

Τ.Ε.Ι. ΠΑΤΡΩΝ  
ΣΧΟΛΗ : ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ & ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ  
ΤΜΗΜΑ: ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

ΟΡΓΑΝΩΤΙΚΗ ΔΟΜΗ  
ΚΑΙ  
ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΤΗΣ  
*INTERAMERICAN* ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ  
ΕΤΑΙΡΙΑΣ ΖΩΗΣ Α.Ε.



ΟΙ ΣΠΟΥΔΑΣΤΡΙΕΣ:

Γκότρα Δήμητρα & Λεβεντάκη Ιωάννα

ΕΙΣΗΓΗΤΗΣ:

Πανάς Δημήτριος

ΠΑΤΡΑ 1995

ΑΡΙΘΜΟΣ  
ΕΙΣΑΓΩΓΗΣ

1656

**ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ**

ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ	5
ΟΡΙΣΜΟΙ	7
ΤΙ ΑΛΛΑΖΕΙ ΣΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΗ	10
Η ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΚΑΙ Η ΦΙΛΟΣΟΦΙΑ ΤΗΣ	13
ΑΝΑΔΡΟΜΗ ΣΤΗΝ ΙΣΤΟΡΙΑ ΤΗΣ INTERAMERICAN	17
Ο ΟΜΙΛΟΣ	26
ΤΟ ΔΙΚΤΥΟ ΤΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ	28
ΚΑΤΑ ΚΕΦΑΛΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΕΤΟΥΣ 1991	30
ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΟΜΙΛΟΥ INTERAMERICAN	31
INTERAMERICAN ΖΗΜΙΩΝ	33
INTERAMERICAN ΚΥΠΡΟΥ	37
INTERAMERICAN INTERNATIONAL	38
CONTINENTAL	39
ΚΛΑΔΟΣ ΟΜΑΔΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	41
INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ	42
INTERAMERICAN ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	45
INTERAMERICAN ΟΔΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ	48
INTERTRUST	50
INTERBANK	62
INTERBANK ΝΕΑΣ ΥΟΡΚΗΣ	65
INTERTECH	66
MICRONIKA	67

ΕΝΗΜΕΡΩΣΗ ΓΙΑ ΘΕΜΑΤΑ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ ΤΗΣ INTERAMERICAN	107
ΤΟ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ	109
ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΩΝ	112
ΣΧΕΣΗ ΕΡΓΑΤΙΚΟΥ ΔΥΝΑΜΙΚΟΥ ΚΑΙ ΕΡΓΟΔΟΤΗ	113
ΔΙΑΦΗΜΙΣΗ ΚΑΙ ΠΡΟΩΘΗΣΗ	114
ΤΙΜΟΛΟΓΙΑΚΗ ΠΟΛΙΤΙΚΗ	115
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΤΗΣ INTERAMERICAN	116
ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΣ	120
ΜΕΡΙΔΙΟ ΑΓΟΡΑΣ	121
ΠΡΩΤΗ ΦΕΡΕΓΓΥΟΤΗΤΑ	122
Η ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΟΥ ΚΛΑΔΟΥ ΤΗΣ ΙΔΙΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΚΑΤΑ ΤΟ 1992	123
ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΕΓΧΩΡΙΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ	124
ΕΙΣΠΡΑΧΘΕΝΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΖΩΗΣ	125
ΚΛΑΔΟΣ ΖΩΗΣ ΚΑΙ ΚΕΦΑΛΟΠΟΙΗΣΕΩΣ	126
ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΙΣ	126
Η ΥΠΕΡΟΧΗ ΔΕΝ ΚΡΥΒΕΤΑΙ ΟΤΑΝ ΜΙΛΟΥΝ ΟΙ ΑΡΙΘΜΟΙ	127
ΠΙΝΑΚΕΣ ΑΡΙΘΜΗΤΙΚΩΝ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ	128
ΟΙ 20 ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΜΕ ΤΑ ΥΨΗΛΟΤΕΡΑ ΚΕΡΔΗ ΚΑΤΑ ΤΟ 1993	131
Η ΜΕΤΑΒΟΛΗ ΤΩΝ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ ΚΑΤΑ ΤΟ 1993	132
Η ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΘΕΣΗ ΤΩΝ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΤΟ 1993	133
Η ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΜΕ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΝΩ ΤΩΝ 2 ΔΙΣ ΤΟ 1994	134
ΠΙΝΑΚΕΣ ΣΥΓΚΡΙΤΙΚΩΝ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ	135
ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ	141

INTERSOFT	68
INTERTYP	69
MOBITEL	71
Η INTERAMERICAN ΣΤΗΝ ΚΙΝΗΤΗ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑ	72
INTERAMERICAN ΖΩΗΣ	74
ΟΡΓΑΝΟΓΡΑΜΜΑ	75
ΑΝΤΙΚΕΙΜΕΝΟ	76
ΠΑΡΑΛΛΗΛΗ ΣΥΝΤΑΞΗ	78
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΗΣ ΠΑΙΔΙΚΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ "ΠΑΙΔΙΚΟΡΑΜΑ"	81
ΟΜΟΛΟΓΟ ΖΩΗΣ ΓΙΑ ΤΟ ΠΑΙΔΙ	82
ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ ΙΚΑΝΟΤΗΤΑΣ ΑΠΟ ΑΤΥΧΗΜΑ	84
ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ ΙΚΑΝΟΤΗΤΑΣ ΑΠΟ ΑΣΘΕΝΕΙΑ	86
ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΣΟΒΑΡΩΝ ΑΣΘΕΝΕΙΩΝ	87
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΑΧΙΜΑ - "Η ΑΠΟΛΥΤΗ ΠΕΡΙΘΑΛΨΗ"	89
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΟΜΑΔΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΔΗΜΟΣΙΩΝ ΣΧΟΛΕΙΩΝ	92
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΣΠΟΥΔΩΝ ΚΑΙ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ ΑΠΟΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ	94
ΕΙΣΟΔΗΜΑ ΖΩΗΣ	95
ΣΥΓΚΡΙΣΗ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΩΝ	97
ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑΤΑ	98
ΕΡΓΑΤΙΚΟ ΔΥΝΑΜΙΚΟ	101
ΠΡΟΣΛΗΨΕΙΣ	103
ΣΕΜΙΝΑΡΙΑ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ ΓΙ ΤΟ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ	105
ΣΤΑΔΙΑ ΕΠΙΜΟΡΦΩΣΗΣ	106

ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ	142
ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΓΙΑ ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ	143
ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ	146
ΣΧΟΛΙΑ	147
ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΟ ΤΟ 1994 ΓΙΑ ΤΗΝ INTERAMERICAN	150
ΨΗΦΙΔΕΣ ΑΠΟ ΤΟ ΚΟΙΝΟΝΙΚΟ ΕΡΓΟ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ	151
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ	159

### **ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ**

Ο άνθρωπος για να εξασφαλίσει τα αγαθά του και να αποκαταστήσει τις βλάβες ή ζημιές που ενδέχεται να του επισυμβούν και να ελαφρύνει τις συνέπειες, ενεργεί "πράξιν ασφάλειας" (ασφάλιση) διά μέσου είτε της δημόσιας είτε της ιδιωτικής ασφαλιστικής πρωτοβουλίας όπου ο ενδιαφερόμενος συμβάλλεται με την ασφαλιστική εταιρεία, η οποία βασίζεται στο νόμο της πιθανότητας επέλευσης του κινδύνου.

Υπάρχουν πολλοί ορισμοί για το τι είναι ασφάλιση οι οποίοι στηρίζονται σε διαφορετικές θεωρίες με κεντρική ιδέα είτε την έννοια της παροχής - ΑΝΤΙΠΑΡΟΧΗΣ είτε την έννοια της ζημιάς, του κινδύνου, της καλύψεως της ανάγκης.

Με βάση το δικό μας εμπορικό νόμο μπορούμε να πούμε ότι η Ασφάλιση είναι η Σύμβαση (νομική συμφωνία) εκείνη με την οποία η Ασφαλιστική Εταιρεία υποχρεούται έναντι κάποιας αμοιβής (ασφαλίστρου):

α. Να αποζημιώσει τις απώλειες ή τις ζημιές οι οποίες ενδέχεται να συμβούν στον ασφαλιζόμενο εξ' αιτίας ορισμένων περιστατικών τυχαίων ή ανωτέρας βίας, ή,

β. Να πληρώσει χρηματικό ποσό ανάλογο με τη διάρκεια ή την σπουδαιότητα γεγονότων που σχετίζονται με τη ζωή ενός ή περισσότερων ατόμων.

Η ιδιωτική ασφάλιση είναι προαιρετική και γ' αυτό προσφέρεται να καλύψει κυρίως ανάγκες που δεν καλύπτουν οι κοινωνικές ασφαλίσεις ή να συμπληρώνει τα κενά που αφήνουν αυτές.

Στη χώρα μας λειτουργούν με κρατικό έλεγχο περίπου 170 ασφαλιστικές εταιρείες, ελληνικές και αλλοδαπές. Σύμφωνα με το ν.δ. 400/70 κάθε ασφαλιστική εταιρεία σαν αντικείμενο εργασιών της έχει την άσκηση ασφαλίσεων ή ασφαλιστικών συμβάσεων.

Η ασφαλιστική επιχείρηση πρέπει να είναι απαραίτητα Α.Ε. και να έχει άδεια λειτουργίας, το ν.δ. 400/70 απαγορεύει κάθε φυσικό ή νομικό πρόσωπο να συνάπτει συμβάσεις ασφάλισης.

Οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις πρέπει να παίρνουν άδεια άσκησης για κάθε κλάδο ασφάλισης και είναι υποχρεωμένες από το ν.δ. 400/70 να δημοσιεύουν κάθε χρόνο στον τίτλο (στήλη) "Δελτίο Ασφαλίσεων":

1. Τον ισολογισμό και τα αποτελέσματα χρήσης καθώς και άλλα στοιχεία τους.

2. Το ύψος και την τοποθέτηση τόσο των ιδρυτικών, μετοχικών κεφαλαίων, όσο και των κάθε φύσης αποθεματικών, την ποσοστιαία δραχμική τοποθέτηση σε ρευστά, μετοχές ανωνύμων εταιρειών, καταθέσεις σε συνάλλαγμα, τοποθετήσεις σε ακίνητα, κ.α.



### **ΟΡΙΣΜΟΙ**

- Ασφάλεια:** Με τον όρο ασφάλεια εννοούμε την έλλειψη κάθε κινδύνου.
- Ασφάλιση:** Είναι η συμφωνία ή σύμβαση με την οποία ο ασφαλιστής αναλαμβάνει την υποχρέωση να αποζημιώσει τον ασφαλιζόμενο όταν πάθει κάποια ζημιά. Διακρίνεται στην κοινωνική και στην ιδιωτική.
- Ιδιωτική ασφάλιση:** Είναι προαιρετική και την κάνει ο ασφαλιζόμενος με δικά του έξοδα και δική του ευθύνη. Αποτελεί αντικείμενο της δραστηριότητας ιδιωτικών επιχειρήσεων και μας ενδιαφέρει ιδιαίτερα διότι ακριβώς σ'αυτήν έχουν εφαρμογή οι διατάξεις του ιδιωτικού ασφαλιστικού δικαίου. Το κύριο χαρακτηριστικό γνώρισμα είναι ο ελεύθερος χαρακτήρας της. Επειδή όμως πρόκειται για οικονομικό κλάδο εξαιρετικά μεγάλης σημασίας, η Πολιτεία ασκεί την εποπτεία της σ'αυτήν διαμέσου του Υπ. Εμπορίου ώστε να διασφαλίσει κατά το δυνατόν τα συμφέροντα τόσο των ασφαλισμένων όσο και των ασφαλιστικών οργανισμών.  
Εταιρεία: INTERAMERICAN Ελληνική Ασφαλιστική Εταιρεία Ζωής Α.Ε.
- Ασφαλιστής:** Το πρόσωπο που συνάπτει την ασφάλιση.
- Ασφαλιζόμενος:** Το πρόσωπο που καταβάλλει τις εισφορές με τον σκοπό να επιτευχθεί η ασφαλιστική προστασία.
- Ασφαλιστικό βάρος:** Είναι κάθε υποχρέωση που έχει ο ασφαλιζόμενος απέναντι στο ασφαλιστή, μέσα στα πλαίσια της συμπεριφοράς της οποίας την τήρηση επιβάλλουν είτε ο νόμος είτε οι ειδικοί όροι της ασφαλιστικής σύμβασης.

**Ασφάλισμα:** Το ποσό που κατά περίπτωση είναι υποχρεωμένη να καταβάλλει η εταιρεία.

**Ασφάλιστρο:** Το χρηματικό ποσό που καταβάλλει ο ασφαλιζόμενος στον ασφαλιστή με σκοπό την ανάληψη από μέρους του τελευταίου του ασφαλιστικού κινδύνου. Ασφαλιστήριο: Είναι το έγγραφο που περιέχει όλες τις συμφωνίες των αντισυμβαλλομένων που αφορούν την ασφαλιστική σύμβαση.

**Δικαιούχος:** Το πρόσωπο που έχει το δικαίωμα να εισπράξει το ασφάλισμα σε περίπτωση θανάτου του ασφαλιζομένου.

**Αντασφάλιση:** Ασφάλιση από μέρους της Ασφαλιστικής Εταιρείας των κινδύνων που η ίδια έχει ασφαλίσει, σε άλλη ασφαλιστική εταιρεία. Συγκεκριμένα η INTERAMERICAN ήταν η πρώτη εταιρεία που αντασφαλίστηκε στο γαλλικό ασφαλιστικό συγκρότημα της Union des Assurances de Paris (U.A.P.) και δέχτηκε πολλές επικρίσεις πάνω σ'αυτό το θέμα από τις άλλες ασφαλιστικές εταιρείες.

Η U.A.P. καλύπτει το 40% της INTERAMERICAN, ελέγχοντας αυτή, αφού κατέχει ένα ποσοστό αρκετά υπολογίσιμο. Τα καθαρά έσοδα της U.A.P. υπολογίζονται ότι είναι δύο (2) φορές ο προϋπολογισμός της Ελλάδας.

Με τα σημερινά δεδομένα είναι η 7η μεγαλύτερη εταιρεία του κόσμου από όλες τις ξένες εταιρείες που δραστηριοποιούνται στον Ελλαδικό χώρο.

Οι ασφαλιστικές εταιρείες υπάγονται σε δύο νόμους:

**A. N.400/1970:** Αποτελεί πηγή Ιδιωτικού Ασφαλιστικού Δικαίου. Σύμφωνα με το ν.δ. 400/1970 "περί επιχειρήσεως

ιδιωτικής ασφαλίσεως" η ασφαλιστική επιχείρηση ασκείται στην Ελλάδα μόνο:

α. Από Α.Ε. που ασχολείται αποκλειστικά με ασφαλιστικές εργασίες.

β. Από συνεταιρισμό (τον ειδικό αλληλοασφαλιστικό οργανισμό).

γ. Από επιχειρήσεις δημοσίου δικαίου με αποκλειστική δραστηριότητα τις ασφαλιστικές εργασίες.

Έτσι οι ασφαλιστικές εταιρείες υπάγονται στο Υπουργείο Εμπορίου από όπου και ελέγχονται με τη βοήθεια των ορκωτών λογιστών.

Το υπόλοιπο 40% το αφήνει να το διαθέσει ελεύθερα όπως αυτή θέλει.

Το Υπουργείο Εμπορίου δεσμεύει το 60% της ασφαλιστικής εταιρείας για ομόλογα και ακίνητα. Αυτό αποτελεί εγγύηση στο κράτος σε τυχόν περίπτωση πτώχευσης.

Ο νόμος αυτός κατοχυρώνει ειδικά τον πελάτη γιατί σε περίπτωση κινδύνου, δηλαδή χάσιμο συμβολαίου μπορεί να απευθυνθεί στο Υπουργείο Εμπορίου και να πάρει αποζημίωση.

**B. N.2190/1920:**

Η INTERAMERICAN σαν Α.Ε. διέπεται και αυτή από διάφορες νομοθετικές διατάξεις του υπ'αριθμόν Ν.2190/1920 "περί ανωνύμων εταιρειών".

## ΤΙ ΑΛΛΑΖΕΙ ΣΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΗ

Μεγάλες αλλαγές είναι αυτές που πραγματοποιούνται στην ασφαλιστική αγορά την τελευταία διετία αλλαγές οι οποίες έχουν ήδη αρχίσει να γίνονται αισθητές. Ο ρυθμός των μεταβολών αναμένεται να επιταχυνθεί περαιτέρω τα αμέσως προσεχή έτη, καθώς η ελληνική ασφαλιστική αγορά καλείται να λειτουργήσει με βάση τα κοινοτικά πρότυπα και να λειτουργήσει ως κομμάτι ενός ευρύτερου συνόλου που δεν είναι άλλο από την Ευρωπαϊκή Αγορά.

Όσον αφορά εξάλλου τις ασφαλίσσεις ζωής, αυτές δέχτηκαν και εξακολουθούν να δέχονται τις επιδράσεις της οικονομικής ύφεσης ενώ η απελευθέρωση των ασφαλιστρών του κλάδου θα συντελεστεί το 1997.

Όπως διαμορφώνεται η κατάσταση στην ελληνική ασφαλιστική αγορά μέσα από τις νέες συνθήκες που διαμορφώνει ο ανταγωνισμός μετά την απελευθέρωση των τιμολογίων, οι πελάτες έχουν πλέον τον πρώτο λόγο και δεν αποτελούν ούτε και πρέπει να αντιμετωπίζονται από τις ασφαλιστικές εταιρείες σαν ένα ομοιογενές σύνολο. Οι απαιτήσεις του καταναλωτικού κοινού έχουν αμιγώς προσωπικό χαρακτήρα και αφορούν προσωπικές ανάγκες.

Επομένως η λογική της πώλησης πρέπει να μεταβληθεί και να προσαρμοστεί στα νέα δεδομένα της αγοράς. Τα δεδομένα αυτά αφορούν την κατάργηση των μαζικών αγορών των δεκαετιών του 50, 60, 70 και 80 και τη μετάβαση σε άλλες καταναλωτικές μονάδες ατόμων και επιχειρήσεων που γνωρίζουν πολύ καλά τι θέλουν και τι τίμημα είναι διατεθειμένοι να δώσουν απαιτώντας ατομική εξυπηρέτηση.

Όσον αφορά την εθνική αγορά εφόσον ολοκληρωθεί ο εκσυγχρονισμός των ασφαλιστικών εταιρειών - δηλαδή να υπάρξει βελτίωση των παρεχόμενων υπηρεσιών και έλεγχος του λειτουργικού κόστους, τότε στοιχεία που θα παίξουν σημαντικό ρόλο στην περαιτέρω πορεία των εταιρειών αυτών είναι το μέγεθος του δικτύου τους, ο τρόπος λειτουργίας του αλλά και η γενικότερη υποστήριξη του, ο τρόπος

λειτουργίας του αλλά και η γενικότερη υποστήριξη του, η τεχνογνωσία των εταιρειών αυτών όπως και η ισχυρή κεφαλαιακή τους βάση.

Η επέκταση των δραστηριοτήτων των εταιρειών σε νέες αγορές κρίνεται επίσης απαραίτητη.

Όσον αφορά την Κοινοτική αγορά, οι προοπτικές ανάπτυξης των εργασιών του κλάδου σε αυτήν είναι εξ ορισμού περιορισμένες.

Είναι φανερό ότι η λειτουργία των ελληνικών ασφαλιστικών εταιρειών είναι σε κοινοτικές χώρες όπου τα δεδομένα του ανταγωνισμού είναι ιδιαίτερος σκληρά, καθιστούν εξαιρετικά επιτακτική την τραπεζική υποστήριξη. Επομένως τα περιθώρια ανάπτυξης των εργασιών του κλάδου στις χώρες αυτές είναι εξαιρετικά περιορισμένα.

Ο φυσικός ζωτικός χώρος των ελληνικών ασφαλιστικών εταιρειών για εκτός συνόρων επέκτασή τους είναι η Βαλκανική Χερσόνησος και γενικότερα η Ανατολική Ευρώπη. Ήδη η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος έχει συγκροτήσει επιτροπή εμπειρογνομόνων η οποία βοηθάει τις τοπικές αρχές στις χώρες της Βαλκανικής χερσονήσου να καταρτίσουν το θεσμικό πλαίσιο για τη λειτουργία των ασφαλιστικών επιχειρήσεων.

Ήδη ορισμένες ασφαλιστικές εταιρείες έχουν εκδηλώσει ενδιαφέρον επέκτασης των δραστηριοτήτων τους στη Βαλκανική Χερσόνησο.

Η έντονη παρουσία των ελληνικών μεταποιητικών και εμπορικών μονάδων κατ'αρχήν στη Βουλγαρία και στη συνέχεια στην Αλβανία και τη Ρουμανία δημιουργεί μια αρχική βάση επέκτασης στις χώρες αυτές.

Η επέκταση των επιχειρήσεων στις χώρες αυτές θα λειτουργήσει πολλαπλασιαστικά ώστε και άλλες ελληνικές επιχειρήσεις να διεισδύσουν στο χώρο αυτό, αυξάνοντας τη γεωπολιτική επιρροή της Ελλάδας εκεί.

Τέλος οι ασφαλιστικές εταιρείες θα πρέπει να προχωρήσουν άμεσα στο σχεδιασμό εντελώς νέων προϊόντων και στη σύζευξη των

Οργανωτική Δομή και Λειτουργία της INTERAMERICAN Ασφαλιστικής Εταιρείας Ζωής

υπαρχόντων με γνώμονα την κάλυψη των ασφαλιστικών αναγκών του καταναλωτή, όπως και στην προσφορά καθαρά επενδυτικών χρηματοοικονομικών προϊόντων τα οποία και θα καλύπτουν διαχρονικά την εισοδηματική επάρκεια των πελατών τους.

## Η ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΚΑΙ Η ΦΙΛΟΣΟΦΙΑ ΤΗΣ

Σύμφωνα με τον ορισμό του Stogdill (1953) "Οργάνωση είναι μια κοινωνική ομάδα της οποίας τα μέλη έχουν δραστηριοποιηθεί ως προς τις ευθύνες τους στην προσπάθεια επιτεύξεως ενός κοινού στόχου". Η οργάνωση αποτελεί μια λειτουργία του management, η οποία "αποβλέπει στην προώθηση μεταβολών με τις οποίες μια οργανωμένη ομάδα επιτυγχάνει τους αντικειμενικούς σκοπούς της με τη μεγαλύτερη δυνατή οικονομία των πόρων της".

Ακόμη, ο όρος οργάνωση αναφέρεται στη σωστή ιεράρχηση αναγκών και προτεραιοτήτων, στη σωστή κατανομή του υπάρχοντος χρόνου, καθώς επίσης και στη δημιουργία κλίματος, συνθηκών και περιγραφής της εργασίας που έχει να επιτελέσει κάθε μέλος της ομάδας των συνεργατών, προκειμένου να επιτευχθούν οι στόχοι που έχουν τεθεί.

Η οργάνωση ξεκινά από το ατομικό επίπεδο και προχωρά στο ομαδικό επίπεδο. Η οργάνωση της προσωπικής και επαγγελματικής ζωής του manager αποτελεί καθοριστικό στοιχείο για την επίτευξη της μεγιστοποίησης της απόδοσης εργασίας και της αύξησης της παραγωγικότητας.

Η οργάνωση περιλαμβάνει τα παρακάτω:

1. Συλλογή και μέτρηση δεδομένων.
2. Ανάλυση δεδομένων.
3. Εξαγωγή συμπερασμάτων από την ανάλυση.
4. Εφαρμογή των μεταβολών που συμφωνήθηκαν.
5. Μέτρηση των αποτελεσμάτων των μεταβολών.

Για να γίνει αποτελεσματική η οργάνωση, θα πρέπει ο manager να προσδιορίζει, όσο το δυνατόν, με ακρίβεια τις διάφορες ενέργειες που πρέπει να γίνονται, προκειμένου να επιτευχθούν οι στόχοι. Αυτές οι ενέργειες αναφέρονται σε όλους τους τομείς του κύκλου των πωλήσεων, όπως, για παράδειγμα, τη στρατολόγηση, την εκπαίδευση, την

παρακίνηση, κ.α. Επιδίωξη του manager πρέπει να είναι η σωστή κατανομή δραστηριοτήτων και καθηκόντων σε κάθε συνεργάτη, ώστε να επιτευχθεί ο τελικός στόχος.

Βασικό κριτήριο της οργάνωσης είναι η "ενσυνείδητη συνεργασία" μέσα στο πλαίσιο ορισμένων κανόνων και στόχων και υπό την προϋπόθεση ότι τα άτομα:

1. Μπορούν και επικοινωνούν μεταξύ τους.
2. Έχουν επιθυμία για κοινή δράση.
3. Μοιράζονται έναν κοινό σκοπό ή στόχο.

Η οργάνωση, λοιπόν, χαρακτηρίζεται από επίσημο καθορισμό δομών και διαδικασιών, από επίσημες περιγραφές καθηκόντων και από ρητό καθορισμό των σκοπών της κάθε πράξης και της κάθε εργασίας ή δραστηριότητας. Αν ο manager κάνει σωστή οργάνωση τότε μπορεί να δημιουργήσει ένα περιβάλλον έτσι δομημένο, ώστε να είναι εποικοδομητικό για την ατομική απόδοση, τόσο την τωρινή όσο και τη μελλοντική, και να συμβάλλει σε όλους τους σκοπούς της ομάδας.

Παρά το γεγονός ότι ο σκοπός οποιασδήποτε συνεργασίας πρέπει να είναι η επίτευξη ορισμένων στόχων, θα πρέπει πέρα από τον σκοπό αυτό η συνεργασία να προσβλέπει σε αρχές που θα καθοδηγήσουν στη δημιουργία μιας οργανωτικής δομής, με τις ομαδοποιήσεις των δραστηριοτήτων, το διαχωρισμό των ευθυνών και τις εκχωρήσεις εξουσιών.

Αντικειμενικός σκοπός του manager θα πρέπει να είναι, μέσω της οργάνωσης, η αναζήτηση της ευκολότερης και καλύτερης μεθόδου εργασίας με την εξοικονόμηση χρόνου, προσπάθειών και υλικών πόρων.

Ο επιτυχημένος manager θα πρέπει να δίνει βαρύνουσα σημασία στην οργάνωση της προσωπικής του βελτίωσης, είτε μέσω της αυτοκριτικής, είτε μέσω της συνεχούς εκπαίδευσης και επιμόρφωσης. Ένα πολύ βασικό, το οποίο θα πρέπει να γνωρίζει ο manager, είναι ότι όταν γίνεται



σωστός και μελετημένος καταμερισμός εργασίας, δραστηριοτήτων και ευθυνών στους συνεργάτες του, έχει επιτύχει σε έναν πολύ σημαντικό βαθμό στους τομείς της παρακινήσεως και της εργασιακής ικανοποίησης των συνεργατών του.

### **Οργανωτική Φιλοσοφία**

Για να επιτύχει στην προσπάθειά του για οργάνωση, ο manager θα πρέπει να έχει στόχο τη δημιουργία ενός τέτοιου εργασιακού περιβάλλοντος που να εμπνέει τη διάθεση και τη θέληση των συνεργατών του για αύξηση της αποδοτικότητας και της παραγωγικότητάς τους. Προκειμένου να επιτευχθεί αυτό, χρειάζεται η ανάπτυξη μιας "οργανωτικής φιλοσοφίας", η οποία θα στηρίζεται στα εξής σημεία:

1. Ο πελάτης είναι η κινητήρια δύναμη. Ο κάθε συνεργάτης θα πρέπει να προσφέρει στον πελάτη το ασφαλιστικό πρόγραμμα εκείνο που καλύπτει καλύτερα τις ανάγκες του.

2. Ο manager, έχοντας κύρια εφόδιά του την εκπαίδευση και την παρακίνηση, θα πρέπει να δημιουργεί επαγγελματίες ασφαλιστές.

3. Η εξυπηρέτηση του πελάτη θα πρέπει να γίνεται στο συντομότερο χρονικό διάστημα.

4. Ο χώρος εργασίας θα πρέπει να έχει την κατάλληλη διαμόρφωση, ώστε να προδιαθέτει ευμενώς τους συνεργάτες για περισσότερη παραγωγικότητα και προσφορά καλύτερης εξυπηρέτησης (service) στον πελάτη.

5. Η ανάπτυξη στο Υποκατάστημα δεν σταματά ποτέ. Η ανάπτυξη της παραγωγής και του ανθρώπινου δυναμικού θα πρέπει να αποτελούν υψηλότερες προτεραιότητες του manager.

Μέσα στο πλαίσιο της συνεχούς ανάπτυξης ανθρώπινου δυναμικού του υποκαταστήματος ο manager θα πρέπει να δραστηριοποιείται και να οργανώνεται κυρίως στο χώρο της αγοράς. Ταυτόχρονα δε να δημιουργεί και καλλιεργεί κέντρα επιρροής.

Όσο πιο οργανωτικός είναι πάνω στον τομέα της στρατολόγησης και εφαρμόζοντας τη δική του: "φιλοσοφία" στρατολόγησης, θα μπορέσει να δημιουργήσει τις κατάλληλες προϋποθέσεις για στελέχωση του υποκαταστήματος με άτομα τα οποία θα προσφέρουν ποιοτική εργασία και ποιοτικό service στους πελάτες. Η οργάνωση παίζει σημαντικό ρόλο σ'όλο το φάσμα εργασιών του σύγχρονου manager. Οργανωτικό σύστημα χρειάζεται η στρατολόγηση, το πιο σημαντικό κομμάτι της εργασίας του manager. Οργάνωση όμως απαιτείται και σ'άλλους τομείς, όπως είναι για παράδειγμα η εποπτεία, η επαφή με τους πελάτες, η παρακίνηση, κ.α.

Για να επιτευχθεί σωστή οργάνωση θα πρέπει να ακολουθηθεί μια διαδικασία που θα επιτρέπει στον manager να είναι άμεσος γνώστης των θετικών, αλλά κυρίως των αρνητικών σημείων και των προβλημάτων που παρουσιάζονται στο υποκατάστημα. Μέσω της οργάνωσης μπορεί να προβλέψει πιθανά μελλοντικά προβλήματα που θα προκύψουν στο υποκατάστημα. Φυσικά οργάνωση δεν είναι κάτι που μαθαίνεται. Υπάρχουν βέβαια ορισμένες βασικές αρχές, αλλά από κει και πέρα αποτελεί ικανότητα, προσόν και αποτέλεσμα της πείρας του κάθε manager. Κάθε manager είναι απαραίτητο να δημιουργήσει μια δική του οργανωτική δομή προσαρμοσμένη στις ανάγκες του υποκαταστήματος και τους συνεργάτες του.

Η μελέτη διαφόρων συστημάτων θα το βοηθήσει σ'αυτή την προσπάθεια, αλλά το σημαντικό είναι να διαμορφώσει μια δική του πολιτική, προς όφελος δικό τους, αλλά κυρίως του υποκαταστήματος.

Η σωστή οργάνωση αποτελεί το Α και το Ω στην πορεία ενός επιτυχημένου manager.

### **ΑΝΑΔΡΟΜΗ ΣΤΗΝ ΙΣΤΟΡΙΑ ΤΗΣ INTERAMERICAN**

Η Interamerican δημιουργήθηκε πριν 20 χρόνια και τώρα διανύει το κατώφλι μιας άλλης περιόδου. Μιας περιόδου κρίσιμης για την ανθρωπότητα όπου το φως της ημέρας φέρνει στο προσκήνιο τεράστιες αλλαγές.

Η Interamerican χτίστηκε από ικανούς ανθρώπους και ουδέποτε υπήρξε μια απρόσωπη ανώνυμη εταιρεία. Ξεκίνησε σαν εταιρεία περιορισμένης ευθύνης στα τέλη της δεκαετίας του 60 και κατόρθωσε να υπερβεί όλα τα εμπόδια όχι επειδή βασίστηκε στις εκσυγχρονιστικές της μόνο δυνατότητες, αλλά επειδή προέβλεπε κάθε φορά τις απαιτήσεις των καιρών. Και αυτό δεν είναι δημιούργημα μιας στερεάς υποδομής, αλλά και των κατάλληλων ανθρώπων που την κάνουν να λειτουργεί και να ευδοκμεί. Απαιτήθηκαν γνώσεις, ικανότητες, εντιμότητα, αλληλοσεβασμός, αξιοπρέπεια και αξιοθαύμαστη εργατικότητα για να κατακτήσει τους στόχους της.

Από το Όραμα στην Καταξίωση μέσα σε 20 χρόνια. Στο μεταξύ η Όθωνος έγινε PLAZA. Τα 250 τ.μ. έγιναν 22.000 τ.μ. Οι 10 υπάλληλοι έφτασαν 1.100. Οι 1.000 πρώτοι ασφαλισμένοι αγγίζουν τους 500.000. Ο στόχος για το πρώτο εκατομμύριο έγινε στόχος για 24 δις. Οι ελάχιστοι ασφαλιστές έγιναν 4.500. Ένας οραματιστής που οδήγησε την εταιρεία ανάμεσα από συμπληγάδες και αντιξοότητες, επιδέξια και με ορθή κρίση, σαν καλοτάξιδο καράβι στην ήρεμη θάλασσα της Γενικής Αποδοχής και Καταξίωσης.

### Ο Δημήτρης Κοντομηνάς.

**1968:** Η οργάνωση Ταμπουρά και η Interamerican πρακτορεύουν στην Ελλάδα τον Αμερικάνικο κολοσσό INA CORPORATION στις ασφάλειες ζωής. Το δίδυμο Αλέξανδρος Ταμπουράς - Δημήτριος Κοντομηνάς μπαίνουν δυναμικά στο χώρο. Ο Νέστορ της ασφαλιστικής ιδέας στην Ελλάδα και ο νεαρός οξυδερκής τεχνοκράτης ακολουθούν παράλληλη πορεία. Το όνομα της Εταιρείας ακούγεται για πρώτη φορά και σιγά-σιγά κατακτά την εμπιστοσύνη του κόσμου.

**1969:** Η εταιρεία ασφαρίζει τους αστροναύτες του "ΑΠΟΛΛΩΝ" στην πρώτη αποστολή του ανθρώπου στη Σελήνη. Το γεγονός προκαλεί αίσθηση και δημοσιεύονται εγκωμιαστικά σχόλια τόσο στο χώρο όσο και στο Διεθνή Τύπο. Το πρώτο ασφαλιστήριο του κόσμου, με αύξοντα αριθμό 1, γεγονός και μάλιστα από Ελληνική Εταιρεία.

**1971:** Η INTERAMERICAN μετατρέπεται σε Α.Ε. εξαγοράζοντας τις μετοχές της Ο.Τ. από την INA CORPORATION. Αυτόνομη πλέον, αρχίζει το μεγάλο ταξίδι στο χώρο και στο χρόνο. Ο Δημήτρης Κοντομηνάς, μόνος στο πηδάλιο, αρχίζει να υλοποιεί το όραμά του, πλαισιωμένος από μερικούς αφοσιωμένους ανθρώπους με ταλέντο, μεράκι και πολλά σχέδια για το μέλλον. Η εταιρεία μεγαλώνει. Πρώτο μέλημα τα Ιδιόκτητα Γραφεία.

Αγοράζεται το οικόπεδο κάπου κοντά στο Φαληρικό Δέλτα, στη λεωφόρο Συγγρού 350, εκεί που δεσπίζει ο Πύργος INTERAMERICAN. Το νέο και πρωτοποριακό στο χώρο των Ασφαλειών αρχίζει να αποδίδει καρπούς. Το άγνωστο σιγά σιγά γίνεται γνωστό. Ο πολύς κόσμος "αγκαλιάζει" το νέο θεσμό, γιατί του εξασφαλίζει τη σιγουριά.

Τα υποκαταστήματα της Interamerican πολλαπλασιάζονται. Επιλεγμένα σημεία της Αθήνας, της Θεσσαλονίκης και των άλλων μεγάλων πόλεων στελεχώνονται με ανθρώπους που έχουν "έρωτα και πάθος" για τη δουλειά τους.

Το όνομα INTERAMERICAN έγκυρο "διαβατήριο" που ανοίγει την πόρτα κάθε νοικοκυριού.

Ο σχεδιασμός της αναπτυξιακής πολιτικής της Εταιρίας στηρίχτηκε πάνω σε ένα τέτοιο οργανωτικό πλαίσιο, που οι γνώσεις των στελεχών αξιοποιήθηκαν στον ανώτατο βαθμό και ο μηχανισμός λήψεως των αποφάσεων αποτέλεσε το συστατικό στοιχείο της διοικητικής λειτουργίας. Η ένταξη των κυριότερων εργασιών-διαδικασιών, καθώς και μέρος του λογιστικού σχεδίου σε μηχανογραφημένο σύστημα έχει σαν συνέπεια την επίτευξη ταχύτητας στις συναλλαγές και στην αριστοποίηση της εν γένη χρηματοοικονομικής λειτουργίας.

Η συνεχής εκπαίδευση-ενημέρωση των στελεχών, οι έρευνες, η μελέτη και η δημιουργία νέων προϊόντων, η διάνοιξη νέων αγορών, ήταν η θετικότερη συμβολή για τη δημιουργία νέων τομέων δράσης.

Την υλοποίηση του γεγονότος αυτού αποτέλεσε η ίδρυση του τμήματος των προσωπικών ατυχημάτων.

1973: Στις Η.Π.Α. η πληροφορική έχει μπει ήδη για τα καλά στην υπηρεσία των επιχειρήσεων. Πιο δειλά τα βήματά της στην Ευρώπη. Στην Ελλάδα ας μη μιλάμε καλύτερα. Ακρα της άγνοιας η σιωπή. Όμως στην INTERAMERICAN κάτι γίνεται... Δημιουργείται τμήμα μηχανογράφησης. Η πάλουσα καρδιά της INTERAMERICAN με τη βοήθεια του ηλεκτρονικού υπολογιστή και μνημών στα μυστικά των ανθρώπων, τροφοδοτείται με τα απαραίτητα στοιχεία και παρουσιάζει στο τέλος κάθε μήνα την εικόνα της Εταιρίας.

Σε χρόνο ρεκόρ όλα αυτά παρουσιάζονται μηχανογραφημένα, και κυρίως χωρίς λάθη ή παρεκκλίσεις. Η προσπάθεια όμως σε έργα υποδομής δεν σταματά μόνο σε ότι αφορά σε έργα υποδομής δεν σταματά μόνο σε ότι αφορά την τεχνολογία. Τίθενται τα θεμέλια για τη σχολή εκπαίδευσης. Δεν καλύπτουν πλέον τις ανάγκες τα περιστασιακά εκπαιδευτικά σεμινάρια για τους συνεργάτες της εταιρείας. Οργανωμένα προγράμματα και εκπαιδευτικοί κύκλοι τίθενται τώρα στη διάθεση του

νέου που θα θελήσει να ενταχθεί στην οικογένεια της INTERAMERICAN με σκοπό να υπηρετήσει με συνέπεια την ασφαλιστική εταιρεία.

**1974:** Η παγκόσμια ενεργειακή κρίση του 1973, τα γεγονότα της Νομικής και του Πολυτεχνείου επηρεάζουν, όμως η INTERAMERICAN συνεχίζει το μακρύ ταξίδι της, προσφέρει στο μέτρο του δυνατού τη δική της συμβολή στην ανάπτυξη της εθνικής οικονομίας.

Η εταιρεία επεκτείνεται στο χώρο των γενικών ασφαλειών με την ίδρυση της INTERTRUST.

Οι στόχοι που έχει θέσει η διοίκηση της εταιρείας επιτυγχάνονται ο ένας μετά τον άλλο. Και τούτο δεν είναι τυχαίο. Υπάρχει στρατηγική, προγραμματισμός, και κυρίως προβλέψεις για το μέλλον. Κάθε μέρα που περνά φαίνεται ξεκάθαρα η δύναμη της διαφήμισης στη διαμόρφωση της καταναλωτικής συνείδησης του κοινού. Ο χώρος των ασφαλειών είναι ακόμη "παρθένο" διαφημιστικά. Η INTERAMERICAN ξεκινά τα πρώτα της βήματα με καταχωρήσεις στον τύπο και πινακίδες με ευθύνη της DEMO. Μέσα στα κίνητρα που προσφέρει η διοίκηση της INTERAMERICAN στους συνεργάτες της για υψηλότερη παραγωγή, είναι ο θεσμός των εκπαιδευτικών ταξιδιών, θεσμός πρωτόγνωρος για τα ελληνικά δεδομένα, που αγκαλιάζεται από όλους.

Από τότε οι άνθρωποι της INTERAMERICAN έχουν ταξιδέψει στα πέρατα του κόσμου, σε Ανατολή και Δύση, Βορρά και Νότο... Δικαίως τους είπαν "πολίτες του κόσμου", πολυταξιδευτές των Πέντε Ηπείρων.

Την ίδια εποχή καθιερώνεται η βράβευση των πρώτων ασφαλιστών σε επίσημη εκδήλωση της Εταιρείας. Είναι η καταξίωση και η ηθική επιβράβευση επίπονων προσπαθειών και κοπιώδους εργασίας.

Στη συνέχεια τον πρωτοποριακό αυτό θεσμό μιμήθηκαν και όλες οι άλλες ασφαλιστικές εταιρείες.

**1975:** Η εταιρεία εγκαθίστανται στον ενδεκάοροφο Πύργο της Λεωφόρου Συγγρού 350, στον Πύργο INTERAMERICAN, σήμα κατατεθέν της περιοχής.

Αρχές Μαρτίου γίνονται τα εγκαίνια όπου η λίστα των προσκεκλημένων ήταν αδύνατη γιατί υπήρχαν 65.000 πελάτες, 1.000 συνεργάτες, και μερικές χιλιάδες φίλοι και γνωστοί. Ο τύπος ασχολήθηκε εκτενώς με το γεγονός. Ήταν η είδηση της χρονιάς για την οικονομική ζωή της χώρας.

**1977:** Η πορεία της INTERAMERICAN συνεχίζεται. Μετά από ώριμη σκέψη η εταιρεία αποφασίζει να πραγματοποιήσει το πρώτο ΣΥΝΕΔΡΙΟ. Θεσμός που καθιερώθηκε από την INTERAMERICAN, να σφυρηλατήσει τη δραστηριότητά τους, να υπενθυμίσει τη μεγάλη προσφορά τους στο κοινωνικό σύνολο και την Εθνική Οικονομία, και να τους ανταμείψει για την τεράστια συμβολή τους στην ανάπτυξη των εργασιών της εταιρείας.

**1978:** Λίγο πριν εκπνεύσει η δεκαετία του '70 η INTERAMERICAN βρίσκεται στο σταυροδρόμι των μεγάλων αποφάσεων. 500 εκ. ασφάλιστρα εκείνη τη χρονιά, ποσό ρεκόρ για την Ελληνική Εταιρεία. Ενα πυκνό δίκτυο υποκαταστημάτων με έμπειρους και καταρτισμένους ασφαλιστές είναι στη διάθεση των πελατών, πρόθυμοι να προσφέρουν τις υπηρεσίες τους.

