

ΤΕΥΧΟΣ 30 • ΣΕΠΤ.- ΟΚΤ. '94 • ΔΡΧ. 1000

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦ

ΑΓΡΟΤΙΚΗ
ΖΩΗΣ
ΕΤΗΣΙΟ ΣΥΝΕΔΡΙΟ

**Το Bancassurance
της Εμπορικής Τράπεζας
αναγεννά τον Φοίνικα!**

**Γιατί κουράστηκαν
κάποιοι ασφαλιστές;**

ΗΠΕΙΡΟΣ

Το **ΝΑΙ** στο **ΟΧΙ** του '40

Mayflower Glass



MANUFACTURER OF ARTISTIC GLASSWARE

Thank You For Choosing Mayflower

Ελπίζουμε ότι το γυάλινο γλυπτό που αγοράσατε ή σας έχει δοθεί δώρο θα το απολάυσετε για τα επόμενα χρόνια.



VIKING LONGSHIP
Μεταξύ 600 και 1000 μ.Χ. Μέγεθος: 280mm x 80mm



SANTA MARIA
Ναυαρχίδα του Χριστόφορου Κολόμβου. Μέγεθος: 240mm x 80mm



SPANISH GALLEON
16ος αιώνας Μέγεθος: 230mm x 56mm



H.M.S. VICTORY
Ναυπηγήθηκε το 1778. Ναυαρχίδα του Λόρδου Νέλσον. Μέγεθος: 280mm x 80mm



R.S. DISCOVERY
Χρησιμοποιήθηκε από τον R.F. Scott (1901 - 1904) Μέγεθος 330mm x 100mm



ΕΝΔΕΑΥΟΥΡ
Χρησιμοποιήθηκε αντί του James Cook. Μέγεθος: 140mm x 90mm



ΣΠ. ΚΟΥΛΟΧΕΡΗΣ

ΕΙΣΑΓΩΓΕΣ * ΕΜΠΟΡΙΟ

Λ. ΜΑΡΑΘΩΝΟΣ 115 ΠΑΛΛΗΝΗ ΑΤΤΙΚΗΣ 153 44

ΒΑΣ. ΠΑΥΛΟΥ 101 ΣΠΑΤΑ ΑΤΤΙΚΗΣ 190 04 * Γ. ΚΥΠΡΟΥ 12 ΠΑΛΛΗΝΗ ΑΤΤΙΚΗΣ 153 44

ΤΗΛ.: 6669.640, 6666.375, 6030.054 FAX: 6669.640

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΝΑΙ

ΤΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ



4 ΕΦΕΤΟΣ ΝΑ ΠΑΤΕ ΣΤΗΝ ΗΠΕΙΡΟ!



18 ΦΟΙΝΙΞ
Συνέδριο



34 ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ
10ο Συνέδριο



61 UNIVERSAL LIFE
Νέα ασφαλιστικά σχέδια από την Universal Life

13 Ε. ΣΠΥΡΟΥ
Το προξενικό της... τσάντας

36 Π. ΚΟΚΚΙΝΕΛΗΣ
Η Ήπειρος για τον Ελληνισμό

40 Σ. ΠΑΝΤΕΛΗ
Η κούραση και ένα μεγάλο ΓΙΑΤΙ

44 Κ. ΔΗΜΗΤΡΙΟΥ
Όποιος δεν θέλει να μαλώσει... γρήγορα ΣΥΜΒΙΒΑΖΕΤΑΙ!

59 Σελίδες **ΚΥΠΡΟΥ**

67 Α. ΠΑΠΑΝΔΡΟΠΟΥΛΟΣ
Αγώνες Δρόμου

68 Ασφαλιστικές **ΕΙΔΗΣΕΙΣ**

94 Κ. ΦΡΑΓΚΟΥΛΗ
Τα δειλά κέρδη πύμονας εργάζεται

Οι στρατιώτες μας μάχονται ηρωϊκώς εις την Ήπειρον...



ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ

ΑΚΡΟΠΟΛΙΣ
Η ΑΡΧΑΙΟΤΕΡΑ ΤΩΝ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΕΦΗΜΕΡΙΔΩΝ

Η ΕΛΛΑΣ ΑΓΩΝΙΖΕΤΑΙ ΑΠΟ ΧΘΕΣ
ΕΝΑΝΤΙΟΝ ΤΟΥ ΕΘΝΟΥΣ ΤΩΝ ΔΟΛΟΦΟΝΩΝ
ΟΙ ΣΤΡΑΤΙΩΤΑΙ ΜΑΣ ΜΑΧΟΝΤΑΙ ΗΡΩΪΚΩΣ
ΕΙΣ ΤΗΝ ΗΠΕΙΡΟΝ ΚΡΑΤΟΥΝΤΕΣ ΤΑΣ ΘΕΣΕΙΣ
ΙΤΑΛΙΚΑ ΑΕΡΟΠΛΑΝΑ ΕΒΟΜΒΑΡΔΙΣΑΝ ΤΟΝ ΑΜΑΧΟ
ΑΤΑ 50 ΝΕΚΡΟΥΣ ΚΑΙ 100 ΤΡΑΥΜΑΤΙΑ

ΧΑΙΡΕΤΙΣΜΟΣ
του κ. προέδρου της Κι...
ΠΡΟΤ...

ειλοιδολοφόνοι της Τήνου
ιατος
28
ΟΚΤΩΒΡΙΟΥ 1940

ΣΤΑ ΟΠΛΑ!
ΔΙ ΕΧΟΡΟΠΡΑΞΙΑΙ
ου Έλληνικού Έπιτελείου
εις τας Άθηνας
δούς της πρωτευούσης
ύσσωμον αντιμετώπιζε
ν πρόκλησιν των Ίταλών

Το Διάγγελμα
του Βασιλέως

υπηρεσιαν
ριδος

4 Μ. Μ
28
ΟΚΤΩΒΡΙΟΥ 1940

γεροντες και παιδιά
εις την δράσιν

ΕΠΕΙΔΗ ΘΑ ΚΕΡΔΙΣΕΤΕ ΠΟΛΛΑ...
Εφέτος να πάτε
στην Ήπειρο...
(σωματικά ή πνευματικά...)

ΕΛΛΑΣ ΕΥΡΙΣΚΕΤΑΙ ΑΠΟ ΧΘΕΣ ΕΙΣ ΠΟΛΕΜΟΝ ΜΕ ΤΗΝ ΙΤΑ
ΕΣ ΤΗΝ ΠΑΡΑΔΟΣΕΩΝ ΤΟΥ, ΕΙΣ ΤΑΣ ΕΠΑ
ΕΡΧΕΤΑΙ ΤΟ ΕΘΝΟΝ ΤΩΝ ΠΑΡΑΔΟΣΕΩΝ ΤΗΣ ΕΚΚΛΗΣΙΑΣ ΤΟΥ ΤΕ
ΗΡΩΕΙΣ ΚΑΙ ΤΟ ΕΘΝΟΝ ΤΩΝ ΠΑΡΑΔΟΣΕΩΝ ΤΗΣ ΕΚΚΛΗΣΙΑΣ ΤΟΥ ΤΕ
ΕΛΛΗΝΙΚΟΣ ΛΑΟΣ ΚΑΛΕΙΤΑΙ ΔΙ' ΕΜΠΕΤΗΣΜΕΝΟΝ ΔΙΑΓΕΓΡΑΜΜΕΝΟΝ ΤΟΥ ΒΑΣΙΛΕΥΣ ΚΑΙ ΤΟΥ ΕΠΙΤΕΛΕΙΟΥ ΤΟΥ
ΕΘΝΙΚΟΣ ΣΤΡΑΤΟΣ ΜΑΧΟΜΕΝΟΣ ΗΡΩΪΚΩΣ ΕΙΣ ΤΑ ΕΛΛΗΝΟΑΛΒΑΝΙΚΑ ΣΥΝΟΡΑ ΑΜΥΝΕΤΑΙ ΜΕΤ' ΕΠΙΚΟΥ ΘΑΡΡΟΥΣ ΤΟΥ ΠΑΤΡΟΣ
ΕΡΩΔΟΡΙΚΑΙ ΕΠΙΡΟΜΑΙ ΕΝΑΝΤΙΟΝ ΤΩΝ ΠΑΤΡΩΝ, ΟΠΟΥ ΕΣΗΜΕΙΩΘΗΝ ΟΥΜΑΤΑ, ΤΗΣ ΚΟΡΙΝΘΟΥ, ΤΗΣ ΕΛΕΥΣΙΝΟΣ ΚΑΙ Τ'

Παιδιά, της Ελλάδος παιδιά...

Κάνω λογαριασμούς και μετράω από το έπος του '40 πέρασαν 55 χρόνια. Δηλαδή όσοι σήμερα είναι 40-60 χρονών, δεν γίνεται το 90% πρέπει να είχε πατέρα, θείο, παππού που βρέθηκε τα σκληρά χρόνια στο μέτωπο της Ηπείρου. Εκείνα τα παλικάρια της Ελλάδος θα ήταν 20-30 χρονών τότε που γύρισαν να παντρευτούν και ν' ανοίξουν σπίτι κάπου εκεί μέσα στο '40-'55. Τα παιδιά τους σήμερα είναι αυτοί που έχουν τη δύναμη, τις θέσεις, την εξουσία, την κληρονομιά, τον πλούτο. Διαθέτουν λεφτά για τουρισμό, πάνε Τουρκία, Σιγκαπούρη, Γερμανία, Ιταλία, Μαρόκο... Διαθέτουν BMW, Audi, Mercedes, Opel, Volkswagen, αυτοκίνητα Γερμανικά και Ιταλικά FIAT. Τι ειρωνεία; Γι' αυτό λέω πως πρέπει εφέτος να πάνε στην 'Ηπειρο! Όλα τα σπίτια διαθέτουν ακόμα "ζωντανούς" ήρωες που περπάτησαν με τα πόδια στα Γιάννενα, στην Κόνιτσα, στο Καλπάκι, στις Φιλιάτες, στη Σαγιάδα, στη Ζίτσα, στο Δελθινάκι, στην Κακαβιά, στους Αγίους Σαράντα, στο Αργυρόκαστρο κι έχουν να τους πουν "πράγματα και θάματα".

Τα ελληνοπούλα σήμερα έχουν ανάγκη από ιδανικά. Παιδιά κι εγγόνια θ' ακούσουν από τους ασπρομάλληδες λεβέντες αυτά που χορταίνουν την ελληνική ψυχή. Δεν έχουν ανάγκη από πίστες καρμπονάρες, από φαί, από μπάνιο σε πισίνες, από στοιβάσμα με άπλυτους τουρίστες στα κοσμοπολίτικα νησιά τα σημερινά ελληνοπούλα... Οι "παππούδες" που κουβαλούν την ιερή παράδοση των Ελλήνων, αν πάτε στην 'Ηπειρο θα "φορτίσουν" λίγο τις πεσμένες μπαταρίες μιλώντας για την "κάθαρση" του Ελληνισμού στις πλαγιές της Πίνδου. Πολέμησαν για ιδανικά, για ελευθερία, για πατρίδα, για οικογένεια, για πίστη στον Ελληνισμό, για πίστη στην θρη-



σκεία. Ο παππούς-Γιώργος Σπύρου, 77 χρονών μιλά και δακρύζει: "Την είδαμε την Παναγιά ανάμεσά μας... Λίγο μόλις κλείναμε τα μάτια σε ύπνο δευτερολέπτων ερχόταν κι έλεγε, "κουράγιο" μη φοβάσθε... Άλλοι έβλεπαν μια γυναίκα στα μαύρα ανάμεσά μας. Είχαμε ένα λοχαγό που κάποια στιγμή έβρισε τα θεία και την Παναγία. Μου λέει, ο Κώστα-Ντούλας: Γιώργο να δεις θα τον χάσουμε... σε μια ώρα έγινε κομμάτια. Εχθρικά πυρά τον βρήκαν στα μούτρα... Και η ψείρα;

Η ψείρα ήταν ευλογία Θεού...

Την έστειλε να μας κρατάει ξύπνιους... Στη Βροσίνα μας μετάλαβαν, νομιζώ ο Σεραφείμ ο Αρχιεπίσκοπος ήτανε και μετά μας είπαν, παιδιά τα παπούτσια θα κάνετε μέρες να τα βγάλετε... Τα αεροπλάνα βομβάρδιζαν.

Η κούραση, η αιψνία, η ταλαιπωρία έκλειναν τα βλέφαρα κι ερχόταν η ψείρα και μας ξύπναγε... Τι να προλάβει ο λοχαγός... λίγο να σταματούσαμε το κορμί ζή-

ταγε ύπνο. Μας χτύπαγε απαλά στην πλάτη, να έτσι, ψιθυρίζοντας: "Στρατιώτη, στρατιώτη, ξύπνα...". Παρέκει άλλος... κι άλλος και η ψείρα σύμμαχος μας κρατάγε ξύπνιους. Ανάβαμε φωτιά, τις ρίχναμε να καούν κι άκουγες το τσίριγμα... Δόξα τον Μεγαλοδύναμο. Νικήσαμε αυτοκρατορίες, αυτή είναι η Ελλάδα. Αλλά γέμισαν οι πλαγιές παλικάρια... αλλά κι αργότερα στον Εμφύλιο... Πόσα και πόσα δεν έχουν να πουν σε παιδιά κι εγγόνια τόσοι εθνομάρτυρες ζωντανοί ανάμεσά μας! Και μείς αφήσαμε τον Αντένα, τον Σκάι και το Mega, τον "Παναγιωτόπουλο", το "Χατζηνικολάου" να αναλύουν τις βλακειές αυτών που γέμισαν την Ελλάδα πλαδαρούς καταναλωτές. Χορηγούς των Αμερικάνικων ταινιών εγκλημάτων, βιασμών και έργων φρίκης, της βιοχλαπάτσας, των χελωνονιτζάκηδων, του Jurassic Park, της Μπάρμπι, της πίτσας, της Coca-Cola που φιγουράρουν ανά 10' ανάμεσα σε ότι ιερό και όσιο σε αισθήματα, σε ιδανικά, σε οικογενειακές στιγμές, σε εθνικές και θρησκευτικές μέρες του Ελληνισμού σε κάθε εκπομπή, σε κάθε ταινία...

Ναι, εφέτος να πάτε στην 'Ηπειρο! Η Σοφία Βέμπο τραγούδησε με τις άλλες μάνες λέγοντας πως:

"όσο κι αν πικρά πονούμε υπερήφανα ας το πούμε σαν Σουλιώτισσες:

Παιδιά της Ελλάδος παιδιά, που σκληρά πολεμάτε πάνω στα βουνά παιδιά στη γλυκειά Παναγιά προσευχόμαστε όλες, νάρθετε ξανά" Όμως πολλά παιδιά δεν γύρισαν... Γέμισε η Ελλάδα εικονίσματα τροχαιών, αλλά το μεγάλο εικόνισμα ν' ανάψουμε το καντήλι της Ελλάδος είναι εκεί στην 'Ηπειρο. Ο τσολιάς στο Καλπάκι είναι στημένος και

περιμένει. Γι' αυτό εφέτος να πάτε στην 'Ηπειρο. Πολλά βορειοηπειρωτόπουλα ήρθαν στις εκκλησιές μας και βαπτίσθηκαν... Ίσως όμως οι σημερινοί βαπτίζοντες θάταν καλά να πάνε στην μεγάλη κολυμβήθρα του Ελληνισμού, την 'Ηπειρο και να ξαναβαπτισθούν. Η Παναγιά θάναι κάπου εκεί. Οι ψυχές των παιδιών της Ελλάδος θάναι παρούσες. Ιεροί λειτουργοί οι παππούδες μας και πατεράδες μας. Εφέτος να πάτε στην 'Ηπειρο. (Εστω και για τουρισμό).

Υ.Γ.: Σχεδόν όλες οι ασφαλιστικές εταιρίες κάνουν τουρισμό και ταξίδια... χειμωνιάτικες κρουαζιέρες-επισκέψεις στο Μαρόκο, Τυνησία και μόνιμα Ρόδο, Χαλκιδική. Εκδρομές της μόδας. Δηλαδή τί θα πείραζε να γνωρίσουν λίγο τα Γιάννενα, το Μέτσοβο, το Καλπάκι, το Πάπιγκο (όπου πήγαν οι συνέταιροι της ΕΟΚ και οι ξένοι όπου το φθηνότερο σπίτι αρχίζει από 30.000.000 και άνω όπως και στα άλλα Ζαγοροχώρια) την Άρτα, την Πρέβεζα που απολαμβάνουν μόνιμα Γάλλοι,

την Πάργα, την Ηγουμενίτσα, τα Τζουμέρκα, την Δωδώνη, την Κόνιτσα. Η 'Ηπειρος είναι γεμάτη ιστορία, Ελλάδα, πολιτισμό, τέχνη, μοναδικότητα, φυσική ομορφιά, παράδοση. Κάντε ένα ταξίδι στην 'Ηπειρο. Στην 'Ηπειρο που έδωσε κάθε μέσο ανθρώπινο και υλικό να κρατήσει την Ελλάδα ελεύθερη μέχρι να ανασυνταχθεί και να πολεμήσει εκείνες τις μέρες του '40.

Γι' αυτό, εφέτος να πάτε στην 'Ηπειρο

E.S.

ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ



Αυτή τη χρονιά να πάτε στην Ήπειρο!

“Ανάθεμά σε ξενητείά με τα φαρμάκια πόχεις!

Θα πάρω έναν ανήφορο να βγω σε κορφοβούνι

να βρω κλαράκι φουντωτό και ριζιμιό λιθάρι

να βρω και μια κρυόβρυση να ξαπλωθώ στον ίσκιο

να πιω νερό να δροσισθώ να πάρω λίγη ανάσα

ν’ αρχίσω να συλλογισθώ της ξενιτειάς τα πάθη...”

Φέτος που η Ήπειρος γιορτάζει τα 100 χρόνια απ’ την γέννηση του Κ. Κρυστάλλη του ποιητή της Ξενιτιάς, πάρτε τους δρόμους και πάτε στην Ήπειρο.. Όλη η Ελλάδα σήμερα είναι Ξενιτεμένη απ’ τις παραδόσεις της, τα έθιμά της, τον πολιτισμό της. Κυρίως σεις Ηπειρωτόπουλα της Ξενιτιάς γυρίστε στα καθαρά χωριά των Τζουμέρκων, γεμίστε τις χορταρισμένες αυλές με παιδόγελα στα Ζαγοροχώρια, πάτε στα Γιάννενα, στην Άρτα, στην Πρέβεζα, στην Θεσπρωτία. Καθώς κλαρίνα και βιολιά θ’ αντιλαλούνε στα πανηγύρια της Αγίας Τριάδος, τ’ Αη-Θανάση, τ’ Αη-Λιά, της Αγίας Παρασκευής, της Παναγίας, να είστε εκεί. Οι Άγιοι απ’ τα τέμπλα κοιτάνε και μετράνε απ’ τις ανοιχτές πόρτες στα Ξωκλήσια τα Ξενάκια.

Έξω απ’ τις εκκλησιές οι παπάδες σέρνοντας πρώτοι το χορό καγκελάρι σε κλειστές γυροβολιές, πλέκουν χέρια κι ανθρώπους, Ξενητεμένους και συγγενείς όπως οι τσιγγάνες και γύφτισες φτιάχνουν τα καλάθια στις λαϊκές... σαν να θέλουν να τα κρεμάσουν στο χωριό, όπως κρεμάνε τα καλάθια στα σπίτια...

Να πάτε στην Ήπειρο, σας περιμένει η Ελλάδα με τα έθιμα, τα γλέντια, τα παραδοσιακά σπίτια, τα υφαντά, τα αργυρά, τα ξύλινα ταβάνια, τους γελαστούς άγιους στα Ξωκλήσια με αγριολούλουδα σ’ όλες τις πλαγιές της, με δροσερά νερά, χωρίς “τουρίστες” και “βραδινή ζωή”, και μη “τους γελάσετε” δεν έμαθαν ακόμη για προσποιητά χαμόγελα που περιμένουν μπουρμπούαρ. Να πάτε στην Ήπειρο πριν επέμνη το κράτος και την “αξιοποιήσει”. Να πάτε στην Ήπειρο στην πατρίδα των εθνικών ευεργετών, να πείτε ευχαριστώ στους Ηπειρώτες που δώρησαν στην Αθήνα το Ζάππειο, την Ακαδημία Αθηνών, το Στάδιο, το Πολυτεχνείο. Να πάτε στην Ήπειρο που στην αγκαλιά της κοιμούνται τα παιδιά της Ελλάδος της Βέμπο που δεν γύρισαν ξανά και οι μαυροφορεμένες μάνες μετράνε στα μήματα την προσφορά τους στους Ελληνικούς αγώνες. Δύσκολες οι εποχές, βιαστείτε να πάτε στην Ήπειρο....

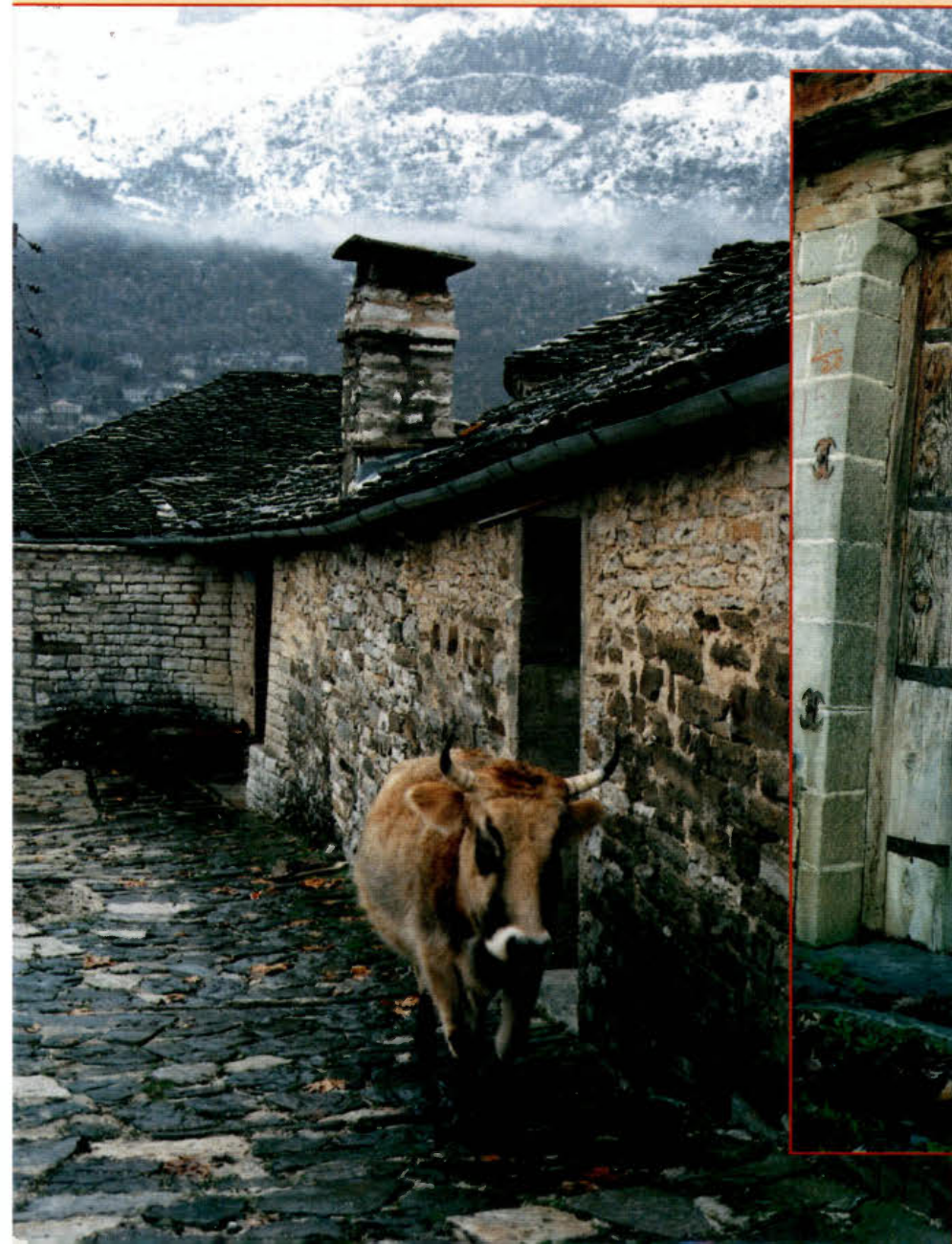
Ε.Σ.



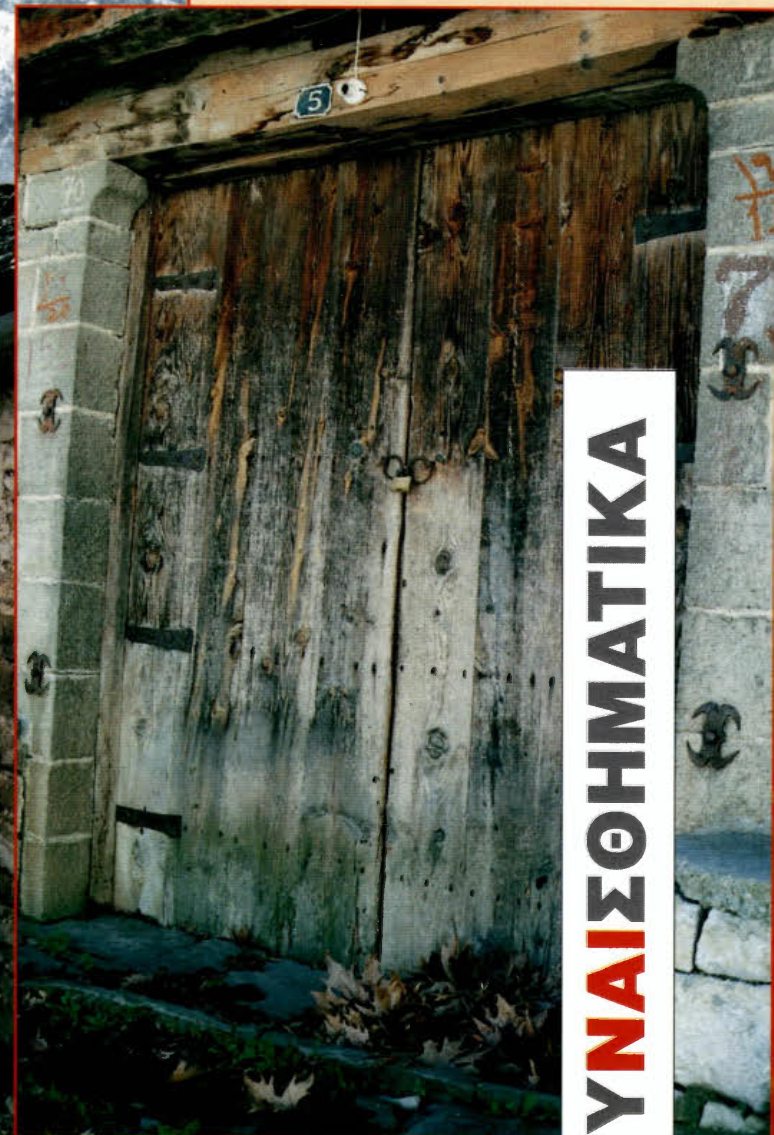
Γοφύρι Άρτας



Πάπιγκο Ιωαννίνων

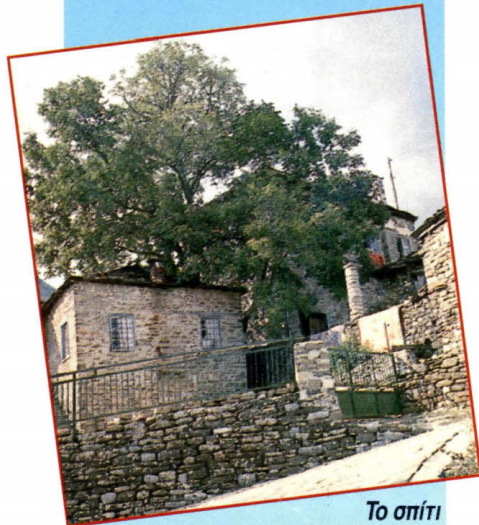


Πάπιγκο



ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ

Τα Χριστούγεννα που έρχονται προγραμματίστε να πάτε στην Ήπειρο!



Το σπίτι της Μαρίκας Κοτοπούλη και δίπλα του φιλικού Κ. Ράδου στο Τσεπέλοβο



Ζαγορίτικο Ποφύρι



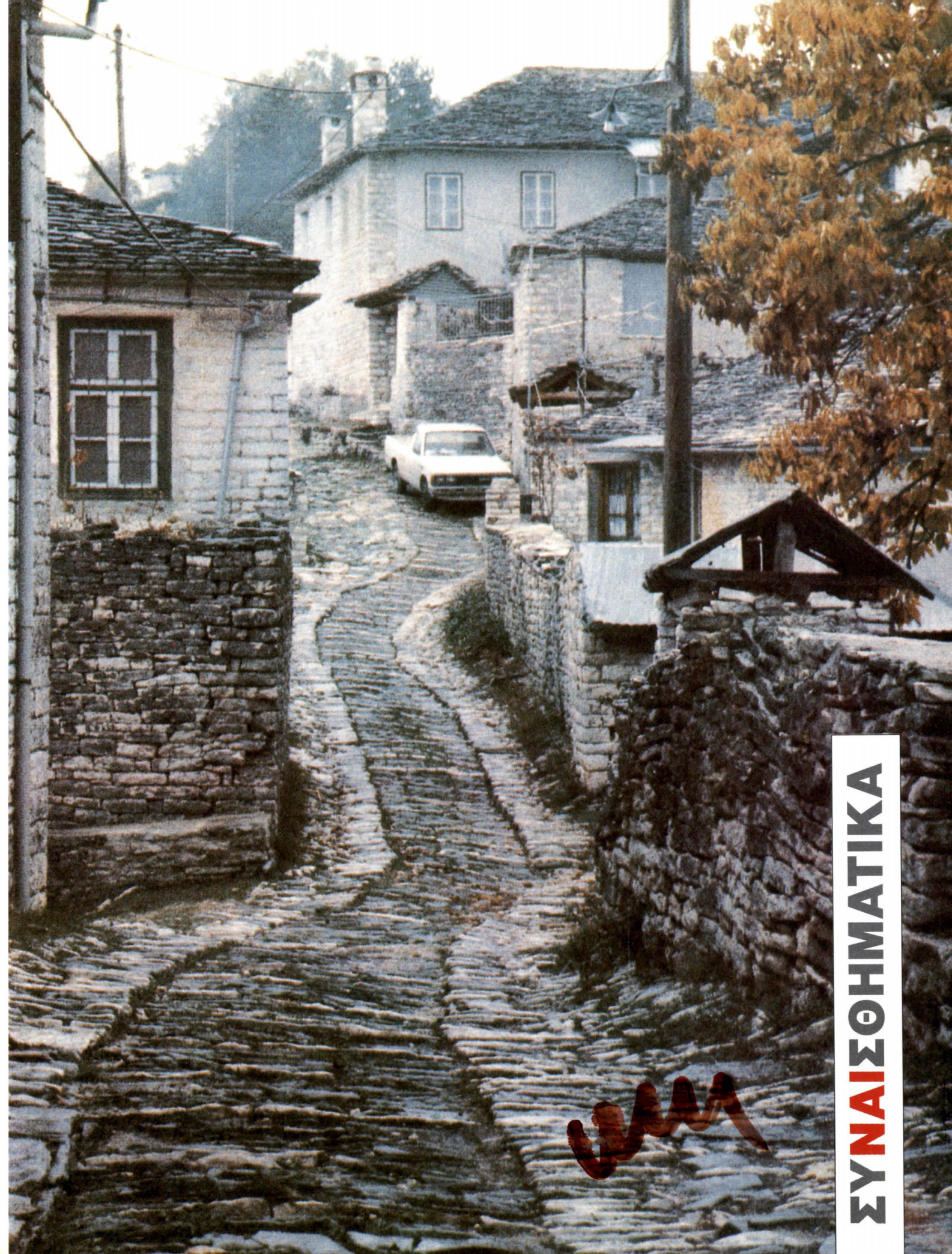
Απουσία...

Η Ξενιτιά είναι αβάσταχτη μέρες Χριστουγέννων στην Ήπειρο.

