

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΤΕΥΧΟΣ 40 - ΜΑΡ. - ΑΠΡ. 1996 ΔΡΧ. 1000

Η NATIONALE
NEDERLANDEN
ΣΤΟ BANCASSURANCE
ΜΕΣΩ ΤΗΣ ING BANK



Δ. ΚΟΝΤΟΜΗΝΑΣ
ΜΕΓΑΛΟΣ
ΠΡΕΣΒΕΥΤΗΣ
ΤΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ
ΑΓΟΡΑΣ!

Για όλες τις
ασφαλιστικές εταιρίες ανοίγονται

Νέοι Ορίζοντες !

- Η ΕΘΝΙΚΗ ΣΕ ΠΛΕΥΣΗ ΠΡΟΣ ΤΟ 2000 ΚΑΙ ΜΕ ΕΠΕΚΤΑΤΙΚΗ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ
- ΠΟΡΕΙΑ ΤΗΣ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ ΠΡΟΣ ΤΗΝ ΚΟΡΥΦΗ

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

Ένας ασφαλιστικός κολοσσός γεννιέται...

Για τη METROLIFE μια νέα εποχή αρχίζει. Η συνεργασία της με το δεύτερο σε μέγεθος χρηματοπιστωτικό ίδρυμα της χώρας – την ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ – σηματοδοτεί την αρχή μιας νέας ανάπτυξης. Οι τεράστιες προοπτικές που παρουσιάζονται αποτελούν την εγγύηση της σιγουριάς για όλους τους ασφαλισμένους της. Με στόχο την κατάκτηση της κορυφής, η METROLIFE ξεκινά τη νέα της πορεία. Και μαζί της ξεκινούν όλοι όσοι θέλουν να νιώθουν ασφάλεια τον 21ο αιώνα.



Λεωφόρος Συγγρού 213-215 • Τηλ.: 9370120-142 • Fax: 9370063 - 9370610

Μεγάλη διαφορά!



ΜΙΛΤΙΑΔΗΣ ΝΕΚΤΑΡΙΟΣ
ΕΘΝΙΚΗ ΠΛΕΥΣΗ ΠΡΟΣ ΤΟ 2001 14



ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΚΑΡΑΛΗΣ
NATIONALE NEDERLANDEN ΝΕΟΙ ΟΡΙΖΟΝΤΕΣ 30

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΤΕΥΧΟΣ 40
ΜΑΡΤΙΟΣ - ΑΠΡΙΛΙΟΣ 1996



**ΧΡΥΣΕΣ ΙΔΕΕΣ
ΓΙΑ ΠΩΛΗΣΕΙΣ**
*Για να ανοίξει
η πόρτα της επιτυχίας!*



ΚΩΣΤΑΣ ΛΑΜΠΟΣ
ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ ΠΟΡΕΙΑ ΠΡΟΣ ΤΗΝ ΚΟΡΥΦΗ 48



ΦΩΚΙΩΝ ΜΠΡΑΒΟΣ
INTERNATIONAL LIFE ΣΤΗ ΜΕΤΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΠΟΧΗ 68

| | | |
|---|---|--|
| ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ ΒΟΡΕΙΟΣ ΗΠΕΙΡΟΣ Η ΓΗ ΤΟΥ ΠΥΡΡΟΥ 4 | ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΤΑΝΙΚΗ 46 | ΣΕΛΙΔΕΣ ΤΗΣ ΚΥΠΡΟΥ |
| ΑΡΘΡΟ ΤΟΥ ΕΚΔΟΤΗ Η ΗΜΕΡΑ ΑΡΧΙΖΕΙ ΤΑ ΜΕΣΑΝΥΧΤΑ 13 | ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ ΠΟΡΕΙΑ ΤΗΣ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ ΠΡΟΣ ΤΗΝ ΚΟΡΥΦΗ 48 | ΕΝΘΑΡΡΥΝΤΙΚΕΣ ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ ΤΗΣ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΗΣ ΚΙΝΗΣΗΣ ΤΗΣ ΚΥΠΡΟΥ ΤΟ 1996 76 |
| ΕΘΝΙΚΗ ΠΛΕΥΣΗ ΠΡΟΣ ΤΟ 2001 Με δυναμική επέκταση και ηγετικό ρόλο 14 | ΜΑΝΩΛΗΣ ΑΣΩΝΙΤΗΣ ΟΠΟΥ ΚΙ ΑΝ ΕΙΝΑΙ... ΟΤΙ ΚΙ ΑΝ ΣΥΜΒΕΙ... "ΒΓΑΖΕΙ" ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ 56 | EUROLIFE ΜΙΑ ΘΕΣΗ ΣΤΟ ΜΕΛΛΟΝ 78 |
| ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ UNDERWRITING 22 | ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΣΥΝΕΡΓΑΖΟΜΑΣΤΕ ΜΕ ΟΡΑΜΑ ΤΟ ΑΥΡΙΟ 58 | ΠΟΙΑ ΕΙΝΑΙ Η ΜΕΤΡΟΠΟΛΙΤΑΝ ΚΥΠΡΟΥ 80 |
| NATIONALE NEDERLANDEN ΝΕΟΙ ΟΡΙΖΟΝΤΕΣ 30 | ΧΡΥΣΕΣ ΙΔΕΕΣ ΓΙΑ ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΜΗΠΩΣ ΧΡΕΙΑΖΕΣΤΕ ΜΙΑ ΦΙΛΟΣΟΦΙΑ ΠΩΛΗΣΕΩΝ 62 | Ο ΑΣΤΗΡ ΛΑΜΠΕΙ ΚΑΙ ΣΤΗΝ ΚΥΠΡΟ 82 |
| ALLIANZ ALLIANZ ΚΑΙ ΓΕΡΜΑΝΙΑ ΠΑΝΕ ΜΑΖΙ 38 | INTERNATIONAL LIFE ΣΤΗ ΜΕΤΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΠΟΧΗ 68 | ΕΙΔΗΣΕΙΣ-ΝΕΑ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ 83 |
| SCORLIFE ΟΙ ΑΝΘΡΩΠΟΙ ΤΗΣ SCORLIFE ΑΞΙΖΟΥΝ ΣΥΓΧΑΡΗΤΗΡΙΑ 42 | HELVETIA ΔΥΝΑΜΙΚΟ ΞΕΚΙΝΗΜΑ ΑΠΟ ΤΟ ΔΗΜ. ΔΕΛΗΓΕΩΡΓΟΠΟΥΛΟ 74 | ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΙΔΗΣΕΙΣ 86 |
| | | ΣΥΝΔΙΚΑΛΙΣΤΙΚΑ Ο ΠΣΑΣ ΒΡΑΒΕΥΕΙ 97 |
| | | ΔΙΕΘΝΕΣ ΠΕΡΙΣΚΟΠΙΟ 102 |

ΒΟΡΕΙΟΣ ΗΠΕΙΡΟΣ
Η ΓΗ ΤΟΥ ΠΥΡΡΟΥ

Ο Όμιλος Ασφαλιστικών Εταιριών ALLIANZ εκφράζοντας τον θαυμασμό της για το λεύκωμα Η ΓΗ ΤΟΥ ΠΥΡΡΟΥ που με μοναδικό τρόπο παρουσιάζει τη διαχρονική πορεία του Ελληνισμού και το μεγαλείο του ελληνικού πολιτισμού ενίσχυσε οικονομικά την έκδοση και το «ΝΑΙ» συγχαίρει την πρωτοβουλία δημοσιεύοντας κάποια κομμάτια...



Αρχαία Απολλωνία, κτίριο σε ορθογώνιο παραλληλόγραμμο, με στοά που στηρίζεται σε 4 κίονες που φέρουν ωραία κρινθιακά κιονόκρανα. Στη μετόπη του έργου έχει χαραχθεί ελληνική επιγραφή για τη δαπάνη του έργου. Χορηγός ήταν ο πρύτανης της πόλης που αφιέρωσε το έργο προς τιμήν του αδελφού του. Πιστεύεται ότι το κτίριο αποτελούσε το βουλευτήριο της Απολλωνίας.

Το «ΝΑΙ» με το σημερινό αφιέρωμα των ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΩΝ στην ΗΠΕΙΡΟ την Βόρειο, θέλει να απονεμίσει φόρο τιμής στους ανθρώπους αυτής της ελληνικής γης που από την αρχαιότητα μέχρι σήμερα κατάφεραν να προφυλάξουν το ελληνικό πνεύμα βαθιά ριζωμένο στον τόπο τους, στους μακρείς χειμώνες σκλαβιάς και επιδρομών ξενόφερτων βαρβαρικών στοιχείων και να το κάμουν να ξαναλάμπει κάθε που βγαίνει ο Ήλιος και η Άνοιξη Ελευθερίας και να ομορφαίνει τον κόσμο μας όπως ομορφαίνει η Ηπειρωτική γη με τις κόκκινες παπαρούνες, τα αγριόκρινα, τις ανεμώνες και τα κόκκινα τριαντάφυλλα μέρες Απρίλη και Μάη... Στη Μοσχόπολη, στο Αργυρόκαστρο, στους Αγίους Σαράντα, στην Απολλωνία, στην Αντιγονία, στη Βουθρωτό, στην Αχρίδα, στο



2



3



4



7



8



5

- 2 Ανάγλυφες παραστάσεις σε επιτύμβιες στήλες.
- 3 Αρχαία Απολλωνία. Επιτύμβιες ενεπίγραφες στήλες.
- 4 Ανάγλυφες παραστάσεις σε επιτύμβιες στήλες.
- 5 Αρχαία Απολλωνία, βουλευτήριο, πρόσοψη.
- 6 Σταχοθερίστρα στους έρημους κάμπους της Αντιγόνας· θυμίζει γυναίκα από χορό αρχαίας ελληνικής τραγωδίας.
- 7-8 Ομορφιά και μοναδική πληρότητα τέχνης αποπνέουν τα ωραία αυτά αγάλματα του Απόλλωνα, σκέφαλα έσω και ακρωτηριασμένα. Η παρουσία τους εδώ επιβεβαιώνει τη διάδοση της



6

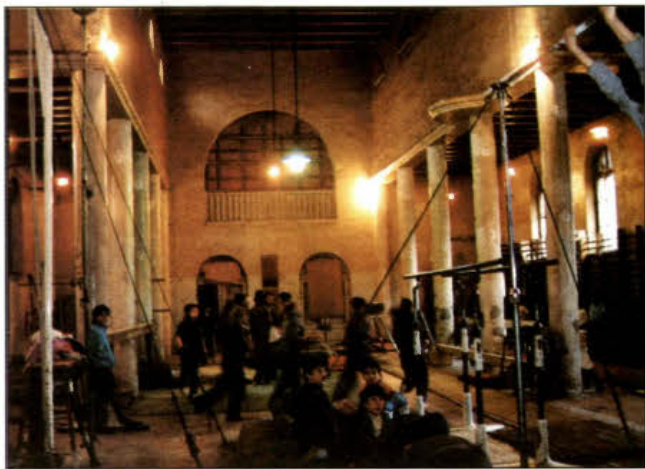
συΝΑΙσθηματικά

συΝΑΙσθηματικά

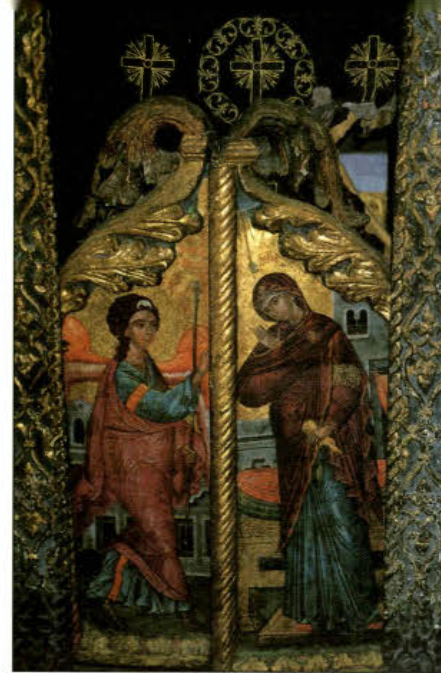
ΒΟΡΕΙΟΣ ΗΠΕΙΡΟΣ Η ΓΗ ΤΟΥ ΠΥΡΡΟΥ



11



11



15



16

10
Λεσκοβίκι, το εσωτερικό του ναού της Κοίμησης της Θεοτόκου δίνει την εντύπωση ότι έχει λεηλατηθεί. Η μικρή Λεσκοβίτσια ανάβει κερί στην εκκλησία.

14
Λίγο έξω από το Ζερβάτι βρίσκεται η μονή Δριάνου με εκκλησία αφιερωμένη πάλι στην Κοίμηση της Θεοτόκου. Πατριρχική και Σταυροπηγιακή από το 1779, είχε πλούσια μετόχια στο Ζερβάτι, τη Μουζίνα, τη Δρόβιανη, ακόμα και τη Μολδοβλαχία. Η μονή υπήρξε λαμπρό κέντρο μορφώσεως διδασκάλων και κληρικών κατά τη διάρκεια της Τουρκοκρατίας, με σπουδαία βιβλιοθήκη θρησκευτικών κειμένων αλλά και έργων της αρχαίας ελληνικής γραμματείας. Με τα εισοδήματά της από τις μεγάλες καλλιεργήσιμες εκτάσεις της και τις εκατοντάδες σιγοπρόβατα και τα άλλα ζώα συντηρούσε μοναστηριακό φροντιστήριο στο Ζερβάτι, τη Δρόβιανη, τους Βουλιάρατες και δύο σχολές στο Αργυρόκαστρο.

15
Βημόθυρο με ωραία απεικόνιση του Ευαγγελισμού της Θεοτόκου.

16
Η αρχαία Βύλλης. Τμήμα του νέου τείχους, που κατασκευάστηκε κατά την περίοδο του Ιουστινιανού (6ος μ.Χ. αι.) με δόμους από τις κερκίδες του θεάτρου.

Δελβίνο, στη Δερβιτσάνη, στο Μπεράτι, στη Σελτσιάνη, στη Χιμάρα, στη Σωτήρα, στην Πρεμετή, στην Αυλώνα, στην Κοριτσά, στη Δρόπολη, στο Κολικόντασι, στις Δρυμάδες, στο Μεσοποτάμο, παντού ΟΙ ΓΝΗΣΙΟΙ ΕΛΛΗΝΕΣ ΗΠΕΙΡΩΤΕΣ αποτύπωσαν ΤΟ ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΠΝΕΥΜΑ στα θέατρα, στους ναούς, στα σπίτια, στα ιερά τέμπλα, στα καμπαναριά, στα καντήλια, στα παράθυρα, στους θόλους, στα δημοτικά τραγούδια, στους χορηγούς ευεργέτες, στα ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΓΡΑΜΜΑΤΑ... Ξέρω καλά πώς μεταφέρουν γενιά - γενιά τον ελληνικό πολιτισμό οι Ηπειρώτες! Τον πολιτισμό στην Ήπειρο τον κρύβουν απ' τους εχθρούς χρόνια τώρα στα πέτρινα γιοφύρια τα καμπυλωτά, στα πέτρινα αλώνια, στις πέτρινες σκεπές, στα κωδωνοστάσια των εκκλησιών και στα κυπριοκούδουνα που αντιλαλούν στις ρεματιές, στις χαραμάδες των παραθυριών και στις ρυτίδες που χαράζουν οι πίκρες στα πρόσωπα σαν λαβωματιές και μιλάνε στους άλλους με κάθε ματιά λέγοντας πως «ξέρουν» τα μεγάλα μυστικά του γένους που πρέπει να μεταφερθούν... Όπως μεταλαβαίνουν στις εκκλησίες στόμα - στόμα, όπως χέρι με χέρι πιάνονται στο χορό, έτσι μεταδίδουν

ο ένας στον άλλο την Πίστη στον ελληνισμό και την κρύβουν στα σπίτια τους... Κάποιοι μάνες τα μεγάλα μυστικά τα ράβανε στα κεντήματα και τεχνίτες μαστόροι τα έκτιζαν μαζί με την πέτρα, το ξύλο ή το μάρμαρο στις κολώνες των ναών, στα ξυλόγλυπτα τέμπλα, στις προσόψεις των σπιτιών, στις πλατείες, στις βρύσες, στα σχολεία, στα θυμιατά, στα νεκροταφεία... Μεγαλύτερες φιλοσοφίες ήταν γραμμένες στις συμβολικές κινήσεις και φιγούρες που έκαναν τα ελληνικά παιδιά στους θρησκευτικούς ή εθνικούς γιορτασμούς όταν χόρευαν πανάρχαιους μυστικούς χορούς... Καθώς τα ελληνόπουλα άπλωναν τα χέρια να χορέψουν και χτύπαγαν σαν χταπόδια τις καρδιές, το κορμί, τα πόδια, τα χέρια σε κινήσεις πανάρχαιες που μόνο οι «μυημένοι» της φυλής μπορούσαν να εκτελέσουν, γίνονταν «διαχρονικοί» εκτός τόπου - χρόνου λέγοντας λόγια που Πέρσες, Ρωμαίοι, Βενετοί, Φράγκοι, Τούρκοι, Γερμανοί ποτέ δεν κατάλαβαν... Τι να καταλάβουν οι «Βάρβαροι» από λέξεις που λένε για Ελευθερία, Πνεύμα, Λόγο, Ποίηση, Δικαιοσύνη, Ήρωες, Άγιοι, Θεός, Φως... Τι να καταλάβουν οι «ξένοι» από την Ελληνική Γη που όταν χαμογελά ανθίζουν λου-



14



12

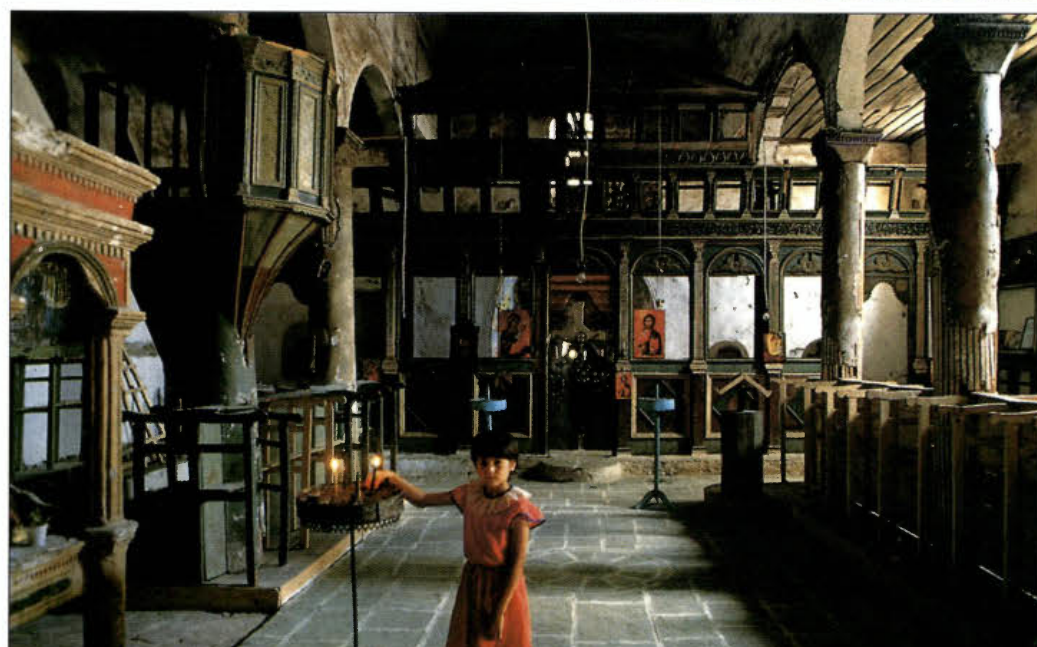
9
Το εσωτερικό της άστεγης εκκλησίας. Στο κέντρο του πέτρινου τέμπλου, πολυεφθαρμένη παράσταση του Χριστού εν δόξη. Κάτω, δύο σειρές με παραστάσεις Αποστόλων και Αγίων.

11
Η Μητρόπολη Τιράνων λειτουργεί ως γυμναστήριο. Φωτογραφία ανήμερα Χριστουγέννων 1990. Αρχείο ΣΦΕΒΑ

12
Λεπτομέρεια από το εικονογραφημένο τέμπλο της εκκλησίας.



9



10

συΝΑΙσθηματικά

συΝΑΙσθηματικά

ΒΟΡΕΙΟΣ
ΗΠΕΙΡΟΣ
Η ΓΗ ΤΟΥ ΠΥΡΡΟΥ

Η Νίκαια, όπου λατρευόταν η Φωσφόρος Άρτεμις είναι γεμάτη ελληνικές επιγραφές ενώ στην Αντιγονεία βρέθηκε άγαλμα του Ποσειδώνα κ.ά. Ο βασιλιάς Πύρρος (318-272 π.Χ.) έδωσε στην αρχαία Ήπειρο νέα ακτινοβολία, έκτισε θέατρα και ναούς, έκοψε νομίσματα, ανήγειρε μνημεία τέχνης, έκτισε πόλεις και γενικώς έφτιαξε ένα βασίλειο από τον Αώο μέχρι τον Αχελώο ποταμό βγάζοντας την Ήπειρο

απ' την αφάνεια... Πάνω από τρεις χιλιάδες χρόνια ιστορίας συνδέουν το γεωγραφικό χώρο της Ηπείρου με τον Ελληνισμό. «Αρχέγονος Ελλάς Ήπειρος» αναφέρει ο Πτολεμαίος και «Ελλάδα την Αρχαία» την έλεγε ο Αριστοτέλης, ενώ ο ιστορικός Προκόπιος του 6ο μ.Χ. αιώνα αναφέρει ότι «Έλληνες εισί, Ηπειρώται καλούμενοι, άχρις Επιδάμνου πόλεως ήπερ επιθαλαττία οικείται».

λούδια από ευχαρίστηση!

Ο πολιτισμός στην Ήπειρο μπήκε στα κύτταρα των ανθρώπων της και διαιωνίζεται κάθε φορά που γεννιέται ένα παιδί, μιλιέται κάθε φορά που μιλάει οι άνθρωποι της κι ανασαίνει τη ζωή μαζί τους κάθε που ανασαίνει ό,τι ζει σ' αυτό τον τόπο... Είπε ο Θεός έτσι να γίνει κι έγινε!

Τότε που οι τύραννοι βγάζανε λόγους και κάνανε σχέδια που δεν έλεγαν τίποτα, οι Ηπειρώτες σώπαιναν γράφοντες λέξεις μυστικές με τα μάτια, με τη φαντασία, με την καρδιά και ξεκούφαιναν τ' αγέννητα παιδιά και τα εγγόνια με τις προσταγές του «Η ΤΑΝ ή ΕΠΙ ΤΑΣ»...

Ο πολύπαθος Οδυσσεάς βρήκε στοργή στο βασιλιά Φειδωνα της Θεσπρωτίας.

Ο Αχλλέας στη μακρινή Τροία θυμόταν τον Δωδωναίο Δία της Δωδώνης.

Η γη των Ηπειρωτών - ΑΠΕΙΡΩΤΑΝ είχε όρια από τον ποταμό Γενούσο μέχρι τον Αμβρακικό κόλπο και ήταν η στεριά, η Ήπειρος, απέναντι απ' τα νησιά του Ιονίου. Η Ελλάδα έλεγαν οι Αρχαίοι αρχίζει από τη γη του Ωρικού, χώρος που εξουσίαζαν οι Ηπειρώτες. Ο ελληνικός τρόπος ζωής, σκέψης και απόλαυσης φαίνεται από αρχαιοτάτων χρόνων στις πόλεις της Ηπείρου με τα θέατρα, τις αγορές, τα γυμνάσια, τις στοές, τα ελληνικά αγάλματα, τα πολυγωνικά ή ισοδομικά τείχη, τους ναούς για το ελληνικό δωδεκάθεο, την χρήση ελληνικής γλώσσας στις επιγραφές και τα δημόσια έγγραφα κ.ά.

Το Δυρράχιο ιδρύθηκε το 627 π.Χ. από Κορινθίους και Κερκυραίους με αρχικό όνομα Επίδαμνος όπως και η Απολλωνία το 588 π.Χ. Η Βουθρωτός ιδρύθηκε τον 6ο π.Χ. αιώνα, με μεγάλη άνθηση στα χρόνια του βασιλιά Πύρρου. Η Λισσός ιδρύθηκε τον 8ο π.Χ. ενώ η Αμαντία τον 4ο π.Χ. Η Βύλλης ιδρύθηκε τον 4ο αιώνα και ανασκαφές βρήκαν εκεί θέατρο 5.000 θέσεων, αγορά και γυμναστήριο.



17



18



20



17
Βουθρωτό, θέατρο. Η θέα από την ακρόπολη προς τα ΝΔ του θεάτρου απλώνεται βαθιά στην πεδιάδα, πέρα από τα ήρεμα νερά του σημερινού Καναλιού, που χύνεται στη θάλασσα.

18
Βουλιαράτες, Αγ. Αθανάσιος. Μεταβυζαντινή βασιλική με χαρακτηριστικά χαμηλό τρούλο, ωραία πλακοσκεπή και τριγωνικό προστώο, στη βόρεια πλευρά.

20
Αργυρόκαστρο

21
Γεφύρι στο Δρίνο, λίγο πριν από το Αργυρόκαστρο. Οι πέτρινες καμάρες του γεφυριού και το χιονισμένο βουνό καθρεφτίζονται στα καθαρά νερά του ποταμού.



21

συΝΑΙσθηματικά

συΝΑΙσθηματικά

ΒΟΡΕΙΟΣ ΗΠΕΙΡΟΣ Η ΓΗ ΤΟΥ ΠΥΡΡΟΥ

Αργοναύτες έκτισαν στην Ήπειρο τις πόλεις Ωρικό, Αμαντία, Βουθρωτό και Απολλωνία. Σε όλες τις Ολυμπιάδες αθλητές από την Ήπειρο έπαιρναν μέρος. Ο Απόστολος Παύλος κήρυξε ο ίδιος το Χριστιανισμό στην Ήπειρο, όπου με βάση την Νικόπολη Πρεβέζης κήρυξε σ' όλη την Ήπειρο, την Ιλλυρία και Δαλματία (Ρωμ. 15, 19). Στη μαύρη τουρκική σκλαβιά ο Κοσμάς ο Αιτωλός, ο Άγιος των Σκλάβων, που όπως λέει «τριάκοντα επαρχίας διήλθον, δέκα σχολεία ελληνικά εποίησα, διακόσια δια κοινά γράμματα» με το πνευματόφορο κήρυγμά του ανέστησε κυριολεκτικά από την αμάθεια την ελληνική Ήπειρο.

Οι Τουρκαλβανοί στις 24 Αυγούστου 1779 τον απαγχόνισαν στο Κολικόντασι του Φιερί αγιάζοντας των Βορειοηπειρωτική γη. Επί τουρκοκρατίας όλα σχεδόν τα μοναστήρια της Ηπείρου στέγαζαν ή συντηρούσαν σχολεία που έδωσαν το ελληνικό φως σ' όλη την Ελλάδα με ονομαστές Σχολές, όπως στις περιοχές Δελβίνου, Αργυροκάστρου, Χειμάρδας, Κορυτσάς, Αυλώνα, Μπεράτι. Στο νομό Αργυροκάστρου το 1913 υπήρχαν 660 εκκλησίες, 259 ιερείς, σχολεία αρρένων 176, σχολεία θηλέων 70, μοναστήρια 46, διδασκαλοί 295, διδασκάλισσες 81, μαθητές 6.955, μαθήτριες 2.480.

Η Μοσχόπολις το 1913 είχε ένα κλασικό Γυμνάσιο με 100 μαθητές, 2 αστικές σχολές με 650 μαθητές, ένα παρθενγωγείο με 750 μαθήτριες, δύο νηπιαγωγεία με 700 νήπια.

Στην Κορυτσά υπήρχαν 120 σχολεία και 10.000 μαθητές.

Στην Εθνεγερσία δύο από τους τρεις εμπνευστές της Φιλικής Εταιρίας ήταν Ηπειρώτες.

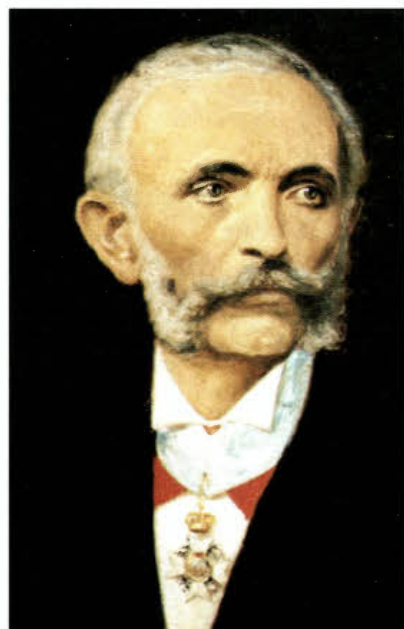
Νέοι από τη Βόρειο Ήπειρο πολέμησαν στο Δραγατσάνι.

Ο μέγας ευεργέτης Ευάγγελος Ζάππας από το Αργυρόκαστρο, πολέμησε δίπλα στον Μάρκο Μπότσαρη. Ο Σπύρος Μήλιος από τη Χειμάρδα πολέμησε στο Μεσολόγγι, την Αράχωβα, το Δίστομο... Ο ένδοξος Χατζημιχάλης Νταλιάνης πολέμησε στην Κύπρο, Πελοπόννησο, Στερεά Ελλάδα και στην Κρήτη με 350 άνδρες (1828).

Στη δημιουργία του ελληνικού κράτους



22



23



24

μεγάλη ήταν η συμβολή των επιφανών ευεργετών από τη Βόρειο Ήπειρο. Αναφέρουμε ενδεικτικά μερικούς: Απόστ. Αρσάκης, Γ. Αβέρωφ, Μιχ. Τσιτσάς, Ζωσιμάδες, αδελφοί Ριζάρη, Γ. Χατζηκώστας, Ν. Στουρνάρας, Χρ. Ζωγράφος, Γεώργιος και Σίμων Σίνας κ.ά. Αν βγάλετε τις δωρεές τους στην Αθήνα, η Αθήνα θα ερημώσει... Η Αθήνα που τους πρόδωσε, τους ξέχασε και ασχημονεί πάνω στα αγάλματα και τα κληροδοτήματά τους... Η Αθήνα που έχει πολιτικούς και πολίτες ανάξιους να πουν έστω ότι η ΗΠΕΙΡΟΣ η βόρειος είναι ΕΛΛΗΝΙΚΗ... και ότι είναι ακόμα σε βαρβάρων χέρια ένα κομμάτι από τα εκλεκτότερα του έθνους...

Για μας η ΗΠΕΙΡΟΣ η βόρειος, περνά μια περίοδο προσωρινής κατοχής. Η Ήπειρος υπομένει και περιμένει. Όταν θα εκλείψουν οι προδότες του ελληνικού έθνους, οι σημερινοί δημιουργοί της σήψης και προδοσίας των ιδανικών του Έθνους σε ελάχιστο χρόνο, όπως φυσά το αέρι, όπως ανθίζουν τα λουλούδια, όπως έρχεται η Άνοιξη, έτσι ήρμα το ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΠΝΕΥΜΑ θα ξαναφανεί σ' όλη την ΗΠΕΙΡΟ. Εκεί στην Ήπειρο των 3.000 χρόνων το ξέρουν. Γι' αυτό και τα παιδιά κάνουν προσευχές στις τραυματισμένες εκκλησίες κοιτάζοντας γρατζουνισμένους και σακατεμένους αγίους από τους βαρβάρους του Χότζα ή του Μπερίσα... Όταν παίζουν ανάμεσα στις αρχαίες κολώνες κρυφομιλάνε με την ελληνική ιστορία που τους λέει να ελπίζουν. Στην Ήπειρο γλυκοχαράζει η μέρα της Ελευθερίας. Κάποια θέματα είναι πέρα της ανθρώπινης λογικής. Είναι θελήματα Θεού που ήθελε αυτός ο τόπος να είναι ελληνικός.

«Έλληνες, μη παρακαλώ σας μη ξεχνάτε την χώρα μου, την ΗΠΕΙΡΟ!»

Ευάγγελος Γ. Σπύρου.

Υλικό και φωτογραφίες πήραμε από το βιβλίο «ΣΤΗ ΓΗ ΤΟΥ ΠΥΡΡΟΥ Διαχρονικός Ελληνισμός στην Αλβανία» εκδόσεις Αστερισμός - ΛΙΖΑ ΕΒΕΡΤ με χορηγία της ALLIANZ (1995) και το βιβλίο «Βόρειος Ήπειρος, Ελληνισμός μέσα στο χρόνο» έκδοση Πνευματικού Κέντρου Δήμου Αθηναίων (1994).



25



29



22 Πορταίτο Απόστολου Αρσάκη. Φιλεκαπαιδευτική Εταιρία.

23 Κωνσταντίνος Ζάππας. Πορταίτο φιλοτεχνημένο από τον Ε. Δούκα. Επιτροπή Ολυμπιών και Κληροδοτημάτων, Αθήνα.

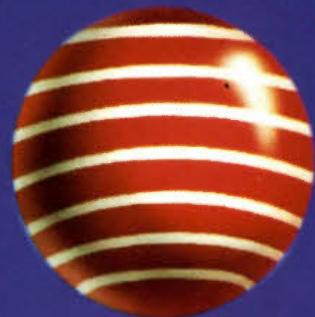
24 Πύρρος Δήμας

25 Τσερκοβίτσα - Μάλταση Συγκλητική έκφραση ηλικιωμένου «γέροντα» που σπούδασε στην Πατριαρχική Σχολή Αλεξανδρείας και υπηρέτησε τον Κύριο 53 συνεχή χρόνια. Στον τοίχο του δωματίου διακρίνεται η εικόνα του Αγ. Κοσμά.

29 Σχωριάδες Στο λαϊκό πανηγύρι του χωριού, κάτω από τον αιωνόβιο πλάτανο, όλες οι γενιές μαζί στο χορό.

συΝΑΙσδηματινά

συΝΑΙσδηματινά

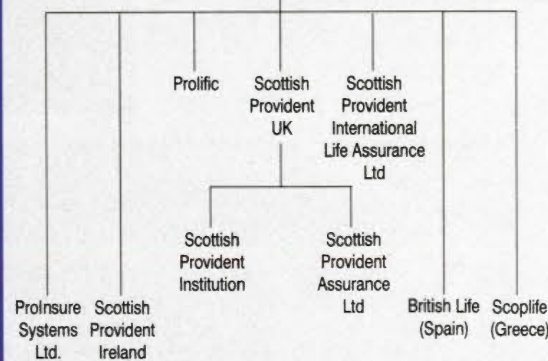


ΑΠΟΓΕΙΩΜΕΝΗ ΚΑΡΙΕΡΑ

Αν σας ενδιαφέρει η δυναμική σας εξέλιξη στο χώρο των ασφαλειών, η Scorplife είναι η πρόκληση για το επαγγελματικό σας μέλλον. Με την υψηλή, ειδική τεχνογνωσία της και τα ανταγωνιστικά της προγράμματα στις ασφάλειες ζωής. Με σημαντικό Μετοχικό Κεφάλαιο.* Με την υποστήριξη του ομίλου Scottish Provident ο οποίος διαθέτει 150 χρόνια πείρας στη Βρετανική αγορά των ασφαλειών ζωής. Και τώρα, με την πρωτοποριακή της είσοδο στην αγορά των χρηματοοικονομικών προγραμμάτων.

Αφήστε λοιπόν τη στασιμότητα πίσω σας και επενδύστε στην εξέλιξή σας μέσα σε μια ασφαλιστική εταιρία, με κριτήρια προκαθο-

THE SCOTTISH PROVIDENT GROUP



ρισμένα και ποιοτικά. Στην Εταιρία που σας παρέχει υψηλού επιπέδου εκπαίδευση και υποστήριξη για να επιτύχετε στην αγορά των ασφαλιστικών και των χρηματοοικονομικών προγραμμάτων. Επενδύστε στη διεθνή υποστήριξη και τεχνογνωσία που σας εγγυάται ο όμιλος της Scottish Provident.

Επενδύστε το δυναμισμό σας σε μια εταιρία που προσανατολίζεται στην ποιότητα των ασφαλιστών της και δεσμεύεται για την επιβράβευσή τους με κάθε τρόπο.

*2,1 δις. δρχ. Στοιχεία 31/12/94.

Αν σας ενδιαφέρει να συνδέσετε το μέλλον σας με τη Scorplife και έχετε τουλάχιστον 2-3 χρόνια επιτυχημένη προϋπηρεσία σε θέση Manager, στείλτε μας το βιογραφικό σας σημείωμα ή επικοινωνήστε με τη Δίση Πωλήσεων (κ. Γ. Κλόγκα) στο τηλέφωνο 6896 600. Θα τηρηθεί απόλυτη εχεμύθεια. Διεύθυνση: Κηφισίας 64, 151 25 Μαρούσι, fax: 6896 606

SCOPLIFE
ΕΙΔΙΚΗ ΚΑΙ ΜΟΝΑΔΙΚΗ



Η ημέρα αρχίζει τα... μεσάνυχτα!

Στην ασφαλιστική μας κοινωνία υπάρχει ακόμα λίγο νύχτα σε πολλά ζητήματα και αυτό δεν ανατρέπει την πρόοδο! Υπάρχει ακόμα νύχτα σε πολλά θέματα λειτουργίας της ασφαλιστικής μας αγοράς, σε θέματα συνδικαλιστικά, εποπτεύουσας Αρχής, και θέματα σχέσεων και συμβάσεων ιδιωτικού - αστικού χαρακτήρα μεταξύ των εταιριών και διαμεσολαβούντων, και άλλα τεχνικά θέματα προπαρασκευαστικά της συνάψεως της Ασφαλιστικής Σχέσεως, πριν την ΕΠΙΛΟΓΗ του πελάτη που με την απόφαση του διαμορφώνει τα όρια που μπορεί να κινηθεί ο ασφαλιστής, η εταιρία, το κράτος... Σύντομα όλα αυτά στη σύγχρονη κοινωνία και οικονομία θα τακτοποιήσει με τον καλύτερο τρόπο η αγορά προσφοράς και ζήτησης όπως έχει διαμορφωθεί στα προηγούμενα κράτη... γιατί η μέρα του καταναλωτή ξεκίνησε και εδώ... και ό,τι κι αν γίνεται γύρω μας πιστεύουμε πως δεν είμαστε στην αρχή, η νύχτα φεύγει, ο ήλιος βγήκε, είμαστε στο ξεκίνημα της μέρας και αισιοδοξούμε.

Η ημέρα αρχίζει τα μεσάνυχτα! Αρχίζει πολύ πριν ο ήλιος ροδίσει τις βουνοπλαγιές, αρχίζει πριν ανάψουν φανάρια κυκλοφορίας στους δρόμους των μεγαλουπόλεων, πριν ανοίξουν τα γραφεία και μαγαζιά, πριν βγούν τα πρόβατα και οι βοσκοί στα κοπάδια, πριν γεμίσουν τα σχολικά μαθητές και πριν... πάνε για ύπνο οι ξενύχτηδες της προηγούμενης μέρας! Έτσι, πριν δούμε και στην ασφαλιστική μας αγορά πολλά από αυτά που ονειρεύονται αρκετοί 'θέλουμε να θυμίσουμε ότι είμαστε σε καλό δρόμο. Από τους πρωτοπόρους πολλοί έφυγαν, ενώ οι παλαιμάχοι είναι πολλοί κι ας μη... το «πήραν είδηση» ακόμα! Είναι αλήθεια πως κάποιιοι μιλάνε ακόμα για την νύχτα, για τους φόβους της νύχτας, για φανταστικές ιστορίες, εκφράζουν απειλές, προσωπικά βιώματα, δράκους και προσωπικές ή εταιρικές σκιές από «δήθεν» παράγοντες που κρατάνε την ασφαλιστική αγορά έτσι ή



αλλιώς... Παραμύθια! Όλα αυτά τελείωσαν... Μπήκαμε σε άλλες εποχές για πελάτες και ασφαλιστές που ζουν στην Ανατολή ενός καλύτερου Αύριου που το προετοιμάζουν όσοι αισιόδοξοι και οραματιστές ξέρουν το τι θα πει «μισοάδειο» και «μισογεμάτο» ή την απλή συνήθεια της μέρας ν' αρχίζει τα μεσάνυχτα! Για άλλους τα μεσάνυχτα έχουνε «μεσάνυχτα» και για άλλους είναι το ξεκίνημα μιας νέας ημέρας! Αυτό το μήνυμα θέλαμε να δώσουμε στο ερώτημα «τι εμποδίζει τ' άλογα να τρέξουν στην ασφαλιστική αγορά. Κανένα άλλο εμπόδιο δεν υπάρχει».

Το ΝΑΙ θέλει να συγχαρεί όλους αυτούς τους συνετούς Γενικούς Διευθυντές, τους μετόχους, τους ασφαλιστές, τους υπαλλήλους τους δημοσιογράφους του Αύριου που «ξύπνησαν» και ξεκίνησαν νύχτα για να δουν μακριά τις ρόδινες κορυφές στην Ανατολή μιας καινούριας μέρας. Είμαστε μαζί τους! Στην Ελλάδα μας έχουμε καλούς ασφαλιστές με διεθνείς διακρίσεις (π.χ. πολλοί ασφαλιστές της ALICO έχουν αρκετές παγκόσμιες επιτυχίες) έχουμε καλούς δημιουργούς ηγέτες με διεθνείς επιτυχίες βραβευμένους απ' την Ελληνική Πολιτεία για το έργο τους (π.χ. Δημήτρης Κοντομηνάς INTERAMERICAN) έχουμε να επιδείξουμε έργο κοινωνικό πολλών χορηγιών πολιτισμού, έχουμε εταιρίες που ξεχώρισαν σε διεθνές επίπεδο και επελέγησαν σε προγράμματα - πιλότους για όλες τις χώρες (π.χ. Nationale - Nederlanden) κ.ά.

Έχουμε επιτυχίες ΕΥΤΥΧΩΣ σε πολλές εταιρίες ελληνικές ή ξένες, Τραπεζικές ή όχι ιδιωτικές ή κρατικές. Στη χώρα μας σήμερα είναι πολλοί οι προνομιούχοι ασφαλιστές και ασφαλιστικές εταιρίες που «ρίχτηκαν» στη δουλειά για να αξιοποιήσουν δημιουργικά τις δυνάμεις τους στο φως της μέρας μιας καλής εποχής.

Με το Bancassurance ανοίχθηκαν νέοι ορίζοντες και νέες συνεργασίες. Τα κοντινά Βαλκάνια μεγάλωσαν το Target Marketing των εταιριών...

Το ελληνικό κράτος στα επόμενα (2 - 3) χρόνια είτε από πίεση των καταναλωτών και ΜΜΕ, είτε από μόνο του, είτε από οδηγίες της Κοινότητας θα υποχρεωθεί να ΕΓΓΥΗΘΕΙ την καλή λειτουργία της ασφαλιστικής κοινωνίας. Οι πελάτες ξέρουν πια την ΑΞΙΑ του θεσμού και οι ασφαλιστές μας γνωρίζουν τα δικαιώματα και υποχρεώσεις τους και καθώς νέοι δρόμοι ανοίγονται για όλους, μπορώ ν' αλλάξω χωρίς δισταγμό τα λόγια του Αϊνστάιν που είπε: «Δεν υπάρχει τίποτα πιο ωραίο από το να είσαι νέος αυτή την εποχή», και να που «Ναι, δεν υπάρχει πιο ωραίο στα επαγγέλματα, από το να είσαι ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ αυτή την εποχή». Με καρδιά και με φλόγα θερμή προχωρήστε αγαπητοί φίλοι ασφαλιστές και μην ακούτε κάποιες φωνές της νύχτας ότι τάχα είμαστε σε κρίση και ότι υπάρχουν φόβοι για το αύριο...

Ωριμοί πια, έμπειροι και πιο ικανοί οι Γενικοί Διευθυντές μας προσπαθούν, φροντίζουν και οργανώνουν ομάδες εργασίας για το χτίσιμο της επιτυχημένης καριέρας των χρηματοοικονομικών συμβούλων τους γνωρίζοντας πως «... η Άνοιξη είναι ακριβή και για να γυρίσει ο ήλιος θέλει δουλειά πολλή...», όπως έγραφε ο Οδ. Ελύτης.

Μπράβο σ' όλους τους πρωταγωνιστές μας ασφαλιστές, στελέχη και διοικήσεις που ανεβάζουν μέρα με τη μέρα τον θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης αφήνοντας πίσω τη νύχτα...

Καλημέρα, καλή δουλειά!
Ευαγ. Γ. Σπύρου

96



κα Καπλάνη Πίσα (του τομέα MARKETING - ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ), κα Βαλαριστού Κατερίνα (του τομέα Πωλήσεων), κος Τριανταφύλλου Βαγγέλης (Προϊστάμ. τομέα Μark. - Επκ.), κα Γκίκα Ελένη (του τομέα MARKETING - ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ), κος Νεκτάριος Μ. Γενικός Δι/τής, κος Σταμούλης Κ. Πρόεδρος Δ.Σ., κα Καριοφύλλη Σοφία (του τομέα MARKETING - ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ), κος Τζόλδος Λάμπρος Δι/της MARK. ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΔΙΚΤΥΟΥ, 1κα Κατριβάνου Κατερίνα (του τομέα MARKETING - ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ), κα Βασιλοπούλου Δήμητρα (του τομέα Πωλήσεων), κα Μικέλη Τίσα (του τομέα Πωλήσεων), κα Γιαννικοπούλου Ζέτα (του τομέα Πωλήσεων).

ΜΕ ΔΥΝΑΜΙΚΗ ΕΠΕΚΤΑΣΗ ΚΑΙ ΗΓΕΤΙΚΟ ΡΟΛΟ!

Η προϊόντική και γεωγραφική επέκταση της Εθνικής Ασφαλιστικής και ο στόχος την προσεχή δεκαετία να αποτελέσει μία μεσαίου μεγέθους ευρωπαϊκή επιχείρηση, παίζοντας παράλληλα ηγετικό ρόλο στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, αποτέλεσαν τα κυριότερα συμπεράσματα του ετήσιου συνεδρίου πωλήσεων της εταιρίας που διεξήχθη στις 23 και 24 Μαρτίου εν πλω, στο πλοίο Ολυμπία, το οποίο επισκέφτηκε τη Μύκονο και τη Ρόδο.

Στη Ρουμανία επεκτείνει εντός του έτους τα έργα της η Εθνική Ασφαλιστική, όπως ανακοίνωσε ο Πρόεδρος της εταιρίας και Υποδιοικητής της Εθνικής Τράπεζας κ. Κωνσταντίνος Σταμούλης κατά τη διάρκεια του συνεδρίου.

Η επέκταση θα γίνει μέσω κοινοπραξίας με τοπική εταιρία και αποτελεί το πρώτο βήμα ενός προγράμματος που προβλέπει την ισχυρή παρουσία της Εθνικής Ασφαλιστικής στην βαλκανική αγορά.

Πλευση προς το 2001 ήταν το κεντρικό μήνυμα του συνεδρίου και όπως επεσήμανε ο Πρόεδρος της εταιρίας, το μήνυμα αυτό ενσωματώνει όλες εκείνες τις αλλαγές που θα συντελεστούν την προσεχή πενταετία στην Εθνική Ασφαλιστική και οι οποίες αφορούν στην δομή της, στην ενίσχυση της κεφαλαιακής της βάσης, στο επίπεδο και στο πλήθος των υπηρεσιών που αυτή θα προσφέρει και στον ηγετικό ρόλο που μπορεί και πρέπει να παίξει η Εθνική Ασφαλιστική Αγορά.

Η εφαρμογή του θεσμού του Bancassurance μέσω του σχεδιασμού πρωτοποριακών προϊόντων και μέσω της ουσιαστικής συνεργασίας της εταιρίας με το δίκτυο της Εθνικής Τράπεζας, αποτελεί εγγύηση για την επιτυχία των επιδιώξεων της εταιρίας.

Ιδιαίτερη μνεία έκανε ο κ. Σταμούλης στην

διαδικασία ανασυγκρότησης του τομέα των ασφαλιστικών εταιριών του Ομίλου επισημαίνοντας ότι η έναρξη της διαδικασίας αυτής θα είναι άμεση καθώς οι σύμβουλοι σύντομα θα παρουσιάσουν και τις τελικές προτάσεις τους για τη δημιουργία του Ενιαίου Φορέα ασφαλιστικών δραστηριοτήτων της Εθνικής Τράπεζας.

Σε ικανοποιητικά εξάλλου επίπεδα κινήθηκαν τα αποτελέσματα της εταιρίας παρά τη δύσκολη συγκυρία για την ασφαλιστική αγορά. Ο κύκλος εργασιών της Εθνικής Ασφαλιστικής διαμορφώθηκε το 1995 στα 83 δισ. δρχ. παρουσιάζοντας αύξηση κατά 10% σε σχέση με το 1994 ενώ τα κέρδη διαμορφώθηκαν στα 1,7 δισ. δρχ. το 1995 χωρίς να παρουσιάσουν μεταβολή σε σχέση με τα κέρδη του 1994.

Ο Γενικός Διευθυντής της εταιρίας κ. Μιλτιάδης Νεκτάριος αναφέρθηκε στη δυναμική επέκταση της Εθνικής Ασφαλιστικής στην αγορά, μέσω των νέων της προϊόντων. Εκτός από την πρώτη Mastercard και την Εθνική Οδική Ασφάλεια σύντομα δημιουργείται νέο πρόγραμμα με την ονομασία «Πολυασφάλεια Κατοικίας».

Ως τον Ιούνιο εξάλλου η εταιρία θα αναβαθμίζει τα συνταξιοδοτικά της προγράμματα συνδέοντας τα ασφαλιστήρια ζωής με τα αμοιβαία κεφάλαια της Διεθνούς εισερ-

χόμενη στην αγορά των Unit Linked. Αναβάθμιση και των προγραμμάτων υγείας εξήγγειλε ο Γενικός Διευθυντής της εταιρίας επισημαίνοντας ότι οι παροχές των προγραμμάτων θα συμπεριλάβουν και εξωνοσοκομειακές διαγνωστικές εξετάσεις κάτι που αποτελούσε πάγιο αίτημα των ασφαλιστών.

Στα εντυπωσιακά αποτελέσματα του δικτύου αναφέρθηκε ο Διευθυντής Marketing Πωλήσεων και Δικτύου κ. Λάμπρος Τζόλδος που το 1995 πέτυχε αύξηση των ασφαλιστρών ζωής πρώτου έτους κατά 14,5%, στην αύξηση της παραγωγής του πρακτορειακού δικτύου κατά 9,6% και στην αύξηση της παραγωγής του δικτύου των γραφείων παραγωγής κατά 16,2%.

Σε επιβράβευση της προσπάθειας του διαρκώς εξελισσόμενου δικτύου της εταιρίας ο κ. Τζόλδος εξήγγειλε την αναβάθμιση των managers που θα αποφασίσουν για τη συμμετοχή στο συνέδριο του 1997, την παροχή εκπαιδύσεως στα ασφαλιστήρια του αυτοκινήτου του ασφαλιστή, του manager και του πράκτορα, την αύξηση των προμηθειών του κλάδου αυτοκινήτου και την δημιουργία ομαδικού συμβολαίου για πληρωμή εφάπαξ στον ασφαλιστή.

Στην περαιτέρω αναβάθμιση της επικοινωνίας της εταιρίας αναφέρθηκε ο προϊστάμενος του τομέα Marketing και Επικοινωνίας



κος Σταμούλης Κ. Πρόεδρος Δ.Σ.



κος Νεκτάριος Μ. Γενικός Δι/τής



κος Λάμπρος Τζόλδος
Διευθ. MARKETING - ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΔΙΚΤΥΟΥ

της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Βαγγέλης Τριανταφύλλου, επισημαίνοντας ότι η εταιρία υποστηρίζει με κάθε τρόπο το όνομά της κατακτώντας την εμπιστοσύνη των πελατών της για τις υπηρεσίες και τα προϊόντα της. Η Εθνική Ασφαλιστική σε όλη τη διάρκεια της χρήσεως που έληξε, μετείχε ενεργά σε σημαντικές, οικονομικές, πολιτιστικές και αθλητικές εκδηλώσεις, αναβάθμισε το υλικό προβολής της, συνδέθηκε με το Internet.

Στην διαρκή αναβάθμιση της εικόνας της εταιρίας παραμένει στραμμένη η προσοχή του τομέα και εφέτος με στόχο τα μηνύματα που εκπέμπει η Εθνική Ασφαλιστική να στηρίζουν πλήρως με τις ουσιαστικές προσπάθειες που καταβάλει η εταιρία σε όλους τους τομείς. Στο συνέδριο αναλύθηκαν τέσσερα θέματα ζωτικής σημασίας για την ασφαλιστική αγορά.

Τα συμπεράσματα των συζητήσεων που διενεργήθηκαν την πρώτη ημέρα του συνεδρίου ανέλυσαν οι συντονιστές των συζη-



Βαγγέλης Τριανταφύλλου
Προϊστάμενος Τομέα MARKETING - ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

τήσεων κατά τη δεύτερη ημέρα. Το πρώτο θέμα αφορούσε το Profile του σύγχρονου ασφαλιστικού συμβούλου και αναφερόταν στον ρόλο του ασφαλιστή σήμερα στον μελλοντικό του ρόλο στην διαφορο-

ποίηση του ασφαλιστικού συμβούλου της Εθνικής Ασφαλιστικής από τους υπολοίπους της αγοράς και στις προοπτικές της εξέλιξής του στην εταιρία.

Συντονιστής ήταν ο κ. Γιώργος Φουφόπουλος, προϊστάμενος Γραφείου Παραγωγής και εισηγητές οι κ.κ. Σωτήρης Κανελλόπουλος, Αρτέμης Καραβάς, Δημήτρης Νικολάου και Γιώργος Κασκάνης.

Το δεύτερο θέμα αφορούσε το Profile του Manager και αναφερόταν στις απαιτούμενες ικανότητες και γνώσεις που πρέπει να έχει ένας επιτυχημένος Manager και στο ρόλο που πρέπει να παίξει αυτός σήμερα στην αγορά. Συντονιστής ήταν ο κ. Βασίλης Καραθάνος, επιθεωρητής και εισηγητές οι κ.κ. Νίκος Ντούσας και Λεωνίδης Καλογριδής.

Το τρίτο θέμα αφορούσε στη θέση της Εθνικής Ασφαλιστικής και των ανθρώπων της στην ελληνική ασφαλιστική αγορά και αναφερόταν στην εικόνα της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς και στο πόσο αυτή επηρεάζεται και επηρεάζει τις παραμέτρους της ελληνικής οικονομίας όπως επίσης και στον ρόλο της Εθνικής Ασφαλιστικής στη διαμόρφωση των εξελίξεων στην συγκεκριμένη αγορά.

Συντονιστής ήταν ο κ. Δημήτρης Εμμανουήλ Διευθυντής του κλάδου Ζωής και συντονιστές ο κ. Ηλίας Ρίγανης και Σπύρος Λευτεριώτης. Το τέταρτο θέμα αφορούσε στον πελάτη και αναφερόταν στις μελλοντικές απαιτήσεις του πελάτη, στους παράγοντες που εξασφαλίζουν την πιστότητά του, στην διατηρησιμότητά του και στο κατά πόσον ο πελάτης πρέπει να αντιμετωπίζεται ως συνεργάτης από την ασφαλιστική εταιρία και τους ανθρώπους της. Συντονιστής ήταν ο επιθεωρητής κ. Δημήτρης Κελεσιδής και εισηγητές οι κ.κ. Γιώργος Παπαγεωργίου, Εύη Κοντοπάνου, Δρίβας Παναγιώτης και Αρετή Ευθυμιάκου.

Με ιδιαίτερο ενθουσιασμό αντιμετώπισε το δίκτυο της Εθνικής Ασφαλιστικής την ιδέα της διεξαγωγής του ετήσιου συνεδρίου πωλητών της εταιρίας εν πλω που συνδυάστη-

κε με το μήνυμα του συνεδρίου Πλεύση προς το 2001.

Το όμορφο ταξίδι ξεκίνησε από τον Πειραιά με το κρουαζιερόπλοιο Olympic της Ηπειρωτικής στις 23 Μαρτίου στις 9.30 το πρωί. Με σολές του Μάκη Τσέλιου ειδικά σχεδιασμένες για την Εθνική Ασφαλιστική, οι κυρίες των δημοσίων σχέσεων και του δικτύου υποδέχονταν στην αποβάθρα τους συνέδρους. Ο σχεδιαστής μόδας ασχολήθηκε και με την εμφάνιση των ανδρών για τους οποίους σχεδίασε γραβάτες με το σήμα του Δία που αποτελεί έμβλημα της εταιρίας. Οι



Καραβάς Αρτέμιος - Ομοδάρχης γρ. Ζωής Φουφόπουλος, Κανελλόπουλος Σωτήρης - Ασφαλιστής γρ. Ζωής Φουφόπουλος, Φουφόπουλος Γιώργος - Προϊστάμενος γρ. Ζωής, Κασκάνης Γιώργος - ASSISTANT γρ. Ζωής Καραμούλη, Νικολάου Δημήτριος - του Τομέα Πωλήσεων

γραβάτες αυτές όπως και τα φουλάρια με το ίδιο σήμα εντυπωσίασαν ιδιαίτερα τους συνέδρους και ήταν το μοναδικό προϊόν μιας μπουτίκ που έστησε η Εθνική Ασφαλιστική μέσα στο πλοίο. Παρεπιπτόντως θα πρέπει να σημειωθεί ότι το εμπόρευμα εξαντλήθηκε μια και



κος Αναστασίου Δημήτριος - Προϊστάμενος γρ. Ζωής Θεσ/νίκη, κος Βασίλης Καραθάνος - Επιθεωρητής Πωλήσεων, κος Νικόλαος Ντούσας - Επιθεωρητής Πωλήσεων

η ζήτηση ήταν πρωτοφανής. Με ένα δροσερό κοκτέιλ οι άνθρωποι της Ηπειρωτικής υποδέχθηκαν τους συνέδρους στις αίθουσες που αμέσως μετά ξεκίνησε η επεξεργασία των τεσσάρων θεμάτων του συνεδρίου. Στις 11.00 το πρωί στις 23 Μαρτίου το συνέδριο της Εθνικής Ασφαλιστικής ξεκίνησε τις εργασίες του σε ένα πλοίο που πρώτος του προορισμός η Μύκονος. Μετά από μία ημέρα γεμάτη δουλειά η άφιξη



Ηλίας Ρίγανης - Προϊστάμενος κεντρικού Υπο/τος Θεσ/κης, Δημήτρης Εμμανουήλ - Δ/της κλάδου στομικών Ζωής, Σπύρος Λευτεριώτης - Προϊστάμενος Τμήματος Ιστορικού αρχείου.

στη Μύκονο αποτέλεσε για τους ανθρώπους της εταιρίας ένα πολύ ευχάριστο διάλειμμα.

Με λάντζες που τους μετέφεραν από το πλοίο νωρίς το απόγευμα οι άνθρωποι της Εθνικής

των συνέδρων εν πλω.

Η επόμενη ημέρα βρήκε τους συνέδρους στη Ρόδο.

Ο καιρός είχε αισθητά βελτιωθεί και αυτό δεν βοηθούσε ιδιαίτερα τις εργασίες του συνε-



Δρίβας Παναγιώτης - Ομοδάρχης γρ. Ζωής Βέλλου, Κοντοπάνου Εύη - υποδιευθύντρια κεντρικού υποκαταστήματος, Κελεσιδής Δημήτρης - Επιθεωρητής Πωλήσεων, Παπαγεωργίου Γεώργιος - Πράκτορας, Ευθυμιάκου Αρετή - Ομοδάρχης γρ. Ζωής Φουφόπουλου.

Ασφαλιστικής έφθασαν στο νησί. Τα μικρά φιλόξενα καφέ μπαρ και εσπατορία της Μυκόνου φρεσκοασπρισμένα τα περισσότερα περιμένοντας τον πασχαλινό τουρισμό, φιλοξένησαν τους συνέδρους.

Αν και το κρύο ήταν τσουχτερό οι σύνεδροι δεν έλεγαν να εγκαταλείψουν τα μικρά σοκά-

δρίου αφού «ΠανΕθνική» απαίτηση ήταν η εκτός προγράμματος επίσκεψη των συνέδρων στο νησί, που είχε σαν αποτέλεσμα το συνέδριο να διεξαχθεί σε δύο φάσεις πρώι και απόγευμα, οπότε και πραγματοποιήθηκαν οι βραβεύσεις των πρώτων της Εθνικής Ασφαλιστικής.

Η δεύτερη ημέρα του συνεδρίου ξεκίνησε με χαιρετισμό του

Δημάρχου της Ρόδου και με πολλές εκπλήξεις αφού οι διοργανωτές του συνεδρίου της εταιρίας είχαν φροντίσει για το ευχάριστο σχολιασμό των εργασιών του συνεδρίου από τον Γιώργο Μητσιακόστα που είχε καταγράψει σε video με το γνωστό χιούμορ του πολλές ατάκες που αφορούσαν την εταιρία και τους

κια της χώρας για να επιβιβασθούν στις λάντζες. Η γεύση από διακοπές έληξε στις 8.30 το βράδυ με τον απόπλου του πλοίου.

Η Πλεύση για το 2001 ήταν μια κρουαζιέρα από κάθε άποψη. Η όμορφη τραπεζαρία και οι αίθουσες διασκέδασης του πλοίου μαζί με το καζίνο συνέθεσαν τη βραδινή διασκέδαση

ανθρώπους της. Το μεσημέρι η βόλτα στην όμορφη Ρόδο θύμιζε περισσότερο καλοκαίρι παρά Μάρτιο. Τα όμορφα ουζερί αλλά και τα καταστήματα του νησιού υποδέχθηκαν τους συνέδρους στο ευχάριστο διάλειμμά τους. Μετά το μεσημεριανό γεύμα συνεχίσθηκαν και ολοκληρώθηκαν οι εργασίες του συνεδρίου.

Το τελευταίο βράδυ ήταν ίσως η ωραιότερη ανάμνηση από το συνέδριο. Μετά το απο-



κος Γιαννόπουλος
ΔΗΜΑΡΧΟΣ ΡΟΔΟΥ

χαιρετιστήριο δείπνο στην τραπεζαρία, η διασκέδαση άναψε.

Όλες οι αίθουσες του πλοίου γέμισαν, μα περισσότερο η αίθουσα λαϊκής βραδιάς. Ο Λεωνίδας Βελλής συνταξίδεψε με τους ανθρώπους της εταιρίας και τους πρόσφερε μοναδικές στιγμές διασκέδασης.

Το πρόγραμμα αξίζει να σημειωθεί ότι ολοκλήρωσε ο καπετάνιος του Olympic που με τα τραγούδια του αποτέλεσε πραγματική αποκάλυψη για τους συνέδρους. Ο δρόμος για την επιστροφή είχε αρχίσει. Οι σύνεδροι έφθασαν το πρωί της 25ης Μαρτίου στο λιμάνι του Πειραιά.



Βραβευμένοι με τους κ.κ. Σταμούλη - Νεκτάριο και Τζόλδο.

ΟΜΙΛΙΑ ΓΕΝΙΚΟΥ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗ Κ. ΜΙΛΤΙΑΔΗ ΝΕΚΤΑΡΙΟΥ

Η Ευρωπαϊκή Ασφαλιστική Αγορά αντιπροσωπεύει το 25% της διεθνούς αγοράς με παραγωγή ασφαλιστικών που ξεπερνάει τα 455 δις. δολάρια και έναν μέσο ετήσιο ρυθμό ανάπτυξης 13% την περασμένη δεκαετία.

Μέσα στην προσεχή δεκαετία με την ανάπτυξη που αναμένεται να επέλθει στις χώρες της Ανατολικής Ευρώπης, η Ευρωπαϊκή Ασφαλιστική Αγορά εκτιμάται ότι θα καταλάβει την πρώτη θέση διεθνώς.

Η συνολική παραγωγή πρακτικά ισοκατανέμεται μεταξύ του κλάδου Ζωής και του κλάδου Ζημιών.

Οι τρεις μεγαλύτερες αγορές της Μ. Βρετανίας, της Γερμανίας και της Γαλλίας δημιουργούν περίπου το 70% της συνολικής ευρωπαϊκής παραγωγής ασφαλιστικών και χαρακτηρίζονται από μεγάλη συγκέντρωση σε σχέση με τις μικρότερες αγορές που είναι κατακερματισμένες.

Η απελευθέρωση των αγορών, ο έντονος ανταγωνισμός και οι αλλαγές στις ανάγκες και απαιτήσεις των πελατών χαρακτηρίζουν τη διεθνή και την ευρωπαϊκή ασφαλιστική αγορά και μέσα σε αυτό το περιβάλλον εκτιμάται ότι στο τέλος της δεκαετίας 20 διεθνείς ασφαλιστικοί όμιλοι θα παίξουν κυρίαρχο ρόλο, η επιτυχία των ασφαλιστικών εταιριών εξαρτάται από την παροχή προϊόντων υψηλής ποιότητας και χαμηλού κόστους που να ανταποκρίνονται στις ανάγκες των πελατών ενώ η απελευθέρωση των αγορών θα οδηγήσει σε ισχυρό ανταγωνισμό αλλά και σε ισχυρές διεθνείς συμμαχίες.

Παράλληλα αναμένεται η ανάπτυξη και η

επικράτηση των θεσμών των direct insurers και των bankassurers μειώνοντας σταδιακά την αξία των παραδοσιακών δικτύων.

Η ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Η ελληνική ασφαλιστική αγορά παραμένει η λιγότερο ανεπτυγμένη αγορά της Ευρωπαϊκής Ένωσης, παρά τη θεματική ανάπτυξη που γνωρίζει την τελευταία δεκαετία. Σύμφωνα με τα στοιχεία της ΕΑΕΕ το ποσοστό των πρωτασφαλιστρών στο ΑΕΠ το 1994 ήταν μόλις 2,4% έναντι του 7% του κοινοτικού μέσου όρου και 4% των χωρών του κοινοτικού νότου.

Η συνολική παραγωγή ασφαλιστρών το 1994 ανήλθε σε 394 δις. δρχ. σημειώνοντας πραγματική αύξηση 4% έναντι του 1993 ενώ η πραγματική αύξηση το 1993 ήταν 10%. Η εκτιμώμενη για το 1995 πραγματική αύξηση ήταν 6%.

Μεσοπρόθεσμα η αγορά προβλέπεται ότι θα εξακολουθήσει να αναπτύσσεται ενισχυόμενη και από το γεγονός της σταδιακής μετατόπισης της ασφάλισης από τον δημόσιο στον ιδιωτικό τομέα.

Ήδη οι κρατικοί φορείς κύριας ασφάλισης αποδεικνύονται ελλειμματικοί ενώ ακόμα και αυτοί που έχουν πλεονάσματα θα αρχίσουν να αντιμετωπίζουν προβλήματα τα επόμενα έτη. Τα κύρια φαινόμενα που χαρακτηρίζουν την παραγωγή ασφαλιστρών την τελευταία δεκαετία συνοψίζονται σε:

- επιβράδυνση του ρυθμού ανάπτυξης του κλάδου ζωής οφειλόμενη κυρίως στη μείωση του ρυθμού αύξησης της νέας παραγωγής.

- Αύξηση των πρωτασφαλιστρών του κλάδου αυτοκινήτων κυρίως λόγω της απελευθέρωσης της αγοράς και των αναπροσαρμογών των ορίων κάλυψης

- Όχι σημαντική αύξηση της παραγωγής του κλάδου πυρός λόγω της σοβαρής μείωσης των τιμών που παρατηρήθηκε μετά την απελευθέρωση των τιμολογίων.

- Έντονη ανάπτυξη των μικρών κλάδων ζημιών.

Οι αλλαγές που σημειώθηκαν στην ελληνική ασφαλιστική αγορά στο πλαίσιο της

αναδιάρθρωσής της δεν είναι ακόμη μεγάλες, είναι ωστόσο ενδεικτικές του τι πρόκειται να επακολουθήσει. Αναφέρομαι στην απεμπλοκή της UAP από την Interamerican, στην απεμπλοκή της Eagle Star από την Ελληνοβρετανική, την απεμπλοκή της AEGON από την Ασπίς Πρόνοια και την εν συνεχεία απορρόφηση από αυτήν της ασφαλιστικής Ήλιος εισηγμένης στο Χρηματιστήριο ασφαλιστικής εταιρίας, την εισαγωγή της Metrolife στο Χρηματιστήριο και τη συγχώνευσή της με την Ιονική Ζωής.

Τα βασικά χαρακτηριστικά της δυναμικής αιτίας είναι η απεμπλοκή μεγάλης ξένων εταιριών από μόνιμες μετοχικού χαρακτήρα σχέσεις με ελληνικές εταιρίες και η συγχώνευση μεταξύ ασφαλιστικών εταιριών η μία εκ των οποίων είναι εισηγμένη στο Χρηματιστήριο.

Αξίζει να σημειωθεί ότι περίπου τα μισά έσοδα από πρωτασφάλιστρα παράγονται από τους 4 πρώτους όμιλους που δραστηριοποιούνται στην χώρα μας ενώ οι 10 πρώτοι όμιλοι αντιπροσωπεύουν το 72% της αγοράς.

Το μερίδιο των ασφαλιστικών εταιριών του ομίλου της Εθνικής Τράπεζας στην αγορά ανέρχεται σε 20% και το ποσοστό αυτό φέρνει τον όμιλο στην πρώτη θέση με μεγάλη απόσταση από τον όμιλο που καταλαμβάνει τη δεύτερη θέση.

Η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Η Εθνική Ασφαλιστική είναι μέλος του μεγαλύτερου χρηματοοικονομικού οργανισμού της χώρας και ταυτόχρονα η αρχαιότερη και μεγαλύτερη ελληνική ασφαλιστική εταιρία με μερίδιο αγοράς 15%. Η εταιρία κατέχει την πρώτη θέση στους κλάδους αυτοκινήτων πυρός και λοιπών ζημιών με μερίδια αγοράς 17%, 13% και 8% αντιστοίχως.

Στον κλάδο ζωής κατέχει την τρίτη θέση με μερίδιο αγοράς 15% έναντι 25% και 15,5% της Interamerican και της Ν.Ν. Η εταιρία έχει εισέλθει σε φάση εκσυγχρονισμού προκειμένου να ανταποκριθεί στις πιέσεις της αγοράς και να αντιμετωπίσει με επιτυχία τον ανταγωνισμό.

Η εταιρία το 1995 πέτυχε παρά τις αντίξο-

ες συνθήκες της αγοράς παραγωγή ύψους 83 δις. δρχ. και αύξηση 10% σε σχέση με το 1994 ενώ τα κέρδη της διατηρήθηκαν στα ίδια με το 1994 επίπεδα και διαμορφώθηκαν στα ίδια 1,7 δις. δρχ. Σ' αυτό το πλαίσιο έγιναν την τελευταία διετία σημαντικές οργανωτικές και λειτουργικές βελτιώσεις.

Σαν τέτοιες θα μπορούσαν να μνημονευθούν η ολοκλήρωση της περιφερειακής της αναδιοργάνωσης, η ολοκλήρωση του σχεδιασμού και χρονικού προγραμματισμού συγχωνεύσεων των υποκαταστημάτων Αττικής, η ολοκλήρωση των γεωγραφικών ανακατατάξεων των γραφείων πωλήσεων η κατάρτιση και εφαρμογή κανονισμού πωλήσεων των δικτύων, καθώς και η ανάπτυξη συστήματος παρακολούθησης του οικονομικού αποτελέσματος για κάθε σημείο πώλησης.

Ακόμη στο ίδιο πλαίσιο θεσπίστηκε μόνιμη διαδικασία σύνταξης ετήσιου προϋπολογισμού και τριμηνιαίων απολογισμών, σχεδιασμός και εγκατάσταση και εφαρμογή πλήρους μηχανογραφημένου συστήματος ταμειακής διαχείρισης, ολοκλήρωση του προγράμματος ανάπτυξης του ανθρώπινου δυναμικού και έναρξη της διαδικασίας κατασκευής των νέων κεντρικών γραφείων σε ιδιόκτητο οικόπεδο της Α. Συγγρού.

ΑΕΟΝΕΣ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗΣ

Μέσα σε ένα έντονο ανταγωνιστικό και δυναμικό περιβάλλον η στρατηγική της Εθνικής Ασφαλιστικής είναι να διατηρήσει και να ενισχύσει την κυρίαρχη θέση της και να μετεξελιχθεί σε μια μεσαίου μεγέθους ευρωπαϊκή ασφαλιστική εταιρία στραμμένη προς τα Βαλκάνια και τις νέες χώρες, προσφέροντας σύγχρονα προϊόντα και σιγουριά στους πελάτες της και υψηλές αποδόσεις στους μετόχους της. Τα έσοδα της εταιρίας από τη βαλκανική αγορά ως το 2000 αναμένεται να ανέλθουν σε 10 δις. δρχ.

Στο πλαίσιο των στρατηγικών στόχων της η Εθνική Ασφαλιστική θα επικεντρώσει τις προσπάθειές της στην ανάπτυξη πρωτοβουλίας στον κλάδο ζωής με σκοπό την κατάκτηση της πρώτης θέσης στο μερίδιο αγοράς πριν το τέλος της δεκαετίας, στην διατήρηση σημαντικού μεριδίου στους κλάδους ζημιών και την ανάπτυξη νέων

προϊόντων, στην περαιτέρω ανάπτυξη με επέκταση σε τμήματα της ασφαλιστικής αγοράς που προσφέρουν κερδοφόρες επιχειρηματικές ευκαιρίες, στην πλήρη αξιοποίηση του δικτύου της Εθνικής Τραπεζής μέσα από το bancassurance και στη συνεπακόλουθη αναμόρφωση του ιδίου δικτύου της εταιρίας σύμφωνα με τις διεθνείς πρακτικές στην επιλεκτική είσοδο στη βαλκανική αγορά αρχής γενομένης από τη Ρουμανία την Άνοιξη, στην αποδοτική διαχείριση της σημαντικότητας ακίνητης περιουσίας της και του χαρτοφυλακίου κινητών αξιών, στην βελτίωση της οργάνωσης και λειτουργίας της με γνώμονα την εξυπηρέτηση του πελάτη, την ποιότητα των προσφερομένων υπηρεσιών και την συμπίεση του λειτουργικού κόστους, στην ενίσχυση της κεφαλαιακής βάσης για την υλοποίηση της στρατηγικής της.

ΕΝΙΑΙΟΣ ΦΟΡΕΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ

Η παρουσία δύο ανταγωνιστικών ασφαλιστικών εταιριών στο πλαίσιο του ομίλου της ΕΤΕ έχει ως αποτέλεσμα τη μη αποτελεσματική αξιοποίηση της συνολικής πελατειακής βάσης, τα αυξημένα έξοδα λειτουργίας από την συμπαρουσία δύο δικτύων και δύο ανεξάρτητων διοικητικών μηχανισμών την ασυντόνιστη και όχι συνολικά αποδοτική διαχείριση της κινητής και ακίνητης περιουσίας των δύο εταιριών.

Η συγχώνευση των δύο εισαγομένων στο Χρηματιστήριο εταιριών προσφέρει μεγαλύτερα πλεονεκτήματα δημιουργώντας μία κατά πολύ μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρία στην Ελλάδα με μερίδιο αγοράς σχεδόν 20% και μεγάλη πελατεία ενώ ενισχύει τη θέση των ομίλων στον κλάδο ζωής.

Παράλληλα δημιουργεί σημαντικές οικονομίες κλίμακας, ενισχύει τη διαχείριση της περιουσίας των δύο εταιριών ύψους 100 δις. δρχ. και δημιουργεί την κρίσιμη μάζα για συστηματική και γρήγορη επέκταση εκτός Ελλάδας αξιοποιώντας τα πιο έμπειρα στελέχη.

ΠΡΟΪΟΝΤΑ

Έχει ήδη θεσπισθεί μόνιμη διαδικασία

συνεχούς ανάπτυξης νέων σύγχρονων προϊόντων με έμφαση σε επενδυτικά προϊόντα ζωής προσαρμοσμένα στις νέες σύνθετες ανάγκες των πελατών τα οποία να χαρακτηρίζονται από υψηλή αξία.

Έτσι η εταιρία εισέρχεται στα ασφαλιστικά προϊόντα τρίτης γενιάς δημιουργώντας Unit Linked δηλαδή ασφαλιστήρια συμβόλαια που θα επενδυθούν σε αμοιβαία κεφάλαια και συγκεκριμένα στα αμοιβαία κεφάλαια της Διεθνικής.

Επιπλέον θα αναπτυχθούν ειδικά προϊόντα κάλυψης ιδιαίτερων κινδύνων στους κλάδους ζημιών που λόγω του μεγέθους και της αξιοπιστίας της εταιρίας μπορεί να ανταποκριθούν στις ανάγκες μεγάλων και απαιτητικών πελατών τους όπως το πολυασφαλιστήριο κατοικίας.

Παράλληλα η εταιρία αναβαθμίζει τα ήδη υπάρχοντα προϊόντα της προσφέροντας στο πρόγραμμα υγείας εξωνοσοκομειακές διαγνωστικές εξετάσεις ενώ βελτιώνει τη νοσοκομειακή περίθαλψη μολονότι είναι ήδη η καλύτερη στην αγορά.

ΘΕΣΗ ΣΤΟ Χ.Α.Α.

Η μετοχή της Εθνικής Ασφαλιστικής δεν αντιπροσωπεύει την πραγματική αξία της εταιρίας.

Η μετοχή διαπραγματεύεται στο χρηματιστήριο με discount 20% στην λογιστική της αξία ενώ οι εσωτερικές εκτιμήσεις τοποθετούν την αξία της σε διπλάσιο ύψος από τη χρηματιστηριακή.

Θα καταβληθεί συστηματική προσπάθεια ενίσχυσης της μετοχής με επίτευξη των στόχων που αναγγέλλονται.

Για την υλοποίηση του μακροχρόνιου προγράμματος σε ξένες χώρες η εταιρία θα καταφύγει όταν οι δείκτες κεφαλαιακής συγκρότησης και κερδοφορίας του επιβάλλουν σε αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου της μέσω χρηματιστηρίου.

Η προτεινόμενη συγχώνευση με τον Αστέρα θα βελτιώσει την οικονομική παρουσία της εταιρίας και θα δημιουργήσει υπεραξία πέρα από το άθροισμα των αξιών των δύο εταιριών.

Η νέα εταιρία θα είναι μια από τις μεγαλύτερες στο χρηματιστήριο και η επιταχυνόμενη κερδοφορία της θα δώσει εμπορευσιμότητα και θα την καταστήσει ελκυστική σε θεσμικούς επενδυτές.

ΚΛΑΔΟΣ ΖΩΗΣ



ΕΠΙΘΕΩΡΗΤΕΣ
ΠΑΙΚΟΠΟΥΛΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ
ΓΛΕΝΤΗΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ
ΓΑΒΡΙΗΛΙΔΗΣ ΣΠΥΡΟΣ



ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ
ΜΑΥΡΟΜΜΑΤΗ ΓΕΩΡΓΙΑ, ΚΑΚΟΛΥΡΗ ΦΩΤΕΙΝΗ, ΚΑΡΥΔΑΣ ΙΩΑΝΝΗΣ, ΛΑΜΠΡΟΓΛΟΥ ΓΕΩΡΓΙΑ, ΤΖΟΝΙΚΗ ΣΟΦΙΑ, ΚΑΡΓΑΚΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ, ΣΤΑΘΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ, ΠΑΤΙΝΙΩΤΑΚΗ ΕΥΦΡΟΣΥΝΗ, ΠΑΛΤΑΤΖΙΔΗΣ ΙΩΡΔΑΝΗΣ, ΔΙΟΛΑΤΖΗΣ ΓΡΗΓΟΡΙΟΣ, ΛΕΙΒΑΔΗΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ, ΚΟΥΤΣΟΔΟΝΤΗ ΜΑΡΙΑ, ΜΠΟΥΤΡΟΥ ΜΑΡΙΑ, ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΥ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΖΑΧΕΙΛΑ ΝΤΙΝΑ, ΜΑΚΡΙΔΟΥ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΑ, ΚΑΛΑΪΤΖΑΚΗΣ ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ, ΓΡΗΓΟΡΙΑΔΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ, ΠΑΝΤΑΖΗΣ ΝΕΚΤΑΡΙΟΣ, ΒΑΡΒΑΛΟΥΚΑ ΜΑΡΙΑ, ΠΕΡΔΙΚΑΚΗΣ ΠΑΝΤΕΛΗΣ, ΜΙΝΕΤΟΥ - ΑΓΓΕΛΟΠΟΥΛΟΥ ΕΥΤ., ΦΙΛΗΣ ΑΣΗΜΑΚΗΣ, ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ, ΣΧΙΖΑ ΟΥΡΑΝΙΑ, ΧΡΥΣΟΦΑΚΗ ΑΙΚΑΤΕΡΙΝΗ, ΓΡΑΜΜΑΤΙΚΟΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ, ΓΕΡΑΚΙΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ, ΒΙΛΛΑ ΑΝΝΑ, ΓΡΑΜΜΑΤΙΚΟΣ ΑΝΔΡΕΑΣ, ΚΟΜΝΗΝΟΣ ΜΙΛΤΙΑΔΗΣ, ΜΑΥΡΑΝΤ ΝΑΚΗΣ ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ, ΧΑΤΖΗ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΑ, ΒΛΑΧΟΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ, ΜΑΡΑΚΗΣ ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ, ΣΙΛΑΧΑ ΔΕΣΠΟΙΝΑ, ΟΡΦΑΝΙΔΟΥ ΣΟΦΙΑ, ΣΚΟΠΕΛΙΤΟΥ ΜΑΡΙΑ, ΒΡΩΤΣΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ, ΡΟΥΜΠΕΣΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΦΕΡΧΑΤ ΡΑΜΑΔΑΝ, ΙΩΡΔΑΝΟΥ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΠΙΑΝΝΟΠΟΥΛΟΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ, ΚΩΣΤΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ, ΦΥΡΟΓΕΝΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ, ΤΣΙΠΑΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ, ΕΥΘΥΜΙΟΥ ΣΟΦΙΑ, ΘΕΟΧΑΡΑΚΗ ΕΙΡΗΝΗ, ΤΑΛΑΜΠΙΡΗΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ, ΓΑΤΣΕΛΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ, ΔΗΜΗΤΡΟΠΟΥΛΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ, ΣΙΑΜΗΤΡΟΣ ΜΙΛΤΙΑΔΗΣ, ΣΠΗΛΙΩΤΟΠΟΥΛΟΣ ΑΛΕΞΙΟΣ, ΤΣΑΧΙΡΙΔΗΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ, ΚΕΡΑΜΙΔΑΣ ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ, ΠΕΤΡΟΠΟΥΛΟΥ ΒΑΣΙΛΙΚΗ, ΤΟΤΟΛΟΣ ΣΠΥΡΙΔΩΝ, ΚΟΤΣΑΡΙΝΗΣ ΖΩΗΣ, ΤΟΥΣΜΑΝΩΦ ΕΙΡΗΝΗ, ΓΑΒΑΛΑ ΠΟΛΥΞΕΝΗ, ΔΗΜΟΥΛΗΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ, ΠΑΡΑΣΙΔΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΚΑΡΑΒΑΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ, ΡΗΓΑΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΝΤΑΛΙΑΠΕΣ ΜΙΧΑΗΛ, ΣΩΤΗΡΟΠΟΥΛΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ, ΧΡΙΣΤΟΦΟΡΙΔΟΥ ΚΥΡΙΑΚΗ, ΚΑΡΑΤΖΟΥΛΗ ΜΑΙΡΗ, ΤΖΑΒΕΛΛΑΣ ΝΕΚΤΑΡΙΟΣ, ΤΣΑΚΑΛΗΣ ΘΕΟΔΩΡΟΣ, ΚΑΣΙΡΑΝΗΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ, ΛΕΥΚΑΔΙΤΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ, ΚΑΛΟΥΔΗΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ, ΔΙΑΚΑΤΟΥ ΑΘΑΝΑΣΙΑ, ΜΑΡΑΚΗ ΕΛΕΝΗ, ΣΚΑΛΤΣΑΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ, ΛΑΣΚΟΣ ΣΤΥΛΙΑΝΟΣ, ΛΙΒΙΕΡΑΤΟΥ ΘΕΑΝΩ, ΜΑΡΑΒΑΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ, ΤΡΙΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ, ΑΜΠΝΤΑΛΑ ΜΑΓΚΝΤΙ, ΧΡΥΣΟΛΟΓΟΥ ΙΩΑΝΝΗΣ, ΑΝΤΩΝΑΤΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΚΑΝΤΖΟΓΛΟΥ ΜΙΧΑΗΛ, ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΥ ΜΑΡΙΑ, ΧΡΥΣΑΝΘΑΚΗΣ ΜΙΧΑΗΛ, ΑΡΣΛΑΝΙΔΗΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ, ΒΕΛΟΝΑΣ ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ, ΣΦΑΚΙΑΝΑΚΗ ΛΟΥΚΙΑ, ΖΑΦΕΙΡΑΔΗΣ ΘΕΟΔΩΡΟΣ, ΜΠΙΛΑΣ ΜΙΧΑΗΛ, ΓΕΩΡΓΟΥΛΕΑΣ ΙΩΑΝΝΗΣ, ΠΑΡΙΣΗ ΚΑΛΛΙΟΠΗ, ΓΚΙΟΚΑΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ, ΠΑΡΑΠΟΝΙΑΡΗΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ, ΑΝΔΡΙΝΟΠΟΥΛΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΑΝΤΩΝΑΚΑΚΟΥ ΜΑΡΙΑ, ΜΟΥΤΡΙΚΑΣ ΠΑΣΧΑΛΗΣ, ΜΩΥΣΙΔΗΣ ΧΡΗΣΤΟΣ, ΤΖΟΥΑΝΗ ΜΑΡΙΑ.



ΓΡΑΦΕΙΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ
ΦΟΥΦΟΠΟΥΛΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ
ΚΑΡΥΤΙΝΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ
ΚΑΡΑΜΟΥΖΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ
ΚΕΛΕΣΙΔΗ ΒΑΣΙΛΕΙΑ
ΠΡΑΠΑΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ
ΧΡΥΣΟΛΟΓΟΥ ΧΡΗΣΤΟΣ
ΠΑΡΠΟΥΛΑΣ ΙΩΑΝΝΗΣ
ΝΙΚΟΛΑΟΥ ΧΡΗΣΤΟΣ
ΤΣΙΟΥΤΣΙΑΣ ΑΡΙΣΤΕΙΔΗΣ
ΚΑΡΓΑΚΗΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ



ΑΝΑΠΗΡΩΤΕΣ ΠΡΟΪΣΤΑΜΕΝΟΙ
ΚΟΥΚΛΑΡΗΣ ΧΡΗΣΤΟΣ
ΚΑΣΚΑΝΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ
ΧΡΥΣΟΣ ΑΝΤΩΝΙΟΣ



ΟΜΑΔΑΡΧΕΣ
ΜΑΥΡΟΜΜΑΤΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ
ΚΑΒΟΛΑ ΑΝΝΑ
ΞΟΥΡΗ ΜΑΡΙΑ
ΤΕΚΕΡΛΕΚΗ ΣΤΥΛΙΑΝΗ
ΤΟΣΟΥΝΙΔΟΥ ΓΕΩΡΓΙΑ
ΣΟΛΙΔΑΚΗ ΑΙΚΑΤΕΡΙΝΗ
ΠΑΠΑΓΕΩΡΓΙΟΥ ΕΛΕΝΗ
ΔΡΙΒΑΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ
ΚΑΡΑΒΑΣ ΑΡΤΕΜΙΟΣ
ΕΥΘΥΜΙΑΚΟΥ ΑΡΕΤΗ
ΛΑΣΚΟΣ ΒΑΪΟΣ
ΓΡΑΦΑΣ ΑΝΤΩΝΙΟΣ
ΠΡΑΠΑ ΑΡΧΟΝΤΙΑ
ΔΗΜΟΠΟΥΛΟΥ ΑΡΤΕΜΙΣ
ΞΗΡΟΥ ΑΝΘΗ



ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΑ
ΦΥΛΑΚΤΟΥ ΜΑΡΙΑ
ΣΙΩΡΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ
ΚΟΛΟΚΥΘΑ ΜΟΙΡΩ
ΠΑΠΑΝΑΓΝΟΣ ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ
ΤΟΚΑΚΗ ΔΗΜΗΤΡΑ



ΓΕΝΙΚΟΙ ΚΛΑΔΟΙ



ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΑ
ΑΘ. ΖΟΜΠΟΛΑΣ Α.Ε.
ΓΑΒΡΙΛΗΣ ΑΝΤΩΝΙΟΣ
ΠΑΠΑΓΕΩΡΓΙΟΥ
ΓΕΩΡΓΙΟΣ



ΕΠΙΘΕΩΡΗΤΕΣ
ΚΑΡΑΘΑΝΟΣ
ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ
ΠΑΙΚΟΠΟΥΛΟΣ
ΓΕΩΡΓΙΟΣ
ΦΡΑΓΚΑΚΗΣ
ΣΤΥΛΙΑΝΟΣ



ΓΡΑΦΕΙΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ
ΤΣΑΠΑΛΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ
ΕΛΑΦΡΟΣ ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ
ΠΟΥΛΙΑΚΗ ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ



ΟΜΑΔΑΡΧΕΣ
ΦΡΑΓΚΑΚΗ ΑΡΓΥΡΩ
ΤΣΙΚΟΥΡΑΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
ΕΥΘΥΜΙΟΥ ΙΩΑΝΝΗΣ



ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ
ΖΗΜΕΡΑΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ
ΚΑΡΑΓΚΟΥΝΗΣ
ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ
ΜΠΑΝΙΑΣ ΑΛΕΞΙΟΣ
ΓΚΙΟΛΕΚΑΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
ΜΠΟΥΡΔΑΚΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ



ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΑ
ΑΘ. ΖΟΜΠΟΛΑΣ Α.Ε.
ΠΑΠΑΝΑΓΝΟΣ
ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ

CLUB ΔΙΑΚΕΚΡΙΜΕΝΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ

ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΥ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΒΑΡΒΑΛΟΥΚΑ ΜΑΡΙΑ, ΒΡΩΤΣΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ, ΓΑΒΑΛΑ ΠΟΛΥΞΕΝΗ, ΓΚΙΟΚΑΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ, ΔΟΥΚΑ ΔΕΣΠΟΙΝΑ, ΖΑΧΕΙΛΑ ΝΤΙΝΑ, ΘΕΟΔΩΡΟΠΟΥΛΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ, ΙΩΑΝΝΟΥ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ, ΚΑΒΟΛΑ ΑΝΝΑ, ΚΑΛΤΣΑ ΚΑΛΛΙΟΠΗ, ΚΑΜΠΑ ΟΛΓΑ, ΚΑΡΓΑΚΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ, ΚΑΤΣΟΥΔΗΣ ΓΡΗΓΟΡΙΟΣ, ΚΟΡΜΑΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΚΟΥΖΑ ΔΕΣΠΟΙΝΑ, ΚΟΥΤΣΟΔΟΝΤΗ ΜΑΡΙΑ, ΛΑΜΠΡΟΓΛΟΥ ΓΕΩΡΓΙΑ, ΜΑΡΑΒΑΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ, ΜΑΥΡΟΜΜΑΤΗ ΓΕΩΡΓΙΑ, ΜΩΥΣΙΔΗΣ ΧΡΗΣΤΟΣ, ΠΑΝΤΑΖΗΣ ΝΕΚΤΑΡΙΟΣ, ΠΑΡΑΣΙΔΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΠΑΥΛΙΔΗΣ ΣΑΒΒΑΣ, ΠΕΡΔΙΚΑΚΗΣ ΠΑΝΤΕΛΗΣ, ΡΑΠΤΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΤΑΤΑΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ, ΤΣΙΠΑΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ, ΧΑΤΖΑΚΟΥ ΓΕΩΡΓΙΑ, ΧΡΥΣΟΛΟΓΟΥ ΙΩΑΝΝΗΣ.



ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΑ
ΚΟΝΤΟΠΙΔΗΣ ΑΡΤΕΜΙΟΣ
ΑΣΦ. ΑΝΑΓΝΩΣΤΟΥ Ο.Ε.
ΤΣΑΠΑΛΑΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ

ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ 1993



ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΑ
ΚΟΝΤΟΠΙΔΗΣ
ΑΡΤΕΜΙΟΣ
ΑΣΦ. ΑΝΑΓΝΩΣΤΟΥ
Ο.Ε.
ΤΣΑΠΑΛΑΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ



ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΑ
ΚΟΝΤΟΠΙΔΗΣ
ΑΡΤΕΜΙΟΣ
ΑΣΦ. ΑΝΑΓΝΩΣΤΟΥ
Ο.Ε.
ΤΣΑΠΑΛΑΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ



ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΑ
ΚΟΝΤΟΠΙΔΗΣ
ΑΡΤΕΜΙΟΣ
ΑΣΦ. ΑΝΑΓΝΩΣΤΟΥ
Ο.Ε.
ΤΣΑΠΑΛΑΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ



ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΑ
ΚΟΝΤΟΠΙΔΗΣ
ΑΡΤΕΜΙΟΣ
ΑΣΦ. ΑΝΑΓΝΩΣΤΟΥ
Ο.Ε.
ΤΣΑΠΑΛΑΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ

ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ

ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΑ
ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΠΛ. ΚΟΤΖΙΑ

ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ ΜΙΚΤΑ ΜΕ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΝΩ ΤΩΝ 600.000.000
ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΠΑΤΡΑΣ

ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ ΜΙΚΤΑ ΜΕ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΚΑΤΩ ΤΩΝ 600.000.000
ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΜΥΤΙΛΙΝΗΣ

ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ ΔΙΑΚΑΝΟΝΙΣΜΟΥ ΖΗΜΙΩΝ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ
ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΙΛΙΣΙΩΝ



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ Underwriting



ΕΤΣΙ... ΓΙΑ ΤΗΝ ΙΣΤΟΡΙΑ!



Ο Σταύρος Νιάρχος

Ο θάνατος του Σταύρου Νιάρχου έγινε πρωτοσέλιδο θέμα στις εφημερί-

δες και περιοδικά όλου του κόσμου και η είδηση μεταδόθηκε από όλα τα τηλεοπτικά δίκτυα της γης. Όμως ο Σταύρος Νιάρχος που έβαλε τη σφραγίδα του και αυτός στην ελληνική και παγκόσμια ναυτιλία ετάφη στη Λωζάνη για... φορολογικούς λόγους χωρίς να βρει δυο μέτρα γης ελληνικής όπως έγραψε το «Βήμα» στις 21.4.96 όπου κατά κανόνα καταλήγουν όλοι οι Έλληνες... Οι χρηματιστές υπολογίζουν την περιουσία του στα 5 δισ. δολάρια, μέρος της οποίας θα διεκδικήσει η 29χρονη κόρη του Έλενα Φορντ, μαζί με τα παιδιά του Φίλιππο-Σταύρο, Κων/νο, Μαρία, Σπύρο... Ο Ωνάσης άφησε τη μισή περιουσία του, ιδιόχειρα γραμμένη σε ευεργετήματα διαρκούς πνοής για να ακούγεται η πολιτιστική κληρονομιά σ' όλο τον κόσμο... Ο Νιάρχος δεν

ξέρουμε ακόμα τι αφήνει και το άνοιγμα της διαθήκης του όπως γράφει η Ελένη Μπίστικα στην Καθημερινή «θα δείξει πόσο Έλληνας ήταν κι όχι μόνο ο ένας από τους τελευταίους Έλληνες Κροίσους...». Οι Έλληνες ασφαλιστές (έτσι για την ιστορία!) οφείλουν να θυμίζουν και να γνωρίζουν ότι ο Σταύρος Νιάρχος ωφελήθηκε τα μέγιστα από τις ασφάλειες (όπως και ο Ωνάσης), εισπράττοντας ασφάλεια 1 εκατομμυρίου δολαρίων για τη βύθιση ενός πλοίου του στον Β' Παγκόσμιο Πόλεμο, πατώντας τα πόδια του γερά στον κόσμο της ναυτιλίας εκεί στα πρώτα του βήματα... Όταν κάποιοι «χτύπαγαν ξύλο» στην Ελλάδα, ο Νιάρχος μετέτρεπε τις σανίδες σε χρυσάφι... Οι ασφάλειες κάνουν καλό!

Ένα δείγμα του ότι έγιναν πολλές καλές και αναπτυξιακές ενέργειες εξυγίανσης και ανάπτυξης στον Φοίνικα είναι και το γεγονός ότι είχε 125 νέες συνεργασίες με ελεύθερους ασφαλιστές στο 1995.

Ο Φοίνικας κάτω απ' την καλή και συνετή διοίκηση του Γιώργου Κώτσαλου περνά σε νέα φάση επεκτατικής πολιτικής, σε προϊόντα, ανθρώπους και αγορές δίνοντας βάση στην ποιοτική εργασία, στα μετρήσιμα αποτελέσματα και στην επιβίωση της εταιρίας.

Το έργο ανασυγκρότησης μιας κρατικής νοσοκομειακής εταιρίας είναι δύσκολο, τα αποτελέσματα αργούν να φανούν και οι επιλογές της διοίκησης σήμερα παρά το κόστος εντυπώσεων είναι για το μακροπρόθεσμο καλό της. Η εξυγίανση του προσωπικού, η μηχανοργάνωση, η εται-

ρική φιλοσοφία, η παραγωγικότητα, η εξειδίκευση, η κερδοφορία, οι νέες αγορές είναι πλέον πραγματικότητα και όχι μακρινοί στόχοι...

Ο ανταγωνισμός και η ανομοιομορφία προσώπων, αποδοχών και νοσοκομειακής τραπεζών και ασφαλιστικών εταιριών κάνουν ακόμα πιο δύσκολο το έργο της διοίκησης, γι' αυτό και θεωρούμε άστο-

Έφυγαν από κοντά μας ο σεμνός και ευγενής συνάδελφος Διευθυντής της INTERAMERICAN Χριστόφορος Χατζηγιάννης και ο Γιώργος Μανθάτης (ΕΘΝΙΚΗ - CONTINENTAL - ΑΣΤΗΡ) που υπηρέτησαν τον θεσμό για πολλά χρόνια. Ένας - ένας οι παλιοί αποχωρούν απ' το επάγγελμα και τον κόσμο. Ο Θεός

χο το δημοσίευμα για τις συντάξεις των Γεν. Δ/τών οικονομικής εφημερίδος στην ώρα και στιγμή, στο μέρος που δημοσιεύτηκε και όπως δημοσιεύτηκε... Το «ΝΑΙ» επισημαίνει ακόμα πως έγινε σημαντικό έργο στην διετία στον τομέα Μεταφορών με το πρόγραμμα «Διαμεταφορέας» και στον τομέα κατασκευαστικών έργων...

ας αναπαύσει την Ψυχή τους και μας να μας συγχωρήσει που κάποιες φορές είμαστε σκληροί και απάνθρωποι, ξεχνώντας ότι είμαστε περαστικοί ανεξαρτητως φύλου, πλούτου, δόξας, θέσεως... Ας συνεπισθούμε παρακαλώντας να έχουμε «Χριστιανικά τέλη, ανώδυνα, ανεπαίσχυντα, ειρηνικά και με καλήν απολογία...».

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ UNDERWRITING

Ελλάδα, Ορθοδοξία, Βυζάντιο...



Η Μαριάννα Λάτση παρουσιάζει στο βρετανικό κοινό την πολύτιμη συλλογή της.

Εννενήντα οκτώ μοναδικά αντικείμενα πίστης από την προσωπική συλλογή της Μαριάννας Λάτση εκτίθενται στο Λονδίνο και συγκεκριμένα στο Hellenic Center.

Μια συγκλονιστική έκθεση με τίτλο «Μετά το Βυζάντιο», που αποτελείται από μοναδικής αξίας εικόνες και λατρευτικά αντικείμενα, αποφάσισε να βγάλει στο φως της δημοσιότητας η

Ελληνίδα συλλέκτρια και να τα παρουσιάσει για πρώτη φορά στη βρετανική πρωτεύουσα, δίνοντας έτσι ένα στίγμα από την Ορθοδοξία στη Δύση.

Σε ναό μεταμορφώθηκε το Hellenic Center που συγκέντρωσε τα βλέμματα όχι μόνο του ελληνικού «λόμπι» του Λονδίνου αλλά και των Βρετανών, που έσπευσαν στα επίσημα εγκαίνια της έκθεσης.

Θα υπερβεί τα 3,5 δισ. δρχ. ο τζίρος των ασφαλιστών τεχνικών έργων το 1995 στην Ελλάδα. Στη νέα δυναμική αγορά ασφάλισης μεγάλων και μικρών έργων μπαίνουν σιγά - σιγά πολλές ασφαλιστικές εταιρίες όπως η ALLIANZ, η ΕΘΝΙΚΗ, ο ΦΟΙΝΙΞ, ο ΑΣΤΗΡ, η GENERALI HELLAS, η INTER-AMERICAN, η ΕΜΠΟΡΙΚΗ, η GERPING, η ΕΣΤΙΑ κ.ά. Παγκοσμίως η μεγαλύτερη δύναμη σ' αυτό τον τομέα κατέχοντας το 13-14% της παγκόσμιας αγοράς είναι η ALLIANZ. Σημαντικό ρόλο σ' αυτό τον τομέα θα παίξουν οι άνθρωποι του Underiting. Οι άνθρωποι ανάληψης του κινδύνου και οι εταιρίες ας προσέξουν αυτό το σημείο μην πάνε για «μαλλί και βγουν κουρεμένες...».

Ρεαλιστική, εφικτή και επωφελής για την ελληνική ασφαλιστική αγορά είναι η πρόταση του Δημ. Κοντομηνά προς διάφορους παράγοντες του χώρου σχετικά με το κλείσιμο κάποιων ασφαλιστικών εταιριών. Ο κ. Κοντομηνάς προτείνει να γίνει ένα σχέδιο εξυγίανσης από εποπτική επιτροπή, η οποία θα αναλάβει να αναπτυχθούν

ΕΠΙΒΑΡΥΝΣΗ της ασφαλιστικής αγοράς μας... Το κόστος κλεισίματος κάποιων εταιριών θα είναι βαρύ για το κύρος του θεσμού... Η κρατική εποπτεία ωρύτερα έπρεπε να...

Με ενέργειες της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών καταργήθηκε η διάταξη της §2 του άρθρου 96 του Κ.Ο.Κ. σύμφωνα με την οποία για την οδήγηση μοτοποδηλάτου από αλλοδαπούς δεν απαιτείτο άδεια οδήγησης.

Η Scorlife έχει και αυτή τη δική της «διεύθυνση» στο Internet σε συνεργασία με την «Hellas On Line». Επικοινωνώντας με τη Scorlife μέσω του δικτύου του Internet <http://www.hol.gr/business/scorlife> οι ενδιαφερόμενοι μπορούν να βρουν σύντομες πληροφορίες για την εταιρία και τα προϊόντα της και μέσω του ηλεκτρονικού ταχυδρομείου e-mail στη διεύθυνση scorlife@hol.gr μπορούν να ζητήσουν και να λάβουν απαντήσεις για τα συμβόλαιά τους ή για πιθανή τους ασφάλιση - επένδυση.

«Η Scorlife πρωτοπορεί για άλλη μια φορά στην προσφορά μοντέρνων προϊόντων και υπηρεσιών που καλυτερεύουν την εξυπηρέτηση των πελατών της. Η σύνδεσή μας με το Internet και η δυνατότητα on-line επικοινωνίας με τους ιδιώτες αλλά και με τις επιχειρήσεις που είναι συνδεδεμένοι με το δίκτυο, προσθέτει άλλη μια μορφή επικοινωνίας μας και εξυπηρέτησης των υπαρχόντων αλλά και υποψηφίων πελατών» τόνισε η Προϊσταμένη της Διεύθυνσης Marketing Μαρίλντα Κουβοπούλου.

Με την ευκαιρία που πολλές εταιρίες ανοίγουν «πανιά» για δουλειές στην Βουλγαρία να θυμίσουμε ότι ο κλάδος ασφαλίσεων στην Βουλγαρία αναπτύσσεται σημαντικά. Στην Βουλγαρία υπάρχουν περίπου 60 ασφαλιστικές εταιρίες, με παραγωγή (το 1994) που ξεπερνά τα 10 δισ. Λέβα. Την μερίδα του λέοντος έχουν τρεις κρατικές ασφαλιστικές με 70% της αγοράς των ασφαλειών ζωής και 30% γενικών.

Η νομοθεσία εκεί ευνοεί ή προστατεύει την πρόθεση μονοπώλησης της αγοράς από βουλγαρικές εταιρίες... την αντίθεση συμφερόντων εκφράζει και η ύπαρξη δύο ασφαλιστικών ενώσεων... Ο κλάδος των Ασφαλίσεων και



Τραπεζών είναι επικερδής και οι κεφαλαιούχοι εγχώριοι ή αλλοδαποί σπεύδουν... Η Ελλάδα μπορεί να διεισδύσει εύκολα στην βουλγαρική αγορά αφήνοντας πολλά ωφέλη σε οικονομικό και εθνικό επίπεδο. Οι κ. Γενικοί ας βιαστούν...



ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΚΟΝΤΟΜΗΝΑΣ Η ΒΡΑΒΕΥΣΗ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ!

Βραβεύτηκαν από την πολιτεία στις 24/4/96 επιχειρηματίες και επιχειρήσεις που διακρίθηκαν στη δραστηριότητά τους ξεκινώντας έτσι το θεσμό της δημόσιας επιβράβευσης της επιχειρηματικής πρωτοβουλίας. Τα βραβεία αυτά απονέμονται για πρώτη φορά και αποτελούν ετήσιες διακρίσεις που θεσμοθετήθηκαν από το Ε.Β.Ε.Α. Σύμφωνα με την επιτροπή κρίσεως τα βραβεία του 1996 απενεμήθηκαν σε ελληνικές επιχειρήσεις με σημαντική εξαγωγική δραστηριότητα, σε επιχειρήσεις που παράγουν καινοτομικά και επίλυμα προϊόντα καθώς και προϊόντα ποιότητας,

ενώ βραβεία δόθηκαν σε επιχειρήσεις με μακρά παράδοση τουλάχιστον 60 ετών καθώς και σε αυτοδημιούργητους επιχειρηματίες. Στους αυτοδημιούργητους βραβεύτηκε ο κ. Κώστας Βερόπουλος, στον τομέα εμπορίου ο κ. Αφ. Δασκαλόπουλος της ΔΕΛΤΑ και στον τομέα υπηρεσιών ο δημιουργός της μεγαλύτερης εταιρίας ασφαλείων ζωής «INTERAMERICAN» κ. Δημ. Κοντομηνάς. Ο εκδότης του ΝΑΙ τότε που οι φίλοι του ήταν λίγοι ή αδιάφοροι στο έργο της INTERAMERICAN πολλές φορές και με πολλές αφορμές υπενθύμισε στο παρελθόν την σημαντική

προσφορά του Δημ. Κοντομηνά στον θεσμό της Ιδιωτικής Ασφάλισης και θα συνεχίσει να δείχνει το ΕΡΓΟ του Δημ. Κοντομηνά, έργο ζωής για τον θεσμό, τις εταιρίες, τους ανθρώπους όχι μόνο του κλάδου Ασφαλείων αλλά της Ελλάδος. Σπουδαίοι άνθρωποι στη σημερινή Ασφαλιστική Αγορά μας πήραν ιδέες, πήραν οδηγό, πήραν τρόπο σκέψης, πήραν φλόγα απ' τη δημιουργική φωτιά του Δημ. Κοντομηνά και έφτιαξαν νέες εστίες δημιουργίας εντός και εκτός INTERAMERICAN. Στην τελευταία συνάντηση εταιριών μελών LIMRA - Ελλάδος Κύπρου έβλεπα πόσο πέρασαν από κάποια θέση στην INTERAMERICAN Ανδρόνικος, Κατσαράς, Τσακαλιάς, Βλαβιανός, Μπάτσης, Παπαιωάνου, Ψαρράς, Γεωργιάδης, Πάππας και τόσα άλλα στελέχη διοικητικών υπηρεσιών αλλά και εκατοντάδες ασφαλιστές και managers ασφαλιστών πήραν εφόδια ΖΩΗΣ από τον μόχθο του Δημ. Κοντομηνά στα πρώτα τους βήματα περνώντας απ' το σχολείο INTERAMERICAN. Τα πτυχία και βραβεία στους τούχους κάθε εταιρίας, οι φωτογραφίες στα άλμπουμ αναμνήσεων ταξιδιών και εκδηλώσεων αλλά και το μεγάλο σε ποιότητα και ποσότητα εκπαιδευτικό υλικό που φέρνει ακόμα τα λογότυπα της INTERAMERICAN σε πρωτότυπο ή φωτοτυπίες δείχνουν μια όψη της δυναμικής αυτού του έργου που συνεχίζεται...

Το ΝΑΙ εκφράζει ακόμα μια φορά τα συγχαρητήρια στον μεγάλο αυτό Δημιουργό της Ελληνικής Ασφαλιστικής αγοράς, με Αφορμή την βράβευσή του και εύχεται η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών να τιμήσει τον άνθρωπο Δ. Κοντομηνά αλλά και μέλος της αξιοποιώντας την παρουσία του εκεί. Συγχαρητήρια κ. Δ. Κοντομηνά!

ΘΕΡΜΗ ΧΕΙΡΑΦΙΑ ΠΡΟΕΔΡΩΝ!



Ο Πρόεδρος της Δημοκρατίας κ. Κωστούλης Στεφανόπουλος συγχαίρει θερμά τον πρόεδρο του Ομίλου INTERAMERICAN κ. Δημήτρη Κοντομηνά, στην εκδήλωση της Φιλεκαπαιδευτικής Εταιρίας για τα 160 χρόνια του Αρσακείου, στην διάρκεια της οποίας ο κ. Κ. Στεφανόπουλος ήταν ο επίσημος ομιλητής και ο Δ. Κοντομηνάς ανακοίνωσε την ανάληψη των εξόδων της επισκευής Βιβλιοθήκης του Αρσακείου στο Π. Ψυχικό, συνεχίζοντας έτσι την παράδοση των μεγάλων ευεργετών που οι οικογένειες των Αρσάκη και Τσοτίτσα εγκαινίασαν, σ' αυτό το λαμπρό εκπαιδευτικό ίδρυμα.

ΑΝΤΙΦΩΝΗΣΗ κ. ΔΗΜΗΤΡΗ ΚΟΝΤΟΜΗΝΑ ΚΑΤΑ ΤΗΝ ΑΠΟΝΟΜΗ ΤΟΥ ΒΡΑΒΕΙΟΥ ΤΟΥ Ε.Β.Ε.Α.

Μέσα σ' ένα κλίμα γενικότερης αμφισβήτησης και έκπτωσης ιδεών και αξιών στον τόπο μας, η σημερινή τιμητική για μένα και για όλους τους βραβευθέντες εκδήλωση είναι, θέλω να πιστεύω, ένα μήνυμα ελπίδας με ευρύτερη σημασία. Ζούμε σε μια περίοδο κρίσιμη και το φως της ημέρας φέρνει στο προσκήνιο τεράστιες αλλαγές. Ο πολιτισμός της εποχής μας, έχει μεταβάλλει τον σύγχρονο άνθρωπο σε ανώνυμο δέκτη.

Οι πομποί είναι ελάχιστοι και αυτοί, με κάθε ευκαιρία, **ποδοπατούνται και στραπατσάρονται.**

Η αναγνώριση της προσπάθειας και της προσφοράς κάποιων ανθρώπων, που σε δύσκολους και χαλεπούς καιρούς ξεχώρισαν και δημιούργησαν, είναι αυτό που απουσιάζει από τη σύγχρονη ελληνική πραγματικότητα. Γι' αυτό και σας ευχαριστώ για την δύναμη που μου δίνετε σήμερα, μ' αυτή τη διάκριση, να συνεχίσω το έργο μου. Θα ήθελα, όμως, στο σημείο αυτό να μεταφερθώ 33 ολόκληρα χρόνια πίσω, τότε που ξεκινούσα τα πρώτα μου βήματα. Σε μια στενοκάρδη και μικρό-

μυαλη Ελλάδα, οι ασφάλειες Ζωής ήρθαν για να ταράξουν τα λιμνάζοντα νερά της τότε ασφαλιστικής αγοράς. Τα καταφέραμε όμως, γιατί μας βοήθησαν: ο καλός Θεός, οι αγαθές μας συγκυρίες αλλά και ο ανώνυμος Έλληνας, που απ' την αρχή μας αγκάλιασε και μας εμπιστεύθηκε. Γι' αυτό θα μου επιτρέψετε να επαναλάβω, κάτι που συχνά ομολογώ: η INTERAMERICAN χτίστηκε απ' τους ανθρώπους της και ουδέποτε υπήρξε μια απρόσωπη, ανώνυμη εταιρία.

Από την αρχή, με πλαισίωσαν άνθρωποι που με ψυχή και ανιδιοτέλεια ενστερνίστηκαν τα μακροπρόθεσμα οράματά μου, θέτοντας τότε γερά θεμέλια στον πολυδύναμο σήμερα και διεθνώς αναγνωρισμένο Όμιλο εταιριών INTERAMERICAN.

Σας ευχαριστώ, λοιπόν, για τη σημερινή τιμή και θα μου επιτρέψετε με τη σειρά μου να ευχαριστήσω τους γονείς μου, τις αγαθές συγκυρίες και τους ανθρώπους που με εμπιστεύθηκαν και μου 'δωσαν τη μεγάλη ευκαιρία στη ζωή μου να διακριθώ και να φτάσω εδώ που είμαι σήμερα... Σας ευγνωμονώ όλους και να ξέρετε ότι θεωρώ **μεγάλη τιμή** το σημερινό βραβείο και **δεσμεύομαι να το τιμήσω.**



Χωρίς λόγια

➔ Διαβάσαμε και μάθαμε για τη δημιουργία Επιτροπής Δεοντολογίας του κλάδου Ζωής και την DATA BANK για έλεγχο των «επαγγελματιών» απατεώνων ασφαλιστών με σκοπό την αναβάθμιση του επαγγέλματος. Δυστυχώς δεν αναβαθμίζεται με ΛΑΘΟΣ κινήσεις το επάγγελμα. Και είναι λάθος η δημιουργία μιας επιτροπής ΧΩΡΙΣ ΔΥΝΑΜΗ ΕΠΙΒΟΛΗΣ ΚΥΡΩΣΕΩΝ. Ο σωστός τρόπος εξυγίανσης είναι ΣΦΑΙΡΙΚΟΣ, αφορά όλους τους εμπλεκόμενους, είναι διαφανής, έχει νομικές κυρώσεις προς πάσαν κατεύθυνση και κυρίως εκφράζεται μέσω θεσμικών οργάνων όπως είναι τα συνδικαλιστικά όργανα, οι ενώσεις, το Υπουργείο και τα ΔΙΚΑΣΤΗΡΙΑ... Ο προσωρινός πρόεδρος της επιτροπής Δεοντολογίας Μ. Ανδρόνικος από την μεγάλη αγάπη του στον ασφαλιστή και στην ασφάλιση μπήκε μπροστά να βοηθήσει. Ο Μανώλης Ανδρόνικος δούλεψε με όλο το είναι του και απέδειξε ότι είναι μεγάλο κεφάλαιο για τον κλάδο και ο χρόνος του είναι ΠΟΛΥΤΙΜΟΣ, δεν αξίζει να σπαταληθεί σε κινήσεις που είναι κατ' όψιν καλές αλλά μη αποτελεσματικές. Οι «επαγγελματίες» απατεώνες είναι θέμα ΕΙΣΑΓΓΕΛΕΑ μαζί με τους ηθικούς αυτουργούς, τους «κλεπταποδόχους» και τους συνεργούς... Δεν είναι αντικείμενο επιτροπών δεοντολογίας. Κύριε Ανδρόνικε συγχαρητήρια για την εμπιστοσύνη που σου δείχνει η Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά, πιστεύουμε ότι θα βοηθήσεις να βρεθεί ο σωστός δρόμος εξυγίανσης... Το ΝΑΙ θα είναι κοντά σας...

➔ Ο Λάμπρος Κώστας, Διευθύνων Σύμβουλος της Αγροτικής Ζωής, έλαβε θερμά συγχαρητήρια από τον πρόεδρο της Δημοκρατίας Κ. Στεφανόπουλο και τον Πρόεδρο της Βουλής Απόστ. Κακλαμάνη, για την έκδοση «Ήθη και Έθιμα» της Ελλάδος που κυκλοφόρησε η Αγροτική Ζωής,

συνδέοντας κατά εντυπωσιακό τρόπο την λαογραφία και την ασφάλιση, υπογραμμίζοντας έτσι με έμφαση πως ο θεσμός της ιδιωτικής ασφάλισης εξασφαλίζει και την πολιτιστική μας κληρονομιά που την παραδίδει από τη μια γενιά στην άλλη... «Το μεγαλείο των Λαών μετριέται με το ιστορικό βάθος, το ουμανιστικό περιεχόμενο δηλαδή, το πολιτισμικό ύψος και το κοινωνικό πλάτος της παράδοσης που μπόρεσαν να δημιουργήσουν και μπορούν και θέλουν να διατηρούν βιωματικά με οποιοσδήποτε θυσίες κι αν απαιτηθούν κι όχι μόνο μουσειακά» επισημαίνει ο κ. Κ. Λάμπρος και συμφωνούμε... Η Αγροτική Ζωής μετά το επιτυχημένο Λεύκωμα «Αθήνα 1842» συνέχισε με το Λαογραφικό Λεύκωμα «Ήθη και Έθιμα της Ελλάδος». Συγχαρητήρια!



Ο κ. Μ. Γιαννιώτης

➔ Δεν είναι τα χρήματα που «μετράνε» στη ζωή μας όσο οι πράξεις και προθέσεις μας κάποιες στιγμές. Θέλουμε να συγχαρούμε τον κ. Μελά Γιαννιώτη και την INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ που ικανοποίησε αμέσως αίτημα μικρών μαθητών του Λυκείου Κονίτσης να βοηθηθούν οικονομικά ώστε να πραγματοποιήσουν μια εκδρομή τους. Τα παιδιά εκεί στην Ήπειρο, στον τόπο που τόσα πρόσφερε ο αείμνηστος σεπτός ιεράρχης Σεβαστιανός, έχουν ανάγκες πολλές και η συμβολική στήριξη από την INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ ως είναι μια αρχή βοήθειας των ακριτών του Ελληνισμού μας. Ας κοπούν λίγα χρήματα από τα γήπεδα βίας και την

«κουλτούρα» της Αθήνας κι ας δοθούν σε παιδιά, σε σχολεία, σε κοινότητες, σε άτομα των συνόρων μας.

➔ Υπερβαίνοντας όλες τις προβλέψεις η «INTERTECH» του ομίλου INTERAMERICAN που δραστηριοποιείται στους τομείς αυτοματισμού γραφείων, τηλεπικοινωνιακών και επαγγελματικών οπτικοακουστικών συστημάτων, έκανε κύκλο εργασιών με 1995 περίπου 5 δισ. με τάση να διαμορφωθούν περί τα 6,1 δισ. το 1996! Η «Intertech» κατέχει ικανοποιητικά μερίδια στην αγορά συσκευών FAX (29%), στα μικρά τηλεφωνικά κέντρα κατέχει το ήμισυ της αγοράς (48%) και σε μικροσυσκευές το 10%. Ο Νίκος Νιργιανάκης σεμνός και εργατικός με την αξία διεύθυνσή του στην «INTERTECH» εκπροσώπησε επίεξα το όνομα του Ομίλου (όπως και ο Κώστας Ανδρεόπουλος με τις μεγάλες επιτυχίες της MOBILET κινητής τηλεφωνίας), αποδεικνύοντας ότι οι άνθρωποι του Ομίλου INTERAMERICAN είναι ικανοί για όλα, είναι δημιουργικοί, είναι «κεφάλαιο» για την ελληνική οικονομία και προσηλωμένοι με φαντασία και όνειρα στο αύριο... Άλλωστε και ο Δ. Κοντομηνάς πέτυχε επειδή ανέπτυξε ανθρώπους, επειδή «μπόλιασε» τους ανθρώπους του με την δημιουργία και επιτυχία...



Ο κ. Ι. Βόλλαρης

➔ Η πείρα μου των 35 περίπου χρόνων στις ασφάλειες μου επιτρέπει να πιστεύω ότι δεν είναι το κόστος της ασφάλισης η αιτία που το μεγαλύτερο μέρος των περιουσιακών στοιχείων στη χώρα μας είναι ανασφάλιστο» δήλωσε ο Γιάννης Βόλλαρης, αναπληρωτής



ΑΣΤΗΡ - έκθεση Θεσ/νίκης.

➔ Την Τρίτη 6 Φεβρουαρίου πραγματοποιήθηκαν με επιτυχία τα εγκαίνια της έκθεσης ζωγραφικής της Πέννυς Δίκα - Κορνέτη που ζει και εργάζεται στη Θεσσαλονίκη. Τον κατάλογο της έκθεσης προλογίζει η τεχνική κριτής και έφορος της Δημοτικής

Πινακοθήκης Θεσσαλονίκης Κάτια Κίλεσοπούλου, η οποία χαρακτηριστικά επισημαίνει για τη δουλειά της εξαιρετικής ζωγράφου:

«Μέσα από την προσεκτικά δουλεμένη ματιέρα της η ζωγράφος επιδιώκει τη μορφοποίηση των εσωτερικών της καταστάσεων, η ένταση των οποίων δηλώνεται χειρονομιακά και εξισορροπείται με τη φειδωλή παρεμβολή θερμών - ψυχρών χρωμάτων που διάστικτα αλλά καθοριστικά υψώνουν τη φωνή τους. Μεσότερη πλέον η εικαστική έκφραση της Κορνέτη οδεύει στην εμβάθυνση των προβληματισμών που εδώ και χρόνια έθεσε και ερευνά με συνέπεια και επιμέλεια».

μάτων που διάστικτα αλλά καθοριστικά υψώνουν τη φωνή τους. Μεσότερη πλέον η εικαστική έκφραση της Κορνέτη οδεύει στην εμβάθυνση των προβληματισμών που εδώ και χρόνια έθεσε και ερευνά με συνέπεια και επιμέλεια».

λογοι Ασφαλιστών, Συντονιστών, Πρακτόρων ή το Επαγγελματικό Επιμελητήριο για κάθε μέλος που πληρώνει συνδρομή, εγγραφή κ.λ.π. κ.λ.π.... Να ένα έργο που δείχνει ενδιαφέρον για τους ανθρώπους πρώτης γραμμής. Κύριοι πρόεδροι, αντιπρόεδροι και μέλη Δ.Σ. ενεργήστε...



➔ Από 1.1.1996 τα καθήκοντα του Προέδρου του Διοικητικού Συμβουλίου της Helvetia Ζωής και του Αντιπροέδρου του Διοικητικού Συμβουλίου της Helvetia ΑΕΓΑ ανέλαβε ο κ. Ιερώνυμος Δελένδρας, που παραμένει επίσης Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου Helvetia στην Ελλάδα. Από την ίδια ημερομηνία τα Διοικητικά Συμβούλια εξέλεξαν ως νέο Γενικό Διευθυντή των Ασφαλιστικών Εταιριών Helvetia τον κ. Ιωάννη Πολίτη, μέχρι τώρα Αναπληρωτή Γενικό Διευθυντή. Με το καινούριο του αξίωμα θα έχει όλη την ευθύνη της τρέχουσας διοίκησης της εταιρίας και θα λαμβάνει κατά περίπτωση τις απαραίτητες αποφάσεις για την υλοποίηση των στόχων της Εταιρίας μέσα στο πλαίσιο του γενικότερου προγραμματισμού και της στρατηγικής της, όπως διαμορφώνονται από το Διοικητικό Συμβούλιο και τον Διευθύνοντα Σύμβουλο. Η μακρά εμπειρία, η ικανότητα και το κύρος του κ. Γιάννη Πολίτη, αλλά και η θερμή συμπαράσταση όλων των συνεργατών του Ομίλου εγγυώνται την απόλυτη επιτυχία στο έργο του.

➔ Η έκδοση - προσφορά «ΟΙ ΟΔΗΓΙΕΣ ΤΗΣ ΤΡΙΤΗΣ ΓΕΝΙΑΣ» και η Ασφαλιστική Αγορά που εξέδωσε το περιοδικό ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ» είναι εργαλείο ωφέλιμο για οποιονδήποτε εμπλέκεται στα ασφαλιστικά δρώμενα... Ειδικά τα τμήματα εκπαίδευσης οφείλουν να το εντάξουν στις εισαγωγικές ενημερωτικές συναντήσεις κάθε νέου συνεργάτου...

Γενικός Δ/τής του Φοίνικα σε οικονομική εφημερίδα των Αθηνών.

Κύρια αιτία είναι η ανύπαρκτη ενημέρωση του κοινού και γι' αυτό συμφωνούμε επισημαίνοντας την πρότασή του όπως τα μαζικά μέσα ενημέρωσης σε συνεργασία με την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών καθιέρωναν τακτική ενημέρωση του κοινού για θέματα ασφάλισης. Δυστυχώς τα μέσα ενημέρωσης έγιναν μέσα πρόσκαιρου εντυπωσιασμού και μερικές φορές μέσα πλημμελούς ή κακής ενημέρωσης.

Πολλές ασφαλιστικές εταιρίες υπήρξαν «θύματα» αυτής της «μισής» ενημέρωσης από δημοσιεύματα που εν γνώσει ή εν αγνοία τους αδικούσαν πρόσωπα και εταιρίες. Η πρόταση του κ. Βόλλαρη που διαθέτει την γνώση και εμπειρία των 35 χρόνων ας βρει μιμητές. Η αγορά μας είναι έτοιμη να δεχθεί το αγαθό της ασφάλισης...

➔ Σύμφωνα με την υπ' αριθμ. 1107729/25-10-95 πολ. 1268 Απόφαση του Υπουργού Οικονομικών ο Αριθμός Φορολογικού Μητρώου (Α.Φ.Μ.) δεν αποτελεί απόρρητο φορολογικό στοιχείο.

➔ Η συνάντηση των εκπροσώπων και υπευθύνων κλάδου πυρός με θέμα τις πλημμύρες στο Λεκανοπέδιο Αττικής έφερε στην επιφάνεια πολλά θέματα και προβλήματα. Αποψή μας είναι να γίνει ευρύτερη ενημέρωση του κοινού γύρω από τα αίτια και τις ζημιές της πλημμύρας με αρθρογραφία ή καταχωρήσεις στον ημερήσιο Τύπο από την Ένωση. Μερικές αγωγές κατά του Δημοσίου (υπάρχει ΕΝΝΟΜΟ ΣΥΜΦΕΡΟΝ) ίσως θα είχε ευεργετικές επιπτώσεις για τον ΘΕΣΜΟ, μεγαλύτερες από τις πιθανές υλικές αποζημιώσεις. Το υπουργείο ΠΕΧΩΔΕ, η ΕΥΔΑΠ και οι Δήμοι ή κοινότητες θα έδειχναν ΑΜΕΣΟ ενδιαφέρον σε τέτοιες πρωτοβουλίες παραμονές εκλογών ή πλημμυρών... Δεν γίνεται να διατίθενται κονδύλια για αντιπλημμυρικά έργα 3 δισ. όταν απαιτούνται τουλάχιστο 250 δισ. δρχ! Κυρία Αντωνάκη τολμήστε!

➔ Με την 15159 εγκύκλιο της στις 15/2/96 η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος ζήτησε προσφορές για την Ομαδική Ασφάλιση του Προσωπικού Ε.Α.Ε.Ε. Μαζί με το «μπράβο» μας στην κ. Μ. Αντωνάκη, προτείνουμε να πράξουν το ίδιο οι σύλ-

| | |
|-------------|-----|
| Μ. ΒΡΕΤΑΝΙΑ | 7,5 |
| ΕΛΒΕΤΙΑ | 5,5 |
| ΙΡΛΑΝΔΙΑ | 5,1 |
| ΓΑΛΛΙΑ | 4,6 |
| ΦΙΝΛΑΝΔΙΑ | 4,6 |
| ΟΛΛΑΝΔΙΑ | 4,4 |
| ΣΟΥΗΔΙΑ | 3,3 |
| ΔΑΝΙΑ | 2,7 |
| ΓΕΡΜΑΝΙΑ | 2,7 |
| ΝΟΡΒΗΓΙΑ | 2,1 |
| ΚΥΠΡΟΣ | 1,7 |
| ΕΛΛΑΔΑ | 0,9 |

➔ Οι εξαγορές και συγχωνεύσεις που έρχονται μαζί με τον έντονο ανταγωνισμό των ομίλων, αποτελούν το αισιόδοξο μήνυμα για καλύτερες μέρες στην παροχή υπηρεσιών των ασφαλιστικών εταιριών ΥΠΕΡ ΤΟΥ ΠΕΛΑΤΗ. ΚΑΛΥΤΕΡΕΣ ΜΕΡΕΣ θα δουν και οι ΕΠΙΑΓΓΕΛΜΑΤΙΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ αφού θα είναι το σημείο διαφοράς στα μάτια εκείνων των πελατών που προτιμούν να αγοράσουν ασφάλιση μέσω ασφαλιστή και όχι μέσω Τράπεζας ή άλλου τρόπου...

Τη σκέψη μας αυτή τη στηρίζουμε στους εξής αριθμούς: ο όγκος ασφαλίσεων στη χώρα μας είναι 0,3% στο πλαίσιο της κοινότητας. Ως ποσοστό του ΑΕΠ η συνολική παραγωγή ασφαλίσεων είναι στο 2,5% έναντι του μέσου όρου 6% στην κοινότητα (το νούμερο δείχνει τις δυνατότητες ανάπτυξης). Ο μέσος όρος κατά κεφαλή ετησίου ασφαλίστρου ανέβηκε από τις 9.500 δρχ. το 1988 στις 32.000 δρχ. το 1993 (τελευταίοι στην Ε.Ε.). Η ετήσια αύξηση γενικά θα κυμανθεί και τα επόμενα 5 χρόνια γύρω στο 15%.



Ο κ. Αρτόπουλος Αλ. της ΝΝ.

➔ Ο Αλέξης Αρτόπουλος, επιβεβαιωτής πωλήσεων της ΝΝ σε συνέ-

ντευξή του στο περιοδικό «Ο ΚΟΣΜΟΣ ΤΗΣ ΝΝ» είπε μεταξύ άλλων:

«Με την καθιέρωση του Bancassurance πιστεύω απόλυτα ότι ο ρόλος του ασφαλιστή και του manager αναβαθμίζεται ουσιαστικά και γίνεται περισσότερο σημαντικός και τεχνοκρατικός γιατί απαιτούνται περισσότερες γνώσεις και μεγαλύτερη υπευθυνότητα».

Το ING Group ήταν η πρώτη εταιρία στον κόσμο που έθεσε τις ολοκληρωμένες χρηματοοικονομικές υπηρεσίες βασικό στρατηγικό στόχο. Οι εργασίες στην Ελλάδα του ING Group θα αναβαθμίσουν πολύ την εικόνα του Έλληνα ασφαλιστή. Το πιστεύουμε.

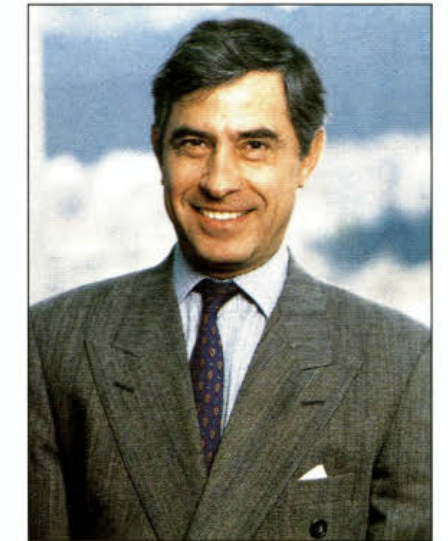


Ο κ. Σόλων Τριανταφυλλίδης.

➔ Με πείρα 100 ετών η Τράπεζα Κύπρου προετοιμάζεται να μπει στο δεύτερο αιώνα της - η ιστορία της ξεκινά το 1899. Η κεφαλαιουχική βάση της είναι 183 εκατ. κυπριακές λίρες, το ενεργητικό της 2,4 δισεκατομμύρια λίρες (τέλος 1994), οι υπάλληλοί της 3.100 σε 284 καταστήματα στην Κύπρο, 6 στην Ελλάδα και 8 στην Αγγλία, αντιπροσωπεύει σε πολλές χώρες και εννέα θυγατρικές εταιρίες που καλύπτουν σχεδόν το σύνολο των χρηματοπιστωτικών και ασφαλιστικών εργασιών...

Ο πρόεδρος της Σόλων Τριανταφυλλίδης δήλωσε πρόσφατα πως στην Ελλάδα θα ανοίξουν άλλα πέντε υποκαταστήματα μέχρι το 1997 και πως στις στρατηγικές της Τράπεζας είναι η είσοδος στο Ελληνικό Χρηματιστήριο αλλά και η Διεθνοποίηση των δραστηριοτήτων της Τράπεζας στο πλαίσιο των νέων ευκαιριών που δημιουργεί η Ευρωπαϊκή Ένωση και ο παγκόσμιος ρόλος των επι-

χειρήσεων. Σημαντικός ο ρόλος της Τράπεζας Κύπρου θα είναι και στην πορεία της Κύπρου προς την Ευρωπαϊκή Ένωση. Ως Έλληνες την υπερηφάνεια μας για την επιτυχημένη Τράπεζα Κύπρου οφείλουμε να την μετατρέψουμε και σε στήριξη των προπαθειών της.



➔ Ο Δούκας Παλαιολόγος είναι ένας σημαντικός άνθρωπος του ασφαλιστικού χώρου. Έχει περιεχόμενο, είναι ευγενής, σεμνός, ρεαλιστής και οραματιστής με όνομα, επώνυμο και παράδοση. Στο πλαίσιο κάποιας συνάντησης στο MERIDIEN με ρώτησε: «Διάβασα κάπου που έγραφε ότι κάποτε οι άνθρωποι δούλευαν για την "Φανέλλα"... Υπάρχουν σήμερα;». «Ναι, υπάρχουν», απάντησα, «μόνο που είναι λίγοι όπως και στα γήπεδα...».

Για μας ένα παράδειγμα είναι ο Δούκας Παλαιολόγος που και ως Πρόεδρος της Επιτροπής Ζωής της Ένωσης αλλά και ως επιχειρηματίας και ως άνθρωπος έθεσε τον εαυτό του «στην υπηρεσία του ασφαλιστή». Αν και είχε «τα μέσα και το χρήμα και τις συνθήκες» να κάνει κάτι άλλο, εν τούτοις μπήκε στην ασφαλιστική οικογενειακή επιχείρηση. Την υπηρετεί επάξια και σαφώς γύρω του βλέπει ανθρώπους πιστούς για 20-30 χρόνια για το όνομα, την φανέλλα... Αυτοί είναι που «σώζουν» την ασφαλιστική αγορά μας. Ψάξτε το και θα δείτε πολλούς να μην υποκύπτουν στο χορό των «μεταγραφών». Μένουν πιστοί στις ανθρώπινες σχέσεις, στη φανέλλα, ευγνώμονες και σεμνοί. Η Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά είναι ακόμα στο πνεύμα της εποχής της φανέλλας

ΟΛΥΜΠΙΑΚΟΣ - ΠΑΝΑΘΗΝΑΪΚΟΣ.
Όπως και ένας άλλος φίλος ο Νίκος από Χαλκίδα λέει υπάρχουν ακόμα άνθρωποι για το «Για τη Φανέλλα».
Δεν ξέρω τι θα γίνει αν περάσουμε στους αλλοδαπούς όρους παιχνιδιού τι θα γίνει... Δεν ξέρω...

➔ «Οι νέοι είναι σαν ασήμι, αλλά χρυσάφι οι παλιοί». Αυτή την παροιμία την τόσο χρήσιμη στις ασφαλιστικές εταιρίες, δυστυχώς οι πιο πολλοί την ξέχασαν. Και οι καημένοι τρέχουν για νέους πελάτες και νέους ασφαλιστές.

➔ Ένα νέο προϊόν που για πρώτη φορά κάνει την εμφάνισή του στην ελληνική αγορά είναι η Απλή Ασφάλεια Κερδών, που απευθύνεται σε μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις και διασφαλίζει σε περίπτωση ζημιάς την αποκατάσταση του καθαρού κέρδους, την πληρωμή των σταθερών εξόδων καθώς και την αποφυγή προβλημάτων ρευστότητας. Εταιρία, η Sun Alliance. Μπράβο της. Ήρθε στην ώρα, τώρα που όλες οι ασφαλιστικές έχουν και ζημίες και ρε-

στότητα και... Τρέξτε! Μια καλή συνεργασία μπορεί ν' αρχίσει με πολλούς τρόπους.
Ο Αλέξανδρος Τσότρας Δ/της Υποκαταστήματος της NN είχε εγκαίνια την 1η Μαρτίου 1996 στην οδό Δραγατσανίου 6 - πλατεία Κλαθμώνος. Καλές δουλειές απ' όλους μας και να χαιρέσει φίλε τους κόπους σου! Πάντα δυνατός και αστέρι!



➔ Η αγορά εκδικείται πάντα! Πριν λίγο καιρό η Ελλάδα αντιμετώπισε την κρίση της ελληνικής φέτας στο πλαίσιο της κοινότητας.
Ένα θέμα που βγήκε στην επιφάνεια

ήταν και οι επιπτώσεις του ξένου κυρίως ανταγωνισμού που εισχώρησε στην ελληνική αγορά και αλλοίωσε την ελληνική φέτα εισάγοντας διάφορα τυριά και «τύπους φέτας» - μαϊμού που εξαπατούσαν το ελληνικό κοινό με ελληνικές ονομασίες (π.χ. Αθηνά, Αρκαδία, Συρτάκι, Άττικα, Θράκη, Καρδάρι κ.ά.).
Τα αίτια πολλά και η έλλειψη μέτρων οδήγησαν στον κίνδυνο παραλίγο να χαθεί ένα ελληνικό εθνικό προϊόν στο χάος του ανταγωνισμού. Μήπως το υπουργείο Εμπορίου οφείλει να λάβει μέτρα και για τις ελληνικές ασφαλιστικές εταιρίες;
Όλοι ξέρουν πως κυκλοφορούν πολλές «μαϊμούδες - ασφαλιστικές» και ασφαλιστές...

➔ Η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος είναι ένωση ασφαλιστικών συμφερόντων, είναι ομάδα, είναι δύναμη προστασίας και επέκτασης του ασφαλιστικού θεσμού ένκεν του οποίου υπάρχουν και ζουν τα μέλη του.
Ας το γνωρίζουν αυτό ορισμένοι που μετατρέπουν τον χώρο σε «ριγκ» προσωπικών ανταγωνισμών ή επιδιώξεων. Η ιστορία δεν μπορεί να σβηστεί και ότι κάνουν μένει... για πάντα. Ας δουν λίγο μακριά, θα κερδίσουμε όλοι και οι ίδιοι.

➔ Με την «ΧΡΥΣΗ ΣΥΜΒΑΣΗ» κατοχυρώνει τον συνεργάτη της η Ελληνοβρετανική από 1.1.96.
Τι περιλαμβάνει και πώς ισχύει θα μάθουμε και θα σας γράψουμε. Σημασία έχει πως η Ελληνοβρετανική προχωρά με «έργα» σ' αυτό που όλοι λένε ότι μόνο «ασφαλείς ασφαλιστές» αποδίδουν, «ασφαλίζοντας» το μέλλον τους με την «ΧΡΥΣΗ ΣΥΜΒΑΣΗ»...

➔ Με την εγκύκλιο 102 από 1.1.96 η Scorlife πληροφόρησε το δίκτυο πωλήσεων ότι διέκοψε την συνεργασία της με την εταιρία MED-NET. Στα ήδη υπάρχοντα συμβόλαια η κάλυψη MED-NET θα διατηρηθεί.
Ο Διευθυντής πωλήσεων Γ. Κλόγκας σημειώνει στην ίδια εγκύκλιο ότι τα προϊόντα της Scorlife έχουν δυνατότητα να αντικαταστήσουν τα προϊόντα MED-NET...

➔ Ο Π. Αδαμίδης δεν συνεργάζεται πια με την INTER-AMERIKAN Κύπρου.



... Για την Ασφάλειά σας μην κάνετε περιττές κινήσεις κάντε τη σωστή κίνηση

Η ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ ξεκινά από την εξασφάλιση των συνεργατών της.

Προσφέρει στους Ασφαλιστές της επαγγελματική σιγουριά.

Επικοινωνήστε μαζί μας στο 77 93 992 για να συζητήσουμε την κερδοφόρα πλευρά του επαγγέλματός σας.



ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ:



➔ Ο Όμιλος Ασφαλιστικών Εταιριών Helvetia - Patria και ο Ελβετικός Όμιλος Τραπεζών Vonpobel σύναψαν συμφωνία συνεργασίας για το σύνολο των οικονομικών δραστηριοτήτων. Οι δύο Όμιλοι από κοινού θα επεξεργαστούν και θα προωθήσουν πρωτοποριακά προϊόντα που έχουν σχέση με ασφαλίσεις Ζωής και επένδυσης Κεφαλαίων.



Μια χαρακτηριστική φωτογραφία από την τοποθέτηση του νέου λογότυπου του Όμιλου Helvetia - Patria. Όπως είναι ήδη γνωστό, η HELVETIA ένωσε τις δυνάμεις της με την μεγάλη Ελβετική Ασφαλιστική Εταιρία Ζωής PATRIA κάτω από μια κοινή Διοίκηση. Σήμερα, οι επενδύσεις του Ομίλου φτάνουν τα 3 τρισεκατομμύρια δρχ., η παραγωγή ασφαλίσεων τα 760 δισεκατομμύρια δρχ., ενώ τα κέρδη του ξεπερνούν τα 46 δισεκατομμύρια δρχ.



Ο κος Aad Jacobs, Πρόεδρος του Συμβουλίου Διοικήσεως του ING κατά τη διάρκεια της κοπής κορδέλας στα επίσημα εγκαίνια της ING Bank στην Ελλάδα.



Ο κος Μανώλης Ανδρόνικος Δ/ντής Πωλήσεων και Marketing κατά την διάρκεια της ομιλίας του στο ετήσιο συνέδριο στελεχών πωλήσεων της N-N.



Στις 16 Μαρτίου 1996 πραγματοποιήθηκε με μεγάλη επιτυχία και ιδιαίτερη λαμπρότητα το συνέδριο στελεχών πωλήσεων του Ομίλου των εταιριών της NATIONALE - NEDERLANDEN στην Ελλάδα.

Στο συνέδριο συμμετείχαν τα διευθυντικά στελέχη των διοικητικών υπηρεσιών και της τράπεζας ING Bank.

Θέμα του φετινού συνεδρίου ήταν οι «ΝΕΟΙ ΟΡΙΖΟΝΤΕΣ». Το παρακολούθησαν 700 κορυφαίοι ασφαλιστές, ασφαλίστριες και managers έχοντας επιτύχει τους υψηλούς στόχους που είχε θέσει η εταιρία. Η συνάντηση αυτή αποτελεί την κορυφαία εκδήλωση των επιτυχημένων και σκληρών προσπαθειών που καταβάλουν κάθε χρόνο οι άνθρωποι της N - N για να διατηρούν την ίδια δυναμική ανοδική πορεία που χαρακτηρίζει τον Όμιλο τα τελευταία 16 χρόνια.

Ο κ. Aad Jacobs, Πρόεδρος του Συμβουλίου Διοικήσεως του Ομίλου ING, στον οποίο ανήκουν και οι εταιρίες της NATIONALE - NEDERLANDEN στην Ελλάδα, επανέλαβε την δέσμευση του Ομίλου να προσφέρει στην ελληνική αγορά χρηματοοικονομικά προϊόντα ανάλογα των αναγκών των ασφαλιζομένων και επενδυτών.

Ο κ. Παναγιώτης Καραλής, Πρόεδρος και Γενικός Διευθυντής του Ομίλου των εταιριών της NATIONALE - NEDERLANDEN στην Ελλάδα, αναφερόμενος στο θέμα του συνεδρίου τόνισε τις δυνατότητες που παρουσιάζονται τώρα με την δημιουργία της τράπεζας ING Bank για την παροχή ολοκληρωμένων χρηματοοικονομικών υπηρεσιών, την αναβάθμιση των ασφαλιστικών συμβούλων σε επενδυτικούς συμβούλους και τις ευκαιρίες που δημιουργούνται για σπουδαιότερα επαγγελματικά επιτεύγματα. Μέσα σε ενθουσιώδη ατμόσφαιρα έγιναν οι βραβεύσεις των κορυφαίων στελεχών πωλήσεων. Ο Πρόεδρος και Γενικός Δ/ντής του Ομίλου NN στην Ελλάδα κ. Παναγιώτης Καραλής κηρύσσοντας την έναρξη του συνεδρίου είπε: «Σήμερα μου δίνεται η ευκαιρία να σας καλωσορίσω στην κορυφαία μας ετήσια εκδήλωση που είναι το συνέδριό μας.

Με υπερηφάνεια υποδέχομαι όλους εσάς τους αξίους, παραγωγικούς και επιτυχημένους ασφαλιστές, ασφαλίστριες και managers. Μαζί σας καλωσορίζω τους διευθυντές και τα στελέχη της NATIONALE - NEDERLANDEN και της ING Bank. Ιδιαίτερα καλωσορίζω τον Πρόεδρο του Συμβουλίου Διοικήσεως του ING κ. Aad Jacobs, τον



Ο κος Παν. Καραλής Πρόεδρος και Γενικός Δ/ντής του Ομίλου των εταιριών της N-N στην Ελλάδα, κατά τη διάρκεια της ομιλίας του στο ετήσιο συνέδριο στελεχών πωλήσεων της N-N.

Γενικό Διευθυντή του Financial Services International Europe and South America κ. Jacques Etienne, τον Γενικό Διευθυντή του Financial Services International Commercial Banking κ. Sytse Andringa και τους ευχαριστώ για την τιμή που μας κάνουν να παρευρίσκονται στο συνέδριό μας. Επίσης καλωσορίζω τους εκδότες και τους δημοσιογράφους του ασφαλιστικού τύπου. Με πάθος και αγάπη για την εταιρία μας και το έργο της, κατορθώσαμε τα τελευταία χρόνια να κατακτήσουμε πολλές ψηλές κορυφές, πάντα πρωτοπόροι και δημιουργικοί. Σήμερα οι νέοι ορίζοντες που ανοίγονται μπροστά μας λέγονται Bancassurance.

Είναι ο νέος στόχος μας, η νέα πρόκληση, το μέλλον μας και η απόδειξη ότι μπορούμε πάντα, γιατί το θέλουμε να φτάνουμε επιτυχημένοι σε νέες κατακτήσεις».

Μιλώντας αργότερα προς τους συνέδρους είπε:

«Αγαπητοί μου Συνεργάτες, Αν ήθελε κανείς σήμερα να εκφράσει με μια μόνο λέξη το θέμα του σημερινού μας συνεδρίου «Νέοι Ορίζοντες», τότε θα έπρεπε να χρησιμοποιήσει όπως σας είπα και στην έναρξη τον όρο «Bancassurance». Δημιουργία και προώθηση ασφαλιστικών και τραπεζικών υπηρεσιών στους ίδιους πελάτες. Η κατάκτηση της κορυφής στην ελληνική ασφαλιστική αγορά από την εταιρία μας και η πρωτοποριακή παγκόσμια στρατηγική του ING, άνοιξε τον δρόμο για την δημιουργία ενός νέου και ισχυρότερου χρηματοοικονομικού Ομίλου στην Ελλάδα. Από το 1982 που ιδρύθηκε η εταιρία μας, η παρουσία του ασφαλιστή και manager της NATIONALE - NEDERLANDEN άλλαξε τις συνθήκες στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Στις ασφάλειες Ζωής δημιουργήσαμε νέα πρότυπα και αποτελούμε σημείο αναφοράς για την πρωτοπορία μας, την ποιότητα των προγραμμάτων μας και την σωστή κάλυψη αναγκών των πελατών μας. Στις Γενικές Ασφάλειες δημιουργούμε μια καινούρια εταιρική αντίληψη, υποστηρίζοντας την πώληση μας με νέα προϊόντα για μεγαλύτερη και ταχύτερη διείσδυση στην αγορά. Και η εταιρία Αμοιβαίων Κεφαλαίων με μεγάλη ανάπτυξη δημιουργεί την συνέχεια της αλυσίδας των επιτυχιών μας. Όλα δημιουργίες και επιτεύγματα που οφείλονται στη δική σας θέληση, στην μεγάλη διάθεση για δουλειά, στην επιμονή για επιτυχία, στην επιθυμία για διάκριση, στην επιδίωξη για επαγγελματική και κοινωνική καταξίωση.

Είναι αποτέλεσμα επίσης της σωστής συνεργασίας και συμπαράστασης από το

άλλο μεγάλο κομμάτι της εταιρίας μας, τα στελέχη και υπαλλήλους των διοικητικών υπηρεσιών, που διακρίνονται για την αγάπη τους στον σκοπό του Ομίλου των εταιριών μας. Μαζί σας λοιπόν και εγώ, στην ίδια ομάδα, θα ήθελα να μοιραστώ με όλους σας τις σκέψεις μου για την επόμενη νέα πρόκληση. Στην Ελλάδα το ING φέρνει πρώτο το θεσμό της ξεχωριστής συνεργασίας μεταξύ της NATIONALE - NEDERLANDEN και της ING Bank και δημιουργεί τις βάσεις για την εφαρμογή του Bancassurance. Στηριζόμενο στην πείρα και τις γνώσεις του προσεγγίζει με νέα φιλοσοφία την αγορά, προσφέροντας καινούρια προϊόντα και υπηρεσίες που ανταποκρίνονται στις αυξανόμενες ανάγκες των πελατών μας και συγχρόνως εξα-



σφαλίζοντας ολοκληρωμένα το μέλλον τους. Η συνεργασία στην ανάπτυξη ασφαλιστικών και τραπεζικών προϊόντων είναι ουσιαστικής σημασίας και αποτελεί την υγιή βάση για θετική αποδοτικότητα. Η ανταλλαγή γνώσεων και εμπειριών της αγοράς, οι μέθοδοι, τα συστήματα και τα προϊόντα αποτελούν τις πιο σημαντικές πηγές συνεργασίας μεταξύ των εταιριών του Ομίλου μας. Καθοριστικός παράγοντας για την επιτυχία του Bancassurance είναι η προσωπική επαφή του χρηματοοικονομικού συμβούλου - ασφαλιστή και η σχέση εμπιστοσύνης που χτίζει με τον πελάτη. Η δημιουργία προσωπικών και μακροχρόνιων δεσμών, η γνώση των αναγκών, η ικανότητα επικοινωνίας, η ηθική και επαγγελματική συμπεριφορά και η γνώση της αγοράς, γνωρίσματα και προτερήματα δικά σας, θα αποτελέσουν την βάση και τα θεμέλια της επιτυχίας του νέου έργου μας. Η NATIONALE - NEDERLANDEN μεγάλωσε με αυτοπεποίθηση, με γνώσεις τεχνικές και διοικητικές και κυρίως μ' εκείνη που έπαιξε ρόλο στην επιτυχία της, την αγάπη και τον σεβασμό για τον πελάτη και τον συνεργάτη της. Συνεχίζει λοιπόν και σήμερα με τρόπο που εκείνη μοναδικά γνωρίζει εξασφαλίζοντας την βεβαιότητα για το

μέλλον. Προσφέρει τα πιο ολοκληρωμένα ασφαλιστικά προϊόντα στην Ζωή και στις Γενικές Ασφάλειες και προσαρμόζεται στις χρηματοοικονομικές εξελίξεις προσφέροντάς σας δυνατότητες για εξειδικευμένες επενδύσεις και την πιο ολοκληρωμένη κάλυψη αναγκών του πελάτη μέσω των Αμοιβαίων Κεφαλαίων και των τραπεζικών προϊόντων της ING Bank.

Πρόκειται για ένα μοναδικό ολοκληρωμένο συνδυασμό προϊόντων, μια εμπλοκή και λειτουργική συνεργασία της NATIONALE - NEDERLANDEN και της ING Bank που θα επιτρέψει την ανάπτυξη εργασιών και κερδών και την κατάκτηση ενός ρόλου ηγετικού στην αγορά των χρηματοοικονομικών υπηρεσιών της Ελλάδος.

Είμαστε έτοιμοι να προχωρήσουμε στις νέες προκλήσεις με δύναμη αλλά και οργανωμένα. Μπορούμε πια όχι απλά να καλύπτουμε τις ασφαλιστικές ανάγκες του πελάτη μας αλλά και να αξιοποιήσουμε με τον σωστότερο τρόπο τα χρήματα που μας εμπιστεύεται και επίσης να καλύπτουμε την ανάγκη του για ένα έμπιστο ασφαλιστικό και τραπεζικό σύμβουλο.

Η NATIONALE - NEDERLANDEN και η ING Bank στηριζόμενες στην πολύχρονη πείρα τους και στις μεγάλες οικονομικές τους δυνατότητες δημιουργούν τους Νέους Ορίζοντες και εξασφαλίζουν τους στόχους και την στρατηγική του ING που θα ολοκληρωθούν στην χώρα μας και θα υλοποιηθούν από όλους εμάς όπως ακριβώς υλοποιήθηκαν μέχρι σήμερα τα οράματα της NATIONALE - NEDERLADEN.

Μόλις αυτή την στιγμή γεννιέται μια καινούρια πνοή, ένα μέλλον πιο δυνατό από το σήμερα - κρατήστε το στα χέρια σας - τυλίξτε το με την επιτυχία που ήδη έχετε μάθει να δημιουργείτε και κάνετε τον πελάτη μας να νιώσει αυτό που μοναδικά νιώθουμε όλοι εμείς: ΔΥΝΑΜΗ ΚΑΙ ΣΙΓΟΥΡΙΑ. Ο Όμιλος μας στην Ελλάδα για να συνεχίσει να πρωταγωνιστεί πρέπει και το έχει αποδείξει, να σχεδιάζει την κατάλληλη στιγμή νέα πρωτοποριακά προϊόντα, δημιουργώντας τις προϋποθέσεις για μεγαλύτερες πωλήσεις και για κατακτήσεις νέων κορυφών.

Τελειώνοντας, νιώθω ότι μπορώ να κλείσω μόνο με μια φράση που ακούσαμε πριν στην παρουσίαση «The Sign of the Lion», «You are the Champions», γιατί ταυτίζεται απόλυτα και μοναδικά με την πραγματικότητα που δημιουργείτε σήμερα όλοι εσείς σ' αυτή την αίθουσα και μου δίνετε την δυνατότητα να πω χωρίς κανένα ενδοιασμό ότι ΠΡΑΓΜΑΤΙ ΕΙΣΤΕ ΟΙ ΠΡΩΤΑΘΛΗΤΕΣ!

Με μεγάλη συγκίνηση αλλά και γεμάτος υπερηφάνεια και θαυμασμό για όσα έκαναν οι άνθρωποι της N.N., μίλησε ο Μανώλης Ανδρόνικος, ο μοναδικός αυτός STAR των πωλήσεων με τα ζηλευτά αποτελέσματα. Είπε μεταξύ άλλων (ο χώρος δεν μας επιτρέπει ολόκληρη την ομιλία του) Ο αγαπητός Μανώλης, Ανδρόνικος ο Διευθυντής Πωλήσεων και Marketing που άφησε «εποχή» πια με το ξεχωριστό και μοναδικό Margment: «Καλωσορίσατε και μπράβο σε όλους σας. Είσατε οι εκλεκτοί της μεγάλης μας εταιρίας της Nationale - Nederlanden. Ταυτόχρονα είσατε οι εκλεκτοί και όλης της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς. Είσατε πρωταγωνιστές, γιατί συνέχεια κερδίζετε νίκες. Κερδίζετε νίκες γιατί αγαπάτε πολύ. Είσατε ερωτευμένοι με την εταιρία μας.

Μπράβο σε όλους σας. Είσατε πρωταγωνιστές γιατί δουλεύετε σκληρά, γιατί δουλεύετε εμπνευσμένα, γιατί έχετε οράματα, γιατί έχετε στόχους. Ζήστε έντονα αυτές τις μοναδικές, συγκινητικές στιγμές, που τόσο απλόχερα προσφέρει το επάγγελμά μας. Ζήστε έντονα αυτές τις στιγμές, που εσείς οι ίδιοι δημιουργείτε για τον εαυτό σας. Ζήστε έντονα την υπεροχή, την δύναμη, με περηφάνεια. Είσατε ξεχωριστοί, είσατε στην κορυφή, αναπνεύστε τον αέρα της κορυφής. Μπράβο σ' όλους σας. Θα 'θελα μ' ένα πολύ θερμό χειροκρότημα να τιμήσουμε τους απόντες και απύσους συναδέλφους μας γιατί εσείς εδώ μέσα όλοι, οι τυχεροί που είστε παρόντες σήμερα και όλοι οι άλλοι απ' έξω, είστε η καρδιά και η ψυχή της μεγάλης μας εταιρίας. Και το ξέρετε πάρα πολύ καλά ότι η εταιρία είναι πάντα δίπλα σας, ξέρετε πάρα πολύ καλά ότι η Nationale - Nederlanden πάνω απ' όλα είναι οι άνθρωποί της, είστε εσείς. Πρέπει να νιώθουμε πολύ, μα πολύ περήφανοι, που δουλεύουμε στην Nationale - Nederlanden. Την δική μας εταιρία με την οποία είμαστε ερωτευμένοι και την αγαπάμε πολύ, την εταιρία με την καλύτερη φήμη στην αγορά. Την καλύτερη εταιρία της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς. Γι' αυτό, όνειρο όλων των ασφαλιστών και managers του ανταγωνισμού, είναι πώς θα συνεργαστούν με την Nationale - Nederlanden, πώς θα συνεργαστούν με την εταιρία μας.

Γνωρίζουν πολύ καλά ότι εμείς εδώ και δεκαπέντε χρόνια δεν έχουμε πάρει κανέναν από τον ανταγωνισμό. Μόνοι μας προχωρούμε, μόνοι μας. Γι' αυτό είμαστε ξεχωριστοί. Γιατί το 100% του δικτύου των πωλήσεών μας ξεκίνησαν ασφαλιστές, μαζί μας απέκτησαν τις πρώτες τους

εμπειρίες. Γι' αυτό είμαστε πρώτοι. Είμαστε πολύ μα πολύ υπερήφανοι γι' αυτό. Είμαστε επίσης, πολύ υπερήφανοι, γιατί έχουμε δημιουργήσει το καλύτερο Agency System στην Ελλάδα, το καλύτερο και με διαφορά.

Το 1995 ήταν ακόμη μια μοναδική χρονιά για μας. Καταφέραμε κάτι το πολύ σημαντικό. Μέσα στα 1500 υποκαταστήματα της ελληνικής και κυπριακής ασφαλιστικής αγοράς, να έχουμε το 80% σε νέα παραγωγή στον κλάδο Ζωής των δέκα πρώτων υποκαταστημάτων, που είναι όλα σχεδόν δικά μας, είναι δικά μας, με πρώτη την «κορυφαία» Σοφία Ρασιάτου και τους συνεργάτες της ασφαλιστές και managers για όλη την Ελλάδα και την Κύπρο. Μπράβο Σοφία. Μπράβο παιδιά. Μπράβο



σ' όλους σας.

Με τον Γιώργο Ζαφείρη και τους συνεργάτες του, ασφαλιστές, ασφαλιστριες και managers, από την Λεωφ. Κηφισίας. Μπράβο Γιώργο. Μπράβο παιδιά. Μπράβο σας. Με τον δάσκαλο τον Νίκο τον Βαμβουκάκη, που έχει κάνει σχολή, έχει κάνει σχολή όχι μόνον στην Nationale - Nederlanden αλλά σ' όλη την ελληνική ασφαλιστική αγορά, για τα Mega Agencies που έχει δημιουργήσει. Στον Νίκο Βαμβουκάκη και στους συνεργάτες του ασφαλιστές ασφαλιστριες και managers, που είναι μέσα στα δέκα πρώτα υποκαταστήματα όλης της Ελλάδας. Μπράβο Νίκο. Μπράβο παιδιά. Μπράβο σε όλους σας. Ένας καινούριος manager που υπόσχεται πολλά για το μέλλον μολοντί δούλεψε εφτά μόνο μήνες στο 1995 μπήκε στα δέκα πρώτα υποκαταστήματα, όλης της Ελλάδος. Είναι ο Παντελής Πιτόγλου και οι συνεργάτες του, ασφαλιστές, ασφαλιστριες και managers από το υποκαταστήματά της Αμφιθέας. Μπράβο Παντελή. Μπράβο παιδιά. Μπράβο σε όλους σας. Μέσα στα πρώτα δέκα υποκαταστήματα, είναι το υποκαταστήματά μας από την Άνω Γλυφάδα του Στέφανου Ψαράκη και των συνεργατών του, ασφαλιστών ασφαλι-

στρών και managers. Μπράβο Στέφανε. Μπράβο παιδιά. Μπράβο σ' όλους σας. Μέσα στα δέκα υποκαταστήματα, είναι και το υποκαταστήματά μας από το Γαλάτσι του Τάκη του Καφετζόπουλου και των συνεργατών των ασφαλιστών, ασφαλιστριών και managers. Μπράβο Τάκη. Μπράβο σ' όλους σας.

Είναι μοναδικό. Είναι μοναδικό αυτό που κάναμε το 1995. Είμαστε πολύ υπερήφανοι γιατί εμείς, εμείς οι Έλληνες φτιάξαμε την Nationale - Nederlanden. Η Nationale - Nederlanden είναι ελληνικής κατασκευής. Γιατί εμείς οι Έλληνες είμαστε μοναδικοί, ειδικοί, ανεπανάληπτοι. Μπορούμε και κάνουμε θαύματα και κάνουμε θαύματα όταν θέλουμε, ιδιαίτερα όταν παντρέψουμε το πολύ έξυπνο και ανήσυχο μυαλό μας με τον προγραμματισμό. Και στην Ελλάδα φανήκαμε τυχεροί γιατί παντρευτήκαμε με τους Ολλανδούς.

Είμαστε σήμερα σε μια δύσκολη καμπή στην ασφαλιστική αγορά της χώρας μας. Τα πράγματα δεν είναι και άριστα. Βλέπουμε πολλές εταιρίες να συρρικνώνονται. Μικρές εταιρίες ενώνονται για να γίνουν μεγάλες ώστε ν' ανταπεξέλθουν στις προκλήσεις του μέλλοντος. Παρατηρούμε τα δίκτυα των εταιριών αυτών να έχουν πρόβλημα. Να μη βλέπουν μέλλον. Να νιώθουν ανασφάλεια. Και πολύ σωστά. Αυτό το συναίσθημα δυστυχώς το έχουν περάσει στους πελάτες τους. Βλέπουμε επίσης τράπεζες να προσπαθούν να προωθήσουν ασφαλιστικά προϊόντα με τους υπαλλήλους τους. Εμείς, σ' αυτή την μάλλον άσχημη κατάσταση της αγοράς της χώρας μας, απαντάμε με την παλιά μας φιλοσοφία «συν ένα στον πελάτη συν ένα στον συνεργάτη». Έτσι στους 500.000 πελάτες μας θα προσφέρουμε το service των ολοκληρωμένων εξειδικευμένων ποιοτικών υπηρεσιών στα ασφαλιστικά και στα τραπεζικά προϊόντα.

Γιατί ξέρουμε ότι οι πελάτες μας σήμερα που ταξιδεύουν πολύ, δεν έχουν χρόνο, απαιτούν και θέλουν από έναν άνθρωπο να τους λύσει όλα τους τα προβλήματα. Κι εμείς με τις αποδόσεις στα Αμοιβαία Κεφάλαια του 17,52% και 17,15%, με την τεράστια τεχνο - οικονομική υποδομή του Internationale Nederlanden Group, θα κάνουμε τους πελάτες μας να νιώσουν οι ίδιοι πιο φιλικά και να έρθουν κοντά μας ώστε πιο εύκολα να τους προσφέρουμε προέκταση των καλύψεών τους και στα ασφαλιστικά και στα τραπεζικά προϊόντα. Απαντάμε επίσης και με το «συν ένα στον συνεργάτη». Σήμερα ο ασφαλιστής της Nationale - Nederlanden έχει το προνόμιο

να προωθήσει αύριο ταυτόχρονα με τα ασφαλιστικά και τραπεζικά προϊόντα. Δεν μπορείτε να φανταστείτε το μέλλον που δημιουργείται για όλους μας. Το «Νέοι Ορίζοντες» δεν σημαίνει τίποτε μπροστά στο μέλλον που ανοίγεται μπροστά μας. Είναι κάτι το μοναδικό. Ένα όραμα μιας καινούριας ζωής, πολύ δυναμικής όχι απλά επιβίωσης. Θα γίνουμε σύμβουλοι Bancassurance, κάτι που σίγουρα δεν είναι εύκολο. Θα γίνουμε όπως το λέω εγώ καμιά φορά χαριτολογώντας ασφαλιστο-χρηματο - οικονομικό - επενδυτικό - τραπεζικοί σύμβουλοι...

Πρέπει όλοι να θυμάστε ότι υποχρεωτικά πρέπει να κάνετε service, να είστε πιο κοντά στους πελάτες, να δίνετε λύσεις στις πραγματικές τους ανάγκες. Να είστε με τον πελάτη ζεστοί, ανθρώπινοι, φιλικοί, να παρουσιάζετε το κύρος και το εύρος της εταιρίας μας, με τα ειδικά έντυπα, να μιλάτε για τον επαγγελματισμό και τη δουλειά σας με αγάπη, να επεκτείνετε τις καλύψεις των πελατών σας, σε όλους τους κλάδους της εταιρίας μας.

Από την εταιρία θα έχετε μια πολύ σημαντική βοήθεια, αφού σύντομα θα δημιουργήσουμε το Agent Support System, ένα καινούριο τμήμα που θα δίνει βοήθεια στα μεγάλα χαρτοφυλάκια σας ιδιαίτερα με πολλά και λεπτομερή στοιχεία μηχανογραφημένα για τον πελάτη για να κάνετε τη δουλειά σας πιο εύκολα.

Είναι κάτι το μοναδικό που τώρα χιτζεται στην Ολλανδία για εμάς, το Agent Support System. Να ευχαριστήσουμε την Ολλανδία γι' αυτό. Ένα καινούριο πρόγραμμα μοναδικό. Θα ισχυροποιήσουμε το marketing και τα τμήματα του ανταγωνισμού, της στατιστικής και των νέων προϊόντων. Θα ισχυροποιήσουμε το τμήμα μας της εξυπηρέτησης πελατείας και θα δημιουργήσουμε ακόμη και ένα τμήμα ειδικά για την εξυπηρέτησή του ασφαλιστή μας.

Με όσα σας είπα παραπάνω η εταιρία θα φροντίσει ν' αλλάξουμε, να γίνουμε τεχνοκράτες. Όμως θα συνεχίσουμε με το ίδιο και περισσότερο συναισθηματικό management αγάπης σ' εσάς, σ' όλους σας. Και στους λίγο παραγωγικούς, προκειμένου ν' αυξήσουμε το εισόδημά σας, να σας κάνουμε full timers. Η εταιρία θα είναι πάντα δίπλα σας στην πρώτη γραμμή, στις φλόγες, γιατί η καρδιά μας χτυπάει μαζί σας. Αυτή είναι η φιλοσοφία μας για το μέλλον.

Έτσι θα γίνουμε τεχνοκράτες παθιασμένοι, θα γίνουμε ξεχωριστοί και θα κάνουμε ένα καινούριο μοντέλο.

Ένα μοναδικό μοντέλο του νέου συμβούλου Bancassurance, ένα δώρο στον εαυτό

μας. Ένα δώρο στην εταιρία μας στην Ελλάδα. Κι, αν θέλετε, θα κάνουμε κι ένα δώρο παγκόσμια στο Internationale Nederlanden Group, γιατί εμείς οι Έλληνες θα γίνουμε οι Greek Yuppies. Θα ξεπεράσουμε και τους Αμερικάνους γιατί εμείς δεν είμαστε κομπιουταρισμένοι, έχουμε ψυχή, έχουμε συναίσθημα, έχουμε δύναμη και προπαντός πολύ μυαλό. Έτσι θα γίνουμε τεχνοκράτες παθιασμένοι. Όμως, ό,τι και να κάνει η εταιρία για εμάς πρέπει να θυμηθούμε τα σφά λόγια που κάποτε είπε ο πρόεδρος Κέννεντυ στους Αμερικάνους. «Όχι τι θα κάνει η Αμερική για σας. Εσείς τι θα κάνετε για την Αμερική». Κι εγώ λέω σ' εσάς: Εμείς τι θα κάνουμε για εμάς πρώτα και μετά για την εταιρία μας. Πρέπει λοιπόν όλοι να βελτιωθούμε. Με απλυσία που έλεγα πάντα για



βελτίωση. Με απλυσία για επένδυση στον εαυτό μας που είναι η καλύτερη που μπορούμε να κάνουμε ποτέ. Αρκεί να το νιώσουμε μέσα μας και να βάλουμε το μυαλό μας να δουλέψει γι' αυτό. Γιατί από 'κει ξεκινάνε όλα. Γιατί το μυαλό μας είναι προϊόν θεϊκής δημιουργίας. Πρέπει να βελτιωθούμε. Ας βάλουμε το μυαλό μας να δουλέψει προς αυτή την κατεύθυνση, για βελτίωση χωρίς όρια. Γιατί δεν υπάρχουν όρια. Τα όρια είναι, νοητικά, μπλοκαρίσματα. Εμείς βάζουμε τα όρια. Εμείς μπλοκάρουμε το μυαλό μας. Οφείλουμε εμείς λοιπόν, να ξεμπλοκάρουμε το μυαλό μας, ν' ανοίξουμε τη σκέψη μας. Μεγαλώνοντας την οπτική γωνία της σκέψης μας βελτιωνόμαστε, αγαπάμε. Όσο περιορίζουμε την σκέψη μας δημιουργούμε προβλήματα τόσο στον εαυτό μας όσο και στους άλλους.

Πρέπει όλοι να δεχτούμε ότι είμαστε φτιαγμένοι να μεγαλουργούμε γιατί έχουμε απεριόριστες δυνάμεις μέσα μας γιατί είμαστε φτιαγμένοι κατ' εικόνα και ομοίωση του Θεού. Έχουμε μέσα όλοι μας, ένα διαμαντάκι. Δεν σας έχω μιλήσει για το διαμαντάκι αυτό. Είναι ένα μικρό λαμπρό πετράδι. Είναι η ψυχή μας. Είναι ο εσωτερικός μας κόσμος. Το διαμαντάκι αυτό κάποιος δεν το καθαρίζουμε, δεν το φρο-

ντίζουμε, δεν το λαξεύουμε κι έτσι είναι βρόμικο γιατί δεν ξέρουμε τον εαυτό μας, δεν κοιτάμε μέσα μας να τον γνωρίσουμε, δεν βελτιωνόμαστε δεν αγαπάμε τον εαυτό μας. Κι άμα δεν αγαπάμε τον εαυτό μας δεν αγαπάμε τους άλλους, δεν έχουμε καλή επικοινωνία, δεν έχουμε δύναμη, δεν ξεχωρίζουμε.

Όσοι όμως καθαρίζουμε το διαμαντάκι αυτό, μερικά ή ολικά, είμαστε διαφορετικοί άνθρωποι. Γνωρίζουμε τον εαυτό μας, τον φροντίζουμε, τον ξεσκεπάζουμε, βγάζουμε έξω κακίες και μίσση και νιώθουμε καλύτερα, τον αγαπάμε κι έτσι αγαπάμε και τους άλλους. Έτσι έχουμε μια άλλη παρουσία στη ζωή. Είμαστε πιο καλοσυνάτοι, αυτό μας δίνει ευτυχία μέσα μας γινόμαστε παράδειγμα προς μίμηση, συνέχεια βελτιωνόμαστε. Και ευτυχώς τα τελευταία χρόνια ένα μεγάλο κομμάτι των πωλήσεων της εταιρίας μας έχει συνειδητοποιήσει ότι αυτός είναι ο δρόμος της βελτίωσης της επικοινωνίας και της δύναμης. Καθάρισμα στο διαμαντάκι όμως και αγάπη μόνο στον εαυτό μας είναι πολύ σημαντικό μιν, αλλά εάν δεν υπάρχει και η δράση, δεν είναι τίποτα. Θα καταλήξουμε μοναχοί στο Άγιο Όρος εάν δεν έχουμε δράση. Πρέπει λοιπόν ταυτόχρονα με την βελτίωσή μας που γίνεται με τον συνεχή καθαρισμό του διαμαντιού, να δράσουμε, να βελτιωθούμε, να γίνουμε καλύτεροι. Να αφουγκραστούμε μέσα μας, και να βγάλουμε την δύναμη που έχουμε, να βρούμε το λιοντάρι που έχουμε μέσα μας να το βγάλουμε για να προχωρήσουμε πιο δυναμικά, να γίνουμε ζωγράφοι, να ζωγραφίσουμε τον δικό μας πίνακα με τις δικές μας πινελιές, πινελιές για μας, για μια άλλη ζωή καινούρια, διαφορετική από την μέχρι σήμερα, με καλή ψυχολογία με αυτοπαρακίνηση, με αισιοδοξία, με υψηλούς στόχους, με οράματα, με δύναμη, με μεγάλες παραγωγές, με αγάπη στον εαυτό μας, για κατάκτηση υψηλότερων κορυφών για να γίνουμε πρώτοι, να νιώθουμε τρέλα και έρωτα για συνεχή δημιουργία, να μη καταλαβαίνουμε τίποτα, να προχωράμε συνέχεια και να κερδίζουμε να μη μας νοιάζει τίποτα. Έτσι θα γίνουμε οι καλύτεροι σύμβουλοι στο Bancassurance σ' όλον τον κόσμο. Θα επιτύχουμε. Θα γίνουμε οι πρώτοι κι αυτό είναι μεγάλη δέσμευση κι ευθύνη».

**ΕΓΚΑΙΝΙΑ ΤΗΣ ING BANK ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ
ΕΠΕΚΤΑΣΗ ΤΩΝ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΩΝ
ΤΟΥ ING GROUP**

Την Παρασκευή 15 Μαρτίου 1996 έγιναν τα εγκαίνια του καταστήματος της τράπεζας ING Bank στην Ελλάδα.

Στην συνέχεια ακολούθησε δεξίωση σε κεντρικό ξενοδοχείο όπου παρευρέθησαν εκπρόσωποι τραπεζών, πιστωτικών ιδρυμάτων και στελέχη του Ομίλου των εταιριών της NATIONALE - NEDERLANDEN στην Ελλάδα.

