

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ



Αποτελέσματα Ελληνικών ασφαλιστικών εταιριών

Τι γνώμη έχετε για τα καρφιά;



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.



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



Και τώρα... ΥΠΕΡΚΑΡΤΑ ΥΓΕΙΑΣ
Nationale-Nederlanden

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΝΑΙ
ΤΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ
ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ



Κε ΔΙΕΥΘΥΝΤΑΑ!

Μια μεγάλη βοήθεια από την LIMRA και τον Άλεκ Μέρφιλντ.



90
Δ. ΚΟΝΤΟΜΗΝΑΣ

Εξελέγη διεθνές μέλος στο επίσημο συνέδριο του εκπαιδευτικού συμβουλίου Underwriter Ζωής.



38
ΔΕΝ ΘΕΛΩ
ΤΗΝ ΣΥΜΠΟΝΟΙΑ ΚΑΝΕΝΟΣ!

Ένα τραγούδι εξαιρετικά αφιερωμένο σε κάποιους ασφαλιστές.



14.
Α. ΓΕΩΡΓΙΟΥ

Ο επιτυχημένος Ελληνοκύπριος Πρόεδρος της LIMRA μας δίνει τα κλειδιά ν' ανοίξουμε τις πόρτες της επιτυχίας του αύριο!

- 6 Διεθνές Περισκόπιο
- 18 Τι μας επιφυλάσσει φορολογικά η ΕΟΚ;
- 22 Το παραγωγικό κλίμα
- 26 Ο Manager του εαυτού και των άλλων
- 28 Συνέδριο INTERAMERICAN
- 30 Από την πρώτη στιγμή
- 43 Συνοπτική ανάλυση των οικονομικών αποτελεσμάτων Ελληνικών Ασφαλιστικών εταιριών
- 60 Κλάδος πυρός
- 63 Οι σελίδες της Κύπρου
- 74 Μονεμβάσια το κάστρο των λουλουδιών
- 80 ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ
- 86 Που πως και πότε καθόμαστε
- 88 Ασφαλιστικές ειδήσεις

ΓΙΑ ΤΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ ΤΟΥ ΣΗΜΕΡΑ

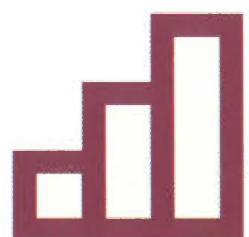
Σύμφωνα με αξιόπιστες έρευνες, ο επιτυχημένος ασφαλιστής χρειάζεται:

- αποτελεσματική οργάνωση χρόνου
- σύγχρονα εργαλεία παρουσίασης
- μεθόδους αύξησης της παραγωγής
- διαχρονική εξυπηρέτηση των πελατών
- άριστη γνώση των ασφαλιστικών προϊόντων
- νέο "image".

Η INFOLIFE, γνωρίζοντας τον τρόπο της ενδυνάμωσης του ρόλου του ασφαλιστή, προσφέρει τώρα ένα προηγμένο σύστημα οργάνωσης ασφαλιστικού συμβούλου: Το AGENT.

Το νέο σύστημα AGENT της INFOLIFE, αποτελεί ένα πολύτιμο βοήθημα για όλους εσάς που ασχολείστε με τον ασφαλιστικό χώρο, ακριβώς, γιατί παρέχει ανώτερη ποιότητα και ασύγκριτη ταχύτητα στην εξυπηρέτηση τη δική σας και κατ' επέκταση των πελατών σας.

AGENT



INFOLIFE

*...δίνω
αγάπη σας*

PANRAL ADVERTISING

INFOLIFE Ε.Π.Ε. Κόδρου 12 Χαλάνδρι 152 31,
Τηλ.: 68 79 016, 68 79 843
INFOLIFE LTD LONDON, tel.: 071-6225881

Είμαι ευγνώμων στο επάγγελμα ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ !

Ναι! Είμαι ευγνώμων στο επάγγελμα του ασφαλιστή! Είμαι ευγνώμων και θέλω να το φωνάξω να το πω, ίσως όχι και τόσο πολύ να το μάθουν οι άλλοι όσο από δική μου, καταδική μου ανάγκη, να αφήσω την ευγνωμοσύνη μου να ξεχυθεί γύρω όπως απλώνεται το πορτοκαλί και τριανταφυλλένιο χρώμα του ηλιοβασιλέματος, τα δειλινά του Σεπτεμβρίου για άγνωστους αποδέκτες, θέλω να αφήσω τις λέξεις λιγοστές σαν ροζ κυκλάμινα που σιωπηλά φυτρώνουν εδώ κι εκεί στις πλαγιές και τα λοφάκια της πατρίδας μας και άγνωστο ποιόν ευγνωμονούν και για ποιόν ντύνονται αυτή την ομορφιά γέρνοντας τα μωβ και ροζ κεφαλάκια τους σεμνά στις ακτίδες του πρωϊνού ήλιου.

Είμαι ευγνώμων στο επάγγελμα του ασφαλιστή που στάθηκε αφορμή να γνωρίσω την πράξη και την θεωρία, τα όνειρα και τον ρεαλισμό της ζωής, πεζοδρόμιο και πανεπιστήμιο, "σαλόνια και αλώνια", τ' όμορφο ταξίδι του καραβιού αλλά και τα συντρίμια του.

Είμαι ευγνώμων για τις τόσες γνωριμίες με χιλιάδες ανθρώπους όλων των ηλικιών και τάξεων στις καλύτερες τους στιγμές και στις χειρότερες ώρες αφού καθημερινή μου απασχόληση ήταν ο άνθρωπος και τα προβλήματά του, η ανθρωπινή αγωνία, η θυσία, το άγνωστο μέλλον των παιδιών, η επιβίωση της οικογένειας, το ξεκίνημα μετά την καταστροφή, η μέριμνα, η πρόβλεψη, η ενθάρρυνση και το κουράγιο μετά την αναποδιά...

Πολύς ο πόνος, πολλά τα βάσανα, πολλά τα προβλήματα κι εγώ εκεί, όχι να πουλώ ασφάλειες, μα να δίνω λύσεις. Και το έζησα. Πόσο μεγάλη υπόθεση, πόσο μεγάλο επάγγελμα είναι να μπορείς μέσω αυτού να δίνεις αξιοπρέπεια και δύναμη σ' αυτούς που σκληρά χτυπάει η μοίρα κάποιες στιγμές...

Η ασφάλιση είναι πράξη αγάπης



και προσφορά αξιοπρέπειας στην οικογένεια, στα ορφανά, στην χώρα, στα άτομα για να συνεχίσουν απ' τις στάχτες Το χέρι του ασφαλιστή που υπόγραψε την αίτηση ασφάλισης το φίλησαν αρκετοί από αυτούς που γεύτηκαν τα αγαθά της ασφάλισης.

Πλημμυρίζει η καρδιά μου ευγνωμοσύνη και ροδίζουν σαν κυκλάμινα τα μάγουλά μου από τρακ και ντροπαλοσύνη κάθε φορά που κάποιος με συστήνει και με γνωρίζει μ' ένα καινούριο πελάτη συγκινημένος απ' την ευθύνη που παίρνω για την προστασία αυτού και της οικογένειάς του, μπερδεύω ακόμα τα λόγια μου στα πρώτα ραντεβού, τρέμουν τα χέρια μου και κάποτε μου πέφτουν τα μολύβια και τα στυλό σε κάθε υπογραφή της αίτησης σαν εκείνες τις άβγαλτες κοπελιές που κάποτε προξένευαν οι πατεράδες τους σ' άγνωστους γαμπρούς και τους έπεφταν οι δίσκοι με τον καφέ, σε κάποιες ώρες που συζητώ ένα συμβόλαιο επειδή γνωρίζω τι σημαίνει ασφαλιστής, επειδή γνωρίζω τι φωτιά είναι τα χρήματα που μοιράζεται ο πελάτης με μένα για να εξασφαλιστεί αυτός και τα παιδιά του.

Το επάγγελμα του ασφαλιστή με ήθελε ανθρώπινο, ειλικρινή, αξιόπιστο, με ήθος, με αλληλεγγύη, κοι-

νωνικό με γνώσεις, με εφόδια, με φιλοσοφία για τη ζωή, με απόθεμα προσφοράς και το ευγνωμονώ που πάλιμα να καλυτερέψω τον εαυτό μου με αυτοπειθαρχία, με αυτοκριτική, με εκπαίδευση και γνώσεις που απλόχερα βρήκα στα εκπαιδευτήρια και στους ανθρώπους γύρω μου που τόσα με δίδαξαν...

Φίλοι συνάδελφοι Managers και ασφαλιστές της πρώτης γραμμής, καμαρώστε για την προσφορά σας και μεγαλώστε τον αριθμό των ασφαλιστών. Είναι μια πολύ καλή λύση να λιγοστέψουν τα κοινωνικά προβλήματα γύρω μας. Διώξτε γεμάτοι οργή έξω αυτούς που υποβαθμίζουν το επάγγελμά μας. Δείξτε κι εσείς την ευγνωμοσύνη σας στο επάγγελμα του ασφαλιστή μεγαλώνοντας το κύρος και την προσφορά του με έργο και επιτυχίες!

Ζητήστε δύναμη απ' το Θεό να έχετε φωτεινό μυαλό και ζεστή καρδιά για να ανταποκριθείτε στις υποχρεώσεις σας, για να είστε χρήσιμοι σε σας και την κοινωνία, ευχαριστήστε τον Θεό που σας έδωσε αφορμή να έχετε τέτοιες ευκαιρίες προσφοράς στον άνθρωπο.

Ευάγγελος Γ. Σπύρου
Εκδότης του ΝΑΙ



ΔΙΕΘΝΕΣ ΠΕΡΙΣΚΟΠΙΟ

ΣΤΙΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ

Η ΒΡΕΤΑΝΙΚΗ ΠΟΛΙΤΙΚΗ ΘΙΓΕΙ ΤΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ

Η βρετανική δημοσιονομική πολιτική και η αμείλικτη φορολογία των εταιρικών κερδών έχει οδηγήσει τις βρετανικές ασφαλιστικές σε πολύ μειωνεκτικότερη κατάσταση από αυτές της υπόλοιπης Ευρώπης. Τουλάχιστον αυτό ισχυρίζεται ο διευθύνων σύμβουλος της Willis Corroon Continental Europe Νικόλαος Ντεϊβενπορτ. Ο βρετανός ασφαλιστής βλέποντας ότι οι ασφαλιστικές της χώρας του δεν μπορούν να συγκριθούν πια με τα μεγαλύτερα της υπόλοιπης Ευρώπης - Allianz, Zurich, UAP καταμαρτυρεί τώρα ότι ο λόγος γι' αυτή την υστέρηση δεν είναι η αποτελεσματικότητα και η παραγωγικότητα των βρετανικών ασφαλιστικών, αλλά ολόκληρο το θεσμικό φορολογικό πλαίσιο το οποίο στραγγαλίζει τις βρετανικές ασφάλειες.

Επίσης, το γεγονός ότι οι βρετανικές ασφαλιστικές λειτουργούν από πολλά χρόνια τώρα σε ένα περιβάλλον πλήρους ελευθερίας δεν βρήκαν ποτέ την δυνατότητα να αυξήσουν τα αποθεματικά τους και την αγοραστική τους δύναμη κάτω από ένα καθεστώς προστατευόμενης αγοράς, όπως πολύ συχνά συμβαίνει στην πειρωτική Ευρώπη.

Αν δεν ήταν για τα Λούντς, λέει ο βρετανός ασφαλιστής, δεν θα

υπήρχε καν βρετανική ασφαλιστική αγορά. Μπορεί βέβαια ο κ. Ντεϊβενπορτ να υπερβάλλει λιγάκι σχετικά με την συγκριτική δύναμη των βρετανικών ασφαλιστικών, αλλά η κατάτμηση της αγοράς και το ελεύθερο περιβάλλον που επικρατεί μπορεί πραγματικά να μην αποτελούν πια έναυσμα για μια γιγαντιαία ανάπτυξη.

ΑΠΟΚΛΕΙΟΝΤΑΙ ΟΙ ΚΑΛΥΨΕΙΣ ΓΙΑ ΤΡΟΜΟΚΡΑΤΙΑ

Μεγάλη συζήτηση έχει προκαλέσει στην Βρετανία η έντεχνη διατύπωση που δέχθηκε η Βρετανική Ένωση Βρετανών Ασφαλιστών (ABI) σχετικά με τον αποκλεισμό στις καλύψεις περιουσίας από γεγονότα τρομοκρατίας. Οι πολιτικοί και ένα μέρος των ασφαλιστικών εταιριών προσπαθούν τώρα να διασώσουν την αξιοπιστία του ασφαλιστικού επαγγέλματος και την τελική αποστολή του. Αλλά πολλοί ειδικευμένοι ασφαλιστές και η Ένωση πιστεύουν ότι αυτή η κατηγορία καλύψεων υπερέβη σε ένταση και κόστος κάθε αναλογιστική πρόβλεψη και κατά συνέπεια δεν μπορεί να καλυφθεί.

Πέρσυ η Βρετανία και η Βόρεια Ιρλανδία υπέστησαν τρομερές ζημιές από τρομοκρατικές πράξεις, οι οποίες δημιούργησαν καταστροφές και απαιτήσεις πέραν των 800 εκατ. Στερλινών, επίπεδο που φάνηκε αδύ-

του Νικ. Β. Κωνσταντόπουλου



Γεννήθηκε στην Αθήνα το 1943 και έκανε τις πανεπιστημιακές του σπουδές στην Ελλάδα (Πανεπιστήμιο της Αθήνας), την Ιταλία και τις Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής. Από σχετικά νωρίς ασχολήθηκε με τις διεθνείς σχέσεις, την πολιτική επιστήμη και την δημοσιογραφία. Διετέλεσε ξένος ανταποκριτής στην Ελλάδα και το εξωτερικό, και συνεργάστηκε με μια σειρά εξειδικευμένα έντυπα στο χώρο της οικονομικής δημοσιογραφίας. Είναι ειδικό προσωπικό της Γεν. Γραμματ. Έρευνας και Τεχνολογίας. Εξέδωσε και επιμελείται αποκλειστικά ειδικών περιοδικών όπως ο Μορφολόγος Διακοσμητής και το Συνεργασία Βορράς Νότος. Έχει διατελέσει συνεργάτης πολλών οικονομικών και επαγγελματικών εντύπων - ακόμη και στον ασφαλιστικό χώρο - και σήμερα αρθρογραφεί στην οικονομική εφημερίδα Κέρδος. Μιλάει και γράφει πέντε γλώσσες και τα ενδιαφέροντά του είναι τα ταξίδια και οι σωστές ανθρώπινες σχέσεις.

νατο να αναληφθεί από την ασφαλιστική βιομηχανία.

Οι απαιτήσεις των ασφαλιστικών να πληρωθούν τα θύματα και οι καταστροφές από την ίδια την Βρετανική κυβέρνηση δεν φαίνεται να συγκινούν το βρετανικό Δημόσιο, όπως λέει ο βουλευτής Τζον Γκρίνγουαϊν. Η ίδια η κυβέρνηση προτείνει την δημιουργία ενός "pool" ασφαλιστών, όπως τα P+I Clubs, το οποίο θα μπορεί να ρυθμίζεται από τις ειδικές ενώσεις Διαχειριστών Κινδύνου και την Ένωση Μεσίων Λούντς αλλά οι ασφαλιστές φαίνονται ακόμη σκεπτικοί.

Ο επικεφαλής της ABI αναφέρει ότι όλη η κατάσταση παρουσιάζει ελλείψεις και ότι η οποιαδήποτε ανάληψη του κινδύνου από τους ασφαλιστές θα σημαίνει μια κατά μέσο όρο επιβάρυνση όλων των ασφαλιστικών συμβολαίων κατά 10%, πράγμα που μπορεί να μην αποδέχονται τελικά οι ίδιοι οι ασφαλιζόμενοι.

ΘΕΤΙΚΑ ΕΠΙΠΕΔΑ ΣΤΗΝ ΓΕΡΜΑΝΙΚΗ ΑΓΟΡΑ

Τα περισσότερα μεγέθη ασφαλιστικής επίδοσης στη Γερμανία φαίνεται να είναι θετικά αλλά και ιδανικά οργανωμένα αφού η αγορά αυτή μπορεί να επιδείξει ένα υψηλό επίπεδο οργάνωσης.

Στα πρόσφατα στατιστικά στοιχεία που καταρτίζει και δημοσιεύει η Γερμανική Ομοσπονδία Ασφαλιστικής Βιομηχανίας (GDV), η γενική αύξηση των ασφαλιστρών είναι μικρή αλλά θετική, το συνολικό επίπεδο των ασφαλιστρών είναι εντυπωσιακό γύρω στα 180-200 δισεκ. Γερμ. Μάρκα, και οι απαιτήσεις διεκπεραιώνονται γρήγορα και δίκαια χωρίς υπερβολικές καθυστερήσεις.

Τα πρόσφατα στατιστικά στοιχεία της Ομοσπονδίας, που αναφέρονται σε τελικά αποτελέσματα των ετών 1990 και 1991, δείχνουν μία εντυπωσιακή κατανομή των ασφαλιστρών σε τρεις περιοχές ασφαλίσεων υγείας/ζωής και τρεις περιοχές γενικών ασφαλειών. Όπως έχουν πια συνθησι οι γερμανοί ασφαλιστές αλλά και οι ασφαλιζόμενοι, οι καλύψεις ζωής (1) ατυχημάτων, αυτοκινήτων και αστικής ευθύνης (2) και προσωπικής υγείας και κεφαλαίοποίησης (3) είναι τρεις ξεχωριστές γραμμές κάλυψης και ο υπολογισμός τους γίνεται αντίστοιχα.

Επίσης η κινητή και ακίνητη πε-

ριουσία (1), οι θαλάσσιες ασφάλειες (σκάφους και εμπορευμάτων), (2) και οι ασφαλίσεις πιστώσεων και αεροπορίας (3) είναι και αυτές τρεις ξεχωριστές γραμμές κάλυψης. Τελευταία και ξεχωριστά από τις άλλες, εμφανίζεται η ασφάλιση πυρηνικών εγκαταστάσεων, της λειτουργίας και των ατυχημάτων που μπορεί να προκύψουν. Στις αποζημιώσεις τώρα των ιδίων ετών τα μεγαλύτερα ποσά απορροφούν οι πιστωτικές και εναερίες καλύψεις (αύξηση 31%) και οι θαλάσσιες ασφάλειες (αύξηση 25%), οι απαιτήσεις των οποίων πληρώνονται ανελλιπώς.

ΑΦΡΙΚΑΝΙΚΗ ΖΩΝΗ ΦΡΑΓΚΟΥ ΚΑΙ ΣΤΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ

Μια αφρικανική ζώνη του γαλλικού φράγκου και στις ασφαλίσεις προσπαθούν να προωθήσουν τώρα οι διευθυντές 14 εθνικών ασφαλιστικών οργανισμών στην Δυτική Αφρική, η οποία παραδοσιακά επηρεαζόταν από τη Γαλλική οικονομική πολιτική.

Έτσι, 14 χώρες, όπως η Σενεγάλη, Ακτή του Ελεφαντοστού, το Καμερούν, το Τογκό, Μαλί, η Κεντροα-

ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΤΟΥ ΚΙΝΔΥΝΟΥ ΕΥΚΟΛΗ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ;

Είναι γενικά παραδεκτό ότι η διαχείριση του κινδύνου είναι το ψωμί και το τυρί της καθημερινής ζωής του ασφαλιστή. Κατά συνέπεια, ο ασφαλιστής πρέπει να μπορεί να τους υπολογίσει, να τους προβλέψει και να τους κοστολογήσει πολύ καλύτερα από άλλους επαγγελματίες όπως είναι οι τραπεζίτες, οι οικονομολόγοι, κ.λπ.

Παρ' όλα αυτά, ο ειδικός αυτός κλάδος περνά μια εποχή σκεπτικισμού και μετασχηματισμών, ακόμη και τώρα στην Βρετανία. Η αντίστοιχη επαγγελματική Ένωση Μάντζερς, Ασφαλειών και Κινδύνων στην Βιομηχανία και το Εμπόριο (AIRMIC) ομολογεί ότι περνά τώρα ένα μεταβατικό στάδιο.

Οι πολύ ειδικοί αλλά και πολύ καταστροφικοί κίνδυνοι που προέρχονται από τρομοκρατικές αλλά και από περιβαλλοντικές δράσεις έχουν αυξηθεί τρομακτικά τόσο σε ένταση όσο και σε

αφρικανική Δημοκρατία, η Νιγηρία, Μπουρκίνα Φάσο, Τσαντ, κ.α. προσπαθούν να ενεργοποιήσουν την δέσμευση που έγινε πέρσυ στο Γισούντε του Καμερούν και να εναρμονίσουν όλη την πρακτική των ασφαλιστικών καλύψεων - ενιαία συμβόλαια, εταιρικό δίκαιο, ενδιάμεσοι ασφαλιστές, τεχνικές λογιστικής, και κλίμακες αποζημιώσεων.

Μια γενική γραμματεία με τον εύχο τίτλο "Διεθνής Διάσκεψη Ασφαλιστικών Ελέγχων", έχει ήδη συσταθεί και προσπαθεί να συγκεράσει τις υπάρχουσες και ανύπαρκτες εθνικές πολιτικές στο κλάδο αυτό.

Ο κ. Μπασιρού Ντιόπ, τεχνικός διευθυντής της Σενεγαλέζικης Εταιρίας Αντασφαλίσεων (Senre) είχε τονίσει ότι οι αρχές του 1993 ήταν κατάλληλες για την έναρξη μιας αντίστοιχης ασφαλιστικής εναρμόνισης, αλλά η οικονομική και γενικότερα πολιτική κρίση (εκλογές στη Σενεγάλη και μερικά πραξικοπήματα στο Τογκό και αλλού) εμπόδισαν την έναρξη αυτής της προσπάθειας.

Μια εύστοχη παρατήρηση του κ. Ντιόπ είναι ότι σε μερικές χώρες ο δείκτης απλήρωτων ασφαλιστρών είναι αρκετά μεγάλος, γύρω στο 85%, και κανείς πρέπει να αρχίσει τη δουλειά του από τέτοια βασικά θέματα.



καταστροφικά αποτελέσματα. Οι κίνδυνοι αυτοί είναι υπερβολικά μεγάλοι, διαχέονται σε άλλους χρήστες και οικονομικούς συντελεστές, οι οποίοι αρχικά δεν εμπλέκονται. Στην ασφαλιστική κάλυψη και τελικά ξεφεύγουν από κάθε πιθανό προγραμματισμό.

Η Ελίζαμπεθ Ταϊλορ, πρόεδρος της Ένωσης, αλλά και άλλες προσωπικότητες, όπως ο Ντεϊβιντ Ρόουλαντ, πρόεδρος των Λούντς και η Πίτερ Σρόντερ, διευθυντής της μηχανικής των κινδύνων στην Zurich Insurance, ομολογούν ότι το αστικό και βιομηχανικό τοπίο της σημερινής Ευρώπης έχει γίνει πια αγνώριμο,

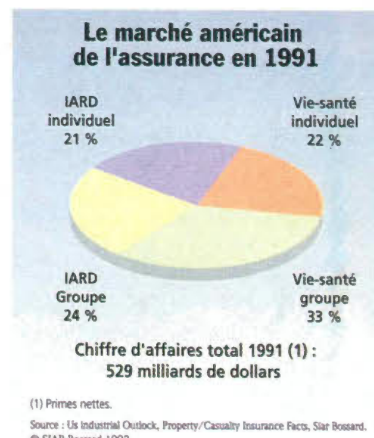
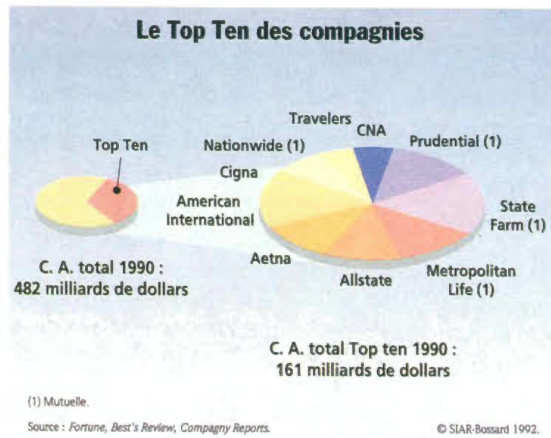
απρόβλεπτο και καταστρεπτικό.

Από την άλλη μεριά, ο κλάδος των διαχειριστών των κινδύνων απειλείται από την είσοδο σ' αυτό άλλων ειδικοτήτων που χειρίζονται ή λένε ότι ξέρουν από κινδύνους, και αυτό προκαλεί πραγματικά... ένα νέο κίνδυνο.

ΤΡΟΜΕΡΟΣ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΣ ΣΤΙΣ ΑΜΕΡΙΚΑΝΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ

Σε μια πρόσφατη ραδιογραφή της αμερικανικής αγοράς ασφαλειών που έγινε από Ευρωπαίους μελετητές αναφέρεται ότι η κύρια αιτία του μαρσαμού πολλών αμερικανικών ασφαλιστικών είναι ο έντονος, οξύς και πολλές φορές αθέμιτος ανταγωνισμός μεταξύ τους. Υπάρχουν θέβαια και άλλοι ενδογενείς και εξωγενείς λόγοι για το κλείσιμο 150 περίπου ασφαλιστικών εταιριών την τελευταία εικοσαετία, αλλά ο ανταγωνισμός σε μια αγορά ελάχιστα ρυθμιζόμενη ή και αυτορρυθμιζόμενη είναι πραγματικά ασύμφορος.

Σύμφωνα με πρόσφατα στοιχεία, η αύξηση των ασφαλιστών στις αμερικανικές ασφαλιστικές είναι περίπου της



τάξης του 10% από έτος σε έτος. Παρ' όλα αυτά όμως, υπάρχουν 4800 εταιρίες στις γενικές ασφάλειες και 2700 εταιρίες στις ασφαλίσεις ζωής. Ο τρομερός αυτός αριθμός αναγκάζει τις εταιρίες σε ένα αντίστοιχο τεμαχισμό της πίτας των ασφαλιστικών εργασιών.

Εκατό περίπου εταιρίες εισπράττουν το 80% των ασφαλιστών στον κλάδο ζωής, και οι δέκα μεγαλύτερες ασφαλιστικές, με συνολικές πωλήσεις 161 δισεκ. δολ., δεν συγκεντρώνουν ούτε το ένα τρίτο του συνολικού κύκλου εργασιών.

Ανάμεσα στις εταιρίες αυτές, είναι οι γνωστές Allstate, Metropolitan, State

Farm, Prudential, CNA, Travellers, Cigna, American International (AIG) και Aetna. Όπως αναφέρει η μελέτη, μόνο μια από τις 10 μεγαλύτερες στον κλάδο ζωής έχει αντίστοιχες δραστηριότητες και στον κλάδο γενικών ασφαλειών.

Για του λόγου του αληθές δεν είναι μόνο η κατάτμηση που έχει οδηγήσει σε μαρσαμό. Είναι πολλοί ακόμη εξωγενείς παράγοντες όπως το χρηματιστήριο, οι τιμές των ακινήτων, ακόμη και η διαφήμιση που έχουν προκαλέσει πολλές δυνάμεις στον κλάδο αυτό.

de Lyon) και σε άλλα μέρη οι ασφαλιστικές σπουδές είναι πια ένας θεσμός.

Στην Αγγλία, το Πανεπιστήμιο του Έξετερ, Νομική Σχολή, και το Χέριουτ Γουάτ Γιουνιβέρσιτυ, Σχολή Αναλογιστικής, Μαθηματικών και Στατιστικής, έχουν δυναμικούς καθηγητές, οι οποίοι καλλιεργούν τόσο την έρευνα όσο και την διδασκαλία των ασφαλιστικών θεμάτων.

Τέλος, το Πανεπιστήμιο του Λίμερικ στην Ιρλανδία, Σχολή Δικαίου και Ασφαλειών, αλλά και το Ίδρυμα MAPFRE Estudios της Ισπανίας ξεκίνησαν πέρυσι γενικά και ειδικά μαθήματα ασφαλειών και κινδύνου.

ΟΙ ΕΝΩΣΕΙΣ ΑΝΑΛΟΓΙΣΤΩΝ ΑΛΛΗΛΟΑΝΑΓΝΩΡΙΖΟΝΤΑΙ

Έφτασε πρόσφατα στο περιοδικό μας το κείμενο μιας πρωτοποριακής Συμφωνίας μεταξύ όλων των Εθνικών Ενώσεων Αναλογιστών 11 χωρών της Ευρώπης - αποκλείεται η Ιταλία - η οποία πρέπει να ομολογήσουμε αποτελεί μια αδιάψευστη μαρτυρία των επαγγελματικών και συναδελφικών αντιλήψεων όπως θα έπρεπε να ισχύουν σε μια ενωμένη Ευρώπη.

Η Συμφωνία αυτή υπογράφεται από 13 Ενώσεις Αναλογιστών (υπάρχουν δύο γαλλόφωνες ενώσεις), ενώ την Ελληνική Ένωση εκπροσώπησε ο Κ.Ι. Κουτσόπουλος. Στα λίγα της άρθρα, κάνει εξαίρεση της Ιταλικής Ένωσης, η οποία λόγω της υπάρχουσας νομοθεσίας στην χώρα αυτή, δεν διαθέτει μεγαλύτερη ευελιξία κινήσεων, και συμφωνεί σε μια άρτια και πλήρη επαγγελματική εξίσωση όλων των μελών των Ενώσεων.

Μέλος αναλογιστής που έχει επίσημα αναγνωρισθεί και απασχολείται σε μία από τις χώρες-μέλη της Κοινότητας εξισώνεται ως προς την μεταχείριση και αργότερα ως προς το εργασιακό και μισθολογικό επίπεδο με συναδέλφους του των άλλων χωρών-μελών.

Μπορεί θέβαια να αντπάξει κανείς ότι οι αναλογιστές είναι μια προνομιοχώρα κάστα επαγγελματιών, οι οποίοι και την δουλειά τους ξέρουν και τα δικαιώματά τους προασπίζονται ανάλογα. Εκείνο όμως που συγκινεί τους πάντες είναι ότι οι αντίστοιχες Ενώσεις, δρώντας πρωτοποριακά και εναρμονισμένα, θρήκαν τρόπους να επικοινωνήσουν μεταξύ τους και να καταλήξουν σε κάτι που πρέπει να θεωρείται σαν υπόδειγμα για πολλούς άλλους επαγγελματικούς κλάδους, όχι συντεχνίες.

ΕΛΛΗΝΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ ΣΤΟΝ ΚΑΝΑΔΑ ΕΞΗΓΕΙ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΜΕΣΙΤΕΣ

Ο Έλληνας ασφαλιστικός μεσίτης Βασίλης Κόννας που ζει και εργάζεται στο Κεμπέκ του Καναδά, είναι ένας από τους λίγους πρωτοπόρους Έλληνες, που όχι μόνο έχουν πετύχει επαγγελματικά στην δουλειά τους αλλά φροντίζει παράλληλα να κάνει γνωστές τις νόρμες και τους κανόνες κάτω από τους οποίους αυτός και οι συνάδελφοί του εργάζονται.

Έτσι, σε μια πρόσφατη "περιγραφή προς τον πελάτη του" ο κ. Κόννας προσπαθεί να μας εισαγάγει στο θεσμό του ασφαλισομεσίτη που δρα στον Καναδά και να μας εξηγήσει τα μυστικά της δουλειάς.



"Οι Insurance Brokers είναι ανεξάρτητοι, τοπικοί επιχειρηματίες που γνωρίζουν την ασφάλεια πλήρως. Έχουμε εισοδο όχι μόνο σε μια ασφαλιστική εταιρεία αλλά πολλές. Επίσης, γνωρίζουμε αρκετά για τα διάφορα ασφαλιστήρια που προσφέρουν αυτές οι εταιρίες ούτως ώστε να μπορούμε να δώσουμε καθαρή, λογική και ανεπηρέαστη συμβουλή επάνω στο ασφαλιστήριο που ταιριάζει σε εσένα και το πορτοφόλι σου. Ό,τι αφορά τις ασφαλιστικές καλύψεις, περιορισμούς και συγκριτικές τιμές, βασίσου σε μας. Γνωρίζουμε ασφάλεια. Εάν και όταν έχεις απαίτηση (claim), εμείς είμαστε ο προσωρινός σύνδεσμός ανάμεσα σε σένα και την ασφαλιστική εταιρία. Αφού πάρουμε την αναφορά με τις λεπτομέρειες της απώλειας, αναθέτουμε την υπόθεση σε ασφαλιστική εταιρία. Εκ μέρους σου παρακολουθούμε την εξέλιξη της υπόθεσης για να εξασφαλίσουμε ότι δεν υπάρχουν περιπλοκές και η απαίτηση χειρίζεται απαλά. Ο σκοπός μας είναι να διατηρήσουμε τις γραμμές επικοινωνίας ανοικτές και να εξασφαλίσουμε ταχεία και δίκαιη εξόφληση.

Ποια είναι η διαφορά μεταξύ του Insurance Broker και Agent;

Ο Insurance Agent εργάζεται για μια

ασφαλιστική εταιρεία. Μπορεί να αντιπροσωπεύει και να πωλεί τα ασφαλιστικά προϊόντα μόνο σε αυτή την εταιρία. Παραδείγματα αυτού του είδους ασφάλειας είναι οι Allstate Insurance και Co-operators Insurance.

Ο Insurance Broker δεν εργάζεται για καμία ασφαλιστική εταιρία. Είναι ανεξάρτητος επιχειρηματίας και δουλεύει και αντιπροσωπεύει εσένα, τον ασφαλιζόμενο. Η δουλειά του είναι να παρέχει έμπειρη και ανεπηρέαστη συμβουλή. Παραδείγματα ασφαλειών που χρησιμοποιούν brokers είναι οι: Zurich Insurance,

Royal Insurance και Axa Insurance. Για να οριστεί κάποιος broker στην επαρχία του Οντάριο πρέπει να του δοθεί άδεια από το Registered Insurance Brokers of Ontario, εφόσον συμπληρώσει με επιτυχία ορισμένες ασφαλιστικές εξετάσεις.

Η επιτυχία μας σαν Insurance Brokers εξαρτάται από το πόσο ευχαριστημένος μένεις εσύ, ο ασφαλιζόμενος. Και αυτό απαιτεί από εμάς ταχεία και προσωπική εξυπηρέτηση η οποία βασίζεται σε εκτεταμένη γνώση των ασφαλιστικών επιχειρήσεων".



ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΔΙΑΣΤΗΜΙΚΩΝ ΚΙΝΔΥΝΩΝ

Εφόσον η ανθρώπινη δραστηριότητα έφτασε στην εξερεύνηση των ωκεανών και του διαστήματος, είναι λογικό ότι και η αποστολή του ασφαλιστή θα έπρεπε να μπορέσει να καλύψει αυτές τις δραστηριότητες.

Υπάρχουν σήμερα 117 τεχνητοί δορυφόροι, οι οποίοι έχουν εκτοξευθεί από μία δωδεκάδα κρατών στα τελευταία 11 χρόνια και οι οποίοι επιτελούν τρομερά χρήσιμες εργασίες, όπως την μετάδοση των τηλεπικοινωνιών, ατμοσφαιρικών και μετεωρολογικών δεδομένων, τηλεοπτικών εκπομπών ακόμη και κατασκοπευτικών πληροφοριών.

Αυτοί οι δορυφόροι, όμως λέγει ο εξειδικευμένος ασφαλιστικός οίκος Faugere et Juteau SA, συνιστούν και αυτοί

τεχνικά αντικείμενα που επιδέχονται ασφαλιστική κάλυψη, όσον αφορά την καταστροφή τους ή την εξαφάνισή τους.

Στην τελευταία αυτή 11ετία, οι ασφαλιζόμενοι ιδιοκτήτες τεχνητών δορυφόρων πλήρωσαν συνολικά 1,44 δισεκ. δολάρια για την κάλυψη όλων των ασφαλιστικών αναγκών και έδωσαν δουλειά σε μια σειρά εξειδικευμένους ασφαλιστές, οι οποίοι εξολοκλήρου ή με αντασφάλιση ανέλαβαν αυτόν τον κίνδυνο.

Η κατανομή αυτής της ασφαλιστικής δαπάνης έγινε μεταξύ ιδιοκτητών δορυφόρων (συνήθως δημόσιοι οργανισμοί) σε χώρες όπως οι Ηνωμένες Πολιτείες, Γερμανία, Γαλλία, Βρετανία, Ιταλία, Βραζιλία, Τουρκία, Ινδία, Κίνα κ.α. Την μερίδα του λέοντος έχουν θέβαια οι ευρωπαϊκές χώρες και οι ΗΠΑ, οι οποίες όλες μαζί μοιράζονται το 89-91% της ασφαλιστικής δαπάνης, ανάλογα με την περίοδο στατιστικής καταγραφής.

ΔΙΕΘΝΗΣ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ, ΛΕΓΕΙ Η ΚΑ ΡΙΓΚΟ

Και ενώ οι Διασκέψεις Κορυφής είναι ακόμη νωπές στην μνήμη μας και η Συνθήκη του Μάαστριχτ επικρέμεται μέχρι την τελική έγκρισή της και ενεργοποίησή της από τα Κοινοβούλια όλων των χωρών-μελών, υπάρχουν ακόμη ασφαλιστές και στοχαστές οι οποίοι μιλούν για ένα διεθνές κοινωνικό "pooling" και μια ενιαία νομοθεσία για τα ατυχήματα και την κάλυψη κοινωνικών ασφαλίσεων.

Η διευθύντρια του γαλλικού ιδρύματος API Κατερίν Ριγκό προτείνει τώρα ότι αν υπάρξουν οι κατάλληλες ενέργειες σε εθνικό και διεθνές επίπεδο και η αντίστοιχη τεχνική και κοινωνική νομοθέτηση, τώρα μπορούμε να μιλάμε για μια διεθνή κοινωνική πολιτική, η οποία σε τελευταία ανάλυση μπορεί να γίνει και από τις ασφαλιστικές εταιρίες μόνες τους.

Η σκέψη της κας Ριγκό είναι μια σταδιακή τροποποίηση της κείμενης νομοθεσίας σε μια χώρα και, σταδιακά, και στις υπόλοιπες, έτσι που να επιτρέπεται σε ασφαλιστικές εταιρίες και αντασφαλιστικούς οργανισμούς να καλύπτουν πελάτες τους σε οποιοδήποτε γεωγραφικό χώρο της Ευρώπης και ανεξάρτητα από την εθνικότητα, θρήσκευμα ή καταγωγή του δέκτη των υπηρεσιών.

Σήμερα, είναι γνωστό ότι η κοινωνική προστασία από ασφαλιστικές επιχειρήσεις είναι συμπληρωματική της κοινωνικής πρόνοιας και, σε χώρες όπως η Γαλλία, δεν φτάνει πέρα από το 8% της μάζας των ασφαλισμένων.

Ουσιαστικά, η ιδέα της κας Ριγκό είναι μια πολυεθνική εταιρία ασφαλιών ζωής που θα λειτουργεί σε πολλά σημεία της Ευρώπης και ένας μεγάλος σύλλογος/συνεταιρισμός ασφαλισμένων οι οποίοι συνυπογράφουν ένα συμβόλαιο κάλυψης ό,που και να βρίσκεται, ό,ποιος και να είναι ο τελικός χρήστης.

ΚΑΛΥΨΗ ΟΧΙ ΜΟΝΟ ΟΛΥΜΠΙΟΝΙΚΩΝ, ΑΛΛΑ ΚΑΙ ΟΛΥΜΠΙΑΚΩΝ ΑΓΩΝΩΝ

Μετά την συντριπτική εμπειρία που είχαν με την οργάνωση των Χειμερινών Ολυμπιακών της Αλμπερτβίλ οι κ.κ. Νταγιέλ Νικολέτ και Πατρίκ Βαϊντά της Γαλλικής Επιτροπής Ολυμπιακών Αγώνων παίζουν τώρα τους συμβούλους στους επόμενους οργανωτές.



Καταστροφές όπως το μπουκοτάζ των αγώνων, οι μαζικές δηλητηριάσεις των αθλητών, οι ακυρώσεις συμμετοχών, και τα λοιπά μπορεί να κοστίσουν πολύ στους οργανωτές. Το μπουκοτάζ των Ολυμπιακών της Μόσχας από τους Αμερικανούς πριν μερικά χρόνια είχε κοστίσει στους οργανωτές περίπου 70 εκατομ. Δολάρια.

Οι Γάλλοι ασφαλιστές λένε ότι, με τις επερχόμενες Ολυμπιάδες του 2000, είναι πολύ σίγουρο να δει κανείς τι μπορεί να καλυφεί μια συνολική συμφωνία που μπορεί ενδεχόμενα να επεκταθεί και σε άλλους τομείς. Έτσι, η κάλυψη των Αγώνων της Αλμπερτβίλ, κόστισε στους οργανωτές της 35 εκατ. Γαλλ. Φράγκα, αλλά εξασφάλισε τέσσερα μεγάλα συμβόλαια ασφάλισης, τα δικαιώματα τηλεοπτικής κάλυψης και όλη την αστική ευθύνη των οργανωτών.

Θεωρητικά στους Ολυμπιακούς αγώνες πρέπει να καλυφθούν η επαγγελματική αστική ευθύνη, η εκμετάλλευση των αγώνων, τα προϊόντα που εισάγονται και χρησιμοποιούνται από αθλητές και οργανωτές και ιδιαίτερα η τροφική δηλητηρίαση που είναι πολλές φορές συχνή.

Στην Αλμπερτβίλ, 7000 άτομα της Ολυμπιακής οικογένειας είχαν μια αντι-

στοιχη πλήρη κάλυψη και, έτσι οι Αγώνες δεν είχαν μόνο επιτυχία αλλά προσέφεραν και στους οργανωτές ασφαλή έσοδα από χρήστες που ήθελαν να είναι ήσυχοι ότι ό,τι αγοράζουν είναι και ασφαλισμένο.

ΑΥΣΤΡΑΛΟΙ ΚΑΛΥΠΤΟΥΝ ΜΕΤΕΩΡΟΛΟΓΙΚΕΣ ΚΑΤΑΣΤΡΟΦΕΣ

Το να προβλέψεις τον καιρό είναι μια υπόθεση. Το να αναλάβεις να καλύψεις όλες τις ατμοσφαιρικές καταστροφές σε μια ολόκληρη περιοχή είναι μια άλλη υπόθεση, ιδιαίτερα αν αυτή η περιοχή αφορά ολόκληρη την Αυστραλία, την Νέα Ζηλανδία και μέρος του Νότιου Ειρηνικού.

Γιατί αυτό ουσιαστικά επιχειρεί να κάνει ο διεθνής ασφαλιστικός οίκος World-wide Weather, ο οποίος πρόσφατα υπέγραψε συμφωνητικό με την αυστραλιανή εταιρία του Σύνδνεϊ C.H. Heath International Holdings.

Ο πρόεδρος της αυστραλιανής εταιρίας Τζωρτζ Στούρστενς σε πρόσφατες δηλώσεις του είπε ότι η εταιρία είναι έτοιμη να δεχθεί απήματα για μετεωρολογική κάλυψη από οποιονδήποτε κτηνοτρόφο,

DELSEY

PARIS

ΟΙ ΙΔΕΕΣ ΜΑΣ ΠΑΝΕ ΠΙΟ ΜΑΚΡΙΑ

Και στους χαρτοφύλακες



Σειρά CLUB (μαύρο και γκρι)

χαρτοφύλακας	χαρτοφύλακας	χαρτοφύλακας με συνδυασμό	χαρτοφύλακας με συνδυασμό
10 cm	14 cm	10 cm	14 cm
19.500 δρχ.	21.950 δρχ.	21.500 δρχ.	23.950 δρχ.



Σειρά EPOCA

(μπρονζέ, μαύρο με συνδυασμό)

χαρτοφύλακας στενός	χαρτοφύλακας φαρδύς
39.900 δρχ.	44.500 δρχ.



Σειρά KENYA

(με δερμάτινα δεσίματα)

τσάντα φακέλλος	χαρτοφύλακας με θέσεις
21.300 δρχ.	27.000 δρχ.



Σειρά SYNER-TECH

(μαύρο με συνδυασμό)

χαρτοφύλακας με υψόνια	χαρτοφύλακας 2 θέσεων	τσάντα πλότου μικρή
19.500 δρχ.	32.400 δρχ.	41.700 δρχ.

ΜΟΝΟ ΣΤΑ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ ΜΕ ΤΟ ΣΗΜΑ



ΕΞΟΥΣΙΟΔΟΤΗΜΕΝΟ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ

ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ:
Αθήνα: Τηλ: 9301926-9
Θεσ/νίκη: Τηλ: 031-923761

γεωργό ή επαγγελματία του υπαίθρου οπουδήποτε στην παραπάνω περιοχή.

Αυτό που κάνει αισιόδοξο τον αυστραλό ασφαλιστή είναι, όπως είπε ο ίδιος, ότι α) η τεχνολογία είναι σήμερα συμβατή με πολύ προωθημένα συστήματα παρακολούθησης που έχουν κατασκευασθεί σε άλλες περιοχές, β) ο παρτεναίρ στην παραπάνω κοινή επιχείρηση είναι μια διεθνής εταιρία παγκόσμιου κύρους και ικανότητας για ο,τιδήποτε ήθελε προκύψει, και γ) και λιγότερο πιστευτό η Αυστραλιανή Μετεωρολογική Υπηρεσία έχει αξιόπιστα στοιχεία και προσφέρει μια εξαιρετική υπηρεσία σ' αυτό τον τομέα.

Συνολικά ελπίζεται από τους δύο παρτεναίρ ότι η προσπάθειά τους θα συγκεντρώσει ασφάλιστρα ύψους 2,1 εκατ. Δολλ. στο πρώτο έτος λειτουργίας της, αφού οι άνθρωποι και επαγγελματίες είναι και πειστικοί στην δουλειά τους.



ΟΙ ΛΑΤΙΝΟΑΜΕΡΙΚΑΝΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΜΟΙΑΖΟΥΝ ΜΕ ΤΗΝ ΕΥΡΩΠΗ

Σε πρόσφατη μελέτη του Ισπανού Φιλομένο Μίρα αποκαλύπτεται πόσο ομοιογενής είναι αλλά και πόσο προοδευτική είναι η ασφαλιστική αγορά σε 22 χώρες της Λατινικής Αμερικής. Ο Ισπανός εμπειρογνώμονας μελέτησε 22 χώρες της Λατινικής Αμερικής από το Μεξικό μέχρι τη Χιλή για λογαριασμό της Διεθνούς Ένωσης για την Μελέτη της Οικονομίας των Ασφαλειών με έδρα την Γενεύη.

Σύμφωνα με την μελέτη, υπάρχει ασφαλιστικό μονοπώλιο μόνο στην Κόστα Ρίκα, Κούβα, Νικαράγουα και Ουρουγουάη, ενώ στις υπόλοιπες χώρες δεν υπάρχει κανένας περιορισμός για τη συμμετοχή ξένου κεφαλαίου σε ασφαλιστικές επιχειρήσεις, εκτός του ορίου του 20% ή 49-50% σε χώρες όπως Περού, Ελ Σαλβαδόρ, Μεξικό, Ισημερινός και Βραζιλία.

Στην σύσταση ασφαλιστικών εταιριών το ελάχιστο κατατεθειμένο κεφάλαιο ποικίλει από χώρα σε χώρα, αλλά κυμαίνεται από 40.000 μέχρι 900.000 δολ. ΗΠΑ αντίστοιχα για εταιρίες ζωής ή γενικών ασφαλειών. Κάθε υποκατάστημα απαιτεί και μια αντίστοιχη αύξηση του κα-

τατεθειμένου κεφαλαίου.

Περισσότερο απαιτητική είναι η Κολομβία και η Βραζιλία, οι οποίες απαιτούν κατατεθειμένο κεφάλαιο ύψους 1.400.000 - 1.500.000 δολ. Στην Ισπανία, η αντίστοιχη απαίτηση είναι 14 εκατ. δολ. για ίδρυση εταιρίας ζωής.

Σε χώρες όπως η Βραζιλία, το Περού και η Πορτογαλία και Ισπανία, που μελετήθηκαν μαζί, επιτρέπεται η παράλληλη λειτουργία σε περισσότερους από ένα ασφαλιστικούς κλάδους. Τέλος, σε πολλές χώρες επιτρέπονται εταιρίες δημοσίου δικαίου ή δημόσια μονοπώλια για την κάλυψη ορισμένων κλάδων, ενώ στην Αργεντινή έχει αρχίσει πρόσφατα μια περίοδος ιδιωτικοποίησης.

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ AMB

Στις στατιστικές απόδοσης του γερμανικού Ομίλου Aachener u. Münchener Beteiligungs για το 1992 εμφανίζεται για πρώτη φορά ενσωματωμένη η εταιρία Volksfürsorge, η οποία αποτελούσε τραπεζικό/ασφαλιστικό των γερμανικών συνδικάτων, προτού αγορασθεί από τον Όμιλο AMB.

Το συνολικό ασφαλιστικό εισόδημα του Ομίλου από εγχώρια και διεθνή ασφάλιστρα για το 1992 ανέρχεται σε 13,1 δισεκ. Γερμ. Μάρκα έναντι 12 δισεκ. του προηγούμενου λογιστικού έτους. Από αυτά 6,06 δισεκ. Γ.Μ. προέρχονται

από τον κλάδο ζωής, 4,22 εκατ. Γ.Μ. από τον κλάδο γενικών ασφαλειών (ιδιοκτησίας/καταστροφών), 1,11 δισεκ. Γ.Μ. από το κλάδο υγείας και 1,72 δισεκ. Γ.Μ. από τον κλάδο αντασφαλίσεων, ο οποίος ήταν παραδοσιακά αρκετά δυνατός στην AMB.

Από τα ασφάλιστρα 1992, το 91,5% προέρχεται από εισπράξεις μέσα στην Γερμανία και μόνο το 8,5% από διεθνείς δραστηριότητες. Στην συνέχεια το εγχώριο γερμανικό εισόδημα προέρχεται κατά 10,8 δισεκ. Γ.Μ. από απευθείας πωλήσεις ασφαλειών και 1,15 δισεκ. Γ.Μ. από τις αντασφάλειες του αντασφαλιστικού κλάδου του Ομίλου.

Στις ασφαλίσεις ζωής που είναι ένας σημαντικός κλάδος στην ενοποιημένη τώρα Γερμανία, ο Όμιλος λειτουργεί με τέσσερις επιχειρήσεις (AML, Volksfürsorge, Deutsche Leben, Cosmos Lebven) και κατέχει το 10,3% της συνολικής γερμανικής αγοράς, το 10,0% σε αξίες χαρτοφυλακίου και το 8,9% της αγοράς σε ασφάλιστρα.

Η AMB λειτουργεί σήμερα θυγατρικές στην Γαλλία, Ισπανία, Ιρλανδία και Λουξεμβούργο για μια σειρά εργασίες.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΣΥΓΚΡΟΤΗΜΑ ΝΙΚΟΣ Α. ΜΑΚΡΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε.

ΕΓΓΥΗΣΗ ΣΤΙΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ

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

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

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

NIMA A.E.

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



LLOYD'S

ΝΙΚΟΣ Α. ΜΑΚΡΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε.

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



NIMA A.E.

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



NIMA ΕΠΕ

Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι -
Risk Management



Αγγλική Παράδοση, Ασφαλιστική Πίστη

ΤΑ ΚΛΕΙΔΙΑ ΤΗΣ ΕΠΙΤΥΧΙΑΣ ΣΤΟ MANAGEMENT

17η Ευρωπαϊκή περιφερειακή συνάντηση της Limra



Α. ΓΕΩΡΓΙΟΥ
Πρόεδρος της LIMRA
(Ευρωπαϊκή Περιφέρεια)
Διευθύνων Σύμβουλος
της Universal Life

Η 17η Ευρωπαϊκή Περιφερειακή Συνάντηση της LIMRA (Ενωσης Ασφάλισης Ζωής, Μάρκετινγκ και Έρευνας) πραγματοποιήθηκε στο Εδιμβούργο της Σκωτίας στις 23-25 Ιουνίου 1993.

Το κύριο θέμα του φετινού συνεδρίου της LIMRA ήταν "ΤΑ ΚΛΕΙΔΙΑ ΤΗΣ ΕΠΙΤΥΧΙΑΣ ΣΤΟ MANAGEMENT". Παρόντες στο διήμερο συνέδριο ήταν 140 συμμετέχοντες από περισσότερες από 100 Ευρωπαϊκές Ασφαλιστικές Εταιρείες. Τις Εργασίες του συνεδρίου έκλεισε ο Πρόεδρος της LIMRA (Ευρωπαϊκή περιφέρεια),

Διευθύνων Σύμβουλος της Universal Life κ. Α. Γεωργίου. Στην ομιλία του ο κ. Γεωργίου, τόνισε το γεγονός ότι στον κλάδο ζωής παρατηρούνται ραγδαίες εξελίξεις στους τομείς του Ανταγωνισμού, Καταναλωτισμού, Αποδοτικότητας και Νομοθεσίας. Το κλειδί για την επιτυχία είναι η ικανότητα όχι μόνο να συμβαδίζει κανείς με τις αλλαγές, αλλά και να τις προβλέπει. Ο Πρόεδρος επεσήμανε ότι επιβάλλεται μια κίνηση μακριά από τις παραδοσιακές εταιρικές μεθόδους αλλά προς μια ευέλικτη, ταχεία εξελισσόμενη οργάνωση με προσανατολισμό προς τον πελάτη.

Πιο κάτω παραθέτουμε ολόκληρο μεταφρασμένο στα Ελληνικά το κείμενο της ομιλίας του κ. Α. Γεωργίου, στην οποία υπογραμμίζει τις βασικές τάσεις στον Ευρωπαϊκό Ασφαλιστικό Κλάδο σήμερα.

"Θα συμφωνήσετε ότι απολαύσαμε ένα εξαιρετικό διήμερο συνέδριο. Μας δόθηκε η ευκαιρία να γνωρίσουμε από κοντά τις βασικές τάσεις που βιώνει σήμερα ο Κλάδος Ασφαλείας Ζωής, τα προβλήματα και τις προκλήσεις που μας περιμένουν. Ο Κλάδος Ζωής αντιμετωπίζει σήμερα πρωτοφανείς προκλήσεις. Έγινε σαφές από όλους τους ομιλητές με τον ένα ή τον άλλο τρόπο "ότι για να μπορέσουν οι εταιρείες να επιζήσουν των αλλαγών, πρέπει να ηγείται της αλλαγής η διεύθυνση". Και για να ανταποκριθούμε θετικά και αποτελεσματικά στις απαιτήσεις μιας συνεχώς εξελισσόμενης αγοράς "είναι απαραίτητο να

δημιουργήσουμε και να προβάλουμε με σαφήνεια το όραμα του προσανατολισμού μας" με επίκεντρο πάντα τον πελάτη που είναι το σημαντικότερο περιουσιακό στοιχείο μιας ασφαλιστικής εταιρείας. Όπως είπε χαρακτηριστικά κάποιος "χωρίς μια ικανοποιημένη, πιστή ομάδα πελατών, οι ασφαλιστικές εταιρείες δεν είναι παρά μία συλλογή από ασφαλιστικά σχέδια".

Όπως είναι φυσικό, όσα έχουν παρουσιαστεί και αναλυθεί αυτές τις 2 μέρες μπορεί να μην αντανακλούν απόλυτα τις σημερινές συνθήκες αγοράς και τις αλλαγές κάθε μεμονωμένης εθνικής Ευρωπαϊκής αγοράς. Η Αγορά της ΕΟΚ για τον Κλάδο Ζωής παραμένει ακόμα χωρισμένη σε εθνικές αγορές, για λόγους που είναι γνωστοί και που έχουν εκτεθεί εδώ, παρά τη δημιουργία της Ενιαίας Ευρωπαϊκής Αγοράς. Το σημαντικό ωστόσο, είναι ότι οι περισσότερες από αυτές τις αλλαγές και τάσεις εντοπίζονται, με τη μια ή την άλλη μορφή σε όλες τις Ευρωπαϊκές αγορές.

Η αγορά των Ασφαλειών Ζωής περνά από διάφορες αλλαγές και μεταμορφώσεις. Οι δυνάμεις πίσω από αυτές τις τάσεις έχουν εντοπιστεί ως: Ανταγωνισμός - Καταναλωτισμός - Αποδοτικότητα - Νομοθεσία. Επισημάνθηκε με έμφαση ότι τα στελέχη του Ασφαλιστικού Κλάδου σήμερα δεν έχουν την πολυτέλεια να αντισταθούν στην αλλαγή ή τις προκλήσεις. Το κλειδί για την επιτυχία στον κλάδο μας σήμερα είναι να συμβαδίζουμε με την αλλαγή και ακόμα να την προβλέπουμε. **Οι τάσεις που εκδηλώνονται**

σήμερα στον κλάδο Ζωής περιλαμβάνουν και την είσοδο νέων "παικτών" στον αγώνα, νέα κανάλια διανομής, απαιτητικούς, εύπορους καταναλωτές, και συνάμα αυξημένες νομοθετικές ρυθμίσεις και διεθνοποίηση.

Τα Τραπεζικά ιδρύματα άρχισαν για πρώτη φορά να αντιλαμβάνονται τη δυναμική αξία της βάσης των πελατών τους. Αυτή η γερή βάση - το αποτέλεσμα μιας πολύτιμης σχέσης - μπορεί να ενεργήσει ως το θεμέλιο μιας στρατηγικής διανομής που να δημιουργεί συνενεργεία και οικονομική αποτελεσματικότητα. Ωστόσο, η επιτυχία ή όχι, αυτού του εγχειρήματος θα διαφανεί στο μέλλον. Παρόλο που οι σημερινοί καταναλωτές είναι καλύτερα μορφωμένοι και διαθέτουν περισσότερα χρήματα για ασφάλιση, εντούτοις γνωρίζουν και πολύ καλύτερα τις εναλλακτικές χρηματοπιστωτικές λύσεις που υπάρχουν για αυτούς και είναι πιο απαιτητικοί. Την ίδια στιγμή παρατηρείται και ραγδαία αύξηση του καταναλωτισμού. Ο νόμος απαιτεί όπως οι ασφαλιστικοί αντιπρόσωποι και συνεργάτες παρέχουν στους πελάτες τους καλύτερες συμβουλές για την καταλληλότητα των προϊόντων τους. Συνεπώς, δεν αρκεί μόνο το ταλέντο για πωλήσεις, ακόμη πιο σημαντική είναι η ποιότητα των συμβουλών.

Η ασφαλιστική εταιρεία του σήμερα, λειτουργεί σε μια αγορά ταχείων αλλαγών και έντονου ανταγωνισμού. Είναι λοιπόν επιβεβλημένο οι ασφαλιστικές εταιρείες να δεχθούν την πρόκληση των καιρών και να διαχειριστούν την αλλαγή με την παροχή υπηρεσιών υψηλής ποιότητας στους πελάτες μαζί με μια συμφέρουσα χρήση της τεχνολογίας. Όσες εταιρείες δεχθούν αυτή την πρόκληση, θα εξασφαλίσουν ένα ανταγωνιστικό πλεονέκτημα για το μέλλον και θα είναι οι νικητές.

Η αυξανόμενη πρόσβαση στις χρηματικές αγορές του κόσμου, η προηγμένη τεχνολογία, και η άρση των εμπορικών φραγμών διευκολύνουν τη διεθνοποίηση του ασφαλιστικού κλάδου, προσφέροντας ευκαιρίες στους ασφαλιστές.

Σίγουρα υπάρχουν πολλοί επιτακτικοί λόγοι για μια διεθνή επέκταση. Με τη διεύρυνση των αγορών της, μια εταιρεία έχει την ευκαιρία να αυξήσει τη γεωγραφική έκταση των πηγών εσόδων της, κάτι

που θα προσθέσει στη μακροπρόθεσμη σταθερότητά της και θα θέσει τα θεμέλια για την αναπτυξιακή στρατηγική της εταιρείας για το μέλλον, χαρίζοντας της τους οικονομικούς πόρους και τα απαιτούμενα κεφάλαια για τη χρηματοδότηση της μελλοντικής ανάπτυξης.

Όμως η διεθνής επέκταση δεν είναι για όλες τις ασφαλιστικές εταιρείες, ειδικά σε μια εποχή που πραγματοποιούνται σημαντικές αλλαγές στις Ευρωπαϊκές ασφαλιστικές αγορές με ισχυρό ανταγωνισμό και μείωση κερδών. Υπό τέτοιες συνθήκες αγοράς, μια εταιρεία εστιάζει την προσοχή της περισσότερο στην επιβίωση παρά στη διεύρυνση.

Ο ασφαλιστής πρέπει να αξιολογήσει με προσοχή τους κινδύνους που ενέχονται σε κάθε επέκταση προς το εξωτερικό προτού κάνει μια τέτοια κίνηση. Πρέπει να είναι βέβαιος ότι "γνωρίζει τη γλώσσα" της αγοράς - με τη μεταφορική έννοια, βέβαια.

Η διεθνής παρουσία είναι αναμφίβολα κρίσιμη σημασίας για τον μελλοντικό ανταγωνισμό. Όμως πριν αρχίσει ένας οργανισμός να αξιολογεί τις ευκαιρίες για διεθνή επέκταση, πρέπει να διαθέτει ένα σαφές όραμα του τι θέλει να επιτύχει η εταιρεία, μια γερή σειρά από εταιρικές αξίες, λειτουργία, ευελιξία και τους πόρους για μια εκτεταμένη οικονομική δέσμευση.

Σ' ένα κλάδο, όπως το δικό μας, ο οποίος κινείται γρήγορα μέσα σε μια εποχή σημαντικών αλλαγών που βρίσκεται κάτω από ανταγωνιστική πίεση, η επιβίωση μιας εταιρείας εξαρτάται συχνά από την ευελιξία και δημιουργικότητα της διεύθυνσης της. Ο κος James F. Orr τόνισε σήμερα το πρωί, στην εξαιρετική παρουσίασή του, ότι σήμερα πρέπει να μάθουμε να εντοπίζουμε τις αδυναμίες μας και τις αποτυχίες μας και ότι "η γνώση" και όχι απλά η "κατάρτιση" είναι η δύναμη μέσα στον οργανισμό. Και εάν πρέπει να προσαρμοστούμε για να ανταποκριθούμε στις αλλαγές για να γίνουμε πιο δυνατοί και αποτελεσματικοί, πρέπει να γίνεται κατανομή της γνώσης μέσα στον οργανισμό. Άρα η δουλειά μας είναι η ΕΚΜΑΘΗΣΗ και η ΠΡΟΣΑΡΜΟΓΗ ούτως ώστε να μπορέσουμε να διαμορφώσουμε και να καθοδηγήσουμε τις δραστηριότητές μας με αποτε-

λεσματικότητα. Επιβάλλεται επίσης η ανάπτυξη αποτελεσματικών προσεγγίσεων για την εταιρική στρατηγική, για την επιβίωση και ευημερία για τις μελλοντικές δεκαετίες. Ο στρατηγικός προγραμματισμός μάρκετινγκ πρέπει να αποτελεί συνεχή διαδικασία λήψης στρατηγικών αποφάσεων, υλοποίησής τους και ρύθμιση της αποτελεσματικότητάς τους. Η συνεχής παρακολούθηση της απόδοσης δίνει την ευκαιρία στα στελέχη του μάρκετινγκ να προσαρμόσουν και να επανεξετάσουν τις στρατηγικές τους ούτως ώστε να ανταποκριθούν στις μεταλλασσόμενες συνθήκες. Γνωρίζουμε ότι το να θέσουμε στόχους δεν είναι αρκετό και ότι για να έχει νόημα οποιοδήποτε στρατηγικό σχέδιο μάρκετινγκ πρέπει να εμπεριέχει δεσμεύσεις.

Είδαμε σήμερα το πρωί πως μια μεγάλη Πολυεθνική Βρετανική Εταιρεία, με καθαρό όραμα και στόχο την παροχή σταθερότητας στα κέρδη για τους μετόχους της, επεκτάθηκε στον κλάδο ασφαλείας ζωής και πως μετέτρεψε την Εταιρεία σε λειτουργική επιτυχία. Φαίνεται ότι ο στρατηγικός προγραμματισμός μάρκετινγκ αποτελεί το κλειδί για την μελλοντική ανάπτυξη και επιτυχία των εταιριών.

Στις σημερινές ανταγωνιστικές συνθήκες της αγοράς, μια εταιρεία πρέπει επίσης να διαθέτει μια καλή και ρεαλιστική εταιρική στρατηγική τοποθέτησης που θα τη διαφοροποιήσει από τον μαζικό ανταγωνισμό σε σχέση με παράμετρους, οι οποίες περιλαμβάνουν προϊόντα, μεθόδους διάθεσης, τιμολόγηση, διαφήμιση και πώληση. Η ουσία μιας καλής στρατηγικής τοποθέτησης είναι κάτι που δε θα ξεχωρίσει μόνο μια εταιρεία ή ένα προϊόν, αλλά θα προσφέρει επίσης ικανοποίηση στον πελάτη, στην αγορά - στόχο (target market) της εταιρείας και την ανταπόκριση στους στόχους της εταιρείας και του μάρκετινγκ.

Αλλά για να επιτευχθούν η διαδικασία των πωλήσεων και οι στόχοι του μάρκετινγκ με το ελάχιστο κόστος και με τη μέγιστη αποτελεσματικότητα, πρέπει να θελπωθεί ο παράγοντας εμπιστοσύνης ο οποίος δεσμεύει τον πελάτη και την εταιρεία άμεσα ή έμμεσα. Ο κλάδος ζωής πρέπει να θελτώσει την εικόνα του γιατί σε μερικές αγορές βρίσκεται σε επικίνδυνα χαμηλά επίπεδα. **Μας**

Η ΕΛΒΕΤΙΚΗ ΣΙΓΟΥΡΙΑ

έχει λεχθεί ότι η φήμη αυτών που πωλούν ασφάλειες ζωής στην Βρετανία βρίσκεται σχεδόν στα χειρότερα της επίπεδα.

Η αποκατάσταση της εμπιστοσύνης του καταναλωτή θα απαιτήσει συνεχείς προσπάθειες, αφού είναι πολύ δύσκολο να διορθωθούν οι εντυπώσεις ή οι αντιλήψεις από τη στιγμή που αυτές γίνονται έμμονες ιδέες στο μυαλό του ανθρώπου. Έχει υπογραμμιστεί ότι ο κλάδος πρέπει να επαναδεσμευτεί στην επιλογή και την επιμόρφωση των ασφαλιστών καριέρας οι οποίοι μπορούν να διατηρήσουν μια παράδοση καλών υπηρεσιών και ηθικής συμπεριφοράς. Πρέπει να συνεχίσουμε να καταβάλλουμε προσπάθειες για την επεξήγηση των εξελίξεων και των διαδικασιών ασφαλιστικής, όσο πιο ξεκάθαρα μπορούμε.

Πρέπει να καταβληθεί κάθε προσπάθεια για να σταματήσει η διάβρωση της εμπιστοσύνης του κοινού στον κλάδο, εάν θέλουμε η μελλοντική ανάπτυξη να βρίσκεται πάνω σε μια υγιή και γερή βάση.

Επιπλέον, ο ασφαλιστικός κλάδος πρέπει να ανταποκρίνεται συνεχώς στις μεταβαλλόμενες και αναπτυσσόμενες στάσεις και συμπεριφορές των καταναλωτών. Μερικά από τα εμπόδια τα οποία πρέπει να υπερπηδηθούν πριν ο κλάδος εισέλθει στον τομέα των υπηρεσιών ποιότητας περιλαμβάνουν την πιθανότητα διάβρωσης της εμπιστοσύνης του κοινού στον κλάδο και τους πιθανούς φραγμούς επικοινωνίας με τους πελάτες εξαιτίας της τεχνικής φύσης του κλάδου μας.

Για να ανταπεξέλθουμε στις δυσκολίες που αντιμετωπίζουμε και να διατηρήσουμε μια μελλοντική ανταγωνιστικότητα πρέπει να επικεντρώσουμε την προσοχή μας στην ικανοποίηση του πελάτη. Οι ασφαλιστικές εταιρίες οι οποίες θα δεσμευτούν στις υπηρεσίες ποιότητας θα επιτύχουν μια σωστή ανάπτυξη και θα είναι οι νικητές.

Σε ό,τι κάνουμε πρέπει να επενδύσουμε τη ποιότητα. Και έχει λεχθεί κατά τη διάρκεια αυτού του διήμερου συνεδρίου, ότι η υπηρεσία ποιότητας περιλαμβάνει τον εντοπισμό και την προσέγγιση υποψήφιων πελατών, όπως επίσης και το σχεδιασμό των προϊόντων, προσαρμοσμένο στην ικανοποίηση των αναγκών τους. Ο ασφαλιστής θα συνεχίσει να είναι το επίκεντρο στον

χειρισμό του πελάτη και η συλλογική πρόκληση του κλάδου είναι να το κάνει πολύ πιο εύκολο και ανέξοδο για να συμμετέχει δραστήρια ο ασφαλιστής στη διαδικασία παροχής υπηρεσιών. Ο καταναλωτής του σήμερα είναι πολύ καλά πληροφόρημένος, αξιολογεί τις εναλλακτικές του προτάσεις για ασφαλιστήριο Ζωής πολύ περισσότερο από ό,τι προηγουμένως και είναι πολύ πιο απαιτητικός. Απαιτεί γρήγορες, ακριβείς απαντήσεις μέσα από μια αντικειμενική και εύκολα κατανοητή παρουσίαση.

Ένα άλλο συστατικό κλειδί στη διαδικασία της υπηρεσίας ποιότητας είναι η τεχνολογία. Όπως ανέφερε ο Ian Jackson στην παρουσίαση του σήμερα το πρωί, η πληροφορική μπορεί να κάνει εφικτή τη διασφάλιση πλεονεκτήματος εργασιών, διευκολύνοντας τη διαδικασία συλλογής και χρησιμοποίησης δεδομένων που αφορούν τον πελάτη.

Η σημερινή βάση πελατών κάθε ασφαλιστικής εταιρίας είναι η καλύτερη της πηγή για μελλοντικά κέρδη. Αφού ο κλάδος μας βρίσκεται και διατηρεί πελάτες και δεν γράφει απλώς ένα όγκο συμβολαίων, τότε ο προσανατολισμός προς τον πελάτη και την παροχή υπηρεσιών ποιότητας έχει τεράστια σημασία.

Η αυξανόμενη σημασία του ρόλου του πωλητή ασφαλειών ζωής σε μια εξελισσόμενη και πολυσύνθετη αγορά έχει τονιστεί σε διάφορες παρουσιάσεις. Έχει αναφερθεί ότι εάν επιθυμούμε να αναβαθμίσουμε τον κλάδο και την ποιότητα των προσφερόμενων υπηρεσιών στους πελάτες μας, η πρόκληση είναι να δημιουργήσουμε αποτελεσματικούς διευθυντές και επιτυχημένους πωλητές. Η δημιουργία και η διατήρηση μιας ομάδας πωλητών είναι, χωρίς αμφιβολία, μια διευθυντική πρόκληση η οποία περιλαμβάνει, διάρθρωση της οργάνωσης, προσδιορισμό των θέσεων εργασίας, ανάπτυξη και εφαρμογή των πολιτικών που θα δημιουργήσουν τις καλύτερες συνθήκες επιτυχίας.

Οι καλύτεροι πόροι γι' οποιοδήποτε ασφαλιστικό οργανισμό είναι οι άνθρωποι του, και το πιο δύσκολο έργο στη διαδικασία δημιουργίας μιας ομάδας πωλητών ή διεύθυνσης είναι η πρόσληψη και η διατήρηση αυτών με τα μεγαλύτερα προσόντα. Έτσι η πρόσληψη νέων

ανθρώπων χωρίς την υποδομή για την καθοδήγηση, επιμόρφωση και ανέλιξη τους μέσα σε μια επιτυχημένη καριέρα είναι σπατάλη πόρων.

Εν κατακλείδι, θα ήθελα να προσθέσω ότι ο Κλάδος χρειάζεται να οικοδομήσει και να υπηρετεί ευέλικτες εταιρίες. Πρέπει να απομακρυνθούμε από το παλιό παραδοσιακό εταιρικό στυλ μιας δυνατής, αυθεντικής και ιεραρχικής εταιρίας και να πάμε σε ένα νέο στυλ, ευπροσάρμοστο, γρήγορα εξελισσόμενο και μια εταιρία με προσανατολισμό στον πελάτη.

Πρέπει να μετακινηθούμε από κανονισμούς σε στόχους, από το προϊόν στην αγορά και από την ιεραρχία στο δίκτυο. Αυτοί είναι οι δρόμοι και η κατεύθυνση της αλλαγής που οι εταιρίες Ασφαλειών Ζωής πρέπει να ακολουθήσουν, και νοούμενου ότι υπάρχει συνεχής αμετάβλητος ενθουσιασμός και δέσμευση, ο κλάδος δεν θα επιβιώσει μόνο, αλλά θα μετακινείται από την μια επιτυχία στην άλλη".

MANAGEMENT



ΣΕ ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΔΙΑΣΤΑΣΗ

Η HELVETIA, ο μεγάλος Ελβετικός Όμιλος Ασφαλιστικών Εταιριών με την Ευρωπαϊκή διάσταση, με παράδοση 135 ετών, με γνώση σε βάθος της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, με επενδύσεις που ξεπερνούν τα 3.000.000.000 ελβετικά φράγκα, έχει φέρει στη χώρα μας την ελβετική σιγουριά στις ασφαλίσσεις. Οι άνθρωποί μας, οι έμπειροι ασφαλιστές μας, κάνουν την δική σας φροντίδα, δική τους φροντίδα και σχεδιάζουν μαζί σας την ασφαλιστική κάλυψη που ταιριάζει στις δικές σας ανάγκες. Εκείνοι σας ενημερώνουν. Εσείς θα αποφασίσετε εάν η HELVETIA πρέπει να γίνει η δική σας Ασφαλιστική Εταιρία.

HELVETIA



Το ελληνικό συγκρότημα της HELVETIA αποτελούν:
• HELVETIA A.E., Γενικών Ασφαλειών • HELVETIA A.E. Ασφαλιστική Ζωής • HELVETIA A.E. Διαχειρίσεως Αμοιβαίων Κεφαλαίων •
Ερμού 2, 105 63 Αθήνα, Τηλεφ. κέντρο: 32.39.201, 32.52.106, Τέλεξ: 21 6936 ELV GR - Τέλεφαξ: 32.31.415

Τι μας επιφυλάσσει φορολογικά η ΕΟΚ;

Διαφωτιστικές απαντήσεις της Γαλλίδας Επιτρόπου κ. ΚΡΙΣΤΙΑΝ ΣΚΡΙΒΕΝΕΡ στις ερωτήσεις του ΑΘ. ΠΑΠΑΝΔΡΟΠΟΥΛΟΥ

Η ΡΕΜΗ, φιλελεύθερη, Ευρωπαϊκή, η Γαλλίδα Επίτροπος κυρία Κριστιάν Σκριβενέρ, πιστεύει ότι πρόσφερε πολλά στην υπόθεση της ευρωπαϊκής μεταρρύθμισης στον Φόρο Προστιθέμενης Αξίας, αλλά νομίζει ότι η φορολογική εναρμόνιση έχει ακόμα εμπόδια να ξεπεράσει.

• Η μεγάλη ενιαία ευρωπαϊκή αγορά είναι πια μπροστά μας. Τι έχει γίνει από πλευράς φορολογικής εναρμόνισης;

Όταν ήλθα στην Ευρωπαϊκή Επιτροπή το 1989, ο φάκελος - κλειδί του Φόρου Προστιθέμενης Αξίας (ΦΠΑ) όδευε προς επικίνδυνες κακοτοπιές. Επικρατούσε τότε η άποψη ότι έπρεπε να ανατραπεί ο σημερινός κανόνας και ο φόρος να εισπράττεται στη χώρα προέλευσης του εμπορεύματος και όχι στη χώρα προορισμού του. Το σύστημα αυτό θα οδηγούσε σε στρε-



βλώσεις του ανταγωνισμού, γιατί δεν ήταν σίγουρο ότι όλες οι χώρες θα εισέπρατταν τα ποσά που τους ανήκαν.

Πέτυχα, για μια μεταβατική περίοδο που πάει μέχρι το 1997 ένα πιο ρεαλιστικό σύστημα: αυτό της φορολόγησης στη χώρα προορισμού και τον μετέπειτα έλεγχο για το αν αυτή γίνεται όπως πρέπει. Με τον τρόπο αυτόν η εναρμόνιση των συντελεστών ΦΠΑ δεν έχει επείγοντα χαρακτήρα.

Υπάρχει ένα κατώτατο κατώφλι της τάξεως του 15% για τον κανονικό συντελεστή, με εξαίρεση την Ελλάδα. Στη χώρα σας ο κανονικός συντελεστής ΦΠΑ είναι 18%, αλλά υπάρχουν και εξαιρέ-

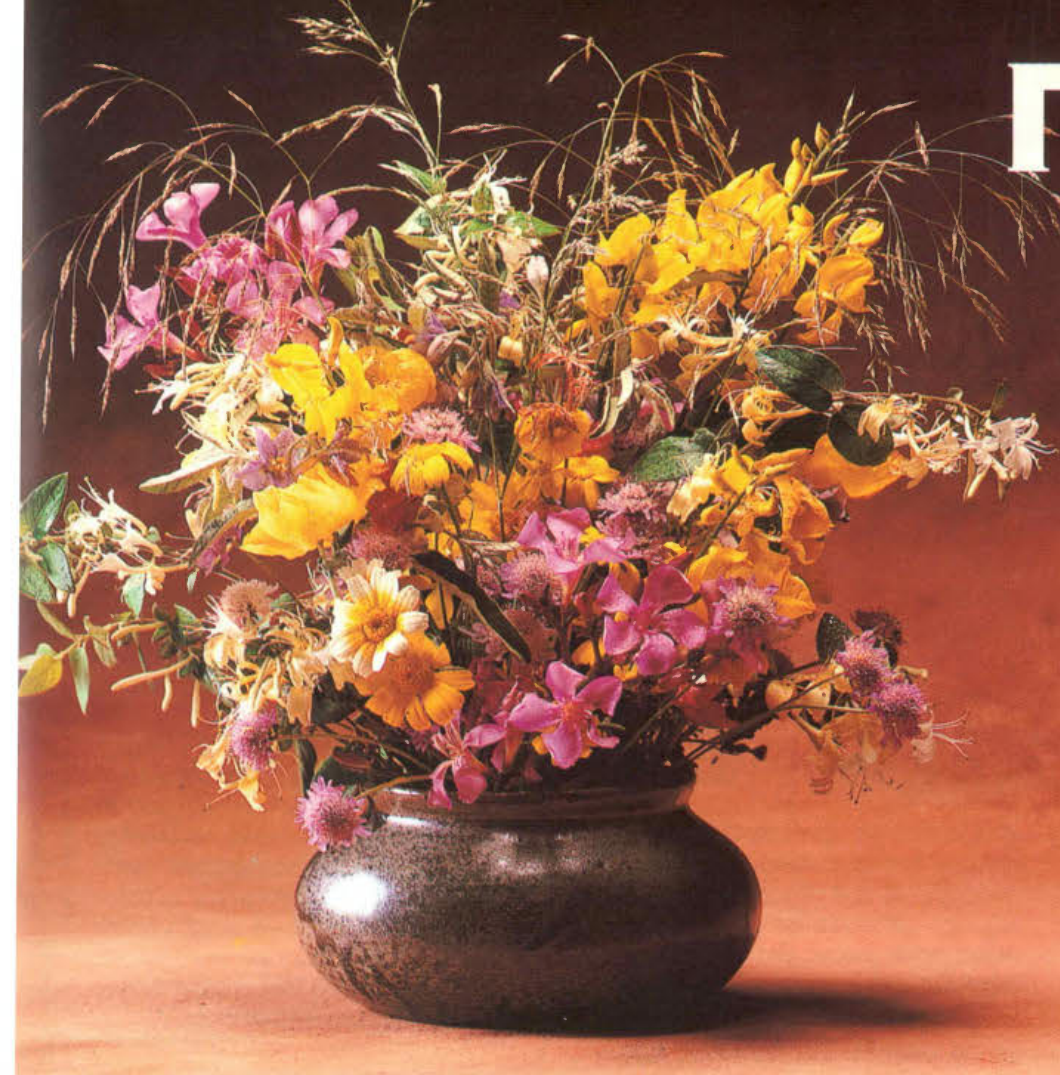
σεις.

Κατά τ' άλλα, οι χώρες-μέλη ορίζουν τους άλλους συντελεστές όπως θέλουν σε σχέση όμως με αυτό το 15%. Στα πλαίσια αυτά, υπό την πίεση των δυνάμεων της αγοράς παρατηρήσαμε μια σύγκλιση των συντελεστών ΦΠΑ, γεγονός που αποτελεί και δείγμα του τι είναι η αρχή της επικουρικότητας. Καταργήσαμε επίσης αρκετές μορφές διπλής φορολογίας, που κατέληγαν στην ευνοϊκή μεταχείριση των καθαρά εθνικών δραστηριοτήτων. Καταργήθηκε λ.χ. η διπλή φορολογία στα μερίσματα που διανέμονται από μια θυγατρική στη μητρική της εταιρία, η οποία είναι εγκατεστημένη σε άλλη χώρα - μέλος.

• Με την άμεση φορολογία των επιχειρήσεων τι γίνεται; Υπάρχει εναρμόνιση;

Βρισκόμαστε σε καλό δρόμο. Υιοθετήσαμε τη διαφοροποίηση της φορολογίας των υπεραξιών κατά τις διασυνοριακές πράξεις, που αφορούν συγχωνεύσεις, ανταλλαγές μετοχών και άλλες ενέργειες, επιβάλλοντας τη φορολογία τη στιγμή της πραγματοποίησης των κερδών.

Επίσης θα υιοθετηθεί σύντομα και το μέτρο της κατάργησης της παρακράτησης στην πηγή, στους τόκους και τις οφειλές που καταβάλλονται σε μια επιχείρηση από τις εταιρίες του ίδιου ομίλου, οι οποίες είναι εγκατεστημένες σε άλλες χώρες της Κοινότητας. Θα προχωρήσουμε επίσης και στο μέτρο του καταλογισμού στη μητρική



ΓΙΑ ΤΟ ΣΠΙΤΙ ΣΑΣ

Ετοιμάσαμε την καλύτερη σύνθεση καλύψεων.

Εμείς στο ΦΟΙΝΙΚΑ, γνωρίζουμε πολύ καλά τους κινδύνους που απειλούν την οικογενειακή σας γαλήνη. Γι' αυτό δημιουργήσαμε τη «ΣΤΕΓΗ», μια μοναδική σύνθεση ασφαλιστικών καλύψεων για το σπίτι σας.

Το πρωτοποριακό πρόγραμμα «ΣΤΕΓΗ», αντιμετωπίζει ολοκληρωτικά κάθε πιθανό αλλά και απρόβλεπτο κίνδυνο που μπορεί να συμβεί στο χώρο του σπιτιού σας και γύρω από αυτό.

Φωτιά, κεραυνό, έκρηξη, φωτιά από βραχυκύκλωμα, πλημμύρα, καταιγίδα, κλοπή και ζημιές κλεπτών, ληστεία, ζημιές ή/και πυρκαγιά από σεισμό, αστική ευθύνη, ακόμα και ζημιές από τρομοκρατικές ενέργειες και πολιτικές ταραχές. Επιπλέον, η «ΣΤΕΓΗ», ασφαρίζει τα πολύτιμα αντικείμενά σας που φυλάσσονται σε θυρίδα Τράπεζας, από πυρκαγιά και κλοπή. Έτσι, έχετε τη μέγιστη προστασία με ελάχιστο κόστος.

Το πρωτοποριακό αυτό πρόγραμμα το σφραγίζει ο ΦΟΙΝΙΚΑΣ, μέλος του Ομίλου της ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ. Με την πολύχρονη εμπειρία και τους άρτια εκπαιδευμένους ανθρώπους του, σας εξασφαλίζει άμεση και φιλική εξυπηρέτηση, μέσα από ένα πανελλαδικό δίκτυο γραφείων με on line σύνδεση.

Εμπιστευθείτε κι εσείς την ασφάλεια του σπιτιού σας στο ΦΟΙΝΙΚΑ. Θα ανακαλύψετε το πραγματικό νόημα της προστασίας που μόνο Η ΔΥΝΑΜΗ ΕΝΟΣ ΜΕΓΑΛΟΥ μπορεί να σας προσφέρει!



Ζητήστε το από τα γραφεία μας σ' όλη την Ελλάδα και από τα καταστήματα της Εμπορικής Τράπεζας.

ΦΟΙΝΙΚΕ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ

Η Δύναμη Ενός Μεγάλου



Του ΑΘΑΝ. ΠΑΠΑΝΔΡΟΠΟΥΛΟΥ

εταιρία των ζημιών των μονίμων υποκαταστημάτων ή θυγατρικών της που βρίσκονται σε άλλες χώρες - μέλη της Κοινότητας.

Έχω ταχθεί επίσης υπέρ της εφαρμογής ενός ελάχιστου ποσοστού φορολόγησης των επιχειρηματικών κερδών. Όσο για τη φορολογία των μικρομεσαίων επιχειρήσεων πρότασή μου είναι να διευκολυνθούν όσο γίνεται ώστε να βελτιώσουν τις επιδόσεις τους. Θα μπορούσαμε έτσι να προσφέρουμε στις ΜΜΕ την επιλογή της φορολογίας των επιχειρήσεων, η οποία είναι γενικά πιο χαμηλή από τη φορολογία των προσωπικών εισοδημάτων.

• Η κατάργηση των ελέγχων στα εσωτερικά σύνορα της Κοινότητας θα έχει κάποια θύματα μετά την 1η Ιανουαρίου 1993 που άρχισε η λειτουργία της ενιαίας αγοράς. Τι θα γίνει με τις θέσεις εργασίας που θα χαθούν;

Στόχος ενός κανονισμού που προτείνει η Ευρωπαϊκή Επιτροπή και ο οποίος πρέπει να υιοθετηθεί, είναι η ενίσχυση (με 30 εκατομμύρια ECU), σχεδίων και προγραμμάτων που επρόκειτο να προταθούν από τις Κυβερνήσεις μέχρι την 31η Μαρτίου 1993 για τη διατήρηση των περισσότερων από τις θέσεις εργασίας που θα χαθούν. Λόγου χάριν, ελληνικά σχέδια αυτού του τύπου θα μπορούσαν να έχουν μέχρι και 75% χρηματοδότηση.

• Ποιά είναι η άποψή σας για τη φορολόγηση των καταθέσεων στις τράπεζες; Μπορεί να υπάρξει επενδυτική δραστηριότητα και ανάπτυξη όταν τα ποσοστά της φορολογίας αυτής αυξάνονται;

Η ερώτησή σας είναι σημαντική. Θα σας απαντήσω όμως με μια εντελώς προσωπική μου άποψη. Πετύχαμε την απελευθέρωση της κίνησης κεφαλαίων στην Ευρώπη, με κάποιες εξαιρέσεις θέβαια, χωρίς να υπάρξουν εντυπωσιακές μεταναστεύσεις αποταμίευσης. Όμως, η Ευρώπη σήμερα αντιμετωπίζει την πρόκληση της ανεπάρκειας αυτής της αποταμίευσης σε σχέση με τις επενδύσεις που πρέπει να χρηματοδοτηθούν. Επενδύσεις τεράστιες που μου θυμίζουν την

πρώτη μεταπολεμική περίοδο ανοικοδόμησης. Για να προσελκύσουμε λοιπόν νέες αποταμιεύσεις πρέπει να ενθαρρύνουμε την ανάληψη κινδύνων. Προτείνω λοιπόν μια πολύ χαμηλή φορολογία στην πηγή των εισοδημάτων που προέρχονται από την αξιοποίηση κεφαλαίων. Εξάλλου πιστεύω ότι γενικά στην Ευρώπη οι φόροι θα πέσουν και ενώ τα κράτη θα έχουν λιγότερα έσοδα οι οικονομίες τους όντας πιο ελεύθερες θα αναπτύσσονται περισσότερο.

• Παρά τη σημερινή νομισματική αναταραχή και τους κινδύνους που φέρει μέσα της;

Νομίζω ότι μεσοπρόθεσμος θα ξεπεραστεί.

• Από την 1η Ιανουαρίου 1993 οι πολίτες της Ευρώπης μπορούν να αγοράζουν, ό,τι θέλουν στις άλλες χώρες - μέλη και να φέρνουν στη χώρα τους χωρίς διατυπώσεις τα διάφορα εμπορεύματα;

Θεωρητικά, ναι, αλλά στην πράξη θα υπάρξει μια περίοδος προσαρμογής. Για τα αυτοκίνητα και τις πωλήσεις δι' αλληλογραφίας, όμως, θα ισχύσουν ειδικοί κανόνες - δηλαδή θα εξακολουθήσουν να εφαρμόζονται οι φόροι της χώρας προορισμού. Θα φορολογούνται δηλαδή τα αυτοκίνητα στη χώρα όπου και ταξινομούνται για να αποκτήσουν πινακίδες.

• Με τα καταστήματα Αφορολογιών Ειδών τι γίνεται;

Θα λειτουργούν όπως σήμερα για τα ενδοκοινοτικά ταξίδια μέχρι την 30η Ιουνίου 1999. Στη συνέχεια όμως το καθεστώς τους θα αλλάξει σημαντικά.

• Πιστεύετε ότι η Ευρώπη θα καταλήξει και στη φορολογική ένωση;

Δεν το πιστεύω απλώς. Είμαι υπέρ αυτού του σκοπού γιατί μόνον έτσι θα διευκολυνθεί αποφασιστικά η ζωή των Ευρωπαίων πολιτών και θα γίνουν ευνοϊκότερες οι συνθήκες ανάπτυξης των ευρωπαϊκών οικονομιών. Επιδιώκουμε μια αποδοτική εσωτερική αγορά και όχι μια επιβαρυντική κοινοτική φορολογική πολιτική.

Συμβαίνουν και εις... Η.Π.Α.!

Όπως έγραψε η "ΕΛΕΥΘΕΡΟΤΥΠΙΑ" σε ανταπόκρισή της από Ουάσιγκτον τον Μάιο 1993, κάθε μήνα περίπου 100.000 (εκατό χιλιάδες) Αμερικανοί χάνουν έστω και προσωρινά την κοινωνική τους ασφάλιση. Περισσότεροι από 35.000.000 (τριανταπέντε εκατομμύρια) πολίτες, από τα οποία το 85% ιδιωτικοί υπάλληλοι μικρομεσαίων επιχειρήσεων, ανεξάρτητοι επαγγελματίες και οι οικογένειές τους, ζουν σε μόνιμη βάση χωρίς καμία κοινωνική περίθαλψη, ενώ άλλα 30.000.000 (τριάντα εκατομμύρια) είναι υπασφαλισμένοι.

Σε "φτωχικά" προάστια μεγαλουπόλεων και μικρές επαρχιακές πόλεις πολλά νοσοκομεία σταθμοί κλείνουν τις πόρτες για ν' αποφύγουν την "πολιορκία" των μη ασφαλισμένων ασθενών. Τον περασμένο χρόνο οι Αμερικανοί πλήρωσαν συνολικά 838,5 δισ. δολάρια (περίπου 184,5 τρις. δρχ.) για την υγεία τους, ποσοστό μεγαλύτερο του 14% του ΑΕΠ και ποσό τρεις φορές μεγαλύτερο από δαπάνες για στρατιωτικούς εξοπλισμούς και την Παιδεία.

Υπολογίζεται ότι ο μέσος Αμερικανός πληρώνει ένα 20% του συνόλου των ιατρικών εξόδων από την τσέπη του. Ο πρόεδρος Κλίντον έχει να λύσει αρκετά προβλήματα στα θέματα υγείας με μεταρρυθμίσεις, σταδιακές κρατικοποιήσεις φαρμακοβιομηχανιών, καθιέρωση ενός είδους ΦΠΑ σε καπνά και οιοπνευματώδη, καθιέρωση ανώτατων ορίων στα ποσά αποζημιώσεων και ιατρικών αμοιβών, φοροαπαλλαγές κ.λ.π. Όταν αυτά συμβαίνουν εκεί περιμένετε να γίνουν κι εδώ τα ίδια.

Πηγή: ΕΛΕΥΘΕΡΟΤΥΠΙΑ 26 ΜΑΙΟΥ '93



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.

A GREEK-GERMAN COOPERATION

OLYMPIC VICTORIA

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

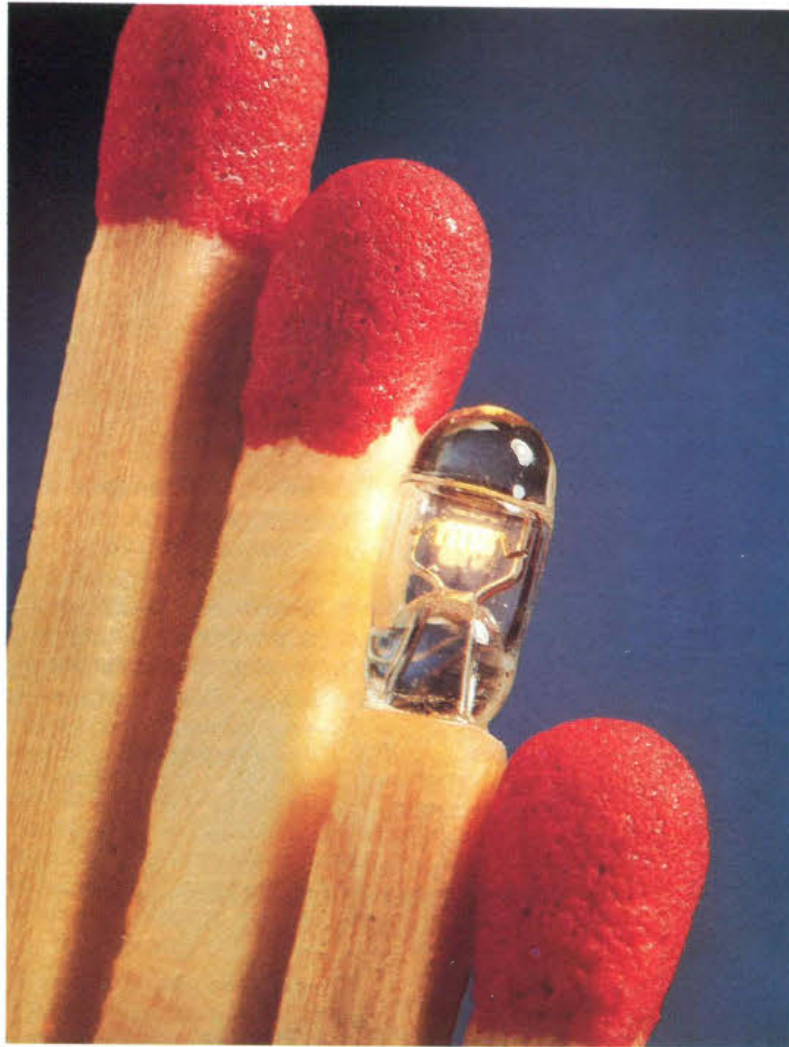
Features: dynamic, responsible, reliable; high-quality service; substantial financial assets; wide experience; modern organisation and approach to insurance.

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.

ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ - VICTORIA
Ελληνογερμανική Ασφάλεια

ΤΟ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΟ ΚΛΙΜΑ



Καθημερινές ενέργειες του manager που ανάβουν φωτιές στους ασφαλιστές του!

“Ο ικανός διευθυντής δεν περιμένει να συμβούν μόνο τους τα πράγματα - τα αναγκάζει να συμβούν”.

Την ευθύνη για την ανάπτυξη

του παραγωγικού κλίματος την φέρει ακέραιη η ηγεσία, δηλαδή ο Δ/ντής υπ/τος.

Σημασία στη δουλειά μας έχει η απόδοση. Αυτό φαίνεται λίγο σκληρό με την πρώτη ματιά. Πώς συμ-

βιβάζεται αυτό με τις αξίες της ζωής, με τον αλτρουισμό, με την αντίληψη ότι όλοι είμαστε μια ευτυχισμένη οικογένεια με πνεύμα χαρούμενης συναδελφούσης ή με την αντίληψη ότι προσφέρουμε υπηρεσίες στο κοινωνικό σύνολο και στην πατρίδα;

Όρος απόδοση στην πραγματικότητα τα έχει όλα αυτά. Αυτοί που δεν αποδίδουν ή θα αλλάξουν ή θα απολυθούν. Αυτό φαίνεται άδικο, αλλά δεν είναι. Ένας τέτοιος άνθρωπος αν δεν μπορεί ν' αλλάξει θα είναι ευτυχέστερος σε διαφορετικό περιβάλλον.

Αλλαγή στη δουλειά μας σημαίνει ανάπτυξη. Επιτυχημένος Δ/τής είναι αυτός που βοήθησε με πολλούς τρόπους κάποια άτομα να αναπτυχθούν. Μερικοί κάνουν σύγχυση στη σημασία των όρων “εκπαίδευση” ανθρώπων και “ανάπτυξη” ανθρώπων.

“**Εκπαίδευση**” σημαίνει συστηματική μετάδοση οργανωμένων γνώσεων από ένα ενδιαφερόμενο μέρος σ' ένα άλλο.

“**Ανάπτυξη**” είναι μεταβολή στη συμπεριφορά αυτών που μαθαίνουν κάτι και επιδίδουν συγκεκριμένο αποτέλεσμα...

Στη δουλειά μας ανάπτυξη σημαίνει να μεταβάλλεις κοινούς ανθρώπους σε εξαιρετικούς ασφαλιστές.

Επειδή η επανάληψη ή ο εφοδιασμός με γνώσεις νέες ή παλιές δεν “πιάνει” πάντα, έγινε αντιληπτό, ότι μια γενική ατμόσφαιρα, ένα κλίμα παραγωγικό, ένα περιβάλλον που ευνοεί την ανθρώπινη αξιοπρέπεια είναι απαραίτητα για να παρακινηθούν τα άτομα να αναπτυχθούν.

Το παραγωγικό κλίμα χρειάζεται

για να επιτευχθούν οι στόχοι των ασφαλιστών, του υπ/τος και της Εταιρίας.

Φυσικά δεν μπορείς να φτιάξεις χρυσάφι από πηλό. Γιαυτό και δεν μπορείς να παρακινείς ανθρώπους ν' αναπτυχθούν οι οποίοι δεν έχουν:

1. Γνώση (εκπαίδευση) της δουλειάς
2. Σωστή στάση έναντι της δουλειάς
3. Ικανότητες
4. Σωστές συνθήκες

Ι ενέργειες που θα αναφέρω πιο κάτω απευθύνονται σε ανθρώπους που επελέγησαν από τον Δ/τή να γίνουν ασφαλιστές και το απέδεχθησαν έτσι και που επιθυμούν να αναπτυχθούν σε επαγγελματίες.

Η Διοίκηση σήμερα δεν μπορεί να αποκοπεί σε επιστήμη ή τεχνική θεωρητική. Για να κινεί τα νήματα της ομάδας που διευθύνεις πρέπει να συνειδητοποιήσεις ότι αυτό είναι **καθημερινό έργο** της Διοικήσεως.

Ι άνθρωποι δεν θέλουν προϊστάμενο που ανούσια ρωτάει τι γίνεται ο γιός, ο διάδοχος, ή η γυναίκα ή κτυπάει φιλικά την πλάτη.

Ι άνθρωποι σήμερα προτιμούν εργατικό, ανταγωνιστικό περιβάλλον που διεγείρει την αγωνιστικότητα τους και τους παρέχει τα ερεθίσματα για να αποδώσουν στο ύψιστο των δυνατοτήτων τους.

Κάτω απ' αυτές τις σκέψεις ή πάνω σ' αυτές τις σκέψεις θα απεριθλώσουμε μερικές καθημερινές ενέργειες του Δ/τού για να κρατηθεί το παραγωγικό κλίμα σε υψηλά επίπεδα.

Ι ενέργειες αυτές δραστηριοποιούν και παρακινούν τους ασφαλιστές προς τον επαγγελματισμό.

Απευθύνονται σ' όλους τους ασφαλιστές παλαιούς και νέους.

Βασικός στόχος η τόνωση του ηθικού και ο ενθουσιασμός.

Για να συμβεί αυτό ο Δ/ντής πρέπει να παρακολουθεί τους ασφαλιστές του και ευρισκόμενος ανά πάσα στιγμή σε επιφυλακή να εντοπίζει και βαθμολογεί την απόδοση και ηθικό ώστε με κάποιες ενέργειές του να διατηρεί το ηθικό σε υψηλό βαθμό.

Η αξία αυτής της προσπάθειας φαίνεται καλύτερα όταν αναλογισθούμε πως αλλάζει η συμπεριφο-

ρά των ανθρώπων μας στους στόχους, τις επιδιώξεις, προγραμματισμούς από απρόβλεπτα διάφορα γεγονότα και εξωτερικές επιδράσεις.

Ι ενέργειες αυτές θα απεριθλώθηκαν χωρίς χρονική σειρά δείγμα του γεγονότος ότι γίνονται ανά πάσα στιγμή που θα χρειασθεί εκτός τόπου και χρόνου. Μπορούν να συμπληρωθούν από ποικίλες ιδέες και προσωπικές εμπνεύσεις.

Είναι τόσο απλές, όσο και σημαντικές μερικές φορές τις υποτιμάμε κι όμως είναι ίσως η λύση μας.

Είναι ότι το τσιμέντο για τα τούβλα. Η ποιότης των τούβλων δεν έχει πάντα τόση σημασία αν δεν είναι δεμένα μεταξύ τους με καλό τσιμέντο. Τέτοια σημασία έχουν αυτά που θα αναφέρουμε και που θα βοηθήσουν να αναπτυχθούν άτομα, και θα διατηρείται στο χώρο μας παραγωγικό κλίμα.

1. Πρωινή ενημέρωση:

-Πριν έλθει ο ασφαλιστής ο Δ/τής του έχει γράψει κάτι σε επιστολή ή σχέδιο και το δίνει στη γραμματέα να το δώσει μόλις έρθει ο ασφαλιστής πρωί - πρωί.

-Αυτό σημαίνει ότι ο Δ/τής φρόντισε **κάτι** γιαυτόν πριν αυτός **ξεκινήσει** δουλειά.

-Έχει ένα μήνυμα που τον **αφηνίζει** κ.λπ.

-Ελέγχεται που ο Δ/τής του ήτανε πιο πρώι στο γραφείο.

2. Τσάντα του ασφαλιστού:

Είναι τόσο απλό κι όμως τόσο σημαντικό. **Τι έχει ή τι πρέπει** να έχει ο ασφαλιστής στην τσάντα του;

Έλεγχος: Φέρε μου την τσάντα σου κύριε να δούμε τα ονόματα που συζητήσατε μαζί. Πολλά δεν έχουν τα απαραίτητα για ευκολία - θάρος κ.λπ.

Πρέπει να περιέχει:

1. Τιμολόγιο
2. Computer - υπολογιστή
3. Κάρτες - επισκεπτήρια
4. Μπλόκ καθαρό
5. Ημερολόγιο για ραντεβού
6. Κατάλογο υποψηφίων πελατών
7. Ισολογισμό εταιριών - αποτελέσματα
8. Πληροφοριακά έντυπα
9. Έντυπα αλλαγών
10. Το Συμβόλαιό του (Ζωής)

Κάποιος ασφαλιστής αισθάνθηκε **ΑΝΑΝΕΩΣΗ** όταν του άδεια-σα την τσάντα και έβαλε **νέα καθάρτα**. (4 ετών ασφαλιστής).

3. Επιστολές στο σπίτι του Ασφαλιστού

Παίρνοντας αφορμή από κάποιο γεγονός ανανεώνεις το ενδιαφέρον του, αναπροσαρμόζεις στόχους που συζητά με τη γυναίκα του ή απαιτεί η σύζυγος ή θέλει αναγνώριση και δεν αδιαφορεί στο μέλλον. Εκεί δήθεν του αναφέρεις την θέση του στο υπ/μα, στην Εταιρία, σε κάποιο διαγωνισμό ή μισθολογική θέση σύμφωνα με τα νέα στατιστικά της Εταιρίας κ.λπ. Έτσι κρατάς την οικογένεια δεμένη σε στόχους κ.λπ.

4. Σημειώματα στην θυρίδα του στο υπ/μα.

Διάφορα στατιστικά (τόσα υπάρχουν) για χιλίες - δύο περιπτώσεις. Καθαρή παραγωγή, νέα, διατηρησιμότητα, καρτοφυλάκιο, σύγκριση παλαιού - νέου έτους κ.λπ. και υπενθύμιση στόχων, ημερομηνιών κ.λπ. Αυτά διατηρούν και ανανεώνουν το ενδιαφέρον.

5. Επιλογή θεμάτων ή αποκομμάτων από δημοσιεύματα ή βιβλία σε φωτοτυπίες ή δακτυλογραφημένα κείμενα γύρω από κάποιο ΠΡ - ΣΦΑΤ πρόβλημα, στόχο, ή επιδίωξη του ασφαλιστού π.χ. Πριν λίγο καιρό κυκλοφόρησε ένα βιβλίο για τον Πρόεδρο της Δημοκρατίας κ. Καραμανλή Κ., όπου σε κάποια σελίδα του έγραφε ότι ο κ. Καραμανλής σε ηλικία 22 ετών ασχολήθηκε με ασφάλειες στην Αθήνα και επαρχία από όπου άντλησε γνωριμίες που τον βοήθησαν και αργότερα στον κοινοβουλευτικό βίο...

Το έβγαλα φωτοτυπίες και έστειλα με επιστολές. Βοήθησε να αισθάνονται σπουδαιότεροι...

Άλλο παράδειγμα: Κάποια ασφαλίστρια πραγματοποίησε σε μικρό διάστημα μεγάλη παραγωγή. Επόμενος στόχος της η' πρωτά στο υπ/μα. Βρίσκω κάτι διαβάζοντας για το τι είπε ο πρωταθλητής Σκι για αυτούς που αγωνίζονται και το έβαλα στο φάκελλο. Ύστερα από 7 μέρες περίπου μου λέει. Είχε δίκιο, το διαπίστωσα αυτός ο πρωταθλητής που δεν ξέρω το όνομά του...

Πρέπει να γνωρίζετε ότι υπάρχει και "γραφείο ενημέρωσης δι' αποκομμάτων του τύπου" που ενημερώνει γύρω από τα ασφαλιστικά ότι μας αφορά κ.λπ.

6. Συμμετοχή και γνώμη του ασφαλιστού για κάποια εκδήλωση ή ενέργειά μας στο υπ/μα.

-Τον δραστηριοποιεί

-Τον εξυψώνει

-Συμμετέχει

-Μας βοηθά εμάς να γίνει κάτι πιο εύκολα

-Μας δίνει πιθανόν ιδέες που βοηθούν άλλους

-Δημιουργείται συμμετοχή όλων στο γραφείο ΜΑΣ.

7. Προσωπική επαφή συζήτηση μη προγραμματισμένη με κάποιον (α) που δείχνει σημεία πτώσεως ή απογοήτευσης.

Δ/τής τον καλεί ο ίδιος προσωπικά σε ζεστό, φιλικό τόνο να τα πούνε γενικώς "εκτός θέματος".

(Είναι μια από τις σπουδαιότερες ενέργειες του Δ/τού).

8. Προσωπική επαφή - Συζήτηση προγραμματισμένη

-Συγκεκριμένο θέμα

-Χωρίς διακοπές από γραμματέα κ.λπ.

-ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΟ ΡΑΝΤΕΒΟΥ χωρίς ενοχλήσεις

-Έμφαση στην τόνωση ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΤΗΤΑΣ και αξίας στο υπ/μα κ.λπ.

9. Ανάθεση ΞΑΦΝΙΚΑ κάποιας εργασίας στον ασφαλιστή για να ξεφύγει απ' την απραξία, ανία, απογοήτευση. Δημιουργία έργου. Οι ασφαλιστές νοιώθουν κουρασμένοι όταν δεν έχουν να κάνουν κάτι π.χ.

Φτιάξε μου παρακαλώ κατάσταση πελατών που δεν έγινε πώληση ή φτιάξε κατάλογο πελατών που στον μήνα τάδε κλείνουν χρόνο να στείλουμε κάρτες συγχαρητηρίων κ.λπ.

10. Ανάγνωση θέματος βιβλίου ή άρθρου και συζήτηση...

11. Η πόρτα κλειστή ή ανοικτή;

-Μισάνοιχτα

Οι ασφαλιστές πρέπει να σε νοιώθουν ότι είσαι εκεί να σε συμβουλευθούν, να ακουμπήσουν πάνω σου όταν χρειασθεί. Δεν πρέπει όμως να είναι και ξέφραγο αμπέλι το γραφείο σου. "Νάσαι κοντά σου όσο απλώνει το χέρι σου να τους πιάσεις σαν πέσουν, όχι όμως πάνω σου να σε πατούν".

Όταν έχεις κάτι σημαντικό, κλειστή πόρτα. Υπογραμμίζεις την σημασία που δείχνεις σε κάποιον. Χωρίς δισταγμό - με σεβασμό.

12. Συζήτηση πάνω στο ημερολόγιο του Ασφαλιστού.

Έλα εδώ Νίκο, να συζητήσουμε τι κάναμε αυτή την εβδομάδα...

Σκέψεις για την αξία ημερολογίου. Πώς τηρείται, σημασία.

13. Η Γραμματεύς:

Η Γραμματεύς είναι κάτι σαν την ρώσικη εκείνη κούκλα που είναι στην πραγματικότητα πολλές κούκλες μαζί, η μία μέσα στην άλλη. Είναι το συμπλήρωμα του "αφεντικού" της, αλλά και η άλλη όψη του, όμοια μ' αυτόν ανάμεσα σ' αυτόν και τους ανωτέρους του, ανάμεσα στον Δ/τή και τους ασφαλιστές, ανάμεσα στο υπ/μα και τον έξω κόσμο. Είναι ακόμα το ΜΑΤΙ που βλέπει και το ΑΥΤΙ που ακούει για πληροφορίες σε όλους τους τομείς.

Η συμπεριφορά της φτιάχνει ή και χαλάει το υπ/μα.

ΠΡΟΣΟΧΗ αφιερώστε λίγο χρόνο και γι' αυτήν. Σχέσεις με ασφαλιστές - ενημέρωση εγκυκλίων κ.λπ.

14 Η καθημερινή τόνωση και επιμόρφωση του Δ/τού.

"Εκ του περισσεύματος της καρδιάς λαλεί η γλώσσα". (Απ. Παύλος).

Μελέτη βιβλίων πάσης φύσεως.

Μελέτη ασφαλιστικών θεμάτων

Είναι η προθέρμανση για να δραστηριοποιηθείς και να δραστηριοποιήσεις.

15. Πίνακες ανακοινώσεων.

-Ενημέρωση συνεχής.

-Πίνακες αποτελεσμάτων - στόχων

-Ευχάριστες ανακοινώσεις

-Δράση

-Πίνακες επιτυχιών ασφαλιστών και υπ/τος.

-Πίνακες μεγάλων REKORS

-ΑΝΑΝΕΩΣΗ Πινάκων - εικόνων κ.λπ.

Φωτογραφίες απ' τη ζωή υπ/τος εταιρίας: είναι τέχνη. Οι πίνακες παρακινούν, παροτρύνουν, ελέγχουν, ενημερώνουν, εκπαιδεύουν, δημιουργούν "ατμόσφαιρα", μη τους υποτιμάτε....

16. Πρόσκληση παλαιού ασφαλιστού για συμβουλές στην εκπαί-

δευση νέου συνεργάτου.

17. Διαγωνισμοί ομαδικοί και συμμετοχή ομάδων για επιλογή τρόπου, τόπου, προϋποθέσεων. Η ασφαλιστές που συμμετέχουν θα ενθαρρύνουν, θα βοηθήσουν, θα συμβάλλουν στην επιτυχία. Μη τα κάνετε όλα μόνοι σας...

18. Η συγκέντρωση υπ/τος

-Πότε γίνεται

-Πώς αρχίζει

-Συζήτηση

-Αξία

-Προετοιμασία

-Σημαντική και υποχρεωτική για όλους

19. Πρόσκληση συναδέλφων ομιλητών κ.λπ. στο υπ/μα.

20. Εκδηλώσεις στο υπ/μα γιορτή πίπτας, γενέθλια κ.λπ.

-συμμετοχή

-ευχάριστη ατμόσφαιρα

-ετοιμασία

-συνεργασία

21. Η οικογένεια του Ασφ/τού

Τον Διευθυντή πρέπει να απασχολεί:

-Γυναίκα

-Παιδιά ασφαλιστών

-Συγγενείς

-Περιβάλλον

22. Η πρακτική έξοδος του Δ/τού στις πωλήσεις.

Θέματα:

-Μαζί έξω

-Είναι απλό

-Σπάει η δειλία

-Συνηθίζει

-Τονώνεται

-Βγαίνει αποτέλεσμα

23. Το γραφείο του Ασφαλιστού - Θέματα προς εξέταση:

-Επαγγελματική στέγη

-Καθημερινή προσέλευση

-Έλεγχος - παρουσίες - τηλεφωνικά

-Χώρος οικείος, φωτογραφίες μελών οικογενείας κ.λπ.

-Αγάπη - σύνδεσμος με γραφείο

-Σύνδεση πελατών με γραφείο

Τελειώνοντας όχι από έλλειψη ενεργειών και τρόπου εφαρμογής των αλλά από έλλειψη χρόνου, για την ανάλυση της προσπάθειας για ανάπτυξη ανθρώπων ήθελα να ξαναυπενθυμίσω πως ο Δ/τής είναι εκείνος που θα αποφασίσει για την δημιουργία παραγωγικού κλίματος που θα μεταβάλλει τις ανθρώπινες

μετριότητες σε αξίες.

Σκοπός μας είναι να μεγαλώσουμε τις δυνατότητες για ανάπτυξη, όχι να απολύσουμε.

Δεν μπορούμε να παρακινούμε συνεχώς κάποιον άνθρωπο. Μπορούμε όμως να επηρεάσουμε το περιβάλλον του, το κλίμα και την ατμόσφαιρα που ζει και εργάζεται, ώστε να του παρασχεθούν οι δυνατότητες να παρακινηθεί εσωτερικά, μόνος του.

Πολλοί άνθρωποι, ίσως και οι άνθρωποι του υπ/τός μας περιμένουν από την διοίκησή μας τις ευκαιρίες εκείνες που θα τους οδηγήσουν στην επιτυχία. Περιμένουν να σπάσουν την μετριότητα του "ανθρωπάκου" και να γίνουν μεγάλοι. Περιμένουν να ασχοληθούμε πιο πολύ και πιο συχνά μαζί τους στο δύσκολο δρόμο της νίκης.

Ευτυχώς που η δουλειά μας έχει τόσες δραστηριότητες που δεν θα βρούμε ανία και πλήξη.

Κάποιοι συνάδελφοι Δ/τές πραγμάτων ή προϊόντων αγωνίζονται να γεμίσουν σ' ένα δοχείο ενός κιλού με δύο κιλά νερό. Δεν μπορούν ν' αυξήσουν την χωρητικότητα του δοχείου. Εμείς στο έργο αναπτύξεως κάνουμε κάτι σημαντικό.

Μεγαλώνουμε το δοχείο!

Ε. ΣΠΥΡΟΥ

Υ.Γ. Οι σκέψεις αυτές γράφτηκαν και ειπώθηκαν σε ομιλία το 1983. Δεν άλλαξα σήμερα τίποτα!

ΑΛΗΘΙΝΕΣ ΙΣΤΟΡΙΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ

ΕΞΕΥΡΕΣΗ ΠΕΛΑΤΩΝ ΜΕ ΔΟΛΩΜΑ ΚΟΜΜΑΤΙ ΚΡΕΑΣ!

Αυτή η ιστορία είναι αληθινή. Μου την διηγήθηκε μαζί με άλλες ο Κώστας Τσιαπάρας Δ/τής υπ/τος της INTERAMERICAN. Δείχνει ένα στοιχείο - προσόν που χρειάζεται ο ασφαλιστής. Το στοιχείο αυτό είναι η ΕΦΕΥΡΕΤΙΚΟΤΗΤΑ. Ο ασφαλιστής καλόν είναι να βρίσκει ιδέες και λύσεις που προσαρμόζονται σε προβλήματα και απρόοπτα της στιγμής. Συνήθως στην πώληση δεν είναι τα πράγματα όπως τα περιμέναμε ή όπως μας τα δίδαξαν οι εκπαιδευτές στην αίθουσα διδασκαλίας. Όλο και κάτι αλλάζει τα δεδομένα την τελευταία στιγμή. Γι' αυτό χρειάζεται το μυαλό μας να παίρνει "στροφές" και να είμαστε ανά πάσα στιγμή έτοιμοι να δώσουμε λύσεις. Αυτό απαιτεί εξάσκηση. Η συγκέντρωση υπ/τος είναι ένα καλό στοιχείο να λέμε τη γνώμη μας, να μιλάμε, να συμμετέχουμε και να εξασκούμεθα.

Γενικώς αν παρακολουθούμε συζητήσεις και λέμε τη γνώμη μας βοηθούμεθα να είμαστε σε εγρήγορση. Οι εκπαιδευτές πρέπει να δίνουν ενθάρρυνση και να αφήνουν πρωτοβουλίες, οι δε Managers έχουν υποχρέωση να παρακινούν τους ασφαλιστές τους στην ανάπτυξη πρωτοβουλιών και εφευρετικότητας. Οφείλουν να επαινούν ασφαλιστές που δείχνουν τέτοια σημάδια. Ο Κώστας Τσιαπάρας με την τσάντα στο χέρι πήγαινε σ' ένα ξυλουργό. Είχε προετοιμασθεί, ήξερε πως θ' αρχίσει, είχε σχεδιάσει τι θα πει, ήξερε τι ήθελε, είχε και ηθικό καλό αλλά την τελευταία στιγμή προέκυψε το εμπόδιο. Πετόχτηκε ένα σκυλί και του έκλεισε το δρόμο. Αρχισε να γαυγίζει και να δείχνει τα δόντια του και φυσικά ήταν αδύνατο να μπει στο ξυλουργείο αν δεν έβγαине ο ξυλουργός να το σουχάσει. Είπανε τι είπανε και ο ξυλουργός δεν έλεγε να ασφαλιστεί γεμάτος απορίες και ανηρρήσεις. Για να τον ασφαλίσει χρειάστηκε δύο-τρία ραντεβού ακόμα. Στο δεύτερο και τρίτο ραντεβού επειδή φοβότανε το σκυλί το εξουδετέρωσε με τον εξής τρόπο. Πριν πάει στα ραντεβού, έπαιρνε ένα κομμάτι κρέας και πέταγε στο σκυλί να ηρεμήσει... Έτσι έγινε φίλος και με το σκυλί και με τον πελάτη... Βέβαια πολλοί από μας ίσως να μη βρίσκουμε σκυλιά στην πόρτα. Βρίσκουμε όμως κάτι γραμματείες που δεν αφήνουν να περάσει μύγα.. Α, κάτι θα βρείτε. Δεν "τσιμπάνε" με ένα κομμάτι κρέας οι γραμματείες αλλά μ' ένα καλό λόγο, ένα λουλούδι, ένα δωράκι, ένα βιβλίο, ένα ημερολόγιο περνάς... Και προσοχή μη βάζετε κρέας στην τσάντα, λερώνεις!

Ε.Σ.

Ο MANAGER ΤΟΥ "ΕΑΥΤΟΥ" ΚΑΙ ΤΩΝ "ΑΜΩΝ"

γράφει
η ψυχολόγος
Σμαρούλα Παντελή



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

Πρόσφατα, δημοσιεύθηκε ένα ενδιαφέρον άρθρο με τίτλο "Εσείς τι είδους manager είστε;" (Marketing Management, Τεύχος 6, Μάιος 1993, σελ. 56-57).

Πολύ περιληπτικά, το άρθρο ξεχώριζε δύο τύπων managers, τους E, όπου το E σχετίζεται με τις έννοιες Εγώ, Εμένα, Εαυτός και τους A, όπου το A αναφέρεται στους Αντικειμενικούς στόχους ή στους Άλλους.

Κατά τον ανώνυμο αρθογράφο, ο E manager, μοιάζει να νοιάζεται μονάχα για το πως θα πετύχει τους προσωπικούς του και όχι τους εταιρικούς στόχους. Ενώ αντίθετα, ο A manager ενδιαφέρεται περισσότερο για κάτι το Αντικείμενο (τον στόχο της εταιρίας του) και τους Άλλους (την ομάδα του).

Το άρθρο κατέληγε στο συμπέρασμα πως ο E manager εξελίσσεται γρήγορα μέσα στην εταιρία φτάνοντας με ευκολία σε μια ανώτερη θέση, ενώ ο A manager δουλεύει πολύ σκληρά όντας παραγωγικός και αποτελεσματικός αλλά, παραμένοντας απρατήρητος. Δηλαδή, ούτε λίγο ούτε πολύ, το άρθρο έμοιαζε να θέλει να περάσει το μήνυμα πως οι A managers είναι καταδικασμένοι σε μια μέτρια καριέρα.

Ο ανώνυμος αρθογράφος τελειώνει με την απορία "Τελικά λοιπόν τι θέλουμε; Θέλουμε managers που να προωθούν τον εαυτό τους ή managers που να προωθούν την εταιρία;"

Τελειώνοντας την ανάγνωση του άρθρου έμεινα μετέωρη για λίγο χωρίς να μπορώ να καταλάβω τι ήταν αυτό που δεν καταλάβαινα. Χρειάστηκα λίγα λεπτά για να συνειδητοποιήσω πως το άρθρο με έβαζε σε μια γνώριμη παγίδα. Νομίζω πως οι περισσότεροι από μας

πέφτουμε σ' αυτήν που και που και είναι η παγίδα του "Άμας πας με το σταυρό στο χέρι, χάθηκες", ή "Όλοι κοπάνε πως να σώσουν το τομάρι τους, γιατί να κάνω εγώ κάτι διαφορετικό, αφού κανείς δεν πρόκειται να μου το αναγνωρίσει;"

Πιστεύω πως αυτή η λογική του "Η όλα, ή τίποτα", είναι μια λογική παγίδας, μια λογική αδιέξοδη και επομένως όχι λογική.

Σε μια εποχή, σαν τη δική μας, που όποια πέτρα κι αν σηκώσεις θα βρεις τη λέξη ποιότητα, όπου όλες οι μεγάλες εταιρίες παροχής, υπηρεσιών αγωνιούν γι' αυτή τη ποιότητα, άσχετα, αν ακόμη, δεν την έχουν καταφέρει, είναι λίγο παρανοϊκό να αναρωπιέται κανείς για τους E και A managers.

Ας σκεφτούμε πως η ανάγκη για εργασία έχει δύο όψεις. Πρώτα, την κάλυψη πρακτικών αναγκών και ύστερα την κάλυψη της ανάγκης για αναγνώριση και επιβεβαίωση μέσα από την προσφορά. Και αυτό ακριβώς είναι το σημείο που προκαλεί τη σύγχυση.

Πολλές εταιρίες αλλά και πολλά στελέχη έχουν την λανθασμένη αντίληψη πως η αναγνώριση μεταφράζεται σε προαγωγές, χρήμα, αυτοκίνητα, βίλλες. Κι όμως υπάρχουν πολλοί άνθρωποι που κατέκτησαν όλ' αυτά, και παραμένουν με το κενό της έλλειψης της αναγνώρισης.

Μήπως το ζητούμενο, και για τα άτομα και για τις εταιρίες είναι κάπου ανάμεσα στον E και A manager; Μήπως το ζητούμενο είναι ένας manager με προσωπικούς στόχους, με αυτοσεβασμό και ταυτόχρονα αγάπη για την εταιρία του και για την ομάδα του; Ένας τέτοιος manager δεν έχει ανάγκη να λέει συνέχεια "Εγώ", ωστόσο μπορεί να λέει "Εμείς". Ένας τέτοιος manager μπορεί και πρέπει να έχει προ-

σωπικά όρια χωρίς να κινδυνεύει ν' αλλοτριωθεί και έτσι προστατεύει και τον εαυτό του και την ομάδα του και τελικά, και την εταιρία του.

Πιστεύω πως οι εταιρίες που θα προωθήσουν στελέχη με δημιουργικότητα και αυτοσεβασμό είναι εκείνες που μπορούν να ελπίζουν σ'

ένα λαμπρό μέλλον. Αντίθετα με τον ανώνυμο αρθογράφο του περιοδικού Marketing Management, πιστεύω πως μια εταιρία που τρέφει και συντηρεί E managers, είναι μια εταιρία που έχει ημερομηνία λήξεως.

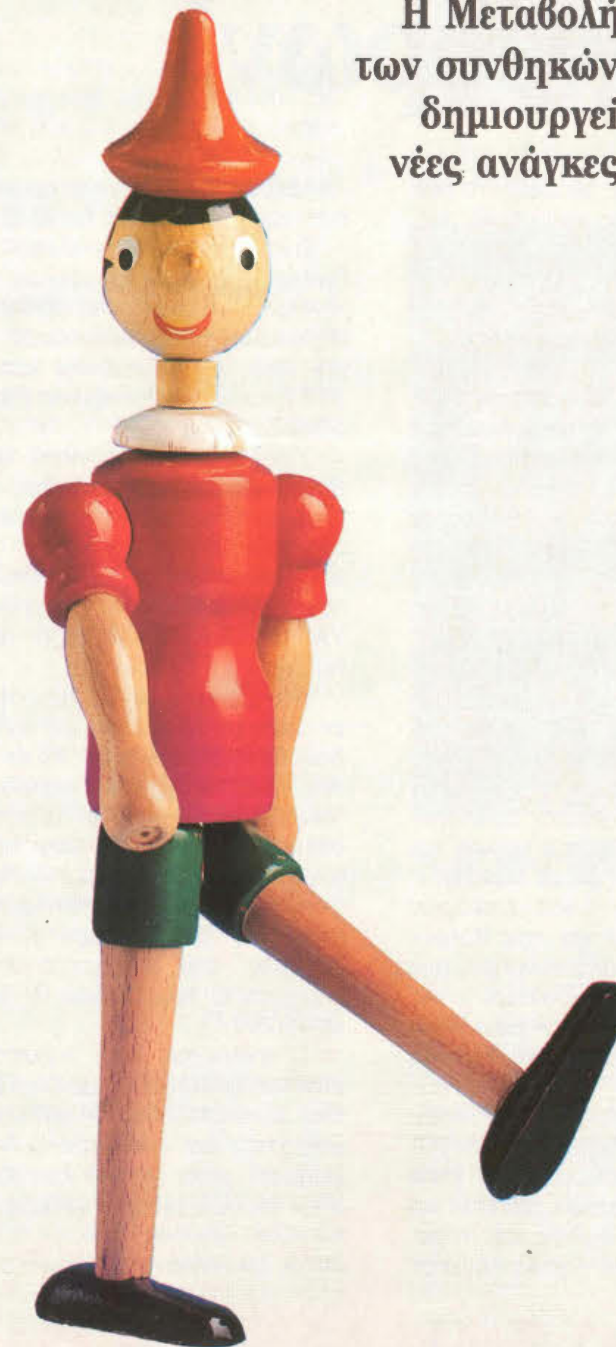
Θέλουμε managers πετυχημέ-

νους. Θέλουμε managers που ν' αφήνουν πίσω τους μια φιλοσοφία, μια οργάνωση και μια ομάδα που να συνεχίζει το έργο τους.

Θέλουμε managers που να προωθούν τον εαυτό τους με συνέπεια, αυτοσεβασμό και ομαδικό πνεύμα.

Τώρα είναι ευκαιρία να γίνει πελάτης σας...

Η Μεταβολή των συνθηκών δημιουργεί νέες ανάγκες



Έχετε αναρωτηθεί "Τι είναι ο υποψήφιος πελάτης"; Μπορείτε όμως κάλλιστα να αναρωτηθείτε "Πότε είναι ένας υποψήφιος πελάτης;" διότι οι συνθήκες που αλλάζουν συχνά δημιουργούν ή τονίζουν την ανάγκη για μια ασφάλεια ζωής σε μια συγκεκριμένη στιγμή.

Αν έχετε συνεχή συνείδηση της αναζήτησης υποψηφίων πελατών, τότε θα δείτε καταστάσεις να αλλάζουν παντού και καθημερινά. Από κάποιο απόκομμα εφημερίδας θα μάθετε ότι ο "υποψήφιος" πήρε πρόσφατα προαγωγή. Από μια τυχαία συνομιλία θα μάθετε ότι κάποιος άλλος πρόσφατα αγόρασε ένα σπίτι.

Η μεταβολή των συνθηκών είναι πέντε τύπων:

1. Αύξηση οικογενειακών υποχρεώσεων
 - α. Γεννήσεις
 - β. Αρραβώνες και γάμοι
 - γ. Αγορά σπιτιού
 - δ. Κτηματικές συναλλαγές
 - ε. Δανεισμοί χρημάτων κ.λπ.
2. Αύξηση επαγγελματικών υποχρεώσεων
 - α. Αγορά ή αναδιοργάνωση επιχειρήσεων
 - β. Συγχωνεύσεις εταιριών
 - γ. Νέα στελέχη στην επιχείρηση
 - δ. Νέοι συνεταιίροι κ.λπ.
3. Αύξηση προσωπικού εισοδήματος
 - α. Νέα δουλειά, προαγωγή, αύξηση μισθού
 - β. Αποφοίτηση από πανεπιστήμιο
 - γ. Αμοιβές
 - δ. Κληρονομίες κ.λπ.
4. Αύξηση επαγγελματικού εισοδήματος
 - α. Επέκταση της εταιρίας
 - β. Νέα συμβόλαια, νέα κτίρια γραφείων
 - γ. Κερδοφόρες βιομηχανίες κ.λπ.
5. Αύξηση δεκτικότητας για ασφάλεια ζωής
 - α. Θάνατοι συγγενών, φίλων
 - β. Ασθένειες
 - γ. Ατυχήματα κ.λπ.

Δύο μόνο συμβουλές. Πρώτον, μεγαλώστε αυτόν τον κατάλογο των συνθηκών που μεταβάλλονται, καθώς η αναζήτηση και η εμπειρία σας στις πωλήσεις αυξάνεται και καθώς αυξάνεται η προσωπική σας παρατήρηση στον κύκλο σας. Δεύτερον, θυμηθείτε ότι μια μεταβαλλόμενη κατάσταση δεν είναι από μόνη της το "πράσινο φως" για να κανονίσετε μια συνάντηση. Επίσης μην βασίζεστε μόνο σε τέτοια σημαντικά γεγονότα για να κάνετε την πώληση και κάνετε άλλες ευκαιρίες.

Συνέδριο INTERAMERICAN και Υπόσχεση πρωτοπορίας 1850 συνέδρων!

“Υποκλίνομαι σε όλους εσάς, υποκλίνομαι μπροστά σας γιατί αυτό που είμαστε, το οφείλουμε σε σας”. Με αυτά τα λόγια έκλεισε τις επιτυχημένες εργασίες του 18ου Συνεδρίου της INTERAMERICAN ο πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος κ. Δημ. Κοντομηνάς.

Αυτή η φιλοσοφία προς τους ασφαλιστές με λόγια, έργο και πράξη έχει ιδιαίτερη σημασία όταν εκφράζεται από τον δημιουργό του επιτυχημένου και δημιουργικού ομίλου που ξέρει πράγματι ποιός είναι ο “μεγάλος συντελεστής” επιτυχιών στις πωλήσεις. Ίσως

κάποιος άλλος να επηρεάζεται από τα δισεκατομμύρια τους αριθμούς, τα κτίρια, το πλήθος, τα προϊόντα, τους πελάτες, τα “μπράβο”, τα ευχαριστήρια γράμματα, τη δόξα, την εξουσία, τα νέο δεδομένα. Ίσως.

Ο Δημήτρης Κοντομηνάς γνωρίζει καλά και πιστεύει πολύ στους ασφαλιστές του, στους ανθρώπους του, σ’ αυτούς που τρέχουν με την τσάντα και φέρνουν τον πελάτη, τα νούμερα, τα δισεκατομμύρια, τα όνειρα, τις προοπτικές. Είναι καθημερινή σχέση η πίστη στους ανθρώπους της πρώτης γραμμής, γι’ αυτό και όταν τους ζήτησε να μεγαλώσουν ακόμα περισσότερο την εταιρία, και πάνε ακόμα μεγαλύτερο έργο όλοι είπαν “ΝΑΙ” υπογράφοντας υπόσχεση πρωτοπορίας και επιτυχιών του ομίλου και στο μέλλον όπως μέχρι σήμερα.

Με συμμετοχή 1.850 συνέδρων από την Ελλάδα και την Κύπρο, έγινε το 18ο μεγάλο συνέδριο των ασφαλιστικών συμβούλων της INTERAMERICAN, κεντρικό θέμα του οποίου ήταν “Με τη Δύναμη του Μεγάλου”.

Οι εισηγητές του συνεδρίου που έγινε στο ξενοδοχείο INTERCONTINENTAL αναφέρθηκαν στην οικονομική κατάσταση, μίλησαν για τη δύναμη του Ομίλου και τη μεγάλη ανοδική του πορεία και υπο-

γράμμισαν ότι απαιτείται περισσότερη και σκληρότερη δουλειά.

Επίσης, εκτός των στελεχών του Ομίλου, μίλησαν - εκ μέρους των μεγάλων εταιριών της INTERAMERICAN οι κ. I. Schonbach από την VAP, C Metzzanote από τη STET και J. Suff από την PANASONIC.

Όλοι οι ομιλητές τόνισαν, απευθυνόμενοι στους συνέδρους: “Διπλασιάστε τις πωλήσεις, τριπλασιάστε τα κέρδη”. Εντυπωσιακή ήταν και η εισήγηση του κ. Schonbach που αναφέρθηκε στη συνεργασία VAP-INTERAMERICAN, η οποία συνεχώς θα διευρύνεται.

Στο Συνέδριο εκτός των άλλων εντύπων με το πρόγραμμα ομιλιών δόθηκε κι ένα ανάτυπο από το τεύχος 1-2/1993 του περιοδικού “WHO is WHO and WHAT is WHAT” σχετικό με το ποιός είναι τέλος πάντων αυτός... ο πολύ γνωστός... άγνωστος Δημήτρης Κοντομηνάς απ’ όπου μεταφέρουμε κάποιες “στιγμές” από το πορτραίτο του δημιουργού του Ομίλου INTERAMERICAN:

• Ο άνθρωπος που, παραβιάζοντας τις διπλοαμπαρωμένες θύρες του μεταπολεμικού ασφαλιστικού κατεστημένου, κατάφερε να σκαρφώσει μέσα σε μια εικοσαετία στην κορυφή της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς είναι, βέβαια -όπως όλοι πλέον γνωρίζουν- ο Δη-

μήτρης Κοντομηνάς. Το σκαρφάλωμα αυτό ούτε εύκολο υπήρξε, ούτε οφείλει το παραμικρό σε ευνοϊκές συγκυρίες. Άλλωστε, οι οποιεσδήποτε συγκυρίες της περιόδου προκύπτει εικοσαετίας ήταν οι ίδιες για όλους και επομένως μέσα στο εντελώς νεοπαγές ασφαλιστικό κλίμα που δημιουργήθηκε μεταπολεμικά στην Ελλάδα, τα πρωτεία ήταν αναπότρεπτο να επιφυλαχθούν για τον αξιολογικά υπερεπέρουνα όλων των άλλων, τον Δημήτρη Κοντομηνά.

(ΑΛ. ΤΑΜΠΟΥΡΑΣ)

• Το γεγονός ότι κάθε επιχείρηση που συγκροτεί ο Κοντομηνάς δίνει προς τα έξω την εντύπωση του συμπαγούς συνόλου αλλά και προς τα μέσα λειτουργεί σαν οργανική ενότητα, οφείλεται σ’ ένα συνδυασμό πολλών, προσωπικών του χαρακτηρισμάτων που επενεργούν στη διάπλαση όλων εκείνων που συνεργάζονται μαζί του: στην απέχθειά του στους αυτοσχεδιασμούς και τις προχειρότητες, στο “άγρυπνο μάτι” με το οποίο παρακολουθεί την εφαρμογή των αποφάσεων, στην οξυμένη αίσθηση της ευθύνης. Οφείλεται, όμως, ίσως κατά κυριότερο λόγο, κατά τη γνώμη μου, σε κάτι πιο απλό και στέρεο, αλλά και πιο δυσδιάκριτο: στη διορατικότητά του και στη δομική, θα έλεγα αντιληπτή του να διοικεί.

(ΣΩΤ. ΤΖΟΥΜΑΣ)

• Εάν θέλαμε σήμερα να αναλύσουμε την προσωπικότητα του Δημήτρη Κοντομηνά, θα λέγαμε ότι έχουμε μπροστά μας πρώτα ένα χαρισματικό, μεγάλο ασφαλιστή και στην συνέχεια ένα, πάντοτε πολλά υποσχόμενο, διορατικό επιχειρηματία.

(Β. ΚΑΛΤΣΑΣ)

• Το σημαντικότερο όμως χαρακτηριστικό του Κοντομηνά είναι ότι δεν συμβιβάζεται. Ότι έδειξε τόλμη και την πρωτοποριακή αντίληψη ενός σκαπανέως σε μία αγορά που κάθε άλλο παρά εύκολη είναι. Δικαίως λοιπόν, θεωρείται ως ο κορυφαίος της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς.

(Κ. ΚΟΛΜΕΡ)



Ο κ. Δημ. Κοντομηνάς με τον κ. Θωμά Θωμόπουλο, 13 χρόνια πρώτο Διευθυντή στην κορυφή.



Ο κ. Δημ. Κοντομηνάς με τους περιφερειακούς Διευθυντές

• Είναι ιδιαίτερα ενθαρρυντικό να βλέπει κανείς ανθρώπους του επιχειρηματικού κόσμου, που έχουν κύρος και δυνατότητα επιρροής, να αγκαλιάζουν την Τέχνη και τον Πολιτισμό, που αποτελούν ακρογωνιαίους λίθους του ελληνοισμού.

Πιστεύω πως ο Δημήτρης Κοντομηνάς έχει κάνει μια σωστή αρχή και πως έχει ακόμα πολλά να προσφέρει στον τομέα του πολιτισμού την Ελλάδα.

(ΣΤ. ΜΙΧΑΗΛΙΔΗΣ)

Την οργάνωση του συνεδρίου είχε η υπό τον κ. Γ. Ψαρρά, Γενική Διεύθυνση Πωλήσεων. Κυρίαρχο στοιχείο η δύναμη του Μεγάλου, η εμφάνιση του Ομίλου με λιτό και απλό τρόπο που δεν έχει ανάγκη βοηθητικών πολλών σκηνικών και στολισμού όταν έχει να επιδείξει έργο, προϊόντα εταιριών, αποτελέσματα και προ παντός αξιολογικό ανθρώπινο δυναμικό με τεράστιες δυνατότητες και μέλλον.



Ο κ. Δημ. Κοντομηνάς.

ΜΕ ΤΗΝ ΔΥΝΑΜΗ ΤΟΥ ΜΕΓΑΛΟΥ

ΑΠΟ ΤΗΝ ΠΡΩΤΗ ΓΡΑΜΜΗ



Γιώργος Βλάσσης

□ Σε μίαν εποχή όπου τα Μέσα Μαζικής Επικοινωνίας έχουν κατακλύσει τα πάντα, η ειρωνεία της τύχης, για το σύγχρονο άνθρωπο, αλλά και η τραγικότητά του βρίσκονται ακριβώς στη μοναξιά που καθημερινά βιώνει. Στριμωγμένος στη γωνιά, πολλές φορές έντρομος παρακολουθεί τα γεγονότα αδύναμος να αρθρώσει το δικό του λόγο, να κάνει, να ακουστεί και η δική του άποψη, με τη δική του φωνή.

□ Με την "ΠΡΩΤΗ ΓΡΑΜΜΗ" μια και μόνη φιλοδοξία έχουμε: Να εγκαταστήσουμε ένα "θήμα", απ' όπου θα ακούγεται η φωνή όλων ανεξαιρέτως, χωρίς καμία αλλοίωση, χωρίς περικοπές και δεοντολογίες, χωρίς φτιασιδιά. Γνήσια και αυθεντική έστω και αδέξια, θέλουμε να φτάνει ως τα αυτιά σας η φωνή του ανώνυμου μαχητή της αγοράς.



ΓΙΩΡΓΟΣ ΦΟΥΦΟΠΟΥΛΟΣ δυναμικά μπροστά...

τελευταίες του λεπτομέρειες με βάση δοκιμασμένες επιστημονικές αρχές και μεθόδους, τότε δεν είναι ανάγκη να κυνηγάς τους στόχους σου. Έρχονται από... μόνοι τους.

ΓΒ Έχεις δημιουργήσει, όχι χωρίς κόπο, ένα αρκετά μεγάλο σύστημα πωλήσεων στα γραφεία σου, οργανωμένο άρτια και με μια υποδομή, θα έλεγα, διαχρονική.

ΓΦ Θεμέλιο της υποδομής μας ο άνθρωπος παράγοντας, οι σχέσεις που αναπτύσσουμε μαζί του, τα πολλαπλά εφόδια που του παρέχουμε, ώστε να είναι παντού και σ' όλα πανέτοιμος. Τίποτε δεν είναι τυχαίο στο χώρο των πωλήσεων και το γνωρίζεις εσύ καλά αυτό. Το 1994 "χτυπάμε" τα 350 εκατομμύρια.

ΓΒ Ο χώρος όμως αυτός, εδώ στην Ομήρου, αρχίζει να γίνεται λιγάκι στενόχωρος.

ΓΦ Μας απασχολεί αυτό το πρόβλημα και το έχουμε θέσει επανειλημμένα και στην εταιρεία μας. Δεν θα εγκαταλείψουμε όμως αυτό εδώ το ορμητήριό μας. Υπάρχει μια σκέψη να το μετατρέψουμε σε

Γραφεία των ειδικών βοηθητικών υπηρεσιών μας που αρχίσαμε ήδη να οργανώνουμε.

ΓΒ Αν και είσαι ενταγμένος σε ένα σύστημα πωλήσεων μιας εταιρείας δεν παύεις να σκεφτείσαι, όπως πάντα σκεφτόσουν, σαν ελεύθερος επαγγελματίας.

ΓΦ Ο manager είναι πάντα ένας ελεύθερος επαγγελματίας που παίρνει τις πρωτοβουλίες του, που κάνει τις δικές του σκέψεις για επενδύσεις και ανάπτυξη. Οι σκέψεις μας, οι ανησυχίες μας, τα οράματά μας δίνουν μια ασύγκριτη δυναμική στις προσπάθειές μας.

Ο manager Γιώργος Φουφούπουλος έχει απόλυτο δικίο. Δεν το λέμε μόνον εμείς. Το μαρτυρούν με τον πιο κατηγορηματικό τρόπο τα νούμερα που έχουμε στο οπτικό μας πεδίο. Νούμερα που κατατάσσουν τα γραφεία του στην 3η θέση στη συνολική παραγωγή της ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ, με 16 εκάτομ. παραγωγή για το μήνα Ιούνιο, ενώ δίπλα ακριβώς, στον ίδιο μήνα, φαίνεται να έχει καλύψει το 58% του επίσιου στόχου του.

Καλή επιτυχία φίλε Γιώργο....

Η ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ

ΜΕ...



...το χρυσάφι της ζωής από την Αγροτική Ζωής



Η ΑΝΘΡΩΠΙΝΗ ΔΥΝΑΜΗ

ΜΑΡΙΕΤΙΝΑ ΕΥΘΥΜΙΑΤΟΥ - ΕΛΑΦΡΟΥ ΤΗΣ ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ



Την κα Μαριετίνα Ευθυμιάτου - Ελαφρού δεν την γνωρίζω προσωπικά. Την έχω γνωρίσει όμως πολύ καλά από το έργο της, συζητώντας συχνά-πυκνά, με το σύζυγό της και φίλο μου, το Θάνο Ελαφρό. Φαντάστηκα, την κα Ευθυμιάτου-Ελαφρού, σαν τον άνθρωπο που κρύβει μέσα της έναν ακατάβλητο δυναμισμό, έναν άνθρωπο που γοητεύεται όταν προσπαθεί να κερδίσει επάξια τη δική της, την προσωπική της επιτυχία. Και δεν έπεσα έξω, όπως αποδεικνύεται από τη σύντομη συζήτηση που είχα μαζί της (μέσω, βέβαια, των σύγχρονων τηλεοπτικών μέσων).

ΓΒ: Κα Ευθυμιάτου - Ελαφρού, συμπωματικά φέτος συμπληρώνετε μια δεκαετία στο ασφαλιστικό επάγγελμα. Τι σημαίνει για σας αυτή η δεκαετία; Ή για να διατυπώσω διαφορετικά το ερώτημα μου έχετε μετανιώσει που εγκαταλείψατε ακριβώς 10 χρόνια ένα "πολλά υποσχόμενο" επάγγελμα, εκείνο του προγραμματιστού Η/Υ και αφοσιωθήκατε στο επάγγελμα του ασφαλιστού;

ΜΕ: Κε Βλάσση, ευχαριστώ για τη φιλοξενία στις στήλες του αγαπημένου περιοδικού μας και ιδιαίτερα εσάς για τη ζεστασιά που μας περιβάλλετε. Πράγματι αυτή η δεκαετία σημαίνει για μένα διεύρυνση του ορίζοντά μου, δηλαδή η νοητή γραμμή επεκτάθηκε πέρα από το "άπειρο ορατό". Τώρα πιστεύω ότι βρίσκομαι στο σύμπαν και μπορώ να βρεθώ όπου θέλω. Δεν μετάνιωσα που άφησα το επάγγελμα του προγραμματιστού Η/Υ. Ίσα-ίσα πιστεύω ότι ήταν για μένα το μετα-

βατικό στάδιο από όπου έπρεπε να περάσω. Ήταν και εκείνο τότε επάγγελμα του μέλλοντος. Τώρα είναι του παρόντος. Φαίνεται, κε Βλάσση, ότι με προσελκύει το μέλλον.

ΓΒ: Ξεκινήσατε το νέο σας επάγγελμα από την Αθήνα, μίαν αγορά τεράστια, όπου όλοι λίγο - πολύ μπορούν να βρουν μια θέση "κάτω από τον ήλιο". Μετακομίσατε στην επαρχία, στην Κεφαλλονιά, όπου γρήγορα από τα πρώτα κιόλας χρόνια, παίρνετε πρωτιές στην παραγωγή. Πιστεύετε ότι στην επαρχία ήταν ευκολότερα τα πράγματα ή εσείς δουλέψατε σκληρά και υπεράνθρωπα για να φέρετε αυτό το αποτέλεσμα;

ΜΕ: Υπάρχει σίγουρα μια ισορροπία, στα πάντα. Το ίδιο συμβαίνει και με τη δουλειά του ασφαλιστή. Στην Αθήνα οι συνθήκες είναι αντίξοες, υπάρχει όμως συνέπεια. Στην επαρχία συμβαίνει το αντίθετο. Έπρεπε λοιπόν να "εμφυσήσω" τη συνέπεια στη νέα αγορά. Δύσκολο πράγμα. Τα μηνύματα ήταν από όλους αποθαρρυντικά:

- υπάρχουν 20 ασφαλιστικές αντιπροσωπείες
- προηγούνται άλλοι
- η αγορά είναι μικρή
- λείπει 18 χρόνια από την Κεφαλλονιά και άλλα πολλά.

Όμως ο manager μου, ο κος Ελαφρός, μου έθεσε ένα χρονοδιάγραμμα μέσα στο οποίο έπρεπε να δουλέψω σκληρά. Από τις 6 το πρωί μέχρι 12-1 τη νύχτα. Έπρεπε να είμαι συγχρόνως νοικοκυρά - μητέρα - γραμματέας - υπάλληλος - κλητήρας - προσωπική βοηθός του manager και στις άλλες επαγγελματικές δραστηριότητές του - ασφαλιστής και να προετοιμάζομαι για ομαδάρχης. Όλα αυτά, πέρα από την κούραση, σωματική και ψυχική, με έκαναν σκληρή και πιστεύω ότι όλα αυτά ήταν εκείνα που έφεραν το αποτέλεσμα. Βέβαια σημαντικό ρόλο έπαιξε ο χαρακτήρας μου που ήταν ανέκαθεν ανεξάρτητος, ατίθασος και άνθρωπος που του αρέσουν τα κοινά.

ΓΒ: Είσατε σύζυγος του Θάνου Ελαφρού, ενός επιτυχημένου και καταξιωμένου, στο χώρο της αγο-

ράς manager. Αυτό σας επιβάλλει πρόσθετες ευθύνες ή, εν πάση περιπτώσει πως εσείς βλέπετε την παράλληλη πορεία στον επαγγελματικό χώρο με το σύζυγό σας;

ΜΕ: Ξεκινώ απαντώντας στο δεύτερο σκέλος της ερώτησης. Μόνο αν πονέσεις στο ίδιο σημείο από την ίδια αιτία και κάτω από τις ίδιες συνθήκες μπορείς να νοιώσεις τον ασθενή. Η παράλληλη πορεία στον επαγγελματικό χώρο με τον σύζυγο είναι ένας συνεχής ανταγωνισμός (τουλάχιστον για το χαρακτήρα, το δικό μου) που κάπου - κάπου καλμάρει όταν σκεφτώ τα κοινά ωφέλη του ανταγωνισμού. Το να είσαι σύζυγος ενός καταξιωμένου manager όχι μόνο τεράστιες ευθύνες επιβάλλει, τις οποίες πρέπει να έχει κάθε άνθρωπος που συνεργάζεται με ένα manager, αλλά πρέπει συνέχεια να είμαι ξύπνια, ζωντανή, ακούραστη και γενικά άτομο με αυξημένες όλες τις αισθήσεις και τις λειτουργίες μου.

ΓΒ Σήμερα είσθε ομαδάρχης και σύντομα, αξιολογικά θα ανεβείτε στην επόμενη βαθμίδα της ιεραρχίας των πωλήσεων. Αλήθεια, αυτή η προοπτική σας φοβίζει; Σας φοβίζει από την άποψη ότι πιθανόν να μη μπορέσετε να ανταποκριθείτε σε κάποιες από τις υποχρεώσεις σου;

ΜΕ Το να μην μπορέσω να ανταποκριθώ στις υποχρεώσεις μου σε κάποιο στάδιο της καριέρας μου αυτό δεν σημαίνει ότι δεν θα ανταποκριθώ ποτέ. Νομίζω ότι δεν πρέπει να ξεχνάμε ότι η αποτυχία είναι αναβολή της επιτυχίας. Κατόπιν αυτού γιατί να φοβηθώ; Κλείνοντας αυτή τη σύντομη, αλλά τόσο περιεκτική συζήτησή μας με την κα Μαριετίνα Ευθυμιάτου - Ελαφρού, τότε μόνον κατάλαβα γιατί ο Θάνος Ελαφρός "κοιμάται ήσυχος" και εκφράζεται με τόσο σιγουριά για την πορεία των εργασιών του γραφείου του στην Κεφαλλονιά. Γιατί ποιός στα σοβαρά θα αμφέβαλε ότι είναι πολύ σπουδαία σύμπτωση (και δυσέυρετη), η σύζυγος κάποιου να είναι παντού, σε κάθε περίπτωση, το alter ego του;

Έχετε δίκιο. ΧΡΕΙΑΖΕΣΤΕ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΑ



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

ΕΥΡΩΣΥΝΤΑΞΗ
από την ασφαλιστική υπερδύναμη
INTERNATIIONAL LIFE

καμιά άλλη τόσα!

DEMO

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

ΚΥΡΙΕ ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ ΑΑΑΑΑΑ.....

Μια μεγάλη βοήθεια από την LIMRA και τον Άλεκ Μέριφιλντ



Ενα λάθος που κι εγώ έκανα στην αρχή της καριέρας μου σαν Διευθυντής και συνεχίζουν κι άλλοι να κάνουν σήμερα είναι που "έβγαζα" ασφαλιστές στην αγορά πριν βεβαιωθώ και εγώ και αυτοί, ότι είναι ικανοί να πωλήσουν κάποιο ασφαλιστικό προϊόν. Έτσι εκεί στο 1979-80 νεαρός Manager, άπειρος, ενθουσιώδης και φυσικά εκτός πραγματικότητας σήκωσα αρκετές φορές το τηλέφωνο για να ακούσω τις φωνές απελπισίας των νέων ασφαλιστών. "Κύριε Διευθυντάααα! Χάνομαι! Πνίγομαι! Μου είπα... και δεν ξέρω τι να πω... Τι να του πω!!". Άντε τώρα τι να κάνεις. Είναι σαν να σε παίρνουν στο γραφείο στο Σύνταγμα και να σου λένε πνίγομαι στο Σούνιο! Πολλοί χάθηκαν... Άλλοι κολύπησαν στα βαθιά και σώθηκαν...

Όπως έγινε και με πολλούς από μας παλιότερους... κάπως έτσι "βγήκανε" όλοι όσοι σήμερα διευθύνουν την ασφαλιστική αγορά σαν Managers υπ/των. Μια μεγάλη βοήθεια στον τομέα αυτό προσέφερε η LIMRA με τα σεμινάρια για Διευθυντές και τα βιβλία της που μετέφρασε η Ελληνική Επιτροπή LIMRA για Ελλάδα και Κύπρο και που σε κάποια συνεδρίαση στο εκπαιδευτικό Κέντρο Αγροτικής με πρόεδρο τότε τον κ. Β. Καλτσά οι σύνεδροι ζήτησαν από όλους και τα κλαδικά ασφαλιστικά περιοδικά να

προβληθούν περισσότερο και να χρησιμοποιηθούν από τους Διευθυντές και ασφαλιστές. Ο γνωστός σε όλους μας κ. Άλεκ Μέριφιλντ τόνιζε θυμάμαι αρκετά έντονα τα πρώτα χρόνια του '82-'83 την ανάγκη του να εξηγήουμε και να δείχνουμε πως θα κάνει την δουλειά ο νέος ασφαλιστής με την μέθοδο P.E.S.O.S. Θυμάμαι κι ένα περιστατικό σ' ένα μάθημα. Κάλεσε κάποιον που να ξέρει κολύμπι να διδάξει πως κολυμπάνε σε κάποιους που δεν ήξεραν. Βγήκε κάποιος Διευθυντής και του είπε: Μάθε μας, εκπαιδευσέ μας, να κολυμπήσουμε. Ο Διευθυντής έδειξε με κινήσεις κάνοντας "απλωτές" "να έτσι!" και κουνούσε τα χέρια του. "Δεν γίνεται" είπε χρειάζεται και νερό. Φέρτε μας νερό! είπε ο κ. Μέριφιλντ. Νομίζω πήγε ο κ. Ν. Παππάς της INTERAMERICAN και έφερε ένα κουβά... Έπεσε αρκετό γέλιο στην αίθουσα. "Δεν γίνεται εδώ, πρέπει να πάμε στη θάλασσα!" είπε ο Διευθυντής... Έντονο και χαρακτηριστικό παράδειγμα για την εκπαίδευση των νέων συνεργατών. "Δεν γίνονται όλα μέσα στην αίθουσα εκπαίδευσης όπως γίνονται στην αγορά!" τόνιζε συνέχεια και ο Νίκος Παππάς, του οποίου η προσφορά υπήρξε σημαντική σ' αυτά τα ατέλειωτα σεμινάρια management. Μπορείς να τα πεις όλα όμορφα αλλά άλλο να διδάσκεις κολύμπι κι άλλο να κολυ-

μπάς... καλόν είναι ο νέος συνεργάτης να κάνει να βγει να του δείξει και κάποιος παλιός ασφαλιστής ή ο ίδιος ο Manager τι θα κάνει και πως θα το κάνει στην αγορά.

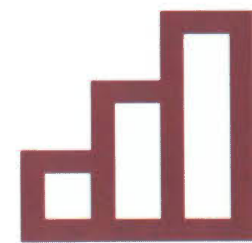
Πολλοί Διευθυντές έχουν προσλάβει δασκάλους εκπαιδευτές που όλη μέρα διδάσκουν αλλά δεν έχουν πιάσει τσάντα στο χέρι και βλέπεις πολύ μάθημα αλλά λίγα αποτελέσματα με μεγάλο ποσοστό αποχωρήσεων νέων ασφαλιστών στον πρώτο μήνα, στο πρώτο ραντεβού... Πολλοί Διευθυντές κουράζονται να επιλέξουν, να στρατολογήσουν, να εκπαιδεύσουν και όταν έλθει η στιγμή να σταθούν λίγο ένα-δύο ραντεβού κοντά στο νέο συνεργάτη τον εγκαταλείπουν! Όχι φίλοι συνάδελφοι! Θα αφήνατε το παιδάκι σας στο πρώτο του μπάνιο στο νερό μόνο; Ο Δημήτρης Κοντομηνάς, μεγάλος Manager σ' αυτό το σημείο, μιλάει με πολύ πάθος προτρέποντας τους Διευθυντές του να σταθούν δίπλα στους νέους τους. Λέει χαρακτηριστικά: "Τότε που ο νέος απλώνει το χέρι του στο σκοτάδι να πιαστεί, να περπατήσει εσύ τον παρατάς;". Έχουν πνίγει και χαθεί αρκετοί αβοήθητοι στην ασφαλιστική αγορά, μη βγάλουμε άλλους.

Αυτό το κ. Διευθυντάαααα!, ας σταματήσει. Ας σταθούμε με στοργή δίπλα στους νέους μας, κοντά στα πρώτα τους βήματα. Δεν είναι εύκολη η δουλειά του ασφαλιστή. Εμείς οι παλιότεροι πήραμε το "βάπτισμα του πυρός", ψηθήκαμε στην αγορά, στα "όχι", στις αναβολές, στα καπρίτσια των πελατών. Οι νέοι είναι άπειροι, άβγαλτοι, ασυνήθιστοι. Ας τους διδάξουμε όλο τον κύκλο πωλήσεων και τα βασικά προϊόντα μας. Ας του πούμε τι θα κάνει και κυρίως ας σταθούμε μαζί έξω, δίπλα τους, στα πρώτα βήματα για να τους δείξουμε στην πράξη τι ακριβώς σημαίνει πωλητής Ασφαλειών. Το κέρδος θα είναι και δικό μας. Και πολύ μεγαλύτερο. Όχι άλλοι ανεκπαιδευτοί στην αγορά!

Ευάγ. Σπύρου

S.A.M. - AGENT - BROKER

Συστήματα που εξασφαλίζουν την επιτυχία των Ασφαλιστών, Managers, και Brokers!



INFOLIFE

Γ...δ...
Α...δ...
bas

INFOLIFE Ε.Π.Ε. Κόδρου 12 Χαλάνδρι 152 31,
Τηλ.: 68 79 016, 68 79 843
INFOLIFE LTD LONDON, tel.: 071-6225881

BROKER

AGENT

System Agency
Management

ΑΣΤΗΡ

Δραστηριότητες

Η Α.Α.Ε. "ΑΣΤΗΡ" ΣΤΗ 58Η ΔΙΕΘΝΗ ΕΚΘΕΣΗ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ



Ο Πρόεδρος του Δ.Σ. της Α.Α.Ε. "ΑΣΤΗΡ" και Υποδιοικητής της Ε.Τ.Ε. κ. Σπ. Καπράλος στο κέντρο, πλαισιωμένοι από αριστερά από τους κ.κ. Λ. Οικονόμου, κα Κολοκοτρώνη, Α. Δοσόπουλο, Θ. Αναστόπουλο, Γ. Μανθάτη, Εμμ. Βαλαβάνη Αναπλ. Γεν. Δ/ντή, Γ. Κουμαντάκη Αντιπρόεδρο του Δ.Σ., Β. Χαρδαλιά Γεν. Δ/ντή, κα Κ. Ηλιοπούλου, Ι. Χαίτο και Γ. Γρίβα.

Η Ασφαλιστική Εταιρία "ΑΣΤΗΡ" συμμετείχε και εφέτος στη Διεθνή Έκθεση Θεσσαλονίκης, με καλαισθητο Περιπτερο στο χώρο του Ομίλου των Εταιριών της Εθνικής Τραπέζης. Επιλεγμένο ανθρωπινό δυναμικό του Υποκ/τος Θεσ/κης και των Πωλήσεων, ενημέρωνε τους επισκέπτες για τα πρωτοποριακά ασφαλιστικά προϊόντα της Εταιρίας και ειδικότερα για τη "μοναδική" Κάρτα Νοσηλείας. Το Περιπτερο τιμήσε με την παρουσία του ο Διοικητής της Ε.Τ.Ε. κ. Ν. Βρανόπουλος. Από πλευράς Διοικήσεως παρευρέθησαν ο Πρόεδρος της Εταιρίας και Υποδιοικητής της Ε.Τ.Ε. κ. Σπ. Καπράλος, ο Αντιπρόεδρος κ. Γ. Κουμαντάκης, ο Γεν. Δ/ντής κ. Β. Χαρδαλιάς, ο Αναπληρωτής Γεν. Δ/ντής κ. Μ. Βαλαβάνης, ο Σύμβουλος κ. Αθ.

Αναστόπουλος, οι Διευθυντές κ.κ. Λ. Οικονόμου, Γ. Γρίβας, Γ. Μανθάτης, Ι. Χαίτος και άλλα ανώτερα στελέχη από τη Βόρεια Ελλάδα.

Η Εταιρία επ' ευκαιρία των εγκαινίων της 58ης Δ.Ε.Θ. δεξιώθηκε τους Συνεργάτες, Πελάτες, και το προσωπικό της στο χώρο του Περιπτερου.

Η παρουσία του Αστήρα στη Δ.Ε.Θ. 1993 συνέβαλε ουσιαστικά στην προσπάθεια της Εταιρίας για προβολή του ονόματός της καθώς και των νέων ασφαλιστικών της προγραμμάτων.



Ο Γενικός Διευθυντής της Εταιρίας κ. Β. Χαρδαλιάς πλαισιωμένος από το μέλος του Δ.Σ. κ. Γ. Κουμαντάκη, τον Δ/ντή πωλήσεων κ. Γ. Μανθάτη, τον Προϊστάμενο του Γρ. Μυτιλήνης κ. Γ. Χαράλαμπος και Συνεργάτες της Εταιρίας.

Μυτιλήνη Νέα γραφεία της εταιρίας

Στο πανέμορφο νησί της Μυτιλήνης, έγιναν τα εγκαίνια των νέων γραφείων της Εταιρίας, που μετακόμισαν στο καινούργιο Εμπορικό Κέντρο του νησιού, στην οδό Ελευθερίου Βενιζέλου.

Μέσα σε ζεστό φιλικό και εγκάρδιο κλίμα, ο Γενικός Διευθυντής της εταιρίας κ. Βάσος Χαρδαλιάς, πλαισιωμένος από στελέχη της εταιρίας και τους τοπικούς παράγοντες του νησιού, έκανε τα εγκαίνια ευχόμενος σε όλους και ιδιαίτερα στον επί 23 χρόνια διευθυντή του γραφείου κ. Γιώργο Χαράλαμπος, κάθε επιτυχία στο έργο τους. Μιλώντας εξάλλου ο Διευθυντής Πωλήσεων της εταιρίας κ. Γιώργος Μανθάτης, τόνισε μεταξύ άλλων ότι ο Αστήρας έχει βγει δυναμικά στον χώρο των πωλήσεων με νέα ιδιαίτερα ανταγωνιστικά προγράμματα.

Τα εγκαίνια των νέων γραφείων στη Μυτιλήνη, ολοκληρώθηκαν με δεξίωση που δόθηκε προς τιμή των παρισταμένων.

Ενημερωτική επίσκεψη στη Χίο



Στη φωτογραφία ο Γενικός Διευθυντής κ. Β. Χαρδαλιάς, το μέλος του Δ.Σ. κ. Γ. Κουμαντάκης, ο Διευθυντής Πωλήσεων κ. Γ. Μανθάτης, ο Προϊστάμενος του Γραφείου Χίου κ. Χρ. Μπελές και ασφαλιστές.

Η εταιρία βρίσκεται επί μονιμου βάσεως σε άμεση και συνεχή επικοινωνία και συνεργασία με όλα τα υποκαταστήματά της σε όλη την Ελλάδα. Στα πλαίσια αυτά κλιμάκιο της εταιρίας αποτελούμενο από τον Γενικό Διευθυντή κ. Β. Χαρδαλιά, το μέλος του Δ.Σ. και πρόεδρο της επιτροπής Ανάπτυξης Εργασιών κ. Γ. Κουμαντάκη και το Διευθυντή πωλήσεων κ. Γ. Μανθάτη, επισκέφθηκαν τα γραφεία της εταιρίας στη Χίο.

ΕΓΚΑΙΝΙΑ ΤΟΥ ΓΡΑΦΕΙΟΥ ΓΙΑΝΝΙΤΣΩΝ ΤΗΣ Α.Α.Ε. "ΑΣΤΗΡ"



Ο Αντιπρόεδρος του Δ.Σ. της ΑΑΕ "ΑΣΤΗΡ" κ. Γ. Κουμαντάκης και ο Γενικός Δ/ντής της Εταιρίας κ. Β. Χαρδαλιάς καθισμένοι στο κέντρο, πλαισιωμένοι από αριστερά από τους κ.κ. Ι. Χαίτο, Γ. Γρίβα, Εμμ. Βαλαβάνη Αναπλ. Γεν. Δ/ντή, Χρ. Αβραμιδη Προϊστάμενο του Γραφείου Γιαννιτών, Γ. Μανθάτη, Α. Δοσόπουλο και κα Κ. Ηλιοπούλου.

Στα Γιαννιτσία, την όμορφη πόλη της Μακεδονίας έγιναν τα εγκαίνια των νέων ιδιόκτητων γραφείων της Α.Α.Ε. "ΑΣΤΗΡ", την Κυριακή 12 Σεπτεμβρίου 1993.

Στην αρχή της εκδήλωσης εψάλη αγιασμός και στη συνέχεια τον λόγο πήραν ο Γεν. Διευθυντής κ. Β. Χαρδαλιάς και ο Αντιπρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου κ. Γ. Κουμαντάκης οι οποίοι εξήραν την προσωπικότητα, το ήθος και την εργατικότητα του Προϊσταμένου του Γραφείου κ. Χρήστου Αβραμιδη και της άξιας συνεργάτιδος του κ. Τασούλας Αβραμιδη, όσο και το ενδιαφέρον που αποδίδει η Εταιρία στο Βορειοελλαδικό χώρο.

Στη συνέχεια μίλησε ο κ. Χρ. Αβραμιδης ο οποίος ευχαρίστησε τόσο τη Διοίκηση της Εταιρίας για την εμπιστοσύνη και την αγάπη που του έδειξε καθόλη τη διάρκεια της καριέρας του, όσο και τους παρευρισκόμενους φίλους και πελάτες του, που με την αμέριστο συμπαράσταση και αγάπη τους τον βοήθησαν να κρατήσει το Γραφείο Γιαννιτών σε μία από τις πρώτες θέσεις στην Εταιρία από πλευράς

λειτουργίας και απόδοσης.

Από πλευράς Εταιρίας εκτός από τον Γ. Δ/ντή κ. Βάσο Χαρδαλιά, τον Αντιπρόεδρο του Διοικητικού Συμβουλίου κ. Γ. Κουμαντάκη, παρευρέθησαν ο Αναπληρωτής Γεν. Δ/ντής κ. Μ. Βαλαβάνης, οι Δ/ντές της Εταιρίας κ.κ. Γ. Μανθάτης, Λ. Οικονόμου, Γ. Γρίβας, Ι. Χαίτος, Θ. Αναστόπουλος, η Υπεύθυνη Δημοσίων Σχέσεων κ. Κ. Ηλιοπούλου, ο Προϊστάμενος του Γρ. Θεσ/κης κ. Α. Δοσόπουλος, οι συνάδελφοι από τη Θεσ/κη κ.κ. Δρίτσας και Πατάλης, ο συνταξιούχος συνάδελφος κ. Δ. Σταμάτης καθώς και πλήθος εκλεκτών φίλων και πελατών από τα Γιαννιτσία που με την παρουσία τους τίμησαν τον καλό τους φίλο.

Τα εγκαίνια ολοκληρώθηκαν με πλούσιο μπουφέ που δόθηκε προς τιμή των πολυπληθών προσκεκλημένων.

Ευχή όλων είναι όλα τα γραφεία της Εταιρίας να έχουν την επιτυχημένη πορεία του Γραφείου Γιαννιτών.

Δεν θέλω την συμπόνια κανενός!



Ένα τραγούδι εξαιρετικά αφιερωμένο σε κάποιους ασφαλιστές.

Ναί, είναι ένα τραγούδι που έκανε μεγάλη επιτυχία και που ταιριάζει να το τραγουδήσουν πολλοί νέοι ασφαλιστές που αλλάζουν σιγά-σιγά και την άποψη του κοινού για το επάγγελμά μας.

Κάποτε αλλά και σήμερα κάπου-κάπου η άποψη, του κοινού στην Ελλάδα για τον ασφαλιστή ήτανε μια κακή και λάθος άποψη ότι είναι ένας ευκαιριακός πωλητής που χτυπούσε πόρτες εδώ κι εκεί παρακαλώντας και ζητιανεύοντας βοήθεια και ραντεβού...

Λέγανε μάλιστα μερικοί "ας το βοηθήσουμε το παιδί να δείξει τζίρο επειδή του βάλανε να πιάσει κάποιο στόχο" ή "κουμπάρος είναι είπαμε να τον βοηθήσουμε" ή "πατριωτάκι είναι κι είπαμε να τον στηρίξουμε"... Αλλά και πολλοί ασφαλιστές καλλιεργούσαν αυτή την ιδέα λέγοντας "είμαι το πρωί στον ΟΤΕ υπάλληλος και το απόγευμα κάνω καμιά ασφαλείτσα να τα βολέψω..."

Θυμάμαι το 1973 όταν ξεκίνησα να πουλάω ασφάλειες (ήμουνα και πτυχιούχος Πανεπιστημίου) οι γύρω μου μ' αντιμετώπισαν όπως παλιά φεύγανε για Γερμανία με κλάμα ή όπως φεύγανε μερικοί για καλόγεροι σε μοναστήρι.

Πού πάς μου λέγανε, να γίνεις ζητιάνος, να παρακαλός τον ένα και τον άλλο... Θυμάμαι ακόμα μία ιστορία. Το 1983 γιόρταζα τα 5 χρόνια σαν Διευθυντής πια υπ/τος ασφαλιστών που αξίζει να την περιγράψω: Είχαμε γιορτή ένα απόγευμα στο γραφείο στην πλατεία Συντάγματος και κάλεσα φίλους, πελάτες και φυσικά τους συγγενείς των ασφαλιστών μου. Μίλησαν διάφοροι και στο τέλος υπήρχε το σχετικό κλίμα χαράς, κουβέντα και ποτό, ευχές κ.λ.π. από ένα μεγάλο πλήθος ανθρώπων που ήρθαν στην γιορτή. Περιγράψω το σκηνικό ζητώντας συγνώμη για τις λεπτομέρειες, αλλά θέλω να δείξω σε τι κλίμα με πλησιάζει ένας συγχωριανός γνωστός μου, και μου λέει...

"Βρέ Βαγγέλη τόσο κόσμο ξέρεις δεν παρακαλός κάποιον να σε διορίσει κάπου...!"

Γι' αυτό και σήμερα που αλλάζει σιγά-σιγά αυτή η άποψη του κοινού για τους ασφαλιστές, κάθε φορά που βλέπω νέα παιδιά, τις εφηβικές καρδιές των νέων ασφαλιστών, τους υπέροχους ασφαλιστές μας που δημιουργούν τον νέο τύπο επαγγελματία ασφαλιστή, καμαρώ-

νω, συγκινούμαι και 'κείνο το τραγούδι που παλιά τραγουδούσα, ξαναβγαίνει απ' τα στήθεια μου και τ' αφιερώνω στα νιάτα της ασφαλιστικής αγοράς!

"Δεν θέλω την συμπόνια κανενός!"

Ναί φίλοι μου, δικαιολογήστε με λίγο, αλλά έχω λόγο γιατί κακόπαθαν πολύ αρκετοί συνάδελφοι, που απ' την αρχή ξεκίνησαν με αρχές, με μέθοδο, με τιμιότητα, με νοικοκυρωσύνη, κάποιες χρονιές δύσκολες στα 1970, 1975, 1980. Κόντρα στο κλίμα, κόντρα στο ρεύμα του δημοσιουπαλληλισμού και βολέματος, βγήκαν και πάλαιψαν κι αγωνίσθηκαν βάζοντας τα θεμέλια αυτού που σήμερα απολαμβάνουν χιλιάδες νέοι...

Άκουσα αρκετές φορές στην καρέκλα του Manager ασφαλιστών που αρκετά χρόνια κάθησα, κάποιους πελάτες που λέγανε "κάναμε ασφάλεια να βοηθήσουμε τον τάδε" και πικραινόμενα βαθιά επειδή ξέρω πως τα πράγματα είναι ανάποδα.

Οι ασφαλιστές βοηθάνε. Οι ασφαλιστές σφιγγουν τα στομάχια τους προσπαθώντας να περιορίσουν τον σπάταλο να βάλει λίγα χρήματα στην άκρη να τα βρεί μπροστά του.

Οι ασφαλιστές με πόνο ψυχής πνίγονται στο stress για τα παιδιά του πελάτη όταν παλεύουν για ασφάλιση σπουδών, όταν μάχονται για ασφάλιση ζωής, ώστε να μη μείνουν στο δρόμο, να μην πεινάσουν, να σπουδάσουν, να μάθουν χορό, νάχουν ψωμί και κρέας και φρούτα στο ψυγείο τους.

Οι ασφαλιστές πιέζουν να γίνει αυτή η ασφάλιση κι οι πελάτες αδρανούν, αδιαφορούν, αναβάλ-

λουν, απορρίπτουν, ακυρώνουν.

Οι ασφαλιστές μας δουλεύουν ως αργά μη προλαβαίνοντας να δουν τα δικά τους παιδιά. Όταν άλλοι πάνε καφενείο, όταν γυρίζουν σπίτι τους ή ακόμα όταν πάνε για ύπνο, αρκετοί ασφαλιστές δεν έχουν τελειώσει ακόμα τα ραντεβού εργασίας.

"Δεν θέλω την συμπόνια κανενός!"

Τραγουδήστε το φίλοι ασφαλιστές με ψηλά το κεφάλι και όσο δυνατά μπορείτε.

Δεν είναι άξιος κανένας να σας δώσει τάχατες συμπόνια και βοήθεια. Εσείς βοηθάτε την ανασφαλής ελληνική κοινωνία σήμερα.

Ξεκινήστε την μέρα σας περήφανοι, με αυτοπεποίθηση, με υπερφάνεια γι' αυτό που κάνετε.

Ξεκινήστε την καριέρα σας γελαστοί και αισιόδοξοι επειδή το αξίζετε!

Ναί, ο ασφαλιστής είναι ένας σπάνιος επαγγελματίας με εξαιρετικά προσόντα, με ιδανικά και φιλοσοφία καλή για τη ζωή. Ο ασφαλιστής, σήμερα είναι επαγγελματίας με καλές αμοιβές, με πρόγραμμα, με στόχους, με μέλλον.

Συγχαρητήρια σ' αυτούς που πάλαιψαν αλλά και σ' αυτούς που σωστά εκπροσωπούν το επάγγελμά μας. Όλοι οι αναγνώστες του ΝΑΙ είναι τέτοιοι επαγγελματίες γι' αυτό και μυστικά τραγουδώ γι' αυτούς "Δεν θέλω την συμπόνια κανενός!" Μπράβο σας!

Ευάγ. Σπύρου

Μπράβο στον Manager που λέει στον Ασφαλιστή...

1. **Είμαι χαρούμενος, τα κατάφερες!** Είναι υπέροχο να επαινείς. Αυτό δίνει κίνητρο να συνεχίσει κάποιος.
2. **Ίσως ήτανε δύσκολες οι προϋποθέσεις, δεν πειράζει όλοι κάνουμε λάθη.** Ποιος δεν έκανε λάθη; Δεν ήρθε και το τέλος του κόσμου, επειδή δεν έγινε π.χ. ένα ραντεβού! Όταν δοκιμάζεται η αυτοπεποίθηση κάποιου, αξίζει να τον ενισχύεις και να τον στηρίζεις να συνεχίσει.
3. **Μέχρι εδώ κατάφερες σπουδαία πράγματα και αξίζει να το γιορτάσουμε!**
4. **Η προσωπική μου άποψη είναι πως είσαι πολύ σημαντικός και χρήσιμος στην ομάδα μας!**
5. **Μου αρέσει ο τρόπος που κάνεις... αυτό... ή εκείνο...**

Ε.Σ.

METROLIFE: Κερδοφόρος ισολογισμός και δυναμική ανάπτυξη όλων των μεγεθών



Για τρίτη συνεχή χρονιά και παρά την οικονομική συγκυρία, η METROLIFE παρουσίασε και το 1992 κερδοφόρο ισολογισμό, γεγονός ιδιαίτερα σημαντικό τόσο για το παρόν όσο και για το μέλλον της εταιρίας". Αυτό τόνισε ο Πρόεδρος της METROLIFE κ. Γεώργιος Καπουράνης μιλώντας στη Γενική Συνέλευση των Μετόχων, που έγινε στην Αθήνα στις 30 Ιουνίου. Σύμφωνα με τα στοιχεία τα οποία ανακοινώθηκαν στη Γενική Συνέλευση, όλα τα μεγέθη της METROLIFE παρουσίασαν σημαντική αύξηση:

- Τα κέρδη έφτασαν τα 102 εκατ.
 - Οι πωλήσεις Συμβολαίων Ζωής και Γενικών Ασφαλίσεων έφτασαν τα 3,5 δις σημειώνοντας αύξηση 80%.
 - Τα ίδια κεφάλαια έφτασαν τα 2,789,125,000 δρχ. σημειώνοντας αύξηση της τάξεως του 25%.
 - Το σύνολο του ενεργητικού έφτασε τα 5.300 δις, έναντι 3.903 δις το 1992.
 - Το δίκτυο της METROLIFE έφτασε τα 64 υποκαταστήματα έναντι 47 το 1992.
- Στη Συνέλευση αναφέρθηκε ακόμη ο τετραπλασιασμός των επιδόσεων του

κλάδου Ομαδικών Ασφαλίσεων, η επέκταση του ηλεκτρονικού δικτύου της Εταιρίας και οι σημαντικές επενδύσεις στην εκπαίδευση του Ανθρώπινου δυναμικού. Στον κλάδο των Γενικών Ασφαλίσεων, η METROLIFE είχε πωλήσεις ασφαλίσεων 500 εκατ. δρχ. και κέρδη 16 εκατ. Στον τομέα των συνεργασιών, που αποτελεί στρατηγική επιλογή της METROLIFE, συνεχίστηκε με επιτυχία τόσο η συνεργασία με την "Πανερωπαϊκή Ασφαλιστική" Κύπρου όσο και με τη ΧΙΟΣ



BANK ενώ ιδρύθηκε η Εταιρία Διαχείρισης Αμοιβαίων Κεφαλαίων ΧΙΟΣMETRO. Ο αριθμός των μετόχων της Εταιρίας έφτασε το 1992 τους 3.091 ενώ η τιμή της μετοχής κυμαίνεται σε πολύ καλά επίπεδα. Αναφερόμενος στους στόχους και τις προοπτικές του 1993, ο κ. Καπουράνης τόνισε ότι η METROLIFE θα προχωρήσει στην ίδρυση και λειτουργία Χρηματοστηριακής Εταιρίας, στην ίδρυση και λειτουργία της METROLIFE INTERNATIONAL και στη διεύρυνση της δραστηριότητας της Εταιρίας στην αγορά των Βαλκανίων.

Νέο Εκπαιδευτικό Κέντρο METROLIFE

Στις 16 Ιουλίου εγκαινιάστηκε το νέο Εκπαιδευτικό Κέντρο της METROLIFE με ειδική εκδήλωση προς τιμήν των Ασφαλιστών που διακρίθηκαν στα δίμηνα Μαρτίου-Ιουνίου. Τό Κέντρο βρίσκεται στη συμβολή των οδών Λ. Βουλιαγμένης 579 & Κύπρου στην Αργυρούπολη. Διαθέτει χώρους 700 τ.μ., άνετες αίθουσες πλήρως εξοπλισμένες και χώρους για ειδικές εκδηλώσεις. Στην δεξίωση προς τιμήν των Ασφαλιστών μας που έγινε στις βεράντες του Κέντρου,



ο Πρόεδρος κ. Γεώργιος Καπουράνης τόνισε τη σημασία που δίνει η Εταιρία στην εκπαίδευση και βράβευσε τους διακριθέντες Ασφαλιστές.

ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΣΤΗΝ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΣΤΗΝ ΠΡΟΟΔΟ Συμπόσιο - Σταθμός στην Πάτρα

Συμμετοχή στην Ανάπτυξη- Συμμετοχή στην Πρόοδο" ήταν το μήνυμα του 2ου Συμποσίου Επίλεκτων Ασφαλιστών της METROLIFE που έγινε στις 17 και 18 Σεπτεμβρίου στην Πάτρα. Στο Συμπόσιο, που χαρακτηρίστηκε σταθμός στα Ασφαλιστικά χρονικά, πάνω από 200 Ασφαλιστές παρουσίασαν ιδέες, προτάσεις και απόψεις για την ανάπτυξη της METROLIFE αλλά και 5 νέα πρωτοποριακά προγράμματα στους κλάδους Ζωής και Γενικών Ασφαλίσεων. Στη δεξίωση του Συμποσίου, η METROLIFE τίμησε τρεις νέους από την Πάτρα που πρώτευσαν στις Πανελλήνιες Εξετάσεις, στους οποίους ο Πρόεδρος



της Εταιρίας κ. Γεώργιος Καπουράνης, ο Διευθυντής Marketing κ. Αντώνης Κατσαράς και ο Διευθυντής του Υποκαταστήματος Πάτρας κ. Θεόδωρος Πολίτης, προσέφεραν ασφαλιστικά προγράμματα και απένειμαν τιμητικές διακρίσεις.

Η Λέσχη Φίλων της METROLIFE

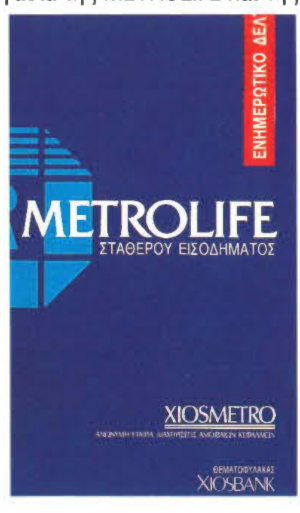
Με στόχο τη σύσφιξη και ανάπτυξη των σχέσεων μεταξύ Ασφαλισμένων, Ασφαλιστών, Μετόχων και Συνεργατών, ιδρύθηκε στις 20 Σεπτεμβρίου η "Λέσχη Φίλων της METROLIFE".



Το Διοικητικό Συμβούλιο της Λέσχης συγκροτήθηκε σε σώμα με την εξής σύνθεση: Ιωάννου Παναγιώτης Πρόεδρος, Λάζαρος Καβάκογλου Αντιπρόεδρος, Κωνσταντίνος Παρθένης - Ταμίας και Βλάχου Βασιλική, Δημητριάδης Αντώνιος, Ζώη Γεωργία και Καραναστάσης Γεώργιος - Μέλη.

Αμοιβαίο Κεφάλαιο METROLIFE

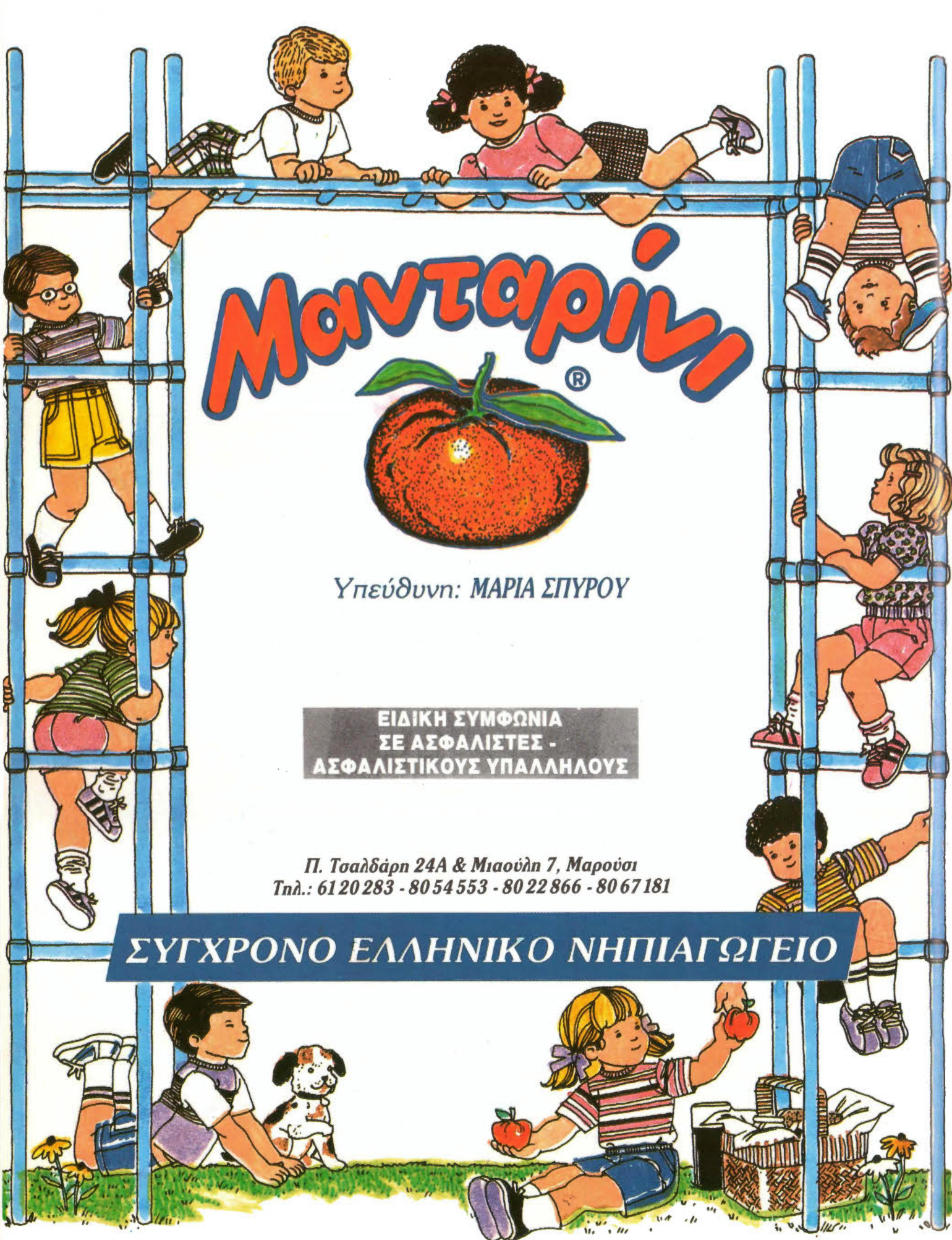
Αρχισε η διάθεση μεριδίων του "METROLIFE Αμοιβαίο Κεφάλαιο Σταθερού Εισοδήματος". Το νέο Αμοιβαίο διαχειρίζεται η ΧΙΟΣMETRO Ανώνυμη Εταιρία Διαχείρισης Αμοιβαίων Κεφαλαίων, που προήλθε από την συνεργασία της METROLIFE και της ΧΙΟΣ BANK. Διευθύνων Σύμβουλος της ΧΙΟΣ METRO είναι ο κ. Απόστολος Παπαποστόλου, Διευθυντής Οικονομικών Υπηρεσιών της METROLIFE.



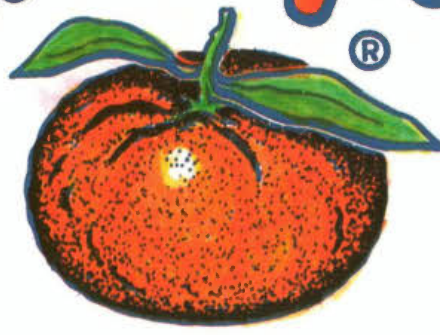
Η METROLIFE στηρίζει το Μίλωνα



Η METROLIFE εκδηλώνοντας έμπρακτα το ενδιαφέρον της για τους νέους, ανέλαβε την υλική και ηθική υποστήριξη της ομάδας μπάσκετ του Μίλωνα Νέας Σμύρνης. Σε συνέντευξη Τύπου που έγινε με την ευκαιρία της ανακαίνισης του γηπέδου μπάσκετ, ο Πρόεδρος του Μίλωνα, κ. Γιάννης Σγουρός ευχαρίστησε τη METROLIFE για τη βοήθεια και τη συμπαράσταση που προσφέρει στον ιστορικό σύλλογο της Νέας Σμύρνης.



Μανταρίνι



Υπεύθυνη: ΜΑΡΙΑ ΣΠΥΡΟΥ

**ΕΙΔΙΚΗ ΣΥΜΦΩΝΙΑ
ΣΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ -
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥΣ ΥΠΑΛΛΗΛΟΥΣ**

Π. Τσαλδάρη 24Α & Μιαούλη 7, Μαρούσι
Τηλ.: 6120 283 - 80 54 553 - 80 22 866 - 80 67 181

ΣΥΓΧΡΟΝΟ ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΝΗΠΙΑΓΩΓΕΙΟ

ΣΥΝΟΠΤΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΩΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ ΤΩΝ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΚΑΤΑ ΤΟ 1992

Την μεγαλύτερη αύξηση της τελευταίας πενταετίας (σε τρέχουσες τιμές) παρουσιάζουν τα αποτελέσματα οικονομικής χρήσης 1992, έναντι του 1991, των Ελληνικών Ασφαλιστικών Εταιριών, σύμφωνα με τους δημοσιευθέντες Ισολογισμούς τους.

Τα στοιχεία στηρίχθηκαν στα αποτελέσματα, που παρουσίασαν κατά την διάρκεια της Χρήσης, οι Ελληνικές Ασφαλιστικές Εταιρίες. Από αυτές, 26 Εταιρίες ήταν Ζωής, 59 Εταιρίες Γενικών Κλάδων και 20 Εταιρίες Μικτές.

Η συνολική παραγωγή ασφαλιστρών έφθασε τα 235,7 δισεκατομμύρια δραχμές το 1992, έναντι 172 δισ. δρχ. το 1991, παρουσιάζοντας αύξηση 37%, όπως χαρακτηριστικά φαίνεται στον πίνακα που ακολουθεί:

1992: ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ,			
(.000 ΔΡΧ.)	1992	1991	% ΜΕΤΑΒΟΛΗ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΚΛΑΔΟΥ ΖΩΗΣ	100.927.384	75.015.957	34,54%
ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΚΛΑΔΩΝ	121.249.475	92.468.898	31,12%
ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ	13.531.486	4.563.832	196,49%
ΣΥΝΟΛΟ	235.708.345	172.048.687	37,00%

Όπως είναι φανερό από τον πίνακα, τα ασφάλιστρα του Κλάδου Ζωής έφθασαν τα 101 δισ. δρχ., (παρουσιάζοντας αύξηση 34,54% από το 1991), τα ασφάλιστρα Γενικών Κλάδων ξεπέρασαν τα 121 δισ. δρχ. (αύξηση 31,12% από το 1991) και τα Αντασφάλιστρα έφθασαν τα 13,5 δισ. δρχ. (έναντι 4,5 δισ. δρχ. το 1991 - αύξηση 196,49%).

ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΖΩΗΣ: Ελληνικές Ασφαλιστικές Εταιρίες

Αν εξετάσουμε τις μεταβολές αυτές στα αντίστοιχα αποπληθωρισμένα μεγέθη (θεωρώντας ότι ο Δείκτης Τιμών Καταναλωτή της Ε.Σ.Υ.Ε. μεταβλήθηκε σε μέσα επίπεδα κατά 15,83% το 1992), έχουμε αύξηση της συνολικής παραγωγής ασφαλιστρών κατά 18,3% (έναντι 6,59% το αντίστοιχο διάστημα 1990-91), των ασφαλιστρών του Κλάδου Ζωής κατά 16,2% (έναντι 17,28% το ίδιο διάστημα), των ασφαλιστρών Γενικών Κλάδων κατά 13,2% (έναντι κάμψης κατά -0,37% το ίδιο διάστημα), καθώς και των Αντασφαλιστρών κατά 156% (έναντι κάμψης κατά -1,57% το ίδιο διάστημα).

Εξετάζοντας τα άλλα οικονομικά μεγέθη που παρουσιάζονται στους Ισολογισμούς των Ελληνικών Ασφαλιστικών Εταιριών έχουμε:

- Το σύνολο των Ιδίων Κεφαλαίων ανήλθε στα 100,7 δισ. δρχ. έναντι 75,5 δισ. δρχ., το 1991, παρουσιάζοντας αύξηση 33,4% (ή 15,17% σε αποπληθωρισμένες τιμές).

- Το σύνολο του Ενεργητικού των Ελληνικών Ασφαλιστικών Εταιριών έφθασε τα 432,7 δισ. δρχ. το 1991, έναντι 333,8 δισ. δρχ. το 1991, παρουσιάζοντας αύξηση 29,63% (ή 11,91% σε αποπληθωρισμένες τιμές).

- Το σύνολο των Κερδών Χρήσεως (προ Φόρων) ανήλθε στα 5,2 δισ. δρχ., έναντι 3,5 δισ. δρχ. το 1991, παρουσιάζοντας αύξηση 44,92% (ή 25,11% σε αποπληθωρισμένες τιμές).

- Το σύνολο των Επενδύσεων έφθασε τα 265,3 δισ. δρχ., έναντι 206,6 δισ. δρχ. το 1991, παρουσιάζοντας αύξηση 28,41% (ή 10,86% σε αποπληθωρισμένες τιμές).

Αναλύοντας τις Συνολικές Επενδύσεις κατά κατηγορία, έχουμε:

- Οι επενδύσεις σε Ακίνητα έφθασαν τα 70,9 δισ. δρχ., έναντι 57,7 δισ. δρχ. το 1991, παρουσιάζοντας αύξηση 22,94% (ή 6,13% σε αποπληθωρισμένες τιμές).

- Οι επενδύσεις σε Ομολογίες έφθασαν τα 122,4 δισ. δρχ., έναντι 88,7 δισ. δρχ. το 1991, παρουσιάζοντας αύξηση 38,04% (ή 19,18% σε αποπληθωρισμένες τιμές).

- Οι Καταθέσεις Προθεσμίας μειώθηκαν στα 8,5 δισ. δρχ., έναντι 14,2 δισ. δρχ. το 1991, παρουσιάζοντας ποσοστό μείωσης -40,46% (ή -48,6% σε αποπληθωρισμένες τιμές).

- Οι επενδύσεις σε Λοιπά Χρεόγραφα (όπως Μετοχές, Μεριδία Αμοιβαίων Κεφαλαίων κ.α.) έφθασαν τα 63,5% δισ. δρχ., έναντι 46 δισ. δρχ. το 1991, παρουσιάζοντας αύξηση 37,96% (ή 19,1% σε αποπληθωρισμένες τιμές).

Τέλος τα Έσοδα από Επενδύσεις των Ελληνικών Ασφαλιστικών Εταιριών ανήλθαν το 1992 στο ύψος των 34,7 δισ. δρχ., έναντι 27 δισ. δρχ. το 1990, επιτυγχάνοντας αύξηση 27,25% (ή 9,86% σε αποπληθωρισμένες τιμές).

σε (000) Δρχ.	1 9 9 2		1 9 9 1		1 9 9 0		1 9 8 9		1 9 8 8	
	Ασφάλιστρα	% στό	Ασφάλιστρα	% στό	Ασφάλιστρα	% στό	Ασφάλιστρα	% στό	Ασφάλιστρα	% στό
1. ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ ΖΩΗΣ. [*].	36,286,371	35.2 %	27,379,075	36.1%	19,709,615	36.8%	14,480,289	37.5%	11,007,753	39.2
2. ΕΘΝΙΚΗ.	18,609,251	18.1 %	13,810,901	18.2%	10,343,098	19.3%	6,625,062	17.1%	4,953,568	17.6
3. ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ.	7,742,705	7.5 %	6,932,209	9.1%	5,818,725	10.9%	4,460,423	11.5%	3,613,191	12.9
4. ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ.	5,824,970	5.7 %	4,257,309	5.6%	2,912,899	5.4%	1,929,661	5.0%	1,219,691	4.3
5. ΚΟΝΤΙΝΕΝΤΑΛ ΕΛΛΑΣ. [***].	4,954,703	4.8 %	620,813	0.8%	261,031	0.5%	99,696	0.3%	48,515	0.2
6. ΑΣΤΗΡ.	3,596,766	3.5 %	3,920,444	5.2%	2,587,706	4.8%	2,005,603	5.2%	1,594,362	5.7
7. ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΙΚΗ ΖΩΗΣ.	3,451,334	3.3 %	2,492,229	3.3%	1,724,000	3.2%	1,152,610	3.0%	848,409	3.0
8. ΜΕΤΡΟΛΙΦΕ.	2,881,686	2.8 %	1,916,815	2.5%	1,124,935	2.1%	707,778	1.8%	565,118	2.0
9. ΑΓΓ ΚΟΣΜΟΣ ΖΩΗΣ.	2,873,267	2.8 %	1,580,114	2.1%	751,654	1.4%	372,581	1.0%	235,383	0.8
10. ΓΕΝΕΡΑΛΙ ΖΩΗΣ.	2,527,208	2.5 %	1,854,945	2.4%	1,305,000	2.4%	1,003,853	2.6%	612,039	2.2
11. ΛΑΙΚΗ ΖΩΗΣ.	1,989,790	1.9 %	1,805,324	2.4%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0
12. ΕΥΡΩΠΑΙΚΗ ΠΙΣΤΙΣ.	1,780,450	1.7 %	1,508,842	2.0%	1,099,162	2.0%	679,038	1.8%	444,804	1.6
13. ΕΛΒΕΤΙΑ ΖΩΗΣ.	1,675,876	1.6 %	1,128,243	1.5%	432,080	0.8%	126,455	0.3%	2,756	0.0
14. ΣΒΑΙΤΣ ΛΑΙΦ.	1,385,420	1.3 %	937,768	1.2%	420,502	0.8%	111,295	0.3%	4,597	0.0
15. ΙΟΝΙΚΗ.	1,205,750	1.2 %	1,001,089	1.3%	1,013,905	1.9%	675,571	1.7%	379,871	1.4
16. ΣΙΓΝΑ ΕΛΛΑΣ.	1,006,546	1.0 %	690,328	0.9%	445,000	0.8%	309,384	0.8%	214,923	0.8
17. ΘΟΙΝΙΞ.	924,056	0.9 %	1,179,319	1.6%	1,141,579	2.1%	1,109,231	2.9%	1,077,717	3.8
18. ΙΝΤΕΡΝΑΤΙΟΝΑΛ ΛΑΙΦ (ΕΛΛΑΣ).	835,905	0.8 %	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0
19. ΣΚΟΠΛΑΙΦ.	513,891	0.5 %	209,406	0.3%	77,604	0.1%	0	0.0%	0	0.0
20. ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΙΣ.	511,906	0.5 %	349,410	0.5%	222,590	0.4%	120,744	0.3%	89,757	0.3
21. ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ ΖΩΗΣ.	465,850	0.5 %	265,451	0.4%	125,811	0.2%	95,730	0.2%	75,764	0.3
22. ΣΙΤΙΛΑΙΦ.	413,337	0.4 %	322,956	0.4%	234,962	0.4%	990,474	2.6%	0	0.0
23. COMMERCIAL UNION ΖΩΗΣ.	298,807	0.3 %	165,094	0.2%	77,046	0.1%	0	0.0%	0	0.0
24. UNIVERSAL ΖΩΗΣ (ΕΛΛΑΣ).	260,502	0.3 %	148,338	0.2%	118,818	0.2%	0	0.0%	0	0.0
25. ΝΟΡΝΤΣΤΕΡΝ ΚΟΛΟΝΙΑΛ ΖΩΗΣ.	220,440	0.2 %	140,725	0.2%	96,838	0.2%	103,688	0.3%	0	0.0
26. LE MANS VIE.	167,473	0.2 %	156,208	0.2%	82,557	0.2%	0	0.0%	0	0.0
27. ΟΡΙΖΩΝ.	163,460	0.2 %	88,633	0.1%	70,885	0.1%	70,939	0.2%	248,227	0.9
28. ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΖΩΗΣ.	147,293	0.1 %	104,952	0.1%	43,900	0.1%	27,259	0.1%	0	0.0
29. ΕΤΕΒΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ.	104,782	0.1 %	100,865	0.1%	78,511	0.1%	110,739	0.3%	71,111	0.3
30. ΑΚΜΗ ΖΩΗΣ.	90,472	0.1 %	28,449	0.0%	31,424	0.1%	73	0.0%	8	0.0
31. ΕΥΡΩΠΑΙΚΗ ΕΝΩΣΙΣ.	43,545	0.0 %	42,711	0.1%	0	0.0%	22,624	0.1%	22,750	0.1
32. ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ.	29,991	0.0 %	30,522	0.0%	34,745	0.1%	28,009	0.1%	24,599	0.1
33. ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ.	17,679	0.0 %	18,348	0.0%	15,088	0.0%	13,527	0.0%	14,435	0.1
34. ΓΚΟΤΑΕΡ.	14,668	0.0 %	13,686	0.0%	10,533	0.0%	8,287	0.0%	6,540	0.0
35. ΕΣΤΙΑ.	13,750	0.0 %	14,999	0.0%	16,309	0.0%	19,380	0.1%	32,108	0.1
36. ΗΛΙΟΣ.	5,287	0.0 %	5,849	0.0%	5,815	0.0%	6,489	0.0%	6,859	0.0
37. ΕΘΝΙΚΟΝ ΥΔΡ. ΕΛΛΑΔΟΣ	2,380	0.0 %	3,348	0.0%	3,325	0.0%	3,799	0.0%	4,469	0.0
38. ΕΜΠΟΡΙΚΗ.	18	0.0 %	53	0.0%	122	0.0%	179	0.0%	155	0.0
39. ΚΥΚΛΑΔΙΚΗ.	4	0.0 %	4	0.0%	8	0.0%	11	0.0%	32	0.0
40. ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΚΡΗΤΗΣ.	0	0.0 %	0	0.0%	668	0.0%	10,599	0.0%	12,726	0.0
41. ΙΝΤΕΡΣΟΥΙΣ ΖΩΗΣ.	0	0.0 %	0	0.0%	55,744	0.1%	0	0.0%	0	0.0
42. ΣΑΝ ΑΛΑΙΑΝΣ ΙΝΣΟΥΡΑΝΣ.	0	0.0 %	0	0.0%	6,105	0.0%	8,302	0.0%	12,451	0.0
43. ΠΑΓΚΟΣΜΙΟΣ.	0	0.0 %	9,569	0.0%	3,178	0.0%	3,885	0.0%	3,632	0.0
44. ΜΕΣΟΓΕΙΟΣ.	0	0.0 %	563,315	0.7%	474,665	0.9%	342,213	0.9%	233,062	0.8
45. ΛΑΙΚΗ.	0	0.0 %	0	0.0%	640,253	1.2%	825,877	2.1%	413,154	1.5
ΣΥΝΟΛΙΚΑ ΑΣΦΑΛ.	103,037,589	100.0%	75,798,658	100.0%	53,618,395	100.0%	38,661,357	100.0%	28,094,536	100.0%

[*]1992 : Ασφ/τρα Ι/Α Ζωής+Ασφ/τρα Ζωής Ι/Α Διεθνούς // [***] 1992 : Έχουν συμπεριληφθεί 3,9 Δις δρχ Ασφ/τρων εξ Αντασφαλίσεων

Πλήθος Εταιριών	39	40	42	38	35
Μέσος Όρος Ασφαλιστρών	2,641,989	1,894,966	1,276,628	1,017,404	802,701

(ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ ΙΟΥΛΙΟΣ 1993)

Α Υ Ξ Η Σ Η

ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ

σε (000) Δρχ.	1992 -91		1991 -90		1990 -89		1989 -88	
	Αύξηση	% στο Σύνολο	Αύξηση	% στο Σύνολο	Αύξηση	% στο Σύνολο	Αύξηση	% στο Σύνολο
ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ ΖΩΗΣ.[*]....	8,907,296	32.7%	7,669,460	34.6%	5,229,326	35.0%	3,472,536	32.9%
ΕΘΝΙΚΗ.....	4,798,350	17.6%	3,467,803	15.6%	3,718,036	24.9%	1,671,494	15.8%
ΚΟΝΤΙΝΕΝΤΑΛ ΕΛΛΑΣ.[***]....	4,333,890	15.9%	359,782	1.6%	161,335	1.1%	51,181	0.5%
ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ.....	1,567,661	5.8%	1,344,410	6.1%	983,238	6.6%	709,970	6.7%
ΑΓΦ ΚΟΣΜΟΣ ΖΩΗΣ.....	1,293,153	4.7%	828,460	3.7%	379,073	2.5%	137,198	1.3%
ΜΕΤΡΟΛΙΦΕ.....	964,871	3.5%	791,880	3.6%	417,157	2.8%	142,660	1.4%
ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ ΖΩΗΣ.....	959,105	3.5%	768,229	3.5%	571,390	3.8%	304,201	2.9%
ΙΝΤΕΡΝΑΣΙΟΝΑΛ ΛΑΙΦ (ΕΛΛΑΣ).....	835,905	3.1%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ.....	810,496	3.0%	1,113,484	5.0%	1,358,302	9.1%	847,232	8.0%
ΓΕΝΕΡΑΛΙ ΖΩΗΣ.....	672,263	2.5%	549,945	2.5%	301,147	2.0%	391,814	3.7%
ΕΛΒΕΤΙΑ ΖΩΗΣ.....	547,633	2.0%	696,163	3.1%	305,625	2.0%	123,699	1.2%
ΣΒΑΙΤΣ ΛΑΙΦ.....	447,652	1.6%	517,266	2.3%	309,207	2.1%	106,698	1.0%
ΣΙΓΝΑ ΕΛΛΑΣ.....	316,218	1.2%	245,328	1.1%	135,616	0.9%	94,461	0.9%
ΣΚΟΠΛΑΙΦ.....	304,485	1.1%	131,802	0.6%	77,604	0.5%	0	0.0%
ΕΥΡΩΠΑΙΚΗ ΠΙΣΤΙΣ.....	271,608	1.0%	409,680	1.8%	420,124	2.8%	234,234	2.2%
ΙΟΝΙΚΗ.....	204,661	0.8%	-12,816	-0.1%	338,334	2.3%	295,700	2.8%
ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ ΖΩΗΣ.....	200,399	0.7%	139,640	0.6%	30,081	0.2%	19,966	0.2%
ΛΑΙΚΗ ΖΩΗΣ.....	184,466	0.7%	1,805,324	8.1%	0	0.0%	0	0.0%
ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΙΣ.....	162,496	0.6%	126,820	0.6%	101,846	0.7%	30,987	0.3%
COMMERCIAL UNION ΖΩΗΣ.....	133,713	0.5%	88,048	0.4%	77,046	0.5%	0	0.0%
UNIVERSAL ΖΩΗΣ (ΕΛΛΑΣ).....	112,164	0.4%	29,520	0.1%	118,818	0.8%	0	0.0%
ΣΙΤΙΛΑΙΦ.....	90,381	0.3%	87,994	0.4%	-755,512	-5.1%	990,474	9.4%
ΝΟΡΝΤΣΤΕΡΝ ΚΟΛΟΝΙΑΛ ΖΩΗΣ..	79,715	0.3%	43,887	0.2%	-6,850	0.0%	103,688	1.0%
ΟΡΙΖΩΝ.....	74,827	0.3%	17,748	0.1%	-54	0.0%	-177,288	-1.7%
ΑΚΜΗ ΖΩΗΣ.....	62,023	0.2%	-2,975	0.0%	31,351	0.2%	65	0.0%
ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΖΩΗΣ.....	42,341	0.2%	61,052	0.3%	16,641	0.1%	27,259	0.3%
LE MANS VIE.....	11,265	0.0%	73,651	0.3%	82,557	0.6%	0	0.0%
ΕΤΕΒΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ.....	3,917	0.0%	22,354	0.1%	-32,228	-0.2%	39,628	0.4%
ΓΚΟΤΑΕΡ.....	982	0.0%	3,153	0.0%	2,246	0.0%	1,747	0.0%
ΕΥΡΩΠΑΙΚΗ ΕΝΩΣΙΣ.....	834	0.0%	42,711	0.2%	-22,624	-0.2%	-126	0.0%
ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΚΡΗΤΗΣ.....	---	---	-668	0.0%	-9,931	-0.1%	-2,127	0.0%
ΙΝΤΕΡΣΟΥΙΣ ΖΩΗΣ.....	---	---	-55,744	-0.3%	55,744	0.4%	0	0.0%
ΣΑΝ ΑΛΑΙΑΝΣ ΙΝΣΟΥΡΑΝΣ.....	---	---	-6,105	0.0%	-2,197	0.0%	-4,149	0.0%
ΚΥΚΛΑΔΙΚΗ.....	0	0.0%	-4	0.0%	-3	0.0%	-21	0.0%
ΛΑΙΚΗ.....	---	---	-640,253	-2.9%	-185,624	-1.2%	412,723	3.9%
ΕΜΠΟΡΙΚΗ.....	-35	0.0%	-69	0.0%	-57	0.0%	24	0.0%
ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ.....	-531	0.0%	-4,223	0.0%	6,736	0.0%	3,410	0.0%
ΗΛΙΟΣ.....	-562	0.0%	34	0.0%	-674	0.0%	-370	0.0%
ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ.....	-669	0.0%	3,260	0.0%	1,561	0.0%	-908	0.0%
ΕΘΝΙΚΟΝ ΥΔΡ.ΕΛΛΑΔΟΣ.....	-968	0.0%	23	0.0%	-474	0.0%	-670	0.0%
ΕΣΤΙΑ.....	-1,249	0.0%	-1,310	0.0%	-3,071	0.0%	-12,728	-0.1%
ΠΑΓΚΟΣΜΙΟΣ.....	---	---	6,391	0.0%	-707	0.0%	253	0.0%
ΦΘΙΝΙΞ.....	-255,263	-0.9%	37,740	0.2%	32,348	0.2%	31,514	0.3%
ΑΣΤΗΡ.....	-323,678	-1.2%	1,332,738	6.0%	582,103	3.9%	411,241	3.9%
ΜΕΣΟΓΕΙΟΣ.....	---	---	88,650	0.4%	132,452	0.9%	109,151	1.0%
ΣΥΝΟΛΙΚΗ Αύξηση	27,238,931	100.0%	22,180,263	100.0%	14,957,038	100.0%	10,566,821	100.0%

1992-91 Συνολική Αύξηση αφορά μόνον τις εταιρίες οι οποίες έχουν δημοσιεύσει Ισολογισμό τό 1991

Μέση Αύξηση	698,434	554,507	356,120	278,074

% Αύξηση Ασφαλιστρών

	1992-91	1991-90	1990-89	1989-88
ΚΟΝΤΙΝΕΝΤΑΛ ΕΛΛΑΣ.[***]....	698.1 %	137.8 %	161.8 %	105.5 %
ΑΚΜΗ ΖΩΗΣ.....	218.0 %	-9.5 %	***.*	812.5 %
ΣΚΟΠΛΑΙΦ.....	145.4 %	169.8 %	***.*	***.*
ΟΡΙΖΩΝ.....	84.4 %	25.0 %	-0.1 %	-71.4 %
ΑΓΦ ΚΟΣΜΟΣ ΖΩΗΣ.....	81.8 %	110.2 %	101.7 %	58.3 %
COMMERCIAL UNION ΖΩΗΣ.....	81.0 %	114.3 %	***.*	***.*
UNIVERSAL ΖΩΗΣ (ΕΛΛΑΣ).....	75.6 %	24.8 %	***.*	***.*
ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ ΖΩΗΣ.....	75.5 %	111.0 %	31.4 %	26.4 %
ΝΟΡΝΤΣΤΕΡΝ ΚΟΛΟΝΙΑΛ ΖΩΗΣ..	56.6 %	45.3 %	-6.6 %	***.*
ΜΕΤΡΟΛΙΦΕ.....	50.3 %	70.4 %	58.9 %	25.2 %
ΕΛΒΕΤΙΑ ΖΩΗΣ.....	48.5 %	161.1 %	241.7 %	***.*
ΣΒΑΙΤΣ ΛΑΙΦ.....	47.7 %	123.0 %	277.8 %	***.*
ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΙΣ.....	46.5 %	57.0 %	84.3 %	34.5 %
ΣΙΓΝΑ ΕΛΛΑΣ.....	45.8 %	55.1 %	43.8 %	44.0 %
ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΖΩΗΣ.....	40.3 %	139.1 %	61.0 %	***.*
ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ ΖΩΗΣ.....	38.5 %	44.6 %	49.6 %	35.9 %
ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ.....	36.8 %	46.2 %	51.0 %	58.2 %
ΓΕΝΕΡΑΛΙ ΖΩΗΣ.....	36.2 %	42.1 %	30.0 %	64.0 %
ΕΘΝΙΚΗ.....	34.7 %	33.5 %	56.1 %	33.7 %
ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ ΖΩΗΣ.[*]....	32.5 %	38.9 %	36.1 %	31.5 %
ΣΙΤΙΛΑΙΦ.....	28.0 %	37.5 %	-76.3 %	***.*
ΙΟΝΙΚΗ.....	20.4 %	-1.3 %	50.1 %	77.8 %
ΕΥΡΩΠΑΙΚΗ ΠΙΣΤΙΣ.....	18.0 %	37.3 %	61.9 %	52.7 %
ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ.....	11.7 %	19.1 %	30.5 %	23.4 %
ΛΑΙΚΗ ΖΩΗΣ.....	10.2 %	***.*	***.*	***.*
LE MANS VIE.....	7.2 %	89.2 %	***.*	***.*
ΓΚΟΤΑΕΡ.....	7.2 %	29.9 %	27.1 %	26.7 %
ΕΤΕΒΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ.....	3.9 %	28.5 %	-29.1 %	55.7 %
ΕΥΡΩΠΑΙΚΗ ΕΝΩΣΙΣ.....	2.0 %	***.*	***.*	-0.6 %
ΙΝΤΕΡΝΑΣΙΟΝΑΛ ΛΑΙΦ (ΕΛΛΑΣ).....	---	***.*	***.*	***.*
ΚΥΚΛΑΔΙΚΗ.....	0.0 %	-50.0 %	-27.3 %	-65.6 %
ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ.....	-1.7 %	-12.2 %	24.0 %	13.9 %
ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ.....	-3.6 %	21.6 %	11.5 %	-6.3 %
ΑΣΤΗΡ.....	-8.3 %	51.5 %	29.0 %	25.8 %
ΕΣΤΙΑ.....	-8.3 %	-8.0 %	-15.8 %	-39.6 %
ΗΛΙΟΣ.....	-9.6 %	0.6 %	-10.4 %	-5.4 %
ΦΘΙΝΙΞ.....	-21.6 %	3.3 %	2.9 %	2.9 %
ΕΘΝΙΚΟΝ ΥΔΡ.ΕΛΛΑΔΟΣ.....	-28.9 %	0.7 %	-12.5 %	-15.0 %
ΕΜΠΟΡΙΚΗ.....	-66.0 %	-56.6 %	-31.8 %	15.5 %
ΠΑΓΚΟΣΜΙΟΣ.....	-100.0 %	201.1 %	-18.2 %	7.0 %
ΜΕΣΟΓΕΙΟΣ.....	-100.0 %	18.7 %	38.7 %	46.8 %
ΣΥΝΟΛΙΚΗ % Αύξηση	35.9 %	41.4 %	38.7 %	37.6 %

“ΝΑΙ” Με σεβασμό κοντά στον ασφαλιστή

ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΖΗΜΙΩΝ: Ελληνικές Ασφαλιστικές Εταιρίες

σε (000) δρχ.	1 9 9 2		1 9 9 1		1 9 9 0		1 9 8 9		1 9 8 8	
	Ασφάλιστρα	% στο Σύνολο	Ασφάλιστρα	% στο Σύνολο	Ασφάλιστρα	% στο Σύνολο	Ασφάλιστρα	% στο Σύνολο	Ασφάλιστρα	% στο Σύνολο
ΕΘΝΙΚΗ.....	24,594,413	20.2 %	20,860,276	21.2%	17,892,692	21.7%	12,059,573	19.6%	11,699,464	20.9%
ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΗΜΙΩΝ.....	10,001,807	8.2 %	8,600,911	8.7%	7,655,285	9.3%	6,696,369	10.9%	6,004,022	10.7%
ΑΣΤΗΡ.....	8,860,201	7.3 %	7,278,227	7.4%	6,127,354	7.4%	5,390,150	8.7%	5,051,538	9.0%
ΦΟΙΝΙΞ.....	8,074,026	6.6 %	6,932,655	7.0%	6,517,619	7.9%	5,785,957	9.4%	5,495,647	9.8%
ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ ΖΗΜΙΩΝ.[**].	7,531,146	6.2 %	4,841,734	4.9%	3,556,704	4.3%	2,657,103	4.3%	2,250,916	4.0%
ΑΓΓ ΚΟΣΜΟΣ.....	5,107,832	4.2 %	3,957,842	4.0%	3,108,606	3.8%	2,221,596	3.6%	1,727,923	3.1%
ΜΑΓΔΕΜΒΟΥΡΓΕΡ ΕΛΛΑΣ.....	3,211,843	2.6 %	2,847,303	2.9%	2,499,517	3.0%	1,957,707	3.2%	1,601,529	2.9%
ΔΙΕΘΝΗΣ ΕΝΩΣΙΣ.....	3,006,734	2.5 %	2,368,624	2.4%	1,502,841	1.8%	883,005	1.4%	350,200	0.6%
ΑΛΛΙΑΝΣ ΑΕΓΑ.....	2,646,030	2.2 %	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
ΕΥΡΩΠΑΙΚΗ ΠΙΣΤΙΣ.....	2,626,914	2.2 %	2,219,887	2.3%	2,019,208	2.5%	1,631,306	2.6%	1,297,564	2.3%
ΣΑΝ ΑΛΛΙΑΝΣ ΙΝΣΟΥΡΑΝΣ.....	2,623,392	2.2 %	2,063,854	2.1%	1,492,421	1.8%	752,350	1.2%	609,184	1.1%
ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΙΚΗ ΖΗΜΙΩΝ...	2,597,236	2.1 %	2,045,168	2.1%	1,624,000	2.0%	1,373,583	2.2%	894,963	1.6%
GENERALI ΖΗΜΙΩΝ.....	2,360,023	1.9 %	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
ΝΟΡΝΤΣΤΕΡΝ ΚΟΛΩΝΙΑΛ ΖΗΜΙΩΝ	2,242,157	1.8 %	1,417,394	1.4%	992,529	1.2%	0	0.0%	0	0.0%
ΕΥΡΩΠΑΙΚΗ ΕΜΩΣΙΣ.....	2,169,958	1.8 %	1,776,452	1.8%	1,505,983	1.8%	1,154,481	1.9%	1,069,923	1.9%
ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΣ.....	2,109,744	1.7 %	2,088,032	2.1%	2,282,073	2.8%	2,152,806	3.5%	1,941,227	3.5%
COMMERCIAL UNION ΖΗΜΙΩΝ	1,921,936	1.6 %	1,586,980	1.6%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
ΠΡΟΤΑΪΑ.....	1,724,062	1.4 %	1,215,855	1.2%	824,518	1.0%	635,494	1.0%	669,635	1.2%
ΕΤΕΒΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ.....	1,718,875	1.4 %	1,688,911	1.7%	2,056,310	2.5%	1,458,559	2.4%	1,497,124	2.7%
ΕΜΠΟΡΙΚΗ.....	1,694,885	1.4 %	1,545,675	1.6%	1,245,924	1.5%	1,138,759	1.8%	1,011,735	1.8%
ΕΛΒΕΤΙΑ ΖΗΜΙΩΝ.....	1,588,892	1.3 %	1,196,059	1.2%	936,019	1.1%	727,193	1.2%	653,926	1.2%
ΝΑΙΟΣ.....	1,552,301	1.3 %	1,318,606	1.3%	1,162,997	1.4%	774,984	1.3%	650,184	1.2%
ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ ΖΗΜΙΩΝ.....	1,403,415	1.2 %	1,115,508	1.1%	950,214	1.2%	0	0.0%	0	0.0%
ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΙΣ.....	1,374,925	1.1 %	1,053,900	1.1%	737,947	0.9%	434,798	0.7%	404,457	0.7%
ΙΝΤΕΡΝΑΤΙΟΝΑΛ ΕΛΛΑΣ.....	1,374,602	1.1 %	1,349,019	1.4%	1,256,763	1.5%	1,087,475	1.8%	915,115	1.6%
LE MANS (ΠΡΩΗΝ ΕΛΛ. ΑΔΟΥΔ).	1,360,135	1.1 %	1,187,806	1.2%	740,537	0.9%	497,132	0.8%	419,409	0.7%
ΛΑΙΚΗ.....	1,200,093	1.0 %	910,009	0.9%	747,556	0.9%	615,339	1.0%	689,311	1.2%
ΕΣΤΙΑ.....	1,134,087	0.9 %	709,056	0.7%	421,311	0.5%	390,673	0.6%	421,128	0.8%
ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ ΒΟΗΘΕΙΑΣ....	1,076,815	0.9 %	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
ΠΑΝΕΛΛΑΔΙΚΗ.....	1,046,001	0.9 %	985,859	1.0%	679,690	0.8%	0	0.0%	0	0.0%
ΓΚΟΤΑΕΡ.....	1,039,400	0.9 %	900,699	0.9%	694,102	0.8%	520,277	0.8%	462,332	0.8%
ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ.....	818,862	0.7 %	629,464	0.6%	518,275	0.6%	339,025	0.6%	323,214	0.6%
ΓΕΝΙΚΗ ΕΝΩΣΗ.....	738,002	0.6 %	496,629	0.5%	357,150	0.4%	0	0.0%	0	0.0%
ΕΘΝΙΚΩΝ ΥΔΡ.ΕΛΛΑΔΟΣ.....	715,055	0.6 %	552,052	0.6%	472,212	0.6%	364,964	0.6%	332,105	0.6%
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ.....	639,872	0.5 %	529,375	0.5%	439,297	0.5%	300,111	0.5%	249,577	0.4%
ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΖΗΜΙΩΝ.....	628,114	0.5 %	481,962	0.5%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
ΑΣΦΑΛ.Γ.ΣΙΔΕΡΗΣ.ΑΕΓΑ.....	617,192	0.5 %	885,055	0.9%	688,160	0.8%	513,617	0.8%	269,926	0.5%
ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ.....	536,712	0.4 %	476,465	0.5%	415,835	0.5%	376,050	0.6%	328,006	0.6%
ΑΡΓΟΝΑΥΤΙΚΗ.....	526,321	0.4 %	391,092	0.4%	292,779	0.4%	207,665	0.3%	170,758	0.3%
ΕΥΡΟΣΤΑΡ.....	503,569	0.4 %	293,760	0.3%	116,588	0.1%	0	0.0%	0	0.0%
ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΠΙΣΤΙΣ.....	501,884	0.4 %	432,503	0.4%	376,878	0.5%	407,479	0.7%	339,281	0.6%
ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ.....	498,463	0.4 %	349,075	0.4%	252,739	0.3%	201,894	0.3%	181,731	0.3%
ΣΚΟΥΡΤΗΣ Γ.....	450,507	0.4 %	352,137	0.4%	319,975	0.4%	218,189	0.4%	206,955	0.4%
ΑΜΥΝΑ ΑΕΓΑ.....	439,846	0.4 %	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
ΔΥΝΑΜΙΣ.....	424,359	0.3 %	308,728	0.3%	250,968	0.3%	197,372	0.3%	111,915	0.2%
ΜΕΤΡΟΛΙΦΕ ΖΗΜΙΩΝ.....	395,489	0.3 %	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
ΟΡΙΖΩΝ.....	385,762	0.3 %	271,276	0.3%	209,490	0.3%	161,805	0.3%	111,738	0.2%
ΕΙΚΟΣΤΟΣ ΑΙΩΝ.....	357,259	0.3 %	323,252	0.3%	295,336	0.4%	248,660	0.4%	224,458	0.4%
ΓΙΟΥΡΓΟΜΟΝΤ.....	298,549	0.2 %	144,803	0.1%	103,516	0.1%	0	0.0%	0	0.0%
ΑΚΜΗ ΖΗΜΙΩΝ.....	280,575	0.2 %	208,475	0.2%	217,893	0.3%	198,222	0.3%	151,193	0.3%

ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΖΗΜΙΩΝ: Ελληνικές Ασφαλιστικές Εταιρίες

σε (000) δρχ.	1 9 9 2		1 9 9 1		1 9 9 0		1 9 8 9		1 9 8 8	
	Ασφάλιστρα	% στο Σύνολο	Ασφάλιστρα	% στο Σύνολο	Ασφάλιστρα	% στο Σύνολο	Ασφάλιστρα	% στο Σύνολο	Ασφάλιστρα	% στο Σύνολο
51. ΠΗΓΑΣΟΣ.....	258,001	0.2 %	202,361	0.2%	172,422	0.2%	131,557	0.2%	669,997	1.2
52. ΓΑΛΑΞΙΑΣ.....	241,625	0.2 %	190,362	0.2%	162,688	0.2%	131,351	0.2%	115,303	0.2
53. ΠΟΣΕΙΔΩΝ.....	192,063	0.2 %	165,177	0.2%	153,998	0.2%	121,977	0.2%	107,489	0.2
54. ΙΜΠΕΡΙΑΛ ΕΛΛΑΣ.....	130,843	0.1 %	106,234	0.1%	102,786	0.1%	78,405	0.1%	75,819	0.1
55. ΙΝΤΕΡΛΑΙΦ ΑΕΓΑ.....	116,459	0.1 %	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0
56. ΑΛΦΑ.....	83,645	0.1 %	56,042	0.1%	44,738	0.1%	41,104	0.1%	33,716	0.1
57. ΕΓΝΑΤΙΑ.....	44,120	0.0 %	31,108	0.0%	17,667	0.0%	0	0.0%	10,162	0.0
58. ΠΡΟΒΑΣ.....	31,242	0.0 %	34,915	0.0%	42,178	0.1%	49,027	0.1%	369,850	0.7
59. ΙΟΝΙΚΗ.....	11,639	0.0 %	-1,922	0.0%	-1,279	0.0%	10,870	0.0%	169,018	0.3
60. ΕΥΡΩΠΑΙΚΗ ΠΙΣΤΙΣ ΖΗΜΙΩΝ...	4,402	0.0 %	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0
61. ΚΥΚΛΑΔΙΚΗ.....	15	0.0 %	847	0.0%	25,548	0.0%	38,377	0.1%	59,139	0.1
62. ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ ΖΩΗΣ.[*].....	0	0.0 %	537,597	0.5%	448,705	0.5%	286,255	0.5%	267,467	0.5
63. ΙΝΤΕΡΣΟΥΙΣ ΖΗΜΙΩΝ.....	0	0.0 %	0	0.0%	343,445	0.4%	0	0.0%	0	0.0
64. ΝΟΡΝΤΣΤΕΡΝ ΚΟΛΩΝΙΑΛ ΖΩΗΣ..	0	0.0 %	101,126	0.1%	55,979	0.1%	697,627	1.1%	504,175	0.9
65. ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ.....	0	0.0 %	49,147	0.0%	81,505	0.1%	35,306	0.1%	27,501	0.0
66. ΑΠΟΛΛΩΝ.....	0	0.0 %	590,146	0.6%	540,208	0.7%	393,182	0.6%	287,837	0.5
67. ΓΕΝΙΚΗ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ.....	0	0.0 %	108,071	0.1%	99,569	0.1%	64	0.0%	52,243	0.1
68. ΠΡΟΠΟΝΤΙΣ.....	0	0.0 %	150,483	0.2%	135,541	0.2%	121,568	0.2%	107,557	0.2
69. ΕΛΛΗΝΟΚΥΠΡΙΑΚΗ.....	0	0.0 %	0	0.0%	103,516	0.1%	80,955	0.1%	57,646	0.1
70. ΑΡΚΑΔΙΚΗ.....	0	0.0 %	0	0.0%	357,165	0.4%	251,681	0.4%	200,527	0.4
71. ΙΝΤΕΡΚΟΝΤΙΝΕΝΤΑΛ.....	0	0.0 %	210,976	0.2%	234,804	0.3%	251,327	0.4%	213,246	0.4
72. ΕΡΜΗΣ.....	0	0.0 %	297,550	0.3%	231,111	0.3%	188,000	0.3%	143,609	0.3
73. ΠΑΓΚΟΣΜΙΟΣ.....	0	0.0 %	456,435	0.5%	410,552	0.5%	406,097	0.7%	280,677	0.5
74. ΕΛΒΕΤΙΑ ΖΩΗΣ.....	0	0.0 %	0	0.0%	1,968	0.0%	40,943	0.1%	68,216	0.1
75. ΕΛΛΑΣ.....	0	0.0 %	849,425	0.9%	646,565	0.8%	451,126	0.7%	330,527	0.6
76. ΜΕΣΟΓΕΙΟΣ.....	0	0.0 %	1,047,220	1.1%	983,831	1.2%	796,701	1.3%	805,818	1.4
77. ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ.....	0	0.0 %	-17,341	0.0%	351,624	0.4%	294,297	0.5%	175,083	0.3
ΣΥΝΟΛΙΚΑ ΑΣΦΑΛ.	121,844,318	100.0%	98,354,263	100.0%	82,304,645	100.0%	61,630,209	100.0%	55,922,535	100.0

Πλήθος Εταιριών	61	66	68	60	61
Μέσος Όρος Ασφαλιστρών	1,997,448	1,490,216	1,210,362	1,027,170	916,763

ΝΑΙ το περιοδικό του
Ασφαλιστή

[**] 1992: I/A Ζημιών + Ασφ/τρα Ζημιών I/A Διεθνούς.

Δεν έχουν συμπεριληφθεί 3,7 δις δρχ εξ ανασφαλιστρών Ζημιών της I/A Διεθνούς

Α Υ Ξ Η Σ Η ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ

σε (000) Δρχ.	1992 -91 Αύξηση	% στό Σύνολο	1991 -90 Αύξηση	% στό Σύνολο	1990 -89 Αύξηση	% στό Σύνολο	1989 -88 Αύξηση	% στό Σύνολο
ΕΘΝΙΚΗ.....	3,734,137	15.9%	2,967,584	18.5%	5,833,119	28.2%	360,109	6.3%
ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ ΖΗΜΙΩΝ.[**].	2,689,412	11.4%	1,285,030	8.0%	899,601	4.4%	406,187	7.1%
ΑΛΛΙΑΝΖ ΑΕΓΑ.....	2,646,030	11.3%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
GENERALI ΖΗΜΙΩΝ.....	2,360,023	10.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
ΑΣΤΗΡ.....	1,581,974	6.7%	1,150,873	7.2%	737,204	3.6%	338,612	5.9%
ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΗΜΙΩΝ.....	1,400,896	6.0%	945,626	5.9%	958,917	4.6%	692,346	12.1%
ΑΓΓ ΚΟΣΜΟΣ.....	1,149,990	4.9%	849,236	5.3%	886,910	4.3%	493,773	8.7%
ΦΘΙΝΙΞ.....	1,141,371	4.9%	415,036	2.6%	731,662	3.5%	290,310	5.1%
ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ ΒΩΘΕΙΑΣ.....	1,076,816	4.6%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
ΝΟΡΝΤΣΤΕΡΝ ΚΟΛΟΝΙΑΛ ΖΗΜΙΩΝ	824,763	3.5%	424,865	2.6%	992,529	4.8%	0	0.0%
ΔΙΕΘΝΗΣ ΕΝΩΣΙΣ.....	638,110	2.7%	865,783	5.4%	619,836	3.0%	532,805	9.3%
ΣΑΝ ΑΛΑΙΑΝΣ ΙΝΣΟΥΡΑΝΣ.....	559,538	2.4%	571,433	3.6%	740,071	3.6%	143,166	2.5%
ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ ΖΗΜΙΩΝ...	552,068	2.4%	421,168	2.6%	250,417	1.2%	478,620	8.4%
ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ.....	508,207	2.2%	391,337	2.4%	189,024	0.9%	-34,141	-0.6%
ΑΜΥΝΑ ΑΕΓΑ.....	439,846	1.9%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
ΕΣΤΙΑ.....	425,031	1.8%	287,745	1.8%	30,638	0.1%	-30,455	-0.5%
ΕΥΡΩΠΑΙΚΗ ΠΙΣΤΙΣ.....	407,027	1.7%	200,679	1.3%	387,902	1.9%	333,742	5.8%
ΜΕΤΡΟΛΙΦΕ ΖΗΜΙΩΝ.....	395,489	1.7%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
ΕΥΡΩΠΑΙΚΗ ΕΝΩΣΙΣ.....	393,506	1.7%	270,469	1.7%	351,502	1.7%	84,558	1.5%
ΕΛΒΕΤΙΑ ΖΗΜΙΩΝ.....	392,833	1.7%	260,040	1.6%	208,826	1.0%	73,267	1.3%
ΜΑΓΔΕΜΒΟΥΡΓΕΡ ΕΛΛΑΣ.....	364,540	1.6%	347,786	2.2%	541,810	2.6%	356,178	6.2%
COMMERCIAL UNION ΖΗΜΙΩΝ	334,956	1.4%	1,586,980	9.9%	0	0.0%	0	0.0%
ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΙΣ.....	321,025	1.4%	315,953	2.0%	303,149	1.5%	30,341	0.5%
ΛΑΙΚΗ.....	290,084	1.2%	162,453	1.0%	132,217	0.6%	-74,572	-1.3%
ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ ΖΗΜΙΩΝ.....	287,907	1.2%	165,294	1.0%	950,214	4.6%	0	0.0%
ΓΕΝΙΚΗ ΕΝΩΣΗ.....	241,373	1.0%	139,479	0.9%	357,150	1.7%	0	0.0%
ΗΛΙΟΣ.....	233,695	1.0%	155,609	1.0%	388,013	1.9%	124,800	2.2%
EUROSTAR.....	209,800	0.9%	177,172	1.1%	116,588	0.6%	0	0.0%
ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ.....	189,398	0.8%	111,189	0.7%	179,250	0.9%	15,811	0.3%
LE MANS (ΠΡΩΗΝ ΕΛΛ.ΛΛΟΥΔ.).	172,329	0.7%	447,269	2.8%	243,405	1.2%	77,723	1.4%
ΕΘΝΙΚΟΝ ΥΔΡ.ΕΛΛΑΔΟΣ.....	163,003	0.7%	79,840	0.5%	107,248	0.5%	32,859	0.6%
ΓΙΟΥΡΟΜΟΝΤ.....	153,746	0.7%	41,287	0.3%	103,516	0.5%	0	0.0%
ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ.....	149,388	0.6%	96,336	0.6%	50,845	0.2%	20,163	0.4%
ΕΜΠΟΡΙΚΗ.....	149,210	0.6%	299,751	1.9%	107,165	0.5%	127,024	2.2%
ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΖΗΜΙΩΝ.....	146,152	0.6%	481,962	3.0%	0	0.0%	0	0.0%
ΓΚΟΤΑΕΡ.....	138,701	0.6%	206,597	1.3%	173,825	0.8%	57,945	1.0%
ΑΡΓΟΝΑΥΤΙΚΗ.....	135,229	0.6%	98,313	0.6%	85,114	0.4%	36,907	0.6%
ΙΝΤΕΡΛΑΙΦ ΑΕΓΑ.....	116,459	0.5%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
ΔΥΝΑΜΙΣ.....	115,631	0.5%	57,760	0.4%	52,996	0.3%	86,057	1.5%
ΟΡΙΖΩΝ.....	114,486	0.5%	61,786	0.4%	47,685	0.2%	50,067	0.9%
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ.....	110,497	0.5%	90,078	0.6%	139,186	0.7%	50,534	0.9%
ΣΚΟΥΡΤΗΣ Γ.....	98,370	0.4%	32,162	0.2%	101,786	0.5%	11,234	0.2%
ΑΚΜΗ ΖΗΜΙΩΝ.....	72,100	0.3%	-9,418	-0.1%	19,671	0.1%	47,029	0.8%
ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΠΙΣΤΙΣ.....	69,381	0.3%	55,625	0.3%	-30,592	-0.1%	68,189	1.2%
ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ.....	60,247	0.3%	60,630	0.4%	39,785	0.2%	48,044	0.8%
ΠΑΝΕΛΛΑΔΙΚΗ.....	60,142	0.3%	306,169	1.9%	679,690	3.3%	0	0.0%
ΠΗΓΑΣΟΣ.....	55,640	0.2%	29,939	0.2%	40,865	0.2%	-538,440	-9.4%
ΓΑΛΑΞΙΑΣ.....	51,263	0.2%	27,674	0.2%	31,337	0.2%	16,048	0.3%
ΕΙΚΟΣΤΟΣ ΑΙΩΝ.....	34,007	0.1%	27,916	0.2%	46,676	0.2%	24,202	0.4%
ΕΤΕΒΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ.....	30,064	0.1%	-367,499	-2.3%	597,751	2.9%	-38,565	-0.7%

Α Υ Ξ Η Σ Η ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ

σε (000) Δρχ.	1992 -91 Αύξηση	% στό Σύνολο	1991 -90 Αύξηση	% στό Σύνολο	1990 -89 Αύξηση	% στό Σύνολο	1989 -88 Αύξηση	% στό Σύνολο
ΑΛΦΑ.....	27,603	0.1%	11,304	0.1%	3,634	0.0%	7,388	0.1%
ΠΟΣΕΙΔΩΝ.....	26,886	0.1%	11,179	0.1%	32,021	0.2%	14,488	0.3%
ΙΝΤΕΡΝΑΣΙΟΝΑΛ ΕΛΛΑΣ.....	25,583	0.1%	92,256	0.6%	169,288	0.8%	172,360	3.0%
ΙΜΠΕΡΙΑΛ ΕΛΛΑΣ.....	24,609	0.1%	3,448	0.0%	24,381	0.1%	2,586	0.0%
ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΣ.....	21,712	0.1%	-194,041	-1.2%	129,267	0.6%	211,579	3.7%
ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ.....	---	---	-368,965	-2.3%	57,327	0.3%	119,214	2.1%
ΙΟΝΙΚΗ.....	13,561	0.1%	-643	0.0%	-12,149	-0.1%	-158,148	-2.8%
ΕΓΝΑΤΙΑ.....	13,012	0.1%	13,441	0.1%	17,667	0.1%	-10,162	-0.2%
ΕΥΡΩΠΑΙΚΗ ΠΙΣΤΙΣ ΖΗΜΙΩΝ...	4,402	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
ΙΝΤΕΡΣΟΥΙΣ ΖΗΜΙΩΝ.....	---	---	-343,445	-2.1%	343,445	1.7%	0	0.0%
ΕΛΛΗΝΟΚΥΠΡΙΑΚΗ.....	---	---	-103,516	-0.6%	22,561	0.1%	23,309	0.4%
ΑΡΚΑΔΙΚΗ.....	---	---	-357,165	-2.2%	105,484	0.5%	51,154	0.9%
ΕΛΒΕΤΙΑ ΖΩΗΣ.....	---	---	-1,968	0.0%	-38,975	-0.2%	-27,273	-0.5%
ΚΥΚΛΑΔΙΚΗ.....	-832	0.0%	-24,701	-0.2%	-12,829	-0.1%	-20,762	-0.4%
ΠΡΟΔΟΣ.....	-3,673	0.0%	-7,263	0.0%	-6,849	0.0%	-320,823	-5.6%
ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ.....	---	---	-32,358	-0.2%	46,199	0.2%	7,805	0.1%
ΝΟΡΝΤΣΤΕΡΝ ΚΟΛΟΝΙΑΛ ΖΩΗΣ..	---	---	45,147	0.3%	-641,648	-3.1%	193,452	3.4%
ΓΕΝΙΚΗ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ.....	---	---	8,502	0.1%	99,505	0.5%	-52,179	-0.9%
ΠΡΟΠΟΝΤΙΣ.....	---	---	14,942	0.1%	13,973	0.1%	14,011	0.2%
ΙΝΤΕΡΚΟΝΤΙΝΕΝΤΑΛ.....	---	---	-23,828	-0.1%	-16,523	-0.1%	38,081	0.7%
ΑΣΦΑΛ.Γ.ΣΙΔΕΡΗΣ.ΑΕΓΑ.....	-267,863	-1.1%	196,895	1.2%	174,543	0.8%	243,691	4.3%
ΕΡΜΗΣ.....	---	---	66,439	0.4%	43,111	0.2%	44,391	0.8%
ΠΑΓΚΟΣΜΙΟΣ.....	---	---	45,883	0.3%	4,455	0.0%	125,420	2.2%
ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ ΖΩΗΣ.[*].....	---	---	88,892	0.6%	162,450	0.8%	18,788	0.3%
ΑΠΟΛΛΩΝ.....	---	---	49,938	0.3%	147,026	0.7%	105,345	1.8%
ΕΛΛΑΣ.....	---	---	202,860	1.3%	195,439	0.9%	120,599	2.1%
ΜΕΣΟΓΕΙΟΣ.....	---	---	63,389	0.4%	187,130	0.9%	-9,117	-0.2%
ΣΥΝΟΛΙΚΗ Αύξηση	23,490,055	100.0%	16,049,618	100.0%	20,674,436	100.0%	5,707,674	100.0%

1992-91 Συνολική Αύξηση αφορά μόνον τις εταιρίες οι οποίες έχουν δημοσιεύσει Ισολογισμό το 1991

Μέση Αύξηση	385,083	243,176	-236,024	95,128
-------------	---------	---------	----------	--------

% Αύξηση Ασφαλιστρών

	1992-91	1991-90	1990-89	1989-88
ΕΥΡΩΠΑΙΚΗ ΠΙΣΤΙΣ ΖΗΜΙΩΝ...	***.*	***.*	***.*	***.*
ΓΙΟΥΡΟΜΟΝΤ.....	106.2 %	39.9 %	***.*	***.*
EUROSTAR.....	71.4 %	152.0 %	***.*	***.*
ΕΣΤΙΑ.....	59.9 %	68.3 %	7.8 %	-7.2 %
ΝΟΡΝΤΣΤΕΡΝ ΚΟΛΟΝΙΑΛ ΖΗΜΙΩΝ	58.2 %	42.8 %	***.*	***.*
ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ ΖΗΜΙΩΝ.[**].	55.5 %	36.1 %	33.9 %	18.0 %
ΑΛΦΑ.....	49.3 %	25.3 %	8.8 %	21.9 %
ΓΕΝΙΚΗ ΕΝΩΣΗ.....	48.6 %	39.1 %	***.*	***.*
ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ.....	42.8 %	38.1 %	25.2 %	11.1 %
ΟΡΙΖΩΝ.....	42.2 %	29.5 %	29.5 %	44.8 %
ΕΓΝΑΤΙΑ.....	41.8 %	76.1 %	***.*	***.*
ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ.....	41.8 %	47.5 %	29.7 %	-5.1 %
ΔΥΝΑΜΙΣ.....	37.5 %	23.0 %	26.8 %	76.9 %
ΑΚΜΗ ΖΗΜΙΩΝ.....	34.6 %	-4.3 %	-9.9 %	31.1 %
ΑΡΓΟΝΑΥΤΙΚΗ.....	34.6 %	33.6 %	41.0 %	21.6 %
ΕΛΒΕΤΙΑ ΖΗΜΙΩΝ.....	32.8 %	27.8 %	28.7 %	11.2 %
ΛΑΙΚΗ.....	31.9 %	21.7 %	21.5 %	-10.8 %

% Αύξηση Ασφαλιστρών

	1992-91	1991-90	1990-89	1989-88
ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΙΣ.....	30.5 %	42.8 %	69.7 %	7.5 %
ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΖΗΜΙΩΝ.....	30.3 %	***.* %	***.* %	***.* %
ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ.....	30.1 %	21.5 %	52.9 %	4.9 %
ΕΘΝΙΚΟΝ ΥΔΡ.ΕΛΛΑΔΟΣ.....	29.5 %	16.9 %	29.4 %	9.9 %
ΑΓΦ ΚΟΣΜΟΣ.....	29.1 %	27.3 %	39.9 %	28.6 %
ΣΚΟΥΡΤΗΣ Γ.....	27.9 %	10.1 %	46.7 %	5.4 %
ΠΗΓΑΣΟΣ.....	27.5 %	17.4 %	31.1 %	-80.4 %
ΣΑΝ ΑΛΑΙΑΝΣ ΙΝΣΟΥΡΑΝΣ.....	27.1 %	38.3 %	98.4 %	23.5 %
ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΙΚΗ ΖΗΜΙΩΝ.....	27.0 %	25.9 %	18.2 %	53.5 %
ΔΙΕΘΝΗΣ ΕΝΩΣΙΣ.....	26.9 %	57.6 %	70.2 %	152.1 %
ΓΑΛΑΞΙΑΣ.....	26.9 %	17.0 %	23.9 %	13.9 %
ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ ΖΗΜΙΩΝ.....	25.8 %	17.4 %	***.* %	***.* %
ΙΜΠΕΡΙΑΛ ΕΛΛΑΣ.....	23.2 %	3.4 %	31.1 %	3.4 %
ΕΥΡΩΠΑΙΚΗ ΕΝΩΣΙΣ.....	22.2 %	18.0 %	30.4 %	7.9 %
ΑΣΤΗΡ.....	21.7 %	18.8 %	13.7 %	6.7 %
COMMERCIAL UNION ΖΗΜΙΩΝ	21.1 %	***.* %	***.* %	***.* %
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ.....	20.9 %	20.5 %	46.4 %	20.2 %
ΕΥΡΩΠΑΙΚΗ ΠΙΣΤΙΣ.....	18.3 %	9.9 %	23.8 %	25.7 %
ΕΘΝΙΚΗ.....	17.9 %	16.6 %	48.4 %	3.1 %
ΗΛΙΟΣ.....	17.7 %	13.4 %	50.1 %	19.2 %
ΦΘΙΝΙΞ.....	16.5 %	6.4 %	12.6 %	5.3 %
ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΗΜΙΩΝ.....	16.3 %	12.4 %	14.3 %	11.5 %
ΠΟΣΕΙΔΩΝ.....	16.3 %	7.3 %	26.3 %	13.5 %
ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΠΙΣΤΙΣ.....	16.0 %	14.8 %	-7.5 %	20.1 %
ΓΚΟΤΑΕΡ.....	15.4 %	29.8 %	33.4 %	12.5 %
LE MANS (ΠΡΩΗΝ ΕΛΛ.ΑΛΟΥΔΑ).....	14.5 %	60.4 %	49.0 %	18.5 %
ΜΑΓΔΕΜΒΟΥΡΓΕΡ ΕΛΛΑΣ.....	12.8 %	13.9 %	27.7 %	22.2 %
ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ.....	12.6 %	14.6 %	10.6 %	14.6 %
ΕΙΚΟΣΤΟΣ ΑΙΩΝ.....	10.5 %	9.5 %	18.8 %	10.8 %
ΕΜΠΟΡΙΚΗ.....	9.7 %	24.1 %	9.4 %	12.6 %
ΠΑΝΕΛΛΑΔΙΚΗ.....	6.1 %	45.0 %	***.* %	***.* %
ΙΝΤΕΡΝΑΣΙΟΝΑΛ ΕΛΛΑΣ.....	1.9 %	7.3 %	15.6 %	18.8 %
ΕΤΕΒΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ.....	1.8 %	-17.9 %	41.0 %	-2.6 %
ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΣ.....	1.0 %	-8.5 %	6.0 %	10.9 %
METROLIFE ΖΗΜΙΩΝ.....	-100.0 %	***.* %	***.* %	***.* %
GENERALI ΖΗΜΙΩΝ.....	-100.0 %	***.* %	***.* %	***.* %
ΙΝΤΕΡΛΑΙΦ ΑΕΓΑ.....	-100.0 %	***.* %	***.* %	***.* %
ΑΛΛΙΑΝΖ ΑΕΓΑ.....	-100.0 %	***.* %	***.* %	***.* %
ΑΜΥΝΑ ΑΕΓΑ.....	-100.0 %	***.* %	***.* %	***.* %
ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ ΒΟΗΘΕΙΑΣ.....	-100.0 %	***.* %	***.* %	***.* %
ΠΡΟΔΟΣ.....	-10.5 %	-17.2 %	-14.0 %	-86.7 %
ΑΣΦΑΛ.Γ.ΣΙΔΕΡΗΣ.ΑΕΓΑ.....	-30.3 %	28.6 %	34.0 %	90.3 %
ΚΥΚΛΑΔΙΚΗ.....	-98.2 %	-96.7 %	-33.4 %	-35.1 %
ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ ΖΩΗΣ.[*].....	--	19.8 %	56.8 %	7.0 %
ΝΟΡΝΤΣΤΕΡΝ ΚΟΛΟΝΙΑΛ ΖΩΗΣ.....	--	80.6 %	-92.0 %	38.4 %
ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ.....	--	-39.7 %	130.9 %	28.4 %
ΑΠΟΛΛΩΝ.....	--	9.2 %	37.4 %	36.6 %
ΓΕΝΙΚΗ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ.....	--	8.5 %	***.* %	-99.9 %
ΠΡΟΠΟΝΤΙΣ.....	--	11.0 %	11.5 %	13.0 %
ΙΝΤΕΡΚΟΝΤΙΝΕΝΤΑΛ.....	--	-10.1 %	-6.6 %	17.9 %
ΕΡΜΗΣ.....	--	28.7 %	22.9 %	30.9 %
ΠΑΓΚΟΣΜΙΟΣ.....	--	11.2 %	1.1 %	44.7 %
ΕΛΛΑΣ.....	--	31.4 %	43.3 %	36.5 %
ΜΕΣΟΓΕΙΟΣ.....	--	6.4 %	23.5 %	-1.1 %
ΙΟΝΙΚΗ.....	-705.6 %	50.3 %	***.* %	-93.6 %
ΣΥΝΟΛΙΚΗ % Αύξηση	23.9 %	19.5 %	83.5 %	10.2 %

ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΖΩΗΣ + ΖΗΜΙΩΝ : Ελληνικές Ασφαλιστικές Εταιρίες

σε (000) Δρχ.	1992		1991		1990		1989		1988	
	Ασφαλιστρα	% στο Σύνολο	Ασφαλιστρα	% στο Σύνολο	Ασφαλιστρα	% στο Σύνολο	Ασφαλιστρα	% στο Σύνολο	Ασφαλιστρα	% στο Σύνολο
1. ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ ΖΩΗ+ΖΗΜ..	44,894,333	20.0 %	32,758,406	18.8%	23,715,024	17.4%	17,423,647	17.2%	13,526,136	15.5
2. ΕΘΝΙΚΗ.....	43,203,664	19.2 %	34,671,177	19.9%	28,235,790	20.8%	18,684,635	18.4%	16,653,032	19.8
3. ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗ+ΖΗΜ.....	17,744,512	7.9 %	15,533,120	8.9%	13,474,010	9.9%	11,156,791	11.0%	9,617,213	11.5
4. ΑΣΤΗΡ.....	12,456,967	5.5 %	11,198,671	6.4%	8,715,060	6.4%	7,395,753	7.3%	6,645,900	7.8
5. ΦΘΙΝΙΞ.....	8,998,082	4.0 %	8,111,974	4.7%	7,659,198	5.6%	6,895,188	6.8%	6,573,364	7.7
6. ΑΓΦ ΚΟΣΜΟΣ ΖΩΗ+ΖΗΜ.....	7,981,099	3.5 %	5,537,956	3.2%	3,860,260	2.8%	2,594,497	2.6%	1,964,808	2.3
7. ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΖΩΗ+ΖΗΜ..	6,453,084	2.9 %	4,721,930	2.7%	3,264,523	2.4%	2,223,958	2.2%	1,394,774	1.6
8. ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝ. ΖΩΗ+ΖΗΜ...	6,048,570	2.7 %	4,537,397	2.6%	3,348,000	2.5%	2,526,193	2.5%	1,743,372	2.1
9. ΚΟΝΤΙΝΕΝΤΑΛ ΕΛΛΑΣ.....	4,954,703	2.2 %	620,813	0.4%	261,031	0.2%	99,696	0.1%	49,686	0.1
10. GENERALI ΖΩΗ+ΖΗΜ.....	4,887,231	2.2 %	1,854,945	1.1%	1,305,000	1.0%	1,003,853	1.0%	612,039	0.7
11. ΕΥΡΩΠ. ΠΙΣΤΙΣ ΖΩΗ+ΖΗΜ...	4,411,766	2.0 %	3,728,729	2.1%	3,118,370	2.3%	2,310,344	2.3%	1,742,368	2.0
12. METROLIFE ΖΩΗ+ΖΗΜ.....	3,277,175	1.5 %	1,916,815	1.1%	1,124,935	0.8%	707,778	0.7%	565,118	0.7
13. ΕΛΒΕΤΙΑ ΖΩΗ+ΖΗΜ.....	3,264,768	1.5 %	2,324,302	1.3%	1,370,067	1.0%	894,591	0.9%	724,898	0.9
14. ΜΑΓΔΕΜΒΟΥΡΓΕΡ ΕΛΛΑΣ....	3,211,843	1.4 %	2,847,303	1.6%	2,499,517	1.8%	1,957,707	1.9%	1,601,529	1.9
15. ΛΑΙΚΗ ΖΩΗ+ΖΗΜ.....	3,189,883	1.4 %	2,715,333	1.6%	1,387,809	1.0%	1,441,216	1.4%	1,103,065	1.3
16. ΔΙΕΘΝΗΣ ΕΝΩΣΗΣ.....	3,006,734	1.3 %	2,368,624	1.4%	1,502,841	1.1%	883,005	0.9%	350,200	0.4
17. ΑΛΛΙΑΝΖ ΑΕΓΑ.....	2,646,030	1.2 %	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0
18. ΣΑΝ ΑΛΑΙΑΝΣ ΙΝΣΟΥΡΑΝΣ..	2,623,392	1.2 %	2,063,854	1.2%	1,498,526	1.1%	760,652	0.8%	621,635	0.7
19. ΝΟΡΝΤΣΤΕΡΝ ΚΟΛ. ΖΩΗ+ΖΗΜ.	2,462,597	1.1 %	1,659,245	1.0%	1,145,346	0.8%	801,315	0.8%	504,175	0.6
20. COMMERCIAL UNION ΖΩΗΣ..	2,220,743	1.0 %	1,752,074	1.0%	77,046	0.1%	0	0.0%	0	0.0
21. ΕΥΡΩΠΑΙΚΗ ΕΝΩΣΙΣ.....	2,213,503	1.0 %	1,819,163	1.0%	1,505,983	1.1%	1,177,105	1.2%	1,092,673	1.3
22. ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΣ.....	2,109,744	0.9 %	2,088,032	1.2%	2,282,073	1.7%	2,152,806	2.1%	1,941,227	2.3
23. ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ.....	1,886,831	0.8 %	1,403,310	0.8%	960,537	0.7%	555,542	0.5%	494,214	0.6
24. ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ ΖΩΗ+ΖΗΜ.....	1,869,265	0.8 %	1,380,959	0.8%	1,076,025	0.8%	835,733	0.8%	772,420	0.9
25. ΕΤΕΒΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ.....	1,823,657	0.8 %	1,789,676	1.0%	2,134,821	1.6%	1,569,298	1.5%	1,568,235	1.8
26. ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ.....	1,741,741	0.8 %	1,234,203	0.7%	839,606	0.6%	649,021	0.6%	684,070	0.8
27. ΕΜΠΟΡΙΚΗ.....	1,694,903	0.8 %	1,545,728	0.9%	1,246,046	0.9%	1,138,938	1.1%	1,011,890	1.2
28. ΗΛΙΟΣ.....	1,557,588	0.7 %	1,324,455	0.8%	1,168,812	0.9%	781,473	0.8%	657,043	0.8
29. LE MANS ΖΩΗ+ΖΗΜ.....	1,527,608	0.7 %	1,344,014	0.8%	823,094	0.6%	532,429	0.5%	441,739	0.5
30. ΣΒΑΙΤΣ ΛΑΙΦ.....	1,385,420	0.6 %	937,768	0.5%	420,502	0.3%	111,295	0.1%	5,397	0.0
31. ΙΝΤΕΡΝΑΣΙΟΝΑΛ ΕΛΛΑΣ....	1,374,602	0.6 %	1,349,019	0.8%	1,256,763	0.9%	1,087,475	1.1%	915,115	1.1
32. ΙΟΝΙΚΗ.....	1,217,389	0.5 %	999,167	0.6%	1,012,626	0.7%	686,441	0.7%	548,889	0.6
33. ΕΙΤΙΑ.....	1,147,837	0.5 %	724,055	0.4%	437,620	0.3%	410,053	0.4%	453,236	0.5
34. ΓΚΟΤΑΕΡ.....	1,054,068	0.5 %	914,385	0.5%	704,635	0.5%	528,564	0.5%	468,872	0.6
35. ΠΑΝΕΛΛΑΔΙΚΗ.....	1,046,001	0.5 %	985,859	0.6%	679,690	0.5%	0	0.0%	0	0.0
36. SIGMA ΕΛΛΑΣ.....	1,006,546	0.4 %	690,328	0.4%	445,000	0.3%	309,384	0.3%	218,368	0.3
37. ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ.....	848,853	0.4 %	659,986	0.4%	553,020	0.4%	367,034	0.4%	347,813	0.4
38. ΙΝΤΕΡΝΑΣΙΟΝΑΛ ΛΑΙΦ.....	835,905	0.4 %	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0
39. ΓΕΝΙΚΗ ΕΝΩΣΗ.....	738,002	0.3 %	496,629	0.3%	357,150	0.3%	0	0.0%	0	0.0
40. ΕΘΝΙΚΟΝ ΥΔΡ.ΕΛΛΑΔΟΣ....	717,435	0.3 %	555,400	0.3%	475,537	0.3%	368,763	0.4%	336,574	0.4
41. ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ.....	639,872	0.3 %	529,375	0.3%	439,297	0.3%	300,111	0.3%	249,577	0.3
42. ΑΣΦ.Γ.ΣΙΔΕΡΗΣ ΑΕΓΑ.....	617,192	0.3 %	885,055	0.5%	688,160	0.5%	513,617	0.5%	269,926	0.3
43. ΟΡΙΖΩΝ.....	549,222	0.2 %	359,909	0.2%	280,375	0.2%	232,744	0.2%	359,965	0.4
44. ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ.....	536,712	0.2 %	476,465	0.3%	415,835	0.3%	376,050	0.4%	328,006	0.4
45. ΑΡΓΟΝΑΥΤΙΚΗ.....	526,321	0.2 %	391,092	0.2%	292,779	0.2%	207,665	0.2%	170,758	0.2
46. ΣΚΟΠΛΑΙΦ.....	513,891	0.2 %	209,406	0.1%	77,604	0.1%	0	0.0%	0	0.0
47. EUROSTAR.....	503,560	0.2 %	293,760	0.2%	116,588	0.1%	0	0.0%	0	0.0
48. ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΠΙΣΤΙΣ.....	501,884	0.2 %	432,503	0.2%	376,878	0.3%	515,284	0.5%	433,019	0.5
49. ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ.....	498,463	0.2 %	349,075	0.2%	252,739	0.2%	201,894	0.2%	181,731	0.2
50. ΣΚΟΥΡΤΗΣ Γ.....	450,507	0.2 %	352,137	0.2%	319,975	0.2%	218,189	0.2%	206,955	0.2

ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΖΩΗΣ + ΖΗΜΙΩΝ : Ελληνικές Ασφαλιστικές Εταιρίες

σε (000) Δρχ.	1992		1991		1990		1989		1988	
	Ασφάλιστρα	% στο Σύνολο	Ασφάλιστρα	% στο Σύνολο	Ασφάλιστρα	% στο Σύνολο	Ασφάλιστρα	% στο Σύνολο	Ασφάλιστρα	% στο Σύνολο
ΑΜΥΝΑ ΑΕΓΑ.....	439,846	0.2 %	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
ΔΥΝΑΜΙΣ.....	424,359	0.2 %	308,728	0.2%	250,968	0.2%	197,972	0.2%	111,915	0.1%
ΣΙΤΙΛΑΙΦ.....	413,337	0.2 %	322,956	0.2%	234,962	0.2%	990,474	1.0%	0	0.0%
ΑΚΜΗ ΖΩΗ+ΖΗΜ.....	371,047	0.2 %	236,924	0.1%	249,317	0.2%	198,295	0.2%	151,201	0.2%
ΕΙΚΟΣΤΟΣ ΑΙΩΝ.....	357,259	0.2 %	323,252	0.2%	295,336	0.2%	248,660	0.2%	224,458	0.3%
ΓΙΟΥΡΟΜΟΝΤ.....	298,549	0.1 %	144,803	0.1%	103,516	0.1%	0	0.0%	0	0.0%
UNIVERSAL ΖΩΗΣ(ΕΛΛΑΣ)..	260,502	0.1 %	148,338	0.1%	118,818	0.1%	0	0.0%	0	0.0%
ΠΗΓΑΣΟΣ.....	258,001	0.1 %	202,361	0.1%	172,422	0.1%	131,557	0.1%	669,997	0.8%
ΓΑΛΑΞΙΑΣ.....	241,625	0.1 %	190,362	0.1%	162,688	0.1%	131,351	0.1%	115,303	0.1%
ΠΟΣΕΙΔΩΝ.....	192,063	0.1 %	165,177	0.1%	153,998	0.1%	121,977	0.1%	107,489	0.1%
ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΖΩΗΣ.....	147,293	0.1 %	104,952	0.1%	43,900	0.0%	27,259	0.0%	0	0.0%
ΙΜΠΕΡΙΑΛ ΕΛΛΑΣ.....	130,843	0.1 %	106,234	0.1%	102,786	0.1%	78,405	0.1%	75,819	0.1%
ΙΝΤΕΡΛΑΙΦ ΑΕΓΑ.....	116,459	0.1 %	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
ΑΛΦΑ.....	83,645	0.0 %	56,042	0.0%	44,738	0.0%	41,104	0.0%	33,716	0.0%
ΕΓΝΑΤΙΑ.....	44,120	0.0 %	31,108	0.0%	17,667	0.0%	0	0.0%	10,162	0.0%
ΠΡΟΔΟΣ.....	31,242	0.0 %	34,915	0.0%	42,178	0.0%	49,027	0.0%	369,850	0.4%
ΚΥΚΛΑΔΙΚΗ.....	19	0.0 %	851	0.0%	25,556	0.0%	38,388	0.0%	59,171	0.1%
ΙΝΤΕΡΣΙΟΥΙΣ ΖΩΗ+ΖΗΜ.....	0	0.0 %	0	0.0%	399,189	0.3%	197,000	0.2%	161,941	0.2%
ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ.....	0	0.0 %	49,147	0.0%	81,505	0.1%	35,306	0.0%	27,501	0.0%
ΠΡΟΠΟΝΤΙΣ.....	0	0.0 %	150,483	0.1%	135,541	0.1%	121,568	0.1%	107,557	0.1%
ΠΑΓΚΟΣΜΙΟΣ.....	0	0.0 %	466,004	0.3%	413,730	0.3%	409,982	0.4%	284,309	0.3%
ΜΕΣΟΓΙΟΣ.....	0	0.0 %	1,610,535	0.9%	1,458,496	1.1%	1,138,914	1.1%	1,038,880	1.2%
ΙΝΤΕΡΚΟΝΤΙΝΕΝΤΑΛ.....	0	0.0 %	210,976	0.1%	234,804	0.2%	251,327	0.2%	213,246	0.3%
ΕΡΜΗΣ.....	0	0.0 %	297,550	0.2%	231,111	0.2%	188,299	0.2%	143,609	0.2%
ΕΛΛΗΝΟΚΥΠΡΙΑΚΗ.....	0	0.0 %	0	0.0%	103,516	0.1%	80,955	0.1%	57,646	0.1%
ΕΛΛΑΣ.....	0	0.0 %	849,425	0.5%	646,565	0.5%	451,126	0.4%	330,527	0.4%
ΓΕΝΙΚΗ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ...	0	0.0 %	108,071	0.1%	99,569	0.1%	64	0.0%	52,243	0.1%
ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΚΡΗΤΗΣ.....	0	0.0 %	0	0.0%	668	0.0%	10,599	0.0%	12,726	0.0%
ΑΡΚΑΔΙΚΗ.....	0	0.0 %	0	0.0%	357,165	0.3%	251,681	0.2%	200,527	0.2%
ΑΠΟΛΛΩΝ.....	0	0.0 %	590,146	0.3%	540,208	0.4%	393,182	0.4%	287,837	0.3%
ΣΥΝΟΛΙΚΑ ΑΣΦΑΛ.	224,881,907	100.0%	174,152,921	100.0%	135,923,040	100.0%	** ,*** ,***	100.0%	84,998,654	100.0%
Πλήθος Εταιριών	67		72		76		68		67	
Μέσος Όρος Ασφαλιστρών	3,356,446		2,418,791		1,788,461		1,490,768		1,268,637	

Α Υ Ξ Η Σ Η
ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ

σε (000) Δρχ.	1992 -91		1991 -90		1990 -89		1989 -88	
	Αύξηση	% στο Σύνολο	Αύξηση	% στο Σύνολο	Αύξηση	% στο Σύνολο	Αύξηση	% στο Σύνολο
ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ ΖΩΗ+ΖΗΜ..	12,135,927	23.9%	9,043,382	23.7%	6,291,377	18.2%	3,897,511	23.8%
ΕΘΝΙΚΗ.....	8,532,487	16.8%	6,435,387	16.8%	9,551,155	27.6%	2,031,603	12.4%
ΚΟΝΤΙΝΕΝΤΑΛ ΕΛΛΑΣ.....	4,333,890	8.5%	359,782	0.9%	161,335	0.5%	50,010	0.3%
GENERALI ΖΩΗ+ΖΗΜ.....	3,032,286	6.0%	549,945	1.4%	301,147	0.9%	391,814	2.4%
ΑΛΛΙΑΝΖ ΑΕΓΑ.....	2,646,030	5.2%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
AGF ΚΟΣΜΟΣ ΖΩΗ+ΖΗΜ.....	2,443,143	4.8%	1,677,696	4.4%	1,265,763	3.7%	629,689	3.8%
ΑΓΡΩΤΙΚΗ ΖΩΗ+ΖΗΜ.....	2,211,392	4.4%	2,059,110	5.4%	2,317,219	6.7%	1,539,578	9.4%
ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΖΩΗ+ΖΗΜ..	1,731,154	3.4%	1,457,407	3.8%	1,040,565	3.0%	829,184	5.1%
ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝ. ΖΩΗ+ΖΗΜ...	1,511,173	3.0%	1,189,397	3.1%	821,807	2.4%	782,821	4.8%
ΜΕΤΡΟΛΙΦΕ ΖΩΗ+ΖΗΜ.....	1,360,360	2.7%	791,880	2.1%	417,157	1.2%	142,660	0.9%
ΑΣΤΗΡ.....	1,258,296	2.5%	2,483,611	6.5%	1,319,307	3.8%	749,853	4.6%
ΕΛΒΕΤΙΑ ΖΩΗ+ΖΗΜ.....	940,466	1.9%	954,235	2.5%	475,476	1.4%	169,693	1.0%
ΦΟΙΝΙΞ.....	886,108	1.7%	452,776	1.2%	764,010	2.2%	321,824	2.0%
ΙΝΤΕΡΝΑΣΙΟΝΑΛ ΛΑΙΦ.....	835,905	1.6%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
ΝΟΡΝΤΣΤΕΡΝ ΚΟΛ. ΖΩΗ+ΖΗΜ.	803,352	1.6%	513,899	1.3%	344,031	1.0%	297,140	1.8%
ΕΥΡΩΠ. ΠΙΣΤΙΣ ΖΩΗ+ΖΗΜ...	683,037	1.3%	610,359	1.6%	808,026	2.3%	567,976	3.5%
ΔΙΕΘΝΗΣ ΕΝΩΣΙΣ.....	638,110	1.3%	865,783	2.3%	619,836	1.8%	532,805	3.3%
ΣΑΝ ΑΛΑΙΑΝΣ ΙΝΣΟΥΡΑΝΣ..	559,538	1.1%	565,328	1.5%	737,874	2.1%	139,017	0.8%
ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ.....	507,538	1.0%	394,597	1.0%	190,585	0.6%	-35,049	-0.2%
ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ ΖΩΗ+ΖΗΜ.....	488,306	1.0%	304,934	0.8%	240,292	0.7%	63,313	0.4%
ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ.....	483,521	1.0%	442,773	1.2%	404,995	1.2%	61,328	0.4%
ΛΑΙΚΗ ΖΩΗ+ΖΗΜ.....	474,550	0.9%	1,327,524	3.5%	-53,407	-0.2%	338,151	2.1%
COMMERCIAL UNION ΖΩΗΣ..	468,669	0.9%	1,675,028	4.4%	77,046	0.2%	0	0.0%
ΣΒΑΙΤΣ ΛΑΙΦ.....	447,652	0.9%	517,266	1.4%	309,207	0.9%	105,898	0.6%
ΑΜΥΝΑ ΑΕΓΑ.....	439,846	0.9%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
ΕΣΤΙΑ.....	423,782	0.8%	286,435	0.7%	27,567	0.1%	-43,183	-0.3%
ΕΥΡΩΠΑΙΚΗ ΕΝΩΣΙΣ.....	394,340	0.8%	313,180	0.8%	328,878	1.0%	84,432	0.5%
ΜΑΓΔΕΜΒΟΥΡΓΕΡ ΕΛΛΑΣ....	364,540	0.7%	347,786	0.9%	541,810	1.6%	356,178	2.2%
ΣΙΓΝΑ ΕΛΛΑΣ.....	316,218	0.6%	245,328	0.6%	135,616	0.4%	91,016	0.6%
ΣΚΟΠΛΑΙΦ.....	304,485	0.6%	131,802	0.3%	77,604	0.2%	0	0.0%
ΓΕΝΙΚΗ ΕΝΩΣΗ.....	241,373	0.5%	139,479	0.4%	357,150	1.0%	0	0.0%
ΗΛΙΟΣ.....	233,133	0.5%	155,643	0.4%	387,339	1.1%	124,430	0.8%
ΙΟΝΙΚΗ.....	218,222	0.4%	-13,459	0.0%	326,185	0.9%	137,552	0.8%
EUROSTAR.....	209,800	0.4%	177,172	0.5%	116,588	0.3%	0	0.0%
ΟΡΙΖΩΝ.....	189,313	0.4%	79,534	0.2%	47,631	0.1%	-127,221	-0.8%
ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ.....	188,867	0.4%	106,966	0.3%	185,986	0.5%	19,221	0.1%
LE MANS ΖΩΗ+ΖΗΜ.....	183,594	0.4%	520,920	1.4%	290,665	0.8%	90,690	0.6%
ΕΘΝΙΚΟΝ ΥΔΡ.ΕΛΛΑΔΟΣ....	162,035	0.3%	79,863	0.2%	106,774	0.3%	32,189	0.2%
ΓΙΟΥΡΟΜΟΝΤ.....	153,746	0.3%	41,287	0.1%	103,516	0.3%	0	0.0%
ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ.....	149,388	0.3%	96,336	0.3%	50,845	0.1%	20,163	0.1%
ΕΜΠΟΡΙΚΗ.....	149,175	0.3%	299,682	0.8%	107,108	0.3%	127,048	0.8%
ΓΚΟΤΑΕΡ.....	139,683	0.3%	209,750	0.5%	176,071	0.5%	59,692	0.4%
ΑΡΓΟΝΑΥΤΙΚΗ.....	135,229	0.3%	98,313	0.3%	85,114	0.2%	36,907	0.2%
ΑΚΜΗ ΖΩΗ+ΖΗΜ.....	134,123	0.3%	-12,393	0.0%	51,022	0.1%	47,094	0.3%
ΙΝΤΕΡΛΑΙΦ ΑΕΓΑ.....	116,459	0.2%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
ΔΥΝΑΜΙΣ.....	115,631	0.2%	57,760	0.2%	52,996	0.2%	86,057	0.5%
UNIVERSAL ΖΩΗΣ(ΕΛΛΑΣ)..	112,164	0.2%	29,520	0.1%	118,818	0.3%	0	0.0%
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ.....	110,497	0.2%	90,078	0.2%	139,186	0.4%	50,534	0.3%
ΣΚΟΥΡΤΗΣ Γ.....	98,370	0.2%	32,162	0.1%	101,786	0.3%	11,234	0.1%
ΣΙΤΙΛΑΙΦ.....	90,381	0.2%	87,994	0.2%	-755,512	-2.2%	990,474	6.0%

ΝΑΙ κοντά στον Ασφαλιστή

ΑΥΞΗΣΗ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ

σε (000) Δρχ.	1992-91		1991-90		1990-89		1989-88	
	Αύξηση	% στο Σύνολο	Αύξηση	% στο Σύνολο	Αύξηση	% στο Σύνολο	Αύξηση	% στο Σύνολο
ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΠΙΣΤΙΣ.....	69,381	0.1%	55,625	0.1%	-138,406	-0.4%	82,265	0.5%
ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ.....	60,247	0.1%	60,630	0.2%	39,785	0.1%	48,044	0.3%
ΠΑΝΕΛΛΑΔΙΚΗ.....	60,142	0.1%	306,169	0.8%	679,690	2.0%	0	0.0%
ΠΗΓΑΙΟΣ.....	55,640	0.1%	29,939	0.1%	40,865	0.1%	-538,440	-3.3%
ΓΑΛΑΞΙΑΣ.....	51,263	0.1%	27,674	0.1%	31,337	0.1%	16,048	0.1%
ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΖΩΗΣ.....	42,341	0.1%	61,052	0.2%	16,641	0.0%	27,259	0.2%
ΕΙΚΟΣΤΟΣ ΑΙΩΝ.....	34,007	0.1%	27,916	0.1%	46,676	0.1%	24,202	0.1%
ΕΤΕΒΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ.....	33,981	0.1%	-345,145	-0.9%	565,523	1.6%	1,063	0.0%
ΑΛΦΑ.....	27,603	0.1%	11,304	0.0%	3,634	0.0%	7,388	0.0%
ΠΟΣΕΙΔΩΝ.....	26,886	0.1%	11,179	0.0%	32,021	0.1%	14,488	0.1%
ΙΝΤΕΡΝΑΤΙΟΝΑΛ ΕΛΛΑΣ.....	25,583	0.1%	92,256	0.2%	169,288	0.5%	172,360	1.1%
ΙΜΠΕΡΙΑΛ ΕΛΛΑΣ.....	24,609	0.0%	3,448	0.0%	24,381	0.1%	2,586	0.0%
ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΣ.....	21,712	0.0%	-194,041	-0.5%	129,267	0.4%	211,579	1.3%
ΕΓΝΑΤΙΑ.....	13,012	0.0%	13,441	0.0%	17,667	0.1%	-10,162	-0.1%
ΙΝΤΕΡΣΟΥΙΣ ΖΩΗ+ΖΗΜ.....	---	---	-399,189	-1.0%	202,189	0.6%	35,059	0.2%
ΕΛΛΗΝΟΚΥΠΡΙΑΚΗ.....	---	---	-103,516	-0.3%	22,561	0.1%	23,309	0.1%
ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΚΡΗΤΗΣ.....	---	---	-668	0.0%	-9,931	0.0%	-2,127	0.0%
ΑΡΚΑΔΙΚΗ.....	---	---	-357,165	-0.9%	105,484	0.3%	51,154	0.3%
ΚΥΚΛΑΔΙΚΗ.....	-832	0.0%	-24,705	-0.1%	-12,832	0.0%	-20,783	-0.1%
ΠΡΟΔΟΣ.....	-3,673	0.0%	-7,263	0.0%	-6,849	0.0%	-320,823	-2.0%
ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ.....	---	---	-32,358	-0.1%	46,199	0.1%	7,805	0.0%
ΓΕΝΙΚΗ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ... ΠΡΟΠΟΝΤΙΣ.....	---	---	8,502	0.0%	99,505	0.3%	-52,179	-0.3%
ΙΝΤΕΡΚΟΝΤΙΝΕΝΤΑΛ.....	---	---	14,942	0.0%	13,973	0.0%	14,011	0.1%
ΑΣΦ.Γ.ΣΙΔΕΡΗΣ ΑΕΓΑ.....	-267,863	-0.5%	-23,828	-0.1%	-16,523	0.0%	38,081	0.2%
ΕΡΜΗΣ.....	---	---	196,895	0.5%	174,543	0.5%	243,691	1.5%
ΠΑΓΚΟΣΜΙΟΣ.....	---	---	66,439	0.2%	42,812	0.1%	44,690	0.3%
ΑΠΟΛΛΩΝ.....	---	---	52,274	0.1%	3,748	0.0%	125,673	0.8%
ΕΛΛΑΣ.....	---	---	49,938	0.1%	147,026	0.4%	105,345	0.6%
ΜΕΣΟΓΙΟΣ.....	---	---	202,860	0.5%	195,439	0.6%	120,599	0.7%
ΜΕΣΟΓΙΟΣ.....	---	---	152,039	0.4%	319,582	0.9%	100,034	0.6%
ΣΥΝΟΛΙΚΗ Αύξηση	50,728,986	100.0%	38,229,881	100.0%	34,550,841	100.0%	16,373,545	100.0%

1992-91 Συνολική Αύξηση αφορά μόνον τις εταιρίες οι οποίες έχουν δημοσιεύσει Ισολογισμό το 1991

Μέση Αύξηση	757,149	530,971	454,616	240,787
-------------	---------	---------	---------	---------

% Αύξηση Ασφαλιστρών

	1992-91	1991-90	1990-89	1989-88				
ΚΟΝΤΙΝΕΝΤΑΛ ΕΛΛΑΣ.....	698.1	%	137.8	%	161.8	%	100.7	%
GENERALI ΖΩΗ+ΖΗΜ.....	163.5	%	42.1	%	30.0	%	64.0	%
ΕΚΟΠΛΑΙΦ.....	145.4	%	169.8	%	***.*	%	***.*	%
ΓΙΟΥΡΟΜΟΝΤ.....	106.2	%	39.9	%	***.*	%	***.*	%
UNIVERSAL ΖΩΗΣ(ΕΛΛΑΣ)..	75.6	%	24.8	%	***.*	%	***.*	%
EUROSTAR.....	71.4	%	152.0	%	***.*	%	***.*	%
METROLIFE ΖΩΗ+ΖΗΜ.....	71.0	%	70.4	%	58.9	%	25.2	%
ΕΣΤΙΑ.....	58.5	%	65.5	%	6.7	%	-9.5	%
ΑΚΜΗ ΖΩΗ+ΖΗΜ.....	56.6	%	-5.0	%	25.7	%	31.1	%
ΟΡΙΖΩΝ.....	52.6	%	28.4	%	20.5	%	-35.3	%
ΑΛΦΑ.....	49.3	%	25.3	%	8.8	%	21.9	%
ΓΕΝΙΚΗ ΕΝΩΣΗ.....	48.6	%	39.1	%	***.*	%	***.*	%
ΝΟΡΝΤΣΤΕΡΝ ΚΟΛ.ΖΩΗ+ΖΗΜ.	48.4	%	44.9	%	42.9	%	58.9	%
ΣΒΑΙΤΣ ΛΑΙΦ.....	47.7	%	123.0	%	277.8	%	***.*	%
ΣΙΓΝΑ ΕΛΛΑΣ.....	45.8	%	55.1	%	43.8	%	41.7	%
ΑΦ ΚΟΣΜΟΣ ΖΩΗ+ΖΗΜ.....	44.1	%	43.5	%	48.8	%	32.0	%
ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ.....	42.8	%	38.1	%	25.2	%	11.1	%
ΕΓΝΑΤΙΑ.....	41.8	%	76.1	%	***.*	%	***.*	%
ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ.....	41.1	%	47.0	%	29.4	%	-5.1	%
ΕΛΒΕΤΙΑ ΖΩΗ+ΖΗΜ.....	40.5	%	69.6	%	53.2	%	23.4	%
ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΖΩΗΣ.....	40.3	%	139.1	%	61.0	%	***.*	%
ΔΥΝΑΜΙΣ.....	37.5	%	23.0	%	26.8	%	76.9	%
ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ ΖΩΗ+ΖΗΜ..	37.0	%	38.1	%	36.1	%	28.8	%
ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΖΩΗ+ΖΗΜ..	36.7	%	44.6	%	46.8	%	59.4	%
ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ ΖΩΗ+ΖΗΜ.....	35.4	%	28.3	%	28.8	%	8.2	%
ΑΡΓΟΝΑΥΤΙΚΗ.....	34.6	%	33.6	%	41.0	%	21.6	%
ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ.....	34.5	%	46.1	%	72.9	%	12.4	%
ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝ.ΖΩΗ+ΖΗΜ...	33.3	%	35.5	%	32.5	%	44.9	%
ΕΘΝΙΚΟΝ ΥΔΡ.ΕΛΛΑΔΟΣ....	29.2	%	16.8	%	29.0	%	9.6	%
ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ.....	28.6	%	19.3	%	50.7	%	5.5	%
ΣΙΤΙΛΑΙΦ.....	28.0	%	37.5	%	-76.3	%	***.*	%
ΕΚΟΥΡΤΗΣ Γ.....	27.9	%	10.1	%	46.7	%	5.4	%
ΠΗΓΑΙΟΣ.....	27.5	%	17.4	%	31.1	%	-80.4	%
ΣΑΝ ΑΛΑΙΑΝΣ ΙΝΣΟΥΡΑΝΣ..	27.1	%	37.7	%	97.0	%	22.4	%
ΔΙΕΘΝΗΣ ΕΝΩΣΗΣ.....	26.9	%	57.6	%	70.2	%	152.1	%
ΓΑΛΑΞΙΑΣ.....	26.9	%	17.0	%	23.9	%	13.9	%
COMMERCIAL UNION ΖΩΗΣ..	26.7	%	***.*	%	***.*	%	***.*	%
ΕΘΝΙΚΗ.....	24.6	%	22.8	%	51.1	%	12.2	%
ΙΜΠΕΡΙΑΛ ΕΛΛΑΣ.....	23.2	%	3.4	%	31.1	%	3.4	%
ΙΟΝΙΚΗ.....	21.8	%	-1.3	%	47.5	%	25.1	%
ΕΥΡΩΠΑΙΚΗ ΕΝΩΣΙΣ.....	21.7	%	20.8	%	27.9	%	7.7	%
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ.....	20.9	%	20.5	%	46.4	%	20.2	%
ΕΥΡΩΠ.ΠΙΣΤΙΣ ΖΩΗ+ΖΗΜ...	18.3	%	19.6	%	35.0	%	32.6	%
ΗΛΙΟΣ.....	17.6	%	13.3	%	49.6	%	18.9	%
ΛΑΙΚΗ ΖΩΗ+ΖΗΜ.....	17.5	%	95.7	%	-3.7	%	30.7	%
ΠΟΣΕΙΔΩΝ.....	16.3	%	7.3	%	26.3	%	13.5	%
ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΠΙΣΤΙΣ.....	16.0	%	14.8	%	-26.9	%	19.0	%
ΓΚΟΤΑΕΡ.....	15.3	%	29.8	%	33.3	%	12.7	%
ΑΓΡΩΤΙΚΗ ΖΩΗ+ΖΗΜ.....	14.2	%	15.3	%	20.8	%	16.0	%
LE MANS ΖΩΗ+ΖΗΜ.....	13.7	%	63.3	%	54.6	%	20.5	%
ΜΑΓΔΕΜΒΟΥΡΓΕΡ ΕΛΛΑΣ....	12.8	%	13.9	%	27.7	%	22.2	%

Σύνολο Αύξηση Ασφαλιστρών

	1992-91	1991-90	1990-89	1989-88
ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ.....	12.6 %	14.6 %	10.6 %	14.6 %
ΑΣΤΗΡ.....	11.2 %	28.5 %	17.8 %	11.3 %
ΦΟΙΝΙΣ.....	10.9 %	5.9 %	11.1 %	4.9 %
ΕΙΚΟΣΤΟΣ ΑΙΩΝ.....	10.5 %	9.5 %	18.8 %	10.9 %
ΕΜΠΟΡΙΚΗ.....	9.7 %	24.1 %	9.4 %	12.6 %
ΠΑΝΕΛΛΑΔΙΚΗ.....	6.1 %	45.0 %	***,*	***,*
ΙΝΤΕΡΝΑΣΙΟΝΑΛ ΕΛΛΑΣ.....	1.9 %	7.3 %	15.6 %	18.8 %
ΕΤΕΒΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ.....	1.9 %	-16.2 %	36.0 %	0.1 %
ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΣ.....	1.0 %	-8.5 %	6.0 %	10.9 %
ΙΝΤΕΡΛΑΙΦ ΑΕΓΑ.....	--,-	***,*	***,*	***,*
ΑΔΛΙΑΝΖ ΑΕΓΑ.....	--,-	***,*	***,*	***,*
ΑΜΥΝΑ ΑΕΓΑ.....	--,-	***,*	***,*	***,*
ΙΝΤΕΡΝΑΣΙΟΝΑΛ ΛΑΙΦ.....	--,-	***,*	***,*	***,*
ΠΡΟΒΟΣ.....	-10.5 %	-17.2 %	-14.0 %	-86.7 %
ΑΣΦ.Γ.ΣΙΔΕΡΗΣ ΑΕΓΑ.....	-30.3 %	28.6 %	34.0 %	90.3 %
ΚΥΚΛΑΔΙΚΗ.....	-97.8 %	-96.7 %	-33.4 %	-35.1 %
ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ.....	100.0 %	-39.7 %	130.9 %	28.4 %
ΠΡΟΠΟΝΤΙΣ.....	100.0 %	11.0 %	11.5 %	13.0 %
ΠΑΓΚΟΣΜΙΟΣ.....	100.0 %	12.6 %	0.9 %	44.2 %
ΜΕΣΟΓΙΟΣ.....	100.0 %	10.4 %	28.1 %	9.6 %
ΙΝΤΕΡΚΟΝΤΙΝΕΝΤΑΛ.....	100.0 %	-10.1 %	-6.6 %	17.9 %
ΕΡΜΗΣ.....	100.0 %	28.7 %	22.7 %	31.1 %
ΕΛΛΑΣ.....	100.0 %	31.4 %	43.3 %	36.5 %
ΓΕΝΙΚΗ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ.....	100.0 %	8.5 %	***,*	-99.9 %
ΑΠΟΛΩΝ.....	100.0 %	9.2 %	37.4 %	36.6 %
ΣΥΝΟΛΙΚΗ Σύνολο %	29.1 %	28.1 %	34.1 %	19.3 %

**ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ
ΒΑΣΕΙ ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΩΝ 1992 (ΣΕ 000 ΔΡΧ.)**

ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ ΔΙΕΘΝΗΣ

ΠΡΩΤΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΖΩΗΣ : 2.143.502
ΑΝΤΑΣΦ/ΤΡΑ ΖΩΗΣ : -

ΠΡΩΤΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΖΗΜΙΩΝ : 473.863
ΑΝΤΑΣΦ/ΤΡΑ ΖΗΜΙΩΝ : 3.711.101 (*)

ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ ΖΩΗΣ

ΠΡΩΤΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΖΩΗΣ : 34.099.796
ΑΝΤΑΣΦ/ΤΡΑ ΖΩΗΣ : 43.073

ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ ΖΗΜΙΩΝ

ΠΡΩΤΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΖΗΜΙΩΝ : 7.043.173
ΑΝΤΑΣΦ/ΤΡΑ ΖΗΜΙΩΝ : 14.110

ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ ΒΟΗΘΕΙΑΣ

ΠΡΩΤΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΖΗΜΙΩΝ : 1.076.816

ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ 44.894.333 (*) Αυτό το ποσό δεν συμπεριλαμβάνεται.

Θεωρητικά έπρεπε να προστεθούν τα Ασφ/τρα Ζωής και Ζημιών της Ι/Α Κύπρου:

- Πρωτασφάλιστρα Ζωής : 981.264

- Πρωτασφάλιστρα Ζημιών : 111.631

Που αφορούν την δραστηριότητά της από 1 Σεπτ. 92 έως 31 Δεκ. 92 ως ανεξάρτητη Εταιρεία.

Προτιμήσαμε να χρησιμοποιήσουμε μόνο στοιχεία ισολογισμών Ελληνικών Εταιριών δημοσιευμένα στον τύπο.

ΚΟΝΤΙΝΕΝΤΑΛ

ΠΡΩΤΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΖΩΗΣ : 1.048.281
ΑΝΤΑΣΦ/ΤΡΑ ΖΩΗΣ : 3.906.422

4.954.703

*Όσον αφορά την ΚΟΝΤΙΝΕΝΤΑΛ, προτείνουμε να αφαιρεθούν τα 3,9 δις δρχ. Αντασφάλιστρα Ζωής που της έχουν προστεθεί μέσα στο σύνολο Ασφ/τρων, ασχέτως αν υπάρχουν γιατί δίνουν μια λανθασμένη εικόνα. Προς το παρόν έχουν προστεθεί στο σύνολο της παραγωγής της ΚΟΝΤΙΝΕΝΤΑΛ.

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

ΚΛΑΔΟΣ ΠΥΡΟΣ



Κάντε μια μελέτη των αποτελεσμάτων σε συνδυασμό με τα συμπεράσματα του Συνεδρίου για την απελευθέρωση του Κλάδου Πυρός που πραγματοποιήθηκε στο Ξενοδοχείο Ledra Marriott στις 18.3.1993

Την 18 Μαρτίου 1993 πραγματοποιήθηκε το μεγαλύτερο συνέδριο για την απελευθέρωση του Κλάδου Πυρός.

Περισσότεροι από 220 Συνεδροί, Στελέχη, Underwriters, και Γενικοί Δ/ντές 70 εταιριών δήλωσαν με την παρουσία τους τον έντονο προβληματισμό της αγοράς για τα αναμενόμενα αποτελέσματα του Κλάδου έχοντας σαν πρώτα δείγματα την κατακόρυφη μείωση των ασφαλιστρών των κινδύνων



της πρώτης ομάδας που απελευθερώθηκε (άνω των 850,000,000). Επίσης συμμετείχαν 20 εκπρόσωποι ξένων αντασφαλιστικών εταιριών.

Οι οργανωτές του Συνεδρίου, Turner Reinsurance Services Ltd και Viggas Reinsurance Brokers Ltd παρουσίασαν με υποδειγματικό τρόπο τα προβλήματα που προέκυψαν σε χώρες που απελευθερώθηκαν από υποχρεωτικά τιμολόγια σχετικά πρόσφατα, τις απόψεις των αντασφαλιστών και τέλος μέσω ενός έγκριτου panel Ελλήνων ασφαλιστών, συζήτησαν και συμπέρασαν στο θέμα.

Το πρόγραμμα του Συνεδρίου περιλάμβανε 4 ενότητες, οι δύο πρώτες αφορούσαν τις εμπειρίες των ξένων αγορών, η τρίτη τις απόψεις των αντασφαλιστών και η τέταρτη ήταν το panel συζήτησης και συμπερασμάτων.

Συντονιστής κάθε ενότητας ήταν ένας Έλληνας ασφαλιστής ο οποίος κατεύθυνε την συζήτηση.

Οι ομιλητές αναφέρθηκαν κυρίως στα εξής:

Α' ΕΝΟΤΗΤΑ:

Για την Ιταλία ο κ. Donato Gros-

si, της Unione Italiana di Riassicurazione (Rome) ανέφερε ότι:

Τα αποτελέσματα της Ιταλικής αγοράς είναι αρνητικά αλλά οι εταιρίες επιβίωσαν κάνοντας έσοδα από πωλήσεις περιουσιακών στοιχείων. Οι λόγοι για τ' αποτελέσματα αυτά είναι:

- η ανυπαρξία τιμολογίου στους περισσότερους κλάδους
- ο μεγάλος αριθμός των εταιριών
- η αύξηση της δύναμης των brokers που διευρύνουν εύκολα την έκταση της κάλυψης.
- η εφαρμογή πολιτικής με έμφαση στο "cash-flow underwriting"
- η εφαρμογή πολιτικής με έμφαση στην αύξηση του μεριδίου αγοράς
- η δυσμενής εξέλιξη των ζημιών

Στην Ισπανία ο κ. Antonio Montes της Servicios Generales de Correduria de Reaseguros S.A. (Gerling Group) ανέφερε ότι:

Υπάρχει τάση επιδείνωσης των αποτελεσμάτων της Ισπανικής αγοράς που οφείλεται στους ακόλουθους λόγους:

- παρουσία πολυεθνικών εταιριών που μάχονται για την αύξηση του μεριδίου αγοράς και απουσία σω-

στής επικοινωνίας μεταξύ των ασφαλιστικών εταιριών

- ύπαρξη υψηλών εξόδων πρόσκτησης και διαχείρισης
- ύπαρξη πρόσθετων καλύψεων χωρίς πρόσθετα ασφάλιστρα
- έλλειψη εφαρμογής απαλλαγών και λανθασμένοι υπολογισμοί της Μέγιστης Πιθανής Ζημιάς
- εφαρμογή πολιτικής με έμφαση στο "cash-flow underwriting" και έλλειψη αναπροσαρμογής των ασφαλιζομένων κεφαλαίων
- έλλειψη εφαρμογής διορθωτικών μέτρων από την στιγμή που διαπιστώθηκαν τα προβλήματα

Β' ΕΝΟΤΗΤΑ - Με Συντονιστή τον κ. Γ. Παιπέτη

Στην Πορτογαλία, ο κ. Jose Alves της Assicurazioni Generali Πορτογαλλίας ανέφερε ότι:

Η Πορτογαλική αγορά πέρασε από το στάδιο της απελευθέρωσης των τιμολογίων στο διάστημα 1989 - 1991/1992. Το αποτέλεσμα ήταν επιδείνωση των αποτελεσμάτων του Κλάδου Πυρός και μείωση του μεριδίου του κλάδου στο σύνολο της παραγωγής. Εν τούτοις, από το 1992 η αγορά άρχισε την λήψη μέτρων όπως αύξηση ασφαλιστρών, αυστηρότερο underwriting, μεγαλύτερη προσήλωση στην ποιότητα των εργασιών, προσπάθεια επίτευξης ισορροπημένων αποτελεσμάτων για κάθε κλάδο.

Στην Τουρκία ο κ. M. Seven της Emek Ins. Co, ανέφερε ότι:

Τα υποχρεωτικά τιμολόγια καταργήθηκαν τον Οκτώβριο του 1990. Σαν αποτέλεσμα ο αριθμός των εταιριών αυξήθηκε, ο ανταγωνισμός εντάθηκε, τα ασφάλιστρα μειώθηκαν και ασκήθηκε πίεση στα κέρδη των εταιριών. Πολλές εταιρίες αντιμετωπίζουν οικονομικά προβλήματα και με δεδομένο το ύψος του πληθωρισμού στο 60% οι όροι πληρωμής αποτελούν τον κυριώτερο παράγοντα όλων των οικονομικών συμφωνιών όπως η πληρωμή των ασφαλιστρών. Κατά τον κ. Seven η πίεση των μετόχων αλλά και των αντασφαλιστών η οποία ασκείται επί των διοικήσεων των ασφαλιστικών εταιριών έχει ήδη αρχίσει να επιβάλλει και πρόκειται να επιβάλλει περισσότερο

στο μέλλον την εφαρμογή αυστηρότερων μεθόδων management όπου το επίκεντρο είναι η πρόσκτηση κερδών και ο περιορισμός των εξόδων. Σαν αποτέλεσμα τα ασφάλιστρα σταθεροποιούνται και σε ορισμένους κινδύνους όπως σεισμός και πολιτικοί κίνδυνοι (στάσεις, απεργίες και πολιτικές ταραχές) αυξάνονται.

Γ' ΕΝΟΤΗΤΑ - Με Συντονιστή τον κ. Β. Χαρδαλιά

Ο κ. Alain Debbas Δ/ντής της Copenhagen Re η οποία εκπροσωπείται στην Ελλάδα από την TRS παρουσίασε με απλό και σαφή τρόπο, πως βλέπει την αγορά μας και πως σκέπτεται ένας αντασφαλιστής του εξωτερικού.

Κατά τον κ. Debbas η απελευθέρωση από το Τιμολόγιο Πυρός της Ελληνικής Αγοράς θα έχει σαν αποτέλεσμα την επιδείνωση των αποτελεσμάτων. Κατά συνέπεια προβλέπει ότι οι αντασφαλιστές ενδέχεται να λάβουν μια σειρά μέτρων για να προστατεύουν τ' αποτελέσματά τους. Τέτοια μέτρα είναι:

- Η μείωση των αντασφαλιστικών προμηθειών με τέτοιο τρόπο ώστε τα καθαρά ασφάλιστρα να διατηρηθούν στα σημερινά επίπεδα.
- Η παροχή στον αντασφαλιστή αναλυτικότερων στατιστικών στοιχείων σχετικά με την ανάλυση του χαρτοφυλακίου κινδύνων του πρωτασφαλιστή και η εφαρμογή κλιμακωτής προμήθειας το εύρος της οποίας θα είναι τόσο μεγαλύτερο όσο μικρότερη θα είναι η ανάλυση των στοιχείων.
- Η παροχή αναλυτικών στοιχείων ζημιών.
- Η προσφορά αντασφαλιστικής κάλυψης με όρους διαφορετικούς από εκείνους του παρελθόντος π.χ. πίνακες ορίων βάσει της κατηγορίας του κινδύνου, εξαιρέση ή περιορισμός της συνασφάλισης και προαιρετικής αντασφάλισης, εξαιρέση ή περιορισμός των φυσικών κινδύνων κ.λπ.
- Η ενθάρρυνση των πρωτασφαλιστών για εγκατάλειψη των αναλογικών αντασφαλίσεων και προσφυγή στις μη αναλογικές

Ο κ. Μάκης Σίμος της Munich Re Hellas Services αναφέρθηκε

στους καταστροφικούς κινδύνους και ειδικά στον κίνδυνο του σεισμού ο οποίος αποτελεί τον σημαντικότερο κίνδυνο στην Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά.

Ο κίνδυνος του σεισμού πρέπει να λαμβάνεται σοβαρά υπ' όψιν στο underwriting και στην τιμολόγηση των κινδύνων διότι η συγκέντρωση του δεν είναι πλέον δυνατόν να αντασφαλιστεί με ευκολία.

Παρουσίασε την προτεινόμενη μέθοδο underwriting από την Munich Re που συνίσταται κυρίως από 3 μέρη.

- Σωστή τιμολόγηση κάθε κινδύνου ανάλογη της περιοχής, της ηλικίας και της κατασκευής του κτιρίου.
- Εισαγωγή απαλλαγής 2% επί της ασφαλιστικής αξίας
- Συμμετοχή του ασφαλισμένου κατά 25%

Δ' ΕΝΟΤΗΤΑ - Με συντονιστή τον κ. Λ. Κόκκινο

Ο κ. Ι. Δελένδρας παρουσίασε τα συμπεράσματα επί των προηγουμένων ομιλιών και εν συνεχεία το ραπεί συζήτησε με το ακροατήριο. Τα κυριώτερα σημεία ήταν:

1. Οι εταιρίες θα αντιμετωπίσουν σοβαρά προβλήματα και ορισμένες ίσως οδηγηθούν σε λύσεις όπως η συγχώνευση.
2. Οι εταιρίες πρέπει να στραφούν από την υπάρχουσα νοοτροπία "μεριδίου αγοράς" και ύψους παραγωγής σε νοοτροπία κέρδους και τελικού αποτελέσματος.
3. Δεν πρέπει να γίνεται ανταγωνισμός σε καταστροφικούς κινδύνους ειδικά στον σεισμό.

Ο κίνδυνος αυτός έχει συγκεκριμένο κόστος που ξεκινά από το κόστος της αντασφαλιστικής προστασίας (catastrophe excess of loss) του συγκεκριμένου κατά περιοχή κινδύνου για την ίδια κρλίση τις εταιρίας.

Δεδομένου ότι αυτό το κόστος είναι συγκεκριμένο, θα πρέπει να συμπεριλαμβάνεται στο ασφάλιστρο προς τον πελάτη.

Είναι αδιανόητο να χρησιμοποιείται η κάλυψη σεισμού σαν μέσο προώθησης πωλήσεων την στιγμή που η συγκέντρωσή του δημιουργεί αυξημένο κίνδυνο και πρόσθετο κόστος αντασφάλισης.

4. Η συνασφάλιση είναι ένα μέσο το οποίο μπορεί να περιορίσει την αλόγιστη επέκταση των καλύψεων.
5. Εκφράσθηκε η άποψη ότι τα στελέχη των εταιριών θα πρέπει να επικοινωνούν και να ανταλλάσσουν απόψεις. Η Ελληνική Αγορά έχει αυτήν την δυνατότητα πολύ περισσότερο από άλλες αγορές.
6. Η αγορά μας δεν διαθέτει ένα ενδεικτικό τιμολόγιο με Burning Cost (ασφάλιστρα προς ζημιές χωρίς το κόστος πρόσκτησης και γενικών εξόδων) ώστε να βασίζει ο underwriter το ασφαλιστό του. Ο κ. Κόκκινος δήλωσε ότι η Ένωση πρόκειται πολύ σύντομα να κυκλοφορήσει ένα τιμολόγιο της Committee European D'Assurance.
7. Είναι σαφές ότι το τεχνικό ασφαλιστρο θα πρέπει να επιβαρύνεται με το κόστος προσκλήσεως και τα γενικά έξοδα της εταιρίας.
8. Ιδιαίτερη σημασία έχει η εκπαίδευση των underwriters. Οι εταιρίες πρέπει να δώσουν ιδιαίτερη έμφαση στον τομέα αυτό.
9. Η έκταση της κάλυψης θα πρέπει να είναι συγκεκριμένη. Οι εταιρίες πρέπει να συνηνοθούν σχετικά με τους κινδύνους που θα συμπεριλαμβάνονται στο συμβόλαιο πυρός.
10. Πρέπει να γίνονται επιθεωρήσεις των κινδύνων ώστε να γίνονται βελτιώσεις, μέτρα προστασίας κ.λπ.
11. Υπήρξε η άποψη ότι ενδέχεται οι πράκτορες να βοηθήσουν στην συγκράτηση των ασφαλιστρών προκειμένου να διατηρήσουν το εισόδημά τους.
12. Εκτιμάται ότι ένας σημαντικός σταθεροποιητικός παράγων θα είναι οι αντασφαλιστές.
13. Είναι ευτύχημα για την Ελληνική Αγορά το γεγονός ότι σήμερα τα ασφαλιστρα στην Ευρώπη ανεβαίνουν και η δυνατότητα προαιρετικής αντασφάλισης με χαμηλό κόστος είναι μικρή.
14. Εκφράσθηκε η άποψη ότι η αντασφαλιστική αγορά έχει σκληρύνει περισσότερο από την ντόπια αγορά αλλοδαπών κυρίως πρωτασφαλιστικών εταιριών με αποτέλεσμα να τίθενται σε δυσμενέστερη θέση οι ελληνικές εταιρίες. Τούτο ισχύει συχνά ακόμα και όταν μια αλλοδαπή πρωτασφαλιστική εταιρία ανήκει στο ίδιο όμιλο με μια αντασφαλιστική. Η εξήγηση που δίνεται είναι ότι στις περιπτώσεις αυτές οι δύο εταιρίες έχουν διαφορετική διοίκηση και πολιτική.

ΠΡΑΣΙΝΗ ΚΑΡΤΑ

Η πράσινη κάρτα είναι το αποδεικτικό της ασφάλισης του αυτοκινήτου σας για ταξίδια έξω από την Ελλάδα σε όλες τις χώρες της Ευρώπης (εκτός της Ρωσίας και της Αλβανίας) αλλά και σε πολλές άλλες σε όλον τον κόσμο. Μέσα στα όρια της Ελλάδας δεν ισχύει η πράσινη κάρτα παρά μόνο το ελληνικό ασφαλιστήριο με το γνωστό σήμα.

Η κάρτα είναι όμως υποχρεωτική (Π.Δ. 237/86 άρθρο 28) και στα ελληνικά σύνορα για τα ελληνικά αυτοκίνητα πριν φύγουν. Η κάρτα βασίζεται σε αμοιβαίες συμφωνίες που υπογράφουν μεταξύ τους τα γραφεία πράσινων καρτών διαφόρων χωρών. Το αντίστοιχο ελληνικό γραφείο είναι νομικό πρόσωπο ιδιωτικού δικαίου κι έχει μέλη του όλες τις επιχειρήσεις που ασφαλίζουν αυτοκίνητα. Όταν πάρετε την πράσινη κάρτα στα χέρια σας ελέγξτε αν τα στοιχεία που είναι γραμμένα σ' αυτήν είναι τα σωστά. **Διορθώσεις ή σθνήσιμα πάνω στην κάρτα απαγορεύονται.** Ορισμένα από τα πράγματα που ασφαλίζει η πράσινη κάρτα είναι η **αστική ευθύνη προς τρίτους από ατυχήματα**, τα οποία μπορεί να προκαλέσει το αυτοκίνητο σε κάποια απ' τις χώρες που επισκέπτεται. Σε καμία περίπτωση, πάντως, **δεν ασφαλίζεται η ίδια ζημία** π.χ. μικτή κλοπή. Για καλύψεις όπως αυτή θα πρέπει να συζητήσετε ειδικά με τον ασφαλιστή σας. Όποιος θέλει να αποκτήσει την πράσινη κάρτα μπορεί να απευθυνθεί στην ασφαλιστική εταιρεία που έχει ασφαλίσει το αυτοκίνητό του για την Ελλάδα. **Η εταιρεία είναι υποχρεωμένη να εκδίδει και πράσινη κάρτα όποτε το ζητήσει ασφαλιζόμενός της.** Ο ενδιαφερόμενος θα πρέπει να πληρώσει **ασφάλιστρο** για την πράσινη κάρτα με βάση το υποχρεωτικό τιμολόγιο που έχει εγκρίνει το Υπουργείο Εμπορίου **ανάλογα με την ισοδύναμη και τη χρήση του αυτοκινήτου του.**

Η πράσινη κάρτα εκδίδεται για ένα μήνα τουλάχιστον και μέχρι

ένα χρόνο. Δεν μπορεί να ακυρωθεί αφού αρχίσει να ισχύει εκτός αν πρόκειται για κάρτα φορτηγού αυτοκινήτου δημόσιας χρήσης διεθνών μεταφορών. Στην περίπτωση αυτή η κάρτα μπορεί να ακυρωθεί με ειδική διαδικασία και αφού κρατηθούν τα ασφαλιστρα για όσο διάστημα ίσχυσε η κάρτα.

Αν η κάρτα σας λήξει κι εσείς βρίσκεστε ακόμη στο εξωτερικό **ειδοποιήστε αμέσως τον ασφαλιστή σας** με τηλεγράφημα ή τέλεξ και ζητήστε να σας στείλει άλλη κάρτα για το διάστημα που χρειάζεστε. **Αν χάσετε την κάρτα ειδοποιήστε με τον ίδιο τρόπο τον ασφαλιστή σας** και ζητήστε να σας στείλει συμπληρωματική κάρτα σε αντικατάσταση αυτής που χάθηκε και για όση διάρκεια είχε εκδοθεί η χαμένη κάρτα. Αν δεν μπορέσετε να καλέσετε τον ασφαλιστή σας προσπαθήστε να ασφαλιστείτε στη χώρα που βρίσκεστε καλύπτοντας και το ταξίδι της επιστροφής.

Σε περίπτωση ατυχήματος στην Ελλάδα με ξένο αυτοκίνητο φροντίστε να κρατήσετε όλα τα στοιχεία της πράσινης κάρτας του και απευθυνθείτε στο **ελληνικό γραφείο Διεθνούς Ασφάλισης, Ξενοφώντος 10, 105-57 ΑΘΗΝΑ, τηλέφωνο: 3236.562, 3236.733, τέλεξ: 223522 ASIC GR, τέλεφαξ: 3236.563**, το οποίο θα φροντίσει για το διακανονισμό της ζημιάς.

Σε περίπτωση ατυχήματος στο εξωτερικό το πιθανότερο είναι ο ξένος οδηγός να μη διαθέτει πράσινη κάρτα αφού δεν του είναι απαραίτητη μέσα στη χώρα του. Έτσι πρέπει να πάρετε τα στοιχεία απ' το ασφαλιστήριο. Αν ευθυνηστε για το ατύχημα ενημερώστε το τοπικό γραφείο της χώρας καθώς και τον ασφαλιστή σας όταν επιστρέψετε στην Ελλάδα. Αν παραλείψετε να δηλώσετε το ατύχημα η ασφαλιστική σας εταιρεία μπορεί να έχει πρόσθετη ζημιά την οποία σύμφωνα με το νόμο έχει δικαίωμα να σας ζητήσει να πληρώσετε.



Συνέντευξη :
ΛΑΜΠΡΟΣ ΠΡΟΔΡΟΜΟΥ
Γενικός Διευθυντής Eurollife



Συνέντευξη: ΛΑΜΠΡΟΣ ΠΡΟΔΡΟΜΟΥ Γενικός Διευθυντής Eurolife



Κύριε Προδρόμου, πείτε μας παρακαλώ, ποιά είναι η Eurolife σήμερα; Δώστε μας αν θέλετε την ταυτότητά σας.

Η Eurolife είναι η Ασφαλιστική εταιρεία Ζωής στην Κύπρο με την πιο γρήγορη ανάπτυξη. Να σας πω πως ιδρύθηκε πριν 4 ακριβώς χρόνια, (τα γενέθλιά μας τα γιορτάσαμε στις 17 Ιουλίου) και κατορθώσαμε στο σύντομο αυτό διάστημα να γίνουμε η Πρώτη Εταιρεία σε καινούργια εργασία. Το 1992 η παραγωγή μας σε καινούργια ασφάλιστρα ξεπέρασε τα £ 3.600.000 και υπερéχουμε της δεύτερης Εταιρείας κατά πολύ. Υπερέχουμε επίσης των άλλων Εταιρειών στις επενδυτικές μας δραστηριότητες, αφού το 1992 είχαμε την πιο ψηλή απόδοση στις επενδύσεις μας με 8.7%.

Κατά τα άλλα, είμαστε Εταιρεία του Συγκροτήματος της Τράπεζας Κύπρου με δεύτερο μέτοχο την Manulife του Καναδά και διεξάγουμε εργασίες σε μόνο δύο κλάδους ασφαλειών, της Ζωής και των Προσωπικών Ατυχημάτων & Ασθενειών σαν δεύτερο κλάδο.

Αναφέρετε πως είσαστε η πρώτη Εταιρεία. Τι είναι, κατά την γνώμη

σας, αυτό που σας βοήθησε ν' αναπτυχθείτε τόσο γρήγορα;

Το κοινό μας εμπιστεύεται. Το γεγονός ότι δουλεύουμε μόνο με επαγγελματίες ασφαλιστές συντέινε στο να κερδίσουμε την εμπιστοσύνη του κοινού.

Ύστερα είναι η συνεργασία μας με την Τράπεζα Κύπρου. Σήμερα σ' όλη την Ευρώπη, Τράπεζες και Ασφαλιστικές Εταιρείες συνεργάζονται, πρώτα για λόγους ελάττωσης των εξόδων τους και δεύτερο για να προσφέρουν ολοκληρωμένα πακέτα προϊόντων στο κοινό. Όπως στην περίπτωση μας, το εκπαιδευτικό μας πρόγραμμα "Ορίζοντας" είναι προϊόν συνεργασίας Τράπεζας Κύπρου και Eurolife.

Τρίτον, είναι η συμμετοχή της Manulife. Η Manulife είναι ένας παγκόσμιος οργανισμός με ασφαλιστική πείρα πέρα των 100 χρόνων, που σαν μέτοχος στην Eurolife μας επέτρεψε να χρησιμοποιήσουμε την πείρα τους, τα συστήματά τους, την τεχνολογία τους για να φτιάξουμε μια Εταιρεία πρότυπο.

Πιστεύω όμως ότι η μεγάλη μας επιτυχία είναι οι άνθρωποί μας. Επενδύσαμε την Εταιρεία με προσοντούχο, αλλά προπαντός αφοσιωμένο στην Εταιρεία ανθρώπινο δυναμικό τόσο στο

Διοικητικό τομέα όσο και στο δίκτυο Πωλήσεων. Το επαγγελματικό μας περιβάλλον είναι πολύ φιλικό και υπάρχει απόλυτη συνεργασία σ' όλους τους τομείς, οι δε ενέργειές μας χαρακτηρίζονται από πλήρη διαφάνεια και δικαιοσύνη. Εξ ου και ο ενθουσιασμός που επικρατεί και που συντέινε στο να μπει η Εταιρεία στην πρώτη θέση της Ασφαλιστικής αγοράς.

Έχει οποιαδήποτε κοινωνική προσφορά η Εταιρεία σας;

Πράγματι από την πρώτη μέρα της ίδρυσής μας, αναπτύξαμε σημαντική κοινωνική δραστηριότητα.

Στον καλλιτεχνικό τομέα, διοργανώσαμε συναυλίες σ' όλη την Κύπρο με τον Γιώργο Νταλάρα, δωρήσαμε πινακές Κυπρίων Ζωγράφων σε ευαγή ιδρύματα, οργανώσαμε ανοικτές στο κοινό θεατρικές παραστάσεις για παιδιά, εκδόσαμε σειρά ποιημάτων νεωτέρων Λαϊκών Κυπρίων ποιητών σε συνεργασία με το P.I.K., κ.ο.κ.

Στον κοινωνικό τομέα, συμμετείχαμε ενεργά τόσο με σημαντικές χορηγήσεις όσο και με δραστηριότητες στην εκστρατεία για καταπολέμηση του AIDS, συμμετείχαμε με χορηγήσεις μας στη συλλογή χρημάτων για τους τυφλούς, προσφέραμε σε άπορα παιδιά και σε ορφανά, και σταθήκαμε αρωγοί σε διάφορα ιδρύματα, οργανώσεις, σωματεία που ζήτησαν τη βοήθειά μας.

Γενικά πιστεύω ότι η κοινωνική μας δραστηριότητα είναι έντονη και δεν περιορίζεται μόνο στην χορήγηση χρημάτων. Φτάνει να αναφέρω την απόφαση της Εταιρείας που θεσμοποιήθηκε για την δημιουργία εθελοντικής Ομάδας Αιμοδοσίας και την προσφορά αίματος κάθε χρόνο την ημέρα γενεθλίων της Eurolife. Στην φετεινή εκδήλωση 50 άνθρωποι μας πρόσφεραν αίμα.

Το πνεύμα κοινωνικής προσφοράς που επικρατεί στην Εταιρεία μας συνάδει βέβαια και με το είδος της εργασίας μας, αφού η ασφάλεια ζωής είναι στην ουσία μια κοινωνική προσφορά.

Πώς βλέπετε το μέλλον της ασφαλιστικής αγοράς στην Κύπρο;

Είναι γεγονός ότι η Ασφαλιστική

Βιομηχανία, ειδικά του κλάδου Ζωής τα τελευταία χρόνια είχε ψηλότερους ρυθμούς ανάπτυξης από οποιοδήποτε άλλο κλάδο υπηρεσιών και πεποίθησή μου είναι ότι αυτό θα συνεχιστεί. Πρώτα, γιατί συγκρινόμενοι με την Ευρώπη, έχουμε στην Κύπρο μεγάλο ασφαλιστικό κενό να καλύψουμε και δεύτερο, γιατί όλες οι Ασφαλιστικές Εταιρείες εργάζονται τώρα πιο επαγγελματικά. Επενδύσαμε και επενδύουμε πολλά σήμερα στην εκπαίδευση, στην τεχνολογία, στα μέσα, στην προβολή, με αποτέλεσμα να έχουμε ανεβάσει τη βιομηχανία μας σε τέτοια επίπεδα που να μην υστερεί σε τίποτα της Ευρωπαϊκής.

Η ανάπτυξη όμως συμβαδίζει και με τις οικονομικές εξελίξεις που επικρατούν και οι ενδείξεις είναι ότι το 1993 δεν θα είναι οικονομικά τόσο καλή χρονιά όσο το 1992. Γι' αυτό για το 1993 βλέπουμε ελάττωση του ρυθμού ανάπτυξης. Εμείς, στην Eurolife βλέπουμε να κινούμαστε σε επίπεδα καινούργιας παραγωγής μόνο ελαφρώς καλύτερα του 1992.

Από την άλλη λειτουργούν πολλές Ασφαλιστικές Εταιρείες στην Κύπρο ανάλογα με τον πληθυσμό μας και τελευταία είδαμε αγορές χαρτοφυλακίων και συγχωνεύσεις. Το φαινόμενο πιστεύω θα συνεχίσει και μέχρι το 2000 θα μείνουν λιγότεροι παίκτες αλλά πιο ισχυροί. Και αυτό είναι καλό για τον ασφαλισμένο, γιατί μεγαλύτεροι οργανισμοί σημαίνει χαμηλότερα κόστη, ψηλότερα κέρδη στους ασφαλισμένους, καλύτερη εξυπηρέτηση.

Πώς βλέπετε τη μελλοντική εξέλιξη της Εταιρείας σας.

Ειλικρινά πιστεύω ότι η Eurolife έχει εχέγγυα για να καταστεί η Ασφαλιστική Εταιρεία ζωής της Κύπρου.

Εκτός από την οικονομική ευρωστία που διαθέτει σήμερα, οι δύο μέτοχοί της, η Τράπεζα Κύπρου και η Manulife, κολοσσοί στο είδος τους, υποστηρίζουν τόσο την ανάπτυξη όσο και την επέκταση της Εταιρείας. Γι' αυτό μελλοντικά βλέπω μια Eurolife που θα ελέγχει περίπου το 45% της Κυπριακής αγοράς, αλλά που θα 'χει παράλληλα και σημαντική παρουσία στο εξωτερικό. Τολμώ να πω ότι η Eurolife μελλοντικά θα έχει μεγαλύτερο κύκλο εργασιών στο εξωτερικό παρά στην Κύπρο. Ο λόγος που δεν κάναμε βήματα στο εξωτερικό μέχρι τώρα είναι η επιθυμία μας να εδραιώσουμε σταθερά την Εταιρεία στη βάση της. Σύντομα θα είμαστε σε θέση να μελετήσουμε και την πιθανότητα εξόδου μας.

ΓΡΑΜΜΑ ΑΠΟ ΤΗΝ ΚΥΠΡΟ

Αγαπητοί φίλοι και συνάδελφοι, γειά σας

Καταρχήν να σας ευχθώ καλή επάνοδο μετά από τις διακοπές και είμαι σίγουρος ότι το επαναφόρτισμα των μπαταριών μας, θα μας οδηγήσει στην επίτευξη των στόχων μας.

Τις προάλλες, στήθηκα μάρτυρας μιας σκηνής που θα ήθελα να σας την μεταφέρω. Συζητούσαν δύο καθώς πρέπει κύριοι επί παντός επιστητού, όταν ξαφνικά πέφτει η "βόμβα": "Δεν μπορώ να καταλάβω" λέει ο ένας, "πως δουλεύουν αυτοί οι ασφαλιστές" (πρόσεξε την γενίκευση!) "Ηρθε κάποιος, μου έκανε ένα συμβόλαιο Ζωής και από τότε έχουν περάσει 4 χρόνια χωρίς να τον ξαναδώ! Σκέφτομαι τώρα να την σταματήσω, γιατί αυτή η εταιρεία δεν με εξυπηρετεί!" Η εταιρεία, αγαπητοί συνάδελφοι, δεν τον εξυπηρετεί και όχι ο ασφαλιστής. Αυτό το μήνυμα πρέπει να έχει ως αποδέκτες αυτούς που καθορίζουν τις στρατηγικές ανάπτυξης της ασφαλιστικής βιομηχανίας του τόπου. Η κούρσα παραγωγής νέων ασφαλιστρών, ίσως τελικά να μην είναι η ορθότερη μέθοδος ανάπτυξης οργανισμών κοινωνικής πρόνοιας, όπως οι ασφαλιστικές εταιρείες. Η πίεση για νέα παραγωγή που διοχετεύεται έντονα προς τα κάτω, προς τους ανθρώπους της πρώτης γραμμής, δεν δίνει πάντα τα καλύτερα αποτελέσματα. Στην καλύτερη των περιπτώσεων, θα τους οδηγήσει σε αμέλεια της σωστής εξυπηρέτησης των υφισταμένων πελατών. Στην χειρότερη, σε λανθασμένες μη ποιοτικές πωλήσεις. Δεν υποστηρίζω ότι οι πωλητές - ασφαλιστές όταν έχουν πίεση, δεν αποδίδουν σωστά. Υποστηρίζω ότι η λανθασμένη πίεση είναι πολλές φορές καταστροφική!

Τελειώνοντας, θα ήθελα να επαναλάβω παλαιότερη μου εισήγηση. Ίδρυση Συνδέσμου Παραγωγών Ασφαλίσεων, ΤΩΡΑ! Ισχυρισμοί από την πλευρά ορισμένων, στί αυτός θα γίνει υποχείριο κάποιων εταιρειών, ή, ότι θα μετατραπεί σε συντεχνία, είναι το λιγότερο αστείες μπροστά στις δυνατότητες προσφοράς του. Με ενοχλεί - και το ίδιο πιστεύω και για σένα - να καταδικάζομαι ερήμην μου και γιατί είμαι ασφαλιστής, από λαϊκά δικαστήρια δυσσαρεστημένων πελατών.

Πρέπει να αντιληφθούμε επιτέλους ότι χωρίς την ύπαρξη Συνδέσμου, δεν έχουμε τον τρόπο για ανύψωση του λειτουργήματος μας και εξυγίανση του θεσμού. Ίδου η Ρόδος, ίδου και το πήδημα!

ΠΑΜΠΟΣ ΘΕΡΑΠΗΣ

Αντιπρόσωπος του "ΝΑΙ" στην ΚΥΠΡΟ

Συνέντευξη: ΑΝΔΡΕΑΣ ΣΕΡΓΙΟΥ Agency Manager Universal Life



Ο Ανδρέας Σεργίου γεννήθηκε το 1955 στην Ξυλοτύμπου επαρχίας Λάρνακας. Αποφοίτησε το 1975 από το Παγκύπριο Λύκειο Λάρνακας. Υπηρέτησε στην Εθνική Φρουρά μέχρι το 1977. Είναι παντρεμένος με την Έλλη και έχει δύο κόρες.

Άρχισε τη συνεργασία του με τη Universal Life το 1978 σαν ασφαλιστής. Αναδείχθηκε από την αρχή της καριέρας του Κορυφαίος Ασφαλιστής της Universal Life. Το 1985 προήχθηκε σε Supervisor ενώ το 1987 σε Unit Manager με καθήκοντα δημιουργίας και ανάπτυξης γραφείου στην ελεύθερη περιοχή Αμμοχώστου με έδρα το Παραλίμνι. Το 1988 προήχθηκε στη θέση του Agency Manager ενώ τον Απρίλη του 1992 διευρύνεται η περιφέρεια δράσης του και στη Λάρνακα όπου λειτουργεί υπό τη διεύθυνση του δεύτερο γραφείο.

Ο Σεργίου έχει παρακολουθήσει πολλά σεμινάρια στη Κύπρο και στο εξωτερικό μεταξύ των οποίων και αυτά που προσφέρει η LIMRA για τα Στελέχη του Τμήματος Πωλήσεων και Ασφαλιστικών Εταιρειών.

Ποιάς είναι ο ρόλος του Διευθυντή Ομάδας Παραγωγής στις Πωλήσεις;

Ο ρόλος του Διευθυντή Ομάδας Παραγωγής στις Πωλήσεις είναι οπωσδήποτε σημαντικός. Γιατί η επίτευξη των στόχων μιας εταιρείας δεν μπορεί να πραγματοποιηθεί αν δεν πραγματοποιηθούν οι στόχοι παραγωγής της ομάδας, ευθύνη που έχει ο Διευθυντής της Ομάδας.

Ο Διευθυντής Ομάδας είναι εκείνος που θα θέσει τους στόχους παραγωγής της Ομάδας του για να τους υποβάλλει στον Διευθυντή Πωλήσεων για ολοκλήρωση των στόχων της Εταιρείας. Η πυραμίδα κτίζεται ξεκινώντας από τη βάση. Αν κάτι πάει στραβά στην θεμελίωση, σίγουρα η πυραμίδα δεν θα στηθεί. Γι' αυτό και οι ευθύνες και ο ρόλος του Διευθυντή Ομάδας Παραγωγής είναι καθοριστικός στις επιτυχίες της Εταιρείας. Σαν αποτέλεσμα επιβάλλεται συνεχής επαγρύπνηση και επαφή με το Τμήμα Πωλήσεων της Εταιρείας έτσι ώστε να εντοπίζονται και να διορθώνονται έγκαιρα τυχόν αδυναμίες.

Τι θα θέλατε να συμβουλευόστανε τους οποιουσδήποτε Ασφαλιστές που θα ήθελαν να κάνουν σταδιοδρομία ως Διευθυντές Ομάδας;

Πριν από την συμβουλή έρχεται η υποχρέωση υπόδειξης και εξήγησης του έργου και ευθυνών της θέσης του Διευθυντή Ομάδας. Ένα έργο σημαντικά δύσκολο που απαιτεί λεπτότητα στο χειρισμό του, ιδιαίτερα στη περίπτωση που το άτομο αυτό είναι άριστος ασφαλιστής αλλά δεν πληρεί τις βασικές προϋποθέσεις που απαιτούνται για την ανάδειξη του σε επιτυχημένο Διευθυντή Ομάδας.

Από τη στιγμή όμως που ο Ασφαλιστής επιλέγει να σταδιοδρομήσει σαν Διευθυντής Ομάδας πρέπει να θυμάται ότι η επιτυχία του εξαρτάται σε μεγάλο βαθμό από τη συνεχή ανάπτυξη και παρακολούθηση της ομάδας του. Γι' αυτό, έστω κι αν η παραγωγή του είναι ικανοποιητική και οι ασφαλιστές του άριστοι, δεν πρέπει να σταματά τις προσπάθειές του για στρατολόγηση νέων ατόμων. Σίγουρα είναι ένας τομέας που επιβάλλεται ο Διευθυντής Ομάδας να

επενδύσει σημαντικό χρόνο εάν θέλει να συνεχίσουν οι επιτυχίες του.

Ποιά είναι η δική σας συνταγή για επιτυχία;

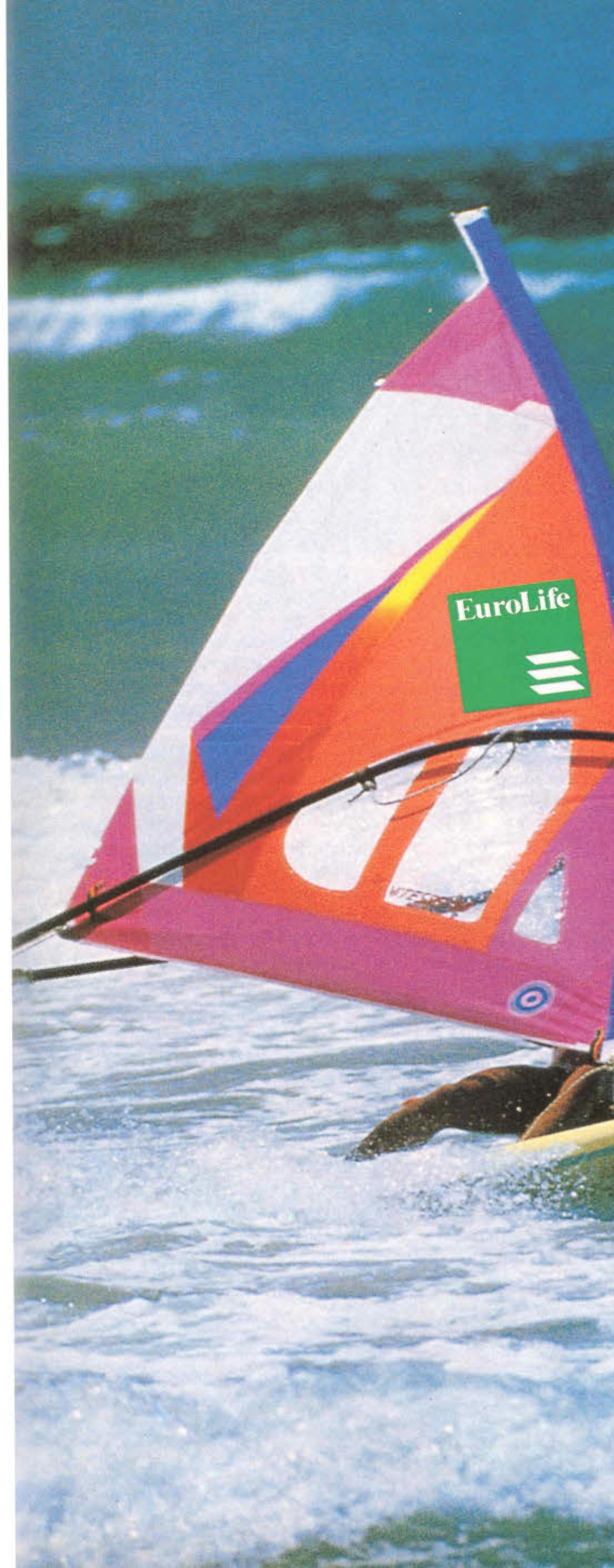
Κάθε άνθρωπος οραματίζεται για τον εαυτό του ένα καλύτερο αύριο. Γι' αυτό θέτει στόχους και βάσει αυτών προχωρά. Η επιτυχία έρχεται όταν πραγματοποιούνται οι στόχοι σου. Μυστική συνταγή επιτυχίας, όπως είπα και προηγουμένως, δεν υπάρχει. Επιτυγχάνει όποιος πιστέψει στον εαυτό του. Ο άνθρωπος έχει απεριόριστες δυνάμεις αρκεί να τις εντοπίσει, να τις αφυπνήσει και να τις καλλιεργήσει. Ας μην ξεχνάμε ότι "υπάρχουν χίλιοι λόγοι για αποτυχία αλλά καμία δικαιολογία".

Με τί κριτήρια επιλέγετε τους συνεργάτες σας;

Εργάζομαι σε μια περιοχή που ανθεί ο τουρισμός γι' αυτό και η εξεύρεση και επιλογή συνεργατών είναι ιδιαίτερα δύσκολη. Εντούτοις κατάφερα να επιλέξω ανθρώπους που, κουρασμένοι από το ακατάστατο ωράριο των τουριστικών επαγγελμάτων, αναζητούσαν υψηλά εισοδήματα αλλά και ωράρια εργασίας που θα τους επέτρεπαν να διαθέτουν χρόνο για την οικογένειά τους. Προσπαθώ οι συνεργάτες μου να έχουν ευρύ κύκλο γνωριμιών ή να είναι σε θέση να αναπτύξουν γνωριμίες. Το επάγγελμά μας χρειάζεται ανθρώπους που να μπορούν να επικοινωνούν. Το κριτήριο αυτό το θεωρώ βασικό και αποτελεί για μένα απαραίτητη προϋπόθεση για μια πετυχημένη καριέρα.

Πώς επιτύχατε να γίνετε Διευθυντής Ομάδας Παραγωγής;

Ξεκίνησα την ασφαλιστική μου καριέρα σαν αντιπρόσωπος ασφαλειών το 1978. Σε μια εποχή που ο θεσμός της ασφάλειας δεν ήταν ιδιαίτερα γνωστός και τα προβλήματα της Τουρκικής εισβολής δεν άφηναν μεγάλα περιθώρια ανάπτυξης. Εντούτοις, κατάφερα όχι μόνο να παραμείνω στο επάγγελμα αλλά και να διακριθώ. Έτσι πέρασα από Ασφαλιστικός Αντιπρόσωπος σε Supervisor το 1985, σε Unit Manager το 1987 και σε Agency Manager το 1988. Από



Η ΖΩΗ ΣΤΗΝ ΠΡΩΤΗ ΘΕΣΗ!

Με Ύμνο στη ζωή, αρχίσαμε μόλις πριν 3 χρόνια, μια νέα πορεία στον ευαίσθητο τομέα των Ασφαλειών Ζωής, παρουσιάζοντας πρωτοποριακά σχέδια και ασφαλιστικές υπηρεσίες, πρωτόγνωρες για την Κύπρο, βάζοντας πάντα τη ζωή στην Πρώτη Θέση.

Η αφοσίωση μας αυτή και η εξ' ολοκλήρου αφιέρωση των δραστηριοτήτων μας στην υπηρεσία της ζωής, μας έχουν ανταμείψει με ότι καλύτερο στοχεύει μια νέα εταιρεία.

NEA ΕΡΓΑΣΙΑ 1992

Νέα Ετησιοποιημένα Ασφάλιστρα	£3,603,858
Αύξηση έναντι 1991	66.78%
Νέα Ατομικά Συμβόλαια	7101
Ασφαλισμένα Ποσά	£308,870,102



EuroLife

τον Απρίλη του 1992 διευθύνω δύο γραφεία (agencies) στο Παραλίμνι και Λάρνακα.

Μυστική συνταγή επιτυχίας δεν υπάρχει στο επάγγελμά μας, όπως και δεν πιστεύω να υπάρχει σε κανένα επάγγελμα. Η καταξίωση θα πραγματοποιηθεί αν την κυνηγήσεις. Αν δούλεψες πεισματικά, υπομονετικά, μεθοδικά.

Ο Ασφαλιστής επιβιώνει και διαπρέπει από την ικανότητά του να μεγαλώνει και να πολλαπλασιάζει τους κοινωνικούς του κύκλους. Από τη στιγμή που θα δημιουργήσει ένα σεβαστό χαρτοφυ-

λάκιο ο Ασφαλιστής έχει, ανάλογα με τις επιλογές που του προσφέρει η ασφαλιστική εταιρεία στην οποία εργάζεται, το δικαίωμα να αναζητήσει διευθυντική θέση στο Τμήμα Πωλήσεων της Εταιρείας. Η επιλογή όμως αυτή προϋποθέτει ικανότητα του ατόμου να ηγείται ομάδας, να εκπαιδεύει και να καθοδηγεί άλλους ασφαλιστές στο επάγγελμα. Ένα ρόλο εντελώς διαφορετικό από τον ρόλο του ασφαλιστή. Γι' αυτό ένας καλός ασφαλιστής δεν σημαίνει κατ' ανάγκη ότι μπορεί να εξελιχθεί σε επιτυχημένο Διευθυντή.

Για να επιτύχει σαν Διευθυντής

Ομάδας χρειάζεται να προγραμματίζει και να μεθοδεύει την ανάπτυξη της ομάδας σου. Να θέτεις στόχους ατομικούς αλλά και συνολικούς. Να στρατολογήεις ικανούς ασφαλιστές, να τους εκπαιδεύεις και να τους καθοδηγείς. Η εργασία αυτή δεν είναι εύκολη αν δεν είσαι διατεθειμένος να εργαστείς σκληρά και πολλές φορές υπεράνω προσωπικών συμφερόντων. Γι' αυτό και καταλήγω ότι η επιτυχία και η καταξίωση πραγματοποιείται μόνο με εργασία, επιμονή, υπομονή και επαγγελματισμό.

Ο ΡΟΛΟΣ ΤΗΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ ΣΤΗΝ ΑΓΟΡΑ ΣΗΜΕΡΑ

του Τόμμου Χρυσοστόμου εκπαιδευτή EUROLIFE

Για να μπορέσει κάποιος να διατυπώσει οποιαδήποτε άποψη αναφορικά με το ρόλο της εκπαίδευσης στην αγορά σήμερα, είναι χρήσιμο να επιχειρήσει μια αναδρομή στο πρόσφατο παρελθόν, όπου η εκπαίδευση σαν αναγκαιότητα και η Ασφάλιση σαν Βιομηχανία δεν είχαν ακόμα συναντηθεί.

Τη διάθεση των Ασφαλιστικών Υπηρεσιών μεταξύ του παραγωγού (Ασφαλιστικής Εταιρείας) και του καταναλωτή (Ασφαλισμένου), αναλάμβαναν άνθρωποι χωρίς γνωσιολογικό υπόβαθρο, αφού κανένας δεν υπήρχε για να το οικοδομήσει, με αποτέλεσμα τη μικρή έκταση των ασφαλιστικών εργασιών, την παρατεταμένη έκθεση του ανασφάλιστου κοινού στις συνέπειες των συχνά εμφανιζόμενων κινδύνων, τη μη ορθή ή ολοκληρωμένη εξυπηρέτηση των πελατών, και τέλος, τη δημιουργία κλίματος δυσαρρέσκειας και καχυποψίας απέναντι στους "επαγγελματίες" του κλάδου μας.

Με την πάροδο του χρόνου οι προηγηθείσες διαπιστώσεις, καθώς και η μεγάλη πίεση της αγοράς, υπαγόρευαν στις πιο "προοδευτικές" Ασφαλιστικές Επιχειρήσεις την εισαγωγή της ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ ως μιας πρωταρχικής αναγκαιότητας.

Η εξέλιξη αυτή, δημιούργησε τις προοπτικές της ραγδαίας ανάπτυξης των πωλήσεων, της αναμόρφωσης της συνείδησης του κοινού απέναντι στον θεσμό της Ασφάλισης, της βελτίωσης της εικόνας του Αντιπροσώπου Ασφαλείων, της προσέλευσης στον κλάδο πιο

πρόσοντούχων και πιο ικανών επαγγελματιών, και τέλος της παροχής ενός πιο αναβαθμισμένου επιπέδου εξυπηρέτησης.

Όλα τούτα είναι όμως η αρχή. Μια αρχή που θα πρέπει να έχει συνέχεια. Μέσα σε μια κοινωνία που συνεχώς μεταβάλλεται, αναπτύσσεται, προοδεύει και αγωνίζεται για μια καλύτερη ποιότητα ζωής, οι ερασιτέχνες, οι "άσχετοι", οι "πονηροί", οι περιστασιακοί, οι υποαπασχολούμενοι και οι "αδιάφοροι" δεν έχουν θέση.

Αν αυτό που πραγματικά ενδιαφέρει είναι η όσο το δυνατό μεγαλύτερη εξάπλωση του θεσμού της Ασφάλισης, η όσο το δυνατό μεγαλύτερη ανάπτυξη των εργασιών του κλάδου, και βέβαια η όσο το δυνατό μεγαλύτερη πραγματοποίηση κερδών από μέρους των εταιρειών, τότε δεν υπάρχει άλλη εκλογή από την ιεράρχηση της Εκπαίδευσης, στην κορυφαία θέση των προτεραιοτήτων.

Η Εκπαίδευση δεν είναι φιγούρα για να καυχιόμαστε, ούτε κόσμημα για να στολίζει το οργανόγραμμα της οποιασδήποτε εταιρείας. Είναι μια επένδυση ουσιαστική, που τα οφέλη που μπορεί να προσφέρει, τόσο προς την κατεύθυνση του κλάδου όσο και προς την κατεύθυνση του κοινού, είναι πολλαπλασιάζονται μεγαλύτερα από το κόστος που χρειάζεται να καταβληθεί.

Για να προχωρήσει ο κλάδος μπροστά, χρειάζεται σωστούς επαγγελματίες, επαγγελματίες που να αμοιβονται καλά, επαγγελματίες που να απολαμ-

βάνουν αναγνώρισης και κύρους, επαγγελματίες που να διαπνέονται από αγάπη για τη δουλειά τους, επαγγελματίες που να διακρίνονται για το χαρακτήρα και τη συνέπειά τους.

Οι απαιτήσεις αυτές μπορούν να ικανοποιηθούν μόνο αν η εκπαίδευση αντιμετωπισθεί ως μια αδιάκοπη διαδικασία κατάρτισης και ανάπτυξης του ανθρώπινου δυναμικού και όχι σαν μια στιγμιαία ενέργεια παροχής πληροφοριών.

Η εικόνα του κάθε επαγγελματία, οπουδήποτε και αν αυτός απασχολείται, αντικατοπτρίζει την προετοιμασία που προηγήθηκε της δράσης. Και βέβαια όσο καλύτερη και αρτιότερη ήταν αυτή η προετοιμασία, τόσο πιο αποτελεσματικός και πιο αξιόπιστος καθίσταται ο επαγγελματίας.

Το κάθε μέλος αυτής της κοινωνίας που μας περιβάλλει είναι σε θέση να ζει μαζί μας καθημερινά, να μας συναναστρέφεται, να συνεργάζεται μαζί μας και να μας παρατηρεί. Το κάθε μέλος αυτής της κοινωνίας που μας περιβάλλει είναι σήμερα σε θέση να μας κρίνει, να μας αποδεχθεί ή να μας απορρίψει, να μας εμπιστευθεί ή να μας αποφύγει. Το κάθε μέλος αυτής της κοινωνίας που μας περιβάλλει είναι σήμερα σε θέση να διαπιστώσει το επίπεδό μας και να πάρει τις αποφάσεις του...



ΣΥΝΤΑΞΙΟΔΟΤΙΚΟ
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ
OPTIMUM

Η ιστορία είναι γνωστή και πολύ οικεία. Γιατί ο χειμώνας έρχεται πάντα... Και για να τον απολαύσουμε πρέπει να είμαστε προετοιμασμένοι. Με OPTIMUM. Το νέο συνταξιοδοτικό της ΑΣΓΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ. Ό,τι αποδοτικότερο για μια ισόβια εξασφάλιση με τη μεγαλύτερη δυνατή απόδοση των επενδυσόμενων χρημάτων. Και για σας, και για τα αγαπημένα σας πρόσωπα! Ό,τι πιο σίγουρο γιατί το εγγυάται η ΑΣΓΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ. Η μεγάλη ασφαλιστική εταιρία που χωρίς μεγαλόστομες υποσχέσεις και διφορούμενες ερμηνείες πραγματοποιεί ό,τι υπόσχεται. OPTIMUM. Ό,τι καλύτερο για κάθε εποχή για όλη τη ζωή. Από σήμερα OPTIMUM για το αύριο...

Για να ζούμε καλύτερα

ΑΣΓΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ
για καλό και για κακό

ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΩΝ ΑΣΓΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ
ΑΣΦΑΛΕΙΣ - ΑΜΦΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ - ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ
ΚΗΦΙΣΙΑΣ 62, 151 25 ΜΑΡΟΥΣΙ, ΤΗΛ. 6898960 - 73, 6898980 - 89, FAX. 6898974

Α. ΓΕΩΡΓΙΟΥ: Η Universal Life σταθερά Πρώτη στη παραγωγή ασφαλιστρών

Αποτελέσματα Ασφαλιστικού Τομέα 1992

Η Universal Life σε παγκύπρια συνάντηση των διευθυντικών στελεχών της έκαμε μια γενική ανασκόπηση και συζήτηση πάνω σε διάφορα θέματα της αγοράς υπό το φως των στοιχείων και αποτελεσμάτων των ασφαλιστικών εταιρειών για το 1992 που κυκλοφόρησε ο Σύνδεσμος Ασφαλιστικών Εταιρειών στην Ετήσια Γενική Συνέλευση που πραγματοποιήθηκε στην Λευκωσία στις 7 Ιουλίου 1993.

Στη συνάντηση αυτή ο Διευθύνων Σύμβουλος της Universal Life κ. Α. Γεωργίου ανέλυσε τα αποτελέσματα των Εταιρειών και έδωσε την ευκαιρία να συζητηθούν τα διάφορα προβλήματα και οι εξελίξεις που σημειώνονται στον ασφαλιστικό τομέα και στην αγορά γενικότερα.

Σύμφωνα με τα επίσημα στοιχεία τα συνολικά ασφαλιστρά που καλύπτουν όλους τους κινδύνους και κλάδους ανήλθαν στα £98,5 εκατομ. που αντιπροσωπεύουν αύξηση 25,6%. Την μεγαλύτερη ποσοστιαία αύξηση που ανήλθε σε 45,8% σημείωσε ο κλάδος μηχανοκινήτων οχημάτων με συνολικά ασφαλιστρά £30,9 εκατομ. Η αύξηση αυτή οφείλεται κυρίως στη διεύρυνση της υποχρεωτικής ασφάλισης για κάλυψη ζημιών. Ο κλάδος Ζωής που είναι ο μεγαλύτερος κλάδος συνέχισε να παρουσιάζει σημαντική ανάπτυξη με ρυθμό αύξησης 21,9% σε σύγκριση με τον προηγούμενο χρόνο και το ύψος των πραγματοποιηθέντων ασφαλιστρών έφθασε τα £46,8 εκατομμύρια.

ΠΙΝΑΚΑΣ 1:
ΣΥΝΟΛΙΚΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΚΑΤΑ ΚΛΑΔΩΝ 1991-92

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΚΛΑΔΟΣ	1992	1991	ΑΥΞΗΣΗ 1992/91
	£ εκατ.	£ εκατ.	%
ΚΛΑΔΟΣ ΖΩΗΣ	46,8	38,4	21,9
ΓΕΝΙΚΟΣ ΚΛΑΔΟΣ	51,7	40,0	29,2
ΣΥΝΟΛΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ	98,5	78,4	25,6

Το ποσοστό των ολικών ασφαλιστρών για το 1992 επί του Ακαθάριστου Εγχώριου Προϊόντος, σε τρέχουσες τιμές, ανήλθε στο 3,2% σε σύγκριση με 2,4% το 1991. Παρά τη σημαντική ανάπτυξη στον τομέα ασφαλίσεων ζωής, το σύνολο των ασφαλιστρών ζωής σαν ποσοστό επί του ακαθάριστου εθνικού εισοδήματος παραμένει σε σχετικά χαμηλά επίπεδα ήτοι 1,5% ενώ το αντίστοιχο για τις χώρες της Ευρωπαϊκής Κοινότητας είναι 2,6% μέχρι 4,0% για τις πλείστες χώρες ενώ το κατά κεφαλή ασφαλιστρά ζωής είναι περισσότερο

από τέσσερις φορές μεγαλύτερο στην κοινότητα.

Αυτό οφείλεται στο πολύ μικρό ποσοστό εργασίας των Εταιρειών στον συνταξοδοτικό τομέα που γενικά η νομοθεσία δεν ευνοεί φορολογικώς με αποτέλεσμα η προσφορά ασφαλιστικών σχεδίων αφηρητέπησης να παραμένει σε χαμηλά επίπεδα. Ο Αναλυτικός Πίνακας Ασφαλιστρών Κλάδου Ζωής (Πίνακας 2) παρουσιάζει τ' ασφαλιστρά που πραγματοποιήσε κάθε εταιρεία στον κλάδο αυτό και το ποσοστό που πέτυχαν επί της συνολικής αύξησης. Αξιοσημείωτο παραμένει το γεγονός ότι 90% σχεδόν των ασφαλιστρών συγκεντρώνεται σε μόνο πέντε ασφαλιστικές εταιρείες από τις 11 που εργάζονται στον κλάδο, γεγονός που ενισχύει την άποψη ότι η κυριακή αγορά δεν μπορεί ν' απορροφήσει περισσότερες εταιρείες. Η Universal Life που ηγείται της αγοράς με ποσοστό 26,8% πέτυχε ρυθμούς ανάπτυξης μεγαλύτερους από το μέσο ρυθμό ανάπτυξης της αγοράς ενισχύοντας έτσι περαιτέρω την πρώτη θέση της στον κλάδο ζωής.

ΠΙΝΑΚΑΣ 2:
ΑΝΑΛΥΤΙΚΟΣ ΠΙΝΑΚΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΚΛΑΔΟΥ ΖΩΗΣ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΚΛΑΔΟΥ ΖΩΗΣ	ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ 1992		ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ 1991		ΑΥΞΗΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ 1991/92	ΠΟΣΟΣΤΟ ΕΠΙ ΣΥΝΟΛΙΚΗΣ ΑΥΞΗΣΗΣ
	£	%	£	%		
1 UNIVERSAL LIFE	12.516.260	26,8	10.184.582	26,5	2.331.678	27,9
2 EUROLIFE	9.462.065	20,2	7.444.282*	19,4	2.017.783	24,1
3 ΦΙΛΙΚΗ	8.027.386	17,2	7.549.049	19,6	478.337	5,7
4 INTERAMERICAN	6.084.944	13,0	5.040.633	13,1	1.044.311	12,5
5 ALICO	5.573.726	11,9	4.372.883	11,4	1.200.843	14,4
6 ΠΑΝΕΥΡΩΠΑΪΚΗ	1.559.684	3,3	1.242.090	3,2	317.594	3,8
7 MINERVA	1.329.655	2,8	900.521	2,3	429.134	5,1
8 ΠΑΓΚΥΠΡΙΑΚΗ	832.575	1,8	820.421	2,1	12.154	0,1
9 ΑΣΤΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ	736.896	1,6	90.770	0,2	646.126	7,7
10 BRITISH AMERICAN	451.376	1,0	481.131	1,3	(29.755)	(0,3)
11 ΦΟΙΝΙΞ	214.258	0,5	234.800	0,6	(20.542)	(0,2)
12 ΑΣΤΗΡ	N.A.	0,0	69.445	0,2	(69.445)	(0,8)
ΟΛΙΚΟ	46.788.825	100,0	38.430.607	100,0	8.358.218	100,0

* συμπεριλαμβανομένων των Γενικών Ασφαλειών & Manulife

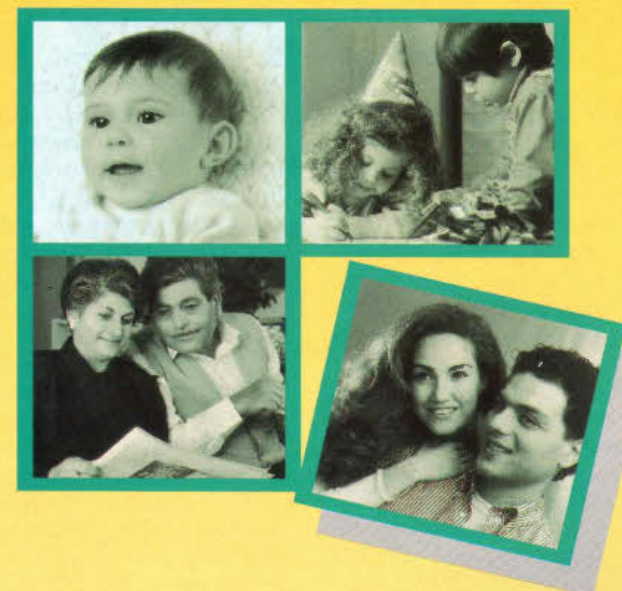
Όπως φαίνεται από τον Πίνακα ασφαλιστρών του κλάδου ζωής η αύξηση εισπραχθέντων ασφαλιστρών μεταξύ 1992 και 1991 ανήλθε στα £8,4 εκατομμύρια ποσό που ουσιαστικά αντιπροσωπεύει την καθαρή νέα εργασία των εταιρειών μέσα στο 1992 αφού λήφθησαν υπόψη ακυρώσεις και λήξεις ασφαλιστηρίων. Η

Universal Life και πάλι βρίσκεται στην Κορυφή του Πίνακα σημειώνοντας το μεγαλύτερο ποσό αύξησης ήτοι ποσοστό 27,9% επί του συνόλου. Οι αριθμοί αυτοί έρχονται σε αντίθεση με πρόσφατες ανακοινώσεις και εντυπωσιακές διαφημίσεις ασφαλιστικής εταιρείας όσον αφορά την παραγωγή νέας εργασίας. Ως εκ τούτου, τόνισε ο κ. Γεωργίου, επιβάλλεται όπως το Γραφείο του Εφόρου Ασφαλιστικών Εταιρειών επιληφθεί αυτού του είδους θέματα.

Στην συνέχεια εξεφράσθηκε και πάλι έντονη κριτική σχετικά με την ανάμιξη τραπεζικών λειτουργιών στην διαδικασία ασφάλισης και ιδιαίτερα στην πολιτική που εξασκείται όπου για την παραχώρηση δανείου ή άλλης τραπεζικής διευκόλυνσης απαιτείται σύναψη νέου ασφαλιστηρίου ζωής. Ένα ασφαλιστήριο που είναι υποχρεωμένος ο πελάτης να συνάψει ανεξάρτητα από τις ανάγκες του, τις ιδιαίτερες προτιμήσεις του για ασφαλιστική εταιρεία ή την ύπαρξη άλλων ασφαλιστηρίων ζωής με αποτέλεσμα να επιβάλλεται ακύρωση ασφαλιστηρίων άλλων εταιρειών

ών εις βάρος του πελάτη και να υπονομεύεται ο θεσμός. Τέλος, ο κ. Γεωργίου υπέδειξε ότι οι αρμόδιες αρχές δεν πρέπει να επιτρέψουν στο τραπεζικό σύστημα, για βραχυπρόθεσμα οφέλη, να υποσκάψει τον ασφαλιστικό θεσμό και να μειώσει τον ρόλο και την προσφορά του επαγγελματία ασφαλιστή.

Ασφάλεια Ζωής Σημαίνει...



~~Χωρίς πολλά λόγια είμαστε ειδικό σε
ότι αφορά την Ασφάλεια Ζωής γι' αυτό
η λέξη έγινε συνώνυμη με το όνομα
Universal Life που έχει γίνει κοινά απο-
δεκτό ότι είναι η Ασφαλιστική Εταιρεία
που διαφέρει και ενδιαφέρει!~~



γνωρίστε τη διαφορά!

ΙΚΑΝΟΠΟΙΗΤΙΚΑ ΤΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΣΤΙΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΖΩΗΣ

Διεισδύουν στην Κύπρο όλες οι εταιρείες του γνωστού ελληνικού ομίλου ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ

ΕΠΕΚΤΕΙΝΕΤΑΙ ΔΥΝΑΜΙΚΑ ΚΑΙ ΣΕ ΑΛΛΕΣ ΧΩΡΕΣ

Με ιδιαίτερα ικανοποιητικό ρυθμό αναπτύσσεται στην Κύπρο η ασφαλιστική εταιρεία ζωής ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ, γεγονός που κάνει τους υπεύθυνούς της να θεωρούν σαν εξασφαλισμένη την ανοδική της πορεία.

Για τα αποτελέσματα της τριετίας παρουσιάσε η εταιρεία στο νησί μας μίλησε σε δημοσιογραφική διάσκεψη στο "Χίλτον" ο διευθύνων σύμβουλος του ελληνικού ομίλου εταιρειών ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ κ. Παύλος Ψωμιάδης.

Στη διάσκεψη παρέστησαν επίσης ο αναπληρωτής γενικός διευθυντής της εταιρείας στην Κύπρο κ. Χριστάκης Ελευθερίου και οι κ.κ. Κ. Λουλουδάκης, διευθυντής πωλήσεων του ομίλου, Χρ. Δημόπουλος, διευθυντής δημοσίων σχέσεων και Θ. Αναγνωστόπουλος, διευθυντής της αναλογιστικής υπηρεσίας.

Μιλώντας στους δημοσιογράφους ο κ. Ψωμιάδης ανέφερε τα ακόλουθα:

"Ο Όμιλος Εταιρειών ΑΣΠΙΣ είναι σήμερα ο μεγαλύτερος ιδιωτικός όμιλος χρηματοοικονομικών υπηρεσιών που λειτουργεί στην Ελλάδα και εξυπηρετεί αμιγώς ελληνικά συμφέροντα.

Αποτελείται ήδη από επτά εταιρείες που καλύπτουν ένα μεγάλο φάσμα οικονομικών δραστηριοτήτων και είναι οι εξής:

- ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Ανώνυμη Ασφαλιστική Εταιρεία Ζωής.
- ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Ανώνυμη Εταιρεία Ασφαλίσεων Ζημιών.
- ΑΣΠΙΣ Εταιρεία Διαχειρίσεως Αμοιβαίων Κεφαλαίων.
- ΑΣΠΙΣ ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ (ASPIS BANK).
- ΑΣΠΙΣ Χρηματοπιστωτική Α.Ε.
- ΑΣΠΙΣ CARD Ε.Π.Ε. και

• ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Α.Ε.Ζ. Κύπρου.

Η παρουσία της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ στην Κύπρο ξεκίνησε το 1990 με την ίδρυση της Ασφαλιστικής Εταιρείας Ζωής.

Ξεκινώντας το 1990 με ένα υποκατάστημα και μερικούς ασφαλιστές, έφθασε σήμερα η εταιρεία να έχει υποκαταστήματα σ' όλες τις πόλεις της Κύπρου, να είναι πλήρως στελεχωμένη διοικητικά με αξιόλογα άτομα από την ασφαλιστική βιομηχανία και επαγγελματίες ασφαλιστές καριέρας στις πωλεις.

Το πραγματικά αξιοζήλευτο και επαγγελματικά καταρτισμένο δυναμικό πωλήσεων που έχει σήμερα η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Κύπρου εγγυάται τη δυναμική ανάπτυξη της εταιρείας στην Κύπρο.

Η σωστή συνεργασία μεταξύ διοίκησης και πωλήσεων είχε ως αποτέλεσμα την ανάληψη δύο ιδιαίτερα μεγάλων Ομαδικών Ασφαλίσεων Ζωής στην Κύπρο, του Προαιρετικού Ομαδικού Σχεδίου Ασφάλειας Ζωής και του Ομαδικού Σχεδίου Ασφάλειας Ζωής της Αρχής Ηλεκτρισμού Κύπρου.

Τα ομαδικά αυτά σχέδια έχουν εξασφαλίσει περίπου Λ.Κ. 150.000 ετήσια ασφάλιστρα για μια περίοδο πέντε χρόνων.

Ο ρυθμός ανάπτυξης της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ στην Κύπρο είναι ιδιαίτερα ικανοποιητικός και η ανοδική πορεία της Εταιρείας στην Κύπρο εξασφαλισμένη!"

ΤΑ ΜΕΛΛΟΝΤΙΚΑ ΣΧΕΔΙΑ

Αναφερόμενος στα μελλοντικά σχέδια του ομίλου ο κ. Ψωμιάδης,

είπε ότι μέχρι το τέλος του 1993 ο όμιλος θα ιδρύσει άλλες τέσσερις εταιρείες στον ασφαλιστικό χώρο και στο χώρο υγείας και ότι μελετά την ίδρυση άλλων δύο εταιρειών μέσα στο 1994.

Σε σχέση με την Κύπρο είπε ότι στόχος του ομίλου είναι να μεταφέρει στην Κύπρο όλες τις δραστηριότητες και τις εταιρείες του, κάτι που θα αποβεί προς αμοιβαίο όφελος αφού ο όμιλος θα επωφεληθεί των ευκαιριών που παρουσιάζονται στον τόπο μας, ενώ παράλληλα η Κύπρος θα επωφεληθεί από τις επενδύσεις.

Μέχρι σήμερα, είπε ο κ. Ψωμιάδης, η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ επένδυσε στην Κύπρο 1,5 εκ. λίρες.

Απαντώντας σε σχετική ερώτηση είπε ότι οι εταιρείες του ομίλου που θα έλθουν στην Κύπρο θα μετατραπούν σε κυπριακές.

Στη συνέχεια, ο κ. Ψωμιάδης, ανέφερε ότι ο όμιλος μπαίνει δυναμικά και στον πολυεθνικό χώρο αφού πρόσφατα διείσδυσε στη Σουηδία, ενώ στα τέλη του χρόνου θα κάνει άνοιγμα, στη Γερμανία. Ακόμη το 1994 σχεδιάζει να μπει στην Ουκρανία ή τη Ρουμανία.

Σε άλλο σημείο, ο διευθύνων σύμβουλος του ομίλου εξέφρασε απογοήτευση, γιατί στην Κύπρο λέγονται ανυπόστατα πράγματα σε βάρος της εταιρείας και πρόσθεσε πως οι ψιθύροι αυτοί δεν ωφελούν κανένα. Παράλληλα, διαβεβαίωσε ότι η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ θα συνεχίσει δυναμικά την παρουσία της στην Κύπρο.

"Υπήρξαν δυσκολίες στην αρχή - παρατήρησε - αλλά πάντα το ξεκίνημα είναι δύσκολο. Πρέπει να μάθουμε όλοι να ζούμε με τον ανταγωνισμό..."

ΠΑΙΔΙΚΑ ΧΑΜΟΓΕΛΑ ΑΠΟ ΤΗΝ EUROLIFE

Η Eurolife - η Εταιρεία που βάζει την Ζωή στην ΠΡΩΤΗ ΘΕΣΗ - είναι πλέον γνωστή για την σημαντική κοινωνική προσφορά της.

Αυτή την φορά επικορηγεί το τηλεοπτικό πρόγραμμα "Παιδικά Χαμόγελα" για τους μικρούς της φίλους. Σε συνεργασία με την παραγωγή του προγράμματος η Eurolife διοργάνωσε 2 απογευματινές συναντήσεις των παιδιών της εταιρείας όπου τα παιδιά είχαν την ευκαιρία να τραγουδήσουν, να απαγγείλουν δικά τους ποιημάκια και γενικά να διασκεδάσουν.



ΣΥΝΑΝΤΗΣΗ ΔΥΝΑΜΙΚΟΥ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΤΗΣ ΦΙΛΙΚΗΣ

Η Πάφος φιλοξένησε τους 130 και πλέον ασφαλιστές της Φιλικής στην καθιερωμένη παγκύπρια Συνάντηση του Δυναμικού Πωλήσεων που έγινε στο ξενοδοχείο Venus.

Μέσα σε μια ενθουσιώδη ατμόσφαιρα ο Διευθύνων Σύμβουλος της Εταιρείας κ. Δώρος Ορφανίδης και ο Εκτελεστικός Σύμβουλος κ. Ρόναλτ Γουότς χαιρέτησαν τους παρευρισκόμενους και καλωσόρισαν ένα μεγάλο αριθμό νέων Φιλικών, τονίζοντας την ιδιαίτερη σημασία που δίνει η εταιρεία στους ανθρώπους της και στην επαγγελματική και ποιότητα προσφορά υπηρεσιών προς τον πελάτη. Στην συνέχεια ο Βοηθός Διευθυντής Πωλήσεων κ. Στέλιος Παπανικολάου ανέλυσε τα μέχρι σήμερα αποτελέσματα της παραγωγής και ακολούθησε ομιλία από τον Διευθυντή Μάρκετινγκ και Πωλήσεων κ. Σπύρο Δρουσιώτη με θέμα "Στρατηγική Παραγωγικότητας".

Ενδιαφέρον παρουσίασε επίσης το ασφαλιστικό σκετς με θέμα την σωστή επικοινωνία και η συζήτηση, που οργάνωσαν οι κ.κ. Δημήτρης Καλλέργης Διευθυντής Υπηρεσιών Μάρκετινγκ, Κώστας Παπαϊωάννου Περιφερειακός Διευθυντής και ομάδα ασφαλιστών.

Η Συνάντηση έκλεισε με βράβευση ασφαλιστών που διακρίθηκαν για την παραγωγή τους.