Η Ήπειρος! Μια μεγάλη λαμπάδα Ελλάδα και Φως απ' όπου άναψε ο κάθε Ηπειρώτης το κεράκι του κι έφτιαξε μικρά κεράκια, μικρές Ελλάδες όπου κι αν έφτασε Ξενιτεμένος. Στα πέρατα της οικουμένης δούλεψε, κουράστηκε, αποταμίευσε, έκανε κόμπο στο μαντήλι το θιός που μάζεψε και τό 'φερε στην πατρίδα. Κάντε μία επίσκεψη στα καλύτερα δημόσια κτίρια των Αθηνών και θα δείτε τ' όνομα κάποιου ευεργέτη Ηπειρώτη στην είσοδο. Σίνας, Ακαδημία Αθηνών, Ζάππειο, Ζάππας, Τσιότσειο, Στάδιο, Πολυτεχνείο, Καπλάνης μερικά απ' αυτά. Μετρήστε λίγο τα βιβλιάρια να δείτε ποια χέρια στέλνουν συνάλλαγμα στην πατρίδα σήμερα... Χέρια που δεν ξέρουν να θάζουν υπογραφές, με καρδιές γεμάτες περιστέρια και χελιδόνια, χέρια που έχει ο φτωχός ανώνυμος Ξενιτευτής στα εργοστάσια της Γερμανίας, Αυστραλίας και Αμερικής που πρόκοψε, που ούτε μια λέξη απ' την ξένη γλώσσα δεν ήξερε αλλά έγινε αφεντικό, που έκανε μαγαζί, επιχείρηση αυτός στέλνει το συνάλλαγμα στην πατρίδα, στους γονείς, στις αδερφάδες να παντρευτούν, στον αδερφό να σπουδάσει, στο χωριό να φτιάξουν σχολείο... Ερημωμένα σπίτια και χωριά γέμισε η Ήπειρος. Χορταριασμένες αυλές, κλειστά παράθυρα, γερόντια που σέρνουν τα χρόνια τους σκυφτά, τάφους με σβυστά καντήλια, πολιτεία που ανταλλάσσει τον πολιτισμό της Ηπείρου, τα πέτρινα σπίτια, τ' ασημικά και αργυρά καλλιτεχνήματα, τον υπέροχο πλούτο της ανθρωπιάς και ηπειρωτικής καλοσύνης με τα χαμόγελα του γερμαναρά Κολ, με τα μάρκα, με τις ανι-

σόρροπες ισορροπίες, με τις καμπύλες ανεργίας... Τελικά μας πιάσανε κορόιδο σα λαό και από "αφέντες πολιτισμού" μας κάνανε υπηρέτες... Σίγουρα η ιστορία που δεν "μακιγιάρετε" και δεν ξεγελιέται θα τους ξεσκεπάσει όλους αυτούς που έστειλαν 1.500.000 ελληνόπουλα στην ακμή τους εδώ κι εκεί στα εργοστάσια και τα λαντζέρικα του κόσμου του χρήματος... Κουράγιο, σας αγαπάμε Ηπειροτόπουλα όπως όλα τα ελληνόπουλα της Ξενιτιάς... Λίγο ακόμα αντέξτε και μη θαμπώνετε δακρυσμένα γεροντικά μάτια στα διάσελα και ξάγναντα των ηπειρωτικών χωριών. Ίσως τα επόμενα Χριστούγεννα έρθουν τα παιδιά μας με "καλούδια" στα χέρια... Αντέξτε λίγο... "Χρονιάρες μέρες" το παράπονο ξύνει την πληγή της Ξενιτιάς, σας καταλαβαίνουμε... Αλλά σίγουρα θλέπω πως τα "ξενάκια" δεν θ' αντέξουν άλλο ρεβεγιόν στα ξενοδοχεία και κοσέρβα πρόγραμμα στην τηλεόραση της αηδίας και κακομοιριάς με τους αξιολύπητους ηθοποιούς της παρακμής και θα πάρουν το δρόμο για την Ήπειρο, για τον τόπο τους, για τις εκκλησιές τους για τα έθιμά τους. Ναι, είναι πολλοί αυτοί που πήραν απόφαση να γυρίσουν και ακούω όλο και πιο πολλούς να προβληματίζονται "να πάνε στην Ήπειρο!" Το θέμα δεν είναι οικονομικό, ούτε γεωγραφικό. Οι καιροί αλλάζουν! Μακάρι να το δει και η Ελληνική Πολιτεία σύντομα. Μακάρι να βγουν τα κόμματα και να πιέσουν την Ελληνική Πολιτεία να κάνει ότι είναι χρήσιμο σε υποδομή ώστε να δούμε σύντομα το Ελληνικό Κράτος που έδιωξε τα Ηπειροτόπουλα να τους πει πάλι με σιγουριά, για πάντα, "εφέτος να πάτε στην Ήπειρο!"

Ε.Σ.



Το προξενιό της... τσάντας

Πριν λίγα χρόνια σε πολλά μέρη του κόσμου και στην Ελλάδα οι άνθρωποι παντρεύονταν συνήθως με προξενιά. Ο γάμος ήταν μια κοινωνική εκδήλωση περισσότερο συμφερόντων, και ως επί το πλείστον τα άτομα που κυρίως ενδιέφερε η πράξη γάμου μιλούσαν τελευταία ή καθόλου. Συγγενείς, φίλοι, τρίτοι και γονείς ζύγιζαν ορισμένες προϋποθέσεις, συμφέροντα, οικονομική, πολιτική, στρατιωτική δύναμη, κοινωνική τάξη, γεωγραφική απόσταση κ.ά. Εξακολουθεί και σήμερα το φαινόμενο αλλά οι νέοι άνθρωποι κυρίως αποφασίζουν μόνοι τους κατά πως μιλά η καρδιά τους ή η ζάλη του μυαλού τους και ενώνονται σε κοινή πορεία και ζωή.

Γάμους και προξενιά είχαμε και σε οικονομικό επίπεδο με ενώσεις και συγχωνεύσεις εταιριών και περιουσιών. Ο κόσμος των εφοπλιστών γνώρισε έντονα το φαινόμενο των προξενιών σε ανθρώπινο και υλικό επίπεδο.

Στον ασφαλιστικό χώρο την τελευταία δετία εμφανίστηκε έντονα το φαινόμενο των προξενιών και οι ενώσεις και συγχωνεύσεις πλούσιων και φτωχών θυγατρικών εταιριών ομίλων είναι αισθητές, αλλάζοντας πολλά κατεστημένα...

Έτσι άρχισε και το προξενιό της... τσάντας, του ασφαλιστή που μέσα της είχε καταλόγους με ονόματα πελατών που σε κάποιους γαμβρούς θα είναι πολύ χρήσιμοι στο μέλλον. Ως τώρα τσάντα κρατούσαν μόνο οι ασφαλιστές και περιφέρονταν πόρτα-πόρτα, χωριό το χωριό, πόλη την πόλη, σ' όλη τη χώρα και από μακριά ήξερες περί τίνος πρόκειται. Πολλοί περηφανεύονταν γι' αυτή την τσάντα, οι περισσότεροι όμως... ντρεπόντουσαν και δυσανασχετούσαν αλλάζοντας επάγγελμα. Επί μια 25ετία παιζόταν ένα παιχνίδι μ' αυτούς που κρατούσαν τσάντα και δεν κατάλαβαν όσο έπρεπε την αξία της και τι σήμαινε πελατολόγιο μέχρι που άρχισαν τα προξενιά. Προξενιητάδες, ήρθαν από τη χώρα των Ασφαλειών, των Αμοιβαίων Κεφαλαίων, της Κινητής Τηλεφωνίας, της Οδικής Βοήθειας, των Ιατρικών κέντρων και τελευταία με πολύ... πίεση από τη χώρα των Τραπεζών και από τον οίκο των Bancassurance. Πολλές τσάντες - θυγατέρες έχασαν με την παντρεία το όνομά τους όπως πολλές γυναίκες παίρνουν το όνομα του άνδρα τους, ενώ άλλες τσάντες διατηρούν το πατρικό τους δίπλα στο νέο του συ-



ζύγου τους. Τα προξενιά συνεχίζονται, και πολλά ζευγάρια που παντρεύτηκαν έκαναν και παιδιά π.χ. UAP - INTERAMERICAN - INTERBANK, ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ, ΑΣΠΙΣ BANK, ΕΜΠΟΡΙΚΗ - ΦΟΙΝΙΚΑΣ (έγιναν πολύτεκνοι με συνεργασίες Τράπεζας Ιονικής, Κτηματικής, Εγνατίας κ.λπ.), Όμιλος Εθνικής, Αγροτικής, Nationale-Nederlanden, METROLIFE, Χίοςbank, ALICO-Ευρωπαϊκή κ.λπ. Βασικό λόγο σ' όλες τις παντρείες εκτός των άλλων παίζουν τα ονόματα πελατών που έχουν οι ενδιαφερόμενοι και η μελλοντική αξιοποίησή τους. Μπροστά σ' αυτή την πραγματικότητα ασφαλιστές και ασφαλιστικές εταιρίες καλόν είναι να προσέξουν μερικά ερωτήματα, κάποιες παρατηρήσεις και συμβουλές που το ΝΑΙ είναι σε θέση να δώσει.

1. Όσοι έχουν δίκτυα πωλήσεων σήμερα υπερτερούν και θα συνεχίσουν να υπερτερούν όσο κάνουν.
2. Οι πελάτες σήμερα γνωρίζουν και ξέρουν να επιλέξουν αυτό που είναι καλύτερο γι' αυτούς. Τηλεόραση, εφημερίδες, περιοδικά, σύμβουλοι ενημερώνουν και κρίνουν και συγκρίνουν.
3. Οι τραπεζικοί υπάλληλοι που θα πωλούν ασφαλιστικά προϊόντα δεν θα συγκρίνονται με τους ασφαλιστές συναδέλφους τους στην ίδια εταιρία αλλά και με τους τραπεζικούς υπαλλήλους και ασφαλιστές άλλων τραπεζών και ασφα. εταιριών. Η εποχή του '70 που οι δοσολημίες γίνονταν κάτω ή πάνω απ' το γκισέ, παρήλθε. Σήμερα συγκρίνονται και κρίνονται τα πάντα και οι πάντες.
4. Ένα μεγάλο μέρος ασφαλιστικών προϊόντων θα πωλείται μέσω Τραπεζών και ίσως οι έννοιες Τράπεζα και Ασφαλιστική εταιρία

γίνουν μια εταιρία.

5. Οι πελάτες θα συνεχίσουν να θέλουν προσωπική εξυπηρέτηση και προσωπικό σύμβουλο που γνωρίζει που είναι καλά εκπαιδευμένος, που έχει προσωπικότητα και είναι... ειδικός είτε τραπεζικός, είτε και τα δύο.

6. Το SERVICE θα είναι η βασική διαφορά επιλογής και ο ανθρώπινος παράγων θα είναι αποφασιστικής σημασίας στην τελική επιλογή.

7. Οι μέτοχοι συνεχώς θα πιέζουν για περισσότερα κέρδη, θα ελαττώνουν το κόστος των εταιριών που μαζί με τη δυσκολία ανάληψης κινδύνων από αντασφαλιστές θα ελαττώνουν τα σημερινά επίπεδα προμηθειών που θα δίνονται σε λιγότερους. Έτσι θα επιβιώσουν μόνο οι καλοί, αποδοτικοί επαγγελματίες σ' όλα τα σημεία ιεραρχίας.

8. Όσοι έχουν έγκαιρη πληροφόρηση θα είναι οι νικητές. Κάθε τι σημαντικό που γίνεται σ' οποιοδήποτε σημείο της γης θα έχει θετική ή αρνητική επίπτωση στην επιβίωση ανθρώπων και εταιριών. Η μάχη των πληροφοριών αλλάζει και θα αλλάξει όλο το οικονομικό σύστημα, το εμπόριο, τα κράτη, τα πάντα. Αναρωτηθείτε αν είστε σε θέση να έχετε πληροφορίες κι αν είστε οργανωμένοι να τις αξιοποιήσετε.

Αγαπητοί φίλοι ασφαλιστές οι εποχές άλλαξαν. Είκοσι πέντε χρόνια γεμάτοι πάθος και αγάπη στον συνάνθρωπό σας θεμελιώσατε την ασφαλιστική ιδέα στην Ελλάδα μας. Η τσάντα σας γέμισε εμπειρίες, γέμισε γνωριμίες, γέμισε με χρήμα και προσφορά. Νιώθω μεγάλη περηφάνεια για όλους εσάς που κάνατε τόση περιζήτητη την τσάντα του ασφαλιστού, που ξεκίνησε μ' ένα τιμολόγιο σε φωτοτυπίες και τώρα είναι γεμάτη με τόσα και τόσα προϊόντα. Να προσέξετε λίγο τις αλλαγές και μη φοβάσθε τους ανταγωνισμούς αυτών που πάνε να σας πάρουν την τσάντα. Εσείς ξέρετε ανάμεσα στα χαρτιά, τα συμβόλαια και τα γραμμοβιβλία των προϊόντων να κρατάτε μια σοκολάτα για το παιδί του πελάτη κι ένα κόκκινο τριαντάφυλλο για την γυναίκα του. Είναι γεμάτα αγάπη κι ανθρωπιά που ότι και να γίνει θα τα χρειάζεται πάντα ο πελάτης. Συνεχίστε και θα είστε πάντα το καλύτερο... προξενιά.

Καλές δουλειές!
Ευάγ. Γ. Σπύρου
Εκδότης του ΝΑΙ

Κομψός, αλλά και έξυπνος.



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

Σε αντίθεση με το μύθο ότι ομορφιά και εξυπνάδα δεν συνδυάζονται, η Delsey παρουσιάζει τον πιο εκλεπτυσμένο χαρτοφύλακα στον κόσμο, τον **Eroca**.

Δημιουργήθηκε από το μοναδικό υλικό ABS της Delsey, με μοντέρνο σχεδιασμό και διακρίνεται για το φίνο εξωτερικό του τελείωμα καθώς και για την εσωτερική πολυτέλεια. Ο χαρτοφύλακας **Eroca** δημιουργήθηκε για να γίνει ο αχώριστος σύντροφος στη δουλειά.

Η κομψότητα του χαρτοφύλακα **Eroca** ταιριάζει

απόλυτα με τα απαραίτητα προσόντα του και τον έξυπνο σχεδιασμό του για υψηλότερο επίπεδο απόδοσης.

Πολλές εσωτερικές θέσεις, μυστικές θέσεις για την ασφάλιση πιστωτικών καρτών, τρεις θήκες για στυλό, μετακινούμενο χώρισμα για γραψίμο καθώς και το μεγαλύτερο χώρο για έγγραφα - καμιά λεπτομέρεια δεν έχει ξεχαστεί.

Χαρτοφύλακας **Eroca** από την Delsey, ποτέ πριν η κομψότητα δεν συνδυάστηκε τόσο καλά με την εξυπνάδα.



ΟΙ ΙΔΕΕΣ ΜΑΣ ΠΑΝΕ ΠΙΟ ΜΑΚΡΙΑ

Η Ήπειρος για τον Ελληνισμό!

Γράφει ο **Παναγιώτης Κοκκινέλης**

Μια έννοια που συνεχώς ακούγεται, επαναλαμβάνεται και προβάλλεται σήμερα πανελληνίως είναι η Ήπειρος.

Α. Ο τόπος

Η Ήπειρος καταλαμβάνει την Βορειοδυτική γωνία της Ελλάδος και ευρίσκεται εις διαγώνιαν θέση εν σχέσει με την Κύπρο. Αποτελεί ασπίδα προστασίας τόσο δια της φυσικής διαμορφώσεώς της όσον και δια της ανδρείας και των συνεχών θυσιών των παιδιών της. Είναι χαρακτηριστική η παράδοσις του Ηπειρωτικού λαού που αποδίδεται στον Άγιο Κοσμά τον Αιτωλό, ότι η Ελλάς κινδυνεύει κυρίως δια εισβολής ή από την Κεφαλήν (Κωνσταντινούπολη) ή από την "ουρά" την Αυλώνα της Βορείου Ηπείρου "Να εύχεσθε, λέγει, το κακόν να πιαστεί από το κεφάλι γιατί αν πιαστεί από την ουρά και σπάσει η Αυλώνα θα γίνει μεγάλος χαλασμός".

Η Ήπειρος εκτείνεται από τον Αμβρακικό κόλπο μέχρι τον Γενούση ποταμό προς βορράν, της Μεγάλης οροσειράς της Πίνδου προς ανατολάς και του Ιονίου πελάγους και της νοτίου Ανδριατικής προς δυσμάς.

Έχει δε ποταμούς ως ο Άραχθος, ο Λούρος, ο Αχέρων, ο Αώος, προτερήματα από οροσειράς και βρέχεται κατά μεγάλο μέρος από θάλασσα. Έχει πάμπολα οροπέδια, βοσκοτόπια, λίμνες, νήσους, κόλ-



Γυναίκες του Μετσόβου στον Αργαλειό

πους και λιμνοθάλασσες. Παρουσιάζει έτσι μια εναλασσόμενη φυσική ωραιότητα από πανύψηλα, κακοτράχαλα, αποστράπτοντα ασβεστολιθικά βουνά, ήρεμες, γλυκιές, καταπράσινες κοιλάδες, μοναδικές φυσικές οχρώσεις και κατάφυτα ορμητήρια δια άμυνα και προστασία από τις επιδρομές και ζωή φιλελεύθερη και υπερήφανη.

Έτσι τα κύρια χαρακτηριστικά της Ηπείρου είναι: Οι ασύγκριτες φυσικές της καλλονές, οι φοβεροί γεωγραφικοί σχηματισμοί της και η αδιάκοπος πάλη του λαού της κατά των στοιχείων της φύ-

σεως αφ' ενός και των επιδρομών αφ' ετέρου που έχει ως αποτέλεσμα την δημιουργία χαρακτηριστικών ισχυρών, αδαμάστων, φιλοπάτριδων, συντηρητικών, αγρύπνων φρουρών των πατριών και ενθέρμων λάτρων της οικογενειακής ζωής μαζί με πολιτιστικά κέντρα, πράξεις και αιώνιες παραδόσεις, το νεκρομαντείο της Εφύρας, το Μαντείο της Δωδώνης, οι Ελένηδες, η Μοναθύζα, οι Δρακοκτόνοι Άγιοι, η Δρακόλιμνη, τα φρούρια, τα κάστρα, οι εποποιίες, οι ναοί, τα πάμπολα μοναστήρια, τα σχολεία, τα τοπογραφεία, οι νεομάρτυρες, τα ηρωικά και άλλα δημοτικά τραγούδια.

Ξέχωρα της Ξενιτιάς και τα μοιρολόγια γιατί η τύχη των ηπειρωτών ήταν η άμυνα της πατρίδας και η αναζήτηση της μοίρας.

Λόγω δε των συνεχών επιδρομών και των κατακτήσεων η Ήπειρος υφίσταται μέχρι σήμερα, αφάνταστες καταστροφές, εξαντρωτισμούς, αρπαγές και διώξεις, μάλιστα δε εις τον αιώνα μας που τόσοσ λόγος γίνεται για ανθρώπινα δικαιώματα και πανανθρώπινες ελευθερίες, οι Βορειοηπειρώτες βρίσκονται ακόμα εις δυσχερείς θέσεις.

Β. Οι κάτοικοι

Η Ήπειρος πάντοτε κατοικήθη υπό λαών Ελλήνων ομοίων με τους της υπολοίπου Ελλάδος και οι οποίοι έφεραν ονόματα: Πελασγοί, Κάρες, Πέλεγες κ.λπ. με μαρτυρία τοπωνυμίων, κυρίων ονομάτων, διάφορες λέξεις και αρχαιολογικά ευρήματα.

Έπειτα αναφέρονται δε ως Ηπειρώτες, οι οποίοι είναι Έλληνες διακρινομένων εις φύλα, όπως: Θεσπρωτοί, Γραικοί, Κασσιωπαίοι, Παρουραίοι, Τυμφαίοι, κ.λπ.

Οι νότιοι Έλληνες ίδρυσαν εις τα παράλια της Ηπείρου αποικίες όπως Ωρικών, Απολλώνιον, Επίδαμνον, Αυλώνα, Αντιγόνοιαν, Αντιπάτρειαν, Αμβρακείαν. Επίσης δε είχαν συχνήν επικοινωνία, εμπορικήν, πολιτιστικήν και πολιτικήν.

Η Ήπειρος ως πολιτική οργάνωσις διέπρεψε επί των Μολοσσών 4ος π.Χ. αιώνας, Βασιλέως Πύρρου 306-272 π.Χ. επί δεσποτάτου της Ηπείρου 1204-1449 μ.Χ. και Αλή-Πασά 1788-1822".

Γ. Ιστορική κληρονομιά

Η Ήπειρος εις την Ελληνική Ιστορία υπερέχει από όλες τις άλλες περιοχές της Ελλάδος και η ζωή της ξεκινά από τα βάθη της Ιστορίας, συνεχώς και αδιαλείπτως μέχρι σήμερα. Η Ήπειρος είναι η κιβωτός και το σώμα και της Ελλάδος και των Ελλήνων.

Ο Αριστοτέλης ο διάσημος Σταγειρίτης Μακεδόνας Φιλόσοφος εις τα Μετεωρολογικά του Α14, 21-22 γράφει: "Περί την Δωδώνην έκειτο η αρχαίγονος Ελλάς", η Ελλάς η Αρχαία, (Αρχική), και κατώκουν "οι καλούμενοι τότε μεν Γραικοί νυν δε Έλληνες".

Οι Λατίνοι εγνώρισαν τους Γραικούς και ονόμασαν όλους τους κατοίκους της Ελλάδας Γραικούς (Graecos) και την Ελλάδα Γραικίαν (Graeciam).

Το Ελληνικό αυτό όνομα Γραικός κατά την τουρκοκρατίαν επωνομάζεται εις την Ελληνική γλώσσα εκ των Ευρωπαϊκών γλωσσών και ανακαλείται κατά την επιθανάτιον στιγμήν του ηρώος της επαναστάσεως Αθανασίου Διάκου, που απευθύνεται εις τους βασανιστάς του σαν αιώνιο παράδειγμα πίστεως και αυτοθυσίας προς τα θάνατα ιδεώδη της φυλής μας,

ως ηχώ από τα απώτερα βάθη της Ιστορίας εκ του Δωδωνάιου Ιερού "Εγώ Γραικός γεννήθηκα Γραικός θε να πεθάνω".

Οι Μολοσσοί ήταν απόγονοι των Μυρμιδόνων (=Αχαιών) του Αχιλλέα. Οι δε Μυρμιδόνες φαίνεται ότι είχαν μετακινηθεί από το κέντρο της Δωδώνης και δια τούτο εις τον πόλεμο της Τροίας προσεχγήθηκαν δια του Αχιλλέως εις τον Δωδωνάιο Δία, Θεό των πατέρων τους και ζήτησαν τη βοήθειά του.

Ο Θεμιστοκλής καταδιωκόμενος υπό των Αθηναίων ζήτησε καταφύγιο το 466 π.Χ. εις τον βασιλέα των Μολοσσών Άδμητον πριν μεταβεί εις Περσία.

Ο βασιλεύς της Ηπείρου Αλέξανδρος ο Α' 342-326 π.Χ. προσπάθησε να διαδώσει τον πολιτισμό προς δυσμάς καθόν



Αρχαίο Θέατρο Δωδώνης

χρόνον ο εξαδέλφος του, ο επαδελφής ανηψιός του, Αλέξανδρος ο Μακεδών διέδιδε τον πολιτισμό εις την Ασία.

Ο Μ. Αλέξανδρος από μητέρα είναι Ηπειρώτης και υιός του Φιλίππου του δευτέρου, βασιλέα της Μακεδονίας και της Ολυμπιάδος, θυγατέρας του βασιλέα της Ηπείρου Νεοπτολέμου.

Ο δε Μ. Αλέξανδρος όταν πέρασε στην Τροία και απέτισεν τιμές εις τον τάφο του Αχιλλέα, διότι είχε ένα όνειρο το οποίο έκανε, όχι για να τιμήσει ένα αξεχαστο ήρωα των Ελλήνων αλλά και να τιμήσει ένα συμπατριώτη του ηπειρώτη πρόγονο, αντλώντας έτσι δύναμη εκ του κοινού αίματος.

Τη συνέχιση του έργου του Μ. Αλέξανδρου προς δυσμάς ανέλαβε άλλος ηπειρώτης βασιλεύς ο Πύρρος 306-272 μ.Χ. ο οποίος με πρωτεύουσα την Αμβρακίαν διεξήγαγε εκστρατείες εις την Ιταλία και Σικελία.

Ο Χριστιανισμός διεδώθη πολύ νωρίς εις την Ήπειρο, ο δε Απόστολος των Εθνών Παύλος την επισκέφθη και δίδαξε εις την Νικόπολιν.

Πλήρωμα και η Επίσκοπος της Ηπείρου παραμένουν αιωνίως πιστά εις την Ορθοδοξίαν και κατά τους χρόνους των αιρέσεων και κατά τις περιόδους των ξενικών κατακτήσεων. Η Εκκλησία δε αιώνια τροφός διασώζει την πίστιν και θερμαίνει το ελληνικό φρόνημα δια της ιδρύσεως εκκλησιών, μονών και σχολών.

Δ. Η Ήπειρος μετά την απελευθέρωση της λοιπής Ελλάδος

Ο πρώτος κυβερνήτης της Ελλάδος Ιωάννης Καποδίστριας κατέβαλε υπερανθρώπους προσπάθειάς για να απελευθερωθεί όσο το δυνατό μεγαλύτερο μέρος της λαβούσης τα όπλα Ελλάδος. Ο αγών δια την αναγνώρισιν της ελευθερίας της Ελλάδος και την χάραξη των νέων συνόρων της ήτο πράγματι σκληρός. Εγένοντο προσπάθειες να περιληφθεί και μεγάλο κομμάτι της Ηπείρου εις την ελευθέρα Ελλάδα. Δυστυχώς το πρωτόκολλο του 1830 που προέβλεπε τα σύνορα εκ τον Αμβρακικό Κόλπο

και έτσι η Ήπειρος παρέμεινε υπό τουρκικό ζυγό.

Κατά τα έτη 1832-1881 η Ήπειρος μαζί με τα άλλα υπόδουλα μέρη (Θεσσαλία, Μακεδονία, Θράκη, Νήσος του Αιγαίου, Κρήτη και Επτάνησα) έκαναν το παν για να αποκτήσουν την ελευθερία.

Το 1864 παραχωρήθηκαν υπό της Αγγλίας αναίμακτως τα Επτάνησα και το 1881 κατόπιν της Συνθήκης του Βερολίνου 1878 επίσης αναίμακτως η Θεσσαλία και το Ανατολικό του Αράχθου μέρους της Ηπείρου.

Αλλά από το 1832 μέχρι το 1912 η Ήπειρος όπως και η Κύπρος έλαβε μέρος εις όλα τα επαναστατικά κινήματα και μάλιστα το 1854 και 1878 και παρακολούθησε θερμότατα την Κρητική επανάσταση

1866-1869 έλαβεν δε μέρος εις τον ατυχή πόλεμο του 1897 και στο Μακεδονικό αγώνα.

Ακόμη κατά τους Βαλκανικούς πολέμους '12-'13 οπότε ελευθερώθη μεν ολόκληρη η Ήπειρος μετά μακράς δουλείας (1449-1912), (Κύπρος 1570-1878, 1878-1960) αλλά το Ελληνικότατο τμήμα αυτής η γνωστή μας Βόρειος Ήπειρος απεκλείστη εκ της ελευθέρως Ελλάδος λόγω των αντιδράσεων των μεγάλων δυνάμεων (Ιταλίας και Αυστρίας).

Η Βόρειος Ήπειρος εις πείσμα όλων ανακήρυξε την αυτονομία της το 1914 και διεξήγαγε τον επικόν Βορειοηπειρωτικό αγώνα αλλά τέλος αναγκάστη να υποκύψει και να υπαχθεί εκ του ιδρυθέν Αλβανικόν κράτος.

Η Ήπειρος έλαβεν επίσης μέρος εις τον πόλεμο του 1940-42 κατά των Ιταλών του Μουσολίνι, οπότε απελευθερώθη και πάλι η Βόρειος Ήπειρος, αλλά κατά την Συνθήκη της Ευρώπης το αιματοβαμένο τούτο τμήμα της Ηπείρου αναγκάζεται να υποδουλωθεί εις την Αλβανία.

Κατά τη διάρκεια του εμφυλίου πολέμου η Ήπειρος ήτο το κύριο θέατρο των επιχειρήσεων και χάρη της θυσίας των παιδιών της Ελλάδος εις την Κόνιτσα και τον Γράμμον κατόρθωσαν να παραμείνει ελεύθερα και δημοκρατική, χαϊρόμενοι σήμερα τα αγαθά αυτά, ενώ τα αδέρφια μας της Βορείου Ηπείρου ευρίσκονται εις συνεχή διωγμό. Ακόμη και σήμερα μετά τόσες διακηρύξεις ανθρωπίνων δικαιωμάτων και ποταμού αιμάτων.

Είναι φοβερές οι καταγγελίες της συντονιστικής επιτροπής φοιτητικής ένωσης βορειοηπειρωτικού αγώνα που καταγγέλει στους Πανελλήνους και στην πολιτισμένη ανθρωπότητα ότι: Το "δημοκρατικό" της προσωπείο έβγαλε για μια ακόμη φορά η Αλβανική Κυβέρνηση με το νομοσχέδιο για την παιδεία και δείχνει πως εννοεί την προστασία των δικαιωμάτων των Βορειοηπειρωτών και την Ελληνοαλβανική φιλία.

Στο άρθρο 9 του νομοσχεδίου προβλέπεται:

(ι) απαγόρευση διδασκαλίας ελληνικής

γλώσσας στη μέση και την ανωτάτη εκπαίδευση,

(ιι) επιτρέπει τη διδασκαλία της μόνο σε 90 χωριά της Β. Ηπείρου έτσι στις πόλεις Αργυροκάστρο, Αγ. Σαράντα, Χειμάρρα, Κορυτσά, Πρεμετή, Βεράτι, Αυλώνα, Φιέρη, Πιραντα κ.λπ. απαγορεύεται η διδασκαλία Ελληνικών,

(ιιι) παντού απαγορεύεται η διδασκαλία Ελληνικής Ιστορίας, Γεωγραφίας, Λογοτεχνίας και

(ιιιι) άνοιγμα ιδιωτικών σχολείων με ανανευόμενη κατ' έτος άδειας λειτουργία (άρθρο 60).



Λίμνη φράγματος Πουρναρίου Άρτας
Το χωριό Κορφοθούνη
όπως φαίνεται από το Δίστρατο

Θα πρέπει να σημειωθεί ότι η τελευταία αυτή πρόκληση των Αλβανών είναι συνέχεια σειράς προκλητικών τους ενεργειών στον τομέα της παιδείας:

(α) Άρνηση λειτουργίας στο Πανεπιστήμιο Αργυροκάστρου της έδρας κατάρτισης Ελληνοδιδασκάλων για τα σχολεία της μειονότητας.

(β) Κατατρομοκράτηση μαθητών και κυρίως μαθητριών του Οικοτροφείου Αργυροκάστρου, μπροστά στα μάτια της Αστυνομίας. Σε ένδειξη διαμαρτυρίας οι μαθητές απείχαν από τα μαθήματά τους.

(γ) Ανθελληνική προπαγάνδα στο βιβλίο Ιστορίας (Ε' Δημοτικού) που διαβάζουν τα Βορειοηπειρωτόπουλα.

(δ) Εντολή του πρωθυπουργού να κλείσουν τα ελληνικά σχολεία στους Αγ. Σα-

ράντα και στα Εξαμίλια.

(ε) Απαγόρευση εκμάθησης ελληνικής Ιστορίας, Γεωγραφίας, Λογοτεχνίας.

(στ) Απαγόρευση λειτουργίας ελληνικών σχολείων εκτός από 90 χωριά.

(ζ) Ακύρωση - τελευταία στιγμή - με εντολή του αλβανικού Υπουργείου Εξωτερικών της συνεργασίας Πανεπιστημίου Αργυροκάστρου - Ιωαννίνων.

Η Ήπειρος τόσο του νότου όσο και η Βόρειος σκλαβωμένη προσέφεραν πάντοτε ανεκτιμήτους υπηρεσίες εις του Έθνους των Ελλήνων στρατιώτες, στρατηγούς, έμποροι, διανοούμενοι, ιατροί, ευεργέ-

τες, κυρίως οι Βορειοηπειρώτες, επειδή εξηνετεύοντο και με τον αποκτηθέντα από την φιλοπονία των πλούτων διέθεταν όλα αυτά, δια εθνικούς σκοπούς, σχολεία, εκκλησίες, φιλανθρωπικά ιδρύματα, δημόσια κτίρια.