Τα εγκαίνια έγιναν από τον Πρόεδρο του Συμβουλίου Διοικήσεως του ING Group κ. Aad Jacobs, ο οποίος τόνισε «την πίστη του Ομίλου σε μια μακροπρόθεσμη ανάπτυξη του τομέα οικονομικών υπηρεσιών στην Ελλάδα. Τα τελευταία 16 χρόνια έχουμε εδραιώσει καλές σχέσεις με τους πελάτες μας. Θεωρούμε τιμή μας να συνεισφέρουμε στην ανάπτυξη των οικονομικών υπηρεσιών στην χώρα μας. Έχουμε αναλάβει την δέσμευση να προσφέρουμε στην

ελληνική αγορά προϊόντα ανάλογα με τις ανάγκες της που τα υποστηρίζουμε με γνώση και επαγγελματισμό».

Ο Όμιλος ING απασχολεί πάνω από 50.000 εργαζομένους με σύνολο ενεργητικού που φτάνει τα 60 τρισεκατομμύρια δραχμές.

Η Τράπεζα ING Bank μαζί με την τράπεζα Barings είναι μέρος του ING.

Στην Ελλάδα η ING είναι γνωστή από τις εταιρίες της NATIONALE - NEDERLANDEN που κατέχουν περίοπτη θέση στην ασφαλιστική αγορά Ζωής και Αμοιβαίων Κεφαλαίων. Η ίδρυση της τράπεζας αποτελεί μια ακόμη έμπρακτη εκδήλωση ενδιαφέροντος για την ελληνική αγορά. Η αρχή έγινε το 1982 με την NATIONALE NEDERLANDEN Ζωής και το 1986 με την

NATIONALE - NEDERLANDEN Γενικών Ασφαλειών. Το 1991 συνεχίστηκε με τα Αμοιβαία Κεφάλαια NATIONALE NEDERLANDEN και τώρα με την τράπεζα ING Bank. Η στρατηγική του Ομίλου είναι να ενισχύσει ακόμη περισσότερο την παρουσία του στην ελληνική αγορά και να προσφέρει στον πελάτη της μια πλήρη και ολοκληρωμένη σειρά χρηματοοικονομικών προϊόντων που καλύπτουν απολύτως τις ανάγκες του.

Ο Όμιλος των εταιριών στην Ελλάδα προτίθεται να εφαρμόσει την νέα αντίληψη του Bancassurance. Όλα τα προϊόντα ασφαλιστικά και τραπεζικά θα διατίθενται μέσω του δικτύου πωλήσεων της NATIONALE - NEDERLANDEN.

ΟΙ ΠΡΩΤΟΙ

ΚΛΑΔΟΣ ΖΩΗΣ



ΡΑΤΣΙΑΤΟΥ ΣΟΦΙΑ



ΒΟΓΙΑΤΖΟΓΛΟΥ ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ



ΒΑΣΙΛΑΚΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ



ΦΩΤΟΠΟΥΛΟΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ

AGENCY MANAGERS
ΡΑΤΣΙΑΤΟΥ ΣΟΦΙΑ, ΖΑΦΕΙΡΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΒΑΜΒΟΥΚΑΚΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ, ΠΙΤΟΓΛΟΥ ΠΑΝΤΕΛΗΣ, ΨΑΡΑΚΗΣ ΣΤΕΦΑΝΟΣ, ΚΑΦΕΤΖΟΠΟΥΛΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ

ASSISTANT AGENCY MANAGERS
ΒΟΓΙΑΤΖΟΓΛΟΥ ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ, ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΥ ΜΑΡΙΑ, ΚΟΚΑΡΑΚΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ

UNIT MANAGERS
ΒΑΣΙΛΑΚΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ, ΟΘΩΝΑΙΟΣ ΣΤΕΦΑΝΟΣ, ΡΟΚΑΝΑΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ
ΚΥΡΙΑΚΟΠΟΥΛΟΣ ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ, ΚΥΡΙΑΚΙΔΗ ΑΛΕΞΑΝΔΡΑ, ΚΑΡΕΛΙΩΤΟΥ ΔΕΣΠΟΙΝΑ, ΧΑΛΔΑΙΟΥ ΔΗΜΗΤΡΑ, ΠΑΠΑΔΙΟΝΥΣΙΟΥ ΑΔΑΜΑΝΤΙΑ, ΓΕΩΡΓΙΟΥ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ, ΑΝΑΓΝΩΣΤΟΥ ΜΕΝΕΛΑΟΣ, ΞΑΝΘΑΚΗ ΜΑΡΓΑΡΙΤΑ, ΑΝΔΡΟΥΛΑΚΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΛΥΚΟΥΡΕΖΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΡΟΥΣΣΟΣ ΙΩΣΗΦ, ΠΑΝΝΟΠΟΥΛΟΥ ΕΥΑΓΓΕΛΙΑ, ΛΙΒΙΕΡΗ ΧΑΡΙΚΛΕΙΑ, ΧΡΙΣΤΟΠΟΥΛΟΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ, ΧΡΙΣΤΑΚΟΠΟΥΛΟΥ ΑΝΔΡΙΑΝΗ, ΤΣΟΥΜΑ ΣΩΗ, ΕΥΑΓΓΕΛΟΔΗΜΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ, ΜΕΛΙΣΣΟΥΡΓΟΣ ΑΡΙΣΤΕΙΔΗΣ, ΜΕΡΑΝΤΖΑΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΜΑΝΔΑΛΕΡΗΣ ΧΡΗΣΤΟΣ, ΛΑΖΑΡΟΥ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΜΑΛΕΒΙΤΗΣ ΦΙΛΙΠΠΟΣ, ΚΑΣΣΟΣ ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ, ΠΙΛΕΛΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ, ΣΤΕΛΙΟΥ ΝΙΚΟΛΑΟΣ, ΑΡΓΕΙΤΗ ΕΥΓΕΝΙΑ, ΧΑΤΖΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΓΑΒΑΛΑ ΓΕΩΡΓΙΑ, ΛΑΖΑΡΗ ΜΑΡΙΑ, ΤΣΟΚΑΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ, ΜΠΑΚΟΓΙΑΝΝΗ ΠΑΝΑΓΩΤΑ, ΣΑΒΒΑΚΗΣ ΜΙΧΑΗΛ, ΟΙΚΟΝΟΜΟΥ-ΠΑΠΟΥΤΣΗ ΛΑΜΠΡΙΝΗ, ΠΕΤΡΙΔΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΠΙΤΟΓΛΟΥ ΕΥΑΓΓΕΛΙΑ, ΒΑΡΣΑΜΗΣ ΘΕΟΔΟΣΙΟΣ,



ΡΑΤΣΙΑΤΟΥ ΣΟΦΙΑ



ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΥ ΜΑΡΙΑ

ΑΜΟΙΒΑΙΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ

AGENCY MANAGERS
ΡΑΤΣΙΑΤΟΥ ΣΟΦΙΑ, ΖΑΦΕΙΡΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΠΙΤΟΓΛΟΥ ΠΑΝΤΕΛΗΣ

ASSISTANT AGENCY MANAGERS
ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΥ ΜΑΡΙΑ, ΤΡΙΠΟΤΣΕΡΗΣ ΛΑΜΠΡΟΣ, ΘΕΟΔΩΡΙΔΗΣ ΠΑΝΤΕΛΗΣ

UNIT MANAGERS
ΣΚΛΗΡΟΣ ΠΕΤΡΟΣ, ΛΥΚΟΥΡΕΖΟΣ ΠΕΤΡΟΣ, ΡΟΚΑΝΑΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ
ΚΟΥΝΟΥΠΙΑΣ ΙΣΙΔΩΡΟΣ, ΒΟΥΤΣΕΛΑΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ, ΒΕΚΡΗ ΑΚΑΘΙΣΤΗ, ΕΥΘΥΜΙΟΥ ΙΩΑΝΝΗΣ, ΚΥΔΩΝΙΕΩΣ ΜΑΡΙΑ - ΘΕΟΔΩΡΑ, ΚΟΜΙΑΝΟΣ ΣΤΕΦΑΝΟΣ, ΚΕΛΕΝΗΣ ΧΡΗΣΤΟΣ, ΚΩΣΤΑΒΑΣΙΛΗΣ ΛΕΩΝΙΔΑΣ, ΣΤΑΜΑΤΑΡΑΣ ΜΑΡΚΟΣ, ΤΡΙΑΝΤΑΦΥΛΛΟΠΟΥΛΟΣ ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ



ΣΚΛΗΡΟΣ ΠΕΤΡΟΣ



ΚΟΥΝΟΥΠΙΑΣ ΙΣΙΔΩΡΟΣ

ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ

ΥΠΟΚ/ΤΩΝ 31/12/95

ΡΑΤΣΙΑΤΟΥ ΣΟΦΙΑ, ΒΑΜΒΟΥΚΑΚΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ, ΧΡΙΣΤΟΠΟΥΛΟΣ ΦΑΝΗΣ, ΖΑΦΕΙΡΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΑΝΤΩΝΙΟΥ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ, ΚΑΦΕΤΖΟΠΟΥΛΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ, ΑΜΠΙΑΤΖΙΔΗΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ, ΨΑΡΑΚΗΣ ΣΤΕΦΑΝΟΣ, ΜΠΟΥΡΑΚΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ, ΠΑΝΑΓΙΩΤΟΠΟΥΛΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ, ΑΛΒΑΝΟΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ, ΠΑΠΑΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ ΘΕΩΔΩΡΟΣ, ΟΙΚΟΝΟΜΟΥ ΘΡΑΣΥΒΟΥΛΟΣ, ΔΑΣΚΑΛΑΚΗΣ ΑΝΔΡΕΑΣ, ΤΣΙΓΔΙΝΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΜΕΡΤΖΑΝΗΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ, ΑΡΒΑΝΙΤΗΣ ΑΝΤΩΝΙΟΣ, ΣΑΓΩΝΑΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ, ΜΕΤΑΞΑΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ, ΠΑΠΑΝΑΣΤΑΣΙΟΥ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ



ΡΑΤΣΙΑΤΟΥ ΣΟΦΙΑ

ΒΡΑΒΕΥΣΗ ΕΚΤΟΣ ΑΘΗΝΩΝ

AGENCY MANAGERS
ΟΙΚΟΝΟΜΟΥ ΘΡΑΣΥΒΟΥΛΟΣ, ΣΑΓΩΝΑΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ, ΤΣΙΓΔΙΝΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ

ASSISTANT AGENCY MANAGERS
ΒΟΓΙΑΤΖΗΣ ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ, ΠΑΣΠΑΛΗΣ ΧΡΗΣΤΟΣ, ΚΟΡΠΕΤΗΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ

UNIT MANAGERS
ΝΤΙΝΕΛΗΣ ΣΤΑΥΡΟΣ, ΜΑΛΛΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ, ΤΣΙΟΥΡΟΥΚΟΣ ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ
ΡΟΥΣΣΟΣ ΙΩΣΗΦ, ΣΑΒΒΑΚΗΣ ΜΙΧΑΗΛ, ΟΙΚΟΝΟΜΟΥ - ΠΑΠΟΥΤΣΗ ΛΑΜΠΡΙΝΗ, ΠΑΛΑΙΟΥ ΕΥΔΟΣΙΑ, ΣΚΟΥΜΠΟΥΡΔΗ ΣΤΑΜΑΤΙΑ, ΚΟΤΙΝΗ ΜΑΡΙΑ, ΔΙΚΑΣΤΟΠΟΥΛΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΤΣΙΡΙΓΙΩΤΗΣ ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ, ΠΑΠΑΝΙΚΟΛΑΟΥ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ, ΜΙΧΟΥ ΠΑΝΑΓΙΩΤΑ



ΟΙΚΟΝΟΜΟΥ ΘΡΑΣΥΒΟΥΛΟΣ



ΒΟΓΙΑΤΖΟΓΛΟΥ ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ



ΡΟΥΣΣΟΣ ΙΩΣΗΦ



ΝΤΙΝΕΛΗΣ ΣΤΑΥΡΟΣ

ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ LIMRA



ΤΣΕΜΠΕΡΩΦ ΧΡΗΣΤΟΣ, ΤΡΙΠΟΤΣΕΡΗΣ ΛΑΜΠΡΟΣ, ΙΩΣΗΦΙΔΗΣ ΠΑΥΛΟΣ, ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ

AGENCY MANAGERS
ΤΣΕΜΠΕΡΩΦ ΧΡΗΣΤΟΣ, ΑΝΤΩΝΙΟΥ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ, ΠΑΠΑΝΑΣΤΑΣΙΟΥ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ

ASSISTANT AGENCY MANAGERS
ΤΡΙΠΟΤΣΕΡΗΣ ΛΑΜΠΡΟΣ, ΔΑΣΚΑΛΑΚΗ ΑΝΝΑ, ΜΕΛΑΧΡΟΙΝΟΥ ΕΛΕΝΗ

UNIT MANAGERS
ΙΩΣΗΦΙΔΗΣ ΠΑΥΛΟΣ, ΡΟΖΑΚΟΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ, ΒΑΦΕΙΑΔΗΣ ΘΕΟΔΩΡΟΣ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ

ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ, ΣΑΡΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ ΣΤΕΛΙΟΣ, ΒΑΡΣΑΜΗΣ ΘΕΟΔΩΣΙΟΣ, ΔΑΛΕΖΙΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ, ΓΡΑΜΜΑΤΙΚΟΣ ΧΡΗΣΤΟΣ, ΤΖΑΒΕΛΛΑΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ, ΚΟΡΦΙΑΤΗΣ ΛΟΡΕΝΤΖΟΣ, ΚΟΛΙΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΒΑΡΒΕΡΗΣ ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ, ΣΤΑΜΑΤΟΠΟΥΛΟΣ ΠΑΥΛΟΣ, ΠΑΠΑΧΡΗΣΤΟΠΟΥΛΟΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ, ΦΛΟΥΣΚΟΥ ΓΙΩΤΑ, ΦΑΤΣΙΟΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ, ΚΟΛΙΟΣ ΘΕΟΔΩΡΟΣ, ΚΑΡΑΛΗΣ ΣΤΑΜΑΤΙΟΣ, ΤΕΡΖΙΔΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ, ΓΚΙΚΟΝΤΕΣ ΣΩΤΗΡΙΟΣ, ΓΡΗΓΟΡΙΑΔΗΣ ΘΡΑΣΥΒΟΥΛΟΣ, ΤΑΜΠΑΡΟΠΟΥΛΟΥ ΠΗΝΕΛΟΠΗ, ΠΙΤΟΓΛΟΥ ΕΥΑΓΓΕΛΙΑ, ΕΥΘΥΜΙΟΥ ΙΩΑΝΝΗΣ, ΚΟΤΙΝΗ ΜΑΡΙΑ, ΚΑΛΟΓΗΡΟΥ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΤΡΙΠΟΤΣΕΡΗΣ ΧΡΙΣΤΟΦΟΡΟΣ, ΜΠΕΣΙΟΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ, ΔΡΑΚΟΠΟΥΛΟΥ ΕΛΕΝΗ, ΣΤΑΜΠΟΛΙΔΗΣ ΘΕΟΔΩΡΟΣ, ΑΝΤΩΝΙΟΥ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ, ΔΗΜΗΤΡΟΥ ΒΑΣΙΛΙΚΗ, ΑΝΑΣΤΑΣΟΠΟΥΛΟΣ ΕΠΑΜΕΙΝΩΝΔΑΣ, ΝΑΣΑΙΝΑΣ ΙΩΑΝΝΗΣ, ΤΣΟΥΜΑΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ, ΣΑΚΑΡΗΣ ΧΡΗΣΤΟΣ, ΤΣΙΜΠΟΥΚΗΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ, ΦΙΛΙΠΠΟΠΟΥΛΟΥ ΕΥΔΟΚΙΑ, ΝΤΙΚΟΥΛΗΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ, ΣΚΟΥΜΠΟΥΡΔΗ ΣΤΑΜΑΤΙΑ, ΑΞΙΝΙΔΗΣ ΣΤΥΛΙΑΝΟΣ, ΒΟΥΤΣΕΛΑΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ, ΣΤΑΘΑΤΟΣ ΕΥΣΤΑΘΙΟΣ, ΒΑΚΑΛΗΣ ΑΛΕΞΙΟΣ, ΠΛΑΤΣΗΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ, ΧΑΣΕΚΙΔΟΥ ΒΕΑΤΡΙΚΗ, ΜΑΛΕΒΙΤΗΣ ΦΙΛΙΠΠΟΣ, ΑΝΑΓΝΩΣΤΟΥ ΜΕΝΕΛΑΟΣ, ΓΙΓΑΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ, ΟΡΦΑΝΙΔΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ, ΦΑΚΙΡΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ, ΒΕΡΑΚΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ, ΜΑΚΡΗ ΦΡΕΙΔΕΙΡΙΚΗ

ΧΑΜΗΛΟΣ ΔΕΙΚΤΗΣ ΖΗΜΙΩΝ



ΠΑΠΑΔΗΜΗΤΡΙΟΥ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ, ΤΣΙΝΙΚΛΙΔΗΣ ΙΟΡΔΑΝΗΣ, ΣΙΓΑΛΑΣ ΑΝΤΩΝΙΟΣ, ΚΟΥΤΣΗ ΑΝΝΑ

AGENCY MANAGERS
ΠΑΠΑΔΗΜΗΤΡΙΟΥ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ, ΤΣΙΝΙΚΛΙΔΗΣ ΣΩΤΗΡΙΟΣ, ΠΑΠΑΝΑΣΤΑΣΙΟΥ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ, ΤΣΙΟΛΕΚΑΣ ΘΕΟΦΙΛΟΣ, ΒΑΓΟΥΡΔΗ ΕΛΕΝΗ, ΕΥΣΤΡΑΤΙΟΥ ΣΤΥΛΙΑΝΟΣ

ASSISTANT AGENCY MANAGERS
ΤΣΙΝΙΚΛΙΔΗΣ ΙΟΡΔΑΝΗΣ, ΘΕΟΔΩΡΙΔΗΣ ΠΑΝΤΕΛΗΣ, ΚΛΑΠΑΝΑΡΑ ΛΙΟΝΤΟΥ ΘΩΜΑΗ

UNIT MANAGERS
ΣΙΓΑΛΑΣ ΑΝΤΩΝΙΟΣ, ΟΙΚΟΝΟΜΟΥ ΞΕΝΟΦΩΝ, ΤΣΑΚΡΑΚΛΙΔΗΣ ΠΑΝΤΕΛΗΣ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ

ΚΟΥΤΣΗ ΑΝΝΑ, ΚΟΥΡΤΕΡΙΔΗΣ ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ, ΠΕΤΡΙΔΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΠΕΡΣΙΔΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ, ΧΑΛΔΑΙΟΥ ΔΗΜΗΤΡΑ, ΤΣΙΡΩΝΗΣ ΣΩΤΗΡΙΟΣ, ΧΑΡΙΖΟΠΟΥΛΟΥ ΑΝΑΣΤΑΣΙΑ, ΠΟΛΙΤΗ ΑΝΑΣΤΑΣΙΑ, ΔΑΛΛΑΣ ΘΡΑΣΥΒΟΥΛΟΣ, ΒΕΚΡΗ ΑΚΑΘΙΣΤΗ

ΚΛΑΔΟΣ ΠΥΡΟΣ



ΡΑΤΣΙΑΤΟΥ ΣΟΦΙΑ, ΚΟΚΑΡΑΚΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΛΥΚΟΥΡΕΖΟΣ ΠΕΤΡΟΣ, ΚΥΡΙΑΚΟΠΟΥΛΟΣ ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ

AGENCY MANAGERS
ΡΑΤΣΙΑΤΟΥ ΣΟΦΙΑ, ΖΑΦΕΙΡΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΤΣΙΟΛΕΚΑΣ ΘΕΟΦΙΛΟΣ

ASSISTANT AGENCY MANAGERS
ΚΟΚΑΡΑΚΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΜΕΛΑΧΡΟΙΝΟΥ ΕΛΕΝΗ, ΒΟΠΙΑΤΖΟΓΛΟΥ ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ

UNIT MANAGERS
ΛΥΚΟΥΡΕΖΟΣ ΠΕΤΡΟΣ, ΠΑΛΑΜΙΔΑΣ ΓΡΗΓΟΡΙΟΣ, ΔΙΑΓΓΕΛΑΚΗΣ ΑΓΓΕΛΟΣ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ

ΚΥΡΙΑΚΟΠΟΥΛΟΣ ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ, CARAY JAMES, ΑΛΟΥΠΗΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ, ΙΩΑΝΝΙΔΟΥ ΕΛΕΝΗ, ΚΑΤΣΙΓΙΑΝΝΗΣ ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ, ΣΑΧΤΟΥΡΗΣ ΑΝΔΡΕΑΣ, ΙΟΡΔΑΝΙΔΗΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ, ΑΜΑΝΑΤΙΔΟΥ ΧΑΡΙΚΛΕΙΑ, ΤΣΑΚΤΑΝΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ, ΧΑΡΙΖΟΠΟΥΛΟΥ ΑΝΑΣΤΑΣΙΑ

ΚΛΑΔΟΣ ΟΜΑΔΙΚΩΝ



AGENCY MANAGER ΑΝΔΡΙΤΣΑΚΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ, ASSISTANT AGENCY MANAGER ΚΛΑΡΑΚΗΣ ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ, UNIT MANAGER ΠΑΝΑΚΑΚΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ, ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΙΑ ΠΑΝΑΚΛΗΣ ΚΛΑΙΡΗ

N - N CLUB 1996



ΜΕΛΗ
ΑΤΑΜΠΑΣΙΔΗΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ, ΒΑΡΒΕΡΗΣ ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ, ΓΚΙΚΟΝΤΕΣ ΣΩΤΗΡΙΟΣ, ΓΡΗΓΟΡΙΑΔΗΣ ΘΡΑΣΥΒΟΥΛΟΣ, ΕΥΘΥΜΙΟΥ ΙΩΑΝΝΗΣ, ΚΑΡΑΛΗΣ ΣΤΑΜΑΤΙΟΣ, ΚΟΛΙΟΣ ΘΕΟΔΩΡΟΣ, ΚΟΤΙΝΗ ΜΑΡΙΑ, ΚΥΡΙΑΚΟΠΟΥΛΟΣ ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ, ΠΑΠΑΧΡΗΣΤΟΠΟΥΛΟΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ, ΣΑΡΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ ΣΤΕΛΙΟΣ, ΤΑΜΠΑΡΟΠΟΥΛΟΥ ΠΗΝΕΛΟΠΗ, ΤΕΡΖΙΔΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ, ΤΖΑΒΕΛΛΑΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ, ΦΑΤΣΙΟΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ, ΦΛΟΥΣΚΟΥ ΓΙΩΤΑ

ΕΙΔΙΚΗ ΒΡΑΒΕΥΣΗ



ΑΛΒΑΝΟΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ, ΑΜΠΑΤΖΙΔΗΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ, ΜΠΟΥΡΑΚΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ, ΠΑΝΑΓΙΩΤΟΠΟΥΛΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ, ΤΣΙΓΔΙΝΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ

AGENCY MANAGERS
ΕΙΔΙΚΗ ΒΡΑΒΕΥΣΗ 15ΕΤΙΑΣ ΣΤΟΝ ΒΑΘΜΟ

ΑΜΠΑΤΖΙΔΗΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ 26/9/1980
ΤΣΙΓΔΙΝΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ 1/10/1980
ΠΑΝΑΓΙΩΤΟΠΟΥΛΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ 1/12/1980
ΑΛΒΑΝΟΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ 15/5/1981
ΜΠΟΥΡΑΚΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ 15/11/1981

ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΣ ΣΥΝΕΔΡΙΟΥ



ΡΑΤΣΙΑΤΟΥ ΣΟΦΙΑ



ΠΑΝΙΔΟΥ ΚΙΛΙΑ

AGENCY MANAGERS

ΡΑΤΣΙΑΤΟΥ ΣΟΦΙΑ, ΖΑΦΕΙΡΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΠΙΤΟΓΛΟΥ ΠΑΝΤΕΛΗΣ, ΒΑΜΒΟΥΚΑΚΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ, ΨΑΡΑΚΗΣ ΣΤΕΦΑΝΟΣ, ΑΝΤΩΝΙΟΥ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ, ΚΑΦΕΤΖΟΠΟΥΛΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ, ΧΡΙΣΤΟΠΟΥΛΟΣ ΦΑΝΗΣ, ΔΑΣΚΑΛΑΚΗΣ ΑΝΔΡΕΑΣ, ΑΝΕΣΤΗΣ ΜΙΧΑΗΛ, ΤΣΙΟΛΕΚΑΣ ΘΕΟΦΙΛΟΣ, ΣΑΓΩΝΑΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ, ΟΙΚΟΝΟΜΟΥ ΘΡΑΣΥΒΟΥΛΟΣ, ΑΜΠΑΤΖΙΔΗΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ, ΜΠΟΥΡΑΚΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ, ΚΑΛΚΑΝΗΣ ΚΥΡΙΑΚΟΣ, ΜΕΤΑΣΑΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ, ΤΣΙΓΔΙΝΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΑΡΒΑΝΙΤΗΣ ΑΝΤΩΝΙΟΣ, ΠΑΝΑΓΙΩΤΟΠΟΥΛΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ, ΚΑΛΛΙΑΝΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ, ΜΕΡΤΖΑΝΗΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ, ΙΟΡΔΑΝΙΔΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ, ΠΑΠΑΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ ΘΕΩΝΑΣ, ΖΥΓΟΥΡΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ, ΑΡΓΥΡΑΚΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ, ΑΛΒΑΝΟΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ, ΚΛΙΑΤΗΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ, ΠΑΠΑΝΑΣΤΑΣΙΟΥ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ, ΤΣΕΜΠΕΡΩΦ ΧΡΗΣΤΟΣ, ΑΝΔΡΙΤΣΑΚΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ, ΠΑΤΣΙΛΙΝΑΚΟΥ ΑΝΤΩΝΙΑ, ΤΣΟΡΑΣ ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ, ΤΣΟΥΝΟΠΟΥΛΟΣ ΠΡΟΔΡΟΜΟΣ, ΕΥΣΤΡΑΤΙΟΥ ΣΤΕΛΙΟΣ, ΚΥΡΙΑΙΟΣ ΟΔΥΣΣΕΑΣ, ΝΤΙΚΟΣ ΗΛΙΑΣ, ΤΖΟΡΜΠΑΤΖΑΚΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ

ASSISTANT AGENCY MANAGERS

ΠΑΝΙΔΟΥ ΚΙΛΙΑ, ΒΟΠΙΑΤΖΟΓΛΟΥ ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ, ΚΟΚΑΡΑΚΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΜΕΛΑΧΡΟΙΝΟΥ ΕΛΕΝΗ, ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΥ ΜΑΡΙΑ, ΚΛΑΡΑΚΗΣ ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ, ΣΛΑΜΑΡΗΣ ΘΩΜΑΣ, ΛΕΚΑΔΙΤΗ ΠΑΝΑΓΙΩΤΑ, ΠΑΡΛΑΜΕΝΤΗ ΕΥΑΓΓΕΛΙΑ, ΚΟΡΠΙΕΤΗΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ, ΘΕΟΔΩΡΙΔΗΣ ΠΑΝΤΕΛΗΣ, ΠΑΣΠΑΛΗΣ ΧΡΗΣΤΟΣ, ΓΟΥΒΕΡΑΚΗ ΣΤΕΛΛΑ

UNIT MANAGERS

ΛΥΚΟΥΡΕΖΟΣ ΠΕΤΡΟΣ, ΒΑΣΙΛΑΚΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ, ΡΟΚΑΝΑΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ, ΣΤΑΥΡΑΚΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ, ΟΘΩΝΑΙΟΣ ΣΤΕΦΑΝΟΣ, ΓΙΑΝΝΑΚΟΠΟΥΛΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ, ΠΑΛΑΜΙΔΑΣ ΓΡΗΓΟΡΙΟΣ, ΡΟΝΤΗΡΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ, ΣΙΑΦΑΚΑΣ ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ, ΒΑΣΣΗΣ ΦΩΤΗΣ, ΣΚΛΗΡΟΣ ΠΕΤΡΟΣ, ΣΥΤΤΡΟΣ ΣΤΑΜΑΤΗΣ, ΜΕΛΙΣΣΟΥΡΓΟΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ, ΔΙΑΜΑΝΤΑΡΑ ΒΑΣΙΛΙΚΗ, ΒΛΑΧΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΚΡΕΑΤΣΟΥΛΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ, ΜΟΙΡΑΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ, ΠΕΤΑΣΗΣ ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ, ΤΙΜΟΛΩΝ ΝΙΚΟΛΑΟΣ, ΚΑΡΒΕΛΑΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ, ΟΙΚΟΝΟΜΟΥ ΞΕΝΟΦΩΝ, ΚΑΡΑΜΕΡΟΥ ΑΝΑΣΤΑΣΙΑ, ΤΡΙΑΝΤΟΣ ΦΩΤΗΣ, ΠΟΓΚΑΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ, ΝΤΙΝΕΛΗΣ ΣΤΑΥΡΟΣ, ΜΑΛΛΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ, ΜΙΧΑΗΛΙΔΗΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ, ΑΒΡΑΜΟΥΛΗΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ, ΣΤΑΜΠΟΥΛΙΔΗΣ ΙΣΑΑΚ, ΠΑΣΧΟΣ ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ, ΑΛΤΑΝΗΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ

ΚΥΡΙΑΚΟΠΟΥΛΟΣ ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ, ΓΕΩΡΓΙΟΥ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ, ΞΑΝΘΑΚΗ ΜΑΡΓΑΡΙΤΑ, ΜΠΑΚΟΓΙΑΝΝΗ ΠΑΝΑΓΙΩΤΑ, ΚΥΡΙΑΚΙΔΗ ΑΛΕΞΑΝΔΡΑ, ΦΩΤΟΠΟΥΛΟΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ, ΓΑΛΑΤΗ ΑΝΤΩΝΙΑ, ΑΝΔΡΟΥΛΑΚΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΠΟΥΡΓΑΣ ΜΑΡΙΝΟΣ, ΚΑΡΕΛΙΩΤΟΥ ΔΕΣΠΟΙΝΑ, ΛΥΚΟΥΡΕΖΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΥ ΑΔΑΜΑΝΤΙΑ, ΑΝΑΓΝΩΣΤΟΥ ΜΕΝΕΛΑΟΣ, ΠΕΤΡΙΔΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΛΙΒΙΕΡΗ ΧΑΡΙΚΛΕΙΑ, ΡΟΥΣΣΟΣ - ΠΟΠΟΝΗΣ ΓΡΗΓΟΡΙΟΣ, ΙΩΑΝΝΙΔΟΥ ΕΛΕΝΗ, ΚΑΣΣΟΣ ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ, ΣΚΛΙΑΜΗΣ ΓΡΗΓΟΡΙΟΣ, ΜΕΡΑΝΤΖΑΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΛΑΖΑΡΟΥ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΧΑΛΔΑΙΟΥ ΔΗΜΗΤΡΑ, ΤΡΙΑΝΤΑΦΥΛΛΟΠΟΥΛΟΣ ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ, ΛΙΑΡΟΜΜΑΤΗΣ ΑΡΙΣΤΕΙΔΗΣ, ΚΑΦΕΤΖΟΠΟΥΛΟΣ ΜΙΧΑΗΛ, ΣΤΕΛΙΟΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ, ΚΟΛΙΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΒΛΑΓΚΟΥΛΗΣ ΑΡΙΣΤΕΙΔΗΣ, ΑΡΓΕΙΤΗ ΕΥΓΕΝΙΑ, ΤΣΟΚΑΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ, ΚΩΣΤΑΒΑΣΙΛΗΣ ΛΕΩΝΙΔΑΣ, ΠΑΠΑΔΗΜΑΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ, ΧΑΤΖΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΒΕΡΑΚΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ, ΠΙΤΟΓΛΟΥ ΕΥΑΓΓΕΛΙΑ, ΒΟΥΡΟΠΟΥΛΟΣ ΧΡΗΣΤΟΣ, ΣΟΥΛΑΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ, ΓΑΒΑΛΑ ΓΕΩΡΓΙΑ, ΦΑΡΜΑΚΗ ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ, ΡΟΥΣΣΟΣ ΙΩΣΗΦ, ΠΛΑΤΣΗΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ, ΚΟΤΣΙΑΜΑΝΗΣ ΘΕΟΔΩΡΑ, ΑΠΟΣΤΟΛΙΔΟΥ - ΠΑΠΑΠΟΣΤΟΛΟΥ ΜΑΡΙΑ, ΤΣΟΥΜΑ ΣΩΗ, ΧΑΡΙΖΟΠΟΥΛΟΥ ΑΝΑΣΤΑΣΙΑ, ΚΟΡΦΙΑΤΗΣ ΛΟΡΕΝΤΖΟΣ, ΤΣΟΥΝΟΣ ΧΡΗΣΤΟΣ, ΦΟΤΙΑΔΗΣ ΜΑΡΙΟΣ, ΠΙΤΤΑ ΖΗΝΟΒΙΑ, ΔΟΥΒΡΗ ΣΤΑΥΡΟΥΛΑ, ΚΑΝΑΡΑΣ ΙΩΑΝΝΗΣ, ΚΑΛΚΑΒΟΥΡΑΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ, ΜΑΚΡΗ ΦΡΕΙΔΕΡΙΚΗ, ΣΥΠΟΛΗΤΑ - ΒΡΑΝΟΠΟΥΛΟΥ ΕΛΕΝΗ, ΠΑΝΝΟΠΟΥΛΟΥ ΕΥΑΓΓΕΛΙΑ, ΟΙΚΟΝΟΜΟΥ - ΠΑΠΟΥΤΣΗ ΛΑΜΠΡΙΝΗ, ΠΑΛΑΙΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ, ΔΟΥΛΑΒΑΡΗ ΟΛΓΑ, ΚΟΥΝΟΥΠΛΑΣ ΙΣΙΔΩΡΟΣ, ΒΑΣΙΛΑΚΟΠΟΥΛΟΥ ΧΡΥΣΟΥΛΑ, ΒΑΚΑΛΗΣ ΑΛΕΞΙΟΣ, ΧΑΛΚΙΔΗΣ ΠΑΥΛΟΣ, ΧΡΙΣΤΟΠΟΥΛΟΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ, ΣΤΑΦΥΛΟΠΗΤΗΣ ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ, ΚΑΡΑΓΙΑΝΝΗΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ, ΦΡΑΓΚΟΔΗΜΗΤΡΗ ΜΑΡΙΑ, ΚΡΙΝΙΔΑΚΗΣ ΘΕΟΔΩΡΟΣ, ΧΑΪΔΕΜΕΝΑΚΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΧΡΙΣΤΑΚΟΠΟΥΛΟΥ ΑΝΔΡΙΑΝΗ, ΣΩΤΗΡΟΠΟΥΛΟΥ ΜΑΡΙΑ, ΠΕΡΙΜΕΝΗ ΠΑΝΑΓΙΩΤΑ, ΤΣΑΓΚΑΡΑΚΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ, ΔΡΙΧΟΥΤΗ ΧΡΥΣΟΥΛΑ, ΝΤΕΛΟΠΟΥΛΟΥ ΓΕΩΡΓΙΑ, ΤΟΤΟΜΗΣ ΕΥΣΤΑΘΙΟΣ, ΣΛΑΜΑΡΗΣ ΔΙΟΝΥΣΙΟΣ, ΚΑΖΙΜΑΤΗ ΕΛΕΝΗ, ΑΘΑΝΑΣΙΟΥ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ, ΟΙΚΟΝΟΜΟΠΟΥΛΟΣ ΑΓΓΕΛΟΣ, ΜΠΟΣΓΑΝΑΣ ΧΡΗΣΤΟΣ, ΣΑΒΒΑΚΗΣ ΜΙΧΑΗΛ, ΠΑΤΣΟΣ ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ, ΧΩΜΑΤΙΑΝΟΣ ΦΙΛΙΠΠΟΣ, ΛΑΖΑΡΗ ΜΑΡΙΑ, ΜΕΛΙΣΣΟΥΡΓΟΣ ΑΡΙΣΤΕΙΔΗΣ, ΓΚΙΚΟΝΤΕΣ ΣΩΤΗΡΙΟΣ, ΝΑΣΩΚΑΣ ΣΤΕΦΑΝΟΣ, ΒΛΑΧΟΣ ΠΕΤΡΟΣ, ΚΑΡΑΝΑΣΟΣ ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ, ΓΚΕΛΑΝΤΗΣ ΣΤΑΘΗΣ, ΤΣΙΜΠΟΥΚΗΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ, ΣΤΑΘΑΤΟΣ ΕΥΣΤΑΘΙΟΣ, ΚΑΤΣΙΓΙΑΝΝΗΣ ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ, ΦΛΟΥΣΚΟΥ ΓΙΩΤΑ, ΣΤΑΥΡΙΔΗΣ ΑΛΕΞΙΟΣ, ΕΠΤΡΟΠΟΥ - ΜΠΙΟΜΠΟΛΑΚΗ ΒΑΣΙΛΙΚΗ, ΓΑΤΗ - ΚΑΡΑΝΑΖΟΥ ΒΑΣΙΛΙΚΗ, ΛΕΚΑΚΗ ΕΛΕΝΗ, ΚΑΤΡΑΝΑΣ ΓΡΗΓΟΡΙΟΣ, ΖΟΥΓΑΝΕΛΗΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ, ΜΑΡΑΓΚΑΚΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ, ΚΑΤΣΙΓΙΑΝΝΗΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ, ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ, ΤΥΡΟΠΩΛΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΤΣΟΧΑΛΗΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ, ΔΑΛΕΖΙΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ, ΣΑΝΔΑΛΤΖΟΠΟΥΛΟΥ ΙΩΑΝΝΑ, ΠΟΛΥΧΡΟΝΙΑΚΗΣ ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ, ΣΤΑΥΡΑΚΟΥ ΑΙΚΑΤΕΡΙΝΗ, ΑΡΤΟΠΟΥΛΟΥ ΜΑΡΙΑΝΝΑ, ΣΤΕΦΑΝΙΔΗΣ ΣΑΒΒΑΣ, ΝΙΚΟΛΑΙΔΟΥ ΕΛΕΝΗ, ΚΑΛΟΥΜΕΝΟΣ ΦΩΤΗΣ, ΑΥΛΩΝΙΤΗΣ ΣΠΥΡΟΣ, ΜΕΛΙΣΣΟΒΑ ΒΑΡΒΑΡΑ, ΚΟΝΤΑΡΑΤΟΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ, ΒΛΑΧΟΣ ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ, ΦΑΤΣΙΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΛΑΒΡΑΝΟΥ ΠΑΥΛΙΝΑ, ΧΕΛΜΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ, ΤΡΙΚΚΑ ΜΑΡΙΑ, ΜΟΣΧΟΝΑΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ, ΜΠΑΡΙΑΜΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΣΙΦΗ ΦΙΛΙΑ, ΤΣΙΑΛΤΑ ΕΛΕΟΝΩΡΑ, ΜΠΟΥΝΖΙΜΠΟΥ ΜΑΡΙΑ, ΤΙΓΚΑ ΑΓΓΕΛΙΚΗ, ΠΑΤΡΙΚΕΛΗ ΑΝΑΣΤΑΣΙΑ, ΒΕΛΜΗΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ, ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ ΧΑΡΑΛΑΜΠΟΣ, ΓΕΩΡΓΟΥΛΙΑΣ ΑΣΗΜΑΚΗΣ, ΒΑΣΙΛΕΙΑΔΟΥ ΛΟΥΪΖΑ, ΧΑΤΖΗΘΕΟΔΩΣΙΟΥ ΙΩΑΝΝΗΣ, ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΚΟΝΙΔΑΡΗ ΜΕΡΩΠΗ, ΙΑΚΩΒΙΔΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΤΣΙΜΠΙΔΟΥ ΘΕΟΔΩΡΑ, ΣΙΑΠΠΑΣ ΧΡΗΣΤΟΣ, ΔΙΠΛΑ ΙΩΑΝΝΑ, ΣΑΡΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ ΣΤΕΛΙΟΣ, ΝΟΙΚΟΥΡΑΚΗ ΓΕΩΡΓΙΑ, ΧΑΠΠΑΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ, ΒΟΥΜΒΑΚΗΣ ΣΠΥΡΙΔΩΝ, ΑΝΤΩΝΑΚΟΣ ΝΕΚΤΑΡΙΟΣ, ΤΣΙΡΩΝΗΣ ΣΩΤΗΡΙΟΣ, ΚΑΡΑΧΑΛΙΟΣ ΣΠΥΡΙΔΩΝ, ΚΕΛΕΝΗΣ ΧΡΗΣΤΟΣ, ΚΑΡΑΝΙΚΟΛΑΟΥ ΔΗΜΗΤΡΗΣ, ΜΠΑΚΕΑΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ, ΜΠΑΡΚΑ ΒΑΣΙΛΙΚΗ, ΑΛΕΞΑΝΔΡΗ ΣΤΕΛΛΑ, ΜΟΣΧΟΠΟΥΛΟΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ, ΤΣΙΡΙΓΩΤΗΣ ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ, ΠΕΤΡΟΠΟΥΛΟΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ, ΣΟΧΟΥ ΜΑΡΙΑ - ΕΛΕΥΘΕΡΙΑ, ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ, ΦΙΛΙΠΠΙΔΟΥ ΕΙΡΗΝΗ, ΦΑΡΜΑΚΗΣ ΧΑΡΑΛΑΜΠΟΣ, ΠΑΝΤΕΛΙΔΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ, ΠΛΕΜΝΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ, ΓΕΩΡΓΑΤΟΣ ΔΙΟΝΥΣΙΟΣ, ΝΟΔΑΡΑΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ, ΣΤΑΜΠΟΛΑΚΗ ΠΑΝΑΓΙΩΤΑ, ΚΑΝΤΗΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ, ΔΗΜΑΚΟΠΟΥΛΟΥ ΒΑΣΙΛΙΚΗ, ΚΑΣΕΛΟΥΡΗΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ, ΠΑΓΙΑΤΗ - ΤΣΑΦΤΑΡΙΔΗ ΣΟΦΙΑ, ΡΟΥΣΣΟΣ ΑΝΤΩΝΙΟΣ, ΡΟΔΟΚΑΛΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ, ΣΤΑΜΑΤΟΠΟΥΛΟΥ ΑΙΚΑΤΕΡΙΝΗ, ΑΠΟΣΤΟΛΟΥ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ, ΙΟΡΔΑΝΙΔΗΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ, ΓΡΗΓΟΡΙΟΥ ΝΕΑΡΧΟΣ, ΚΟΥΤΣΑΚΟΥΤΣΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΑΝΔΡΕΙΩΤΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΒΛΑΧΟΣ ΠΕΡΙΚΛΗΣ, ΑΝΑΓΝΩΣΤΟΠΟΥΛΟΥ ΛΟΥΛΗ, ΜΑΥΡΟΜΜΑΤΗ ΦΩΤΕΙΝΗ, ΣΥΜΕΩΝΩΦ ΛΕΥΤΕΡΗΣ, ΣΤΑΥΡΑΚΗΣ ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ, ΕΥΑΓΓΕΛΟΔΗΜΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ, ΚΑΤΣΟΥΛΗΣ ΕΥΣΤΑΘΙΟΣ, ΡΟΔΟΠΟΥΛΟΥ ΜΑΡΙΑ, ΓΕΩΡΓΙΑΔΟΥ ΕΛΕΝΗ - ΑΝΝΑ, ΚΩΝΣΤΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, VANDEN BERGE ΚΑΤΙΑ, ΛΙΑΛΙΔΟΥ ΟΛΥΜΠΙΑ, ΣΙΜΙΤΖΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ, ΣΙΑΛΜΑΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ, ΣΟΛΩΜΑΚΟΥ ΣΩΗ, ΑΣΒΕΤΑΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ, ΓΡΗΓΟΡΗΔΗ ΔΕΣΠΟΙΝΑ, ΚΑΒΑΛΑΡΗΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ, ΠΑΡΑΣΚΕΥΟΠΟΥΛΟΣ ΕΠΑΜΕΙΝΩΝΔΑΣ, ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΘΕΟΧΑΡΗΣ, ΣΚΟΥΜΠΟΥΡΔΗ ΣΤΑΜΑΤΙΑ, ΧΑΤΖΗΣΤΑΜΑΤΙΟΥ ΣΤΑΜΑΤΙΟΣ, ΣΤΕΦΑΝΟΥ ΣΠΥΡΟΣ, ΓΡΑΜΜΑΤΙΚΟΣ ΧΡΗΣΤΟΣ, ΚΑΜΑΤΕΡΟΣ ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ, ΜΕΡΤΗ ΑΙΚΑΤΕΡΙΝΗ, ΚΑΛΟΓΗΡΟΥ ΕΥΡΥΔΙΚΗ, ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ ΧΡΗΣΤΟΣ, ΛΟΥΒΑΡΗΣ ΜΙΧΑΗΛ, ΓΙΑΝΝΟΥΚΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΒΙΔΑΛΗ ΜΑΡΙΑ, ΒΕΖΥΡΓΙΑΝΝΗ ΚΛΑΙΡΗ, ΠΕΡΣΙΔΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ, ΛΥΜΠΕΡΗ ΜΑΡΙΑ, ΣΚΟΥΛΑΡΙΚΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ, ΑΣΗΜΑΚΟΠΟΥΛΟΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ, ΣΥΜΥΡΗΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ, ΣΤΕΛΙΟΥ ΦΩΤΕΙΝΗ, ΜΠΟΥΡΑΣ ΙΩΑΝΝΗΣ, ΜΠΟΥΡΑΣ ΙΩΑΝΝΗΣ, ΜΥΤΙΛΙΔΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ, ΒΕΚΡΗ ΑΚΑΘΙΣΤΗ, ΣΤΑΜΑΤΟΠΟΥΛΟΣ ΠΑΥΛΟΣ, ΚΑΔΔΑΣ ΔΡΟΣΟΣ, ΨΑΡΦΟΥ ΒΙΟΛΕΤΤΑ, ΖΕΑΚΗ ΚΑΛΙΩΠΗ, ΦΕΤΟΚΑΚΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ, ΓΚΑΡΤΣΙΟΣ ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ, ΚΟΡΣΑΒΒΑ ΣΟΦΙΑ - ΣΑΜΕΙΡΑ, ΚΟΥΤΟΥΛΑΣ ΑΝΔΡΕΑΣ, ΒΕΡΓΑΚΗΣ ΗΛΙΑΣ, ΚΑΡΚΟΥΛΑΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ, ΣΙΜΟΥ ΔΗΜΗΤΡΑ, ΜΠΡΟΥΤΖΑΚΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ, ΖΑΠΑΝΤΗ ΕΛΕΥΘΕΡΙΑ, ΡΑΠΤΗ ΧΑΡΙΚΛΕΙΑ, ΣΤΑΜΠΟΛΙΔΗΣ ΘΕΟΔΩΡΟΣ, ΣΑΧΤΟΥΡΗΣ ΑΝΔΡΕΑΣ, ΑΛΠΙΑΣ ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ, ΠΑΝΝΟΠΟΥΛΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ, ΧΑΣΙΩΤΗ ΣΩΗ, ΚΕΦΑΛΑΣ ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ, ΚΟΛΟΚΥΘΑΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ, ΠΟΥΛΑΔΗ ΙΩΑΝΝΑ, ΜΟΥΡΕΛΑΤΟΥ ΜΑΡΙΑ, ΚΟΤΙΝΗ ΜΑΡΙΑ, ΞΕΠΑΠΑΔΑΚΗΣ ΑΝΤΩΝΙΟΣ, ΓΑΜΠΙΕΡΑΚΗΣ ΠΑΝΟΡΜΙΤΗΣ, ΓΕΩΡΓΙΟΥ ΟΛΓΑ, ΚΛΑΠΑΝΑΡΑΣ ΙΩΑΝΝΗΣ, ΙΓΝΑΤΙΑΔΗΣ ΚΥΡΙΑΚΟΣ, ΤΖΑΝΕΤΗ ΑΡΓΥΡΩ, ΜΠΑΖΙΩΤΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ, ΜΟΥΡΟΥΖΙΔΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ, ΜΙΧΑΗΛΙΔΗΣ ΑΡΙΣΤΕΙΔΗΣ, ΜΠΡΕΛΛΑΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΧΑΣΕΚΙΔΟΥ ΒΕΑΤΡΙΚΗ, ΔΑΜΙΑΝΙΔΗΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ, ΣΤΑΚΤΟΠΟΥΛΟΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ, ΚΑΛΑΒΑΣ ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ, ΚΑΖΑΚΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ, ΧΑΤΖΗΙΩΑΝΝΟΥ ΑΠΟΣΤΟΛΟΣ, ΠΑΛΑΙΟΥ ΕΥΔΟΣΙΑ, ΓΑΓΡΙΝΑΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ, ΚΑΜΠΑΡΕΚΟΣ ΜΙΧΑΗΛ, ΔΗΜΟΥΛΤΣΗΣ ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ, ΤΣΙΓΚΟΥΡΓΟΛΟΥ ΚΥΡΙΑΚΟΣ, ΑΚΡΙΤΙΔΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ, ΑΥΓΕΡΙΝΟΣ ΧΡΗΣΤΟΣ, ΠΑΠΑΝΑΣΤΑΣΙΟΥ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ, ΜΟΥΣΤΑΚΑΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΓΕΡΟΥ ΙΩΑΝΝΗΣ, ΓΡΑΦΑΚΟΥ ΑΓΓΕΛΙΚΗ, ΣΥΡΜΑΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ, ΝΑΚΟΣ ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ, ΤΣΙΛΙΑΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ, ΠΑΠΑΝΙΚΟΛΑΟΥ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ, ΔΙΚΑΣΤΟΠΟΥΛΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΠΕΤΕΙΝΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ, ΦΙΛΙΠΠΙΔΗΣ ΗΛΙΑΣ, ΜΑΖΑΡΑΚΗ ΜΑΡΙΑ, ΚΑΤΣΑΝΟΣ ΑΝΔΡΕΑΣ, ΓΑΝΟΠΟΥΛΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΠΟΛΥΧΡΟΝΙΑΔΗΣ ΣΠΥΡΟΣ, ΛΕΝΤΑ ΜΑΡΙΑ, ΚΟΕΝ ΑΝΝΑ, ΠΑΡΣΑΝΟΥ ΛΙΑΝΑ, ΚΑΜΙΛΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ, ΤΡΑΧΑΛΑΚΗ ΕΛΙΣΣΑΒΕΤ, ΦΑΡΑΣΟΠΟΥΛΟΣ ΓΑΒΡΙΗΛ, ΤΣΑΜΤΣΑΡΙΔΗΣ ΕΥΣΤΡΑΤΙΟΣ, ΚΑΡΑΣΤΕΡΓΙΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ, ΚΑΓΙΑΡΑΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ, ΜΑΡΚΑΝΤΑΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ, ΜΑΥΡΟΥΔΗΣ ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ, ΑΥΓΕΡΙΝΟΣ ΧΡΗΣΤΟΣ, ΠΑΠΑΝΑΣΤΑΣΙΟΥ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ, ΜΟΥΣΤΑΚΑΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΓΕΡΟΥ ΙΩΑΝΝΗΣ, ΓΡΑΦΑΚΟΥ ΑΓΓΕΛΙΚΗ, ΣΥΡΜΑΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ, ΝΑΚΟΣ ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ, ΤΣΙΛΙΑΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ, ΠΑΠΑΝΙΚΟΛΑΟΥ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ, ΔΙΚΑΣΤΟΠΟΥΛΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΠΕΤΕΙΝΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ, ΦΙΛΙΠΠΙΔΗΣ ΗΛΙΑΣ, ΜΑΖΑΡΑΚΗ ΜΑΡΙΑ, ΚΑΤΣΑΝΟΣ ΑΝΔΡΕΑΣ, ΓΑΝΟΠΟΥΛΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΠΟΛΥΧΡΟΝΙΑΔΗΣ ΣΠΥΡΟΣ, ΛΕΝΤΑ ΜΑΡΙΑ, ΚΟΕΝ ΑΝΝΑ, ΠΑΡΣΑΝΟΥ ΛΙΑΝΑ, ΚΑΜΙΛΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ, ΤΡΑΧΑΛΑΚΗ ΕΛΙΣΣΑΒΕΤ, ΦΑΡΑΣΟΠΟΥΛΟΣ ΓΑΒΡΙΗΛ, ΤΣΑΜΤΣΑΡΙΔΗΣ ΕΥΣΤΡΑΤΙΟΣ, ΚΑΡΑΣΤΕΡΓΙΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ, ΚΑΓΙΑΡΑΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ, ΜΑΡΚΑΝΤΑΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ, ΜΑΥΡΟΥΔΗΣ ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ, ΑΥΓΕΡΙΝΟΣ ΧΡΗΣΤΟΣ, ΠΑΠΑΝΑΣΤΑΣΙΟΥ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ, ΜΟΥΣΤΑΚΑΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΓΕΡΟΥ ΙΩΑΝΝΗΣ, ΓΡΑΦΑΚΟΥ ΑΓΓΕΛΙΚΗ, ΣΥΡΜΑΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ, ΝΑΚΟΣ ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ, ΤΣΙΛΙΑΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ, ΠΑΠΑΝΙΚΟΛΑΟΥ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ, ΔΙΚΑΣΤΟΠΟΥΛΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΠΕΤΕΙΝΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ, ΦΙΛΙΠΠΙΔΗΣ ΗΛΙΑΣ, ΜΑΖΑΡΑΚΗ ΜΑΡΙΑ, ΚΑΤΣΑΝΟΣ ΑΝΔΡΕΑΣ, ΓΑΝΟΠΟΥΛΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΠΟΛΥΧΡΟΝΙΑΔΗΣ ΣΠΥΡΟΣ, ΛΕΝΤΑ ΜΑΡΙΑ, ΚΟΕΝ ΑΝΝΑ, ΠΑΡΣΑΝΟΥ ΛΙΑΝΑ, ΚΑΜΙΛΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ, ΤΡΑΧΑΛΑΚΗ ΕΛΙΣΣΑΒΕΤ, ΦΑΡΑΣΟΠΟΥΛΟΣ ΓΑΒΡΙΗΛ, ΤΣΑΜΤΣΑΡΙΔΗΣ ΕΥΣΤΡΑΤΙΟΣ, ΚΑΡΑΣΤΕΡΓΙΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ, ΚΑΓΙΑΡΑΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ, ΜΑΡΚΑΝΤΑΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ, ΜΑΥΡΟΥΔΗΣ ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ, ΑΥΓΕΡΙΝΟΣ ΧΡΗΣΤΟΣ, ΠΑΠΑΝΑΣΤΑΣΙΟΥ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ, ΜΟΥΣΤΑΚΑΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΓΕΡΟΥ ΙΩΑΝΝΗΣ, ΓΡΑΦΑΚΟΥ ΑΓΓΕΛΙΚΗ, ΣΥΡΜΑΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ, ΝΑΚΟΣ ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ, ΤΣΙΛΙΑΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ, ΠΑΠΑΝΙΚΟΛΑΟΥ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ, ΔΙΚΑΣΤΟΠΟΥΛΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΠΕΤΕΙΝΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ, ΦΙΛΙΠΠΙΔΗΣ ΗΛΙΑΣ, ΜΑΖΑΡΑΚΗ ΜΑΡΙΑ, ΚΑΤΣΑΝΟΣ ΑΝΔΡΕΑΣ, ΓΑΝΟΠΟΥΛΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΠΟΛΥΧΡΟΝΙΑΔΗΣ ΣΠΥΡΟΣ, ΛΕΝΤΑ ΜΑΡΙΑ, ΚΟΕΝ ΑΝΝΑ, ΠΑΡΣΑΝΟΥ ΛΙΑΝΑ, ΚΑΜΙΛΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ, ΤΡΑΧΑΛΑΚΗ ΕΛΙΣΣΑΒΕΤ, ΦΑΡΑΣΟΠΟΥΛΟΣ ΓΑΒΡΙΗΛ, ΤΣΑΜΤΣΑΡΙΔΗΣ ΕΥΣΤΡΑΤΙΟΣ, ΚΑΡΑΣΤΕΡΓΙΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ, ΚΑΓΙΑΡΑΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ, ΜΑΡΚΑΝΤΑΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ, ΜΑΥΡΟΥΔΗΣ ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ, ΑΥΓΕΡΙΝΟΣ ΧΡΗΣΤΟΣ, ΠΑΠΑΝΑΣΤΑΣΙΟΥ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ, ΜΟΥΣΤΑΚΑΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΓΕΡΟΥ ΙΩΑΝΝΗΣ, ΓΡΑΦΑΚΟΥ ΑΓΓΕΛΙΚΗ, ΣΥΡΜΑΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ, ΝΑΚΟΣ ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ, ΤΣΙΛΙΑΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ, ΠΑΠΑΝΙΚΟΛΑΟΥ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ, ΔΙΚΑΣΤΟΠΟΥΛΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΠΕΤΕΙΝΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ, ΦΙΛΙΠΠΙΔΗΣ ΗΛΙΑΣ, ΜΑΖΑΡΑΚΗ ΜΑΡΙΑ, ΚΑΤΣΑΝΟΣ ΑΝΔΡΕΑΣ, ΓΑΝΟΠΟΥΛΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΠΟΛΥΧΡΟΝΙΑΔΗΣ ΣΠΥΡΟΣ, ΛΕΝΤΑ ΜΑΡΙΑ, ΚΟΕΝ ΑΝΝΑ, ΠΑΡΣΑΝΟΥ ΛΙΑΝΑ, ΚΑΜΙΛΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ, ΤΡΑΧΑΛΑΚΗ ΕΛΙΣΣΑΒΕΤ, ΦΑΡΑΣΟΠΟΥΛΟΣ ΓΑΒΡΙΗΛ, ΤΣΑΜΤΣΑΡΙΔΗΣ ΕΥΣΤΡΑΤΙΟΣ, ΚΑΡΑΣΤΕΡΓΙΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ, ΚΑΓΙΑΡΑΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ, ΜΑΡΚΑΝΤΑΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ, ΜΑΥΡΟΥΔΗΣ ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ, ΑΥΓΕΡΙΝΟΣ ΧΡΗΣΤΟΣ, ΠΑΠΑΝΑΣΤΑΣΙΟΥ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ, ΜΟΥΣΤΑΚΑΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΓΕΡΟΥ ΙΩΑΝΝΗΣ, ΓΡΑΦΑΚΟΥ ΑΓΓΕΛΙΚΗ, ΣΥΡΜΑΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ, ΝΑΚΟΣ ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ, ΤΣΙΛΙΑΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ, ΠΑΠΑΝ

Allianz και Γερμανία πάνε μαζί...!

ΤΑΞΙΔΙ ΓΕΡΜΑΝΙΑ ΚΑΙ ΑΜΣΤΕΡΝΤΑΜ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΠΕΤΥΧΗΜΕΝΟΥΣ ΤΗΣ ALLIANZ ΖΩΗΣ ΚΑΙ ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ

Με μεγάλη επιτυχία στέφθηκε ένας ακόμη διαγωνισμός πωλήσεων των Εταιριών Ασφαλίσεων Ζωής και Διαχείρισης Αμοιβαίων Κεφαλαίων του Ομίλου Allianz.

Έπαθλο ένα υπέροχο ταξίδι που περιελάμβανε για μεν τους επιτυχόντες της Εταιρίας Ζωής, τριήμερη παραμονή στο Μόναχο, για δε τους επιτυχόντες των Αμοιβαίων Κεφαλαίων, διήμερη παραμονή στο Άμστερνταμ.

Το ταξίδι που πραγματοποιήθηκε το δεύτερο δεκαήμερο του Οκτωβρίου ξεκίνησε με δύο παράλληλες πτήσεις από Αθήνα και Θεσσαλονίκη όπου οι 120 συμμετέχοντες από όλες σχεδόν τις περιοχές της Ελλάδας, επισκέφτηκαν την πρώτη πόλη του προορισμού τους, το Μόναχο, την πόλη από όπου ξεκίνησε ο Όμιλος πριν από 100 και πλέον χρόνια.

Η γνωριμία με την μεγάλη εμπορική και βιομηχανική μητρόπολη της Γερμανίας ξεκίνησε από την πρώτη κιάλα ημέρα. Το πρόγραμμα για τους ταξιδιώτες της Allianz Ζωής περιελάμβανε πανοραμική ξενάγηση στην πόλη που είναι κυρίως γνωστή ως ένα από τα



Αναμνηστική φωτογραφία των συνεργατών που βραβεύτηκαν την τελευταία βραδιά στη Μόναχο, μαζί με τους κ.κ. Έξαρχο, Σαρρηγεωργίου, Hamann και Schaller.

τρο του Ομίλου έγινε παρουσίαση του Παγκόσμιου Οργανισμού Allianz με την προβολή φιλμ. Ακολούθησε εισήγηση με παρουσίαση της πολιτικής του Ομίλου αλλά και της στρατηγικής που ακολουθεί στην αγορά των ασφαλίσεων ζωής. Με το πέρας της εισήγησης οι συνεργάτες μας επισκέφτηκαν το αθλητικό κέντρο της Allianz όπου δόθηκε δεξίωση προς τιμή τους. Το ταξίδι περιελάμβανε ακόμη ολόημερη εκδρομή στην καταπράσινη εξοχή της Βαυαρίας, επίσκεψη στο

Σάλτσμπουργκ της Αυστρίας, στην πανέμορφη πόλη του Μότσαρτ.

Η τελευταία βραδιά στο Μόναχο έκλεισε σε μια όμορφη ειδικά διαμορφωμένη αίθουσα του ξενοδοχείου, όπου διέμεναν οι ταξιδιώτες μας, με χορό και δείπνο που δόθηκε προς τιμή όλων εκείνων που συμμετείχαν στο ταξίδι και με τη βράβευση των πρώτων συνεργατών όλων των βαθμίδων που πέτυχαν στο διαγωνισμό πωλήσεων του 1994.

Οι βραβεύσεις των επιτυχόντων του διαγωνισμού πωλήσεων Ζωής έγιναν από το Γενικό Διευθυντή της Εταιρίας Ασφαλίσεων Ζωής κ. Δημήτρη Έξαρχο ενώ τους επιτυχόντες του διαγωνισμού πωλήσεων αμοιβαίων κεφαλαίων βράβευσε ο Γενικός Διευθυντής της Εταιρίας Διαχείρισης Αμοιβαίων Κεφαλαίων κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου. Την επόμενη ημέρα οι ταξιδιώτες μας πέταξαν για την όμορφη πόλη του Ρέμπραντ και του Βαν Γκογκ, τη Βενετία του Βορρά όπως αποκαλούν το Άμστερνταμ.

Επισκέφθηκαν την έκθεση λουλουδιών και γνώρισαν από κοντά τον τρόπο κατασκευής των παραδοσιακών ξύλινων ολλανδικών παπουτσιών, τον τρόπο παραγωγής τυριών καθώς και τις τεχνικές επεξεργασίας των διαμαντιών. Απόλαυσαν την υπέροχη διαδρομή πλάι στον ποταμό Άμστελ και διέσχισαν τη γραφική γέφυρα Skinny Bridge. Επισκέφτηκαν ακόμη την πλατεία Ντομ και το περίφημο «Rijksmuseum».

Το αποχαιρετιστήριο δείπνο δόθηκε στις αποβάθρες των ψαράδων που έχουν διαμορφωθεί σήμερα σε τόπους διασκέδασης. Η περιήγηση στην όμορφη πόλη της Ολλανδίας κράτησε συνολικά δύο ημέρες και στις 17 Οκτωβρίου το γκρουπ της Allianz πήρε το δρόμο της επιστροφής. Άλλο ένα όμορφο ταξίδι τελείωσε για τους συνεργάτες του Ομίλου Allianz.

Καλή επιτυχία στους συμμετέχοντες του επόμενου διαγωνισμού πωλήσεων.



Ομαδική φωτογραφία των συμμετεχόντων στο ταξίδι

σπουδαιότερα πολιτιστικά και καλλιτεχνικά κέντρα της Ευρώπης και επίσκεψη στα κεντρικά γραφεία της Allianz. Στο αμφιθέα-

τησάκι Herrenchiemsee με το ομώνυμο επιβλητικό κάστρο του και μια ξενάγηση εκτός των γερμανικών συνόρων στο γραφικό

ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ

ΟΙ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ ΠΟΥ ΔΙΑΚΡΙΘΗΚΑΝ ΣΤΟΝ ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΖΩΗΣ ΕΙΝΑΙ:

ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΟΙ ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ

Σ. ΑΛΕΚΟΖΙΔΗΣ
Δ. ΜΠΟΥΤΑΚΗΣ ΔΙΠΛΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ
Γ. ΠΑΠΑΔΑΚΗΣ
Ι. ΣΤΡΕΙΔΑΣ ΔΙΠΛΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ

ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ ΓΡΑΦΕΙΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

Ε. ΒΑΛΛΗΝΔΡΑΣ ΔΙΠΛΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ
Μ. ΒΑΡΟΤΣΗΣ
Χ. ΖΑΧΟΠΟΥΛΟΣ
Μ. ΚΟΥΝΤΟΥΡΑΚΗΣ ΔΙΠΛΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ
Σ. ΜΕΛΕΤΙΟΥ ΔΙΠΛΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ
Μ. ΠΑΡΑΓΟΥΔΑΚΗΣ
Γ. ΣΤΑΣΙΝΟΠΟΥΛΟΣ
Ν. ΤΖΩΡΤΖΗΣ
Μ. ΤΡΙΧΑΚΗΣ
Κ. ΤΣΙΩΜΟΣ
Ν. ΧΡΙΣΤΟΦΟΡΟΥ

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ Β'

Ε. ΛΕΜΠΕΡΟΣ
Ε. ΛΥΚΟΥΡΗΣ
Χ. ΦΡΑΝΤΖΙΔΗΣ ΔΙΠΛΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ
Σ. ΧΑΤΖΗΠΑΝΑΓΙΩΤΟΥ
Π. ΧΑΤΖΟΠΟΥΛΟΣ ΔΙΠΛΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ Γ'

Κ. ΓΟΥΝΑΡΗΣ
Α. ΘΕΟΦΥΛΑΚΤΟΣ
Ι. ΚΑΜΠΟΣΟΥΛΗΣ
Α. ΚΕΣΟΓΛΟΥ ΔΙΠΛΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ
Π. ΜΥΛΩΝΑ ΔΙΠΛΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ
Κ. ΣΟΦΙΟΣ
Σ. ΤΡΑΒΕΖΕΑΣ

ΑΥΞΗΣΗ 36,8% ΚΑΙ ΝΕΟΙ ΣΤΟΧΟΙ ΗΜΕΡΙΔΑ ΣΤΕΛΕΧΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ALLIANZ ΖΩΗΣ

Το τρίπτυχο: στόχοι, κανονισμός πωλήσεων και εκπαίδευση σηματοδότησε την πρώτη, για το 1996, ημερίδα επίλεκτων δικτύου πωλήσεων Allianz Ζωής, που πραγματοποιήθηκε στις 12 Φεβρουαρίου, στο Ξενοδοχείο Holiday Inn.

Ο Γενικός Διευθυντής, Δ. Έξαρχος αναφέρθηκε στα επιτυχή αποτελέσματα της προηγούμενης χρονιάς, που παρουσίασαν αύξηση 36,8% στην παραγωγή και 5 δισ. δραχμές σε καταχωρημένα ασφαλίστρα. Μίλησε για τις μονάδες παραγωγής που ξεπέρασαν τα αναμενόμενα αριθμητικά δεδομένα και διεκδίκησαν διάκριση, εκτός των κόλπων της Allianz, μέσα στην ευρύτερη αγορά των ασφαλίσεων ζωής και επιβράβευσε τους κορυ-

Φ. ΦΛΟΓΕΡΑ ΔΙΠΛΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ
Κ. ΧΑΣΙΩΤΗΣ ΔΙΠΛΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ

Δ. ΑΓΑΠΙΟΥ
Ε. ΑΛΕΞΗ
Θ. ΒΑΓΓΑΛΗΣ
Α. ΒΕΝΕΤΣΑΝΟΣ
Ι. ΒΛΑΜΑΚΗΣ
Α. ΓΕΩΡΓΑΚΑΣ
Χ. ΠΙΡΓΩΛΑ
Δ. ΓΚΟΓΚΟΥ ΔΙΠΛΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ
Δ. ΔΕΒΡΙΚΗΣ
Θ. ΖΑΝΙΔΑΚΗΣ
Α. ΖΑΧΑΡΗΣ
Μ. ΖΗΣΗΣ
Α. ΙΩΣΗΦΙΔΟΥ ΔΙΠΛΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ
Β. ΚΑΛΛΙΡΗ
Π. ΚΑΝΤΑΡΕΛΗΣ
Π. ΚΑΡΑΓΙΑΝΝΗΣ
Ν. ΚΕΦΑΛΗΝΑΙΟΣ
Θ. ΚΛΕΙΔΟΥ ΔΙΠΛΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ
Σ. ΚΟΥΠΟΥΝΗ
Σ. ΚΟΥΛΗΣ
Ε. ΚΡΙΚΟΥ
Κ. ΚΡΥΣΤΑΛΛΟΥ
Δ. ΛΑΠΩΝΗΣ
Β. ΛΑΠΠΑ
Ι. ΛΙΟΝΤΟΣ
Η. ΜΑΝΑΦΗΣ ΔΙΠΛΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ
Δ. ΜΑΡΙΝΗΣ ΔΙΠΛΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ
Α. ΜΙΧΕΛΑΚΗ
Ι. ΜΠΑΝΤΗΣ
Ε. ΜΠΑΦΑΤΑΚΗ
Μ. ΜΠΟΣΚΟΥ
Δ. ΜΠΟΥΡΜΑΣ
Δ. ΜΠΡΑΤΣΙΑΚΟΣ

Π. ΜΥΛΩΝΑ ΔΙΠΛΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ
Β. ΜΩΥΣΙΔΟΥ
Λ. ΝΤΟΥΝΑ
Μ. ΠΑΠΑΚΟΝΟΜΟΥ
Μ. ΠΑΡΑΣΟΓΛΟΥ
Χ. ΠΗΧΑΣ ΔΙΠΛΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ
Φ. ΡΕΠΠΑΣ
Μ. ΣΑΚΚΟΠΟΥΛΟΣ
Α. ΣΤΟΠΙΑΝΤΖΑΚΗΣ ΔΙΠΛΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ
Γ. ΤΑΜΑΜΑ ΔΙΠΛΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ
Ε. ΤΙΓΚΑ ΔΙΠΛΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ
Α. ΤΣΑΤΣΗΣ ΔΙΠΛΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ
Δ. ΤΣΙΜΠΟΥΚΗΣ
Α. ΤΣΙΩΛΗΣ ΔΙΠΛΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ
Φ. ΦΛΟΓΕΡΑ ΔΙΠΛΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ
Α. ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΑΣ
Γ. ΧΑΣΙΩΤΗΣ ΔΙΠΛΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ
Κ. ΧΑΣΙΩΤΗΣ ΔΙΠΛΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ
Μ. ΧΙΩΤΕΛΛΗ
Β. ΧΩΜΑΤΑΣ

ΟΙ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ ΠΟΥ ΔΙΑΚΡΙΘΗΚΑΝ ΣΤΟΝ ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ ΕΙΝΑΙ:

ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΟΙ ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ

Σ. ΑΛΕΚΟΖΙΔΗΣ ΔΙΠΛΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ
Π. ΚΑΠΑΝΤΑΗΣ
Δ. ΜΠΟΥΤΑΚΗΣ
Ν. ΤΖΩΡΤΖΗΣ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ

Ε. ΑΛΕΞΗ
Λ. ΝΤΟΥΝΑ
Λ. ΣΙΑΝΑΒΑ
Γ. ΧΑΣΙΩΤΗΣ
Μ. ΧΙΩΤΕΛΛΗ



Ο Γενικός Διευθυντής της Allianz εταιρίας Ασφαλίσεων Ζωής Δ. Έξαρχος.

φαίους ασφαλιστικούς συμβούλους για την επιτυχία τους στον διαγωνισμό της Limra.

Στη συνέχεια, χάραξε την πορεία του 1996, θέτοντας τους στόχους που πρέπει να επιτευχθούν ώστε η Allianz Ζωής να βρεθεί, το νέο έτος που διανύουμε,

σε μια διακεκριμένη θέση αντάξια μ' αυτή που ταιριάζει στο κύρος του Ομίλου. Αναφέρθηκε στα όπλα που έχει εναποθέσει στα ικανά χέρια των στελεχών του δυναμικού πωλήσεων, όπλα που θα συμβάλλουν στην επίτευξη των ανωτέρων στόχων και που δεν είναι άλλα από έναν αναπτυξιακό κανονισμό πωλήσεων, μια συνεχή εκπαίδευση των στελεχών στις σχολές εκπαίδευσης Allianz Ζωής και προϊόντα σωστά τιμολογημένα, πρωτοποριακά, διαφανή, σύγχρονα και γερά δομημένα ώστε να εξασφαλίζουν μακρόχρονη βιωσιμότητα και αποδοτικότητα.

Ο Γενικός Διευθυντής έκλεισε την ομιλία του τονίζοντας, την σημασία της σωστής και συνεχούς επικοινωνίας με τον πελάτη, για την καλύτερη ενημέρωσή του ακόμη και για τα προβλήματα της αγοράς. Αποσκοπώντας σε μια συνεργασία όχι πλασματική που μοναδι-

TRS

TURNER REINSURANCE SERVICES LTD

... the Greek Reinsurance Brokers

21, Vouli Str., 105 63 Athens, Greece, Tel. 3252302, Tlx 218060, Fax 3245855



Άποψη της αίθουσας από την ημερίδα των επίλεκτων συνεργατών του δικτύου πωλήσεων Ζωής.

κό σκοπό έχει την επίτευξη των οικονομικών και μόνο στόχων, αλλά ειλικρινή όπως οφείλει να είναι με βάση την κοινωνική υπόσταση του έργου που πρέπει να επιτελεί ο κλάδος ασφαλίσεων ζωής. Στην ημερίδα ακούστηκαν οι εισηγήσεις στελεχών της διοίκησης αλλά και του δυναμικού πωλήσεων και ακολούθησαν

ανακοινώσεις σχετικά με σημαντικές βελτιώσεις στα προϊόντα, νέους διαγωνισμούς πωλήσεων για το 1996 και καθιέρωση συνταξιοδοτικού προγράμματος για τα στελέχη του δυναμικού πωλήσεων. Η πρώτη συνάντηση της χρονιάς έκλεισε με τον εορτασμό της σε γνωστό αθηναϊκό κέντρο.

ΕΟΡΤΑΣΜΟΣ ΤΗΣ ΝΕΑΣ ΧΡΟΝΙΑΣ ΑΠΟ ΤΟΝ ΟΜΙΛΟ ALLIANZ

Ο εορτασμός της νέας χρονιάς με την κοπή της πίτας είναι από τις καθιερωμένες αλλά και πλέον ευχάριστες εκδηλώσεις που πραγματοποιεί ο Όμιλος εταιριών Allianz. Ιδιαίτερα όταν αυτές δίνουν την δυνατότητα στον Πρόεδρο των Διοικητικών Συμβουλίων των Εταιριών του Ομίλου, Ι. Δελένδα αλλά και στους Γενικούς Διευθυντές Δ. Έξαρχο, της Εταιρίας Ασφαλίσεων Ζωής, Γ. Αντωνιάδη, της Εταιρίας Γενικών Ασφαλίσεων και Α. Σαρρηγεωργίου, της Εταιρίας Διαχείρισης Αμοιβαίων Κεφαλαίων να έρθουν πιο κοντά, μέσα σε ατμόσφαιρα εορταστική, με τους ανθρώπους που αποτελούν το δυναμικό της Allianz και που καθημερινά συμβάλουν στο να καταστεί δυνατό το έργο της και να επιτευχθούν τόσο οι κοινωνικοί όσο και οι οικονομικοί της στόχοι. Συνεχίζοντας την παράδοση οι εκδηλώσεις εορτασμού του 1996, για πέμπτη συνεχή χρονιά, ξεκίνησαν από την όμορφη συμπρωτεύουσα, με τη συμμετοχή του διοικητικού προσωπικού αλλά και των συνεργατών του Δυναμικού Πωλήσεων Β. Ελλάδος και ολοκληρώθηκαν στην Αθήνα, με μια εκδήλωση για το διοικητικό προσωπικό αλλά και με επί μέρους εκδηλώσεις που πραγματοποιήθηκαν στα υποκαταστήματα του Ομίλου για τους συνεργάτες του δικτύου πωλήσεων. Ενδεικτικά αναφέρεται η πρώτη για το έτος κοπή πίτας στο υποκατάστημα της

Allianz στο Παλιό Φάληρο υπό την διεύθυνση του εκλεκτού στελέχους Ε. Βαλληνδρά. Ο κ. Βαλληνδράς ανήκει στο δυναμικό της Allianz τα 3 τελευταία χρόνια και διευθύνει ένα από τα πλέον επιτυχημένα υποκαταστήματα του Ομίλου. Γεγονός που όπως ανέφερε και ο ίδιος κατά την ομιλία του, το οφείλει στους αξιόλογους συνεργάτες που τον βοηθούν στο δύσκολο πραγματικά έργο του.

Αναφέρθηκε ακόμη στα γεγονότα που σημάδεψαν την πορεία της επιτυχημένης επαγγελματικής του σταδιοδρομίας και δεσμεύθηκε για άλλη μια φορά να συνεχίσει να μάχεται στην πρώτη γραμμή. Παρουσία των γενικών διευθυντών, φίλων και πελατών του γραφείου βραβεύτηκαν οι πρώτοι συνεργάτες του υποκαταστήματος.

Μέσα σε ανάλογη ατμόσφαιρα πραγματοποιήθηκε και η πρώτη κοπή πίτας για το νέο υποκατάστημα του Ομίλου στην περιοχή της Ηλιούπολης. Το υποκατάστημα, υπό την διεύθυνση του κ. Ι. Σιδηρόπουλου, ξεκίνησε τις ερασιείες του στο τέλος της προηγούμενης χρονιάς. Ο Ι. Σιδηρόπουλος άρχισε την επαγγελματική του σταδιοδρομία με την Allianz περίπου πριν από ένα χρόνο και στο σύντομο χρονικό αυτό διάστημα κατάφερε να ενταχθεί στις πρώτες παραγωγικές μονάδες της Εταιρίας, γεγονός που συντέλεσε στην επιλογή του για την ανάλυση της διεύθυνσης του νέου υποκαταστήματος Allianz στην Ηλιούπολη.

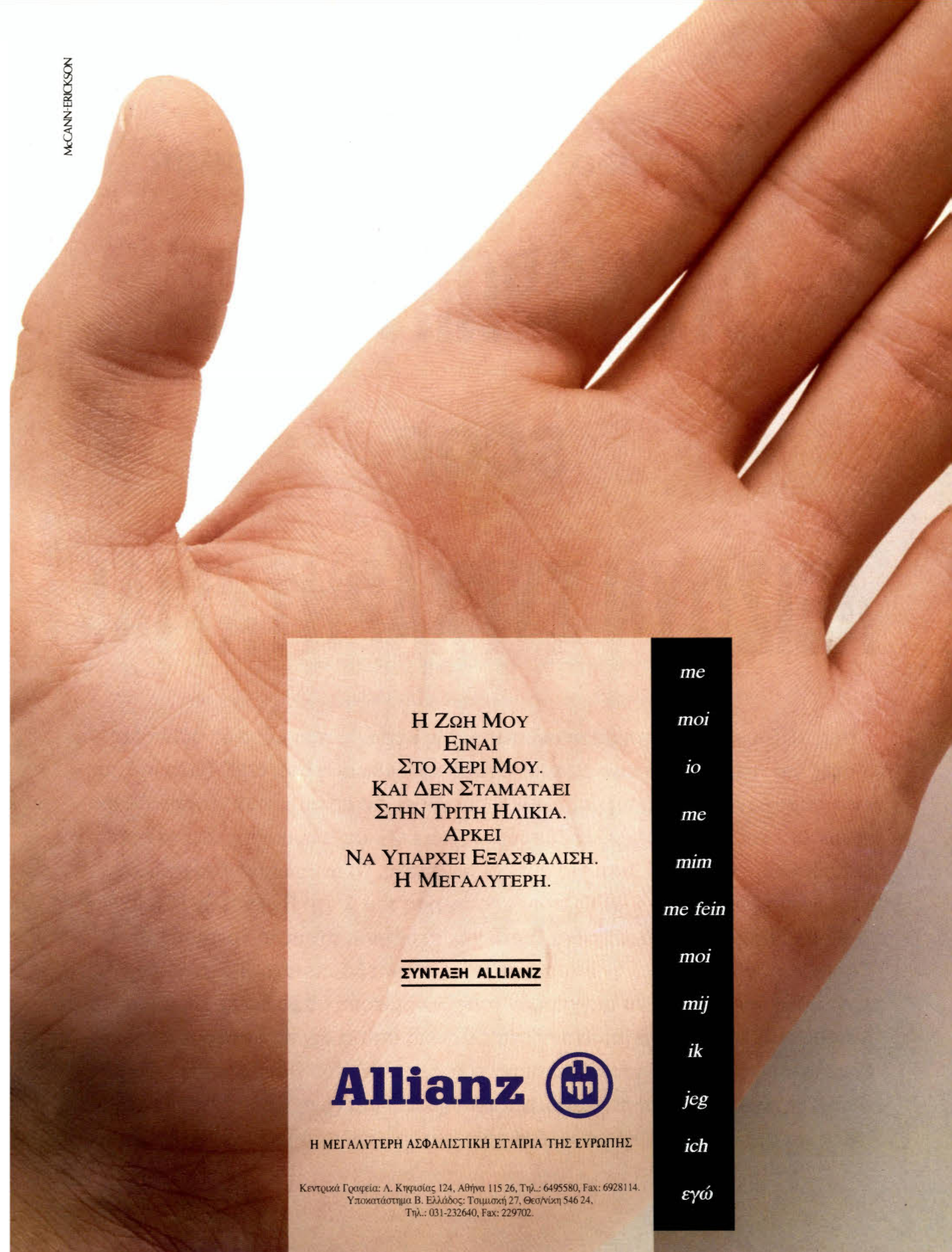
ΓΡΕΒΕΝΑ ΚΑΙ ΚΟΖΑΝΗ

Το μεγάλο θέμα των σεισμών, που έπληξαν την χώρα μας το 1995 αφήνοντας πολλές οικογένειες άστεγες, είναι σίγουρα από τα γεγονότα που δεν πρόκειται σύντομα να ξεχαστούν λόγω των καταστρεπτικών συνεπειών που επιφέρουν τόσο στην υλική όσο και στην ηθική υπόσταση των ατόμων που εμπλέκονται. Το πλήγμα γίνεται ακόμη μεγαλύτερο όταν ανάμεσα στα «θύματα» των καταστρεπτικών αυτών καταστάσεων υπάρχουν και μικρά παιδιά. Η Allianz ευαισθητοποιημένη σε θέματα που αφορούν άμεσα ή έμμεσα τον άνθρωπο επέλεξε τους μικρούς φίλους των νομών Γρεβενών και Κοζάνης για να δηλώσει την συμπαράστασή της στο πρόβλημα που αντιμετωπίζουν οι κοινωνίες των δύο αυτών νόμων. Έτσι την εποχή κοντά στα Χριστούγεννα, που κρίθηκε η πλέον κατάλληλη, μοιράστηκαν παιχνίδια και βιβλία στα 300 παιδιά των χωριών, των νομών Κοζάνης και Γρεβενών. Το έργο αυτό υλοποιήθηκε χάρη στην βοήθεια του εκπροσώπου της Allianz στις δύο αυτές περιοχές του κου Χρήστου Καρυπίδη και των συνεργατών του. Ελπίζω όλων μας και ευχή είναι η νέα χρονιά να φέρει στους μικρούς μας φίλους καλύτερες συνθήκες ζωής.

ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΗ ΗΜΕΡΙΔΑ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ALLIANZ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ

Στο πλαίσιο πλέον του θεσμού των Περιφερειακών Ημερίδων Πωλήσεων που έχει καθιερώσει η Allianz ΑΕΓΑ, πραγματοποιήθηκε στο Ρίο η πρώτη για το 1996 Ημερίδα Πωλήσεων Νοτιοδυτικής Ελλάδος. Προσκεκλημένοι στο Mini αυτό Συνέδριο ήταν οι υπεύθυνοι των Γραφείων Πωλήσεων και οι συνεργάτες τους. Ενδιαφέροντα θέματα αναπτύχθηκαν κατά την διάρκεια των εργασιών από τα στελέχη της Allianz ΑΕΓΑ όπως, το θέμα γύρω από την Ελληνική Οικονομία και Ιδιωτική Ασφάλιση, την Δυναμική που αναπτύσσει το Δίκτυο Πωλήσεων μέσα στις νέες μεταβαλλόμενες συνθήκες της Αγοράς καθώς και την σημασία του προγραμματισμού και την σωστή αξιοποίηση του χρόνου. Έμφαση δόθηκε στον προσανατολισμό της Allianz για κάλυψη συγκεκριμένων αναγκών του κοινού μας με αξιόπιστα προϊόντα και συνεχές service των πελατών

McCANN-ERICKSON



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

ΣΥΝΤΑΞΗ ALLIANZ



Η ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΗΣ ΕΥΡΩΠΗΣ

Κεντρικά Γραφεία: Α. Κηφισίας 124, Αθήνα 115 26, Τηλ.: 6495580, Fax: 6928114.
Υποκατάστημα Β. Ελλάδος: Τσιμισκή 27, Θεσσαλονίκη 546 24,
Τηλ.: 031-232640, Fax: 229702.

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

ΕΤΗΣΙΟΣ ΧΟΡΟΣ ΚΑΙ ΒΡΑΔΙΑ ΑΠΟΝΟΜΩΝ

ΟΙ ΑΝΘΡΩΠΟΙ ΤΗΣ



ΑΞΙΖΟΥΝ ΣΥΓΧΑΡΗΤΗΡΙΑ!

Ναι, αξίζουν συγχαρητήρια οι άνθρωποι της Scopliflife που μέσα σε δύσκολες εποχές για την ελληνική ασφαλιστική αγορά κατόρθωσαν στο 1995 100% αύξηση νέας παραγωγής, σε σχέση με το 1994, υπενθυμίζοντας αυτό που τόνισε ο Ralph Seymour - Jackson Διευθύνων Σύμβουλος και Γενικός Διευθυντής, ότι τα προϊόντα δεν εξασφαλίζουν επιτυχία ούτε οι πωλήσεις. Οι άνθρωποι εξασφαλίζουν επιτυχίες, γι' αυτό και το «ΝΑΙ» στην πρόσκληση του Δ/ντή Πωλήσεων Γ. Κλόγκα που ζήτησε να χαρίσουμε ένα ζεστό χειροκρότημα στους ανθρώπους της Scopliflife που ανέβασαν την εταιρία σε υψηλά επίπεδα παραγωγής μ' αυτές του τις σελίδες καλεί όλους να συγχαρούν τους δυναμικούς ασφαλιστές της Scopliflife. Αυτούς που καθημερινά μπαίνουν στα ελληνικά σπίτια όχι να φτιάξουν αιτήσεις μόνο, αλλά να τραγουδήσουν χαρούμενα το τραγούδι του Πάριου «Καλημέρα, τι κάνεις, να 'σαι πάντα καλά!», αφού ασφάλιση είναι μια ευχή για καλύτερες μέρες, ένα γέλιο σ' όλους τους καιρούς, ένα χάδι μετά τα σκληρά χτυπήματα της ζωής.

Στις 13 Μαρτίου πραγματοποιήθηκε με μεγάλη επιτυχία ο ετήσιος χορός της ασφαλιστικής εταιρίας Scopliflife με την συμμετοχή των στελεχών και υπαλλήλων του δικτύου Πωλήσεων και του διοικητικού προσωπικού της εταιρίας στο «Aroillon Palace».

Περισσότεροι από 480 συνεργάτες και φίλοι της Scopliflife συνέθεσαν το κοινό της ιδιαίτερα όμορφης βραδιάς των απονομών των πλέων διακεκριμένων συνεργατών από όλες τις βαθμίδες της δύναμης πωλήσεων αλλά και των συνεργατών από το Διοικητικό Προσωπικό από τους οποίους βραβεύτηκαν όσοι συμπλήρωσαν 5ετία στην εταιρία. Επιπλέον, την χαρούμενη αυτή εκδήλωση τίμησαν με την παρουσία τους ανώτατα στελέχη του Ομίλου της Scottish Provident της Μεγάλης Βρετανίας στον οποίο ανήκει και η Scopliflife. Συγκεκριμένα, ο Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου κ. David Woods συνοδευόμενος από τη σύζυγό του, καθώς επίσης και ο Αναπληρωτής Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου και Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου της Scopliflife, Dr. Norval Bryson.

Στον σύντομο χαιρετισμό του ο Διευθύνων Σύμβουλος και Γενικός Διευθυντής κ. Ralph Seymour - Jackson μετέφερε στους συνεργάτες της Scopliflife τα εξής:

«Το 1995 ήταν μια πάρα πολύ καλή χρονιά για την εταιρία μας, με μια εξαιρετική ανάπτυξη παραγωγής που ξεπέρασε τα 2.8 δισ. δρχ. και που συνέχισε την έξω και κάθε προηγούμενη πορεία του 1994», και συμπλήρωσε «σας δώσαμε τα όπλα με την μορφή προϊόντων νέας τεχνολογίας και τα χρησιμοποιήσατε με μεγάλη αποτελεσματικότητα. Βεβαίως, μπορεί να κερδίσαμε την μάχη, αλλά ο πόλεμος παραμένει:

Η Scopliflife δεν έφτασε τον μακροπρόθεσμο στόχο της ακόμα, δεν τέλειωσε την ανάπτυξη, δεν σταμάτησε την ανάπτυξη νέων προϊόντων.

Δεν έχουμε φτάσει το στόχο μας



David Woods, Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου Scottish Provident



Dr. Norval Bryson, Αναπληρωτής Διευθύνων Σύμβουλος του Scottish Provident Group, Πρόεδρος του Δ.Σ. της Scopliflife.



Ralph Seymour-Jackson, Διευθύνων Σύμβουλος και Γενικός Διευθυντής.

ακόμη, αλλά είμαστε σε καλό δρόμο για να τον ξεπεράσουμε».

Κλείνοντας τον χαιρετισμό του ο κ. Jackson τόνισε: «Τα προϊόντα δεν εξασφαλίζουν την επιτυχία. Οι πωλήσεις δεν εξασφαλίζουν την επιτυχία. Αλλά οι άνθρωποι σ' αυτήν την αίθουσα, ναι, μπορούν να την εξασφαλίσουν».

Ο Διευθυντής Πωλήσεων κ. Γιώργος Κλόγκας πριν την έναρξη της βραδιάς έκανε μια σύντομη αναδρομή στον περασμένο χρόνο, τονίζοντας ότι «250 ασφαλιστές διέπρεπαν ανά την Ελλάδα μέσα από 30 γραφεία πωλήσεων, κάνοντας τις μετοχές της Scopliflife ν' ανέβουν κατακόρυφα στο πιο απαιτητικό και ανταγωνιστικό χρηματιστήριο που λέγεται ελληνική ασφαλιστική αγορά». Αναφερόμενος στα παραγωγικά επιτεύγματα του 1995 ο κ. Κλόγκας επεσήμανε τη θετική πορεία της εταιρίας λέγοντας πως «η Scopliflife για την χρονιά που πέρασε πέτυχε αύξηση στο χαρτοφυλάκιο της κατά 65%, με τους ποιοτικούς δείκτες άξιους μιας ιδιαίτερης προσοχής ενώ σε 2.180 δισ. δραχμές έφτασε η νέα παραγωγή μέσα στο 1995, δηλαδή 100% αύξηση από το 1994».

Στη συνέχεια ο κ. Κλόγκας, αναφερόμενος στους στόχους της εταιρίας για το 1996 τόνισε πως «... για το 1996 στοχεύουμε να διπλασιάσουμε τουλάχιστον το ανθρώπινο δυναμικό μας, διατηρώντας παράλληλα έναν από τους υψηλότερους δείκτες παραγωγικότητας στην αγορά... στοχεύουμε να διπλασιάσουμε τα νούμερα που πετύχαμε το 1995 και αυτό είναι επιτεύξιμο, αν κοιτάξετε μέσα σ' αυτήν την αίθουσα...». Κλείνοντας την σύντομη ομιλία του και κηρύσσοντας την έναρξη των βραβεύσεων, ο κ. Κλόγκας συμπλήρωσε πως «το 1995 υπήρξε χρονιά σταθμός στην εταιρία μας. Το ίδιο και κάποιοι άνθρωποι της Scopliflife. Ας τους φωνάξουμε, λοιπόν, έναν - έναν και ας τους χαρίσουμε το πιο ζεστό μας χειροκρότημα...».

Πρώτη κατηγορία βραβείσεων είναι οι κορυφαίοι ασφαλιστικοί σύμβουλοι της Scorlife για το 1995 τους οποίους βράβευσε ο Διευθύνων Σύμβουλος της Scorlife κ. Ralph Seymour - Jackson, οι οποίοι είναι οι εξής (φωτό 1):

| ΚΟΡΥΦΑΙΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ 1996 | | |
|---------------------------------------|---------------------------|---|
| 1 | 1ος ασφαλ. σύμβουλος 1995 | Σβύνος Γιώργος γραφείο Ρόδου |
| 2 | 2ος ασφαλ. σύμβουλος 1995 | Καλοφωλιά Ευγενία γραφείο Καλλιθέας |
| 3 | 3ος ασφαλ. σύμβουλος 1995 | Παντελίδου Αρεζίνα γραφείο Ρόδου (Λέρου) |
| 4 | 4ος ασφαλ. σύμβουλος 1995 | Καραφωτιάς Στέφανος γραφείο Ψυχικού |
| 5 | 5ος ασφαλ. σύμβουλος 1995 | Οικονομίδης Μιχάλης γραφείο Ρόδου (Λέρου) |

Στη συνέχεια ο Πρόεδρος του ΔΣ της εταιρίας, Dr. Norval Bryson βράβευσε την κατηγορία των κορυφαίων βοηθών συντονιστών Β (φωτό 2) και την κατηγορία των κορυφαίων βοηθών συντονιστών Α, που είναι οι εξής:

| ΚΟΡΥΦΑΙΟΙ ΒΟΗΘΟΙ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ Β | | |
|--------------------------------|-----------------------------|--------------------------------------|
| 1 | 1ος βοηθ. συντονιστή Β 1995 | Ζάχος Φώτης γραφείο Αίθριο |
| 2 | 2ος βοηθ. συντονιστή Β 1995 | Γκιστλής Γεώργιος γραφείο Πατησίων |
| 3 | 3ος βοηθ. συντονιστή Β 1995 | Λασκαρίδης Γεώργιος γραφείο Πατησίων |

| ΚΟΡΥΦΑΙΟΙ ΒΟΗΘΟΙ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ Α | | |
|--------------------------------|-----------------------------|-------------------------------------|
| 1 | 1ος βοηθ. συντονιστή Β 1995 | Σεφάνου Ιάσων γραφείο Πατησίων |
| 2 | 2ος βοηθ. συντονιστή Β 1995 | Κανελλόπουλος Θανάσης γραφείο Ρόδου |

Η επόμενη κατηγορία βραβείσεων ήταν οι κορυφαίοι συντονιστές γραφείων Πωλήσεων, στους οποίους απονεμήθηκε το αναμνηστικό τους βραβείο από τον κ. David Woods τον Διευθύνοντα Σύμβουλο του Ομίλου. Συγκεκριμένα, στην κατηγορία αυτή είναι οι:

| ΚΟΡΥΦΑΙΟΙ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ ΓΡΑΦΕΙΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ | | |
|---|----------------------|------------------------------------|
| 1 | 1ος συντονιστής 1995 | Χατζηπέτρος Πάρις γραφείο Ρόδου |
| 2 | 2ος συντονιστής 1995 | Αλιμονάκης Στέφανος γραφείο Αίθριο |
| 3 | 3ος συντονιστής 1995 | Βασιλοπούλου Εύα γραφείο Πατησίων |

Μια πολύ σημαντική κατηγορία συνεργατών βραβεύτηκε στη συνέχεια. Πρόκειται για τους ασφαλιστικούς συμβούλους της Scorlife με τους υψηλότερους δείκτες διατηρησιμότητας, που μπορεί να χαρακτηριστεί ως η πιο σημαντική παράμετρος στον χώρο των πωλήσεων των ασφαλιστικών προϊόντων. Τις απονομές στην κατηγορία αυτή έκανε ο κ. David Woods, ο οποίος παρουσίασε το βραβείο διατηρησιμότητας στους παρακάτω συνεργάτες:

| ΒΡΑΒΕΙΟ ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑΣ | | |
|--------------------------|------------------------------|--|
| 1 | 1ο βραβείο διατ/μότητας 1995 | Μιχάλης Κυριακόπουλος γραφείο Ρόδου |
| 2 | 2ο βραβείο διατ/μότητας 1995 | Αμαρυλλίς Σεργάκ γραφείο «Αγορά» |
| 3 | 3ο βραβείο διατ/μότητας 1995 | Γιάννης Χριστουλάκης γραφείο Καλλιθέας |



Από αριστερά: κ.κ. Γιώργος Κλόγκας - Διευθυντής Πωλήσεων, Μιχάλης Οικονομίδης - 5ος ασφ. σύμβουλος 1995 (γρ. Ρόδου), Στέφανος Καραφωτιάς - 4ος ασφ. σύμβουλος 1995 (γρ. Ψυχικό), Αρεζίνα Παντελίδου - 3ος ασφ. σύμβουλος 1995 (γρ. Ρόδου), Ευγενία Καλοφωλιά - 2ος ασφ. σύμβουλος 1995 (γρ. Καλλιθέας), Γιώργος Σβύνος - 1ος ασφ. σύμβουλος (γρ. Ρόδου), Ralph Seymour - Jackson - Διευθύνων Σύμβουλος και Γενικός Διευθυντής της Scorlife.



Από αριστερά: κ.κ. Γιώργος Κλόγκας - Διευθυντής Πωλήσεων, Γιώργος Γκιστλής - 2ος βοηθός συντονιστής Β' 1995 (γρ. πωλ. Πατησίων), Φώτης Ζάχος - 1ος βοηθός συντονιστής Β' 1995 (γρ. πωλ. ΑΙΘΡΙΟ), Γιώργος Λασκαρίδης - 3ος βοηθός συντονιστής Β' 1995 (γρ. πωλήσεων Πατησίων) και Dr. Norval Bryson, Πρόεδρος του Δ.Σ. της Scorlife.



Από αριστερά: κ.κ. Γιώργος Κλόγκας - Διευθυντής Πωλήσεων, Θανάσης Κανελλόπουλος - 2ος βοηθός συντονιστής Α' 1995 (γρ. πωλ. Ρόδου), Ιάσων Στεφάνου - 1ος βοηθός συντονιστής Α' 1995 (γρ. πωλ. Πατησίων) και Dr. Norval Bryson - πρόεδρος του Δ.Σ. της Scorlife.

Η μεγαλύτερη κατηγορία βραβείσεων ήταν η κατηγορία του «TOP CLUB 1996» της ομάδας των επιλέκτων συνεργατών από όλες τις βαθμίδες της δύναμης πωλήσεων που συμμετέχουν σε αυτό το προνομιούχο club ως επιβράβευση συγκεκριμένης παραγωγικής τους πορείας.

Η απονομή στην κατηγορία αυτή έγινε από τους κ.κ. Ralph Seymour - Jackson, Δρ. Ιωάννη Τσουνή και Γιώργο Κλόγκα, οι οποίοι παρουσίασαν τα βραβεία στους συνολικά 31 συνεργάτες του TOP CLUB 1996, που είναι οι εξής:

| TOP CLUB '96 | | |
|--------------|-----------------------------|--|
| 1 | Αδάμου Κατερίνα | γραφείο Τσιμισκή |
| 2 | Βλιανιάδου Άνοιξη | γραφείο Θεσσαλονίκης (Μιχαήλ Καλού 39) |
| 3 | Δεβετζή Ευθυμία | γραφείο Πατησίων |
| 4 | Καλοφωλιά Ευγενία | γραφείο Καλλιθέας |
| 5 | Καντεράκης Γιώργος | γραφείο «Αγορά» |
| 6 | Καραφωτιάς Στέφανος | γραφείο Ψυχικού |
| 7 | Καραϊνδρου Καλλιόπη | γραφείο Πατησίων |
| 8 | Κατσιαφλιάκας Τριαντάφυλλος | γραφείο Θεσσαλονίκης (Μ. Καλού 54) |
| 9 | Κατσιγιάννης Ιωάννης | γραφείο Πατησίων |
| 10 | Κυριακόπουλος Μιχάλης | γραφείο Ρόδου |
| 11 | Λογοθέτης Νικόλαος | γραφείο «Αίθριο» |
| 12 | Οικονομίδης Μιχάλης | γραφείο Ρόδου |
| 13 | Παντελίδου Αρεζίνα | γραφείο Ρόδου |
| 14 | Παρασκευάς Μανώλης | γραφείο Ρόδου |
| 15 | Περρωτής Παναγιώτης | γραφείο «Αίθριο» |
| 16 | Πλυτάς Μιχάλης | γραφείο «Αίθριο» |
| 17 | Σβύνος Γιώργος | γραφείο Ρόδου |
| 18 | Σταθακοπούλου Σοφία | γραφείο Θεσσαλονίκης (Μ. Καλ. 39) |
| 19 | Δημάρη Κατερίνα | γραφείο Χολαργού |
| 20 | Γκιστλής Γεώργιος | γραφείο Πατησίων |
| 21 | Ζάχος Φώτιος | γραφείο Αίθριο |
| 22 | Καμπάντας Απόστολος | γραφείο Καλλιρρόης |
| 23 | Λασκαρίδης Γιώργος | γραφείο Πατησίων |
| 24 | Κανελλόπουλος Θαν. | γραφείο Ρόδου |
| 25 | Σοφρά Αφροδίτη | γραφείο Αγρινίου |
| 26 | Στεφάνου Ιάσων | γραφείο Πατησίων |
| 27 | Αλιμονάκης Στέφανος | γραφείο «Αίθριο» |
| 28 | Βαρσαμής Γιώργος | γραφείο Καλλιρρόης |
| 29 | Βασιλοπούλου Εύα | γραφείο Πατησίων |
| 30 | Καραμύχος Νικόλαος | γραφείο Θεσσαλονίκης (Μ. Καλ. 39) |
| 31 | Χατζηπέτρος Πάρις | γραφείο Ρόδου |

Οι βραβείσεις ολοκληρώθηκαν με την βράβευση της κατηγορίας «Βραβείο Πενταετίας» που απονέμεται στο Διοικητικό Προσωπικό με την ολοκλήρωση των πέντε χρόνων συνεργασίας με τη Scorlife.

Την απονομή έκανε ο κ. D. Woods ο οποίος παρουσίασε το «Βραβείο Πενταετίας» στην παρακάτω ομάδα των οκτώ διοικητικών στελεχών και υπαλλήλων που βραβεύτηκαν:

| ΒΡΑΒΕΙΑ ΠΕΝΤΑΕΤΙΑΣ | |
|--------------------|---|
| 1 | Γιάννης Αποστολόπουλος Διεύθυνση Διοικητικού |
| 2 | Γιώργος Κωνσταντέλος Βοηθός Διευθυντή Πωλήσεων |
| 3 | Πολύμνια Παναγή Γραμματέας γραφείου Ρόδου |
| 4 | Άγγελος Εξερτζής Διεύθυνση Διοικητικού |
| 5 | Ελισάβετ Χρούντα Γραμματέας γραφείου «Αίθριο» |
| 6 | Χρήστος Μειντανάς Προϊστάμενος Λογιστηρίου |
| 7 | Έλενα Γατζούρα Οικονομική Διεύθυνση |
| 8 | Μαρίλντα Κουβοπούλου Προϊσταμένη Διεύθυνσης Marketing |
| 9 | Γιώργος Κλόγκας Διευθυντής Πωλήσεων |



Από αριστερά: κ.κ. Γιώργος Κλόγκας - Διευθυντής Πωλήσεων, Στέφανος Αλιμονάκης - 2ος συντονιστής 1995 (γρ. πωλ. Αίθριο), Εύα Βασιλοπούλου - 3ος συντονιστής 1995 (γρ. πωλ. Πατησίων), Πάρις Χατζηπέτρος - 1ος συντονιστής 1995 (γρ. πωλ. Ρόδου) και David Woods, Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου Scottish Provident.



Από αριστερά: κ.κ. Γιώργος Κλόγκας - Διευθυντής Πωλήσεων, Γιάννης Χριστουλάκης - 3ο βραβείο διατηρησιμότητας (γρ. πωλ. Καλλιθέα), Αμαρυλλίς Σεργάκη - 2ο βραβείο διατηρησιμότητας (γρ. πωλ. ΑΓΟΡΑ), Μιχάλης Κυριακόπουλος - 1ο βραβείο διατηρησιμότητας (γρ. πωλ. Ρόδου) και David Woods Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου Scottish Provident.



Βραβείο Πενταετίας (απο αριστερά): κ.κ. Γιάννης Αποστολόπουλος, Γιώργος Κλόγκας, Γιώργος Κωνσταντέλος, Πολύμνια Παναγή, Άγγελος Εξερτζής, Ελευθερία Γκλιάνη, Έλενα Γατζούρα, Μαρίλντα Κουβοπούλου και David Woods, Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου Scottish Provident.

ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ



Σημαντικά κέρδη που έφτασαν τα 809 εκατομμύρια δραχμές πέτυχαν οι εταιρίες του Ομίλου της **ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗΣ** το 1995.

Οι δυο ασφαλιστικές εταιρίες, που ανήκουν στον Όμιλο (η **ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ ΑΕΑ Ζημιών** και η **ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ ΑΕΑ Ζωής**) παρουσίασαν το 1995 αύξηση στην παραγωγή ασφαλιστρών της τάξεως του 13,4%, αύξηση των τεχνικών αποθεμάτων κατά 25%, αύξηση στο περιθώριο φερεγγυότητας 67% και μείωση των κερδών 17% λόγω της χαμηλότερης κερδοφορίας του Κλάδου Ζωής. Η καθαρή θέση του Ομίλου αυξήθηκε κατά 6,5% και μάλιστα μετά την διανομή μερίσματος ύψους 300 εκατομμυρίων δραχμών προς τους μετόχους.

Τα στοιχεία του Ενεργητικού που καλύπτουν τα τεχνικά αποθέματα του Ομίλου υπερβαίνουν τις υποχρεώσεις κατά Δρχ. 1,7 δισ.

Η τρίτη εταιρία του Ομίλου, η **MIDLAND - ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ ΑΕΔΑΚ**, η οποία διαχειρίζεται πέντε Αμοιβαία Κεφάλαια, παρουσίασε αύξηση των συνολικών υπό διαχείριση ενεργητικών κεφαλαίων κατά 35% και μείωση των κερδών κατά 61%.

Ο πρόεδρος του Ομίλου κ. Δούκας Παλαιολόγος, παρουσιάζοντας τα αποτελέσματα των εταιριών υπογράμμισε:

«**Η ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ ΑΕΑ Ζημιών** είχε σημαντικά κέρδη της τάξεως των 291 εκατομμυρίων δραχμών, πολύ υψηλότερα του 1994, που απετέλεσε χρονιά εξυγίανσης. Αφού δηλαδή το 1994 η εταιρία αύξησε σημαντικά τα αποθέματα εκκρεμών ζημιών αυτοκινήτων και τακτοποίησε τις παλιές διαφορές, επανήλθε σε ικανοποιητική κερδοφορία, όπως ήταν άλλωστε αναμενόμενο. Το 1995 απετέλεσε έτος ανάπτυξης για



Ο κ. Δούκας Παλαιολόγος

την **ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ ΑΕΑ Ζωής** που πέτυχε επέκταση του δικτύου, σημαντική αύξηση της παραγωγής κατά 26% και αύξηση τζίρου 15%.

Αντίστοιχα η εταιρία αύξησε τα μαθηματικά της αποθέματα κατά 30% με αποτέλεσμα να είναι πολλαπλάσια του τζίρου κατά 2,6 φορές, ποσοστό κάλυψης πολύ υψηλό για τα ελληνικά δεδομένα.

Λόγω της σημαντικής ανάπτυξης, η Ελληνοβρεταννική ΑΕΑ Ζωής παρουσίασε μειωμένη κερδοφορία κατά 50% έναντι του 1994.

Πιο αναλυτικά τα αποτελέσματα των τριών εταιριών το 1995 ήταν:

● **Η ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ ΑΕΑ Ζημιών** παρουσίασε ασφάλιστρα της τάξεως των 3,553 εκατομμυρίων δραχμών, έναντι 3,183 εκατομμυρίων δραχμών το 1994 (αύξηση 12%), Τεχνικά Αποθέματα 2,967 εκατομμυρίων δραχμών έναντι 2,846 εκατομμυρίων δραχμών το 1994 (αύξηση 4.3%), κέρδη 291 εκατομμυρίων δραχμών έναντι 32 εκατομμυρίων δραχμών το 1994 (αύξηση 801.2%) και περιθώριο φερεγγυότητας 1,035 εκατομμυρίων δραχμών έναντι 886,4 εκατομμυρίων δραχμών το 1994 (αύξηση 16,8%).

● **Η ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ ΑΕΑ Ζωής** παρουσίασε ασφάλιστρα της τάξεως των 5,314 εκατομμυρίων δραχμών ένα-

ντι 4,639 εκατομμυρίων δραχμών το 1994 (αύξηση 15%), Τεχνικά Αποθέματα 13,836 εκατομμυρίων δραχμών έναντι 10,606 εκατομμυρίων δραχμών το 1994 (αύξηση 30.5%), κέρδη 404 εκατομμυρίων δραχμών έναντι 810 εκατομμυρίων δραχμών το 1994 (μείωση 50%) και περιθώριο φερεγγυότητας 1,530 εκατομμυρίων δραχμών έναντι 1,033 εκατομμυρίων δραχμών το 1994 (αύξηση 48,4%).

● **Η MIDLAND - ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ** παρουσίασε κέρδη 114 εκατομμυρίων δραχμών έναντι 295 εκατομμυρίων δραχμών το 1994 (μείωση 61%) και συνολικά υπό διαχείριση ενεργητικό κεφαλαίων 23 δισ. δραχμές έναντι 17 δισ. δραχμές το 1994 (αύξηση 35%).

Η χρονιά που μας πέρασε ήταν μια πολύ καλή χρονιά για την **Midland Ελληνοβρεταννική ΑΕΔΑΚ**, παρά την ουδετερότητα που έδειξε η αγορά στον τομέα των επενδύσεων στο ελληνικό χρηματιστήριο.

Η εταιρία παρουσίασε αύξηση του συνόλου των υπό διαχείριση ενεργητικών όλων των αμοιβαίων κεφαλαίων της, περίπου κατά 35%, φτάνοντας τα 23 δισ. δρχ. Παρά την γενικότερη μείωση των τοποθετήσεων σε αμοιβαία κεφάλαια αναπτυξιακού χαρακτήρα, το **Αναπτυξιακό Midland Ελληνοβρεταννική** αποτέλεσε εξαίρεση, παρουσιάζοντας αύξηση του ενεργητικού του περίπου κατά 24,8%, κλείνοντας στα 3,2 δισ. από 2,6 δισ. το 1994. Αυτό οφείλεται στις πολύ καλές αποδόσεις που επιτυγχάνει τα τελευταία έτη.

Είναι χαρακτηριστικό να αναφέρουμε ότι το 1995 έκλεισε με απόδοση **18,18%** με το Γ.Δ.Χ.Α.Α να φτάνει μόλις το **5,21%**, ενώ η συνολική του απόδοση με επανεπένδυση του μερίσματος την τελευταία τετραετία έφτασε το 164,29%, κατατάσσοντάς το πρώτο σε συνολική απόδοση από όλα τα αμοιβαία του εί-

δους για το ίδιο χρονικό διάστημα. Σημαντική αύξηση ενεργητικού παρουσίασε το αμοιβαίο κεφάλαιο Εισοδήματος το οποίο άγγιξε τα 4 δισ. στις 31/12/95, από 1873 εκατ. που ήταν στις 31/12/94, επιβεβαιώνοντας την γενικότερη εμπιστοσύνη των επενδυτών κατά την χρονιά που μας πέρασε, στα αμοιβαία κεφάλαια εισοδήματος και διαχείρισης διαθεσίμων, παρά στα αμοιβαία αναπτυξιακού χαρακτήρα.

Η απόδοσή του 17,55% κρίνεται λίαν ικανοποιητική, κατατάσσοντάς το ανάμεσα στα 10 καλύτερα αμοιβαία του είδους από άποψη κερδοφορίας. Το αμοιβαίο κεφάλαιο Εισοδήματος επενδύει το σύνολο του χαρτοφυλακίου του σε τίτλους σταθερής προσόδου, ελαχιστοποιώντας τον επενδυτικό κίνδυνο των μεριδιούχων.

Τα αμοιβαία κεφάλαια **Διαχείρισης Διαθεσίμων** και **Money Market** παρουσίασαν αύξηση των ενεργητικών τους της τάξης περίπου του 40%, φτάνοντας συνολικά τα 11,7 δισ. την 31/12/1995 σε αντίθεση με το 1994, όπου τα αντίστοιχα ενεργητικά άγγιζαν περίπου τα 8,4 δισ. Οι αντίστοιχες αποδόσεις για το 1995 και για τα δύο αμοιβαία ήταν **14,97%** και **15,9%**.

Το αμοιβαίο κεφάλαιο **Διεθνών Ομολογιών**, παρουσίασε θετικό αποτέλεσμα από άποψη απόδοσης, κλείνοντας στο **12,67%** για περίοδο από 1/1 έως 31/12/1995, ακολουθώντας την ανακάμπτουσα αγορά των ομολόγων εξωτερικού.

Το 1996 μπήκε με το «δεξί» για τα αμοιβαία κεφάλαια της εταιρίας μας. Ήδη και με στοιχεία 29/2/1996 το σύνολο των υπό διαχείριση ενεργητικών έφτασε τα **25,4 δισ.** παρουσιάζοντας μια **αύξηση** από 1/1/96 περίπου **11,5%**.

Στόχος της εταιρίας για το 1996 πέρα από τη συνέχιση της ίδιας ευέλικτης αλλά και συνετής διαχειριστικής πολιτικής, που ακολουθεί με επιτυχία τα τελευταία έτη επιτυγχάνοντας υψηλές αποδόσεις, είναι και η ανάπτυξη του τμήματος εξυπηρέτησης των μεριδιούχων και υποψηφίων επενδυτών, ώστε με τη βοήθεια ειδικών επενδυτικών συμβούλων, **οι μεριδιούχοι να δημιουργούν το προσωπικό τους portfolio**, με κριτήριο τις εκάστοτε επενδυτικές τους συνθήκες και ανάγκες.

ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ ΑΕΑΖ

| | 1995 | 1994 | Ποσοστό Αύξησης |
|-------------------------|-------|-------|-----------------|
| Ασφάλιστρα | 3,553 | 3,183 | 11.6% |
| Τεχνικά Αποθέματα | 2,967 | 2,846 | 4.3% |
| Κέρδη προ φόρων | 291.1 | 32.3 | 801.2% |
| Καθαρή θέση | 926 | 886.4 | 4.5% |
| Περιθώριο Φερεγγυότητας | 1,035 | 886.4 | 16.8% |

ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ ΑΕΑ ΖΩΗΣ

| | 1995 | 1994 | Ποσοστό Αύξησης |
|-------------------------|--------|--------|-----------------|
| Ασφάλιστρα | 5,314 | 4,639 | 14.6% |
| Μαθηματικά Αποθέματα | 13,836 | 10,606 | 30.5% |
| Κέρδη προ φόρων | 404 | 810 | -50.1% |
| Καθαρή θέση | 712 | 651.9 | 9.2% |
| Περιθώριο Φερεγγυότητας | 1,530 | 1,033 | 48.1% |

ΣΥΝΟΛΟ

| | 1995 | 1994 | Ποσοστό Αύξησης |
|------------------------------|--------|--------|-----------------|
| Ασφάλιστρα | 8,867 | 7,822 | 13.4% |
| Τεχνικά+Μαθηματικά Αποθέματα | 16,803 | 13,452 | 24.9% |
| Κέρδη προ φόρων | 695.1 | 842.3 | -17.5% |
| Καθαρή θέση | 1,638 | 1,538 | 6.5% |
| Περιθώριο Φερεγγυότητας | 2,565 | 1,538 | 66.8% |

Προορισμός μας η κορυφή!



7ο ΣΥΝΕΔΡΙΟ



Θανάσης Παπαγεωργίου, Υποδιοικητής ΑΤΕ και Πρόεδρος Αγροτικής Ζωής



Ο κ. Κ. Λάμπος, Δ/νων Σύμβουλος Αγροτικής Ζωής

Ο ΟΜΙΛΟΣ ΑΤΕ ΣΕ ΔΥΝΑΜΙΚΗ ΠΟΡΕΙΑ

Με αυτή τη δέσμευση έκλεισαν οι εργασίες του 7ου ΣΥΝΕΔΡΙΟΥ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΤΗΣ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ, που έγινε με μεγάλη επιτυχία, το Σάββατο, 16-3-96, στο ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ PALACE της Θεσσαλονίκης, στο οποίο πήραν μέρος περίπου τριακόσιοι κορυφαίοι Ασφαλιστές.

Τις εργασίες του Συνεδρίου άνοιξε ο Υποδιοικητής της ΑΤΕ και πρόεδρος του Δ.Σ. της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ, κ. Θανάσης Παπαγεωργίου.

Παραυρέθηκε και μίλησε ο Πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος κ. Μιλτιάδης Νεκτάριος.

Παραυρέθηκαν επίσης και μίλησαν εκπρόσωποι των Διοικήσεων των Εταιριών του Ομίλου ΑΤΕ και οι εκδότες ή εκπρόσωποι των κλαδικών εντύπων κ.κ. Π. Δρακάτος, Αντιγόνη Πανέλη, Φ. Μωράκης, Δ. Ρουχωτάς και Ε. Σπίρου.

Τις κεντρικές εισηγήσεις στο Συνέδριο έκαναν ο Διευθύνων Σύμβουλος Δρ Κώστας Λάμπος και ο Διευθυντής Πωλήσεων κ. Άγγελος Παπαστερνός.

Η Αναπληρώτρια Διευθύνουσα Σύμβουλος και Διευθύντρια Πληροφοριακών Συστημάτων κα Νάσα Σαραντοπούλου παρουσίασε εισήγηση με θέμα η πληροφορική στην υπηρεσία των Πωλήσεων και οι εφαρμογές της στην ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ παρουσιάζοντας το καινούργιο πακέτο για το Δίκτυο Πωλήσεων, το {Spring 96}.

Ο Διευθυντής Μελετών και Αναλογιστικής κ. Γιάννης Κοσμέας έκανε εισήγηση για την προϊοντική πολιτική της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ και παρουσίασε το Νέο Προϊόν της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ, κατηγορίας SINGLE PREMIUM.

Το συνέδριο έκλεισε με τη βράβευση των κορυφαίων, των πρώτων των πρώτων. Στη συνέχεια ο Υποδιοικητής της ΑΤΕ κ. Θανάσης Παπαγεωργίου και ο Διευθύνων Σύμβουλος της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ κ. Κώστας Λάμπος έδωσαν συνέντευξη τύπου.

Ο κ. Παπαγεωργίου αναφέρθηκε στους νέους προσανατολισμούς της ΑΤΕ και του Ομίλου ΑΤΕ και παρουσίασε αναλυτικά το νέο σύστημα Bancassurance που άρχισε να εφαρμόζεται στον Όμιλο ΑΤΕ στη βάση της σύνδεσης των δικτύων της ΑΤΕ, της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ και της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ και της συνδυασμένης Πώλησης και προώθησης των προϊόντων όλων των Εταιριών του Ομίλου ΑΤΕ.

Ο κ. Λάμπος αναφέρθηκε στη δράση και στα αποτελέσματα (πάνω από 1 δις τα κέρδη χρήσης 1995) της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ το 1995, στους στόχους του Δεκαεταετούς Στρατηγικού Σχεδίου (1996-2010), του Πενεταετούς Επιχειρησιακού Προγράμματος (1996-2000), του Ετήσιου Προγράμματος 1996 και στα συμπεράσματα του 7ου Συνεδρίου Πωλήσεων.



Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ ΣΤΟ ΚΑΤΩΦΛΙ ΜΙΑΣ ΝΕΑΣ ΕΠΟΧΗΣ

I. ΕΝΑΣ ΚΑΙΝΟΥΡΓΙΟΣ ΚΟΣΜΟΣ ΓΕΝΝΙΕΤΑΙ

Ζούμε, χωρίς αμφιβολία, στο λυκαυγές μιας νέας εποχής. Μιας εποχής της χειραφέτησης της κοινωνίας απέναντι στον οικονομισμό, στον οικονομικό εγωισμό, στην εξουσία της οικονομίας. Μιας εποχής δηλαδή κατά την οποία ο Άνθρωπος και οι κοινωνικοί θεσμοί θα κατατούν σταδιακά το ρόλο τους σαν τα υποκείμενα της ιστορίας, αφήνοντας πίσω τους την εποχή της προϊστορίας που τους ήθελε αντικείμενά της.

Σ' αυτή την εποχή, η οικονομία θα κληθεί, και καλείται ήδη μέρα με τη μέρα όλο και αποφασιστικότερα, να υπηρετεί τον Άνθρωπο και την κοινωνία, μεγιστοποιώντας την προσφορά της, ελαχιστοποιώντας τις θυσίες τους.

Σ' αυτή τη νέα εποχή, κανένας χρήστης (άτομο, νοικοκυριό, επιχείρηση, κοινωνία) δεν θα είναι διατεθειμένος, να συναντιέται με τον παραγωγό ή τον πωλητή αγαθών ή υπηρεσιών, σε διαφορετικό σημείο απ' αυτό που θα μεγιστοποιεί την ικανοποίησή του και θα ελαχιστοποιεί την ατομική ή κοινωνική οικονομική θυσία του, συμπεριλαμβανομένης σ' αυτή και της θυσίας της φύσης.

Η πλήρης πραγματοποίηση της οικονομίας που γκρεμίζει και τις τελευταίες αμυντικές γραμμές του οικονομικά ανορθολογικού και κοινωνικά επιζήμιου προστατευτισμού, δημιουργεί τους όρους αυτής της νέας εποχής και καλεί τους φορείς κάθε οικονομικής δραστηριότητας να οργανώσουν την αυτοπροστασία τους στη βάση του οικονομικού ορθολογισμού και της κοινωνικής χρησιμότητάς τους. Είναι λοιπόν ολοφάνερο πως σ' αυτή την εποχή θα επαναδιατυπωθεί το κοινωνικό συμβόλαιο στη βάση των αρχών ενός Οικουμενικού Ουμανισμού μιας ανθρωποκεντρικής κοινωνίας. Αυτονόητο είναι πως η δυναμική αυτής της προοπτικής θα αλλάξει σταδιακά τη μορφή, το περιεχόμενο και τη λειτουργία της οικονομίας. Αυτονόητο είναι πως η δυναμική αυτής της προοπτικής θα αλλάξει σταδιακά τη μορφή, το περιεχόμενο και τη λειτουργία της οικονομίας.

BANKASSURANCE ΚΑΙ ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ

Η καθιέρωση του BANKASSURANCE είναι το βασικό μέσο με το οποίο Φέτος η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ θα επιδιώξει να κυριαρχήσει στην ασφαλιστική αγορά, επεσήμανε σε συνέντευξη τύπου που δόθηκε στην Θεσσαλονίκη, ο Υποδιοικητής της ΑΤΕ και Πρόεδρος της Εταιρίας κ. Θανάσης Παπαγεωργίου, κ' ο Δ/νων Σύμβουλος της Αγρ. Ζωής Δρ. Κώστας Λάμπος.



Ο Υποδιοικητής της ΑΤΕ και ο Πρόεδρος της Αγροτικής Ζωής κ. Θανάσης Παπαγεωργίου με τον Δ/νω Σύμβουλο της Αγροτικής Ζωής Δρα Κώστα Λάμπο στη συνέντευξη τύπου για το Bankassurance.

Ο Υποδιοικητής τόνισε ότι η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ εφαρμόζει το BANKASSURANCE με την πρόσθετη εγγύηση της Αγροτικής Τράπεζας ενώ αναφέρθηκε στις προοπτικές για ανάπτυξη των ασφαλιστικών καλύψεων του κλάδου ζωής με προγράμματα που θα προσφέρουν ταυτόχρονα και κίνητρα για το επενδυτικό κοινό.

Ο κ. Παπαγεωργίου επισήμανε ότι:

- Η στενή και αποτελεσματική συνεργασία τραπεζών και ασφαλιστικών εταιριών αποτελεί σήμερα έναν από τους σημαντικότερους παράγοντες ανάπτυξης και για τους δύο επιχειρηματικούς τομείς.

Επίσης για τον ασφαλιζόμενο στην Αγροτική Ζωής αποτελεί εγγύηση το γεγονός ότι η Εταιρία είναι ενταγμένη στον ευρύτερο χρηματοπιστωτικό όμιλο της Αγροτικής Τράπεζας, που σήμερα συγκαταλέγεται μεταξύ των πρώτων στην Ελληνική αγορά.

- Ο όμιλος της ΑΤΕ σήμερα προσφέρει όλες τις χρηματοπιστωτικές υπηρεσίες με τις δύο ασφαλιστικές του εταιρίες, την ΑΤΕ ΚΑΡΤΑ, την ΑΤΕ - ΑΕΔΑΚ (αμοιβαία κεφάλαια), την ΑΤΕ LEASING, ενώ μετέχει και στην Τράπεζα Κεντρικής Ελλάδος.

Ο όμιλος αυτός συντονίζεται σήμερα από το Συντονιστικό Συμβούλιο του ομίλου που πρωτοποριακά καθιερώθηκε από την ΑΤΕ και ειδική οργανωτική μονάδα που δημιουργήθηκε στη Αγροτική Τράπεζα.

Ειδικότερα για BANKASSURANCE αναφέρθηκε ότι οι βασικές αρχές του συστήματος είναι:

α. Το σύστημα είναι απλό και βασίζεται κυρίως στην εκτεταμένη συνεργασία των δικτύων της ΑΤΕ και της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ.

β. Οι πωλήσεις Ασφαλείων Ζωής θα γίνονται από τους ασφαλιστικούς συμβούλους της ΑΑΕΖΥ ενώ οι υπάλληλοι της Τράπεζας θα γνωστοποιούν στους αρμόδιους της ΑΑΕΖΥ τους υποψήφιους πελάτες.

Εκτιμάται ότι το σύστημα αυτό θα συμβάλει στην αύξηση των εργασιών του ομίλου.

Αυτονόητο είναι επίσης πως το πέρασμα σ' αυτή την εποχή δεν θα είναι καθόλου ανώδυνο για τους φορείς και τους θεσμούς, για τους δεσμάτες-εκφραστές, του Σήμερα και του Χθες. Αντίθετα, θα είναι το επώδυνο αποτέλεσμα μιας αδυσώπητης σύγκρουσης ανάμεσα στο παλιό και στο καινούργιο, στο Χθες και στο Αύριο. Ένας καινούργιος κόσμος γεννιέται, λοιπόν. Ένας κόσμος απαιτητικός, γεμάτος προσδοκίες μα και απειλές. Όμως κι αυτός ο κόσμος θα είναι ο κόσμος μας, θα είναι το δημιούργημα της ατομικής ή συλλογικής δράσης ή αδράνειάς μας, τόσο σε μικροκοινωνικό, όσο και μακροκοινωνικό επίπεδο.

II. ΜΙΑ ΝΕΑ ΕΠΟΧΗ ΓΙΑ ΤΟ ΘΕΣΜΟ ΤΗΣ ΙΔΙΩΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ

Είναι γνωστό πως ο γκλομπλισμός, δηλαδή η παγκοσμιοποίηση της οικονομίας προχωράει γρηγορότερα στον τριτογενή τομέα της, στον τομέα του εμπορίου και των υπηρεσιών, στις επικοινωνίες, στις μεταφορές, στις τράπεζες, στις Ασφάλειες. Οι τρίτες οδηγίες της Ευρωπαϊκής Ένωσης για την Ιδιωτική Ασφάλιση δεν είναι παρά η αρχή για τον νέο κόσμο το δικό μας, τον νέο κόσμο της Ευρωπαϊκής Ασφαλιστικής Α-

γοράς.
Στοιχεία αυτής της Ασφαλιστικής Αγοράς είναι:

1. Εκτατική διεύρυνση της Ασφαλιστικής Αγοράς
2. Εντατική διεύρυνση της Ασφαλιστικής Αγοράς
3. Ποιοτική διεύρυνση της Ασφαλιστικής Αγοράς

III. Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ ΑΠΑΝΤΑ ΘΕΤΙΚΑ ΣΤΙΣ ΠΡΟΚΛΗΣΕΙΣ ΤΗΣ ΝΕΑΣ ΕΠΟΧΗΣ

1. Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ αξιοποιεί τα συγκριτικά της πλεονεκτήματα.

Η ποσοτική και ποιοτική διεύρυνση της Ασφαλιστικής Αγοράς, σαν πλήθος Ασφαλισμένων και μέγεθος Ασφαλιστήριου, δίνει σ' αυτή χαρακτηριστικά μα και ιδιότητες ενός ανοιχτού ωκεανού, το διάπλου του οποίου δεν μπορούν να επιχειρήσουν πια τα παλιά σκαριά και τα μικρά πλοιάρια.

Στα πλαίσια του σκληρού ανταγωνισμού της Ενιαίας Ασφαλιστικής Αγοράς αναμένεται μια δραστική συρρίκνωση του πλήθους των Ασφαλιστικών Εταιριών. Η επιβίωση θα γίνεται όλο και δυσκολότερη και θα οδηγεί αναγκαστικά στις συγχωνεύσεις, στις εξαγορές ή στο κλείσιμο με ότι αυτά συνεπάγονται. Η Ασφαλιστική πίτα που θα μεγαλώνει θα μοιράζεται σε όλο και λιγότερες Ασφαλιστικές Εταιρίες.

Μπροστά σ' αυτές τις εξελίξεις η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ αξιοποιεί ολόκληρο το δυναμισμό της και πάνω απ' όλα αξιοποιεί τα συγκριτικά πλεονεκτήματά της που απορρέουν από τους οργανικούς δεσμούς της με:

α. Τον Όμιλο των Ισχυρών, τον Όμιλο της ΑΤΕ στα πλαίσια του οποίου ολοκληρώθηκε το πλέγμα μιας δυναμικής διεταιρικής συνεργασίας. Υπογράφηκαν συμφωνίες συνεργασίας με ΑΤΕ, ΑΤΕ-ΑΕΔΑΚ, ΑΤΕ-ΚΑΡΤΑ, ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΤΕΧΝΙΚΗ και ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ. Σύντομα θα ακολουθήσει συμφωνία συνεργασίας και με ΑΤΕ-LEASING.

β. Τον πανίσχυρο Όμιλο δεκαοχτώ αντίστοιχων Ομίλων που συγκροτούν την Πανευρωπαϊκή Ασφαλιστική Συνεργασία, το AGRI BENEFITS NETWORK, στα πλαίσια του οποίου δια-

SPRING '96 - office

Το πακέτο SW "Office - Spring '96" είναι το πακέτο που αναπτύχθηκε από την Αγροτική Ζωή για την αυτοματοποίηση της λειτουργίας του Προτύπου Γραφείου Πώλησης.

Η αυτοματοποίηση θα γίνει σε 3 φάσεις, που αποτελούν και τις φάσεις εξέλιξης του ολοκληρωμένου πακέτου SW - για ασφαλίσεις Ζωής SPRING '89 - για τις Κεντρικές Υπηρεσίες SPRING '96 - για τα Γραφεία Πώλησης α' φάση - Πληροφοριακή εξυπηρέτηση πελάτη- συνεργάτη.

β' φάση - Τιμολόγηση παροχών Βασικής και Συμπληρωματικής ασφάλισης και εκτίμηση συσσωρευμένων μερισμάτων, ποσών εξαγοράς.

γ' φάση - Πλήρως αποκεντρωμένη λειτουργία Εταιρίας.

Τα χαρακτηριστικά λειτουργίας

i) εξυπηρέτηση πελάτη

- Το πακέτο καλύπτει σε επίπεδο πελάτη

- τις αιτήσεις ασφάλισης και

- τα συμβόλαια (με πλήρη απεικόνιση του κοινού κινδύνου)

- τις πρόσθετες πράξεις μεταβολής με αναλυτική εικόνα βασικών - συμπληρωματικών καλύψεων (κεφάλαια - ασφάλιστρα)

- τις οικονομικές συναλλαγές του πελάτη σε επίπεδο απόδειξης και είσπραξης ασφαλίσεων

- τις αποζημιώσεις σε επίπεδο συμβάντος και κάλυψης

- τα μερίσματα των πελατών

- τις αμοιβές των συνεργατών όλων των επιπέδων τις ιεραρχίας του δικτύου (όλα τα είδη των αμοιβών αναλυτικά και σε σύνολα μηνός)

ii) εξυπηρέτηση συνεργάτη

On line πληροφορίες για:

- Χαρτοφυλάκιο σε ισχύ (συνολικό και ίδιο)

- Νέα ετησιοποιημένη εκδοθείσα, παραδοθείσα παραγωγή συμβολαίων και προσθέτων πράξεων.

- Ακυρώσεις - Ελευθεροποιήσεις - Εξαγορές.

- Δείκτη Αποζημιώσεων κατά κάλυψη (βασική, συμπληρωματική) συγκριτική εικόνα 2 τελευταίων ετών για ζητούμενη περίοδο σε επίπεδο - Συνεργάτη

- Δ/ντή Ομάδας

- Δ/ντή Συντονιστή

- Γραφείου

- Περιφερειακής Δ/νσης

iii) πληροφορίες για τις Δημόσιες Σχέσεις του Γραφείου

iv) ο σχεδιασμός του καλύπτει τη λειτουργία του Bancassurance

v) ενώ ο όμοιος σχεδιασμός (που έχει προβλεφθεί) του πακέτου Γενικών ασφαλίσεων της ΑΕΕΓΑ (όταν θα θεθεί σε λειτουργία) θα εξασφαλίσει την τυποποιημένη αυτοματοποίηση της λειτουργίας σε κεντρικό -τοπικό επίπεδο του Ομίλου ΑΤΕ (συνδυασμός με πελατολόγιο ΑΤΕ - υποκαταστημάτων).

Τα τεχνολογικά χαρακτηριστικά του πακέτου

Περιβάλλον Βάσεων Δεδομένων (Τοπική Βάση Δεδομένων που είναι υποσύνολο της Κεντρικής Βάσης Δεδομένων της Αγροτικής Ζωής) εξυπηρέτηση ON-LINE.

Πρέπει να σημειωθεί ότι η κεντρική Βάση Δεδομένων (πακέτο SPRING '89 της ΑΑΕΖΥ) καλύπτει με πλήρη ιστορικότητα (ασφαλιστικών και οικονομικών δεδομένων) το πελατολόγιο της Ασφαλιστικής Εταιρίας Ζωής.

Το πακέτο τοπικής εξυπηρέτησης του Γραφείου Πώλησης (office - Spring '96) είναι όμοιο (σχεδιασμός και συναλλαγές χρήστη) με το πακέτο των Κεντρικών Υπηρεσιών (SPRING '89) εξασφαλίζοντας έτσι α) τυποποίηση της λειτουργίας της Εταιρίας

β) τυποποίηση στο χρησιμοποιούμενο SW (κεντρικού - τοπικού) διανομή με τη μέθοδο των RELEASES που χρησιμοποιούνται για τα Standard SW πακέτα

γ) αξιοποίηση των προτύπων (standards) και της φιλοσοφίας των "ανοιχτών συστημάτων", ώστε το πακέτο (που είναι ολόκληρο γραμμένο σε Power House) μπορεί να λειτουργήσει σε διάφορα συστήματα Βάσεων Δεδομένων, Λειτουργικά συστήματα (DOS, WINDOWS, UNIX, MPE,...).

Το πακέτο θα διανέμεται στα Γραφεία σε CD-ROM και προβλέπεται ότι πολύ σύντομα θα συνδυαστεί με εφαρμογές MULTIMEDIA για το Γραφείο Ασφαλίσεων Ζωής και την αξιοποίηση των δυνατοτήτων του INTERNET.

Το ολοκληρωμένο πακέτο SW Ασφαλίσεων Ζωής (κεντρικό -τοπικό) έχει σχεδιαστεί με πρωτότυπο - τεχνικά άρτιο τρόπο και αναπτύχθηκε στο σύνολο του από τη Διεύθυνση Πληροφοριακών Συστημάτων της Αγροτικής Ζωής.



Στιγμιότυπο από το 7ο Συνέδριο Πωλήσεων που έγινε η ανακοίνωση και παρουσίαση του πακέτου Sw office- Spring '96 Διακρίνονται: Νάσα Σαραντοπούλου - Δ/ντρια Πληροφοριακών Συστημάτων Θεοδόσης Σπανίδης - Αναλυτής Συστημάτων Βαγγέλης Ταμπακόπουλος Αναλυτής Συστημάτων.

ΝΕΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΤΗΣ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ

Από την ομιλία του κ. Κοσμέα στο Συνέδριο Πωλήσεων



Ο κ. Κοσμέας Ιωάννης, Δ/ντής Μελετών και Αναλογιστικής

Η προϊοντική πολιτική της Αγροτικής Ζωής εκινείτο πάντα σε δύο βασικούς άξονες:

α. την κάλυψη στον υψηλότερο δυνατό βαθμό των ασφαλιστικών αναγκών του σύγχρονου καταναλωτή με τη δημιουργία προγραμμάτων με όρους απλούς σαφείς και κατανοητούς

β. το σχεδιασμό των προγραμμάτων με βάση τους κανόνες, τη μεθοδολογία και τις παραδοχές που η αναλογιστική επιστήμη και η ασφαλιστική πρακτική ορίζουν.

Ποτέ δεν παρασυρθήκαμε από τις προκλήσεις του ανταγωνισμού αλλά πάντα με βήματα σταθερά και μεθοδευμένες κινήσεις βρισκόμαστε πάντα μέσα στο παιχνίδι της ασφαλιστικής αγοράς.

Τα νέα προγράμματα της Αγροτικής Ζωής παρουσιάζουν ιδιαίτερο ενδιαφέρον γιατί συνδυάζουν κατά τον καλύτερο τρόπο την αποταμίευση-επένδυση με την ασφαλιστική κάλυψη.

Ο ασφαλισμένος πληρώνει τα ασφάλιστρα εφάπαξ στην αρχή της ασφάλισης και το συμβόλαιο του ισχύει κανονικά για όλη τη διάρκεια του.

Έτσι δημιουργούνται από την έναρξη της ασφάλισης υψηλά αποθεματικά που επενδύονται από την Εταιρία σε σύγχρονες και αποδοτικές επενδύσεις και μακροχρόνια ικανοποιητικά αποτελέσματα για τον ασφαλισμένο.

Η εφάπαξ πληρωμή των ασφαλίσεων απαλλάσσει τον ασφαλισμένο από τα κτήρες πληρωμές των ασφαλίσεων, η διακοπή των οποίων επιφέρει α γνωστά αποτελέσματα της ακύρωσης του συμβολαίου.

Επιπρόσθετα ο ασφαλισμένος μπορεί να αγοράζει προγράμματα εφάπαξ ασφαλίσεων σε χρονικά διαστήματα που αυτός θα αποφασίζει και σύμφωνα με την οικονομική του ευχέρεια. Έτσι μπορεί να δημιουργήσει σταθερά ένα ικανοποιητικό ποσό ασφάλισης με διαδοχικά συμβόλαια εφάπαξ ασφαλίσεων, τα οποία στην ορισμένη ηλικία συνταξιοδότησης θα του εξασφαλίσουν μια αξιοπρεπή σύνταξη ή ένα ικανοποιητικό ποσό εφάπαξ παροχής. Εκτίμηση μας είναι πως τα προγράμματα αυτά της Αγροτικής Ζωής παρέχουν στον καταναλωτή τη δυνατότητα να επιτύχει προγραμματισμένα και σε ικανοποιητικό βαθμό την κάλυψη των συνταξιοδοτικών του αναγκών σε συνδυασμό με επαρκή ασφαλιστική κάλυψη μέχρι την ηλικία συνταξιοδότησης.

για τη συνέχισή και την ολοκλήρωσή του.

γ. Βελτιώσαμε την προϊοντική πολιτική μας και τα προϊόντα μας. Υποσχθήκαμε και τα προτιόνα μας. Προσπεθήκαμε και νέα πρωτοποριακά προϊόντα. Σήμερα θα σας παρουσιάσουμε ένα νέο πρόγραμμά μας. Ένα πρόγραμμα που θα σας δώσει ένα ακόμα προβάδισμα στην Αγορά. Αισιοδοξούμε πως θα υπάρξει συνέχεια σ' αυτό τον τομέα. Θα ήθελα να συγχαρώ τον Διευθυντή της Διεύθυνσης Μελετών και Αναλογιστικής, τον κ. Κοσμέα και τους συνεργάτες του, γι' αυτή την προσπάθεια και τα αποτελέσματά της, για το νέο προϊόν, της κατηγορίας {SINGLE PREMIUM}, της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ.

δ. Είχαμε υποσχεθεί να βελτιώσουμε την εικόνα της Εταιρίας και να αυξήσουμε την αναγνωρισιμότητά της. Οι σχετικές έρευνες της ICAP, και άλλων, διαπιστώνουν πως κάναμε άλματα. Θα αρκεστώ στο να αναφέρω μόνο ότι ο δείκτης αναγνωρισιμότητας στο τέλος 1995 είναι 25%, έναντι του 5% που ήταν στις αρχές του 1994. Χρέος μας είναι την αναγνωρισιμότητα και την εμπιστοσύνη του κόσμου στην ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ να τις κάνουμε Συμβόλαια Ασφάλισης και εξασφάλισης. Η υπεροχή των προϊόντων και του service μας είναι σταθερές παράμε-

δραμίζουμε ουσιαστικό ρόλο και τα δύο τελευταία χρόνια καταφέραμε να στήσουμε μια συνεργασία τύπου Small Group Pooling, ένα είδος διμερούς προνομιακής συνεργασίας μεταξύ του Ομίλου ΑΤΕ και του γερμανικού Ομίλου R & V VERSICHERUNG, που θα υπογραφεί τον επόμενο μήνα κι είμαστε αισιόδοξοι πως θα υπάρξει και συνέχεια.

γ. Το δημόσιο και τον κοινωνικό τομέα της Οικονομίας στον οποίο, σαν Όμιλος ΑΤΕ, αλλά και σαν ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ, προσφέρουμε στο μέτρο των δυνατοτήτων μας, χωρίς ωστόσο να έχουμε μέχρι σήμερα αξιοποιήσει όλες τις δυνατότητες που μας προσφέρει, πράγμα όμως που τώρα συνολικά σαν Όμιλος και ειδικά σαν ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ, αντιμετωπίζουμε από την οπτική της αλληλεγγύης και δυναμικής συνεργασίας.

2. Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ προγραμματίζει και ανασυγκροτείται

3. Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ κάνει το όραμά της συγκεκριμένη πραγματικότητα.

α. Το 1995 η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ κατάκτησε και κατοχύρωσε την αυτοπεποίθηση και την προοπτική της. Πέτυχε στο ακέραιο το στόχο των Πωλήσεων και μάλιστα σε μια αύξηση σε σχέση με το 1994 κατά 41%. Πέτυχε μια σημαντική διαρθρωτική βελτίωση του χαρτοφυλακίου της και μια θεαματική στρατολόγηση. Θα ήθελα κι απ' αυτή τη θέση, από το βήμα του 7ου Συνεδρίου της Εταιρίας και να συγχαρώ τη Διεύθυνση Πωλήσεων, τον κ. Παπαστερνό και τους συνεργάτες του, την ιεραρχία και τη βάση της Δύναμης Πωλήσεων, για τις επιτυχίες τους το 1995. Ταυτόχρονα θέλω να καταθέσω την αισιοδοξία μας πως το 1996 θα είναι καλύτερο από το 1995, κι είμαστε βέβαιοι πως δεν θα μας διαψεύσετε.

β. Υποσχθήκαμε να θέσουμε στην υπηρεσία των Πωλήσεων, στη διάθεσή σας, τη σύγχρονη τεχνολογία και τα πληροφορικά συστήματα και σήμερα σας παρουσιάζουμε το πρώτο ολοκληρωμένο πρόγραμμα πρωτοποριακής ηλεκτρονικής υποστήριξης του έργου σας. Θα ήθελα να συγχαρώ την κυρία Σαραντοπούλου και τους συνεργάτες της για το {πακέτο τους}, για το {SPRING '96}, για την αρχή,

Ο Διευθυντής Πωλήσεων ΑΓΓΕΛΟΣ ΠΑΠΑΣΤΕΡΝΟΣ είπτε:



• Διανύσαμε μια μακρά 10 χρόνων. Καταξιωθήκαμε στην συνείδηση των Πελατών μας. Αποκτήσαμε παντού Φίλους. Δημιουργήσαμε το αξιόπιστο όνομα στην Ασφαλιστική Αγορά. Στηρίξαμε το θεσμό της Ιδιωτικής Ασφάλισης. Αγωνιστήκαμε τίμια στο στίβο μιας πλήρους ανταγωνιστικής αγοράς. Βήμα βήμα σχεδιάσαμε την προοπτική της ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ. Γεμάτοι εμπειρίες, δημιουργίας με θέληση για επιτυχίες,

Οριοθετήσαμε τον επόμενο στόχο μας "ΠΡΟΟΡΙΣΜΟΣ ΜΑΣ Η ΚΟΡΥΦΗ"!

• ΤΟ 1995 δώσαμε και κερδίσαμε πολλές μάχες:

1. είχαμε αύξηση παραγωγής +45,17%
2. εντάχθηκαν στην δύναμη μας Νέοι Περιφερειακοί Δ/ντές 16 Νέοι συντονιστές Διευθυντές 51 Νέοι Συντονιστές ομάδος, 7 Νέα Πρακτορεία, 615 Νέοι Παραγωγικοί σύμβουλοι. Ένας στους τρεις ασφαλιστικούς Συμβούλους είναι νέο αίμα για την Εταιρία.

Σε όλες τις πόλεις έχουμε Γραφείο Πώλησης, αλλά και σε κάθε περιοχή φθάνουν οι υπηρεσίες μας από τα τοπικά σημεία προώθησης, τα Υποκαταστήματα και τις Θυρίδες της ΑΤΕ.

Αν αυτά ισχύουν σήμερα, για να κατακτήσουμε το μέλλον, πρέπει από τώρα να τα διαβλέπουμε και να σχεδιάζουμε.

Η αγορά δείχνει τάσεις εξυγίανσης και τα επόμενα χρόνια προβλέπεται με σιγουριά η ΕΠΙΒΙΩΣΗ ΜΟΝΟ ΤΩΝ ΙΣΧΥΡΩΝ, με:

- Συνεργάτες Εταιριών
- Αφομοιώσεις μικρών Εταιριών από ισχυρότερες
- Μετακινήσεις Δικτύων
- Νέες μορφές προώθησης ασφαλιστικών προϊόντων (bancassurance, tele-marketing κ.λπ)

Η Εταιρία μας έχοντας γνώση των προβλεπόμενων τάσεων έχει συμπεριλάβει στον στρατηγικό της σχεδιασμό τις πιθανές εξελίξεις, ώστε να διαδραματίζει ρόλο πρωταγωνιστικό.

Η Δ/ση Πωλήσεων με ρεαλισμό κινούμενη στους άξονες:

- Εκπαιδευση και επαγγελματισμό των Στελεχών και Ασφαλιστικών Συμβούλων

- σταθερή ανάπτυξη, με προγραμματισμένους στόχους στο πρώτο δετές.

- σύγχρονο και σταθερό management

στηρίζει όλες τις προσπάθειες των ανθρώπων των πωλήσεων που κατευθύνονται και ταυτίζονται με το συνολικό σχεδιασμό της Διοίκησης.

Γι αυτό οι προοπτικές είναι άριστες. Το μέλλον ανήκει στους ισχυρούς. Μας ανήκει.

Θα κατακτάμε πάντα στους στόχους μας γιατί σχεδιάζουμε σωστά και μεθοδικά, γιατί εργαζόμαστε πολύ και προγραμματισμένα γιατί σεβόμαστε τον Ασφαλιστή μας και τη δύσκολη δουλειά του γιατί και βασιζόμαστε στα Στελέχη μας.

Οι πέντε πρώτοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι για τη διατηρησιμότητα στο 1995



Οι δέκα πρώτοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι σε Νέα Παραγωγή για το 1995



Οι πέντε πρώτοι Συντονιστές Δ/ντές σε Νέα Παραγωγή για το 1995



Πράκτορες για τη Νέα Παραγωγή στο 1995



Τα τρία πρώτα Γραφεία σε Νέα Παραγωγή για το 1995



Οι τρεις πρώτοι Συντονιστές Ομάδας για τη διατηρησιμότητα το 1995

Οι Διακεκριμένοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι για το 1995

ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ 7ου ΣΥΝΕΔΡΙΟΥ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ

Α. ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ

Δουβλετή Ελένη
Τοκατλίδης Θεοφάνης
Εδιωνέλης Σωτήριος
Κουλούρης Γεράσιμος
Πετίδου Βαρβάρα
Καλόγηρος Γεώργιος
Ριζοπούλου Θεοδώρα
Ίσασαρη Γεώργιος
Ζη Φωτεινή
Καλαμάτας Ευστάθιος

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ ΟΜΑΔΑΣ

Τσορματσιδής Νικόλαος
Μαραμπουτάκης Ανδρέας
Χαλέπη Αθανασία
Μπενής Κωνσταντίνος
Τοιτσιού Ελένη



Τα τρία πρώτα Γραφεία για τη στρατολόγηση Νέων Συνεργατών για το 1995

Β. ΣΤΡΑΤΟΛΟΓΗΣΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΝΕΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ

Τοκατλίδης Θεοφάνης
Εδιωνέλης Σωτήριος
Καλόγηρος Γεώργιος
Γεωργούσης Δημήτριος
Δαμίγος Γεώργιος

ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΓΡΑΦΕΙΩΝ ΑΠΟ ΝΕΟΥΣ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ

713 ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ:
Μπούγγιος Στέφανος
904 ΛΑΡΙΣΑΣ:
Τζουβάρας Αθανάσιος
905 ΛΑΜΙΑΣ:
Πουτουρούδης Ιωάννης



Οι Συντονιστές Ομάδας σε Νέα Παραγωγή για το 1995

Δ. ΔΙΑΚΕΚΡΙΜΕΝΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ

Αρχοντής Αντώνιος
Βαξεβάνη Ιορδάνα
Γρίβας Νικόλαος
Δημητρακοπούλου Όλγα
Κουλούρης Γεράσιμος
Κουρδιάκης Μιχαήλ
Παναγιώτου Φίλιππος
Παπαδοπούλου Βασιλική
Πετίδου Βαρβάρα
Σαμουπάκη Ιωάννα
Σβύνος Χριστόδουλος
Σκούρας Δημήτριος
Φιλιαπόπουλος Κωνσταντίνος

Ε. ΕΙΔΙΚΕΣ ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ

Τζουβάρας Αθανάσιος
Σκουλάς Ιωάννης
Κοταρέλας Χρήστος
Στάτσοις Στέφανος



Οι τρεις πρώτοι Συντονιστές Δ/ντές για τη διατηρησιμότητα στο 1995

Γ. ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ

Ζαμάρον Δημήτρα
Ζη Φωτεινή
Μάρκου Βαρβάρα
Μανίνα-Φαναράκη Γεωργία
Καραμολέγκος Νικόλαος

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ ΟΜΑΔΑΣ

Δαλακούρας Κωνσταντίνος
Κοντοτάσιος Δημήτριος
Χατζητριπίδης Νικόλαος

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ

Τσοιμανίδης Γεώργιος
Τοιριδής Γεώργιος
Αποστόλου Ιωάννης

ΠΡΑΚΤΟΡΕΣ

Βρόντος Ηλίας
Πυρινής Γ. & Σ. ΟΕ
Ν. Παπαδόπουλος -
Α. Γιοφτιδίου

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ

Γαβαλάκης Γεώργιος
Μπούγγιος Στέφανος
Σοφού Αγγελική
Σιδηρόπουλος Ιορδάνης
Βουρνάζος Παναγιώτης

ΠΡΑΚΤΟΡΕΣ

Πυρινής Γ. & Σ. ΟΕ
Σταθουδάκης Μανούσος
Βρόντος Ηλίας
Μπισπάκης Γεώργιος
Ν. Παπαδόπουλος -
Α. Γιοφτιδίου

ΓΡΑΦΕΙΑ

992 ΑΘΗΝΑΣ
Λαμής Κωνσταντίνος
713 ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ
Μπούγγιος Στέφανος
902 ΧΑΝΙΩΝ
Γαβαλάκης Γεώργιος

τρεις του καλού ονόματος της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ. Βοήθησε στη βελτίωση της εικόνας μας και η γενναία και η επιτυχημένη χορηγική δραστηριότητά μας αυτής της διέτις. Όμως χωρίς την απλόχερη, βέβαια, αλλά και πολύ επιτυχημένη διαφημιστική προβολή μας, το αποτέλεσμα δεν θα ήταν τόσο εντυπωσιακό. Οι άνθρωποι της ΣΥΝΕΔΙΑ έβαλαν σίγουρα κάτι παραπάνω από την επαγγελματική τους υποχρέωση, έβαλαν το μεράκι τους, για να βγει τόσο επιτυχημένη και αποτελεσματική η διαφημιστική μας προβολή. Στον Πρόεδρο της ΣΥΝΕΔΙΑ κ. Δημήτρη Πράτσο, στο Γενικό Διευθυντή της κ. Λάζαρο Βασιλειάδη και στους συνεργάτες τους εκφράζω τα συγχαρητήριά μου.

Τα συγχαρητήρια μου εκφράζω επίσης προς το Διευθυντικό Συμβούλιο, προς τα στελέχη όλων των βαθμίδων, προς τους εργαζόμενους και προς τη Δύναμη Πωλήσεων για τη συμβολή τους στην ανάκαμψη της πορείας και τη βελτίωση της προοπτικής της Εταιρείας. Για τη διατήρηση της υψηλής εταιριών Ζωής και το 1995 που κινείται

στα περαινά, περίπου, επίπεδα παρά τις επενδύσεις που έγιναν αυτή τη χρονιά.

ε. Επιδιώξαμε και σε μεγάλο βαθμό τα καταφέραμε να κάνουμε {πολιτική ανοιχτής πόρτας}, με την ασφαλιστική {πιάτσα}, να βλέπουμε, να ακούμε, να μαθαίνουμε απ' όλους που ζουν, αγωνίζονται και αγωνιούν για το θεσμό της Ιδιωτικής Ασφάλισης στην Ελλάδα.

Ευχαριστούμε τον Πρόεδρο της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδας τον κ. Μιλτιάδη Νεκτάριο που μας τιμά για 2η φορά με την παρουσία του και μάλιστα ως εισηγητής και τον συγχαίρουμε για τη συμβολή του στην ανάπτυξη του θεσμού της Ιδιωτικής Ασφάλισης.

Ευχαριστούμε, τέλος, που μας τιμούν με την παρουσία τους και για τα όσα ενδιαφέροντα θα μας πουν, αλλά και συγχαίρουμε, για τη συμβολή τους στην ανάπτυξη του θεσμού της Ιδιωτικής Ασφάλισης, τους εκδότες και τους εκπροσώπους του κλαδικού τύπου, τον κ. Παναγιώτη Δρακάτο, την κ. Αντιγόνη Πανέλη, τον κ. Φίλιππο

IV. Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ ΤΩΝ ΜΕΓΑΛΩΝ ΟΡΙΖΟΝΤΩΝ, ΕΙΝΑΙ Η ΑΝΘΡΩΠΙΝΗ ΔΥΝΑΜΗ ΣΤΙΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ, ΕΙΝΑΙ Η ΚΟΡΥΦΗ

Κύριε Πρόεδρε, Αγαπητοί Συνεργάτες, Κυρίες και Κύριοι, με βαθιά την πίστη η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ στη νέα εποχή μπορεί να υπάρξει μόνο σαν ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ ΤΩΝ ΜΕΓΑΛΩΝ ΟΡΙΖΟΝΤΩΝ, αλλά και σαν ΑΝΘΡΩΠΙΝΗ ΔΥΝΑΜΗ ΣΤΙΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ πορευτήκαμε, αυτά τα δύο τελευταία χρόνια, μια πορεία κρίσιμη μα και γόνιμη, με βασικούς σταθμούς το ΔΥΝΑΜΙΚΑ ΜΑΖΙ (1994) και ΑΠΟ ΘΕΣΗ ΙΣΧΥΟΣ (1995).

Στο νέο κόσμο που γεννιέται εμείς δεν είμαστε θεατές. Είμαστε στοιχείο του και συνδιαμορφωτές του. Αυτός ο κόσμος θα είναι και δικός μας, θα ανήκει και σε μας.

Σήμερα δρασκελίζουμε το κατώφλι της νέας εποχής με ΠΡΟΟΡΙΣΜΟ ΜΑΣ ΤΗΝ ΚΟΡΥΦΗ. Την κορυφή της ατομικής επαγγελματικής επιτυχίας. Την κορυφή της συλλογικής και συνδικαλικής Εταιρικής επιτυχίας. Την κορυφή του θεσμού της Ιδιωτικής Ασφάλισης. Φιλοδοξία μας είναι αυτή η κορυφή να είναι η ΑΝΘΡΩΠΙΝΗ ΔΥΝΑΜΗ ΣΤΙΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ, η ΕΤΑΙΡΙΑ ΠΡΟΤΥΠΟ, η ΕΤΑΙΡΙΑ ΜΕ ΤΟ ΑΝΘΡΩΠΙΝΟ ΠΡΟΣΩΠΟ, η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ ΤΩΝ ΜΕΓΑΛΩΝ ΟΡΙΖΟΝΤΩΝ.

Είμαστε πανέτοιμοι. Τίποτε δεν μπορεί να μας σταματήσει. Η κορυφή είναι δική μας!

Κώστας Λάμπρος
Διευθύνων Σύμβουλος



ΑΠΟ ΤΟ ΜΥΝΗΜΑ ΤΟΥ ΠΡΟΕΔΡΟΥ ΤΟΥ ΣΥΛΛΟΓΟΥ ΤΩΝ ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΩΝ

“Οι ασφαλιστικές εταιρείες ζωής, είναι επιχειρήσεις εντάσεως συμπεριφοράς ανθρωπίνου δυναμικού και στο σημείο αυτό, υπάρχει το μεγάλο στοίχημα: Τόσο το Διοικητικό προσωπικό, όσο και το προσωπικό των Πωλήσεων, πρέπει να χαρακτηρίζονται από υψηλές προδιαγραφές προσωπικής ποιότητας. Το επίπεδο αυτής της προσωπικής ποιότητας του καθένα, γίνεται θεμέλιο για να χτιστεί η ποιότητα μιας επιχείρησης. Προσωπική ποιότητα σημαίνει βαθιά γνώση του αντικειμένου εργασίας, ικανότητα δημιουργίας ανθρωπίνων σχέσεων, δυνατότητα ομαλής συνεργασίας, σημαίνει δέσμευση, συνέπεια, αξιοπιστία, σημαίνει ότι η επιχείρηση δημιουργεί μια φιλοσοφία σε όλο το προσωπικό “ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑ ΠΩΛΗΣΗΣ””.



Ο κ. Δημ. Πολύμερος πρόεδρος Συλλόγου εργαζομένων ΑΑΕΖΥ

Μωράκη, τον κ. Δημήτρη Ρουχωτά και τον Ευάγγελο Σπύρου. Θα ήθελα εκ μέρους όλων των Συνεργατών των Διοικητικών Υπηρεσιών και της Δύναμης Πωλήσεων να απευθύνω ένα θερμό ευχαριστώ στον Πρόεδρο της Εταιρείας κ. Θανάση Παπαγεωργίου και στα υπόλοιπα μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου που έσκυψαν με στοργή, ευθύνη και τόλμη πάνω στα προβλήματα και στις δυνατότητες της Εταιρείας και πήραν αποφάσεις, έδωσαν λύσεις, αποδέσμευσαν δυνάμεις και έδωσαν προοπτική στην Εταιρεία.

Στην Ελλάδα της Ευρώπης, στον κόσμο του 2000 υπάρχει μία εταιρία

ΤΟΣΟ ΜΕΓΑΛΗ

για να σας προσφέρει σύγχρονα προγράμματα που ταιριάζουν στις ανάγκες σας

ΟΣΟ ΚΑΙ ΦΙΛΙΚΗ

για να είναι δίπλα σας κάθε στιγμή με σιγουριά.

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Μια Εταιρία σύγχρονη, δυναμική και ανθρωπίνη.

Με ένα πλήθος πρωτοποριακών και εξειδικευμένων προγραμμάτων που αγκαλιάζει τις ανάγκες σας.

- ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΦΩΤΙΑΣ
- ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΜΕΤΑΦΟΡΩΝ
- ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΑΣΤΙΚΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ
- ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟΥ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ
- ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΚΛΟΠΗΣ
- ΤΕΧΝΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ
- ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ
- ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΣΚΑΦΩΝ
- ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΥΔΑΤΟΚΑΜΜΙΕΡΓΕΙΩΝ
- ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΖΩΙΚΟΥ & ΦΥΤΙΚΟΥ ΤΟΜΕΑ
- ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΘΕΡΜΟΚΗΠΙΩΝ
- ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ-ΠΑΚΕΤΑ ΓΙΑ ΕΞΕΙΔΙΚΕΥΜΕΝΟΥΣ ΚΙΝΔΥΝΟΥΣ
- ΠΟΛΥΑΣΦΑΛΙΣΤΗΡΙΟ ΚΑΤΟΙΚΙΩΝ
- ΑΠΩΛΕΙΑ ΚΕΡΔΩΝ



ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ

ΚΕΝΤΡΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ: Λ. Συγγρού 163, 171 21 Ν. Σμύρνη
Τηλ.: (01) 9358 613, 9358 712, 9358 813, 9358 902, ΤΛΧ: 223 004 AGRO GR, FAX: (01) 9358 924

ΜΑΝΩΛΗΣ ΑΣΩΝΙΤΗΣ



Όπου κι αν είναι...
Ό,τι κι αν συμβεί...
"βγάζει" ασφαλιστές!



Γωνία, Όθωνος και Φιλελλήνων κάπου εκεί στο 1975-1977 είδα για πρώτη φορά τον Μανώλη Ασωνίτη σταματημένο στο φανάρι γύρω στις 4 το απόγευμα και χωρίς να τον γνωρίζω βλέποντάς τον είπα μέσα μου "αυτός κάνει για ασφαλιστής ή μπορεί να 'ναι ασφαλιστής". Συμπτωματικά αργότερα τον είδα σε κάποιο κλαδικό περιοδικό και πολύ αργότερα όταν ξεκινούσε το δίκτυο πωλήσεων, στην Helvetia, μίλησα μαζί του για πρώτη φορά, όταν με κάλεσε να γράψει 6 συνδρομές στο ΝΑΙ για τους διευθυντές που ξεκινούσε... Ο Μανώλης Ασωνίτης είναι γεννημένος για το "κυνήγι" καριέρας ασφαλιστών. Είκοσι έξι (26) χρόνια της ζωής του τα διέθεσε στις ΠΩΛΗΣΕΙΣ. Από το 1970 μάχεται στην πρώτη γραμμή και από τα χέρια του "βγήκαν" τουλάχιστον 150 διευθυντές στελέχη πωλήσεων σε διάφορες εταιρείες όπου δούλεψε με διάφορες ιδιότητες. Και όπως όλοι οι "σπορείς" έτσι κι αυτός

"αργεί" να δει τους καρπούς του έργου του που καρποφορεί σε διάφορες εταιρείες. Δούλεψε στην Nationalen -



Nederlanden, στην Αγροτική, στην Λαϊκή, στην Helvetia και σήμερα είναι κι

ανά στον ΑΣΤΕΡΑ ως ελεύθερος Ανεξάρτητος Διευθυντής Πωλήσεων όπου εργάζεται νύχτα-μέρα στα πολυτελή γραφεία του ΑΣΤΕΡΑ στην οδό Κηφισίας 312, Χαλάνδρι της 6840 449, FAX 6840255. Στον Αστέρα έκανε σύμβαση στις 1-4-1995 και μέχρι σήμερα "έβγαλε" 18 υποκαταστήματα νέα που πυκνώνουν το δυναμικό πωλήσεων της μεγάλης αυτής εταιρείας βοηθούμενος και από τη σύζυγό του πρόσχαρη και αγαπητή Αιμιλία Ασωνίτη-Αναστάκου.

Στην Θεσσαλονίκη τον βοηθά η Ελευθερία Σέμου, επιθεωρήτρια... Ο Στέλιος Διακουμάκος επιθεωρητής της Εθνικής, σήμερα, είναι ο πρώτος ασφαλιστής που ανέπτυξε. Συνεργάτες του μεταξύ άλλων είναι και ο Ρόγαρης Παναγ., ο Τάκης Αμπατζίδης, ο Καφετζόπουλος της Ν.Ν., ο

Δενδρινέλης της ALLIANZ. ο Γιάγκος Παναγιωτόπουλος το δίκτυο Helvetia, το δίκτυο της Αγροτικής Ζωής (Λαϊμός, Τζοβάρας, Μασκαντούρης, κ.ά.) κ.λπ. πάνω από 150 στελέχη-managers. Στόχος το 1996 είναι τα 800.000.000. Το μισό 95 (ξεκίνημα) έκανε 200.000.000 εκατ. Αγαπά πολύ τους ανθρώπους που συνεργάζεται, στενοχωριέται όταν μπαίνουν φραγμοί στις επιδιώξεις του και συμπεριφέρεται με το φέριμο... των νέων ασφαλιστών που είναι φιλόδοξοι, ενθουσιώδεις, με εύκολες μεταπτώσεις, που βάζουν στόχους, που δεν σταματάνε σε κανένα εμπόδιο για να συνεχίσουν..., που είναι πιστοί σ' αυτό που κάνουν. Ο Μανώλης Ασωνίτης αξίζει τον έπαινο και το "ευχαριστώ" από τον Σύλλογο Συντονιστών. Το ΝΑΙ του εύχεται να έχει υγεία, επιτυχίες και να βρει χρόνο...για τον εαυτό του και την οικογένειά του και να ξεκουράζεται... Συγχαρητήρια και του χρόνου να μας καλέσει στο κόψιμο της πίτας των ανθρώπων του, ώστε να ξαναγράψουμε για το έργο του και τα επιτεύγματά του. Χωρίς επεξηγήσεις και σχόλια δημο-

σιεύουμε φωτογραφίες από την κοπή πίτας την Τετάρτη 21/2/96 στο



γραφείο του όπου τον τίμησαν πολλοί φίλοι του, οι ασφαλιστές του, οι συνεργάτες του, οι διευθυντές, οι επιθεωρητές και πολλά στελέχη του ΑΣΤΕΡΑ με επικεφαλής τον Γενικό Διευθυντή κ. Τριαντάφυλλο Λυσιμάχου.

Βιογραφικό

Ασωνίτης Εμμανουήλ του Ιωάννου

Γεννήθηκε στην Πάρο το 1939. Έγγαμος. Τέκνα: Λίζα (1970), Γιάννης (1973), Δημήτρης (1993). Σπουδές: Ναυτιλιακές σπουδές στο Λονδίνο. Σταδιοδρομία ασφαλιστική: INTERNATIONAL LIFE, Ασφαλιστής (1970-71). ΛΑΙΚΗ, υπεύθυνος εκπαίδευσης και βοηθός Διευθυντή Πωλήσεων (1972-75), Διευθυντής Πωλήσεων (1976-79), ΕΘΝΙΚΗ, Agency Manager (1980), NATIONALE NEDERLANDEN, ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ (1980-82), ΑΤΛΑΣ, Διευθυντής Πωλήσεων (1982-83), ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ, Διευθυντής Πωλήσεων (1983-88), HELVETIA, Διευθυντής Πωλήσεων και Marketing (1988-95). Σταδιοδρομία μη ασφαλιστική: Πλοίαρχος Εμπορικού Ναυτικού. Hobbies: Εκδρομές, ταξίδια, μουσική, διάβασμα. Γλώσσες: Αγγλικά.

They all fit together at the Capsis Resort Hotels



FOR MORE INFORMATION PLEASE CONTACT: CAPSIS HOTELS HEAD OFFICE SALES AND MARKETING DEPARTMENT 6, PASTEUR STR., 115 21 ATHENS, GREECE • TEL.: (01) 6421024 - 7 • FAX: (01) 6444830 • TELEX: 219022 CH GR

Crete: Capsis Beach Hotel & Bungalows

Conference hall for 1200 persons, meeting halls for 50-350 persons, 51 break-out rooms, 3 typical Cretan Villas, 638 air-conditioned rooms, 50 suites, a 2,5 hectare garden, 3 beaches, 3 outdoor and 1 indoor pool, 4 tennis courts, mini golf, watersports schools, open air amphitheater, ultra modern audiovisual facilities, animation activities.



Rhodes: Metropolitan Capsis Hotel & Apartments

700 rooms and suites, conference room for 450 persons, meeting halls for 50-350 persons, syndicate rooms, open air amphitheater, indoor and out door pools, lagoon rivers, fountains, jacuzzi, 2 tennis courts, basket and volleyball courts, mini golf, animation activities.





ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Συνεργαζόμαστε με όραμα το αύριο!

Με πολύ επιτυχία ολοκληρώθηκαν οι εργασίες του 1ου Συνεδρίου Εργαζομένων της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ το οποίο πραγματοποιήθηκε από 1-3 Μαρτίου στη Λεπτοκαρυά Πιερίας.

Ο Πρόεδρος της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ κ. Φώτης Παναγιωτόπουλος απηύθυνε μήνυμα-πρόσκληση προς τους συνέδρους για την ουσιαστική συμβολή τους στη διαμόρφωση της στρατηγικής και των αξόνων της πολιτικής που θα ακολουθήσει η Εταιρεία για να εδραιώσει και να βελτιώσει τη θέση της στην ασφαλιστική αγορά.

Ο Διευθύνων Σύμβουλος κ. Αθανάσιος Ρούπας στην εισήγησή του παρουσίασε με αναλυτικά στοιχεία τα πεπραγμένα της Εταιρείας και τους μελλοντικούς της στόχους, όπως επίσης τις δυνατότητες και προοπτικές της Εταιρείας για περαιτέρω ανάπτυξη, ενώ σε

σύντομη παρέμβαση του ο Αναπληρωτής Διευθύνων Σύμβουλος κ. Θεοδόσης Στεργίου παρουσίασε τις προοπτικές για την ανάπτυξη της Εταιρείας.

Ο Πρόεδρος του Συλλόγου των Εργαζομένων κ. Γεώργιος Συκα-

μιάς κατέθεσε τις προτάσεις του Συλλόγου για την προετοιμασία της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ στην αντιμετώπιση του οξέυατου ανταγωνισμού.

Κατά τη διάρκεια των τριήμερων εργασιών του Συνεδρίου ανιχνεύθηκαν σε βάθος οι νέοι ορίζοντες στο διαμορφούμενο ασφαλιστικό τοπίο και οι προϋποθέσεις που απαιτούνται για μια ακόμα πιο δυναμική παρουσία της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ στο τοπίο αυτό.

Κοινή συσταμένη του προβληματισμού Διοίκησης και Εργαζομένων ήταν το γεγονός ότι η χρονιά που διανύουμε θα είναι ιδιαίτερα σημαντική για την περαιτέρω πορεία της Εταιρείας αλλά και γενικότερα της Ελληνικής και Ευρωπαϊκής ασφαλιστικής αγοράς.

Ουσιώδεις ήταν οι τοποθετήσεις και οι παρεμβάσεις των Εργαζομένων, ορισμένες από τις οποίες έπαιξαν καθοριστικό

ρόλο στην εξαγωγή των συμπερασμάτων και αποτελούν πλέον την πυξίδα για τις μελλοντικές επιλογές της διοίκησης της Εταιρείας.

Η Διοίκηση της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ δεσμεύθηκε στην αξιοποίηση των συμπερασμάτων, μεταξύ των οποίων περιλαμβάνονται και τα ακόλουθα:

-- Εκπόνηση επιχειρησιακού σχεδίου με προοπτικές 5ετούς και 15ετούς προγραμματισμού.

-- Ολοκλήρωση και εφαρμογή του νέου Οργανογράμματος.

-- Συνεχής εξυγίανση και αποτελεσματικότερη αξιοποίηση του δικτύου της.

-- Λήψη μέτρων για την περαιτέρω δραστηριοποίηση των Εργαζομένων.

-- Συνέχιση της προσπάθειας για την σύντομη εφαρμογή του νέου μηχανογραφικού συστήματος.

-- Υποστήριξη του νέου θεσμού του Bankassurance για την προώθηση των πωλήσεων.

-- Υλοποίηση ενός προγράμματος έντονης διαφημιστικής προβολής.

Ο Πρόεδρος της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ στο μήνυμά του προς τους συνέδρους επεσήμανε ότι η έγκαιρη και αποτελεσματικότερη

προσαρμογή των ασφαλιστικών Εταιριών στο νέο περιβάλλον της ασφαλιστικής αγοράς αποτελεί όρο επιβίωσης. Πολύ περισσότερο, πρόσθεσε, για μια Εταιρεία όπως η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ που φιλοδοξεί να συνεχίσει τον πρωταγωνιστικό της ρόλο στην εσωτερική αγορά και να τον διευρύνει ιδιαίτερα στη Βαλκανική και Παραεuxeinia περιοχή. Για να διασφαλίσουμε την επιθυμητή εξέλιξη της Εταιρείας είναι ανάγκη, τόνισε, να αντλήσουμε από τη συλλογική γνώση και την εμπειρία όλου του προσωπικού της.

Φιλόδοξα επιχειρηματικά σχέδια εξηγήει ο Διευθύνων Σύμβουλος της Εταιρείας Αθανάσιος Ρούπας:

Επιχειρηματικό σχέδιο με προοπτικές 5ετούς και 15ετούς προγραμματισμού, ισοχρησιμοποίηση του δικτύου παραγωγής, με την ένταξη 2.000 ασφαλιστών της θυγατρικής ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ - η σχετική συμφωνία υπογράφεται σύντομα - για να κερδίσει από εφέτος, για την ενίσχυση της εταιρικής ταυτότητας αλλά και των νέων προϊόντων Νομική Προστασία, Οδική Βοήθεια, Νέα Επαγγελματική Στέγη και πλήρης αξιοποίηση του συγκριτικού πλεονεκτήματος που διαθέτει η Εταιρεία, όντας μέλος του πανίσχυρου Ομίλου Εταιριών της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ.

Οι φιλόδοξοι στόχοι της Διοίκησης της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ δήλωσε ο κ. Ρούπας ενισχύθηκαν από το πνεύμα καλής διάθεσης και συνεργασίας που επι-



κράτησε κατά τη διάρκεια των εργασιών του Συνεδρίου, όπου πέρα από την επισήμανση αδυναμιών σε ορισμένους τομείς δραστηριότητας μιας Εταιρείας του μεγέθους της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ, έγιναν εποικοδομητικές προτάσεις, στο πλαίσιο πολύτιμης εμπειρίας που αποκτήθηκε κατά την 15ετή λειτουργία της.

Επισημάνθηκε, ότι είναι η πρώτη φορά, τα τελευταία χρόνια, που εξαγγέλεται αναπτυξιακό πρόγραμμα, με προοπτικές τουλάχιστον 5ετίας και επιχειρείται ο εμπλουτισμός του χαρτοφυλακίου της Εταιρείας με καινούργια προγράμματα, ενώ ολοκληρώνεται με επιτυχία η εγκατάσταση του νέου πληροφοριακού συστήματος και εφαρμόζεται ήδη από 1.1.1996 ο νέος θεσμός του Bankassurance με την Αγροτική Τράπεζα.

Σε καλό δρόμο εξάλλου βρίσκονται οι επαφές για την δραστηριοποίηση της Εταιρείας στα Βαλκάνια και στις Παραεuxeinias.

Οι φιλόδοξοι στόχοι της Διοίκησης της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ δήλωσε ο κ. Ρούπας ενισχύθηκαν από το πνεύμα καλής διάθεσης και συνεργασίας που επι-

κράτησε κατά τη διάρκεια των εργασιών του Συνεδρίου, όπου πέρα από την επισήμανση αδυναμιών σε ορισμένους τομείς δραστηριότητας μιας Εταιρείας του μεγέθους της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ, έγιναν εποικοδομητικές προτάσεις, στο πλαίσιο πολύτιμης εμπειρίας που αποκτήθηκε κατά την 15ετή λειτουργία της.

Επισημάνθηκε, ότι είναι η πρώτη φορά, τα τελευταία χρόνια, που εξαγγέλεται αναπτυξιακό πρόγραμμα, με προοπτικές τουλάχιστον 5ετίας και επιχειρείται ο εμπλουτισμός του χαρτοφυλακίου της Εταιρείας με καινούργια προγράμματα, ενώ ολοκληρώνεται με επιτυχία η εγκατάσταση του νέου πληροφοριακού συστήματος και εφαρμόζεται ήδη από 1.1.1996 ο νέος θεσμός του Bankassurance με την Αγροτική Τράπεζα.

Σε καλό δρόμο εξάλλου βρίσκονται οι επαφές για την δραστηριοποίηση της Εταιρείας στα Βαλκάνια και στις Παραεuxeinias.

Οι φιλόδοξοι στόχοι της Διοίκησης της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ δήλωσε ο κ. Ρούπας ενισχύθηκαν από το πνεύμα καλής διάθεσης και συνεργασίας που επι-

κράτησε κατά τη διάρκεια των εργασιών του Συνεδρίου, όπου πέρα από την επισήμανση αδυναμιών σε ορισμένους τομείς δραστηριότητας μιας Εταιρείας του μεγέθους της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ, έγιναν εποικοδομητικές προτάσεις, στο πλαίσιο πολύτιμης εμπειρίας που αποκτήθηκε κατά την 15ετή λειτουργία της.

Επισημάνθηκε, ότι είναι η πρώτη φορά, τα τελευταία χρόνια, που εξαγγέλεται αναπτυξιακό πρόγραμμα, με προοπτικές τουλάχιστον 5ετίας και επιχειρείται ο εμπλουτισμός του χαρτοφυλακίου της Εταιρείας με καινούργια προγράμματα, ενώ ολοκληρώνεται με επιτυχία η εγκατάσταση του νέου πληροφοριακού συστήματος και εφαρμόζεται ήδη από 1.1.1996 ο νέος θεσμός του Bankassurance με την Αγροτική Τράπεζα.

κράτησε κατά τη διάρκεια των εργασιών του Συνεδρίου, όπου πέρα από την επισήμανση αδυναμιών σε ορισμένους τομείς δραστηριότητας μιας Εταιρείας του μεγέθους της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ, έγιναν εποικοδομητικές προτάσεις, στο πλαίσιο πολύτιμης εμπειρίας που αποκτήθηκε κατά την 15ετή λειτουργία της.

Επισημάνθηκε, ότι είναι η πρώτη φορά, τα τελευταία χρόνια, που εξαγγέλεται αναπτυξιακό πρόγραμμα, με προοπτικές τουλάχιστον 5ετίας και επιχειρείται ο εμπλουτισμός του χαρτοφυλακίου της Εταιρείας με καινούργια προγράμματα, ενώ ολοκληρώνεται με επιτυχία η εγκατάσταση του νέου πληροφοριακού συστήματος και εφαρμόζεται ήδη από 1.1.1996 ο νέος θεσμός του Bankassurance με την Αγροτική Τράπεζα.

Σε καλό δρόμο εξάλλου βρίσκονται οι επαφές για την δραστηριοποίηση της Εταιρείας στα Βαλκάνια και στις Παραεuxeinias.

Οι φιλόδοξοι στόχοι της Διοίκησης της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ δήλωσε ο κ. Ρούπας ενισχύθηκαν από το πνεύμα καλής διάθεσης και συνεργασίας που επι-

κράτησε κατά τη διάρκεια των εργασιών του Συνεδρίου, όπου πέρα από την επισήμανση αδυναμιών σε ορισμένους τομείς δραστηριότητας μιας Εταιρείας του μεγέθους της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ, έγιναν εποικοδομητικές προτάσεις, στο πλαίσιο πολύτιμης εμπειρίας που αποκτήθηκε κατά την 15ετή λειτουργία της.

Επισημάνθηκε, ότι είναι η πρώτη φορά, τα τελευταία χρόνια, που εξαγγέλεται αναπτυξιακό πρόγραμμα, με προοπτικές τουλάχιστον 5ετίας και επιχειρείται ο εμπλουτισμός του χαρτοφυλακίου της Εταιρείας με καινούργια προγράμματα, ενώ ολοκληρώνεται με επιτυχία η εγκατάσταση του νέου πληροφοριακού συστήματος και εφαρμόζεται ήδη από 1.1.1996 ο νέος θεσμός του Bankassurance με την Αγροτική Τράπεζα.

Σε καλό δρόμο εξάλλου βρίσκονται οι επαφές για την δραστηριοποίηση της Εταιρείας στα Βαλκάνια και στις Παραεuxeinias.

Οι φιλόδοξοι στόχοι της Διοίκησης της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ δήλωσε ο κ. Ρούπας ενισχύθηκαν από το πνεύμα καλής διάθεσης και συνεργασίας που επι-

κράτησε κατά τη διάρκεια των εργασιών του Συνεδρίου, όπου πέρα από την επισήμανση αδυναμιών σε ορισμένους τομείς δραστηριότητας μιας Εταιρείας του μεγέθους της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ, έγιναν εποικοδομητικές προτάσεις, στο πλαίσιο πολύτιμης εμπειρίας που αποκτήθηκε κατά την 15ετή λειτουργία της.

Επισημάνθηκε, ότι είναι η πρώτη φορά, τα τελευταία χρόνια, που εξαγγέλεται αναπτυξιακό πρόγραμμα, με προοπτικές τουλάχιστον 5ετίας και επιχειρείται ο εμπλουτισμός του χαρτοφυλακίου της Εταιρείας με καινούργια προγράμματα, ενώ ολοκληρώνεται με επιτυχία η εγκατάσταση του νέου πληροφοριακού συστήματος και εφαρμόζεται ήδη από 1.1.1996 ο νέος θεσμός του Bankassurance με την Αγροτική Τράπεζα.

Ξείνιες Χώρες, ενώ ξεκινούν οι εργασίες

στην Κύπρο, μετά την πρόσκληση για συνεργασία που έλαβε η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ από την Κυπριακή Ασφαλιστική Αγορά.

Έτσι το πρώτο Συνέδριο της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ που πέρασε ήδη στην ιστορία, αποτελεί ορόσημο στην περαιτέρω πορεία της.

Η ευχή του κ. Ρούπα προς τους εργαζομένους "κλείστε στην καρδιά σας την Εταιρεία" απηχεί το αισιόδοξο κλίμα που επικρατεί αυτό τον καιρό στην ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ.

Ο Αναπληρωτής Διευθύνων Σύμβουλος κ. Θεοδόσης Στεργίου δήλωσε, ότι θα πρέπει από κοινού η Διοίκηση, οι εργαζόμενοι και οι συνεργάτες να εργασθούν για επιτυχή αντιμετώπιση του οξέυατου ανταγωνισμού, διασφαλίζοντας το μέλλον της Εταιρείας μέσα από διαδικασίες εκσυγχρονισμού και ανάπτυξης.

Ο διάλογος, τόνισε, πρέπει να οδηγήσει σε αποτέλεσμα, το αποτέλεσμα σε αποφάσεις και οι αποφάσεις σε πράξεις.

Η υλοποίηση όλων των συμπερασμάτων θα έχει ως αποτέλεσμα, πρόσθεσε, την αύξηση με μέτρο της Εταιρείας και την αποφυγή αρνητικών εξελίξεων.

Ο Πρόεδρος του Συλλόγου των Εργαζομένων στην εισήγησή του ανέλυσε την υφιστάμενη κατάσταση στην ασφαλιστική αγορά και τις εξελίξεις που αναμένεται να πραγματοποιηθούν σε ευρωπαϊκό επίπεδο. Επεσήμανε, επίσης, την ανάγκη αξιο-

κράτησε κατά τη διάρκεια των εργασιών του Συνεδρίου, όπου πέρα από την επισήμανση αδυναμιών σε ορισμένους τομείς δραστηριότητας μιας Εταιρείας του μεγέθους της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ, έγιναν εποικοδομητικές προτάσεις, στο πλαίσιο πολύτιμης εμπειρίας που αποκτήθηκε κατά την 15ετή λειτουργία της.

Επισημάνθηκε, ότι είναι η πρώτη φορά, τα τελευταία χρόνια, που εξαγγέλεται αναπτυξιακό πρόγραμμα, με προοπτικές τουλάχιστον 5ετίας και επιχειρείται ο εμπλουτισμός του χαρτοφυλακίου της Εταιρείας με καινούργια προγράμματα, ενώ ολοκληρώνεται με επιτυχία η εγκατάσταση του νέου πληροφοριακού συστήματος και εφαρμόζεται ήδη από 1.1.1996 ο νέος θεσμός του Bankassurance με την Αγροτική Τράπεζα.

Επισημάνθηκε, ότι είναι η πρώτη φορά, τα τελευταία χρόνια, που εξαγγέλεται αναπτυξιακό πρόγραμμα, με προοπτικές τουλάχιστον 5ετίας και επιχειρείται ο εμπλουτισμός του χαρτοφυλακίου της Εταιρείας με καινούργια προγράμματα, ενώ ολοκληρώνεται με επιτυχία η εγκατάσταση του νέου πληροφοριακού συστήματος και εφαρμόζεται ήδη από 1.1.1996 ο νέος θεσμός του Bankassurance με την Αγροτική Τράπεζα.



ποίησης των δυνατοτήτων που προσφέρει ο Όμιλος των Εταιρειών της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ και κατέθεσε προτάσεις για την πλήρη αξιοποίηση του ανθρώπινου δυναμικού της Εταιρείας και τον εκσυγχρονισμό των εργασιακών σχέσεων. Στο Συνέδριο συμμετείχαν το μέλος του Δ.Σ. της Εταιρείας και Ειδικός Σύμβουλος της Εταιρείας κ. Φραγκίσκος Χανιώτης και το μέλος του Δ.Σ. κ. Αγαθοκλής Καραμπάτσας.

Την έναρξη των εργασιών του Συνεδρίου κήρυξε ο Νομάρχης Πιερίας κ. Πασχάλης Μπροφίδης. Σύντομο χαιρετισμό απηύθυναν ο Διευθύνων Σύμβουλος της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ κ. Κώστας Λάμπρος, σαν εκπρόσωπος όλων των Εταιρειών του Ομίλου, ο Πρόεδρος του Δ.Σ. του Συλλόγου των Ιδιωτών Πρακτόρων κ. Γιώργος Πυρινής και ο Πρόεδρος του Δ.Σ. του Συλλόγου Εργαζομένων της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ κ. Δημήτρης Πολύμερος.

Παραβρέθηκαν επίσης ο Πρόεδρος της ΣΥΝΕΔΙΑ κ. Δ. Μπράτσος, ο Δήμαρχος Λιτόχωρου κ. Γ. Παπαθανασίου, ο Αντιπρόεδρος της ΠΑΣΕΓΕΣ κ. Κ. Μαρκούλη, ο Δ/ντής Πωλήσεων της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ κ. Άγγελος Παπασερνός, εκπρόσωποι του Κλαδικού Τύπου και τα μέλη του Συλλόγου των Ιδιωτών Πρακτόρων κ.κ. Ευάγ. Χατζόπουλος, Δ. Αμπάζης, Κ. Κοράκη και Θ. Χονδρός.

ΠΑΡΑΓΩΓΗ

Η παραγωγή της Εταιρείας το 1995 σε πρωτασφαλίσεις ανήλθε σε 12.680.000.000 δρχ. έναντι 11.635.854.000 του 1994 παρουσιάζει δηλαδή αύξηση παραγωγής της τάξεως του 9% έναντι του 1994.

Στο χρονικό διάστημα από 1/1 έως 31/12/94 είχε αύξηση της τάξεως του 1% περίπου, έναντι του αντίστοιχου χρονικού διαστήματος του 1993.

Ειδικότερα η κατά κλάδο παραγωγή σημείωσε, σε σχέση με το 1994, την εξής εξέλιξη:

α) Προσωπικά Ατυχήματα (1994: 306.205.090, 1995: 416.826.219), αύξηση 36,1%.

(Συμ/χή στο χαρτοφυλάκιο 3,3% το 1995 έναντι 2,6% το 1994).

β) Σκάφη (1994: 195.353.090, 1995: 243.042.207), αύξηση 24,4%

(Συμ/χή στο χαρτοφυλάκιο 1,9% το 1995 έναντι 1,7% το 1994).

γ) Μεταφορές (1994: 478.669.484, 1995: 550.119.109), αύξηση 14,9%

(Συμ/χή στο χαρτοφυλάκιο 4,3% το 1995



έναντι 4,1% το 1994).

δ) Φωτιά (1994: 3.145.795.537, 1995: 3.579.450.829), αύξηση 18,8%.

(Συμ/χή στο χαρτοφυλάκιο 28,2% το 1995 έναντι 27% το 1994.

ε) Χαλάζι (1994: 288.206.043, 1995: 219.715.057), μείωση 23,8%.

(Συμ/χή στο χαρτοφυλάκιο 1,7% το 1995 έναντι 2,5% το 1994.

στ) Αυτοκίνητα (1994: 6.251.008.889, 1995: 6.558.218.644), αύξηση 4,9%.

(Συμ/χή στο χαρτοφυλάκιο 51,7% το 1995 έναντι 53,7 το 1994.

ζ) Διάφορα ατυχήματα (1994: 310.660.224, 1995: 352.757.759), αύξηση 13,6%.

(Συμ/χή στο χαρτοφυλάκιο 2,8% το 1995 έναντι 2,7% το 1994) και

η) Αγροτικές ασφαλίσεις (1994: 659.956.545, 1995: 760.394.964), αύξηση 15,2%.

(Συμ/χή στο χαρτοφυλάκιο 6% το 1995 έναντι 5,7% το 1994.

Αναφορικά με τα κέρδη της Εταιρείας, και επειδή μέχρι σήμερα δεν έχουμε την ακριβή εικόνα των ασφαλιστικών προβλέψεων (αποθέματα εκκρεμών ζημιών και κίνδυνοι σε ισχύ), που αποτελεί τον βασικό άξονα διαμόρφωσης του τεχνικού αποτελέσματος, θεωρούμε ότι με τη μέχρι σήμερα εκτίμησή τους το τελικό κέρδος θα προσεγγίσει περίπου τα 2.200.000.000 δρχ. Αποτέλεσμα που θεωρείται ιδιαίτερα και φέτος την πρωτο-

πορεία στις γενικές ασφαλίσεις, την οποία κατέχουμε την τελευταία δεκαετία. Αναφορικά με τη συμμετοχή του δικτύου της Εταιρείας στην παραγωγή ασφαλίσεων, η σύγκριση 1995 προς 1994 είναι:

α. Οι απ' ευθείας πελάτες αύξηση 29% (837 εκατ. έναντι 649 εκατ.).

β. Α.Τ.Ε. (ίδια περιουσιακά στοιχεία) + 10,1% (623 εκ. έναντι 565,5 εκατ.).

γ. Α.Τ.Ε. (συμβατικές ασφαλίσεις) + 4,3% (3 δις έναντι 2.878 εκατ.).

δ. Α.Τ.Ε. (ελεύθερες ασφαλίσεις) + 5,3% (2,2 δις έναντι 2,09 δις).

(Δηλαδή η ποσοστιαία αύξηση της Α.Τ.Ε. που έχει το μισό χαρτοφυλάκιο περίπου είναι στο μισό περίπου της ποσοστιαίας αύξησης στη συνολική παραγωγή).

ε. Ιδιώτες Πράκτορες αύξηση 10,2% (3.247 δις έναντι 2.946 δις).

στ. Ε.Γ.Σ. αύξηση 7,5% (1.564 δις έναντι 1.455 δις).

ζ. Ασφαλειομαίτες αύξηση 25,1% (730 εκατ. έναντι 588 εκατ.).

η. Ασφαλειοπάλληλοι αύξηση 6,1% (294 εκατ. έναντι 277 εκατ.).

ΓΕΝΙΚΕΣ ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΑΠΟ ΣΥΛΛΟΓΟ

Μέχρι σήμερα, ποτέ δεν καταγράψαμε τον προβληματισμό μας χωρίς να τον συνοδεύουμε με προτάσεις. Έτσι και σήμερα, για πολλοστή φορά θα έλεγα, θα

καταθέσουμε τις προτάσεις μας με σκοπό τον εμπλουτισμό του προβληματισμού που θα ακολουθήσει κατά τη διάρκεια των εργασιών του συνεδρίου μας.

Ορισμένες βασικές προτάσεις είναι:

1) Με ευθύνη του κύριου Μετόχου, να υπάρχει διαχρονική επιλογή διοίκησης (μέχρι νομοθετικής ρύθμισης), με αξιοκρατία που να ανταποκρίνεται στις επιχειρησιακές ανάγκες. Η γνώση του αντιμέτρου των ασφαλειών και της λειτουργίας της επιχείρησης, είναι απαραίτητα στοιχεία για την αποτελεσματικότητα και τη χρηστή διαχείριση.

2) Μέσα σε σύντομο χρονικό διάστημα, να υπάρξει επιχειρησιακός προγραμματισμός (τριετής ή πενταετής) που θα καθορίζει στόχους και τρόπους υλοποίησης για την επίτευξη αυτών των στόχων. Ενδεικτικά αναφέρουμε ορισμένους στόχους όπως:

α) Ανάλυση της αγοράς και των προϊόντων του ανταγωνισμού για τη δημιουργία ελκυστικότερων.

β) Επέκταση στον αστικό χώρο, στο εξωτερικό και

την Κύπρο και συνεργασία με ξένους ομίλους.

γ) Επίλυση του κτιριακού προβλήματος, τόσο για τις στεγαστικές ανάγκες όσο και για επενδυτικούς λόγους.

δ) Ποσοτική και ποιοτική ανάπτυξη των Δικτύων.

ε) Αποκέντρωση για αξιοποίηση του συγκριτικού μας πλεονεκτήματος, όσο αυτό θα υπάρχει στον αγροτικό χώρο.

στ) Στήριξη των επιλογών με διαφημιστική τους προβολή, κ.λπ.

3) Να διασφαλιστεί ο έλεγχος της υλοποίησης του σχεδιασμού, με σταδιακή εκτίμηση για τους επιμέρους στόχους, με δημιουργία Γενικού Συμβουλίου με την συμμετοχή της Διοίκησης, των Δ/ντικών στελεχών Κεντρικών Δ/σεων και Δ/Δ, καθώς και παρατηρητές του Συλλόγου με ουσιαστικές αρμοδιότητες, τόσο για προτάσεις επί μεγάλων θεμάτων όσο και εκτίμηση των εξελίσεων.

4) Υλοποίηση του νέου οργανογράμματος, όπου θα πρέπει, εκτός των άλλων, να διασφαλιστεί η απρόσκοπτη καθημερινή λειτουργία της Εταιρείας.

5) Ένταξη της Εταιρείας στο Χρηματι-



κ. Σουκαμιάς Γ.

στήριο.

Η πιθανή είσοδος της Εταιρείας στο Χρηματιστήριο Αθηνών, προϋποθέτει σωστές και μεθοδευμένες κινήσεις καθώς και την δημιουργία προϋποθέσεων απαραίτητων για την ουσιαστική και αξιόλογη παρουσία της εκεί. Προϋποθέτει επίσης, την επιλογή του κατάλληλου χρόνου.

Η Α.Τ.Ε., σε κάθε περίπτωση, θα πρέπει να διατηρεί τουλάχιστον το 51% των μετοχών. Η διάθεση (προνομιακά ή όχι) του εκάστοτε υπολοίπου των μετοχών, θα πρέπει να εξαρτάται από τους στόχους ανάπτυξης και διεύρυνσης των εργασιών της Εταιρείας.

6) Η αναβάθμιση των Δ/Δ και η αποκέντρωση, θα πρέπει να σταματήσουν να αποτελούν σχήματα λόγου. Οι αποφάσεις θα πρέπει να λαμβάνονται όσο το δυνα-

τόν πιο κοντά στον πελάτη. Η αντίληψη ότι οι Δ/Δ είναι διεκπαιρωτές των Κ/Υ, πρέπει να απορριφθεί άμεσα απ' αυτούς που την έχουν και δυστυχώς την καλλιεργούν. Κατά την άποψή μας, το λειτουργικό οργανόγραμμα των Δ/Δ πρέπει να είναι ενιαίο στο νέο σχεδιασμό του.

Ο σχεδιασμός για οποιαδήποτε μορφή αποκέντρωσης στις Δ/Δ, πρέπει να συνοδεύεται από τις ανάλογες διοικητικές αποφάσεις που θα αξιοποιούν το νέο τεχνολογικό εξοπλισμό, θα φροντίζουν με την κατάλληλη εκπαίδευση για την κατάρτιση των συναδέλφων μας και θα τις ενισχύουν με το απαραίτητο ανθρώπινο δυναμικό.

(Απόσπασμα Εισήγησης κ. Σουκαμιά Γ. - Προέδρου Πανελληνίου Συλλόγου Εργαζομένων ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΕΕΓΑ)

ΣΧΟΛΙΟ "ΝΑΙ" ΓΙΑ ΤΟ ΣΥΝΕΔΡΙΟ

Στα πλαίσια του Ομίλου Αγροτικής Τράπεζας η ΑΓΡΟΤΙΚΗ Ασφαλιστική Γενικών Ασφαλίσεων είναι μια θυγατέρα με μεγάλη προίκα και όπως όλες οι "πρόικες" άλλες αξιοποιούνται από τους γαμπρούς και άλλες σπαταλώνται. Η "πρόικα" του ονόματος και της δύναμης του μεγάλου Ομίλου ΑΤΕ ΔΕΝ αξιοποιήθηκε στο βαθμό που έπρεπε ακόμη, ΤΩΡΑ γίνονται οι πρώτες κινήσεις.

Οι άνθρωποι της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ έχουν τεράστια δύναμη και πλούτο στα χέρια τους και θα πρέπει να ενοηθούν ότι η περίοδος χάριτος που τους εδόθη από τον ανταγωνισμό και την πελατεία ΕΛΗΞΕ. Σήμερα ο ανταγωνισμός είναι άμεσος και μη ανατρέψιμος εύκολα σε εθνικό και ευρωπαϊκό επίπεδο. Σπάνια ακούσθηκε στο συνέδριο η πλευρά των πελατών...

Πολύς χρόνος σπαταλήθηκε σε εσωτερικά θέματα, ενώ θα έπρεπε να αφιερωθεί σε αναπτυξιακά θέματα και επέκταση εργασιών που απαιτούν υποδομή, οργάνωση, ομάδες συνεργασίας, ομαδικότητα, σύμπνοια κ.ά.

Η Αγροτική οφείλει να ΕΠΑΝΑΣΧΕΔΙΑΣΕΙ πολλά θέματα που αφορούν την λειτουργία της.

Στο Συνέδριο ήταν έντονο το ενδιαφέρον για την εταιρεία που δείχνει ότι η ΑΓΡΟΤΙΚΗ έχει καλό κόσμο, καλούς υπαλλήλους, καλό δυναμικό που "πονάει" την εταιρεία του και την τύχη της. Αυτός ο κόσμος περιμένει να δικαιωθούν οι προσδοκίες του για μια δυναμική εταιρεία που ξέρει να αξιοποιεί το συγκριτικό πλεονέκτημα του μονοπωλίου της στον αγροτικό χώρο. Ο υπέροχος κόσμος της Αγροτικής περιμένει:

-- Αγάπη και συναδελφικότητα στο ανθρώπινο δυναμικό.

-- Αύξηση μεριδίου εργασιών από Τράπεζα αλλά και από ελεύθερο δίκτυο πωλήσεων.

-- Σύγχρονη μηχανοργάνωση.

-- Εργασίες εκτός κόλπου τραπεζικών εργασιών ΑΤΕ.

-- Ξεκαθάρισμα δικτύου πωλήσεων και κίνητρα στους αποτελεσματικούς και κερδοφόρους ασφαλιστές.

-- Ανταγωνιστικά προϊόντα.

-- Δ/ντή Πωλήσεων στα σύγχρονα μέτρα.

-- Ευέλικτους κανονισμούς και αποβολή δημοσιονομικής νοοτροπίας...

-- Αξιοποίηση των πλεονεκτημάτων εταιρειών Ομίλου ΑΤΕ μέσω Bankassurance. Βασικό τελικό συμπέρασμα μας είναι ότι οι άνθρωποι της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ είπαν στο 1ο Συνέδριό τους ότι θέλουν να κερδίσουν το στοίχημα για μια μεγάλη ΑΓΡΟΤΙΚΗ. Πιστεύουμε πως θα γίνει επειδή συμφώνησαν να συνεργαστούν "με όραμα για το Αύριο".

Ε.Σ.

ΜΗΠΩΣ ΧΡΕΙΑΖΕΣΘΕ ΜΙΑ ΦΙΛΟΣΟΦΙΑ ΠΩΛΗΣΕΩΝ;

Αν θέλετε να βελτιώσετε την απόδοση των πωλήσεών σας.

Η επιτυχία σας στην πώληση προσωπικών ασφαλειών βασίζεται κατά κύριο λόγο στη μέθοδο πώλησης. Στην πραγματικότητα, η επιτυχία και η ευτυχία σας, τόσο στον επαγγελματικό χώρο όσο και στις επαφές με άλλους ανθρώπους, βασίζονται στις ικανότητές σας σαν πωλητής. Ανεξάρτητα αν το συνειδητοποιείτε ή όχι συνεχώς δίνετε μια «παράσταση πωλήσεων». Οποτεδήποτε

είστε με τον υποψήφιο πελάτη σας, με το διευθυντή σας, με τους φίλους σας ή την οικογένειά σας, πουλάτε - πουλάτε τον εαυτό σας, τις ιδέες σας, τις υπηρεσίες σας ή

ΧΡΥΣΕΣ ΙΔΕΕΣ ΓΙΑ ΑΥΞΗΣΗ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

σει το ενδιαφέρον. Τελικά πρέπει όχι μόνο να γνωρίζετε τι υπηρεσίες προσφέρετε αλλά επίσης και τον καλύτερο τρόπο να τις παρουσιάσετε στους πελάτες σας. Σκοπός αυτού του άρθρου είναι να σας μάθει αυτά τα πράγματα που είναι απαραίτητα για να πετύχετε την υψηλότερη δυνατή «επίδοση» στις πωλήσεις.

Το μεγάλο λάθος

Μερικοί ασφαλιστές θεωρούν ότι πληρώνονται μόνο για τις γνώσεις τους

γύρω από τις ασφάλειες και τις χρήσεις τους. Αυτό είναι ένα μεγάλο λάθος. Πληρώνονται για να πείθουν τους ανθρώπους να αγοράζουν την ασφάλεια.

Πρέπει να συνειδητοποιήσετε τις ανάγκες για προσωπική κάλυψη, πρέπει να ξέρετε τη διαδικασία εξέλιξης των πωλήσεων από την επιλογή του υποψήφιου πελάτη μέχρι το σέρβις μετά την πώληση, πρέπει να κατέχετε πλήρως τα προγράμματα και το τιμολόγιο της εταιρίας σας, πρέπει να έχετε υψηλό δείκτη αποτελεσματικότητας που φαίνεται από τις καλές συνθήκες εργασίας και τον έλεγχο του χρόνου.

Πρέπει να γνωρίζετε όλα αυτά τα πράγματα και να έχετε όλες αυτές τις ποιότητες αλλά... μόνο με την ικανότητά σας να πείθετε άντρες και γυναίκες να αγοράσουν ασφάλειες θα βοηθήσετε να υποκατασταθεί κάποιο εισόδημα το οποίο θα είχε χαθεί σε περίπτωση ασθένειας ή θανάτου.

Επίσης μόνο με την ικανότητά σας να πείθετε άνδρες και γυναίκες να αγοράζουν ασφάλειες θα πετύχετε τους στόχους σας - οικονομικούς - τις ανέσεις και την ασφάλεια της οικογένειάς σας.

Ο κύριος λόγος για τον οποίο είστε ασφαλιστής είναι για να πουλάτε. Η διατήρηση αρχείου, η διατηρησιμότητα, το σέρβις των πελατών είναι σοβαρές ενέργειες της υπ' αριθμόν ένα δουλειάς, της πώλησης. Βελτιώνοντας τη μέθοδο

πώλησης θα πάρει χρόνο, δεν είναι κάτι που μπορεί να γίνει σε μια νύχτα. Θέλει μελέτη και εξάσκηση, αλλά όπως έχει δείξει η πείρα, οι καλύτεροι ασφαλιστές φτιάχνονται - δεν γεννιούνται. Θα αποζημιωθείτε για το χρόνο που θα ξοδέψετε.

Χρειάζεστε μια φιλοσοφία πωλήσεων.

Η βελτίωση της απόδοσης των πωλήσεων αρχίζει με σας και την φιλοσοφία σας για τις πωλήσεις. Τι είδους άνθρωπος είστε; Ποιος είναι οι φιλοδοξίες σας; Ποια είναι τα κίνητρά σας και οι αρχές σας;

Είτε τα γνωρίζετε αυτά είτε όχι, ήδη έχετε μια φιλοσοφία πωλήσεων - μια φιλοσοφία που καθορίζεται από τη στάση σας απέναντι στην πώληση. Μήπως η πώληση είναι μια μεγάλη πρόκληση που απαιτεί ένα μεγάλο βαθμό ικανότητας, γνώσης, καλού χαρακτήρα και ακεραιότητας - μια δυναμική και απαραίτητη λειτουργία της οικονομίας; Ή μήπως είναι ένας τρόπος γρήγορου πλουτισμού χρησιμοποιώντας οποιοδήποτε μέσο με μόνο σκοπό την πώληση; Η επιτυχία και η ευτυχία σας στις πωλήσεις πρέπει να βασίζεται σε μια σταθερή φιλοσοφία πωλήσεων. Αυτό είναι πολύ σημαντικό, γι' αυτό πριν προχωρήσουμε παρακάτω ας μιλήσουμε γενικά για πωλήσεις και ειδικότερα για πωλήσεις ασφαλειών.

Καθένας μας πουλάει.

Η εξέλιξη του πολιτισμού μας οφείλεται κατά ένα μεγάλο ποσοστό στο ότι οι άνθρωποι πουλούσαν αγαθά ή υπηρεσίες σε άλλους ανθρώπους με σκοπό μια καλύτερη ζωή.

Η πώληση εμφανίστηκε όταν ένας άνθρωπος των σπηλαίων έπεισε έναν άλλο ότι θα ήταν καλό να ανταλλάξουν ένα πέτρινο τσεκούρι με μια πέτρινη

μύτη για ακόντιο.

Η πώληση χρησιμοποιήθηκε από τους Φοίνικες και τους Έλληνες όταν γυρνούσαν με τα πλοία τους τη Μεσόγειο θάλασσα για να βρουν αγοραστές για τα λάδια τους και τα αρώματά τους. Ο ερμηίτης είναι ίσως ο μόνος άνθρωπος στην κοινωνία μας σήμερα, του οποίου το «ευ ζειν» δεν εξαρτάται από τη καθημερινή χρήση των ικανοτήτων πώλησης. Όπως όλοι οι φυσιολογικοί άνθρωποι, έχετε πουλήσει και θα πουλάτε μέχρι την τελευταία στιγμή της ζωής σας:

1. Σαν βρέφος κλαίγατε για να αποκτήσετε αυτό που επιθυμούσατε.
2. Σαν παιδί «πουλήσατε» στους γονείς σας για ένα εισιτήριο του τσίρκου.
3. Σαν φοιτητής «πουλήσατε» στους γονείς σας για ένα νέο τρόπο ζωής.
4. Σαν ενήλικας τελειώνοντας τις σπουδές «πουλήσατε» τον εαυτό σας σε

ΧΡΥΣΕΣ ΙΔΕΕΣ ΓΙΑ ΑΥΞΗΣΗ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

κάποιον εργοδότη.

5. Σαν επαγγελματίας συνεχώς «πουλάτε» τον εαυτό σας στους συνεργάτες σας.

Η τεχνική της πώλησης λοιπόν χρησιμοποιείται σε όλη τη ζωή σας, συνειδητά ή ασυνειδητά. Η εφαρμογή αυτής της τεχνικής θα πρέπει να σας απασχολήσει πολύ εσάς τον ασφαλιστή, γιατί μέσω αυτής της τεχνικής εσείς θα κερδίσετε τα προς το ζειν.

Η πώληση σήμερα

Για πολλά χρόνια η πώληση θεωρείτο

κύρια σαν «παραγγελιοληψία». Σε αυτό τον τύπο πώλησης ουσιαστικά ο πελάτης άρχιζε την πώληση.

Ο πελάτης είχε ήδη αποφασίσει τι ήθελε και ο άνθρωπος επί των πωλήσεων απλά έπαιρνε την παραγγελία.

Σε αυτό το επίπεδο πώλησης δεν γινόταν καμιά προσπάθεια κατανόησης των αναγκών του πελάτη για παροχή πληροφοριών ή για να βοηθηθεί ο πελάτης να καταλήξει σε μια απόφαση αγοράς.

Ακόμα και σήμερα μερικά βασικά προϊόντα χαμηλής τιμής (π.χ. σπύρτα, καρφίτσες) πωλούνται με αυτό τον τρόπο.

Οι αυξανόμενες αλληλεπιδράσεις της οικονομίας μας, η ανάπτυξη νέων προϊόντων και υπηρεσιών και η μεγάλη τεχνολογική εξέλιξη έχουν δημιουργήσει την ανάγκη ενός νέου τρόπου πώλησης. Σαν αποτέλεσμα, η πώληση έχει ξεπεράσει κατά πολύ τις απλές συναντήσεις του παρελθόντος ή την ικανοποίηση μιας υπάρχουσας ανικανοποίητης ζήτησης.

Ο μοντέρνος ασφαλιστής ζωής έχει γίνει δημιουργικός και τοποθετεί τη σχέση πωλητή - αγοραστή σε μια καθαρά επαγγελματική βάση. Ο ασφαλιστής έχει την ευκαιρία να ψάχνει για πιθανούς αγοραστές που δεν γνωρίζουν τι ανάγκες καλύπτουν οι υπηρεσίες που προσφέρει αυτός. Ο ασφαλιστής αναλύει τις ανάγκες τους, συστήνει το κατάλληλο πρόγραμμα το οποίο εξυπηρετεί αυτές τις ανάγκες και συμβουλευεται τον πελάτη κάθε χρόνο για να βεβαιωθεί ότι οι ανάγκες αυτές ικανοποιούνται.

Μπορούμε να περιγράψουμε την πώληση ασφαλειών σαν την διαδικασία δια μέσου της οποίας ο ασφαλιστής:

1. Ψάχνει για τον υποψήφιο πελάτη.
2. Καθορίζει ή δημιουργεί «θέλω» αναλύοντας τις ανάγκες του υποψήφιου



ΠΩΛΗΣΕΙΣ

πελάτη.
3. Εξηγεί στον υποψήφιο πελάτη πώς οι ασφαλιστικές υπηρεσίες του και οι συγκεκριμένες προτάσεις θα ικανοποιήσουν καλύτερα τις ανάγκες του.

Γνωρίστε τον υποψήφιο πελάτη σας.

Δεν υπάρχει τίποτε βασικότερο στην πώληση από τους υποψήφιους πελάτες σας. Το δικό τους «ΝΑΙ» ή «ΟΧΙ» από μόνο του προσδιορίζει το εισόδημά σας και την επιτυχία σας. Επειδή οι υποψήφιοι πελάτες είναι τόσο σπουδαίο κομμάτι της δουλειάς μας, ας ρίξουμε μια προσεκτική ματιά σε αυτούς.
Ήδη κατά τη διάρκεια της εξέλιξής σας, θα έχετε ανακαλύψει ότι είναι απαραίτητο να αξιολογήσετε τους υποψήφιους πελάτες σας.
Ήδη θα έχετε καταλάβει την αναγκαιότητα να έχετε συγκεντρώσει αρκετές πληροφορίες γι' αυτούς, όπως:

- ηλικία
- διεύθυνση
- επάγγελμα
- χώρος δουλειάς
- επάγγελμα συζύγου
- μέλη οικογένειας
- ηλικία των α λ λ ω ν μ ε λ ώ ν της οικογένειας
- εισόδημα και περιουσιακά στοιχεία
- άλλες ασφαλιστικές καλύψεις

- χόμπι
- συμμετοχή σε συλλόγους
- μόρφωση
Γνωρίζοντας αυτά τα πράγματα έχετε μια καλύτερη εικόνα και μπορείτε έτσι να προσδιορίσετε τον τρόπο «πλησιάζματος», τις ανάγκες τους, τις επιθυμίες τους και την ικανότητα να πληρώσουν για μια ασφαλιστική κάλυψη.
Αναμφίβολα θα έχετε την επιθυμία να γνωρίσετε ακόμη περισσότερα για τους υποψήφιους πελάτες σας - όχι τόσο για την κατάστασή τους, αλλά για τους ίδιους σαν άτομα.
Θα έχετε αναρωτηθεί ίσως, γιατί μερικοί από τους πλέον «ζεστούς» υποψήφιους τελικά δεν αγοράζουν και οι περισσότε-

ΧΡΥΣΕΣ ΙΔΕΕΣ ΓΙΑ ΑΥΞΗΣΗ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

ροι από τους «απίθανους» καταλήγουν να γίνονται οι καλύτεροι πελάτες σας.
Η απάντηση συνήθως βρίσκεται στο πολύπλοκο θέμα της ανθρώπινης παρακίνησης.
Είχαμε αναφέρει προηγουμένα στον ορισμό της σύγχρονης ικανότητας πώλησης, ότι η δουλειά ενός πωλητή είναι να πείθει.
Η πειθώ είναι μια ψυχολογική διαδικασία.
Αν καταφέρουμε να καταλάβουμε αυτή τη διαδικασία και λειτουργήσει ταυτόχρονα και η παρακίνηση, τότε μπορούμε να μιλάμε για βελτίωση των αποτελεσμάτων της πώλησης.

Για να θεωρηθεί κατάλληλος ένας υποψήφιος πελάτης, πρέπει να έχει μια ανάγκη, να είναι σε θέση να πληρώνει τα ασφάλιστρα, να θεωρείται ασφαλισμένος από την εταιρία και να μπορεί να διαθέσει χρόνο για να γίνει μια συζήτηση για ασφάλειες. Παρ' όλα αυτά, ποτέ δύο υποψήφιοι δεν μοιάζουν ακριβώς ο ένας με τον άλλο, γιατί απλά είναι δύο διαφορετικοί άνθρωποι.
Θα αγοράσουν ασφάλεια για διαφορετικούς λόγους και θα αντιδράσουν με εντελώς διαφορετικό τρόπο στα ίδια ερεθίσματα αγοράς.
Πρέπει να μάθετε ποιοι παράγοντες θα παρακινήσουν τον υποψήφιο σας και προσπαθήστε να καταλάβετε πώς του αρέσει να του συμπεριφέρονται. Κατόπιν προσαρμόστε τη συμπεριφορά σας στον τρόπο που νομίζετε ότι αρέσει στον υποψήφιο πελάτη σας.

Οι υποψήφιοι πελάτες είναι άνθρωποι.

Πώς μπορούμε να γίνουμε αρεστοί; Γιατί όλοι οι υποψήφιοι δεν συμπεριφέρονται λογικά; Πώς μπορούμε να αλλάξουμε μια αρνητική συμπεριφορά; Αυτά και άλλα παρόμοια προβλήματα αντιμετωπίζει σχεδόν καθημερινά ο ασφαλιστής.
Για ν' απαντήσουμε σε ερωτήσεις σαν κι αυτές πρέπει πρώτα να συνειδητοποιήσουμε ότι οι υποψήφιοι πελάτες μας δεν είναι απλά «υποψήφιοι».
Είναι ανθρώπινα όντα των οποίων η συμπεριφορά καθορίζεται από τη διαδικασία της ανθρώπινης παρακίνησης. Από τη στιγμή που η αποτελεσματική πώληση πρέπει να βασίζεται στην προσωπική παρακίνηση, ας ρίξουμε μια προσεκτική ματιά σε παράγοντες όπως τα κίνητρα, οι ανάγκες, οι επιθυμίες και οι πόθοι που την επηρεάζουν.

Κίνητρα και παρακίνηση

Τα κίνητρα είναι καταστάσεις που προτρέπουν τον υποψήφιο να δραστηριοποιηθεί. Κατευθύνουν τον υποψήφιο να ενεργήσει με τρόπο ώστε να ικανοποιη-

θούν οι ανάγκες του. Τα κίνητρα είναι αίτια.
Κάθε πράξη ενός υποψήφιου παρακινείται από μια επιθυμία να πετύχει κάποιο αντικειμενικό σκοπό. Κατ' αυτή την έννοια υπάρχει μια σχέση μεταξύ αιτίου και αποτελέσματος στην ανθρώπινη συμπεριφορά. Το κλειδί λοιπόν, για να κατανοήσουμε τις πράξεις ενός υποψήφιου είναι να ψάξουμε για την αιτία. Πρακτικά αυτό σημαίνει ότι πρέπει πρώτα να «ορίσετε το πρόβλημα» πριν προσπαθήσετε να πουλήσετε τη «λύση του προβλήματος».
Από την οπτική γωνία των υποψηφίων, όλες τους οι ενέργειες είναι πάντα δίκαιες, λογικές και συνεπείς. Σε σας η συμπεριφορά τους μπορεί να φαίνεται παράλογη, αλλά αυτό συμβαίνει γιατί εσείς δεν βλέπετε τα πράγματα όπως τα βλέπουν αυτοί. Γι' αυτό σε κάθε περίπτωση πώλησης θα ήταν σοφό να κάνετε μια προσπάθεια να δείτε συνολικά τα προβλήματα από την οπτική γωνία του υποψήφιου πελάτη.
Τα κίνητρα αποτελούν το σημαντικότερο κομμάτι της διαδικασίας της παρακίνησης αλλά δεν είναι το παν. Τα κίνητρα είναι «διάθεση ικανοποίησης» αλλά υπάρχουν και άλλοι παράγοντες που προσδιορίζουν ποιος τρόπος δράσης θα υιοθετηθεί. Για παράδειγμα, δεν είναι μόνο η συζήτηση που θα κάνετε μαζί του και η προσωπικότητά σας που είναι βασικά, αλλά επίσης και οι παράγοντες που αφορούν καθαρά και μόνο τον υποψήφιο πελάτη σας, όπως η στάση του όσον αφορά τις ασφάλειες, οι ηθικές αξίες του και τα πιστεύω του που θα καθορίσουν την τελική του απόφαση. Η παρακίνηση είναι μια ψυχική διαδικασία - αν καταφέρεις να κινήσεις το μυαλό, το σώμα θα ακολουθήσει.

Ανάγκες, επιθυμίες και πόθοι.

Μια ανάγκη είναι μια έλλειψη. Είναι μια θέση η οποία απαιτεί κάποιο αντικείμενο, πρόσωπο ή κατάσταση για να ικανοποιηθεί. Όλοι μας έχουμε προφανείς βιολογικές ανάγκες όπως το φαγητό, το

ΠΩΛΗΣΕΙΣ

νερό, τη στέγη. Η μεγαλύτερη όμως ανάγκη ενός ατόμου, πέρα από τις βιολογικές, είναι να καταφέρει να δημιουργήσει μια ικανοποιητική σχέση μ' άλλους ανθρώπους. Τελικά όλες οι ανάγκες μας έχουν κάποια σχέση και μ' άλλους ανθρώπους. Η διάθεσή τους να καταλάβουν τις ανάγκες μας καθορίζεται από την ικανότητα και τη διάθεσή μας να καταλάβουμε τις δικές τους ανάγκες. Ο Αβραάμ Λίνκολν τοποθέτησε αυτή την αρχή σε μια πρακτική βάση συμβουλεύοντας ότι αν θέλεις να πουλήσεις σε κάποιον, πρέπει πρώτα να τον πείσεις ότι είσαι ένας αληθινός φίλος. Αυτή η συμβουλή καθώς και το παλιό ρητό «για να έχεις ένα φίλο, πρέπει εσύ να είσαι φίλος» διατηρούν όλο τους το νόημα ακόμα και σήμερα.

ΧΡΥΣΕΣ ΙΔΕΕΣ ΓΙΑ ΑΥΞΗΣΗ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

Επιθυμίες ή πόθοι είναι αντικείμενα, πρόσωπα ή καταστάσεις, τα οποία πιστεύουμε ότι θα ικανοποιήσουν τις ανάγκες μας με τον πιο πλήρη και ευχάριστο τρόπο. Μπορούμε να καταλάβουμε λοιπόν ότι η ανάγκη είναι μια αρνητική έννοια και ότι οι θετικοί παράγοντες (παρακίνηση) είναι περισσότερο χρήσιμοι για να εξηγήσουμε την ανθρώπινη συμπεριφορά. Αν θέλουμε να κρατηθούμε στη ζωή χρειαζόμαστε τροφή. Αυτή η ανάγκη δημιουργεί το «κίνητρο» πείνα που αποβλέπει στην ικανοποίηση αυτής της ανάγκης.
Οι πράξεις ενός υποψήφιου δεν μπορούν πάντα να εξηγηθούν από την ανα-

γνώριση των αναγκών. Συνήθως οι πράξεις είναι αποτέλεσμα πολλών και όχι ενός κινήτρου. Από τη στιγμή που ένας υποψήφιος πελάτης σπάνια ικανοποιεί όλες τις προσωπικές του ανάγκες, οι πράξεις του καθορίζονται από τα πιο ισχυρά κίνητρα που έχουν σχέση με μια συγκεκριμένη κατάσταση.

Αξίες

Οι αξίες που ένας υποψήφιος δίνει σε διάφορα πράγματα είναι ένα πολύ ενδιαφέρον κομμάτι της παρακίνησης. Η σχετική αξία που δίνει σε διάφορα πιθανά κίνητρα καθορίζει ποια κίνητρα θα χρησιμοποιηθούν. Σε κάθε κοινωνία υπάρχουν ορισμένοι κανόνες που καθορίζουν ποια πράγματα είναι επιθυμητά από αυτή την κοινωνία. Για να είναι κάποιος αποδεκτό μέλος αυτής της κοινωνίας, πρέπει σε γενικές γραμμές να συμφωνεί μ' αυτούς τους κανόνες. Από τη στιγμή που ποτέ δυο άνθρωποι δεν είναι ίδιοι, ο καθένας από εμάς αναπτύσσει σταδιακά τις δικές του «προσωπικές αξίες» οι οποίες είναι κατά κάποιο τρόπο παραλλαγές των αξιών που έχουν τεθεί από την κοινωνία.

Κίνητρα

Όπως και στην περίπτωση των αναγκών, οι περισσότεροι ψυχολόγοι κατατάσσουν τα κίνητρα σε δύο κατηγορίες: βιολογικά και κοινωνικά. Τα βιολογικά κίνητρα θεω-





ΠΩΛΗΣΕΙΣ

ρούνται ότι είναι αυτά που είναι αποτέλεσμα της σωματικής μας δομής όπως π.χ. η πείνα ή η δίψα. Τα κοινωνικά κίνητρα είναι αυτά που έχουν αναπτυχθεί μέσω του περιβάλλοντός μας και των

σχέσεών μας μ' άλλους ανθρώπους. Εμείς εδώ θα ασχοληθούμε με τα κοινωνικά κίνητρα.

Δεν υπάρχει πλήρης ταύτιση απόψεων σχετικά με την ακριβή κατάταξη των κινήτρων. Παρ' όλες τις αλληλοσυγκρουόμενες απόψεις, μπορούμε να αναφέρουμε τα παρακάτω κίνητρα τα οποία είναι γενικώς αποδεκτά σαν τα πιο σπουδαία:

1. Σιγουριά
2. Αίσθηση σπουδαιότητας
3. Αγάπη
4. Εξύψωση του εγώ
5. Ενθάρρυνση
6. Κοινωνική συναναστροφή
7. Στοργή
8. Επιθυμία για ένα επίπεδο ζωής που περιμένουν οι άλλοι από εμάς
9. Επιθυμία για συσσώρευση πλούτου
10. Επιθυμία για καλή και υγιεινή ζωή.

Τα κίνητρα που παροτρύνουν τους ανθρώπους ν' αγοράζουν διαφέρουν σ' ένταση από άτομο σε άτομο και σε διαφορετικές στιγμές ακόμη και στον ίδιο άνθρωπο. Για παράδειγμα, οι υποψήφιοι πελάτες θ' αντιδράσουν μ' ένα

τρόπο όταν οι οικονομικές συγκυρίες είναι ευνοϊκές και μ' έναν άλλο διαφορετικό τρόπο σε περιόδους

πτεται. Τα πιστεύω και οι πεποιθήσεις είναι περισσότερο αισθήματα παρά σκέψεις και ως εκ τούτου έχουν μεγάλη σχέση με την τελική απόφαση για αγορά. Το εγώ ενός ανθρώπου σχετίζεται στενά με τα αισθήματα και καλό θα είναι να το λαμβάνουμε υπόψη στην παρουσίαση. Πριν εγκαταλείψουμε αυτόν τον τομέα υπάρχει ακόμα ένα σημείο που πρέπει να προσέξουμε. Αφού οι πράξεις του υποψήφιου πελάτη σας πρωταρχικά καθορίζονται από τα αισθήματά του απέναντι σε σας και τις συστάσεις σας, πρέπει να τον

ύφρεσης, όταν το χρήμα είναι δυσάρεστο και δεν έχουν την αίσθηση της οικονομικής σιγουριάς. Η αποτελεσματική επικοινωνία περιλαμβάνει τη μετάδοση αισθημάτων και συναισθημάτων. Ο ενθουσιασμός, η πεποίθηση, η γνώση, η εμπιστοσύνη, το ενδιαφέρον για το καλό του πελάτη σας μεταδίδονται από τις πράξεις σας και τον τόνο της φωνής σας. Σύμφωνα με τους ψυχολόγους, ο λογικός τρόπος σκέψης επιτελείται από το κεντρικό σύστημα ενώ τα αισθήματα ελέγχονται από ένα τελειώς διαφορετικό σύστημα γνωστό σαν αυτόνομο νευρικό σύστημα.

Η πλειοψηφία των ενεργειών ενός ανθρώπου καθορίζεται από το πώς αυτός αισθάνεται παρά από το τι σκέ-

ΧΡΥΣΕΣ ΙΔΕΕΣ ΓΙΑ ΑΥΞΗΣΗ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

πτεται. Τα πιστεύω και οι πεποιθήσεις είναι περισσότερο αισθήματα παρά σκέψεις και ως εκ τούτου έχουν μεγάλη σχέση με την τελική απόφαση για αγορά. Το εγώ ενός ανθρώπου σχετίζεται στενά με τα αισθήματα και καλό θα είναι να το λαμβάνουμε υπόψη στην παρουσίαση. Πριν εγκαταλείψουμε αυτόν τον τομέα υπάρχει ακόμα ένα σημείο που πρέπει να προσέξουμε. Αφού οι πράξεις του υποψήφιου πελάτη σας πρωταρχικά καθορίζονται από τα αισθήματά του απέναντι σε σας και τις συστάσεις σας, πρέπει να τον

πτεται. Τα πιστεύω και οι πεποιθήσεις είναι περισσότερο αισθήματα παρά σκέψεις και ως εκ τούτου έχουν μεγάλη σχέση με την τελική απόφαση για αγορά. Το εγώ ενός ανθρώπου σχετίζεται στενά με τα αισθήματα και καλό θα είναι να το λαμβάνουμε υπόψη στην παρουσίαση. Πριν εγκαταλείψουμε αυτόν τον τομέα υπάρχει ακόμα ένα σημείο που πρέπει να προσέξουμε. Αφού οι πράξεις του υποψήφιου πελάτη σας πρωταρχικά καθορίζονται από τα αισθήματά του απέναντι σε σας και τις συστάσεις σας, πρέπει να τον

«αγγίξετε» συναισθηματικά. Για να το επιτύχετε πρέπει να περιγράψετε την ασφάλεια που θέλετε να πουλήσετε με σημασία και με τρόπο που λέει πολλά. Παρά το γεγονός ότι οι περισσότερες αποφάσεις βασίζονται στο συναίσθημα, όλοι μας θέλουμε οι πράξεις μας να φαίνονται λογικές.

Στην παρουσίασή σας τότε, θα θέλετε να επιδείξετε τη λογική των προτάσεών σας έτσι ώστε ο υποψήφιος πελάτης σας να νιώθει ότι δρα με λογικό και συνεπή τρόπο.

Η λογική μπορεί να θεωρηθεί σαν μια ομάδα δεδομένων με τα οποία ο υποψήφιος πελάτης θα καθορίσει ποιο κίνητρο θα υπερισχύσει. Βασίστε τις συστάσεις σας στη λογική, αλλά μην εξαρτάστε μόνο απ' αυτήν για να κάνετε την πώληση. Στο προηγούμενο κεφάλαιο τονίσαμε τη σημασία της δημιουργίας ενός αισθήματος ζεστασιάς ανάμεσα σε σας και τον υποψήφιο πελάτη σας.

Ένας από τους καλύτερους τρόπους να το πετύχετε, είναι μέσω της επιδέξιας χρήσης του χιούμορ.

Η διακριτική χρήση του χιούμορ θα σας κάνει «ανθρώπινο» στον υποψήφιο πελάτη σας και θα μειώσει κάθε επιφυλακτικότητα. Έτσι κι αλλιώς, είναι δύσκολο για τον υποψήφιο να χαρακτηρίσει ένα γελαστό άνθρωπο εχθρικό. Προσοχή όμως: σιγουρευτείτε ότι γελάτε παρέα με τον υποψήφιο πελάτη σας.

Η σπουδαιότητα του να γίνεστε πιστευτός.

Ο σκοπός της παρουσίασης είναι να έχετε αποτέλεσμα - να πουλήσετε. Αφού δεν μπορείτε ν' αναγκάσετε τον υποψήφιο πελάτη σας ν' αγοράσει, μπορείτε μόνο να του παρουσιάσετε ιδέες και να προσπαθήσετε να τις κάνετε τόσο ελκυστικές, που ο υποψήφιος να θέλει ν' αγοράσει.

Για να κινήσετε το σώμα πρέπει πρώτα να κινήσετε το νου, αλλά για να κάνετε αυτό πρέπει να γίνετε πιστευτός - ο υποψήφιος πελάτης σας πρέπει να πιστέψει αυτά που του λέτε και να πιστέψει ότι

απευθύνονται σ' αυτόν. Η πρόσβαση στο μυαλό του υποψήφιου πελάτη σας ανοίγει ή κλείνει ανάλογα με το πόσο πιστευτή είναι η επικοινωνία σας.

Για παράδειγμα, ο υποψήφιος μπορεί να πιστεύει ότι είστε ένας καλός ασφαλιστής, αλλά δεν πιστεύει πως αυτά που του λέτε του ταιριάζουν. Πολύ συχνά δεν κατορθώνουμε να γινόμαστε πιστευτοί διότι:

- Ό,τι λέμε δεν ταιριάζει μ' αυτά που ήδη πιστεύει ο υποψήφιος πελάτης.

- Αυτά που λέμε ακούγονται πολύ όμορφα για να είναι «αληθινά».

- Η προσωπικότητά μας δεν πείθει τον υποψήφιο, ο οποίος μας θεωρεί πολύ επιπόλαιο.

- Οι εξωτερικοί παράγοντες όπως η εμφάνισή μας, το ντύσιμο, οι τρόποι, η φανερή γνώση της δουλειάς μας δεν επιβεβαιώνουν ότι λέμε.

- Προσβάλλουμε το εγώ του υποψήφιου, έτσι ώστε το τελευταίο πράγμα που θα ήθελε να κάνει να είναι να μας ωφεληθεί αγοράζοντας από εμάς. Η σκέψη, τα πιστεύω και οι γνώσεις είναι ενεργητικές διαδικασίες και πρέπει να κινητοποιηθούν.

Είτε σας αρέσει είτε όχι, οι περισσότεροι από τους υποψήφιους πελάτες που επισκέπτεστε θα έχουν ήδη συγκεκριμένα πιστεύω.

Δυστυχώς, μερικά από αυτά τα πιστεύω μπορεί να μην είναι ευνοϊκά και να γίνουν ψυχολογικά εμπόδια στη δική σας προσπάθεια παρακίνησης. Το ν' αλλάξει κανείς τα πιστεύω ενός υποψήφιου πελάτη χρειάζεται πολλή διακριτικότητα, αλλά μπορεί να γίνει. Τα πιστεύω σπάνια μπορούν ν' αλλάξουν με γεγονότα μόνο.

Τα πιστεύω έχουν συναισθηματική βάση, άρα πρέπει να δώσετε στον υποψήφιο πελάτη σας «συναισθηματικούς λόγους» για να τ' αλλάξει. Ο υποψήφιος πελάτης σας θα είναι πρόθυμος να σας πιστέψει μόνο όταν πειστεί ότι ενδιαφέρεστε για το καλό του.

Κάντε τα πάντα κατάλληλα προσωπικά γι' αυτόν - κάντε «το πρόγραμμά του»,

ΠΩΛΗΣΕΙΣ

«η σύνταξη του», «η οικονομική σιγουριά του», «τα παιδιά του» (πάντα να χρησιμοποιείτε τα ονόματά τους όποτε μπορείτε). Ο υποψήφιος πελάτης ενδιαφέρεται μόνο για τα πράγματα που τον αγγίζουν προσωπικά, πράγματα που έχουν σχέση με το εγώ του.

Αναφερόμενοι στη σημασία του να γίνεστε πιστευτός, μπορούμε πάλι να καταλάβουμε την ανάγκη της πίστης και της πεποίθησης από σας.

Παρόλο που δεν μπορείτε να πιστευτείτε για λογαριασμό του πελάτη σας, η πίστη είναι κολλητική, όπως κολλητικός είναι και ο ενθουσιασμός. Ο υποψήφιος πελάτης έχει την τάση να οικειοποιείται όποια έντονα πιστεύω έχετε.

ΧΡΥΣΕΣ ΙΔΕΕΣ ΓΙΑ ΑΥΞΗΣΗ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

Η δύναμη της προτροπής

Ένας ικανός ασφαλιστής μπορεί να χρησιμοποιήσει θετικά τη δύναμη της προτροπής.

Οι άνθρωποι τείνουν να μιμούνται τον τρόπο σκέψης μας, τον ενθουσιασμό μας, τις πεποιθήσεις μας, την ειλικρίνειά μας, τη φιλικότητά μας. Μ' άλλα λόγια μπορείτε να προτρέψετε τους υποψήφιους πελάτες σας να υιοθετήσουν κάποια συμπεριφορά, υιοθετώντας την πρώτα εσείς.

Η προτροπή μπορεί επίσης να πάρει τη μορφή ερωτήσεων ή δηλώσεων που δίνουν στους υποψήφιους πελάτες σας

το αίσθημα ότι οι ιδέες είναι τουλάχιστον κατά ένα μέρος δικές τους. Για παράδειγμα «Ίσως θα σας άρεσε...», «Μήπως θα σας πείραζε...», «Αυτό το πρόγραμμα ταιριάζει τέλεια στις ανάγκες σας. Δεν συμφωνείτε;» είναι φράσεις ή ερωτήσεις που προκαλούν την απάντηση που θέλετε.

Οι λέξεις από μόνες τους μπορούν να χρησιμοποιηθούν αποτελεσματικά για να προτρέψουν σε δράση. Δεν είναι καλύτερα να πείτε «Έχοντας αυτό το συμβόλαιο σε ισχύ...» από το να πείτε «Αν αγοράσετε αυτό το συμβόλαιο...»;

«Για να γίνετε πιο εύκολα δεκτός από τον υποψήφιο πελάτη, οι προτάσεις σας πρέπει να εκφράζονται με ήπιο τρόπο έτσι ώστε ο υποψήφιος να μην νιώθει ότι υπάρχει κάτι που πρέπει να αναλύσει. Παρόλο που δεν είναι εύκολο, δεν πρέπει να φαίνεστε ανυπόμονοι να ακολουθηθεί ο υποψήφιος τις προτροπές σας. Αν όλα αυτά σας φαίνονται πολύπλοκα, είναι γιατί είναι όντως πολύπλοκα. Κανείς δεν είπε πως η πώληση είναι εύκολη, αλλά η κατανόηση του τρόπου επικοινωνίας, το να γνωρίζετε πως να χρησιμοποιείτε τη δύναμη της προτροπής και η αναγνώριση της ανάγκης της σημασίας του να γίνεστε πιστευτός θα κάνουν τη δουλειά σας να προχωρεί πιο εύκολα.

Πηγή: Βιβλιοθήκη Ασφαλιστική Ζωής της LIMPA που διαθέτουν οι εταιρείες μέλη Ελλάδος-Κύπρου.



η INTERNATIONAL LIFE στη ΜΕΤΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΠΟΧΗ!

Ενωμένοι με ομαδικότητα, με κοινά οράματα, νέα στρατηγική, πιο δυνατή τεχνολογική υποστήριξη, νέα επικοινωνιακή πολιτική, κεντρικό μηχανισμό με συνεχή ανερχόμενη, ποιοτική υποστήριξη και λειτουργία, οδηγούμεθα σε ένα ακόμη πιο ελπιδοφόρο, δυνατό και αισιόδοξο ΑΥΡΙΟ.

Ένα αύριο που απευθύνεται σε δραστήριους, επιθετικούς, σεμνούς και έντιμους επαγγελματίες των πωλήσεων αλλά και των Διοικητικών λειτουργιών, που δίνουν καθημερινά τις μάχες της επιτυχίας, της αναγνώρισης, της καταδίωξης. Μάχες που δώσαμε μαζί δεκαετίες τώρα και ξέρω ότι μπορείτε να τις κερδίζετε.



Και όλα αυτά που έγιναν, γίνονται ή και που θα γίνουν, πραγματοποιούνται μέσα σε ένα κλίμα με αρχές, ήθος, ειλικρίνεια, εντιμότητα, low profile, σεμνότητα, με συναδελφική άμμιλα μεταξύ ασφαλιστών-στελεχών και διοικητικών υπαλλήλων.

ΦΩΚΙΩΝ ΜΠΡΑΒΟΣ

Περσσότεροι από 370 Συνέδρους, επιτυχημένους ασφαλιστές από όλη την Ελλάδα, είχαν την ευκαιρία να συμμετέχουν στις εργασίες του Συνεδρίου με τίτλο "Μετασφαλιστική εποχή". Το Συνέδριο συνέπεσε με τη συμπλήρωση 40 χρόνων (1956-1966) παρουσίας και προσφοράς των ιστορικών στελεχών του Ομίλου στην Ασφαλιστική Αγορά. Αυτή η επιτυχημένη πορεία κλείνει μια ολόκληρη εποχή. Ήδη ο Όμιλος INTERNATIONAL LIFE έχει περάσει στη νέα εποχή πραγμάτων που με τον τίτλο "Μετασφαλιστική εποχή", χαρακτηρίζει την ανάπτυξη και τις νέες προτεραιότητες του Ομίλου. Το Συνέδριο συζήτησε τις αλλαγές της αγοράς που συνθέτουν το πέρασμα σ' αυτήν τη μετασφαλιστική εποχή. Τόσο διακεκριμένοι προσκεκλημένοι (όπως ο επίκουρος καθηγητής του Πανεπιστημίου Αιγαίου κ. Κ. Λυμπερόπουλος, ο εκδότης κ. Π. Δρακάτος και ο κ. Δ. Ρωμαΐδης, Δ/ντής του Ασφαλιστικού Τομέα της IBM), όσο και στελέχη του Ομίλου ανέλυσαν αυτές τις αλλαγές και το τι σημαίνουν για τη δράση της Εταιρίας. Ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου INTERNATIONAL LIFE κ. Φ. Μπράβος, έδωσε στην εισήγησή του τις βασικές προτεραιότητες που συνθέτουν την επιτυχία του Ομίλου σε αυτή τη Μετασφαλιστική εποχή. "Οι αλλαγές στην τεχνολογία, τα προϊόντα, τον ανασχεδιασμό των διαδικασιών, τον τρόπο οργάνωσης και εκτέλεσης των υπηρεσιών, τις αξίες και την εταιρική φιλο-

Με ιδιαίτερη επιτυχία πραγματοποιήθηκε το 25ο Συνέδριο του Ομίλου INTERNATIONAL LIFE στις 6 Μαρτίου.

Ακόμη τιμήθηκαν και τα στελέχη που συμπλήρωσαν 20 χρόνια στον Όμιλο, καθώς και οι διακεκριμένοι υπάλληλοι. Στο Συνέδριο συμμετείχε και απηύθηνε χαιρετισμό και ο Heiner Luttgens, εκπρόσωπος του Aachener und Munchener Network, στο οποίο συμμετέχουν οι Εταιρείες του Ομίλου INTERNATIONAL LIFE. Ακόμη συμμετείχαν δημοσιογράφοι και εκπρόσωποι του ημερήσιου, περιοδικού και ασφαλιστικού Τύπου. Αναλυτικότερα ο κ. Φ. Μπράβος είπε:

1. Οι προηγούμενοι ομιλητές μάς έδειξαν πώς αλλάζει η αγορά: Η ευρωπαϊκή αλλά και η ελληνική ασφαλιστική αγορά.
2. Όλο και περισσότερο καταλαβαίνουμε ότι είμαστε στο κέντρο ενός κυκλώνα, ενός εξελισσόμενου οικονομικού, ασφαλιστικού και κοινωνικού περιβάλλοντος.
3. Η ενιαία ευρωπαϊκή αγορά εισήγαγε, αλλά και εισάγει, νέες αρχές, νέα ήθη, νέο ανταγωνισμό, μια νέα οικονομία Α-

γοράς.
4. Η Ευρώπη, η Γερμανία και ειδικότερα η ΑΜ, όπως μας είπε ο κ. Lu. Ittgens το πρωί, αλλάζουν πλεύση, αλλάζουν πολιτική Marketing και προσαρμόζονται στις νέες ανάγκες.

5. Αλλά και η δική μας εμπειρία της Ασφαλιστικής επιχείρησής μας των 40 ετών, κυρίως όμως της δεκαετίας του '90 και ειδικότερα μετά το ορόσημο του 1992, οδηγεί στην αντίληψη ότι η στιγμή έφτασε. "Οι κεροί ου μενετοί". Α. Μέσα από έντονο προβληματισμό, ζυμώσεις, θέσεις και αντιθέσεις, μελέτη αλλά και αποφασιστικότητα, ο όμιλός μας προχωρεί σε κάτι διαφορετικό, σε κάτι νέο.

Β. Τη "Μετασφαλιστική εποχή". Την εποχή δηλαδή που έρχεται μετά την ωρίμανση της ασφαλιστικής πρακτικής του 20ού αιώνα. Η εποχή που είναι το απόσταγμα της Ασφαλιστικής Βιομηχανίας, κυρίως των μεταπολεμικών δεκαετιών. Μία εποχή που είναι το απόσταγμα της Ασφαλιστικής Βιομηχανίας, κυρίως των μεταπολεμικών δεκαετιών. Μία εποχή που πρέπει να χαρακτηρίζει η ταχεία λήψη αποφάσεων, ευκινησία, αποφασιστικότητα, σε όλα τα επίπεδα, ευέλικτο management και φαντασία... Ναι, φαντασία. Αλλά πάνω απ' όλα υψηλή ποιότητα service στον πελάτη μας



Ν. Προβιδάκης



**Μ. Μαυροβουνιώτης
Δ/τής Marketing.**



Λίβας Περικλής και Δημ. Βαφειδής.

με ανταγωνιστικό κόστος. Τι όμως χρειάζεται, ώστε αυτό το οποίο ονομάζουμε μετασφαλιστική εποχή να έρθει και να γίνει πράξη, ανοίγοντας νέους ορίζοντες;
1. Ξεκάθαρο όραμα
Ένα όραμα που είναι: ικανοποιημένοι πελάτες, υπερήφανοι ασφαλιστές, ευχαριστημένοι διοικητικοί υπάλληλοι και στελέχη και τέλος θετικό συμπαραστάται και ικανοποιημένοι μέτοχοι.
2. Νέα Στρατηγική
α. Υλοποίηση της πολιτικής των ολοκληρωμένων χρηματοασφαλιστικών υπηρεσιών.
β. Εξωτερική επικοινωνία και νέα εταιρική εικόνα του Ομίλου.
γ. Συνεχής έρευνα της αγοράς, μελέτη και προσαρμογή μας στις μεταβαλλόμενες ανάγκες.
δ. Νέα πολιτική Marketing και ειδικότερα:
1. Σύστημα ημερήσιας δράσης ασφαλιστού / υποκαταστήματος με εβδομαδιαία συγκέντρωση πανελλαδικών αποτελεσμάτων.
2. Cross selling, δηλαδή διασταυρούμενες και πολλαπλές πωλήσεις στους ίδιους πελάτες μας, σε συνδιασμό με μία συνεχή αξιοποίηση των 100.000 ασφαλισμένων μας.



Βράβευση 20ετίας. (Από αριστερά προς δεξιά): Λίβας Περικλής, Τσιόπουλος Νίκος, Μικαέλ Κώστας, Μουζούρης Δημήτρης, Μάκκας Γιώργος, Ζούλας Σπύρος, Ρεπούλη Γιούλη, Κουλουμπής Νίκος, Μελλίστας Παναγιώτης, Κοκκάρης Νίκος, Κουταλά Πόπη, Μπράβος Φωκίων.



Ασφαλιστές (Βράβευση Κανονισμού) (Από αριστερά προς δεξιά): Αγάθη Μαρίνα, Κωσικιάδης Τάσος, Σιδηροπούλου Μάγδα, Μπούρτζη Χάρης, Δημοτροπούλου Νίκη, Φωκίων Μπράβος, Γιάνναρη Στέλλα, Λίβας Περικλής, Νόμπελη Νίκη, Θεοδωράκης Τζανής, Χεκίμογλου Ανέστης, Τριανταφύλλου Απόστολος.



Agency Managers (Βράβευση Κανονισμού) (Από αριστερά προς δεξιά): Φωκίων Μπράβος, Πεφάνιος Κλέαρχος, Μαυρέλης Γιώργος, Μπαχλιτζανάκης Μανώλης, Κοκκάρης Νίκος, Προβιδάκης Νίκος, Φρυδάς Χρήστος, Μέγκος Παναγιώτης, Τριανταφύλλου Απόστολος, Λίβας Περικλής.

3. Μελέτη και αντιμετώπιση των ακυρώσεων. Η λύση θα έρθει εύκολα αν κατορθώσουμε να έχουμε ικανοποιημένους πελάτες.

4. Επανασύσταση σε νέες βάσεις του εκπαιδευτικού κέντρου της Εταιρείας με ένα δυναμικό πρόγραμμα σεμιναρίων.

3. Νέες διαδικασίες ώστε:

α. Ο responsetime δηλαδή ο χρόνος ανταπόκρισης στις παρεχόμενες υπηρεσίες, συνεχώς να μικραίνει.

β. Η τελική ποιότητα των παρεχομένων υπηρεσιών συνεχώς να αναβαθμίζεται.

γ. Ανασχεδιασμός (reengineering) όλων των λειτουργιών μας, με αναστροφή της μέχρι σήμερα τάσης από εξειδίκευση σε γενίκευση, περιορισμό διοικητικών επιπέδων, οργάνωση γύρω από διαδικασίες και όχι γύρω από τμήματα κ.λπ.

δ. Υψηλή τεχνολογία Νέο άλμα στο χώρο αυτό που θα μας ελευθερώσει ακόμα πιο πολύ από τις ποσοτικές διαδικα-



Επιθεωρητές Πωλήσεων (Βράβευση Κανονισμού). Από αριστερά προς δεξιά: Φωκίων Μπράβος, Σταμούλης Γιάννης, Γούναρης Θανάσης, Μελίστας Παναγιώτης, Τριανταφύλλου Απόστολος, Περικλής Λίβας.



Panel Θανάση Γούναρη (Επιθεωρητή Πωλήσεων) (Από αριστερά προς δεξιά): Θανάσης Γούναρης, Κλέαρχος Πεφάνιος, Μαυρέλης Γιώργος, Μπαχλιτζανάκης Μανώλης.



Panel Δ/ντή Βορείου Ελλάδος: Απόστολου Τριανταφύλλου (Από αριστερά προς δεξιά): Απόστολος Τριανταφύλλου, Γιάννης Σταμούλης, Θανάσης Γούναρης, Χαράλαμπος Φουκαράκης, Παναγιώτης Μελίστας, Στράτος Ξανθόπουλος.



Assistant Managers (Βράβευση Κανονισμού) (Από αριστερά προς δεξιά): Φωκίων Μπράβος, Μάκκας Γιώργος, Γιαχνάκης Γιώργος, Ζερβός Γιάννης, Νικογιάννης Θάνος, Λεμούσιος Χρήστος, Ριζομάρκος Λουκάς, Τριανταφύλλου Απόστολος, Περικλής Λίβας.



Αμοιβαία Κεφάλαια (Από αριστερά προς δεξιά): Παπαχρήστου Χρήστος, Φουκαράκης Μπάμπης, Καρακώστας Γιώργος, Σπυράτου Ναυσικά, Λούλης Λεωνίδα, Καραμαύρος Χάρης, Φαββατάς Κώστας, Σακελλαρίου Βαγγέλης, Ζαπουνίδου Κυριακή, Μιχάλης Μαυροβουνιώτης, Γιώργος Δημητρίου.

οίες, ώστε να μπορεί όλος ο μηχανισμός μας, να ασχολείται με την ποιοτική πλευρά της δουλειάς μας.

4. Τέλος: όλα τα πιο πάνω έχουν αρχίσει να σχεδιάζονται ή και να υλοποιούνται να γίνονται πράξη δηλαδή:

α. Ήδη από πέρυσι αναδιοργανώθηκε και επανδρώθηκε η Διεύθυνση Marketing.

β. Ήδη την ευθύνη της εξωτερικής επικοινωνίας αλλά και της αισθητικής υπο-

στήριξης στα έντυπά μας ανέλαβε η διαφημιστική εταιρεία "LINDAS".

γ. Ήδη ο τεχνολογικός μας εξοπλισμός και κυρίως το Hard wear αλλάζει και από εδώ και πέρα θα έχουμε την υποστήριξη της IBM όχι μόνο για τις εφαρμογές που είχαμε, αλλά θέλουμε να προχωρήσουμε και σε νέους δρόμους, όπως εξάλλου γίνεται και στην Α.Μ. στην Γερμανία.

δ. Έχει ήδη συσταθεί και εργάζεται η ομάδα reengineering δηλαδή ανασχεδιασμού.



Γραμματεία Συνεδρίου. Από αριστερά προς δεξιά: Άννα Κουρούκλη, Ελένη Φωτάκη, Χατζηορφανού Ανθή, Ζάχου Μαίρη, Κατσιμπάρου Δήμητρα, Χριστοπούλου Κατερίνα, Πολίτου Μαρία, Μελίστα Πέγκυ, Βαφειδίου Εμμανουέλα.



Panel Μ. Μαυροβουνιώτη (Διευθνή Marketing INTERNATIONAL LIFE) (Από αριστερά προς δεξιά): Μ. Μαυροβουνιώτης, Κώστας Λυμπερόπουλος, Παναγιώτης Δρακάτος.

μάδα reengineering δηλαδή ανασχεδιασμού.

ε. Ήδη τελειώνει την διερεύνησή της η ομάδα στρατηγικής.

στ. Ήδη ξεκίνησε η προσπάθεια εφαρμογής νέας πολιτικής Marketing με την αναβάθμιση του συστήματος Δράσης ασφαλιστών και ακολουθούν και άλλα βήματα.

ζ. Ήδη επανασυστήθηκε και δραστηριοποιείται το εκπαιδευτικό κέντρο.

η. Ήδη, οι διαγωνισμοί Πωλήσεων γίνονται σε αναβαθμισμένους προορισμούς. Φέτος ταξιδεύουν, οι πρώτοι οι καλύτεροι στο εξωτερικό Bali, στην Ινδονησία, κοντά στον Ειρηνικό Ωκεανό. Αυτό δε, 25ο Συνεδριό μας, γίνεται στην μαγευτική Βουλαγαμένη ένα χώρο ήσυχο αλλά πρώτης επιλογής.

θ. Στους επενδυτικούς χώρους είμαστε οι πρώτοι στην χώρα μας σε ποσοστό απόδοσης των επενδεδυμένων αποθεματικών, των ασφαλισμένων ζωής. Αλλά και τα Αμοιβαία Κεφάλαια και ειδικότερα για το σταθερό Αμοιβαίο Κεφάλαιο, όπως μας είπε νωρίτερα ο Νίκος Σπανός, έφθασε η απόδοσή του στην τριετία το 80%, αφαιρουμένων των φό-



Βραβείσεις Πυρός (Δόκιμοι Unit Managers) (Από αριστερά προς δεξιά): Κωσικιάδης Άρης, Μαθηνός Μιχάλης, Ξανθόπουλος Γιάννης, Κουκουβάς Μικές, Λίβας Περικλής.

ρων και εξόδων, πράγμα που το κατέστησε 1ο στην Ελλάδα.

Και όλα αυτά που έγιναν, γίνονται ή και που θα γίνουν, πραγματοποιούνται μέσα σε ένα κλίμα με αρχές, ήθος, ειλικρίνεια, εντιμότητα, low profile, σεμνότητα, με συναδελφική άμμιλα μεταξύ ασφαλιστών - στελεχών και διοικητικών υπαλλήλων.

1. Έτσι λοιπόν ενωμένοι με ομαδικότητα, με κοινά οράματα, νέα στρατηγική, πιο δυνατή τεχνολογική υποστήριξη, νέα επικοινωνιακή πολιτική, κεντρικό μηχανισμό με συνεχή ανερχόμενη, ποιοτική υποστήριξη και λειτουργία, οδηγούμεθα σε ένα ακόμη πιο ελπιδοφόρο, δυνατό και αισιόδοξο - ΑΥΡΙΟ.

2. Ένα αύριο που απευθύνεται σε δραστήριους, επιθετικούς, σεμνούς και εντιμους επαγγελματίες των πωλήσεων, αλλά και των Διοικητικών λειτουργιών, που δίνουν καθημερινά τις μάχες της επιτυχίας, της αναγνώρισης, της καταξίωσης.

Μάχες που δώσαμε μαζί δεκαετίες τώρα και ξέρω ότι μπορείτε να τις κερδίσετε!"

Στον χαιρετισμό του εξάλλου ο κ. Η.



Inrack 52 (Βράβευση Ασφαλιστών) (Από αριστερά προς δεξιά): Γούναρης Χρήστος, Τζιβίσκου Κατερίνα, Παπαβασιλείου Αγγέλα, Κοντογιάννης Μιχάλης, Δημήτρης Βαφειδής, Περικλής Λίβας.



Unit Managers (Βράβευση Κανονισμού) (Από αριστερά προς δεξιά): Φωκίων Μπράβος, Πουλής Φώτης, Ζωραφάκη Γιούλη, Φερεντίνος Πάρης, Πλεξουσάκης Μιχάλης, Φουκαράκης Αντώνης, Φιλιππίδου Λίτσα, Τρικαλιάρης Χρήστος, Κυριακού-Μέγκου Κατερίνα, Καουκούλας Δημήτρης, Ρεπούλης Γιάννης, Τριανταφύλλου Απόστολος, Λίβας Περικλής.

Luffgens., εκπρόσωπος της Aachener und Munchener, ανέφερε τα εξής μεταξύ των άλλων:

Στο περουνό Συνέδριό σας είχα ενημερώσει ότι οι εξελίξεις από την ενοποίηση στην Ομοσπονδιακή Δημοκρατία της Γερμανίας συνεχίζονται και ακόμη χωρίζονται σε δύο τομείς. Ακόμα υπάρχουν μεγάλες διαφορές ανάμεσα στην παλαιά Δυτική Γερμανία και στην νέα περιοχή, δηλαδή την πρώην Λαϊκή Δημοκρατία της Γερμανίας. Για παράδειγμα το ποσοστό ανάπτυξης είναι 1,5% στην Δυτική και περί το 7% στην Ανατολική Γερμανία.

Η συνολική οικονομική ανάπτυξη που ξεκίνησε το 1994 και η οποία βασιζόταν ιδιαίτερα στη ζήτηση από το εξωτερικό, έχει εξασθενήσει κάτω από την πίεση του {ισχυρού} γερμανικού μάρκου. Αυτό έχει οδηγήσει σε υψηλή ανεργία της τάξεως του 10%, που σημαίνει 4.000.000 ανέργους.

2. Εξελίξεις στην ασφαλιστική αγορά

ΣΥΝΕΔΡΙΟ



Βράβευση Δόκιμοι Unit Managers (Από αριστερά προς δεξιά): Μάστορα Σίσου, Κούρτη Φωτεινή, Αμαργιαντάκης Γιάννης, Μάρκου Κατερίνα, Δελαβόγιας Δημήτρης, Ψωμιάδης Σωτήρης, Γιαννόπουλος Μάκης, Δημητρίου Παναγιώτης, Τσαρή Μαριάννα, Καϊάφας Δημήτρης, Τριανταφύλλου Απόστολος, Λίβας Περικλής, Μπράβος Φωκίων.

Η κάμψη της οικονομίας, οι υψηλότερες επιβαρύνσεις του οικογενειακού προϋπολογισμού οι οποίες οφείλονται στον ειδικό φόρο λόγω της ενοποίησης της Γερμανίας και η υποχρεωτική ασφάλιση για νοσοκομειακές δαπάνες έχουν φέρει μια σοβαρή μείωση στο διαθέσιμο εισόδημα και φυσικά στη ζήτηση για ασφαλιστικές καλύψεις.

Από την πλευρά η πραγματοποίηση της ενιαίας Ευρωπαϊκής Αγοράς συνοδεύτηκε από απελευθέρωση του ελέγχου των ασφαλιστικών εταιριών. Αυτό έχει ξεκάθαρα μεγενθύνει το εύρος των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων των ασφαλιστικών εταιριών.

Ως εκ τούτου οι κατηγορίες συμβολαίων και τιμολογήσεων που προσφέρονται έχουν σαφώς πολλαπλασιασθεί.

Αυτό είναι ιδιαίτερα έντονο στην αστική ευθύνη αυτοκινήτων όπου η διαδικασία αλλαγής τιμολογίου είναι ακόμα εν εξέλιξη, αλλά όπου και σήμερα προσφέρονται εκπαιρώσεις σε άτομα που οδηγούν λίγο, που διαθέτουν γκαράζ για το αυτοκίνητό τους κ.λπ.

Ενώ τα περιθώρια για ανάπτυξη στενεύουν και η μάχη για μερίδιο αγοράς αυξάνεται, η Γερμανική ασφαλιστική αγορά θα αντιμετωπίσει περισσότερες απαιτήσεις για συμβουλές από πελάτες σε βραχεία και μεσοπρόθεσμη βάση.

Αυτό σημαίνει επίσης ότι η ασφαλιστική αγορά εισέρχεται σ' ένα κρίσιμο στάδιο, παρ' όλο που είναι μια μεγάλη αγορά με συνολικά ασφαλιστήρια 225,3 δισεκατομμύρια γερμανικά μάρκα, το οποίο αν το μετατρέψουμε σε δραχμές είναι 35 τρισεκατομμύρια περίπου.

3. Εξελίξεις στο AM Group

Υπό την ηγεσία της Aachener und Munchener Holding, ο Όμιλος εταιριών AM πραγματοποίησε πωλήσεις ασφαλιστικών εργασιών 17 δισεκατομμυρίων δραχμών μέσα στο 1995. Έτσι είναι ο δεύτερος μεγαλύτερος ασφαλιστικός Όμιλος της Γερμανίας.

Ο Όμιλος AM δραστηριοποιείται με όλα τα δίκτυα πωλήσεων στην Ομοσπονδιακή Δημοκρατία της Γερμανίας, όπως με ένα ανεξάρτητο Agency system με μορφή πυραμίδας που έχουμε το 50% μέσω της Deutsche Vermögensberatung, πωλήσεις μέσω τραπεζικού δικτύου με την Τράπεζα BFG (Bank Assurance), μέσω ταχυδρομείου (direct mailing), μέσω κουπονιών και τηλεφωνικού marketing μέσω εταιριών direct selling όπως ο Οργανισμός πωλήσεων Κόσμος, και μέσω του παραδοσιακού δικτύου υποκαταστημάτων του Ομίλου Aachener und Munchener.



4. Στρατηγική πωλήσεων της AMV

Η εταιρία Γενικών Ασφαλειών της AM από την οποία προέρχομαι και εγώ, έχει επιτύχει στο 1995 έναν όγκο εργασιών σε καθαρά ασφαλιστήρια ύψους 2,1 δισεκατομμυρίων μάρκων ή σχεδόν 350 δισεκατομμύρια δραχμών.

Έτσι η AMV είναι η μεγαλύτερη εταιρία του Ομίλου στις Γενικές Ασφάλειες.



Βράβευση Κλάδου Πυρός (Assistant / Agency) (Από αριστερά προς δεξιά): Πλεξουσάκης Γιώργος, Κωστικιάδης Θεόφιλος, Μπράβος Γιάννης, Γιώρας Μάκης, Τσαούσης Σπύρος, Δημήτρης Βαφεΐδης, Περικλής Λίβας.



Panel Σταμούλης Γιάννη (Επιθεωρητής Πωλήσεων) (Από αριστερά προς δεξιά): Σταμούλης Γιάννης, Μάκκας Γιώργος, Γιακουμής Κώστας, Πουλής Φώτης, Καϊάφας Δημήτρης.

4.1 Υποχρέωση προς τον πελάτη: η διατηρησιμότητα πρέπει να υπάρχει και μετά την έκδοση του συμβολαίου.

4.2 Το cross-selling, δηλαδή οι πολλαπλές πωλήσεις στον ίδιο πελάτη.

4.3 Marketing των προϊόντων του Ομίλου: Ας πουλήσουμε στους πελάτες μας ασφαλιστικά προϊόντα ζωής της AM Ζωής ή και επενδυτικά προϊόντα της Τράπεζας BFG Bank.

Αντιστοίχως, στην Ελλάδα στις συναντήσεις με τους πελάτες σας έχετε στη διάθεσή σας τα προϊόντα της International Hellas, της International Life και της International Αμοιβαίων Κεφαλαίων.

