

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

# ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

*Για την Ελλάδα!*



# Γράμματα στο "ΝΑΙ"

θέματα, μπορεί να συμβάλλει θετικά στην πληροφόρηση του κοινού και η προσφορά του στον τομέα της ενημέρωσης να είναι μεγάλη και ουσιαστική.

Ο οικονομικός τομέας και τα Ασφαλιστικά θέματα, τα οποία το περιοδικό σας επέλεξε να προβάλει είναι ένας ζωτικός τομέας, για τον οποίο το κοινό έχει ανάγκη ενημέρωσης και πληροφόρησης.

Υπήρξε πάγια θέση μας, ότι η ελεύθερη επιλογή της οικονομικής δραστηριότητας μπορεί να καταστήσει παραγωγικό το οικονομικό σύστημα, όταν υπάρχουν τα αναγκαία κίνητρα και εκέγγυα.

Η σωστή ενημέρωση του κοινού στους τομείς αυτούς συμβάλλει ακόμη περισσότερο στην παραγωγή και την οικονομική ανάπτυξη.

Τελειώνοντας σας συγκαίρω θερμά για την πρόσφατη πρωτοβουλία του περιοδικού σας να φιλοξενεί θέματα τα οποία έχουν άμεση σχέση με την Κυπριακή Οικονομία και σας εύχομαι κάθε επιτυχία.

Με εκτίμηση  
**Γλαύκος Κληρίδης**  
Πρόεδρος  
Δημοκρατικού Συναγερμού

ΚΥΡΙΟΝ: ΕΥΑΓΓΕΛΟ ΣΠΥΡΟΥ  
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ "ΝΑΙ"

ΑΘΗΝΑ 30 ΙΟΥΛΙΟΥ 1992

Αγαπητέ κύριε Σπύρου,  
"Ολυμπιακοί Αγώνες '92", και τα βλέμματα όλου του κόσμου είναι στραμμένα στην Βαρκελώνη, που τους φιλοξενεί.

Τηλεοπτικά κανάλια με απευθείας μεταδόσεις, περιοδικά και εφημερίδες, με ανταποκρίσεις καλύπτουν τα αγωνίσματα, καταγράφουν τα ρεκόρ, παρουσιάζουν τους υπέρ αθλητές, σχολιάζουν και εισχωρούν στα παρασκήνια...

Τη μεγάλη αθλητική αυτή γιορτή μαζί με μια ιστορική αναδρομή σε παλαιότερες Ολυμπιάδες παρουσίασε με ειδικό αφιέρωμα το περιοδικό "ΕΙΚΟΝΕΣ". Πολύτιμος συμπαραστάτης ο Όμιλος INTERAMERICAN,

ο οποίος εδώ και αρκετά χρόνια συμμετέχει, ως χορηγός, σε κάθε προσπάθεια που προάγει τα κοινωνικά, πολιτιστικά, οικολογικά και αθλητικά δρώμενα της χώρας μας.

Στο κάλεσμα της συνεργασίας αυτής ο Όμιλος INTERAMERICAN ανταποκρίθηκε πρόθυμα παρακινούμενος, κυρίως, από το ενδιαφέρον για την προαγωγή του κλασικού αθλητισμού.

Το Ολυμπιακό πνεύμα δεν έσβησε και ούτε πρόκειται να σβήσει, πράγμα που το γνωρίζει καλά η INTERAMERICAN, γιατί κυριαρχεί και στη δική της φιλοσοφία. Το "Ευ αγωνίζεσθαι" είναι το κυρίαρχο στοιχείο του Ομίλου.

Με εκτίμηση

**Σωτήρης Μ. Τζούμας**  
Διευθυντής Δημοσίων Σχέσεων  
INTERAMERICAN

ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ 10-6-1992

Κύριε Σπύρου,  
Διαβάζοντας το τελευταίο περιοδικό Μαρτίου-Απριλίου που μου στείλατε αποφάσισα να σας γράψω αυτήν την επιστολή και να σας συγχαρώ, για την ποικιλία των θεμάτων που πραγματεύεται το περιοδικό "ΝΑΙ".

Εντύπωση μου προκάλεσε η ύλη και οι αναφορές που έχετε κάνει για την Οικολογία, τον Πολιτισμό, τον Σεφέρη, τον Παπαδιαμάντη.

Συνεχίστε με τον ίδιο ρυθμό και πιστεύω ότι μια μέρα το περιοδικό σας δεν θα διαβάζεται μόνο από ασφαλιστές.

Τελειώνοντας θα ήθελα να σας υπενθυμίσω ότι οι περισσότεροι ασφαλιστές, και το γνωρίζω επειδή κάνω αυτό το επάγγελμα 7 χρόνια, είναι άνθρωποι που αγαπάνε τον Πολιτισμό, αγαπάνε τις Τέχνες και προσπαθούνε και αυτοί να θάλουνε το λιθαράκι τους σε αυτό που λέγεται Πρόοδος και ανθρωπισμός.

Με τιμή  
**Θωμάς Γκινούδης**  
Ασφαλιστικός Σύμβουλος  
METROLIFE



Λευκωσία 27 Αυγούστου 1992

Πιστεύω ότι η έκδοση και η κυκλοφορία κάθε εντύπου που αφορά γενικά αλλά και εξειδικευμένα

**Μ' ένα σύγχρονο και αναπτυξιακό κανονισμό πωλήσεων και νέες επαγγελματικές προοπτικές**

**Επενδύστε στο μέλλον**

**Εκεί όπου η Αγροτική Ζωής με την εγγύηση του ομίλου εταιριών της Αγροτικής Τράπεζας, εξασφαλίζει την εμπιστοσύνη του κοινού.**

**Εκεί όπου τα νέα πρωτοποριακά προγράμματα κι ένα εκτεταμένο δίκτυο πωλήσεων σ' όλη την Ελλάδα σας περιμένουν.**

**Εκεί όπου η Αγροτική Ζωής, η Ανθρώπινη Δύναμη στις ασφαλίσσεις ζωής, ξεχωρίζει.**



**Η ΑΝΘΡΩΠΙΝΗ ΔΥΝΑΜΗ**

## ΓΡΑΦΟΥΝ:



**16 Χ. ΒΙΛΙΩΤΗΣ**  
Η εφαρμογή της μεθόδου FRANCHISE και στις Ασφαλιστικές Εταιρίες.



**24 ΑΘ. ΠΑΠΑΝΔΡΟΠΟΥΛΟΣ**  
Πακτωλός οι μπίζνες των Ολυμπιακών Αγώνων.

**26 Κ. ΜΑΥΡΟΣ**  
Ο Ανταγωνισμός των Τραπεζών στην δεκαετία του '90.



**32 Ν. ΝΙΑΡΧΟΣ**  
Δυνατότητες Άντλησης Κεφαλαίων από την Ελληνική Κεφαλαιαγορά.

**38 Σ. ΒΑΛΑΤΑΣ**  
Private Banking.



**36 Α. ΘΕΟΔΩΡΑΚΗΣ**  
Από την ΕΟΚ στην ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ.

**40 Ε. ΛΙΝΟΣ**  
Η Χειρουργική αντιμετώπιση της παχυσαρκίας.



**78 Σ. ΠΑΝΤΕΛΗ**  
Σεμινάριο

## ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ:

- 20. ΣΙΜΟΣ ΞΗΡΟΓΙΑΝΝΟΠΟΥΛΟΣ
- 50. ΠΟΣΟ ΚΟΣΤΙΖΕΙ Η ΓΡΑΜΜΑΤΕΑΣ ΣΑΣ;
- 53. ΤΟ ΝΑΙ ΣΤΗΝ ΚΥΠΡΟ
- 76. Η ΕΠΙΤΥΧΙΑ ΔΕΝ ΕΙΝΑΙ ΤΥΧΕΡΟ ΠΑΙΧΝΙΔΙ
- 81. ΛΑΘΡΕΜΠΟΡΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ
- 82. ΠΩΣ ΞΑΝΑΡΧΙΖΕΤΕ ΜΕΤΑ ΑΠΟ ΜΙΑ ΚΑΜΨΗ;

- 3. Γράμματα στο "ΝΑΙ"
- 7. Γράμμα από τον Εκδότη
- 8. Αφιέρωμα στο Δεκαπεντάγουστο
- 10. Εν Αρχή...
- 12. Διεθνές Περισκόπιο
- 18. Αστική Ευθύνη ή Αστική Ανευθυνότητα
- 28. Μετατροπή Α.Ε.

- 30. Managers: Η μεγαλύτερη καρέκλα του κόσμου και ο πάγκος του προπονητή
- 34. Η συνταγή του έξυπνου Management
- 42. Το "ΝΑΙ" στις γυναίκες
- 46. HUMANA HOSPITAL WELLINGTON
- 68. ΜΑΤΙΕΣ ΣΤΑ ΝΕΑ

- 70. Νεοέλληνες Τζογαδόροι
- 72. Managers με "σπασμένα νεύρα" στα πρόθυρα νευρικής κρίσης
- 80. Ποιά είναι η MEDNET;
- 81. Λαθρέμποροι Ασφαλιστές
- 84. Ρίο: ένα βήμα εμπρός, πολλά βήματα πίσω

# ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ VICTORIA

## Ασφάλιση... γερμανικών προδιαγραφών!

«Γερμανικές προδιαγραφές»!  
Εγγύηση ποιότητας, αξιοπιστίας  
και σιγουριάς.

Μ' αυτές ακριβώς τις «προδιαγραφές»,  
η ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ (ο μεγαλύτερος  
Ασφαλιστικός Όμιλος της Β. Ελλάδας)  
και η VICTORIA (4ος σε μέγεθος  
Ασφαλιστικός Οργανισμός στη  
Δ. Γερμανία) δημιούργησαν την  
ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ - VICTORIA - τη νέα,  
μεγάλη ασφαλιστική δύναμη στη χώρα  
μας.

Η VICTORIA (ιδρύθηκε το 1853), έχει  
σήμερα ετήσια παραγωγή ασφαλιστρών  
5 δις μάρκα.

Ο Όμιλος, μαζί με τη D.A.S. και τις  
πολυάριθμες αλλοδαπές θυγατρικές του  
εταιρίες, προσφέρει ασφαλιστική κάλυψη  
σε όλους τους τομείς, καθώς και  
εκτεταμένες οικονομικές υπηρεσίες σε  
πολλές ευρωπαϊκές χώρες (Γερμανία,  
Βέλγιο, Ολλανδία, Λουξεμβούργο,  
Ηνωμένο Βασίλειο, Ιταλία, Αυστρία,  
Πορτογαλία, Ισπανία).

Στηριγμένος σ' αυτή την τεράστια  
οικονομική επιφάνεια της VICTORIA,

στη διεθνή της πείρα και τη γερμανική  
της οργάνωση, αλλά και στο δυναμισμό  
και την υπευθυνότητα της ΟΛΥΜΠΙΑΚΗΣ,  
η ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ - VICTORIA Ζωής και  
ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ - VICTORIA Ζημιών  
εκφράζουν τη νέα, σύγχρονη ασφαλιστική  
αντίληψη και αποτελούν εγγύηση υψηλού  
επιπέδου ασφαλιστικής κάλυψης.

Τώρα λοιπόν, ξέρετε το όνομα:  
ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ - VICTORIA Ζωής και  
ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ - VICTORIA Ζημιών.  
Ξέρετε και τις «προδιαγραφές» του...  
Δεν έχετε παρά να μας τηλεφωνήσετε.  
Η να δείτε έναν από τους υπεύθυνους  
ασφαλιστές μας.



**ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ - VICTORIA**  
Η νέα ασφαλιστική δύναμη.

## Οι Έλληνες



**Τ**ην ευθύνη των Προέδρων και γενικών  
Διευθυντών των Ελληνικών Ασφαλι-  
στικών εταιριών έναντι των συνεργα-  
τών τους, των πελατών τους και του  
Ελληνικού κοινού σκεπτόμουν εφέτος το κα-  
λοκαίρι κάπου στο χώρο της Αρχαίας Ολυμπίας  
που επισκέφθηκα τις μέρες που στη Βαρκελώνη  
γίνονταν οι Ολυμπιακοί αγώνες.

Εκατομμύρια Ξένοι βρήκαν ανάμεσα στα  
σπασμένα μάρμαρα και τις σθναμένες επιγρα-  
φές οδηγούς ζωής για τα πάντα και γνώρισαν  
την Ελληνική προσφορά στον πολιτισμό.

Ήρθαν από χώρες μονοτονίας και υπερ-  
βολής όπου κυριαρχεί η ποσότητα, το πολύ,  
το μεγάλο, η έκταση, η κουραστική μπασρόκ  
πρόσθεση, στο κλίμα, στα κτίρια στην εργασία  
κι αντίκρισαν την τρυφερή τελειότητα της  
μαρμάρινης επιφάνειας, του Ερμή με τη να-  
χελική στάση, το ολύμπιο ήθος, την θρησκευ-  
τικότητα, τους τέλειους αθλητικούς νέους, τις  
όμορφες τονικές διαβαθμίσεις της σκιάς στη  
ζωγραφική, τις χαριτωμένες κινήσεις στα  
πολύπτυχα και ελαφρά φορέματα των αγαλ-  
μάτων γυναικών, είδαν την μελαγχολική  
γαλήνη στα μάγουλα των αγοριών, απήλαυσαν  
την ευγένεια του ήθους της αρχαίας γλυπ-  
τικής, στάθηκαν και θαύμασαν το έργο πολιτι-  
σμού που δίδαξαν τόσα μεγάλα ονόματα της  
Φιλοσοφίας και Επιστήμης όπως ο Σωκράτης,  
ο Πλάτων, ο Αριστοτέλης, ο Σοφοκλής, ο Αι-  
σχύλος, ο Αριστοφάνης, ο Φειδίας, ο Πραξι-  
τέλης, ο Δημόκριτος, ο Πυθαγόρας και χιλιά-  
δες φωτεινά πνεύματα της εποχής...

Οι Ξένοι συντρίφθηκαν μπροστά στο με-  
γαλείο του Έλληνα και στην σύγκριση με τους  
δικούς τους πολιτισμούς, έμειναν άλαλοι κι  
έκπληκτοι όταν βρήκαν τις ρίζες σ' οπδήποτε  
έκαναν πρόσφατα - γιατί οι πιο πολλοί δεν  
έχουν ιστορία - σε κάποιον Έλληνα και συ-  
γκινημένοι ταχυδρόμησαν στα κίτρινα κουπά  
των ΕΛΤΑ σε εκατομμύρια κάρτες και γράμ-  
ματα τις εντυπώσεις του προς τα πέρατα της  
οικουμένης.

Οπδήποτε, οπουδήποτε, από οποιονδή-  
ποτε γίνεται σήμερα βασίζεται σ' αυτά που  
δίδαξαν οι αρχαίοι προγονοί μας.

Ανοιξτε τα λεξικά, δείτε τις λέξεις τους,  
διαβάστε τα βιβλία τους, μελετήστε τις γενικές  
αρχές κάθε επιστήμης και θα το διαπιστώσετε.  
Από περιέργεια διαβάστε και την εφημερίδα  
"ΕΛΕΥΘΕΡΟΤΥΠΙΑ" στην δεύτερη σελίδα  
της, όπου παραθέτει από τα λεξικά των Ξένων

μεγάλων (!) χωρών τις ελληνικές λέξεις όπως  
είναι και που αποτελούν τη ρίζα κάθε έννοιας  
και επιστήμης.

Οι Ξένοι αντέγραψαν, δανείστηκαν, παρα-  
μόρφωσαν ή κατάκλεψαν όχι μόνο μάρμαρα  
και γλυπτά που κακώς επιδεικνύουν στα Μου-  
σειά τους, αλλά έκλεψαν, ασχημόνησαν, και  
παραποίησαν την ομορφιά του ελληνικού λό-  
γου φτιάχνοντας δικές τους φτωχές και με  
απλοϊκό συντακτικό προτάσεις.

Επίκαιρο παράδειγμα οι Ολυμπιακοί αγώ-  
νες και η Ολυμπία με τα υπέροχα μνημύματα και  
τους αθλητές της που ήταν στεφανίτες,  
στεφανωμένοι, δηλαδή με κλωνάρι αγριελιάς  
και όχι "χρηματίες" του ντοπαρισματος, των  
δήθεν χορηγών-εξαγορών της Coca-Cola και  
των πολυεθνικών...

Στις κερκίδες της Ολυμπίας, διαβάζουμε  
στην ιστορία, παρέστησαν και κατέθεσαν το  
έργο τους για τους λαούς, ονόματα στρα-  
τηγών, φιλόσοφων, καλλιτεχνών, ρητόρων,  
σφών, όπως: Θαλής ο Μιλήσιος, Χίλων ο  
Λακεδαιμόνιος, Πλάτων, Αριστοτέλης, Πίνδα-  
ρος, Πυθαγόρας, Φειδίας, Πραξιτέλης, Λύ-  
σιππος, ο Φίλιππος Β' ο Μακεδών πατήρ του  
Μεγάλου Αλεξάνδρου, ο Θεμιστοκλής, ο  
Ηρόδοτος, ο Θουκυδίδης και χιλιάδες άλλοι  
επιδεικνύοντας τα έργα του πνεύματος δίπλα  
στα έργα και τις επιδόσεις του σώματος.

Ποιά σύγκριση μπορεί να γίνει με τα ση-  
μερινά δεδομένα;

Οι Ξένοι ήρθαν στην Ολυμπία να πάρουν  
κι όχι να δώσουν. Ακόμα και στις ανασκαφές  
των Γάλλων του 1827, που ήρθαν δήθεν να  
βοηθήσουν κλάπκαν αγάλματα και οι μετώπες

του ναού της Ολυμπίας. Οι σημερινοί Γάλλοι  
πάρνουν εισιτήριο ντροπής στο Μουσείο  
Λούβρου.

Οι Ξένοι πρόσφεραν αυθαιρέσεις και μα-  
ταιοδοξία. Σαν τον Νέρωνα που με διαταγή του  
αύξησε τα αθλήματα και κηρύχθηκε Ολυμπιο-  
νίκης στο τραγούδι παρόλο που ήταν "καρά-  
κου κακοφωνότερος". Όμοια σημερινά κα-  
τεστημένα, κάνουν το ίδιο με περίεργα αθλή-  
ματα προκειμένου να προσθέσουν χρυσά με-  
τάλλια στις χώρες τους. Χώρες που βασίζονται  
στο πιστόλι που σημαδεύει τον κρόταφο των  
φτωχότερων λαών οι οποίοι δεν έχουν πρό-  
σβαση στις δήθεν χορηγίες, στην Coca-Cola,  
στα ντοπαρίσματα, στη μαφία των μπίζνες, στα  
οικονομικά και πολιτικά παρασκηνία. Σίγουρα  
οι μελλοντικοί μελετητές θα γελάνε για τα  
κατορθώματά τους όπως γελάμε για τον Νέ-  
ρωνα και φυσικά δεν θα τους μετρήσουν στην  
ιστορία όπως δεν μετρήσαν και την Ολυμπιάδα  
του Νέρωνα.

Στην ιστορία μένει η αλήθεια και τα έργα  
των Ποιητών, των Φιλόσοφων, τα έργα των  
Καλλιτεχνών κι όχι οι εκκεντρικότητες των  
εμπόρων, βιομηχάνων και πλουσίων αφεντικών  
της Adidas, της Coca-Cola της ASICS, της  
Codak, της Marlboro, κ.α.

Ούτε ονόματα ασφαλιστικών εταιριών θα  
μείνουν όσο η προσφορά τους στον πολιτισμό  
μένει μηδαμινή.

Οι ασφαλιστικές εταιρίες, καθώς έχουν  
συγκεντρώσει τεράστια οικονομική δύναμη και  
διαχειρίζονται χρήματα πολλών ανθρώπων αυ-  
τού του τόπου, μπορούν να κάνουν δύο  
πράγματα:

1) Στις δόσοληψίες τους με τους Ξένους  
να έχουν αξιοπρεπή ελληνική συμπεριφορά και  
να μη ξεπουλάνε τον ελληνικό μόχθο σαν απλοί  
κομπάρσοι των αλλοδαπών.

2) Ένα μέρος από τα δισεκατομμύρια που  
σκορπίζουν σε αμφίβολου αποδοτικότητα  
διαφημίσεις, σε έργα θηρίνας ή γήπεδα βίας,  
να τα διαθέτουν στην ενίσχυση και προβολή,  
έκδοσης και διάδοσης ελληνικών κειμένων και  
επιτευγμάτων τα οποία είναι η μεγαλύτερη  
ελπίδα για επιβίωση αυτού του τόπου.

**Ευάγγελος Γ. Σπύρου**  
Εκδότης του ΝΑΙ  
Manager Ασφαλιστών

# ΤΑ ΟΝΟΜΑΤΑ ΤΗΣ ΠΑΝΑΓΙΑΣ

**Κατά την παράσταση** ονομάζεται η Παναγία: Δεομένη και Αψηλοχερούσα, Πλατυτέρα, Οδηγήτρια, Γλυκοφιλούσα, Γαλακτοτροφούσα και Γαλατούσα, Αμόλυντη (Παναγία του Πάθους), Ευαγγελίστρια, Αγία Σκέπη, Βασίλισσα και Παντοβασίλισσα, Βεφροκρατούσα, Ζωοδόχος Πηγή, Βλαχερνίτισσα, Δεξιοκρατούσα, Μαντηλούσα, Μεγαλομάτα κλπ. Αν ήρθε απ' αλλού, ονομάζεται Ξένη, Ξενιά, Ξενοπούλα.

**Από τη θέση του ναού** ονομάζεται: Καστρίτισσα, Χρυσοκαστρίτισσα, Αργυροκαστρίτισσα, Χρυσοκουδουκλιώτισσα, Ακρωτηριανή, Αμπελοκήπισσα, Φιλοσοφίτισσα, Αρθανίτισσα, Βατοπεδινή, Βροντιανή, Βράχου, Κάμπου, Πυργιανή, Μελικαρού, Αμπελιώτισσα, Εγκλειστριανή, Θαλασσινή, Καμινιώτισσα, Γκρεμνιώτισσα, Κρασοπωλήτισσα (βρίσκεται στα οινόπωλεια), Καταπολιανή, Κορφινή, Μαλεδή (το όρος της Πελοποννήσου Πάρνων λέγεται και Μαλεβός).

**Από την εποχή της γιορτής της** ονομάζεται: Μυλιαργούσα (αργούν οι μύλοι 2 Φεβρ.), Φλεδαριανή, (2 Φεβ.), Σοτομπριανή (γιορτάζει το Σεπτέμβριο), Αποσοδειάς (8 Σεπτ.), Βρεχούσα (Βρέχει), Πολυσπορίτισσα, Αγουσιανή (Αύγουστο), Δεκαπεντούσα, Τριτιανή (Τρίτη του Πάσχα), Βροντού (πρώτες βροχές - βροντές), Βροντιώτισσα, Ακαθή (του Ακαθίστου Ύμνου), Φανερωμένη (φανερώνει τους ξενιτεμένους).

**Εκφραστικά επαίνου**, θαυμασμού, σεβασμού είναι τα ονόματα: Όμορφη Παναγιά, Ηλιόκαλλη, Λιολεκούσα (Λιόκαλη και Ελεούσα), Αερινή, Αγγελόκτιστη, Αναφωνήτρια, Αρωμάτων, Γερόντισσα, Δεξιά, Δέσποινα, Εγγυήτρια, Επίσκεψις, Θεομάνα, Κυρά, Λυπημένη, Οικονόμισσα, Παντάνασσα, Τρανή, Υψηλή, Φιλήρημος, Χιλιαρμενίτισσα και Χρυσοσπηλιώτισσα.

Το όνομα της Παναγίας συνδυάστηκε και με **ιστορικά γεγονότα**, όπως Στρατηγός (υπέρμαχος, ανίκητος, ακατανίκητος, αήττητος), Χιλιάρμενος (βυθίζει χίλια άρμενα), Αρμενοκρατούσα, Ξεσκλαβώστρα, Καθαριώτισσα, Πορταρέα και Πορταΐτισσα (προστάτις των εισόδων), Ανοιχτοπορτούσα, Σιδερόπορτα, Παναγία Αρμάδα (στις Σπέτσες, διότι στις 8 Σεπτ. έτρεψαν εις φυγήν την τουρκική ομάδα). Αχειροποίητος. Ονομάστηκε και Δέξα, από το τροπάριο "δέξαι παρακλήσεις αναξίων σών ικετών, και Διευχόν, διότι δι' ευχών της προς τον Υιόν της συντηρεί τον κόσμον, τον λαόν της.

# ΣΥΝΔΙΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ



*Αισθανθήκαμε την ανάγκη να αφιερώσουμε λίγες γραμμές στην μεγάλη γιορτή του Δεκαπενταύγουστου, προκειμένου ν' αποδώσουμε τιμή, σ' ένα τόσο αγαπητό σε όλους πρόσωπο, όπως η Παναγία.*

*Τῆς πρεσβείας τῆς Παναχράνης Δεσποίνης ἡμῶν Θεοτόκου Πανύπερευλογημένης καὶ Δειπταρθένου Μαρίας, Κύριε Ἰησοῦ Χριστέ, ὡς θέλεις καὶ ὡς οἶδας, ἔλεησον ἡμᾶς ἅμην.*

# Για την Ελλάδα!



λιστών και των δημοσιογράφων υπάρχει - όσο κι αν ακούγεται παράξενο - ένα πολύ σημαντικό, κοινό σημείο: Το ενδιαφέρον και η έννοια για τον "πλησίον".

Αν δεν ενδιαφέρεσαι για τα προβλήματα του συνανθρώπου σου, απλά δεν γίνεσαι ασφαλιστής ή γίνεσαι κακός ασφαλιστής.

Και αν αντίστοιχα δεν ενδιαφέρεσαι για τα προβλήματα της κοινωνίας όπου ζεις, απλά δεν γίνεσαι δημοσιογράφος ή γίνεσαι κακός δημοσιογράφος.

Παράλληλα, μέσα από τις συζητήσεις μαζί σας αλλά και από τους απόηχους των ασφαλιστικών και οικονομικών συνεδρίων που κατά καιρούς έχω παρακολουθήσει, μου δόθηκε η ευκαιρία να συνειδητοποιήσω τον πρωταρχικό και βασικό ρόλο που κατέχει στην κοινωνία η έννοια της ασφάλειας - από ιδιωτικούς ή κρατικούς φορείς -, ιδιαίτερα στους καιρούς μας.

Γιατί πραγματικά πιστεύω, πως το επίπεδο εξέλιξης μιας κοινωνίας δεν εξαρτάται από τον αρχιτεκτονικό ρυθμό των κτιρίων ή από το επίπεδο των τεχνολογικών εφαρμογών σε θηριώδεις βιομηχανικές μονάδες, αλλά από την ποιότητα της πρόνοιας και το βαθμό ασφάλειας που προσφέρει στους πολίτες της.

Και οι ασφαλιστές, εσείς φίλοι αναγνώστες, είστε οι πρωταγωνιστές σ' αυτή την προσπάθεια.

Και πραγματικά, το κοινωνικό σύνολο, έχει να περιμένει πολλά από εσάς καθώς είστε από τις πιο δυναμικές και παραγωγικές επαγγελματικές ομάδες της ελληνικής οικονομίας.

Ωστόσο, γνωρίζω καλά, πως παρ' όλο που σαν ιδιαίτερα φιλόδοξα και δημιουργικά άτομα, αναζητάτε την δημιουργία και την καταξίωση, αντιμετωπίζετε μεγάλα προβλήματα οργάνωσης και αναγνώρισης, καθώς το ζηλευτό επάγγελμά του ασφαλιστή, είναι από τα λιγότερο - θεσμικά και νομικά - κατοχυρωμένα επαγγέλματα, γεγονός που σας κάνει ευάλωτους, τόσο απέναντι στην εργοδοσία όσο και στην κοινή γνώμη.

Έτσι, πέφτει στους δικούς σας, και τους δικούς μας ως "ΝΑΙ" ώμοις, το βάρος της περιφρούρησης του κύρους του επαγγέλματος του ασφαλιστή.

Ωστόσο το "ΝΑΙ" δεν σας αντιμετωπίζει σαν επαγγελματίες μόνο, αλλά σαν πλήρεις προσωπικότητες με ενδιαφέροντα που άπτονται των κοινωνικών προβλημάτων, των ανθρώπινων σχέσεων, της τέχνης και των αξιών και ιδανικών της ζωής.

Γι' αυτό το λόγο, σελίδες που απαιτήσαν ιδιαίτερο κόπο, μεράκι και φαντασία, προσφέρονται σαν οάσεις όπου καταφεύγουν οι κυνηγημένες από τον υλιστικό δράκο της καταναλωτικής κοινωνίας - διαχρονικές αξίες και έννοιες, όπως: ο Αθλητισμός και το Ολυμπιακό Πνεύμα (που σε αυτό το τεύχος μας κυριαρχεί τόσο στο εξώφυλλό όσο και στο ιδιαίτερα ενδιαφέρον άρθρο του κ. Παπανδρόπουλου). Η Θρησκεία, η Ζωή, η Αγάπη σε όλες τις εκφάνσεις προς τον συνάνθρωπο, προς την οικογένεια, προς τη ζωή. Οι Επιστήμες και οι Τέχνες. Ο Πολιτισμός. Η Ελλάδα!

Οι σελίδες αυτές ίσως προβληματίσουν. Αλήθεια, τι δουλειά έχουν τέτοιες σελίδες, αφιερωμένες στον άνθρωπο και τα δημιουργήματά του σ' ένα οικονομικό περιοδικό; Αλήθεια, γιατί ο εκδότης του "ΝΑΙ" επιλέγει αυτή την στρατηγική;

Η απάντηση: Απηχούν την ευρύτερη αντίληψή μας πως ο άνθρωπος - ο επιχειρηματίας, ο ασφαλιστής, ο τραπεζίτης, ο δημοσιογράφος, ο κάθε ένας - είναι ένας ολόκληρος γεμάτος μυστήρια και ανησυχιές κόσμος.

Απηχούν την αντίληψη, πως η κοινωνία - το πιο θαυμαστό ίσως δημιούργημα του ανθρώπου - πρέπει να διαχέεται από την ιδέα πως η τέχνη και η δημιουργία είναι ο τελικός σκοπός της οικονομίας και όχι το κέρδος υπό την στενή και ανοήτως απλοποιημένη έννοια της συσσώρευσης χαρτονομισμάτων.

Οι σελίδες του περιοδικού που κρατάτε στα χέρια σας απηχούν - στο μέτρο του δυνατού - τις ιδέες και τα ιδανικά που έθρεψαν γενιές και γενιές Ελλήνων, αιώνες ολόκληρους.

Ιδέες και ιδανικά που γεννήθηκαν και γαλουχήθηκαν στην Ελλάδα και που.. οι Έλληνες και η Ελλάδα... οφείλουν να μεταλαμπαδεύσουν στις γενιές που έρχονται.

ΜΑΡΙΑ Ι. ΓΕΡΟΓΙΑΝΝΗ

**Τ**εύχος Νο. 18. Αριθμός ορόσημο όχι μόνο για την ζωή ενός ανθρώπου, αλλά και για την ζωή ενός περιοδικού. Και το "ΝΑΙ", το δικό μας, το δικό σας "ΝΑΙ", ενηλικιώνεται ξεκινώντας νέες συνεργασίες.

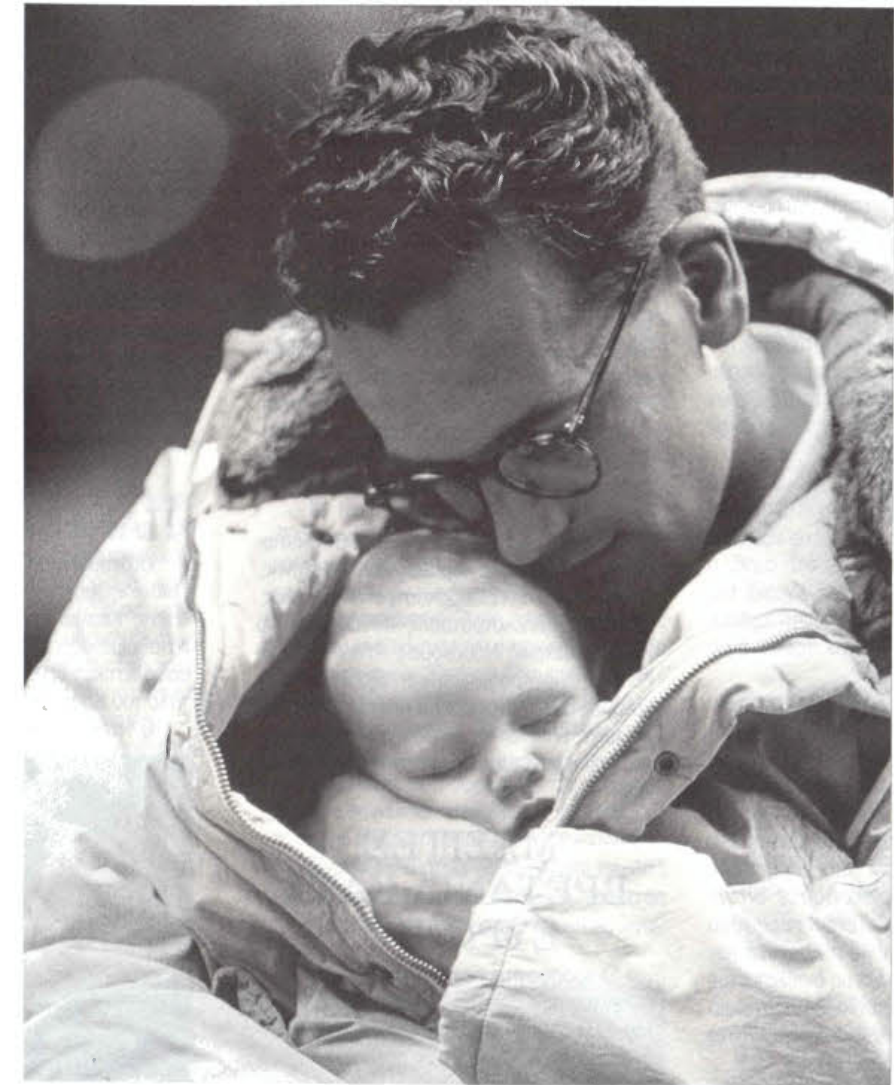
Και η αρχή κάθε συνεργασίας ιδιαίτερα δύσκολη. Νέες παραστάσεις, νέοι άνθρωποι, νέες υποχρεώσεις, επίπονες προσπάθειες για το καλύτερο δυνατό αποτέλεσμα και αγωνία για την κριτική της δουλειάς σου. Ωστόσο, όλα γίνονται καλύτερα όταν αυτή η αρχή γίνεται με την συμπαράσταση ανθρώπων σαν εσάς, φίλοι αναγνώστες, φίλοι ασφαλιστές.

Γιατί με κάθε ειλικρίνεια θα πω, πως πραγματικά είστε από τους πιο δημιουργικούς και δυναμικούς ανθρώπους, έτσι τουλάχιστον όπως σας έχω γνωρίσει μέσα από το οικονομικό ρεπορτάζ, με το οποίο έχω ασχοληθεί από τα πρώτα σχεδόν θήματά μου στην δημοσιογραφία. Δεν είστε όμως μόνο σωστοί επαγγελματίες, αλλά και πρόσχαροι και φιλικοί, ζεστοί άνθρωποι, έτσι τουλάχιστον όπως σας έχω γνωρίσει στα συνέδρια, τις συνεντεύξεις και τις άλλες εκδηλώσεις σας όπου με ιδιαίτερη χαρά σας συναντώ. Και θα σας συναντώ όλο και πιο συχνά, σαν υπεύθυνη του "ΝΑΙ", για να συζητάμε μαζί κάθε τι που σας απασχολεί ή σας ενδιαφέρει.

Παρ' όλο λοιπόν, που δεν είμαι "συνάδελφος", πιστεύω πως αυτή η συνεργασία θα είναι ιδιαίτερα εποικοδομητική, μια και μεταξύ των ασφα-

Η **No. 1**

## ΔΙΕΘΝΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΩΗΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ...



**...ΠΡΟΣ ΟΦΕΛΟΣ ΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΩΝ ΤΗΣ**

Κάθε χρόνο οι ασφαλισμένοι της ALICO απολαμβάνουν τις μεγαλύτερες Συνολικές Παροχές (αποζημιώσεις και αποθεματικά) στον Κλάδο Ζωής και Υγείας, ως ποσοστό του συνόλου των ασφαλιστρών που καταβάλλονται.  
Το 1991 το ποσοστό Συνολικών Παροχών έφθασε το 86%!

**ALICO** ★

Η ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΤΗΣ ΖΩΗΣ ΣΑΣ

A member Company of American International Group



# ΔΙΕΘΝΕΣ ΠΕΡΙΣΚΟΠΙΟ

ΣΤΙΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ

Επιμέλεια Νικ. Β. Κωνσταντόπουλου

## ΠΟΛΕΜΟΣ ΛΕΞΕΩΝ ΜΕΤΑΞΥ Α&Μ ΚΑΙ ΑΓΓ

Σε πόλεμο λέξεων έχει καταλήξει πρόσφατα η αντιπαράθεση του μεγάλου Γερμανού ασφαλιστή Aachener u. Munchener (A&M) και του γαλλικού ασφαλιστικού οργανισμού Assurances Générales de France (AGF). Ο τελευταίος έχει αποκτήσει γύρω στο 25% του μετοχικού κεφαλαίου της γερμανικής ασφαλιστικής, αλλά ο γερμανικός νόμος περί εταιριών δεν του δίδει περισσότερο από 8% των δικαιωμάτων ψήφου.

Έτσι ο πρόεδρος της A&M Βολφ Ντίτερ Μπάουμγκαρτλ υπογράμμισε ότι η διάσταση ανάμεσα στους δύο κολοσσούς έχει εξελιχθεί σε ένα "πόλεμο λέξεων". Παρ' όλα αυτά, ο Μπάουμγκαρτλ προσκάλεσε την ηγεσία της γαλλικής ασφαλιστικής να έρθει στο τραπέζι των διαπραγματεύσεων για να βρεθεί ένας σωστός τρόπος συνεργασίας.

Αναφέρεται ότι η γαλλική ασφαλιστική ενδιαφέρεται για μία συνολική είσοδο στην γερμανική αγορά με απόκτηση της πλειοψηφίας της γερμανικής A&M, αλλά είναι φυσικό ότι οι Γερμανοί αυτή τη στιγμή ανηδρούν σ' αυτή τη σκέψη. Από την άλλη πλευρά, είναι και η πρώτη φορά που δύο κολοσσοί της ευρωπαϊκής ασφαλιστικής αγοράς βρίσκονται σε έντονη διάσταση μεταξύ τους αφού έχουν προσφύγει στα δικαστήρια του Άαχεν για την επίλυση των δικαιωμάτων ψήφου. Η A&M μη διαθέτοντας μια άμεση συζήτηση με το Γάλλο παρτεναίρ έχει αναφέρει μειωμένα δικαιώματα ψήφου στο Περιφερειακό Δικαστήριο του Άαχεν.

## ΜΗ ΜΕΙΩΝΕΤΕ ΤΙΣ ΔΑΠΑΝΕΣ ΠΡΟΝΟΙΑΣ ΣΕ ΧΡΟΝΙΑ ΘΕΡΑΠΕΥΤΗΡΙΑ

Ένα Εθνικό Σύστημα Πρόνοιας (ΕΣΠ) για την Ελλάδα επικαλείται η Πανελλήνια Ομοσπονδία Εργαζομένων Δημοσίων Νοσοκομείων σε μια προσπάθεια αναβάθμισης των υπηρεσιών υγείας και πρόνοιας στη χώρα μας και επίτευξης στόχων που έχει θέσει η Παγκόσμια Οργάνωση Υγείας για τον 21ο αιώνα.

Μιλώντας σε πρόσφατη σύσκεψη για την Πρόνοια ο αντιπρόεδρος της ΠΟΕΔΗΝ Σωτήρης Ζώτος ανέφερε ότι η ΠΟΥ έχει επιτάξει σαν

μεσοπρόθεσμους στόχους για τον 21ο αιώνα: α. την προσθήκη ετών ζωής στο μέσο όρο ζωής σε όλη τη γη, β. την ανάπτυξη καλύτερων ευκαιριών για άτομα με αναπηρίες, και γ. τη μείωση της νοσηρότητας και της αναπηρίας.

Η Ελληνική Ομοσπονδία αναγνωρίζοντας ότι οι στόχοι αυτοί είναι πολύ ευγενικοί και λογικοί για τον επόμενο αιώνα επιμένει στην απαίτησή της η Ελληνική Κυβέρνηση να μην μειώσει τις δαπάνες πρόνοιας και περιθαλψής στις ειδικές κατηγορίες αρρώστων, αναπήρων, χρόνιων ασθενειών και ατόμων με ειδικά προβλήματα και να επεκτείνει τη χρηματοδότηση των θεραπευτηρίων χρόνιων παθήσεων οπουδήποτε και αν βρίσκονται στην Ελλάδα, παρά να σκέπτεται τρόπους περικοπής των δαπανών αυτών.

Συγκεκριμένα, αναφέρονται τα Θ.Χ.Π. Λασιθίου, Σκαραμαγκά, Δράμας και Κομοτηνής, τα ΠΙΚΠΑ ΚΕΠΕΠ Σιδηροκάστρου και Βούλας, το Κέντρο Αποκατάστασης Χανσεϊκών, το Παιδοψυχιατρικό Νοσοκομείο Αττικής, κα. Οι δαπάνες για προσωπικό και εξοπλισμό στις μονάδες αυτές αναφέρεται ότι μειώνονται παρά αυξάνονται και ότι το προσωπικό καίμια φορά απαμακρύνεται χωρίς να αναπληρώνεται με νέο.

## ΜΕΣΙΤΕΣ: ΒΡΕΤΑΝΙΑ ΚΑΤΑ ΕΥΡΩΠΗΣ

Σε πρόσφατη επιβεβαιωμένη μελέτη του Άγγλου συγγραφέα Γουίλιαμ Πιτ, εκδότης του Δελτίου Insurance Strategies Newsletter, αναφέρει ότι το μέλλον των ασφαλειομεσιτών στη Ευρώπη και ιδιαίτερα στην Αγγλία διαγράφεται δύσκολο, αν δεν οργανωθούν περισσότερο ορθολογιστικά και δεν χρησιμοποιήσουν καταξιωμένα εργαλεία για τις αγορές τους.

Ο Άγγλος συγγραφέας αναφέρει ότι οι ασφαλειομεσίτες έχουν επικρατήσει σε σχετικές εργασίες σε όλες τις χώρες της ηπειρωτικής Ευρώπης, γεγονός που μειώνει τον κύκλο εργασιών των Βρετανών συναδέλφων τους. Η δράση των Ευρωπαίων ασφαλειομεσιτών είναι γενικά λιανοπωλική αλλά αυτό δεν παύει να αποτελεί μία σαφή ένδειξη στο Σίτυ του Λονδίνου ότι τα πράγματα έχουν δυσκολέψει.

Από την άλλη πλευρά, η χονδρική πώληση που κάνουν οι ασφαλειομεσίτες του Λονδίνου απαιτεί φυσικά μια μεγαλύτερη οργάνωση και μια ορθολογικότερη προσέγγιση στην αγορά, που οι Ευρωπαίοι συνάδελφοί τους μπορεί να μην την έχουν ακόμη.

Μεγάλες αγορές ασφαλειομεσιτών έχουν αναπτυχθεί τώρα σε όλες τις χώρες της ηπειρωτικής Ευρώπης και ιδιαίτερα στο Βέλγιο, Ολλανδία, Ισπανία, Ελβετία, Γερμανία, Ιταλία και Γαλλία.

Από τις αξιολογότερες βρετανικές εταιρίες είναι οι Unison (δίκτυο ασφαλειομεσιτών λιανικής πώλησης), Sedgwick, Alexander and Alexander, Marsh & MacLennan (M&M) κ.

## ΠΡΟΕΔΡΟΣ ΓΑΛΛΙΚΗΣ ΟΜΟΣΠΟΝΔΙΑΣ ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟΥ

Οι θεσμοί αναπτύσσονται. Ο πρόεδρος της Γαλλικής Ομοσπονδίας Ασφαλιστικών Εταιριών Ντένις Κέσλερ αποδεικνύεται ότι είναι ένας καταξιωμένος ερευνητής και δάσκαλος των ασφαλιστικών θεμάτων, αφού φέρει επάξια τον τίτλο του Καθηγητή.

Ο Ντένις Κέσλερ προήδρευσε πρόσφατα



Πανεπιστημιακής Διάλεξης που έγινε στην Ελβετία από την "Ένωση Γενεύης" πάνω στο επίμαχο θέμα της "Κοινωνικής Ασφάλισης", και συνεχίζει θέβαιο να ασκεί επάξια τα καθήκοντά

του σαν πρόεδρος της Γαλλικής Ένωσης Ασφαλιστικών.

Ο ίδιος μάλιστα είχε το θάρρος να μιλήσει στους νέους ασφαλιστές της Γαλλίας προτεινοντάς τους την δημιουργία μιας Επιτροπής Διαπίστωσης που θα έπρεπε να δημιουργηθεί με την συμμετοχή ανεξάρτητων ασφαλιστών και δικαστικών, για να δίνει λύσεις στις δύσκολες περιπτώσεις αντιδικίας πελατών και ασφαλιστικών ή και ασφαλιστικών εταιριών μεταξύ τους.

Παρ' όλο ότι η πρότασή του θεωρήθηκε επαναστατική για τα ασφαλιστικά κατεστημένα, ο Κέσλερ τόνισε ότι οι ασφαλιστές έχουν την υποχρέωση να πληροφορηθούν και να επιμορφώσουν καλύτερα τα δικαστήρια και τους δικαστές στις διαδικασίες του ασφαλιστικού επαγγέλματος.

## ΚΛΟΠΕΣ ΦΟΡΤΙΩΝ ΜΕ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΑ ΣΤΗΝ ΙΤΑΛΙΑ

Η ευρωπαϊκή και ιδιαίτερα η ιταλική εμπειρία στις κλοπές εμπορευμάτων στις οδικές μεταφορές είναι δραματική. Πέρσι 8.950 φορτηγά αποτέλεσαν αντικείμενο κλοπής στην ιταλική χερσόνησο, από τα οποία τα 7.547 ήταν ιταλικά και τα 1.042 ξένα.

Η επικίνδυνη αυτή επιδρομή σε μεταφερόμενα αγαθά και εμπορεύματα έχει πάρει δραματικές εξελίξεις, έτσι που πολλοί ασφαλιστές να αρνούνται την ασφάλιση μεταφορών εμπορευμάτων μέσα από την Ιταλία. Το αποτέλεσμα είναι τα δικαστήρια να επιλαμβάνονται περιπτώσεων κλοπής ανασφάλιστων αγαθών και οι τριβές να αυξάνονται ανάμεσα στους μεταφορείς, τους πελάτες και τους ασφαλιστές.

Αναφέρεται ότι ο κοινοτικός επιτροπός Κάρελ Βαν Μίερτ, πριν την αναχώρησή του, απεύθυνε μια επιστολή στον Ιταλό Υπουργό Δικαιοσύνης με το αίτημα να παρθούν μέτρα για την πρόληψη και καταστολή της ειδικής αυτής εγκληματικότητας στην Ιταλία.

Οι μεγάλοι "αυτοκινητόδρομοι του Ηλίου" που υπάρχουν, οι βασικοί αξόνες οδικής επι-

κοινωνίας βορρά-νότου, αλλά και ανατολής-δύσης (βλέπε εξαγωγές από την Ελλάδα), αλλά και η αυξημένη εγκληματικότητα στους ιταλικούς δρόμους κάνουν την διάσχιση της χώρας αυτής μια πραγματική περιπέτεια.

Ο Νόμος που εφαρμόζεται στις περισσότερες περιπτώσεις είναι η Διεθνής Σύμβαση Οδικών Μεταφορών (CMR) του 1957 που καταρτίστηκε από την Οικονομική Επιτροπή των Ηνωμένων Εθνών για την Ευρώπη. Τα εθνικά δίκαια - όπως το ιταλικό και το αγγλικό - εναρμονίζονται με την Σύμβαση αυτή, μόνο που η Σύμβαση απαιτεί "συνθήκες αναπόφευκτου" για να καταλογίσει ευθύνη στον μεταφορέα.

## ΟΜΟΣΠΟΝΔΙΑΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΔΙΑΤΑΞΗ ΧΑΘΗΚΕ ΣΤΙΣ ΗΠΑ!

Μπορεί να είναι παράξενο αλλά είναι γνήσια αμερικανικό. Ο εφέτης δικαστής Τζέιμς Μπάκλευ αποφάσισε στις αρχές του χρόνου ότι ένα τμήμα Ομοσπονδιακών Κανονισμών του 1916 που είχε παραληφθεί από τη δημοσίευσή τους δεν ισχύει και, κατά συνέπεια, αμερικανικές τράπεζες που δρουν σε εθνική κλίμακα δεν μπορούν να πωλούν ασφάλειες από τα γκισέ τους.

Σε μία έφεση που εκδικάστηκε από το Ομοσπονδιακό Δικαστήριο Εφέσεων μετά από προσφυγή της ΙΙΑΑ (Ανεξάρτητων Ασφαλιστικών Πρακτόρων της Αμερικής) και της Εθνικής Ένωσης Ασφαλιστών Ζωής, ο εφέτης δικαστής Μπάκλευ αναγνώρισε ότι η αρχική διατύπωση των Κανονισμών (Federal Statutes) του 1916 είχε πραγματικά χαθεί και εξελειφθεί κατά την αντιγραφή της σε άλλο Νόμο του 1918 και, κατά συνέπεια, δεν ισχύει.

Η διάταξη αυτή αφορούσε την ελεύθερη πώληση ασφαλειών από εθνικές τράπεζες σε πόλεις με περισσότερους από 5000 κατοίκους.

Είναι φυσικό ότι οι ασφαλιστικές ενώσεις χαιρούν για την δικαστική αυτή νίκη, η οποία θα τους επιτρέψει για λίγο καιρό ακόμη να κατο-

χυρώσουν την πώληση ασφαλειών κυρίως ζωής αποκλειστικά από τα ανεξάρτητα μέλη τους, χωρίς τον ανταγωνισμό των μεγάλων μεσσιτικών και τραπεζικών οργανισμών.

## Η ΑΡΧΑΙΟΤΕΡΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΣΤΗΝ ΗΠΕΙΡΩΤΙΚΗ ΕΥΡΩΠΗ

Μπορεί και να μην το φαντάζεστε. Η αρχαιότερη ασφαλιστική εταιρία στην ηπειρωτική Ευρώπη είναι μια ασφαλιστική της πόλης του Ρότερνταμ (Stad Rotterdam), η οποία ιδρύθηκε το 1720.

Η εταιρία αυξήθηκε και μεγάλωσε για να πάρει την πέμπτη θέση πριν από την πρόσφατη σύμπτυξη των μεγάλων ολλανδικών ασφαλιστικών επιχειρήσεων. Και αποτελεί παράλληλα το κόσμημα της πόλης και του λιμανιού του Ρότερνταμ.

Ο Κάρλο ντε Σουάρτ, πρόεδρος της εται-



ρίας, αναφέρει ότι η εταιρία του εξασφαλίζει το 90% όλων των συμβολιαίων κάλυψης που γίνονται στην πόλη του Ρότερνταμ. Απενίξει όμως το μέλλον με αισιοδοξία, καθώς η εταιρία ετοιμάζεται να εισέλθει σε καλύψεις βιομηχανικών κινδύνων και ευρύτερων μεταφορικών κινδύνων.

Ο ντε Σουάρτ λέγει ότι η Ολλανδία μετά την κατάρτησή των οικονομικών συνόρων από το 1993, θα συνεχίσει να παίζει ένα έντονο μεταφορικό ρόλο για όλη την Ευρωπαϊκή Κοινωνική Οικονομία. Και σ' αυτό το σημείο έρχεται επικουρη η Stad Rotterdam, με την ευρεία εμπειρία της σε καλύψεις μεταφορικών κινδύνων.

Ο Ολλανδός ασφαλιστής αναφέρει επίσης ότι τα σύνορα έχουν ήδη καταρτηθεί για την Ολλανδία, αφού κάθε ξένη ασφαλιστική εταιρία που θέλει να εγκατασταθεί στη χώρα κάνει μια αίτηση στο Βιομηχανικό Επιμελητήριο της περιοχής και σε λίγους μήνες συνήθως παίρνει την άδεια εγκατάστασης. Η Stad Rotterdam έχει πωλήσει το 19% των μετοχών της στην ασφαλιστική N-N και άλλο ένα 19% στην Aπεν και έτσι πιστεύει ότι έχει μία μεγαλύτερη εγγύηση για το μέλλον της.



## Η ΣΥΝΘΗΚΗ ΤΟΥ ΜΑΣΤΡΙΧΤ ΚΑΙ ΟΙ ΔΑΠΑΝΕΣ ΥΓΕΙΑΣ

Η θέση σε ισχύ της Συνθήκης του Μάστριχτ από τα εθνικά κοινοβούλια είναι βέβαιη ότι θα θίξει και τα ασφαλιστικά θέματα, εκτός από τις ισχύουσες κοινοτικές οδηγίες που κυκλοφορούν από χρόνια τώρα. Οι γαλλικές συνδικαλιστικές οργανώσεις εργαζομένων στην

νοσήλεια σε δημόσια και ιδιωτικά νοσοκομεία και κλινικές, σε 2.926 Γ.Φ. για δαπάνες επίσκεψης γιατρών, οδοντιάτρων, βοηθητικών παραϊατρικών επαγγελματιών και θεραπειών, και σε 2.067 Γ.Φ. για δαπάνες φαρμάκων, προσθετικών συσκευών και γυαλιών.

Το επιχείρημα είναι ότι με την θέση σε ισχύ της Συμφωνίας του Μάστριχτ τα παραπάνω κόστη που υπολογίσθηκαν από το επίσημο Υπουργείο Κοινωνικών Ασφαλίσεων και Αλληλεγγύης της γαλλικής κυβέρνησης μπορεί να ανατραπούν άρδην, αφού το κόστος της ιατρικής και φαρμακευτικής κάλυψης θα υπολογίζεται με τα κόστη της αγοράς (προσφορά και ζήτηση υπηρεσιών/θεραπείας).

Αυτό τέλος θα έχει σαν αποτέλεσμα την αλόγιστα πολυέξοδη αύξηση του ατομικού και συλλογικού βολάντου για κάλυψη εξόδων υγείας, όπως επίσης και την άδικη μεταχείριση πολλών ασφαλισμένων πολιτών, αφού άλλοι θα έχουν περισσότερη και άλλοι λιγότερη ιατρική περίθαλψη.

## ΟΙ ΕΛΒΕΤΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΠΡΟΣΟΔΟΦΟΡΕΣ

Σύμφωνα με την Ελβετική Ασφαλιστική Ομοσπονδία της Ζυρίχης, το συνολικό εισόδημα από ασφάλιστρα των ελβετικών ασφαλιστικών αυξήθηκε το 1991 σε 75,7 δισ. ελβ. φρ. από 70,1 δισ. ελβ. φρ. το προηγούμενο έτος. Ο πρόεδρος της Ομοσπονδίας Ρολφ Σούμπλε ανέφερε ότι το περασμένο έτος κατέγραψε λιγότερες φυσικές καταστροφές από καταιγίδες και άλλα φυσικά γεγονότα σε σύγκριση με το παρελθόν.

Οι ασφαλίσεις γενικών ασφαλειών έφτασαν σε ασφάλιστρα τα 36,6 δισ. ελβ. φρ. από 34 δισ. το προηγούμενο έτος, ενώ οι ασφαλίσεις ζωής έφτασαν τα 23,9 δισ. ελβ. φρ. από 22 δισ. το 1990. Οι εθνικές ασφαλίσεις της εσωτερικής αγοράς πρόσφεραν 27,3 δισ. από 25,7 δισ. το 1990, και οι αντασφαλίσεις - που παίζουν ένα σημαντικό ρόλο στην ελβετική αγορά - ανήλθαν σε 15,2 δισ. ελβ. φρ. από 14,1 δισ. το 1990.

Παράλληλα, αναφέρεται ότι οι αρμόδιες αρχές σκέπτονται να απελευθερώσουν ακόμη περισσότερο τις ασφάλειες ζωής στην Ελβετία και προγραμματίζουν να επιτρέψουν την πώληση ασφαλιστικής κάλυψης από όλα τα ταχυδρομεία της χώρας, αρχίζοντας από αυτό το

φθινόπωρο. Εκτός από το ταχυδρομικό ταμειτήριο, τα Ελβετικά Ταχυδρομεία ήταν δραστήρια τον τελευταίο καιρό και στην αποστολή εμβασμάτων σε όλα τα σημεία της χώρας.

Τέλος, η ελβετική Winterthur Swiss Insurance αναφέρεται ότι δυναμώνει την εμφάνισή της στην ευρωπαϊκή αγορά και αυξάνει το ποσοστό συμμετοχής της στη βελγική τράπεζα BBLambert από 4,8% σε 10% και στην ολλανδική χρηματοδοτική Inter'l Nederlanden Groep (ING).

## ΝΕΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΑΠΟ ΒΡΕΤΑΝΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ

Βρετανικές ασφαλιστικές που προσφέρουν ασφαλιστικές καλύψεις ζωής και αποταμειωτικά προγράμματα σε στελέχη διεθνών επιχειρήσεων αυξάνουν πρόσφατα την προσφορά τους και στην Ελλάδα. Έτσι, η Sun Life International μας ανακοίνωσε από το Μπρίστολ ότι προσφέρει το πακέτο Ducat Plan / PanEuroLife. Το αποταμειωτικό αυτό πακέτο που διευθύνεται από Βέλγους, Βρετανούς και Γάλλους ασφαλιστές συντονίζεται από το Λουξεμβούργο και έχει διορίσει σαν πρόεδρο όλης της επιχειρήσεως τον πρώην Πρόεδρο της Ευρωπαϊκής Επιτροπής Γκαστόν Θορν.

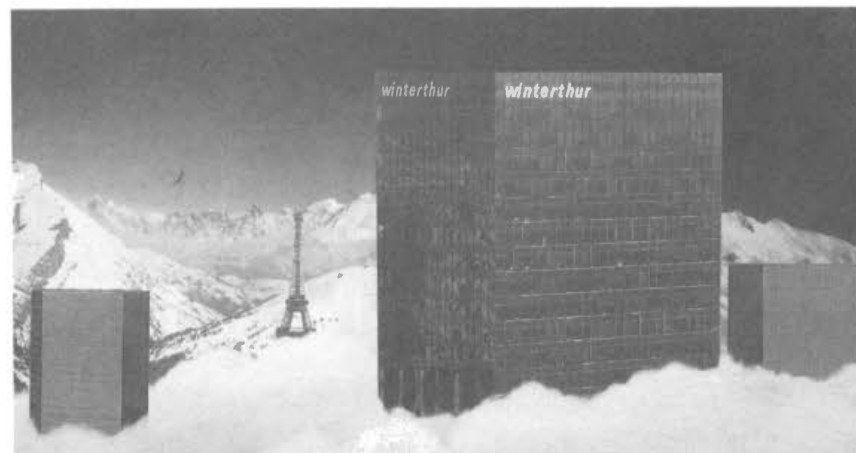
Το πακέτο αυτό αφορά Unit-Linked Funds και Guaranteed Funds που επενδύονται σε γαλλικά ομόλογα, γερμανικές, βελγικές, ολλανδικές μετοχές και άλλες μορφές επένδυσης.

Παράλληλα, η Royal International από το Isle of Man (νήσο του Ανδρός) προσφέρει μια ποικιλία 9 διαφορετικών επενδυτικών και συνταξιοδοτικών προγραμμάτων σε στελέχη πολυεθνικών που επιθυμούν να αποφύγουν την εθνική φορολογία ή τη δύσκαμπτη δημοσιονομική πρακτική ορισμένων χωρών. Μερικά από τα προγράμματα αυτά έχουν ελάχιστο ποσό επένδυσης ή και χρόνο επένδυσης.

υγεία και την ασφάλεια αναφέρουν ότι η θέση σε ισχύ της Συνθήκης του Μάστριχτ πρόκειται να δρομολογήσει μια καινούργια περίοδο ρυθμίσεων όσον αφορά την ασφαλιστική κάλυψη εξόδων υγείας και πρόνοιας, η οποία φυσικά θα αφορά σχεδόν ολόκληρο τον κόσμο.

Οι διατάξεις της Συνθήκης του Μάστριχτ αναφέρουν ότι οι οργανώσεις εργαζομένων και εργοδοτών μπορούν εφεξής να διαπραγματεύονται και να συμφωνούν ρυθμίσεις με ασφαλιστικό, υγειονομικό ή συνταξιοδοτικό περιεχόμενο, οι οποίες εφόσον δεν συγκρούονται με την εθνική νομοθεσία κάθε χώρας θα έχουν ισχύ διμερούς συμφωνίας.

Εκείνο που είναι χαρακτηριστικό, τονίζουν οι γαλλικές συνδικαλιστικές οργανώσεις, είναι ότι τα έξοδα ιατρικής και φαρμακευτικής περίθαλψης μέχρι το έτος 2000 θα είναι αρκετά αυξημένα - γύρω στις 10.000 Γαλ. Φρ. κατά άτομο κατά έτος (περίπου 350.000 Δραχ.). Αυτό το ποσό διαιρείται σε 4.693 Γαλ. Φρ. για



Η METROLIFE ΠΑΡΟΥΣΙΑΖΕΙ ΤΗ ΜΟΝΑΔΙΚΗ ΛΥΣΗ ΣΤΟ ΣΥΝΤΑΞΙΟΔΟΤΙΚΟ ΣΑΣ ΠΡΟΒΛΗΜΑ:

# ΧΡΥΣΗ ΣΥΝΤΑΞΗ<sup>®</sup> METROLIFE

ΕΝΑ ΠΡΩΤΟΠΟΡΙΑΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ  
ΣΤΑ ΜΕΤΡΑ ΤΗΣ ΕΥΡΩΠΗΣ

Η Metrolife, η Ασφαλιστική Εταιρία με την ευρωπαϊκή αντίληψη, λύνει τώρα και το συνταξιοδοτικό σας πρόβλημα με τρόπο μοναδικό. Με τη Χρυσή Σύνταξη Metrolife.



ΧΡΥΣΗ ΣΥΝΤΑΞΗ  
METROLIFE

### ΤΙ ΕΙΝΑΙ Η ΧΡΥΣΗ ΣΥΝΤΑΞΗ METROLIFE

Είναι η σύνταξη που εξασφαλίζει υψηλού επιπέδου εισόδημα σε σας, στη σύζυγό σας και στα παιδιά σας, με πλεονεκτήματα και παροχές που καμιά άλλη σύνταξη δεν μπορεί να σας προσφέρει.

### ΤΙ ΣΑΣ ΠΡΟΣΦΕΡΕΙ Η ΧΡΥΣΗ ΣΥΝΤΑΞΗ METROLIFE

- 1 Ισόβια υψηλή μηνιαία σύνταξη σε σας, στην ηλικία που εσείς θέλετε. **Επιπλέον**, τα συσσωρευμένα κέρδη από τις επενδύσεις των χρημάτων σας από τη Metrolife που αυξάνουν σημαντικά το ποσό της σύνταξής σας.
- 2 Ισόβια σύνταξη στη σύζυγό σας ή σε όποιον εσείς ορίσετε ως δικαιούχο, από την επόμενη κιόλας ημέρα της υπογραφής του συμβολαίου, σε περίπτωση θανάτου.
- 3 Πλήρη εξασφάλιση των παιδιών σας με εφάπαξ ποσό ή μηνιαία σύνταξη.
- 4 Παροχή εφάπαξ ή σύνταξης, καθώς και πλήρη καταβολή των ασφαλιστρών από τη Metrolife σε περίπτωση αναπηρίας.
- 5 Σε όλες τις περιπτώσεις αυτόματη τιμαριθμική αναπροσαρμογή που εξασφαλίζει τα χρήματά σας από τον πληθωρισμό.
- 6 Σημαντικές φορολογικές απαλλαγές.

### ΑΞΙΟΠΟΙΗΣΤΕ ΤΗ ΧΡΥΣΗ ΣΥΝΤΑΞΗ METROLIFE ΤΩΡΑ!

Επικοινωνήστε σήμερα κιόλας με τον ειδικό για τη Χρυσή Σύνταξη Ασφαλιστή της Metrolife ή συμπληρώστε και στείλτε το παρακάτω δελτίο. Θα μάθετε πολύ περισσότερα για την αξία της!

ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΖΩΗΣ  
**METROLIFE**  
Στα μέτρα της Ευρώπης

ΑΘΗΝΑ Λεωφόρος Συγγρού 236, τηλ. 952 0170 - 9. 958 7492  
ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ Αγ. Σοφίας & Εγνατία 73, τηλ. 261 225 - 9

### ΑΠΑΝΤΗΤΙΚΟ ΔΕΛΤΙΟ

Προς τη Metrolife  
Λεωφ. Συγγρού 236, 176 72 Αθήνα  
Ναι, θέλω να μάθω περισσότερα  
για τη Χρυσή Σύνταξη Metrolife

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ

ΟΔΟΣ

Τ.Κ.

ΠΕΡΙΟΧΗ

ΑΡ.

ΤΗΛ.

# ΕΦΑΡΜΟΓΗ ΤΗΣ ΜΕΘΟΔΟΥ FRANCHISE ΚΑΙ ΣΤΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ

**Ο**α φανεί κάπως παράδοξο το γεγονός, ότι επιχειρείται στο άρθρο τούτο να γίνει μια σύζευξη των προϊόντων, τα οποία παράγονται και πωλούνται από τις Ασφαλιστικές Εταιρείες, με τον θεσμό του Franchise. Όμως, παρά τον ετερόκλητο χαρακτήρα των δύο αυτών εννοιών, η πρακτική του εμπορίου και των συναλλαγών έδειξε, ότι η σύζευξη και η συνύπαρξη αυτή είναι γεγονόςτα εφαρμόσιμα.

Κατ' αρχήν, όσον αφορά στην έννοια του Franchise, το οποίο είναι μέθοδος διενέργειας του Λιανικού Εμπορίου, με μεγάλη επέκταση στο εξωτερικό, θα σημειωθεί, ότι στη χώρα μας, δεν έχει δοθεί, ούτε η έκταση, ούτε το πρόβλημα βάθος για την ενημέρωση των συναλλασσόμενων και Επαγγελματιών-Επιχειρηματιών, περί του τι ακριβώς είναι η Σύμβαση αυτή. Τουναντίον, από την προσωπική εμπειρία του γράφοντος, που αφορά στην σύνταξη Συμβάσεων Franchise ή στην διόρθωση Συμβάσεων, που άλλοι είχαν συντάξει το συμπέρασμα είναι, ότι πάντοτε έγιναν σημαντικές καταστρατηγήσεις πολλών θεσμών, τα οποία έχουν εφαρμοσθεί διεθνώς και αποτελούν το θεμέλιο του είδους αυτού του Λιανικού Εμπορίου.

Το Franchise είναι μια Σύμβαση δύο ανεξάρτητων Επιχειρήσεων, στην οποία η μία από αυτές κατέχει νομίμως και με τρόπο κατοχυρωμένο, συστήματα, μεθόδους, ιδέες, γνώσεις, μυστικά, συνταγές και εμπειρίες, που της επιτρέπουν να εκμεταλλεύεται ένα οποιοδήποτε οικονομικό αγαθό ή υπηρεσία. Η εν λόγω Επιχείρηση εκχωρεί με την Σύμβαση Franchise, προς την αντισυμβαλλόμενη Επιχείρηση, συγκεκριμένο και σαφώς ορισμένο Πακέτο Δικαιωμάτων, ώστε η δεύτερη να εκμεταλλευθεί τούτο, έναντι ορισμένων επίσης όρων και αντισυμβαλλόμενων όπως περιγράφονται στο Εγχειρίδιο και την Σύμβαση.