Είναι πασίγνωστοι οι Ζάππας, Βαγγέλης και Κωνσταντίνος από το Λάμποβο της Βορείου Ηπείρου, ο Ιωάννης Δόμπολης από την Κορυτσά, ο Σίμων από την Μοσχόπολη, ο Απόστολος Αρσάνης από την Πρεμετή, ο Χριστάκης Ζωγράφος από το Αργυροκάστρο, ο Μπάγκος από την Κορυτσά και άλλοι. Κατά μία δε γνώμη και ο Ιωάννης ο Καποδίστριας κατάγεται από το

Αργυροκάστρο.

Σήμερα τον Ελληνικότατο αυτό τμήμα βρίσκεται εις τον μεγαλύτερον κίνδυνο. Όλοι δε, έχουμε υποχρέωση να το στηρίξουμε και υλικά και ηθικά.

Άξιοι επαίνων και συγχαρητηρίων όλοι όσοι εβοήθησαν και βοηθούν τους Έλληνες της Βορείου Ηπείρου, οι ψυχές του Δημάρχου και Βουλευτού Λεμεσού Χριστοδούλου Σώζου που ηρωικώς έπεσε στο Μπιζάνη μαζί με τις ψυχές των νεκρών του Γράμμου καλοτυχίζουν τους επιγενόμενους, αγάλλονται και χαίρονται για τη θυσία των, για να ζούμε εμείς ελεύθεροι και υπερήφανοι μνήμονες εκείνων ανταποδίδοντας το χρέος μας εις όλους όσους έχουν ανάγκη και ιδιαίτερα στα αδέρφια της Βορείου Ηπείρου.

Παναγιώτης Κοκκινέλης

Κάτοικος Λευκωσίας Κύπρου
γεννηθείς στην Άρτα.

Η ΔΥΝΑΜΗ ΣΤΟΝ ΑΝΘΡΩΠΟ

DATA ADVERTISING

Είναι η αγάπη!

Είναι η φιλία!

Είναι η κατανόηση!

Είναι η πίστη!

Είναι η ασφάλεια!

Είναι ό,τι προσφέρει πάντα η INTERAMERICAN.

ΜΕ ΣΕΒΑΣΜΟ ΓΙΑ ΤΟΝ ΑΝΘΡΩΠΟ

INTERAMERICAN

ΦΟΙΝΙΞ Με δύναμη και προοπτική!

1000 νέες μονάδες προώθησης των προϊόντων του μέσω Εμπορικής Τράπεζας, μέσω του ήδη υπάρχοντος δυναμικού και μέσω νέων συμφωνιών που έγιναν με Ιονική Τράπεζα, Τράπεζα Αττικής, Γενική και Κτηματική και την Eurolease.



Παναγιώτης
Πουλής:
Πρόεδρος
του Ομίλου
Εμπορικής
Τράπεζας.

Γεώργιος
Κώτσαλος:
Διευθύνων
Σύμβουλος
και Γενικός
Διευθυντής
του Φοίνικα.

**ΔΗΜΙΟΥΡΓΟΥΝ ΕΠΙΤΥΧΙΑ
ΚΟΙΤΩΝΤΑΣ ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ**

Ο Φοίνικας σε δυναμική φάση ανάπτυξης μέσω του Bancassurance

Ο Γιώργος Κώτσαλος, Διευθύνων Σύμβουλος και Γενικός διευθυντής του Φοίνικα χρησιμοποιώντας αρκετές λέξεις του ελληνικού λεξικού που άλλοι ως τώρα απέφευγαν, όπως "βλακώδης ανταγωνισμός", "ηλίθιες στρατηγικές", "λάθος", "χαμηλό κύρος ένωσης" και άλλα, με σαφήνεια περιέγραψε τις κακές συνθήκες της ελληνικής αγοράς μέσα από τις οποίες ο Φοίνικας αναγεννάται με δύναμη και προοπτική βασισμένη στο ανθρώπινο δυναμικό του που επεκτείνεται μέσω νέων συνεργασιών και φιλοδοξεί να το κάνει πρώτη δύναμη πωλήσεων στην Ελληνική Αγορά. Λιτός, σαφής, καινοτόμος, ειλικρινής, και με την δύναμη μιας εταιρίας που έχει την πρωτιά σε οικονομικά μεγέθη με ίδια κεφάλαια 11.1 δις δρχ., επενδεδυμένα κεφάλαια 24 δις και τεχνικά αποθέματα 17 δις, ο κ. Γ. Κώτσαλος άνοιξε τα φτερά του Φοίνικα λέγοντας πως με τη δύναμη του Bancassurance μέσω της Εμπορικής Τράπεζας, ο Φοίνικας θα πετάξει στις πρώτες θέσεις της Ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, παίζοντας ρόλο και μέσα και έξω απ' την Ελλάδα με τις διεθνείς συνεργασίες.

Το σημαντικότερο μήνυμα για μας είναι ότι ο κ. Γ. Κώτσαλος ε γνώριζε πολύ καλά πού βρίσκεται η ασφαλιστική μας αγορά σήμερα, κάτι που βοηθά να θάλει κάποιος σωστά τα θεμέλια για οποιαδήποτε αλλαγή. Και οι αλλαγές του Φοίνικα είναι σημαντικές σε πρόσωπα σε δομές, σε προϊόντα, σε στρατηγική, σε οργάνωση, σε προοπτική.

Οι αλλαγές στον Φοίνικα αλλάζουν και τα δεδομένα στην Ελληνική Αγορά. Ίσως ο Φοίνικας αυτή τη στιγμή είναι η μόνη εταιρία στα πλαίσια του ομίλου της Εμπορικής Τράπεζας που μέσα στον ελληνικό χώρο

πραγματοποιεί ιστορικές αλλαγές μέσω του θεσμού του Bancassurance τόσο άμεσα, γρήγορα και καθαρά, χωρίς αναστολές και αμφιταλαντεύσεις. Ο πρόεδρος της Εμπορικής Τράπεζας κ. Π. Πουλής δεν είχε συμβολική παρουσία στο συνέδριο.



Υπήρξε σαφής, ήτανε "μέσα στο παιγνίδι", ήτανε συγκεκριμένος στην κάλυψη αυτής της αναγέννησης του Φοίνικα και αποφασισμένος να πετύχουν όλες οι προσπάθειες.

"Είμαστε έτοιμοι" για το Bancassurance τόνισε ο κ. Γ. Κώτσαλος και ο Γενικός Διευθυντής της Εμπορικής Τράπεζας κ. Δημ. Σαντιζής δεν άφησε περιθώρια για συγχύσεις στους Τραπεζικούς υπαλλήλους (εκπρόσωποι των οποίων παρίσταντο) λέγοντας πως "...φεύγουμε από την έννοια "υπάλληλος" και μπαίνουμε στην έννοια "στέλεχος". Είπε ακόμα ο κ. Σαντιζής: "... Θα μάθουν όλα τα στελέχη της Τράπεζας ό,τι πρέπει να μάθουν...".

Η υλοποίηση του προγράμματος Bancassurance που ξεκίνησε ήδη ο Φοίνικας και η Εθνική με συγκεκριμένο πλάνο αναμένεται να ξεκινήσει αρχές του χρόνου και η NN, ενώ στις μελέτες του βρίσκεται και η INTERBANK της INTERAMERICAN που πρώτη το εξήγγειλε αλλά ακόμα δεν το εφήρμοσε καθώς και άλλες τράπεζες στην ελληνική αγορά, πράγμα που σημαίνει πως ένα μεγάλο ποσοστό εργασιών ασφαλιστικών θα γίνεται μέσω αυτού του τρόπου συνεργασίας ασφ. εταιριών και

τραπεζών. Αναμένονται κάποια προβλήματα προσαρμογής γύρω σε θέματα επιλογής προσώπων, αμοιβών και κατανομής εργασιών, σίγουρα θα υπάρξουν κάποιες τριβές στην αγορά, αλλά η αλλαγή ήρθε, γίνεται, δεν αλλάζει ως το πάρον είδηση

αρκετοί που δεν ετοιμάστηκαν να ζήσουν με τα νέα δεδομένα. Χρειάζεται και προσοχή μη γυρίσουμε στα χρόνια του '70 που το Bancassurance γινότανε ...κρυφά. Σήμερα απέκτησε αξία ο πελάτης και όσοι έχουν πελάτες και φυσικά το προσέχουν θα

νικήσουν τη μάχη του ανταγωνισμού.

Ο Φοίνικας και η ηγεσία του πιστεύουν πως έχουν δύναμη και προοπτικές να πετύχουν.

Η λέξη που θα κυριαρχεί αυτή την 10ετία είναι η λέξη "συνεργασία" για το SERVICE στον πελάτη. Τη λέξη αυτή την ακούσαμε αρκετές φορές στο συνέδριο του Φοίνικα όπου διαπιστώσαμε ακόμα μια φορά τη δύναμη του μαλαού, των ιδεών που με απλές κινήσεις αλλάζουν όλα τα δεδομένα. Είχαμε παρακολουθήσει κι άλλα συνέδρια του Φοίνικα αλλά αυτή τη φορά "φαινότανε" η αλλαγή και το ξεκίνημα του χαμόγελου που έρχεται και σε λίγα ακόμα πρόσωπα "υπαλληλικής νοοτροπίας", που πήραν τα μηνύματα και τις αποφάσεις να αλλάξουν τρόπο δουλειάς και να ξεπεράσουν εργαζόμενοι για την εταιρία το "συνδικαλιστικό ωράριο" αφού κοινή η μοίρα και η εξέλιξη με την επιτυχία της εταιρίας. Διότι καλές είναι οι αλλαγές και τα οράματα αλλά χρειάζεται και η υλοποίηση και αποδοχή από όλους τους ανθρώπους όλης της ιεραρχίας. Σήμερα στην εποχή του Management ολικής ποιότητας όλοι είναι σημαντικοί από το Γενικό Διευθυντή μέχρι το θυρωρό και τον τηλεφωνητή.

Φαίνεται λοιπόν ότι από το χαμογελαστό πρόσωπο της Ελένης Καλυβιανή στο γραφείο Δημοσίων Σχέσεων μέχρι την έντονη συμμετοχή και παρακολούθηση των συνεργατών στο συνέδριο που συνεχώς ρωτούσαν και ξαναρωτούσαν τους ομιλητές ότι οι άνθρωποι του Φοίνικα, άνθρωποι με πολλές εμπειρίες από ηγεσίες ιδιωτικής και κρατικής απόχρωσης πως είναι αποφασισμένοι να κερδίσουν στις νέες αλλαγές και τα νέα δεδομένα της αγοράς. Ο Φοίνικας με δύναμη και προοπτική, δικαιώνει το μύθο που τον θέλει να αναγεννάται και εκ της ...τέφρας, πόσο μάλλον σήμερα που έχει όλες τις δυνάμεις και προοπτικές με την άξια ηγεσία του που εισέρχεται σε δυναμική φάση ανάπτυξης, προκειμένου να αντιμετωπίσει τα καινούργια δεδομένα της ενιαίας πλέον ασφαλιστικής αγοράς. Αναλυτικότερα, στα πλαίσια του νέου στρατηγικού του σχεδιασμού, η διοίκηση της εταιρίας προχωρεί:

1. Σε νέες συνεργασίες με εταιρίες του Ομίλου της Εμπορικής Τράπεζας.
2. Στην οργανωτική της αναδιοργάνωση με ένα σύγχρονο και ευέλικτο οργανόγραμμα.
3. Στο λανσάρισμα νέων εξειδικευμένων προϊόντων που θα καλύψουν συγκεκριμένα κενά της αγοράς.
4. Στην επέκτασή της στην αγορά των Βαλκανίων και της Ανατολικής Ευρώπης.

Η αύξηση λοιπόν του ανταγωνισμού, η ριζική αλλαγή των κανόνων λειτουργίας της εσωτερικής αγοράς και η απελευθέρωση των ασφαλιστρών, στους περισσότερους γενικούς κλάδους, δικαιολογεί τις νέες αυτές κατευθύνσεις του ΦΟΙΝΙΚΑ. Στα πλαίσια αυτά, η διοίκηση της εταιρίας



Ο Φοίνικας με δύναμη και προοπτική δικαιώνει το μύθο που τον θέλει να αναγεννάται εκ της τέφρας...

θα συνεχίσει την εξειδικευσή της στους κλάδους πυρός, μεταφορών, πλοίων και αεροσκαφών και προσωπικών ατυχημάτων, εμπλουτίζοντας τα παλιά συμβόλαια και παρουσιάζοντας νέα.

ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΕΣ

Η κάθετη αναδιοργάνωση του ΦΟΙΝΙΚΑ, συμπληρώνεται με την υλοποίηση σημα-

ντικών συμφωνιών συνεργασίας με τις υπόλοιπες εταιρίες του Ομίλου της Εμπορικής Τράπεζας, καθώς και με άλλα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα.

Οι συνεργασίες αυτές στοχεύουν στη δημιουργία 1.000 νέων μονάδων προώθησης των προϊόντων του ΦΟΙΝΙΚΑ σε όλη την Ελλάδα, στη βελτίωση των συνεργειών με τον Όμιλο της Εμπορικής Τράπεζας και στη διεύρυνση της γκάμας των προϊόντων που προσφέρουν οι συνεργάτες του ΦΟΙΝΙΚΑ, αφού πολύ σύντομα θα προστεθούν στο μενού τους και τραπεζικά προϊόντα.

Πιο συγκεκριμένα έχει ήδη υλοποιηθεί:

- α. Η συνεργασία της εταιρίας με τα δίκτυα της Εμπορικής για την πώληση των συμβολαίων του ΦΟΙΝΙΚΑ. Έτσι σε κάθε υποκατάστημα της Εμπορικής θα υπάρχει ένα παράλληλο δίκτυο εξυπηρέτησης από αποκλειστικούς και ελεγχόμενους συνεργάτες του ΦΟΙΝΙΚΑ. Στα μεγάλα καταστήματα θα υπάρχει ειδικός χώρος με τα σήματα του ΦΟΙΝΙΚΑ και ειδικά εκπαιδευμένο προσωπικό.
- β. Η συμφωνία με την Ιονική Τράπεζα όπου τα ασφαλιστικά συμβόλαια του ΦΟΙΝΙΚΑ θα έχουν πρώτη προτεραιότητα για τις ασφαλιστικές εργασίες που δημιουργούνται μέσα στην Τράπεζα.
- γ. Οι συνεργασίες με τις Τράπεζες Αττικής, Γενική και Κτηματική με ανάλογο περιεχόμενο.
- δ. Η συνεργασία με την εταιρία LEASING EUROLEASE όπου ο ΦΟΙΝΙΚΑΣ έχει αναλάβει την ασφάλιση κατά παντός κινδύνου για τα μηχανήματα και τον εξοπλισμό που θα μισθώνει ο επαγγελματίας.



Οι κ.κ. Δημητρουλάκης, Ευάγ. Αλεξάκης και Ιωάν. Βολάρης βραβεύουν επιτυχημένους συνεργάτες του Φοίνικα.

ΟΡΓΑΝΟΓΡΑΜΜΑ

Η νέα οργανωτική δομή της εταιρίας ήταν προϊόν συστηματικής προσπάθειας και επαφών με όλα τα στελέχη της.

Με το νέο λοιπόν οργανόγραμμα, μπαίνουν τα θεμέλια για τη δημιουργία μονάδων με αυτοέλεγχο, αυτοδυναμία και πλήρη ευθύνη του έργου, το οποίο του ανατίθεται.

Προτείνεται λοιπόν, για δύο ανεξάρτητες μονάδες (Διεύθυνση Ιδιωτών και Επιχειρήσεων) οι οποίες και θα έχουν σαν στόχο την αυτοδύναμη προώθηση των ασφαλιστικών τους εργασιών. Επικεφαλής στις δύο αυτές μονάδες είναι οι αναπληρωτές Γενικοί Διευθυντές κ.κ. Ευάγγελος Αλεξάκης και Ιωάννης Βολάρης για τους Ιδιώτες και τις Επιχειρήσεις αντίστοιχα, οι οποίοι σε ομιλίες τους στο Συνέδριο παρουσίασαν τα γενικά χαρακτηριστικά των μονάδων. Επιπλέον, μία τρίτη μονάδα θα αναλάβει τον οικονομικό συντονισμό και τη διαχείριση της περιουσίας και των διαθεσίμων του ΦΟΙΝΙΚΑ, με στόχο την διεύρυνση της κερδοφορίας και της αποδοτικότητας των οικονομικών δεικτών της.

Με το νέο λοιπόν διοικητικό σχήμα, η εταιρία εξειδικεύεται κατά αγορά και προχωρεί στη λειτουργική, διαχειριστική και γεωγραφική αποκέντρωση, ενώ ταυτόχρονα αποκτά τη δυνατότητα της άμεσης επαφής με τις αγορές αυτές.

Έτσι η κάθετη αναδιοργάνωση της εταιρίας τόσο από πλευράς στρατηγικών κατευθύνσεων, όσο και αρμοδιοτήτων του προσωπικού θα οδηγήσει σε ένα πιο ευέλικτο και παραγωγικό σχήμα, το οποίο και θα συνεισφέρει στην ποσοτική και ποιοτική αναβάθμιση των στόχων της εταιρίας.

ΝΕΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ

Τη νέα φυσιογνωμία του ΦΟΙΝΙΚΑ συμπληρώνουν οι καινούργιες δραστηριότητες και προϊόντα που είναι προσαρμοσμένα στα νέα δεδομένα της αγοράς. Πιο συγκεκριμένα ολοκληρώθηκαν:

- Η συνεργασία της με το διεθνές δίκτυο



Γ. Κώσταλος: Ένας "Επαΐων" των ασφαλειών, τιμή για τον Φοίνικα και την Ελληνική Ασφ. Αγορά.

νοσοκομειακής περίθαλψης MED NET η οποία και σηματοδοτεί τη διείσδυση του ΦΟΙΝΙΚΑ στον τομέα των προσωπικών ασφαλίσεων.

- Η είσοδος της στον χώρο του Risk Management, όπου θα προσφέρονται πλήρεις συμβουλευτικές υπηρεσίες προς το πελατολόγιο για το πώς να διαχειρίζονται τις διάφορες κατηγορίες κινδύνων.

- Το νέο ασφαλιστικό σύμβολο του Διαμεταφορέα που απευθύνεται και καλύπτει για πρώτη φορά και τον ιδιοκτήτη των εμπορευμάτων και τη μεταφορική εταιρία.

- Οδική και ταξιδιωτική βοήθεια.
- Νομική προστασία.
- Πιστωτικές κάρτες.
- Ασφαλίσεις τεχνικών κινδύνων και ειδικών ασφαλίσεων.

Τα προϊόντα (Ασφαλιστήρια) που παρέχει Ο ΦΟΙΝΙΚΑΣ για το παραπάνω εξειδικευμένο είδος Ασφαλίσεων είναι:

- Ασφαλιστήριο καλύψεως ηλεκτρονικών συσκευών
- Ασφαλιστήριο καλύψεως μηχανικών βλαβών
- Ασφαλιστήριο κατά παντός κινδύνου έργων πολιτικού μηχανικού
- Ασφαλιστήριο καλύψεως αποπερατωμένων έργων πολιτικού μηχανικού
- Ασφαλιστήριο εκρήξεως λεβήτων
- Ασφαλιστήριο εγκαταστάσεων και μηχανημάτων εργολάβων

ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΕΣ

Οι δραστηριότητες όμως και οι συνεργασίες του ΦΟΙΝΙΚΑ δεν σταματούν εκτός των συνόρων, αλλά επεκτείνονται και στη διεθνή αγορά. Ειδικότερα, η εταιρία υλοποιεί συμφωνίες συνεργασίας με τοπικές ασφαλιστικές εταιρίες τύπου Fronting, ανοίγοντας πρακτορεία με το σήμα του σε χώρες όπου υπάρχουν καταστήματα της Εμπορικής τράπεζας, προσφέροντας όλο το μενού των προϊόντων της.

Πιο συγκεκριμένα, έχουν ήδη υλοποιηθεί συμφωνίες συνεργασίας στη Γερμανία, στη Ρωσία, στην Ουκρανία, στη Βουλγαρία, στη Ρουμανία, στην Αλβανία, στη Μολδαβία και στην Κύπρο.

Η έναρξη εργασιών του συνεδρίου έγινε με χαιρετισμούς από μέλη του Δ.Σ. του Φοίνικα και εκπροσώπων αρχών της πόλης του Βόλου. Ο κ. Κώτσαλος στην ομιλία του περιέγραψε την ελληνική ασφαλιστική αγορά σήμερα και το περιβάλλον στο οποίο κινείται η ελληνική και διεθνής ασφαλιστική αγορά, επισημαίνοντας ότι:

- Υπάρχει μεγάλος αριθμός ασφαλιστικών εταιριών, με αποτέλεσμα να έχουν τρομακτικά χαμηλή κερδοφορία.
- Η εποπτεία είναι απαράδεκτη και ανύπαρκτη.
- Η εκπαίδευση είναι μικρή.
- Ο ανταγωνισμός δεν είναι αθέμιτος, αλλά "βλακώδης".
- Η έκταση των καλύψεων είναι τεράστια.
- Η Ένωση Ασφαλιστικών εταιριών έχει χαμηλό κύρος.
- Οι πράκτορες δεν έχουν εξειδικευθεί.
- Πραγματοποιούνται ελάχιστες συγχωνεύσεις.
- Η ελληνική αγορά είναι εξαρτημένη από τους αντασφαλιστές.

Μέσα σε αυτή την πραγματικότητα, ο ΦΟΙΝΙΚΑΣ μελέτησε τις σύγχρονες ανάγκες των πελατών και βρήκε τις λύσεις. Με νέο οργανόγραμμα, νέες συνεργασίες, καινούργιες δραστηριότητες και αναπροσανατολισμένους στόχους προχωρά στο μέλλον με αξιώσεις και διεκδικεί την πρωτιά παντού, και σε παραγωγή ασφαλίσεων, και σε εξυπηρέτηση ζημιών, όσο και σε σωστό service και σε ολοκληρωμένη κάλυψη των αναγκών του πελάτη. Στη διάρκεια του Συνεδρίου μίλησαν ακόμα ο κ. Ιγνάτιος Τζανής με θέμα "η προσπάθεια για την επιτυχία", η κ. Αλεξάνδρα Τσάμη από την MED NET, η οποία άφησε αρκετές απορίες, ο κ. Θωμάς Κομνηνός που αναφέρθηκε στο Συμβόλαιο Διαμεταφοράς. Αρκετά έξυπνη και με πολλά μηνύματα υπήρξε η ομιλία του κ. Π. Δρακάτου όπως επιτυχής ήταν και η παρουσία του κ. Δ. Ρουχωτά στο πανελλήνιο δείγμα ότι ο κλαδικός τύπος προσφέρει ποικιλοτρόπως γραπτώς ...και προφορικά και τυχεροί όσοι τον αξιοποιούν.

Το 1994 η εταιρία προβλέπει ότι τα αποτελέσματα θα είναι βελτιωμένα στους περισσότερους κλάδους. Το πρόγραμμα του συνεδρίου άριστο από πλευράς ουσίας και οργανώσεως, με τη συνεργασία των ανθρώπων του ΦΟΙΝΙΚΑ και των ταξιδιωτικών γραφείων MANOS άφησε άριστες εντυπώσεις, έδωσε αρκετή δύναμη και σωματική ανανέωση με το ευχάριστο δείπνο και γλέντι των



τελευταία βραδιά, με την όμορφη εκδρομή στα Μετέωρα και την ευχάριστη διαμονή στο Βόλο και το Πήλιο.

Για τους ανθρώπους του Τύπου κλαδικού και ημερήσιου, εφημερίδες και περιοδικά, ο ΦΟΙΝΙΞ είχε ακόμα μια ευχάριστη έκπληξη με την πρόσκληση στην Ύδρα όπου όλοι εκτενέστερα ενημερώθηκαν γύρω από το έργο και την νέα πορεία στην επιτυχία. Το ΝΑΙ που παρακολούθησε όσα έγιναν στον Βόλο και την Ύδρα, πιστεύει πως "το ποτάμι δεν γυρίζει πίσω". Η πορεία με δύναμη και προοπτική πήρε το δρόμο της για την επιτυχία. Συγχαρητήρια σε όσους συμμετέχουν και δημιουργούν κάτι καλό για τον τόπο μας. Ευχόμαστε καλή δύναμη για συνέχιση και πολλές καλές δουλειές.

Ε.Σ.



Συγχαρητήρια από τους κ.κ. Π. Πουλή και Γ. Κώτσαλο!

ΦΟΙΝΙΞ

Ο μόνος σεισμός που δεν καλύπτουμε είναι αυτός που θα γίνει στη Νέα Φιλαδέλφεια

ΑΕΚ συγχαρητήρια που παίζεις σήμερα με την πρωταθλήτρια κόσμου.

ΦΟΙΝΙΞ ΑΣΦΑΛΕΙΞ
ΧΩΡΓΟΣ ΠΑΕ ΑΕΚ

Η μόνη ζημιά που δεν καλύψαμε, ήταν αυτή που έκανε η ΑΕΚ στη Ρέιντζερς

Συγχαρητήρια!

ΦΟΙΝΙΞ ΑΣΦΑΛΕΙΞ
ΧΩΡΓΟΣ ΠΑΕ ΑΕΚ

ΟΜΗΡΟΥ Ι

Το 800 Π.Χ. ο Όμηρος μας δίδαξε πως υπάρχει πάντα ένας Ανασφάλιστος Κίνδυνος

Παράδειγμα:
η Αχιλλείος Πτέρονα

ΟΜΗΡΟΥ ΙΙ*

Είναι η κεντροική διεύθυνση της εταιρίας που ασφαλίσει σήμερα κάθε **Αχιλλείο Πτέρονα**

ΦΟΙΝΙΞ ΑΣΦΑΛΕΙΞ

Αν σας κλέψουν την καρδιά
Αν σας κάψουν δύο μάτια
Αν πλημμυρίσετε από ευτυχία

Εμείς δεν μπορούμε να κάνουμε τίποτα.

Αν όμως...

... Αν όμως όλα αυτά (κλοπή, πυρκαγιά, πλημμύρες κ.α.) συμβούν στο σπίτι σας, το **ΝΕΟ πρωτοποριακό πρόγραμμα ασφάλισης σπιτιού**

ΣΤΕΓΗ

θα σας αποζημιώσει αμέσως.

ΦΟΙΝΙΞ ΑΣΦΑΛΕΙΞ

Εξυπνάδα, χιούμορ, κύρος, και υψηλό επίπεδο αποδοτικότητας έχουν οι νέες διαφημιστικές παρουσίες του Φοίνικα! Ο κ. Γ. Κώτσαλος κάτω από την συνεργασία με τον κ. Π. Πουλή φέρνουν νέο πνεύμα αλλαγής, ζωντάνια και εργατικότητα, οράματα με ρεαλισμό και νέα εποχή κατακτήσεων που ταιριάζει στην δύναμη ενός μεγάλου... Οι άνθρωποι του Φοίνικα αναγεννώνονται δημιουργικά...

ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ

ΠΡΑΚΤΟΡΕΣ ΜΕ ΤΟ ΥΨΗΛΟΤΕΡΟ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΚΑΤΑ ΤΗΝ 31.12.1993

1. ΝΙΚΟΛΑΪΔΗ ΑΡΤΕΜΙΣ & ΣΙΑ - ΔΙΑΝΑ Ο.Ε.
(Περ/κή Δ/νση Αττικής)
2. ΓΑΒΑΛΑΚΗΣ ΝΙΚΟΣ & ΣΙΑ Ο.Ε.
(Περ/κή Δ/νση Πελο/σου - Δ. Ελλάδος & Αλβανίας)
3. ΒΑΝΤΑΡΑΚΗ ΧΡΥΣΟΥΛΑ (Περ/κή Δ/νση Αττικής)

ΠΡΑΚΤΟΡΕΣ ΜΕ ΤΗ ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΗ ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΤΟ 1993

1. ΤΣΑΠΑΛΑΣ ΣΤΕΦΑΝΟΣ (Περ/κή Δ/νση Αθηνών)
2. ΜΑΙΑΝΔΡΟΣ ΕΠΕ (Περ/κή Δ/νση Αθηνών)
3. ΑΓΓΕΛΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ (Περ/κή Δ/νση Αττικής)

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ (ΠΑΡΑΓΩΓΟΙ)

ΜΕ ΤΗ ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΗ ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΤΟ 1993

1. ΣΠΥΡΟΠΟΥΛΟΥ ΕΛΕΝΗ (Περ/κή Δ/νση Αθηνών)
2. ΦΙΟΡΑΝΤΗΣ ΣΙΜΟΣ (Περ/κή Δ/νση Αττικής)
3. ΜΠΟΒΙΑΤΣΟΥ ΣΩΤΗΡΙΑ (Περ/κό Κατ/μα Κεντρικής Ελλάδος)

ΕΙΔΙΚΟΙ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ ΑΠΟ ΤΗ ΝΟΤΙΑ ΕΛΛΑΔΑ

ΜΕ ΤΗ ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΗ ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΤΟ 1993

1. ΤΣΙΡΟΓΙΑΝΝΗΣ ΓΙΑΝΝΗΣ (Περ/κή Δ/νση Αθηνών)
2. ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΥ - ΓΟΥΝΑΡΙΔΟΥ ΑΝΑΣΤΑΣΙΑ
(Περ/κή Δ/νση Πειραιά & Νήσων)
3. ΣΤΑΥΡΙΔΟΥ ΧΡΥΣΟΥΛΑ (Περ/κή Δ/νση Αττικής)

ΕΙΔΙΚΟΙ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ ΑΠΟ ΤΗΝ ΚΕΝΤΡΙΚΗ ΚΑΙ ΒΟΡΕΙΑ ΕΛΛΑΔΑ ΜΕ ΤΗ ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΗ ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΤΟ 1993

1. ΚΟΥΡΕΤΑ - ΣΚΑΦΙΔΑ ΒΑΣΙΛΙΚΗ
(Περ/κή Δ/νση Μακεδ. & Ανατ. Ευρώπης)
2. ΠΟΥΛΙΑΝΑ ΜΑΡΙΑ (Περ/κό Κατ/μα Κεντρικής Ελλάδος)
3. ΑΝΑΣΤΑΣΙΑΔΗΣ ΚΩΝ/ΝΟΣ
(Περ/κό Κατ/μα Ανατ. Μακεδονίας & Θράκης)

ΚΑΛΥΤΕΡΟΙ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ Β'

1. ΑΤΣΙΠΟΥΛΙΑΝΑΚΗΣ ΒΑΓΓΕΛΗΣ
(Περ/κή Δ/νση Πειραιά & Νήσων)
2. ΒΕΡΟΥΣΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ (Περ/κή Δ/νση Αθηνών)
3. ΚΟΥΡΜΠΟΓΙΑΝΝΗΣ ΘΕΟΦΑΝΗΣ
(Περ/κή Δ/νση Μακεδονίας & Ανατ. Ευρώπης)

ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΕΣ ΔΙΕΥΘΥΝΣΕΙΣ ΤΗΣ ΕΙΔΙΚΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ

(Σύμφωνα με τη συμμετοχή των Κατ/των περιοχής ευθύνης τους στο Συνέδριο και το ύψος της παραγωγής).