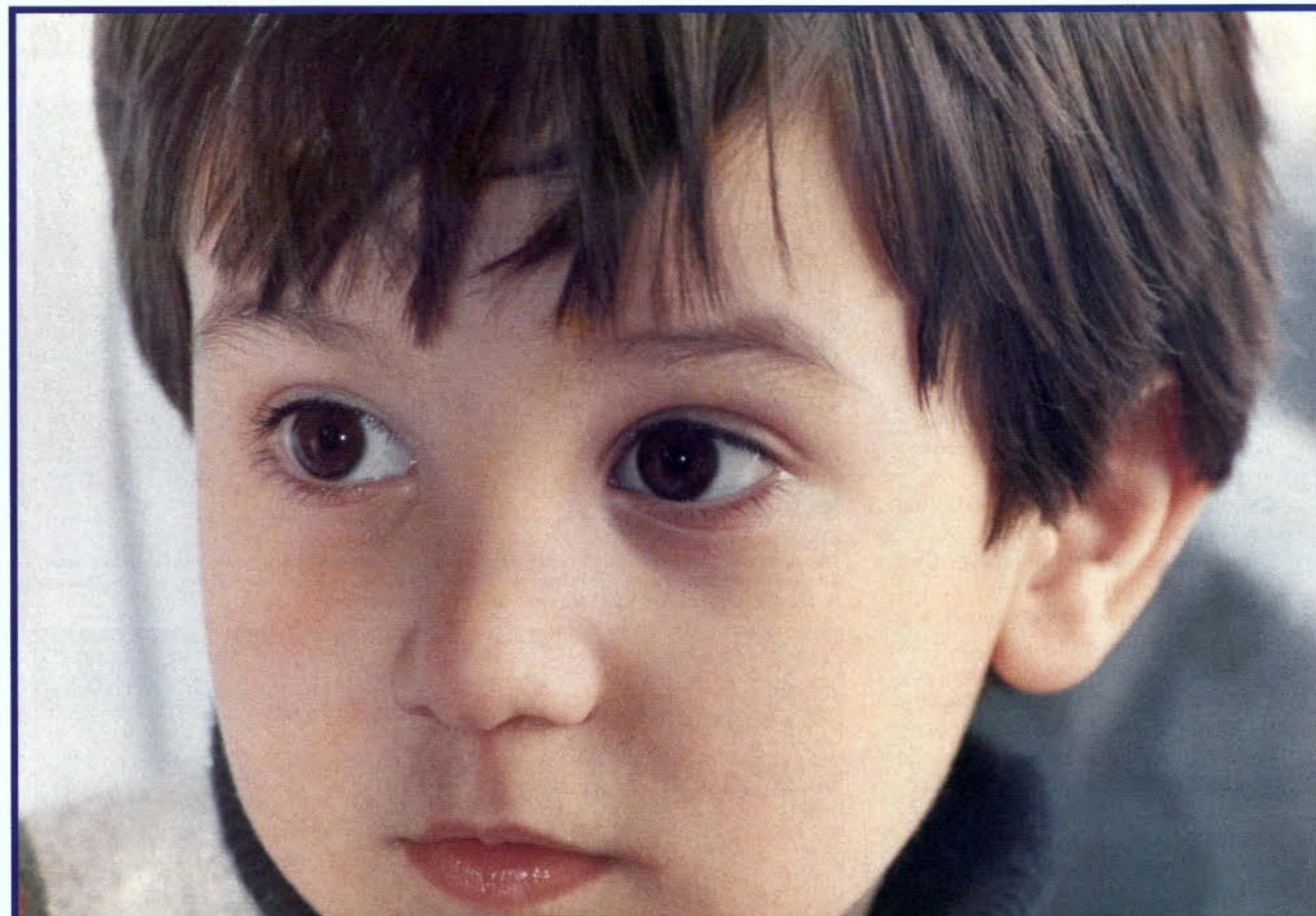
4.4 Προοδευτική αντίληψη στην παροχή υπηρεσιών: Ο αυξανόμενος αριθμός των προϊόντων και η πολυπλοκότητα τιμολόγησης ήταν ο λόγος για τον οποίον εφοδιάστηκε το δίκτυο πωλήσεων μας με computers και με φορητά computers (laptop) με κόστος στο οποίο συμμετέχουν οι ασφαλιστές.

Ενδιαφέρουσες παρατηρήσεις έγιναν από τους αξιόλογους ομιλητές και εισηγητές των Panels για τη νέα εποχή ασφαλειών αποσπάσματα των οποίων θα παρουσιάσουμε σε προσεχή τεύχη μας.

Ευχόμαστε επιτυχίες στην INTERNATIONAL LIFE και καλή τύχη στην Μεταασφαλιστική Εποχή.

Μανταρίνι

Σύγχρονο Ελληνικό Νηπιαγωγείο
και Βρεφονηπιακό Κέντρο
(ΠΡΩΗΝ ΑΝΤΙΓΟΝΗ ΜΕΤΑΞΑ-Θεία Λένα)



Σιαθμός για τα παιδιά!



ΜΑΝΤΑΡΙΝΙ: ΛΑΜΠΡΟΥ ΚΑΤΣΩΝΗ 42 & Μ. ΜΠΟΤΣΑΡΗ, ΚΗΦΙΣΙΑ - ΤΗΛ.: 8012.761-6233.243-8067.181, FAX: 3611.545



ΔΥΝΑΜΙΚΟ ΞΕΚΙΝΗΜΑ ΑΠΟ ΤΟΝ ΔΗΜ. ΔΕΛΗΓΕΩΡΓΟΠΟΥΛΟ ΣΤΗΝ ΗΕΛVΕΤΙΑ



Ο κ. Δημ. Δεληγεωργόπουλος

Σε ατμόσφαιρα ενθουσιασμού, ικανοποίησης και σίγουρης επιτυχίας στις 30.1.96 στο ξενοδοχείο LEDRA MARRIOT, έγινε το κόψιμο της πρωτοχρονιάτικης πίτας των υποκ/των της HELVETIA που ανήκουν στο Δίκτυο Πωλήσεων του κ. Δημήτρη Δεληγεωργόπουλου. Στην εκδήλωση, που σηματοδοτεί ένα δυναμικό ξεκίνημα δημιουργίας νέων υποκ/των, παρευρέθησαν η διοίκηση του Ομίλου, τα διοικητικά στελέχη, οι υπάλληλοι και οι συνεργάτες των υποκ/των. Επίσης την εκδήλωση τίμησαν με την παρουσία τους οι εκδότες του κλαδικού τύπου.

Στις ομιλίες τους ο Πρόεδρος του Ομίλου κ. Ι. Δελένδας και ο Γενικός Διευθυντής κ. Ι. Πολίτης αναφέρθηκαν στην μέχρι τώρα επιτυχημένη πορεία του κ. Δ. Δεληγεωργόπουλου και εξέφρασαν την εμπιστοσύνη και την σιγουριά τους για την συνέχιση της επιτυχίας του ίδιου και των αξιόλογων συνεργατών του. Στην ομιλία του ο κ. Δ. Δεληγεωργόπουλος ευχαρίστησε την διοίκηση του Ομίλου της HELVETIA για την εμπιστοσύνη τους, και τους συνεργάτες του για την ακούραστη προσπάθεια προς την επιτυχία. Ο στόχος του είπε, είναι ένα μεγάλο δίκτυο πωλήσεων, με απόλυτα επιτυχημένους συνεργάτες και ευχαριστημένους πελάτες.

Μετά το κόψιμο της πίτας, από τον Πρόεδρο κ. Ι. Δελένδα ακολούθησε η βράβευση από τον Γενικό Διευθυντή κ. Ι. Πολίτη, των τριών πρώτων ασφαλιστικών συμβούλων κάθε υποκ/τος.



Κόψιμο της πίτας
Από αριστερά: Ευαγγελία Κουτσομιγάλη (Δ/ντρια Υπ/τος), Δημήτρης Δεληγεωργόπουλος (Συντονιστής Δικτύου Πωλήσεων), Φώτης Χατζηνικολάου (Δ/ντης Υποκ/τος), Ιερ. Δελένδας (Πρόεδρος του Ομίλου), Νικόλαος Σκινήτης (Δ/ντης Υποκ/τος), Ιωαν. Πολίτης (Γενικός Δ/ντης).



Είναι όλοι οι βραβευόμενοι των Υπ/των του Δικτύου Πωλήσεων Δ. Δεληγεωργόπουλος (Ομιλία του)



VIGGAS REINSURANCE BROKERS LTD

Representatives for Greece: Turner Reinsurance Services Ltd
21, Voulis Str., 105 63 Athens-Greece, tel: (01) 3252.302, telex: 218060, fax: (01) 3245.855



Τα πρώτα 25 χρόνια γράψαμε ασφαλιστική ιστορία



Και τώρα στο αύριο πιο δυναμικά, πάντα πρωτοπόροι



Ενθαρρυντικές οι προοπτικές της τουριστικής κίνησης προς την Κύπρο το 1996



Σύμφωνα με τις εκτιμήσεις των υπευθύνων των Γραφείων του Κυπριακού Οργανισμού Τουρισμού στις διάφορες αγορές, οι οποίοι λαμβάνουν υπόψη τα διαθέσιμα στατιστικά στοιχεία, τις επαφές τους με τους οργανωτές ταξιδιών, καθώς και τη συχνότητα των αεροπορικών πτήσεων, προκύπτει η πιο κάτω εικόνα στις σημαντικότερες αγορές μας.

Ηνωμένο Βασίλειο

Η τουριστική κίνηση από το Ηνωμένο Βασίλειο κατά την καλοκαιρινή περίοδο 1995 παρουσιάζει ύφεση σε σχέση με την αντίστοιχη περσινή περίοδο. Συγκεκριμένα οι αφίξεις για την καλοκαιρινή περίοδο 1995 ήταν μειωμένες κατά 8% σε σχέση με την ίδια περίοδο το 1994. Οι κρατήσεις για την Κύπρο για την ερχόμενη χειμερινή περίοδο που έγιναν μέχρι το τέλος του Οκτωβρίου 1995 παρουσιάζουν μείωση 30% σε σχέση με την αντίστοιχη περσινή περίοδο, ενώ η βρετανική χειμερινή αγορά στο σύνολό της δεν παρουσιάζει ουσιαστική μεταβολή. Οι βασικοί λόγοι για την εξέλιξη αυτή είναι η χαμηλή ανταγωνιστικότητα του κυπριακού εκδρομικού πακέτου και οι ελλείψεις και αδυναμίες του χειμερινού προϊόντος (αναστολή λειτουργίας κέντρων, αποχετευτικό Λεμεσού κ.τ.λ.). Μεταξύ Ιανουαρίου '94 και Ιουλίου '95 η βρετανική στερλίνα υποτιμήθηκε κατά 10% έναντι της κυπριακής λίρας και κατά 8,1 της ισπανικής πεσέτας.

Γερμανία

Η τουριστική κίνηση από τη Γερμανία κατά την καλοκαιρινή περίοδο 1995 εξελίχθηκε πολύ ικανοποιητικά. Μέχρι το τέλος του χρόνου εκτιμάται ότι οι τουριστικές αφίξεις από τη Γερμανία θα ξεπεράσουν τις 230.000. Κατά την ερχόμενη χειμερινή περίοδο ο αριθμός των αεροπορικών θέσεων προς την Κύπρο θα αυξηθεί κατά 35%, κατά κύριο λόγο σε ναυλωμένες πτήσεις. Η απόφαση των Οργανωτών Εκδρομών να αναλάβουν αυξημένες υποχρεώσεις πάνω σε ναυλωμένες πτήσεις είναι ενδεικτική της αισιοδοξίας τους για την εξέλιξη της τουριστικής κίνησης από τη Γερμανία προς την Κύπρο κατά την προσεχή χει-

μερινή περίοδο.

Οι τιμές του εκδρομικού πακέτου προς την Κύπρο στα προγράμματα των μεγάλων Οργανωτών Εκδρομών, παραμένουν στα ίδια επίπεδα με την περίοδο '94/'95, ενώ σε ορισμένες περιπτώσεις οι τιμές παρουσιάζουν μείωση. Η Κύπρος εξακολουθεί ωστόσο να είναι σημαντικά ακριβότερη από άλλους μεσογειακούς προορισμούς, όπως η Μάλτα, η Τυνησία, η Μαγιόρκα και η Τουρκία. Μεταξύ Ιανουαρίου '94 και Ιουλίου '95 το γερμανικό μάρκο ανατιμήθηκε κατά 4,8% σε σχέση με την κυπριακή λίρα και κατά 5,3% σε σχέση με την ισπανική πεσέτα.

Τα χειμερινά προγράμματα των Οργανωτών Εκδρομών κυκλοφόρησαν περί τα μέσα Σεπτεμβρίου και παρουσιάζονται και νέοι χειμερινοί προορισμοί όπως το Καμερούν, η Γκάνα και Ειλάντ στο Ισραήλ. Οι τιμές της Κύπρου για διακοπές σε ξενοδοχεία 3 και 4 αστέρων, σε σύγκριση με συναγωνιστικούς προορισμούς, παρουσιάζονται αυξημένες κατά από 6,9% μέχρι 84,1% για διακοπές 8 ημερών και από 4,8% μέχρι 85,3% για διακοπές δεκαπέντε ημερών. Το Ισραήλ παραμένει πιο ακριβός προορισμός από την Κύπρο. Οι Κύπριοι Ξενοδόχοι έχουν προσφέρει ανταγωνιστικές τιμές και η αύξηση της τιμής του εκδρομικού πακέτου για την Κύπρο κυμαίνεται μεταξύ 2% και 3%, στα επίπεδα δηλαδή του πληθωρισμού της ολλανδικής οικονομίας.

Μεταξύ Ιανουαρίου 1994 και Ιουλίου 1995 το ολλανδικό φλορίνι ανατιμήθηκε κατά 3,0% σε σχέση με την κυπριακή λίρα και κατά 4,2% έναντι της ισπανικής πεσέτας.

Ο αριθμός των αεροπορικών θέσεων τη χειμερινή περίοδο '95/'96 θα μειωθεί σε μικρό βαθμό, αφού πολλοί νέοι προορισμοί προσφέρονται σε χαμηλές τιμές. Η τουριστική κίνηση την ερχόμενη χειμερινή περίοδο αναμένεται να σημειώσει μείωση που θα κυμανθεί γύρω στο 15%, ενώ η καλοκαιρινή περίοδος με την έναρξη πτήσεων και νέου αερομεταφορέα ναυλωμένων πτήσεων (Air Holland) αναμένεται να σημειώσει μικρή αύξηση (3% έως 5%).

Βέλγιο

Η τουριστική κίνηση για την καλοκαιρινή περίοδο 1995 εξελίχθηκε πολύ ικανοποιητικά και εκτιμάται ότι μέχρι το τέλος του χρόνου οι αφίξεις τουριστών θα ξεπεράσουν τις 40.000, παρουσιάζοντας αύξηση της τάξης του 30%.

Για τη χειμερινή περίοδο '95/'96 παρουσιάζεται αυξημένο ενδιαφέρον για την Κύπρο, παρά το γεγονός ότι οι διαθέσιμες αεροπορικές θέσεις έχουν μειωθεί κατά 15% περίπου σε σχέση με την περσινή χειμερινή περίοδο. Οι τιμές των εκδρομικών πακέτων παραμένουν υψηλότερες από ανταγωνιστικούς μεσογειακούς προορισμούς (Τυνησία, Μάλτα, Ισπανία, Τουρκία) και χαμηλότερες από τις Καναρίους Νήσους, τον Άγ. Δομίνικο και το Ειλάντ, προορισμούς που προσφέρουν ευνοϊκότερες καιρικές συνθήκες από την Κύπρο.

Μεταξύ Ιανουαρίου 1994 και Ιουλίου 1995 το βελγικό φράγκο ανατιμήθηκε κατά 8,5% σε σχέση με την κυπριακή λίρα, ενώ την ίδια περίοδο ανατιμήθηκε κατά 10,6% έναντι της ισπανικής πεσέτας. Υπό την προϋπόθεση ότι θα προσφερθεί επάρκεια αεροπορικών θέσεων στην αγορά, η τουριστική κίνηση το χειμώνα '95/'96 αναμένεται να παρουσιάσει αύξηση της τάξης του 15%, σε σχέση με την περσινή χειμερινή περίοδο, και να ξεπεράσει τις 8.000 αφίξεις. Το καλοκαίρι του 1996 η τουριστική κίνηση από το Βέλγιο αναμένεται να παρουσιάσει αύξηση της τάξης του 15%, σε σύγκριση με την αντίστοιχη περσινή περίοδο.

Ελβετία

Οι συνολικές αφίξεις περιηγητών για το 1995 υπολογίζεται να αυξηθούν κατά 17% και να φτάσουν τις 115.000, σε σύγκριση με το 1994.

Το ελβετικό φράγκο ανατιμήθηκε έναντι της κυπριακής λίρας μεταξύ Ιανουαρίου '94 και Ιουλίου '95 κατά 7,5% (ανατιμήθηκε επίσης κατά 9,3% έναντι της ισπανικής πεσέτας).

Αναμένεται ότι το τουριστικό ρεύμα κατά τη χειμερινή περίοδο '95/'96 θα κυμανθεί στα επίπεδα του '94/'95, (ίσως με μια μικρή μείωση, λόγω της περιοχής των

προγραμματισμένων αεροπορικών θέσεων. Για το καλοκαίρι του 1996 αναμένεται η συνέχιση της ανοδικής πορείας της ελβετικής αγοράς, με αύξηση της τάξης του 10%.

Γαλλία

Η τουριστική κίνηση από τη Γαλλία για την καλοκαιρινή περίοδο '95 εξελίχθηκε πολύ ικανοποιητικά. Οι αφίξεις ταξιδιωτών τους πρώτους 8 μήνες του χρόνου παρουσιάζουν αύξηση της τάξης του 26% σε σχέση με την αντίστοιχη περσινή περίοδο.

Οι συνολικές αφίξεις περιηγητών από τη Γαλλία μέσα στο 1995 εκτιμάται ότι θα φθάσουν τις 46.000. Παρατηρήθηκε ωστόσο κάμψη στις αφίξεις Σεπτεμβρίου, λόγω κυρίως των πολύ υψηλών τιμών του πακέτου προς την Κύπρο και των δημοφιλών εκλογών. Η Κύπρος την περίοδο αυτή παρουσιάζεται κατά 20-30% ακριβότερη από ανταγωνιστικούς προορισμούς.

Τα χειμερινά προγράμματα των Οργανωτών Εκδρομών κυκλοφόρησαν περί το τέλος Σεπτεμβρίου. Παρατηρήθηκε επίσης καθυστέρηση στην κυκλοφορία των χειμερινών προγραμμάτων των Κυπριακών Αερογραμμών, που είναι ο μόνος αερομεταφορέας τη χειμερινή περίοδο. Με τα υφιστάμενα δεδομένα προβλέπεται ότι θα υπάρξει αυξημένη ζήτηση για την Κύπρο και ότι η χειμερινή τουριστική κίνηση θα κυμανθεί γύρω στους 9.000 περιηγητές. Η εξέλιξη της αγοράς θα εξαρτηθεί από τη δυνατότητα στις αερομεταφορές το Δεκέμβριο και Μάρτιο.

Για το καλοκαίρι του 1996 αναμένεται μια αύξηση 10%, σε σύγκριση με το καλοκαίρι του 1995.

Ιταλία

Η τουριστική κίνηση από την Ιταλία κατά την καλοκαιρινή περίοδο 1995 παρουσιάζει θετική εικόνα. Τους πρώτους μήνες ο αριθμός ταξιδιωτών από την Ιταλία παρουσίασε αύξηση της τάξης του 24,2% περίπου. Έτσι μέχρι το τέλος του χρόνου ο αριθμός Ιταλών τουριστών υπολογίζεται να φτάσει τις 28.000 περίπου.

Για τη χειμερινή περίοδο Νοεμβρίου '95, Μαρτίου '96 υπολογίζεται αύξηση της τάξης του 10%. Συνολικά αναμένονται 5.200 περίπου Ιταλοί τουρίστες τη χειμερινή περίοδο.

Ορισμένοι από τους κυριότερους Οργανωτές Ταξιδιών περιλαμβάνουν την Κύπρο στα χειμερινά τους προγράμματα με εξειδικευμένα πακέτα για την 3η ηλικία. Συγκεκριμένα ο T.O. Teorama & Profilo Mediterraneo περιλαμβάνει φέτος την Κύπρο στο πρόγραμμά τους, ενώ ο T.O. Alpitours & Comitours περιλαμβάνει την Κύπρο για πρώτη φορά στα χειμερι-

νά τους προγράμματα. Και για το καλοκαίρι 1996 η ιταλική αγορά παρουσιάζει θετική εικόνα. Αναμένεται μια αύξηση 10%, σε σύγκριση με την καλοκαιρινή περίοδο 1995.

Σουηδία

Οι αφίξεις ταξιδιωτών από τη Σουηδία τους πρώτους οκτώ μήνες του 1995 παρουσίασαν αύξηση κατά 18,75%. Η τουριστική κίνηση από τη Σουηδία για ολόκληρο το 1995 αναμένεται να αυξηθεί κατά 15%, παρά την επιδείνωση της σουηδικής οικονομίας. Μεταξύ Ιανουαρίου '94 και Ιουλίου 1995 η σουηδική κορώνα υποτιμήθηκε κατά 2% έναντι της κυπριακής λίρας (κατά 0,7% έναντι της ισπανικής πεσέτας).

Αύξηση αναμένεται και στο χειμερινό τουριστικό ρεύμα 1995/96 της τάξης του 15% δεδομένου ότι για πρώτη φορά μεγάλος Σουηδός Οργανωτής Εκδρομών θα δρομολογήσει μια εβδομαδιαία πτήση καθ' όλη τη χειμερινή περίοδο. Το καλοκαίρι του 1996 αναμένεται μια μικρή αύξηση μέχρι 5% σε σύγκριση με το 1995.



Νορβηγία, Δανία, Φινλανδία

Η ταξιδιωτική κίνηση μέχρι το τέλος Αυγούστου 1995 παρουσίασε αύξηση από τη Νορβηγία (13,03%), τη Φινλανδία (29,92%), και τη Δανία (10,51%).

Για τη χειμερινή περίοδο 95/96 αναμένεται αυξημένο ρεύμα από τη Νορβηγία και τη Δανία, λόγω της απόφασης μεγάλου Οργανωτή Εκδρομών να διατηρήσει μια εβδομαδιαία ναυλωμένη πτήση καθ' όλη τη διάρκεια της χειμερινής περιόδου, η οποία θα εξυπηρετεί τις δύο αυτές χώρες. Η αύξηση θα κυμανθεί μεταξύ 15% έως 20%. Η κίνηση από τη Φινλανδία τη χειμερινή περίοδο 1995/1996 θα κυμανθεί στα επίπεδα του περασμένου χρόνου. Η καλοκαιρινή περίοδος 1996, επίσης, δεν αναμένεται να σημειώσει αύξηση, σε σχέση με την καλοκαιρινή περίοδο 1995.

Ρωσία

Η τουριστική κίνηση από τη Ρωσία μέσα στο 1995 εξελίσσεται πολύ ικανοποιητικά και αναμένεται να επισκεφθούν την Κύπρο 85.000 Ρώσοι περιηγητές, σε σύγκριση με 60.000 το 1994.

Θετικές είναι και οι εκτιμήσεις για την ερχόμενη χειμερινή περίοδο, δεδομένου ότι οι διαθέσιμες αεροπορικές θέσεις αναμένεται να αυξηθούν κατά 430 περίπου την εβδομάδα.

Σημειώνεται ωστόσο ότι η ανταγωνιστική θέση της Κύπρου στη ρωσική αγορά μειώνεται από τη διολίσθηση του δολαρίου έναντι της κυπριακής λίρας (υποτίμηση κατά 14% μεταξύ Ιανουαρίου '94 και Ιουλίου '95).

Όσο για την καλοκαιρινή περίοδο 1996 οι ενδείξεις είναι θετικές, αν και, όπως είναι γνωστό, οι Ρώσοι τουρίστες τείνουν να προβαίνουν σε κράτηση διακοπών την τελευταία στιγμή.

Ελλάδα

Το 1995 υπήρξε σταθεροποίηση της τουριστικής κίνησης από την Ελλάδα και η πτωτική τάση του 1994 μετατράπηκε σε ανοδική προοπτική για το 1996.

Η σημαντική επιτυχία που σημείωσε τα τελευταία χρόνια η ελληνική οικονομία σε ό,τι αφορά τους δείκτες πληθωρισμού και επιτοκίων, δημιουργεί ευνοϊκές προοπτικές τόσο για τη χειμερινή περίοδο 1995/96 όσο και για την καλοκαιρινή περίοδο 1996. Ιδιαίτερη αύξηση αναμένεται στην προσέλκυση τουρισμού συνδριών και κινήτρων.

Ισραήλ

Από την αγορά του Ισραήλ τα τελευταία 2 χρόνια υπάρχει μια σταθερή ετήσια κίνηση 30.000 περίπου περιηγητών. Με τα σημερινά δεδομένα, υψηλή τιμή αεροπορικού εισιτηρίου, ακατάλληλες ώρες άφιξης/αναχώρησης, έλλειψη χώρων διασκέδασης για Ισραηλινούς όπως καζίνο, αναμένεται η ίδια τουριστική κίνηση για το 1996 με δυνατότητα μικρής αύξησης μέχρι 5%.

Η.Π.Α.

Η κίνηση από τις Η.Π.Α. για το καλοκαίρι του 1995 έχει υποβληθεί σημαντικά με τις απευθείας πτήσεις και τα ευνοϊκά ναύλα των Κυπριακών Αερογραμμών σε συνεργασία με την "Gulf Air". Με την έναρξη της πρώτης συστηματικής διαφημιστικής εκστρατείας του Οργανισμού στην αμερικανική αγορά το 1996, στοχεύεται η εδραίωση της Κύπρου στις προτιμήσεις των περιηγητών που ταξιδεύουν στην Ανατολική Μεσόγειο. Για τη χειμερινή περίοδο 1995/96 και για την καλοκαιρινή περίοδο 1996 αναμένεται μια αύξηση της τάξης του 5% και 10% αντίστοιχα, σε σύγκριση με τις αντίστοιχες περιόδους το 1995.

EuroLife



Μία θέση στο Μέλλον δίνει η Eurolife



Ο Πρόεδρος κύριος Α. Πατσαλίδης βραβεύει τους ανθρώπους της EUROLIFE

Μεγάλη επιτυχία σημείωσε η Βραδιά Βραβείων της Ασφαλιστικής εταιρίας Eurolife που πραγματοποιήθηκε πρόσφατα, στην παρουσία επισήμων και εκλεκτών προσκεκλημένων. Στην τελετή βραβεύθηκαν οι κορυφαίοι του Δικτύου Πωλήσεων της Eurolife σε παραγωγή και σε ποσοστό κάλυψης στόχων, καθώς και το προσωπικό της Τράπεζας Κύπρου, του οποίου η συνεισφορά στα αποτελέσματα ήταν μεγάλη. Χαιρετισμούς απηύθυναν ο Διευθυντής Πωλήσεων και Μάρκετινγκ της Eurolife κ. Γιάννης Βιολάρης, ο Γενικός Διευθυντής της Eurolife, κ. Λάμπρος Προδρόμου και ο Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου της Eurolife κ. Ανδρέας Πατσαλίδης. Την εκδήλωση χαιρέτισε επίσης ο κ. Ανδρέας Κρητιώτης ο οποίος από τον Ιούλιο 1996 αναλαμβάνει τη γενική διεύθυνση της Eurolife. Ο κ. Κρητιώτης υποσχέθηκε ότι, σε συνεργασία με την διευθυντική ομάδα της εταιρείας, θα καταβάλει κάθε δυνατή προσπάθεια για περαιτέρω πρόοδο.

Όπως ανέφερε στην ομιλία του ο κ. Γιάννης Βιολάρης, το 1995 υπήρξε χρονιά ανασύνταξης και προετοιμασίας, ώστε το 1996 η Eurolife να είναι έτοιμη για σημαντικές αλλαγές και αναβαθμίσεις σε κάθε

τομέα δραστηριότητάς της.

Στη συνέχεια, ο κ. Ανδρέας Πατσαλίδης τόνισε ότι η επιτυχία στα αποτελέσματα της Eurolife, σε ό,τι αφορά επικερδότητα και όγκο εργασιών, οφείλεται στους ανθρώπους της, στους οποίους η εταιρία βασίζεται για τη συνέχεια της ανοδικής της πορείας. Πρόθεσή μας είπε "είναι η



κ. Γιάννης Βιολάρης, Διευθυντής Πωλήσεων και Μάρκετινγκ

εταιρεία να συνεχίσει να διαδραματίζει πρωταγωνιστικό ρόλο στα ασφαλιστικά δεδομένα του τόπου και σύντομα να

διεκδικήσουμε τη θέση που μας ταιριάζει και σε διεθνή επίπεδα".

Ιδιαίτερη συγκίνηση προκάλεσε η ομιλία του Γενικού Διευθυντή της Eurolife κ. Λάμπρου Προδρόμου, ο οποίος απευθυνόταν σε εκπροσώπους της Eurolife ως Γενικός Διευθυντής για τελευταία φορά, αφού αφυπηρετεί στο τέλος Ιουνίου 1996. Ο κ. Προδρόμου έκανε μια μικρή αναφορά στις πολύμορφες προσπάθειες που άρχισαν πριν από 6 χρόνια και που οδήγησαν στην ανάκτηση και διατήρηση του πρωταγωνιστικού ρόλου που κατέχει σήμερα η εταιρία στην Ασφαλιστική Βιομηχανία. Το πιο σημαντικό επίτευγμα, όπως τόνισε, είναι "οι άνθρωποί μας, ο θαυμάσιος κόσμος της Eurolife που με τον παράμιλλο επαγγελματισμό, ήθος, συναδέλφωση και αφοσίωση προς την εταιρία έχει ανεβάσει το θεσμό της ασφάλισης και έχει δημιουργήσει φήμη για τη σοβαρότητα και την εμπιστοσύνη που προσφέρει η Εταιρεία μας". Είμαι περήφανος" πρόθεσε "που αφήνω πίσω μου ένα τέτοιο σύνολο και είναι σήμερα η ευκαιρία να ευχαριστήσω όλους εσάς που με βοηθήσατε να προσφέρω στην Eurolife και στο κυπριακό κοινό ό,τι καλύτερο υπάρχει στην Ασφαλιστική Αγορά".

Στα πλαίσια της εκδήλωσης, στην οποία επικράτησε κλίμα υψηλού ενθουσιασμού, προβλήθηκε ταινία για την "Πορεία '96", καθώς επίσης και το νέο διαφημιστικό φιλμάκι της Εταιρείας. Το φιλμάκι αυτό, το οποίο καθορίζει τη νέα εταιρική εικόνα της Eurolife και χαράσσει το νέο όραμα του ασφαλιστικού θεσμού στην Κύπρο, αποτελεί παράλληλα καινοτομία για τα κυπριακά δεδομένα και την Ασφαλιστική Βιομηχανία γενικότερα.

Η βραδιά ολοκληρώθηκε με πλούσιο μπουφέ, χορευτικό σόου, σάτιρα και καλλιτεχνικό πρόγραμμα από τη συμπατριώτισσά μας Εύη Καπάτα, ενώ δεν έλειψαν και οι εκπλήξεις με πολλά πλούσια δώρα.

ΟΜΙΛΙΑ ΛΑΜΠΡΟΥ ΠΡΟΔΡΟΜΟΥ

**ΒΡΑΔΙΑ ΒΡΑΒΕΥΣΕΩΝ '95
ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ 29/3/95
FORUM INTERCONTINENTAL**

Αγαπητοί Συνάδελφοι, αγαπητοί φίλοι,

Κάθε χρόνο τέτοια μέρα συνήθιζα να κάνω εκτενή απολογισμό των αποτελεσμάτων του χρόνου που έληξε με αναλύσεις της Ασφαλιστικής Αγοράς και του οικονομικού περιβάλλοντος. Φέτος θα είμαι σύντομος στο θέμα αυτό διότι θέλω ν' α-

φιερώνω λίγο χρόνο σ' ένα άλλο θέμα. Πρώτη μου αναφορά για τα αποτελέσματα του 1995.

Μ' όλο τον έντονο ανταγωνισμό στον κλάδο ασφαλείων ζωής, η Eurolife συνέχισε και το 1995 την ανοδική της πορεία και διατήρησε πρωταγωνιστικό ρόλο στη βιομηχανία. Διατηρώντας πάντοτε αυστηρά επίπεδα αποδοχής κινδύνων και τιμολόγησης, οι πωλήσεις σε νέα ασφαλιστρα ζωής για προσωπικές ασφάλειες έφτασαν τα €3.6 εκατομμύρια, το δε σύνολο των ασφαλιστρών ξεπέρασε τα €17.5 εκατομμύρια, παρουσιάζοντας αύξηση για τον χρόνο 17%.

Το 1995 εμπλουτίσαμε τη σειρά των προϊόντων μας με ακόμα ένα, την Κάρτα Ζωής -το σχέδιο Νοσοκομειακής περίθαλψης- που είχε πολύ θετική αποδοχή από το κυπριακό κοινό. Οι πωλήσεις μας του προϊόντος αυτού ανήλθαν στις €189.729 και προσδοκούμε σύντομα σε πολύ υψηλό ποσοστό.

Αλλά η μεγαλύτερη μας επιτυχία του χρόνου ήτο στις επενδύσεις. Η μετοχική μονάδα του ταμείου των ασφαλισμένων μας αυξήθηκε κατά 17.63% και είναι μία από τις υψηλότερες της αγοράς - πολύ υψηλότερα από το 7% και 10% που χρησιμοποιούμε στις προτάσεις για ασφάλιση. Συνολικά το εισόδημά μας από επενδύσεις ανήλθε στα €8.8 εκατομμύρια, έναντι €3.8 εκατομμυρίων του προηγούμενου χρόνου, μια αύξηση 215%. Η αύξηση οφείλεται στη σωστή επενδυτική πολιτική της Εταιρείας και στις αυξήσεις



Λ. Προδρόμου - Α. Κρητιώτης

των μετόχων των Κυπριακών Δημοσίων Εταιρειών.

Τα έξοδά μας παρουσίασαν λογική αύξηση, παραμένοντας μέσα σε αποδεκτά πλαίσια, όπως καθορίζονται από τους αναλογιστές μας. Επιδίωξή μας, από της ίδρυσης μας, ήτο η διατήρηση των εξόδων μας σε επιτρεπτά πλαίσια και το επιτύχαμε, μ' όλο που είμαστε η μόνη ασφαλιστική Εταιρεία συντεχνιοποιημένη, με τη συνεχή εκπαίδευση του προσωπικού μας αυξάνοντας έτσι την παραγωγικότητά τους, που αναμένεται να βελτιωθεί ακόμα περισσότερο με τον επανασχεδιασμό των δραστηριοτήτων μας και τον καινούργιο τρόπο διανομής των προϊόντων μας. Τέλος το καθαρό κέρδος της Εταιρείας πριν τη φορολογία για το 1995 ανήλθε €1.5 εκατομμύρια που πιστεύω για την ηλικία της Εταιρείας θεωρείται το καλύτερο αποτέλεσμα κέρδους στο τόπο μας.

Η δεύτερη αναφορά είναι μια προσωπική έκφραση ευχαριστιών.

Όπως γνωρίζετε είναι η τελευταία φορά που απευθύνομαι από το βήμα αυτό ως Γενικός Διευθυντής, αφού αφυπηρετώ στις 30 Ιουνίου 1995. Ξεκινήσαμε μαζί πριν 6 χρόνια και με μια ομαδική προσπάθεια δημιουργήσαμε μια Εταιρεία με 55.000 πελάτες, με συνολική παραγωγή καινοτόμων ασφαλιστρών όλων των προϊόντων πέρα των €4 εκατομμυρίων το χρόνο, με αποθέματα που ξεπερνούν τα €70 εκατομμύρια, με διατηρησιμότητα συμβολαίων 92% και με την πιο υψηλή ε-

πικερδότητα.

Αλλά το πιο σημαντικό μας επίτευγμα είναι οι άνθρωποί μας. Αυτός ο θαυμάσιος κόσμος της Eurolife. Εσείς. Με τον παράμιλλο επαγγελματισμό σας, το ήθος σας, τη συναδέλφωσή σας και την αφοσίωσή σας προς την Εταιρεία, έχετε ανεβάσει το θεσμό της ασφάλισης και δημιουργήσατε φήμη για τη σοβαρότητα και την εμπιστοσύνη που προσφέρει η Εταιρεία μας. Εύγε σε όλους σας. Και στους ανθρώπους μας στις πωλήσεις και στους ανθρώπους μας στη Διοίκηση. Είμαι υπερήφανος που αφήνω πίσω μου ένα τέτοιο σύνολο και είναι σήμερα ευκαιρία να ευχαριστήσω όλους σας για τη βοήθεια που μου δώσατε να προσφέρω στην Eurolife και στο κυπριακό κοινό ό,τι καλύτερο υπάρχει στην Ασφαλιστική Αγορά.

Τα αισθήματα μου φεύγοντας είναι ανάμικτα. Λυπούμαι γιατί αφήνω εσάς, την οικογένειά μου που με έδεσαν μαζί σας πολύχρονες χαρές, χαρές επιτυχιών, και καμιά φορά απογοητεύσεις. Από την άλλη, χαίρομαι που θα μου δοθεί τώρα η ευκαιρία ν' αφιερώνω περισσότερο χρόνο με τη σύζυγό μου, τα παιδιά μου και τα εγγόνια μου και για λίγες διακοπές, που και τα δύο για πολλά χρόνια τώρα παραμελώ.

Και πάλι σας ευχαριστώ και εύχομαι σ' όλους σας Καλή Σταδιοδρομία, Υγεία, Ευτυχία σ' εσάς και στις οικογένειές σας, και να γνωρίζετε ότι πάντοτε, όπου και να 'μαι, έχετε έναν πιστό και αγαπητό φίλο, έτοιμο να σας βοηθήσει όπου και όπως μπορεί.

Πριν λίγες μέρες σας έστειλα εγκύκλιο όπου ανακοίνωνα την επιλογή του κ. Ανδρέα Κρητιώτη ως νέου Γενικού Διευθυντή της Eurolife. Σήμερα είμαι ευτυχής που ο κος Κρητιώτης μας τιμά με τη φυσική του παρουσία, τον οποίο και σας παρουσιάζω.

Πρόκειται περὶ ατόμου εγνωσμένου κύρους και μόρφωσης και δεν έχω καμιά αμφιβολία ότι και με τη βοήθεια σας θα φέρει σε πέρας το έργο που του ανατέθηκε.

Είμαι σίγουρος πως θα περιβάλετε τον κ. Κρητιώτη με την ίδια εμπιστοσύνη και εκτίμηση που είχατε τόσα χρόνια και για το άτομό μου.

Καλοσωρίζω σήμερα και επίσημα τον Ανδρέα στη μεγάλη οικογένεια της Eurolife και του εύχομαι, εκ μέρους όλων μας, καλή σταδιοδρομία.

ΠΟΙΑ ΕΙΝΑΙ Η ΜΕΤΡΟΠΟΛΙΤΑΝ ΚΥΠΡΟΥ;

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ METROPOLITAN

Η ίδρυση της Metropolitan, τον Ιούλιο του 1993, έγινε από κύκλο Κυπρίων κορυφαίων επιχειρηματιών. Η πολύμηνη μελέτη της Κυπριακής Αγοράς, αλλά και διεθνών παραγόντων που επηρεάζουν την ασφαλιστική βιομηχανία, κέντρισε το ενδιαφέρον διαφόρων ξένων επενδυτών. Ως αποτέλεσμα έχουμε τη συμμετοχή στο κεφάλαιο της Metropolitan της Ασφαλιστικής Εταιρείας **Shiloah**, μέλος του συγκροτήματος εταιρειών **Harel Hamishmar**, το οποίο ελέγχει το 90% της ομολογουμένης πολύ ανεπτυγμένης ασφάλισης ιατροφαρμακευτικής περιθάλψης στο Ισραήλ, και κατέχει τη δεύτερη θέση μεταξύ των ασφαλιστικών εταιρειών στο Ισραήλ, της **CRM Insurance Services Ltd**, γνωστής ασφαλιστικής εταιρείας στο Λονδίνο, και της διεθνούς Ασφαλιστικής Εταιρείας **British American**.

Μόλις ένα χρόνο μετά από την ίδρυση της, η Metropolitan, συνεχίζοντας τη δυναμική πορεία της και επιβάλλοντας την παρουσία της στην ασφαλιστική βιομηχανία, πραγματοποίησε το πρώτο μεγάλο της άλμα, παραμερίζοντας άλλες ενδιαφερόμενες εδραιωμένες ασφαλιστικές εταιρείες, αγοράζοντας το χαρτοφυλάκιο της British American Κύπρου. Ο κύκλος εργασιών της British American σε ασφαλισμένο κεφάλαιο ήταν £17.750.000 και με αποθεματικό £1.425.000. Η British American, δείχνοντας έμπρακτα την εμπιστοσύνη της στη δυναμική και σίγουρη ανέλιξη της Metropolitan, συμμετέχει στο μετοχικό κεφάλαιο της Metropolitan με 100.000 μετο-

χές και γίνεται έτσι ο δεύτερος μεγαλύτερος μέτοχος της Εταιρείας. Συνεχίζοντας την ανοδική της πορεία, το Δεκέμβριο του 1995 η Metropolitan και ο Φοίνιξ, Γενικά Ασφάλεια της Ελλάδος Α.Ε., συμφώνησαν για τη μεταβίβαση του Χαρτοφυλακίου του Κλάδου Ζωής του Φοίνικα στην Κύπρο. Τα αποθεματικά του Φοίνικα στην Κύπρο ανέρχονται στο £1.2 εκατομμύριο.

Πέραν των 8.000 πελατών την εμπιστεύτηκαν για την ασφάλισή τους. Πρόσφατα η Metropolitan έχει προβεί στην αγορά 21/2 οικοπέδων αξίας £300.00 σε μια εξαιρετική περιοχή της Λευκωσίας, για την ανέγερση των ιδιόκτητων γραφείων της και πολυτελών διαμερισμάτων. Με έναν γοργό ρυθμό ανάπτυξης η Metropolitan κατάφερε σε μικρό χρονικό διάστημα να εδραιώσει ένα υψηλό επίπεδο ασφαλιστικών υπηρεσιών, κερδίζοντας επάξια μια θέση ανάμεσα στις κορυφαίες Ασφαλιστικές Εταιρείες του νησιού μας. Τα αποτελέσματα της Εταιρείας αποδεικνύουν ότι η Metropolitan έχει ρυθμούς αναπτύξεως οι οποίοι παρουσιάζουν αποτελέσματα που διασφαλίζουν ένα λαμπρό μέλλον.

Η ΦΙΛΟΣΟΦΙΑ 'Ανθρωπος - Προϊόντα - Εξυπηρέτηση

Η όλη φιλοσοφία της Εταιρείας βασίζεται στο τρίπτυχο **"Ανθρωπος - Προϊόντα - Εξυπηρέτηση"**. Η Ασφαλιστική Βιομηχανία είναι μια καθαρά Βιομηχανία Υπηρεσιών και Μάρκετινγκ. Άρα οι 3 αυτοί παράγοντες πρέπει να αποτελούν τη βάση πάνω στην οποία θα αναπτυχθεί οποιαδήποτε Εταιρεία.

ΑΝΘΡΩΠΟΣ

Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου είναι ο κ. Μιχαλάκης Ζιβανάρης και Αντιπρόεδρος ο κ. Ανδρέας Αποστολίδης.



κ. Μιχαλάκης Ζιβανάρης

Ο Ανώτερος Εκτελεστικός Σύμβουλος της Εταιρείας είναι ο κ. Πάνος Ιωάννου που μαζί με τους Εκτελεστικούς Συμβούλους κ. Παύλο Δεκατρή και κ. Ευάγγελο Αναστασιάδη αποτελούν την έμπειρη και δυναμική Διεύθυνση της Εταιρείας. Η Εταιρεία επανδρώνεται από εξειδικευμένο γραφειακό προσωπικό και άρτια καταρτισμένους ασφαλιστικούς συμβούλους καριέρας. Στο σύνολό της η Metropolitan μεταφέρει στον Άνθρωπο την ΑΠΟΛΥΤΗ ΑΣΦΑΛΕΙΑ.

Ο παράγοντας άνθρωπος αποτελεί τη βασική προϋπόθεση της επιτυχίας. Έχουν προσληφθεί μόνο άτομα με πολυετή πείρα στην ασφαλιστική βιομηχανία. Άτομα αφοσιωμένα στην Εταιρεία και τον Πελάτη. Πρωτίστως άτομα των οποίων ο ενθουσιασμός και η αγάπη για το επάγγελμα δεν έχουν προηγούμενο. Άτομα στα οποία παρέχεται, όμως, ταυτόχρονα, κάθε δυνατότητα ανάπτυξης της δικής τους πρωτοβουλίας και εφαρμογής των γνώσεών τους. Ουδέποτε προηγουμένως Ασφαλιστική Εταιρεία επανδρώθηκε με τέτοιο δυναμικό, τόσο στον τομέα των πωλήσεων, όσο και στο γραφειακό προσωπικό.

ΠΡΟΪΟΝ

Στο θέμα προϊόντα έδωσαν μια υπόσχεση: ότι η Εταιρεία θα είναι ο πρωτοπόρος στην εισαγωγή νέων ιδεών και ασφαλιστικών προϊόντων, που να συνάδουν απόλυτα με τις σημερινές ανάγκες του σύγχρονου ασφαλισμένου. Επιδίωξη της Metropolitan είναι η προσφορά της αριστείας εξυπηρέτησης, χρησιμοποιώντας για το σκοπό αυτό το προσωπικό προσωπικό της και κάνοντας χρήση στον ανώτατο βαθμό των πλέον σύγχρονων τεχνολογικών μέσων.

Τα πρωτοποριακά και μοναδικά προϊόντα της προσφέρουν πάνω από όλα προστασία στο Άτομο, στην Οικογένεια και στην Επιχείρηση, με τρεις κλάδους: **Κλάδος Ζωής, Γενικός Κλάδος, Κλάδος Υγείας, σε ΠΛΗΡΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ.**

Στον **Κλάδο Ζωής**, η ανάγκη για κάλυψη, αποταμίευση, επένδυση, εξασφάλιση σπουδών και απόκτηση στέγης, έχει βρει την απάντησή της. Τα προγράμματά της προσφέρουν εγγυημένο εισόδημα, σίγουρη αποταμίευση, μελλοντική εξασφάλιση, υψηλά ποσοστά επενδύσεων και γρήγορη εξασφάλιση οικιστικών και σπουδαστικών δανείων, σε συνεργασία με μεγάλους χρηματοδοτικούς οργανισμούς.

Προσφέρουν ευέλικτα μετοχικά σχέδια, όπως το μοναδικό **ΟΠΤΙΜΑ**, του οποίου οι αξίες στη λήξη (με τον ίδιο ρυθμό ανάπτυξης) συναγωνίζονται πετυχημένα όλα τα υπόλοιπα σχέδια της αγοράς, αλλά και με ορισμένα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά, όπως τη μεταθανάτια επαναφορά σε ισχύ.

Το **MONEYPLUS**, ένα ευέλικτο πρωτοποριακό ασφαλιστικό σχέδιο που μπορεί να προσαρμοστεί σε διαφορετικές και πολλαπλές ανάγκες και επιθυμίες. Το ασφαλιστικό αυτό πρόγραμμα, που συνδυάζει την ασφαλιστική προστασία με ουσιαστικά ωφελήματα στο "εϋ ζην" του πελάτη, και η σιγουριά της επένδυσής τους εξασφαλίζεται από τη μίνιμουμ εγγυημένη απόδοση που τους παρέχεται.

Στο **Γενικό Κλάδο**, με ένα πολύμορφο και ευρύ φάσμα προϊόντων, ασφαλίζουν, με πολύ συναγωνίσιμα ασφάλιστρα, όλους τους υπαρκτούς κινδύνους και ανταποκρίνονται αστραπιαία στις απαιτήσεις. Ενδεικτικά, ο Κλάδος αυτός αποτελείται από Ασφάλειες Μηχανοκινήτων Οχημάτων, Πυρός, Προσωπικών Ατυχημάτων, Κινητών Τηλεφώνων, Εμπορευμάτων και Σκαφών Θαλάσσης.

Τα σχέδια που ξεχωρίζουν είναι η **Πανασφάλεια Οικίας** και η **Πανασφάλεια Γραφείων και Καταστημάτων**, που προσφέρουν την πιο περιεκτική και ολοκληρωμένη κάλυψη. Στην Πανασφάλεια Οικίας οι άλλοι κίνδυνοι που καλύπτονται

στο ασφαλιστήριο αυτό, εκτός από τους συνηθισμένους της πυρκαγιάς και του σεισμού, είναι κλοπή και διάρρηξη, έκρηξη, σπάσιμο σωλήνων, πλημμύρα, θύελλα και καταιγίδα, πρόσκρουση από αεροπλάνο/όχημα, οχλαγωγία, απεργία και κακόβουλη ζημιά, απώλεια ενοικίου, απομάκρυνση ερειπίων, ευθύνη έναντι τρίτων και ευθύνη έναντι οικιακών βοηθών. Στη δε Πανασφάλεια Γραφείων και Καταστημάτων καλύπτονται, επιπρόσθετα, οι κίνδυνοι ευθύνης εργοδότη, υαλοπινάκων και προθηκών.

Στον Κλάδο Υγείας πρωτοπορούν με πρωτόγνωρα για την Κυπριακή αγορά προγράμματα όπως:

Ladyplan. Ειδικά φτιαγμένο για τη γυναίκα, για την αντιμετώπιση του καρκίνου του μαστού και του τραχήλου. Αμέσως μόλις διαγνωστεί ότι η ασφαλισμένη έχει προσβληθεί από καρκίνο του μαστού ή της μήτρας, η Metropolitan της προσφέρει £7.200, δίνοντάς της με αυτόν τον τρόπο τη δυνατότητα να υποβληθεί σε μια αποτελεσματική θεραπεία. Τη βοηθάει επίσης να επανέλθει ομαλά σε έναν φυσιολογικό ρυθμό ζωής, καταβάλλοντάς της ένα μηνιαίο επίδομα £400 για χρονική περίοδο ενός έτους.

MedX. Το πληρέστερο και το "απόλυτα καλύτερο" σχέδιο Ιατροφαρμακευτικής Περιθάλψης και Εξόδων που έχει να σας προτείνει σήμερα η παγκόσμια ασφαλιστική βιομηχανία. Το MedX χαρακτηρίζεται από μια μοναδική ευρύτητα κάλυψης, χωρίς ποιοτικούς περιορισμούς. Μέσα από τις πρόνοιές του εξασφαλίζεται η άνευ όρων άμεση και ουσιαστική στήριξη του ασφαλισμένου στο ανώτερο δυνατό επίπεδο, μόλις αυτός της χρειαστεί -όσες φορές κι αν τη χρειαστεί- ενώ μέσα από το πνεύμα του η Metropolitan πιστοποιεί τη μοναδικότητά της σε έναν εξαιρετικά ιδιόμορφο όσο και απαιτητικό χώρο.

ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗ

Η Metropolitan δίνει ιδιαίτερη σημασία στον τομέα της εξυπηρέτησης, για τον απλούστατο λόγο ότι η Ασφαλιστική Βιομηχανία είναι βιομηχανία παροχής υπηρεσιών και ο Ασφαλισμένος έχει το δικαίωμα να απαιτεί και να παίρνει παραδειγματική εξυπηρέτηση. Ο τομέας της εξυπηρέτησης, είναι δυστυχώς υποβαθμισμένος στον τόπο μας και δεν έχει τύχει της δέουσας προσοχής από τη Βιομηχανία. Μόνη επιδίωξη τους είναι η προσφορά της αριστείας εξυπηρέτησης χρησιμοποιώντας για το σκοπό αυτό το προσωπικό προσωπικό τους και κάνοντας χρήση στον ανώτατο βαθμό των πλέον σύγχρονων τεχνολογικών μέσων. Εξοπλισμένη με τα πλέον σύγχρονα μέσα μηχανογρά-

φησης και πλαισιωμένη με την αφρόκρεμα του ανθρώπινου δυναμικού της, η Metropolitan μπορεί και προσφέρει στους πελάτες της το δικό της κόσμο, τον κόσμο της Απόλυτης Ασφάλειας.

ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΠΡΟΣΦΟΡΑ

Η Εταιρεία είναι πάντα πρόθυμη να σταθεί στο πλευρό των συνανθρώπων της, προσφέροντας στο κοινωνικό σύνολο τόσο ηθικά όσο και οικονομικά. Οι μέτοχοι, τα μέλη του γραφειακού προσωπικού και προσωπικού πωλήσεών της, έχουν δημιουργήσει τον Ανθρωπιστικό Όμιλο Metropolitan, που σκοπός του είναι η διοργάνωση εκδηλώσεων, τα έσοδα των οποίων θα διατίθενται για φιλανθρωπικούς σκοπούς. Ο Όμιλος έχει οργανώσει ομάδες αιμοδοσίας, διοργανώνοντας τακτικές αιμοδοσίες. Στις 7 Απριλίου διοργανώνεται από τον Ανθρωπιστικό Όμιλο Metropolitan η πρώτη Γιορτή Χαράς, ολοήμερη παιδική εκδήλωση με μουσική, φαγητό και παζαράκι για την πώληση διάφορων χειροποίητων ειδών φτιαγμένων με πολύ μεράκι από τα μέλη και τους φίλους του Ομίλου.

Στο παρελθόν η Εταιρεία ήταν ο επίσημος χορηγός του Ρεσιτάλ Πιάνου, που δόθηκε από τον Μαρτίνο Τιρίμο την 1η Νοεμβρίου 1994, τα έσοδα του οποίου διατέθηκαν για τις ανάγκες του Συνδέσμου Φίλων Νεφροπαθών. Επίσης, για δύο συνεχείς χρονιές επιχορηγούσε τις εκδηλώσεις της εβδομάδας υπέρ των Νεφροπαθών, που διοργανώνεται από το Σύνδεσμο Φίλων Νεφροπαθών.

Η Metropolitan, συνεχίζοντας την κοινωνική της προσφορά, είχε χρηματοδοτήσει την εκστρατεία για διαφύση του κοινού ως προς τα διάφορα μέτρα πρόληψης για τις καρδιοπάθειες, που οργανώθηκε από την Οργάνωση Νέων Επιστημόνων της ΝΕ.ΔΗ.ΣΥ.

Το Δεκέμβριο του 1995 η Metropolitan ήταν ο επίσημος χορηγός του Πανερωπαϊκού Πρωταθλήματος Αντισφαίρισης, που πραγματοποιήθηκε στην Κύπρο. Για το 1996 η Metropolitan είναι ο επίσημος χορηγός της Ομοσπονδίας Αντισφαίρισης Κύπρου.

* Ευχαριστούμε πολύ την κ. Γεωργία Μάρκου για την ευγενική της προσπάθεια να δώσει όσες πληροφορίες ζητήσαμε, ώστε οι αναγνώστες μας να έχουν ενημέρωση για την Metropolitan της Κύπρου.

Το "ΝΑΙ" κοντά στις δημιουργικές πρωτοβουλίες ανθρώπων και εταιρειών είναι πάντα πρόθυμο να ανοίξει τις σελίδες του για περισσότερη επικοινωνία των ανθρώπων του ασφαλιστικού χώρου στην Ελλάδα και την Κύπρο.

| | 1993 | 1994 | 1995 |
|-------------------------|----------|------------|------------|
| Ασφάλιστρα | £96.961 | £1.015.481 | £1.277.133 |
| Εισόδημα από επενδύσεις | £5.509 | £159.807 | £263.92 |
| Επενδύσεις | £139.090 | £1.705.196 | £3.359.772 |
| Κεφάλαια Μετόχων | £664.000 | £710.900 | £902.984 |
| Αριθμός Πελατών | 1.047 | 3.600 | 8.100 |



Λάμπει και στην Κύπρο!

Εντυπωσιακός ήταν ο εορτασμός του "Αστέρα" για την απονομή των βραβείων για το 1995, που πραγματοποιήθηκε τη Δευτέρα 4 Μαρτίου, στο ξενοδοχείο Holiday Inn στη Λευκωσία.

Μέσα σε ατμόσφαιρα ενθουσιασμού και με τη χρήση πολυμέσων παρουσιάστηκε η πορεία του "ΑΣΤΕΡΑ" από τη λειτουργία του στην Κύπρο το 1933 μέχρι σήμερα, και η συμπίεσή του με την Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος.

Σε σύντομες ομιλίες τους οι κ.κ. Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου, Γενικός Διευθυντής του "ΑΣΤΕΡΑ", και Κώστας Ν. Λεοντίου, Γενικός Διευθυντής της Εταιρίας στην Κύπρο, αναφέρθηκαν στα εντυπωσιακά αποτελέσματα που είχε ο "ΑΣΤΕΡΑΣ" μετά τον ανασχεδιασμό του και την επανδραστηριοποίησή του σ' όλους τους Κλάδους Ασφαλειών, και στις πολύ κα-

λές προοπτικές της Εταιρίας. Ειδική αναφορά έκαναν και στη σημαντική συμβολή της αδελφής εταιρίας, της Εθνικής Τράπεζας της Ελλάδος (Κύπρου) Λτδ, στην επίτευξη των στόχων του "ΑΣΤΕΡΑ" και την εφαρμογή των τραπεζοασφαλειών, και δηλώνουν ότι η συνεργασία αυτή θα συνεχισθεί και θα επεκταθεί σ' όλα τα επίπεδα με στόχο την πλήρη εξυπηρέτηση του πελάτη στον τομέα των Τραπεζικών και Ασφαλιστικών Υπηρεσιών.

Σε χαιρετισμό του ο Διευθύνων Σύμβουλος της Εθνικής Τράπεζας της Ελλάδος (Κύπρου) Λτδ κ. Μιχάλης Ταγαρούλιας αναφέρθηκε στα οφέλη που πηγάζουν από τη συνεργασία των δύο Εταιριών, της Τράπεζας και της Ασφαλιστικής Εταιρίας, που βρίσκονται στο στάδιο της μεγάλης ανάπτυξής τους, και προδιέγραψε τον σημαντικό ρόλο που ήδη άρχισαν να διαδραματίζουν οι δύο Εταιρίες



Ο Γεν. Διευθυντής της Εταιρίας κ. Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου

στην οικονομία του τόπου.

Κατά τη διάρκεια της εκδήλωσης βραβεύτηκαν οι πρωτεύσαντες του 1995 ασφαλιστές, συνεργάτες και υπάλλη-

λοι της Εθνικής Τράπεζας.

Την εκδήλωση του "ΑΣΤΕΡΑ" τίμησαν με την παρουσία τους η Βοηθός Έφορος Ασφαλιστικών Εταιριών κυρία Γιωρκάτζη, η πρόεδρος του Συνδέσμου Ασφαλιστικών Εταιριών κυρία Δράκου και αρκετοί αντιπρόσωποι και συνεργάτες της Εταιρίας.



Στη φωτογραφία η Διεύθυνση του "ΑΣΤΕΡΑ" και της Εθνικής Τράπεζας της Ελλάδος (Κύπρου) Λτδ μαζί με τους βραβευθέντες.

ΠΑΝΕΥΡΩΠΑΪΚΗ - ΦΙΛΙΚΗ - ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ ΚΟΝΤΑ ΣΤΟ ΓΥΝΑΙΚΕΙΟ ΔΥΝΑΜΙΚΟ ΤΟΥΣ

Με την ευκαιρία της "Ημέρας της Γυναίκας" στις 8 Μαρτίου 1996, η Πανευρωπαϊκή, η Φιλική και η Ιντεραμερικαν οργάνωσαν δεξίωση προς τιμήν των 200 και πλέον γυναικών που εργάζονται στο Ασφαλιστικό Συγκρότημα της Πανευρωπαϊκής, που περιλαμβάνει τις τρεις ασφαλιστικές Εταιρίες, τη Φιλική Κτηματική και την Euroinvestment & Finance.

Σε χαιρετισμό του προς τις γυναίκες, ο Εκτελεστικός Πρόεδρος των τριών Εταιριών κ. Νίκος Κ. Σιακόλας, εκφράζοντας την εκτίμησή του προς το γυναικείο δυναμικό και την προσφορά του, τόνισε ότι στη μεγάλη οικογένεια των Εταιριών Σιακόλα "ουδέποτε αντιμετωπίσαμε τις γυναίκες-υπαλλήλους με προκατάληψη ή μεροληπτικά. Αντίθετα, δώσαμε δουλειά και ευκαιρίες στις γυναίκες, οι οποίες έχουν και πρέπει να έχουν τις ίδιες ευκαιρίες επαγγελματικής ανέλιξης, όπως και οι άνδρες".

Την ίδια μέρα, κλιμάκιο του γυναικείου προσωπικού των τριών εταιριών επισκέφθηκαν τον Παγκύπριο Σύνδεσμο Σπαστικών και Αναπήρων Παιδιών στη Λευκωσία, όπου με συνοδεία δύο φιλικότατους παλιότους μοίρασαν γλυκά και δώρα και ψυχαγόησαν τα παιδιά. Επίσκεψη έγινε επίσης σε γηροκομείο στη Λευκωσία.



Στη φωτογραφία στιγμιότυπο από τη δεξίωση.

METROPOLITAN
INSURANCE

Η METROPOLITAN ΜΠΟΡΕΙ

Αυτός ήταν ο τίτλος του Συνεδρίου της Ασφαλιστικής Εταιρίας Metropolitan, που πραγματοποιήθηκε στις 17 Φεβρουαρίου στις Πλάτρες. Ένα δυναμικό συνέδριο γεμάτο από τον παλμό της αισιοδοξίας και της αυτοπεποίθησης, που απέδειξε ότι το δυναμικό πωλήσεων και το γραφειακό προσωπικό της Metropolitan μπορούν να αντιπροσωπεύουν επάξια το πνεύμα και τις πρωτοποριακές ιδέες της Εταιρίας. Στο Συνέδριο βραβεύτηκαν οι καλύτεροι Ασφαλιστές των τελευταίων μηνών και έγινε μια ανασκόπηση στην πετυχημένη πορεία της Εταιρίας που, χάρη στα ευέλικτα ασφαλιστικά προγράμματα που προσφέρει στην αγορά, έχει καθιερωθεί στον Ασφαλιστικό χώρο.



ΚΥΠΡΟΣ

ΚΥΠΡΙΑΚΟΣ
ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΣ
ΤΟΥΡΙΣΜΟΥ
**ΝΕΟΣ ΠΡΟΕΔΡΟΣ
ΤΟΥ ΚΥΠΡΙΑΚΟΥ
ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΥ
ΤΟΥΡΙΣΜΟΥ**

Το Κυπριακό Υπουργικό Συμβούλιο διόρισε στις 27.12.95 νέο πρόεδρο του Διοικητικού Συμβουλίου του Κυπριακού Οργανισμού Τουρισμού τον κ. **Αντώνιο Ανδρονίκου**, ο οποίος θα αντικαταστήσει τον κ. Ανδρέα Νικολάου, που παραιτήθηκε για προσωπικούς λόγους.

Ο κ. Αντ. Ανδρονίκου είχε διατελέσει Γενικός Διευθυντής του ΚΟΤ από το 1973 έως το 1989. Στόχος του νέου προέδρου είναι η στενή συνεργασία με τους τουριστικούς πράκτορες, ξενοδόχους, τουριστικούς συντάκτες και με όλους όσους εργάζονται για την ανάπτυξη του Κυπριακού Τουρισμού.

ΦΕΣΤΙΒΑΛ ΟΘΕΛΛΟ 1996

Με εμπνευστή τον διάσημο Ελβετό παραγωγό όπερας Rudolf Saucer θα πραγματοποιηθεί στην Κύπρο το Φεστιβάλ Οθέλλο 1996. Μετά την επιτυχία των παραστάσεων της "Tosca" και "Aida", που δόθηκαν στον τόπο έμπνευσης των συγγραφέων και γιορτάστηκαν ως σημαντικά καλλιτεχνικά γεγονότα του 1994, ακολουθεί η παράσταση της όπερας "Οθέλλο" του Guiseppe Verdi στην Κύπρο, στρέφοντας το καλλιτεχνικό και δημοσιογραφικό ενδιαφέρον στο νησί της Αφροδίτης.

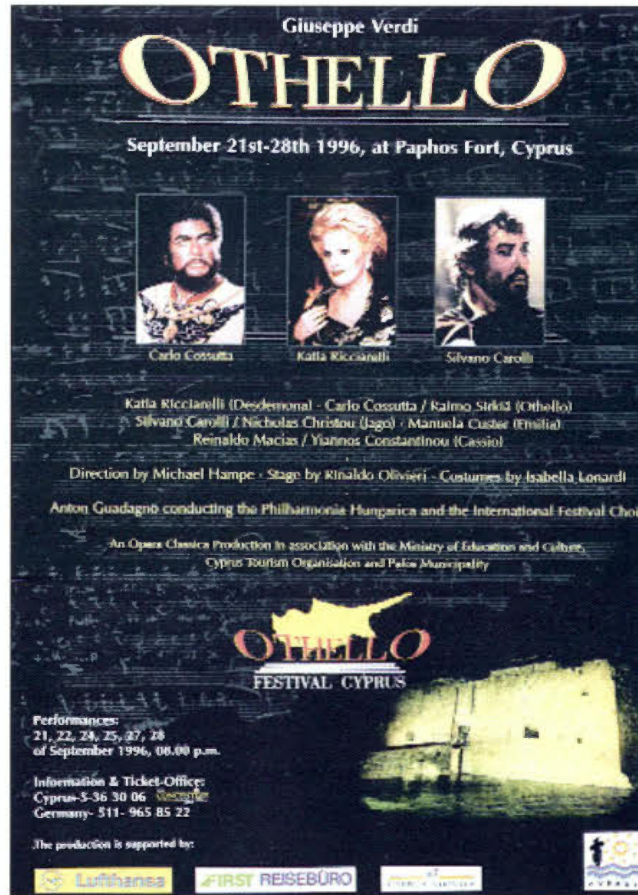
Θα δοθούν έξι παραστάσεις από τις 21 έως τις 28 Σεπτεμβρίου 1996 μπροστά στο κάστρο της Πάφου, αφού ο "Πύργος του Οθέλλο" στην Αμμόχωστο -το αυθεντικό σκηνικό στο οποίο φαντάστηκε ο Σαίξπηρ να διαδραματίζεται το έργο του- βρίσκεται υπό τουρκική κατοχή. Ειδικές κατασκευές θα γίνουν για τη δημιουργία της σκηνής και του χώρου όπου θα κάθονται οι θεατές, ενώ υπολογίζεται ότι την κάθε παράσταση θα παρακολουθήσουν 3.000 θεατές από όλο τον κόσμο.

Η παραγωγή της εκδήλωσης γίνεται από την ελβετική εταιρεία του Rudolf Saucer "Opera Classica" σε συνεργασία με τον Κυπριακό Οργανισμό Τουρισμού και το Υπουργείο Παιδείας και Πολιτισμού. Την προβολή της εκδήλωσης έχει αναλάβει η γερμανική εταιρεία "Da Capo Veranstaltungsmanagement and Kreativmarketing".

Την όπερα "Οθέλλο" θα διευθύνει ο Daniel Oren (Arena di Verona) με πρωταγωνιστές τους διεθνούς φήμης σολίστες Katja Ricciarelli (Δυσδαιμόνα), Carlo Cossutta (Οθέλλος) και Silvano Carolli (Ιάγος). Τη σκηνική διεύθυνση της παράστασης θα έχει ο Rinaldo Olivieri, αρχιτέκτονας της Opera di Verona (διεθνές φεστιβάλ όπερας της Ιταλίας).

Στην παράσταση θα συμμετάσχει επίσης η International Festival Choir, η κρατική ορχήστρα της Γερμανίας Philharmonica Hungarica και σχεδόν 200 μουσικοί. Σκηνοθέτης θα είναι ο Michael Hampe, καλλιτεχνικός διευθυντής της όπερας της Κολωνίας.

Επίσημος εκπρόσωπος της εκδήλωσης είναι το τουριστικό γραφείο "The Conceptive Travel Art" και οι παραστάσεις της όπερας θα δοθούν στις 21, 22, 25, 27 και 28 Σεπτεμβρίου 1996.



Το Φεστιβάλ Οθέλλο, το οποίο θα καθιερωθεί ως ετήσια εκδήλωση, αναμένεται να συγκεντρώσει το ενδιαφέρον του πολιτιστικού και δημοσιογραφικού κόσμου σε πανευρωπαϊκό επίπεδο.

ΔΙΑΚΡΙΣΕΙΣ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ ΤΗΣ EUROLIFE



Σε τελετή που πραγματοποιήθηκε στις 12 Μαρτίου 1996 στα Κεντρικά Γραφεία της Τράπεζας Κύπρου, τιμήθηκαν όλα τα άτομα του προσωπικού της EuroLife που διακρίθηκαν σε επαγγελματικές εξετάσεις Διεθνούς αναγνώρισης.

Στις εξετάσεις του Life Office Management Association και του Ασφαλιστικού Ινστιτούτου διακρίθηκαν συνολικά 22 άτομα και ο αριθμός αυτός υποδεικνύει την αφοσίωση και τον επαγγελματισμό που διακρίνει το ανθρώπινο δυναμικό της EuroLife.

Τα Πιστοποιητικά απένημαν ο Πρόεδρος κ. Ανδρέας Πατσαλίδης και ο Γενικός Διευθυντής κ. Λάμπρος Προδρόμου. Και οι δύο τόνισαν εμφατικά στις ομιλίες τους ότι ο μεγάλος αριθμός των ατόμων που διακρίθηκαν υποδηλώνει το πνεύμα που επικρατεί στην εταιρεία, της προφοράς των εξαιρετων υπηρεσιών προς το κοινό.

ΚΛΗΡΩΘΗΚΕ Η ΤΥΧΕΡΗ ΤΟΥ UNIMASTER ΓΙΑ EURODISNEY



Στη φωτογραφία από αριστερά: η κ. Δήμητρα Παναγιώτου - Executive Assistant, ο κ. Δημήτρης Καλλέργης - Διευθυντής Υπηρεσιών Μάρκετινγκ, η μικρή τυχερή και η κ. Χρυστάλλα Μεταξάκη.

Η μικρή Χριστίνα Πασπαλλή, 5 χρόνων από τη Λευκωσία, ήταν η τυχερή που κέρδισε ένα αεροπορικό εισιτήριο για EuroDisney, δώρο από το Σπουδαστικό Σχέδιο Unimaster της Universal Life. Στην κλήρωση συμμετείχαν χιλιάδες παιδιά, που πέρασαν από το περίπτερο Unimaster στη διάρκεια της Παιδικής Καρναβαλιστικής Φιέστας, που πραγματοποιήθηκε στο Συνεδριακό Κέντρο στη Λευκωσία.

Η κλήρωση έγινε στα Κεντρικά Γραφεία της Universal Life και τον τυχερό φάκελλο με το κουπόνι τράβηξε η κ. Χρυστάλλα Μεταξάκη, υπεύθυνη Δημοσίων Σχέσεων του Συνεδριακού Κέντρου.

Η ΔΙΕΘΝΗΣ LIMRA ΤΙΜΗΣΕ ΤΗ UNIVERSAL LIFE ΚΑΙ ΤΟΝ ΔΙΕΥΘΥΝΟΝΤΑ ΣΥΜΒΟΥΛΟ ΤΗΣ

Η Διεθνής LIMRA, μέσα στα πλαίσια του Ετήσιου Συνεδρίου της, που πραγματοποιήθηκε στο Τορόντο του Καναδά, σε ειδική τελετή, απένειμι τιμητική διάκριση στο Διευθύνοντα Σύμβουλο της Universal Life κ. Ανδρέα Γεωργίου, με την ευκαιρία της συμπλήρωσης 25 χρόνων ζωής της Universal Life, καθώς και για την προσφορά του κ. Γεωργίου τόσο στην ανάπτυξη της ασφαλιστικής βιομηχανίας, όσο και για τη συμβολή του, ως ένας από τους ιδρυτές, στην 25χρονη πετυχημένη πορεία της Universal Life. Αξίζει να σημειωθεί ότι η Universal Life ήταν η πρώτη εταιρεία της Κύπρου -μέλος της LIMRA από το 1976, και ο κ. Γεωργίου διετέλεσε και Πρόεδρος της Ευρωπαϊκής Επιτροπής της LIMRA και μέλος του Κεντρικού Διοικητικού Συμβουλίου που εδρεύει στην Αμερική.



Η φωτογραφία από την τελετή της απονομής, όπου ο κ. Tom Kelly, Vice-President, παρουσιάζει τον κ. Γεωργίου, υπό τα βλέμματα των κ.κ. John Scully, President, και Jerry Semler, Chairman της LIMRA.

Η UNIVERSAL LIFE ΣΤΗΝ ΠΑΙΔΙΚΗ ΚΑΡΝΑΒΑΛΙΣΤΙΚΗ ΦΙΕΣΤΑ '96



Εντυπωσιακή ήταν η παρουσία της Universal Life στην Παιδική Καρναβαλιστική Φιέστα, που πραγματοποιήθηκε στο Διεθνές Συνεδριακό Κέντρο από

16-18 Φεβρουαρίου 1996. Μέσα σε ένα πρωτότυπο καρναβαλιστικό περιβάλλον προβλήθηκαν προϊόντα και υπηρεσίες για το παιδί, παρέχοντας έτσι τη δυνατότητα στους γονείς για καλύτερη ενημέρωση. Η Εταιρεία συμμετείχε με περίπτερο Unimaster, δίνοντας την ευκαιρία στους εκατοντάδες γονιούς που το επισκέφθηκαν να ενημερωθούν για το πρωτοποριακό σχέδιο σπουδών Unimaster, το οποίο τους δίνει την ευκαιρία να εξασφαλίσουν οικονομικά τις σπουδές των παιδιών τους. Επίσης, όλα τα παιδιά-επισκέπτες είχαν την ευκαιρία να συμμετάσχουν σε κλήρωση με δώρο ένα αεροπορικό εισιτήριο για Eurodisney.

Νέοι Άνθρωποι, σε Νέες Εταιρείες

Μία νέα εταιρεία στον Ασφαλιστικό τομέα ξεκινά στην Κύπρο. Η Cypria Life.

Ανήκει στο τραπεζικό συγκρότημα της Λαϊκής Κυπριακής Τράπεζας της Τράπεζας που χαράσσει το μέλλον.

Η νέα Εταιρεία ξεκινά με τις εγγυήσεις της Μητρικής Τράπεζας και στελεχωμένη με νέο, προσοντούχο, γεμάτο όνειρα, προσδοκίες και κέφι για δουλειά μ' επιτυχίες για πάντα ψηλότερα και καλύτερα. Απ' αυτό το προσωπικό δεν μπορούσε να απουσιάζει και η Ηπειρωτική παρουσία και υπηρεσία.

Έτσι μεταξύ των πρώτων είναι και η καταγομένη από το Κορφοβούνι Άρτης δι-



κή μας, Δωροθέα Παναγιώτη Κοκκινέλη. Η Ντόροθι, έτσι είναι γνωστή, γεννήθηκε στην Λευκωσία, τελείωσε μ' Άριστα το Λύκειο Ακρόπολης - Λευκωσίας και με GCE'S ενεγράφη σε Πανεπιστήμιο του Manchester, όπου αποφοίτησε μ' ειδίκευση το Accounting στο Πανεπιστήμιο Aston του Μπέρμινγχαμ όπου έλαβε το M.Sc. in Personel and Bussiness Administration.

Τώρα εργάζεται στο Τμήμα Underwriting της Cyprialife. Της ευχόμεθα κάθε επιτυχία με την βεβαιότητα ότι θα φανεί αντίξια του Ηπειρωτικού Πνεύματος και των Κυπριακών Προσδοκιών στη νέα Θέση της.

INTERAMERICAN

Η Κ. ΕΛΕΝΗ ΓΛΥΚΑΤΖΗ - ΑΡΒΕΛΕΡ ΕΠΙΣΚΕΦΤΗΚΕ ΤΗΝ INTERAMERICAN

Μια γυναίκα πέρασε... Το άρωμα μένει! Πόσο μάλλον όταν η γυναίκα αυτή είναι η κ. Ελένη Γλύκατζη - Αρβελέρ, η οποία επισκέφθηκε τα κεντρικά γραφεία του Ομίλου INTERAMERICAN και τον Πρόεδρο του Ομίλου κ. Δημήτρη Κοντομηνά, στο ομώνυμο συγκρότημα στο Μαρούσι. Συγκεκριμένα το Αμφιθέατρο εκδηλώσεων της INTERAMERICAN «Αλέξανδρος Ταμπουράς» φιλοξένησε μια εκδήλωση του Εξωραϊστικού και Εκπολιτιστικού Συλλόγου Αμαρουσίου με ομιλήτρια την κ. Γλύκατζη - Αρβελέρ. Το θέμα της ομιλίας της μεγάλης Κυρίας των γραμμάτων ήταν: «Βυζάντιο και Νέα Ελλάδα». Η προσέλευση του κοινού, που παρακολούθησε με θρησκευτική ευλάβεια και... ακαδημαϊκή συμμετοχή την ομιλία της μεγάλης Ελληνίδας «μάνας και δασκάλας», όπως ζήτησε να την αποκαλούν, ξεπέρασε κάθε προσδοκία των οργανωτών. Την εκδήλωση παρακολούθησαν οι τοπικές αρχές Αμαρουσίου, βουλευτές, εκπαιδευτικοί και

πλήθος νέων ανθρώπων. Τέλος, στο πλαίσιο της εκδήλωσης ο Πρόεδρος του Ομίλου INTERAMERICAN, κ. Δημήτρης Κοντομηνάς, ευχαρίστησε την κ. Γλύκατζη - Αρβελέρ για την τιμή που έκανε στον Όμιλο και της επέδωσε συμβολικά ειδική πλακέτα σε ανάμνηση αυτής της πραγματικά σημαντικής βραδιάς με το εξής κείμενο: «Στη μεγάλη Ελληνίδα - Ευρωπαϊά γυναίκα ΕΛΕΝΗ ΓΛΥΚΑΤΖΗ - ΑΡΒΕΛΕΡ που γεννήθηκε στο φως της Ελλάδας, ελάμψε με την προσωπικότητά της στον κόσμο της Ευρώπης και τίμησε με την παρουσία της τον Όμιλο INTERAMERICAN Δημήτρη Κοντομηνάς



Πρόεδρος» Τέλος της πρόσφερε το παλιό δίδιο βιβλίο «ΘΕΟΚΡΙΤΟΣ Ο ΣΥΡΑΚΟΥΣΙΟΣ» μεγάλης ιστορικής αξίας απ' την προσωπική του συλλογή.

ΔΙΑΛΕΞΗ ΤΟΥ ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟΥ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ



Στη φωτογραφία διακρίνονται από αριστερά οι κ.κ. Β. Καλτσάς, Α. Σταθόπουλος, Α. Ταμπουράς, Χ. Σταυρίδης και Δ. Κωλέττης.

Με πρωτοβουλία του Συμβούλου Διοικήσεως της INTERAMERICAN Β. Καλτσά, πραγματοποιήθηκε πρόσφατα, στο αμφιθέατρο «Αλέξανδρος Ταμπουράς» της INTERAMERICAN PLAZA στο Μαρούσι, διάλεξη με θέμα «ΜΥΣΤΙΚΟΙ ΤΡΟΠΟΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ ΜΕΤΑΞΥ ΠΩΛΗΤΩΝ ΚΑΙ ΑΓΟΡΑΣΤΩΝ ΠΟΥ ΣΤΗΡΙΖΟΝΤΑΙ ΣΤΗ ΓΛΩΣΣΑ ΤΟΥ ΣΩΜΑΤΟΣ, ΤΗ ΓΛΩΣΣΑ ΤΟΥ ΧΡΩΜΑΤΟΣ ΚΑΙ ΣΕ ΑΛΛΕΣ ΓΛΩΣΣΕΣ ΑΠΟΣΤΟΛΗΣ ΚΑΙ ΛΗΨΕΩΣ ΜΗΝΥΜΑΤΩΝ». Ομιλητής της εκδήλωσης υπήρξε ο κ. Αθανάσιος Ν. Σταθόπουλος ο οποίος είναι καθηγητής του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών (ΑΣΟΕΕ) και Πρόεδρος του Τμήματος Οργανώσεως και Διοικήσεως των Επιχειρήσεων (Ο.Δ.Ε.). Είναι πτυχιούχος του Mannheim της Γερμανίας έχει διατελέσει Πρύτανης της ΑΣΟΕΕ, Πρόεδρος του Τμήματος Ο.Δ.Ε. και Διευθυντής του

Μεταπτυχιακού Προγράμματος και είναι σήμερα Coordinator του Τμήματος Ο.Δ.Ε. με 33 Τμήματα Management Ευρωπαϊκών Πανεπιστημίων. Έχει μακρά πρακτική εμπειρία σαν Διοικητής, Πρόεδρος, Γενικός Διευθυντής και Σύμβουλος Οργανισμών και Εταιριών. Είναι συγγραφέας 40 βιβλίων και άρθρων στην Ελληνική, Γερμανική, Αγγλική και Γαλλική.

Σύντομο χαιρετισμό απύθυνε ο Πρόεδρος του Ινστιτούτου Χρηματοοικονομικών Σπουδών Χρήστος Σταυρίδης. Η διάλεξη οργανώθηκε και συντονίστηκε από τον Συντονιστή Επιμορφωτικών Εκδηλώσεων κ. Δημήτρη Κωλέττη σε συνεργασία με τα υπόλοιπα μέλη της Επιστημονικής Επιτροπής του Ινστιτούτου Χρηματοοικονομικών Σπουδών.

Η ομιλία του κ. Α. Σταθόπουλου είχε ιδιαίτερο ενδιαφέρον για το κοινό που την παρακολούθησε διότι ασχολήθηκε μ' ένα νέο μέσο επικοινωνίας, μια επισημότητα που βρίσκεται στην νηπιακή της ηλικία, τη ΓΛΩΣΣΑ ΤΟΥ ΣΩΜΑΤΟΣ (KINESICS - PROXEMICS). Η Γλώσσα του Σώματος δείχνει πως τα σώματά μας αποκαλύπτουν τις σκέψεις μας, τις προθέσεις μας και τις επιθυμίες μας. Κάθε κίνηση που κάνει κάποιος λέει κάποιο μυστικό. Η Γλώσσα του Σώματος (KINESICS) διευκολύνει ακόμη και τα σήματα που πηγάζουν από το ασυνείδητο να φτάσουν στον παραλήπτη.

Επίσης στην ομιλία αυτή έγινε αρκετή μνεία και στη Γλώσσα του Χρώματος, και τονίστηκε πως όλοι μας επηρεαζόμαστε από τα χρώματα που φοράμε και εκείνα που παρατηρούμε γύρω μας. Τα χρώματα αυτά σημαίνουν κάτι και στέλνουν μηνύματα.

Τονίστηκε επίσης ότι οι άνθρωποι σήμερα εγκαταλείπουν σιγά - σιγά τον προφορικό και γραπτό λόγο, επειδή αποδεικνύονται λιγότερο πειστικά μέσα επικοινωνίας και στρέφονται προς τη Γλώσσα του Σώματος και άλλες γλώσσες που είναι περισσότερο πειστικές.

Την όλη εκδήλωση τίμησαν με την παρουσία τους ο πρωτοπόρος της Ελληνικής Ασφαλιστικής Αγοράς Αλέξανδρος Ταμπουράς, ο Σύμβουλος Διοικήσεως της INTERAMERICAN Β. Καλτσάς, στελέχη της INTERAMERICAN καθώς και οι διευθυντές υποκαταστημάτων που συνεργάζονται με το ΙΧΟΣ και οι συνδρομητές του Ινστιτούτου.

Nationale-Nederlanden



ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΤΟΥ ING ΓΙΑ ΤΟ 1995 ΑΥΞΗΣΗ ΚΑΘΑΡΩΝ ΚΕΡΔΩΝ ΚΑΤΑ 15%

Κέρδη προ φόρων: αύξηση 15,4%
Καθαρά κέρδη: αύξηση 15,1%
Σύνολο ενεργητικού: αύξηση 12%
Ο Όμιλος ING είχε εξαιρετικά αποτελέσματα το 1995. Στις ασφαλιστικές και τραπεζικές δραστηριότητες σημειώθηκε βελτίωση των αποτελεσμάτων. Τα προ φόρων κέρδη αυξήθηκαν κατά 15,4% σε 3,86 δισεκατομμύρια φιορίνια (562 δισεκατομμύρια δρχ.). Τα καθαρά κέρδη σημείωσαν αύξηση κατά 15,1% σε 2,65 δισεκατομμύρια φιορίνια (386 δισεκατομμύρια δρχ.). Το σύνολο του ενεργητικού σημείωσε αύξηση κατά 12% σε 396,3 δισεκατομμύρια φιορίνια (57,8 τρισεκατομμύρια δρχ.). Για τον Όμιλο ING το 1995 πέραν των εξαιρετικών αποτελεσμάτων χαρα-

κτηρίζεται και από την απόκτηση της τράπεζας Barings και της ασφαλιστικής εταιρίας Wellington και επίσης από, την συμμετοχή του Ομίλου διεθνώς σε μεγάλες οικονομικές πράξεις. Η απόκτηση της τράπεζας Barings έδωσε την δυνατότητα στον Όμιλο να επιτύχει στον τραπεζικό τομέα και στην διαχείριση χαρτοφυλακίου νωρίτερα σημαντικούς στόχους. Επιπλέον απολαμβάνει σήμερα μεγάλης διεθνούς φήμης που του επιτρέπει να εκμεταλλεύεται καλύτερα τις εμπορικές ευκαιρίες που παρουσιάζονται. Το Συμβούλιο Διοικήσεως αντιμετωπίζει το μέλλον με εμπιστοσύνη, θεωρεί όμως πρόωρο να προβεί σε προβλέψεις κερδών για το 1996.

Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκε η 1η Ασφαλιστική Ημερίδα Κ.Ε.Π. ΕΝ. Α. (Κοινές Επιδιώξεις Ενιαία Αντιμετώπιση) των 3 υποκαταστημάτων της NATIONALE NEDERLANDEN των κ. Ζυγούρη Νίκου, Οδυσσέα Κυπραίου, Άγγελου Σιαλμά στο ξενοδοχείο ΚΟΡΑΛΙ.



Την Ημερίδα τίμησαν με την παρουσία τους εκπρόσωποι του Κλαδικού Τύπου, ο εκπαιδευτής κ. Άκης Αγγελάκης, Προϊστάμενοι των Διοικητικών Υπηρεσιών της NATIONALE NEDERLANDEN, από τις Πωλήσεις, ο κ. Σφυρής Απόστολος επιθεωρητής Πωλήσεων, ο κ. Νικολάου Σωτήρης, ο κ. Βαγγέλης Βλαβιανός, ο Διευθυντής Πωλήσεων κ. Ανδρόνικος Μανώλης και ο Γενικός Διευθυντής κ. Παναγιώτης Καραλής. Από την ING BANK την ημερίδα τίμησαν με την παρουσία τους ο κ. Γκούμας Σπύρος και ο κ. Τιερί Αγγερέτα καθώς και από τον κλάδο Αμοιβαίων Κεφαλαίων ο κ. Βλαχάκης Γιάννης.

NN κ. Παναγιώτης Καραλής οι επιθεωρητές πωλήσεων, κ. Αρτόπουλος Αλέξανδρος και ο κ. Απόστολος Σφυρής, ο κ. Νικολάου Σωτήρης, προϊστάμενοι και υπάλληλοι των Διοικητικών Υπηρεσιών, διευθυντές άλλων υποκαταστημάτων, φίλοι του υποκαταστήματος και πελάτες. Τελειώνοντας ευχαριστούμε όλους όσους μας τίμησαν με την παρουσία τους και κλείνουμε με πολλές ευχές για όλους και για τις οικογένειές τους.

