

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

# ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ  
ΣΤΙΣ ΔΙΑΚΟΠΕΣ  
ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ  
& MANAGERS

ΕΝΑ ΕΚΤΑΚΤΟ

## ΝΑΙ

ΓΙΑ ΤΟ ΚΑΛΟΚΑΙΡΙ !!!

ΜΗΝ ΧΑΖΕΤΕ  
ΤΟ ΕΙΔΙΚΟ ΤΕΥΧΟΣ  
ΙΟΥΛΙΟΥ '93

**ΕΙΝΑΙ ΚΑΛΑ  
ΔΙΚΤΥΩΜΕΝΟΙ!  
ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΑ ΤΑ "ΔΙΧΤΥΑ"  
ΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ  
ΤΗΣ INTERAMERICAN  
ΜΕ ΤΗΝ ΚΙΝΗΤΗ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑ!**

**ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΙ  
& ΣΥΛΛΟΓΙΣΜΟΙ**

**Φάκελος SOFTEX**

**Γνωρίζετε  
να κάνετε  
ΕΞΕΥΡΕΣΗ  
ΠΕΛΑΤΩΝ;**



# 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 19,4 δισεκατομμύρια δρχ. σε ασφάλιστρα και 46% ετήσιο ρυθμό ανάπτυξης, το 1992!

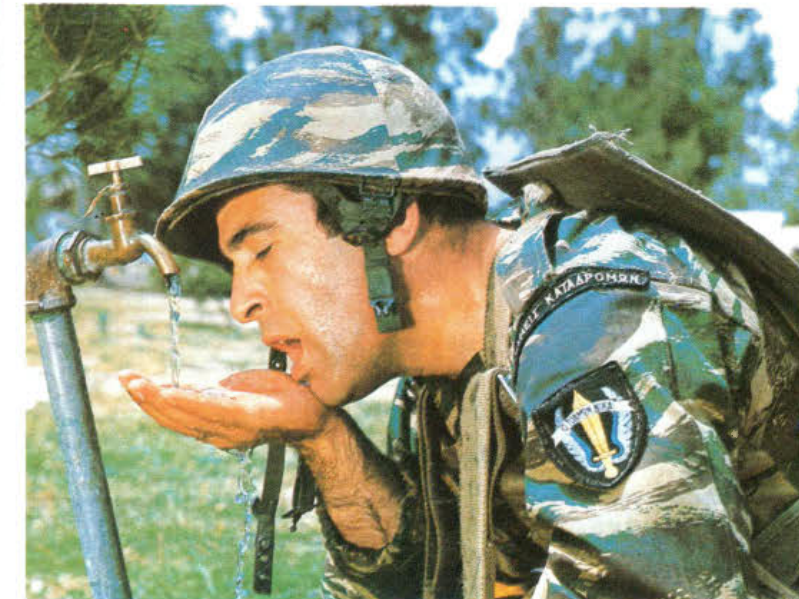
Είναι τόσο μεγάλη, ώστε να μπορείτε να εμπιστευθείτε το μέλλον σας, στο μέγεθός της αλλά παραμένει τόσο ανθρώπινη, ώστε οι φίλοι της, να τη φωνάζουν "Εν-Εν"! Εμπιστευθείτε και σεις την Εν-Εν σήμερα, για ένα καλύτερο αύριο. Για το μέλλον το δικό σας και των παιδιών σας... Τώρα, σας φροντίζει και με την Υπερκάρτα Υγείας.

 **Nationale-Nederlanden**  
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΚΑΙ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΣ ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ  
εγγύηση για το παρόν και το μέλλον

  
Και τώρα... ΥΠΕΡΚΑΡΤΑ ΥΓΕΙΑΣ  
**Nationale-Nederlanden**

## ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

**ΝΑΙ**  
ΤΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ  
ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ



**54**  
**ΕΞΕΥΡΕΣΗ**  
**ΠΕΛΑΤΩΝ**

**4 ΧΡΟΝΙΑ**  
**ΝΑΙ**



**11**  
**ΕΙΝΑΙ ΚΑΛΑ ΔΙΚΤΥΩΜΕΝΟΙ!**  
Μεγαλύτερα τα "Δίκτυα" των ασφαλιστών της INTERAMERICAN με την κινητή τηλεφωνία.



**19**  
**1ο ΣΥΝΕΔΡΙΟ**  
**ALLIANZ**



**13**  
**ΦΑΚΕΛΟΣ SOFTEX**



**40**  
**Κ. ΠΑΠΑΜΙΧΑΛΟΠΟΥΛΟΣ:**  
Ατενίζουμε το μέλλον με αισιοδοξία.

**8** Εν Ολίγοις...  
**25** Συνέδριο Ατλαντικής  
**28** Συνέδριο Φοίνικα  
**31** Ισολογισμοί & Συλλογισμοί  
**46** Μου είπαν γενικώς  
**48** Από την πρώτη γραμμή  
**50** Ασφαλιστικός περιοδικός τύπος  
**68** ΤΟ ΝΑΙ ΣΤΙΣ ΓΥΝΑΙΚΕΣ  
**70** ΔΙΕΘΝΕΣ ΠΕΡΙΣΚΟΠΙΟ  
**85** Οι σελίδες της ΚΥΠΡΟΥ  
**97** Ασφαλιστικές ειδήσεις



ΕΛΛΗΝΟΓΕΡΜΑΝΙΚΗ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ

## ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ VICTORIA

Το όνομά της: ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ-VICTORIA, Ανώνυμος Ασφαλιστική Εταιρία Ζωής και ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ-VICTORIA, Ανώνυμος Ασφαλιστική Εταιρία Ζημιών.

Τα χαρακτηριστικά της: δυναμισμός, υπευθυνότητα, αξιοπιστία, ποιότητα υπηρεσιών, τεράστια οικονομική επιφάνεια, μεγάλη πείρα, σύγχρονη ασφαλιστική αντίληψη και οργάνωση.

Η ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ-VICTORIA είναι αποτέλεσμα συνεργασίας της ΟΛΥΜΠΙΑΚΗΣ – του μεγαλύτερου Ασφαλιστικού Ομίλου της Β. Ελλάδας – και της VICTORIA – 4ου σε μέγεθος Ασφαλιστικού Οργανισμού στη Δ. Γερμανία – και αποτελεί τη νέα μεγάλη δύναμη, που διαμορφώνει τώρα μια άλλη ασφαλιστική πραγματικότητα στη χώρα μας.

Η νέα ασφαλιστική δύναμη.

**ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ - VICTORIA**  
Ελληνογερμανική Ασφάλεια

A GREEK-GERMAN COOPERATION

## OLYMPIC VICTORIA

Name: OLYMPIC-VICTORIA, Life Assurance Co. S.A. and OLYMPIC-VICTORIA, Insurance Co. S.A.

Features: dynamic, responsible, reliable; high-quality service; substantial financial assets; wide experience; modern organisation and approach to insurance.

OLYMPIC-VICTORIA was born out of the cooperation between OLYMPIC – the leading group of insurance companies in Northern Greece – and VICTORIA – the fourth largest Insurance Organisation in West Germany – and it now represents the new leading force in Greek insurance.

The new leading force in the insurance world.

# Γράμματα στο “ΝΑΙ”



**Nationale-Nederlanden**  
Εύχεται 104 χρόνια  
επιτυχίας!

Αγαππé Βαγγέλη,  
ΝΑΙ στην ποιοτική προσπάθεια ενημέρωσης του κλαδικού ασφαλιστικού τύπου.

ΝΑΙ στην έγκυρη ενημέρωση και υποστήριξη του ασφαλιστού.

ΝΑΙ στην επικοινωνία Ασφαλιστών, Manager και Ασφαλιστικών Εταιρειών.

ΝΑΙ στη συνεισφορά του ασφαλιστικού θεσμού στη χώρα μας.

ΝΑΙ στο πολύτιμο βοήθημα του επαγγελματία Ασφαλιστή.

ΝΑΙ στην αγάπη για το Ασφαλιστικό επάγγελμα.

ΝΑΙ στα 4 χρόνια προσπάθειας και στα 104 επιτυχίας, θερμά και ειλικρινά συγχαρητήρια.

Με εκτίμηση  
Στέφανος Ψαράκης



**Το “ΝΑΙ” είναι εγχειρίδιο  
εκπαίδευσης!**

Αγαππé Βαγγέλη

Η μεγάλη ασφαλιστική οικογένεια έχει ανάγκη συνεχούς ενημέρωσης και εκπαίδευσης στο κοινωνικό αυτό λειτουργήμα που λέγεται ΑΣΦΑΛΕΙΑ.

Το ΝΑΙ είναι το περιοδικό που πολλές φορές το χρησιμοποίησα ως εγχειρίδιο εκπαίδευσης. Πραγματικά είναι ένα κόσμημα στην ασφαλιστική βιβλιογραφία που έλειπε.

Η προσπάθειά σου την οποία παρακολούθησα όταν προσωπικά με επισκέφθηκαν για να μου συστήσεις το έντυπο αυτό είναι αξιόπαινη. Τότε θυμάμαι αγαππé κ. Σπύρου ότι σου είχα πει “Μπράβο, θα πετύχει η προσπάθειά σου”. Έτσι κι έγινε.

Είμαι άνθρωπος του Marketing και χαιρόμαι όταν βλέπω τέτοιες προσπάθειες.

Ένα μεγάλο ΜΠΡΑΒΟ. Ευχές θερμές και κουράγιο για να πετύχεις περισσό-

τερα.

Ελπίζω να μη μου κρατάς κακία που δεν σου έστειλα άρθρο μου ακόμη.

Συγκινούμαι όμως όταν το ΝΑΙ το βλέπω κάθε φορά στο γραφείο μου.

Έχω τόσα πολλά να διαβάσω.

Θερμά συγχαρητήρια  
Γιώργος Μωυσόγλου



**Είστε το κορυφαίο  
Ασφαλιστικό περιοδικό**

Αγαππé κε Σπύρου,

Με την ευκαιρία συμπλήρωσης 4 ετών παρουσίας του “ΝΑΙ” στον ασφαλιστικό χώρο νιώθω την ανάγκη να επικοινωνήσω μαζί σας.

Σε μία χώρα με ανύπαρκτη ασφαλιστική παιδεία το “ΝΑΙ” ήλθε να καλύψει ένα τεράστιο κενό και να αποτελέσει πολύτιμο εργαλείο για κάθε ασφαλιστή και manager.

Μέσα από τις στήλες σας αντλούμε πολύτιμα στοιχεία τα οποία μας βοηθούν να γίνουμε “πλουσιότεροι” και να αντιμετωπίζουμε τις προκλήσεις και τις προσκλήσεις των καιρών με απαιτήσεις.

Συνεχίστε με την ίδια ένταση, πάθος και εντιμότητα. Μακριά από τις μικρόπτες της εποχής μας.

Δεν είναι τυχαίο ότι είστε το κορυφαίο ασφαλιστικό περιοδικό στο είδος του. Εμείς θα παρακολουθούμε και θα σπριζούμε το δύσκολο και υπέροχο έργο σας.

Ευχή μου να μην υπάρχει ασφαλιστής χωρίς το “ΝΑΙ”.

Με εκτίμηση  
Γ. Βασιλαγόρης



**Οι ασφαλιστές μου είναι  
ήδη συνδρομητές**

Αγαππé κύριε Σπύρου

Είμαι εδώ και αρκετά χρόνια συνδρομητής και αναγνώστης του ασφαλιστικού σας περιοδικού “ΝΑΙ” που η ύλη του και τα άρθρα του με έχουν βοηθήσει και στα πρώτα μου βήματα σαν ασφαλιστή και αργότερα σαν unit manager.

Οι ασφαλιστές της ομάδας μου ήδη

είναι συνδρομητές του περιοδικού.

Σήμερα θέλω να εγγραφώ σαν συνδρομητή και τον νέο ασφαλιστή Γιώργο Κουμπρόγλου. Το περιοδικό παρακαλώ να αποστέλλεται στην διεύθυνση του υποκαταστήματος: “ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ ΑΕΑΖ ΠΑΝΟΡΜΟΥ 119 και ΚΗΦΙΣΙΑΣ 115 24 ΑΘΗΝΑΙ (3ος όροφος)”.

Εσωκλείω επιταγή της Εθνικής (5000 δρχ.) για την συνδρομή του έτους 1993.

Ευχαριστώ  
Μετά τημή  
Χ. Αντύπας



**Το “ΝΑΙ” βοήθησε  
Ασφαλιστές, Unit και  
Διευθυντές υπ/των!**

Αγαππé Βαγγέλη

Τέσσερα χρόνια, είναι αρκετός χρόνος δοκιμασίας, για να μπορώ σήμερα να υποστηρίξω ότι ο αγώνας σου δεν πήγε χαμένος.

Χρησιμοποιώντας την μακρόχρονη εμπειρία σου μέσω του “ΝΑΙ” βοήθησες ιδιαίτερα σε τεχνικά θέματα και τους τρεις τομείς, ασφαλιστή - Unit - και Διευθυντή Υποκ/τος.

Δέξου τις ευχαριστίες μου, με την ευχή να συνεχίσεις με το ίδιο πάθος και τα επόμενα χρόνια.

Με συναδελφικούς χαιρετισμούς  
Παναγιώτης Γεωργιάδης

ΤΟ ΝΑΙ  
ΚΑΙ ΟΙ  
ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ  
ΥΠΟΚ/ΤΩΝ

# ΣΙΓΟΥΡΙΑ ΚΑΙ ΕΞΑΣΦΑΛΙΣΗ ΠΟΥ ΦΤΑΝΕΙ ΚΑΙ ΠΕΡΙΣΣΕΥΕΙ

Η ζωή τρέχει! Με μια οποιαδήποτε σύνταξη τί να πρωτοκάνατε...; Έχετε αλήθεια σκεφθεί, πόσα και πόσα μπορούν να συμβούν σε σας και την οικογένειά σας;

Με το Χρυσό Βιβλιάριο Σύνταξης και Οικογενειακής Προστασίας εξασφαλίζετε όχι μόνο ισόβια αναπροσαρμοζόμενη σύνταξη ή εισόδημα και εφάπαξ (με επιλογή σας), αλλά και άμεση προστασία για σας και τ' αγαπημένα σας πρόσωπα, τόσο πριν τη συνταξιοδότησή σας, όσο και μετά απ' αυτή. Και όλα αυτά, με σταθερό ασφάλιστρο.

Μια ολοκληρωμένη ασφαλιστική προστασία με την εγγύηση της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ, της σύγχρονης, δυναμικής και φερέγγυας (\*) Ελληνικής Ασφαλιστικής Εταιρίας.



(\*) Μετοχικό Κεφάλαιο: 4.000.000.000 δρχ.  
Κέρδη 1992: 815.000.000 δρχ.  
Αποθεματικά: 16.000.000.000 δρχ.

**ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗ Σ**  
Η ΑΝΘΡΩΠΙΝΗ ΔΥΝΑΜΗ

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΩΗΣ ΚΑΙ ΥΓΕΙΑΣ  
Λ. ΣΥΓΓΡΟΥ 4-6, 117 42 ΑΘΗΝΑ, ΤΗΛ.: 9218.905-9, TELEFAX: 9238.882

ΓΡΑΜΜΑΤΑ ΣΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ & ΕΤΑΙΡΙΕΣ

## Διάρκεια εγκυμοσύνης και γέννηση ασφαλιστών.

Πριν λίγο καιρό επιτυχημένος Manager ασφαλιστών μου σύσπασε ένα συνεργάτη του μ' αυτά τ' λόγια: "Εγώ τον γέννησα". Συνιθίζεται αυτή η φράση σε ανάλογες αναφορές μαζί με τις λέξεις "παπούς", "γιός", "εγγόνι".

Αλήθεια ποιά είναι η διάρκεια εγκυμοσύνης για να γεννηθούν οι ασφαλιστές;

Ψάχνοντας το θέμα έκανα μερικές διαπιστώσεις που ίσως ενδιαφέρουν κάποιους από μας.

Κατά μέσο όρο για να γεννηθεί ένας άνθρωπος χρειάζονται 280 μέρες. Σε σύγκριση με άλλα είδη για να γεννηθεί ένα πουλάκι χρειάζονται 21 μέρες, ένα κουνέλι 30 μέρες, μια αλεπού 51 μέρες, μια γάτα 58 μέρες, ένα σκυλί 63 μέρες, ένα λιοντάρι 105 μέρες, ένα πρόβατο 150 μέρες, ένα ελάφι 240 μέρες, ένα δελφίνι 270 μέρες, ένα άλογο 336 μέρες, μια καμπλοπάρδαλη 435 μέρες, ένας αφρικάνικος ελέφας 645 μέρες (Πηγή: εγκυκλοπαίδεια ΔΟΜΗ).

Υπάρχουν και επαγγελματικές γεννήσεις. Αν λάβουμε υπ' όψιν ότι χρειάζονται σπουδές σε Πανεπιστήμιο 4-6 χρόνων τότε ένας δάσκαλος δημοτικού σχολείου κάνει 1500 μέρες περίπου, ένας καθηγητής σε γυμνάσιο 1500-1600 μέρες, ένας δημόσιος υπάλληλος 1500 μέρες, ένας πολιτικός μηχανικός 1600-1700 μέρες, ένας Manager - ανώτερο στέλεχος 2000 μέρες και πάνω, ένας γιατρός 3500 ώρες περίπου. Αυτές οι μέρες χρειάζονται για να πούμε ότι γεννήθηκε κάποιος επαγγελματίας.



Φυσικά υπάρχουν και αποβολές και πρώιμες γεννήσεις εξωμήτριες γεννήσεις και γεννήσεις μη βιώσιμες και διάφορα άλλα προβλήματα.

Τι γίνεται με τους επαγγελματίες ασφαλιστές;

Μια πρώτη ματιά δείχνει πως σαν επαγγελματίες οι ασφαλιστές γεννιούνται με εγκυμοσύνη που διαρκεί περίπου 15 μέρες. Έχουμε εταιρίες που γεννάνε ασφαλιστές σε δίωρο σεμινάριο και μερικές εταιρίες που κόβουν τον "ομφάλιο λώρο" σε 30 μέρες... Από εκεί και πέρα κάποιιο παρακολουθούνται για λίγο και επιβιώνουν, οι πιο πολλοί όμως εγκαταλείπονται.

Το ποσοστό βιωσιμότητας είναι όχι κολακευτικό για τις "μάννες" ασφαλιστικές εταιρίες... Υπάρχει και μια διαμάχη στο "ποιός γεννά έναν ασφαλιστή;" Η εταιρία ή ο Manager; Εκεί κάνει η μάνα το παιδί και το παιδί την μάνα...

Υπάρχει και ένα "σκάνδαλο" που το ΝΑΙ έχει καθήκον να γνωρίσει

στους ασφαλιστές: Οι "γιατροί" και τα "Μαιευτήρια" δηλαδή οι ασφαλιστικές εταιρίες και οι διαχειριστές τους πήρανε αρκετά εκατομμύρια από την ΕΟΚ μέσω ΟΑΕΔ για να προστατέψουν τα "νεογέννητα" και να ανεβάσουν το ποσοστό βιωσιμότητας στο επάγγελμα. Πού, πώς και ποιοί διαχειρίστηκαν αυτά τα κονδύλια; Οι Managers και ο Σύλλογος Συντονιστών μήπως πρέπει να ψάξουν λίγο το θέμα; Πώς αξιοποιήθηκαν αυτές οι δυνατότητες; Κάποιες εταιρίες έκαναν πολύ καλή δουλειά και η αξιοποίηση φαίνεται και μπράβο τους. Κάποιες άλλες εταιρίες όμως; ...

Αγαπητοί φίλοι Managers.

Οι συνθήκες ανταγωνισμού στην τελευταία δεκαετία του 1900 γίνανε πιο σκληρές. Για να επιβιώσουν οι ασφαλιστές μας θέλουνε περισσότερη βοήθεια, περισσότερη προστασία, περισσότερο χρόνο για να διαμορφωθούν και να γεννηθούν. Η διάρκεια εγκυμοσύνης έχει σχέση και με την διάρκεια ζωής.

Όπως και η πληθώρα γεννήσεων έχει σχέση με τους κινδύνους εξαφάνισης και πιθανότητας επιβίωσης.

Ευάγγελος Γ. Σπύρου  
Εκδότης του ΝΑΙ  
Manager Ασφαλιστών



Γράφει ο ΣΑΒΒΑΣ ΤΣΑΣΗΣ

## Εν Ολίγοις...

### Τα ανώτατα όρια ετήσιας παραγωγής των υπαλλήλων

Με απόφαση του Υφυπουργού

Εμπορίου κ. Μιχάλη Λιάπη αναπροσαρμόστηκαν τα όρια ύψους παραγωγής ασφαλιστρών από τις εργασίες που ασκούν οι Ασφαλιστικοί Υπάλληλοι.

Το κείμενο της απόφασης έχει ως εξής:

ΘΕΜΑ : Αναπροσαρμογή του υπό του άρθρου 19 Ν. 1569/85 οριζόμενου ποσού

“Έχοντας υπόψη:

1. Τις διατάξεις του άρθρου 19 Ν. 1569/85 'Διαμεσολάβηση στις συμβάσεις ιδιωτικής ασφάλισης ... κλπ'.
2. Το γεγονός της αυξήσεως των ασφαλιστρών εξαιτίας υποχρεωτικής αναπροσαρμογής των κατωτάτων ορίων ασφάλισης αυτοκινήτων, καθώς και τις γενικότερες μεταβολές στα οικονομικά μεγέθη και τις κοινωνικοοικονομικές συνέπειες επί των εργαζομένων στις ασφαλιστικές και πρακτορειακές επιχειρήσεις.
3. Την υπ' αριθμ. Κ3/4982/89 (741/4.10.89 Β'ΦΕΚ) απόφασή μας.
4. Την υπ' αριθμ. Υ.1942/9.12.92 απόφαση του Πρωθυπουργού και του Υπουργού Εμπορίου.

Αποφασίζουμε:

Αναπροσαρμόζουμε αυξάνοντας τα ποσά που προβλέπονται από την υπ' αριθμ. Κ3/4982/92 (ΦΕΚ 741/4.10.89 τεύχος Β') απόφαση, τα οποία αφορούν στα ανώτατα όρια της ετήσιας παραγωγής ασφαλιστρών, από ασφαλιστικές εργασίες που μπορούν να ασκούν οι υπάλληλοι ασφαλιστικών και πρακτορειακών επιχειρήσεων, για λογαριασμό των επιχειρήσεων στις οποίες εργάζονται, χωρίς να εφαρμόζονται γι' αυτούς οι διατάξεις των άρθρων 17 και 18 Ν. 1569/85.

Τα εν λόγω ποσά διαμορφώνονται ως εξής:

1. Αν η έδρα του καταστήματος της ασφαλιστικής ή πρακτορειακής εταιρίας στο οποίο εργάζεται ο υπάλληλος βρίσκεται στο νομό Αττικής το ποσό αυξάνεται από 15.000.000 σε 75.000.000 δρχ., αν η έδρα βρίσκεται στο νομό Θεσ/νίκης το ποσό αυξάνεται από 12.000.000 δρχ. σε 60.000.000 δρχ. και, τέλος, αν η έδρα βρίσκεται σε ένα από τους υπόλοιπους νομούς το ποσό αυξάνεται από 10.000.000 δρχ. σε 50.000.000 δρχ.

Η απόφαση αυτή να δημοσιευθεί στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως, Τεύχος Β.

Ο Υφυπουργός  
Μιχ. Λιάπης”



#### ΣΑΒΒΑΣ ΤΣΑΣΗΣ

Γεννήθηκε στην Κεφαλονιά πριν 52 χρόνια. Σπούδασε Πολιτικές Επιστήμες & Θεολογία. Υπηρέτησε έφεδρος αξιωματικός της ελληνοκυπριακής δύναμης. Επί 25 χρόνια βρίσκεται στο χώρο της Ασφαλιστικής αγοράς με την ιδιότητα του εκδότη της εφημερίδας ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΑ ΝΕΑ και κατόπιν του περιοδικού ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ. Παντρεμένος, έχει μια κόρη.

### Η ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ συνιστά: διαβάστε-κερδίστε!

Σε διαφημιστικό φέιγ-βολάν η ασφαλιστική εταιρία ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ισχυρίζεται ότι “ΕΙΜΑΣΤΕ ΟΙ ΦΘΗΝΟΤΕΡΟΙ ΚΑΙ ΟΙ ΚΑΛΥΤΕΡΟΙ”. Στη συνέχεια παραθέτει συγκριτικά στοιχεία καθαρών ασφαλιστρών για αυτοκίνητα Ι.Χ.Ε. 9 ίππων με τις εξής τιμές:

Α' εταιρία 43.373, Β' εταιρία 40.671, Γ' εταιρία 33.955, ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ 23.638, και συνεχίζει:

“Η διαφορά μας από άλλες εταιρίες φθάνει μέχρι 83,5%. Ασφαλίστε σήμερα, τώρα, αμέσως τα αυτοκίνητά σας στην ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ (εταιρία-μέλος του Γκρουπ Ασφαλιστικών Εταιριών ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ των 300 Ελλήνων μετόχων με 1 δις κεφαλαίων και Ασφαλιστρών”.

Σε άλλο διαφημιστικό φυλλάδιο στην Κέρκυρα, ο όμιλος των Ασφαλιστικών Εταιριών ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ “προσφέρει” ασφάλιστρα για τις διάφορες κατηγορίες αυτοκινήτων που επεικώς μπορώ να τα χαρακτηρίσω ευτελή. Και είναι απορίας άξιο το γεγονός ότι ο κ. Μελάς Γιαννιώτης υιοθέτησε μια πολιτική που δυστυχώς δεν βγάζει πουθενά.

Και διερωτώμαι πού πήγαν οι τόσες και τόσες διαμαρτυρίες του κ. Μελά Γιαννιώτη τα προηγούμενα χρόνια για τα εξευτελιστικά ασφάλιστρα των Αυτοκινήτων;

Ακόμη, έχω και μια άλλη απορία, ή μάλλον μια ερώτηση για τον κ. Γιαννιώτη: Ο συνδικαλισμός που πάει αγαπητέ κ. Γιαννιώτη;

### Οι περιφερόμενοι Ιταλοί

Στην χώρα μας βρίσκονται κάτι παραπάνω από 5 μήνες ορισμένοι Ιταλοί Ασφαλιστές-Επενδυτές με αντικειμενικό σκοπό την εξαγορά ελληνικών Ασφαλιστικών Εταιριών. Ήδη έχουν επισκεφθεί τα γραφεία περισσότερων από 10 ελληνικών εταιριών, αλλά δεν κατέληξαν σε οριστικές αποφάσεις, εκτός μιας μόνο περιπτώσεως, για την οποία αναφέρομαι σε άλλη στήλη (τελευταία στιγμή πληροφορήθηκα πως κι

αυτή η περίπτωση ναυάγησε).

Τις διαπραγματεύσεις αυτές τις θεωρώ επιζήμιες για το κύρος και την καλή φήμη των ελληνικών Ασφαλιστικών Εταιριών, έχοντας ως δεδομένο ότι οι διαπραγματευτικές συζητήσεις δεν περιορίζονται στα γραφεία των εταιριών, αλλά δημοσιοποιούνται και όχι βέβαια με πρωτοβουλία των Ελλήνων Ασφαλιστών. Αυτό γίνεται μέσα στα πλαίσια της προσπάθειας που καταβάλλουν οι υποψήφιοι αγοραστής για την μεγαλύτερη δυνατή μείωση του τι-

## Εν Ολίγοις...

μήματος των προς πώληση εταιριών.

Δεν μπορώ παρά να εκφράσω την πλήρη αντίθεσή μου με αυτή την πολιτική των επενδυτών της γειτονικής χώρας, γιατί πιστεύω ότι δημιουργούνται πρόσθετα προβλήματα στις εταιρίες μας, πέραν των όσων επί καθημερινής βάσεως αντιμετωπίζουν. Και προσθέτω πως οι διαπραγματεύσεις αυτού του είδους πρέπει να γίνονται μεταξύ κυριών και με όλα τα συνακόλουθα της καλής πίστης.

### Η ΑΚΙΝΗΤΗ ΠΕΡΙΟΥΣΙΑ

#### ΤΩΝ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ

Καταχωρώ με βάση τα στοιχεία των Ισολογισμών χρήσεως 1992 την αξία της Ακίνητης Περιουσίας των Ελληνικών Ασφαλιστικών Εταιριών μετά τις αποσβέσεις.

Τα νούμερα είναι σε χιλιάδες δραχμές. Για την καλύτερη ενημέρωσή σας παρατίθενται και τα στοιχεία της οικονομικής χρήσης 1991.

ΕΠΩΝΥΜΙΑ ΕΤΑΙΡΙΑΣ	1992	1991
INTERAMERICAN E.A.E. ΖΩΗΣ	26.237.745	—
ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΕΓΑ	1.185.190	1.523.046
INTERAMERICAN ΖΗΜΙΩΝ	1.195.968	883.326
INTERAMERICAN ΔΙΕΘΝΗΣ ΖΩΗΣ	966.114	1.414.348
ΕΘΝΙΚΗ	9.432.886	7.526.646
ALLIANZ ΑΕΓΑ	387.978	—
ΕΜΠΟΡΙΚΗ	942.788	937.269
GENERALI LIFE	38.559	29.118
ΛΙΟΣ	302.327	294.122
ΗΛΙΚΗ ΖΩΗΣ	484.675	500.461
Γ. Η. ΣΚΟΥΡΤΗΣ	675.882	328.708
UNIVERSAL LIFE	255.373	200.824
IMPERIAL ΕΛΛΑΣ	193.205	114.528
ΜΑΓΔΕΜΒΟΥΡΓΕΡ	755.360	650.966
ΠΡΟΟΔΟΣ	144.546	86.800
ΣΒΑΪΤΣ ΛΑΪΦ	122.525	115.265
ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ ΖΗΜΙΩΝ	70.000	—
AGF ΖΗΜΙΩΝ	637.550	506.381
AGF ΖΩΗΣ	243.201	227.507
COMMERCIAL UNION LIFE	141.901	147.725
NORDSTERN COLONIA ΖΩΗΣ	3.156	1.564
NORDSTERN COLONIA ΖΗΜΙΩΝ	380.568	103.992
ΦΟΙΝΙΞ	3.973.769	3.786.582
ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ	54.612	40.011
ΕΛΒΕΤΙΑ ΑΕΓΑ	475.084	443.663
ΕΛΒΕΤΙΑ ΖΩΗΣ	310.073	293.617
ΓΚΟΤΑΕΡ ΕΛΛΑΣ	104.528	102.379
LE MANS ASS.	129.075	111.422
INTERNATIONAL HELLAS A.A.E.	155.721	130.843
INTERNATIONAL LIFE	27.873	—

\* Ο πίνακας θα συνεχιστεί στο επόμενο τεύχος.

# Η ΔΥΝΑΜΗ ΣΤΟΝ ΑΝΘΡΩΠΟ

Είναι η αγάπη!

Είναι η φιλία!

Είναι η κατανόηση!

Είναι η πίστη!

Είναι η ασφάλεια!

Είναι ό,τι προσφέρει πάντα η INTERAMERICAN.

ΜΕ ΣΕΒΑΣΜΟ ΓΙΑ ΤΟΝ ΑΝΘΡΩΠΟ

 **INTERAMERICAN**

BUSINESS

## Η INTERAMERICAN ΚΑΙ ΣΤΗΝ ΚΙΝΗΤΗ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑ

Μεγαλύτερα τα "δίκτυα" των ασφαλιστών της INTERAMERICAN με την Κινητή Τηλεφωνία!



Στη φωτογραφία οι κ.κ. Agnes και Κοντομηνάς κατά την επίσημη αναγγελία της μεγάλης συμφωνίας.

**Μ**ε έναν ακόμα ισχυρό σύμμαχο - μετά τον γαλλικό ασφαλιστικό κολοσσό U.A.P. - από τον Ευρωπαϊκό χώρο, την ιταλική STET INTERNATIONAL, ο Όμιλος INTERAMERICAN επεκτείνει τις επιχειρηματικές του δραστηριότητες στον τομέα της κινητής τηλεφωνίας και γενικότερα της παροχής υπηρεσιών στο χώρο των τηλεπικοινωνιών, με μια επένδυση ύψους πολλών δις δρχ.

Συγκεκριμένα: Ο Όμιλος INTERAMERICAN, που τα τελευταία χρόνια καλύπτει ένα μεγάλο φάσμα των χρηματο-οικονομικών υπηρεσιών επένδυσε κεφάλαια συμμετέχοντας στο μετοχικό κεφάλαιο της νέας εταιρίας που ονομάζεται STET-ΕΛΛΑΣ, θυγατρική του Ιταλικού Ομίλου STET INTERNATIONAL, ο οποίος έχει λάβει τη μία από τις δύο άδειες για την εκμετάλλευση της κινητής τηλεφωνίας.

Το μετοχικό κεφάλαιο της STET-ΕΛΛΑΣ είναι σε πρώτη φάση περί τα 21 δις δρχ. και προβλέπεται να αυξηθεί ανάλογα με τις ανάγκες του επενδυτικού προγράμματος που έχει χρονικό ορίζοντα μία τριετία.

Ειδικότερα, οι δύο συνεταιριχοί έχουν αποφασίσει να επενδύσουν μεσ' το 1993-1994, ποσό που θα ξεπεράσει τα 30 δις δρχ., ενώ εκτιμάται ότι θα αναπτύξει ένα "κύμα" παράπλευρων δραστηριοτήτων, στις οποίες θα απασχοληθούν χιλιάδες Έλληνες και πλήθος ελληνικών επιχειρήσεων.

Αναλυτές του κλάδου υπολογίζουν ότι μετά από 3-4 χρόνια, όταν θα έχει ολοκληρωθεί σ' όλη την Ελλάδα, τότε πιθανόν η επένδυση να ξεπεράσει τα 100 δις δρχ.

Αξίζει να πούμε ότι η συμμετοχή της INTERAMERICAN διδνει προστιθέμενη αξία σ' όλο το σχήμα συνεργ-

γασίας διότι η INTERAMERICAN διαθέτει ένα εκτεταμένο και ισχυρό δίκτυο πωλήσεων που έχει αποδείξει ότι ξέρει να πουλά στην Ελληνική αγορά. Η κινητή τηλεφωνία θα δώσει την ευκαιρία της αξιοποίησης αυτού του δικτύου σ' όλο το φάσμα της προώθησης στην τοπική ελληνική αγορά των κινητών τηλεφωνικών συσκευών.

Στο πλαίσιο μάλιστα αυτής της συνεργασίας STET και INTERAMERICAN επισκέφθηκε τη χώρα μας ο Πρόεδρος της STET INTERNATIONAL κ. Biagio Agnes, ο οποίος ανακοίνωσε προσωπικά τη νέα συνεργασία. "Ήλθαμε για να μείνουμε και να επενδύσουμε" είπε μεταξύ άλλων ο κ. Agnes στην προσφώνησή του "και η συνεργασία με την INTERAMERICAN και προσωπικά με τον κ. Κοντομηνά αποτελεί για μένα μεγάλη τιμή".

# Η ζωή συνεχίζεται ό,τι και να γίνει.

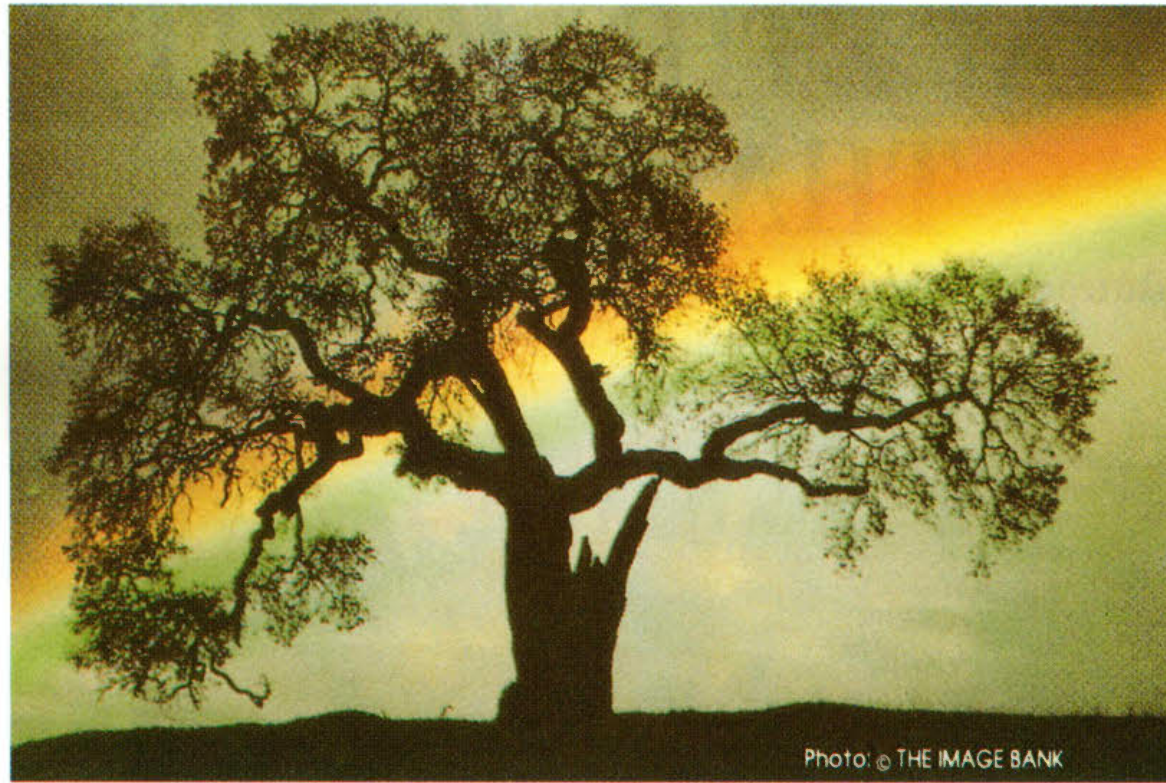


Photo: © THE IMAGE BANK

## Μαζί μας... συνεχίζεται καλύτερα.

Καλύτερα, γιατί εδώ και πάνω από μισόν αιώνα καλύπτουμε κάθε πτυχή της ασφαλιστικής δραστηριότητας.

Καλύτερα, γιατί η μακρόχρονη ιστορία μας στον ασφαλιστικό κλάδο, η πείρα μας στον χειρισμό των ασφαλιστικών θεμάτων και η σοβαρότητα που μας διακρίνει στην κάθε μας συναλλαγή **εγγυώνται τη σιγουριά** που απαιτείτε από την ασφαλιστική σας εταιρία.



**ΕΘΝΙΚΟΝ ΙΔΡΥΜΑ**  
**ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ ΑΕ**

Με τη σιγουριά  
της πείρας!

ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ: Αγίου Κωνσταντίνου 6, 104 31 Αθήνα ΤΗΛΕΦ.: 5222.411 - 5235.633 - 5225.066 - 5234.088  
TELEX.: 215.338 - ΤΗΛΕΓΡ. ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ: ΕΘΝΙΑΣ - FAX: 5239.754

Sigma E 3/92

# φάκελος

# Softex

Άλλη μια μεγάλη απόδειξη ότι οι ασφαλιστές σώζουν ζωές. Είτε μιλάμε για τη ζωή μιας επιχείρησης, η οποία λόγω ξαφνικών γεγονότων αναγκάζεται να ξαναστηθεί από την αρχή, απ' το μηδέν, είτε για το πως θα καταφέρουν να διατηρήσουν τις δουλειές τους οι πολλοί υπάλληλοί της, θεωρείται σωτήρια η άμεση αποζημίωση της ασφαλιστικής εταιρίας. Βεβαίως μιλάμε για την περίπτωση της χαρτοπορίας "Softex" η οποία μετά τη φοβερή πυρκαγιά που ξέσπασε στις εγκαταστάσεις της και τις κατέστρεψε σχεδόν ολοσχερώς τον περασμένο χειμώνα κατάφερε να ξανασταθεί στα πόδια της σε χρόνο-ρεκόρ αφού σε χρόνο-ρεκόρ πραγματοποιήθηκε η αποζημίωσή της. Το "ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ" προσπαθώντας να ρίξει λίγο φως στη σωτήρια αυτή επέμβαση μίλησε με τον κ. Γεώργιο Κούμπα. Η συμφωνία μεταξύ της Softex και των γραφείων ΚΟΥΜΠΑ αποφασίστηκε να οδηγηθεί στην ασφάλιση α' κινδύνου, η οποία ανέρχεται σε 17,5 δισ. δραχμές. Με τον τρόπο αυτό ασφαλίστηκαν τόσο οι εγκαταστάσεις, τα μηχανήματα αλλά και τα εμπορεύματα της Softex στην Αθήνα και στη Δράμα - εδώ και τρία χρόνια. Μετά την τραγική ζημιά του Φεβρουαρίου όλοι κινήθηκαν πολύ γρήγορα. Η ΓΚΡΑΧΑΜ ΜΙΛΛΕΡ-ΕΛΛΑΣ, εταιρεία εκτιμητών και πραγματογνωμόνων ζημιών εκτιμά τη ζημιά συνεπικουρούμενη από αντίστοιχο γραφείο του Λονδίνου. Μέσα σε ελάχιστο χρόνο οι συνασφαλιζουσες εταιρείες ήταν έτοιμες να κλείσουν τη ζημιά. Μεγάλο δικηγορικό γραφείο ανέλαβε τη μελέτη του πορίσματος της Πυροσβεστικής το οποίο απέδειξε ότι η Διοίκηση της Softex δεν έφερε καμία ευθύνη για το ατυχές συμβάν. Για πρώτη φορά στα ελληνικά χρονικά οι διαδικασίες αυτές ολοκληρώθηκαν τόσο γρήγορα και έτσι ο Γενικός Διευθυντής της Softex κ. Γεωργακόπουλος στις 22 Απριλίου μπόρεσε να παραλάβει επιταγή ύψους 1.750 δισ. δρχ., δηλαδή το 1/3 των συμφωνηθέντων. Απ' την πλευρά του ο κ. Γιάννης Στεφάνου, Γενικός Διευθυντής της ΕΤΕΒΑ ασφαλιστικής τόνισε στο "ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ" ως προς τα αίτια της φωτιάς ότι "Τα χαρτιά είναι πολύ εύφλεκτα υλικά και αν κάποιος υπάλληλος παρέβη την απαγόρευση του καπνίσματος μέσα στους χώρους του εργοστασίου θα μπορούσε να είναι η αιτία της πυρκαγιάς". Αφού η Softex παρέλαβε το 1/3 της αποζημίωσης τον Απρίλιο, στις 26 Μαΐου και στις 22 Ιουνίου, σύμφωνα με τον κ. Στεφάνου αποζημιώθηκε εντελώς. Ζητήσαμε από τον κ. Λαμπρόπουλο της Norstern Colonia και τον κ. Κατσαμπάκο του "Αστέρα" να μας πουν τη δική τους άποψη για το πρωτόγνωρο αυτό γεγονός αλλά τόνισαν ότι μόνοι εξουσιοδοτημένοι να απαντήσουν είναι οι κ.κ. Κούμπας και Στεφάνου. Το μόνο που οι ίδιοι είχαν να πουν είναι ότι τα μέτρα πυρασφάλειας ορίζονταν ακριβώς στα ασφαλιστήρια συμβόλαια και εκείνοι ήταν υποχρεωμένοι να υπακούσουν στην απόφαση του πρωτασφαλιστή ομίλου Κούμπα. Πιο συγκεκριμένα ο κ. Θάνος Χριστιανός, διευθύνων σύμβουλος της NASCO τόνισε ότι: "Πληρώσαμε στο ακέραιο το ποσοστό ζημίας που είχαμε αναλάβει αντασφαλιστικώς και μάλιστα στη συγκεκριμένη ημερομηνία, την οποία μας είχαν ορίσει οι πρωτασφαλιστές. Ενώ ο κ. Γιάννης Λαμπρόπουλος στο ερώτημά μου απάντησε ως εξής: "Ανταποκριθήκαμε στην εμπιστοσύνη της Βιομηχανίας SOFTEX πληρώνοντας σωστά και γρήγορα. Η ενέργειά μας αυτή αποτελεί πάγια πολιτική της εταιρίας μας, γιατί πιστεύουμε πως όταν πληρώνεις αμέσως, ο Πελάτης κερδίζει διπλά και σε χρόνο και σε χρήμα".

φάκελος

# Softex

**Όλοι οι παράγοντες, της μεγαλύτερης ζημιάς όλων των εποχών, ενήργησαν αξιοθαύμαστα.**

**Σ**ε αυτό το συμπέρασμα κατέληξα, αφού επισκέφθηκα όλους τους παράγοντες, που είχαν την οποιαδήποτε σχέση με την μεγαλύτερη ζημιά που έχει συμβεί στα χρονικά των ασφαλίσεων στη χώρα μας.

Πραγματικά ο καθένας από την δική του σκοπιά αντιμετώπισε τη ζημιά της SOFTEX με αίσθημα υψηλής επαγγελματικής ευθύνης και κατέβαλε την μεγαλύτερη δυνατή προσπάθεια, ώστε σε χρόνο απίστευτα βραχύ, αυτή η ζημιά

- 1) να εκτιμηθεί
- 2) να συμφωνηθεί

3) να πληρωθεί.

Αυτό το τρίπτυχο περιποιεί ιδιαίτερη τιμή για την ελληνική Ασφαλιστική Αγορά και για τους εκφραστές της.

Έχω τονίσει και άλλοτε πως χαιρόμαι, όταν ένας Ασφαλιστής ή μια Ασφαλιστική εταιρία συνάπτει κάποια μεγάλη ασφάλιση. Πολύ περισσότερο όμως χαιρόμαι στην περίπτωση που θα χρειασθεί η εταιρία να τιμήσει την υπογραφή της. Είναι ομολογούμενως η έκφανση του μεγαλείου του θεσμού. Και στην περίπτωση της SOFTEX όλοι μείναμε άφωνοι. Γιατί μέσα σε χρόνο ρεκόρ εξήντα ημερών συμφωνήθηκε και η αποζημίωση. Πώς λοιπόν να μη χαρακτηρίζεται αξιοθαύμαστη η ενεργητικότητα των παραγόντων της ζημιάς του Φεβρουαρίου;

Είμαι όμως υποχρεωμένος σε αυτό το σημείωμα να εξάρω και μια άλλη προσωπικότητα εκτός του δικού μας χώρου. Είναι αναμφισβή-

τητα ο άνθρωπος που όρθωσε το ανάστημά του, όταν όλοι ποιος λίγο, ποιος πολύ έσκυβαν μοιρολατρικά το κεφάλι τις δύσκολες εκείνες ώρες.

Και τόνισε. "Κανένας εργαζόμενος δεν θα απολυθεί. Η SOFTEX θα συνεχίσει το έργο της. Η SOFTEX δεν θα διακόψει τον ρυθμό της".

Αυτός ο άνθρωπος είναι ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της ΑΘΗΝΑΪΚΗΣ ΧΑΡΤΟΠΟΪΑΣ κ. Γεωργακόπουλος. Όμως δεν είναι σωστό να παραλείψω και τους Αντασφαλιστές που έδειξαν ξεχωριστό ενδιαφέρον γι' αυτή τη ζημιά και προχώρησαν ομόφωνα μέσα σε φανταστικό χρόνο στο κλείσιμο της ζημιάς. Για πολλούς λόγους είμαι υπερήφανος, που θητεύω στο χώρο της ελληνικής Ασφαλιστικής Αγοράς, ιδιαίτερα όμως, όταν τέτοιες και παρόμοιες καταστάσεις αντιμετωπίζονται όπως ακριβώς η μεγάλη ζημιά της SOFTEX.



Συνέντευξη στον Σάββα Τσάση

## Είμαστε ικανοποιημένοι γιατί οι Ασφαλιστές μας στηρίξαν, όταν έπρεπε.



Συνέντευξη με τον Πρόεδρο και Διευθύνοντα Σύμβουλο της SOFTEX κ. Γεωργακόπουλο.

**Ε**κείνο το βράδυ της 16ης Φεβρουαρίου τον έβλεπα αγουροξυπνημένο, απημέλητο, να βλέπει, να αγωνιά, να δίνει εντολές, ορισμένες στιγμές να σφίγγει τα χείλη και άλλες με ένα ξεφτισμένο χαμόγελο. Ναι, καλά καταλάβατε. Πρόκειται για τον Πρόεδρο και Διευθύνοντα Σύμβουλο της Αθηναϊκής Χαρτοποιίας κ. Γεωργακόπουλο.

Αντιλαμβάνετε πόσο ενδιαφέρουσα είναι η συνέντευξη που ακολουθεί και που μου παραχώρησε για λογαριασμό του περιοδικού στα κεντρικά γραφεία της SOFTEX.

**ΕΡΩΤ.:** Κύριε Πρόεδρε, επειδή στην αγορά γίνεται μεγάλη συζήτηση όσον αφορά τον τρόπο της ασφαλιστικής κάλυψης της

**ΑΘΗΝΑΪΚΗΣ ΧΑΡΤΟΠΟΪΑΣ, θα ήθελα να μου μιλήσετε πάνω στην διαδικασία, που ακολουθήθηκε.**

**ΑΠΑΝΤ.:** Πριν 3 χρόνια έγινε διαγωνισμός και η ασφάλιση της ΑΘΗΝΑΪΚΗΣ ΧΑΡΤΟΠΟΪΑΣ κατακυρώθηκε στα ασφαλιστικά γραφεία Γ. ΚΟΥΜΠΑ. Η ασφαλιστική μας κάλυψη έγινε ύστερα από εισήγηση των Ασφαλιστικών μας Συμβούλων. Η ασφάλισή μας έγινε για 17,5 δισ. για κάθε γεγονός. Από άλλες εταιρίες δεν είχαμε ανταπόκριση και ιδιαίτερα από μεγάλες ασφαλιστικές εταιρίες, που θεωρούσαν την ανάληψη του κινδύνου της SOFTEX, ως ασύμφορη.

**ΕΡΩΤ.:** Γιατί προηγήθηκε το Γραφείο του κ. Γεωργίου Κούμπα;

\* MEDNET: Διεθνής εταιρία Διαχείρισης Προσμημάτων Υγείας

-Απόλυτη Κάλυψη: Όλα τα έξοδα νοσηλείας, χωρίς περιορισμούς για την Ελλάδα και μέχρι ΔΡΧ. 60.000.000 το χρόνο στο εξωτερικό.

Νοσηλευτικά Ιατρεία του κόσμου.

-Απόλυτη Κάλυψη: Στα καλύτερα και μεγαλύτερα

ΚΑΡΤΑ ΝΟΣΗΛΕΙΑΣ ΑΣΤΗΡ.

-Απόλυτη Διεθνή Κάλυψη: Στις

πιο ολοκληρωμένη, σοστή και απόλυτη νοσηλευτική κάλυψη, με την

Η Μεγάλη Ασφαλιστική Εταιρία ΑΣΤΗΡ σας προσφέρει τώρα την

ΚΑΡΤΑ ΝΟΣΗΛΕΙΑΣ ΑΣΤΗΡ.

Είναι η μόνη που παρέχει:

ΚΑΡΤΑ ΝΟΣΗΛΕΙΑΣ ΑΣΤΗΡ

Επίσης εξυπηρετεί: Μ' ένα από τα πληθυσμιακά ο συνολικά σας προβλήματα.

ΚΑΡΤΑ ΝΟΣΗΛΕΙΑΣ ΑΣΤΗΡ

Τόσο ολοκληρωμένη, τόσο πλήρης που μόνο ο ΑΣΤΗΡΑΣ μπορεί και την παρέχει.



# Κ Α Ρ Τ Α Ν Ο Σ Η Λ Ε Ι Α Σ Α Σ Τ Η Ρ ΔΥΝΑΜΗ ΦΡΟΝΤΙΑΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΥΓΕΙΑ ΣΑΣ

**ΑΠΑΝΤ.:** Ο κ. Γεώργιος Κούμπασ ασφάλισε την ΑΘΗΝΑΪΚΗ ΧΑΡΤΟΠΟΪΙΑ, όταν στην Διοίκησή της ήταν άλλο Διοικητικό Συμβούλιο. Έτσι, η ασφάλιση της SOFTEX διατηρήθηκε και επί των ημερών της δικής μας διοίκησης, γιατί είμαστε της γνώμης να μην αλλάζουμε καταστάσεις, όταν αυτές μας εξυπηρετούν και δεν μας δημιουργούν προβλήματα. Ο κ. Γεώργιος Κούμπασ μας έχει καλύψει κατά τον καλύτερο τρόπο - και αυτό αποδείχθηκε στην μεγάλη ζημιά - με την σύνταξη ενός ολοκληρωμένου συμβολαίου και με την αποφασιστική συμπαράστασή του για την σύντομη επίτευξη του συμβιβασμού.

**ΕΡΩΤ.:** Πώς οδηγηθήκατε στην απόφαση της ασφαλιστικής σας κάλυψης σε πρώτο κίνδυνο;

**ΑΠΑΝΤ.:** Επειδή κάθε χρόνο παρατηρούνται αυξομειώσεις στις τιμές, ζήτησα την άποψη των Ασφαλιστικών μας Συμβούλων και αυτοί μου πρότειναν αυτήν την λύση, ως την πλέον συμφέρουσα.

**ΕΡΩΤ.:** Ποιά μέτρα πυρασφάλειας διέθετε το συγκρότημα της ΑΘΗΝΑΪΚΗΣ ΧΑΡΤΟΠΟΪΙΑΣ;

**ΑΠΑΝΤ.:** Πολύ πρόσφατα είχαμε πιστοποιητικό πυρασφάλειας της πυροσβεστικής υπηρεσίας με σημαντικές παρατηρήσεις.

**ΕΡΩΤ.:** Πιστεύετε, ότι υπήρχε πιθανότητα περιορισμού της ζημιάς;

**ΑΠΑΝΤ.:** Δεν νομίζω, γιατί στον χώρο που εκδηλώθηκε υπήρχε κόσμος για την πρώτη αντιμετώπισή της. Η Πυροσβεστική επίσης ήρθε σύντομα. Άλλωστε η φωτιά εκδηλώθηκε και επεκτάθηκε σε ένα χώρο, που υπήρχε πολύ χαρτί και πολύ πλαστικό.

**ΕΡΩΤ.:** Κατά την προσωπική σας άποψη η πραγματογνωμοσύνη ήταν αντικειμενική;

**ΑΠΑΝΤ.:** Όλοι οι εκτιμητές της ζημιάς ήταν εξαιρετικά συνεργάσιμοι και ρεαλιστές.

**ΕΡΩΤ.:** Πώς σας αντιμετώπισαν οι εκπρόσωποι των συνασφαλίζουσών εταιριών και πώς οδηγηθήκατε στην απόφαση του κλεισίματος της ζημιάς;

**ΑΠΑΝΤ.:** Από την πρώτη στιγμή όλες οι συνασφαλίζουσες εταιρίες μου συμπαράσταθηκαν κατά τρόπον άψογο. Ήρθαν κοντά μας και με τους Ασφαλιστικούς Συμβούλους μας

εμφυχώσανε. Και δεν έμειναν στα λόγια. Όσα είπαν και υποσχέθηκαν τα έκαναν πράξεις. Με την ευκαιρία τους ευχαριστώ δημόσια όλους και ιδιαίτερα την ασφαλιστική ΕΤΕΒΑ. Ως προς το δεύτερο σκέλος της ερώτησής σας σημειώστε ότι, α) ήθελα χρήματα β) είχα την πίστη ότι τα χρήματα θα έρθουν.

Αντιλαμβάνεστε, ότι για μένα προείχε το γεγονός να αποφυγώ χρονοβόρες διαδικασίες και διαπραγματεύσεις. Μου αρκούσε η προσέγγιση στο ύψος της ζημιάς. Πιστεύω ότι η συμφωνία των 6.150.000.000 δρχ. μου καλύπτει και τις δύο περιπτώσεις και την ζημιά και την ανανέωση. Και πάνω απ' όλα κυριάρχησε σε μένα η σιγουριά, ότι έχω χρήματα, να τα διαχειρισθώ αμέσως προς όφελος του ελληνικού λαού στον οποίο ανήκει η εταιρία και των εργαζομένων

σ' αυτήν.

**ΕΡΩΤ.:** Μια τελευταία ερώτηση. Είναι προτιμότερη η ασφάλιση μέσω Μεσιτικού Γραφείου ή απ' ευθείας σε Ασφαλιστική Εταιρία;

**ΑΠΑΝΤ.:** Από την προσωπική μου εμπειρία ως ιδιώτης πιστεύω ότι καλύτερα να ασφαλίζεται κανείς μέσω Ασφαλιστικών Συμβούλων. Σε αυτό το σημείο έκλεισε και η συνέντευξη που μου παρέχώρησε ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της ΑΘΗΝΑΪΚΗΣ ΧΑΡΤΟΠΟΪΙΑΣ. Εγώ φεύγοντας από το γραφείο του είχα την πεποίθηση ότι σίγουρα αυτός ο άνθρωπος αγωνίστηκε, κουράστηκε, ιδρώσε, πολλές φορές χάρηκε και άλλες τόσες απογοητεύτηκε, προασπίζοντας τα δικά του συμφέροντα. Μου ήταν δύσκολο να πιστέψω ότι απλά είναι διορισμένος από το Δημόσιο...

## Όταν όλα λειτουργούν σωστά.

- Στις 10 Φεβρουαρίου ξέσπασε η μεγάλη φωτιά στην SOFTEX.
- Στις 19 Φεβρουαρίου ο Διευθύνων Σύμβουλος κ. Γεωργακόπουλος έχοντας τις διαβεβαιώσεις των Ασφαλιστών του βρίσκεται στην Ιταλία για ανάθεση Fashion παραγωγής των προϊόντων της εταιρίας του.
- Μέσα στον Μάρτη καλύφθηκε η παραγωγή κατά 75% με ανάθεση σε ομοειδείς μικρές μονάδες και μόνο δύο προϊόντα της SOFTEX κατασκευάζονται στην Ιταλία και μάλιστα στον χώρο των πελατών της.
- Η SOFTEX βιομηχανία και Εμπορία Χάρτου έμεινε όρθια γιατί όλα λειτούργησαν σωστά και από πλευράς Ασφαλιστών και Ασφαλισμένων.
- Το τελευταίο δεκαήμερο του Μαρτίου ο κ. Γεωργακόπουλος παράγει όλα τα Μηχανήματα τα οποία είναι υπερσύγχρονα.
- Επίσης η μονάδα της SOFTEX αγόρασε μια μεγάλη έκταση στην ΝΕΑ ΠΕΡΑΜΟ όπου στεγαζόταν η ΠΕΙΡΑΪΚΗ ΠΑΤΡΑΪΚΗ, αντι 750 εκ. δρχ. και η οποία περιλαμβάνει 70 στρέμματα γη και 25 στρέμματα εστεγασμένων χώρων.
- Αυτά όταν όλα λειτουργούν σωστά.

απο την  **ΑΓΡΟΤΙΚΗ  
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ**  
Σας προσφέρουμε το μοναδικό **ΠΛΗΡΕΣ** πρόγραμμα  
που εξασφαλίζει την οικογένεια και το νοικοκυριό σας

για φωτιά, κλοπή, σεισμό, πλημμύρα, ατύχημα...  
ο,τι κι αν συμβει

# ALFA PLAN

Μοχθήσατε για να δημιουργήσετε το σπιτικό σας...  
Καιρός να το εξασφαλίσετε και να το προστατεύσετε.

## ΚΑΙ ΓΙΑ ΤΗΝ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ ΚΑΙ ΓΙΑ ΤΟ ΣΠΙΤΙ

Τώρα με το ALFA PLAN της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ  
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ μπορείτε να είστε ήσυχoi.  
Γιατί είναι ένα πλήρες πρόγραμμα  
ασφάλισης, σχεδιασμένο ειδικά για τα  
σύγχρονα Ελληνικά νοικοκυριά και  
ασφαλίζει:

- Το σπίτι και την περιουσία σας απο: ●  
φωτιά ● κλοπή ● σεισμό ● καταιγίδα ●  
πλημμύρες ● απώλεια ενοικίων ● φωτιά  
απο δάσος ● κατάρρευση κτιρίου ●  
τρομοκρατικές ενέργειες ● κακόβουλη  
ζημιά και κάθε άλλο πιθανό κίνδυνο,

- ΚΑΙ ΤΑΥΤΟΧΡΟΝΑ εσάς και την  
οικογένεια σας, με ασφάλιση Αστικής  
Ευθύνης Οικογενειάρχη και ασφάλιση  
Προσωπικού Ατυχήματος.