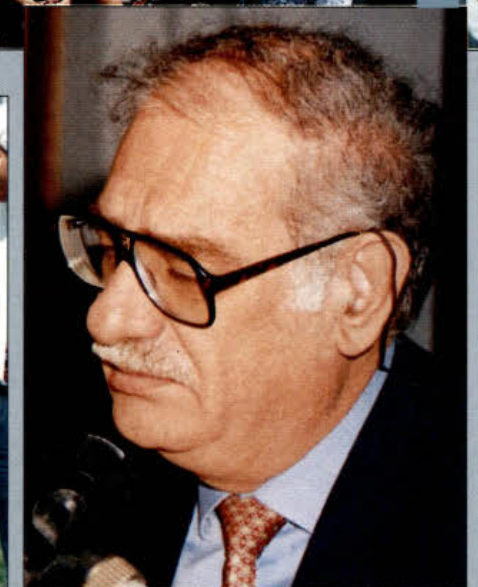
1. Π.Δ. ΑΘΗΝΩΝ
Γεν. Δ/ντής Περ/ρείας κ. ΠΛΟΥΜΠΙΔΗΣ ΚΩΝ/ΝΟΣ
2. Π.Δ. ΠΕΙΡΑΙΑ & ΝΗΣΩΝ
Γεν. Δ/ντής Περ/ρείας κ. ΒΟΝΤΖΑΛΙΔΗΣ ΚΩΝ/ΝΟΣ
3. Π.Δ. ΘΕΣ/ΝΙΚΗΣ
Γεν. Δ/ντής Περ/ρείας κ. ΚΑΡΠΟΥΖΗΣ ΣΤΑΥΡΟΣ

ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ ΕΙΔΙΚΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΣΕ ΠΟΛΕΙΣ ΑΝΩ ΤΩΝ 7.000 ΚΑΤΟΙΚΩΝ

1. ΕΤΕ ΚΕΝΤΡΙΚΟ ΑΘΗΝΩΝ
Δ/ντής κ. ΣΚΟΜΠΛΑΚΗΣ ΣΕΡΑΦΕΙΜ
2. ΕΤΕ ΠΕΙΡΑΙΩΣ
Δ/ντής κ. ΚΑΛΑΜΑΡΑΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
3. ΕΤΕ ΘΕΜΙΣΤΟΚΛΕΟΥΣ
Δ/ντής κ. ΧΑΡΟΥΛΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ

ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ ΕΙΔΙΚΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΣΕ ΠΟΛΕΙΣ ΚΑΤΩ ΤΩΝ 7.000 ΚΑΤΟΙΚΩΝ

1. ΕΤΕ ΣΑΝΤΟΡΙΝΗΣ Δ/ντής κ. ΓΡΗΓΟΡΑΚΗΣ ΣΤΕΛΙΟΣ
2. ΕΤΕ ΣΙΝΔΟΥ ΘΕΣ/ΝΙΚΗΣ
Δ/ντής Κ. ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
3. ΕΤΕ ΛΕΧΑΙΝΩΝ Δ/ντής κ. ΜΑΡΙΝΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ



Υδρα 1-10-94:
Στιγμιότυπο
από τις
ανακοινώσεις
στον τύπο



ΠΟΙΟΤΙΚΑ ΗΜΕΡΗΣΙΑ ΚΑΙ ΕΒΔΟΜΑΔΙΑΙΑ ΗΜΕΡΟΛΟΓΙΑ
ΚΑΙ ΝΤΟΣΙΕ ΣΥΝΕΔΡΙΩΝ ΣΕΜΙΝΑΡΙΩΝ

**(ενδιαφερόμενα είδη- στην Kybos, χάρις στην υψηλή παραγωγικότητα, οι τιμές των ειδών μας από εκλεκτό γνήσιο δέρμα προσεγγίζουν πλέον τις τιμές των ειδών μας από τεχνητό δέρμα!!)*



Ημερησία (σελίδα και ημέρα) και εβδομαδιαία (εβδομάδα σε δύο σελίδες) ημερολόγια Kybos, με τομέα organiser- μια σειρά ημερολογίων που ξεφεύγει από τα συνηθισμένα. Σε τρία μεγέθη (17X25 εκ., 14X21 εκ. και 17X11 εκ.) και μεγάλη ποικιλία χρωμάτων και υλικών. Επίσης η Kybos διαθέτει μια μεγάλη συλλογή από ντοσιέ συνεδρίων και σεμιναρίων υψηλής ποιότητας για κάθε χρήση. Σε τρία μεγέθη (A4, 17X25 εκ. 14X21 εκ.) και ποικιλία υλικών και τιμών.

KYBOS A.E.

Τηλ. Αθηνών- 5139546, 5723967, 5757541, 5757471, 5757631, 5759968
Fax- 5139620- Τηλ. Θεσ/κης- 031-323487



KYBOS ORGANISERS - Η ΠΑΡΑΔΟΣΗ ΣΥΝΕΧΙΖΕΤΑΙ
5 ΜΕΓΕΘΗ, 110 ΤΥΠΟΙ !!

**(ενδιαφερόμενα είδη-στην Kybos, χάρις στην υψηλή παραγωγικότητα, οι τιμές των ειδών μας από εκλεκτό γνήσιο δέρμα προσεγγίζουν πλέον τις τιμές των ειδών μας από τεχνητό δέρμα!!)*

Kybos-η εταιρεία που κατασκεύασε το πρώτο ελληνικό organiser, διαθέτει σήμερα μια γκάμα με πάνω από 110 τύπους, σε 5 διαφορετικά μεγέθη (από επιτραπέζιο μέχρι μίνι τσέπης) και σε ποικιλία χρωμάτων και υλικών. Όλα είναι δίγλωσσα (ελληνο-αγγλικά) και περιέχουν- ημερολόγιο ημερησίο (σελίδα και ημέρα) η εβδομαδιαίο (εβδομάδα σε δύο σελίδες), εύρετήριο, σημειωματάριο και τομείς οργάνωσης (εσοδα/εξοδα, προγραμματισμός ημέρας, προγραμματισμός έργου, επαφές/πηγές, υγρα καυσίμα, εορτές/επετείες, αναφορά συσκευής). Διαθέτουν θήκες πιστωτικών καρτών, θήκες εγγράφων, θήκη στυλό και υπολογιστή.

KYBOS A.E.

Τηλ. Αθηνών- 5139546, 5723967, 5757541, 5757471, 5757631, 5759968
Fax- 5139620- Τηλ. Θεσ/κης- 031-323487

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ Underwriting



ΕΤΣΙ... ΓΙΑ ΤΗΝ ΙΣΤΟΡΙΑ!

Άλλο ένα εκλεκτό στέλεχος της αγοράς με ποιότητα, και σεμνό άνθρωπο, τον Αντώνη Σπανό, στρατολόγησε για τις προσπάθειες της ΕΘΝΙΚΗΣ της πρώτης Ασφαλιστικής ο Μιλτιάδης Νεκτάριος. Επισημαίνουμε την διακριτικότητα και το σεβασμό που διατήρησε φεύγοντας από μια άλλη εταιρία. Ο Αντώνης Σπανός είναι ένας καλός πρεσβευτής των απόψεων ολικής ποιότητας στις ασφαλιστικές υπηρεσίες κάτι που θα μετρήσει πολύ στο μέλλον για την επιβίωση κάθε εταιρίας. Δυστυχώς για τον Αντώνη, το έργο ολικής ποιότητας θέλει δουλειά, και χρόνο σε εποχές "φαστ-φουντ", ευτυχώς όμως για όσους ασπάζονται τις επιταγές ολικής ποιότητας. Καλή σπορά και καλή επιτυχία Αντώνη.

Παραιτήθηκε από την Αγροτική Ασφαλιστική ο Νίκος Ταυρίδης.

Παραιτήθηκε και ο κ. Δημήτρης Γεωργιόπουλος από Πρόεδρος της Ομοσπονδίας Ασφ. υπαλλήλων Ελλάδος.

Σε φυλλάδιο του Πανελληνίου Συνδέσμου Ασφαλιστικών Συμβούλων (ΠΣΑΣ) γύρω από τον Κώδικα συμπεριφοράς διαβάσαμε τί δεν πρέπει να έχεις του Μαχάτμα Γκάντι: 1) Πλούτο χωρίς μόχθο 2) Πολιτική χωρίς αρχές 3) Απόλαυση χωρίς συναίσθημα 4) Γνώση χωρίς χαρακτήρα 5) Εμπόριο χωρίς ήθος 6) Επιστήμη χωρίς ανθρωπιά 7) Λατρεία χωρίς θυσία. Αυτά ο σύνδεσμος τα ζητάει από τους ασφαλιστές και συμφωνούμε. Επειδή όμως οι ασφαλιστές έπονται πράξεων των εταιριών τους πολύ θα χαρούμε να τα ζητήσει ο ΠΣΑΣ και από τις εταιρίες και τους κ.κ. Γενικούς. Και κείνο το "Μαχάτμα Γκάντι" με προβληματίζει μήπως ζητήσει ο ΠΣΑΣ από τους ασφαλιστές

και Πόγκα και Γκουρού και το κόκκινο βιβλίο του Μάο ή και μπάνιο στον κίτρινο ποταμό ή και... Ξέρω κι εγώ... Στην Ελλάδα είμαστε παιδιά, έχει το μαγαζί φιλόσοφος – και παιδεία, ρωτήστε και λίγο Πλάτωνα, Σωκράτη, Αριστοτέλη. Ο Γκάντι πέφτει λίγο μακριά. Πιο κοντά είναι τα φορολογικά προβλήματα των ασφαλιστών, η επαγγελματική τους στέγη, οι συμβάσεις τους, η κατοχύρωση χαρτοφυλακίου και πολλά ακόμα προβλήματα που δεν πρέπει να χάνουν οι ασφαλιστές και τα έχουν. Βέβαια οι προθέσεις είναι καλές και ο έμπειρος κ. Λάμπρου προσπαθεί για κάτι καλύτερο με τα μέλη του Δ.Σ. Όμως κάποιες επισημάνσεις ίσως βοηθήσουν περισσότερο και μ' αυτό το πνεύμα τις κάνουμε λέγοντας πως μας ενδιαφέρει να πετύχει στο έργο του ο ΠΣΑΣ και να καταστεί δημιουργική δύναμη.

Αντιπρόεδρος στο ΕΙΜ (Ελληνικό Ινστιτούτο Marketing) εξελέγη ο Μιχ. Μαυροβουνιώτης της SCOLIFE.

Οι εκπρόσωποι της American Express υπέγραψαν συμφωνία για την αγορά του επαγγελματικού τουριστικού ομίλου The Thomas Cook Group Ltd καθώς και το 100% του αμερικανικού ομίλου The Thomas Cook Partnership που αποτελεί το τρίτο σε μέγεθος ταξιδιωτικό πρακτορείο στις Η.Π.Α. Το ποσό εξαγοράς που κατέβαλλε η American Express για την απόκτηση των δύο αυτών επιχειρήσεων πλησίασε τα 375 εκατομμύρια δολάρια.

Η προσθήκη του Ομίλου Thomas Cook αναμένεται να αυξήσει κατά 33% περίπου τον ετήσιο παγκόσμιο τζίρο της American Express στον ταξιδιωτικό

τομέα, ο οποίος με τον τρόπο αυτό θα ξεπεράσει τα 12 δισεκατομμύρια δολάρια.

Μια νέα πρωτοποριακή υπηρεσία έθεσε πρόσφατα σε λειτουργία η TELESTET. Πρόκειται για την υπηρεσία "HOT BILLING" η οποία απευθύνεται στις συγκεκριμένες βραχυπρόθεσμες τηλεπικοινωνιακές ανάγκες τόσο των Ελλήνων, όσο και των ξένων επιχειρηματιών που βρίσκονται σε ταξίδι στην Ελλάδα.

Για παράδειγμα, ένας επιχειρηματίας που επισκέπτεται την Ελλάδα για λίγες μέρες μπορεί να νοικιάσει ένα κινητό τηλέφωνο από συγκεκριμένα σημεία, όπως ξενοδοχεία, εταιρίες ενοικίασης αυτοκινήτων κ.λπ., και να χρησιμοποιήσει το τηλέφωνο αξιοποιώντας όλο το φάσμα υπηρεσιών κινητής τηλεφωνίας που προσφέρει η TELESTET.

Όποτε επιλέξει μπορεί να επιστρέψει το τηλέφωνο και να ζητήσει την άμεση έκδοση του λογαριασμού.

Η ALPHA Τράπεζα Πίστωσης συνεφώνησε με την LION HELLAS, επίσημη αντιπροσωπεία αυτοκινήτων PEUGEOT, ώστε κάθε αγοραστής αυτοκινήτου να μπορεί να πραγματοποιήσει αγορές, μέχρι δρχ. 500.000 με χρήση της ALPHACARD-VISA, οι οποίες θα εξοφλούνται από την LION HELLAS.

Η ALPHACARD-VISA, εκτός των άλλων, προσφέρει ένα ολοκληρωμένο πρόγραμμα βοήθειας και ένα πλήρες πρόγραμμα ταξιδιωτικής ασφαλίσεως.

260.000.000 ήταν το καθαρό ποσό που εισπράχθηκε στη συναυλία για την Μελίνα και το Μουσείο Ακρόπολης. Τα έσοδα ήταν 300.000.000 δρχ. 60.000.000 προσέφερε η χορηγός

Μόνο μια φιλοσοφία



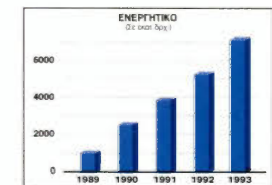
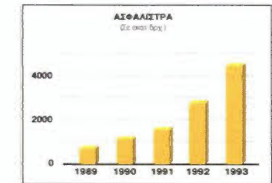
Η METROLIFE αναπτύσσεται γρήγορα και δυναμικά. Με όραμα, αρχές και δημιουργικό ενθουσιασμό, έχει ήδη κατακτήσει την 6η θέση στον κλάδο ζωής μεταξύ των Ελληνικών ασφαλιστικών εταιριών, επτά μόλις χρόνια από την ίδρυσή της.

Πανίσχυρος πυρήνας, που λειτουργεί με οργάνωση, συνεργασία και σύμπνοια σε όλα τα επίπεδα, ανθρωποκεντρική και πολυμετοχική, η METROLIFE αξιοποιεί ουσιαστικά το συμμετοχικό management και τους καταξιωμένους, έμπειρους επαγγελματίες που τη στελεχώνουν.

Γι' αυτό τα προγράμματά της, πρωτοποριακά, είναι ακόμη πιο κοντά στις ανθρώπινες ανάγκες. Οι υπηρεσίες που προσφέρει, οι καλύτερες δυνατές. Και η εμπιστοσύνη των ασφαλισμένων της, ακλόνητη.

Γι' αυτό η επέκτασή της, διαρκής, είναι προς όλες τις κατευθύνσεις, με αποφασιστική παρουσία στο χρηματοοικονομικό χώρο και δυναμική που υπερβαίνει τα Ελληνικά σύνορα.

Μόνο μια φιλοσοφία, έχει κάνει τη METROLIFE σήμερα ένα δυναμικό Όμιλο με ισχυρή παρουσία στην Ελληνική Αγορά. Η μεγαλύτερη προσφορά στον άνθρωπο.



ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ
METROLIFE
Έργο για τη ζωή

INTERAMERICAN.
Τα έξοδα ήταν 100.000.000 δρχ.

Η καταστροφική πολιτική εναντίον των ασφαλιστικών ταμείων διαφόρων κυβερνήσεων από το 1951 ως τις μέρες μας γιατί να μείνει ατιμώρητη; Έστω και για την ιστορία κάποια ονόματα πρέπει κάποτε να μπουν στην μαύρη λίστα της ιστορίας και να τους χρεωθούν τα χάλια τα σημερινά των ταμείων και οι χαμηλές συντάξεις. Αναφέρουμε μερικές καταστροφικές επιλογές έτσι για την ιστορία. Από το 1951 ως τον Ιούλιο του 1973 τα επιτόκια των καταθέσεων των αποθεματικών των ασφ. ταμείων στην Τράπεζα Ελλάδος ήταν σταθερά 4% όταν τα επιτόκια καταθέσεων ήταν διπλάσια, αγορές μετοχών του χρηματιστηρίου σε πτώση, αγορά μετοχών εμπορικής τράπεζας, αγορά μετοχών σε αυξήσεις μετοχικών κεφαλαίων εταιριών δημοσίου κ.ά.

Διαβάσαμε σε άρθρο του κ. Τραγάκη Γ. στον Οικον. Ταχυδρόμο ότι από την υποτίμηση της δραχμής τον Απρίλιο του 1953 ως το τέλος 1993, ότι το μέσο επίπεδο των τιμών αγαθών και υπηρεσιών στην Ελλάδα, αυξήθηκε κατά 5.000 δηλαδή είναι σήμερα κατά πενήντα φορές ψηλότερο σε σχέση με το ύψος που είχε στο ξεκίνημα του '50. Με άλλες λέξεις η αγοραστική δύναμη του εθνικού μας νομίσματος μειώθηκε κατά 50 φορές. Έτσι ένας Έλληνας χρειάζεται 50,4 δραχμές για να αγοράσει κάτι που αξίζει μια δραχμή. Τα αποταμειωτικά προγράμματα ασφ. ζωής γνωρίζουν οι πελάτες τί προσφέρουν; Ας το μάθουν.

Σύμφωνα με την πηγή "Quality world", I.Q.A. Ιαν. '94, ο διεθνής οργανισμός προτύπων (ISO) έχει κάποιες προδιαγραφές στα προϊόντα ορισμένων επιχειρήσεων που πιστοποιούνται με το διεθνές σήμα ISO 9000 και σε πίνακα που δημοσίευσε ανά χώρα η Μεγάλη Βρετανία είχε 18.300 πιστοποιήσεις επιχειρήσεων, η Ολλανδία 1500, η Γαλλία 1300, η Ιρλανδία 860, η Ιταλία 800, η Ελβετία 550, η Γερμανία 540, η Δανία 420, ακολουθούν 7 χώρες και μετά είναι η Ελλάδα με 50 πιστοποιήσεις, το Λουξεμβούργο με 30, η Ισπανία με 5. Τελευταία από

τον ISO προτάθηκε νέα σειρά προδιαγραφών η ISO - 9001-2-3-4 για βελτίωση ποιότητας. Έτσι αν οι Ελληνικές επιχειρήσεις μπου κατ' ευθείαν στο νέο σύστημα θα έχουν συγκριτικά πλεονεκτήματα. Η Ένωση Ασφαλιστικών εταιριών και ο προοδευτικός πρόεδρος και αντιπρόεδρος της θα μπορούσαν να δώσουν κίνητρα ασφάλισης με ευνοϊκότερους όρους σε τέτοιες επιχειρήσεις και σιγά - σιγά να βοηθήσει την ελληνική οικονομία παράλληλα με την απόκτηση κύρους και προσφοράς στον Έλληνα.

Τώρα! και τηλεφωνικά και με FAX γίνεσθε αμέσως συνδρομητής του ΝΑΙ. Τηλέφωνο 3229394 - 3220647, FAX 3221525. Γραφτείτε συνδρομητές σήμερα!

Όπως αναφέρει το περιοδικό Elle πολλές εταιρίες βενζίνης δείχνουν ενδιαφέρον να κάνουν ότι έκανε η Total που έβαλε στην κατανάλωση βενζίνη με άρωμα θανίλιας και λεβάντας.

Το πρώτο εξάμηνο του '94 η FIAT πούλησε στην Ευρώπη 713.000 αυτοκίνητα.

Σύμφωνα με την κοινοτική στατιστική υπηρεσία (Eurostat) τον περασμένο Ιούλιο οι άνεργοι στην ΕΟΚ αντιπροσώπευαν ποσοστό 10,8% του ενεργού πληθυσμού που αντιστοιχεί σε 18 εκατομμύρια ανέργους. Η πρόβλεψη είναι ότι στην επόμενη 5ετία ένα μεγάλο ποσοστό ασφαλιστών στην Ελλάδα θα είναι άνεργοι μετά τις συγχωνεύσεις, εξαγορές και διαγραφές χιλιάδων κωδικών...

Σε έκθεσή της η Παγκόσμια Τράπεζα προτείνει στις κυβερνήσεις να υιοθετήσουν συνταξιοδοτική πολιτική στην οποία το οικονομικό βάρος ασφάλισης του συνεχώς γηρασκόμενου πληθυσμού του κόσμου να μοιράζεται ανάμεσα στον ιδιωτικό και τον δημόσιο τομέα. Προειδοποιεί επίσης τις κυβερνήσεις για τα προβλήματα που αντιμετωπίζουν τα απηρχαιωμένα ασφαλιστικά συστήματα των διαφόρων κρατών και ζητεί από αυτές να άρουν τους περιορισμούς και να επιτρέψουν στα εθνικά συνταξιοδοτικά

ταμεία να επενδύουν στο εξωτερικό έτσι ώστε να μεγιστοποιήσουν τις αποδόσεις τους. Η Παγκόσμια Τράπεζα προτείνει ένα ασφαλιστικό σύστημα στο οποίο το Δημόσιο θα εξασφαλίζει μια μίνιμουμ σύνταξη στους συνταξιούχους, οι οποίοι υποχρεωτικά θα έχουν συμπληρωματική ιδιωτική ασφάλιση, ενώ αυτοί που θέλουν να έχουν υψηλότερες αποδοχές στα γερμάματά τους θα έχουν τη δυνατότητα να συμμετέχουν σε διάφορα ιδιωτικά συνταξιοδοτικά προγράμματα. Είναι καιρός οι ελληνικές ασφαλιστικές εταιρίες να βγάλουν σωστά συνταξιοδοτικά προγράμματα και να πείσουν τον Έλληνα να κάνει έγκαιρα τις επιλογές του.

Ο Βαγγέλης Βλαβιανός με τις εμπειρίες του από την NN και την INTERAMERICAN, που καταφέρνει να αξιοποιήσει στην ΕΘΝΙΚΗ προτείνοντας και δικές του ιδέες, πιστεύουμε πως θα αποδείξει σύντομα ότι οι μάχες της αγοράς κερδίζονται με ιδέες και δουλειά. Οι πρώτες εκτιμήσεις είναι ότι κατάφερε να περάσει με τη βοήθεια του κ. Νεκτάριου νέο πνεύμα στο μεγάλο δίκτυο πωλήσεων της ΕΘΝΙΚΗΣ, πνεύμα δημιουργικό, πνεύμα πρωτιάς και συμπεριφορά ανάλογη της πρώτης ασφαλιστικής εταιρίας της ΕΘΝΙΚΗΣ. Σύντομα οι ανταγωνιστές θα εκπλαγούν με 2-3 κινήσεις που στο τέλος του '94 αρχές του '95 θα κάνει, και θα ανεβάσουν πιο πολύ τις πωλήσεις και το καλό SERVICE της ΕΘΝΙΚΗΣ. Γενικώς η ΕΘΝΙΚΗ αυτή την εποχή παίρνει την πάνω βόλτα.

Όλα για όλα τα παίζει η NN για να βρεθεί στην πρώτη θέση νέας παραγωγής καθυστερώντας τις τραπεζικές της επιδιώξεις. Ίσως είναι νωρίς, ίσως είναι αργά για το παιχνίδι του Bancassurance που πρόκειται σύντομα να παίξει με τη βοήθεια του ING - Group. Βέβαιο είναι πως στην NN υπάρχει πνεύμα ομαδικό, εργατικότητα με ενθουσιασμό, όραμα για νίκη και... δημιουργικός φανατισμός, προϋποθέσεις που βρίσκουν πάντα το στόχο που βάζει η Διοίκηση. Η ηγεσία του κ. Καραλή υπήρξε επιτυχής για το παρόν και το δύσκολο παρελθόν. Τώρα

SCOPLIFE

ΒΑΘΙΑ ΓΝΩΣΗ
ΥΨΗΛΗ ΤΕΧΝΙΚΗ
ΣΩΣΤΟΙ ΥΠΟΛΟΓΙΣΜΟΙ

ΑΚΡΙΒΕΙΑ ΣΤΗΝ ΠΡΟΒΛΕΨΗ
ΕΥΣΤΟΧΕΣ ΕΠΙΛΟΓΕΣ
ΒΡΕΤΑΝΙΚΗ ΕΜΠΕΙΡΙΑ

ΜΕ ΕΙΔΙΚΑ ΚΑΙ ΜΟΝΑΔΙΚΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ

Τα ειδικά προγράμματα της Scoplife είναι η έμπρακτη απόδειξη μιας άλλης αντίληψης υπηρεσιών. Έχοντας αποκλειστικό της αντικείμενο τις ασφάλειες ζωής, η Scoplife, ανταποκρίνεται σε ανάγκες ιδιαίτερες και προσωπικές με προγράμματα μοναδικά όπως:

FEMALE LINE

Το πρόγραμμα Business για την εργαζόμενη και το Ερονυμο για όλες τις γυναίκες, είναι σχεδιασμένα με ευελιξία ώστε να προσαρμόζονται στις οικονομικές δυνατότητες της ασφαλιζόμενης. Είναι η πρώτη ασφάλιση που προσφέρει στις γυναίκες που δεν έχουν δικό τους μόνιμο εισόδημα, τη δυνατότητα

προσωπικής σύνταξης. Το σύμβολο είναι στο όνομα της ασφαλιζόμενης.

TOTAL HEALTHLINE

Η απόλυτη, διεθνής νοσοκομειακή κάλυψη. Η μοναδική που προσφέρει δυνατότητα επιλογής παροχών από δύο προγράμματα: Health Line και Medline. Ταυτόχρονη κάλυψη από δύο κάρτες.

KIDLINE

Παιδική ασφάλιση με επενδυτικό χαρακτήρα, σχεδιασμένη με ευελιξία ώστε να προσαρμόζεται στις οικονομικές δυνατότητες της οικογένειας, παρέχει τη δυνατότητα λήψης δανείου.

EXECUTIVE LINE

Σειρά προγραμμάτων με επενδυτικό χαρακτήρα ειδικά σχεδιασμένη για τις υψηλές και ιδιαίτερες απαιτήσεις των Manager.

SINGLE LINE

Ευέλικτο, συνταξιοδοτικό πρόγραμμα υψηλής απόδοσης με εφάπαξ καταβολή ασφαλιστρού.

AUTOMATIC LINE

Όλα τα προγράμματα μπορούν να ενταχθούν και στη σειρά Automatic Line που προβλέπει την αυτόματη ετήσια αναπροσαρμογή τους. Επίσης

η εξόφληση ασφαλιστρού μπορεί να γίνει με οποιαδήποτε πιστωτική κάρτα.

SCOTTISH PROVIDENT

Η μητρική εταιρία της Scoplife αποτελεί με την οικονομική της δύναμη και την μακρόχρονη τεχνογνωσία της στις ασφάλειες ζωής στη Βρετανία, μια αξιόλογη, πρόσθετη εγγύηση για τους ασφαλισμένους της Scoplife.

Για τη Scoplife η ασφαλεία σας είναι πάντα ζήτημα προσωπικό και μοναδικό.

POS
PREMIUM QUALITY STANDARDS
Οι υψηλές ποιοτικές προδιαγραφές των παρεχόμενων υπηρεσιών ορίζονται και εφαρμόζονται συνεχώς με το αποκλειστικό σύστημα "Premium Quality Standards" της Scoplife.

Α Σ Φ Α Λ Ε Ι Ε Σ Ζ Ω Η Σ

SCOPLIFE

ΕΙΔΙΚΗ ΚΑΙ ΜΟΝΑΔΙΚΗ

ΘΥΓΑΤΡΙΚΗ ΤΗΣ SCOTTISH PROVIDENT

Αν θέλετε να μάθετε περισσότερα για τη Scoplife και τα ειδικά της προγράμματα, στείλτε το κουπόνι συμπληρωμένο ή τηλεφωνήστε στο "Τμήμα Ενημέρωσης Ασφαλιζόμενων" της Scoplife.

Λεωφ. Κηφισίας 64, 151 25 Μαρούσι, Τηλ.: 689 6600, Fax: 689 6606

Θέλω να μάθω περισσότερα για την SCOPLIFE

Με ενδιαφέρει το πρόγραμμα

Total Health Line Executive Line Female Line Kid line

Single Line Automatic Line

Όνοματεπώνυμο _____

Οδός _____ Πόλη _____ Τ.Κ. _____ Τηλ. _____

υπάρχει ακόμα μεγαλύτερη εγγύηση για το μέλλον και το ρόλο που μπορεί η NN να παίξει στην Ελλάδα.

Ο Δούκας Παλαιολόγος πρόεδρος του ομίλου της Ελληνοβρετανικής εκτιμά ότι τα συνολικά προ φόρων κέρδη θα ξεπεράσουν το 1 δισ. δραχμές στο 1994. Το πρώτο εξάμηνο του '94 τα προ φόρων κέρδη ανήλθαν στο ποσό των 525 εκ. δρχ.

Με ποσοστά που θα κυμανθούν περίπου από 5%-8% πάνω από τον πληθωρισμό προβλέπεται να αναπτυχθεί η ασφαλιστική αγορά το 1994 δήλωσε μεταξύ άλλου ο κ. Π. Σιμιτσή γενικός Δ/ντής της Commercial Union.

Οι κινήσεις των Τραπεζικών ασφ. εταιριών ΕΘΝΙΚΗ - ΑΣΤΕΡΑΣ - ΦΟΙΝΙΞ - Αγροτική Ζωής - ΙΟΝΙΚΗ δείχνουν ότι αυτή την περίοδο ανεβαίνει η εικόνα τους στην αγορά. Το φαινόμενο Bancassurance σε άλλες χώρες φέρνει μεγάλα ποσοστά παραγωγής από 10-40% στις ασφ. εταιρίες. Οι ιδιωτικές ασφ. εταιρίες που ανέπτυξαν έντονα σε δύσκολες εποχές την ασφαλιστική ιδέα ας συνειδητοποιήσουν επιτέλους ότι οι αλλαγές ισχύουν και γι' αυτές. Πρόσδος είναι οι ισορροπίες στον ανταγωνισμό να κρατούνται επ' ωφέλεια του καταναλωτικού κοινού. Μήπως είναι εποχή να βρουν κάποια κοινά σημεία συνεργασίας;

Η UAP, δεύτερος μεγάλος οργανισμός στην Ευρώπη που έχει και το 40% της INTERAMERICAN, σύναψε συμφωνία με τον όμιλο Provincial Insurance της Αγγλίας.

Η διομηχανία ΦΑΓΕ και η INTERAMERICAN ασφάλισαν δωρεάν 600.000 μαθητές της χώρας για δεύτερη χρονιά.

Σύμφωνα με έκθεση του Παγκόσμιου Οργανισμού Υγείας τη μεγαλύτερη θνησιμότητα από καρκίνο παρουσιάζουν οι Δανέζες και τη μικρότερη οι Ελληνίδες στις γυναίκες. Ενώ στους άνδρες τη μεγαλύτερη θνησιμότητα έχουν οι Ούγγροι και τη μικρότερη οι Σουηδοί.

Ο Έλληνας Νίκος Αδαμαντιάδης εξελέγη πρόεδρος της Διεθνούς Ένωσης Θαλασφαλιστών στις εργασίες ετήσιας συνδιάσκεψης που έγιναν στο Τορόντο του Καναδά και συγκέντρωσε 450 θαλασφαλιστές από 48 χώρες.

Πρόταση για τη δημιουργία εταιριών Holding ανά τραπεζικό συγκρότημα για τις ασφαλιστικές εταιρίες της Εθνικής, Εμπορικής και Αγροτικής Τράπεζας έκανε ο κ. Μ. Νεκτάριος, πρόεδρος της Εθνικής Ασφαλιστικής στο συνέδριο της Αγροτικής Ζωής στην Χαλκίδα.

Με τη συνεργασία της Culf Air οι Κυπριακές Αερογραμμές πετάνε για πρώτη φορά πέρα από τον Ατλαντικό, στη Νέα Υόρκη από 23 Οκτωβρίου δύο φορές την εβδομάδα Πέμπτη και Κυριακή.

Την ίδια χαρά νιώσαμε όταν διαβάσαμε και τις διαφημίσεις για τα συγχαρητήρια στην ΑΕΚ που έπαιξε με την πρωταθλήτρια κόσμου και τον σεισμό που δεν κάλυπτε... ο Φοίνικας το σεισμό της Νέας Φιλαδέλφειας. Μάθαμε πως κειμενογράφος είναι ο άνθρωπος της SLOGAN κ. Γιώργος Κανελλόπουλος

και από αυτή τη θέση του λέμε συγχαρητήρια. Οι ασφάλειες κρύβουν γέλιο, αισιοδοξία. Οι ασφάλειες είναι χαμόγελο δεν είναι κλάμα, ζημιά, πίκρα. Μπράβο στη διαφημιστική και τον Φοίνικα που... εγκρίνει τη δημοσίευσή τους. (σε άλλη στήλη έχουμε δείγμα γραφής).

Ευχάριστη έκπληξη ήτνε για μας η περιοδική έκδοση της ασφ. εταιρίας "Φοίνιξ" τεύχος 3, "ΑΣΦΑ-ΛΥΣΕΙΣ" που πήραμε στο συνέδριο του Φοίνικα. Θα μπορούσαμε να πούμε για πολλά ωραία που έχει και για τη νεανική φρεσκάδα που το διακρίνει αλλά θα μείνουμε στην τελευταία σελίδα του που με την... ανάποδη τοποθέτηση έδινε πολλά ορθά μηνύματα να τα προσέξουμε. Το περιεχόμενο του διαφημιστικού μηνύματος του οπισθόφυλλου με το παιγνίδι Ομήρου 1 και Ομήρου 2 και το μήνυμα "Αχιλλεύς πτέρνα" δείχνουν "φρέσκες ιδέες", έξυπνους κειμενογράφους, επιτυχείς δρόμους που πήρε ο Φοίνικας νέο, μοντέρνο πρόσωπο χαρούμενο και γελαστό προφίλ, αισιόδοξη προοπτική κάτι που ταιριάζει στη νέα του στρατηγική. Συγχαρητήρια σε όσους συμβάλλουν στις δημόσιες σχέσεις, διαφημιστές, κειμενογράφους, και σε όσους έχουν την επιμέλεια έκδοσης τέτοιων κειμένων. Τέτοιους ανθρώπους χρειάζεται ο Φοίνιξ.

Τα τροχαία δυστυχήματα μειώθηκαν κατά 6,49% στην Αττική από 1.1.94 μέχρι 30/9/94 σε σχέση με το αντίστοιχο περαινό διάστημα. Οι παραβάσεις έφθασαν τις 136.521.

Panasonic

B I N T E O K A M E P E Σ



...εύκολα, με ένα μόνο κουμπί...

- Εντελώς αυτόματη
- Πανεύκολη επιλογή λειτουργιών
- Ταχύτατη ψηφιακή εστίαση (AI)
- Λήψη και με φωτισμό 2 Lux

...με πολλές δυνατότητες...

- Επιλογή αυτόματης ή χειροκίνητης ρύθμισης.
- Ταχύτατη ψηφιακή εστίαση (AI)
- Λήψη ακόμη και με φωτισμό 1Lux
- Αυτόματη εξοικονόμηση ενέργειας

...και για υψηλές ηχητικές απαιτήσεις...

- Ήχος Hi Fi Stereo
- Επιλογή αυτόματης ή χειροκίνητης ρύθμισης.
- Fade in - Fade out
- Αυτόματη εξοικονόμηση ενέργειας
- Λήψη ακόμη και με φωτισμό 1Lux

TRS

TURNER REINSURANCE SERVICES LTD

...the Greek Reinsurance Brokers

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

κρατήστε για πάντα τη μαγική στιγμή...

ΥΠΕΡΜΑΡΚΕΤ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ

ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΥΨΗΛΩΝ ΠΡΟΔΙΑΓΡΑΦΩΝ ΣΤΗ ΧΑΛΚΙΔΙΚΗ

ΚΩΣΤΑΣ ΛΑΜΠΟΣ:

με την αξιοποίηση
προτάσεων και εμπειριών
του Bankassurance
(τραπεζοασφαλιστικές εργασίες)
παρέχεται η δυνατότητα
στον όμιλο της ΑΤΕ
και στις ασφαλιστικές εταιρίες
στη δημιουργία ενός ΥΠΕΡΜΑΡΚΕΤ
τραπεζοασφαλιστικών προϊόντων
και χρηματοπιστωτικών υπηρεσιών
με επίκεντρο
τον κλάδο ασφαλειών ζωής.



Σύνοδος κορυφής Ασφαλιστικών Εταιριών για τις εξελίξεις και τις προοπτικές του Κλάδου Ζωής, πραγματοποιείται στην Αθήνα τον Απρίλιο. Συμμετέχουν 18 Εταιρίες του ευρωπαϊκού δικτύου του AGRI, στο οποίο την χώρα μας εκπροσωπεί η Εταιρία "ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ".

Με βάση τις σχετικές εξελίξεις πάντως, διαπιστώνεται ήδη προσανατολισμός σε φθηνότερα τιμολόγια λόγω του αυξανόμενου ανταγωνισμού αλλά και της επέκτασης του θεσμού BANKASSURANCE (τραπεζοασφαλιστικές εργασίες), επισημαίνει σε δηλώσεις ο Υποδιοικητής της ΑΤΕ κ. Θανάσης Παπαγεωργίου.

Στον τομέα αυτό καθοριστικός είναι ο ρόλος του Ομίλου των εταιριών της ΑΤΕ, με συνολικό μετοχικό κεφάλαιο 30 δις δραχμές και ετήσιο κύκλο εργασιών που υπερβαίνει τα 100 δις δραχμές, ενώ ταυτόχρονα η "ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ" διατηρεί την πρώτη θέση στον Κλάδο Ζωής από πλευράς κερδών με 1,3 δις δραχμές το 1993.

Οι βασικοί προβληματισμοί ενόψει της συνόδου του AGRI ανταλλάχθηκαν στο πλαίσιο του Συνεδρίου της "ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ" στη Χαλκίδα.

Η Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά, επισήμανε ο Διευθύνων Σύμβουλος της Εταιρίας Δρ. Κώστας Λάμπος αποτελεί στοιχείο της παγκόσμιας, με σχετικά μεγαλύτερες δυνατότητες ανάπτυξης δεδομένου ότι τα συνολικά ετήσια ασφάλιστρα στην Ελλάδα καλύπτουν μόλις το 1,6% του ΑΕΠ, όταν ο αντίστοιχος μέσος όρος στις άλλες χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης είναι 6%.

Η Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά μπορεί τώρα, λόγω της διεθνοποίησης του Κλάδου αλλά και των εξελίξεων στα Βαλκάνια να επεκταθεί με πολλούς τρόπους και διάφορες μορφές προς το βαλκανικό χώρο.

Η γρήγορη αλλά προσεκτική αξιοποίηση των προτάσεων και των εμπειριών του BANKASSURANCE θα μπορούσε να μετασχηματίσει τις εταιρίες της ΑΤΕ, σε δυναμικά στοιχεία ενός ομίλου με νέα δυναμικά τραπεζοασφαλιστικά προϊόντα και χρηματοπιστωτικές υπηρεσίες, που θα τον αναδείκνυαν



Ο Πρόεδρος της Αγρ. Εταιρίας κ. Θ. Παπαγεωργίου δίδει το κύπελο στην πρώτη ασφαλίστρια κα Δουβλετή Ελένη



Από αριστερά προς τα δεξιά: Λ. Προδρόμου, Γενικός Δ/ντής Euro-life Κύπρου, Δρ. Κώστας Λάμπος, Δ/νων Σύμβουλος Αγροτικής Ζωής Μ. Νεκτάριος, Πρόεδρος Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ι. Αποστολάκης, Δ/νων Σύμβουλος "ΑΤΕ ΚΑΡΤΑ".

σε δεσπόζουσα δύναμη της οικονομικής ζωής και καταλύτη της ανάπτυξης της ελληνικής υπαίθρου.

Τα προβλήματα και τις διαρθρωτικές αδυναμίες της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς

αλλά και τις δυνατότητες αντιμετώπισής τους με αναπτυξιακή προσέγγιση και άνοιγμα στα Βαλκάνια παρουσίασε ο Πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών κ. Μιλτιάδης Νεκτάριος. Αναφέρθηκε επίσης στη συνένωση των ασφαλιστικών δυνάμεων και των δικτύων των εταιριών του δημόσιου τομέα, ως αμυντικού μηχανισμού στην επερχόμενη εισβολή άλλων εταιριών στην ελληνική αγορά.

Ωστόσο τις προοπτικές στον ευρύτερο ευρωπαϊκό χώρο παρουσίασε ο εκπρόσωπος του προεδρείου του AGRI κ. Paul Van Leeuwen.

Έκανε ειδικότερη αναφορά στο μέγεθος της αγοράς στις διάφορες ευρωπαϊκές αγορές,

αναφέρθηκε στα γενικότερα μέτρα λιτότητας για αντιμετώπιση των γενικότερων δημοσιονομικών θεμάτων στο χώρο της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Αυτό επισήμανε, οδηγεί σε περικοπές δαπανών που αφορούν το Κράτος Πρόνοιας, γεγονός που ενδεχόμενα επηρεάζει θετικά τις ιδιωτικές ασφάλισεις του Κλάδου Ζωής, καθώς και την ανάπτυξη νέων προγραμμάτων, στο βαθμό που η υποχώρηση του Κράτους Πρόνοιας δεν συνοδεύεται από εισοδηματική στασιμότητα ή υποχώρηση. Τονίστηκε ακόμα πως οι πελάτες των ασφαλιστικών εταιριών έχουν τώρα περισσότερες γνώσεις γύρω από την ασφαλιστική αγορά και ζητούν προϊόντα που να καλύπτουν συγκεκριμένες ανάγκες.

Έτσι, ανέφερε ο εκπρόσωπος του AGRI, οι εταιρίες πρέπει να ανταποκρίνονται στις νέες απαιτήσεις των πελατών τους. Γενική ήταν, τέλος, η εντύπωση των 500 περίπου Συνέδρων ότι αυτό το Συνέδριο, στο οποίο οι περισσότερες εισηγήσεις παρουσιάστηκαν από στελέχη των Πωλήσεων και των Διοικητικών Υπηρεσιών και βραβεύτηκαν οι πρώτοι και καλύτεροι της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ, πέτυχε απόλυτα τους στόχους του, αποδεικνύοντας πως η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ μπορεί να γίνει μία Εταιρία μεγάλων οριζώντων.

Στο επόμενο τεύχος μας θα παρουσιάσουμε αποσπάσματα ομιλιών και μηνύματα του Συνεδρίου.

Νέες μειώσεις επιτοκίων αναμένονται στην αγορά, λόγω του εντεινόμενου ανταγωνισμού μεταξύ τραπεζών αλλά και της προώθησης τραπεζικών και ασφαλιστικών προϊόντων για επιχειρήσεις και καταναλωτές.

Αυτό υπογράμμισε μεταξύ άλλων ο Υποδιοικητής της ΑΤΕ κ. Θαν. Παπαγεωργίου, μιλώντας στο Συνέδριο, που πραγματοποίησε η ασφαλιστική εταιρία "ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ" στη Χαλκίδα.

Στα προβλήματα αλλά και τις προοπτικές του κλάδου ασφαλειών ζωής, αναφέρθηκε στην ομιλία του ο Δ/νων Σύμβουλος της "Α.Ζ." Δρ. Κώστας Λάμπος.

Ο κ. Παπαγεωργίου επισήμανε την τάση που διαμορφώνεται πλέον στην αγορά, όπου τράπεζες και ασφαλιστικές εταιρίες μπορούν από κοινού να καλύπτουν τρέχουσες ανάγκες των επιχειρήσεων αξιοποιώντας με το χαμηλότερο δυνατό κόστος και την μέγιστη δυνατή εξυπηρέτηση για τους πελάτες τους, το δίκτυό τους.

Στον τομέα αυτό, τόνισε, καθοριστικός είναι πλέον ο ρόλος του ομίλου των εταιριών της ΑΤΕ με συνολικό μετοχικό κεφάλαιο 30 δις δρχ., ετήσιο κύκλο εργασιών άνω των 100 δις δρχ. και βεθαίως ένα πλήρες δίκτυο σε όλη τη χώρα, καθώς και

ΜΕΡΙΚΑ ΜΗΝΥΜΑΤΑ ΤΟΥ ΣΥΝΕΔΡΙΟΥ

Από την πλευρά του ο Δ/νων Σύμβουλος της "Α.Ζ." Δρ. Κ. Λάμπος επισήμανε ότι με την αξιοποίηση προτάσεων και εμπειριών του Bankassurance (τραπεζοασφαλιστικές εργασίες) παρέχεται η δυνατότητα στον όμιλο της ΑΤΕ και στις ασφαλιστικές εταιρίες στη δημιουργία ενός ΥΠΕΡΜΑΡΚΕΤ τραπεζοασφαλιστικών προϊόντων και χρηματοπιστωτικών υπηρεσιών με επίκεντρο τον κλάδο ασφαλειών ζωής.

αξιόπιστη εκπροσώπηση στις ξένες χρηματαγορές.

Τις προοπτικές στον ευρύτερο ευρωπαϊκό χώρο παρουσίασε ο εκπρόσωπος του Προέδρου του AGRI (δικτύου ασφαλιστικών εταιριών από 18 ευρωπαϊκές χώρες) κ. Paul Van Leeuwen.

Τα προβλήματα και τις διαρθρωτικές αδυναμίες της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς αλλά και τις δυνατότητες αντιμετώπισής τους με αναπτυξιακή προσέγγιση, και άνοιγμα στα Βαλκάνια παρουσίασε ο Πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος κ. Μιλτιάδης Νεκτάριος. Στο επόμενο περισσότερο στιγμιότυπο και ομιλίες.



Ο Διευθύνων Σύμβουλος της Αγροτικής Ζωής κ. Κ. Λάμπος και αναμνηστική των συνεδρων στο "ATHOS PALACE".

ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ 1993



Ο Συντονιστής του Γραφείου Ιορδάνης Σιδηρόπουλος παραλαμβάνει το κύπελλό του από τον Δ/ντα Σύμβουλο Δρ. Κ. Λάμπο, παρουσία όλων των συνεργατών του.

Α. ΝΕΑΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ

Ασφαλιστές

1. Δουβλετή Ελένη
2. Χαλέπης Πέτρος
3. Στούμπου Σταματία
4. Δουλακάκης Κων/νος
5. Δημητρακοπούλου Όλγα
6. Φιλιππόπουλος Κων/νος
7. Αρχοντής Αντώνιος
8. Ζούπας Νικόλαος
9. Παπαϊακώβου Γεώργιος
10. Πατρώνης Δημήτριος

Βοηθοί Συντονιστές

1. Τσορμπασιδής Νικόλαος
2. Χαλέπη Αθανασία
3. Προκοπίου Στυλιανός

Συντονιστές - Υπεύθυνοι Γραφείων

1. Σιδηρόπουλος Ιορδάνης
2. Γκόλια-Κωτίδου Ελπίνη
3. Χατζηγεωργίου Κων/νος

Συντονιστές με την υψηλότερη μέση παραγωγικότητα γραφείων

1. Μιχαήλ Χρήστος
2. Λαιμός Κων/νος
3. Καρακίδης Νικήτας

Συντονιστές με παραγωγή ομάδας

1. Σοφού Αγγελική
2. Σιδηρόπουλος Ιορδάνης
3. Τσομπανίδης Γεώργιος

Πράκτορες

1. Πυρίνης Γ. & Στ. ΟΕ
2. Ν. Παπαδόπουλος - Α. Γιοφτσίδου ΟΕ
3. Μπιτσάκος Γεώργιος

Β. ΔΙΑΤΗΡΙΣΙΜΟΤΗΤΑΣ

Ασφαλιστές

1. Καπουσίδου Μαργαρίτα
2. Κρουσταλλίδου Ευμορφία
3. Μανίκα-Φαναράκη Γεωργία

Βοηθοί Συντονιστές

1. Ζαρζώνης Νικόλαος
2. Κοντοτάσιος Δημήτριος
3. Προκοπίου Στυλιανός

Συντονιστές

1. Αποστόλου Ιωάννης
2. Μιχαήλ Χρήστος
3. Γαβαλάκης Γεώργιος

Πράκτορες

1. Πυρίνης Γ. & Στ. ΟΕ
2. Ν. Παπαδόπουλος - Α. Γιοφτσίδου ΟΕ
3. Μπιτσάκος Γεώργιος

Γ. ΧΑΜΗΛΟΥ ΔΕΙΚΤΗ ΖΗΜΙΩΝ

Ασφαλιστές

1. Τσίπρα Αγγελική
2. Ασμανίδου Μαρία
3. Φασούλας Απόστολος

Δ. ΝΕΑΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ

ΑΠΟ ΝΕΟΥΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ

1. Μπουγιατιώτης Φώτιος
2. Τσιτσίου Ελένη
3. Γκρεκίδου Βασιλεία

Ε. ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΓΡΑΦΕΙΩΝ

ΑΠΟ ΝΕΟΥΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ

1. Ορεσιτιάδος (κ. Δ. Ζαχαρία)
2. Θεσσαλονίκης (κ. Ι. Σιδηρόπουλος)
3. Χαλκίδα (κ. Κ. Χατζηγεωργίου)

ΣΤ. ΔΙΑΚΕΚΡΙΜΕΝΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ

1. Ιατρόπουλος Φώτιος
2. Ρουσοπούλου Αικατερίνη
3. Κουτσιανοπούλου Πελαγία
4. Δημοπούλου Αγγελική



ΣΙΓΟΥΡΙΑ ΚΑΙ ΕΞΑΣΦΑΛΙΣΗ ΠΟΥ ΦΤΑΝΕΙ ΚΑΙ ΠΕΡΙΣΣΕΥΕΙ

ΓΙΑ ΣΑΣ ΚΑΙ ΤΑ ΑΓΑΠΗΜΕΝΑ ΣΑΣ ΠΡΟΣΩΠΑ

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

Με το Χρυσό Βιβλιάριο Σύνταξης και Οικογενειακής Προστασίας εξασφαλίζετε όχι μόνο ισόβια αναπροσαρμοζόμενη σύνταξη ή εισόδημα και εφάπαξ (με επιλογή σας), αλλά και άμεση προστασία για σας και τ' αγαπημένα σας

πρόσωπα, τόσο πριν τη συνταξιοδότησή σας, όσο και μετά απ' αυτή. Και όλα αυτά, με σταθερό ασφάλιστρο.

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

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

 **ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗ**
Η ΑΝΘΡΩΠΙΝΗ ΔΥΝΑΜΗ

Ποιοί ασφαλιστές κουράστηκαν;

Η ασφαλιστική αγορά ξεπέρασε μικρότερες μάχες και μπήκε στο... μεγάλο παιχνίδι των χρηματοοικονομικών αγώνων στο χρηματιστήριο, στις Τράπεζες, στις επενδύσεις, στα Βαλκάνια.

Ακριβώς σ' αυτή τη φάση ανόδου στην Α' Εθνική Οικονομίας άρχισε η γενική πτώση των ρυθμών παραγωγής, ο σκληρός εμφύλιος ανταγωνισμός, οι εξαγορές, οι συγχωνεύσεις και τα προβλήματα σε κάποια δίκτυα πωλήσεων που δεν τραβάνε ανάλογα, που δεν εκπαιδεύονται ανάλογα, που δεν αξιοποιούνται ανάλογα και φαίνεται ότι δεν είναι έτοιμοι να βγάλουν πέρα τους μεγάλους αγώνες των ομίλων. Η γενική εικόνα έχει ως εξής:

1. Το κοινό -η κερκίδα- δεν έχει ακόμα καλή άποψη για τους ασφαλιστές, κουράστηκε από τα ωραία λόγια χωρίς αντίκρουσμα των διαφημίσεων.

2. Ο Διαιτητής -το υπουργείο- ανεπαρκές, άτολμο και χωρίς οργάνωση, ανασφαλές και υπό συνεχή κατηγορία για παραλείψεις, κουρασμένο, χωρίς δυνάμεις, χωρίς νομοθεσία, χωρίς ρόλο στη νέα πραγματικότητα και χωρίς αρμοδιότητα για πολλά που γίνονται και έγιναν χωρίς να μπορεί να τρέξει να τα προλάβει, να τα δει, όχι να τα ελέγξει...

3. Η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών χωρίς κύρος ανάλογο του ρόλου της σπαταλά τις δυνάμεις της σε εσωτερικές ασκήσεις ισορροπίας προσώπων και εταιριών.

4. Οι ασφαλιστικές εταιρίες με συμβόλαια περίεργα και ακαταλαβίστικα βουλιάζουν στο φόβο των εκκρεμών ζημιών αυτοκινήτων οι Γενικές, και των ζημιών από κάρτες νοσηλείας οι Ζωής, έρμαιες των αντασφαλιστών, χωρίς εξειδίκευση, χωρίς κερδοφόρες αναλήψεις εργασιών, χωρίς δίκτυα με βιολογικό και επαγγελματικό μέλλον, σπατάλησαν τις δυνάμεις τους στην... προπόνηση, σκόρπισαν τις ΕΟΚΙΚΕΣ ενισχύσεις χάνοντας χρόνο και αγορές. Μαζί με όλα αυτά, οι εταιρίες που συνεργάζονται με κάποια Τράπεζα, άρχισαν να βάζουν στο παιχνίδι τους

τραπεζικούς υπαλλήλους τους οι οποίοι με την ΟΤΟΕ τους, τον καλό μισθό τους, το κύρος τους, την υπογραφή δανείων και άλλων χρηματικών διευκολύνσεων θα πάρουν την προμήθειά τους από τους λίγους επαγγελματίες ασφαλιστές που ίσως... έχασαν το τραίνο της αλλαγής.

5. Οι ασφαλιστές πρώτης γραμμής, ασφαλειομεσίτες Brokers, πράκτορες και Managers τους στο μεγαλύτερο ποσοστό τους είναι χωράφια γενικής χρήσης που κουράστηκαν αφού δεν έγινε και κάποια "αγρανάπαυση" μέσα στην δεκαετία και δεν υπάκουαν στα "φυτοφάρμακα των κινήτρων" επειδή όλα έχουν κάποια όρια. Είκοσι χρόνια οι ασφαλιστές "ξεπατώθηκαν" στο να δημιουργήσουν "ασφαλιστική συνείδηση" εκεί που το κράτος και οι ασφαλιστικές ενώσεις απουσίαζαν χωρίς μισθούς, χωρίς ωράριο, χωρίς στρατηγικές, χωρίς ασφάλεια, χωρίς συμβάσεις, χωρίς επαγγελματική προστασία και στέγη, έρμαια των φοροιακών και του ανταγωνισμού (μεμονωμένες περιπτώσεις δεν σβύνουν την εικόνα). Χιλιάδες ασφαλιστές, χιλιάδες παραιτήσεις και καταγγελίες, χιλιάδες ορφανά συμβόλαια, χιλιάδες ακυρώσεις, χιλιάδες παράπονα, χιλιάδες απογοητεύσεις...

Εξαντλητικές προσπάθειες "στον αέρα", εξαντλητικά ωράρια από πρωί μέχρι αργά το βράδυ, άπιαστα όνειρα και ανηλεές κυνήγι παραγωγής, άσπρισαν μαλλιά, μαύρισαν καρδιές, στέρθησαν οικογενειακές και κοινωνικές στιγμές από πολλούς, δυσκόλεψαν αντρόγυνα, κι έστειλαν στις κλινικές με έλκη και καρδιοπάθειες αρκετούς που δεν άντεξαν τον καθημερινό αγώνα που ισοπέδωνε οικογένεια, συγγενείς, γιορτές, Κυριακές, προσωπική ζωή. Ελάχιστους Managers παρακολουθώ που συστήνουν στους ασφαλιστές τους ισορροπημένη ζωή επαγγελματική και κοινωνική. Οι πιο πολλοί θύματα του συστήματος και οι ίδιοι είναι "καρφωμένοι 15ωρα και 16ωρα στην καρέκλα της Νέας Παραγωγής. Το "ασφαλιστικό

Οι Γενικές παρατηρήσεις του ρυθμού δουλειάς στον ασφαλιστικό χώρο δείχνουν μια εικόνα παρόμοια με αυτή που είχε η Εθνική Ελλάδος όταν εμφανίσθηκε στο Μουντιάλ στην Αμερική τον Ιούνιο του '94. Πολλοί αμήχανοι παίκτες, ανασφαλείς, κουρασμένοι με καλές εξαιρέσεις φάσεων και γενικό σύνολο που απογοήτευε τις κερκίδες.

ΝΑΙ" που καυτηρίασε το φαινόμενο αυτό με άρθρα του από τα πρώτα τεύχη όπως "το οι ασφαλιστές δεν είναι λεμόνια σιμένα" ή το "σκοτώνουν τ' άλογα όταν γεράσουν" αντί να επαιναιθεί πολεμήθηκε από κάποιους ανεγκέφαλους Managers... Η ψυχολόγος κ. Σμαρούλα Παντελή γνωρίζει πάρα πολλά πάνω στα ψυχολογικά προβλήματα των ασφαλιστών και η τακτική αρθρογραφία της εκεί αποβλέπει, να βοηθήσει τον άνθρωπο ασφαλιστή και Manager. Η συνεργασία του ΝΑΙ με την ψυχολόγο κ. Παντελή και τον γιατρό κ. Α. Λουπασάκη εκεί αποβλέπει και πιστεύουμε βοηθάμε...

Το μεγαλύτερο κομμάτι των ασφαλιστών αναλώθηκε σε "τρέξιμο με τα πόδια" κι όχι με το μυαλό. Φυσικό ήταν να κουρασθεί, σωματικά και ψυχικά.

Οι νέοι ασφαλιστές όμως δεν δέχονται αυτή τη νοοτροπία και η άποψή τους συμπίπτει ευτυχώς με τις ανάγκες των καιρών.

Οι νέοι ασφαλιστές και τα νέα υποκαταστήματα αρχίζουν οιγά-σιγά να ζητάνε συγκεκριμένα αποτελέσματα ενώ παράλληλα εκπαιδεύονται σε νέους τρόπους εργασίας, απαιτούν προδιαγραφές, "ξέφυγαν" από την εκπαίδευση τιμολογίων και δίνουν προσοχή σε μαθήματα, βιβλία και περιοδικά που μιλάνε για επικοινωνία, προσωπική ζωή, ψυχολογία, υγεία, επαγγελματισμό με κύρος κ.λπ.

Σήμερα ξαναπαίρνουν όλα τα θέματα στο τραπέζι. Ωράρια, απόδοση, αμοιβές, συμβάσεις, προϊόντα, εταιρίες, service, προπονητές, εκπαιδευτές, ηγέτες, Managers... Ο τρόπος που δούλευε ως τώρα η Ασφαλιστική Αγορά απεδείχθη λανθασμένος. Κριτής μοναδικός η άποψη του κοινού. Όσοι αμφιβάλλουν ακόμα, ας ρωτήσουν το κοινό και τον πελάτη. Φάρμακο στην κούραση είναι η ξεκούραση. Ό,τι κουράζει, πρέπει να σταματήσει. Στην ανάπαυλα, στις διακοπές, στην αργία σκεπτόμαστε απ' την αρχή τα πάντα. Η ασφαλιστική μας αγορά έχει ανάγκη από αλλαγή. Κάποιοι παίκτες "κουτσαίνουν", κουράστηκαν. Γρήγορα λοιπόν Αλλαγή! Νέοι παίκτες, νέοι άνθρωποι, νέες ηλικίες, νέοι τρόποι παιχνιδιού, νέες ομάδες, νέες συνθέσεις, νέοι ρόλοι, νέες τακτικές. Διαφορετικά η ομάδα θα πέσει στην... εθνική.

Το πρωτάθλημα άρχισε, είμαστε στο παι-



Ο Σοβιετικός Βίκτορ Σανέγιφ, νικητής στο τριπλούν με άλμα 17.35.

γνίδι, οι αγωνιστικές δεν τελείωσαν. Κάποιοι θα χάσουν, κάποιοι θα κερδίσουν. Μπροστά θα πάνε όσοι δεν είναι κουρασμένοι. Καλή βαθμολογία θα πάρουν αυτοί που θα βρουν τις βιταμίνες φρεσκάδας, αυτοί που διαθέτουν δυνάμεις, και κυρίως αυτοί που ξέρουν να χρησιμοποιήσουν τις δυνάμεις τους σωστά και αποδοτικά. Η ασφαλιστική αγορά σαν

ομάδα χρειάζεται κύρος, κρατική εποπτεία, εξειδίκευση, καθαρές δουλειές, κερδοφόρες, υγιή ανταγωνισμό, επαγγελματίες ασφαλιστές με προσόντα και όχι ευκαιριακά νούμερα, ευέλικτα προϊόντα, γερά θεμέλια, γερά μυαλά και πόδια, καλά προπονημένα σε σύγχρονη εκπαίδευση με σύγχρονους προπονητές.

Ε.Σ.

Η κούραση και ένα μεγάλο ΓΙΑΤΙ



"Κουράστηκα να ζω χωρίς εμένα εμένα που μ' αγάπησα πολύ τα νιάτα μου πηγαίνουνε χαμένα για τίποτα δεν μου 'δωσα φιλί Αχ πόσο μ' αγάπησα πόσο πότε λοιπόν θα μ' ανταμώσω να μου μιλήσω και δυο λόγια να μου πω πως με λατρεύω, πως πολύ με αγαπάω"

Μη γελάτε καθόλου. Οι παραπάνω στίχοι κρύβουν μια σοβαρότητα που ξεκουράζει! Ολοένα και περισσότεροι άνθρωποι καταφθάνουν σε μας τους ψυχολόγους "κουρασμένοι", κορεσμένοι και θλιμμένοι για χρόνια που χάθηκαν, για σχέσεις που χάθηκαν, για παιδιά που δεν χάρηκαν, για καριέρες που δεν τους οδήγησαν στον παράδεισο!

Το χειρότερο όμως είναι πως ολοένα και πιο νέοι σε ηλικία άνθρωποι, έρχονται "κουρασμένοι". Έρχονται όπως συνήθως λένε οι ίδιοι "με στρες". Στην πραγματικότητα έρχονται τρομαγμένοι από τα συμπτώματα μιας σύγχρονης αρρώστιας που λέγεται "αποξένωση".

Πώς μπορεί ένας νέος άνθρωπος που μόλις ξεκινά τη καριέρα του, που μόλις απέκτησε το πρώτο του παιδί, που τώρα σε λίγο αποκτά το πρώτο του αυτοκίνητο, να νιώθει κουρασμένος;

Πολύ εύκολα. Αυτή η ψυχολογική κούραση που οι αγγλόφωνοι αποκαλούν exhaustion, δηλαδή εξάντληση, δεν είναι τίποτ' άλλο από το αποτέλεσμα μιας επίμονης σπατάλης ενέργειας προς άγνωστη κατεύθυνση.

Ακριβώς αυτή η έλλειψη της προσωπικής, της εσωτερικής και μοναδικής κατεύθυνσης οδηγεί στην "αποξένωση" (alienation).

Αποξένωση, αλλοτρίωση, απομάκρυνση, απομόνωση. Αυτή είναι η ονομασία της πιο σύγχρονης ψυχολογικής πάθησης με κύριο σύμπτωμά της την κούραση.

Αυτό που κουράζει τους νέους ανθρώπους, τους νέους ασφαλιστές (αφού η ύλη, του περιοδικού μας είναι αφιερωμένη σ' εσάς δεν είναι οι πολλές ώρες δουλειάς. Ούτε οι δυσκολίες που φέρνει ο μεγάλος ανταγωνισμός, ούτε η αδιάκοπη εργασία (μια και πρέπει να είσαι σε πρόγραμμα δημοσίων σχέσεων 24 ώρες το 24ωρο).

Αυτό που κουράζει είναι η έλλειψη ενός βαθύτερου, προσωπικού και ιερού σκοπού. Ένας ειλικρινής μονόλογος θα μπορούσε να οδηγήσει στο "Γιατί να τα αντέξω όλα αυτά;" Θυμάμαι πριν μερικά χρόνια, βρέθηκα σ' ένα σεμινάριο ψυχολογίας με θέμα την αντιμετώπιση του μετατραυματικού στρες (post-traumatic stress), δηλαδή του στρες που βιώνει κανείς μετά από μια οδυνηρή, τραυματική εμπειρία. Μια συνάδελφος που εργαζόταν με αναπήρους πολέμου μας διηγήθηκε την εξής συγκλονιστική ιστορία: "Ένας νεαρός άντρας 35 ετών νοσηλεύτηκε στην κλινική μου με κομμένα τα δύο πόδια από οβίδα. Ο άντρας αυτός αρνιόταν να συμμετάσχει στο οποιοδήποτε πρόγραμμα επανένταξης αναπήρων πολέμου. Μετά από πολλές προτάσεις που του κάναμε να μάθει κομπιούτερ, αγγλικά, να μάθει να χειρίζεται ένα τηλεφωνικό κέντρο προκειμένου να του δοθεί μια θέση εργασίας, ο νεαρός επέμενε:

"Θέλω να μελετήσω ιστορία". Μετά από πολλές προσπάθειες της ψυχολόγου να τον βοηθήσει να ξαναβρεί το ενδιαφέρον του για τη ζωή (την παραγωγική ζωή), ο νεαρός σε μια έκρηξη θυμού, μου αποκάλυψε: Θέλω να μελετήσω ιστορία, θέλω να μάθω γιατί έπρεπε να θυσιάσω και τα δύο μου πόδια".

Ένα τέτοιο μεγάλο ΓΙΑΤΙ, χρειαζόμαστε όλοι μας. Ο νέος μας ασφαλιστής το χρειάζεται τώρα περισσότερο από κάθε άλλη φορά. Οφείλει να ξέρει ΓΙΑΤΙ πρέπει να εκθέσει τ' αυτιά του στην ηχορύπανση, ΓΙΑΤΙ να αναπνέει το μολυσμένο αέρα, ΓΙΑΤΙ να θυσιάσει τα τρυφερά ωχελικά απογέυματα, ΓΙΑΤΙ να στερηθεί το μεγαλείο του να χορτάσει τα χαμόγελα των παιδιών του, ΓΙΑΤΙ να μην έχει προσωπική ζωή, ΓΙΑΤΙ να ζει στον αόριστο μέλλοντα και όχι στον ενεστώτα διαρκείας, ΓΙΑΤΙ να τρέχει αντί να βαδίζει, ΓΙΑΤΙ να βιάζεται και να μην απολαμβάνει.



Hunter

ΤΗΛ.: 9710 110 - 9715 713, FAX : 9752 908

Το βιοτικό μας επίπεδο ανέβηκε, οι περισσότεροι κορνιζάραμε τουλάχιστον ένα πτυχίο, αποκτήσαμε μονό και ζυγό αυτοκίνητο, ερωτητήκαμε χωρίς τους περιορισμούς της γενιάς των γονιών μας, πήγαμε σε μέρη που οι προηγούμενες γενιές αγνοούσαν την ύπαρξή τους, έχουμε τουλάχιστον 3 είδη αφρόλουτρου στο μπάνιο μας, η βιβλιοθήκη μας έχει αρκετά άλμπουμ με φωτογραφίες που τραβήξαμε με τις 5 διαφορετικές μηχανές μας και προχτές κατορθώσαμε να ξενοκοιτάξουμε χωρίς ενοχές.

Γιατί κουράζονται οι νέοι άνθρωποι; Η εξήγηση της μαμάς μου, πως όλα τα βρήκαμε έτοιμα και πως τάχουμε όλα γι' αυτό πλήξαμε, δεν με ικανοποιεί. Ούτε με ικανοποιεί η εξήγηση του φίλου μου Γιώργου (διευθυντή υποκαταστήματος) πως οι νέοι σήμερα δεν θέλουν να δουλεύουν.

Στο δικό μου γραφείο δεν ήρθε μέχρι σήμερα κανένας "τεμπέλης" να ζητήσει βοήθεια. Όσοι με χρειάστηκαν και μ' εμπιστεύτηκαν ήταν άνθρωποι υπεύθυνοι, ευσυνείδητοι εργαζόμενοι, που πάσχισαν το "καλύτερο" γι' αυτούς και τα παιδιά τους.

Γιατί κουράζονται οι άνθρωποι; Κάποτε οι άνθρωποι δούλευαν στα χωράφια μέχρι τα βαθιά τους γεράματα. Η θεία μου η Κωνσταντίνα στο χωριό κοντεύει τα 85 και καθαλαίει ακόμα το μουλάρι και πηγαίνει να ποτίσει τα χωράφια.

Γιατί κουράζονται οι άνθρωποι της πόλης; Γιατί κουράζονται οι 30άχρονοι Κωνσταντίνες της Αθήνας;

Αγαπητοί μου γνωστοί και άγνωστοι αναγνώστες, θα συνεχίσω αυτές τις γραμμές αποφεύγοντας να παραθέσω τα ερηήματα ερευνών πάνω στις αιτίες της "αποξένωσης" και προτιμώντας να καταθέσω ένα μέρος της προσωπικής μου εμπειρίας μ' αυτή την αρρώστια από την πλευρά της ασθενούς και όχι από την πλευρά της ειδικού. Αυτό το επιλέγω σαν πιο θεραπευτικό για μένα αφού αυτή η διαδικασία θα με φέρει ακόμα πιο κοντά σε μένα και στο δικό μου ΓΙΑΤΙ, και πιο ουσιαστικό για σας αφού δεν θα είστε υποχρεωμένοι να το "καταπιείτε" σαν χάπι που σας πρότεινε ο "ειδικός", αλλά θα μπορέσετε να το χρησιμοποιήσετε σαν μια αφετηρία ίσως, προς την αναζήτηση του δικού σας ΓΙΑΤΙ.

Πριν 1,5 χρόνο βρέθηκα δύο φορές μέσα σ' ένα εξάμηνο να μπαίνω σε θεραπεία για υπερκόπωση. Είχα φτάσει στο σημείο

να ξυπνάω το πρωί με μοναδικό σκοπό να περάσει η μέρα για να έρθει το άλλο πρωί. Εργαζόμουν στο γραφείο μου και οι συνομιλίες με τους πελάτες μου πενούσαν από μπροστά μου σαν βουβή ταινία στην οποία πρωταγωνιστούσε κάποια άλλη. Πήγαινα εκδρομή και δεν παρατηρούσα καθόλου το τοπίο. Έκανα σεμινάρια και έφευγα απλά φτωχότερη χωρίς να μπορώ να καταλάβω τι είχα διδαχθεί εγώ απ' αυτά. Νομίζω πως ζούσα χωρίς αντίκρισμα.

Από φόβο, από αγωνία και από αγάπη για την οικογένειά μου και τους πελάτες μου αποφάσισα να μπω ξανά σε ψυχοθεραπεία. Δεν μπορώ να σας πω πως μου άρεσε και τόσο αυτή η απόφαση. Απ' τη μια αναγνώριζα πως κάτι πήγαινε πολύ στραβά. Απ' την άλλη η περηφάνια μου δούλευε υπονομευτικά. Πώς εγώ μια ψυχολόγος με περγαμηνές και τόση εμπειρία, πώς ήταν δυνατόν να είχα βρεθεί σ' αυτό το χάλι; Ευτυχώς η εμπιστοσύνη για την επιστήμη μου και για την ψυχολόγο μου με βοήθησαν ν' αντιληφθώ πως είχα κολλήσει κι εγώ τον ιό της "αποξένωσης". Πήγαινα στο... που πήγαινα αλήθεια; Με πολλή προσπάθεια να μη το θάλω στα πόδια από τη θεραπεία (η ψυχολόγος μου επέμενε να με βλέπει πολύ τακτικά - ευτυχώς το μόνο που δεν μου πέρασε απ' το μυαλό ήταν πως ήθελε να μου φάει τα ωραία μου λεφτά), πηγαίνω ερχομαι στις θεραπευτικές συνεδρίες.

Γρήγορα κατάλαβα πως δεν είχα απάντηση σε μια σειρά από πολύ σημαντικά ΓΙΑΤΙ. Κατάλαβα πως έτρεχα πολύ περισσότερο απ' ότι πραγματικά ήθελα, με αποτέλεσμα να γίνωμαι τραγικά αντιπαραγωγική! Ξόδευα το μεγαλύτερο μέρος του χρόνου μου για να γκρινιάζω και να "το παίζω" υπεραπασχολημένη, με αποτέλεσμα να μη μπορώ να συγκεντρωθώ εύκολα και βέβαια το απέδιδα πάντα στη "πολλή δουλειά".

Κατάλαβα πως είχα μια καλά καμουφλαρισμένη αγωνία "να τα καταφέρνω πάντα και σε όλα", με αποτέλεσμα ν' αφήνω ατέλειωτες εκκρεμότητες έτσι ώστε να πρέπει συνέχεια ν' ασχολούμαι με τα επείγοντα και όχι με τα σημαντικά.

Κατάλαβα πως δεν ήμουν σε θέση να θάλω τα όριά μου με τους άλλους με φιλικό τρόπο γιατί δεν είχαν ρίξει μια φιλική ματιά στον καθρέφτη για πάρα πολύ καιρό.

Κατάλαβα πως είχα αρχίσει να κυνηγάω

ένα ακαθορίστου ταυτότητας "αποτέλεσμα" χωρίς ν' απολαμβάνω καθόλου τη διαδικασία.

Μια μέρα μπήκα στο μπάνιο μου και κατάλαβα πως ο λόγος που είχα μαζέψει 27 διαφορετικά αφρόλουτρα, ήταν συνδεδεμένος με το ότι πλενόμουν, 27 φορές γρηγορότερα απ' ότι στο παρελθόν!

Χρειάστηκα 18 μήνες συστηματικής ενδοσκόπησης για να μπορέσω να περιορίσω τις ώρες της δουλειάς μου στο μισό και έτσι να βρω χρόνο να πω δύο λόγια στον εαυτό μου. Να με χαζέψω το πρωί στον καθρέφτη, να με λούσω με την ησυχία μου, να κάνω το αγαπημένο μου σπορ, να γίνω καλύτερη μάνα, να με βρίσκουν στο τηλέφωνο οι φίλοι μου, ν' αφαιρεθώ ακουμπώντας στο χέρι του άντρα μου, να κρεμάσω ένα πίνακα που είχε αραχιάσει και διάφορα άλλα τέτοια.

Οι ενοχές μου πως το παράκανα και πως χαλάρωνα παραπάνω απ' όσο έπρεπε, οθήστηκαν για πολλά χρόνια όταν ανακάλυψα με έκπληξη πως η δουλειά μου πάει καλύτερα, έχω γίνει πιο παραγωγική αξιοποιώντας ουσιαστικά το χρόνο μου. Έχω γίνει πιο δημιουργική γιατί ξαναβρήκα το κέφι μου. Έχω πιο πολλά λεφτά γιατί ψωνίζω με ευχαρίστηση κι έτσι θυμάμαι τι χρειάζομαι. Οι πελάτες μου δεν με στήνουν στα ραντεβού μας γιατί λένε πως τελευταία εκπέμπω μια θετική ενέργεια που τους μαγνητίζει. Και διάφορα άλλα τέτοια.

Σήμερα το πρωί έπιασα τον εαυτό μου επ' αυτοφώρω να απολαμβάνει τη μουσική στο ραδιόφωνο του αυτοκινήτου ενώ έκανα 55 λεπτά να πάω από το Χαλάνδρι στο Χίλτον! Λοιπόν μέσα σ' αυτό το αισχρό μοπιλιάρισμα κατέβασα καταπληθικές ιδέες για ένα σεμινάριο που έχω μεθαύριο.

Άρχισα ν' αγαπώ τον εαυτό μου απ' την αρχή. Η ψυχοθεραπεία δεν είναι ο μόνος τρόπος. Απλά εγώ αυτόν ήξερα. Είμαι σίγουρη πως ο καθένας σας θα βρει τον δικό του καλό τρόπο για να γνωριστεί με τον εαυτό του και ν' ανακαλύψει το δικό του ΓΙΑΤΙ.

Όταν κανείς ξέρει το ΓΙΑΤΙ, τότε μπορεί να είναι παραγωγικός μέχρι τα 85 του και θάλε. Ένας φίλος μου λέει: "Η ζωή δεν είναι πρόβα". Ίσως αξίζει να βρούμε το ΓΙΑΤΙ, σ' αυτή τη ζωή, παρά να περιμένουμε να μας οδηγήσει στον παράδεισο μια ακαθορίστου κατεύθυνσης σπαταλημένη ενέργεια.

ΕΚΤΥΠΩΤΙΚΕΣ & ΕΚΔΟΤΙΚΕΣ ΕΡΓΑΣΙΕΣ

ΑΦΡΟΔΙΤΗΣ 24 & ΡΙΖΟΥΝΤΟΙ
167 77 ΕΛΛΗΝΙΚΟ
ΤΗΛ.: 96.48.588-591
FAX: 96.48.592, 96.20.428



INTEPTYΠ A.E.

Υπάρχει "κρίση";

ΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΠΟΥΛΑΝΕ ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΓΙΑ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΑΠΟ ΤΗΝ "ΚΡΙΣΗ"



Από το 1973 που μπήκα στο επάγγελμα του Ασφαλιστή, νεαρός φοιτητής της Νομικής, ακούω κατά καιρούς αυτή τη φράση στην αγορά, ότι τάχα πραγματικά ή φανταστικά υπάρχει κρίση!

Είναι ένα επιχείρημα πολλών, μια πρόφαση, ή αντίρρηση για να μη κάνουν κάποιο ασφαλεία. Πιθανόν πολλοί ακόμα ασφαλιστές να το ακούνε συχνά αυτό το επιχείρημα...

Η γνώμη μας είναι πως όπως και πολλά άλλα θέματα και αυτό είναι σχετικό. Είναι σχετικό επειδή θα μπορούσαμε να θάσουμε κάποια ερωτήματα όπως που υπάρχει κρίση ή σε ποιούς υπάρχει κρίση ή για πόσο υπάρχει κρίση ή τι κρίση υπάρχει ή εντάξει υπάρχει κρίση αλλά τι κάνουμε ή γιατί υπάρχει κρίση κ.λπ.

Πολλοί άνθρωποι επηρεάζονται από απόψεις εφημερίδων και περιοδικών, από δημοσιογραφικές εκτιμήσεις ή αναλύσεις

κάποιων που παραθέτουν γνώμες σωστές ή λανθασμένες που αποβλέπουν κάπου, όπως π.χ. να ρίξουν μια κυβέρνηση ή να δημιουργήσουν εντυπώσεις κ.ά.

Ένας ασφαλιστής καλόν είναι να μην επηρεάζεται στο επάγγελμά του και θα έλεγα από κάποιο σημείο να αγνοεί τέτοια μηνύματα. Είναι ίσως ο μόνος ή από τους λίγους επαγγελματίες που το επάγγελμά του δεν επηρεάζεται αποφασιστικά από τις κρίσεις επειδή καλείται να καλύψει την κρίση ή καλύτερα να διορθώσει τα κακά της κρίσης ή αλλιώς υπάρχει επειδή υπάρχει κρίση. Αν ήτανε όλα καλά τι θα χρειάζονταν οι ασφαλιστές.

Ένα απλό ερώτημα είναι "τί θα γινότανε κάποιος που χάνει την περιουσία του ή την υγεία του χωρίς ασφάλιση;" Αν η "κρίση" ή η κάμψη της οικονομίας επηρεάζει την επιβίωση του η ολοσχερής απώλεια (και όχι η κρίση) τί κάνει;

Ο ασφαλιστής να θυμάται ότι "κρίση" σημαίνει σύγκριση με κάτι άλλο. Δεν σημαίνει πάντα καταστροφή. Μπορεί εφέτος τα ξενοδοχεία τουρισμού να έκαναν 10% λιγότερες κρατήσεις σε σχέση με πέρυσι. Αυτό το λένε "κρίση". Αλλά πέρυσι είχαμε +30% με το πρόπερσι.

Αυτό είναι ένα φανταστικό παράδειγμα. Η επιπόλαιη αντιμετώπιση οδηγεί σε λάθος κινήσεις...

Ο ασφαλιστής έχει ένα πλεονέκτημα να επιλέγει πελάτες. Με την σχετική έννοια "κρίση" μπορεί να αλλάξει στόχους και υποψηφίους. Μπορεί να αλλάξει επαγγέλματα, ηλικίες, ομάδες που απευθύνεται, πόλεις κ.λπ.

Μην επηρεάζεστε αγαπητοί φίλοι από αυτούς που μιλάνε για "κρίση"... Συνεχίστε τα ραντεβού σας, συνεχίστε τις προτάσεις σας, εξηγήστε τι πουλάτε... Έχετε

"προϊόντα για την προστασία κρίσεων"... Και για τον Έλληνα ασφαλιστή ας θγάλουν οι Διευθυντές Marketing και πωλήσεων κάποια στοιχεία που δίνουν απαντήσεις στα κάτωθι ερωτήματα:

- Πόσα καταναλωτικά προϊόντα αγοράζει ο μέσος Έλληνας και ποιά;
- Πόσα κέντρα διασκέδασης υπάρχουν και πόσα αναλογούν ανά κάτοικο;
- Πόσοι Έλληνες πάνε ταξίδια αναψυχής, πού πάνε και τί εισάγουν;
- Πόσες νέες τράπεζες άνοιξαν στην Ελλάδα στην πενταετία 89-94, πόσες υπάρχουν, πόσες θ' ανοίξουν, πόσα υποκαταστήματα έχουν;
- Πόσες λέσχες, ταβέρνες, DISCO, rub, κ.λπ. άνοιξαν και λειτουργούν;
- Κάντε ένα γκάλοπ με τίτλο "νηστικό αρκούδι χορεύει"; σε όλους αυτούς που διαμαρτύρονται για το κλείσιμο νυχτερικών κέντρων κ.λπ.
- Πόσα "δευτέρα" σπίτια υπάρχουν, πόσα εξοχικά, πόσα δευτέρα αυτοκίνητα σε σχέση με άλλους λαούς;
- Πώς και πόσα είδη αγοράζει ο Έλληνας σε σχέση με άλλους λαούς;
- Πόσα τρισεκατομμύρια είναι σε καταθέσεις με χαμηλούς τόκους;
- Πόσες ασφαλιστικές εταιρίες "άνοιξαν" νέα γραφεία;

Δώστε αγαπητοί "υπεύθυνοι" Γενικοί και Διευθύνοντες τα γραφεία Marketing και Πωλήσεων στοιχεία να ενημερωθεί ο κόσμος σας και να βγει να σπάσει η "κρίση" που έχουν στο μυαλό τους ορισμένοι στο επάγγελμά μας και όχι η "αγορά". Δώστε στοιχεία και άψυχους αριθμούς να σας φέρουν "ζωντανό" χρήμα και αύξηση όλων των δεδομένων σας...

Ευαγ. Γ. Σπύρου '94

Ποιό είναι το μέλλον Ασφαλίσεων υγείας;

ΓΕΝΙΚΟΣ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΙΣΜΟΣ ΣΤΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΥΓΕΙΑΣ ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΗ

Ηπορεία και το μέλλον των ασφαλίσεων υγείας αποτελεί αυτή τη στιγμή αντικείμενο μελέτης και εντονότατου προβληματισμού σε όλες τις Ευρωπαϊκές χώρες, εντός και εκτός της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Ως γνωστόν ο ιδιωτικός τομέας υγείας αναπτύχθηκε ραγδαία τα τελευταία χρόνια και συνεχίζει ν' αναπτύσσεται λόγω της συρρίκνωσης αλλά και της υποβάθμισης των παρεχομένων υπηρεσιών υγείας από τους κρατικούς και δημόσιους φορείς.

Αυτή η "μετακίνηση του ενδιαφέροντος" άφησε ευρύτατο πεδίο δράσης στον ιδιωτικό τομέα και φυσικά στις ασφαλιστικές εταιρίες οι οποίες προσέτρεξαν να καλύψουν το κενό. Έτσι μέσα σε σύντομο σχετικά χρονικό διάστημα η ζήτηση παροχής ιδιωτικών υπηρεσιών υγείας αυξήθηκε κατακόρυφα κι' αυτό είχε σαν αποτέλεσμα τα ιδιωτικά ιδρύματα παροχής πάσης φύσεως υπηρεσιών υγείας ν' αυξήσουν τις τιμές τους πέραν του πληθωρισμού δηλαδή είχαμε "ιατρικό πληθωρισμό" υψηλότερο του πληθωρισμού της χώρας. Το φαινόμενο αυτό δεν παρατηρήθηκε μόνο στην Ελλάδα αλλά σε όλες τις χώρες και έφερε

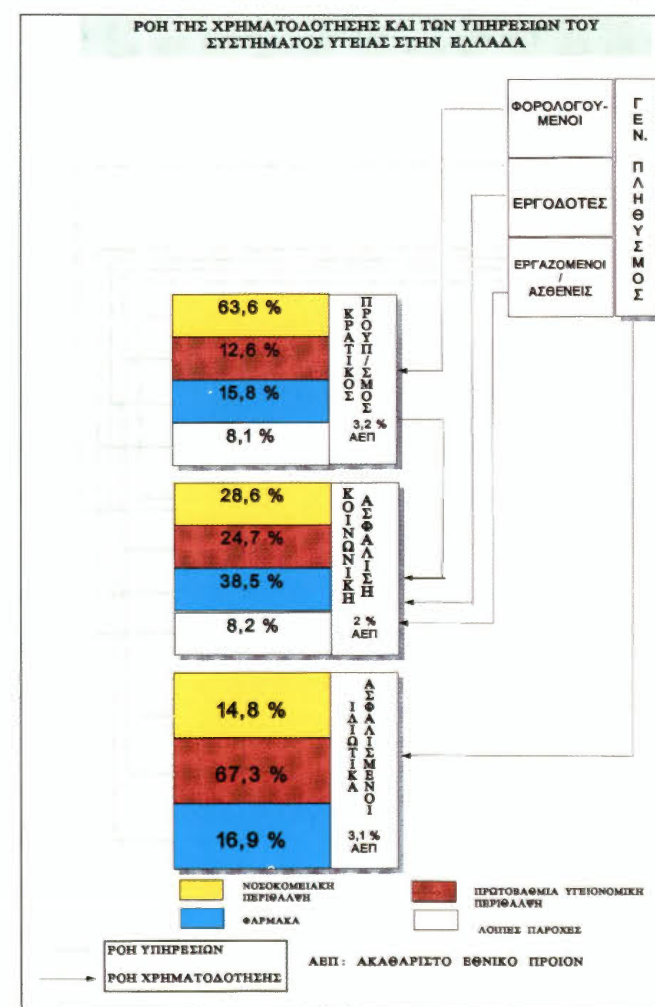
ιδιαίτερα τις Ασφαλιστικές Εταιρίες μπροστά σ' έναν έντονο προβληματισμό. Στα πλαίσια αυτού του προβληματισμού, η Επιτροπή Υγείας της COMMITTEE EUROPEEN D'ASSURANCES (CEA) προχωρεί σήμερα σε ειδική μελέτη για την

αντιμετώπιση του προβλήματος. Στην πρώτη φάση της μελέτης ζητήθηκε από τις Εθνικές Ενώσεις των κρατών μελών όπως αναλύσουν τη "Ροή της Χρηματοδότησης και Παροχής Υπηρεσιών του Συστήματος Υγείας" στη χώρα τους.

Η Ελληνική Επιτροπή ανταποκρινόμενη άμεσα στο αίτημα του CEA απέστειλε την μελέτη της η οποία αποτυπώνεται στο σχεδιάγραμμα. Τα αριθμητικά στοιχεία του σχεδιαγράμματος παρέχονται από την μελέτη του κ. Ν. Μπέση με τίτλο "Ιδιωτική Ασφάλιση Υγείας" και αναφέρονται στο 1989.

Από μία πρώτη εκτίμηση των στοιχείων του σχεδιαγράμματος καταδεικνύεται η σπουδαιότητα και το μέγεθος του ιδιωτικού τομέα στο σύστημα υγείας της χώρας μας. Μέσα στον ιδιωτικό τομέα συμπεριλαμβάνονται και η ιδιωτική ασφάλιση ο ρόλος της οποίας έχει αυξηθεί σημαντικά από το 1989 και μέχρι σήμερα.

Δημ. Εμμανουήλ
Διευθυντής
Ατομ. Ασφαλειών Ζωής
της Εθνικής Ασφαλιστικής
Εκπρόσωπος της Ένωσης
Ασφαλιστικών Εταιριών
Ελλάδος στο CEA



Όποιος δεν θέλει να μαλώσει, γρήγορα... ...ΣΥΜΒΙΒΑΖΕΤΑΙ!

ΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ ΠΟΥ ΠΡΟΚΑΛΟΥΝ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ ΑΠΟΔΟΣΗΣ ΚΑΙ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ ΣΤΟΝ ΕΡΓΑΣΙΑΚΟ ΧΩΡΟ

Αντιμέτωπη συγκρούσεων μεταξύ εργαζομένων: Η ύπαρξη συγκρούσεων θεωρείται σαν φυσικό φαινόμενο στις οργανώσεις (επιχειρήσεις και οργανισμούς) και μπορεί να είναι δημιουργική διαδικασία (π.χ. νεωτερισμός) όταν μένει μέσα σε καθορισμένα πλαίσια, όταν είναι υπό έλεγχο. Στην περίπτωση, όμως, που η σύγκρουση ξεφύγει από τον έλεγχο του προϊσταμένου τότε μπορεί να έχει, και συνήθως έχει, καταστροφικά αποτελέσματα για την οργανωσιακή αποτελεσματικότητα. Η αρνητική επίδραση στην απόδοση της ομάδας οφείλεται κυρίως σε πολώσεις, που δημιουργούνται εντός ή εκτός της ομάδας και σε αλληλεπιδράσεις του τύπου "χάνω-κερδίζω". Γι' αυτό ο προϊστάμενος πρέπει να έχει δεξιότητες χειρισμού των συγκρούσεων, ώστε το αποτέλεσμα να μην είναι αρνητικό για την απόδοση της ομάδας. Η στρατηγική που ακολουθεί κανείς σε περιπτώσεις συγκρούσεων είναι η απόκλιση (divergence) και η σύγκλιση (convergence). Με την απόκλιση αναγνωρίζουμε τις διαφορές μεταξύ των δύο μερών, που οδήγησαν στη σύγκρουση, στη συνέχεια επεξεργαζόμαστε τις διαφορές και με τη σύγκλιση συμφιλιώνουμε τις υπάρχουσες διαφορές.



Το μοντέλο επιτυχούς αντιμετώπισης των συγκρούσεων περιλαμβάνει τα εξής

- επτά θήματα:
- (1) Ιδιαίτερως και εμπιστευτικά περιέγραψε στα δύο μέρη (στους δύο εργαζόμενους) τι είδες και γιατί αυτό σ' απασχολεί.
 - (2) Ρώτησε τον καθένα από τους δύο εργαζόμενους, χωρίς διακοπές από τον άλλο, να αναφέρει τα θέματα που τους χωρίζουν.
 - (3) Άκουσε ενεργητικά (αποδοχή, διασάφηση, ανάδραση) τη θέση κάθε εργαζόμενου στο πρόβλημα.
 - (4) Βάλε τον καθένα τους να επαναλάβει τη θέση του άλλου εργαζόμενου, ο οποίος πρέπει να αποφανθεί για την ορθότητα των λεγόμενων.
 - (5) Επεσήμανε περιοχές ομοιότητας, ό-

πως ενδιαφέροντα και στόχους και τόνισε το πόσο ο καθένας τους εξαρτάται από τον άλλο.

(6) Ρώτησε τον καθένα από τους δύο να κάνει υποδείξεις σχετικά με το τι μπορεί να γίνει για επίλυση του προβλήματος.

(7) Συμφωνήστε και οι τρεις (εργαζόμενοι και προϊστάμενος) για τις ενέργειες, που πρέπει να γίνουν και καθορίστε μία ημερομηνία για την εξέταση της πορείας (follow-up date).

Πολλές φορές μια σύγκρουση δεν μπορεί να επιλυθεί σε μια συνάντηση και θα πρέπει να επακολουθήσουν περισσότερες. Ο προϊστάμενος θα πρέπει να προσέ-

ξει δύο βασικά σημεία: πρώτον να κάνει σαφές επεξηγώντας στους δύο εργαζόμενους ότι αυτή η κατάσταση, που προκαλεί προβλήματα απόδοσης και συνεργασίας στον εργασιακό χώρο, δεν μπορεί να συνεχισθεί και δεύτερον ο πρωταρχικός ρόλος του προϊσταμένου (third party) είναι αυτός του μεσολαβητή, ο οποίος παρόλο, που επιμένει στη λύση δεν αξιολογεί συμπεριφορές.

Το κείμενο αυτό είναι από το αξιόλογο βιβλίο "ΜΕΘΟΔΟΙ ΚΑΙ ΤΕΧΝΙΚΕΣ ΥΠΟΚΙΝΗΣΗΣ ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΩΝ ΣΤΗΝ ΠΡΑΞΗ" του στελέχους της Αγροτικής Ζωής ΚΩΣΤΑ ΔΗΜΗΤΡΙΟΥ, Εκδόσεις ΓΑΛΑΙΟΣ (1992).



ΜΠΡΟΣΤΑ ΑΠΟ ΤΟ 2000

Π.Ι. ΒΟΡΕΑ & ΣΙΑ Ο.Ε.

Ν. ΤΡΥΠΙΑ 60 • Ν. ΦΙΛΑΔΕΛΦΕΙΑ • ΑΘΗΝΑ
ΤΗΛ.: 2519744, 2181932 • FAX: 2181932

P.I. VOREA & Co

60, N. TRIPIA Str. • 14341 N. FILADELPHIA ATHENS • GREECE
TEL.: (01) 2519744, 2181932 • FAX: (01) 2181932

Ζωή: Οδηγίες Χρήσεως

ΟΤΑΝ Η ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΟΤΗΤΑ

ΓΙΝΕΤΑΙ ΑΝΤΙΚΕΙΜΕΝΟ ΤΕΧΝΗΣ

Ο Ζωρζ Περέκ με το βιβλίο του "Ζωή οδηγίες χρήσης" κατάφερε να δώσει ένα μοναδικό δείγμα συγγραφικής ταυτότητας σ' ένα αιώνα σαν τον 20ο που αντικρίζοντας κανείς τα τέλη του πιστεύει πως τίποτα πια δεν θα μπορούσε να ταραξεί τις χιλιοχρησιμοποιημένες φόρμες της λογοτεχνικής δημιουργίας.

Ο "άνωθεν" Γάλλος συγγραφέας λοιπόν, καταφέρνει να φέρει το όνομά του δίπλα σ' έναν δεινόσαυρο σαν τον Προυστ κάπως έτσι: καταπιάνεται με μια πολυκατοικία της πόλης του, η οποία θα μπορούσε να είναι και τυχαία.

Η πολυκατοικία αυτή παίρνει σάρκα και οστά μπροστά στα μάτια του αναγνώστη, μέσω της περιγραφής κάθε γωνίας, σκάλας, τοίχου, πόρτας, φωταγωγού, ιδιοκτήτη, νοικοκυριού, επισκέπτη, πίνακα ζωγραφικής, αλλά κυρίως με αφορμή κάθε αντικείμενο καθημερινής χρήσης που έρχεται να ισορροπήσει επάξια την αντίθεση στο "άφθαρτο" του κτιρίου, και το "φθαρτό" του ιδιοκτήτη.

Τα αντικείμενα καθημερινής χρήσης λοιπόν, θα μπορούσαν να είναι μόνο χρηστικά αντικείμενα. Όμως δεν είναι. Και πιστέψτε, δεν ήταν ποτέ. Κι αν είναι απαραίτητο να βρούμε χαρίσματα στην

σημερινή καταναλωτική μας κοινωνία, τότε θα πρέπει να της αναγνωρίσουμε το γεγονός ότι έδωσε την δυνατότητα μέσω των σύγχρονων μορφών επικοινωνίας και του ανάλογου ανταγωνισμού της αγοράς, να δώσει την ευκαιρία αφ' ενός σε επιμέρους μορφές τέχνης να επικοινωνήσουν σε διαφορετικές εστίες πολιτισμού και από την άλλη να δώσουν την δυνατότητα στον καταναλωτή να τις επιλέξει και να τις επιβάλει στις κατασκευάστριες εταιρίες.

Τέτοια είδη προσωπικής καθημερινής χρήσης γίνονται αντικείμενα τέχνης, μια και το κάθε ένα απ' αυτά σχεδιάζονται πια για τις ανάγκες ενός συγκεκριμένου τύπου ανθρώπου επαγγελματία ή ιδιώτη, έρχοντας να συνηγορήσουν στην όλη του παρουσία και έκφραση σαν μίας μοναδικής και ανεπανάληπτης οντότητας καθώς είναι.

Οι προτάσεις που ακολουθούν είναι επιλογές από μια μεγάλη ποικιλία ομοειδών προϊόντων φιλοδοξώντας να δώσουν κάποιες ιδέες-εικόνες σ' αυτήν την τόσο απαιτητική και ιδιαίτερη αγορά των ασφαλιστών, αναγνωρίζοντας πάνω απ' όλα την ξεχωριστή τους παρουσία στο χώρο των επαγγελματιών παροχής υπηρεσιών.



Organisers από την Kybos δίγλωσσα (αγγλο-ελληνικά) με ετήσιο ημερολόγιο, εβδομαδιαίο, ευρετήριο τηλεφώνων, σημειωματάριο και τομείς οργάνωσης, θήκες πιστωτικών/επισκεπτηρίων καρτών, θήκες εγγράφων και θήκη σπύλης. Σε 5 μεγέθη από γνήσιο ή τεχνητό δέρμα σε 110 τύπους.



Σε στυλ "NEW CLASSIC" ή "CASUAL" και στις γνωστές μάρκες MISSONI - BAÜMLER - TAYLORHOFF - BLUEDRAKE κ.α. από τα καταστήματα ΒΑΡΔΑΣ.



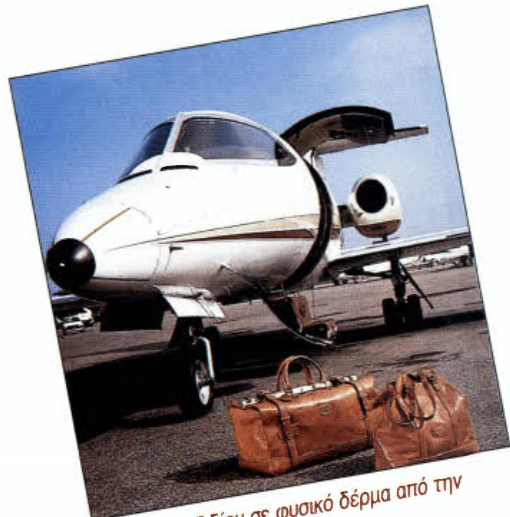
Δερμάτινο organizer της Johann σε ποικιλία χρωμάτων και design από την εταιρία BOPEA.



Η γνωστή εταιρία Hunter στο χώρο της τσάντας της πόλης, προσφέρει μια μεγάλη ποικιλία σε επαγγελματικές τσάντες και τσάντες ταξιδιού στη γνωστή μοναδική ποιότητα



Από ατσάλι και χρυσό 18K, το νέο σπορ αδιάβροχο μοντέλο της DUNHILL από τον ΘΕΟΛΟΓΟ.



Τσάντες ταξιδιού σε φυσικό δέρμα από την εταιρία ΜΕΤΑΞΑΣ.



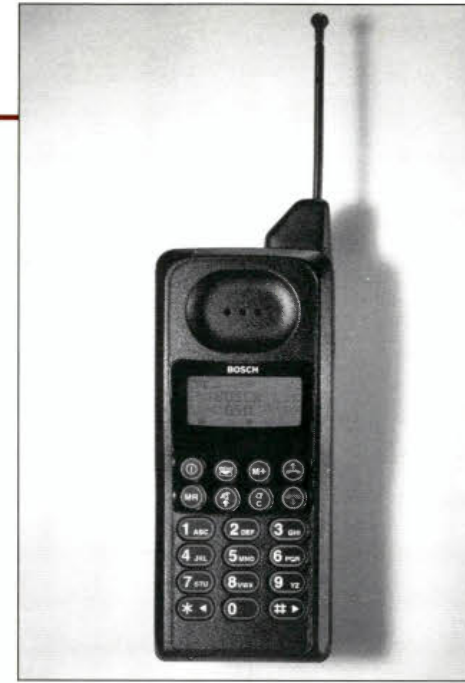
Viking longship: καράβι χειροποίητο από φυσικό μέσο σε μπουκάλι, από την εταιρία Κουλοχέρης



Μια εξαιρετικά φινετσάτη σειρά σε είδη γραφείου, Ιταλικού design από την εταιρία ΚΛΩΝΟΠΟΥΛΟΣ ΣΤΕΛΙΟΣ



Η γνωστή μας ICAP έχει να δώσει τη δική της ξεχωριστή πρόταση σε ημερολόγια και σημειωματάρια γραφείου.



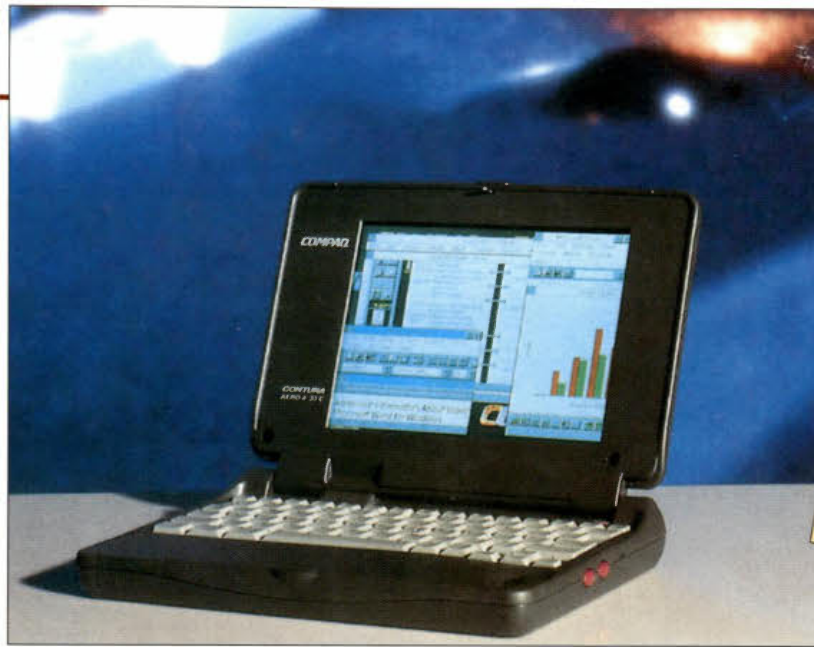
Κινητό τηλέφωνο από την BOSCH



Στερεοφωνικό ράδιο/CD με ανακλινόμενη και φωτιζόμενη οθόνη από την PANASONIC.



Τα νέα μοντέλα της σειράς COROLLA έχουν διαστάσεις σημαντικά μεγαλύτερες από τα μοντέλα της προηγούμενης γενιάς. Η νέα σειρά COROLLA περιλαμβάνει τους εξής τέσσερις τύπους αμαξώματος: Hatchback, Liftback, Sedan και Station Wagon.



Το SUBNOTEBOOK 486 της COMPAQ
ελαφρύ και εύχρηστο,
σε προσιτή τιμή
από την Algosystem



Όταν η αξεπέραστη
Ιταλική γραμμή, παντρεύεται με τα
καλύτερα δέρματα σε μοναδικά προσιτές
τιμές, τότε θα πρέπει να αναζητήσετε
μέσα στο παπούτσι την επωνυμία FIRENZE.
Από την ΜΑΡΜΑΡΑΣ.



Το PUNTO της Fiat, σχεδιασμένο ειδικά για τις ανάγκες της πόλης από τον Giorgetto Giugiaro από 1108 κυβικά
σε επτά διαφορετικά μοντέλα και απίστευτη ποικιλία χρωμάτων.

TRS

TURNER REINSURANCE SERVICES LTD

... η Ελληνική Μεσιτική Εταιρία Αντασφαλίσεων

Βουλής 21, 105 63 Αθήνα, Τηλ. 3252302, Τέλεξ 218060, Fax 3245855

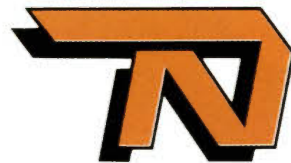


Η νέα κολεξιόν της Artisti Italiani
σε κλασική γραμμή και γήινα χρώματα,
δίνει μοναδικές προτάσεις
για το καθημερινό ντύσιμο της πόλης.



- Artisti Italiani, τηλ: 8819337, 8819595
- ΒΑΡΔΑΣ - ΑΝΑΓΝΩΣΤΟΠΟΥΛΟΣ, τηλ: 6855615, 6658290
- Π.Ι. ΒΟΡΕΑ & ΣΙΑ Ο.Ε., τηλ: 2519744, 2181932
- BOSCH, τηλ: 5770081-9
- ΘΕΟΛΟΓΟΣ Α.Ε., τηλ: 4117173, 4176597
- ICAP, τηλ: 7253509, 7252510
- ΚΥΒΟΣ Α.Ε., τηλ: 5757541, 5757631
- ΜΑΡΜΑΡΑΣ-FIRENZE, τηλ: 4815344, 4816967
- ΜΕΤΑΞΑΣ Ε. & ΣΙΑ Ο.Ε., τηλ: 7510952, 7515251
- PANASONIC, στα εξουσιοδοτημένα καταστήματα
- ΣΠ. ΚΟΥΛΟΧΕΡΗΣ, τηλ: 6669640, 6030054
- ΣΤ. ΚΛΩΝΟΠΟΥΛΟΣ, τηλ: 3238120
- ΤΟΥΤΟΤΑ, στα εξουσιοδοτημένα καταστήματα
- FIAT, στα εξουσιοδοτημένα καταστήματα

NATIONALE NEDERLANDEN



800 κορυφαίοι ασφαλιστές στα εκπαιδευτικά ταξίδια της Nationale-Nederlanden στη Σιγκαπούρη-Μπαλί, Αγγλία-Σκωτία και Αυστρία

Με την συμμετοχή 800 Managers, Ασφαλιστών, Ασφαλιστριών και στελεχών της εταιρίας πραγματοποιήθηκαν και φέτος τα εκπαιδευτικά ταξίδια της NATIONALE-NEDERLANDEN.

Η Διοίκηση της εταιρίας επιβράβευσε τους πρώτους των πρώτων για τη συνεχή προσπάθειά τους στην αύξηση της παραγωγικότητας και τη βελτίωση των υπηρεσιών τους προς τους ασφαλισμένους με τρία μαγευτικά ταξίδια στη Σιγκαπούρη - Μπαλί, Αγγλία - Σκωτία και Αυστρία.

Επικεφαλής των ταξιδιών αυτών ήταν ο Γενικός Διευθυντής και Νόμιμος Αντιπρόσωπος του Ομίλου των εταιριών

της NATIONALE - NEDERLANDEN στην Ελλάδα

κ. Παναγιώτης Καραλής, ο Διευθυντής Πωλήσεων και Marketing

κ. Μανώλης Ανδρόνικος και άλλα στελέχη της εταιρίας.

ΠΡΩΤΟ ΤΑΞΙΔΙ ΜΠΑΛΙ - ΣΙΓΚΑΠΟΥΡΗ



Οι κορυφαίοι managers, ασφαλιστές και ασφαλιστριες της N-N στο εκπαιδευτικό ταξίδι Μπαλί-Σιγκαπούρη

140 επιτυχημένοι managers, ασφαλιστές και ασφαλιστριες είχαν την ευκαιρία, σε επιβράβευση των προσπαθειών μιας ολόκληρης χρονιάς, να επισκεφθούν το μαγευτικό Μπαλί.

Είχαν την ευκαιρία να απολαύσουν με τις ξεναγήσεις τα αξιοθέατα της πόλης, ξεκινώντας με την θεατρική παράσταση Μπαρόγκ στο χωριό Μπαντουμπουλάν με τους τοπικούς χορούς, στο ορεινό χωριό

Κινταμάνι με την θαυμάσια θέα της λίμνης Μπατούρ, το ναό Πούρα Κέχεν του Μπανγκλί, στη σπηλιά των ελεφάντων και την ιερή πηγή του Τάμπιακ Σιργκ.

Επόμενος σταθμός η κοσμοπολίτικη Σιγκαπούρη. Όλος ο κόσμος της NATIONALE - NEDERLANDEN επισκέφθηκε τα αξιοθέατα της πόλης και έμειναν όλοι με τις καλύτερες εντυπώσεις.

ΔΕΥΤΕΡΟ ΤΑΞΙΔΙ ΑΓΓΛΙΑ - ΣΚΩΤΙΑ



Με τη συμμετοχή 120 περίπου managers, ασφαλιστών, ασφαλιστριών και στελεχών της εταιρίας πραγματοποιήθηκε το δεύτερο εκπαιδευτικό ταξίδι της εταιρίας στην Αγγλία και Σκωτία.

Στην περιήγησή τους στη χώρα επισκέφθηκαν την πανέμορφη μεσαιωνική πόλη του Γόρκ και συνέχισαν τη διαδρομή τους στη Σκωτία όπου είχαν την ευκαιρία να γνωρίσουν την πόλη του Εδιμβούργου και στη συνέχεια να απολαύσουν την κοκτινή περιοχή Τρόζακ με τα καταπράσινα δάση, τα ποτάμια και τα Λόχς και τις πανέμορφες Σκωτσέζικες λίμνες.

Στη συνέχεια του ταξιδιού το γκρουπ της NATIONALE - NEDERLANDEN επισκέφθηκε την πόλη του Λονδίνου με τα τόσα πολλά αξιοθέατα.

Αναμνηστική φωτογραφία από το εκπαιδευτικό ταξίδι της N-N στην Αγγλία-Σκωτία.

ΤΡΙΤΟ ΤΑΞΙΔΙ ΣΤΗΝ ΑΥΣΤΡΙΑ



Αναμνηστική φωτογραφία από το ταξίδι στην Αυστρία για 540 επιτυχημένους της N-N.

540 περίπου managers, ασφαλιστές, ασφαλιστριες και στελέχη της εταιρίας πραγματοποίησαν το τρίτο επιτυχημένο ταξίδι στην πανέμορφη Βιέννη.

Όλο το γκρουπ επισκέφθηκε την Όπερα, τον Καθεδρικό Ναό του Αγίου Στεφάνου, τα ανάκτορα Χόφμπουργκ ολοκληρώνοντας τις ξεναγήσεις με τα ανάκτορα Σεμ-

προύν. Επόμενος σταθμός το πανέμορφο Σάλτσμπουργκ με τα μαρμάρινα μνημεία, εκκλησίες μπαρόκ και προσεκτικά διατηρημένα αρχοντικά, μικρός σταθμός στο σπίτι που γεννήθηκε και μεγάλωσε ο μεγάλος μουσουργός Μότσαρτ συμπλήρωσαν την εικόνα της Ξεναγήσης της πόλης.

Όλοι όσοι συμμετείχαν στα εκπαιδευτικά ταξίδια της NATIONALE - NEDERLANDEN γύρισαν πίσω ανανεωμένοι με νέες δυνάμεις για να συνεχίσουν το έργο τους για μεγαλύτερα επιτεύγματα και υψηλότερες διακρίσεις, υλοποιώντας τους φιλόδοξους και υψηλούς στόχους που έχουν θέσει οι ίδιοι και η εταιρία.



Διεθνής Κάρτα Νοσηλείας UniCross

Η Universal Life, σε συνεργασία με την MedNet σας προσφέρει με ένα ιδιαίτερα χαμηλό ασφάλιστρο την Κάρτα Νοσηλείας UniCross που παρέχει:

- Εγγυημένη ισοβιότητα κάλυψης στην Ελλάδα και το εξωτερικό.
- Άμεση πρόσβαση στα καλύτερα νοσοκομεία του κόσμου.
- Αυτόματη εξόφληση των εξόδων νοσηλείας σας σε ποσοστό 100%.
- Δωρεάν ρυθμίσεις για νοσηλεία στην Αγγλία (κλείσιμο ραντεβού, παροχή διερμηνέα, παραλαβή από το αεροδρόμιο κλπ.)

Γιά την πλήρη ενημέρωσή σας επικοινωνήστε με τον κ. Μέγα στο τηλέφωνο 01-95.14.845.

ΛΕΩΦΟΡΟΣ ΣΥΓΓΡΟΥ 294. Τ.Κ. 176.73, ΑΘΗΝΑ, ΕΛΛΑΔΑ. ΤΗΛ. 01-9519348. ΦΑΞ 01-9511252



γνωρίστε τη διαφορά!

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ



Λεμεσός:

Καλόκαρδοι άνθρωποι! Καλόκαρδη Κύπρος!

ΟΙ ΣΕΛΙΔΕΣ ΤΗΣ ΚΥΠΡΟΥ

ΕΝΤΥΠΩΣΙΑΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΤΗΣ EUROLIFE



Σε δημοσιογραφική διάσκεψη που πραγματοποιήθηκε την Πέμπτη 22 Σεπτεμβρίου στα Κεντρικά Γραφεία της Τράπεζας Κύπρου, παρουσιάστηκαν τα εντυπωσιακά αποτελέσματα της EuroLife για το έτος 1993, καθώς επίσης και η εισαγωγή του νέου σχεδίου της εταιρίας "Κάρτα Ζωής".

Ο Γενικός Διευθυντής κ. Λ. Προδρόμου έκανε αναφορά στο ιστορικό της EuroLife από την ίδρυση της μέχρι σήμερα, που συμπλήρωσε με πρωτοφανή επιτυχία 5 χρόνια ζωής στην Ασφαλιστική Βιομηχανία. Αναφέρθηκε ακόμα στα κέρδη της

εταιρίας τα οποία ανήλθαν σε 1.000.000 για το 1993 και στη μεταφορά όλων των μετοχών της EuroLife στο Συγκρότημα της Τράπεζας Κύπρου.

Ο κύριος Προδρόμου τόνισε επίσης πως η EuroLife - η εταιρία που μμεί τη ζωή - έχει και θα έχει την πρώτη θέση κοινωνικής και πολιτιστικής προσφοράς στο Κυπριακό χώρο, ένα χώρο που αγάπησε και έφερε την EuroLife στην πρώτη θέση. Τέλος ο Διευθυντής Πωλήσεων & Μάρκετινγκ κος Γ. Βιολάρης αναφέρθηκε στην εισαγωγή της "Κάρτας Ζωής" της EuroLife - το σχέδιο ιατροφαρμακευτικής κάλυψης.

ΤΑΞΙΔΙΑ ΜΕ ΤΗ EUROLIFE AIR



Ο μήνας Αύγουστος ήταν μήνας χαράς και ξεγνοιασιάς για τους πρωταθλητές της EUROLIFE.

Όσοι κατάφεραν να επιτύχουν στο μεγάλο διαγωνισμό παραγωγικότητας που προκήρυξε η EUROLIFE είχαν την ευκαιρία να απολαύσουν μία μοναδική εμπειρία. Το ΑΦΡΙΚΑΝΙΚΟ ΣΑΦΑΡΙ που ήταν - το ταξίδι - δώρο, τους έχει μείνει αξέχαστο!

Μια άλλη ομάδα του επίλεκτου δυναμικού πωλήσεων που πέτυχε σε παράλληλο διαγωνισμό της EUROLIFE "πέταξε" προς Ευρώπη. Απόλαυσε την πόλη του φωτός, το Παρίσι, και χάρηκε το μαγικό κόσμο του EURO-DISNEY.

Β' ΠΑΓΚΥΠΡΙΟΙ ΠΑΝΤΡΑΠΕΖΙΚΟΙ ΣΚΟΠΕΥΤΙΚΟΙ ΑΓΩΝΕΣ SPORTING EUROLIFE

Η EuroLife για δεύτερη συνεχή χρονιά διοργανώνει τους Παντραπεζικούς Σκοπευτικούς Αγώνες Sporting, που θα πραγματοποιηθούν το Σάββατο 24 Σεπτεμβρίου 1994, στο Ολυμπιακό Σκοπευτήριο Λευκωσίας.

Σε δημοσιογραφική διάσκεψη που έγινε στα κεντρικά γραφεία της εταιρίας ανακοινώθηκαν οι λεπτομέρειες των αγώνων, όπως συμμετοχές και προϋποθέσεις.

Αθλοθετώντας τους αγώνες η EuroLife θα απονήμει έπαθλα στους πρωτεύσαντες καθώς επίσης θα τους δώσει την ευκαιρία να λάβουν μέρος στη σκοπευτική εκδρομή που θα γίνει τον Οκτώβριο στη Βουλγαρία.



UniOptions

Νέα Ασφαλιστικά Σχέδια από τη Universal Life

Τα UniOptions είναι μια νέα σειρά ασφαλιστικών σχεδίων που καλύπτουν όλο το φάσμα ασφαλειών ζωής - ασφαλιστική κάλυψη, αποταμίευση, επένδυση, συνταξιοδότηση, κάλυψη για φοβερές ασθένειες ή ανικανότητα γι' αυτό και απευθύνονται σ' όλο το αγοραστικό κοινό.



Η Universal Life, παρά το γεγονός ότι διαθέτει την πιο πλούσια ποικιλία ασφαλιστικών προγραμμάτων και συμπληρωματικών καλύψεων, εντούτοις συνεχίζει να δημιουργεί και να εισάγει νέα ασφαλιστικά προϊόντα που αποβλέπουν στην καλύτερη επίλυση των συνεχώς αυξανόμενων και διαφοροποιημένων αναγκών του κοινού. Η Εταιρία αναγνωρίζει ότι για να μπορέσει σήμερα μια ασφαλιστική εταιρία να επιζήσει των ραγδαίων αλλαγών που επιτελούνται στην αγορά και στο χρηματιστηριακό τομέα ειδικότερα είναι ανάγκη όπως έχει πάντα στο επίκεντρο της τον Πελάτη, που είναι το σημαντικότερο κεφάλαιο μιας ασφαλιστικής εταιρίας.

Η δομή των σχεδίων, η ευελιξία τους, οι καινοτομίες που προσφέρουν σε συνδυασμό με το ιστορικό απόδοσης των σχεδίων της Universal Life και τη δεδομένη φορολογική έκπτωση τα καθιστούν μοναδικά και ασυναγώνιστα.

Τα Σχέδια είναι συνδεδεμένα με μετοχικές μονάδες του Επενδυτικού Ταμείου της Εταιρίας Universal Growth Fund που είναι ένα ξεχωριστό Ταμείο που διατηρεί η Εταιρία από το 1972 μέσα στο αποθεματικό του Κλάδου Ζωής της.

Η Universal Life, όπως είναι γνωστόν, εί-

ναι η Εταιρία που εισήγαγε στην Κύπρο σχέδια συνδεδεμένα με μετοχικές μονάδες γι' αυτό και η πείρα της στον τομέα αυτό είναι σημαντική. Με την εισαγωγή των σχεδίων αυτών ο θεσμός της ασφαλείας ενισχύθηκε και πολύ σύντομα τα ασφαλιστικά επενδυτικά σχέδια (unit-linked) κέρδισαν την εμπιστοσύνη του κοινού. Σ' αυτό βεβαίως συντέινε και η κυπριακή ασφαλιστική νομοθεσία που επιτρέπει στις ασφαλιστικές εταιρίες τοποθετήσεις σε επενδύσεις στην Κύπρο και στο εξωτερικό, γεγονός που εξασφαλίζει ψηλές αποδόσεις.

Βασικό χαρακτηριστικό των UniOptions είναι η ευελιξία που παρουσιάζουν στη λειτουργία τους και η δυνατότητα προσαρμογής τους στις εκάστοτε απαιτήσεις των ασφαλισμένων με τη διατήρηση ενός μόνο βασικού ασφαλιστηρίου. Με τα UniOptions ο πελάτης έχει στα χέρια του

ένα σχέδιο το οποίο μπορεί να τροποποιεί, αυξάνοντας ή μειώνοντας τα ωφελήματά του ανάλογα με τις προσωπικές του ανάγκες, με ή χωρίς την πληρωμή επιπρόσθετου ασφαλιστηρίου.

Όλα τα σχέδια της σειράς UniOptions διαλαμβάνουν επιλογή ασφαλιστικής κάλυψης ανάμεσα σε δύο, τρία ή περισσότερα επί-

πεδα που όλα όμως στηρίζονται στην ίδια φιλοσοφία. Μεγαλύτερη ασφαλιστική κάλυψη σημαίνει μικρότερη επένδυση και το αντίθετο μικρότερη ασφαλιστική κάλυψη σημαίνει μεγαλύτερα περιθώρια αποταμίευσης και σαν αποτέλεσμα επένδυσης.

Η σύνδεση των UniOptions με το ταμείο Universal Growth Fund θέτει τα σχέδια σε πλεονεκτική θέση έναντι παρόμοιων ανταγωνιστικών σχεδίων.

Κι αυτό γιατί το ύψος του, που ξεπερνά τα 27 εκατ., υπερέρχει κατά πολύ από παρόμοιο ταμείο άλλης ασφαλιστικής εταιρίας, γεγονός που επιτρέπει άνεση στο χειρισμό των επενδύσεων ενώ η μέχρι σήμερα απόδοσή του, που καλύπτει περίοδο πέραν των 20 ετών, είναι η καλύτερη της αγοράς. Επίσης, η μελετημένη σύνθεση των επενδύσεων του Ταμείου ενισχύει τη δυνατότητα μεγαλύτερης απόδοσης.



ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΤΣΙΚΚΙΝΗΣ

μια από τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρίες της Ελλάδος. Στην Κύπρο επέστρεψε την 1 Δεκεμβρίου 1977 και ανέλαβε τη θέση του Διευθυντή του υποκ/ματος Λάρνακας της Universal Life μέχρι το Μάρτη του 1979. Μετατέθηκε στη Λεμεσό την 1η Απριλίου 1979 και από τότε κατέχει τη θέση του Διευθυντή του υποκ/ματος Λεμεσού. Από το 1984 μέχρι το 1986 είχε και την ευθύνη του υποκ/ματος Πάφου. Παρακολούθησε τα προγράμματα της LIMRA School in Agency Management (SAM) και Advanced Management Programme 1 (AMP1), καθώς και μεγάλο αριθμό σεμιναρίων και συνεδρίων τόσο της εταιρίας όσο και άλλων οργανισμών. Ο Δημήτρης πιστεύει ακράδαντα ότι η συνεχής ασφαλιστική κατάρτιση είναι απαραίτητη για κάθε διευθυντή και ασφαλιστή. Η αγάπη για το ασφαλιστικό επάγγελμα και η δίψα για συνεχή μάθηση και ενημέρωση τον βοήθησαν σημαντικά στην επαγγελματι-

κή του καριέρα. Πέτυχε να μεταφέρει τις γνώσεις του και την πείρα του στους συνεργάτες του, κάνοντας τους σωστούς επαγγελματίες. Ο Δημήτρης υποστηρίζει ότι επιβάλλεται να είμαστε ευσυνείδητοι στη δουλειά μας, συνεπείς, τίμιοι απέναντι στους πελάτες και στην Εταιρία μας. Οι προοπτικές ανάπτυξης της Κυπριακής αγοράς είναι πάρα πολύ μεγάλες γι' αυτό πρέπει να είμαστε πλήρως καταρτισμένοι αν θέλουμε να εξελιχθούμε και να αναδειχθούμε. Επαγγελματίας ασφαλιστής λέει ο Δημήτρης είναι ο άνθρωπος που αισθάνεται δέος μπροστά στις ραγδαίες εξελίξεις της ασφαλιστικής βιομηχανίας και προετοιμάζεται κατάλληλα για να τις αντιμετωπίσει. Είναι το άτομο που επιζητεί το τέλειο. Ποτέ δεν πρέπει να είμαστε ευχαριστημένοι με το επίπεδο γνώσεων, τεχνικών και πωλήσεων στο οποίο βρίσκομαστε, συμβουλεύει ο Δημήτρης. Στόχος πάντα το καλύτερο.

Ο Δημήτρης Τσικκίνης γεννήθηκε στη Λεμεσό το 1948. Αποφοίτησε από το Λανίτειο Γυμνάσιο Λεμεσού το 1966. Ακολούθως υπηρέτησε στην Εθνική Φρουρά μέχρι το 1968. Είναι πτυχιούχος του Οικονομικού Τμήματος της Νομικής Σχολής του Καποδιστριακού Πανεπιστημίου Αθηνών. Είναι νυμφευμένος με τη Τίνα, το γένος Μιχάλη Αποκίδη και έχει δύο κόρες, τη Ζωή 18 χρόνων και την Τασία 14 χρόνων. Ο Δημήτρης άρχισε την επαγγελματική του καριέρα το 1975 στην Ελλάδα όπου εργάστηκε στην Ατλαντική Ένωση μέχρι το καλοκαίρι του 1977. Πρωτοστάτησε στην ίδρυση της Ευρωπαϊκής Πίστης, που είναι σήμερα

Η ΕΛΒΕΤΙΚΗ ΣΙΓΟΥΡΙΑ



ΣΕ ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΔΙΑΣΤΑΣΗ

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

HELVETIA



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

LEBEN ασφάλειες ζωής
INTERNATIONAL

ΜΑΖΙ ΜΑΣ ΓΙΝΕΤΑΙ ΠΙΟ ΣΙΓΟΥΡΟ ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ

- | | | |
|---|---|--|
| 1. Αθήνα - Άνω Γλυφάδα:
Μυστρά 130 - 165 61
Τηλ.: 9645011-18 / Fax: 9645019
α) Αγ. Παρασκευή - Ηρ. Πολυτεχνείου 6 - 153 42
Τηλ.: 6009849-50
β) Πειραιάς - Πραξιτέλους 131 - 185 32
Τηλ.: 4221693-4 | 4. Ηράκλειο - Έβανς 77 - 712 01
Τηλ.: 081-342147 | 10. Λειβαδιά - Φίλωνος & Σοφοκλέους 19 - 321 00
Τηλ.: 0261-20562 |
| 2. Αίγιο - Ρωμανιώλη 2 - 251 00
Τηλ.: 0691-20582 | 5. Θεσ/νίκη - Παπανδρέου 20 & Πιττακού γωνία
Τηλ.: 031-864854 | 11. Νάουσα - Πλατεία Καρατάσου 8 - 592 00
Τηλ.: 0332-26522 |
| 3. Βέροια - Βικέλα 17 - 591 00
Τηλ.: 0331-72375 | 6. Καρδίτσα - Καραϊσκάκη 29 - 431 00
Τηλ.: 0441-24888 | 12. Σάμος - Βαθύ Σάμου - 831 00
Τηλ.: 0273-25025 |
| | 7. Καρπενήσι - Απόλλωνος 2 - 361 00
Τηλ.: 0237-24004 | 13. Σέρρες - Μερραχίας 41 - 621 21
Τηλ.: 0321-56006 |
| | 8. Κατερίνη - Ολύμπου 5 - 601 00 | 14. Χανιά - Πλατεία 1866 αρ. 2 - 731 00
Τηλ.: 0821-96065 |
| | 9. Λάρισα - Ηρώων Πολυτεχνείου 72 - 412 22
Τηλ.: 041-553427 | |

Η INTERAMERICAN προσέχει τη Ζωή στην Κύπρο

Η INTERAMERICAN Κύπρου σε εκστρατεία υγείας

Η INTERAMERICAN με ευαισθησία και παράδοση στη προσφορά προς το κοινωνικό σύνολο σε θέματα υγείας, έγινε χορηγός στη τρίμηνη εκστρατεία διαφώτισης κατά του καρκίνου που οργανώνει η Οργάνωση Νέων Επιστημόνων Αμμοχώστου (ONE-NEΔΗΣΥ).

"Προλαμβάνει αντί θεραπεύει" είναι το σύνθημα της εκστρατείας η οποία στοχεύει να περάσει μηνύματα αλληλεγγύης και στήριξης προς τους καρκινοπαθείς, παράλληλα με τη διαφώτιση του κοινού γύρω από τα μέτρα πρόληψης της ασθένειας του καρκίνου.

Το πρόγραμμα των εκδηλώσεων που θα ολοκληρωθεί στο τέλος Δεκεμβρίου περιλαμβάνει έκδοση αφισών, εξορμήσεις - επισκέψεις σε κοινότητες με συνοδεία γιατρών, διανομή διαφωτιστικού υλικού, εκπαίδευση σε συνεργασία με υπουργείο Υγείας, επισκέψεις σε σχολεία, ειδικές ραδιοφωνικές εκπομπές, εκδήλωση με ομιλητή τον καθηγητή Πανεπιστημίου Αθηνών κ. Νίκο Πολύζο.



Ο κ. Πέτρος Αδαμίδης, Διευθύνων Σύμβουλος INTERAMERICAN Κύπρου

Η Κούλα Καραγεώργη, Υπεύθυνη Δημοσίων Σχέσεων της INTERAMERICAN είπε στην ομιλία της: "Μέσα στα πλαίσια της ποικιλό-

μορφης προσφοράς της στο κοινωνικό σύνολο, πιστή σε μια μακρόχρονη παράδοση, η INTERAMERICAN αποφάσισε, με μεγάλη ευχαρίστηση, να επιχορηγήσει την αξιόλογη εκστρατεία που ανάλαβε η ONE Αμμοχώστου εναντίον του καρκίνου.

Με την ευκαιρία της σημερινής εκδήλωσης θα ήθελα, εκ μέρους της INTERAMERICAN, να ευχαριστήσω πρώτα από όλους την ONE Αμμοχώστου που είχε την εμπνευση να διοργανώσει αυτή την εκδήλωση. Θα ήθελα, επίσης, να εκφράσω τις ευχαριστίες της INTERAMERICAN προς τον ελλαδίτη καθηγητή Πολύζο, που διάθεσε πολύτιμο χρόνο για να κατέλθει στην Κύπρο και να συμβάλει με διάλεξη στον αγώνα εναντίον της μάστιγας του καρκίνου.

Τελειώνοντας, θα ήθελα να εκφράσω την ευχή ότι η εκστρατεία αυτή θα έχει θετικά αποτελέσματα και θα συμβάλει, αν μη τι άλλο στην ορθή διαφώτιση του κοινού και κατ'επέκταση στη μείωση των νέων περιστατικών θυμάτων του καρκίνου".

ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ-VICTORIA



**ΣΤΗΡΙΧΤΕΙΤΕ
ΣΕ
ΣΤΑΘΕΡΗ ΑΞΙΑ**

Αρχή πάντων το ήθος... Στην επαγγελματική Συνέπεια. Στη διαρκή διεύρυνση της Γνώσης. Στο σεβασμό του Ασφαλισμένου. Στις σχέσεις με τους συνεργάτες. Στην ευαισθησία προσφοράς προς το Κοινωνικό Σύνολο. Αυτές είναι οι συνισταμένες που συγκροτούν τον ελληνογερμανικό ασφαλιστικό Όμιλο ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ - VICTORIA. Υποστηριζόμενος και από πανίσχυρα κεφάλαια είναι ο άξονας που στηρίζει την ασφάλεια της Ζωής, της Υγείας και της Περιουσίας σας, πάνω σε σταθερή, ακλόνητη αξία. Την αξία που όλοι χρειαζόμαστε.



Ελληνογερμανική Ασφάλεια

ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ - VICTORIA

Σταθερή Αξία

Η INTERAMERICAN "προσέχει" και τον ΟΠΑΠ

Ο Οργανισμός Προγνωστικών Αγώνων Ποδοσφαίρου, επέλεξε την INTERAMERICAN για την προστασία και ασφάλεια των οικογενειών και του μόνιμου προσωπικού του, κάτω από ομαδικό συμβόλαιο Ζωής και Κάρτας Νοσηλείας.

Η INTERAMERICAN κοντά σε καλλιτέχνες

Σημαντικό μέρος των εξόδων της διοργάνωσης των κονσέρτων Cyprus Tour '94 κάλυψε η INTERAMERICAN μέσα στα πλαίσια υποστήριξης της στην πολιτιστική ζωή του τόπου, αλλά και της UNICEF αφού όλα τα έσοδα διατέθηκαν για το έργο της. Επιπλέον η εταιρία επιχορήγησε την κάλυψη ειδικού σχεδίου τα-

ξιδιού για όλη τη διάρκεια παραμονής των εκτελεστών των κονσέρτων στην Κύπρο, τα οποία παρουσιάστηκαν πρόσφατα με επιτυχία στη Λεμεσό και Λευκωσία. Το πρόγραμμα, το οποίο ήταν παραγωγή του Κύπριου απόφοιτου του Berklee College of Music Πάνου Παναγιώτου, παρουσίασαν 9 μαθητές και απόφοιτοι του Berklee το οποίο έχει τη φήμη σαν το καλύτερο κολλέγιο στο κόσμο για σπουδές στο κλάδο της σύγχρονης μουσικής.

ΕΒΔΟΜΑΔΑ ΑΙΜΟΔΟΣΙΑΣ ΣΤΗΝ INTERAMERICAN ΚΥΠΡΟΥ

Μέσα στην ατέλειωτη αλυσίδα των πολυπύκνων εκδηλώσεων που εδραιώνουν το θεσμό της συνεχούς κοινωνικής της προσφοράς, η INTERAMERICAN σύσσωμη ανταποκρίθηκε και πάλι στο κάλεσμα της ζωής. Η Εβδομάδα εθελοντικής αιμοδοσίας που πραγματοποιήθηκε για ένατη συνεχή χρονιά, έφτασε στις 20 Σεπτεμβρίου, στο αποκορύφωμά της. Ο Πύργος της INTERAMERICAN μετατράπηκε σε τράπεζα αίματος όπου, διοικητικό προσωπικό, συνεργάτες και πελάτες της εταιρίας έκαναν την κατάθεσή τους στο "λογαριασμό" της ζωής. Την τελετή αιμοδοσίας τίμησαν με την παρουσία τους ο Υπουργός Υγείας κ. Μανώλης Χριστοφίδης και ο Γενικός Διευθυντής του Υπουργείου Υγείας κ. Νίκος Συμεωνίδης. Στα πλαίσια της τελετής ο Διευθύνων Σύμβουλος της INTERAMERICAN κ. Πέτρος Αδαμίδης παρέδωσε στον Υπουργό Υγείας κύκλο επεισοδίων της επιστημονικής

σειράς "Υγιάν έχω" μια παραγωγή της INTERAMERICAN και εκτός των άλλων στην ομιλία του είπε:

"Κύριε Υπουργέ, Η INTERAMERICAN που πρωτοπορεί και διακρίνεται στον τομέα της ιατροφαρμακευτικής ασφάλισης δεν θα μπορούσε να απουσιάσει από το κάλεσμα της κοινωνίας μας για γενναιοδωρη προσφορά αίματος. Οι ανάγκες του κοινωνικού συνόλου μας σε αίμα είναι ιδιαίτερα αυξημένες γι' αυτό και η INTERAMERICAN στρατεύτηκε στον αγώνα που διεξάγει η τράπεζα αίματος για την κάλυψη των αναγκών σε αίμα μέσω της εθελοντικής αιμοδοσίας.

Η συστράτευση μας εκδηλώνεται με τη διοργάνωση της "εβδομάδας αιμοδοσίας της INTERAMERICAN". Η εβδομάδα αυτή πρωτοδιοργανώθηκε το 1985 και έκτοτε έχει καθιερωθεί ως ετήσιος θεσμός. Στα πλαίσια της

διοργανώνονται σε όλες τις πόλεις της Κύπρου συγκεντρώσεις, στη διάρκεια των οποίων προσωπικό και συνεργάτες της INTERAMERICAN προσφέρουν εθελοντικά αίμα. Από χρόνο σε χρόνο όλο και περισσότεροι συνεργάτες, στελέχη και προσωπικό της Εταιρίας δίνουν αίμα για ενίσχυση της Τράπεζας αίματος της INTERAMERICAN.

Σήμερα, επίσημη μέρα έναρξης της εβδομάδας αιμοδοσίας καθώς και την υπόλοιπη εβδομάδα, οι τράπεζες αίματος σε όλες τις πόλεις θα είναι στη διάθεση ατόμων της Εταιρίας που θέλουν να ανταποκριθούν στο κάλεσμα αυτό.

Με την ευκαιρία αυτή θα ήθελα να ευχαριστήσω τον κ. Υπουργό, ο οποίος ήλθε εδώ στα νέα κτίρια της Εταιρίας μας, για να τιμήσει την εκδήλωση δείχνοντας ταυτόχρονα την εκτίμησή του για την πολύμορφη κοινωνική προσφορά της."

ΑΥΤΟ ΤΟ ΣΠΙΤΙ ΔΙΑΦΕΡΕΙ



Έχει τη ΣΤΕΓΗ του ΦΟΙΝΙΚΑ.

Εμείς στο ΦΟΙΝΙΚΑ γνωρίζουμε πολύ καλά τους κινδύνους που απειλούν την οικογενειακή σας γαλήνη. Γι' αυτό δημιουργήσαμε τη «ΣΤΕΓΗ», ένα μοναδικό, προνομιακό πρόγραμμα ασφάλισης για το σπίτι σας.

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

Φωτιά, κλοπή και ζημιές κλεπτών, ληστεία, πλημμύρα, καταιγίδα, κεραυνό, έκρηξη, φωτιά από βραχυκύκλωμα, ζημιές ή/και πυρκαγιά από σεισμό, αστική ευθύνη, ακόμα και ζημιές από τρομοκρατικές ενέργειες και πολιτικές ταραχές.

Επιπλέον η «ΣΤΕΓΗ» ασφαλίσει τα πολύτιμα αντικείμενά σας που φυλάσσονται σε θυρίδα Τράπεζας. Έτσι έχετε τη μέγιστη προστασία με ελάχιστο κόστος.

Το πρωτοποριακό αυτό πρόγραμμα το σφραγίζει ο ΦΟΙΝΙΚΑΣ, μέλος του Ομίλου της ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ. Με την πολύχρονη πείρα

και τους άρτια εκπαιδευμένους ανθρώπους του, σας εξασφαλίζει άμεση και φιλική εξυπηρέτηση, μέσα από ένα πανελλαδικό δίκτυο γραφείων με on line σύνδεση.

Κάντε κι εσείς το σπίτι σας να διαφέρει. Εμπιστευτείτε την ασφάλειά του στο ΦΟΙΝΙΚΑ και θ' ανακαλύψετε το πραγματικό νόημα της προστασίας που μόνον η ΔΥΝΑΜΗ ΕΝΟΣ ΜΕΓΑΛΟΥ μπορεί να σας προσφέρει.



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

ΦΟΙΝΙΚΕ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ
Η Δύναμη Ενός Μεγάλου

BSBAthens

ΠΩΛΗΣΕΙΣ



Στα πρώτα 30 δευτερόλεπτα

ή σε εγκρίνουν σε απορρίπτουν

ΔΗΜΙΟΥΡΓΗΣΤΕ ΜΙΑ ΚΑΛΗ ΠΡΩΤΗ ΕΝΤΥΠΩΣΗ

Επειδή πολλές πωλήσεις έχουν γίνει ή έχουν χαθεί από την πρώτη εντύπωση, ο ασφαλιστής πρέπει να κάνει μια προσπάθεια να φαίνεται όσο περισσότερο σοβαρός μπορεί, ειδικά όταν ο υποψήφιος πελάτης είναι σοβαρός. Το να φαίνεστε σοβαρός σημαίνει κατάλληλη ένδυση, επιμελημένη εμφάνιση, και σχολαστικά περιποιημένος.

Σε μια έρευνα που έγινε από το Ινστιτούτο Ερευνών της Αμερικής, από 2.000 συμμετεχόντων το 98% είπαν ότι είναι "ενήμεροι" για την εμφάνιση του πωλητή ειδικά για το πρώτο ραντεβού. Οι περισσότεροι από τους μισούς παραδέχθηκαν ότι "σχηματίζουν οριστικές απόψεις για τους πωλητές από την εμφάνισή τους".

Σε μια σειρά από ερωτήσεις, οι ερωτηθέντες απάντησαν τι αρνητικό έχουν παρατηρήσει στην εμφάνιση ενός πωλητή. Τα περισσότερα αρνητικά ήταν:

- η βρώμικη εμφάνιση (90%)
- οι κακοδεμένες γραβάτες .. (58%)
- τα τσαλακωμένα ρούχα (85%)
- τα φαγωμένα νύχια (42%)
- τα αεσκόνιστα παπούτσια (64%)
- οι αντιθέσεις χρωμάτων (42%)
- το μόσημα τσίχλας (62%)
- τα φαγωμένα τακούνια (40%)

Ο τρόπος που μιλάτε και φέρετε εις πέρας μια συζήτηση, μπορούν να δημιουργήσουν μια καλή ή κακή εντύπωση. Είναι φανερό ότι πρέπει να μιλάτε καθαρά και πολιτισμένα για μη αμφιλεγόμενα θέματα. Να κάνετε ευπρεπείς αναφορές σε κοινωνικά ταμπού, ακόμα, και οι ασήμαντες συζητήσεις μπορεί να δημιουργήσουν κακή εντύπωση. Για παράδειγμα, μια τυχαία αναφορά στο ποσό ("Θα έπινα ένα ποτό") ή στο τσιγάρο ("Χρειάζομαι ένα τσιγάρο") πιθανότατα να δημιουργήσει αρνητική αντίδραση.

Τα πρώτα 30 δευτερόλεπτα ενός ραντεβού μπορούν να είναι πολύ σημαντικά. Είναι δύσκολο, αν μη τι άλλο ακατόρθωτο, να υπερνικήσετε μια κακή πρώτη εντύπωση, όσο καλός πωλητής και αν είστε. Το να δώσετε μεγάλη προσοχή στην εμφάνισή σας, σημαίνει για τον πελάτη ότι θα δώσετε μεγάλη προσοχή στις ανάγκες του. Να είστε ευγενικοί κάτω από οποιοδήποτε συνθήκες. Να είστε φιλικόι, ειλικρινείς, και σοβαροί. Μην θιασαστείτε να χρησιμοποιήσετε το μικρό όνομα του υποψήφιου πελάτη. Αφήστε πρώτα να γνωριστείτε μαζί του.

Αγώνες Δρόμου

Η προσπάθεια να κλονιστεί η εμπιστοσύνη του κοινού απέναντι σ' έναν ανταγωνιστή δεν αποκλείεται να οδηγήσει στον κλονισμό της εμπιστοσύνης απέναντι σ' ολόκληρο τον κλάδο.

Από τον **Αθ. Χ. Παπανδρόπουλο**

Είμαι από χρόνια πελάτης της Interamerican στον κλάδο της ασφάλειας ζωής. Προφανώς δε, υπό αυτή μου την ιδιότητα, δέχτηκα ένα πρωί το τηλεφώνημα μιας κοπέλας που μου πρότεινε να γραφτώ συνδρομητής στην "Interamerican Οδική Προστασία". Πρόκειται για την εταιρία του ομίλου της Interamerican, η οποία ασχολείται με το αυτοκίνητο και τον οδηγό, προσφέροντας οδική μέριμνα, νομική προστασία, κάλυψη προσωπικού ατυχήματος, αλλά και υγειονομική μεταφορά.

Η Interamerican δεν είναι, βεβαίως, μόνη της στην αναπτυσσόμενη αγορά της οδικής βοήθειας στην Ελλάδα. Οι δύο κύριοι ανταγωνιστές της είναι η ΕΛΠΑ, και η Express Service. Η ΕΛΠΑ υπήρξε πρωτοπόρα και ο ρόλος της δεν είναι μόνο επιχειρηματικός. Όπως λέει ο πρόεδρος της κ. Αλέξανδρος Δαρδούφας, "...δεν είναι επιχείρηση αλλά κοινωφελές σωματείο, με πολύ ευρύτερη κοινωνική αποστολή, τόσο στον ελλαδικό όσο και στο διεθνή χώρο. Έτσι, οι υπηρεσίες που προσφέρει καλύπτουν όλους τους αυτοκινητιστές, είτε είναι συνδρομητές της είτε όχι...". Ωστόσο, είναι προτιμότερο να είναι κανείς συνδρομητής, προσθέτει ο κ. Δαρδούφας, αναγνωρίζοντας ότι στον κλάδο της οδικής βοήθειας ο ανταγωνισμός είναι σκληρός.

Και τα χτυπήματα, θα προσθέταμε, δίνονται συνήθως κάτω από το τραπέζι. Έτσι, ελάχιστοι γνωρίζουν ότι πριν από ένα και πλέον χρόνο, η Interamerican κατέθεσε μήνυση κατ' αγνώστων για συκοφαντική εις βάρος της δυσφήμιση. Το θέμα ξεκίνησε από κάποια δημοσιεύματα κατά της μεγάλης εταιρίας, που διευθύνει ο κ. Δημ.

Κοντομηνάς, και τα οποία την παρουσίαζαν σχεδόν υπό πτώχευση. Αυτά τα δημοσιεύματα έγιναν και αντικείμενο ερωτήσεων στη Βουλή, με αποτέλεσμα να δημιουργηθεί ένας δυσάρεστος και αβάσιμος θόρυβος για την επιχείρηση. Σύμφωνα με τον κ. Κοντομηνά, αυτοί οι ψίθυροι είχαν στόχο όχι τόσο τις



ασφαλιστικές δραστηριότητες του ομίλου Interamerican όσο αυτές του κλάδου οδικής βοήθειας και προστασίας. Αλήθεια, ψέματα, ειδικότητες; Η υπόθεση έλαβε σοβαρές διαστάσεις και βρίσκεται στα χέρια της Υπηρεσίας Διώξεως Οικονομικού Εγκλήματος της Ασφάλειας Αθηνών, η οποία με μεγάλη διακριτικότητα κάνει μία εις βάθος έρευνα. Τι θα μπορούσε, όμως, να προκύψει; Οι άνθρωποι της Ασφάλειας τηρούν σιγή ιχθύος. Παρ' όλα αυτά, στην αγορά κυκλοφορούν αρκετές φήμες, τις οποίες, χωρίς αποδεικτικά στοιχεία, κανείς δεν μπορεί να λάβει σοβαρά υπόψη του.

Παραμένει, όμως το γεγονός της σκλη-

ρής μάχης που δίνεται στο επίπεδο της παροχής υπηρεσιών οδικής βοήθειας, κλάδο στον οποίο η Interamerican έχει αρκετά πλεονεκτήματα σε σχέση με τους ανταγωνιστές της. Πιο συγκεκριμένα, διαθέτει άρτια και αποτελεσματική ασφαλιστική υποδομή, έγκυρες διασυνδέσεις με ευρωπαϊκούς οργανισμούς και ευρωπαϊκές ασφαλιστικές εταιρίες και έχει μια εντυπωσιακή κοινωνική και επικοινωνιακή παρουσία. Με άλλα λόγια, στην αναπτυσσόμενη με ρυθμούς 10-15% αγορά της οδικής προστασίας και βοήθειας, από πλευράς μάρκετινγκ, η Interamerican έχει στην παρούσα φάση τα περισσότερα ατού. Όμως, δεν διαθέτει ούτε την πείρα της ΕΛΠΑ, ούτε την υποδομή της Express Service, η οποία ξεπερνά τους 550.000 πελάτες και έχει σε ολόκληρη την Ελλάδα περίπου 80 σταθμούς εξυπηρέτησης.

Και από την άποψη αυτή πρέπει να σημειωθεί ότι η εταιρία που ίδρυσε το 1975 ο μηχανικός από τη Θεσσαλονίκη, κ. Γιάννης Ραπτόπουλος, δείχνει μεγάλη αποτελεσματικότητα. Μ' ένα πλήρες δίκτυο υποκαταστημάτων, η Express Service εξυπηρετεί ταχύτατα τους πελάτες της, και όπως λένε ακόμη και οι ανταγωνιστές της, το 80% των θλαβών, για τις οποίες καλείται, επιδιορθώνεται επιτόπου. Αυτή τη διάσταση της Express Service τη διαπίστωσα τρεις φορές και ο ίδιος και οφείλω να ομολογήσω ότι η ταχύτητα και το επίπεδο παροχής υπηρεσιών από τους ανθρώπους της εταιρίας με άφησαν άναυδο. Ακόμη, το προσωπικό της Express Service έχει υψηλό δείκτη ευσυνειδησίας και δύσκολα δέχεται "δωράκια". Κατά τον κ. Γ. Ραπτόπουλο, "σημείο ανα-



Ένας αδυσώπητος αγώνας διεξάγεται στο οδικό δίκτυο ολόκληρης της χώρας. Το οπλοστάσιο των μονομάχων δεν περιλαμβάνει μόνο τα συμβατικά όπλα του ανταγωνισμού, αλλά και... χτυπήματα κάτω από τη ζώνη. Γιατί η συνολική αγορά των υπηρεσιών οδικής βοήθειας έχει περί το 1,2 εκατ. εν δυνάμει πελάτες και ο τζίρος προβλέπεται να φτάσει τα 100 δισ. σε λίγα χρόνια!

φοράς της Express Service είναι ο άνθρωπος και η εξυπηρέτησή του". Υπό αυτές τις συνθήκες, η απόσπαση πελατών από την εταιρία αυτή θα είναι δύσκολη υπόθεση.

Το ίδιο ισχύει και για την ΕΛΠΑ, η οποία φέτος συμπληρώνει τα 70 χρόνια από την ίδρυσή της. Με 160.000 πελάτες και περίπου 2.000 τακτικά μέλη, η ΕΛΠΑ, μέσω της υπηρεσίας της ΟΒΕΛΠΑ, από το 1960 προσφέρει υπηρεσίες οδικής βοήθειας και για ένα χρονικό διάστημα είχε στενή συνεργασία με την Interamerican στο κοινό πρόγραμμα Helpa, που πρόσφερε ολική οδική προστασία. Επίσης, η ΕΛΠΑ συνεργάζεται σήμερα και με τη γερμανική ασφαλιστική εταιρία ARAG σε θέματα νομικής προστασίας. Αξίζει να σημειωθεί, επίσης, και η κοινωνική προσφορά της ΕΛΠΑ με την εφαρμογή προγραμμάτων πρόληψης ατυχημάτων και κυκλοφοριακής αγωγής. Τα προγράμματα αυτά, λόγω του ότι απευθύνονται σε νέους, είναι πολύ ευνοϊκά για την εικόνα της ΕΛΠΑ και, χωρίς καμιά αμφιβολία, διευκολύνουν τη διείσδυσή της στο χώρο

των νέων οδηγών.

Παράλληλα, η ΕΛΠΑ, μέχρι πέρυσι, πρόσφερε δωρεάν διετή συνδρομή στην ΟΒΕΛΠΑ στους αγοραστές αυτοκινήτων Renault. Τέλος, το κοινωφελές αυτό σωματείο, το οποίο διοικείται από 20μελές συμβούλιο, πάσχει από αρκετά γραφειοκρατικά σύνδρομα και μόνο τα τελευταία χρόνια καταβάλλει προσπάθειες να τα ξεπεράσει, αναβαθμίζοντας και τις υπηρεσίες που προσφέρει.

Έτσι, στο χώρο της οδικής βοήθειας γίνεται ένας σκληρός αγώνας δρόμου. Η αγορά αυτή έχει κάπου 1,2 εκατομμύρια εν δυνάμει πελάτες και ο τζίρος της μπορεί άνετα να φτάσει σε λίγο καιρό τα 100 δισ. δρχ., ενώ για την προσεχή διετία υπολογίζεται ότι μπορεί να αγγίξει τα 60 δισ. Όσο για τις εταιρίες που ανταγωνίζονται η σοβαρότητα, η φερεγγυότητα και η εικόνα τους στο ευρύ κοινό αποτελούν και τα πλέον σημαντικά ατού τους. Κατά συνέπεια, αυτοί που επέλεξαν την τακτική της αμαύρωσης της εικόνας της Interamerican και της δημιουργίας κλίματος δυσπιστίας ως προς την οικονομική της επιφάνεια, ως στρατηγική χτυπημάτων κάτω από το τραπέζι, δεν ήταν

διόλου εκτός τόπου και χρόνου. Το πρόβλημά τους είναι ότι η στρατηγική αυτή απέτυχε, γιατί ο δυσφημιστικός θόρυβος κατά της Interamerican δεν πήρε τις διαστάσεις που είχαν ίσως προεξοφλήσει. Και αυτό είναι εύλογο. Όταν ένας όμιλος δαπανά σε διαφήμιση, χορηγίες και γενικά για την επικοινωνιακή του πολιτική περισσότερα από 1,3 δισ. δρχ. το χρόνο, είναι πολύ δύσκολο να πληγεί από μαθητευόμενους μάγους της λαοπολογίας. Στο σημείο αυτό έγκειται και το τραγικό λάθος αυτών που θέλησαν ν' ανταποκριθούν στον ανταγωνισμό με ανορθόδοξα μέσα. Θα ήταν δε θετικό για τη δική τους εικόνα πλέον, η Υπηρεσία Διώξεως Οικονομικού Εγκλήματος να μην βρει τελικά ποιοι είναι οι "άγνωστοι" που αναφέρει στη μήνυσή της η Interamerican.

Όταν η πίτα σε μια αγορά είναι μεγάλη, τα χτυπήματα κάτω από τη μέση απαιτούν τέχνη και χιούμορ. Είναι όμως κι επικίνδυνα. Διότι η προσπάθεια να κλονιστεί η εμπιστοσύνη του κοινού έναντι ενός ανταγωνιστή δεν αποκλείεται να οδηγήσει στον κλονισμό της εμπιστοσύνης για ολόκληρο τον κλάδο. Και στην περίπτωση αυτή τη νύφη την πληρώνουν δίκαιοι και άδικοι.

Αιτίες αγοράς Συμβολαίων Ζωής και ο Γενικός Διευθυντής

ΥΠ' ΟΨΙΝ ΓΕΝΙΚΟΥ ΔΙΕΥΘΥΝΤΟΥ

Αν είστε Γενικός Διευθυντής εταιρίας Ζωής, θα πρέπει να ξέρετε ότι οι υποψήφιοι πελάτες σας ζητάνε να αγοράσουν ένα συμβόλαιο Ζωής στην ελληνική ασφαλιστική αγορά επειδή οι περισσότεροι:

- 1) Δεν έχουν μια αποταμίευση σήμερα και αργότερα
 - 2) Δεν έχουν μια πλήρη και εξασφαλισμένη κάλυψη από το ταμείο που έχουν ή επειδή δεν έχουν τίποτα για περίθαλψη των ιδίων και οικογενειών τους.
- Αυτό που μπορείτε να κάνετε για να αυξήσετε τις εργασίες σας είναι αυτά τα δύο σημαντικά μηνύματα να τα περάσετε στους ανθρώπους σας σε όλα τα επίπεδα. Ζητήστε λοιπόν πρώτα να πληροφορηθείτε από τον Διευθυντή Marketing πόσα προϊόντα σας καλύπτουν αυτές τις δύο ανάγκες. Ακόμα αν καλύπτουν ικανοποιητικά αυτές τις δύο προσδοκίες των υποψηφίων πελατών. Δηλαδή σε τι ποσοστό καλύπτουν αυτό το κενό: 100%; 80%;

50%; Καλύπτουν 100% ή 80%; το σύνολο των αναγκών; Τι εξαιρέσεις υπάρχουν; Τι έχει ο ανταγωνισμός; Τι διαφήμιση υπάρχει και πόσο είναι κατανοητή για τις δύο αυτές ανάγκες; Τι φυλλάδια υπάρχουν που μιλάνε σαφώς για τις δύο αυτές επισημάνσεις; Τι εκπαίδευση έχουν οι πωλητές; Πόσο αναλυτική και αποδοτική



είναι σ' αυτά τα σημεία; Δεύτερον ζητήστε από τον Διευθυ-

νή Πωλήσεων αν οι πωλητές έχουν αφομοιώσει αυτή την φιλοσοφία, τους στόχους και την εκπαίδευση. Ζητήστε να μάθουν πώς ελέγχεται αυτός ο στόχος πωλήσεων. Ζητήστε να μάθετε τι κάνει ο Διευθυντής Πωλήσεων ώστε να είναι διαποτισμένες από αυτή την κατεύθυνση όλες οι διαδικασίες εργασιών των πωλήσεων στην στρατολόγηση και επιλογή, στην προσέγγιση, στο ραντεβού, στην πώληση, στις αντιρρήσεις, στο service, στους στόχους παραγωγής; Δώστε εντολές να γίνουν όλοι πιο σαφείς και πιο συγκεκριμένοι ανά πάσα στιγμή; π.χ. Αν οι υποψήφιοι πελάτες ζητάνε κατά ποσοστό 40 στους 100 κάποιο αποταμιευτικό πρόγραμμα σε μια έρευνα αγοράς, ζητήστε να έρθει 40% νέα παραγωγή αποταμιευτικών προγραμμάτων, ζητήστε να ευθυγραμμιστούν όλες οι κινήσεις πάνω στην διαπίστωση. Σε μια χώρα που ακόμα η ασφάλιση είναι στα πρώτα στάδια μπορείτε να ζητάτε ό,τι θέλετε...

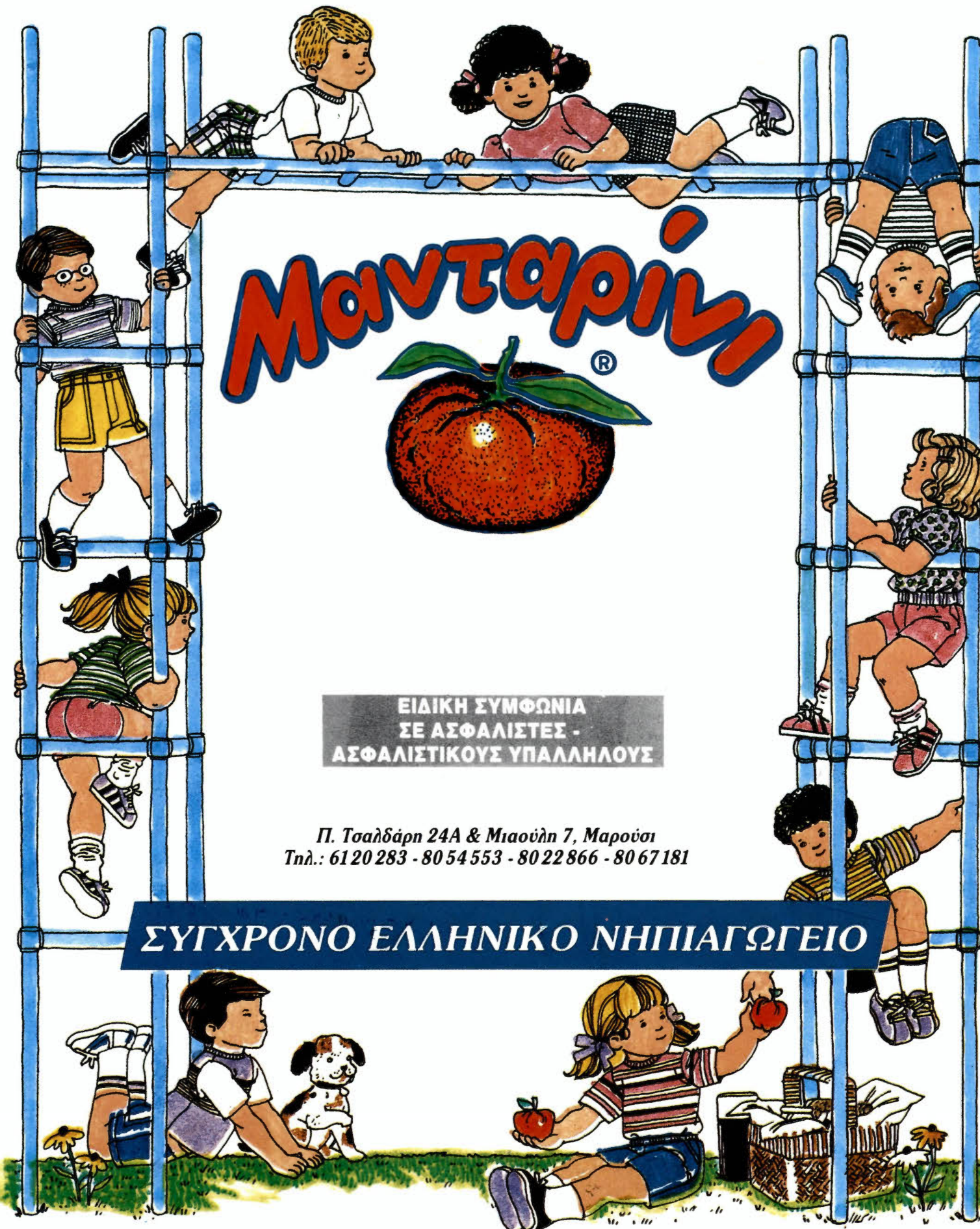
E.S.

NOBILIS

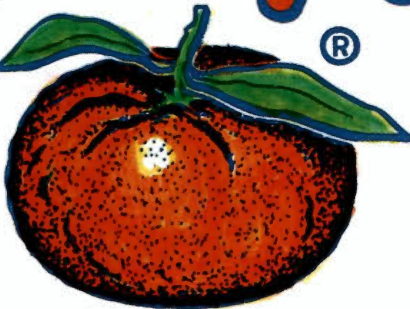
Consultants and Organisers of Social Events Public Relations

- Openings • Business Lunches • Office Meetings • Conferences
- Seminars • Product Presentations • Receptions • Business Gifts • Happenings
- Business Launchings • Parties • Anniversaries
- Formal Dinners • Birthdays • Celebrations • Children's Parties • Staff Functions

42, Andigonis Avenue, Halandri • Tel./Fax: 6830973 - 6826.172
Owner & General Manager: Johanna Kalafouti



Μανταρίνι



ΕΙΔΙΚΗ ΣΥΜΦΩΝΙΑ
ΣΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ -
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥΣ ΥΠΑΛΛΗΛΟΥΣ

Π. Τσαλδάρη 24Α & Μιαούλη 7, Μαρούσι
Τηλ.: 6120283 - 8054553 - 8022866 - 8067181

ΣΥΓΧΡΟΝΟ ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΝΗΠΙΑΓΩΓΕΙΟ

ΓΙΑΤΙ ΤΟ ΑΥΡΙΟ ΑΠΟΦΑΣΙΖΕΤΑΙ ΣΗΜΕΡΑ



ΕΙΔΗΣΕΙΣ

Η AGF KOSMOS ταξιδεύει στον... κόσμο!

ΕΚΔΡΟΜΗ ΤΥΝΗΣΙΑΣ

Από τις 30 Αυγούστου μέχρι τις 5 Σεπτεμβρίου πραγματοποιήθηκε μία πολύ ενδιαφέρουσα εκδρομή για τους κορυφαίους ασφαλιστές της AGF KOSMOS στην Τυνησία και τις εκπληκτικές οάσεις. Οι συμμετέχοντες είχαν μοναδικές

Τριαντάφυλλος Μαρίνος, Τριανταφύλλου Αικατερίνη, