχωριστές για τον καθένα. Ακόμα αξίζει να τονισθεί ότι σαν θεραπεία δεν πονάει.

— **Ποια είναι η θέση του βελονισμού στα πλαίσια της ολιστικής θεραπευτικής;**

Όταν λέμε ολιστική θεραπευτική εννοούμε την όσο το δυνατόν πιο σφαιρική και πολυδιάστατη αντιμετώπιση. Ο άνθρωπος είναι ένα κατ' εξοχήν δυναμικό πλάσμα και έτσι πρέπει να προσεγγίζεται στην υγεία του και την αρρώστια του. Ο βελονισμός, είναι μια από τις θεραπευτικές δυνατότητες που έχουμε π.χ. στην τασιογενή κεφαλαλγία (δηλ. τον πονοκέφαλο από το στρες), όταν κρίνουμε ότι η μέθοδος αυτή έχει τις περισσότερες πιθανότητες για τα καλύτερα δυνατά αποτελέσματα. Όμως παράλληλα όποτε χρειαστεί μπορεί να συνδυαστεί με τη μεσοθεραπεία, αρωματοθεραπεία, ομοιοπαθητική, ψυχοθεραπεία, φυτοθεραπεία, κυτταροθεραπεία κ.ά.

— **Συνήθως πόσες συνεδρίες βελονισμού χρειάζομαστε;**

Για τη βελονοθεραπεία ο κάθε ασθενής είναι μοναδικός. Έτσι ο αριθμός των συνεδριών διαφέρει από περίπτωση σε περίπτωση. Γενικά μιλώντας θα μπο-

ρούσαμε να πούμε ότι συνήθως κάνουμε 5-15 συνεδρίες.

— **Είναι ο βελονισμός μια θεραπεία αυθυποβολής;**

Η βελονοθεραπεία δεν είναι θεραπεία αυθυποβολής και αυτό το αποδεικνύει η εφαρμογή της στα ζώα, για κτηνιατρικές θεραπείες.

— **Είναι διαδεδομένος σήμερα ο βελονισμός;**

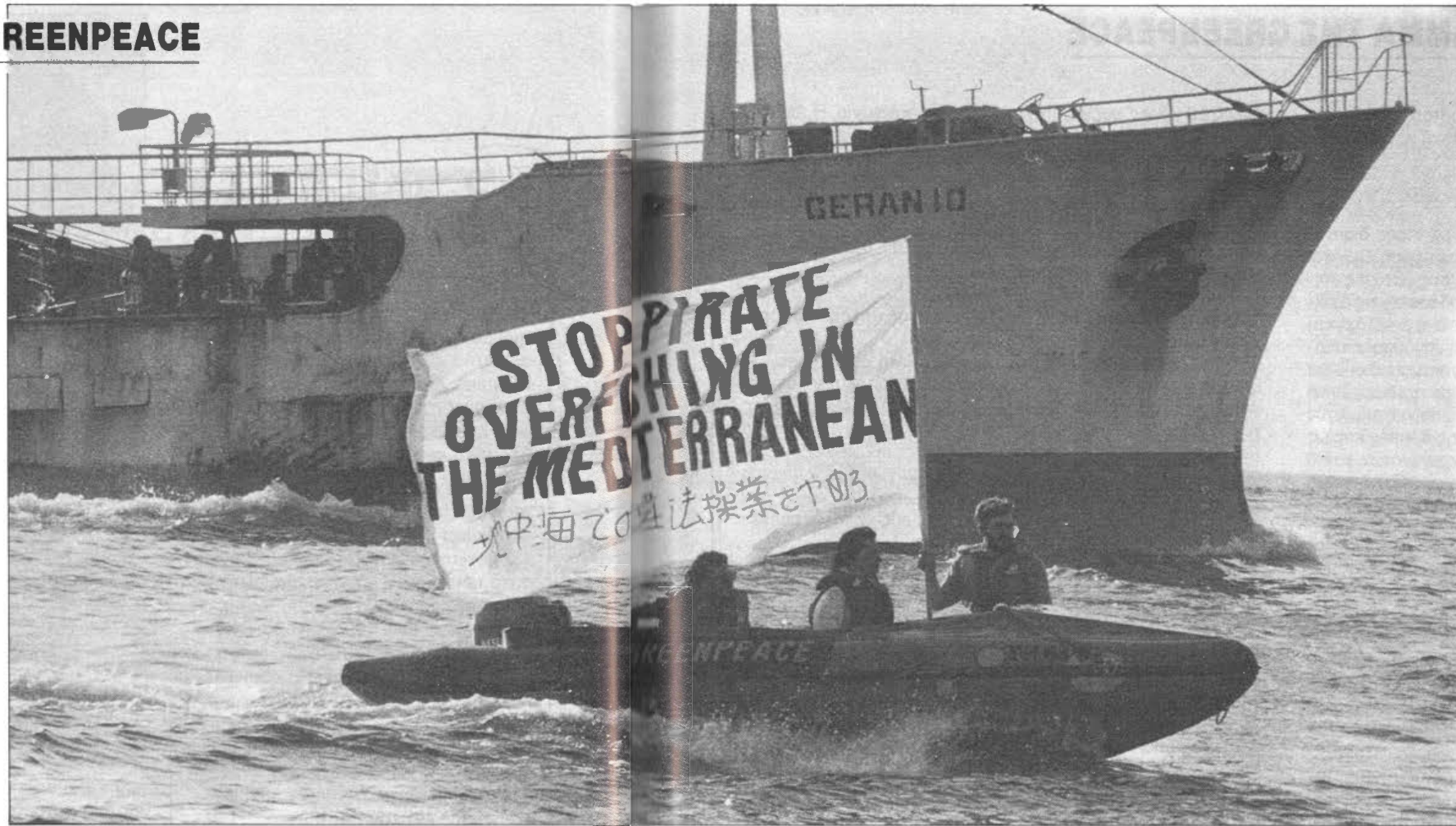
Σε πολλές χώρες της Ευρώπης ο βελονισμός αποτελεί μια καθιερωμένη και επιτυχημένη θεραπευτική μέθοδο. Υπάρχουν παράλληλα αρκετά επιστημονικά κέντρα, που μελετούν τους νευροφυσιολογικούς μηχανισμούς αυτής της πανάρχαιας θεραπείας. Στην Ελλάδα, η βελονοθεραπεία πρέπει να ασκείται μόνο από γιατρούς, όπως ορίζει διάταγμα του υπουργείου Υγείας από το 1980 και τα τελευταία χρόνια κερδίζει συνεχώς έδαφος, χάρη στην αξιοπιστία και την αποτελεσματικότητά της. Κλείνοντας αξίζει να τονίσω ότι ο βελονισμός δεν είναι ανταγωνιστικός με καμία θεραπεία της κλασικής ή της εναλλακτικής θεραπευτικής, το μόνο που ανταγωνίζεται είναι ο πόνος και η αρρώστια. Είναι πραγματικά μια πολύτιμη πρόταση για πολλά προβλήματα υγείας.

Η Μεσόγειος ήταν πάντα ένα σταυροδρόμι πολιτισμών και πολλοί λαοί άφησαν τα ίχνη τους στις ακτές της. Από τις αρχές όμως αυτού του αιώνα άρχισε να αφήνει τα ίχνη της και η ολοένα επιταχυνόμενη περιβαλλοντική υποβάθμιση, που καθιστά τη Μεσόγειο μια από τις πιο ρυπασμένες θάλασσες του πλανήτη.

Η Μεσόγειος αποτελεί στρατηγικό, πολιτιστικό, οικονομικό και γλωσσικό σταυροδρόμι ανάμεσα στη Δύση και τον Αραβικό κόσμο. Το 58% των κατοίκων των παράκτιων χωρών είναι Ευρωπαίοι, το 24% Αφρικανοί και το 18% Ασιάτες. Το 50% της παγκόσμιας θαλάσσιας κυκλοφορίας βαρύνει τη Μεσόγειο. Η επιφάνεια της είναι 3 εκατομμύρια περίπου τετραγωνικά χιλιόμετρα (μαζί με τη Μαύρη Θάλασσα). Είναι κλειστή θάλασσα, με μοναδικές διεξόδους τα 15 χιλιόμετρα των Στενών του Γιβραλτάρ που τη συνδέουν με τον Ατλαντικό, και τη διώρυγα του Σουέζ, πλάτους 60 μόλις μέτρων, που βγάζει στην Ερυθρά Θάλασσα. Η απόσταση ανάμεσα στις ακτές της δεν είναι πολύ μεγάλη (η μέγιστη απόσταση είναι 3.800 χιλιόμετρα), το δε βάθος της φτάνει τα 2.000 μέτρα σε αρκετά σημεία. Χρειάζονται περίπου 80 χρόνια για να ανανεώσει τα νερά της, αν και πρόσφατες έρευνες δείχνουν ότι πιθανώς να απαιτούνται και περισσότερα. Λόγω του σχετικά μεγάλου όγκου των νερών της μπορεί να απορροφήσει ως ένα βαθμό τα ρυπαντικά φορτία, σε ορισμένες όμως περιοχές, ιδιαίτερα κατά μήκος των ακτών, αυτό είναι πρακτικά αδύνατο. Η ρύπανση της Μεσογείου ενέχει σοβαρούς κινδύνους για την υγεία των κατοίκων των παράκτιων περιοχών της. Οι ακτές της Μεσογείου δέχονται επίσης έντονη πίεση λόγω του τουρισμού, της αύξησης του πληθυσμού και της βιομηχανικής ανάπτυξης.

Ποια είναι τα προβλήματα;

Η ρύπανση από τα αστικά λύματα αποτελεί ένα σοβαρότατο πρόβλημα, ιδιαίτερα κατά τη διάρκεια του καλοκαιριού, όταν ένα



Δράση της Greenpeace κατά των πειρατικών ασιατικών αλιευτικών στα νερά της Μεσογείου.

Μεσόγειος ήταν πάντα ένα σταυροδρόμι πολιτισμών και πολλοί λαοί άφησαν τα ίχνη τους στις ακτές της. Από τις αρχές όμως αυτού του αιώνα άρχισε να αφήνει τα ίχνη της και η ολοένα επιταχυνόμενη περιβαλλοντική υποβάθμιση, που καθιστά τη Μεσόγειο μια από τις πιο ρυπασμένες θάλασσες του πλανήτη.

ΜΕΣΟΓΕΙΟΣ: Μια θάλασσα

με προβλήματα

Η Greenpeace αγωνίζεται για τη σωτηρία της Μεσογείου, σε μια εποχή που οι διεθνείς αντιθέσεις και η πιθανότητα πολέμου αποτελούν μια δραματική πραγματικότητα στην περιοχή.

Πιστεύουμε πως είναι πια καιρός, όπου ο καθένας, ανεξάρτητα από καταγωγή και πολιτιστική προέλευση, θα πρέπει να αναγνωρίσει ότι η διατήρηση του περιβάλλοντος είναι κοινό συμφέρον και να συνειδητοποιήσει πως όλοι πληρώνουμε την άρνηση των κυβερνήσεων να συνεργαστούν προς αυτή την προοπτική σε διεθνές επίπεδο.



Εθελοντές της Greenpeace προσπαθούν να επιβιβαστούν στο Mediterranean Shearwater που μεταφέρει πυρηνικό φορτίο στο λιμάνι του Άντισιο στην Ιταλία.

υπέρογκο τουριστικό ρεύμα προστίθεται στο μόνιμο πληθυσμό. Το 85% των αστικών λυμάτων απορρίπτεται στη θάλασσα χωρίς επεξεργασία. Οι παθογόνοι μικροοργανισμοί που αναπτύσσονται στο θαλασσινό νερό εξ' αιτίας αυτού του γεγονότος, μπορούν να προκαλέσουν στους λουόμενους και στους καταναλωτές ψαριών δερματίτιδες, ηπατίτιδα, παράτυφο ή ακόμα και χολέρα. Παρόλες τις προσπάθειες πολλών χωρών να επεξεργαστούν ένα μέρος των αστικών λυμάτων τους, είναι ανάγκη να γίνουν πολύ περισσότερα πράγματα στη Μεσόγειο.

• Ρύπανση από πετρελαιοειδή

Περίπου 650.000 τόνοι πετρελαίου χύνονται στη Μεσόγειο κάθε χρόνο, το 1/8 περίπου της ποσότητας που χύνεται στις θάλασσες όλου του κόσμου. Η απόρριψη γίνεται τόσο κατά τη μεταφορά του πετρελαίου, όσο και κατά τη φορτο-εκφόρτωση και τον καθαρισμό των δεξαμενών, εργασίες που διεξάγονται συνήθως χωρίς να λαμβάνονται οι κατάλληλες προφυλάξεις. Το νερό που χρησιμοποιείται για τον καθαρισμό των δεξαμενών συχνά απορρίπτεται στη θάλασσα παράνομα, καθώς πολλά λιμάνια δε διαθέτουν την κατάλληλη υποδομή για να διαχειριστούν τα απόβλητα αυτά, παρ' όλες τις αμοιβαίες συμφωνίες μεταξύ των κυβερνήσεων που παρέχουν τέτοιες διευκολύνσεις.

• Βιομηχανικά απόβλητα και γεωργικές απορροές

Κάθε χρόνο 120.000 τόνοι ορυκτελαίων, 12.000 τόνοι φαινολών

(τοξικών και βιοσυσσωρευόμενων οργανικών ενώσεων), 60.000 τόνοι απορρυπαντικών, 100 τόνοι υδραργύρου, 3.800 τόνοι μολύβδου και 3.600 τόνοι φωσφορικών αλάτων καταλήγουν στη Μεσόγειο από βιομηχανίες, γεωργικές καλλιέργειες και αστικά κέντρα. Πολλές φορές, η πηγή της ρύπανσης μπορεί να είναι πολύ μακριά από τη θάλασσα, η ρύπανση όμως μεταφέρεται σ' αυτήν μέσω των ποταμών.

• Υπερεντατική και ανεξέλεγκτη αλιεία

Η αύξηση και ο εκσυγχρονισμός των αλιευτικών στόλων σήμανε ταυτόχρονα και την αύξηση της ανθρωπογενούς πίεσης πάνω στους φυσικούς πόρους και διατάραξε την ισορροπία των θαλάσσιων οικοσυστημάτων, εμποδίζοντας τη φυσική αναπαραγωγική διαδικασία. Τα προβλήματα αυτά οξύνονται ακόμα περισσότερο λόγω της μη τήρησης της σχετικής νομοθεσίας που καθορίζει τις περιοχές αλιείας, τον τύπο του αλιευτικού εξοπλισμού, το ελάχιστο μέγεθος αλιεύσιμων ψαριών, καθώς και της χρήσης καταστρεπτικών μεθόδων αλιείας, όπως είναι η τράτα και τα παρασυρόμενα δίχτυα. Το μέλλον κάποιων θαλάσσιων θηλαστικών, καθώς και ορισμένων ειδών χελώνας διακυβεύεται εξαιτίας της ρύπανσης και της ανεξέλεγκτης αλιείας. Η μεσογειακή φώκια μοναχός για παράδειγμα, είναι το πιο απειλούμενο θηλαστικό στην Ευρώπη. Υπάρχουν λιγότεροι από 400 εκπρόσωποι του είδους, οι περισσότεροι από τους οποίους βρίσκονται στο Αιγαίο. Παρά τις υποσχέσεις των κυβερνήσεων τους, ούτε η Ελλάδα ούτε η

Τουρκία έχουν λάβει επαρκή μέτρα για την προστασία των βιοτόπων της φώκιας, ούτε έχουν προωθήσει σημαντικά τη νομοθεσία που αφορά στην προστασία της.

• Ερημοποίηση και καταστροφή των ακτών

Το φαινόμενο αυτό παίρνει καθημερινά μεγαλύτερες διαστάσεις, τόσο στη βόρεια Αφρική, όσο και στη νότια Ευρώπη. Οι λόγοι θα πρέπει να αναζητηθούν μεταξύ των άλλων, στις άστοχες επιλογές που αφορούν στις χρήσεις γης, την αποδάσωση, τις δασικές πυρκαγιές και την όξινη βροχή. Ταυτόχρονα, η ανεξέλεγκτη ανάπτυξη του αστικού ιστού και η παράνομη ή μη, δόμηση υποβαθμίζουν συνήθως τις παρακτίες περιοχές και απειλούν με καταστροφή ευαίσθητα οικοσυστήματα. Άσχημα σχεδιασμένα ή και άχρηστα μερικές φορές λιμενικά έργα και μαρίνες απειλούν τις λίγες εναπομένουσες φυσικές περιοχές της δυτικής κυρίως Μεσογείου και επηρεάζουν τη δυναμική των ρευμάτων κοντά στις ακτές, την απόθεση άμμου στις παραλίες και αυτήν ακόμα την επιβίωση των θαλάσσιων λιβαδιών του σημαντικότητας για το μεσογειακό οικοσύστημα φύκους Ποσειδόνια.

• Πυρηνικά στη Μεσόγειο

Οι κίνδυνοι που αντιμετωπίζει η Μεσόγειος, τόσο από τα 60 πυρηνικά εργοστάσια που λειτουργούν αυτή τη στιγμή στις χώρες που βρέχονται από τα νερά της, όσο και από τη συνεχή αύξηση των πυρηνικών όπλων σ' αυτή τη μικρή και κλειστή περιοχή, δεν είναι μόνο οικολογικού αλλά και πολιτικού χαρακτήρα. Δυο μεσογειακές χώρες, η Γαλλία και το Ισραήλ, έχουν δικά τους πυρηνικά όπλα, ενώ άλλες τρεις φιλοξενούν αμερικανικά (Ιταλία, Ελλάδα, Τουρκία). Άλλες χώρες όπως η Ισπανία, θα φιλοξενήσουν τέτοια όπλα «όταν χρειαστεί», ενώ εν τω μεταξύ διαθέτουν τα λιμάνια τους για να διευκολύνουν τη μεταφορά των πυρηνικών. Σ' αυτόν τον επικρεμάμενο πυρηνικό κίνδυνο θα πρέπει να προσθέσουμε ακόμη τα πυρηνικά όπλα και τους αντιδραστήρες που υπάρχουν πάνω σε πλοία και υποβρύχια. Οι Γάλλοι, οι Βρεταννοί, οι Σοβιετικοί και οι Αμερικανοί διαθέτουν περισσότερες από 500 πυρηνικές κεφαλές στα πολεμικά πλοία τους στη Μεσόγειο. Τα πυρηνικά όπλα του ναυτικού, ανεξαρτήτως βεληνεκούς, αποτελούν μεγάλη απειλή για την ειρήνη και την ασφάλεια, τόσο της Μεσογείου, όσο και ολόκληρου του πλανήτη.

Το Μεσογειακό Σχέδιο Δράσης

Τον Ιανουάριο του 1975, το Πρόγραμμα Περιβάλλοντος των Ηνωμένων Εθνών (UNEP) οργάνωσε μια διακρατική συνάντηση στη Βαρκελώνη με θέμα την προστασία της Μεσογείου. Στη συνάντηση αυτή όπου συμμετείχαν αντιπρόσωποι όλων σχεδόν των Μεσογειακών χωρών, συζητήθηκε το Μεσογειακό Σχέδιο Δράσης. Σκοπός του Σχεδίου είναι να καθορίσει ένα διεθνές νομοθετικό πλαίσιο για την προστασία της Μεσογείου, να αναπτύξει μεθόδους διαχείρισης των φυσικών πόρων φιλικές προς το περιβάλλον και να θεμελιώσει μηχανισμούς ελέγχου της ρύπανσης. Οι κυβερνήσεις των Μεσογειακών χωρών ανέθεσαν στη UNEP να αναπτύξει αυτό το σχέδιο συνεργασίας μαζί με άλλες αρμόδιες υπηρεσίες των Ηνωμένων Εθνών.

Η Σύμβαση της Βαρκελώνης και η Διακήρυξη της Γένοβα

Το Μεσογειακό Σχέδιο Δράσης οδήγησε στη Σύμβαση για την προστασία της Μεσογείου από τη ρύπανση ή όπως αλλιώς είναι γνωστή, στη Σύμβαση της Βαρκελώνης. Το διεθνές νομικό πλαίσιο για την προστασία της Μεσογείου τέθηκε στις 16 Φεβρουαρίου 1976, ημερομηνία κατά την οποία η Σύμβαση της Βαρκελώνης υποβλήθηκε για επικύρωση στις διάφορες χώρες. Η ΕΟΚ και

άλλες 16 χώρες συμμετείχαν σ' αυτή τη συμφωνία. Η Αλβανία δεν συμμετείχε μέχρι το 1991, αλλά προσχώρησε στη Σύμβαση στη συνάντηση του Καΐρου (Σεπτέμβριος 1991). Η Σύμβαση, που δεν περιλαμβάνει τη Μαύρη Θάλασσα, καθορίζει τις γενικές υποχρεώσεις των συμβαλλόμενων μερών σε θέματα που αφορούν στη ρύπανση.

Η Σύμβαση της Βαρκελώνης έχει ενισχυθεί από τέσσερα πρωτόκολλα που καλύπτουν τα παρακάτω θέματα:

1. **Απόβλητα πλοίων και αεροσκαφών.**
2. **Συνεργασία σε περίπτωση ατυχημάτων σε πετρελαιοφόρα.**
3. **Χερσαίες πηγές ρύπανσης.**
4. **Φυσικές περιοχές που χρειάζονται ειδική προστασία.**

Επιπλέον, είναι υπό συζήτηση ένα πέμπτο πρωτόκολλο, που αφορά στην άντληση πετρελαίου στη θάλασσα. Οι συμβαλλόμενες χώρες συναντώνται κατά καιρούς για να ελέγχουν την πρόοδο των παραπάνω και να διαπραγματευτούν νέες συμφωνίες. Όλες όμως παραδέχονται ότι έχουν γίνει λίγα πράγματα μέχρι σήμερα για την ενεργοποίηση των συμφωνιών που υπάρχουν και ότι δεν αρκεί να παραμένουν ακόμη σε απλές διακηρύξεις καλών προθέσεων με ελάχιστη πρακτική ισχύ.

Τα συμβαλλόμενα μέρη της Σύμβασης της Βαρκελώνης συναντήθηκαν στη Γένοβα της Ιταλίας το Σεπτέμβριο του 1985 με αφορμή τον εορτασμό της δεκάτης επετείου. Οι αρμόδιοι υπουργοί για τη χάραξη περιβαλλοντικής πολιτικής των χωρών που συμμετέχουν στη Σύμβαση, υιοθέτησαν εκεί τη Διακήρυξη της Γένοβα για τη δεύτερη δεκαετία. Η διακήρυξη αυτή ζητά από τις κυβερνήσεις να πιέσουν τα κοινοβούλια, τις τοπικές αρχές, τις βιομηχανίες, τις μη κυβερνητικές οργανώσεις, την επιστημονική κοινότητα, τα μέσα ενημέρωσης και την κοινή γνώμη, έτσι ώστε η Μεσόγειος να εξυγιανθεί και να προστατευτεί πριν να είναι πολύ αργά. Επικαλείται ακόμη την ανάγκη ευαισθητοποίησης των 300 εκατομμυρίων κατοίκων των Μεσογειακών χωρών και των 100 εκατομμυρίων τουριστών που κατακλύζουν κάθε χρόνο τις ακτές της Μεσογείου, ώστε να εκτιμούν τις φυσικές, οικονομικές και πολιτιστικές αξίες της Μεσογείου και να τις προστατεύουν σε ατομικό και συλλογικό επίπεδο.

Στη συνάντηση της Γένοβα έγινε ένα σημαντικό βήμα. Τα 17 συμβαλλόμενα μέρη (συμπεριλαμβανομένης και της ΕΟΚ) συμφώνησαν να θέσουν κάποιες προτεραιότητες στην προσπάθεια για την προστασία της Μεσογείου πριν το 1995. Συμφώνησαν συγκεκριμένα:

- **Να λάβουν δραστικά μέτρα για τη μείωση της ρύπανσης από τη βιομηχανία.**
- **Να κατασκευαστούν εγκαταστάσεις επεξεργασίας των αστικών λυμάτων.**
- **Να γίνονται μελέτες περιβαλλοντικών επιπτώσεων πριν την εγκατάσταση νέων επιχειρήσεων.**
- **Να δημιουργηθεί επαρκής υποδομή στα λιμάνια, ώστε να μπορούν να δέχονται το έρμα και τα απόβλητα των πλοίων.**
- **Να ελαττωθούν οι θαλάσσιες μεταφορές τοξικών και επικίνδυνων ουσιών.**
- **Να προστατευτούν απειλούμενα είδη πανίδας, όπως η μεσογειακή φώκια και οι θαλάσσιες χελώνες.**
- **Να ληφθούν προληπτικά μέτρα για την αντιμετώπιση των δασικών πυρκαγιών.**
- **Να μειωθεί η ατμοσφαιρική ρύπανση, η οποία, εκτός των άλλων, ευθύνεται για την όξινη βροχή.**

Σε κατοπινές συναντήσεις, οι διακηρύξεις αυτές εμπλουτίστηκαν και από άλλες σημαντικές αποφάσεις, όπως η προστασία των κητωδών, η απαγόρευση των οργανοφωσφορικών φυτοφαρμάκων ως το 2005, η σύναψη πρωτοκόλλου για το εμπόριο τοξικών, κ.λπ. Αν δεν γίνει παρ' όλα αυτά μια συλλογική προσπάθεια να τηρηθούν τα παραπάνω, οι διακηρύξεις αυτές θα πέσουν στο κενό, όπως άλλωστε και τόσες άλλες. Στη Διακήρυξη της Γένοβα

υπογραμμίζεται ακόμη ο σημαντικός ρόλος των μη κυβερνητικών οργανώσεων και της διεθνούς γνώμης στην προσπάθεια για τη σωτηρία της Μεσογείου.