Η ανάπτυξη της εταιρείας προχωρεί με εντυπωσιακούς ρυθμούς. Είναι η στιγμή που η INTERAMERICAN αισθάνεται την ανάγκη να διαδραματίσει σημαντικό ρόλο στα πολιτικά και κοινωνικά πράγματα της χώρας, με το "άνοιγμα" σ' αυτό το χώρο. Παραχωρείται ο 10ος όροφος του Πύργου για εκθέσεις ζωγραφικής. Την ίδια εποχή ξεκινά και από την τότε Υ.Ε.Ν.Ε.Δ. μια πεντάλεπτη εκπομπή ιατρικού περιεχομένου με τίτλο "Προσέξτε την υγεία σας", που μεταδιδόταν καθημερινά με μεγάλη ακροαματικότητα. Εργα ζωής οι θαυμάσιες εκδόσεις που πραγματοποίησε η Εταιρεία αφιερωμένες σε κάποιο σημαντικό γεγονός του Έθνους ή στο έργο κάποιου μεγάλου καλλιτέχνη. Η INTERAMERICAN δίνει μια

οικονομική ενίσχυση στην Ένωση Σμυρναίων για την έκδοση ενός άλμπουμ με φωτογραφίες, καρτ-ποστάλ, κ.λπ.

**1980:** Η δεκαετία του '80 σηματοδοτείται με το πιο σημαντικό γεγονός στην ιστορία της Ελλάδας. Μετά από επίπονες προσπάθειες η χώρα μας εντάσσεται στη Μεγάλη Ευρωπαϊκή Οικογένεια και γίνεται το 10ο μέλος της. Νέοι ορίζοντες ανοίγονται, περισσότερες προοπτικές για ανάπτυξη και ευημερία για το λαό διαφαίνονται.

Το χρόνο αυτό οι μετοχές της INA που είχε αποκτήσει το μερίδιο της Οργάνωσης Ταμπουρά το 1973 μεταβιβάστηκαν κατά 100% στην INTERAMERICAN.

Ακόμη, στις αρχές αυτής της δεκαετίας πραγματοποιείται και η ίδρυση της MICRONICA A.E. με σκοπό την προώθηση προϊόντων υψηλής τεχνολογίας στο χώρο των Ηλεκτρικών Υπολογιστών.

**1983:** Το πρώτο βήμα στη διεθνοποίηση των δραστηριοτήτων της INTERAMERICAN και "πιλότος" στην παραπέρα αναπτυξιακή πορεία της Εταιρείας είναι η δημιουργία το 1983 της INTERAMERICAN ΚΥΠΡΟΥ.

**1985:** Λίγο αργότερα (το 1985) ιδρύεται η INTERAMERICAN INTERNATIONAL.

**1986:** Ιδρύεται η INTERAMERICAN FINANCIAL SERVICES όπου σκοπός της είναι να προσφέρει όσο το δυνατόν πιο άρτιες χρηματοοικονομικές και ασφαλιστικές υπηρεσίες στο ομογενειακό στοιχείο.

**1987:** Σημαντικό γεγονός είναι η συμμετοχή της Γαλλικής UAP στο κεφάλαιο της INTERAMERICAN κατά 40%. Επίσης ιδρύεται η INTERLIFE.

**1988:** \*Η πρώτη ασφαλιστική εταιρεία, η INTERAMERICAN, που εισέρχεται στο χώρο των χρηματοοικονομικών υπηρεσιών με τη θυγατρική εταιρεία αμοιβαίων κεφαλαίων INTERTRUST.

\*Με την ίδρυση της INTERBANK ολοκληρώνεται και ο κύκλος των χρηματοπιστωτικών επιχειρήσεων που συμμετέχουν στον όμιλο INTERAMERICAN.



\*Η INTERAMERICAN Ζωής απέκτησε την κυριότητα της ασφαλιστικής εταιρείας ΖΩΗΣ ΚΟΝΤΙΝΕΝΤΑΛ.

\*Ιδρύεται το πρώτο υποκατάστημα στη Θεσσαλονίκη από όπου εξυπηρετούνται οι πελάτες της Βορείου Ελλάδος. Από εκείνη τη χρονιά αρχίζει και η προσπάθεια να μπει η πληροφορική και στα υποκαταστήματα.

\*Ιδρύεται η MEGASOFT που έχει σαν αντικείμενο την ανάπτυξη και προώθηση προγραμμάτων στο χώρο της πληροφορικής.

\*Το Μάιο ιδρύεται η INTERTECH με σκοπό την αντιπροσώπευση και διανομή στην ελληνική αγορά και διανομή στην ελληνική αγορά των προϊόντων PANASONIC.

\*Στα τέλη της δεκαετίας του '80 ιδρύεται η INTERTYPE η εταιρεία που έχει αναλάβει όλες τις εκδόσεις του Ομίλου INTERAMERICAN και όχι μόνο.

Η INTERAMERICAN ήταν και είναι η μόνη ιδιωτική εταιρεία στην Ελλάδα, που με τα δικά της μέσα και σύμφωνα με τα διεθνή πρότυπα, μπορεί να καλύψει την παραγωγή και την παρουσίαση του απαραίτητου υποστηρικτικού υλικού για τα συνέδριά της, την εκπαίδευση, τις εταιρικές συναντήσεις και διαφημίσεις. Ένας άλλος τομέας που αποτέλεσε ευθύς εξ αρχής τον κύριο και πρωταρχικό στόχο της INTERAMERICAN ήταν η εκπαίδευση του ανθρώπινου δυναμικού. Έτσι ιδρύθηκε η Σχολή Εκπαίδευσης και Ποιότητας, με σκοπό τη διεύρυνση των γνώσεων όλων των συνεργατών της INTERAMERICAN, με σεμινάρια και ημερίδες, στην αναζήτηση νέων δρόμων στις ασφάλειες.

Τέλος, στο χώρο της εκπαίδευσης θα πρέπει να αναφερθεί και η διοργάνωση από την εταιρεία των σεμιναρίων LIMRA για την Ελλάδα.

Είκοσι χρόνια λοιπόν, από το 1971-1991, η INTERAMERICAN στην Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά, και τα μετρημένα στα δάχτυλα του ενός

χεριού υποκαταστήματα, όταν ξεκίνησε η εταιρεία, τώρα συνθέτουν ένα πυκνό δίκτυο που εξαπλώνεται σε όλη την επικράτεια.

Περίπου 200 υποκαταστήματα στελεχωμένα με ασφαλιστές και ασφαλίστριες επιπέδου, προσφέρουν τα προγράμματα της εταιρείας και καλύπτουν κατά τον πιο ιδανικό τρόπο τις ανάγκες των ασφαλισμένων. Υποκαταστήματα μεγάλα ή μικρά, πολυπρόσωπα ή όχι, σχηματίζουν το "μωσαϊκό" INTERAMERICAN, γιατί το καθένα από αυτά είναι μια πολύτιμη ψηφίδα. Υγιή κύτταρα ενός ζωντανού οργανισμού, μεταπλάθοντας, πολλαπλασιάζονται και εξελίσσονται σύμφωνα με τη στρατηγική της εταιρείας, σε στενή συνεργασία με τις υπηρεσίες υποστήριξης Κεντρικών Γραφείων.

Η επείγουσα αερομεταφοράς INTERAMERICAN, είναι η αιχμή του δόρατος που λέγεται ΔΙΑΣΩΣΗ ΑΝΘΡΩΠΩΝ. Με την κλήση SOS, τα ελικόπτερα της σωτηρίας επί 24ωρου βάσεως μεταφέρουν τον ασφαλισμένο ασθενή ή τον τραυματισμένο σε κάποιο ατύχημα, από τις πιο απομακρυσμένες περιοχές στο πλησιέστερο νοσοκομείο.

**1990:** Η INTERAMERICAN είναι η πρώτη ασφαλιστική εταιρεία που επενδύει στην Ολοκληρωμένη Οδική προστασία με το πρόγραμμα HELPA σε συνεργασία με την ELPA. **1991:** Ιδρύεται η INTERASSISTANCE Εταιρεία Διεθνούς Βοήθειας στο πρωτότυπο της UAPASSISTANCE. Η εταιρεία κατάφερε να κατακτήσει την εμπιστοσύνη του κοινού χάρις στις εξαιρετικές υπηρεσίες που προσφέρει, παρέχοντας βοήθεια στον ασφαλισμένο σε οποιοδήποτε σημείο της γης και να βρίσκεται. Το "Παιδικόραμα", η ΜΕΓΑΣΦΑΛΕΙΑ, το συνταξιοδοτικό, οι ομαδικές ασφάλειες εργαζομένων σε επιχειρήσεις, η ασφάλιση πληρωμάτων πλοίων, με ειδικά προσαρμοζόμενα λόγω της φύσεως της δουλειάς του ναυτικού προγράμματα, καθιστούν την εταιρεία πρωτοπόρο και ασυναγώνιστη.

1994: Από τις αρχές του έτους ανέλαβε το χαρτοφυλάκιο από τις ασφαλιστικές δραστηριότητες της UAP ΕΛΛΑΔΟΣ και προχώρησε σε απορρόφηση των ασφαλιστικών δραστηριοτήτων της KONTINENTAL.

Το σημερινό οργανόγραμμα, δυναμικό, αποτελεσματικό, ευέλικτο, ικανό να ανταπεξέλθει στις απαιτήσεις των καιρών, αντανakλά το δυναμισμό της Εταιρείας, αφού ο μέσος όρος της ηλικίας των στελεχών δεν ξεπερνά τα 40 χρόνια. Σε ένα κόσμο που συνεχώς ανανεώνεται και το ΑΥΡΙΟ γίνεται ΣΗΜΕΡΑ με ασύλληπτη ταχύτητα, οι σταθερές αξίες παραμένουν σημεία αναφοράς. Οπως αυτές που χαρακτηρίζουν την INTERAMERICAN. ΕΜΠΙΣΤΟΣΥΝΗ - ΣΙΓΟΥΡΙΑ - ΕΞΑΣΦΑΛΙΣΗ - ΑΜΟΙΒΑΙΟΤΗΤΑ - ΑΝΘΡΩΠΙΑ Αυτή η INTERAMERICAN, η ΜΕΓΑΛΗ και ΣΙΓΟΥΡΗ.

### ΕΔΡΑ

Το έργο ζωής, το οποίο, πριν είκοσι χρόνια, ξεκίνησε από τις ασφάλειες ζωής στην Ελληνική αγορά, εκτείνεται σήμερα με κέντρο το INTERAMERICAN PLAZA τα γραφεία του οποίου βρίσκονται στη Λ.Κηφισίας 117 και Αγ.Κωνσταντίνου 59-61 στο Μαρούσι, στις ανταγωνιστικότερες διεθνείς αγορές Η.Π.Α. και Ε.Ο.Κ. και περικλείει την πολυσύνθετη επιχειρηματική δράση πολλών θυγατρικών εταιρειών του ευρύτερου χρηματοοικονομικού τομέα.

### Ο ΟΜΙΛΟΣ

Με στόχο τη δημιουργία ενός ευέλικτου εταιρικού σχήματος που επιτρέπει την αποτελεσματικότερη και αποδοτικότερη λειτουργία του Ομίλου, η INTERAMERICAN προέβη σε ουσιαστική αναδιάρθρωση της οργανωτικής της δομής.

Συγκεκριμένα στις 31 Δεκεμβρίου 1991 δημιουργήθηκε με απόσχιση του κλάδου δραστηριότητας ασφαλίσεων ζωής νέα εταιρεία, με την επωνυμία "INTERAMERICAN Ελληνική Ασφαλιστική Εταιρεία Ζωής Α.Ε." ενώ η παλιά μετονομάστηκε σε INTERAMERICAN Διεθνής Ασφαλιστική Εταιρεία Ζωής Α.Ε."

Η INTERAMERICAN Ελληνική Ασφαλιστική Εταιρεία Ζωής ανέλαβε και συνεχίζει τις εργασίες ασφαλίσεων ζωής, ενώ η INTERAMERICAN Διεθνής συνεχίζει να δραστηριοποιείται σε ομαδικές ασφαλίσεις και στις ασφαλίσεις πληρωμάτων. Παράλληλα δε, εκ των πραγμάτων, έχει αποκτήσει το ρόλο εταιρείας ιδιοκτησίας (holding) όλων των εταιρειών του Ομίλου, συμπεριλαμβάνοντας και της νέας INTERAMERICAN Ζωής. Παράλληλα οι δραστηριότητες των υποκαταστημάτων Ζωής και Ζημιών στην Κύπρο μεταφέρθηκαν σε αυτοτελή κυπριακή εταιρεία (LTD), η οποία ανήκει κι αυτή στην INTERAMERICAN Διεθνή. Στην INTERAMERICAN Διεθνή συμμετέχει με ποσοστό 40% το γαλλικό ασφαλιστικό συγκρότημα της Union des Assurances de Paris.

Η παρουσία της holding ως επιτελικού οργάνου αποδείχθηκε ιδιαίτερα σημαντική λόγω της μεγάλης για τα ελληνικά δεδομένα ανάπτυξης από τον Όμιλο νέων επιχειρηματικών και επενδυτικών δραστηριοτήτων σε όλο το φάσμα των πλέον σύγχρονων προϊόντων και υπηρεσιών του ασφαλιστικού και εν γένει χρηματοοικονομικού τομέα. Επί πλέον, το νέο σχήμα εξασφάλισε με τον καταλληλότερο τρόπο την ιδιαίτερη και αυτοδύναμη ανάπτυξη της καθεμιάς από τις εταιρείες του Ομίλου, που με αυτόν τον τρόπο είναι πλέον υπεύθυνες για την πορεία του τομέα δραστηριότητάς τους.

Η δημιουργία του νέου εταιρικού σχήματος εναρμόνισε το ιδιοκτησιακό καθεστώς του Ομίλου προς τα σύγχρονα ευρωπαϊκά πρότυπα. Ταυτόχρονα, με την αναπροσαρμογή μέρους των παγίων περιουσιακών στοιχείων και την εμφάνιση αποθεματικών υπεραξίας ύψους 6,9 δισεκατομμυρίων δραχμών, απεικονίστηκε πλησιέστερα στη σημερινή τους πραγματική αξία η καθαρά θέση των εταιρειών, που ξεπερνά πλέον τα 10,2 δισεκατομμύρια δραχμές.

Με τη δημιουργία της holding ο Όμιλος INTERAMERICAN διαμόρφωσε την απαραίτητη δομή για τη μελλοντική ανάπτυξη των δραστηριοτήτων του.

### ΤΟ ΔΙΚΤΥΟ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

Η μεγάλη δύναμη του Ομίλου INTERAMERICAN είναι χωρίς αμφιβολία το δίκτυο πωλήσεων της.

Πάνω από 3.000 καλά εκπαιδευμένοι ασφαλιστικοί και οικονομικοί σύμβουλοι, οργανωμένοι σε 180 σύγχρονα και πλήρως εξοπλισμένα υποκαταστήματα σ'όλη την Ελλάδα, αποτελούν το ισχυρότερο θεμέλιο για το παρόν και το μέλλον του Ομίλου. Έχουν επενδυθεί και επενδύονται συνεχώς σημαντικά κεφάλαια, τόσο για την εκπαίδευση του ανθρώπινου δυναμικού των πωλήσεων όσο και για την τεχνολογική του υποστήριξη.

Μάλιστα ένας από τους πλέον σημαντικούς στόχους είναι να συνδεθούν on line όλα τα υποκαταστήματα με τα κεντρικά γραφεία στην Αθήνα.

Αυτό, κατ'αρχάς θα δώσει την ευχέρεια στους συνεργάτες σ'όλη την Ελλάδα να παρέχουν οι ίδιοι άμεση κι αποτελεσματική εξυπηρέτηση στους επλάτες τους. Επί πλέον θα τους παρέχει τα απαραίτητα εκείνα εφόδια και τις πληροφορίες που θα τους επιτρέπουν να κινούνται με περισσότερες γνώσεις και

μεγαλύτερη σιγουριά στον ιδιαίτερα πολύπλοκο αυτό χώρο που ονομάζεται παροχή ολοκληρωμένων χρηματοοικονομικών λύσεων. Γιατί, τελικά, ο σύμβουλος της INTERAMERICAN είναι αυτός που συνθέτει έξυπνα και δημιουργικά τα διάφορα προϊόντα του Ομίλου, για να προσφέρει ολοκληρωμένες ποιοτικά και ποσοτικά λύσεις, τόσο στα ασφαλιστικά όσο και στα επενδυτικά και τραπεζικά προβλήματα των πελατών του.

Από το πρώτο γραφείο, στην Οθωνος 6, στο Σύνταγμα, μέσα σε μόλις είκοσι χρόνια τα υποκαταστήματα της INTERAMERICAN αναπτύχθηκαν με εντυπωσιακό ρυθμό σ'όλη τη χώρα. Σήμερα ο πελάτης του Ομίλου μπορεί να απευθυνθεί σε οποιαδήποτε από τα 250 και πλέον υποκαταστήματα ή γραφεία σε όλη την Ελλάδα και να απολαύσει εύρος υπηρεσιών και εξυπηρέτηση υψηλού επιπέδου. Από την ακριτική

Ορεστιάδα και τη Φλώρινα, στα βορειότερα άκρα της Μακεδονίας, τη Λέρο και την Κω στο Αιγαίο, τη Σητεία και την Ιεράπετρα στα νοτιότερα σημεία της Κρήτης, το δίκτυό μας βρίσκεται πλέον παντού και εργάζεται δυναμικά. Ενδεικτικά υπάρχουν:

Στην Αττική 83 υποκαταστήματα

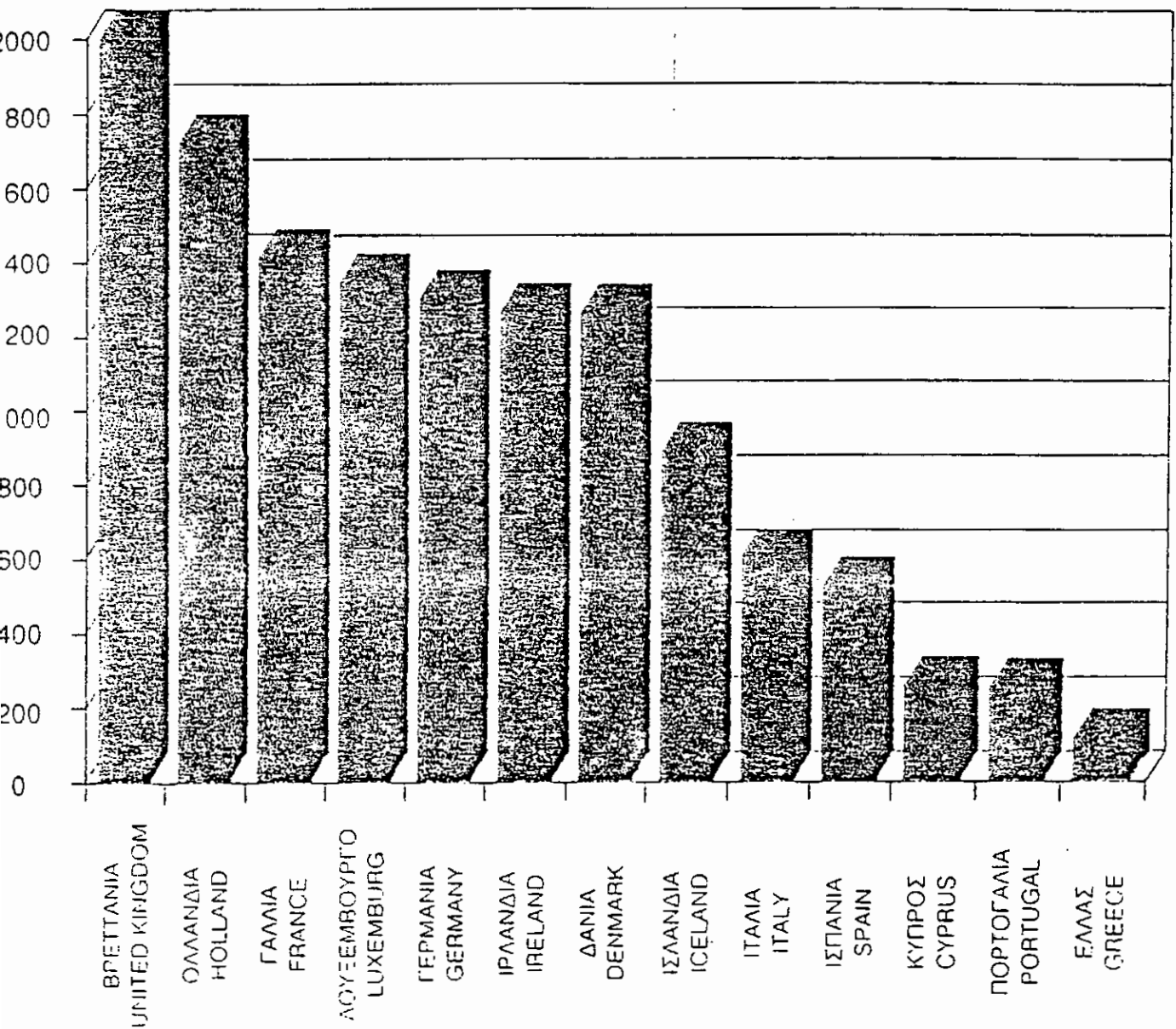
Στην Β.Ελλάδα - Θεσσαλία 44 υποκαταστήματα

Στη Νότια και Δυτική Ελλάδα 28 υποκαταστήματα

και πάνω από 70 γραφεία της INTERAMERICAN σε μικρές επαρχιακές περιοχές.

ΚΑΤΑ ΚΕΦΑΛΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΕΤΟΥΣ 1991 ΣΕ U.S. \$

1991: PREMIUM PER CAPITA IN U.S. \$





### **ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΟΜΙΛΟΥ INTERAMERICAN**

Το 1994 βρίσκει τον Όμιλο INTERAMERICAN με 45 συνολικά εταιρείες, από τις οποίες οι 25 είναι θυγατρικές και οι υπόλοιπες δημιουργήματα αυτών των θυγατρικών. Οι εταιρείες αυτές ανήκουν είτε στους τομείς της τεχνολογίας ΜΚΤ, επικοινωνίας, είτε ακόμα και στον τραπεζικό τομέα. Μερικές από αυτές είναι ακόλουθες:

**Ασφαλιστικές δραστηριότητες:**

1. INTERAMERICAN ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΖΩΗΣ Α.Ε.
2. INTERAMERICAN ΖΗΜΙΩΝ.
3. INTERAMERICAN ΚΥΠΡΟΥ.
4. INTERAMERICAN INTERNATIONAL.
5. CONTINENTAL
6. INTERAMERICAN ASSISTANCE.
7. ΚΛΑΔΟΣ ΟΜΑΔΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ.
8. INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ.
9. INTERAMERICAN ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ.
10. INTERAMERICAN ΟΔΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ.

**Επενδυτικές και τραπεζικές δραστηριότητες:**

11. INTERTRUST.
12. INTERBANK
13. INTERBANK ΝΕΑΣ ΥΟΡΚΗΣ..

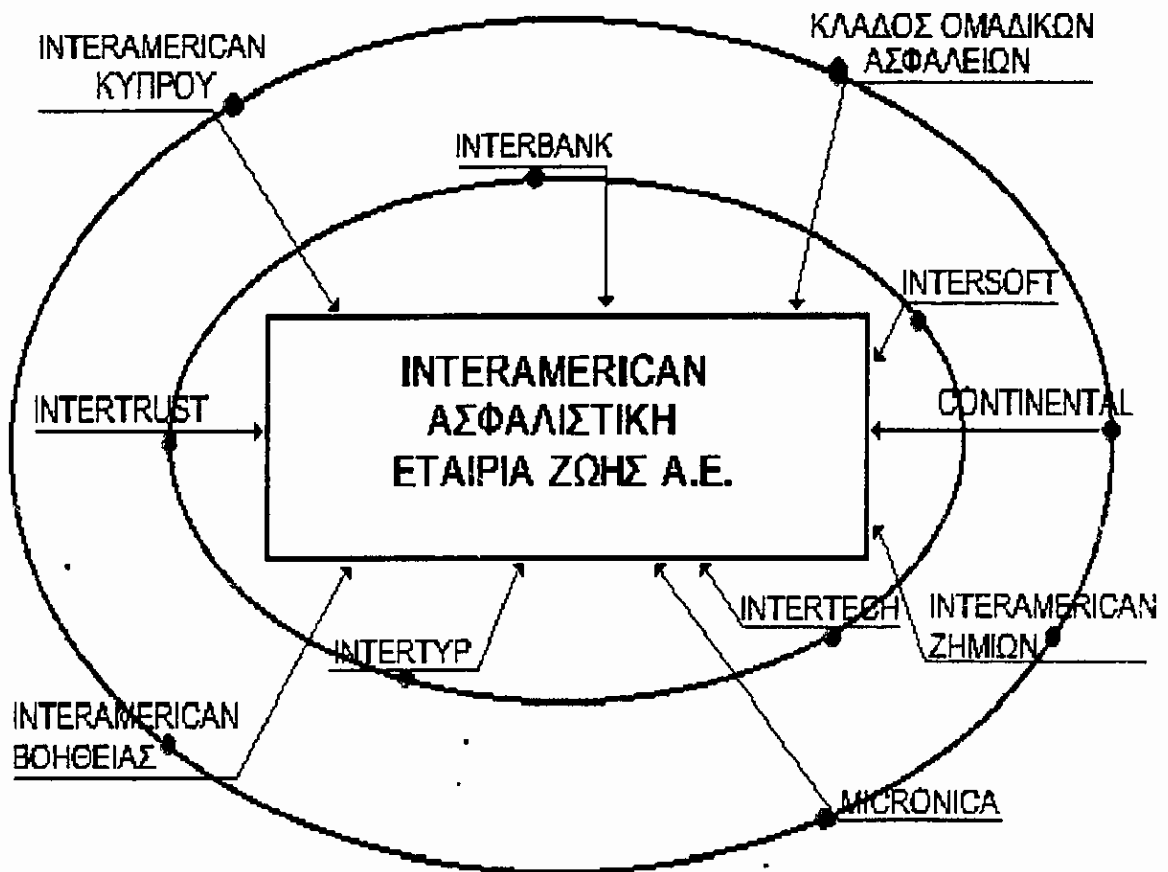
**Σύγχρονη τεχνολογία:**

14. INTERTECH S.A.
15. MICRONICA S.A.
16. INTERSOFT

17. INTERTYP A.E.

18. MOBITEL

Για την καλύτερη κατανόηση του Ομίλου INTERAMERICAN, οι θυγατρικές εταιρίες που μπορούν να παρουσιαστούν σχηματικά ως δορυφόροι έχοντας σαν πυρήνα την INTERAMERICAN ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΩΗΣ Α.Ε.



Όλες οι εταιρείες κινούνται γύρω από τον πυρήνα αφού αποτελούν δημιουργήματα του.

### **INTERAMERICAN ΖΗΜΙΩΝ**

Η INTERAMERICAN ΖΗΜΙΩΝ Α.Ε. είναι η μεγαλύτερη ιδιωτική εταιρεία στον κλάδο ζημιών στην Ελλάδα. Από την ίδρυσή της, το 1974, έδωσε μεγάλο βάρος, αφ'ενός στην κάλυψη των απλών κινδύνων (ασφαλίσεις σπιτιών, αυτοκινήτων, σκαφών, κ.λ.π.) και αφ'ετέρου στην κάλυψη των μεγάλων βιομηχανικών κινδύνων. Διαφοροποιήθηκε από τον ανταγωνισμό χάρη στα πρωτοποριακά της προγράμματα. Η νομική προστασία για ιδιώτες και επαγγελματίες, η μεγασφάλεια σπιτιού (12 διαφορετικές καλύψεις σε ένα συμβόλαιο), η μεγασφάλεια αυτοκινήτου (κάλυψη οδηγού και επιβαινόντων από 14 διαφορετικούς κινδύνους) δεν τάραξαν μόνο τα νερά της ασφαλιστικής αγοράς, αλλά βοήθησαν να προστατευθούν στην οικογένεια της INTERAMERICAN το 1991, 48.989 νέοι ασφαλισμένοι, ενισχύοντας έτσι σημαντικά το πελατολόγιο του Ομίλου.

Η INTERAMERICAN ΖΗΜΙΩΝ καλύπτει και μεγάλους βιομηχανικούς κινδύνους. Διαθέτει μάλιστα ειδικό τμήμα επανδρωμένο με εξειδικευμένο προσωπικό, όπως π.χ. πολιτικούς μηχανικούς, κ.α., το οποίο υποστηρίζεται και από το προσωπικό της ΜΕΝΤΩΡ Α.Ε. Η εταιρεία αυτή ανήκει στον Όμιλο και ειδικεύεται στο σύγχρονο Risk Management και Loss Adjustment.

Ετσι, οι συνεργάτες της INTERAMERICAN ΖΗΜΙΩΝ, σε συνεργασία με τα στελέχη της ΜΕΝΤΩΡ, προβαίνουν στις απαραίτητες επιθεωρήσεις και εκτιμήσεις των μεγάλων βιομηχανικών κινδύνων.

Τον Οκτώβριο του 1986 η INTERAMERICAN ΖΗΜΙΩΝ ξεκίνησε τις εργασίες της στην Κύπρο. Το 1991 πέτυχε αύξηση της παραγωγής ασφάλιστρων κατά 37%. Ανάλογη εκτιμάται ότι θα είναι η αύξηση των ασφάλιστρων και το 1992.

Η εταιρεία καλύπτει σήμερα, πλέον, όλους σχεδόν τους κλάδους ασφαλίσεως. Ξεκινώντας από τις ασφάλειες πυρός, τα αυτοκίνητα, τη νομική προστασία, τον κλάδο μεταφορών και αστικής ευθύνης, η εταιρεία

διαθέτει και προγράμματα απόλυτα εξειδικευμένα, όπως, για παράδειγμα, ασφάλιση θερμοκηπίων, κάλυψη ευθύνης παραγωγών κινηματογραφικών ταινιών, κάλυψη ακύρωσης εκδηλώσεων, κ.λ.π. Μέσα στο 1991 υπήχθη στην INTERAMERICAN ΖΗΜΙΩΝ και ο κλάδος σκαφών αναψυχής και ατυχημάτων πληρωμάτων πλοίων.

Το 1992 προβλέπεται να λειτουργήσει κλάδος ασφάλισης πιστώσεων, ενώ και με τη σταδιακή απελευθέρωση του τιμολογίου για την ασφάλιση αυτοκινήτων, που καθιστά τον κλάδο αυτόν ενδιαφέροντα, πλέον, για ιδιωτικές ασφαλιστικές εταιρείες, ο κύκλος εργασιών της ΖΗΜΙΩΝ αναμένεται να αυξηθεί σημαντικά μέσα στα επόμενα χρόνια.

Μερικά απ'τα προγράμματα της INTERAMERICAN ΖΗΜΙΩΝ είναι:

α. Ασφάλεια φωτιάς και κλοπής αντικειμένων κατοικίας.

β. Ασφάλεια φωτιάς επιχειρήσεων.

γ. Κάλυψη Η/Υ, κ.λ.π.

**δ. Ασφάλεια φωτιάς και κλοπής αυτοκινήτου**

**Αυτοκίνητο:** μια ολόκληρη περιουσία. Στοιχίζει πολλά. Όλοι το ξέρουμε. Και αύριο, θα στοιχίζει ακόμη περισσότερα.

Είναι μια ολόκληρη περιουσία, για πολλούς σχεδόν αναντικατάστατη. Η πιθανότητα κλοπής ή φωτιάς αυτοκινήτου είναι πολύ συχνή. Με το πρόγραμμα αυτό η INTERAMERICAN προσφέρει σιγουριά ότι αν συμβεί κάτι κακό μπορεί να αντικατασταθεί. Τονίζει πως πρέπει να αποφεύγεται η υπασφάλιση γιατί μοιάζει με μισή ασφάλιση άρα μισή αποζημίωση και κατά συνέπεια μισή λύση στο πρόβλημα. Η ασφάλεια πρέπει να καλύπτει ολόκληρη την αξία του αυτοκινήτου. Και συγκεκριμένα το ασφαλιστήριο πυρκαγιάς μπορεί να καλύψει τις ακόλουθες ζημιές:

\* **Εμπρησμός από τρίτο:** Εμπρησμός των ασφαλισμένων περιουσιακών στοιχείων από τρίτο πρόσωπο για οποιαδήποτε αιτία (εκτός από πολιτικές και τρομοκρατικές ενέργειες).

\* **Αμέλεια ασφαλισμένου:** Πυρκαγιά που μπορεί να προκληθεί ακόμη και από συνήθη αμέλεια του ασφαλισμένου.

\* **Πυρκαγιά από βραχυκύκλωμα:** Πυρκαγιά που μπορεί να προέλθει από βραχυκύκλωμα ηλεκτρικής εγκατάστασης ή ηλεκτρικής συσκευής.

\* **Εξοδα πυρόσβεσης:** Καλύπτονται οι δαπάνες που θα κάνει ο ασφαλισμένος στην προσπάθεια καταστολής της πυρκαγιάς.

\* **Ανάφλεξη μαγειρικού σκεύους:** Για την πυρκαγιά που μπορεί να προέλθει από ανάφλεξη ή αυτανάφλεξη του περιεχόμενου οικιακής συσκευής.

\* **Από μετακόμιση:** Οι ζημιές που θα προκληθούν στα ασφαλισμένα αντικείμενα κατά την απομάκρυνσή τους από το χώρο της πυρκαγιάς με σκοπό τη διάσωσή τους.

\* **Από γειτονική πυρκαγιά:** Αν τα ασφαλισμένα περιουσιακά στοιχεία πάθουν ζημιές από πυρκαγιά γειτονικής οικοδομής, αυτοκινήτου, κ.λ.π. (Για ασφάλιση πυρκαγιάς από δάσος απαιτείται ειδική κάλυψη).

\* **Ξεχασμένο τσιγάρο:** Πυρκαγιά που προήλθε από ξεχασμένο τσιγάρο.

\* **Από καπνό:** Ζημιές που προκαλούν οι καπνοί της πυρκαγιάς στα ασφαλισμένα περιουσιακά στοιχεία.

\* **Από την κατάσβεση πυρκαγιάς:** Όσες ζημιές προκληθούν στην ασφαλισμένη περιουσία από τις προσπάθειες κατάσβεσης, καταστολής της πυρκαγιάς ή από την Πυροσβεστική Υπηρεσία ή και από τους ίδιους τους ιδιοκτήτες.

\* **Από κεραυνό:** Για την πυρκαγιά που θα προέλθει από την πτώση κεραυνού.

\* **Από υψηλή θερμοκρασία:** Αν από την υψηλή θερμοκρασία της πυρκαγιάς καταστραφούν ή αλλοιωθούν τα ασφαλισμένα περιουσιακά στοιχεία.

\* **Έκρηξη:** (Ισχύει μόνο για κατοικίες, γραφεία και ξενοδοχεία) Για ζημιές στα ασφαλισμένα αντικείμενα από έκρηξη κάποιας οικιακής συσκευής.

\* **Πυρκαγιά από τζάκια και καπνοδόχους:** Πυρκαγιά που θα προέλθει από αυτές τις αιτίες, που αποτελούν συνήθη περιστατικά.

\* **Πυρκαγιά από απρόβλεπτα γεγονότα:** Η πυρκαγιά που θα προκληθεί από οποιοδήποτε τυχαίο και απρόβλεπτο γεγονός. (Εκτός από τις πυρκαγιές που μπορεί να προέλθουν από αιτίες που σαφώς αναφέρονται στο ασφαλιστήριο ως εξαιρέσεις, όπως από πολιτικά γεγονότα, τρομοκρατικές ενέργειες, σεισμούς).

### **INTERAMERICAN ΚΥΠΡΟΥ**

Η INTERAMERICAN δραστηριοποιήθηκε στην ασφαλιστική αγορά της Κύπρου μόλις πριν από οχτώ χρόνια και σήμερα κατατάσσεται δεύτερη στον κατάλογο των ασφαλιστικών εταιρειών της μεγαλονήσου και πρώτη από πλευράς παραγωγής νέων ασφάλιστρων. Η γρήγορη ανάπτυξη της INTERAMERICAN στην Κύπρο βασίστηκε:

\* Στην εκπόνηση καινοτόμων, ανταγωνιστικών προγραμμάτων.

\* Στη γρήγορη και σωστή εξυπηρέτηση κυρίως στον τομέα των αποζημιώσεων, που με την πάροδο του χρόνου βοήθησε στη δημιουργία της καλής εικόνας που έχει σήμερα η εταιρεία. \* Στην ανάπτυξη δικτύου υποκαταστημάτων.

\* Στη διαφημιστική προβολή της εταιρείας.

Στη διάρκεια της οκταετούς της παρουσίας στην κυπριακή αγορά η INTERAMERICAN πέτυχε μέσο ετήσιο ρυθμό ανάπτυξης 83% στα ασφάλιστρα ζωής, ατυχημάτων και υγείας ενώ σήμερα είναι πρώτη στα ασφάλιστρα ατυχημάτων και υγείας, όπου ελέγχει το 25% της αγοράς.

Οι γρήγοροι ρυθμοί ανάπτυξης επέβαλαν το πέρασμα των δραστηριοτήτων σε αυτόνομη κυριακή εταιρεία. Έτσι συστάθηκε η INTERAMERICAN Insurance Company LTD που απασχολεί περίπου 200 πωλητές και διαθέτει 12 υποκαταστήματα. Παράλληλα, ξεκίνησε και θα ολοκληρωθεί εντός του έτους η κατασκευή πολυώροφου κτιρίου στο κέντρο της Λευκωσίας στο οποίο θα στεγαστούν οι κεντρικές της υπηρεσίες. Στα έμμεσα σχέδια της εταιρείας είναι η επέκταση των δραστηριοτήτων της και σε άλλους τομείς παροχής χρηματοοικονομικών υπηρεσιών.

### **INTERAMERICAN INTERNATIONAL**

Ιδρύθηκε το 1985 με στόχο να ανταποκριθεί στις απαιτήσεις μιας κατηγορίας πελατών που ενδιαφέρονται να εξασφαλίσουν και ν'αυξήσουν τα κεφάλαιά τους στη διεθνή αγορά. Η κατηγορία αυτή συνεχώς πληθαίνει, και είναι φαινόμενο της εποχής μας, που χαρακτηρίζεται από την κατάργηση των συνόρων, το μηδενισμό των αποστάσεων, τη συνεχή διακίνηση προσώπων και την άμεση επικοινωνία.

Κατά συνέπεια, οι πελάτες αυτοί χρειάζονται μια δυναμική ευέλικτη εταιρεία με διασυνδέσεις σε όλο τον κόσμο που μπορεί να προσφέρει ασφαλιστικά προγράμματα με φαντασία και δυνατότητες αναπροσαρμογής.

Η INTERAMERICAN LIFE ASSURANCE (INTERNATIONAL) LTD είναι εγκατεστημένη στις Βερμούδες και απολαμβάνει σημαντικά φορολογικά πλεονεκτήματα. Χρησιμοποιεί την εξειδίκευση που έχει στις επενδύσεις για να αξιοποιεί προς όφελος των ασφαλισμένων της τις οικονομικές εταιρείες που παρουσιάζονται σε όλο τον κόσμο. Διευθύνεται από το Νικόλαο Δημαρά και για τον εμπλουτισμό των ασφαλιστικών της προγραμμάτων συνεργάζεται κυρίως με την PANEUROLIFE και της INTERLIFE. Η PANEUROLIFE ιδρύθηκε το 1991 και εδρεύει στο Λουξεμβούργο. Μέτοχοί της είναι η γαλλική UAP, η αγγλική Sun Life, η Βελγική Royale Belge και η Διεθνής Τράπεζα του Λουξεμβούργου. Η INTERLIFE εδρεύει στο Λονδίνο και μεταξύ των μετόχων της συγκαταλέγονται η γαλλική UAP, η σουηδική Trygg-Hansa και η γερμανική Aachener und Muenchener.



### CONTINENTAL

Η περίπτωση της ασφαλιστικής εταιρείας CONTINENTAL είναι χαρακτηριστική της δυναμικότητας του Ομίλου INTERAMERICAN. Η CONTINENTAL που είχε παρουσία στην Ελλάδα περίπου 15 χρόνια ως υποκατάστημα της αμερικανικής CONTINENTAL (χωρίς όμως να παρουσιάσει ιδιαίτερα αποτελέσματα) εξαγοράστηκε το 1988 από την INTERAMERICAN, με σκοπό την ανάπτυξη πρότυπου κλάδου ασφαλειών ζωής.

Το 1990 ήταν η χρονιά που άρχισαν να φαίνονται τα αποτελέσματα της νέας πλέον στρατηγικής που ακολουθεί η CONTINENTAL. Η παραγωγή των ασφάλιστρων εκείνη τη χρονιά έναντι του 1989 ήταν αυξημένη κατά 160%. Το 1991 η αύξηση των ασφάλιστρων σε σχέση με το 1990 έφθασε το 140%, ρυθμός που αναμένεται να συνεχιστεί και στη φετινή χρήση, αφού η παραγωγή ασφάλιστρων το 1992 εκτιμάται ότι θα φτάσει τα 1,3 δις δρχ.

Μετά την εξαγορά της η CONTINENTAL άρχισε να κινείται στην ασφαλιστική αγορά απολύτως ανεξάρτητα από την INTERAMERICAN. Διευθύνεται από τον Σπύρο Αλεξανδράτο και από το 1989 παρουσιάζει συνεχώς κερδοφόρα αποτελέσματα.

Το νέο management έδωσε μεγάλο βάρος στην οργάνωση της Εταιρείας. Έτσι, έγιναν επενδύσεις ώστε η εταιρεία να αποκτήσει σύγχρονο μηχανογραφικό σύστημα. Παράλληλα, εντάχθηκαν πολλοί νέοι συνεργάτες στο δίκτυο πωλήσεών της και έγινε εκτεταμένη διαφημιστική καμπάνια για την προβολή της. Νέα πρωτοποριακά ασφαλιστικά προϊόντα προστέθηκαν στα ήδη υπάρχοντα, ενώ πραγματοποιήθηκε και μια μεγάλη επένδυση σε ανθρώπινο δυναμικό στο χώρο της Βορείου Ελλάδος, όπου δημιουργήθηκαν 14 νέα γραφεία. Ταυτόχρονα, στην Αθήνα οι κεντρικές υπηρεσίες της εταιρείας εγκαταστάθηκαν σε ιδιόκτητο πεντάωρο κτίριο στο κέντρο της πόλης.

Σήμερα η CONTINENTAL με περισσότερους από 800 συνεργάτες και 40 υποκαταστήματα σε όλη την Ελλάδα και μια σειρά πρωτοποριακών ασφαλιστικών προϊόντων, κερδίζει με την ευελιξία και το προσωπικό service που χαρακτηρίζουν συνεχώς μεγαλύτερο μερίδιο στην ασφαλιστική αγορά.

### **ΚΛΑΔΟΣ ΟΜΑΔΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ**

Ο ΚΛΑΔΟΣ ΟΜΑΔΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ δραστηριοποιείται πάνω από 20 χρόνια στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, της οποίας κατέχει ένα πολύ σημαντικό μέρος.

Ειδικά πακέτα προγραμμάτων στον τομέα παροχών προστασίας από ατυχήματα ή ασθένειες, εμπλουτισμένα με προγράμματα συνταξιοδότησης ή εφάπαξ, προσφέρουν τη σύγχρονη ελληνική επιχείρηση το μέσον για την καλύτερη δυνατή αξιοποίηση του σημαντικότερου παραγωγικού μοχλού της, δηλαδή των ανθρώπων της.