ΜΕΓΑΛΩΝΕΙ Η ΠΙΤΤΑ ΥΠ'ΤΟΣ ΚΥΠΡΑΙΟΥ

Με ιδιαίτερη επιτυχία έγινε η κοπή της Πρωτοχρονιάτικης πίτας Στην πολύ ωραία βραδιά συνέβαλαν οι συνεργάτες του υποκαταστήματος και όλοι οι καλεσμένοι μας. Βραβεύτηκαν οι 3 πρώτοι ασφαλιστές του υποκαταστήματος για το 1995 για τους κλάδους Ζωής, Πυρός και Αμοιβαίων Κεφαλαίων.



Από τις 3 ομάδες του υποκαταστήματος ξεχωριστά δέχτηκε δώρα ο Διευθυντής του υποκαταστήματος κ. Κυπραίος Οδυσσέας.

Από πέρυσι καθιερώθηκε να βραβεύουμε μετά από γενική συμφωνία των συνεργατών του υποκαταστήματος στο πρόσωπο ενός διοικητικού υπαλλήλου όλους τους διοικητικούς υπαλλήλους, που μας συμπαραστήκονται και διευκολύνουν το δύσκολο έργο μας.

Το 1994 είχε επιλεχθεί ο κ. Τριανταφύλλου Χρήστος από τις εκδόσεις συμβολαίων και για το 1995 επιλέχθηκε και βραβεύτηκε η κ. Αλεξία Ράνια από τον κλάδο Πυρός.

Παρευρέθηκαν στο κόψιμο της πίτας οι συνεργάτες του υποκαταστήματος με τους - τις συζύγους, ο Γενικός Διευθυντής της

ΦΟΙΝΙΞ

Η ΤΕΧΝΗ ΝΑ ΑΣΦΑΛΙΖΕΙΣ ΤΟΝ ΠΙΣΤΩΤΙΚΟ ΚΙΝΔΥΝΟ



Ολοκληρώθηκε πρόσφατα και υπεγράφη συμφωνία συνεργασίας, στον τομέα της τεχνολογίας και συμμετοχής στο αυξημένο μετοχικό κεφάλαιο των 900 εκ. δρχ. της ΦΟΙΝΙΞ ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ

ΠΙΣΤΩΣΕΩΝ & ΕΓΓΥΗΣΕΩΝ μεταξύ των παλιών μετόχων δηλαδή της ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ και του ΦΟΙΝΙΚΑ ΓΕΝΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ και των νέων μετόχων. Του Ομίλου της γαλλικής COMPAGNIE FINANCIERE SFAC και του Ομίλου της γερμανικής HERMES VERSICHERUNGSBETEILIGUNGEN GMBH, των δύο μεγαλύτερων και πλέον εξειδικευμένων Ομίλων στον κόσμο στις ασφαλίσειες Πιστώσεων και Εγγυήσεων, καθώς και της ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ FACTORING A.E., θυγατρικής 100% της ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ. Με αυτή τη μεγάλη δύναμη η εταιρία ασφαλίσει και εξασφαλίζει στους πελάτες της πωλήσεις χωρίς σύνορα και παρέχει σιγουριά, ασφάλεια και προοπτική στο μέλλον.

Βασικά προϊόντα της εταιρίας είναι:

- Η ασφάλιση των βραχυπρόθεσμων εμπορικών πιστώσεων του ασφαλισμένου προς τους πελάτες του, τόσο στο εσωτερικό, όσο και στο εξωτερικό.
- Κατά του κινδύνου της αποδεδειγμένης αφερογυότητας ή και της παρατεταμένης καθυστέρησης πληρωμής να εκπληρώσουν τις υποχρεώσεις τους, λόγω οικονομικής αδυναμίας.
- Η κάλυψη των συνθηστέτερων, στην καθημερινή πρακτική της αγοράς, εγγυήσεων. Η έδρα της εταιρίας είναι στην Λεωφ. Κηφισίας 340, 154 51 Νέο Ψυχικό, με τηλεφωνικό κέντρο 68 73 910 και Fax 68 73 345.

ΑΙΘΟΥΣΑ ΤΕΧΝΗΣ «ΑΣΤΗΡ» ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ 1996

Την Τρίτη 5 Μαρτίου πραγματοποιήθηκαν με επιτυχία τα εγκαίνια της έκθεσης ζωγραφικής του Κώστα Ξανθόπουλου που ζει και εργάζεται στη Θεσσαλονίκη. Τον κατάλογο της έκθεσης προλογίζει η τεχνολογική και έφορος της Δημοτικής Πινακοθήκης Θεσσαλονίκης Κάτια Κίλεσοπούλου, η οποία χαρακτηριστικά επισημαίνει για τη δουλειά του εξαιρετικού ζωγράφου:



Ο καλλιτέχνης Κ Ξανθόπουλος με το Γ. Διπλή του ΑΣΤΕΡΑ Τρ. Λυσιμάχους, την υπεύθυνη Δ. Σχέσεων Κάτια Ηλιοπούλου το Δ/ντα Σύμβουλο της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ και Αθ. Ρούπα.

«Ο ανθρωποκεντρικός εικαστικός προβληματισμός του Κώστα Ξανθόπουλου από το 1983 έως σήμερα εξελίσσεται μέσα από μια σταθερή ερευνητική ανάγκη σύλληψης και αποτύπωσης της ανθρώπινης ύπαρξης σε αγωνιώδεις στιγμές διάσπασης των υλικών δεσμών της. Απαλλαγμένη η γυναικεία ή ανδρική παρουσία από το σάρκινο φορτίο της,

διαγράφεται ελλειπτικά. Χαρακτηριστικά προσώπου σπάνια αποδίδονται. Η τόσο πρόδηλη αποφυγή εξατομίκευσης συνιστά ένα από τα σαφή στοιχεία της κριτικής στάσης του δημιουργού έναντι της σύγχρονης πραγματικότητας».

ΕΘΝΙΚΗ

Και κατά την περασμένη χρήση η Εθνική Ασφαλιστική μετείχε στο διεθνές πρόγραμμα εκπαίδευσης IMC (International Management Competition) που πραγματοποιήθηκε στο Άμστερνταμ στις 8 Δεκεμβρίου. Η συμμετοχή των ανθρώπων της εταιρίας στο πρόγραμμα αυτό με πρωτοβουλία του Τομέα της Εκπαίδευσης της Εθνικής Ασφαλιστικής απέτελεσε σημαντική εμπειρία. Τα στελέχη της εταιρίας ιδιαίτερα, αξιολόγησαν τις εισηγήσεις του θέματος του συνεδρίου όπου στελέχη διαφόρων πολυεθνικών εταιριών παρουσίασαν τις εμπειρίες τους σχετικά με την εγκατάστασή τους σε Ανατολικές χώρες, καθώς και την ανάπτυξη των εργασιών τους σε αυτές.

ΕΘΝΟΚΑΡΤΑ

ΝΕΑ ΠΙΣΤΩΤΙΚΗ ΚΑΡΤΑ ΑΠΟ ΤΗΝ ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ ΚΑΙ ΤΗΝ ΕΘΝΙΚΗ Α.Ε.Ε.Γ.Α

Νέα Co - Branded Πιστωτική Κάρτα, την ΠΡΩΤΗ - MASTERCARD, εξέδωσε η ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ μέσω του ειδικού φορέα της για τα Μέσα Πληρωμών, της ΕΘΝΟΚΑΡΤΑΣ - ΕΘΝΙΚΗΣ Α.Ε. ΔΙΟΙΚΗΣΕΩΣ & ΟΡΓΑΝΩΣΕΩΣ (ΕΑΕΔΟ), σε συνεργασία με την ΕΘΝΙΚΗ Α.Ε.Ε.Γ.Α. Όπως δήλωσε ο κ. Γ. Μπαλακάκης, υπεύθυνος του Τομέα Επικοινωνίας της ΕΘΝΟΚΑΡΤΑΣ ΕΑΕΔΟ, της μεγαλύτερης Εταιρίας στα Μέσα Πληρωμών, η δημιουργία των καρτών Co - Branded είναι αποτέλεσμα των εξελίξεων στα Μέσα Πληρωμών και της συνεργασίας μεγάλων Πιστωτικών Ιδρυμάτων με Εταιρίες και Οργανισμούς. Τη νέα Πιστωτική Κάρτα Συνεργασίας ΠΡΩΤΗ - MASTERCARD παρουσίασε ο Πρόεδρος της ΕΘΝΟΚΑΡΤΑΣ - ΕΑΕΔΟ & της ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΕΕΓΑ, υποδιοικητής της ΕΤΕ Κ. Σταμούλης, παρουσία του Διοικητή της ΕΤΕ Θ. Καρατζά, Ανώτατων Στελεχών της Τράπεζας, καθώς και εκπροσώπων της πολιτικής, οικονομικής και κοινωνικής ζωής της χώρας, την Τρίτη 19 Μαρτίου 1996 στο Αίθριο του ΜΕΓΑΡΟΥ ΜΕΛΑ.



ΒΡΑΔΙΑ ΕΠΙΤΥΧΙΩΝ

Ήταν άλλη μια λαμπρή βραδιά που χαρακτηρίστηκε από μεγαλοπρέπεια και ενθουσιασμό! Η φετινή Βραδιά Επιτυχιών της ALICO πραγματοποιήθηκε στις 12 Μαρτίου στο Ξενοδοχείο Atheneum Intercontinental για να τιμηθούν οι συνεργάτες του Παραγωγικού Συστήματος της Εταιρίας οι οποίοι την χρονιά που πέρασε ξεχώρισαν με τις επιτυχίες τους. Τους περίπου χίλιους προσκεκλημένους, συνεργάτες του Παραγωγικού και Διοικητικού Συστήματος της Εταιρίας, επιφανείς ασφαλισμένους, εκπροσώπους του Τύπου κ.ά., υποδέχθηκαν ο Πρόεδρος του Δ.Σ. της ALICO R.K. Nottingham και ο Πρόεδρος Ιβηρικής, Κεντρικής & Ανατολικής Ευρώπης Α. Βασιλείου. Το 1995



ήταν άλλη μια επιτυχημένη χρονιά για την ALICO, η οποία επί σειρά ετών διατηρεί σταθερά την πρώτη θέση ανάμεσα σε όλες τις ασφαλιστικές εταιρίες Ζωής στην Ελλάδα, στους σημαντικότερους δείκτες που τις χαρακτηρίζουν:

- No1 στις Παροχές η ALICO, με ποσοστό μεγαλύτερο από 105%
- No1 στην Παραγωγικότητα η ALICO, με δείκτη Γενικών Εξόδων 7.8%
- No1 στην Αποδοτικότητα η ALICO, με κέρδη που ξεπέρασαν τα 3 δισ. δραχμές. Και ακόμη, το Σύνολο Εισοδήματος από ασφάλιστρα και επενδύσεις έχει υπερβεί τα 36,5 δισ., ενώ το σύνολο Ενεργητικού, δηλαδή της περιουσίας της ALICO στην Ελλάδα, φτάνει τα 90 δισ. Τέλος, το ενεργητικό των Αμοιβαίων Κεφαλαίων ξεπέρασε τα 120 δισ. Πέρα όμως από αυτά, η ALICO είναι η μόνη ασφαλιστική εταιρία στη χώρα μας και από τις ελάχιστες στον κόσμο που κάθε χρόνο διακρίνονται με την ανώτατη αξιολόγηση AAA από τον έγκυρο οργανισμό Standard & Poor's. Οι δυνάμεις που διαθέτει η ALICO είναι μοναδικές. Είναι η οικονομική ευρωστία, η πλήρης σειρά των προγραμμάτων για αποτελεσματική κάλυψη των πραγματι-



κών αναγκών των ασφαλισμένων, το ενεργό και ουσιαστικό ενδιαφέρον και η άμεση ανταπόκρισή της σε κάθε ασφαλιστική τους ανάγκη. Όλα αυτά αποτελούν την ισχυρή βάση της ALICO που πάνω της η εταιρία στηρίζεται για να ανταποκριθεί στις προκλήσεις και τις ευκαιρίες που έρχονται.

ΔΑΣΚΑΛΟΠΟΥΛΟΣ ΤΟΥ ΑΞΙΖΟΥΝ ΣΥΓΧΑΡΗΤΗΡΙΑ!

Η ηγεσία της Helvetia συχαίρει τον πρωταγωνιστή των πωλήσεων Γιάννη Δασκαλόπουλο για το δημιουργικό έργο του. Το ΝΑΙ δημοσιεύει την στιγμή της χειραψίας, παρουσιάζοντας και το βιογραφικό του νέου ασφαλιστή ανάπτυξης της Helvetia που συνεχώς αναπτύσσεται στην Ελληνική ασφαλιστική αγορά. Ο κ. Ιωάννης Δασκαλόπουλος είναι γεννημένος το 1959. Είναι πατέρας τριών παιδιών. Στον Ασφαλιστικό χώρο είναι από το 1981. Από το 1989 διετέλεσε Διευθυντής Υποκαταστήματος στην Ασφαλιστική εταιρία Helvetia. Το 1995 ήρθε ΠΡΩΤΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ με νέα ετησιοποιημένη παραγωγή 150.000.000 περίπου και από τον Ιανουάριο του 1996 είναι Συντονιστής Ανάπτυξης.



AIG ΚΕΡΔΗ 2,5 ΔΙΣ ΔΟΛΑΡΙΩΝ ΤΟ 1995

Στο ύψος ρεκόρ των 2,5 δισεκατομμυρίων δολαρίων ανήλθαν κατά το 1995 τα Καθαρά Κέρδη της AIG, του κορυφαίου διεθνούς ασφαλιστικού οργανισμού με έδρα τις ΗΠΑ, μέλος του οποίου όπως είναι γνωστό αποτελεί η ALICO.

Σε σχέση με το προηγούμενο έτος, η αύξηση που σημειώθηκε είναι της τάξεως του 15,4%. Το Εισόδημα προ φόρων σημείωσε αύξηση κατά 17,4% φτάνοντας τα 3,47 δισεκατομμύρια δολάρια, έναντι 2,95 δισεκατομμυρίων κατά το ίδιο διάστημα το 1994. Αντίστοιχα, τα Έσοδα αυξήθηκαν κατά 15,7% και έφτασαν τα 25,87 δισεκατομμύρια δολάρια, ενώ κατά την ίδια περίοδο του προηγούμενου έτους είχαν φτάσει τα 22,36 δισεκατομμύρια. Τέλος, το Σύνολο Ενεργητικού, στις 31 Δεκεμβρίου 1995 προσέγγισε τα 134 δισεκατομμύρια δολάρια, έναντι 114 δισεκατομμυρίων το 1994, αύξηση που αντιστοιχεί σε ποσοστό 17%.



ΚΟΠΗ ΤΗΣ ΠΙΤΑΣ ΤΗΣ Α.Α.Ε. ΑΣΤΗΡ ΝΟΜΟΥ ΑΧΑΪΑΣ

Μέσα σε χαρούμενη γιορταστική ατμόσφαιρα και με τη συμμετοχή όλου του προσωπικού και των συνεργατών του νομού Αχαΐας, η ασφαλιστική εταιρία ΑΣΤΗΡ έκοψε την πατροπαράδοτη πίτα για τη νέα χρονιά 1996 σε κοσμικό κέντρο της Πάτρας. Στην εκδήλωση παραβρέθηκαν ο Διευθυντής Δικτύου κ. Κ. Σταυράκης, ο Προϊστάμενος των Πωλήσεων κ. Π. Χριστοδουλίδης, ο Περιφερειακός Προϊστάμενος Δ. Ελλάδος κ. Γ. Γκλαβάς, ο υπεύθυνος εκπαίδευσης πωλητών της εταιρίας κ. Ι. Γεράνης, ο Προϊστάμενος του υποκαταστήματος Πατρών κ. Α. Παπαδόπουλος και οι Δ/ντές και υπεύθυνοι των γραφείων Ζωής Πατρών & Αιγίου κ. κ. Σπ. Ντακόλιας, Στ. Σταυρίδης και Φ. Σακκάς.

Ο κ. Κυριάκος Σταυράκης έκανε απολογισμό των δραστηριοτήτων του ΑΣΤΗΡΑ για τη χρονιά που πέρασε, στην οποία χαρακτηρίσε δημιουργική και αναπτυξιακή και περιέγραψε τη στρατηγική και τους στόχους της εταιρίας για το 1996.

Ο κ. Σταυράκης τόνισε ότι το 1995 η παραγωγή της εταιρίας αυξήθηκε κατά ποσοστό 30% που είναι κατά πολύ ανώτερο του μέσου ρυθμού ανάπτυξης της ασφαλιστικής αγοράς και αυτό, όπως είπε, οφεί-



λεται στην εφαρμογή των νέων πρωτοποριακών προγραμμάτων όπως η μοναδική κάρτα νοσηλείας, τα ασφαλιστικά προϊόντα ζωής που συνδυάζονται με το αμοιβαίο κεφάλαιο ΑΣΤΗΡ (UNIT LINKED), η MAGNA ασφάλιση κατοικίας και αυτοκινήτου με ανταγωνιστικούς όρους και ασφάλιστρα. Επίσης αναφέρθηκε στην ανάπτυξη του δικτύου πωλήσεων με την προσέκλυση νέων επαγγελματιών συνεργατών καθώς επίσης και στη συνεργασία με τη ΔΙΕΘΝΙΚΗ για την προώθηση των αμοιβαίων κεφαλαίων ΔΗΛΟΣ. Ειδική αναφορά ο κ. Σταυράκης έκανε στο επενδυτικό πρόγραμμα της εται-

ρίας, στο οποίο περιλαμβάνεται και η αναπαλαίωση του διατηρητέου στην Πάτρα (Μαιζώνος & Ζαΐμη), στο οποίο θα μεταφερθούν σύντομα οι Διοικητικές Υπηρεσίες της Περιφέρειας Δ. Ελλάδος και του υποκ/τος Πατρών καθώς και η ανέγερση νέου μεγάλου γραφείου στον ίδιο χώρο. Την εκδήλωση χαιρέτησαν επίσης ο Προϊστάμενος του υποκ/τος Πατρών κ. Αθαν. Παπαδόπουλος και ο

Περιφερειακός Δ/ντής Δυτ. Ελλάδος κ. Ι. Γκλαβάς, ο οποίος παρουσίασε τους διακριθέντες κατά το 1995 συνεργάτες των μονάδων της Πάτρας που ήταν: το γραφείο Ζωής του κ. Σπ. Ντακόλια, το οποίο κατέλαβε την 5η θέση μεταξύ όλων των γραφείων της εταιρίας, οι ομαδάρχες του ίδιου γραφείου Σπύρος Μαρίνος και Βαγ. Κούρτης, που κατέλαβαν αντίστοιχα την 3η και 4η θέση σε πανελλήνια κλίμακα και ο Παν. Διαμαντής, πρώτος ασφαλιστής της χρονιάς στο νομό Αχαΐας, ο οποίος και βραβεύτηκε. Επακολούθησε δείπνο με διασκεδαστικό πρόγραμμα.

MAPFRE ASISTENCIA

Η MAPFRE ASISTENCIA είναι από το 1986 η εξειδικευμένη στον Κλάδο Βοήθειας ασφαλιστική και αντασφαλιστική εταιρία του Ομίλου MAPFRE, του μεγαλύτερου Ισπανικού Ασφαλιστικού Ομίλου. Με τις 20 θυγατρικές της εταιρίες και το παγκόσμιο δίκτυό της, έφτασε το 1995 να καλύπτει ως πρωτασφαλιστής ή αντασφαλιστής 7.231.156 άμεσα ασφαλισμένους προσφέροντάς τους υπηρεσίες Οδικής και Ταξιδιωτικής Βοήθειας σε είδος σε 477.525 περιπτώσεις. Στην Ελλάδα η MAPFRE ASISTENCIA δραστηριοποιείται από το 1994 αποκλειστικά ως αντασφαλιστής. Με τον τρόπο αυτό παρέχει τη δυνατότητα στις ασφαλιστικές εταιρίες της αγοράς να προσφέρουν υψηλής ποιότητας Οδική και Ταξιδιωτική Βοήθεια στους ασφαλισμένους τους των Κλάδων Αυτοκινήτων, Ζωής και Ατυχημάτων. Όλες οι παροχές πραγματοποιούνται σε είδος από τη MAPFRE ASISTENCIA με τη φροντίδα της ελληνικής θυγατρικής της εταιρίας παροχής



υπηρεσιών EUROSOS ASSISTANCE A.E., όπου λειτουργεί το ελληνικό κέντρο λήψης κλήσεων και συντονισμού της βοήθειας. Η σύγχρονη τάση στην Ευρώπη είναι οι κλύψεις Βοήθειας να προσφέρονται μέσα από τα ασφαλιστήρια Αυτοκινήτου και Ζωής ή

Ατυχήματος. Με την πρόσφατη απελευθέρωση των ασφαλιστρών και της δομής του τιμολογίου Αυτοκινήτων, η τάση αυτή μεταφέρθηκε και στη χώρα μας. Με τις ήδη υφιστάμενες συνεργασίες της στην Ελλάδα η MAPFRE ASISTENCIA καλύπτει στον κλάδο Αυτοκινήτων το 20% της αγοράς. Δεν είναι τυχαίο ότι η MAPFRE ASISTENCIA επέλεξε την Αθήνα για τη διεξαγωγή του διεθνούς συνεδρίου της το 1996 και για τον εορτασμό των δέκα χρόνων λειτουργίας της. Με την ευκαιρία αυτή η MAPFRE ASISTENCIA οργάνωσε δεξίωση την Πέμπτη, 7 Μαρτίου 1996 στην οποία παρέστησαν ο Διευθύνων Σύμβουλος της και Πρόεδρος της EUROSOS ASSISTANCE Primitivo de Vega, ο κ.κ. Jose Manuel Martinez, Διευθύνων Σύμβουλος της CORPORACION MAPFRE (εταιρίας holding του Ομίλου) και Manuel Oso, Πρόεδρος της MAPFRE ASISTENCIA. Στο πλαίσιο της εκδήλωσης υπήρξε και μια σύντομη παρουσίαση των δραστηριοτήτων της MAPFRE ASISTENCIA.

GENERALI LIFE

ΣΗΜΑΝΤΙΚΗ ΑΥΞΗΣΗ ΚΕΡΔΩΝ ΤΟ 1995

Αύξηση της κερδοφορίας της σε ποσοστό 20% και άνοδο στην παραγωγή ασφαλιστρών, πραγματοποίησε η GENERALI LIFE κατά το 1995. Συγκεκριμένα, τα κέρδη της εταιρίας ανήλθαν σε 132 εκ. δρχ. έναντι 111 εκ. το 1994 και η ετήσια παραγωγή των ασφαλιστρών σε 5,106 δισ. δρχ. Η εταιρία εξακολουθεί να διατηρεί την καλύτερη εισπραξιμότητα στην αγορά δεδομένου ότι τα οφειλόμενα ασφάλιστρα προς την ετήσια παραγωγή αποτελούν μόνο το 8,5% γεγονός που αποδεικνύει την υγιή οικονομική της κατάσταση. Τα μαθηματικά και τεχνικά αποθέματα της εταιρίας ανήλθαν σε 13,2 δισ. δρχ. υπερκαλύπτοντας κατά 2,6 φορές τα ασφάλιστρα του χαρτοφυλακίου της, ενώ οι επενδύσεις της σε χρωμάγραφα αυξήθηκαν κατά 45% σε σχέση με το 1994. Μέσα στο 1995 η GENERALI LIFE σε συνεργασία με τον ένα από τους δυο μετόχους της, την ALPHA ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΙΣΤΕΩΣ, επεκτάθηκε και στον τομέα του Bancassurance, ξεκινώντας με δύο προϊόντα (ALPHA ΠΑΙΔΙΚΟ & ALPHA ΣΥΝΤΑΞΙΟΔΟΤΙΚΟ) των οποίων η διάθεση και η αποδοχή από το κοινό ξεπέρασε κάθε προσδοκία. Σημειώνεται ότι εδώ και λίγες ημέρες οι Κεντρικές Υπηρεσίες της GENERALI LIFE στεγάζονται πλέον μαζί με τις αντίστοιχες της GENERALI HELLAS στο νεόδμητο υπερσύγχρονο κτίριο του ΟΜΙΛΟΥ GENERALI στο Μαρούσι που αποτελεί μια επένδυση δισεκατομμυρίων των δύο μετόχων του στην Ελλάδα, της ASSICURAZIONI GENERALI και της ALPHA ΤΡΑΠΕΖΙΚΗΣ ΠΙΣΤΕΩΣ.

ΝΕΟ ΓΡΑΦΕΙΟ SCOP LIFE ΣΤΟ ΗΡΑΚΛΕΙΟ

Σε νέα γραφεία μεταφέρθηκε το Γραφείο Πωλήσεων της ασφαλιστικής εταιρίας SCOP LIFE στη Ηράκλειο της Κρήτης.

Οι νέες εγκαταστάσεις του γραφείου της SCOP LIFE βρίσκονται στην οδό Εθνικής Αντιστάσεως 117 του Ηρακλείου και τα τηλέφωνα επικοινωνίας είναι (081) 223628 και 223693.

Το νέο γραφείο, με επικεφαλής τον κ. Γιώργο Στεφανάκη, προσφέρει μια μεγάλη ποικιλία από υπηρεσίες και προϊόντα για την κάλυψη των ιδιαίτερων ασφαλιστικών, αποταμιευτικών αλλά και επενδυτικών αναγκών του κοινού του Ηρακλείου.

Αξίζει να σημειωθεί ότι η Scoplife, που είναι η ασφαλιστική εταιρία με εξειδίκευση στις ασφαλίσσεις ζωής και μέλος του βρετανικού χρηματοοικονομικού Ομίλου Scottish Provident, μετά από έξι χρόνια λειτουργίας διαθέτει σήμερα συνολικά 27 γραφεία πωλήσεων στην Αθήνα (12 γραφεία), Θεσσαλονίκη (4 γραφεία), καθώς επίσης και στις πόλεις Αίγιο, Αγρίνιο, Ηράκλειο, Καλαμάτα, Κέρκυρα, Κοζάνη, Λέρο, Πάτρα, Ρόδο, Σέρρες και Χανιά.

...ΚΑΙ ΣΤΟΝ ΧΟΛΑΡΓΟ

Ένα ακόμα γραφείο προστέθηκε στα σημεία πωλήσεων της Αθήνας της ασφαλιστικής εταιρίας SCOP LIFE.

Πρόκειται για το δεύτερο γραφείο SCOP LIFE στην περιοχή του Χολαργού οι εγκαταστάσεις του οποίου βρίσκονται στην οδό Μεσογειών 252 και τα τηλέφωνα επικοινωνίας είναι 6522185, 6513830 και 6526725

Επικεφαλής του νέου γραφείου είναι ο κ. Γιώργος Αϊβάζης ο οποίος μαζί με την ομάδα του βρίσκεται στη διάθεση του κοινού για να τους προσφέρει για την κάλυψη των ιδιαίτερων ασφαλιστικών, αποταμιευτικών αλλά και επενδυτικών αναγκών τους μια πλούσια γκάμα υπηρεσιών και προϊόντων που διαθέτει η SCOP LIFE ως εξειδικευμένη εταιρία στις ασφαλίσσεις ζωής.

Για περισσότερες πληροφορίες ή / και διευκρινίσεις επικοινωνήστε με την κα. Μαρίλντα Κουμπούλου στη Διεύθυνση Marketing της Scoplife στο τηλέφωνο 6896699 (6 γραμμές)

ΓΙΑ ΤΑ ΣΥΝΕΔΡΙΑ ΣΑΣ ΕΠΙΛΕΞΤΕ ΤΟ HOTEL POSEIDON PALACE



- Αίθουσες συνεδριάσεων 20-300 ατ.
- Σύγχρονες οπτικοακουστικές εγκαταστάσεις
- 184 δωμάτια
- 12 σουίτες
- Κήπος 50 στρεμ.
- Γήπεδα τένις
- Μπάσκετ
- Μίνι γκολφ
- Παιδική χαρά
- Θαλάσσια σπορ
- Γυμναστήριο
- Σάουνα
- Υδρομασάζ



ΛΕΙΤΟΥΡΓΕΙ
ΟΛΟ ΤΟ ΧΡΟΝΟ



POSEIDON S.A. Hotel and Tourism Enterprises
Leptokaria - Pierias • GR 600 63 • Fax: 31.680
Tel: (30-352) 31.602 - 31.624 - 31.646 - 31.668



ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ

ΑΕΡΟΜΕΤΑΦΟΡΑ ΣΩΤΗΡΙΑΣ ΑΠΟ ΤΗΝ ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ

Την Παρασκευή 9 Φεβρουαρίου 1996 πραγματοποιήθηκε επιτυχής αερομεταφορά της μικρής Χαρούλας - Γεωργίας Κασιώτη από την Κω στην Αθήνα και συγκεκριμένα στο Νοσοκομείο Αγλαΐα Κυριακού με διάγνωση Υπερπυρεξία - Σπασμοί. Η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ δείχνοντας για άλλη μια φορά τον ανθρωπινό χαρακτήρα της, παρά το γεγονός ότι το παιδί δεν ήταν ασφαλισμένο με την αντίστοιχη κάλυψη, φρόντισε για την έγκαιρη και επιτυχή μεταφορά του στο κατάλληλο Νοσοκομείο. Το κόστος της αερομεταφοράς, το οποίο επωμίσθηκε εξ' ολοκλήρου η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ, ανέρχεται στο ποσό του 1.500.000 δρχ. Η μικρή Χαρούλα - Γεωργία είχε ασφαλισθεί στην Εταιρία, αλλά με κάλυψεις που δεν περιελάμβαναν την περίπτωση επείγουσας αερομεταφοράς.

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΚΑΙ ΔΥΝΑΒ ΑΣΦΑΛΙΖΟΥΝ ΤΟΥΣ ΣΕΡΒΟΥΣ ΤΟΥΡΙΣΤΕΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΠΡΑΚΤΟΡΕΥΣΕΙΣ ΒΑΛΚΑΝΙΩΝ Α.Ε. λέγεται η νέα πρακτορευτική εταιρία με έδρα την Θεσσαλονίκη, η οποία δημιουργήθηκε βάσει των σχετικών συμφωνιών που υπέγραψαν στο Βελιγράδι ο Πρόεδρος της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ κ. Παύλος Ψωμάδης και ο Πρόεδρος της γιουγκοσλαβικής ασφαλιστικής Εταιρίας Dupan κ. Milorad Skrbic.

Η νέα εταιρία άρχισε ήδη να ενεργοποιείται στους τομείς της ασφάλισης εμπορευμάτων που διακινούνται από και προς Θεσσαλονίκη καθώς και στον τομέα της παροχής ασφαλιστικών καλύψεων στους πολυάριθμους Σέρβους τουρίστες, οι οποίοι θα επισκεφθούν φέτος για διακοπές την χώρα μας.

Στο πακέτο των καλύψεων θα περιλαμβάνεται και η Ταξιδιωτική και Οδική Βοήθεια για όσο διάστημα οι τουρίστες από τη Σερβία και το Μαυροβούνιο θα βρίσκονται στην Ελλάδα. Διευθύνων Σύμβουλος της νέας ελληνοσερβικής εταιρίας είναι ο έμπειρος ασφαλιστικός πράκτορας κ. Γεώργιος Τσεκερίδης. Τα γραφεία της βρίσκονται στη Θεσσαλονίκη, Εγνατίας 100..

ΟΔΙΚΗ ΚΑΙ ΤΑΞΙΔΙΩΤΙΚΗ ΒΟΗΘΕΙΑ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΟΥΣ ΤΗΣ ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ

ΑΣΠΙΣ Χ 4 ΒΟΗΘΕΙΑΣ λέγεται το νέο πρόγραμμα Οδικής και Ταξιδιωτικής Βοήθειας που σχεδίασε ο Όμιλος ΑΣΠΙΣ με την συνεργασία της GESA ASSISTANCE. Το πρόγραμμα αυτό παρέχει ταυτοχρόνως ΟΔΙΚΗ, ΤΑΞΙΔΙΩΤΙΚΗ, ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΑΚΗ και ΝΟΜΙΚΗ Βοήθεια 24 ώρες την ημέρα, 365 ημέρες το χρόνο. Η νέα αυτή κάλυψη, μελετημένη και προσαρμοσμένη στις απαιτήσεις των καιρών, σχεδιάστηκε έτσι ώστε να εξασφαλίζει στον οδηγό, στους συνεπιβαίνοντες και στα μέλη της οικογένειάς του ξένοιαστα και ευχάριστα ταξίδια είτε ταξιδεύουν με Ι.Χ. είτε με οποιοδήποτε άλλο μεταφορικό μέσο, και όλα αυτά μ' ένα μόνο τηλεφώνημα. Το ΑΣΠΙΣ Χ 4 ΒΟΗΘΕΙΑΣ καλύπτει την Οδική Βοήθεια σε κάθε σημείο στην Ελλάδα και στην Ευρώπη, ακόμη και έξω από το σπίτι του ασφαλισμένου, ενώ οι υπόλοιπες καλύψεις της Ταξιδιωτικής Βοήθειας (π.χ. μεταφορά τραυματία σε Νοσοκομείο παρέχονται όταν ο ασφαλισμένος βρίσκεται σε απόσταση τουλάχιστον 30 χιλιομέτρων από τον συνήθη τόπο διαμονής του. Το πακέτο καλύψεων ΑΣΠΙΣ Χ 4 ΒΟΗΘΕΙΑΣ δίδεται ως πρόσθετη παροχή στους ασφαλισμένους της εταιρίας ΗΝΙΟΧΟΣ, που είναι η εταιρία του Ομίλου ΑΣΠΙΣ με ειδικευση στις ασφαλίσσεις αυτοκινήτων. Δίδεται στην ειδική προνομιακή τιμή των 15.000 δρχ. για ένα αυτοκίνητο ή των 25.000 δρχ. για δύο οικογενειακά αυτοκίνητα.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΠΑΡΟΥΣΙΑ

ΣΤΟ ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΙΚΟ ΣΩΜΑ ΤΗΣ ΑΙΕSEC - ΣΟΕ

Ο κ. Κωνσταντίνος Χολέβας, Διευθυντής Διεθνών Δραστηριοτήτων της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ, επελέγη από τους φοιτητές - μέλη της ΑΙΕSEC ως εκπρόσωπος της επιχειρηματικής κοινότητας στο νέο Συμβουλευτικό Σώμα της ΑΙΕSEC - ΣΟΕ (Πανεπιστημίου Αθηνών). Τα άλλα δύο μέλη του Συμβουλευτικού Σώματος προέρχονται από την Ακαδημαϊκή κοινότητα και πρόκειται για την Καθηγήτρια του Πανεπιστημίου Αθηνών κ. Λούκα Κατσέλη και την Επίκουρο Καθηγήτρια του ίδιου Πανεπιστημίου κ. Λένα Τσιπούρη. Το τριμελές αυτό Συμβουλευτικό Σώμα θα στηρίζει και θα κατευθύνει τους φοιτητές - μέλη της ΑΙΕSEC της Σχολής Οικονομικών Επιστημών στην στενότερη σύνδεση των σπουδών τους με την οικονομική και

επαγγελματική πραγματικότητα της χώρας μας. Η ΑΙΕSEC είναι η Διεθνής Ένωση Φοιτητών Οικονομικών και Εμπορικών Επιστημών και διοικείται αποκλειστικά από φοιτητές. Υπάρχει σε 800 Πανεπιστήμια σε 85 χώρες και αριθμεί περισσότερα από 100.000 μέλη παγκοσμίως. Στην Ελλάδα ιδρύθηκε το 1956 και έχει παραρτήματα σε 6 Πανεπιστήμια. Έχει ιδιαίτερως δραστηριοποιηθεί βοηθώντας τους φοιτητές να επικοινωνήσουν με το οικονομικό και κοινωνικό περιβάλλον, στο οποίο θα ενταχθούν με την απόκτηση του πτυχίου τους. Παρέχει επίσης ευκαιρίες για γνωριμία και επικοινωνία μεταξύ νέων ανθρώπων με κοινές σπουδές από διαφορετικές χώρες και πολιτισμούς.



ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΙΚΗ



Έντονη παρουσία είχε η Ελληνοβρετανική με το περίπτερό της στην έκθεση Οινόραμα '96 στο Μεσογειακό Εκθεσιακό Κέντρο. Η παρουσία αυτή εγκαινιάζει μια σειρά αποκλειστικών συμμετοχών της εταιρίας σε

όλες τις επόμενες εκθέσεις, ύστερα από συμφωνία που επετεύχθη μεταξύ της οργανώτριας εταιρίας «Εκθεσιακή» και στελεχών της Ελληνοβρετανικής. Η Ελληνοβρετανική δραστηριοποιείται σε όλους τους τομείς ασφαλίσεων Ζωής, Γενικών Ασφαλίσεων και Διαχείρισης Αμοιβαίων Κερδών. Τα κέρδη του ομίλου εταιριών της Ελληνοβρετανικής ανήλθαν σε 809 εκ. για το 1995. Η καθαρή θέση του Ομίλου αυξήθηκε κατά 6,5% και μάλιστα μετά την διανομή μερίσματος ύψους 300 εκ. δρχ. Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της Ελληνοβρετανικής είναι ο κος Δούκας Παλαιολόγος.

ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΕΣ ΠΡΩΤΟΒΟΥΛΙΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ Α.Τ.Ε.



ΟΙ ΑΡΙΣΤΟΥΧΟΙ ΦΟΙΤΗΤΕΣ

ΜΕΛΕΤΟΥΝ ΤΗΝ ΕΤΑΙΡΙΑ

ΠΡΟΤΥΠΟ ΤΗΝ «ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ»

Περίπου τριάντα αριστούχοι τεταρτοετείς φοιτητές της Νομικής Σχολής του Πανεπιστημίου Αθηνών με επικεφαλής τον καθηγητή Αλέξη Μητρόπουλο επέλεξαν με κριτήριο την γενική εικόνα της εταιρίας, την ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ σαν παράδειγμα μελέτης ενός πρότυπου για επιχειρήσεις του Δημόσιου Τομέα της Οικονομίας. Επισκέφτηκαν για το σκοπό αυτή την ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ και ενημερώθηκαν αναλυτικά από τον Διευθύνοντα Σύμβουλο Δρα Κώστα Λάμπου για τη δομή, τη δράση, την επιχειρηματική φιλοσοφία, τις εργασιακές σχέσεις, τα στρατηγικά σχέδια, τα προγράμματα της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ καθώς επίσης και για το ρόλο τις προοπτικές του δημόσιου και του κοινωνικά ελεγχόμενου τομέα της Οικονομίας. Ακολούθησε μια «ανάκριση» του κ. Λάμπου που τη στοιχειοθετούσαν πολλές, τολμηρές και εύστοχες ερωτήσεις

των φοιτητών και αντίστοιχες απαντήσεις, μια πολύ γόνιμη συζήτηση που κράτησε περίπου ένα τρίωρο, στην οποία πήραν μέρος ο εκλεγμένος εκπρόσωπος των εργαζομένων στο Δ.Σ. της εταιρίας Δημήτρης Βαρδακασάτης καθώς επίσης και το Δ.Σ. του Συλλόγου Εργαζομένων με επικεφαλής τον Πρόεδρο Δημήτρη Πολύμερο. Τα συμπεράσματα της συζήτησης αυτής τα συνοψισε ο καθηγητής Αλέξης Μητρόπουλος ο οποίος και υπογράμμισε:

α. Τη σημασία του ρόλου του δημόσιου και κοινωνικά ελεγχόμενου τομέα της οικονομίας.

β. Το γεγονός πως η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ τείνει, με βάση τα επίσημα στοιχεία να ολοκληρωθεί σαν εταιρία πρότυπο αυτού του τομέα, αφού:

1. Εφαρμόζει παραδειγματικά και με μεγάλη αποτελεσματικότητα τον οικονομικό ορθολογισμό.
2. Εφαρμόζει ένα προωθημένο δημοκρατικό, γνήσια ανθρωποκεντρικό και ουσιαστι-



κά συμμετοχικό management, που αναπτύσσει τις εργασιακές σχέσεις στα καλύτερα δυνατά επίπεδα.

3. Μεγιστοποιεί τα οικονομικά αποτελέσματά της, μεγιστοποιώντας ταυτόχρονα την υποστήριξη της προς κοινωνικούς και εθνικούς φορείς που προάγουν και υποστηρίζουν τις τέχνες, τα γράμματα, τον ελληνικό πολιτισμό και τα εθνικά συμφέροντα, εκφράζοντας έτσι τις κοινωνικές και εθνικές ευαισθησίες, που πρέπει να έχει ο σύγχρονος κόσμος της επιχείρησης. Τη συνάντησή έκλεισαν οι ίδιοι οι φοιτητές ομολογώντας πως αυτή η εμπειρία τους από την ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ ήταν το καλύτερο μάθημά τους στα τέσσερα χρόνια των σπουδών τους.

Ο ΟΜΙΛΟΣ ΑΤΕ ΞΕΚΙΝΗΣΕ ΕΠΑΦΕΣ ΣΤΗΝ ΑΛΒΑΝΙΑ



Ο Δ/νων Σύμβουλος της Αγροτικής Ζωής Δρ. Κώστας Λάμπου με τον αντιπρόεδρο της κυβέρνησης και υπουργό Οικονομικών κ. Ντιονί, στα εγκαίνια της έκθεσης. Η αντιπροσωπεία του Ομίλου της ΑΤΕ.

Με μεγάλη επιτυχία έκλεισε την Κυριακή 7/4/96 η Έκθεση ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΒΔΟΜΑΔΑ που έγινε στα Τίρανα στην οποία πήραν μέρος περίπου ογδόντα ελληνικές επιχειρήσεις μεταξύ των οποίων και οι Εταιρίες του Ομίλου ΑΤΕ. Στο πλαίσιο αυτής της έκθεσης η αντιπροσωπεία του Ομίλου ΑΤΕ, που την αποτελούσαν ο Διευθύνων Σύμβουλος της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ Δρ. Κώστας Λάμπου, ο Αναπληρωτής Διευθύνων Σύμβουλος της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ Θεοδόσης Στεργίου, το μέλος του Δ.Σ. της ΑΤΕ LEASING Γιώργος Καλυβιώτης και υπηρεσιακά στελέχη της ΑΤΕ, είχε σειρά επαφών με κυβερνητικά στελέχη των υπουργείων Γεωργίας, Βιομηχανίας - Συγκοινωνιών - Εμπορίου και έγινε δεκτή από την υφυπουργό Οικονομικών Ariana Nati. Σύντομη συνάντηση, στο πλαίσιο εκδήλωσης με την Ελληνική Βυζαντινή χορωδία, είχε η αντιπροσωπεία του Ομίλου ΑΤΕ με τον Αρχιεπίσκοπο Αλβανίας Αναστάσιο ο οποίος και

εξέφρασε την ικανοποίησή του για την ελληνική οικονομική παρουσία στην Αλβανία, αυτή την κρίσιμη περίοδο που επιχειρείται η ανάπτυξη της χώρας. Συνάντηση είχε επίσης, η αντιπροσωπεία του Ομίλου ΑΤΕ και με τον αντιπρόεδρο της κυβέρνησης και υπουργό Οικονομικών κ. Ντιονί, ο οποίος και κατά την επίσκεψή του στο περίπτερο του Ομίλου ΑΤΕ έδειξε ιδιαίτερο ενδιαφέρον για τον χαρακτήρα και την παρουσία του Ομίλου ΑΤΕ στην ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΒΔΟΜΑΔΑ. Επαφές είχε τέλος η αντιπροσωπεία του Ομίλου ΑΤΕ, με την ηγεσία της Rural - Commercial Bank of Albania και με τη διοίκηση της ασφαλιστικής εταιρίας INSIG, με τις οποίες συζητήθηκαν θέματα αμοιβαίου ενδιαφέροντος με προοπτική τη συνεργασία.



Διακρίνονται από δεξιά προς το αριστερά ο Δ/ντής Marketing της Αγρ. Ασφαλιστικής κ. Νίκος Κόβερης, ο Δ/νων Σύμβουλος της Αγροτικής Ζωής Δρ. Κώστας Λάμπου, το μέλος του Δ.Σ. της ΑΤΕ Leasing κ. Γιώργος Καλυβιώτης, ο Αναπληρωτής Δ/νων Σύμβουλος της Αγρ. Ασφαλιστικής κ. Θεοδόσης Στεργίου και το στέλεχος της ΑΤΕ κ. Ηλίας Ηλιόπουλος.



ΔΩΡΕΑΝ ΚΙΝΗΤΑ ΤΗΛΕΦΩΝΑ

BestFone • Λ. Μεσογείων 452 Αθήνα • Τηλ.: (01) 6003047, 6380175, 6001242

BESTPHONE

ΣΕ ΠΡΟΤΥΠΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΕΥΡΩΠΑΙΚΩΝ ΠΡΟΔΙΑΓΡΑΦΩΝ ΕΞΕΛΙΣΣΕΤΑΙ Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ

Συμφωνία συνεργασίας μεταξύ της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ και ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΤΕΧΝΙΚΗΣ υπογράφηκε από τους Διευθύνοντες Συμβούλους Δρα Κώστα Λάμπο και Διονύση Παπαναγιώτου, στο πλαίσιο της ευρύτερης συνεργασίας μεταξύ των Εταιριών του Ομίλου ΑΤΕ.

Στόχος της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ

είναι ο σταδιακός - προγραμματισμένος εκσυγχρονισμός των εκατό και πλέον γραφείων πωλήσεων, τόσο με την προτυποποίηση της εμφάνισης (αρχιτεκτονικό και διακοσμικό Design), όσο και με την αριστοποίηση της λειτουργικότητας του χώρου στη βάση των αρχών της σύγχρονης εργονομίας.

Τη γενική μελέτη (διατύπωση προδιαγραφών), την ειδική μελέτη (σχέδια κατά περίπτωση, αξιολόγηση προσφορών) την επίβλεψη και την αξιολόγηση των έργων αναλαμβάνει η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΤΕΧΝΙΚΗ, ως τεχνικός σύμβουλος της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ.

Μ' αυτό τον τρόπο η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ διαμορφώνει το σύγχρονο εταιρικό προφίλ της. Να σημειωθεί πως ο σχεδιαστής του Πρότυπου Γραφείου της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ συμπληρώνεται από έναν σύγχρονο Κανονισμό Λειτουργίας Πρότυπου Γραφείου με αναλυτική περιγραφή ρόλων, λειτουργιών και διαδικασιών καθώς επίσης και από πλήρη εξοπλισμό για μια ολοκληρωμένη ηλεκτρονική υποστήριξη, σε hard ware και soft ware, της παραγωγικής δραστηριότητας της δύναμης πωλήσεων.

ΟΛΟΚΛΗΡΩΘΗΚΕ ΤΟ ΓΙΓΑΝΤΙΑΙΟ ΔΙΚΤΥΟ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΤΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ ΟΜΙΛΟΥ Α.Τ.Ε.

Συμφωνία συνεργασίας μεταξύ της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ και της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ υπέγραψαν την Τρίτη 12 Μαρτίου 1996, οι Διευθύνοντες Σύμβουλοι κ. Αθανάσιος Ρούπας και Δρ. Κώστας Λάμπος, αντίστοιχα. Με τη συνεργασία αυτή το Δίκτυο Ασφαλιστικών Συμβούλων της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ θα προωθηθεί και τα προγράμματα Γενικών Ασφαλίσεων της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ.

Να σημειωθεί πως το Δίκτυο Ιδιωτικών Πρακτόρων της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ διαθέτει ήδη τα προγράμματα της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ.

Με την ευκαιρία της υπογραφής αυτής της



Από αριστερά ο Δ/νων Σύμβουλος της Αγροτικής Ασφαλιστικής κ. Θανάσης Ρούπας και ο Δ/νων Σύμβουλος της Αγροτικής Ζωής Δρ. Κώστας Λάμπος ενώ υπογράφουν το συμφωνητικό.



Από αριστερά ο Δ/νων Σύμβουλος της Αγροτικής Ζωής Δρ. Κώστας Λάμπος και ο Δ/νων Σύμβουλος της Αγροτικής Τεχνικής Διονύσιος Παπαναγιώτου ενώ υπογράφουν το συμφωνητικό συνεργασίας.



Διακρίνονται στο κέντρο ο Δ/νων Σύμβουλος της Αγροτικής Ζωής Δρ. Κώστας Λάμπος με τον Δ/ντα Σύμβουλο της Αγροτικής Ασφαλιστικής κ. Θανάση Ρούπα, ο Αναπληρωτής Δ/νων Σύμβουλος της Αγροτικής Ασφαλιστικής κ. Θ. Στεργίου και στο άκρο δεξιά η Αναπληρώτρια Δημόσια Σύμβουλος της Αγροτικής Ζωής κα Νάσα Σαραντοπούλου, με διευθυντικά στελέχη των δύο εταιριών.

συμφωνίας συνεργασίας οι δύο Διευθύνοντες Σύμβουλοι κ.κ. Ρούπας και Λάμπος έκαναν την παρακάτω κοινή δήλωση: «Με την υπογραφή αυτής της συμφωνίας συνεργασίας ολοκληρώνεται σχεδόν ο κύκλος διμερών συνεργασιών μεταξύ των εταιριών του Ομίλου Α.Τ.Ε. Η γόνιμη σύνδεση των Δικτύων της ΑΤΕ, της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ και της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ θα εξυπηρετεί περισσότερους από ενάμισυ εκατομμύριο πελάτες και θα διακινεί όλα και σε συνδυασμό τα προϊόντα των εταιριών του Ομίλου της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ. Πρόκειται για μια δυναμική συνεργασία με πολύ αισιόδοξες προοπτικές».



AGRI BENEFITS NETWORK - Technical Committee Meeting

Στις 20 Μαρτίου 1996 ο Διευθυντής της Διεύθυνσης Μελετών & Αναλογιστικής Ιωάννης Κοσμέας και ο προϊστάμενος του τμήματος Αναλογιστικής Δημήτρης Βαγενάς συμμετείχαν στην συνάντηση του Technical Committee του AGRI που πραγματοποιήθηκε στο Leuven των Βρυξελλών.

Στη συνάντηση αυτή συμμετείχαν εκπρόσωποι από τις εταιρίες του AGRI, ABB Βελγίου, R+V Versicherung Γερμανίας, GROUPAMA Γαλλίας, NFU Αγγλίας, LFAB Σουηδίας, Interpolis Ολλανδίας, Ταριόλα Φιλανδίας και Αγροτική Ζωής. Αντικείμενο της συνάντησης ήταν η απλούστευση των διαδικασιών του προγράμματος Small Groups Pool που αναφέρεται σε ομαδική ασφάλιση international clients με υποκαταστήματα και θυγατρικές εταιρίες με μικρό αριθμό υπαλλήλων. Το Technical Committee πραγματοποιήθηκε σε πολύ καλό κλίμα και στο περιθώριο της συνάντησης αυτής οι συμμετέχοντες είχαν την ευκαιρία να ανταλλάξουν απόψεις για τις εξελίξεις στην ευρύτερη ασφαλιστική αγορά της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Μετά το Technical Committee ακολούθησε διήμερη επίσκεψη των κ.κ. Κοσμέας και Βαγενά στα κεντρικά γραφεία της ABB όπου είχαν την ευκαιρία να συνεργαστούν και να ανταλλάξουν απόψεις με στελέχη της εταιρίας αυτής πάνω σε θέματα σύγχρονων προγραμμάτων, τεχνικοαναλογιστικών και εμπορικών εξελίξεων και δραστηριοτήτων της Ευρωπαϊκής ασφαλιστικής αγοράς.

Η επίσκεψη αυτή στα κεντρικά γραφεία της ABB στο Leuven των Βρυξελλών έδωσε την ευκαιρία για μια εποικοδομητική ανταλλαγή απόψεων και εμπειριών πάνω στις εξελίξεις της σύγχρονης και ενιαίας Ευρωπαϊκής ασφαλιστικής αγοράς αλλά και τη δυνατότητα για μια συνεχή επικοινωνία με την μεγάλη αυτή εταιρία στα πλαίσια του AGRI.



ΝΟΜΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΚΑΙ ΟΔΙΚΗ ΒΟΗΘΕΙΑ ΑΠΟ ΤΗΝ ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ



Ο Δ/νων Σύμβουλος της Αγροτικής Ασφαλιστικής κ. Αθ. Ρούπας

Στους κλάδους Νομικής Προστασίας και Οδικής Βοήθειας επεκτείνει τις εργασίες της η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, με έγκριση πρόσφατη του υπουργείου Εμπορίου.

Στους πελάτες της εταιρίας που έχουν ασφαλίσει το αυτοκίνητό τους στην ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ παρέχεται η δυνατότητα με μικρό ασφάλιστρο να καλύψουν και τις νομικές υποθέσεις τους, που προκύπτουν μετά από ατύχημα, αλλά και με ανάλογο ασφάλιστρο, ανταγωνιστικό της αγοράς να αποκτήσουν Οδική Βοήθεια.

Θα πρέπει να σημειωθεί ότι είναι η πρώτη φορά τα τελευταία χρόνια που παρουσιάζονται νέα προϊόντα από την ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, ενώ όπως δήλωσε ο Διευθύνων

Σύμβουλος της Εταιρίας Αθανάσιος Ρούπας σχεδιάζεται η πραγματοποίηση μεγάλης καμπάνιας διαφημιστικής προβολής, με στόχο την ενίσχυση της εταιρικής ταυτότητας, αλλά και την προώθηση των νέων αυτών προϊόντων.

Πρόσφατα εξάλλου οι δύο ασφαλιστικές του Ομίλου της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ κατέληξαν σε συμφωνία, που προβλέπει την ένταξη περίπου 2000 «συντομιστών» της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ στο δίκτυο πωλήσεων της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ, συμφωνία η οποία ισχυροποιεί σε μέγιστο βαθμό την αποτελεσματικότητα ενός γιγαντιαίου πλέον δικτύου παραγωγής, στον Ελληνικό ασφαλιστικό χώρο.

Παραμονές της μεγάλης γιορτής της αγάπης, του Πάσχα, οι εργαζόμενοι στην ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ εκλήθησαν για άλλη μια φορά να εκπληρώσουν το χρέος τους προς τους συνανθρώπους τους. Η ανταπόκρισή τους στην πρόσκληση

για την 21η εθελοντική αιμοδοσία η οποία πραγματοποιήθηκε στις 4 Απριλίου στα γραφεία της εταιρίας, σε συνεργασία με την Τράπεζα Αίματος του Αρεταίειου νοσοκομείου ήταν ιδιαίτερα εντυπωσιακή. Ο ένας στους τρεις

εργαζόμενους είναι εθελοντής αιμοδότης και σύμφωνα με τα επίσημα στοιχεία έχουν προσφέρει, μέχρι σήμερα, συνολικά περισσότερες από 1.100 φιάλες αίματος. Η μαζική συμμετοχή των εργαζομένων της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ

5ΕΤΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΟ ΣΧΕΔΙΟ ΚΑΙ ΕΣΩΤΕΡΙΚΗ ΕΡΕΥΝΑ ΣΤΗΝ ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Σε εξειδικευμένα γραφεία στην Ελλάδα, αλλά και στο εξωτερικό θα απευθυνθεί η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ για να συντάξει 5ετές επιχειρησιακό σχέδιο (Business Plan), με στόχο να αντιμετωπίσει τον ισχυρό ανταγωνισμό που δημιουργείται στην ελληνική ασφαλιστική αγορά και που προβλέπεται να ενταχθεί τα επόμενα χρόνια.

Σημαντικές εξάλλου στρατηγικές κινήσεις προς αυτή την κατεύθυνση, έχουν γίνει τελευταία από την ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, ο Διευθύνων Σύμβουλος της οποίας Αθανάσιος Ρούπας, εξήγγειλε, ταυτόχρονα με την σύνταξη του 5ετούς, την συγκρότηση τετραμελούς ομάδας εργασίας από διευθυντικά στελέχη της εταιρίας, τα οποία θα επεξεργασθούν και θα εισηγηθούν την πρόταση στην Διοίκηση και μετά θα ληφθεί η σχετική απόφαση. Παράλληλα διεξάγεται έρευνα από τριμελή επιτροπή, με μορφή ερωτηματολογίου, στους εσωτερικούς πελάτες της εταιρίας (υπάλληλοι, ασφαλιστές, συνεργάτες), ενώ αξιολογούνται και τα συμπεράσματα του 1ου Συνεδρίου Εργαζομένων της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ, με στόχο να ληφθούν ανάλογα μέτρα, προκειμένου να αντιμετωπισθούν αποτελεσματικά τα λειτουργικά θέματα αλλά και η υιοθέτηση και υποστήριξη εκ μέρους των εργαζομένων και συνεργατών, του τελικού σχεδίου για την περαιτέρω ανάπτυξη της.



ρείται, μεταξύ άλλων, και για τα εκπαιδευτικά σεμινάρια της Ένωσης Ελλήνων Αναλογιστών.

Η Γενική Διευθύντρια της Ε.Α.Ε.Ε. κ. Μ. Αντωνάκη, αναφέρθηκε στα πρώτα δύσκολα χρόνια της καθιέρωσης του αναλογιστικού επαγγέλματος στην Ελλάδα και στις προσπάθειες που καταβλήθηκαν από τους πρωτεργάτες κ.κ. Κουτσόπουλο, Μακρυγιώργο, Γριβογιάννη για την δημιουργία Ένωσης Ελλήνων Αναλογιστών, την δημιουργία του Νομοθετικού Γλαισίου για την λήψη άδειας «άσκησης επαγγέλματος αναλογιστού», την οργάνωση εκπαιδευτικών σεμιναρίων για νέους αναλογιστές και γενικά την καθιέρωση ενός σχετικά άγνωστου ως τότε επαγγέλματος. Ο Πρόεδρος της Ε.Α.Ε.Ε. κ. Μ. Νεκτάριος αναφέρθηκε

στην σπουδαιότητα του αναλογιστικού επαγγέλματος διεθνώς και στην σημασία που δίνει το Διοικητικό Συμβούλιο της Ε.Α.Ε.Ε. στην συμβολή των αναλογιστών στην αναβάθμιση της Ασφαλιστικής Αγοράς. Ο εκ των πρωτεργατών της δημιουργίας της Ένωσης Ελλήνων Αναλογιστών, κ. Κ. Κουτσόπουλος αναφέρθηκε στην διεθνή αναγνώρισή της, ενώ τέλος ο Πρόεδρος της Ένωσης Ελλήνων Αναλογιστών κ. Κ. Γιώνης αναφέρθηκε στις προσπάθειες της Ένωσης Αναλογιστών για την βελτίωση και αναβάθμιση της Ασφαλιστικής Αγοράς.

Μεγάλη επιτυχία σημείωσε η επιστημονική ημερίδα που πραγματοποιήθηκε στις 4 Απριλίου 1996, στην αίθουσα διαλέξεων του Ε.Β.Ε.Θ., παρουσία του τώως υπουργού Εμπορίου Νικολάου Ακριτίδη, επίσημων Αρχών, Πανεπιστημιακών Λειτουργών, Εκπροσώπων Ασφαλιστικών Εταιριών, καθώς και πλήθους Δικαστικών Λειτουργών και του Δικηγορικού κόσμου της πόλεως.

Θέμα της ημερίδας ήταν «Η ΠΡΟΣΑΡΜΟΓΗ ΤΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΝΟΜΟΘΕΣΙΑΣ ΜΕ ΤΙΣ ΟΔΗΓΙΕΣ ΤΗΣ ΕΥΡΩΠΑΪΚΗΣ ΕΝΩΣΗΣ».

Κύριοι εισηγητές ήταν ο διακεκριμένος Δικηγόρος και τώως Γενικός Γραμματέας του υπουργείου Εμπορίου Χρήστος Μόσχοβας και η Επίκουρος Καθηγήτρια Νομικής Σχολής Πανεπιστημίου Θεσσαλονίκης Ουρανία Χατζηνικολάου - Αγγελίδου.

Η ημερίδα οργανώθηκε από την Ένωση Ασφαλιστών Βορείου Ελλάδος και από την Εταιρία Νομικών Βορείου Ελλάδος

Σ.Ε.Μ.Α.

Την Πέμπτη 8 Φεβρουαρίου 1996, πραγματοποιήθηκε η 1η συνεδρίαση του νέου Διοικητικού Συμβουλίου του Σ.Ε.Μ.Α., μετά από πρόσκληση του μέλους που πλειοψήφησε κατά τις αρχαιρεσίες της 8ης Τακτικής Γενικής Συνέλευσης του ΣΥΝΔΕΣΜΟΥ ΕΛΛΗΝΩΝ ΜΕΣΙΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ, κας Αγγελικής Νταλιάνη.

Οι εκλεγέντες μετά από ψηφοφορία κατέληξαν στην παρακάτω σύνθεση του Διοικητικού Συμβουλίου:

Πρόεδρος: Ιωάννης Μακρυμίχαλος

Αντιπρόεδρος: Γεώργιος Κούμπας

Γεν. Γραμματέας: Θεοφάνης

Παπανικήτας

Ταμίας: Αναστάσιος Χατζόπουλος

Μαελη: Ιωάννης Καβαλλάρης, Γεώργιος

Καραβίας, Παναγιώτης

Λυσσαίος, Αγγελικής Νταλιάνη, Συμεών

Ξηρογιαννόπουλος,

Αναπληρωματικά Μέλη: Κωνσταντίνος

Παπαδάκης, Βασίλειος Χαρδαλιάς

Ο επανεκλεγείς πρόεδρος του Σ.Ε.Μ.Α.

Ιωάννης Μακρυμίχαλος συνεχάρη τα

μέλη του Δ.Σ. και ευχήθηκε καλή δύναμη

στη συνέχιση του έργου που ανέλαβαν.



Στις 21/3/96 έγιναν τα εγκαίνια των νέων γραφείων της ΕΝΩΣΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ, στον 2ο όροφο της οδού Ξενοφώντος 10, στο Σύνταγμα. Παρέστησαν μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου της Ε.Α.Ε.Ε., μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου της Ένωσης Ελλήνων αναλογιστών, τα Διευθυντικά στελέχη της Ε.Α.Ε.Ε. και σπουδαστές υποψήφιοι αναλογιστές.

Η εκδήλωση έγινε στην αίθουσα σεμιναρίων που διαμορφώθηκε για τις σχετικές ανάγκες της Ένωσης και η οποία ύστερα από απόφαση του Διοικητικού Συμβουλίου της Ε.Α.Ε.Ε. θα παραχω-

ΝΕΟ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟ ΣΥΜΒΟΥΛΙΟ ΣΤΟ ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟ ΕΣΩΤΕΡΙΚΩΝ ΕΛΕΓΚΤΩΝ

Στις αρχαιρεσίες που έγιναν κατά την Γενική Συνέλευση των μελών του Ελληνικού Ινστιτούτου Εσωτερικών Ελεγκτών στις 4 Απριλίου 1996 εξελέγησαν για το Διοικητικό Συμβούλιο οι παρακάτω:

ΠΡΟΕΔΡΟΣ: ΒΑΜΒΑΚΑΡΗΣ ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ (METROLIFE)

ΑΝΤΙΠΡΟΕΔΡΟΣ: ΝΟΥΛΑΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ (ΕΚΟ)

ΓΕΝ. ΓΡΑΜΜΑΤΕΑΣ: ΠΑΠΑΣΤΑΘΗΣ ΠΑΝΤΕΛΗΣ (ΔΕΠΑ)

ΕΙΔ. ΓΡΑΜΜΑΤΕΑΣ: ΤΖΑΝΙΔΗΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ (ΕΚΟ)

ΤΑΜΙΑΣ: ΤΡΙΑΝΤΑΦΥΛΛΙΔΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ (SHELMAN)

ΜΕΛΟΣ: ΚΟΡΟΛΗΣ ΚΩΝ/ΝΟΣ (SHELL)

Σημειώνεται ότι το Ελληνικό Ινστιτούτο Εσωτερικών Ελεγκτών που ιδρύθηκε το 1984, είναι ήδη μέλος της Ευρωπαϊκής Συνομοσπονδίας Ινστιτούτων Εσωτερικών Ελεγκτών (Ε.Σ.Ι.Ι.Α.). Το Ινστιτούτο έχει αναπτύξει σημαντική δραστηριότητα για τη διάδοση του θεσμού του Συστήματος Εσωτερικού Ελέγχου στις Ελληνικές Επιχειρήσεις και Οργανισμούς. Σύμφωνα με τις σύγχρονες αντιλήψεις, ο θεσμός αυτός θεωρείται απαραίτητος για τον εκσυγχρονισμό τους και την εφαρμογή των αρχών του σύγχρονου Management στην πράξη. Ιδιαίτερα εν όψει του 2000 που ο ανταγωνισμός των επιχειρήσεων μέσα στον ευρύτερο χώρο της Ευρωπαϊκής Κοινότητας προβλέπεται να γίνει οξύτερος, ένα καλό σύστημα Εσωτερικού Ελέγχου είναι στοιχεία πρωταρχικού στη σύγχρονη διοικητική οργάνωση. Επίσης, μια κατάλληλη Υπηρεσία Εσωτερικού Ελέγχου που να είναι υπεύθυνη για την παρακολούθηση της πιστής εφαρμογής και καλής λειτουργίας του πιο πάνω συστήματος, είναι πολύτιμο εργαλείο κάθε Διοίκησης Επιχείρησης ή Οργανισμού.

ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΣ ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ

Ο ΠΣΑΣ ΒΡΑΒΕΥΕΙ

Η Εκδήλωση βράβευσης για τον καλύτερο ασφαλιστικό σύμβουλο της χώρας και της χρονιάς, που διοργανώνει κάθε χρόνο ο Π.Σ.Α.Σ. πραγματοποιήθηκε φέτος στο κέντρο REX στις 8-2-1996.

Στη φετινή εκδήλωση το τιμώμενο πρόσωπο ήταν ο Γρηγόριος Σχιστοχειλής συνεργάτης της INTERAMERICAN που βραβεύτηκε ως ο καλύτερος Ασφαλιστικός Σύμβουλος της χώρας για το 1995. Η επιλογή αυτή και η βράβευση από τον Π.Σ.Α.Σ., αποτελούν πιστεύουμε την μεγαλύτερη τιμή για τον ασφαλιστικό Σύμβουλο, γιατί προέρχεται από συναδέλφους, που παράλληλα με την επαγγελματική δραστηριότητα βραβεύουν το ήθος και την συνέπεια.

Η συμμετοχή όλων των φορέων της ιδιωτικής Ασφάλισης είναι πλέον δεδομένη και θεωρείται επιβεβλημένη σε μια εκδήλωση που έχει γίνει κέντρο αναφοράς στον κλάδο μας.

Τη φετινή εκδήλωση τίμησαν με την παρουσία τους πολλοί επίσημοι και πλήθος συναδέλφους.

Ανάμεσα στους επισήμους ήταν: ο κ. Β. Βασιλόπουλος εκπρόσωπος της ΠΟΛΙΤΙΚΗΣ ΑΝΟΙΞΗΣ, ο κ. Κ. Ήσυχος, εκπρόσωπος του ΣΥΝΑΣΠΙΣΜΟΥ, ο πρόεδρος της Ε.Α.Ε.Ε. και Γεν. Δ/ντής Εθνικής Ασφαλιστικής, ο Ι. Κορωνάιος πρόεδρος του Π.Σ.Α.Σ., Εκπρόσωποι του ασφαλιστικού τύπου κ.κ. Π. Δρακάτος Ε. Σπύρου, Φιλ. Μωράκης.

Οι πρόεδροι και γενικοί διευθυνταί: Ιερών. Δελένδας, Πρόεδρος της ALLIANZ και Διευθ. Σύμβουλος της HELVETIA, Π. Καραλής Γεν. Δ/ντής της NATIONALE NEDERLANDE, Βασίλειος Καλτσάς Αναπλ. Γεν. Διευθυντής INTERAMERICAN, κ. Λάμπρος Διευθύνων σύμβουλος ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ, Τ. Λυσιμάχου Διευθ. Σύμβ. ΑΣΤΕΡΑ και Πρόεδρος LIMRA, Ανδρέας Χουρδάκης Γεν. Διευθυντ. CIGNA, Βασ. Χάβαρης Διευθ. COMMERCIAL UNION, Ralph Seymour Jackson Διευθ. Σύμβ. SCOP LIFE, Αθαν. Ρούπας Διευθ. Σύμβ. ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ, Γαβρ. Αντωνιάδης Γεν. Διευθ. ALLIANZ Γεν., Δούκας Παλαιολό-



Γρηγόριος Σχιστοχειλής

γος Πρόεδρος - Διευθ. Σύμβ. ΕΛΛΗΝΟ-ΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗΣ, Γεώργ. Σκούρης Διευθ. Σύμβ. της Γ.Η. ΣΚΟΥΡΤΗΣ, Νικ. Μακρόπουλος Διευθ. Σύμβ. ΕΥΡΩΠΗ ΑΕΓΑ, Α-ντ. Κατσαρός Γεν. Διευθ. METROLIFE,



Κλεαν. Λευίτης Γεν. Διευθ. METROLIFE Γεν., Ιωάν. Μάνδηλας Αναπλ. Γεν. Διευθ. ALICO, Ιωάννης Πολίτης Αναπλ. Γεν. Διευθ. HELVETIA, κοντά μας είχαμε και τον κ. Αλέξ. Ταμπουρά.

Ο Π.Σ.Α.Σ. θα ήθελε να ευχαριστήσει ιδιαίτερα τις εταιρείες, τις επιχειρήσεις και όλους όσους συνέλαβαν στην επιτυχία της εκδήλωσης. Ιδιαίτερα:

- ▲ ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
- ▲ ALICO
- ▲ ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ
- ▲ INTERAMERICAN
- ▲ INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ
- ▲ METROLIFE
- ▲ NATIONALE NEDERLANDEN
- ▲ SCOP LIFE
- ▲ ΕΚΔΟΣΕΙΣ MORAX - Φ. ΜΩΡΑΚΗΣ
- ▲ ΕΚΔΟΣΕΙΣ Ε. ΣΠΥΡΟΥ
- ▲ ΕΚΔΟΣΕΙΣ FORUM - Δ. ΡΟΥΧΩΤΑΣ
- ▲ ΠΡΟΤΥΠΟ ΟΔΟΝΤΙΑΤΡΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ
- ▲ ΖΕΥΚΙΑΝΗ - ΜΙΧΑΗΛ ΜΙΚΑ
- ▲ ΓΚΟΥΒΙΤΣΑΣ ΘΕΜΗΣ
- ▲ SOSO GREATIONS

καθώς και όλες τις ασφαλιστικές εταιρείες που συμμετείχαν:

- ▲ ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ
- ▲ AGF ΚΟΣΜΟΣ
- ▲ ALLIANZ
- ▲ ARAG
- ▲ ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ
- ▲ ΑΣΤΗΡ
- ▲ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΕΒΑ
- ▲ ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ
- ▲ ΓΚΟΤΑΕΡ ΕΛΛΑΣ
- ▲ GIGNA ΕΛΛΑΣ
- ▲ DAS ΕΛΛΑΣ
- ▲ ΔΥΝΑΜΗ ΕΓΑ
- ▲ ΕΜΠΟΡΙΚΗ
- ▲ ΕΣΤΙΑ
- ▲ ΕΛΒΕΤΙΑ
- ▲ GENERALI LIFE
- ▲ INTERNATIONALE ΕΛΛΑΣ
- ▲ ΚΑΝΕΛΟΠΟΥΛΟΣ - ΑΔΑΜΑΝΤΙΑΔΗΣ
- ▲ ΛΑΪΚΗ
- ▲ LE MANS VIE
- ▲ ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΣ
- ▲ PEARL, ASSURANCE
- ▲ ΣΚΟΥΡΤΗΣ Γ.Η.
- ▲ UNIVERSAL
- ▲ ΦΟΙΝΕ

ΣΥΛΛΟΓΟΣ ΥΠΑΛΛΗΛΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ

Μεγάλη ήταν η ανταπόκριση των μελών του Συλλόγου Υπαλλήλων Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων Θεσσαλονίκης στην πρόσκληση του Διοικητικού Συμβουλίου να συμμετάσχουν στην πρώτη εκδήλωση του Συλλόγου, η οποία πραγματοποιήθηκε την 1η Μαρτίου



Το Δ.Σ. του Συνδέσμου Ασφαλιστικών Πρακτόρων όπου διακρίνονται ο Πρόεδρος κ. Κ. Βακάλης και το Μέλος κ. Α. Χαρισιάδης με την Γενική Γραμματέα του Συλλόγου κ. Ιφ. Κυρατσού και τον κ. Ι. Ερμείδη της Εθνικής.



Στημιότυπο από την εκδήλωση. Διακρίνονται (από αριστερά) η κ. Λημώνα Κατερίνα, μέλος του Συλλόγου, η κ. Ιφιγένεια Κυρατσού, Γενική Γραμματέας ο κ. Ι. Ερμείδης και η κ. Δ. Σιώπη από την Εθνική.

στο Κέντρο Διασκέδασης «Sixties». Την εκδήλωση χαιρέτησε ο Πρόεδρος κ. Ευάγγελος Τσουμήτας, ο οποίος αφού ευχαρίστησε τους παρευρεθέντες για την πρόθυμη συμμετοχή τους ανέπτυξε του στόχους του Συλλόγου και ζήτησε την ενεργοποίηση όλων των μελών. Την εκδήλωση αυτή που

σημείωσε μεγάλη επιτυχία τίμησαν με την παρουσία τους εκπρόσωποι των Εταιριών (κατ' αλφαβητική σειρά): ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ, ΑΣΤΗΡ, AGF - KOSMOS, ΑΡΓΟΝΑΥΤΙΚΗ, ARAG, GÖTHAER, GENERALI, DAS HELLAS, ΕΘΝΙΚΗ, ΕΘΝΙΚΟ ΙΔΡΥΜΑ, INTERAMERICAN, INTERLIFE, NORDSTERN COLONIA, NATIONALE - NEDERLANDEN, ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ - VICTORIA, ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΣ, ΠΕΙΡΑΪΚΗ, ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ, ΦΟΙΝΙΚΑΣ, καθώς επίσης και το Διοικητικό Συμβούλιο του Συνδέσμου Ασφαλιστικών Πρακτόρων.



Το Διοικητικό Συμβούλιο του Συλλόγου κατά τον χαιρετισμό που απευθύνει ο Πρόεδρος κ. Τσουμήτας

ΟΑΣΕ - ΟΜΟΣΠΟΝΔΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΛΛΟΓΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ

Το Υπουργείο Ανάπτυξης με απόφασή του ανακάλεσε την άδεια λειτουργίας, δύο ασφαλιστικών επιχειρήσεων, επέβαλε πρόστιμα σε 7 εταιρίες και παρέπεμψε 4 στον εισαγγελέα.

Τα προβλήματα που συσσωρεύτηκαν στις εταιρίες αυτές αφορούν ευθύνες πρώτα απ' όλα των εργοδοτών - επιχειρηματιών, που δεν φρόντισαν να προστατεύσουν την επιχείρηση με μέτρα που από χρόνια η Ομοσπονδία έχει υποδείξει. Ευθύνη βέβαια είχε και το Υπουργείο Εμπορίου που δεν ασκούσε τον έλεγχο και την εποπτεία όπως θα έπρεπε. Θεωρούμε όμως ότι η απόφαση του Υπουργείου Ανάπτυξης κινείται στα πλαίσια της εξυγίανσης της ασφαλιστικής αγοράς και της προστασίας των ασφαλισμένων. Πιστεύουμε ότι αυτή η προσπάθεια θα συνεχιστεί με την αναβάθμιση της εποπτικής αρχής ώστε να αποκατασταθεί η αξιοπιστία του θεσμού της ιδιωτικής ασφάλισης, με την επακόλουθη ανάπτυξη της αγοράς και την αύξηση των θέσεων εργασίας.

Το μέτρο της ανάκλησης της άδειας όταν γίνεται πλέον αναπότρεπτο, πρέπει να συνοδεύεται και με φροντίδα της Πολιτείας για τους εργαζόμενους που χάνουν τη δουλειά τους, πολλοί από τους οποίους έχουν αρκετή προϋπηρεσία και οικογενειακές υποχρεώσεις και προπαντός δεν ευθύνονται για τις επιχειρηματικές αποφάσεις του εργοδότη τους ούτε για την ουσιαστική ανυπαρξία (πλην κάποιων εξαιρέσεων) του υπουργείου Εμπορίου. Από το κλείσιμο κάποιων εταιριών επωφελούνται σε πελατεία οι υπόλοιπες. Γι' αυτό θα ήταν εύλογο οι απασχολούμενοι στις εταιρίες που έκλεισαν να απορροφούνται από τις άλλες εταιρίες.

Αυτό δεν μπορεί να αφεθεί στην καλή θέληση των εργοδοτών, αλλά να συμφωνηθεί μέσα από ρήτρα της Σ.Σ.Ε.

Καταγγέλλουμε τη δυσμενή διάκριση που έχουν ειδικά οι εργαζόμενοι σε ασφαλιστικές εταιρίες από τον νόμο Κοντογιαννόπουλου 2170/93 για την ιδιωτική ασφάλιση, έναντι όλων των άλλων εργαζόμενων. Οι απαιτήσεις τους για τα δεδουλευμένα και τις αποζημιώσεις δεν ικανοποιούνται γιατί, τα δικά τους αυτά χρήματα προορίζονται για να ικανοποιηθούν πρώτα απ' όλα οι πελάτες των εταιριών. Υπάλληλοι εταιριών που έκλεισαν πριν από χρόνια δεν έχουν πάρει ακόμη τα δεδουλευμένα και τις αποζημιώσεις τους. Οι προτάσεις της ΟΑΣΕ για νομοθετική ρύθμιση του θέματος έχουν από χρόνια και κατ' επανάληψη κατατεθεί. Ζητείται η πολιτική βούληση για να δοθεί δίκαιη λύση.

ΤΟ ΕΚΤΕΛΕΣΤΙΚΟ ΣΥΜΒΟΥΛΙΟ ΤΗΣ ΟΑΣΕ

ΚΑΤΑΓΓΕΛΙΑ ΤΗΣ ΟΑΣΕ ΓΙΑ ΑΠΟΛΥΣΗ

Η ΟΑΣΕ καταγγέλει την Ασφαλιστική Εταιρία ΓΑΛΑΞΙΑΣ για αντεργατική και αντισυνδικαλιστική συμπεριφορά. Συγκεκριμένα απέλυσε χωρίς κανένα λόγο εργαζόμενη που είναι εκλεγμένο μέλος στο Διοικητικό Συμβούλιο του κλαδικού σωματείου ασφαλιστικών υπαλλήλων. Η ενέργεια αυτή εντάσσεται στο κλίμα τρομοκράτησης των εργαζομένων που υπάρχει σε κάποιες εταιρίες και είναι ευθεία παράβαση του Ν. 1264/82 άρθρο 14.10.

Η απaráδεκτη συμπεριφορά του εκπροσώπου της εταιρίας κ. Αναγνωστάκη, επεκτάθηκε και στον Πρόεδρο και την Αντιπρόεδρο της ΟΑΣΕ που παρενέβησαν μετά την ανακοίνωση της απόλυσης.

Η τήρηση των υποχρεώσεων και των νόμων από πλευράς εργοδοτών, συχνά είναι πλέον ζητούμενο.

Τέτοιες ενέργειες δικαιώνουν την ΟΑΣΕ που αγωνίζεται για τον εκσυγχρονισμό της αγοράς και τον εκδημοκρατισμό των εργασιακών σχέσεων. Επαναφέρουμε το αίτημά μας, η παραβίαση της εργατικής νομοθεσίας να είναι κώλυμα για να είναι κάποιος Διευθυντής Ασφαλιστικής Εταιρίας.

Η ΟΑΣΕ θα προβεί σ' όλες εκείνες τις ενέργειες, νομικές και συνδικαλιστικές, ώστε να ανακληθεί η παράνομη αυτή ενέργεια.

ΝΕΟ ΒΙΒΛΙΟ



Το βιβλίο «Η ΔΥΝΑΜΙΚΗ ΤΗΣ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ», του Σπύρου Λευθεριώτη, αποτελεί μια σύγχρονη πρόταση για την εφαρμογή μιας ολοκληρωμένης επικοινωνίας στρατηγικής σε όλες τις εκφάνσεις της κοινωνικής και επιχειρηματικής ζωής. Ο συγγραφέας προτείνει ένα μοντέλο που αποτελείται από έξι άξονες - στρατηγικά σημεία - που καλύπτουν όλες τις πτυχές μιας επιχειρηματικής δραστηριότητας. Ξεκινώντας από το στάδιο της γνωριμίας με το περιβάλλον, το μοντέλο διανύει μια εξελικτική πορεία που περνά μέσα από την πρόκληση ενδιαφέροντος του κοινού για τις παρεχόμενες υπηρεσίες ή τα προϊόντα, από το κομβικό σημείο της επιλογής στην κατάσταση της δικαίωσής της και από το στάδιο της διατήρησης μιας θετικής εικόνας για την επιχείρηση στο τελικό στάδιο της δημιουργίας εταιρικών συμμαχών (φορέων δημιουργίας για την επιχείρηση). Τα στάδια αυτά λειτουργούν παράλληλα και με την ίδια ένταση, καθ' όλη τη διάρκεια της ζωής μιας επιχείρησης και συμβάλλουν σημαντικά στον προγραμματισμό των ενεργειών της και στον έλεγχο της αποτελεσματικότητας των κινήσεών της.

Βιογραφικό: Ο Σπύρος Λευθεριώτης γεννήθηκε στην Αθήνα το 1959. Σπούδασε Οικονομικά στο Μακεδονικό Πανεπιστήμιο Θεσ/νίκης και Πολιτικές Επιστήμες στο Πάντειο Πανεπιστήμιο Αθηνών. Από το 1981 εργάζεται στην Εθνική Ασφαλιστική, σε διάφορους ασφαλιστικούς κλάδους, ενώ επί σειρά ετών (1989 - 1993) είχε την ευθύνη του Τομέα Δημοσίων Σχέσεων και Διαφήμισης.

Παράλληλα από το 1992 είναι μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου της Εθνικής Ασφαλιστικής, ως εκπρόσωπος των εργαζομένων. Ασχολείται με θέματα επικοινωνίας και τεχνικών πωλήσεων και έχει συνεργαστεί με πολλούς εκπαιδευτικούς οργανισμούς, ως εισηγητής πάνω στα θέματα αυτά.

Η ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ «ΑΣΤΗΡ» ΣΥΜΜΕΤΕΧΕΙ ΣΤΟ «ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑΚΟ FORUM '96»

Με ξεχωριστή επιτυχία πραγματοποιήθηκε η έκθεση ΠΑΝΟΡΑΜΑ ΤΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ και το πολυσυνέδριο ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑΚΟ FORUM '96 στο Στάδιο Ειρήνης και Φιλίας από 31 Ιανουαρίου μέχρι 4 Φεβρουαρίου. Οι εκδηλώσεις αυτές ήταν υπό την αιγίδα του Χρηματιστηρίου Αξιών Αθηνών και του Χρηματιστηριακού Κέντρου Θεσσαλονίκης. Ο σχεδιασμός και οι λειτουργίες της μεγαλειώδους αυτής εκθεσιακής πολυσυνεδριακής διοργάνωσης υποστηρίχθηκαν από το σύνολο των πρωταγωνιστών της οικονομικής ζωής του τόπου μας, καθώς και από διακεκριμένους παράγοντες της διεθνούς οικονομίας και αγοράς. Στην έκθεση ΠΑΝΟΡΑΜΑ ΤΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ συμμετείχε ως χορηγός η Α.Α.Ε. ΑΣΤΗΡ με καλαίσθητο περίπτερο. Στις εκδηλώσεις και τις εργασίες του εκθεσιακού πολυσυνεδρίου παρέστησαν ως επισκέπτες και ομιλητές προσωπικότητες του οικονομικού χώρου τόσο από την Ελλάδα όσο και από το εξωτερικό.



Στημιότυπο από την επίσκεψη του Δημάρχου Αθηναίων Δ. Αβραμόπουλου στο «ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑΚΟ FORUM '96».

ΝΕΑ ΠΡΟΣΦΟΡΑ ΣΤΟΥΣ ΓΟΝΕΙΣ ΑΠΟ ΤΟ... ΜΑΝΤΑΡΙΝΙ!

Στο σύγχρονο Ελληνικό Νηπιαγωγείο και Βρεφονηπιακό Κέντρο ΜΑΝΤΑΡΙΝΙ στην Κηφισιά το Σάββατο 30 Μαρτίου 1996 διεξήχθη με επιτυχία σεμινάριο αυτοβελτίωσης για γονείς με θέμα η «ΑΤΡΙΚΗ ΤΟΥ ΝΟΥ». Η επιτροπή μελέτης προβλημάτων παιδικής ηλικίας πιστεύοντας ότι ο χώρος του παιδικού σταθμού είναι ο πιο κατάλληλος που έχουμε για να παρουσιάσουμε πολύ σοβαρά θέματα, σε συνεργασία με την Διευθύντρια του Νηπιαγωγείου ΜΑΝΤΑΡΙΝΙ (πρώην Θέα Λένα - Μεταξά), κ. Μαρία Σπύρου πραγματοποιήσε την Βιωματική παρουσίαση «Η Ιατρική του Νου» με στόχο την αυτοβελτίωση των μεγάλων που είναι η καλύτερη βοήθεια στην προετοιμασία του μέλλοντος των



παιδιών! Η παρουσίαση έγινε από τον γνωστό γιατρό Ολιστικής Θεραπευτικής κ. Αλέξανδρο Λουπασάκη πρόεδρο της Ευρωπαϊκής Κίνησης Επικοινωνίας και Υγείας. Παρόμοια θέματα θα συνεχισθούν να παρουσιάζονται στο χώρο του νηπιαγωγείου ΜΑΝΤΑΡΙΝΙ επειδή απευθυνόμενοι στο παιδί, που

όλοι έχουμε μέσα μας, θα το κινητοποιήσουμε φέρνοντάς το στο περιβάλλον του παραμυθιού και του χρώματος. Η προσφορά του νηπιαγωγείου είναι σημαντική και όπως λέει η νηπιαγωγός κ. Μαρία Ε. Σπύρου, «αν θέλουμε καλύτερο μέλλον για τα παιδιά μας οφείλουμε να βελτιώσουμε το περιβάλλον των μεγάλων μέσα σ' αυτό που καλούνται να ζήσουν τα παιδιά μας...»

Για περισσότερες πληροφορίες: ΜΑΝΤΑΡΙΝΙ Λ. Κατσώνη 42 - ΚΗΦΙΣΙΑ τηλ. 8012761 - 6233243 FAX: 8054553

**ΑΙΕSEC - 40 ΧΡΟΝΙΑ
ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΗΣ ΠΡΟΣΠΑΘΕΙΑΣ**

Η ΑΙΕSEC είναι η Διεθνής Ένωση Φοιτητών Οικονομικών και Εμπορικών Επιστημών. Ιδρύθηκε το 1948 και αποτελεί τη μεγαλύτερη Διεθνή Φοιτητική Ένωση μια και περιλαμβάνει στις τάξεις της 85 χώρες.

Είναι μια Φοιτητική Ένωση αυστηρά μη κομματική και μη κερδοσκοπική, που δεν κάνει καμιά οικονομική, φυλετική, εθνική, θρησκευτική ή άλλη διάκριση.

Διοικείται αποκλειστικά από φοιτητές, ενώ συμβουλευτικό ρόλο διαδραματίζουν καθηγητές των Πανεπιστημίων και στελέχη της οικονομίας. Στην Ελλάδα ιδρύθηκε το 1956 και φέτος γιορτάζει τα 40 χρόνια λειτουργίας της.