Η Greenpeace υποστηρίζει σθεναρά τους στόχους της Διακήρυξης της Γένοβα και γι' αυτό το λόγο ξεκίνησε μια καμπάνια για να ενθαρρύνει την επιτήρησή της. Τα σκάφη Σείριος, Μόμπυ Ντικ και Greenpeace V διασχίζουν τη Μεσόγειο από το 1986 με σκοπό να στρέψουν την προσοχή του κόσμου στις αρχές της διακήρυξης και να ζητήσουν από τις λιμενικές αρχές και τους εκλεγμένους αντιπροσώπους να τις υποστηρίξουν και να επιτηρούν την εφαρμογή τους. Η Greenpeace προσπαθεί επίσης με τη μη βίαιη άμεση δράση να στρέψει την προσοχή εκεί όπου το πνεύμα και οι επιδιώξεις της διακήρυξης φαίνεται να παραβιάζονται.

Η Greenpeace έχει καταγγείλει τη συνεχή και ανεξέλεγκτη απόρριψη τοξικών βιομηχανικών αποβλήτων και αστικών λυμάτων στη θάλασσα. Έχει εναντιωθεί στη χρήση καταστρεπτικών και παράνομων αλιευτικών μεθόδων, όπως για παράδειγμα η παράκτια αλιεία με τράτα, η ιταλική μπάρα που χρησιμοποιείται στην αλιεία κοραλλιών και τα παρασυρόμενα δίχτυα. Έχει παρεμποδίσει τη διακίνηση τοξικών αποβλήτων και χρησιμοποιημένων πυρηνικών καυσίμων, καθώς επίσης και στρατιωτικές ασκήσεις σε χώρους ζωτικής οικολογικής σημασίας, όπως για παράδειγμα στο αρχιπέλαγος της Καμπέρα, στη Νότια Μαγιόργκα και στην ακτή της Χερσονήσου του Ακάμα στην Κύπρο. Τα σκάφη της Greenpeace παρεμπόδισαν επίσης πολεμικά πλοία που μεταφέρουν πυρηνικά όπλα και συνεργάστηκαν με άλλες περιβαλλοντικές οργανώσεις και πολίτες για την προστασία των θαλασσιών χελωτών και των κητωδών της Μεσογείου.

Αντιπρόσωποι της Greenpeace συμμετέχουν ως παρατηρητές στις συναντήσεις της Σύμβασης της Βαρκελώνης, της Διεθνούς Επιτροπής για την επιστημονική εξερεύνηση της Μεσογείου (ICSEM), καθώς και σε άλλους οργανισμούς που έχουν για αντικείμενο τους τα προβλήματα που προαναφέραμε.

Ένα πλαίσιο ειρήνης και συνεργασίας

Η Greenpeace αγωνίζεται για τη σωτηρία της Μεσογείου, σε μια εποχή που οι διεθνείς αντιθέσεις και η πιθανότητα πολέμου αποτελούν μια δραματική πραγματικότητα στην περιοχή. Πιστεύουμε πως είναι πια καιρός, όπου ο καθένας, ανεξάρτητα από καταγωγή και πολιτιστική προέλευση, θα πρέπει να αναγνωρίσει ότι η διατήρηση του περιβάλλοντος είναι κοινό συμφέρον και να συνειδητοποιήσει πως όλοι πληρώνουμε την άρνηση των κυβερνήσεων να συνεργαστούν προς αυτή την προοπτική σε διεθνές επίπεδο. Το γεγονός ότι χώρες πολιτικά τόσο διαφορετικές ή και αντιμαχόμενες ακόμα, όπως το Ισραήλ και η Λιβύη, μπορούν να καθίσουν στο ίδιο τραπέζι διαπραγματεύσεων της Σύμβασης της Βαρκελώνης, αποτελεί από μόνο του ένα επίτευγμα και φανερώνει ότι η οικολογία και η προστασία του περιβάλλοντος μπορούν να συμβάλλουν στην εδραίωση της ειρήνης και της διεθνούς συνεργασίας.

Όσοι(-ες) ενδιαφέρονται για περισσότερες πληροφορίες, μπορούν να μας τηλεφωνήσουν ή να μας γράψουν και θα φροντίσουμε να έχουν πληροφοριακό υλικό από το ελληνικό γραφείο της Greenpeace.

Το γεμάτο ψυγείο!

Το γεμάτο ψυγείο στην κουζίνα με φαγητά διάφορα και ποτά είναι ένα δείγμα πως δεν λείπει τίποτα σ' αυτό το σπίτι.

Έτυχε κάποτε να βρεθώ σ' ένα σπίτι για κάποια αποζημίωση και να δω την ώρα που άνοιξε το ψυγείο για να μου προσφέρουν νερό, να είναι με άδεια ράφια...

Το θέαμα του άδειου ψυγείου μούσφιξε την καρδιά, με προβληματίσε πάρα πολύ.

Πολλές φορές οι άνθρωποι αγωνιούν και παραπονούνται για την ακρίβεια στα τρόφιμα, για την άνοδο των τιμών για την ανασφάλεια εργασίας, για την ανεργία και πολλοί βλέπουν με δυσκολία να γεμίζει το ψυγείο...

Ο ασφαλιστής καλό είναι να παρατηρεί γύρω του τα ανθρώπινα προβλήματα στην καθημερινότητα. Ένα άδειο ψυγείο είναι μεγάλο μήνυμα για την αξία της ασφάλειας ζωής σε ώρες δύσκολες σε ώρες αρρώστιας και αποχής από την εργασία που σταματά ή λιγοστεύει το εισόδημα. Η ασφάλεια ζωής δεν είναι λεφτά για πολυτέλεια, για δεύτερο ζευγάρι παπούτσια, για δεύτερο σακάκι, για διασκέδαση στο νυχτερινό κέντρο ή για δεξίωση... Είναι λεφτά πρώτης ανάγκης να επιβιώσουν άτομα σε δύσκολες ώρες.

Ασφάλεια Ζωής είναι λεφτά για τρόφιμα, για τα διδάκτρα, να πληρωθεί το ηλεκτρικό, το νερό, το τηλέφωνο, οι δόσεις... Μην ψάχνετε φίλοι συνεργάτες πολυτελή φυλλάδια με μυστικά επιτυχίας και δεκάριους και τυποποιημένα σλόγκαν σε σελοφάν και χαρτιά λουιστρασιόν για πωλήσεις. Δείτε το άδειο ψυγείο και το σφίξιμο στη συμπεριφορά των



ανθρώπων που έχουν άρρωστο σε Νοσοκομείο. Δείτε τη ματιά στις πλούσιες βιτρίνες και διαφημίσεις κάποιων παιδιών που στερήθηκαν νωρίς την παρουσία κάποιου γονέα που τα φρόντιζε... Μαζί με τ' άλλα στερήθηκαν και την άνεση να έχουν γεμάτο ψυγείο για το καλό φαγητό τους...

Καλός ασφαλιστής είναι αυτός που είναι κοντά στα προβλήματα του πελάτη. Δείτε την καθημερινότητα και μιλήστε με εικόνες καθημερινές.

Για να νιώσουν την αξία της ασφάλισης και τα αγαθά που προσφέρει. Μη φοβάστε, πέστε το απλά: Ένα από τα πολλά που προσφέρει ο ασφαλιστής είναι και το... γεμάτο ψυγείο!

E.S.

SCHWEIZ LIFE

5ο ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΔΙΑΚΕΚΡΙΜΕΝΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ ΤΗΣ SCHWEIZ LIFE



Μέσα σε μια ατμόσφαιρα αισιοδοξίας και αισιοδοξίας για το μέλλον πραγματοποιήθηκε στις 15 Μαρτίου 1992, το 5ο Συνέδριο Διακεκριμένων Ασφαλιστών της SCHWEIZ LIFE.

Υπερήφανοι και πανέτοιμοι για την κατάκτηση νέων οριζώντων προσήλθαν στο Συνέδριο οι άνθρωποι της SCHWEIZ LIFE: οι επαγγελματίες ασφαλιστές που πιστεύουν σ' αυτό που κάνουν, που έχουν τις γνώσεις, την πείρα και την τόλμη να διακρίθουν σ' αυτό το δύσκολο τομέα, ξέροντας ότι έχουν την υποστήριξη μιας αξιόπιστης Εταιρίας και ενός Ελβετικού κολοσσού, της SWISS RE.

Η μέχρι σήμερα λαμπρή πορεία της SCHWEIZ LIFE, η οργάνωσή της, ο επαγγελματισμός και η ολοκληρωμένη φιλοσοφία της εγγυώνται ακόμη μεγαλύτερες επιτυχίες στο μέλλον, όπως επισημάνθηκε από τους περισσότερους ομιλητές, διοικητικούς υπαλλήλους και στελέχη πωλήσεων.

Γι' αυτό και το κεντρικό σύνθημα του Συνεδρίου ήταν «ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ ΕΙΝΑΙ ΕΔΩ» στην SCHWEIZ LIFE και στους ανθρώπους της, «το μέλλον είναι μέσα στην ψυ-

χή μας, στο μυαλό μας, στην κρίση μας, στην προσπάθειά μας, είναι στα χέρια μας», τόνισε ο Εντ. Γενικός Διευθυντής της SCHWEIZ LIFE. Π. Καπάντας, κηρύσσοντας την έναρξη του Συνεδρίου.

Το πρόγραμμα του Συνεδρίου συνεχίστηκε με χαιρετισμό από το Γενικό Διευθυντή της SCHWEIZ LIFE και SCHWEIZ ΑΣΦΑΛΕΙΑ κ. Ν. Ξύδη, και ομιλία του κ. Δ. Παλαιολόγου, επίσημου προσκεκλημένου του Συνεδρίου, Προέδρου της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών, ο οποίος με ένα μεστό λόγο επιβεβαίωσε τη χρησιμότητα του θεσμού καθώς και τις μεγάλες προοπτικές που ανοίγονται στο μέλλον τόσο για τον Ασφαλιστικό Σύμβουλο όσο και για την Ασφαλιστική Αγορά στο σύνολό της. Το πρόγραμμα επίσης περιελάμβανε ομιλία του Περιφερειακού Διευθυντή Βορείας Ελλάδας κ. Σ. Αλεκοζίδη, Panel SCHWEIZ FUND με ομιλητές τους κ.κ. Ν. Φιοράνη Γενικό Διευθυντή, κ. Γ. Φουρλή Σύμβουλο Επενδύσεων, Panel Διευθυντών Υποκαταστημάτων της SCHWEIZ LIFE, καθώς και ομιλίες Ασφαλιστών της.

Ο Διευθυντής Πωλήσεων κ. Πάνος Ρογάρης ήταν ο παρουσιαστής και Συντονιστής του Συνεδρίου και της βραδιάς βρα-

βεύσεων των Διακεκριμένων Στελεχών της Εταιρίας.

Στην ομιλία του δε τόνισε την επιμονή όλου του Δικτύου στην ποιοτική παραγωγή αλλά και στην ανάπτυξη εργασιών στο Αμοιβαίο Κεφάλαιο. Στη συνέχεια ανέπτυξε τα νέα Προγράμματα και ιδιαίτερα το Νέο Νοσοκομειακό πρόγραμμα που θα δημιουργήσει νέο Status στην αγορά. Ο κ. Π. Καπάντας Εντ. Γενικός Διευθυντής της SCHWEIZ LIFE, συνοψίζοντας τη μέχρι τώρα επιτυχία μιας εταιρίας μόλις τριών ετών, αναφέρθηκε στο δύσκολο ξεκίνημά της και στα «πιστεύω» των ανθρώπων της που στήριξαν αυτή τη γρήγορη άνοδο της SCHWEIZ LIFE, γιατί τον πρωτεύοντα ρόλο, το σημαντικό τον παίζουν όχι οι Εταιρίες αλλά οι άνθρωποι.

Τέλος ο Εντ. Σύμβουλος και μέλος του Δ.Σ. κ. Σ. Νικολαΐδης επιβεβαίωσε για άλλη μια φορά το στενό δεσμό Εταιρίας και συνεργατών και έκλεισε τις εργασίες του Συνεδρίου με το πνευματώδες χιούμορ που τον διακρίνει, καταχειροκροτούμενος.

Την όλη οργάνωση και εποπτεία του Συνεδρίου είχε αναλάβει η κ. Ο. Τσολάκα Σύμβουλος Επικοινωνίας.



Το βράδυ της ίδιας μέρας πραγματοποιήθηκε η Τελετή Απονομής των Βραβείων στους Πρώτους Ασφαλιστές της SCHWEIZ LIFE.

Οι πρώτοι σε παραδόσεις έτους 1991

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ:

1. ΘΕΟΔΩΡΟΠΟΥΛΟΣ ΑΝΤΩΝΗΣ Υπ/μα κ. ΖΟΥΛΟΥ 2. ΛΑΠΠΑ ΜΑΡΙΑ Υπ/μα κ.

ΒΑΛΛΗΝΔΡΑ 3. ΝΙΚΟΛΟΥΖΟΣ ΚΩΣΤΑΣ Υπ/μα κ. ΤΣΙΠΙΝΑΚΗ/ΤΖΑΦΕΣΤΑ 4. ΠΑΛΑΙΟΛΟΓΟΠΟΥΛΟΥ ΣΤΕΛΛΑ Υπ/μα κ. ΖΟΥΛΟΥ/ΠΑΣΧΑΛΗ 5. ΧΑΡΟΚΟΠΑΚΗΣ ΣΤΕΛΙΟΣ Υπ/μα κ. ΓΟΥΡΓΟΥΡΙΝΗ 6. ΤΣΟΥΜΑ ΕΛΕΝΗ Υπ/μα κ. ΤΣΙΠΙΝΑΚΗ 7. ΚΑΣΕΡΗΣ ΜΑΡΙΟΣ Υπ/μα κ. ΔΗΜΗΤΡΑΚΟΠΟΥΛΟΥ/ΜΠΑΤΣΟΥΛΗ 8. ΜΑΡΚΑΚΗ ΑΓΓΕΛΙΚΗ Υπ/μα κ. ΜΑΣΚΑΝΤΟΥΡΗ/Κ. ΜΑΣΚΑΝΤΟΥΡΗ 9. ΓΙΑΝΝΑΚΟ-

ΠΟΥΛΟΣ ΝΙΚΟΣ Υπ/μα κ. ΣΤΑΜΟΥΛΗ 10. ΡΗΓΑΣ ΒΑΓΓΕΛΗΣ Υπ/μα κ. ΒΑΡΛΑΜΗ

UNIT MANAGERS:

1. ΤΣΙΠΙΝΑΚΗΣ ΚΩΣΤΑΣ Υπ/μα κ. ΚΟΥΤΖΑΜΠΑΣΟΠΟΥΛΟΥ 2. ΚΑΛΟΒΥΡΝΑ ΠΑΣΧΑΛΙΝΑ Υπ/μα κ. ΣΑΦΑΡΗ 3. ΜΠΟΥΤΑΚΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ Υπ/μα κ. ΣΑΦΑΡΗ

ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΩΝ:

1. ΣΑΦΑΡΗ ΒΙΚΤΩΡΙΑ 2. ΔΗΜΗΤΡΑΚΟΠΟΥΛΟΣ ΜΙΧΑΛΗΣ 3. ΖΟΥΛΟΣ ΝΙΚΟΣ

Οι πρώτοι σε διατηρησιμότητα ασφαλιστών έτους 1989

ΜΑΥΡΙΔΗΣ ΝΙΚΟΣ, Ασφαλιστής, Υπ/ματος κ. ΠΑΝΑ. ΖΟΥΓΡΟΣ ΑΝΤΩΝΗΣ, Unit Manager, Υπ/ματος κ. ΣΑΦΑΡΗ. ΔΗΜΗΤΡΑΚΟΠΟΥΛΟΣ ΜΙΧΑΛΗΣ, Διευθυντής Υποκ/τος Αθηνών.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΕΡΜΗΝΕΥΤΙΚΟ ΛΕΞΙΚΟ

Η έκδοση του Ασφαλιστικού Ερμηνευτικού Λεξικού καλύπτει ένα σημαντικό κενό στη διαθέσιμη Ελληνική βιβλιογραφία σε ασφαλιστικά θέματα.

Για πρώτη φορά συγκεντρώνονται και ερμηνεύονται πάνω από 6.000 λέξεις και φράσεις που περιλαμβάνονται στο αγγλικό ασφαλιστικό λεξιλόγιο και δημιουργείται η αντίστοιχη Ελληνική ορολογία.

Μια άρτια επιμελημένη έκδοση που δύσκολα μπορεί να χαρακτηριστεί ως μια ασφαλιστική βιβλιοθήκη για μόνιμη αναφορά από κάθε επαγγελματία που ασχολείται με ασφαλιστικά θέματα

ΣΕ ΠΟΙΟΥΣ ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ

Το λεξικό απευθύνεται κυρίως στον ασφαλιστικό κόσμο και στους σπουδαστές ασφαλιστικών θεμάτων. Είναι όμως εξίσου χρήσιμο για δικηγόρους, λογιστές, μεταφραστές, ιδιωτικές και δημόσιες σχολές και γενικά σε επαγγελματίες που ασχολούνται με ασφαλιστικά θέματα.

ΤΙ ΠΕΡΙΛΑΜΒΑΝΕΙ

Η έκδοση καλύπτει ένα ευρύ φάσμα λέξεων που χρησιμοποιούνται στην ασφαλιστική ορολογία όπως ασφαλιστικά σχέδια, α-

ναλογιστικούς και αντισταθμιστικούς όρους, νομικούς όρους, εμπορίας και πωλήσεων, συντάξεων και άλλους. Πιο συγκεκριμένα, οι όροι που περιλαμβάνονται κατά κατηγορία είναι: Γενικοί ασφαλιστικοί (1300), Νομικοί (718), Ασφαλιστικά σχέδια (378), Θαλάσσης, Αέρος και Μεταφορών (660), Εμπορίας και πωλήσεων (260), Ζωής (315), Συντάξεων (291), Αντισταθμιστικοί (299), Ατυχημάτων και Υγείας (125), Διάφοροι (453), Αναλογιστικοί (348), Συντομογραφίες (898).

ΠΟΙΟΣ Ο ΣΥΓΓΡΑΦΕΑΣ

Ο συγγραφέας του βιβλίου είναι στο ασφαλιστικό επάγγελμα, το οποίο υπηρέτησε από διάφορες θέσεις, από το 1967. Σήμερα εργάζεται ως marketing Manager στις Γενικές Ασφάλειες Κύπρου. Είναι Associate του Chartered Insurance Institute και μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου του Ασφαλιστικού Ινστιτούτου Κύπρου από το 1986. Διετέλεσε Πρόεδρος της Εκπαιδευτικής Επιτροπής στην περίοδο 1987-1989, μέλος της Επιτροπής Εκδόσεων από το 1986 και Πρόεδρος του Ινστιτούτου από το 1989. Ανάμεσα στα έργα του είναι τα βιβλία: Εισαγωγή στην Ασφάλιση και Βασικά Στοιχεία της Ασφάλισης.

528 ΣΕΛΙΔΕΣ ΒΙΒΛΙΟΦΕΛΙΑ ΠΡΩΤΕΛΕΞΙΑΣ



Ζ Α Χ . Π Α Π Α Ν Τ Ω Ν Ι Ο Υ

Ο Κ. ΤΜΗΜΑΤΑΡΧΗΣ ΕΡΧΕΤΑΙ!

“ Αφιερωμένο
σε όλους
τους προϊσταμένους
ανεξαρτήτως
αντικειμένου
και ιεραρχίας ”



ΠΑΠΑΝΤΩΝΙΟΥ ΖΑΧΑΡΙΑΣ:

Γεννήθηκε στο Καρπενήσι το 1877 και πέθανε στην Αθήνα το 1940. Ύστερα από τις γυμνασιακές του σπουδές, γράφτηκε στο Πανεπιστήμιο για να σπουδάσει γιατρός, αλλά τελικά στράφηκε προς τη δημοσιογραφία και την Τέχνη του λόγου, για ν' αναδειχθεί ένας σπουδαίος πεζογράφος, τεχνοκριτικός και ποιητής. Διετέλεσε επί μία τριετία ανταποκριτής του

«Εμπρός» στο Παρίσι από όπου έστειλε τα περίφημα «Παρισινά Γράμματα» του, που άφησαν εποχή. Επιστρέφοντας στην Ελλάδα υπηρέτησε νομάρχης στη Ζάκυνθο, στις Κυκλάδες και στην Καλαμάτα για πέντε χρόνια. Σε συνέχεια έγινε καθηγητής στο Αμαλίσιο Ορφανοτροφείο, καθηγητής στη Σχολή Καλών Τεχνών, όπου δίδασκε αισθητική και ιστορία της Τέχνης και το 1918 έγινε διευθυντής της Εθνικής Πινακοθήκης.

Για το πολύμορφο και ποιητικό άψογο έργο του τιμήθηκε στα 1922 με το Εθνικό Αριστείο Γραμμάτων, και στα 1938 έγινε μέλος της Ακαδημίας Αθηνών. Ο Ζαχ. Παπαντωνίου αναδείχθηκε ένας μεγάλος συλλίστας του λόγου και όλο του το έργο για το γνήσιο λυρισμό του και την αισθητική του τελειότητα.

Ο κ. τμηματάρχης, μπαίνοντας στο γραφείο του, δέκα η ώρα το πρωί, βρήκε μέσα το λαμπρόν ήλιο να του ζεσταίνει τις αναφορές, τις υπογραφές και τις αναβολές. Πρέπει να είναι κανείς παντοδύναμος προϊστάμενος σε δύο τμήματα του υπουργείου των Εσωτερικών (είχαν τότε δικαιοδοσία σημερινών υπουργείων) να ακυρώνη, να επικυρώνη, να ματαιώνη, να εξουσιάζη, για να νοιώση το χάδι της ηδονικής αυτής ζέστης. Το άπειρο συμμαθεί τους δυνατούς! Μόλις ο κ. τμηματάρχης ελούστηκε στην πρωινή χλιαρότητα κι άπλωσε στο πρώτο έγγραφο, έπιστεψε πως η πρόνοια του κόσμου τούτου ένα μόνο σκοπό έχει: να τον διατηρήσει τμηματάρχη στην περιστροφική του καρέκλα. Είκοσι χρόνια τώρα, καθισμένος σ' αυτήν την καρέκλα, εξουσιάζει. Τρέμουν την υπογραφή του. Ο τελευταίος γραφιάς της επαρχίας τον νοιώθει. Οι πιο δυνατοί πολιτευόμενοι έχουν την ανάγκη του και τον κολακεύουν. Ο υπουργός ο ίδιος είναι μελιστάλαχτος μπροστά του, απ' το φόβο μήπως του καταφέρει καμιά σιγανή γραφειοκρατική μαχαιριά, τέτοιος που είναι, ήσυχος σα βαθύ ποτάμι, αμίλητος σαν πηγάδι, κάτοχος της υπηρεσίας, μοναδικός για λύσεις και για περιπλοκές, βαθύς γνώστης της συλλογής Ζηνοπούλου και Δηλιγιάννη. Μα η φήμη του δεν ήταν τυχαίο πράγμα! Την έχτισε ο ίδιος με τέχνη και υπομονή. Σοβαρός πάντα στον άγνωστο, απειλητικός στον αδύνατο, γελαστός στο σοβαρό, προσεχτικός και στο χαμόγελο και στο κατσούφιασμά του, σήμερα διαχτυτικός και αύριο πάγος στο ίδιο πρόσωπο, άφιλος, άπιαστος, δημιούργησε γύρω του το μυστήριο και το φόβο, κρατώντας τον κόσμο σε υποταγή, σε αβεβαιότητα και σε προσδοκία, καθώς οι ωραίες γυναίκες.

Μόνο η κυρία τμηματάρχου δεν ήταν ενθουσιασμένη με τέτοια δόξα.

— Τι κερδίσαμε; έλεγε συχνά. Ξερή εξουσία και παράσημα!

Το είχε κρυφό παράπονο, που ο άντρας της ήταν πολύ έντιμος. Κι' ήταν αλήθεια τέτοιος ο παντοδύναμος τμηματάρχης. Πονούσε το δημόσιο και δεν καταχράστηκε ποτέ τη δυναμική του για να το ζημιώσει. Δεν κέρδισεν άλλο απ' τις τετρακόσιες ξερές δραχμές του μισθού του. «Γιατί σκοτώνεται τόσα χρόνια;» τον ρωτούσε κάποτε χωρίς να συμπληρώσει τη σκέψη της.

— Εσείς οι κότες, απαντούσαν ο τμηματάρχης, δε θα καταλάβετε ποτέ τι σημαίνει να εξουσιάζη κανείς ανθρώπους!