Η έλλειψη ουσιαστικών κινήτρων, καθώς και το πολύ υψηλό κόστος που είναι ακόμα υποχρεωμένες να καταβάλλουν οι εργοδότες εταιρείες για την κοινωνική ασφάλιση των εργαζομένων τους δεν επέτρεψαν, ως τώρα, την ισόρροπη ανάπτυξη του Κλάδου αυτού στη χώρα μας.

Ετσι, ενώ στις χώρες της ΕΟΚ το μέσο ποσοστό επιχειρήσεων που έχουν συνάψει προγράμματα ομαδικής ασφάλισης υπέρ του προσωπικού τους είναι γύρω στο 68%, στην Ελλάδα υπολογίζεται ότι το ποσοστό αυτό μόλις που υπερβαίνει το 8% σε επίπεδο οργανωμένων οικονομικών μονάδων.

Με το σταδιακό όμως εκσυγχρονισμό της νομοθεσίας τα δεδομένα αλλάζουν. Η μεγάλη αύξηση του κύκλου εργασιών των ομαδικών ασφαλίσεων τα τελευταία χρόνια αντανακλά τα νέα αυτά δεδομένα, με αποτέλεσμα οι προοπτικές ανάπτυξης του Κλάδου να είναι εξαιρετικές.

### **INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ**

Η INTERAMERICAN Ελληνική Ασφαλιστική Εταιρεία Βοηθείας Α.Ε. ιδρύθηκε το Φεβρουάριο του 1991 με μετοχικό κεφάλαιο 150.000.000 δρχ. με μέτοχους τον Όμιλο INTERAMERICAN και το γαλλικό ασφαλιστικό ομιλο UAP.

Η INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ δημιουργήθηκε για να καλύψει ένα μεγάλο κενό στο πλέγμα των παρεχόμενων ασφαλιστικών υπηρεσιών, ένα κενό που δημιουργεί η ανάγκη προστασίας του σύγχρονου ανθρώπου κατά τις μετακινήσεις του στην Ελλάδα και το εξωτερικό.

Η INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ προσφέρει καλύψεις άμεσης προσωπικής βοήθειας στους ασφαλισμένους της που βρίσκονται σε δύσκολη θέση. Για την παροχή υπηρεσιών βοήθειας, η εταιρεία οργάνωσε Παγκόσμιο Δίκτυο Υπηρεσιών, μέσω της συνεργασίας της με την UAP ASSISTANCE σε 140 χώρες του κόσμου. Έτσι οι ασφαλισμένοι όπου κι αν βρίσκονται οτιδήποτε και αν τους συμβεί (ατύχημα ή αιφνίδια ασθένεια), είναι σίγουροι ότι η INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ θα είναι πάντα δίπλα τους.

Η INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ εξοπλίστηκε με σύγχρονα μέσα (ασθενοφόρα) τα οποία επάνδρωσε με ειδικευμένο προσωπικό (νοσηλευτές, συνοδούς, κ.λ.π.), ενώ για τα επείγοντα περιστατικά χρησιμοποιεί και τα ελικόπτερα και τα αεροπλάνα του Ομίλου. Από το ξεκίνημα της η INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ μηχανογράφησε όλους τους φορείς υπηρεσιών που σχετίζονται με την παροχή βοήθειας (νοσοκομεία, κλινικές, κέντρα υγείας, αεροδρόμια, ταξί, κ.λ.π.).

Η μηχανογραφική αυτή υποστήριξη παρέχει τη δυνατότητα για άμεση και ασφαλή επέμβαση σε κάθε περιστατικό, καθώς και παροχή ιατρικών συμβουλών και πληροφοριών υγειονομικής φύσης στους ασφαλισμένους της που βρίσκονται σε δυσχερή θέση.

Η εταιρεία στα 3 χρόνια λειτουργίας της έχει λάβει περισσότερες από 10.000 κλήσεις από ασφαλισμένους της, για την αντιμετώπιση περιστατικών τόσο στην Ελλάδα όσο και στο εξωτερικό.

Απόδειξη της ικανοποίησης για την υψηλή ποιότητα των υπηρεσιών που απολαμβάνουν οι 1.000.000 ασφαλισμένοι της, αποτελεί ο μεγάλος αριθμός Ευχαριστήριων Επιστολών που φθάνουν καθημερινά στα κεντρικά γραφεία της εταιρείας.

Τα εισπραχθέντα ασφάλιστρα για το 1992 ανήλθαν σε 877.000.000 δρχ. ενώ για το 1993 η αύξηση ήταν της τάξεως του 10%.

Η INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ όμως δεν περιορίστηκε στην παροχή των υπηρεσιών της μόνο σε ατομικό επίπεδο. Τα ομαδικά ασφαλιστικά της προγράμματα, πολύ δυναμικά και εξίσου πρωτοποριακά προσαρμόζονται τέλεια στις ιδιαίτερες απαιτήσεις της αγοράς και των ενδιαφερόμενων εταιρειών.

#### **Η INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ φροντίζει ατομικά και ομαδικά:**

**A.** Με ατομικά συμβόλαια βοήθειας, τα οποία απευθύνονται σε άτομα που επιθυμούν να αποκτήσουν την κάλυψη άμεσης προσωπικής βοήθειας.

**B.** Με Ομαδικά προγράμματα βοήθειας όπως:

**1. Ασφάλιση προσωπικού εταιρειών:** Οι εργαζόμενοι της ασφαλισμένης επιχείρησης καλύπτονται σε 24ωρη βάση με τις παροχές Βοήθειας για κάθε ατύχημα ή ξαφνική ασθένεια που μπορεί να συμβεί σε επαγγελματική ή ιδιωτική μετακίνησή τους στην Ελλάδα και το εξωτερικό.

**2. Ασφάλιση ξενοδοχείων:** Οι υπηρεσίες ΒΟΗΘΕΙΑΣ προσφέρονται στους πελάτες των ξενοδοχείων για όσο διάστημα διαμένουν σ'αυτό. Η κάλυψη αφορά κάθε περιστατικό που μπορεί να τους συμβεί στους χώρους του ξενοδοχείου ή και εκτός αυτού σε οποιαδήποτε μετακίνησή τους.

3. *Ασφάλιση ταξιδιωτικών πρακτορείων:* Ασφαλιζονται όλοι οι ταξιδιώτες που συμμετέχουν σε οργανωμένα ταξίδια. Τα ταξιδιωτικά πρακτορεία έχουν τη δυνατότητα είτε να ασφαλίσουν όλους τους ταξιδιώτες που διακινούνται μέσω του γραφείου τους είτε μεμονωμένες ομάδες ταξιδιωτών.

4. *Ασφάλιση με πώληση προϊόντος ή υπηρεσίας:* Απευθύνεται σε εταιρείες που θέλουν να δώσουν ένα πρόσθετο κίνητρο σε πελάτες ή αντιπροσώπους τους:

- \* Εισαγωγείς - έμποροι αυτοκινήτων.
- \* Εταιρείες εμπορίας συναγερμών.
- \* Εταιρείες πώλησης Air-Condition.
- \* Τράπεζες (Credit Cards, Ειδικοί Λογαριασμοί), κ.λ.π.

5. *Ασφάλιση σχολικών εκδρομών:* Κατά τη διάρκεια των σχολικών εκδρομών ασφαλιζονται όλοι οι μαθητές που συμμετέχουν σ'αυτές.

6. *Ασφάλιση Συλλόγων - Σωματείων.*

7. *Ασφάλιση μελών clubs.*

8. *Ασφάλιση χιονοδρομικών κέντρων:* Η ασφάλιση αυτή γίνεται σε συνεργασία με τα χιονοδρομικά κέντρα και καλύπτει τους χιονοδρόμους κατά την άσκηση του αθλήματος.

9. *Ασφάλιση συνεδρίων:* Κάλυψη των συνέδρων καθ'όλη τη διάρκεια διεξαγωγής του συνεδρίου.

## **INTERAMERICAN ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ**

Η INTERAMERICAN Γενικών Ασφαλειών είναι σήμερα η μεγαλύτερη ιδιωτική εταιρεία στον κλάδο Ζημιών στην Ελλάδα.

Ιδρύθηκε το 1974, τέσσερα μόλις χρόνια μετά τη μετατροπή της INTERAMERICAN ΖΩΗΣ σε Ανώνυμη Εταιρεία.

Από την ίδρυσή της έδωσε μεγάλο βάρος αφ'ενός σε απλές ασφάλειες (σπιτιών, αυτοκινήτων, σκαφών, ίππων, κ.λ.π.) και αφ'ετέρου στην κάλυψη βιομηχανικών κινδύνων. Χάρης στα πρωτοποριακά της προγράμματα, διαφοροποιήθηκε σημαντικά από τον ανταγωνισμό, έχοντας πάντα κάτι καινούριο να προσφέρει. Η παρουσία της Εταιρείας σε όλους τους κλάδους Γενικών Ασφαλειών είναι δυναμική και πολύ σημαντική, προσφέροντας ολοκληρωμένες καλύψεις στον ασφαλισμένο, όπως:

### **1. Κλάδος Πυρός και συμπληρωματικών κινδύνων**

Περιλαμβάνει από απλά προγράμματα ασφάλισης κατοικιών και επαγγελματικών χώρων, μέχρι τα ολοκληρωμένα προγράμματα ΜΕΓΑΣΦΑΛΕΙΑ ΚΑΤΟΙΚΙΑΣ και ΠΟΛΥΑΣΦΑΛΕΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ. Το εύρος των κινδύνων που καλύπτουν αυτά τα προγράμματα, είναι πολύ μεγάλο και περιλαμβάνει: πυρκαγιές, ζημιές από νερά κάθε είδους (βροχή, πλημμύρες, διαρροές, κ.λ.π), σεισμό, καταιγίδες, θύελλες, ζημιές κατά τη διάρκεια πολιτικών ταραχών, από τρομοκρατικές ενέργειες, κλοπή, αστική ευθύνη πυρός προς τρίτους, καθώς και ένα πλήθος άλλων κινδύνων.

### **2. Κλάδος αυτοκινήτων**

Στον τομέα της ασφάλισης αυτοκινήτων, η ΜΕΓΑΣΦΑΛΕΙΑ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ είναι το ολοκληρωμένο πακέτο που καλύπτει το αυτοκίνητο, τον οδηγό, το συνοδηγό και κάθε απρόοπτο.

### 3. Κλάδος αστικής ευθύνης

Ο ασφαλισμένος, ιδιώτης ή επαγγελματίας είναι πάντα προστατευμένος για οποιαδήποτε ζημιά ή βλάβη προκαλέσει σε τρίτους.

### 4. Κλάδος γενικών ατυχημάτων

Καλύπτει μεταφορά χρημάτων, ασφάλειες χρηματοκιβωτίων, έως και αποζημιώσεις για θραύση υαλοπινάκων.

### 5. Κλάδος πληρωμάτων και σκαφών αναψυχής

Η INTERAMERICAN έχει ολοκληρωμένα προγράμματα κάλυψης για οτιδήποτε συμβεί στα σκάφη και το πλήρωμά τους.

### 6. Κλάδος μεταφορών

Καλύπτει τον Έλληνα επιχειρηματία και τα εμπορεύματα που διακινεί τόσο εντός όσο και εκτός της χώρας μας. Η κάλυψη περιλαμβάνει κάθε τρόπο μεταφορά (οδικώς, αεροπορικός, σιδηροδρομικός, αεροπορικός) και είναι δυνατόν να περιλάβει όλους τους πιθανούς κινδύνους, όπως: ατύχημα του μέσου μεταφοράς, γενικές ζημιές, έκρηξη, φωτιά, θραύση, κλοπή, αλλοίωση, κ.λ.π.

### 7. Κλάδος τεχνικών ασφαλειών

Η INTERAMERICAN είναι από τις λίγες ασφαλιστικές εταιρείες που δραστηριοποιούνται σε αυτόν το χώρο. Με το πρόγραμμα ΚΑΤΑ ΠΑΝΤΟΣ ΚΙΝΔΥΝΟΥ ΑΝΕΓΕΡΣΗΣ/ΣΥΝΑΡΜΟΛΟΓΗΣΗΣ καλύπτει πλήρως τις ζημιές που προκαλούνται στην κατασκευή κάποιου δημοσίου ή ιδιωτικού έργου. Ενώ με το πρόγραμμα ΚΑΤΑ ΠΑΝΤΟΣ ΚΙΝΔΥΝΟΥ ΜΗΧΑΝΟΛΟΓΙΚΩΝ / ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΩΝ ΒΛΑΒΩΝ, καλύπτει ζημιές μηχανολογικού και ηλεκτρονικού εξοπλισμού βιομηχανιών αλλά ακόμη και ζημιές που προκαλούνται σε οικιακούς υπολογιστές.

8. Κλάδος ειδικών κινδύνων.  
Η INTERAMERICAN έχει δημιουργήσει ολοκληρωμένα προγράμματα καλύψεων για κάθε ανάγκη ασφάλισης όσο "περίεργη" και αν είναι αυτή.

Σε αυτό το πλαίσιο παρέχει:



- \* Ασφάλιση χρηματικών απωλειών (ασφάλεια δανείων).
  - \* Ασφάλιση αεροσκαφών.
  - \* Ασφάλιση ίππων (ασθένεια ή ατύχημα).
  - \* Ασφάλιση κύρωσης συναυλιών ή εκδηλώσεων (π.χ. συνέδρια). 9.
- Κλάδος νομικής προστασίας.

Η ασφάλιση Νομικής Προστασίας καλύπτει τις δικαστικές ή εξώδικες δαπάνες, που είναι αναγκαίες για την προστασία των εννόμων συμφερόντων του ασφαλισμένου.

### **INTERAMERICAN ΟΔΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ**

Η INTERAMERICAN ΟΔΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ Α.Ε.Γ.Α. ιδρύθηκε το Νοέμβριο του 1992 με σκοπό να προσφέρει τις πολύτιμες και τόσο αναγκαίες σήμερα υπηρεσίες της στο χώρο της Οδικής Βοήθειας.

Το Μετοχικό Κεφάλαιο της εταιρείας ανέρχεται σε 917.000.000 δρχ. και είναι μέτοχος η INTERAMERICAN Α.Ε. ΔΙΕΘΝΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΖΩΗΣ. Η εταιρεία άρχισε να προσφέρει τις υπηρεσίες της προς τους ασφαλισμένους τον Ιούνιο του 1993. Έχει εξοπλιστεί με όλα τα σύγχρονα μέσα και έχει επανδρωθεί με άριστα καταρτισμένους τεχνικούς για να καλύπτει αστραπιαία τα απρόοπτα που μπορούν να συμβούν στον οδηγό και το αυτοκίνητό του.

Γερανοί, πλατφόρμες, μικρά ρυμουλκά (κατάλληλα για στενούς δρόμους με δυνατότητα κίνησης στους 4 τροχούς) ικανά να κινηθούν σε αντίξοες συνθήκες (πάγο, χιόνι, λάσπη, άμμο), μοτοσικλέτες καθώς και το έμπειρο προσωπικό είναι η ομάδα δράσης που θα επέμβει γρήγορα και θα δώσει τη λύση σε οποιοδήποτε πρόβλημα παρουσιαστεί.

Οι ασφαλισμένοι στην ΟΔΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ έχουν την κάλυψη της εταιρείας σε ολόκληρη την ηπειρωτική Ελλάδα και τα μεγαλύτερα νησιά, καθώς και σε όλη την ηπειρωτική Ευρώπη και τη Μ. Βρετανία ένεκα της συνεργασίας της με την Εταιρεία Βοηθείας του ομίλου UAP.

Έτσι η INTERAMERICAN ΟΔΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ επεμβαίνει εντός Ελλάδος με:

- \* Επί τόπου εξυπηρέτηση.
- \* Μεταφορά του αυτοκινήτου σε τοπικό συνεργείο.
- \* Κάλυψη εξόδων διανυκτέρευσης οδηγού και συνεπιβατών.
- \* Εσωτερικό επαναπατρισμό του αυτοκινήτου.
- \* Κάλυψη εξόδων επιστροφής οδηγού και συνεπιβατών στον τόπο μόνιμης διαμονής.

Και εκτός Ελλάδος με:

\* Επί τόπου εξυπηρέτηση ή μεταφορά σε τοπικό συνεργείο με κάλυψη εξόδων.

\* Επαναπατρισμό αυτοκινήτου στην Ελλάδα.

\* Κάλυψη εξόδων επιστροφής από το εξωτερικό στον τόπο μόνιμης διαμονής.

Η INTERAMERICAN ΟΔΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ δεν σταματά εδώ. Εκτός από τις βασικές παροχές στους ασφαλισμένους προχωρά ακόμα πιο πέρα με ένα μοναδικό συνδυασμό παροχών. Ένα πακέτο που προσφέρει στον Έλληνα οδηγό εκτός από την οδική βοήθεια και: \* Κάλυψη προσωπικού ατυχήματος και βέβαια,

\* Υγειονομική μεταφορά.

Από σήμερα δεν μπορεί να τα προσφέρει μαζί κανείς άλλος εκτός από την INTERAMERICAN ΟΔΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ.

Οι παροχές της INTERAMERICAN ΟΔΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ έχουν σχεδιαστεί έτσι ώστε να καλύπτουν τις πραγματικές ανάγκες του Έλληνα οδηγού και να διευκολύνουν τη ζωή του σε μια δύσκολη στιγμή. Επιπλέον η εταιρεία παρέχει τις υπηρεσίες, είτε μέσω ατομικών ασφαλιστήριων συμβολαίων είτε σε ομαδική βάση με ειδικά προγράμματα ομαδικής ασφάλισης.

Σήμερα η INTERAMERICAN ΟΔΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ είναι η εταιρεία με τα περισσότερα μέσα ανά ασφαλισμένο σε σχέση με τις εταιρείες του ανταγωνισμού. Γι'αυτό μπορεί και σπεύδει... επί τόπου και αστραπιαία.

## INTERTRUST

Η INTERTRUST αποτελεί σήμερα τον ισχυρότερο ιδιώτη θεσμικό επενδυτή στην Ελλάδα. Ιδρύθηκε το 1988 και, αντιμετωπίζοντας επιτυχώς τα προβλήματα του θεσμικού πλαισίου, το 1989 συγκρότησε το πρώτο αμοιβαίο κεφάλαιο που δραστηριοποιήθηκε στην Ελληνική κεφαλαιαγορά από ιδιωτικό φορέα. Η συγκρότηση του Ελληνικού Αμοιβαίου Κεφαλαίου άνοιξε το δρόμο για την ανάπτυξη και άλλων αμοιβαίων στην Ελλάδα, ενώ η παρουσία του συνδυάστηκε από εκτεταμένη διαφημιστική εκστρατεία, που ουσιαστικά εξοικείωσε το κοινό με την έννοια του θεσμού των αμοιβαίων κεφαλαίων.

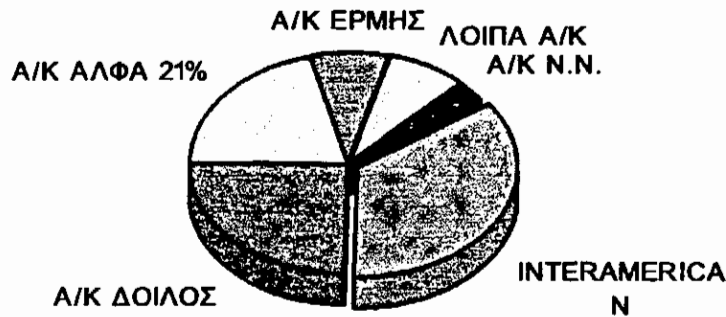
Μετά το Ελληνικό ακολούθησε σταδιακά η ίδρυση πέντε ακόμη αμοιβαίων κεφαλαίων: του Σταθερού, του Δυναμικού, του Ευρωπαϊκού, των Διαθεσίμων και του Δολαρίου. Τα έξι αυτά Αμοιβαία Κεφάλαια INTERAMERICAN προσφέρουν, ανάλογα με το που επενδύονται, ευκαιρία για υψηλότερες δυνατές αποδόσεις στο χώρο των Επιτοκίων, του Συναλλάγματος, ή των Μετοχών.

Με απλό και εύκολο τρόπο και χωρίς κανένα περιορισμό στο ποσό της επένδυσης ή της διάρκειας της, αποκτάτε αυτόματα η άμεση πρόσβαση σε οποιαδήποτε αγορά της Ελλάδας ή του Εξωτερικού. Σήμερα η INTERTRUST διαχειρίζεται, μέσω των Έξι αμοιβαίων της κεφαλαίων, περισσότερα από 70 δισεκατομμύρια δραχμές στην Ελλάδα και στο Εξωτερικό.

Την εντυπωσιακή της ανάπτυξη την οφείλει στο δυναμικό δίκτυο πωλήσεων του Ομίλου και στην επιτυχημένη διαχείριση των κεφαλαίων.

Από την πρώτη στιγμή, η INTERTRUST επένδυσε για την ανάπτυξη της κυρίως σε ανθρώπινο δυναμικό και σε τεχνολογία αιχμής.

ΜΕΡΙΔΙΑ ΑΓΟΡΑΣ ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ ΑΝΑ ΕΤΑΙΡΙΑ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ  
(31/12/92)



Το μηχανογραφικό της σύστημα επιτρέπει την άμεση και αποτελεσματική υποστήριξη, τόσο του εκτεταμένου δικτύου πωλητών όσο και των περίπου 30.000 πελατών της.

Επί πλέον, η δυναμικότητα της εταιρίας είναι τέτοια που της επιτρέπει τη διαχείριση πολλαπλάσιων κεφαλαίων από αυτά που διαχειρίζεται σήμερα.

Καθήκοντα θεματοφύλακα στα αμοιβαία κεφάλαια της INTERTRUST ασκούν η Εθνική Τράπεζα και η INTERBANK, ενώ χρέη συμβούλου για τις επενδύσεις στο εξωτερικό ασκούν η HAMBROS BANK και η MORGAN GRENFELL.

Η INTERTRUST, προκειμένου να εκμεταλλευτεί τις ευκαιρίες που διανοίγονται στο πλαίσιο του εκσυγχρονισμού της ελληνικής οικονομίας και της ευρωπαϊκής ενοποίησης, προετοιμάζει την ίδρυση και άλλων αμοιβαίων κεφαλαίων ειδικού τύπου, που θα κάνουν σταδιακά την είσοδό του στην ελληνική κεφαλαιαγορά.

### **Τα αμοιβαία Κεφάλαια προσφέρουν γενικά:**

#### **Ποικιλία**

• Έξι, διαφορετικού επενδυτικού προσανατολισμού, Αμοιβαία Κεφάλαια στο χώρο των Επιτοκίων, του Συναλλάγματος και των Μετοχών.

• Δυνατότητα για δημιουργία ιδανικού χαρτοφυλακίου συνδυάζοντας σε διάφορες αναλογίες τα Αμοιβαία Κεφάλαια INTERAMERICAN.

#### **Απόδοση**

• Δυνατότητα υψηλών αποδόσεων

• Επαγγελματική διαχείριση του κεφαλαίου από την INTERTRUST, ενός από τους ισχυρότερους και πιο έμπειρους θεσμικούς επενδυτές της χώρας μας.

#### **Ευελιξία**

• Δυνατότητα επένδυσης για οποιοδήποτε ποσό καθημερινά

• Δυνατότητα ανάληψης του κεφαλαίου και των κερδών σας ανά πάσα στιγμή.

• Δυνατότητα γρήγορης μεταφοράς από ένα Αμοιβαίο Κεφάλαιο INTERAMERICAN σε άλλα.

#### **Εξυπηρέτηση**

• Άμεση και φιλική εξυπηρέτηση μέσω των γραφείων της INTERTRUST και των υποκαταστημάτων της INTERAMERICAN.

• Ολοκληρωμένες λύσεις στις επενδυτικές ανάγκες από εξειδικευμένους οικονομικούς συμβούλους.

• Εύκολη παρακολούθηση της επένδυσης μέσω ειδικής τηλεφωνικής γραμμής 24 ώρες το 24 ώρο.

#### **Σιγουριά**

• Ονομαστικούς Τίτλους σε έναν ή και περισσότερους δικαιούχους.

• Το κύρος και τη Σιγουριά του Ομίλου INTERAMERICAN

## 1. ΣΤΑΘΕΡΟ

### Προσφέρει

Προσφέρει τα υψηλότερα δυνατά επιτόκια της Ελληνικής αγοράς ανεξαρτήτως ποσού κατάθεσης, με καθημερινό ανατοκισμό κεφαλαίου και δυνατότητα άμεσης ρευστοποίησης.

### Επενδύει

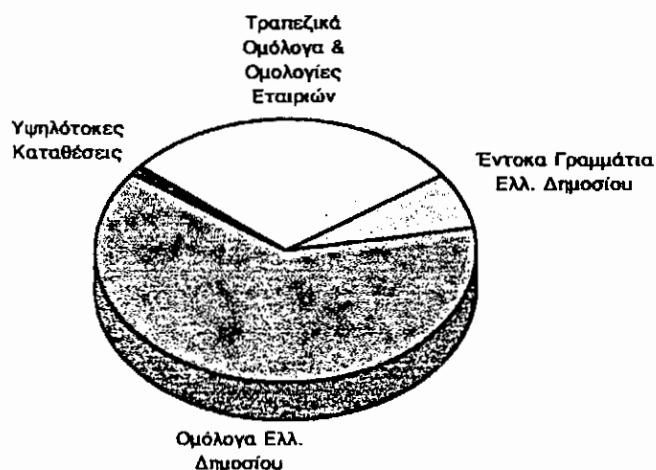
Η διάρθρωση των επενδύσεων του ΣΤΑΘΕΡΟΥ Α/Κ στις 30/9/94 ήταν:

- Ομόλογα Ελληνικού Δημοσίου 65%
- Υψηλότοκες Καταθέσεις 30%
- Έντοκα Γραμμάτια Ελληνικού Δημοσίου 3%
- Τραπεζικά Ομόλογα και Ομολογίες Εταιριών 2%

### Αποδόσεις

	1992	1993	Μ.Ε. Από ίδρυση*
Ταμειυτήριο	15,9%	15,3%	15,5%
Έντοκα Γραμμάτια	22,9%	22,5%	-
ΣΤΑΘΕΡΟ Α/Κ	25,7%	24,3%	24,1%
* Μέση ετήσια απόδοση από ίδρυση 8/11/91-30/9/94			

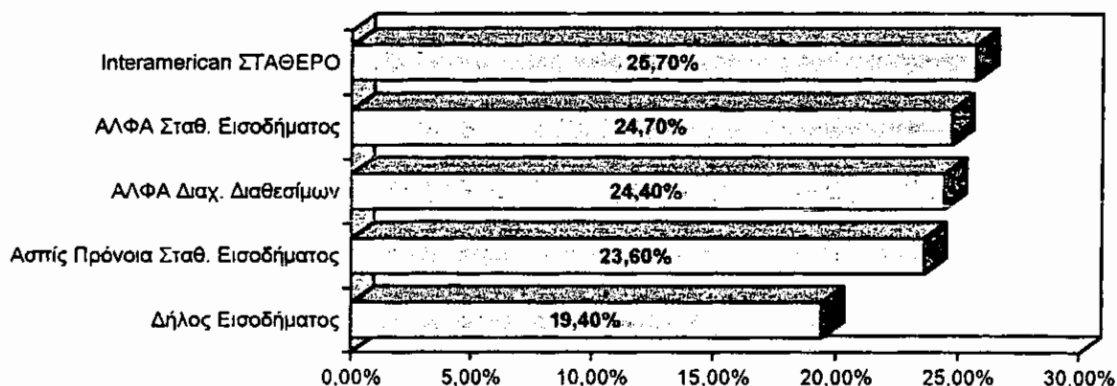
### Διάρθρωση Χαρτοφυλακίου 29/1/93



### Πάνω απ' όλα... ΣΤΑΘΕΡΟ

Το ΣΤΑΘΕΡΟ βρέθηκε στην κορυφή στην κορυφή των αποδόσεων και συγκριτικά με τον άμεσο ανταγωνισμό. Πέτυχε από μία έως έξι ολόκληρες μονάδες παραπάνω απόδοση από οποιοδήποτε άλλο Αμοιβαίο Κεφάλαιο Σταθερού Εισοδήματος.

Συγκριτικές Αποδόσεις Αμοιβαίων Κεφαλαίων Σταθερού Εισοδήματος (1/1/92 - 31/12/92)





## 2. ΕΛΛΗΝΙΚΟ

### Προσφέρει

Προσφέρει τη δυνατότητα πραγματοποίησης υψηλών υψηλών αποδόσεων, ιδιαίτερα μακροπρόθεσμα επενδύοντας με ίση βαρύτητα σε ομόλογα και μετοχές στην Ελλάδα και στο Εξωτερικό.

### Επενδύει

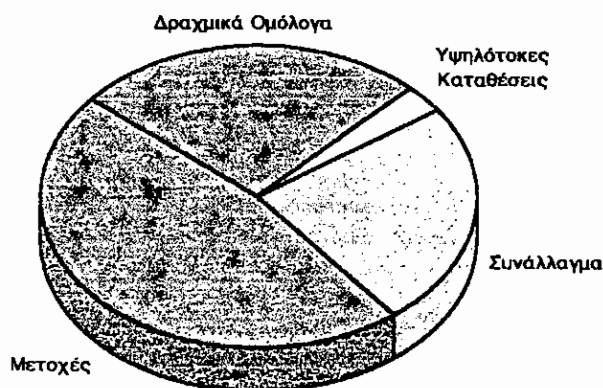
Η διάρθρωση των επενδύσεων του ΕΛΛΗΝΙΚΟΥ Α/Κ στις 30/9/94 ήταν:

- Μετοχές 38%
- Συνάλλαγμα 29%
- Υψηλότοκες Καταθέσεις 29%
- Δραχμικά Ομόλογα 4%

### Αποδόσεις

1990	1991	1992	1993	Μ.Ε. Από ίδρυση*
70,2%	3,7%	4,4%	40,7%	24,6%
Μέση ετήσια απόδοση από ίδρυση: 25/5/89 - 30/9/94				

### Διάρθρωση Χαρτοφυλακίου 29/1/93



Αποδόσεις Ελληνικού Αμοιβαίου Κεφαλαίου INTERAMERICAN	
31/1/92-31/1/93 ένας χρόνος	+1,3%*
31/1/91-31/1/93 δύο χρόνια	+14,1%*
31/1/90-31/1/93 τρία χρόνια	+75,7%*
25/5/89-31/1/93 από ίδρυση	+152,9%*
*Αποδόσεις με επανεπένδυση μερίσματος	

Το Ελληνικό παραμένει πάντα η ιδανική λύση για μακροχρόνιους επενδυτές, που επιθυμούν κέρδη τόσο από επενδύσεις σταθερού επιτοκίου όσο και από το Χρηματιστήριο.

### 3. ΔΙΑΘΕΣΙΜΩΝ

#### Προσφέρει

Προσφέρει την πλέον αποδοτική διαχείριση σε κεφάλαια βραχυπρόθεσμου χαρακτήρα, επενδύοντας το συντριπτικά μεγαλύτερο μέρος του χαρτοφυλακίου του στην Ελληνική αγορά χρήματος.

#### Επενδύει

Η διάβρωση των επενδύσεων του INTERBANK A/K ΔΙΑΘΕΣΙΜΩΝ στις 30/9/94 ήταν:

- Υψηλότοκες Καταθέσεις 78%
- Ομόλογα Ελληνικού Δημοσίου 21%
- Έντοκα Γραμμάτια Ελληνικού Δημοσίου 1%

#### Αποδόσεις

	1993	Μ.Ε. Από ίδρυση*
ΔΙΑΘΕΣΙΜΩΝ A/K	24,5%	21,4%
* Μέση ετήσια απόδοση από ίδρυση: 5/11/92 - 30/9/94		

#### 4. ΔΟΛΑΡΙΟΥ

##### Προσφέρει

Προσφέρει αποτελεσματική προστασία από τη διολίσθηση ή την υποτίμηση της Δραχμής έναντι του ισχυρού Αμερικανικού νομίσματος και την ευκαιρία πραγματοποίησης σημαντικών αποδόσεων στις μεγαλύτερες αγορές του κόσμου.

##### Επενδύει

Η διάρθρωση των επενδύσεων του Α/Κ ΔΟΛΑΡΙΟΥ στις 30/9/96 ήταν:

- Ομόλογα 57%
- Υψηλότερες Καταθέσεις 34%
- Μετοχές 9%

Σύνθεση Νομισμάτων: Δολάριο ΗΠΑ 93% Δολάριο Καναδά 3% Λοιπά 4%

##### Ισοτιμία Δολαρίου

	1990	1991	1992	1993
ΔΟΛΑΡΙΟ	157,6	175,3	214,6	249,2
ΜΕΤΑΒΟΛΗ	-0,1%	11,2%	22,4%	16,1%

## **5. ΔΥΝΑΜΙΚΟ**

### **Προσφέρει**

Προσφέρει τη δυνατότητα πραγματοποίησης πολύ υψηλών αποδόσεων, ιδιαίτερα μακροπρόθεσμα, επενδύοντας σε αυστηρά επιλεγμένες μετοχές εταιριών του Ελληνικού Χρηματιστηρίου.

### **Επενδύει**

Η διάρθρωση των επενδύσεων του ΔΥΝΑΜΙΚΟΥ Α/Κ στις 30/9/94 ήταν:

- Μετοχές 68%
- Υψηλότοκες Καταθέσεις 28%
- Ομόλογα 4%

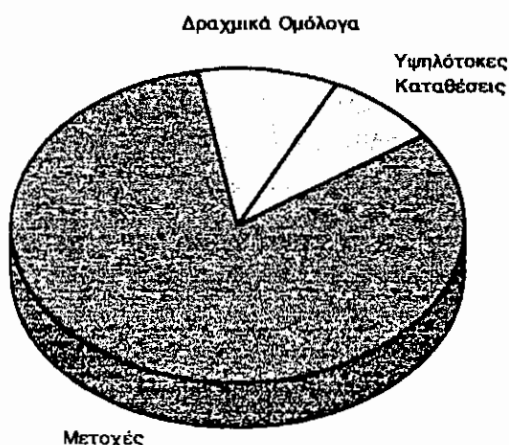
Σύνθεση Μετοχών Τράπεζες 28%, Κατασκευαστικές 23%, Τρόφιμα - Ποτά 19%, Λοιπές 32%.

### **Αποδόσεις**

	1991	1992	1993	Μ.Ε. Από ίδρυση
Χρηματιστήριο	-23,7%	-17,0%	42,6	-5,5
ΔΥΝΑΜΙΚΟ Α/Κ	-5,2%	-4,2%	56,8%	11,3%

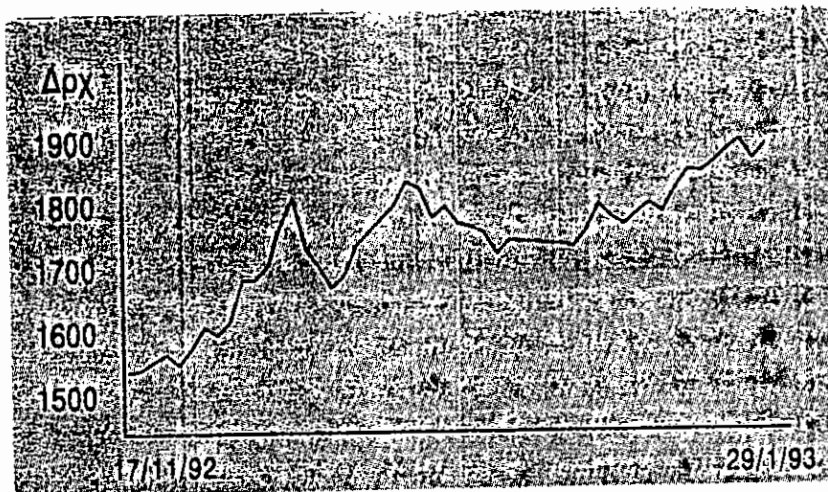
Μέση ετήσια απόδοση από ίδρυση: 28/5/91 - 30/9/94

### **Διάρθρωση Χαρτοφυλακίου 29/1/93**



### Η δύναμη του ΔΥΝΑΜΙΚΟΥ

Απόδοση 23% έδωσε το ΔΥΝΑΜΙΚΟ της τελευταίες 10 εβδομάδες.



## 6. ΕΥΡΩΠΑΪΚΟ

### Προσφέρει

- Αυτόματη μετατροπή των δραχμών σε συνάλλαγμα
- Υψηλή απόδοση και σημαντικά φορολογικά πλεονεκτήματα
- Άμεση ρευστότητα
- Τη σιγουριά και το κύρος του Ομίλου INTERAMERICAN

### Επενδύει

στις 30/9/94 ήταν

- Ομόλογα 73%
- Υψηλότοκες καταθέσεις 13%
- Μετοχές 14%

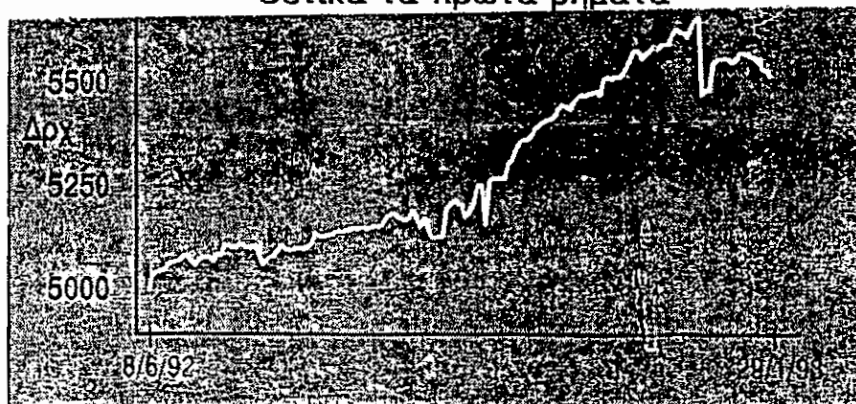
### Αποδόσεις

	1993	Μ.Ε. Από ίδρυση
Ομόλογο ECU	16,1%	
Ευρωπαϊκό Α/Κ	24,7%	14,6%

### Διάρθρωση Χαρτοφυλακίου 29/1/93

Χαρτοφυλάκιο Α/Κ	Ευρωπαϊκού	Σύνθεση Ξένων Νομισμάτων	
Μετοχές	14%	Μάρκο	30%
Ομόλογα	60%	Γαλ. Φράγκο	21%
Ομόλογα		Δολάριο	14%
Κυμαινόμενου		Λίρα Αγγλίας	6%
Επιτοκίου	8%	Ισπ. Πεσέτα	5%
Υψηλότοκες		ECU	4%
Καταθέσεις	18%	Λοιπά	20%
Σύνολο	100%	Σύνολο	100%

### Θετικά τα πρώτα βήματα



### **INTERBANK**

Από τις χρηματοοικονομικές υπηρεσίες του Ομίλου δε θα μπορούσε να λείπει η δημιουργία μιας Τράπεζας, τόσο ισχυρής όσο και ο Όμιλος Εταιρειών INTERAMERICAN. Έτσι το Δεκέμβριο του 1990 ιδρύεται η τράπεζα INTERBANK από τον όμιλο εταιρειών INTERAMERICAN και τη Γαλλική τράπεζα Banque Worms θυγατρική της UAP.

Από το ξεκίνημά της η INTERBANK φιλοδοξούσε να προσφέρει κάτι διαφορετικό στον τραπεζικό χώρο στην Ελλάδα. Και το πέτυχε. Σήμερα είναι μια μοντέρνα, δυναμική, ευέλικτη και φιλική Τράπεζα, με πρωταρχικό της μέλημα να ανταποκρίνεται στις ανάγκες, να προλαβαίνει τις επιθυμίες και να στηρίζει τις δυνατότητες των πελατών της.

Η διεύρυνση του δικτύου της Τράπεζας ήταν απαραίτητη για την ικανοποίηση κάθε μορφής τραπεζικών απαιτήσεων των πελατών της. Έτσι μέχρι το τέλος του 1993 λειτουργούν 11 καταστήματα της INTERBANK στο Μαρούσι, στο Σύνταγμα, στη Γλυφάδα, στο Χαλάνδρι, στον Πειραιά, στη Θεσσαλονίκη, στο Περιστέρι, στην Ηλιούπολη, στην Καλλιθέα, στο Γαλάτσι, στη Νίκαια ενώ για το 1994 είναι έτοιμα προς λειτουργία 4 ακόμη καταστήματα.

Η INTERBANK από την αρχή της λειτουργίας της μέχρι σήμερα έχει πετύχει να αυξήσει όλα τα μεγέθη της εμφανίζοντας τους υψηλότερους ρυθμούς ανάπτυξης μεταξύ όλων των άλλων Τραπεζών. Η ανάπτυξη αυτή οφείλεται στην προσπάθεια της τράπεζας να ανταποκρίνεται πάντα με συνέπεια στις ανάγκες της αγοράς, προσφέροντας εξυπηρέτηση υψηλού επιπέδου στους πελάτες της, νέα πρωτοποριακά προϊόντα, γρήγορη ανάπτυξη του δικτύου Καταστημάτων και το πιο εξυπηρετικό ωράριο λειτουργίας.

Όλα τα καταστήματα της INTERBANK λειτουργούν καθημερινά από τις 8.00 το πρωί έως τις 5.00 το απόγευμα και το Σάββατο από τις 10.00 το πρωί έως τη 1.00 το μεσημέρι.



Σημαντικά τα αποταμιευτικά και επενδυτικά πλεονεκτήματα της INTERBANK. Με μια σειρά από σύνθετα, πρωτοποριακά, χρηματοοικονομικά προϊόντα η INTERBANK ανταποκρίνεται απόλυτα στις αυξημένες ανάγκες της αγοράς.

Τα περισσότερα από αυτά τα προϊόντα, πέρα από τα αποταμιευτικά και επενδυτικά πλεονεκτήματα που παρέχουν (εξαιρετικά υψηλές αποδόσεις, πρόσθετες παροχές και διευκολύνσεις) προσφέρουν και δωρεάν ασφαλιστικές καλύψεις μέσω της INTERAMERICAN. Πιο συγκεκριμένα:

Ο τρεχούμενος λογαριασμός MAXICASH δημιουργήθηκε το 1992. Προσφέρει πολύ υψηλές αποδόσεις χάρις στο κυμαινόμενο επιτόκιο και τη μηνιαία απόδοση των τόκων, ενώ συγχρόνως απλοποιεί τις συναλλαγές με μπλοκ επιταγών, κάρτα αυτόματων συναλλαγών, αυτόματη εξόφληση λογαριασμών.

Το Διπλό Ταμιευτήριο δημιουργήθηκε το 1992. Προσφέρει την υψηλότερη απόδοση από οποιονδήποτε άλλο λογαριασμό Ταμιευτηρίου, ενώ συγχρόνως εξασφαλίζει τον καταθέτη και την οικογένειά του.

Τα Οικοδάνεια, 20 διαφορετικά προγράμματα τα οποία εύκολα, γρήγορα, με τους ευνοϊκότερους όρους και προϋποθέσεις, δίνουν λύσεις σε κάθε στεγαστική ανάγκη: αγορά, ανέγερση πρώτης ή δεύτερης κατοικίας, επισκευές ή βελτιώσεις σε υπάρχουσα κατοικία, Οικοδάνεια για επαγγελματική στέγη.