Το δίκτυό της περιλαμβάνει έξι Οικονομικά Πανεπιστήμια της χώρας: το Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών, το Πανεπιστήμιο Πειραιά, το Πανεπιστήμιο Μακεδονίας, το Οικονομικό τμήμα του Εθνικού και Καποδιστριακού Πανεπιστημίου Αθηνών, το Οικονομικό τμήμα του Αριστοτέλειου Πανεπιστημίου Θεσσαλονίκης, και τη Διοίκηση-Επιχειρήσεων του Πανεπιστημίου Αιγαίου. Δημιουργεί ευκαιρίες για άμεση επικοινωνία και επαφή μεταξύ νέων ανθρώπων από διαφορετικούς πολιτισμούς και έθνη.

Προσφέρει δυνατότητες για απόκτηση γνώσεων και δεξιοτήτων μέσω της εκπαίδευσης που παρέχει αλλά κυρίως μέσω της πρακτικής εξάσκησης. Ευαισθητοποιεί τις επιχειρήσεις και τους φοιτητές σχετικά με τις οικονομικές, κοινωνικές και περιβαλλοντογικές ανάγκες ανάπτυξης.

Όλα αυτά τα πετυχαίνει μέσω των προγραμμάτων της, που σχετίζονται με αυτές τις ανάγκες. Πιο συγκεκριμένα: Πρόγραμμα Ανώτατης Εκπαίδευσης: Στόχος του η προσαρμογή της Ανώτατης Εκπαίδευσης στις ανάγκες και προκλήσεις του 21ου αιώνα.

Πρόγραμμα Καριέρας: Στόχος του η εκπαίδευση των φοιτητών πάνω σε θέματα που αφορούν την επαγγελματική τους σταδιοδρομία, και η παροχή εργασιακής εμπειρίας.

Διεθνές Πρόγραμμα Ανταλλαγής Φοιτητών: Στόχος του η ανάπτυξη της πολιτιστικής κατανόησης και συνεργασίας και η παροχή εργασιακής εμπειρίας σε διεθνές περιβάλλον.

Πρόγραμμα Ανάπτυξης Διεθνοτισμού: Στόχος του η ανάπτυξη της πολιτιστικής κατανόησης και συνεργασίας.

Πρόγραμμα κατά των Ναρκωτικών: Στόχος η ενημέρωση της ευρύτερης κοινωνίας και η καταπολέμηση των προκαταλήψεων γύρω από το θέμα των ναρκωτικών.

Πρόγραμμα Οικολογίας: Στόχος του η ευαισθητοποίηση των φοιτητών και των επιχειρήσεων πάνω σε περιβαλλοντικά προβλήματα της χώρας. Με βάση τα παραπάνω προγράμματα όλες οι τοπικές επιτροπές διοργανώνουν δραστηριότητες που γίνονται όλο τον χρόνο.

Πληροφορίες: Γκέλυ Βροντού, Αντιπρόεδρος Marketing. Τηλ.: 8543002, Fax: 8226204.

ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ - VICTORIA
ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΤΟΥ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ ΥΠΕΡΑΣΦΑΛΕΙΑΣ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ ΣΕ ΕΠΙΛΕΓΜΕΝΟΥΣ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ ΤΗΣ ΟΛΥΜΠΙΑΚΗΣ - VICTORIA ΖΗΜΙΩΝ


«Το πάνελ των εισηγητών»

Πραγματοποιήθηκε στο κέντρο STAIN της Θεσσαλονίκης η συνάντηση επιλεγμένων συνεργατών της εταιρίας ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ - VICTORIA ΖΗΜΙΩΝ που εργάζονται στη Θεσσαλονίκη, την Ημαθία, το Κιλκίς, την Πιερία, τις Σέρρες και τη Χαλκιδική. Η συνάντηση οργανώθηκε προκειμένου να γίνει η παρουσίαση του ασφαλιστικού προγράμματος υπερασφάλεια αυτοκινήτου και του νέου κανονισμού πωλήσεων Ομίλου.

Την παρουσίαση έκαναν ο Γενικός Διευθυντής κ. Χρήστος Θεοδωρίδης, ο Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής κ. Δημήτριος Χατζηπαναγιώτου, ο εκπρόσωπος της Υπηρεσίας Πωλήσεων κ. Νικόλαος Χατζηπαπός και ο Υπεύθυνος Εκπαίδευσης κ. Γεώργιος Λογοθέτης.

Η υπερασφάλεια αυτοκινήτου περιλαμβάνει 3 πακέτα καλύψεων και αποτελεί μία ολοκληρωμένη πρότα-



Ο Dr. Dassow, ο κ. Ματθίας και οι συνεργάτες τους

ση για την ασφάλιση του αυτοκινήτου. Στο 3ο πακέτο περιλαμβάνεται και η οδική βοήθεια που παρέχει ο Όμιλος ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ - VICTORIA σε συνεργασία με την EURO SOS ASSISTANCE. Εξάλλου ο νέος κανονισμός πωλήσεων παρέχει δυναμικά κίνητρα στο παραγωγικό δίκτυο του Ομίλου για αυξημένη δραστηριοποίηση και ανάπτυξη παραγωγής.

Με το ασφαλιστικό πρόγραμμα υπερασφάλεια αυτοκινήτου ο Όμιλος ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ - VICTORIA εισέρχεται στην ασφαλιστική αγορά την κρίσιμη περίοδο της απελευθέρωσης των ασφαλιστών, παρέχοντας στους ασφαλισμένους πλήρη κάλυψη και προστασία. Η παρουσίαση στα υποκαταστήματα Το Ασφαλιστικό Πρόγραμμα Υπερασφάλεια

Αυτοκινήτου και ο Νέος Κανονισμός Πωλήσεων παρουσιάστηκαν στα υποκαταστήματα του Ομίλου που λειτουργούν στην Ελλάδα με συμμετοχή των συνεργατών που εργάζονται στην περιοχή ευθύνης και αρμοδιότητάς τους.

Ο πρόεδρος του Ομίλου ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ - VICTORIA Dr. Dassow, πραγματοποίησε επίσκεψη σε υποκαταστήματα Έναν ευρύ κύκλο επισκέψεων πραγματοποιήσαν ο πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου του Ομίλου ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ - VICTORIA Dr. Gerhard Dassow και ο Διευθύνων Σύμβουλος κ. Μάνος Ματθίας σε υποκαταστήματα που λειτουργούν στη



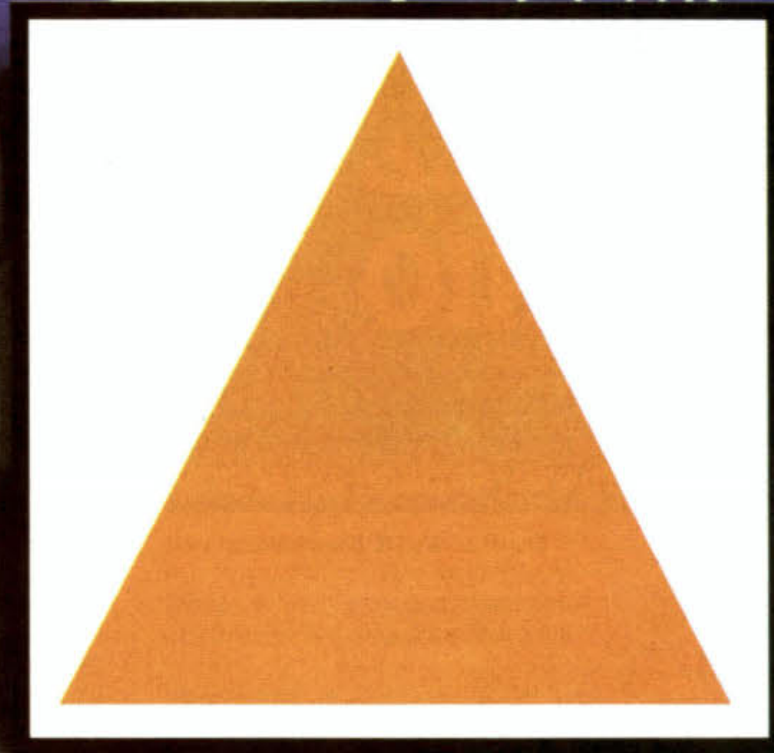
«Αποψη του Ακροατηρίου»

Β. Ελλάδα και τη Θεσσαλία. Σκοπός των επισκέψεων ήταν η γνωριμία με τα υποκαταστήματα, τα στελέχη και τους συνεργάτες της εταιρίας, μετά την αλλαγή στη διοίκηση του Ομίλου.

Τους Dr. Dassow και Μ. Ματθία συνόδευαν ο Γενικός Διευθυντής κ. Χρήστος Θεοδωρίδης, ο Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής κ. Δημήτρης Χατζηπαναγιώτου, ο Διευθυντής κ. Δημήτρης Γεωργόπουλος και ο Υπεύθυνος Πωλήσεων κ. Νίκος Χατζηπαπός. Συγκεκριμένα, ο Dr. Dassow και οι συνεργάτες του, επισκέφθηκαν τα υποκαταστήματα Αλεξανδρούπολης, Ξάνθης, Καβάλας, Δράμας, Σερρών, Κιλκίς, Βέροιας, Κοζάνης, Τρικάλων, Λάρισας και Βόλου. Επισκέφθηκαν ακόμη τα ασφαλιστικά γραφεία Τσουλιπά στην Κομοτηνή, Γκιπατιδή στα Κουφάλια Θεσσαλονίκης και Αμανατιδή στην Πτολεμαίδα. Εξάλλου στη Θεσσαλονίκη και στα κεντρικά γραφεία των εταιριών, ο Dr. Dassow παρέθεσε δεξίωση γνωριμίας για τους συνεργάτες του Ομίλου που εργάζονται στο νομό Θεσσαλονίκης.



στο υποκατάστημα Κοζάνης



ΜΕΤΡΑΜΕ...

ΤΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ ΚΑΙ ΤΑ ΑΠΟΘΕΜΑΤΙΚΑ ΜΑΣ ΣΕ ΔΕΚΑΔΕΣ ΔΙΣΕΚΑΤΟΜΜΥΡΙΑ.
ΤΙΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΜΑΣ ΣΕ ΔΙΣΕΚΑΤΟΜΜΥΡΙΑ. ΤΙΣ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΙΣ ΠΟΥ
ΠΛΗΡΩΝΟΥΜΕ ΣΕ ΕΚΑΤΟΝΤΑΔΕΣ ΕΚΑΤΟΜΜΥΡΙΑ.

ΜΕΤΡΑΜΕ ΤΗΝ ΠΕΙΡΑ ΜΑΣ ΣΕ ΠΑΝΩ ΑΠΟ ΠΕΝΤΕ ΔΕΚΑΕΤΙΕΣ. ΤΑ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΑ ΜΑΣ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΣΕ ΔΕΚΑΔΕΣ. ΤΟΥΣ ΙΚΑΝΟΠΟΙΗΜΕΝΟΥΣ
ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΟΥΣ ΜΑΣ ΣΕ ΕΚΑΤΟΝΤΑΔΕΣ ΧΙΛΙΑΔΕΣ.

ΜΕΤΡΑΜΕ ΤΗ ΔΥΝΑΜΗ ΜΑΣ ΣΕ ΑΡΙΘΜΟΥΣ.

ΜΕΤΡΑΜΕ ΟΜΩΣ ΠΙΟ ΠΟΛΥ, ΤΟ ΑΝΘΡΩΠΙΝΟ ΠΡΟΣΩΠΟ ΜΑΣ ΣΕ
ΕΚΑΤΟΜΜΥΡΙΑ ΧΑΜΟΓΕΛΑ ΚΑΙ ΘΕΡΜΕΣ ΧΕΙΡΑΨΙΕΣ.

...ΚΑΙ ΣΥΝΕΧΙΖΟΥΜΕ



ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ
ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΑΣΠΙΣ

ΔΙΕΘΝΕΣ ΠΕΡΙΣΚΟΠΙΟ

ΜΙΑ ΠΕΡΙΗΓΗΣΗ ΣΤΑ ΑΔΥΤΑ ΤΩΝ ΠΑΓΚΟΣΜΙΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ

Επιμέλεια **Νικ. Β. Κωνσταντόπουλου**

ΟΙ ΓΕΡΜΑΝΟΙ ΨΥΧΡΑΙΜΟΙ ΓΙΑ ΤΗΝ ΠΤΩΣΗ ΤΟΥ ΚΥΚΛΟΥ ΕΡΓΑΣΙΩΝ

Οι Γερμανοί ασφαλιστές φαίνεται να είναι από τους ψυχραιμότερους στην Ευρωπαϊκή Ένωση παρά τη μεγάλη σχετική πτώση στον κύκλο εργασιών και το μεγάλο ποσοστό ανεργίας που εμφανίζεται στην οικονομία γενικότερα. Ο πρόεδρος της Ομοσπονδίας Γερμανών Ασφαλιστών (Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft) Δρ Μπερντ Μίκαελς απεκάλυψε πρόσφατα ότι οι μικρότεροι κύκλοι εργασιών το 1995 σε σύγκριση με το 1994 θα συνεχισθούν και το 1996. Έτσι, εκτός από τις ιδιωτικές ασφάλισεις υγείας, τις ασφάλισεις ζωής και τις ασφάλισεις εμπορικής πίστης, αεροπορίας και πυρηνικών εγκαταστάσεων (ειδική κατηγορία, οι άλλες

ασφάλιες παρουσιάζουν ένα χαμηλό και καμιά φορά μηδενικό δείκτη αύξησης.

Οι ασφάλιες πυρός και οι ναυτικές ασφάλιες ήταν κατά το 1995 μηδενικές και οι προσωπικές ανάκαμψης δεν είναι καθόλου ευνοϊκές. Για το 1996, ο Δρ. Μίκαελς προβλέπει μια πολύ μικρή αύξηση για τις γενικές ασφάλιες στο επίπεδο των 95,4 εκατ. Γ. Μάρκων σε συνολικά ασφάλιστρα και για το κλάδο ασφαλειών ζωής μια αύξηση περίπου 7% σε σύγκριση με το προηγούμενο έτος στο επίπεδο των 88,7 εκατ. Γ. Μάρκων.

Ο Δρ Μπερντ, πρόεδρος της επιτροπής γενικών ασφαλειών της Ομοσπονδίας, ανέφερε επίσης ότι αναμένει μια αύξηση των ασφαλιστρών του κλάδου αυτοκινήτων της τάξης του 3-4%, αλλά δεν είναι καθόλου ικανοποιημένος με αυτή. Από τη μεριά η διαφοροποίηση των προ-



του Νικ. Β. Κωνσταντόπουλου

ϊόντων δεν βαδίζει καθόλου γρήγορα στη Γερμανία και από την άλλη παράπονα για την επικύρωση της Οδηγίας της Ευρωπαϊκής Ένωσης για τους ασφαλιστικούς ενδιάμεσους απασχολούν σήμερα σοβαρά τους Γερμανούς ασφαλιστές.

Η ΙΡΛΑΝΔΙΑ ΔΙΑΘΕΤΕΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΠΙΤΡΟΠΟ



Η Δημοκρατία της Ιρλανδίας διαθέτει ήδη τη δική της Ασφαλιστική Επιτροπή (Ombudsman) στο πρόσωπο της γοητευτικής Πωλίν Μάρριαν Κουίν. Η πρώτη ασφαλιστική επίτροπος στην Ιρλανδία σπούδασε σε ένα γνωστό Κολλέγιο της Ιρλανδίας, το Thinity College, και αφιερώθηκε γρήγορα στα ασφαλιστικά πράγματα της χώρας της. Εντεταλμένη να επεξεργάζεται κάθε παράπονο Ιρλανδού πολίτη ή κατοίκου της Ιρλανδίας σχετικά με τις συναλλαγές που διέπουν όλες τις ασφάλιες, η κα Κουίν συνεργάζεται αρμονικά με τις ενώσεις Ιρλανδών ασφαλιστών και με τις κρατικές αρχές που ασχολούνται με τη ρύθμιση των ασφαλειών στη χώρα αυτή. "Το να είσαι ένας Επίτροπος Ασφαλειών είναι μια μοναχική δουλειά", ομολογεί η

κα Κουίν, ακριβώς επειδή σε τελικό επίπεδο πρέπει να αποφασίσεις μόνη σου στο να αποδώσεις το δίκαιο και την αλήθεια. Αλλά η Ιρλανδέζα Επίτροπος δεν κρύβει ότι διαθέτει ένα μικρό επιτελείο από πολύ έμπειρους συνεργάτες-ερευνητές όλων των υποθέσεων που θα φθάσουν στο γραφείο της. Επίσης, είναι μέλος της Βρετανικής και Ιρλανδικής Ένωσης Επιτρόπων (όλων των κατηγοριών), όπου τα μέλη αλληλοβοηθούνται εξαιρετικά είτε σε ομάδες εργασίας είτε και με απευθείας επικοινωνία.

ΕΛΛΗΝΕΣ ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ ΓΝΩΣΤΟΙ ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΗ

Οι κ.κ. Γιάννης Μακρμίχαλος, Νίκος Μακρόπουλος και Γιώργος Κουμπάς είναι οι καλύτερα γνωστοί Έλληνες μεσίτες ασφαλειών στην Ευρώπη και στις μεγάλες ασφαλιστικές αγορές της. Είτε λόγω της προσωπικής μακρόχρονης πείρας είτε λόγω της προβολής τους μέσα από την Ελληνική Ένωση Μεσιτών Ασφαλειών (ΗΙΒΑ), οι παραπάνω μεσίτες είναι πολύ γνωστοί και σεβαστοί στη δουλειά τους σε πολλές αγορές της Ε.Ε. Το

Η ΤΑΤΟΥΑΝ ΦΩΤΕΙΝΟ ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΚΙΝΑ

Παρά τις έντονες πολιτικές και οικονομικές αντιπαραθέσεις που χωρίζουν την Ταϊουάν (Δημ. της Κίνας) από τη Λαϊκή



ΔΙΕΘΝΕΣ ΠΕΡΙΣΚΟΠΙΟ

μεγάλο παράπονό τους, βέβαια, μέχρι να ρυθμισθεί η ελληνική νομοθεσία, είναι τα μεγάλα ποσά εγγύησης που τους ζητούνται να καταθέσουν στις συναλλαγές τους με τους Ευρωπαίους συναδέλφους τους.

ΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΣΤΗ ΔΙΩΣΗ ΤΩΝ ΚΛΕΠΤΩΝ ΕΡΓΩΝ ΤΕΧΝΗΣ

Οι Ευρωπαίοι και ιδιαίτερα οι Βρετανοί ασφαλιστές συνεισέφεραν από το 1991 στον εντοπισμό και την ανάκτηση του 3,5% των περιπτώσεων κλοπής έργων τέχνης. Η μεγάλη αυτή αγορά, που βρίσκεται κυρίως γύρω από μεγάλες γκαλερί και Μουσεία του Λονδίνου, Φραγκφούρτης, Παρισιού, Βερολίνου, Άμστερνταμ, Στοκχόλμης, Βρυξελλών, Μονάχου και των ελβετικών πόλεων, έχει μια τεράστια απώλεια έργων τέχνης και αντικών τα οποία αποτελούν αντικείμενο κλοπής και φυγάδευσης σε άλλες αγορές. Για να μη μιλήσουμε για τα έργα τέχνης και τις αρχαιότητες που κλέβονται στον ίδιο το χώρο του ατελιέ της ανασκαφής και δεν αναβρίσκονται ποτέ μετά. Από το 1991 η ευρωπαϊκή αγορά έχει α-

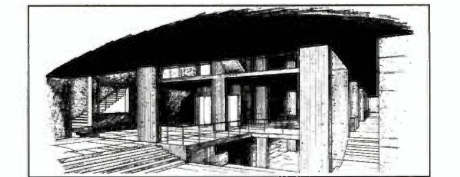
Δημοκρατία της Κίνας και τους τακτικούς κανονισμούς που ακούγονται κατά καιρούς στα στενά που τους χωρίζουν, ο κλάδος των ασφαλειών αποτελεί μια περιοχή όπου κάποια παραδείγματα ειρηνικής συνύπαρξης θα μπορούσαν να προκύψουν.

Ήδη 50μελής επιτροπή από τα νησιά της Φορμόζα (Ταϊουάν) επισκέφθηκε πρόσφατα τη Λαϊκή Δημοκρατία και μίλησε με όλους τους κρατικούς αξιωματούχους του χώρου των ασφαλειών. Παρόλο ότι σταδιακά δίνονται ορισμένες άδειες λειτουργίας ιδιωτικών ασφαλιστικών, ιδιαίτερα στη Σαγκάη και τη νότια Κίνα, ο μεγάλος τζιρος γίνεται ακόμη από τις κρατικές εταιρίες ασφαλειών, οι οποίες βέβαια ασφαλίζουν γενικούς κινδύνους, φωτιά, μεταφορές και οχήματα και πολύ λιγότερο ζωή, υγεία και θάνατο. Ένα πρόβλημα που απασχολεί τους ασφαλιστές στις δύο αυτές χώρες είναι η τυποποίηση των κινεζικών χαρακτήρων που περιγράφουν το ίδιο ασφαλιστικό ή νομικό γεγονός. Από την άλλη πλευρά στην Ταϊουάν αυτή την εποχή επιβάλλεται από νόμο η μαζική αγορά ασφαλειών αστικής ευθύνης και ο κλάδος ζωής φαίνεται να αναπτύσσεται με δείκτη της τάξης του 15%.

ντιμετωπίσει 12.390 τέτοιες περιπτώσεις κλοπής στην αποκατάσταση των οποίων συνεισέφεραν κατά 78% η αστυνομία (ειδικευμένη και όχι), 9,5% οι οίκοι πλειστηριασμού οι οποίοι έχουν κάθε οικονομικό συμφέρον να διατηρούν και να προσφέρουν αυτά τα έργα, 5% τα ίδια τα Μουσεία μέσα από ένα δίκτυο πληροφοριοδοτών και φίλων, 4% οι μεσίτες της αγοράς έργων τέχνης και μόλις 3,5% οι ασφαλιστές και οι πραγματοποιώμενες της αξίας των έργων αυτών.

Φυσικά είναι αυτονόητο πόσο δύσκολο είναι να εντοπισθεί ένα έργο τέχνης που έχει χαθεί και τι μύριους όσους κινδύνους διατρέχει στη φυγάδευσή του, από βάνδαλα και άπειρα χέρια. Πάντως, η αγορά αυτή καλά κρατεί στη γηραιά Ευρώπη.

Η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΠΡΩΤΗ ΣΤΟ INTERNET



Η Εθνική Ασφαλιστική ανακοίνωσε ότι είναι η πρώτη ελληνική ασφαλιστική που έχει μπει στο διεθνές δίκτυο INTERNET και διαθέτει και τον ειδικό κωδικό πρόσβασης <http://www.compulink.gr/eth-nasfalia>. Εκείνο, που δεν ανακοίνωσε η μεγάλη εταιρία είναι πότε θα γίνει η δημοπρασία για το νέο της εντυπωσιακό κτίριο;

ΕΥΡΩΠΑΙΚΗ ΒΑΣΗ ΔΕΔΟΜΕΝΩΝ ΜΕ ΑΣΦΑΛΕΙΟΜΕΣΙΤΕΣ

Η πανευρωπαϊκή βάση δεδομένων για όλους τους μεσίτες και ενδιάμεσους ασφαλειών που έχουν καταχωρηθεί με τις εθνικές τους ενώσεις είναι τώρα έτοιμη και λειτουργική στα γραφεία της BIPAR (Bureau International des Producteurs d'Assurances, et de Reassurances) στις Βρυξέλλες. Η βάση αυτή η οποία περιέχει 853 μεσίτες από 21 χώρες της Ευρώπης και του ευρύτερου ασφαλιστικού χώρου (Καναδάς, Αυστραλία, Ισραήλ, κ.λπ.) και προσφέρεται επιλεκτικά στα μέλη της για να τη συμβουλευθούν όταν αναζητούν παρτενέρ και συνεργάτες από αυτές τις χώρες.

Τα στελέχη του Γραφείου στις Βρυξέλλες Νικ ντε Μεσσάλκ και Χ. Κράους ανα-

Premium income, private insurance Gross premiums by insurance class; direct business

| Insurance classes | 1995 (p) | | 1994 | | 1993 |
|-------------------------------|---------------------|----------|---------------------|----------|---------------------|
| | Premium Income Dmbn | % change | Premium Income Dmbn | % change | Premium Income Dmbn |
| Life Assurance (1) | 88.7 | +7.0 | 82.874 | +10.0 | 75.326 |
| Private health insurance (2) | 31.96 | +12.87 | 28.270 | +9.9 | 25.723 |
| Property and casualty (3) | 95.4 | +2.7 | 92.906 | +8.7 | 85.451 |
| of which: Motor | 44.0 | +3.0 | 43.190 | +11.4 | 38.754 |
| General Liability | 10.8 | +6.5 | 10.121 | +8.8 (s) | 9.306 |
| Private Accident | 9.2 | +4.0 | 8.760 | +7.5 (s) | 8.147 |
| Fire | 6.9 | 0.0 | 6.911 | -0.7 | 6.958 |
| Buildings | 5.6 | +8.5 | 5.171 | +20.4 | 4.295 |
| Legal Aid | 4.3 | +4.5 | 4.106 | +4.8 (s) | 3.918 |
| Household Contents | 4.2 | +3.0 | 4.104 | +6.4 | 3.859 |
| Marine insurance | 3.1 | 0.0 | 3.063 | +0.6 | 3.046 |
| Credit, Aviation, Nuclear (4) | 2.3 | +10.0 | 2.081 | +15.7 | 1.798 |
| Total of GDV members | 218.36 | +5.96 | 206.131 | +9.5 | 188.298 |
| Total market (5) | 225.36 | +5.79 | 213.059 | +8.1 | 197.082 |

(1) gross premiums written by GDV member companies (without premiums resulting from bonus and rebate provisions), (2) including additional charges, but without premiums resulting from rebate provisions, (3) including accident insurance but excluding credit, aviation and nuclear insurance, (4) credit insurance without assessment fees, nuclear insurance direct and reinsurance business, (5) including pension and funeral expenses funds a.o., (6) including Dm2.3bn from private nursing care insurance, (7) without private nursing care insurance 4.7%, (8) without private nursing care insurance 4.8%, (9) without private nursing care insurance 4.7% (p) provisional figures, (s) increase partly due to changes in composition of membership Source: GDV

ζητούσαν μέχρι το τέλος του περασμένου έτους να διορθωθούν και να συμπληρωθούν οι διευθύνσεις μεριτών από την Ελλάδα για να εμπλουτίσουν τη βάση αυτή. Αν αυτό έγινε δεν το γνωρίζουμε, αλλά θα δείξει από τη ζήτηση που θα έχουν οι μεσίτες μας από όικους του εξωτερικού.

Στο μεταξύ, το BIPAR οργανώνει ένα εντυπωσιακό διεθνές Συνέδριο για την Επιδίωξη της Αριστείας από 22-23 Απριλίου στο Λονδίνο, στο οποίο αναμένεται να πάρουν μέρος περίπου 600 μεσίτες από όλο τον κόσμο.

Η ΕΛΛΑΔΑ ΕΝΑΓΕΤΑΙ ΣΤΟ "ΕΥΡΟΔΙΚΕΙΟ"



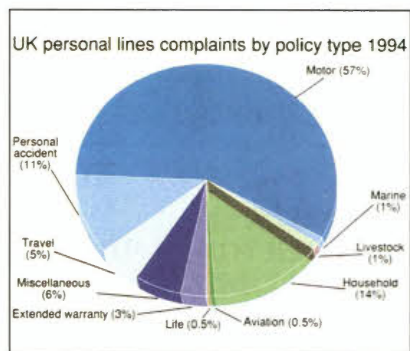
Η Ελλάδα δεν είχε μέχρι και τις 30.9.1995 ειδοποιήσει την Ευρωπαϊκή Επιτροπή για τη μετατροπή των Τρίτων Οδηγιών για τις Ασφάλειες στο εσωτερικό της δίκαιο και η Επιτροπή αποφάσισε να την εναγάγει στο Ευρωπαϊκό Δικαστήριο όπου κάθε χώρα απολογείται για μη συμμόρφωσή της με τις Οδηγίες της Επιτροπής και των άλλων συλλογικών οργάνων. Μέχρι και τον Φεβρουάριο 1996, η αγωγή δεν είχε εκδικασθεί αλλά και η Ελλάδα δεν είχε ανακοινώσει τίποτε σχετικά με την κύρωση των Οδηγιών 92/96 και 92/49 της Επιτροπής.

ΠΑΡΑΠΟΝΑ ΣΤΟΥΣ ΛΟΥΝΤΣ; ΜΠΟΡΕΙ ΚΑΙ ΝΑ ΥΠΑΡΧΟΥΝ

Παράπονα για την εκτέλεση των ασφαλιστικών τους συμβολαίων συμβαίνουν και στους πελάτες των Λούντς του Λονδίνου. Σύμφωνα με στατιστικές των ιδίων των Λούντς αλλά και τους Βρετανικού Γραφείου Όμπουντμαν Ασφαλειών, 57%

ΥΠΑΡΧΟΥΝ ΑΚΟΜΗ ΠΕΙΡΑΤΕΣ;

Μία από τις πιο δύσκολες κατηγορίες ασφάλισης είναι η κάλυψη εμπορεύματος, μηχανών και σκάφους από πιθανή πειρατεία. Παρόλο ότι οι ακτοφυλακές και πολλές φορές μονάδες του Πολεμικού Ναυτικού πολλών χωρών περιπολούν τις θάλασσες, υπάρχουν ακόμη περιοχές, όπως στα Στενά της Μάλακας, στη Νότια Κινεζική Θάλασσα και στη θάλασσα της Ινδονησίας, όπου τα γεγονότα αυτά είναι πολύ συχνά. Κινηματογραφική μηχανή από ένα πετρελαιοφόρο αποθανάτισε πρόσφατα ένα πειρατικό σκάφος στη Νότια Κίνα χωρίς κανένα διακριτικό και χωρίς ίχνος ζωής φυσικά επάνω του.

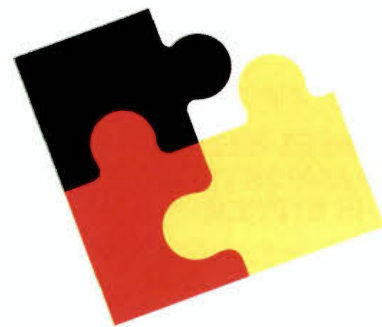


των παραπόνων από απλούς ασφαλισμένους προήλθαν στον κλάδο αυτοκινήτων, 14% σε ασφάλισεις νοικοκυριών (κυρίως πυρός και κλοπής), μόνο 11% σε ασφάλισεις προσωπικού ατυχήματος (το Λούντς δεν είναι δυνατό στον κλάδο αυτό), 5% για ασφάλισεις ταξιδιών, 3% για χρήση εγγύησης και από 1% για θαλάσσιες ασφάλειες και ασφάλειες αγροτικών ζώων. Από τις καταγγελίες /παράπονα που εστάληκαν στο Γραφείο του Όμπουντμαν, μόνο 27% των συμβολαίων των Λούντς τελικά κατηγορήθηκαν για ατέλεια και υποχρεώθηκαν σε επανόρθωση.

ΓΕΡΜΑΝΙΚΟ ΣΥΣΤΗΜΑ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ

Το γερμανικό σύστημα κοινωνικής ασφάλισης είναι πολύ δίκαιο και πολύ διεστραμένο αφού βασίζεται σε τρεις βασικές αρχές και καλύπτει το σύνολο σχεδόν του πληθυσμού. Οι τρεις αυτές αρχές είναι: α. η Αρχή της Ασφάλισης, όπου η κοινωνική ασφάλιση χορηγείται σε εκείνους που έχουν ασφαλισθεί σε αναγνωρισμένα ασφαλιστικά ταμεία, β. η Αρχή της Δημόσιας Βοήθειας, που παρέχεται σε όλους τους πολίτες που έχουν ανάγκη και γ. η Αρχή της Κοινωνικής Βοήθειας σαν μέρος του Κράτους Πρόνοιας, η οποία χορηγείται επίσης σε όλους ό-

σους έχουν ανάγκη. Πρακτικά τα όρια τα οποία είχαν προσδιορισθεί για το 1994 για την παροχή ποσών ανά μήνα σε Μάρκα, για τη Δυτική και την Ανατολική Γερμανία διαμορφώθηκαν ως εξής. Μηνιαίες αποδοχές (σύνταξη) 7.600 και 5.900 Μάρκα αντίστοιχα, αποζημίωση για ασφάλιση υγείας



5.700 και 4.425 Μάρκα, και Επίδομα Ανεργίας 7.600 και 5.900 Μάρκα αντίστοιχα. Από τα στοιχεία αυτά καταφαίνεται ότι προσωρινά ο πληθυσμός της Ανατολ. Γερμανίας έχει χαμηλότερες κοινωνικές αποδοχές, αφού και το επίπεδο συμμετοχής στις ασφαλιστικές αυτές καλύψεις είναι αισθητά χαμηλότερο.

ΝΕΟ ΣΥΣΤΗΜΑ ΠΛΗΡΩΜΗΣ ΣΥΝΗΓΟΡΩΝ ΣΤΗ ΒΡΕΤΑΝΙΑ

Ένα νέο σύστημα πληρωμής των συνηγόρων δικηγόρων στη Μεγάλη Βρετανία φαίνεται να υιοθετείται, πρόσφατα, ιδιαίτερα στις αγωγές για αστικές αποζημιώσεις από τροχαία ατυχήματα, κλοπές ιδιωτικής περιουσίας και άλλες αστικές απαιτήσεις. Το σύστημα αποκαλείται ως "καμία πληρωμή στην ήττα" ή "πληρωμή του δικηγόρου στη νίκη της υπόθεσης". Το σύστημα αυτό επιμένει να το νομοθετήσει ο κύριος δικαστής του Αγγλικού Δημοσίου Λόρδος Μακέν, ξαντιγράφοντας τα δικηγορικά χρονικά των Ηνωμένων Πολιτειών της Αμερικής, όπου οι αμοιβές των δικηγόρων προσδιο-



ΟΜΙΛΟΣ ΕΜΠΕΙΡΟΓΝΟΜΩΝΩΝ ΓΙΑ ΤΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΤΟΥ ΚΙΝΔΥΝΟΥ



Το έχουμε επισημάνει και άλλοτε. Στα διεθνή φόρα των εμπειρογνομώνων και ειδικών στα οικονομικά του κινδύνου, οι Έλληνες ειδικοί απουσιάζουν συστηματικά και τελικά διακαλογημένα αγνοούνται από τους συναδέλφους τους. Ενώ αποτελεί ένα ουσιαστικό κομμάτι της επιστήμης των ασφαλειών, η διαχείριση και τα οικονομικά του κινδύνου δεν διδάσκεται και δεν καλλιεργείται αρκετά στην Ελλάδα. Αντίθετα, ο πρόεδρος της Γαλλικής Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Καθ. Ντένις Κέσλερ, αλλά και μια σειρά από καθηγητές στο Καθολικό Πανεπιστήμιο του Μιλάνου, Πανεπιστήμιο Σαιντ Γκαλ (Ελβετίας), Πανεπιστήμιο Λούντ (Σουηδίας), Πανεπιστήμιο Κολωνίας, City University, Business School (Λονδίνο), Πανεπιστήμιο του Νότιγγαμ, κ.ά. θεραπεύουν αυτό το κλάδο και αναδεικνύουν τον εαυτό τους και τη χώρα τους.

ρίζονται και από το μέγεθος της οικονομικής νίκης που κατήγαγαν για τους πελάτες τους.

ΞΕΠΛΥΜΑ ΧΡΗΜΑΤΩΝ ΑΠΟ ΝΑΡΚΩΤΙΚΑ



Στο ερώτημα του Ξεπλύματος των χρημάτων, η έκθεση της Επιτροπής του ΟΗΕ για το Διεθνές Έλεγχο των Ναρκωτικών εκφράζει την άποψη της Επιτροπής ότι "Καμμία κυβέρνηση και καμμία κοινωνία δεν πρέπει να δεχτεί από ηθικής άποψης, ότι το εισόδημα των ατόμων μπορεί να προέρχεται από εγκληματικές δραστηριότητες όπως η διακίνηση ναρκωτικών και σχετικές με αυτό ενέργειες". Συνιστά ότι πέρα από τις νομικές τους υποχρεώσεις από τη Συνθήκη του 1988, όλες οι χώρες θα πρέπει να αναλάβουν την υποχρέωση να παρέχουν και να επιβάλλουν νόμους που τους δίνουν τη δυνατότητα να κατάσχουν όλες τις εισπράξεις που προέρχονται από τη διακίνηση ναρκωτικών και να τιμωρούν αυτούς που

Ξεπλένουν χρήματα, όπως και τους διακινητές ναρκωτικών. Η έκθεση αυτή που δημοσιεύθηκε το Φεβρουάριο αναγνωρίζει ότι η πρόληψη του Ξεπλύματος χρημάτων θέτει μια ιδιαίτερη πρόκληση για τις τρωτές οικονομίες των αναπτυσσόμενων χωρών, όπου τα τεράστια κεφάλαια που ελέγχονται από εγκληματικές ομάδες έχουν ισχύ αρκετά ικανή να επιδεινώνει τη διαφθορά στην κυβέρνηση και τον ιδιωτικό παράγοντα. Η έκθεση σημειώνει ότι η φύση του διεθνούς Ξεπλύματος καθιστά απαραίτητη τη διεθνή κινητοποίηση. Η Επιτροπή εκφράζει την άποψη ότι η αποτελεσματικότητα των μέτρων που θα εφαρμοστούν σε παγκόσμια κλίμακα κατά του Ξεπλύματος χρημάτων, θα εξαρτηθεί από την παρουσία ή απουσία σημαντικών κενών, όπως η χαλαρή ή μη ελεγχόμενη πολιτική ορισμένων χωρών, ή οι εμπορικοί νόμοι που διευκολύνουν το Ξέπλυμα. Η έκθεση αναγνωρίζει ότι η εισαγωγική αντιμετώπιση αναπόφευκτα χρειάζεται χρόνο, αφού πολλές χώρες αντιμετωπίζουν πιέσεις στην προσπάθειά τους να ξεφύγουν από τις πολιτικές του παρελθόντος όπως είναι η μυστικότητα των τραπεζών ή η χρήση καζίνο για την απόκρυψη μεγάλων συναλλαγών σε μετρητά. Για να γίνουν πιο αυστηροί οι έλεγχοι, η Επιτροπή συνιστά στις χώρες-μέλη του

ΟΗΕ να επικυρώσουν τη Συνθήκη του 1988 και να τροποποιήσουν αναλόγως τους νόμους και το σύνταγμά τους, να εισάγουν αποτελεσματικούς νόμους για την καταπολέμηση του Ξεπλύματος και να κατάσχουν την περιουσία των διακινητών ναρκωτικών, και να εισάγουν διαδικασίες με τις οποίες οικονομικοί οργανισμοί θα αναφέρουν σε ειδικό όργανο της κυβέρνησης κάθε ύποπτη συναλλαγή.

ΑΛΛΑΖΕΙ ΣΤΗ ΓΑΛΛΙΑ ΤΟ ΚΑΘΕΣΤΩΣ ΤΩΝ ΓΕΝΙΚΩΝ ΠΡΑΚΤΟΡΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ

Αποκλειστικά γαλλική ιδέα αποτελούν οι "γενικοί πράκτορες", οι οποίοι εργάζονται για λογαριασμό των μεγαλύτερων ασφαλιστικών εταιριών της χώρας, συμπεριλαμβανομένων των Axa, UAP και GAN.

Το επάγγελμα αυτό έχει καθιερωθεί πριν από ένα αιώνα, ενώ οι "γενικοί πράκτο-



ρες" θεωρούνται ελεύθεροι επαγγελματίες, οι οποίοι όμως εργάζονται με βάση οικειοσυμπόλοιο με συγκεκριμένη ασφαλιστική εταιρεία, λαμβάνοντας για αντάλλαγμα προμήθειες. Εντός όμως των προσεχών μηνών αναμένεται να αλλάξει η διαδικασία με την οποία προσφέρονται ασφαλιστικές υπηρεσίες. Με βάση τους όρους της νέας συμφωνίας που προτάθηκε μεταξύ της Fnsaga, επαγγελματικής ένωσης ασφαλιστών και της FFSA, ένωσης ασφαλιστικών εταιριών,

το καθεστώς που επικρατεί στους ασφαλιστές πρόκειται να αλλάξει εντελώς κατά τη διάρκεια του φετινού καλοκαιριού. Αναλυτικότερα, για πρώτη φορά οι πράκτορες αποκτούν τη δυνατότητα να συστήσουν εταιρεία, προστατεύοντας τα χρήματά τους σε περίπτωση χρεοκοπίας και αναζητώντας κεφάλαια εκτός του πεδίου δραστηριοτήτων τους. Επίσης, καλούνται να ανταποκριθούν στις νέες απαιτήσεις επαγγελματικής κατάρτισης. Η πιο ριζική όμως αλλαγή είναι ότι θα υπάρξει μεγαλύτερη ευκαμψία μεταξύ ασφαλιστικών εταιρειών και πρακτόρων όσον αφορά στις διαπραγματεύσεις τους για τη σύναψη συμβολαίων. Ειδικότερα στη Γαλλία, όπου τα πάντα καθορίζονται με βάση αυστηρούς νόμους, πρόκειται για ουσιαστική αλλαγή. Ο επικεφαλής της FFSA αναφέρει χαρακτηριστικά ότι οι αλλαγές αυτές θα οδηγήσουν στην ιδιωτικοποίηση των "γενικών πρακτόρων".

Το 1994 υπολογίζεται ότι υπήρχαν περίπου 17.440 πράκτορες σ' ολόκληρη τη χώρα, πραγματοποιώντας ετήσιες πωλήσεις ύψους 13,7 δισ. γαλλικών φράγκων. Από τις πωλήσεις αυτές, το 15% αντιστοιχεί σε ασφάλειες ζωής, ενώ το 42% σε άλλους είδους ασφάλειες.

Οι διαπραγματεύσεις έχουν ξεκινήσει από το περασμένο έτος και φαίνεται να σημειώνουν επιτυχία. Οι λεπτομέρειες για τους όρους της νέας συμφωνίας θα υποβληθούν στην κυβέρνηση για έγκριση, ενώ σχετική ψηφοφορία από τα μέλη της ενώσης ασφαλιστικών εταιρειών και του επαγγελματικού σωματείου των πρακτόρων θα διεξαχθεί τον Απρίλιο. Οι ενδείξεις όμως είναι ιδιαίτερα ενθαρρυντικές. Ο βασικότερος λόγος που οδήγησε στις παραπάνω αλλαγές είναι ότι τα γεγονότα ξεπέρασαν τους ασφαλιστές. Οι πράκτορες αντιμετωπίζουν αυξανόμενο ανταγωνισμό από τα δίκτυα παροχής υπηρεσιών, τις τράπεζες και άλλους χρηματοοικονομικούς οργανισμούς.

Ο ΤΖΟΝ ΓΚΑΛΜΠΡΕΙΘ ΚΑΙ Η ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΤΟΥ ΠΑΣΟΚ

Προτού αποχωρήσει από το υπουργείο Εργασίας ο πρώην υπουργός Στέφανος Τζουμάκας είχε ολοκληρώσει μια Εισήγηση για την κοινωνική πολιτική και το Πρόγραμμα Σύγκλισης. Η Εισήγηση αυτή συζητήθηκε στα αρμόδια όργανα του κόμματος και προκάλεσε ευμενή σχόλια, ιδιαίτερα σχετικά με τις παρατηρήσεις της για τους χαμηλοσυνταξιούχους,

τους νέους άνεργους και τους νέους αγρότες. Παρά την αλλαγή ηγεσίας στο υπουργείο Εργασίας και Κοινωνικών Ασφαλίσεων, πιστεύουμε ότι στοιχεία αυτής της εισήγησης είναι αξιόλογα να κοινοποιηθούν και ευρύτερα και να συζητηθούν.

Κοινωνική Ασφάλιση

Όσον αφορά το ΚΟΙΝΩΝΙΚΟ-ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ζήτημα:

α) Ήδη έχει δρομολογηθεί η σύσταση Ομάδας Εργασίας για την έρευνα, μελέτη και τον πολιτικό σχεδιασμό υλοποίησης ενός νέου σύγχρονου ασφαλιστικού συστήματος που υιοθετεί τις βασικές μεταρρυθμιστικές μας προτάσεις.

β) Προσδιορίζουμε με μελέτη, τα βήματα της πορείας μετάβασής μας στην επόμενη φάση, μέσα από συνεχή και εξαντλητικό διάλογο των κοινωνικών φορέων για την ολοκλήρωση της μεταρρύθμισης που απαιτούν οι καιροί και επιβάλλουν οι ανάγκες.

γ) Οι βασικές αρχές του νέου συστήματος της κοινωνικής ασφάλισης είναι:

- Κοινωνική Αλληλεγγύη και Αναλογική Ανταποδοτικότητα.
- Εξυγίανση, εγκουγχρονισμός και μεταρρύθμιση με κέντρο τον άνθρωπο.
- Επέκταση της κοινωνικής ασφάλισης σε όλους τους εργαζόμενους και διεύρυνσή της στο μεγαλύτερο δυνατό φάσμα κοινωνικής προστασίας.

δ) Σήμερα, οι δαπάνες της κοινωνικής προστασίας στη χώρα μας ως ποσοστό στο Α.Ε.Π. είναι 19,23% (1994), ενώ ως ποσοστό δαπανών επί του τακτικού κρατικού προϋπολογισμού είναι 50,31% (1994).

Αναλυτικότερα: για συντάξεις είναι 15% περίπου του Α.Ε.Π. (1994), για υγεία είναι 5,64% του τακτικού προϋπολογισμού και ως προς το ΑΕΠ είναι 2,3% (1994), για πρόνοια είναι 2,5% του τακτικού προϋπολογισμού (1994).

Παρά τα υψηλά αυτά ποσοστά, η μέση σύνταξη υπολείπεται κατά πολύ του κατά κεφαλήν εθνικού προϊόντος, ενώ ταυτόχρονα είναι υποπολλαπλάσια των συντάξεων που καταβάλλονται στις υπόλοιπες χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης, λόγω και της διαφοράς του κατά κεφαλήν εθνικού προϊόντος, το οποίο συγκρίνεται αντίστοιχα, με το 50% του μέσου κοινοτικού.

ε) Πρέπει να εκδηλώσουμε έμπρακτα την αλληλεγγύη μας προς τους συνανθρώπους μας, τα άτομα της Τρίτης Ηλικίας, πολύ περισσότερο εάν θέλουμε βέ-

σιμα να προσδοκούμε ανάλογη αλληλεγγύη και από τους νεωτέρους μας, όταν ο χρόνος μας φέρει στη θέση τους.

στ) Δίνουμε ιδιαίτερο βάρος στο πρόβλημα των κατώτατων συντάξεων, των "χαμηλοσυνταξιούχων", οι οποίοι σήμερα πια αδυνατούν πολλές φορές να εξασφαλίσουν την αξιοπρεπή διαβίωσή τους.

Για το λόγο αυτό προτείναμε προς την Επιτροπή Οικονομικής Πολιτικής, σχέδιο για την αποκατάσταση των κατώτατων συντάξεων του ΙΚΑ και την επανασύνδεσή τους, με τα 20 Ημερομίσθια Ανεπίκευτου Εργάτη (ΗΑΕ) σταδιακά, από το 1996 με 18 ΗΑΕ σε 19 ΗΑΕ το 1997 και σε 20 ΗΑΕ το 1998. Η αποκατάσταση και η επανασύνδεση της κατώτατης σύνταξης του ΙΚΑ που σήμερα βρίσκεται στις 89.550 δραχ. συνεπάγεται βεβαίως την σύνδεση των αυξήσεων των κατώτατων αυτών συντάξεων, με τις αυξήσεις που θα προβλέπονται κάθε φορά από την Εθνική Γενική Συλλογική Σύμβαση Εργασίας.

Σήμερα το 87% των συνολικών δαπανών του τακτικού κρατικού προϋπολογισμού αφορούν την κοινωνική ασφάλιση εξαιρουμένων των 600 δις που αφορούν τις συντάξεις των υπαλλήλων που υπάγονται στο Υπουργείο Οικονομικών (Κοινωνικός Προϋπολογισμός '95).

Κι όμως, δεν έχουμε σήμερα εξειδικευμένους επιστήμονες στα οικονομικά της κοινωνικής ασφάλισης και στα οικονομικά της υγείας, τη στιγμή που τα νοσοκομεία έχουν εξελιχθεί σε μεγάλης και αυξανόμενης σημασίας επιχειρήσεις. (Ο προϋπολογισμός του Νοσοκομείου Ευαγγελισμός ήταν φέτος της τάξεως των 28 δις δραχ. περίπου).

Μεγάλα θέματα της Κοινωνικής Ασφάλισης, τα οποία χρειάζονται εξειδικευμένες και αποτελεσματικές ρυθμίσεις ή εκσυγχρονισμούς είναι και τα:

- της πάταξης της εισφοροδιαφυγής και εισφοροαποφυγής.
- της είσπραξης των οφειλομένων εισφοροκρατήσεων.
- της ασφάλισης των ανασφάλιστων αλοδαπών εργαζομένων παράνομα στην Ελλάδα από μη χώρες της ΕΟΚ.
- της ασφάλισης της ανεργίας των Ελλήνων ανέργων
- της ασφάλισης της μερικής απασχόλησης
- της ασφάλισης των εποχικών κ.ο.κ.
- το μεγάλο θέμα της ανεργίας (δηλαδή η μη είσοδος νέων ασφαλισμένων στο σύστημα) που έχει σχέση με την ύφεση,

ΤΩΡΑ ο ΦΟΙΝΙΚΑΣ ΔΥΝΑΜΙΚΑ και στην ΚΑΛΥΨΗ ΥΓΕΙΑΣ

Κάντε δική σας την κάρτα **ΦΟΙΝΙΞ MED**.

Και αποκτήστε τώρα τη δυνατότητα να έχετε στη διάθεσή σας τα καλύτερα νοσοκομεία της Ελλάδας και του εξωτερικού, χωρίς κανένα περιορισμό στα έξοδα.

ΝΕΟ ΠΡΩΤΟΠΟΡΙΑΚΟ ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΚΑΛΥΨΗΣ ΥΓΕΙΑΣ ΦΟΙΝΙΞ MED.



Εμείς το λέμε **ΥΓΕΙΑ χωρίς ΣΥΝΟΡΑ**, γιατί είναι το πιο πλήρες πρόγραμμα...

ΧΩΡΙΣ ΣΥΝΟΡΑ στις ΠΑΡΟΧΕΣ.

Καλύπτει όσα και όποτε χρειαστούν (έξοδα περίθαλψης, φάρμακα, ειδικές εξετάσεις).

ΧΩΡΙΣ ΣΥΝΟΡΑ στην ΠΕΡΙΘΑΛΨΗ.

Είναι παγκόσμιο χωρίς περιορισμούς, για όποιο μέρος της γης επιλέξετε εσείς ή ο γιατρός σας.

ΧΩΡΙΣ ΣΥΝΟΡΑ στην ΗΛΙΚΙΑ.

Υπάρχει η δυνατότητα να σας καλύπτει προσφέροντας τις ίδιες παροχές και μετά τα 60 χρόνια σας.

ΧΩΡΙΣ ΣΥΝΟΡΑ στις ΕΠΙΛΟΓΕΣ.

Αγοράζετε μόνο την κάλυψη υγείας σας, χωρίς να υποχρεώνεστε σε ασφάλεια ζωής.

ΦΟΙΝΙΞ MED. Κανένα πρόγραμμα κάλυψης υγείας, δε σας δίνει περισσότερα.

ΦΟΙΝΙΞ MED

Υγεία χωρίς σύνορα

ΦΟΙΝΙΞ - ΓΕΝΙΚΑΙ ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ Α.Ε. ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΤΗΣ ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ

ΑΘΗΝΑ (01) 3295091, 3295093 • ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ (031) 542800 • ΠΑΤΡΑ (061) 623986 • ΒΟΛΟΣ (0421) 21122
ΚΑΒΑΛΑ (051) 232127 • ΗΡΑΚΛΕΙΟ (081) 287819. Και στους κατά τόπους συνεργάτες μας σε όλη την Ελλάδα.

την αποεπένδυση, την αποβιομηχάνιση και το οποίο επιφέρει αρνητικές επιπτώσεις και στο κοινωνικό-ασφαλιστικό μας σύστημα.

Οι επενδύσεις και η ανάπτυξη αποτελούν τις προϋποθέσεις για τη δημιουργία θέσεων απασχόλησης που θα συμβάλει στην αντιμετώπιση του διαρθρωτικού προβλήματος της ΕΙΣΟΔΟΥ ΝΕΩΝ ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΩΝ στο ασφαλιστικό σύστημα. Τα ελλείμματα στο Δημόσιο αλλά και ειδικότερα στην κοινωνική ασφάλιση, δεν οφείλονται μόνο στις υπέρογκες δαπάνες τους. Γεγονός είναι ότι με στοιχεία του 1993, τα φορολογικά βάρη στην Ελλάδα υπολείπονται κατά 10 ποσοστιαίες μονάδες από τα αντίστοιχα της Ευρωπαϊκής Ένωσης και συγκεκριμένα στην Ευρωπαϊκή Ένωση τα φορολογικά βάρη ήταν 37% ενώ στην Ελλάδα 27% της μεταβολής των προτύπων κατανάλωσης υπηρεσιών υγείας των βιοτικών αναγκών κ.λπ., που απαιτούν πρόσθετους οικονομικούς πόρους προς αντιμετώπιση των παραπάνω αναγκών.

Οι σημερινοί τριαντάρηδες δεν είναι βέβαιο ότι θα μπορέσουν να πάρουν σύνταξη, εάν δεν γίνει η αναγκαία μεταρρύθμιση και αναμόρφωση του ασφαλιστικού συστήματος.

Σε πρόσφατη συνέντευξή του, ο Τζον Κένεθ Γκάλμπρεϊθ δηλώνει μεταξύ άλλων και τα εξής: "Θά ήθελα να έβλεπα όταν οι 7 πλουσιότερες χώρες συνεδριάζουν, να μιλούσαν για κοινή δημοσιονομική πολιτική, για κοινή νομισματική πολιτική, για κοινή φορολογική απαλλαγή, παράλληλα όμως και για προστασία των ασθενέστερων τάξεων".

Και συνεχίζοντας δηλώνει: "Οι ισχυρές οικονομικά χώρες ενώνονται από την άλλη όμως υπάρχει η απειλή κατά του Κράτους Πρόνοιας. Θα προτιμούσα αυτό το Κράτος Πρόνοιας να το αναλάμβανε ένας διεθνής οργανισμός που θα διαμορφωνόταν από τις χώρες της Ε.Ε. Ως τότε όμως το ρόλο αυτό θα πρέπει να τον αναλάβουν οι εθνικές κυβερνήσεις".

Σήμερα, οι δαπάνες της κοινωνικής προστασίας στη χώρα μας ως ποσοστό στο Α.Ε.Π. είναι 19,23% (1994), ενώ ως ποσοστό δαπανών επί του τακτικού κρατικού προϋπολογισμού είναι 50,31% (1994). Συμπληρωματικά στοιχεία στην εικόνα των αναγκών για κοινωνική προστασία είναι και τα ακόλουθα:

- Την τελευταία πενταετία οι εισοδηματικές απώλειες των συνταξιούχων έφθασαν τα 287.173 δισ. δρχ. με έτος βάσης το 1990.

- Οι δαπάνες κοινωνικής προστασίας (κοινωνική ασφάλιση, υγεία, πρόνοια) μειώθηκαν σημαντικά, ως ποσοστό, προς τις δαπάνες του Τακτικού Κρατικού Προϋπολογισμού (Τ.Κ.Π.).

| ΕΞΕΛΙΞΗ ΔΑΠΑΝΩΝ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ ΩΣ ΠΟΣΟΣΤΟ ΕΠΙ ΤΟΥ ΤΑΚΤΙΚΟΥ ΚΡΑΤΙΚΟΥ ΠΡΟΥΠΟΛΟΓΙΣΜΟΥ | |
|---|--------------------|
| ΕΤΗ | ΠΟΣΟΣΤΑ ΤΟΥ Τ.Κ.Π. |
| 1982 | 68,87% |
| 1986 | 62,49% |
| 1990 | 58,78% |

το 1994 έφθασαν μόλις το 50,31 του Τ.Κ.Π.

Μεταξύ 1994 και 1995 τα έσοδα των ασφαλιστικών φορέων από καταβολές ασφαλισμένων αυξήθηκαν κατά 180,228 δισ. δρχ. ενώ από τη συμμετοχή του κράτους μόνο κατά 16,211 δισ. δρχ. αντίστοιχα.

Η αγοραστική αξία των 1.000 δρχ. του 1995 ισοδυναμεί με την αγοραστική αξία που είχαν οι 400 δρχ. το 1988 (στοιχεία ΥΠΕΘΟ, 28-9-95).

Έτσι, σήμερα στο ΙΚΑ οι κατώτατες συντάξεις γήρατος και αναπηρίας είναι μόλις 89.550 δρχ., ενώ λόγω θανάτου 80.950 δρχ. Οι συνταξιούχοι του ΙΚΑ που λαμβάνουν πλήρη κατώτατα όρια συντάξεων είναι 382.000.

Στο ΤΕΒΕ η κατώτατη σύνταξη για γήρατος και αναπηρία είναι 70.992 δρχ., ενώ λόγω θανάτου μόλις 59.278 δρχ. Στο Ταμείο Ασφάλισης Εμπόρων (ΤΑΕ) η κατώτατη σύνταξη για γήρατος και αναπηρία είναι 75.000 δρχ. ενώ λόγω θανάτου 63.000.

Σήμερα το 73% περίπου των συνταξιούχων της χώρας είναι κάτω από το όριο της φτώχειας και οι συνταξιούχοι αριθμούν 2.100.000 άτομα (το 20% του πληθυσμού).

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΤΕΛΕΦΑΞ

Επιμέλεια: Νικ. Β. Κωνσταντόπουλου

- Ο Τζιόρτζιο Καζαγκράντε πρόεδρος της Επιτροπής Ευρωπαϊκής Ένωσης της οργάνωσης BIPAR (Διεθνούς Γραφείου Παραγωγών Ασφαλειών και Αντασφαλειών) ζητά από όλα τα μέλη του σε 30 χώρες του κόσμου και της Ευρωπαϊκής Ένωσης να κάνουν δεκτή τη μελέτη "Συμβουλή προς τους Ασφαλιστικούς ενδιαμέσους που εργάζονται στην Ενιαία Ασφαλιστική Αγορά", που εκδόθηκε πρόσφατα από το Γραφείο.

| Financial service provider in the Web | WWW address |
|--|---|
| Institut für Betriebswirtschaftliche Betriebsstatistik | http://www.wiss.gwdg.de/ibg/ibgmain.html |
| IWI Homepage | http://www.iwi.warig.ch/index.html |
| Form for Mortgage payment query | http://bc.wostf.edu/mort.html |
| Banking in WWW | http://www.wiss.gwdg.de/ibg/banking.html |
| DigiCash home page | http://www.digicash.com/ |
| Bank of Montreal / Banque de Montreal | http://www.bmo.com/BO |
| Rabobank WWW Services Home Page | http://rabobank.unis.nl/Engels/default.htm |
| Barclays Group PLC Home Page | http://www.barclays.co.uk/ |
| Barclaycard | http://www.barclaycard.co.uk/barclay.htm |
| Security API Inc. | http://www.secapl.com/ |
| Innovating Business Sites on the Web | http://www.xp.edu/~okesh/business.html |
| J.P. Morgan Home Page | http://www.jpmorgan.com/Text/index.html |
| QuoteCom Home Page | http://www.quote.com/ |
| Citicorp/Citibank Home Page | http://www.ci.com/ |
| Colonial Bank | http://www.traveller.com/colonia/ |
| First Union Corporation | http://www.firstunion.com/ |
| Wells Fargo's WWW Home Page | http://www.wellsfargo.com/ |
| P.S.K. TELEBANKING | http://www.psk.co.uk/psk/ |
| Union Bank of Switzerland | http://www.ubs.ch/UBS_Overview/ubs.html |
| Cyber Bank's Home Page | http://www.liteworks.com/cbank/ |
| Banking and Finance Home Page | http://www.aunz.net/innovation/finance.asp.html |
| K. Aufhäuser & Company WWW | http://www.aufhaeuser.com/ |
| First Virtual (TM) Home Page | http://www.fv.com/ |
| Dresdner International Research Institute | http://www.drii.de/ |

- 25 οργανισμοί χρηματοοικονομικών υπηρεσιών είναι προσβάσιμοι σήμερα μέσω διεθνών World Wide Web του Internet, Rabobank, Braclaycard, Citicorp, Union Bank of Switzerland, J.P. Morgan, Dresdner International Research, κ.ά.

- Ο Τζων Κάριερ, διευθύνων σύμβουλος της βρετανικής Commercial Union δήλωσε πρόσφατα ότι όσοι είναι μεγάλοι δεν σημαίνει ότι είναι και δυνατοί, και ότι όποιες ασφαλιστικές εταιρείες στην Ευρώπη έχουν κατορθώσει να συγκεντρώσουν μεγάλο κύκλο εργασιών μέσα από συγχωνεύσεις δεν σημαίνει ότι είναι και αποτελεσματικότεροι των Άγγλων ασφαλιστών.

- Ο Τζων Κάριερ, διευθύνων σύμβουλος της βρετανικής Commercial Union δήλωσε πρόσφατα ότι όσοι είναι μεγάλοι δεν σημαίνει ότι είναι και δυνατοί, και ότι όποιες ασφαλιστικές εταιρείες στην Ευρώπη έχουν κατορθώσει να συγκεντρώσουν μεγάλο κύκλο εργασιών μέσα από συγχωνεύσεις δεν σημαίνει ότι είναι και αποτελεσματικότεροι των Άγγλων ασφαλιστών.

- 200.000 κινητά τηλέφωνα γίνονται αντικείμενο κλοπής κάθε χρόνο στη Μεγ. Βρετανία, μια περιοχή αυξανόμενης ε-



Όταν ανήκεις στη GENERALI LIFE δε φοβάσαι ποτέ τη σύγκριση...



... ΑΦΟΥ ΣΟΥ ΔΙΑΣΦΑΛΙΖΕΙ

την πλήρη δραστηριοποίηση σου σε ένα ευρύτατο πεδίο χρηματοοικονομικών προϊόντων και υπηρεσιών (Ασφάλειες Ζωής, Οδική και Ιατρική Βοήθεια, Αμοιβαία Κεφάλαια, Γενικές Ασφάλειες κ.λπ.),

... ΑΦΟΥ ΣΟΥ ΕΓΓΥΑΤΑΙ

τη δυναμική και απρόσκοπτη εξέλιξη σου, την εκπαιδευτική σου υποστήριξη, την επαγγελματική σου καταξίωση, με εντιμότητα και συνέπεια απέναντι σου,

... ΑΦΟΥ ΕΧΕΙ ΚΑΤΑΚΤΗΣΕΙ

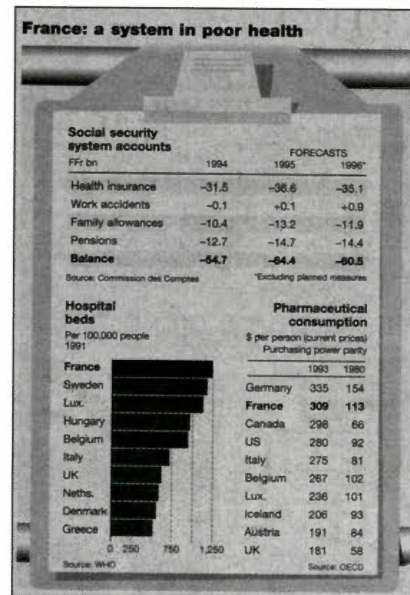
την εμπιστοσύνη του ελληνικού κοινού με τη φερεγγυότητα και την αξιοπιστία που της εξασφαλίζουν οι μέτοχοί της, ο διεθνής Ασφαλιστικός Οργανισμός **GENERALI** και η πλέον σύγχρονη ελληνική τράπεζα, η **ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΙΣΤΕΩΣ !**



GENERALI LIFE

Ασφάλειες Ζωής

γκληματικότητας, ανακοίνωσε πρόσφατα ο οργανισμός ερευνών Ρόμτεκ. 2.000 από αυτά πέρνουν άλλο όνομα ιδιοκτήτη, ο οποίος αναλαμβάνει να πληρώσει και τις επόμενες καταναλώσεις του κλέψατος χρήστη.



• Το γαλλικό σύστημα ιατρικής περίθαλψης με τη δεύτερη κατά κεφαλή κατανάλωση φαρμάκων στην Ευρώπη και το μεγαλύτερο αριθμό νοσοκομειακών κλινών κινδυνεύει τώρα άμεσα κάτω από την πίεση των μεγάλων ελλειμμάτων που έχει συσσωρεύσει ο δημόσιος χώρος της ιατροφαρμακευτικής περίθαλψης.

• Αυτό και αν ήταν εντυπωσιακό! Ο συμπρόεδρος της εταιρείας Ευρωσούραγα της Μάγχης, Βρετανός Σερ Αλασταίρ Μόρτον κατηγορήσε πρόσφατα τους ασφαλιστές των τεχνικών κινδύνων της Ευρωσούραγας ότι είναι ιδιαίτερα άπληστοι για τη συγκέντρωση των 80 εκατ. Λιρών που είναι τα ασφάλιστρα της κάλυψης.

• Στο περσιό "Φόρουμ για Κινδύνους" που έγινε στο γραφικό Μόντε Κάρλο διακεκριμένοι ασφαλιστές, όπως ο διευθ. σύμβουλος της Sedgwick Belgium Φρέντι Μπέρζερ, εξέφρασαν ξανά τις ανησυχίες τους ότι η ενιαία ευρωπαϊκή αγορά ασφαλείων είναι ακόμη μια χείμαιρα, παρά την ισχύ των Τρίτων Ασφαλιστικών Οδηγιών.

• Ο Όμιλος της Generali ξανάδειξε πρόσφατα τα δόντια του με την προσφορά εξαγοράς της γερμανικής εταιρείας του

Μονάχου Vereinte Versicherung έναντι της τιμής των 2 δις. δολλαρίων, σε μια προσπάθεια να διεισδύσει βαθύτερα στην πλούσια γερμανική αγορά ασφαλείων.



• Η Ρωσική κρατική εταιρία ασφαλείων Rosgosstrakh έχει χρησιμοποιήσει τις υπηρεσίες του συμβούλου επιχειρήσεων McKinsey και προγραμματίζει να αυξήσει σύντομα το εταιρικό κεφάλαιό της από 112 δις.θ σε 150 δις. Ρούβλια. Αυτό θα αποτελέσει και την αρχή μιας σειράς νέων αλλαγών για την εταιρεία.

• Οι ασφάλειες ζωής στη Γαλλία περιλαμβάνουν σήμερα 23 εκατομμύρια ασφαλιστικά συμβόλαια, 140 ασφαλιστικές εταιρίες που κινούνται δραστήρια σε όλη την επικράτεια της χώρας και 150.000 θέσεις εργασίας, οι οποίες πρέπει με κάθε θυσία να διατηρηθούν, παρά τον στροβιλισμό που διέρχεται σήμερα η γαλλική οικονομία.

• Η γαλλόφωνη ασφαλιστική συνεργασία σήμερα στον κόσμο περιλαμβάνει μια έντονη εκπαιδευτική αλληλοϋποστήριξη

μεταξύ του Κέντρου Ασφαλιστικών Σπουδών της Βηρυττού, του Διεθνούς Ινστιτούτου Ασφαλείων του Γιαουντέ (Καμερούν) με 14 μέλη αφρικανικών χωρών, του Ινστιτούτου αφρικανικών ασφαλείων της Τυνησίας και της Εθνικής Σχολής Ασφαλείων της Γαλλίας. Τρία νέα ινστιτούτα πρόκειται να προχωρήσουν σύντομα στη μεγάλη αυτή εκπαιδευτική συνεργασία.

• Ο Τζιμ Τεφ, νέος διευθυντής της Μονάδας Εξειδικευμένων Απαιτήσεων (SCU) της εταιρείας Equitas των Λονδίνων αναγνωρίζει ότι οι πιο συχνές ειδικές απαιτήσεις προέρχονται σήμερα από τα μακροχρόνια ατυχήματα της ασβεσίωσης, της μόλυνσης των ακτών και των περιβαλλοντικών κινδύνων στην υγεία.

LLOYD'S
LLOYDS OF LONDON



• Η τράπεζα Den Norske Bank (που προγραμματίζει να εγκατασταθεί σύντομα στον Πειραιά) και η μεγάλη ολλανδική ασφαλιστική Aegon διεκδικούν τώρα την αγορά της μεγαλύτερης ασφαλιστικής εταιρείας ζωής της Νορβηγίας της Vital Forsikring A/V, σε μια έντονα ανταγωνιστική προσπάθεια σταθεροποίησης στη μεγάλη αυτή Σκανδιναβική αγορά.

• Η τράπεζα Den Norske Bank (που προγραμματίζει να εγκατασταθεί σύντομα στον Πειραιά) και η μεγάλη ολλανδική ασφαλιστική Aegon διεκδικούν τώρα την αγορά της μεγαλύτερης ασφαλιστικής εταιρείας ζωής της Νορβηγίας της Vital Forsikring A/V, σε μια έντονα ανταγωνιστική προσπάθεια σταθεροποίησης στη μεγάλη αυτή Σκανδιναβική αγορά.

• Από την 1η Απριλίου 1993 τα έξοδα της κατ' οίκον περίθαλψης ασθενών πέρασαν στην Βρετανία από την ευθύνη της κεντρικής κυβέρνησης σ' αυτή της Τοπικής Αυτοδιοίκησης. Μια γραφειοκρατική διαφωνία όμως, μεταξύ των Υπουργείων Κοινωνικών Υπηρεσιών και Υγείας κρατά αυτή την αλλαγή αδρανής, επειδή το δεύτερο δεν θέλει να καλύψει τα κενά του ισχύοντος νόμου και να εγκρίνει την πλήρη μεταφορά της ευθύνης στο επίπεδο τοπικής αυτοδιοίκησης.



ΓΙΑΤΙ ΤΟ ΑΥΡΙΟ ΑΠΟΦΑΣΙΖΕΤΑΙ ΣΗΜΕΡΑ



Το αύριο δεν περιμένει...

Να γιατί πάνω από 7.000.000 άνθρωποι σε περισσότερες από 40 χώρες σ' όλο τον κόσμο, εμπιστεύονται τη μεγάλη ασφαλιστική δύναμη. Να γιατί πάνω από 220.000 Έλληνες απολαμβάνουν καθημερινά τη σιγουριά και την ασφάλεια που εγγυάται η AGF KOSMOS. Γιατί το αύριο δεν περιμένει... Το αύριο προγραμματίζεται και αποφασίζεται σήμερα!



AGF KOSMOS

ΔΙΕΘΝΕΣ ΠΕΡΙΣΚΟΠΙΟ



• Η αναγνώριση της εργασίας της Βρετανίδας project director Χέιντι Χάπτερ, η οποία ανέλαβε την ίδρυση και την επίβλεψη της νέας εταιρείας ασφάλειας των ζημιών των Λούντς του Λονδίνου Equitas έγινε πρόσφατα ...από τους Αμερικανούς ασφαλιστές στη Νέα Υόρκη, οι οποίοι αναγνώρισαν την Βρετανή ασφαλίστρια σαν "Ασφαλιστική Γυναίκα του Έτους", μετά πολλών επαίνων και συγχαρητηρίων.

• Αλλαγή της ιαπωνικής νομοθεσίας επέτρεψαν οι εκπρόσωποι των Λούντς στην Ιαπωνία, σύμβουλοι Νισιμούρα και Σανάνα όπως και ο πρόεδρος του Συμβουλίου Εμπορίου και Βιομηχανίας της Βρετα-

νίας Μάικελ Χεσελτάν, με σκοπό την απρόσκοπτη λειτουργία του βρετανικού ασφαλιστικού θεσμού και στη χώρα του Α-νατέλλοντος Γεν.

• Ο Βελγικός Χάρτης προστασίας των κοινωνικά ασφαλισμένων και των ασφαλισμένων από βιομηχανικά ατυχήματα που έγινε πρόσφατα Νόμος της χώρας αποβλέπει να εξυπηρετήσει 5 προϋποθέσεις: α) δημιουργία νομικής ασφάλειας, β) πρόσβαση στο σύστημα κοινωνικής πρόνοιας, γ) εξασφάλιση διαφάνειας, δ) εξασφάλιση ταχύτητας και στην παροχή της πρόνοιας, και ε) απλοποίηση των διοικητικών υποχρεώσεων. Τα βιομηχανικά ατυχήματα σε ανταγωνισμό προς τους ιδιώτες ασφαλιστές καλύπτονται στο Βέλγιο από το Χάρτη αυτό.

• Τους (συνδικαλιστικούς) φορείς της ελληνικής αγοράς ασφαλειών αναλαμβάνει να παρουσιάσει ο Δημ. Ρουχωτάς, εκδότης του περιοδικού "Ασφαλιστική Αγορά" από τις στήλες μηνιαίας οικονομικής έκδοσης. Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών, Ομοσπονδία Ασφαλιστικών Συλλόγων, Πανελλ. Σύνδεσμος Ασφαλιστικών Συμβούλων, Πανελλ. Σύνδεσμος Συντονιστών Παραγωγών, Σύνδεσμος Ελλήνων Μεσοπών Ασφάλισης, Πανελλ. Ομοσπονδία Επαγγελματιών Ασφαλιστών, κ.ά. Εκείνο που δεν εξηγεί ο εκδότης είναι ο λόγος ύπαρξης όλων αυτών των (συνδικαλιστικών) φορέων.



Το Τμήμα Οικονομικών Κινδύνων της AIG Ευρώπη και η γαλλική έκδοση "Les Cahiers du Credit Mutuel" αναφέρθηκαν στις προκλήσεις του καταναλωτή, ασφαλιστικών υπηρεσιών, οι οποίες είναι: πρόσβαση, αποζημίωση, εμπιστοσύνη, συνέχεια, προσωπική, μεταχείριση, ταχύτητα, αναγνώριση (του δικαίου), ασφάλεια, διαφάνεια και επίλυση των διαφορών.

• Ο Ντένι Κεσλέρ, καθηγητής και πρόεδρος της Γαλλικής Ομοσπονδίας Ασφαλιστικών Εταιριών υπενθύμισε πρόσφατα ότι η καταστροφικότητα των γενικών κινδύνων (φυσικών και τεχνητών) έχει επανέλθει τα τελευταία χρόνια και μάλιστα πολύ δριμύτερη από πριν.

• Το Ανώτατο Ακυρωτικό Δικαστήριο της Γαλλίας (ΣΤΕ) αναφέρεται στη τελευταία ετήσια έκθεση που κυκλοφορεί (!) σε θέματα νομολογίας πάνω στην αστική ευθύνη από μεταγγίσεις αίματος για τους μεταγγιζόμενους και τους αιμοφιλικούς, σε θέματα ψευδών ιατρικών βεβαιώσεων και ιατρικού απορρήτου, στην ευθύνη από κατασκευές και άλλα σύγχρονα θέματα.

• Ο Γ. Τραγάκης είναι ο επίσημος εκπρόσωπος της Ελλάδας στην Ομάδα Κρούσης του ΟΟΣΑ για τη λήψη θεσμικών και άλλων μέτρων με σκοπό την πρόληψη και καταστολή της νομιμοποίησης εσόδων από παράνομες δραστηριότητες, του γνωστού δηλ. "Ξεπλύματος χρημάτων". Ούτε ψίλος στο κόρφο του.

• Πιστή στις παραδόσεις της, η Διοίκηση του Οργανισμού Γεωργικών Ασφαλίσεων καλούσε ξανά τους ασφαλισμένους αγρότες να καταβάλουν μέχρι 29.12.1995 την ασφαλιστική εισφορά του έτους ...1994(!) στον κλάδο πρόσθετης ασφάλισης αγροτών. Οι μηνιαίες συντάξεις που εξασφαλίζονται με τον τρόπο αυτό είναι από 10.780 δρχ. μέχρι 98.800 δρχ., ανάλογα με τα χρόνια και την κλάση ασφάλισης.

ΓΡΑΨΟΥ
ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ
ΤΩΡΑ!

Κάθε ασφαλιστής δικαιούται σε κάθε έκδοση το «ΝΑΙ» στο γραφείο ή στο σπίτι του

• Στις σελίδες του:

- Γνώσεις - εμπειρίες
- Αλήθεια για καλύτερη καριέρα
- Πληροφόρηση, ήθος, ειλικρίνεια
- ΤΡΟΠΟΙ και ΜΕΘΟΔΟΙ ΕΡΓΑΣΙΑΣ
- ΤΟ ΣΥΜΦΕΡΟΝ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΓΙΝΕ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ

- ΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΑΞΙΖΟΥΝ ΚΑΛΥΤΕΡΗ ΜΕΤΑΧΕΙΡΙΣΗ!
- ΣΤΗΡΙΞΕ ΤΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΣΟΥ ΤΗ ΔΙΚΗ ΣΟΥ ΦΩΝΗ!
- ΣΤΕΙΛΕ ΤΙΣ ΑΠΟΦΕΙΣ ΣΟΥ, ΖΗΤΗΣΕ ΝΑ ΣΥΝΕΡΓΑΣΘΟΥΜΕ

ΔΕΛΤΙΟ ΕΓΓΡΑΦΗΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗ "ΝΑΙ"

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ:.....
ΕΤΑΙΡΙΑ:.....
Δ/ΣΗ ΕΤΑΙΡΙΑΣ:.....
Δ/ΣΗ ΟΙΚΙΑΣ:.....
ΤΑΧ. ΚΩΔΙΚΑΣ:..... ΠΟΛΗ:.....
ΤΗΛΕΦΩΝΑ ΕΤΑΙΡΙΑΣ:..... ΟΙΚΙΑΣ:.....

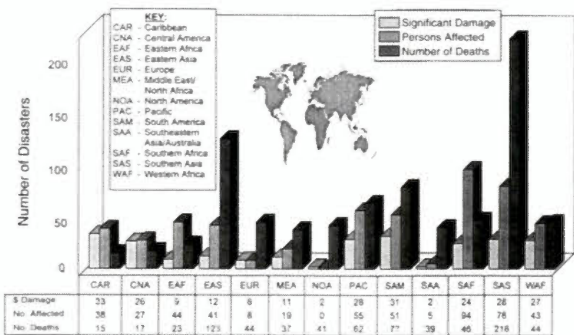
- ΤΑΧ. ΕΠΙΤΑΓΗ απεστάλη αρ.
- ΕΣΩΚΛΕΙΕΤΑΙ ΕΠΙΤΑΓΗ αρ.
- Κατάθεση στο λογαριασμό 51342181/104 Εθνικής Τράπεζας Ελλάδος:
- ΑΠΟΣΤΕΙΛΑΤΕ ΕΙΣΠΡΑΚΤΟΡΑ ΣΕ ΠΕΡΙΟΧΗ ΑΤΤΙΚΗΣ

ΑΞΙΑ ΕΤΗΣΙΑΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΣ:

- ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ 6.000 ΔΡΧ.
- ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ - ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ 30.000 ΔΡΧ.
- ΦΟΙΤΗΤΕΣ 4.000 ΔΡΧ.

Major Disasters by Region, 1963-1992

Regional Comparison - Disasters by Category - Entire Period



Source: Disasters around the World - A Global and Regional View, World Conference of Natural Disaster Reduction, Yokohama, Japan, 23-27 May 1994; Information Paper No.4, April 1994

Το Νοτιοαφρικανικό Κέντρο Έρευνας και Τεκμηρίωσης (SARDC) ολοκληρώνει φέτος τη δημιουργία μιας βάσης δεδομένων με κατηγοριοποίηση όλων των στοιχείων που σχετίζονται με τις φυσικές καταστροφές σε 10 περίπου χώρες της γεωγραφικής περιοχής της Νότιας Αφρικής. Με βάση το Χαράρε της Ζιμπάμπουε, η βάση αυτή είναι άμεσα προσβάσιμη από 9 περίπου κέντρα επεξεργασίας και τροφοδότησης λεπτομερών τεχνικών στοιχείων.

ΣΤΟ ΕΠΟΜΕΝΟ ΤΕΥΧΟΣ

Δείξτε
στους ανθρώπους σας
πώς να κάνουν πωλήσεις!

- ακόμα
- ✓ Θέματα για Αμοιβαία κεφάλαια
 - ✓ Άρθρα για το SERVICE
 - ✓ Εμπειρίες παλιών συναδέλφων!
 - ✓ Πώς να βρείτε πελάτες!
- ακόμα
- ✓ Συμβουλές σε Managers!
 - ✓ Άρθρα για να πετύχετε στους στόχους σας!
 - ✓ Εγκυκλοπαιδικές ειδήσεις και ασφαλιστικά νέα!
 - ✓ Θέματα ψυχολογίας - Επικοινωνίας κ.ά.

**ΜΗ ΧΑΣΕΤΕ
ΤΟ ΕΠΟΜΕΝΟ
ΤΕΥΧΟΣ**

*Μαθήματα
για να «βγάλετε»
νέους πελάτες και
νέους ασφαλιστές!*

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΤΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ
ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ
ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΑΦΜ: 19581649

ΕΚΔΟΤΗΣ
ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΣΥΝΤΑΞΗΣ
ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ Γ. ΣΠΥΡΟΥ
ΓΡΑΦΕΙΑ:
Φιλ. Εταιρίας 19-20
106 73 Κολωνάκι
Τηλ.: 3609071 - 3620 186
Fax: 3611545

ΕΛΕΥΘΕΡΟΙ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ:
ΣΜΑΡΟΥΛΑ ΠΑΝΤΕΛΗ
(Ψυχολόγος)
ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ - ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΟ
ΚΩΣΤΑΣ ΧΡΙΣΤΟΠΟΥΛΟΣ
Ph D. (Οικονομολόγος -
καθηγητής ΑΣΟΕΕ),
ΙΑΤΡΙΚΑ ΘΕΜΑΤΑ
ΔΗΜ. ΛΙΝΟΣ (ιατρός καθη-
γητής Παν/μίου Αθηνών)
ΘΕΜΑΤΑ ΕΟΚ
Α.Δ. ΘΕΟΔΩΡΑΚΗΣ
ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ
ΛΑΜΠΡΟΣ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟΣ
ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ
& ΙΔΙΩΤΙΚΗ
Ν. Β. ΚΩΝΣΤΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ
ΔΙΑΦΗΜΙΣΕΙΣ
ΒΑΣΙΛΗΣ ΚΟΥΔΟΥΝΑΣ
Φ. ΓΙΑΝΝΟΥΛΗ
ΛΙΛΑ ΣΙΛΙΓΑΡΔΟΥ
ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟ
ΜΑΡΙΑ ΣΙΦΟΝΙΟΥ
ΓΡΑΜΜΑΤΕΙΑ
Γ. ΚΑΛΤΣΩΝΗ
ΣΥΝΔΡΟΜΕΣ
ΤΗΛ. ΚΑΡΑΓΙΑΝΝΗΣ
ΔΕΚΤΕΡΑΙΩΣΗ
ΒΑΓΓΕΛΗΣ ΜΑΡΟΥΛΗΣ
ΚΟΣΜΑΣ ΣΤΑΜΑΤΗΣ

ΤΑ ΕΠΩΝΥΜΑ ΑΡΘΡΑ
ΕΚΦΡΑΖΟΥΝ ΘΕΣΕΙΣ ΤΩΝ
ΑΡΘΡΟΓΡΑΦΩΝ ΚΑΙ ΟΧΙ
ΤΟΥ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ «ΝΑΙ»

ΕΠΙΣΤΟΛΕΣ - ΕΠΙΤΑΓΕΣ:
ΕΥΑΓ. Γ. ΣΠΥΡΟΥ,
Πλατεία Φιλ. Εταιρίας 19-20,
106 73 Κολωνάκι
Τηλ.: 3609071, 3620 186,
FAX 3611545
ΤΙΜΗ ΤΕΥΧΟΥΣ 1.000 ΔΡΧ.
ΕΤΗΣΙΑ ΣΥΝΔΡΟΜΗ:
Ασφαλιστές: 6.000 δρχ.
Εταιρίες-Οργ/σμοί: 30.000 δρχ.
Φοιτητές: 4.000 δρχ.
ΓΙΑ ΠΛΗΡΩΜΗ ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ:
ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΕΛΛΑΔΟΣ
ΑΡ. ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ:
51342181/104

ΑΠΑΓΟΡΕΥΕΤΑΙ Η
ΑΝΑΔΗΜΟΣΙΕΥΣΗ, η αναπα-
ραγωγή, ολική, μερική ή
περιληπτική ή κατά παρά-
φραση ή διασκευή απόδοση
του περιεχομένου του περιο-
δικού σε οποιοδήποτε
τρόπο, μηχανικό, ηλεκτρονι-
κό, φωτοτυπικό, ηχογράφη-
σης ή άλλο, χωρίς προηγού-
μενη γραπτή άδεια του εκδό-
τη. Νόμος 2121/1993 και
κανόνες Διεθνούς Δικαίου
που ισχύουν στην Ελλάδα.

Σας παρουσιάζουμε την
ΠΡΩΤΗ
Πιστωτική Κάρτα με...

...στάνταρ Αερόσακο!



Το όνομά της είναι ΠΡΩΤΗ - MASTERCARD και τα χαρίσματά της μοναδικά.

Τη δημιούργησαν δύο μεγάλες δυνάμεις, η MASTERCARD - International και η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ.

Η MASTERCARD την προίκισε με όλα τα πλεονεκτήματά της, που σας επιτρέπουν να κάνετε τις αγορές σας από εκατομμύρια επιχειρήσεις σε όλο τον κόσμο, χωρίς μετρητά και με μεγάλα όρια συναλλαγών.

Η ΕΘΝΙΚΗ όμως την εξόπλισε με "Αερόσακκο Ασφαλείας" που την κάνει μοναδική και λειτουργεί σε περίπτωση που δεν μπορείτε να ανταποκριθείτε στις οικονομικές σας υποχρεώσεις, για την εξόφλησή της.

Έτσι λοιπόν η ΠΡΩΤΗ συνδυάζει την παγκόσμια δύναμη της MASTERCARD με το κύρος και την αξιοπιστία της ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ.

**Τώρα αγοράστε τα πάντα με την ΠΡΩΤΗ,
και στην ανάγκη πληρώνει η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ.**



Δεν Υπάρχει Δεύτερη

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

ΓΙΑ ΠΑΡΑΓΓΕΛΙΕΣ ΑΝΩ ΤΩΝ 10 ΤΕΥΧΩΝ ΤΗΛΕΦΩΝΗΣΤΕ 3620186 - 3609071 - FAX 3611545
ΓΙΑ ΕΓΓΡΑΦΕΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΩΝ ΤΗΛ.: 3620186 - 3609071 FAX 3611545



*Ασφάλεια.
Το πιο
δυνατό
συναίσθημα!*

Ασφάλεια είναι να νιώθεις ότι τη ζωή σου μπορείς να την χαρείς χωρίς το άγχος του σήμερα, χωρίς το φόβο του αύριο. Να νιώθεις ότι και στα εύκολα και στα δύσκολα θα είναι πάντα κάποιος δίπλα σου. Να νιώθεις ότι παρόλο που τα χρόνια περνάνε δεν θα χάσεις ποτέ το χαμόγελο!

**ΑΣΦΑΛΕΙΑ
ΕΙΝΑΙ ΝΑ
ΝΙΩΘΕΙΣ
INTERAMERICAN**

 **INTERAMERICAN**
Η Μεγάλη Ασφάλεια!