Από τα προηγούμενα στοιχεία προκύπτουν ορισμένα σαφή συμπεράσματα:

- Ότι, οι δύο αντισυμβαλλόμενες Επιχειρήσεις

είναι και οφείλουν να είναι ανεξάρτητες και συνεπώς εάν η πρώτη θέλει να έχει συμμετοχές στην δεύτερη είναι μεν το γεγονός τούτο νόμιμο, αλλά, καταστρατηγεί τον γενικό και παγκοσμίως αποδεκτό όρο περί των ανεξάρτητων Επιχειρήσεων. Άλλωστε, η συμμετοχή της πρώτης στην δεύτερη, οπωσδήποτε θα δημιουργήσει προβλήματα διοικητικά και ιδίως, όταν η πρώτη θέλει να έχει την βεβαιότητα, ότι θα τηρηθούν οι όροι της Συμβάσεως. Κατά την γνώμη του άρθρου τούτου, η συμμετοχή αυτή δεν εγγυάται την πιστή εφαρμογή των όρων, αλλά αντιθέτως, αυτή μπορεί να επιτευχθεί μόνο με τη σύνταξη Εγχειριδίου, το οποίο αποφεύγεται ένεκα δυσχερειών, που προκύπτουν κατά την σύνταξη του, οπότε προτιμάται η εύκολη λύση.

- Ότι, η επιτυχής διεξαγωγή των έργων της δεύτερης είναι συνυφασμένη με την έννοια της Αποκλειστικής Δικαιοδοσίας, πράγμα που σημαίνει, ότι η δεύτερη Επιχείρηση έχει το αποκλειστικό δικαίωμα λειτουργίας στην Γεωγραφική της Δικαιοδοσία.

- Ότι, όπως έχει διεθνώς επικρατήσει, η πρώτη Επιχείρηση ονομάζεται Franchisor και αντιστοιχεί προς την Ελληνική Νομοθεσία με τον όρο Δικαιοπάροχος, ενώ η δεύτερη ονομάζεται Franchisee και αντιστοιχεί με τον όρο Δικαιοδόχος.

Με την Σύμβαση αυτή, ο Δικαιοπάροχος, παρέχει προς τον Δικαιοδόχο ένα συγκεκριμένο και σαφώς ορισμένο Πακέτο Δικαιωμάτων, ώστε ο Δικαιοδόχος να εκμεταλλεύεται στη Γεωγραφική του Δικαιοδοσία, επί συγκεκριμένου χρονικού διάστημα και με βάση τους όρους του Εγχειριδίου και της Συμβάσεως, το αντικείμενο αυτής. Οπωσδήποτε, τα δύο αυτά στοιχεία, τα οποία στηρίζουν την διαδικασία του Franchise, συναποτελούν ένα σώμα και ακολουθούν κατά την εφαρμογή τους κάποιες τεχνικές διαδικασίες, οι οποίες περιγράφονται επίσης σ' αυτά.

Αφού λοιπόν το Franchise δεν εξαιρεί από τις δραστηριότητές του, την παροχή υπηρε-

σιών, έχουν δημιουργηθεί Αλυσίδες Σημείων Πωλήσεων και για Λογιστικά-Ελεγκτικά Γραφεία, Σχολεία, Υπηρεσίες Καθαρισμού Κτιρίων, Σέρβις Αυτοκινήτων και' οίκον κ.ο.κ., αναπόφευκτα εισάγεται στον κόσμο του Franchise και η παροχή Ασφαλιστικών Υπηρεσιών. Είναι αξιόλογο να σημειωθεί, ότι Franchise ασκούν και τα Βρετανικά Ταχυδρομεία, σε περιοχές, που παρουσιάζουν μεν ενδιαφέρον, αλλά, υπάρχουν και λόγοι κατά τους οποίους κρίνεται, ότι το έργο θα διεκπεραιωθεί καλύτερα με το σύστημα Franchise. Ο συντάκτης του άρθρου τούτου έχει συναντήσει την μορφή αυτή του Franchise σε κάποιες περιοχές της Αγγλίας, αλλά και μέσα στο Λονδίνο και μάλιστα στο γνωστό χαρτοπωλείο του RAYMAN High Holborn Street, όπου μέσα λειτουργεί Ταχυδρομείο με Franchise.

Το Franchise εισήλθε στον χώρο των ασφαλιστικών έργων από το 1960 με την Εταιρεία SWINDON της περιοχής του Manchester, όπου αναπτύσσει δραστηριότητες με Δίκτυο 450 Σημείων Πωλήσεων (Outlets). Από αυτές τις Επιχειρήσεις οι 228 αποτελούν γνήσια υποκαταστήματα ιδιοκτησίας της SWINDON και οι υπόλοιπες λειτουργούν, ως Ανεξάρτητες Επιχειρήσεις με καθαρή Σύμβαση Franchise.

Το χαρακτηριστικό σημείο των Επιχειρήσεων SWINDON είναι, ότι λειτουργούν βάσει ενός Ενιαίου Προγραμματισμένου Πακέτου, το οποίο έχει την δυνατότητα μέσω των Η/Υ όλων των Outlets να δίνει στον Πελάτη ένα Πρόγραμμα καλύψεως διαφόρων κινδύνων και επενδυτικών σχεδίων, με τα οποία ελαχιστοποιείται το κόστος ασφαλίσεως και μεγιστοποιείται το αναμενόμενο αποτέλεσμα. Με τον τρόπο αυτό, ο Πελάτης μπορεί να συνδυάσει την ασφάλιση του αυτοκινήτου του, με την ίδια του σπιτιού του, αλλά και με την επενδυτική/συνταξιοδοτική του. Ο συνδυασμός όλων αυτών των ασφαλιστικών προϊόντων εξασφαλίζει την ύπαρξη πολλών δυνατοτήτων, τις οποίες έχει σχεδιάσει κάποιος προοδευτικός και πρωτοπόρος Ασφαλιστής. Άλλωστε, οι σημερινές δυνατότητες των Η/Υ παρέχουν έδαφος, ώστε να είναι εφικτές πολλές λύσεις, οι οποίες υπό άλλες τεχνολογικές συνθήκες, θα μπορούσαν να χαρακτηρισθούν τελείως ανεδαφικές.

Η όλη διάρθρωση του SWINDON είναι διασυνδεδεμένη με Κεντρική Μνήμη, ώστε όλα τα προγράμματα, τα οποία πωλούνται από τα 450 Outlets να ελέγχονται – με την καλή βεβαιώς έννοια – και με τον τρόπο αυτό να βελτιώνονται υπέρ του Πελάτου και φυσικά υπέρ των Outlets του Δικτύου.

Με το άρθρο τούτο και με τα όσα αναφέρονται σ' αυτό, είναι εύλογο, ότι δίδεται μια νέα διάσταση στη διαδικασία των Προγραμμάτων των Ασφαλιστικών Εταιριών και ότι με βάση τα δεδομένα αυτά να καταστεί δυνατή η επέκταση των Δικτύων σε όλη την Ελλάδα, από μέρους εκείνων των Ασφαλιστών, οι οποίοι νομίζουν, ότι έχουν την δυνατότητα να ερ-

γασθούν σύμφωνα με τους κανόνες της Αγοράς, όπως αυτοί επιτάσσονται από την νέα κατάσταση πραγμάτων με την πτώση των συνόρων της 31.12.1992. Ο συντάκτης του άρθρου είναι στην διάθεση των ενδιαφερομένων να τους ενημερώσει σχετικά.

**Σπουδάσε στην ΑΣΟΕΕ. Έχει εργασθεί στη Βιομηχανία και Εμπορική Ναυτιλία. Μετεκπαίδευση στο Senate House του Παν. Λονδίνου. Διύθυνε επί 15τία Κολλέγιο Επιχειρησιακών Σπουδών, ενώ παράλληλα εκπονούσε Οικονομοτεχνικές Μελέτες. Έχει συγγράψει για τους Σπουδαστές του "Μακροοικονομική - Μικροοικονομική Ανάλυση". Έχει εκδόσει "Αι Αποσβέσεις και η Λειτουργία αυτών". Έχει συγγράψει για ειδικούς σκοπούς και θα εκδόσει τα εξής:**

- "Η Νέα Τραπεζική Τεχνολογία της Προσεχούς δεκαετίας στην Ελλάδα" (Βιβλιοθήκες LSE και C.I.B. Λονδίνο).
- Factoring / Forfaiting με Μαθηματικά και Λογιστική.
- Franchise.
- Εισαγωγή στις Πράξεις Futures / Options με Ορολογία.

# FRANCHISE



**ΧΡΙΣΤΟΣ ΣΤ. ΒΙΛΙΩΤΗΣ**  
ΟΙΚΟΝΟΜΟΛΟΓΟΣ - ΜΕΛΕΤΗΤΗΣ

# ΑΣΤΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ Ή ΑΣΤΙΚΗ ΑΝΕΥΘΥΝΟΤΗΣ;

*Πρέπει οι ασφαλιστές να πουλάνε ό,τι τους σερβίρουν οι εταιρίες;*

**Σ**τα προγράμματα του Κλάδου Αστικής Ευθύνης υπάρχει – κι εκεί – πρόγραμμα προστασίας κυνηγών βασισμένο στις ασφαλιστικές ανάγκες 400.000 ερασιτεχνών κυνηγών.

400.000 ερασιτέχνες θα ξεχυθούν στα βουνά και τα λαγκάδια, στις ραπούλες και τις λιμούλες της πατρίδας μας να “ξεαστρέψουν” ό,τι πετάει ακόμα...

Ναι, έχουν μείνει λίγα κελαιοδάματα και οι περιπαττές θλέπουν κάπου-κάπου και κανένα σπάνιο πουλάκι. Ναι, να ασφαλίσουμε τους καμμένους κυνηγούς-εξολοθρευτές να ικανοποιήσουν τα ένστικτά τους πριν σκοτώσουν κατά λάθος και κανένα από μας.

Βλέπουμε εταιρίες να δαπανούν αρκετά εκατομμύρια σε καμπάνιες προστασίας του περιβάλλοντος και από την άλλη φτιάχνουν προγράμματα προστασίας κυνηγών που καταστρέφουν ό,τι απόμεινε...

Φίλοι ασφαλιστές, μην ασφαλίσετε κανένα κυνηγό φέτος που από τον Αύγουστο ως το Μάρτιο θα κυνηγά τα ελάχιστα ζωάκια και πουλιά του τόπου μας, που μέρα με τη μέρα ερημώνει. Ήδη 113 είδη πουλιών και 8 είδη θηλαστικών είναι στα όρια εξαφάνισης. Ας μην πουλήσουν φέτος τέτοια συμβόλαια. Δεν πρόκειται να χάσουν και πολλά ασφάλιστρα από τους ευκαιριακούς πελάτες-κυνηγούς που επίσημα και υπό την ευλογία της Πολιτείας θα αρχίσουν τη συστηματική εξόντωση. Η Πολιτεία θα κερδίσει γύρω στα 2 δισεκατομμύρια από τις κυνηγετικές άδειες αλλά σαν κράτος θα χάσει περισσότερο από ζημιές στο περιβάλλον, τα σπάνια πουλιά που κάνει στο οικοσύστημά της και την βία που διαποτίζει όλη την ελληνική κοινωνία, στην οποία ελληνική πολιτεία η καρμπίνα αποτελεί το βασικό μέσο διάπραξης εγκλημάτων. Μάλιστα, μία μελέτη με στοιχεία της εφημερίδας “Ελευθεροτυπία” έδειξε πως η εγκληματικότητα παρουσιάζει μείωση τους μήνες που απαγορεύεται το κυνήγι και αύξηση τον Σεπτέμβριο, πρώτο μήνα κυνηγιού και τον Μάρτιο τελευταίο μήνα κυνηγιού.

Κάντε μια βόλτα στα όμορφα δάση μας και θα δείτε τα σημάδια αυτού του στρατού των 400.000 κυνηγών που εκτός τα ζώα και πουλιά έχουν κάνει διάτρητες τις πινακίδες οδικής σήμανσης, τα δένδρα, τις κολώνες του ΟΤΕ και της ΔΕΗ, γεμίζοντας φυσίγγια τον τόπο.

Μερικοί κυνηγοί λένε τα φυτοφάρμακα, ευθύνονται που έχουμε μείωση θιότοπων, που-

λιών και ζώων. Μελέτες έδειξαν ότι για το 65% της εξαφάνισης ευθύνεται το κυνήγι. Θα λέγαμε ακόμη πως στον Όλυμπο και την Πίνδο δεν ρίχνονται φυτοφάρμακα.

Κάποιοι άλλοι κυνηγοί μιλάνε για λαθροκυνηγούς και μερικοί λένε πως το κυνήγι είναι άθλημα. Εδώ θα παραθέσουμε τις απόψεις του Κ. Τσιπέρα, μέλους της Φυσιολατρικής Αντικυνηγετικής πρωτοβουλίας, όπως τις έγραψε στην “ΕΛΕΥΘΕΡΟΤΥΠΙΑ” στις 16-8-91:

“Το κυνήγι είναι μια άχρηστη δραστηριότητα γιατί δεν συνδέεται, τουλάχιστον στις ανεπτυγμένες χώρες της Δύσης με τις άμεσες βιοτικές ανάγκες του ανθρώπου και φυσικά δεν είναι άθλημα, γιατί η έννοια του αθλήματος προϋποθέτει συμμετοχή και σίγουρα κανένας κυνηγός δεν ρώτησε π.χ. ένα λαγό ή μια πέρδικα αν “αθλούνται” με το να τα πυροβολάει κανείς!

● Είναι μια άμεση και έμμεσα αντι-οικολογική δραστηριότητα: α) γιατί διαιωνίζει ΤΗΝ ΟΙΚΟΛΟΓΙΚΑ ΑΝΗΘΙΚΗ ανθρωποκεντρική εικόνα του ανθρώπου-κυρίαρχου της φύσης, β) γιατί έχει οδηγήσει αποδεδειγμένα στην εξόντωση δεκάδες είδη ζώων και πουλιών, γ) γιατί η εξόντωση των εντομοφάγων πουλιών έχει επιπτώσεις στην ίδια την υγεία των δασών και των οικοσυστημάτων, δ) γιατί η αύξηση του αριθμού των τρωκτικών, εξ αιτίας της επικήρυξης σαν “επιθλαστών” των φυσικών διωκτών τους έχει έμμεσες επιπτώσεις στις ανθρώπινες δραστηριότητες, ε) γιατί οι κυνηγοί μολύνουν και σκουπιδοποιούν τη φύση με τους δεκάδες εκατοντάδες τόνους μολύβδου και πλαστικού που περιέχουν τα φυσίγγια τους, στ) γιατί οι κυνηγοί ευθύνονται άμεσα και έμμεσα για πολλές από τις πυρκαγιές που καταστρέφουν τα ελληνικά δάση, ζ) γιατί η νέα εναλλακτική στάση των ανθρώπων των πόλεων απέναντι στη φύση και στη ζωή πρέπει να είναι η οικολογική φυσιολατρία.

● Είναι φυσικά και μια αντι-δημοκρατική δραστηριότητα, γιατί η ελληνική πανίδα ανήκει σε όλους τους Έλληνες, οι οποίοι δεν ρωτήθηκαν ποτέ αν συμφωνούν με την εξόντωση της, κα ό,τι φυσικά στην ελάχιστη μειοψηφία των κυνηγών (σε σχέση με το σύνολο του ελληνικού λαού) που απέκτησε μόνη της το “δικαίωμα” να καταστρέφει αγαθά που ανήκουν σε όλους.

Το κυνήγι καλλιεργεί επίσης τη βία στη φύση και στη ζωή, είναι σίγουρα ένας προθάλαμος του πολέμου, αφού “εκπαιδεύει” τα πιο άγρια ένστικτα που κρύβει μέσα του ο άνθρω-

πος σαν είδος και “διδάσκει” μέσα από την πρακτική του όλα εκείνα τα στοιχεία που χαρακτηρίζουν αρνητικά τη σύγχρονη κοινωνία μας: το δόλο (μέσα από τα καρτέρια και τις παγίδες), το φθόνο για τα “θηράματα” του διπλανού, τη νομή και κατοχή πραγμάτων που δεν μας ανήκουν, τον ανθρωπινό εγωισμό, τη σκληρότητα και την απανθρωπιά.

Γιατί το κυνήγι προϋποθέτει την ηθελωμένη και εκ προθέσεως επιβολή πόνου και θανάτου, πάνω σε άλλες μορφές ζωής, που δεν “ανήκουν” στο ανθρώπινο είδος. Και αυτή η πράξη δολοφονίας, επηρεάζει όχι μόνο το μεμονωμένο και δολοφονημένο ζώο ή πουλί, αλλά και το είδος στο οποίο ανήκει και κατ’ επέκταση και τη βιοτική κοινότητα, της οποίας το άτομο ήταν μέλος.

Ζώα και πουλιά σκότωναν και ο αρχέγονος κυνηγός και ο λαθροκυνηγός του μεσαιώνα και τα παλικάρια του Κολοκοτρώνη. Θα ήταν όμως λάθος να πιστέψουμε ότι έκαναν την ίδια πράξη με τον σημερινό κυνηγό. Τα όπλα που χρησιμοποιούσαν, οι πληθυσμοί των ζώων και πουλιών που κυνηγούσαν, ο αντίκτυπος στην οικολογία των βιοπεριοχών, ήταν όλα διαφορετικά. Διαφορετικός ήταν και ο λόγος που κυνηγούσαν. “Το κυνήγι για την επιβίωση”, που εξακολουθούν να εφαρμόζουν οι πρωτόγονοι λαοί, για την εύρεση της τροφής τους (που αντιμετωπίζουν μάλιστα με σεβασμό το ζώο και τα πουλιά) δεν έχει καμία σχέση με το “κυνήγι για αναψυχή και διασκέδαση”, των σύγχρονων κυνηγών”.

Φίλοι ασφαλιστές, μην επιβραβεύετε κάτι που πρέπει να σταματήσει. Φίλοι ασφαλιστές, μην δέχεσθε να κάνετε ασφάλιση κυνηγού διαμαρτυρόμενοι όπως έχετε δικαίωμα.

Η ασφάλιση έχει άλλους σκοπούς από αυτούς του να καλύψει κυνηγούς. Η ασφάλιση είναι πράξη αγάπης για τους συνανθρώπους και όχι γι’ αυτούς που κρατάνε όπλα!

Φίλοι ασφαλιστές διαμαρτυρηθείτε! Άλλωστε, τόσες εξαιρέσεις υπάρχουν στα συμβόλαια ζωής γύρω από τα ατυχήματα αυτοκτονίας, αδικού επιθέσεως κ.λπ. Μην ασφαλίσετε κυνηγούς! Υπερασπίστε το περιβάλλον, ένα δένδρο, ένα ζώο, ένα πουλί! ■ ΝΑΙ

Ευάγγ. Σπύρου

# ΣΥΝΕΠΗΣ ΑΝΟΔΙΚΗ ΠΟΡΕΙΑ

FRANCO A TORO



**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*



## ΣΙΜΟΣ ΞΗΡΟΓΙΑΝΝΟΠΟΥΛΟΣ

# Μια εύφορη γη στη χώρα των ασφαλειών

ΣΥΜΕΩΝ ΙΩΑΝΝΟΥ ΞΗΡΟΓΙΑΝΝΟΠΟΥΛΟΣ: Ιδρυτής και Γενικός διευθυντής της "ΣΙΜΟΣ Ι. ΞΗΡΟΓΙΑΝΝΟΠΟΥΛΟΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ Ε.Π.Ε." και ιδρυτής της "ΔΥΝΑΜΙΚΗ Ε.Π.Ε." αντασφαλιστικών εργασιών.

Γεννήθηκε στο Μεσολόγγι το 1941. Έγγραφο.

Τέκνα: Αντώνης (1970), Ιωάννης (1973).

Σπουδές: Απόφοιτος ανωτέρας σχολής ηλεκτρονικών, Ασφαλιστικά σεμινάρια, Risk Management.

Σταδιοδρομία ασφαλιστική: Ξεκίνησε το 1968 συνεργαζόμενος σαν πράκτορας και καθοδηγούμενος από τον παλαιό και έμπειρο ασφαλιστή Ιωάννη Παλαιολόγο ο οποίος συντέλεσε σημαντικά στην μετέπειτα εξέλιξη του. Διετέλεσε Γενικός Πράκτορας των ασφαλιστικών εταιριών CENTURY, ASSITALIA LE ASSICURAZIONI D' ITALIA και συνεργάστηκε με πολλές άλλες ελληνικές και αλλοδαπές εταιρίες.

Πριν από την κατάργηση του θεσμού του Γενικού Πράκτορα, άρχισε να επιδίδεται στην πρακτική του Μεσίτη Ασφαλίσεων (Insurance brokers) συνεργαζόμενος με διάφορες ασφαλιστικές εταιρίες σε διάφορους ασφαλιστικούς κλάδους. Στον τομέα των ασφαλειών ζωής συνεργάζεται με τις εταιρίες ALICO, ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ, CIGNA και NORDSTERNCOLONIA.

Άλλες δραστηριότητες: Γενικός Γραμματέας του ΣΥΝΔΕΣΜΟΥ ΕΛΛΗΝΩΝ ΜΕΣΙΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ (Σ.Ε.Μ.Α.). Εκπρόσωπος της CENTURY στην Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών.

Hobbies: Σκι, τένις.

Γλώσσες: Αγγλικά.

Διεύθυνση επαγγελματική: Αμερικής 20, 106 71 Αθήνα, τηλ.: 3602226-9, fax: 3611110, telex 221359 SIXI GR.

**Κ**ύριε Ξηρογιάννου, είδαμε αρκετές δημοσιεύσεις κι ακούσαμε αρκετές και διαφορετικές απόψεις για τους Μεσίτες Ασφαλίσεων. Είστε γραμματέας του Συνδέσμου Ελλήνων Μεσίων Ασφαλίσεων και αρκετά χρόνια στο επάγγελμα του Ασφαλιστή. Θα θέλατε να μας δώσετε μερικές πληροφορίες για το πως δουλεύει ένας μεσίτης και πως καταλήξατε εκεί;

Καταρχή και πριν απαντήσω στην πρώτη σας ερώτηση, θα ήθελα να σας ευχαριστήσω που μου δίνετε την δυνατότητα μέσω του έγκριτου περιοδικού σας, να εκφράσω τις απόψεις μου γύρω από ασφαλιστικά θέματα και ιδιαίτερα για το θεσμό του μεσίτη ασφαλίσεων (broker). Είναι γεγονός ότι τελευταία έχει δημιουργηθεί μεγάλος θόρυβος γύρω από τον μεσίτη ασφαλίσεων και ακούγονται πάρα πολλά για το μελλοντικό του ρόλο στην Ελληνική ασφαλιστική βιομηχανία. Μέχρι ένα σημείο θάλεγα ότι, δικαιολογημένα υπάρχει κάποιος προβληματισμός για κάτι όχι μεν τόσο άγνωστο σαν θεσμός, αφού όπως όλοι μας γνωρίζουμε, αυτός υπάρχει από πολύ παλιά στις περισσότερες χώρες του κόσμου και λειτουργεί με μεγάλη επιτυχία, αλλά σαν κάτι καινούργιο στον Ελληνικό χώρο και νομίζω ότι εδώ θα πρέπει να σταθούμε.

Ο θεσμός του μεσίτη ασφαλίσεων επιβάλλεται, μέσω ενός γενικότερου εκσυγχρονισμού της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς προσαρμοσμένου σε οδηγίες της Ευρωπαϊκής κοινότητας, ανήκει δε στο χώρο της διαμεσολάβησης και προϋποθέτει, ανεξαρτησία, ελεύθερη οικονομία και απαγκύστρωση από κρατικούς παρεμβατισμούς μέσω ελεγχόμενων τιμολογίων. Χωρίς λοιπόν ελεύθερο τιμολόγιο, με τους διαμεσολαβούντες των άλλων κατηγοριών να πιστεύουν ότι τους παίρνουμε κάτι από το δικό τους χώρο και τις ασφαλιστικές εταιρίες να θέλουν να μας βλέπουν σαν ένα εξελισσόμενο μοντέλο ασφαλιστικού πράκτορα, επιβάλλεται η χωρίς άλλη καθυστέρηση, κατοχύρωση του θεσμού από την πολιτεία. Με την εναρμόνιση δε του σχετικού Νόμου στα διεθνή πρό-

τυπα και οδηγίες της ΕΟΚ, και χωρίς τους άνευ λόγου προτεινόμενους φραγμούς, ελληνικής επινοήσεως, θα αποτραπεί η σύγχυση και οι διαφορετικές απόψεις που ακούγονται αυτή τη στιγμή.

Στο δεύτερο σκέλος της ερωτήσεώς σας, για την σημερινή κατάληξη μου στο χώρο του μεσίτη, θα απαντήσω ότι υπήρξε έντονος προβληματισμός πριν οριστικά και αμετάκλητα, όπως πιστεύω, καταλήξω σ' αυτόν.

Χωρίς να θέλω να απορρίψω άλλες κατηγορίες διαμεσολαβούντων ή και ακόμη του διευθυντού ασφαλιστικής επιχείρησης που πολλές φορές στην ασφαλιστική μου καριέρα μου δόθηκε η δυνατότητα να ακολουθήσω, η απάντηση γι' αυτή την κατάληξη είναι, ότι ο συγκεκριμένος χώρος με εκφράζει και με καλύπτει απόλυτα.

Γιατί ο μεσίτης λειτουργεί ανεξάρτητα, χωρίς δεσμευτικές συμβάσεις με συγκεκριμένες ασφαλιστικές εταιρίες, είναι εντολοδόχος του πελάτη του και με την απόλυτη γνώση του ασφαλιστικού αντικείμενου εξευρίσκει και προτείνει σ' αυτόν, το πρόγραμμα που του ταιριάζει περισσότερο και με τους οικονομικότερους όρους. Παράλληλα, συμβάλλει στην ανταγωνιστικότητα των ασφαλιστικών εταιριών και τη βελτίωση των παρεχομένων από αυτές υπηρεσιών και προγραμμάτων.

Προς το παρόν υπάρχουν κάποιες αμφισβητήσεις για την λειτουργία του θεσμού, ότι δεν είναι νομικά κατοχυρωμένος και ότι δεν υπάρχουν γραφεία κατάλληλα οργανωμένα. Η απάντηση είναι ότι, οπωσδήποτε υπάρχουν οι αρχικές δυσκολίες, όμως εγώ, όπως άλλωστε και πολλοί άλλοι συνάδελφοί μου και μέλη του Συνδέσμου Ελλήνων Μεσίων Ασφαλίσεων, εφαρμόζουν την τακτική της ελεύθερης επιλογής ασφαλιστικής εταιρίας και ασφαλιστρού σφ' ενός στους μεγάλους και απελευθερωμένους από το υποχρεωτικό τιμολόγιο κινδύνους και αφετέρου στους μικρούς ή και μεγάλους κινδύνους όπου δεν υπάρχει υποχρεωτικό τιμολόγιο π.χ. κλάδος μεταφορών, αστικής ευθύνης κ.λ.π. Αν δε λάβουμε υπόψη ότι το θεσμό δεν τον χαρακτηρίζει μόνο το χαμηλό ασφάλι-

# Πάντα πρωτοπόροι

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



**ΕΛΛΗΝΟ  
ΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ** Α.Ε.Α. ΖΩΗΣ

Ασφάλεια στην πράξη

στρο, αλλά και όλες οι άλλες υπηρεσίες που μπορούν να προσφερθούν, νομίζω ότι ένα μεγάλο μέρος του θεσμού καλύπτεται ικανοποιητικά. Επίσης τα γραφεία των μεσσιτικών εταιριών που τυγχάνει να είμαι Γενικός Διευθυντής έχουν εξοπλισθεί και μηχανοργανωθεί σύμφωνα με τις απαιτήσεις της σύγχρονης τεχνολογίας και είναι στελεχωμένα με ικανό, άριστα εκπαιδευμένο και καταξιωμένο ανθρώπινο δυναμικό. Παράλληλα έχουν εξασφαλίσει, τη συνεργασία πολλών και καλών αλλοδαπών και ελληνικών ασφαλιστικών εταιριών, με αποτέλεσμα η εξυπηρέτηση των πελατών μας να είναι γρήγορη, αποτελεσματική και να χαρακτηρίζεται από ευελιξία και σωστή ενημέρωση σ' όλες τις πτυχές των ασφαλιστικών τους αναγκών.

**Θέλετε να θυμηθούμε τα παλιά χρόνια που ξεκινούσατε ασφαλιστής και να τα συγκρίνουμε λίγο με αυτά που γίνονται σήμερα και θα ακολουθήσουν αύριο;**

Οπωσδήποτε δεν υπάρχει σύγκριση των δύο εποχών. Όταν εγώ ξεκίνησα στις αρχές του 1968 την ασφαλιστική καριέρα μου, δεν υπήρχε καν ασφαλιστικός νόμος να καθορίζει τις σχέσεις και αμοιβαίες υποχρεώσεις ασφαλιστικών εταιριών, ασφαλιζομένων και διαμεσολαβούντων προσώπων, αυτό είναι πολύ βασικό για μια ασφαλιστική αγορά, γιατί η νομική κατοχύρωση θέτει τις προϋποθέσεις και τους όρους κάτω από τους οποίους αυτή θα λειτουργήσει απρόσκοπτα. Αυτό δε αποδείχθηκε στα χρόνια που πέρασαν από την σημαντική βελτίωση που πραγματοποιήθηκε μετά την ψήφιση του Νόμου 400/70 και τις βελτιώσεις του. Επίσης ένας άλλος βασικός παράγων διαφοράς μεταξύ του χτες και του σήμερα είναι, το βελτιωμένο επίπεδο γνώσεων και η προσωπική μόρφωση των σημερινών διευθυντικών προσώπων, των στελεχών και των διαμεσολαβητών με αποτέλεσμα μεταξύ άλλων και την οριστική αποβολή από τις τάξεις των ασφαλιστών των ξένων και ευκαιριακών εκείνων στοιχείων που δυσφημούσαν και προξενούσαν μεγάλο κακό σε ολόκληρη την ασφαλιστική αγορά. Εάν στα παραπάνω προσθέσουμε και την μεγάλη επίδραση που υποστήκαμε με την ένταξή μας στην Ευρωπαϊκή κοινότητα μέσω υποχρεωτικών οδηγιών που εφαρμόσαμε και εφαρμόζουμε και την εγκατάσταση στον Ελληνικό χώρο μεγάλων ασφαλιστικών οργανισμών με πλήρη τεχνολογία των ασφαλιστικών θεμάτων και ευρύτητα ασφαλιστικών καλύψεων, κυριολεκτικά μιλάμε για τη μέρα και τη νύχτα και για επερχόμενη κοσμογονία με θετικότατα αποτελέσματα.

**Ποιός είναι καλός ασφαλιστής κατά τη γνώμη σας;**

Εκείνος ο οποίος σέβεται απόλυτα την εμπιστοσύνη που του δείχνει ο ασφαλιζόμενος και ενεργεί με ευθύνη και συνέπεια για την σωστή ασφάλιση και προστασία του.

**Καλή εταιρία ποιά είναι;**

Εκείνη η οποία βελτιώνει συνεχώς τις προσφερόμενες υπηρεσίες της προ τον ασφαλιζόμενο και λειτουργεί ανταγωνιστικά μεταξύ

των άλλων εταιριών, παράγοντας νέα και καλά ασφαλιστικά προϊόντα, προσαρμοσμένα στις εκάστοτε ανάγκες των πελατών της.

**Ακούστηκε ότι αρκετοί μεσίτες δίνουν δουλειές στο εξωτερικό με αποτέλεσμα να φεύγει αρκετό συνάλλαγμα έξω. Εσείς τι λέτε γι' αυτή την άποψη;**

Αυτή η ερώτηση είναι καινούρια και πολύ επίκαιρη, συζητήθηκε δε ευρέως και κατά τη διάρκεια του δείπνου που πραγματοποίησε ο Σ.Ε.Μ.Α. προς τιμή των ασφαλιστικών εταιριών στον Αστέρα της Βουλιαγμένης την 25η Ιουνίου 1992. Μόνο που εκεί δεν αναφέρθηκαν οι μεσίτες μόνο, αλλά και οι ασφαλιστικές εταιρίες. Ειλικρινά δεν καταλαβαίνω γιατί δημιουργείται αυτός ο θόρυβος, όταν όλοι ξέρουμε ότι σχεδόν το σύνολο των ασφαλιστικών εταιριών, έχει συμβατικές αντασφαλιστικές καλύψεις με ξένα συγκροτήματα, διοχετεύοντας προς αυτά το μεγαλύτερο μέρος των ασφαλιστρών και αυτό όχι μόνο δεν είναι νέο, αλλά λειτουργεί από την γέννηση της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς. Επίσης ένα μεγάλο μέρος ασφαλιστρών φεύγει προς τα έξω, με προαιρετικές αντασφαλιστικές καλύψεις για μεγάλους κινδύνους που δεν είναι δυνατόν να καλυφθούν



στο εσωτερικό. Τώρα αν μιλάμε για τους μεγάλους κινδύνους που πρόσφατα απελευθερώθηκαν από το υποχρεωτικό τιμολόγιο, απ' ό,τι τουλάχιστον εγώ δύναμαι να γνωρίζω από τον χώρο των μεσιτών, πρώτα διοχετεύθηκαν στην ελληνική αγορά και εκεί που δεν υπήρξε ανταπόκριση ή υπήρξε αδυναμία καλύψεως φυσικά ζητήθηκε κάλυψη απ' έξω. Τελειώνοντας πάντως μ' αυτή την ερώτηση, σας βεβαιώνω ότι αρχή μας είναι, όλοι οι ασφαλιστικοί κίνδυνοι που περνάνε από τα δικά μας γραφεία, να διοχετεύονται κατά προτεραιότητα στις ασφαλιστικές εταιρίες που εργάζονται στην Ελλάδα και μόνο μετά από δεδηλωμένη αδυναμία αυτών, να προωθούνται αυτοί προς την ξένη ασφαλιστική αγορά.

**Μια ακόμα άποψη λέει ότι με τον ανταγωνισμό των Μεσιτών κάποιες δουλειές παύουν να χαμηλά ασφαλιστρά που υποβαθμίζουν την αγορά, είναι έτσι;**

Τελικά νομίζω ότι όλες οι απόψεις συγκλίνουν προς τον μεσίτη ασφαλιστή και δεν θα μου φανεί παράξενο αν στις προσεχείς ημέρες,

για ότι κακό συμβεί στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, θεωρηθεί υπεύθυνος ο μεσίτης. Πιθανώς γιατί αυτός θα βγάλει το φίδι από την τρύπα και θα ταρακουνήσει τα λιμνάζοντα νερά και θα πει αυτό που οι άλλοι αποφεύγουν να πουν και θα πράξει με διαφάνεια. Όταν θα πραγματοποιηθεί η οριστική απελευθέρωση του τιμολογίου πυρός, όλα τα ασφαλιστρά θα φαίνονται χαμηλά, κι αυτό γιατί όπως όλοι ξέρουμε τα ασφαλιστρά αυτή τη στιγμή είναι δυό και τρεις φορές επάνω, από αυτά που ισχύουν σε άλλες ευρωπαϊκές αγορές. Συνεπώς οι τριγμοί που θα προέλθουν από αυτή την αναμενόμενη μείωση και τα επακόλουθα αυτών θα καταλαγιάσουν και θα σταθεροποιηθούν σε κάποια λογικά επίπεδα, εφόσον βέβαια οι ασφαλιστικές εταιρίες και οι μεσίτες, αν το θέλετε, κρατήσουν την ψυχραιμία τους και αφήσουν να εξελιχθεί ομαλά αυτός ο μετασχηματισμός. Όταν δε φτάσουμε σ' αυτό το σημείο, δεν θα 'χουμε κάνει τίποτα περισσότερο, απ' ό,τι έχουμε κάνει μέχρι αυτή τη στιγμή, στους ήδη απελευθερωμένους από πολύ παλιά κινδύνους, μεταφορών, ατυχημάτων κ.λ.π.

**Τι κέρδος είχατε από την καριέρα του ασφαλιστή, και τι απ' όλα αυτά τα πλούτη που αποκομίσατε θα θέλατε να αξιοποιήσουν τα παιδιά σας;**

Θα είναι κέρδος αν κάποια στιγμή μπορούσε να αποδειχθεί ότι, η 25χρονη ασφαλιστική καριέρα μου συνέβαλε σαν ένα μόριο στη διαμόρφωση και ανάπτυξη της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς. Τα πλούτη που αποκόμισα προέρχονται, από την οικογένειά μου και μεταφράζονται σε δύο γιούς που σπουδάζουν και να ακολουθήσουν το επάγγελμα που τους κληροδοτώ, μαζί με ένα γνωστό όνομα και μια καλή φήμη στον ασφαλιστικό και ευρύτερο οικονομικό χώρο.

**Πώς βλέπετε την παρουσία του "ΝΑΙ" στην ασφαλιστική αγορά και τι θέματα θα μπορούσαμε να βάλουμε ακόμη; Έχετε να πείτε κάτι προς τους κλιμάδες αναγνώστες και συναδέλφους σας;**

Η παρουσία και η εν γένει πορεία του "ΝΑΙ" στην ασφαλιστική αγορά είναι προς την σωστή κατεύθυνση, ήδη δε η συμβολή του σαν κλαδικός τύπος είναι μεγάλη. Το περιεχόμενό του είναι πλούσιο σε ασφαλιστική αλλά και σε παικίλη ύλη και το μόνο που ίσως θα μπορούσα να πω, είναι να ασχοληθεί λίγο περισσότερο με θέματα των γενικών κλάδων ασφαλίσεων. Έχω δε να πω στους αναγνώστες του "ΝΑΙ" και συναδέλφους μου ότι, ένα από τα συμπεράσματα που βγήκε από το 1ο Διεθνές Συνέδριο του Σ.Ε.Μ.Α. είναι ότι, ο μεσίτης ασφαλιστή θα παίξει σπουδαίο ρόλο στην εξέλιξη της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς και θα συμβάλει αποτελεσματικά στην διαμόρφωση του υγιούς ανταγωνισμού μεταξύ των ασφαλιστικών εταιριών και της αναπτύξεως της ασφαλιστικής συνειδήσεως του Έλληνα ασφαλισμένου, μέσω πολλών και καλών προτεινόμενων ασφαλιστικών προϊόντων, χωρίς παράλληλα να θίξει καμία άλλη κατηγορία από τους διαμεσολαβούντες.

■ ΝΑΙ

# Μανταρίνι

Υπεύδυνη: ΜΑΡΙΑ ΣΠΥΡΟΥ

## ΚΑΛΟΚΑΙΡΙΝΑ ΤΜΗΜΑΤΑ

Στο χώρο του Σύγχρονου Ελληνικού Νηπιαγωγείου «ΜΑΝΤΑΡΙΝΙ» θα λειτουργήσουν καλοκαιρινά τμήματα δημιουργικής απασχόλησης και έκφρασης υπό την καθοδήγηση ειδικευμένης παιδαγωγού.

Ζωγραφικής - Πλαστικής - Γλυπτικής - Τυπώματος - Μάσκας - Κατασκευών - Μουσικής και κατασκευές Μουσικών οργάνων - Ρυθμικής - Θεατρικού παιχνιδιού.

Ώρες λειτουργίας 7:30 π.μ. - 15:30 μ.μ.

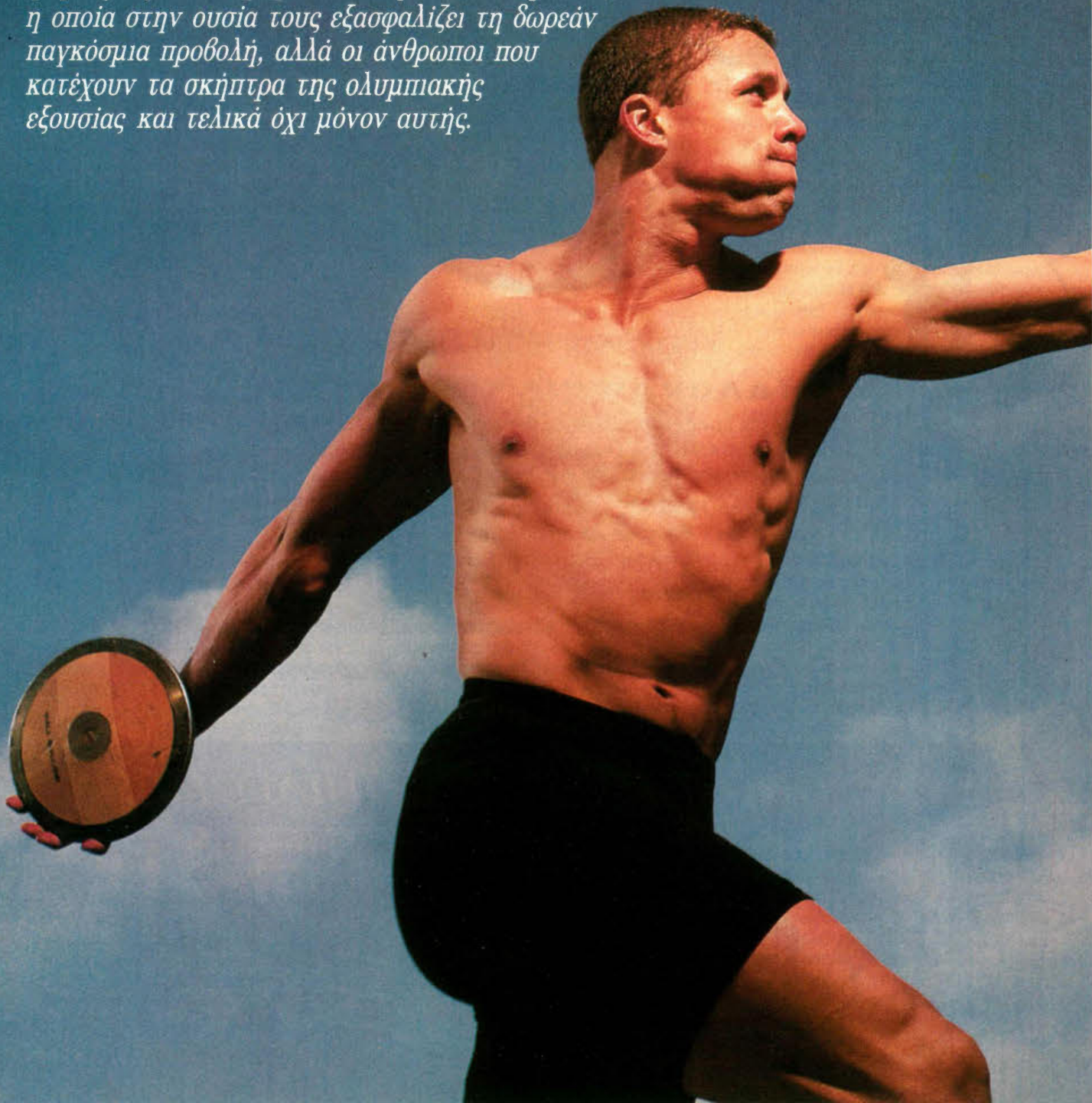
Πληροφορίες στη Διεύθυνση και τα τηλέφωνα του Σχολείου μας.

**Π. Τσαλδάρη 24α & Μιαούλη 7, Μαρούσι**  
**Τηλ: 8022866 - 8067181 - 8054553**

### ΣΥΓΧΡΟΝΟ ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΝΗΠΙΑΓΩΓΕΙΟ

# Πακτωλός οι μπιζνες των Ολυμπιακών Αγώνων

*Το μεγάλο πρόβλημά τους δεν είναι η εμπορευματοποίηση των Ολυμπιακών Αγώνων, η οποία στην ουσία τους εξασφαλίζει τη δωρεάν παγκόσμια προβολή, αλλά οι άνθρωποι που κατέχουν τα σκήπτρα της ολυμπιακής εξουσίας και τελικά όχι μόνον αυτής.*



Έρευνα στα οικονομικά παρασκήνια από τον ΑΘ. ΠΑΠΑΝΔΡΟΠΟΥΛΟ

**Π**ιός γνωρίζει στην Ελλάδα τον κ. Μαρκ Μακ Κόρμακ, πρόεδρο της εταιρίας Ιντερνάσιοναλ Μάντζμεντ Γκρουπ; Και όμως, είναι από τους πιο πλούσιους ανθρώπους του κόσμου. Διαθέτει πολύ μεγάλη ισχύ και ο ρόλος του στην απώλεια των Ολυμπιακών Αγώνων του 1996 από την Ελλάδα υπήρξε καθοριστικός. Αμερικανός δικηγόρος, ο κ. Μαρκ Μακ Κόρμακ στα τέλη της δεκαετίας του '50 υπήρξε από τους πρώτους που συνειδητοποίησαν ότι το κοινό όλο και περισσότερο θα ενδιαφέρεται για τα σπορ, λόγω της δυνατότητάς τους να μεταδίδονται από την τηλεόραση.

Επίσης, ο Αμερικανός δικηγόρος συνειδητοποίησε ότι θα υπήρχε αυξημένο ενδιαφέρον του κοινού και για τα λεγόμενα σπορ της ελίτ, όπως λ.χ. το γκολφ, το τένις, κ.ά. Κατάλαβαινε επίσης ο διορατικός Αμερικανός δικηγόρος ότι με την τηλεόραση οι σταρ των σπορ θα γίνονται μέγασταρ και τα αθλητικά γεγονότα θα μετατρέπονταν σε σούπερ-γεγονότα. Υπήρχε έδαφος έτσι με τη βοήθεια της τηλεόρασης να αξιοποιηθούν άνθρωποι και γεγονότα, παράλληλα δε γινόταν δυνατή η μετάδοση στο κοινό σειράς μνημάτων, τα οποία θα μπορούσαν να αποφέρουν και σεβαστά κέρδη.

Στα πλαίσια αυτών των διαπιστώσεων και συναφών συλλογισμών, σε συνεργασία με τον παίκτη του γκολφ Άρνολντ Πάλμερ, ο κ. Μακ Κόρμακ ίδρυσε μια εταιρία διοργανώσεως αθλητικών γεγονότων με εξειδίκευση αρχικά στη διοργάνωση αγώνων γκολφ. Η επιτυχία ήταν μεγάλη και γρήγορα ο Α. Πάλμερ έγινε ο πιο ακριβοπληρωμένος παίκτης του γκολφ στον κόσμο.

Σήμερα η εταιρία του κ. Μακ Κόρμακ είναι κυρίαρχη στο χώρο της και ασχολείται με το σπόνσορινγκ, τη διαφήμιση, τις αντηπροσπεύσεις αθλητικών εδών, τη διοργάνωση αθλητικών γεγονότων και την τηλεοπτική κάλυψή τους. Με καθαρά κέρδη πάνω από 100 εκατομμύρια δολάρια από τους Ολυμπιακούς Αγώνες της Σεούλ το 1988, η Ιντερνάσιοναλ Μάντζμεντ Γκρουπ (ΙΜΕ) είναι πανίσχυρη στον κλάδο της και έχει θέσει αρκετούς ανταγωνιστές. Ο Χορστ Ντάσλερ της Adidas, ο Π. Πόζελ, στο αμερικανικό ποδόσφαιρο, ο κ. Ντον Κινγκ στο μποξ και ο κ. Μπέρνι Εκλεκτόουν στο αυτοκίνητο είναι μερικά από τα μεγάλα διεθνή ομόματα τα οποία αξιοποιούν όλες τις εμπορικές δυνατότητες του αθλητικού χώρου.

Η Adidas λ.χ. πριν αγοραστεί από τον Γάλλο αμφιλεγόμενο επιχειρηματία Μπερνάρ Ταπί, χρηματοδοτούσε πολλούς γερμανικούς αθλητικούς και ποδοσφαιρικούς συλλόγους, είχε υπό την εποπτεία της αρκετά μεγάλα ονόματα του ποδοσφαίρου και είναι γνωστές οι υποχρεώσεις που έχει ακόμη έναντι της ο πρόεδρος της ΦΙΦΑ κ. Ζ. Αβελάνζε. Επίσης, χάρη στους Χορστ Ντάσλερ και τον Βρεταννό Πάτρικ Νάλλι μπήκε στο μεγάλο χορό του σπόνσορινγκ (των χορηγιών) και η Κόκα-Κόλα, η οποία είναι από τους μεγάλους χρηματοδότες των Ολυμπιακών Αγώνων. Και από την άποψη αυτή, όπως έγραφε πρόσφατα και ο "Όμπσέρβερ" του Λονδίνου, είναι γνωστή η στενή σχέση της αμερικανικής εταιρίας με τον κ. Χουάν Αντόνιο Σάμαρανκ, πρόεδρο της Διεθνούς Ολυμπιακής Επιτροπής (ΔΟΕ). Επίσης η βρετανική εφημερίδα επισημαίνει το φρανκικό παρελθόν του προέδρου της ΔΟΕ, καυτηριάζει τις αντιδημοκρατικές μεθόδους του και υπογραμμίζει ότι είναι διψασμένος για εξουσία.

Μια εξουσία η οποία σήμερα περιβάλλεται από πολλά δισεκατομμύρια δολάρια για την αναμετάδοση των Ολυμπιακών Αγώνων της Βαρκελώνης, τα τηλεοπτικά δίκτυα πλήρωσαν τελικά 800 εκατομμύρια δολάρια, ποσό υπερδιπλάσιο από το αντίστοιχο που είχαν καταβάλει για τους Ολυμπιακούς ης Σεούλ το 1988. Επίσης, 1,2 δισ. δολάρια είναι το ποσό που θα καταβληθεί από τους διάφορους σπόνσορες στα τηλεοπτικά δίκτυα, για την

αναμετάδοση συγκεκριμένων αγωνισμάτων ή και ομαδικών παιχνιδιών. Όσο για την εταιρία του κ. Μαρκ Μακ Κόρμακ που διαμεσολαβεί σε όλες αυτές τις μεγάλες συμφωνίες, ούτε λίγο ούτε πολύ θα εισπράξει 150 εκατ. δολάρια προμήθειες.

Ωστόσο, ο κ. Μακ Κόρμακ προσφέρει πολύτιμες υπηρεσίες στους διοργανωτές αθλητικών αγώνων. "Μας επιτρέπει να έχουμε πρόσβαση σε μια γιγαντιαία αγορά κεφαλαίων. Διότι, τα τελευταία είναι απολύτως απαραίτητα για τον φορέα που θέλει να διοργανώσει μια διεθνή αθλητική συνάντηση. Παράλληλα, η εταιρία της Μακ Κόρμακ έχει άριστες σχέσεις με τους θαρώνους των διεθνών αθλητικών οργανώσεων, όπως είναι η ΔΟΕ, η ΦΙΦΑ κ.ά.". Στα πλαίσια λοιπόν αυτά, είναι αδιανόητο να υπάρχουν διασυνδέσεις με όλο αυτό το κύκλωμα εμπορικής, πολιτικής και αθλητικής εξουσίας, μας λέει ο παλιός Βέλγος ολυμπιονίκης στα 1.500 μ. κ. Γκαστόν Ρουλάντς, ο οποίος πέρα από σύμβουλος της Βελγικής Αθλητικής Ομοσπονδίας είναι και επιχειρηματίας στο χώρο του αθλητισμού.

Ο κ. Ρουλάντς γνωρίζει πολύ καλά τα τεράστια έσοδα που ήδη πραγματοποιεί με αφορμή τους Ολυμπιακούς Αγώνες η εταιρία μάρκετινγκ του Χορστ Ντάσλερ, η Ιντερνάσιοναλ Σπορτ Λαϊνζορ (ΙΣΛ), η οποία διαθέτει και τα αποκλειστικά δικαιώματα εμπορικής αξιοποίησης των Ολυμπιακών Αγώνων. Έτσι από τα 1,2 δισ. δολάρια που θα διαθέσουν οι σπόνσορες θα πάει στα ταμεία της το 20 με 30%, ποσοστό διόλου αμελητέο. Η μεγάλη ιδιότητα της ΙΣΛ είναι να πειθεί τους σπόνσορες να χρηματοδοτούν συγκεκριμένες εκδηλώσεις στους Ολυμπιακούς, να αναλαμβάνουν τη διοργάνωση σημαντικών αθλητικών συναντήσεων.

Μπορεί να πει κανείς ότι ο Χ. Ντάσλερ, που πέθανε το 1987 σε ηλικία 51 χρόνων, υπήρξε ο πρώτος που κατάλαβε ότι ο αθλητισμός δεν θα μπορούσε να επιβιώσει στο χρηματοοικονομικό επίπεδο αν δεν συνδεόταν με τη μηχανία αθλητικών ειδών. Έτσι το 1987 όταν πέθανε, η Adidas, η οποία έγινε πρώτο όνομα στον κόσμο, χάρις στις χορηγίες του Χ. Ντάσλερ, αφιέρωσε για δώρα και δημόσιες σχέσεις 9,2 δισεκατομμύρια δρχ.

Σήμερα θέβαιο το παράδειγμά της το ακολουθούν και άλλες επιχειρήσεις, ενώ παράλληλα στο χώρο του αθλητισμού παρατηρείται έντονη παρουσία επιχειρηματιών. Στους μεγαλύτερους αθλητικούς και ποδοσφαιρικούς συλλόγους της Ευρώπης, οι πρόεδροί τους είναι μεγάλοι επιχειρηματίες ή εν πάση περιπτώσει άνθρωποι με εξουσία και επιρροές.

Κατά τον Γάλλο οικονομολόγο και δημοσιογράφο, συγγραφέα ενός βιβλίου με τίτλο "Χάμο Σπορτίβους" κ. Φίλιπ Σιμονό, η εξέλιξη αυτή είναι φυσιολογική. "Το σπορ", μας λέει ο Γάλλος συνάδελφος, "αποτελεί μια σύγχρονη θεότητα. Ο "Χάμο Σπορτίβους" έχει αντικαταστήσει τον "Χάμο εκονομικούς"... Κάθε αθλητική εκδήλωση γίνεται σήμερα σούπερ-θέαμα για δισεκατομμύρια ανθρώπους και επισκιάζει την οικονομία. Θα έλεγα ότι το σπορ σε μεγάλο βαθμό υποκαθιστά το χρήμα ως θεμέλιο της κοινωνικής ζωής, αλλά έχει ανάγκη από το τελευταίο για να αναπτυχθεί και να επιβιώσει. Παράλληλα όμως, μέσω του σπορ νομιμοποιείται στα μάτια δισεκατομμυρίων ανθρώπων η μεγάλη καπιταλιστική επιχείρηση και έτσι το κεφάλαιο προσλαμβάνει ανθρώπινη διάσταση. Γραμμένο το όνομά της στις φανέλες μεγάλων ομάδων και κορυφαίων πρωταθλητριών, για μια επιχείρηση η επωνυμία της συμβολίζει πολύ περισσότερα πράγματα από αυτά που ίσως και η ίδια φαντάζεται".

Υπό αυτές τις συνθήκες, ο αθλητισμός έχει ανάγκη από την οικονομία, αλλά και η τελευταία δεν μπορεί πλέον να κάνει χωρίς τον αθλητισμό. Διότι, της προσφέρει την ευκαιρία μέσω των χορηγιών να δημιουργεί ζώνες δωρεάν θλητικών παροχών, γεγονός που τονώνει την ηθική διάσταση της επιχείρησης και ταυτόχρονα πθηκοποιεί το κέρδος.

Όπως θα έλεγε και ο Άκιο Μορίτα, πρόεδρος της Sony και τυπικός Γαπωνέζος επιχειρηματίας, "ο καπιταλισμός, όσο υλιστικός κι αν είναι έχει πάντα ανάγκη από μια ηθική τάξη, ικανή να του εξασφαλίζει αποτελεσματικότητα στη λειτουργία του και αποδοτικότητα ως προς τη χρησιμοποίηση των διαφόρων συντελεστών παραγωγής πλούτου".

Σήμερα λοιπόν, αυτή η ηθική τάξη του προσφέρεται από τον αθλητισμό, στο χώρο του οποίου όμως, οι περισσότεροι από αυτούς που κινούνται, δύσκολα θα μπορούσαν να χαρακτηρισθούν ως πρότυπα ηθικής. Το μεγάλο όμως πρόβλημα με τους Ολυμπιακούς Αγώνες δεν είναι η εμπορευματοποίησή τους, η οποία στην ουσία εξασφαλίζει τη δωρεάν προβολή τους σε ολόκληρο τον κόσμο, αλλά οι άνθρωποι που κατέχουν τα σκήπτρα της ολυμπιακής εξουσίας και τελικά όχι μόνον αυτής.

# Ο ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΣ ΤΩΝ ΤΡΑΠΕΖΩΝ ΣΤΗ ΔΕΚΑΕΤΙΑ ΤΟΥ '90



Του Κωνσταντίνου ΜΑΥΡΟΥ  
Συμβούλου marketing  
της INTERBANK

από την Τράπεζα της Ελλάδος και οι διάφορες εφαρμογές της σύγχρονης τραπεζικής τεχνολογίας που επέτρεψαν την εξισορρόπηση των μεγάλων δικτύων καταστημάτων από άλλα μέσα (μηχανές αυτόματων συναλλαγών, διατραπεζικά συστήματα πληρωμών, τηλεφωνική εξυπηρέτηση πελατών, εξυπηρέτηση από το σπίτι κ.ά.). Όλες οι τράπεζες προσπάθησαν να επωφεληθούν από αυτούς τους δύο παράγοντες για να αυξήσουν το μερίδιο αγοράς τους. Βέβαια, άλλες προχώρησαν ταχύτερα και άλλες πιο αργά. Γεγονός είναι, όμως, ότι σήμερα πλέον οι περισσότερες τράπεζες προσπαθούν να αναπτυχθούν εις βάρος των υπολοίπων, χρησιμοποιώντας τόσο την απελευθέρωση της αγοράς - δηλαδή, σχεδιάζοντας προϊόντα (κυρίως καταθετικά) που προσφέρουν στους πελάτες ιδιαίτερα υψηλές αποδόσεις -, όσο και εισάγοντας στην αγορά προϊόντα που στηρίζονται κυρίως στη σύγχρονη τεχνολογία.

Επί πλέον, και κυρίως από νέες τράπεζες, βλέπουμε πολλές και σοβαρές προσπάθειες αναβάθμισης της ποιότητας εξυπηρέτησης των πελατών. Έτσι, έχουμε τράπεζα που λειτουργεί με πολύ διευρυμένο ωράριο (έως τις 5 το απόγευμα και το Σάββατο), προσφέροντας στους πελάτες της αυτή την εξυπηρέτηση, που είναι βέβαιο ότι θα επιθυμούσαν οι πελάτες όλων των τραπεζών, όπως επίσης και υπηρεσίες θησαυροφυλακίου (θυρίδες) 365 ημέρες τον χρόνο, ανεξάρτητα από γιορτές και αργίες, όλο το 24ωρο. Βλέπουμε, επίσης, να εισάγονται προϊόντα με εντελώς νέα φιλοσοφία, πέρα από τις όποιες υψηλές αποδόσεις, προϊόντα με ασφαλιστικές καλύψεις, δυνατότητες αυτόματης χρηματοδότησης κ.λπ.

Βλέπουμε, λοιπόν, ότι σήμερα ο ανταγωνισμός στην τραπεζική αγορά αυξάνεται και εντοπίζεται τόσο προς την κατεύθυνση της προσφοράς ευνοϊκών όρων (επιτόκια, προμήθειες κ.λπ.) προς τους πελάτες, όσο και προς την κατεύθυνση της προσφοράς υψηλής ποιότητας εξυπηρέτησης, ανεξάρτητα από το κόστος για τον πελάτη.

Είναι βέβαιο ότι στα επόμενα χρόνια ο ανταγωνισμός θα ενταθεί ακόμα περισσότερο, κυρίως, όμως, στο επίπεδο ποιότητας εξυπηρέτησης των πελατών και παροχής σύγχρονων, αυτοματοποιημένων υπηρεσιών που θα ελαχιστοποιούν τον χρόνο που αφιερώνει ο πελάτης στις τραπεζικές του υποθέσεις και θα διευκολύνουν τις συναλλαγές τους.

Βέβαια, θα υπάρχει πάντα και ο ανταγωνισμός σε επίπεδο επιτοκίων, αλλά θα περιορισθεί σε μια μικρή μερίδα πελατών, οι οποίοι έχουν πολύ υψηλά διαθέσιμα και αποταμιεύσεις και είναι ευαίσθητοι στα θέματα τιμολογιακής πολιτικής.

Η μεγάλη, όμως, μάζα των πελατών με τις μικρές και μεσαίου μεγέθους αποταμιεύσεις θα στραφούν προς εκείνη την τράπεζα που θα τους προσφέρει ποιοτικά αναβαθμισμένες υπηρεσίες. Αυτή θα πρέπει να είναι και η τελική επιλογή στρατηγικής για τις τράπεζες που απευθύνονται στη μεγάλη μάζα πελατών και όχι στους λίγους επιλεγμένους πελάτες με τα υψηλά διαθέσιμα.

Ενα ερώτημα που συχνά τίθεται στα στελέχη τραπεζών, και ιδιαίτερα σε αυτά που καθορίζουν τις στρατηγικές και πολιτικές των τραπεζών, είναι το τι είδους ανταγωνισμό θα αντιμετωπίσουν τα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα στη δεκαετία του '90 και εάν αυτός ο ανταγωνισμός θα επηρεάσει τα αποτελέσματά τους και, πιο συγκεκριμένα, την κερδοφορία τους.

Τα ερωτήματα αυτά οφείλονται κυρίως σε ορισμένες αμφιβολίες ή φόβους ως προς τα κέρδη των τραπεζών στα επόμενα χρόνια και έχουν τις ρίζες τους στη διαπίστωση ότι ο ανταγωνισμός στην τραπεζική αγορά αυξάνεται συνεχώς και με επιταχυνόμενο ρυθμό, το δε κύριο χαρακτηριστικό του μέχρι στιγμής είναι η προσφορά όλο και υψηλότερων επιτοκίων και αποδόσεων για τις καταθέσεις και μειωμένων επιτοκίων και προμηθειών για τις κορηγήσεις και τις διαμεσολαβητικές εργασίες. Υπάρχουν, δηλαδή, κάποιοι φόβοι ότι με την απελευθέρωση της τραπεζικής αγοράς και με την κατάργηση των διοικητικών ρυθμίσεων της Τραπέζης της Ελλάδος στα επιτόκια καταθέσεων και χρηματοδοτήσεων, οι τράπεζες θα εμπλακούν σε έναν εξοντωτικό πόλεμο τιμών και επιτοκίων, με αποτέλεσμα να επηρεασθούν σημαντικά τα κέρδη τους και να εκφράζονται αμφιβολίες για τη γενικότερη πορεία τους.

Στο παρελθόν ο υποψήφιος πελάτης αποφάσιζε με ποια τράπεζα θα συνεργασθεί, κρίνοντας ουσιαστικά από δύο μόνο στοιχεία: την ευκολία πρόσβασής του στην τράπεζα - δηλαδή μέγεθος δικτύου καταστημάτων και εικόνα τράπεζας (κύρος, εμπιστοσύνη, φιλικότητα, ταχύτητα εξυπηρέτησης). Ανάλογα με το τι είχε περισσότερη σημασία για τον πελάτη, εκείνος επέλεγε την τράπεζά του. Σταδιακά, όμως, δύο παράγοντες άλλαξαν αυτό το σκηνικό και ο υποψήφιος πελάτης έχει τώρα στη διάθεσή του περισσότερα κριτήρια για να αποφασίσει και περισσότερα στοιχεία που μπορούν να τον επηρεάσουν.

Οι παράγοντες αυτοί είναι η κατάργηση του καθορισμού των επιτοκίων

Και πάλι

ΠΡΩΤΗ

ΠΑΝΙΣΧΥΡΗ

Με Συνέπεια  
και Ευθύνη



**ΑΓΡΟΤΙΚΗ  
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ**  
κοντά σας ό,τι κι αν τύχει

Σε κέρδη με

**2.105.000.000 ΔΡΧ.**

Με ίδια κεφάλαια

**8.056.000.000 ΔΡΧ.**

( Καλύπτουν 6,2 φορές το απαιτούμενο  
απο το Νόμο Περιθώριο Φερεγγυότητας )

προς τους ασφαλισμένους της,  
τους συνεργάτες της,  
το κοινωνικό σύνολο

**ΣΙΓΟΥΡΗ, ΣΥΓΧΡΟΝΗ, ΔΥΝΑΜΙΚΗ**

# ΜΕΤΑΤΡΟΠΗ Η ΣΥΓΧΩΝΕΥΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΣ ΣΕ Α.Ε.

ΣΥΜΦΩΝΑ ΜΕ ΤΟ Ν.Δ. 1297/1972 & Ν. 1882/1990

(ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΟΥ ΘΕΜΑΤΟΣ ΑΠΟ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΚΑΙ ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΗ ΑΠΟΨΗ)

**Ο**ι ατομικές και οι εταιρικές επιχειρήσεις που λειτουργούν με τον τύπο της ομόρρυθμης ή ετερόρρυθμης εταιρίας και με τη μορφή της κοινωνίας του αστικού δικαίου (κοινοπραξία) αντιμετωπίζουν μεταξύ άλλων προβλημάτων και ορισμένα φορολογικά, όπως είναι η αυξημένη φορολογία των καθαρών κερδών, λόγω των υψηλών συντελεστών της φορολογικής κλίμακας. Τα προβλήματα αυτά μπορούν να επιλυθούν με μια μελετημένη μετατροπή της επιχείρησης σε Ανώνυμη Εταιρία.

Οι λόγοι οι οποίοι ωθούν τις ατομικές επιχειρήσεις και τις προσωπικές εταιρίες σε μετατροπή ή συγχώνευση σε Α.Ε. είναι:

- Η μετατροπή και η συγχώνευση εταιριών και επιχειρήσεων είναι επιθυμητή και συμφέρουσα για τους εταίρους και τις εταιρίες τους και τους ατομικά ενεργούντες επιχειρηματίες γιατί έτσι δημιουργούνται μεγάλες οικονομικές μονάδες που μπορούν να αντέξουν στον ανταγωνισμό ο οποίος είναι ιδιαίτερα έντονος από τις επιχειρήσεις των άλλων χωρών της Ευρωπαϊκής Κοινότητας.
- Η δυνατότητα υπαγωγής ή μη σε φορολογία των εισπραττομένων μερισμάτων εκ των ονομαστικών μετοχών από τους μετόχους καθώς και η διάσπαση των καθαρών διανεμητών κερδών σε περισσότερα μέλη ή μη της οικογένειας του επιχειρηματία.
- Δημιουργία περισσότερων εκπιπόμενων από τα ακαθάριστα έσοδα αποσβέσεων όταν βέβαια υπάρχει μεγάλη αναπόσβεστος αξία των παγίων στοιχείων της υπό μετατροπή ή συγχώνευση επιχείρησης.
- Άνετη μεταβίβαση της επιχείρησης μέσω των μετοχών χωρίς φόρο μεταβίβασης ή φόρο δωρεάν.
- Ανάγκη συγκεντρώσεως μεγαλύτερου κεφαλαίου με σκοπό την κάλυψη ανάγκης της επιχείρησης για την επίτευξη νεότερων τεχνοοικονομικών βελτιώσεων.
- Η επιθυμία να δοθεί στην επιχείρηση νομικός

τύπος πιο σύγχρονος και μεγαλύτερης διάρκειας ζωής, ανεξάρτητα μάλιστα από τη διάρκεια ζωής των φυσικών προσώπων που απαρτίζουν την ανώνυμη εταιρία.