Η Οικοκατάθεση, το στεγαστικό ταμιευτήριο της δεκαετίας του 90 που συνδυάζει υψηλές αποδόσεις και δυνατότητα για Οικοδάνειο, 12 μόλις μήνες μετά την πρώτη κατάθεση με πριμοδοτούμενο επιτόκιο.

Το Αμοιβαίο Κεφάλαιο Διαχείρισης Διαθεσίμων της INTERBANK προσφέρει στους πελάτες της βραχυπρόθεσμες επενδυτικές λύσεις με εξαιρετικά υψηλές αποδόσεις.

Οι ιδιαίτερες ανάγκες των πελατών για προσωπική βοήθεια στη διαχείριση της περιουσίας τους οδήγησαν το 1992 την INTERBANK στη δημιουργία και λειτουργία της Διεύθυνσης PRIVATE PARKING. Εμπειρα στελέχη του Private Parking προσφέρουν επενδυτικές συμβουλές για αγορά και πώληση χρεογράφων στην Ελλάδα και το εξωτερικό καθώς και αποτελεσματική διαχείριση της περιουσίας του καταθέτη.

Το Νοέμβριο του 1993 παρουσιάζονται τα νέα Προγράμματα Χρηματοδότησης για Αγορά Καταναλωτικών Αγαθών, τα οποία οδηγούν την τράπεζα στη νέα εποχή Καταναλωτικών Δανείων. Για άλλη μια φορά η INTERBANK πρωτοπορεί.

INTERAMERICAN VISA: Η πρωτοποριακή Πιστωτική Κάρτα μιας πρωτοποριακής Τράπεζας: Το 1992 η INTERBANK μπήκε στο χώρο της Καταναλωτικής Πίστης με την έκδοση της πιστωτικής κάρτας INTERAMERICAN VISA. Για τον κόσμο του μέλλοντος η INTERAMERICAN VISA είναι το διαβατήριο για έναν προγραμματισμένο τρόπο ζωής.

Με μοναδικά πλεονεκτήματα και παροχές, η INTERAMERICAN VISA καταργεί τα όρια των πιστωτικών καρτών, υιοθετώντας ένα νέο πνεύμα στις μέχρι σήμερα συναλλαγές. Σήμερα οι πελάτες της INTERBANK μπορούν να χρησιμοποιούν την INTERAMERICAN VISA και σαν κάρτα αυτόματων συναλλαγών, έχοντας άμεση πρόσβαση στο λογαριασμό τους σε περισσότερα από 180 σημεία σ'όλη την Ελλάδα μέσω του δικτύου ATM της INTERBANK και άλλων συνεργαζόμενων Τραπεζών.

Το ζητούμενο είναι η σύγχρονη τραπεζική εξυπηρέτηση, το δεδομένο είναι η INTERBANK.

### **INTERBANK ΝΕΑΣ ΥΟΡΚΗΣ**

Η INTERBANK της Νέας Υόρκης ιδρύθηκε το Σεπτέμβριο του 1990 με σκοπό να καλύψει τις χρηματοοικονομικές ανάγκες των Ελλήνων της Αμερικής.

Είναι μια τράπεζα που διακρίνεται για την αποτελεσματικότητα και το επαγγελματισμό της και σε σύντομο χρονικό διάστημα καθιερώθηκε στη δύσκολη αγορά της Νέας Υόρκης.

Μέσα σ'ένα άνετο και ευχάριστο περιβάλλον παρέχει πρώτης τάξεως υπηρεσίες, γρήγορη και άμεση εξυπηρέτηση σε κάθε ιδιώτη πελάτη.

Διαθέτει μια σειρά τραπεζικών λογαριασμών και επενδυτικών λύσεων, που διακρίνονται για την ασφάλεια και την υψηλή τους απόδοση. Παράλληλα, για όσους ενδιαφέρονται, παρέχει δάνεια με εξαιρετικά ανταγωνιστικούς όρους. Ξεχωρίζει μάλιστα από όλες τις ελληνικές τράπεζες της Νέας Υόρκης για την ανταγωνιστικότητα των στεγαστικών της δανείων.

Τέλος, για τους οικονομικά ισχυρούς ιδιώτες πελάτες της είναι σε θέση αφ'ενός μεν να τους συμβουλεύει σε ότι αφορά τη διαχείριση του χαρτοφυλακίου τους, αφ'ετέρου δε να τους παρέχει πολύ εξειδικευμένες επενδυτικές υπηρεσίες. Έτσι, για παράδειγμα, μπορεί να τους βοηθήσει και να τους συμβουλεύσει ακόμη και στην περίπτωση που θέλουν να αναπτύξουν επιχειρηματικές δραστηριότητες στην Ελλάδα.

### INTERTECH.

Η INTERTECH αντιπροσωπεύει στην ελληνική αγορά τα προϊόντα της PANASONIC, στους τομείς αυτοματισμού γραφείων, τηλεπικοινωνιών και επαγγελματικών συστημάτων ήχου και εικόνας.

Στα δύο χρόνια που μεσολάβησαν από τη σύστασή της η INTERTECH γνώρισε εντυπωσιακή ανάπτυξη των δραστηριοτήτων της και ο κύκλος εργασιών της αυξήθηκε κατά 330%. Εξάλλου, σήμερα κατέχει στην ελληνική αγορά την πρώτη θέση σε πωλήσεις φαξ, με ποσοστό 22%, και μικρών τηλεφωνικών κέντρων με ποσοστό 20%. Παράλληλα, οι πωλήσεις της παρουσιάζουν σημαντική άνοδο όσον αφορά τους εκτυπωτές, τα notebooks και τα φωτοαντιγραφικά μηχανήματα.

Οι κεντρικές εγκαταστάσεις της INTERTECH στην Αθήνα καλύπτουν ένα χώρο 1520 τ.μ. και περιλαμβάνουν ένα καλαίσθητο εκθεσιακό κέντρο, με ειδικευμένο προσωπικό που εξυπηρετεί τους υποψήφιους πελάτες. Διαθέτει υπηρεσία τεχνικής υποστήριξης και ειδική αίθουσα σεμιναρίων για την ενημέρωση των εξουσιοδοτημένων αντιπροσώπων, αλλά και των υπολοίπων συνεργατών της εταιρείας σχετικά με τα νέα προϊόντα. Ταυτόχρονα η εταιρεία διατηρεί γραφεία και στη Θεσσαλονίκη. Η INTERTECH προωθεί τις εργασίες της αποκλειστικά μέσω εξουσιοδοτημένων αντιπροσώπων σε όλη την Ελλάδα, οι οποίοι έχουν την ευθύνη για την εξυπηρέτηση των πελατών και την παροχή του service. Το 1992 είχε σε όλη την Ελλάδα περίπου 100 εξουσιοδοτημένους αντιπροσώπους ενώ υπολογίζεται ότι το 1993 διέθετε 120-130.

Παράλληλα με την αύξηση του δικτύου των εξουσιοδοτημένων συνεργατών της η εταιρεία προχώρησε και στη δημιουργία των PANASHOPS, ειδικών καταστημάτων που πωλούν αποκλειστικά προϊόντα της PANASONIC. Σήμερα λειτουργούν 16 PANASHOPS ενώ υπολογίζεται ότι μέχρι τέλους του επόμενου έτους ο αριθμός τους θα έχει διπλασιαστεί.

### **MICRONICA**

Η MICRONICA αποτελεί την πρώτη εταιρεία που ίδρυσε ο Όμιλος στο χώρο της πληροφορικής. Δραστηριοποιείται στην εμπορία ηλεκτρονικών υπολογιστών (iisc 6000) και προγραμμάτων. Συστάθηκε το 1983 με αρχικό στόχο να καλύψει απλώς τις ανάγκες σε μηχανογραφικό εξοπλισμό των εταιρειών του ομίλου. Τα περιθώρια όμως και οι δυνατότητες ανάπτυξης της αγοράς ηλεκτρονικών υπολογιστών επέβαλαν σύντομα το άνοιγμά της προς το κοινό.

Η MICRONICA κινείται σήμερα στην αγορά πληροφορικής ως business partner της IBM. Κατατάσσεται μάλιστα μεταξύ των δύο μεγαλύτερων συνεργατών της στην Ελλάδα και έχει λάβει έως σήμερα από την IBM τέσσερα βραβεία ποιότητας.

Η ανάπτυξη της MICRONICA βασίστηκε αφ'ενός στην τεχνολογία της IBM και αφ'ετέρου στην πλειάδα των εξειδικευμένων συνεργατών της που εξασφαλίζουν για λογαριασμό των πελατών της:

- \* την ορθολογική εκμετάλλευση της βαθιάς γνώσης της τεχνολογίας με κριτήρια πάντα το όφελος του πελάτη.
- \* τη δυνατότητα παροχής ολοκληρωμένων λύσεων, ακόμη και για τις πιο ειδικές ανάγκες.
- \* την παροχή ποιοτικής εξυπηρέτησης, που καλύπτει από το σχεδιασμό εξειδικευμένων συστημάτων ως το σέρβις του πιο απλού προσωπικού υπολογιστή.

Η MICRONICA διατηρεί γραφεία στη Θεσσαλονίκη, ενώ ετοιμάζει αυτή την περίοδο και νέες εγκαταστάσεις στην Αθήνα. Η ποικιλία των προϊόντων που προσφέρει περιλαμβάνει προσωπικούς υπολογιστές, προγράμματα, γραφομηχανές, εκτυπωτές και στο πελατολόγιό της συγκαταλέγονται οι μεγαλύτερες ελληνικές και ξένες εταιρείες.

### **INTERSOFT**

Η INTERSOFT ιδρύθηκε το 1988 με στόχο να καλύπτει τις ανάγκες των εταιρειών του Ομίλου σε software. Σήμερα απασχολεί σε μόνιμη βάση 60 άτομα, ενώ κάθε χρόνο τα βασικά μεγέθη της σημειώνουν κατά μέσο όρο αύξηση της τάξης του 35% με 40%.

Η INTERSOFT είναι μια εταιρεία με ιδιαίτερη σημασία για την ανάπτυξη του Ομίλου, καθώς σχεδιάζει τις ειδικές εφαρμογές προγραμμάτων που εξυπηρετούν τις ανάγκες της θυγατρικής εταιρείας. Μέχρι στιγμής έχει σχεδιάσει και έχει θέσει σε λειτουργία περισσότερες από 200 ειδικές εφαρμογές στο χώρο της πληροφορικής.

Ενδεικτικό της σημασίας που έχει για την ανάπτυξη του συγκροτήματος είναι ότι, ενώ το 1989 το μηχανογραφικό σύστημα του Ομίλου εξυπηρετούσε καθημερινά μόνο 12.000 συναλλαγές, σήμερα εξυπηρετεί περισσότερες από 50.000 τη ημέρα. Εκτιμάται ότι σε σύντομο χρονικό διάστημα οι καθημερινές συναλλαγές των εταιρειών του Ομίλου θα διπλασιαστούν.

Ετσι, η INTERSOFT σχεδιάζει πολλές γενικές και ειδικές εφαρμογές προγραμμάτων, οι οποίες θα επιτρέψουν τόσο την ανάπτυξη νέων προϊόντων όσο και την καλύτερη οργάνωση του Ομίλου.

Το πιο φιλόδοξο σχέδιο όμως προβλέπει την on line σύνδεση των κεντρικών γραφείων του Ομίλου με όλα τα υποκαταστήματα του δικτύου πωλήσεων στην Ελλάδα. Ηδη έχει πραγματοποιηθεί η σύνδεση των πρώτων υποκαταστημάτων και προβλέπεται ότι το πρόγραμμα σύντομα θα ολοκληρωθεί.

### INTERTYP

Η INTERTYP δραστηριοποιείται στο χώρο των εκτυπώσεων και των εκδόσεων. Ιδρύθηκε στις 15 Μαΐου 1988 και σήμερα κατατάσσεται μεταξύ των δέκα πιο σύγχρονων μονάδων στην Ελλάδα.

Η ποιότητα στην εκτέλεση των εκτυπωτικών εργασιών, οι ειδικευμένοι συνεργάτες της και η συνέπεια στην εκτέλεση των παραγγελιών είναι οι κύριες αιτίες για την εντυπωσιακή άνοδο τόσο των εργασιών όσο και της κερδοφορίας της INTERTYP. Είναι χαρακτηριστικό ότι από την ίδρυσή της η INTERTYP σε κάθε εταιρική χρήση αυξάνει κατά μέσο όρο όλα τα μεγέθη της πάνω από 40%.

Ο κύκλος εργασιών της το 1991 ξεπέρασε το μισό δισεκατομμύριο δραχμές, ενώ το 1992 υπολογίζεται ότι θα πλησιάσει το ένα δισεκατομμύριο δραχμές. Στο πελατολόγιό της συμπεριλαμβάνονται οι μεγαλύτερες βιομηχανικές διαφημιστικές και εμπορικές εταιρείες.

Η Εταιρεία διευθύνεται από τον κ. Γεώργιο Τζάκο, ο οποίος συμμετέχει και στο κεφάλαιό της. Στεγάζεται σε ιδιόκτητες, ειδικά διαρρυθμισμένες για εκδοτικές εργασίες εγκαταστάσεις 2000 τ.μ.

Διαθέτει τμήμα φωτοσύνθεσης με τελευταίου τύπου Macintosh Desk Top Publishing, έχει εκτυπωτική μονάδα, με κομπιούτερ (cd-Tronic εκτύπωση) και τμήμα βιβλιοδετίου με ηλεκτρονική μηχανή. Ένα από τα βασικά ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα της INTERTYP είναι ότι έχει τη δυνατότητα κάθετης παραγωγής στις εγκαταστάσεις της. Παραλαμβάνει τους διαχωρισμούς και παραδίδει στους πελάτες έτοιμα έντυπα. Έτσι αποφεύγονται οι συνήθειες για τις περισσότερες εταιρείες του κλάδου μεταφορές σε ειδικά εργαστήρια, τακτική που έχει άμεσες συνέπειες στο τελικό κόστος.

Μέσα στο 1992 πραγματοποίησε επενδύσεις ύψους 350 εκατομμυρίων δραχμών για αγορά νέου μηχανολογικού και ηλεκτρονικού εξοπλισμού.

Η INTERTYP είναι η πρώτη μεταξύ όλων των εταιρειών του Ομίλου που εισήλθε στο χρηματιστήριο. Τα χρήματα που συγκεντρώθηκαν θα διατεθούν για περαιτέρω επενδύσει της εταιρείας σε σύγχρονο αυτοματοποιημένο μηχανολογικό εξοπλισμό.

Οι στόχοι της INTERTYP είναι να κατακτήσει την πρώτη θέση ανάμεσα σε όλες τις εταιρείες του κλάδου της που δραστηριοποιούνται εντός και εκτός Ελλάδος.

Η μέχρι σήμερα εξέλιξή της είναι η εγγύηση.



### **MOBITEL**

Η MOBITEL A.E.E. ιδρύθηκε το Μάρτιο του 1993 από τον Ομιλο INTERAMERICAN, με μετοχικό κεφάλαιο 50.000.000 δρχ. Αποκλειστικός σκοπός της εταιρείας είναι η οργάνωση, η διεύθυνση και καλύτερη δυνατή εκμετάλλευση των υπηρεσιών της Κινητής Τηλεφωνίας TELESTET, της STET HELLAS, καθώς επίσης και η τελειότερη εξυπηρέτηση του δικτύου πωλήσεων και των πελατών της. Η ανάπτυξη της εταιρείας από την έναρξη των εργασιών της μέχρι σήμερα είναι ραγδαία. Μια ομάδα από 60 και πλέον έμπειρα στελέχη αποτελούν το δυναμικό της ενώ έχει στην ιδιοκτησία της 6 καταστήματα πώλησης και εξυπηρέτησης πελατών. Διαθέτει τρεις επιπλέον επιθεωρήσεις, στη Βόρειο και Νοτιοδυτική Ελλάδα καθώς και την Κρήτη, για την κάλυψη και πληρέστερη εξυπηρέτηση των δικτύων της περιοχής.

### Η INTERAMERICAN ΣΤΗΝ ΚΙΝΗΤΗ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑ.

Με δύο ισχυρούς συμμάχους από τον ευρωπαϊκό χώρο, τη γαλλική UAP και την ιταλική STET International, ο Όμιλος Εταιρειών INTERAMERICAN επεκτείνει κι άλλο τις επιχειρηματικές του δραστηριότητες τόσο στον τομέα της κινητής τηλεφωνίας με μια επένδυση ύψους πολλών δις δρχ. όσο και σε χώρες των Βαλκανίων και σε αραβικές για ασφαλιστικά και ευρύτερα προγράμματα.

Συγκεκριμένα: ο Όμιλος INTERAMERICAN που τα τελευταία χρόνια καλύπτει ένα μεγάλο φάσμα των χρηματοοικονομικών υπηρεσιών συμμετέχει στο μετοχικό κεφάλαιο της νέας εταιρείας που ονομάζεται STET ΕΛΛΑΣ, θυγατρική του ιταλικού Ομίλου STET International, ο οποίος έχει λάβει τη μια από τις δύο άδειες για την εκμετάλλευση της κινητής τηλεφωνίας.

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

Ειδικότερα, οι δύο συνέταιροι αποφάσισαν να επενδύσουν μέσα στο 1993-94 ποσό που θα ξεπεράσει τα 30 δις δρχ. ενώ εκτιμάται ότι θα αναπτύξουν ένα "κύμα" παράπλευρων δραστηριοτήτων, στις οποίες θα απασχοληθούν χιλιάδες Έλληνες και πλήθος ελληνικών επιχειρήσεων. Αναλυτές του κλάδου υπολογίζουν ότι μετά από 3-4 χρόνια, όταν θα έχει ολοκληρωθεί σ'όλη την Ελλάδα, τότε πιθανόν η επένδυση να ξεπεράσει τα 100 δις δρχ.

Υπολογίζεται ότι η συμμετοχή της INTERAMERICAN δίδει προστιθέμενη αξία σ'όλο το σχήμα συνεργασίας διότι η εταιρεία διαθέτει ένα εκτεταμένο, ισχυρό και επιτυχημένο δίκτυο πωλήσεων στην ελληνική αγορά. Η κινητή τηλεφωνία θα δώσει την ευκαιρία της αξιοποίησης αυτού του δικτύου σ'όλο το φάσμα της προώθησης στην τοπική ελληνική αγορά των κινητών τηλεφωνικών συσκευών.

**INTERAMERICAN ΖΩΗΣ**

---

### **INTERAMERICAN ΖΩΗΣ**

Οι ασφάλειες ζωής δεν αποτελούν μόνο τον κορμό των δραστηριοτήτων της INTERAMERICAN, αλλά και το δυναμικότερο κομμάτι του Ομίλου.

Η INTERAMERICAN ιδρύθηκε το 1971 και ήταν η πρώτη ασφαλιστική εταιρεία στην Ελλάδα που ασχολήθηκε αποκλειστικά με ασφάλειες ζωής. Η INTERAMERICAN ΖΩΗΣ δημιούργησε το 1974 την INTERAMERICAN ΖΗΜΙΩΝ Α.Ε., ενώ σταδιακά ακολούθησε η ίδρυση και των άλλων θυγατρικών εταιρειών που απαρτίζουν σήμερα τον Όμιλο. Η πρωτοπορία και η καινοτομία ήταν δύο από τα κύρια στοιχεία στην πολιτική της INTERAMERICAN, στοιχεία που χαρακτήρισαν και χαρακτηρίζουν την επιχειρηματικής της πορεία.

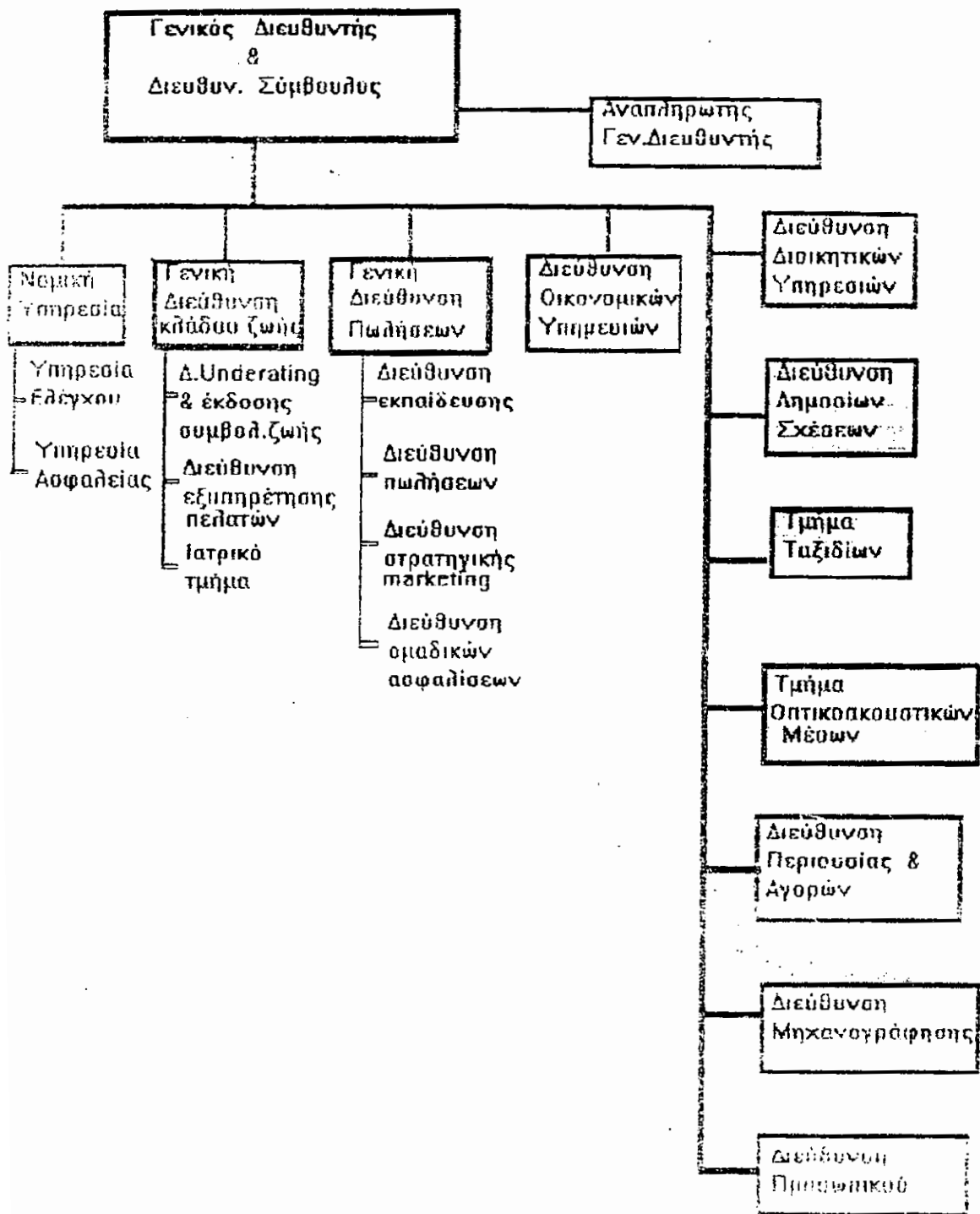
Το 1991 με την απόσχιση του κλάδου ζωής, δημιουργήθηκε μια νέα εταιρεία με την επωνυμία INTERAMERICAN Ελληνική Ασφαλιστική Εταιρεία Ζωής, που ανέλαβε και συνεχίζει τις εργασίες ασφαλίσεων ζωής.

Το πιο εντυπωσιακό όμως στοιχείο στην πορεία της INTERAMERICAN είναι ότι από την ίδρυσή της κάθε χρόνο επιτυγχάνει διπλασιασμό της παραγωγής ασφαλίσεων. Είναι αξιοσημείωτο ότι η INTERAMERICAN ακολουθεί αυτό το ρυθμό ανάπτυξης και σήμερα, που ο ανταγωνισμός στην ελληνική αγορά έχει αυξηθεί σημαντικά μετά την είσοδο αρκετών ξένων ασφαλιστικών συγκροτημάτων, αλλά και εξαιτίας της συνεργασίας ελληνικών εταιρειών με μεγάλες ασφαλιστικές εταιρείες του εξωτερικού. Το 1991 η αύξηση των ασφαλίσεων ζωής (νέα

παραγωγή) ήταν πάνω από 40%, ενώ η μέση ετήσια αύξηση της πενταετίας ξεπερνά το 35%. Δε θα ήταν υπερβολή αν λέγαμε ότι η INTERAMERICAN έμαθε στον Έλληνα την έννοια της ασφάλειας ζωής και στη συνείδηση των Ελλήνων σήμερα η λέξη ασφάλεια ταυτίζεται με την INTERAMERICAN. Με μια σειρά πρωτοποριακών προγραμμάτων, όπως η πρόσφατη Κάρτα Νοσηλεία, η INTERAMERICAN πέτυχε να καλύψει με

υπευθυνότητα τις ανάγκες του κοινού, δημιουργώντας αίσθηση ασφάλειας.

Σήμερα με 3.500 εκπαιδευμένους ασφαλιστές, 180 υποκαταστήματα σε όλη την Ελλάδα, ένα χαρτοφυλάκιο 425.000 συμβολαίων, ασφάλιστρα που υπερβαίνουν τα 30 δισεκατομμύρια δρχ., η INTERAMERICAN Ελληνική Ασφαλιστική Εταιρεία Ζωής, είναι έτοιμη να ανταποκριθεί δυναμικά μέσα στο πλαίσιο της ενωμένης Ευρώπης στις προκλήσεις που δημιουργεί η διεθνοποίηση της οικονομίας.



## **ΑΝΤΙΚΕΙΜΕΝΟ**

Το κύριο αντικείμενο της Ελληνικής Ασφαλιστικής Εταιρείας Ζωής Α.Ε. είναι οι ασφάλειες. Το ασφαλιστήριο συμβόλαιο ζωής αποτελείται από ένα κορμό όπου ο πελάτης μπορεί να επιλέξει μια από τις ακόλουθες ασφάλειες.

1. Απλή.
2. Ισόβιος.
3. Επιβίωσης.
4. Μικτή.
5. Ορισμένης Λήξεως.
6. Παράλληλη σύνταξη.
7. Συνταξιοδοτικό.
8. Παιδικά προγράμματα.
9. Παιδικόραμα (πρόγραμμα σπουδών και επαγγελματικής αποκατάστασης για παιδιά).
10. Ομόλογο ζωής για το παιδί.

Κάθε μία από τις παραπάνω ασφάλειες μπορεί να συμπληρώνεται με ορισμένες προαιρετικές καλύψεις όπως:

1. Ασφάλεια Επαγγελματικής Ικανότητας από ατύχημα.
2. Ασφάλεια Επαγγελματικής Ικανότητας από ασθένεια.
3. Αποζημίωση σε περίπτωση θανάτου (Θ.Α.).
4. Απαλλαγή πληρωμής ασφάλιστρων.
5. Ασφάλεια σοβαρών ασθενειών.
6. Νοσοκομειακή περίθαλψη (Κάρτα Νοσηλείας - Maxima).
7. Επίδομα Καρκίνου (Ε.Κ.)

8. Θ.Α.Α. (πρόγραμμα μόνο για όσους δεν εργάζονται και καλύπτει π.χ. τα έξοδα θεραπείας από ατύχημα εντός ή εκτός νοσοκομείου).

9. INTERAMERICAN βοθηείας.

Για τα παιδικά προγράμματα υπάρχουν επιπλέον δύο καλύψεις: 1. Δικαίωμα Ολικής Ανικανότητας (Δ.Ο.Μ.Α.).

2. Απαλλαγή Πληρωμής Ασφάλιστρων για το συμβαλλόμενο (Α.Π.Α.).



### ΠΑΡΑΛΛΗΛΗ ΣΥΝΤΑΞΗ

Παράλληλη Σύνταξη είναι η συγκέντρωση πολλών συμβολαίων για την κάλυψη ορισμένων ασφαλιστικών αναγκών όπως αυτές της Προστασίας, της Υγείας, της Συνταξιοδότησης, κ.λπ σε ΕΝΑ συμβόλαιο και με μικρότερο κόστος.

Η "ΠΑΡΑΛΛΗΛΗ ΣΥΝΤΑΞΗ" INTERAMERICAN δεν είναι ένα συνηθισμένο ή κάποιο ακόμα ασφαλιστικό πρόγραμμα: ΕΙΝΑΙ ΜΙΑ ΠΟΛΛΑΠΛΗ ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΑ ΣΥΝΤΑΞΙΟΔΟΤΗΣΗΣ. Με άλλα λόγια η "ΠΑΡΑΛΛΗΛΗ ΣΥΝΤΑΞΗ" λύνει προβλήματα τόσο ατομικά όσο και οικογενειακά.

### ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ

\* Η "ΠΑΡΑΛΛΗΛΗ ΣΥΝΤΑΞΗ" INTERAMERICAN εισάγει τη χρήση των "ΕΠΙΛΟΓΩΝ". Έτσι επιτρέπει την ύπαρξη ενός Συμβολαίου Ατομικού ή Οικογενειακού, που θα κοστίζει λιγότερο. Ταιριάζει δε απόλυτα σε όλες τις οικογενειακές καταστάσεις.

\* Εφαρμόζει το μοναδικό καθεστώς των "ΠΡΟΒΛΕΨΕΩΝ" που σημαίνει ότι μπορεί να ενισχύσει την Προστασία ή τη Σύνταξή ή ακόμη και τα δύο μαζί, πέρα από τις δεδομένες βασικές παροχές του προγράμματος, έτσι που ο ασφαλιζόμενος σαν ΠΡΩΤΑΓΩΝΙΣΤΗΣ τώρα να ορίζει το συμβόλαιο όπως συμφέρει και όπως αρμόζει στις δυνατότητές του και την προσωπικότητά του.

\* Κατανοεί τις κοινωνικές απαιτήσεις τις οικονομικές δυνατότητες και συνθέτει τόσο αρμονικά το ασφαλιστικό πρόγραμμα που μαζί με την προσαρμοστικότητα που προσφέρει μπορεί να πει κανείς ότι φτιάχτηκε ειδικά για τον καθένα.

\* Εξοικονομεί χρήματα. Γιατί να θέλει ο ασφαλιζόμενος να εκμεταλλευτεί τις πρωτόγνωρες ευκαιρίες που παρέχει και αποφασίσει να βελτιώσει το επίπεδο σύνταξής του τότε έχει: α. Αν διπλασιάσει τη σύνταξή του ΕΚΠΤΩΣΗ 28% στα ασφάλιστρα! β. Αν δε, πενταπλασιάσει

τη σύνταξή του, του προσφέρει εντυπωσιακή έκπτωση ασφαλίσεων που φτάνει το 45%.

\* Και τώρα για όσους κρατήσαν με σεβασμό και συνέπεια σε ισχύ το συμβόλαιό τους για να μπορεί να εκπληρώσει τους στόχους για τους οποίους έγινε, η INTERAMERICAN τους προσφέρει την "ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΕΠΙΒΡΑΒΕΥΣΗ".

Η "ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΕΠΙΒΡΑΒΕΥΣΗ" είναι μια καινοτομία της INTERAMERICAN. Μοναδική και πλουσιοπάροχη. Παρέχεται ΔΩΡΕΑΝ και μπορεί να αυξήσει τη σύνταξη ή το εφάπαξ σε ποσοστό από 10% έως και 40%. Ανάλογα με την επιλογή για την ηλικία που θέλει κάποιος να συνταξιοδοτηθεί. Ακόμη,

\* ...Προσφέρει

Ετήσια αναπροσαρμογή συμβολαίου, για να διατηρούνται ανέπαφες στο πέρασμα του χρόνου οι πολύτιμες αξίες του Ασφαλιστηρίου. \* ...Προνοεί ώστε όλες οι παροχές της να συνοδεύουν τον ασφαλιζόμενο για μια ολόκληρη ζωή. Έτσι που, ...και όταν έχει αρχίσει η συνταξιοδότησή του η προστασία που εγγυάται το ΙΣΟΒΙΟ ΣΥΜΒΟΛΑΙΟ του να συνεχίζεται αναλλοίωτη για αυτόν και την οικογένειά του.

### ΒΙΒΛΙΑΡΙΟ "ΠΑΡΑΛΛΗΛΗΣ ΣΥΝΤΑΞΗΣ" ΣΤΟ ΧΕΡΙ ΚΑΙ ΙΣΟΒΙΑ

#### ΕΞΑΣΦΑΛΙΣΗ

Οι επαναστατικές παροχές της INTERAMERICAN ολοκληρώνουν την ανθρωποκεντρική φιλοσοφία της με το βιβλιάριο "ΠΑΡΑΛΛΗΛΗΣ ΣΥΝΤΑΞΗΣ". Το βιβλιάριο "ΠΑΡΑΛΛΗΛΗΣ ΣΥΝΤΑΞΗΣ" είναι προσωπικό.

Στα πλεονεκτήματα της "ΠΑΡΑΛΛΗΛΗΣ ΣΥΝΤΑΞΗΣ" INTERAMERICAN υπάρχουν και δύο μοναδικές δυνατότητες επιλογής:

α. Η "ΚΑΡΤΑ ΝΟΣΗΛΕΙΑΣ" για υψηλή νοσηλεία στα καλύτερα νοσοκομεία και κλινικές εδώ και στο εξωτερικό.

Και:

β. Η "ΚΑΡΤΑ INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ" για άμεση βοήθεια, όπου και όταν η ζωή του ασφαλισμένου της INTERAMERICAN είναι σε κίνδυνο και σε 140 χώρες σε όλον τον κόσμο.

**ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΗΣ ΠΑΙΔΙΚΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ**

**"ΠΑΙΔΙΚΟΡΑΜΑ"**

Πρόκειται για ένα πλήρες πρόγραμμα παιδικής προστασίας που τρέχει μαζί με την πρόοδο του παιδιού. Είναι ένα πρόγραμμα πλήρους κάλυψης που σταματάει μόνο όταν το παιδί φτάσει το στόχο του: την πραγμάτωση των οραμάτων του!

1. Το ΠΑΙΔΙΚΟΡΑΜΑ διαθέτει μια μοναδική αποταμιευτική ικανότητα και ευελιξία που εξασφαλίζει το αποκλειστικό πλεονέκτημα στο παιδί να ενισχύεται σημαντικά στις κρίσιμες φάσεις της ζωής του (π.χ. στα 18 του χρόνια για τις σπουδές του και στα 25 για την επαγγελματική αποκατάσταση).

2. Το ΠΑΙΔΙΚΟΡΑΜΑ καλύπτει και πληρώνει αμέσως σε όλες σχεδόν τις περιπτώσεις που μπορούν να προκαλέσουν στο παιδί μερική ή ολική ανικανότητα.

3. Το ΠΑΙΔΙΚΟΡΑΜΑ προβλέπει Απαλλαγή Πληρωμής Ασφάλιστρων και συνεχίζει να καλύπτει και να αποταμιεύει για το παιδί ότι και αν του συμβεί. Είναι μια σιγουριά που δε θα πάψει να ακολουθεί το παιδί μέχρι τα 25 χρόνια του.

4. Το ΠΑΙΔΙΚΟΡΑΜΑ είναι ΑΝΑΠΡΟΣΑΡΜΟΖΟΜΕΝΟ. Αυτό σημαίνει ότι η πραγματική αξία του ασφαλιζόμενου ποσού παραμένει άθικτη όσα χρόνια κι αν περάσουν, αφού αναπροσαρμόζεται κάθε χρόνο. Πρόκειται για άλλη μια μοναδικότητα του προγράμματος που προσφέρει η INTERAMERICAN.

5. Είναι οικονομικό. Το ΠΑΙΔΙΚΟΡΑΜΑ μ'ένα ελάχιστο κόστος εξασφαλίζει στο παιδί μια μεγάλη και συνεχή σιγουριά τόσο για το παρόν όσο και για το μέλλον.

### **ΟΜΟΛΟΓΟ ΖΩΗΣ ΓΙΑ ΤΟ ΠΑΙΔΙ**

Ολοι θέλουν ένα καλύτερο μέλλον για τα παιδιά, μακριά από ανασφάλειες και οικονομικά προβλήματα. Η INTERAMERICAN έκανε ένα μεγάλο βήμα και προσφέρει την πιο συμφέρουσα λύση για τη μελλοντική εξασφάλιση του παιδιού: τα Ομόλογα Ζωής για το Παιδί, τα οποία αποτελούν νέα μορφή επένδυσης και προστασίας. Τι είναι όμως το Ομόλογο Ζωής; Ανήκει σε μια νέα γενιά προϊόντων UNIT LINKED. Είναι ένα Αμοιβαίο Κεφάλαιο εμπλουτισμένο με την εξασφάλιση κάποιων ασφαλιστικών παροχών ή αλλιώς μια ασφάλεια ζωής εμπλουτισμένη με την επενδυτική διαδικασία ενός Αμοιβαίου Κεφαλαίου.

Στο Ομόλογο Ζωής συμβαλλόμενος μπορεί να είναι ένας τρίτος, ασφαλιζόμενος η μητέρα ή ο πατέρας και δικαιούχος πάντα το παιδί.

Για να αγοράσει το ομόλογο ο πελάτης δε δεσμεύεται με μελλοντικά ασφάλιστρα (όπως στις κλασσικές ασφάλειες) αλλά πληρώνει εφ'άπαξ το ασφάλιστρο.

Το ύψος του ασφάλιστρου διαμορφώνεται ανάλογα με τις οικονομικές δυνατότητες του καθενός. Ξεκινάει από το μικρό ποσό των 100.000 δρχ. Τα χρήματα αυτά επενδύονται σε Αμοιβαία Κεφάλαια INTERAMERICAN, ανάλογα με την επιλογή που έχει κάνει ο πελάτης. Κάθε επιλογή επένδυσης περιλαμβάνει συνδυασμό αμοιβαίων κεφαλαίων. Η διάρκεια επένδυσης είναι από 10 έως 25 χρόνια. Έτσι μελλοντικά ο πελάτης μπορεί να επιλέξει μια σειρά Ομολόγων Ζωής που θα λήγουν την ίδια χρονική στιγμή. Ο τρόπος επένδυσης γίνεται με μεγάλη διαφάνεια ύστερα από ενημερωτικό που στέλνει η εταιρεία στον πελάτη. Και όχι μόνο αυτό. Κάθε στιγμή μπορεί να παρακολουθεί το Λογαριασμό Επένδυσής του και την απόδοση των χρημάτων του, σε μια συνεχή επαφή με την INTERAMERICAN. Οποτεδήποτε θελήσει ο πελάτης μπορεί να εξαγοράσει είτε ολόκληρο το συμβόλαιο είτε μέρος αυτού. Το Ομόλογο Ζωής για το παιδί είναι τόσο καλά μελετημένο και σχεδιασμένο ώστε προσφέρει εκτός από την επένδυση και ασφαλιστική λύση.

Υπάρχουν δύο ασφαλιστικές παροχές που καλύπτουν και οι δύο την περίπτωση θανάτου του ασφαλιζόμενου (συνήθως γονέα) κατά τη διάρκεια του Ομολόγου.

- Ένα ασφαλισμένο κεφάλαιο που είναι ίσο με το ασφάλιστρο και καταβάλλεται στο παιδί στη λήξη της ασφάλειας (εφόσον συμβεί θάνατος του ασφαλιζόμενου).

- Μια ετήσια παροχή λόγω θανάτου, που είναι πάλι ίση με το ασφάλιστρο με μέγιστο τις 500.000 ανά συμβόλαιο, που καταβάλλεται σε κάθε επέτειο του συμβολαίου που μεσολαβεί από το θάνατο του ασφαλιζόμενου μέχρι και την τελευταία επέτειο πριν τη λήξη της ασφάλειας.

Είναι ένα είδος οικογενειακού επιδόματος που επενδύεται στα αμοιβαία κεφάλαια της επιλογής και αυξάνει το λογαριασμό επένδυσης.

Οι παροχές αυτές παρέχουν πραγματική εξασφάλιση του παιδιού και ο τρόπος που καταβάλλονται εξασφαλίζουν και τη συνέχιση της επένδυσης ακόμα και μετά το θάνατο του ασφαλιζόμενου. Οι παροχές έχουν κόστος που αντλείται σταδιακά με τη διαδικασία χρέωσης θνησιμότητας μέσα στο Λογαριασμό Επένδυσης του Ασφαλιστήριου, αφαιρώντας απ'αυτόν κάθε μήνα τον απαιτούμενο αριθμό μεριδίων. (Τα μερίδια είναι πολύ λίγα γιατί το κόστος είναι μικρό).

Το ομόλογο ζωής δεν αγοράζεται μόνο από γονείς. Προσφέρεται και σαν δώρο από συγγενείς, νομούς, γιαγιάδες και παππούδες μέχρι 65 ετών.

**ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ ΙΚΑΝΟΤΗΤΑΣ ΑΠΟ ΑΤΥΧΗΜΑ**

Οι περιπτώσεις που συνιστούν απώλεια επαγγελματικής ικανότητας για την εφαρμογή των όρων της καλύψεως αυτής, είναι περιοριστικά οι αναφερόμενες στον παρακάτω πίνακα. Στον πίνακα αυτό αναφέρονται επίσης οι ομάδες επαγγελμάτων καθώς και το ποσοστό επί του ασφαλιζόμενου κεφαλαίου κατά περίπτωση απώλειας επαγγελματικής ικανότητας, και κατά ομάδα επαγγέλματος στην οποία έχει ενταχθεί ο ασφαλιζόμενος, με βάση το επάγγελμά του και η οποία αναγράφεται στον Πίνακα Παροχών και Ασφάλιστρων του Ασφαλιστήριου.

**ΠΙΝΑΚΑΣ**

ΟΜΑΔΕΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΩΝ	1η	2η	3η	4η
ΠΟΣΟΣΤΟ ΕΠΙ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΖΟΜΕΝΟΥ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ				
Ολική απώλεια:				
- βραχίονα ή χεριού	240%	240%	180%	240%
- κινήσεως ώμου	100%	100%	75%	100%
- κινήσεως αγκώνα ή καρπού	80%	80%	80%	80%
- αντίχειρα και δείκτη	160%	80%	40%	40%
- αντίχειρα	120%	60%	30%	30%
- δείκτη	60%	30%	15%	15%
- μέσου ή παράμεσου	32%	16%	8%	8%
- μικρού δακτύλου	28%	14%	7%	7%
- δύο τελευταίων δακτύλων	60%	30%	15%	15%
- όλων των δακτύλων ενός χεριού	240%	120%	60%	60%
- μερικός ακρωτηριασμός ποδιού μαζί με τα δάχτυλα	25%	50%	100%	100%
Ολική απώλεια:				
- κνήμης ή ποδιού	60%	120%	240%	240%
- κινήσεως του ισχίου	40%	80%	160%	160%
- κινήσεως ενός γονάτου	30%	60%	120%	120%
- κινήσεως δύο γονάτων	80%	160%	320%	320%

- όλων των δακτύλων	20%	40%	80%	80%
βράχυνση του ποδιού κατά 5 τουλάχιστον εκατοστά	20%	40%	80%	80%
Ολική απώλεια:				
- οράσεως ενός ματιού	120%	120%	120%	120%
- ακοής και των δύο αυτιών	120%	120%	120%	120%
- ομιλίας λόγω διατομής γλώσσας	80%	80%	80%	80%
- Ολική απώλεια της όρασης των 2 ματιών	400%	400%	400%	400%
Ολική απώλεια της λειτουργίας των δύο βραχιόνων ή των δύο χεριών	400%	400%	400%	400%
Ολική απώλεια όλων των δακτύλων και των δύο χεριών.	400%	400%	400%	400%
Ολική απώλεια της λειτουργίας των δύο κνημών ή των δύο ποδιών	400%	400%	400%	400%
Ολική απώλεια της λειτουργίας ενός βραχίονα και μιας κνήμης,	400%	400%	400%	400%
ή ενός ποδιού και ενός χεριού,	400%	400%	400%	400%
ή ενός βραχίονα και ενός ποδιού	400%	400%	400%	400%
Ανίατη τραυματική ή μετατραυματική πάθηση του εγκεφάλου που κάνει τον ασφαλιζόμενο ανάκανο για κάθε εργασία	400%	400%	400%	400%
Ολική και Διαρκής παράλυση.	400%	400%	400%	400%

Αν οι συνέπειες ενός ατυχήματος γίνονται βαρύτερες επειδή προϋπήρχε αφαίρεση ή αποκοπή μέλους ή οργάνου του σώματος ή φυσικό ή επίκτητο ελάττωμα, για τον υπολογισμό της αποζημίωσης λαμβάνεται υπόψιν μόνο η βλάβη που προξενήθηκε άμεσα από το ατύχημα και όχι η βαρύτερη βλάβη που προέρχεται έμμεσα από την προϋπάρχουσα κατάσταση.



**ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ ΙΚΑΝΟΤΗΤΑΣ ΑΠΟ ΑΣΘΕΝΕΙΑ.**

Η ασφάλεια αυτή καλύπτει τις ακόλουθες περιπτώσεις:

1. Οξύ έμφραγμα του μυοκαρδίου.
2. Αντικατάσταση βαλβίδας καρδιάς ή αορτής.
3. By pass.
4. Ανεύρυσμα θωρακικής ή κοιλιακής αορτής χειρουργηθέν. 5. Εγκεφαλικό επεισόδιο.
6. Σκλήρυνση κατά πλάκας.
7. Βαρεία μυασθένεια.
8. Καρκίνο.
9. Νεφρική ανεπάρκεια.
10. Μεταμόσχευση οργάνων.
11. Κίρρωση ήπατος
12. Πάρκινσον.
13. Παράλυση.
14. Ολική απώλεια οράσεως και των δύο οφθαλμών.
15. Χρόνια αποφρακτική πνευμονοπάθεια με συνυπάρχουσα καρδιοπάθεια.
16. Βαρεία απλαστική αναιμία.
17. Ολική αρθροπλαστική αμφοτέρων των ισχίων ή γονάτων μη συγγενούς αιτιολογίας.

Για την καταβολή του ποσού της αποζημίωσης στην περίπτωση που ο ασφαλισμένος καταστεί μόνιμα ολικά ανίκανος για εργασία απαιτείται παρέλευση χρονικού διαστήματος έξι (6) μηνών.

### **ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΣΟΒΑΡΩΝ ΑΣΘΕΝΕΙΩΝ**

Είναι το πρόγραμμα που σχεδιάστηκε για την έγκαιρη και σωστή κάλυψη σοβαρών ασθενειών και δημιουργεί με το ασφαλισμένο σχέσεις ζωής που "μετράνε" δυναμικά και άμεσα.

Με έμπρακτο πλέον το σεβασμό της για τον άνθρωπο, η INTERAMERICAN προσφέρει ένα πρόγραμμα κάλυψης για τις 10 πιο σοβαρές ασθένειες με κεφάλαιο αποζημίωσης που φτάνει μέχρι τα 10.000.000 δρχ.

*Ετσι για ασθένειες όπως:*

- καρδιακή προσβολή,
- στεφανιαία νόσο που απαιτεί χειρουργική επέμβαση (διπλό Bypass),
- εγκεφαλικό επεισόδιο,
- καρκίνος,
- νεφρική ανεπάρκεια,
- τύφλωση,
- μεταμόσχευση οργάνων,
- κίρρωση ήπατος,
- πάρκινσον, και,
- παράλυση (ημιπληγία, τετραπληγία, παραπληγία,)

η INTERAMERICAN αποζημιώνει μέσα σε ελάχιστο χρόνο και προπάντων τη στιγμή ακριβώς που χρειάζεται η αποζημίωση. Συγκεκριμένα:

Δίνει άμεση αποζημίωση σε δύο δόσεις: το 50% του ποσού καταβάλλεται μέσα σε 5 ημέρες από την εμφάνιση της ασθένειας και το υπόλοιπο 50% μέσα σε 35 ημέρες. Δηλαδή το σύνολο εξόφλησης του ποσού μέσα σε 40 ημέρες.

Το συμβόλαιο αναπροσαρμόζεται τιμαριθμικά, ανεξάρτητα από την κατάσταση της υγείας και είναι ατομικό.

Το ύψος του κεφαλαίου της αποζημίωσης επιλέγεται αποκλειστικά από αυτό, σύμφωνα με τις οικονομικές του δυνατότητες.

**Προσφέρει χρηματική ρευστότητα για:**

- \* Την άμεση καταβολή χρημάτων για νοσηλεία στο εξωτερικό.
- \* Θεραπεία, εξετάσεις και φάρμακα χωρίς νοσηλεία.
- \* Εξοδα διαβίωσης του ασφαλισμένου και της οικογένειάς του.
- \* Ανειλημμένες επαγγελματικές και οικογενειακές υποχρεώσεις (σπουδές, χρέη, κ.λ.π.).

**ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ MAXIMA - "Η ΑΠΟΛΥΤΗ ΠΕΡΙΘΑΛΨΗ"**

Η INTERAMERICAN δημιούργησε το πρόγραμμα Απόλυτης Περίθαλψης MAXIMA. Το MAXIMA καλύπτει χωρίς κανένα περιορισμό το οποιοδήποτε ιατρικό κόστος για νοσηλεία.

Το MAXIMA προσφέρει:

\* Κάλυψη 100% για όλα τα έξοδα νοσηλείας στα καλύτερα νοσοκομεία του κόσμου που είναι συμβεβλημένα με την INTERAMERICAN σε όποια θέση νοσηλεία επιλεγθεί.

\* Απ'ευθείας πληρωμή του νοσοκομείου από την INTERAMERICAN. \* Κάλυψη 100% για όλα τα έξοδα νοσηλείας, σε περίπτωση επείγοντος περιστατικού, ακόμη και σε μη συμβεβλημένα νοσοκομεία.

\* Για πρώτη φορά Ειδικό Χειρουργικό Επίδομα που επιτρέπει να επιλέγετε ελεύθερα το χειρουργό της εμπιστοσύνης σας.

\* Όλα τα έξοδα του τοκετού και ειδική αμοιβή μαιευτήρα.

\* Όλα τα έξοδα για χειρουργικές επεμβάσεις που δεν απαιτούν νοσηλεία.

\* Νοσηλεία στο εξωτερικό με ανώτατο όριο χρηματικής κάλυψης τα 100 εκατομμύρια δραχμές το χρόνο.

\* Ετήσια φροντίδα προληπτικής ιατρικής, είτε με ένα εξειδικευμένο για τον άνδρα ή τη γυναίκα check-up, είτε με δύο διαγνωστικές εξετάσεις υψηλής τεχνολογίας.

\* Ειδικά χαμηλά, οικογενειακά ασφάλιστρα.

Με το MAXIMA, η INTERAMERICAN εγκαινιάζει την εποχή της Απόλυτης Περίθαλψης.

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ ΙΑΤΡΙΚΗΣ ΜΕΡΙΜΝΑΣ

Η INTERAMERICAN δημιούργησε για τους κατόχους της ΚΑΡΤΑΣ ΝΟΣΗΛΕΙΑΣ και MAXIMA, το ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ ΙΑΤΡΙΚΗΣ ΜΕΡΙΜΝΑΣ ΚΑΙ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΩΝ, το οποίο προσφέρει:

\* Ολο το 24ωρο ανοιχτή γραμμή επικοινωνίας στο 930.44.44 με ένα ειδικό επιτελείο γιατρών και συντονιστών, οι οποίοι συμβουλεύουν και καθοδηγούν για θέματα σχετικά με την υγεία. \* Πληροφορίες και διευκρινίσεις για τις καλύψεις και τις διαδικασίες που πρέπει να ακολουθήσετε.

\* Άμεση εξυπηρέτηση για την επικείμενη νοσηλεία και έμπρακτη συμπαράσταση κατά τη διάρκειά της.

\* Το νέο θεσμό των Ειδικών Νοσηλευτών INTERAMERICAN οι οποίοι υποδέχονται στο νοσοκομείο και συντονίζουν τις διαδικασίες εισόδου και εξόδου. Ενημερώνουν για τις παροχές, παρακολουθούν το φάκελο νοσηλείας και δαπανών καθώς και την ποιότητα των υπηρεσιών που παρέχει το νοσοκομείο.

ΚΑΡΤΑ ΝΟΣΗΛΕΙΑΣ - ΝΟΣΗΛΕΥΤΙΚΗ ΚΑΛΥΨΗ ΥΠΕΡΟΧΗΣ.

Η ΚΑΡΤΑ ΝΟΣΗΛΕΙΑΣ INTERAMERICAN σας προσφέρει:

\* Περίθαλψη και νοσηλεία υψηλού επιπέδου.

\* Εξασφαλισμένη νοσηλεία στα καλύτερα συμβεβλημένα νοσηλευτήρια στην Ελλάδα και το εξωτερικό.

\* Προσιτά ασφάλιστρα που προσαρμόζονται στις δυνατότητες και τις ανάγκες, διαχρονικά εγγυημένα.

\* Δυνατότητα κάλυψης εξόδων τοκετού.

\* Δυνατότητα κάλυψης χειρουργικών επεμβάσεων που δεν χρειάζονται νοσηλεία.

\* Επιπλέον, επίδομα για νοσηλεία σε οποιοδήποτε Κρατικό Νοσοκομείο της χώρας μας.

Οργανωτική Δομή και Λειτουργία της INTERAMERICAN Ασφαλιστικής Εταιρείας Ζωής

- \* Χειρουργικό επίδομα σε περίπτωση χειρουργικής επέμβασης σε Κρατικό Νοσοκομείο.
- \* Δυνατότητα προληπτικού ιατρικού ελέγχου μια φορά το χρόνο. \*
- Απαλλαγή από γραφειοκρατικές ταλαιπωρίες.
- \* Απ'ευθείας καταβολή των νοσηλείων από την INTERAMERICAN προς τα νοσοκομεία.
- \* Ειδικά χαμηλά οικογενειακά ασφάλιστρα.

**ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΟΜΑΔΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΔΗΜΟΣΙΩΝ ΣΧΟΛΕΙΩΝ.**

Το πρόγραμμα αυτό χορηγείται από την εταιρεία δωρεάν και ανανεώνεται κάθε χρόνο. Σπόνσορας του προγράμματος είναι η ΦΑΓΕ.

**ΚΑΛΥΨΕΙΣ ΤΟΥ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ.**

α. Εξοδα θεραπείας ατυχήματος:

Ποσό μέχρι 200.000 δρχ.

Σε περίπτωση που συμβεί ατύχημα σε ασφαλισμένο μαθητή ή μαθήτριά, η INTERAMERICAN θα καλύψει τα έξοδα που θα πραγματοποιηθούν για ακτινογραφίες, ιατρικές επισκέψεις, φάρμακα καθώς και έξοδα εντός νοσοκομείου ή εξωτερικών ιατρείων, μέχρι του ποσού των 200.000 δρχ. με βάση τις πρωτότυπες αποδείξεις των εξόδων.

Για την καταβολή της αποζημίωσης απαιτούνται:

\* Βεβαίωση του Διευθυντού του σχολείου ότι το ατύχημα συνέβη κατά το χρονικό διάστημα κάλυψης, καθώς και σύντομη περιγραφή του περιγραφής του περιστατικού.

\* Ιατρική γνωμάτευση.

\* Δελτίο παροχής υπηρεσιών του θεράποντος ιατρού ή του νοσοκομείου ή κλινικής.

\* Απόδειξη φαρμακείου με κουπόνια (επώνυμη), κατόπιν συνταγής ιατρού.

Στα δικαιολογητικά πρέπει να αναγράφονται εκτός από το ονοματεπώνυμο του ασφαλισμένου και τα στοιχεία του γονέα ή του κηδεμόνα.

β. Ασφάλεια ημερήσιου νοσοκομειακού επιδόματος:

Ποσό 5.000 δρχ.

Σε περίπτωση που ασφαλισμένος μαθητής ή μαθήτριά εισαχθεί σε νοσοκομείο ή κλινική λόγω ατυχήματος, η INTERAMERICAN θα

καταβάλλει ημερήσιο επίδομα 5000 δρχ. για κάθε ημέρα νοσηλείας και μέχρι 90 ημέρες. Το επίδομα αυτό καταβάλλεται ανεξάρτητα από τα έξοδα που μπορεί να έχουν πραγματοποιηθεί ή όχι.

Για την καταβολή της αποζημίωσης απαιτούνται:

\* Βεβαίωση του Διευθυντού του σχολείου ότι το ατύχημα συνέβει κατά το χρονικό διάστημα κάλυψης.

\* Πιστοποιητικό Νοσηλείας του νοσοκομείου ή κλινικής στο οποίο να αναγράφεται η ημερομηνία εισόδου, εξόδου, καθώς και ιατρική γνωμάτευση.

Στα δικαιολογητικά πρέπει να αναγράφονται, εκτός από το ονοματεπώνυμο του ασφαλισμένου και τα στοιχεία του γονέα ή του κηδεμόνα.

γ. Χρονικό διάστημα κάλυψης.

Οι μαθητές και οι μαθήτριες καλύπτονται κατά τις ώρες λειτουργίας του σχολείου, καθώς και για το διάστημα μιας (1) ώρας πριν, για τη μετάβαση στο σχολείο και μιας (1) ώρας μετά για την επιστροφή στο σπίτι. Επίσης καλύπτονται και κατά τη συμμετοχή τους σε σχολικές εκδηλώσεις, π.χ. επισκέψεις σε μουσεία, εκδρομές, σχολικούς αγώνες, πάντοτε όμως με την έγκριση και επίβλεψη του σχολείου.



**ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΣΠΟΥΔΩΝ ΚΑΙ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ  
ΑΠΟΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ.**

Το πρόγραμμα αυτό αποτελεί μια εξαιρετικής σημασίας ασφαλιστική πρόταση της INTERAMERICAN για το μέλλον των παιδιών. Είναι μια πραγματική εγγύηση για την εξασφάλιση των σπουδών τους, και ένα γερό θεμέλιο για την επαγγελματική τους σταδιοδρομία.

Για το κάθε ασφαλιζόμενο άτομο προβλέπεται η καταβολή χρηματικού ποσού εφ'άπαξ, ανάλογα με τη διάρκεια του προγράμματος όπως προσδιορίζεται από πίνακα. Τα χρήματα αυτά εξασφαλίζουν στο παιδί άνετες σπουδές εδώ ή στο εξωτερικό ή ακόμα μπορεί να αποτελέσουν το αναγκαίο κεφάλαιο για την αρχή της επαγγελματικής του καριέρας. Γιατί το ιατρείο, το γραφείο, το εργαστήριο, η βιοτεχνία, το κατάστημα, κ.λ.π., χρειάζονται χρήματα για να γίνουν.

Το πρόγραμμα της INTERAMERICAN έχει φροντίσει ώστε το παιδί να μη μείνει ποτέ ακάλυπτο. Αν τύχει και αν συμβεί κάτι σοβαρό, το πρόγραμμα δε διακόπτεται. Συνεχίζεται κανονικά, χωρίς να πληρώνεται, και το παιδί θα δικαιούται ότι περιλαμβάνει το ασφαλιστικό πρόγραμμα.

### ΕΙΣΟΔΗΜΑ ΖΩΗΣ

Την ευτυχία τη θέλουμε όλοι. Και όλοι αγωνιζόμαστε για την κατάκτησή της. Σαν όντα κοινωνικά όμως, έχουμε υποχρεώσεις και ανάγκες.

Μία απ'αυτές είναι και η οικονομική εξασφάλιση, αυτή που χρειαζόμαστε όταν από λόγους υγείας, βρεθούμε στη δυσάρεστη θέση να μην μπορούμε να εργαστούμε και να ανταπεξέλθουμε οικονομικά στις απαιτήσεις της ζωής.

Για το λόγο αυτό η INTERAMERICAN δημιούργησε το ΕΙΣΟΔΗΜΑ ΖΩΗΣ.

#### Τι είναι εισόδημα ζωής:

\* Είναι η οικονομική δικλείδα ασφαλείας, αν για λόγους υγείας πρέπει να λείψει κάποιος από την εργασία του για κάποιο χρονικό διάστημα... όσο μικρό ή μεγάλο κι αν είναι.

\* Είναι η έξυπνη λύση για αυτόν που συνειδητοποίησε ότι ένα ελάχιστο μέρος του εισοδήματός του μπορεί να του προσφέρει ένα σίγουρο και ασφαλές εισόδημα για να ξεπεράσει τα οικονομικά βάρη που θα προκύψουν αν κάτι απρόσμενο του συμβεί στην υγεία του στην πορεία του χρόνου.

#### Το εισόδημα ζωής προσφέρει:

##### *Εισόδημα μακράς διάρκειας.*

Δίνει τη δυνατότητα να εξασφαλίσει σταθερότητα στο εισόδημα κάποιου για όλη τη διάρκεια της παραγωγικής του ηλικίας. Αν ασθένεια ή ατύχημα βρεθεί στο δρόμο του, δε χρειάζεται να ανησυχεί για τον κίνδυνο διακοπής των εισοδημάτων του.

Μέχρι να γίνει καλά, ή αν τα πράγματα είναι σοβαρότερα, ακόμη και μέχρι να αρχίσει η ασφαλιστική του σύνταξη, το ΕΙΣΟΔΗΜΑ ΖΩΗΣ ΜΑΚΡΑΣ ΔΙΑΡΚΕΙΑΣ παρέχει ασταμάτητα ένα σταθερό μηνιαίο

εισόδημα, το ύψος του οποίου έχει ο ίδιος επιλέξει στα ΔΙΚΑ ΤΟΥ ΜΕΤΡΑ.

*Εισόδημα ορισμένης διάρκειας.*

Αν για ένα συγκεκριμένο χρονικό διάστημα, λόγοι υγείας εμποδίσουν ένα άτομο να ανταποκριθεί στις υποχρεώσεις που έχει αναλάβει (η δόση για το δάνειο του σπιτιού, του αυτοκινήτου, τα δίδακτρα των παιδιών) το ΕΙΣΟΔΗΜΑ ΟΡΙΣΜΕΝΗΣ ΔΙΑΡΚΕΙΑΣ εξασφαλίζει οποιαδήποτε οικονομική ανάγκη για εκείνο το χρονικό διάστημα (2 ή 5 ετών) που ο ενδιαφερόμενος θα επιλέξει.

### **ΣΥΓΚΡΙΣΗ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΩΝ**

Υπάρχουν ορισμένες βασικές διαφορές μεταξύ παρόμοιων προγραμμάτων, όπως:

<b>ΟΜΟΛΟΓΟ ΖΩΗΣ ΓΙΑ ΤΟ ΠΑΙΔΙ</b>	<b>ΠΑΙΔΙΚΟΡΑΜΑ</b>
* Πληρωμή κόστους εφ'άπαξ με επιλογή ασφαλιζόμενου για την επένδυση	* Πληρωμή ανά 6μηνο ή χρόνο του κόστους ασφάλειας με επιλογή της ασφαλιστικής εταιρείας για την επένδυση.

<b>ΜΑΧΙΜΑ</b>	<b>ΚΑΡΤΑ ΝΟΣΗΛΕΙΑΣ</b>
* Καλύπτει απεριόριστα έξοδα (100%) για την Ελλάδα μέχρι και 100.000.000 για το εξωτερικό για κάθε περίπτωση με εναλλαγή κόστους πληρωμής από τον πελάτη. *Έχει επιλογή θέσεων: LUX,A, B,Γ,Δ με διαφορετικό κόστος και προαιρετική επιλογή check up.	* Καλύπτει 5 σχέδια από 1.500.000, 2.500.000, 5.000.000, 10.000.000, 15.000.000. Κάθε σχέδιο έχει διαφορετική τιμή με ενσωματωμένο check-up.Καλύπτει 85% των εξόδων σε όλα τα σχέδια αλλά εάν χρησιμοποιήσει ο ασφαλιζόμενος Κοινωνικό ταμείο η εταιρεία του παρέχει 100% κάλυψη. *Επίδομα-bonus λόγω μη χρησιμοποίησης της κάρτας νοσηλείας. * Χειρουργικό επίδομα σε κρατικά νοσοκομεία ("φακελάκι γιατρού") αναλόγως το είδος της εγχείρησης και την επιλογή του σχεδίου κάλυψης.

<b>ΠΑΡΑΛΛΗΛΗ ΣΥΝΤΑΞΗ</b>	<b>ΣΥΝΤΑΞΙΟΔΟΤΙΚΟ</b>
*Έχει δικαίωμα ο πελάτης να πάρει σύνταξη αλλά παράλληλα διατηρεί τις καλύψεις που του παρέχει το πρόγραμμα συνεχίζοντας να πληρώνει το κόστος τους.	* Το συμβόλαιο έχει ορισμένη διάρκεια λήξεως. Αφού ο πελα της πάρει τη σύνταξη σταματάνε υποχρεωτικά οι συμπληρωματικές καλύψεις.

### **ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑΤΑ**

#### Παράδειγμα 1ο.

Ενας αγρότης επειδή δεν καλύπτεται πλήρως από το Ταμείο του (ΟΓΑ), αποφασίζει στα 22 του χρόνια να ασφαλιστεί στην INTERAMERICAN. Το ασφαλιστήριο συμβόλαιό του περιλαμβάνει τις ακόλουθες καλύψεις.

	Κάλυψη	Κόστος
Κάλυψη επαγγελματικής ικανότητας και θανάτου	4.000.000	38.120
Κάλυψη απώλειας εισοδήματος από ατύχημα (το μήνα)	150.000	37.650
Σύνταξη αναπηρίας από ατύχημα (το μήνα)	150.000	13.500
Κάλυψη επαγγελματικής ικανότητας από ασθένεια	4.000.000	11.160
Απώλεια εισοδήματος από ασθένεια(το μήνα)	150.000	19.800
Σύνταξη αναπηρίας από ασθένεια (το μήνα)	150.000	12.300
Σύνολο:		132.530

Εάν υποθέσουμε ότι στα 25 χρόνια του από τροχαίο ατύχημα πάθει αναπηρία 67%, τότε:

Από την επαγγελματική απώλεια θανάτου θα πάρει:	16.000.000
Από την απώλεια εισοδήματος για 2 χρόνια θα πάρει:	3.600.000
Μέχρι τα 65 του χρόνια παίρνει σε σύνολο:	68.400.000
Σαν έξοδα θεραπείας:	500.000
Σύνολο:	88.500.000

Συνεπώς τα χρήματα που θα πάρει συνολικά όταν θα πάθει ατύχημα στα 25 του χρόνια είναι 88.500.000.

Εάν στα 35 χρόνια του πάθει αναπηρία 67% από εγκεφαλικό, τότε:

Από επαγγελματική ικανότητα από ασθένεια παίρνει:	16.000.000
Από κάλυψη απώλειας εισοδήματος για 2 έτη παίρνει:	3.600.000
Σύνταξη αναπηρίας από ασθένεια:	63.000.000
Σαν έξοδα θεραπείας:	500.000
Σύνολο:	83.100.000

Συνεπώς τα χρήματα που θα πάρει αν πάθει εγκεφαλικό θα είναι στα 83.100.000.

Παράδειγμα 2ο.

Ενας άνδρας έμπορος ηλικίας 35 ετών ασφαλιστεί στην INTERAMERICAN το ασφαλιστήριο συμβόλαιό του μπορεί να περιλαμβάνει:

Έμπορος, άνδρας 35 ετών (επαγγ. ομάδα B2).

B.A. 1.000.000 δρχ., λήξη στην ηλικία των 60 ετών.

	Κάλυψη	Κόστος
Κάλυψη επαγγελματικής ικανότητας από ατύχημα	3.000.000	18.120
Απώλεια εισοδήματος από ατύχημα (1η μέρα)	150.000	24.750
Κάλυψη επαγγ/κής ικανότητας από ασθένεια	4.000.000	21.200
Απώλεια εισοδήματος από ασθένεια (14η μέρα)	200.000	28.200
Σύνολο:		92.270

Αποζημίωση σε περίπτωση ατυχήματος ή ασθένειας

Ολική απώλεια κινήσεως ώμου και καρπού	
Εφ'άπαξ κεφάλαιο 3.000.000 X 180%	5.400.000
Για 2 χρόνια εκτός εργασίας 150.000 X 24	3.600.000
Εξοδα θεραπείας (βάσει αποδείξεων)	300.000
Σύνολο:	9.300.000

Σε περίπτωση οξέως εμφράγματος σε ηλικία 45 ετών.

Συνολικό κεφάλαιο	4.000.000
Εξοδα θεραπείας (βάσει αποδείξεων)	400.000
Για 2 χρόνια εκτός εργασίας 200.000 X 24	4.800.000
Σύνολο:	9.200.000

Παρατηρήσεις:

1. Η INTERAMERICAN δεν καλύπτει προϋπάρχουσες ασθένειες ή ατυχήματα.

2. Από τη στιγμή παραλαβής του συμβολαίου όμως κατοχυρώνει τον πελάτη παρέχοντας του 100% κάλυψη. Κάτι το οποίο δεν ισχύει ιδίως στα κοινωνικά ταμεία.

2. Από τη στιγμή παραλαβής του συμβολαίου όμως κατοχυρώνει τον πελάτη παρέχοντας του 100% κάλυψη. Κάτι το οποίο δεν ισχύει ιδίως στα κοινωνικά ταμεία.

Περίοδος Αναμονής Στην Ασφάλιση Αναπηρίας / Ανικανότητας

1. Τ.Δ.Υ. Μετά από ΠΕΝΤΕ (5) ΧΡΟΝΙΑ
2. Τ.Α.Ε. Μετά από ΔΕΚΑ (10) ΧΡΟΝΙΑ
3. Τ.Ε.Β.Ε. Μετά από ΔΕΚΑ (10) ΧΡΟΝΙΑ

Επεξηγήσεις: Τ.Δ.Υ.= Ταμείο Δημόσιων Τπαλλήλων

Τ.Α.Ε.= Ταμείο Ασφαλίσεως Εμπόρων

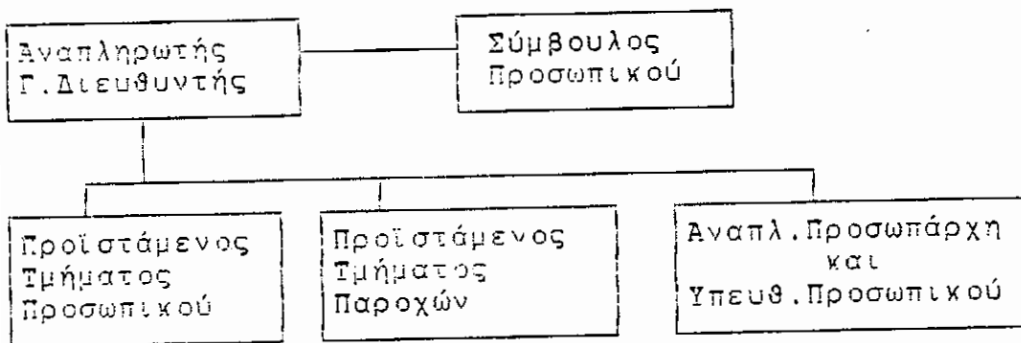
Για παράδειγμα το ΙΚΑ για να δώσει σύνταξη αναπηρίας πρέπει το ατύχημα να συμβεί μέσα στον εργασιακό χώρο και ο ασφαλιζόμενος να έχει πληρώσει ένσημα για 5 χρόνια. Εάν το ατύχημα συμβεί έξω από τον εργασιακό χώρο ο ασφαλιζόμενος στο ΙΚΑ θα πρέπει για να πάρει σύνταξη αναπηρίας να έχει εργαστεί 15 χρόνια. Έτσι αν έχει 67% αναπηρία παίρνει το 60%.

3. Κάθε επάγγελμα έχει τη δική του επαγγελματική επικινδυνότητα. Π.χ. ο έμπορος ανήκει στην επαγγελματική ομάδα Β2 με κωδικό τιμολογίου Β.Α. 1.000.000 δρχ. στοιχεία που χρησιμοποιούνται μόνο από τους ασφαλιστές της INTERAMERICAN και βάση των οποίων καθορίζονται τα ασφάλιστρα.

### ΕΡΓΑΤΙΚΟ ΔΥΝΑΜΙΚΟ

Η INTERAMERICAN Ελληνική Ασφαλιστική Εταιρεία Ζωής έχει στο δυναμικό της 3.500 περίπου εκπαιδευμένους ασφαλιστές και 984 εργαζόμενους ενταγμένους στο διοικητικό - υπαλληλικό προσωπικό. Τη χρονική αυτή περίοδο η θέση του Γ.Διευθυντή προσωπικού είναι καλυμμένη προσωρινά από τον αναπληρωτή Γ.Διευθυντή που ασκεί τη διεύθυνση σε συνεργασία με το σύμβουλο σε θέματα προσωπικού ο οποίος δεν έχει οργανική θέση στην εταιρεία αλλά την επισκέπτεται δύο φορές την εβδομάδα.

#### *Οργανόγραμμα διεύθυνσης προσωπικού.*



Οι αρμοδιότητες των υφιστάμενων τμημάτων της διεύθυνσης Προσωπικού είναι:

#### A. Τμήμα Προσωπικού

Ασχολείται με εργασιακά θέματα έμμισθης σχέσης του προσωπικού. Ενεργεί και αποφασίζει για την επιλογή, πρόσληψη, αποχώρηση, απόλυση των εργαζομένων ενώ παράλληλα επεξεργάζεται τις συνθήκες μισθοδοσίας και αναλαμβάνει την εξελικτική πορεία των εργαζομένων.



**Β. Τμήμα Παροχών.**

Διενεργεί την απόδοση της μισθοδοσίας και τις αποδόσεις των εργοδοτικών εισφορών στα ταμεία όπως και των ενσήμων. Επίσης ασχολείται με την οικονομική αποτίμηση των αυξήσεων, απολύσεων και αποζημιώσεων των εργαζομένων.

**Γ. Τμήμα Εκπαίδευσης.**

Ασχολείται αποκλειστικά με την οργάνωση των σεμιναρίων για το προσωπικό.

### ΠΡΟΣΛΗΨΕΙΣ

Η INTERAMERICAN θεωρείται κλειστή εταιρεία στην πρόσληψη έκτακτου προσωπικού γιατί οι ασφάλειες δεν είναι μια ευκαιριακή εργασία. Ομως όταν υπάρχει ανάγκη για την κάλυψη κενών θέσεων αφού η ζήτηση συνεχώς ανεβαίνει, η διαδικασία πρόσληψης γίνεται ως εξής:

α. Οσον αφορά την επιλογή του διοικητικού-υπαλληλικού προσωπικού προκειμένου να εργαστεί στην εταιρεία ακολουθείται η εξής διαδικασία:

Όταν πρόκειται για την πλήρωση πολλών κενών θέσεων (ομαδικές προσλήψεις) γίνεται αρχικά ενημέρωση μέσα στην εταιρεία για άτομα που τηρούν τις απαιτούμενες προϋποθέσεις και θα επιθυμούσαν να καταλάβουν διαφορετική θέση. Θα πρέπει να τονίσουμε πως προτιμάται το συγκεκριμένο καθεστώς εσωτερικών μεταθέσεων για την προώθηση με αυτό τον τρόπο των υπαλλήλων της εταιρείας και για την ύπαρξη περιοδικής μετακίνησης ώστε να εκτιμώνται καλύτερα οι δυνατότητες του προσωπικού, αυτό εξάλλου αποτελεί ένα κίνητρο ποιοτικής εργασίας.

Στη συνέχεια διενεργείται διαγωνισμός και από άλλα άτομα έξω από την επιχείρηση που ανταποκρίθηκαν στο κάλεσμα για την πλήρωση των κενών θέσεων. Η διαδικασία ξεκινάει με αρχική συνέντευξη των ενδιαφερόμενων από ειδικευμένη ομάδα στις προσλήψεις που εντάσσεται στο τμήμα προσωπικού. Οι επιλεγέντες απ'αυτή τη συνέντευξη δίνουν δύο γραπτά τέστ, το πρώτο για να εξετάσει τη νοημοσύνη και το χαρακτήρα και το δεύτερο την ψυχοσύνθεση και την ικανότητα του ατόμου σχετικά με τη θέση που ζητείται να καλύψει. Οι ενδιαφερόμενοι που περνούν με επιτυχία τα δύο τεστ δίνουν μια δεύτερη συνέντευξη καθοριστικής σημασίας στο άτομο που προΐσταται της εργασίας που καλείται να εκτελέσει.

Όταν πρόκειται για προσλήψεις πλήρωσης μιας συγκεκριμένης θέσης εργασίας η διαδικασία περιλαμβάνει μόνο τη δεύτερη από τις συνεντεύξεις που προαναφέρθησαν.

β. Οσον αφορά την επιλογή των ασφαλιστών, οι οποίοι αποτελούν και το στήριγμα των ασφαλιστικών εταιρειών, ειδικά του κλάδου ζωής, η διαδικασία είναι:

Η εταιρεία αναγγέλλει συχνά στις εφημερίδες την ανάγκη της για προσωπικό που θα κάνει τις πωλήσεις και οι ενδιαφερόμενοι καλούνται στα υποκαταστήματα για να υποβάλλουν σχετική έντυπη αίτηση-βιογραφικό σημείωμα (βλ. παράρτημα). Οι κυριότερες προϋποθέσεις που απαιτούνται για την υποβολή της αίτησης είναι το άτομο να έχει τουλάχιστον πτυχίο Λυκείου, να είναι Έλληνας πολίτης και να μην έχει καταδικαστεί στο παρελθόν. Οι αιτούντες στη συνέχεια υποβάλλονται σε περίοδο εκπαίδευσης για 15 μέρες από 4 ώρες ημερησίως από τους υπεύθυνους εκπαίδευσης των υποκαταστημάτων. Στη συνέχεια όσοι υποψήφιοι ασφαλιστές πηγαίνουν στα κεντρικά γραφεία της INTERAMERICAN όπου τους αναλαμβάνει η διεύθυνση εκπαίδευσης συνεργατών. Εκεί τους εξετάζει σε θέματα γνώσεων γύρω από την εκπαίδευση που έλαβαν, με διάφορα τεστ (βλ. παράρτημα) και ακολουθεί ημερίδα με ενημέρωσή τους για την εταιρεία. Μετά την πρόσληψή τους παρακολουθούν εβδομαδιαίο σεμινάριο για τους τρόπους πωλήσεων αλλά και συχνά αργότερα γίνονται ενημερωτικά σεμινάρια για τα καινούρια ασφαλιστικά προγράμματα, αλλαγές στα υπάρχοντα, κ.λ.π.

### **ΣΕΜΙΝΑΡΙΑ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ ΓΙΑ ΤΟ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ**

Η INTERAMERICAN θέλοντας να επιτύχει καλύτερες εργασιακές σχέσεις, να βελτιώσει την ποιότητα εργασίας σε ομαδικό επίπεδο αλλά και να αυξήσει την παραγωγικότητα έχει θεσμοθετήσει και πραγματοποιεί σεμινάρια και εκπαιδευτικά προγράμματα από τους διευθυντές ή άλλους εκπαιδευτές για νεοπροσληφθέντες αλλά και για παλιούς υπαλλήλους. Προϋποθέσεις για την πραγματοποίηση των σεμιναρίων αποτελούν: -- το ενδιαφέρον

- το γνωστικό υπόβαθρο
- και η αναμενόμενη εξελικτική πορεία του εργαζόμενου.

Με τα προγράμματα αυτά αναμένεται να επιτευχθεί σε κάθε υπάλληλο συγκεκριμένα:

- η ανάπτυξη των περαιτέρω ικανοτήτων του που δεν ήταν απαραίτητες για τη μέχρι τώρα θέση του.
- η επέκταση των γνώσεων και η πληροφόρησή του για τις νέες μεθόδους και την πρόοδο της τεχνολογίας σχετικά με το αντικείμενό του.
- η ατομική βελτίωσή του γενικότερα.

Για τη διαπίστωση του βαθμού της επιτυχίας ή όχι των σεμιναρίων κάθε υποκατάστημα υποβάλλει ορισμένα τεστ στους ασφαλιστές.

### ΣΤΑΔΙΑ ΕΠΙΜΟΡΦΩΣΗΣ

α. Εισαγωγικό πρόγραμμα με σεμινάρια επικοινωνίας κυρίως για τους νεοπροσληφθέντες που μπορεί να αναφέρονται στη γνώση γύρω από θέματα πληροφορικής (computer) ή μεθόδων εξυπηρέτησης πελατών.

β. Βασικό πρόγραμμα (π.χ. εκτενέστερα γνώση-χρήση ηλεκτρονικού υπολογιστή).

γ. Εξειδικευμένο πρόγραμμα εκπαίδευσης στελεχών (π.χ. σχετικά με το management της επιχείρησης).

δ. Προγράμματα ομοιογενών ομάδων εργασίας (όλοι οι γραμματείς).

ε. Προγράμματα ημερίδων και εκδηλώσεων. Σ'αυτό το σημείο θα αναφέρουμε ενδεικτικά εκδηλώσεις που έγιναν στο παρελθόν για τους υπαλλήλους της εταιρείας.

\* Ημερίδα για την υγιεινή και εμφάνιση των γυναικών σε συνεργασία με την εταιρεία καλλυντικών Avon.

\* Ημερίδα για την εμφάνιση των υπαλλήλων στο χώρο εργασίας με επίδειξη μόδας από την Artisti Italiani.

\* Πρόγραμμα ενημέρωσης για τον καρκίνο.

\* Πρόγραμμα μουσικολογίας για τους φιλόμουςους.

\* Ειδικό πρόγραμμα για γονείς που μαζί με τα παιδιά τους είχαν τη δυνατότητα να επισκεφθούν μουσεία, αρχαιολογικούς χώρους και να πραγματοποιήσουν ψυχαγωγικές εκδρομές.

\* Ειδικό πρόγραμμα ψυχολογίας για γονείς (έχει ήδη πραγματοποιηθεί δύο φορές). Στο πρόγραμμα αυτό που διήρκεσε 2 μήνες, οι γονείς είχαν 12 τριώρες συναντήσεις μία φορά την εβδομάδα με ειδικούς παιδοψυχολόγους για να συζητήσουν τα προβλήματα που τυχόν αντιμετώπιζαν με τα παιδιά τους.

**ΕΝΗΜΕΡΩΣΗ ΓΙΑ ΘΕΜΑΤΑ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ ΤΗΣ INTERAMERICAN**

**A. Ωράριο εργασίας.**

Οι ώρες εργασίας είναι 39 την εβδομάδα σε πενθήμερη βάση. Ειδική διάταξη προβλέπει για τις υπαλλήλους που είναι μητέρες μειωμένο ωράριο εργασίας για ένα χρόνο από τη γέννηση του παιδιού και κατά 2 ώρες ημερησίως.

**B. Αδειες.**

**α. Ετήσια άδεια.**

Όλες οι άδειες θα πρέπει να αποφασίζονται από κοινού με τους εκάστοτε προϊστάμενους των τμημάτων και να λαμβάνονται το πολύ σε δύο διαστήματα, το κάθε διάστημα δε να μην είναι λιγότερο από 6 ημέρες. Η ετήσια άδεια θα πρέπει να εξαντλείται οπωσδήποτε μέσα στον τρέχοντα χρόνο και σε καμία περίπτωση δε μεταφέρεται στον επόμενο. Μετά τη λήψη της άδειας για πρώτη φορά, ο υπάλληλος δικαιούται να πάρει νέα άδεια από την 1η του επόμενου έτους. Άδεια σε περίοδο εορτών δεν επιτρέπεται, γιατί δυσκολεύει την ομαλή λειτουργία της Εταιρείας. β. Άδεια λόγω ασθένειας εξαρτημένων μελών οικογένειας.

Την άδεια αυτή δικαιούνται οι υπάλληλοι σε περίπτωση ασθένειας εξαρτημένων παιδιών ή μελών της οικογένειας τους. Δίνεται εφ'άπαξ ή τμηματικά μέχρι 6 μήνες και αυξάνεται ανάλογα με τον αριθμό των παιδιών. Π.χ. 8 ημέρες εάν προστατεύει 2 παιδιά, 10 ημέρες εάν προστατεύει περισσότερα από 2 παιδιά.

**γ. Φοιτητική άδεια.**

Την άδεια αυτή δικαιούνται οι υπάλληλοι εκείνοι που φοιτούν σε ανώτατες ή ανώτερες σχολές του δημοσίου. Η άδεια αυτή ανέρχεται σε 14 εργάσιμες ημέρες το χρόνο.

**δ. Άδεια γάμου.**

Σε περίπτωση γάμου όλοι οι υπάλληλοι δικαιούνται 5 ημέρες άδεια επιπλέον της κανονικής τους με πλήρεις αποδοχές.

### Γ. Ασθένειες.

Σε περίπτωση ασθένειας υπαλλήλου πρέπει να ειδοποιείται ο προϊστάμενος του τμήματος που ανήκει ο υπάλληλος και στη συνέχεια η Διεύθυνση Προσωπικού την ίδια μέρα.

### Δ. Μισθολογικά θέματα..

#### α. Μισθός.

Ο μισθός πληρώνεται μια φορά το μήνα.

#### β. Προκαταβολές.

Προκαταβολές μισθών-επιδομάτων-δώρων δε δίνονται παρά μόνο σε ειδικές έκτακτες περιπτώσεις, που εξετάζονται κάθε φορά μεμονωμένα.

#### γ. Δάνεια.

Σε περίπτωση λήψεως δανείου για σοβαρό λόγο, θα πρέπει να συμπληρώνεται αίτηση προς τη Διεύθυνση Προσωπικού με το ζητούμενο ποσό δανείου και τη μηνιαία δόση πληρωμής.

δ. Κρατήσεις ΤΕΑΑ-ΠΑΕ (Ταμείο Επικουρικής Ασφάλισης Ασφαλιστών και προσωπικού Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων).

Οι κρατήσεις του ΤΕΑΑ-ΠΑΕ ανέρχονται σε 3% των μικτών μηνιαίων αποδοχών των υπαλλήλων.

#### ε. Επιδόματα παιδιών.

Το επίδομα παιδιών δίνεται ανεξάρτητα αν καταβάλλεται και στον σύζυγο ή αν και οι δύο σύζυγοι υπάγονται στην ίδια συλλογική σύμβαση ή αν εργάζονται στον ίδιο εργοδότη.

### Ε. Εργασιακή συμπεριφορά.

Η εντός εργασίας συμπεριφορά όλων των υπαλλήλων πρέπει να είναι ανάλογη με τα επαγγελματικά πρότυπα και αντίστοιχη του κύρους και της φήμης της εταιρείας. Κάθε μία από αυτές τις παροχές που προσφέρει στους εργαζόμενούς της αποτελεί και ένα είδος κινήτρου.

### ΤΟ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

Κάθε επάγγελμα έχει τους δικούς του κανόνες, τα δικά του μυστικά, τα δικά του προβλήματα. Αυτό του ασφαλιστή, σίγουρα, κρύβει ένα ιδιαίτερο ενδιαφέρον, αφού έχει να κάνει περισσότερο με θέματα επικοινωνίας και ανθρωπίνων σχέσεων. Η εργασία του βασίζεται στις σχέσεις, ειδικά στο σημερινό οικονομικό περιβάλλον. Πρέπει να δημιουργήσει ένα εφ'όρου ζωής δέσιμο με τους πελάτες, ώστε όταν έχουν κάποια ανάγκη, να απευθύνονται αμέσως σ'αυτόν. Να αναλώσουν χρόνο να τους γνωρίσουν και να μάθουν τι συμβαίνει στη ζωή τους.

Να κρατήσει επίσης κατά νου του έξι πράγματα:

- α. Να επικοινωνεί τακτικά με τους πελάτες του.
- β. Να βλέπει νέο κόσμο.
- γ. Να κάνει φίλους, όχι πελάτες.
- δ. Να οικοδομήσει εμπιστοσύνη.
- ε. Να επενδύσει στο μυαλό του (γνώση).
- στ. Να αγαπάει αυτό που κάνει.

Και να μην ξεχνάει:

"Η επιτυχία στο χώρο των ασφαλιστικών εργασιών προϋποθέτει πάνω από όλα επιμονή".

Ο προγραμματισμός αποτελεί το κλειδί της επιτυχίας και σημαίνει κατάλληλο χειρισμό του χρόνου, καθορισμός στόχων και γνώση του τί πρέπει να γίνει ώστε να επιτευχθούν αυτοί οι στόχοι.

### ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ

Οι ασφαλιστές διακρίνονται:

- \* σε συμβούλους
- \* χρηματοοικονομικούς



- \* ειδικούς
- \* κορυφαίους
- \* προέδρους

ΚΡΙΤΗΡΙΑ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ

- α. Το μέγεθος της πόλης (αν η πόλη είναι μεγάλη ή μικρή).
- β. Τα επαγγέλματα (συνηθέστεροι τύποι επαγγελμάτων).
- γ. Το μέγεθος της αγοράς κάθε επαγγέλματος (με στόχο όχι περισσότερους πωλητές από ότι αντέχει η αγορά).

Π.χ. αν ο Ν. Αχαΐας έχει 30.000 αγρότες, τότε οι ασφαλιστές θα είναι τόσοι ώστε:

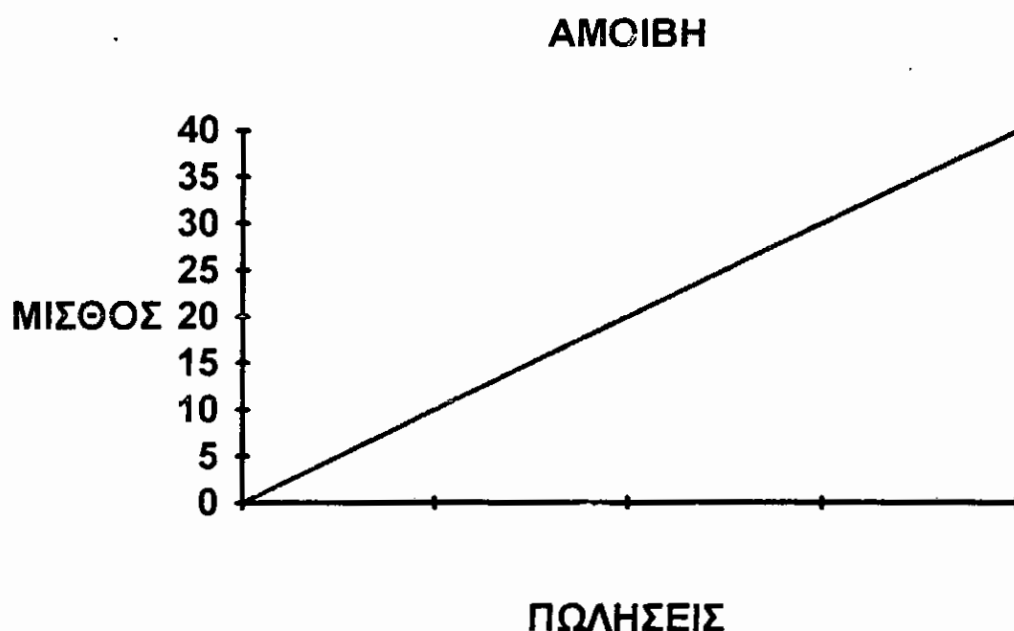
- α. Να υπάρχει εξυπηρέτηση πελατών.
- β. Επιβίωση εργαζομένων.

ΒΗΜΑΤΑ ΓΙΑ ΤΟ "ΚΛΕΙΣΙΜΟ" ΜΙΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ

- \* Αναζήτηση υποψηφίου πελάτη.
- \* Προετοιμασία προσέγγισης αυτού.
- \* Προσέγγιση πελάτη.
- \* Διερεύνηση αναγκών πελάτη.
- \* Παρουσίαση προγράμματος.
- \* Αντιρρήσεις.
- \* Κλείσιμο.
- \* Παράδοση συμβολαίου.
- \* Διαδικασία μετά την πώληση.
- \* Service - εξυπηρέτηση πελάτη.

### ΑΜΟΙΒΗ

Οι ασφαλιστές δεν παίρνουν ένα σταθερό μισθό. Η εργασία τους αποδίδει με τα χρόνια. Αμείβονται ανάλογα με το ύψος των πωλήσεων που θα πραγματοποιήσουν. Το ποσοστό της προμήθειας εξαρτάται συνεπώς από τις πωλήσεις.



Σε αντίθεση τώρα με τα διοικητικά στελέχη που τους χορηγείται καθαρός μισθός.

### **ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΩΝ**

Οι εργαζόμενοι ως ελεύθεροι επαγγελματίες ασφαλίζονται στο Τ.Ε.Β.Ε. Όμως η INTERAMERICAN καλύπτει το προσωπικό της με "Πρόγραμμα Παροχών Ομαδικής Ασφάλισης" αμέσως μετά τη συμπλήρωση έξι μηνών από την πρόσληψη του υπαλλήλου στην εταιρεία με δικαίωμα ασφάλισης και των προστατευόμενων μελών. Οσον αφορά το πρόγραμμα της εφ'άπαξ παροχής ή συνταξιοδότησης, σε αυτό μπορούν να συμμετέχουν όλοι οι πλήρως απασχολούμενοι διοικητικοί υπάλληλοι, με τη συμπλήρωση 2 χρόνων υπηρεσίας. Το πρόγραμμα χρηματοδοτείται τόσο από κρατήσεις του εργαζομένου (σε ποσοστό 1% ή 2% της αμοιβής του) αλλά και με τη συμμετοχή της εταιρείας στο ίδιο ποσό. Με την αποχώρησή του ο εργαζόμενος μπορεί να λάβει εφ'άπαξ ή με τη μορφή συνταξιοδότησης το χρηματικό ποσό που έχει δημιουργηθεί απ'τις κρατήσεις του, τη συμμετοχή της εταιρείας αλλά και το μαθηματικό απόθεμα αυτών.

### ΣΧΕΣΗ ΕΡΓΑΤΙΚΟΥ ΔΥΝΑΜΙΚΟΥ ΚΑΙ ΕΡΓΟΔΟΤΗ

Στην INTERAMERICAN ανάμεσα στον εργοδότη και στο υπαλληλικό προσωπικό υπάρχει σχέση αλληλεξάρτησης. Η διοίκηση έχει απόλυτη εμπιστοσύνη στους ασφαλιστές σε όλα τα ζητήματα. Επιζητούν πάντα τις ιδέες και τις γνώμες των εργαζομένων και τις χρησιμοποιούν εποικοδομητικά. Η επικοινωνία δεν περιορίζεται αλλά επεκτείνεται και μεταξύ των συναδέλφων. Τα ανώτατα στελέχη διαθέτουν πολύ χρόνο για να επικοινωνούν με τους κατώτερους τους ή και τους συναδέλφους τους ομοίου επιπέδου. Οι εργαζόμενοι υποκινούνται πλέον για εργασία με διάφορες ανταμοιβές (οικονομικές και μη), καθορίζονται στόχοι και βελτιώνονται οι διαδικασίες. Στα κίνητρα χρησιμοποιούνται τα ακόλουθα:

- \* Χρηματικά βραβεία.
  - \* Bonus.
  - \* Εκδηλώσεις για τα παιδιά των εργαζομένων.
  - \* Ανάλογα με την παραγωγικότητα δίνει και κάποια ανάλογα δώρα \*
- Τμητικές πλακέτες στους κορυφαίους ασφαλιστές, κ.λ.π.

Τα κριτήρια που χρησιμοποιούνται για τη βράβευση των ασφαλιστών αναλυτικότερα είναι:

1. Τα χρόνια συνεργασίας με την ίδια εταιρεία.
2. Την παραγωγή στον κλάδο Ζωής των δύο τελευταίων ετών.
3. Τον αριθμό συμβολαίων των δύο τελευταίων ετών.
4. Το συνολικό χαρτοφυλάκιο στον Κλάδο Ζωής.
5. Τη διατηρησιμότητα για τα δύο τελευταία χρόνια, καθώς επίσης το ήθος και τον επαγγελματισμό του υποψηφίου.

Αποτέλεσμα αυτής της σωστής συνεργασίας και του άριστου κλίματος εμπιστοσύνης είναι και το γεγονός ότι μέχρι και σήμερα δεν έχουν παρουσιαστεί προβλήματα και δυσαρέσκειες μεταξύ εργοδοσίας και προσωπικού.

### ΔΙΑΦΗΜΙΣΗ - ΠΡΟΩΘΗΣΗ

Η INTERAMERICAN έχει ξεχωριστό τμήμα Δημοσίων Σχέσεων ενσωματωμένο με το τμήμα του Marketing που ασχολείται με τις σωστές δημόσιες σχέσεις και με τα προγράμματα προώθησης. Η στρατηγική του Marketing που ακολουθεί η INTERAMERICAN λειτουργεί μέσω των τμημάτων της κατά τον εξής τρόπο:

#### 1. Τμήμα Ερευνών - Ανάπτυξης.

Το αντικείμενό του είναι η πραγματοποίηση ερευνών - μελετών, μέσα και έξω από την επιχείρηση με σκοπό τη γνώση της αγοράς και έμμεσο στόχο την ανάπτυξη των υποκαταστημάτων.

#### 2. Τμήμα Διαφήμισης.

Ασχολείται με τη διαφημιστική δραστηριότητα για τη γνωστοποίηση των προϊόντων με σκοπό την προώθηση των πωλήσεων. Και αυτό το πετυχαίνει μέσω:

- \* της τηλεόρασης
- \* με εφημερίδες
- \* με αφίσες
- \* με προσπέκτους
- \* με φωτεινές επιγραφές
- \* με περιοδικά (in)

#### 3. Τμήμα Προϊόντων.

Αποκλειστική απασχόλησή του είναι ο σχεδιασμός, η υλοποίηση και η προώθηση των ασφαλιστικών προγραμμάτων.

#### 4. Τμήμα Ανταγωνισμού.

Με σκοπό τη συλλογή στοιχείων αναφορικά με τις συνθήκες που επικρατούν μέσω της βιομηχανικής κατασκοπείας.

5. Τμήμα Εντύπων.

Σχεδιάζει και εκδίδει κάθε είδους έντυπα που χρησιμοποιεί η εταιρεία, ενημερωτικά φυλλάδια, διαφημιστικά είδη (μπλοκ, ημερολόγια), συμβόλαια ασφάλισης, φυλλάδια εργασίας για χρήση των υπαλλήλων, κ.λ.π.

6. Τμήμα Direct Marketing.

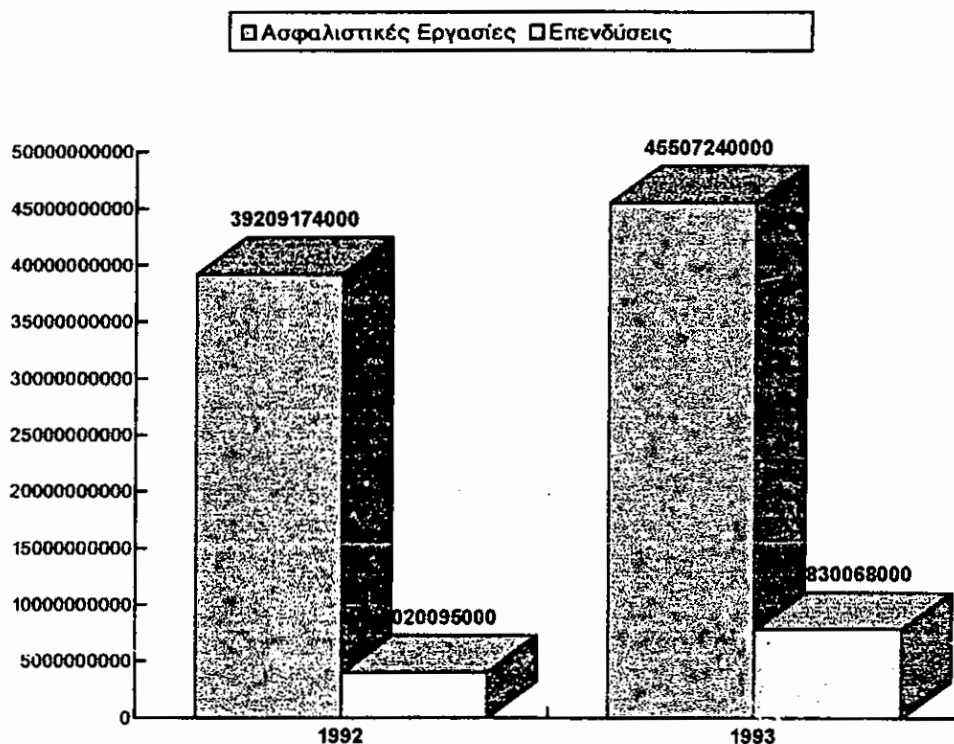
Αντικείμενό του είναι ο έλεγχος της αποστολής εγγράφων και επιστολών από τα υποκαταστήματα προς τους μελλοντικούς πελάτες. Θα πρέπει σ'αυτό το σημείο να αναφέρουμε μια από τις άμεσες επιδιώξεις της διεύθυνσης Marketing είναι σταδιακά να αρχίσει ξεχωριστά κάθε υποκατάστημα να δουλεύει πάνω σε συγκεκριμένο target group.

**ΤΙΜΟΛΟΓΙΑΚΗ ΠΟΛΙΤΙΚΗ**

Κάθε πρόγραμμα της εταιρείας "INTERAMERICAN" έχει καθορισμένο κόστος. Σκοπός της είναι η ίση μεταχείριση των πελατών της, γι'αυτό κι οι διάφορες εκπτώσεις ή προσφορές που γίνονται αναφέρονται σε όλους τους πελάτες της και όχι σε μερικούς. Τα ασφάλιστρα πρέπει να καταβάλλονται σύμφωνα με τους όρους του ασφαλιστήριου συμβολαίου για την εξυπηρέτηση και των δύο πλευρών (εταιρείας-πελάτη) ώστε να αποφεύγονται οι συγκρούσεις.

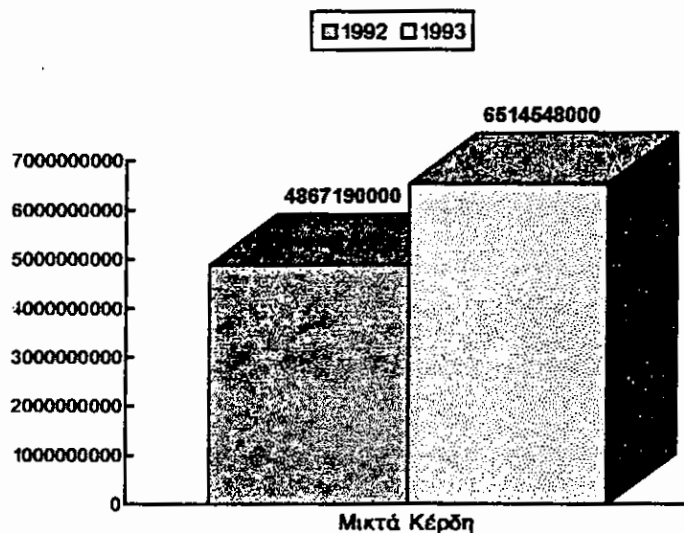
## ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΤΗΣ INTERAMERICAN

### 1. ΠΩΛΗΣΕΙΣ



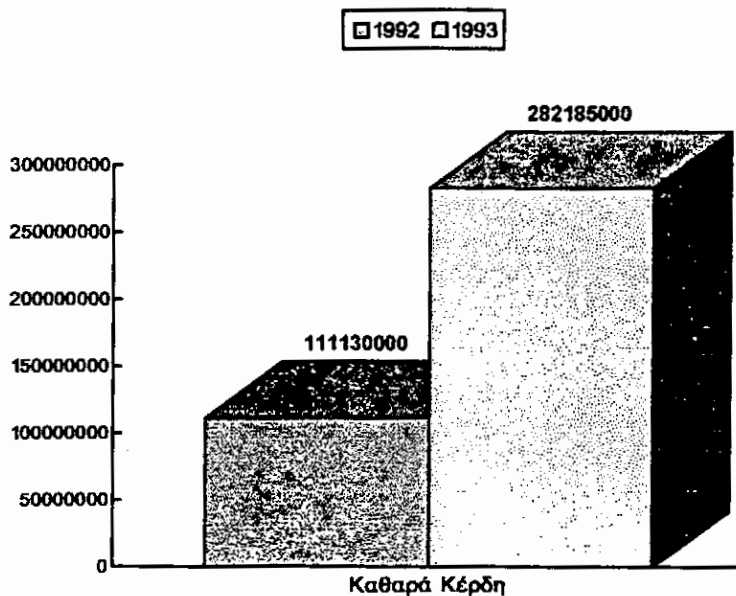
	1992	1993
Από έσοδα ασφαλιστικών εργασιών	39.209.174.000	45.507.240.000 (+16,06%)
Από έσοδα επενδύσεων	4.020.095.000	7.830.068.000 (+94,7%)
Σύνολο	43.229.269.000	53.337.308.000 (+23,38%)

## 2. ΜΙΚΤΑ ΚΕΡΔΗ



1992	1993
4867190000	6514548000 (+33,8%)

## 3. ΚΑΘΑΡΑ ΚΕΡΔΗ



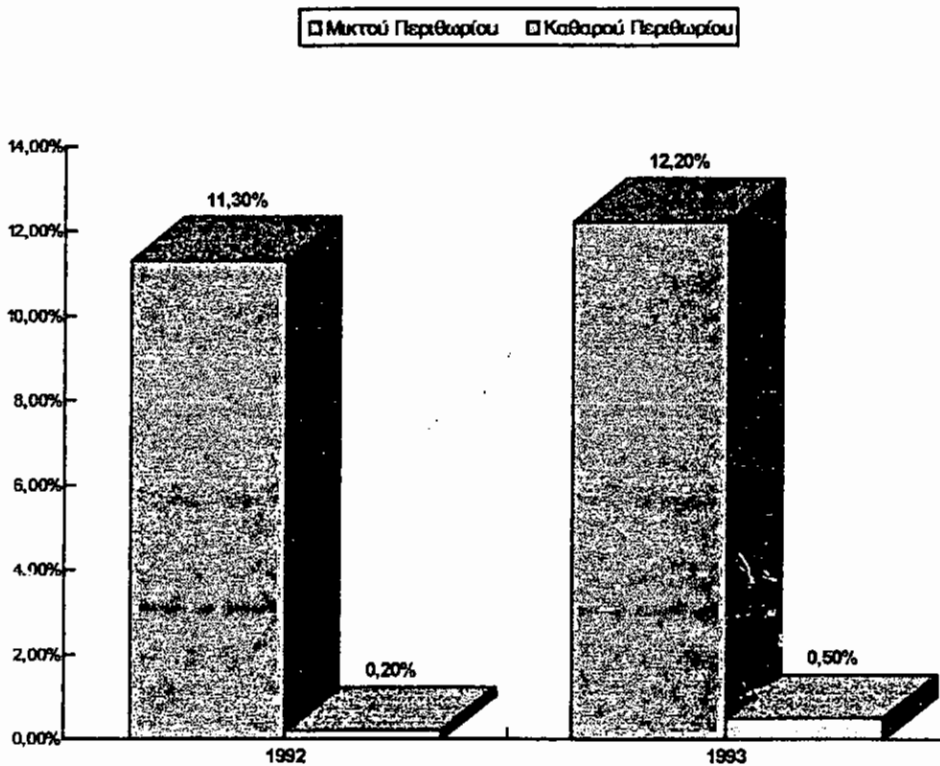
1992	1993
1111300000	2821850000(+153,9%)



**4. ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΕΣ ΠΕΡΙΘΩΡΙΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ**

α) Αριθμοδείκτες μικτού περιθωρίου κέρδους =  $\frac{\text{Μικτά Κέρδη}}{\text{Πωλήσεις}}$

β) Αριθμοδείκτης καθαρού περιθωρίου κέρδους =  $\frac{\text{Καθαρά κέρδη}}{\text{πωλήσεις}}$

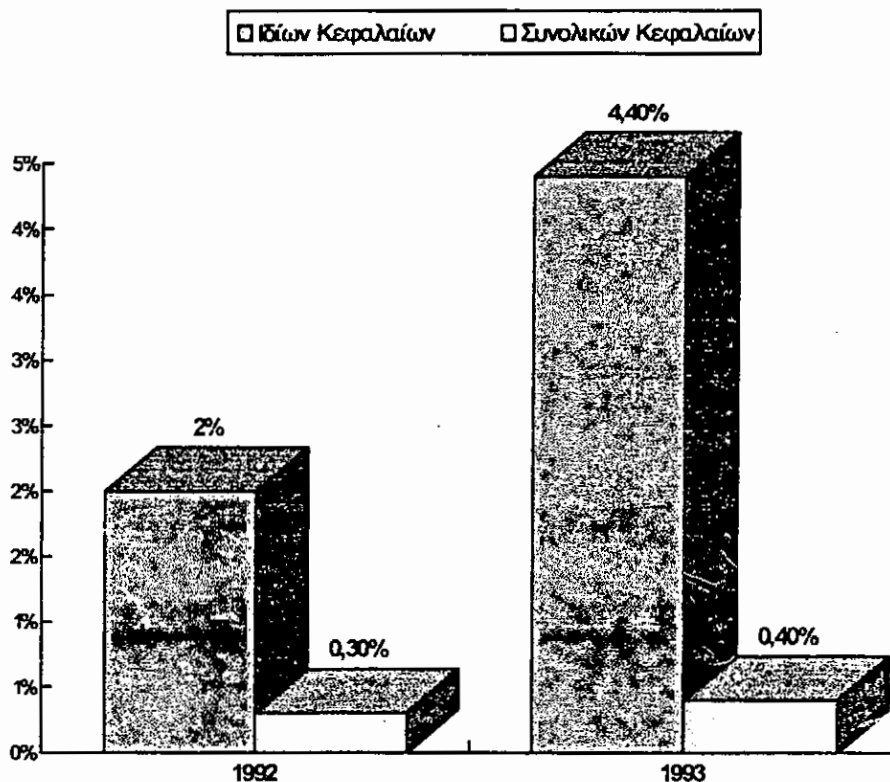


Αριθμοδείκτες Κέρδους	1992	1993
Μικτού Περιθωρίου	11,3%	12,2%
Καθαρού Περιθωρίου	0,2%	0,5%

**5. ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΕΣ ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑΣ**

α) Αριθμοδείκτης αποδοτικότητας ιδίων κεφαλαίων =  $\frac{\text{Καθαρά κέρδη}}{\text{Ιδια κεφάλαια}}$

β) Αριθμοδείκτης Αποδοτικότητας Συνολικών Κεφαλαίων =  $\frac{\text{Κέρδη προ φόρου+Τόκοι}}{\text{Συνολικά Κεφάλαια}}$



Αριθμοδείκτης Αποδοτικότητας	1992	1993
Ιδίων Κεφαλαίων	2%	4,4%
Συνολικών Κεφαλαίων	0,3%	0,4%

### ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΣ

Παραθέτουμε τις χρονικές διάρκειες με τις οποίες δίνεται η Απώλεια Εισοδήματος στις σημαντικότερες ασφαλιστικές εταιρείες.

Δίνεται έμφαση στη χρονική διάρκεια με την οποία μπορεί να καλυφθεί ο ασφαλισμένος με απώλεια εισοδήματος, γιατί είναι το ισχυρότερο πλεονέκτημα των συγκεκριμένων προϊόντων της εταιρείας μας, σε σύγκριση με τον ανταγωνισμό. Όπου η INTERAMERICAN καλύπτει σε εργατικό ατύχημα από την πρώτη μέρα απώλεια εισοδήματος ενώ εάν δεν είναι εργατικό το ατύχημα πέρνει απώλεια εισοδήματος και σύνταξη αναπηρίας μετά από δύο χρόνια και κόβεται η απώλεια εισοδήματος.

#### ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ.

Η Εθνική προσφέρει την κάλυψη της Απώλειας Εισοδήματος με τρεις επιλογές όσον αφορά τη χρονική διάρκεια καταβολής της αποζημίωσης, εξαιτίας ασθένειας ή ατυχήματος: ΔΥΟ (2), ΠΕΝΤΕ (5) και ΔΕΚΑ (10) χρόνια.

#### NATIONALE NEDERLANDEN

Υπάρχουν δύο επιλογές για τη χρονική διάρκεια καταβολής της αποζημίωσης, ΔΥΟ (2) και ΕΞΙ (6) ετών. Καλύπτει ασθένεια και ατύχημα:

#### ΑΓΡΟΤΙΚΗ

Υπάρχει μόνο μία επιλογή χρονικής διάρκειας μέχρι ΔΥΟ (2) χρόνια. Η παροχή καλύπτει ασθένεια και ατύχημα.

#### ALICO

Μόνο μια επιλογή χρονικής διάρκειας, ΔΥΟ (2) χρόνια, καλύπτοντας ασθένεια και ατύχημα.

#### A.G.F.

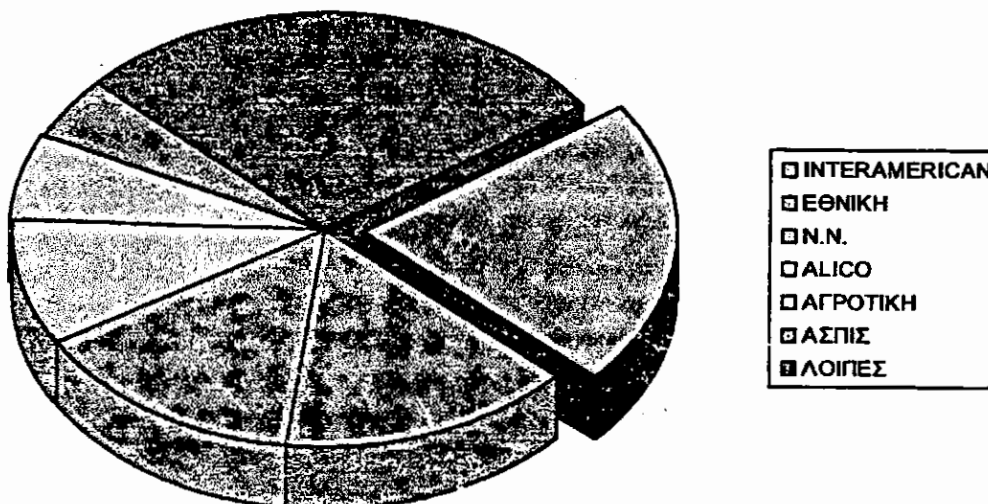
Η παροχή δίνεται με δύο επιλογές χρονικής διάρκειας ΔΥΟ (2) και ΠΕΝΤΕ (5) χρόνια, καλύπτει δε ασθένεια και ατύχημα.

### ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ

Καλύπτει μέχρι ΔΩΔΕΚΑ (12) μήνες για ασθένεια και (24) μήνες για ατύχημα.

#### **ΜΕΡΙΔΙΟ ΑΓΟΡΑΣ**

Η INTERAMERICAN καλύπτει την πρώτη θέση στην Ελληνική αγορά. Οι κύριοι ανταγωνιστές της είναι η ΕΘΝΙΚΗ, η NATIONALE NEDERLANDEN, η ALICO, η ΑΓΡΟΤΙΚΗ, η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ.



ΕΘΝΙΚΗ	14%	ΑΓΡΟΤΙΚΗ	5,8%
N.N.	13,4	ΑΣΠΙΣ	4,4%
ALICO	8,9%	ΛΟΙΠΕΣ	26,1%

Οργανωτική Δομή και Λειτουργία της INTERAMERICAN Ασφαλιστικής Εταιρείας Ζωής

ΠΡΩΤΗ ΦΕΡΕΓΓΥΟΤΗΤΑ						
	INTERAMERICAN				CONTINENT	ΣΥΝΟΛΟ
	ΔΙΕΘΝΗΣ	ΖΩΗΣ	ΖΗΜΙΩΝ	ΒΟΗΘΕΙΑΣ		
Ασ. Υποχρεώσεις	283 εκ.	54,733 δις	5,131 δις	191 εκ.	734 εκ.	61.112 δ
Δεσμευμ. Επενδυσ.						
α. Ακίνητα	----	19.637 δις	1.058 δις	---	354 εκ.	21.049 δ
β. Χρηματικές επενδ.	263 εκ.	34.094 δις	3.321 δις	219 εκ.	240 εκ.	38.137 δ
γ. Λοιπά	65 εκ.	2.359 δις	1.060 δις	17 εκ.	140 εκ.	62.847 δ
Σύνολο	328 εκ.	50.090 δις	5.439 δις	236 εκ.	734 εκ.	62.874 δ

Πλεόνασμα Δεσμευμένων επενδύσεων (62.847 - 61.112) = 1.73 δις.

ΜΕΓΕΘΟΣ	Κλάδος Ασφαλ. Ζωής	Κλάδος Γεν. Ασφαλ.	ΣΥΝΟΛΟ
Παραγωγή ασφαλιστρων	37.290 δις	8.593 δις	45.883 δις
Μερίδιο αγοράς	37.6%	7.1%	20.8%
Αποζημιώσεις	9.518 δις	7.056 δις	16.574 δις

ΑΥΞΗΣΗ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΗΣ ΕΝΑΝΤΙ 1991: 62%

ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΠΡΟΣΦΟΡΑ

Θέσεις εργασίας: Ασφαλιστές ..... 4.471

Υπάλληλοι ..... 1.232

Φόροι και εισφορές κράτους ..... 7.744 δις

**Η ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΟΥ ΚΛΑΔΟΥ ΤΗΣ ΙΔΙΩΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΚΑΤΑ ΤΟ  
1992. Η ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ.**

Ενα από τα ψηλότερα ποσοστά ανάπτυξης της τελευταίας πενταετίας παρουσίασε ο κλάδος της ιδιωτικής Ασφάλισης το 1992, σύμφωνα με τα στοιχεία που τέθηκαν στη διάθεση της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος από τις Εταιρείες-Μέλη τους.

Πιο συγκεκριμένα τα στοιχεία στηρίχθηκαν στα αποτελέσματα που παρουσίασαν κατά τη διάρκεια της χρήσης του 1992, 161 Ασφαλιστικές Εταιρείες. Από αυτές οι 105 ήταν Ελληνικές (26 Εταιρείες Ζωής, 59 Γενικών Κλάδων και 20 Μικτές) και 56 Υποκαταστήματα ή Πρακτορεία Αλλοδαπών Ασφαλιστικών (2 Ζωής, 52 Γενικών Κλάδων και 2 Μικτές).

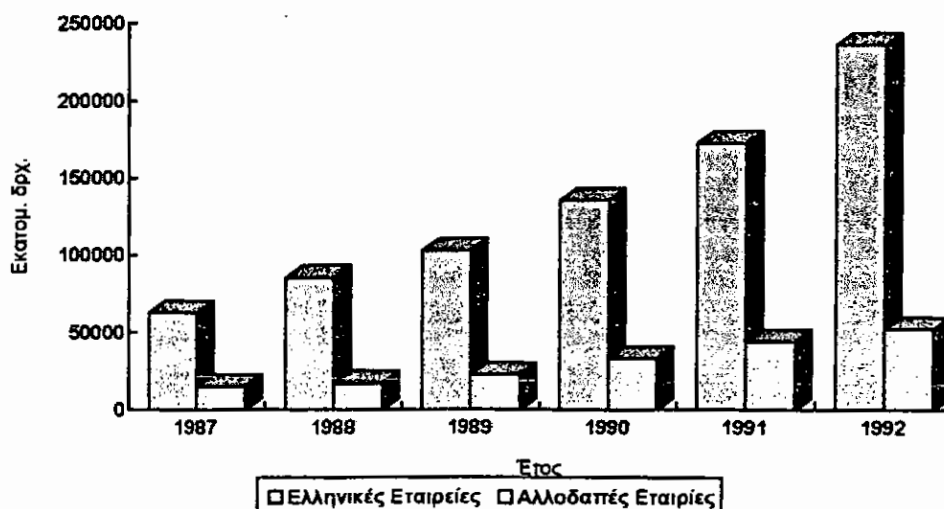
**ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΕΓΧΩΡΙΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ**

ΕΤΟΣ	ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ	ΕΤΗΣΙΑ ΑΥΞΗΣΗ	ΑΛΛΟΔΑΠΕ Σ ΕΤΑΙΡΙΕΣ	ΕΤΗΣΙΑ ΑΥΞΗΣΗ	ΣΥΝΟΛΟ ΑΠΟ ΕΤΑΙΡΙΕΣ	ΕΤΗΣΙΑ ΑΥΞΗΣΗ
1987	62.910	-	15.085	-	77.995	-
1988	85.284	35,57%	17.235	14,25%	102.519	31,44%
1989	102.683	20,40%	22.746	31,98%	125.429	22,35%
1990	135.084	31,52%	33.029	45,21%	168.077	34,00%
1991	172.048	27,40%	43.924	32,99%	215.972	28,50%
1992	235.048	37,00%	52.125	18,67%	287.833	33,27%

**Παρατηρήσεις**

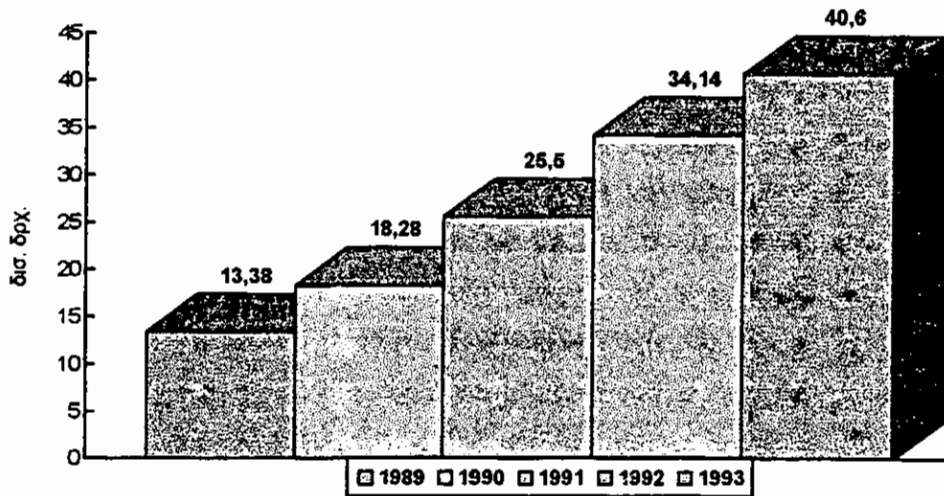
Διαπιστώνουμε επομένως ότι το 1992 οι Ασφαλιστικές εταιρίες παρουσίασαν τη δεύτερη καλύτερη ετήσια αύξηση της συνολικής παραγωγής μετά το 1990 (οπότε είχαν επιτύχει ετήσια αύξηση 34%). Παρατηρούμε επίσης ότι η ετήσια αύξηση της παραγωγής των Ελληνικών εταιριών είναι η μεγαλύτερη της μέσης αύξησης (37%, η μεγαλύτερη) σε αντίθεση με τις Αλλοδαπές Εταιρίες που είχαν μια από τις χαμηλότερες τους αύξηση (18,67%).

ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΕΓΧΩΡΙΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ



**ΕΙΣΠΡΑΧΘΕΝΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΖΩΗΣ**

Εισπραχθέντα Ασφάλιστρα Ζωής



1989	1990	1991	1992	1993
13,38	18,28 δισ.	25,50	34,14	40,60
δισ.		δισ.	δισ.	δισ.



**ΚΛΑΔΟΣ ΖΩΗΣ ΚΑΙ ΚΕΦΑΛΟΠΟΙΗΣΕΩΣ**

Οι δέκα πρώτες ελληνικές ασφαλιστικές εταιρείες με τη μεγαλύτερη παραγωγή καθαρών ασφαλίσεων στον κλάδο Ζωής και Κεφαλοποιήσεως κατά το 1993 ήταν:

ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ	1992	1993
1. INTERAMERICAN	34.142.868.654	40.725.272.314
2. ΕΘΝΙΚΗ	18.810.706.234	22.222.240.000
3. ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ	7.902.426.433	9.093.179.435
4. ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ	5.824.969.525	7.677.045.377
5. ΑΣΤΗΡ	3.596.765.879	4.663.097.373
6. METROLIFE	2.881.615.954	4.544.297.625
7. ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΤΑΝΙΚΗ ΖΩΗΣ	3.451.333.557	4.287.753.733
8. AGF ΚΟΣΜΟΣ ΖΩΗΣ	2.873.267.051	4.067.765.996
9. ΛΑΙΚΗ ΖΩΗΣ	1.989.789.737	2.852.281.633
10. HELVETIA ΑΕΑΖ	1.675.876.157	2.110.934.313

**ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΙΣ.**

Οι μεγαλύτερες αποζημιώσεις στον Κλάδο Ζωής και Κεφαλοποιήσεως που κατεβλήθηκαν στο 1993 ήσαν:

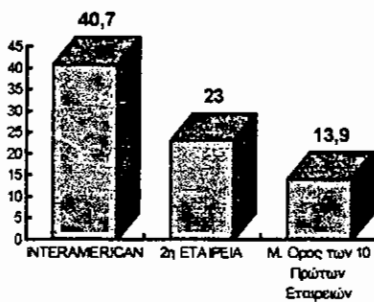
ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ	1992	1993
1. INTERAMERICAN	7.627.593.787	11.207.534.354
2. ΕΘΝΙΚΗ	6.521.037.722	7.265.682.000
3. ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ	2.118.054.692	2.516.917.423
4. METROLIFE	637.497.556	1.547.593.938
5. AGF ΚΟΣΜΟΣ ΖΩΗΣ	801.895.345	1.376.976.029
6. ΛΑΙΚΗ ΖΩΗΣ	1.036.174.345	1.359.542.560
7. ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ	846.398.038	1.256.495.722
8. ΑΣΤΗΡ	1.088.083.954	1.090.790.486
9. ΦΟΙΝΙΞ	894.776.613	844.443.435
10. ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΤΑΝΙΚΗ ΖΩΗΣ	587.661.575	836.324.489

Η INTERAMERICAN δεν είναι πρώτη μόνο στην παραγωγή αλλά είναι πρώτη και στις αποζημιώσεις.

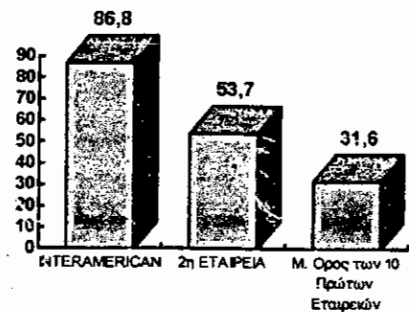
**Η ΥΠΕΡΟΧΗ ΔΕΝ ΚΡΥΒΕΤΑΙ ΟΤΑΝ ΜΙΛΟΥΝ ΟΙ ΑΡΙΘΜΟΙ**

Τα στοιχεία από τους δημοσιευμένους ισολογισμούς χρήσεις 1993 των 10 μεγαλύτερων ασφαλιστικών εταιρειών στις ασφαλίσειες ζωής αποκαλύπτουν εύγλωττα ότι η INTERAMERICAN είναι πρώτη από κάθε πλευρά. Πρώτη σε περιουσία: 86,8 δισεκατομμύρια δραχμές εξασφάλισης των προσδοκιών που έχουν οι πελάτες της. Πρώτη σε αποθέματα: 71,9 δισεκατομμύρια δραχμές. ΕΓΓΥΗΣΕΩΝ για το μέλλον. Πρώτη σε παροχές στους ασφαλισμένους: 30,5 δισεκατομμύρια δραχμές. ΑΞΙΟΠΙΣΤΙΑΣ στην εκπλήρωση των υποχρεώσεων της. Πρώτη σε ασφάλιστρα: 40,7 δισεκατομμύρια δραχμές ΕΜΠΙΣΤΟΣΥΝΗΣ από τους πελάτες της.

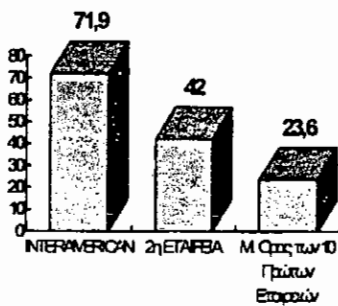
Ασφάλιστρα Ζωής το 1993 σε Δισ. Δρχ.



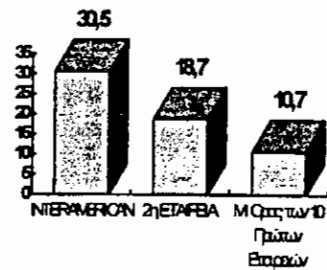
Περιουσιακά Στοιχεία (Ενεργητικό) το 1993 Σε Δισ. ΔΡΧ



Επενδύσεις Υπέρ των Ασφαλισμένων (Αποθέματα) το 1993 Σε Δισ. ΔΡΧ



Παροχές Στις Ασφαλισμένες το 1993 (Αποζημιώσεις Συναφείς Δόσεις κλπ) Σε Δισ. ΔΡΧ



<b>ΠΡΩΤΗ ΑΠ' ΟΛΕΣ ΤΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΚΑΙ ΓΙΑ ΟΛΟΥΣ ΤΟΥΣ ΚΛΑΔΟΥΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ</b>		
<b>ΕΤΑΙΡΙΕΣ</b>	<b>1992</b>	<b>1991</b>
INTERAMERICAN	48.605.433.552	32.220.809.115
ΕΘΝΙΚΗ	40.874.122.085	34.720.572.810
ΑΓΡΟΤΙΚΗ	17.904.233.083	15.664.914.820
ΑΣΤΗΡ	12.456.966.703	10.422.587.935
ΦΟΙΝΙΞ	8.998.081.862	8.111.974.668
AGF ΚΟΣΜΟΣ	7.981.098.766	5.500.419.240
ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ	6.453.083.433	4.721.931.359
ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ	6.048.569.520	4.537.397.257
CONTINENTAL	4.954.702.524	620.812.681

<b>ΠΡΩΤΗ ΑΠ' ΟΛΕΣ ΤΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΜΕ ΤΑ ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΑ ΚΑΤΑΤΕΘΗΜΕΝΑ ΜΕΤΟΧΙΚΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ</b>		
<b>ΕΤΑΙΡΙΕΣ</b>	<b>1992</b>	<b>1991</b>
INTERAMERICAN	6.987.030.000	1.487.030.000
ΑΣΤΗΡ	5.896.800.000	5.896.800.000
ΕΘΝΙΚΗ	5.244.363.306	5.244.363.306
ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ	4.000.000.000	1.500.000.000
ΦΟΙΝΙΞ	3.120.006.384	3.120.006.384
METROLIFE ΖΩΗΣ	1.775.000.000	1.020.000.000
SCORLIFE	1.666.157.000	1.301.000.000
AGF ΚΟΣΜΟΣ ΖΩΗΣ	1.517.000.000	1.188.036.000
ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΗΜΙΩΝ	1.500.000.000	1.500.000.000

\* Βάσει δημοσιευθέντων Ισολογισμών 1992

ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΑ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΑ

<b>ΠΡΩΤΗ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΗ ΤΟΥ ΚΛΑΔΟΥ                      ΜΕ ΤΗ ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΗ ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ                      ΣΤΟΝ ΚΛΑΔΟ ΖΩΗΣ ΚΑΙ ΚΕΦΑΛΑΙΟΠΟΙΗΣΗΣ</b>		
ΕΤΑΙΡΙΕΣ	1992	1991
INTERAMERICAN	36.286.371.064	27.379.074.664
ΕΘΝΙΚΗ	18.810.706.234	13.810.901.027
ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ	7.902.426.433	7.064.003.954
ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ	5.824.969.525	4.257.309.135
CONTINENTAL HELLAS	4.954.702.524	620.812.681
ΑΣΤΗΡ	3.596.765.876	3.290.443.640
ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ ΖΩΗΣ	3.451.333.557	2.492.229.122
METROLIFE	2.881.615.954	1.916.815.367
AGF ΚΟΣΜΟΣ ΖΩΗΣ	2.873.267.051	1.580.113.582

<b>ΠΡΩΤΗ ΚΑΙ ΣΤΗΣ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΙΣ ΤΟΥ ΚΛΑΔΟΥ                      ΖΩΗΣ ΚΑΙ ΚΕΦΑΛΑΙΟΠΟΙΗΣΗΣ</b>		
ΕΤΑΙΡΙΕΣ	1992	1991
INTERAMERICAN ΖΩΗΣ	7.627.593.787	5.805.351.603
ΕΘΝΙΚΗ	6.521.037.722	4.119.057.152
CONTINENTAL HELLAS	2.165.380.362	53.015.774
ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ	2.118.054.692	1.934.583.407
ΑΣΤΗΡ	1.088.083.954	622.139.354
ΛΑΙΚΗ ΖΩΗΣ	1.036.174.345	690.966.275
ΦΟΙΝΙΞ	894.776.613	854.694.364
ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ	864.398.038	534.329.602
AGF ΚΟΣΜΟΣ ΖΩΗΣ	801.895.345	460.501.521
METROLIFE	637.497.556	342.705.511

ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ 1992

ΒΑΣΕΙ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΩΝ

ΕΤΑΙΡΙΑ	ΠΑΡΑΤΩΡΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ	% ΕΠΙΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΣΥΝΟΛΟΥ	ΧΡΕΩΣΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ	% ΕΠΙΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΣΥΝΟΛΟΥ	ΧΡΕΩΣΤΕΣ ΛΗΪΠΡ ΔΟΣΕΩΝ	% ΕΠΙΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΣΥΝΟΛΟΥ	ΠΡΑΧΘΕΝΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ	% ΕΠΙΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΣΥΝΟΛΟΥ
INTERAMERICAN	44.894.334	29%	3.804.362	11%	6.279	0%	41.003.693	36%
ΕΘΝΙΚΗ	43.203.064	28%	15.979.044	48%	1.600.611	17%	25.624.009	23%
ΑΙΡΟΤΙΚΗ	17.744.512	11%	3.108.008	9%	2.703.579	29%	11.939.905	11%
ΑΣΤΗΡ	12.456.967	8%	2.928.867	8%	2.045.342	22%	7.482.758	7%
ΦΟΙΝΙΞ	8.998.082	6%	2.660.333	8%	1.208.773	13%	5.128.976	5%
ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΙΚΗ	6.048.570	4%	965.896	3%	481.784	5%	4.600.890	4%
ΑΓΓ ΚΟΙΣΜΟΣ	7.981.099	5%	1.338.155	4%	1.146.208	12%	5.486.736	5%
ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ	6.453.084	4%	1.990.139	6%	171.606	2%	4.282.339	4%
GENERALI	4.887.231	3%	1.190.017	3%	90.988	1%	3.587.246	3%
ΕΥΡΩΠΑΙΚΗ ΠΙΣΤΙΣ	4.411.768	3%	1.038.746	3%	0	0%	3.373.020	3%
	157.079.309	100%	35.101.567	100%	9.455.150	100%	112.529.572	100%

ΤΜΗΜΑ ΟΙΚΟΚΟΥ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓ  
ΔΙΕΥΘΥΝΘΗ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓ

**ΟΙ 20 ΠΡΩΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΣΤΟΝ ΚΛΑΔΟ ΖΩΗΣ ΤΟ 1994**

1. INTERAMERICAN	40.725.272.000
2. NATIONALE NEDERLANDEN	22.977.066.000
3. ΕΘΝΙΚΗ	22.050.360.000
4. ALICO	18.147.278.000
5. ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ	9.288.810.000
6. ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ	7.677.045.000
7. ΑΣΤΗΡ	4.663.097.000
8. METROLIFE	4.544.297.000
9. ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΤΑΝΙΚΗ	4.287.753.000
10. AGF ΚΟΣΜΟΣ	4.067.766.000
11. GENERALI	3.370.018.000
12. ALLIANZ	2.924.319.000
13. ΛΑΙΚΗ ΖΩΗΣ	2.852.251.000
14. HELVETIA	2.110.934.000
15. ΙΟΝΙΚΗ	1.745.160.000
16. ΕΥΡΩΠΑΙΚΗ ΠΙΣΤΗ	1.439.608.000
17. INTERNATIONAL	1.393.373.000
18. CONTINENTAL	1.262.967.000
19. SCHWEIZ	1.241.110.000
20. GIGNA	1.210.472.000
ΣΥΝΟΛΟ ΑΓΟΡΑΣ ΖΩΗΣ	163.972.963.000

Οργανωτική Δομή και Λειτουργία της INTERAMERICAN Ασφαλιστικής Εταιρείας Ζωής

**ΟΙ 20 ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΜΕ ΤΑ ΥΨΗΛΟΤΕΡΑ ΚΕΡΔΗ  
ΚΑΤΑ ΤΟ 1993**

(Ποσά σε εκατ. Δοχ.)

Α/Α	ΕΤΑΙΡΕΙΑ	ΚΕΡΔΗ 1993	ΚΕΡΔΗ 1992	ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ
1.	ΑΓΡΟΤΙΚΗ Α.Ε.Γ.Α.	2.962	2.548	10.915	29.287
2.	NATIONALE NEDERLANDEN ΖΩΗΣ Α.Ε.	2.408	1.371	0.088	41.435
3.	ALICO ΖΩΗΣ Α.Ε.	2.147	1.721	7.050	53.688
4.	ΕΘΝΙΚΗ Α.Ε.	1.498	1.033	10.746	85.806
5.	ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ Α.Ε.	1.270	816	5.230	28.044
6.	ΕΜΠΟΡΙΚΗ Α.Ε.	435	487	2.845	5.290
7.	ΦΟΙΝΙΞ Α.Ε.	355	622	11.062	37.664
8.	ΑΜΥΝΑ Α.Ε.	351	232	189	765
9.	ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΙΚΗ ΖΗΜΙΩΝ Α.Ε.	350	209	881	4.080
10.	ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ ΕΛΛ. ΖΩΗΣ Α.Ε.	322	190	6.378	86.839
11.	ALLIANZ Α.Ε.Γ.Α.	259	64	1.441	5.473
12.	ΜΕΤΡΟΛΙΦΕ ΖΩΗΣ Α.Ε.	252	102	2.897	7.175
13.	ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ Α.Ε.Γ.Α.	219	24	936	6.909
14.	ΣΙΠΛΑΪΦ Α.Ε.	215	143	222	4.624
15.	ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ ΖΗΜΙΩΝ Α.Ε.	175	39	1.749	11.076
16.	ΑΣΠΗΣ-ΠΡΟΝΟΙΑ ΖΩΗΣ Α.Ε.	159	44	1.464	12.465
17.	ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΙΚΗ ΖΩΗΣ Α.Ε.	148	71	554	9.814
18.	ΕΤΕΒΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.	116	93	406	4.763
19.	ΑΣΤΗΡ Α.Ε.	105	242	7.904	34.852
20.	HELVETIA Α.Ε.Γ.Α.	101	106	666	4.138

Οργανωτική Δομή και Λειτουργία της INTERAMERICAN Ασφαλιστικής Εταιρείας Ζωής

**Η ΜΕΤΑΒΟΛΗ ΤΩΝ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ ΚΑΤΑ ΤΟ 1993**

(Ποσά σε Εκατ. Δοχ.)

Α/Α	ΕΤΑΙΡΕΙΑ	ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ 1993	ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ 1992	ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ
1	ΦΟΙΝΙΞ Α.Ε.	11.062	7.185	37.664	355
2	ΑΓΡΟΤΙΚΗ Α.Ε.Γ.Α.	10.915	9.564	29.287	2.962
3	ΕΘΝΙΚΗ Α.Ε.	10.746	10.276	85.806	1.498
4	ΑΣΤΗΡ Α.Ε.	7.904	7.650	34.852	105
5	ALICO ΖΩΗΣ Α.Ε.	7.050	5.367	53.688	2.147
6	INTERAMERICAN ΕΛΛ. ΖΩΗΣ Α.Ε.	6.378	5.406	86.839	322
7	ΙΟΝΙΚΗ Α.Ε.	4.596	2.621	10.899	-731
8	ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ Α.Ε.	5.230	4.292	28.044	1.270
9	METROLIFE ΖΩΗΣ Α.Ε.	2.897	2.790	7.175	252
10	ΕΜΠΟΡΙΚΗ Α.Ε.	2.845	2.547	5.290	435
11	INTERAMERICAN ΖΗΜΙΩΝ Α.Ε.	1.749	908	11.076	175
12	ΑΣΙΗΣ-ΠΡΟΝΟΙΑ ΖΩΗΣ Α.Ε.	1.464	1.305	12.465	159
13	ALLIANZ Α.Ε.Γ.Α. Α.Ε.	1.441	1.438	5.473	259
14	AGF-ΚΟΣΜΟΣ ΖΩΗ Α.Ε.	1.366	743	6.280	-970
15	ALLIANZ ΖΩΗΣ Α.Ε.	1.157	1.257	6.539	-300
16	GENERALI HELLAS Α.Ε.	1.061	667	5.922	-206
17	AGF-ΚΟΣΜΟΣ Α.Ε.	1.015	989	8.615	41
18	ΛΑΙΚΗ ΖΩΗΣ Α.Ε.	937	1.299	4.924	-362
19	ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ Α.Ε.Γ.Α.	936	909	6.909	219
20	ΜΑΓΔΕΜΒΟΥΡΓΕΡ Α.Ε.	930	928	7.580	12
21	ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΙΚΗ ΖΗΜΙΩΝ Α.Ε.	881	843	4.080	350
22	GENERALI LIFE Α.Ε.	765	257	8.829	-92
23	NORDSTERN COLONIA Α.Ε.Γ.Α.	747	738	4.325	46
24	HELVETIA Α.Ε.Γ.Α.	666	564	4.138	101
25	HELVETIA ΖΩΗΣ Α.Ε.	590	649	2.596	-59
26	ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΙΣ Α.Ε.	555	524	3.164	58
27	ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΙΚΗ ΖΩΗΣ Α.Ε.	554	470	9.814	148
28	ΕΤΕΡΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.	406	319	4.763	116
29	ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ Α.Ε.	403	328	2.018	44
30	ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΣ Α.Ε.	389	395	2.992	-7
31	ΔΙΕΘΝΗΣ ΕΝΩΣΗ Α.Ε.	295	287	3.510	20
32	ΜΕΣΟΓΕΙΟΣ Α.Ε.	142	142	2.705	-0.40
33	NATIONALE NEDERLANDEN ΖΩΗΣ Α.Ε.	0.088	0.088	41.435	2.408
34	ΣΑΝ ΛΑΛΙΑΝΣ Α.Ε.	-75	415	3.141	-491





## ΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΜΕ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΝΩ ΤΩΝ 2 ΔΙΣ. ΔΡΧ. ΤΟ

(Ποσά σε Εκατ. Δρχ.)

ΑΑ	ΕΤΑΙΡΕΙΑ	ΚΛΑΟΣ ΖΩΗΣ		ΑΣΤΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ ΟΥΧΗΛΙΩΝ		ΚΛΑΟΣ ΛΟΙΠΩΝ ΖΗΜΙΩΝ		ΣΥΝΟΛΟ ΠΡΩΤΑΣ-ΦΑΣΕΤΡΩΝ	ΣΥΝΟΛΟ ΑΝΤΑΣ-ΦΑΣΕΤΡΩΝ	ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗ 1992	ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗ 1991	ΕΤΗΣΙΑ ΜΕΤΑΒΟΛΗ %
		ΠΡΩΤΑΣ-ΦΑΣΕΤΡΑ	ΑΝΤΑΣ-ΦΑΣΕΤΡΑ	ΠΡΩΤΑΣ-ΦΑΣΕΤΡΑ	ΑΝΤΑΣ-ΦΑΣΕΤΡΑ	ΠΡΩΤΑΣ-ΦΑΣΕΤΡΑ	ΑΝΤΑΣ-ΦΑΣΕΤΡΑ					
1	ΕΘΝΙΚΗ Α.Ε.	22.048	2	13.868	66	11.404	2.710	47.320	2.778	50.098	43.204	15,96
2	ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ ΕΛΛ. ΖΩΗΣ Α.Ε.	40.666	59	0	0	0	0	40.666	59	40.725	34.143	19,28
3	NATIONALE NEDERLANDEN ΖΩΗΣ Α.Ε.	22.977	0	0	0	0	0	22.977	0	22.977	17.778	29,24
4	ALICO ΖΩΗΣ Α.Ε.	15.019	0	0	0	3.128	0	18.147	0	18.147	14.376	26,23
5	ΑΣΤΗΡ Α.Ε.	4.663	0	4.236	35	5.519	457	14.418	492	14.910	12.457	19,69
6	ΦΟΙΝΙΞ Α.Ε.	1.151	12	3.895	71	7.038	52	12.084	135	12.219	8.998	35,80
7	ΑΓΡΟΤΙΚΗ Α.Ε.Γ.Α.	0	0	5.523	88	6.194	237	11.717	325	12.042	10.002	20,40
8	ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ ΖΗΜΙΩΝ Α.Ε.	0	0	4.803	0	4.937	75	9.740	75	9.815	7.057	39,08
9	ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ Α.Ε.	9.093	2	0	0	0	0	9.093	2	9.095	7.743	17,46
10	ΑΣΗΣ-ΠΡΟΝΟΙΑ ΖΩΗΣ Α.Ε.	7.677	0	0	0	0	0	7.677	0	7.677	5.825	31,79
11	AGF-ΚΟΣΜΟΣ Α.Ε.Γ.Α.	0	0	5.863	0	1.402	31	7.265	31	7.296	5.108	42,83
12	ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ Α.Ε.Γ.Α.	1.440	0	1.930	0	1.212	0	4.582	0	4.582	4.407	3,97
13	ΜΕΤΡΟΛΙΦΕ ΖΩΗΣ Α.Ε.	4.544	1	0	0	0	0	4.544	1	4.545	2.882	57,70
14	ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΙΚΗ ΖΩΗΣ Α.Ε.	4.288	0	0	0	0	0	4.288	0	4.288	3.451	24,25
15	AGF-ΚΟΣΜΟΣ ΖΩΗ Α.Ε.	4.068	0	0	0	0	0	4.068	0	4.068	2.873	41,59
16	ΔΙΕΘΝΗΣ ΕΝΩΣΗ Α.Ε.	0	0	2.683	0	1.345	6	4.028	6	4.034	3.007	34,15
17	NORDSTERN COLONIA Α.Ε.Γ.Α.	0	0	1.110	2	2.605	26	3.715	28	3.743	2.242	66,95
18	ΜΑΓΔΑΜΒΟΥΡΓΕΡ Α.Ε.	0	0	0	0	3.629	0	3.629	0	3.629	3.212	12,98
19	GENERALI HELLAS Α.Ε.	0	0	0	0	2.858	613	2.858	613	3.471	2.360	47,08
20	GENERALI LIFE Α.Ε.	3.370	0	0	0	0	0	3.370	0	3.370	2.527	33,36
21	ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΙΣ Α.Ε.	45	0	2.468	0	605	0	3.116	0	3.116	2.214	40,74
22	ALLIANZ ΖΩΗΣ Α.Ε.	2.924	0	0	0	0	0	2.924	0	2.924	1.228	138,11
23	ΛΑΙΚΗ ΖΩΗΣ Α.Ε.	2.852	0	0	0	0	0	2.852	0	2.852	1.990	43,32
24	ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΙΚΗ ΖΗΜΙΩΝ Α.Ε.	0	0	822	0	1.900	104	2.722	104	2.826	2.597	8,82
25	ALLIANZ Α.Ε.Γ.Α.	0	0	636	0	1.961	163	2.597	163	2.760	2.646	4,31
26	ΣΑΝ ΛΑΜΙΑΝΣ Α.Ε.	0	0	479	125	1.497	631	1.976	756	2.732	2.623	4,16
27	ΕΙΣΕΒΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.	121	0	0	0	2.356	3	2.477	3	2.480	1.824	35,96
28	ΜΕΣΟΓΕΙΟΣ Α.Ε.	680	0	1.214	0	556	0	2.450	0	2.450	2.340	5,09
29	ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΣ Α.Ε.	0	0	1.500	5	768	7	2.268	12	2.280	2.110	8,06
30	ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ Α.Ε.	16	0	1.788	0	380	29	2.184	29	2.213	1.742	27,03
31	HELVEZIA ΖΩΗΣ Α.Ε.	2.111	0	0	0	0	0	2.111	0	2.111	1.676	25,95
32	ΕΜΠΟΡΙΚΗ Α.Ε.	25	0	264	0	1804	3	2.068	3	2.071	1.694	22,25
33	ΙΟΝΙΚΗ Α.Ε.	1.745	81	0	0	215	0	1.960	81	2.041	1.217	67,70
34	HELVEZIA Α.Ε.Γ.Α.	0	0	930	0	1.075	9	2.005	9	2.014	1.589	26,74
	<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>151.530</b>	<b>157</b>	<b>54.012</b>	<b>392</b>	<b>64.388</b>	<b>5.156</b>	<b>269.905</b>	<b>5.705</b>	<b>275.610</b>	<b>221.142</b>	<b>24,63</b>

Οργανωτική Δομή και Λειτουργία της INTERAMERICAN Ασφαλιστικής Εταιρείας Ζωής

ΚΑΤΗΓΗ ΕΙΡΤΟΣ ΕΛΛΑΔΟΣ	Πρόνοια	Media Landen	Απεριόριστη	Προσόντο Κάλυψης
<p>2, 3.5, 5, 10, η 15 εκατομμύρια</p> <p>Τό πρόγραμμα τών 15 εκατομ. έχει απεριόριστη κάλυψη. Αν ο ασφαλισμένος δέν νοσηλευθεί κατά την 1η 4ετία για τα πρόγράμματα τών 2, 3.5, και 5 εκατομ. η κάλυψη θα γίνει 10 εκατομ. για τα 10 εκατομ. για τα 10 εκατομ. θα γίνει απεριόριστη. Για να ισχύουν τα άνωθεν ο ασφαλισμένος πρέπει να δεχθεί να πληρώσει 10% αύξηση στα ασφαλιστά του επίθε χρόνο μέχρι την ηλικία τών 65</p>	<p>5, 10, η 15 εκατομμύρια</p>	<p>Από 1 έως 60 εκατομμύρια</p> <p>Εάν δέν νοσηλευθεί καθόλου κατά την 1η 4ετία από την έκδοση τού συμβολαίου η κάλυψη εντός Ελλάδος γίνεται απεριόριστη</p>	<p>Απεριόριστη</p>	<p>Προσόντο Κάλυψης</p>
<p>100% Συμβεβλημένο 90% μή συμβεβλ. (χωρίς όριο)</p>	<p>85% μέχρι τó ανώτατο ποσό καλύψεως</p>	<p>100% μέχρι τó ανώτατο ποσό καλύψεως</p>	<p>100% Συμβεβλημένο 90% μή συμβεβλ. (χωρίς όριο)</p>	<p>Διαφοτικό και Τροφή</p>
<p>100% εντός θέσεως σέ Συμβεβλημένο, 90% εντός θέσεως σέ μή συμβεβλημένο</p>	<p>100% μέχρι τó ανώτατο ποσό καλύψεως</p>	<p>100% μέ ανώτατο όριο τó 1% τού κεφαλαίου καλύψεως, εκτός από τó σχέδιο 5' στο οποίο η κάλυψη είναι απεριόριστη</p>	<p>100% μέ ανώτατο όριο τó 1% τού κεφαλαίου καλύψεως, εκτός από τó σχέδιο 5' στο οποίο η κάλυψη είναι απεριόριστη</p>	<p>Δίνει ένα επίδομα 10.000 για τά 5 εκ., 20.000 για τά 10 εκ. και 30.000 για τά 15 εκ. μετά από αυτό τó ποσό καλύπτει τó 85% μέχρι τó όριο τών 60.000 για τά 5, 80.000 για τά 10 και 100.000 για τά 15 εκατομμύρια</p>

**Οργανωτική Δομή και Λειτουργία της INTERAMERICAN Ασφαλιστικής Εταιρείας Ζωής**

	Interamerican	Nationale Nederlanden	Alico	Λοιπές Πρόνοια
Η Μονάδα Εντατικής Παρακολούθησής καλύπτεται;	100% χωρίς όριο αρκεί πριν και μετά να νοσηλευθεί εντός θέσεως	100% με ανώτατο όριο το 2% του κεφαλαίου καλύψως	Με το διπλάσιο του ημερησίου επιδόματος, πέραν τούτου καλύπτεται το 85%	Ισχύουν τα ίδια όπως στα "Δωμάτια και Τροφή"
Υπάρχει εκπαιδόμενο προσωπικό;	Οχι	Οχι	Ναι 20.000 στα 5 εκ., 40.000 στα 10 εκ., 50.000 στα 15 εκατομ.	Ναι 40.000 για όλα τα προγράμματα αν νοσηλευθεί κατά τα 2 πρώτα έτη
Εάν νοσηλευθεί σε Κρατικό Νοσοκομείο καλύπτεται;	Ναι 100%	Ναι όπως και με τα ιδιωτικά με 100%	Ναι όπως και με τα ιδιωτικά με 85%	Ναι, αλλά απολογιστικά
Εάν γίνει χρήση της Κύριας-Κοινωνικής Ασφάλισης πως αποζημιώνεται;	Καλύπτεται το 100%	Καλύπτεται το 100%	Καλύπτεται το 100%	Καλύπτεται το 100%
Πώς γίνεται η αποζημίωση του χειρουργού;	Βάσει αποδείξεων ή πίνακος, οποίο ποσό είναι μεγαλύτερο	Βάσει πρωτοτύπων αποδείξεων	Με ένα επίδομα και πέραν τούτου με 85% μέχρι το κεφάλαιο καλυψώς βάσει αποδείξεων	Βάσει αποδείξεων
Πώς καλύπτεται ο τοκετός;	Ως Ασθένεια, 9 μήνες μετά την ασφαλίση	Ως ασθένεια, 9 μήνες μετά την ασφαλίση και με ανώτατο όριο για δωμάτιο και τροφή 15.000 ημερησίως	10 μήνες μετά την ασφαλίση με εφάπαξ επίδομα 150.000 για κεφάλαιο 5 εκ. και 200.000 για κεφάλαιο 10 ή 15 εκατ. Το επίδομα διπλασιάζεται σε περίπτωση καισαρικής ή επιπλοκών	9 μήνες μετά την ασφαλίση με εφάπαξ επίδομα 10% του κεφαλαίου για τα σχέδια των 2 και 3.5 εκατ. και ως ασθένεια για τα σχέδια των 5, 10 ή 15 εκατομμυρίων
Μέλι ποιά ηλικία καλύπτεται ο ασφαλιζόμενος;	Ισοβίως	Ισοβίως	Ισοβίως	Ισοβίως

Οργανωτική Δομή και Λειτουργία της INTERAMERICAN Ασφαλιστικής Εταιρείας Ζωής

Ερώτηση	Niederlande	Nederlanden	Nacionalne	Nacionalne	Πρόνοια
Για ποσοστό άνω των 65 υπολογίζονται extra ασφάλιστρα;	Όχι	Ναι, 30% μετά τα 60 και 20% ακόμη μετά τα 65	Ναι, επαφάλιστρο έως 30% για κάθε 5ετία μετά τα 70	Ναι, 35% στα 65 και 35% ακόμα στα 70	
Έξοδα επίθετα ασφαλιστών για άνδρες σε ηλικία και γυναίκας:	Για την "Α" θέση 63.602 79.642 97.993 121.057 154.460 185.205	Για αρχικό κεφάλαιο 10.000.000 237.440 237.440 237.440 237.440 237.440 259.700 * Το κεφάλαιο και τα ασφαλιστρα αυξάνονται υποχρεωτικά 7% ετησίως	Για κεφάλαιο κυλυφως 15.000.000 135.000 150.000 165.000 180.000 195.000 215.000	Για αρχικό κεφάλαιο 15.000.000 497.500 497.500 497.500 547.200 547.200 601.900 * Το κεφάλαιο και τα ασφαλιστρα αυξάνονται υποχρεωτικά 10% κατ' ελάχιστο τα 3 πρώτα έτη	
Διεύθυνση εκπαιδώς εάν ασφαλισθών περισσότερα του ενός άτομα;	Ναι, για 2 άτομα 5%, για 3 άτομα 7.5%, για 4 ή περισσότερα άτομα 10%	Όχι	Όχι	Όχι	Όχι
Ποσοστό νέων ασφαλισθών τα υπόλοιπα μέλη της οικογένειας μετά την έκδοση του συμβολαίου;	Ναι	Ναι	Ναι	Ναι	Όχι
Ευλοπτονται τα επείγοντα περιστατικά και πως;	100% σε συμβεβλημένα και μη	100% εάν κανονική ασθένεια ή ατύχημα	85% εάν συνηθισμένο συμβάν	100% εάν συνηθισμένο συμβάν	

**Οργανωτική Δομή και Λειτουργία της INTERAMERICAN Ασφαλιστικής Εταιρείας Ζωής**

	Interamerican	Nationale Nederlanden	Alico	Λοιπός Πρόνοια
Υπάρχει κάλυψη Βοηθείας ή Ανταμεταφοράς;	Ναι, συμπεριλαμβανεται στην βασική κάλυψη * Η μόνη εταιρεία που διαθέτει δικιά της μέσα μεταφοράς	Υπάρχει ή δυνατότητα ασφαλιστηφώρας με επιπλέον ασφάλιστρο, αλλά μόνο στην Ελλάδα	Ναι, καλύπτει μόνο επειγούσα αερομετοφορά (έκτακτα περιστατικά) μέχρι το ποσό των 500.000 δρχ.	Ναι, αλλά όχι με δικιά της μέσο. Διά μέσου της GESA ASS. (Θυγατρικής της U.A.P.)
Πρέπει να ειδοποιηθεί η εταιρεία πριν από προφορτισμένη εισαγωγή σε συμβεβλημένο νοσοκομείο;	Οχι υποχρεωτικά	Οχι υποχρεωτικά	Οχι υποχρεωτικό	Ναι διαφορετικά η εταιρεία δεν θα πληρωσει απευθείας το νοσοκομείο. Θα πληρωσει βάσει αποδείξεων τον ασφαλισμένο
Λυγούνται το ασφάλιστρο υποχρεωτικά κατ' έτος;	Οχι	Ναι, 7% κατ' έτος όσο ισχύει το προσόρτημα	Οχι	Ναι 10% κατ' έτος την 1η βετία, όχι όμως μετά
<b>ΚΑΛΥΨΗ ΕΚΤΟΣ ΕΛΛΑΔΟΣ</b>				
α) Λειτουργία όριο κάλυψης	100.000.000 ανά έτος	Από 1 έως 60 εκατομμύρια	5, 10, ή 15 εκατομμύρια	2, 3.5, 5, 10, ή 15 εκατομμύρια
Ποσότητα Κάλυψης	100% σε συμβεβλημένα και 90% σε μη συμβεβλημένα	85% μέχρι το ανώτατο ποσό καλύψεως	85% μέχρι το ανώτατο ποσό καλύψεως	85% μέχρι το ανώτατο ποσό καλύψεως
Δωμάτιο και Τροφή	100% εντός θέσεως σε Συμβεβλημένο, 90% εντός θέσεως σε μη συμβεβλημένο, χωρίς όριο και στις δυο περιπτώσεις	85% χωρίς ανώτατο όριο μέχρι το ανώτατο κεφάλαιο καλύψεως	Ισχύουν τα ίδια που ισχύουν και στην Ελλάδα	85% χωρίς ανώτατο όριο μέχρι το ανώτατο κεφάλαιο καλύψεως

Οργανωτική Δομή και Λειτουργία της INTERAMERICAN Ασφαλιστικής Εταιρείας Ζωής

	Interamerican	Nationale Nederlanden	Λίγιο	Λοιπές Πρόνοια
Η Εταιρεία εντάσσεται στην ομάδα ασφαλιστικών εταιρειών καλύπτεται;	100% χωρίς όριο αρκεί πριν και μετά να νοσηλευθεί εντός θέσεως	85% χωρίς ανώτατο όριο μέχρι το ανώτατο κεφάλαιο καλύψεως	Μέ το διπλάσιο του ημερησίου επιδόματος, πέραν τούτου καλύπτεται το 85%	25% χωρίς ανώτατο όριο μέχρι το ανώτατο κεφάλαιο καλύψεως
Υπάρχει εκπαιδωμένο προσωπικό εξωτερικό;	Όχι	Ναι 15%	Και 20.000 στα 5, 40.000 στα 10 και 50.000 στα 15 εκ.	Και 40.000 εάν νοσηλευθεί κατά τα 2 πρώτα έτη
Εάν η ασφαλισμένη κόντρα στην Εταιρεία-Κοινωνία του ασφαλισμένου, αποζημιώνεται;	Καλύπτεται το 100% της διαφοράς και σε μη συμβεβλημένα	Καλύπτεται το 100% της διαφοράς	Καλύπτεται το 100% της διαφοράς των εξόδων	Καλύπτεται το 100% της διαφοράς χωρίς εκπαιδωμένο
Πόσο γίνεται η αποζημίωση του χεφουργκού;	100% σε συμβεβλημένα, 90% σε μη συμβεβλημένα βάσει αποδείξεων	85% βάσει αποδείξεων	Μέ ένα επίδομα και πέραν τούτου με 85% μέχρι το κεφάλαιο καλύψεως	25% βάσει αποδείξεων

**Οργανωτική Δομή και Λειτουργία της INTERAMERICAN Ασφαλιστικής Εταιρείας Ζωής**

Όνομα: Ελλάδα	Interamerican	Λαϊκή	Ολυμπιακή Victoria	Ιονική	
Εξωτερικό	L = Lux A = Μονόκλινο B = Δίκλινο Γ = Τρίκλινο  L = Lux A = Μονόκλινο B = Δίκλινο Γ = Τρίκλινο	X = Lux A = Μονόκλινο B = Δίκλινο C = Τρίκλινο  X = Lux A = Μονόκλινο	X = Lux A = Μονόκλινο B = Δίκλινο C = Τρίκλινο  L = Lux A = Μονόκλινο	X = Lux A = Μονόκλινο B = Δίκλινο C = Τρίκλινο  X = Lux A = Μονόκλινο	
Ποσό Κινοσήφου	Lux 70.640 76.250 90.770 113.540 139.445 172.610 220.295 264.845 322.595 384.140 450.800 509.210 679.160	Lux 83.200 93.000 121.000 153.400 183.400 220.800 273.600 318.600 388.600 463.200 544.000 614.800 820.800	Lux 63.200 90.000 107.600 135.200 166.600 206.800 254.600 318.600 388.600 463.200 544.000 614.800 820.800	Lux 78.491 84.906 101.509 127.547 157.170 195.094 249.623 300.566 366.604 436.981 513.208 580.000 774.339	
Ηλικιακή	15 ετών 20 ετών 25 ετών 30 ετών 35 ετών 40 ετών 45 ετών 50 ετών 55 ετών 60 ετών 65 ετών 70 ετών 75 ετών	A 49.997 53.297 63.802 79.642 97.993 121.057 154.460 185.205 225.832 268.805 315.078 356.017 466.603	A 61.200 67.200 87.600 110.000 132.600 160.200 199.800 233.600 285.400 340.200 399.200 451.400 592.400	A 61.200 65.400 78.800 99.000 122.400 151.800 194.400 233.600 285.400 340.200 399.200 451.400 592.400	A 57.736 61.698 74.539 93.396 115.477 143.208 183.595 220.377 269.245 320.969 376.094 425.849 558.868
Διάρθρωση με Α.Π.Α. :	Ναι	Ναι	Ναι	Όχι	
Ανεπιτόκο ποσοστό Κό- λοφου: Στην Ελλάδα	Απεριόριστο	20.000.000 ανά σθενεία ανά ασφαλισμένο	20.000.000 ανά σθε- νεία, ανά ασφαλισμένο	20.000.000 ανά σθενεία, ανά ασφαλισμένο	
Στοιχ Εξωτερικό	100.000.000 ανά έτος συμπεριλαμβ- βανομένων των εξόδων στην Ελλάδα	300.000 U.S.S (70.000.000 δρχ. περίπου)	300.000 U.S.S (70.000.000 δρχ. περίπου)	300.000 U.S.S (70.000.000 δρχ. περίπου)	



Οργανωτική Δομή και Λειτουργία της INTERAMERICAN Ασφαλιστικής Εταιρείας Ζωής

Interamerican	Λαϊκή	Ολυμπιακή Victoria	Ιονική
Ποσό κάλυψης ενταξόσεως στην Ελλάδα: α) Συμβεβλημένα β) Π. Συμβεβλημένα	100% 90% των εξόδων αρκεί να μην υπερβαίνουν το 90% των αντιστοιχών εξόδων που θα χρέωνε το ακριβότερο συμβεβλημένο	100% 90% των εξόδων αρκεί να μην υπερβαίνουν το 90% των αντιστοιχών εξόδων που θα χρέωνε το ακριβότερο νοσοκομείο	100% 90% των εξόδων αρκεί να μην υπερβαίνουν το 90% των αντιστοιχών εξόδων που θα χρέωνε το ακριβότερο συμβεβλημένο
Ποσό κάλυψης ενταξόσεως σε Κρατική Νοσοκομεία στην Ελλάδα: α) Συμβεβλημένα β) Π. Συμβεβλημένα	100% 90% των εξόδων αρκεί να μην υπερβαίνουν το 90% των αντιστοιχών εξόδων που θα χρέωνε το ακριβότερο συμβεβλημένο	100% 90% των εξόδων αρκεί να μην υπερβαίνουν το 90% των αντιστοιχών εξόδων που θα χρέωνε το ακριβότερο νοσοκομείο	100% 90% των εξόδων αρκεί να μην υπερβαίνουν το 90% των αντιστοιχών εξόδων που θα χρέωνε το ακριβότερο συμβεβλημένο
Καλύπτεται νοσηλεία στο εξωτερικό;	Ναι	Ναι, αλλά με επιπλέον ασφάλιστρο	Ναι, αλλά με επιπλέον ασφάλιστρο
Ποσό το Κάλυψης ενταξόσεως στο Εξωτερικό: α) Συμβεβλημένα β) Π. Συμβεβλημένα	100% 90% των πραγματοποιηθέντων εξόδων	100% 90% των πραγματοποιηθέντων εξόδων και συνήθων εξόδων σύμφωνα με τα ισχύοντα στην χώρα που πραγματοποιήθηκε η νοσηλεία	100% 90% των πραγματοποιηθέντων εξόδων και συνήθων εξόδων σύμφωνα με τα ισχύοντα στην χώρα που πραγματοποιήθηκε η νοσηλεία

**Οργανωτική Δομή και Λειτουργία της INTERAMERICAN Ασφαλιστικής Εταιρείας Ζωής**

	Interamerican	Λαϊκή	Ολυμπιακή Victoria	Ιονική
Κόλυπη επί του επιπέδου των περιστατικών εντός Ελλάδας	Ναί	Ναί	Ναί	Ναί
Υπό ποια συνθήκες καλύτεται ως Επειγόντων Περιστατικών ένα Περιστατικό εκτός Ελλάδας	Υπό την προϋπόθεση ότι ο ασθενής νοσηλεύθηκε στην χώρα που συνεβη το περιστατικό	Υπό την προϋπόθεση ότι ο ασθενής νοσηλεύθηκε εκτός Ελλάδος, έχει επιλέξει θέση X ή A και έχει πληρώσει extra ασφάλιστρο	Υπό την προϋπόθεση ότι ο ασθενής νοσηλεύθηκε εκτός Ελλάδος, έχει επιλέξει θέση X ή A και έχει πληρώσει extra ασφάλιστρο	Υπό την προϋπόθεση ότι ο ασθενής νοσηλεύθηκε εκτός Ελλάδος, έχει επιλέξει θέση X ή A και έχει πληρώσει extra ασφάλιστρο
Ποσοτό κάλυψης Επειγόντων Περιστατικών:	100%	100%	100%	100%
α) Συμβαβλημένα	100% των πραγματοποιηθέντων εξόδων	100% των πραγματοποιηθέντων ευλόγων και συνήθων εξόδων σύμφωνα με τὰ ισχύοντα στην χώρα που πραγματοποιήθηκε η νοσηλεία	100% των πραγματοποιηθέντων ευλόγων και συνήθων εξόδων σύμφωνα με τὰ ισχύοντα στην χώρα που πραγματοποιήθηκε η νοσηλεία	100% των πραγματοποιηθέντων ευλόγων και συνήθων εξόδων σύμφωνα με τὰ ισχύοντα στην χώρα που πραγματοποιήθηκε η νοσηλεία
β) Μη Συμβαβλημένα	σε μία θέση καλύτερη με τὸ 70%, σε δύο θέσεις καλύτερες με τὸ 55%, σε τρεις θέσεις καλύτερες με τὸ 40%	με τὸ ποσὸ πού θὰ αποζημιωνόταν εὖν νοσηλευόταν στην θέση στην οποία έχει ασφαλισθῆι	με τὸ ποσὸ πού θὰ αποζημιωνόταν εὖν νοσηλευόταν στην θέση στην οποία έχει ασφαλισθῆι	με τὸ ποσὸ πού θὰ αποζημιωνόταν εὖν νοσηλευόταν στην θέση στην οποία έχει ασφαλισθῆι
Σε περίπτωση πού ο ασφαλισμένος νοσηλεύεται σε ανώτερη θέση ἀπὸ αὐτήν πού ασφαλιόθηκε κῶς αποζημιώνεται;	Ναί, περιλαμβάνεται στο βασικό πρόγραμμα	Ναί, ἀλλὰ ἐφ' ὅσον έχει πληρώσει ἐπασφάλιστρο	Ναί, περιλαμβάνεται στο βασικό πρόγραμμα	Ναί, ἀλλὰ ἐφ' ὅσον έχει πληρώσει ἐπασφάλιστρο
Χειρουργικό ἐπίδομα δίδεται;	Ναί, περιλαμβάνεται στο βασικό πρόγραμμα	Ναί, ἀλλὰ ἐφ' ὅσον έχει πληρώσει ἐπασφάλιστρο	Ναί, περιλαμβάνεται στο βασικό πρόγραμμα	Ναί, ἀλλὰ ἐφ' ὅσον έχει πληρώσει ἐπασφάλιστρο

**Οργανωτική Δομή και Λειτουργία της INTERAMERICAN Ασφαλιστικής Εταιρείας Ζωής**

	Interamerican	Λαϊκή	Ολυμπιακή Victoria	Ιονική
Εξόδα για αποκλειστικά νοσοκομιακά έξοδα;	Ναί, εφ' όσον υπάρχουν νόμιμες αποδείξεις	Ναί, αλλά μόνον όταν είναι ιατρικά ως επιβεβλημένο	Ναί, αλλά μόνον όταν είναι ιατρικά ως επιβεβλημένο	Ναί, αλλά μόνον όταν είναι ιατρικά ως επιβεβλημένο
Παρονοείται Επείγουσα Ιατρική Βοήθεια;	Ναί, και στην Ελλάδα και στο Εξωτερικό	Μόνο στο Εξωτερικό, εφ' όσον έχει επιλεγεί κάποιο διεθνές πρόγραμμα	Μόνο στο Εξωτερικό, εφ' όσον έχει επιλεγεί κάποιο διεθνές πρόγραμμα	Μόνο στο Εξωτερικό, εφ' όσον έχει επιλεγεί κάποιο διεθνές πρόγραμμα
Η επίτροπὴ πότε καλύπτεται;	9 μήνες μετά την ασφάλιση	10 μήνες μετά την ασφάλιση	10 μήνες μετά την ασφάλιση	10 μήνες μετά την ασφάλιση
Σε κριτικά νοσοκομεία πως καλύπτεται ο τοκετός;	Καλύπτεται με ένα επίδομα ανεξάρτητα από τα πραγματοποιηθέντα έξοδα	Σε επιβεβλημένα 100% και σε μη επιβεβλημένα 90% των εξόδων αρκεί να μην υπερβαίνουν το 90% των αντίστοιχων εξόδων που θα χρέωνε το ακριβότερο επιβεβλημένο	Σε επιβεβλημένα 100% και σε μη επιβεβλημένα 90% των εξόδων αρκεί να μην υπερβαίνουν το 90% των αντίστοιχων εξόδων που θα χρέωνε το ακριβότερο επιβεβλημένο	Σε επιβεβλημένα 100% και σε μη επιβεβλημένα 90% των εξόδων αρκεί να μην υπερβαίνουν το 90% των αντίστοιχων εξόδων που θα χρέωνε το ακριβότερο επιβεβλημένο
Προβλέπονται στο συμβόλαιο:				
α) Αν προσαρμολή του Ασφαλιστήρου	Ναί, προαιρετικά κατά τις επετείους	Ναί, υποχρεωτικά ανά 5ετία, προαιρετικά κατά τις άλλες επετείους	Ναί, υποχρεωτικά ανά 5ετία, προαιρετικά κατά τις άλλες επετείους	Ναί, υποχρεωτικά ανά 5ετία, προαιρετικά κατά τις άλλες επετείους
β) Αν γιγνή των όρων	Όχι	Ναί, προαιρετικά στις επετείους	Ναί, προαιρετικά στις επετείους	Ναί, προαιρετικά στις επετείους

### ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ.

Η ασφαλιστική εταιρεία INTERAMERICAN πλεονεκτεί έναντι των άλλων ασφαλιστικών εταιρειών στα ακόλουθα σημεία:

\* Καταρχήν το κύριο προτέρημά της είναι η παροχή προγραμμάτων. Η INTERAMERICAN πρωτοπορεί στην εμφάνιση νέων προγραμμάτων και ύστερα ακολουθούν τα βήματά της οι υπόλοιπες ασφαλιστικές εταιρείες.

\* Είναι η μοναδική εταιρεία που έχει δικό της τυπογραφικό σύστημα.

\* Είναι η μοναδική που διαθέτει ιδιότητα ασθενοφόρα, αεροπλάνα και ελικόπτερα με πλήρη ιατρικό εξοπλισμό.