Nordstern Colonia...

Εκεί που η ασφάλεια συναντάει τον άνθρωπο.



Η **Nordstern Colonia** δημιουργεί πρωτοποριακά ασφαλιστικά προγράμματα, σχεδιασμένα με γνώμονα τον Άνθρωπο και τις ανάγκες του. Για τον Άνθρωπο και το Περιβάλλον του. Προγράμματα που έρχονται ως αποτέλεσμα συσσωρευμένης γνώσης, μετά από δύο αιώνες ασφαλιστικής δραστηριότητας. Για να παρέχουν την Απόλυτη Ασφάλεια και Προστασία που όλοι μας χρειαζόμαστε. **Γνωρίστε μας.**

Α Σ Φ Α Λ Ι Σ Σ Ε Ι Σ Ζ Η Μ Ι Ω Ν · Ζ Ω Η Σ

Nordstern Colonia Hellas

μέλος του Ομίλου VINCI

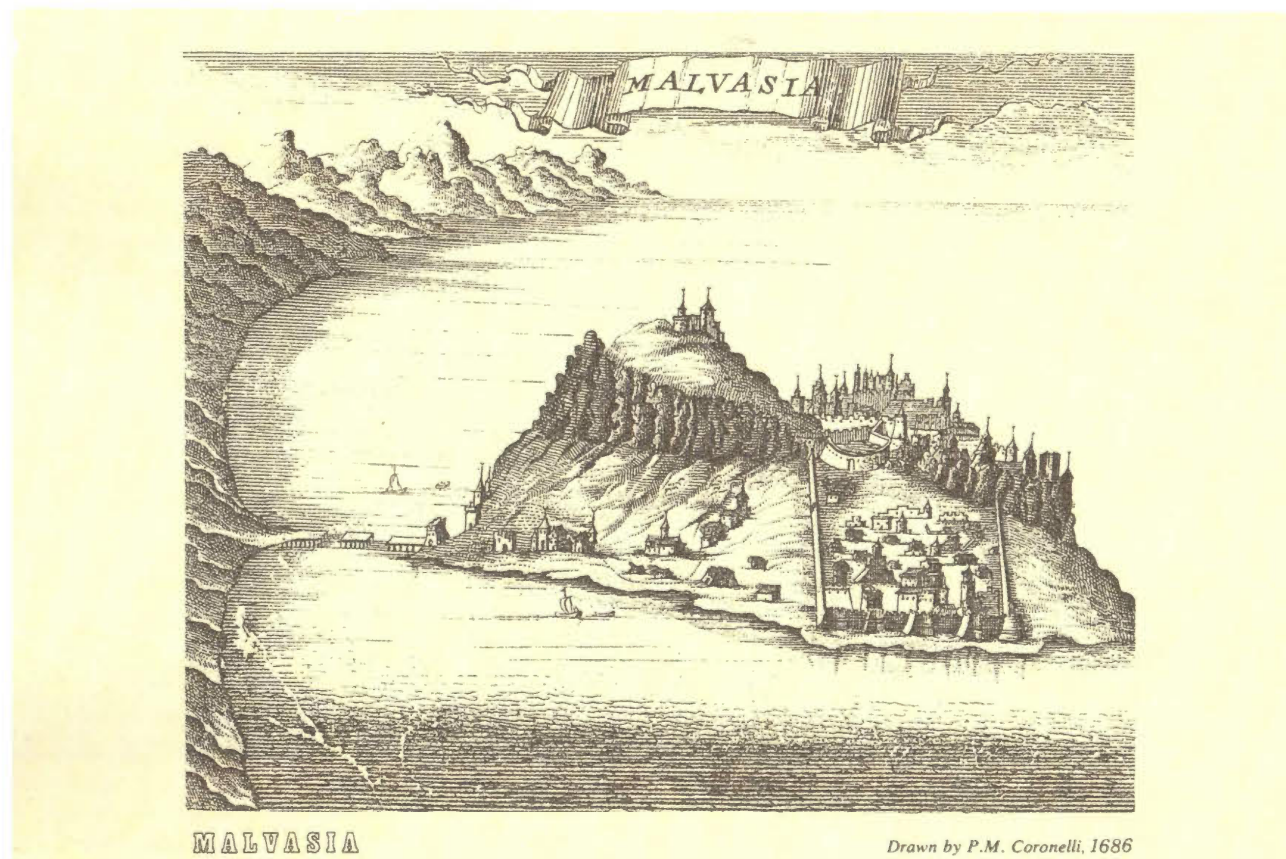
όπου η συνέπεια αποτελεί παράδοση

ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ:

ΔΙΟΝ. ΑΡΕΟΠΑΓΙΤΟΥ & ΜΑΚΡΗ 1, ΑΘΗΝΑ Τ.Κ. 117 42, ΤΗΛ.: 9218735-7, TELEX: 214213, FAX: 9224556



ΜΟΝΕΜΒΑΣΙΑ



MALVASIA

Drawn by P.M. Coronelli, 1686

ΤΟ ΚΑΣΤΡΟ ΤΩΝ ΛΟΥΛΟΥΔΙΩΝ

Εχω την τύχη, οι ρίζες της φαμίλιας μου, να βρίσκονται στο Μενεξέ Καλεσί, στο Κάστρο των Λουλουδιών, έτσι ονόμαζαν οι Τούρκοι την Μονεμβασία. Γι' αυτό και οι καλοκαιρινές διακοπές μου ήταν εκεί. Εκεί που σμίγει το παρελθόν με το παρόν και το παρόν με το μέλλον.

Έτσι, έχω τώρα μπροστά στα μάτια μου τον βράχο, που δεν έπαψε ποτέ να μου προκαλεί το δέος και

το θαυμασμό. Τον βράχο τον απροσπέλαστο με την "Μόνη έμβαση", στην οποία οφείλει και το όνομα του Μονεμβασίας ή Μονεμβάσια ή Μονοβασιά. Θυμήθηκα τότε τον Πausανία, εκείνος πρώτος μου κέντρισε την επιθυμία, στα γυμνασιακά μου χρόνια, να θέλω να γνωρίσω από κοντά την γη των πατέρων μου, αυτός, μου την έκανε ξεχωριστή! Η λακωνική Μινώα τον θάμπωσε με τον όγκο της, έναν γιγάντιο όγκο γκριζόμαυρο, εκεί στη θάλασσα, ν'

αρμενίζει μέσα στο χρόνο και μέσα στην καρδιά του.

Συνεπαρμένη από το όνειρο, άνοιξα το παράθυρο του δωματίου μου και είδα εκεί μπροστά μου, η θάλασσα να έχει πήξει από καράβια. Άνθρωποι φόρτωναν βαρέλια κρασί, ξέφυγε ένα και άνοιξε και γέμισε ο τόπος στυφιά μωρωδιά μούστου. Ήταν το κοκκινέλι, το περιφημο κρασί ο "μονεμβάσιος" των Βυζαντινών, η malvasia των Ενετών, το

Γράφει η ΕΦΗ ΠΑΡΑΣΚΕΥΑ
της Ιονικής Ζωής

malmsay που έκανε γνωστό ο Σαίξπηρ. Μα και οι γαλέρες ήταν Βενετσιάνικες, στο κατάρτι ψηλά κυμάτιζε η σημαία τους.

Τινάχτηκα, τί έπαθα; άρχισα να ονειρεύομαι με τα μάτια μου ανοιχτά. Το περιβάλλον άρχισε να με επηρεάζει.

Η "μόνη έμβαση" ήταν ορθόνοικτη και απροστάτευτη, ένα σκυλί μονάχα στεκόταν εκεί, να κουνά την ουρά του και ένας ζωγράφος του δρόμου να ζωγραφίζει το κάστρο με κάρβουνο και να πουλάει στους τουρίστες την ζωγραφική του. Χαιρέπσα μια μαυροφορεμένη γυναίκα και πάνω από την πόρτα που στεκόταν διάβασα την λέξη "Καφενείο". Τραπέζια, καρέκλες, ουρανός, πολύ φως. Το στενό δρομάκι πνιγόταν στο πράσινο. Μια κληματαριά κρατούσε ίσκιο στους περαστικούς και αυτό χανόταν σε μια στροφή πιο κάτω.

"Ανήφορος. Δύσκολα φτάνει κανείς στην κορφή", λέω γελώντας στη γυναίκα.

"Εύκολα. Πολύ εύκολα. Απ' το μονοπάτι αυτό... Όταν θα γυρίσετε πίσω, θα' χει αρχίσει και η κίνηση. Τώρα όλοι κοιμούνται".

Η "κίνηση". Α ναι... μαγαζιά με τουριστικά είδη, μπαρ για ποτό ή αναψυκτικό, ξενοδοχεία, σπίτια αναστηλωμένα και κατοικημένα από Έλληνες και ξένους. Η Μονεμβασία πνιγμένη στο πράσινο, όμως κοιμόταν ακόμα. Το μονοπάτι μ' έβγαλε σ' ένα ξέφωτο. Μια φραγκοσυκιά με χαιρετούσε την ώρα που σκαρφάλωνα στα βράχια. Πέρασα τις στοές του μεγάλου κάστρου, προχώρησα, βγήκα στην απάνω πόλη, τη γειτονιά των αρχόντων. Ανάμεσα στα χαλάσματα ορθωνόταν η Αγία Σοφία. Έξι αιώνες κουρνιαζουν στον τρούλο της. Έξι αιώνες στέκεται στην άκρη του βράχου έτοιμη να πηδήξει στο χάος. Πέρασα την ανοιχτή πόρτα, προχώρησα, οι μάρτυρες, τοιχογραφίες περίτεχνες, ήταν οι μόνες ζωντανές παρουσίες. Ο αυτοκράτορας Ανδρόνικος που την έχτισε ήταν απών, ίσως να με περιμένει στην κάτω πόλη. Την πάνω γειτονιά στοιχειώνουν οι άρχοντες,

πιο πέρα είναι το σπίτι του Βενετσιάνου "προβλεπτή" του Ρενιέρη.

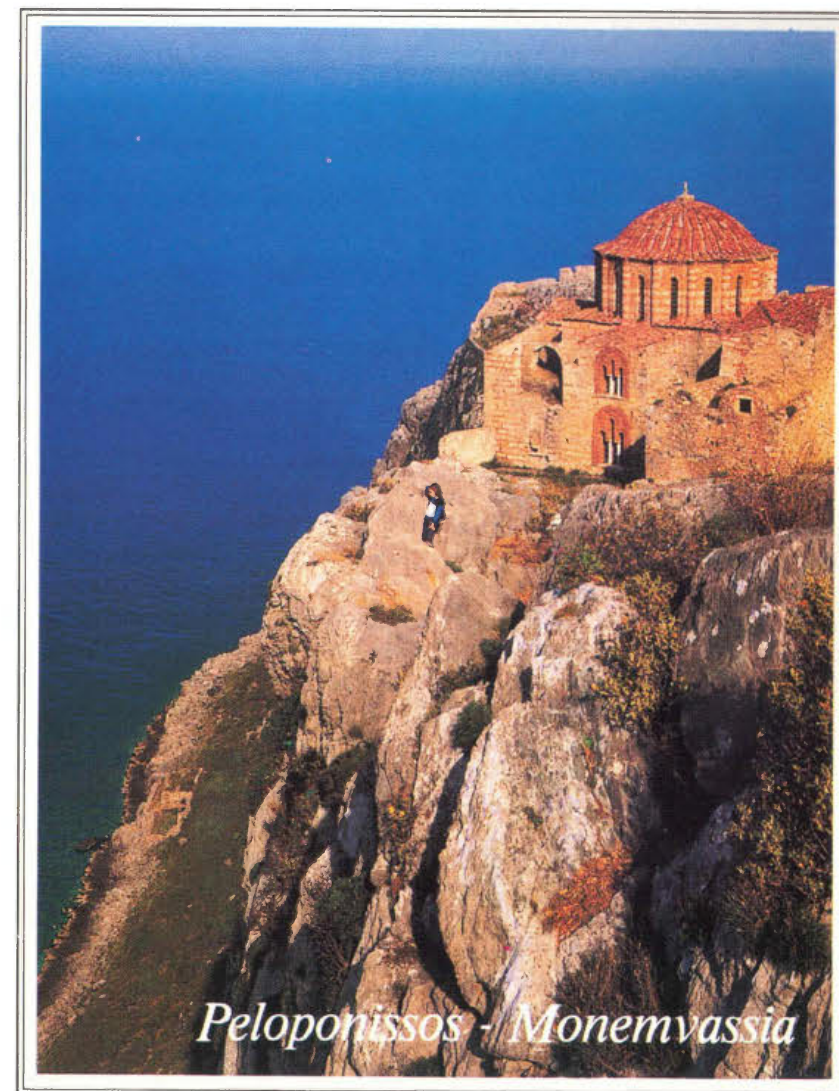
Έσκυψα και κοίταξα με στοργή την κάτω πόλη, εκεί είναι η γνήσια Μονεμβασία, αυτή που δεν προσκυνούσε αφέντες. Και ως απλώνόταν, λουρίδα στενόμακρη, και κάτω η θάλασσα γαλάζιος καθρέφτης, η κάτω πόλη πήρε διαστάσεις παραμυθιού, μια πολιτεία που τη σημάδευαν των ναών της οι τρούλοι. Ξεχώριζε στη μέση ο Ελκόμενος Χριστός, αυτή η αξέχαστη παρουσία του Βυζαντίου, συντροφεμένη από λογιές - λογιές εκκλησίες. Όταν ο Γοδεφρείδος Βιλλαρδουίνος έγινε αφέντης του Μοριά, η Γιολάντα ντε Κουρτεναί, η Φράγκισσα αυτοκράτορσα, θέλησε να τον κάνει βασιλιά του τόπου. Εκεί-

νος αρνήθηκε: "Δεν είμαι άξιος μιας τέτοιας τιμής αν δεν πάρω πρώτα το κάστρο της Μονεμβασίας".

Η πόλη του βράχου, ήταν το πετράδι που του έλειπε, χωρίς αυτό η κορώνα του θα ήταν άχρηστη.

Αδύνατο να προχωρήσω στα χαλάσματα, παντού τα πνίγανε τ' αγριόχορτα, παντού μιλούσαν μοναχά τα περασμένα. Κάπου εδώ θα καθόταν και ο Σιόρ Παναγιωτάκης Καλογεράς, άρχοντας σωστός, που δεν πρόδωσε τον λαό του.

Όταν καταδικάσανε τον Δούκα του Κλάρενς σε θάνατο, ο Εδουάρδος ο Δ' τον ρώτησε πως θα ήθελε να πεθάνει. "Να με πνίξετε σ' ένα βαρέλι κρασί της Μονεμβασίας", αποκρίθηκε, "έτσι θέλω". Τέτοιο κρασί δεν βρίσκεις πια. Οι



Peloponissos - Monemvassia

Νέοι Ορίζοντες στις ασφάλειες Ζωής!



ΟΡΙΖΩΝ

Η ασφαλιστική Εταιρία ΟΡΙΖΩΝ ΑΕΓΑ, με ιστορία και πείρα τριάντα ετών σε ομαδικές ασφαλίσσεις Ζωής και ασφαλίσσεις κατά παντός κινδύνου, εισέρχεται τώρα δυναμικά στον κλάδο ατομικής ασφάλισης Ζωής, με την αξιοπιστία και την φερεγγυότητα που είναι το σήμα κατατεθέν της Εταιρίας.

Με νέα πρωτοποριακά προγράμματα και ασφαλιστικά "πακέτα", ο ΟΡΙΖΩΝ καλύπτει τις ασφαλιστικές ανάγκες της Ελληνικής οικογένειας, και φροντίζει τους ασφαλισμένους του στον κλάδο Ζωής, με το ίδιο ενδιαφέρον που επί τριάντα χρόνια προστατεύει τους πελάτες του σε όλους τους κλάδους ασφάλισης.

Ταυτόχρονα, έχει δημιουργήσει τις συνθήκες για λαμπρή καριέρα για ασφαλιστικούς συμβούλους, που με πρόσθετα προσόντα την πείρα και το ήθος τους, θα στελεχώσουν την Διεύθυνση Πωλήσεων του κλάδου Ζωής της Εταιρίας.

Για περισσότερες πληροφορίες, επικοινωνήστε μαζί μας στα τηλέφωνα 01-322 7932/5 και 01-322 4023. Μπορεί να ανοίξετε νέους ορίζοντες στην επαγγελματική σας σταδιοδρομία!



Λεωφόρος Αμαλίας 26α, Αθήνα 105 57, Τηλέφωνο 01-322 7932/5, Fax 01-322 5540

πόλεμοι και οι θεομηνίες κατάστρεψαν τα κτήματα, στη Μονεμβασία όλα είναι τώρα παρελθόν. Η κάτω πόλη με τις δυο γειτονιές, των Κατπχομένων και των Κρητικών, δεν έχει άλλο να σε φιλέψει από νερό δροσερό, σωστή ευλογία στον ήλιο που φλέγεται τον Αύγουστο. Ήπια, δροσίσιτκα, ξαπόσταστα λίγο και έπειτα πήγα να δω τις παλιές εκκλησίες, σαράντα κάποτε που συντηρούσαν 400 παπάδες. Τον αριθμό που δικαιολογεί το γεγονός, ότι πολλοί αλλόθρησκοι γίναν εδώ χριστιανοί, γιαυτό τη λέγανε γειτονιά των Κατπχομένων.

Ο Ελκόμενος Χριστός λειτουργείται ακόμα, μεγάλη βασιλική με ψηλό τρούλο, έργο και αυτό του αυτοκράτορα Ανδρόνικου. Ασβεστωμένος πήρε μια όψη απαράδεκτη, τα παλιά κτίρια πρέπει να έχουν το χρώμα του χρόνου. Ποιος ξέρει τι ζημιές θα του έκανε και η ανακαίνιση που σημαδεύει ψηλά μια πλάκα" 1697 Μηνί Μαρτίω 6 ετελειώθη".

Τα βιβλία γράφουν: "Ο Ανδρόνικος Β' ουδεμίαν κλίσην είχε προς την πολεμικήν τέχνην, διότι ήτο αφοσιωμένος εις την φιλοσοφίαν". Καλέ μου Ανδρόνικε, σου απλώνω το χέρι. "Η πολεμική τέχνη" αυτό το τρομερό έγκλημα δεν σε συγκίνησε, γι' αυτό σε βρήκα παντού στη Μονεμβασία.

Δεξιά και αριστερά, στον Ελκόμενο, στην μεγάλη είσοδο, σώζεται ο θρόνος του και της αυτοκράτειρας Θεοδώρας, έργα τέχνης. Ο αυτοκράτορας Ανδρόνικος, "ο ύστερον δια του αγγελικού σχήματος μετονομασθείς Αντώνιος", έζησε εδώ κατά την παράδοση χρόνια εξορίας. Ό,τι συντηρεί τη δόξα της Μονεμβασίας είναι αυτός. Ο Ανδρόνικος! Πάνω ψηλά η Αγία Σοφία. Κάτω ο Χριστός ο Ελκόμενος. Ο κανηπλανάφτης μ' ένα μάτσο κλειδιά, τριγυρνά το ναό και κάνει διάφορες δουλειές, σε λίγο βγαίνει έξω. Μένω μόνη εκεί με τον Ελκόμενο Χριστό με δεμένα τα χέρια, περιλυπα και χαμηλωμένα τα μεγάλα μάτια του. Βήματα σταθερά ακούγονται πίσω μου, ένας παπάς με κοιτά χαμογελώντας. "Κοιτάζετε την εικόνα;", μου λέει, "είναι η τρίτη εικών του Ελκόμενου. Την πρώτη

μας την αφήρεσε ο Ισαάκιος Άγγελος, δια δόλου, εκάθη και η δεύτερα, δώρον του ευσεβούς Ανδρόνικου. Αυτή εδώ μας την έφεραν το 1700 από τους Κορφούς".

Δεν μίλησα. Μια άλλη εικόνα με είχε συνεπάρει. Αυτή 'ναι το μεγάλο έργο της Μονεμβασίας, αυτή μου τυπώθηκε σαν πύρινο καρφί στη μνήμη. Η Σταύρωση. Έξι αιώνες μετρά και στέκει ακατάλυτη, σύνθεση αυστηρή στη μορφή και τολμηρή στην καινοτομία της. Ένα πελώριο δάκρυ σημαδεύει το μάτι της Παρθένας Μαρίας, ένα δάκρυ πόνου που πέτρωσε. Σβήστηκαν οι άλλες εικόνες, παραμερίστηκαν μπροστά σ' αυτή.

"Θέλετε να σας ξεναγήσω;" ρωτά ο παπάς. "Θέλετε να σας οδηγήσω στην Χρυσάφιτσα; Η εικών της ήλθε εδώ ιπταμένη από τα χρύσαφα της Λακεδαιμόνος. Ω! των θαυμασίων σου Δέσποινα!!!"

Ο μικρός ναός δεν έχει να προσφέρει τίποτα σ' όσους αναζητούν μονάχα την τέχνη. Έδωξε και τους θρούλους ο "εξωραϊσμός". Περισσότερο με συγκίνησε ο Άγιος Νικόλαος με το δικέφαλο αετό του υπέρθυρου του. Ο Ανδρέας Λικνίος που τον έχτισε ήταν ένας από τους πιο μορφωμένους Έλληνες του καιρού του, ήταν γιατρός. Όταν τούρκεψε η Μονεμβασία, τον πήραν στην Κωνσταντινούπολη και τον κρεμάσανε. Στην εκκλησία του έβαλαν θρανία, πολύ θα τ' άρεσε η ιδέα, μια εκκλησία που έγινε σχολείο, ταιριάζει περισσότερο με την μνήμη του. Έξω όλα είναι λουσμένα με το δυνατό φως του ήλιου, η Χρυσάφιτσα ασβεστωμένη, μοιάζει σαν ξένη, μια καμπάνα κρεμασμένη σ' ένα δένδρο, άργουκουνιέται όταν φυσάει ο άνεμος και χτυπάει μόνη της. Περάσαμε από τον Άγιο Πέτρο, το παλιό τζαμί, τους τρεις μικρούς ναούς της Αγίας Άννας, φτάσαμε πάλι στον Ελκόμενο και ανηφορίσαμε για τη Μυρτιδιώτισσα, βασιλική με μεγάλο τρούλο.

"Και η Παναγία η Κρητικά;" ρώτησα.

"Αυτή είναι. Εδώ είναι τα Κρητικά. Θα μου επιτρέψετε όμως να φύγω. Με περιμένει και θ' ανησυχεί η γερόντισσα".

Ήθελα να μείνω μόνη μου και χάρηκα. Πλησίασα κοντά στο τέμπλο. Το φέρανε εδώ από τον Ελκόμενο και αφού δεν χωρούσε νόμισαν σωστό να το κόψουν στις δύο άκρες και να τις πετάξουν σε μια γωνιά. Ίσως, σκεπτόμουν, να μη το βρήκαν και πολύ "ορθόδοξο" το ξυλόγλυπτο, θαυμάσιο έργο, με δυο περιέργα τέρατα στην κορυφή του εκεί στον σταυρό. Οι δράκοι κοιτάζαν ο ένας τον άλλο και για πάρα πολλά χρόνια ανέπνεαν λιθάνι εκεί στον Ελκόμενο.

Ένας μαυριδερός, βαρύς τύπος, πέρασε το κατώφλι της εκκλησίας. Τον κοίταξα και θέλησα να δικαιολογηθώ.

"Είμαι ο φύλακας", αυτοσυστήθηκε. "Να με συμπαθάτε, αλλά οι ξένοι κλέβουν εικόνες και φεύγουνε. Όχι, όχι, δεν το' πα για σας. Πρέπει όμως να προσέχω αυτό είναι όλο.

"Και οι ντόπιοι καταστρέφουν;" είπα και του έδειξα τα πεταμένα κομμάτια τέμπλου.

"Τότες ακόμα δεν λογαριάζαμε τα παλιά. Θέλαμε να μούνε καινούρια. Ο Ελκόμενος λειτουργείται. Πώς να τα βλέπαμε ετούτα τα Βενετσιάνικα;"

Έτσι λοιπόν, "Βενετσιάνικα". Δεν είπα λέξη. Κατέβηκα τα λίγα σκαλιά και βρέθηκα στην πλατεία. Η θάλασσα, σ' όλες τις αποχρώσεις του γαλάζιου, τραβούσε κατά το Νοτιά. Μαζί της και η στεριά κατά το Μαλέα. Από ένα σπιτι εκεί κοντά πετάχτηκε ένας κατάξανθος άνδρας. "Γκουντ μόνριγκ" μου λέει και προχωρεί. Ο ξανθός φαινόταν ευτυχισμένος, θα ήξερε το βράχο γωνιά-γωνιά, τον είδα να πηγαίνει προς τα κάτω γρήγορα, πηδώντας από πέτρα σε πέτρα. Είναι "συγγραφέας" μου λέει ένας εργατής, που κουβαλούσε ένα κουβά με λάσπη. Τον κοιτάζω και κοιτάζω και το σπιτι που χιζόταν. "ΠΩΛΕΙΤΑΙ" έλεγε η επιγραφή. Και πόσα άλλα δεν είχαν πουληθεί. Όσοι έρχονται να μείνουν εδώ, ψάχνουν για λίγο Βυζάντιο ή για λίγες βενετσιάνικες φευδαισθήσεις.

Γύρισα πάλι στο Καφενείο, η μαυρισμένη γυναίκα ζύμωνε.

"Θα πλύνω τα χέρια μου και θα σας ψήσω καφέ", μου λέει. "Ωραι-

Η άμεση ανταπόκρισή μας είναι η ευχή μας να συνεχίσει η SOFTEX το δημιουργικό της έργο.



Τα έργα μετράνε πάντα περισσότερο από τα λόγια. Η εταιρία μας GUARDIAN ROYAL EXCHANGE ASSURANCE PLC, ανταποκρινόμενη πλήρως και με συνέπεια στις συμβατικές της υποχρεώσεις προέβη σε ολοσχερή εξόφληση των ζημιών της Αθηναϊκής Χαρτοποιίας Α.Ε. (SOFTEX), κατά το ποσοστό της αναλογίας της, από τη μεγάλη πυρκαγιά της 10/2/1993.

ΟΙ ΝΟΜΙΜΟΙ ΑΝΤΙΠΡΟΣΩΠΟΙ



GENKA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ

ΕΔΡΑ: ΛΕΩΦ. ΣΥΓΓΡΟΥ 106 - 117 41 ΑΘΗΝΑ - ΤΗΛ: 9227255
TELEX: 219678 DYNΑ GR TELEFAX: 9237768
ΤΗΛΕΓΡ. ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ: «ASFAGENKA»

ΥΠΟΚ/ΜΑ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ: ΜΗΤΡΟΠΟΛΕΩΣ 28 - 546 24 ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ
ΤΗΛ: 280.155 - 276.741 - 222.455 - FAX: 288.186

ος τόπος δεν είναι;”

-“Πανέμορφος” της απαντώ, και θυμήθηκα τις τόσες ιστορίες που μου’ λεγε η γιαγιά μου, σαν ήμουνα μικρό, για τη Μονεμβασιά.

Κάθησα πάλι στο βυζαντινό καλντεριμί, τα μαγαζιά τώρα είχαν ανοίξει, τα περισσότερα ταβέρνες πολυτελείας με βεράντες που βλέπανε στη θάλασσα, λίγα μπαρ και αρκετά τουριστικά.

-“Εδώ και παλιά ήταν το παζάρι τους”, λέει η γυναίκα, “και όλα αυτά τα μαγαζιά ήταν τότε σαράφικα. Χρυσάφι και ασήμι πολύ...”.

Από τη γωνία ξεπρόβαλε ο ταχυδρόμος, μια παρουσία για μένα απροσδόκητη.

-“Γράμμα από τη Γερμανία. Κερνάς;”

-“Κερνώ, κερνώ. Πάω να φέρω τα γυαλιά μου”.

Ο ταχυδρόμος στρογγυλοκάθισε. “Το καλοκαιράκι έχουμε κίνηση” είπε. Ήπια το ούζο του μονοκαπτανιάς και σκώθηκε. “Πάω και τ’ άλλα κι έρχομαι για το δεύτερο. Τηγάνισε και κανένα μπαρμπούνι”.

-“Να τηγανίσω και για σας μερικά;” με ρωτάει η γυναίκα.

-“Τα μονοθασιάτικα μπαρμπούνια είναι περίφημα. Θέλετε και λίγο ντόπιο κρασί; Είναι όμως λίγο βαρύ, πειράζει;”

Βρισκόμουν μέσα στη μέση στο παζάρι όπου “έρεεν ο χρυσός και ο άργυρος”, μέσα στα ανθισμένα γεράνια, κάτω από το αγιόκλημα, ένας απλός άνθρωπος που στις φλέβες του κυλούσε αίμα ίδιο με αυτών εδώ των ανθρώπων. Που περιφρονεί τα “ΠΩΛΕΙΤΑΙ” των άλλων, που αγοράζει και πουλάει, με την φαντασία του, όνειρα. Ο Βιλλαρδουίνος θα έπινε βέβαια μαλβαζία γλυκόπιση. Μα εγώ προτιμώ το ασπρόξανθο μπρούσκο της Μονεμβασιάς. Το τώρα από το χθες, ίσως, ποιος ξέρει, και από το αύριο.

Έφη Παρασκευά

Γ. ΨΑΡΡΑΣ: Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων Ομίλου INTERAMERICAN



Τα 22 και πλέον χρόνια της παρουσίας του Ομίλου INTERAMERICAN στην Ελλάδα, χαρακτηρίζονται από συνεχή ανοδική πορεία και κάθε κίνηση της Διοίκησης για παραπέρα ανάπτυξη μελετάται προηγουμένως με προσοχή και σε βάθος, για το καλύτερο δυνατό αποτέλεσμα.

Με βάση τη συλλογιστική αυτή και κάτω από τις νέες διαμορφωμένες συνθήκες τέθηκε επιτακτική η ανάγκη της Διοικητικής Ενίσχυσης του Δικτύου Πωλήσεων του Ομίλου - που ως γνωστόν αποτελεί το κυρίαρχο στοιχείο της INTERAMERICAN - με νέα σύγχρονη δομή που να μπορεί πρώτον ν’ ανταποκριθεί απόλυτα και ευέλικτα στις απαιτήσεις ενός πολύπλευρου χρηματοοικονομικού ιδρύματος - όπως είναι πλέον η INTERAMERICAN - και δεύτερον να θωρακίσει τον Όμιλο απέναντι στο έτος 2000.

Η νέα διοικητική δομή του δικτύου Πωλήσεων του Ομίλου INTERAMERICAN, εσπάζει το ενδιαφέρον της αφ’ ενός στην αναβάθμιση του δικτύου πωλήσεων μέσα απ’ το υπάρχον πλούσιο ανθρώπινο δυναμικό και αφ’ ετέρου σ’ ό,τι πιο πολύτιμο διαθέτει μια ασφαλιστική εταιρία, τους πελάτες της.

Για το λόγο αυτό δημιουργήθηκε η τόσο σημαντική θέση Γενικού Διευθυντή Πωλήσεων του Ομίλου και ο ζωτικός αυτός ταμέας ανατέθηκε στον από 20ετίας πολύτιμο συνεργάτη του Ομίλου κ. Γ. Ψαρρά, ο οποίος μέχρι πρότινος ήταν Διευθυντής Marketing.

Ο κ. Γ. Ψαρράς, στέλεχος με μεγάλη πείρα στις Πωλήσεις, έχει σημαντικό παρελθόν προσφοράς στον Όμιλο INTERAMERICAN, αφού αποτελεί σάρκα από τη σάρκα της. “Η πλούσια εμπειρία του, η εγνωσμένη θεωρητική του κατάρτιση και πρακτική γνώση στο χώρο των Πωλήσεων, οι διοικητικές του ικανότητες, η αφοσίωσή του και τα άλλα ανθρώπινα προσόντα που διαθέτει ο κ. Γ. Ψαρράς, αναμένεται να δώσουν νέα ώθηση στην ανάπτυξη των Πωλήσεων”

τόνισε ο κ. Δ. Κοντομηνάς κατά την αναγγελία των νέων καθηκόντων του κ. Γ. Ψαρρά, στα διοικητικά στελέχη.

Ο κ. Γ. Ψαρράς, γεννήθηκε στην Νάξο το 1949. Είναι έγγαμος και έχει δύο παιδιά. Είναι πτυχιούχος Διοίκησης Επιχειρήσεων του Παντείου Πανεπιστημίου. Ξεκίνησε την καριέρα του το 1967 στην “ΕΛΛΗΝΙΚΗ”, το 1968 έγινε έγινε Προϊστάμενος του Κλάδου Πυρός και το 1970 Προϊστάμενος Γενικών Ασφαλειών. Το 1972 ανέλαβε Προϊστάμενος Γενικών Ασφαλειών στην LEGAL & GENERAL, όπου παρέμεινε μέχρι το 1974, οπότε ανέλαβε στην INTERAMERICAN την ίδρυση του νεοσύστατου Τμήματος των Γενικών Ασφαλειών. Το 1980 προήχθη σε Υποδιευθυντή της INTERAMERICAN Ζημιών, όπου παρέμεινε μέχρι τον Ιούλιο του 1985, όταν μετατέθηκε στην Διεύθυνση Πωλήσεων με ευθύνη την ανάπτυξη των Γενικών Ασφαλειών. Στις 24 Ιουλίου 1985, ο κ. Δ. Κοντομηνάς μετέθεσε τον Γ. Ψαρρά από τον χώρο των Γενικών Ασφαλειών, όπου ήταν Υποδιευθυντής και είχε μια επιτυχημένη 11ετή παρουσία, στον τομέα των Πωλήσεων, διαβλέποντας μια περισσότερο επιτυχημένη σταδιοδρομία στο νευραλγικό αυτό χώρο. Το 1987 προήχθη σε Δ/ντή Marketing, θέση στην οποία παρέμεινε μέχρι σήμερα οπότε ανέλαβε την θέση του Γενικού Διευθυντή Πωλήσεων του Ομίλου INTERAMERICAN.

Βασικοί άξονες πάνω στους οποίους αναμένεται ότι θα κινηθεί το δίκτυο Πωλήσεων, ύστερα από το νέο διοικητικό σχήμα που προέκυψε είναι:

- α) Περαιτέρω ανάπτυξη των Πωλήσεων.
- β) Καλύτερη αξιοποίηση του Δικτύου Πωλήσεων.
- γ) Προσαρμογή των ήδη υπάρχοντων προϊόντων στις ανάγκες του κοινού και δημιουργία νέων πρωτοποριακών προγραμμάτων.
- δ) Τεχνοκρατική κατάρτιση του ανθρώπινου δυναμικού του Δικτύου.
- ε) Σύσφιξη των σχέσεων του Δικτύου και του Διοικητικού Προσωπικού.

Η ευελιξία που χαρακτηρίζει το νέο διοικητικό σχήμα, στο χώρο των Πωλήσεων, είναι απότοκος της προσωπικότητας των στελεχών που ανέλαβαν να υλοποιήσουν τους φιλόδοξους στόχους του Ομίλου INTERAMERICAN και να δρομολογήσουν τις διεργασίες που θα επιτρέψουν να φθάσει στο έτος 2.000 ισότιμα, ανάμεσα στους μεγάλους Ευρωπαϊκούς Οικονομικούς Οργανισμούς.



ΑΓΡΟΤΙΚΗ
ΖΩΗ
Σ

ΠΑΡΙΣΙ

Πολύ τυχεροί όσοι από την Αγροτική Ζωή απόλαυσαν το καλοκαιρινό ταξίδι στο Παρίσι. Πραγματικά η εταιρία είχε εξασφαλίσει ότι καλύτερο έχει να δείξει το Παρίσι σήμερα και φυσικά στα πλαίσια του περιορισμένου χρόνου. Κρουαζιερόπλοιο - BATEAUX PARISIENS με βόλτα στο Σηκουάνα, επίσκεψη στο Μουσείο Λούβρου, Παναγία Παρισίων, Μουσείο Πικασό, Μονμάρτη, Γαλλικό κρασί, DISNEY LAND, Γαλλικό LIDO, Βερσαλλίες, Γαλατικό περιβάλλον, και χρόνο για ψώνια στην πόλη της μόδας κ.ά.

Τα πρόσωπα μικρών και μεγάλων χαρούμενα και ευτυχισμένα, όλοι γέμισαν αναμνήσεις στο μυαλό και αρκετά ψώνια για το σπίτι και τους φίλους.

Όλοι ενωμένοι κι αγαπημένοι κάτω από κοινούς στόχους και επιδιώξεις γλέντησαν, τραγουδούσαν, χάρηκαν, ξεκουράστηκαν παίρνοντας δυνάμεις για νέους αγώνες και νέες επιτυχίες.

Κουβενιάζοντας σε κάποιες στιγμές ξενάγησης στους δρόμους και τα Μουσεία με κάποιους Managers είδα σε μερικούς και το μεγαλείο της καρδιάς των ασφαλιστών μας που τόσο μας κάνει περήφανους ακούγοντας την επιθυμία τους να ήταν δυνατόν να κέρδιζαν περισσότεροι κι άλλοι ασφαλιστές κι άλλοι συνάδελφοι. Μερικοί το είπαν: γυρίζοντας θα αγωνισθούν πιο πολύ ώστε να μεγαλώνει η Αγροτική Ζωή και συγχρόνως να μεγαλώνουν και οι χαρές των ανθρώπων της. Άλλωστε σήμερα υπάρχουν όλες οι προϋποθέσεις επιτυχίας.

Ο κ. Παπαμιχαλόπουλος Κ. διευθύνων Σύμβουλος κοντά στους ανθρώπους του φρόντιζε ώστε τίποτα να μη λείπει στις καλά οργανωμένες και πλούσιες στιγμές



του προγράμματος. Ας δούμε όμως το πρόγραμμα:

1η Μέρα: Άφιξη στο Παρίσι. Ελεύθερος χρόνος για ψώνια και το βράδυ αξέχαστο δείπνο, απαλή μουσική και νυχτερινή παρουσίαση του Παρισίου με το κρουαζιερόπλοιο BATEAU PARISIENS.

2η Μέρα: Ξενάγηση στο Παρίσι - Μουσείο Λούβρου. Γαλλικό γεύμα στο εστιατόριο FONTAINES SAINT HONORE που ιδρύθηκε το 1443. Ελεύθερος χρόνος για ψώνια και το βράδυ μεταφορά στην Μονμάρτη με δείπνο στο LA CREMAILLERE 1990 και βόλτα στις πλατείες με τους υπαίθριους ζωγράφους.

3η Μέρα: Όλη τη μέρα στην DISNEY - LAND στο μαγικό κόσμο του DISNEY και το βράδυ σ' ένα αυθεντικό περιβάλλον Γαλατικό στο εστιατόριο NOS ANCETRES LES GAULOIS.

4η Μέρα: Μουσείο ΠΙΚΑΣΟ και γεύμα στο Μουσείο Κρασιού. Το βράδυ στο περίφημο Γαλλικό Καμπαρέ LIDO.

5η Μέρα: Ξενάγηση στα ανάκτορα και τους κήπους των Βερσαλλιών. Ελεύθερος χρόνος για περπάτημα και ψώνια, βράδυ GALA σ' ένα πύργο έξω απ' το Παρίσι.

6η Μέρα: Αναχώρηση - Επιστροφή.

Συγχαρητήρια στους διοργανωτές και τις υπεύθυνους που δούλεψαν για την επιτυχία αυτής της εκδρομής. Τα χαρούμενα πρόσωπα, τα χαμόγελα επιτυχίας, οι ευτυχισμένες φωνές μικρών και μεγάλων θα μας μείνουν αξέχαστες.

Η αγάπη και απλότητα αρκετών φίλων της Αγροτικής και η ζεστή

παρέα θα μας μείνουν για καιρό...

Και βέβαια κρίνουμε σωστό να αναφέρουμε μερικές σκέψεις που ελέχθησαν στο επίσημο δείπνο και αφορούσαν παρόντες και μη στο ωραίο αυτό ταξίδι ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ - ΠΑΡΙΣΙ: Ο Διευθυντής Πωλήσεων κ. Γ. Γεωργάκης, καλωσορίζοντας τους επιτυχόντες συνεργάτες της Εταιρίας στο διαγωνισμό του 1992 για το ταξίδι στο Παρίσι - EURODISNEYLAND, τους ευχαρίστησε για την προσπάθεια που κατέβαλαν αυξάνοντας θεαματικά την παραγωγή τους συμβάλλοντας έτσι ουσιαστικά στην άνοδο της Εταιρίας.

Οι ασφαλιστές της Αγροτικής Ζωής πάνοπλοι με σύγχρονα ασφαλιστικά προγράμματα, με αναπτυξιακό και αξιολογικό Κανονισμό Πωλήσεων, με άρτια υποστήριξη από τις διοικητικές υπηρεσίες αλλά, το κυριότερο, με την ανθρώπινη δύναμή τους, είναι από τους πλέον σύγχρονους επαγγελματίες της αγοράς.

Κλείνοντας το σύντομο λόγο του ο κ. Γεωργάκης ευχήθηκε στους συνεργάτες, "Καλή Αντάμωση στο επόμενο ταξίδι για την Αμερική, το 1994".

Ο Διευθύνων Σύμβουλος κ. Κ. Παπαμιχαλόπουλος, μεταξύ άλλων είπε ότι το 1992 αποτελεί σταθμός στην πορεία της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ αφού μέσα στην χρήση αυτή επιλύθηκαν τα σοβαρά οργανωτικά, διαχειριστικά και άλλα προβλήματα που αντιμετώπιζε η Εταιρία.

Οι αποφάσεις και τα μέτρα που ελήφθησαν οδήγησαν, στην πραγματοποίηση του θετικού οικονομικού αποτελέσματος των 816.000.000 δρχ. και έφεραν την ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ στην πρώτη θέση από πλευράς κερδών μεταξύ των Ελληνικών Ασφαλιστικών Εταιριών Ζωής το 1992.

Ο κανονισμός Πωλήσεων που σχεδιάστηκε έτσι, ώστε μέσα από τα κίνητρα και τις αμοιβές που παρέχει, να δημιουργεί σωστούς επαγγελματίες έφερε μέσα στο 1993 τα θετικά του αποτελέσματα, αφού οδήγησε τόσο στην αύξηση των αμοιβών των συνεργατών όσο και στην θεαματική αύξηση της παραγωγής. Υπολογίζουμε ότι από

τα υπάρχοντα στοιχεία προβλέπεται ότι η συνολική παραγωγή της Εταιρίας θα φθάσει, κατά το 1993, σε 9,5 δισεκατομμύρια δρχ. ενώ τα κέρδη της θα ξεπεράσουν το 1,2 δισεκατομμύριο δρχ. και ανήγγειλε ότι: Μέσα στον Σεπτέμβριο θα κυκλοφορήσει το νέο αναπροσαρμοζόμενο πρόγραμμα μικτής ασφάλισης, το οποίο θα συνδυάζεται και με συμπληρωματικές καλύψεις που θα ακολουθούν τις αναπροσαρμογές της βασικής.

Η Εταιρία επίσης απεφάσισε να πραγματοποιήσει το Συνέδριο των Πωλήσεων εν πλώ, στις 22-25/10/93 με πολυτελέστατο κρουαζιερόπλοιο.

Στο Συνέδριο αυτό θα γίνουν και άλλες σημαντικές ανακοινώσεις που θα αφορούν τα προϊόντα της Εταιρίας και το Δίκτυο Πωλήσεων.

Η προσπάθεια για περαιτέρω ανάπτυξη της Εταιρίας τόσο από πλευράς της Διοίκησης όσο και από πλευράς Διοικητικών Υπηρεσιών και Δικτύων Πωλήσεων θα συνεχισθεί και είναι βέβαιο ότι η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ θα εξακολουθήσει να κυριαρχεί στην Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά και κατά τα επόμενα χρόνια.



ΒΡΑΒΕΥΣΗ ΣΤΗΝ ΠΡΑΞΗ



ΤΙΜΗΘΗΚΑΝ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ 10ΕΤΙΑΣ



Έγινε όπως ταιριάζει σε ανάλογες περιπτώσεις. Σεμνά, απλά, χωρίς πολλά λόγια, έγινε μια εκδήλωση καρδιάς όπου μίλησαν οι κοινοί αγώνες, οι αναμνήσεις μιας δεκαετίας και το έργο. 124 συνεργάτες της Ελληνοβρετανικής που ζήσανε τα τελευταία 10 χρόνια το μεγάλο της εταιρίας γεμάτοι συγκίνηση άκουγαν τον Δούκα Παλαιολόγο και τον πατέρα Γιάννη Παλαιολόγο και τον Πρόεδρο της Eagle Star που πριν 17 χρόνια κατέστρωναν τα σχέδια, να μιλούν, αλλά σίγουρα το μυαλό τους παρακολουθούσε σε μυστική κινηματογραφική ταινία τις δυσκολίες, τις πρωτοπορίες, τα νέα προϊόντα που άνοιγαν δρόμο στην ελληνική Ασφαλιστική Αγορά και που τόσο συνέβαλε η Ελληνοβρετανική και φυσικά έκαναν καινούργια όνειρα για νέες κατακτήσεις!

Έργο ζωής που θα θυμίζει μια

καρφίτσα ορόσημο 10ετίας που άλλες φορές θα φαίνεται στο πέτο, άλλες όμως στην ωριμότητα, στο μεγάλωμα, στις αμοιβές, στις θέσεις, στην ανάπτυξη νέων ανθρώπων, στη φιλία, στην αναγνώριση των πελατών, στον σωματοφύλακα ζωής, στον πακτωλό, στην Ασφάλεια, στην πράξη!...

Συγχαρητήρια στους άξιους επαγγελματίες της Ελληνοβρετανικής και τους σοφούς ηγέτες τους. Εμείς καμαρώνοντας παραθέτουμε τα ονόματά τους, ευχόμενοι πολλές δημιουργικές 10ετίες γεμάτες υγεία και επιτυχίες!

Ε. Σπύρου

ΟΙ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ 10ΕΤΙΑΣ της Ελληνοβρετανικής που βραβεύτηκαν στην ειδική τελετή.

1. ΝΤΑΛΙΑΝΗ ΑΓΓΕΛΙΚΗ
2. ΤΡΟΥΛΗΣ ΜΙΧΑΗΛ 3. ΓΡΑΜΜΑΤΙΚΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ 4. ΔΡΕ ΒΑΣΙΛΙΚΗ 5. ΤΖΕΡΡΑ ΑΛΙΚΗ
6. ΒΑΡΕΛΤΖΙΔΟΥ ΒΙΛΛΥ 7. ΚΑΤΣΟΥΝΑΚΗ ΣΤΕΛΛΑ 8. ΑΡΓΥΡΑΚΟΣ ΑΝΤΩΝΗΣ 9. ΛΥΡΑΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ 10. ΚΑΠΑΜΙΔΗΣ ΠΛΑΤΩΝ 11. ΝΙΚΟΛΟΠΟΥΛΟΥ ΜΑΡΙΑ 12. ΛΕΟΠΟΥΛΟΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ 13. ΚΟΥΤΕΝΤΑΚΗΣ ΜΕΝΕΛΑΟΣ 14. ΜΙΧΑΗΛ ΣΠΥΡΟΣ 15. ΑΡΑΜΠΑΤΖΗ ΜΑΡΙΑ 16. ΚΑΡΑΛΙΩΤΑΣ ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ 17. ΚΑΡΑΝΙΚΟΛΟΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ 18. ΠΑΠΑΚΩΣΤΑΣ ΚΩΝ/ ΝΟΣ 19. ΒΑΣΙΟΥ ΜΕΡΟΠΗ 20. ΖΙΟΥΒΑ ΤΖΟΥΛΙΑ 21. ΛΟΥΚΑΝΙΚΑΣ ΙΩΑΝΝΗΣ 22. ΟΡΦΑΝΙΔΗΣ ΜΑΚΑΡΙΟΣ 23. ΚΑΪΑΦΑΣ ΑΝΔΡΕΑΣ 24. ΑΝΤΥΠΑΣ ΧΑΡΑΛΑΜΠΟΣ



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 αντικλείδι. 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**

Allianz 

**Η μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρία
της Ευρώπης.**

Κεντρικά Γραφεία: Α. Κηφισίας 124, Αθήνα 115 26, Τηλ.: 692 5205, Fax: 691 1150

Πάρτε ονόματα!

Οδηγός επιτυχίας για ξεκίνημα.



Όταν κάποιος ρώτησε πρόσφατα έναν πετυχημένο ασφαλιστή ποιά είναι η πιο σημαντική φάση στην πώληση ασφαλειών ζωής, η απάντηση ήταν: "Αυτό που θεωρώ σημαντικότερο στη δουλειά μου, είναι να παίρνω συστάσεις για νέους υποψήφιους πελάτες".

Λέγεται ότι οι πωλήσεις που θα κλείσετε αύριο εξαρτώνται από τις πόρτες που ανοίγετε σήμερα. Εδώ είναι μια τεχνική συστάσεων πλήρως δοκιμασμένη, που μπορείτε να χρησιμοποιήσετε για να ανοίξετε περισσότερες πόρτες υποψηφίων πελατών για ασφάλειες ζωής. Η τεχνική αυτή έχει αναπτυχθεί και δοκιμαστεί στην πράξη.

Όταν δοκιμάστηκε, ασφαλιστές που την χρησιμοποίησαν 15 φορές την εβδομάδα κατόρθωσαν να βρουν περίπου 25 νέους υποψήφιους πελάτες για να επισκεφθούν τις επόμενες εβδομάδες. Η μέθοδος έδειξε ότι παίρνοντας συστάσεις από μια τυχαία γνωριμία μπορεί να είναι εξίσου αποτελεσματικό όπως από ένα στενό φίλο.

1. Πάρτε ονόματα

Αυτό σημαίνει να κάνετε μια απλή ερώτηση στον γιατρό σας, τον δικηγόρο σας, τον γείτονά σας, σε ένα γνωστό σας. Είναι μια ερώτηση που γίνεται σε κάποιο άτομο που μόλις γνωρίσατε, ή σε οποιονδήποτε με τον οποίο συζητάτε οπουδήποτε και οποτεδήποτε:

"Θα ήθελα να σας κάνω μια ερώτηση, και θα ήθελα να την σκεφτήτε μια στιγμή πριν μου απαντήσετε. Σε ποιούς από τους ανθρώπους του κύκλου σας, κοινωνικού και επαγγελματικού, θα μπορούσαν να φανούν χρήσιμες οι υπηρεσίες μου;".

2. Αξιολογήστε τα ονόματα

Μόλις σας προτείνουν ένα όνομα, προσπαθήστε να πάρετε όσο πιο πολλές πληροφορίες μπορείτε.

"Τι δουλειά κάνει; Ποιές είναι οι προοπτικές της επαγγελματικής του εξέλιξης; Είναι παντρεμένος; Έχει παιδιά; κ.λπ." "Ποιά είναι η καλύτερη στιγμή να δώ τον υποψήφιο πελάτη; Μπορώ να τον δώ στη δουλειά ή θα ήταν καλύτερα να περιμένω μέχρι το βράδυ;"

3. Πάρτε την άδεια να χρησιμοποιήσετε το όνομα του κέντρου επιρροής

Βεβαίως, θα θέλετε να χρησιμοποιήσετε το όνομα του κέντρου επιρροής σας όταν πάτε να δείτε τον υποψήφιο πελάτη σας. Αλλά αν ρωτήσετε ευθέως για την άδεια, ίσως και να σας το αρνηθεί. Οι ακόλουθες φράσεις όμως, θα είναι σίγουρα

07.08.ΝΤΕΚ.Π.ΠΕΛΑΤ-2, πα, 09-07-93, 13:43:34

αποτελεσματικές και στο κέντρο επιρροής και στον υποψήφιο πελάτη σας:

"Πρόκειται να επισκεφθώ (τον/την όνομα του υποψήφιου), αλλά για να μην φανώ τελείως ξένος, μπορώ να του πω ότι σας γνωρίζω;"

Η συνηθισμένη απάντηση θα είναι "εντάξει" ή "Ναι, αλλά μην του πείτε ότι σας έστειλα εγώ". Μπορείτε να τον βεβαιώσετε πως όχι.

4. Επισκεφθείτε τον νέο υποψήφιο πελάτη σας

Το επόμενο βήμα σας είναι να επισκεφθείτε τον υποψήφιο πελάτη σας. Και είστε σχεδόν σίγουρος ότι θα έχετε μια καλή υποδοχή αν του πείτε:

"Κύριε (Όνομα υποψήφιου), έρχομαι εκ μέρους του (Όνομα κέντρου επιρροής), ο οποίος εκτιμώντας τις υπηρεσίες που προσφέρω, μου έδωσε το όνομά σας για να σας επισκεφθώ, θεωρώντας ότι θα σας φανώ χρήσιμος".

Ένα από τα πλεονεκτήματα αυτής της μεθόδου είναι ότι ο πληροφοριοδότης σας δεν χρειάζεται να είναι ένας στενός προσωπικός σας φίλος ή ένας πελάτης σας.

Γιατί να μην μάθετε αυτές τις φράσεις απ' έξω; Πείτε τις πολλές φορές μέχρι να τις λέτε εύκολα και φυσιολογικά. Τώρα δοκιμάστε αυτό τον τρόπο προσέγγισης και συγκρίνετε τα αποτελέσματά σας. Θυμηθείτε ότι χρησιμοποιώντας τον 15 φορές την εβδομάδα, ένας ασφαλιστής θα πρέπει να έχει 25 περίπου νέους υποψήφιους πελάτες.

Ενώ αυτή η μέθοδος προσέγγισης αφορά ανθρώπους του επαγγελματικού και κοινωνικού κύκλου του κέντρου επιρροής σας, έχετε κατά νου ότι μπορεί κάλλιστα να εφαρμοστεί σε οποιεσδήποτε ομάδες κοινής απασχόλησης ή ηλικίας. Υπάρχουν μεγάλες δυνατότητες για πωλήσεις στις ομάδες ανθρώπων μέσης ηλικίας, όπως επίσης και στις ομάδες ανθρώπων που αγοράζουν για τα παιδιά τους ή για τα εγγόνια τους.

(Πηγή: LIMRA)

Η επαγγελματική σταδιοδρομία συνεχίζεται ...



Photo: © THE IMAGE BANK

Μαζί μας... συνεχίζεται καλύτερα.

Καλύτερα, γιατί η εταιρία μας προσφέρει εξαιρετικούς όρους και καλή σχέση συνεργασίας, προοπτικές γρήγορης εξέλιξης, ασφαλιστικά προϊόντα που «πουλούν από μόνα τους», συνεχή επιμόρφωση και συνδυάζει τη σύγχρονη αντίληψη με τη σιγουριά της πείρας.

Τηλεφωνήστε μας για μια συνάντηση στο 5223.300 και ελάτε να συζητήσουμε.



ΕΘΝΙΚΟΝ ΙΔΡΥΜΑ
ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ Α.Ε.

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

Που, Πως και πότε καθόμαστε όταν πουλάμε ασφάλειες.

Γιατί ν' ασχοληθούμε μ' αυτό το θέμα; Υπάρχει λόγος να θάλουμε κανόνες; Τι σημασία έχει πως καθόμαστε όταν κάνουμε συνευξέεις πωλήσεων; Ναι δεν είπαμε να κάνουμε την ζωή μας δύσκολη και να αγωνιούμε αν είμαστε καλά έτσι ή όχι. Το καλύτερο είναι να καθόμαστε ήρεμα κι απλά απέναντι στους άλλους. Η στάση και ο τρόπος όμως που καθόμαστε προδίδουν και φανερώνουν και τον εσωτερικό μας κόσμο. Για ένα μεγάλο διάστημα οι άπειροι και νέοι συνήθως πωλητές περνάνε μια μεγάλη σύγκρουση ανάμεσα σ' αυτό που είναι και σ' αυτό που θέλουν να δείξουν, σ' αυτό που δείχνουν και σ' αυτό που θα ήθελαν να δείξουν, σ' αυτό που δείχνουν και σ' αυτό που πραγματικά θα έπρεπε να είναι. Αποτέλεσμα αυ-

τών των συγκρούσεων είναι να κάνουν αρκετές μάχες και σίγουρα να καταβάλουν μεγαλύτερη προσπάθεια, με πολύ ψυχικό κόστος, με αγωνία, με στρες, με αγχώδεις κινήσεις, με κοκκίνισμα στα μάγουλα, με δάγκωμα νυχιών, με άβουλες ενέργειες, με ψέμματα, με αποτυχίες, με διπλές και τριπλές προσπάθειες απ' το κανονικό.

Έτσι, για να μπορούμε στο θέμα πρέπει να γνωρίζουμε αυτό που κάπως επιστημονικά λένε μερικοί "γλώσσα του σώματος".

Λένε πως το 55% των μηνυμάτων που ανταλλάσσουν μεταξύ τους οι άνθρωποι είναι κινήσεις και στάσεις του σώματος κι όχι λόγια. Οι διαφημιστές και πολιτικοί χρησιμοποιούν τα συμπεράσματα αυτά τα τελευταία

χρόνια, αλλά ο λαός μας έχει και λέξεις και παροιμίες και φράσεις για το θέμα. Απλοί άνθρωποι της αγοράς λένε πως με μια ματιά "τον έκοψα" τι σόι ήτανε ή λένε με το που μπήκε στο μαγαζί "κάτι δεν μου πήγαινε καλά" κ.λπ. Έχει λοιπόν μεγάλη σημασία που, πως και πότε καθόμαστε σαν ασφαλιστές, που θα είμαστε πιθανόν χρόνια, δίπλα σ' ένα πελάτη και που θα κριθεί και η πώλησή μας απ' την πρώτη εντύπωση. Το θέμα είναι μεγάλο και μπορεί να αποτελέσει αντικείμενο συγκέντρωσης υπ/τος ή εκπαιδευτικό θέμα των βασικών σεμιναρίων. Το ΝΑΙ επί τη ευκαιρία προτείνει στα τμήματα εκπαίδευσης των εταιριών να κάνουν και τέτοια θέματα κι όχι τιμολόγια και λεπτομέρειες ειδικών θεμάτων.

Πρακτικά λοιπόν προσπαθούμε να έχουμε μια καλή εμφάνιση, ντύσιμο, καθαροί, χτενισμένοι, ευγενείς, απλοί, και μπαίνουμε στο σπίτι ή μαγαζί ή γραφείο κάποιου υποψήφιου πελάτη. Το πρώτο που πρέπει να προσέξουμε είναι να δούμε που θα καθήσουμε. Δεν είναι εύκολο να σηκώσεις κάποιον από εκεί που τον βρίσκεις, αλλά με μια ματιά πρέπει να δούμε αν οι συνθήκες ευνοούν μια συζήτηση - πώληση ασφάλειας, όπου χρειαζόμαστε ν' ακουμπάμε

χαρτιά, τιμολόγια, p/c κ.λπ. Ευγενικά θα ζητήσουμε ένα τέτοιο χώρο για να είμαστε βολικά. Πολλοί ασφαλιστές χάθηκαν στην κυριολεξία σ' ένα δερμάτινο ή πάνινο καναπέ που βούλιαζε, με τα πόδια στον αέρα, κι άλλοι θράχνιασαν φωνάζοντας ν' ακούει ο άλλος στα πέντε μέτρα μακριά. Ζητάμε λοιπόν ένα χώρο που να είναι δίπλα μας ο πελάτης. Να μην μας ενοχλούν. Να ακουγόμαστε. Να μην έχει θορύβους, π.χ. τηλεόραση, κάποιον άλλο να χτυπά κάτι, ή να μιλάνε άλλοι δίπλα μας κ.λπ. Με απλότητα να πούμε "δεν με βολεύει εδώ" ή "θα είναι δύσκολο ένα τόσο σοβαρό θέμα να το μιλάμε στα πρόχειρα, στο πόδι ή μ' αυτές τις συνθήκες". Ζητήστε νέο ραντεβού αν δεν υπάρχουν συνθήκες καλές. Συζητήστε με παλιότερους συνεργάτες και θα σας πουν πάρα πολλά σ' αυτό το θέμα. Ζητήστε απ' το Διευθυντή σας να το αναλύσει επειδή είναι πολύ βασικό. Πότε καθόμαστε; Συνήθως καθόμαστε μετά τον πελάτη. Σε μεγαλύτερους στην ηλικία από μας εκτιμάται σαν σεβασμός. Γενικώς ο πελάτης θέλει σεβασμό. Εννοείται, δεν καπνίζουμε αν μπορούμε, καθόλου ή με άδεια πρώτα. Προτείνω καθόλου, εκτός, και δούμε να καπνίζει κι αυτός ή άλλοι.