- Η επιθυμία αποφυγής των νομικών συνεπειών, που προβλέπονται από την αλληλέγγυη ευθύνη των ομορρύθμων εταιριών ή από την απεριόριστη ευθύνη του ατομικώς δρώντος επιχειρηματία.
- Αύξηση της πιστοληπτικής ικανότητας της συγχωνευμένης εταιρίας που οφείλεται στο μέγεθος, στη σταθερότητα του κεφαλαίου και στην καλύτερη οργάνωσή της.
- Απαλλαγή των καθαρών κερδών από τα τέλη χαρτοσήμου και ΟΓΑ 1,2% και τον συμπληρωματικό φόρο 3% (ΕΠΕ & ΕΕ).

Η πολιτεία για να διευκολύνει τη δημιουργία μεγάλων οικονομικών μονάδων, εισήγαγε διαφόρους νόμους που διευκόλυναν και διευκολύνουν και σήμερα ακόμα τη μετατροπή και συγχώνευση εταιριών και επιχειρήσεων.

Από τους νόμους αυτούς οι σπουδαιότεροι ήταν:

Ι) Το ΝΔ 3765/1957 "περί τροποποιήσεων και συμπληρώσεως του ΝΔ 3323/1955 άρθρο 12.

ΙΙ) Το ΝΔ 1297/1972 το οποίο διαδέχθηκε το παραπάνω διάταγμα και ρύθμισε με πιο συστηματικό τρόπο τις φορολογικές διευκολύνσεις και απαλλαγές των μετατροπών και συγχωνεύσεων εταιριών.

Οι φορολογικές απαλλαγές και διευκολύνσεις που προβλέπει το ΝΔ 1297/1972 συνίστανται σε:

\* Αναβολή της φορολογίας υπεραξίας που προκύπτει από την εισφορά στην Ανώνυμη Εταιρία των περιουσιακών στοιχείων των συγχωνευομένων ή μετατρεπομένων επιχειρήσεων και όχι μόνο των παγίων και των εμπορευσίμων στοιχείων των επιχειρήσεων που συγχωνεύονται ή μετατρέπονται.

"Η εκ της κατά το άρθρο 1 συγχώνευσης ή μετατροπής προκύπτουσα υπεραξία δεν υπόκειται κατά το χρόνο της συγχώνευσης ή

μετατροπής σε φόρο εισοδήματος (παρ 1)".

Η υπεραξία που διαπιστώνεται με την απογραφή των στοιχείων ενεργητικού και παθητικού των συγχωνευομένων ή μετατρεπομένων επιχειρήσεων, εμφανίζεται απαραίτητα σε ειδικούς λογαριασμούς της συγχωνευθείσας ή νέας εταιρίας μέχρι το χρόνο διάλυσής της. Και φορολογείται κατά το χρόνο της καθ' οιονδήποτε τρόπο διάλυσής της. (Υπ. Οικ. εγκρ. 25/1973).

Σύμφωνα με τις κοινές διατάξεις (άρθρα 26 & 32 ΝΔ 3323/55) η υπεραξία φορολογείται ως εισόδημα από εμπορικές επιχειρήσεις με ειδικό συντελεστή.

\* Αναστολή της φορολόγησης των υπό των συγχωνευομένων ή μετατρεπομένων επιχειρήσεων σχηματισμένων αφορολόγητων κρατήσεων από το φόρο εισοδήματος που σχηματίστηκαν με τους διάφορους αναπτυξιακούς νόμους (ΝΔ 2176/52, ΝΔ 2901/54, Ν. 3213/55, ΝΔ 4002/59 ΑΝ 147146, ΝΔ 1078/71, Ν 1116/81, Ν 1262/82). Η ισχύς των διατάξεων των ως άνω ισχυόντων αναπτυξιακών νόμων μεταφέρεται στη νέα εταιρία που προκύπτει από τη μετατροπή ή συγχώνευση.

Και εδώ όπως στην περίπτωση της υπεραξίας έχουμε αναστολή της φορολογίας μέχρι τυχόν διάλυσης της εταιρίας που προέκυψε από τη μεταφορά ή συγχώνευση και στο μέτρο που δεν έγινε χρήση των αφορολόγητων κρατήσεων πριν από την μετατροπή ή συγχώνευση.

\* Απαλλαγή από το φόρο μεταβίβασης των εισηφερομένων ακινήτων στη συγχωνεύουσα ή συνιστώμενη, σύμφωνα με τις διατάξεις του άρθρου 1 του ΝΔ 1297/1972 εταιρία υπό την προϋπόθεση ότι τα εισηφερόμενα ακίνητα θα χρησιμοποιηθούν για τις ανάγκες της ΑΕ τουλάχιστον για μία πενταετία από τη μετατροπή.

Η παραπάνω απαλλαγή από το φόρο μεταβίβασης ακινήτων περιλαμβάνει και την περίπτωση που το εισηφερόμενο στη συνιστώμενη εταιρία ακίνητο είχε εισηφεθεί κατά χρήση στη μετατρεπόμενη εταιρία και είχε χρησιμοποιηθεί για τις ανάγκες αυτής επί μία πενταετία προ της μετατροπής και με την προϋπόθεση ότι θα χρησιμοποιηθεί για τις ανάγκες της συνιστώμενης εταιρίας τουλάχιστο για μία πενταετία από τη μετατροπή.

Κατά τη διάρκεια της πενταετίας επιτρέπεται στη συνιστώμενη εταιρία, με την προϋπόθεση ότι δεν θα μεταβληθεί το κύριο αντικείμενο των εργασιών της, να

- Εκμισθώνει τα ακίνητα

- Εκποιεί αυτά με την προϋπόθεση ότι το προϊόν της εκποίησης θα χρησιμοποιηθεί μέσα σε δύο (2) χρόνια από την εκποίηση για απόκτηση ακινήτων ή άλλων καινούργιων παγίων περιουσιακών στοιχείων ίσης τουλάχιστον αξίας που θα εξυμνηρετούν τις ανάγκες της επιχείρησης ή για εξόφληση δανείων και πιστώσεων προς τραπεζικά ιδρύματα φορολογικών υποχρεώσεων προς το Δημόσιο και υφιστάμενων ασφαλιστικών εισφορές προς ασφαλιστικά ιδρύματα υφιστάμενων κατά την ημέρα της εκποίησης των ακινήτων.

## ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

1. Λεβάντη Ελευθερίου. "Περί μετατροπής & συγχωνεύσεως επιχειρήσεων".
2. Λεοντάρη Μιλτιάδη. Οργάνωση Εταιριών "Ανώνυμες Εταιρίες".
3. Λεβάντη Ελευθερίου. Το δικαίο των εμπορικών εταιριών "Ανώνυμες Εταιρίες".

Σε περίπτωση που η νέα εταιρία διαλυθεί με οποιονδήποτε τρόπο προ της παρόδου πενταετίας οφείλει να υποβάλει δήλωση εντός δύο μηνών γιατί η γενόμενη μεταβίβαση των ακινήτων υπόκειται σε φόρο και σε προσάυξηση.

\* Επίσης με βάση το άρθρο 3 του ΝΔ 1297/1972 απαλλάσσονται παντός φόρου, τέλους, χαρτοσήμου ή οιουδήποτε άλλου τέλους υπέρ του Δημοσίου, όπως και εισφοράς ή δικαιώματος υπέρ οιουδήποτε τρίτου.

α) Η σύμβαση της μετατροπής ή συγχώνευσης.

β) Η εισφορά και μεταβίβαση των περιουσιακών στοιχείων των συγχωνευομένων ή μετατρεπομένων επιχειρήσεων ως και η μεταγραφή των σχετικών πράξεων.

γ) Η μεταβίβαση στοιχείων ενεργητικού ή παθητικού άλλων δικαιωμάτων και υποχρεώσεων όπως και κάθε εμπράγματος δικαιώματος.

δ) Η κάθε συμφωνία ή πράξη που απαιτείται για τη συγχώνευση ή μετατροπή ή σύσταση της νέας εταιρίας.

ε) Διάφορες άλλες απαλλαγές μικρότερης σημασίας όπως απαλλαγή από τα έξοδα δημοσιεύσεως του καταστατικού της νέας εταιρίας που προήλθε από τη συγχώνευση ή μετατροπή.

Το μετοχικό κεφάλαιο της ανώνυμης εταιρίας που προέκυψε από τη μετατροπή ή συγχώνευση δεν απαλλάσσεται από το φόρο συγκέντρωσης κεφαλαίου 1% που προβλέπεται από το Ν. 1676/86.

Με το φορολογικό νόμο 1882/1990 άρθρο 9 γίνεται τροποποίηση διατάξεων του ΝΔ 1297/1972 (ΦΕΚ 217) και παρέχονται νέα φορολογικά κίνητρα σε συγχωνευόμενες επιχειρήσεις του μεταποιητικού τομέα.

Έτσι σε περίπτωση συγχώνευσης βιοτεχνικών, βιομηχανικών, μεταλλευτικών ή λατιμικών επιχειρήσεων οποιασδήποτε μορφής στην Ανώνυμη Εταιρία απαλλάσσεται της φορολογίας εισοδήματος ποσοστό μέχρι 10% των συνολικών καθαρών κερδών που προκύπτουν από τον ισολογισμό της συνιστώμενης εταιρίας κατά τα πρώτα πέντε (5) οικονομικά έτη από το χρόνο της συγχώνευσης.

Με την προϋπόθεση ότι η εκ της συγχωνεύσεως προερχόμενη Ανώνυμη Εταιρία θα έχει κατά το χρόνο της συγχώνευσης ολοκληρωμένα καταβληθέντα μετοχικά κεφάλαια όχι μικρότερα των 100.000.000 και οι μετοχές που αντιστοιχούν στην αξία του εισερχομένου στη συνιστώμενη νέα εταιρία κεφαλαίων θα είναι υποχρεωτικά ονομαστικές στο σύνολό τους και μη μεταβιβάσιμες κατά ποσοστό 75% του συνόλου τους επί μία πενταετία από την συγχώνευση.

Το απαλλασσόμενο ποσό κερδών εμφανί-

ζεται στα βιβλία της Ανώνυμης Εταιρίας σε ειδικό λογαριασμό αφορολόγητου αποθεματικού και φορολογείται σε περίπτωση διανομής ή διάλυσης της προερχομένης από τη συγχώνευση εταιρίας κατά το χρόνο διανομής ή της διάλυσης της εταιρίας αντίστοιχα. Οι διατάξεις του άρθρου αυτού εφαρμόζονται για συγχωνεύσεις επιχειρήσεων που θα γίνουν μέχρι την 31.12.1992.

Έτσι λοιπόν βλέπουμε ότι τόσο το ΝΔ 1297/1972 όσο και ο Ν 1882/1990 αναφέρονται στην αναπτυξιακή φορολογική νομοθεσία και ωθούν στην συγχώνευση επιχειρήσεων προς το σκοπό δημιουργίας μεγάλων και συνεπώς υψηλής παραγωγικότητας μονάδων ιδίως στον τομέα της μεταποίησης αλλά και σε οποιονδήποτε άλλον παραγωγικό τομέα.

Η δημιουργία μεγάλων μονάδων αποτελεί σήμερα απαραίτητη προϋπόθεση για τις ελληνικές επιχειρήσεις εάν θέλουν αυτές να επιβιώσουν στον διεθνή ανταγωνισμό ο οποίος θα καταστεί οξύτερος όταν θα επέλθει ο πλήρης δασμολογικός αφορισμός σε σχέση με τις άλλες χώρες της Ευρωπαϊκής Οικονομικής Κοινότητας.

## ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ ΣΗΜΕΙΩΜΑ

Ο Διαμαντής Βαχτσιαβάνος γεννήθηκε το 1958 στην Κοζάνη. Είναι παντρεμένος με την Ελένη Μπολιάρη και έχουν ένα γιο. Είναι πτυχιούχος του τμήματος Διοίκησης Επιχειρήσεων της ΑΣΟΕΕ, ειδικότητα Λογιστικής.

Το συνεχές ενδιαφέρον του για τις εξελίξεις της σύγχρονης οικονομικής πραγματικότητας τον οδήγησαν στην παρακολούθηση εξειδικευμένων σεμιναρίων στο χώρο της λογιστικής επιστήμης, όπως Φορολογία Εισοδήματος Φυσικών & Νομικών Προσώπων, Φ.Π.Α., Κ.Φ.Σ., Τεχνική Εισαγωγών, Ελληνικό Λογιστικό Σχέδιο, Οικονομικές Εφαρμογές και Πληροφορική, Ενιαία Ευρωπαϊκή Αγορά - Ενδοκοινοτικό Εμπόριο με Τρίτες Χώρες.

Έχει εργασθεί στην πολυεθνική εταιρία ADAMS CHILCOTT AΒΕΕ και έχει διατελέσει Ειδικός Οικονομικός Σύμβουλος στα υπουργεία Γεωργίας και Δικαιοσύνης.

Επίσης έχει ασχοληθεί με την εκπόνηση οικονομικών μελετών. Είναι εκλεγμένος στην κεντρική σύνοδο των αντιπροσώπων του Οικονομικού Επιμελητηρίου της Ελλάδος.



Διαμαντής Βαχτσιαβάνος Οικονομολόγος

# MANAGERS:

## Η μεγαλύτερη

## καρέκλα

## του

## κόσμου

## και...

## ο πάγκος

## του προπονητή



**Ζ**υγίζει 907 κιλά η μεγαλύτερη καρέκλα του κόσμου. Το 1981 τελείωσε η κατασκευή της, για λογαριασμό των επιπλώσεων Μίλλερ στο Άντιστον της Αλαμπάμα των ΗΠΑ. Έχει πλάτος 5.96 μ. και ύψος 10.08 μ.

Πριν λίγα χρόνια άκουσα κάποιον Δ/ντή Πωλήσεων να λέει σ' ένα Διευθυντή υπ/τος πως θα του πάρει την καρέκλα του υπ/τος και θα την πετάξει απ' το παράθυρο στο δρόμο, επειδή δεν "ξεκολλούσε" από το γραφείο με αποτέλεσμα να μην μπορεί να δημιουργήσει ομάδα ασφαλιστών αφού δεν "έβγαине" στην αγορά να επιλέξει νέους ανθρώπους για το επάγγελμα.

Πράγματι υπάρχουν μερικοί Διευθυντές που κολλάνε στην καρέκλα και ριζώνουν. Συνιστούμε να βάλουν για έμβλημά τους την μεγαλύτερη καρέκλα.

Βέβαια μερικοί αν "βγουν" απ' την καρέκλα δεν αξίζουν και πολλά πράγματα. Γι' αυτό και κάθονται όλη μέρα εκεί. Αυτή είναι η δύναμή τους, εκεί νιώθουν καλά. Χωρίς την καρέκλα επειδή δεν αξίζουν τίποτα, είναι έξω από τα νερά τους.

Η καρέκλα είναι δύναμη. Έχει μαγεία. Έχει σιγουριά. Είναι σύμβολο εξουσίας. Δίνει αυτοπεποίθηση. Μετράει. Διευθυντής: το γράφει στην πόρτα και στο ταμπλάκι. Εδώ είναι η έδρα μας, τα χωρικά ύδατα, το περιβάλλον μας.

Το πρόβλημα είναι πόσους εξουσιάζει και ποιούς εξουσιάζει μια καρέκλα. Να κάτσεις στην καρέκλα αν έχεις κουρασθεί να φθάσεις. Να κάτσεις επάξια στην καρέκλα αν σου την αναγνωρίζει το περιβάλλον σου. Να κάτσεις όταν δικαιούσαι. Διαφορετικά πρέπει να σηκωθείς και να βγεις έξω στην δημιουργία, στην εργασία, στον κόσμο.

Θυμάμαι πριν πολλά χρόνια κάποιος επιθεωρητής πωλήσεων ήρθε στο γραφείο μου - ήμουν τότε στα πρώτα χρόνια της καριέρας μου. Ήμουν στο χώρο του υπ/τος όπου συνήθιζα να είμαι "ενταγμένος" στο κλίμα της εργασίας μαζί με τους ανθρώπους και μιλούσα στον έναν να ενθαρρύνω, στον άλλο να πω ένα αστειό, στον κακόκεφο ένα πείραγμα να γελάσει, στον "πεσμένο" ένα λόγο ότι τον προσέχω, στον άλλο ότι μπράβο πάει καλά, στον επιτυχημένο ότι μπορεί περισσότερο, στον απογοητευμένο ότι συμβαίνουν αυτά, ώστε το γραφείο να "γελά", να είναι σε δράση, σε ζωντάνια, σε κλίμα εργασίας ζωτικό και δημιουργικό ώστε να βλέπουν ότι είμαι μαζί τους, εκεί "παρέα" και ο πελάτης που θα μπει να βλέπει ομάδα δουλειάς κι όχι "παγωμάρα", "ιεραρχία" και απογοήτευση.

Αυτό γινότανε τακτικά και φυσικά πήγαινα στο γραφείο μου τον περισσότερο χρόνο όπου συζητούσα με κάποιον ή έπαιρνα τηλέφωνα.

Ακόμα και σήμερα αυτή τη συνήθεια την έχω και βγαίνω έξω απ' το γραφείο μου, μάλιστα μερικές φορές κάθεται σ' ένα γραφείο να δω πώς νιώθει ο ασφαλιστής, τι βλέπει από εκεί που κάθεται, αν μπορεί να τηλεφωνήσει, να

εργασθεί κ.λπ.

Εκεί λοιπόν με θρήκε ο Επιθεωρητής αυτός Πωλήσεων και μου λέει: "Λάθος!" απαγορεύεται να είσαι έξω ανάμεσα στους ασφαλιστές. Χάνεις το κύρος του Διευθυντού! Υποβιβάζεις τη θέση!

Αυτό είναι μια άποψη που την είχαν και την έχουν αρκετοί.

Ο άνθρωπος αυτός με είχε βοηθήσει σε άλλα ζητήματα, ήτανε έντιμος και εργατικός στη δουλειά του, αλλά είχε και κάποιες "μονόδρομες απόψεις" που δεν αποδίδουν θετικά αποτελέσματα.

Ξαναγυρνάμε λοιπόν στην καρέκλα του Δ/ντή ασφαλιστών και λέμε πως ο Διευθυντής ασφαλιστών δεν πρέπει να έχει καλές σχέσεις με την καρέκλα σαν έπιπλο. Πρέπει να την αποφεύγει. Ο Διευθυντής ασφαλιστών είναι σαν τον προπονητή που προπονεί ομάδα στο γήπεδο!

Ο Διευθυντής ασφαλιστών πρέπει να βγαίνει έξω, να παίζει με την ομάδα του, να βλέπει, να ακούει, να κρίνει και να έχει επαφή με το γήπεδο και την κερκίδα των ασφαλιστών.

Οι ασφαλιστές είναι έξω στο γραφείο και έξω στην αγορά.

Σπάνια θα στρατολογήσεις ασφαλιστή καθισμένος στην πολυθρόνα! Ίσως κάποιος περάσει, οι δυναμικοί όμως είναι έξω στην αγορά και πρέπει να βγεις να τους βρεις στη δράση.

Αλλιώς θα βασανίζεις και θα βασανίζεσαι στα ίδια και τα ίδια, θα ξεσπάς και θα "στίβεις" τους ίδιους ανθρώπους, την γραμματέα, τους πελάτες ή τους δικούς σου.

Φίλοι managers ασφαλιστών. Μετά την επίσκεψή σας στο γραφείο και τελειώνοντας αλληλογραφίες, τηλεφώνω και τις άλλες σας υποχρεώσεις με την εταιρία και τους πελάτες σας ή ασφαλιστές, βγείτε στην μεγάλη αγορά εργασίας και επιλέξτε τον δυναμικό πωλητή ασφαλειών που σας ταιριάζει.

Μπείτε στα γραφεία ευρέσεως εργασίας, στα εμπορικά κέντρα, στα super-markets, στα καταστήματα και ψάξτε να βρείτε τους ευγενικούς νέους, τους δημιουργικούς, τους άξιους που η μοίρα τους οδήγησε σε λάθος θέσεις, σε λάθος δρόμο, σε δουλειές ανάγκης και επιβίωσης, σε εργασίες κατώτερες των ικανοτήτων τους, σε εποχές ανάγκης και φτώχειας. Υπάρχουν, θα τους δείτε που ξεχωρίζουν. Θα τους δείτε που διαφέρουν, που έχουν αυτό το "κάτι άλλο".

Σταματήστε τις αγγελίες, τα αζήτητα, τα "ρετάλια", τους ευκαιριακούς, τους αμφιβόλου επιλογής, τα "υπόλοιπα", τους συνταξιούχους της ζωής και της εργασίας, τους διπλοθεσίτες βολεμάκηδες και τους καπάτσους της αγοράς που τριγυρνάν από εταιρία σε εταιρία.

Ναι, φίλοι managers, αδικούμε την εργασία μας, υποτιμάμε το εαυτό μας, υποβαθμίζουμε το περιβάλλον περιμαζεύοντας, ό,τι νάναι, ό,τι τύχει.

Ναι, φίλοι, φτάνει πια να μαζεύουμε

ανθρώπους με κόλπα, με το ζόρι, με μισόλογα, με "άντε ξεκίνα και θα δούμε". Πάρτε δυναμικά στα χέρια σας το παιγνίδι και φτάξτε το μέλλον σας.

Ναι, δικαιούστε τότε μια καρέκλα να κάθεται και να συμβουλευέτε.

Έχουμε ανάγκη και μεις, έχουν ανάγκη οι ασφαλιστές και να βγουν και να ζητήσουν βοήθεια από τις εμπειρίες σας.

Μόνο που σ' αυτή την καρέκλα είναι στραμμένα τα βλέμματα της κερκίδας και του γηπέδου.

Είναι στραμμένα τα φλας της επιτυχίας.

Αυτή η καρέκλα είναι αξιοζήλευτη όπως κι ο πάγκος του προπονητή που οδήγησε την ομάδα στο πρωτάθλημα! ■ ΝΑΙ

Ευαγ. Γ. Σπύρου

**Ο Διευθυντής ασφαλιστών είναι σαν τον προπονητή που προπονεί ομάδα στο γήπεδο! Ο Διευθυντής ασφαλιστών πρέπει να βγαίνει έξω, να παίζει με την ομάδα του, να βλέπει, να ακούει, να κρίνει και να έχει επαφή με το γήπεδο και την κερκίδα των ασφαλιστών.**

# Δυνατότητες άντλησης κεφαλαίων από την Ελληνική Κεφαλαιαγορά



του Καθ. Νικήτα Α. Νιάρχου  
Προέδρου Χρηματιστηρίου  
Αξιών Αθηνών

Το χρόνο που πέρασε συμπληρώθηκαν 115 χρόνια λειτουργίας του Χρηματιστηρίου Αξιών Αθηνών, αλλά τα περισσότερα χρόνια το Χρηματιστήριο παρέμεινε μικρό και ρηκό σε μέγεθος χωρίς να είναι σε θέση να εκπληρώσει το ρόλο του, που είναι η κατανομή των αποταμιεύσεων της οικονομίας στους πιο παραγωγικούς τομείς. Μόλις τα τελευταία χρόνια άρχισε να διαφαίνεται ότι το Χρηματιστήριο μπήκε σε μια νέα περίοδο μεγέθυνσης και διεθνοποίησης λόγω της απελευθέρωσης της κίνησης κεφαλαίων και των θεσμικών αλλαγών που του έδωσαν την αρχική ώθηση και το έκαναν ανταγωνιστικότερο, αλλά και λόγω της αλλαγής νοοτροπίας των Ελλήνων επιχειρηματιών, οι οποίοι δεδομένων και των υψηλών επιτοκίων δανεισμού στρέφονται ολοένα και περισσότερο προς την κεφαλαιαγορά, προκειμένου να αντλήσουν τα απαραίτητα για τον εκσυγχρονισμό και την επέκτασή τους κεφάλαια.

Το μέγεθος της Αγοράς μπορεί να χαρακτηριστεί ακόμη μικρό, παρά το γεγονός ότι τα μεγέθη του Χρηματιστηρίου παρουσίασαν σημαντική αύξηση τα τελευταία χρόνια.

Η συνολική Χρηματιστηριακή αξία όλων των εισηγμένων χρεογράφων ήταν το Δεκέμβριο του 1991 7,7 τρισεκατομμύρια δρχ. έναντι των 3,8 τρισεκατομμυρίων δρχ. του τέλους 1989.

Ο όγκος των συναλλαγών αυξήθηκε σημαντικά τα τέσσερα τελευταία χρόνια και από 45 δισεκατομμύρια δρχ. το 1988 έφτασε στα 500 δισεκατομμύρια το 1991, ξεπέρασε δηλ. κατά 11 φορές τον όγκο συναλλαγών του 1988. Έτσι, η ρευστότητα της αγοράς βελτιώθηκε πολύ, κυρίως λόγω της προσφοράς νέων μετοχών και της αύξησης επενδυτών και εισηγμένων εταιριών.

Ο μέσος ημερήσιος όγκος συναλλαγών, το 1989 αυξήθηκε σε 380 εκατομμύρια δρχ. από 25 εκατ. δρχ. που ήταν το 1987 και το 1990, έφθασε στο ύψος των 7 δισεκ. δρχ. ημερησίως με μέσο ημερήσιο όγκο συναλλαγών 2,8 δισεκ. Το 1991, ο μέσος ημερήσιος όγκος συναλλαγών έπεσε σε 2 δισεκ. δρχ. και σήμερα βρίσκεται γύρω στο 1-1,5 δισεκ. δρχ. την ημέρα λόγω της πώσης των τιμών των μετοχών και

της μείωσης του ενδιαφέροντος των επενδυτών εξ αιτίας των γνωστών αρνητικών συγκυριών, οι οποίες επηρεάζουν την Αγορά δεδομένης της ευαισθησίας της.

Ο αριθμός των εισηγμένων εταιριών από 119 που ήταν το 1989 παρουσίασε σημαντική αύξηση τα επόμενα έτη 1990 και 1991. Έτσι, το 1990, 28 νέες εταιρίες εισήγαγαν τις μετοχές τους για διαπραγμάτευση στο Χ.Α.Α., 5 από τις οποίες εισήχθησαν στη νεοϊδρυθείσα Παράλληλη Αγορά, η οποία αποτελεί τον προθάλαμο εισόδου στην Κύρια Αγορά. Το 1991, παρά την οικονομική ύφεση, 14 νέες εταιρίες εισήχθησαν συνολικά, 3 από τις οποίες στην Παράλληλη Αγορά. Επίσης, άλλες τρεις (3) εταιρίες άντλησαν κεφάλαια το 1991 από την κεφαλαιαγορά αλλά η εισαγωγή τους στο Χ.Α.Α. πραγματοποιήθηκε στις αρχές του τρέχοντος έτους, (Hellas Can, Interinvest και Διεθνής Βιομηχανία Ενδυμάτων).

Τα αντληθέντα από την πρωτογενή αγορά κεφάλαια παρουσίασαν σημαντική αύξηση τα τελευταία χρόνια, τόσο από τις νεοεισαχθείσες εταιρίες όσο και από τις ήδη εισηγμένες. Επίσης, σημαντικά κεφάλαια αντλήθηκαν από την Αγορά ομολόγων και ομολογιών.

Πιο αναλυτικά, το 1989 αντλήθηκαν 14 δις δρχ. από τις ήδη εισηγμένες εταιρίες ενώ δεν πραγματοποιήθηκε καμία νέα εισαγωγή. Η εικόνα αυτή άλλαξε εντυπωσιακά το 1990 και 59 δις δρχ. αντλήθηκαν από νέες εισαγωγές, ενώ οι ήδη εισηγμένες εταιρίες άντλησαν περίπου 131 δις δρχ. Η ίδια πορεία συνεχίστηκε και το 1991, αν και σε μικρότερη ένταση, κυρίως λόγω των αρνητικών συγκυριών. Έτσι, 54 δις αντλήθηκαν από νέες εισαγωγές και περίπου 96 δις από τις ήδη εισηγμένες.

Παρόμοια πορεία ακολούθησαν και οι ομολογίες αντλώντας από την κεφαλαιαγορά εξαιρετικά υψηλά ποσά κυρίως λόγω των αναγκών του Δημοσίου τομέα σε βραχυπρόθεσμο δανεισμό. Έτσι, τα έτη 1988 και 1989 αντλήθηκαν περίπου 1,5 τρισεκατομμύρια από την κεφαλαιαγορά σε τίτλους σταθερού εισοδήματος, ενώ το 1990 ανέβηκαν σε 2,1 τρις δρχ. και το 1991 αντλήθηκαν περίπου 3 τρισεκατομμύρια.

Όπως προκύπτει από τα παραπάνω στοι-

χεία, οι προσπάθειες για να έρθουν περισσότερες εταιρίες στο Χρηματιστήριο και να αποκτήσει τούτο περισσότερο "βάθος" και "πλάτος" άρχισαν να αποδίδουν καρπούς.

Βέβαια, εδώ θα ήθελα να τονίσω ότι η προσπάθεια ενημέρωσης του επενδυτικού κοινού και των επιχειρηματιών σχετικά με τον ρόλο της Κεφαλαιαγοράς, που έχει ήδη αρχίσει, θα συνεχιστεί με αμείωτη ένταση, ώστε η άντληση κεφαλαίων από το Χρηματιστήριο να γίνει καθεστώς για τις ελληνικές επιχειρήσεις. Οι επιχειρηματίες κυρίως, πρέπει να βλέπουν το Χρηματιστήριο σαν μια εναλλακτική πηγή άντλησης κεφαλαίων, μόνιμη και όχι ευκαιριακή, για την ανάπτυξη και τον εκσυγχρονισμό των εταιριών τους, όταν μάλιστα ο τραπεζικός δανεισμός έχει γίνει τόσο δαπανηρός.

Από την άλλη μεριά, το επενδυτικό κοινό επίσης πρέπει να θεωρεί την Αγορά τόπο με ευκαιρίες για μεσομακροπρόθεσμες επενδύσεις και να ενημερώνεται με κριτικό πνεύμα, από τα prospectus ή από τα δημοσιευμένα στοιχεία των εταιριών πριν προχωρήσει στην αγορά μιας μετοχής. Το Χρηματιστήριο δεν είναι, ούτε πρέπει να θεωρείται τόπος κερδοσκοπικών παιχνιδιών, αν και η καλώς νοούμενη επιδίωξη κέρδους είναι επιθυμητή διότι είναι η κινητήρια δύναμη κάθε επιχειρηματικής δραστηριότητας. Κατά συνέπεια, οι επενδυτές δεν πρέπει να αναμένουν ότι μέσω του Χρηματιστηρίου θα πολλαπλασιάσουν τα κεφάλαιά τους σε διάστημα λίγων ημερών, ούτε να αναμένουν υπερηροσασία από τις Αρχές, εάν οι ίδιοι δεν έχουν ενημερωθεί επαρκώς.

Η ενημέρωση επιχειρηματιών και επενδυτών εξάλλου, δεν θα αρκεί στα υπάρχοντα κλασικά προϊόντα, αλλά πρόκειται να επεκταθεί και στα νέα οικονομικά προϊόντα, όπως είναι τα warrants, options, commercial papers, κ.λπ., τα οποία ήδη υπάρχουν στις ανεπτυγμένες Αγορές και αναμένεται να βελτιώσουν το επενδυτικό περιβάλλον και στη χώρα μας.

Σε ό,τι αφορά τη συμπεριφορά της Αγοράς μέχρι το τέλος του 1986, το ενδιαφέρον για την Ελληνική Κεφαλαιαγορά περιοριζόταν στα στενά Εθνικά πλαίσια. Εκείνη την εποχή, ο Γενικός Δείκτης Τιμών Μετοχών μόλις ξεπερνούσε τις 100 μονάδες.

Όμως η απελευθέρωση της κίνησης κεφαλαίων για επενδύσεις σε τίτλους στην Ελλάδα από ξένους επενδυτές (ΕΟΚ και τρίτων χωρών) βοήθησε την Αγορά να απογειωθεί και έκτοτε η Αγορά άρχισε να προσελκύει το διεθνές ενδιαφέρον των επενδυτών που ήθελαν να εμπλουτίσουν τα χαρτοφυλάκιά τους και με μετοχές αναδυομένων Αγορών.

Η Ελληνική Χρηματιστηριακή Αγορά θεωρείται αναδυόμενη αγορά με τα χαρακτηριστικά των αναδυόμενων Αγορών που είναι οι μερικές φορές έντονες διακυμάνσεις των τιμών, αν και η κατάσταση έχει πολύ βελτιωθεί τα τελευταία χρόνια. Έτσι, έχει προσελκύσει ένα αξιοσημείωτο αριθμό ξένων επενδυτών κυρίως θεσμικών, με μακροχρόνιους οριζόντες, που έχουν αποφασίσει να συμπεριλάβουν

ελληνικές μετοχές στα χαρτοφυλάκιά τους. Αυτό είχε σαν αποτέλεσμα οι τιμές των μετοχών και ο όγκος των συναλλαγών να αυξηθούν σημαντικά τα έτη 1989 και 1990.

Επίσης, οι προσδοκίες για μια πιο ελεύθερη οικονομία μαζί με την πρόθεση της Κυβέρνησης να ιδιωτικοποιήσει πολλές εταιρίες του δημόσιου τομέα, επηρέασε ακόμη πιο θετικά την αγορά και ανέβασε τις τιμές των μετοχών και τον όγκο συναλλαγών σε ύψη ρεκόρ, το 1990. Έτσι η Ελληνική Χρηματιστηριακή Αγορά για πρώτη φορά μετά από πολλά χρόνια άρχισε να εκπληρώνει το ρόλο της σαν πρωταρχική πηγή κεφαλαίου για τις ελληνικές επιχειρήσεις.

Η χρονιά που πέρασε χαρακτηρίστηκε από μια σχεδόν συνεχή πώση των Χρηματιστηρια-

κών τιμών εξαιτίας του δυσάρεστου κλίματος και των οικονομικών προβλημάτων της χώρας μας, με αποτέλεσμα οι τιμές των μετοχών και των P/E ratios να έλθουν σε ελκυστικά επίπεδα.

Τα τελευταία μέτρα που πήρε η Κυβέρνηση για τη σταθεροποίηση και την ανάπτυξη της οικονομίας ενδυναμώνουν την εμπιστοσύνη των ενσυνείδητων επενδυτών και άρχισαν να εκλύουν ξένους θεσμικούς επενδυτές με μακροχρόνιους ορίζοντες που αναμένουν μια βελτίωση της οικονομικής κατάστασης στο άμεσο μέλλον.

Οι ξένες επενδύσεις είναι μια δυναμική πηγή χρηματοδότησης των ελληνικών εταιριών, και το Χρηματιστήριο Αθηνών θα μπο-

## ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ ΣΗΜΕΙΩΜΑ ΝΙΚΗΤΑ ΑΠ. ΝΙΑΡΧΟΥ

- Γεννήθηκε στη Μερόπη - Μεσσηνίας το έτος 1939.
- Προσλήφθηκε στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών το 1963 κατόπιν διαγωνισμού στον οποίο κατέταξε πρώτος κατά σειρά επιτυχίας.
- Είναι Πτυχιούχος της Ανωτάτης Βιομηχανικής Σχολής Πειραιώς και της Στατιστικής Σχολής Πειραιώς.
- Πραγματοποίησε μεταπτυχιακές σπουδές στο Πανεπιστήμιο του Nottingham Αγγλίας με υποτροφία του Χρηματιστηρίου και το 1971 απέκτησε διδακτορικό δίπλωμα (Ph. D.) στον τομέα της χρηματοοικονομικής ανάλυσης και κεφαλαιαγοράς.
- Είναι Επίκουρος Καθηγητής στο Τμήμα Οικονομικών Επιστημών του Πανεπιστημίου Αθηνών, όπου διδάσκει χρηματοοικονομική λογιστική και Ανάλυση Ισολογισμών.
- Το 1985 διδάξε διεθνή χρηματιστηριακά θέματα στο Syracuse University της Νέας Υόρκης ως επισκέπτης Καθηγητής.
- Έχει μετάσχει σε διάφορα διεθνή συνέδρια με θέματα την Κεφαλαιαγορά, το Χρηματιστήριο και τις Εταιρίες Επενδύσεων - Χαρτοφυλακίου.
- Συχνά εκπροσωπεί την Ελλάδα και το Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών σε Επιτροπές της ΕΟΚ για θέματα Χρηματιστηρίου και Κεφαλαιαγοράς.
- Είναι μέλος της Financial Analysts Federation και της American Finance Association.
- Από το 1977 υπηρέτησε ως Διευθυντής Μελετών και Στατιστικής του Χρηματιστηρίου Αξιών Αθηνών.
- Από το 1988 είναι Πρόεδρος του Χρηματιστηρίου Αξιών Αθηνών.
- Έχει γράψει βιβλία και μελέτες σχετικά με το Χρηματιστήριο και την Κεφαλαιαγορά. Άρθρα του έχουν δημοσιευθεί σε ελληνικά και ξένα περιοδικά διεθνούς κύρους.

Κυριότερα έργα του είναι:

- The Capital Market in Greece - a Statistical Analysis.
- Ανάλυση της Αγοράς Ομολογιών και Αποδόσεις.
- Χρηματοοικονομική Ανάλυση των Λογιστικών Καταστάσεων.
- The Gold Sovereign Market in Greece - an unusual speculative Market (δημοσίευση στο περιοδικό Journal of Finance).
- Εταιρίες Επενδύσεων Χαρτοφυλακίου - ένας σύγχρονος θεσμός της Κεφαλαιαγοράς.
- Το Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών.
- The Investment Funds in Greece.
- Η εκτίμηση των Τιμών των Μετοχών.
- The Greek Stock Market - an Emerging Market.
- Η Συμβολή της Κτηματικής Ομολογίας στη Βιομηχανική Ανάπτυξη. The Effects of Annual Corporate Profit Reports on the Athens Stock Exchange - an Empirical Investigation (δημοσίευση στο περιοδικό Management International Review).
- Les réglementations Nationales en matière d'établissement de diffusion d'information Financiere - En Grece, (δημοσίευση στο περιοδικό Analyse Financiere 4e trimestre 1986).

ρούσε να είναι το ιδανικό μέσο για επενδυτές, οι οποίοι, χωρίς να θέλουν να πάρουν τον έλεγχο μιας εταιρίας, θα μπορούσαν να αποτελέσουν μια σημαντική πηγή άντλησης κεφαλαίων για τις ελληνικές επιχειρήσεις.

Κοιτώντας μπροστά, η επόμενη περίοδος επέκτασης της αγοράς είναι πιθανόν να σηματοδοτείται από μια πτώση επιτοκίων που θα προέλθει από την αντίληψη ότι η Ελληνική Οικονομία άρχισε να ανταποκρίνεται στην περίοδο λήψης, καθώς θα οδηγήσει σε μια περίοδο αύξησης των κερδών. Αυτό όμως, πιθανόν να απαιτήσει χρόνο, και να έχουμε κάποια περίοδο σταθεροποίησης και περισυλλογής, όπως αυτή που περνάμε σήμερα, πριν η αγορά προχωρήσει μπροστά ξανά.

Επιπλέον, πιστεύουμε ότι, η παρουσία ξένων επενδυτών στην Ελληνική Αγορά με διεθνή εμπειρία και επομένως με την ικανότητα να εκτιμούν τις διαθέσιμες ευκαιρίες μαζί με την παρουσία των ελληνικών θεσμικών επενδυτών, θα έχει σαν αποτέλεσμα μια θετική εξέλιξη. Όλα αυτά μας οδηγούν στο συμπέρασμα ότι η Ελληνική Χρηματιστηριακή Αγορά είναι στην πορεία της εξέλιξης και πρόκειται να παίξει ένα πιο σπουδαίο ρόλο στις μελλοντικές οικονομικές εξελίξεις.

Επιπλέον οι πρόσφατες μεταρρυθμίσεις και

θεσμικές αλλαγές που εισήχθησαν με τον Ν. 1806/88 και την κατοπινή νομοθεσία που συμπλήρωσε (Ν. 1892/90, Ν. 1969/91, κ.λπ.), επηρέασαν θετικά την Αγορά και οδήγησαν στην επέκταση των δραστηριοτήτων της.

Μετά τη λειτουργία της παράλληλης Αγοράς, η ίδρυση του Αποθετηρίου Τίτλων για τις ονομαστικές μετοχές, στα μέσα του 1990, ήταν το επόμενο βήμα, ενώ από τον Σεπτέμβριο 1991 λειτουργεί σαν μια ανεξάρτητη Ανώνυμη Εταιρία. Ο χρόνος εκκαθάρισης μειώθηκε δραματικά και από έναν μήνα που χρειαζόταν παλαιότερα για τη μεταβίβαση των ονομαστικών τίτλων, τώρα δεν χρειάζονται περισσότερες από 3-5 ημέρες, χρόνος που δεν απέχει πολύ απ' αυτόν που ορίζει ο νόμος, δηλ. την εκκαθάριση μέσα σε δύο εργάσιμες ημέρες.

Ο νέος νόμος 1969/91 αναβαθμίζει τη λειτουργία Αμοιβαίων Κεφαλαίων και Εταιριών Επενδύσεως Χαρτοφυλακίου και αναμορφώνει την Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς σαν εποπτικό όργανο. Ο νόμος αυτός θεσπίστηκε έχοντας και στόχο την διαφάνεια των συναλλαγών και την προστασία του επενδυτή και αναμένεται να βελτιώσει σημαντικά την εμπιστοσύνη του κοινού προς το θεσμό της κεφαλαιαγοράς. Στο ίδιο αποτέλεσμα καταλήγουν και οι οδηγίες της ΕΟΚ, με τις οποίες ήδη προσαρμόστηκε η

νομοθεσία μας για την χρησιμοποίηση εμπιστευτικών πληροφοριών, για τις πληροφορίες που πρέπει να περιέχει το ενημερωτικό δελτίο για τη δημόσια εγγραφή, για την αμοιβαία αναγνώριση του prospectus και την αγορά-πώληση μεγάλων πακέτων μετοχών.

Τέλος, αλλά όχι λιγότερο σημαντική, είναι η αυτοματοποίηση του συστήματος συναλλαγών μέσω ηλεκτρονικού υπολογιστή, η οποία αναμένεται να αρχίσει σύντομα. Το αυτοματοποιημένο σύστημα συναλλαγών είναι βασισμένο στη φιλοσοφία της διασταύρωσης των εντολών και πρόκειται να οδηγήσει περισσότερους επενδυτές στην Αγορά, να αυξήσει την εμπιστοσύνη του κοινού προς το θεσμό, να βελτιώσει την ποιότητα και ποσότητα των παρεχομένων πληροφοριών και, γενικά, να κάνει το όλο σύστημα διαφανές, γρήγορο και αποτελεσματικό.

Μέσα στην Ενιαία Ευρωπαϊκή Αγορά η ανάπτυξη του Ελληνικού Χρηματιστηρίου είναι πλέον μονόδρομος. Εξάλλου, το γεγονός ότι είμαστε μέσα στην ΕΟΚ, δίνει στην αναδυόμενη Ελληνική Κεφαλαιαγορά ακόμη περισσότερες ευκαιρίες διεθνοποίησης και αναβάθμισης, ώστε να σταθεί ισάξια πλάι στα άλλα Χρηματιστήρια της Κοινότητας. ■ ΝΑΙ

# Η “ΣΥΝΤΑΓΗ” ΤΟΥ ΕΞΥΠΙΝΟΥ MANAGEMENT

του Δρ. Μπιστη  
Προέδρου Ε.Ε.Α.

Η ελληνική νοοτροπία της ατομικότητας μας, μας οδηγεί συνήθως να στοχεύσουμε συχνά σε επαγγέλματα επιχειρηματικά. Όμως η πρώτη εισόδος ενός επιχειρηματία σ' ένα νέο γι' αυτόν κλάδο παρουσιάζει πολλά προβλήματα.

Η ενασχόληση του επιχειρηματία με τη λύση τους απαιτεί τεράστιες επενδύσεις σε προσπάθειες, χρόνο και χρήμα, και η εξασφάλιση της επιτυχούς έκβασης δεν ήταν μέχρι τώρα εφικτή. Ο κυριότερος και μεγαλύτερος παράγων επιχειρηματικού κινδύνου είναι η έλλειψη επαρκούς γνώσεως και επιτυχών επιχειρημάτων του επιχειρηματία στο νέο τομέα που πρωτοαπασχολείται.

Έτσι, η συντριπτική πλειοψηφία των νεοϊδρυσμένων επιχειρήσεων κλείνει πριν συμπληρωθεί η πρώτη τριετία. Από την άλλη μεριά, ένας ειδήμων, πεπειραμένος και επιτυχημένος επιχειρηματίας, μπορεί άνετα αντιγράφοντας τον εαυτό του, να ιδρύσει όμοιες μονάδες, οι οποίες μάλιστα να εξελιχθούν πολύ ταχύτερα από την αρχική, και κυρίως με ελάχιστο επιχειρηματικό κίνδυνο, και πολύ λιγότερες προσπάθειες και κεφάλαια.

Ο συνδυασμός αυτών των δύο πολύ σημαντικών παρατηρήσεων υπήρξε η γενεσιουργός απτία της συλλήψεως της ιδέας του νέου τρόπου οργάνωσης και λειτουργίας επιχειρήσεων που ονομάστηκε ΔΙΚΑΙΟΠΑΡΟΧΗ.

Από το συνδυασμό “δικαίωμα” και “παροχή”.

Ενωώντας ότι κάποιος που κατέχει κάτι, παρέχει σε κάποιον άλλον, βάσει κάποιων όρων, το δικαίωμα να το χρησιμοποιήσει και

# «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. Τιμισκή 54, τηλ. 263 026

(\*) Από ομιλία του μέντορα της Ιδιωτικής Ασφάλισης Αλέξανδρου Ταμπούρα με θέμα: «Αναμνήσεις από το ασφαλιστικό μέλλον».

**INTERNATIONAL LIFE**  
Η ασφαλιστική υπερδύναμη.

Εταιρία μέλος του  
Aachener und Münchener Group

προς δικό του όφελος.

Η εφαρμογή της μεθόδου αυτής στην πράξη είναι ανάλογη με του "ΤΣΕΛΕΜΕΝΤΕ".

Όπως μια δοκιμασμένη μαγειρική συνταγή μπορεί να αναπαραχθεί με εξασφαλισμένη επιτυχία υπό τον όρο να εφαρμοστούν και να ακολουθηθούν οι οδηγίες πιστά.

Έτσι και ένας επιχειρηματίας που κατέχει μια δοκιμασμένη συνταγή επιτυχίας, μπορεί να τη δώσει και σε άλλους να την επαναλάβουν.

Αυτό γίνεται όπως ακριβώς και στην περίπτωση του ΤΣΕΛΕΜΕΝΤΕ. Δηλαδή η δοκιμασμένη συνταγή περιγράφεται πλήρως και με ακριβή λεπτομέρεια, ούτως ώστε να εξασφαλίζεται η επιτυχία της εφαρμογής της.

Έτσι, ένας επιτυχημένος επιχειρηματίας έχει όφελος να διδάξει άλλους να τον αντιγράψουν με αποτέλεσμα να έχει από αυτόν τον προγραμματισμένο και ελεγχόμενο ανταγωνισμό και όφελος αλλά και να κορεσθεί η αγορά έτσι ώστε να αποθαρρύνεται ο ξένος ανταγωνισμός.

Αλλά και ο νεο-εισερχόμενος στον κλάδο επιχειρηματίας ωφελείται ιδιαίτερα διότι αγοράζοντας τη "συνταγή" πληρώνει ένα πολύ μικρό κέρδος των εξόδων που θα απαιτούντο για να φθάσει να καταλήξει και ο ίδιος στο ίδιο επίπεδο γνώσεων και εμπειριών, πέρα από το χρόνο που στην ουσία εκμηδενίζεται.

Έτσι και ο πρώτος (ο δικαιопάροχος) και ο δεύτερος (ο δικαιοδόχος) ωφελούνται και οι δύο από αυτή την ιδιότυπη συνεργασία.

Η δικαιοπαροχή είναι μία μέθοδος επιχειρηματικής συνεργασίας και οργανώσεως και λειτουργίας επιχειρήσεων με διεθνή αναγνώριση και νομική κατοχύρωση.

Οι επιχειρηματίες, που εφαρμόζουν αυτή τη μέθοδο, ανήκουν σε ιδιότυπες επαγγελματικές ενώσεις που βοηθούν όσους ενδιαφέρονται να γνωρίσουν και να εφαρμόσουν τη δικαιοπαροχή είτε στην εξήλωση της επιχειρήσεώς τους είτε στην ίδρυση, οργάνωση και λειτουργία δικής τους επιχειρήσεως, βάση μιας επιτυχημένης συνταγής.

Στην Ελλάδα ο θεσμός της δικαιοπαροχής κατοχυρώθηκε νομικά από την εγκύκλιο Οδηγία της ΕΟΚ υπ. αριθμόν 4087/88 που έγινε ελληνικός νόμος.

Τον Ιανουάριο του 1990 ιδρύθηκε η Ε.Ε.Δ. Ελληνική Εταιρία Δικαιοπαροχής που είναι Επαγγελματικό Σωματείο μη κερδοσκοπικού χαρακτήρα με σκοπό την υποστήριξη και διάδοση της ιδέας της δικαιοπαροχής, την ενημέρωση των ενδιαφερομένων και την αλληλοϋποστήριξη των μελών.

Για όσους ενδιαφέρονται για τη δικαιοπαροχή, η Ε.Ε.Δ. εδρεύει στην οδό Θεμιστοκλή Σοφούλη 12 και Σεφέρη, 154 51 Νέο Ψυχικό, τηλ. 6721.778/9 και 6471.457.

## ΑΠΟ ΤΗΝ ΕΟΚ ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΑΙΚΗ ΕΝΩΣΗ

Γράφει ο  
Α. Θεοδωράκης

**Η** κύρωση της Συνθήκης για την Ευρωπαϊκή Ένωση, η Συνθήκη του Μάαστριχτ όπως είναι περισσότερο γνωστή, από την Βουλή των Ελλήνων δεν αποτέλεσε έκπληξη. Οι θέσεις των κομμάτων ήταν γνωστές από πριν και κυρίως το ότι τα δύο μεγάλα κόμματα, η Ν.Δ. και το ΠΑΣΟΚ θα εψήφισαν υπέρ της κύρωσης, αν και για διαφορετικούς λόγους το καθένα. Σημασία όμως τελικά έχει το αποτέλεσμα. Και το αποτέλεσμα ήταν πολυσήμαντο, όχι μόνο στο επίπεδο των αριθμών.

Την Παρασκευή 31 Ιουλίου 1992 στο τέλος της συνεδρίασης ο Πρόεδρος της Βουλής κ. Αθ. Τσαλδάρης είπε:

"Κύριοι συνάδελφοι, έχω την τιμή να ανακοινώσω προς το Σώμα το αποτέλεσμα της διεξαχθείσης ονομαστικής ψηφοφορίας".

Σύνολο ψηφισάντων:	295
Υπέρ της κύρωσης της Συνθήκης:	286
Κατά της κύρωσης της Συνθήκης:	8
Ένας βουλευτής ψήφισε "παρών":	1
Πέντε βουλευτές ήταν απόντες:	5
ΣΥΝΟΛΟ	300

Έτσι έκλεισε και τυπικά για την Ελλάδα το θέμα της Συνθήκης. Με σχετική εξουσιοδότηση της Βουλής που περιλαμβάνεται στον κυρωτικό νόμο και με έκδοση Προεδρικών Διαταγμάτων ή άλλων κανονιστικών πράξεων θα μπορεί να ρυθμίζεται κάθε θέμα που είναι αναγκαίο για την εφαρμογή της κυρωμένης Συνθήκης.

Αυτά ως προς το τυπικό μέρος.

Ως προς το ουσιαστικό θέματα τα πράγματα είναι περισσότερο δύσκολα και πολύ μπερδεμένα. Γιατί η πορεία προς την ευρωπαϊκή ενοποίηση σε όλες της τις διαστάσεις είναι σκληρή, επίπονη και απαιτεί και θυσίες και προγραμματισμό. Το Μάαστριχτ στην Ελλάδα συνδέθηκε αμέσως με την τιμή... των καυσίμων. Βεβαίως και τα δύο σαν θέματα είναι καυτά, αλλά δεν έχουν καμία σχέση μεταξύ τους.



Το κύριο ζήτημα είναι η προσαρμογή της ελληνικής κοινωνίας και οικονομίας στους ευρωπαϊκούς ρυθμούς παραγωγής και ευθύνης. Αυτό απαιτεί ριζικό αναπροσανατολισμό του δημόσιου αλλά και του ιδιωτικού τομέα.

Διαφορετικά το 1997 όταν θα τεθεί σε ισχύ το τρίτο στάδιο της Οικονομικής και Νομισματικής Ενοποίησης, η Ελλάδα δεν θα είναι σε θέση να συμμετάσχει.

Υπάρχει λοιπόν ο κίνδυνος της περιθωριοποίησης της χώρας, της απομάκρυνσής της από τους στόχους και τις επιδόσεις των εταίρων μας. Οι συγκρίσεις σήμερα είναι αποκαρδιωτικές. Οι οικονομικοί δείκτες δεν έχουν καμία σχέση με τον μέσο κοινοτικό όρο. Αλλά και ο μέσος πολίτης αυτής της χώρας σκέφτεται ακόμα με όρους, αντιλήψεις και ιδέες της μεταπολεμικής δεκαετίας.

Χρειάζεται κατά συνέπεια πρόγραμμα σύγκλισης προς την ευρωπαϊκή οικονομία και πραγματικότητα. Κι αυτό το πρόγραμμα σύγκλισης πρέπει ν' αντανακλά τις ανάγκες της Ελληνικής οικονομίας, τα ευρύτερα συμφέροντα του ελληνισμού, και να συνδέεται με τις ευρωπαϊκές εξελίξεις.

Ένα τέτοιο πρόγραμμα με στόχους και προοπτική θα πρέπει να το στηρίξουν όλοι με όλες τους τις δυνάμεις. Μόνο έτσι υπάρχει κάποια ελπίδα να συνδεθούμε οργανικά και ουσιαστικά με τις ευρωπαϊκές εξελίξεις και να πλησιάσουμε τις αντίστοιχες επιδόσεις.

Διαφορετικά αντί για σύγκλιση θα έχουμε απόκλιση κι αντί για εκσυγχρονισμό θα έχουμε μαρσασμό, συγκρούσεις και αυταρχισμό. Αντί για Ευρώπη θα γίνουμε περισσότερο Βαλκάνια.

*Δυναμικό  
εξελίξιμα  
με διχουρία  
και συνείδηση*



PRINT ALL

ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΗΣ ΕΜΠΟΡ. ΤΡΑΠΕΖΗΣ  
ΟΥΓΑΡΙΚΗ ΤΗΣ ΦΟΙΝΙΣ ΓΕΝ. ΑΣΦ. ΕΛΛΑΔΟΣ

## ΙΟΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΖΩΗΣ

Με εμπειρία και παράδοση 52 χρόνων, η ΙΟΝΙΚΗ ΖΩΗΣ, είναι η μόνη από τις Τραπεζικές Ασφαλιστικές Εταιρίες, που εξειδικεύθηκε στις Ασφαλίσεις Ζωής. Είναι μια από τις δύο Ασφαλιστικές Εταιρίες του Ομίλου της ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΗΣ, με κεφάλαια και αποθεματικά 2,2 δις και με χαρτοφυλάκιο Χρεωγράφων και Ομολόγων 10 δις (στοιχεία Δεκεμ. 1991).

Πρωτοποριακή, Σύγχρονη και Ευέλικτη δίνει τις πιο συμφέρουσες λύσεις στα ασφαλιστικά σας προβλήματα.

Η πρώτη Ασφαλιστική Εταιρία Ζωής, που ΠΡΟΚΑΤΑΒΑΛΛΕΙ τα έξοδα Νοσηλείας σας, σε οποιοδήποτε Νοσηλευτικό Ίδρυμα κι αν χρειαστεί να εισαχθείτε.

ΤΩΡΑ με τη ΔΙΕΘΝΗ ΚΑΡΤΑ ΠΕΡΙΘΑΛΨΕΩΣ, που εφοδιάζει τους πελάτες της, σας εξασφαλίζει την αντιμετώπιση οποιοδήποτε έκτακτου περιστατικού της υγείας σας, σε οποιαδήποτε χώρα του κόσμου κι αν βρεθείτε.

Τώρα, όλα της τα Ασφαλιστικά Προγράμματα Ζωής σε ισοτιμία ECU.

**ΙΟΝΙΚΗ**  
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΖΩΗΣ

ΚΟΡΑΗ 1 & ΣΤΑΔΙΟΥ 102 10 ΑΘΗΝΑ Τ.Φ. 3982 ΤΗΛ. 3254311-3236901  
ΤΗΛΕΓΡ. ΔΙΕΥΘ. ΙΟΝΙΦΑΛ ΤΙΧ. 215090 ΙΟΝΑ GR. FAX: 3232531

# PRIVATE BANKING

## Μια νέα δυνατότητα για τον Έλληνα Κεφαλαιούχο.

**Τ**α τελευταία χρόνια έχει αρχίσει στην Ελλάδα μια προσπάθεια που έχει σαν στόχο την ολοκληρωτική ένταξή μας στην Οικονομική Κοινότητα. Συγκεκριμένα, οι αποφάσεις του Maastricht έδειξαν ότι η προσπάθεια αυτή πρέπει να είναι πιο ουσιαστική παρά ποτέ.

Μέσα στα πλαίσια της ευρωπαϊκής ολοκλήρωσης ανήκει και η απελευθέρωση της αγοράς κεφαλαίων, δηλαδή η ελεύθερη διακίνησή τους εντός αλλά και εκτός ΕΟΚ. Κατά συνέπεια, δίνεται πλέον η δυνατότητα στον Έλληνα κεφαλαιούχο να επενδύσει σε όλες τις διεθνείς αγορές και σε όλα τα χρηματοοικονομικά προϊόντα από την ίδια του τη χώρα, χωρίς να είναι αναγκασμένος να έχει λογαριασμό σε συνάλλαγμα στην Ελλάδα ή στο εξωτερικό.

Συγκεκριμένα, ήδη θάσει αναλυτικού καταλόγου που δόθηκε στη δημοσιότητα από Τράπεζα της Ελλάδος, χορηγείται συνάλλαγμα, μέσω των εμπορικών τραπεζών, για κάλυψη συνόλου τρεχουσών πληρωμών μεταξύ Ελλάδος και χωρών μελών της ΕΟΚ καθώς και για τις χώρες εκτός ΕΟΚ για τις παρακάτω δραστηριότητες:

- Επιχειρηματική δραστηριότητα και βιομηχανία
- Διεθνές εμπόριο
- Μεταφορές
- Ασφάλιση
- Τραπεζικές και χρηματοοικονομικές υπηρεσίες
- Εισόδημα από κεφάλαια
- Ταξίδια και τουρισμός
- Ιδιωτικό εισόδημα και δαπάνες
- Δημόσιο εισόδημα και δαπάνες κτλ.

Διαπιστώνουμε συνεπώς, ότι ανοίγεται μία μεγάλη δυναμική αγορά για τους επαγγελματίες αυτούς που θα έχουν σαν αντικείμενο και σκοπό της δουλειάς τους την εξυπηρέτηση αυτής της μεγάλης πελατείας. Οι άνθρωποι αυτοί είναι οι Private Bankers, δηλαδή ειδικά στελέχη τραπεζών που θα αναλαμβάνουν την προσωπική εξυπηρέτηση του πελάτη όσον αφορά στην

αποδοτικότερη δυνατή διαχείριση των διαθεσίμων του. Προϋπόθεση: ένα minimum κεφάλαιο της τάξης των 30 εκατ. δραχμών περίπου, ποσό που κυμαίνεται ανάλογα με την τράπεζα και τον συγκεκριμένο πελάτη, ώστε να μπορεί να υπάρξει ουσιαστική διαχείριση.

Τι είναι όμως το Private Banking και γιατί εμφανίστηκε ξαφνικά στη ζωή του Έλληνα επενδυτή;

Κατ' αρχήν πρέπει να διευκρινίσουμε ότι το Private Banking δεν είναι ένα καινούργιο προϊόν, ή καμιά σπουδαία χρηματοοικονομική καινοτομία. Στην Ευρώπη, το βρίσκουμε στις ρίζες του τραπεζικού και χρηματοπιστωτικού συστήματος. Οι πρώτοι τραπεζίτες στην Ελβετία, ήδη από τα μέσα του 18ου αιώνα ήταν Private Bankers και συνεχίζουν την ίδια παράδοση μέχρι σήμερα. Μπορούμε συνεπώς να πούμε, ότι το Private Banking δεν είναι τίποτε άλλο παρά μία τραπεζική υπηρεσία, η οποία αναλαμβάνει την διαχείριση επένδυσης χαρτοφυλακίου, δηλαδή την δημιουργία ενός ατομικού χαρτοφυλακίου για τον συγκεκριμένο πελάτη-επενδυτή ανάλογα με:

- τις ιδιαίτερες ανάγκες του
- το ρίσκο που προτιμάται να πάρει
- την επιδιωκόμενη απόδοση κεφαλαίων
- το επιθυμητό επίπεδο ρευστότητας.

Η έλλειψη πολλών εναλλακτικών μορφών επένδυσης και η διαφυγή, κατά συνέπεια, των κεφαλαίων στο εξωτερικό, αποτελούν ίσως του κυριότερους λόγους της καθυστέρησης εμφάνισης του Private Banking στην Ελλάδα.

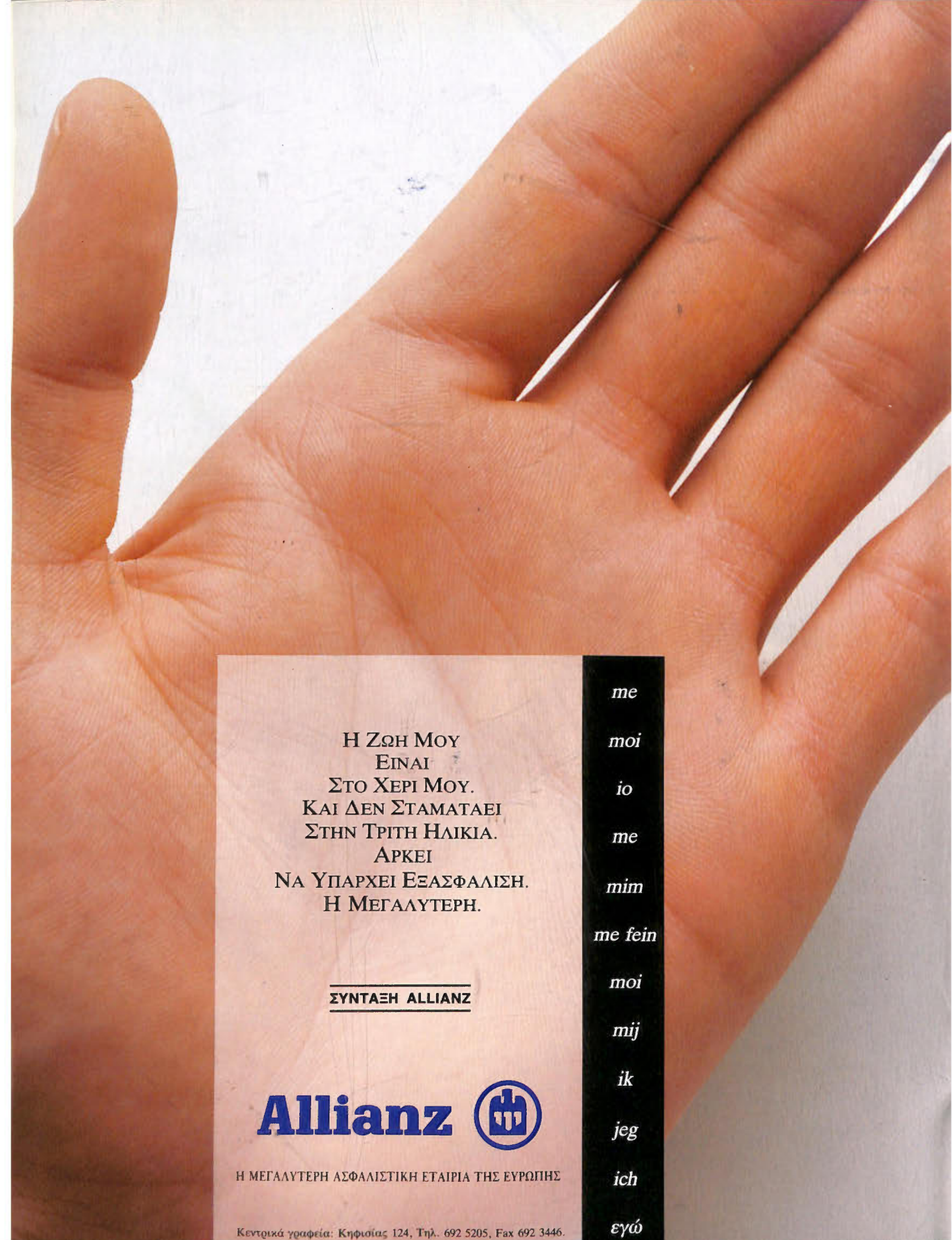
Αυτό που πρέπει να υπογραμμισθεί είναι ότι το Private Banking απευθύνεται κυρίως σε πρόσωπα και κατά δεύτερο λόγο σε εταιρείες, άρα αυτό που έχει πολύ μεγάλη σημασία για την επιτυχία του είναι η προσωπική επαφή και σύνδεση που αναπτύσσεται μεταξύ του τραπεζίτη και του πελάτη του. Πρέπει ο τελευταίος να αισθάνεται ότι ο πρώτος είναι κάτι παραπάνω από ένας απλός επενδυτικός του σύμβουλος, δηλαδή να ξέρει ότι άμα χρειασθεί θα μπορεί να τον σπρώξει ακόμη και το βράδυ από το κρεβάτι, όπως έλεγε χαρακτηριστικά ο Francois Storno, Διευθυντής της Lombard-Odier & Cie Private Bankers/Geneva και Καθηγητής του Banking Management του Πανεπιστημίου της Γενεύης.

Γι' αυτό η πολιτική προσέγγισης των πελατών, όπως επίσης και η όλη επαγγελματική κατάρτιση του στελέχους πρέπει να είναι ιδιαίτερα προσεγμένες. Δεν πρέπει να ξεχνάμε ότι η απελευθέρωση της αγοράς κεφαλαίων θα επιτρέψει αφενός την δημιουργία χαρτοφυλακίων στην Ελλάδα με επενδύσεις στο εξωτερικό, αφετέρου όμως θα επιτρέψει και την εξαγωγή των εν λόγω κεφαλαίων προς αναζήτηση καλύτερης εξυπηρέτησης.



### ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ ΣΗΜΕΙΩΜΑ

Ο Σπύρος Δημ. Βαλάτας γεννήθηκε στην Αθήνα το 1968. Είναι απόφοιτος του Λεοντείου Λυκείου και μέλος του Σ.Α.Λ.Α. (Σύλλογος Αποφοίτων Λεοντείου Λυκείου). Σπούδασε στο Πανεπιστήμιο της Γενεύης (Ελ. ετία) Διοίκηση Επιχειρήσεων και εξειδικεύτηκε στο Finance & Banking. Μιλάει Αγγλικά, Γαλλικά και Ιταλικά. Εργάζεται στην Διεύθυνση Στρατηγικού Προγραμματισμού, Επενδύσεων και Οικονομικής Ανάπτυξης του "ΟΜΙΛΟΥ INTERAMERICAN".



Η ΖΩΗ ΜΟΥ  
ΕΙΝΑΙ  
ΣΤΟ ΧΕΡΙ ΜΟΥ.  
ΚΑΙ ΔΕΝ ΣΤΑΜΑΤΑΕΙ  
ΣΤΗΝ ΤΡΙΤΗ ΗΛΙΚΙΑ.  
ΑΡΚΕΙ  
ΝΑ ΥΠΑΡΧΕΙ ΕΞΑΣΦΑΛΙΣΗ.  
Η ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΗ.

ΣΥΝΤΑΞΗ ALLIANZ

**Allianz** 

Η ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΗΣ ΕΥΡΩΠΗΣ

Κεντρικά γραφεία: Κηφισίας 124, Τηλ. 692 5205, Fax 692 3446.

me  
moi  
io  
me  
mim  
me fein  
moi  
mij  
ik  
jeg  
ich  
εγώ

# Χειρουργική αντιμετώπιση της παχυσαρκίας

Η παχυσαρκία και μάλιστα η κακοήθης παχυσαρκία (morbid obesity) ή η υπέρβαση του κανονικού βάρους ενός ατόμου κατά 45 kg είναι μια νόσος καταστροφική που συνοδεύεται από αυξημένη νοσηρότητα και θνητότητα. Παχύσαρκοι άνδρες ηλικίας 25-35 ετών έχουν 12 φορές αυξημένη θνητότητα. Η συχνότης του ξαφνικού θανάτου είναι 13 φορές μεγαλύτερη σε παχύσαρκα άτομα. Ο σακχαρώδης διαβήτης, η χολολιθίαση, υπέρταση, εγκεφαλικά επεισόδια, καρδιοαγγειακές παθήσεις, σοβαρές οστεοαρθρίτιδες και ορισμένοι κακοήθεις όγκοι ανευρίσκονται συχνότερα από ό,τι αναμένεται σε παχύσαρκα άτομα και συντελούν στην αυξημένη νοσηρότητα και θνητότητα της νόσου. Πάρα πολλοί ερευνητές έχουν ανακοινώσει ότι όσο μεγαλύτερο είναι το βάρος, τόσο ωριότερα πεθαίνει κανείς. Από 16 άτομα που ζύγισαν πάνω από 250 kg, όλα πλην από 2 πέθαναν σε ηλικία μικρότερη των 39 ετών.

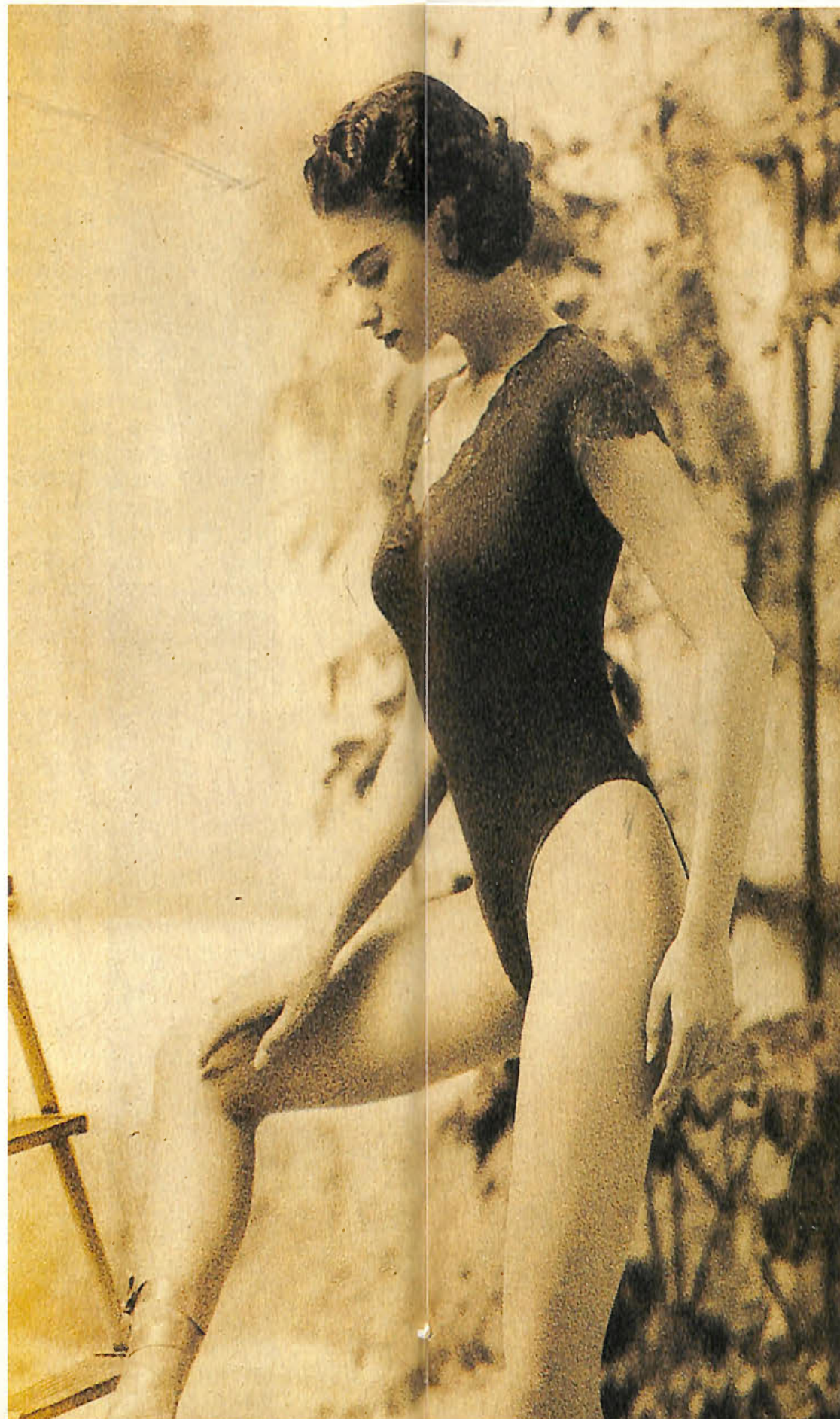
Έχει υπολογισθεί ότι 4,5 εκατομμύρια Αμερικανών, δηλαδή το 5% περίπου του πληθυσμού, πάσχει από κακοήθη παχυσαρκία.

## ΣΥΝΤΗΡΗΤΙΚΗ ΑΓΩΓΗ

Η δίαιτα για απώλεια βάρους αποτελεί τον κυριότερο τρόπο συντηρητικής θεραπείας της παχυσαρκίας. Παρ' όλη τη μεγάλη διαφήμιση, βιβλιογραφία, ποικιλία προγραμμάτων η σταθερή απώλεια βάρους αποτελεί την εξαίρεση παρά τον κανόνα σε όλες τις προσπάθειες διαπαιτικής αγωγής. Ορισμένες μάλιστα δίαιτες είναι και επικίνδυνες αυτές καθ' εαυτές. Το συχνότερο όμως φαινόμενο μετά από διαπαιτικές προσπάθειες αντιμετώπισης της κακοήθους παχυσαρκίας είναι η προσωρινή απώλεια βάρους, π.χ. 30 kg, που ακολουθείται από υποτροπή 40kg.

Όταν προστίθενται στην διαπαιτική αγωγή τεχνικές ψυχολογικής τροποποίησης της συμπεριφοράς, τα αποτελέσματα είναι κάπως καλύτερα αλλά τελικώς όσο βάρος χάνεται σύντομα επανακτάται.

Έχουν κατά καιρούς χρησιμοποιηθεί διάφορα "αντιορεκτικά" φάρμακα, τα οποία και επικίνδυνα μπορεί να είναι και συνήθως μη



αποτελεσματικά. Συμπερασματικώς τα αποτελέσματα της συντηρητικής θεραπείας της κακοήθους παχυσαρκίας είναι απογοητευτικά.

## ΧΕΙΡΟΥΡΓΙΚΗ ΘΕΡΑΠΕΙΑ

Η κυριότερη ένδειξη για χειρουργική αντιμετώπιση της κακοήθους παχυσαρκίας είναι η αποτυχία της συντηρητικής θεραπείας και η παραμονή του βάρους σε επίπεδα πλέον των 45 kg ή 100% πάνω από το "φυσιολογικό" κατά ηλικία και φύλο βάρος σύμφωνα με τους πίνακες των ασφαλιστικών εταιρειών (Metropolitan Life Insurance Company).

Στον πίνακα 1 φαίνεται το ελάχιστο βάρος σε σχέση με το ύψος ασθενών με κακοήθη παχυσαρκία που είναι υποψήφιοι για χειρουργική αντιμετώπιση.

Πίνακας 1: Βάρος πλέον των 45 kg του κανονικού σε σχέση με ύψος ανά φύλο για ηλικίες 20-50 ετών.

	Ύψος	Βάρος
Γυναίκες	150cm	103kg
	161cm	109kg
Άνδρες	171cm	115kg
	163cm	113kg
	174cm	119kg
	186cm	127kg

Η παρουσία ήδη μιας ή περισσοτέρων επιπλοκών της παχυσαρκίας μπορεί να αποτελέσει ένδειξη για χειρουργική θεραπεία με υπέρβαρο λιγότερο από τα ενδεικνυόμενα στον πίνακα 1.

Τέλος απαραίτητη προϋπόθεση για χειρουργική θεραπεία της παχυσαρκίας είναι η απουσία σοβαρής ψυχοπαθολογίας του ασθενούς που θα εμπόδιζε τη συνεργασία με το γιατρό.

### Τεχνικές

Η χειρουργική αντιμετώπιση της κακοήθους παχυσαρκίας, που στις μέρες μας αποτελεί υποειδικότητα της Γενικής Χειρουργικής (Bariatric Surgery), ξεκίνησε τη δεκαετία του '50. Ουσιαστικώς όμως καθιερώθηκε μετά τις πρωτοποριακές επεμβάσεις του Mason, ο οποίος το 1967 περιέγραψε τη γαστρική παράκαμψη και τον Payne, ο οποίος το 1969 καθιέρωσε τη νησποδοειδική παράκαμψη. Και οι δύο μέθοδοι προδιαθέτουν σε απώλεια βάρους μέσω δύο διαφορετικών μηχανισμών. Η πρώτη με υποχρεωτικό περιορισμό της ποσότητας της τροφής, η δε δεύτερη με διαταραχή της απορροφήσεως από το λεπτό έντερο των θρεπτικών ουσιών. Στις δύο αρχικές τεχνικές της περιοριστικής (restrictive) και δυσασπορροφητικής (malabsorptive) προστέθηκαν πολλές άλλες παραλλαγές. Τα τελευταία όμως χρόνια οι διάφορες τεχνικές νησποδοειδικής παράκαμψης έχουν ουσιαστικώς παραλειφθεί λόγω του υψηλού ποσοστού

επιπλοκών που τις συνοδεύουν. Συγκεκριμένα ηπατική ανεπάρκεια ανεπλήρωτη σε ποσοστό 5% έως 10% σε ασυμπτωματικούς ασθενείς μέχρι και 4 χρόνια μετά την επέμβαση. Νεφρολιθίαση και μάλιστα δημιουργία οξαλοξαλικών λίθων έχει περιγραφεί σε 10%-20% των ασθενών σε 2 χρόνια μετά την παράκαμψη. Τέλος αρθραλγίες (26%), διάρροιες (45%), ηλεκτρολυτικές διαταραχές (65%) ήταν σοβαρές επιπλοκές που υποχρέωσαν σε επανεγχείριση ή αποκατάσταση της ανατομικής συνέχειας του εντέρου σε 10%-20% των ασθενών που είχαν υποστεί νησποδοειδική παράκαμψη.

Αντιθέτως οι διάφορες τεχνικές περιορισμού της εισαγόμενης τροφής με τη δημιουργία ενός μικρού γαστρικού χώρου και ενός στενού αποχετευτικού στομίου έδωσαν ικανοποιητικά αποτελέσματα απώλειας βάρους χωρίς τις προηγούμενες αναφερθείσες σοβαρές επιπλοκές της νησποδοειδικής παράκαμψης.

Οι κυριότερες "περιοριστικού" τύπου επεμβάσεις είναι:

α. Η γαστρική παράκαμψη με διαχωρισμό ή μη του στομάχου.

β. Η γαστροπλαστική με μερικό διαχωρισμό του στομάχου

γ. Η πρόσθια ή οπίσθια γαστρογαστρομία

δ. Η οριζόντια γαστρική διαμερισματοποίηση

ε. Η κάθετη γαστρική διαμερισματοποίηση και τέλος

στ. Η ενισχυμένη κάθετη γαστροπλαστική που περιγράφηκε από τον Mason το 1982, η οποία και αποτελεί την πλέον σύγχρονη και πλέον αποτελεσματική τεχνική.

Άλλες χειρουργικές τεχνικές που έχουν δοκιμασθεί χωρίς όμως ικανοποιητικά αποτελέσματα είναι: α) Η παγκρεατοχολική και χολεντερική παράκαμψη και β) Η γαστρική "ζώνη" όπου με τη βοήθεια συνθετικής "ζώνης" δημιουργείται ένα μικρό reservoir με μικρό άνοιγμα προς τον υπόλοιπο γαστρεντερικό σωλήνα.

Προοπτικές αλλά και συγκριτικές μεταξύ των διαφόρων τεχνικών μελέτες είναι περιορισμένες στη βιβλιογραφία, ώστε να μπορεί να γίνει αντικειμενική αξιολόγηση της κάθε τεχνικής.

Επιτυχείς θεωρούνται οι χειρουργικές τεχνικές που εξασφαλίζουν στον ασθενή απώλεια βάρους 25% του αρχικού του βάρους.

Τέλος θα πρέπει να αναφερθεί η τελευταία προσπάθεια ενδοσκοπικής τοποθέτησεως, ενός πλαστικού κυλινδρού της γαστρικής φυσαλίδας (gastric bubble) που δημιουργεί αίσθημα κορεσμού και με τον τρόπο αυτό απώλεια βάρους. Ο κύλινδρος αυτός αφαιρείται πάλι ενδοσκοπικώς μετά από τρίμηνο. Έχουν ήδη όμως αναφερθεί σοβαρές επιπλοκές και με τη μέθοδο αυτή, ώστε να υπάρχει η τάση να εγκαταλειφθεί. ■ ΝΑΙ



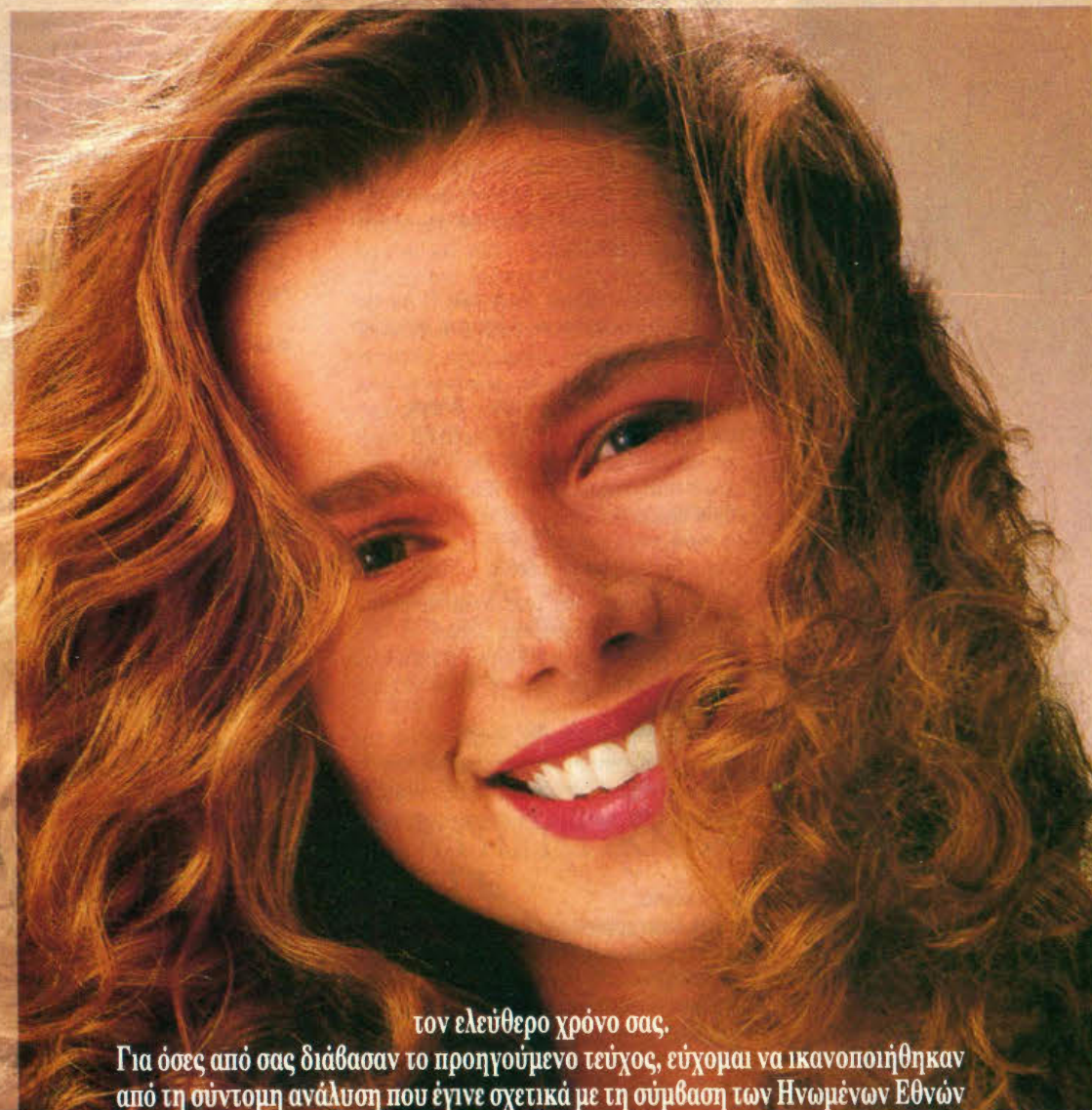
Γράφει ο Δ. ΛΙΝΟΣ  
Καθηγητής Πανεπιστημίου Αθηνών  
Συνεργάτης του "ΝΑΙ"

# ΤΟ ναι ΣΤΙΣ ΓΥΝΑΙΚΕΣ

Το καλοκαίρι και οι διακοπές μπορεί να είναι πια παρελθόν για τις περισσότερες από μας δίνοντας τη θέση του στην παλιά ρήση "κάθε κατεργάρης στον πάγκο του". Επειδή τη διάθεσή μας όμως την ορίζουμε εμείς και όχι η εποχή, γι' αυτό χαμογελάστε και ξαναρχίστε δουλειά με καινούργιες δυνάμεις. Και να θυμάστε:

Εννιά μήνες είναι. Θα περάσουν.

Οι αναμνήσεις από τις διακοπές μας θα μας βοηθήσουν να αντέξουμε άλλον ένα βαρύ χειμώνα. Κι εμείς θα κάνουμε ό,τι μπορούμε για να γεμίζουμε πιο ευχάριστα



τον ελεύθερο χρόνο σας.

Για όσες από σας διάβασαν το προηγούμενο τεύχος, εύχομαι να ικανοποιήθηκαν από τη σύντομη ανάλυση που έγινε σχετικά με τη σύμβαση των Ηνωμένων Εθνών για την κατάργηση των διακρίσεων σε βάρος των γυναικών.

Παρά το γεγονός, λοιπόν, ότι ένας τόσο σημαντικός φορέας, όπως ο ΟΗΕ, όρισε ότι οι γυναίκες αξίζουν ίση και όμοια αντιμετώπιση με τους άντρες αυτό δεν εφαρμόζεται πάντοτε.

Έτσι, απ' αυτό το τεύχος και για μια σειρά τευχών θα γίνει μια προσπάθεια καθορισμού των τομέων, στους οποίους οι γυναίκες ακούσια τοποθετούνται σε μειονεκτικότερη θέση έναντι των αντρών.

Η αρχή θα γίνει μιλώντας για την κακοποίηση που μπορεί να υποστεί μια γυναίκα στην οικογένεια. Απίστευτο για όσες δεν το έχουν υποστεί. Η αλήθεια όμως είναι ότι κάτι τέτοιο μπορεί να συμβεί στην καθημέρα [από] μας σε κάποια φάση της ζωής της και γι' αυτό αξίζει να γίνει μια πιο λεπτομερής ανάλυση.

Γράφει η  
ΜΑΡΙΑ ΛΙΛΙΟΠΟΥΛΟΥ  
Δημοσιογράφος

## Η ΣΥΖΥΓΤΙΚΗ ΚΑΚΟΠΟΙΗΣΗ ΕΙΝΑΙ ΓΕΝΟΥΣ ΘΗΛΥΚΟΥ

**Μ**ε τον όρο κακοποίηση χαρακτηρίζεται κάθε προσβολή της σωματικής και ψυχικής ακεραιότητας ενός ανθρώπου, που ασκείται συνήθως στα πλαίσια της εκμετάλλευσής του από εκείνον που είναι πιο ισχυρός.

Κακοποίηση δεν αποτελεί μόνο η προσβολή ενός ανθρώπου από κάποιο ξένο - εξωοικογενειακό στοιχείο. Μια τέτοια πράξη μπορεί να λάβει χώρα ακόμη και μέσα στην οικογένεια.

Όσο για τα θύματα; Είναι πολύ εύκολο να καταλάβει κανείς ότι αυτά είναι τα ασθενέστερα μέλη της οικογένειας. Γι' αυτό και οι πιο συχνές μορφές βίας μέσα στο σπίτι είναι η κακοποίηση των γυναικών, των παιδιών και των ηλικιωμένων.

Εμείς, σ' αυτές τις αποκλειστικά γυναικείες σελίδες, θα ασχοληθούμε διεξοδικά με την πρόκληση σωματικής και ψυχικής βίας εναντίον των γυναικών.

Τέτοιου είδους βίαιες πράξεις συνέβαιναν σε όλες σχεδόν τις ανθρώπινες κοινωνίες, αφού από τα πολύ παλιά χρόνια, η γυναίκα βρισκόταν κάτω απ' το ζυγό του άντρα που μέσα από το θεσμό του γάμου μπορούσε και είχε το αναμφισβήτητο δικαίωμα να διαπράξει κάθε είδους βιαιότητα με εντελώς βάνουσο τρόπο και χωρίς να διατρέχει κανένα κίνδυνο να κατηγορηθεί και να διωχθεί νομικά και ποινικά.

Χαρακτηριστικό είναι το παράδειγμα του αγγλικού δικαίου της εποχής του 1800, σύμφωνα με το οποίο, δίνονταν στον άντρα το δικαίωμα να κακοποιεί τη γυναίκα του, με την προϋπόθεση ότι "η βέργα του ξυλοδαρμού δε θα ξεπερνούσε σε πάχος τη ...διάμετρο του αντίχειρα του άντρα". Αυτός ο νόμος έμεινε γνωστός σαν "ο νόμος του αντίχειρα".

Βέβαια όταν μιλάμε για κακοποίηση δεν εννοούμε τις εντάσεις ή συγκρούσεις που συμβαίνουν μέσα στις οικογένειες. Αυτές είναι φυσικό να παρατηρούνται. Δυστυχώς, όμως, πολλές είναι οι φορές που αυτές οι εντάσεις οδηγούν σε πράξεις βίαιες, εξευτελιστικές και επικίνδυνες για τη σωματική και την ψυχική υγεία

αυτών που τις υφίστανται.

Στην εποχή μας αυτό το κοινωνικό πρόβλημα όχι μόνο παραμένει αλλά και βρίσκεται σε έξαρση. Από πολλούς ανθρώπους αναγνωρίζεται σαν ένα μεγάλο κοινωνικό στίγμα αλλά δυστυχώς μόνο τα τελευταία χρόνια έχει αρχίσει να απασχολεί συνειδητά την κοινή γνώμη. Και δεν είναι πάρα πολύς ο καιρός που πέρασε από τότε που η κακοποίηση των γυναικών θγήκε από τον "οίκο" και δεν αποτελεί πια "ταμπού" ενώ παράλληλα αναγνωρίστηκε και η κοινωνική διάσταση του προβλήματος από τις περισσότερες χώρες του κόσμου.

Είναι πλέον γνωστό στους διάφορους φορείς ότι το φαινόμενο αυτό δε συναντάται μόνο σε κάποια περιθωριακά κοινωνικά στρώματα. Ο άντρας που διαπράττει την κακοποίηση δεν είναι ιδιαίτερος τύπος δράστη αλλά καλύπτει όλη την κοινωνική διαστρωμάτωση.

Στα πλαίσια της οικογένειας η κακοποίηση των γυναικών αποτελεί συνήθως το κοινό μυστικό ανάμεσα στα μέλη της και εξαπλώνεται σκληρής κοινωνικής αντιμετώπισης, λίγες είναι οι φορές που κάτι τέτοιο βγαίνει από τους κάλπικους του σπιτιού. Κατά συνέπεια, δύσκολα γίνεται αντιληπτό από τον κοινωνικό περίγυρο. Τέτοιες πράξεις προσβολής αποδεδειγμένα συμβαίνουν πολύ συχνά αλλά δηλώνονται πολύ λίγο. Κι αυτό για πολλούς λόγους.

Πρώτα απ' όλα, θεωρείται από τον κόσμο και τους φορείς, στους οποίους μπορεί να απευθυνθούν οι κακοποιημένες γυναίκες "ιδιωτική υπόθεση" αποκαλύπτοντας μ' αυτόν τον τρόπο ότι η κοινωνία μας ανέχεται ακόμη κάποιο βαθμό άσκησης βίας από τους άντρες στις γυναίκες.

Αυτή η ανοχή που δείχνει η κοινωνία είναι πολύ σύνθετο φαινόμενο. Η άσκηση βίας, στην οποία επιδιόδονται κάποιοι άντρες, ερμηνεύει κυνικά την άνιση κατανομή εξουσίας ανάμεσα στα δύο φύλα. Απλά επισης την οικονομική εξάρτηση της γυναίκας από τον άντρα, τη μειονεκτική της θέση στους χώρους εργασίας, τις μειωμένες ευκαιρίες μόρφωσης, τον παρα-

**Κακοποίηση δεν αποτελεί μόνο η προσβολή ενός ανθρώπου από κάποιο ξένο - εξωοικογενειακό στοιχείο. Μια τέτοια πράξη μπορεί να λάβει χώρα ακόμη και μέσα στην οικογένεια.**

γκωνισμό της από τα κέντρα λήψης αποφάσεων αλλά και γενικότερα την πατριαρχική δομή της κοινωνίας μας, που σύμφωνα με μερικούς ειδικούς επιστήμονες, είναι ταυτόχρονα αιτία και αποτέλεσμα της κακοποίησης των γυναικών.

Έτσι, οι γυναίκες αποθαρρύνονται να αντιδράσουν ή να απευθυνθούν σε φίλους, συγγενείς ή φορείς για βοήθεια, με αποτέλεσμα να απομονώνονται και να νοιώθουν ενοχή και ντροπή γι' αυτό που τους συμβαίνει, σαν να έφταιγαν εκείνες.

Η κακοποίηση γυναικών δεν είναι ένα τυχαίο φαινόμενο. Είναι αποτέλεσμα της κοινωνικής ανισότητας ανάμεσα σε άντρες και γυναίκες και των αντιλήψεων που κάποτε επικρατούσαν στην κοινωνία και επηρεάζουν ακόμα τη συμπεριφορά και τις σχέσεις ανδρών και γυναικών.

Συγκεκριμένα, η κακοποίηση των γυναικών εκτός από τις μορφές της άσκησης σωματικής και ψυχολογικής βίας, στις οποίες αναφερθήκαμε παραπάνω, εμπεριέχει και τη σεξουαλική βία.

Σ' αυτό το τεύχος, θα ασχοληθούμε ιδιαίτερα με τις διαφορετικές μορφές βίας που είναι δυνατόν να χρησιμοποιήσουν οι άντρες εναντίον των γυναικών, με τις οποίες έχουν κάποια σχέση.

Ας ξεκινήσουμε, λοιπόν, από τη σωματική βία. Παρά την πρόσφατη δημοσιότητα που έχει πάρει το θέμα σε όλα τα μέσα μαζικής επικοινωνίας και ενημέρωσης η φρικτή κακοποίηση των θυμάτων δεν είναι εύκολο να περιγραφεί. Τέτοια παραδείγματα υπάρχουν αρκετά όχι μόνο επειδή οι άντρες είναι από τη φύση τους πιο δυνατοί αλλά και επειδή έχουν μάθει από μικροί ότι πρέπει να επιβάλλουν τις απόψεις τους στους άλλους. Συνήθως η σωματική κακοποίηση των γυναικών περνά από πολλά στάδια και χαρακτηρίζεται ως μικρή ή μεγάλη. Στο πρώτο στάδιο συγκαταλέγονται π.χ. τα χαστούκια ή τα τσιμπήματα, ενώ οι μεγαλύτερες κακοποιήσεις μπορεί να περιλαμβάνουν από γροθιές ως και μαχαιρώματα ή ακρωτηριασμούς.

Εντύπωση προκαλεί, η ικανότητα που επιδεικνύουν οι γυναίκες να αντέχουν τους πόνους χωρίς άμεση ιατρική βοήθεια. Ελάχιστες είναι όμως οι περιπτώσεις γυναικών που παραδέχονται ότι κακοποιήθηκαν. Συνήθως πρέπει να προηγηθεί κάποια βαριά σωματική βλάβη για να παραδεχτεί η γυναίκα ότι κακοποιείται, αφού ακόμα και η μεγαλύτερη ψυχολογική προσβολή δικαιολογείται. Το χειρότερο είναι όμως ότι μετά από κάποιο διάστημα πολλές από τις κακοποιημένες γυναίκες σε μια απεγνωσμένη προσπάθεια να κάνουν μια καινούργια αρχή με τους συντρόφους τους, αρχίζουν να αρνούνται την πραγματικότητα των επεισοδίων κακοποίησης τους.

Ένα άλλο είδος κακοποίησης που μπορεί να υποστεί μια γυναίκα είναι και η σεξουαλική. Ως πιο ελαφρές αρνητικές περιπτώσεις σ' αυτό το είδος θα μπορούσαμε να αναφέρουμε τα αισχρά τηλεφωνήματα και τα σεξουαλικά πειράγματα στο δρόμο. Ενώ ο βιασμός αποτελεί το αποκορύφωμα της σεξουαλικής κακοποίησης,

## Στα πλαίσια της οικογένειας η κακοποίηση των γυναικών αποτελεί συνήθως το κοινό μυστικό ανάμεσα στα μέλη της και εξαιτίας της σκληρής κοινωνικής αντιμετώπισης, λίγες είναι οι φορές που κάτι τέτοιο βγαίνει από τους κόλπους του σπιτιού.

Κοινό χαρακτηριστικό όλων των γυναικών που έχουν υποστεί τέτοια κακοποίηση είναι το γεγονός ότι μετά από κάποιο χρονικό διάστημα αρχίζουν να πειθονται ότι ίσως έχουν κι αυτές κάποιο μερίδιο ευθύνης "γιατί το προκάλεσαν". Σε τέτοια κρούσματα η σεξουαλική ζήλεια του δράστη είναι πάντα παρούσα και σχεδόν όλες τις φορές αδικαιολόγητη από τη συμπεριφορά του θύματος. Σ' αυτές τις περιπτώσεις οποιοσδήποτε φέρεται καλά στην κακοποιημένη γυναίκα γίνεται στόχος της σεξουαλικής ζηλοτυπίας του με αποτέλεσμα να αναγκάζεται η γυναίκα να απομακρύνει σταδιακά όλα τα πρόσωπα, τα οποία ενδιαφέρονται γι' αυτήν.

Ένα τρίτο είδος κακοποίησης των γυναικών αφορά κυρίως σε όσες δεν είναι οικονομικά ανεξάρτητες. Το χρήμα σίγουρα δεν προστατεύει τις γυναίκες από την κακοποίηση αλλά συνήθως δίνει τα εφόδια για απομάκρυνση από το "εχθρικό" περιβάλλον. Η οικονομική αποστέρηση είναι μια πολύ οδυνηρή μορφή ελέγ-

κου του άντρα προς τη γυναίκα που δεν έχει πόρους, αν σκεφτεί κανείς ότι μερικές γυναίκες αναγκάζονται εξαιτίας μιας τέτοιας συμπεριφοράς να στερούν αγαθά ακόμα και από τα ίδια τους τα παιδιά. Η γυναίκα σ' αυτήν την περίπτωση δύσκολα αποφασίζει να φύγει από το σπίτι, ειδικά όταν είναι και μητέρα.

Τέλος, ως ένα είδος κακοποίησης θα μπορούσαν να περιγραφούν και οι οικογενειακές συγκρούσεις. Άλλωστε, ακόμη και στην εποχή μας υπάρχουν κάποιοι που πιστεύουν ότι "οι χωρισμένες γυναίκες φτάνει για την αποτυχία του γάμου τους". Πολλοί από τους δράστες απειλούσαν τις γυναίκες τους ότι ήταν ικανοί να χρησιμοποιήσουν βία ακόμη και στα αγαπημένα μέλη της οικογένειάς τους αν αυτά έμπαιναν εμπόδιο στο δρόμο τους. Και βέβαια δεν είναι πολύ δύσκολο για τη γυναίκα που έχει ήδη γνωρίσει αυτές τις... ικανότητες του συζύγου της να τον πιστέψει και να απομακρυνθεί, συχνά πολύ απότομα, από τα αγαπημένα της πρόσωπα για να μην πάθουν κακό.

Ειδικά, αν υπάρχουν παιδιά στην οικογένεια, τα πράγματα γίνονται ακόμη πιο δύσκολα αφού οι περισσότερες γυναίκες δε θα ήθελαν να στερήσουν από τα παιδιά τους ακόμη και έναν τέτοιο πατέρα. Η θέση τους δεν τους επιτρέπει να καταλάβουν ότι τα ψυχολογικά τραύματα που αυτά αποκτούν βλέποντάς τον να κακοποιεί τη μητέρα τους είναι πολλά και συνήθως ανεπανόρθωτα.

Επειδή το θέμα όμως είναι μεγάλο και επιδέχεται και άλλη ανάλυση, στο επόμενο τεύχος, θα ασχοληθούμε και πάλι και θα αναλύσουμε αρκετούς από τους μύθους που υπάρχουν σχετικά με τις κακοποιημένες γυναίκες και τους άντρες, οι οποίοι ασκούν τις διάφορες μορφές βίας εναντίον τους. Επίσης θα κάνουμε λόγο για το τι μπορούν να κάνουν οι γυναίκες την ώρα της κρίσης, αλλά και για το πού μπορούν να απευθύνονται για συζήτηση του προβλήματός τους ή ακόμα και για φιλοξενία. ■ ΝΑΙ



# Πού πάτε τώρα το καλοκαίρι χωρίς την:

## ΚΑΡΤΑ ΝΟΣΗΛΕΙΑΣ INTERAMERICAN;



**INTERAMERICAN**  
Μεγάλη και Σίγουρη!

HUMANA HOSPITAL WELLINGTON:

# Η ΥΨΗΛΗΣ ΠΟΙΟΤΗΤΑΣ ΝΟΣΗΛΕΙΑ ΔΙΚΑΙΩΜΑ ΚΑΘΕ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΟΥ

**Ο** κ. Παναγιώτης Παναγιώτου αντιπρόσωπος του γνωστού νοσοκομειακού συγκροτήματος HUMANA HOSPITAL WELLINGTON, μιλά στο ΝΑΙ για τις νέες προοπτικές που δημιουργούνται στην παροχή εξειδικευμένης και υψηλής επιστημονικής αρτιότητας υπηρεσιών στον ασφαλισμένο, σε συνεργασία και με τις Ελληνικές Ασφαλιστικές Εταιρίες.

*Κ Παναγιώτου είστε αντιπρόσωπος του HUMANA HOSPITAL WELLINGTON. Τι ακριβώς είναι το HUMANA HOSPITAL;*

Το HUMANA HOSPITAL WELLINGTON θεωρείται ένα από τα μεγαλύτερα νοσοκομειακά συγκροτήματα στον κόσμο και αποτελείται από 85 νοσοκομεία, στις Η.Π.Α., στο Λονδίνο και στην Ελβετία. Το Λονδίνο, τα τελευταία χρόνια έχει εξελιχθεί σε ένα από τα μεγαλύτερα ιατρικά κέντρα του κόσμου και αποτελεί πόλο έλξης ασθενών από όλες τις ευρωπαϊκές και μη χώρες. Και γι' αυτό το λόγο, η αλυσίδα των νοσοκομείων HUMANA INCORPORATED LOUISVILL, που έχει έδρα της το KENTUCKY των Η.Π.Α. επέλεξε το Λονδίνο, για να δημιουργήσει ένα υπερσύγχρονο συγκρότημα τριών νοσοκομείων πλήρως εξοπλισμένων με υψηλής τεχνολογίας ιατρικά μηχανήματα και επανδρωμένο με τους διασημότερους ειδικευμένους κατά κλάδο γιατρούς της Harley Street, οι οποίοι προσφέρουν τις υπηρεσίες τους στα 12 υπερσύγχρονα χειρουργεία τους. Η αξιοπιστία, η επιστημονική του αρτιότητα και η ιατρική εξειδίκευση αγγίζουν τα όρια της τελειότητας. Είναι δε παγκόσμια γνωστό για τις υψηλής ποιότητας υπηρεσίες που προσφέρει.

*Μας είπατε ότι το HUMANA HOSPITAL WELLINGTON αποτελείται από τρία νοσοκομεία. Ποιά είναι αυτά και ποιές ακριβώς*

*υπηρεσίες παρέχουν;*

Καταρχήν υπάρχει το Γενικό Νοσοκομείο, το οποίο είναι ένα από τα αρτιότερα νοσοκομεία πολλαπλών ειδικοτήτων. Χάρη δε, στο άριστα εκπαιδευμένο και ιδιαίτερα φιλικό προσωπικό του, παρέχει όχι μόνο υψηλής επιστημονικής αρτιότητας υπηρεσίες αλλά και φροντίδα με ανθρώπινο πρόσωπο στον ασθενή. Στο Γενικό αυτό Νοσοκομείο, προστέθηκε τελευταία μια νέα, υψηλών προδιαγραφών μονάδα Πλαστικής Χειρουργικής, όπου διάσημοι πλαστικοί χειρουργοί πραγματοποιούν επεμβάσεις Αισθητικής Πλαστικής και Διορθωτικής Χειρουργικής. Το δεύτερο νοσοκομείο είναι απολύτως εξειδικευμένο - αποκλειστικά καρδιολογικό, καρδιοχειρουργικό, παιδοκαρδιοχειρουργικό - όπου με την χρήση ιδιαίτερα εντυπωσιακού εξοπλισμού της πλέον προηγμένης τεχνολογίας πραγματοποιούνται 40 με 50 περίπου εγχειρήσεις καρδιάς την εβδομάδα, η δε εντατική μονάδα του θεωρείται από τις καλύτερες στην Ευρώπη. Δίκαια, λοιπόν θεωρείται ως ένα από τα μεγαλύτερα ευρωπαϊκά ιατρικά κέντρα ειδικά γι' αυτές τις παθήσεις. Τέλος, υπάρχει και το Νοσοκομείο Ημέρας, όπου παρέχονται υπηρεσίες και πραγματοποιούνται επεμβάσεις που δεν απαιτούν διανυκτέρευση, έτσι ώστε να μην ταλαιπωρείται αλλά και να μην ξοδεύει χρόνο και χρήμα ο ασθενής, του οποίου η ψυχική και

Στο HUMANA HOSPITAL WELLINGTON η αξία της συμπεριφοράς "δίπλα στον ασθενή" αναγνωρίζεται πλήρως. Το νοσοκομείο συνδυάζει την ιατρική τελειότητα με τη ζεστή ανθρώπινη επαφή.

σωματική υγεία αποτελεί την μεγαλύτερη φροντίδα μας.

*Ποιά είναι η φιλοσοφία του HUMANA HOSPITAL WELLINGTON όσον αφορά στην αντιμετώπιση των ασθενών;*

Στο HUMANA HOSPITAL WELLINGTON η αξία της συμπεριφοράς "δίπλα στον ασθενή" αναγνωρίζεται πλήρως. Το νοσοκομείο συνδυάζει την ιατρική τελειότητα με τη ζεστή ανθρώπινη επαφή. Έχει δε, επανδρωθεί με υψηλά εκπαιδευμένο ιατρικό-νοσηλευτικό προσωπικό, οι συντονισμένες προσπάθειες του οποίου δημιουργούν το πλέον κατάλληλο περιβάλλον για ταχεία ανάρρωση. Ένδειξη δε της φιλικής του φροντίδας είναι οι διάφορες δωρεάν εξυπηρετήσεις που προσφέρει και που για τους Έλληνες ασθενείς είναι:

- Μεταφορά του ασθενή και μέχρι δύο συνοδών του από το αεροδρόμιο στο ξενοδοχείο τους ή στον τόπο διαμονής τους και αντίστροφα από το ξενοδοχείο στο αεροδρόμιο όταν πρόκειται να φύγουν.
- Διερμηνία καθόλη την διάρκεια του εικοσιτετράωρου.
- Διατροφή των συνοδών του ασθενή για όσες ημέρες διαρκέσει η νοσηλεία.
- Εννέα λεπτά δωρεάν τηλεφωνική επικοινωνία με Ελλάδα.
- Καθημερινά ελληνική εφημερίδα της επιλογής του.

*Αρκετοί Έλληνες τα τελευταία χρόνια έχουν απολαύσει των υπηρεσιών του HUMANA HOSPITAL WELLINGTON. Ποιά είναι η σχέση του νοσοκομείου με το ελληνικό κοινό;*

Είναι αλήθεια, ότι ένας αρκετά μεγάλος αριθμός Ελλήνων έχει επισκεφθεί το HUMANA HOSPITAL WELLINGTON τα τελευταία χρόνια και τα αποτελέσματα που είχαμε ήταν πάντοτε εξαιρετικά. Είναι φανερό ότι η αξιοπιστία του στην Ελλάδα έχει επικυρωθεί και ο ρυθμός με τον οποίο Έλληνες ασθενείς επισκέπτονται το νοσοκομείο συνεχώς και αυξάνει. Το γεγονός αυτό προκάλεσε την ανάγκη δημιουργίας μιας γέφυρας που να ενώνει την Ελλάδα με το HUMANA HOSPITAL WELLINGTON. Έτσι, στην προσπάθεια να φροντίσουμε όσο το δυνατόν καλύτερα τους Έλληνες ασθενείς μας, δημιουργήσαμε ένα γραφείο υποδοχής των ασθενών, στο οποίο μπορούν να εξυπηρετηθούν, όσοι επιθυμούν να έρθουν για νοσηλεία στο Λονδίνο, χωρίς να ταλαιπωρούνται, χωρίς να ψάχνουν με ποιούς γιατρούς θα πρέπει να έρθουν σε επαφή, πως θα εξασφαλίσουν ιατρικό συνάλλαγμα ή άλλα θέματα που απαιτούν πολύτιμο - σε περιπτώσεις υγείας - χρόνο. Το γραφείο αναλαμβάνει να τους διευκολύνει σε ό,τι χρειάζονται και να κάνει την μετάβαση και νοσηλεία τους στο εξωτερικό μια όσο το δυνατόν λιγότερο επίπονη εμπειρία.

*Εσείς σαν αντιπρόσωποι του HUMANA HOSPITAL WELLINGTON, στα γραφεία σας στην Αθήνα και Θεσσαλονίκη, ποιές υπηρεσίες προσφέρετε;*



*Οι αντιπρόσωποι του HUMANA HOSPITAL WELLINGTON στην Ελλάδα κ. Παναγιώτου και κ. Ψαραδάκη, με τον executive director του νοσοκομείου κ. Niels Vernegaard.*

Εμείς είμαστε επιφορτισμένοι με την υποδοχή και την παροχή οποιωνδήποτε πληροφοριών καθώς και τον διακανονισμό της μετάβασης, στέγασης και νοσηλείας τους στο εξωτερικό, ώστε να είναι μια όσο το δυνατό πιο ανώδυνη εμπειρία. Το γραφείο προσφέρει τις εξής υπηρεσίες:

- 1) Παροχή πληροφοριών για τη μετάβαση στο Λονδίνο και την εκεί νοσηλεία.
- 2) Λήψη και αποστολή ιατρικού ιστορικού και εξετάσεων στους αρμόδιους γιατρούς για τη διάγνωση (δωρεάν).
- 3) Διακανονισμό όλων των απαραίτητων ιατρικών ραντεβού για εισαγωγή στο Νοσοκομείο.
- 4) Ενημέρωση και οδηγίες για τη διεκπεραίωση των απαιτούμενων δικαιολογητικών για τα Ασφαλιστικά Ταμεία.
- 5) Διεκπεραίωση των τραπεζικών εγγράφων για την εξόφληση ιατρικού συναλλάγματος.
- 6) Ταξιδιωτικές οδηγίες σχετικά με την παραμονή ασθενών και συνοδών στο Λονδίνο.

Στο σημείο αυτό θα πρέπει να αναφέρουμε ότι εκτός των δημοσίων ασφαλιστικών ταμείων - τα οποία είναι όλα δεκτά - δεχόμαστε κάρτες νοσηλείας συμβεβλημένων ασφαλιστικών εταιριών. Καθώς έχουμε συμβληθεί με τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρίες-γίγαντες στην Ελλάδα, όπως είναι: η Interamerican, η Nationale-Nederlanden, η Αγροτική Ασφαλιστική και η Continental. Συγχρόνως βρίσκονται σε εξέλιξη συζητήσεις για συνεργασία με ευρύτερο αριθμό ασφαλιστικών εταιριών. Η επιλογή της αλυσίδας HUMANA HOSPITAL από τους ασφαλιστικούς αυτούς γίγαντες, πρωτοπόρους και πρωταγωνιστές της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, αποδεικνύει το υψηλό κύρος των νοσοκομείων μας και την εμπιστοσύνη που απολαμβάνουν οι γιατροί και

Σε μια Ευρώπη όπου τα σύνορα έχουν ήδη πέσει και η μετάβαση στο Λονδίνο δεν θεωρείται πια μετάβαση στο εξωτερικό, ο Έλληνας ασφαλισμένος θα έχει την δυνατότητα να απολαμβάνει υψηλής ποιότητας ιατρική φροντίδα, η οποία δεν θεωρείται πλέον προνόμιο, αλλά είναι ύψιστο δικαίωμά του.

το εξειδικευμένο μας προσωπικό.

Σ' αυτό το σημείο θα ήθελα να σας επισημάνω, πως η ελεύθερη επιλογή του τρόπου και τύπου νοσηλείας από τον ασθενή θεωρείται τόσο από εμάς στο HUMANA HOSPITAL WELLINGTON, όσο και από τις ασφαλιστικές εταιρίες με τις οποίες συνεργαζόμαστε, αναφαίρετο και κορυφαίο δικαίωμα κάθε ασφαλισμένου. Έτσι, σύντομα πρόκειται να επεκταθούν οι ήδη υπάρχουσες συμφωνίες και η συνεργασία θα διευρυνθεί με τα HUMANA HOSPITAL των ΗΠΑ και της Ελβετίας.

**Πώς ακριβώς γίνεται η συνεργασία με τις ασφαλιστικές εταιρίες και τους ασφαλιστές ειδικότερα και ποιά οφέλη προκύπτουν για τον ασφαλισμένο και τις εταιρίες από την συνεργασία;**

Η συνεργασία με τον ασφαλιστικό σύμβουλο της εταιρίας που έχει συμβληθεί μαζί μας, είναι ιδιαίτερα απλή, καθώς το μόνο που έχει να κάνει είναι να παρέχει τις πρώτες πληροφορίες στον ασφαλισμένο του για το νοσοκομείο και τις υπηρεσίες του και στην συνέχεια να τον φέρει σε επαφή με τους αντιπροσώπους στην Ελλάδα. Εμείς θα αναλάβουμε υπεύθυνα να εξυπηρετήσουμε τον ασθενή σε ό,τι χρειαστεί - αλληλογραφία με τους γιατρούς και το νοσοκομείο, συνάλλαγμα κ.α. - μέχρι και την επιστροφή του στην Ελλάδα. Εδώ θα ήθελα να τονίσω ότι είναι εντελώς απαραίτητη η επικοινωνία με τους αντιπροσώπους, καθώς εμείς είμαστε οι μόνοι υπεύθυνοι και επιφορτισμένοι με την διεξαγωγή της επικοινωνίας τόσο με το νοσοκομείο όσο και με τις εταιρίες. Έτσι ο ασφαλισμένος ωφελείται πολλαπλά και διευκολύνεται σε μια ιδιαίτερα δύσκολη περίοδο της ζωής του - όπως είναι η ασθένεια - καθώς όχι μόνο δεν επιφορτίζεται με επιπλέον προβλήματα - χρηματικά, διεκπεραίωσης διαδικασιών κ.ά. - αλλά επιπλέον δεν χρειάζεται να εκταμιεύσει το ποσό για το οποίο τον καλύπτει η ασφαλιστική εταιρία του. Το νοσοκομείο θα εισπράξει τα νοσήλια, απευθείας από την εταιρία, μετά το πέρας της νοσηλείας. Και για τις εταιρίες, υπάρχει μεγάλο όφελος καθώς η συνεργασία αυτή έχει σαν αποτέλεσμα, ο ασφαλιστής να παρέχει πληρέστερη και υψηλής ποιότητας φροντίδα στον ασφαλισμένο του, χωρίς να επιφορτιστεί με άγχος ή επιπλέον υποχρεώσεις στην ήδη δύσκολη και φορτωμένη ημέρα του.

**Πιστεύετε ότι η συνεργασία με τις ασφαλιστικές εταιρίες θα αποδώσει;**

Η εμπειρία που έχουμε αποκομίσει από αντίστοιχη συνεργασία μας με γερμανικές ασφαλιστικές εταιρίες, από όπου υποδεχόμαστε 30-40 ασθενείς εβδομαδιαίως, μας βεβαιώνει ότι σύντομα θα έχουμε ανάλογα αποτελέσματα και στην Ελλάδα. Έτσι, σε μια Ευρώπη όπου τα σύνορα έχουν ήδη πέσει και η μετάβαση στο Λονδίνο δεν θεωρείται πια μετάβαση στο εξωτερικό, ο Έλληνας ασφαλισμένος θα έχει την δυνατότητα να απολαμβάνει υψηλής ποιότητας ιατρική φροντίδα, η



οποία δεν θεωρείται πλέον προνόμιο, αλλά είναι ύψιστο δικαίωμά του. Συγχρόνως οι ασφαλιστικές εταιρίες έχουν την δυνατότητα, να αναβαθμίσουν τις παρεχόμενες υπηρεσίες τους, κάτι που είναι ιδιαίτερα απαραίτητο καθώς ο ανταγωνισμός θα γίνεται σκληρότερος και οι εταιρίες θα κρίνονται από την ποιότητα των υπηρεσιών που θα παρέχουν.

# ΕΞΕΛΙΞΗ

## ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ

# Η ΕΞΕΛΙΞΗ

Για μια οποιαδήποτε ασφαλιστική εταιρία, η εξέλιξη είναι ανάγκη, ή το πολύ - πολύ προοπτική. Για την ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ είναι βασική φιλοσοφία και ήδη μια ζωντανή πραγματικότητα. Που σημαίνει: Δύο ασφαλιστικές εταιρίες. Δύο αμοιβαία κεφάλαια. Μια πιστωτική κάρτα. Μια χρηματιστηριακή εταιρία. Μια Στεγαστική Τράπεζα. Δηλαδή, ένας μεγάλος Χρηματοοικονομικός Όμιλος που διαρκώς εξελίσσεται. Ο Όμιλος Εταιριών ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ στηρίζεται στην εμπιστοσύνη, την ποιότητα και το υψηλό αίσθημα ευθύνης που διακρίνει κάθε δραστηριότητά του. Ένα μεγάλο όνομα με γερά θεμέλια στο παρελθόν, που διαγράφει τη δυναμική πορεία του στο μέλλον. ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ. Η Εξέλιξη!



### ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ

για καλό και για κακό

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

# Πόσο κοστίζει η γραμματέας σας;

**Η γραμματέας είναι ένα ολόκληρος άνθρωπος, μια προσωπικότητα της οποίας δοκιμάζεται η συνολική της αποδοτικότητα και δεν μπορεί να ισοπεδωθεί κάτω απ' τη φράση "έχω μια γραμματέα" κι όλες το ίδιο είναι.**

**Μ**η ψάχνετε το μισθολόγιο, στην κατάσταση που υπογράφει η Επιθεώρηση εργασίας και μη κάνετε το λάθος να ρωτήσετε το Λογιστήριο ή την Διεύθυνση προσωπικού. Ηρεμήστε λίγο και κάντε μερικές σκέψεις πριν απαντήσετε:

- ★ Η γραμματέας ασχολείται και έχει τόσα καθήκοντα όσα και εσείς. Έχει προσληφθεί για να σας λιγοστεύει το χρόνο, να ασχολείται με θέματα που δεν πρέπει να σπαταλάτε εσείς το χρόνο σας που είναι πολύτιμος και ακριβότερος. Πόσο κοστίζει ο χρόνος σας, η ώρα σας, πόσο σημασία έχουν οι αποφάσεις σας. Πόσο χρόνο κερδίζετε;
- ★ Αν για λίγο απουσιάσει η γραμματέας σας, πόσο θα κοστίζει στην εργασία σας; Ψάξτε και βρείτε το κόστος εκεί.
- ★ Πόσο κοστίζει να κάνετε εσείς διάφορες εργασίες ρουτίνας; Μετρήστε τα τηλέφωνα ρουτίνας που δέχεστε ή παίρνετε, τις εκκρεμότητες, τις πληροφορίες.
- ★ Πόσο κοστίζει στο κύρος σας να μένετε ακάλυπτος σε απρόοπτα, σε διαμάχες, σε απρόβλεπτες επισκέψεις, σε παραλείψεις, σε υποσχέσεις που δώσατε και δεν έγιναν, σε ραντεβού που ξεχάσατε, σε επιστολές που δεν στείλατε, σε έγγραφα που ψάχνετε και χάσατε...
- ★ Πόσο κοστίζει η υγεία σας, η νευρική κρίση, το έμφραγμα, τα τόσα που σας απειλούν και οφείλει να σταματάει η γραμματέας;
- ★ Όποιος κι αν είναι ο ρόλος σας, η θέση σας, η ιεραρχία σας, αν θέλετε να κερδίσετε χρόνο προς αξιοποίηση (προς πώληση) χρειάζεσθε μια γραμματέα-συνεργάτη. Έχετε προσλάβει γραμματέα-συνεργάτη ή κάτι άλλο;
- ★ Η γραμματέας κάνει ταυτόχρονα πολλές δουλειές με εξαιρετικό τρόπο, που απαιτούν προσόντα και ειδικότητα. Αυτά όμως

πληρώνονται. Μήπως προσλάβετε άνθρωπο να εξυπηρετήσετε κάποιον συγγενή, δηλαδή πήρατε άνθρωπο για άλλον και όχι για σας;

- ★ Μήπως λυπηθήκατε μια μικρή διαφορά χρημάτων από τον βασικό μισθό για να κερδίσετε λίγα χρήματα και τα πληρώνετε καθημερινά διπλά και τριπλά αφού προσλάβετε λάθος άνθρωπο ανειδίκευτο για να κάνει ειδικευμένη δουλειά την οποία ελπίζετε να μάθει στο δρόμο; Θα παίρνατε γιατρό που θα μάθει στην πορεία; Η λογιστή; Η Διευθυντή Marketing; Πώς προσλαμβάνετε "μια κοπελίτσα" για να την "στρώσετε";
- ★ Η γραμματέας είναι ένας ολόκληρος άνθρωπος, μια προσωπικότητα της οποίας δοκιμάζεται η συνολική της αποδοτικότητα και δεν μπορεί να ισοπεδωθεί κάτω απ' τη φράση "έχω μια γραμματέα" κι όλες το ίδιο είναι. Η γραμματέας ταυτόχρονα χρειάζεται να σκεφθεί, να ισορροπήσει καταστάσεις, να εγκρίνει ή να απορρίψει, να προσφυλάξει, να ενθαρρύνει, να είναι αυστηρή σε απρόσκλητους, ευγενική σε σημαντικούς συνεργάτες, να αυτοσχεδιάσει, να "μπαίνει" σε προβλήματα, να "υιοθετεί", να προσαρμόζει, να "ακούει", να "θλέπει", να μπαίνει ανάμεσα σε σας και τους ανώτερους, τους κατώτερους, τους συναδέλφους, τους φίλους, τους συγγενείς και να διαισθάνεται τι θέλετε, τι δεν θέλετε, πότε θέλετε, πότε δεν θέλετε, ποιους δεν θέλετε, ποιους θέλετε, ποιους δεν θέλετε "τώρα" κ.λπ. Αυτά τα προσόντα είναι κοντά στα δικά σας, δεν βρίσκονται εύκολα και κυρίως δεν βρίσκονται δωρεάν ή σε τιμή ευκαιρίας. Έχουν κόστος. Πόσο κοστίζει η γραμματέας σας;
- ★ Για να γίνουν τα παραπάνω χρειάζεται ένα αρχείο στο "μυαλό" της, ένα αρχείο στο κομπιούτερ της, κι ένα αρχείο με πρωτό-

τυπα χαρτιά σε φακέλλους που εκείνη ξέρει και δεν πρέπει να μάθουν όλοι οι άλλοι... Χρειάζεται προφύλαξη και "εχεμύθεια"... Χρειάζεται χαρακτήρας. Πόσο κοστίζει να χάσετε χαρτιά ή πληροφορίες;

- ★ Χρειάζεται και ορθογραφία...
- ★ Χρειάζεται και άρθρωση καλή για να μιλά στο τηλέφωνο. Και είναι απαραίτητα σεμινάρια για το "πώς χρησιμοποιούμε το τηλέφωνο" τα οποία θα πληρώσετε εσείς. Εκείνη;
- ★ Θα πρέπει και να νάνι "νοικοκυρά". Νάκει τάξη, ευπρέπεια, καθαριότητα στο χώρο της... και να ξέρει να ντύνεται όπως απαιτεί το περιβάλλον εργασίας...
- ★ Είναι κι άλλα πολλά όπως η πείρα, η ψυχολογία, οι γνώσεις, η επικοινωνία που ανεβάζουν το κασέ της και κοστίζει ακριβότερα...

Θα καταλάβατε πως μιλάμε για σοβαρό θέμα. Η γραμματέας είναι ένα σημαντικό θέμα και κοστίζει... Θέλει ψάξιμο, χρόνο και υπομονή. Αποφασίστε τι θέλετε, εξηγήστε τι θέλετε, ρωτήστε αν μπορεί να ανταποκριθεί. Μη δεσμεύεστε για ένα τόσο σοβαρό θέμα με κανέναν. Είναι τόσο σημαντικό, που αξίζει να χαλάσετε το κέφι των συγγενών και φίλων σας για λιγάκι που θέλουν να "τακτοποιήσουν" την ανηψιά τους, να αποκαταστήσουν την γνωριμία τους ή την "ψηφοθηρία" τους, παρά να ταλαιπωρείστε εσείς για καιρό με προβλήματα. Ψάξτε να βρείτε προσόντα και πληρώστε τα... Καθénας στη θέση του. Η γραμματέας κρατάει σημαντικό πόστο. Αν δεν κάνει τη δουλειά της δώξτε την, αν δεν προσαρμόζεται απολύστε την, αλλά αν "τραβάει κουπί" όλη μέρα, αν τα έχει όλα εντάξει, αν είστε ευχαριστημένος και τυχερός, σήμερα κιόλας αυξήστε τον μισθό της, δώστε τα λεφτά που αξίζει. Θα κερδίζετε και εσείς και αυτή και οι άλλοι ακόμη περισσότερο. Ανταμειψτε σωστά τη γραμματέα σας! Το αξίζει!

Ευαγ. Σπύρου

# ΝΕΟ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΤΗΣ ΙΟΝΙΚΗΣ ΖΩΗΣ

**Η** ΙΟΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΖΩΗΣ συνεχίζοντας δυναμικά την ανοδική πορεία της, έκανε τα εγκαίνια της Περιφερειακής της Διεύθυνσης στη Ν. Σμύρνη (Λεωφ. Συγγρού 244) παρουσία του Γ.Γ. του Υπουργείου Εμπορίου κ. Σφακιανάκη, του Γενικού Διευθυντή της Ιονικής Τράπεζας κ. Γρυλάκη, του Προέδρου του Φοίνικα κ. Καρακίτσου και πολλών άλλων επισήμων. Έτσι η ΙΟΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΖΩΗΣ προχωρεί με γρήγορα βήματα στην επέκταση του δικτύου των καταστημάτων της με στόχο την πληρέστερη και αποτελεσματικότερη εξυπηρέτηση των πελατών της.

Μιλώντας κατά την διάρκεια της τελετής των εγκαινίων, ο Διευθύνων Σύμβουλος του Δ.Σ. της ΙΟΝΙΚΗΣ Κ.Π. Πριναράκης, τόνισε τα εξής: "Οι ανακατατάξεις που συντελούνται στην Ασφαλιστική Αγορά της Ενωμένης Ευρώπης, δεν άφησαν αδιάφορη την Εταιρία μας, που με μεγάλη προσοχή παρακολουθεί επί ενάμιση χρόνο τώρα τις εξελίξεις, και έκανε κατά τη διάρκεια του 1991, το οποίο χαρακτήρισε σαν έτος προετοιμασίας, όλες τις διαρθρωτικές εκείνες αλλαγές, που κρίθηκαν απαραίτητες για να μετατρέψουν την Εταιρία σε ένα σύγχρονο Ασφαλιστικό φορέα.

Έτσι με την έναρξη του 1992, η Εταιρία μας, με συνέπεια και ευθύνη άρχισε να εκτελεί το αναπτυξιακό της πρόγραμμα, που είναι απόλυτα προσαρμοσμένο στα σύγχρονα ασφαλιστικά δεδομένα της Ευρωπαϊκής Αγοράς. Η ΙΟΝΙΚΗ ΖΩΗΣ είναι η μόνη από τις Τραπεζικές Εταιρείες που εξειδικεύτηκε στις προσωπικές ασφαλίσεις, όπως είναι και η μόνη από τις Εταιρίες του Δημόσιου Τομέα που αναπτύσσει το Δίκτυο Πωλήσεων της κατά τα πρότυπα του AGENCY SYSTEM, που θεωρείται το πιο ενδεδειγμένο σύστημα διανομής ασφαλιστικών αλλά και λοιπών χρηματοοικονομικών προϊόντων. Σε συνεργασία με τις αρμόδιες υπηρεσίες της Μητρικής μας Εμπορικής Τράπεζας, επεξεργαστήκαμε πακέτα τραπεζοασφαλιστικών εξυπηρετίσεων, που θα δώσουν μίαν άλλη διάσταση στις εξυπηρετίσεις που παρέχουμε προς τους πελάτες μας.

Η ευελιξία που έχει η Εταιρία στο σχεδιασμό ασφαλιστικών προϊόντων Ζωής, Ατυχημάτων και Ασθενείας και ο συνδυασμός των προϊόντων αυτών με τα χρηματοπιστωτικά προϊόντα της Τράπεζας θα δώσει στο δίκτυό μας τη δυνατότητα ενός ταχύτερου ρυθμού ανάπτυξης".

Καταλήγοντας ο κ. Πριναράκης επισήμανε ότι:

"Σε ένα χρόνο από σήμερα, η εταιρία θα λειτουργεί με 50 περίπου παραγωγικά υποκαταστήματα σε όλη την επικράτεια, με 500-600 συνεργάτες και θα πραγματοποιεί τουλάχιστον 1.000.000.000 δρχ. επτιστοιχημένα καθαρά ασφαλίσιμα νέας παραγωγής το χρόνο.



Πέραν των άλλων, σημαντικό είναι ότι από την αναπτυξιακή αυτή προσπάθεια της εταιρείας, θα δημιουργηθούν 500-600 θέσεις εργασίας, που θα καλυφθούν από Ελληνικά υπαλληλικά χέρια.

Η αναπτυξιακή αυτή προσπάθεια που συντελείται σήμερα στην εταιρία μας, διέπεται από καθαρά ιδιωτικοοικονομικά κριτήρια και λαμβάνει υπόψη της για την προώθηση των συνεργατών μόνο τα παραγωγικά κριτήρια".

Το δίκτυο της ΙΟΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ σήμερα αποτελείται από 6 υποκαταστήματα στη Θεσσαλονίκη, ένα στη Νάουσα, 5 στην Κρήτη, ένα στη Ρόδο και 6 στην Αθήνα.

Και πρακτορεία σε όλη την Ελλάδα. Ιδιαίτερως ευχαρίστησε ο κ. Πριναράκης τα πρακτικά στελέχη που συνέβαλαν στην προσπάθεια και τα οποία είναι:

- ο κ. Νίκος Κόττης - Διευθυντής Πωλεων
- ο κ. Χάρης Βασιλάκης - Περιφ. Δ/ντής Κρήτης και Δωδεκανήσου
- ο κ. Άκης Καρπούζης - Περιφ. Δ/ντής Βορείου Ελλάδος
- η κ. Σταυρούλα Μπουλιάκη - Δ/ντρια Υποκαταστήματος Συγγρού 244
- ο κ. Ευστράτος Καχραμάνος - Δ/ντής Υποκαταστήματος Αμαρουσίου
- ο κ. Άγγελος Λαθουράς - Δ/ντής Υποκαταστήματος Συγγρού και Διάκου
- ο κ. Μωύσης Τσανκοκίδης, Δ/ντής Υποκαταστήματος Αχαρνών
- ο κ. Κων. Ακριθόπουλος - Δ/ντής Υποκαταστήματος Αλεξάνδρας
- ο κ. Γεώργιος Γκούμας - Δ/ντής Υποκαταστήματος Θεσσαλονίκης
- ο κ. Δημήτρης Ρωσσιδης - Δ/ντής Υποκαταστήματος Θεσσαλονίκης
- η κ. Παναγιωτίδου Σοφία - Δ/ντρια Υποκαταστήματος Θεσσαλονίκης και
- ο κ. Σίμος Φιοράντης - Δ/ντής Υποκαταστήματος Αθηνών



**ΣΠΥΡΟΣ ΚΥΠΡΙΑΝΟΥ**  
Πρόεδρος του ΔΗ.ΚΟ.



**ΓΛΑΥΚΟΣ ΚΛΗΡΙΔΗΣ**  
Πρόεδρος του ΔΗ.ΣΥ.



**ΒΑΣΙΟΣ ΛΥΣΑΡΙΔΗΣ**  
Πρόεδρος της ΕΔΕΚ



**ΜΙΧΑΗΛ ΜΑΥΡΟΝΥΧΗΣ**  
Γεν. Γραμματέας  
Κόμματος Φιλελευθέρων



**ΜΙΧΑΗΛ ΠΑΠΑΠΕΤΡΟΥ**  
Πρόεδρος του Α.ΔΗ.ΣΟ.Κ.

**Η** προσφορά ξεχωριστών σελίδων του περιοδικού **ΝΑΙ**, στην **ΚΥΠΡΟ**, βρήκε ανταπόκριση, και με ιδιαίτερη χαρά και τιμή, δημοσιεύουμε σ' αυτό το τεύχος, γράμματα-χαιρετισμούς των αρχηγών των πολιτικών κομμάτων του μαρτυρικού και τόσο αγαπημένου νησιού. Ακόμα, ένα πολύ ενδιαφέρον θέμα με τα οικονομικά στοιχεία των Ασφαλιστικών Εταιρειών της Κύπρου, αλλά και ειδήσεις, σχόλια και ρεπορτάζ για τις Κυπριακές ασφαλιστικές εταιρίες και τους ανθρώπους τους.

Με την υπόσχεση να είμαστε πάντοτε στο πλευρό σας, ευχόμαστε υγεία, επιτυχίες και ακόμα μεγαλύτερα επιτεύγματα στους Κυπρίους αδελφούς μας.