\* Είναι η μόνη που παρέχει πρόγραμμα παράλληλης σύνταξης.

\* Η μόνη που παρέχει σύνταξη αναπηρίας 65 ετών.

\* Οι αποζημιώσεις της δίνονται μέσα σε διάστημα 3 ημερών κάτι που δεν ισχύει στις υπόλοιπες ασφαλιστικές εταιρείες.

\* Είναι καλύτερη στον τομέα της οργάνωσης και του Marketing.

\* Πετυχημένη στο δίκτυο πωλήσεων.

\* Προσφέρει 100% κάλυψη στους ασφαλιζόμενους στα περισσότερα προγράμματά της.

\* Είναι πιο αυστηρή στο θέμα εξυπηρέτησης των πελατών.

\* Επίσης η έκδοση συμβολαίου γίνεται με ταχύτατο ρυθμό 7 ημερών για την καλύτερη κατοχύρωση του πελάτη, ενώ οι υπόλοιπες ασφαλιστικές εταιρείες χρειάζονται για την έκδοση συμβολαίου 1 με 2 μήνες.

\* Η εκπαίδευση και η ενημέρωση των ασφαλιστών είναι πολύ συχνή, περίπου 2 φορές την εβδομάδα.

\* Διαθέτει άρτια και αποτελεσματική ασφαλιστική υποδομή.

\* Έχει έγκυρες διασυνδέσεις με ευρωπαϊκούς οργανισμούς και ευρωπαϊκές ασφαλιστικές εταιρείες κατέχοντας μια εντυπωσιακή κοινωνική και επικοινωνιακή παρουσία.

### ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ

Η INTERAMERICAN πάντοτε έκανε βήματα αργά και σταθερά. Γι'αυτό και δεν παρουσιάσε κανένα πρόβλημα στο παρελθόν αλλά και στο παρόν η μορφή της δεν φανερώνει κάτι τέτοιο. Έχει αποκτήσει γερές βάσεις τόσο στον ελληνικό όσο και στον ξένο χώρο και συνεχώς παρουσιάζει ανοδικές τάσεις.

Το μοναδικό πρόβλημα που κλήθηκε να αντιμετωπίσει ήταν κάποια δημοσιεύματα του τύπου μέσα στο 1993, τα οποία παρουσίαζαν την INTERAMERICAN σχεδόν υπό πτώχευση. Αυτά τα δημοσιεύματα έγιναν και αντικείμενο ερωτήσεων στη Βουλή με αποτέλεσμα να δημιουργηθεί ένας δυσάρεστος και αβάσιμος θόρυβος. Η υπόθεση έλαβε σοβαρές διαστάσεις και βρέθηκε στα χέρια της Υπηρεσίας Διώξεως Οικονομικού Εγκλήματος της Ασφάλειας Αθηνών η οποία με μεγάλη διακριτικότητα έκανε μια εις βάθος έρευνα. Ακόμη η υπόθεση ελέγχθηκε και από το Υπουργείο Εμπορίου όπου διαπιστώθηκε πράγματι ο βαθμός φερεγγυότητας της εταιρείας αφού οι συνολικές επενδύσεις της ανέρχονταν σε 55.561.907.097 και κάλυπταν τις υποχρεώσεις της ύψους 54.772.655.319.

### ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΓΙΑ ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ

Σαν ζωντανός και δυναμικός οργανισμός στοχεύει στη λήψη άμεσων και ριζοσπαστικών αποφάσεων για το μέλλον. Η INTERAMERICAN θα αναγεννηθεί και θα βασιστεί στις εμπειρίες της πρωτοπορίας της -αλλά συγχρόνως θα διδαχτεί και θα παραδειγματιστεί από τα θετικά και αρνητικά της μέχρι σήμερα πορείας της- για να στηρίξει σε νέες ακλόνητες βάσει την μόνιμη εγκατάστασή της, πλέον, στην κορυφή. Ετσι θα ακολουθήσει:

α. Μια νέα δυναμική πορεία - Πελατοκεντρικό πρόσωπο.

β. Υψηλού επιπέδου υπηρεσίες - service - Αναβάθμιση της εκπαίδευσης των ανθρώπων - Νέα γενιά πρωτοποριακών προϊόντων - Νέες μεθόδους εργασίας.

γ. Νέο ανανεωμένο δίκτυο πωλήσεων.

Για την επίτευξη όλων αυτών, έχει θέσει ήδη άμεσους στόχους με αιχμή του δόρατος τη διαβεβαίωση ότι: Στο μέλλον θα προχωρήσει μόνο με τους επαγγελματίες και όχι με τους μη επαγγελματίες γιατί δεν θα έχουν θέση μέσα στην οικογένεια της INTERAMERICAN.

Η INTERAMERICAN πανέτοιμη στις νέες απαιτήσεις των καιρών μας, δημιουργεί νέες προοπτικές στηρίζοντας και εξασφαλίζοντας ακόμα περισσότερο τον Μεγάλο Κόσμο της.

### Η INTERAMERICAN "ΚΑΤΑΚΤΑ" ΤΗ ΡΟΥΜΑΝΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΜΕ ΤΗ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ JOINT VENTURE

Τις ασφαλιστικές ανάγκες 22 εκατομμυρίων Ρουμάνων καταναλωτών φιλοδοξεί να καλύψει ο μεγάλος ασφαλιστικός και χρηματοοικονομικός όμιλος εταιρειών της INTERAMERICAN. Ετσι δημιουργήθηκε η πρώτη ελληνορουμανική ασφαλιστική εταιρεία. Ονομάζεται ARINCO, έχει έδρα της το Βουκουρέστι και αποτελεί joint venture μεταξύ των εταιρειών του Ομίλου INTERAMERICAN και της ρουμανικής UCECOM, η οποία είναι η κεντρική ένωση των βιοτεχνικών συνεταιρισμών της Ρουμανίας. Στη νέα

ασφαλιστική εταιρεία συμμετέχουν από 50% η INTERAMERICAN και 50% η Usecom. Στόχος της INTERAMERICAN είναι να προωθήσει όλα τα ασφαλιστικά και χρηματοοικονομικά προϊόντα της, εκμεταλλεύομενη τις ανοδικές τάσεις που εμφανίζονται τον τελευταίο καιρό στην εθνική οικονομία της Ρουμανίας.

Η επέκταση των δραστηριοτήτων της INTERAMERICAN στη Ρουμανία αποτελεί μέρος ενός στρατηγικού σχεδίου για επέκταση και σε άλλες αγορές της Βαλκανικής. Ήδη, έχουν γίνει κάποιες επαφές και μελέτη του υπάρχοντος ασφαλιστικού πλαισίου σε Βουλγαρία και Αλβανία.

#### ΜΕΓΑΛΗ ΕΜΦΑΣΗ ΣΤΑ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΑ ΠΡΟΙΟΝΤΑ

Όπως είναι γνωστό ο όμιλος αποδίδει μεγάλη σημασία σε όλα τα προϊόντα του χρηματοοικονομικού χώρου. Ιδιαίτερη έμφαση δίνει αφ'ενός στις ασφαλίσειες ζωής, και αφ'ετέρου απευθύνεται στο ευρύ καταναλωτικό κοινό, με συνδυασμένα μεγάλα ασφαλιστικά πακέτα ή προγράμματα. Παράλληλα έμφαση δίδεται στις πωλήσεις Αμοιβαίων Κεφαλαίων και κυρίως σε αυτές του Σταθερού.

#### ΠΑΝΕΤΟΙΜΗ ΝΑ ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΣΕΙ ΤΟΝ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟ ΣΤΗΝ ΕΝΙΑΙΑ ΕΥΡΩΠΑΙΚΗ ΑΓΟΡΑ

Τέλος, η INTERAMERICAN είναι πανέτοιμη να αντιμετωπίσει τις προκλήσεις της Ενιαίας Ευρωπαϊκής Αγοράς, το νομικό πλαίσιο της οποίας έχει ουσιαστικά ολοκληρωθεί. Με τις οδηγίες της τρίτης γενεάς ετέθησαν και οι τελευταίοι κανόνες λειτουργίας της. Έτσι από 1ης Ιουλίου 1994 κάθε ασφαλιστική επιχείρηση στην Ελλάδα θα έχει τη δυνατότητα να δραστηριοποιηθεί με καθεστώς Ελεύθερης Παροχής Υπηρεσιών σε κάθε κράτος μέλος. Αυτό θα έχει ως αποτέλεσμα να ανταπεξέλθει η INTERAMERICAN στο σκληρό ανταγωνισμό των άλλων ευρωπαϊκών επιχειρήσεων, να κινηθεί περισσότερο από κάθε άλλη φορά προς την προστασία του καταναλωτή, καλύπτοντας το ευρύτερο δυνατό φάσμα υπηρεσιών και προϊόντων που προσφέρονται στους καταναλωτές.

### ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΟ

Η INTERAMERICAN σαν ασφαλιστική εταιρεία απαγορεύεται από το νόμο να συμμετέχει στο Χρηματιστήριο. Σαν Ομιλος όμως σκοπεύει να εισάγει και άλλες εταιρείες της εκτός από την INTERAMERICAN Κύπρου, η οποία μπήκε στο Χρηματιστήριο και έγινε δημόσια επιχείρηση το 1994.

Ακόμη αναμένεται μεγαλύτερη αύξηση στη συνολική παραγωγή ασφαλίσεων σε όλες τις εταιρείες, ξεπερνώντας τα 343 δις. Αυτό σε συνδυασμό με τις νέες συνθήκες που δημιουργούνται με την πλήρη απελευθέρωση ασφαλίσεων, προδιαγράφουν ένα καλύτερο μέλλον και κατευθύνουν τον κλάδο τόσο σε προσφορά νέων προϊόντων όσο και σε νέους προσανατολισμούς εκτός των συνόρων της χώρας. Ο ανταγωνισμός επεκτείνεται. Οι ελληνικές ασφαλιστικές εταιρείες θα κληθούν να συγκριθούν με τις ξένες, σε θέματα Know How, τεχνολογίας, ποιότητας, διαχείρισης, ποικιλίας προϊόντων και συστήματα διανομής.

Επίσης προβλέπεται ότι η συμπεριφορά της ασφαλιστικής αγοράς θα παρουσιάσει μια σημαντική διαφοροποίηση σε σχέση με όσα είχαν συνηθίσει τα προηγούμενα χρόνια. Αυτό είναι αποτέλεσμα των μεγάλων θεσμικών αλλαγών, οι οποίες πραγματοποιήθηκαν κατά τα τελευταία χρόνια και αφετέρου είναι χαρακτηριστικό των θεμελιωδών μεταβολών οι οποίες πραγματοποιούνται στη λειτουργία της ελληνικής οικονομίας. Το 1995 θα αποτελέσει μια σημαντική χρονιά τόσο για την ελληνική ασφαλιστική αγορά όσο και για την ελληνική οικονομία στο σύνολό της.



### ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Οι ασφαλιστικές εταιρείες αποτελούν ένα από τα δυναμικότερα και ταχύτερα αναπτυσσόμενα τμήματα της Ελληνικής οικονομίας, απασχολούν πλέον των 30.000 ατόμων, με επενδύσεις της τάξεως των 260 δις δρχ. και σύνολο ενεργητικού που προσεγγίζει τα 400 δις δρχ.

Σε μια περίοδο κρίσης όπως η σημερινή, η ασφαλιστική αγορά αυξάνεται επί 5 συνεχή χρόνια με ρυθμό αύξησης 40% ετησίως. Παρ'όλα αυτά υπάρχουν ακόμη μεγάλα περιθώρια ανάπτυξης, αποτέλεσμα που προκύπτει από το γεγονός ότι το ποσοστό των Ελλήνων που έχουν ιδιωτική ασφάλιση είναι χαμηλό. Αρκεί να αναφερθεί ότι η δαπάνη είναι ιδιωτική ασφάλιση σαν ποσοστό του Α.Ε.Π. είναι στη χώρα μας περίπου 1,2% τη στιγμή που στην Πορτογαλία είναι 2,5%. Εχουμε το χαμηλότερο ποσοστό στην Ευρώπη. Σε ένα γκάλοπ που είχε κάνει η εφημερίδα "Τα Νέα" τον προηγούμενο χρόνο, στην ερώτηση "που προτιμάτε να ασφαλιστείτε για κύρια ασφάλιση, σε ασφαλιστική εταιρεία ή στο Δημόσιο;", η απάντηση ήταν 44% στο Δημόσιο και 39% σε ιδιωτική ασφαλιστική εταιρεία. Αυτό το ποσοστό θεωρείται πολύ σημαντικό και δείχνει ότι ο κόσμος έχει ωριμάσει και έχει αποκτήσει ασφαλιστική συνείδηση.

### ΣΧΟΛΙΑ

Πραγματοποιώντας αυτή τη μελέτη για την Ελληνική Ασφαλιστική Εταιρεία INTERAMERICAN Ζωής Α.Ε. πιστεύουμε πως μπορούμε να εκφράσουμε ανεπιφύλακτα τη γνώμη μας για την παρούσα κατάσταση της στην ασφαλιστική αγορά αλλά και το ρόλο που έχει παίξει στην κοινωνικοπολιτιστική εξέλιξή της. Έτσι:

\* Η INTERAMERICAN είναι η πρώτη εταιρεία η οποία κέντρισε το ενδιαφέρον του Έλληνα πολίτη. Σε ένα παρθένο έδαφος όπως της Ελλάδας αγωνίστηκε και πέτυχε. Εμαθε στον Έλληνα πολίτη την έννοια της ασφάλειας ζωής και δικαίως σήμερα η λέξη ασφάλεια ταυτίζεται με την INTERAMERICAN. Μια ασφάλεια αφορά το άγνωστο μέλλον και όχι το γνωστό παρόν. Τα ποικίλλα προγράμματα ασφαλίσεως που παρέχει, δίνουν τη δυνατότητα στον κάθε άνθρωπο να προβλέψει τους κινδύνους που τον απειλούν και έτσι να καλύψει τους φόβους του ώστε να νιώσει σιγουριά για το μέλλον.

\* Η INTERAMERICAN φροντίζει να αγοράζει τα κτίριά της, είναι μια επένδυση που επιβάλλεται από το νόμο. Με τον τρόπο αυτό κερδίζει περισσότερο την εμπιστοσύνη του πελάτη και απομακρύνει τις διάφορες ανασφάλειές του.

\* Η INTERAMERICAN επίσης για την κάλυψη των πιθανών κινδύνων αντασφαλίζεται σε άλλες εταιρείες του εξωτερικού που ασχολούνται μόνο με αυτές.

\* Αυστηρή είναι ακόμη στο θέμα εξυπηρέτησης των πελατών.

Ο πελάτης είναι αυτός που ζητάει τη μονιμότητα του ασφαλιστή για περισσότερη σιγουριά, και σε περίπτωση αποχώρησής του, ζητάει τον αντικαταστάτη του.

\* Για την INTERAMERICAN ο ασφαλιστή παίζει το ρόλο του κυματοθραύστη μέσω εταιρείας-πελατών. Το επάγγελμά του είναι δυναμικό και αποτελεί πρόκληση. Ο ασφαλιστής πρέπει να αποκτήσει

καλή φήμη, γιατί συνήθως αντιμετωπίζεται με άρνηση και καχυποψία. Πολλές συζητήσεις αναφέρονται στο ότι οι ασφαλιστές "πουλάνε αέρα" και ότι οι ασφαλιστικές εταιρείες "τρώνε" τα λεφτά του κόσμου. Όλα αυτά τα μυθεύματα, οι κακιές εμπειρίες και οι φήμες των άλλων οδηγούν σε προκατάληψη. Μια προκατάληψη που δεν ευσταθεί. Γιατί οι ασφαλιστές και οι ασφαλιστικές εταιρείες προσφέρουν προστασία και εξασφάλιση και ενώ συμβαίνουν ορισμένα πράγματα, έχουμε και υπερβολή του πελάτη αλλά και η ασφαλιστική εταιρεία πρέπει να προσαρμόσει ορισμένους κανόνες και πρέπει να εξακριβώσει τα στοιχεία και τις προϋποθέσεις.

Η πραγματικότητα είναι ότι οι ασφαλιστές είναι επαγγελματίες, έχουν τις κατάλληλες γνώσεις, ενημερώνονται συνεχώς για όλα, έχουν αγάπη για τη δουλειά τους, δημιουργούν οικονομικά προγράμματα μελλοντικής προστασίας, δεν είναι πειστικοί, δεν λένε ψέματα. Εργάζονται σωστά και οι ανταμοιβές τους είναι: "Ανεξαρτησία", "Συναισθηματική ικανοποίηση", "Αναγνώριση", "Φανερή Πρόοδο", "Λειτουργήματα", "Ικανοποιητική αμοιβή", "Συνεχώς αυξανόμενο εισόδημα", "Ηθική ανταμοιβή", "Σταθερή εργασία".

#### Ακόμη η INTERAMERICAN:

\* Άλλαξε την οργανωτική της δομή. Εσπειρε την έννοια του επιχειρείν στην οργάνωσή της, δημιουργώντας 7 επιχειρησιακούς τομείς. Προίκισε τον κάθε τομέα με εξουσία και αυτονομία πρωτοφανή για ελληνική επιχείρηση. Απάλειψε τις αλληλοεξαρτήσεις, ενώνοντας τις μονάδες με μόνο τρεις κοινούς παρανομαστές: κοινό όραμα, κοινή πληροφόρηση, κοινή στρατηγική με νέα συστήματα, πρωτοποριακά και ευέλικτα. Συστήματα που καλύπτουν όλο το φάσμα των λειτουργιών από το στρατηγικό σχεδιασμό και την επικοινωνία ως την παραγωγή και την αποτελεσματικότητα.

\* Άλλαξε τους ίδιους τους ανθρώπους. Στους παλιούς έδωσε νέες επιτελικές αρμοδιότητες, με μεγαλύτερες προκλήσεις, ενώ πλαισιώθηκε

με άφθονο νέο δυναμικό. Τη χάραξη της στρατηγικής ανέλαβαν νέοι άνθρωποι με μεταπτυχιακές σπουδές και με μεγάλη δύναμη.

\* Τόλμησαν να αλλάξουν προσανατολισμούς. Σαν πρωτοπόροι στράφηκαν σε νέες κατευθύνσεις οι οποίες δημιουργούν την πλήρη εικόνα και έννοια ενός χρηματοοικονομικού ιδρύματος και οροθέτησαν όχι μόνο την δική τους στρατηγική αλλά μια επιβεβλημένη ενιαία πολιτική που υιοθετεί σιγά σιγά ολόκληρη η ασφαλιστική αγορά. Στόχος δεν είναι μόνο ο πρωταθλητισμός στην παραγωγή, αλλά και ο πρωταθλητισμός στην ανθρωπιά, στην εξυπηρέτηση και στο καλό αποτέλεσμα.

**ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΟ ΤΟ 1994 ΓΙΑ ΤΗΝ INTERAMERICAN**

Στο ποσό των 65.864.000.000 δραχμών, ανήλθαν τα εισπραχθέντα ασφάλιστρα της INTERAMERICAN κατά το 1994.

Ειδικότερα τα ασφάλιστρα Ζωής έφτασαν τα 50,1 δις δραχ., ενώ τα ασφάλιστρα Ζημιών Βοηθείας και Οδικής Προστασίας τα 15.764 δις δραχ.

Όσον αφορά τη νέα παραγωγή Ζωών σύμφωνα με ανακοίνωση της εταιρείας, αυτή ανήλθε σε 11.360 δις δραχ., ενώ η νέα παραγωγή Ζημιών σε 4,6 δις. δραχ.

Στα αποτελέσματα αυτά θα πρέπει να προστεθούν 8,5 δις δραχ., ποσό που αφορά στις ασφαλιστικές δραστηριότητες της INTERAMERICAN Κύπρου (1,8 δις δραχ.), στον κλάδο ομαδικών ζημιών (1,7 δις δραχ.) καθώς και στις διεθνείς δραστηριότητες της INTERAMERICAN (5 δις. δραχ.).

Επίσης τα νέα συμβόλαια στην INTERAMERICAN Ζωής και Ζημιών ήταν 150.500.

**ΨΗΦΙΔΕΣ ΑΠΟ ΤΟ ΚΟΙΝΩΝΙΚΟ ΕΡΓΟ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ**

Ο Όμιλος INTERAMERICAN το πρώτο και μεγαλύτερο χρηματοοικονομικό ίδρυμα της χώρας, έχει αναπτύξει δυναμικά στη σύγχρονη Ελλάδα τον αρχαίο θεσμό της χορηγίας. Η κοινωνική και πολιτιστική προσφορά της, ιδιαίτερα τα τελευταία χρόνια, την έχουν εδραιώσει ως έναν από τους κορυφαίους χορηγούς της χώρας. Εκδοτική δραστηριότητα, χρηματοδοτήσεις πολιτιστικών εκδηλώσεων, ειδικά προγράμματα για την προστασία και την καλλιέργεια της πολιτιστικής κληρονομιάς του τόπου και κοινωνική προσφορά εντάσσονται μεταξύ άλλων στο κοινωνικό και πολιτιστικό έργο της.

Η κοινωνική και πολιτιστική δραστηριότητα του Ομίλου επικεντρώνεται στους εξής τομείς που την ενδιαφέρουν εξίσου: \* Στην Εκκλησία.

- \* Στην Κοινωνία.
- \* Στην Παιδεία.
- \* Στον Πολιτισμό.
- \* Στην Οικολογία.

Η ευαισθησία της INTERAMERICAN προς την κοινωνία και τον πολιτισμό εκδηλώνεται σε κάθε περίπτωση. Στην ειδική εκδήλωση που έγινε για τον εορτασμό των 20 ετών από την ίδρυση της INTERAMERICAN, που συνέπεσε με τα εγκαίνια του INTERAMERICAN PLAZA -εκδήλωση που τίμησε με την παρουσία της όλη η πολιτική, πνευματική και οικονομική ηγεσία της χώρας- με πρωτοβουλία και χορηγία ήρθε στην Ελλάδα η πολυμελής συμφωνική ορχήστρα και χορωδία της Πράγας, κάνοντας έτσι φανερό το ενδιαφέρον του Ομίλου για πολιτιστική αναβάθμιση. Η INTERAMERICAN έχει θέσει στις προτεραιότητές της: το σεβασμό και τη βοήθεια προς τον πολίτη. Έτσι, το έργο της στον τομέα της κοινωνικής αρωγής είναι ιδιαίτερα πλούσιο.

\* Μέσα στο 1989 η INTERAMERICAN χρηματοδότησε εξ ολοκλήρου το πρόγραμμα της Ευρωπαϊκής Κοινότητας "Η Ευρώπη κατά του καρκίνου",

το οποίο, μεταξύ άλλων, περιλάμβανε αυτοκίνητη ενημερωτική έκθεση με δύο "λεωφορεία της ελπίδας" -όπως ονομάστηκαν- τα οποία περιόδευσαν ως και τα πιο απομακρυσμένα σημεία της επικράτειας.

\* Ενίσχυσε και ενισχύει το πρόγραμμα της εταιρείας για την αντιμετώπιση του δημογραφικού προβλήματος, ενώ ανέλαβε εξ ολοκλήρου την έκδοση ενός βιβλίου με συγκριτικά στοιχεία και πίνακες του αντιπροέδρου της εταιρείας καθηγητή κ. Τζιαφέτα.

\* Διέθεσε περισσότερα από 150 εκατ. δρχ. σε ορφανοτροφεία, υποτροφίες και για άλλους φιλανθρωπικούς σκοπούς.

\* Συνέβαλε, χρηματοδότησε εξ ολοκλήρου και υλοποίησε μια καθημερινή εκπομπή-προσφορά προληπτικής ιατρικής "Η INTERAMERICAN φέρνει το γιατρό στο σπίτι μέσα από τον ΣΚΑΙ 100,4". Η εκπομπή αυτή, προσφορά της INTERAMERICAN, είχε τέτοια απήχηση, ώστε τη μεταφέρουν στην τηλεόραση. Έτσι, από τον Οκτώβριο του 1991 ξεκίνησε η τηλεοπτική εκπομπή "Υγείαν έχω..." στην ΕΤ-1 και έως σήμερα έχει αποσβέσει, ηθικά τουλάχιστον, την επένδυση της INTERAMERICAN.

Η συμβολή του Ομίλου INTERAMERICAN στοχεύει και στην πολιτισμική αναβάθμιση της χώρας μας.

Αναμφισβήτητα ως χώρα διαθέτουμε ένα μακραίωνα πολιτισμικό παρελθόν κι ένα αξιοσημείωτο παρόν. Έτσι, ανάμεσα στους στόχους του Ομίλου είναι η προάσπιση και η υποστήριξη της πολιτιστικής ζωής και ιστορίας του τόπου με μια σειρά ενεργειών.

\* Στο ενεργητικό της INTERAMERICAN καταγράφεται η βασικότερη χορηγία, το 1988, που στήριξε την εκδήλωση "Τα αστέρια λάμπουν για την Ακρόπολη", με σκοπό τα έσοδα να διατεθούν για την ανέγερση του Μουσείου της Ακρόπολης. Επιπλέον, η INTERAMERICAN υπήρξε για τρία ολόκληρα χρόνια ο βασικός χορηγός του ATHENAEUM, του ιδρύματος Διεθνών Μουσικών Διαγωνισμών "Μαρία Κάλλας".

\* Καθιέρωσε από το 1988 τη βράβευση του καλύτερου πυροσβέστη της χρονιάς.

\* Μέχρι στιγμής η INTERAMERICAN συμβάλλοντας στην πολιτισμική ζωή του τόπου, έχει προβεί σε μια σειρά εξαιρετικών και επιμελημένων εκδόσεων, ενώ έχει συμβάλει ενεργά σε μερικές άλλες.

\* Το 1989 συνέβαλε ενεργά στην έκδοση "Οι θησαυροί της Πάτμου", ενώ υπήρξε ένας από τους πέντε βασικούς χορηγούς του εορτασμού των 900 χρόνων της Ι.Μονής της Αποκάλυψης Πάτμου. \* Παράλληλα, βοήθησε ουσιαστικά στην έκδοση του βιβλίου "Πόντος-Ανατολία", ενός βιβλίου που πραγματικά αναδεικνύει μέσα από τα αποθησαυρίσματά του τις ελληνικές πολιτιστικές ρίζες αυτής της περιοχής.

\* Τίμησε τη μνήμη του μεγάλου νεοέλληνα ζωγράφου Γιάννη Τσαρούχη, προβάλλοντας τα "Πολλαπλά" του σε μια έκδοση που δέχτηκε τις καλύτερες κριτικές.

\* Μέσα στο 1990 η INTERAMERICAN συνέβαλε ως ο κύριος χορηγός στις εκδηλώσεις του εορτασμού για τα 600 χρόνια από την ίδρυση της Μοναστικής Κοινότητας των Μετεώρων, όπου και παρευρίσκετο ο αείμνηστος Οικουμενικός Πατριάρχης Δημήτριος, μαζί με όλη τη θρησκευτική, πνευματική και πολιτική ηγεσία του τόπου. Παράλληλα, εξέδωσε ένα μεγάλο σχήματος πολυσέλιδο τόμο "Το Μεγάλο Μετέωρο", για τον Πλατύλιθο και τη Μονή Μεταμόρφωσης του Σωτήρος. Με το έγχρωμο, διεξοδικά παρουσιασμένο φωτογραφικό υλικό και την υποδειγματική διάρθρωσή του, το έργο αυτό αντιπροσωπεύει αξιόπιστα και με τον πλέον κατάλληλο τρόπο τη διαχρονική πορεία και εξέλιξη της τέχνης του μνημείου αυτού.

\* Συνέβαλε ηθικά και υλικά στη διοργάνωση συνεδρίων για την προστασία του περιβάλλοντος.

\* Χρηματοδότησε για πρώτη φορά το 1991 τη ζωντανή τηλεοπτική αναμετάδοση της Παρέλασης της Ομογένειας της Αμερικής στην 5th Avenue της Νέας Υόρκης. Μια παρέλαση αφιερωμένη στη Μακεδονία,



στην οποία επίτιμοι αρχηγοί είχαν οριστεί ο ελληνικής καταγωγής γερουσιαστής Πολ Τσόνγκας, ο αρχιεπίσκοπος Αμερικής Ιάκωβος, ο πρόεδρος της Κύπρου Γ. Βασιλείου και ο πρόεδρος του Ομίλου INTERAMERICAN Δ.Κοντομηνάς.

\* Εξέδωσε τον Οδηγό Δημοσίων Υπηρεσιών, ένα χρήσιμο εργαλείο για όλο τον κόσμο, αφού περιλαμβάνει τα τηλέφωνα όλων των δημοσίων υπηρεσιών, οργανισμών και τραπεζών.

\* Ο όμιλος INTERAMERICAN ως χορηγός και δύο μεγάλοι εκδοτικοί οργανισμοί, η ισπανική εφημερίδα EL PAIS και το ελληνικό περιοδικό ENA, προχώρησαν στην έκδοση του "Βιβλίου της Σεξουαλικότητας".

\* Ο Όμιλος INTERAMERICAN και το περιοδικό MANAGER παρουσίασαν για πρώτη φορά το 1991 σε με ευσύνοπτη έκδοση τα οικονομικά αποτελέσματα των 600 μεγαλύτερων ελληνικών βιομηχανιών, με κριτήριο τον κύκλο εργασιών τους.

\* Το οδοιπορικό του Οικουμενικού Πατριάρχη Κωνσταντινουπόλεως Δημητρίου στις Η.Π.Α., το τελευταίο ουσιαστικά ταξίδι του εκτός Κων/λεως πριν το θάνατό του το Σεπτέμβριο του 1991, καταγράφεται στον πολυτελή τόμο "DIMITRIOS IN THE U.S.A.", όπου μεταφέρεται το μήνυμα του προέδρου Μπους ότι η Ορθοδοξία και η Ελλάδα έχουν να παίξουν σημαντικό ρόλο στα Βαλκάνια.

\* Σήμερα που η Ελλάδα αντιμετωπίζει την κρισιμότητα των περιστάσεων με υπευθυνότητα ο όμιλος INTERAMERICAN συμβάλλει ενεργά, ενισχύοντας την κοινή ιστορική μνήμη. Με την έκδοση του τόμου "Η εποποιία 1940-41" που περιλαμβάνει την αρθρογραφία των εφημερίδων της εποχής, οι αλησμόνητες μνήμες του 1940-41 γίνονται παρόν. Ένα παρόν που μας διδάσκει...

\* Σε συνεργασία με το μεγαλύτερο περιοδικό ποικίλης ύλης ΕΙΚΟΝΕΣ προχώρησε στην έκδοση ενός τρίτομου ΑΛΜΑΝΑΚ του ποδοσφαίρου, προσφορά στους Έλληνες φιλάθλους, ενώ η έκδοση "ΟΙ ΧΑΡΤΕΣ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ" ήταν μια κοινωνική προσφορά της μεγάλου μεγέθους, η οποία

εκτιμήθηκε δεόντως και ο όμιλος τιμήθηκε με ΕΙΔΙΚΟ ΕΠΑΙΝΟ ΤΗΣ ΕΣΗΕΑ.

\* Άνθρωποι του ομίλου INTERAMERICAN επισκέφθηκαν τα πιο απομακρυσμένα ακριτικά μας φυλάκια και έδειξαν δυναμικά και έμπρακτα τη συμπάρασταση του ομίλου στα στρατευμένα παιδιά μας, διοργανώνοντας διάφορες εκδηλώσεις και συμμετέχοντας στο πανελλήνιο ξέσπασμα για τη "ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ, ΓΗ ΤΩΝ ΕΛΛΗΝΩΝ". Για όλο αυτό το έργο, στο πρόσωπο του Δ. Κοντομηνά η INTERAMERICAN τιμάται τόσο από την Εκκλησία όσο και από την Πολιτεία και τους πολιτιστικούς φορείς.

\* Για τρεις συνεχείς χρονιές 1989, 1990, 1991, τιμάται με το πρώτο χορηγικό βραβείο από τον ΟΜΕΠΟ, Όμιλο Ενίσχυσης Πολιτιστικών Εκδηλώσεων.

\* Η Ένωση Προστασίας Θαλασσιού Περιβάλλοντος (HELMERA) ανακηρύσσει την INTERAMERICAN επίτιμο μέλος της.

\* Η Ελληνική Εταιρεία Χριστιανικών Γραμμάτων τιμά τον Όμιλο με το Α βραβείο 1991 για την έκδοση του λευκώματος "Μεγάλο Μετέωρο".

\* Η Εταιρεία Προστασίας Δημογραφικού Προβλήματος ανακηρύσσει την INTERAMERICAN επίτιμο μέλος της το 1991.

\* Και η υψίστη των διακρίσεων: ο Οικουμενικός Πατριάρχης Κων/πόλεως Βαρθολομαίος, αναγνωρίζοντας το έργο της, ανακηρύσσει τον Ιανουάριο του 1992 τον πρόεδρο και διευθύνοντα σύμβουλο του Ομίλου INTERAMERICAN κ. Δ.Κοντομήνα, Αρχοντα Μέγα Πρωτέκδικο του Οικουμενικού Θρόνου, που είναι η υψίστη τιμητική διάκριση της Εκκλησίας.

\* Στο πλαίσιο της 17ης έκθεσης βιβλίου που πραγματοποιήθηκε στο Πεδίον του Αρεως (6-22 Μαΐου 1994) ο Όμιλος INTERAMERICAN

έδωσε το "παρών" ως αποκλειστικός χορηγός του παιδικού βιβλίου, συνεχίζοντας έτσι την προσπάθεια που ξεκίνησε από την αρχή του 1994,

μια προσπάθεια κοινωνικού ξετυλίγματος προς τους νέους, δημιουργώντας τους ασφαλιστική συνείδηση και προβληματισμό γύρω από το μέλλον τους.

Αλλη μια φορά η INTERAMERICAN αποδεικνύει έμπρακτα το ενδιαφέρον και την ευαισθησία της σε θέματα μόρφωσης των παιδιών, συμβάλλοντας έτσι στη διάδοση του παιδικού βιβλίου. \* Η INTERBANK συμμετείχε ως χορηγός στην τράπεζα βιβλίου. Πρόκειται για καινοτομία του συλλόγου εκδοτών με στόχο τη συγκέντρωση παλαιών βιβλίων -του καθενός από μας- τα οποία αποστέλλονται σε ακριτικές περιοχές, έτσι ώστε να έχουν και εκεί οι άνθρωποι την ανάγκη να διαβάζουν κάτι που ίσως το έχουν ανάγκη.

\* Ο όμιλος INTERAMERICAN ήταν ένας από τους σημαντικούς υποστηρικτές του Δεύτερου Πανευρωπαϊκού Συνεδρίου της Πανελλαδικής Οργάνωσης Γυναικών "ΠΑΝΑΘΗΝΑΪΚΗ" που πραγματοποιήθηκε στις 15/4/94 στον ευρωπαϊκό χώρο, αποδεικνύοντας έτσι την ευαισθησία του σε κοινωνικά θέματα. \* Αξιέπαινη είναι η πρωτοβουλία της ΦΑΓΕ και της INTERAMERICAN για την υλοποίηση του μοναδικού προγράμματος της ομαδικής ασφάλισης των μαθητών. Το πρόγραμμα έχει καλύψει ασφαλιστικά περισσότερα από 650.000 παιδιά δημοσίων σχολείων σε όλη την Ελλάδα.

Ως επισφράγισμα αυτής της προσφοράς η INTERAMERICAN και η ΦΑΓΕ οργάνωσαν από κοινού αποστολή με ελικόπτερα της INTERAMERICAN -και με την ουσιαστική υποστήριξη των ανθρώπων της INTERJET- σε ακριτικές περιοχές της χώρας μας, χαρίζοντας στα παιδιά διάφορα είδη δώρων (παιχνίδια, βιβλία, προϊόντα της ΦΑΓΕ, κ.α.). Η αποστολή διήρκεσε 3 ημέρες (26-28/2/1994).

\* Κατείχε θέση στην τιμητική εντεκάδα των χορηγών της εθνικής μας ομάδας ποδοσφαίρου στο Μουντιάλ της Αμερικής, προσφέροντας έμπρακτα τη συμπαράστασή της στους διεθνείς μας.

\* Υπήρξε ο βασικός χορηγός ενός διαγωνισμού γνώσεων για μαθητές και μαθήτριες όλων των σχολείων της Ελλάδας και της Κύπρου. Συγκεκριμένα, προσέφερε χρηματικά βραβεία σε μαθητές που πρώτευσαν στο διαγωνισμό που οργάνωσε η τηλεοπτική εκπομπή της ET1 "Ραντεβού το μεσημέρι" το καλοκαίρι του 1993 και ο οποίος ολοκληρώθηκε το Σεπτέμβριο του 1993. Επιπρόσθετα, βραβεύτηκε εκτός συναγωνισμού η Α' τάξη του Α' Λυκείου Καλαμαριάς Θεσ/κης για την ομαδική συμμετοχή στο διαγωνισμό. Ας σημειωθεί ότι η Α' τάξη του Λυκείου ήρθε με έξοδα μεταφοράς και φιλοξενίας της INTERAMERICAN στην τελετή βράβευσης, ενώ το βράδυ διοργανώθηκε τρικούμπερτο νεανικό γλέντι στην Πλάκα, προς τιμήν των μαθητών.

\* Αμεση ήταν η ανταπόκριση της INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ όταν ζητήθηκε η αερομεταφορά από το Ηράκλειο Κρήτης νεογνού, λόγω επείγοντος καρδιολογικού προβλήματος στις 8/3/1994 αποστέλλοντας χωρίς καθυστέρηση το αεροσκάφος τύπου Falcon. Στην αποστολή σωτηρίας πήρε μέρος και ένα από τα πλέον σύγχρονα ασθενοφόρα της εταιρείας. Με αυτό τον τρόπο φανερώθηκε η ευαισθησία της INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ όταν ανταποκρίθηκε σε κλήση για μη ασφαλισμένο άτομο.

\* Μια ακόμη πτήση σωτηρίας πραγματοποιήθηκε με το αεροσκάφος της INTERAMERICAN από τη Χίο στην Αθήνα στις 10/1/94. Η όλη διαδικασία της μεταφοράς ολοκληρώθηκε μέσα σε 3 ώρες από την αναγγελία του ατυχήματος (συνήθης χρόνος ΕΚΑΒ είναι 5-6 ώρες) και εισήχθη στο νοσοκομείο ΚΑΤ ο ασφαλισμένος κ. Ξενάκης Χαράλαμπος με ακρωτηριασμένα τα 5 δάχτυλα του δεξιού χεριού από ατύχημα.

\* Πραγματοποιήθηκε με το ελικόπτερο της INTERAMERICAN πτήση σωτηρίας στα Δερβενοχώρια προς εντοπισμό των αγνοούμενων εκδρομέων, ενώ απέστειλε συνεπικουρικά ασθενοφόρο όχημα. Εστάλει επίσης από την INTERAMERICAN ΟΔΙΚΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ ένα αυτοκίνητο 4Χ4 κατάλληλο για τη διάνοιξη δρόμων. Αυτό έγινε για λόγους

ανθρωπιστικούς και όχι επαγγελματικούς, δεδομένου ότι μεταξύ των εκδρομέων δεν υπήρχαν ασφαλισμένοι της εταιρείας.

\* Απόδειξη της θρησκευτικής ευλάβειας του Ομίλου ήταν το γεγονός ότι με ελικόπτερο της εταιρείας INTERJET, θυγατρικής του Ομίλου, μεταφέρθηκε το Άγιο Φως από την Αθήνα στην Πάτρα για τις ανάγκες του Αχαϊκού λαού το Μ. Σάββατο 30/4/1994.

Η INTERAMERICAN από τη δική της πλευρά πιστεύει ότι μπορεί να ανταποκριθεί στο κάλεσμα των καιρών. Οι δραστηριότητές της και η ιστορία της το έχουν αποδείξει.

**ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ**

1. ΤΑ ΝΕΑ ΜΑΣ. INTERAMERICAN ΝΟΤΙΟΔΥΤΙΚΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ  
ΤΕΥΧΟΣ 2, ΙΟΥΝΙΟΣ 1994  
ΤΕΥΧΟΣ 4, ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ 1994.
2. ΑΝΘΡΩΠΙΝΕΣ ΣΧΕΣΕΙΣ ΣΤΗΝ ΕΡΓΑΣΙΑ (Δρ. ΕΥΑΓ. Φ. ΘΕΩΔΩΡΑΤΟΣ ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ Τ.Ε.Ι. ΠΑΤΡΩΝ. ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΑΚΑΔΗΜΙΑΣ ΕΠΙΣΤΗΜΩΝ ΤΗΣ ΝΕΑΣ ΥΟΡΚΗΣ. ΕΚΔΟΣΗ 1993)
3. ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΜΠΟΡΙΚΟΥ ΔΙΚΑΙΟΥ (ΑΝΤΩΝΙΑ ΠΟΥΛΑΚΟΥ - ΕΥΘΥΜΙΑΔΟΥ ΚΑΘΗΓΗΤΡΙΑ Τ.Ε.Ι. ΑΘΗΝΑΣ - ΔΙΚΗΓΟΡΟΣ. ΕΚΔΟΣΕΙΣ ΑΝΤ. Ν. ΣΑΚΚΟΥΛΑ ΑΘΗΝΑ - ΚΟΜΟΤΗΝΗ 1991).
4. ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΚΑΙ ΔΙΟΙΚΗΣΗ II (ΣΗΜΕΙΩΣΕΙΣ κ. ΘΕΩΦΑΝΟΠΟΥΛΟΥ ΚΑΘΗΓΗΤΗ Τ.Ε.Ι. ΠΑΤΡΩΝ).
5. ΝΟΜΟΣ 400/70.
6. ΕΝΗΜΕΡΩΣΗ ΤΥΠΟΥ \* ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΗ ΕΠΙΘΕΩΡΗΣΗ ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ 1995  
\* ΚΕΡΔΟΣ 31 ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΥ 1995  
\* ΚΕΡΔΟΣ 4 ΑΥΓΟΥΣΤΟΥ 1994  
\* ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΟ 1 ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΥ 1995  
\* ΓΕΝΙΚΗ ΔΗΜΟΠΡΑΣΙΩΝ 31 ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΥ 1995  
\* ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ 1 ΝΟΕΜΒΡΙΟΥ 1994
7. ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ "IN" ΤΕΥΧΟΣ ΙΟΥΝΙΟΥ 1994.

Κλείνοντας αυτή την εργασία θα θέλαμε να ευχαριστήσουμε για τη συνεργασία τους:

Τον καθηγητή μας κ. **Δημήτριο Πανά**.

Τον κ. **Αγγελο Τσούδη** (κορυφαίο διευθυντή υποκαταστήματος INTERAMERICAN Πλατείας Γεωργίου 40, Πάτρα).

Τον κ. **Νικόλαο Στάμο** (ασφαλιστικό σύμβουλο υποκατ/ματος INTERAMERICAN Γούναρη, Πάτρα).

Τον κ. **Μιχάλη Λαμπρόπουλο** (ασφαλιστικό σύμβουλο υπ/τος Ε.Ο. Πατρών Αθηνών).

Την κ. **Ελένη Αναστασοπούλου** (ασφαλιστική σύμβουλο υπ/τος Πλατείας Γεωργίου 40, Πάτρα).

Ακόμη τους: κ. **Νικόλαο Ζαχαρόπουλο** και κ. **Παναγιώτη Φραντζή** για τη βοήθεια που μας προσέφεραν.