## ΚΑΙ ΓΙΑ ΙΔΙΟΚΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΓΙΑ ΕΝΟΙΚΙΑΣΤΕΣ

Και στις δύο περιπτώσεις το ALFA PLAN  
της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ σας  
καλύπτει απόλυτα. Γιατί προσφέρει  
πολλές δυνατότητες επιλογής για να  
διαλέξετε εσείς την ασφάλισή σας,  
σύμφωνα με τις ανάγκες του νοικοκυριού  
σας.

## ΕΠΙΠΛΕΟΝ

Παρέχεται η δυνατότητα ασφάλισης του  
κτιρίου σε αξία καινούργιου (αξία  
αντικατάστασης). Δηλαδή σε περίπτωση  
ζημιάς δεν υπολογίζεται ποσοστό  
παλαιότητας του κτιρίου.

ΝΑ ΓΙΑΤΙ το ALFA PLAN είναι πραγματικά  
ένα μοναδικό ασφαλιστικό πρόγραμμα,  
που συνδυάζει ιδανικά την ασφάλιση της  
οικογένειας και της περιουσίας σας.  
ΡΩΤΗΣΤΕ λοιπόν σήμερα κιόλας τον  
ασφαλιστή σας ή ταχυδρομήστε μας το  
κουπόνι για να έρθουμε σε επαφή μαζί  
σας.

Προς την ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ - ΤΜΗΜΑ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗΣ ΠΕΛΑΤΩΝ  
Λεωφ. Συγγρού 163, 171 21 Ν. Σμύρνη, Τηλ: (01) 9324137

Ναι ενδιαφέρομαι για το πρόγραμμα "ALFA PLAN" της  
ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ. Επιθυμώ να επικοινωνήσω με  
τον ασφαλιστή σας για περισσότερες πληροφορίες πάνω  
στο πρόγραμμα, χωρίς καμία υποχρέωση μου. Τα στοιχεία  
μου είναι:

ΕΠΩΝΥΜΟ: \_\_\_\_\_  
ΟΝΟΜΑ: \_\_\_\_\_  
ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ: \_\_\_\_\_  
ΤΑΧ. ΚΩΔΙΚΑΣ: \_\_\_\_\_ ΠΟΛΗ: \_\_\_\_\_  
ΤΗΛΕΦΩΝΟ: \_\_\_\_\_ ΑΡ. ΜΕΛΩΝ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΣ: \_\_\_\_\_  
Α. ΕΙΜΑΙ ΙΔΙΟΚΤΗΤΗΣ  Β. ΕΙΜΑΙ ΕΝΟΙΚΙΑΣΤΗΣ   
Γ. ΚΑΤΟΙΚΩ ΣΕ ΙΔΙΟΚΤΗΤΟ ΣΠΙΤΙ

(βάλτε ένα σταυρό στο σωστό τετράγωνο)



Allianz 

# 1ο Πανελλήνιο Συνέδριο



Ο κ. Ιερώνυμος Δελένδας, Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου της Allianz, με τον Dr. jur Henning Schulte Noelle, Πρόεδρο του Συμβουλίου Διοίκησης της Allianz παγκοσμίως.

Με μεγάλη επιτυχία διεξήχθη το Πρώ-  
το Πανελλήνιο Συνέδριο του Ομίλου  
Allianz στις 23 και 24 Απριλίου στο  
Athens Hilton παρουσία των επισήμων  
καλεσμένων από τον χώρο της πολιτικής,  
της οικονομίας και του τύπου, μελών του  
Διοικητικού Συμβουλίου των Εταιριών  
Allianz, στελεχών και συνεργατών του  
Δικτύου Πωλήσεων και των Διοικητικών  
Υπηρεσιών.

Στα πλαίσια της πρώτης ημέρας και  
πριν την επίσημη έναρξη του Συνεδρίου  
δόθηκε Cocktail γνωριμίας των Συνέδρων  
με τον Dr jur Henning Schulte Noelle,  
Πρόεδρο του Συμβουλίου Διοίκησης της  
Allianz παγκοσμίως και τον Dr Roberto  
Cavazzi, Διευθύνοντα Σύμβουλο της

Allianz Ευρώπης.

Την έναρξη των εργασιών κήρυξε ο  
κ. Κ. Καραμπασάνης, Γενικός Γραμμα-  
τέας του Υπουργείου Εμπορίου.

Ο Dr jur Henning Schulte Noelle  
απήυθνε χαιρετισμό στους Συνέδρους  
και εξέφρασε την χαρά του που η πρώτη  
του επίσκεψη στην Ελλάδα συνέπεσε με  
το Πρώτο Πανελλήνιο Συνέδριο της Al-  
lianz. Στη συνέχεια, συγχάρηκε το Δυ-  
ναμικό Πωλήσεων για την πολύτιμη συ-  
νεισφορά του στην επίτευξη των κοινών  
πια στόχων και πέρασε σε μια ξενάγηση  
των Συνέδρων στον κόσμο του μεγα-  
λύτερου συγκροτήματος της Ευρώπης  
ανακοινώνοντας ταυτόχρονα ότι η Al-  
lianz κατέλαβε την δεύτερη θέση πα-

γκοσμίως μεταξύ των Ασφαλιστικών  
Εταιριών από πλευράς ύψους παραγω-  
γής ασφαλιστρών βάσει στοιχείων του  
1991.

Ο κ. Noelle αναφέρθηκε στην πολι-  
τική και στρατηγική που ακολουθεί η  
Allianz παγκοσμίως και στους κανόνες  
που πρέπει να γίνονται κατανοητοί και  
σεβαστοί από όλες τις εταιρίες που  
ανήκουν στον Όμιλο Allianz προκειμένου  
να είναι το τελευταίο ένας δυνατός και  
διεθνής οργανισμός.

Η ομιλία του επεκτάθηκε στα μελ-  
λονικά σχέδια της Allianz και στις αγο-  
ρές που θέλει να κατακτήσει και έκλεισε  
ευχαριστώντας για άλλη μια φορά τους  
παρισταμένους για την επιτυχία τους.

# ΟΙΚΟΚΑΤΑΘΕΣΗ

## ΤΩΡΑ ΤΟ ΜΙΚΡΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΜΠΟΡΕΙ ΝΑ ΓΙΝΕΙ ΣΠΙΤΙ



Αν το κεφάλαιο σας είναι μικρό μπροστά στο μεγάλο σας όνειρο για σπίτι, μην απογοητευτείτε. Αν θέλετε να βάλετε σήμερα τις βάσεις για να έχουν αύριο τα παιδιά σας δική τους στέγη, μην κάνετε άσκοπες κινήσεις. Ελάτε αμέσως στην INTERBANK και ανοίξτε το νέο στεγαστικό λογαριασμό ΟΙΚΟΚΑΤΑΘΕΣΗ.

Δυναμικός, ευέλικτος, πρωτοποριακός, ο λογαριασμός ΟΙΚΟΚΑΤΑΘΕΣΗ σας παρέχει σημαντικές ευκολίες και προνόμια:

• **ΚΑΤΑΘΕΣΕΙΣ 90 ΗΜΕΡΩΝ ΜΕ ΑΥΤΟΜΑΤΗ ΑΝΑΝΕΩΣΗ ΚΑΙ ΕΥΚΟΛΙΕΣ ΑΓΑΟΥ ΤΑΜΙΕΥΤΗΡΙΟΥ.** Κάθε τρεις μήνες η κατάθεσή σας ανανεώνεται αυτόματα και μπορείτε να κινείτε ελεύθερα το λογαριασμό σας μέσα στις πρώτες 10 ημέρες, καταθέτοντας ή αφαιρώντας το ποσό που επιθυμείτε.

• **ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΗ ΕΤΗΣΙΑ ΑΠΟΔΟΣΗ ΜΕΧΡΙ 22,13%.**

ΠΟΣΟ ΚΑΤΑΘΕΣΗΣ	ΟΝΟΜΑΣΤΙΚΟ ΕΠΙΤΟΚΙΟ	ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΗ ΕΤΗΣΙΑ ΑΠΟΔΟΣΗ
500.000 - 5.000.000	19,00%	20,40%
5.000.001 - 10.000.000	20,00%	21,55%
10.000.001 και άνω	20,50%	22,13%

• **ΜΟΝΤΕΡΝΟΣ ΤΡΟΠΟΣ ΣΥΝΑΛΛΑΓΩΝ.** Μπορείτε να κινείτε το λογαριασμό σας από όλη την Ελλάδα με επιστολές ή πάγιες εντολές ή ακόμη και με fax, ταχυλημματικές και επιταγές.

**ΕΤΗΣΙΑ ΑΠΟΔΟΣΗ  
22,13%**

• **ΔΙΚΑΙΩΜΑ ΓΙΑ ΟΙΚΟΔΑΝΕΙΟ ΜΕ ΠΡΙΜΟΔΟΤΟΥΜΕΝΟ ΕΠΙΤΟΚΙΟ ΜΕΤΑ ΑΠΟ ΜΟΝΟ 12 ΜΗΝΕΣ.** Σε μόνο 12 μήνες από το όνομα του λογαριασμού έχετε δικαίωμα να ζητήσετε ΟΙΚΟΔΑΝΕΙΟ (για αγορά, βελτίωση ή επέκταση της κύριας ή εξοχικής κατοικίας σας) με προμηθευμένο επιτόκιο και χωρίς τις τυπικές γραφειοκρατικές προϋποθέσεις των επιδοτούμενων δανείων άλλων τραπεζών.

• **ΔΩΡΕΑΝ ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΖΩΗΣ-ΣΠΙΤΙΟΥ ΓΙΑ ΤΟ ΟΙΚΟΔΑΝΕΙΟ ΣΑΣ.** Εξασφαλίζεται η αποπληρωμή του δανείου σας, αν σας συμβεί κάποιο σοβαρό απρόοπτο. Έτσι δεν κινδυνεύετε σε καμία περίπτωση να χάσετε το ακίνητό σας.

• **ΑΥΤΟΜΑΤΗ ΜΕΤΑΒΙΒΑΣΗ ΤΟΥ ΔΙΚΑΙΩΜΑΤΟΣ ΓΙΑ ΟΙΚΟΔΑΝΕΙΟ ΣΤΑ ΠΑΙΔΙΑ ΣΑΣ.** Έχετε τη δυνατότητα να μεταβιβάσετε αυτόματα το δικαίωμα για ΟΙΚΟΔΑΝΕΙΟ στα παιδιά σας.

Να λοιπόν που και τα μεγάλα όνειρα μπορούν να πραγματοποιηθούν, σε μια Τράπεζα που σκέφτεται μόνον εσάς και τις ανάγκες σας. Γι' αυτό αρχίστε σήμερα ΟΙΚΟΚΑΤΑΘΕΣΗ στην INTERBANK. Εδώ, ακόμη και ένα μικρό κεφάλαιο μπορεί να γίνει σπίτι για σας ή τα παιδιά σας!

**INTERBANK**

• **ΜΑΡΟΥΣΙ:** Κηφισίας 117, 151 80 Μαρούσι, Τηλ.: 8054421-4 • **ΣΥΝΤΑΓΜΑ:** Φιλελλήνων 4, 105 57 Αθήνα, Τηλ.: 3226327 • **ΧΑΛΑΝΔΡΙ:** Α. Πεντέλης 13, 152 33 Χαλάνδρι, Τηλ.: 6852500-4 • **ΓΛΥΦΑΔΑ:** Α. Αθηνών 11, 166 75 Γλυφάδα, Τηλ.: 8981607-8 • **ΠΕΙΡΑΙΑΣ:** Γρ. Λαμπράκη 136, 185 35 Πειραιάς, Τηλ.: 4225660 • **ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ:** Τσιμισκή 33, 546 24 Θεσσαλονίκη, Τηλ.: 242037-41 • **ΗΛΙΟΥΠΟΛΗ:** Ελ. Βενιζέλου 124, 163 45 Ηλιούπολη, Τηλ.: 9962309-14 • **ΠΕΡΙΣΤΕΡΙ:** Βασ. Γεωργίου 29, 121 31 Περιστέρι, Τηλ.: 5335565 • **ΣΥΓΓΡΟΥ:** Λεωφ. Συγγρού 350, 176 74 Καλλιθέα, Τηλ.: 9306861-5.

άλλη μια εταιρία αλλά σύντομα θα είναι μια άλλη Εταιρία για τα ελληνικά δεδομένα".

Τέλος, παρουσίασε και ανέπτυξε στους Συνέδρους τις αναμενόμενες εξελίξεις και τις προοπτικές των Γενικών Ασφαλίσεων στην Ελλάδα λόγω των αλλαγών που συντελούνται με την απελευθέρωση της αγοράς και εξήγησε ποια θα είναι η θέση της Allianz στις επερχόμενες εξελίξεις.

Η τρίτη ενότητα αφιερωμένη στην Allianz Ζωής ξεκίνησε με την ομιλία του Γενικού Διευθυντή Allianz Ζωής κ. Δημήτρη Έξαρχου.

Η εισήγηση του κ. Έξαρχου άρχισε με τα αισιόδοξα μηνύματα που άφησε το οριστικό κλείσιμο του πρώτου ισολογισμού της Allianz Ζωής στην Ελλάδα.

"Ενός ισολογισμού που αποτυπώνει τις προσπάθειες όλων μας να θεμελιώσουμε ένα οικοδόμημα στην Ελλάδα, αντίξο του Διεθνούς κύρους και της Διεθνούς ισχύος της Allianz, τις αρχές πάνω στις οποίες μαζί συμφωνήσαμε να λειτουργήσουμε για να δημιουργήσουμε με την δική μας εμπειρία, το Πρότυπο της Ελληνικής Ασφαλιστικής Αγοράς... την δέσμευσή μας να εργαστούμε σκληρά για να φέρουμε αυτή την Εταιρία στην πρώτη θέση όσο πιο γρήγορα μπορούμε... και τέλος το δικαίωμα να γιορτάσουμε ξέφρενα την μεγάλη αυτή επιτυχία".

Στην συνέχεια, ο κ. Έξαρχος έκανε τον απολογισμό του προηγούμενου έτους και κατέληξε στην εισήγησή του "Πιστεύουμε ότι ασφάλεια σημαίνει πρώτα απ' όλα δύναμη της Εταιρίας και η δύναμη της Εταιρίας εξασφαλίζεται με την ποιότητα, την τεχνολογία, τις μοντέρνες μεθόδους λειτουργίας, την μείωση του κόστους λειτουργίας, την επιλογή στελεχών με επαγγελματική συνείδηση και την σωστή επιλογή ασφαλισμένων με ασφαλιστική συνείδηση και όχι με σκοπό την εφήμερη απόκτηση κάποιων οφελημάτων. Πιστεύουμε ότι δυνατή Εταιρία είναι το αποτέλεσμα της συνένωσης μεγάλων αριθμών ανθρώπων που συνδέονται από το κοινό χαρακτηριστικό της έκθεσής τους σε κινδύνους κοινούς σ' όλους με σκοπό την δημιουργία τεράστιων κεφαλαίων για να στηρίξουμε εκείνους που τελικά θίγονται από τους κινδύνους αυτούς".

Ο λόγος του κ. Έξαρχου έκλεισε καλώντας όλους να γιορτάσουν αυτό που δικαιωματικά, όπως είπε, τους ανήκει. "Τα επινίκεια".

ερωμένη στην Εταιρία Αμοιβαίων Κεφαλαίων.

Ο κ. Σαρρηγεωργίου στην εισήγησή του τόνισε πόσο σημαντική είναι η ύπαρξη των Αμοιβαίων Κεφαλαίων για τον Όμιλο. Συγκεκριμένα είπε: "Το γεγονός ότι μόλις ενάμιση χρόνο μετά την ίδρυση των Ασφαλιστικών Εταιριών η Allianz επενδύει στο θεσμό των Αμοιβαίων Κεφαλαίων, δείχνει το βάρος που του δίνει αλλά και τις προσδοκίες που έχει από τον κλάδο αυτό".

Κατόπιν η ομιλία του κ. Σαρρηγεωργίου πέρασε σε μια ενημέρωση των Συνέδρων στο θεσμό των Αμοιβαίων Κεφαλαίων στον τρόπο λειτουργίας τους, στην ανάπτυξή τους στην ελληνική αλλά και ξένη αγορά και στον τρόπο με τον οποίο πρέπει να προωθείται ως προϊόν.

Και κατέληξε "...πρέπει όλοι μας να μιλήσουμε υπεύθυνα και χωρίς υπερβολές και να βοηθήσουμε τον πελάτη να δει τι τον συμφέρει να πράξει. Άλλωστε, αυτές καθ' αυτές οι πωλήσεις των Αμοιβαίων Κεφαλαίων δεν μεγιστοποιούν μόνο τα οικονομικά μας οφέλη, αλλά διευρύνουν και τον κύκλο των υποψηφίων πελατών μας για όλους τους κλάδους. Είναι κάτι που πολλοί το προσπαθούν αλλά εμείς ως Allianz με την βαρύτητα που φέρει το όνομα, μπορούμε, πρέπει και είμαι βέβαιος ότι θα το κάνουμε καλύτερα".

Με την ομιλία του κ. Γαβριήλ Αντωνιάδη, Γενικού Διευθυντή Allianz Γενικών Ασφαλίσεων, ξεκίνησε η δεύτερη ενότητα του Συνεδρίου αφιερωμένη στην Εταιρία Γενικών Ασφαλίσεων.

Η εισήγηση του κ. Αντωνιάδη άρχισε με τον απολογισμό του έτους που πέρασε. "Η πρώτη διαχειριστική περίοδος, έκλεισε σύμφωνα με τους στόχους που είχαν τεθεί. Ξεκινώντας είχαμε δεσμευθεί να καμαρώσουμε την Allianz μια μέρα σαν Εταιρία Πρότυπο στην Αγορά. Με τις Ενδεδειγμένες ενέργειες οδηγούμεθα προς τον στόχο αυτό. Αυτή την στιγμή 100 σημεία στην Ελλάδα φέρουν την επιγραφή της Allianz ..." Και συνέχισε την ομιλία του τονίζοντας την σημασία που δίνει η Εταιρία στην επιλογή σωστών συνεργατών και στις προσπάθειες που κάνει για την σωστή εξυπηρέτηση των πελατών της.

Αποκάλεσε το έτος 1993 έτος οργάνωσης για να καταφέρει η Εταιρία να ανταποκριθεί με συνέπεια και ταχύτητα στην συνεχώς αυξανόμενη εμπιστοσύνη του κοινού αλλά και στις δικές μας απαιτήσεις. Η Allianz όπως τόνισε "δεν είναι

Στη συνέχεια, ο κ. Ιερώνυμος Δελένδης, Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου του Ομίλου Allianz στην Ελλάδα, απηύθυνε με τη σειρά του χαιρετισμό στους Συνέδρους και ξεκίνησε την ομιλία του σκιαγραφώντας τον χαρακτήρα του Συνεδρίου. Συγκεκριμένα είπε: "Χαρούμενο, καθοριστικό αλλά και σημαδιακό συνάμα είναι το διήμερο Συνέδριο των Εταιριών Allianz που αρχίζει σήμερα. Χαρούμενο γιατί... οι άνθρωποι της Allianz του μετώπου και των μετόπισθεν συγκεντρώθηκαν σ' αυτό το συνέδριο για να γιορτάσουν το κλείσιμο της πρώτης εταιρικής χρήσης ενός πετυχημένου ξεκινήματος. Καθοριστικό, γιατί το Συνέδριο θα πρέπει να θέσει τις βάσεις και να δημιουργήσει τον παλμό μιας δυναμικής εξόρμησης. Και σημαδιακό, γιατί είναι το Πρώτο Συνέδριο Συνεργατών της Allianz μιας Εταιρίας που με την κυριαρχική δραστηριότητά της είναι αποφασισμένη να γράψει ιστορία μέσα στον ελληνικό ασφαλιστικό χώρο". Και συνέχισε, τονίζοντας στους Συνέδρους "... Η παρουσία του κ. Schulte-Noelle, επικεφαλής του Ομίλου των Εταιριών της Allianz, σήμερα κοντά μας αποτελεί μια απτή απόδειξη της σημασίας που η ηγεσία του συγκροτήματος αποδίδει στην Ελληνική Αγορά αλλά και σε σας τους πρωτοπόρους της Allianz στη χώρα μας... Η Allianz είναι μια πραγματικά μεγάλη διεθνής Εταιρία που προχωράει στο δρόμο της επιτυχίας σε ολόκληρο τον κόσμο με δυναμισμό και σωφροσύνη... Η Allianz δεν περιορίζεται στο να είναι απλώς παρούσα στις διάφορες χώρες του κόσμου όπου εργάζεται.

Ο ρόλος της, ρόλος που και η ίδια έχει επιλέξει αλλά και οι άλλοι δικαιωματικά της έχουν παραχωρήσει, είναι παντού πρωταγωνιστικός. Στόχος λοιπόν και στην Ελλάδα είναι να φθάσει γρήγορα στις πρώτες θέσεις της Ασφαλιστικής Αγοράς. Γρήγορα, αλλά χωρίς θιασύνη με μεθοδικότητα, οργάνωση και τις κατάλληλες πάντοτε προσεκτικές επιλογές. Ειδικότερα, στον τομέα των Πωλήσεων οι βασικές αρχές που θα διέπουν την πολιτική της θα είναι ανταγωνιστική αλλά έντιμη συμπεριφορά..., σύγχρονα υψηλής ποιότητας ασφαλιστικά προϊόντα..., αλλά πάνω απ' όλα σωστά επιλεγμένοι συνεργάτες...".

Ακολούθησε ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, Γενικός Διευθυντής της Allianz Αμοιβαίων Κεφαλαίων ο λόγος του οποίου σήμανε την έναρξη της πρώτης ενότητας του Συνεδρίου, αφι-

Προγραμματισμένοι ομιλητές του Συνεδρίου ήταν ο κ. Ι. Γεωργιάνας, Αντιπρόεδρος της Τράπεζας Πειραιώς και Μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου της Allianz Αμοιβαίων Κεφαλαίων, που αναφέρθηκε στον κόσμο της Κεφαλαιαγοράς και γενικότερα στην Οικονομία της χώρας μας, η κα Σ. Παντελή, Ιατρική Ψυχολόγος, με θέμα "Σχέση Πελάτη - Ασφαλιστή", ο κ. Δ. Βιδάλης, Τεχνικός Διευθυντής της Allianz Γενικών Ασφαλίσεων με θέμα "Ο Επαγγελματίας Ασφαλιστής των Γενικών Ασφαλίσεων", ο κ. Ι. Καραγιάννης Διευθυντής Μηχανοργάνωσης του Ομίλου των Εταιριών Allianz με θέμα "Μηχανοργάνωση: το Μέλλον", ο κ. Π. Δενδρινέλης, Επιθεωρητής Πωλήσεων, με θέμα "Εμπειρία από το Επάγγελμα", ο κ. Μ. Απέργης, Assistant life Marketing Manager της NRG VICTORY, με θέμα "Οι Κάρτες Νοσηλείας", ο κ. D. Shiller, Αναλογιστής της RAS, με θέμα "Τάσεις Ευρωπαϊκής Αγοράς" και ο κ. Π. Καπάντας, Διευθυντής Marketing και Πωλήσεων, του Ομίλου των Εταιριών Allianz, που ανέπτυξε τον Πρωτοποριακό Κανονισμό Πωλήσεων, πρωτοποριακό για αυτούς που πιστεύουν στον θεσμό της ασφάλισης και διψούν να κυριαρχήσουν σ' αυτόν. Προκάλεσε δε τους Συνεργάτες να βρουν στην Ασφαλιστική Αγορά Κανονισμό Πωλήσεων που να αμοιβεϊ καλύτερα τον επαγγελματία ασφαλιστή απ' αυτόν της Allianz.

Σημαντική ήταν για τους Συνεργάτες η αναγγελία νέων προϊόντων και οι βελτιώσεις παλαιών τόσο στις Γενικές Ασφαλίσεις όσο και στην Ζωή.

Το νέο Πρόγραμμα Κατοικιών, το Πρόγραμμα Προστασίας Οδηγού και το Πρόγραμμα Προσωπικού Ατυχήματος παρουσιάσαν για τις Γενικές Ασφαλίσεις ο κ. Π. Τσολακιάν, Υπεύθυνος Πωλήσεων της Εταιρίας Γενικών Ασφαλίσεων, και ο κ. Δ. Βιδάλης, Τεχνικός Διευθυντής της Allianz Γενικών Ασφαλίσεων.

Στο Νέο Πρόγραμμα ασφάλισης κατοικιών οι επιπλέον καλύψεις που παρέχονται τόσο στα νέα όσο και τα ήδη υπάρχοντα Συμβόλαια είναι:

- αποκατάσταση της αξίας του κτιρίου και του περιεχομένου ως καινούργιου
- κάλυψη των εξόδων για την αποκαμιδή των ερειπίων
- χαρτόσημο αποζημίωσης

Η καινοτομία του Προγράμματος Προστασίας Οδηγού είναι ότι καλύπτει όχι μόνο τον ασφαλιζόμενο όταν οδηγεί αλλά και όποιο μέλος της οικογενείας

του οδηγεί το ίδιο αυτοκίνητο.

Τέλος το πρόγραμμα Προσωπικού Ατυχήματος είναι προέκταση της συμπληρωματικής κάλυψης του ασφαλιστηρίου Ζωής και καλύπτει τον θάνατο από ατύχημα, την μόνιμη ολική ή μερική και προσωρινή ανικανότητα για εργασία καθώς και τα ιατροφαρμακευτικά έξοδα.

Για την Εταιρία Ζωής η παρουσίαση των νέων προϊόντων της καθώς και οι μετατροπές των παλαιών προγραμμάτων έγινε από τον Υπεύθυνο Πωλήσεων της Εταιρίας Ζωής κ. Μ. Αλεξανδράκη και τον Τεχνικό Διευθυντή για τα προϊόντα Ζωής κ. Ι. Περιστερή.

Τα προϊόντα που αναγγέλθηκαν είναι:

- Αύξηση της Μηνιαίας Συντάξεως κατά την έναρξη συνταξιοδότησης.
- Μεταβίβαση της Μηνιαίας Συντάξεως μετά τον θάνατο του κυρίως ασφαλισμένου στο άτομο που εκείνος έχει επιλέξει.
- Σύμβαση σε περίπτωση Μόνιμης ή Ολικής Ανικανότητας για εργασία, ένα πρόγραμμα που παρέχει την δυνατότητα στον ασφαλισμένο να εισπράττει ένα τριμηνιαίο εισόδημα αν κριθεί μόνιμα και ολικά ανίκανος.
- Μετατροπές των ήδη σε ισχύ συνταξιοδοτικών προγραμμάτων με βάση τις νέες παροχές.
- Νέες εφαρμογές της συμπληρωματικής κάλυψης "Απαλλαγή Πληρωμής Ασφαλιστρών".

Στο τέλος κάθε ενότητας ακολούθησε panel.

Στο panel των Γενικών Ασφαλίσεων συντονιστής ήταν ο κ. Π. Τσολακιάν με θέμα "Οφέλη από τις Πωλήσεις Γενικών Ασφαλίσεων" και με panelists τους κ.κ. Μ. Κουντουράκη, Σ. Μελετίου, Π. Πηγαδιώτη, Γ. Σωτηρίου και Ν. Χριστοφόρου.

Στο panel της Ζωής συντονιστής ήταν ο κ. Μ. Αλεξανδράκης με θέμα "Ίδανικό Προϊόν Ζωής" και με panelists τους Ι. Βασιλαγόρη, Γ. Στασινόπουλο, Ι. Στρεϊδά και Β. Χατζηκαράλαμους.

Ο κύκλος των εργασιών του Συνεδρίου έκλεισε με τον Διευθυντή Marketing και Πωλήσεων κ. Καπάντα ο οποίος αφού ευχαρίστησε τους Συνεργάτες για την επίτευξη ασφαλιστρών του Ομίλου 4 δις στην πρώτη χρήση κάτι που πρώτη φορά συμβαίνει στην Ελληνική Αγορά επικέντρωσε τον λόγο του στην πρόκληση του 1993 και στο σημαντικό για την Εταιρία ρόλο του ασφαλιστή. Συγκεκριμένα είπε "Το 1993 είναι για μας πρόκληση γιατί όταν οι άλλοι βαδίζουν,

εμείς οι άνθρωποι των πωλήσεων τρέχουμε και τρέχουμε γιατί βλέπουμε στο 1993, 1993 ευκαιρίες ανάπτυξης. Είναι βέβαιο ότι τελικά, το πολυτιμότερο κεφάλαιο που διαθέτει μία επιχείρηση είναι οι άνθρωποι της, είστε εσείς, είμαστε όλοι εμείς... γιατί η προσωπική δουλειά, η ποιότητα της εργασίας μας, η πίστη στο επάγγελμά μας και το θεσμό, αυτά παίζουν τον καθοριστικό ρόλο".

Στη συνέχεια προέτρεψε τους Συνεργάτες του λέγοντας "Ας αντιμετωπίσουμε το αύριο με θάρρος και αισιοδοξία. Έχουμε συνδέσει το μέλλον μας με την μεγαλύτερη ασφαλιστική Εταιρία στην Ευρώπη και την δεύτερη στον κόσμο. Η Εταιρία του 2000 είναι στα χέρια μας. Από μας εξαρτάται λοιπόν να την οδηγήσουμε στην κορυφή και στην Ελλάδα. Το σημερινό μήνυμα του Συνεδρίου μας είναι, "1992 Η Επιβεβαίωση, 1993 Η Πρόκληση".

Με αυτό το μήνυμα που κυριάρχησε κατά την διάρκεια του Συνεδρίου σήμανε το τέλος της ομιλίας του κ. Π. Καπάντα αλλά και το τέλος του Συνεδρίου.

Το βράδυ της 24ης Απριλίου έκλεισε με δείπνο που δόθηκε σε γνωστό κοσμικό κέντρο της Αθήνας για να εορταστεί η επιτυχία με την οποία διεξήχθη το Πρώτο Πανελλήνιο Συνέδριο της Allianz και για να βραβευθούν οι Πρώτοι για την χρονιά που έκλεισε.

#### ΒΡΑΒΕΥΘΕΝΤΕΣ ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ ΖΩΗΣ

1. Δενδρινέλης Π. - Επιθεωρητής Πωλήσεων
2. Παπαδάκης Γ. - Περιφερειακός Διευθυντής

#### ΕΠΙΚΕΦΑΛΗΣ ΜΟΝΑΔΩΝ

1. Βασιλαγόρης Γ.
2. Στρεϊδάς Γ.
3. Πηγαδιώτης Π.
4. Στασινόπουλος Γ.
5. Χατζηκαράλαμους Β.
6. Λαγουρός Α.

#### ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ Α' Μάνεσης Γ.

- #### ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ Β'
1. Λέμπερος Ε.
  2. Κιτσιλής Δ.
  3. Ζαχόπουλος Χ.

#### ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ Γ'

1. Χαϊδαλής Γ.
2. Τραβεζέας Σ.



Ο κ. Α. Σαρρηγεωργίου, Γενικός Διευθυντής της Allianz Αμοιβαίων Κεφαλαίων

3. Γεωργιάδης Ε.
4. Καραμαζάκης Θ.
5. Κανταρέλη Ε.
6. Σοφίος Κ.
7. Καλογιαννίδης Γ.

#### ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ

1. Τσιώλης Α.
2. Χασιώτης Γ.
3. Λάπη Β.
4. Σκορδούλη Π.
5. Κοκοσιούλης Θ.
6. Μελετίου Β.
7. Φλογέρα Φ.
- Συρίγας Σ.
- Γιώτης Σ.
8. Χατζηναστασίου Χ.
9. Ρούμπας Δ.
10. Τσεκέ Α.
11. Νικολαπούλου Μ.
12. Μαυρογιάννης Γ.

#### ΥΠΡΑΒΕΥΣΕΙΣ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΕΠΙΚΕΦΑΛΗΣ ΓΡΑΦΕΙΩΝ

1. Δενδρινέλης Π.
2. Σωτηρίου Γ.
3. Πηγαδιώτης Π.
4. Στρεϊδάς Γ.
5. Χριστοφόρου Ν.
6. Κουντουράκης Μ.

#### ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ

1. Χανδράκης Μ.
2. Χασιώτης Γ.
3. Μακρίδα Σ.
4. Ντούνα Λ.
5. Κάτσιου Ε.
6. Λαγιώνης Δ.
7. Σαβέλη Α.
8. Αναγνωστόπουλος Γ.
9. Σαράφογλου Χ.
10. Μακροπούλου Σ.
11. Μπόκολας Κ.
12. Κωνσταντόπουλος Λ.

Ειδικό Βραβείο δόθηκε σε επικεφαλής γραφείων για την καλύτερη σύνθεση χαρτοφυλακίου στις Γενικές Ασφαλίσεις

1. Σωτηρίου Γ.
2. Κουντουράκης Μ.
3. Στρεϊδάς Γ.



# «ΔΙΑΔΟΧΙΚΗ ΣΥΝΤΑΞΗ»



Εξασφαλίζει διαδοχικά εσάς,  
τη σύζυγό σας και τα παιδιά σας!  
Οι άλλες;

«Διαδοχική Σύνταξη». Η ειδική σύνταξη που σας ανταμείβει για τους κόπους μιας ολόκληρης ζωής.

Πριν όμως αποφασίσετε να ασφαλιστείτε, φροντίστε να εξασφαλίσετε όλη την οικογένειά σας.

Με μια σύνταξη που καλύπτει διαδοχικά, εσάς και τη σύζυγό σας, ισόβια και μεταβιβάζεται ακόμα και στα παιδιά σας. Τη «Διαδοχική Σύνταξη». Το νέο, ευέλικτο συνταξιοδοτικό πρόγραμμα της Ατλαντικής Ένωσης.

Για περισσότερες πληροφορίες τηλεφωνήστε στο τηλ. 779 7383 κ. Γ. Γεωργακόπουλο.

Γιατί μόνο η τριεθνής δύναμη - ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ, BALOISE, DEUTSCHER RING - με σύνολο ενεργητικού και αντασφαλιστών 110 δισεκατομμύρια δολάρια και 186 γραφεία πώλησης σε όλη την Ελλάδα μπορεί να σας εγγυηθεί μια καλύτερη σύνταξη. Τη Διαδοχική Σύνταξη! Οι άλλες;



Κεντρικά γραφεία:  
Λεωφ. Μεσογείων 71 και  
Μιχαλακοπούλου



Μεγάλη σε μέγεθος, μεγαλύτερη σε ασφάλεια.



## Ανάπτυξη με ήθος και ποιότητα



**Μ**ε το σλόγκαν "ΔΥΝΑΜΙΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΜΕ ΗΘΟΣ ΚΑΙ ΠΟΙΟΤΗΤΑ" έγινε στις 6 Μαρτίου η επίσημη συνάντηση ασφαλιστών ζωής της ΑΤΛΑΝΤΙΚΗΣ ΕΝΩΣΗΣ, στο ξενοδοχείο HILTON.

Κύριος σκοπός της εκδήλωσης ήταν η θράβευση των συνεργατών της Εταιρίας που διακρίθηκαν κατά το 1992 στις πωλήσεις.

Έπειτα από μία οπτικοακουστική προβολή των επιτευγμάτων της ΑΤΛΑΝΤΙΚΗΣ ΕΝΩΣΗΣ ο ιδρυτής της Εταιρίας κ. ΝΟΤΗΣ ΛΑΠΑΤΑΣ καλωσορίζοντας τους συνέδρους είπε μεταξύ άλλων:

"Είμαι πεπεισμένος, από τα μέχρι τούδε αποτελέσματα της Εταιρίας μας, ότι βαδίζουμε την λεωφόρο της μεγάλης επιτυχίας, και ότι η ανάπτυξή μας σε όλους τους Κλάδους, με πυξίδα πάντοτε την γνώση της δουλειάς μας, την συνέπεια και το ήθος, δείγματα όλα των 22 χρόνων ζωής της Εταιρίας μας, σύντομα θα τριπλασιασθεί, ποσόν το οποίον θεωρώ σίγουρο και ακόμη πολύ εξελίξιμο.

Σας θυμίζω ότι η ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ, τον κατάλληλο χρόνο, προέβλεψε τις εν γένει οικονομικές εξελίξεις στα Κράτη μέλη της Ευρωπαϊκής Οικονομικής Κοινότητας, και εφρόντισε να θωρακίσει κατά τον τελειότερο τρόπο τις δυνάμεις της, με μετοχική συμμετοχή δύο κολοσσιαίων Ασφαλιστικών Εταιριών, της Γερμανικής DEUTSCHER RING και της Ελβετικής BALOISE. Με την συμπίεση των εταιριών αυτών και με τους μονίμους κολοσσιαίους αντασφαλιστές μας, Ευρώπης και Αμερικής, των οποίων το ενεργητικόν ξεπερνά τα 130 δισεκατομμύρια Δολάρια Αμερικής, δηλαδή 30 τρισεκατομμύρια Δραχμές (καλώς ακούσατε), τοποθετούμεθα στις πρώτες θέσεις των Εταιριών που εργάζονται στον Ελληνικό χώρο, με κύριο μέγα και αναλλοίωτο προσόν, το επιχειρησιακόν ήθος και την απόλυτη πάντοτε εξυπηρέτηση των πελατών μας, οι οποίοι ήδη ξεπέρασαν τις 110 χιλιάδες.

Σας συχαίρω και πάλι για τις

επιδόσεις σας και για την αφοσίωσή σας προς την Εταιρία μας, που είναι και δική σας, και σας εύχομαι όπως το 1993, τα αποτελέσματά σας δώσουν, χωρίς να ξεφύγουμε από τις αρχές και τον χαρακτήρα της Εταιρίας μας, ακόμη πλουσιότερα αποτελέσματα.

Επιλαμβάνομαι όμως της ευκαιρίας, που είμεθα συγκεντρωμένοι απόψε όλοι εδώ, για να συχαρώ και ευχαριστήσω και το προσωπικό των εσωτερικών υπηρεσιών μας, που αποτελεί υπόδειγμα ικανότητας, ευπρέπειας και εργατικότητας, συνεπώς σπουδαία ΔΥΝΑΜΗ προόδου και φήμης της Εταιρίας μας.

**Ο κ. Γιάννης Λαπατάς**

Ο Γεν. Διευθυντής της ΑΤΛΑΝΤΙΚΗΣ κ. Γ. Λαπατάς κατά τη διάρκεια της ομιλίας του αναφέρθηκε με αριθμούς στην επιχειρησιακή πορεία ανάπτυξης της Εταιρίας και μεταξύ άλλων υπογράμμισε:

"Η ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ πέτυχε. Σε τρία χρόνια τετραπλασίασε την παραγωγή.



Σε τρία χρόνια τετραπλασίασε τις καταθέσεις.

Σε τρία χρόνια τετραπλασίασε τις επενδύσεις.

Η ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ είναι μια μεγάλη και εύρωστη οικονομική δύναμη, μια μεγάλη δυνατή οικογένεια, ασφαλιστές, διευθυντές, προϊστάμενοι, υπάλληλοι, όλοι μαζί ενωμένοι σαν μια δυνατή γροθιά, διεκδικούμε δυναμικά εκείνο το οποίο μας ανήκει.



ΑΤΗ

**Ο κ. Βασ. Μπακούσης**

Ο Διευθυντής Πωλήσεων και Marketing της ΑΤΛΑΝΤΙΚΗΣ αφού συνεχάρη με τη σειρά του τους κορυφαίους ασφαλιστές της ΑΤΛΑΝΤΙΚΗΣ αναφέρθηκε στους στόχους της Εταιρίας για μεγάλους ρυθμούς ανάπτυξης και την προτεραιότητα για υψηλό επίπεδο εξυπηρέτησης πελατών.

Στην συνέχεια της βραδιάς ακολούθησε η βράβευση των διακριθέντων στις πωλήσεις και χορός μέχρι τις μικρές πρωινές ώρες.



# ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ ΣΑΣ

Χρήματα

Πεπρωμένο

Ζωή

Ψυχή



## Αυτό μας απασχολεί.

Το μέλλον σας δεν είναι θέμα τύχης. Είναι η δουλειά μας. Είναι η δική μας πρόκληση. Το προσωπικό, οικογενειακό, επαγγελματικό σας μέλλον. Αυτό μας απασχολεί. Και σας προσφέρουμε όλες μας τις δυνάμεις για να το αντιμετωπίσετε με χαμόγελο.

Τα προγράμματα ασφάλισης του ΦΟΙΝΙΚΑ αποσκοπούν, πρώτα απ' όλα, στην εξασφάλιση της ηρεμίας του σύγχρονου ανθρώπου. Κάθε αγωνία για το εισόδημα, το σπίτι, τα παιδιά, την υγεία, τη δουλειά, το αυτοκίνητο, την επιχείρηση, δίνει τη θέση της στο αίσθημα σιγουριάς που προσφέρει ο ΦΟΙΝΙΚΑΣ.

Μια απ' τις πρώτες ασφαλιστικές, ο ΦΟΙΝΙΚΑΣ διαθέτει ένα από τα ισχυρότερα χαρτοφυλάκια επενδύσεων. Με λύσεις για κάθε πρόβλημα. Παντού. Με οργανωμένο δίκτυο γραφείων σ' ολόκληρη την Ελλάδα. Με εμπειρία δεκαετιών. Πάντα στην πρώτη γραμμή, με άμεση εξυπηρέτηση και, κυρίως, άμεση δράση!

Γι' αυτό, μην αφήσετε το μέλλον σας στην τύχη. Εμπιστευθείτε το στον ΦΟΙΝΙΚΑ. Στη δύναμη ενός μεγάλου!

**ΦΟΙΝΙΞ ΑΣΦΑΛΕΙΞ**

Η Δύναμη Ενός Μεγάλου

ΦΟΙΝΙΞ-ΓΕΝΙΚΑΙ ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ Α.Ε., ΟΜΗΡΟΥ 2, 105 64 ΑΘΗΝΑ, ΤΗΛ. 3295111, FAX. 3228229

# ΦΟΙΝΙΞ Η Δύναμη της Συνεργασίας δίνει μέλλον στο ΦΟΙΝΙΚΑ



**Ο**ι άνθρωποι του "Φοίνικα" στο ετήσιο συνέδριό τους στο "PORTO HYDRA" από 14-16 Μαΐου 1993 με πολλούς τρόπους κατέληξαν πως με την δύναμη της συνεργασίας είναι έτοιμοι να κερδίσουν τον ανταγωνισμό και να αποτελέσουν στο ασφαλιστικό μέλλον μια μεγάλη ασφαλιστική δύναμη.

Η δύναμη της συνεργασίας ήταν το κεντρικό σύνθημα του 9ου Συνεδρίου διακεκριμένων Συνεργατών την έναρξη του οποίου κήρυξε ο πρόεδρος του Δ.Σ. κ. Χρήστος Καρακίτσος. Για τις εξελίξεις της ασφαλιστικής αγοράς, τις νέες συνθήκες και επιπτώσεις μίλησε ο κ. Μιχ. Πριναράκης. Ο γενικός διευθυντής του Φοίνικα κ. Μανώλης Αλεξανδράκης, αναφέρθηκε στην "προσαρμογή της εταιρίας στα νέα δεδομένα της αγοράς".

Οι παρατηρήσεις του κ. Μ. Αλεξανδράκη στην ομιλία του αφορούν όλες τις εταιρίες κι όχι μόνο τον Φοίνικα. Με στοιχεία, σαφήνεια, γνώση αντικείμενου και προοπτική η ομιλία περιέχει χρήσιμο οδηγό για παραπέρα ενέργειες πολλών ηγεσιών της ασφαλιστικής αγοράς.

Το θέμα της ομιλίας του διευθυντή του τομέα Marketing κ. Τάσου Μουζάκη, ήταν "Ασφαλιστικά προϊόντα - ευκαιρίες για κέρδη" και αμέσως μετά ο γενικός διευθυντής Φοίνικα & Ιονικής Ζωής, κ. Μιχ. Πριναράκης, αναφέρθηκε στη "Συνεργασία των δικτύων πωλήσεων των δύο εταιριών".

Και από τη θέση αυτή θα θέλαμε να συγχαρούμε τον κ. Μιχ. Πριναράκη έναν έμπειρο και γνήσιο άνθρωπο της ασφαλιστικής αγοράς και μεγάλη περιουσία για τις εταιρίες του

Φοίνικα και Ιονικής. Με την αναφορά του στον γάμο κάποια στιγμή έκανε ένα απ' τα καλύτερα μαθήματα για ασφαλιστές Ζωής. Σύντομα θα φανούν τα αποτελέσματα των προσπαθειών του και μέσω της Ιονικής Ζωής.

Επίσης, ο διευθυντής Marketing και Πωλήσεων του Φοίνικα κ. Νίκος Περάκης, μίλησε για την "Εκμετάλλευση ευκαιριών - αγορών" και ο διευθυντής εκπαίδευσης Ε.Τ.Ε. κ. Γιάννης Σκουλικάρης, ήταν ο εισηγητής του θέματος: "Η δημιουργία σωστής εταιρικής εικόνας για αποτελεσματικές πωλήσεις".

Τέλος, πραγματοποιήθηκε συζήτηση με θέμα: "Ο ασφαλιστικός σύμβουλος στις νέες συνθήκες αγοράς", την οποία συντόνισε ο διευθυντής τομέα πωλήσεων Β. Ελλάδος κ. Γιάννης Ροδόπουλος και συμμε-

τείχαν οι κ.κ.: Νίκος Γαβαλάκης, Ιγνάτιος Τζαννής, Πέτρος Πατέλης, Γιάννης Δεκούλος, Θεοφάνης Κουρμπουγιάννης και Δημήτρης Μαρίνος.

Τις εργασίες του συνεδρίου παρακολούθησαν, εκπρόσωποι της Εμπορικής Τραπέζης, καθώς και της Ιονικής Ζωής, μεταξύ των οποίων, ο πρόεδρος του Δ.Σ. κ. Ειρήνη Δορκοφίκη, ο διευθυντής πωλήσεων κ. Ν. Κόττης, ο περιφερειακός διευθυντής κ. Σίμος Φιοράντης κ.α.

Κατά τη διάρκεια του 9ου Πανελληνίου Συνεδρίου έγιναν ομαδική αθλητικοί αγώνες, (την ευθύνη των οποίων είχε ο διευθυντής τομέα Marketing και Πωλήσεων Ν. Ελλάδος κ. Χρήστος Χανιώτης) όπου και απενεμήθησαν έπαθλα στις νικήτριες ομάδες.

## ΒΡΑΒΕΥΘΕΝΤΕΣ

**Πρακτορεία με το υψηλότερο καρτοφυλάκιο:**

1ο βραβείο: Νικολαΐδη Άρτεμις & ΣΙΑ - ΔΙΑΝΑ. 2ο βραβείο: Βανταράκη Χρυσούλα. 3ο βραβείο: Ιγνάτιος Τζαννής & Μυρσίνη Ο.Ε.

**Πρακτορεία με την καλύτερη σύνθεση καρτοφυλακίου:**

1ο βραβείο: Τσαπαλάς Στέφανος. 2ο βραβείο: Παπαδάκης Α. & ΣΙΑ Ε.Ε. 3ο βραβείο: Τσιάντης Ιωάννης.

**Νέα παραγωγή πρακτορείων:**

1ο βραβείο: Βεργίτσας Νικόλαος. 2ο βραβείο: Βανταράκη Χρυσούλα. 3ο βραβείο: Νικολαΐδη Άρτεμις & ΣΙΑ - ΔΙΑΝΑ.

**Νέα παραγωγή παραγωγών:**

1ο βραβείο: Ρεκούπη - Σπανού Μαρία. 2ο βραβείο: Αθανασίου Γεώργιος. 3ο βραβείο: Θεοδωρής Δημήτριος.

**Νέα παραγωγή συνεργατών ειδικής παραγωγής, του Τομέα Πωλήσεων Ν. Ελλάδος:**

1ο βραβείο: Τσιρογιάννης Ιωάννης. 2ο βραβείο: Δεκούλος Ιωάννης. 3ο βραβείο: Ατσιπουλιανάκης Ευάγγελος.

**Νέα παραγωγή συνεργατών ειδικής παραγωγής του Τομέα Πωλήσεων Β. Ελλάδος:**

1ο βραβείο: Μερτέκης Αναστάσιος. 2ο βραβείο: Κατσιβελος Γεώργιος. 3ο βραβείο: Αναστασιάδης Σεραφείμ.

Δίπλωμα συμμετοχής απενεμήθη σε όλους τους παραγωγικούς συνεργάτες.





# GENERAL UNION

Ασφαλιστική Εταιρεία

*Εγγυημένη Επιτυχία σε ένα Ελεύθερο Επάγγελμα με τη Συνεργασία μιάς Εταιρίας που είναι:*

- ΠΡΩΤΗ** σε οργάνωση
- ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΗ** σε αντασφαλιστικές καλύψεις
- ΚΑΛΥΤΕΡΗ** σε προβολή συνεργατών
- ΣΥΝΕΠΕΣΤΕΡΗ** έναντι των ασφαλισμένων
- ΤΑΧΥΤΕΡΗ** σε πληρωμή ζημιών
- ΠΛΗΡΕΣΤΕΡΗ** σε δίκτυο αντιπροσώπων

## GENERAL UNION

ΓΕΝΙΚΗ ΕΝΩΣΗ - ΑΝΩΝ. ΕΛΛ. ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ  
ΠΡΑΞΙΤΕΛΟΥΣ 131, ΠΕΙΡΑΙΕΥΣ 185 32  
ΤΗΛ: 4120766 - 4120727 - 4124056, TLX: 241618 ΑΜΕΑ GR, FAX: 4113171

# ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΙ & ΣΥΜΛΟΓΙΣΜΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ

*Από το ανά χείρας τεύχος αρχίζουμε την παρουσίαση των οικονομικών αποτελεσμάτων των Ελληνικών Ασφαλιστικών Εταιριών με βάση τους δημοσιευμένους Ισολογισμούς τους. Οι αριθμοί είναι σε χιλιάδες δρχ. και μέσα σε παρένθεση είναι τα νούμερα της προηγούμενης χρήσης.*

Συνοπτική παρουσίαση  
ανάλυση & κριτική  
από τον Σάββα Τσάσση

### ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ 7.902.426 (7.064.004)

Ασφάλιστρα: 7.902.426 έναντι 7.064.004 το 1991. Καταβληθείσαι αποζημιώσεις 2.231.698 έναντι 2.021.340 το 1991. Αν ληφθεί υπόψη το γεγονός ότι η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ στερήθηκε ορισμένου αριθμού συνεργατών της σε καίρια πόστα, τότε γίνεται αντιληπτό ότι η παραγωγή της εταιρίας αυξήθηκε με ικανοποιητικούς ρυθμούς. Η εταιρία έχει αυξήσει το μετοχικό της κεφάλαιο κατά 2.500.000 δρχ.

Η οικονομική της ευρωστία είναι εμφανής, τόσο από την αλματώδη αύξηση του ενεργητικού της, όσο και από το σύνολο των Ασφαλιστικών της Προβλέψεων, που είναι σχεδόν διπλάσιο της Παραγωγής της, γεγονός που σημαίνει ότι οι Ασφαλισμένοι της Εταιρίας αντιμετωπίζονται απ' αυτήν κατά τρόπον υπεύθυνο.

Τα Γενικά Έξοδα της εταιρίας δεν διαφοροποιήθηκαν ουσιαστικά έναντι της προηγούμενης χρήσεως, ενώ το Τεχνικό Αποτέλεσμα των ασφαλιστικών της εργασιών τριπλασιάστηκε.

Έτσι, η εταιρία εμφανίζει κέρδος χρήσεως 815.910 έναντι ζημίας 199.796 κατά την παρελθούσα χρήση. Με αυτό το αποτέλεσμα, η εταιρία απόσβεσε τις ζημιές των παρελθουσών χρήσεων και διατηρεί ένα κέρδος 211.021 δρχ.

Αντιπρόεδρος του Δ.Σ. ο κ. ΚΩΝ/ΝΟΣ ΠΑΠΑΜΙΧΑΛΟΠΟΥΛΟΣ.

### INTERAMERICAN ΖΩΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ 34.099.796

Ασφάλιστρα 34.099.796. Καταβληθείσαι Αποζημιώσεις 7.627.594. Δεν υπάρχουν συγκριτικά στοιχεία δεδομένου ότι ο Ισολογισμός αναφέρεται στην 1η εταιρική χρήση της INTERAMERICAN. Η μεγάλη "Κυρία" των ασφαλειών ζωής στην χώρα μας εξακολουθεί να διατηρεί τα πρωτεία στις ασφαλίσεις ζωής.

Το Μετοχικό Κεφάλαιο της εταιρίας είναι 5.500.000. Οι Ασφαλιστικές Προβλέψεις είναι 54.772.655. Το σύνολο των Απαιτήσεων είναι 8.688.887. Τα Διαθέσιμα της εταιρίας ανέρχονται σε 1.502.463. Το σύνολο του Ενεργητικού είναι 65.633.740. Το Έμμεσο Κόστος των εργασιών ανέρχεται σε 35.087.039 και το Έμμεσο Κόστος σε 3.275.040. Το Τεχνικό Αποτέλεσμα ανέρχεται σε 4.867.190, τα Γενικά Έξοδα σε 5.142.695 και ο Ισολογισμός κλείνει με κέρδη χρήσεως 189.596.

Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος, ο κ. ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΚΟΝΤΟΜΗΝΑΣ.

### ΕΘΝΙΚΗ ΖΩΗΣ 40.874.122 (32.791.530)

Ασφάλιστρα Ζωής 18.810.706 έναντι 14.027.550 το 1991. Ζημιών 22.063.416 έναντι 18.763.990 το 1991. Καταβληθείσαι Αποζημιώσεις: Ζωής 6.521.038 έναντι 4.119.057 το 1991. Ζημιών 13.184.265 έναντι 10.705.113 το 1991.

Το εντυπωσιακότερο στοιχείο του Ισολογισμού της ΕΘΝΙΚΗΣ είναι ασφαλώς η προσπάθεια, που καταβάλλεται, ώστε σύντομα να υπάρξει απόλυτη αντιστοιχία στα νούμερα παραγωγής Ζωής και Ζημιών.

Κι αυτό θέβαια καταγράφεται στο ενεργητικό της υπό τον κ. Λάμπρο Κόκκινο, Διοίκηση της Εταιρίας.

Οι Ασφαλιστικές Προβλέψεις της ΕΘΝΙΚΗΣ είναι 49.370.763 έναντι 37.979.547 το 1991. Το σύνολο των Απαιτήσεων ανέρχεται σε 22.243.548 έναντι 18.107.750 το 1991. Το σύνολο του Ενεργητικού είναι 69.563.386 έναντι 55.299.286 το 1991. Το Έμμεσο Κόστος των ασφαλιστικών εργασιών είναι 42.387.194 και το Έμμεσο Κόστος 8.859.897. Το Τεχνικό Αποτέλεσμα είναι 3.719.774 έναντι 3.109.397 το 1991 και τα Γενικά Έξοδα 3.075.762 έναντι 2.665.440 το 1991 και ο Ισολογισμός κλείνει με κέρδος χρήσεως 1.033.351 έναντι 824.803 το 1991.

Γενικός Διευθυντής, ο κ. ΛΑΜΠΡΟΣ ΚΟΚΚΙΝΟΣ.

### METROLIFE ΖΩΗΣ 2.881.616 (1.916.815)

Ασφάλιστρα 2.881.616 έναντι 1.916.815 το 1991. Καταβληθείσαι Αποζημιώσεις 637.498 έναντι 523.080 το 1991. Με τους δικούς της γνώριμους πια ρυθμούς η METROLIFE καταλαμβάνει πλέον την θέση που της ανήκει ανάμεσα στις πρώτες εταιρίες ζωής στη χώρα μας. Η εταιρία αύξησε το Μετοχικό της Κεφάλαιο κατά 755.000.

Οι Ασφαλιστικές Προβλέψεις είναι 1.888.219, το έμμεσο κόστος των εργασιών 373.226, το τεχνικό αποτέλεσμα 682.552 έναντι 413.625 το 1991, τα γενικά έξοδα 549.230 έναντι 399.868



εργασιών είναι 96.136 έναντι 36.860 το 1991 και ο Ισολογισμός κλείνει με κέρδος χρήσεως 2.105 έναντι Ζημίας 17.981 την προηγούμενη οικονομική χρήση.

Διευθύνων Σύμβουλος, ο κ. ΠΑΥΛΟΣ ΨΩΜΙΑΔΗΣ.

### ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ VICTORIA ΖΩΗΣ 465.850 (265.451)

Ασφάλιστρα Ζωής 465.850 έναντι 265.451 το 1991. Ζημιών - Καταβληθείσαι Αποζημιώσεις Ζωής 127.037 έναντι 35.256 το 1991. Ζημιών 105.870 έναντι 126.026 το 1991. Είναι φανερό η εντυπωσιακή αύξηση της παραγωγής της "ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ - VICTORIA" στην περιγραφόμενη χρήση.

Οι Ασφαλιστικές Προβλέψεις της εταιρίας είναι 972.286, το έμμεσο κόστος των εργασιών 199.493, το τεχνικό αποτέλεσμα αρνητικό κατά 84.974, τα γενικά έξοδα 46.438 και ο Ισολογισμός κλείνει με ζημία χρήσεως 118.802 έναντι ζημίας επίσης 86.213 το 1991.

Πρόεδρος του Δ.Σ. και Διευθύνων Σύμβουλος, ο κ. ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΤΑΡΝΑΤΩΡΟΣ - ΑΝΑΓΝΩΣΤΟΥ.

### METROLIFE ΖΗΜΙΩΝ 395.489

Ασφάλιστρα 395.489. Καταβληθείσαι Αποζημιώσεις 71.769. Ο πρώτος Ισολογισμός 14μηνος χρήσης της METROLIFE ΖΗΜΙΩΝ είναι ενδεικτικός των δυνατοτήτων των συνεργατών της εταιρίας.

Οι Ασφαλιστικές Προβλέψεις είναι 192.824, το έμμεσο κόστος των εργασιών 136.190, το τεχνικό αποτέλεσμα 57.649, τα γενικά έξοδα 40.253 και ο Ισολογισμός κλείνει με κέρδος χρήσεως 16.024.

Πρόεδρος του Δ.Σ., ο κ. ΓΙΩΡΓΟΣ ΚΑΠΟΥΡΑΝΗΣ.

### AGF-KOSMOS ΖΩΗ 2.873.267 (1.580.114)

Ασφάλιστρα: 2.873.267 έναντι 1.580.114 το 1991. Καταβληθείσαι αποζημιώσεις: 801.895 έναντι 460.502 το 1991.

Η ασφαλιστική εταιρία AGF-KOSMOS ΖΩΗΣ αναντίρρητα μπαίνει στον χορό των μεγάλων ασφαλιστικών εταιριών Ζωής στη χώρα μας.

Η αύξηση της παραγωγής έναντι του 1991 είναι αρκούντως ικανοποιητική, αν ληφθεί υπόψη ότι και τα γενικά έξοδα της εταιρίας παρέμειναν σε ελεγχόμενα επίπεδα.

Άλλο αξιοσημείωτο στοιχείο του Ισολογισμού είναι η κατά 600.000 αύξηση του Μετοχικού Κεφαλαίου και ο διπλασιασμός περίπου του Τεχνικού Αποτελέσματος των εργασιών της εταιρίας.

Ο Ισολογισμός της AGF-KOSMOS κλείνει με Ζημία 347.964. Διευθύνων Σύμβουλος, ο κ. ΝΙΚΟΣ ΠΛΑΚΙΔΗΣ.