# δημοκρατικό κόμμα

Γραβιάς 50, Τ.Κ. 3979, Τηλ. 02-472002/6, Λευκωσία, Κύπρος, Τελέφαξ: 386488

## ΧΑΙΡΕΤΙΣΜΟΣ ΤΟΥ ΓΡΑΜΜΑΤΕΑ ΤΥΠΟΥ ΚΑΙ ΔΙΑΦΩΤΙΣΗΣ ΤΟΥ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΚΟΥ ΚΟΜΜΑΤΟΣ ΚΑΡΗ ΚΥΡΙΑΚΙΔΗ ΣΤΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ "ΝΑΙ"



Η καθιέρωση ειδικού αφιερώματος στο "ΝΑΙ" για τα ασφαλιστικά θέματα στην Κύπρο αποτελεί μια αξιόλογη πρωτοβουλία για την οποία σας συγχαίρω. Η ανταλλαγή πληροφοριών και η επαφή μέσω του περιοδικού σας, των ασφαλιστών και όσων ασχολούνται με ασφαλιστικά θέματα στην Κύπρο και στην Ελλάδα προωθεί και προάγει την συνεργασία και την ανταλλαγή χρήσιμων εμπειριών.

Με την ευκαιρία αυτή σας απευθύνω θερμό χαιρετισμό και εύχομαι κάθε επιτυχία στην πολύ ενδιαφέρουσα και άριστα επιμελημένη έκδοσή σας.

*Karis Kyriakides*  
Χαρίς Κυριακίδης  
Γραμματέας Τύπου και Διαφώτισης  
Δημοκρατικού Κόμματος

Λευκωσία 29 Αυγούστου 1992

Λεωφ. Στασίου και Μπουμπουλίας 2  
Λευκωσία - ΚΥΠΡΟΣ

Τηλ. 450121 - 463961  
450122 - 458617  
Τέλεξ: 3182 ΕΔΕΚ CY  
Φαξ: 02-458894

## Σοσιαλιστικό Κόμμα ΕΔΕΚ

Χαιρετίζω την κάθοδο του ασφαλιστικού περιοδικού "ΝΑΙ" στην Κύπρο. Η ραγδαία ανάπτυξη των ασφαλιστικών υπηρεσιών στην Κύπρο τα τελευταία χρόνια, τις έχει καταστήσει μέρος της ζωής μας πράγμα που σημαίνει ότι αυξανόμενο συνεχώς θα είναι και το ενδιαφέρον του κοινού για ασφαλιστικά θέματα.

Η συμπερίληψη στο περιοδικό ειδικού αφιερώματος για τις ασφαλιστικές υπηρεσίες στην Κύπρο το καθιστά ακόμα πιο ενδιαφέρον και υπόσχεται γρήγορη προώθηση του στο κυπριακό κοινό. Μια ευρύτερη παρουσίαση, για το ελλαδικό πρόβλημα της Κύπρου θεμάτων που αφορούν ιδιαίτερα το πολιτικό πρόβλημα της Κύπρου θα μπορούσε να συμβάλει στην περαιτέρω ευαισθητοποίηση του ελληνικού λαού στο μέγα αυτό εθνικό θέμα ολόκληρου του ελληνισμού. Γιατί είναι η έμπρακτη αλληλεγγύη του ελληνισμού απαραίτητος όρος για την επιβίωση μας σε αυτό τον τόπο.

*Χρυσόστομος Περικλέους*  
Χρυσόστομος Περικλέους  
Εκπρόσωπος Τύπου

27.8.1992



Γλαύκος Κληρίδης  
Πρόεδρος  
Δημοκρατικού  
Συναγερμού



## Χαιρετισμός του Προέδρου του ΔΗ.ΣΥ κ. Γλαύκου Κληρίδη στο Περιοδικό Ασφαλιστικά Θέματα

Πιστεύω ότι η έκδοση και η κυκλοφορία κάθε εντύπου που αφορά γενικά αλλά και εξειδικευμένα θέματα, μπορεί να συμβάλλει θετικά στην πληροφόρηση του κοινού και η προσφορά του στον τομέα της ενημέρωσης να είναι μεγάλη και ουσιαστική.

Ο οικονομικός τομέας και τα ασφαλιστικά θέματα, τα οποία το περιοδικό σας επέλεξε να προβάλει είναι ένας ζωτικός τομέας, για τον οποίο το κοινό έχει ανάγκη ενημέρωσης και πληροφόρησης.

Υπάρξει πάντα θέση μας, ότι η ελεύθερη επιλογή της οικονομικής δραστηριότητας μπορεί να καταστήσει παραγωγικό το οικονομικό σύστημα, όταν υπάρχουν τα αναγκαία κίνητρα και εχέγγυα.

Η σωστή ενημέρωση του κοινού στους τομείς αυτούς συμβάλλει ακόμη περισσότερο στην παραγωγή και την οικονομική ανάπτυξη.

Τελειώνοντας σας συγχαίρω θερμά για την πρόσφατη πρωτοβουλία του περιοδικού σας να φιλοξενεί θέματα τα οποία έχουν άμεση σχέση με την Κυπριακή Οικονομία και σας εύχομαι κάθε επιτυχία.

Λευκωσία 27 Αυγούστου 1992

Λεωφ. Στάσιου και Σκόκου 2, Τηλ. 449791/2/3, Fax. 449894, Τ.Κ. 5305, Λευκωσία - Κύπρος



## ΚΟΜΜΑ ΤΩΝ ΦΙΛΕΛΕΥΘΕΡΩΝ

Ο πλουραλισμός στα επαγγελματικά έντυπα είναι ένδειξη σοβαρότητας και επαγγελματισμού. Η ενόχωση της ενημέρωσης των ασφαλιστών και ασφαλιζομένων στο ΝΑΙ δεν μπορεί παρά μόνο να τύχη συγχαρητηρίων για την ενδιαφέρουσα και ενημερωτική ποικιλία της όλης του και το υψηλό επίπεδο της σύνταξής του. Είμαι σίγουρος ότι η εγκυρότητα του ΝΑΙ θα αποβεί σημαντικός παράγων προβολής της τόσο ουσιαστικού κοινωνικά και οικονομικά ασφαλιστικής βιομηχανίας.

*Mikhael Mavronychis*  
27/8/92

ΜΙΧΑΗΛ ΑΛΚΗΣ ΜΑΥΡΟΝΥΧΗΣ  
ΓΕΝΙΚΟΣ ΓΡΑΜΜΑΤΕΑΣ



## Ανανεωτικό Δημοκρατικό Σοσιαλιστικό Κίνημα (Α.ΔΗ.ΣΟ.Κ.)

Χαιρετίζω την προσπάθεια του ασφαλιστικού περιοδικού "ΝΑΙ" να καλύψει, τόσο κυκλοφοριακά όσο και θεματολογικά και τον χώρο της Κύπρου. Είχα την ευκαιρία να δω το τελευταίο τεύχος του περιοδικού σας και να εκτιμήσω το ψηλό του επίπεδο. Είμαι βέβαιος ότι οι Κύπριοι ασφαλιστές όχι μόνο θα ωφεληθούν από την πιο έντονη τώρα παρουσία του "ΝΑΙ" στον τόπο μας αλλά θα δώσουν και την δική τους συμβολή για ενημέρωση των Ελλαδικών συναδέλφων τους για την πορεία του ασφαλιστικού επαγγέλματος στο νησί.

Εύχομαι κάθε επιτυχία στην προσπάθεια και αμοιβαίο ωφέλιμο για τους επαγγελματίες της Ελλάδας και της Κύπρου στον συνεκώς αναπτυσσόμενο τομέα της ασφάλισης.

Κώστας Θεμιστοκλέους  
Αντιπρόεδρος ΑΔΗΣΟΚ

26/8/92



## ΠΑΓΚΥΠΡΙΟ ΚΟΜΜΑ ΠΡΟΣΦΥΓΩΝ & ΠΛΗΓΕΝΤΩΝ «ΓΙΑΚΟΠ»

Κεντρικά Γραφεία: Θεμιστοκλή Δέρβη, 43,  
3ος Όροφος, Διαμ. 6,  
Τηλ. 458784, Φαξ. 368862  
ΛΕΥΚΩΣΙΑ

## ΠΑΚΟΠ

ΧΑΙΡΕΤΙΣΜΟΣ ΠΑΚΟΠ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΚΔΟΣΗ ΤΟΥ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ "ΝΑΙ"

Το Παγκύπριο Κόμμα Προσφύγων και Πληγέντων ΠΑΚΟΠ χαιρετίζει την έκδοση του Περιοδικού "ΝΑΙ" και εύχεται κάθε ευτυχία στο αξιόλογο έργο του.

Ο τομέας Ασφαλίσεων, με τον οποίον ασχολείται, αποτελεί ζωτικής σημασίας θεσμό για την οικονομική προστασία του πολίτη και την σταθερότητα της εθνικής οικονομίας.

Το Περιοδικό "ΝΑΙ", με την υπεύθυνη ενημέρωση που προσφέρει, συμβάλλει θετικά και ουσιαστικά προς αυτή την κατεύθυνση και οι Πρωτεργάτες για την έκδοσή του είναι άξιοι επαίνου και συγχαρητηρίων για την πρωτοβουλία τους.

Ο Πρόεδρος της Κεντρικής Επιτροπής Τύπου και Διαφώτισης

Ιορδάνης Γ. Ιορδάνου  
*Iordanis G. Iordanou*  
Λευκωσία τη 27 Αυγούστου 1992



# ΓΡΑΜΜΑ ΑΠΟ ΤΗΝ ΚΥΠΡΟ



Αγαπητοί Συνάδελφοι γειά σας,

Περίοδος Διακοπών και ο γράφων δεν μπορούσε να αποτελέσει εξαίρεση. Αυτό το γράμμα δεν στέλλεται από την Κύπρο, αλλά από ένα άλλο ακραίο σημείο του Ελλαδικού χώρου, την πανέμορφη Ρόδο.

Όσο και αν είναι περίοδος γενικής χαλάρωσης και επαναφόρτισης των μπαταριών μας, δεν θα μπορούσα να σας γράψω για οτιδήποτε άλλο πέραν της γενικής αναμονής για τα αποτελέσματα των συνομιλιών της Νέας Υόρκης για το Κυπριακό. Δεν πρόκειται να κάνω πολιτικές αναλύσεις - υπάρχουν οι πολιτικοί για αυτό και μάλιστα σε αυξημένο αριθμό! - αλλά ήθελα να μοιραστώ μαζί σας, μερικές σκέψεις μου, γύρω από την επικείμενη λύση.

1) Αν και εφ' όσον υπάρξει η λύση των δύο ομόσπονδων κρατών, θα μπορούμε απρόσκοπτα να διεξαγάγουμε εργασίες σε ολόκληρη την Κύπρο; Εάν ναι, αλήθεια πώς θα μας δεχόταν ένας Τουρκοκύπριος υποψήφιος πελάτης; Και εσύ συνάδελφε, πώς θα ένιωθες εξυπηρετώντας τον;

2) Πώς θα νιώθατε αν στο διπλανό γραφείο από σας δούλευε Τουρκοκύπριος; Θα τον βοηθούσατε αν σας το ζητούσε; Θα πηγαινате μαζί του σε Υποψήφιους Πελάτες του (μάλλον Τουρκοκύπριους); Θα θέλατε να τον δείτε να προσδεύει σ' αυτό το επάγγελμα;

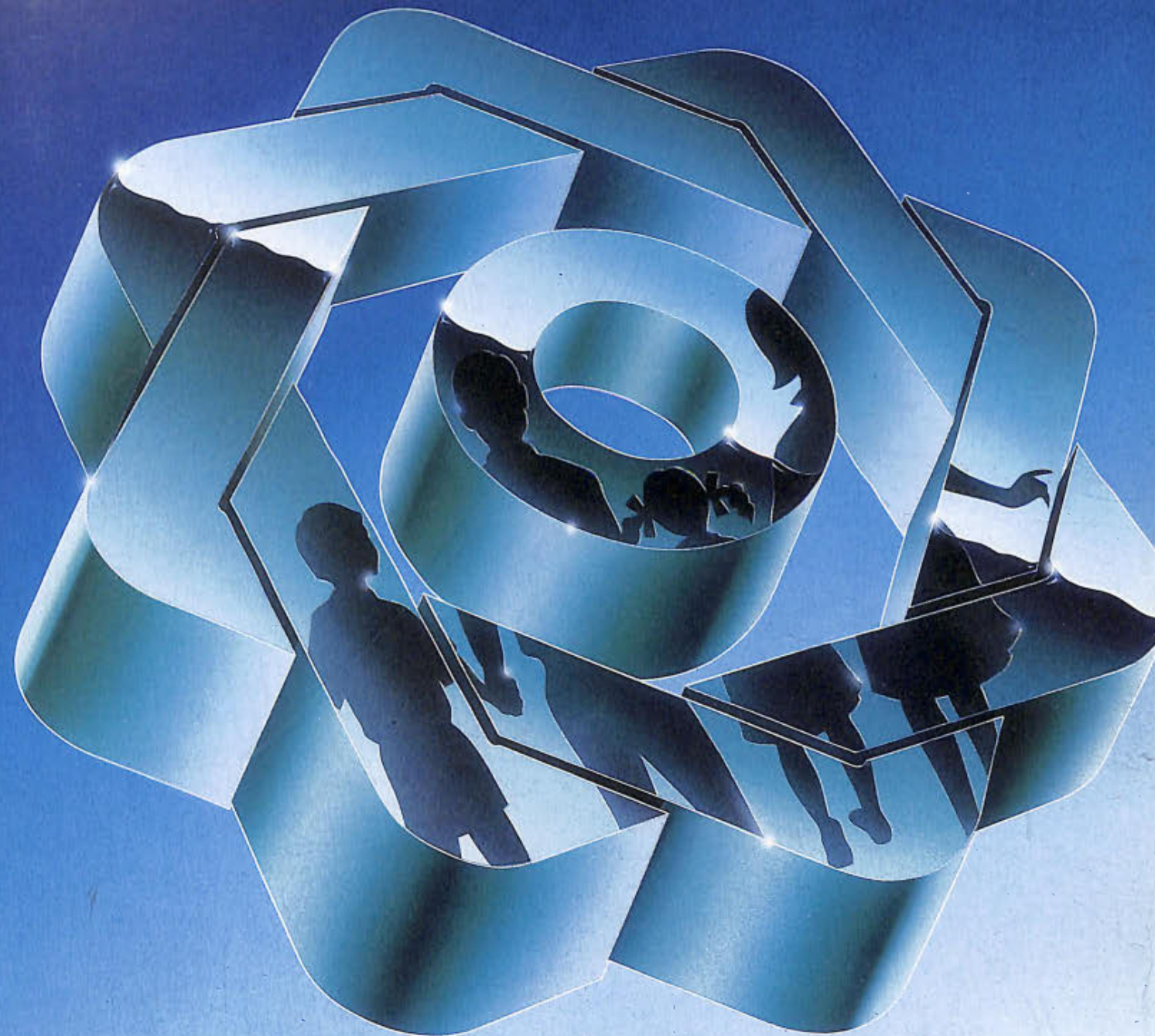
3) Θα δουλεύατε σε τουρκική ή τουρκοκυπριακή (εάν υπάρχει) ασφαλιστική εταιρεία; Θα επιζητούσατε να κάνετε καριέρα σε μια τέτοια εταιρεία; Θα σας ενοχλούσε αν είχατε Τούρκο ή Τουρκοκύπριο ως Manager σας;

Οι πιο πάνω απλούστατοι προβληματισμοί αγαπητέ συνάδελφε, δεν έρχονται να αντικαταστήσουν σε σπουδαιότητα τα πραγματικά προβλήματα του Κυπριακού. Ούτε τους μοιράζομαι μαζί σας, γιατί θέλω να περάσω αρνητική ή θετική προσέγγιση στα πιο πάνω. Είναι πιστεύω ένα απλούστατο Τεστ για να διαπιστώσεις από μόνος σου, αν τελικά μπορούμε να ζήσουμε μαζί με τους Τουρκοκύπριους στον ίδιο χώρο. Είναι κάτι που πιστεύω σε απασχολεί και εσένα, όπως όλους μας. Μπορούμε;

Υ.Γ.: Τα πιο πάνω γράφτηκαν στις 28 Ιουλίου 1992. Δεν ξέρω το τελικό αποτέλεσμα των συνομιλιών, αλλά ούτως ή άλλως οι άνω προβληματισμοί πάντα θα είναι επίκαιροι. Θα ήταν πράγματι ενδιαφέρον να μάθω τις απόψεις σου.

**ΠΑΜΠΟΣ ΘΕΡΑΠΗΣ**

Διευθ. Σύμβουλος UNITRUST  
Ανταποκριτής του "ΝΑΙ" στην Κύπρο



γ

γνωρίστε το πρωτοποριακό πνεύμα,  
τη συνέπεια, το δυναμισμό!

  
Universal Life

γνωρίστε τη διαφορά!

# Ο ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ ΧΩΡΙΣ ΣΥΝΟΡΑ.

STEP ADVERTISING



Μία Εταιρεία του Ομίλου Generali



**GENERALI HELLAS**  
Ανώνυμος Εταιρεία Ασφαλίσεων Ζημιών

# ΤΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΟΛΩΝ ΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ ΠΟΥ ΕΡΓΑΖΟΝΤΑΙ ΣΤΗΝ ΚΥΠΡΟ

Έχουμε εξασφαλίσει τα αποτελέσματα όλων των κλάδων των Ασφαλιστικών Εταιρειών (Ντόπιων και Ξένων) για το 1991.

Αξίζει να αναφέρουμε - ως γενική παρατήρηση - το γεγονός της συνεχούς αύξησης του μεριδίου των Ασφαλείων Ζωής στην συνολική παραγωγή ασφαλιστρών της αγοράς. Για το 1991, το ποσοστό αυτό ανέβηκε στο 49,7%.

OPERATING IN CYPRUS DURING THE YEAR 1991 (AS PER FORM NO.15 AND FORM NO.7A)

(PREMIUMS WRITTEN ARE NET OF LOCAL REINSURANCE CEDED)

INSURANCE COMPANIES	LIFE CP.	MOTOR CP.	FIRE CP.	ACCIDENT CP.	M.A.T. CP.	E.L. CP.	MISCELL. CP.	TOTAL EXCL. POOL ALLOC. CP.	POOL ALLOC. CP.	TOTAL INCL. POOL ALLOC. CP.
1 AEGIS INS. CO. LTD.		948,554	77,194	10,881	27,246	20,201	8,519	1,092,595	11,746	1,104,341
2 AMERICAN HOME ASS. CO.		990,990	156,604	25,369	26,257	67,286	78,206	1,344,713	48,394	1,393,107
3 AMERICAN LIFE INS. CO.	4,372,883			627,328				5,000,211	0	5,000,211
4 ASPIS-PRONIA LIFE INS. CO.	90,770			17,695				108,465	0	108,465
5 ASTIR INS. CO. S.A.	69,445	117,066	210,586	1,650	87,673		5,707	492,127	11,746	503,873
6 ATLANTIC INS. CO. LTD.		825,023	114,581	16,105	77,214	44,068	42,273	1,119,264	46,045	1,165,309
7 THE BALOISE INS. CO. LTD.		148,560	220,139	21,106	18,751	8,462	34,406	451,423	11,746	463,169
8 BRITISH-AMERICAN INS. CO. LTD.	481,131		983	66,513				548,627	0	548,627
9 CIGNA INS. CO. S.A. N.V.		230,264	126,790	26,626	80,236	28,966	4,123	497,005	17,032	514,037
10 COMMERCIAL UNION ASS. (CYPRUS)		1,063,587	334,133	34,672	68,315	114,770	125,387	1,740,864	68,010	1,808,874
11 COMPASS INS. CO. LTD.		802,477	59,365	4,095	43,334	16,093	20,002	945,366	44,988	990,354
12 THE CONTINENTAL INS. CO.		254,153	16,926	3,623				283,576	17,384	300,960
13 COSMOS (CYPRUS) INS. CO. LTD.		902,577	22,425	1,292	3,786	1,796	104	931,980	52,857	984,837
14 EUROLIFE LTD.	2,838,964			65,734				2,904,698	0	2,904,698
15 GENERAL ACCIDENT ASS. CORP. PLC.		288,738	13,916	1,575	19,560	3,079	15,613	342,481	20,908	363,389
16 GENERAL INS. CO. OF CYPRUS LTD.	2,749,641	1,043,329	1,337,873	401,449	611,573	201,621	251,854	6,597,340	45,457	6,642,797
17 GRESHAM FIRE & ACCIDENT INS.		46,166	68,563	6,623	14,529	12,872	14,545	163,298	11,746	175,044
18 GUARDIAN ROYAL EXCH. ASS. PLC.		736,915	253,969	13,582	167,192	76,956	81,268	1,329,882	33,476	1,363,358
19 HERMES INS. CO. LTD.		4,945	22,261	3,928	686	79,181	1,781	112,782	11,746	124,528
20 INTERAMERICAN LIFE INS. CO.	5,040,633			1,130,114				6,170,747	0	6,170,747
21 INTERAMERICAN PROPERTY & CAS.			109,152	1,849	17,984	29,904	61,758	220,647	0	220,647
22 IRIS INS. CO. LTD.		845,660	41,759	3,057	933	4,509	7,351	903,269	47,807	951,076
23 KENTRIKI INS. CO. LTD.		903,541	102,832	29,399	24,196	21,852	81,132	1,162,952	56,851	1,219,803
24 LAIKI INS. CO. LTD.		320,522	576,517	32,801	244,738	82,084	150,958	1,407,620	19,146	1,426,766
25 LANITIS ESTATES LTD.							3,382	3,382	0	3,382
26 LANITIS FARM (INS.) LTD.							22,733	22,733	0	22,733
27 LEGAL & GENERAL ASS. SOC. LTD.		56,969	238,597	3,571	56,019	30,043	53,312	438,511	11,746	450,257
28 LLOYD'S UNDERWRITERS		1,107,824	102,341	21,876	133,811	53,024	83,721	1,502,597	45,222	1,547,819
29 L'UNION DES ASS. DE PARIS		781,065	237,899	112,025	267,611	118,854	115,507	1,632,961	45,927	1,678,888
30 MANUFACTURERS LIFE INS. CO.	1,855,677							1,855,677	0	1,855,677
31 MINERVA INS. CO. LTD.	900,521	2,166,413	294,270	88,829	91,706	198,694	181,837	3,922,270	116,286	4,038,556
32 NORWICH UNION FIRE INS. SOC.		515,917	78,015	6,225	90,048	20,331	19,527	730,063	42,286	772,349
33 PANCYPRIAN INS. CO. LTD.	820,421	535,115	215,385	83,647	93,700	91,263	169,213	2,008,744	28,191	2,036,935
34 PANEUROPEAN INS. CO. LTD.	1,242,090	1,402,817	387,225	161,513	221,507	156,825	235,012	3,806,989	63,781	3,870,770
35 PHILIKI INS. CO. LTD.	7,549,049	1,833,683	276,249	77,765	108,472	57,850	70,745	9,973,813	101,016	10,074,829
36 PHOENIX ASS. P.L.C.		414,944	95,924	139,463	22,994	220,316	103,383	997,024	18,911	1,015,935
37 PHOENIX OF GREECE	234,800	263,669	45,931	60,794	10,669		7,939	623,802	13,978	637,780
38 PROGRESSIVE INS. CO. LTD.		44,722	12,702	1,307	8,068	4,182	36	71,017	0	71,017
39 FRIDENTIAL ASSUR. CO. LTD.		N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	-	20,086	20,086
40 ROYAL INT. INS. HOLD. LTD.		902,286	329,926	52,287	101,556	92,166	50,755	1,528,976	49,569	1,578,545
41 SUN INS. OFFICE LTD.		717,430	301,770	139,719	40,827	134,574	52,520	1,386,840	40,524	1,427,364
42 UNIVERSAL LIFE INS. CO. LTD.	10,184,582			721,348				10,905,930	0	10,905,930
<b>TOTAL</b>	<b>38,430,607</b>	<b>21,215,921</b>	<b>6,482,801</b>	<b>4,217,436</b>	<b>2,781,190</b>	<b>1,996,161</b>	<b>2,159,145</b>	<b>77,283,261</b>	<b>1,174,609</b>	<b>78,457,870</b>
PREMIUMS WRITTEN BY THE CYPRUS HIRE RISKS POOL		1,174,609								
<b>GRAND TOTAL</b>	<b>38,430,607</b>	<b>22,390,530</b>	<b>6,482,801</b>	<b>4,217,436</b>	<b>2,781,190</b>	<b>1,996,161</b>	<b>2,159,145</b>	<b>77,283,261</b>	<b>1,174,609</b>	<b>78,457,870</b>

# ΚΥΠΡΟΣ

# INTERAMERICAN ΚΥΠΡΟΥ: ΠΑΝΤΑ ΠΙΟ ΣΥΓΧΡΟΝΗ ΠΙΟ ΔΥΝΑΤΗ - ΠΙΟ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΗ



**Π**ραγματοποιήθηκε με επιτυχία το ετήσιο Συνέδριο της INTERAMERICAN στις 22 και 23 Μαΐου στο Συνεδριακό Κέντρο στη Λευκωσία.

Τις εργασίες του Συνεδρίου παρακολούθησαν οι ασφαλιστές, το προσωπικό και τα διοικητικά στελέχη της εταιρείας στην Κύπρο καθώς και ανώτερα στελέχη της εταιρείας από την Ελλάδα, με επικεφαλής τον πρόεδρο και διευθύνοντα σύμβουλο της εταιρείας κ. Δημήτρη Κοντομνή.

Στην εναρκτήρια ομιλία του ο Γενικός Διευθυντής της INTERAMERICAN Κύπρου κ. Ευριπίδης Νεοκλέους μίλησε για το σκοπό του συνεδρίου που ήταν η ενημέρωση των συνεδρών πάνω στις τάσεις της αγοράς, της ασφαλιστικής βιομηχανίας και της οικονομίας γενικότερα, και πάνω στα προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι ασφαλισμένοι ώστε η εται-

ρεία να βελτιώνεται συνεχώς και να μη μείνει να βρίσκεται πάντα κοντά στο κοινό της πιο σύγχρονη, πιο δυνατή και πιο αποτελεσματική.

Χαιρετισμό στο Συνέδριο απύθηναν επίσης ο κ. Βασίλης Καλτσάς, Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής του Ομίλου INTERAMERICAN και ο κ. Β. Στυλιανίδης, Βοηθός Έφορος Ασφαλειών.

Η πρώτη μέρα του Συνεδρίου περιλάμβανε ομιλία του κ. Σ. Ετεοκλέους, Οικονομικού Διευθυντή στο Υπουργείο Οικονομικών με θέμα "Η Κυπριακή Οικονομία και οι δυνατότητές της", ομιλία των κ.κ. Κ. Τζιρτζιπή, Λ. Λοϊζίδη και Σ. Ζήνωνος με θέμα "Επιτυχία χωρίς άγχος", ομιλία των κ.κ. Κ. Λαζάρου, Ε. Παυλίδου και Χ. Χριστοφίδου με θέμα "Η γυναίκα επιτυχημένη Ασφαλιστικός Σύμβουλος", ομιλία των κ.κ. Κ. Κουή, Μ. Μελανθίου και Α. Κλεάνθους με θέμα "Πώς διπλοσιάζω τις προ-

μήθειές μου" και ομιλία του Ψυχολόγου κ. Α. Ασημένιου με θέμα "Η Ψυχολογία της πώλησης".

Διεξήχθησαν επίσης μετά τη μεσημβρινή διακοπή σε ομάδες εργασίας συζητήσεις μεταξύ των Συνεδρών πάνω στα θέματα "Η εξυπηρέτηση Πελατών και Ασφαλιστών σημαντικός παράγοντας για την αύξηση της παραγωγής", "Η Κουλτούρα του υποκαταστήματος σημαντικός παράγοντας Επιτυχίας" και "Γενικοί Κλάδοι: ο ρόλος τους στην καριέρα του Ασφαλιστή Ζωής". Συντονιστές των ομάδων Εργασίας ήταν οι Διευθυντές υποκαταστημάτων κ.κ. Μ. Παρπούνας, Τ. Κωνσταντινίδης και Στ. Περικλέους.

Την δεύτερη μέρα έγινε μία ομιλία με θέμα "Πιο κοντά στον Πελάτη" από την κ. Β. Πετροπούλου, Διευθύνουσα Σύμβουλο της MARKETWAY. Ακολούθησε συζήτηση από ομάδα πελατών που συμμετείχαν στο συνέδριο με θέμα τα προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι ασφαλισμένοι. Συντονιστής της συζήτησης ήταν ο Διευθυντής υποκαταστήματος κ. Μ. Μιχαηλίδης.

Στην συνέχεια ανακοινώθηκαν τα αποτελέσματα των συζητήσεων των ομάδων εργασίας που πραγματοποιήθηκαν το απόγευμα της πρώτης ημέρας.

Πριν από το κλείσιμο του Συνεδρίου βραβεύθηκαν μερικοί από τους ασφαλιστές με τις καλύτερες επιδόσεις.

Τις εργασίες του Συνεδρίου έκλεισε ο κ. Δημήτρης Κοντομνής ο οποίος συνεχάρη τους ομιλητές και συζητητές για τις εμπειριστατωμένες παρουσιάσεις τους και την Οργανωτική Επιτροπή του Συνεδρίου για την άποψη διοργάνωσή του. Επίσης τόνισε την ανάγκη για συνέχιση της προσπάθειας και επίτευξη ακόμη ψηλότερων στόχων.

Την επιτυχή διοργάνωση του Συνεδρίου επιστήγασε Χορευτικό Δείπνο που δόθηκε στο Ξενοδοχείο Χίλταν στις 23 Μαΐου. Στα πλαίσια της εκδήλωσης ολοκληρώθηκαν οι βραβεύσεις τόσο των ασφαλιστών όσο και του Διοικητικού Προσωπικού της εταιρείας.



Ο κ. Δημήτρης Κοντομνής



Ο κ. Ευριπίδης Νεοκλέους



Στημιότυπο από τις βραβεύσεις.

# 10 ΧΡΟΝΙΑ

# Φιλική

Με τη φράση "10 χρόνια Φιλική" να κυριαρχεί και σε μια κυριολεκτικά Φιλική ατμόσφαιρα γιόρτασε στο ΧΙΛΤΟΝ τα γενέθλιά της η Φιλική Ασφαλιστική.

## Η ΒΡΑΔΙΑ ΤΩΝ ΦΙΛΙΚΩΝ

Προσωπικό και ασφαλιστές της Φιλικής καθώς και άνθρωποι που συνεργάστηκαν στα 10 αυτά χρόνια με την Εταιρεία υποδέχτηκαν με συγκίνηση και περηφάνεια τη μεγάλη τούρτα με τα δέκα κεράκια, μόλις το ρολόι σήμανε μεσάνυχτα και μπήκε η 1η Ιουλίου.

Ήταν η στιγμή που οι 600 Φιλικοί προσκεκλημένοι χειροκρότησαν τους πρώτους υπαλλήλους και ασφαλιστές της Εταιρείας που την 1η Ιουλίου 1982 ξεκίνησαν μαζί της. Επιδίδοντας τους αναμνηστικά δώρα, τόνισαν ο Πρόεδρος όσο και ο Διευθύνων Σύμβουλος, τόνισαν τη συμβολή και αφοσίωση αυτών των ανθρώπων προς τις επιτυχίες της Εταιρείας που την έφεραν στην πρωτοπορία.

## ΤΕΛΕΤΗ ΕΝΑΡΞΗΣ ΣΥΝΕΔΡΙΟΥ

Την επόμενη μέρα 1η Ιουλίου 1992, το Διεθνές Συνεδριακό Κέντρο φιλοξένησε και πάλι εκατοντάδες προσκεκλημένους στην τελετή Έναρξης του Συνεδρίου που τιμήσαν με την παρουσία τους ο Υπουργός Οικονομικών κ. Γιώργος Συρίμης, ο Έφορος Ασφαλείων κ. Ρογήρος Κύρρης, ο Δήμαρχος Λευκωσίας κ. Λέλλος Δημητριάδης, Γενικοί Διευθυντές Υπουργείων, Ασφαλιστικών Εταιρειών και Τραπεζών καθώς και άλλοι επίσημοι.

Εκ μέρους της Εταιρείας καλωσόρισαν τους προσκεκλημένους ο κ. Δημήτρης Καλλέργης, Διευθυντής Υπηρεσιών Μάρκετινγκ, ο οποίος τόνισε ότι η Φιλική δεν γιορτάζει σήμερα απλά γενέθλια, αλλά πολύ περισσότερο το επιστέγασμα μιας προσπάθειας που άρχισε πριν 10 χρόνια από το μηδέν, και που βασίστηκε στην πεποίθηση της επιτυχίας και απέδωσε.

Στη συνέχεια κάλεσε στο βήμα τον πρώτο

Σήμερα που κλείνουμε 10 χρόνια, η Φιλική πρωταγωνιστεί στον ασφαλιστικό χώρο της Κύπρου, βρίσκεται στην κορυφή με ένα ανθρώπινο δυναμικό πέραν των 300 ατόμων και συνεχίζει την ανοδική της πορεία. Πιστεύω ότι αυτό λέγεται επιτυχία".

Χαιρετισμό προς το Συνέδριο απεύθυνε επίσης ο Έφορος Ασφαλείων κ. Ρογήρος Κύρρης ο οποίος συγχάρηκε την Εταιρεία για την προσφορά της στην Ασφαλιστική Βιομηχανία.

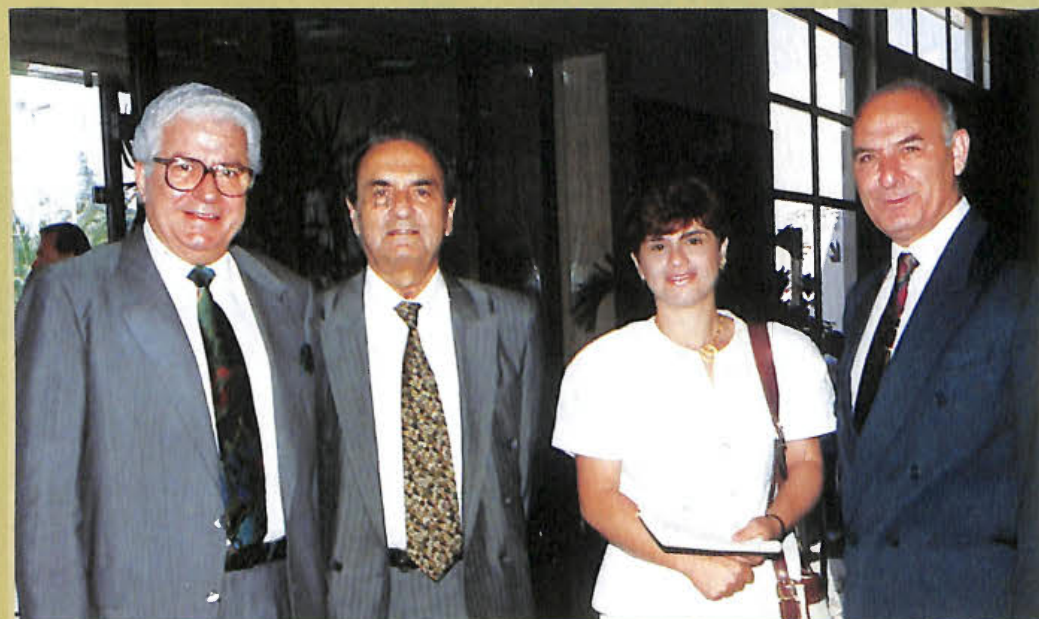
Την έναρξη του Συνεδρίου κήρυξε ο Υπουργός Οικονομικών κ. Γεώργιος Συρίμης αφού αναφέρθηκε στο σημαντικό ρόλο που διαδραματίζει η Φιλική και στη σημασία που αποδίδει η Κυβέρνηση στο θεσμό των ασφαλειών.

## “ΦΙΛΙΚΗ - ΜΙΑ ΦΑΝΤΑΣΤΙΚΗ ΠΤΗΣΗ”

Η συνέχεια του Συνεδρίου ήταν ακόμα πιο εντυπωσιακή. Η Φιλική εκμεταλλευόμενη τη σύγχρονη επικοινωνιακή τεχνολογία παρουσίασε για πρώτη φορά το θέμα multi-image “Φιλική - Μια φανταστική πτήση”. Μια προβολή στο τεράστιο σκηνικό που είχε στηθεί στο Συνεδριακό και έδινε την ευκαιρία στο θεατή να δει την εξελικτική πορεία της Φιλικής σε συσχέτισμό με την ιστορική εξέλιξη της αεροπλοΐας, από την προσπάθεια του Δαίδαλου και του Ίκαρου μέχρι και τις διαστημικές πτήσεις. Μια προσπάθεια που απαιτούσε μελέτη, σχεδιασμό, πίστη, τόλμη και αποφασιστικότητα. Έτσι ακριβώς ήταν και η εξέλιξη της Φιλικής που 10 χρόνια από την ίδρυσή της μπαίνει σε νέα δυναμική τροχιά, σε νέα ύψη.

Πρόεδρο της Φιλικής και σημερινό Πρόεδρο του Διοικητικού Συμβουλίου κ. Λουκή Πετρίδη. Καλωσορίζοντας τους προσκεκλημένους ο κ. Πετρίδης, τόνισε ότι “Η Φιλική ξεκινά τη δεύτερη δεκαετία με πλήρη συνείδηση των ευθυνών της και στενάζει το μέλλον με αισιοδοξία. Η πορεία που χαράξαμε είναι δυναμική, έχουμε πολλά να προσφέρουμε και ανανεώνουμε σήμερα την υπόσχεσή μας για νέες επιτυχίες και νέες κατακτήσεις”.

Με αισθήματα συγκίνησης αλλά και περηφάνειας πήρε στη συνέχεια το λόγο ο ιδρυτής και Διευθύνων Σύμβουλος της Φιλικής κ. Δώρος Ορφανίδης ο οποίος αναφέρθηκε στο όραμα της δημιουργίας της Φιλικής, σαν η πρώτη δημόσια Κυπριακή Ασφαλιστική Εταιρεία. Και συνέχισε “Η ιδέα αυτή άρχισε να ωριμάζει στα μέσα της δεκαετίας του 70, λίγο μετά την εισβολή. Τελικά το 1982 με τη βοήθεια μιας ομάδας πιστών και ικανών συνεργατών, το όραμα αυτό πραγματοποιήθηκε.



Οι κ.κ. Πετρίδης (αριστερά) και Δ. Ορφανίδης (δεξιά) υποδέχονται τον υπουργό Οικονομικών κ. Συρίμη.

## Η ΒΡΑΔΙΑ ΤΩΝ ΕΠΙΣΗΜΩΝ

Την 1η Ιουλίου το ΧΙΛΤΟΝ υποδέχτηκε μέσα στις φαντασμαγορικά στολισμένες αίθουσές του για ακόμα μια βραδιά τους εκλεκτούς προσκεκλημένους της Φιλικής. Ανάμεσά τους ο Υπουργός Συγκοινωνιών και Έργων κ. Ρένος Σταυράκης, ο Υπουργός Εργασίας και Κοινωνικών Ασφαλίσεων κ. Ιάκωβος Αριστείδου, ο Υφυπουργός παρά τω Πρόεδρω κ. Πάτροκλος Σταύρου, ο Διευθυντής του Προεδρικού Γραφείου κ. Χάρης Βωβίδης, ο Έφορος Ασφαλείων κ. Ρογήρος Κύρρης, ο Βοηθός Έφορος κ. Βάσος Στυλιανίδης, βουλευτές, Γενικοί Διευθυντές Υπουργείων, Ασφαλιστικών Εταιρειών, Τραπεζών, Εφημερίδων, Εκδότες Ασφαλιστικών Περιοδικών από την Ελλάδα και άλλοι επίσημοι.

Αυτή τη βραδιά όπως και την προηγούμενη οι προσκεκλημένοι απόλαυσαν ένα πλούσιο καλλιτεχνικό πρόγραμμα, από το οποίο δεν έλλειψε και η σάπρα από τον Δημήτρη Καλλέργη.

## “ΦΙΛΙΚΗ ΦΡΟΝΤΙΔΑ”

Την επομένη 2 Ιουλίου ολοκληρώθηκαν στο Συνεδριακό οι εργασίες του Συνεδρίου της Φιλικής, στο οποίο μίλησαν οι κ.κ. Ρόναλντ Γουϊτς και Αλέκος Πουλχερίος, Εκτελεστικοί Σύμβουλοι της Φιλικής, οι οποίοι ανέλυσαν την πορεία και τις προοπτικές ανάπτυξης του Κλάδου Ζωής και Γενικού Κλάδου αντίστοιχα, και ο κ. Σπύρος Δρουσιώτης, Διευθυντής Μάρκετινγκ και Πωλήσεων, ο οποίος αναφέρθηκε στο ρόλο του “Φιλικού ασφαλιστή του 2.000”.

Αποκορύφωμα του Συνεδρίου ήταν η εξαγγελία του νέου επαναστατικού σχεδίου νοσηλείας “ΦΙΛΙΚΗ ΦΡΟΝΤΙΔΑ”. Μέσα σε μια ενθουσιώδη ατμόσφαιρα ο κ. Πάνος Ιωάννου, Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής Κλάδου Ζωής, τόνισε ότι η Φιλική καινοτομεί και πάλι με την εισαγωγή της Κάρτας Νοσηλείας.

Με τη “ΦΙΛΙΚΗ ΦΡΟΝΤΙΔΑ” ο ασφαλισμένος γίνεται αμέσως και κάτοχος της ΚΑΡΤΑΣ ΝΟΣΗΛΕΙΑΣ η οποία είναι αποδεκτή στις μεγαλύτερες κλινικές της Κύπρου. Απλά, ο ασφαλισμένος δείχνει την κάρτα και η Εταιρεία αναλαμβάνει την εξόφληση του λογαριασμού της κλινικής.

Τη λήξη του Συνεδρίου κήρυξε ο Διευθύνων Σύμβουλος κ. Δώρος Ορφανίδης που τόνισε ότι η Φιλική θα συνεχίσει την ανοδική της πορεία προς όφελος των πελατών, των μετόχων και της οικονομίας γενικότερα.

## Η ΦΙΛΙΚΗ ΕΞΑΓΓΕΛΕΙ ΠΡΩΤΟΠΟΡΙΑΚΟ ΣΧΕΔΙΟ ΝΟΣΗΛΕΙΑΣ



ΦΙΛΙΚΗ ΦΡΟΝΤΙΔΑ είναι το νέο επαναστατικό σχέδιο Νοσηλείας που ανακοίνωσε η Φιλική Ασφαλιστική κατά τη διάρκεια Παγκύπριου Συνεδρίου με την ευκαιρία των εορτασμών για τα 10 χρόνια της.

Το Σχέδιο αυτό προσφέρεται για πρώτη φορά στην Κύπρο και παρέχει σε ολόκληρη την οικογένεια υψηλής ποιότητας νοσηλεία σε περιπτώσεις ασθένειας ή ατυχήματος.

Με τη ΦΙΛΙΚΗ ΦΡΟΝΤΙΔΑ ο ασφαλισμένος γίνεται αμέσως και κάτοχος της ΚΑΡΤΑΣ ΝΟΣΗΛΕΙΑΣ η οποία είναι αποδεκτή στις μεγαλύτερες κλινικές της Κύπρου. Απλά, ο ασφαλισμένος δείχνει την κάρτα και η Εταιρεία αναλαμβάνει την εξόφληση του λογαριασμού της κλινικής.

Το Σχέδιο καλύπτει τα έξοδα που σχετίζονται με τη νοσηλεία του ασφαλισμένου εφόσον του παρέχεται σε κλινική ή νοσοκομείο.

Επίσης καλύπτει όλα τα έξοδα μιας αναπόφευκτης νοσηλείας στο εξωτερικό σε περίπτωση που ο ασφαλισμένος βρίσκεται εκεί για προσωπικούς ή επαγγελματικούς λόγους.

Για νοσηλεία που δεν προσφέρεται στην Κύπρο, η ΦΙΛΙΚΗ ΦΡΟΝΤΙΔΑ καλύπτει όλα τα έξοδα νοσηλείας στην Ευρώπη.

Επίσης μια άλλη καινοτομία του Σχεδίου είναι και η “Κάρτα Διεθνούς Βοήθειας” που δίνεται στον ασφαλισμένο και με την οποία του παρέχονται πλήρεις υπηρεσίες και βοήθεια σε περιπτώσεις επειγόντων περιστατικών στο εξωτερικό.

Το νέο αυτό πρωτοποριακό Σχέδιο αποτελεί μια ακόμα ένδειξη του ενδιαφέροντος της Φιλικής για το κοινωνικό σύνολο και τον τομέα της Υγείας, γεγονός που την οδήγησε στην υλοποίηση και προσφορά αυτού του Σχεδίου για πρώτη φορά στα χρονικά της Κύπρου.

ρετήσουμε ταυτόχρονα τους πελάτες μας, σε τόσο μεγάλο φάσμα οικονομικών υπηρεσιών”, είπε.

Ακολούθησε παρουσίαση των εργασιών και του Business Plan της LUMIERE T.V., από τον Δ/νonta Σύμβουλο της εταιρείας, κ. Chris Economidis. “Φιλοδοξούμε να γίνουμε Πρότυπο Κέντρο, Κινηματογράφου και παραγωγών, όχι μόνο για την Κύπρο, αλλά για όλη την ευρύτερη περιοχή της Α. Μεσογείου”, τόνισε μεταξύ άλλων.

Κλείνοντας την Συνάντηση ο Δ/νων Σύμβουλος της εταιρείας κος Π. Θεραπής, τόνισε την ευελιξία και τον δυναμισμό της εταιρείας τόσο προς την προσφορά ανταγωνιστικών Οικονομικών Προϊόντων στους πελάτες της, όσο και στο προσφερόμενο πακέτο αμοιβών των συνεργατών της. “Κυρίες και κύριοι, η ώρα του Δυναμικού, Καταρτιζόμενου και Επαγγελματία Οικονομικού Συμβούλου έχει φτάσει. Είμαστε η μοναδική εταιρεία σήμερα που μπορούμε να συμβουλευόμαστε και να εξυπ-

## UNITRUST CO LTD Η ΝΕΑ ΓΕΝΙΑ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ

Πραγματοποιήθηκε το Σάββατο 11 Ιουλίου 1992, στο ξενοδοχείο Φιλοξένια, η πρώτη Παγκύπρια Συνάντηση Στελεχών Πωλήσεων της εταιρείας. Σε ένα κλίμα έντονου ενθουσιασμού, έγινε ανάλυση των δραστηριοτήτων της εταιρείας, όπως και επεξήγηση της λειτουργίας των διαφόρων τμημάτων της.

Κιρύσσοντας την έναρξη των εργασιών της συνάντησης, ο Δ/νων Σύμβουλος της εταιρείας, κος Π. Θεραπής, τόνισε μεταξύ άλλων και την τεράστια σημασία που έχει αυτή καθ' αυτή η λειτουργία στην Κύπρο, της πρώτης εταιρείας που προσφέρει Financial Services, με την πραγματική έννοια του όρου. “Είμαστε η μοναδική εταιρεία σήμερα που μπορούμε να συμβουλευόμαστε και να εξυπ-

## Η UNIVERSAL LIFE ΕΝΙΣΧΥΕΙ ΤΗΝ ΠΡΩΤΗ ΤΗΣ ΘΕΣΗ ΣΤΗΝ ΚΥΠΡΙΑΚΗ ΑΓΟΡΑ



Πραγματοποιήθηκε από τις 10-12 Ιουλίου 1992 στο ξενοδοχείο Le Meridien Λεμεσού διήμερη συνάντηση των Πρώτων Ασφαλιστών της Universal Life με το Ανώτερο Προσωπικό της Εταιρείας. Η συνάντηση αυτή εντάσσεται μέσα στα πλαίσια της πολιτικής της Εταιρείας για επιβράβευση του ανθρώπινου δυναμικού της. Σ' αυτήν συμμετείχαν και οι σύζυγοι των Ασφαλιστών και των Υπαλλήλων.

Στην συνάντηση που πραγματοποιήθηκε το πρωί του Σαββάτου Ασφαλιστές και Ανώτερο Προσωπικό είχαν την ευκαιρία να ενημερωθούν από τον Διευθύνοντα Σύμβουλο της Εταιρείας κ. Ανδρέα Γεωργίου για τ' αποτελέσματα της Ασφαλιστικής Βιομηχανίας στον τόπο μας κατά το 1991 καθώς επίσης και για τις εξελίξεις που σημειώνονται στον Ασφαλιστικό τομέα γενικότερα.

Σύμφωνα με τα στοιχεία που κυκλοφόρησε ο Σύνδεσμος Ασφαλιστικών Εταιρειών Κύπρου για το 1991 τα συνολικά ασφάλιστρα που κάλυπταν όλους τους κινδύνους ανήλθαν στα £78.5 εκατομμύρια λίρες που αντιπροσωπεύουν αύξηση 15% σε σύγκριση με τον προηγούμενο χρόνο.

Ο Κλάδος Ζωής που κατέχει το ψηλότερο ποσοστό ασφαλιστρών επί του συνόλου με ποσοστό 49% σημείωσε μεγαλύτερη ανάπτυξη απ' ό,τι οι άλλοι κλάδοι, γεγονός που ενισχύει την άποψη ότι θα συνεχίσει να σημειώνει μεγαλύτερους ρυθμούς ανάπτυξης. Τ' ασφάλιστρα του Κλάδου Ζωής αυξήθηκαν από £31.9 εκατομμύρια λίρες το 1990 σε £38.4 εκατομμύρια λίρες το 1991 που αντιπροσωπεύει αύξηση 20%.

Αξιόλογα επίσης στοιχεία που προκύπτουν από την μελέτη των ασφαλιστρών ζωής είναι ότι το 85% είναι καταμερισμένο σε 6 μόνο εταιρείες με Πρώτη τη Universal Life που κατέχει το 26.5%. Ακόμη ιδιαίτερα αξιοσημείωτο είναι το γεγονός ότι από τις 4 εταιρείες που κατέχουν ποσοστό μεγαλύτερο του 10% της αγοράς μόνο η Universal Life κατάφερε

να αυξήσει το ποσοστό της στην αγορά ανεβάζοντάς το από 25.9% σε 26.5% γιατί πέτυχε ρυθμούς ανάπτυξης σημαντικά πιο ψηλούς απ' ό,τι των άλλων εταιρειών.

Στην συνέχεια ο κ. Γεωργίου αναφέρθηκε στον οξύ και αθέμιτο ανταγωνισμό που δημιουργείται από ασφαλιστικές εταιρείες προκειμένου να ικανοποιήσουν τους στόχους τους και κάλεσε το Γραφείο του Εφόρου να επέμβει για να σταματήσει παραπλανητικές διαφημίσεις που βλάπτουν ανεπανόρθωτα τον ασφαλιστικό θεσμό.

Συγκεκριμένα ο κ. Γεωργίου αναφέρθηκε στη διαφήμιση της EuroLife "ΠΡΩΤΗ... ΚΑΙ ΠΡΩΤΟ!!" τονίζοντας ότι η EuroLife, μη έχοντας τη δύναμη να διεκδικήσει την Πρώτη θέση σε δείκτες που είναι αντιπροσωπευτικοί για σύγκριση του κύκλου εργασιών μιας εταιρείας, κατέφυγε σε μη αντιπροσωπευτικούς δείκτες, αποκρύπτοντας μάλιστα σημαντικό μέρος της νέας παραγωγής της Universal Life προκειμένου να εξυπηρετήσει τους στόχους της.

Για αποκατάσταση της αλήθειας που μπορεί να πιστοποιηθεί από το Γραφείο του Εφόρου Ασφαλειών ο κ. Γεωργίου ανέφερε ότι η Universal Life πέτυχε κατά το 1991 εντυπωσιακούς ρυθμούς ανάπτυξης που ήταν κατά πολύ ψηλότεροι απ' ό,τι των άλλων εταιρειών με αποτέλεσμα να αυξήσει περαιτέρω το μερίδιό της στη αγορά. Για το 1991 τα νέα ασφαλισμένα ποσά της Universal Life έφτασαν τα £227,396,572 και τα νέα ετήσια ασφάλιστρα της ανήλθαν στα £2,538,548 που είναι κατά 46% και 18% υψηλότερα των αντίστοιχων της EuroLife. Επίσης ο αριθμός ασφαλισμένων της Universal Life για το 1991 κάτω από τα νέα ασφαλιστήριά της ήταν κατά πολύ μεγαλύτερος του αντίστοιχου αριθμού της EuroLife.

Στη συνέχεια εξεφράσθηκε έντονη κριτική σχετικά με την πολιτική που εφαρμόζει το συγκρότημα της Τράπεζας Κύπρου, όπου για την παραχώρηση τραπεζικής διευκόλυνσης απαι-

τεί σύναψη ασφαλιστηρίου ζωής με την EuroLife. Ένα ασφαλιστήριο που αναγκάζεται ο πελάτης να συνάψει ανεξάρτητα από τις ανάγκες του, τις ιδιαίτερες προτιμήσεις του για ασφαλιστική εταιρεία ή την ύπαρξη άλλων ασφαλιστηρίων ζωής με αποτέλεσμα τις συχνές ακυρώσεις ασφαλιστηρίων άλλων εταιρειών και την υπονόμευση του θεσμού.

Το βράδυ του Σαββάτου ακολούθησε χορευτικό δείπνο που περιλάμβανε και την βράβευση του επαγγελματία ασφαλιστή της Universal Life που διακρίθηκε μέσα στο 1991 για την παραγωγή και ποιότητα δουλειά του.

Στην φωτογραφία ο Διευθύνων Σύμβουλος της Εταιρείας κ. Ανδρέας Γεωργίου με τον Διευθυντή Πωλήσεων κ. Κώστα Μαλέκο και τους Πρώτους Ασφαλιστές της Εταιρείας.



### ΝΕΑ ΠΤΕΡΥΓΑ ΣΤΟ ΣΤΡΑΤΙΩΤΙΚΟ ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΟ ΛΕΥΚΩΣΙΑΣ

Εγκαινιάσθηκε προσφάτως η νέα πτέρυγα των Εξωτερικών Ιατρείων του Στρατιωτικού Νοσοκομείου Λευκωσίας, η οποία σε συνδυασμό με τις ήδη υπάρχουσες εγκαταστάσεις θα επιλύσει τις άμεσες ανάγκες της Εθνικής Φρουράς.

Εγκαινιάζοντας το νέο κτίριο ο Κύριος υπουργός Άμυνας κ. Ανδρέας Αλωνεύτης, ανέφερε ότι η ανέγερση της νέας πτέρυγας μαζί με τον εξοπλισμό της, ανήλθε στο ποσό των 16.700 λιρών Κύπρου. Για την κάλυψη του κόστους αυτού διατέθηκαν 5.000 λίρες από τον τακτικό προϋπολογισμό '92, 6.000 λίρες από το Ταμείο Αμυντικής Θωράκισης, ενώ η INTERAMERICAN προσέφερε 5.700 λίρες.

Στην Ομιλία του ο κ. Αλωνεύτης ευχαρίστησε θερμά τον Διευθύνοντα Σύμβουλο της INTERAMERICAN ΚΥΠΡΟΥ κ. Ε. Νεοκλέους για την οικονομική συμβολή της εταιρείας η οποία αποτελεί μέρος της μεγαλύτερης προσφοράς της, συνολικού ύψους 19.600 κυπριακών λιρών, για την ανέγερση νέας πτέρυγας του Στρατιωτικού Νοσοκομείου.

Στα εγκαινία παραβρέθηκαν ο υπουργός Υγείας κ. Πανίκος Παπαγεωργίου, ο πρόεδρος της Κοινοβουλευτικής Επιτροπής Άμυνας, κ. Τ. Χατζηδημητρίου, ο αρχηγός και το Επιτελείο της Εθνικής Φρουράς, ο Διευθύνων Σύμβουλος της INTERAMERICAN Κύπρου κ. Ευρυπίδης Νεοκλέους με ανώτερα στελέχη της Εταιρείας κ.α.

# Η ΕΠΙΤΥΧΗΜΕΝΗ ΠΟΡΕΙΑ!

**Η ΕΠΙΤΥΧΙΑ!** Όταν τέσσερις αριθμοί αξίζουν όσο χίλιες λέξεις.

**Η ΑΙΤΙΑ!** Σεβασμός προς κάθε πελάτη ξεχωριστά και συνεχής εκπαίδευση των στελεχών μας.

**Η ΠΡΟΣΦΟΡΑ!** Ολοκληρωμένη ασφαλιστική υποστήριξη προσαρμοσμένη στις ιδιαίτερες απαιτήσεις της ζωής.

**Η ΕΠΙΔΙΩΞΗ!** Αναβάθμιση της ποιότητας ζωής των πελατών μας, μέσα από διαρκή αναζήτηση για κάλυψη νέων αναγκών.

**Η SCHWEIZ INSURANCE!**

Schweiz Life για ασφάλισης Ζωής.

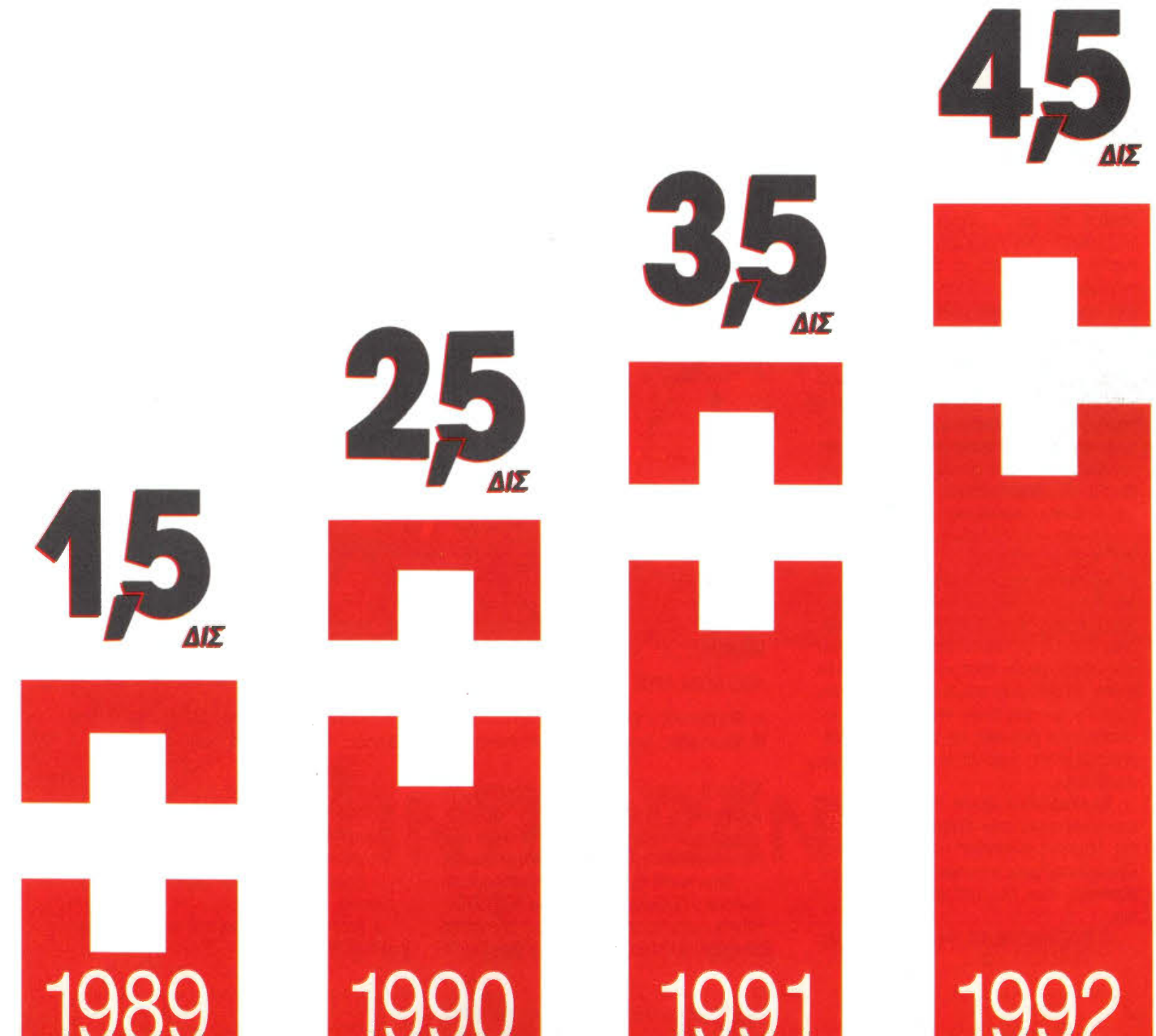
Schweiz Fund για Αμοιβαία Κεφάλαια.

Schweiz Ασφάλεια για ασφάλισης Γενικών Κλάδων.

**SCHWEIZ**  
INSURANCE

... με τον Ελβετικό σταυρό

SCHWEIZ ΑΣΦΑΛΕΙΑ: ΜΗΤΡΟΠΟΛΕΩΣ 37, 546 23 ΘΕΣ/ΝΙΚΗ  
Τηλ. 281 613 Fax. 281 200 ΓΕΩΡΓΙΟΥ ΜΠΑΚΟΥ 1, 117 24 ΑΘΗΝΑ  
Τηλ. 64 95 923-6 Fax. 69 26 272  
SCHWEIZ LIFE: ΓΕΩΡΓΙΟΥ ΜΠΑΚΟΥ 3, 115 24 ΑΘΗΝΑ  
Τηλ. 69 20 821-2 Fax. 69 32 292  
SCHWEIZ FUND: ΓΕΩΡΓΙΟΥ ΜΠΑΚΟΥ 3, 115 24 ΑΘΗΝΑ  
Τηλ. 69 21 947, 69 31 197 Fax. 69 30 506



## Η INTERAMERICAN ΣΤΗΝ ΚΥΠΡΟ

Η απόφαση της INTERAMERICAN να δραστηριοποιηθεί στην Κύπρο το 1983 απεικόνιζε το ζωηρό ενδιαφέρον της να δοκιμασθεί στην έντονα ανταγωνιστική Κυπριακή αγορά και να κάνει αισθητή την συμβολή της στην ανάπτυξη της οικονομικής και κοινωνικής ζωής της Μεγαλονήσου.

Από την αρχή, η πολιτική της INTERAMERICAN σηματοδοτήθηκε από την προσφορά υψηλής ποιότητας προϊόντων, δημιουργία πυκνού δικτύου καταστημάτων που να καλύπτει ολόκληρη την ελεύθερη Κύπρο, σεβασμό της Ασφαλιστικής Δεοντολογίας και άψογη εξυπηρέτηση του πελάτη. Ταυτόχρονα, εισήγαγε στην αγορά νέα πρότυπα Marketing που ενδυνάμωσαν την ασφαλιστική συνείδηση του κοινού και διεύρυναν την αγορά.

Ήταν λοιπόν φυσικό στα 9 χρόνια της λειτουργίας της στην Κύπρο η INTERAMERICAN, δραστηριοποιούμενη σταδιακά σ' όλους τους κλάδους ασφαλείων, να παρουσιάσει μια εκπληκτική ανοδική πορεία με αποτέλεσμα να έχει φθάσει σήμερα στο 15% της αγοράς των ασφαλειών Ζωής και στην πρώτη θέση του κλάδου Ατυχημάτων και Υγείας με το 30% της Αγοράς.

Την ευρωστία, την φήμη και τον δυναμισμό της INTERAMERICAN στην Κύπρο, επιβεβαίωσε φέτος στην Θεσσαλονίκη, στα πλαίσια της "Βδομάδας Κύπρου", ο Πρόεδρος της Δημοκρατίας κ. Γ. Βασιλείου με την τιμητική δήλωσή του για "... δυναμική εισοδο της INTERAMERICAN στην Κύπρο η οποία από την έναρξη εργασιών της το 1983 μπόρεσε να αναπτύξει ουσιαστική δραστηριότητα και να είναι σήμερα από τους μεγαλύτερους ασφαλιστικούς οργανισμούς της Κύπρου..."

Θα πρέπει να τονιστεί, σαν ελάχιστο δείγμα αναγνώρισης, ότι η θαυμαστή αυτή πορεία της INTERAMERICAN στην Κύπρο στηρίχθηκε αποκλειστικά στο ικανότατο εντόπιο ανθρώπινο δυναμικό της, το οποίο ανέπτυξε εξ αρχής την απαραίτητη πρωτοβουλία και αξιοποίησε άριστα την υποστήριξη και την τεχνολογία του μητρικού οργανισμού.

Σήμερα η INTERAMERICAN, στα πλαίσια της συνεχούς εξέλιξής της, αναβαθμίζει την επιχειρηματική παρουσία της στην Κύπρο με την ίδρυση αυτοτελούς θυγατρικής Κυπριακής Εταιρίας, της INTERAMERICAN INSURANCE CO. LTD., που θα αναλάβει το σύνολο των ασφαλιστικών εργασιών. Με αυτό τον τρόπο, θα βελτιώσει ακόμα περισσότερο την ποιότητα των υπηρεσιών της και θα τις καταστήσει πιο ευέλικτες και αποτελεσματικές, δημιουργώντας παράλληλα νέες προοπτικές επενδύσεων.

Ταυτόχρονα ο όμιλος INTERAMERICAN επεκτείνεται και στην Κύπρο την στρατηγική της διαρκούς ανάπτυξης και παροχής Ολοκληρωμένης Λύσης στον πελάτη, ετοιμάζει την εισαγωγή νέων πρωτοπόρων δραστηριοτήτων.

Η INTERAMERICAN Insurance Company



Τα μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου της INTERAMERICAN (ΚΥΠΡΟΥ).

Limited, που θα ασκεί το σύνολο των ασφαλιστικών εργασιών Ζωής και Γενικών Κλάδων σαν αυτοτελής πλέον Κυπριακή Εταιρία, θυγατρική του Ομίλου INTERAMERICAN, δε-

σμεύεται να υπηρετεί πάντοτε με συνέπεια τις αρχές που καταξίωσαν το όνομα INTERAMERICAN στην προτίμηση του Κοινού.

## ΕΓΚΑΙΝΙΑ ΝΕΟΥ ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΟΣ INTERAMERICAN



ΑΠΟ ΔΕΞΙΑ ΠΡΟΣ ΑΡΙΣΤΕΡΑ

Δ. Κοντομηνάς: Πρόεδρος Διευθύνων Σύμβουλος Ε. Νεοκλέους: Διευθύνων Σύμβουλος Κύπρου  
Μ. Μιχαηλίδης: Διευθυντής Υποκαταστήματος Β. Καλτσάς: Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής

Στις 8 Ιουλίου 1992 η INTERAMERICAN εγκαίνισε τα νέα γραφεία του Υποκαταστήματος Μιχαήλ Μιχαηλίδη τα οποία βρίσκονται στην οδό Κέννεντυ 81 στην Λευκωσία.

Στην τελετή των εγκαινίων παρέστησαν και μίλησαν ο Πρόεδρος του Ομίλου INTERAMERICAN κ. Δημήτρης Κοντομηνάς, ο κ. Βασίλης Καλτσάς Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής

και ο Διευθύνων Σύμβουλος της INTERAMERICAN - Κύπρου κ. Ευριπίδης Νεοκλέους. Εκ μέρους των ασφαλιστών μίλησε η κ. Λένα Μιχαήλ.

Επίσης στα εγκαινία παρέστησαν και Διοικητικά στελέχη.

Ακολούθησε cocktail στο χώρο του Υποκαταστήματος.

# ΕΝΑΣ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΣ, ΔΙΠΛΗ ΕΞΑΣΦΑΛΙΣΗ

## ΔΙΠΛΟ ΤΑΜΙΕΥΤΗΡΙΟ

ΦΡΟΝΤΙΖΕΙ ΓΙΑ ΣΑΣ  
ΣΚΕΦΤΕΤΑΙ ΤΗΝ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ ΣΑΣ.

“ΔΙΠΛΟ ΤΑΜΙΕΥΤΗΡΙΟ”: Ένας νέος και διαφορετικός λογαριασμός. Ο λογαριασμός ταμειευτηρίου που ταυτόχρονα εξασφαλίζει και την οικογένειά σας:

Διπλασιάζει τα χρήματά σας σε περίπτωση σοβαρού ατυχήματος, ασφαλίζοντάς σας δωρεάν σε περίπτωση θανάτου ή μόνιμης ολικής αναπηρίας από ατύχημα. Ο λογαριασμός με τις **υψηλότερες αποδόσεις** από κάθε άλλο λογαριασμό ταμειευτηρίου: **Από 19,91% μέχρι 20,45%** ανάλογα με το ύψος του υπολοίπου.

“ΔΙΠΛΟ ΤΑΜΙΕΥΤΗΡΙΟ”. Φροντίζει για σας, σκέφτεται την οικογένειά σας. Από την INTERBANK.

3 Bold



# INTERBANK

Δ Ι Κ Τ Υ Ο Κ Α Τ Α Σ Τ Η Μ Α Τ Ω Ν

**ΜΑΡΟΥΣΙ** **ΣΥΝΤΑΓΜΑ** **ΧΑΛΑΝΔΡΙ** **ΓΛΥΦΑΔΑ** **ΠΕΙΡΑΙΑΣ** **ΘΕΣ/ΝΙΚΗ**

ΚΗΦΙΣΙΑΣ 117, 151 80 ΜΑΡΟΥΣΙ  
ΤΗΛ.: 8054421-4  
FAX: 8067500

ΦΙΛΕΛΛΗΝΩΝ 4, 105 57 ΑΘΗΝΑ  
ΤΗΛ.: 3226327, 3226552, 3226832  
FAX: 3226654

Α. ΠΕΝΤΕΛΗΣ 13, 152 33 ΧΑΛΑΝΔΡΙ  
ΤΗΛ.: 6852500-4  
FAX: 6852506

Α. ΑΘΗΝΩΝ 11, 166 75 ΓΛΥΦΑΔΑ  
ΤΗΛ.: 8981607-8  
FAX: 8981066

ΓΡ. ΛΑΜΠΡΑΚΗ 138, 185 35 ΠΕΙΡΑΙΑΣ  
ΤΗΛ.: 4225660

ΤΣΙΜΙΣΚΗ 33, 546 24 ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ.  
ΤΗΛ.: 242037-41  
FAX: 242031

## ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΟ

Το Α' εξάμηνο του 1992 οι τιμές των μετοχών στο Χρηματιστήριο σημείωσαν πτώση έναντι του αντίστοιχου 1991 ενώ οι συναλλαγές, υπέστησαν καθίζηση. Ειδικότερα στις 30 Ιουνίου 1992 ο Γενικός Δείκτης τιμών του Χ.Α.Α. ήταν 842,70 έναντι 954,38 του 1991, πτώση 11,7%. Ο όγκος συναλλαγών από 318 δισ. όλο το εξάμηνο του 1991 έπεσε στα 177 δισ. το 1992 δηλαδή μείωση -44,3%. Τα δυσμενή αυτά αποτελέσματα για το Χρηματιστήριο, αναφέρει σε ανακοίνωσή του ο πρόεδρος της Ένωσης Μετόχων, Δημ. Καραγκούνης, παρά τα σημαντικά κέρδη των εισηγμένων εταιρειών, οφείλονται και στους παρακάτω λόγους:

α) Στο φορολογικό νόμο, που έληξε το μικρομέτοχο καταργώντας όλα τα κίνητρα, που είχε επί δεκαετίες.

β) Στην εκμετάλλευση από την υποτιμητική κερδοσκοπία της κατά περιόδους έξαρσης των εθνικών θεμάτων.

γ) Στην κακή εμφάνιση των κυβερνητικών υπουργών με συμπτώματα παλινωδίας στις εξαγγελόμενες αποφάσεις.

Όμως, παρά τα δυσμενή αποτελέσματα του Α' εξαμήνου, υπάρχουν λόγοι που συντηγούρουν σε ανοδική πορεία των τιμών κατά το Β' εξάμηνο, αυτοί είναι:

1) Η μείωση των επιτοκίων των εντόκων γραμματίων του Δημοσίου, που είναι ανταγωνιστικά του Χρηματιστηρίου.

2) Η αποκλιμάκωση του πληθωρισμού που γίνεται πλέον σαφές ότι θα πλησιάσει τον κυβερνητικό στόχο.

3) Τα κέρδη πολλών εταιρειών εισηγμένων στο Χρηματιστήριο (τραπεζών και εμποροβιομηχανικών) κατά το 1992 θα είναι αυξημένα, όπως αυτό φάνηκε από τις γενικές συνελεύσεις των μετόχων, που έγιναν τον Ιούνιο.

## ΤΙΜΕΣ ΜΕΤΟΧΩΝ

Οι τιμές πολλών μετοχών έχουν καταρρακώσει σε πολύ χαμηλά επίπεδα και ο μέσος όρος του Ρ/Ε έχει πέσει στο 6, ενώ στα ξένα Χρηματιστήρια κυμαίνεται άνω των 15 που σημαίνει ότι οι τιμές έχουν γίνει ελκυστικές για τους Έλληνες και ξένους επενδυτές.

## ΤΟ ΔΗΜΟΣΙΟ ΧΡΕΟΣ

Στο αστρονομικό ποσό των 14,1 τρισ. δρχ. υπολογίζεται να ανέλθει στο τέλος του έτους το δημόσιο χρέος, από 12,3 τρισ. δρχ. που είχε διαμορφωθεί στο τέλος του 1991.

Προκύπτει δηλαδή μια αύξηση 1,8 τρισ. δρχ. στη διάρκεια του τρέχοντος έτους, η οποία καταδεικνύει το μέγεθος του προβλήματος και εξηγεί γιατί ο υπουργός Εθνικής Οικονομίας, Στ. Μάνος, επιμένει ότι η αντιστροφή των αυξητικών τάσεων στο δημόσιο χρέος, πρέπει να αποτελέσει τη βασική επι-

# ΜΕΙΑΣΙΑΤΙΑ...

δίωξη της οικονομικής πολιτικής το 1993.

Από την ανάλυση των στοιχείων διαπιστώνεται κάποια συγκράτηση της αύξησης του χρέους σε σχέση με το 1991, κατά το οποίο η αύξηση του χρέους ήταν της τάξης των 3 τρισ. δρχ. σε σχέση με το 1990.

Συγκράτηση η οποία όμως δεν είναι αρκετή να δημιουργήσει συνθήκες για σταθεροποίηση των δημοσίων οικονομικών.

Από την ανάλυση των στοιχείων προκύπτει και ένα άλλο πρόβλημα που επιδεινώνει την κατάσταση. Το 50% και πλέον του εσωτερικού χρέους είναι βραχυχρόνιο και προφανώς αντιστοιχεί στο ύψος των εντόκων γραμματίων που έχουν εκδοθεί για την χρηματοδότηση των ελλειμμάτων του Δημοσίου.

Συγκεκριμένα, το βραχυχρόνιο χρέος δηλαδή μέχρι ενός έτους, φθάνει τα 6,2 τρισ. δρχ. από τα 11,2 τρισ. δρχ. που είναι το συνολικό εσωτερικό χρέος.

Παρατηρείται όμως σιγά σιγά μια προσπάθεια μετατροπής μέρους του χρέους σε μεσοχρόνιο και μακροχρόνιο.

Το 1992 το μεσοχρόνιο χρέος άνω του ενός έτους έως τρία χρόνια φθάνει το 1,4 τρισ. δρχ. από 1 τρισ. δρχ. το 1991 και το μακροχρόνιο άνω των τριών ετών σε 3,5 τρισ. δρχ. από 3,2 τρισ. δρχ. το 1991.

Το εξωτερικό χρέος, πάντως, λόγω της συγκράτησης του ισοζυγίου πληρωμών δείχνει τάσεις σταθεροποίησης αφού από 2,7 τρισ. δρχ. το 1991 εφέτος υπολογίζεται σε 2,8 τρισ. δρχ.

Ενδιαφέρον έχει επίσης το μέγεθος της επιβάρυνσης του χρέους από τις καταπτώσεις εγγυήσεων του Δημοσίου.

Η ρύθμιση των καταπτώσεων εγγυήσεων του Δημοσίου με έκδοση ομολόγων επιβάρυνε το χρέος με 1,1 τρισ. δρχ.

## ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑ. ΠΤΗΣΕΙΣ CHARTERS ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΟ ΣΥΝΑΛΛΑΓΜΑ ΚΑΙ ΔΙΑΝΥΚΤΕΡΕΥΣΕΙΣ

Κατά 26,9% ήταν αυξημένες οι διανυκτε-

ρεύσεις τον Ιούνιο σε 300 ξενοδοχεία της χώρας, τα οποία καλύπτουν το 75% των διανυκτερεύσεων στο σύνολο της χώρας. Σύμφωνα, λοιπόν, με τη διεγματοληπτική έρευνα που πραγματοποιήσε η ΕΣΥΕ, οι αριθμοί στον τομέα του τουρισμού...επιμερούν, παρά τα παράπονα όσων ζουν από τον τουρισμό ότι φέτος η κατάσταση είναι χειρότερη από πέρσι.

Συγκεκριμένα, τον Ιούνιο του 1992 έγιναν 2.143.961 έναντι 1.689.239 διανυκτερεύσεων τον Ιούνιο του 1991, και παρουσιάστηκε αύξηση διανυκτερεύσεων κατά 454.722 ή 26,9%. Το δε μέσο ποσοστό πληρότητας των ξενοδοχειακών μονάδων ήταν 81% έναντι 63% τον αντίστοιχο μήνα του 1991. Η αύξηση της τουριστικής κίνησης τον Ιούνιο αποτέλεσε κύμα δροσιάς για τον δοκιμαζόμενο ελληνικό τουρισμό, ο οποίος τα τελευταία χρόνια είχε πληγεί τόσο από εξωγενείς παράγοντες (κρίση στον Περσικό Κόλπο, ταξιδιωτική οδηγία Ρήγκαν) όσο και από τον εντεινόμενο ανταγωνισμό με άλλες μεσογειακές χώρες. Με βάση τα στοιχεία αυτά προκύπτει το συμπέρασμα ότι οι ξένοι τουρίστες δεν επηρεάστηκαν από την έκρυθμη κατάσταση που επικρατεί στην Γιουγκοσλαβία. Τη μεγαλύτερη αύξηση διανυκτερεύσεων παρουσίασαν τα ξενοδοχεία του Ν. Ηρακλείου 36,2%, του Ν. Χαλκιδικής 32,1% και του Λασιθίου 31,1%.

Κατά το τρίμηνο Απριλίου-Ιουνίου 1992 πραγματοποιήθηκαν 5.238.012 διανυκτερεύσεις, έναντι 3.891.781 το περσινό αντίστοιχο τρίμηνο και παρουσίασαν αύξηση 34,6%.

Επίσης, τον Ιούνιο του 1992 οι αφίξεις των επιβατών με πτήσεις charters στους κυριότερους αερολιμένες της χώρας (Ελληνικό, Ρόδο, Κέρκυρα, Ηράκλειο, Θεσσαλονίκη) που αντιπροσωπεύουν το 80% των συνολικών αφίξεων της κατηγορίας αυτής, έφθασαν τα 639.377 άτομα, έναντι 498.504 τον αντίστοιχο μήνα του 1991 και παρουσίασαν αύξηση 28,3%, το δε τρίμηνο Απριλίου-Ιουνίου 1991, οι αφίξεις με πτήσεις charters έφθασαν τα 1.498.892 άτομα και παρουσίασαν αύξηση 46%.

Τέλος, σύμφωνα με στοιχεία της Τράπεζας της Ελλάδος, κατά τον Απρίλη του 1992 το ταξιδιωτικό συνάλλαγμα της χώρας ανήλθε στα 170 εκατ. δολάρια και το τετράμηνο Γενάρη-Απρίλη 1992 στα 450 εκατ. δολάρια,

έναντι 130 και 399,5 εκατ. δολάρια τις αντίστοιχες περσινές περιόδους.

## ΕΘΝΙΚΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ... ΑΡΙΘΜΟΙ-ΦΟΡΟΙ-ΠΡΟΫΠΟΛΟΓΙΣΜΟΙ-ΣΤΑΤΙΣΤΙΚΑ Κ.ΛΠ.

Απόκλιση από τους στόχους του Προϋπολογισμού, εμφανίζουν τα φορολογικά έσοδα, σύμφωνα με στοιχεία της Διεύθυνσης Μακροοικονομικής Ανάλυσης και Προγραμματισμού του Υπουργείου Εθνικής Οικονομίας.

Συγκεκριμένα προβλέπεται ότι φέτος οι έμμεσοι φόροι θα αυξηθούν κατά 20% έναντι πρόβλεψης 22,9% στον Προϋπολογισμό και οι άμεσοι 16,2% έναντι πρόβλεψης 26%. Γενικά το σύνολο των εσόδων, συμπεριλαμβανομένων και αυτών της κοινωνικής ασφάλισης, προβλέπεται να αυξηθούν μόλις κατά 16,9% όταν στον Προϋπολογισμό έχει αναγραφεί πρόβλεψη 24,1%.

Καταγράφεται, έτσι, ακόμη μια φορά η αδυναμία της κυβέρνησης να ελέγξει τα δημόσια οικονομικά, τα οποία δεν επιτρέπουν στην οικονομία να ξεφύγει από τον φαύλο κύκλο της υπερχρέωσης.

Από τα ίδια στοιχεία προκύπτουν ακόμη τα εξής:

■ Οι άνεργοι στο τέλος του έτους θα φθάσουν τις 358.000 και το ποσοστό ανεργίας το 9%, έναντι 322.000 στο τέλος του 1991 ή ποσοστό 8,1%.

■ Οι αμοιβές των εργαζομένων σε ονομαστικές τιμές θα αυξηθούν κατά 12%, το αγροτικό εισόδημα κατά 14,2%, οι πρόσοδοι της περιουσίας και τα επιχειρηματικά κέρδη κατά 17,3%, οι συντάξεις κατά 7,4% και η μέση ροπή προς αποταμίευση θα περιοριστεί σε ποσοστά κάτω του 20% στα επίπεδα του 18,5%.

■ Ο πληθωρισμός προβλέπεται στο τέλος του έτους να υποχωρήσει στο 12% και σε μέσο επίπεδο στο 15%.

■ Το Ακαθάριστο Εθνικό Προϊόν θα αυξηθεί φέτος κατά 2,2%.

■ Το έλλειμμα του Δημοσίου θα διαμορφωθεί στο 10,4% του ΑΕΠ από 15,2% το 1991, ενώ το πρωτογενές πλεόνασμα (το αποτέλεσμα της τρέχουσας διαχείρισης εσόδων-δαπανών, χωρίς τα τοκοχρεωλύσια) θα δημιουργήσει μικρό πλεόνασμα της τάξης του 0,3% του ΑΕΠ, το οποίο δεν μεταβάλλει την αυξητική τάση στο δημόσιο χρέος. Το χρέος της κεντρικής διοίκησης θα φθάσει τα 13 τρισ. 977 δισ. δρχ. ή το 92,6% του ΑΕΠ από 96,6% το 1991.

■ Οι επενδύσεις παγίου κεφαλαίου θα αυξηθούν σε σταθερές τιμές κατά 3,3% έναντι μείωσης 1,9% το 1991 και οι κατασκευές έχουν άνοδο 0,6% έναντι πτώσης πέρσι 6,4%.

■ Οι εξαγωγές σε σταθερές τιμές υπολογίζεται να αυξηθούν κατά 9,4% και οι εισαγωγές κατά 4%.

■ Η ιδιωτική κατανάλωση προβλέπεται να αυξηθεί σε σταθερές τιμές κατά 1,4%, έναντι 1,2% το 1991 και η δημόσια αύξηση 0,4% έναντι πτώσης 0,7% το 1991.

## ΕΟΚ ΚΑΙ ΠΛΗΘΩΡΙΣΜΟΙ...

Μείωση του κοινοτικού και του ελληνικού πληθωρισμού, μικρή αύξηση του δείκτη τιμών κατανάλωσης (ΔΤΚ) εμφανίζεται μεταξύ Μαΐου και Ιουνίου, μ' εξαίρεση την Ελλάδα όπου σημείωσε σημαντική αύξηση κατά 1,7% αποτέλεσμα της αύξησης στις τιμές των τροφίμων, ένδυσης και ψυχαγωγίας.

Σύμφωνα με το μηνιαίο δελτίο της στατιστικής κοινοτικής υπηρεσίας: Το ποσοστό του ετήσιου πληθωρισμού στη διάρκεια των τελευταίων 12 μηνών για το σύνολο της Κοινότητας μειώθηκε τον Ιούνιο από 4,8% σε 4,5%. Είναι το πιο χαμηλό ποσοστό μετά τον Οκτώβριο 1991. Σχεδόν σε όλα τα κράτη-μέλη έχουν σημειωθεί τάσεις υποχώρησης του πληθωρισμού. Αυτό ερμηνεύεται από την περιορισμένη ή μικρή αύξηση του ΔΤΚ: Πορτογαλία 0,4%, Βέλγιο και Ιταλία 0,3%, Γερμανία, Ιρλανδία και Λουξεμβούργο 0,2%, Μ. Βρετανία 0,1%. Σε Γαλλία, Δανία και Ισπανία παραμένει το ίδιο επίπεδο, ενώ στην Ολλανδία σημειώσε πτώση -0,2%.

Το ποσοστό του ετήσιου πληθωρισμού για τα κράτη-μέλη συνεχίζουν να δείχνουν μεγάλες διαφορές. Ο πληθωρισμός για την Ελλάδα τους 12 τελευταίους μήνες είναι τρεις φορές μεγαλύτερος από τον μέσο κοινοτικό και έξι φορές από της Δανίας.

## ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΣΕ ΔΟΛΑΡΙΑ

Πλεόνασμα ύψους 15 εκ. δολαρίων παρουσίασε το ισοζύγιο τρεχουσών συναλλαγών τον Μάιο, έναντι ελλείμματος 77,8 εκατ. δολαρίων τον αντίστοιχο μήνα του 1991. Το έλλειμμα του ισοζυγίου το πεντάμηνο Ιανουάριος-Μάιος έφθασε τα 1.154 εκατ. δολάρια, έναντι 2.057 εκατ. δολαρίων το αντίστοιχο διάστημα του 1991. Δηλαδή παρουσίασε μείωση κατά 43,9%. Τα επιχειρηματικά κεφάλαια που εισήχθησαν στην χώρα τον Μάιο ανήλθαν σε 475 εκατ. δολάρια, έναντι 90,4 εκατ. δολαρίων τον αντίστοιχο μήνα πέρσι. Επίσης, τα κεφάλαια για αγορά ακινήτων έφθασαν τα 98 εκατ. δολάρια, έναντι 89,5 εκατ. δολαρίων.

Αύξηση κατά 1.264,3 εκατ. δολάρια παρουσίασαν στο τέλος Μαΐου και τα συναλλαγματικά διαθέσιμα της χώρας έφθασαν τα 5.538 εκατ. δολάρια, ενώ στο τέλος Μαΐου 1991 ήταν 4.273,7 εκατ. δολάρια.

## ΠΟΥ ΚΑΙ ΠΩΣ ΓΙΑ ΤΑ ΕΡΓΑΤΙΚΑ ΑΤΥΧΗΜΑΤΑ ΚΑΙ ΕΛΕΓΧΟΥΣ

Ενενηντα εργαζόμενοι έχασαν τη ζωή τους σε εργατικά δυστυχήματα που σημειώθηκαν μέσα στο 1991. Οι 79 είχαν σχέση εξαρτημένης εργασίας και οι 11 εμφανίζονταν σαν "αυτοαπασχολούμενοι".

Τα 40 θανατηφόρα εργατικά ατυχήματα συνέβησαν στις οικοδομές και τα δημόσια έργα! Συνολικά στο χρόνο που πέρασε δολώθηκαν στο υπουργείο Εργασίας 5.951 σοβαρά εργατικά ατυχήματα, ενώ ΜΗΔΕΝ (!) εξακολούθησαν να παρουσιάζονται στα χαρτιά οι επαγγελματικές ασθένειες, αφού σύστημα καταγραφής αυτής της μάστιγας ΔΕΝ υπάρχει στη χώρα μας και ΟΥΤΕ προβλέπεται να λειτουργήσει!

Τα πιο πάνω στοιχεία αναγράφονται στην ετήσια έκθεση της Διεύθυνσης Επιθεώρησης του υπουργείου Εργασίας, από την οποία προκύπτουν επίσης τα εξής χαρακτηριστικά σε ό,τι αφορά τους ελέγχους υγιεινής και ασφάλειας:

— Από τους τεχνικούς και υγειονομικούς επιθεωρητές εργασίας ελέγχθηκαν 11.479 επιχειρήσεις και επανελέγχθηκαν 5.227. Συμμορφώθηκαν "ολικά" 2.545. Συμμορφώθηκαν "μερικά" 2.510. Αρνήθηκαν να συμμορφωθούν 177.

— Υποβλήθηκαν μηνύσεις σε 190. Επιβλήθηκαν διακοπές εργασιών σε 50. Επιβλήθηκαν διοικητικές κυρώσεις-πρόστιμα σε 156. Και το ύψος των επιβληθέντων προστίμων είναι 9.300.000 δραχμές!

Από τη μελέτη των αναλυτικών πινάκων που αναφέρονται στα εργατικά ατυχήματα, προκύπτει ότι: Οι πτώσεις και τα πιπνота αντικείμενα αποτελούν το βασικό τύπο ατυχημάτων (48%). Τα μηχανήματα, ο εξοπλισμός και το εργασιακό περιβάλλον με αντίστοιχα ποσοστά 23%, 20,5% και 20,7%, αναφέρονται σαν οι πιο επικίνδυνοι υλικοί παράγοντες. Τα κατάγματα και τα τραύματα καλύπτουν το 61% των ατυχημάτων. Τα πάνω άκρα του σώματος είναι αυτά που πλήττονται κυρίως (47%). Τα ατυχήματα κατανέμονται στις ώρες 9ημ-2ημ σε ποσοστό 65,3%.

Στη βιομηχανία - βιοτεχνία συμβαίνει το 61,3% των ατυχημάτων. Τα περισσότερα θανατηφόρα ατυχήματα σημειώθηκαν κατά τους μήνες Μάρτη και Αύγουστο. Στην πλειοψηφία τους τα θανατηφόρα ατυχήματα οφείλονται σε πτώσεις και σε μηχανήματα. Σαν βασικές αιτίες αναφέρονται "ο μη καθορισμός και η μη τήρηση εργασιακών πρακτικών", επίσης οι θέσεις εργασίας "χωρίς επαρκή προστασία". Ανοδική τάση παρουσιάζει το ποσοστό των παθολογικών ατυχημάτων, (την τελευταία τριετία ανέρχονται αντίστοιχα σε 11,3%, 12,8%, 14%).

# ΟΙ ΝΕΟΕΛΛΗΝΕΣ ΤΖΟΓΑΔΟΡΟΙ ΕΙΝΑΙ ΜΙΑ ΜΕΓΑΛΗ ΑΓΟΡΑ ΓΙΑ ΠΩΛΗΣΕΙΣ

*Πάνω από 3 εκατομμύρια νεοέλληνες τρεμοσβήνουν στο ΛΟΤΤΟ, 2 εκατομμύρια νεοέλληνες αγοράζουν λαχεία, 1,5 εκατομμύριο νεοέλληνες είναι παίκτες ΠΡΟ-ΠΟ. 5.000 πρακτορεία εισπράττουν γύρω στα 20 δισ. προμήθειες. Ασφαλιστές που δεν μπορούν να βρουν πελάτες σ' αυτό το κύκλωμα για πωλήσεις διαφόρων ασφαλιστικών προϊόντων και Αμοιβαίων Κεφαλαίων, ίσως πρέπει ν' αλλάξουν επάγγελμα.*

Στα τυχερά παιχνίδια, μέχρι σήμερα, ποντάρουν κάθε εβδομάδα, πάνω από 3 εκατ. Έλληνες, οι οποίοι "σβήνουν" 6 από τα 49 μαγικά τετραγώνια του ΛΟΤΤΟ, καθώς και 1,5 εκατ. παίκτες του ΠΡΟ-ΠΟ, ενώ την ελπίδα τρέφουν και περίπου 2 εκατ. παίκτες των λαχείων κάθε χρόνο. Η στιγμή της κλήρωσης και η διάρκεια κάθε ποδοσφαιρικού αγώνα προσφέρουν αγωνία, "τρέμουλο" και απογοήτευση για τους χαμένους. Ο επόμενος διαγωνισμός περιμένει όσους επιμένουν να πιάθουν όνειρα, όσους εξακολουθούν να ελπίζουν.

Οι τζογαδόροι νεοέλληνες τοποθετούν τα χρήματα και τα όνειρά τους στη συμπλήρωση σπληνών ή και στο νούμερο κάποιου λαχείου.

Ο τζόγος των τυχερών παιχνιδιών στην Ελλάδα του 2000 αποδεικνύεται η πιο κερδοφόρα επιχείρηση για το κράτος, τους υπερ-τυχερούς πολίτες του και τους πράκτορες. Οι παίκτες ονειρεύονται να σταματήσουν τον αγώνα για το ημερησίως. Και σ' αυτό που ελπίζουν οι πράκτορες είναι να μη σταματήσει ποτέ αυτή η μανία. Το κράτος συμφωνεί προκειμένου να βρει χρήματα, εφόσον κανένα άλλο μέσο δεν αποδεικνύεται τόσο προσοδοφόρο.

Η σημερινή κατάσταση αντικατοπτρίζει την οικονομική δυσπραγία που πλήττει αυτή τη χώρα και τους κατοίκους της. Σε περιόδους

οικονομικής ύφεσης παρατηρείται παγκοσμίως άνηση των τυχερών παιχνιδιών. Τον κανόνα αυτό επιβεβαιώνει δυστυχώς και η Ελλάδα.

Η κατάθεση χρημάτων στα τυχερά παιχνίδια αποτελεί ουσιαστικά την πιο ευχάριστη μορφή, φορολόγησης για τους Έλληνες.

Οι 49 μαγικοί αριθμοί του ΛΟΤΤΟ εξαφάνισαν τη γοητεία του ΠΡΟΠΟ, το οποίο τώρα αγναντεύει τις παλιές καλές εποχές, που οι συμπληρωμένες σπήλες κάθε εβδομάδα ξεπερνούσαν τα 100 εκατ. Το νέο παιχνίδι κέρδισε τους Έλληνες κατατάσσοντάς τους παράλληλα στην κατηγορία των τζογαδόρων. Οι ειδικοί μιλούν για μανία, οι παίκτες απλώς συμφωνούν ότι είναι μια προσπάθεια για την έξοδο από τη φτώχεια τους.

ΑΝΕΚΤΙΜΗΤΟΣ θησαυρός αποδείχθηκε το ΛΟΤΤΟ για τους πράκτορες. Μόνο το 1991, το ΛΟΤΤΟ και το ΠΡΟΠΟ "χάρισαν" πάνω από 18,5 δισ. δρχ. στα 4.839 πρακτορεία που εδρεύουν στη χώρα μας. Τα 2.052 πρακτορεία της Αθήνας εισέπραξαν περίπου 8,1 δισ. δρχ. τα 1.458 της Θεσσαλονίκης 5,4 δισ. και τα 1.329 της υπόλοιπης χώρας 4,9 δισ.

Η περίοδος των ισχνών αγελάδων έληξε, καθιστώντας το επάγγελμα του πράκτορα ένα από τα πιο κερδοφόρα. Σύμφωνα με στοιχεία του ΟΠΑΠ τα κέρδη για κάθε πρακτορείο (που

αναλογούν στο 12% του τζίρου ξεπερνούν μέσο όρο τα 3,8 εκατ. δρχ. για το διάστημα αυτό.

Στην Αθήνα φθάνουν μέσο όρο περίπου 3,9 εκατ. δρχ., στη Θεσσαλονίκη 3,6 εκατ. και στην υπόλοιπη χώρα 3,6 εκατ.

Τα υψηλότερα κέρδη αφήνει το ΛΟΤΤΟ, ενώ το ΠΡΟΠΟ προσφέρει τώρα πενιχρά ποσά. Το συνολικό ποσό που εισέπραξαν από το ΛΟΤΤΟ οι πράκτορες όλης της χώρας το 1990 (κατά τη διάρκεια τεσσάρων μόνο παιχνιδιών) έφθασε 447,8 εκατ. δρχ. Το 1991 (μέχρι και 6 Νοεμβρίου) το ποσό αυτό ξεπέρασε τα 11,9 δισ. δρχ.

Χαμηλότερα είναι τα κέρδη των πρακτόρων από το ΠΡΟΠΟ, το οποίο κατά πολλούς είναι ένα παιχνίδι που δεν παρουσιάζει πια ιδιαίτερο ενδιαφέρον. Το ποσό που αποκόμισαν από το ΠΡΟΠΟ οι πράκτορες όλης της χώρας το 1990 έφθασε τα 9,9 δισ. δρχ. Ένα από τα πιο σημαντικά προβλήματα των πρακτόρων είναι το φορολογικό. Με υπόμνημα της Πανελληνίας Ομοσπονδίας (ΠΟΕΠΠ) στον υπουργό Οικονομικών Γ. Παλαιοκρασσά ζητούν να απαλλαχθούν από την υποχρέωση τήρησης βιβλίων εσόδων-εξόδων, εφόσον - όπως υποστηρίζουν - τα έσοδά τους βεβαιώνονται στο τέλος κάθε έτους από τον ΟΠΑΠ και τη Διεύθυνση Κρατικών Λαχείων. Στο πλαίσιο αυτό προτείνουν την εφαρμογή μοναδικών συντελεστών φορολογίας που θα αναγνωρίζονται από τις εφορίες και οι οποίοι είναι σήμερα 34% από την κίνηση των δελτίων ΠΡΟΠΟ και 27% για τα λαχεία. Βέβαια, υποστηρίζουν ότι ο συντελεστής για το ΠΡΟΠΟ είναι υπερβολικός και ζητούν να μειωθεί στο 27% όπως ισχύει και για τα λαχεία.

Μεταξύ των προβλημάτων που αντιμετωπίζουν οι πράκτορες είναι και η μη κατοχύρωση του επαγγέλματός τους, εφόσον οι άδειές τους είναι προσωρινές. Οι άδειες που έχουν χορηγηθεί μέχρι τέλος 1991 είναι 4.950, από τις οποίες 2.052 είναι στην Αθήνα, 1.458 στη Θεσσαλονίκη, 1.329 στην υπόλοιπη χώρα και 111 στην Κύπρο.

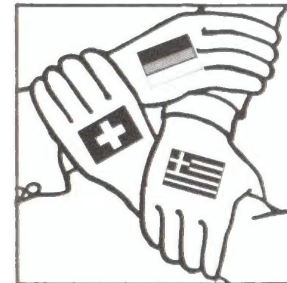
# Τώρα 100% ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΑΚΗ ΚΑΛΥΨΗ ΜΕ ΤΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ «ΑΠΕΡΙΟΡΙΣΤΗ ΝΟΣΗΛΕΙΑ»

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 (θηματοδότες, βαλβίδες καρδιάς, μεταμοσχεύσεις, προσθετικές χειρουργικές επεμβάσεις, κ.ά.).
- Όλα τα έξοδα για εξωνοσοκομειακή περίθαλψη (νοσηλεία χωρίς διανυκτέρευση,

εξωσωματικές λιθοτριπίες, 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 συμβουλευτεί, 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

# MANAGERS με “σπασμένα νεύρα” στα πρόθυρα νευρικής κρίσης

**Οι πραγματικά επιτυχημένοι Managers μας είναι αυτοί με το γελαστό πρόσωπο που έχουν λύσεις, που έχουν ηρεμία, που έχουν συμβουλές, που είναι συνετοί και φιλοσοφημένοι, θετικοί και αισιόδοξοι, παράδειγμα και πρότυπο μίμησης.**

**Ε**ίναι νευρικοί, ευερέθιστοι. Το παραμικρό τους ενοχλεί με απρόβλεπτες συνέπειες. Ξεσπάνε στη γραμματέα τους, στη γυναίκα τους, στους υπαλλήλους των κεντρικών γραφείων.

Είναι μόνιμα απασχολημένοι. Δεν προλαβαίνουν τίποτε. Συνέχεια είναι αγχωμένοι και σε κοιτάνε μ' ένα περιεργό βλέμμα που λέει “σε παρακαλώ φύγε, θιάζομαι, πνίγομαι!!!”.

Είναι συνέχεια προβληματισμένοι. Πρέπει να λυθούν σοβαρά θέματα ανώτερα απ' το μέλλον της ανθρωπότητας και την μόλυνση του περιβάλλοντος.

Είναι συνεχώς στο τρέξιμο. Τα παιδιά τους δεν τα βλέπουν. Στις γυναίκες τους αφήνουν σημειώματα και λεφτά να τακτοποιήσουν συγγενικές και κοινωνικές υποχρεώσεις.

Είναι συνεχώς απόντες. Λείπουν. Σε δουλειές. Σε υποχρεώσεις προς τους συνεργάτες. Σε επείγοντα. Σε θέματα που “δεν μπορεί να λείψουν”.

Αναβάλλουν διακοπές ή δεν πάνε σε διακοπές ή ταξίδια προγραμματισμένα για να προλάβουν τους στόχους τους!

Είναι ώρες-ώρες αφηρημένοι... Άλλο ξεκίνησαν να κάνουν άλλο τους προέκυψε. Δεν θυμούνται βασικά πράγματα και συχνά έχουν διαλείψεις εκεί που μιλάνε.

Δεν παίρνουν δεσμεύσεις και ραντεβού επειδή είναι συνέχεια απασχολημένοι κι είναι αδύνατο να προγραμματίσουν δουλειές..

Είναι θυμωμένοι, γεμάτοι ένταση, γεμάτοι στρες, γεμάτοι από νεύρα, γεμάτοι μελαγχολία, γεμάτοι από αυτό το πικρό συναίσθημα ότι κάτι δεν κάνουν καλά, ότι ούτε και σήμερα κατάφεραν να τελειώσουν...

Είναι δίπλα μας, είναι κοντά μας, είναι συνάδελφοι, είναι υπό την διεύθυνσή μας ή προϊστάμενοι μας. Κυκλοφορούν ανάμεσά μας θιαστικοί και συλλογισμένοι, με σφιχτές γραβάτες και σφιχτά χαμόγελα.

Είναι συνάδελφοι Managers.

Είναι συνάδελφοι που πήραν στραβά το

επάγγελμα και το καλάνε...

Είναι άνθρωποι που υποφέρουν και κάποιος πρέπει να τους πει μερικά μυστικά της δουλειάς τους.

Είναι “άρρωστοι” που πρέπει να μπου στην “εντατική” εντατικών σεμιναρίων των τμημάτων εκπαίδευσης της εταιρίας τους και να πάρουν φάρμακα προσανατολισμού και προγραμματισμού με δόσεις φιλοσοφίας για τη Ζωή, για το τί είναι σπουδαίο, τί είναι “επείγον” τί είναι σημαντικό, τί σημαίνει προτεραιότητα, τί σημαίνει σωστός στόχος...

Ναι, είναι άρρωστοι κάποιοι managers και ίσως παρεξηγήσουν κι αυτές τις γραμμές που γράφονται από παρατήρηση της πραγματικότητας. Είναι όμως ένα μικρό ποσοστό που χαλάει την εικόνα.

Είναι κρίμα να μη χαιρόνται κάποιοι Managers την τιμητική στην κοινωνία μιας θέσης τους ανάμεσα στα επαγγέλματα.

Τί είναι ο Manager; Είναι ο άνθρωπος με τα ξεχωριστά προσόντα που βοηθά άλλους να αναπτυχθούν και να επιτύχουν.

Τί όμορφη θέση στ' αλήθεια!

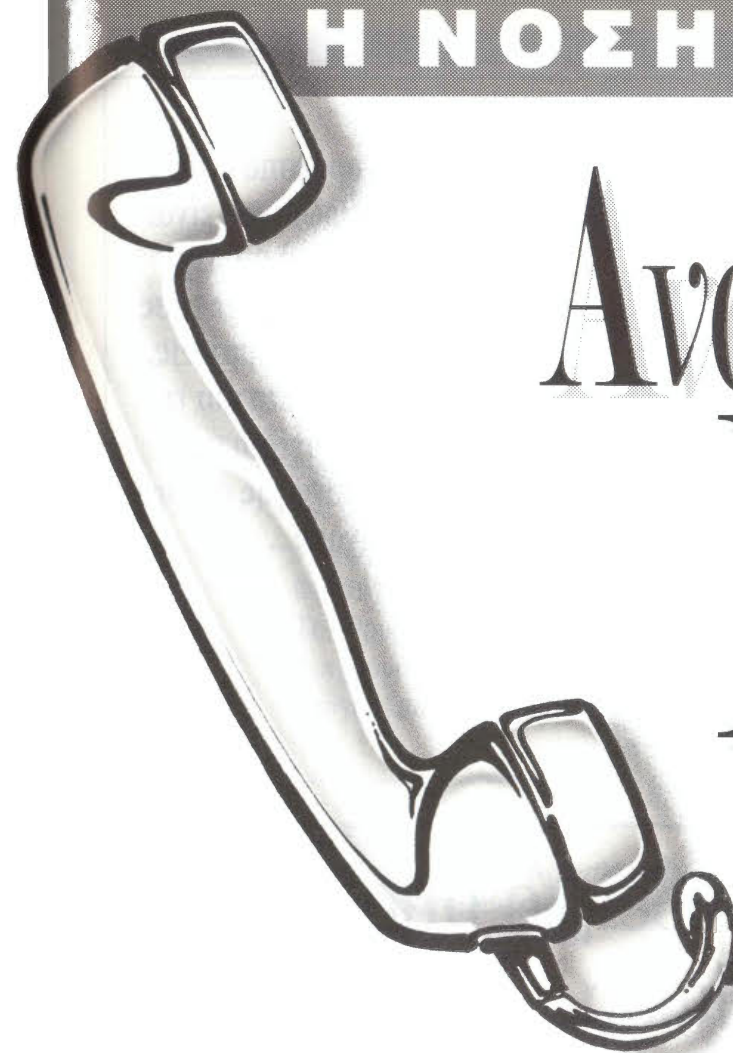
Είναι γεμάτη η αγορά μας από τέτοιους επιτυχημένους Managers που πήραν χιλιάδες ανειδίκευτους και άμισθους και τους έδωσαν ένα επάγγελμα και ένα καλό εισόδημα. Αυτό είναι το ζηλευτό επάγγελμα!

Οι πραγματικά επιτυχημένοι Managers μας είναι αυτοί με το γελαστό πρόσωπο που έχουν λύσεις, που έχουν ηρεμία, που έχουν συμβουλές, που είναι συνετοί και φιλοσοφημένοι, θετικοί και αισιόδοξοι, παράδειγμα και πρότυπο μίμησης.

Οι πραγματικοί Managers έχουν χρόνο για τα πάντα επειδή είναι οργανωμένοι και εκπαιδευμένοι.

Οι επιτυχημένοι Managers έχουν χρόνο να χαρούν διακοπές, να απολαύσουν την φύση, τα δένδρα, την θάλασσα, τις εκδρομές, τα ταξίδια, να κάνουν σπορ, να πηγαίνουν σε κοινωνικές εκδηλώσεις, να χαιρόνται τους

Η ΝΟΣΗΛΕΙΑ ΑΛΛΑΞΕ



# Ανοιχτή Γραμμή Εξυπηρέτησης

**52 33 611**

Η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ καθιερώνει την ανοιχτή τηλεφωνική

γραμμή εξυπηρέτησης, ανοίγοντας νέους δρόμους επικοινωνίας

και συναλλαγής με τους ασφαλισμένους της στον Κλάδο Ζωής.

Από σήμερα, αρκεί ένα σας τηλεφώνημα στο Νο 5233611 οποιαδή-

ποτε ώρα της ημέρας από όποιο νοσοκομείο κι αν νοσηλεύεστε.

Αμέσως ο εξειδικευμένος άνθρωπος της ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ

θα σας επισκεφτεί, θα συζητήσει μαζί σας και θα σας υπενθυμίσει

τις καλύψεις που έχετε στο συμβόλαιό σας, ώστε να αναλάβει τα

έξοδα νοσηλείας σας.

Το service παρέχεται δωρεάν και αφορά παλιούς και νέους ασφαλι-

σμένους της ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ στον Κλάδο Ζωής.

**100 ΧΡΟΝΙΑ ΜΠΡΟΣΤΑ**

**ΕΘΝΙΚΗ  
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ**

ΚΑΡΑΓ. ΣΕΡΒΙΑΣ 8, 102 10 ΑΘΗΝΑ

κόπους τους με τα αγαπημένα τους πρόσωπα.

Οι σωστοί Managers χαίρονται τις επιτυχίες και την εργασία τους μαζί με τους συνεργάτες τους. Με τους παλαιούς και νέους συνεργάτες, με τους υπαλλήλους, με την γραμματέα τους.

Μη γίνεστε λοιπόν μερικοί Managers της αγοράς μας φορτικοί, νευρικοί και μίζεροι με τους ανθρώπους που διοικείτε. Αγαπητοί συνάδελφοι, δείτε λίγο διαφορετικά τα πράγματα. Ξαναδείτε τις προτεραιότητες. Δεν γίνονται όλα αμέσως.

Φροντίστε στοργικά και με ενδιαφέρον ένα πρόγραμμα με προσιτούς στόχους, για όλους και δουλέψτε πάνω σ' αυτό. Κάποια λάθη θα γίνουν, παρεκκλίσεις θα υπάρξουν, στόχοι δεν θα επιτευχθούν. Προβλέψτε ό,τι είναι μέσα στο παιχνίδι και ενθαρρύνετε τους ανθρώπους σας να συνεχίσουν βλέποντας την αισιοδοξία και την ανθρώπινη στάση στο πρόσωπό σας. Δεν τελείωσε ο κόσμος εδώ. Κρατήστε ήρεμο κλίμα για να μπουν τα πράγματα σε σειρά. Οι άνθρωποι μας θέλουν πρότυπα, ήρεμα, φιλοσοφημένα, αισιόδοξα, με αντίκρου-

σμα της επιτυχίας τους στην καθημερινότητα.

Σταματήστε νάστε εκνευριστικοί και απειλητικοί, σταματήστε να ζητάτε συνεχώς τα πάντα να είναι τέλεια από ανθρώπους που τώρα προσπαθούν.

Ενισχύστε τη σχέση σας με τους ανθρώπους σας για να κρατήσει σε εποχές κρίσεων και αμφισβήτησης.

Δείξτε ότι έχετε εσωτερική γαλήνη κι αγάπη που είναι ανώτερα από το να γίνουν δύο ραντεβού ή μια παραγωγή ή να κρατηθούν στο ημερολόγιο σημειώσεις και λεπτομέρειες... Δείξτε ότι καιρέστε τη ζωή και ότι είστε σ' αυτή τη θέση για να βοηθήτε τους ανθρώπους.

Η εικόνα-πρότυπο ενός Manager ανθρώπινου είναι πιο παραγωγική απ' την εικόνα του manager με τους πίνακες, τις διαγραμμίσεις, τα σχεδιαγράμματα και τα πολύχρωμα σχέδια και στοιχεία παραγωγής στους τοίχους...

Ευαγ. Σπύρου  
Manager Ασφαλιστών  
Εκδότης ΝΑΙ

**Η εικόνα-πρότυπο ενός  
Manager ανθρώπινου είναι  
πιο παραγωγική απ' την  
εικόνα του manager με τους  
πίνακες, τις διαγραμμίσεις,  
τα σχεδιαγράμματα και τα  
πολύχρωμα σχέδια και  
στοιχεία παραγωγής στους  
τοίχους...**

## Δ. ΟΡΦΑΝΟΣ: Αν δεν κόβει το σπαθί μου εγώ τελειώσα.

**Κ**άνοντας διακοπές στα χωριά της Μάνης και κάποια μέρα ταξιδεύοντας προς την Μονεμβασία, στην Σκάλα Λακωνίας βρήκα έναν αγαπητό φίλο ασφαλιστή τον Δημήτρη Ορφανό.

Χαμογελαστός, λεβέντης και φίλος αγαπητός σε όλους όπως φάνηκε και από τους καιρετισμούς του με τους περαστικούς όπου καθήσαμε.

Σ' ένα όμορφο ταβερνάκι μαζί με τις οικογένειές μας ήπιαμε ένα ποτήρι κρύα μπύρα, φάγαμε νόστιμους μεζέδες και φυσικά είπαμε κι ασφαλιστικά.

Μας τόπε αλλά τόδαμε κι εμείς εκεί και παντού το ξέρουμε πως όλη η οικογένεια κυρίως στην επαρχία δουλεύει κοντά στον ασφαλιστή υποστηρίζοντας την εταιρία και τον θεσμό.

Φίλοι, συγγενείς, γειτόνοι, συγχωριανοί όλοι στηρίζονται στον ασφαλιστή. Όλοι δίνουν την εμπιστοσύνη και τα χρήματά τους στον ασφαλιστή τους. Κανένας ξένος, καμιά εταιρία ελληνική ή αλλοδαπή ότι κι αν πουλά δεν μπορεί να πουλήσει τίποτα χωρίς τέτοιους ήρωες ασφαλιστές που δεν κάνουν επάγγελμα επί πληρωμή αλλά δίνουν τα πάντα τους όλο το 24ωρο για την εταιρία, τη φήμη της και το θεσμό.

Το μεγάλο πρόβλημα είναι η Αποζημίωση.

Στην Αθήνα ή μια μεγάλη πόλη πληρώσεις δεν πληρώσεις, λίγοι θα μάθουν, χωρίς να υποστηρίζουμε ότι στην Αθήνα το πρόβλημα

είναι αμελητέο.

Στην επαρχία, στον μικρό χώρο όπου όλοι γνωρίζονται, όλοι καλημερίζονται, όλοι θα βρεθούν το καφενείο, την εκκλησία, στο γάμο, στη βάπτιση, στη γιορτή τα πράγματα είναι πολύ δύσκολα για τον ασφαλιστή.

Ο Ασφαλιστής είναι εκπαιδευτής, δάσκαλος, αποζημιωτής, διαχειριστής, εισπράκτωρ, ενημερωτής, ταχυδρόμος, εταιρία, θεσμός, τα πάντα.

Φιλίες, συγγενείες, πελάτες κάθησαν από ένα λάθος μεσολαβητή των κεντρικών, από αποζημιώσεις που δεν δόθηκαν στην ώρα τους, από χειρισμούς ξένων στην πραγματικότητα, του περιβάλλοντος του ασφαλιστή.

Γιαυτό και ο φίλος ο Δημήτρης Ορφανός μας είπε:

"Αν δεν κόβει το σπαθί μου, εγώ τελειώσα..."

Δεν μπορεί να κρατηθεί στη μάχη ο ασφαλιστής που δεν θα χειρισθεί ο ίδιος την υπόθεση... Οι εταιρίες ή θα τον εμπιστευθούν ή θα τον σταματήσουν για να βάλουν κάποιον άλλο. Καλό είναι να ελέγχουν διακριτικά και τελικά ν' αποφασίσουν: ή τον έχουν ή δεν τον έχουν σαν τοπικό αντιπρόσωπό τους.

Ακόμα πρέπει να τον εκπαιδεύσουν καλά και να περιποιηθούν τον χώρο που θα εργασθεί. Το τοπικό γραφείο είναι σημαντική εικόνα της εταιρίας και πρέπει να είναι πάντα προσεγμένο.

Ο Δημήτρης Ορφανός ήταν πολύ ευχα-

ριστημένος με την εταιρία του και ήταν γεμάτος αισιοδοξία και ελπίδα για το μέλλον του και το μέλλον της κόρης του Τόνιας που τον βοηθούσε στο γραφείο.

Μας είπε κι άλλα πολλά απ' την εμπειρία του, μας προβλημάτισε και μας έκανε περήφανους για την λεβεντιά, εργατικότητα και τον αγώνα που κάνουν στην επαρχία οι ασφαλιστές μας.

Ζούσε την κάθε φράση και λέξη και σε μια στιγμή είπε μια υπέροχη φράση που όλοι οι ασφαλιστές θα πρέπει να στην σημειώσουν καλά.

"Ο κόσμος, μας έχει με δοκιμή..."

Περιμένει να μας δει πώς θα συμπεριφερθούμε απέναντί του σε κάποια δύσκολη ώρα του όταν ζητά βοήθεια...

Ναι Δημήτρη, όλοι με δοκιμή είμαστε... Οι πελάτες δεν είναι κουτοί. Ακούνε ασφαλιστές, βλέπουν διαφημίσεις, υποσχέσεις, ταξίματα αλλά δεν συγχωρούν. Όποιος θέλει να κάνει καριέρα στις ασφάλειες πρέπει να είναι συνέχεια σε επιφυλακή να τρέξει κοντά στον πελάτη του αμέσως.

Το μέλλον είναι στην εξυπηρέτηση του πελάτη.

Η Αθήνα σε δει λίγο την επαρχία κι αν σε διδαχθεί. Ας βγει ένα περιπάτο στα γραφεία της επαρχίας και δεν θα χάσει. Θα γυρίσει πιο πλούσια όπως κι εμείς φύγαμε απ' την Σκάλα Λακωνίας πιο σοφοί.

Ευαγ. Σπύρου

## ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΣΥΓΚΡΟΤΗΜΑ ΝΙΚΟΣ Α. ΜΑΚΡΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε.

### ΕΓΓΥΗΣΗ ΣΤΙΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ

Στο ασφαλιστικό μας συγκρότημα θα βρείτε την ασφάλεια, τη σιγουριά και το υποδειγματικό service που ζητάτε.

Με την εικοσαετή ασφαλιστική πείρα που διαθέτουμε, μπορούμε να προτείνουμε στους συνεργάτες και πελάτες μας τις πλέον συμφέρουσες και απόλυτα προσαρμοσμένες στα διεθνή πρότυπα ασφαλιστικές λύσεις.

Το κύρος και η οικονομική επιφάνεια των τριών ασφαλιστικών οργανισμών που εκπροσωπούμε, αποτελούν την καλύτερη εγγύηση για τα ασφαλιστικά και αντασφαλιστικά προγράμματα που προτείνουν οι εταιρείες μας.

#### NIMA A.E.

Μεσίτες Διεθνών Ασφαλίσεων & Αντασφαλίσεων  
Εξουσιοδοτημένος Αντάποκριτής των  
**LLOYD'S OF LONDON**  
(Binding Authority)



LLOYD'S

#### ΝΙΚΟΣ Α. ΜΑΚΡΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε.

Ασφαλιστικές Αντιπροσωπείες  
Εκπρόσωποι και Πληρεξούσιοι της  
**Sun Alliance (Hellas) A.E.**



#### NIMA A.E.

Νόμιμοι Αντιπρόσωποι (Non marine)  
στην Ελλάδα των Lloyd's Brokers  
**Lowndes Lambert Group**



#### NIMA ΕΠΕ

Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι -  
Risk Management



Αγγλική Παράδοση, Ασφαλιστική Πίστη

ΦΙΛΕΛΛΗΝΩΝ 25 - ΑΘΗΝΑ 105 57 - ΤΗΛ. 3230.707 - 3232.700 - FAX: 32.40.327 - TELEX: 21.9066 NIMA GR.

# Η επιτυχία δεν είναι τυχερό παιχνίδι!



**Α**υτές οι γραμμές δεν απευθύνονται σε επιτυχημένους.

Αυτοί ξέρουν τι είναι επιτυχία και την διαδρομή προς αυτήν.

Αυτές οι γραμμές γράφονται γι' αυτούς που θέλουν να πετύχουν και στέκονται ψάχνοντας τις συνταγές.

Αυτές οι γραμμές γράφονται για τους νέους που θέλουν να πετύχουν στο επάγγελμά μας και γι' αυτούς που θέλουν να συμβουλευτούν κάποιους άλλους.

Η επιτυχία είναι σχετικό και διαφορετικό θέμα για τον καθένα· αυτό που για κάποιον είναι στόχος, για άλλους είναι σταθμός προς την επιτυχία.

Ρωτήστε διαφορετικές ηλικίες και διαφορετικών αποδοκών ανθρώπους για να δείτε μόνοι σας τί λέμε...

Ρωτήστε νέους ασφαλιστές τι όνειρα έχουν και θα σας πουν πως θέλουν κάποιο εισόδημα ή να γίνουν Διευθυντές-Managers. Πηγαίνετε τώρα και ρωτήστε αυτούς που θγάζουν τόσα χρήματα και είναι Διευθυντές ή Managers. Θα ακούσετε ότι πολλοί από αυτούς (συνήθως όλοι) δεν αισθάνονται ότι είναι επιτυχημένοι και ότι τα χρήματα που θγάζουν δεν φτάνουν να κάνουν αυτά που θέλουν.

Θα δείτε ότι έχουν άλλους στόχους, αισθάνονται ότι πρέπει να κάνουν κι άλλα κι άλλα...

Ένα άλλο σημείο είναι ότι οι στόχοι αλλάζουν, ανάλογα με την ηλικία, τη θέση, την οικογενειακή κατάσταση. Είναι μια διαρκής κίνηση ο δρόμος προς την επιτυχία, όπου τις πιο πολλές φορές οι άλλοι λένε ότι κάποιος πέτυχε ενώ ο ίδιος δεν έχει τέτοια άποψη. Τι είναι λοιπόν επιτυχία; Αυτό που νοιώθει κάποιος, ή αυτό που βλέπουν ή θέλουν να βλέπουν οι άλλοι;

Ο F.W. Weber έγραψε ένα ποίημα:

"Η καρδιά σου μιλά για τα καλά που ποθείς και τα καθήκοντά σου στα λέει η συνείδηση. Χρέος σου είναι να την ακούεις για να κερδίσεις κάποτε της νίκης το στεφάνι".

Ποια είναι όμως τα καλά και πότε κερδίζεις το στεφάνι;

Μπαίνουν λοιπόν διάφορα ζητήματα για τα τι είναι επιτυχία, που επηρεάζονται απ' την φιλοσοφία για τη ζωή, απ' το περιβάλλον, απ' τη θρησκεία, απ' την οικογένεια, απ' την πατρίδα, απ' την ομάδα ή τις ομάδες που ζεις.

Να δούμε όμως τι λένε τα λεξικά: Επιτυχία είναι η επίτευξη, πραγμάτωση, εκπέλευση, αίσια έκβαση, ευόδωση, ευδοκίμηση. Πετυχαίνω

σημαίνει βρίσκω ό,τι ζητώ, καταφέρνω, φτάνω στο αποτέλεσμα που επιδιώκω, προκόβω, έχω επιτυχία.

Έχουμε λοιπόν προσωρινές επιτυχίες μικράς διάρκειας, "μιας χρήσεως" και μακράς διάρκειας επιτυχίες και επιτυχίες ζωής.

Τι θεωρεί λοιπόν το άτομο ότι είναι σπουδαίο;

Τι είναι αυτό που πρέπει να κάνει σήμερα, αυτές τις μέρες, αυτό το χρόνο;

Ένας διευθυντής μεγάλης εταιρίας έλεγε πριν λίγες μέρες: "Επιτυχία είναι να περπατάς και να λένε οι άλλοι καλά λόγια πίσω απ' την πλάτη σου. Να λένε είναι άξιος, τίμιος, σωστός... κι όχι να σε βρίζουνε...".

Αυτό όμως δεν προϋποθέτει να 'χεις χρήματα. Σίγουρα όμως θα πρέπει να 'χεις κάνει κάτι...

Ο Χριστόφορος Κολόμβος δεκαοκτώ ολόκληρα χρόνια έτρεχε ζητώντας βοήθεια στα διάφορα παλάτια της εποχής για να πραγματοποιήσει την επιτυχία του. Σε ηλικία 58 χρόνων αυτός ξεκινούσε το ταξίδι επιτυχίας του όταν άλλοι έθβαιναν στη σύνταξη.

Όλοι μας έχουμε ταξίδια επιτυχίας να κάνουμε καθημερινά.

Πρέπει να εργασθούμε για να επιτύχουμε την οικονομική μας ανεξαρτησία ώστε να μην είμαστε θάρρος σε άλλους.

Όλοι μας θέλουμε να 'μαστε χρήσιμοι στο περιβάλλον που ζούμε.

Όλοι μας θέλουμε να βελτιώσουμε τις συνθήκες που ζούμε.

Όλοι μας θέλουμε να καλλιεργήσουμε καλά τον εσωτερικό μας κόσμο.

Όλοι μας θέλουμε να τα 'χουμε καλά με τον εαυτό μας, αυτό είναι μεγάλη επιτυχία.

Βέβαια, "Τα αγαθά κόποις κτώνται και πόνοις κατορθούνται".

Όλοι μας ριχνόμεθα στη ζωή με τον καλό σκοπό να ωφεληθούμε και να ωφεληθούμε.

Η ιστορία διδάσκει πως σ' όλα τα επίπεδα της ζωής όπου και όποιος πέτυχε να το κάνει, αγωνίσθηκε σκληρά με μόχθο πολύ, δουλειά πολλή, με θυσιές πολλές, με αδιάκοπη προσπάθεια.

Θέλετε να πετύχετε;

"Τα αγαθά με κόπους τα πωλούν οι θεοί", έλεγαν οι αρχαίοι.

Οι άνθρωποι αξίζουν πολλά αγαθά, ο θέβαιος όμως δρόμος επιτυχίας για να τ' αποκτήσουν είναι ο δρόμος της θυσίας προσωρινά ή για πολύ καιρό ή μάλλον για μια ζωή.

Στην προσπάθεια για επιτυχία πολλοί θιάζονται, είναι ανυπόμονοι. Το κλίμα της εποχής είναι η βιασύνη, το τρέξιμο στη δουλειά, στο σπίτι, στο σχολείο, παντού. Με βιασύνη δεν γίνονται όμως επιτυχίες!

Η ποιότητα και ομορφιά χρειάζονται χρόνο. Το ίδιο και αυτό που λέμε επιτυχία.

Θα φάγατε φρούτα με βιασύνη από θερμοκήπια και θα γευτήκατε το καλοκαίρι νόστιμα φρούτα της φύσης και του ήλιου.

Τώρα ξέρετε πώς ωριμάζει η επιτυχία.

Πηγαίνετε σ' ένα καζίνο και ρωτήστε αν υπάρχουν νικητές της ρουλέτας. Πολύ σπάνια θα συναντήσετε άνθρωπο που κέρδισε λεφτά και τα χρησιμοποίησε. Τα χρήματα αποκτώνται με κόπο και χρόνο· και να κερδίσει κάποιος κάτι την άλλη μέρα θα τα χάσει.

Η επιτυχία έρχεται σ' ανθρώπους που μοχθούν στα χωράφια, στην τέχνη, στα γράμματα, στην επιστήμη, στη δουλειά.

Καλή επιτυχία σ' όλους εσάς που ακολουθείτε το δύσκολο δρόμο με τιμιότητα και ιδρωμένα μέτωπα!

Συγχαρητήρια λεβέντες ασφαλιστές που χτίζετε μέρα την μέρα την επιτυχία σας!

Ευχαριστούμε κύριοι Γενικοί Διευθυντές που μοιβάτε αξιολογητικά τους ανθρώπους σας, διδάσκοντας τους πάντες το δρόμο ανόδου τους!

Όποιος διαφωνεί ας δει τις επιτυχημένες εταιρίες και τους επιτυχημένους ανθρώπους τους. Θα πεισθεί πως όντως "αγαθά κόποις κτώνται".

Κάντε μια καταγραφή που βρίσκεστε σήμερα και σ' ένα απλό χαρτάκι γράψτε τι θέλετε αυτή την εβδομάδα, αυτό το μήνα, αυτό το χρόνο.

Μη θιάζεσθε.

Δεν θα γίνεται πρώτος ασφαλιστής, πρώτο υποκατάστημα, πρώτη εταιρία μονομιάς.

Κάντε χρονοδιάγραμμα και δουλέψτε.

Μετατρέψτε τα όνειρά σας σε καθημερινές πράξεις.

Όχι βέβαια δεν είναι επιτυχία να πουλάς ασφάλειες μόνο. Επιτυχία είναι να κάνεις κάτι σωστά, να 'σαι χρήσιμος και να έχεις χρόνο για σένα και τα παιδιά σου.

Πολλοί πανικοβάλλονται και εξαφανίζονται για καιρό απ' τις υποχρεώσεις του σπιτιού, της κοινωνίας, του εαυτού τους.

Η επιτυχία είναι συνολική άποψη για τη ζωή.

Η επιτυχία είναι να χαιρέσαι αυτό που κάνεις, να λήμουν τα μάτια σου χαρά, να μην αισθάνεσαι ένοχος, να τρως "ψωμί γλυκό", να είσαι αγαπητός, να είσαι χρήσιμος, να είσαι ευπρόσδεκτος, να πεις "ζω τη ζωή κι είμαι ευχαριστημένος απ' τη ζωή".

Να λες πέτυχα και να το νοιώθεις όπως δαγκώνεις ένα ροδάκινο και το χαιρέσαι, όπως τρως ένα καρπούζι και τρέχουν τα ζουμιά από ευχαρίστηση.

Πέτυχα τους στόχους μου στη δουλειά! Πέτυχα στην οικογένειά μου, πέτυχα στην καλύτερευση του εαυτού μου.

Το εύχομαι σ' όλους σας!

Ευάγ. Γ. Σπύρου

## ΤΟ ΔΩΡΟ ΤΗΣ ΧΡΟΝΙΑΣ



Οι 2 τόμοι του NAI

Σελίδες α' τόμου 584.

Σελίδες β' τόμου 596.

Κάθε τόμος τιμάται Δρχ. 8.000

& ταχυδρομικά Δρχ. 1.000

**Οι τόμοι του NAI είναι ένα δώρο πολύτιμο για σας, τους συνεργάτες σας, τους φίλους σας. Τα κείμενα του NAI είναι πολύτιμες συμβουλές και εκπαίδευση για επαγγελματική εξέλιξη κάθε ασφαλιστή.**

Πληροφορίες: Όθωνος & Φιλελλήνων 3, Σύνταγμα  
Τηλ.: 32 29 973 - 32 29 394

### ΓΙΟΡΤΑΖΟΥΝ! ΚΑΙ ΜΗΝ ΤΟΥΣ ΞΕΧΑΣΕΤΕ

#### ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ - OCTOBER

2 Κυπριανός - Kyprianos	15 Λουκιανός - Loukianos
3 Διονύσιος - Dionysios	18 Λουκάς - Luke
4 Ιερόθεος - Ierotheos	20 Αρτέμιος - Artemios
5 Χαριτινή - Haritini	20 Γεράσιμος - Gerassimos
7 Σέργιος - Sergios	23 Ιάκωβος - Jacob
8 Πελαγία - Pelagia	26 Δημήτριος - Dimitrios
10 Ευλάμπιος - Evlambios	27 Νέστωρ - Nestor

# ΣΕΜΙΝΑΡΙΟ



Γράφει η Ψυχολόγος  
& Επιχειρησιακή Σύμβουλος  
ΣΜΑΡΟΥΛΑ ΠΑΝΤΕΛΗ

*Αν με βλέπουν να στέκομαι  
όρθιος, ακίνητος, μες  
στα λουλούδια μου, όπως  
αυτή τη στιγμή,  
θα νόμιζαν πως  
τα διδάσκω. Ενώ  
είμαι εγώ που ακούω  
κι αυτά που μιλούν.*

*Έχοντάς με στο μέσο,  
μου διδάσκουν το φως.*

Η Φιλοσοφία των Λουλουδιών", 1988  
από τη συλλογή του Ν. Βρεττάκου

**Π**ολλές φορές, το να είσαι δάσκαλος είναι τόσο εύκολο όσο και δύσκολο. Είναι τόσο χρήσιμο όσο κι επικίνδυνο. Είναι τόσο απλό όσο και σύνθετο.

Σίγουρα τόχουμε όλοι διαβάσει πολλές φορές, και τόχουμε ακούσει σε σεμινάρια, μα πιο πολύ τόχουμε νιώσει στο πετσί μας πως η επικοινωνία είναι μια ζωντανή διαδικασία που δε μπαίνει σε στενά καλούπια γιατί "υποφέρει" όπως και τα πόδια μας όταν μας στενεύουν τα παπούτσια.

Όπως όλα τα ζωντανά πράγματα, έτσι κι η επικοινωνία για να υπάρχει και για να προσφέρει, πρέπει να είναι ανοικτή, ευέλικτη και "διπλής φοράς". Που σημαίνει, να δίνεται και να παίρνεται έτσι ώστε να υπάρχει συνεχής ανταλλαγή απόψεων, συναισθημάτων και επομένως να υπάρχει συνεχής εξέλιξη και στα δύο μέρη που επικοινωνούν.

Πολλοί δάσκαλοι κάνουν το λάθος να στέκονται στα βήθη και ν' απευθύνονται "γενικώς προς ναυτιλομένους". "Πάρτε παιδιά γνώσεις, πάρτε οδηγίες. Ακούστε με προσοχή και τρέξτε να τα εφαρμόσετε με αξιοπιστία".

Η μάθηση, που είναι μια από τις πιο χαρακτηριστικές διαδικασίες καλής επικοινωνίας, δεν μπορεί να γεννηθεί με στείρες διαδικασίες. Κανείς δε μαθαίνει με το ζόρι και κανενός δεν του αρέσει να αισθάνεται άδειο ποτήρι που ευτυχώς που μπήκε στο υποκατάστημά μας για να γεμίσει.

Ο καθένας μας φέρνει μαζί του μια πείρα, μια ιστορία και πάνω από όλα μια αλήθεια. Ο καθένας μας ξέρει - ήδη - πολλά, και για να μάθει περισσότερα χρειάζεται να αποδεχθούμε και να υποδεχθούμε πρώτα εμείς οι δάσκαλοι τη δική του γνώση για να πάρει κι αυτός τη δική μας.

Φαντάζομαι πως αρκετοί συντονιστές θα έχουν βρεθεί αρκετές Δευτέρες μπροστά στη συγκέντρωση του υποκαταστήματος μ' ένα συναισθημα ανικανότητας που συνοδεύεται από κείνο "και τώρα τι να τους πω;". Γιατί μια φορά δεν κάθεστε ν' ακούσετε; Γιατί μια φορά δεν ομολογείτε πως δεν έχετε τίποτα καινούργιο να πείτε; Εξάλλου η ζωή είναι γεμάτη παλιές εμπειρίες. Συνέχεια ανακαλύπτουμε πως κάτι που σκεφτήκαμε πριν από μας και κάποιος άλλος τόχε σκεφτεί ή τόχε γράψει. Δεν έχετε παρά ν' ανοίξετε μια ιστορική διατριβή. Οι περισσότερες αρχίζουν "... όπως είχε πει ο Ιπποκράτης...".

Διδάσκω θα πει κατ' αρχήν μαθαίνω. Εσείς οι πωλητές, πόσες φορές έχετε αισθανθεί μπλοκαρισμένοι επειδή κάποιος πελάτης ήξερε κάτι παραπάνω από σας. Κι όμως, με την υπομονή σας και επειδή κρατήσατε τ' αυτιά σας ανοικτά, κάτι του διδάξατε.

**Βγάλτε τη ρετινιά της  
αυθεντίας από πάνω σας και  
ακούστε. Διδάξτε μέσα απ' το  
καλοπροαίρετο βλέμμα του  
ανθρώπου που δεν φοβάται  
την κριτική.**

Ίσως από ένα βαθύτερο συναισθημα ανικανότητας που κουβαλάμε όλοι (όπως έχουν πει μεγάλοι Ψυχίατροι, όπως οι Άντλερ, Βεργε κ.λ.π.), πολλές φορές δεν βλέπουμε πως με κάθε θήμα μας όλοι, κάτι διδάσκουμε. Μόνο που μερικές φορές το κάνουμε χωρίς μοιβή. Κατά τη δική μου αντίληψη, όταν δεν πληρωνόμαστε είναι η στιγμή που διδάσκουμε τα πιο σπουδαία. Βγάλτε τη ρετινιά της αυθεντίας από πάνω σας και ακούστε. Διδάξτε μέσα απ' το καλοπροαίρετο βλέμμα του ανθρώπου που δεν φοβάται την κριτική.

Διδάξτε σαν μια ολοκληρωμένη προσωπικότητα που θέλει να ζήσει και που δεν μπήκε στο μουσουλείο της σιωπής, εκεί που μπαίνουν όσοι στερεύουν, γιατί τα ξέρουν όλα.

Πέστε κάτω και ξανασηκωθείτε. Αυτό είναι το πιο σπουδαίο μάθημα για τους μαθητές: να βλέπουν το δάσκαλο ν' αποχωρίζεται τη ντροπή και να δοκιμάζει. Μέσα απ' τη δοκιμή και το αποτέλεσμα, αποκτάει η βαθύτερη γνώση. Αυτή η γνώση που χρειαζόμαστε όλοι οι άνθρωποι για να μη ζήσουμε αγκαλιά με τη μοναξιά, για να φτάσουμε στο τέλος έχοντας πάντα τη δυνατότητα ν' ανακαλύπτουμε καινούργιες μυρωδιές στα τριαντάφυλλα, που σίγουρα θάχουμε μυρίσει πολλά, κι όμως ποτέ δεν ήταν ίδια.

Καλή αρχή στη καινούργια παραγωγική προσπάθεια, που όπως κάθε χρονιά κρύβει για όλους μας καινούργια μυστήρια και καινούργιες διδαχές.

# ΜΑΚΕΔΟΝΙΚΗ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΣ ΝΤΑΛΙΑΝΗ



**ΚΟΝΤΑ ΣΤΟΝ ΑΝΘΡΩΠΟ**

ΠΟΛΥΤΕΧΝΕΙΟΥ 45, 546 25 ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ, ΤΗΛ. 542.202, FAX 526091, TLX 418556 MAK GR

# ΠΟΙΑ ΕΙΝΑΙ Η MEDNET;

*\*Το κείμενο αυτό είναι απάντηση της MEDNET σε ερωτήματα του "ΝΑΙ", για το ποια είναι η mednet.*

## Η ΕΜΦΑΝΙΣΗ ΤΩΝ "ΙΑΤΡΙΚΩΝ ΔΙΚΤΥΩΝ"

Οι τελευταίες δεκαετίες έχουν επιφέρει σημαντικές αλλαγές στο χώρο της υγείας, αλλαγές που έχουν μεταβάλει σημαντικά τα υγειονομικά πρότυπα πολλών χωρών.

Είναι φυσικό τάσεις και ρεύματα που αναπτύσσονται στους διάφορους τομείς της κοινωνικής και οικονομικής ζωής να μην αφήνουν ανεπηρέαστο τον κλάδο της υγείας, κλάδο τόσο σημαντικό για κάθε ανθρώπινη δραστηριότητα. Ιδιαίτερα για τις χώρες της Ευρώπης, οι εξελίξεις που σηματοδοτεί η δημιουργία της ενιαίας αγοράς δεν αφήνουν περιθώρια για αυταπάτες σ' όσους πιστεύουν ότι η αγορά υπηρεσιών υγείας θα συνεχίσει να λειτουργεί μέσα από παγωμένα σχήματα, ανεπηρέαστη από τις νέες τάσεις που εμφανίζονται και επικρατούν σταδιακά στον Ευρωπαϊκό χώρο.

Ποιές είναι αυτές οι νέες τάσεις και ποιά τα καινούργια οργανωτικά σχήματα που επιβάλλονται ολοένα και περισσότερο στον τομέα παροχής υπηρεσιών υγείας;

Για να απαντήσουμε σε αυτό το ερώτημα θα πρέπει κατ' αρχήν να αναφερθούμε στις γενεσιουργές αιτίες των μεταρρυθμίσεων και των καινοτομιών που παρατηρούνται στα υγειονομικά συστήματα.

Η δημογραφική γήρανση, η τεχνολογική πρόοδος, η αύξηση του αριθμού των γιατρών, είναι φαινόμενα που αποτελούν σήμερα ισάριθμες προκλήσεις σε όλες τις χώρες, δεδομένου ότι όλες οι κυβερνήσεις αδυνατούν πλέον να χρηματοδοτούν αλόγιστα τις δαπάνες υγείας χωρίς να λαμβάνουν υπόψη τα όρια αντοχής των εύθραυστων από την συγκυρία οικονομιών τους.

Η ανεπάρκεια των δημοσίων πόρων προκειμένου να καλυφθούν οι ολοένα αυξανόμενες ανάγκες του πληθυσμού σε υπηρεσίες υγείας, οδηγεί αναπόφευκτα στην αναζήτηση νέων μορφών παροχής ιατρικών φροντίδων. Το στοιχείο της καινοτομίας στα σύγχρονα συστήματα υγειονομικής περίθαλψης έγκειται στη δημιουργία και προώθηση "ιατρικών δικτύων" που θα ανταποκρίνονται τόσο στις προσδοκίες του πληθυσμού για πλήρη και υψηλού επιπέδου ιατρική περίθαλψη, όσο και στις απαιτήσεις των παραγωγών ιατρικών υπηρεσιών για εξασφάλιση κατάλληλων οικονομικών, οργανωτικών και επαγγελματικών

συνθηκών για την άριστη απόδοση του έργου τους.

Τα νέα οργανωτικά σχήματα καλούνται να υπερβούν τις εγγενείς αδυναμίες του παραδοσιακού πρότυπου οργάνωσης όπως: αναπόφευκτη υποβάθμιση της ποιότητας των υπηρεσιών του δημόσιου τομέα υγείας, απαγορευτικό κόστος για την εξασφάλιση στο μεγαλύτερο μέρος του πληθυσμού σωστής ιδιωτικής ιατρικής φροντίδας, αδυναμία ασφαλιστικών φορέων δημοσίων και ιδιωτικών να ανταποκριθούν και να καλύψουν τις ολοένα αυξανόμενες ανάγκες σε υγειονομικά αγαθά και υπηρεσίες.

Έτσι τα "ιατρικά δίκτυα" παρεμβαίνουν στον τομέα παροχής υγειονομικών αγαθών και υπηρεσιών προκειμένου να συντονίσουν τις διαδικασίες συνεργασίας μεταξύ νοσοκομείων-γιατρών και ασφαλιστικών φορέων, κατά τρόπο που η συνεργασία αυτή να αποβεί η πλέον προσοδοφόρα για όλα τα συναλλασσόμενα μέρη καθώς επίσης και επωφελής για τους τελικούς καταναλωτές.

## ΙΑΤΡΙΚΑ ΔΙΚΤΥΑ ΚΑΙ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ

Μπορούν οι ασφαλιστικές εταιρίες που έχουν σαν σκοπό την προώθηση δυναμικών και ανταγωνιστικών προγραμμάτων υγείας να αγνοήσουν τις αλλαγές που συντελούνται στη σφαίρα του τομέα παροχών ιατρικών υπηρεσιών;

Μπορεί το προϊόν "ασφάλιση υγείας" να παραμείνει προσκολλημένο στα ίδια πρότυπα όταν τόσο οι αντιλήψεις του ίδιου του πολίτη σε ό,τι αφορά την υγεία του, όσο και η ίδια η δομή του υγειονομικού περιβάλλοντος εξελίσσονται ραγδαία;

Οι ασφαλιστικές εταιρίες αντιλαμβάνονται όλο και περισσότερο ότι η παροχή ασφαλιστικών προγραμμάτων υγείας υποκαύει στη δική της "λογική" και δεν μπορεί παρά να αποτελεί το έργο ειδικευμένων φορέων που διαθέτουν οργάνωση, γνώσεις και πείρα στον πολύπλοκο και ευαίσθητο χώρο της υγείας.

Η ανάπτυξη και εφαρμογή της ιδέας του "ιατρικού δικτύου" από την MedNet στη χώρα μας αποτελεί καινοτομία για τα ελληνικά ασφαλιστικά προγράμματα και ήδη έχει βρει μεγάλη απήχηση στην ελληνική ασφαλιστική αγορά.



Έχει ήδη γίνει συνειδηση ότι η διαχείριση προγραμμάτων υγείας και ιατρικών προτύπων είναι προτιμότερο να γίνεται από μια εξειδικευμένη εταιρία που διαθέτει την υποδομή, τον απαραίτητο εξοπλισμό και την ανάλογη πείρα ώστε να μπορεί να ελέγξει και να αντιμετωπίσει φαινόμενα όπως: καταχρήσεις από μέρους των ασφαλισμένων, υπερβολές στην ιατρική περίθαλψη, υπερκατανάλωση κ.λπ.

Εξάλλου μια συγκεντρωτική διαχείριση για περισσότερες ασφαλιστικές εταιρίες διαμέσου κοινού φορέα εξασφαλίζει χαμηλότερο κόστος και αυξημένη διαπραγματευτική δύναμη.

Η διαπραγματευτική αυτή δύναμη μπορεί να χρησιμοποιηθεί κατάλληλα ώστε να επιτευχθούν οι καλύτεροι δυνατοί όροι συνεργασίας με τα νοσοκομεία, να εξασφαλισθούν χαμηλότερες τιμές, να κατοχυρωθούν διαδικασίες ελέγχου ώστε να διασφαλιστεί η ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών.

Όμως ας δούμε ποιά είναι η MedNet και πού εντοπίζεται μέχρι τώρα η δραστηριότητά της.

## ΠΟΙΑ ΕΙΝΑΙ Η MEDNET

Η MEDNET GREECE A.E. είναι η πρώτη εταιρία διαχείρισης ασφαλιστικών προγραμμάτων υγείας που συστήθηκε στην Ελλάδα το 1992 με κύριο μέτοχο την MEDNET INTERNATIONAL.

Η MedNet μέσω της στενής της συνεργασίας με την MUNICH RE (της μεγαλύτερης αντασφαλιστικής εταιρίας του κόσμου), έχει την δυνατότητα να προωθήσει πλούσια πακέτα ασφαλιστικών καλύψεων με ιδιαίτερα σημαντική αντασφαλιστική εκχώρηση. Επίσης η συνεργασία της MedNet με διεθνείς οργανισμούς διαχείρισης νοσοκομείων (όπως το GHMSI) της παρέχει την δυνατότητα να προσφέρει στους ασφαλισμένους ασθενείς προνομιακή νοσοκομειακή κάλυψη διεθνώς μέσω των συνεργαζόμενων γνωστών ιδιωτικών νοσοκομείων και κλινικών με ιδιαίτερα χαμηλό

κόστος.

Συμπερασματικά μπορούμε να πούμε ότι οι αντικειμενικοί στόχοι της MedNet εξυπηρετούν άμεσα και ουσιαστικά τις συνεργαζόμενες ασφαλιστικές εταιρίες διότι:

α) τους παρέχει την δυνατότητα να προωθήσουν ασφαλιστικά προγράμματα υγείας που έχουν μεγάλη απήχηση στο κοινό,

β) προσφέρονται υψηλού επιπέδου νοσηλευτικές υπηρεσίες στους ασφαλισμένους ασθενείς και

γ) διατηρούνται σε λογικά επίπεδα τα σχετικά κοστολόγια των νοσηλευτικών δαπανών.

Φορέας της νέας αντίληψης για ένα αποτελεσματικό σύστημα υγείας στην Ελλάδα, η MedNet επικεντρώνει τις προσπάθειές της στην παραπέρα ανάπτυξη του δικτύου της, το οποίο ήδη περιλαμβάνει ένα μεγάλο αριθμό αξιολογών ιδιωτικών θεραπευτηρίων, με προοπτική να καλύψει όλο το φάσμα παροχής ιατρικών υπηρεσιών, συμπεριλαμβανοντας και διαγνωστικά κέντρα, φαρμακεία, εξωνοσοκομειακές ιατρικές υπηρεσίες κ.λπ.

Επίσης η εταιρία έχει έλθει σε επαφή με διάφορα νοσοκομεία και τις αρμόδιες υπηρεσίες με σκοπό να διερευνηθούν οι προοπτικές συνεργασίας με δημόσιους φορείς, δεδομένου ότι υπάρχει σύμπτωση ενδιαφερόντων σε πολλούς τομείς. Το "Know How" της MedNet σε ό,τι αφορά το management του τομέα υγείας μπορεί να αξιοποιηθεί δημιουργικά από τους ενδιαφερόμενους δημόσιους υγειονομικούς φορείς με αμοιβαία θετικά αποτελέσματα.

Αντικείμενο συνεργασίας μπορούν να αποτελέσουν θέματα όπως: η βελτίωση της λειτουργικότητας των νοσοκομείων, η συγκράτηση του κόστους νοσηλείας, η αξιολόγηση των παρεχόμενων υπηρεσιών, η εφαρμογή νέων συστημάτων διαχείρισης και κοστολόγησης νοσοκομειακών προϊόντων, εφαρμογή εναλλακτικών μορφών περίθαλψης κ.λπ.

Έτσι η MedNet φιλοδοξεί να παίξει έναν ενεργό ρόλο ώστε να καταξιωθεί δημιουργικά σαν φορέας της νέας αντίληψης για αποτελεσματικό σύστημα υγείας και στην Ελλάδα.

**Η "ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ"**  
ΑΝΩΝ. ΑΣΦΑΛ. ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΩΗΣ  
**ΕΝΔΙΑΦΕΡΕΤΑΙ ΝΑ ΠΡΟΣΛΑΒΕΙ:**  
**υπάλληλο, ηλικίας 25-40 ετών**  
**για στελέχωση του τμήματος**  
**Διακανονισμού Ζημιών Ζωής.**  
**Προϋπηρεσία σε σχετικό**  
**τμήμα απαραίτητη.**  
**Πληροφορίες: κ. Κ. Τσόντο,**  
**Τηλ.: 68 98 960-73 εσπ. 789.**

# "Λαθρέμποροι" Ασφαλιστές

**Λ**αθρέμπορος είναι αυτός που κάνει λαθρεμπόριο. Το λαθρεμπόριο είναι το κρυφό εμπόριο χωρίς την πληρωμή των νόμιμων δασμών. Κατά μία άλλη έννοια είναι το εμπόριο απαγορευμένων ειδών. Λαθραίοι είναι ο κρυφός, ο μυστικός, αυτός που διέφυγε την προσοχή των άλλων.

Λαθρέμποροι ασφαλιστές υπήρξαν στο παρελθόν πάρα πολλοί, οι οποίοι καρπώνονταν αρκετά οφέλη από την εργασία του ασφαλιστή και οι οποίοι έκαναν ασφάλειες στο όνομα κάποιου άλλου, στο κωδικό κάποιου άλλου παίρνοντας κανονικά προμήθειες. Χρησιμοποιούσαν γραφεία, τηλέφωνα, εγκαταστάσεις, όνομα, φήμη, επενδύσεις κάποιων άλλων και αυτοί λόγω κάποιου ασυμβίθαστου δεν έδωσαν άδεια ασφαλειομεσίτη στο όνομά τους αλλά σε μια θεία τους ή στη γυναίκα τους ή στο παιδί τους. Έτσι το πρωί εργάζονταν στη ΔΕΗ ή ΟΤΕ ή κάπου στο Δημόσιο και το απόγευμα χρησιμοποιώντας και την εξουσία της θέσης γίνονταν λαθρεπιβάτες στο ασφαλιστικό επάγγελμα.

Το κράτος θέβαι, εισέπραττε τα κεκαστασμένα εφ' όσον καμιά εταιρία δεν εκδίδοι συμβόλαια σε ανύπαρκτο κωδικό. Το θέμα μετατίθεται στις έννοιες λαθραίου, κρυφός, αυτός που διαφεύγει την προσοχή.

Τι συμβόλαια είναι αυτά που γίνονται κρυφά, σε άλλο όνομα;

Τι service γίνεται;

Τι εκπαιδευση έχει αυτός που πουλά κάτω από τέτοιες συνθήκες συμβόλαια.

Τι παροχές αγοράζει κάποιος;

Τι εικόνα φτιάχνει το κοινό για τον ασφαλιστή;

Τι άποψη έχουν οι νέοι για το επάγγελμα;

Τι δραστηριότητα έχουν αυτοί "οι λαθρέμποροι" στο επάγγελμα;

Τι κίνητρα έχουν για εξύψωση του κύρους του ασφαλιστή;

Μεγάλο ρόλο για να μπει κάποια τάξη ώστε να μη ξαναγίνει κάτι τέτοιο στο επάγγελμά μας, παίζουν οι Managers, που στρατολογούν, και οι εταιρίες που ζητάνε παραγωγή χωρίς κάποιους κανόνες επαγγελματισμού.

Πολλοί Managers "πιέζονται" κάτω από αλληλοσυγκρουόμενες υποχρεώσεις να κάνουν οπωσδήποτε παραγωγή και ελαττώνουν την αυστηρότητά τους στα κριτήρια επιλογής, κρατώντας τα προσχήματα σε τυπικά προσόντα (άδεια σε κάποιο πρόσωπο τρίτο) και κάνοντας "τα στραβά μάτια" μαζί με τις εταιρίες στο "ποιός" φέρνει την παραγωγή, αφήνουν άσχετους να αλωνίζουν την ασφαλιστική αγορά.

Χαρακτηριστικό είναι ένα γράμμα που λάβαμε από τη Ναύπακτο, με κάποια στοιχεία που θα προσπαθήσουμε να διασταυρώσουμε, αλλά δείχνουν το πρόβλημα. Γράφει λοιπόν η επιστολή:

"Η αγορά έχει γίνει άνω-κάτω με τους αυτοαποκαλούμενους Ασφαλιστικούς Συμβούλους. Τους λέμε αυτοαποκαλούμενους διότι δεν έχουν την προβλεπόμενη από το Νόμο άδεια παραγωγού. Και δεν την έχουν γιατί δεν δύνανται να την αποκτήσουν, επειδή είναι Δημόσιοι Υπάλληλοι, αρμοδιότητας διαφόρων Υπουργείων ή Τραπεζοϋπάλληλοι ή υπάλληλοι δημοσίων οργανισμών, ΟΤΕ, ΔΕΗ, ΕΛΤΑ κ.λπ. Αυτοί εργάζονται ευκαιριακά σε όλες τις ασφαλιστικές εταιρίες με ΚΩΔΙΚΟΥΣ ΑΡΙΘΜΟΥΣ στο όνομα συγγενικών τους προσώπων, γονέων, συζύγων, αδελφών, ανηψιών και φίλων που είναι στο επάγγελμα αγρότες, οικοκυρές ή άεργοι. Αποτέλεσμα τα έχοντα στο όνομά τους κωδικούς αριθμούς πρόσωπα να μην έχουν καμιά απολύτως γνώση και σχέση με την ασφαλιστική αγορά. Έτσι, οι παραπάνω υπάλληλοι εκκιάζουν ποικιλώτρωπα τους συναλλασσόμενους με τις υπηρεσίες - Τράπεζες - Οργανισμούς και κάνουν έναν αριθμό Ασφαλιστηρίων Συμβολαίων και στη συνέχεια εγκαταλείπουν τους πελάτες τους άνευ της δικαιουμένης εξυπηρέτησης. Τούτο έχει σαν αποτέλεσμα να κυκλοφορούν οι ασφαλισμένοι διάφορα δυσμενή σχόλια π.χ. οι ασφάλειες κοροϊδεύουν τον κοσμάκη κ.ά."

Αυτά που καταγγέλλονται γίνονταν παλαιότερα και δεν πιστεύουμε πως σήμερα εξακολουθούν να γίνονται...

Ο θεσμός των Ασφαλειών έχει καταξιωθεί, οι Έλληνες κατανοούν πια την ανάγκη ασφάλισης, μια ασφάλεια θα γίνει έτσι κι αλλιώς, γιατί να μη γίνεται μέσω επαγγελματιών; Πάντως θα το ψάξουμε το θέμα και θα επανέλθουμε!

Το κράτος παίρνει τα χαρτόσημά του, τα δικαιώματά του, τους φόρους του, το Φ.Π.Α. και ΦΚΕ του, το 15% στις προμήθειες, αλλά πρέπει να πάρουν και οι επαγγελματίες το μερίδιό τους. Οι άλλοι είχαν το μισθό τους, το ΙΚΑ τους, το ταμείο τους, το εφ' άπαξ τους, τα πάντα τους στις υπηρεσίες τους. Αν τους αρέσει το επάγγελμα του ασφαλιστή ας τα παρατήσουν όλα και να γίνουν ασφαλιστές.

Δεν δικαιούνται όμως να παίρνουν από το μερίδιο αγοράς που έπρεπε να διανεμηθεί σ' αυτούς που μόνο επάγγελμά τους είναι το ασφαλιστικό επάγγελμα!

Ε.Σ.

# Πώς ξαναρχίζετε μετά από μια κάμψη;



κύρος, επιτυχία. Θα δείτε πόσα θα σκεφθείτε απ' τις καλές μέρες σας... Θ' αρκίσετε να ξαναζωντανεύετε.

7. Αποφύγετε κλασιάρηδες και κακομοιρηδες. Η θεωρία "όμοιος ομοίωσει πελάζει" και τα παρόμοια αποφύγετέ τα αυτές τις μέρες. Το κακό που θα σας κάνουν είναι μεγάλο. Και σταματήστε να λέτε την πολεμένη ιστορία σας. Βλάπτει.

8. Κάντε απλά πράγματα ή εύκολες δουλειές. Κάντε δουλειές που δεν χρειάζονται πολλά. Σιγά-σιγά τα απλά μας βοηθάνε.

9. Αλλάξτε τρόπο πωλήσεως κυνηγώντας μικρά συμβολαϊκά και εύκολα σε παιαιούς πελάτες ή νέους. Υπάρχουν ευκαιρίες για πολύ μικρά συμβόλαια. Αυτό θα σας φέρει ξανά δόσεις αυτοπεποίθησης όπως το χειροκρότημα στον καλλιτέχνη. Οι καλλιτέχνες δεν αποδίδουν χωρίς χειροκρότημα και οι πωλητές μαραίνονται όταν δεν έχουν πωλήσεις. Μερικοί εξυμνοί Managers σε τέτοιες στιγμές ενθαρρύνουν το "εγώ" των πωλητών τους στέλνοντάς τους σε "σίγουρους" πελάτες που ζητάνε κάποια ασφάλιση μόνοι τους ή δίνοντάς τους κάποια "ορφανά" συμβόλαια για να τονώσουν την προσωπική τους αξία σιγά-σιγά.

10. Επισκεφθείτε τα κεντρικά γραφεία, δείτε την εταιρία σας, το μέγεθός της, τις αποζημιώσεις, τον αριθμό πελατών, μπείτε στη μεγάλη οικογένεια, ξαναζεσταθείτε επειδή καμιά φορά το γραφείο σας είναι μικρό ή "κρύο" ή διέρχεται προσωρινά κρίση και σας επηρέασε. Η ένταξη του εαυτού σας σε μεγαλύτερη οικογένεια δίνει ενθουσιασμό και αυτοπεποίθηση...

11. Μην πανικοβάλεσθε, μην απογοητεύεσθε ότι τελείωσαν τα πάντα. Να θυμάστε πως δεν τελειώνει ο κόσμος επειδή δεν έγιναν κάποιες δουλειές. Εντάξει, δεν πήγαμε καλά αυτό τον μήνα, αυτή την εβδομάδα, αυτό το χρόνο... Ο ήλιος δίνει, έρχεται νύχτα, αύριο θα ξαναβγει, θ' ανατείλει ξανά καινούργια μέρα. Υπάρχουν άνθρωποι γύρω σας που σας χρειάζονται, που νοιάζονται για σας, που σας θέλουν όπως είστε. Η ζωή έχει απ' όλα. Καλές κι άσχημες μέρες. Όλα θα πάνε καλά.

Σε λίγο θα ξαναβρεθείτε στη χαρά, στη δράση, στο χαμόγελο, στην επιτυχία, στη δημιουργία, την προσφορά, ίσως και ο εαυτός μας προειδοποιούσε να χαϊρόμαστε τη ζωή και να μην είμαστε συνέχεια σε ένταση.

Είν' όμορφη η ζωή με όλα της. Όλα θα πάνε καλά...

Ευαγ. Σπύρου

**Σ**υμβαίνει σε όλους, σε όλους τους τομείς. Υπάρχουν άνοδοι και κάθοδοι. Υπάρχουν στιγμές που δεν τραβάμε, δεν έχουμε διάθεση, δεν μας ικανοποιεί τίποτα και στιγμές που λέμε μας πάει στραβά, δεν μας "πάει", έχουμε "γκίνια", μας "μάπασαν" κι όλα χαλάνε... Στη δουλειά του ασφαλιστή σημαντικό ρόλο παίζει ο Manager του, ο συνεταίρος, ο συνάδελφος, η εταιρία. Υπάρχουν όμως και κάποια μυστικά που αν τα ξέρουμε πριν την "πτώση" ίσως μας βοηθήσουν να ξαναβρούμε την "φόρμα" μας, τις καλές μέρες μας, τον εαυτό μας τον δυνατό και αποδοτικό. Να, μερικά:

1. Ψάξτε να βρείτε να κουβεντάσετε με αυτούς που έχουν την "πάνω βόλτα", που είναι ζωντανό και ζωηρό με επιτυχίες... Επιδιώξτε τέτοιες συναντήσεις. Ζητήστε να μιλήσετε λίγο μ' αυτούς... είναι μεταδοτική η ζωντανία τους, σαν να μας δίνουν φιλή ζωής...

2. Στην αγορά γίνονται κάθε μέρα ομιλίες,

συνεδρία, ανακοινώσεις. Εκεί όλα είναι μελετημένα να μεταδώσουν ιδέες, αισιοδοξία, "ντοπάρια", τρόπους να δουλέψετε κ.λπ. Ίσως κάποιος σας τραβήξει, σας συγκινήσει ή σας δώσει ιδέα να ξεκινήσετε κάτι ενδιαφέρον. Μετά έρχονται μόνο τους...

3. Κάντε μια βόλτα σε εμπορικά κέντρα, μεγάλα καταστήματα ή κάτι νέο κι όμορφο που μάθατε πως άνοιξε στην πόλη σας. Εκεί τα πρόσωπα είναι γελαστά, νέα πρωτόγνωρα, τραβηκτικά, πιθανόν να σας παρακινήσουν σε νέες αποφάσεις...

4. Αλλάξτε την καθημερινότητα. Μην κάνετε τα ίδια και ίδια που κάνετε κάθε μέρα. Όταν πέσετε μέσα δεν είναι εύκολο να βγείτε αν πάτε γυρεύοντας... Αλλάξτε για λίγο.

5. Διαβάστε ιστορίες, θιβλία, περιοδικά, βιογραφίες κάποιων αστέρων, σιγά-σιγά θα βρείτε ενδιαφέροντα.

6. Επισκεφθείτε πελάτες σας για έναν "καφέ". Πελάτες που σας χάρισαν λεφτά, δόξα,

# Η πυξίδα και οι ασφαλιστές



**Διαβάστε βιβλία, περιοδικά, πηγαίνετε σε συνέδρια, σε εκπαιδευτικά κέντρα όπου μπορείτε να σπουδάσετε πώς γίνεται η εξεύρεση πελατών.**

**Τ**ο 1190 η πυξίδα πρωτοχρησιμοποιείται από τους ναυτικούς της Ευρώπης κάτι που οι Κινέζοι το χρησιμοποιούσαν από παλαιότερα.

Βέβαια οι ασφαλιστές δεν χρειάζεται να έχουν στην τσάντα τους πυξίδες. Για να μην "πελαγώνουν" όμως χρειάζεται να έχουν έναν κατάλογο υποψηφίων πελατών. Ανάλογα με τον αριθμό των υποψηφίων, το εμπειρο μάτι ενός ειδικού manager ασφαλιστών μπορεί να διαβάσει αν ο ασφαλιστής είναι έρμαιο στα κύματα της αποτυχίας ή πλέει σωστά προς την επιτυχία. Αν είναι σε λάθος ή σωστή πορεία.

Το "ψωμί" των ασφαλιστών είναι οι υποψήφιοι πελάτες. Φυσικά η εξεύρεσή τους, η επιλογή τους, η προσέγγισή τους, η αξιοποίησή τους είναι αποτέλεσμα εκπαίδευσης, εφαρμογής και εμπειρίας.

Λίγοι εκπαιδευτές αφιερώνουν χρόνο σ' αυτό το σημαντικό θέμα γι' αυτό και γέμισε η αγορά μας "ναυτικούς" και "πλοία" χωρίς πυξίδα, ασφαλιστές δηλαδή χωρίς προορισμό, χωρίς κατεύθυνση, χωρίς συναισθηση του "πού βρίσκονται".

Για να ταξιδέψετε χωρίς πυξίδα και να καταφέρετε - αν καταφέρετε - να σωθείς απαι-

τούνται πολλά ταξίδια, πολλή αρμύρα στο πρόσωπο, πολλά κύματα, πολλά χρόνια, πολλά ταξίματα στον Αϊ-Νικόλα, και πολλά... τύχη.

Αποκλείεται να κάνει καριέρα ασφαλιστής που δεν ξέρει να χρησιμοποιεί τρόπους εξεύρεσης πελατών και να έχει απόθεμα υποψηφίων πελατών.

Το "ΝΑΙ" συμβουλεύει σήμερα κιόλας να απευθυνθείτε στην εταιρία σας, στο manager σας και να ζητήσετε εκπαίδευση πάνω σ' αυτό το θέμα.

Διαβάστε βιβλία, περιοδικά, πηγαίνετε σε συνέδρια, σε εκπαιδευτικά κέντρα όπου μπορείτε να σπουδάσετε πώς γίνεται η εξεύρεση πελατών.

ΕΠΕΙΓΕΙ για την επιβίωσή σας. Η πυξίδα χρησιμοποιείται αρκετά χρόνια από το 1190 και συμφέρει να την αγοράσετε. Είναι απερισκεψία να βγείτε ταξίδι χωρίς πυξίδα, στα τυφλά!

Εν ανάγκη γράψτε στο "ΝΑΙ" να σας δώσουμε - αν δεν βρείτε στην εταιρία σας συμβουλές για αυτό το θέμα! Καλό ταξίδι!

Ευαγ. Γ. Σπύρου

# Πώς αντιμετωπίζετε τους "τρομοκράτες" της επιχείρησής;

**Σ**το Πανευρωπαϊκό Συνέδριο Ποιοτικού Management στο PALAIS DE CONGRESS του Παρισιού που έγινε παρουσία 700 συνέδρων απ' όλη την Ευρώπη πέρυσι 28-29 Οκτωβρίου με θέμα "ΟΛΙΚΗ ΠΟΙΟΤΗΤΑΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΗ" για την επόμενη 10 ετία, ο αντιπρόεδρος του Ευρωπαϊκού κοινοβουλίου κ. M. Bangemann ανέφερε πως ο "δυσσχεσθημένος πελάτης είναι ένας τρομοκράτης στους κόλπους της επιχείρησής".

Τι κάνετε λοιπόν με τους δυσσχεσθημένους πελάτες;

Μετρήσατε ποτέ το ποσοστό δυσσχεσθημένων πελατών που τριγυρνάνε και διηγούνται το λόγο που είναι δυσσχεσθημένοι στον κύκλο τους, - στους ασφαλιστές -, δικούς σας και ξένους, στους παλαιούς και νέους ή υποψηφίους πελάτες σας;

Μετρήσατε πόσους επηρεάζουν; Μετρήσατε πώς κουρευλιάζουν την φήμη σας;

Ασχοληθήκατε να βρείτε γιατί είναι δυσ-

σχεσθημένοι;

Ασχοληθήκατε να βρείτε ποιός είναι υπεύθυνος που είναι δυσσχεσθημένοι;

Ασχοληθήκατε να λάβετε μέτρα ώστε να μην αυξηθούν οι δυσσχεσθημένοι για την ίδια ή για άλλη αιτία;

Αναρωτηθήκατε πόσο κοστίζει ένας πελάτης που φεύγει;

Αναρωτηθήκατε πόσο δυσκολεύει την στρατολόγηση ικανών ανθρώπων για την εταιρία σας; Μήπως σας απασχολεί συνέχεια η αύξηση πωλήσεων και παραμελείτε το service; Ψάξατε να βρείτε το κόστος λειτουργίας της επιχείρησής και πόσο σας επηρεάζει η μείωση πελατολογίου;

Αφού βρήκατε τι φταίει, εκπαιδεύσατε μωρικά όλα τα στελέχη σας σε όλα τα επίπεδα να απαιτήσουν ενισια γραμμή προσφοράς υπηρεσιών με κατεύθυνση την ποιότητα;

Ποιότητα είναι κάθε δραστηριότητα που σαν αποτέλεσμα έχει την ικανοποίηση του πελάτη.

Η ποιότητα δεν μπορεί να ανηραφεί απ' τους ανταγωνιστές.

Η ποιότητα εφαρμόζεται σε ανθρώπους, σε συστήματα-διαδικασίες και σε υλικά εξοπλισμούς.

Η ποιότητα υλοποιείται με εκπαίδευση και πληροφόρηση.

Μην αφήνετε λοιπόν να μπου "τρομοκράτες" στην επιχείρησή σας με την μορφή δυσσχεσθημένων πελατών.

Σκεφθείτε πόσα χρήματα επενδύονται σε υλικά-εξοπλισμούς για γραφεία όμορφα και ακριβά, ώστε να δίνουν μια εικόνα δύναμης και σιγουριάς και να μπαινει ένας δυσσχεσθημένος μπροστά στα μάτια των ανθρώπων σας και των ξένων και να βρίζει δυνατά, να παραπονείται φωναχτά και κανένας να μη μπορεί να τον ηρεμήσει με αποτέλεσμα να σας χαλάει όνειρα και σχέδια...

Το θέμα είναι σημαντικό, επειγόν, διαρκές και αφορά την επιβίωσή σας, μην το αμελείτε...

Ευαγ. Σπύρου

# Ρίο: ένα βήμα μπρος και πολλά βήματα πίσω



**Π**οτέ στο παρελθόν δεν συγκεντρώθηκαν τόσο πολλοί για να αποφασίσουν τόσα λίγα. Μ' αυτή τη φράση θα μπορούσε κανείς να συνοψίσει τα αποτελέσματα των εργασιών της διάσκεψης του Ρίο για το Περιβάλλον και την Ανάπτυξη, που τέλειωσε στις 14/6. Κατά γενική ομολογία η Διάσκεψη απέτυχε στο να δώσει απαντήσεις στα μεγάλα περιβαλλοντικά προ-

βλήματα του πλανήτη. Η Διάσκεψη άφησε πίσω της **Επτά θανάσιμα κενά**, όπως χαρακτηριστικά τόνισαν οι εκπρόσωποι της Greenpeace στο Ρίο:

**1. Φαινόμενο Θερμοκηπίου:** Η υπερθέρμανση του πλανήτη θα συνεχίσει ανεξέλεγκτη αφού οι αποφάσεις που ελήφθησαν αποδεικνύονται άτολμες και ανεπαρκείς να αναχατίσουν το φαινόμενο.

**2. Χρηματοδότηση και Εμπόριο:** Η πεινρή οικονομική βοήθεια την οποία υπεσχέθησαν οι πλούσιες χώρες του Βορρά προς τις φτωχότερες χώρες του Νότου όχι απλώς δεν οδηγεί σε μια "θιώσιμη ανάπτυξη", αλλά ούτε είναι σε θέση να ανατρέψει το σημερινό καθεστώς υπερχρέωσης των χωρών αυτών. Επιπλέον το διεθνές εμπόριο θα συνεχίσει ανεξέλεγκτο και χωρίς να παίρνει υπόψη του τους

περιβαλλοντικούς περιορισμούς.

**3. Υπερκατανάλωση:** Ο Βορράς θα συνεχίσει να σπαταλά και υπερκαταναλώνει τους φυσικούς πόρους του πλανήτη σε βάρος των χωρών του Νότου, των οποίων οι πληθυσμοί οδηγούνται στην πείνα, τη φτώχεια και την εξαθλίωση.

**4. Μεγάλοι Ρυπαντές:** Οι μεγάλες πολυεθνικές εταιρίες (υπεύθυνες για τα σοβαρότερα προβλήματα ρύπανσης) δεν θα υπαχθούν σε διεθνή έλεγχο, ενώ η διεθνής Τράπεζα (υπόλογος περιβαλλοντικών σκανδάλων) αναβαθμίζει το ρόλο της.

**5. Επικίνδυνα Απόβλητα:** Δεν έγινε δυνατόν να επιτευχθεί μια απαγόρευση του διεθνούς εμπορίου τοξικών αποβλήτων, το οποίο οι ισχύουσες συμφωνίες πρακτικά νομιμοποιούν.

**6. Πυρηνικά:** Καμία απαγόρευση στις πυρηνικές δοκιμές, κανένας έλεγχος των ραδιενεργών αποβλήτων, κανένας φραγμός στην πυρηνική βιομηχανία.

**7. Ευαίσθητα Οικοσυστήματα:** Θα συνεχίσουν να καταστρέφονται και να υποβαθμίζονται. Η συμφωνία για τα δάση καταγγέλλεται ως ένα **πολιτικό αλυσοπρίονο** που διαιωρίζει την υπάρχουσα κατάσταση. Η βιοποικιλότητα θα συνεχίσει να χάνεται και μερικές από τις πιο καταστρεπτικές πρακτικές της σύγχρονης αλιείας θα εξακολουθήσουν να λεηλατούν τους θαλάσσιους φυσικούς πόρους.

Αν υπάρχει κάτι θετικό στη Διάσκεψη του Ρίο είναι ότι συνεργάστηκαν για πρώτη φορά σε τέτοια κλίμακα οι μη κυβερνητικές περιβαλλοντικές οργανώσεις και θα συνεχίσουν να δραστηριοποιούνται από κοινού και στο μέλλον πάνω σε όλα τα θέματα που οι κυβερνήσεις δεν θέλησαν να αντιμετωπίσουν.

Η ανεπάρκεια των συμφωνιών που υπεγράφησαν στο Ρίο αντικατοπτρίζεται χαρακτηριστικά στα δύο ακόλουθα παραδείγματα:

## A. ΣΥΜΦΩΝΙΑ ΓΙΑ ΤΟ ΚΛΙΜΑ

**I. Τι θα έπρεπε να γίνει:** Η πλειοψηφία των επιστημόνων συμφωνεί σε μια δέσμη μέτρων που θα έπρεπε να ληφθούν αμέσως για την αντιμετώπιση του φαινομένου του θερμοκηπίου. Τα μέτρα αυτά περιλαμβάνουν:

1. Μείωση εκπομπών του διοξειδίου του άνθρακα (CO<sub>2</sub>) κατά 70% σε σχέση με τα σημερινά επίπεδα ως το 2020.

2. Μείωση εκπομπών μεθανίου και υποξειδίου του αζώτου (CH<sub>4</sub>/N<sub>2</sub>O) κατά 75% σε σχέση με τα σημερινά επίπεδα ως το 2020.

3. Πλήρης κατάργηση των κλωροφθορανθράκων (CFCs) καθώς και των υποκαταστάτων τους (HCFCs, HFCs) που αποτελούν αέρια του θερμοκηπίου, ο αργότερο μέχρι το 1995.

4. Εξισορρόπηση των επιπτώσεων της αποδάσωσης με αναδασώσεις τουλάχιστον 2 δισεκατομμυρίων στρεμμάτων (15 φορές η έκταση της Ελλάδας) ως το 2020.

Με αυτά τα μέτρα επιτυγχάνεται **οριακή** σταθεροποίηση του κλίματος την περίοδο 2020-2050. **Οτιδήποτε λιγότερο δεν επαρκεί.**

**II. Τι αποφασίστηκε στο Ρίο: Σταθερο-**

**ποίηση** των εμπονίων CO<sub>2</sub> ως το 2000 στα επίπεδα του 1990. Η ανεπάρκεια του μέτρου είναι εμφανής τη στιγμή που η Γερμανία μονομερώς είχε ήδη δεσμευτεί να **ΜΕΙΩΣΕΙ** τις εκπομπές CO<sub>2</sub> κατά 25-30% ως το 2005.

Όσον αφορά στην καταστροφή των τροπικών δασών (η οποία συμβάλλει κατά 20% στο φαινόμενο του θερμοκηπίου), η στάση ορισμένων χωρών και ιδιαίτερα της Μαλαισίας, συνετέλεσε στο να μη ληφθεί καμία δεσμευτική απόφαση σε διεθνές επίπεδο.

## B. ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ

**I. Ποιοί ήταν οι Στόχοι:** Σύμφωνα με εκτιμήσεις του ίδιου του Γραμματέα της Διάσκεψης, Μωρίς Στρονγκ, για να επιτευχθούν οι στόχοι της Ατζέντα 21, θα χρειαζόνταν μια επι-

### Το εγχειρίδιο των επιχειρηματιών για το περιβάλλον

Εν όψει τη Συνδιάσκεψης των Ηνωμένων Εθνών για το Περιβάλλον, 48 επιχειρηματικά στελέχη μεγάλων επιχειρήσεων απ' όλες τις χώρες του κόσμου, ίδρυσαν το "Συμβούλιο των επιχειρηματιών για τη Διατήρηση (αειφορική) Ανάπτυξη" (Business Council for Sustainable Development) με πρόεδρο τον σαρανταπεντάχρονο Ελβετό επιχειρηματία Stephan Schmidheiny, ο οποίος είχε οριστεί σύμβουλος του Maurice Strong, Γενικού Γραμματέα της διάσκεψης του Ρίο. Η Έκθεση αυτού του Συμβουλίου, προϊόν εργασίας δύο ετών, μόλις εκδόθηκε σε βιβλίο 374 σελίδων, με τίτλο "Changing Course" (Ν' αλλάξουμε πορεία), Έκδοση M.I.T. Press (Τεχνολογικό Ινστιτούτο της Μασαχουσέτης). Όπως λέγεται και στον υπόπλο του βιβλίου, πρόκειται για "μία συνολική προοπτική άποψη του επιχειρηματικού κόσμου για την ανάπτυξη και το περιβάλλον". Υπάρχουν, έτσι, κεφάλαια που αφορούν τις τιμές σε σχέση με το περιβάλλον και την ενέργεια, τη χρηματοδότηση, το εμπόριο, τις τεχνολογικές καινοτομίες, τις αναπτυσσόμενες πηγές ενέργειας. Το δεύτερο μέρος του βιβλίου παρουσιάζει συγκεκριμένα παραδείγματα προσαρμογών να συμβιβαστεί η επιχειρηματική δραστηριότητα με την προστασία του περιβάλλοντος.

πλέον οικονομική εισφορά 70 δις δολαρίων τον χρόνο από τις αναπτυσσόμενες χώρες. Έτσι μόνο θα μπορούσε να γίνει πραγματικότητα η παλιά υπόσχεση της παροχής του 0,7% του ΑΕΠ των πλούσιων χωρών για την επίτευξη της "διατηρήσιμης ανάπτυξης" στο Νότο.

**II. Τι δόθηκε τελικά:** Οι μόνες χώρες που δεσμεύτηκαν με συγκεκριμένα ποσά, ήταν οι ΗΠΑ με 150 εκατομμύρια δολάρια, η ΕΟΚ με 4 δις δολάρια και η Ιαπωνία με 7,5 δις δολάρια τα οποία όμως θα διαπραγματευτεί διμερώς με τις ενδιαφερόμενες χώρες έχοντας τον απόλυτο έλεγχο των χρηματοδοτήσεων. Το μέχρι στιγμής συμφωνηθέν ποσό δεν ξεπερνά τα 12

# GREENPEACE

δις δολάρια για μια πενταετία, ήτοι το 3,5% αυτού που είχε τεθεί αρχικά ως στόχος. Αυτά τα χρήματα αντιστοιχούν στις παγκόσμιες στρατιωτικές δαπάνες 2-3 ημερών.

## Η ΣΥΜΒΟΛΗ ΚΑΙ Η ΔΡΑΣΗ ΤΗΣ GREENPEACE

Η Greenpeace από πολύ νωρίς προειδοποίησε για τα έντονα σημάδια αποτυχίας που βάραιναν το κλίμα της διάσκεψης, πολύ πριν αυτή ξεκινήσει.

★ Δύο μήνες πριν από τη Συνάντηση έδωσε στη δημοσιότητα μαζί με άλλες 50 περιβαλλοντικές οργανώσεις, ένα κείμενο 10 σημείων για τη σωτηρία της Διάσκεψης της Γης.

★ "Μετέφερε" τις εργασίες της Διάσκεψης έξω από τις επίσημες αίθουσες του συνεδρίου, δίνοντας τη δυνατότητα σε φτωχότερα κοινωνικά στρώματα και ομάδες ιθαγενών να προβάλλουν το δικό τους λόγο.

★ Η παρουσία του πλοίου "Rainbow Warrior" της οργάνωσης στο Ρίο (το οποίο επισκέφθηκαν πάνω από 100.000 άτομα) δε υπήρξε μόνο συμβολική. Συμμετείχε και υποστήριξε δύο πολύ σημαντικές ενέργειες εναντίον της μεγαλύτερης βιομηχανίας χαρτοπολτού στον κόσμο και ενός πυρηνικού σταθμού στη Βραζιλία.

★ Κατά τη διάρκεια της Διάσκεψης, ακτιβιστές της Greenpeace σε διάφορες χώρες ανά τον κόσμο διαμαρτυρήθηκαν με συγκεκριμένες εντυπωσιακές ενέργειες και προέβαλαν τις θέσεις της οργάνωσης για τη Διάσκεψη της Γης. Αποκορύφωμα των ενεργειών αυτών υπήρξαν οι συντονισμένες ενέργειες κατά την τελευταία μέρα της Διάσκεψης, και συγκεκριμένα: στην Ισπανία, τη Βρετανία, τη Γερμανία και την Αυστρία, μέλη της οργάνωσης σκορφάλωσαν καμινάδες και μνημεία για να σχηματίσουν με πάνω τη φράση "ACT" (=ΔΡΑΣΤΕ). Οι φωτογραφίες με το κατάλληλο μοντάζ μεταδόθηκαν από τα φωτογραφικά πρακτορεία σε ολόκληρο τον κόσμο. Παράλληλα αναρχικοί της οργάνωσης τοποθέτησαν ένα τεράστιο πάνω (1.500 τετραγωνικών μέτρων) στο χαρακτηριστικότερο μέρος του Ρίο, τον λόφο με το άγαλμα του Εσταυρωμένου, με τη φράση "ΕΠΩΛΗΘΗ", υπαινιγμός για το ξεπούλημα του παγκόσμιου περιβάλλοντος στο όνομα αρχών χωρίς αντίκρισμα. Συνοψίζοντας τέλος, τη στάση των ΗΠΑ προ και κατά τη διάρκεια της Διάσκεψης, ακτιβιστές της Greenpeace τοποθέτησαν τεράστιο πάνω στο μνημείο του Ουάσιγκτον με τη φράση "Πολιτική Μπους στο Ρίο: Μνημειώδης Αποτυχία".

\* ΠΗΓΗ: GREENPEACE

# ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΙΔΗΣΕΙΣ

Ο Λ Α Τ Α Ν Ε Α Τ Ο Υ Α Σ Φ Α Λ Ι Σ Τ Ι Κ Ο Υ Χ Ω Ρ Ο Υ

**HELVETIA ΖΩΗΣ:** Η HELVETIA ΖΩΗΣ αποδίδοντας ιδιαίτερη σημασία στη συνεχή εκπαίδευση των ασφαλιστών της προχωρεί με εντεινόμενους ρυθμούς στην υλοποίηση του εκπαιδευτικού της προγράμματος. Την ευθύνη της μελέτης, της οργάνωσης και της πραγματοποιήσης των σεμιναρίων που είναι ενδοεπιχειρησιακά έχει αναλάβει η M. S. International που διευθύνεται από τον κ. Εμμ. Τσικογιαννόπουλο.

Η εκπαιδευτική ύλη των σεμιναρίων καλύπτει ένα ευρύτατο φάσμα θεμάτων όπως Τεχνικά (ασφαλιστικά), Management, Marketing, Πωλήσεων, Ψυχολογίας, Επικοινωνίας με το κοινό κ.λπ.

Πρέπει να σημειωθεί ότι τα σεμινάρια καλύπτονται οπτικοακουστικά, περιέχουν τεχνολογικές καινοτομίες διεθνούς αναγνώρισης και με ένα σύστημα ασκήσεων υποδεικνύουν πρακτικές λύσεις.

Τα σεμινάρια πραγματοποιούνται σε διάφορα επίπεδα ώστε να απευθύνονται στους νέους συνεργάτες της HELVETIA, στα παλιά δοκιμασμένα στελέχη και στους Διευθυντές των Υποκαταστημάτων με στόχο το Δίκτυο Πωλήσεων της HELVETIA ΖΩΗΣ να βρίσκεται στο επίπεδο γνώσεων το οποίο θα ανταποκρίνεται στην πάγια πολιτική της HELVETIA που είναι: στην κορυφή μόνον μέσα από την ποιότητα.

**ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ:** Η ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ σε συνεργασία με την ALTER EGO, την μεγαλύτερη και καλύτερα οργανωμένη εταιρία άμεσης τεχνικής βοήθειας σε σπίτια και επαγγελματικούς χώρους, δημιούργησε για πρώτη φορά στην Ελλάδα, ένα πρόγραμμα ολοκληρωμένων προστασίας για κάθε σπίτι, την "ΚΑΤΟΙΚΙΑ".

Η "ΚΑΤΟΙΚΙΑ" διαφέρει από τα

συνθησμένα προγράμματα γιατί όχι μόνον ασφαλίσει το σπίτι από όλους τους κινδύνους που το απειλούν (κλοπή, φωτιά, σεισμός, πλημμύρα κ.λπ.), αλλά και το προστατεύει από κάθε τεχνική βλάβη (υδραυλική, ηλεκτρολογική κ.λπ.), 365 ημέρες τον χρόνο.

**ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΜΟΪΔ:** Η Ασφαλιστική Εταιρία "ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΜΟΪΔ" στα πλαίσια πρόσφατης πολιτικής της για ορθολογικότερη ανάπτυξη των Γενικών Ασφαλίσεων άρχισε ήδη να προβαίνει στην εξυγίανση του χαρτοφυλακίου της.

Κύριος στόχος της είναι να δώσει μεγαλύτερο βάρος στους θεωρούμενους "υγιέστερους" κλάδους ασφαλίσεως σκαφών, μεταφορών, πυρός, ατυχημάτων, βιομηχανικών κινδύνων και τεχνικών έργων, τους οποίους ασκεί εδώ και πολλά χρόνια, και να μειώσει το ποσοστό παραγωγής του Κλάδου Αυτοκινήτων.

Με γνώμονα την μέχρι τώρα πολύπλευρη εμπειρία της, έχει ήδη αρχίσει να δραστηριοποιείται έντονα στο χώρο ασφάλισης τεχνικών κινδύνων αναπτύσσοντας το σχετικό underwriting και προγραμματίζοντας υψηλής ποιότητας ασφαλιστικά προϊόντα τα οποία πιστεύεται ότι θα δημιουργήσουν "αίσθηση" στην ελληνική ασφαλιστική αγορά.

Τα εξειδικευμένα ασφαλιστικά προγράμματα, που βαθμιαία πρόκειται η Εταιρία να εμφανίσει, θα τα προωθήσει με ταχύτητα και πληρότητα το αναθεωρημένο Τμήμα Πωλήσεων και δυναμικό πρακτορειακό της δικτύου, που απαριθμεί σήμερα πάνω από 300 συνεργάτες σε ολόκληρη την Ελλάδα.

**HELVETIA:** Κατά την περίοδο λειτουργίας του Μικτού Αμοιβαίου Κεφαλαίου της HELVETIA (27/5/92 έως 31/7/92) η καθαρή τμή του με-

ριδίου αυξήθηκε από τις 1.000 δρχ. στις 1057.96 σημειώνοντας μία αύξηση της τάξης του 5,8%.

Να σημειωθεί ότι την περίοδο αυτή ο Γενικός Δείκτης του Χρηματιστηρίου παρουσίασε μία πτώση της τάξης του 1%.

Αύξηση επίσης σημείωσε το καθαρό ενεργητικό το οποίο στις 27/5/92 ξεκίνησε με 500.000.000 ενώ στις 31/7/92 ανήλθε σε 652.475.314 σημειώνοντας μία αύξηση της τάξης του 30,5%.

Παρόμοια αύξηση (+23,4) παρουσίασαν και οι πωλήσεις μεριδίων τα οποία ανήλθαν σε 616.730 από 500.000.

Η πορεία τόσο της απόδοσης του Α/Κ της HELVETIA αλλά και των πωλήσεων κρίνεται ως ικανοποιητική στον βαθμό που μόνο μέσα σε δύο μήνες τα μεγέθη αυτά ξεπερνούν τα αντίστοιχα πολλών νέων αμοιβαίων κεφαλαίων τα οποία σημειωτέον είχαν ξεκινήσει την λειτουργία τους πολλούς μήνες πιο πριν.

**CONTINENTAL:** Η CONTINENTAL είναι πραγματικά η ανερχόμενη δύναμη στις Ασφάλειες Ζωής. Αυτή είναι η διαπίστωση στην οποία κατέληξαν όλοι οι συνεργάτες της CONTINENTAL που παραβρέθηκαν στο ΠΟΡΤΟ-ΥΔΡΑ από τις 24 έως και τις 28 Ιουνίου.

Στην συνάντηση αυτή έλαβαν μέρος οι κορυφαίοι Μάνατζερς και Ασφαλιστές με βάση τα παραγωγικά τους αποτελέσματα σε σχετικό διαγωνισμό που είχε προηγηθεί. Τους δόθηκε, λοιπόν, η ευκαιρία να συνδυάσουν την ενημέρωση και την αλληλογνωριμία μαζί με την απόλαυση της θάλασσας και του όμορφου περιβάλλοντος.

Τέλος ο κ. Σπύρος Αλεξανδράτος ανέπτυξε στους παρευριστούς την πορεία και τις προοπτικές της CONTINENTAL τονίζοντας ότι στό-

χος της Εταιρίας και των ανθρώπων της είναι να αποτελούν πάντα Δύναμη Ζωής και Δύναμη Ανάπτυξης. Ο κ. Αλεξανδράτος αναφέρθηκε στις μεγάλες δυνατότητες που προσφέρει η CONTINENTAL και η εξέλιξη της Ελληνικής Ασφαλιστικής Αγοράς σ' όλους όσους θέλουν να ασχοληθούν ως σωστοί επαγγελματίες με το λειτουργήμα του Ασφαλιστή Ζωής.

**INTERAMERICAN:** Σε μια εποχή που το ταξίδι έπαψε να είναι προνόμιο των λίγων εκλεκτών, τα συναπαρτούμενα προβλήματα χάραξαν το δρόμο για μια νέα γενιά υπηρεσιών: των υπηρεσιών Βοήθειας.

Αυτής της ατελειώτης γέφυρας που επεκτείνεται παντού, απλώνοντας ένα σωτήριο χέρι αρωγής και συμπαράστασης που φτάνει μέχρι την άκρη του κόσμου.

Ο κ. Δ. Κοντομηνάς, πάλι πριν από όλους, στην Ασφαλιστική Αγορά, είχε οραματιστεί και συνειδητοποιήσει την ανάγκη της ίδρυσης μιας τέτοιας εταιρίας στη χώρα μας, όπου η ανεπαρκής υγειονομική δομή για την αντιμετώπιση σοβαρών περιστατικών ειδικά στα απομονωμένα ακριτικά νησιά και χωριά, δημιουργούν βασικά προβλήματα.

Η επιτακτική λοιπόν ανάγκη να καλυφθεί όσο γίνεται καλύτερα αυτό το κενό συνδεδεμένη με την επιθυμία του Ομίλου INTERAMERICAN, να βρίσκεται όσο πιο κοντά μπορεί στον άνθρωπο, εδμημοίχθηκε στην INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ, πρώην INTERASSISTANCE.

Μια εταιρία που σπρίζει τον άνθρωπο τη στιγμή που η υγεία του κλονίζεται, που νιώθει ανήμπορος, μετά από ένα αιφνίδιο περιστατικό.

Η εταιρία ΒΟΗΘΕΙΑΣ της INTERAMERICAN, άρχισε λοιπόν να προσφέρει τις υπηρεσίες της το 1991.

Σε μια εποχή όπου οι περισσό-

τερες εταιρίες εντεινουν τις προσπάθειές τους για να ξεχωρίσουν από τους ανταγωνιστές τους, κανένα σημείο διαφοροποίησής τους δεν αποδεικνύεται ισχυρότερο, από την ΠΟΙΟΤΗΤΑ τους.

Επιδίωξη της εταιρίας ήταν από την αρχή να πείσει για τις παρεχόμενες υπηρεσίες βοήθειας, με έργα!

**CONTINENTAL:** Η Νέα Ιωνία, όπως είναι γνωστό, εξελίσσεται σε ένα από τα σημαντικότερα κέντρα του Λεκανοπεδίου και από την άποψη του πληθυσμού και από την άποψη της εμπορικής δραστηριότητας. Γι' αυτό και επελέγη από την Ασφαλιστική Εταιρία Ζωής CONTINENTAL ως τόπος λειτουργίας ενός Υποκαταστήματος.

Το Υποκατάστημα της CONTINENTAL βρίσκεται στην διεύθυνση Λεωφ. Ηρακλείου 265 στην καρδιά της αγοράς της Νέας Ιωνίας.

**ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ-VICTORIA:** Με την ίδρυση Ασφαλιστικού Γραφείου στην Κόρινθο, ο Όμιλος ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ-VICTORIA αναπτύσσεται στο Νότιο διευρύνοντας το δίκτυο Ασφαλιστικών Γραφείων και Πρακτορειών που διαθέτει.

Το Γραφείο Κορίνθου βρίσκεται στην κεντρική οδό Περιάνδρου 38-40 και υπεύθυνος αυτού είναι ο Ασφαλιστικός Πράκτωρ κ. Φώτης Σπυρόπουλος.

Το Γραφείο Κορίνθου εκπροσωπεί τις Εταιρίες του Ομίλου ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ-VICTORIA στην δυναμική αυτή πόλη και το Νομό της.

**HELVETIA ΖΩΗΣ:** Η HELVETIA Ζωής ανακοίνωσε ότι η μέση ποσοστιαία απόδοση από την επένδυση των μαθηματικών αποθεμάτων Ζωής κατά τη διάρκεια της οικονομικής χρήσεως 1991 ανήλθε σε 24% (εικοσιτέσσερα τοις εκατό).

Οι Ασφαλιζόμενοι της Εταιρίας οι οποίοι έχουν Συμβάσεις "με συμμετοχή στα κέρδη" συμμετέχουν κατά ποσοστό 90% στην παραπάνω απόδοση χωρίς καμία μείωση λόγω διαχειριστικών εξόδων.

**INTERAMERICAN:** Και φέτος για 26η συνεχή χρονιά πραγματοποιήθηκε η Πανελλήνια Έκθεση Λαμίας. Ο Όμιλος INTERAMERICAN έδωσε το παρόν με δικό του περίπτερο για 12η συνεχή χρονιά.

Στα εγκαίνια της έκθεσης, στις 23 Μαΐου, παραβρέθηκαν από πλευράς της εταιρίας ο Περιφερειακός Διευθυντής πωλήσεων κ. Δημήτρης Δημάκης, ο υπεύθυνος πωλήσεων

της INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ κ. Σπυρόπουλος, ο Διευθυντής του Υποκαταστήματος Λαμίας κ. Ιωάννης Μπέρδος, οι συνεργάτες του, πελάτες και αρκετοί φίλοι του Ομίλου.

Το περίπτερο επισκέφθηκαν ο Υπουργός Εμπορίου κ. Ανδριανόπουλος που ήταν και ο βασικός ομιλητής, η Γενική Γραμματέας Περιφέρειας Στερεάς Ελλάδας κ. Παπαδημητρίου, οι Νομάρχες Φθιώτιδας κ. Καλαντζής και Ευρυτανίας κ. Ράπτης, οι Βουλευτές (Ν.Δ.) Ξαρχάς, Μπέλλος και Τσαγκάρης, (Π.Α.Σ.Ο.Κ.) Δροσογιάννης και Αλαμπάνος, (Κ.Κ.Ε.) Παφίλης, ο Δήμαρχος Λαμίας κ. Λάμπρος Παπαδόμας και άλλοι επίσημοι.

Αισθητή η παρουσία του ελικοπτέρου της INTERAMERICAN, του ασθενοφόρου, και του γερανοφόρου αυτοκινήτου της HELPA.

Αξίζει να αναφέρουμε, πως την βραδιά των εγκαίνιων εννυμους επισκέπτης λόγω καρδιακού προβλήματος χρειάστηκε άμεση μεταφορά στο Νοσοκομείο της πόλης. Η άμεση επέμβαση του προσωπικού του ασθενοφόρου της Εταιρίας είχε θετικά αποτελέσματα. Η ταχύτητα και η αποτελεσματικότητα της βοήθειας προκάλεσαν ευμενή σχόλια, τόσο στο χώρο της Έκθεσης όσο και στην πόλη της Λαμίας σε χιλιάδες άτομα και αποτέλεσε το επίκεντρο συζητήσεων της βραδιάς. Εξ άλλου κατά την διάρκεια της Έκθεσης αρκετός κόσμος επισκέφθηκε το περίπτερο, ενημερώθηκε από τους παρεμβρισκόμενους στο χώρο συνεργάτες του Ομίλου για τα προϊόντα, εφοδιάστηκε με ενημερωτικά φυλλάδια, ενώ ένας μεγάλος αριθμός επισκεπτών του περιπτερού έκλεισε ραντεβού για παραέρα συνεργασία.

**INTERNATIONAL LIFE:** Ξεπέρασε τα 100 εκατομμύρια δραχμές η διαφημιστική δαπάνη της Ασφαλιστικής Εταιρίας INTERNATIONAL LIFE το 1ο εξάμηνο του 1992. Το μεγαλύτερο ποσοστό διέτεθη στην προβολή του διαφημιστικού σποτ "Ο άνθρωπος που πέφτει" και ακολουθούν οι καταχωρήσεις στον ημερήσιο αθηναϊκό και επαρκιακό τύπο και διάφορα έντυπα.

Η International Life κατέλαβε έτσι την 2η θέση ανάμεσα στις ασφαλιστικές εταιρίες από πλευράς διαφημιστικής δαπάνης.

**NATIONALE NEDERLANDEN:** Η εταιρία NATIONALE-NEDERLANDEN Healthcare που ειδικεύεται στην προσφορά ασφαλι-

στικών προγραμμάτων παροχής ιατρικών υπηρεσιών στην Ολλανδία προτίθεται να συνεργαστεί με τον Ασφαλιστικό Όμιλο Meandergroep που προσφέρει ανάλογα προγράμματα στην Ολλανδική Ασφαλιστική Αγορά.

Οι δύο Όμιλοι θα εξετάσουν επίσης τις δυνατότητες συνεργασίας και σε άλλους τομείς παροχής ασφαλιστικών και οικονομικών υπηρεσιών. Ο Όμιλος Meandergroep απαρτίζεται από 6 τοπικές εταιρίες που εδρεύουν σε 6 ολλανδικές πόλεις. Ο όμιλος έχει συνολικά 2,4 εκατομμύρια ασφαλισμένους.

Με την συνεργασία τους οι δύο Όμιλοι αποβλέπουν στην προσφορά πλήρων ασφαλιστικών προγραμμάτων ιατρικών υπηρεσιών σ' αυτούς που είναι ασφαλισμένοι από το Εθνικό Σύστημα Υγείας αλλά και σ' όσους έχουν ιδιωτική ασφάλιση.

Η διερεύνηση της συνεργασίας προβλέπει την δημιουργία νέων ασφαλιστικών προϊόντων και νέα προγράμματα ομαδικών ασφαλίσεων ώστε να καλύψει όλες τις ανάγκες της ασφαλιστικής αγοράς.

**ΕΓΝΑΤΙΑ ΤΡΑΠΕΖΑ:** Η ΕΓΝΑΤΙΑ ΤΡΑΠΕΖΑ συμμετέχοντας ενεργά στην αγορά των μεγάλων επιχειρήσεων στις οποίες παρέχει, μεταξύ των άλλων, και διαμεσολαβητικές υπηρεσίες (αναδοχές αμολογιών και μετοχών, συγχωνεύσεις και εξαγορές), υπήρξε χρηματοοικονομικός σύμβουλος και αποκλειστικός χρηματοδότης στην εξαγορά της "ΚΛΩΣΤΗΡΙΑ ΒΕΛΚΑ Α.Ε." από τη γαλλική πολυεθνική εταιρία "LOUIS DREYFUS & CIE S.A." που εδρεύει στο Παρίσι. Η σχετική συμφωνία εξαγοράς υπεγράφη σήμερα, Πέμπτη 13 Αυγούστου 1992.

**NATIONAL COMMUNICATION ASSOCIATES:** Υπογράφηκε στις 28 Ιουλίου 1992 η σύμβαση της Ασφάλισης κατά παντός κινδύνου των έργων και της Αστικής Ευθύνης του Μετρό της Αθήνας, μεταξύ των συνασφαιριστών εταιριών, του Ελληνικού Δημοσίου και της κοινοπραξίας των κατασκευαστριών εταιριών.

Ειδικότερα οι ασφαλιστικές εταιρίες Generali Hellas και Allianz Α.Ε.Γ.Α. συμμετέχουν με ποσοστό 40% η κάθε μία στην ασφαλιστική κάλυψη του έργου, ενώ το υπόλοιπο 20% εκχωρήθηκε σε ελληνικές ασφαλιστικές εταιρίες ως εξής: 10% στην Εθνική Ασφαλιστική, 5% στον Αστέρα και 5% στην Εστία.

Το ύψος των ασφαλιζόμενων κεφαλαίων φθάνει περίπου τα 2 τρις. δρχ. Μέρος των ασφαλι-

στων θα καταβληθεί σε δραχμές και το υπόλοιπο σε ξένο νόμισμα.

**INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ:** Θεματική υπήρξε η αύξηση παραγωγής των Ασφαλιστικών Εταιριών INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ κατά το μήνα Ιούλιο 1992, που θεωρείται ως κατ' εξοχήν μήνας διακοπών στην Ελλάδα.

Η INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ ΖΩΗΣ πέτυχε αύξηση παραγωγής από νέα Συμβόλαια Ζωής κατά ποσοστό 50,4 και κατά ποσοστό 71,85% στα νέα Ασφαλιστικά Ομόλογα σε σύγκριση με τον αντίστοιχο μήνα του παρελθόντος έτους.

Και η INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ Γενικών Κλάδων σημείωσε γενική αύξηση παραγωγής κατά ποσοστό 56,9% σε σύγκριση με τον αντίστοιχο μήνα του προηγούμενου έτους. Εντυπωσιακή επίσης είναι η αναλογία των λεγομένων υγιών κλάδων σε σχέση με τον κλάδο αυτοκινήτων, όπου από τις Δρχ. 72.000.000 νέας παραγωγής καθαρών Ασφαλιστρών του Ιουλίου 1992 οι Δρχ. 32.000.000 καθαρών Ασφαλιστρών είναι των υγιών κλάδων, στα οποία, αν προστεθούν και τα Ασφαλίστρα Ζωής, τότε ο όμιλος INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ παρουσιάζει την ιδανική αναλογία 48% Αυτοκίνητα και 52% λοιποί κλάδοι.

**NATIONALE NEDERLANDEN:** Τους πρώτους έξι μήνες του 1992 συνεχίστηκε η σταθερή ανοδική πορεία που ακολουθεί η NATIONALE-NEDERLANDEN τα τελευταία χρόνια. Οι προσπάθειες που κατέβαλε όλο το έμψυχο δυναμικό της NATIONALE-NEDERLANDEN για την πρόοδο των εργασιών της και την προσφορά άριστων υπηρεσιών στους ασφαλισμένους είχε και την περίοδο αυτή λαμπρά αποτελέσματα. Η αναγνώριση των προσπαθειών αυτών από το ελληνικό κοινό και η πεποίθηση από μέρους των ασφαλισμένων ότι η NATIONALE-NEDERLANDEN θα τιμήσει την υπόσχεσή της να είναι πάντα δίπλα τους, κατέστησε δυνατή την επίτευξη των υψηλών στόχων της εταιρίας.