Η γυναίκα του δεν το καταλάβαινε, μα κι αυτός θα ήταν αδύνατο να το εκφράσει. Είναι κάτι που νοιώθεται και δε λέγεται. Οι «φάκελοι!» Να τους ανοίγη! Να τους διαβάξη! Να τους παραπέμψη σ' άλλο γραφείο του κράτους... Να ξανάρχονται... Να περιμένουν το νεύμα του... Άπειρες υποθέσεις να σταματούν εκεί, να ωριμάζουν αργά, σαν τα φρούτα στον ήλιο... Η ευτυχία της αναβολής... Το κέντρο!

— Να μου φέρουν τον φάκελο Ασπροποτάμου! έλεγε στον κλητήρα.

Ο γραμματέας β' τάξεως Κουτσόπετρος, κοντόσωμος, λιγνός και καμπουριασμένος, έτρεξε μ' ένα σωρό χαρτιά στα χέρια. Ο τμηματάρχης τους έρριξε μια ματιά έπειτα, κοιτάζοντας έξαφνα στα μάτια τον υπάλληλο, έλεγε με αυστηρό ύφος:

— Εξέχασες, Κουτσόπετρε, όταν έδινες αυτήν εδώ την ερμηνεία, πως όλη σου η ενέργεια ανατρέπεται από το β' εδάφιο του άρθρου 6 του ΑΡΞΔ νόμου και άλλως τε προσκρούει εις την γνωστήν μας εγκύκλιον του 1886;

Ο γραμματέας προσπάθησε να δικαιολογηθεί.

— Και όμως έχεις παράπονα που δεν προήχθης! Η προαγωγή Κουτσόπετρε, προϋποθέτει μια μεγάλη τρύπα στην καρέκλα! Να τρυπήσης το κάθισμα εργαζόμενος! Ερμηνεία νόμου δεν γίνεται στο γόνατο... Πώς; Δεν διασκεδάζομεν εδώ... Η ερμηνεία σου είναι επιπολαία... Την ανατρέπω! Ακυρώνω το ψήφισμα του δήμου Ασπροποταμίων! Ακούς; Άκυρον! Θα συμμορφωθώμεν με τον ΑΡΞΔ'. Να μου ετοιμάσης την ακυρωτικήν απόφασιν. Εντός της σήμερον θα μου την φέρης! Πήγαινε!

Ο Κουτσόπετρος χαιρέτησε κ' έφυγε χωρίς ν' ανησυχήσει για την ταπεινώσή του. «Ο ταλαίπωρος δήμος Ασπροποτάμου δεν θα πιή ποτέ νερό». Αυτό συλλογιζόταν σέρνοντας μαζί του το βαρύ φάκελο, γεμάτον ερμηνεία και αναβολή. Αυτός ενέκρινε, ο τμηματάρχης ακύρωσε. Και οι δυο έχουν δίκιο! Ζήτημα ερμηνείας! Οι νόμοι χωρούν και τα μεν και τα δε... Μα η δική του ερμηνεία είναι τουλάχιστον νερό —ενώ η ακύρωσις; «Ταλαίπωρε δήμε Ασπροποτάμου!» Και, φτάνοντας στο γραφείο του, άνοιξε τον νόμο ΑΡΞΔ', για να κοιτάξη το εδάφιο 2 που έμελλε να στοιχίση σ' ένα δήμο τόση ξηρασία.

Ο ήλιος χυνόταν τόσο ηδονικά στους φακέλους και στους κώδικες, που ο τμηματάρχης ένοιωσε να τον κυριεύη ακράτητο συναίσθημα παντοδυναμίας. Εκείνο το πρωί τιμώρησε κάποιον γεωπόνο, αποφάσισε τη στασιμότητα του Κουτσόπετρου, εματαίωσε δύο χρήσιμα έργα οδοποιίας, έλεγε «βόδι» τον κλητήρα, επρόγκηξεν ένα γραφέα, κι όταν επήγε για εισήγηση στον υπουργό, του αναποδογύρισε δύο σπουδαιότατα νομοσχέδια, που είχε σχεδιάσει, επειδή τον τρόμαξε με τη χρονολογία, τα άρθρα και τα νούμερα που έβγαλε μέσα από τα χίλια συρταράκια της μνήμης του. Ποτέ άλλοτε δεν ένοιωσε τόσο πολύ πως είναι απαραίτητος. Μα, εκεί που πίστευε πως το σύμπαν τον συλλογίζεται —ακριβώς την ώρα που πήγαινε να καθήσει στην περιστροφική καρέκλα—, δεν ξέρομε ποιά μικροσκοπικό αγγείο του εγκεφάλου του έπαθε διάρρηξη. Το ήρθε συμφοράση. Μόλις πρόφτασε ν' απλώση το χέρι του και να κουδουνίση. Του έδωσαν τις πρώτες βοήθειες και τον επήγαν σπίτι του.

Η πληροφορία πως ένας τέτοιος εξουσιαστής έγινε μηδενικό σ' ένα δευτερόλεπτο, έπεσε σαν κεραυνός στους κατωτέρους του. Ξαπλώθηκαν στις καρέκλες, ξέχασαν ανοιχτούς τους φακέλους και, ρουφώντας με το ηδονικό των σφύριγμα την τελευταία προ πολλού πιωμένη γουλιά του καφέ των,

μαδούσαν την υπόληψη του προϊσταμένου που έπεσε. Η ράχη των, που γινόταν κουλούρα μπροστά του, ήταν τώρα ορθή και στα χείλη των, που τον λιβάνιζαν και τον υμνούσαν, όταν ήταν δυνατός, ανέβαιναν παρατσούκλια, σαρκαστικές ιστορίες κι αστεία για τον απόπληκτο.

— Βρε το συφοριασμένο τον «πλην αλλ' όμως!» (Παρατσούκλι από μια συνηθισμένη φράση των εγγράφων του). Πανταχούσα του ήρθε!

— Νόμιζε πως υπόγραψε συμβόλαιο και για τον άλλον αιώνα, πλην αλλ' όμως ακυρώθηκε!

— Δε θα μας ξανακολλήση ορθούς στον τοίχο... Δυό ώρες ορθοστασία για να υπογράψη τα χαρτιά μας ο «πλην αλλ' όμως»... Σαν ανδριάντες...

— Χειρότερα! Ο ανδριάς απλώνει τουλάχιστον το ένα χέρι... Και το πόδι... Εμείς κολόνα! Βρε το συφοριασμένο, πώς την έφαγε!

— Κεραμίδα!

— Νάξερα, έλεγε κρυφά σε κάποιο φίλο του ο α' γραμματέας (πιθανός του διάδοχος), νάξερα τι θα γίνη τώρα το κατα-

πράσινο παράσημο του Μεγάλου Δένδρου της Βενεζουέλας που είχε... Ολόκληρο φόρτωμα κουβαλούσε στις δοξολογίες από τέτοια χαλκώματα στο στήθος του - ο φουκαράς ο «πλην αλλ' όμως»!

Καθισμένος στο γραφείο του ο Κουτσόπετρος αράδιαζε με υπομονή τα καθαρά φιλούτσικα γράμματά του. Εκεί έφταναν ένας-ένας οι συνάδελφοί του, γελαστοί, ζωηροί, για να του πάρουν τα συχαρίκια.

— Και σ' άλλα με υγεία, Γιώργη! Καθένας με τη σειρά του!

— Στάσιμο σε είχαν ο προϊστάμενος, να κι αυτός μ' ένα κόλπο στάσιμος...

— Λες; ερώτησεν άλλος υπάλληλος. Λες να σιγουρέψαμε; Βρε μήπως τον ξαναϊδούμε καμιά μέρα στη γυριστή καρέκλα;

— Σώπα, καιμένε!

Ο άρρωστος έχασε τη μιλιά του. Το μπερδεμα της γλώσσας, που είχε στην αρχή, όλο και χειρότερευε. Στο τέλος η βροντερή του ομιλία, που γέμιζε το υπουργείο, κατάντησε συγχισμένα φωνήεντα, ένα θλιβερό βέλασμα, μέσα στο οποίο μόνο η αφοσίωση της γυναίκας του κατόρθωνε κάποτε κάτι να ξεχωρίση.

Είχαν περάσει δύο μήνες απ' το χτύπημα. Ο άρρωστος άρχισε να βηματίζει στο δωμάτιο, κάποτε να βγαίνει λίγο στο δημόσιον κήπο, να κάθεται στους μπάγκους και να κοιτάξη τα παιχνίδια των μπεμπέδων. Μα η μιλιά του χειρότερευε. Δεν είχε μέσα ούτε μια συλλαβή. Κι όσο έχανε το λόγο, τόσο φώναζε.

Μια μέρα, μέσα στην κραυγή του και στην επίμονη κίνηση των μυώνων του προσώπου του και των ματιών του, η κυρία τμηματάρχου κατάλαβε την επιθυμία του. Απαιτούσε να τον πάνε στο υπουργείο. Προσπάθησε να τον πείση ν' αλλάξη γνώμη. Αδύνατο! Ό,τι ήταν ζωντανό απάνω του το κινούσε, για να δείξη πως δεν εννοεί να περιμένη. Τώρα αμέσως! Θα γίνει αυτό που θέλει. Ο γιατρός δεν αντιστάθηκε. «Αφού τόσο

Σε κάθε βήμα
ο Κουτσόπετρος
είδε και μια επίθεση,
σε κάθε φιλοδοξία,
μια παγίδα,
σε κάθε γνώση και σοφία
ένα τρόπο
για να προδώσουν
οι άνθρωποι
την αγάπη και το έλεος.

πολύ το ζητά», είπε, «πάρτε ένα μαζί κι περάσε τον με προσοχή στη σκάλα. Μια φορά όμως. Όχι δύο. Αποφεύγετε συγκινήσεις και σκάλες». Έτσι, την άλλη μέρα το πρωί, λαχναρισμένος ο κλητήρας άνοιξε την πόρτα του πρώτου γραφείου κ' είπε:

- Ο κ. τμηματάρχης!
- Τι; Ήρθε;
- Μάλιστα, τον έφεραν μέσα.
- Τον έφεραν ή ήρθε; ρώτησαν οι υπάλληλοι, ανήσυχτοι, αφήνοντας την πέννα.
- Τον κρατούσαν η γυναίκα του, απάντησεν ο κλητήρας, και σιγά-σιγά τον έβαλε να καθήση στην καρέκλα.
- Στη δική του;
- Στη δική του. Στη γυριστή καρέκλα.

Μόλις τελείωσαν αυτές οι λέξεις, ένα μακρύ κουδούνισμα «τρρρργκ!» χτύπησε στο αυτί των υπαλλήλων. Το κουδούνισμά του! Το γνώρισαν! Ο α' γραμματέας τινάχτηκεν όπως στον καλό καιρό και με μια βαθιά υπόκλιση βρέθηκε μπροστά στον προϊστάμενό του. Ωχρός, αδύνατος, μ' ένα στράβωμα στο δεξί μάγουλο από την πάρεση, αλλιώτικος, με κάτι σαν πείσμα και σαν δέηση μαζί στην έκφρασή του, με καλοστρωμένες όμως πάντα τις δέκα τρίχες του γυμνού του κρανίου, προσπαθούσε να υψώσει μέσα στο υπουργείο τη σκιά του εαυτού του, το παρελθόν του! Στο μάτι του ήταν ακόμα η απειλή κ' η διαταγή. Σε λίγο άνοιξε το στόμα κι ακούστηκε η άναρθρη φωνή του.

— Άαααα! εφώναξε στο γραμματέα.
Εκείνος ακίνητος και στενοχωρημένος, στεκόταν. Δεν ένοιωθε τίποτα. Ο τμηματάρχης κοιτάζεν ανυπόμονα τη γυναίκα του, σαν να της έλεγε: «Πες του να μου αναφέρει τι έκαμε δια την υπόθεσιν της δημοτικής οδού Στροφωνίου!»

— Ας μου γράψω σ' ένα χαρτί τι διατάσσει! είπεν ο γραμματέας στην κυρία.

— Δε μπορεί, απάντησεν αυτή με πνιγμένη φωνή. Έχει πάρεση στο δεξί.

Αλλοίμονο! Ενώ συχνά η στοργή της άκουγε λέξεις μέσα στο βέλασμά του και μάντευε τις επιθυμίες του, εδώ δεν καταλάβαινε τίποτα. Κρατούσε τη συγκίνησή της, σφίγγονταν ο λαιμός της. Κοίταζε τότε τον άντρα της, τότε τον υπάλληλο.

— Ά! Ά! Ά! εξακολούθησε ο τμηματάρχης.

Κ' έδειξε κάτι χαρτιά. Ήθελεν ίσως έγγραφα. Μα ποια έγγραφα; Ποιούς φακέλους; Καινούργιους; Εκκρεμείς; Ο γραμματέας πήγε μέσα και γύρισε φορτωμένος φακέλους. Ο τμηματάρχης έβαλε τα γυαλιά και τους έψαχνε με το αριστερό χέρι. Τους ξεφύλλιζε, τους κοιτάζε, τους ξανακοίταζε..., τους έσφιγγε, τους τσαλάκωνε..., τους άνοιγεν απ' το τέλος, απ' την αρχή, απ' τη μέση..., τους έκλεινε, τους ξανάνοιγε..., τους πατούσε με την παλάμη του... Έπειτα γυρίζοντας προς το γραμματέα, έβαζεν απειλητικά τη θλιβερή φωνή του, μέσα στην οποία μόλις χρωματίζονταν δύο φωνήεντα, σαν α και ο... Ίσως να βρήκε πάλι ανοιχτά τα συρταράκια της μνήμης του! Ίσως νάβγαζε από μέσα τίποτε νόμους και χρονολογίες... Ίσως να είχε νέες ερμηνείες... Μα ποιές ερμηνείες;

— Θα κουραστής, Γιωργάκη, άφησέ τα, είπεν η γυναίκα του.

Κ' έβαλεν απάνω στα χαρτιά το μικρό της χέρι, στολισμένο με το μπριλλάντι που της είχε χαρίσει στο γάμο του.

Ο τμηματάρχης εξακολούθησε να φωνάζη θυμωμένος. Τέλος, έβαλε το χέρι επάνω στον ώμο της γυναίκας του και, με πολλήν προσπάθεια, σηκώθηκε από τη γυριστή καρέκλα. Έφευγαν. Η γυναίκα του με προσοχή τον κρατούσε. Ο κλητήρας επίσης. Αντί όμως ο τμηματάρχης να κατεβή τη σκάλα,

Είχα μόλις τελειώσει την επίσκεψή μου στον τριακοστό όροφο του εμπορικού κέντρου ATRIUM, όπου κατόρθωσα να πλασάρω με πολλή επιτυχία το προϊόν που αντιπροσώπευα και κατέβαινα με το ασανσέρ σαν ένας άγγελος ικανοποιημένος απ' τον έπαινο του Θεού.

Κόντευα να φτάσω στο ισόγειο, να βγω έξω στη λεωφόρο, ν' αναπνεύσω της επιτυχίας μου το δροσάτο αγέρι... δέκα... εννέα... οκτώ όταν σταματάω. Είν' ο έβδομος όροφος. Η πόρτα ανοίγει. Μια νέα κοπέλα στέκεται 'κει.

— Κάτω πηγαίνετε; ρωτάει και με το ύφος της δείχνει να λυπάται που μου 'κοψε τη φόρα.

— Ναι, της απαντάω.

— Δεν πειράζει, ας μπω κι ανεβαίνω μετά.

— Άριστα θα κάνετε, της λέω χαμογελώντας. Καθώς μπαίνει, με κοιτάζει μέσα στα μάτια... εκστασιάζομαι στην καστανή ματιά της. Αισθάνομαι ν' απλώνει ο χώρος, να γεμίζει με ά-

ΑΦΗΓΗΜΑ

ΜΙΑ ΑΠΟ ΤΙΣ ΧΙΛΙΑΔΕΣ ΖΩΕΣ ΜΟΥ

νοιξη. Τι πλάσμα Θεέ μου!

Πού βρίσκω τόσα λόγια να πιαστώ απ' την ομορφιά της, απ' τη χάρη της, για ν' ανεβώ μαζί της ως τον πενηκοστό τέταρτο όροφο. Μάντεψα τον προορισμό της από την αρχή που είδα να κρατάει ένα πορτοφόλι στο χέρι της. Η ώρα ήτανε δώδεκα μεσημέρι—ώρα για ανάπαυλα, για ένα προδόρπιο. Ένα διάλειμμα, που όπως θ' αποδειχτεί, θα διαρκούσε μια ζωή. Γιατί μέσα στον καθρέφτη, αναγνώρισα τη σύντροφο των ονείρων μου. Κι εγώ δίπλα της, ξανθός, μ' ερωτευμένη καρδιά θα τη συνόδεα, θα πίναμε καφέ,

θα κουβεντιάζαμε, θα συμφωνούσαμε σ' όλα τα γούστα. Την περνούσα λίγα χρόνια — μια ιδανική διαφορά: θα συναντούσα σ' αυτήν όλες τις αρετές της ερωμένης και της μάνας: αυτή σ' εμένα όλες τις αρετές του εραστή και του πατέρα και θα λειτουργούσαμε —κι αυτό ήταν το σπουδαιότερο — στην ίδια ιδεολογική συχνότητα, στα ίδια πιστεύω για τον άνθρωπο και για τον κόσμο ολόκληρο. Θα την παντρευόμουν, ναι, ω υπέρτατη ευτυχία, θα 'κανα παιδιά, θα γερνούσα μαζί της, εκπληρωμένος θα πέθανα...

Γρήγορα που έφτασε το ασανσέρ στο ισόγειο! Εφτά μόνον όροφοι, τι περιμένεις. Βγήκα, αφήνοντας την καλή μου ν' ανεβεί μονάχη. Το εκτυφλωτικό φως του δρόμου, μαζί μ' ένα φτάρνισμα, έσβησαν μια από τις χιλιάδες ευτυχισμένες ζωές μου.

Τάκης Σκανάτοβιτς Ασφαλιστής
Από τη συλλογή του
«Πρώτα τα φτερά» 1990
Εκδόσεις «Νέα σκέψη».



ΟΙ ΕΛΒΕΤΟΙ ΔΕΝ ΔΙΑΚΙΝΔΥΝΟΥΝ ΠΟΤΕ ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ, Η ΣΒΑΪΤΣ ΛΑΪΦ

Ο Γουλιέλμος Τέλλος ήταν ένας ρινοκίνδυνος Ελβετός. Σήμερα οι Ελβετοί αγαπούν τη σιγουριά. Μεριμνούν όσο κανείς άλλος για την εθνική, την κοινωνική και την ατομική τους ασφάλεια. Παράδειγμα, οι Ασφάλειες Ζωής Σβάιτς Λάιφ. Τα προγράμματα νοσοκομειακής και εξωνοσοκομειακής περίθαλψης, συνταξιοδότησης και εξασφάλισης εισοδήματος της Σβάιτς Λάιφ είναι σχεδιασμένα με ελβετικές προδιαγραφές.

Αν λοιπόν θέλετε να αισθάνεστε ότι έχετε την ασφάλεια που έχει ένας Ελβετός, ζητήστε πληροφορίες για τα προγράμματα της Σβάιτς Λάιφ.



...με τον Ελβετικό σταυρό



66 Συλλογίζοταν τη δύναμη και την κατάντια της... Ο νους τους έβλεπε κάτι αντικείμενα, το φράκο του τμηματάρχη, τα παράσημά του και τη φωτογραφία του βασιλέως Γεωργίου με την υπογραφή του — τα μόνα λείψανα της παντοδυναμίας του

έδειξεν επίμονα στη γυναίκα του πως θέλει να μη σε κάποιο γραφείο. Μάταια ήταν η αντίστασή της. Αυτός επίμονα έδειχνε το γραφείο! Του άνοιξαν την πόρτα. Στο βάθος του δωματίου ο Κουτσόπετρος, σκυμμένος, με την ελαφρή του καμπούρα, δώρο της υπηρεσίας, έγγραφε τα ψιλά, καθαρά του γράμματα... Σ' αυτόν ίσια προχώρησαν ο τμηματάρχης και του κουνούσε το χέρι.

— Δόσε γρήγορα στον κ. προϊστάμενο τα εκκρεμή! είπεν ο γραμματέας.

Ο τμηματάρχης πήρε τους εκκρεμείς φακέλους, τους έφαξε βιαστικά με το αριστερό χέρι, τους τσαλάκωσε λίγο, όταν έξαφνα —τι κακή τύχη!— ανακάλυψε το φάκελον Α-σπροποτάμου... Δεν είχαν ενεργηθή... Ακόμα να εκτελεσθή η διαταγή του! Ο Κουτσόπετρος δεν τον είχαν ακυρώσει, με την κρυφήν ελπίδα πως ο νέος τμηματάρχης θα κοιτάξει καλύτερα την υπόθεση και θα διατάξει εγκριτική ενέργεια. 'Ηθελε καλά και σώνει να δώση νερό στο μικρό εκείνο δήμο... Οι λόδες του! Απ' το μικρό του γραφείο προσπαθούσε να κάμη τους νόμους ελαστικούς κ' εβίαζε τη γραφειοκρατία να ωφελήση ανθρώπους. Ο τμηματάρχης, που αυτά τα είχε μυριστή, αμείλικτος για το γράμμα του νόμου και για την

πειθαρχία, πέταξε το φάκελο στο τραπέζι.

— Ααααα! τραύλισε δυνατά.

Και του κουνούσαν απειλητικά το δάχτυλο, στα μούτρα του, μπροστά στη μύτη του, σαν να τούλεγε: «Τρεις φορές στάσιμος θα μείνης, θα ζητήσω τον υποβιβασμό σου, στη διεκπεραίωση θα σε ρίξω! Να μάθης να ερμηνεύης αυθαίρετως τον ΑΡΞΔ'!» Πολύ αγωνίστηκε η γυναίκα του για να τον ησυχάση. Τέλος, την άκουσε. Τον στήριξε και, με πολλή προσοχή, κατέβηκαν ένα ένα τα μαρμάρινα σκαλιά, ενώ ακολουθούσαν ο γραμματέας κι ο κλητήρας. Δυο τρεις πολιτευόμενοι στη σκάλα έβγαλαν απρόθυμα το καπέλο. 'Όσο για τους υπαλλήλους, ήρθε η καρδιά τους στον τόπο. 'Αδικο τρόμαξαν. 'Όχι. Δε θα ξανακαθήση στη γυριστή καρέκλα. 'Επесе για πάντα!

Μόνο ο Κουτσόπετρος ξέχασε τις τιμωρίες, τις απειλές και τις μπόρες. Ο ταπεινός αυτός υπάλληλος πέταξε κάτω την πέννα και συλλογίζοταν. 'Όχι πως έμεινε στάσιμος... Συλλογίζοταν τη δύναμη και την κατάντια της... Ο νους του έβλεπε κάτι αντικείμενα, το φράκο του τμηματάρχη, τα παράσημά του και τη φωτογραφία του βασιλέως Γεωργίου με την υπογραφή του —τα μόνα λείψανα της παντοδυναμίας του. Και τότε ο Κουτσόπετρος τέντωσε πάρα πολύ τη βαθιά ζαρωματιά που είχε στο στόμα, την πικρότατη αυτή και την αγαθή μαζί έκφραση που έδωσαν στη λεπτή του μάσκα η γραφειοκρατία μαζί κ' η πείρα του κόσμου. 'Εσκυψεν απ' το παράθυρο και ξαναείδε τους ανθρώπους... Νά τους! Τρέχουν και σήμερα σαν τρελλοί, κυνηγώντας υποθέσεις που δε θάφταναν η ζωή των να τις τελειώσουν! Ασθματικοί γέροι πολιτευόμενοι με σφυριχτό στους βρόγχους ανεβαίνουν την κοπιαστική σκάλα του υπουργείου, για να καταδιώξουν τον πολιτικό των αντιπάλων. Υπάλληλος υπονομεύει τον υπάλληλο με τόση σπάνια τέχνη, ώστε θα ήταν σπουδαίος εφευρέτης, αν αυτή τη δύναμη την χρησιμοποιούσαν αλλού, για να ωφελήση ανθρώπους. Σε κάθε βήμα ο Κουτσόπετρος είδε και μια επίθεση, σε κάθε φιλοδοξία μια παγίδα, σε κάθε γνώση και σοφία ένα τρόπο για να προδώσουν οι άνθρωποι την αγάπη και το έλεος. Ας έρχονται συμφορήσεις, ας γίνεται έγας παντοδύναμος άνθρωπος μηδενικό αμέσως, ας σέρνονται πόδια. «Αθάνατη ανυποψία!» συλλογίζεται ο γραμματέας, κοιτάζοντας τους ανθρώπους που τρέχουν. Θα εξακολουθήσουν τα τρεξίματα, τα σκουνητήματα, τα ξεδοντιάσματα, τα γδαρσίματα, τα κλωστήματα μεταξύ των! Γιατί; Για τα ίδια τα κλωστήματα, τα σκουνητήματα και τα γδαρσίματα. Αυτός είν' ο σκοπός! «Ας μείνωμε έξω από τέτοιο σκοπό... Η επιτυχία είναι ντροπή!» είπεν ο στάσιμος γραμματέας, που δεν ραδιούργησε στη ζωή του κανένα, ενώ ξανακοίταξε το κύμα των ανθρώπων.