### INTERAMERICAN ΖΩΗΣ ΔΙΕΘΝΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ 2.617.366 (2.914.171)

Ασφάλιστρα Ζωής 2.143.502 έναντι 2.376.645 το 1991. Ζημιών 473.863 έναντι 537.597 το 1991. Καταβληθείσαι Αποζημιώσεις Ζωής 374.660 έναντι 367.844 το 1991, Ζημιών 2.181.505 έναντι 239.293 το 1991.

Η παράλληλη της Ελληνικής INTERAMERICAN δεν τα πήγε καθόλου άσχημα στην όλη της πορεία αν και επιβαρύνθηκε με ένα δυνατό χτύπημα στις ζημιές.

Οι Ασφαλιστικές Προβλέψεις της εταιρίας για τις Ασφαλίσεις Ζωής 5.937.980 και για τις Ασφαλίσεις Ζημιών 1.274.222. Το άμεσο κόστος για την Ζωή είναι 1.942.602 και το έμμεσο 186.336 και για τις ασφαλίσεις Ζημιών το άμεσο είναι 2.129.143 και το έμμεσο 70.825, το τεχνικό αποτέλεσμα είναι 105.200, τα γενικά έξοδα 432.782 και ο Ισολογισμός κλείνει με κέρδη χρήσεως 408.712 έναντι 404.093 το 1991.

Προεδρία και Διευθύνων Σύμβουλος, ο κ. ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΚΟΝΤΟΜΗΝΑΣ.

### AGF-KOSMOS ΑΕΓΑ 5.065.723 (3.920.306)

Ασφάλιστρα: 5.065.723 έναντι 3.920.306 το 1991. Καταβληθείσαι αποζημιώσεις: 3.280.888 έναντι 2.404.703 το 1991. Η εταιρία δεν είναι εντυπωσιακή στην αύξηση της παραγωγής της, γιατί μας έχει συνηθίσει εδώ και αρκετά χρόνια, η ποσοστιαία αύξηση κατ' έτος να περιορίζεται στο 25% περίπου, έναντι της προηγούμενης οικονομικής χρήσεως.

Εντυπωσιακό στοιχείο του Ισολογισμού της AGF-KOSMOS ΑΕΓΑ η οικονομική της ευρωστία που αποδεικνύεται τόσο στις καταβληθείσες αποζημιώσεις, όσο και στις ασφαλιστικές της προβλέψεις.

Τα γενικά έξοδα της εταιρίας αυξήθηκαν κατά 20% περίπου και ο Ισολογισμός της κλείνει με κέρδος χρήσεως 20.325 έναντι 50.438 το 1991.

Διευθύνων Σύμβουλος, ο κ. ΝΙΚΟΣ ΠΛΑΚΙΔΗΣ.

### ΦΟΙΝΙΕ ΑΕΓΑ 8.872.995 (7.945.453)

Ασφάλιστρα: ΖΩΗΣ 912.862 έναντι 1.133.578 το 1991. ΖΗΜΙΩΝ 7.534.194 έναντι 6.468.395 το 1991. ΠΛΟΙΩΝ και ΑΕΡΟΣΚΑΦΩΝ 425.937 έναντι 343.480 το 1991.

Καταβληθείσαι Αποζημιώσεις: ΖΩΗΣ 894.777 έναντι 854.694 το 1991. ΖΗΜΙΩΝ 3.970.789 έναντι 3.432.544 το 1991. ΠΛΟΙΩΝ και ΑΕΡΟΣΚΑΦΩΝ 141.686 έναντι 178.881 το 1991.

Τα αποτελέσματα της ασφαλιστικής εταιρίας ΦΟΙΝΙΕ είναι ικανοποιητικά σε όλες τις περιπτώσεις του Ισολογισμού. Αύξηση της παραγωγής στο 25%. Αποζημιώσεις στα ίδια επίπεδα με την προηγούμενη χρήση. Ασφαλιστικές προβλέψεις ικανές να ανταποκριθεί η εταιρία στις οποιεσδήποτε καταστάσεις.

Το μόνο ανησυχητικό στοιχείο του Ισολογισμού της εταιρίας που σέρνει και κατάρες του παρελθόντος είναι οι ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ. Η εταιρία εμφανίζει αρνητικό τεχνικό Αποτέλεσμα στην ΖΩΗ, ενώ στον ΚΛΑΔΟ ΖΗΜΙΩΝ το Τεχνικό Αποτέλεσμα είναι θετικό 2.258.567 έναντι 2.081.787 το 1991.

Τα Έξοδα της εταιρίας αυξήθηκαν περίπου κατά 20% έναντι του 1991 και ο Ισολογισμός κλείνει με Κέρδος Χρήσεως 621.562 (406.761).

Γενικός Διευθυντής ο κ. ΜΑΝΟΛΗΣ ΑΛΕΞΑΝΔΡΑΚΗΣ.

### ΣΑΝ ΑΛΛΑΪΑΝΣ ΑΕΓΑ

Ασφάλιστρα 1.937.780 έναντι 1.341.122 το 1991. Καταβληθείσαι Αποζημιώσεις 827.739 το 1991. Ως προς την παραγωγή η εταιρία τα πήγε αρκετά καλά. Το κόστος όμως της παραγωγής διπλασιάστηκε. Επίσης εντυπωσιακό είναι και το νούμερο των ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ. Οι ασφαλιστικές προβλέψεις ανέρχονται σε 1.361.466, το Τεχνικό Αποτέλεσμα σε 366.094, τα Γενικά Έξοδα σε 460.860 και ο Ισολογισμός κλείνει με Ζημία Χρήσεως 85.367 έναντι Κέρδους Χρήσεως 171.695 το 1991.

Γενικός Διευθυντής, ο κ. JOHN ACTON.

# Από τώρα και για όλη σας τη ζωή έχετε τον δικό σας

## Σωματοφύλακα



Είναι η προσωπική σας Κάρτα Υγείας. Καλύπτει εσάς και τα μέλη της οικογένειάς σας, σύμφωνα με το συμβόλαιό σας.

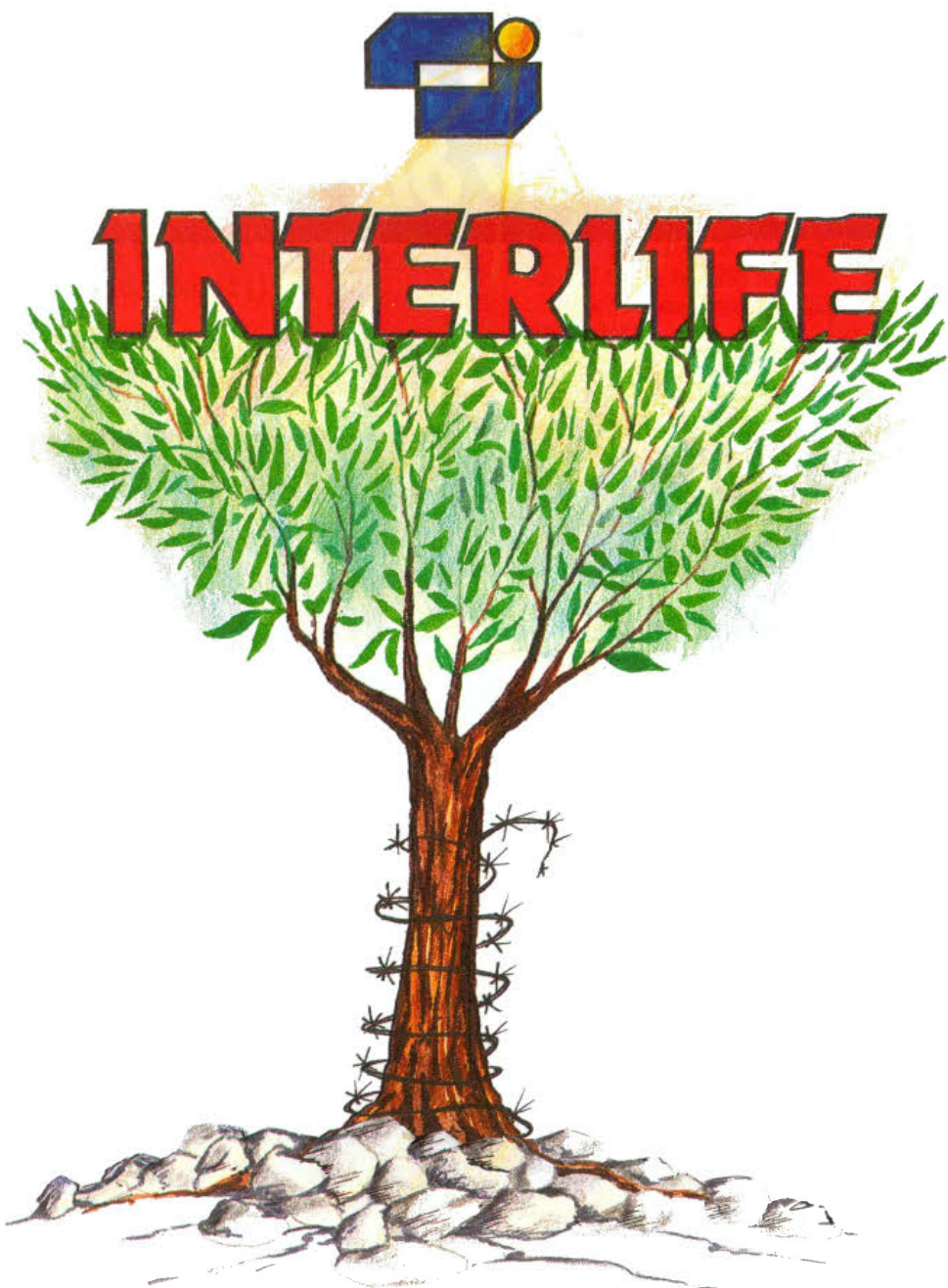
Ισχύει για όλη σας τη Ζωή και δεν ακυρώνεται από την Εταιρία.

Σας παρέχει κάλυψη 100%, σύμφωνα με τα όρια που έχετε επιλέξει.



**ΕΛΛΗΝΟ ΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ** Α.Ε.Α. ΖΩΗΣ  
ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΣΤΗΝ ΠΡΑΞΗ

ΠΥΡΓΟΣ ΑΘΗΝΩΝ • ΜΕΣΟΓΕΙΩΝ 2-4 • 115 27 ΑΘΗΝΑ • ΤΗΛ. 775 5301-4



Υπάρχουν δέντρα  
που και στις πιο  
δύσκολες συνθήκες...καρποφορούν.

**INTERLIFE**  
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ  
*γενικών ασφαλειών*

Ανοικτή γραμμή ενημέρωσης (031) 416.038

Κεντρικά Γραφεία: Καπετάν Γκόννη 25 Καλαμαριά, Θεσσαλονίκη.

Τηλ. 031/428.693 - 418.198 - 417.613 Fax: 031/427.317 ΤΙΧ:410.564 INLI GR

## 6,6 δις η παραγωγή το 1992 του συγκροτήματος "ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ"

Σημαντική αύξηση, που έφθασε το 27%, παρουσίασε η παραγωγή ασφαλιστρών της ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗΣ ΑΕΑΖ, Γενικών Ασφαλειών εγγίζοντας τις δρχ. 2.6 δις κατά το 1992, ενώ η μέση αύξηση της αγοράς εκτιμάται ότι κυμαίνεται γύρω στο 20%.

Αύξηση πίεσης 42% παρουσίασε το χαρτοφυλάκιο ασφαλιστρών της ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗΣ ΑΕΑ ΖΩΗΣ (με μέσο όρο αύξησης της αγοράς 35%).

Σαν group οι δύο Εταιρίες έκαναν τζίρο δρχ. 6.6 δις το 1992 που το κατατάσσουν στην 2η σε μέγεθος θέση μεταξύ των Ελληνικών ιδιωτικών εταιριών.

Τα παραπάνω ανακοίνωσε ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος κ. Δούκας Παλαιολόγος σε συνέντευξη τύπου που έδωσε την Πέμπτη 27 Μαΐου, αναλύοντας τα αποτελέσματα της δραστηριότητας των δύο Εταιριών για το 1992.

Συγκεκριμένα, όπως είπε ο κ. Παλαιολόγος, η ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ ΑΕΑΖ, Γενικών Ασφαλειών παρουσίασε πέρυσι:

Αύξηση της παραγωγής σε δρχ. 2.597 έναντι δρχ. 2.046 το 1991 (+27%).

Κέρδη προ φόρων δρχ. 209 εκ. έναντι δρχ. 277 το 1991.

Αύξηση της καθαρής θέσης της Εταιρίας σε δρχ. 842,8 εκ. έναντι 753,1 εκ. το 1991 (12%).

Αύξηση των ασφαλιστρών στον κλάδο Πυρός κατά 23%, στον κλάδο Ατυχημάτων κατά 8%, στον κλάδο Μεταφορών κατά 26% και στον κλάδο Αυτοκινήτων κατά 40%.

Ανάμεσα στις δραστηριότητες της περιλαμβάνεται η σύναψη συμβολαίων με μεγάλες επιχειρήσεις όπως οι Εταιρίες: Μαρινόπουλος, Καρέλια, Rothmans, Amstel, Porto Carras κ.ά.

Ο κ. Παλαιολόγος είπε επίσης ότι κατεβλήθη πέρυσι μείρισμα προς τους μετόχους ίσο προς το 25% των κερδών προ φόρων, δρχ. 52 εκ.

Σχετικά με την ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ ΑΕΑ ΖΩΗΣ, ο κ. Παλαιολόγος είπε ότι το 1992 η εταιρία παρουσίασε αύξηση σε νέα παραγωγή ασφαλιστρών 40.3%, φθάνοντας τις δρχ. 1.5 δις, ενώ ο μέσος όρος αύξησης της αγοράς σε νέες εργασίες εκτιμάται ότι ήταν σαφώς μικρότερη του 30%.

Τα μαθηματικά αποθέματα της Εταιρίας ανήλθαν σε δρχ. 6.1 δις. έναντι δρχ. 4.3 δις. το 1991, μία αύξηση 40.7%.

Τα κέρδη της Εταιρίας ανήλθαν σε δρχ. 69 εκ. έναντι δρχ. 56 εκ. το 1991 (αύξηση 23%) και η καθαρή της θέση ανήλθε σε δρχ. 470 εκ. έναντι δρχ. 357 εκ. το 1991 (αύξηση 31%).

Σημαντικά επίσης επεκτάθηκε και το δίκτυο πωλήσεων της Εταιρίας, που τώρα αριθμεί 87 υποκαταστήματα σε ολόκληρη την Ελλάδα.

Νέα προϊόντα όπως η κάρτα "ΣΩΜΑΤΟΦΥΛΑΚΑΣ-ΥΓΕΙΑ", η κάλυψη των "8 ΣΟΒΑΡΩΝ ΑΣΘΕΝΕΙΩΝ", καθώς και βελτιώσεις στα προσαρτήματα (Απόλυτο Νοσοκομειακό, Ατύχημα, Επιδόματα) τελειοποίησαν ακόμα περισσότερο τη γκάμα των ασφαλιστικών προϊόντων της Εταιρίας.

Ο σεβασμός προς τον πελάτη καθώς και η διαφάνεια των όρων των συμβολαίων της φέρνουν την ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ ανάμεσα στα πιο αξιόπιστα και εύρωστα group Εταιριών της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς.

Στόχος για το 1993 είναι η περαιτέρω αύξηση του μεριδίου του GROUP στην πίττα της συνολικής παραγωγής της αγοράς, αλλά συγχρόνως και η αύξηση των κερδών του.

Ο κ. Δούκας Παλαιολόγος ξενάγησε τους δημοσιογράφους στους καλαισθητους χώρους του Εκπαιδευτικού Κέντρου του συγκροτήματος της ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗΣ, όπου και δόθηκε η συνέντευξη τύπου και κατόπιν τους δεξιώθηκε με ένα υπέροχο και πλούσιο μπουφέ.

## MIDLAND - HELLENOBRETANNIKI Ευοίωνες οι προοπτικές και για το '93

Για το Αμοιβαίο Κεφάλαιο της MIDLAND-ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ μίλησαν στους δημοσιογράφους οι κ. Παλαιολόγος και Βεζανής και μεταξύ άλλων τόνισαν τα παρακάτω:

Τα υπο διαχείριση κεφάλαια αυξήθηκαν από Δρχ. 3,1 δις στην αρχή του χρόνου σε Δρχ. 6,6 δις στο τέλος Απριλίου (+113%).

Η αύξηση προήλθε κυρίως από τη δημιουργία ενός νέου Αμοιβαίου Κεφαλαίου, του Midland-Ελληνοβρεταννική Αμοιβαίο Κεφάλαιο Διαχείρισης Διαθεσίμων που ξεκίνησε στα μέσα Μαρτίου με αρχικό ενεργητικό 200 εκατομμύρια και γρήγορα ξεπέρασε τα 2 δις.

Η Midland-Ελληνοβρεταννική ΑΕΔΑΚ διαχειρίζεται σήμερα τα παρακάτω τέσσερα Αμοιβαία Κεφάλαια:

α) Midland-Ελληνοβρεταννική Αναπτυξιακό Αμοιβαίο Κεφάλαιο. Έχει στόχο να εξασφαλίσει σε επενδυτές με μακροπρόθεσμη προοπτική εισόδημα και υπεραξία επενδύοντας κυρίως σε μετοχές εταιριών εισηγμένων στο Χρηματιστήριο Αθηνών και σε τίτλους σταθερού εισοδήματος.

β) Midland-Ελληνοβρεταννική Αμοιβαίο Κεφάλαιο Εισοδήματος. Επενδυτικός του στόχος είναι να εξασφαλίσει υψηλό εισόδημα σε επίσημη βάση επενδύοντας κυρίως σε ελληνικούς τίτλους υψηλής αποδόσεως (ομολογίες, έντοκα γραμμάτια, καταθέσεις κ.λπ.).

γ) Midland-Ελληνοβρεταννική Διεθνές Αμοιβαίο Κεφάλαιο Ομολογιών. Επενδυτικός του στόχος είναι να εξασφαλίσει εισόδημα και υπεραξία. Το ενεργητικό του επενδύεται κυρίως σε ομολογίες εξωτερικού σε διάφορα νομίσματα (ECU, Δολλάριο ΗΠΑ, Γερμανικό Μάρκο κ.λπ.).

δ) Midland-Ελληνοβρεταννική Αμοιβαίο Κεφάλαιο Διαχείρισης Διαθεσίμων. Επενδυτικός του στόχος είναι να προσφέρει στον μεριδιούχο εισόδημα, επενδύοντας σε βραχυπρόθεσμες αξίες σταθερού εισοδήματος, καταθέσεις και σε τίτλους σταθερού εισοδήματος. Προσφέρεται ιδιαίτερα για βραχυπρόθεσμες τοποθετήσεις λόγω του χαμηλού κόστους διαθέσεως/εξαγοράς.

Για το δεύτερο εξάμηνο του 1993 η διεύθυνση της εταιρίας πιστεύει ότι θα συνεχίσει η στροφή των επενδυτών στα Αμοιβαία Κεφάλαια Εισοδήματος είτε δραχμίων είτε συναλλάγματος σε σχέση με τα αναπτυξιακά. Το Χρηματιστήριο Αθηνών παρ' όλο που είναι σε χαμηλά επίπεδα θα συνεχίσει να επηρεάζεται από παράγοντες όπως η μακροοικονομική και πολιτική κατάσταση της χώρας και οι γενικότερες συνθήκες στο χώρο της Βαλκανικής.

Καταλήγοντας ο κ. Βεζανής είπε στους δημοσιογράφους πως η MIDLAND-ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ είναι η δεύτερη σε όγκο παραγωγής μετά την INTERAMERICAN.

## ΕΛΒΕΤΙΑ ΖΩΗΣ 1.675.876 (1.128.243)

Ασφάλιστρα 1.675.876 έναντι 1.128.243 το 1991. Καταβληθείσαι Αποζημιώσεις Ζωής 353.881 έναντι 189.690 το 1991. Ζημιών 9.214 έναντι 13.558 το 1991.

Δυναμική και το 1992 η ΕΛΒΕΤΙΑ ΖΩΗΣ αύξησε σημαντικά την παραγωγή της ενώ και στις υποχρεώσεις της παραμένει πάντα πιστή στις αρχές της συνέπειας που την διακρίνει παραδοσιακά.

Οι Ασφαλιστικές Προβλέψεις ανέρχονται σε 917.156, το Κόστος Παραγωγής σε 486.196, το Τεχνικό Αποτέλεσμα των Ασφαλιστικών Εργασιών είναι 298.537, τα Γενικά Έξοδα ανέρχονται σε 588.134 έναντι 461.973 το 1991 και ο Ισολογισμός κλείνει με ζημιά χρήσεως 82.150 έναντι ζημιάς 752 το 1991.

Διευθύνων Σύμβουλος, ο κ. **ΙΕΡΩΝΥΜΟΣ ΔΕΛΕΝΔΑΣ**

## ΕΛΒΕΤΙΑ ΖΗΜΙΩΝ 1.583.361 (1.192.884)

Ασφάλιστρα 1.583.361 έναντι 1.192.884 το 1991. Καταβληθείσαι Αποζημιώσεις 1.008.122 έναντι 687.047 το 1991. Σημαντική η αύξηση της παραγωγής της ΕΛΒΕΤΙΑ ΖΗΜΙΩΝ.

Μεγάλη η οικονομική επιφάνεια της εταιρίας με Ασφαλιστικές Προβλέψεις 1.399.973, διαθέσιμα 140.899, κυκλοφορούν 1.284.913. Το Κόστος των Ασφαλιστικών Εργασιών ανήλθε σε 293.175 έναντι 224.846, το Τεχνικό Αποτέλεσμα σε 240.186, τα Γενικά Έξοδα σε 143.012 έναντι 107.894 το 1991 και ο Ισολογισμός κλείνει με Κέρδη Χρήσεως 106.845 έναντι 54.483 το 1991.

Διευθύνων Σύμβουλος, ο κ. **ΙΕΡΩΝΥΜΟΣ ΔΕΛΕΝΔΑΣ**

## ALLIANZ ΖΩΗΣ 1.227.652

Ασφάλιστρα 1.227.652. Καταβληθείσαι Αποζημιώσεις 216.168. Ο Ισολογισμός αναφέρεται σε 17μηνη χρήση. Όπως φαίνεται και από το νούμερο παραγωγής η ALLIANZ μπήκε πολύ δυνατά στον χώρο των Ασφαλειών Ζωής.

Το Μετοχικό Κεφάλαιό της ανέρχεται σε 1.000.000 οι Ασφαλιστικές Προβλέψεις σε 300.200 δρχ. το Κόστος Παραγωγής σε 431.699, τα Γενικά Έξοδα σε 358.527, το Τεχνικό Αποτέλεσμα σε 184.295 και ο Ισολογισμός κλείνει με Ζημιά Χρήσεως 145.427. Γενικός Διευθυντής, ο κ. **ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΕΞΑΡΧΟΣ**

## ΕΜΠΟΡΙΚΗ 1.694.474 (1.545.258)

Ασφάλιστρα Ζωής 17 έναντι 53 το 1991. Ζημιών 1.694.453 έναντι 1.545.207.

Καταβληθείσαι Αποζημιώσεις Ζωής 1.451 έναντι 1.520 το 1991. Ζημιών 375.209 έναντι 418.037 το 1991. Ο Ισολογισμός της ασφαλιστικής εταιρίας ΕΜΠΟΡΙΚΗ, εδώ και 25 χρόνια που ασχολούμαι με την ανάλυση και κριτική των Ισολογισμών, πάντοτε ήταν εντυπωσιακός.

Και σε παραγωγή και σε επενδύσεις και σε οικονομικά αποτελέσματα.

Οι Ασφαλιστικές Προβλέψεις της εταιρίας ανέρχονται σε 1.304.909, το Τεχνικό της Αποτέλεσμα ανέρχεται σε 894.178.

Τα Γενικά Έξοδα εμφανίζουν μια λογική αύξηση έναντι της προηγούμενης χρήσεως και ο Ισολογισμός κλείνει με Κέρδος Χρήσεως 486.877 έναντι 410.635 το 1991.

Πρόεδρος του Δ.Σ., ο κ. **ΦΩΤΗΣ ΚΩΣΤΟΠΟΥΛΟΣ**

## ALLIANZ ΑΕΓΑ 2.485.127

Ασφάλιστρα 2.485.127. Καταβληθείσαι Αποζημιώσεις 370.454. Είναι η πρώτη χρήση της ασφαλιστικής εταιρίας ALLIANZ 18μήνου διάρκειας.

Τα όποια μεγάλα νούμερα παραγωγής δεν εντυπωσιάζουν, όταν αναφέρονται σε μια εταιρία της ισχύος της ALLIANZ.

Οι Ασφαλιστικές Προβλέψεις της εταιρίας ξεπερνούν το 1 δις, το Τεχνικό Αποτέλεσμα των Ασφαλιστικών Εργασιών ανέρχεται σε 330.975 και ο Ισολογισμός κλείνει με Κέρδη Χρήσεως 64.307. Γενικός Διευθυντής, ο κ. **ΓΑΒΡΙΗΛ ΑΝΤΩΝΙΑΔΗΣ**

## ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ ΑΕΓΑ 4.407.364 (3.728.729)

Ασφάλιστρα Ζωής 1.780.450 έναντι 1.508.842 το 1991. Ζημιών 2.626.914 έναντι 2.219.887 το 1991. Καταβληθείσαι Αποζημιώσεις Ζωής 424.676 έναντι 328.478 το 1991. Ζημιών 1.800.177 έναντι 1.313.775 το 1991. Η εταιρία ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ συνεχίζει με τους

γνωστούς ρυθμούς ανάπτυξης την ανοδική της πορεία σε όλους τους τομείς που αυτή δραστηριοποιείται.

Ως προς τα οικονομικά στοιχεία το μετοχικό κεφάλαιο από 318.230 αυξήθηκε σε 525.079, οι Ασφαλιστικές Προβλέψεις είναι 3.930.620, το τεχνικό αποτέλεσμα των Ασφαλιστικών Εργασιών της εταιρίας ανήλθε σε 462.816 και ο Ισολογισμός κλείνει με Κέρδη Χρήσεως 24.310 έναντι 119.354 το 1991.

Διευθύνων Σύμβουλος, ο κ. **ΧΡΗΣΤΟΣ ΓΕΩΡΓΑΚΟΠΟΥΛΟΣ**

## INTERNATIONAL HELLAS A.A.E.

1.370.282 (1.341.375)

Ασφάλιστρα 1.370.282 έναντι 1.341.375 το 1991. Καταβληθείσαι Αποζημιώσεις 782.198 έναντι 782.801 το 1991. Με εντυπωσιάζει το γεγονός ότι τόσο η παραγωγή όσο και οι πληρωθείσες ζημιές κυμάνθηκαν στα περυσινά περίπου επίπεδα.

Οι Ασφαλιστικές Προβλέψεις είναι 1.188.373, το κυκλοφορούν 967.297, το Έμμεσο Κόστος των εργασιών 132.449, το Τεχνικό Αποτέλεσμα 515.900, τα Γενικά Έξοδα 576.589 και ο Ισολογισμός εμφανίζει ζημιά Χρήσεως 52.080 έναντι ζημιάς επίσης 179.877 δρχ. το 1991.

Διευθύνων Σύμβουλος, ο κ. **ΦΩΚΙΩΝ ΜΠΡΑΒΟΣ**

## ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ ΖΗΜΙΩΝ 4.402

Ασφάλιστρα 4.402. Καταβληθείσαι Αποζημιώσεις. Είναι ο πρώτος Ισολογισμός της ασφαλιστικής εταιρίας ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ ΖΗΜΙΩΝ.

Το Μετοχικό Κεφάλαιο της εταιρίας είναι 150.000 δρχ. Ο Ισολογισμός της εταιρίας κλείνει με Ζημιά Χρήσεως 12.820.

Δ/νων Σύμβουλος & Γενικός Διευθυντής ο κ. **ΧΡ. ΓΕΩΡΓΑΚΟΠΟΥΛΟΣ**.

## ΣΧΟΛΙΟ - ΣΥΛΛΟΓΙΣΜΟΣ ΟΙ ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ

Διαβάζοντας τους Ισολογισμούς των Ελληνικών Ασφαλιστικών Εταιριών, φυσικό ήταν να ρίξω μια προσεκτική ματιά και στον λογαριασμό του Ενεργητικού "ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ".

Τα νούμερα δυστυχώς με προβλημάτισαν γιατί σε πολλές περιπτώσεις το σύνολο των Απαιτήσεων αντίκρυζε το 50% ή το 70% ή και το 100% της συνολικής παραγωγής της εταιρίας.

Το γεγονός αυτό είναι ανησυχητικό, γιατί κανείς δεν είναι βέβαιος, ότι οι Απαιτήσεις αυτές είναι "βεβαίας εισπράξεως".

Η πρακτική σε αυτές τις περιπτώσεις έχει αποδείξει, ότι τα "Γραμμάτια εν Καθυστερήσει" σπανίως πληρώνονται και οι "Επισφαλείς - Επίδικοι Χρεώστες", σπανιότερα πληρώνουν τις υποχρεώσεις τους.

Άρα, αυτά τα κονδύλια επιβαρύνουν τα οικονομικά αποτελέσματα των ασφαλιστικών μας εταιριών.

Έχω και άλλοτε αναφερθεί στο θέμα των Απαιτήσεων, ισχυριζόμενος πάντα, πως είναι ανεπίτρεπτη αυτή η χαλαρότητα που επιδεικνύουν σε αυτές τις περιπτώσεις οι Ασφαλιστικές Εταιρίες.

Δεν μπορώ να δεχθώ με τα λεφτά της ασφαλιστικής εταιρίας άλλοι να κτίζουν θίλες.

Κάποτε οι εταιρίες πρέπει να φρενάρουν την κατάσταση, γιατί αν θέλουν το μπορούν.

συνεχίζεται στο επόμενο...

# Ανθρωπος. Μοναδική αξία

# ζωής

**Η Continental υπάρχει για τον άνθρωπο. Υπάρχει για σας. Η ασφάλειά σας στην αβέβαιη και εύθραυστη εποχή μας. Η ασφάλεια της μοναδικής και παντοτινής αξίας, του ανθρώπου. Η σίγουρη ασφάλειά σας. Γιατί η ζωή είναι όμορφη αλλά και δύσκολη. Η Continental, έμαθε να**

**μην υποτιμά τίποτα. Για αυτό γίνεται το σίγουρο στήριγμά σας στις δικές σας ανάγκες και απαιτήσεις. Στα σχέδια σας για το σήμερα και το αύριο. Στο μακρύ ταξίδι της ζωής, μπορείτε λοιπόν να ξεκινήσετε μ' ένα σίγουρο βήμα. Ασφαλείες ζωής Continental. Το αξίζετε!**

ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΖΩΗΣ  
**Continental**  
*Σίγουρα για το αύριο*

Κ.ΠΑΠΑΜΙΧΑΛΟΠΟΥΛΟΣ :

# Ατενίζουμε το μέλλον με αισιοδοξία

Με αφορμή τα 815 εκατομμύρια κέρδη συνέντευξη στον Ε.Σπύρου, για την πορεία της Αγροτικής Ζωής.



Κύριε Παπαμιχαλόπουλε, Σήμερα η Ασφαλιστική Αγορά μιλάει για την περίπτωση της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ. Μιας Εταιρίας που επί σειρά ετών ακολουθούσε μια σταθερά φθίνουσα πορεία και μέ-

σα στους οκτώ μήνες της θητείας σας, πραγματοποίησε 815 εκ. δρχ. κέρδη, καταλαμβάνοντας μάλιστα την πρώτη θέση, μεταξύ των Ελληνικών Ασφαλιστικών Εταιριών Ζωής. Πώς μέσα σε τόσο λίγο

χρονικό διάστημα έγιναν τόσα πολλά;

Κύριε Σπύρου, Όπως θυμάστε στις αρχές της θητείας μου, σε μια συνέντευξη που μου πήρατε, είχαμε μιλήσει για τα σοβαρά προβλήματα που αντιμετώπιζε η Εταιρία, τα κυριότερα από τα οποία ήταν:

- Η απώλεια ενός σημαντικού τμήματος του Δικτύου Ζωής.
- Το χαμηλό ηθικό του εναπομεινάντος δικτύου που δεν γνώριζε προς τα που βιάζε η Εταιρία.
- Η απουσία νέων προϊόντων της Εταιρίας για πολλά χρόνια.
- Τα μεγάλα χρεωστικά υπόλοιπα δρχ. 300 εκατ. περίπου, των συνεργατών (αποχωρησάντων και μη).
- Η καθυστερημένη ρευστοποίηση των ασφαλιστρών ατομικών και ομαδικών συμβολαίων, που όχι μόνο στερούσε σημαντικά κεφάλαια από την Εταιρία, αλλά είχε σαν συνέπεια και την καταβολή αποζημιώσεων, σε συμβόλαια που πιθανόν δεν θα εξοφλούντο ποτέ.
- Η κακή κεφαλαιακή διάρθρωση της Εταιρίας που είχε προέλθει από την μείωση της καθαρής θέσεώς της, κατά δρχ. 605 εκατ. λόγω των συνεχών ζημιών που πραγματοποιούσε.
- Το υψηλό Loss-Ratio ορισμένων παροχών που επηρεάζονται από τον πληθωρισμό επειδή οι παροχές αυτές δεν είχαν μέχρι σήμερα

ανακοστολογηθεί ώστε ν' αναθεωρηθούν τ' ασφαλιστρα.

1) Για την ανασυγκρότηση του δικτύου ελήφθησαν τ' ακόλουθα μέτρα:

α) Καταρτίσθηκε Κανονισμός Πωλήσεων που στόχο είχε την δημιουργία σωστών επαγγελματιών μέσα από το σύστημα αμοιβών του.

Έτσι εκτός από την παραγωγικότητα των συνεργατών και της ιεραρχίας των πωλήσεων που αμοιβάται πολλαπλά, επιπλέον αμοιβάται η διατηρησιμότητα και η συντήρηση του χαρτοφυλακίου, ενώ παράλληλα η ιεραρχία των πωλήσεων συμμετέχει και στα κέρδη του καλού διαχειριστικού αποτελέσματος των Γραφείων ευθύνης της. Αντίθετα δεν αμοιβάονται πέραν της προβλεπόμενης βασικής αμοιβής όσοι εκ των συνεργατών δεν είναι παραγωγικοί και έχουν κακή διατηρησιμότητα χαρτοφυλακίου.

Τέλος οι επικεφαλές των μη παραγωγικών γραφείων συμμετέχουν οικονομικά στο κακό διαχειριστικό αποτέλεσμα των Γραφείων τους.

Με τον Κανονισμό αυτό, τ' αποτελέσματα της λειτουργίας του οποίου συνεχώς τα μελετούμε ώστε να επιφέρουμε, αν χρειασθεί, τις αναγκαίες βελτιώσεις, ξεκαθάρισαν πολλά πράγματα.

Δεν εμποδίζεται πλέον η εξέλιξη κανενός συνεργάτη στην ιεραρχία των πωλήσεων εφόσον αυτός έχει τις προϋποθέσεις που θέτει ο Κανονισμός.

Εξασφαλίζεται επίσης η μακροχρόνια συνεργασία των καλών συνεργατών με την Εταιρία μας. Έχει πλέον η Εταιρία τον δικό της νόμο, τον οποίο όλοι είμαστε υποχρεωμένοι να τηρούμε.

6) Άλλο μέτρο το οποίο λάβαμε προκειμένου να δραστηριοποιήσουμε το δίκτυο και ν' αυξήσουμε την παραγωγή μας, ήταν η δημιουργία νέων πρωτοποριακών προϊόντων καθώς και η βελτίωση ορισμένων παροχών των υφιστάμενων προγραμμάτων.

Είναι σε όλους γνωστή η επιτυχία των "Χρυσών βιβλιαρίων Υγείας και Σύνταξης" λόγω των ξεκάθα-

ρων και πολλαπλών καλύψεων που παρέχουν.

Η ιδέα μάλιστα του χρυσού βιβλιαρίου βρήκε ανταπόκριση από το κοινό, αφού ήταν κάτι διαφορετικό από τα προϊόντα του ανταγωνισμού, ο οποίος μάλιστα σύντομα προσπάθησε να ευθυγραμμισθεί με την νέα πολιτική προϊόντων που πρώτοι καθιερώσαμε.

Παράλληλα η Εταιρία στήριξε την προώθηση των προϊόντων της με διαφημιστικές καμπάνιες μέσω της τηλεόρασης και του τύπου. Επίσης άρχισε αμέσως η εκπαίδευση των δικτύων (Ζωής και Πρακτόρων) είτε κατά περιοχές όπου δραστηριοποιούνται οι διάφοροι συνεργάτες μας, είτε στο Εκπαιδευτικό Κέντρο της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ που όπως και σας έχετε διαπιστώσει είναι ένα από τα πλέον σύγχρονα της Ευρώπης.

Με την εκπαίδευση που παρέχουμε εξασφαλίζουμε υψηλό βαθμό κατάρτισης των συνεργατών μας καθιστώντας παράλληλα έντονη την παρουσία της εταιρίας στα δίκτυά μας.

Σήμερα τα δίκτυα πωλήσεων της Εταιρίας μας (Ζωής και Πρακτόρων) έχουν στα χέρια τους τα όπλα εκείνα που τους εξασφαλίζουν την πρωτοπορία στην ασφαλιστική αγορά.

Παράλληλα, είναι πλέον διαφανείς και ξεκαθαρισμένες οι σχέσεις τους με την Εταιρία αφού έχουν πεισθεί ότι οι εξαγγελίες δεν παραπέμπονται στις καλένδες, αλλά γίνονται ταχύτατα πραγματικότητα.

Έχοντας δεδομένη την αξιοπιστία της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ οι συνεργάτες μας έδωσαν ολόκληρο τον εαυτό τους και πέτυχαν νέα παραγωγή που ξεπέρασε τα 2 δισ. δρχ. ενώ η συνολική παραγωγή της Εταιρίας μας πλησίασε τα 8 δισ. δρχ.

Αξίζει να σημειωθεί ότι παρά τις αποχωρήσεις του δικτύου, που έλαβαν χώρα μέχρι τον Απρίλιο του 1992, η παραγωγικότητα των δικτύων βελτιώθηκε κατά 20% κατά το 1992 έναντι του 1991.

2) Για την βελτίωση της ρευστότητας της Εταιρίας και την επέν-

δυση πολλών εκατομμυρίων που δεν αξιοποιούντο επενδυτικά από την Εταιρία, τέθηκε σ' εφαρμογή η διαδικασία ακυρώσεως των ανεξοφλήτων συμβολαίων επί μηνιαίας βάσεως, ενώ παράλληλα επιδιώχθηκε με κάθε μέσον και επιτεύχθηκε η ρευστοποίηση ατόκων οφειλών των συνεργατών (αποχωρησάντων και μη) προς την Εταιρία που από χρόνια δυστυχώς παρέμειναν σε εκκρεμότητα.

3) Με την αύξηση του Μετοχικού Κεφαλαίου κατά δρχ. 2,5 δισ. που απεφάσισαν μετά από εισήγησή μας οι μέτοχοι, επιτεύχθηκε η βελτίωση της κεφαλαιακής διάρθρωσης της Εταιρίας.

Στην αύξηση αυτή ήταν αποφασιστική η προσωπική συμβολή του Διοικητού της ΑΤΕ και Προέδρου της Εταιρίας μας κ. Μανώλη Κεφαλογιάννη, ο οποίος αγωνιούσε για το μέλλον της Εταιρίας και των εργαζομένων σ' αυτή.

4) Για τη βελτίωση του Loss-Ratio, των παροχών που επηρεάζονται, από τον πληθωρισμό επανεξετάσαμε τα διάφορα στοιχεία του χαρτοφυλακίου και επιφέραμε τις αναγκαίες διορθώσεις.

5) Σημαντικό ρόλο στην επιτυχία της προσπάθειάς μας έπαιξε και η αναδιάρθρωση των Διοικητικών Υπηρεσιών που έγινε αμέσως μόλις αναλάβαμε την Εταιρία.

Μ' αυτό τον τρόπο πετύχαμε παραγωγικότερη λειτουργία και καλύτερη εξυπηρέτηση των πελατών και των συνεργατών.

Στο σημείο αυτό δεν θα πρέπει να παραλείψω να πω ότι το προσωπικό της Εταιρίας αντιλαμβανόμενο την κρίσιμη καμπή στην οποία βρισκόμασταν, συνέδραμε ουσιαστικά στην προσπάθειά μας για ανασυγκρότηση και ανάπτυξη της Εταιρίας. Ορισμένα μάλιστα στελέχη εργάστηκαν νυχθημερόν για να κερδίσουμε το χαμένο έδαφος μιας πενταετίας.

Σήμερα όλοι μας, Διοίκηση, Προσωπικό και Δίκτυο ατενίζουμε το μέλλον με αισιοδοξία, κάτι που μας το επιτρέπουν εξ' άλλου, τόσο τα αποτελέσματα του 1992 όσο και ο ρυθμός αυξήσεως των πωλήσεών μας κατά το πρώτο

# GUARANTEE LIFE

ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΖΩΗΣ

*Μιά σύγχρονη εταιρεία,  
με Ευρωπαϊκή αντίληψη  
και σύγχρονα προγράμματα,  
επιθυμεί συνεργασία  
Ασφαλιστικών Συμβούλων*

ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ : Λ. ΣΥΓΓΡΟΥ 155, ΝΕΑ ΣΜΥΡΝΗ 171 21  
ΤΗΛ. 9349939 - 9325997 FAX. 9256227

τρίμηνο του 1993 που ανέρχεται σε 50% έναντι του αντίστοιχου περιουσίου, όταν μάλιστα ο αντίστοιχος μέσος ρυθμός της αγοράς είναι πολύ μικρότερος.

**Θα θέλατε να μας πείτε αναλυτικότερα, σε ποιά πώς προέκυψαν τα κέρδη των δρχ. 815 εκατ. το 1992;**

Θα πρέπει στο σημείο αυτό να διευκρινίσω ότι το πραγματικό όφελος από την εκμετάλλευση ήταν πολύ μεγαλύτερο (δρχ. 1.076 εκατ.) αφού στο τέλος του πρώτου τετραμήνου του 1992 η Εταιρία προέβλεπε να κλείσει την χρήση με ζημιά δρχ. 260 εκατ. και τελικά πέτυχε κέρδη δρχ. 815 εκατ. Το όφελος προήλθε από την βελτίωση του τεχνικού αποτελέσματος κατά δρχ. 359 εκατ., την μείωση των λειτουργικών δαπανών κατά 229 εκατ. (παρά την αύξηση των διαφημιστικών δαπανών) και την αύξηση του εισοδήματος από επενδύσεις, πέραν του αρχικώς προβλεπομένου, κατά δρχ. 488 εκατ.

Σημειώνεται επίσης ότι η συμμετοχή των προσόδων από την επένδυση της αύξησης του Μετοχικού Κεφαλαίου, στο εισόδημα εξ επενδύσεων και κατ' επέκταση στα κέρδη, ήταν μόνο δρχ. 193 εκατ. λόγω του ότι τα κεφάλαια αυτά των δρχ. 2,5 δισ. ήταν στην διάθεση της Εταιρίας κατά το τελευταίο τετράμηνο του 1992.

**Ακούγεται ότι τελευταία σας προσεγγίζουν διάφοροι συνεργάτες από τον ανταγωνισμό και επιζητούν συνεργασία. Πώς τους αντιμετωπίζετε, ποιό είναι το κίνητρο γι' αυτούς να συνεργασθούν μαζί σας;**

Πράγματι είναι μεγάλο το ενδιαφέρον που εκδηλώνουν πολλοί συνεργάτες του ανταγωνισμού για συνεργασία μαζί μας. Κάθε πρόταση εξετάζεται μέσα στο πνεύμα που επικρατεί σήμερα στην Εταιρία μας, το οποίο όπως γνωρίζετε δεν έχει καμία σχέση με το παρελθόν.

Αυτό που προσφέρει η Εταιρία μας στον κάθε συνεργάτη είναι:

- Ο δίκαιος, διάφανος και αξιολογικός Κανονισμός Πωλήσεων που εξασφαλίζει την απρόσκοπτη εξέλιξη του πραγματικού επαγγελματία.
- Η άμεση εξασφάλιση της εμπιστοσύνης του υποψήφιου πελάτη,

λόγω του πανελληνίως γνωστού ονόματος της Εταιρίας μας και της μεγάλης φερεγγυότητάς της, που της την παρέχουν τόσο το Μετοχικό Κεφάλαιο των δρχ. 4 δισ., όσο και η Οικονομική Ευρωστία του πανίσχυρου Ομίλου της ΑΤΕ.

- Η εύκολη πώληση των γνωστών στο ευρύ κοινό πρωτοποριακών προγραμμάτων μας, που συνοδεύονται από τους καλύτερους όρους συμβολαίου, χωρίς εξαιρέσεις και τα οποία προσφέρονται με ανταγωνιστικό ασφάλιστρο.

- Το άριστο service που παρέχεται στους πελάτες, αφού η έκδοση συμβολαίων και αποζημιώσεων γίνεται αυθημερόν, με αποτέλεσμα όχι μόνο ο συνεργάτης να δίνει καλή εικόνα στους πελάτες του και έτσι να διευρύνει το πελατολόγιό του, αλλά παράλληλα να εισπράττει ταχύτατα τις αμοιβές του έχοντας ταυτόχρονα πλήρη και διάφανη ενημέρωση των οικονομικών δοσοληψιών του με την Εταιρία.

- Η συστηματική εκπαίδευση που παρέχουμε, η οποία βοηθά την επαγγελματική κατάρτιση του συνεργάτη.

Με λίγα λόγια ο επαγγελματίας ασφαλιστής μας, κερδίζει επειδή έχει την δυνατότητα να πραγματοποιήσει μεγάλη παραγωγή και να την διατηρήσει.

**Πώς βλέπετε την Ελληνική Αγορά στο μέλλον, ποιό θα είναι η θέση της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ μέσα σ' αυτήν;**

Αν λάβει κανείς υπόψη τα διεθνή στατιστικά στοιχεία και τα συγκρίνει με τα ελληνικά, εκ πρώτης όψεως οδηγείται στο συμπέρασμα ότι η ανάπτυξη της ασφαλιστικής αγοράς αναμένεται να είναι μεγάλη.

Όμως δεν πρέπει κανείς να παραγνωρίζει την νοοτροπία του κοινού και τις συνθήκές του, ώστε ν' αντιληφθεί την διάρκεια του χρόνου περαιτέρω προσαρμογής στο θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης.

Πιστεύω λοιπόν ότι πρέπει να υπάρχει συγκρατημένη αισιοδοξία για το μέλλον του κλάδου.

Μέσα στα πλαίσια αυτά, νομίζω, ότι οι Εταιρίες λόγω του μικρού μεγέθους της αγοράς εν σχέσει προς τον αριθμό τους, θα πρέπει συνεχώς να βελτιώνουν τις παρεχόμενες καλύ-

ψεις και να τις παρέχουν με το ανταγωνιστικότερο ασφάλιστρο.

Ο τρόπος που θα το πετύχουν αυτό είναι η βελτίωση της παραγωγικότητάς τους που θα πρέπει να συνοδεύεται τόσο από τη μείωση του κόστους λειτουργίας όσο και από την αποτελεσματικότερη εκμετάλλευση των διαθέσιμων που διαχειρίζονται. Όλα αυτά προϋποθέτουν χρησιμοποίηση της συγχρόνου τεχνολογίας και επίτευξη οικονομικών κλίμακος. Οι οικονομίες κλίμακος όμως, μπορούν να επιτευχθούν μόνο με τη διεύρυνση της παραγωγικότητας βάσεως κάθε μονάδας, που στην περίπτωση της μικρής ελληνικής αγοράς, αυτό μπορεί να πραγματοποιηθεί είτε με συγχώνευση ομοειδών επιχειρήσεων, είτε με επέκταση των εργασιών τους σε ξένες αγορές.

Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ πάντως διαθέτει σήμερα αξιολύπητη τεχνολογία που της επιτρέπει όπως είπαμε να εκδίδει συμβόλαια και να καταβάλει αποζημιώσεις αυθημερόν με παράλληλη εξυπηρέτηση όλων των υπολοίπων εσωτερικών διαχειριστικών λειτουργιών.

Επίσης η θέσπιση του BONUS-MALUS στον Κανονισμό Πωλήσεων, σαν στόχο έχει τον εναρμονισμό του κόστους λειτουργίας με την παραγωγή των γραφείων αφού υποκινεί τους συνεργάτες σε ορθολογική διαχείριση και ταυτόχρονη διεύρυνση της παραγωγικής τους βάσεως.



# Καταλυτική η σημασία του «ΝΑΙ» της Δανίας

Για πρώτη φορά στην πολιτική ιστορία της Δανίας, με αφορμή το «ΝΑΙ» στη Συνθήκη του Μάαστριχτ έγιναν στη χώρα αυτή σοβαρότατα επεισόδια, με πολλούς τραυματίες - αλλά και σοβαρό περιεχόμενο. Οι εχθροί της Ευρωπαϊκής Ένωσης, που όπως γράφαμε και παλαιότερα δείχνουν να είναι ακροδεξιοί, ακροαριστικοί (και χρήσιμοι πλιθιοί όπως θα έλεγε ο Λένιν), δεν μπόρεσαν να αντέξουν τη λαϊκή ετυμηγορία και έδειξαν το πραγματικό πρόσωπό τους. Το πρόσωπο του μίσους κατά της Ευρωπαϊκής Ένωσης, το οποίο όταν ο κύβος ρίπτεται εκφράζεται κατά κανόνα με βία και καταστροφή.

Όμως, η βία των Δανών εχθρών της Ευρώπης είναι δηλωτική και της οριστικοποίησης πλέον της ευρωπαϊκής πορείας προς την ολοκλήρωση. Απέτέλεσε μ' άλλα λόγια και μια εκδήλωση τυφλής απελπισίας από την πλευρά των Δανών αντευρωπαϊστών, οι οποίοι γνωρίζουν πολύ καλά ότι το «ΝΑΙ» των συμπατριωτών τους στη Συνθήκη του Μάαστριχτ, με ποσοστό 57%, οριστικοποιεί και τη θέση της Δανίας μέσα στην Ευρώπη των Δώδεκα σήμερα και των Εικοσι αύριο.

Παράλληλα, οι τυφλοί από οργή Δανοί αντευρωπαϊστές γνωρίζουν πολύ καλά ότι το «ΝΑΙ» αποτελεί πλήγμα για όλους τους Ευρωπαίους ομοϊδεάτες τους, όπως επίσης επενεργεί πιεστικά και προς την κατεύθυνση της Μεγάλης Βρεταννίας, η οποία είναι πλέον απελπιστικά μόνη της στις αμφιβολίες για το Μάαστριχτ. Και όσο η χώρα του κ. Τζων Μαϊντσορ θα καθυστερεί να επικυρώσει τη Συνθήκη του Μάαστριχτ, τόσο η σύμμαχός της η Δανία θα απομακρύνεται από τον βρετανικό αστερισμό, για να πλησιάσει τον αντίστοιχο γαλλο-γερμανικό.

Υπο αυτές τις συνθήκες, το «ΝΑΙ» της Δανίας είναι μια εξόχως το-νωτική ένωση για την Ευρωπαϊκή Έ-

νωση, στην πορεία της οποίας σήμερα δεν υπάρχουν πλέον μεγάλα εμπόδια. Έστω και αν καθυστερήσει για λίγο η βρετανική επικύρωση. Όσοι είχαν σπεύσει λοιπόν να θεωρήσουν νεκρό γράμμα τη Συνθήκη του Μάαστριχτ θα πρέπει σήμερα να αναθεωρήσουν τις προβλέψεις και εκτιμήσεις τους και να συνειδητοποιήσουν ότι έστω και με χίλια θάσανα ο ευρωπαϊκός δρόμος προς την Ένωση έγινε πλέον μονόδρομος.

Το ίδιο βέβαια ισχύει και για την Οικονομική και Νομισματική Ένωση (ΟΝΕ), η οποία καλείται σύντομα να μπει στην πιο αποφασιστική καμπή της, τόσο από πλευράς λειτουργίας όσο και στο θεσμικό επίπεδο.

Είναι έτσι περισσότερο από βέβαιο ότι από την 1η Ιανουαρίου του 1994 θα ξεκινήσει το δεύτερο στάδιο της ΟΝΕ με την ίδρυση του Ευρωπαϊκού Νομισματικού Ινστιτούτου (ΕΝΙ) και με την εφαρμογή μέτρων όπως η παρακολούθηση των δημοσιονομικών ελλειμμάτων και η απαγόρευση δανεισμού του Δημοσίου από την Κεντρική Τράπεζα. Επίσης πρέπει να θεωρείται δεδομένο ότι από την 1η Ιανουαρίου 1994 το Δημόσιο θα χάσει κάθε δυνατότητα να προσφεύγει σε προνομιακό δανεισμό από τις εμπορικές Τράπεζες, παράλληλα δε θα μπει σε φάση πλήρους απελευθέρωσης και η κίνηση κεφαλαίων.

Χωρίς καμιά αμφιβολία λοιπόν το Δανικό «ΝΑΙ» στη Συνθήκη για την Ευρωπαϊκή Ένωση με πολύ απλά λόγια υποδηλώνει ότι τελειώνουν τα αστεία για τις χώρες αυτές που μέχρι σήμερα θεωρούσαν την Κοινότητα φιλανθρωπικό ίδρυμα. Όσο για τους «Ευρω-απαισιόδοξους» τα περιθώρια άσκησης της απαισιοδοξίας τους περιορίζονται αισθητά και το μοναδικό τους ατού για τη διατύπωση ζοφερών σεναρίων είναι η αδυναμία του γερμανικού μάρκου και η συνακόλουθη με αυτήν νομισματική

αναταραχή. Όμως, χωρίς μεγάλο κίνδυνο να πέσουμε έξω, μπορούμε να κάνουμε την πρόβλεψη ότι από το «ΝΑΙ» της Δανίας ο γαλλογερμανικός νομισματικός άξονας θα βγει από πολλές πλευρές ενισχυμένος, γεγονός που θα περιορίσει τις κερδοσκοπικές και άλλες μεταφορές και κινήσεις κεφαλαίων στην Ευρώπη των Δώδεκα.

Εξάλλου προς αυτή την κατεύθυνση συνηγορεί και η γενναία απόφαση της ισπανικής κυβέρνησης να υποτιμήσει κατά 8% την ισπανική πεσέτα (και μάλιστα προεκλογικά), κίνηση που στην Ελλάδα της «κοριολογίας» και της «δελφινολογίας» πέρασε σχεδόν απαρατήρητη. Ωστόσο η παραπάνω απόφαση υποδηλώνει ότι οι μεγάλες χώρες της Κοινότητας είναι πια σε σημαντικό ποσοστό αποφασισμένες να παραμερίσουν τα τοπικά συμφέροντά τους προς όφελος της ευρωπαϊκής οικονομικής, και πολιτικής ενοποίησης. Το γεγονός αυτό, στο μεταβατικό στάδιο, επιβάλλει σε οικονομίες όπως η ελληνική να εργάζονται υπεύθυνα προς την κατεύθυνση της οικονομικής σύγκλισης, αξιοποιώντας βέβαια όσο καλύτερα μπορούν τους κοινοτικούς πόρους, που τους προσφέρονται από τα διαρθρωτικά ταμεία και από το Ταμείο Συνοχής.

Πέρα έτσι από τις όποιες μικροδιορθωτικές μεταβολές που θα μπορούσαν καθ' οδόν να γίνουν στη Συνθήκη του Μάαστριχτ, μπορούμε να πούμε ότι το «ΝΑΙ» των Δανών στην Ευρωπαϊκή Ένωση αποτελεί τελεσίδικη απόφαση για την υλοποίησή της. Και υπό αυτή την έννοια, το τελευταίο δανικό δημοψήφισμα είναι και ένας ιστορικός σταθμός, η σημασία του οποίου δίκαια προκάλεσε την τυφλή οργή ανθρώπων οι οποίοι αδυνατούν να δουν και την ιστορία του αύριο. Μισούν δε όσους την γράφουν.



## Η ΜΟΤΟΡ ΟΪΛ ΑΣΦΑΛΙΣΕ ΤΟ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ ΤΗΣ ΣΤΗ METROLIFE

Η ΜΟΤΟΡ ΟΪΛ (ΕΛΛΑΣ) ΔΙΥΛΙΣΤΗΡΙΑ ΚΟΡΙΝΘΟΥ Α.Ε., το μεγαλύτερο Βιομηχανικό Συγκρότημα στην Ελλάδα, ασφάλισε το Προσωπικό των Διυλιστηρίων Κορίνθου στη METROLIFE με Πρόγραμμα Εφ' άπαξ Παροχής στη Συνταξιοδότηση.

Το Πρόγραμμα της METROLIFE καλύπτει και τα 1.000 περίπου άτομα των εγκαταστάσεων της Κορίνθου και περιλαμβάνει επίσης Εφ' άπαξ Παροχές και για την περίπτωση θανάτου ή Μόνιμης Ολικής Ανικανότητας. Η συμμετοχή του Προσωπικού στο Πρόγραμμα είναι Δωρεάν.

Το Ασφαλιστήριο Συμβόλαιο που ισχύει από 1ης Ιανουαρίου 1993 υπογράφηκε το Μάρτιο από Εκπροσώπους της ΜΟΤΟΡ ΟΪΛ και της METROLIFE.

Ο Σάββας Τσάσης  
ρωτάει και ακούει  
όσα λέγονται κατ' ιδίαν:

## Μου είπαν γενικώς...

### ΘΑΝΟΣ ΧΡΙΣΤΙΑΝΟΣ

Διευθύνων Σύμβουλος  
συγκροτήματος NASCO

Οσάκις βρίσκονται κοντά στον Διευθύνοντα Σύμβουλο του συγκροτήματος της NASCO κ. Θάνο Χριστιανό, αισθάνομαι ιδιαίτερη ευχαρίστηση, γιατί η συζήτηση μαζί του είναι πολύπλευρη και με πολλά ενδιαφέροντα στοιχεία διανθισμένη.

Στην τελευταία μας συνάντηση η συζήτηση περιστράφη στα οικονομικά αποτελέσματα του συγκροτήματος μια και διανύουμε την περίοδο δημοσίευσης του Ισολογισμού.

Μου τόνισε ιδιαίτερα ο κ. Θάνος Χριστιανός:

"Είμαστε ικανοποιημένοι από την αύξηση της παραγωγής ασφαλιστών, αφού στο σύνολό της η παραγωγή μας ξεπέρασε τα 2 δις δρχ. Όμως δεν μπορούμε να πούμε το ίδιο και για τα οικονομικά μας αποτελέσματα. Και τούτο, διότι, συνέπεια της αύξησης των γενικών μας εξόδων, αλλά και των ζημιών που είχαμε, το συγκρότημά μας, για την χρήση του 1991 δεν κατάφερε να εμφανίσει κερδοφόρο αποτέλεσμα.

Ελπίζουμε, ότι το ίδιο δεν θα επαναληφθεί κατά το τρέχον έτος, ώστε τα αποτελέσματα της αύξησης της παραγωγής να συνοδευθούν από ανάλογο κερδοφόρο οικονομικό αποτέλεσμα".

### ΠΑΝΟΣ ΜΙΝΕΤΤΑΣ

Διευθύνων Σύμβουλος της εταιρίας  
ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΙΣ  
ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ-ΜΙΝΕΤΤΑ

Συμπληρώνεται ένας χρόνος περίπου από την ημέρα, που η ασφαλιστική εταιρία ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΙΣ ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ-ΜΙΝΕΤΤΑ παρουσίασε μαζί με άλλες εταιρίες το καινοτόμο ασφαλιστικό πρόγραμμα MED-NET και ήταν φυσικό να θέλω να πληροφορηθώ ποια απήχηση είχε αυτό το θαυμάσιο πρόγραμμα στο ασφαλιζόμενο κοινό της χώρας μας.

Ο Διευθύνων Σύμβουλος της εταιρίας κ. Πάνος Μινέττας θα μου πει.

"Πράγματι η ΚΑΡΤΑ MED-NET είναι ένα ασφαλιστικό πρόγραμμα με παροχές πρωτοποριακές, θα έλεγα επαναστατικές, αφού οι προσφορές της κάρτας MED-NET καλύπτουν όλες τις ανάγκες του Έλληνα ασφαλιζόμενου και μάλιστα σε εξαιρετικά προσιτή τιμή.