Όπως δήλωσε ο κ. Παναγιώτης Καραλής Γενικός Διευθυντής και Νόμιμος Αντιπρόσωπος του Ομίλου της Internationale Nederlanden στην Ελλάδα, προβλέπεται ότι η ΘΕΑΜΑΤΙΚΗ ΠΟΡΕΙΑ των εργασιών της εταιρίας θα συνεχισθεί όλο το 1992.

**CONTINENTAL:** Νέα πνοή, νέα πρωτοποριακά προϊόντα, και νέες για την εποχή μέθοδοι προώθησης των Πωλήσεων, χαρακτηρί-

ζουν την εποχή αυτή την Ασφαλιστική εταιρία CONTINENTAL, μέλους του Ομίλου Εταιριών INTERAMERICAN.

Κοιτώντας μπροστά, τα στελέχη της, πραγματοποίησαν συνάντηση με σκοπό τον Προγραμματισμό και την Οργάνωση, των ενεργειών που πρέπει να ληφθούν, για την όσο το δυνατόν σωστότερη ανάπτυξη της εταιρίας, προκειμένου να φτάσει τους στόχους της Γνωρίζοντας που βρίσκονται και που θέλουν να φτάσουν, τα στελέχη της εταιρίας καταφέρνουν πάντα να οδηγήσουν τους στόχους τους, στην επιτυχία.

Η συνάντηση έγινε στο νέο κτίριο των Κεντρικών Γραφείων της εταιρίας, παρουσία του Προέδρου του Ομίλου Εταιριών INTERAMERICAN κ. Δ. Κοντομηνά, του Αναπληρωτή Γενικού Διευθυντή κ. Β. Καλτσά, του Διευθύνοντος Συμβούλου της CONTINENTAL κ. Σπ. Αλεξανδράτου, και στελεχών της εταιρίας.

Η δεκαετία του 90 είναι για την CONTINENTAL πρόκληση, και είναι αποφασισμένη να διεκδικήσει δυναμικά ένα σημαντικό μερίδιο της αγοράς.

**ΑΣΤΗΡ:** Η Ασφαλιστική Εταιρία "ΑΣΤΗΡ" πραγματοποίησε στις 22-6-92 σε μεγάλο κεντρικό ξενοδοχείο της Αθήνας ενημερωτικό Σεμινάριο για το νέο ασφαλιστικό της προϊόν: την ΚΑΡΤΑ ΝΟΣΗΛΕΙΑΣ.

Την έναρξη του Σεμιναρίου κήρυξε ο Γενικός Διευθυντής της Εταιρίας κ. Β. Χαρθαλιός και αναφέρθηκε στα κοινωνικά οφέλη της Κάρτας Νοσηλείας, την υπεροχή και μοναδικότητά της έναντι του ανταγωνισμού.

Κύριος ομιλητής ήταν ο κ. Γ. Γρίβας Δ/ντής του Τομέα Ασφαλειών Ζωής ο οποίος παρουσίασε την κάρτα.

Στη συνέχεια τον λόγο έλαβε ο κ. Γ. Μανθάνης Δ/ντής Πωλήσεων της Εταιρίας και ανέπτυξε την πολιτική, τους στόχους και τις στρατηγικές που θα ακολουθηθούν, τόσο για την προβολή, όσο και για την πώληση της Κάρτας Νοσηλείας.

**NASCO HELLAS:** Με ραγδαίους ρυθμούς εξελίσσονται τα οικονομικά μεγέθη του ασφαλιστικού και αντασφαλιστικού ομίλου NASCO HELLAS και την χρονιά αυτή.

Η παραγωγή των Εταιριών του ομίλου πλησίασε το 1 δισεκατομμύριο δρχ. το Α' εξάμηνο του 1992. Για την ακρίβεια έκλεισε με Δρχ. 987.290.000 καθαρά ασφάλιστρα παρουσιάζοντας αύξηση 53% σε

σχέση με το αντίστοιχο εξάμηνο του 1991, οπότε η παραγωγή ήταν 646.000.0000 δρχ.

Η πλειοψηφία των ασφαλιστρών, συγκεκριμένα το 75%, αφορά δυναμικούς και παραγωγικούς κλάδους της ελληνικής οικονομίας, δηλαδή ασφαλίσεις μεταφορών, πλοίων, αεροσκαφών, τεχνικών έργων, αυτοκινητοδρόμων, και ασφαλίσεις πυρός, αστικής ευθύνης, προσωπικών ατυχημάτων κ.ά., ενώ ένα πολύ μικρό ποσοστό αντιπροσωπεύει ασφαλίσεις του κλάδου αυτοκινητών.

Παράλληλα με την ασφαλιστική της δραστηριότητα, κατά την διάρκεια αυτού του εξαμήνου η NASCO HELLAS διακρίθηκε και σαν διεθνής μεσίτης αντασφαλίσεων, αντασφαλίζοντας πολλούς και μεγάλους ελληνικούς ασφαλιστικούς κινδύνους.

**Σ.Σ.Π.Α.Ε:** Το Διοικητικό Συμβούλιο του Συνδέσμου Συντονιστών Παραγωγών Ασφαλίσεων Ελλάδος, σύμφωνα με τον νόμο και το καταστατικό, συγκαλεί την Τακτική Γενική Συνέλευσή του.

Αυτή θα πραγματοποιηθεί την 30ή Οκτωβρίου 1992, ημέρα Παρασκευή και ώρα 18.00, στα Γραφεία του Σ.Σ.Π.Α.Ε. (Λ. Συγγρού 76, 2ος όροφος).

Σε περίπτωση μη απαρτίας, η επαναληπτική Γενική Συνέλευση, ορίζεται για την 19η Νοεμβρίου στο Ξενοδοχείο INTERCONTINENTAL (Λ. Συγγρού) και ώρα 18.00.

Τα θέματα ημερήσιας διάταξης είναι τα ακόλουθα:

- Διοικητικός και Οικονομικός ΑΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ του Συνδέσμου από 30.10.1991 μέχρι 30.10.1992.

- Απαλλαγή του Διοικητικού Συμβουλίου, από των ευθυνών του για την ανωτέρω διαχειριστική περίοδο.

- Οικονομικός ΠΡΟΫΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ για το έτος από 1.10.1992.

- Διάφορες ανακοινώσεις.

- ΑΡΧΑΙΡΕΣΙΕΣ.

Συμμετοχή στην Γενική Συνέλευση και ψήφος σ' αυτήν με αντιπρόσωπο δεν επιτρέπεται.

Υποψηφιότητες για το Διοικητικό Συμβούλιο πρέπει, σύμφωνα με το καταστατικό, να υποβληθούν τρεις τουλάχιστον μέρες πριν από τις αρχαιρεσίες.

Υποψηφιότητες λοιπόν, θα γίνονται δεκτές μέχρι 25.10.1992 στα Γραφεία του Συνδέσμου στην οδό Λ. Συγγρού, αριθμός 76 (τηλ. 9221573, 9242707), 2ος όροφος.

**AGF KOSMOS:** Ο Διευθύνων Σύμβουλος της AGF KOSMOS κ. ΝΙΚΟΣ ΠΛΑΚΙΔΗΣ ανακοίνωσε ότι ο

κύκλος εργασιών του Ομίλου κατά το πρώτο εξάμηνο του 1992 παρουσίασε αύξηση σε ποσοστό 46.77%.

Συγκεκριμένα, ο συνολικός κύκλος εργασιών του Ομίλου ανήλθε σε 3.936.494.349 δρχ. εκ των οποίων 1.252.985.132 στις ασφαλίσεις ΖΩΗΣ (αύξηση 74%) και 2.683.509.217 δρχ. στις Γενικές (αύξηση 37%) έναντι 723.077.630 δρχ. και 1.958.962.525 δρχ. την αντίστοιχη περίοδο του 1991.

**ΑΣΤΗΡ:** Το Παρίσι, η Πόλη του Φωτός, φιλοξένησε πρόσφατα 40 εκλεκτούς συνεργάτες της Ασφαλιστικής Εταιρίας "ΑΣΤΗΡ".

Τους βραβευμένους συνεργάτες της Εταιρίας συνόδευσαν στο ταξίδι οι κ.κ. Γ. Μανθάνης Διευθυντής Πωλήσεων, Γ. Γρίβας Διευθυντής Κλάδου Ζωής και η κ. Κάτια Ηλιοπούλου Υπεύθυνη Δημοσίων Σχέσεων.

Στο ταξίδι πήραν μέρος οι ασφαλιστές οι οποίοι πέτυχαν τους υψηλούς παραγωγικούς στόχους του προηγούμενου χρόνου που είχαν τεθεί από τη Διεύθυνση Πωλήσεων.

**ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ-VICTORIA:** Με την εγκατάσταση των αντιπροσώπων της DAS-HELLAS και του Ομίλου Ασφαλιστικών Εταιριών ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ-VICTORIA στα νέα ασφαλιστικά γραφεία α) Ρόδου - Πλατεία Κωσταριδη 5, β) Κορίνθου, οδός Περιάνδρου 38-40, και γ) Αθήνας - οδός Μαϊνάνδρου 7 - Ιλίσια, διευρύνεται ακόμη περισσότερο η συνεργασία των δύο συγχροτημάτων που είναι μέλη της VICTORIA International.

Υπεύθυνοι των Ασφαλιστικών αυτών Γραφείων είναι:

- Στη Ρόδο ο κ. Βασίλειος Χαλκιάς και η κα Ελένη Γρανίτσα τηλ. 0241/27.584.
- Στην Κορίνθο ο κ. Φώτης Σπυρόπουλος τηλ. 0741/83.907.
- Στην Αθήνα οι κ.κ. Ν. Σούγγαρης και Ν. Τριανταφύλλου τηλ. 01/7244545.

**INTERAMERICAN:** Στις 22 Ιουλίου, υπεγράφη ένα σημαντικό συμβόλαιο, μεταξύ των Προέδρων είκοσι Κοινοτήτων του Νομού Ευβοίας, και της INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ.

Συγκεκριμένα πρόκειται για την υλοποίηση της "ιδέας" του Νομάρχη Ευβοίας κ. Λάζαρου Κυριζόγλου, ο οποίος πρώτος διέβλεψε την ανάγκη προστασίας των κατοίκων των ορεινών Κοινοτήτων του Νομού Ευβοίας από απρόβλεπτα περιστατικά υγείας.

Μετά από συνεννόηση με τον Διευθυντή του Υποκαταστήματος Χαλκίδας κ. Ν. Κόκκα, έγινε η υπογραφή των σχετικών συμβολαίων μεταξύ των είκοσι Κοινοτήτων του Νομού Ευβοίας και της INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ, στο Επιμελητήριο Χαλκίδας.

Για το σκοπό αυτό, προσαρμόστηκε ένα ολοκληρωμένο πρόγραμμα Ιατρικής και Προσωπικής Βοήθειας, που θα καλύπτει τους κατοίκους των ορεινών περιοχών.

**INTERBANK:** Η INTERBANK, με στόχο την αποτελεσματικότερη

εξυπηρέτηση των πελατών της, άρχισε να προσφέρει το νέο Υπερλογαριασμό Κατάθεσης MAXICASH.

Ο MAXICASH είναι ο λογαριασμός με τις υψηλότερες αποδόσεις της αγοράς που ταυτόχρονα ικανοποιεί το σύνολο των τραπεζικών αναγκών. Πιο συγκεκριμένα, ο MAXICASH προσφέρει:

- Τις υψηλότερες αποδόσεις, που φθάνουν μέχρι και 22% ετησίως, ενώ για πρώτη φορά απόδοση των τόκων γίνεται κάθε μήνα. Το επιτόκιο του λογαριασμού είναι κυμαινόμενο, ανάλογα με το ημερήσιο υπόλοιπο του πελάτη.

- 24ωρη εξυπηρέτηση για Αναλήψεις και Καταθέσεις από 150 σημεία σε όλη την Ελλάδα με την INTERCARD, την Κάρτα Αυτόματων Συναλλαγών. Με την INTERCARD δίνεται η δυνατότητα άμεσης πρόσβασης στο λογαριασμό, σε οποιοδήποτε σημείο της Ελλάδας, μέσω του Δικτύου ALPHANET της Τράπεζας Πίστωσης.

- Μπλοκ επιταγών, για τη διευκόλυνση των συναλλαγών.

- Δυνατότητα αυτόματης, θραυκρόθεσης ταμειακής διευκόλυνσης και προσωπικού δανείου για την κάλυψη οποιωνδήποτε έκτακτων αναγκών.

- Δωρεάν ασφαλιστικές παροχές και πολύ σύντομα πρόσθετες διευκολύνσεις, όπως πληρωμές λογαριασμών ΔΕΗ, ΟΤΕ, Πιστωτικής Κάρτας κ.λπ.

- Ενημέρωση για την κίνηση του λογαριασμού, κάθε μήνα, σε διεύθυνση της επιλογής του πελάτη.

**INTERAMERICAN:** Στις 22 Ιουλίου, υπεγράφη ένα σημαντικό συμβόλαιο, μεταξύ των Προέδρων είκοσι Κοινοτήτων του Νομού Ευβοίας, και της INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ.

Συγκεκριμένα πρόκειται για την υλοποίηση της "ιδέας" του Νομάρχη Ευβοίας κ. Λάζαρου Κυριζόγλου, ο οποίος πρώτος διέβλεψε την ανάγκη προστασίας των κατοίκων των ορεινών Κοινοτήτων του Νομού Ευβοίας από απρόβλεπτα περιστατικά υγείας.

Μετά από συνεννόηση με τον Διευθυντή του Υποκαταστήματος Χαλκίδας κ. Ν. Κόκκα, έγινε η υπογραφή των σχετικών συμβολαίων μεταξύ των είκοσι Κοινοτήτων του Νομού Ευβοίας και της INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ, στο Επιμελητήριο Χαλκίδας.

Για το σκοπό αυτό, προσαρμόστηκε ένα ολοκληρωμένο πρόγραμμα Ιατρικής και Προσωπικής Βοήθειας, που θα καλύπτει τους κατοίκους των ορεινών περιοχών.

Οι παροχές του προγράμματος μπορεί να αποθούν πραγματικά σωτήριες, αν λάβει κανείς υπόψη του ότι ορισμένες Κοινότητες βρίσκονται σε απομακρυσμένες ή δύσβατες περιοχές και αντιμετωπίζουν συχνά προβλήματα λόγω απόστασής τους, από οργανωμένα Κέντρα Υγείας αλλά και λόγω δυσμενών καιρικών συνθηκών.

Αξίζει να σημειωθεί ότι η σύμβαση και συνεργασία αυτή, μεταξύ της Τοπικής Αυτοδιοίκησης και της Ιδιωτικής Ασφάλισης είναι πρωτοποριακή και αποδεικνύει έμπρακτα το ενδιαφέρον τόσο της Νομαρχίας Ευβοίας να προστατέψει και να βοηθήσει τους κατοίκους των περιοχών αυτών, όσο και της INTERAMERICAN, που ανέλαβε την ευθύνη να ανταποκριθεί στις ιδιαιτερότητες που αντιμετωπίζουν οι κάτοικοι των απομονωμένων περιοχών της ελληνικής επαρχίας.

**XIOSBANK-METROLIFE:** Σε σύναψη συμφωνίας για τη διάθεση του Κοινοτικού Αμοιβαίου Κεφαλαίου XIOSINVEST προχώρησαν πρόσφατα η XIOSBANK και η Ασφαλιστική Εταιρία METROLIFE.

Η συνεργασία αρχίζει επίσημα από τη Δευτέρα 8 Ιουνίου 1992 και αφορά στη διάθεση μεριδίων του XIOSINVEST από όλο το δίκτυο πωλήσεων της METROLIFE σε πανελλήνια κλίμακα.

Επισημαίνεται ότι το XIOSINVEST είναι το πρώτο και μοναδικό Αμοιβαίο Κεφάλαιο της Ελληνικής Αγοράς που επενδύει αποκλειστικά σε Ευρωπαϊκά Χρηματιστήρια και προσφέρει πλήρη συναλλαγματική κάλυψη στους επενδυτές αφού αποπράττει σε ECU.

Η απόδοση του XIOSINVEST στο Α' Πεντάμηνο του 1992 έφτασε το 11.35% και είναι η μεγαλύτερη απόδοση μεταξύ όλων των άλλων αμοιβαίων κεφαλαίων που διατίθενται στην ελληνική αγορά.

Παράλληλα το XIOSINVEST εμφανίζει ικανοποιητική αύξηση των πωλήσεών του και το ενεργητικό του από τις 8.11.91 - ημέρα κυκλοφορίας του - έως το τέλος Μαΐου αυξήθηκε κατά 44% και έφτασε τα 4.3 δις.

Σημειώνεται ότι οι ειδικοί Επαγγελματίες Ασφαλιστές και Χρηματοοικονομικοί Σύμβουλοι της METROLIFE, είναι οι μόνοι εξουσιοδοτημένοι Ασφαλιστές να πληροφορούν και να διαθέτουν στο επενδυτικό κοινό τους τίτλους του Κοινοτικού Αμοιβαίου Κεφαλαίου XIOSINVEST.

**INTERBANK:** Το δίκτυο της

INTERBANK ήδη τριπλασιάστηκε. Τέσσερα νέα καταστήματα της σύγχρονης, δυναμικής, ευέλικτης Τράπεζας ξεκίνησαν ήδη τη λειτουργία τους, πιστοποιώντας ότι η INTERBANK ανταποκρίνεται με συνέπεια στις τραπεζικές ανάγκες του σημερινού καταθέτη και επενδυτή.

Η λειτουργία των Καταστημάτων εγκαινιάστηκε επίσημα από τον Πρόεδρο του Δ.Σ. και Δ/ντα Σύμβουλο της INTERAMERICAN κ. Δ. Κοντομηνά, τον Δ/ντα Σύμβουλο της INTERBANK κ. Β. Μπαλλή και τους Διευθυντές των Καταστημάτων, σε ειδικές για κάθε Κατάστημα εορταστικές εκδηλώσεις.

Έτσι, σήμερα, εκτός από το Κεντρικό Κατάστημα της Τράπεζας στο Μαρούσι (Κηφισίας 117) και το Κατάστημα του Συντάγματος (Φιλελλήνων 4) οι πελάτες της INTERBANK μπορούν να εξυμνητούνται και από τα Καταστήματα:

Χαλανδρίου, Λ. Πεντέλης 13 (τηλ. 68.52.500-4)

Γλυφάδας, Λ. Αθηνών 11 (τηλ. 89.81.607-8)

Πειραιά, Γρ. Λαμπράκη 138 (τηλ. 42.25.660-9), και

Θεσσαλονίκης, Τσιμισκή 33 (τηλ. 24.20.37-41)

Με τα έξι πλέον καταστήματά της η INTERBANK βρίσκεται πιο κοντά στο κοινό της, το οποίο έχει έτσι πιο εύκολη και πιο άνετη πρόσβαση στα νέα τραπεζικά προϊόντα της.

**NATIONALE-NEDERLANDEN:** Καθαρά Κέρδη 358 εκατομμύρια ολλανδικά φιορίνια αύξηση 8,8% (38,7 δισεκατομμύρια ολλ. φιορίνια)

Σύνολο Περιουσίας 309 δισεκατομμύρια ολλανδικά φιορίνια αύξηση 3,6% (33,4 τρισεκατομμύρια ολλ. φιορίνια).

Τα αποτελέσματα του Ομίλου της Internationale Nederlanden δείχνουν μια ικανοποιητική αύξηση. Το Συμβούλιο Διοίκησης του Ομίλου προβλέπει ότι για το 1992 θα σημειωθεί αξιολογητή αύξηση των εργασιών.

**ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ**

Τα προ φόρων κέρδη τους τρεις πρώτους μήνες του 1992 ανήλθαν σε 473 εκατομμύρια ολλανδικά φιορίνια (51,1 δισεκατομμύρια δραχμές) και σημείωσαν μια αύξηση 6,3% σε σύγκριση με την αντίστοιχη περίοδο του 1991 που τα κέρδη ήταν 445 εκατομμύρια ολλανδικά φιορίνια. Τα καθαρά κέρδη αυξήθηκαν κατά 8,8% από 329 εκατομμύρια σε 358 εκατομμύρια ολλανδικά φιορίνια (38,7 δισεκατομμύρια δραχμές). Το σύνολο της

περιουσίας του Ομίλου αυξήθηκε κατά 3,6% από 298 δισεκατομμύρια που ήταν το τέλος του Δεκεμβρίου 1991 σε 309 δισεκατομμύρια ολλανδικά φιορίνια (33,4 τρισεκατομμύρια δραχμές) την 31 Μαρτίου 1992.

**ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ**

Τα έσοδα από ασφάλιστρα σημείωσαν αύξηση κατά 9,5% από 4.800 εκατομμύρια σε 5.260 εκατομμύρια ολλανδικά φιορίνια (568 δισεκατομμύρια δραχμές). Η μεγαλύτερη αύξηση σε έσοδα ασφαλειών Ζωής σημειώθηκε σε περιοχές όπου αναπτύσσονται νέες εταιρίες Ζωής. Οι δραστηριότητες των Ασφαλειών Ζωής στην Βόρειο Αμερική σημείωσαν νέο ρεκόρ παραγωγής. Η αύξηση των Γενικών Κλάδων σημειώθηκε κυρίως στην Ευρώπη. Τα έσοδα από επενδύσεις των Ασφαλιστικών επιχειρήσεων

αυξήθηκαν κατά 4,4% σε 2.002 εκατομμύρια ολλανδικά φιορίνια (216 δισεκατομμύρια δραχμές).

**ΤΡΑΠΕΖΙΚΕΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ**

Οι τραπεζικές δραστηριότητες είχαν επίσης μια αξιολογητή πορεία κατά τους πρώτους τρεις μήνες του 1992 και τα προ φόρων κέρδη σημείωσαν αύξηση κατά 4,5% σε σύγκριση με την αντίστοιχη περίοδο του 1991.

Οι τραπεζικές χορηγήσεις αυξήθηκαν κατά 3,1% σε 131 δισεκατομμύρια ολλανδικά φιορίνια (14,1 τρισεκατομμύρια δραχμές) την 31 Μαρτίου 1992 έναντι 126,5 δισεκατομμυρίων που ήταν το τέλος του 1991.

Η βελτίωση των αποτελεσμάτων οφείλεται στην αύξηση των εργασιών και εν μέρει στην αύξηση του περιθωρίου τόσο στην Ολλανδία όσο και σε άλλες χώρες.

## ΤΟ ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΤΟΥ Σ.Ε.Μ.Α.



Το νέο Διοικητικό Συμβούλιο του Σ.Ε.Μ.Α. πιστεύοντας ότι ο θεσμός του BROKER, μετά και από την επιτυχία του 1ου Διεθνούς Συνεδρίου του, έχει πλέον καθιερωθεί και καταξιώθηκε στην Ελληνική και Διεθνή Ασφαλιστική Αγορά, παρά δε το γεγονός ότι η πολιτεία δεν έχει ακόμη προχωρήσει στην νομοθετική κατοχύρωσή του, αποφάσισε να πραγματοποιήσει μια σειρά εκδηλώσεων, με σκοπό την ανταλλαγή απόψεων για την μέχρι σήμερα πορεία της συνεργασίας των μελών του Σ.Ε.Μ.Α. με την ασφαλιστική αγορά και τις προοπτικές που διαγράφονται. Στα πλαίσια αυτών των εκδηλώσεων οργάνωσε με μεγάλη επιτυχία την Πέμπτη 25 Ιουνίου 1992 στον "ΑΣΤΕΡΑ" της Βουλιαγμένης (CLUB HOUSE), δείπνο προς τιμήν των προέδρων

των δύο ασφαλιστικών ενώσεων και ασφαλιστικών εταιριών, συνεργαζομένων με τα μέλη του. Στην εκδήλωση αυτή επίσης προσκλήθηκαν και παρέστησαν εκπρόσωποι του Υπουργείου Εμπορίου και εκπρόσωποι του Ασφαλιστικού τύπου.

Συμπεράσματα βγήκαν αρκετά, όλα όμως συγκλίνουν στο κοινό σημείο που λέει ότι, ο Έλληνας μεσίτης ασφαλίσεων, θα παίξει σπουδαίο ρόλο στην εξέλιξη της Ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς και θα συμβάλει αποτελεσματικά στην διαμόρφωση του υγιούς ανταγωνισμού μεταξύ των ασφαλιστικών Εταιριών και της αναπτύξεως της ασφαλιστικής συνειδησίας του Έλληνα ασφαλισμένου μέσω των και καλών προτεινόμενων ασφαλιστικών προϊόντων.



## ΔΕΣΜΕΥΣΗ ΓΙΑ ΙΑΤΡΙΚΗ ΤΕΛΕΙΟΤΗΤΑ

- Επιστημονική υπεροχή και τεχνολογική αρτιότητα.
  - Ιατρική εξειδίκευση αλλά και ανθρωπιά.
  - Το συγκρότημα του HUMANA HOSPITAL WELLINGTON αποτελείται από 3 νοσοκομεία:
    - ΚΑΡΔΙΟΧΕΙΡΟΥΡΓΙΚΟ ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΟ (Μία από τις μεγαλύτερες καρδιοχειρουργικές μονάδες της Ευρώπης)
    - ΓΕΝΙΚΟ ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΟ
  - ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΟ ΒΡΑΧΕΙΑΣ ΝΟΣΗΛΕΙΑΣ (ημέρας). ΔΕΚΤΑ: Όλα τα ασφαλιστικά ταμεία και οι ΚΑΡΤΕΣ ΝΟΣΗΛΕΙΑΣ Ασφαλιστικών Εταιριών. ΠΡΟΣΦΕΡΟΝΤΑΙ ΔΩΡΕΑΝ: Μεταφορά από και προς το αεροδρόμιο, 24 ώρες διερμηνεία, διατροφή συνοδού, 3 τηλεφωνικές συνδιαλέξεις με Ελλάδα.

**ΑΘΗΝΑ: ΖΑΛΟΚΩΣΤΑ 8, ΠΛ. ΣΥΝΤΑΓΜΑΤΟΣ • 106 71 ΑΘΗΝΑ**  
**ΤΗΛ.: (01) 3645.215, (01) 3616.420 • FAX: (01) 3634.119**  
**ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ: ΠΛ. ΣΥΝΤΡΙΒΑΝΙΟΥ 4, 546 21**  
**ΤΗΛ.: (031) 281.610, (031) 269.419 • FAX: (031) 269.419**

## ΠΡΩΤΗ ΣΤΑ ΚΕΡΔΗ Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ



Με την παρουσία του Διοικητού της Α.Τ.Ε. κ. Μαν. Κεφαλογιάννη πραγματοποιήθηκε η Γενική Συνέλευση των Μετόχων της Εταιρίας στις 17.7.92.

Σε σύντομο χαιρετισμό του εξέφρασε την ικανοποίησή του για τα οικονομικά αποτελέσματα της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ για τη χρήση του 1991 και την αισιοδοξία του ότι ο Όμιλος της ΑΤΕ με το πρόγραμμα εκσυγχρονισμού και ανάπτυξης που ήδη εφαρμόζει θα καταλάβει γρήγορα μία από τις πρώτες θέσεις στον Τραπεζικό χώρο και στις λοιπές χρηματοοικονομικές λειτουργίες.

Ο Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ κ. Δ. ΜΗΛΙΑΚΟΣ τόνισε τα εξής:

Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ κατά τη χρήση του 1991 κατέλαβε και πάλι την πρώτη θέση στην Ασφαλιστική Αγορά με καθαρά κέρδη 2,105 δις δρχ., τα μεγαλύτερα από

το σύνολο των ασφαλιστικών εταιριών που λειτουργούν στη χώρα μας.

Τα ίδια κεφάλαιά της ανέρχονται στα 8,056 δις δρχ. και το περιθώριο φερεγγυότητας καλύπτεται κατά 6,2 φορές περισσότερο απ' αυτό που απαιτείται.

Η Μέση Αποδοτικότητα των ιδίων και των απασχολουμένων κεφαλαίων είναι πολύ υψηλότερη από τον αντίστοιχο μέσο όρο της Ασφαλιστικής Αγοράς.

Επεσήμανε τέλος ότι η Εταιρία έχει ισχυρές θέσεις οι οποίες, εφόσον αξιοποιηθούν καταλλήλως, θα της επιτρέψουν να ανταπεξέλθει με επιτυχία τον ανταγωνισμό, που ανιχνεύεται οξύς στην εννοποιημένη ευρωπαϊκή αγορά.

Ο Διευθύνων Σύμβουλος κ. Κ. ΜΠΙΡΑΚΟΣ αναφέρθηκε στους στόχους της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ για τα επόμενα χρόνια, δίνοντας έμφαση στην προσπάθεια για καλύτερη οργάνωση και λει-

τουργία της Εταιρίας με βάση ιδιωτικοοικονομικά κριτήρια.

Στην ανάπτυξη πέραν των ασφαλιστικών εργασιών και άλλων ανταγωνιστικών και αποδοτικών υπηρεσιών σε συνεργασία με την ΑΤΕ και άλλες εταιρίες του Ομίλου, όπως είναι τα Αμοιβαία Κεφάλαια, Χρηματοπιστωτικές Εταιρίες κ.ά.

Στην εφαρμογή σύγχρονων μεθόδων πωλήσεων και στην αποτελεσματικότερη χρησιμοποίηση της πληροφορικής.

Η επιτυχία των στόχων αυτών, απαιτεί ένα σύγχρονο, ευέλικτο και υψηλής στάθμης MANAGEMENT, ικανούς συνεργάτες και καλό εργασιακό κλίμα.

Η Γενική Συνέλευση έκλεισε τις εργασίες της με την ομόφωνη διαβεβαίωση των μετόχων, της Διοίκησης και των εργαζομένων, ότι θα καταβληθεί κοινή προσπάθεια για την επίτευξη των στόχων της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ.

## ΕΛΛΗΝΟ ΒΡΕΤΤΑΝΙΚΗ: Ένα γράμμα που τιμά τους ασφαλιστές!

ΠΡΟΣ  
ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΤΑΝΙΚΗ  
ΠΑΝΟΡΜΟΥ 119 10/6/92  
ΑΘΗΝΑ

Αγαπητοί Κύριοι,  
Θέλω, να εκφράσω τις θερμές μου ευχαριστίες για την πλήρη και έγκαιρη συμπαράσταση της εταιρίας σας κατά την διάρκεια του μικρού στυχήματός μου.

Γνωρίζω πολύ καλά, ότι κάτι ανάλογο απορρέει από την υποχρέωσή σας σύμφωνα με το σχετικό συμβόλαιό μας. Όμως αφήστε με να σας υπογραμμίσω, το πόσο πρόθυμα, πόσο γρήγορα και, πόσο ολοκληρωμένα χειριστήκατε το θέμα μου. Το στέλεχός σας και ασφαλιστής μου κ. Νίκος Καρανικολός δεν άφησε κανένα περιθώριο... για παράπονα! Τον ευχαριστώ ιδιαίτερα.

Μέσα απ' αυτή την εμπειρία, φάνηκε το μέγεθος και το κύρος της εταιρίας σας που με τέτοιους χειρισμούς προάγει και αναβαθμίζει την σχέση Ασφαλιστή-Ασφαλιζόμενου.

Εμάς, δεν μας μένει τίποτα άλλο, από το να είμαστε, αυθόρμητα πια, οι πιο καλοί πρεσβευτές σας. Και πάλι σας ευχαριστώ.

ΓΡΗΓΟΡΗΣ ΗΛΙΟΠΟΥΛΟΣ  
Mnx/γος



# Φ. ΣΙΝΑΤΡΑ - ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ - ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ & ΒΙΝΤΕΟΚΛΙΠΣ

**Ο** Παύλος Ψωμιάδης έφερε στο Ελληνικό κοινό κοντά έναν ζωντανό θρύλο και όσοι πήγαν, είδαν και άκουσαν την αξία του μεγάλου τραγουδιστή που σκόρπισε τις μελωδίες που χιλιτραγουδήθηκαν στα πέρατα της οικουμένης. Βέβαια μερικοί περιέργοι δημοσιογράφοι προσπάθησαν να μειώσουν την καλλιτεχνική του αξία – για άλλους λόγους –, κάποι που δεν πέτυχαν βέβαια αλλά έδειξαν την κακομοιριά αυτού του τόπου που δεν ξέρει να τιμά κάποιες αξίες – έστω και βραχνιασμένες – ή να αποδίδει τα “τω καίσαρος τω καίσαρι” ή πως χάνονται οι ευκαιρίες και μένουμε στο “Άμαν γιαθρούμ και νηπιντάει - νηπιντάει της γυφτοκουλούρας” κάνοντας σχόλια πριν δούμε, πριν ακούσουμε και αυτό γίνεται σε όλα τα ζητήματα από κάποιους οπισθοδρομικούς “προοδευτικούς” που έχουν την πένα να γράφουν και να διαμορφώνουν την γνώμη του κοινού. Αλλά κάποτε εμείς οι πολλοί που παίρνουμε και διαβάζουμε εφημερίδες και περιοδικά, θα πρέπει επιτέλους να ρωτήσουμε και για το ποσόν, τις σπουδές, τα έργα και τα επιτεύγματα αυτών που κρύβονται πίσω από ανώνυμες αρθρογραφίες ή σπτημένες αδιαφορίες. Κάποτε θά ‘ηρεπε να βάλουμε μερικούς βαρύγδουπους δήθεν αναλυτές δίπλα σε δημιουργούς με αποδεδειγμένο έργο και αξία να δούμε λίγο πως νιώθουν....

Τέλος πάντων, συχαρητήρια στον Παύλο Ψωμιάδη που θέλει μέσω του ομίλου ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ να συμβάλλει στη ζωή του τόπου μας με κινήσεις που έχουν κοινωνικό χαρακτήρα και αλληλεγγύη, όπως κάνουν κι άλλοι βέβαια στην αγορά η INTERAMERICAN αρκετές φορές, η ΕΘΝΙΚΗ, η Αγροτική, η ALLIANZ, κ.α.

Εδώ θα θέλαμε ακόμα ένα σχόλιο.

Τα περασμένα χρόνια οι εποχές χαρακτηρίστηκαν απ’ το πέρασμα μεγάλων ειδώλων, σταρ, θρύλων που είχαν διάρκεια και ποιότητα στο έργο τους.

Αυτό φαίνεται ότι γέμιζε την καρδιά του κοινού γι’ αυτό και οι δημιουργίες τους ήταν απλές αλλά είχαν μελωδία, ανθρωπιά, γαλήνη, χρώμα, ιδανικά, αξίες που αντέχουν στο χρόνο, γι’ αυτό και αγαπήθηκαν από διαφορετικούς ανθρώπους, διαφορετικές φυλές και διαφορετικές γενιές. Στο πέρασμα του χρόνου νίκησαν τα είδωλα “βεγγαλικά” που εξαφανίστηκαν και παρέμειναν δίνοντας παρών στις καλές προτιμήσεις μεγάλου αριθμού ανθρώπων. Υπήρξαν τραγούδια που τραγουδήθηκαν από παππού σε πατέρα και γιο και συνεχίζουν.

Η εποχή μας χαρακτηρίζεται από πολλά βεγγαλικά, εκπλήξεις, μόδα, εφήμερη φασαρία και φασισίδια χωρίς ουσία.

Και αφού μιλάμε για τραγούδια θυμηθείτε πως αλλάξαμε φρασεολογία και αντί να πούμε άκουσε αυτό το τραγούδι λέμε “είδες” το νέο τραγούδι του τάδε;

Οι σημερινές παρουσίες τραγουδιστών είναι προκατασκευασμένες μακρινές ιστορίες χορού και εκπλήξεων σε βιντεοκλίπς περιέργα χωρίς μελωδία και ρυθμό που γαλνεύει την ψυχή. Δείτε το MTV ή τα διαλείμματα τραγουδιών και διαπιστώστε την βαρβαρότητα, την έκπληξη, την

αυθάδεια, την αποκρουστικότητα, τα εφφέ, το ψέμα, την προσβολή, τα πάντα πλην του τραγουδιού που έρχεται σε τελευταία μοίρα. Σήμερα οι τραγουδιστές δείχνουν, κινούνται δεν τραγουδάνε. Γι’ αυτό και η νέα γενιά είναι μπερδεμένη, χωρίς γαλήνη, χωρίς μελωδία, φτωχεύει και αδικημένη...

Και μη μου πείτε για τον Μάικλ Τζάκσον γιατί πραγματικά έχω αγανακτήσει... Θα πάθω αυτό που παθαίνουν τα παιδιά με τα θλιμμένα πρόσωπα, που δεν κουβεντάζουν, που δεν έχουν ψυχική ευφορία στις σκοτεινές αισθήσεις των DISCO όπου βλέπουν τους άλλους, αλλά δεν έχουν δική τους προσωπικότητα.

Από αυτά τα χιλιάδες βιντεοκλίπς που κατακλύζουν τις τηλεοράσεις μας προσπαθήστε να τραγουδήσετε μερικά, τολμήστε να συμμετάσχετε σε μερικά, ή πείτε μου πόσα αποζητάτε σε ώρες χαράς, μοναξιάς, θλίψης ή γιορτής; Θυμηθείτε μερικά περσινα ή πενταετίας. Όλα πέφτουν στο ηγάδι του χρόνου χωρίς αξία, χωρίς καμμία έννοια...

Ο Φράνκ Σινάτρα στα 70 του χρόνια είχε να διδάξει ακόμα κάτι τους ασφαλιστές.

Ναι, φίλοι ασφαλιστές, εσείς που μπαίνετε στην ζωή των συνανθρώπων σας και δίνετε την δική σας παράσταση μπροστά στα μάτια του πελάτη και της ελληνικής κοινωνίας, μη γίνετε κομπάρσοι ενός εφήμερου βιντεοκλίπ! Δεν ζητάνε, δεν χορταίνουν, δεν καλύπτεται η ανασφάλεια των καιρών μας με μεθόδους και κόλπα που θυμίζουν βιντεοκλίπ. Δεν έχουν ανάγκη οι άνθρωποι φανταχτερούς πίνακες, γυαλιστερά έντυπα, δυνατά ονόματα, computer, ρεσπάλ δημοσίων σχέσεων και marketing.

Αν θέλετε να μένετε για πάντα στην καρδιά του πελάτη σας πείτε του λέξεις που έχουν ουράνια μελωδία όπως αγάπη στην οικογένεια, προστασία, ένα ποτήρι νερό στη δύσκολη ώρα, ανθρωπιά, εντιμότητα ανθρωπινή αντιμετώπιση.

Αξίες που σέβονται τον άνθρωπο, όπως συνέπεια στην αποζημίωση, κατανόηση, ανθρωπιά, ειλικρίνεια...

Φίλοι ασφαλιστές, είστε τυχεροί που μπορείτε να δίνετε κάθε μέρα μια τέτοια παράσταση μπροστά στα μάτια του πατέρα, της μάνας, των παιδιών...

Να είστε σίγουροι πως ως τα βαθιά σας γεράματα θα ακούτε σαν τραγούδι την εκτίμηση των πελατών σας. Και αυτό μετράει στη ζωή. Να σε σέβονται και να σε αναγνωρίζουν. Διαλέξτε το δρόμο που μετράνε οι αξίες....

Ευαγ. Σπύρου

Ο Φ. Σινάτρα μια παγκόσμια φωνή με πολλαπλές αναγνωρίσεις τραγούδησε στο Ολυμπιακό Στάδιο με χορηγό την ΑΣΠΙΣ-ΠΡΟΝΟΙΑ.



Frank Sinatra  
COLLECTION



# Όμιλος ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ-VICTORIA

Ένα  
δυναμικό  
παρόν  
στην Ξάνθη

**Ο**ι διήμερες ασφαλιστικές εκδηλώσεις του Ομίλου Ασφαλιστικών Εταιριών ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ-VICTORIA, στις οποίες μετείχε και η γνωστή εταιρία Νομικής Προστασίας DAS-HELLAS (σημ. και οι δύο είναι επιχειρήσεις-μέλη του μεγάλου Γερμανικού Ασφαλιστικού Οργανισμού VICTORIA), απετέλεσαν σημαντικό γεγονός για την πόλη της Ξάνθης και την ευρύτερη περιοχή της.

Το διάστημα αυτό, ο Όμιλος ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ-VICTORIA ήταν το επίκεντρο του ενδιαφέροντος στην όμορφη ακριτική πόλη, δεδομένου ότι οι εκδηλώσεις και οι άλλες δραστηριότητες "τάραξαν" τα "ήρεμα νερά" της.

## Ένας "δεσμός" 25 ετών

Μακροχρόνιος είναι ο ασφαλιστικός "δεσμός" του Ομίλου ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ-VICTORIA με την Ξάνθη και τους κατοίκους της.

Όλα άρχισαν το 1967, όταν η Διοίκηση ανέθεσε στον αξιωματικό Αλέξανδρο Γαλοβατσέα, δυναμικό παράγοντα της Ξάνθης, την εκπροσώπηση της Εταιρίας ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ - ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΑΝΑΓΝΩΣΤΟΥ ΑΕ με την ιδιότητα του πράκτορα.

Η διοίκηση της Εταιρίας πρόσφερε στον Αλέξανδρο Γαλοβατσέα, άτομο με σημαντική επαγγελματική δράση και κοινωνική προβολή, κάθε δυνατή βοήθεια και συμπαράσταση, με αποτέλεσμα, πολύ σύντομα να αναδειχθεί η ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ σε βασική ασφαλιστική δύναμη της περιοχής.

Έκτοτε, συνεχίζεται η προσπάθεια για την προώθηση των εργασιών και δραστηριοτήτων, ακολουθώντας τις εξελίξεις στην Εταιρία, που ήδη από το 1989 έχει καταστεί ένας διεθνής Ασφαλιστικός Όμιλος.

## Η αγορά του ακινήτου

Με την απόκτηση ιδιόκτητων γραφείων όπου εγκαταστάθηκαν οι υπηρεσίες του υποκαταστήματος Ξάνθης ο Όμιλος ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ-VICTORIA "ολοκληρώνει" τον 25ετή δεσμό του με την Ξάνθη.

Είναι ο μεγάλος σταθμός στις σχέσεις του με την όμορφη πόλη της Θράκης, που σηματοδοτεί την έναρξη μιας νέας περιόδου, ενώ συγχρόνως εκδηλώνει την πρόθεση και αποφασιστικότητα της Διοίκησης να διαδραματίσει ο Όμιλος ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ-VICTORIA ακόμη πιο ενεργό ρόλο στα ασφαλιστικά πράγματα και να έχει μεγαλύτερη συμμετοχή και ανάμιξη την οικονομία της περιοχής.

## Το Εκπαιδευτικό Σεμινάριο

Το διήμερο των εκδηλώσεων άνοιξε με το μεγάλο Εκπαιδευτικό Σεμινάριο, που πραγματοποιήθηκε στις αίθουσες του ξενοδοχείου "ΝΕΣΤΟΣ" και είχε διάρκεια 15 ωρών.

Το Σεμινάριο είχε ως κύρια θέματα:  
Πρόγραμμα "Υπερασφάλεια Κατοικίας"  
Πρόγραμμα "Ασφάλιση Υγείας"  
Νομική προστασία DAS.

## Το πρόγραμμα αναλυτικά

– Εισαγωγή-Παρουσίαση VICTORIA  
Ομιλήτης: Δημ. Χατζηπαναγιώτου - Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής της Εταιρίας Ζημιών Βασ. Παρασιχίδης - Διευθυντής Εταιρίας Ζωής

- Επάγγελμα Ασφαλιστής-Γενικά.  
Ομιλήτης: Δημ. Χατζηπαναγιώτου.
- Υπερασφάλεια Κατοικία  
Ομιλήτης: Αναστ. Παπαζαϊτή - Διευθύντρια Παραγωγής Δημ. Σταϊκόπουλος - Στέλεχος Τμήματος Πωλήσεων.
- Ασφάλιση Υγείας  
Ομιλήτης: Αναστ. Παπαζαϊτή - Γιώργος Λογοθέτης - Στέλεχος Τμήματος Πωλήσεων.
- Νομική Προστασία DAS.  
Ομιλήτης: Μάνος Κάλλης - Διευθυντής Υποκαταστήματος DAS-HELLAS - Θεσσαλονίκης.

Το εκπαιδευτικό Σεμινάριο παρακολούθησαν τα Στελέχη, το Προσωπικό των Υποκαταστημάτων και οι Πράκτορες, Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι και άλλοι Συνεργάτες των Εταιριών του Ομίλου που εργάζονται στην Ανατολ. Μακεδονία και τη Θράκη.

## Τα εγκαίνια του Υποκαταστήματος

Η τελετή των εγκαίνιων του Υποκαταστήματος στην οποία χοροστάτησε ο Σεβασμιώτατος Μητροπολίτης Ξάνθης και Περιθεωρείου κ.κ. Αντώνιος, έγινε σε στενό κύκλο και παρέστησαν ο' αυτή:

Ο Πρόεδρος του Δ.Σ. της Εταιρίας Ζωής κ. Γιώργος Αναγνώστου και η κα Ρούλα Αναγνώστου, ο Πρόεδρος του Δ.Σ. της Εταιρίας Ζημιών κ. Γιώργος Παϊπέτης και η κα Στέλλα Παϊπέτη, ο Γενικός Διευθυντής της DAS-HELLAS κ. Μάνος Μαθίσης, ο γενικός Διευθυντής της εταιρίας Ζωής κ. Δημ. Πιπερόπουλος και η κα Φανή Πιπεροπούλου καθηγήτρια παιδαγωγικής, ο Γενικός Διευθυντής και ο Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής της Εταιρίας Ζημιών κ.κ. Χρήστος Θεοδωρίδης και Δημ. Χατζηπαναγιώτου, ο Διευθυντής της Εταιρίας Ζωής Βασ. Παρασιχίδης, η Διευθύντρια της Εταιρίας Ζωής κα Βίβιαν Αναγνώστου, ο Διευθυντής Πωλήσεων της Εταιρίας Ζωής κ. Δημ. Νικολούσης, η Διευθύντρια Παραγωγής της Εταιρίας Ζημιών κα Αναστ. Παπαζαϊτή, ο Σύμβουλος Δημοσίων Σχέσεων του Ομίλου Δημοσιογράφος κ. Στράτος Σιμπιτζής, ο Νομικός Σύμβουλος του Ομίλου κ. Χρύσης Σουλιάνης και η κα Όλγα Σουλιάνη, ο Διευθυντής του Υποκαταστήματος Αλεξανδρουπόλεως κ. Ιωάννης Πανταζίδης και η κα Ευτυχία Πανταζίδου.

Παρέστησαν ακόμη η κα Μηλίτσα Γαλοβατσέα, σύζυγος του αξιωματικού Αλέξανδρου Γαλοβατσέα, ο κ. Ιωσήφ Φουρουντζόπουλος, παλιό

στέλεχος της Εταιρίας συνταξιούχος ασφαλιστής και η κα Νιόβη Φουρουντζόπουλου, τα Στελέχη του Τμήματος Πωλήσεων κ.κ. Δημ. Σταϊκόπουλος, Γιώργος Λογοθέτης και Ηλίας Σαπουντζής.

Ακόμη, οι Γραμματείς της Εταιρίας Ζημιών κες Μαρία Αρβαντιδίου, και Κατερίνα Φλουρή.

Επίσης παρέστησαν ο ασφαλιστής κ. Χρήστος Αντωνιάδης και η κα Αντωνιάδου, ιατρός και η ασφαλίστρια κα Μάχη Χατζηγεργιορίου και ο κ. Κων/νος Χατζηγεργιορίου Διευθυντής του Εμπορικού και Βιομηχανικού Επιμελητηρίου Θεσ/νίκης.

Από το Υποκατάστημα Ξάνθης παρέστησαν ο Υπεύθυνος κ. Ιωάννης Δαλακάκης, η κα Δαλακάκη, ο ασφαλιστής κ. Ιωάν. Αγγελίδης, η κα Αγγελίδα και η ασφαλίστρια κα Λαμπρινή Βλασιάδου.

## Η μεγάλη δεξίωση

Με την μεγάλη δεξίωση που έδωσε η Διοίκηση του Ομίλου στις αίθουσες του ξενοδοχείου "ΝΕΣΤΟΣ" ολοκληρώθηκε το διήμερο των εκδηλώσεων που προγραμματίσαμε για την Ξάνθη η "ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ-VICTORIA".

Η δεξίωση απετέλεσε σημαντικό κοινωνικό και γεγονός για την πόλη της Ξάνθης, δεδομένου ότι συγκέντρωσε τους εκπροσώπους των Αρχών, των παραγωγικών τάξεων του εμπορικού, βιομηχανικού και επιστημονικού κόσμου, ασφαλιστές συναδέλφους Εταιριών και πολλούς φίλους. Μεταξύ τους διακρίναμε:

Τον Βουλευτή κ. Γιώργο Παυλακάκη, τον Αντιδήμαρχο Ξάνθης κ. Νικόλαο Μπαλατζή, τον Αστυνομικό Υποδιευθυντή κ. Απόστολο Γιαντίδη, τον Πρόεδρο του Συλλόγου Βιομηχάνων και Βιοτεχνών κ. Πάνο Ζερίτη, τον Πρόεδρο του Εμπορικού Συλλόγου Ξάνθης κ. Χρήστο Παπαδόπουλο, τον Πρόεδρο του Ιατρικού Συλλόγου Ξάνθης κ. Ευστράτιο Γρηγορίου, το Δημόσιο Κατήγορο Αστυνομό Α' κ. Ανέστη Λαλίνη, τον Διοικητή Τμήματος Ασφαλείας Αστυνομό Α', κ. Νικ. Καραολάνη, τον Αρχιμανδριτή κ. Αντώνιο Λαλάτη, τον Πρόεδρο του Ροταριανού Ομίλου Ξάνθης κ. Δημ. Βαφειάδη, τον Πρόεδρο της Λέσχης Λαίων Ξάνθης κ. Στέργιο Κούπη, τον Διευθυντή της Εφημερίδας "ΕΜΠΡΟΣ" κ. Γιάννη Διαφωνίδη, τον Διοικητή Α.Τ. Αστυνομό Β' κ. Θεολόγη Μπλαστράκη, τον Διευθυντή εργασίας Γραφικών Τεχνών της "ΣΕΒΑΘ" κ. Νικ. Χατζησάββα.

Τους εκλεκτούς καλεσμένους υποδέχθηκαν οι Πρόεδροι του Δ.Σ. των Εταιριών του Ομίλου κ.κ. Γιώργος Αναγνώστου και Γιώργος Παϊπέτης.



Στιγμιότυπο από τα εγκαίνια του Υποκαταστήματος. Διακρίνονται οι κ.κ. Παϊπέτης και Γ. Αναγνώστου.



Οι κ.κ. Αναγνώστου και Γ. Παϊπέτης υποδέχονται τους καλεσμένους.

# LEASING: Η ΣΥΓΧΡΟΝΗ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗ ΑΝΤΙΛΗΨΗ

Του Ιωάννη Κουτσοχάνου  
Διευθυντή ETBALEASING



**Τ**ο leasing είναι ένα χρηματοοικονομικό προϊόν με αρκετά χρόνια παρουσίας στις ανεπτυγμένες οικονομίες των δυτικών χωρών και σχετικά καινούργιο για την ελληνική πραγματικότητα, δεδομένου ότι θεσμοθετήθηκε μόλις το 1986 με το Νόμο 1665 και συμπληρώθηκε πρόσφατα με το Νόμο 1959/91.

Είναι μια μορφή χρηματοδότησης παραγωγικού εξοπλισμού απευθυνόμενη σε επιχειρήσεις, με σκοπό την συμπλήρωση, επέκταση και εκσυγχρονισμό του υφιστάμενου δυναμικού τους, απαλλάσσοντας συγχρόνως αυτές από το υψηλό κόστος των παραδοσιακών μορφών άντλησης κεφαλαίων.

Με την εμφάνιση του θεσμού και τη δημιουργία του απαραίτητου

νομικού πλαισίου για τη λειτουργία και ανάπτυξη του στην Ελλάδα, δημιουργούνται οι πρώτες εταιρείες leasing, θυγατρικές μεγάλων Ελληνικών Τραπεζών, δραστηριοποιούμενες σε έναν όχι και τόσο γνωστό χώρο, βοηθώντας συγχρόνως στην ανάπτυξη και επέκτασή του.

Σήμερα υπάρχουν οκτώ εταιρείες που όμως καλύπτουν ένα μικρό ποσοστό της δυνητικής αγοραίας ζήτησης, γεγονός που τους δίνει μεγάλη περιθώρια ανάπτυξης των εργασιών, διαγράφοντας συγχρόνως πολύ καλές προοπτικές για τον κλάδο.

Η ETBALEASING είναι από τους πρωτοπόρους στο χώρο, με δυναμική και σταθερή ανοδική πορεία, διακρινόμενη τόσο για την ταχύτητα και την ευελιξία της, όσο και την επιτυχή της προσπάθεια για την ανάπτυξη του θεσμού, μεταφέροντας συνεχώς το μήνυμα του εκσυγχρονισμού και των νέων επενδυτικών πρωτοβουλιών στον επιχειρηματικό χώρο.

Η ταχύτητα και ευελιξία αναφέρονται στη διαδικασία απόκτησης του εξοπλισμού από τον ενδιαφερόμενο επιχειρηματία, που ξεκινά από την προσωπική επαφή με τα στελέχη της εταιρείας και καταλήγει στην υπογραφή της σύμβασης χρηματοδοτικής μίσθωσης (leasing), το αργότερο εντός 15 ημερών, με την προϋπόθεση βέβαια ότι έχουν υποβληθεί τα ολοκληρωμένα στοιχεία, που απαιτούνται, για την αξιολόγηση της επένδυσης.

Η προσπάθεια για την ανάπτυξη του θεσμού και την υποκίνηση νέων επενδυτικών πρωτοβουλιών πραγματοποιείται μέσα από την αδιάκοπη ενημέρωση των επιχειρηματιών για τα πλεονεκτήματα του leasing έναντι των άλλων μορφών χρηματοδότησης και την συνεχή προβολή του θεσμού, κύρια πλεονεκτήματα του οποίου είναι:

- Η δυνατότητα μεγιστοποίησης των τεχνολογικών ωφελειών μέσα από ένα πρόγραμμα ανανεώσεων του εξοπλισμού, που θα συνδυάζει διάρκεια ωφέλιμης ζωής και χρόνο σύμβασης σε σχέση πάντοτε με τη φορολογική διάσταση που υπεισέρχεται στους υπολογισμούς των μισθωμάτων.
- Η ευελιξία, που δίνει την δυνατότητα προσαρμογής σε κάθε επενδυτική πρόταση λαμβάνοντας υπ' όψιν τις ιδιαιτερότητες κάθε εταιρείας και επένδυσης.
- Η μεγάλη φορολογική ωφέλεια από την εξ ολοκλήρου έκπτωση των μισθωμάτων από τα έσοδα του μισθωτή.
- Οι αλλαγές των συμβάσεων leasing από τις γνωστές επιβαρύνσεις των δανειακών συμβάσεων, όπως χαρτόσημο και ΕΦΤΕ.
- Η συνεισφορά του στη δημιουργία καλής εικόνας στη διάρθρωση των οικονομικών μεγεθών των εταιρειών, με αποτέλεσμα την αύξηση της πιστοληπτικής τους ικανότητας.
- Η σχετικά απλή και συγχρόνως ταχύτερη διαδικασία απόκτησης του εξοπλισμού.
- Η 100% χρηματοδότηση χωρίς τη συμμετοχή του επιχειρηματία.

Αντικείμενο χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι κάθε κινητό πράγμα, που προορίζεται για επαγγελματική χρήση και διακρίνεται από παραγωγική αυτοτέλεια και ελάχιστη εξειδίκευση, ενώ δικαίωμα για σύναψη σύμβασης έχει οποιαδήποτε επιχείρηση ανεξαρτήτως νομικής μορφής και δραστηριότητας καθώς και οι ελεύθεροι επαγγελματίες.

Η επιλογή του εξοπλισμού είναι υπόθεση του μισθωτή, ενώ η κυριότητα του μεταβιβάζεται σε αυτόν μετά τη λήξη της σύμβασης έναντι ενός συμβολικού τμήματος.

Η διαδικασία για τη σύναψη leasing είναι απλή και ξεκινά από την επαφή του ενδιαφερομένου με τα στελέχη της ETBALEASING, τα οποία πέραν της αξιολόγησης του επενδυτικού προγράμματος, δημιουργούν μαζί με τον επιχειρηματία το κατάλληλο πλαίσιο συνεργασίας, λαμβάνοντας υπόψη όλες τις ιδιαιτερότητες της επιχείρησής του.

Ο θεσμός του leasing κατά την ολιγόχρονη παρουσία του στην ελληνική αγορά χαρακτηρίζεται από δυναμισμό συνεισφέροντας συγχρόνως στην ανάπτυξη της Εθνικής Οικονομίας μέσω της χρηματοδότησης καινούργιων αλλά και υφιστάμενων επενδυτικών προγραμμάτων.

Η επέκτασή του σε περισσότερους τομείς της οικονομίας και το άνοιγμα προς την αγορά ακινήτων, που αναμένεται τα προσεχή έτη, θα δώσουν νέα ώθηση στον θεσμό και την ανάπτυξη των εργασιών αυξάνοντας συγχρόνως τον ανταγωνισμό μεταξύ των εταιρειών με θετικές συνέπειες στην ποιότητα των υπηρεσιών και συμβάλλοντας ακόμη περισσότερο στην πορεία της Ελληνικής Οικονομίας.

# Στον κόσμο που ζούμε χρειαζόμαστε το ΝΑΙ!



Στη χώρα των ασφαλειών κάπου πρέπει να υπερέχεις για να επιζήσεις σ' ένα περιβάλλον γεμάτο κίνηση και διαρκείς εξελίξεις. Οι ανταγωνιστές δεν συγχωρούν να μοιραστείς το βασίλειό τους. Την μόνιμη απειλή των αντιπάλων την ξεπερνάς με το πλεονέκτημα που διαθέτεις σε κάτι. Ταχύτητα, γνώση, ευελιξία, όραση, όσφρηση, ένστικτο, επιμονή, υπομονή, αντοχή, πληροφόρηση, προσαρμοστικότητα, είναι αρετές των επιτυχημένων. Μάθετε τους νόμους του χώρου που ζείτε διαβάζοντας το ΝΑΙ! Στον αγώνα για επιβίωση χρειαζόμαστε ένα δικό μας φίλο οδηγό προστασίας. Για να ζήσουμε! Χρειαζόμαστε το ΝΑΙ!



**ΑΠΟΚΤΗΣΤΕ ΤΩΡΑ ΤΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ**  
**ΤΗΛΕΦΩΝΗΣΤΕ ΣΗΜΕΡΑ ΣΤΟ 32 29 973 - 32 29 394 - FAX: 32 21 225**  
**Ή ΓΡΑΨΤΕ ΠΡΟΣ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ "ΝΑΙ"**  
**ΟΘΩΝΟΣ & ΦΙΛΕΛΛΗΝΩΝ 3, ΠΛ. ΣΥΝΤΑΓΜΑΤΟΣ 105 57, ΑΘΗΝΑ.**  
**ΕΤΗΣΙΑ ΣΥΝΔΡΟΜΗ 5.000 - ΦΟΙΤΗΤΕΣ 3.000 - ΕΤΑΙΡΙΕΣ 20.000**  
**ΑΡΙΘΜ. ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ: ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΕΛΛΑΔΟΣ 51342181/104**

**ΣΥΜΠΛΗΡΩΣΤΕ ΤΟ ΚΟΥΠΟΝΙ ΜΕ ΚΕΦΑΛΑΙΑ:**

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ .....

ΟΔΟΣ-ΑΡΙΘΜΟΣ .....

Τ.Κ. .... ΕΤΑΙΡΙΑ .....

ΙΔΙΟΤΗΤΑ ..... ΤΗΛ. ....

## ΣΤΟ ΕΠΟΜΕΝΟ ΝΑΙ

**ΔΙΑΒΑΣΤΕ - ΧΑΡΕΙΤΕ- ΧΡΗΣΙΜΟΠΟΙΗΣΤΕ**  
το περιοδικό που κατέκτησε  
την πρώτη θέση στην καρδιά των ασφαλιστών

Το νέο τεύχος θα είναι αφιερωμένο στην ΕΞΕΥΡΕΣΗ ΠΕΛΑΤΩΝ & ΕΞΕΥΡΕΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ.

Το EXTRA Τεύχος θα καλύπτει όλα τα θέματα που απασχολούν τον τωρινό ή μελλοντικό Manager στο κυνηγητό ανάπτυξης της ομάδας του.

Οι ασφαλιστές θα βρουν ιδέες για εξεύρεση πελατών που σημαίνει αύξηση εισοδήματος.

- ΑΚΟΜΑ:**
- Θέματα για την γυναίκα ασφαλίστρια
  - Θέματα για την οικολογία & το περιβάλλον
  - Συνεντεύξεις επιτυχημένων της ασφαλ. αγοράς
  - Θέματα υγείας
  - Θέματα επικοινωνίας - ψυχολογίας με την Σμαρούλα Παντελή

**και** Ασφαλιστικές ειδήσεις απ' τον κόσμο με τον Ν. Κωσαντόπουλο

**και** Ευρωπαϊκά θέματα με τους Αθ. Χ. Παπανδρόπουλο και Αθ. Θεοδωράκη

- ΑΚΟΜΑ:**
- Χρηματιστήριο - Αμοιβαία Κεφάλαια
  - Ένα σημαντικό άρθρο του Σπ. Βαλατά για την αξιολόγηση των Ομολόγων και τους συστηματικούς κινδύνους.
  - Οι ειδικές σελίδες με ειδήσεις & πρόσωπα της Κύπρου.

**ΝΑΙ** Το περιοδικό που συμβουλευόμαστε οι επιτυχημένοι και όσοι ενδιαφέρονται για τους επιτυχημένους!

ΓΡΑΦΤΕΙΤΕ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΕΣ ΣΗΜΕΡΑ! ΤΗΛΕΦ. 3229973 FAX 3221525

**ΝΕΟ ΥΠ/ΜΑ «ΝΑΙ»:** ΟΘΩΝΟΣ ΚΑΙ ΦΙΛΕΛΛΗΝΩΝ 3 (4ος όροφος)  
ΠΛ. ΣΥΝΤΑΓΜΑΤΟΣ - ΑΘΗΝΑ ΤΗΛ.: 3229394 - 3229973 FAX: 3221525



ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ  
ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ  
ΤΟΥ ΣΥΓΧΡΟΝΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ  
ΑΦΜ: 19581649

Ιδιοκτήτης Εκδότης:  
**ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ Γ. ΣΠΥΡΟΥ**

Αρχισυντάκτης:  
**Μαρία Γερογιάννη**

ΕΙΔΙΚΟΙ ΜΟΝΙΜΟΙ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ:  
**Νικ. Πάππας** (Θέματα εκπαίδευσης  
μάντζμεντ)

**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 - Κηφισίας 227  
Τηλ.: 8064548 - 8060632)

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΘΕΜΑΤΑ  
**Αθ. Παπανδρόπουλος**

ΘΕΜΑΤΑ ΕΟΚ  
**Α.Δ. Θεοδωράκης**

ΓΥΝΑΙΚΕΙΑ ΘΕΜΑΤΑ  
**Μαρία Λιλιουπούλου**

ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ  
**Λάμπρος Καραγεώργος**

ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΕΙΔΗΣΕΙΣ - ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ  
**Νίκος Β. Κωνσταντόπουλος**

ΚΥΠΡΟΣ  
**Πάμπος Θεράκης**

ΤΡΑΠΕΖΕΣ  
**Σπύρος Βαλάτας**

ΚΑΛΛΙΤΕΧΝΙΚΗ ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ  
**Θοδωρής Ντεκώ** (Τηλ.: 9229207)

ΦΩΤΟΣΥΝΘΕΣΗ  
**"SET" Ε. ΑΝΤΩΝΙΟΥ ΟΕ** (Τηλ.: 6464835)

ΦΙΛΜΣ ΜΟΝΤΑΖ  
**Β. Βογιατζής** (Τηλ.: 9735771)

ΕΚΤΥΠΩΣΗ  
**ΙΝΤΕΡΤΥΠ ΑΕ** (Αφροδίτης 24 & Ριζούντος,  
Ελληνικό Τηλ.: 9620426-27)

ΤΑ ΕΠΩΝΥΜΑ ΑΡΘΡΑ  
ΕΚΦΡΑΖΟΥΝ ΘΕΣΕΙΣ ΤΩΝ  
ΑΡΘΡΟΓΡΑΦΩΝ ΚΑΙ ΟΧΙ ΤΟΥ  
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ "ΝΑΙ"

ΕΠΙΣΤΟΛΕΣ - ΕΠΙΤΑΓΕΣ:  
Ευάγ. Γ. Σπύρου  
Όθωνος & Φιλελλήνων 3, 4ος όροφος  
105 57 - Αθήνα, Τηλ.: 3229394 - 3229973  
Fax: 3221525

ΤΙΜΗ ΤΕΥΧΟΥΣ ΔΡΧ. 800-  
ΕΤΗΣΙΑ ΣΥΝΔΡΟΜΗ:  
Ασφαλιστές: 5.000 δρχ.-  
Εταιρείες - Οργανισμοί: 20.000 δρχ.-  
Φοιτητές: 3.000 δρχ.-  
Αριθμ. λογαριασμού  
ΕΘΝ. ΤΡΑΠΕΖΑ ΕΛΛΑΔΟΣ  
για πληρωμή συνδρομών:  
51342181/104



## Διαχειρίζεται το μέλλον σας ΣΙΓΟΥΡΑ, ΥΠΕΥΘΥΝΑ ΚΑΙ ΑΠΟΔΟΤΙΚΑ

Εκατομμύρια άνθρωποι σε όλο τον κόσμο, εμπιστεύονται τη φερεγγυότητά της. Γιατί ξέρουν πως διαχειρίζεται τα χρήματά τους, σίγουρα, υπεύθυνα και αποδοτικά. Προστατεύοντας και επενδύοντας το εισόδημά τους. Προσφέροντας ασφάλεια στη ζωή τους. Η NATIONALE-NEDERLANDEN, είναι μέλος του INTERNATIONALE NEDERLANDEN GROUP, που έχει πάνω από 30 τρισεκατομμύρια δρχ. κεφάλαια και αποθεματικά σε όλο τον κόσμο. Στην Ελλάδα η NATIONALE-NEDERLANDEN έχει 13,5 δισεκατομμύρια δρχ. σε ασφάλιστρα και 60% ετήσιο ρυθμό ανάπτυξης, το 1991!

Είναι τόσο μεγάλη, ώστε να μπορείτε να εμπιστευθείτε το μέλλον σας, στο μέγεθός της αλλά παραμένει τόσο ανθρώπινη, ώστε οι φίλοι της, να τη φωνάζουν "Εν-Εν"! Εμπιστευθείτε και σεις την Εν-Εν σήμερα, για ένα καλύτερο αύριο. Για το μέλλον το δικό σας και των παιδιών σας... Τώρα, σας φροντίζει και με την Υπερκάρτα Υγείας.



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΚΑΙ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΣ ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ  
**Nationale-Nederlanden**  
εγγύηση για το παρόν και το μέλλον



Και τώρα... ΥΠΕΡΚΑΡΤΑ ΥΓΕΙΑΣ  
Nationale-Nederlanden

# ΕΡΟΣΑ

Νέα σειρά χαρτοφύλακες



# DELSEY

PARIS

ΟΙ ΙΔΕΕΣ ΜΑΣ ΠΑΝΕ ΠΙΟ ΜΑΚΡΙΑ