— 'Ανοιξε, μωρέ! του φώναξαν οι άλλοι υπάλληλοι ανυπόμονοι απέξω, να μάθουν τη σκηνή του με τον τμηματάρχη. Μα είχε κλειδώσει.

— Κουτσόπετρε! Θ' ανοίξης λοιπόν; Βρε! Πες μας λοιπόν! Τι σου φώναζε, βρε; Τι βέλαζεν ο Κεδίβης; Τι μανταλώθηκες; 'Ανοιξε!

— Σκασμός! εμουρμούρισεν ο υπάλληλος, χωρίς να κουνηθή απ' τη θέση του.

Απ' το παράθυρο έσκυψε κ' είδε στο δρόμο το αμάξι.

Ακόμα δεν είχε ξεκινήσει! Προσπαθούσαν να τοποθετήσουν καλύτερα τον τμηματάρχη. Διαρκώς τον τύλιγαν και τον συγύριζαν. Επί τέλους, κατάφεραν να συγυριστή —και σε λίγο το αμάξι ξεκίνησε κουβαλώντας τη Δύναμη... Κανέναν δεν έδωσε προσοχή και μόνο ο Κουτσόπετρος παρακολούθησεν απ' το παράθυρο την πένθημη συνοδεία. ΝΑΙ □

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ



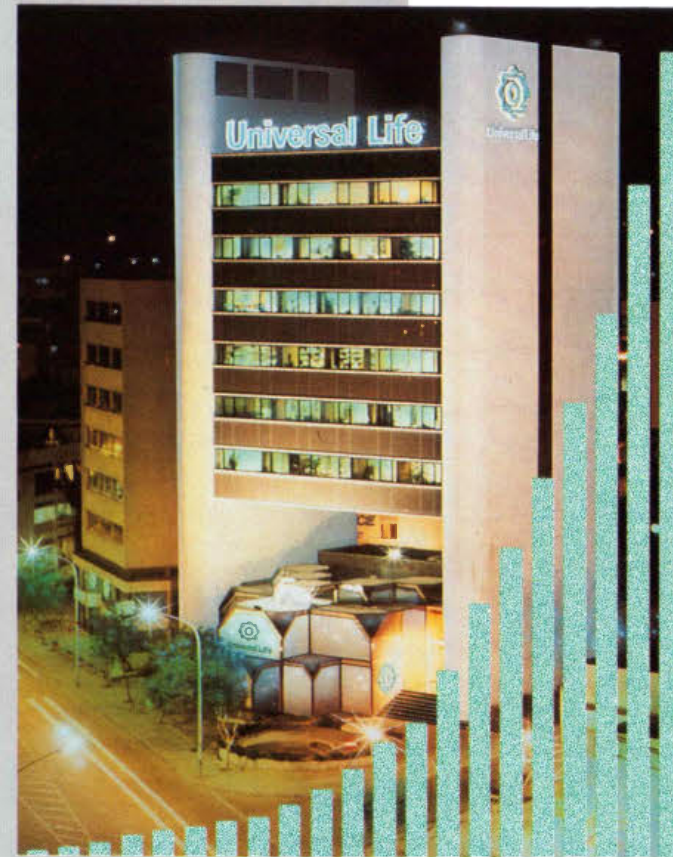
Από αυτό το τεύχος το ΝΑΙ ξεκινά τις ξεχωριστές σελίδες για την Κύπρο και τους ασφαλιστές της. Ειδήσεις, σχόλια, συνεντεύξεις, για τις κυπριακές ασφαλιστικές εταιρίες και τους ανθρώπους τους. Θέματα κοινά του ευρύτερου Ελληνικού χώρου, και ανταλλαγές απόψεων στα πλαίσια της Ευρωπαϊκής Κοινότητας. Ευχόμαστε υγεία, επιτυχίες και συγχαρητήρια για τα πολλά και καλά επιτεύγματα των Κυπρίων αδελφών μας.

**ΤΟ ΝΑΙ
ΣΤΗΝ ΚΥΠΡΟ ΜΑΣ**

ΧΡΟΝΟΛΟΓΙΚΗ ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ ΤΗΣ ΚΥΠΡΙΑΚΗΣ ΙΣΤΟΡΙΑΣ ΩΣ ΤΗΝ ΑΝΕΞΑΡΤΗΣΙΑ

τέλη 1Ε' π.Χ. αι.	Πρώτοι ελληνικοί εποικισμοί με μεταναστεύσεις Αχαιών στην Κύπρο.		
1000 π.Χ.	Οι Φοίνικες πραγματοποιούν τις πρώτες εγκαταστάσεις τους στην Κύπρο και εισάγουν το φοινικικό αλφάβητο.	1040-1043, 1092	Φωκά την Κύπρο από τις αραβικές επιδρομές. Αρχίζει η καθαυτό βυζαντινή περίοδος της κυπριακής ιστορίας. Ακριτικά τραγούδια.
776 π.Χ.	Στασίνας. Αναπτύσσονται τα Κύπρια έπη.	1092-1100	Ανταρσίες των διοικητών της Κύπρου Θεόφιλου Ερωτικού και Ραφομάτη.
τέλη 8ου π.Χ. αι.	Οι Ασσύριοι κατακτούν την Κύπρο.	1150	Ίδρυση Μονής Κύκκου.
569 π.Χ.	Αρχίζει η αιγυπτιακή κατάκτηση της Κύπρου.	1180	Ίδρυση Μονής Χρυσοστόμου.
525 π.Χ.	Οι Κύπριοι συμμαχούν με τους Πέρσες εναντίον των Αιγυπτίων. Περσική επικυριαρχία, με διαφύλαξη της κυπριακής αυτονομίας.	1191-1192	Ο Ριχάρδος Λεοντόκαρδος επεμβαίνει στην Κύπρο. Σύλληψη Ισαάκιου Κομνηνού. Πώληση της Κύπρου στους Ναΐτες. Η κυριαρχία μεταβιβάζεται οριστικά στον Γκυ ντε Λουζινιάν.
498 π.Χ.	Αποστασία υπό τον Ονήσιλο.	1196	Ίδρυση λατινικής Εκκλησίας της Κύπρου. Καθιέρωση φεουδαλικού συστήματος. Υιοθέτηση του συστήματος των Ασσιζών της Ιερουσαλήμ.
449 π.Χ.	Εκστρατεία του Κίτιο.	1214	Ίδρυση της Μονής του Νεοφύτου του Εγκλειστού.
394 π.Χ.	Νίκη Αθηναίων και Κυπρίων στην Κνίδο.	1222	Σύνοδος της Αμμοχώστου και διωγμός της ορθόδοξης Εκκλησίας της Κύπρου.
411-374 π.Χ.	Ακμή του ελληνισμού της Κύπρου: βασιλεία του Ευαγόρα Α' της Σαλαμίνας, ανάπτυξη πολιτιστικών και πολιτικών σχέσεων της Κύπρου με την Ελλάδα. Ο Ισοκράτης συντάσσει τους λόγους και το Ευαγόρου εγκώμιον, και παραινήσεις προς το Νικοκλή. Ίδρύονται στη μεγαλόνησο ρητορικές σχολές (Πολυκράτης, Ανάξαρχος, Μενέδημος κ.λπ.).	1260	Ο πάπας Αλέξανδρος Δ' εκδίδει την κυπριακή βούλα για την εξουδετέρωση της κυπριακής ορθόδοξης Εκκλησίας.
336-323 π.Χ.	Ζήνων ο Κιτιεύς και ανάπτυξη της στωικής φιλοσοφίας στην Κύπρο.	1373	Επέμβαση των Γενοβέζων. Ληλασία Λευκωσίας και κατάληψη Αμμοχώστου (1375-1464).
332-323 π.Χ.	Η Κ. απαλλάσσεται οριστικά από την περσική επικυριαρχία και ενώνεται με το κράτος του Μ. Αλεξάνδρου.	1426-1432	Ο Λεόντιος Μαχαιράς συντάσσει το Χρονικό.
315 π.Χ. - 58 μ.Χ.	Η Κ. θέατρο των ανταγωνισμών των Διαδόχων και τμήμα του κράτους των Πτολεμαίων.	1441	Γάμος Ιωάννη Β' και Ελένης Παλαιολογίνας. Προστασία του ελληνικού πληθυσμού από τις αυθαιρεσίες των Φράγκων. Κυπριακά ερωτικά τραγούδια.
58 π.Χ.	Οι Ρωμαίοι γίνονται κύριοι της Κύπρου.	1456-1501	Ο Γεώργιος Βουστρώνιος γράφει την κυπριακή χρονογραφία του.
45 μ.Χ.	Οι Απόστολοι Παύλος και Βαρνάβας κηρύττουν το χριστιανισμό στην Κύπρο.	1489	Η Κύπρος περιέρχεται στη Βενετία. Η Αικατερίνη Κορνάρο εγκαταλείπει το βασίλειό της.
395 μ.Χ.	Η Κύπρος περιέρχεται στο ανατολικό (βυζαντινό) ρωμαϊκό κράτος.	1560	Ο Φλώριος Βουστρώνιος συντάσσει την κυπριακή ιστορία του.
431	Η Εκκλησία της Κύπρου αυτοκέφαλη.	1570-1571	Κυπριακός πόλεμος. Άλωση της Λευκωσίας (9 Σεπτεμβρίου 1570). Πολιορκία, παράδοση και λεηλασία της Αμμοχώστου (Ιούλιος - 1 Αυγούστου 1571). Μαρτυρικός θάνατος του Μαρκαντίνο Μπραγκαντίν. Τέλος της βενετικής κυριαρχίας και έναρξη της τουρκοκρατίας στην Κύπρο. Κατάλυση της λατινικής Εκκλησίας και αποκατάσταση της ορθόδοξης.
527-565	Χτίζεται στη Λευκωσία ο ναός Αγ. Σοφίας.		Η Βενετία υπογράφει συνθήκη με την Τουρκία και παραιτείται από τα δικαιώ-
691-698	Μετοικεσία των Κυπρίων και του αρχιεπισκόπου τους Ιωάννη στη Νέα Ιουστινιανή του Ελλήσποντου. Ο εκκλησιαστικός ηγέτης των Κυπρίων γίνεται τιτουλάριος («Νέας Ιουστινιανής και πάσης Κύπρου») και του παρέχονται προνόμια. Αραβικές επιδρομές εναντίον της Κύπρου.	1573, Μάρτιος	
965	Ο στρατηγός Νικήτας Χαλκούτσης απαλλάσσει με εντολή του Νικηφόρου		

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!



Universal Life

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

ματά της στην Κύπρο.

Αθρόα έξοδος Κυπρίων προς τη Δύση. Εκδίδεται για πρώτη φορά στη Βολω- νία η Χρονογραφία του Στεφάνου Λουζινιανού.

Ανταρσία των γενιτσάρων της Αμμο- χώστου. Πρώτη ελληνοτουρκική συ- νεργασία εναντίον της οθωμανικής κυριαρχίας.

Ο Κύπριος ευπατρίδης Ευγένιος Πενά- κης προτρέπει το δούκα της Σαβοΐας Κάρολο Εμμανουήλ Α΄ να διεκδικήσει από το σουλτάνο τη διοίκηση της Κύ- πρου.

Αποστολή Φραγκίσκου Ακκίδα στην Κύ- προ και συνεννοήσεις με τους εκκλη- σιαστικούς ηγέτες για οργάνωση επα- νάστασης.

Εκκλήσεις Κύπριων κληρικών και λαϊ- κών προς τον δούκα της Σαβοΐας και το βασιλιά της Ισπανίας για την απε- λευθέρωση της Κύπρου.

Επανάσταση Βίκτωρα Ζεμπετού. Εκκλή- σεις αρχιεπισκόπου Χριστοδούλου προς της Σαβοΐα και την Ισπανία. Εκκλησιαστική και φιλολογική δραστη- ριότητα του Ιλαρίωνα Κιγάλα.

Έκδοση του έργου του Νεοφύτου Ροδινού Περί ηρώων, στρατηγών, φι- λισόφων, αγίων κ.λπ. της Κύπρου.

Έκκληση του αρχιεπίσκοπου Κύπρου Νεόφυτου προς τους Βενετούς.

Ελληνοτουρκική ανταρσία κατά της διοίκησης του Χηλ Οσμάν.

Ο αρχιμανδρίτης Κυπριανός εκδίδει στη Βενετία Ιστοριαν Χρονολογικήν της νήσου Κύπρου.

Ίδρυση ελληνικού σχολείου στη Λευ- κωσία, που από το 1892 ονομάστηκε Παγκύπριον Γυμνάσιον.

Απαγχονισμός αρχιεπίσκοπου Κυπρια- νού και άλλων κληρικών και πρόκριτων της Κύπρου.

Κοινοτικές μεταρρυθμίσεις.

Επιστημονικές έρευνες του Mas-La- trie στην Κύπρο.

Τουρκοβρετανική συμφωνία για την παραχώρηση της Κύπρου στους Άγ- γλους.

Άφιξη του πρώτου Άγγλου αρμοστή στην Κ. Sir Garnet Wolseley. Προσφω- νήσεις των αρχιερέων της νήσου σε προβολή του ενωτικού πόθου των κα- τοίκων.

Κύπριοι εθελοντές στον ελληνοτουρ- κικό πόλεμο.

Δεκαετής εκκλησιαστική κρίση για τη διαδοχή του αρχιεπισκοπικού θρόνου. Ψηφίζεται ο καταστατικός χάρτης της Εκκλησίας της Κύπρου.

Η συνθήκη του 1878 ακυρώνεται και η Κύπρος γίνεται κτήση της Βρετανικής αυτοκρατορίας.



Μυκηναϊκός αμφορέας της Κύπρου , 14ου-13ου π.Χ. αι. Τα χαπαόδια, όπως εδώ, είναι από τα συνηθισμένα θέματα διακόσμησης. (Λευκωσία, Κυπριακό Αρχαιολογικό Μουσείο. Φωτ. «Δο- μής»).

1915, Οκτώβριος

Η αγγλική κυβέρνηση προσφέρει στην Ελλάδα την ένωση της Κύπρου· η κυ- βέρνηση Αλ. Ζαΐμη δεν την αποδέχε- ται.

1931, Οκτώβριος

Κίνημα εναντίον της αγγλικής κυριαρ- χίας· επιβολή έκτακτων μέτρων, λογο- κρισίας, φυλακίσεις και εξορία των μη- τροπολιτών Κίτιου Νικόδημου και Κυ- ρηνείας Μακάριου.

1946-1956

Δεκαετής πρόγραμμα μεταρρυθμίσεων και οικονομικής ανάπτυξης της Κύ- πρου.

1950

Δημοψήφισμα υπέρ της ένωσης με την Ελλάδα (96%).

1954, Αύγουστος

Η ελληνική κυβέρνηση προσφεύγει στον ΟΗΕ για την εφαρμογή αυτοδιά- θεσης στην Κύπρο.

1955, 1 Απριλίου

Έναρξη της δράσης της Εθνικής Ορ- γάνωσης Κυπριακού Αγώνα (ΕΟΚΑ). Τριμερής διάσκεψη Λονδίνου και αδιέ- ξοδο των συνεννοήσεων Ελλάδας, Αγ- γλίας και Τουρκίας.

1955, 6 Σεπτεμβρίου

Οργανωμένες επιθέσεις τουρκικού ό- χλου εναντίον των Ελλήνων της Κων- σταντινούπολης και Σμύρνης. Απαγχονισμοί στην Κύπρο αγωνιστών της ΕΟΚΑ.

1956

Εξορία Μακαρίου στις Σεϋχέλες. Η Γενική Συνέλευση των Ηνωμένων Εθνών ζητεί την εφαρμογή της αρχής της αυτοδιάθεσης στην Κύπρο. Ο Μα- κάριος ελευθερώνεται και επιστρέφει στην Αθήνα.

1957, 26 Φ/ρίου

Συμφωνίες της Ζυρίχης. Συμφωνία του Λονδίνου. Τερματίζεται η βρετανική κυριαρχία. Ανακηρύσσεται η Κυπριακή Δημοκρα- τία.

1959, 5-11 Φ/ρίου

Η Κύπρος μέλος των Ηνωμένων Ε- θνών.

1959, 19 Φ/ρίου

Οι Τούρκοι κατέλαβαν το 40% του εδά- φους της.

1960, 16 Αυγούστου

Οι Τούρκοι κατέλαβαν το 40% του εδά- φους της.

1961, Σεπτέμβριος

Οι Τούρκοι κατέλαβαν το 40% του εδά- φους της.

1974, Ιούλιος

Οι Τούρκοι κατέλαβαν το 40% του εδά- φους της.

(Εγκυκλοπαίδεια «ΔΟΜΗ»)

6.500 άνθρωποι στην Κύπρο...

ΧΑΙΡΕΤΙΣΜΟΣ ΤΟΥ ΕΦΟΡΟΥ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ ΚΥΠΡΟΥ ΡΟΓΗΡΟΥ Λ. ΚΥΡΡΗ



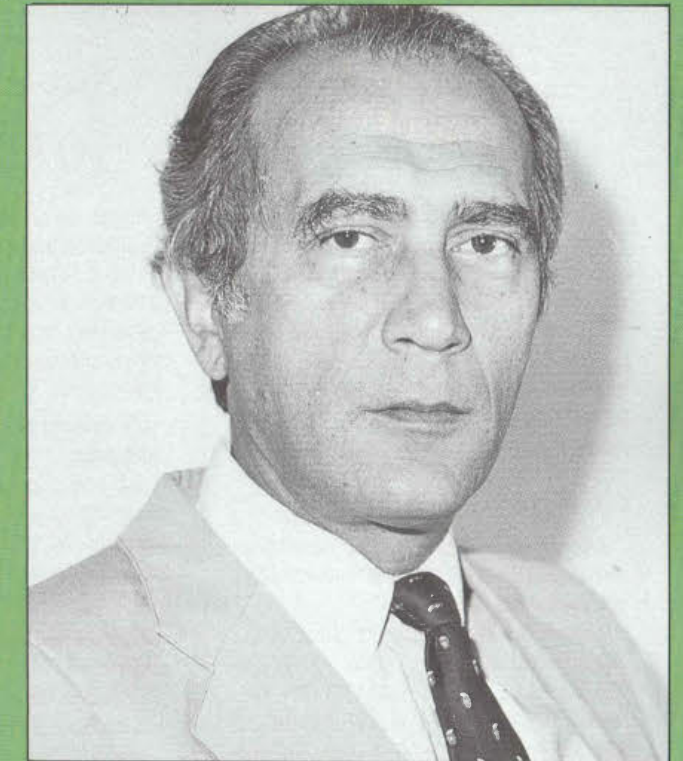
του ανταποκριτή μας στην Κύπρο ΚΥΡΟΥ ΚΥΡΟΥ

Με την ευκαιρία της ειδικής έκδοσης του περιοδικού σας για τα ασφαλιστικά θέματα της Κύπρου απευθύνω θερμό χαιρετισμό και εύχομαι ανοδική πορεία του περιοδικού σας προς το σκοπό της πληρέστερης ενημέρωσης των ασφαλιστών του Ελληνισμού στα θέματά τους.

Στην Κύπρο η Εποπτεύουσα Αρχή είναι ο Έφορος Ασφαλειών ο οποίος διευθύνει μικρό Γραφείο δέκα (10) λειτουργών επιφορτισμένων με τον έλεγχο των πενήντα (50) ασφαλιστικών εταιριών που λειτουργούν στην Κύπρο.

Αν και η κυπριακή νομοθεσία περί ασφαλιστικών εταιριών έχει εκσυγχρονισθεί με το νέο Περί Ασφαλιστικών Εταιριών Νόμο του 1990, εντούτοις προσπάθεια και μέριμνα μας σαν αμεσότερο θέμα είναι η πλήρης εναρμόνιση της δική μας νομοθεσίας με εκείνη της Ευρωπαϊκής Οικονομικής Κοινότητας και εντός του τρέχοντος έτους θα είμαστε σε θέση να προβούμε στις αναγκαίες νομοθετικές ρυθμίσεις προς το σκοπό της εναρμόνισης αυτής.

Όπως είναι γνωστό η Κύπρος θεωρείται σαν μια ευημε- ρούσα χώρα με κατά κεφαλή Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν (Α.Ε.Π.) πέραν των δέκα χιλιάδων δολαρίων Αμερικής (Δολ. ΗΠΑ \$10.000) και έτσι ο ασφαλιστικός τομέας θα έλεγα ότι έχει απεριόριστες προοπτικές αύξησης του κύ- κλου εργασιών γιατί τα ασφάλιστρα για το 1991 ανήλθαν σε 75 περίπου εκατομμύρια κυπριακές λίρες (Κ£ 75.000.000) από τις οποίες τα ασφάλιστρα ζωής αποτελούν το ήμισυ, που σαν ποσοστό του Α.Ε.Π. είναι γύρω στο 2% και είναι



επομένως εφικτή η περαιτέρω αύξηση των ασφαλιστρών. Ο ρόλος του Εφόρου Ασφαλειών Κύπρου σαν Επο- πτεύουσα Αρχή είναι υποβοηθητικός του έργου του ιδιωτι- κού τομέα. Εμείς στην Κύπρο δεν έχουμε κυβερνητικές ασφαλιστικές εταιρίες, αλλά λειτουργούν μόνο ιδιωτικές και προσπάθειά μας είναι να υπάρξει εκ μέρους των ασφα- λιστικών εταιριών πλήρης συμμόρφωση προς την ισχύου- σα ασφαλιστική νομοθεσία.

Οι απασχολούμενοι στον ασφαλιστικό τομέα στην Κύ- προ είναι 6.500 άτομα από τα οποία 2.500 αντιπρόσωποι και 4.000 μεσάζοντες οι οποίοι βέβαια δεν είναι πάνω σε πλήρη απασχόληση.

Η συνεργασία κυβερνητικού και ιδιωτικού τομέα υπήρξε ανέκαθεν αγαστή και εκφράζεται και λειτουργεί στα πλαί- σια του πενταμελούς Συμβουλευτικού Σώματος Ασφαλειών Κύπρου, δύο μέλη από τα οποία είναι του ιδιωτικού τομέα και τα άλλα τρία κυβερνητικά, εξετάζουν δε σε βάθος τα προβλήματα ασφάλισης και υποβάλλουν συγκεκριμένες εισηγήσεις για προώθηση τους στον αρμόδιο για ασφάλειες Υπουργό που είναι ο Υπουργός Οικονομικών.

Η επαφή των Κυπρίων ασφαλιστών με την Ελλάδα μέσω του περιοδικού σας σίγουρα προωθεί και προάγει τη συνερ- γασία των ασφαλιστών του Ελληνισμού και η ευχή μας είναι όπως συνεχίσετε την υψηλού επιπέδου έκδοση του περιοδικού «ΝΑΙ» για το καλό των ασφαλιστών.

ΜΙΑ ΣΥΝΤΟΜΗ ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

Γιαννάκης Χριστοφίδης

ΤΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟ ΚΥΠΡΟΥ

Είναι απαραίτητη η παρακολούθηση διαλέξεων για να επιτύχει κάποιος στις εξετάσεις του Ασφαλιστικού Ινστιτούτου Κύπρου;

Η παρακολούθηση διαλέξεων βοηθά αλλά δεν είναι απαραίτητη. Ένας ακριβώς από τους λόγους που έχουμε προχωρήσει στην έκδοση των επτά μας βιβλίων, είναι για να μπορεί κάποιος να προετοιμάζεται για τις εξετάσεις και από μόνος του.

Με αυτό που είπατε, να υποθέσω ότι πιστεύετε σ' αυτό που ονομάζεται distance learning;

Σίγουρα, γιατί κάποιος μπορεί να μελετά στο χρόνο και στον τόπο που τον βολεύει. Έτσι η μάθηση δεν καταντά προνόμιο μόνο για εκείνους που βρίσκονται κοντά σ' ένα εκπαιδευτικό κέντρο.

Ποια είναι τα μελλοντικά σχέδια του Ινστιτούτου;

Κατόπιν επαφών που είχαμε με το Chartered Insurance Institute, έχουμε επιτύχει: Πρώτο, να μας επιτραπεί η μετάφραση των βιβλίων του στην Ελληνική και δεύτερο να προχωρήσουμε σε αναβάθμιση του Πιστοποιητικού μας.

Τι εννοείτε ακριβώς με την αναβάθμιση;

Θα προχωρήσουμε σ' ένα νέο Πιστοποιητικό Ασφαλιστικών Σπουδών, το οποίο θα περιλαμβάνει επτά θέματα, με ισάριθμες εξαιρέσεις από τα δέκα θέματα των εξετάσεων του C.I.I.

Πότε προβλέπετε ότι θα είστε έτοιμοι;

Έχουμε προγραμματίσει να είμαστε έτοιμοι μέχρι το τέλος του 1993.

Ποιο είναι το μυστικό της επιτυχίας του Ινστιτούτου;

Δεν είναι μυστικό. Απλά σαν ασφαλιστική βιομηχανία είμαστε τυχεροί να

έχουμε από τη μια τους απαραίτητους πυρήνες και από την άλλη τη θέληση των ανθρώπων που στελεχώνουν το εκάστοτε Συμβούλιο του Ινστιτούτου για προσφορά στους συναδέλφους τους.

ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ: Ο ΓΙΑΝΝΑΚΗΣ ΧΡΙΣΤΟΦΙΔΗΣ υπηρετεί στο ασφαλιστικό επάγγελμα από το 1967. Σήμερα εργάζεται ως Marketing Manager στις Γενικές Ασφάλειες Κύπρου. Είναι Associate του Chartered Insurance Institute και μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου του Ασφαλιστικού Ινστιτούτου Κύπρου από το 1986. Διετέλεσε Πρόεδρος της Εκπαιδευτικής Επιτροπής στην περίοδο 1987-1989, μέλος της Επιτροπής Εκδόσεων από το 1986 και Πρόεδρος του Ινστιτούτου από το 1989. Ανάμεσα στα έργα του είναι τα βιβλία Εισαγωγή στην Ασφάλιση και Βασικά Στοιχεία της Ασφάλισης.

ΑΝΑΣΚΟΠΗΣΗ ΤΗΣ ΚΥΠΡΙΑΚΗΣ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑΚΗΣ ΑΓΟΡΑΣ

Άρθρο από τον **ΚΩΣΤΑ ΣΙΑΜΑΝΤΗ BSc, MSc** Σύμβουλο επενδύσεων χρηματιστηριακής εταιρίας Imperial Stockbrokers LTD*

Η Κυπριακή χρηματιστηριακή αγορά είναι ο πιο ραγδαία αναπτυσσόμενος τομέας της Κυπριακής Οικονομίας. Αρχισε να δημιουργείται την δεκαετία του 1960. Το 1963 ιδρύθηκε η πρώτη χρηματιστηριακή εταιρία που προωθούσε τις μετοχές τριών δημοσίων εταιριών. Το 1968 υπήρχαν τρία χρηματιστηριακά γραφεία και δώδεκα δημόσιες εταιρίες.

Κατά τη δεκαετία 1970-1980, το Κυπριακό, η αβεβαιότητα, η άγνοια από

πλευράς επενδυτών και η έλλειψη κινήτρων από την κυβέρνηση, απέτρεψαν κάπως την γρήγορη ανάπτυξη του θεσμού.

Τον Ιούλιο του 1979 διοργανώθηκε η πρώτη χρηματιστηριακή συνάντηση και παράλληλα ξεκίνησε η δημοσίευση τιμών. Κατά την περίοδο 1980-1990, φορολογικά κίνητρα, η αύξηση αξιών ακινήτων, η έλλειψη ανταγωνιστικών επενδυτικών ευκαιριών και η βελτίωση του συστήματος εμπορίας μετοχών, δημιούργησε έντονο ενδιαφέρον για ανάπτυξη της αγοράς. Παράλληλα σ' αυτή την περίοδο εισήχθησαν στον θεσμό 22 νέες εταιρίες οι οποίες άντλησαν ΑΚ38, 6 εκ., ενώ οι υφιστάμενες εταιρίες άντλησαν κεφάλαια ύψους ΑΚ106, 6 εκ. από νέες εκδόσεις μετοχών.

Αξιοσημείωτη είναι η αύξηση της χρηματιστηριακής αξίας το 1990 κατά

ΠΙΝΑΚΑΣ 1

ΟΓΚΟΣ ΣΥΝΑΛΛΑΓΩΝ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑΚΩΝ ΣΥΝΑΝΤΗΣΕΩΝ		
Έτος	Όγκος Συναλλαγών (Λίρες Κύπρου)	Χρηματιστηριακές Συναντήσεις
1988	846,987	10
1989	897,436	10
1990	1,989,221	20
1991	7,654,000	57

72,2% σε σύγκριση με το 1989. Ενδεικτικός είναι επίσης και ο όγκος των συναλλαγών που φαίνεται στον πίνακα 1. Πρέπει να σημειωθεί ότι αυτός δεν περιλαμβάνει τις συναλλαγές εκτός συναντήσεων που υπολογίζετε για το 1991 γύρω στα ΑΚ28,0 εκ.

Σήμερα υπάρχουν 40 δημόσιες εταιρίες και 70 αξιόγραφα. Η μέση ετήσια αύξηση της αξίας των μετοχών (1983-91) ήταν 14.6% και η μερισματική απόδοσή τους ήταν 4,8%. Λαμβάνοντας υπ' όψιν ότι το ανώτατο δανειστικό επιτόκιο καθορίζεται δια νομού στο 9% και ο ρυθμός αύξησης του πληθωρισμού δεν έχει υπερβεί το 6%, η επένδυση σε μετοχές αποτελεί μια ελκυστική εκλογή.

Λειτουργία της αγοράς

Στην Κύπρο ο χρηματιστηριακός θεσμός λειτουργεί υπό την αιγίδα και εποπτεία του Κυπριακού Εμπορικού και Βιομηχανικού Επιμελητηρίου, (ΚΕΒΕ). Το ΚΕΒΕ θέτει συγκεκριμένους κανονισμούς διοργανώνει τις χρηματιστηριακές συναντήσεις (δύο φορές την εβδομάδα) και δημοσιεύει καθημερινά τις τιμές. Σχετικό νομοσχέδιο εκκρεμεί εδώ και αρκετό καιρό στη Βουλή.

Εκτός των συναντήσεων οι συναλλαγές μετοχών γίνονται ως επί το πλείστον μέσω τηλεφώνου και είναι δεσμευτικές. Λειτουργούν 14 χρηματιστηριακά γραφεία τα οποία εργάζονται σαν μεσάζοντες χρηματιστές και σαν έμποροι χρηματιστές. Εκτός από αγοραπωλησίες οι διάφορες εταιρίες αναλαμβάνουν διαχείριση χαρτοφυλακίων και δημοσιοποίηση εταιριών.

Ανασκόπηση της αγοράς του 1991

Κατά της αρχές του 1991 η αγορά επηρεάστηκε δυσμενώς από την κρίση

ΠΙΝΑΚΑΣ 2

Κλάδος	Αρ. Εταιριών	%Συνολικής Χρηματιστηριακής αξίας (1991)
Τράπεζες, Ασφαλιστικές, Επενδυτικές	15	57%
Τουρισμός/Μεταφορ.	10	19%
Βιομηχανίες/ Άλλες εταιρίες	15	24%
		100%

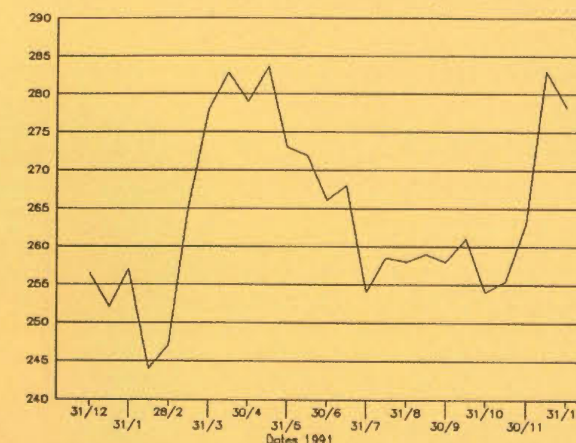
ΠΙΝΑΚΑΣ 3

Μεγαλύτερη υπεραξία 1991	
Φιλική Ασφαλιστική	79,6%
Κυπρ. Εταιρ. Κονσερβοποιίας	67,2%
Λαϊκή Τράπεζα (Warrants 1990)	44,9%
Κυπριακή Εταιρία Σωλήνων	34,7%
Ελληνική Τράπεζα	26,5%

Μεγαλύτερη πτώση 1991	
Ninerva Finance (0,40)	-41,1%
C.T.C. (0,80)	-32,1%
Karmazi Properties (0,50)	-22,5%
Κυπριακές Αερογραμμές	-20,3%
C.T.C. (1,00)	-15,8%

Το 1992 αναμένετε σημαντική αύξηση, ιδιαίτερα στον τουριστικό τομέα. Η ραγδαία ανάπτυξη της αγοράς και η μελλοντική έγκριση νομικού πλαισίου για το θεσμό προϋποθέτει για τους επενδυτές και αναμένεται να ελκύσει νέους Κυπρίους και ξένους επενδυτές.

ΓΕΝΙΚΟΣ ΔΕΙΚΤΗΣ ΤΙΜΩΝ (ASI) 1991



Το χρυσοπράσινο φύλλο

Γη της λεμονιάς, της ελιάς γη της αγκαλιάς της χαράς γη του πεύκου, του κυπαρισσιού, των παλικαριών και της αγάπης χρυσοπράσινο φύλλο ριγμένο στο πέλαγος. Γη του ξεραμένου λιβαδιού, γη της πικραμένης Παναγιάς Γη του λίβα τ' άδικου χαμού, τ' άγριου καιρού, των ηφαιστειών χρυσοπράσινο φύλλο ριγμένο στο πέλαγος. Γη των κοριτσιών που γελούν γη των αγοριών που γλεντούν γη του μύρου του χαιρετισμού, Κύπρος της αγάπης και του ονείρου χρυσοπράσινο φύλλο ριγμένο στο πέλαγος.

Τραγουδι: Στίχοι: Α. Μαλένη Μουσική: Μ. Θεοδωράκη

* του ανταποκριτή μας στην Κύπρο ΧΑΡΑΛΑΜΠΟΥ ΘΕΡΑΠΗ

Έρμος Δρουσιώτης

Του Κ. ΚΥΡΟΥ

«Η χριστιανική θρησκεία τα βασίζει όλα στο αγάπα τον πλησίον σου...»

Αυτό το ενστερνίστηκα από μικρός και πιστεύω ότι ξεκινώντας από τα χριστιανικά ιδεώδη κατάφερα το καθετί στην ζωή μου.

1. Υπεραγαπώ το συνάνθρωπό μου και τον ΑΝΑΓΚΑΖΩ με τη συμπεριφορά μου να με εκτιμήσει και αγαπήσει και αυτός.

2. Εφ' όσον αγαπώ τον πλησίον μου τι καλύτερο μπορώ να του προσφέρω από του να τον βοηθήσω σε περίπτωση θανάτου - ατύχημα, ή υλικής ζημιάς σε περίπτωση φωτιάς σεισμού κ.λπ.; (δηλαδή life cover - jeneral cover).

3. Ου περί χρημάτων μόνον τον αγώ να αυτόν ποιούμαι...

Είναι αλήθεια ότι ουδέποτε μετρώ πόσα συμβόλαια παραδίδω ή πόσα λεφτά θα εισπράξω τέλος του μήνα.

Στρατολόγησα λίγους στην εργασία

ΑΞΙΟΖΗΛΕΥΤΗ ΠΡΟΣΦΟΡΑ ΣΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ

αυτή, αλλά όλοι είναι πετυχημένοι σήμερα ΙΕΡΑΠΟΣΤΟΛΟΙ αυτής της ΜΕΓ. ΚΟΙΝΩΝΙΚΗΣ ΠΡΟΣΦΟΡΑΣ. Γιατί λίγους μόνον...; διότι στην πρώτη επαφή της στρατολόγησης ΠΡΕΠΕΙ ΟΠΩΣ-ΔΗΠΟΤΕ ΝΑ ΔΑΚΡΥΣΟΥΜΕ και οι δύο μαζί για αυτήν την προσφορά στην ΚΟΙΝΩΝΙΑ - ΑΛΛΙΩΣ ΔΕΝ ΤΟΝ ΔΕΧΟΜΑΙ στις τάξεις της ΙΕΡΑΠΟΣΤΟΛΗΣ μας.

Νιώθω πολύ υπεύθυνα την εργασία μου. Δεν επέτρεψα ποτέ LAPSED συμβόλαια λόγω ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΑΔΥΝΑΜΙΑΣ του πελάτη μου, αλλά συνεννοούμαι μαζί του την διευθέτηση του ασφαλιστρού του στο εγγύς μέλλον. Δεν έχασα ποτέ λεφτά ΑΛΛΑ ΚΕΡΔΙΖΑ ΦΙΛΟΥΣ.

Κρατώ και πάντα είχα και θα έχω

PERSISTANCY του PORTOFOLIO μου πέραν του 94%.

Αυτά όλα πετυχαίνουν με την αγάπη μου στον συνάνθρωπό μου και την εργασία μου.

Είμαι πάντοτε διαθέσιμος επί 24ώρου βάσης δεν έχω ωράριον εργασίας ΑΠΛΑ όπου βρίσκομαι ΚΗΡΥΤΤΩ και προσηλυτίζω πιστούς.

Γεννήθηκα στη Λεμεσό 1936. Με βοήθησε πάρα πολύ η γυναίκα μου Μάρω, η οποία με ανεχόταν με τον παράξενο τρόπο ζωής μου και μέχρι σήμερα προσπαθεί να συμβιβάζεται όσο μπορεί μαζί μου.

Είμαι απόφοιτος Αμερικανικών Πανεπιστημίων Βηρυτού - Business Administration. Δίδαξα στη μέση εκπαίδευση λίγο (1 χρόνο). Από το Σεπτ. 1969 μυσήθηκα στην ασφαλιστική εργασία από τον φίλο Βάσο Χατζηγιάννου που πάντοτε τον ευγνωμονώ.

Τον Φεβρ. 1970 κέρδισα και παρευρέθηκα στο Albert Hall Λονδίνου τον UK Contrest Most of Saler (έκανα εγώ στην μικρή Κύπρο 68 sales σε 4 εβδομάδες με δεύτερο Άγγλο με 35 sales).

Διασκεδάζω με μουσική-χορό-τραγούδι. Ταξίδια στον κόσμο-hobby μου η φωτογραφία με πολλή δράση, διακρίσεις και βραβεία.

Πιστεύω και το περιβάλλον στην δουλειά μου, δηλαδή οι άνθρωποι γύρω μου, που είναι ΟΙ ΙΔΙΟΙ ΓΙΑ 25 χρόνια συνέτιναι στην επιτυχία μου.

«Δεν άλλαξα ποτέ μου την εταιρία και τους ανθρώπους».

Νομίζω ότι αυτά είναι αρκετά. Έχω τόσα και τόσα άλλα στη ζωή μου.

ΟΙ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ ΤΟΥ ΝΑΙ ΣΤΗΝ ΚΥΠΡΟ:

**Πάμπος Θεραπής
Κύρος Κύρου
Κύπρος Σοφοκλέους**

Λεωφ. Κυριακού Μάτση 16 8ος όροφος -
τηλ.: 447799 - 441326 ΛΕΥΚΩΣΙΑ - ΚΥΠΡΟΣ

Από τα «Τραγούδια της Σταλώς»

Αυτός ο γαλανός ουρανός

αυτό το πεύκο

υπό όρους προσφέρονται.

Αυτός ο γαλανός ουρανός,

αυτό το πεύκο

προϋποθέτουν την παρουσία σου.

Είν' η παρουσία σου που επισημαίνεται

όταν φτερό γλάρου αγγίζει τη θάλασσα,

όταν κουρασμένο κοπάδι Αυγούστου

πλησιάζει το πηγάδι με τις τρεις μουσμουλιές

όταν τ' άστρα πιάνουν χέρια - χέρια.

Είναι η παρουσία σου που μετουσιώνεται

στις πρώτες ριπές του μπάτη

στα πελώρια αλεξίπτωτα που αιωρούνται γεμάτα ήλιο.

Η παρουσία σου σκηνοθετεί,

η παρουσία σου σκηνογραφεί,

η παρουσία σου διαδραματίζει,

η παρουσία σου συγγράφει Κύπρο,

συγγράφει Λευκωσία, και Κερύνια κι Αμμόχωστο.

Κώστας Μόντης
Κύπρος

Σάββας Ζάβρος

Του ΚΥΠΡΟΥ ΣΟΦΟΚΛΕΟΥΣ

Τα αμοιβαία κεφάλαια είναι ορολογία σχεδόν άγνωστη στην Κύπρο. Επενδύσεις της μορφής αυτής είναι ελάχιστες και οι λόγοι για τούτο είναι κατά τη γνώμη μου οι ακόλουθοι:

1. Η έλλειψη φορολογικών κινήτρων. Η φορολογική απαλλαγή που τυγχάνουν στην Κύπρο οι ασφάλειες ζωής καθιστά τη σύγκριση δυσμενή για επενδύσεις με εφάπαξ ποσό.

2. Η μη ύπαρξη χρηματιστηρίου. Το γεγονός ότι στην Κύπρο δεν υπάρχει χρηματιστήριο σίγουρα δεν υποβοηθά την ανάπτυξη του θεσμού αυτού. Η σημερινή υποτυπώδης λειτουργία του χρηματιστηρίου δεν δημιουργεί τα απαραίτητα εχέγγυα για δημιουργία αμοιβαίων κεφαλαίων.

3. Η ελλιπής ενημέρωση του κοινού από πλευράς των επενδυτικών οργανισμών.

Τα ταμεία αυτά δεν έχουν διαφημισθεί από τους διάφορους επενδυτικούς οργανισμούς είτε διότι δεν λειτουργούν τέτοιας μορφής ταμεία είτε γιατί πιστεύουν πως το κόστος για τη διατήρησή τους θα είναι υψηλό. Η κατάσταση αυτή δημιουργεί έλλειψη εμπιστοσύνης του κοινού, που προτιμά να επενδύει μόνο του σε μετοχές μεμονωμένων εταιριών με καλό ιστορικό απόδοσης ή να καταθέτει στις τράπεζες λαμβάνοντας υπ' όψη πως τα επιτόκια είναι ικανοποιητικά στην Κύπρο.

Η παροχή φορολογικών κινήτρων σε νεοϊδρυόμενες δημόσιες εταιρίες ήταν επίσης αρνητικός παράγοντας, τούτος έχει βέβαια εκλείψει μετά τη φορολογική μεταρρύθμιση.

ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ:

Ο ΣΑΒΒΑΣ ΖΑΒΡΟΣ, Οικονομικός Διευθυντής της Πανευρωπαϊκής Ασφαλιστικής Εταιρίας, γεννήθηκε το 1953 στο κατεχόμενο ΡιτοΚαρμάσο Αμμοχώστου.

Σπούδασε διεύθυνση επιχειρήσεων στην Ανωτάτη Σχολή Οικονομικών και Εμπορικών Επιστημών στην Αθήνα. Είναι παντρεμένος με την Ρένα και έχει τρεις γιους βρίσκεται στην εταιρία από το 1980 πριν ακόμα, όταν ακόμα ονομαζόταν Reliance και ήταν από τους πρωτεργάτες στη δημιουργία της πανευρωπαϊκής το 1986.

ΠΟΙΟ ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ ΤΩΝ ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ ΣΤΗΝ ΚΥΠΡΟ;



Κάθε τάση που επικρατεί στην Ευρώπη επηρεάζει πάντοτε την Κύπρο. Είναι κατά συνέπεια φυσικό επακόλουθο να αρχίσουν τέτοια ταμεία να λειτουργούν στην Κύπρο. Η αναμενόμενη ίδρυση του χρηματιστηρίου θα υποβοηθήσει το

θεσμό και θα συμβάλει θετικά στην ανάπτυξη του. Η απελευθέρωση των επιτοκίων θα συμβάλει επίσης θετικά στην όλη εξέλιξη.

Οι επενδυτικοί οργανισμοί και τα χρηματιστηριακά γραφεία, αν ειδικευθούν στο θέμα αυτό και δημιουργήσουν το κατάλληλο κλίμα μέσα στο λαό, θα μπορέσουν σταδιακά να δημιουργήσουν τις κατάλληλες συνθήκες κα να αρχίσει σταδιακά η λειτουργία των ταμείων αυτών, η οποία θα ενισχύεται με την πάροδο του χρόνου ανάλογα με την απόδοσή τους. Θα πρέπει επομένως να δώσουν την ανάλογη σημασία οι οργανισμοί που θα χειρίζονται τα θέματα αυτά, γιατί μη καλή απόδοση μπορεί να επιφέρει τα αντίθετα αποτελέσματα.

Συνεργασία METROLIFE - ΠΑΝΕΥΡΩΠΑΪΚΗΣ και δυναμικό άνοιγμα στις διεθνείς αγορές

Στο πλαίσιο της πολιτικής των Κυβερνήσεως Ελλάδας και Κύπρου για την περαιτέρω ανάπτυξη των οικονομικών σχέσεων στον τομέα των επιχειρήσεων, η Ασφαλιστική Εταιρία Ζωής METROLIFE και η «ΠΑΝΕΥΡΩΠΑΪΚΗ Ασφαλιστική» υπέγραψαν συμφωνία συνεργασίας που ανακοινώθηκε ταυτόχρονα στην Αθήνα και τη Λευκωσία.

Από τις σημαντικότερες και ραγδαία αναπτυσσόμενες ασφαλιστικές εταιρίες της Κύπρου, με παραγωγή ασφαλιστρών που έφθασε το 1991 τα 4.000.000 κυπριακές λίρες, η ΠΑΝΕΥΡΩΠΑΪΚΗ είναι εταιρία πολυμετοχικής βάσης, εισηγμένη στο Χρηματιστήριο από το 1987 και στους Μετόχους της περιλαμβάνονται γνωστά ονόματα του επιχειρηματικού κόσμου της Κύπρου.

Πρόεδρος και κύριος μέτοχος της εταιρίας είναι ο κ. Νικόλας Κ. Σιακόλας, ο Όμιλος Επιχειρήσεων του οποίου είναι από τα δυναμικότερα συγκροτήματα με εκτεταμένες δραστηριότητες στο εμπόριο, τη βιομηχανία, τη ναυτιλία και τις υπηρεσίες.

Η συμφωνία συνεργασίας METROLIFE και ΠΑΝΕΥΡΩΠΑΪΚΗΣ Ασφαλιστικής προβλέπει αμοιβαία συμμετοχή στα κεφάλαια και τα Διοικητικά Συμβούλια των εταιριών, συνεργασία στο χώρο των αντασφαλίσεων και joint ventures σε χρηματοοικονομικά προϊόντα.

Οι δραστηριότητες αυτές θα συμβάλουν στην ενίσχυση της δυναμικότητας των δύο εταιριών, στην αντιμετώπιση του αυξανόμενου ανταγωνισμού, αλλά και στη δημιουργία μιας ελληνικής δύναμης για την καλύτερη αξιοποίηση των δυνατοτήτων που προσφέρει σήμερα ο Απόδημος Ελληνισμός σε παγκόσμιο επίπεδο.



Στο πρόσφατο συνέδριο της HIBA μας δόθηκε η ευκαιρία να κάνουμε κάτι το πρωτότυπο. Να συνομιλήσουμε με τον κύριο Ahmet C. Celibiler, Managing Director της Alexander and Alexander Insurance Broker στην Κωνσταντινούπολη, Τουρκίας.

Μαζί με τον κύριο Celibiler ανταλλάξαμε απόψεις πάνω σε διάφορα θέματα και μέρος της συνομιλίας μας αναγράφεται πιο κάτω:

Ερ.: Κύριε Celibiler, πείτε μας λίγα λόγια για τη ζωή σας.

Απ.: Γεννήθηκα στην Κωνσταντινούπολη το 1944. Φοίτησα στο Αμερικανικό Κολλέγιο και μετά πήγα στην Αμερική για το μάστερ μου. Δούλεψα για την Τουρκική Ασφαλιστική και έπειτα για την Εθνική Ασφαλιστική της Τουρκίας. Μετά γύρω στο 1980 πήγα στην Σαουδική Αραβία μέχρι το 1985 όπου γνώρισα τους International Brokers και σκέφτηκα να δημιουργήσω το δικό μου κομμάτι στην Τουρκία. Το 1985 επέστρεψα στην Τουρκία όπου με τους Alexander & Alexander δημιούργησα το δικό μου Brokerage.

Είμαστε ένας από τους δύο (2) μοναδικούς brokers στην Τουρκία και ειδικευόμαστε στο Risk Management Survey, Safety Measures κ.τ.λ. Αυτή τη στιγμή εργοδοτούμε 10 υπαλλήλους.

Ερ.: Μπορείτε να μας πείτε λίγα λόγια για την Τουρκική Ασφαλιστική Αγορά.

Απ.: Η κατάσταση είναι περίπου η ίδια με την Ελλάδα. Οι brokers δεν αναγνωρίζονται νομικά προς το παρόν. Έτσι το σύστημα δούλεψε απευθείας με τις εταιρίες και τους αντιπροσώπους της. Οι πελάτες δεν καταλαβαίνουν το ρόλο του broker. Μόλις πριν δύο χρόνια έχουμε καταργήσει τις ταρίφες και αντιμετωπίσουμε αρκετά προβλήματα γιατί όταν είχαμε τις ταρίφες οι εταιρίες μπορούσαν να δώσουν αρκετό καιρό για πληρωμή του ασφαλί-

Ο ΑΝΤΑΠΟΚΡΙΤΗΣ ΜΑΣ ΣΤΗΝ ΛΕΥΚΩΣΙΑ ΚΥΠΡΟΣ ΣΟΦΟΚΛΕΟΥΣ ΕΝΩ ΣΥΝΟΜΙΛΕΙ ΜΕ ΤΟΝ ΔΙΕΥΘΥΝΟΝΤΑ ΣΥΜΒΟΥΛΟ ΤΩΝ ALEXANDER & ALEXANDER ΣΤΗΝ ΤΟΥΡΚΙΑ Κ. ΑΗΜΕΤ C. CELBILIER

στρου. Τώρα οι πελάτες είναι μαθημένοι να πληρώνουν σε 6-7 μήνες, αλλά επειδή τα ασφαλιστρα είναι τόσα χαμηλά πολλές εταιρίες αντιμετωπίζουν τον κίνδυνο χρεοκοπίας, όπως και προβλήματα να βρουν τους κατάλληλους ανασφαλιστές στην διεθνή αγορά. Πιστεύω ότι τα έτη 1992-93 θα είναι τα πιο δύσκολα και τα πιο σημαντικά για την ασφαλιστική αγορά και βλέποντας εδώ το σεμινάριο, το ίδιο σενάριο, δηλαδή την κατάργηση του τιμολογίου πιστεύω ότι και η Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά θα αντιμετωπίσει τα ίδια προβλήματα. Αλλά θέλω να πω κάτι άλλο. Οι αντιπρόσωποι κατά κάποιο τρόπο ενεργούν σαν brokers γιατί προσπαθούν πρώτα για τον πελάτη και μετά για την εταιρία έτσι και αν έχουν υπογραφή Agency Agreement με την εταιρία. Επίσης οι εταιρίες ζητούν την προστασία της Κυβέρνησης για να μπορέσουν να εισπράξουν καθυστερημένα ασφαλιστρα από τους Agents. Επίσης υπάρχουν προβλήματα σωστής αξιολόγησης των κινδύνων.

Πριν, όταν είχαμε την ταφίφα κανέναν δεν νοιαζόταν να καταλάβει τον κίνδυνο, αλλά άνοιγαν όλοι ένα βιβλίο και διάβαζαν τα ασφαλιστρα.

Ερ.: Κύριε Celibiler έχετε καθόλου Έλληνες πελάτες;

Απ.: Προσωπικά αν θυμάμαι καλά έχω δύο ιδιοκτήτες μικρών καταστημάτων για φωτιά και κλοπή και από ό,τι γνωρίζω δεν υπάρχει καμία μεγάλη βιομηχανία στην Τουρκία που να ανήκει σε Έλληνες. Οι περισσότεροι Έλληνες της Τουρκίας είναι δικηγόροι. Γιατροί και άλλοι επαγγελματίες και δεν ασχολούνται με την βιομηχανία.

Ερ.: Πιστεύετε ότι ένα μικτό ασφαλιστικό συνέδριο με Ελληνοκύπριους και Έλληνες από την μια και Τουρκοκύπριους και Τούρκους από την άλλη θα έφερνε πιο κοντά τους δύο λαούς;

Απ.: Κάτι τέτοιο θα ήταν μια πολύ καλή ιδέα, γιατί πρέπει ο κόσμος να καταλάβει ότι στις επιχειρήσεις δεν υπάρχουν όρια και τα πολιτικά δεν έχουν λόγο. Πρώτο παράδειγμα είναι η Ρωσία και η Κίνα, η Νότια και Βόρεια Κορέα, ή το Ιράκ με το Ιράν οι οποίοι συμμετέχουν σε κοινά σεμινάρια και συζήτησαν διάφορα προβλήματα και θέματα. Δεν νομίζω ότι χωρούν τα πολιτικά στις επιχειρήσεις. Δεν μπορούν οι πολύ λίγοι οι οποίοι κυβερνούν τις διάφορες χώρες να ελέγχουν και να προκαθορίζουν τις σχέσεις όλου του κόσμου.

Ερ.: Πιστεύετε ότι οι ασφαλιστικές εταιρίες ή οι ασφαλιστές γενικά μπορούν να φέρουν τους δύο λαούς μαζί και αν υπάρχουν παράθυρα συνεργασίας;

Απ.: Αυτό πιστεύω ότι θα πάρει αρκετό καιρό. Και αυτό γιατί οι εταιρίες στις δύο χώρες είναι πολύ μικρές και δεν μπορούν να συνεργαστούν σε μεγάλο βαθμό. Αλλά πρέπει να τονισθεί ότι οι ασφάλειες βασίζονται στην ασφάλεια και στην εμπιστοσύνη. Με την συνεργασία θα ανοίξει ο δρόμος για αμοιβαία εμπιστοσύνη μεταξύ των δύο λαών και θα μπορέσει επιτέλους να βρεθεί μια δίκαιη λύση στο Κυπριακό Πρόβλημα.

Ερ.: Θέλετε να πείτε κάτι στους Κυπρίους Συναδέλφους σας Ασφαλιστές;

Απ.: Δεν ξέρω πολλά πράγματα για την ασφαλιστική αγορά της Κύπρου ή τους ασφαλιστές της. Αλλά αν η κατάσταση είναι παρόμοια με της Ελλάδας, έχετε και σεις πολύ δρόμο ακόμα να διανύσετε. Ένα πράγμα θέλω όμως να πω. Αν εννοούμε όλοι μαζί δίνοντας στους πολιτικούς το παράδειγμα ότι όταν υπάρχει καλή θέληση όλα τα πράγματα μπορούν να λυθούν.

Ευχαριστούμε κύριε Celibiler και ελπίζουμε σύντομα να πιούμε μαζί ένα καφέ στο ωραίο και γραφικό λιμανάκι της Κερύκειας.

Celibiler: Και εγώ ευχαριστώ και ελπίζω το ίδιο, να είσαι δε σίγουρος ότι το ίδιο ελπίζει και ο περισσότερος Τουρκικός Λαός — Φιλία με τους Έλληνες.

ΣΤΟΝ ΤΥΜΒΟ ΤΗΣ ΜΑΚΕΔΟΝΙΤΙΣΣΑΣ



ΤΥΜΒΟΣ ΜΑΚΕΔΟΝΙΤΙΣΣΑΣ, Τόπος τιμής... τόπος προσανατολισμού.

Στη νοτιοδυτική πλευρά της πρωτεύουσας της Μεγαλονήσου ευρίσκεται ο Τύμβος της Μακεδονίτισσας, ένας τόπος ιερού προσκυνήματος, μνήμης και καθήκοντος.

Σ' αυτό τον Τύμβο, μνημείο ταφής γενναίων παλικαριών, κατά ιστορική συνέχεια του Τύμβου του Μαραθώνα που σκεπάζει σώματα, απλών Ελληνοπαίδων, γενναίων ψυχών, με οράματα το μεγαλείο και την επιτυχία του Ελληνισμού.

Εκεί όλοι οι Έλληνες ενωμένοι, μακριά από πολιτικές ιδεολογικές διαφορές, από όλα τα μέρη του Ελληνισμού τόσο της Μητέρας πατρίδος, όσο και των χωριών της Μεγαλονήσου σ' ένα τιτάνιο, γιγάντιο αγώνα, ενάντια σε μια στρατοκρατούμενη μηχανοποιημένη δύναμη μέχρι θανάτου πιστοί στον όρκο, τα ιδανικά και τα πεπρωμένα των Ελλήνων.

Προσφέροντας το ένα, μοναδικό και αναντικατάστατο αγαθό, τα νιάτα και τη λεβεντιά των 18, των 20, των 25 χρόνων για του Χριστού την πίστη την Αγία και της πατρίδος την ελευθερία.

Δίνοντας έτσι διαχρονική συνέχεια στον ηρωισμό του ελληνικού πνεύματος και αποδεικνύοντας έτσι την Σπαρτιατική ρήση «Αμές δε γ' εσόμεθα πολλώ κάρρονες».

Αυτά τα παιδιά μάς καθοδηγούν, μας φωτίζουν, μας παραδειγματίζουν.

Σητοί και αγέρωχοι στάθηκαν κατακαλοκαιριάτικα όρθιοι ενά-

ντια στον εισβολέα. Μόνοι και ξεχασμένοι χωρίς αεροπλάνα και άρματα, με την ψυχή γενναία και πρόκληση προς τον θάνατο, έμειναν και αντιστάθηκαν, περιφρόνησαν όλους και πρόσφεραν φάρο προσανατολισμού όλων.

Απέσπασαν τον θαυμασμό των ειρηνευτών και χαρακτηρίστηκαν παράφρονες, περιφρονούντες την ζέση, την ταλαιπωρία, την φλόγα των αρμάτων, των ροκετών και κύρια την δροσιά της χαράς για ζωή και το μέλλον.

Σήμερα εκεί στον Τύμβο, μαρμαρίνες πλάκες θυμίζουν την θυσία αυτών των παιδιών.

Μεταξύ αυτών είναι και του συμπατριώτη μας Αρχιλοχία Κόκκα Κωνσταντίνου εξ Άρτης που έπεσε στις 20 Ιουλίου 1974, ηρωικά αγωνιζόμενος ως Αρτινός Ηπειρώτης και Έλληνας στρατιώτης «τοις κείνων ρήμασι πειθόμενος».

Κάθε ημέρα επισκέπτες από την Ελλάδα και την Κύπρο, ειδικά μαθητές και μαθήτριες, στρατιώτες και αξιωματικοί, απλοί άνθρωποι και επιστήμονες, προσέρχονται καταθέτοντας λουλούδια αγάπης, ευγνωμοσύνης αναβαπτίζόμενοι στα ιδανικά της πατρίδος και της θυσίας.

Αυτός είναι ο Τύμβος της Μακεδονίτισσας. Τόπος θυσίας και προβληματισμού. Τόπος ευγνωμοσύνης και συλλογισμού. Τόπος ενότητας των Ελλήνων και παραδειγματισμού. Τόπος αυτοσυγκέντρωσης και χάραξης πορείας. Τόπος ελέγχου συνειδήσεων προς κάθε προσπάθεια αλλαγής ή εφησυχασμού ή αλλοτρίωσης ή επικάλυψης των θυσιών και του αίματος αυτών των νεαρών παλικαριών.

Ευτυχώς ο Τύμβος είναι εκεί. Μας ταρακουνά και μας θυμίζει. Δύσκολο να χορταριάσει. Ιδιαίτερα που σήμερα πολλά λέγονται, πολλά σχεδιάζονται, πολλά προσφέρονται, πολλά ψιθυρίζονται, πολλά γράφονται.

Η θυσία αυτών των παιδιών είναι γεγονός. Η θυσία αυτών των παιδιών αναμένει δικαίωση.

Ο Τύμβος είναι εκεί και μας ταρακουνά. Όχι κάθε Ιούλη κάθε Αύγουστο. Κάθε στιγμή, κάθε αναπνοή.

Παναγιώτης Κοκκινέλης Εξ Άρτης
Αύγουστος 1991
Δερβενακίων 3-02-421648
Λευκωσία - Κύπρος



ΓΟΝΑΤΙΣΤΕ ΣΤΟΥΣ ΓΕΝΝΑΙΟΥΣ Τιμή... ευγνωμοσύνη... παραδειγματισμός.



Η ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑ ΤΟΥ ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΗ ΚΑΙ Ο ΡΟΛΟΣ ΤΟΥ ΠΩΛΗΤΗ

Υπάρχει σοβαρή διαφορά στη διαδικασία που προηγείται της αγοράς μια οδοντόκρεμας και ενός καινούργιου αυτοκινήτου. Μια οδοντόκρεμα αγοράζεται, πολλές φορές μηχανικά, χωρίς ιδιαίτερη σκέψη ενώ αντίθετα η αγορά ενός καινούργιου αυτοκινήτου μπορεί να προϋποθέτει έρευνα και αξιολόγηση που διαρκεί μήνες. Θεωρίες που ασχολούνται με την ψυχολογία συμπεριφοράς του καταναλωτή, υποστηρίζουν ότι ο καταναλωτής πριν δεσμευτεί με την αγορά κάποιου αντικειμένου περνά από διάφορα στάδια προβληματισμού. Το περίεργο είναι ότι ο προβληματισμός όχι μόνο δεν σταματά με την αγορά του αντικειμένου αλλά τις περισσότερες φορές κορυφώνεται λίγο μετά την αγορά του.

Στο αρχικό στάδιο ο καταναλωτής συνειδητοποιεί ότι χρειάζεται κάτι. Σ' αυτό το συμπέρασμα φτάνει πολλές φορές μετά από το ερέθισμα μιας διαφήμισης ή μετά από την παρακίνηση κάποιου πωλητή. Στη συνέχεια ο καταναλωτής συλλέγει πληροφορίες για πιθανές λύσεις στο πρόβλημά του.

Μετά αξιολογεί διάφορες εναλλακτικές λύσεις, τα διάφορα προϊόντα που υπάρχουν στην αγορά και ποιο από αυτά μπορεί καλύτερα να ανταποκριθεί στις ανάγκες του. Στη συνέχεια ο καταναλωτής κάνει την επιλογή του και αποφασίζει ποιο από όλα θα αγοράσει. Ο ρόλος

του πωλητή είναι σ' όλα τα στάδια πολύ σημαντικός και σίγουρα μπορεί να γίνει καθοριστικός. Το τελικό στάδιο είναι αυτό που συνήθως παραμελείται από πολλούς πωλητές, ενώ είναι εξαιρετικά κρίσιμο.

Το στάδιο αυτό αφορά τη συμπεριφορά του καταναλωτή λίγο μετά την αγορά του προϊόντος. Σε πολλούς ίσως να έχει τύχει βγαίνοντας από ένα κατάστημα, μετά που αγόρασαν κάτι, να βρεθούν αντιμέτωποι με βασανιστικές σκέψεις όπως: «Έπρεπε να αγοράζα το πουκάμισο με τις τσέπες; Αυτό τελικά δεν μου πηγαίνει. Η πωλήτρια δε με βοήθησε καθόλου. Δεν ξαναφωνίζω από εδώ».

Ένα άλλο είδος συμπεριφοράς που παρατηρείται ειδικά μετά από ακριβές αγορές, όπως αυτοκίνητα, είναι η προσπάθεια του καταναλωτή να δικαιολογήσει την επιλογή του. Θέλει ο καταναλωτής να αποδείξει στον εαυτό του, λίγο μετά την αγορά, ότι έχει κάνει την καλύτερη εκλογή γιατί η πιθανότητα να έχει κάνει μια κακή αγορά είναι πολύ βασανιστική. Ψάχνει λοιπόν για πληροφορίες από διαφημίσεις και άλλες πηγές που θα τον απαλλάξουν από τις βασανιστικές σκέψεις.

Ένα παράδειγμα, που ενισχύει τα πιο πάνω είναι κι αυτό της εταιρίας αυτοκινήτων VOLVO που θέλοντας να ενδυναμώσει την πεποίθηση των πελατών της στο τελικό αυτό στάδιο και να τους απαλλάξει από κάθε αρνητική σκέψη έστειλε για χρόνια το εξής μήνυμα με τις διαφημιστικές της εκστρατείες: «Δεν είσαι ευτυχής που αγόρασες VOLVO;»

Συμπερασματικά θα έλεγα ότι ο ρόλος του δυναμικού πωλήσεων δεν τελειώνει με το κλείσιμο της πώλησης. Οι πωλητές πρέπει να βρίσκονται δίπλα από τους πελάτες και μετά την πώληση για να ενδυναμώνουν την πεποίθηση των πελατών τους στην αγορά που έχουν κάνει. Από ένα ευτυχισμένο πελάτη υπάρχει σοβαρή πιθανότητα να ακολουθήσουν κι άλλες πωλήσεις, ενώ αντίθετα από τη συμπεριφορά ενός δυσαρεστημένου πελάτη σίγουρα θα προκληθούν πολλές αρνητικές καταστάσεις.

ΝΑΓΙΑ ΤΡΙΠΑΤΣΑ
Marketing & Training
Coordinator
Universal Life

«**Η** Universal Life είναι η πρώτη ασφαλιστική εταιρία της Κύπρου που επεκτείνεται σ' ένα χώρο —την Ελλάδα— που τον ενώνουν κοινά εθνικά, θρησκευτικά, πολιτιστικά στοιχεία, αλλά και παραδόσεις, συνήθειες και τρόποι ζωής, που δίνουν ένα μήνυμα ευρύτερης σημασίας και σκοπιμότητας». Αυτό τονίστηκε, μεταξύ άλλων, κατά τη διάρκεια συνέντευξης τύπου που έδωσε η διοίκηση της εταιρίας σε ξενοδοχείο της Αθήνας με την ευκαιρία της έναρξης των δραστηριοτήτων της στην Ελλάδα.

Πρώτος ομιλητής ήταν ο κ. Γιαννάκης Κλ. Χριστοφίδης, πρόεδρος του διοικητικού συμβουλίου της μητρικής εταιρίας, ο οποίος αναφέρθηκε στους βασικούς λόγους που οδήγησαν την πρώτη ασφαλιστική εταιρία της Κύπρου στην απόφαση να επεκτείνει τις δραστηριότητές της στον ελληνικό ασφαλιστικό χώρο. Ο κ. Χριστοφίδης τόνισε ότι «η αναζήτηση μιας μεγαλύτερης αγοράς όπως είναι η ελληνική που διαθέτει μεγάλα περιθώρια ανάπτυξης, αντικατοπτρίζει τις δυνατότητες της Εταιρίας αλλά και τους στόχους της για το μέλλον».

Δεύτερος ομιλητής ήταν ο κ. Στέλιος Φ. Τριανταφυλλάκης, Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου της Universal Life (Ελλάς), ο οποίος ανέφερε ότι η εγκατάσταση της εταιρίας στον ελλαδικό χώρο έγινε με την πρόκληση ελληνικής ασφαλιστικής εταιρίας που ήδη λειτουργούσε με μικτή δραστηριότητα και τον ταυτόχρονο διαχωρισμό και μεταβίβαση των γενικών ασφαλίσεων σε νέο νομικό πρόσωπο. Στη συνέχεια τόνισε ιδιαίτερα την καλή πίστη και άριστη συνεργασία η οποία διέκρινε όλο το φάσμα των διαπραγματεύσεων και χειρισμών. Τέλος εξέφρασε την απόλυτη εμπιστοσύνη του στην επιτυχή ανάπτυξη του έργου της Universal Life (Ελλάς), την οποία βασίζει, στο κύρος, στη συνέπεια και στις δυνατότητες της Μητρικής Εταιρίας καθώς και στην επιμέλεια που επιδεικνύεται στην οργάνωση της υποδομής της εταιρίας.

Τρίτος ομιλητής ήταν ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρίας κ. Ανδρέας Γεωργίου, ο οποίος είναι ευρέως γνωστός στον ελλαδικό ασφαλιστικό χώρο για την πολύχρονη δράση που έχει αναπτύξει στον ασφαλιστικό τομέα, ο ο-

ποίος αναφέρθηκε στη συνέχεια στην εξελικτική πορεία της Universal Life, από την ίδρυσή της το 1970 μέχρι σήμερα. Η Universal Life κατάφερε να διακριθεί μέσα σε οξύ ανταγωνιστικό περιβάλλον ανάμεσα σε Κυπριακές και ξένες εταιρίες γιατί στήριξε την υποδομή της σε σωστή οργάνωση και προγραμματισμό. Κατέκτησε το όνομα της εταιρίας που πρωτοπορεί, σέβεται τον πελάτη, πληρώνει τα περισσότερα κέρδη, και προσφέρει υψηλές ποιοτικές υπηρεσίες.

Ο κ. Ανδρέας Γεωργίου στην εισήγη-

ράς μέχρι σήμερα, έχει επιτελέσει ένα σημαντικό κι αξιόλογο έργο, που επιτρέπει στη Universal Life να εργαστεί σωστά κι αποτελεσματικά σ' ένα ανταγωνιστικό και ταυτόχρονα δημιουργικό ασφαλιστικό περιβάλλον.

Βασική επιδίωξη της Universal Life (Ελλάς) είναι η προσφορά σωστών και ολοκληρωμένων υπηρεσιών. Στόχος της εταιρίας είναι η δημιουργία του εκπαιδευμένου ασφαλιστικού συμβούλου. Ο μεγάλος αριθμός ασφαλιστών της Universal Life που βραβεύεται κάθε χρόνο με το Διεθνές Βραβείο Ποιότη-



UNIVERSAL LIFE

Η ΠΡΩΤΗ ΣΕ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΜΕΓΕΘΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΗΣ ΚΥΠΡΟΥ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΠΟΙΕΙΤΑΙ ΚΑΙ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

σή του υπογράμμισε ότι «η Universal Life βρίσκεται στην πρωτοπορία από το 1978. Κατέχει το 31% της Κυπριακής Αγοράς με ασφαλιστικά αποθέματα που ξεπερνούν τα 17,5 δισεκατομμύρια δραχμές. Η συνεισφορά της Universal Life στην ανάπτυξη της ασφαλιστικής βιομηχανίας στην Κύπρο υπήρξε σημαντική και αξιόλογη. Ο Κύπριος έχει αποκτήσει ασφαλιστική συνείδηση υψηλότερη απ' ό,τι εκείνη του Έλληνα, ενώ η Κυπριακή ασφαλιστική νομοθεσία έχει εκσυγχρονισθεί για να εναρμονιστεί με αντίστοιχες άλλων ανεπτυγμένων χωρών».

Η Universal Life έχει επεκταθεί στον Ελλαδικό χώρο με την εξαγορά της ασφαλιστικής εταιρίας Ελληνική Πίστις ΑΕΓΑ που μετονομάστηκε σε Universal Life (Ελλάς) διατηρώντας μόνο τις εργασίες του κλάδου ζωής. Τα κεντρικά γραφεία της Universal Life στεγάζονται στα ιδιόκτητα γραφεία της στη Συγγρού. Τη διεύθυνση των διοικητικών υπηρεσιών της εταιρίας έχει αναλάβει ο κ. Έκτορας Κούζος και τη διεύθυνση πωλήσεων ο κ. Γιάννης Παπαμιχαήλ.

Στο χρονικό διάστημα που μεσολάβησε από την ολοκλήρωσή της εξαγο-

τας της LIMRA (Life Insurance Marketing and Research Association) αποδεικνύει το υψηλό επίπεδο επαγγελματισμού που χαρακτηρίζει τους ανθρώπους της που ασχολούνται με τις πωλήσεις και αντανάκλα την ιδιαίτερη σημασία που αποδίδει η εταιρία στην σωστή πώληση και εξυπηρέτηση του πελάτη.

Τελειώνοντας ο κ. Γεωργίου επεσήμανε ότι η «Universal Life, με ειδικευση πάνω από είκοσι δύο (22) χρόνια στον κλάδο ζωής, σε συνδυασμό με την υψηλού επιπέδου τεχνογνωσία που κατέχει και την πολύχρονη επενδυτική εμπειρία της, προσδοκά μια πετυχημένη παρουσία στον ελληνικό χώρο, προς όφελος των πελατών και μετόχων της και της οικονομίας γενικότερα».

Πρέπει να σημειωθεί τέλος ότι η Universal Life στην χρηματιστηριακή δραστηριότητα διαδραματίζει σημαντικό ρόλο, αφού είναι ένας από τους μεγαλύτερους μετόχους σε τραπεζικούς οργανισμούς και σε άλλες δημοσίες μετοχικές εταιρίες της Κύπρου.

«**Η Universal Life προσδοκά μια πετυχημένη παρουσία στον Ελλαδικό χώρο, προς όφελος των πελατών και μετόχων της και της οικονομίας γενικότερα.**»

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΙΔΗΣΕΙΣ

ΟΛΑ ΤΑ ΝΕΑ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΧΩΡΟΥ

CONTINENTAL: Στο νέο πεντάωρο ιδιόκτητο κτίριο της μετέφερε τις Κεντρικές Υπηρεσίες της η Ασφαλιστική Εταιρία Ζωής CONTINENTAL HELLAS. Τα νέα Γραφεία βρίσκονται στη Διεύθυνση Καλλιπόρης 1 και Βουλιαγμένης απέναντι από τους στύλους του Ολυμπίου Διός. Ο αριθμός του Τηλεφωνικού Κέντρου είναι: 9242459-63 και του FAX: 9231572.

Η μεταφορά των Κεντρικών Γραφείων κατέστη αναγκαία λόγω της συνεχούς ανάπτυξης των εργασιών της CONTINENTAL. Όπως επεσήμανε ο Διευθύνων Σύμβουλος της Εταιρίας κ. Σπύρος Αλεξανδράτος η ανάπτυξη αυτή είναι εμφανής και στον τομέα της παραγωγής ασφαλιστρών αλλά και στη δημιουργία νέων Υποκαταστημάτων της CONTINENTAL εντός και εκτός Αθηνών.

GENERALI Ο ΟΜΙΛΟΣ GENERALI πάντα πρωτοπόρος στις προσφερόμενες στους ασφαλισμένους του ανά τον κόσμο υπηρεσίες και συμβαδίζοντας με τις νέες πρακτικές και φιλοσοφίες του σύγχρονου Marketing, προχώρησε στην ίδρυση δύο νέων κεντρικών Γραφείων παροχής Υπηρεσιών και Υποστήριξης στις διάφορες Εταιρίες του ΟΜΙΛΟΥ.

Το πρώτο από αυτά με την



Το οφίκιο του Μεγάλου Πρωτεκδικίου του Οικουμενικού Πατριαρχείου, απένειμε στο γνωστό επιχειρηματία κ. Δημήτριο Κοντομηνά, ο Οικουμενικός Πατριάρχης κ. Βαρθολομαίος κατά τη διάρκεια της ειδικής Ακολουθίας που τελέσθηκε στο Φανάρι.

επωνυμία «ΕΥΡΩΠΑΪΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ GENERALI» (G.E.S.), έχει ως έδρα τις Βρυξέλλες και θα αποτελεί τον κεντρικό κατευθυντικό μοχλό της στρατηγικής του Marketing για όλο τον ΟΜΙΛΟ GENERALI στην Ευρώπη, ως επίσης και το βασικό συντονιστή των προγραμμάτων που απευθύνονται στους «ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΠΕΛΑΤΕΣ» του ΟΜΙΛΟΥ.

Το δεύτερο με την επωνυμία «ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΛΑΤ. ΑΜΕΡΙΚΗΣ ΟΜΙΛΟΥ GENERALI» (G.G.L.A.S.), έχει ως έδρα το Καράκας (Βενεζουέλα) με παρόμοιες δραστηριότητες στην τοπική αγορά.

Η ίδρυση των νέων αυτών γραφείων που θα εποπτεύονται από τις «ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ GENERALI» (G.G.I.S.) στην Τεργέστη, θα συμβάλει στην πλήρη εκμετάλλευση των μελλοντικών δυνατοτήτων του ΟΜΙΛΟΥ και στην όσο το δυνατόν αποτελεσματικότερη ικανοποίηση των αναγκών των ανά τον κόσμο ασφαλισμένων στον ΟΜΙΛΟ GENERALI.

ALLIANZ: Η ασφάλιση τριών μεγάλων έργων ανατέθηκε πρόσφατα στην Ασφαλιστική Εταιρία ALLIANZ και συγκεκριμένα:

— Η ασφάλιση της κατασκευής του Αγωγού Φυσικού Αερίου από τα βουλγαρικά σύνορα μέχρι τα Μέγαλα που ανέλαβε η κοινοπραξία των εταιριών BIOCART, ICE, VVO MACHINOIMPORT, μέσω της ΔΕΠΑ, συνολικού προϋπολογισμού 53.000.000.000 δρχ.

— Η ασφάλιση της κατασκευής εργοστασίου παραγωγής ηλεκτρικής ενέργειας στα Χανιά της Κρήτης, που ανέλαβε η Εταιρία ABB, συνολικού προϋπολογισμού 37.000.000.000 δρχ.

— Η ασφάλιση μαζί με άλλες εταιρίες του Metro της Αθήνας, συνολικού προϋπολογισμού 200.000.000.000 δρχ.

Όπως είναι γνωστό, η Allianz εκτός του ότι είναι η μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρία της Ευρώπης, έχει και μεγάλη εμπειρία και παράδοση στην ασφάλιση τεχνικών έργων, όπου θεωρείται ότι κατέχει παγκοσμίως την πρώτη θέση.

ΦΟΙΝΙΞ: Ο Φοίνικας πρωτοπόρος και πάλι συμμετέχει από το Νοέμβριο του 1991 στον Ευρωπαϊκό Όμιλο Οικονομικού Σκοπού (ΕΟΟΣ) «EUROSAFE».

Ο Όμιλος αυτός εδρεύει στο Παρίσι και συμμετέχουν 9 μεγάλες Ασφαλιστικές Εταιρίες που αντιπροσωπεύουν 9 Κράτη - Μέλη της Ε.Ο.Κ. Ο Όμιλος διέπεται από τον κανονισμό Νο 2137/85 του Συμβου-

λίου Υπουργών της Ε.Ο.Κ. και έχει σκοπό την ανάπτυξη των οικονομικών δραστηριοτήτων των μελών του, τη δημιουργία νέων ασφαλιστικών προϊόντων (πακέτων), τη μελέτη και την οργάνωση από κοινού joint ventures σε χώρες εκτός Ε.Ο.Κ., την τεχνογνωσία, τον εκσυγχρονισμό, τη μελέτη ασφαλιστικών προγραμμάτων και την εν γένει ανταλλαγή πληροφοριών.

ALICO: Αύξηση κατά 7,7% σημείωσαν τα Καθαρά Κέρδη της Α.Ι.Γ. κατά το 1991. Συγκεκριμένα, σύμφωνα με τα στοιχεία Ισολογισμού της μητρικής Εταιρίας της ALICO, τα Καθαρά Κέρδη έφθασαν τα 1,55 δισεκατομμύρια δολάρια (περί-

που 300 δισεκατομμύρια δραχμές) έναντι 1,44 δισεκατομμυρίων δολαρίων το 1990.

Τα κέρδη προ φόρων για την ίδια περίοδο έφθασαν τα 2,02 δισεκατομμύρια δολάρια, μια αύξηση της τάξεως του 11,6%.

Αντίστοιχα, τα Έσοδα σημείωσαν αύξηση κατά 7,5%.

ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ - VICTORIA: Κατά 27,5% αυξήθηκε η παραγωγή ασφαλιστρών του Ομίλου ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ - VICTORIA το δίμηνο Ιανουάριος - Φεβρουάριος 1992, έναντι της αυτής περιόδου του 1991.

Συγκεκριμένα, η παραγωγή ασφαλιστρών από 277.061.604 δρχ. το 1991, ανήλθε σε 353.190.440 δρχ.



Συνέντευξη για τα εγκαίνια της GENERALI HELLAS.

GENERALI Τη Δευτέρα, 13 Απριλίου δόθηκε συνέντευξη τύπου στο ξενοδοχείο Μεγάλη Βρετανία, με την ευκαιρία των εγκαινίων της GENERALI HELLAS - ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ και της EUROP ASSISTANCE - ΕΤΑΙΡΙΑ ΑΜΕΣΗΣ ΒΟΗΘΕΙΑΣ, αμφότερες του ομίλου ASSICURAZIONI GENERALI S.p.a. που εδρεύει στη Τεργέστη.

Μίλησαν ο κ. Δημήτριος Μαρινόπουλος, Πρόεδρος της GENERALI HELLAS, ο κ. Camillo Guissani, Γενικός Διευθυντής του Ομίλου της GENERALI, ο κ. Ραόλο Ιονα, Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής του Ομίλου της GENERALI και πρόεδρος της EUROP ASSISTANCE, ο κ. Jean Paul Grisvard, Γενικός Διευθυντής της EUROP ASSISTANCE και ο κ. Guido Giacovazzi, Γενικός Διευθυ-

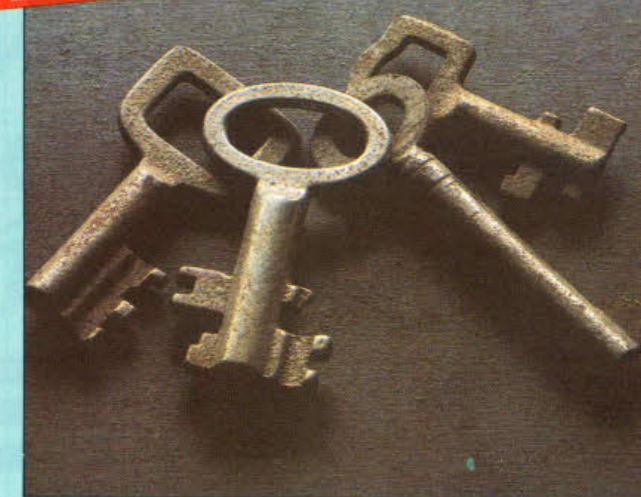
ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΣ ΓΙΑ ΟΛΙΚΗ ΠΟΙΟΤΗΤΑ

Ο Ευρωπαϊκός Οργανισμός Μάνατζμεντ (European Foundation for Quality Management) προκηρύσσει για τρίτη συνεχή χρονιά το Πανευρωπαϊκό Βραβείο Ποιότητας για τα Μέσα Μαζικής Ενημέρωσης.

Στον διαγωνισμό μπορούν να συμμετάσχουν Ευρωπαίοι δημοσιογράφοι ή παραγωγοί της τηλεόρασης ή του ραδιοφώνου με κάποιο συγκεκριμένο άρθρο ή ραδιοφωνική/τηλεοπτική εκπομπή που να προωθεί την έννοια και την σημασία της Διοίκησης Ολικής Ποιότητας (Total Quality Management) στο κοινό. Σημειώτεον ότι το βραβείο 1991 είχε κερδίσει Έλληνας δημοσιογράφος.

Για περισσότερες πληροφορίες απευθυνθείτε στα τηλέφωνα 8091572.

ΣΤΟ ΕΠΟΜΕΝΟ ΝΑΙ



Ποιο είναι το κλειδί επιτυχίας του Έλληνα Manager;

ντής της GENERALI HELLAS, οι οποίοι αναφέρθηκαν στο Ιστορικό, τη σημερινή δομή και τους μετόχους των δύο εταιριών στην ελληνική αγορά και απάντησαν στις ερωτήσεις που τέθηκαν.

Το βράδυ της ίδιας ημέρας

δόθηκε δεξίωση στο ίδιο ξενοδοχείο με την παρουσία εκπροσώπων της κυβέρνησης, στελεχών του υπουργείου Εμπορίου και των ασφαλιστικών εταιριών της αγοράς, ως και συνεργατών, πελατών και φίλων των δύο εταιριών.

ALLIANZ: Η Allianz έδωσε και πάλι το «παρών» της στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Στις 8 Φεβρουαρίου πραγματοποίησε τα εγκαίνια ενός ακόμη νέου γραφείου της.

Το νέο γραφείο που διευθύνει ο κ. Γ. Μάνεσης βρίσκεται στην Πάτρα, Δ. Γούναρη και Βλάχου 1, και υπάγεται στην αρμοδιότητα του Επιθεωρητού Γραφείων Πωλήσεων κ. Π. Δενδρινέλη. Τα εγκαίνια τίμησαν με την παρουσία τους βουλευτές του νομού, προσωπικότητες του επιχειρηματικού κόσμου της Πάτρας.

Σύντομο χαιρετισμό απηύθυναν εκ μέρους της Διοίκησης της Εταιρίας οι κ.κ. Γαβριήλ Αντωνιάδης και Δημήτρης Έξαρχος, καθώς και οι κ.κ. Δενδρινέλης και Μάνεσης που αναφέρθηκαν μεταξύ άλλων στις μεγάλες προοπτικές ανάπτυξης του γραφείου ώστε να μπορέσει να ανταπεξέλθει στις συνεχώς αυξανόμενες απαιτήσεις του κοινού για ασφαλιστική προστασία με συνέπεια και υπευθυνότητα στοχεύοντας να βρίσκεται πάντα στις πρώτες θέσεις της τοπικής αγοράς.



Από αριστερά ο κ. Γ. Δενδρινέλης, Επιθεωρητής Γραφείων Πωλήσεων, ο κ. Γ. Αντωνιάδης, Γενικός Διευθυντής της Allianz ΑΕΓΑ, ο κ. Γ. Μάνεσης, Διευθυντής του γραφείου και ο κ. Δ. Έξαρχος, Γενικός Διευθυντής της Allianz Ζωής.

Σ.Π.Α.Ε.: Μέσα σε πανηγυρική ατμόσφαιρα έγινε η ανάδειξη του πρώτου Ασφαλιστικού Συμβούλου για το έτος 1991 από τον ΣΥΝΔΕΣΜΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ, με την ευκαιρία της χοροεσπερίδας του στις 6/2/1992. Η βράβευση αυτή γίνεται κάθε χρόνο από τον παραπάνω ΣΥΝΔΕΣΜΟ.

Πρώτος ανεδείχθη ο κ. ΚΑΦΕΤΖΗΣ ΣΤΕΛΙΟΣ της Εταιρίας INTERAMERICAN του ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΟΣ ΔΗΜΑΚΗ ο οποίος και συγκέντρωσε τους περισσότερους βαθμούς μεταξύ όλων των προταθέντων από τις Ασφαλιστικές Εταιρίες. Η αξιολόγηση έγινε από την αρμόδια επιτροπή πέντε Ασφαλιστικών φορέων.

Ε.Α.Β.Ε.: Η Ένωση Ασφαλιστών Βορείου Ελλάδος έδωσε πολυμέτωπο το «παρών» στην Παμμακεδονική Εθνική συγκέντρωση που οργανώθηκε από το Δήμο Θεσσαλονίκης στην Πλατεία Αριστοτέλους στις 14 Φεβρουαρίου 1992.

Η συμμετοχή της υπήρξε συλλογική και ομαδική, με υπερμέγεθες πανό σε περιβλε-



Ο κ. Δ. Κοντομηνάς επιδίδει το βραβείο στον κ. Στ. Καφετζή ασφαλιστή του υπ/τος Δ. Δημάκη της INTERAMERICAN, παρουσία του προέδρου του ΣΠΑΕ κ. Αθ. Αναστασάπουλου.

πη θέση και με έντονο τον εθνικό παλμό των εργαζομένων στους Ασφαλιστικούς Τομείς. Τόσο η οργάνωση της συμμετοχής όσο και το αποτέλεσμα συνενώθηκαν με τις προσπάθειες όλων, ώστε να γνωρίζουν οι γείτονες πως η Μακεδονία είναι Ελληνικότατη και πως η φωνή του Αλεξάνδρου «καί εγώ Έλλην είμι» ζει μόνο στις φλέβες των Μακεδόνων.



Πολυμέτωπο το «παρών» στην Παμμακεδονική Εθνική συγκέντρωση στη Θεσσαλονίκη.

SCOPLIFE: Η σειρά παιδικών ασφαλιστικών προγραμμάτων KIDLINE υπερκάλυψε τις προσδοκίες της SCOPLIFE.

«Όταν παρουσιάσαμε τη σειρά παιδικών προγραμμάτων KIDLINE στην αγορά, στις 23 Οκτωβρίου 1991, οι στόχοι μας ήταν μάλλον συντηρητικοί αν και το KIDLINE βασίζεται σε μία νέα αντίληψη όπου οι γονείς αγοράζουν επενδυτικές μονάδες συμβολαίου και έτσι έχουν

τη δυνατότητα να προσαρμόζουν διαρκώς την επένδυσή τους στις οικονομικές τους δυνατότητες. Αυτή η φιλοσοφία, όμως, έγινε πολύ γρήγορα αποδεκτή από το ασφαλιστικό κοινό περισσότερο από ότι περιμέναμε και έτσι το KIDLINE μέσα σε 4 μήνες είναι ένα από τα πιο αγαπημένα προγράμματα των πελατών μας», τονίζει ο Διευθυντής Marketing της SCOPLIFE, κ. Μιχάλης Μαυροβουβιώτης.

Ε.Ι.Α.Σ.: Το νέο Διοικητικό Συμβούλιο του Ελληνικού Ινστιτούτου Ασφαλιστικών Σπουδών για την τριετία 1992-1994, που εξελέγη κατά τις αρχαιρεσίες της 26ης Φεβρουαρίου 1992, συγκροτήθηκε σε σώμα στις 4 Μαρτίου 1992.

Το νέο Διοικητικό Συμβούλιο έχει ως εξής:
Πρόεδρος ο κ. ΜΑΝΟΣ ΜΑΤΘΑΙΑΣ.
Αντιπρόεδροι οι κ.κ. ΜΑΡΙΟΣ ΡΑΦΑΗΛ, ΓΙΩΡΓΟΣ ΠΑΪΠΕΤΗΣ.

Γεν. Γραμματέας ο κ. ΣΠΥΡΟΣ ΝΙΚΟΛΑΪΔΗΣ.

Ταμίας ο κ. ΘΟΔΩΡΟΣ ΑΠΟΣΤΟΛΟΠΟΥΛΟΣ.

Διοικ. Σύμβουλοι ο κ. ΑΛΜΠΕΡΤ ΜΠΑΡΡΥ, η κ. ΕΥΡΙΔΙΚΗ ΜΠΑΛΑ - ΧΙΛΛ, οι κ.κ. ΙΩΑΝΝΗΣ ΚΥΡΙΑΚΟΣ, ΒΑΣΙΛΗΣ ΧΑΡΔΑΛΙΑΣ, ΓΑΒΡΙΗΛ ΑΝΤΩΝΙΑΔΗΣ, ΙΩΑΝΝΗΣ ΠΟΛΙΤΗΣ, ΜΑΤΘΑΙΟΣ ΑΡΤΑΒΑΝΗΣ, ΝΙΚΟΣ ΠΑΠΠΑΣ, ΜΙΧΑΗΛ ΨΑΛΙΔΑΣ, ΠΑΝΤΕΛΗΣ ΤΑΡΝΑΤΩΤΗΣ.

INTERAMERICAN: Σε 69 επίλεκτα στελέχη Ασφαλιστικών εταιριών, από όλο τον κόσμο, απένειμε η LIMRA, (LIFE INSURANCE MARKETING RESEARCHES ASSOCIATION) ειδική διάκριση - πτυχίο L.L.I.F. (LIMRA Leadership Institute Fellow), μετά την παρακολούθηση του εκπαιδευτικού προγράμματος: «Strategies for Executive Advancement» στο Ινστιτούτο Διακεκριμένων Ασφαλιστικών Στελεχών στο Farmington Connecticut U.S.A.

Τα στελέχη αυτά προέρχονται από 600 εταιρίες - μέλη της LIMRA INTERNATIONAL. Τα βραβεία απένειμε ο Πρόεδρος της LIMRA ο κ. Ernie Cragg, σε ειδική εκδήλωση που έγινε προς τιμήν των στελεχών.

Ο μόνος Ευρωπαίος manager, που ολοκλήρωσε με επιτυχία και τις 4 σειρές μαθημάτων, όπως και μια σειρά ειδικών εργασιών, από το 1987 μέχρι σήμερα, είναι ο κ. Ευάγγελος Θ. Θωμόπουλος, Διευθυντής Στρατηγικού MARKETING της INTERAMERICAN.

Από την αρχή της καριέρας του φάνηκε ότι διέθετε ταλέντο, δημιουργικότητα και ευθυκρισία, στο νευραλγικό τομέα όπως είναι αυτός του Στρατηγικού Marketing.

«Η επιτυχία μου στο management Στρατηγικού Marketing, συνθιζεί να λέει ο κ. Θωμόπουλος, δεν θα ήταν δυνατόν να επιτευχθεί σ' αυτό το βαθμό αν δεν είχα την αμέριστη συμπαράσταση τόσο του κ. Κοντομηνά, ο οποίος και με παρότρυνε να παρακολουθήσω αυτή την εξειδικευμένη σειρά μαθημάτων στο Farmington και στο Πανεπιστήμιο Babson της Βοστώνης, όσο και των αξίων συνεργατών μου, όπου με τις νέες ιδέες που εφαρμόζουμε, στην έρευνα marketing και πωλήσεων, στη δημιουργία νέων προϊόντων, στην προώθησή τους, στη διαφήμιση, στα έντυπα, πιστεύω ότι είναι αυτά που αποτελούν τον εφαλτήρα για την ανάπτυξη τόσο της εταιρίας μας INTERAMERICAN, αλλά και ολόκληρης της Ασφαλιστικής Βιομηχανίας στον τόπο μας. Τόσο στον κ. Κοντομηνά, όσο και στους συνεργάτες μου, εκφράζω ένα μεγάλο ευχαριστώ».

Μέσα στο συνεχώς μεταβαλλόμενο και μάλιστα με γρήγορους ρυθμούς περιβάλλον, έχει γίνει αντιληπτό από όλους ότι ο υπ' αριθμόν ένας παράγοντας για την αποτελεσματική λειτουργία και την εξασφάλιση σταθερής ανοδικής πορείας μιας εταιρίας, είναι τα κατάλληλα και ικανά άτομα, τα οποία αποτελούν φορέα αλλαγών και προόδου.



Στη φωτογραφία ο κ. Ernie Cragg, Πρόεδρος της LIMRA, απονέμει στον κ. Ευάγγ. Θωμόπουλο το πτυχίο L.L.I.F., μετά την παρακολούθηση του προγράμματος «Strategies for Executive».

«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. Τιμισοκή 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

ΣΤΟ ΕΠΟΜΕΝΟ ΝΑΙ



ΠΟΣΕΣ ΓΥΝΑΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΑΤΕ;

Ασχοληθείτε με πωλήσεις στην γυναίκα μητέρα, τη νέα γυναίκα, τη γυναίκα επιχειρηματία. Μετά την επιτυχημένη ημερίδα του ΝΑΙ για την γυναίκα και την ασφάλιση, μια ακόμη προσφορά!

ALLIANZ: Η ALLIANZ που ξεκίνησε τις εργασίες της στην Ελλάδα τον Σεπτέμβριο του προηγούμενου έτους με υψηλούς ποσοτικούς και ποιο-

τικούς στόχους, προχωρεί δυναμικά στη δημιουργία ενός εκτεταμένου δικτύου πωλήσεων σε ολόκληρη τη χώρα. Ήδη ξεκίνησαν τη λειτουργία τους Υ-

ποκαταστήματα της Allianz Ζωής στην Θεσσαλονίκη και στη Δράμα.

Το Υποκατάστημα Θεσσαλονίκης, που διευθύνει ο κ. Γ. Παπαδάκης, εγκαταστάθηκε στην καρδιά της συμπρωτεύουσας, στην οδό Κουντουριώτη 2.

Το Υποκατάστημα Δράμας το διευθύνει ο κ. Γ. Πείογλου και στεγάζεται σε ένα από τα ωραιότερα κτίρια της πόλης, στην οδό Ηπείρου 41, απέναντι από το Διοικητήριο.

Εκτός από την ίδρυση Υποκαταστημάτων, η ALLIANZ έχει δημιουργήσει ένα δίκτυο Γραφείων στην Βόρεια Ελλάδα που συνεχώς διευρύνεται με στόχο

να προσφέρει εκτός από ασφαλίσους Ζωής και όλα τα άλλα ασφαλιστικά προϊόντα, όπως ασφάλειες πυρός, κλοπής, μεταφορών, αυτοκινήτων, τεχνικών ασφαλίσεων, ατυχημάτων κ.λπ.

Έτσι η ALLIANZ, η μεγαλύτερη ασφαλιστική Εταιρία της Ευρώπης, μέσα σε σύντομο χρονικό διάστημα βρίσκεται κοντά στο ασφαλιστικό κοινό της Βορείου Ελλάδος γιατί εκτός από τη Θεσσαλονίκη και τη Δράμα λειτουργεί ήδη στις Σέρρες, στην Καστοριά, στα Γρεβενά, στα Γιαννιτσά, στην Καβάλα και στην Κομοτηνή.



Στιγμιότυπο από το σεμινάριο management της INTERNATIONAL LIFE.

INTERNATIONAL LIFE: Προκειμένου να ενημερωθούν τα στελέχη της πάνω σε θέματα όσον αφορά τον προγραμματισμό, την οργάνωση στελεχών και εκπαίδευση νέων ασφαλιστών, γίνονται συνεχώς νέα σεμινάρια. Έτσι, στις 10-12 Απριλίου συγκεντρώθηκαν στην Αθήνα 40 στελέχη απ' όλη την Ελλάδα για ένα εντατικό σεμινάριο πάνω σε θέματα Manage-

ment με εκπαιδευτή τον κ. Μάνο Τσικογιαννόπουλο.

Εν τω μεταξύ ανοίγονται συνεχώς και νέα γραφεία τόσο στην Αθήνα όσο και στην επαρχία ενώ η εξέλιξη των πωλήσεων το πρώτο τρίμηνο ξεπέρασε κατά πολύ τους προγραμματισμένους στόχους τόσο στον Κλάδο Ζωής όσο και στον Κλάδο Πυρός.

ΕΛΛΗΝΟΓΕΡΜΑΝΙΚΗ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ

ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ VICTORIA

Ασφάλιση... γερμανικών προδιαγραφών!

«Γερμανικές προδιαγραφές»! Εγγύηση ποιότητας, αξιοπιστίας και αιγουριάς.

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 ασφαλίσεων 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. Η να δείτε έναν από τους υπεύθυνους ασφαλιστές μας.



ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ - VICTORIA
Η νέα ασφαλιστική δύναμη.

DEMO

Α' ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟ ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΠΥΡΟΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ Η ΠΥΡΟΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΣΤΗ ΔΕΚΑΕΤΙΑ ΤΟΥ '90

ΤΕΤΑΡΤΗ ΠΕΜΠΤΗ 27, 28 ΜΑΪΟΥ 1992 ΑΘΗΝΑΕΥΜ INTER-CONTINENTAL
ΥΠΟ ΤΗΝ ΑΙΓΙΔΑ: ΤΗΣ ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΥ ΕΝΩΣΙΣ ΚΑΤΑΣΚΕΥΑΣΤΩΝ ΣΥΝΤΗΡΗΤΩΝ
ΚΑΙ ΕΜΠΟΡΩΝ ΕΙΔΩΝ ΠΥΡΑΣΦΑΛΕΙΑΣ «Η ΠΥΡΟΠΡΟΣΤΑΣΙΑ»
ΟΡΓΑΝΩΣΗ: ΣΟΡΕ ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΣ ΔΗΜΟΣΙΩΝ ΣΧΕΣΕΩΝ ΤΗΛ. 3607759

Στο συνέδριο θα παρουσιαστούν οι τελευταίες τεχνολογικές εξελίξεις, η εκπαίδευση, η τυποποίηση προϊόντων, οι επιπτώσεις από την έλλειψη προληπτικής πυροπροστασίας στην εθνική οικονομία και την οικολογία της χώρας. Επίσης θα γίνει ανάλυση της πυροπροστασίας στην Ελλάδα σήμερα και παρουσίαση μελέτης της στρατηγικής και του εκσυγχρονισμού εφαρμογής των μέσων πυροπροστασίας στο άμεσο μέλλον, ενώ παράλληλα θα εξετασθούν αλλαγές που είναι αναγκαίες να γίνουν.

Τα θέματα θα παρουσιάσουν διακεκριμένοι εισηγητές:

*Λάμπρος Κόκκινος, Δ/ντής «ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ» *Βασίλης Καλτσάς, Αναπληρωτής Γεν. Δ/ντής «INTERAMERICAN» της «ΠΥΡΟΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ» *Δ. Πάσχος, Μηχανολόγος Μηχανικός Ε.Μ.Π. Δ/ντής Ναυπηγείων Ελευσίνας *Γ. Γκίωνης Δημοσιογράφος, Εκπρόσωπος Πυροσβεστικού Σώματος *Μάκης Δυναμίδης, Δ/ντής Δημοσίας Σχολής Πυρ/κών & Σωστικών Μέσων Υ.Ε.Ν. *Ι. Λαβέντζης, Πρόεδρος της Ε.Ε.Δ.Σ. *Αλεξ. Κώνστας, Επίκουρος Καθηγητής του Ε.Μ.Π. *Χρήστος Ρεκούμης, Πολ. Μηχανικός εκπρόσωπος της «INTERAMERICAN» *Χρήστος Κερκύρας, Χημικός Μηχανικός Ε.Μ.Π., εκπρόσωπος Ε.Λ.Δ.Α. *Δημήτρης Ρουχωτάς, Δημοσιογράφος - εκδότης περιοδικού «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ».

Για περισσότερες πληροφορίες και δηλώσεις συμμετοχής απευθυνθείτε στη γραμματεία του συνεδρίου κ. Αμάρα Ιωσήφ Τηλ. 3607759

ΣΤΟ ΕΠΟΜΕΝΟ ΝΑΙ



**Τι διαβάζουν
οι Έλληνες ασφαλιστές;
(εκτός απ' τα τιμολόγια)**

CONTINENTAL: Με την ανάληψη των καθηκόντων του Διευθυντή Β. Ελλάδος κ. Λ. Λασκαριδής ένας νέος άνεμος άρχισε να πνέει για την ασφαλιστική εταιρία CONTINENTAL στη Βόρειο Ελλάδα. Νέα υποκαταστήματα δημιουργήθηκαν στην Θεσσαλονίκη, στην Θέρμη, στις Σέρρες, στην Αλεξανδρούπολη, στην Ορεστιάδα και στην Δράμα, ενώ στα στελέχη Πωλήσεων της Εταιρίας προστέθηκαν και οι καταξιωμένοι Περιφερειακοί Διευθυντές: Γ. Κυμπαρίδης, Αν. Μανάκου, Γ. Τρυπάκης.

Στα πλαίσια της νέας δυναμικής αυτής προσπάθειας διοργανώθηκε στις 27 και 28 Μαρτίου βασικό σεμινάριο νέων ασφαλιστών Θεσσαλονίκης στο ξενοδοχείο ΚΑΨΗΣ. Προλογίζοντας ο κ. Λασκαριδής εξήγησε γιατί είναι απαραίτητο να αποκτήσουν επαγγελματική νοσηροπία οι νέοι συνεργάτες. Εισηγητές στο εκπαιδευτικό διήμερο ήσαν τα στελέχη των κεντρικών υπηρεσιών της CO-NTINENTAL κ.κ. Έφη Μητσακάκη, Θαν. Φαρμάκης και Κων. Χολέβας.



Εκπαιδευτές και Εκπαιδευόμενοι από το Σεμινάριο της CO-NTINENTAL

Π.Σ.Α.Σ.: Ο ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΣ ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ διαμαρτύρεται έντονα για την ανθελληνική άδικη και ανιστόρητη προπαγάνδα και προσπάθεια από την Γιουγκοσλαβική Δημοκρατία των Σκοπίων και των πατρώνων της να οικειοποιηθεί με παράλογο τρόπο το όνομα της

Πανάρχαιας Ελληνικής Μακεδονίας.
Ενώνει δε τη φωνή της διαμαρτυρίας του με τις εκατοντάδες χιλιάδες εκείνων του συλλαλητηρίου της Θεσσαλονίκης και διατρανώνει ότι η Μακεδονία σαν όνομα, τόπος και πολιτισμός ήταν, είναι και θα είναι πάντα Ελληνική.



Ο Διευθύνων Σύμβουλος της ΕΥΡΩΠΑΪΚΗΣ ΠΙΣΤΗΣ κ. Χρήστος Γεωργακόπουλος παρουσιάζει το νέο πρωτοποριακό ασφαλιστικό προϊόν «ΚΛΗΡΟΝΟΜΙΑ».

πληρωμή του φόρου κληρονομιάς ή γονικής παροχής είναι υποχρεωτική και αναπότρεπτη, παρέχουν δυνατότητες για την ασφάλιση περιουσιών, δεκάδων, ακόμη και εκατοντάδων εκατομμυρίων δραχμών.

Η «ΚΛΗΡΟΝΟΜΙΑ» διαφημίζεται ήδη έντονα από την τηλεόραση και τις εφημερίδες. Παράλληλα, τα σχέδια της ΕΥΡΩΠΑΪΚΗΣ ΠΙΣΤΗΣ προβλέπουν την επένδυση πολλών εκατομμυρίων δραχμών για το προϊόν μέσα στο 1992 και στα επόμενα χρόνια, ώστε για το ευρύ κοινό η ασφάλιση από τους φόρους κληρονομιάς και γονικής παροχής να συνεχίσει να συνδέεται άμεσα και αποκλειστικά με το πρωτοπόρο προϊόν, την «ΚΛΗΡΟΝΟΜΙΑ» της ΕΥΡΩΠΑΪΚΗΣ ΠΙΣΤΗΣ.

ΓΙΟΡΤΑΖΟΥΝ... ΚΑΙ ΜΗ ΤΟΥΣ ΞΕΧΑΣΕΤΕ!

ΜΑΪΟΣ - MAY

- 1 Ζωή - Zoi
- 2 Πηγή - Pigi
- 3 Θωμάς - Thomas
- 4 Πελαγία - Pelagia
- 5 Ειρήνη - Irene
- 6 Σεραφείμ - Seraphim
- 8 Αρσένιος - Arsenios
- 9 Χριστόφορος - Christopher
- 10 Λαυρέντιος - Lavrentios
- 11 Μεθόδιος - Methodios
- 13 Γλυκερία - Glyceria
- 13 Σέργιος - Sergios
- 21 Ελένη - Helen
- 21 Κωνσταντίνος - Constantine

ΙΟΥΝΙΟΣ - JUNE

- 2 Νικηφόρος - Nikiforos
- 4 Μάρθα - Martha
- 5 Απόλλων - Apollo
- 5 Δωρόθεος - Dorotheos
- 8 Καλλιόπη - Calliopi
- 11 Βαρθολομαίος Bartholomew
- 11 Βαρνάβας - Barnabas
- 22 Ευσέβιος - Efssevios
- 29 Παύλος - Paul
- 29 Πέτρος - Peter
- 30 Απόστολος - Apostolos

SCOP LIFE: Την πρώτη ολοκληρωμένη σειρά ΓΥΝΑΙΚΕΙΩΝ ασφαλιστικών προγραμμάτων FEMALE LINE παρουσίασε στο Α' Συνέδριο της η SCOP LIFE.

Τα δύο βασικά πακέτα της γυναικείας σειράς είναι το Business που απευθύνεται στις εργαζόμενες γυναίκες και το Ερονυμο (Επάνυμο) που απευθύνεται σε νοικοκυρές που δεν ασκούν άλλο επάγγελμα καθώς και σε γυναίκες που δεν εργάζονται σε μόνιμη βάση και δεν είναι ασφαλισμένες σε κρατικό ταμείο ασφάλισης.

«Οι γυναίκες, σαν ένα ιδιαίτερα ευαίσθητο τμήμα της Ελληνικής κοινωνίας, έχουν συγκεκριμένες ασφαλιστικές ανάγκες. Αυτές τις ανάγκες που δεν μπορούν να ικανοποιηθούν από τα γενικά ασφαλιστικά προγράμματα ικανοποιεί η σειρά FEMALE LINE», τονίζει σε μήνυμά του ο Διευθύνων Σύμβουλος και Γενικός Διευθυντής της SCOP LIFE κ. Χρ. Νικολάου.



ΤΑ ΤΕΥΧΗ
«ΝΑΙ»

ΕΙΝΑΙ ΠΟΛΥΤΙΜΟ ΥΛΙΚΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ

Αν δεν είχατε γνωρίσει ακόμη το «ΝΑΙ» και χάσατε μερικά τεύχη του μπορείτε να τα αποκτήσετε στέλοντας το κουπόνι συμπληρωμένο στην διεύθυνση Όθωνος 6 - Σύνταγμα, Αθήνα 105 57 ή στέλοντας 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 λειτούργημα 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 δικαιούσθε.

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)

.....

.....

.....

.....



Φίλε ασφαλιστή Ζωής...

Με πολλά προβλήματα η γενιά των πατεράδων μας πέρασε στη σύνταξη. Έρμιοι στα καφενεία οι συνταξιούχοι μας με συντάξεις πείνας κουβαλάνε τις αναμνήσεις του αλβανικού πολέμου, δείχνουν τα τραυματισμένα κορμιά, τις σκαταμμένες καρδιές τους, περιμένουν στ' αδειανά σπίτια της Ηπείρου και Μακεδονίας τους μετανάστες γιους που «κόλλησαν» στην Γερμανία, την Αυστραλία, την Αμερική, τον Καναδά...

Τα παιδιά τους, τα παιδιά του 50 και 60 και 70 σπούδασαν δουλεύοντας, έχασαν πολλά συντάξιμα χρόνια κουράστηκαν στα σκαλιά, στα ράντζα και τους διαδρόμους του ΤΕΒΕ και του ΙΚΑ...

Η νέα γενιά ψάχνεται ρωτώντας πώς γίνεται μια ασφάλεια ζωής, ένα συνταξιοδοτικό, μια ασφάλεια σπιτιού.

Σκέψου και βοήθησέ τους... Μην προδώσεις τα όνειρά τους και την εμπιστοσύνη τους για μια καλή προστασία στα δύσκολα γηρατιά τους... Μάθε καλά τα προγράμματα που πουλάς. Έχεις ευθύνη.

Ε.Σ. ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ «ΝΑΙ»

ΤΑ ΟΝΟΜΑΤΑ ΠΟΥ ΕΞΑΣΦΑΛΙΖΟΥΝ ΤΗ ΖΩΗ ΣΑΣ

Τώρα στην Αγροτική Ζωή, θα βρείτε σίγουρα το πρόγραμμα που εξασφαλίζει εσάς και την οικογένειά σας ακόμα και τους συνεργάτες σας. Το κάθε πρόγραμμα σχεδιάστηκε με βάση τις ιδιαίτερες ανάγκες του ανθρώπου. Γιατί αυτή είναι και η φιλοσοφία της Αγροτικής Ζωής, να αντιμετωπίζει το κάθε άτομο σαν μια ξεχωριστή περίπτωση.



Μία ασφάλιση με χαμηλό κόστος που καλύπτει τις οικονομικές σας υποχρεώσεις. Η διάρκεια του προγράμματος μπορεί να είναι ίση με τη διάρκεια των οικονομικών υποχρεώσεών σας. Είναι μια έμπρακτη απόδειξη αγάπης γι' αυτούς που θέλετε να εξασφαλίσετε.



Είναι η ασφάλιση που σας εξασφαλίζει μία σοβαρή σύνταξη ή ένα σημαντικό ποσό σαν εφάπαξ σε μία ορισμένη ηλικία. Η ιδανική ασφάλιση για σας που δεν έχετε οικογενειακές υποχρεώσεις ή τις έχετε φροντίσει.



Είναι ένα μοναδικό πρόγραμμα για την ταυτόχρονη ασφάλιση δύο ατόμων. Ιδανικό για ζευγάρια ή συνεργάτες εταιρίας περιορισμένης ευθύνης. Προσφέρει 50% προστασία και 50% αποταμίευση.



Ένας συνδυασμός προγραμμάτων ειδικά μελετημένος για τις ξεχωριστές ανάγκες του Έλληνα αγρότη και της οικογένειάς του.



Ένα ολοκληρωμένο πρόγραμμα ομαδικής ασφάλισης για επιχειρήσεις που απασχολούν από 10 έως 30 άτομα. Εξασφαλίζει τους ανθρώπους σας με μία μεγάλη σειρά καλύψεων.



Είναι το πρόγραμμα που εξασφαλίζει τους δικούς σας ανθρώπους τότε που δεν θα είστε μαζί τους, με την καταβολή ενός μεγάλου κεφαλαίου.



Ένα μοναδικό πρόγραμμα εξασφάλισης για το παιδί, που του κάνει το παιδί σας εκατομμυριούχο προσφέρει τις απαραίτητες προϋποθέσεις για επιτυχία και το διασφαλίζει στα βασικά στάδια της ζωής του.



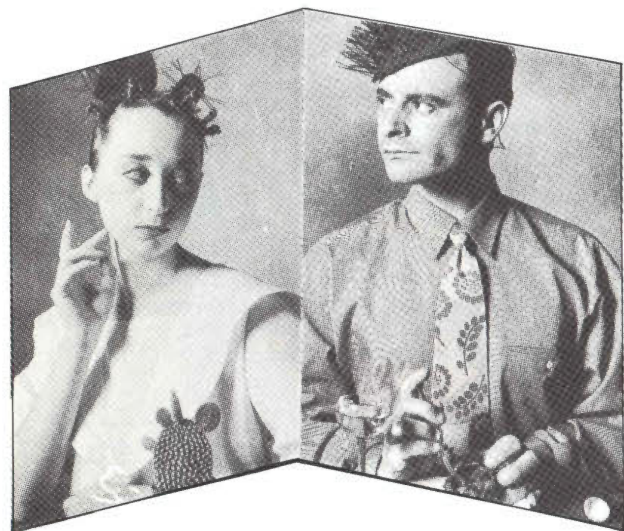
Ένα ασφαλιστικό πρόγραμμα με διπλή πρόβλεψη. Στη λήξη του σας προσφέρει ένα σημαντικό κεφάλαιο ενώ ταυτόχρονα εξασφαλίζει και εκείνους που θέλετε να προστατέψετε περισσότερο.



Η ΑΝΘΡΩΠΙΝΗ ΔΥΝΑΜΗ

ΣΤΟ ΕΠΟΜΕΝΟ ΝΑΙ

ΔΙΑΒΑΣΤΕ - ΧΑΡΕΙΤΕ- ΧΡΗΣΙΜΟΠΟΙΗΣΤΕ
ΤΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΠΟΥ ΚΑΤΕΚΤΗΣΕ
ΤΗΝ ΠΡΩΤΗ Θέση στην καρδιά των ασφαλιστών



Η ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΑΚΗ ΚΑΤΑΓΙΔΑ:

Το ακανθώδες θέμα των καρτών υγείας, υπερυγείας, super κάρτας υγείας, καρτών νοσηλείας, οι επιπτώσεις τους στην αγορά. Τι πρέπει να προσέξουν οι ασφαλιστές και πελάτες.

- Η Αγγελική Νταλιάνη Δ/νων Σύμβουλος της «ΜΑΚΕΔΟΝΙΚΗ» στέλνει τα μηνύματά της από τη Θεσσαλονίκη!
- Ο Σπύρος Αλεξανδράτος μιλά για την Continental.
- Ο Γιώργος Κότσαλος αναλύει τα προβλήματα της ασφ. αγοράς και προτείνει λύσεις!

και Μια εξομολόγηση του Βασ. Κέκη της Metrolife για την ασφαλιστική καριέρα.

και Ασφαλιστικές ειδήσεις απ' όλο τον κόσμο με τον Ν. Κωνσταντόπουλο.

και Ευρωπαϊκά θέματα με τον Αθ. Χ. Παπανδρόπουλο και τον Αθ. Θεοδωράκη.

ΑΚΟΜΑ: • Η Σμαρούλα Παντελή προτείνει λύσεις για το περιβάλλον του υπ/τος και-το χώρο του ασφαλιστή.

• ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΟ - ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ από τον Καθηγητή Οικον. Πανεπιστημίου Κώστα Χριστόπουλο και το περιοδικό «ΧΡΗΜΑ».

• Οικονομικές ειδήσεις χρήσιμες στους ασφαλιστές και τις ασφ. εταιρίες με το δημοσιογράφο Λάμπρο Καραγεώργο.

• **ΜΙΑ ΜΕΓΑΛΗ ΕΚΠΛΗΞΗ!**

και Οι ειδικές σελίδες με ειδήσεις και πρόσωπα της Κύπρου μας!

ΝΑΙ

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ
ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ
ΤΟΥ ΣΥΓΧΡΟΝΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

(Όθωνος 6 - Αθήνα 105 57 -
ΤΗΛ.: 3229973
FAX: 3221525)

Ιδιοκτήτης - Εκδότης:
ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ Γ. ΣΠΥΡΟΥ

ΕΔΡΑ: Π. Τσαλδάρη 24α &
Μισούλη 7 - Μαρούσι
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 — 3229394
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
μάντζιμντ - 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 Κουκιάς

ΘΕΜΑΤΑ ΕΟΚ
Α. Δ. Θεοδωράκης

ΔΙΟΡΘΩΣΗ
Άρης Κούνας

ΚΑΛΛΙΤΕΧΝΙΚΗ ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ
Β. Σερφιώτης (ΤΗΛ.: 9915396)

ΦΩΤΟΣΥΝΘΕΣΗ
Χαράλαμπος Πάνος
ΤΗΛ.: 3645361 -3605408
FAX: 3602435

ΦΙΛΜΣ ΜΟΝΤΑΖ
«ΓΡΑΦΩΣ» (Μαυρομιχάλη 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»

ΟΠΟΥ ΚΙ ΑΝ ΕΙΣΤΕ, Ο,ΤΙ ΚΙ ΑΝ ΣΥΜΒΕΙ

Κ Α Λ Ε Σ Τ Ε Β Ο Η Θ Ε Ι Α I N T E R A S S I S T A N C E

Και θα βρεθούμε αμέσως κοντά σας,
οπουδήποτε χρειαστεί,
ο,τιδήποτε απρόβλεπτο κι αν σας
συμβεί. Γιατί η INTERASSISTANCE,

ο διεθνής οργανισμός με την παγκόσμια
εμβέλεια, που διαθέτει δίκτυο με
μακρόχρονη πείρα και αναγνωρισμένη
προσφορά σε 140 χώρες, είναι τώρα στη διάθεσή
σας και στην Ελλάδα! Αποκλειστικός σκοπός της
INTERASSISTANCE

είναι η παροχή
άμεσης και
ολοκληρωμένης βοήθειας στα μέλη της όπου κι αν
βρίσκονται, μακριά από το σπίτι τους, για ό,τι
απρόβλεπτο κι αν συμβεί, απο άκρη σε άκρη στην
Ελλάδα και σε όλο τον κόσμο.

Η INTERASSISTANCE είναι 24
ώρες το 24ωρο στη διάθεσή
σας, με τα πιο σύγχρονα
μέσα, ασθενοφόρα,
ελικόπτερα, αυτοκίνητα,

αεροπλάνα, επανδρωμένα με
άρτια εκπαιδευμένο και έμπειρο
προσωπικό. Γιατρούς, νοσοκόμους,
συνοδούς κ.α.

Με ένα τηλεφώνημα στον αριθμό 168
ή στο 9430401 η INTERASSISTANCE βρίσκεται
κοντά σας και σας βοηθάει να αντιμετωπίσετε τις
δύσκολες καταστάσεις άμεσα και αποτελεσματικά.
Η INTERASSISTANCE σας εφοδιάζει με ειδική
προσωπική κάρτα, την οποία πρέπει να έχετε
πάντοτε μαζί σας. Η κάλυψη της
INTERASSISTANCE
περιλαμβάνει ΔΩΡΕΑΝ
όλα τα εξαρτώμενα
μέλη της οικογένειας
του ασφαλισμένου.

Όπου κι αν είστε, ό,τι
κι αν σας συμβεί καλέστε
ΑΜΕΣΗ ΒΟΗΘΕΙΑ
INTERASSISTANCE! Θα βρεθούμε αμέσως
κοντά σας.



I N T E R A S S I S T A N C E

Δ Ι Ε Θ Ν Η Σ Α Μ Ε Σ Η Β Ο Η Θ Ε Ι Α

...και στην άκρη του κόσμου!

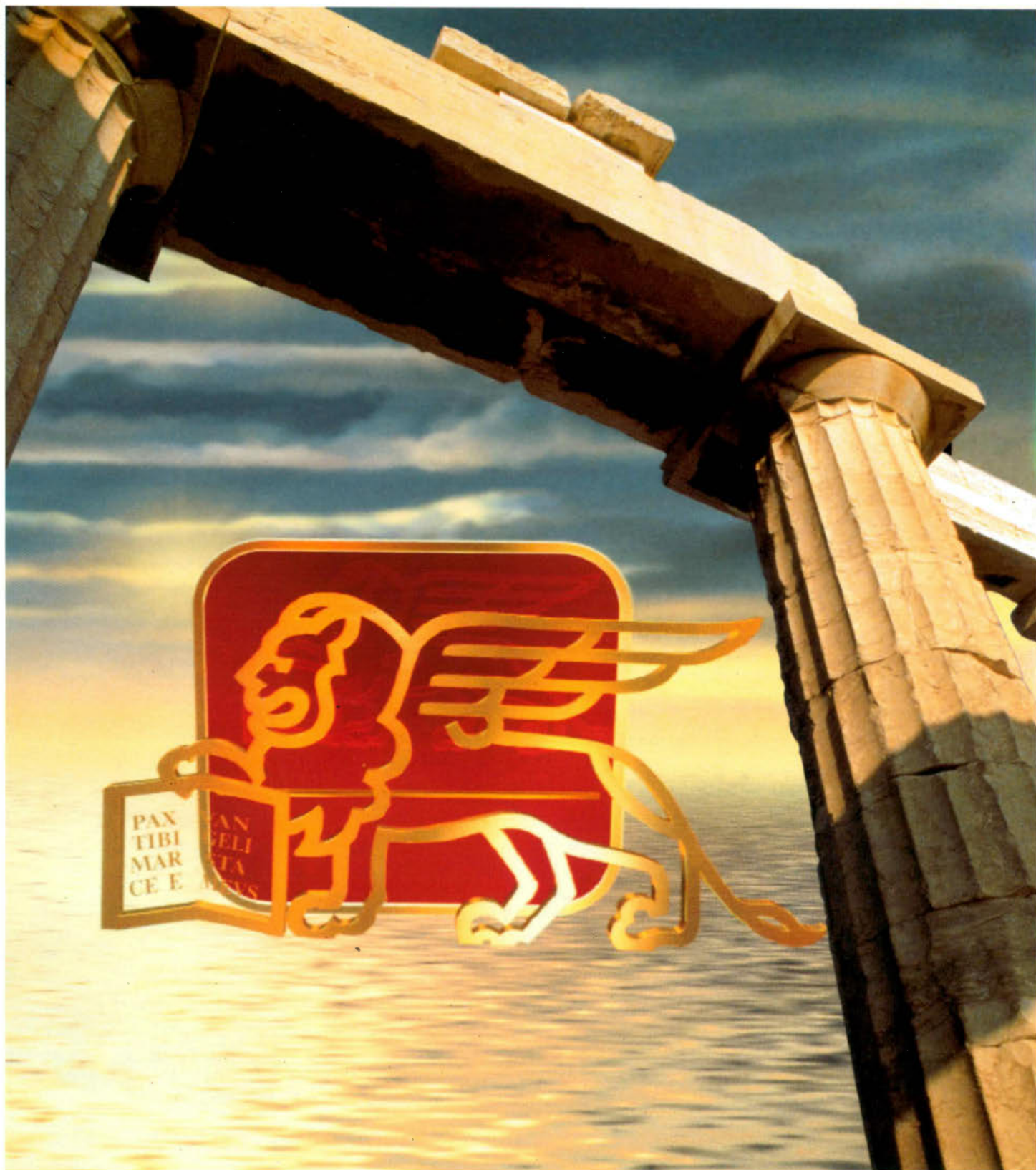
ΝΑΙ Το περιοδικό που συμβουλευόμαστε οι επιτυχημένοι και όσοι
ενδιαφέρονται για τους επιτυχημένους!

ΓΡΑΦΤΕΙΤΕ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΕΣ ΣΗΜΕΡΑ! ΤΗΛΕΦ. 3229973 FAX 3221525

ΝΕΟ ΥΠ/ΜΑ ΟΘΩΝΟΣ ΚΑΙ ΦΙΛΕΛΛΗΝΩΝ 3 (4ος όροφος)
ΠΛ. ΣΥΝΤΑΓΜΑΤΟΣ - ΑΘΗΝΑ ΤΗΛ.: 3229394 - 3229973 FAX: 3221525

Ο ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ ΧΩΡΙΣ ΣΥΝΟΡΑ.

STEP ADVERTISING



Μία Εταιρεία του Ομίλου Generali



GENERALI HELLAS
Ανώνυμος Εταιρεία Ασφαλίσεων Ζημιών