Η ζήτησή της είναι μεγάλη. Προσωπικά είμαι ικανοποιημένος από την κίνηση που παρατηρείται, όμως η εταιρία μας θα μπορούσε να επιτύχει πολύ καλύτερα και αποδοτικότερα αποτελέσματα αν διέθετε μεγάλο και οργανωμένο δίκτυο πωλήσεων.

Βέβαια η ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΙΣ είναι από τις λίγες ασφαλιστικές εταιρίες της χώρας μας που διαθέτει υποκαταστήματα και πρακτορεία σε ολόκληρη την Ελλάδα.

Δυστυχώς ήταν πολύ δύσκολη η εκπαίδευση σε όλο αυτόν τον κόσμο πάνω στο πρόγραμμα της κάρτας MED-NET με φυσικό επακόλουθο την περιορισμένη παραγωγή κατά το 1992.

Όμως τα πράγματα, εξελίσσονται περισσότερο ευνοϊκά για την εταιρία μας, τον χρόνο που διανύουμε και τα πρώτα θετικά αποτελέσματα είναι για μας ορατά το α' εξάμηνο του '93".

### ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΠΟΥΛΟΣ

Πρόεδρος Εκτελεστικού Συμβουλίου Ομοσπονδίας Ασφαλιστικών Συλλόγων Ελλάδος.

Ο κ. Δημήτρης Γεωργιόπουλος είναι στέλεχος της ασφαλιστικής εταιρίας ΑΣΤΗΡ και συμμετέχει στο συνδικαλιστικό κίνημα του εργασιακού του χώρου περίπου δυο δεκαετίες.

Σήμερα, εκφράζοντας την πολιτική γραμμή της ΠΑΣΚΕ, είναι Πρόεδρος του Εκτελεστικού Συμβουλίου της Ομοσπονδίας Ασφαλιστικών Συλλόγων Ελλάδος.

Με αυτήν την ιδιότητα ο κ. Δημήτρης Γεωργιόπουλος μου απάντησε στο ερώτημά μου, πως σχολιάζει τις ερωτήσεις, που έκανε στην Βουλή ο Βουλευτής Θεσσαλονίκης κ. Νίκος Παπαδόκης. Μου είπε: "Όχι σε καμία περίπτωση δεν μπορώ να ισχυρισθώ, ότι το περιεχόμενο των ερωτήσεων του κ. Παπαδόκη έχει μια κάποια βάση λογικής. Σίγουρα δεν με εκφράζει. Δημιουργεί αντί να λύνει προβλήματα και θα ευχόμουν παρόμοιες ερωτήσεις να μη γίνονταν".

### ΣΤΑΘΗΣ ΤΣΑΟΥΣΗΣ

Πρόεδρος της ΜΕΣΟΓΕΙΟΣ

Με εγκυκλιό του προς όλα τα Πρακτορεία και τους Συνεργάτες της ο Πρόεδρος του Δ.Σ. της ΜΕΣΟΓΕΙΟΣ κ. Στάθης Τσαούσης τους κάνει γνωστό, ότι από την 1η Ιουνίου 1993, η εταιρία παύει να δέχεται για ασφάλιση αυτοκίνητα φορτηγά, νταλίκες, ταξί κ.λπ.

Το πως οδηγήθηκε σε αυτή του την απόφαση μου εξηγεί ο κ. Στάθης Τσαούσης, απαντώντας σε σχετική μου ερώτηση. "Είναι γεγονός ότι κάναμε ένα πείραμα στην ΜΕΣΟΓΕΙΟ προσδοκώντας σε ευνοϊκό αποτέλεσμα. Όμως τα γεγονότα δεν μας δικαιώσαν. Ποιο ήταν το πείραμά μας. Δεχθήκαμε προς ασφάλιση παντός είδους οχήματα με αποτέλεσμα η παραγωγή του κλάδου να ανέβει σε πολύ υψηλά επίπεδα. Αναμέναμε, ότι αυτή η αύξηση

της παραγωγής, σε συσχετισμό με τα υψηλά ασφάλιστρα με τα οποία επεβαρύνοντο τα αυτοκίνητα θα έφερνε κάποιο θετικό αποτέλεσμα για την εταιρία μας.

Δυστυχώς όμως για μια ακόμη φορά ο κλάδος των αυτοκινήτων απέδειξε πόσο καταστροφικός είναι. Τα αποτελέσματα υπήρξαν κάτι παραπάνω από απογοητευτικά. Φυσικό ήταν μετά κι από αυτή την εμπειρία, να οδηγηθώ στην απόφαση, να διακόψω την παραγωγή στον κλάδο των αυτοκινήτων στις προαναφερθείσες κατηγορίες και να δώσω εντολή να μην ανανεωθούν τα ήδη ασφαλισμένα από 1ης Ιουνίου 1991. Όπως καταλαβαίνετε αυτό που έκανα δεν ήταν τίποτε άλλο από μια πράξη άμυνας απέναντι στην καταστροφή που ενδεχομένως θα μας οδηγούσε η παράταση αυτής της κατάστασης".

### ΘΕΟΔΩΡΟΣ ΑΧΗΣ

Γενικός Διευθυντής της εταιρίας ΟΡΙΖΩΝ

Η ασφαλιστική εταιρία ΟΡΙΖΩΝ από τις αρχές του χρόνου έχει ξεκινήσει μια μεγάλη προσπάθεια για την ανάπτυξη του κλάδου των ασφαλειών Ζωής.

Ήδη η εταιρία ασκεί εδώ και μερικά χρόνια τον κλάδο των ομαδικών ασφαλίσεων και μάλιστα με μεγάλη επιτυχία. Γιατί λοιπόν να μην δοκιμάσει και στις ασφαλίσεις Ζωής;

Ο κ. Θεόδωρος Αχής έχει την άποψή του. "Νομίζω ότι καθυστερήσαμε. Το συγκρότημά μας διαθέτει μια ελληνική και τρεις αλλοδαπές Ασφαλιστικές Εταιρίες που όλες εργάζονται με εξαιρετική επιτυχία στον χώρο της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς εδώ και πολλά χρόνια.

Αυτή την επιτυχία θέλαμε να την εκμεταλλευθούμε θα έλεγα δραστηριοποιούμενοι στις ασφαλίσεις Ζωής. Το συγκρότημα των εταιριών μας διαθέτει και την οργάνωση και τους κατάλληλους ανθρώπους και ελπίζει ότι η προσπάθεια, που γίνεται, θα είναι αποδοτική.

Άλλωστε, σε πρώτη φάση απευθυνόμαστε σε ένα μεγάλο αριθμό πελατών μας, που θέλουμε να πιστεύουμε, ότι από την μέχρι σήμερα συνεργασία μας είναι ευχαριστημένοι. Κι αυτό είναι πολύ σημαντικό για την εταιρία μας. Είναι οπωσδήποτε ένα ελπιδοφόρο ξεκίνημα".

### ΤΑΚΗΣ ΣΜΠΙΛΗΣ

Νάμμος Αντιπρόσωπος CONTINENTAL INS.

Στο ερώτημά μου, αν αληθεύουν οι φήμες ότι η ασφαλιστική εταιρία CONTINENTAL INS. πρόκειται να αποχωρήσει από την Ελληνική Αγορά, μου είπε: "Πράγματι η Αμερικανική Ασφαλιστική εταιρία CONTINENTAL την οποία εκπροσωπώ στην Ελλάδα, πρόκειται μέχρι τον Οκτώβριο του 1994 να ολοκληρώσει την αποχώρησή της από τον χώρο της Ελληνικής Ασφαλιστικής Αγοράς. Ήδη, η ΛΑΪΟΝ ΕΠΕ της οποίας είμαι διαχειριστής πρακτορεύει τις ασφαλιστικές εταιρίες AVON, SUN ALLIANCES και INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ".

## ΣΗΜΕΡΑ ΥΦΕΣΗ. ΑΥΡΙΟ;

Ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΙΚΗΣ κ. Δούκας Παλαιολόγος μιλώντας στους δημοσιογράφους για τα αποτελέσματα των εργασιών των εταιριών του συγκροτήματός του και αναφερόμενος στην πορεία των εργασιών του κλάδου Ζωής, είπε:

"Δυστυχώς για τον χρόνο που διανύουμε διάφορες καταστάσεις έχουν συντελεστεί, ώστε αυτή η αλματώδης εξέλιξη των εργασιών των ασφαλιστικών εταιριών όχι μόνο να έχει ανακοπεί, αλλά σε πολλές εταιρίες οι ρυθμοί ανάπτυξης θα μπορούσαν να χαρακτηρισθούν ως αρνητικοί: Αυτό το γεγονός βέβαια έχει την εξήγησή του και κατά την προσωπική μου άποψη οφείλεται στα εξής αίτια.

- 1) Η γενικότερη κατάσταση της οικονομίας της χώρας μας, είναι φυσικό να παίζει το δικό της αρνητικό ρόλο στην εξέλιξη του κλάδου Ζωής.
- 2) Το εθνικό πρόβλημα που αντιμετωπίζουμε με τα γειτονικά Σκόπια έχει συμβάλει αρνητικά στην πορεία των ασφαλιστικών εργασιών του Κλάδου Ζωής γενικά στον βορειοελλαδικό χώρο.
- 3) Η θόρυβη Πελοπόννησος με τα ιδιαίτερα προβλήματα της Πάτρας, όπου το στοιχείο της ανεργίας έχει ενταθεί κατά το τρέχον έτος είναι ακόμη ένας μεγάλος γεωγραφικός μας χώρος, όπου ο κλάδος εμφανίζει αρνητική πορεία.

Αυτά που είπε ο κ. Δούκας Παλαιολόγος, εμένα δεν με εξέπληξαν, γιατί δυστυχώς τα έχω πληροφορηθεί "από πρώτο χέρι" και μάλιστα από Ανώτερα Στελέχη αρκετών Ασφαλιστικών Εταιριών, που δεν κρύβουν την ανησυχία τους για την πορεία και εξέλιξη των ασφαλιστικών εργασιών του Κλάδου Ζωής κατά τον χρόνο που διανύουμε.

Και η ανησυχία εντείνεται γιατί αρκετές ασφαλιστικές εταιρίες έχοντας επενδύσει μεγάλα ποσά και σε Στελέχη και στην Διαφήμιση προσδοκούσαν για φέτος μια ανάλογη με τις δαπάνες τους αύξηση των εργασιών τους, που όμως - δυστυχώς - δεν ήρθε.

Όπως μου τόνιζαν τελευταία ορισμένοι Γενικοί Διευθυντές ασφαλιστικών Εταιριών, αν περάσει αυτή η χρονιά και κατόπιν έρθουν καλύτερες ημέρες, το κακό θα είναι μικρό.

Αν όμως η κατάσταση αυτή παραταθεί, τότε τί γίνεται; Πάντως οι ίδιοι παράγοντες εκτιμούν, ότι αυτό το φαινόμενο θα είναι παροδικό γιατί και οι λόγοι που το προξένησαν είναι περισσότερο από βέβαιο, ότι θα εκλείψουν πολύ σύντομα.

Με τη σειρά μου, επειδή πάντα ήμουν αισιόδοξος, θέλω να πιστεύω ότι πολύ σύντομα η ύφεση θα δώσει και πάλι την θέση της στην ανάκαμψη και οι ασφαλιστικές εργασίες του κλάδου Ζωής θα γνωρίσουν και πάλι καλές μέρες για το καλό και των ασφαλισμένων και των εταιριών και της εθνικής μας οικονομίας.



## Μου είπαν γενικώς...

# ΑΠΟ ΤΗΝ ΠΡΩΤΗ ΓΡΑΜΜΗ



Γιώργος Βλάσσης

## ΥΨΗΛΟΤΕΡΟΙ ΟΙ ΣΤΟΧΟΙ ΓΙΑ ΤΟΝ ΒΑΣΙΛΗ ΚΑΡΑΘΑΝΟ ΤΗΣ ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ



Στις 12 Μαρτίου έγινε στο Ξενοδοχείο ΑΜΑΛΙΑ ΚΑΛΑΜΠΑΚΑΣ ΤΡΙΚΑΛΩΝ η επίσημη συγκέντρωση του ανθρώπινου δυναμικού των Γραφείων παραγωγής που διευθύνει ο κ. Βασίλης Καραθάνος.

Μέσα σε μια ζεστή οικογενειακή ατμόσφαιρα, έδωσαν το παρόν 150 (!) ασφαλιστές με τις συζύγους τους από όλες τις πόλεις όπου είναι εγκατεστημένα τα Γραφεία Παραγωγής του κ. Β. Καραθάνου. Από τα Τρίκαλα όπου είναι το στρατηγείο του, την Καρδίτσα, τα Γρεβενά, την Πτολεμαίδα, την Καστοριά, την Πρέβεζα, την Άρτα, τη Θεσσαλονίκη και την Αλεξάνδρεια Ημαθίας.

Από τους επίσημους παραβρέθηκαν ο Συντονιστής Διευθυντής της ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ κος Ν. Νικολόπουλος, ο προϊστάμενος του Κλάδου Ζωής κος Δ. Εμμανουήλ, ο Διευθυντής Δικτύου κος Χ. Γκαράγκνης, ο επιθεωρητής πωλήσεων

κος Στέλιος Διακουμάκος, ο προϊστάμενος του τομέα προώθησης ατομικών Ασφαλίσεων Ζωής κος Π. Δημητρόπουλος, οι περιφερειακοί διευθυντές κ.κ. Χ. Μάρκου, Κ. Κολτσάκης, και Αδαμόπουλος.

Με εντυπωσιακούς ρυθμούς η καμπύλη παραγωγής των Γραφείων του κ. Βασίλη Καραθάνου ακολουθεί την παρακάτω τροχιά:

Στον κλάδο ζωής το 1991 φτάνει τα 150 εκατ., το 1992 τα 250 εκατ., ενώ ο στόχος για το 1993 είναι μεταξύ 300 και 400 εκατ.!!

Στους κλάδους των Γενικών Ασφαλίσεων ο στόχος είναι 1 δις.!!

Ανάλογη ήταν και η πορεία του ανθρώπινου δυναμικού που στελεχώνουν τα Γραφεία. Αυτή τη στιγμή οι συνεργάτες του κ. Β. Καραθάνου εγγίζουν τον αριθμό 200 εκ των οποίων 170 περίπου είναι ασφαλιστές, 11 ομαδάρχες και 8 δόκιμοι ομαδάρχες.

Στην εκδήλωση απενεμήθηκαν και τα βραβεία στους πρώτους ασφαλιστές και ομαδάρχες. Από τους ασφαλιστές εβραβεύθηκαν κατά σειρά, με βάση την παραγωγή τους, οι Θ. Λογοθέτης από την Πρέβεζα, ο Σπ. Μιχάλης από την Άρτα, ο Βασ. Μιχάλης από την Άρτα, η Ειρ. Πασταλή από την Καρδίτσα, ο Γ. Αναστασίου από τα Τρίκαλα, η Κρ. Ζώτου από την Καρδίτσα, ο Δημ. Καπερώνης από τα Τρίκαλα και η Μ. Μπενετάτου από την Πρέβεζα.

Από τους ομαδάρχες εβραβεύθηκαν ο Δημ. Κάλλος (παραγωγή 60 εκ.) και Π. Βαλοάγκας (παραγωγή 54 εκ.).

Βραβείο διατηρησιμότητας για τα 2 προηγούμενα χρόνια απενεμήθη στην Αικ. Κώνστα από την Καστοριά (κανένα άκυρο!) και βραβείο νέας παραγωγής (στο 7μηνο 5,5 εκ.) στον Χαρ. Βούλγαρη.

Υ.Γ. Μια μικρή περιπέτεια της υγείας μου δεν μου επέτρεψε φέτος να παραστώ στην τόσο όμορφη εκδήλωση. Νοερά όμως ήμουν εκεί και έσφιγγα το χέρι του φίλου μου Βασίλη και όλων των άξιων συνεργατών του. Είμαι δε βέβαιος ότι του χρόνου, τέτοια εποχή, σε μια παρόμοια εκδήλωση θα εκφράζουμε και πάλι το θαυμασμό μας για το τεράστιο παραγωγικό έργο που θα έχει μέχρι τότε συντελεστεί.

ΓΙΩΡΓΗΣ ΒΛΑΣΣΗΣ

# ΚΕΡΔΙΣΤΕ ΑΥΤΟΥΣ ΠΟΥ ΣΑΣ ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΥΝ



## ΜΕ ΕΝΑ ΟΜΑΔΙΚΟ ΣΥΜΒΟΛΑΙΟ INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ

Φροντίστε οι άνθρωποι σας – το προσωπικό ή οι πελάτες σας – να νιώθουν ότι πραγματικά ενδιαφέρεστε να τους εξασφαλίσετε το καλύτερο δυνατόν.

Διακριθείτε στον τομέα σας και αυξήστε την παραγωγικότητα των συνεργατών σας, την πληρότητα του ξενοδοχείου σας, τον αριθμό των ταξιδιωτών του πρακτορείου σας, το πλήθος των πελατών σας ή των μελών του συλλόγου ή του σωματείου σας.

Η INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ μελέτησε τις πραγματικές ανάγκες των εταιριών και σχεδίασε ευέλικτα ομαδικά προγράμματα παροχής υπηρεσιών ΑΜΕΣΗΣ ΠΡΟΣΩΠΙΚΗΣ ΒΟΗΘΕΙΑΣ για κάθε περιστατικό (ατύχημα ή αιφνίδια ασθένεια), που προσαρμόζονται ιδανικά στις διαφο-

ρετικές απαιτήσεις σας.

Τα προγράμματα αυτά απευθύνονται σε κάθε εταιρία που απασχολεί προσωπικό, σε ταξιδιωτικά πρακτορεία, ξενοδοχεία, σε εταιρίες παροχής υπηρεσιών, σε εταιρίες πώλησης προϊόντων με μεγάλη αξία και διάρκεια ζωής, καθώς επίσης και σε σωματεία, συλλόγους και λέσχες.

Κερδίστε τις εντυπώσεις και τους ανθρώπους που σας ενδιαφέρουν. ΟΜΑΔΙΚΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ. Μια προσφορά σιγουριάς που θα εκτιμηθεί από τους συνεργάτες και τους πελάτες σας.

ΖΗΤΗΣΤΕ ΤΩΡΑ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ ΣΤΟ ΤΗΛΕΦΩΝΟ

**9302144-50**

**INTERAMERICAN**  
**ΒΟΗΘΕΙΑΣ**

Στην άμεση ανάγκη, δίπλα σας!

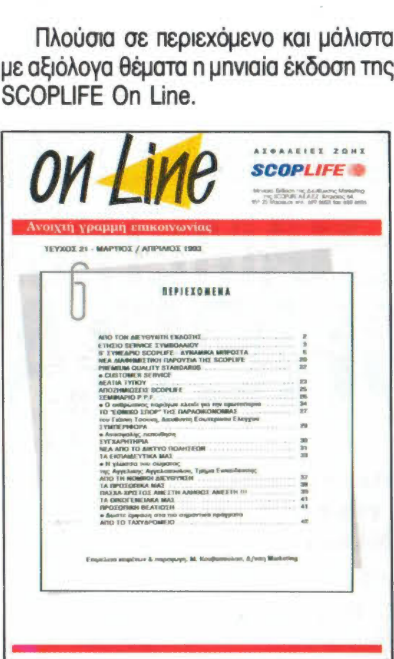
# ασφαλιστικός ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΣ ΤΥΠΟΣ

**“ΕΜΕΙΣ”**  
Έκδοση της Εταιρίας  
ΕΘΝΙΚΟ ΙΔΡΥΜΑ  
ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ



Είναι έκδοση της Ασφαλιστικής εταιρίας ΕΘΝΙΚΟ ΙΔΡΥΜΑ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ. Στο τεύχος αυτό ο κ. Γιάννης Κυριακός, εκθέτει τις σκέψεις του για την εταιρία και τους συνεργάτες της, δημοσιεύεται ενδιαφέρουσα συνέντευξη με τον παλαιόμαχο, αλλά και τόσο επιτυχημένο Ασφαλιστή κ. Π. Καραμάνο, εκτινθενται τα γεγονότα, που διαδραματίστηκαν στην εταιρία με την κήρυξη του πολέμου του '40 και ο κ. Χάρης Τσιμπόγος διανθίζει το τεύχος με αναφορά στο σύγχρονο MANAGEMENT και τις ΤΕΧΝΙΚΕΣ ΤΗΣ ΠΩΛΗΣΗΣ. Ομολογώ πως όλη αυτή η προσπάθεια της εταιρίας ΕΘΝΙΚΟ ΙΔΡΥΜΑ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ μπορεί να χαρακτηριστεί μονολεκτικά, ΑΞΙΕΠΛΑΙΝΗ.

**On Line**  
Ανοιχτή Γραμμή  
Επικοινωνίας  
Έκδοση της SCOPLIFE.



Πλούσια σε περιεχόμενο και μάλιστα με αξιόλογα θέματα η μηνιαία έκδοση της SCOPLIFE On Line.

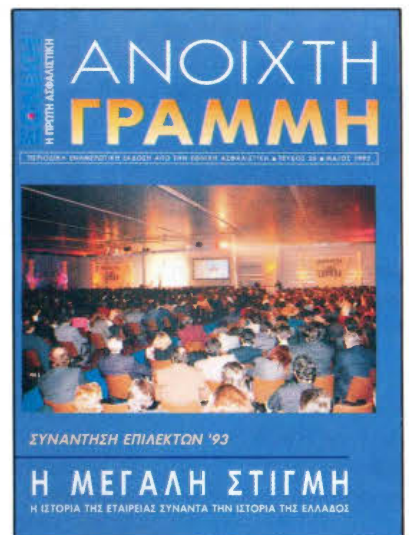
Παραθέτω τα θέματα:

- Από τον διευθυντή της Έκδοσης.
- Ένα όραμα για το '93.
- Διαγωνισμός αρθρογραφίας.
- Συναντήσεις προγραμματισμού.
- Συνέντευξη του κ. Χρ. Νικολάου στους δημοσιογράφους.
- Η SCOTTISH PROVIDENT εξαγοράζει το PROLIFIC GROUP από την ΜΑΦΝΙΑ.
- Η Ε.Ε.Δ.Ε. βραβεύει την SCOPLIFE.
- Επίσημα εγκαίνια των Γραφείων της Θεσσαλονίκης.
- Συνέντευξη του κ. Μιχάλη Μαυροβουιώτη στο STATUS.

- Νέα από το δίκτυο πωλήσεων.
- Οι κορυφαιοί του 1992.

Πραγματικά η έκδοση της SCOPLIFE με εντυπωσίασε κι αυτό είναι φυσικό αφού υπεύθυνοι και για την ύλη και για την παρουσίαση είναι ο κ. Μιχάλης Μαυροβουιώτης και η κ. Μ. Κουμπούλου.

**ΑΝΟΙΧΤΗ ΓΡΑΜΜΗ**  
Περιοδική Έκδοση  
ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ



Το 25 τεύχος της ΑΝΟΙΧΤΗΣ ΓΡΑΜΜΗΣ περιλαμβάνει μια σειρά γεγονότων εξαιρετικά σημαντικών για την ΕΘΝΙΚΗ και τις δραστηριότητές της. Συνοψίζω:

- Ο κ. Σπύρος Λευθεριώτης με καθαρία σκέψη απολογεί την απόφαση της εταιρίας να υιοθετήσει το ακριτικό χωριό ΝΙΚΗ.
- Ακολουθούν Ειδήσεις, Ειδήσεις...
- Η σειρά της αδελφοποίησης ΕΘΝΙΚΗΣ και ΝΙΚΗΣ. Οι εκδηλώσεις, οι προσφω-

νήσεις και αντιφωνήσεις συγκίνησαν κι εμάς τους αναγνώστες.

- Το ταξίδι στην Σκωτία και οι εντυπώσεις των βραβευμένων.
- Βράβευση και για τους γενικούς κλάδους με ταξίδι στην ΒΕΝΕΤΙΑ.
- Η ΑΝΟΙΧΤΗ ΓΡΑΜΜΗ μας οδηγεί με το Οδοιπορικό της στη ΔΥΤΙΚΗ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ και μας περιγράφει το εκεί επιτελούμενο έργο από τους συνεργάτες της.
- Η ΕΘΝΙΚΗ γίνεται χορηγός σε ταινία με την ιστορία του Μαραθωνίου και στην αποκατάσταση του "ΝΑΟΥ ΤΟΥ ΚΑΝΑΡΗ".
- Στην έκδοση παρούσα και η ΔΙΕΘΝΗΣ ΕΚΘΕΣΗ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ πάντα με την παρουσία της ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ.

**“ΝΕΑ ΤΗΣ INTERNATIONAL”**  
Απρίλιος 1993 τεύχος 22



Είναι έκδοση του ομίλου των εταιριών INTERNATIONAL. Σταχυολογώ τα κυριότερα σημεία του περιοδικού.

- Στο μήνυμά του ο Διευθύνων Σύμβουλος αναφέρεται στο Συνέδριο και στο slogan "Η ΥΠΕΡΔΥΝΑΜΗ ΕΞΟΡΜΑ".
- Γίνεται εκτενής παρουσίαση των εργασιών του Συνεδρίου που στέφθηκε από μοναδική επιτυχία.
- Παρομοιάζονται βραβευμένοι Ασφαλιστές για την 20ετή παρουσία τους στους κόλπους της INTERNATIONAL.
- Αναλυτική παρουσίαση των θεμάτων που θίγησαν στο Συνέδριο.
- Το πολυσυζητημένο πρόγραμμα EYΡΩΣΥΝΤΑΞΗ παρουσιάζεται από τους κ. Γιάννη Παρασκευαΐδη και Ηλία Ροδόπου-

λο.

- Ακολουθούν οι βραβεύσεις διαγωνισμού "Φθινόπωρο '92".
- "Το ταξίδι μας στη Γερμανία", περιγράφεται προκαταβολικά από τον κ. Γεώργιο Πρεβελάκη.
- Η Πληροφορική στην Α.Μ.

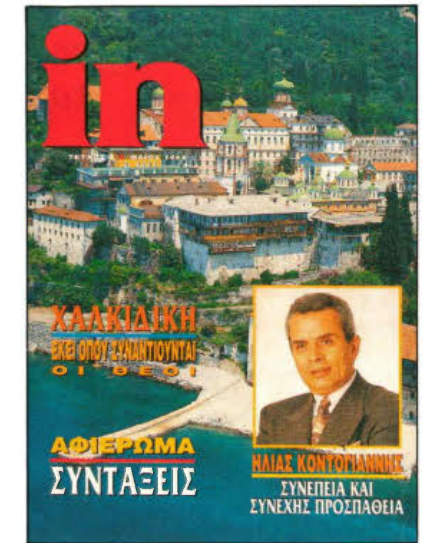
Ο κ. Βασίλης Πρεβελάκης εντυπωσιασμένος ο ίδιος μας εντυπωσιάζει κι εμάς περιγράφοντας μας τον τεχνολογικό εξοπλισμό της Α.Μ.

Η έκδοση αυτή πραγματικά είναι εντυπωσιακή, αλλά περισσότερο εντυπωσιακό είναι το εξώφυλλο και μάλιστα θα έλεγα προκλητικό για τις χιλιάδες των Ασφαλιστών της INTERNATIONAL.

**“IN”**  
Έκδοση του Ομίλου  
INTERAMERICAN

Με μεγάλη ποικιλία ενδιαφερόντων θεμάτων κυκλοφόρησε το περιοδικό "IN" του Ομίλου Εταιριών INTERAMERICAN, μηνός Μαΐου. Στο κύριο άρθρο του εκδότη ο κ. Γιώργος Ψαρράς θίγει το πάντα επίκαιρο θέμα των Πωλήσεων. Στην συνέχεια τα νέα του ομίλου της INTERAMERICAN στα οποία κορυφαία θέση καταλαμβάνει - και είναι φυσικό - το ταξίδι των βραβευμένων στην Αργεντινή και Βραζιλία. Ενδιαφέρουσα η συνέντευξη του κ. Ηλία Κοντογιάννη. Ειδικό αφιέρωμα μας ξεναγεί στον χώρο της INTERBANK. Ο κ. Νίκος Χαμουλάς σκιαγραφεί τον Πολυασφαλιστή και ο κ.

Θεόδωρος Καλαμίδας περιγράφει το Ομαδικό ασφαλιστήριο της Good Year. Ο κ. Αγαπητός Κάτρης πραγματεύεται το



θέμα "Πραγματικό ενδιαφέρον για τον πελάτη" και ο κ. Γρηγόρης Σχιστοχειλής το θέμα "ούτε ένας δυσαρεστημένος Πελάτης". Το Περιοδικό κάνει αφιέρωμα στη Χαλκιδική με τίτλο "εκεί που συναντούνται Οι Θεοί" και επόμενο είναι να συμπληρώσουμε, θα συναντηθούν οι Ιντεραμερικανοί. Πολλά και ενδιαφέροντα θέματα Εκπαίδευσης, το Χρηματιστήριο, η πορεία της INTERTRUST και άλλα ενδιαφέροντα θέματα συμπληρώνουν το καλαίσθητο αυτό έντυπο της INTERAMERICAN.

Γιώργου Βλάσση  
κυκλοφορεί

## Ασφάλειες Ζωής

από τη θεωρία στην πράξη

μια άμεση, υπεύθυνη, τεκμηριωμένη  
προσέγγιση του θεσμού των  
Ασφαλίσεων Ζωής



Μιχάλης Κατσάρος



### Στο σημερινό τεύχος του "ΝΑΙ" προτίμησα να παρουσιάσω ποιήματα από το ΑΛΦΑΒΗΤΑΡΙΟΝ (ΜΝΗΜΗ '78).

**α**

Ἀρχὴ τοῦ βιβλίου καὶ τοῦ ποιήματος  
σὲ ὕφος ὀποιο  
εἶναι τὸ τί ζητᾷς ἐσὺ  
τί θέλεις νὰ θρεῖς  
ποιὰ ὄρα ἀδειασε  
καὶ ζεῖς  
οἶον ὑπνοβάτης στὴ φαντασία.

Ἐκτός ἂν θέλεις τὰ γράμματα  
νὰ βλέπεις μπλέ ἢ μαῦρα  
μὲ τὶς λεπτές τους τὶς καλλιγραφίες  
καὶ αὐτὲς νὰ ἤχουν σὲ τύμπανα  
ὄρχηστρῶν μὲ ἄνεμο νέο.

Ἐμένα θέλει ἡ γραφὴ νὰ γράφω  
γιατί ὁ, τι καὶ νὰ γραφτεῖ  
εἶναι τροφή σὲ σχέδιο γραμμάτων  
παλιὰ σχέδια ποῦ εἶναι δι-  
άνθρωποι ἢ τῆς γραφῆς  
οἱ ἔβδομηντα.

Πρόσεξε τί ζητᾷς  
πρόσεξε ἐσὺ τί θέλεις.

**β**

Βίος καὶ τέχνη ἢ θεὸς καὶ ἄνθρωπος  
μαζί τραβᾷνε.  
Ὁ ἕνας κρατημένος ἀπ' τὸν ἄλλο  
γιατί δὲν εἶναι τίποτα παλαιό.  
Πρώτη φορά συμβαίνει νᾶναι ὁ ἄνθρωπος  
ὑπαρκτός-  
Πρώτη φορά  
λίγο χρονικό διάστημα  
ἀπ' τὸν παπποῦ σου μέχρι ἐσένα.

Ἐμεῖς ποῦ περπατήσαμε ἀργά  
εἴμαστε ὄλοι μ' ὅλη τὴ μνήμη μας  
δπως θρεθήκαμε ἐκτός τοῦ σώματος  
καὶ ταχυτήτων.

Ἐσεῖς φορέσατε τροχούς ἰλίγγου  
καὶ μικροὶ διανύσατε τὸ χρόνο  
καὶ ἡ μνήμη σας ἐξέχασε  
ποιοὶ εἶστε.  
Ἐνα θῆμα στὸ Ἄργος δικό μας  
χιλιάδες ἐσεῖς σ' ἄγνωστες χώρες  
ἕνα θῆμα ἐμεῖς  
ἐσεῖς γεννιές ἀλλότριες μὲ ἀνθρώπους  
μὲ μηχανήματα ἢ χωρίς  
μὲ φονικές μάχες ἢ ὄχι  
μὲ γράμματα ἢ πέτρες

μὲ-  
Μὴ προχωρήσετε μὴ  
ἐκεῖ σταθεῖτε μὴ  
ἀργήσετε ἀλλοίμονο νὰ ρθεῖτε.

Πρώτη φορά μᾶς συμβαίνει ἡ ζωὴ-  
πρώτη φορά μᾶς φέρνετε λουλούδια.

Ἐμεῖς ἐσεῖς μὲ τύμπανα, κρουστά  
ὠραῖοι λίγο λυπητεροὶ - ἐσεῖς  
ἐμεῖς μὲ ἕνα θῆμα  
πάλι ἐσεῖς - ἐμεῖς - τὰ ὅλα.

Μὴ προχωρήσετε. Ἄργα.

**γ**

Γένη μὲ φασκίες καὶ φαλλικά  
μὲ ἀχραντες πᾶνες καὶ μαμές  
μὲ ἀγριες φωνές καὶ στὰ νερά  
πνιγμένα ὡς καὶ τὰ θρέψη.

Ποιόν τελειώνετε ποῦ καὶ ποιόν  
μὲ τὶς γονιές ἐπαναστατικές  
τὸν Τσέ Γκεθάρα δόλια σκοτωμένο.  
Ποῦ μὲ γούπατα καὶ φωλιές  
ἀπὸ γοφούς καὶ ἀγριες κοιλιές  
ἀλλογενεῖς μὲ πολυβολισμοὺς σωμάτων.  
Ποιόν τελειώνετε ποῦ καὶ ποιόν.

Ἐφύσηξε ὁ ἄνεμος ὁ εἰκονικός  
ὁ λίθας ἔσπασε κομμάτια  
ὁ Σύλλας ἔπεσε στοῦ γούμενου τῆ μάχη.  
Πολυβολεῖτε ὁ, τι ὀσιο ὀποιας Σιών  
καὶ κόρη εἶχατε πεῖ αὐτὴν τὴ νέα.  
Πολυβολεῖτε ὀσιο ἀλλοτριόν  
στὸ στήθος νέας γυναίκα.

Τί κάνετε χωρίς θεὸ  
καὶ μὲ τί τρόπο θεϊκό  
τὸ ἐλάχιστο μεγαλώνει  
κι' ἀπὸ ἀνύπαρκτο  
φτάνει νὰ εἶναι θρέψος.  
Ποῦ θέλετε νὰ βγεῖ σὲ ποιά ἐξοδο  
ἀφοῦ ἕνα ἀνοιχτὸ ἀνεμόστομο  
τὸ περιμένει.

Λόχοι μὲ πολυβόλα στρατιωτῶν  
κτυπᾷν τὸν Τσίνα Μό  
-αὐτὴ τῆ λέξη θέλω-  
κτυπᾷνε αὐτὸν ποῦ περπατᾷ  
στὸ ἄβε Μαρία γυναικῶν  
αὐτὸν  
γιὰ νὰ τὸν δειώξουνε στὸν κόσμον  
τῶν αἰρετικῶν-  
νὰ τὸν πετάξουν ἀπ' τὸ σῶμα  
αὐτὸν ποῦ φέρνει φῶς ἐνωτικό  
στὸ βάθος τῆς Σιών καὶ δπου.

Γένη προγένη πρόγονοι  
καὶ ὅλα τὰ φαλλικά  
μὲ γυναικῶν αἱμορραγίες  
μὲ ἀσταμάτητες καταστροφές  
γιὰ ἕνα λάθος φοδερὸ  
στὸ ὅτι  
θά γεννηθεῖ κάτι γιὰ νὰ ξεχάσει  
ἀπὸ μωρὸ ποῖός εἶναι ἢ τὸ πῶς  
ἐκεῖ ποῦ τρώει τί γίνεται

τὸ ἄλλο του ἀληθινὸ  
δὲν εἶναι  
νὰ γίνει ἄνθρωπος πᾶ  
καὶ οὔτε ζῶο μικρὸ οἰκιακὸ  
τὸ ἄλλο του δὲν εἶναι  
ἄλλος οὔτε ἄλως  
οὔτε φεγγάρι οὔτε ἀλίμονο  
ζωηρὸ  
εἶναι νεκρὸ  
εἶναι νεκρὸ

τρώει καὶ θέλει  
τίς νὰ κυλίσει τὸ σῶμα  
τίς νὰ χαϊδέψει τὴν κοιλιὰ  
νὰ σκιρτήσῃ τὸ θρέψος.

Δὲν ἄρκεσαι τὸ γένος τὸ παρθενικὸ  
γιὰ τὴν τροφή τῶν θεριῶνε.

Δὲν ἄρκεσαι τὸ γένος Ἀρκτικό  
γιὰ τὴν τροφή τῶν θεριῶνε.

Δὲν ἄρκεσαι τὸ γένος τὸ θνητὸ  
γιὰ τὴν τροφή τῶν θεριῶνε.

Ἐδῶ πάνω στὴν κοιλιὰ τῆς ἐγκύου  
γράφω  
ἕνα νεκρικό κεφάλι  
καὶ δύο σπαθιά.  
Ἐδῶ στὸ στήθος τῆς ἐγκύου  
γράφω  
ἕνα νέο κοντογούνη χρυσὸ  
ἀπὸ ἐπανάσταση  
ἀπὸ σπῖτι ἀγγλικὸ  
ἕνα στήθος κεντητὸ  
ποῦ χάνει γάλα.

Ἐδῶ στὰ πόδια σου  
κρεμᾶω ἀλυσίδες  
ὡς ἂν κατάδικος τοῦ Ἰφ  
ὡς ἂν κατάδικος Μαντιὰ  
ὡς ἂν δολοφονία Τρότσκι.

Τὸ γένος τῶν Ἑλλήνων ἀδελφέ  
πάλι στὸ γένος πάλι.



ΣΥΝΤΑΞΙΟΔΟΤΙΚΟ  
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ  
**OPTIMUM**

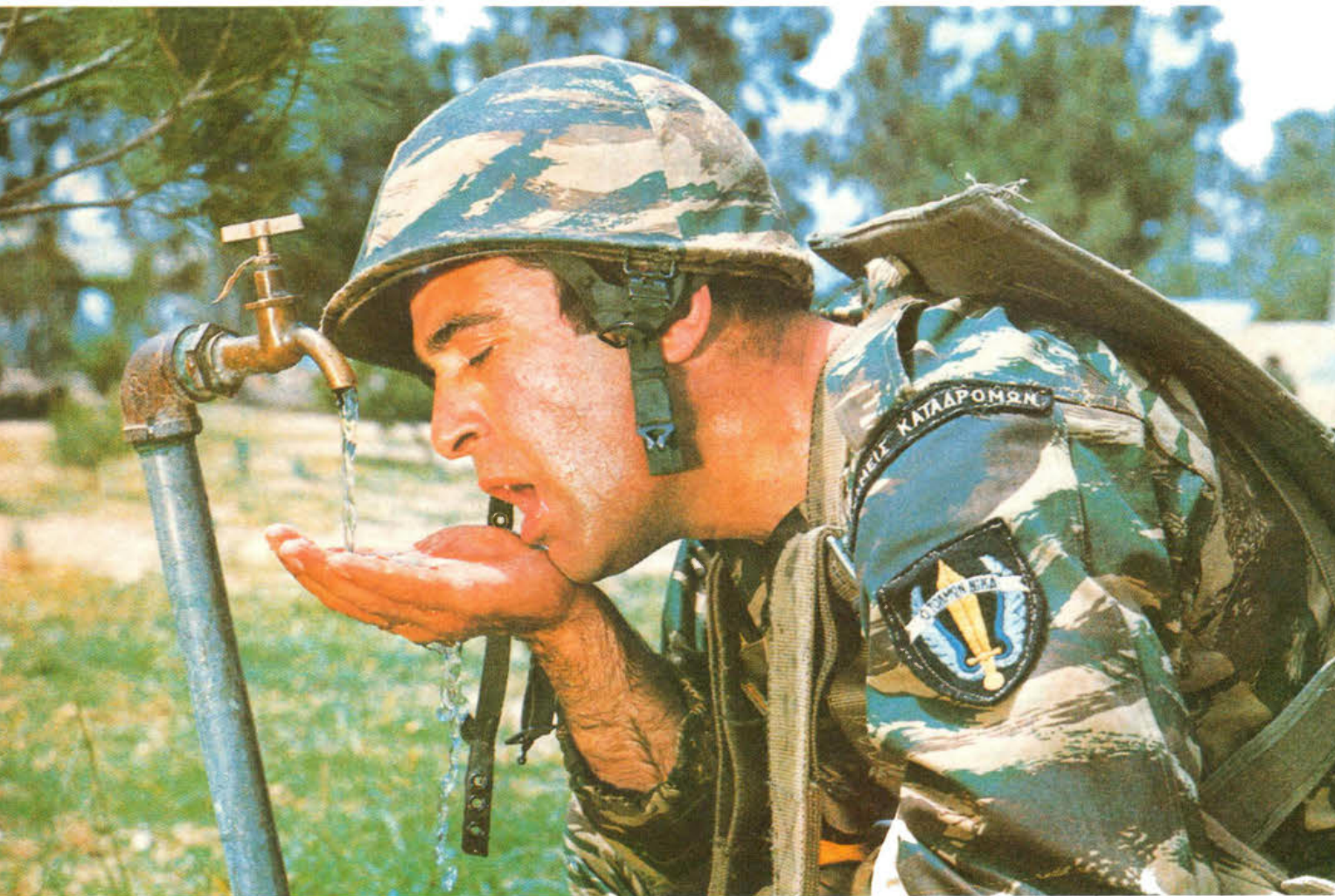
Ἡ ἱστορία εἶναι γνωστὴ καὶ πολὺ οικεῖα. Γιατί ὁ χει-  
μῶνας ἐρχεταί πάντα... Καὶ για νὰ τον ἀπολαύσουμε  
πρέπει νὰ εἴμαστε προετοιμασμένοι. Με OPTIMUM. Το  
νέο συνταξιοδοτικὸ τῆς ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ. Ὅ,τι ἀποδοτι-  
κότερο για μια ἰσοβία ἐξασφάλιση με τὴ μεγαλύτερη  
δυνατὴ ἀπόδοση τῶν ἐπενδυσμένων χρημάτων. Καὶ για  
σας, καὶ για τὰ ἀγαπημένα σας πρόσωπα! Ὅ,τι πιο  
σίγουρο γιατί τὸ ἐγγυάται ἡ ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ. Ἡ μεγάλη  
ασφαλιστικὴ εταιρία που χωρὶς μεγαλόστομες υποσχέ-  
σεις καὶ διφορούμενες ἐρμηνεῖες πραγματοποιεῖ ὅ,τι  
υπόσχεταί. OPTIMUM. Ὅ,τι καλύτερο για κάθε ἐποχὴ για  
ὅλη τὴ ζωὴ. Ἀπὸ σήμερα OPTIMUM για τὸ αὔριο...

*Για νὰ ζοῦμε  
καλύτερα*

**ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ**  
για καλὸ καὶ για κακὸ

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

# ΕΞΕΥΡΕΣΗ ΠΕΛΑΤΩΝ



**Όλα όσα πρέπει να ξέρει ένας ασφαλιστής για να βρίσκει πελάτες.  
Όλα αυτά που πρέπει να διδάξουν οι Managers πριν βγάλουν ασφαλιστές  
στην Αγορά. Το ΝΑΙ στο πιο καυτό θέμα του ασφαλιστή...**

## ΠΩΛΗΣΕΙΣ

### Τι λέει η πείρα των ασφαλιστών και τα βιβλία για την εξεύρεση πελατών.

**Α**ς σκεφθούμε για μια στιγμή αυτά που λένε έμπειροι ασφαλιστές και δάσκαλοι: Πρώτον, η συνεπής και έξυπνη αναζήτηση υποψηφίων πελατών είναι μια οικονομική ανάγκη — ότι οι περισσότεροι ασφαλιστές αποτυγχάνουν στη δουλειά λόγω φτωχών συνθηκών αναζήτησης και όχι λόγω έλλειψης γνώσεων.

Επίσης οι ασφαλιστές πετυχαίνουν διότι προσπαθούν συνεχώς να γνωρίζουν προσωπικά νέους ανθρώπους και διότι αυτές οι νέες γνωριμίες γίνονται υποψήφιοι πελάτες. Οι επιτυχημένοι ασφαλιστές θεωρούν την αναζήτηση υποψηφίων πελατών σαν μέθοδο και όχι σαν πρόβλημα.

Παράγοντες που κάνουν ένα άτομο υποψήφιο: η ανάγκη του ατόμου για ασφάλεια ζωής, η ικανότητά του να πληρώσει γι' αυτή, το γεγονός ότι μπορείτε να πλησιάσετε τον υποψήφιο και ότι είναι ασφαλισμένος από την εταιρία σας.

Πρέπει να αναπτύξετε την δύναμη της προσωπικής παρατήρησης — το να μπορείτε να συνειδητοποιείτε τις αλλαγές που κάνουν ένα άτομο υποψήφιο πελάτη για σας. Να είστε καλός "ντετέκτιβ" — του να βρίσκετε όλα τα στοιχεία.

Όλοι αναγνωρίζουν την αξία ενός αποτελεσματικού αρχείου υποψηφίων πελατών και την μέθοδο να το κρατάτε ενημερωμένο.

Να χτίζετε την αγορά των υποψηφίων πελατών σας μέσα από κέντρα επιρροής. Χρησιμοποιήστε δοκιμασμένες μεθόδους να πλησιάζετε αυτά τα κέντρα επιρροής έτσι ώστε να γνωρίζετε νέους υποψηφίους πελάτες κάτω από ευνοϊκές συνθήκες.

Υπάρχουν και μερικά άλλα βοηθήματα αναζήτησης, τα οποία θα χρησιμοποιήσετε ωριμάζοντας στη δουλειά: επιχειρηματική έρευνα υποψηφίων, χρήση καταλόγων μελών club ή επαγγελματιών, εφημερίδες, direct mail και αναζήτηση υποψηφίων από το τηλέφωνο.

Αν ακόμη, θεωρείτε την αναζήτηση σαν πρόβλημα, δεν είναι γιατί σας λείπει η γνώση, αλλά σας λείπει η πράξη. Η αναζήτηση είναι τόσο σημαντική στην προσπάθειά σας της πώλησης όσο το να γράψετε το όνομα του υποψηφίου στην αίτηση.

Σίγουρα η αναζήτηση φαίνεται λιγότερο ρομαντική από το να γράψετε το όνομα του πελάτη σας στην αίτηση, αλλά είναι εξίσου σημαντική. Μόνο αν είστε προετοιμασμένοι να πληρώσετε το τίμημα του να κρατάτε αρχεία, του να οργανώνετε την ημέρα σας και τα τηλεφωνήματά σας, του να ζητάτε συνεχώς συστάσεις, μόνο τότε υπάρχει μέλλον για σας στην ασφαλιστική αγορά.

Καθώς βελτιώνεστε, θα αναπτύξετε όλο και περισσότερο την τεχνική της αναζήτησης υποψηφίων πελατών. Θα διευρύνετε τον κύκλο των φίλων και γνωστών σας και θα καταλαβαίνετε ότι δεν είστε απλά γνωστός, αλλά αντιμετωπίζεστε ευνοϊκά.

Η στάση σας αντανάκλα τις συνήθειες αναζήτησης που έχετε αναπτύξει. Θα αρχίσετε συζητώντας με ανθρώπους στο δρόμο, τους οποίους βλέπετε αρκετά συχνά. Θα δείξετε ενδιαφέρον γι' αυτούς και το ίδιο θα κάνουν και αυτοί για σας. Θα γίνετε μέλη συλλόγων ή σωματείων. Θα ανακαλύψετε, με ένα μαγικό τρόπο, ότι θα βρεθούν άνθρωποι που θα θελήσουν να σας βοηθήσουν, απλά γιατί και εσείς δείξατε ότι θέλετε να τους βοηθήσετε. Και θα καταλάβατε φυσικά την αλήθεια της άποψης ότι ο κάθε άνθρωπος δεν μπορεί να πετύχει μόνο με τις προσωπικές του προσπάθειες, γιατί όλοι μαζί ζούμε σε μια αλληλοεξαρτώμενη κοινωνία.

## Βλέπετε κόσμο!

**ΛΙΓΟ ΠΡΙΝ ΤΗΝ ΕΞΕΥΡΕΣΗ ΠΕΛΑΤΩΝ**

**Έχει σημασία η στάση μας στη στάση των άλλων...**

Ποιο είναι το μαγικό στοιχείο που κάνει τον επιτυχημένο ασφαλιστή ζωής να ξεχωρίζει από εκείνον που αποτυγχάνει; Αυτή είναι μια ερώτηση που υπέβαλα συχνά στον εαυτό μου κατά την διάρκεια των 36 χρόνων που συνδέομαι μ' αυτήν την υπέροχη βιομηχανία. Αναρωτιέται κάποιος: δουλεύουμε σε παρόμοιες αγορές, πουλάμε παρόμοια προϊόντα, αποκτάμε παρόμοια εκπαίδευση σε παρόμοια σεμινάρια και δεχόμαστε παρόμοια υποστήριξη από τους διευθυντές μας. Παρ' όλους όμως αυτούς τους κοινούς παρονομαστές, υπάρχουν τεράστιες διαφορές στο βαθμό επιτυχίας που οι άνθρωποι απολαμβάνουν στη δουλειά μας.

Υπάρχουν βέβαια πολλοί πιθανοί λόγοι γι' αυτήν την ανισότητα: έλλειψη ικανότητας, θάρρους, ανεπαρκής εποπτεία κλπ. Κι ενώ όλοι αυτοί είναι δικαιολογημένοι παράγοντες, πιστεύω ότι ο πρωταρχικός λόγος για επιτυχία είναι η στάση, η συμπεριφορά.

**Κατανοώντας τη στάση των υποψηφίων πελατών**

Πιστεύω ότι δεν είναι μόνο η στάση μας απέναντι στη δουλειά μας, στα προϊόντα μας ή στην εταιρία μας που επηρεάζει την επιτυχία μας στις πωλήσεις. Στην πραγματικότητα, είμαι πεπεισμένος ότι είναι η στάση μας απέναντι στη στάση των υποψηφίων πελατών που κάνει τη διαφορά σ' ολόκληρο τον κόσμο.

Γιατί οι άνθρωποι που είναι σχεδόν αγενείς απέναντί μας όταν τους πρωτοσυναντάμε —προβάλλοντάς μας κάθε είδους αντιρρήσεις — γίνονται οι καλύτεροι πελάτες μας; Γίνονται επίσης φίλοι μας, εμπιστευόμενοι σ' εμάς ζητήματα που δεν θα έλεγαν στους συντρόφους τους, στους φίλους τους ή ακόμα και στους δικηγόρους τους. Μπορεί αυτό να σημαίνει ότι αναγνωρίζουν το θάρρος μας, την αποφασιστικότητά μας και την πίστη μας στα προϊόντα μας και ότι είμαστε οι μοναδικοί που θα τολμήσουμε να μιλήσουμε σ' αυτούς για εκείνα ακριβώς τα πράγματα που αποφεύγουν να συζητούν, όπως ο θάνατος και η συνταξιοδότηση.

Είναι πολύ σημαντικό να συνειδητοποιήσεις κανείς ότι οι υποψήφιοι πελάτες δεν εννοούν πραγματικά "όχι" όταν πρωτοερχόμαστε σε επαφή μαζί τους. Δεν το εννοούν πραγματικά όταν δίνουν την εντύπωση ότι είμαστε εισβολείς, έντονα παρακλητικοί ακόμα και ζηπιάνοι. Αυτό που εννοούν είναι: "όχι, δεν είμαι έτοιμος να αγοράσω. Έχω άλλες προτεραιότητες. Δεν θέλω να πάρω τέτοιου είδους αποφάσεις. Εξάλλου, δε σας γνωρίζω καθόλου, γιατί θα έπρεπε να σας εμπιστευθώ;" Είναι υψίστης σημασίας να καταλάβουμε ότι θέλουν να πουν τα εξής: "Πείσε με, μην εγκαταλείψεις. Είσαι πράγματι ειλικρινής; Πιστεύεις πραγματικά αυτό που κάνεις; Θέλεις πραγματικά να με βοηθήσεις;" Αυτές είναι πραγματικά οι αληθινές ανησυχίες τους πίσω από τη φαινομενική αδιαφορία τους.

Δεν είναι σημαντικό μόνο ν' αντιληφθούμε εμείς οι ασφαλιστές αυτή την αρχή, εξίσου σημαντικό είναι οι εκπαιδευτές και αυτοί που στρατολογούν κόσμο να προετοιμάζουν τους ασφαλιστές γι' αυτήν την πραγματικότητα της δουλειάς μας. Κάθε φορά που αναγνωρίζουμε και καταλαβαίνουμε αυτό το πράγμα, η στάση μας παρουσιάζει μια σημαντική διαφορά.

Οι επιτυχημένοι ασφαλιστές κατανοούν το γεγονός ότι η αντίσταση στις πωλήσεις (αντιρρήσεις - ενδοιασμοί - φόβος) είναι εντελώς φυσική. Είμαι ευτυχής για το γεγονός αυτό, γιατί χωρίς αντίρρηση θα υπήρχε πολύ λίγη ανάγκη για τις υπηρεσίες των ασφαλιστών. Οι άνθρωποι θα μπορούσαν εύκολα ν' αναγνωρίσουν τις οικονομικές τους ανάγκες και να κατανοήσουν τα προϊόντα μας. Η αντίρρηση αυτή καθιστά την εργασία μας ζωτικής σημασίας κι αυτός είναι ο λόγος που αμοιβόμαστε καλά και είμαστε σε θέση ν' ακολουθούμε τον τρόπο εκείνο ζωής που απολαμβάνουμε. Όταν δεν έχεις επιτυχία στην πώληση των προϊόντων σου, είναι πολύ πιθανό οι υποψήφιοι πελάτες να μη θυμούνται καν το όνομά σου. Όταν τους πείθεις ν' αποφασίσουν ν' αγοράσουν, θα σε θυμούνται για το υπόλοιπο της ζωής τους. Κράτα καλά στο μυαλό σου ότι είμαστε τόσο πειστικοί όσο πειστικοί παρουσιάζομαστε κι απέναντι στον εαυτό μας!

Συνεπώς είναι πολύ σημαντικό να είναι προετοιμασμένος κανείς και να αναγνωρίζει ότι οι υποψήφιοι πελάτες θα προβάλουν αντιρρήσεις όχι μόνο στην πώληση αλλά και σ' αυτήν ακόμη την συνέντευξη. Όσο καλύτερα προετοιμασμένοι είμαστε, τόσο ευκολότερα θα ανοίξει η πόρτα.

**“ΝΑΙ” Με σεβασμό κοντά στον ασφαλιστή**

**Ποιοτική πώληση Ένας κατάλογος μεθόδων που θα παράγουν υψηλής ποιότητας πωλήσεις**

**ΑΡΙΣΤΕΡΑ**

**ΔΕΞΙΑ**

Ποιοτική πώληση	Φτωχή πώληση
<b>A. Μέθοδοι αναζήτησης</b>	
Ψάχνει υποψήφιους με ικανοποιητικό εισόδημα <input type="checkbox"/>	Υποψήφιοι με περιορισμένο εισόδημα <input type="checkbox"/>
Λαμβάνει υπόψη την επαγγελματική σταθερότητα <input type="checkbox"/>	Οποιοσδήποτε είναι καλός υποψήφιος πελάτης <input type="checkbox"/>
Διατηρεί υποψήφιους όλων των ηλικιών <input type="checkbox"/>	Ικανότητες περιορίζονται στην προσέγγιση νέων <input type="checkbox"/>
Επαναλαμβάνει δουλειές με τους ήδη πελάτες <input type="checkbox"/>	Δεν ξαναασχολείται με τους ήδη πελάτες <input type="checkbox"/>
Πουλάει ασφάλειες που ταιριάζουν στις ανάγκες της αγοράς <input type="checkbox"/>	Πουλάει πολλά μικρά συμβόλαια <input type="checkbox"/>
<b>B. Μέθοδοι πώλησης</b>	
Πουλάει μεγάλο ποσοστό ασφαλειών με ετήσια ή εξάμηνα ασφάλιστρα <input type="checkbox"/>	Πουλάει κυρίως ασφάλειες με τρίμηνα ασφάλιστρα <input type="checkbox"/>
Πουλάει ανάγκες <input type="checkbox"/>	Πουλάει συμβόλαια <input type="checkbox"/>
Παίρνει την πρώτη πληρωμή με την αίτηση <input type="checkbox"/>	Δεν πληρώνεται με την αίτηση <input type="checkbox"/>
Πουλάει κυρίως ισόβια ασφάλιση <input type="checkbox"/>	Μεγάλο ποσοστό ασφάλισης περιορισμένης διάρκειας <input type="checkbox"/>
Εξηγεί και πουλάει ξανά τις καλύψεις με την παράδοση του συμβολαίου <input type="checkbox"/>	Απλώς ταχυδρομεί ή παραδίδει το συμβόλαιο <input type="checkbox"/>
Εξυπηρετεί σε τακτά διαστήματα τους ασφαλισμένους πελάτες του <input type="checkbox"/>	Δεν έχει τακτική επαφή παρά μόνο για να πουλήσει <input type="checkbox"/>
<b>Γ. Αποτελέσματα</b>	
Καλή διατηρησιμότητα <input type="checkbox"/>	Χαμηλή διατηρησιμότητα <input type="checkbox"/>
Λίγες ακυρώσεις <input type="checkbox"/>	Πολλές ακυρώσεις <input type="checkbox"/>
Μικρό ποσοστό άρνησης συμβολαίων <input type="checkbox"/>	Μεγάλη συχνότητα άρνησης συμβολαίων <input type="checkbox"/>
Μεγάλη παραγωγή ανά συνέντευξη <input type="checkbox"/>	Χαμηλή παραγωγή ανά συνέντευξη <input type="checkbox"/>
Λίγες αναβολές πληρωμών <input type="checkbox"/>	Συχνές αναβολές πληρωμών <input type="checkbox"/>
Υψηλές προμήθειες ανά πώληση <input type="checkbox"/>	Χαμηλές προμήθειες ανά πώληση <input type="checkbox"/>
Λιγότερες πωλήσεις για επίτευξη στόχου <input type="checkbox"/>	Περισσότερες πωλήσεις για επίτευξη στόχου <input type="checkbox"/>
Υψηλό εισόδημα από ανανεώσεις συμβολαίων <input type="checkbox"/>	Χαμηλό εισόδημα από ανανεώσεις συμβολαίων <input type="checkbox"/>
Πρόσθετες δουλειές μέσω υπαρχόντων πελατών <input type="checkbox"/>	Λίγες νέες δουλειές με ήδη υπάρχοντες πελάτες <input type="checkbox"/>
<b>Υψηλό εισόδημα</b>	<b>Χαμηλό εισόδημα</b>

**Είστε αριστεροί ή δεξιοί;**



## ΜΕ ΤΙΣ ΓΥΝΑΙΚΕΣ ΠΩΣ ΤΑ ΠΑΤΕ;

ΕΞΕΥΡΕΣΗ ΠΕΛΑΤΩΝ ΣΕ ΑΓΟΡΑ ΓΥΝΑΙΚΩΝ

Πολλές γυναίκες είναι ιδιοκτίτες επιχειρήσεων. Μερικές έχουν κληρονομήσει κάποια επιχείρηση από τον σύζυγό τους ή την οικογένειά τους. Άλλες γίνονται επιχειρηματίες για να χρησιμοποιήσουν στο έπακρο τις ικανότητές τους. Οι γυναίκες επιχειρηματίες, όπως και οι άνδρες, έχουν ιδιαίτερες ανάγκες για ασφάλιση.

### Η ΓΥΝΑΙΚΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΑΣ

Η Μαρία και η Ελένη ξεκίνησαν μια επιχείρηση μαζί πριν 5 χρόνια. Η Μαρία ήταν διευθύντρια διαφημιστικού πρακτορείου και η Ελένη καλλιτέχνης στο ίδιο πρακτορείο. Συνεργάστηκαν σαν σύμβουλοι σχεδίου, με την Μαρία να πουλάει και να έρχεται σε συνεννόηση με τους πελάτες και την Ελένη να οργανώνει τέλεια τα σχέδια. Σ' αυτά τα πέντε χρόνια της ύπαρξής της, η επιχείρηση αναπτύχθηκε πολύ πιο γρήγορα απ' ό,τι οι ιδρυτές του είχαν φανταστεί.

"Σχεδιάζαμε να προσπαθήσουμε πολύ, για αρκετό διάστημα, αλλά η επιχείρηση αναπτύχθηκε γρήγορα", λέει η Μαρία. "Στους πελάτες αρέσει το στυλ της Ελένης και πολλοί από τους πρώτους μας πελάτες ήρθαν σε εμάς για την διακριτική της — χαρακτηριστική — δουλειά. Από τον δεύτερο χρόνο της επιχείρησης έπρεπε να προσλάβουμε κι άλλον υπάλληλο. Τώρα έχουμε τέσσερις υπαλλήλους, να δουλεύουν για μας κι έναν πωλητή επιπλέον εμού. Όλα μας τα σχέδια φέρουν την υπογραφή της Ελένης, γι' αυτό και οι πελάτες μας έρχονται σ' εμάς". "Μην είσαι τόσο μετριοφρων", λέει η Ελένη. "Χάρη στις επαφές σου, έχουμε εξασφαλίσει τους πελάτες μας. Μπορεί να σχέδιά μας να είναι τα καλύτερα στην περιοχή, αλλά αυτό δεν θα σήμαινε τίποτα, εάν οι πελάτες μας δεν τα γνώριζαν. Κι εγώ δεν είμαι καλή στην πώληση. Ακόμη θα σχεδιάζα εικόνες για τα παιδιά μου, εάν δεν είχα συνεργαστεί με μια φανταστική πωλήτρια. Είμαστε μια ομάδα. Σίγουρα χρειαζόμαστε και οι δυο για να φτιάξουμε την επιχείρηση".

### ΑΝΑΓΚΕΣ ΤΟΥ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΑ

Οι επιχειρηματίες — όπως και όλοι οι υπόλοιποι — έχουν σταθερές ανάγκες για ασφάλιση (έξοδα κηδείας, οικογενειακό εισόδημα, ασφάλεια ζωής). Αλλά έχουν και ιδιαίτερες ανάγκες επίσης. Συνέταιροι, όπως η Ελένη και η Μαρία,

πλουτίζουν επειδή η κάθε μια τους έχει κάποιο απαραίτητο για την επιχείρηση ταλέντο. Αν κάποια συνεταιρος πέθαινε, κάποιο μέρος της επιχείρησης θα αποδιοργανωνόταν και μπορεί να χανόταν και η επιχείρηση. Το μέλος που θα έμενε, στερημένο από την ικανότητα του συνεταιριού του, ίσως υποχρεωνόταν να πουλήσει την επιχείρηση. Ένας καλός ασφαλιστής θα βεβαιώνει και την Ελένη και τη Μαρία ότι το μέλος που θα έμενε θα είχε και τον χρόνο και τα χρήματα να βρει κάποιο άλλο πρόσωπο με ικανότητες για να κρατηθεί ζωντανή η επιχείρηση.

Οι ασφαλιστές προστατεύουν, επίσης, και τους υπαλλήλους. Η έλλειψη ενός συνεταιριού ίσως σήμαινε την εξορία της εταιρίας και των εργασιών των υπαλλήλων.

Ιδιοκτίτες επιχειρήσεων, ιδιαίτερα συνέταιροι, χρειάζονται επίσης ασφάλιση συνεταιριού. Οι συνέταιροι συμφωνούν ν' αγοράσουν μια ασφάλιση σε περίπτωση που ο ένας πεθάνει πριν τον άλλο. Κάθε συνεταιρος βεβαιώνεται για το λογαριασμό με τον άλλο σαν δικαιούχο. Αν πεθάνει ο ένας, τότε ο άλλος έχει τα χρήματα ν' αγοράσει το άλλο μισό της επιχείρησης από την κληρονομιά, έτσι ώστε να μη χρειαστεί να πουλήσει για να ανταπεξέλθει στις υποχρεώσεις.

### ΓΥΝΑΙΚΕΣ ΜΕ ΠΕΡΙΟΥΣΙΑ

Πολλές γυναίκες έχουν περιουσίες που χρειάζονται προσεκτική διαοίκηση. Αν την περιουσία την έχουν κληρονομήσει απ' τον σύζυγό τους, μπορεί να μην είναι πληροφορημένες για την ανάγκη ενός σχεδίου διατήρησης της περιουσίας αυτής. Μπορεί ο σύζυγος να έχει διαφυλάξει καλά τα περιουσιακά του στοιχεία και να τα έχει περάσει άθικτα στη σύζυγό του. Αλλά μπορεί αυτή να μην είναι ενήμερη, του τι είναι απαραίτητο να γίνει, ώστε η περιουσία να έρθει σ' αυτήν. Όταν ο σύζυγος της Αγγελικής πέθανε, γύρω στα 50 του, αυτή κληρονόμησε το εργοστάσιο κι όλα τα άλλα περιουσιακά του στοιχεία. Είχε εργαστεί τα προηγούμενα χρόνια στην επιχείρηση με τον σύζυγό της κι έτσι ήταν ικανή ν' αναλάβει και να κρατήσει την επιχείρηση. Τώρα αποφάσισε να περάσει την επιχείρηση στα χέρια των παιδιών της κι έστρεψε την προσοχή της στη διαχείριση της μεγάλης της περιουσίας.

"Ο Γιώργος κι εγώ κτίσαμε αυτή την επιχείρηση πριν από χρόνια", εξηγεί η Αγγελική. "Είναι ακόμη δύσκολο, να πιστέψω ότι έχω αποκτήσει τόσα πολλά. Εργαστήκαμε σκληρά για ό,τι έχουμε και θέλω αυτά να περάσουν στα παιδιά μας και στα εγγόνια μας. Ήμουν πάντα τόσο απασχολημένη με την επιχείρηση, ώστε ποτέ δεν έμαθα πολλά για την διαχείριση των περιουσιακών στοιχείων".

Φορολογία, φόροι κληρονομιάς, επικύρωση διαθήκης — τα μισά μόνο περιουσιακά στοιχεία — πάνε στους κληρονόμους μας, τα υπόλοιπα στο κράτος και στους δικηγόρους. Αν δεν είναι κανείς προσεκτικός, αντί ν' αφήσει στους κληρονόμους του μια περιουσία θα τους γεμίσει με φορολογικά χρέη.

### ΑΝΑΓΚΕΣ ΜΙΑΣ ΓΥΝΑΙΚΑΣ ΜΕ ΠΕΡΙΟΥΣΙΑ

Μια γυναίκα με μεγάλη περιουσία, πιθανώς, θα ενδιαφέρεται να χρησιμοποιήσει την ασφάλεια ζωής για να διαφυλάξει την περιουσία αυτή. Φυσικά, θα χρειαστεί να καλύψει έξοδα κηδείας, έτσι ώστε να μην χρειαστεί ν' αγγίξουν την περιουσία της. Η ασφάλεια ζωής μπορεί να χρησιμοποιηθεί για να καλύψει τους φόρους που σίγουρα θα εισπραχθούν. Η ασφάλεια θα βεβαιώσει ότι η περιουσία δεν θα πειραχθεί για να τακτοποιηθούν οι φορολογικές οφειλές.

Η ασφάλεια ζωής, μπορεί ακόμη, να χρησιμοποιηθεί με τέτοιο τρόπο ώστε να διανεμηθεί δίκαια η περιουσία στους κληρονόμους, χωρίς να πουληθεί τίποτα. Για παράδειγμα, οι εισπράξεις από μια ασφάλεια με κεφάλαιο 10.000.000 δρχ. θα μπορούσαν να πάνε σ' έναν κληρονόμο, ενώ το οικογενειακό σπίτι θα πήγαινε σε άλλον. Το σπίτι θα έμενε στην οικογένεια και οι κληρονόμοι θα είχαν αντιμετωπίσει ίσα.

Αν κάποιος σχεδιάζει ν' αφήσει μέρος της περιουσίας του σε κάποιο φιλανθρωπικό ίδρυμα, η ασφάλεια ζωής μπορεί να χορηγήσει κάποια φορολογική έκπτωση για τον δωρητή και να σιγουρέψει ότι το φιλανθρωπικό ίδρυμα θα λάβει το κληροδότημα. Αν το φιλανθρωπικό ίδρυμα είναι ο μόνος ιδιοκτήτης ή ο μετὰ κλητος δικαιούχος, τα ασφάλιστρα μπορούν να τροποποιηθούν.

## ΜΕΤΡΗΣΕΙΣ

### Η δραστηριότητα της αναζήτησης πελατών

Για να αποκτήσετε 300 συνεντεύξεις πωλήσεων, πρέπει:

- να έχετε 833 συστάσεις
- να έχετε 769 επαφές με κατόχους συμβολαίων χωρίς ασφαλιστές
- να έχετε 968 επαφές με γνωστούς
- να έχετε 1.578 ονόματα από τον κατάλογο του τηλεφώνου

### Συνεντεύξεις για την πώληση

Πρέπει να διεξάγετε τρεις συνεντεύξεις για να κάνετε μια πώληση.

### Ο μέσος διευθυντής - Δραστηριότητα στρατολόγησης

Συλλέγει 65 ονόματα... για να δει 20 άτομα που θα συμπληρώσουν 20 ερωτηματολόγια καριέρας... για να ελλοτώσει τον αριθμό αυτό σε 6 υποψήφιους βάσει ευνοϊκών αξιολογήσεων... για να προσλάβει 3 υποψήφιους που θα αρχίσουν την εκπαίδευση... και να καταλήξει να έχει στο τέλος έναν υποψήφιο.

### Η τοποθεσία του υποκαταστήματος

Η γεωγραφική τοποθεσία είναι άσχετη με την ανάπτυξη του υποκαταστήματος.

## ΕΞΕΥΡΕΣΗ ΠΕΛΑΤΩΝ

### Κι ύστερα μου λες δεν σου γράφω...

#### Τρία είδη «direct mail»

Υπάρχουν τρεις διαφορετικές προσεγγίσεις στη χρήση του "direct mail" για να πετύχετε συνεντεύξεις με νέους υποψήφιους πελάτες: γενικά γράμματα, ειδικά γράμματα και γράμματα προσέγγισης.

#### Γενικά γράμματα

Αυτό συχνά ονομάζεται η προσέγγιση "πολυβόλο". Ταχυδρομούνται γράμματα σε μεγάλες ομάδες ονομάτων συγκεκριμένων από τηλεφωνικούς καταλόγους, από καταλόγους επαγγελματικών επιμελητηρίων και άλλες τέτοιες πηγές. Αυτά τα ονόματα δεν έχουν αξιολογηθεί και η αλληλογραφία δεν είναι προσωπική. Συνήθως η μοναδική παρακολούθηση αυτής της αλληλογραφίας είναι με εκείνους που απαντούν. Ένα ποσοστό 2% απαντήσεων σ' αυτά τα γράμματα μπορεί να θεωρηθεί επιτυχία. Μια τέτοιου είδους αλληλογραφία καταναλώνει ονόματα πολύ γρήγορα. Η επιτυχία της μεθόδου του "πολυβόλου" εξαρτάται από την χρήση μεγάλου αριθμού ονομάτων σε τακτά χρονικά διαστήματα.

#### Ειδικά γράμματα

Αυτό το είδος γραμμάτων μερικές φορές αναφέρεται σαν η προσέγγιση "τουφέκι" σε σύγκριση με την προσέγγιση "πολυβόλο". Αυτά είναι γράμματα σε υποψήφιους που έχουν αξιολογηθεί σε κάποιο βαθμό που μια συγκεκριμένη πρόταση βασισμένη σε κάποια κοινή ανάγκη ή συμφέρον μπορεί να κατευθύνεται σ' αυτούς. Οι πηγές ονομάτων για τέτοιου είδους γράμματα μπορεί να είναι κατάλογοι μελών ή άλλες πηγές που καταγράφουν ανθρώπους με κοινά ενδιαφέροντα, ασχολίες, καταστάσεις κ.λπ. Αφού είναι υποψήφιοι που ο ασφαλιστής έχει αξιολογήσει, ο ασφαλιστής θα θέλει να τους παρακολουθήσει ακόμη κι αν δεν απαντήσουν. Γι' αυτό το λόγο το γράμμα πρέπει να έχει ποιότητα. Αυτό είναι το είδος του γράμματος που μπορεί να σας παρέχει η εταιρία σας υπογεγραμμένο από κάποιον υψηλά ιστάμενο. Ταχυδρομείται από την πόλη που εδρεύει η εταιρία. Όλα αυτά είναι σημαντικά διότι, στις περισσότερες περιπτώσεις, αυτό το γράμμα αντιπροσωπεύει την πρώτη σύσταση του εαυτού σας και της εταιρίας στον υποψήφιο πελάτη. Αν η αντίδραση είναι ευνοϊκή, σας βοηθάει να έχετε μια ευνοϊκή υποδοχή.

#### Γράμματα προσέγγισης

Πριν πουλήσετε σε κάποιον, πρέπει να κατορθώσετε να συναντήσετε αυτό το άτομο κάτω από ευνοϊκές συνθήκες. Για να κάνουν αυτές τις συνθήκες ευνοϊκές, πολλοί ασφαλιστές το βρίσκουν χρήσιμο να στέλνουν ένα γράμμα προηγουμένως. Αυτό είναι το γράμμα προσέγγισης στο οποίο παρουσιάζετε συνοπτικά μια ιδέα που πιστεύετε ότι θα ενδιαφέρει τον υποψήφιο. Γι' αυτό το λόγο είναι σημαντικό να διαλέγετε το σωστό γράμμα. Κατόπιν λέτε ότι θα τηλεφωνήσετε σε μια ή δύο μέρες.

Αφού αυτό το γράμμα σας υποχρεώνει να το παρακολουθήσετε, θα περιορίσετε τον εαυτό σας να χρησιμοποιήσει αυτά τα γράμματα με υποψήφιους τους οποίους έχετε αξιολογήσει, και οι οποίοι είναι φυσικά και γεωγραφικά προσεγγίσιμοι, και τους οποίους έχετε κάποιο λόγο να πιστεύετε ότι θα μπορέσετε να δείτε, να τους κάνετε να ενδιαφερθούν και να τους πουλήσετε.

## ΕΞΕΥΡΕΣΗ ΠΕΛΑΤΩΝ

# Γρήγορα ΝΑΙ Όχι πρόχειρα...

### Ραντεβού Μεσημεριανού Γεύματος

Εφ' όσον θα χρειαστείτε όσο το δυνατόν περισσότερη ψυχία και απομόνωση, να τί έχουμε να σας προτείνουμε:

1. Καλέστε τον υποψήφιο πελάτη για φαγητό αποφεύγοντας τις ώρες αιχμής, 12:00 με 1:00. Όσοι έχουν πάρει το πρωινό τους πολύ πρωί, θα εκμηψούν μια πρόταση για γεύμα στις 11:30 π.μ., άλλοι ίσως δεχθούν πιο ευχάριστα τη 1:00 για φαγητό.
2. Να έχετε μια λίστα από κατάλληλα εστιατόρια. Μην βασίζεστε στην έμπνευση της στιγμής ή στην πρόταση του πελάτη σας.
3. Να κρατάτε ένα τραπέζι από πριν, εάν αυτό είναι δυνατόν.

Βέβαια, υπάρχουν και άλλες λύσεις στο πρόβλημα των συνεντεύξεων με φαγητό. Πολλοί καλοί υποψήφιοι πελάτες τρώνε στον χώρο εργασίας τους, όπως μηχανικοί, εργάτες οικοδομών, και πολλοί άλλοι σε διαφορετικά επαγγέλματα. Το καλαθάκι με το κολατσιό μπορεί να σας ανοίξει τον δρόμο για μια καλή συνέντευξη.

### Απογευματινά Διαλείμματα

Ρωτώντας τον υποψήφιο πελάτη σας αν ξεκουράζεται το απόγευμα, μπορείτε να αποκτήσετε μια συνέντευξη ανάλογα από την απάντηση.

Εάν ο υποψήφιος πελάτης απαντήσει "ναι", τότε προτείνετε του μια συνάντηση. Εάν η απάντηση είναι "όχι", τότε απαντάτε, "Αυτό σημαίνει ότι θα είστε στο γραφείο όλο το απόγευμα. Θα ήθελα να περάσω από εκεί. Πότε θα σας βόλευε;"

Μια που ήδη είστε στο τηλέφωνο κλείνοντας ένα ραντεβού για αύριο, και έχετε μερικές ώρες ελεύθερες, δεν δοκιμάζετε και μερικούς ακόμα;

### Τι Γίνεται Μετά Την Δουλειά;

Πολλές φορές, υπάρχει ένα κενό από την στιγμή που οι άνθρωποι τελειώνουν την δουλειά τους μέχρι να φύγουν από το γραφείο. Αυτή την στιγμή την εκμε-



ταλλεύονται πολλοί ασφαλιστές για να κανονίσουν ραντεβού.

Ανάλογα από την τοποθεσία του γραφείου σας, μπορείτε να προτείνετε σε κάποιον υποψήφιο πελάτη να περάσει από το γραφείο σας πριν πάει σπίτι του. Ίσως μπορέσετε να του προτείνετε ότι θα τον πάτε σπίτι του ή σε κάποια συνάντηση.

Δοκιμάστε αυτό: "Τι ώρα φεύγετε από το γραφείο σας; Θα σας τηλεφωνήσω στις 4:30 στο γραφείο σας... ή προτιμάτε την αίθουσα συνεδριάσεώς μας... αφού είμαστε και κοντά στο σπίτι σας;" Διευκρινήστε του ότι πρόκειται να του μιλήσετε για μισή ώρα και ότι θα τον πάτε στο σπίτι του περίπου την ίδια ώρα που συνήθιζει.

Ένας ασφαλιστής λέει, "Είμαι οικογενειάρχης όπως είναι και ο πελάτης μου. Και κλείνω ραντεβού την ημέρα. Σαν και μένα, αγαπάτε τα παιδιά σας. Η οικογένειά μου ευχαριστείται όταν είμαι στο σπίτι το απόγευμα, και πιστεύω ότι και η δικιά σας σας περιμένει. Γι' αυτό ας συζητήσουμε αυτό το θέμα σε κάποια ώρα στη δουλειά σας. Γιατί και αυτή είναι εργασία, ίσως η πιο σπουδαία εργασία. Τι θα λέγατε για αύριο το πρωί; Εάν έρθω γύρω στις 9:15, θα έχουμε τελειώσει στις 10:00".

## “ΝΑΙ” περιοδικό του Ασφαλιστή

ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ	1992	1991	ΠΑΘΗΤΙΚΟ	1992	1991
<b>Γ. ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ</b>			<b>Α. ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ</b>		
<b>Ι. ΑΚΙΝΗΤΑ</b>			<b>Ι. ΚΕΦΑΛΑΙΑ ΜΕΤΟΧΙΚΑ</b>	1.000.000.000	1.000.000.000
1. Γηπέδα - Οικόπεδα	796.074.196	781.947.196	Καταβληθέντα	—	—
2. Κτήρια	643.873.481	550.127.581	<b>ΙΙΙ. ΔΙΑΦΟΡΕΣ ΑΝΑΠΡΟΣΑΡΜΟΓΗΣ</b>	10.932.450	10.932.450
Μειών: Αποσβέσεις	497.160.068	394.805.955	1. Διαφορές από αναπροσαρμογή αξίας χρεογράφων	42.866.687	—
	<b>942.787.609</b>	<b>937.268.822</b>	2. Διαφορές από αναπροσαρμογή αξίας λοιπών περιουσιακών στοιχείων	53.799.137	10.932.450
<b>ΙΙ. ΛΟΙΠΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ</b>			<b>ΙV. ΑΠΟΘΕΜΑΤΙΚΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ</b>		
1. Χρεογραφοί παγίας επένδυσης	277.896.530	225.579.126	1. Τακτικά αποθεματικά	430.000.000	363.000.000
α. Μετοχές και μερίδια	545.145.533	409.915.440	2. Ειδικά αποθεματικά	545.720.320	485.217.876
β. Ομολογίες κ.λπ. τίτλοι σταθερού εισοδήματος	—	—	3. Εκτακτά αποθεματικά	500.000.000	350.000.000
2. Λοιπά χρεογραφοί	545.114.195	228.787.817	4. Απορροφήσιμα αποθεματικά ειδικών διατάξεων νόμων	2.199.397	2.199.397
α. Μετοχές και μερίδια	856.680.039	1.401.794.234	<b>V. ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΕΙΣ ΝΕΟΝ</b>		
β. Ομολογίες κ.λπ. τίτλοι σταθερού εισοδήματος	29.026.364	20.504.816	Υπόλοιπο κερδών χρήσεως εις νέο	15.188.896	3.312.320
4. Ενυπόθηκα δάνεια	50.000.000	—	Μειών: Συμμετοχή αντισταθμιστών	2.546.907.750	2.214.662.043
5. Καταθέσεις προθεσμίας	2.303.862.661	1.681.105.919	Σύνολο ιδίων κεφαλαίων (Α)	—	—
Σύνολο επενδύσεων (Γ)	<b>3.246.650.270</b>	<b>2.618.374.741</b>	<b>Β. ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ</b>		
<b>Δ. ΛΟΙΠΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ</b>			<b>Ι. ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΖΩΩΝ</b>		
<b>ΙΙ. ΕΞΟΦΛΙΣΜΟΣ</b>			1. Μαθηματικές προβλέψεις	58.142.189	4.179.115
1. Επίπλο και λοιπός εξοπλισμός	44.033.793	39.544.971	2. Εκκεννωμένες αποζημιώσεις	—	108.301
Μειών: Αποσβέσεις	33.366.383	30.756.123	3. Πληρωτέες παροχές	11.784.814	4.049.854
2. Μεταφορικά μέσα	17.587.703	12.247.650	Σύνολο ασφαλιστικών προβλέψεων (Β)	69.927.003	8.228.969
Μειών: Αποσβέσεις	3.305.409	1.253.159	<b>ΙΙ. ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΖΗΜΙΩΝ</b>		
	<b>24.949.704</b>	<b>19.783.339</b>	1. Κινδύνος σε ισχύ	197.450.586	489.147.561
<b>ΙΙΙ. ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ</b>			2. Κινδύνος σε ισχύ	240.649.443	299.505.993
α. Μακροπρόθεσμες απαιτήσεις	490.474	460.326	3. Εκκεννωμένες αποζημιώσεις και παροχές	438.100.029	788.653.554
β. Βραχυπρόθεσμες απαιτήσεις	—	—	Σύνολο ασφαλιστικών προβλέψεων (Β)	508.027.032	796.882.523
1. Χρεωστές ασφαλιστών	941.780.326	986.266.123	Σύνολο ασφαλιστικών προβλέψεων (Β)	—	—
2. Χρεωστές ασφαλιστών ληξιπρόθεσμων δόσεων	158.028.644	114.492.820	<b>Γ. ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΓΙΑ ΚΙΝΔΥΝΟΥΣ ΚΑΙ ΕΞΟΔΑ</b>		
3. Αντισταθμιστές	176.300.111	135.402.736	1. Προβλέψεις για αποζημιώσεις προσωπικού λόγω εξόδου από την Υπηρεσία	70.880.475	40.437.316
4. Αντισταθμιστές	18.739	483.381	2. Λοιπές προβλέψεις	20.840.165	22.519.588
5. Γραμμάτια Εισπρακτέα	5.975.338	1.250.000	Σύνολο προβλέψεων για κινδύνους και εξόδα (Γ)	91.720.640	62.956.904
5α. Επίταγες Εισπρακτέες	33.137.315	20.736.254	<b>Δ. ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ</b>		
10. Μακροπρόθεσμες απαιτήσεις εισπρακτέες κατά την επομένη χρήση	—	1.830.566	<b>Ι. ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ</b>		
12. Επιδόσεις - Επίδικα χρεωστές	1.593.368	1.891.532	1. Αντισταθμιστές	277.076.861	216.918.839
Μειών: Αποσβέσεις	1.593.368	1.891.532	2. Δικαιούχοι προμηθειών παραγωγής	127.350.233	151.009.980
13. Χρεωστές διάφοροι	118.256.584	86.409.440	3. Υποχρεώσεις από φόρους και τέλη	314.519.881	269.233.258
Σύνολο απαιτήσεων (ΙΙΙ)	<b>1.433.487.057</b>	<b>1.347.332.246</b>	4. Ασφαλιστικοί οργανισμοί	23.580.662	22.504.549
<b>V. ΔΙΑΘΕΣΙΜΑ</b>			11. Μερίσματα πληρωτέα	103.097.081	71.969.539
1. Ταμείο	3.490.507	2.571.651	12. Πιστώτες διάφοροι	40.190.712	30.628.555
3. Καταθέσεις αμέσως	59.595.878	80.742.640	Σύνολο υποχρεώσεων (Δ)	885.815.430	762.264.720
Μειών: Αποσβέσεις	63.086.485	83.314.291	<b>Ε. ΜΕΤΑΒΑΤΙΚΟΙ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΙ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ</b>		
Σύνολο λοιπών στοιχείων ενεργητικού (Δ)	<b>1.522.023.720</b>	<b>1.450.429.876</b>	4. Λοιπά εσοδα επομένων χρήσεων	—	8.871
<b>Ε. ΜΕΤΑΒΑΤΙΚΟΙ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΙ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ</b>			5. Εξόδα χρήσεως δεδουλευμένα (πληρωτέα)	3.528.786	1.993.214
3. Λοιπά εσοδα επομένων χρήσεων	449.945	272.684	Σύνολο	3.528.786	2.000.085
4. Εσοδα χρήσεως εισπρακτέα	63.758.226	94.041.301	<b>ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ</b>	<b>4.832.882.161</b>	<b>4.183.118.602</b>
Μειών: Αποσβέσεις	64.208.171	94.313.985	<b>ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΙ ΤΑΞΕΩΣ ΠΙΣΤΩΤΙΚΟΥ</b>		
Σύνολο μεταβατικών λογαριασμών ενεργητικού	<b>4.832.882.161</b>	<b>4.183.118.602</b>	2. Αποδέκτες γραμματίων εισπρακτέων για εγγύηση ασφαλιστών	6.427.004	2.090.000
<b>ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ</b>	<b>4.832.882.161</b>	<b>4.183.118.602</b>	3. Πιστωτικοί λογαριασμοί εγγυήσεων και εμπρησμάτων ασφαλιστών	41.400.000	31.100.000
<b>ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΙ ΤΑΞΕΩΣ ΧΡΕΩΤΙΚΟΥ</b>			4. Λοιποί λογαριασμοί ταξέως	376.316	361.879
2. Γραμμάτια εισπρακτέα για εγγύηση ασφαλιστών	6.427.004	2.090.000	Σύνολο	<b>48.203.320</b>	<b>33.551.879</b>
3. Χρεωστικοί λογαριασμοί εγγυήσεων και εμπρησμάτων ασφαλιστών	41.400.000	31.100.000	<b>ΣΗΜΕΙΩΣΕΙΣ :</b> 1. Κατά πάγια τακτική της Εταιρίας δεν συμπεριλαμβανόταν στο λογαριασμό "Αποτελέσματα Χρήσεως", κέρδος από πώληση χρεογράφων δρχ. 60.502.444, αλλά το καταχώρησε απευθείας στο λογαριασμό "Εξόδα Αποθεματικά" του Ισολογισμού, στη μερίδα "Εξόδα Αποθεματικά από πώληση χρεογράφων Α.Ν. 148/1967". 2. Οι δεδουλευμένα μέχρι την 31/12/1992 τόκοι των ομολογιών και λοιπών τίτλων σταθερού εισοδήματος εκ δρχ. 50.580.595 κατά πάγια τακτική της Εταιρίας, δεν συμπεριλαμβάνονται στα εσοδα της χρήσεως. 3. Με βάση τις διατάξεις του Ν. 2065/1992 έγινε στην χρήση 1992 αναπροσαρμογή της αξίας κτήσεων των γηπέδων, των κτηρίων και των συσσωρευμένων αποσβέσεων των κτηρίων εξαιτίας της οποίας αεθρήθηκε η αξία κτήσεων των γηπέδων και κτηρίων κατά δρχ. 107.872.900 και η αξία των συσσωρευμένων αποσβέσεων των κτηρίων κατά δρχ. 65.006.213 και προέκυψε διάφορα αναπροσαρμογής ποσού δρχ. 42.866.687 που καταχωρήθηκε στο λογαριασμό των ιδίων κεφαλαίων Α ΙΙΙ-2 "Διαφορές από αναπροσαρμογή αξίας λοιπών περιουσιακών στοιχείων". Οι αποσβέσεις της χρήσεως για τα κτήρια, υπολογίστηκαν στην αναπροσαρμοσμένη αξία αυτών και είναι μεγαλύτερες κατά ποσό δρχ. 14.389.286 από αυτές που θα προέκυπταν, αν δεν είχε γίνει η αναπροσαρμογή. 4. Ορισμένα ποσά του Ισολογισμού και του Πίνακα Διαθέσεως Αποτελεσμάτων αναμορφώθηκαν προκειμένου να καταστούν συγκρίσιμα με τα αντίστοιχα ποσά της χρήσεως 1992.		

πλέον και κτηρίων κατά δρχ. 107.872.900 και η αξία των συσσωρευμένων αποσβέσεων των κτηρίων κατά δρχ. 65.006.213 και προέκυψε διάφορα αναπροσαρμογής ποσού δρχ. 42.866.687 που καταχωρήθηκε στο λογαριασμό των ιδίων κεφαλαίων Α ΙΙΙ-2 "Διαφορές από αναπροσαρμογή αξίας λοιπών περιουσιακών στοιχείων". Οι αποσβέσεις της χρήσεως για τα κτήρια, υπολογίστηκαν στην αναπροσαρμοσμένη αξία αυτών και είναι μεγαλύτερες κατά ποσό δρχ. 14.389.286 από αυτές που θα προέκυπταν, αν δεν είχε γίνει η αναπροσαρμογή. 4. Ορισμένα ποσά του Ισολογισμού και του Πίνακα Διαθέσεως Αποτελεσμάτων αναμορφώθηκαν προκειμένου να καταστούν συγκρίσιμα με τα αντίστοιχα ποσά της χρήσεως 1992.

ΧΡΕΩΣΗ	1992	1991	ΠΙΣΤΩΣΗ	1992	1991
<b>Ι. ΑΜΕΣΟ ΚΟΣΤΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΡΓΑΣΙΩΝ</b>			<b>ΙV. ΕΣΟΔΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΡΓΑΣΙΩΝ</b>		
4. Ασφαλιστικές αποζημιώσεις και παροχές	1.450.842	1.519.767	1. Ασφάλιστρα από πρωτασφαλίσεις	17.640	52.920
Μειών: Συμμετοχή αντισταθμιστών	63.750	205.500	<b>V. ΕΣΟΔΑ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ</b>		
5. Ασφαλιστικές προβλέψεις κλεισμένης χρήσεως	78.159.972	77.919.831	1. Ένοικια ακινήτων	5.245.038	3.602.752
Μειών: Συμμετοχή αντισταθμιστών	8.228.969	9.362.342	2. Εσοδα μετοχών	4.335.075	7.005.640
<b>ΜΕΙΟΝ:</b>			3. Εσοδα ομολογιών κλπ. χρεογράφων	13.564.546	8.009.610
6. Ασφαλιστικές προβλέψεις προηγούμενης χρήσεως	77.919.831	80.288.225	4. Πιστωτικοί τόκοι	910.550	1.269.885
Μειών: Συμμετοχή αντισταθμιστών	9.362.342	68.557.489	5. Τόκοι τραπεζικών ομολογιών	4.010.750	7.432.452
Σύνολο άμεσου κόστους	<b>2.756.606</b>	<b>101.353</b>	8. Λοιπά εσοδα επενδύσεων	10.717.312	1.160.477
<b>ΙΙ. ΕΜΜΕΣΟ ΚΟΣΤΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΡΓΑΣΙΩΝ</b>			Σύνολο	<b>38.783.271</b>	<b>28.480.816</b>
2. Λοιπές αμοιβές - παροχές τρίτων	294.840	142.505	<b>Ο ΠΡΟΕΔΡΟΣ</b>		
4. Διάφορα εξόδα	3.108.070	1.240.594	<b>ΤΟΥ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟΥ ΣΥΜΒΟΥΛΟΥ</b>		
6. Λοιπές προβλέψεις εμεταλλευσεως	—	1.383.099	<b>ΦΩΤΗΣ Π. ΚΩΤΟΠΟΥΛΟΣ</b>		
Σύνολο (ΙΙ) (Ι)	6.159.516	1.484.452	<b>ΜΙΧΑΗΛ Π. ΠΑΛΙΔΑΣ</b>		
Μικτά κέρδη εμεταλλευσεως	32.641.395	27.049.284	<b>ΦΑΝΗΣ Ε. ΣΥΛΛΙΓΝΑΚΗΣ</b>		
Σύνολο	<b>38.800.911</b>	<b>28.533.736</b>	<b>ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΤΙΚΟ ΕΛΕΓΧΟΥ ΟΡΚΩΤΟΥ ΛΟΓΙΣΤΗ</b>		
Σύνολο εσόδων	<b>38.800.911</b>	<b>28.533.736</b>	Προς τους κ.κ. Μετόχους της Ανώνυμης Ασφαλιστικής Εταιρίας «ΕΜΠΟΡΙΚΗ»		

ΧΡΕΩΣΗ	1992	1991	ΠΙΣΤΩΣΗ	1992	1991
<b>ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΕΩΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΖΗΜΙΩΝ</b>			<b>ΙV. ΕΣΟΔΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΡΓΑΣΙΩΝ</b>		
<b>Ι. ΑΜΕΣΟ ΚΟΣΤΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΡΓΑΣΙΩΝ</b>			1. Ασφάλιστρα από πρωτασφαλίσεις		
1. Αντισταθμιστή	1.251.366.872	1.137.650.535	α. Πύρος	1.041.907.726	992.418.779
2. Προμήθειες παραγωγής	270.953.309	264.974.179	β. Μεταφορών	224.168.824	189.733.921
3. Προμήθειες σε αντισταθμιζόμενους	84.470	206.076	γ. Αυτοκινήτων	284.983.106	249.050.573
4. Ασφαλιστικές αποζημιώσεις και παροχές	375.208.572	418.037.495	δ. Λοιπών Ατυχημάτων	143.392.954	114.003.293
Μειών: Συμμετοχή αντισταθμιστών	169.884.238	230.203.888	Σύνολο	<b>1.694.452.613</b>	<b>1.545.206.566</b>
<b>ΜΕΙΟΝ:</b>			2. Ασφάλιστρα από αντισταθμιστές	431.975	468.355
5. Ασφαλιστικές προβλέψεις κλεισμένης χρήσεως	1.226.753.583	1.043.315.019	3. Δικαιώματα συμβολίων	176.327.741	163.357.563
Μειών: Συμμετοχή αντισταθμιστών	788.653.554	668.851.970	4. Προμήθειες από αντισταθμιστές	617.724.775	542.110.710
<b>ΜΕΙΟΝ:</b>			Σύνολο	<b>2.488.937.104</b>	<b>2.251.143.194</b>
6. Ασφαλιστικές προβλέψεις προηγούμενης χρήσεως	1.043.315.019	877.753.339	<b>V. ΕΣΟΔΑ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ</b>		
Μειών: Συμμετοχή αντισταθμιστών	668.851.970	557.032.556	1. Ένοικια ακινήτων	61.158.892	48.175.409
Σύνολο άμεσου κόστους	<b>1.791.365.965</b>	<b>1.644.406.663</b>	2. Εσοδα μετοχών	50.548.257	93.678.276
<b>ΙΙ. ΕΜΜΕΣΟ ΚΟΣΤΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΡΓΑΣΙΩΝ</b>			3. Εσοδα ομολογιών κλπ. χρεογράφων	158.166.615	107.103.207
1. Αμοιβές και έξοδα προσωπικού	136.179.523	131.558.563	4. Πιστωτικοί τόκοι	10.617.280	16.900.703
2. Λοιπές αμοιβές - παροχές τρίτων	40.408.834	32.487.797	5. Τόκοι τραπεζικών ομολογιών	46.766.510	99.385.548
3. Φόροι κ.λπ.	8.764.006	1.790.765	8. Λοιπά εσοδα επενδύσεων	124.966.970	15.517.714
4. Διάφορα έξοδα	23.195.760	23.694.369	Σύνολο	<b>462.224.324</b>	<b>380.840.857</b>
5. Αποζημιώσεις παγίων στοιχείων	32.822.875	24.310.889	<b>ΙΙΙ. ΚΟΣΤΟΣ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΕΩΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ</b>		
6. Λοιπές προβλέψεις εμεταλλευσεως	41.960.380	28.818.181	1. Διαχειριστικές αμοιβές	6.927.838	2.152.501
Σύνολο (ΙΙ) (Ι)	<b>2.072.697.123</b>	<b>1.896.067.227</b>	Σύνολο κόστους	<b>2.079.624.961</b>	<b>1.898.219.728</b>
<b>ΙΙΙ. ΚΟΣΤΟΣ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΕΩΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ</b>			Μικτά κέρδη εμεταλλευσεως	<b>861.536.467</b>	<b>733.764.323</b>
1. Διαχειριστικές αμοιβές	6.927.838	2.152.501	Σύνολο	<b>2.941.161.428</b>	<b>2.631.984.051</b>
Σύνολο κόστους	<b>2.079.624.961</b>	<b>1.898.219.728</b>	Σύνολο εσόδων	<b>2.941.161.428</b>	<b>2.631.984.051</b>
Μικτά κέρδη εμεταλλευσεως	<b>861.536.467</b>	<b>733.764.323</b>			
Σύνολο	<b>2.941.161.428</b>	<b>2.631.984.051</b>			

ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ ΧΡΗΣΕΩΣ	1992	1991	ΠΙΝΑΚΑΣ ΔΙΑΘΕΣΕΩΣ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ	1992	1991
<b>31ης ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 1992 (1 ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΥ - 31 ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 1992)</b>			<b>Καθαρά αποτελέσματα Χρήσεως</b>	<b>486.876.576</b>	410.635.326
<b>Ι. ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΕΩΣ</b>			Υπόλοιπο αποτελεσμάτων Προηγούμενης Χρήσεως	<b>3.312.320</b>	7.676.994
Μικτά αποτελέσματα ασφαλίσεων ζωής	32.841.395	27.049.284	Σύνολο	<b>490.188.896</b>	418.312.320
Μικτά αποτελέσματα ασφαλίσεων ζημιών	861.536.467	733.764.323	<b>ΜΕΙΟΝ:</b> Φόρος εισοδήματος κλπ.	<b>152.000.000</b>	104.710.000
Σύνολο μικτών αποτελεσμάτων	<b>894.177.862</b>	760.813.607	Κέρδη προς διάθεση	<b>338.188.896</b>	313.602.320
Μειών: Άλλα εσοδα εμεταλλευσεως	—	—	Η διάθεση των κερδών γίνεται ως εξής:		
1. Εσοδα παρεπόμενων ασφαλιών	17.576.201	17.464.545	1. Τακτικά αποθεματικά	67.000.000	83.000.000
Σύνολο	<b>9</b>				



# ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

## ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ

ΕΔΡΑ: ΝΕΑ ΣΜΥΡΝΗ ΑΤΤΙΚΗΣ - ΑΡΙΘΜΟΣ ΜΗΤΡΩΟΥ 12821/05/Β/86/1

ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ 31ης ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 1992

12η ΕΤΑΙΡΙΚΗ ΧΡΗΣΗ (1 ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΥ - 31 ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 1992)

### ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΕΩΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ

31ης ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 1992

(1 ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΥ - 31 ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 1992)

ΧΡΕΣΗ	Ποσό κλειόμενης χρήσεως 1992	Ποσό προηγούμενης χρήσεως 1991
<b>I. ΑΜΕΣΟ ΚΟΣΤΟΣ</b>		
<b>ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΡΓΑΣΙΩΝ</b>		
1. Αντασφάλιστρα	2,684,785,239	2,350,313,038
2. Προμήθειες παραγωγής	763,030,150	595,702,603
3. Προμήθ. σε αντασφαλισμένους	150,823,460	129,355,416
4. Ασφαλικές αποζημ. & παροχές	3,957,157,034	3,889,181,749
Μείον: Συμμετοχή αντασφαλ.	638,013,153	998,755,281
5. Ασφαλικές προβλέψεις κλειόμε. χρήσης	10,000,484,151	7,989,274,452
Μείον: Συμμετ. αντασφ/στών	2,170,572,193	1,692,075,469
<b>ΜΕΙΟΝ:</b>		
6. Ασφαλικές προβλέψεις προηγ. χρήσης	7,989,274,452	7,107,003,823
Μείον: Συμμετ. αντασφ/στών	1,692,075,469	1,933,172,925
<b>ΣΥΝΟΛΟ ΑΜΕΣΟΥ ΚΟΣΤΟΥΣ</b>	<b>7,829,911,958</b>	<b>6,297,198,983</b>

<b>II. ΕΜΜΕΣΟ ΚΟΣΤΟΣ</b>		
<b>ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΡΓΑΣΙΩΝ</b>		
1. Αμοιβές και έξοδα προσωπικού	1,074,433,044	985,202,422
2. Λοιπές αμοιβές - παροχές τρίτων	1,352,646,727	1,295,385,406
3. Φόροι - Τέλη	6,399,343	5,006,889
4. Διαφορά εφόρου	85,435,711	76,531,910
4α. Τόκοι ασφαλικών προβλέψ. αν/στών	88,307,900	94,421,755
5. Αποσβέσεις πάγιων στοιχείων	30,334,187	28,473,827
6. Λοιπές προβλέψεις εκμεταλλεύσεως	29,519,679	53,176,549
Σύνολο (I + II)	<b>2,667,076,591</b>	<b>2,538,198,754</b>

<b>III. ΚΟΣΤΟΣ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΕΩΣ</b>		
<b>ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ</b>		
1. Διακυβερνητικές ακινήτων	15,452,738	15,300,587
2. Διοικήσεις οχημάτων & κρησ.ορ.	13,627,428	10,444,840
2α. Διαφορές οπισθ. συμμετοχών και κρησ.ορ.	—	—
Σύνολο Κόστους	<b>13,627,428</b>	<b>10,249,412</b>

Μικτό Κέρδη Εκμεταλλεύσεως	4,104,469,411	3,339,290,854
	15,251,121,873	13,095,250,057

ΠΙΣΤΩΣΗ	Ποσό κλειόμενης χρήσεως 1992	Ποσό προηγούμενης χρήσεως 1991
<b>IV. ΕΣΟΔΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΡΓΑΣΙΩΝ</b>		
1. Ασφάλιστρα από πρωτασφ/σεις	9,581,614,847	8,135,231,829
2. Ασφάλιστρα από αντασφ/σεις	420,191,803	465,679,037
3. Δικαιώματα συμβολίων	951,978,942	807,395,959
4. Προμήθειες από αντασφ/σεις	1,287,028,704	1,094,548,561

<b>V. ΕΣΟΔΑ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ</b>		
1. Ένοικια ακινήτων	80,055,718	64,384,965
2. Εσοδα μετοχών	7,694,660	1,040,000
4. Πιστωτικοί τόκοι	1,356,869,687	1,220,446,017
5. Τόκοι προσημασμένων ομολόγων	1,433,079,826	1,295,124,515
5α. Διαφορές αποπληρωμής συμμετοχών & κρησ.ορ.	98,676,427	—
8. Λοιπά έσοδα επενδύσεων	33,931,259	11,399,174
Σύνολο Εσόδων	<b>15,251,121,873</b>	<b>13,095,250,057</b>

### ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ ΧΡΗΣΕΩΣ 31ης ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 1992 (1 ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΥ - 31 ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 1992)

	Ποσό κλειόμενης χρήσεως 1992	Ποσό προηγούμενης χρήσεως 1991
<b>I. ΔΕΥΤΕΡΟΒΑΘΜΙΑ ΒΗΜΑΤΑΛΛΕΥΣΕΙΣ</b>		
Μετα Απομ. περίληψ. Αθήνων, Γραμμ. Πόλων, Αξιολ. επιτοκίων επιτόκιοι και	4,104,469,411	3,339,290,854
1. Έσοδα προσημασμένων ομολόγων	16,440,018	45,688,463
2. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ.	61,711,870	13,301,656
3. Αποπληρωμές κ.ε. προβλέψεων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	81,711,878	58,990,119
4. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	20,000,000	78,990,119
5. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	4,186,201,289	3,418,200,973
<b>II. ΒΗΜΑΤΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ</b>		
1. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	12,709,858	45,096,246
2. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	195,448,968	33,341,620
3. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	8,091,236	14,050,375
4. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	25,517,212	240,809,466
5. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	96,378,808	333,297,707
<b>III. ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ</b>		
1. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	9,518,248	2,940,100
2. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	384,907	33,341,620
3. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	121,337,042	37,608,283
4. Προβλέψεις για κ.ε. συμμετοχών	150,000,000	104,583,893
5. Προβλέψεις για κ.ε. συμμετοχών	270,000,000	310,933,290
6. Προβλέψεις για κ.ε. συμμετοχών	2,547,909,598	2,105,237,702
<b>IV. ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ</b>		
1. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	92,181,139	83,549,781
2. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	92,181,139	83,549,781
3. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	2,547,909,598	2,105,237,702

### ΠΙΝΑΚΑΣ ΔΙΑΘΕΣΕΩΣ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ

	Ποσό κλειόμενης χρήσεως 1992	Ποσό προηγούμενης χρήσεως 1991
Βαθμιαίο έσοδο κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	2,547,909,598	2,105,237,702
Εσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	2,547,909,598	2,105,237,702
<b>ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ</b>		
1. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	686,469,235	—
2. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	11,835,551	—
3. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
4. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
5. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
6. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
7. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
8. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
9. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
10. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
11. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
12. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
13. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
14. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
15. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
16. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
17. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
18. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
19. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
20. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
21. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
22. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
23. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
24. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
25. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
26. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
27. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
28. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
29. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
30. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
31. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
32. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
33. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
34. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
35. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
36. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
37. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
38. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
39. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
40. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
41. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
42. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
43. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
44. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
45. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
46. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
47. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
48. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
49. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
50. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
51. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
52. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
53. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
54. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
55. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
56. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
57. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
58. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
59. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
60. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
61. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
62. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
63. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
64. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
65. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
66. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
67. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
68. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
69. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
70. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
71. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
72. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
73. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
74. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
75. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
76. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
77. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
78. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
79. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
80. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
81. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
82. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
83. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
84. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
85. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
86. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
87. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
88. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
89. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
90. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
91. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
92. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
93. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
94. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
95. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
96. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
97. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
98. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
99. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—
100. Έσοδα προσημασμένων κρησ.ορ. και κρησ.ορ.	—	—

ΑΘΗΝΑ, 30 ΑΠΡΙΛΙΟΥ 1993

Ο ΠΡΟΕΔΡΟΣ ΤΟΥ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟΥ ΣΥΜΒΟΥΛΙΟΥ

Ο ΔΕΥΤΕΡΟΘΝΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ

ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΓΕΛΑΝΟΥ ΜΗΛΙΑΔΟΣ (Α.Τ. Γ 549340)

ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΒΑΣΙΛΕΥΟ ΜΠΑΡΑΚΟΣ (Α.Τ. Γ 586591)

Ο ΔΑΝΤΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ

Ο ΓΡΟΠΕΤΣ ΓΕΝΙΚ. ΔΙΟΙΚΗΤΗΡΙΟΥ

ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΥ ΖΑΒΑΛΗΣ (Α.Τ. Ε 090822)

ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΑΠΟΣΤΟΛΟΥ ΚΟΝΔΥΛΗΣ (Α.Τ. Η 517972)

ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ	Ποσό κλειόμενης χρήσεως 1992	Ποσό προηγούμενης χρήσεως 1991
<b>I. ΑΚΙΝΗΤΑ</b>		
1. Γηπέδο - Οικιακό	572,505,494	561,156,016
2. Κτήρια	979,723,694	644,206,979
Μείον: Αποσβέσεις	368,914,720	194,242,762
3. Κτήρια υπό εκτέλεση και προκαταβολές	1,875,151	11,925,688
	<b>1,185,189,619</b>	<b>1,023,045,921</b>
<b>II. ΣΥΜΜΕΤΟΧΕΣ &amp; ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΣΕ ΣΥΝΔΕΜΕΝΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ</b>		
1. Συμμετοχές σε συνδεδεμένες επιχειρήσεις	904,204,800	283,204,800
<b>III. ΛΟΙΠΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ</b>		
1. Χρεόγραφο παγίου επένδυσης	32,083,000	28,083,000
2. Μετοχές και μεμβρά	9,925,099,600	5,827,479,807
3. Ομόλογα και λοιπά τίτλοι οντοβίου εισοδήματος	9,957,182,600	5,855,562,807
4. Λοιπά χρεόγραφα	52,047,565	65,291,538
5. Μετοχές και μεμβρά	324,210,44	

**ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ**

	Ποσά σε Δραχμές Κλειόμενης Χρήσεως 1992		Ποσά σε Δραχμές Προηγούμενης Χρήσεως 1991	
<b>Β. - ΕΞΟΔΑ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΣ</b>				
1. Εξόδα ιδρύσεως & Α' εγκ/σεως Μείον: Αποβέσεις	68.850.758	—	68.850.758	13.770.152
2. Λοιπά εξόδα εγκαταστάσεως Μείον: Αποβέσεις	129.227.722	80.012.322	46.209.072	22.447.163
Σύνολο εξόδων εγκαταστάσεως	49.215.400	80.012.322	23.761.909	36.217.315
<b>Γ. - ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ</b>				
<b>ΙΙ. ΣΥΜΜΕΤΟΧΕΣ ΚΑΙ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΣΕ ΣΥΝΔΕΜΕΝΕΣ ΚΑΙ ΛΟΙΠΕΣ ΣΥΜΜΕΤΟΧΙΚΟ ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΝΤΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ</b>				
1. Συμμετοχές σε συνδεδεμένες επιχειρήσεις	21.000.000	—	—	—
<b>ΙΙΙ. ΛΟΙΠΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ</b>				
1. Χρεογράφα πάγια επενδύσεως α. Μετοχές και μερίδια β. Ομολογίες και λοιποί τίτλοι σταθερού εισοδήματος	354.699.700	—	6.359.703	—
Μείον: Μη δου- λεμένοι τόκοι Εντόκων Γραμ. Ελλ. Δημοσίου	231.734.627	17.331.255.102	17.685.954.802	10.563.611.672
3. Δάνεια σε ασφαλισμένους ζωής	21.222.375	—	6.625.699	—
4. Ενυπόθηκα δάνεια	29.382.618	—	20.218.589	—
5. Καταθέσεις προθεσμίας	—	—	165.283.592	—
	17.736.559.795	—	10.762.099.255	—
Σύνολο επενδύσεων	17.757.559.795	—	10.762.099.255	—
<b>Δ. - ΛΟΙΠΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ</b>				
<b>ΙΙ. ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ</b>				
1. Επιπλα και λοιπός εξοπλισμός Μείον: Αποβέσεις	444.736.616	177.170.170	419.376.904	227.571.652
2. Μεταφορικά μέσα Μείον: Αποβέσεις	267.566.446	—	191.805.252	—
	3.727.137	—	3.727.137	—
Σύνολο εξοπλισμού	2.751.800	975.337	2.017.530	1.709.607
	178.145.507	—	229.281.259	—
<b>ΙΙΙ. ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ</b>				
α. Μακροπρόθεσμες απαιτήσεις β. Βραχυπρόθεσμες απαιτήσεις	100.838.112	—	69.921.944	—
1. Χρεώστες ασφαλιστών	908.622.634	—	758.147.178	—
2. Χρεώστες ασφαλιστών ληξιπρόθ. δόσεων	248.222.840	—	542.795.084	—
3. Αντασφαλιστές	18.116.911	—	8.894.810	—
4. Αντασφαλιζόμενοι	—	—	—	—
5. Γραμμάτια εισπρακτέα	14.746.943	—	—	—
5α. Επιταγές εισπρακτέες	65.900.304	—	71.421.882	—
6. Γραμμάτια εισπρακτέα σε καθυστέρηση	10.917.776	—	—	—
7. Βραχ. απαιτήσεις κατά συνδεδ. επιχ/σεων	—	—	9.466.522	—
10. Μακροπρόθεσμες απαιτήσεις εισπρακτέες στην επόμενη χρήση	57.643.953	—	53.623.438	—
12. Επίφορες - Επίδικοι χρεώστες	59.634.500	—	1.135.593	—
13. Χρεώστες διάφοροι	114.168.838	—	39.365.161	—
13α. Πράκτορες - ασφαλειομεσίτες - λογαριασμοί τρεχούμενοι	89.760.482	—	199.361.336	—
Σύνολο απαιτήσεων	1.688.573.293	—	1.762.557.037	—
<b>Υ. ΔΙΑΘΕΣΙΜΑ</b>				
1. Ταμείο	14.034.892	—	85.782.125	—
3. Καταθέσεις όψεως	124.834.902	—	136.978.793	—
	138.869.794	—	222.760.918	—
Σύνολο λοιπών στοιχείων ενεργητικού	2.005.588.594	—	2.214.599.214	—
<b>Ε. - ΜΕΤΑΒΑΤΙΚΟΙ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΙ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ</b>				
3. Λοιπά εξόδα επόμενων χρήσεων	36.315.818	—	20.290.908	—
4. Εσοδα χρήσεως εισπρακτέα	1.146.443.456	—	182.483.059	—
	1.182.759.274	—	202.773.967	—
<b>ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ</b>	<b>21.025.919.985</b>		<b>13.215.689.751</b>	

**Α. - ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΙΑ**

	Ποσά σε Δραχμές Κλειόμενης Χρήσεως 1992			Ποσά σε Δραχμές Προηγούμενης Χρήσεως 1991		
<b>Ι. ΜΕΤΟΧΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ</b> (160.000 μετοχές των 25.000 δραχ.)						
1. Καταβλημένο	4.000.000.000	—	—	1.500.000.000	—	—
<b>ΙV. ΑΠΟΘΕΜΑΤΙΚΑ ΚΕΦΑΛΙΑ</b>						
1. Τακτικό αποθεματικό	66.191.372	—	—	23.987.261	—	—
4. Εκτακτα αποθεματικά	208.662.164	—	—	61.152.665	—	—
5. Αφορολόγητο αποθεματικό Ν.148/67	16.686.604	—	—	—	—	—
	291.540.140	—	—	85.139.926	—	—
<b>Υ. ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΕΙΣ ΝΕΟ</b> Υπόλοιπο ζημιών προηγούμενων χρήσεων	—	—	—	(604.889.708)	—	—
Σύνολο ιδίων κεφαλαίων	4.291.540.140	—	—	980.250.218	—	—
<b>Β. - ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ</b>	<b>Εταιρίας</b>	<b>Αντασφαλιστών</b>	<b>Σύνολο</b>	<b>Εταιρίας</b>	<b>Αντασφαλιστών</b>	<b>Σύνολο</b>
<b>Ι. ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ</b>						
1. Μαθηματικές προβλέψεις	11.386.711.922	477.326	11.387.189.248	8.324.010.449	169.361	8.324.179.810
1α. Κίνδυνοι σε ισχύ	659.521.075	31.279.104	690.800.179	521.491.867	23.428.703	544.920.570
2. Εκκρεμείς αποζημιώσεις	539.117.284	73.618.864	612.736.148	503.553.680	90.657.134	594.210.814
3. Πληρωτέες παροχές	2.761.348.227	—	2.761.348.227	1.734.680.054	—	1.734.680.054
Σύνολο ασφαλιστικών προβλέψεων	15.346.698.508	105.375.294	15.452.073.802	11.083.736.050	114.255.198	11.197.991.248
<b>Γ. - ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΓΙΑ ΚΙΝΔΥΝΟΥΣ ΚΑΙ ΕΞΟΔΑ</b>						
1. Προβλέψεις για αποζημίωση προσωπικού λόγω εξόδου από την υπηρεσία	—	—	64.502.626	—	—	61.776.201
2. Λοιπές προβλέψεις	—	—	59.792.877	—	—	61.770.849
	—	—	124.295.503	—	—	123.547.050
<b>Δ. - ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ</b>						
<b>ΙΙ. ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ</b>						
1. Αντασφαλιστές	—	40.133.728	40.133.728	—	26.726.990	26.726.990
2. Δικαιούχοι προμηθειών παραγωγής	—	193.588.817	193.588.817	—	190.369.869	190.369.869
3. Πράκτορες και ασφαλειομεσίτες λογαριασμοί τρεχούμενοι	—	209.260.801	209.260.801	—	257.426.466	257.426.466
6. Υποχρεώσεις προς συνδεδεμένες επιχειρήσεις	—	136.757.349	136.757.349	—	107.000.000	107.000.000
8. Υποχρεώσεις από φόρους - τέλη	—	327.875.018	327.875.018	—	219.821.176	219.821.176
8α. Μείον: Χρεωστικό υπόλ. λογ. φόρου εισοδ/τος	—	5.089.114	—	—	5.089.114	—
9. Ασφαλιστικοί οργανισμοί	—	55.784.682	55.784.682	—	52.272.914	52.272.914
12. Πιστωτές διάφοροι	—	58.965.014	58.965.014	—	43.006.142	43.006.142
12α. Προκαταβολές χρεωστών ασφαλιστών	—	138.168.543	138.168.543	—	5.156.157	5.156.157
Σύνολο υποχρεώσεων	—	1.155.444.838	1.155.444.838	—	896.690.600	896.690.600
<b>Ε. - ΜΕΤΑΒΑΤΙΚΟΙ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΙ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ</b>						
5. Εξόδα χρήσεως δουλευμένα	—	—	2.565.702	—	—	17.210.635
<b>ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ</b>			<b>21.025.919.985</b>			<b>13.215.689.751</b>

	21.025.919.985	13.215.689.751
<b>ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΙ ΤΑΞΕΩΣ ΧΡΕΩΣΤΙΚΟΥ</b>		
3. Χρεωστικοί λογαριασμοί εγγυήσεων και εμπράγματων ασφαλειών	2.773.396	3.822.368
5. Λοιποί λογαριασμοί τάξεως	16.873.077.950	10.488.698.371
	16.875.851.346	10.492.520.739

	2.773.396	3.822.368
<b>ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΙ ΤΑΞΕΩΣ ΠΙΣΤΩΤΙΚΟΥ</b>		
3. Πιστωτικοί λογαριασμοί εγγυήσεων και εμπράγματων ασφαλειών	16.873.077.950	10.488.698.371
5. Λοιποί λογαριασμοί τάξεως	16.875.851.346	10.492.520.739

**ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΕΩΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ  
31ης ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 1992 (1 ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΥ - 31 ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 1992)**

	Ποσά Κλειόμενης Χρήσεως 1992		Ποσά Προηγούμενης Χρήσεως 1991		Ποσά Κλειόμενης Χρήσεως 1992		Ποσά Προηγούμενης Χρήσεως 1991	
<b>ΧΡΕΩΣΗ</b>								
<b>Ι. ΑΜΕΣΟ ΚΟΣΤΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΡΓΑΣΙΩΝ</b>								
1. Αντασφάλιστρα	—	212.817.578	—	247.350.447	—	—	—	7.064.003.954
2. Προμήθειες παραγωγής	—	1.336.939.454	—	1.430.650.469	—	—	—	131.795.305
3. Προμήθειες σε αντασφαλιζόμενους	—	4.648.796	—	—	—	—	—	6.932.208.649
4. Ασφαλιστικές αποζημιώσεις & παροχές	2.231.697.628	—	2.021.339.563	—	—	—	—	—
Μείον: Συμμετοχή αντασφαλιστών	113.642.936	—	86.756.156	—	—	—	—	—
5. Ασφαλιστικές προβλέψεις κλειόμενης χρήσεως	15.589.162.684	—	11.197.991.248	—	—	—	—	—
Μείον: Συμμετοχή αντασφαλιστών	105.375.294	15.483.787.390	114.255.198	11.083.736.050	—	—	—	—
6. Ασφαλιστικές προβλέψεις προηγούμενης χρήσεως	11.197.991.248	—	7.586.942.256	—	—	—	—	—
Μείον: Συμμετοχή αντασφαλιστών	114.255.198	11.083.736.050	4.400.051.340	63.880.298	7.523.061.958	3.560.674.092	7.024.514.710	
Σύνολο άμεσου κόστους	8.072.511.860	8.072.511.860	8.072.511.860	7.173.258.415	—	—	—	—
<b>ΙΙ. ΕΜΜΕΣΟ ΚΟΣΤΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΡΓΑΣΙΩΝ</b>								
1. Αμοιβές και εξόδα προσωπικού	548.903.798	—	572.136.884	—	—	—	—	—
2. Λοιπές αμοιβές - παροχές τρίτων	434.569.489	—	383.727.202	—	—	—	—	—
3. Φόροι - τέλη	16.216.660	—	3.281.036	—	—	—	—	—
4. Διάφορα εξόδα	150.966.366	—	73.034.890	—	—	—	—	—
5. Αποβέσεις πάγιων στοιχείων	77.862.482	—	54.531.606	—	—	—	—	—
6. Λοιπές προβλέψεις εκμεταλλεύσεως	4.870.949	1.233.389.744	12.020.589	1.098.732.207	—	—	—	—
Σύνολο (Ι+ΙΙ)	9.305.901.604	9.305.901.604	8.271.990.622	8.271.990.622	—	—	—	—
<b>ΙΙΙ. ΚΟΣΤΟΣ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΕΩΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ</b>								
2. Διαχείριση συμμετοχών και χρεογράφων	9.802.366	—	8.495.843	—	—	—	—	—
Συνολικό κόστος	9.315.703.970	—	8.280.486.465	—	—	—	—	—
Μικτά κέρδη εκμεταλλεύσεως	1.508.785.610	—	530.157.280	—	—	—	—	—
	10.824.489.580	—	8.810.643.745	—	—	—	—	—
<b>ΠΙΣΤΩΣΗ</b>								
<b>ΙV. ΕΞΟΔΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΡΓΑΣΙΩΝ</b>								
1. Ασφάλιστρα από πρωτασφαλίσεις	7.902.426.433	—	7.902.426.433	—	—	—	—	—
Μείον: Βonus ομαδικών ασφαλίσεων	169.206.191	—	131.795.305	—	—	—	—	—
	7.733.220.242	—	6.932.208.649	—	—	—	—	—
2. Ασφάλιστρα από αντασφαλίσεις	9.484.352	—	—	—	—	—	—	—
3. Δικαιώματα συμβολαίων	10.357.150	—	—	—	—	—	—	—
4. Προμήθειες από αντασφαλιστές	79.840.333	7.832.902.077	81.074.886	7.024.514.710	—	—	—	—
<b>Υ. ΕΞΟΔΑ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ</b>								
2. Εσοδα Μετοχών	465.000	—	175.200	—	—	—	—	—
3. Εσοδα ομολογιών	—	—	—	—	—	—	—	—
4. Πιστωτικοί τόκοι	610.876.965	—	706.566.510	—	—	—	—	—
5. Τόκοι Τραπεζικών ομολογιών	80.168.874	—	35.648.200	—	—	—	—	—
7. Διαφορές (κέρδη) από πωλήσεις συμμετοχών και χρεογράφων	2.283.390.060	—	1.043.739.125					

# Η ΓΥΝΑΙΚΑ είναι & μάνα...



ΤΟ Ναι ΣΤΙΣ ΓΥΝΑΙΚΕΣ

**Ο** Μάιος, ο τελευταίος μήνας της άνοιξης και ο προάγγελος του καλοκαιριού κρύβει στις μέρες του μια πολύ τρυφερή γιορτή. Την ημέρα της μητέρας. Την ημέρα που όλα τα παιδιά περιμένουν για να δείξουν και έμπρακτα την αγάπη τους στον άνθρωπο που θεωρείται δεδομένο ότι τα λατρεύει. Για να μπορούμε να γιορτάσουμε πάντα με χαρά τη γιορτή της Ελληνίδας μητέρας θα πρέπει να αντιμετωπίσουμε όσο είναι καιρός το τεράστιο **δημογραφικό πρόβλημα που αντιμετωπίζει αυτή τη στιγμή η χώρα μας** και το οποίο φαίνεται απειλητικότερο από ποτέ.