Πώς καθόμαστε; Σεμνά, απλά και ακουμπώντας στην πλάτη της καρέκλας, που δείχνει σιγουριά. Καθόμαστε σ' όλη την καρέκλα κι όχι στην άκρη της. Η στάση αυτή έχει μεγάλη σημασία επειδή ο πελάτης μας βλέπει συνέχεια, μας μετρά, μας κρίνει. Αν είμαστε διπλωμένοι και σκυφτοί μπροστά και στην άκρη της καρέκλας, δείχνει ανασφάλεια, φόβο, έλλειψη σιγουριάς, αμηχανία, και ακριβώς το αντίθετο θέλει ο πελάτης από μας. Ο πελάτης θέλει έναν σίγουρο και ήρεμο ασφαλιστή γεμάτο αυτοπεποίθηση και γνώσεις για να στηριχθεί πάνω του. Βλέπετε πόση σημασία έχει...

Καλές συνθήκες λοιπόν σαν τόπος, χώρος, για το που θα καθήσουμε. Ευγενικά μετά τον πελάτη και καλά, ήρεμα, γεμάτα στην καρέκλα. Ξαναυπενθυμίζω πως το θέμα αυτό πρέπει να το προσέχουν οι εκπαιδευτές και να το αναλύουν διεξοδικά στους νέους τους ασφαλιστές (και παλιούς). Εμείς θα επανέλθουμε στο θέμα.

Ευάγ. Σπύρου

ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΟΥ

Αν ο ασφαλιστής δεν έμαθε ίσως ο εκπαιδευτής δεν δίδαξε...



Κατηγορήστε τον εαυτό σας και όχι τον ασφαλιστή αν δεν έγινε σωστά η εκπαίδευση. Αν ο ασφαλιστής δεν έκανε κάτι σωστά, μπορεί να είναι και δικό σας λάθος. Να έχετε πάντα στο μυαλό σας, τα εξής: "Αν ο εκπαιδευόμενος δεν έμαθε, τότε ο εκπαιδευτής δεν δίδαξε".

Προσπαθήστε να κάνετε τον ασφαλιστή να επαναλάβει την διαδικασία μέχρι να σιγουρευτείτε ότι έχει μάθει και έχει καταλάβει το υλικό. Η ανάγκη της επανάληψης στην εκπαίδευση είναι γενικά αποδεκτή, αλλά η σημασία της δεν συνειδητοποιείται πάντοτε. Μην κάνετε ποτέ το λάθος να νομίζετε ότι επειδή κάτι το έμαθε με την πρώτη προσπάθεια, η επανάληψη δεν είναι απαραίτητη. Χωρίς αυτή δεν μπορεί να συγκρατήσει ό,τι έχει μάθει, δεν μπορεί να αποκτήσει συνήθεια όταν το χρησιμοποιεί και δεν μπορεί να διατηρήσει την συνήθεια αυτή. Όταν θα σταματήσει να μαθαίνει κάτι, αμέσως αρχίζει να το ξεχνά. Αν δεν γίνεται συνεχής χρήση της γνώσης ή της συνήθειας, θα ξεχάσει ό,τι έχει μάθει.

Διορθώστε τον ασφαλιστή με προσοχή και ιδιαιτέρως

Μην τον κριτικάρετε σαν να έχει κάνει κάτι άσχημο. Αντί για αυτό, δείξτε του πώς θα μπορούσε να κάνει την εργασία του καλύτερα. Διότι αν ενεργήσετε με αυτόν τον τρόπο οι διορθώσεις σας, θα γίνουν μέρος της εκπαίδευσης. Αν κάνετε τις διορθώσεις σας με φιλικό τρόπο θα δείξετε στον ασφαλιστή ότι θέλετε να τον βοηθήσετε, δεν θα τον κάνετε να αισθανθεί άσχημα. Διότι συμβαίνει συνήθως οι κριτικές να κάνουν τους ανθρώπους να αισθάνονται άσχημα. Πρέπει να κάνετε τις διορθώσεις σας, ενώ το λάθος είναι φρέσκο στο μυαλό του ασφαλιστή.

Οι σωστοί εκπαιδευτές ξέρουν καλά ότι αν διορθώνουν το παραμικρό πράγμα που ο ασφαλιστής δεν κάνει καλά, θα κάνουν τον ασφαλιστή να νευριάζει και να χάνει την αυτοπεποίθησή του.

Είναι πολύ εύκολο να το παρακάνετε με τις συνεχείς διορθώσεις, γι' αυτό πρέπει να είστε προσεκτικοί. Δεν είναι απαραίτητο ή επιθυμητό να κάνετε διορθώσεις μετά από κάθε εργασία. Εκτός αυτού είναι υποτιμητικό και για τον ίδιο τον ασφαλιστή να τον διορθώνετε μπροστά σε άλλους, αυτό πρέπει να το αποφύγετε.

Το ΝΑΙ βοηθά στην επανάληψη της εκπαίδευσης. Οι Managers έχουν όφελος από τους συνδρομητές του ΝΑΙ.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΙΔΗΣΕΙΣ

Ο Λ Α Τ Α Ν Ε Α Τ Ο Υ Α Σ Φ Α Λ Ι Σ Τ Ι Κ Ο Υ Χ Ω Ρ Ο Υ

INTERNATIONALE NEDERLANDEN GROUP

ΠΡΩΤΟ ΕΞΑΜΗΝΟ 1993 - ΙΚΑΝΟΠΟΙΗΤΙΚΗ ΑΥΞΗΣΗ ΚΑΘΑΡΩΝ ΚΕΡΔΩΝ

Ο Όμιλος της Internationale Nederlanden Group είχε ένα καλό πρώτο εξάμηνο. Τα καθαρά κέρδη τους πρώτους έξι μήνες του 1993 αυξήθηκαν κατά 9% σε σύγκριση με την αντίστοιχη περίοδο του 1992. Ειδικά τα αποτελέσματα από τις Τραπεζικές δραστηριότητες και τις ασφάλειες Ζωής αυξήθηκαν σημαντικά.

Τα προ φόρων κέρδη έφθασαν τα 1.230 εκατ. Ολλανδικά φιορίνια και αυξήθηκαν κατά 9,1%. Τα δε καθαρά κέρδη έφθασαν τα 897 εκατ. Ολλανδικά φιορίνια (115 δις. δραχμές) και σημείωσαν αύξηση 9%.

Τα καθαρά κέρδη κατά μετοχή αυξήθηκαν κατά 5,8% σε 3,62 Ολλανδικά φιορίνια (463 δραχμές). Το προμήρισμα καθορίστηκε σε 1,60 Ολλανδικά φιορίνια (205 δραχμές).

Το σύνολο της περιουσίας αυξήθηκε κατά 4,7% και ανήλθε σε 339 δις. Ολλανδικά φιορίνια (43,4 τρισ. δραχμές). Αυτό κυρίως οφείλεται στη αύξηση του χαρτοφυλακίου επενδύσεων των ασφαλιστικών εργασιών.

Υπήρξε μια γενική αύξηση ασφαλιστών Ζωής σε όλες τις εταιρίες του Ομίλου. Ιδιαίτερα όμως τα αποτελέσματα στην Ολλανδία, Βόρειο Αμερική και Αυστραλία ήταν αρκετά υψηλότερα των αντίστοιχων του 1992. Επίσης τα αποτελέσματα των εταιριών Ζωής στην Ελλάδα, Ισπανία και Ιαπωνία σημείωσαν μια περαπέρα αύξηση τους πρώτους έξι μήνες του 1993.

Ανάλογη ήταν και η βελτίωση των αποτελεσμάτων από τις τραπεζικές δραστηριότητες. Τα μικτά κέρδη σημείωσαν αύξηση κατά 13,8% τα δε κέρδη προ φόρων αυξήθηκαν κατά 15,3%.

Το Συμβούλιο Διοικήσεως του Ομίλου της Internationale Nederlanden Group προσθλέπει με αισιοδοξία στα συνολικά αποτελέσματα του 1993.

ΕΘΝΙΚΗ

Κατά την υπ' αριθμ. 1879/5.8.1993 Συνεδρίαση του Διοικητικού Συμβουλίου της ΕΘΝΙΚΗΣ Α.Ε.Ε.Γ.Α., παραπήθει ο Πρόεδρος κ. Κωνσταντίνος Π. Θανόπουλος και νέος Πρόεδρος εξελέγη ο κ. Κωνσταντίνος Δ. Μπακάλης.

Η σύνθεση του Διοικητικού Συμβουλίου είναι η παρακάτω:

- ΜΠΑΚΑΛΗΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ	ΠΡΟΕΔΡΟΣ
- ΖΑΧΑΡΕΑΣ ΑΙΜΙΛΙΟΣ	Α' ΑΝΤΙΠΡΟΕΔΡΟΣ
- ΚΟΚΚΙΝΟΣ ΛΑΜΠΡΟΣ	Β' ΑΝΤΙΠΡΟΕΔΡΟΣ
- ΔΑΛΑΚΙΔΗΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ	ΜΕΛΟΣ
- ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ	ΜΕΛΟΣ
- ΚΥΡΙΚΟΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ	ΜΕΛΟΣ
- ΛΕΥΘΕΡΙΩΤΗΣ ΣΠΥΡΙΔΩΝ	ΜΕΛΟΣ
- ΜΑΛΛΟΥΧΟΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ	ΜΕΛΟΣ
- ΜΗΤΣΟΤΑΚΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ	ΜΕΛΟΣ
- ΠΑΡΑΓΙΟΥΔΑΚΗ ΜΑΡΙΑ	ΜΕΛΟΣ
- ΤΡΙΑΝΤΑΦΥΛΛΟΥ ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ	ΜΕΛΟΣ

ΕΝΤΥΠΩΣΙΑΚΗ ΑΥΞΗΣΗ ΕΡΓΑΣΙΩΝ

Ο Μεγαλύτερος και κατά 100% Ελληνικών Συμφερόντων Πολυμετοχικός Όμιλος Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων της Βορείου Ελλάδος, "ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ" πέτυχε εντυπωσιακή αύξηση εργασιών στο Πρώτο εξάμηνο 1993 που αναλύεται ως εξής:

Συνολικά Ασφάλιστρα - Δικαιώματα
Γενικών Κλάδων και Ζωής Δρχ. 655.648.560
Ποσά Περυσινού εξαμήνου Δρχ. 297.539.035

Ποσοτική Αύξηση Δρχ. 358.109.525
και Ποσοστιαία Αύξηση: 120%

Ο Όμιλος Επιχειρήσεων ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ, που απαρτίζεται από την ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΚΛΑΔΩΝ Α.Ε., την ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΖΩΗΣ Α.Ε., την ΔΙΟΝ Α.Ε., και την ΙΝΤΕΡΓΚΡΟΥΠ Ε.Ε., στοχεύει τώρα να επιτύχει 1,5 ΔΙΣ ΔΡΧ. παραγωγή κατά το 1993 με τριπλασιασμό των κερδών του προηγούμενου έτους προς όφελος των 750 Μετόχων και Συνεργατών του.

ΤΟ Δ.Σ. ΤΗΣ AGF KOSMOS

Η σύνθεση του νέου Διοικητικού Συμβουλίου των εταιριών AGF KOSMOS ΖΩΗ ΑΕ και AGF KOSMOS ΓΕΝΙΚΑΙ ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΑΕ., όπως προέκυψε μετά την Τακτική Γενική Συνέλευση των Μετόχων της 30.06.1993 έχει ως εξής:

AGF KOSMOS ΖΩΗ

ΕΛΙΣΑΒΕΤ ΠΛΑΚΙΔΟΥ	ΠΡΟΕΔΡΟΣ
ANDRE RENAUDIN	ΑΝΤΙΠΡΟΕΔΡΟΣ
ΝΙΚΟΣ ΠΛΑΚΙΔΗΣ	ΔΙΕΥΘΥΝΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ
JEAN MOULIN	ΜΕΛΟΣ
JEAN PASCAL VIALARON	ΜΕΛΟΣ
ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΠΡΟΧΩΡΗΣ	ΜΕΛΟΣ

AGF KOSMOS ΓΕΝΙΚΑΙ ΑΣΦΑΛΕΙΑ

ΕΛΙΣΑΒΕΤ ΠΛΑΚΙΔΟΥ	ΠΡΟΕΔΡΟΣ
ANDRE RENAUDIN	ΑΝΤΙΠΡΟΕΔΡΟΣ
ΝΙΚΟΣ ΠΛΑΚΙΔΗΣ	ΔΙΕΥΘΥΝΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ
JEAN MOULIN	ΜΕΛΟΣ
JEAN PASCAL VIALARON	ΜΕΛΟΣ
ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΠΡΟΧΩΡΗΣ	ΜΕΛΟΣ

Καθαρά κέρδη	897 εκατ. Ολλανδικά φιορίνια (115 δις. Δραχμές)	+9%
Κέρδη κατά μετοχή	3,62 Ολλανδικά φιορίνια (463 Δραχμές)	+5,8%
Σύνολο ενεργητικού	339 δις. Ολλανδικά φιορίνια (43,4 τρισ. Δραχμές)	+4,7%

Η Α.Ε. Ασφαλειών "ΟΛΥΜΠΙΑΚΟΣ ΚΟΣΜΟΣ"

ΖΗΤΑ:

ΕΤΟΙΜΟΥΣ Ασφαλιστικούς Συμβούλους και ΟΜΑΔΑΡΧΕΣ !

ΥΠΟΨΗΦΙΟΙ ΠΕΛΑΤΕΣ ΔΙΚΟΙ ΜΑΣ

(ΜΕΛΗ ΣΥΝΔΕΣΜΩΝ - ΜΕΤΟΧΟΙ - ΤΑΚΤΙΚΑ ΜΕΛΗ - ΟΜΙΛΟΙ - ΟΙΚΟΓ. ΑΘΛΗΤΩΝ κλπ.)

ΡΑΝΤΕΒΟΥ ΔΙΚΑΜΑΣ

(ΑΠΟ ΤΟ ΕΙΔΙΚΟ ΤΜΗΜΑ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ ΜΑΣ)

Συνεργασθείτε μαζί μας !!

Η Α.Ε. Ασφαλειών

"ΟΛΥΜΠΙΑΚΟΣ ΚΟΣΜΟΣ"

ΠΡΟΣΦΕΡΕΙ:

ΠΑΓΙΕΣ ΑΜΟΙΒΕΣ - ΥΨΗΛΕΣ ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ - BONUS - ΕΠΙΔΟΜΑΤΑ ΤΑΞΙΔΙΑ - ΣΥΝΕΔΡΙΑ - ΚΡΟΥΑΖΙΕΡΕΣ - ΑΣΦΑΛΙΣΗ - ΜΟΝΙΜΟΤΗΤΑ

Σωτήρος 7 και Κολοκοτρώνη, κέντρο ΠΕΙΡΑΙΑ
4223 231 - 4126 224 - 4171 542 FAX: 4123 957

ΚΛΕΙΣΤΕ ΡΑΝΤΕΒΟΥ ΜΕ ΤΗΝ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

ΓΙΑ ΤΟ ΣΥΜΦΕΡΟΝ και ΤΩΝ ΔΥΟ ΠΛΕΥΡΩΝ

ΘΕΤΙΚΗ Η ΠΟΡΕΙΑ ΤΩΝ Α/Κ NATIONALE-NEDERLANDEN

Τα Αμοιβαία Κεφάλαια της NATIONALE NEDERLANDEN παρουσίασαν μία πολύ θετική πορεία κατά το πρώτο επτάμηνο του 1993. Ειδικότερα, η απόδοση που πέτυχε το Αναπτυξιακό Αμοιβαίο Κεφάλαιο από την αρχή του έτους μέχρι 4/8/93 (39,03%) είναι μεταξύ των κορυφαίων της αγοράς ενώ για το ίδιο διάστημα η απόδοση του Αμοιβαίου Κεφαλαίου Εισοδήματος ήταν 13,6% που αντιστοιχεί σε επτισοποιημένη απόδοση της τάξεως του 23%.

ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΟ ΑΜΟΙΒΑΙΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ

Η επενδυτική πολιτική που ακολουθείται είναι προσανατολισμένη σε μεσομακροπρόθεσμη θέση λαμβάνοντας υπόψη τις προοπτικές τόσο σε μακροοικονομικό επίπεδο όσο και σε επίπεδο επί μέρους κλάδων. Το επενδεδυμένο σε μετοχές ποσοστό του χαρτοφυλακίου ανέρχεται (30/6/93) σε 82,1% του καθαρού ενεργητικού.

Η διάρθρωση των μετοχών είχε ως εξής: τράπεζες 36,9%, ειδών διατροφής 21%, πληροφορικής 7,5%, οικοδομικές 8,2%, κατασκευαστικές 6,9% λίκνινγκ 2,9%, μεταλλουργικές 2,5%, εμπορικές 2,3%, επενδύσεων 1,6%, χημικές 1,2%, κλωστούφαντουργικές 0,8%, ξύλου και χάρτου 0,4%, καπνού 0,1%, διάφορες 7%.

ΑΜΟΙΒΑΙΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ

Εντυπωσιακή ήταν η ανάπτυξη των μεγεθών του Α/Κ κατά το πρώτο εξάμηνο του έτους. Ειδικότερα, το ενεργητικό παρουσίασε αύξηση της τάξεως του 178% ενώ η απόδοση του Α/Κ από την σύστασή του (27/5/1992) έφτασε το 25,2% (με επανεπένδυση του μερισματος). Το ενεργητικό του Α/Κ είχε την 30/6/93 την ακόλουθη διάρθρωση: Ομόλογα Ελληνικού Δημοσίου 49,2%, τραπεζικά ομόλογα 10,2%, ομόλογα επιχειρήσεων 1,9%, υψηλότοκες καταθέσεις-Reros 38,7%.

ΟΜΑΔΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΓΙΑ ΤΑ ΜΕΛΗ ΤΟΥ Π.Σ.Α.Σ.

Ο Σύνδεσμος θα προχωρήσει σύντομα σε σύναψη ΟΜΑΔΙΚΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΡΙΟΥ ΣΥΜΒΟΛΑΙΟΥ τόσο παροχών υγείας όσο και συντάξεως για όσα από τα μέλη του, το

επιθυμούν.

Προς το σκοπό αυτό ξεκίνησε ήδη έρευνα προθέσεων, με επιστολή που έστειλε σε όλα τα μέλη του και ειδικό ερωτηματολόγιο ως και απαντητικό φάκελλο.

Η ροή των ΘΕΤΙΚΩΝ απαντητικών δελτίων είναι πέρα και πάνω από κάθε πρόβλεψη.

Τούτο αποδεικνύει τόσο την ανάγκη των συναδέλφων για ένα ΔΙΚΟ ΤΟΥΣ ΟΜΑΔΙΚΟ όσο και την εύστοχη ενέργεια του Διοικητικού Συμβουλίου του Συνδέσμου να υλοποιήσει παλαιό αίτημα "ΟΝΕΙΡΟ" των συναδέλφων.

Υ.Γ. Επί τη ευκαιρία καλούμε όλους τους Ασφαλιστικούς συμβούλους να εγγραφούν στο Σύνδεσμο και στο πρόγραμμα.

ΑΡΧΙΣΕ ΤΙΣ ΕΡΓΑΣΙΕΣ ΤΟΥ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ Ο ΑΓΓΛΙΚΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΟΜΙΛΟΣ ECCLESIASTICAL



Στην εφημερίδα της Κυβερνήσεως (Αρ. 2181/1.6.93) δημοσιεύτηκε η απόφαση του Υφυπουργού Εμπορίου που δίνει άδεια εγκατάστασης και λειτουργίας στην Αγγλική Εταιρεία ECCLESIASTICAL INSURANCE OFFICE.

Η εταιρεία ανήκει στο γνωστό αμύνημο Ασφαλιστικό Γκρουπ της Αγγλίας, που έχει ιστορία 106 χρόνων και περιλαμβάνει ασφαλιστικές εταιρίες Ζωής και Γενικών Ασφαλειών, Εταιρία Διαχείρισης Ακινήτων, Εταιρία Διαχείρισης Επενδύσεων κ.λπ.

Ιδρυτές και μέτοχοι του Γκρουπ είναι το ίδρυμα ALL CHURCHES TRUST LTD που διαθέτει τα κέρδη του για την εξυπηρέτηση κοινωνικών σκοπών.

Το 1991 ο όμιλος πραγματοποίησε συνολική παραγωγή ασφαλιστρών 165 εκατομμύρια λίρες Αγγλίας και είχε ασφαλιστικά αποθεματικά 84 εκατομμύρια λίρες. Τα

κεφάλαια και τα αποθέματα του ομίλου την 31.12.91 ήταν 45 εκατομμύρια λίρες.

Ο Διευθύνων Σύμβουλος του ομίλου Bernard Day διετέλεσε πρόεδρος του Chartered Insurance Institute και αντιπρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών της Αγγλίας (ABI).

Στην Ελλάδα ο όμιλος της ECCLESIASTICAL διόρισε ως Νόμιμο Αντιπρόσωπο την Μ.Ι. ΖΩΙΔΗΣ & ΣΙΑ Ε.Π.Ε. που διευθύνει ο Μιχάλης Παρασκάκης.

Η Μ.Ι. ΖΩΙΔΗΣ & ΣΙΑ Ε.Π.Ε. είναι επίσης Νόμιμος Αντιπρόσωπος του Αγγλικού Ασφαλιστικού Γκρουπ LEGAL & GENERAL και των Μεσιτών LLOYD'S ALDGATE GROUP. Επίσης με σύμβαση έχει αναλάβει την ΤΕΧΝΙΚΗ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗ της Ασφαλιστικής Εταιρίας ΠΗΓΑΣΟΣ.

HELVETIA

Η HELVETIA Γενικών Ασφαλειών πραγματοποίησε έως το τέλος Ιουλίου 1993 αύξηση παραγωγής κατά 30% έναντι του αντίστοιχου 7μήνου 1992. Σε απόλυτους αριθμούς η συνολική παραγωγή για το παραπάνω διάστημα ανήλθε σε 1,3 δις δρχ. έναντι 1 δις δρχ. για την αντίστοιχη περίοδο του 1992.

Οι μεγαλύτερες ποσοστιαίες αυξήσεις αφορούν τους κλάδους Προσωπικών Ατυχημάτων, Αστικής Ευθύνης, Σκαφών Αναψυχής και Νομικής Προστασίας.

Η αύξηση στο κλάδο Αυτοκινήτων -στον οποίον η HELVETIA ακολουθεί μία πολύ προσεκτική πολιτική- ήταν 23%, ενώ η αύξηση στον κλάδο Πυρός, παρά την μείωση των ασφαλιστρών λόγω της μερικής καταργήσεως του ημερολογίου Πυρός, φθάνει στο 19%.

Δεδομένου ότι η ανάπτυξη των εργασιών συνεχίζεται με ακόμη εντονότερους ρυθμούς επιβεβαιώνεται ότι οι παραγωγικοί στόχοι της εταιρίας για το 1993 θα επιτευχθούν απολύτως.

Ο ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΚΟΝΤΟΜΗΝΑΣ ΕΞΕΛΕΓΗ ΔΙΕΘΝΕΣ ΜΕΛΟΣ ΣΤΟ ΕΤΗΣΙΟ ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΤΟΥ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟΥ ΣΥΜΒΟΥΛΙΟΥ UNDERWRITER ΖΩΗΣ

Ο Δημήτρης Κοντομηνάς, Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβου-



λος του Ομίλου INTERAMERICAN, εξελέγη μέλος του Εκπαιδευτικού Συμβουλίου UNDERWRITER Ζωής (LUTC), για την περίοδο '93-'94, κατά την καλοκαιρινή συνεδρίαση του οργανισμού. Είναι το πρώτο διεθνές μέλος που εκλέγεται για το LUTC.

Το LUTC είναι ένας ανεξάρτητος, μη κερδοσκοπικός εκπαιδευτικός οργανισμός που ιδρύθηκε το 1947 από την Βιομηχανία Ασφαλειών Ζωής. Προσφέρει μαθήματα για προσωπική ασφάλιση, επιχειρησιακή ασφάλιση, περιουσιακό και συνταξιοδοτικό σχεδιασμό, σύνταξη αναπηρίας, κ.τ.λ. Σχεδόν 40.000 άτομα εγγράφονται ετησίως σε σχεδόν 3.000 τάξεις σε όλο τον κόσμο. Μέσω του διεθνούς προγράμματος οι σειρές αυτές των μαθημάτων προσφέρονται σε ασφαλιστές σε όλο και περισσότερες χώρες.

Ο Δημήτρης Κοντομηνάς που ξεκίνησε την καριέρα του στο χώρο των ασφαλειών πριν 30 ολόκληρα χρόνια και υπήρξε ο πρωτοπόρος των ασφαλειών Ζωής στην Ελλάδα, αφού αυτός τις εισήγαγε το 1963, κρίθηκε άξιος αυτής της τιμής γιατί έχει πολλά να δώσει στο LUTC.

INTERNATIONAL: ΑΛΜΑΤΩΔΗΣ ΑΥΞΗΣΗ ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ

Κορυφαίες θέσεις συνεχίζουν να καταλαμβάνουν στο Χρηματιστήριο και τα δύο Αμοιβαία Κεφάλαια της INTERNATIONAL.

Στις 9 Αυγούστου το Αμοιβαίο Κεφάλαιο Εισοδήματος και Υπεραξίας σημείωνε αύξηση 18,21% από 1.1.93 ενώ το Σταθερού Εισοδήματος αύξηση 14,08%.

Το σύνολο του καθαρού ενεργητικού των δύο Αμοιβαίων της International πλησιάζει τώρα τα 2 δις (1.773.843.519).

«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.

Καλή επιτυχία στον κ. ΜΙΧ. ΠΡΙΝΑΡΑΚΗ!



ΑΠΕΧΩΡΗΣΕ ΑΠΟ ΤΟ ΦΟΙΝΙΚΑ Ο κ. ΜΙΧΑΛΗΣ ΠΡΙΝΑΡΑΚΗΣ

Αίτημα οικειοθελούς παρατήσεως υπέβαλλε από τη θέση του Γενικού Διευθυντή και του Μέλους του Δ.Σ. της Ασφαλιστικής Εταιρείας Φοίνιξ, ο κ. Μιχάλης Πριναράκης, ύστερα από 40 χρόνια υπηρεσίας στην Εταιρεία αυτή.

Ο κ. Πριναράκης, προσελήφθη ως κλητήρας τον Ιούνιο του 1954 και απεχώρησε από την Εταιρεία ως Γενικός Διευθυντής την 31.8.93.

Κατά τη μακρά αυτή θητεία του ο κ. Πριναράκης, που σπούδασε εργαζόμενος, Οικονομικές Επιστήμες στην Ελλάδα και Ιδιωτική Ασφάλιση στην Αγγλία, διένυσε όλη την υπηρεσιακή Ιεραρχία και αξιόθηκε του βαθμού του Γενικού Διευθυντού, μέσα από υπηρεσιακές διαδικασίες. Η θητεία του υπήρξε γόνιμη, όχι μόνο για τις Εταιρείες, για τις οποίες κατά καιρούς ως Διοικητικό Στέλεχος εργάστηκε, (ΦΟΙΝΙΚΑ, ΙΟΝΙΚΗ ΖΩΗΣ, ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΝΤΑΣΦΑΛΕΙΑ), αλλά και για τον Ασφαλιστικό θεσμό γενικότερα.

Ο κ. Πριναράκης έχει ένα πλούσιο συγγραφικό έργο, θεωρούμενος ως ο πιο δόκιμος Έλληνας Ασφαλιστικός Συγγραφέας με 35 περίπου Ασφαλιστικές Μελέτες, Μονογραφίες και άρθρα, δημοσιευμένα σε Ελληνικά και Ξένα, Οικονομικά και Ασφαλιστικά περιοδικά και τρία βιβλία, από τα οποία το τελευταίο του "ΓΕΝΙΚΕΣ ΑΡΧΕΣ ΤΗΣ ΙΔΙΩΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΣ", ένα κλασικό έργο που απέσπασε επαινετικότερες κριτικές από τους Ασφαλιστικούς Κύκλους, έκανε δεύτερη έκδοση μέσα σε επτά μήνες και ήδη πηγαίνει για την τρίτη. Την ύλη του βιβλίου αυτού, διαπραγματεύεται η Έδρα

της Στατιστικής και Ασφαλιστικής Επιστήμης του Πανεπιστημίου Πειραιά, για να διδαχθεί στους φοιτητές του Πανεπιστημίου αυτού.

Ο κ. Μιχάλης Πριναράκης έχει αναπτύξει ακόμα μία αξιόλογη διδακτική δραστηριότητα και θεωρείται ένας από τους Αξιολογότερους Έλληνες Ασφαλιστικούς Δασκάλους.

Έχει διδάξει Ιδιωτική Ασφάλιση στο Ινστιτούτο Τραπεζικών και Οικονομικών Σπουδών του Ομίλου της Εμπορικής Τραπέζης, στο Sarassota College που είναι παράρτημα του Αμερικανικού Πανεπιστημίου Sarassota, είναι τεχνικός υπεύθυνος του προγράμματος Ασφαλιστικών Εργασιών στο Εκπαιδευτικό Κέντρο της Εμπορικής Τραπέζης και διδάσκει στο Ελληνικό Ινστιτούτο Ασφαλιστικών Σπουδών (Ε.Ι.Α.Σ.).

Με αυτές του τις παράλληλες δραστηριότητες στον ασφαλιστικό χώρο, ο κ. Μιχάλης Πριναράκης, έχει καταξιωθεί στην Ελληνική και στις άλλες Ευρωπαϊκές Ασφαλιστικές Αγορές, όπου χαιρεί μεγάλης εκτίμησεως, σαν άλλος ένας Έλληνας Ασφαλιστικός εργάτης, με αξιόλογη προσφορά στην ανάπτυξη του θεσμού και του Ασφαλιστικού λειτουργήματος γενικότερα.

Η προσφορά του θέβαια δε σταματά εδώ, γιατί ήδη από 1.9.93 υπέγραψε σύμβαση τετραετούς απασχολήσεως με την ΙΟΝΙΚΗ Ασφαλιστική Ζωής, με την οποία, ως Διευθύνων Σύμβουλος, από το 1991 ασχολείται. Η Εταιρεία αυτή, που αντιμετώπιζε σοβαρά προβλήματα από την "ατυχή ιστορία της εξειδικευσεώς της", έχει μπει ήδη, με την καθοδήγηση του κ. Πριναράκη σε μια πορεία ταχύρρυθμης ανάπτυξης με εκπληκτικά αποτελέσματα.

Οι 37 παραγωγικές μονάδες που συνέστησε μέσα σε 14 μήνες, οι 700 θέσεις εργασίας, που δημιούργησε και τα 120.000.000 νέας παραγωγής το μήνα, οδήγησαν την Εμπορική Τράπεζα, της οποίας θυγατρική είναι η ΙΟΝΙΚΗ ΖΩΗΣ, στη σκέψη να αυξήσει το Μετοχικό Κεφάλαιο κατά 1,5 δις, το οποίο η ίδια η Τράπεζα εκάλυψε εξ ολοκλήρου.

Ο κ. Πριναράκης καλύπτει τη θέση του Γενικού Διευθυντού και του Διευθύνοντος Συμβούλου στην ΙΟΝΙΚΗ ΖΩΗΣ, με τον ίδιο μισθό που έπαιρνε στο ΦΟΙΝΙΚΑ, η δε διάρκεια της συμβάσεώς του είναι 4 χρόνια, όσο υπόλοιπο θητείας είχε δικαίωμα να υπηρετήσει στο ΦΟΙΝΙΚΑ μέχρι να καταληφθεί από το όριο ηλικίας και να συνταξιοδοτηθεί οριστικά.

Αυτά τα λέω εκ περισπού, σαν απάντηση σε κάποιες "άθλιες",

συνδικαλιστικές ανακοινώσεις, που παρέσυραν και κάποια μέλη του Κοινοβουλίου να υποβάλλουν ακόμα και ερώτηση στη Βουλή των Ελλήνων, για την "σκανδαλωδώς λεόντιο Σύμβαση Πριναράκη που αποσκοπεί να τον κάνει πλούσιο", les και δεν ήξεραν οι Συνάδελφοι αυτοί, ότι ο Πριναράκης επί 2 1/2 χρόνια εκάλυπτε τη θέση του Γενικού Διευθυντού και μέλος του Δ.Σ. του Φοίνικα και του Διευθύνοντος Συμβούλου της ΙΟΝΙΚΗΣ με ένα και μόνο μισθό, που δεν ήταν καν Γενικού Διευθυντού αλλά απλού Διευθυντού του ΦΟΙΝΙΚΑ.

Εμείς ευχόμαστε στον αγαπητό μας Δάσκαλο κ. Μιχάλη Πριναράκη καλή θητεία και στην ΙΟΝΙΚΗ ΖΩΗΣ που τη θεωρούμε τυχερή γιατί απόκτησε ένα τόσο αξιόλογο Στέλεχος.

ΑΛΛΑΞΕ Η ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΤΗΣ ΙΟΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ

Πολλά άλλαξαν τα δύο τελευταία χρόνια σ' αυτή την Εταιρεία, που μια σειρά από άστοχες ενέργειες την είχε σχεδόν ακινητοποιήσει.

Η επεξεργασία και εφαρμογή ενός αξιόπιστου Στρατηγικού Σχεδιασμού ανάπτυξης, που ακολουθείται τα δύο τελευταία χρόνια στην Εταιρεία αυτή, έπεισε τη Διοίκηση του Ομίλου της Εμπορικής Τραπέζης, στην οποία ανήκει, για τις προοπτικές και τις δυνατότητες της ΙΟΝΙΚΗΣ ΖΩΗΣ.

Εκτιμώντας τις προοπτικές και τις δυνατότητες αυτές, η Εμπορική Τράπεζα, που παρακολουθεί με ενδιαφέρον θήμα-θήμα την πορεία της Εταιρείας, αποφάσισε πρόσφατα την αύξηση του Μετοχικού Κεφαλαίου κατά 1,5 δις, που το κάλυψε η ίδια η Τράπεζα εξ ολοκλήρου. Η ΙΟΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΖΩΗΣ, έχει αποδεσμευτεί πλέον από τον ΦΟΙΝΙΚΑ που ήταν μέχρι πρότινος ο κύριος Μέτοχός της.

Μέσα στα πλαίσια αλλαγής πολιτικής και ανάπτυξης της Εταιρείας, άλλαξαν και όλα τα μέλη του Δ.Σ. της Εταιρείας, με μοναδική εξαίρεση τον Διευθύνοντα Σύμβουλο κ. Μιχάλη Πριναράκη.

Η Νέα Διοίκηση της ΙΟΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ, απαρτίζεται από τους κ.κ.

-Καρβελά Παύλο - Αναπληρωτή Γενικό Διευθυντή, Αρμόδιο των Δρα-

στηριοτήτων του Ομίλου της ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΗΣ ως Πρόεδρο.

-Ξηρουκάκη Ευάγγελο - Οικονομολόγο, Ασφαλιστή - Αντιπρόεδρο.

-Πριναράκη Μιχάλη - Οικονομολόγο, Ασφαλιστή, ως Διευθύνοντα Σύμβουλο και Γενικό Διευθυντή.

-Ζαγοραίο Ιωάννη - Οικονομολόγο, Εντεταλμένο Σύμβουλο Τραπέζης Επενδύσεων

-Μακρή Απόστολο - Οικονομολόγο, Αναπλ. Γενικό Διευθυντή Ελέγχου Εμπορικής Τραπέζης

-Σικαρά Δημήτριο - Δικηγόρο, Νομ. Σύμβουλο Εμπορικής Τραπέζης

-Σταματάδη Αθανάσιο - Οικονομολόγο, Γενικό Διευθυντή της ΕΡΜΗΣ Α.Ε.Δ.Α.Κ. και τους εκπροσώπους των εργαζομένων κ.κ.

-Κανπάνη Κωνσταντίνο, Υποδιευθυντή της Εταιρείας

-Νικολαΐδη Θεόδωρο, Τμηματάρχη της Εταιρείας

Με ένα τέτοιο επιτελείο Οικονομολόγων και Τεχνοκρατών και με τη στήριξη της Εμπορικής Τραπέζης η Εταιρεία ακολουθεί μια σταθερή πορεία ανάπτυξης που την επιβάλλει καθημερινά στην Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά.

ΙΔΙΑΙΤΕΡΑ ΘΕΤΙΚΕΣ ΟΙ ΕΠΙΔΟΣΕΙΣ ΤΩΝ ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ ALLIANZ

Με εξαιρετικά θετικές επιδόσεις έκλεισαν τους πρώτους επτά μήνες λειτουργίας (1/2/93 - 31/8/93) τα δύο Αμοιβαία Κεφάλαια του Ομίλου Allianz.

Συγκεκριμένα, το Allianz Αμοιβαίο Κεφάλαιο Σταθερού Εισοδήματος κατά την περίοδο αυτή επέτυχε απόδοση 14,7% (επισποιοποιημένη 25,3%) σε σύγκριση με τα επίσημα μολόγια Ελληνικού Δημοσίου εκδόσεως Φεβρουαρίου 1993 που απέφεραν επισποιοποιημένα 21%. Οι καταθέσεις σε λογαριασμούς ταμειοτηρίου απέδωσαν επισποιοποιημένα 14,25%.

Το Allianz Μικτό Αμοιβαίο Κεφά-



ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ ΜΙΝΕΤΤΑ

...πληρύνει
αμέσως οδηγτήριο
το ποσό νοσηλείας
στην Ελλάδα
και το εξωτερικό



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

Χρυσή κάρτα Νοσηλείας

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 ολόπυτα και για όλη σας τη ζωή, γιατί:
- ✓ Ισχύει για τα καλύτερα νοσοκομεία και κληνικές Επίδος, 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 ΑΣΦΑΛΕΙΣ ΜΙΝΕΤΤΑ, με την πανίσχυρη οικονομική βάση των 3,5 τρισεκατομμυρίων, σας εν-
γώνονται την ασφάλεια της ζωής και της περιουσίας σας

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 - ΤΕΛΕΦΑΧ: 01-3228801 & 01-3241842

Ολοκληρωμένη Προστασία Κατοικίας



Για κάθε κίνδυνο χωρίς "κουραστικούς" όρους και εξαιρέσεις

ΙΔΙΟΚΑΤΟΙΚΗΣΗ

Κάλυψη κτιρίου και περιεχομένου

ΕΝΟΙΚΙΑΣΗ

Κάλυψη περιεχομένου

ΕΚΜΙΣΘΩΣΗ

Κάλυψη κτιρίου

Το σπίτι. Εδώ στεγάζεται η οικογενειακή ευτυχία, τα σχέδια και οι προοπτικές σας. Όμως στις πυκνοκατοικημένες πόλεις που ζούμε, οι κίνδυνοι που το απειλούν "μέσα και έξω" είναι καθημερινοί και αναπάντεχοι. Φωτιά, κλοπή, σεισμός, ατυχήματα, κ.λ.π. Γι' αυτό η **Nationale-Nederlanden** δημιούργησε το νέο πρωτοποριακό πρόγραμμα ολοκληρωμένης προστασίας κατοικίας **ALL COVER PLAN** για κάθε κίνδυνο. Έτσι, οποιαδήποτε "σχέση" και αν έχετε με το σπίτι σας -Ιδιοκατοίκηση, Ενοίκιαση, Εκμίσθωση- μπορείτε τώρα να αποκτήσετε την πλέον σύ-

χρονη ασφαλιστική κάλυψη για αυτό. Το νέο πρόγραμμα **ALL COVER PLAN** έχει μελετηθεί και σχεδιάσει για να καλύπτει τις τρεις ξεχωριστές ανάγκες που δημιουργούν οι σημαντικές συνθήκες ζωής. Είναι δυναμικό και ευέλικτο χωρίς κουραστικούς όρους ασφάλισης και χωρίς εξαιρέσεις με την εγγύηση της **Nationale-Nederlanden**. Γι' αυτό, μιλήστε σήμερα κιόλας στον Ασφαλιστικό σας Σύμβουλο και "κλείστε" το ασφαλιστήριο συμβόλαιο του σπιτιού σας, που ταιριάζει αποκλειστικά σε σας και στη "σχέση" που έχετε μαζί του.

Nationale-Nederlanden

εγγύηση για το παρόν και το μέλλον

Λεωφ. Συγγρού 198, 176 71 Αθήνα, Τηλ.: 95.93.412, 95.93.513, 95.06.911-31, Fax: 95.87.371



Οι άνθρωποι της Sun Alliance εύχονται στους κ.κ. J. Perrott και John Acton Καλή Επιτυχία στη νέα τους θέση.

SUN ALLIANCE

Η Sun Alliance έδωσε μεγάλη δεξίωση στο ξενοδοχείο Intercontinental στις 8 Ιουνίου για να καλωσορίσει τον νέο Διευθύνοντα Σύμβουλο και Γενικό Διευθυντή της εταιρίας κ. Joe W. Perrott, και ταυτόχρονα να αποχαιρετήσει τον αποχωρούντα Διευθύνοντα Σύμβουλο και Γενικό Διευθυντή κ. John Acton.

Η δεξίωση στέφθηκε από επιτυχία και πολλοί εκλεκτοί καλεσμένοι τίμησαν με την παρουσία τους την εταιρία. Ανάμεσα στους καλεσμένους συναντήσαμε Γενικούς Διευθυντές, Στελέχη από ασφαλιστικές εταιρίες, δημοσιογράφους, ασφαλιστές, συνεργάτες της εταιρίας, μεγάλους πελάτες και πολλούς φίλους.



ΕΓΚΑΙΝΙΑΣΘΗΚΕ ΝΕΟ ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ-VICTORIA ΣΤΗ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ

Ένα ακόμη Υποκατάστημα του Ομίλου ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ-VICTORIA στο ευρύ δίκτυο της Θεσσαλονίκης. Βρίσκεται στη γωνία των οδών Αδριανουπόλεως-Μ. Καλλιίδου στην περιοχή Καλαμαριάς.

Διευθυντής του νέου Υποκαταστήματος είναι ο δυναμικός Agency Manager του Ομίλου κ. Νικ. Κουμουτσόπουλος.

Στο Υποκατάστημα έχει εγκατασταθεί η ομάδα του Νικ. Κουμουτσόπουλου και όλοι μαζί φιλοδοξούν να το καταστήσουν από τα πιο παραγωγικά του Ομίλου.

Στα εγκαίνια του Υποκαταστήματος παρέστησαν ανώτερα διοικητικά και διευθυντικά στελέχη των Εταιριών του Ομίλου, Προϊστάμενοι Κλάδων και Υπηρεσιών και άλλοι παράγοντες.

Μεταξύ άλλων διακρίναμε τον Πρόεδρο του Δ.Σ. και Διευθύνοντα Σύμβουλο της Εταιρίας ΖΩΗΣ κ. Γεώργιο Ταρνατώρο-Αναγνώστου, και την κα Ρούλα Αναγνώστου, τον Πρόεδρο του Δ.Σ. της Εταιρίας ΖΗΜΙΩΝ κ. Γεώργιο Παϊπέτη, τους Γενικούς Διευθυντές των Εταιριών ΖΩΗΣ και ΖΗΜΙΩΝ κ.κ. Δημ. Πιπερόπουλο και Χρήστο Θεοδωρίδη, τον Αναπλ. Γεν. Διευθυντή της Εταιρίας ΖΗΜΙΩΝ κ. Δημ. Χατζηπαναγιώτου, την Διευθύντρια κα Βίβιαν Αναγνώστου, τον Διευθυντή κ. Δημ.

Γεωργόπουλο, την Διευθύντρια Παραγωγής κα Αναστ. Παπαζαίτη, τον Επιθεωρητή Εμπορικής Διεύθυνσης κ. Ηλία Σαπουντζή τον Υπεύθυνο Εκπαίδευσης κ. Γεώργιο Λογοθέτη και την κα Ράνια Αναγνώστου Υπεύθυνη του Υποκαταστήματος Εγνατία αρ. 1.

Στο φωτογραφικό σημείωμα διακρίνουμε τους κ.κ., Χρ. Θεοδωρίδη, Γεώργιο Παϊπέτη, Νικ. Κουμουτσόπουλο, Δημοσθ. Πιπερόπουλο και Δημ. Χατζηπαναγιώτου.

λαίο επέτυχε κατά την ίδια περίοδο απόδοση 19,8% ξεπερνώντας την επίδοση του γενικού δείκτη του Χρηματιστηρίου Αξιών Αθηνών που απέφερε 17,2% και παρά το γεγονός ότι το Αμοιβαίο Κεφάλαιο έχει πολύ χαμηλότερο κίνδυνο.

Ο Γενικός Διευθυντής της Διαχειρίστριας εταιρίας Allianz A.E. Δ.Α.Κ., κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου παρατήρησε ότι παρά το κλίμα αυξημένης αβεβαιότητας που επικρατούσε κατά το προηγούμενο επτάμηνο το μεν Allianz A/K Σταθερού εισοδήματος επέτυχε αύξηση ενεργητικού κατά 79% το δε Allianz Μικτό A/K αύξηση ενεργητικού κατά 67%.

Ο κ. Σαρρηγεωργίου πρόσθεσε ακόμη ότι η πτωτική τάση του πληθωρισμού και των επιτοκίων υπό κανονικές συνθήκες θα συνεχισθεί και τους επόμενους μήνες. Αυτές οι εξελίξεις σε συνδυασμό με τις τοποθετήσεις των Αμοιβαίων της Allianz σε υψηλότοκα ομόλογα, συνάλλαγμα, και μετοχές αναμένεται ότι θα τους επιτρέψει να συνεχίσουν να προσφέρουν ιδιαίτερα υψηλές αποδόσεις στο επενδυτικό κοινό, παράλληλα με την ασφάλεια που εγγυάται το όνομα του ομίλου Allianz

ΕΝΑΡΞΗ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ ΕΛΛΗΝΟ-ΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗΣ - ΩΝΑΣΕΙΟΥ

Την έναρξη συνεργασίας ανακοίνωσε η ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ ασφαλιστική με το ΩΝΑΣΕΙΟ ΚΑΡΔΙΟΧΕΙΡΟΥΡΓΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ.

Η Εταιρία θα παρέχει 100% κάλυψη στους παλαιούς και νέους ασφαλισμένους της, με δικαίωμα χρήσης της κάρτας ΣΩΜΑΤΟΦΥΛΑΚΑΣ-ΥΓΕΙΑ για κάθε νοσήλεια τους.



Σήμερα είναι η στιγμή να μιλήσετε μαζί μας. Οδες οι προϋποθέσεις είναι για σας εξασφαλισμένες.

Για ραντεβού απευθυνθείτε στον κ. Γ. Μανθάτη, Δ/ντή Πωλήσεων, τηλ. 3242.472 ή 3248.776 (εσωτ. 600).

Προσωπικό μήνυμα για Συντονιστές, UNIT και AGENCY MANAGERS

ΕΓΚΑΙΝΙΑ ΝΕΟΥ ΥΠΟΚ/ΜΑΤΟΣ ALLIANZ



Τα εγκαίνια του νέου της υποκαταστήματος στο Γαλάτσι, Ελευθερίου Βενιζέλου 16, γιόρτασε η Allianz μέσα σε κλίμα ευχάριστο και φιλικό.

Διευθυντής του νέου Υποκαταστήματος ο κ. Α. Λαγουράς ένας νέος και πολύ αξιόλογος manager του ασφαλιστικού μας χώρου.

Ξεκινώντας το 1991 με δύο μόνο συνεργάτες, στεγαζόμενος στα κεντρικά γραφεία της εταιρίας, κατάφερε να αναπτυχθεί σε μία σημαντική ασφαλιστική δύναμη και να ενταχθεί ανάμεσα στους πρώτους για το έτος που μας πέρασε. Αύξησε σε σύντομο χρονικό διάστημα τον αριθμό των συνεργατών του σε 35 και η δυναμική του πορεία το 1993 αναμένεται να ανεβάσει το νέο αυτό υποκατάστημα ακόμα περισσότερο.

Σημαντικό ρόλο στην επιτυχία του έχει παίξει η σωστή επιλογή συνεργατών που έχει γίνει από τον ίδιο αλλά και από τους αξιόλογους unit managers κ.κ. Θ. Καραμαζάκη, Π. Τζαννέτο και Β. Κούτσουρα που τον πλαισιώνουν και τον βοηθούν στο δύσκολο έργο που του έχει αναθέσει η Allianz αλλά και στους υψηλούς στόχους που ο ίδιος θέλει να επιτύχει.

Τα εγκαίνια ξεκίνησαν με αγιασμό του υποκαταστήματος.

Στην συνέχεια μίλησαν οι Γενικοί Δ/ντές των Εταιριών του Ομίλου κ.κ. Δ. Έξαρχος, Γ. Αντωνιάδης και Α. Σαρρηγεωργίου, ο Δ/ντής Marketing και Πωλήσεων κ. Π. Καπάντας και οι Υπεύθυνοι Πωλήσεων κ.κ. Μ. Αλεξανδράκης και Π. Τσολακιάν, οι οποίοι συνεχάρηκαν τον κ. Α. Λαγουρά για την επιτυχία του σε τόσο σύντομο χρονικό διάστημα, του ευχήθηκαν να συνεχίσει να είναι ανάμεσα στους πρώτους και του υποσχέθηκαν ότι θα έχει πάντα την αμέριστη συμπαράστασή τους στο δύσκολο χώρο των ασφαλίσεων.

Η βραδιά του εορτασμού έκλεισε με δεξίωση που δόθηκε στο χώρο του υποκαταστήματος.

Στην εκδήλωση παρευρέθηκαν πολλοί καλοί φίλοι και συνεργάτες από τον ασφαλιστικό χώρο.

METROLIFE

Με το μήνυμα "Συμμετοχή στην Ανάπτυξη - Συμμετοχή στην Πρόοδο" και με την παρουσία 120 Ασφαλιστών απ' όλη την Ελλάδα και την Κύπρο, πραγματοποιήθηκε στην Πάτρα το 2ο Συμπόσιο Επιλεκτών Ασφαλιστών της METROLIFE.

Στο Συμπόσιο, που χαρακτηρίστηκε σταθμός στα Ασφαλιστικά χρονικά, αναπτύχθηκαν από διακεκριμένα στελέχη της Εταιρίας ιδέες, προτάσεις και απόψεις για την ανάπτυξη της METROLIFE αλλά και πρωτοποριακά προγράμματα στους κλάδους Ζωής και Γενικών Ασφαλίσεων, που θα δώσουν νέα ώθηση στις πωλήσεις της 7ης σε μέγεθος Ασφαλιστικής Εταιρίας στη χώρα μας.

Ο Όμιλος METROLIFE, περιλαμβάνει σήμερα τις εταιρίες METROLIFE Ζωής, METROLIFE Γενικών Ασφαλίσεων και METROLIFE HELLAS - Ασφαλιστικές Αντιπροσωπείες. Παράλληλα η METROLIFE συνεργάζεται με τη ΧΙΟΣ BANK, με την οποία ίδρυσε πρόσφατα εταιρία Αμοιβαίων Κεφαλαίων και με την Πανευρωπαϊκή Ασφαλιστική Κύπρου. Ο κύκλος των εργασιών της METROLIFE πλησίασε το 1992 τα 3.500.000.000 και ο στόχος για το 1993 είναι τα 5 δις.



Με την ευκαιρία του Συμποσίου, η METROLIFE τίμησε σε ειδική εκδήλωση τρεις νέους από την Πάτρα, που πρωτεύσαν στις Πανελλήνιες εξετάσεις, τους Γιώργο Μαρούδα, Κωνσταντίνο Ζούμπο και Ανδρέα Τσανάκα, στους οποίους ο Πρόεδρος της Εταιρίας κ. Γεώργιος Καπουράνης, ο Διευθυντής Πωλήσεων και Marketing κ. Αντώνης Κατσαράς και ο Διευθυντής του Υποκαταστήματος Πάτρας κ. Θ. Πολίτης προσέφεραν Ασφαλιστικά Συμβόλαια και τιμητικές διακρίσεις.

INTERNATIONAL LIFE

Με στόχο την γνωριμία με τις εταιρίες του γκρουπ της AACHER UND MUNCHENER στο οποίο είναι μέλος ο Όμιλος Εταιριών INTERNATIONAL, 60 κορυφαίοι ασφαλιστές νικητές του διαγωνισμού πωλήσεων πραγματοποίησαν το επίσης ταξίδι τους στη Γερμανία.

Ο πρώτος σταθμός ήταν στη Φραγκφούρτη με επίσκεψη στην τράπεζα BfG που είναι και ο θεμα-

Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΣΤΗ 58η ΔΙΕΘΝΗ ΕΚΘΕΣΗ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ

Δυναμική είναι και φέτος η παρουσία της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΣΤΗ ΔΕΘ, της οποίας τα εγκαίνια έγιναν το Σάββατο 11 Σεπτεμβρίου.

Μέσα σε ένα εξοπλισμένο και καλλιτεχνικά επιμελημένο περίπτερο, η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, δίνει την ευκαιρία στο πλήθος των επισκεπτών της Έκθεσης και του Περιπέτρου της, να γνωρίσουν την πρόοδο της Εταιρίας, τα εντυπωσιακά Οικονομικά της αποτελέσματα, τα προγράμματά της, τον εκσυγχρονισμό της και την κοινωνική της προσφορά.

Εντυπωσιακή είναι η προσέλευση των επισκεπτών, στους οποίους παρέχονται πληροφορίες για όλους

τους τύπους ασφάλισης που καλύπτουμε. Στο περίπτερο της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ, παρεβρέθησαν υπουργοί κ.λπ. μέλη της Κυβέρνησης, ο Διοικητής της Α.Τ.Ε. κος Μανώλης Κεφαλογιάννης, ο Υποδιοικητής της Α.Τ.Ε. και Πρόεδρος της ΑΕΕΓΑ κ. Δ. Μπλιάκος, ο Υποδ/τής της Α.Τ.Ε. κ. Ξ. Βεργίνης, ο Διευθυντής Σύμβουλος της Α.Ε.Ε.Γ.Α. κος Κ. Μπράκος, και στελέχη της Εταιρίας.



τους τύπους ασφάλισης που καλύπτουμε.

Εντυπωσιακή είναι η προσέλευση των επισκεπτών, στους οποίους παρέχονται πληροφορίες για όλους τους τύπους ασφάλισης που καλύπτουμε. Στο περίπτερο της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ, παρεβρέθησαν υπουργοί κ.λπ. μέλη της Κυβέρνησης, ο Διοικητής της Α.Τ.Ε. κος Μανώλης Κεφαλογιάννης, ο Υποδιοικητής της Α.Τ.Ε. και Πρόεδρος της ΑΕΕΓΑ κ. Δ. Μπλιάκος, ο Υποδ/τής της Α.Τ.Ε. κ. Ξ. Βεργίνης, ο Διευθυντής Σύμβουλος της Α.Ε.Ε.Γ.Α. κος Κ. Μπράκος, και στελέχη της Εταιρίας.

Το ταξίδι έκλεισε με επίσκεψη στην Κολωνία, διήμερη κρουαζιέρα στο Ρήνο και τέλος στο Μόναχο.

ΓΙΩΡΓΟΥ ΒΛΑΣΣΗ

ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΖΩΗΣ

ΑΠΟ ΤΗ ΘΕΩΡΙΑ ΣΤΗΝ ΠΡΑΞΗ

συνέχεια

ΓΡΑΦΟΥ

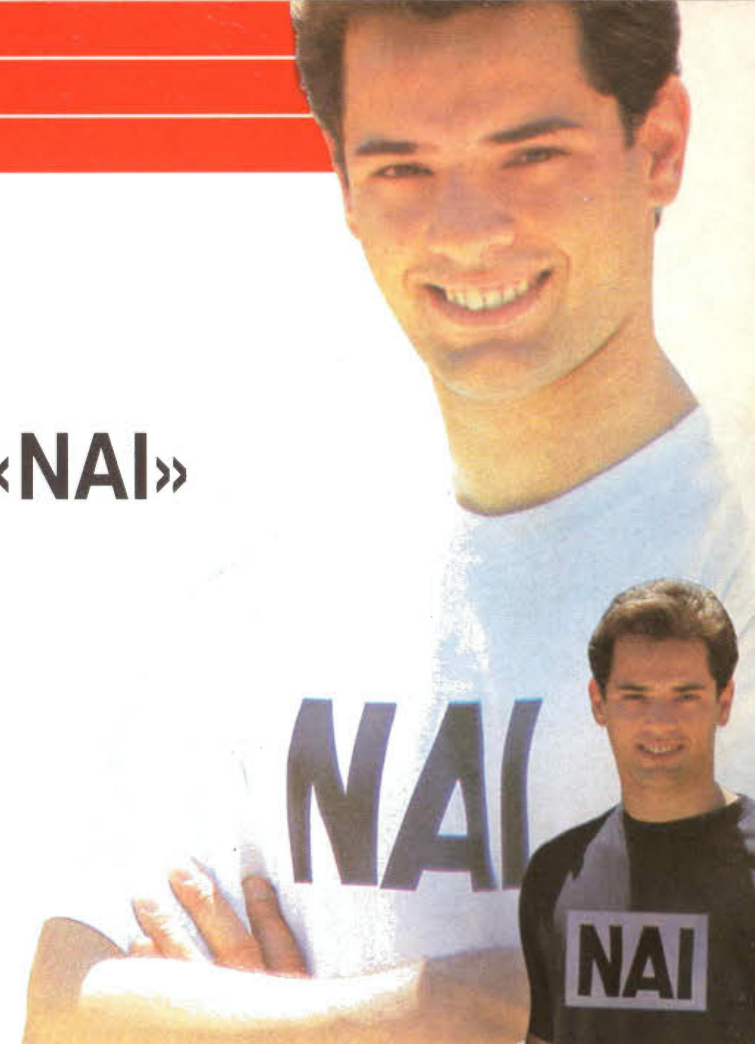
ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ

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 ΑΠΟΦΕΙΣ ΣΟΥ, ΖΗΤΗΣΕ ΝΑ ΣΥΝΕΡΓΑΣΘΟΥΜΕ!

ΘΘΩΝΟΣ ΚΑΙ ΦΙΛΕΛΛΗΝΩΝ 3
(4ος όροφος)
ΠΛ. ΣΥΝΤΑΓΜΑΤΟΣ - ΑΘΗΝΑ
ΤΗΛ.: 3229394 FAX: 3221525

ΔΕΛΤΙΟ ΕΓΓΡΑΦΗΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗ "ΝΑΙ"

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ

ΕΤΑΙΡΙΑ:

Δ/ΣΗ ΕΤΑΙΡΙΑΣ:

Δ/ΣΗ ΟΙΚΙΑΣ:

ΤΑΧ. ΚΩΔΙΚΑΣ:

ΤΗΛΕΦΩΝΑ ΕΤΑΙΡΙΑΣ:

ΠΟΛΗ:

ΟΙΚΙΑΣ:

- ΤΑΧ. 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

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ
με αποδείξεις!



Ποιόν
ασφαλιστή
"ψάχνετε";

Μια απάντηση που εξαρτά την επιβίωση
της εταιρίας και του Manager.
Πολλές ιδέες σ'ένα καυτό
θέμα από το ΝΑΙ για κάθε Manager!



ΤΡ. ΛΥΣΙΜΑΧΟΥ: Πέρασε η εποχή του
'αναπνέει άρα πουλάει'.
Πρέπει να στραφούμε όχι σε
ανέργους αλλά σε επαγγελματίες.

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

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 Λιλιουπούλου

ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ
Λάμπρος Καραγεώργος

ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΕΙΔΗΣΕΙΣ - ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ
Νίκος Β. Κωνσταντόπουλος

ΚΥΠΡΟΣ
Πάμπος Θεράνης

ΤΡΑΠΕΖΕΣ
Σπύρος Βαλάτας

ΚΑΛΛΙΤΕΧΝΙΚΗ ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ
Θοδωρής Ντεκώ (Τηλ.: 9229207)

ΦΩΤΟΣΥΝΘΕΣΗ
"SET" Ε. ΑΝΤΩΝΙΟΥ ΟΕ (Τηλ.: 6464835)

ΦΙΛΜΣ ΜΟΝΤΑΖ
ΑΠΩΗ ΕΠΕ (Τηλ.: 2920934)

ΕΚΤΥΠΩΣΗ
ΤΥΠΟΣ ΕΛΛΑΣ ΕΠΕ
(Τηλ.: 8062205)

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

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

“ΕΛΕΥΘΕΡΑΣ”

ΣΤΗΝ ΥΓΕΙΑ



Η ΑΠΕΡΙΟΡΙΣΤΗ ΚΑΛΥΨΗ ΤΗΣ ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ

Ένα μεγάλο βήμα 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 νοιώστε τη σιγουριά της απεριόριστης κάλυψης από την...

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Ένα ακόμη βήμα μπροστά