Την υπενθύμιση αλλά και την ευαισθητοποίηση του κοινού ανέλαβε να πραγματοποιήσει η **Γενική Γραμματεία Ισότητας του Υπουργείου Προεδρίας** με ημερίδα που διοργάνωσε στις **28 Απριλίου** στο Πολεμικό Μουσείο με θέμα: **(Δημογραφικό, Σήμερα: Ώρα Μηδέν, Αύριο: Προοπτική και Ελπίδα)**.

Την έναρξη της ιδιαίτερα ενδιαφέρουσας ημερίδας κήρυξε η **Γενική Γραμματέας Ισότητας, κα Ειρήνη Μαυροπούλου** ενώ χαιρετισμό απύθνησε και ο **Υπουργός Προεδρίας, κ. Σωτήρης Κούβελας**.

Η κα Μαυροπούλου στάθηκε ιδιαίτερα στις τεράστιες διαστάσεις που έχει αποκτήσει το δημογραφικό πρόβλημα στην εποχή μας ενώ αναφερόμενη στους στόχους της εκδήλωσης τόνισε: **(Ο,τι είναι να γίνει πρέπει να γίνει σήμερα γιατί αύριο θα είναι πολύ αργά. Το φαινόμενο πρέπει να καταγραφεί με μελανά χρώματα ώστε να καταφέρουμε να ευαισθητοποιήσουμε το κοινό, να το ενημερώσουμε για το τι κάνει και τι προσφέρει η πολιτεία και το κυριότερο: να αναρωτηθούμε τι κάνουμε εμείς)**.

Η απογοήτευση βέβαια δεν αποτελεί λύση αλλά και η πραγματικότητα είναι ιδιαίτερα ζοφερή αφού οι αριθμοί μιλάνε μόνοι τους αποκαλύπτοντας τόσο εθνικό όσο και οικονομικό πρόβλημα. Κάθε χρόνο γεννιούνται **100.000** ελληνόπουλα, όταν στη γειτονική Τουρκία έχουν

**1.600.000** καινούργιες γεννήσεις. Λίγα χρόνια μετά το 2000, σύμφωνα με υπολογισμούς, οι Αλβανοί θα είναι περίπου 20.000.000, δηλαδή αρκετά περισσότεροι απ' ό,τι εμείς που θα είμαστε 500.000 λιγότεροι από σήμερα. Κι αυτό γιατί ενώ στην τελευταία δεκαετία το βιοτικό μας επίπεδο ανέβηκε κατακόρυφα οι γεννήσεις μειώθηκαν ραγδαία. Στην Αθήνα το 1980 είχαμε 50.000 ενώ μια δεκαετία αργότερα, το 1990 πέσαμε στις 30.000. Το γεγονός αυτό βέβαια έχει αντίκτυπο και στην οικονομία αφού αργά αλλά σταθερά **γεμίζουμε συνταξιούχους**. Στο ΙΚΑ σε ένα εργαζόμενο αντιστοιχούν 2,5 συνταξιούχοι ενώ στο δημόσιο η αναλογία έφτασε στον έναν εργαζόμενο με ένα συνταξιούχο. Κατά την εισήγησή της στην ημερίδα, η Γ.Γ. Ισότητας επεσήμανε ότι **(μια άλλη αιτία της μείωσης του πληθυσμού της χώρας μας είναι τα τροχαία δυστυχήματα**. Κάθε χρόνο οι νεκροί ανέρχονται σε 2.000, οι βαριά τραυματισμένοι σε 2.000 επίσης, ενώ χιλιάδες είναι και οι άνθρωποι που καταδικάζονται να μείνουν σ' όλη τους τη ζωή ανάπηροι).

Στη συνέχεια η κα Μαυροπούλου αναφέρθηκε στα προγράμματα, τις παροχές και τις προτάσεις της Πολιτείας για την αντιμετώπιση της υπογεννητικότητας και την ενθάρρυνση της μητρότητας.

**Τα προγράμματα**, τα οποία θα υλοποιηθούν μέσα σ' αυτό το χρόνο είναι περισσότερα από 10 και αφορούν στην **επαγγελματική κατάρτιση νέων γυναικών σε καινούργια επαγγέλματα** απορροφώντας το 100% των κοινοτικών πόρων και εκπαιδευοντας 1.000 νέες Ελληνίδες από ολόκληρη τη χώρα.

Ανάμεσα στους στόχους της Πολιτείας για το μέλλον είναι η προώθηση νέων μέτρων στήριξης της οικογένειας **με φορολογικές απαλλαγές, ειδικά επιδόματα, διαφορετική αντιμετώπιση των πολυτέκνων στις πανεπιστημιακές σπουδές, στις μεταγραφές, στις προσλήψεις, στα στεγαστικά δάνεια, στην απόκτηση αυτοκινήτου, στην πρόωρη**

**συνταξιοδότηση της εργαζόμενης πολύτεκνης μητέρας** και πολλά άλλα.

Πολλά απ' αυτά τα προγράμματα στήριξης της νέας μητέρας αναμένεται να υλοποιηθούν στα αμέσως επόμενα χρόνια από τη Γενική Γραμματεία Ισότητας με την **αξιοποίηση σημαντικών κονδυλίων από το 2ο Πακέτο Ντελέρ** με τη διοχέτευση περισσότερων από **10 δισ. δραχμών** σε επαγγελματική εκπαίδευση και κοινωνική υποδομή (βρεφονηπιακοί σταθμοί) στο κέντρο και στην περιφέρεια.

Από την πλευρά του ο **καθηγητής του Εθνικού Μετσοβείου Πολυτεχνείου, κ. Κ. Κουτσόπουλος** στην ομιλία του επεσήμανε ότι **η χώρα μας καταγράφει τη μικρότερη ανθρωπινή σύνδεση με το βαλκανικό και κοινοτικό χώρο, με 75 κατοίκους ανά τετραγωνικό χιλιόμετρο αντί 100 με 140 των άλλων χωρών της ΕΟΚ**.

Η δικηγόρος, **κα Ελένη Βακαλοπούλου** τόνισε ότι πρέπει η **πολιτεία να θεσπίσει μέτρα που να επιτρέπουν στους άντρες και τις γυναίκες να συνδυάζουν ευκολότερα τις επαγγελματικές και οικογενειακές τους υποχρεώσεις**. Η παραπάνω άποψη αναφέρεται και στο ψήφισμα του Συμβουλίου της Ευρωπαϊκής Κοινότητας σχετικά με το τρίτο μεσοπρόθεσμο πρόγραμμα κοινοτικής δράσης για την ισότητα ευκαιριών μεταξύ γυναικών και ανδρών.

Η ημερίδα έκλεισε με ομιλία του **ψυχιάτρου, κ. Θανάση Καρκανιά**, ο οποίος επεσήμανε ότι **(Η ίδια η ζωή μας αποδεικνύει ότι η ύπαρξη του οικογενειακού πλαισίου είναι αναγκαία προκειμένου να διαμορφωθεί και να ωριμάσει η προσωπικότητα του ανθρώπου)**.

# ΝΕΟ ΣΥΣΤΗΜΑ S.A.M.\*

## Η ΑΠΟΛΥΤΗ ΕΞΑΣΦΑΛΙΣΗ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ!

Μέσα στα τρία τελευταία χρόνια η INFOLIFE πέτυχε την απόλυτη καθιέρωση στο χώρο του software χάρη στα προηγμένα συστήματα διαχείρισης και οργάνωσης που παρέχει στην Ασφαλιστική Αγορά. Συστήματα, που εξασφαλίζουν την πιο σύγχρονη και αποδοτική υποστήριξη σε επαγγελματίες **Ασφαλιστές** και **Managers**.

Το νέο σύστημα S.A.M. προσφέρει σήμερα ένα πλήρες "πακέτο" προγραμμάτων, τα οποία αξιοποιούν αποδοτικά τον ημερήσιο χρόνο των Managers και καταμερίζουν εύστοχα την παραγωγική τους δραστηριότητα. Με αποτέλεσμα, τη βελτίωση της ποιότητας των παρεχομένων υπηρεσιών και την εντυπωσιακή αύξηση του χαρτοφυλακίου τους.

Με την παροχή του συστήματος S.A.M. η INFOLIFE σας προσφέρει, επίσης, δωρεάν εκπαίδευση στη χρήση του καθώς και διαρκή υποστήριξη. Μια και αποκλειστικός στόχος της INFOLIFE είναι η απόλυτη εξασφάλιση της επιτυχίας σας.

INFOLIFE Ε.Π.Ε. Κόδρου 12 Χαλάνδρι 152 31, Τηλ.: 68 79 016, 68 79 843.

# \*System Agency Management



*...στη  
Γνώση σας*

PANRAL ADVERTISING

## ΔΙΕΘΝΕΣ ΠΕΡΙΣΚΟΠΙΟ

ΣΤΙΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ

### Η ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΤΩΝ ΚΡΟΥΑΖΙΕΡΟΠΛΟΙΩΝ ΚΑΚΗ ΤΟ 1992

Κανείς δεν θέλει να καταμετρά τις στατιστικές ασφάλειας, ιδιαίτερα όταν αφορά επιβατηγά σκάφη ή κρουαζιερόπλοια, αλλά το 1992, αναφέρεται ότι ήταν ιδιαίτερα καταστροφικό για τον ειδικό αυτό

κλάδο της ναυτιλίας. Τουλάχιστον 8 μεγάλα σκάφη τουριστικών διαδρομών (κρουαζιερόπλοια) συγκρούστηκαν ή εξόλκισαν προκαλώντας μερικούς μόνο θανάτους και ζημιές αξίας δισεκατομμυρίων δολλαρίων.

Στη διάρκεια του έτους, το μεγάλο υπερκωκάνειο "Βασίλισσα Ελισάβετ 2" προσάραξε σε βράχους της ακτής της Νέας Αγγλίας, υποχρεώνοντας το πιο όμορφο αυτό



επιμέλεια του Δημοσιογράφου  
Νικ. Β. Κωνσταντόπουλου

κρουαζιερόπλοιο να παροπλίσει για αρκετό καιρό εξαιτίας των μεγάλων επιδορθώσεων που χρειάστηκε.

Στη συνέχεια, το γαλλικό φέρρου Quiberon, το σύγχρονο κρουαζιερόπλοιο Seabourne Spirit και το γερμανικό Eurora υπέστησαν διάφορες συγκρούσεις και εξολκίσεις που τελικά κόστισαν μεγάλη καθυστέρηση και έξοδα στους ιδιοκτήτες τους. Τα σκάφη αυτά είχαν ηλικία λιγότερο από 20 έτη και, παρ' όλα αυτά, αποτέλεσαν θύματα ναυτικής αβαρίας, όπως συνήθως λέγεται.

Το ελληνικό κρουαζιερόπλοιο Ωκεανός βυθίστηκε έξω από τις ακτές της Νότιας Αφρικής, ευτυχώς χωρίς θύματα, και το Regent Sun υπέστη ηλεκτρικά προβλήματα στην ίδια περιοχή. Το νορβηγικό Mermoz, αλλά και το ιταλικό κρουαζιερόπλοιο Enrico Costa εξόλκισαν στην Μεσόγειο. Το πολωνέζικο φέρρου Celtic Pride επλήγη από ηλεκτρικά προβλήματα στην Ιρλανδική Θάλασσα και προκάλεσε το θάνατο δύο μικρών παιδιών.

Ενώ τέλος το επίσης ελληνικών συμφερόντων Royal Pacific συγκρούστηκε στα Στενά της Μάλακκας με διερχόμενο ταϊβανέζικο ολιευτικό και υπέστη ολοκληρωτικές ζημιές.

Κατά την άποψη μερικών, η απασχόληση πολλών εθνικοτήτων στα κρουαζιερόπλοια αυτά - Ελλήνων,

Πολωνέζων, Ινδονησίων κ.λπ. - δεν βοηθά πραγματικά στην εφαρμογή άμεσων σωστικών μέτρων και στην διαφύλαξη της ζωής των επιβατών, αλλά ούτε διευκολύνει στο να καταστείλει τις μεγάλες υλικές ζημιές που προκαλούνται σε τέτοια ατυχήματα.

## Η ΑΓΓΛΙΚΗ ΚΥΒΕΡΝΗΣΗ ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ ΚΙΝΔΥΝΩΝ

Μετά από ισχυρές πιέσεις των Βρετανών ασφαλιστών, η βρετανική κυβέρνηση συμφώνησε να παίξει το ρόλο του αντασφαλιστή σε κτίρια εκτός ιδιωτικών κατοικιών που πλήττονται από τρομοκρατικές βομβιστικές επιθέσεις.

Επειδή η αξία των καταστροφών που προκαλούνται σε πολλά ιδιωτικά και επαγγελματικά κτίρια από τις περίφημες βόμβες των Ιρλανδών έχουν ανεβάσει το κόστος των υλικών ζημιών σε πάνω από 70 εκατομ. στερλίνες, οι Άγγλοι ασφαλιστές επιμένουν ότι δεν μπορούν να αναλάβουν καμιά παραπέρα κάλυψη κατά τρομοκρατικών ενεργειών, ούτε στην Βόρεια Ιρλανδία ούτε στην υπόλοιπη Βρετανία.

Έτσι, ο Υπουργός Εμπορίου και Βιομηχανίας Μάικελ Χεσελτάν δήχθηκε πρόσφατα να παίξει η κυβέρνηση το ρόλο του αντασφαλιστή σε εκείνες τις τρομοκρατικές επιθέσεις που προκαλούν ζημιές μη καλυπτόμενες από ιδιωτική ασφάλιση.

## ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΚΑΤΑΣΤΡΟΦΗ ΤΗΣ ΑΘΗΝΑΪΚΗΣ ΧΑΡΤΟΠΟΙΙΑΣ

Η μεγάλη πυρκαγιά που κατέστρεψε ένα μεγάλο μέρος των μηχανημάτων της ελληνικής χαρτοβιομηχανίας Αθηνναϊκή Χαρτοποιία, φαίνεται ότι τελικά αποζημιώθηκε από τις ασφαλιστικές εταιρίες που την κάλυπταν. Σύμφωνα με στοιχεία του αθηνναϊκού αλλά και του βρετανικού τύπου, τα μηχανήματα και οι πάγιες εγκαταστάσεις που καταστράφηκαν στην πυρκαγιά της 10 Φεβρουαρίου 1993 ήταν αξίας με ταξί 2-3 δισεκ. δραχμών, ενώ καταστράφηκαν επίσης αποθέματα χάρτου 400 τόνων, πρώτες ύλες και



κατέρρευσε ολόκληρο το κτίριο της αποθήκης.

Σύμφωνα με τον ασφαλειομεσίτη Κουμπά, το συνολικό καταβαλλόμενο ποσό αποζημίωσης από όλες τις πλευρές των ασφαλιστών ανέρχεται τελικά σε 6,15 δισεκ. δραχμές για όλες τις ζημιές. Ο υπολογισμός της ακριβούς αξίας των ζημιών έγινε από τους διεθνείς εμπειρογνώμονες Graham Miller Hellas.

Οι κύριοι ασφαλιστές της Αθηνναϊκής Χαρτοποιίας ήταν η ΕΤΕΒΑ Ασφαλιστική (κατά ποσοστό 81%) και οι εταιρίες Αστήρ, Colonia, Εθνική, κ.λπ. Η αντασφάλιση είχε γίνει σε διάφορες ευρωπαϊκές αγορές, και τα Λόντς είχαν αναλάβει μόνο το 1,74% του κινδύνου. Η

πρώτη εκτίμηση των ζημιών ανέβασε το ποσό σε διπλάσιο περίπου επίπεδο, αλλά τελικά τα ενδιαφερόμενα μέρη συμφώνησαν σε άμεση καταβολή του ποσού των 6,15 δισεκ. δεδομένων και των υψηλών επιτοκίων που τρέχουν στην ελληνική αγορά.

Το εργοστάσιο που απασχολεί 2.400 εργαζόμενους και παράγει γύρω στους 180.000 τόνους χαρτί το χρόνο θεωρείται ένα από τα μεγαλύτερα διεθνώς. Εκείνο που είναι εκπληκτικό είναι ότι, παρ' όλο ότι οι εγκαταστάσεις της Ιεράς Οδού είναι αρκετά σύγχρονες, η περιφημη αποθήκη πρώτων υλών κατέρρευσε με εκπληκτικό τρόπο και προκάλεσε μια σειρά άλλων ζημιών.

## BUPA INTERNATIONAL LIFE LINE: ΔΕΝ ΕΦΑΡΜΟΖΕΤΑΙ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Η τρέχουσα νομοθεσία στην Ελλάδα δεν επιτρέπει την αγορά ασφαλιστικής κάλυψης υγείας στο εξωτερικό και την κατά συνέπεια πληρωμή της σε ξένο νόμισμα. Τουλάχιστον αυτό ισχυρίζεται πρόσφατη επιστολή της BUPA International από το Μηράτιον της Αγγλίας, δίνοντας έτσι αφορμή στους ξένους να γελάσουν για μια ακόμη φορά για τα τεκτονόμενα στην Ελλάδα.

Το πρόγραμμα BUPA International Lifeline προσφέρει σε κατοίκους των χωρών της Ευρωπαϊκής Κοινότητας αλλά και σε μετακινούμε-



“ΝΑΙ” • ΜΑΙΟΣ - ΙΟΥΝΙΟΣ 1993

Δυναμικό  
Ξεκίνημα  
Με Γιγαντιαία  
και Συνείπεια

## 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 ιαπό τις δύο Ασφαλιστικές Εταιρίες του Ομίλου της ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ, με κεφάλαια και αποθεματικά 2,2 δις και με χαρτοφυλάκιο Χρεωγράφων και Ομόλογων 10 δις (στοιχεία Δεκεμ. 1991).

### Πρωτοποριακή Σύγχρονη και Ευέλικτη

- Δίνει τις πιο συμφέρουσες λύσεις στα προβλήματα υγείας κάθε οικογένειας.
- Παρέχει με ΕΝΑ ΤΗΛΕΦΩΝΗΜΑ υπηρεσίες Νοσοκομιακής περιθάλψεως 24 ώρες, το 24ωρο και επί 365 ημέρες το χρόνο.
- Είναι συμβεβλημένη με τα καλύτερα Κέντρα Νοσηλείας της χώρας μας, της Ευρώπης και της Αμερικής.
- Καλύπτει το 100% των εξόδων Νοσηλείας με μόνη την επίδειξη της ΚΑΡΤΑΣ ΥΓΕΙΑΣ.
- Η μόνη Εταιρία που περιλαμβάνει στα προγράμματα Περιθάλψεως και την προληπτική υγιεινή (Check up).
- Έχει τα πιο σύγχρονα ΣΥΝΤΑΞΙΟΔΟΤΙΚΑ προγράμματα που εξασφαλίζουν άνεση και αξιοπρέπεια στα γηρατειά.
- Όλα τα ασφαλιστικά προγράμματα ΖΩΗΣ συμμετέχουν στη ΔΙΑΝΟΜΗ ΜΕΡΙΣΜΑΤΩΝ και μπορούν να γίνουν σε ΙΣΟΤΙΜΙΑ ECU.

PRINT ALL

ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΗΣ ΕΜΠΟΡ ΤΡΑΠΕΖΗΣ  
ΟΥΓΑΤΡΙΚΗ ΤΗΣ ΦΟΙΝΙΣ ΓΕΝ. ΔΙΦ. ΕΛΛΑΔΟΣ

**ΙΟΝΙΚΗ**  
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΖΩΗΣ

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

νοους επαγγελματίες την πλήρη νοσοκομειακή και ιατροφαρμακευτική κάλυψη ατόμων από μείον 21 ετών μέχρι 64 ετών ηλικίας.

Η κάλυψη εφαρμόζεται σε όλες τις χώρες της Ευρώπης και σε πολλές χώρες του υπόλοιπου κόσμου, περιλαμβάνει μάλιστα και την έκτακτη μεταφορά από τον τόπο του ατυχήματος ή της ασθένειας, σε περίπτωση μεγάλης ανάγκης.

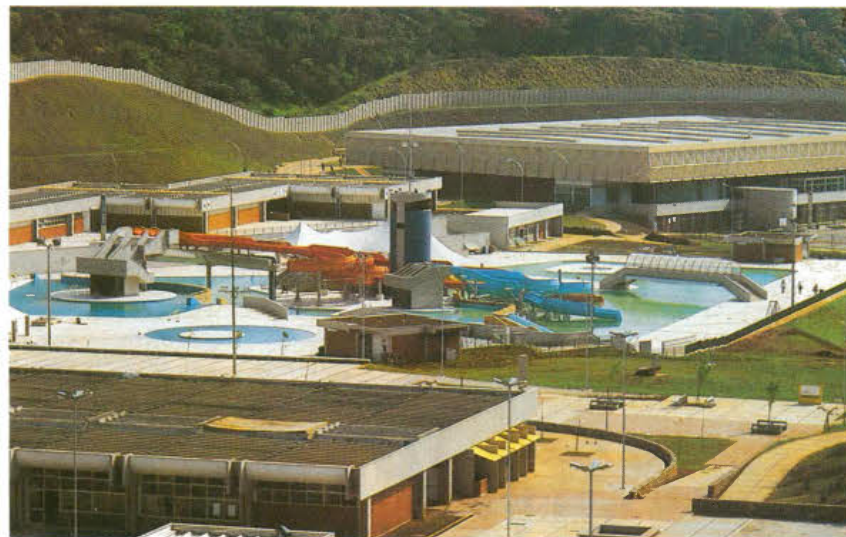
Σύμφωνα με την Ντενίζ Τζόνσον, μάντζερ διεθνών πωλήσεων, η τρέχουσα νομοθεσία στην Ελλάδα δεν επιτρέπει την αγορά ασφαλιστικών καλύψεων τύπου "όφσορ" και κατά συνέπεια την αντίστοιχη πληρωμή των ασφαλιστρών σε Λίρες Στερλίνες, εκτός εάν ο ασφαλιζόμενος ταξιδεύει συχνά στο εξωτερικό και/ή διατηρεί καταθέσεις σε ξένο συνάλλαγμα.

Η καμμένη η κα Τζόνσον δεν ξέρει ότι όλες οι εγχειρήσεις των μεγάλων πολιτικών μας γίνονται στο εξωτερικό, τα γρήγορα και αποτελεσματικά τσεκ απ πολλών Ελλήνων γίνονται με απλές επισκέψεις στο Λονδίνο, τη Νέα Υόρκη, το Ουλμ της Γερμανίας, κ.ά. μέρη. Χωρίς ίσως και την αντίστοιχη εξαγωγή του αναγκαίου συναλλάγματος.

## Η ΒΡΑΖΙΛΙΑ ΚΕΝΤΡΟ ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ

Οι καμμένοι οι Έλληνες ασφαλιστές δεν ξέρουν ίσως ότι το Ρίο ντε Τζανέιρο (Rio Janéiro) δεν είναι ονομαστό μόνο για τις όμορφες ακτές του και τα γυμνά κορμιά των βραζιλιάνων του. Είναι επίσης γνωστό ότι πρόκειται να γίνει το μεγαλύτερο Κέντρο αντασφαλειών για την ευρύτερη περιοχή της Νότιας Αμερικής ή τουλάχιστον του Νότιου κώνου της Νότιας Αμερικής.

Σύμφωνα με την πρόταση του βραζιλιάνου δικηγόρου Φιρμίνου Γουίτακερ, που έγινε πρόσφατα στον νομάρχη του Ρίο ντε Τζανέιρο, η πόλη αυτή έχει όλη την απαιτούμενη υποδομή αλλά και τις επιχειρηματικές προσβάσεις να γίνει το μεγαλύτερο κέντρο αντασφαλειών εμπορικών, βιομηχανικών και ατομικών κινδύνων ολόκληρης της Νότιας Αμερικής. Με την γειτνίασή του σε πόλεις όπως το Μοντεβιδέο, Σάο Πάουλο, Μπουένος Άιρες, Φορταλέσα, Σεαρά, Κόρδομπα, κ.ά. και την τεράστια συσσώρευση βιομηχανι-



κής υποδομής σε ολόκληρη την Βραζιλία υπολογίζεται ότι δεν θα έχει κανένα πρόβλημα να βρει γρήγορα πελάτες.

Επίσης, οι πέντε μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρίες της Βραζιλίας αναφέρεται ότι συγκεντρώνουν μεταξύ τους περίπου 37 τρισεκατομμύρια κρουσέιρος σε εισπράξεις ασφαλιστρών. Μεταξύ τους, οι εταιρίες Bradesco, Sul America, Bamerindus, Itaú και Nacional συγκεντρώνουν πάνω από το 50% της συνολικής παραγωγής ασφαλιστρών στην αχανή αυτή χώρα, με την μεγάλη ποικιλία των κινδύνων και των κοινωνικών διαστρωματώσεων.

Εκείνο που είναι εκπληκτικό για μερικές από αυτές τις ασφαλιστικές είναι ότι η αύξηση του τζίρου τους κατά κατηγορία προϊόντων φτάνει σε εκρηκτικά επίπεδα από έτος σε έτος - περίπου 45-46% στις ασφαλίσεις ζωής και αυτοκινήτων, αντίστοιχα.

## ΤΟ ΑΠΕΥΘΕΙΑΣ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ ΣΤΟ ΒΕΛΓΙΟ

Οι ειδήσεις είναι συναρπαστικές. Αρκετές νέες εταιρίες κάνουν τώρα την εμφάνισή τους στις μεγάλες πόλεις του Βελγίου και εντυπωσιακές διαφημίσεις πωλούν ασφάλειες ζωής, αυτοκινήτου, πυρός, κ.λπ., απευθείας στον καταναλωτή χωρίς την μεσολάβηση του γνωστού μεσίτη.

Η τάση αυτή που επισημάνθηκε πρόσφατα έχει σαν αποτέλεσμα μια αύξηση των απευθείας πωλήσεων σε διάφορες κατηγορίες ασφαλειών με αρκετά μειωμένα ασφάλιστρα,

αλλά και το σταδιακό παραγκωνισμό του ασφαλειομεσίτη ο οποίος ζούσε ακριβώς από την συστηματική "εκμετάλλευση" συγκεκριμένης πελατείας κατά περιοχές ή κατά κατηγορία ασφαλειών.

Σήμερα αρκετές εταιρίες όπως οι CB-Direct, Partners, Corona, Norwich Union, Ohra και άλλες, πολλές φορές θυγατρικές μεγάλων ασφαλιστικών κολοσσών, παρακάμπτουν με έντονη διαφήμιση και επιθετικό μάρκετινγκ τις πωλήσεις μέσω ενδιάμεσων πρακτόρων. Σε αγορές όπως το Βέλγιο και η Ολλανδία πρέπει να σημειωθεί ότι οι πωλήσεις μέσω του μεσίτη είναι διαδομένες και έτσι υποστηρίζουν μια ολόκληρη τάξη επαγγελματιών οι οποίοι παρεμβάλλονται στην διαδικασία του μάρκετινγκ.

Έτσι σε πόλεις όπως οι Βρυξέλλες, Σαρλερουά, Γάνδη, Αμβέρσα και Λιέγη οι αφίσες με ελκυστικά μηνύματα για άμεση πώληση ασφαλειών αλλά και τα άλλα τρικ (ραδιοφωνικές εκπομπές, κ.λπ.), έχουν αρχίσει και πιάνουν στους νέους καταναλωτές που ζητούν το άμεσο, το φθηνότερο και το απευθείας. Σημειώνεται ότι τα ασφάλιστρα των εταιριών αυτών - μερικές από τις οποίες είναι θυγατρικές βρετανικών - προσφέρονται σε σημαντικά χαμηλότερα επίπεδα από τα ασφάλιστρα μέσω μεσίτη.

## ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΜΑΥΡΩΝ ΣΤΗΝ ΝΟΤΙΑ ΑΦΡΙΚΗ

Ο νεαρός επιχειρηματίας Κέκλα Μτέμπου από το Τράνσβααλ της Νότιας Αφρικής είναι σήμερα ο πρώτος πετυχημένος μαύρος ασφαλιστής-ιδιοκτήτης ασφαλιστικής εταιρίας στη Νότια Αφρική. Με την



Afgen-African General Insurance Co. Ltd. - με έδρα το Μπράμφοντειν, ο Μτέμπου έχει συγκεντρώσει ορισμένα αξιολογικά στελέχη του ασφαλιστικού επαγγέλματος στη Νότια Αφρική και φιλοδοξεί να κτήσει μια μέρα ένα μαύρο ασφαλιστικό γίγαντα.

Ο Μτέμπου με εμπορικές και οικονομικές σπουδές στη Νότια Αφρική, εκτενή επαγγελματική εμπειρία σε άλλες ασφαλιστικές επιχειρήσεις αλλά και συχνά ταξίδια στην Σκανδιναβία, Λιθίη, κ.ά., ξεκίνησε χαμηλά σαν υπάλληλος και αργότερα σαν συνεργάτης νοτιοαφρικανικών και αγγλικών ασφαλιστικών.

Σύντομα αναδείχθηκε σε ένα από τους 10 πρώτους ασφαλειομεσίτες της χώρας, και το 1991 ίδρυσε τη νέα του εταιρία. Απασχολεί σήμερα 64 περίπου υπαλλήλους και πωλητές και φιλοδοξεί να καλύψει κάθε δυνατό ασφαλιστικό κίνδυνο στις μεγάλες κοινότητες μαύρων αλλά και λευκών της Νότιας Αφρικής.

Σε δύο περίπου χρόνια λειτουργίας, η επιχείρησή του συγκέντρωσε 33 εκατομ. Ραντ σε ασφάλιστρα και συνεχίζει να παρουσιάζει μια ανοδική πορεία. Η εξειδίκευση της εταιρίας είναι αυτό που ονομάζουν οι νοτιοαφρικανοί "βραχυχρόνια ασφάλιση" σπιτών, επίπλωσης, αυτοκινήτων και άλλων προσωπικών αντικειμένων. Η διαφορά με την μακροχρόνια ασφάλιση είναι ότι ο πωλητής της ασφάλισης προσαρμόζει την κάλυψη στις απόλυτες ανάγκες και ιδιοτυπίες του πελάτη του και προσπαθεί αντίστοιχα να μειώσει τα έξοδα λειτουργίας του. Αυτό τουλάχιστον επιτρέπει η νο-

τιοαφρικανική νομοθεσία. Στη μακροχρόνια ασφάλιση το προϊόν είναι περισσότερο τυποποιημένο.

## ΣΤΗΝ ΑΓΓΛΙΑ ΟΙ ΠΟΙΝΕΣ ΠΕΦΤΟΥΝ ΣΥΝΝΕΦΟ

Στη Βρετανία ο ελεγκτικός οργανισμός της ασφαλιστικής βιομηχανίας ζωής - LAUTRO Life Assurance and Unit Trust Regulatory Organisation - δεν φαίνεται να χαρίζει κάστανα. Στις περιοδικές επισκέψεις και τους ελέγχους που έκανε σε 136 περίπου επιχειρήσεις που επισημάνθηκαν μετά από παράπονα πελατών, περίπου 25% των επιχειρήσεων, βρέθηκε με σοβαρά επαγγελματικά και δεοντολογικά παραπτώματα και μερικές από αυτές τιμωρήθηκαν με σχετικά πρόστιμα.

Έτσι, μέχρι και τον περασμένο Φεβρουάριο είχε τιμωρηθεί η Liberty Life, ασφαλιστικός όμιλος ζωής, με πρόστιμο 80.000 Λιρών γιατί δεν είχε φροντίσει να εκπαιδεύσει τα στελέχη-πωλητές της μετά την πρόσληψη, γιατί απέτυχε να ελέγξει τις εσωτερικές διαδικασίες της υπεύθυνα και γιατί απέτυχε να επιβλέπει τους πωλητές της κατάλληλα. Το πρόστιμο αυτό θεωρείται αρκετά τσουχτερό σε σύγκριση και με τα βρετανικά πρότυπα πρόστιμα.

Από τις υπόλοιπες επιχειρήσεις περίπου 34 ασφαλιστικές πήραν ειδοποιήσεις να προσαρμόσουν, να διορθώσουν και να θελιώσουν τα συστήματα εκπαίδευσης, παρακολούθησης των πωλήσεων και ελέγχου των εσωτερικών τους διαδικασιών μέσα σε τακτά χρονικά διαστήματα.

Ο ελεγκτικός οργανισμός της βιομηχανίας ασφαλειών ζωής και ατομικών επενδύσεων δέχθηκε 1332 παράπονα το 1991 και 1995 παράπονα το 1992, επίπεδο που θεωρείται σημαντικό τόσο για να επιληφθεί μιας αποτελεσματικής δράσης, όσο και για να υποδείξει ότι ακόμη και στην παραδοσιακή Βρετανία ο... διάβολος τρυπώνει την ουρά του.

## ΣΕΜΙΝΑΡΙΟ ΓΙΑ P+I: ΑΞΙΕΠΙΝΗ ΠΡΟΣΠΑΘΕΙΑ

Μια πολύ αξιόπαινη προσπάθεια που πέρασε λίγο απαρατήρητη ήταν η περσινή διοργάνωση από το Ναυτικό Επιμελητήριο της Ελλάδας

ενός ειδικού Σεμιναρίου για Λέσχες P+I (Property and Indemnity Clubs). Η οργάνωση του ειδικού αυτού Σεμιναρίου στον Πειραιά αποτέλεσε μια αφορμή για αρκετούς ανθρώπους των Λεσχών αυτών να συναντηθούν στην πρωτεύουσα της Ελληνικής Ναυτιλίας και να εξετάσουν μαζί με τους πελάτες τους τη διαδικασία αξιολόγησης του κινδύνου, τεχνικής εξέτασης από τον νιογνώμονα, ναυτικής πραγματογνωμοσύνης, και τελικού συμβιβασμού προκειμένου για ναυτικά



ατυχήματα.

Εκπρόσωποι πολλών Λεσχών P+I, δηλαδή από τις West of England, UK Club, UK R+I Club, UK Defence Club, Swedish Club, Standard Club συναντήθηκαν μια ολόκληρη ημέρα με εκπροσώπους του ελληνικού ναυτιλιακού κόσμου και συζήτησαν σε έκταση όλες τις παραπάνω διαδικασίες, τη συχνότητα εμφάνισης των ατυχημάτων και κατά συνέπεια και τους μηχανισμούς αποζημίωσης και αλληλοπροστασίας που εφαρμόζονται από τις Λέσχες αυτές.

Είναι γενικά γνωστό ότι οι Λέσχες αυτές αποτελούν βρετανική τεχνονομία και οι Έλληνες εφοπλιστές επαφίονται στην εμπειρία και την ακρίβεια των οργανώσεων αυτών. Αλλά η πρόσφατη δραστηριότητα του Πειραιά έδειξε ότι πολλές φορές οι δράσεις αυτές μπορεί να μεταφέρονται έστω και κατά ένα μέρος στα δικά μας λιμάνια. Από τους Έλληνες συμμετέχοντες που παρακολούθησαν με ενθουσιασμό τις συζητήσεις του Σεμιναρίου διακρίναμε τους κ.κ. Φ. Λυκιαρδόπουλο, Ε. Μαρκαντωνάκη, Γ. Γκράτσο, Ι. Περράκη, Π. Λασκαρίδη, Σ. Πολέμη, Γ. Πατέρα, Π. Ιωαννίδη, κ.ά., αλλά δυστυχώς κανένα ασφαλιστή.

### Hungarian market premium and claims ratios 1991

	Premiums HUF m	Claims ratio %
Combined property	7,228	55.9
Casco	926	67.3
Crop	967	69.4
Livestock	358	114.8
Voluntary motor liability	27	433.4
Other liability	293	30.0
Accident	55	0
Transport	1,791	49.2
Credit	59	49.2
<b>Total commercial lines</b>	<b>11,704</b>	<b>58.6</b>
Dwellings and buildings	5,693	77.9
Voluntary motor	6,743	214.2
Private business	585	153.3
Crop insurance	80	75.0
Livestock	32	262.5
Liability	53	39.6
Other property insurance	298	67.1
<b>Total personal property</b>	<b>13,430</b>	<b>149.7</b>
Life insurance	12,814	56.8
Group-personal insurance	4,949	78.0
Student insurance	71	50.7
Passenger (travel) insurance	805	52.8
Personal accident	194	134.5
<b>Total personal insurance</b>	<b>18,883</b>	<b>63.8</b>
Voluntary insurance total	43,967	n/a
Compulsory motor liability	18,179	66.4
<b>Grand total (gross premiums)</b>	<b>62,213</b>	<b>81.8</b>
<b>Grand total (net* premiums)</b>	<b>59,781</b>	<b>85.1</b>

\*net of discounts

### ΟΥΓΓΑΡΙΑ: ΣΤΑΘΕΡΟΤΕΡΗ ΑΓΟΡΑ ΣΤΗΝ ΑΝΑΤΟΛΙΚΗ ΕΥΡΩΠΗ

Παρ' όλες τις ανακατατάξεις και προσαρμογές που επέβαλε η πτώση του υπαρκτού σοσιαλισμού, η μόνη χώρα που διατήρησε αν δεν επαύξησε την αποτελεσματικότητα των θεσμών της περιλαμβανομένων και των ασφαλιστικών θεσμών ήταν η Ουγγαρία. Με μια ντουζίνα δυνατές ασφαλιστικές εταιρίες ήδη σε λειτουργία, τα οικονομικά μερίδια αναδιανεμήθηκαν ανάμεσα σε ξένους (Ευρωπαίους) και Ούγγρους επενδυτές και σύντομα η χώρα βγήκε ξανά στην διεθνή αγορά σχεδόν ανέπαφη και συνέχισε τις διεθνείς της συναλλαγές.

Πρακτικά αυτό σημαίνει, ότι αφενός ο κύκλος εργασιών των ασφαλιστικών εταιριών δεν μειώθη-

κε σημαντικά, αφετέρου η πλειοψηφία της ιδιοκτησίας πέρασε σε δυτικοευρωπαϊκά και αμερικανικά χέρια αφού έγινε μια μαζική έγχυση ξένων κεφαλαίων.

Σήμερα οι δέκα μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρίες της χώρας διακινούν όλες μαζί ασφάλιστρα αξίας 62,2 δισεκ. Φιορίνια με καθαρά ασφάλιστρα 59,7 δισεκ. Αντίστοιχα, οι απαιτήσεις για αποζημιώσεις για την χρήση 1991 - ίσως ένα από τα χειρότερα χρόνια - οδήγησαν σε ένα έλλειμμα 15,4 δισεκ. Φιορινίων (200 εκατ. Δολλ.). Οι εταιρίες που εμπλέκονται στην αγορά αυτήν είναι οι Argosz Biztosito, Gloria Biztosito, Hungaria Biztosito, AB-Aegon Altalanos, Generali Biztosito, Providencia Osztrak-Magyar Biztosito και η κρατική Exportgarancia Biztosito, οι οποίες ελέγχονται στη συνέχεια από τις δυτικές ABB, Il Mare Cia di Assicurazioni, Allianz, Aegon, και την Generali.

Οι κλάδοι όπου οι απαιτήσεις ήταν υπερβολικά μεγάλες ήταν η υποχρεωτική ασφάλιση αυτοκινήτων, η ασφάλιση ζωικού κεφαλαίου, η προαιρετική αυτοκινήτου, και οι προσωπικές επιχειρήσεις.

### ΑΝΤΙΔΡΑΣΕΙΣ ΣΕ ΝΟΜΟΘΕΤΙΚΕΣ ΡΥΘΜΙΣΕΙΣ ΣΤΗΝ ΙΣΠΑΝΙΑ

Η Ισπανία παρ' όλη την πρωτοπορεία στην οικονομική της οργάνωση διέρχεται και αυτή τις ίδιες περίπου δυσκολίες προσαρμογής στο Κοινωνικό Δίκαιο που ρυθμίζει τις ασφαλίσσεις με την Ελλάδα. Ένα πρόσφατο σχέδιο Νόμου που κατατέθηκε από την κυβέρνηση επέφερε τρομερές αντιδράσεις από μέρους των επίσημων οργάνων των ασφαλιστών και των ιδίων των ασφαλιστικών εταιριών.

Η νέα Νομοθεσία απαιτεί μια σοβαρή αύξηση του αποθεματικού κεφαλαίου και του διαθέσιμου κεφαλαίου, μια επαναξιολόγηση των διαθέσιμων περιουσιακών στοιχείων, ιδίως στον κλάδο περιουσίας, μια καταγραφή των ανασφάλιστων οχημάτων και μια γρηγορότερη προσαρμογή στα κοινοτικά δεδομένα, για παράλληλες ή επάλληλες ασφαλίσσεις Ισπανών από ευρωπαϊκά κονσέρν.

Η αντίδραση ήταν έντονη. Ο Πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστών Ισπανίας (UNESPA) χαρακτήρισε τη νέα νομοθεσία μια "καταδίκη σε θάνατο", αφού 300 περίπου από τις 500 ισπανικές ασφαλιστικές θα αναγκασθούν να κλείσουν κάτω από το βάρος των υποχρεώσεων και οι υπόλοιπες πρέπει να συγκεντρώσουν 270 δισεκ. πεσέτες για να ανταποκριθούν στις νέες απαιτήσεις.

Οι νέες απαιτήσεις για κατατεθειμένο κεφάλαιο φτάνουν τα 350 εκατ. πεσέτες για νομική και ιατρική ασφάλιση, και 1,5 δισεκ. πεσέτες για ασφαλίσσεις αυτοκινήτου, ζωής, γενικών κινδύνων, πιστωτικών εργασιών και αντασφαλίσσεις. Επίσης, το όριο αποζημίωσης για θύματα από αυτοκινητιστικά ατυχήματα (θάνατοι) αυξάνεται από 8 σε 15 εκατ. πεσέτες με προοπτική παραπέρα αύξησης. Ο κ. Πέδρο Λούνα της Winterthur de Seguros επισήμανε ότι η κυβέρνηση δεν έχει αποφασί-



  
**KOUMBAS**  
INSURANCE  
SERVICES

ΒΑΣ. ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ 2 • 116 35 ΑΘΗΝΑ • ΤΗΛ.: 70.16.549 • FAX.: 70.16.645 • TLX.: 218168 KEAE GR

σει αν μια 3-τών ή 5-ετών μεταβατική περίοδος για πλήρη προσαρμογή θα πρέπει να θεσπιστεί ή όχι.

### ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΚΑΤΟΙΚΙΔΙΩΝ: ΜΙΑ ΣΚΥΛΙΣΙΑ ΖΩΗ

Η ασφάλιση κατοικίδιων ζώων γίνεται όλο και πιο εύκολη στην ευνοούμενη και ευημερούσα Ευρώπη με όλο και περισσότερες εταιρίες έτοιμες να προσφέρουν πακέτα πλήρους ιατρικής κάλυψης του αγαπημένου σας ζώου. Στην Αγγλία μόνο έχει καταγραφεί ότι υπάρχουν 6,8 εκατομ. γάτες και 7,4 εκατομ. σκύλοι, επίσης περίπου 500.000 άλογα για ιδιωτική χρήση. Αυτό αντιστοιχεί σε ένα κατοικίδιο ζώο για κάθε δύο οικογένειες (νοικοκυριά).

Από την άλλη πλευρά, δαπανάται ένα δισεκ. λίρες στερλίνες το χρόνο για τροφή σε γάτες και σκύλους, αλλά δυστυχώς είναι ασφαλισμένα μόνο ένα στα δέκα κατοικίδια ζώα. Έτσι η αγορά έχει ακόμη προοπτικές για ανάπτυξη.

Οι νέες ασφαλιστικές καλύψεις κάτω από την αιγίδα της Βρετανικής Ένωσης Ασφαλιστών (ABI) προσφέρουν πλήρη ιατρική, φαρμακευτική και νοσηλευτική κάλυψη σε τετράποδα που μπορεί να ασθενίσουν, να χρειασθούν μια επίσκεψη στον κτηνίατρο ή μια άμεση εγχείριση σε ειδικές κλινικές.

Έπειτα, τα κόστη αυτών των επεμβάσεων μεμονωμένα είναι αρκετά υψηλά! Οι απλές εξετάσεις κοστίζουν από 10-30 λίρες και οι απλές επεμβάσεις γύρω στις 120 λίρες Αγγλίας. Οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις όπως Pet Plan, Pet Lover, Cats Choice, Equine and Livestock ζητούν μέσα από τα προγράμματά τους αυτά μεταξύ 70 και 150 λιρών ασφάλιστρα το χρόνο για μια πλήρη ιατροφαρμακευτική περίθαλψη του τετράποδου.

Με ασφάλιστρα γύρω στις 500 λίρες Αγγλίας το χρόνο, ορισμένες ασφαλιστικές προσφέρουν και μια πλήρη αποζημίωση των αφεντικών αν η ασθένεια ή το ατύχημα στα ζώα προκάλεσε και την ακύρωση των πολυπόθητων διακοπών.

### ΧΑΜΗΛΑ ΕΠΙΤΟΚΙΑ ΣΤΑ ΒΕΛΓΙΚΑ

### ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΑ ΔΑΝΕΙΑ

Η μεγαλύτερη τράπεζα του Βελγίου, η Generale de Banque εγκαινίασε από τις αρχές του χρόνου ένα χαμηλό επιτόκιο δανεισμού προκειμένου για στεγαστικά δάνεια που χορηγεί η ίδια, αν ο δανειζόμενος ασφαλίσει τις καταθέσεις του και το ακίνητό του στην ίδια την Τράπεζα. Το μέγιστο ασφάλιστρο που καθιέρωσε αυτή η Τράπεζα είναι 7,75% σε μια αγορά στεγαστικών δανείων που φτάνει μέχρι και 8,90%.

Η κίνηση αυτή, που θυμίζει παλιότερους καιρούς στις ελληνικές δανειοδοτήσεις για στεγαστικά δάνεια, αποβλέπει να διευκολύνει τον καταναλωτή με ακόμη χαμηλότερα επιτόκια σε μια αγορά χρήματος η οποία είναι ακόμη ασαθής. Άλλες τράπεζες όπως οι BBL, KreditBank, CFER (Caisse Generale d' Epargne et de Retraite) αναγκάστηκαν να δεχθούν τα μέγιστα αυτά επιτόκια, ενώ οι ειδικές στεγαστικές τράπεζες Argenta και Eural-Unispar (Groupe Paribas) ανακοίνωσαν ότι δεν θα κατέθουν κάτω από το 7,8% και 7,9% αντίστοιχα, σε δάνεια που υπόκεινται σε αναλογιστική εξέταση κάθε 5 χρόνια.

Σημειώνεται ότι το Ταμείο CGER διατηρεί ένα 25% ολόκληρης της αγοράς στεγαστικών δανείων στο Βέλγιο, αλλά θεωρούν υποχρέωσή τους να επανεξετάζουν την οικονομική επιβάρυνση κάθε δανείου κάθε πέντε χρόνια σε περίπτωση που επήλθαν δυσμενέστερες συνθήκες επιβάρυνσης του καταναλωτή ή της Τράπεζας από την γενικότερη οικονομική κατάσταση.

Τα λεγόμενα επιτόκια θάσης που περιλαμβάνουν ορισμένες προϋποθέσεις ασφάλισης, επένδυσης και διατήρησης του εισοδήματος στη χώρα βρισκόντουσαν πάντοτε στα επίπεδα του 8,9% για μια περίοδο περίπου 20 ετών. Σήμερα έφτασε όμως, η μέρα για αναθεωρήσεις.

### ΓΕΝΙΚΗ ΣΥΝΕΛΕΥΣΗ BIPAR

Η ετήσια Γενική Συνέλευση του Διεθνούς Γραφείου Παραγωγών Ασφαλειών και Αντασφαλειών (BIPAR) προγραμματίζεται να γίνει στην Ουάσιγκτον των Ηνωμένων Πολιτειών μεταξύ 29 Ιουνίου και 2 Ιουλίου 1993. Η Γενική αυτή συνέ-

λευση που πρόκειται να προσελκύσει αρκετές εκατοντάδες επαγγελματίες ασφαλιστές από όλες τις ηπείρους συνδιοργανώνεται μαζί με την Αμερικανική Ένωση Επαγγελματιών Ασφαλειομεσιτών και υποσχεται να έχει ένα τραμερό ενδιαφέρον. Το θέμα της είναι "Παράθυρα στον Κόσμο". Πληρ. BIPAR 400 North Washington Str., Alexandria VA 22314-9980 USA.

### ΕΠΙΣΤΡΟΦΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ ΣΕ ΗΡΕΜΑ ΝΕΡΑ

Αυτό τον Μάιο ανεμενόταν να ολοκληρωθεί η διαδρομή του ιστοπλούου ασφαλιστή Άντριου Στήβενσον-Χάμιλτον της Commercial Union Assurance στο Σάουθάμπτον της Αγγλίας, μετά από ένα ταξίδι 8 μηνών στο νοτιότερο γεωγραφικό πλάτος της Γης. Με αναχώρηση στις 26.9.1992 ο Άντριου Στήβενσον πέρασε νότια του Ακρωτηρίου Καλής Ελπίδας, νότια της Αυστραλίας και της Νέας Ζηλανδίας και νότια της Ακτής του Πυρός για να συμπληρώσει μια δύσκολη διαδρομή, με πολλές όμως απολαύσεις και ικανοποιήσεις. Οι φήμες λένε ότι δεν χρειάστηκε ασφαλιστή για το ταξίδι του!

### ΛΟΓΙΣΤΙΚΟΣ ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΤΗΣ GA

Ο Λογιστικός Απολογισμός και η Έκθεση των Διευθυντών της General Accident από το Περθ της Σκωτίας αναφέρουν για το 1992 ότι η κατάσταση της εταιρίας στην Ελλάδα διατηρήθηκε σταθερή, στην Γερμανία απέφερε καλά κέρδη, ενώ στις άλλες ευρωπαϊκές χώρες παρουσίασε έντονες διακυμάνσεις, λόγω των καιρικών και άλλων καταστροφών. Η εταιρία διατηρεί 8 ππλούχους (Λόρδους, Δούκες, Σερ) σε ένα 16μελές διοικητικό συμβούλιο, που ενέκρινε και τον τρέχοντα ισολογισμό.



## Έχετε δίκιο. ΧΡΕΙΑΖΕΣΤΕ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΑ

# ΕΥΡΩΣΥΝΤΑΞΗ INTERNATIONAL LIFE

### Καμιά άλλη δεν σας δίνει περισσότερα.

- ✓ Σύνταξη όση θέλετε και όποτε τη θέλετε με πρόσθετα πλεονεκτήματα!
- ✓ Δικαίωμα στην ισόβια περίθαλψη, (Κάρτα Υγείας), για σας και την οικογένειά σας.
- ✓ Μεγάλο εφάπαξ για προστασία της οικογένειάς σας!
- ✓ Μεγαλύτερη σύνταξη για τον/τη σύζυγό σας ισοβίως!
- ✓ Σύνταξη, και στα παιδιά σας!
- ✓ Εγγυημένη περίοδο με πρόσθετα ωφέλη!
- ✓ Χαμηλό κόστος.

### και επιπλέον:

τα χρήματά σας επενδύονται και σε γερμανικά μάρκα για να μην χάνουν ποτέ την αξία τους.



Η INTERNATIONAL LIFE είναι εταιρία μέλος του Aachener und Münchener Group

καμιά άλλη τόσα!

## ΕΥΡΩΣΥΝΤΑΞΗ από την ασφαλιστική υπερδύναμη INTERNATIONAL LIFE

ΣΤΑ ΓΡΑΦΕΙΑ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΟΛΗΣ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ Ή ΣΤΟ (01) 7236644



# ΑΥΤΟΓΝΩΣΙΑ!

## ταμπού ή φόβος

γράφει  
η ψυχολόγος  
Σμαρούλα Παντελή

**Ο**λοι σχεδόν σήμερα παραδεχόμαστε πως η ζωή μας είναι δύσκολη, πως έχουμε προβλήματα και πως η ανθρώπινη επικοινωνία είναι συχνά καώδης. Η αντίδρασή μας σ' αυτό το κάθε άλλο ήιαρά ευχάριστο γεγονός είναι ποικιλότροπη. Άλλοι κορνάρουμε μπροστά σε κάθε κόκκινο φανάρι που μόλις έγινε πράσινο, άλλοι αναστενάζουμε κάθε τρία λεπτά, άλλοι υποφέρουμε από κάθε λογής ψυχασωματικές αρρώστιες, άλλοι έχουμε αϋνίες, κι άλλοι το ρίχνουμε στο "δε βαριέσαι αδερφέ"! Ανεξάρτητα απ' το επάγγελμά μας, την οικογενειακή μας κατάσταση και την περιουσία μας, ο καθένας μας κατά καιρούς έχει ομολογήσει πως κάτι πρέπει να γίνει, δεν πάει άλλο αυτή η κατάσταση. Πολλοί από μας αναγνωρίζουμε την αναγκαιότητα του να μιλήσουμε για όλ' αυτά με κάποιον ειδικό, αλλά τελικά λίγοι είμαστε εκείνοι που τολμάμε να χτυπήσουμε την πόρτα ενός ψυχολόγου. Είναι άραγε γιατί θεωρούμε πως οι ψυχολόγοι είναι για τους τρελλούς, ή γιατί φοβόμαστε να πάρουμε τελικά τη ζωή μας στα χέρια μας;

Η ψυχολόγος του περιοδικού μας φέρνοντας σ' αυτό το τεύχος έναν ασυνήθιστο φιλοξενούμενο, έναν ψυχοθεραπευόμενο, δημιουργεί μια καινοτομία στο μέχρι τώρα συγγραφικό κατεστημένο που είχε τη μορφή άρθρων.

Μιλάει μ' έναν άγνωστο Χ, κύριο Νίκο, 40 ετών, διευθυντικό στέλεχος σε μεγάλη ελληνική επιχείρηση, που δοκίμασε να βάλει ένα τέλος στις αδιέξοδες καθημερινές ερωτήσεις που κάνουμε όλοι μας μέσα από την εμπειρία της ψυχοθεραπείας.

— Κύριε Νίκο, αυτό το περιοδικό το διαβάζουν άνθρωποι που εργάζονται πολύ και σκληρά, είτε σαν πωλητές, είτε σαν διοικητικά στελέχη σ' ένα χώρο επαγγελματικό που σχετίζεται άμεσα με τον άνθρωπο. Θα ενδιέφερε λοιπόν να μας πείτε πως οδηγηθήκατε στην απόφαση να συνεργαστείτε μ' έναν ψυχολόγο εσείς που αντιμετωπίζετε το γνωστό σε όλους τους σκληρά εργαζόμενους, άγχος;

Πέρα από το άγχος που κυριαρχούσε στην καθημερινότητα της

ζωής μου, διαπίστωνα πως πολλά πράγματα ήταν μέσα μου σαν κουβάρι. Αγόμουν και φερόμουν σε πολλά ζητήματα και αποφάσεις της ζωής μου χωρίς να έχω επίγνωση των βαθύτερων αιτιών. Έχοντας στο ενεργητικό μου και σημαντικές αποφάσεις στη ζωή μου όπως ο γάμος, στις οποίες αποφάσεις ενώ πίστευα ότι δούλεψα αρκετά, απέτυχα παταγωδώς, αποφάσισα να συνεργαστώ μ' έναν ψυχολόγο για να γνωρίσω λίγο βαθύτερα τον εαυτό μου, δηλαδή ν' αποκτήσω αυτογνωσία. Σ' αυτή την απόφαση με βοήθησε το αρχαίο ρητό που είχα συγκρατήσει από το σχολείο "Γνώθι σεαυτόν"

— Αυτά που μας διηγείστε είναι δυσκολίες που τις αντιμετωπίζουν οι περισσότεροι άνθρωποι, και που αντιδρούν σ' αυτές προσπαθώντας να καταλάβουν τους εξωγενείς παράγοντες που επηρεάζουν τέτοιου είδους προβλήματα.

Τί ήταν αυτό που εσάς σας οδήγησε να ψάξετε μέσα στον εαυτό σας κι όχι έξω απ' αυτόν;

Το ότι συμπτωματικά έπεσε στο χέρι μου ένα βιβλίο ψυχολογίας και πρωτοκατανόησα σε βάθος τις έννοιες του ασυνείδητου των πρώιμων νηπιακών και παιδικών καταγραφών μέσα απ' τα βιώματα, το ρόλο των γονιών, του δασκάλου και κατ' επέκταση της κοινωνίας που αναπτυσσόμαστε.

— Ποιό είναι το κέρδος του να συμμετέχει κανείς σε μια ψυχοθεραπευτική εμπειρία σε σχέση με το να μελετήσει την ψυχολογία του ανθρώπου μέσα από βιβλία;

Μέσα από τα βιβλία αποκτάς απλά μια ιδέα των μηχανισμών, δηλαδή καταφέρνεις μια ιστορική και φιλοσοφική προσέγγιση στο ζήτημα. Ενώ, με τη συμμετοχή, ζεις και εμπειρώνεις πραγματικά και σε βάθος την διαδικασία της εξερεύνησης του εαυτού σου.

— Πολλοί άνθρωποι, ενώ αναγνωρίζουν την ανάγκη τους για μια τέτοια αυτοεξερεύνηση, φοβούνται πως θα μπερδευτούν σε μια στέλνιωτη διαδικασία, και έτσι καταλήγουν στο να διαλέγουν ν' αποφεύγουν μια τέτοια διαδικασία. Εσείς τι λέτε;

Σίγουρα υπάρχει ο φόβος του

άγνωστου, του καινούργιου, αλλά κύρια είναι ο φόβος του ν' αναλάβει κανείς την ευθύνη και τον κόπο που συνεπάγεται μια τέτοια διαδικασία.

— Δηλαδή, πείτε μας ποιό είναι τελικά το κέρδος που ν' αξίζει τον κόπο μια τέτοια προσπάθεια;

Το κέρδος είναι η πνευματική ανάπτυξη και ανέλιξη σαν οντότητα. Αρχίζεις να ξέρεις γιατί ζεις και γεύεσαι όλες τις εκδηλώσεις της ζωής από τον πόνο μέχρι την χαρά και τη δημιουργικότητα. Ζεις πραγματικά.

— Δηλαδή, οι άνθρωποι που δεν έχουν μπει σε διαδικασίες αυτογνωσίας δεν ζουν πραγματικά;

Εγώ τουλάχιστον βλέπω τώρα, πως πριν ν' αρχίσω τη δικιά μου αυτογνωσία, λειτουργούσα σαν μαριονέττα χωρίς να καταλαβαίνω τα βαθύτερα αίτια των επιλογών μου, των ενεργειών μου, των εκδη-



Η Σμαρούλα Παντελή είναι διδάκτωρ ψυχολογίας και εργάζεται στην Ελλάδα από το 1982 σαν ψυχοθεραπεύτρια βοηθώντας άτομα και ομάδες σε θέματα αυτογνωσίας κι επικοινωνίας. Συνεργάζεται κύρια με ασφαλιστικές εταιρείες όπου εφαρμόζει ειδικά προγράμματα επικοινωνίας και ανθρωπίνων σχέσεων σχεδιασμένα για ασφαλιστές και managers. Μέχρι τώρα έχει συνεργαστεί με τις εταιρείες ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ, ΑΓΦ ΚΟΣΜΟΣ, ΑΛΙΟ, ΑΛΙΑΝΖ, ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ, ΑΣΤΗΡ, ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ, CONTINENTAL, ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΖΩΗ, INTERAMERICAN, METROLIFE, και SCHWEITZ.

ναμικό παρουσίας και δράσης. Όσο για τη σχέση μου με το άλλο φύλο, τώρα ξέρω ν' αγαπάω και να φροντίζω αληθινά χωρίς ενοχές και φόβους.

— Τελικά, με δυο λόγια, τι είναι η ψυχοθεραπεία;

Είναι μια αναγέννηση, ένα δεύτερο σχολείο που θάπρεπε να περνάμε όλοι μας γιατί μόνο παίρνοντας την ευθύνη του εαυτού μας μπορούμε να ελπίζουμε στο χτίσιμο μιας καλύτερης κοινωνίας.

— Υπάρχει κάτι που θα μπορούσατε να μοιραστείτε με τους ασφαλιστές που διαβάζουν το περιοδικό μας και που θα ήταν χρήσιμο γι' αυτούς;

Έχοντας αυτογνωσία μπορείς να βλέπεις με καθαρότητα τις ανάγκες του υποψήφιου πελάτη κι έτσι να είσαι ένας καλός ασφαλιστής.

αυτούς και εμένα. Αλλά η ζωή μου απέκτησε πραγματικό νόημα.

— Εσείς λοιπόν έχετε ένα σοβαρό κέρδος. Τι συνέβη όμως με τους γύρω σας; Μήπως σας έχασαν από φίλο, σύζυγο ή συνεργάτη; Μήπως τελικά έχασαν εκείνοι; Και τελικά μήπως η ψυχοθεραπεία είναι επικίνδυνη;

Σαφώς δεν είναι επικίνδυνη μιας και οι οποιεσδήποτε αλλαγές δεν γίνονται απ' τη μια μέρα στην άλλη. Όσο για τους φίλους μου, εκείνοι κέρδισαν έναν αληθινό φίλο, μιας και τώρα η έννοια της φιλίας έχει αποκτήσει για μένα άλλη σοβαρότητα. Όσο για την εταιρεία μου, εκείνη απέκτησε έναν υπεύθυνο συνεργάτη με αυτοπεποίθηση, καθαρή σκέψη, υψηλότερη ανάπτυξη και δυνατότητων και των ταλέντων και τελικά έναν διευθυντή με ψηλό δυ-

λώσεων μου. Για παράδειγμα, θύμωνα σε κάποια συνδιάλλαξη και μπορεί να μην καταλάβαινα γιατί.

— Μερικοί άνθρωποι υποστηρίζουν πως η αυτογνωσία σε κάνει να μην είσαι αυθόρμητος.

Εσείς τι λέτε;

Μάλλον το αντίθετο.

— Δηλαδή;

Εκφράζεσαι πλέον ελεύθερα και μέσα απ' την καρδιά σου γιατί έχεις επαφή με τα συναισθήματά σου.

— Μετά απ' αυτή την εμπειρία θα λέγατε πως η ζωή σας έγινε καλύτερη;

Σε κάποιο επίπεδο, ήρθα σε σύγκρουση σε χώρους εργασιακούς, με ανθρώπους σε συγγενικούς και φιλικούς χώρους μέσα από την αναθεώρηση της αντίληψής μου για τη ζωή και τις σχέσεις των ανθρώπων. Αυτό στην αρχή αιφνιδίασε και



*...την κρίνει  
αμέσως οδηγώ  
το ποσό νοσηλείας  
στην Ελλάδα  
και το εξωτερικό*

## ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΙΣ ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ ΜΙΝΕΤΤΑ Α.Ε.Γ.Α.

*Χρυσή κάρτα  
Υγείας*

**Η χρυσή κάρτα νοσηλείας της Ευρωπαϊκής Ένωσης ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ ΜΙΝΕΤΤΑ με τα επτά ΣΥΝ που προσφέρει, αποτελεί πραγματικά χρυσή ευκαιρία:**

- ✓ Δεν χρειάζεται πλέον ν' αποταμιεύετε χρήματα για την υγεία σας. Η χρυσή κάρτα σας καλύπτει σπόλυτα και για όλη σας τη ζωή, γιατί:
- ✓ Ισχύει για τα καλύτερα νοσοκομεία και κλινικές Εηδόδος, Ευρώπης, Αμερικής και Καναδά.
- ✓ Πληρώνει αμέσως από την πρώτη μέρα.
- ✓ Κοστίζει λιγότερο.
- ✓ Καλύπτει έξοδα νοσηλείας για κάθε εισαγωγή μέχρι και 20 εκατομ. στο εσωτερικό και 60 στο εξωτερικό.
- ✓ Προσφέρεται ανεξάρτητα από κάθε άλλη ασφάλεια ζωής.
- ✓ Ισχύει για όσο χρόνο επιθυμεί ο πελάτης, ακόμη και εφ' όρου ζωής.
- ✓ Στα μεγάλα νοσοκομεία θα βρίσκονται υπάλληλοι της Εταιρείας για την καλύτερη εξυπηρέτησή σας.

**ΟΙ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΜΙΝΕΤΤΑ, με την πανόχρησμη οικονομική δόση των 3,5 τρισεκατομμυρίων, σας εν-  
γώνονται την ασφάλεια της ζωής και της περιουσίας σας**



ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ  
ΜΙΝΕΤΤΑ

ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ: ΝΙΚΗΣ 10 & ΕΡΜΟΥ-ΣΥΝΤΑΓΜΑ

ΤΗΛΕΦΩΝΑ: 32.23.452-32.49.234-32.49.374-32.28.057-32.13.210-32.26.885-32.40.556-32.46.601-32.49.025  
32.31.206-32.36.968-32.41.120-32.42.593-32.41.859-32.26.649-41.21.003-41.71.375  
ΤΕΛΕΧ: 214392 ASMI GR - TELEFAX: 01-3228801 & 01-3241842



**NIMA S.A.**

INTERNATIONAL INSURANCE & REINSURANCE BROKERS

Lloyd's Correspondent (Binding Authority)

Legal Representatives in Greece (Non Marine)  
of Lloyd's Brokers, Lowndes Lambert Group



MEMBER OF NICOS A. MACROPOULOS INSURANCE GROUP

25 FILELLINON STREET, GR - 105 57 ATHENS GREECE  
TEL.: + (01) 3230.707/9 3232.700 TLX.: 21 9066 NIMA GR  
FAX: + (01) 3240.327

# standard

## hellas s.a.

ΣΤΑΝΤΑΡ ΕΛΛΑΣ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ

### Ασφάλειες

**Πυρός**  
**Μεταφορών**  
**Αυτοκινήτων**  
**Ατυχημάτων**

**Ελευθέριος Μπουλινάκης**  
Διευθύνων Σύμβουλος

ΙΑΚ. ΔΡΑΓΑΤΣΗ 8 & ΗΡΩΩΝ ΠΟΛΥΤΕΧΝΕΙΟΥ  
(ΠΛΑΤΕΙΑ ΔΗΜΟΤΙΚΟΥ ΘΕΑΤΡΟΥ) 185 35 ΠΕΙΡΑΙΑΣ  
ΤΗΛ. 4221432 - 4221433 - 4122510 FAX. 4131329

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

# ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΓΡΑΜΜΑ ΑΠΟ ΤΗΝ ΚΥΠΡΟ  
ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΜΕ ΤΟΝ Ε.Μ.ΓΟΤΤΧΑΡΔ  
ΟΙ ΚΟΡΥΦΑΙΟΙ ΤΗΣ INTERAMERICAN  
ΟΙ ΑΝΘΡΩΠΟΙ ΤΗΣ ΠΡΩΤΗΣ ΓΡΑΜΜΗΣ



ΟΙ ΣΕΛΙΔΕΣ ΤΗΣ ΚΥΠΡΟΥ

# Η ΕΥΕΛΙΞΙΑ ΤΟΥ ΕΙΝΑΙ ΕΠΕΝΔΥΣΗ!

## FLEXIPLAN

**ΤΟ ΕΥΕΛΙΚΤΟ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟ - ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ  
ΠΟΥ ΠΡΟΣΑΡΜΟΖΕΤΑΙ ΣΥΜΦΩΝΑ ΜΕ ΤΙΣ ΑΝΑΓΚΕΣ ΚΑΙ ΤΙΣ ΠΡΟΣΔΟΚΙΕΣ ΣΑΣ**

Επενδύοντας στο πρόγραμμα FLEXIPLAN εξασφαλίζετε πάνω απ' όλα το δικαίωμα να προσαρμόζετε την επένδυση και την ασφαλιστική σας κάλυψη ανάλογα με τις εκάστοτε ανάγκες και προσδοκίες σας. Επιπλέον εξασφαλίζετε:

- Δυνατότητα τροποποίησής του όποτε εσείς κρίνετε αναγκαίο.
- Επένδυση σε μεγάλη ποικιλία μετοχών, χρεογράφων, και άλλων επενδύσεων στην Κύπρο και στο εξωτερικό.
- Άτοκο δάνειο.
- Ρευστοποίηση μέρους ή ολόκληρης της αξίας του προγράμματός σας.
- Ασφαλιστική προστασία για σας και εξασφάλιση για την οικογένειά σας.
- Φορολογική απαλλαγή μέχρι και 40% των ασφαλίσεων, ανάλογα με τα εισοδήματά σας. Και ακόμα: προστασία της αξίας της επένδυσης και της κάλυψής σας από τον πληθωρισμό.

**FLEXIPLAN**

Η ΕΠΕΝΔΥΣΗ ΠΟΥ ΕΙΝΑΙ ΑΣΦΑΛΕΙΑ



**INTERAMERICAN**  
σας προσέχει

## ΓΡΑΜΜΑ ΑΠΟ ΤΗΝ ΚΥΠΡΟ

Συνάδελφοι στην Ελλάδα και στην Κύπρο, γειά σας.

Παρακολουθήσαμε πρόσφατα τις εργασίες του Ε' Πανελληνίου Ασφαλιστικού Συνεδρίου που διεξήχθη στην Λεμεσό, στις 20-21 Μαΐου 1993. Διοργανωτές του συνεδρίου ήταν από κοινού ο Σύνδεσμος Ασφαλιστικών Εταιρειών Κύπρου (Σ.Α.Ε.Κ.) και το Ασφαλιστικό Ινστιτούτο Κύπρου (Α.Ι.Κ.). Πριν αναφερθώ στις εργασίες του συνεδρίου, θα ήθελα να επισημάνω μία σοβαρή παράλειψη - που θέλω να πιστεύω - ότι δεν ήταν εσκεμμένη. Οι κ.κ. διοργανωτές έκριναν σκόπιμο να μην μας προσκαλέσουν να καλύψουμε τις εργασίες του συνεδρίου με την αστεία δικαιολογία ότι δεν απευθυνόμαστε σε Ασφαλιστικές εταιρείες! Καλά κ.κ. διοργανωτές, οι Ασφαλιστές παραγωγοί στους οποίους απευθυνόμαστε, δεν είναι μέρος της Ασφαλιστικής βιομηχανίας και μάλιστα το πιο σημαντικό; Αν οι άνθρωποι της πρώτης γραμμής δεν υπήρχαν, αλήθεια, θα υπήρχαν οι εταιρείες; Πώς τότε κρίνετε ότι δεν έχουν το δικαίωμα της ενημέρωσης για ένα συνέδριο που τους αφορά άμεσα; Φυσικά δεν περιμένα να ευαισθητοποιηθεί ο Σ.Α.Ε.Κ. (δεν έχει λόγο άλλωστε), αλλά περιμένα λιγότερη παχυδερμία από το Α.Ι.Κ., το οποίο επαγγέλεται τον ρόλο του παράγοντα στα Ασφαλιστικά δρώμενα. Έτσι είχαμε ακόμα και το ανεκδιήγητο, να συζητά το συνέδριο για την εικόνα του κοινού για τις Ασφαλιστικές εταιρείες, να κρίνεται και να κατακρίνεται ο Ασφαλιστικός σύμβουλος για όλα τα κακώς έχοντα ΕΡΗΜΗΝ ΤΟΥ! Φυσικά, δεν υπήρχε και θέμα μαζικής συμμετοχής των Ασφαλιστικών συμβούλων, γιατί η τιμή συμμετοχής ήταν ΛΚ 130, ή, ΔΡΧ 60.000, απλώς για την συμμετοχή! Επομένως δεν μπορούσε κανείς να περιμένει μαζική συμμετοχή (αν και εμείς ως ΝΑΙ, διαφημίζαμε το Συνέδριο αφειλοκερδώς! Παρόλα αυτά, είχαμε και το αμίμητο να πληρώσουμε για την συμμετοχή μας, για να μπορέσουμε να καλύψουμε τις εργασίες αυτού του Ασφαλιστικού συνεδρίου! Είναι πράγματι λυπηρό, να γίνονται τέτοια παιδαριώδη λάθη (:), από ανθρώπους με τόσα χρόνια εμπειρίας στα Ασφαλιστικά πράγματα του Τόπου.

Στα του συνεδρίου τώρα, που ούτε ακόμα και η παρουσία προσωπικοτήτων του χώρου μας - όπως ο Δημήτρης Κοντομηνάς και ο Λάμπρος Κόκκινος - δεν ήταν αρκετή για να το βοηθήσει να επιπλεύσει. Θέματα ενδιαφέροντα μεν, αλλά τόσο ανιαρά δοσμένα και με σαφείς τάσεις επιδερμικής αντιμετώπισής τους, που κατέστρεφαν τις φιλότιμες προσπάθειες των εισηγητών για να προσφέρουν γνώσεις και εμπειρίες. Μοναδική φωτεινή εξαίρεση, η παρουσία του κου Gotthard, ο οποίος συνέβαλε τα μέγιστα με την παρουσία του στην συζήτηση για τις Μονάδες Διαχείρισης κινδύνου.

Αυτά για το συνέδριο και τελειώνοντας θα ήθελα να ευχηθώ όπως στο ΣΤ' Πανελλήνιο Ασφαλιστικό Συνέδριο - που θα γίνει στην Θεσσαλονίκη - να μην επαναληφθούν λάθη παρόμοια, αφού κοινός είναι ο στόχος και σκοπός ασφαλιστών και ασφαλιστικών εταιρειών.



**ΠΑΜΠΟΣ ΘΕΡΑΠΗΣ**  
Αντιπρόσωπος του "ΝΑΙ" στην ΚΥΠΡΟ

ΟΙ ΣΕΛΙΔΕΣ ΤΗΣ ΚΥΠΡΟΥ

# ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΜΕ ΤΟΝ ΚΟΝ ΜUELLER GOTTHARD

του Π. Θεραπή



εθνικό επίπεδο. Και πρέπει να ομολογήσω ότι κάνουν αρκετά έντονη την παρουσία τους.

**ΝΑΙ:** Στην συνείδηση του κοινού, δεν είναι πιο καταξιωμένος ο Broker σαν "ο επαγγελματίας που μπορεί να προσφέρει καλύτερες λύσεις";

**Μ.Γ.:** Ναι, αλλά ο ενημερωμένος πελάτης ξέρει ότι και αυτός ζει από την προμήθεια. Επομένως δεν θα πάει να του φέρει το φθηνότερο γιατί και 15% πάνω στο 0, κάνει 0! Αλλά ναι, συμφωνώ ότι ο Broker λέει, κοιτάξτε, έχω 6-7 προϊόντα, μπορείτε να διαλέξετε το καλύτερο.

**ΝΑΙ:** Χτες κε Gotthard, κατά την διάρκεια της συζήτησης για τις Μονάδες Διαχείρισης κινδύνου (Risk Units), εξετάστηκε η πιθανότητα δημιουργίας τέτοιων Μονάδων, ή ακόμα και η δημιουργία ενός Pool. Εσείς, ως ο αντιπρόσωπος των Αντασφαλιστών, πώς βλέπετε αυτή την πιθανότητα;

**Μ.Γ.:** Δημιουργία Μονάδων Αντασφάλισης πιστεύω ότι είναι απίθανη εξέλιξη. Τώρα, η πιθανότητα δημιουργίας Pool, φαίνεται να έχει καλύτερες προοπτικές. Αλλά ας δούμε τι κάνει η Μονάδα Αντασφάλισης. Για να διατηρήσεις τέτοιου είδους μονάδα, πρέπει να υπάρχει η δυνατότητα Underwriting για ανάληψη κινδύνων από άλλους. Αλλά όπως έλεγα και χτες, κατ' εμένα, πρέπει να αρχίσουμε να βλέπουμε την τιμή που πρέπει να πληρωθεί. Ας είναι Αντασφαλιστής, ας είναι Pool, πρέπει να πληρωθεί η σωστή τιμή για την ανάληψη του κινδύνου. Και πρέπει ν' αρχίσουμε να συζητούμε για δύο τιμές: την τιμή του ασφαλιστή και την τιμή που θα αναλαμβάνει ο ίδιος ο πελάτης (αφαιρετέο). Εφόσον θα μεταφέρει όλο τον κίνδυνο, πάλι θα το πληρώσει. Επομένως, καλύτερα ν' αναλαμβάνει ένα μέρος του κινδύνου ο ίδιος ο πελάτης (αφαιρετέο). Εφόσον θα μεταφέρει όλο τον κίνδυνο, πάλι θα το πληρώσει. Επομένως, καλύτερα ν' αναλαμβάνει ένα μέρος του κινδύνου ο ίδιος ο πελάτης (αφαιρετέο). Εφόσον θα μεταφέρει όλο τον κίνδυνο, πάλι θα το πληρώσει. Επομένως, καλύτερα ν' αναλαμβάνει ένα μέρος του κινδύνου ο ίδιος ο πελάτης (αφαιρετέο).

**ΝΑΙ:** Καταλαβαίνω. Αν' ότι ξέρω, στην Ευρώπη ο παραδοσιακός ασφαλιστικός πράκτορας έχει αρχίσει να δίνει την θέση του στον Μεσίτη ασφαλίσεων.

**Μ.Γ.:** Όχι απαραίτητα. Αλλά καταρχήν πρέπει να ξεκαθαρίσουμε τι εννοούμε με τον όρο Broker. Ο Broker είναι ο μεσίτης που δουλεύει με πολλές εταιρείες. Ο Ασφαλιστικός πράκτορας είναι αυτός που δουλεύει αποκλειστικά με μία μόνο εταιρεία. Είναι αυτός που στην Αμερική τον λένε Captive Agent και εμείς Exclusive Agent. Το πεδίο που προσωπικά βλέπω συναγωνιστους τους Μεσίτες, είναι οι βιομηχανικοί κίνδυνοι, λόγω της ευελιξίας τους. Όσο αφορά τους Ασφαλιστικούς πράκτορες τώρα, στην Γερμανία έχουν δύο οργανώσεις, μία εταιρική και μία σε

**“Η Δημιουργία ενός Pool, είναι σαν ένας γάμος από έρωτα. Την επομένη αρχίζεις ν' ανακαλύπτεις τις αδυναμίες και τα ελαττώματα του άλλου!”**

ντων και δεν θα μπορέσει να επιβιώσει. Θα είναι σαν ένας γάμος από έρωτα, που μετά ξεκινάς και ανακαλύπτεις τις αδυναμίες του άλλου. Τελικά νομίζω ότι η καλύτερη λύση θα ήταν η συνασφάλιση. Αν πληρώνεται το σωστό ασφάλιστρο αν λειτουργήσει το αφαιρετέο και αν η νοσοτροπία εδώ θα επιτρέψει την λειτουργία της συνασφάλισης, πιστεύω θα ήταν ο καλύτερος δυνατός συνδυασμός. Τώρα, αν η νοσοτροπία εδώ το επιτρέψει, αυτό δεν το ξέρω!

**ΝΑΙ:** Επίσης συζητήθηκε η πιθανότητα ίδρυσης μίας ελληνοκυπριακής αντασφαλιστικής εταιρείας. Νομίζετε θα είχε μέλλον μία τέτοια εταιρεία;

**Μ.Γ.:** Γιατί όχι; Γιατί να μην γίνει μία τέτοια εταιρεία; Το θέμα είναι από που θα κερδίσει χρήματα! Καταρχήν πρέπει να βρεθούν μέτοχοι. Μετά, αυτή η εταιρεία τι θα κάνει; Θα μαζεύει τους κινδύνους και θα τους αντασφαλίζει αλλού ή θα τους αντασφαλίζει η ίδια; Ό,τι και να επιλέξει, το περιθώριο κέρδους θα είναι ελάχιστο. Αν τελικά θα είναι ένας από τους αντασφαλιστές της αγοράς, ναι, θα επιβιώσει. Όχι όμως Ο αντασφαλιστής!

**ΝΑΙ:** Στην ουσία όμως, αν μπει σαν ένας από τους αντασφαλιστές, ποιά τα περιθώρια επιβίωσής της; Δεν νομίζετε ότι θα αδυνατεί να ανταπεξέλθει;

**Μ.Γ.:** Δεν συμφωνώ, γιατί ούτως ή άλλως θα λειτουργήσει για τους μεγάλους κιν-

**“Ο ένας λέει ότι γίνεται σεισμός κάθε 50 χρόνια, ο άλλος κάθε 70. Το θέμα είναι ποιός θα πάρει την ευθύνη για την ασφάλιση του κινδύνου;”**

δύνους - όπως ο σεισμός - που ούτως ή άλλως, χρειάζονται στην αγορά οι 130-150 αντασφαλιστές.

**ΝΑΙ:** Αναφέρατε ξανά στον σεισμό. Αλήθεια, πόσο ορατός είναι αυτός ο κίνδυνος στον ελλαδικό και κυπριακό χώρο;

**Μ.Γ.:** Πάρα πολύ δύσκολη ερώτηση, γιατί τα τελευταία χρόνια δεν είχαμε τέτοιο κίνδυνο.

**ΝΑΙ:** Έχουμε όμως αρκετά παραδείγματα και στους δύο χώρους.

**Μ.Γ.:** Αυτό ακριβώς συζητήθηκε χτες. Ο ένας έλεγε ότι θα γίνει σε 50 χρόνια και ο άλλος σε 70. Το θέμα είναι ποιος θα πάρει την ευθύνη! Εάν υπάρχει πρόβλημα εδώ, είναι γιατί οι χώρες σας είναι μικρές και τα ασφαλισμένα ποσά μεγάλα. Δηλαδή, όσο πιο πυκνοκατοικημένη είναι μια χώρα, το ποσοστό κινδύνου αυξάνεται δραματικά.

**ΝΑΙ:** Σύμφωνα, αλλά ο κίνδυνος αυτός καθ' εαυτός πόσος είναι; Αν λέγαμε ότι ο κίνδυνος του σεισμού μετρίεται σε μία κλίμακα μέχρι το 5, εμείς πού θρυσκόμαστε;

**Μ.Γ.:** Α, δεν ξέρω. Αυτό είναι καθαρά θέμα των γεωλόγων και των σεισμολόγων και εγώ δεν έχω τέτοιες ιδιότητες.

**ΝΑΙ:** Ας πάμε σε ένα άλλο θέμα. Πόσο καλά γνωρίζετε την ελληνική και κυπριακή ασφαλιστική αγορά;

**Μ.Γ.:** Γνωρίζω περισσότερο την ελληνική αγορά.

**ΝΑΙ:** Ας μιλήσουμε τότε για την ελληνική αγορά. Πώς θα την χαρακτηρίζατε από απόψεως επαγγελματισμού και δυνατοτήτων ανάπτυξης;

**Μ.Γ.:** Η Ελληνική αγορά αναπτύσσεται ραγδαία στα πλαίσια του επαγγελματισμού, για δύο λόγους: Πρώτο, γιατί υπάρχει η αναγκαιότητα να συμβαδίσει με τις Κοινωνικές Οδηγίες και Δεύτερο, γίνεται μία έντονη προσπάθεια ιδιωτικοποίησης. Επίσης, όπως ξέρετε, πρόσφατα έχουν συνενωθεί και οι Ασφαλιστικοί

σύνδεσμοι και αυτή η εξέλιξη είναι σίγουρα πολύ θετική.

**ΝΑΙ:** Τα τελευταία 3 χρόνια, όπως εμφαντικά τονίσατε κε Gotthard, ήταν χρονιές με τεράστιες ζημιές για τους Αντασφαλιστές διεθνώς. Με ποίο τρόπο βλέπετε να μπορείτε να ξεπεράσετε τα τεράστια προβλήματα που έχουν δημιουργηθεί;

**Μ.Γ.:** Πολύ καλή ερώτηση, μακάρι να ήξερα την απάντηση! Μπορώ μόνο να υποδείξω μερικά σημεία. Καταρχήν, η διεθνής αγορά σίγουρα χρειάζεται ένα Ινστιτούτο όπως τους Lloyds, για να γίνεται η διασπορά κινδύνου. Επίσης είχαμε αρκετές συγχωνεύσεις αντασφαλιστών, που μερικοί πέτυχαν, ενώ άλλοι έχουν χρεωκοπήσει. Αλλά κύρια, οι περισσότεροι Αντασφαλιστές έχουμε κάνει τρομερά λάθη στο Underwriting. Και αυτά ακριβώς τα λάθη μας έχουν στοιχίσει πολλά δισεκατομμύρια δολάρια! Θα δούμε όμως τις αλλαγές που θα κάνουμε στις ανανεώσεις των συμβολαίων μας στο τέλος αυτού του χρόνου. Το γεγονός είναι όμως ότι έχουμε πλέον ελάχιστη χωρητικότητα (capacity). Εφόσον θα υπάρχει περιορισμένη προσφορά, οι τιμές θα ανέβουν και ελπίζω αυτό να προβληματίσει τις Ασφαλιστικές εταιρείες και να αρχίσουν να κρατούν περισσότερο μέρος του κινδύνου. Αν αυξηθούν οι τιμές και αναλαμβάνουμε μικρότερο ποσοστό του κινδύνου, τότε θα επανέλθουμε στην αγορά. Αυτός πιστεύω είναι ο μοναδικός ενδεχόμενος συνδυασμός.

**ΝΑΙ:** Η τελευταία μου ερώτηση έχει να κάνει με την πολιτική εμπειρία της χώρας σας. Σαν πρώην Δυτικογερμανός, ζήσατε την επανένωση της χώρας σας μετά από 44 χρόνια. Πέραν του πολιτικού γεγονότος, θα ήθελα να το δούμε από την Οικονομική του υφή και να το επεκτείνουμε και για την ενδεχόμενη λύση του Κυπριακού που συζητείται. Εσείς, ως οι "πλούσιοι συγγενείς", πώς το αντιμετωπίσατε;

**Μ.Γ.:** Πολιτικά ήμασταν έτοιμοι, γιατί μας είπαν ότι τέτοια ευκαιρία δεν θα ξαναπαρουσιαζόταν. Στην Δ. Γερμανία όμως, ήμασταν κακομαθημένοι για 40 χρόνια και ο κόσμος ήξερε πολύ καλά τα δικαιώματά του, αλλά ξεχνούσε τις υποχρεώσεις του! Έτσι όταν έγινε η επανένωση, όλοι είναι Ναι, να υποστούμε θυσίες, αλλά Όχι εγώ! Εμείς, αλλά όχι Εγώ! Η αρνητική ψυχολογική επίδραση επήλθε γιατί η κυβερνηση είχε λανθασμένα ότι δεν θα στοιχίσει πολλά, χωρίς να λαμβάνει υπόψη την διαλυμένη οικονομία της Α. Γερμανίας η οποία ήταν κάτω από δικτατορικό καθε-

**“Όταν έγινε η επανένωση της Γερμανίας, όλοι είπαν ναι, να υποστούμε θυσίες, αλλά όχι εγώ! Εμείς, αλλά όχι Εγώ!”**

στώς από το 1933, με την άνοδο του Χίτλερ. Όταν το αντιλήφθηκαν, έκαναν δεύτερο λάθος με το να λένε ότι θα γίνουμε φτωχότεροι, ενώ δεν θα γίνουμε γιατί απλούστατα σήμερα δεν είμαστε φτωχοί! Απλούστατα για μία μεταβατική περίοδο, θα μείνουμε στο ίδιο βιοτικό επίπεδο - που ήδη είναι αρκετά ψηλό. Εύχομαι εσείς να προετοιμαστείτε καλύτερα, γιατί είναι άδικο ένα τόσο όμορφο νησί να παραμείνει διχοτομημένο με την βία.

**ΝΑΙ:** Κε Gotthard θα ήθελα να σας ευχαριστήσω και τελειώνοντας ποιά είναι το μήνυμά που θα θέλατε να στείλετε στους αναγνώστες μας;

**Μ.Γ.:** Θα ήθελα να τους ευχηθώ επαγγελματικές επιτυχίες και να τους υπερετονίσω την ανάγκη για συνεχή αυτοβελτίωση, γιατί - κακά τα ψέμματα - ο λόγος της ύπαρξης όλων μας (ασφαλιστικές εταιρείες, αντασφαλιστές, κ.λπ.) οφείλεται στις συνεχείς τους προσπάθειες. Ο πελάτης τους γνωρίζει αυτούς και αν είναι σωστοί επαγγελματίες, τότε έτσι είμαστε και εμείς για τους πελάτες!

**“Ο λόγος ύπαρξης όλων μας - Ασφαλιστικές εταιρείες, αντασφαλιστές - είναι οι συνεχείς προσπάθειες των Ασφαλιστών της πρώτης γραμμής. Αν αυτοί είναι σωστοί και επαγγελματίες, τότε είμαστε και μεις!”**

# INTERAMERICAN (ΚΥΠΡΟΥ) ΟΙ ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ ΤΩΝ ΚΟΡΥΦΑΙΩΝ



Με επίσημο δείπνο που έγινε στις 7 Μαρτίου στο ξενοδοχείο HILTON, άρχισαν οι εορτασμοί για τα 10χρονα παρουσίας της INTERAMERICAN στην Κύπρο.

Σε χαιρετισμό του ο Πρόεδρος του Ομίλου INTERAMERICAN κ. Δ. Κοντομηνάς συνεχάρη για την πρόοδο που επιτεύχθηκε και αναφέρθηκε στην αναπτυξιακή πολιτική του Ομίλου η οποία σύντομα θα υλοποιηθεί και στην Κύπρο με επέκταση και σε άλλους χρηματοοικονομικούς τομείς. Ο Διευθύνων Σύμβουλος της INTERAMERICAN στην Κύπρο κ. Ε. Νεοκλέους αναφέρθηκε στο ιστορικό της INTERAMERICAN Κύπρου και στην χωρίς προηγούμενο επιτυχημένη πορεία της και τόνισε την συμβολή της στη διεύρυνση και ανάπτυξη της Ασφαλιστικής Βιομηχανίας της Κύπρου.

Σε μικρή συγκινητική τελετή βραβεύτηκαν με αναμνηστικά δώρα οι άνθρωποι της εταιρίας που άρχισαν πριν 10 χρόνια. Επίσης στα πλαίσια της εκδήλωσης βραβεύτηκαν οι συνεργάτες της εταιρίας με τις καλύτερες επιδόσεις κατά το 1992.

Το δείπνο τίμησαν με την παρουσία τους ο Πρόεδρος του Ομίλου INTERAMERICAN κ. Δ. Κοντομηνάς, ο Υπουργός Υγείας κ. Μ. Χριστοφίδης, ο Υφυπουργός Παρά τω Πρόεδρω κ. Π. Σταύρου, ο Έφορος και ο Βοηθός Έφορος Ασφαλειών και άλλοι φιλοξενούμενοι από το εξωτερικό και την Κύπρο.



Το κόψιμο της τούρτας των 10χρονων από τον κων και την κα Νεοκλέους και την κα Κοντομηνά.



Οι πρώτοι Διευθυντές Υπ/των για το 1992.



Μια ομάδα από τους κορυφαίους ασφαλιστές για το 1992.



Μερικοί από τους συνεργάτες και υπαλλήλους που ξεκίνησαν πριν από 10 χρόνια.

# ΟΙ ΑΝΘΡΩΠΟΙ ΤΗΣ ΠΡΩΤΗΣ ΓΡΑΜΜΗΣ



**Πέτρος Αδαμίδης**  
INTERAMERICAN (ΚΥΠΡΟΥ)

## “Πρέπει να αλλάξουμε νοοτροπία!”

**ΝΑΙ:** Αγαπύτέ Πέτρο, θα ήθελα να μοιραστείς μαζί μας, μερικές ιδέες και προβληματισμούς σου, για το επάγγελμά μας.

**Π.Α.:** Με την ευκαιρία που μου δίνετε για να μεταφέρω τις σκέψεις μου μέσα από το καταξιωμένο περιοδικό σας, θα ήθελα να αναφερθώ σε δύο βασικές για μας έννοιες που είναι συνυφασμένες με την επιτυχημένη καριέρα των ανθρώπων του κλάδου μας, των αντιπροσώπων ασφαλείων ή όπως στην καθομιλουμένη τους λέμε των ασφαλιστών.

Πρώτα θα αναφερθώ στον ρυθμό, το τέμπο με το οποίο οι ασφαλιστές οφείλουν να οργανώνουν την δραστηριότητά τους. Χρειάζεται σταθερότητα στην προσπάθεια, όχι την μία μέρα 5 ραντεβού και την άλλη κανένα. Είμαστε δρομείς μεγάλων αποστάσεων όχι σπρίντερς. Ποιός μπορεί να αντισταθεί στην πορεία ενός σταθερού ασφαλιστού; Μόνο ο εαυτός του. Κανείς άλλος.

**ΝΑΙ:** Θα ήθελα Πέτρο, να μου πεις λίγο και για την νοοτροπία του Ασφαλιστή.

**Π.Α.:** Όσο αλλάζουμε, ο κόσμος αλλάζει γύρω μας και εμείς οι ίδιοι αλλάζουμε νοοτροπία. Η Μαγική λέξη λοιπόν είναι η νοοτροπία, δηλαδή η θέση ή ο προσανατολισμός που δείχνει την φάση, την αίσθηση ή διάθεση. Ας σκεφτεί κάποιος τι πρέπει να κάνει. Τίποτε περισσότερο από το να λειτουργήσει με νέα νοοτροπία, ως επιτυχημένος, και ξαφνικά θα δει ότι η σωστή αυτή διάθεση θα φέρει θετικά αποτελέσματα. Γίνετε συνάδελφοι, ένα με την δουλειά σας, νοιώστε τι προσφέρετε στον κόσμο, στην οικογένεια, στην κοινωνία και δώστε το καλύτερο που υπάρχει γι' αυτούς. Δώστε στους ανθρώπους αυτό το οποίο χρειάζονται, σε όλους ανεξαιρέτως, και μια μέρα θα ξυπνήσετε και θα δείτε στον καθρέφτη τον άνθρωπο που θέλετε να φτάσετε. Τελειώνοντας, θα ήθελα να ευχαριστήσω το Ασφαλιστικό “ΝΑΙ” για την δύναμη και τις ιδέες που μας δίνει, για να συνεχίσουμε το έργο μας.

Ο Πέτρος Αδαμίδης εγεννήθη στην Αμμόχωστο Κύπρου το 1948. Έχει σπουδάσει στο Εθνικό και Καποδιστριακό Πανεπιστήμιο Αθηνών στον Κλάδο των Οικονομικών Επιστημών. Στο ασφαλιστικό επάγγελμα είναι εδώ και 16 χρόνια. Έχει περάσει από όλα τα στάδια του ασφαλιστικού επαγγέλματος και σήμερα είναι Διευθυντής Υποκαταστήματος της INTERAMERICAN ΚΥΠΡΟΥ. Είναι ο πρώτος διευθυντής Υποκαταστήματος που ξεκίνησε με την INTER-AMERICAN Κύπρου και έχει συνδέσει το όνομά του με τα επιτεύγματα της Εταιρίας στον κυπριακό χώρο.



**Αντρέας Σακκάς**  
EURO LIFE

## “Σ’ ό,τι κάνω, θέλω την πρωτιά!”

**ΝΑΙ:** Αντρέα, θεωρείσαι ένας από τους πετυχημένους Δ/ντές ασφαλιστών. Πού οφείλεις την επιτυχία σου;

**Α.Σ.:** Δουλεύω πολύ σκληρά και για πολλές ώρες, κάτι το οποίο μεταδίδεται και παρακινεί τους συνεργάτες μου. Ξέρω άλλους Δ/ντές, οι οποίοι έχουν ωράριο λειτουργίας και κλείνουν τα γραφεία τους σαν κυβερνητικοί υπάλληλοι. Τελικά, δεν νομίζω να υπάρχουν μυστικά επιτυχίας, αρκεί να σου γίνει το ασφαλιστικό επάγγελμα τρόπος ζωής!

**ΝΑΙ:** Νομίζεις ότι ο Δ/ντής πρέπει να συνεχίζει να παράγει;

**Α.Σ.:** Σίγουρα! Καταρχήν η δουλειά μας αυτή καθεαυτή, είναι η υποστήριξη των πωλήσεων. Πώς να δώσεις πρακτικές λύσεις όταν δεν έχεις επαφή με την αγορά; Όσο αφορά τον χρόνο, νομίζω ότι ο Δ/ντής πρέπει να παίρνει βοήθη - από ένα σημείο και μετά - για να μπορεί να του διεκπεραιώνει δευτερευούσης σημασίας εργασίες και να μπορεί να αφιερώνει αυτό τον χρόνο πιο εποικοδομητικά.

**ΝΑΙ:** Ποιά είναι τα χαρακτηριστικά ενός πετυχημένου ασφαλιστή για να μπορέσει να επιτύχει;

**Α.Σ.:** Πάνω απ όλα να έχει όρεξη για δουλειά, ενθουσιασμό για το λειτουργήμα που εξασκεί, τιμιότητα και ειλικρίνεια.

**ΝΑΙ:** Ποιό είναι το μήνυμα που στέλλεις στους συναδέλφους;

**Α.Σ.:** Τους εύχομαι επιτυχία στο έργο τους, αλλά θα ήθελα να ευχηθώ και στο Ασφαλιστικό ΝΑΙ, δύναμη στο έργο του για το καλό όλων των συναδέλφων και της Ασφαλιστικής αγοράς.

Γεννήθηκε το 1959 στην Λευκωσία. Απεφοίτησε από το Α.Τ.Ι. στον κλάδο της Μηχανολογίας. Αφού εργάστηκε για 2 χρόνια στο εξωτερικό, φοιτά στο City University και παίρνει το δίπλωμά του στην Μηχανολογία. Το 1987, επιστρέφει στην Κύπρο και μέσω του πεθερού του - που ήταν ασφαλιστής - μπαίνει στο επάγγελμα. Το 1989, γίνεται Δ/ντής Ασφαλιστών, θέση που κατέχει μέχρι σήμερα με την EuroLife.



**Μιχάλης Ιωαννίδης**  
ΦΙΛΙΚΗ

## “Θέλω τα παιδιά μου να γίνουν Ασφαλιστές”

**ΝΑΙ:** Μιχάλη, από δικηγόρος - Ασφαλιστής;

**Μ.Ι.:** Είμαι από τις ελάχιστες περιπτώσεις που πήγα από μόνος μου να γίνω ασφαλιστής! Είναι το επάγγελμα που με συγκινεί μέχρι και σήμερα για την πρόκληση που περικλείει. Λυπάμαι μόνο να βλέπω δεινούς πωλητές σε οποιοδήποτε άλλο επάγγελμα εκτός του ασφαλιστικού!

**ΝΑΙ:** Πώς είδες την εξέλιξη του επαγγέλματος στα 11 χρόνια που είσαι ενεργό μέλος;

**Μ.Ι.:** Όσο περνούν τα χρόνια, αυξάνεται η ασφαλιστική συνείδηση του κοινού και αυτό διευκολύνει την δουλειά μας. Δεν έχει σημασία αν αυξάνεται ταυτόχρονα και ο αριθμός των Ασφαλιστών, γιατί ισορροπείται από την αύξηση της Αγοράς. Εκεί που πρέπει να δώσουμε βάρος, είναι στον τρόπο που πουλάνε οι άνθρωποι μας. Δίνω ιδιαίτερη σημασία στο να κάνουν σωστές πωλήσεις γιατί θέλω να έχω την συνείδησή μου ήσυχη. Θέλω να αφιηρητήσω και να μπορώ ακόμα να δακρύσω με κάτι που θα με συγκινήσει! Έχει τεράστια σημασία να παραμένεις άνθρωπος.

**ΝΑΙ:** Τι μήνυμα θέλεις να στείλεις στον Ασφαλιστικό κόσμο;

**Μ.Ι.:** Στέλλω συναδελφικούς χαιρετισμούς και θέλω να τους τονίσω το γεγονός ότι είμαστε όλοι στο ίδιο καράβι. Έχουμε κοινούς στόχους και πρέπει όλοι να βοηθήσουμε την οικονομία του τόπου και τους πελάτες μας. Επ' ευκαιρίας θα ήθελα να ευχηθώ και στο Ασφαλιστικό ΝΑΙ να συνεχίσει να έρχεται κοντά μας με φρέσκες ιδέες που μας αναζωογονούν!

# ΣΧΟΛΙΟ

Δεήσαμε να το δούμε και αυτό. Ασφαλιστικό περιοδικό, να ΠΛΗΡΩΝΕΙ για να συμμετάσχει σε Πανελλήνιο Ασφαλιστικό Συνέδριο, του οποίου θα κάλυπτε τις εργασίες! Και ως μην βιαστεί η οργανωτική επιτροπή να μιλήσει για “λάθος”, “παράλειψη” ή ακόμα και επιστροφή των χρημάτων μας (Την στιγμή μάλιστα, που εμείς ως κλαδικό περιοδικό θεωρήσαμε υποχρέωσή μας να προβάλουμε και διαφημίσουμε ΔΩΡΕΑΝ την διοργάνωση τέτοιου συνεδρίου). Ντροπή, κ.κ. διοργανωτές!

ΥΓ, ή P.S.

Αλήθεια κ.κ. του Ασφαλιστικού Ινστιτούτου Κύπρου γιατί οι αποδείξεις πληρωμής για συμμετοχή σε Πανελλήνιο Ασφαλιστικό Συνέδριο, ήταν σε άπαιστα Αγγλικά; Το λιγώτερο που πρέπει να έχεις σε μία ημικατεχόμενη πατρίδα, είναι η ευαισθησία της γλώσσας και κουλτούρας σου. Πάσα απάντηση ευπρόσδεκτη!

## ΑΙΔΩΣ ΑΡΓΕΙΟΙ, ή, ΑΙΔΟΣ ΑΡΓΙΟΙ!

### INSURANCE ASSOCIATION OF CYPRUS

ΣΥΝΕΣΤΙΜΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ  
ΦΙΛΙΑ ΑΡ. ΔΗΤΕ 1800126 G

№ 01937

FIRE	£ 120
ACCIDENT	£ 6
MARINE	£ 120
LIFE	£

Received from Ασφαλιστική ΝΑΙ

Agent of

the sum of One Hundred thirty pds being the amount of our participation for Ε Γαυθηλας Ιωαννιδης

Date: 20/5/93

*[Signature]*  
Secretary

# ΥΜΝΟΣ ΣΤΗ ΖΩΗ



## Η ΤΑΥΤΟΤΗΤΑ ΜΑΣ

Η EuroLife είναι σήμερα μια από τις νεότερες εταιρείες ασφαλειών Ζωής, που εξειδικεύεται στον κλάδο αυτό, προσφέροντας πρωτοποριακά σχέδια με πλατεία και ουσιαστικά ωφελήματα.

## ΟΙ ΔΙΑΣΥΝΔΕΣΕΙΣ ΜΑΣ

Το Συγκρότημα της Τράπεζας Κύπρου, ο μεγαλύτερος οικονομικός οργανισμός στην Κύπρο και η Manufacturers Life, η μεγαλύτερη Ασφαλιστική εταιρεία του Καναδά, αποφάσισαν την δημιουργία της EuroLife, η οποία εξειδικεύεται στον κλάδο Ζωής. Η μεγάλη οικονομική μας βάση, καθώς και η τεχνογνωσία της Manulife εγγυούνται το μέλλον.

## ΤΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΜΑΣ

Στα δύο πρώτα χρόνια της ζωής της η EuroLife παρουσίασε την πιο εντυπωσιακή εικόνα που παρουσιάστηκε ποτέ από ασφαλιστική εταιρεία στον κλάδο Ζωής στην Κύπρο. Επίσης σ' αυτό το χρονικό διάστημα δημιουργήσαμε το πιο αξιόλογο, σε αριθμό και κατάρτιση, ανθρώπινο δυναμικό πωλήσεων, που είναι σήμερα το ισχυρότερο στην Κυπριακή αγορά.

## ΟΙ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ ΜΑΣ

Οι ασφαλιστές μας, άνθρωποι με ψηλά επίπεδα μόρφωσης, μετά από προσεκτική επιλογή και συνεχή εκπαίδευση σε όλο το χώρο των χρηματοοικονομικών υπηρεσιών, μπορούν να εξυπηρετούν σωστά το κοινό. Το ισχυρό αυτό ανθρώπινο δυναμικό πωλήσεων της EuroLife είναι σε θέση, εκτός από την κάλυψη των υψηλών στόχων, να έχει τα ψηλότερα εισοδήματα στην ασφαλιστική βιομηχανία και την πιο σίγουρη καριέρα με τις καλύτερες προοπτικές ανέλιξης.

## ΟΙ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΜΑΣ

Η EuroLife ειδικεύεται αποκλειστικά στον κλάδο Ζωής και προσφέρει μια μεγάλη ποικιλία πρωτοποριακών σχεδίων που καλύπτουν πολλαπλές ανάγκες και μελλοντικές προσδοκίες κάθε ανθρώπου.

## Η ΦΙΛΟΣΟΦΙΑ ΜΑΣ

Η EuroLife πιστεύει ότι μια ασφαλιστική εταιρεία είναι ένας οργανισμός με πολυδιάστατο κοινωνικό και οικονομικό ρόλο. Αλλά η εταιρεία πάει και πιο πέρα από αυτό, προσφέροντας ό,τι καλύτερο στους συνεργάτες της και στους πελάτες της.

## Ο ΣΤΟΧΟΣ ΜΑΣ

Πρωταρχικός μας στόχος είναι η γρήγορη επέκταση μας στον ευρύτερο Ελληνικό χώρο. Μια εταιρεία που απευθύνεται σε απαιτητικούς ασφαλιστές και απαιτητικούς πελάτες, δεν έχει μόνο θέση στον ευρύτερο Ελληνικό χώρο, αλλά και υποχρέωση να ευρίσκεται παντού.



**EuroLife**  
ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΖΩΗΣ

ΓΕΝ. ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ Λ. ΠΡΟΔΡΟΜΟΥ  
ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ  
EUROLIFE HOUSE  
Θεμ. Δέρβη 40, Τ.Κ. 1655  
Λευκωσία, Τηλ: 02-442044  
Τέλεξ: 3313, Φάξ: 02-451040

# ΝΕΑ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ

## ΕΠΙΜΟΡΦΩΤΙΚΟ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟ ΤΗΣ EUROLIFE ΜΕ ΘΕΜΑ "ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗ ΠΕΛΑΤΩΝ"

Η EuroLife, πρωτοπόρος πάντοτε σε θέματα εξυπηρέτησης πελατών, διοργάνωσε σεμινάριο για το Διευθυντικό προσωπικό και τους Διευθυντές Ομάδων. Το τριήμερο επιμορφωτικό αυτό σεμινάριο πραγματοποιήθηκε στο Δημοσιογραφικό Χωριό και εισηγήτης ήταν ο κος Λούης Νεοφύτου, ειδικός σε θέματα Διεύθυνσης και ψυχολογίας.

## EUROLIFE ΣΤΗΝ ΕΚΘΕΣΗ ΕΥΚΑΙΡΙΩΝ ΕΡΓΟΔΟΤΗΣΗΣ 1993

Η EUROLIFE με γνώμονα πάντα να βρίσκεται κοντά στο κοινό και ιδιαίτερα στην νέα γενιά της Κύπρου, έλαβε μέρος στην δεύτερη έκθεση ευκαιριών Εργοδότησης (Placement Fair) που διοργανώθηκε στις 8 Απριλίου στο Cyprus College. Σκοπός της παρουσίας της EUROLIFE στην έκθεση αυτή ήταν η παρουσίαση της ταυτότητας της Εταιρείας και η επεξεργασία και ανάλυση όλων των ευκαιριών εργοδότησης σ' ένα ασφαλιστικό οργανισμό, όπως η EURO-LIFE.

## ΜΕΡΙΣΜΑ 20% ΠΛΗΡΩΝΕΙ Η UNIVERSAL LIFE ΣΤΟΥΣ ΜΕΤΟΧΟΥΣ ΤΗΣ

Το Διοικητικό Συμβούλιο της Universal Life στην τελευταία συνεδρία του, αφού εξέτασε τα οικονομικά αποτελέσματα του έτους 1992 και τις προοπτικές για το 1993, απεφάσισε την έγκριση αυξημένου μερίσματος προς τους μετόχους ύψους 20%. Τα Συνολικά Κέρδη του Συγκροτήματος σημείωσαν αύξηση 19% και ανήλθαν σε £778.380.

Τα αποτελέσματα του έτους και τις προοπτικές του νέου έτους ανέλυσε στους Χρηματιστές ο κος Α. Γεωργίου, Διευθύνων Σύμβουλος του Συγκροτήματος, σε συνάντηση που πραγματοποιήθηκε στα Κεντρικά Γραφεία της Εταιρείας.

Η αύξηση των κερδών και η μείωση της φορολογικής επιβάρυνσης που τέθηκε σε εφαρμογή το 1992 επέτρεψε στην Εταιρεία την αύξηση του μερίσματος. Τα καθαρά κέρδη (μετά τη φορολογία) παρουσίασαν



αύξηση 82% σε σύγκριση με τον προηγούμενο χρόνο.

Το 1992 ήταν για την Universal Life ακόμη ένας χρόνος σημαντικής ανάπτυξης. Ο κύκλος εργασιών της Εταιρείας σε πραγματοποιηθέντα ασφάλιστρα ζωής παρουσίασε αύξηση 23,7% και έφτασε τα £12,6 εκατ. Οι καλύψεις ζωής σε ασφαλισμένα κεφάλαια έφτασαν τα £1.177,2 εκατ. και τα ασφαλιστικά αποθεματικά των μακροπρόθεσμων εργασιών σημείωσαν αύξηση 19,5% και έφτασαν τα £50,9 εκατ.

Παρά την σημαντική πτώση των

χρηματιστηριακών αξιών που παρατηρήθηκε στην κεφαλαιαγορά το 1992, η Universal Life πέτυχε πολύ ευνοϊκά αποτελέσματα στην απόδοση των επενδύσεών της. Σαν αποτέλεσμα σημειώθηκε ικανοποιητική απόδοση στο ασφαλιστικό επενδυτικό της σχέδιο, ενώ διατηρήθηκαν στα ίδια υψηλά επίπεδα τα κέρδη των ασφαλιστικών προγραμμάτων με συμμετοχή στα κέρδη.

Όσον αφορά τις εργασίες της Εταιρείας στην Ελλάδα ο κ. Γεωργίου τόνισε ότι παρά την οικονομική ύφεση που κατά τη διάρκεια του 1992 σημείωσε περαιτέρω επιδείνωση, αναπτύχθηκαν ικανοποιητικά. Μετά την αύξηση των ασφαλιστικών υποχρεώσεων της Εταιρείας, σύμφωνα με την Ελληνική Ασφαλιστική Νομοθεσία, τα αποτελέσματα της θυγατρικής Εταιρείας παρουσίασαν ζημιάν ύψους £50.555 ποσό που συμπεριλαμβάνεται στα ενοποιημένα αποτελέσματα του συγκροτήματος.

Οι προοπτικές της Εταιρείας για το 1993 αναμένονται να είναι πολύ

καλές. Αυτό επιβεβαιώνουν τα μέχρι σήμερα δεδομένα που βρίσκονται σε σύγκριση με το 1992 σε πιο υψηλά επίπεδα.

Η Ετήσια Γενική Συνέλευση της Εταιρείας θα πραγματοποιηθεί στις 26 Μαΐου 1993 στα Κεντρικά Γραφεία της Εταιρείας.

## Η ΦΙΛΟΣΟΦΙΚΗ ΣΧΟΛΗ ΤΟΥ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟΥ ΑΘΗΝΩΝ ΣΤΗΝ ΚΥΠΡΟ

Στη γιορτή από την υποδοχή 180 καθηγητών και φοιτητών της Φιλοσοφικής Σχολής Πανεπιστημίου Αθηνών από τον Ελληνικό Πνευματικό Όμιλο Κύπρου στο χώρο του Παγκυπρίου Γυμνασίου.

Τους φοιτητές και τους καθηγητές τους δεξιώθηκε η INTERAMERICAN.

Η επίσκεψη στην Κύπρο πραγματοποιείται για 9η φορά και πέρα από την επιστημονική πλευρά έχει το χαρακτήρα προσκυνήματος. Εντάσσεται δε στις προσπάθειες του Πανεπιστημίου Αθηνών και ιδιαίτερα της Φιλοσοφικής Σχολής για την περαιτέρω ανάπτυξη και ανασύσταση των σχέσεων με την Κύπρο.

## ΕΙΣΦΟΡΑ ΔΚ 2,200 - ΑΠΟ ΤΗΝ INTERAMERICAN ΣΤΟΝ ΣΥΝΔΕΣΜΟ ΚΑΡΚΙΝΟΠΑΘΩΝ ΚΑΙ ΦΙΛΩΝ

Η INTERAMERICAN εισέφερε το ποσό των ΚΑ 2,200 - στον Παγκύπριο Σύνδεσμο Καρκινοπαθών και Φίλων για σκοπούς έκδοσης διαφωτιστικού φυλλαδίου με θέμα την έγκαιρη διάγνωση του Καρκίνου.

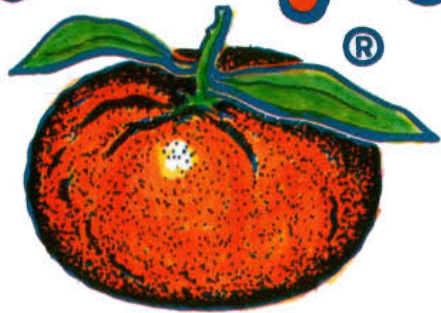
Την επιπαγή επέδωσε ο κ. Γιώργος Φωτίου Προϊστάμενος του Τμήματος Marketing στις κυρίες Σταυρούλα Τσιάνκα, Γραμματέα του Συνδέσμου και Μαρία Βανέζου Οργανωτικού Γραμματέα.

Η εισφορά αυτή εμπίπτει μέσα στα πλαίσια της Κοινωνικής Προσφοράς της INTERAMERICAN που είναι ιδιαίτερα έντονη στον τομέα της προληπτικής Ιατρικής και της Υγείας και που εκφράζεται με διάφορες ενέργειες όπως παραγωγή ραδιοφωνικών προγραμμάτων, ειδικών εκδόσεων, αγορά νοσοκομειακού εξοπλισμού και εγκαταστάσεων και εθελοντική προσφορά αίματος και εργασίας.

# ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΙΔΗΣΕΙΣ

ΟΛΑ ΤΑ ΝΕΑ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΧΩΡΟΥ

## Μανταρίνι



Υπεύθυνη: ΜΑΡΙΑ ΣΠΥΡΟΥ

ΕΙΔΙΚΗ ΣΥΜΦΩΝΙΑ  
ΣΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ -  
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥΣ ΥΠΑΛΛΗΛΟΥΣ

Π. Τσαλδάρη 24Α & Μιαούλη 7, Μαρούσι  
Τηλ.: 6120283 - 8054553 - 8022866 - 8067181

ΣΥΓΧΡΟΝΟ ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΝΗΠΙΑΓΩΓΕΙΟ

### ΦΟΙΝΙΞ

Τη διαμαρτυρία της για την ανακοίνωση - καταγγελία του Συλλόγου του "ΦΟΙΝΙΚΑ", η οποία χαρακτήριζε αντεργατική και αντιδημοκρατική την ενέργεια της Διεύθυνσης της εταιρίας εκφράζει με επιστολή της η Διεύθυνση Προσωπικού.

Κατά την άποψη της Διεύθυνσης αντεργατική και αντιδημοκρατική είναι η ενέργεια του Συλλόγου να επιτάξει χωρίς συνεννόηση με τους αρμοδίους το 2ο όροφο την ημέρα της Πρωτομαγιάς.

Και οι συντάκτες της επιστολής καταλήγουν λέγοντας ότι εργατική και δημοκρατική θα ήταν η αναζήτηση χώρου για τον εορτασμό της Πρωτομαγιάς που δε θα εμπόδιζε τις εργασίες της εταιρίας.

### ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΩΝ ΠΑΡΑΓΩΓΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΕΛΛΑΔΑΣ

Με ομόφωνη απόφαση το Δ.Σ. του Συνδέσμου Συντονιστών Παραγωγών Ασφαλίσεων Ελλάδας καταδικάζει την εις βάρος Ασφαλιστικών Εταιριών και προσώπων συνδεδεμένων μ' αυτές συκοφαντική εκστρατεία χωρίς αποδεικτικά στοιχεία.

Ο Σύνδεσμος, όπως τονίζει στην ανακοίνωσή του, επιφυλάσσει των δικαιωμάτων του έναντι οποιωνδήποτε κριθούν υπεύθυνοι των δυσφημίσεων.

### ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ

Τη χορηγία της μαθητικής θεατρικής παράστασης της δραματικής ομάδας του Κολλεγίου "ΔΕΛΑΣΑΛ" της Θεσσαλονίκης ανέλαβε ο Όμιλος Ασφαλιστικών Εταιριών ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ".

Το έργο που θα ανεβάσουν οι μαθητές είναι το "Έτσι είναι αν έτσι νομίζετε" του Λ. Πιραντέλλο.

### ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ

Μία από τις υγιέστερες και δυναμικά αναπτυσσόμενες Ασφαλιστι-

κές εταιρίες της χώρας μας είναι ο όμιλος ασφαλιστικών εταιριών "ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ".

Αυτό τουλάχιστον αποδεικνύει ο ισολογισμός χρήσης του 1992. Αναλυτικότερα το σύνολο ενεργητικού δρχ. είναι 750.032.481 δραχμές ενώ το σύνολο κερδών χρήσεως ανέρχεται σε 20.097.499 δραχμές.

### ΝΕΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ "BANCASSURANCE WORLD"

Ένα νέο περιοδικό θα κυκλοφορεί κάθε 20 του μηνός στα περίπτερα. Τίτλος του "BANCASSURANCE WORLD" και αντικείμενό του το Γενικό Εμπόριο του Χρήματος.

Οι τράπεζες κυρίως, αλλά και οι ασφάλειες εξακολουθούν να παραμένουν οι φορείς διακίνησης του χρήματος και ως εκ τούτου επηρεάζουν την ζωή μας και καθορίζουν το βιοτικό μας επίπεδο.

Όσα λοιπόν περισσότερα πράγματα γνωρίζουμε γι' αυτούς τους φορείς τόσο μεγαλύτερα θα είναι τα οφέλη μας.

Φιλοδοξία του περιοδικού BANCASSURANCE WORLD είναι να δώσει ακριβώς αυτή την πληροφόρηση στον αναγνώστη και να τον μυήσει στα μυστικά του χρηματοπιστωτικού τομέα, όσο είναι εφικτό.

Οι ανάγκες του σύγχρονου αν-

θρώπου οδήγησαν το παραδοσιακό τραπεζικό σύστημα να επεκταθεί και να διευρυνθεί ώστε πέρα από τις γνωστές τραπεζικές εργασίες, να δημιουργήσει ένα νέο κύκλο εργασιών με την γενικότερη ονομασία χρηματοοικονομικές υπηρεσίες, όπου οι Τράπεζες μαζί με τις Ασφαλιστικές Εταιρίες και τις εταιρίες Αμοιβαίων Κεφαλαίων, αποτελούν το Α και το Ω στη διακίνηση του χρήματος.

Το BANCASSURANCE WORLD λοιπόν έρχεται να καλύψει όλον αυτόν τον χώρο με ένα επιτελείο Δημοσιογράφων, Ερευνητών, Συνδικαλιστών, Επιχειρηματιών, Νομικών, Ψυχολόγων κ.α., οι οποίοι με την εμπειρία τους, την επαγγελματική τους κατάρτιση, και μέσα από τα ρεπορτάζ και τα άρθρα τους θα απαντούν στα ερωτήματα των αναγνωστών μας.

Το BANCASSURANCE WORLD φιλοδοξεί να γίνει το εργαλείο της γνώσης και της πληροφόρησης σε θέματα όπως: το προφίλ του σύγχρονου τραπεζίτη, παρουσιάσεις τραπεζών, τις υπηρεσίες τους, συνδικαλιστικά θέματα, συγκριτικές στατιστικές μελέτες και αναλύσεις, Αμοιβαία Κεφάλαια, νέα τραπεζικά προϊόντα, ειδήσεις, κοινοτική νομοθεσία, ο ρόλος των ασφαλιστών και η κοινωνική ασφάλιση, το Management ολικής ποιότητας, ψυχολογία, υγεία, πρόσωπα, πωλήσεις-ενοικιάσεις ακινή-

των, εκπαίδευση στελεχών κ.α.

Με τιρόζ 11.000 τεύχη κάθε 20 του μηνός το BANCASSURANCE WORLD στα περίπτερα και από εκεί στα χέρια των αναγνωστών και των συνδρομητών, με τους οποίους επιθυμεί ν' αποκτήσει μία σχέση εμπιστοσύνης βασισμένη στην εγκυρότητα και την επικαιρότητα.

Υ.Γ. Η έκδοση του BANCASSURANCE WORLD είναι μια ιδέα του εκδότη του ΝΑΙ για να "βγει" λίγο προς το ευρύτερο κοινό και η προσφορά των ασφαλιστών στο κοινωνικό σύνολο, εκτός των άλλων θεμάτων. Πρώτο το ΝΑΙ προέβλεψε την τάση από το 1990 καθιερώνοντας στις σελίδες του την εικόνα του ασφαλιστή-χρηματοοικονομικού συμβούλου κάτι που - ευτυχώς - ακολούθησαν και θα ακολουθήσουν κι άλλα περιοδικά.

### ΕΘΝΙΚΗ

Την Εθνική Ασφαλιστική επισκέφθηκε ο γνωστός κοσμοναύτης, θουλευτής και ήρωας του Ρωσικού Λαού, κος Γκέρμαν Τιτόβ.

Τον κ. Τιτόβ, ο οποίος συνοδεύεται από τη σύζυγό του, τον κ. Σάβα ακόλουθο τύπου της Ρωσικής Πρεσβείας, τον κ. Γρηγόρη Μιχαλόπουλο με την πρόσκληση του οποίου επι-

### Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΣΤΗΝ 27Η ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΑ ΕΚΘΕΣΗ ΛΑΜΙΑΣ

Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ για 11η συνεχή χρονιά συμμετέχει με δικό της περίπτερο στην 27η ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΑ ΕΚΘΕΣΗ ΛΑΜΙΑΣ, που ήδη λειτουργεί από τις 22-30 Μαΐου 1993.

Στο περίπτερο της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ που στεγάζεται στο εκθεσιακό κτίριο της ΠΕΛ προβάλλονται και παρέχονται πληροφορίες για όλα τα προγράμματα ασφάλισης της εταιρίας.

Στα εγκαίνια της έκθεσης, παρέστησαν μέλη της Διοίκησης, και στελέχη της Εταιρίας.





ΔΙΕΘΝΗΣ

ΕΥΡΩΠΑΙΚΗ

ΕΛΛΗΝΙΚΗ

ΔΥΝΑΜΙΚΗ

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΗ

ΠΡΟΣΩΠΙΚΗ

ΕΠΙΤΥΧΗΜΕΝΗ

ΣΥΓΧΡΟΝΗ

ΥΠΕΥΘΥΝΗ

στη διάθεσή σας  
για την ασφάλειά σας

OLIVIA



σκέπτεται τη χώρα μας, και τον δημοσιογράφο κ. Κων. Παπααναγιώτου, υποδέχθηκε ο Γενικός Διευθυντής κος Λάμπρος Κόκκινος μαζί με τον Α' Αντιπρόεδρο του Δ.Σ. κ. Αμίλιο Ζαχαρέα και όλα τα διευθυντικά στελέχη της εταιρίας.  
Ο κος Λ. Κόκκινος παρουσίασε στους επισκέπτες την ιστορία της Εθνικής Ασφαλιστικής, τις δραστηριότητές της τόσο στους απλούς, όσο και στους εξειδικευμένους κινδύνους και την προσφορά της στο κοινωνικό

σύνολο.

Στη συνέχεια ο κος Τπόθ αναφέρθηκε στα επιτεύγματα της επιστήμης, στις προσωπικές του εμπειρίες και στις προοπτικές συνεργασίας που ανοίγονται στο νέο πολιτικοοικονομικό πλαίσιο.

Η συνάντηση έκλεισε με την κοινή διαπίστωση των στενών δεσμών που υφίστανται μεταξύ των δύο λαών, του ελληνικού και του ρωσικού, και την κοινή επιθυμία για τη διατήρησή τους.

### ΕΦΥΓΕ Ο ΝΙΚΟΣ ΠΕΤΡΟΠΟΥΛΟΣ

Δύσκολο να γράψει κανείς για το συνάδελφό μας Νίκο Πετρόπουλο ο οποίος στις 9 Μαΐου 1993 έχασε τη μάχη με την επάρατη νόσο. Ένας συνάδελφος ο οποίος εργάστηκε σκληρά και για όλους του τους συνάδελφους, για τα κοινά.

Ο ΝΙΚΟΣ ΠΕΤΡΟΠΟΥΛΟΣ μας



άφησε στα 49 του χρόνια, υπηρετώντας με περίσσιο ζήλο για 17 ολόκληρα χρόνια το θεσμό και την Εταιρεία ALICO.

Σαν ελάχιστη αναγνώριση της προσφοράς του ο Σύνδεσμος ανακήρυξε Επίτιμο μέλος του το ΝΙΚΟ ΠΕΤΡΟΠΟΥΛΟ γράφοντας σε ειδική πλακέτα το όνομά του δίπλα σ' αυτό του Γιώργου Σκαλίγκου.  
ΝΙΚΟ ΘΑ ΣΕ ΘΥΜΟΜΑΣΤΕ ΓΙΑ ΠΑΝΤΑ

### KOSMOS - SOGEN AM A.E.Δ.A.K.

Η Εταιρεία Διαχειρίσεως Αμοιβαίων Κεφαλαίων KOSMOS-SOGEN AM, θυγατρική της γαλλικής τράπεζας SOCIETE GENERALE και του ομίλου ασφαλιστικών εταιριών AGF KOSMOS, έλαβε την έγκριση της επιτροπής κεφαλαιαγοράς για τη σύσταση του δεύτερου αμοιβαίου κεφαλαίου της, του οποίου η διάθεση θα αρχίσει στις αρχές Ιουνίου.

Το Α/Κ που θα ονομάζεται **KOSMOS-INCOME**, θα είναι σταθερό και καθαρά ελληνικού χαρακτήρα, επενδύοντας το χαρτοφυλάκιό του σε ελληνικούς τίτλους σταθερού εισοδήματος και στην αγορά χρήματος. Το αρχικό ενεργητικό θα είναι 200.000.000 δρχ. από τα οποία τα 100.000.000 με εισαγωγή συναλλάγματος θα προέρχονται από την SOCIETE GENERALE και τα υπόλοιπα από την AGF KOSMOS. Η αρχική τιμή μεριδίου θα είναι 2000 δρχ. Η προμήθεια διάθεσης των μεριδίων θα είναι 2% και η προμήθεια εξαγοράς θα κυμαίνεται από 3%-0% ανάλογα με το χρονικό διάστημα από την υποβολή της αίτησης συμμετοχής μέχρι την ημέρα εξαγοράς.

Θεματοφύλακας του Α/Κ θα είναι η SOCIETE GENERALE και η διάθεση θα πραγματοποιείται από το δίκτυο της AGF KOSMOS και τα τρία καταστήματα της SOCIETE GENERALE στην Ελλάδα.

Ιδιαίτερα θετική πορεία ακολουθεί το **KOSMOS-INVEST**, το μικτό Α/Κ της εταιρείας, διαγράφοντας μια σταθερή ανοδική πορεία παρά τις αντίξοες συνθήκες που επικράτησαν στην ελληνική κεφαλαιαγορά από την ημέρα της έναρξής του (17.4.92) μέχρι σήμερα. Η αύξηση της καθαρής τιμής του για την περίοδο από 17.4.92 έως 31.5.93 ανέρχεται σε 17,55%.

Η σύνθεση του χαρτοφυλακίου του KOSMOS INVEST με ημερημηνία 31.05.93 έχει ως εξής:

ΜΕΤΟΧΕΣ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ	24,2%
ΜΕΤΟΧΕΣ ΓΑΛΛΙΑΣ	4,48%
ΤΙΤΛΟΙ ΣΤΑΘ. ΕΙΣΟΔ. ΣΕ ΔΡΧ.	45,84%
ΤΙΤΛΟΙ ΣΤΑΘ. ΕΙΣΟΔ. ΣΕ ΓΑΛΛ. ΦΡΑΓΚΟ	5,68%
ΤΙΤΛΟΙ ΣΤΑΘ. ΕΙΣΟΔ. ΣΕ ΓΕΡΜ. ΜΑΡΚΟ	7,45%
ΤΙΤΛΟΙ ΣΤΑΘ. ΕΙΣΟΔ. ΣΕ ΔΟΛΛΑΡΙΟ ΗΠΑ	5,45%
REPOS	6,31%
ΜΕΤΡΗΤΑ	0,36%

### CONTINENTAL: ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΗ ΑΝΟΔΟΣ ΚΑΙ ΝΕΕΣ ΟΜΑΔΙΚΕΣ ΚΑΛΥΨΕΙΣ

Σταθερά και δημιουργικά προχωρεί η παραγωγική πορεία της Ασφαλιστικής Εταιρίας Ζωής CONTINENTAL. Συγκεκριμένα κατά το πρώτο πεντάμηνο του 1993 η παραγωγή ασφαλιστρών αυξήθηκε κατά 30% σε σύγκριση με το αντίστοιχο πεντάμηνο του 1992.

Παράλληλα προχωρεί και η δραστηριοποίηση του δικτύου Πωλήσεων της CONTINENTAL (40 Υποκαταστήματα σ' όλην την Ελλάδα) και στον χώρο των Ομαδικών Ασφαλίσεων. Την ανάπτυξη του κλάδου ανέλαβε ένα καταξιωμένο στέλεχος με μεγάλη εμπειρία στις Ομαδικές Ασφαλίσεις, ο **κ. Απόστολος Μαρκόπουλος**.

Οι νέες καλύψεις Ομαδικών Ασφαλίσεων που σχεδιάστηκαν από το Επιτελείο της CONTINENTAL είναι οι εξής: 1) "Ομαδική Προστασία" για Επιχειρήσεις 10 ατόμων και άνω. 2) "Ομαδική Υπερπροστασία" για επιχειρήσεις 20 ατόμων και άνω. 3) "Αποταμιευτική Προστασία" για Επιχειρήσεις με προσωπικό τουλάχιστον 10 ατόμων καθώς και για Συλλόγους και Σωματεία. 4) "Αντιπληθωριστική Προστασία" για Επιχειρήσεις που απασχολούν τουλάχιστον 20 άτομα και 5) "Μαθητική Προστασία" για μαθητές Σχολείου όλων των βαθμίδων.

### "ΕΒΔΟΜΑΔΑ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑΣ" με ΑΧΑΙΑ-CLAUSS

Το Ελληνικό Πολιτιστικό Κέντρο του Λονδίνου ανέλαβε την ευθύνη του εορτασμού στην Αγγλία των 2.500 χρόνων Δημοκρατίας, διοργανώνοντας ποικίλες πολιτιστικές εκδηλώσεις, σε τακτά διαστήματα, κατά τη

διάρκεια ενός έτους.

Αποκορύφωμα αυτών των εκδηλώσεων αποτελεί η "Εβδομάδα Δημοκρατίας", από τις 14-20 Ιουνίου, στο λαμπρό εορτασμό της οποίας θα συμμετάσχει η Τριήρης "Ολυμπιάς", πιστό αντίγραφο αρχαίου πολεμικού πλοίου, η οποία θα μεταφερθεί στην Αγγλία από το Ναυτικό Μουσείο Αιγαίου.

Στις 16 Ιουνίου, η Τριήρης "Ολυμπιάς", με 180 κωπηλάτες από διάφορες χώρες, θα διαπλεύσει τον Τάμεση με προορισμό το Βρετανικό Κοινοβούλιο.

Στο μεγάλο, επίσημο δείπνο που θα δοθεί την ίδια μέρα και στο οποίο θα συμμετέχουν η Υπουργός Πολιτισμού κ. Μπακογιάννη, η κ. Μελίνα Μερκούρη, ο Δήμαρχος Αθηναίων κ. Κουρής, πάνω από 60 Έλληνες εφοπλιστές, οι Οργανωτικές Επιτροπές Αθήνας και Ε.Π.Κ. καθώς και άλλοι προσκεκλημένοι, η ΑΧΑΙΑ-CLAUSS προσφέρει τα περίφημα κρασιά της PATRAS, NEMEA, ΠΕΛΟΠΟΝΝΗΣΙΑΚΟΣ και ΜΑΥΡΟΔΑΦΝΗ.

Είναι πεποίθηση της ΑΧΑΙΑ-CLAUSS, εταιρίας με οινοποιϊκή παράδοση 132 χρόνων, ότι αποτελεί αυτόνοτο καθήκον της η στήριξη της αξιόπιστης πρωτοβουλίας του Ελληνικού Πολιτιστικού Κέντρου με την οποία προβάλλεται ο ρόλος της Ελλάδας, λίκνου της Δημοκρατίας, από την αρχαιότητα έως τις μέρες μας.

### ΙΟΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΖΩΗΣ

Ευαίσθητοποιημένοι εξ' αιτίας της δουλειάς μας που σκοπό στην ζωή μας έχουμε βάλει να υπηρετούμε τον άνθρωπο, εμείς οι εργαζόμενοι στην Ιονική Ζωής, μαζευτήκαμε την Κυριακή 25.4.93 στην Εθνική οδό Ηρακλείου - Ρεθύμνου στο ύψος του Παλιόκαστρου και συγκεκριμένα στο πάρκο αναψυχής που έχει δημιουργήσει η 3η Δ.Ε.Κ.Ε. και μαζέψαμε όλα τα σκουπίδια της περιοχής.

Με την κίνησή μας αυτή θέλουμε να συμμετέχουμε κι εμείς στον εορτασμό της παγκόσμιας ημέρας που γιορτάζει στις 22.4.93 η MANA ΓΗ και επιπλέον να δώσουμε το εξής μήνυμα:

Ας σεβαστούμε τη Γεννήτρα Γη και ας λάβουμε υπ' όψιν μας, πως τούτη την γη την έχουμε δανειστεί από τα παιδιά μας, και φεύγοντας πρέπει να τους την παραδώσουμε καθαρή και αμόλυντη.

### INTERLIFE

Η ασφαλιστική εταιρία INTERLIFE ιδρύθηκε στη Θεσσαλονίκη το 1981. Τα κεντρικά της γραφεία βρί-

# Νέο περιοδικό; ΝΑΙ!

BancAssurance  
World

## ΜΗΝΙΑΙΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΤΟ ΓΕΝΙΚΟ ΕΜΠΟΡΙΟ ΧΡΗΜΑΤΟΣ

Με τη συνεργασία ομάδος από Δημοσιογράφους, Ασφαλιστές, Τραπεζικούς, Πανεπιστημιακούς καθηγητές, Χρηματιστές, Ερευνητές-Αναλυτές και Συνδικαλιστές.

ΦΙΛΙΚΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ 18  
Τ.Κ. 106 73, ΠΛΑΤΕΙΑ ΚΟΛΩΝΑΚΙΟΥ  
ΤΗΛ.: 3615485, 3640756, 3229394,  
FAX: 3221525

<b>ΔΕΛΤΙΟ ΕΓΓΡΑΦΗΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗ</b>	
ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ:	.....
ΕΤΑΙΡΙΑ:	.....
Δ/ΣΗ ΕΤΑΙΡΙΑΣ:	.....
Δ/ΣΗ ΟΙΚΙΑΣ:	.....
TAX. ΚΩΔΙΚΑΣ:	..... ΠΟΛΗ:
ΤΗΛΕΦΩΝΑ ΕΤΑΙΡΙΑΣ:	..... ΟΙΚΙΑΣ:
• Ταχ. επιταγή απεστάλη αρ	<input type="checkbox"/>
• Εσωκλείεται επιταγή αρ	<input type="checkbox"/>
• Κατάθεση στο Λογαριασμό 51342181/104 Εθνικής Τράπεζας Ελλάδος:	<input type="checkbox"/>
• Αποστείλατε εισπράκτορα	<input type="checkbox"/>
• Μέσω Fax 3221525 στείλτε στοιχεία σας	<input type="checkbox"/>
<b>ΑΞΙΑ ΕΤΗΣΙΑΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΣ:</b>	
• ΙΔΙΩΤΕΣ 5.000 ΔΡΧ.	<input type="checkbox"/>
• ΕΤΑΙΡΙΕΣ - ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ 20.000 ΔΡΧ.	<input type="checkbox"/>
• ΦΟΙΤΗΤΕΣ 3.000 ΔΡΧ.	<input type="checkbox"/>

σκονται στο ιδιόκτητο πενταόροφο κτήριο, στην Καπετάν Γκόνη 25 στην Καλαμαριά.

**ΦΙΛΟΣΟΦΙΑ ΤΗΣ:** Η πλήρης κάλυψη των ασφαλιστικών αναγκών των πελατών της σε συνδυασμό με την εξασφάλιση σημαντικών πλεονεκτημάτων κόστους. Η συνεργασία της με μεγάλες διεθνείς αντασφαλιστικές εταιρίες, όπως η UNION RE (θυγατρική της SWISS RE), και η αύξηση του τζίρου της κατά την τελευταία πενταετία, κατά 500%, την καθιστούν ευέλικτη, αξιόπιστη, σίγουρη.

Η INTERLIFE ΑΑΕΓΑ καλύπτει όλους τους ασφαλιστικούς ταμείς ζημιών και δίνει λύσεις και στα πιο δύσκολα ασφαλιστικά προβλήματα.

Τώρα η INTERLIFE "θγάζει" στην αγορά, καινούρια προγράμματα ευρωπαϊκών προδιαγραφών. Δύο απ' αυτά, αφορούν το αυτοκίνητο. Το VOLL KASKO, ολική κάλυψη ζημιών, ένα ολοκληρωμένο πρόγραμμα που καλύπτει τα πάντα σε σχέση με το αυτοκίνητο (φωτιά, κλοπή, στοιχεία φύσης, σύγκρουση - ίδιες ζημιές, τρομοκρατικές ενέργειες, θραύση κρυστάλλων, νομική προστασία, προσωπικό ατύχημα, έξοδα για ενοίκιαση αυτοκινήτου), και το TEIL KASKO, μερική κάλυψη ζημιών, ένα πρόγραμμα που συμπληρώνει τα κενά των άλλων ασφαλιστικών καλύψεων για το αυτοκίνητο, τον οδηγό και τους επιβάτες.

Σημαντικό στοιχείο αποτελεί το ότι η INTERLIFE διαθέτει τα προγράμματα VOLL KASKO και TEIL KASKO και μεμονωμένα, ανεξάρτητα από το που είναι ασφαλισμένο το αυτοκίνητο ως προς την αστική ευθύνη.

### ΤΑ ΑΝΤΙΚΛΕΠΤΙΚΑ "COBRA" ΑΣΦΑΛΙΖΟΝΤΑΙ ΣΤΗΝ ALLIANZ

Μια σημαντική ασφαλιστική σύμβαση υπεγράφη πρόσφατα μεταξύ της ALLIANZ, της μεγαλύτερης ασφαλιστικής εταιρίας της Ευρώπης, και της COBRA SECURITY A.E., νέας αντιπροσώπου της DELTA ELETTRONIKA στην Ελλάδα.

Με την σύμβαση αυτή παρέχεται στους κατόχους συγκεκριμένων τύπων του αντικλεπτικού συστήματος COBRA, ασφαλιστική κάλυψη σε περίπτωση κλοπής ή εμπρησμού του αυτοκινήτου μέχρι 6 εκατ. δρχ. και αποκατάσταση ζημιών από προσπάθεια κλοπής μέχρι 200.000 δρχ.

### ΤΑ ΝΑΥΠΗΓΕΙΑ ΕΛΕΥΣΙΝΑΣ ΑΣΦΑΛΙΖΟΝΤΑΙ ΣΤΗΝ ALLIANZ

Το όνομα της ALLIANZ, της με-

γαλύτερης ασφαλιστικής εταιρίας της Ευρώπης, κερδίζει σταθερά όλο και περισσότερο έδαφος στην Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά.

Έτσι από 1ης Απριλίου 1993 τα Ναυπηγεία Ελευσίνας ανέθεσαν την ασφάλιση των περιουσιακών στοιχείων τους (14,5 δισ. δρχ.) στην ALLIANZ, ως ηγέτιδα, με κάλυψη ποσοστού 70% του κινδύνου. Με την ασφάλιση αυτή παρέχεται κάλυψη για τους κινδύνους πυρός, σεισμού, καθώς και άλλων συμπληρωματικών κινδύνων, ως και κάλυψη ηλεκτρονικού εξοπλισμού και μηχανικών βλαβών.

### INTERNATIONALE NEDERLANDEN GROUP ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ

#### ΠΡΩΤΟΥ ΤΡΙΜΗΝΟΥ 1993

Καθαρά κέρδη 395 εκατομμύρια ολλανδικά φιορίνια (48,1 δισεκατομμύρια δραχμές)

Κέρδη κατά μετοχή 1,6 ολλανδικά φιορίνια (195 δραχμές)  
Σύνολο ενεργητικού 339,5 δισεκατομμύρια ολλανδικά φιορίνια (41,3 τρισεκατομμύρια δραχμές).

Τα οικονομικά αποτελέσματα της Internationale Nederlanden Group παρουσίασαν αύξηση κατά το πρώτο τρίμηνο του 1993. Ιδιαίτερη αύξηση σημείωσαν τα αποτελέσματα των ασφαλειών Ζωής και των τραπεζικών δραστηριοτήτων.

Τα προ φόρων κέρδη ανήλθαν σε 530 εκατομμύρια φιορίνια, τα δε καθαρά κέρδη σε 395 εκατομμύρια φιορίνια.

Το σύνολο ενεργητικού αυξήθηκε κατά 4,9% σε 339,5 δισεκατομμύρια φιορίνια το πρώτο τρίμηνο του 1993. Αυτό οφείλεται κυρίως σε αύξηση του χαρτοφυλακίου επενδύσεων των ασφαλιστικών εργασιών και στον τραπεζικό δανεισμό.

### INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ - MEDI TOURS

Συμβόλαιο συνεργασίας υπογράφει μεταξύ του πρακτορείου ταξιδιών MEDI TOURS και της INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ.

Οι αρμόδιοι οδηγήθηκαν στην υπογραφή του συμβολαίου επειδή κρίθηκε σημαντική η ανάγκη να προστατευτούν οι ταξιδιώτες κατά τη διάρκεια του ταξιδιού τους καθώς και να απαλλαγεί ο Tour Operator από κάθε έννοια και φροντίδα για την αντιμετώπιση εκτάκτου περιστατικού.

Το MEDI TOURS είναι εκπρόσωπος του εθνικού οργανισμού Τυνησιακού Τουρισμού και ειδικεύεται

σε οργανωμένα ταξίδια στις Οάσεις και τις αμμουδιές της Τυνησίας και του Μαρόκου.

Στις φωτογραφία διακρίνονται οι ιδιοκτήτες του MEDI TOURS, κος και κα Γεωργίου Μαρίνου, ο κ. Ε. Συρρόπουλος Διευθυντής Πωλήσεων της INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ και ο νέος συνεργάτης, κ. Γ. Καρύδης του υποκαταστήματος του κ. Ν. Βασιλάτου, Διευθυντή της INTERAMERICAN.

### ΑΣΥΡΜΑΤΑ ΤΗΛΕΦΩΝΑ 900 MHz ΑΠΟ ΤΗΝ PANASONIC, ΣΤΗΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΓΟΡΑ

Με την ολοκλήρωση της νομοθετικής ρύθμισης που επιτρέπει την εισαγωγή, εμπορία και χρήση ασύρματων τηλεφωνικών συσκευών, το μοντέλο KX-T9000BS της Panasonic είναι από τα πρώτα που πήραν έγκριση κυκλοφορίας στην Ελλάδα στο νέο Ευρωπαϊκό σύστημα των 900 MHz.



Επί τέλους μπορείτε να περιμένετε χωρίς αγωνία και άγχος κάποιο επείγον τηλεφώνημα και πάνω από όλα να είστε σίγουροι ότι μπορείτε να μιλήσετε χωρίς να σας ακούει άλλοι. Το ασύρματο τηλέφωνο KX-T9000BS της Panasonic σας εξασφαλίζει υψηλή ποιότητα τηλεφωνικής επικοινωνίας σε κλειστό ή ανοικτό χώρο.

Με τις ενσύρματες τηλεφωνικές συσκευές υπάρχει πάντοτε η δυσκολία να μιλήσετε χωρίς να σας ακούει άλλοι - εφόσον η τηλεφωνική συσκευή είναι σταθερά εγκατεστημένη σε ένα σημείο - και μια σύντομη μετακίνησή σας στο υπόγειο, στον κήπο, στο γκαράζ, ακόμη και στον γείτονα είναι εκ των πραγμάτων απαγορευτική. Σήμερα όμως το ακουστικό της KX-T9000BS, που ζυγίζει μόλις 200 gr, μπορεί να μεταφερθεί στην τσέπη σας.

Μια τέτοια πρακτική συσκευή μπορεί να εγκατασταθεί εκεί που υπάρχει απόλυτη ανάγκη ανταλλαγής πληροφοριών αλλά και μετακίνησης. Η συσκευή KX-T9000BS είναι η

ιδεώδης λύση στις ανάγκες αυτές, διότι εκτός από την ακτίνα δράσης της, που μπορεί να φθάσει τα 300 μέτρα, προσφέρει και πολλά άλλα χαρακτηριστικά, όπως: ταχεία επιλογή 10 αριθμών, δυνατότητα επιλογής παλμικής ή πολυσυχνικής, φωτεινές ενδείξεις συνομιλίας και φόρτισης, ηχητική ειδοποίηση από την κύρια του υποκαταστήματος του κ. Ν. Βασιλάτου, Διευθυντή της INTERAMERICAN.

Επίσης η αυτοδυναμία της μπαταρίας για μια μακρά συνομιλία είναι 3,5 ώρες, ενώ για πολλαπλές κλήσεις σε θέση ετοιμότητας μέχρι 20 ώρες.

Την ασύρματη συσκευή KX-T9000BS της Panasonic διαθέτει στην Ελληνική αγορά η INTERTECH A.E. (Λ. Συγγρού 126 - Τηλ. 9028 300), μέσω επιλεγμένων καταστημάτων.

### Η ΜΟΤΟΡ ΟΙΛ ΑΣΦΑΛΙΣΕ ΤΟ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ ΤΗΣ ΣΤΗ METROLIFE

Η ΜΟΤΟΡ ΟΙΛ (ΕΛΛΑΣ) ΔΙΥΛΙΣΤΗΡΙΑ ΚΟΡΙΝΘΟΥ Α.Ε., το μεγαλύτερο Βιομηχανικό Συγκρότημα στην Ελλάδα, ασφάλισε το Προσωπικό του Διυλιστηρίου Κορίνθου στη METROLIFE με Πρόγραμμα Εφάπαξ Παροχής στη Συνταξιοδότηση.

Το Πρόγραμμα της METROLIFE καλύπτει και τα 1.000 περίπου άτομα των εγκαταστάσεων της Κορίνθου και περιλαμβάνει επίσης Εφάπαξ παροχές και για την περίπτωση θανάτου ή Μόνιμης Ολικής Ανικανότητας.

Η συμμετοχή του Προσωπικού στο Πρόγραμμα είναι Δωρεάν.

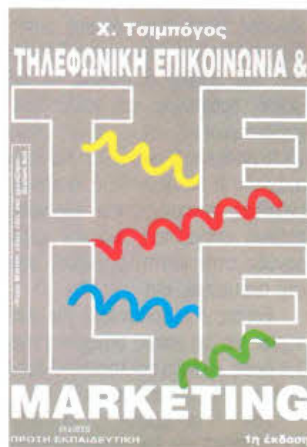
Το ασφαλιστήριο Συμβόλαιο που ισχύει από την 1η Ιανουαρίου 1993, υπογράφηκε το Μάρτιο από Εκπροσώπους της ΜΟΤΟΡ ΟΙΛ και της METROLIFE.

### Χ. ΤΣΙΜΠΟΓΟΥ "ΤΗΛΕΦΩΝΙΚΗ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ & TELEMARKETING"

Το τηλέφωνο σαν "εργαλείο δουλειάς" είναι το αντικείμενο του νέου βιβλίου του επιτυχημένου οικονομικού συγγραφέα, κ. Χάρη Τσιμπούγου.

Το βιβλίο ονομάζεται "Τηλεφωνική Επικοινωνία & Telemarketing" και διατίθεται στα κεντρικά βιβλιοπωλεία της Αθήνας και της Θεσσαλονίκης. Στο σ'μέρος του βιβλίου γίνονται καυτά ζητήματα όπως το κλείσιμο ραντεβού, η αντιμετώπιση παραπόνων, κλπ. ενώ στο δεύτερο θα βρείτε υποδείξεις και συμβουλές για τις προοπτικές δημιουργίας ενός δικτύου Telemarketing.

Ο συγγραφέας, Χάρης Τσιμπού-



γος, είναι πτυχιούχος **Μαθηματικός - Οικονομολόγος** και διετέλεσε επί πολλά χρόνια ανώτερο στέλεχος και σύμβουλος μεγάλων ελληνικών επιχειρήσεων. Έχει γράψει πολλά αξιολογικά βιβλία και έχει δημοσιεύσει άρθρα για τα προβλήματα των πωλητών στα σοβαρότερα οικονομικά περιοδικά της χώρας.

#### Ο ΔΗΜΟΣ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΖΕΤΑΙ ΣΤΟΝ ΟΜΙΛΟ ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ-VICTORIA

Μεγάλη ασφαλιστική επιτυχία, τόσο από άποψη ουσίας όσον και γοήτρου αποτελεί η ανάθεση από το Δήμο Θεσσαλονίκης της ασφάλισης των περιουσιακών στοιχείων του στον Όμιλο ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ-VICTORIA.

Η ανάθεση της ασφάλισης εγκρίθηκε από το Δημοτικό Συμβούλιο, έχει επίσημα ισχύ και αφορά το σύνολο της κινητής και ακίνητης περιουσίας του Δήμου Θεσσαλονίκης.

#### MICRONICA S.A. ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΝΕΩΝ ΠΡΟΙΟΝΤΩΝ

Κύριοι, Με ιδιαίτερη χαρά και ικανοποίηση η MICRONICA S.A. θα ήθελε να σας ανακοινώσει την έναρξη μιας νέας συνεργασίας με την INTER-SOLV.

Η INTERSOLV, είναι μια από τις σημαντικότερες εταιρίες στο χώρο της παραγωγής Software και διαθέτει μια σειρά εξειδικευμένων προϊόντων ανάπτυξης Λογισμικού για τα Mini και Mainframe συστήματα της IBM.

Τα προϊόντα αυτά χωρίζονται σε τρεις κύριες κατηγορίες:

-APS, Excelerator, εργαλεία γρήγορης ανάπτυξης εφαρμογών με αυτοματοποιημένη παραγωγή κώδικα (Code Generator) και πλήρη παρακολούθηση της γραμμής παραγωγής

γής από τον σχεδιασμό και την υλοποίηση μέχρι τον τελικό έλεγχο.

-Maintenance Workbench, στην κατηγορία αυτή ανήκουν τα εργαλεία εκείνα τα οποία απευθύνονται αποκλειστικά στο χώρο των IBM Mainframes και στοχεύουν στην κάλυψη του ιδιαίτερα σημαντικού προβλήματος της συντήρησης παλαιών εφαρμογών. Με τα εργαλεία αυτά, ο χρήστης έχει την δυνατότητα της αυτόματης ανάλυσης οποιασδήποτε υπάρχουσας εφαρμογής και σίγουρης καθοδήγησης στα σημεία που πρέπει να γίνουν οι απαιτούμενες αλλαγές.

-PVCS, τα προϊόντα της κατηγορίας αυτής, στοχεύουν στην γενικότερη κάλυψη των αναγκών αυτόματης οργάνωσης και παρακολούθησης της παραγωγής Λογισμικού, είτε από εταιρίες παραγωγής S/W είτε από EDP μεσάζων και μεγάλων εταιριών που σχεδιάζουν προγράμματα για εσωτερική κατανάλωση.

Πιστεύουμε ότι με την ένταξη των προϊόντων αυτών στην υπάρχουσα σειρά, η MICRONICA S.A. είναι πλέον σε θέση να διευρύνει τους ορίζοντες των δραστηριοτήτων της, προσφέροντας στους πελάτες της ολοκληρωμένες λύσεις με προϊόντα σύγχρονης τεχνολογίας, τα οποία συνδυάζουν υψηλή ποιότητα, οικονομία και αυξημένη παραγωγικότητα εργασιών.

#### INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ - PIAGGIO HELLAS

Συμβόλαιο συνεργασίας υπεργράφη πρόσφατα μεταξύ της Piaggio Hellas και της INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ.

Η Piaggio Hellas είναι αποκλειστικός εισαγωγέας για την Ελλάδα της ανανεωμένης γενιάς δικύκλων του ομίλου Piaggio και στην προσπάθειά της να προσφέρει καλύτερες υπηρεσίες στους αγοραστές των προϊόντων της προσφέρει και τις πρωτοποριακές καλύψεις της INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ.

Η INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ με την άρτια οργάνωση που διαθέτει καλύπτει 24 ώρες το 24ωρο τους

αγοραστές μοτοποδηλάτου Piaggio.

Κατά την υπογραφή των συμβολαίων παρέστησαν ο κ.κ. Ν. Κωσταντινίδης, Γεν. Διευθυντής, ο εκ των μετόχων Lorenzo Legnaioli, Διευθυντής Marketing και Πωλήσεων της Piaggio Hellas, οι Δημ. Δημάκης, Περιφερειακός Διευθυντής Πωλήσεων, Ι. Γραμματικός, Διευθυντής Υποκαταστήματος της INTERAMERICAN, Α. Παπαγιαννόπουλος, Γεν. Διευθυντής και Ε. Σπυρόπουλος, Διευθυντής Πωλήσεων της INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ καθώς και ο Γ. Ταμβάκος, ειδικός ασφαλιστικός σύμβουλος με τις προσπάθειες του οποίου υλοποιήθηκε η συμφωνία αυτή.



## Ευκαιρίες για Συνεργασία στην Αθήνα, Θεσσαλονίκη και Πάτρα

Είσατε επιτυχημένος Ασφαλιστικός Σύμβουλος και έχετε δυνατότητες δημιουργίας ομάδας (Unit);

Είσατε Unit Manager και έχετε δυνατότητες δημιουργίας υποκαταστήματος (Agency);

Για πληροφορίες τηλεφωνήστε: (01) 951 48 45, Δ/ση Πωλήσεων



*Ζημιώστε τη Διαφορά!*

ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ, ΛΕΩΦ. ΣΥΓΓΡΟΥ 294, 176 73 ΚΑΛΛΙΘΕΑ, ΑΘΗΝΑ, ΕΛΛΑΣ

# ΤΩΡΑ ΥΠΑΡΧΕΙ ΤΡΟΠΟΣ ΝΑ ΓΙΝΟΥΝ ΤΑ ΛΟΓΙΑ, ΕΡΓΑ...

ΣΥΣΤΗΜΑ ΥΓΕΙΑΣ

## ΕΥ ΖΗΝ

Όταν ένας ασφαλιστικός οργανισμός έχει την εμπειρία να σχεδιάσει και τη δύναμη να εφαρμόσει ένα ολοκληρωμένο σύστημα υγείας, τότε τα λόγια μπορούν να γίνουν έργα και το «ευ ζην», πραγματικότητα.

Αυτή είναι η νέα πραγματικότητα στην υγεία. Το Σύστημα Υγείας «ΕΥ ΖΗΝ» της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ, που σας εξασφαλίζει: ● ΝΟΣΗΛΕΙΑ ΥΨΗΛΟΥ ΕΠΙΠΕΔΟΥ ● ΧΩΡΙΣ ΟΡΙΑ ● ΚΑΛΥΨΗ ΕΩΣ ΚΑΙ 100% ● ΑΝΤΙΠΛΗΘΩΡΙΣΤΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ● ΙΣΟΒΙΑ ΚΑΛΥΨΗ ● ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΤΗΣ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΣ ● ΚΑΛΥΨΗ ΠΡΟΫΠΑΡΧΟΥΣΩΝ ΑΣΘΕΝΕΙΩΝ ● ΑΥΞΗΣΗ ΤΩΝ ΚΑΛΥΨΕΩΝ-BONUS ● ΕΞΟΝΟΣΟΚΟΜΕΙΑΚΗ ΚΑΛΥΨΗ ● ΑΠΕΥΘΕΙΑΣ ΠΛΗΡΩΜΗ και ακόμα, ● ΚΑΡΤΑ CHECK-UP για έναν πλήρη προληπτικό ιατρικό έλεγχο, μια φορά το χρόνο, στα καλύτερα διαγνωστικά κέντρα και, ● ΒΙΒΛΙΑΡΙΟ ΥΓΕΙΑΣ που σας ανοίγει τις πόρτες της νοσηλείας χωρίς καμία απολύτως διαδικασία.

Αυτά είναι τα βασικά σημεία που ολοκληρώνουν το σύστημα υγείας της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ και της δίνουν το δικαίωμα να το ονομάζει «ΕΥ ΖΗΝ».

Ένα δικαίωμα που τώρα έχουμε όλοι!

*Για να ζούμε καλύτερα*

**ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ**  
για καλό και για κακό

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

## POSTSCRIPTUM... και η γνωριμία του ΑΣΤΕΡΑ με τα πολυμέσα!

Η μεγάλη ασφαλιστική εταιρία ο ΑΣΤΕΡΑΣ που εδώ και 63 χρόνια παρακολουθεί από κοντά τις εξελίξεις και μετέχει ενεργά σ' αυτές, είχε την πρώτη γνωριμία με τα πολυμέσα (MULTIMEDIA).

Για το 4ο συνέδριο ζωής που πραγματοποίησε στις 10 και 11 Απριλίου στο PORTO HYDRA, συνεργάστηκε με την εταιρία πληροφορικής POSTSCRIPTUM, που ειδικεύεται στην παραγωγή ψηφιακών μέσων προβολής και πληροφόρησης, όπως παρουσιάσεις και πληροφοριακά περιπτερα (information kiosks) βασισμένα στην επαναστατική άποψη της πληροφορικής, τα MULTIMEDIA.

Το αποτέλεσμα, προϊόν αυτής της τόσο εξελιγμένης μορφής επικοινωνίας ήταν ιδιαίτερα δημιουργικό, πρωτότυπο και εντυπωσιακό.

Τα Multimedia είναι μία νέα μορφή επικοινωνίας, βασισμένα σε ήχο, κίνηση, γραφήματα και βίντεο, αλλά και σε προγραμματιστικές μεθόδους και δίνουν νέες δυνατότητες στη μετάδοση της πληροφορίας και του μηνύματος.

Η POSTSCRIPTUM πληροφορική επικοινωνίας Ε.Π.Ε. συμμετέχει ενεργά και δυναμικά στη μετάδοση

αυτού του εξελιγμένου επικοινωνιακού προϊόντος.

## ALICO

Με μία νέα σημαντική διάκριση τιμήθηκε πρόσφατα το **AMERICAN INTERNATIONAL GR η μητρική εταιρεία της ALICO**. Συγκεκριμένα η A.I.G. κατέχει όπως και την προηγούμενη χρονιά τη **δεύτερη θέση ανάμεσα στις επιχειρήσεις παροχής χρηματοοικονομικών υπηρεσιών** πολλαπλούς τομείς δραστηριότητας.

Η σχετική έρευνα πραγματοποιήθηκε φέτος, όπως και κάθε χρόνο από το έγκυρο περιοδικό "FORTUNE" και τα αποτελέσματα δημοσιεύτηκαν σε άρθρο με τίτλο: Οι πλέον θαυμαστές επιχειρήσεις της Αμερικής.

## ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Πάντα κοντά σε κοινωνικές και πολιτιστικές εκδηλώσεις η **"ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ"** δε θα μπορούσε να λείπει από την **έκθεση ζωγραφικής με θέμα: "Το δέντρο στην ελληνική ζωγραφική"**.

Η έκθεση που θα διαρκέσει από την 1η Μαΐου ως τις 31 Αυγούστου πραγματοποιείται στο **Μέτσοβο** και η "ΑΓΡΟΤΙΚΗ" ανέλαβε την ασφάλιση της μεταφοράς και παραμονής των έργων στον εκθεσιακό χώρο.

## ΜΕΓΑΛΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ

### ΖΗΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΙΕΣ

για στελέχωση νέου υποκαταστήματος σε περιοχή Βορείων Προαστείων. Θα προτιμηθούν αιτήσεις από περιοχές Κηφισιάς, Εκάλης, Νέας Ερυθραίας, Αμαρουσίου, Μελισσίων, Πεντέλης.

Εργασία Χρηματοοικονομικού Συμβούλου.

Σταθερό μηνιαίο βασικό εισόδημα και ελκυστικό πακέτο παροχών με εξέλιξη.

ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ - ΑΙΤΗΣΕΙΣ:

Κα. ΚΕΛΛΥ ΒΑΓΙΑ Τηλ.: 3221172 - 3229973 - 3229974

### ΜΟΝΟ ΠΤΥΧΙΟΥΧΟΙ (Ανωτάτων Σχολών & Τ.Ε.Ι.)

(κατά προτίμηση Νομικών ή Οικονομικών Πανεπιστημίων)

Ζητούνται να ασχοληθούν με πρότυπη ομάδα εργασίας σε χρηματοοικονομικές υπηρεσίες Τραπεζασφαλιστικού ομίλου. Παρέχεται σταθερό βασικό μηνιαίο εισόδημα και προοπτικές εξέλιξης.

ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ:

Κον. ΑΛΕΞΗ ΔΕΡΒΕΤΖΑ Τηλ.: 3229394 - 3229973

### Ο ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΟΜΙΛΟΣ INTERAMERICAN

### ΖΗΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ-ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΙΕΣ ΓΙΑ ΚΕΝΤΡΙΚΟ ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ

Αντικείμενο εργασίας: Χρηματοοικονομικές υπηρεσίες. Προσφέρεται σταθερό μηνιαίο βασικό εισόδημα και πακέτο παροχών με εξέλιξη.

ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ - ΑΙΤΗΣΕΙΣ:

Κα. ΜΑΙΡΗ ΣΙΦΟΝΙΟΥ

Τηλ.: 3229973 - 3229974 - 3221172

### ΓΙΑ ΠΕΡΙΟΧΗ ΠΑΓΚΡΑΤΙΟΥ-ΒΥΡΩΝΑ

Μεγάλος ασφαλιστικός όμιλος ζητά ασφαλιστές - ασφαλιστριες για στελέχωση νέου υποκ/τος σε περιοχή Βύρωνα-Παγκρατίου. Αντικείμενο εργασίας: Χρηματοοικονομικές υπηρεσίες. Προσφέρεται σταθερό μηνιαίο βασικό εισόδημα και ελκυστικό πακέτο παροχών με εξέλιξη.

ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ - ΑΙΤΗΣΕΙΣ:

Κο. ΓΕΩΡΓΙΟ ΔΗΜΟΠΟΥΛΟ

Τηλ.: 7667.666 - 7668713 - 7666836

## ALLIANZ

### ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΙΕΣ

ηλικίας 25-40 ετών ζητούνται για συνεργασία για την στελέχωση νέου υποκ/τος της μεγαλύτερης ασφαλιστικής εταιρίας της Ευρώπης στην περιοχή Ερ. Σταυρού. Εργασία στον τομέα των ασφαλιστικών και χρηματοοικονομικών υπηρεσιών με ελκυστικό πακέτο παροχών και άριστες προοπτικές εξέλιξης (ΑΝΤΙΜΙΣΘΙΑ - ΥΨΗΛΕΣ ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ).

ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ:

κα. ANNA ΔΗΜ. ΚΙΤΣΙΛΗ Τηλ.: 6515522 - 6524495

## ΠΡΟΣΟΧΗ! ΕΝΔΙΑΦΕΡΕΙ MANAGERS

Ζητούνται 2 Managers για να αναλάβουν 2 υποκαταστήματα περιοχής Αθηνών.

ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ:

Κα ΤΣΑΓΚΑΡΑΚΗ Τηλ.: 9373808-10

ΓΡΑΨΟΥ

ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ

ΤΩΡΑ!

# Κάθε ασφαλιστής δικαιούται σε κάθε έκδοση το «ΝΑΙ» στο γραφείο ή στο σπίτι του

• Στις σελίδες του:

- Γνώσεις - εμπειρίες
- Αλήθεια για καλύτερη καριέρα
- Πληροφόρηση, ήθος, ειλικρίνεια
- ΤΡΟΠΟΙ και ΜΕΘΟΔΟΙ ΕΡΓΑΣΙΑΣ
- ΤΟ ΣΥΜΦΕΡΟΝ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

## ΓΙΝΕ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ

• ΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΑΞΙΟΥΝ ΚΑΛΥΤΕΡΗ ΜΕΤΑΧΕΙΡΙΣΗ!

• ΣΤΗΡΙΞΕ ΤΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΣΟΥ ΤΗΝ ΔΙΚΗ ΣΟΥ ΦΩΝΗ!

• ΣΤΕΙΛΕ ΤΙΣ ΑΠΟΨΕΙΣ ΣΟΥ, ΖΗΤΗΣΕ ΝΑ ΣΥΝΕΡΓΑΣΘΟΥΜΕ!

ΟΘΩΝΟΣ ΚΑΙ ΦΙΛΕΛΛΗΝΩΝ 3  
(4ος όροφος)

ΠΛ. ΣΥΝΤΑΓΜΑΤΟΣ - ΑΘΗΝΑ

ΤΗΛ.: 3229394 FAX: 3221525

### ΔΕΛΤΙΟ ΕΓΓΡΑΦΗΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗ "ΝΑΙ"

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ .....

ΕΤΑΙΡΙΑ: .....

Δ/ΣΗ ΕΤΑΙΡΙΑΣ: .....

Δ/ΣΗ ΟΙΚΙΑΣ: .....

TAX. ΚΩΔΙΚΑΣ: .....

ΤΗΛΕΦΩΝΑ ΕΤΑΙΡΙΑΣ: .....

ΠΟΛΗ: .....

ΟΙΚΙΑΣ: .....

• TAX. ΕΠΙΤΑΓΗ απεστάλη αρ. ....

• ΕΣΩΚΛΕΙΕΤΑΙ ΕΠΙΤΑΓΗ αρ. ....

• Κατάθεση στο Λογαριασμό 51342181/104 Εθνικής Τράπεζας Ελλάδος:

• ΑΠΟΣΤΕΙΛΑΤΕ ΕΙΣΠΡΑΚΤΟΡΑ

### ΑΞΙΑ ΕΤΗΣΙΑΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΣ:

• ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ 5.000 ΔΡΧ.

• ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ - ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ 20.000 ΔΡΧ.

• ΦΟΙΤΗΤΕΣ 3.000 ΔΡΧ.

**ΣΤΟ ΕΠΟΜΕΝΟ ΝΑΙ**

**ΔΙΑΒΑΣΤΕ - ΧΑΡΕΙΤΕ- ΧΡΗΣΙΜΟΠΟΙΗΣΤΕ**  
το περιοδικό που κατέκτησε  
την πρώτη θέση στην καρδιά των ασφαλιστών

ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ  
ΣΤΙΣ ΔΙΑΚΟΠΕΣ  
ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ  
& MANAGERS

ΕΝΑ ΕΚΤΑΚΤΟ

**ΝΑΙ**

ΓΙΑ ΤΟ ΚΑΛΟΚΑΙΡΙ !!!

ΜΗΝ ΧΑΣΕΤΕ  
ΤΟ ΕΙΔΙΚΟ ΤΕΥΧΟΣ  
ΙΟΥΛΙΟΥ '93

**και** Όλη η ποικιλία θεμάτων του ΝΑΙ

**και** Ένα θέμα που θα συζητηθεί πολύ!

**ΝΑΙ** Το περιοδικό που συμβουλευόμαστε οι επιτυχημένοι και όσοι  
ενδιαφέρονται για τους επιτυχημένους!

ΓΡΑΦΤΕΙΤΕ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΕΣ ΣΗΜΕΡΑ! ΤΗΛΕΦ.: 3229394 FAX: 3221525

ΝΕΟ ΥΠ/ΜΑ «ΝΑΙ»: ΟΘΩΝΟΣ ΚΑΙ ΦΙΛΕΛΛΗΝΩΝ 3 (4ος όροφος)  
ΠΛ. ΣΥΝΤΑΓΜΑΤΟΣ - ΑΘΗΝΑ ΤΗΛ.: 3229394 - FAX: 3221525

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ  
**ΝΑΙ**  
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ  
ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ  
ΤΟΥ ΣΥΓΧΡΟΝΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ  
ΑΦΜ: 19581649

Ιδιοκτήτης Εκδότης:  
**ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ Γ. ΣΠΥΡΟΥ**

Συναισθηματικά - Ιδέες  
Σύμβουλος Έκδοσης:  
**ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ Γ. ΣΠΥΡΟΥ**

Ειδήσεις - Ρεπορτάζ Υπουργείων  
Στατιστική - Σχόλια  
**Σάββας Τσάσσης**

ΕΙΔΙΚΟΙ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ:  
**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 Λιλιουόλου**

ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ  
**Λάμπρος Καραγεώργος**

ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΕΙΔΗΣΕΙΣ - ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ  
**Νίκος Β. Κωνσταντόπουλος**

ΚΥΠΡΟΣ  
**Πάμπος Θεράπης**

ΤΡΑΠΕΖΕΣ  
**Σπύρος Βαλάτας**

ΚΑΛΛΙΤΕΧΝΙΚΗ ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ  
**Θοδωρής Ντεκώ** (Τηλ.: 9229207)

ΦΩΤΟΣΥΝΘΕΣΗ  
"SET" **Ε. ΑΝΤΩΝΙΟΥ ΟΕ** (Τηλ.: 6464835)

ΦΙΛΜΣ ΜΟΝΤΑΖ  
**Β. Βογιατζής** (Τηλ.: 9967760-4)

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  
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

# "ΕΛΕΥΘΕΡΑΣ"

## ΣΤΗΝ ΥΓΕΙΑ

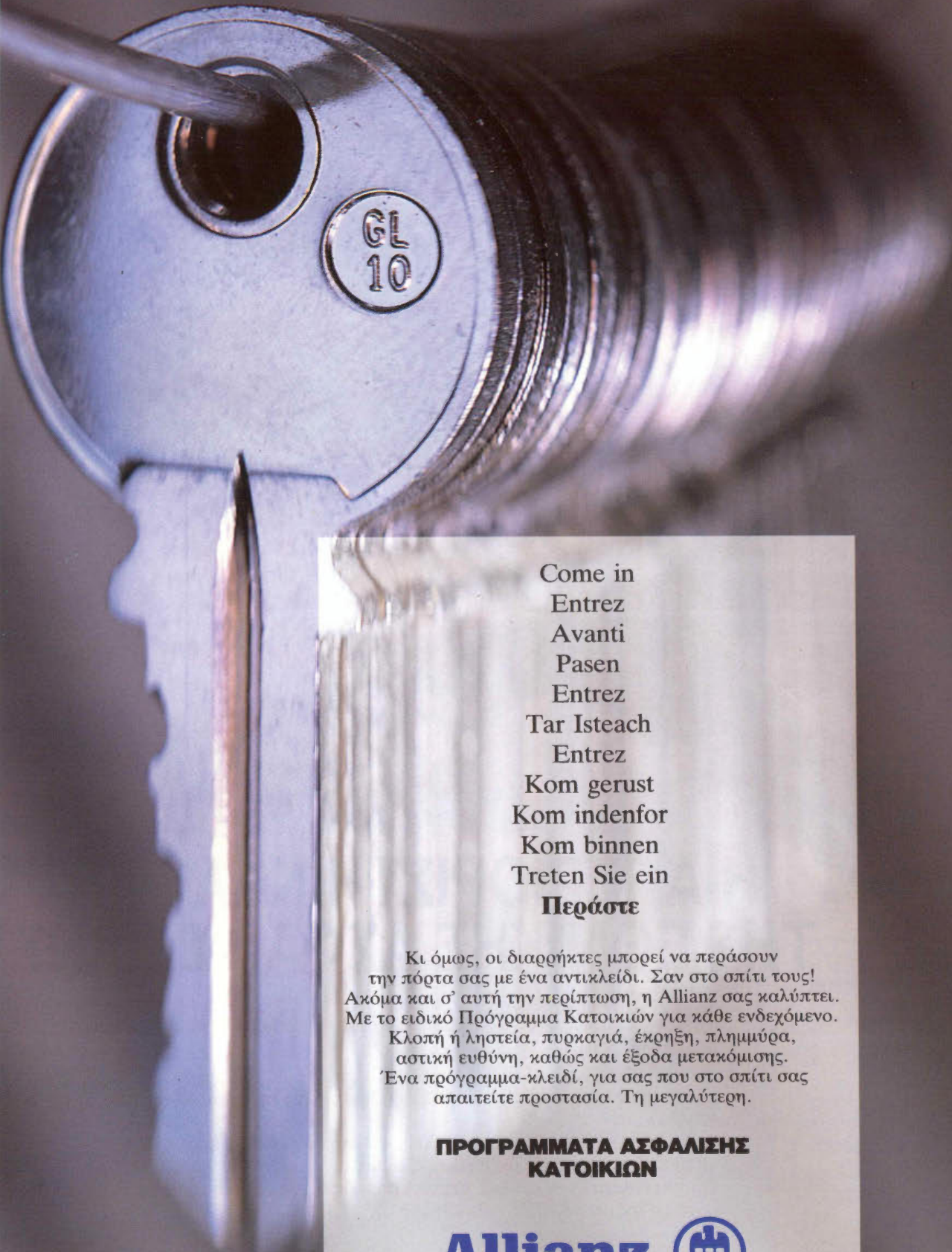


## Η ΑΠΕΡΙΟΡΙΣΤΗ ΚΑΛΥΨΗ ΤΗΣ ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ

Ένα μεγάλο θήμα στην υγεία.  
Το επαναστατικό πρόγραμμα "ΕΛΕΥΘΕΡΑΣ" από την ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ  
δίνει φτερά σε σας και την οικογένειά σας.  
Με το "ΕΛΕΥΘΕΡΑΣ" η ΕΘΝΙΚΗ πληρώνει όλα τα έξοδα νοσηλείας, σε  
οποιοδήποτε νοσοκομείο της δικής σας επιλογής, μέσα και έξω από την  
Ελλάδα.  
Το σημαντικότερο δε, είναι ότι η ΕΘΝΙΚΗ καλύπτει όλες τις δαπάνες, όσες κι  
αν είναι αυτές, χωρίς καμία απολύτως συμμετοχή του ασφαλιζόμενου.  
Ζητήστε σήμερα "ΕΛΕΥΘΕΡΑΣ" από τον ασφαλιστή σας και νιώστε τη  
σιγουριά της απεριόριστης κάλυψης από την...

**ΕΘΝΙΚΗ**  
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Ένα ακόμη βήμα μπροστά



Come in  
 Entrez  
 Avanti  
 Pasen  
 Entrez  
 Tar Isteach  
 Entrez  
 Kom gerust  
 Kom indenfor  
 Kom binnen  
 Treten Sie ein  
**Περάστε**

Κι όμως, οι διαρρήκτες μπορεί να περάσουν την πόρτα σας με ένα αντικλειδί. Σαν στο σπίτι τους! Ακόμα και σ' αυτή την περίπτωση, η Allianz σας καλύπτει. Με το ειδικό Πρόγραμμα Κατοικιών για κάθε ενδεχόμενο. Κλοπή ή ληστεία, πυρκαγιά, έκρηξη, πλημμύρα, αστική ευθύνη, καθώς και έξοδα μετακόμισης. Ένα πρόγραμμα-κλειδί, για σας που στο σπίτι σας απαιτείτε προστασία. Τη μεγαλύτερη.

**ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ  
 ΚΑΤΟΙΚΙΩΝ**



**Η μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρία  
 της Ευρώπης.**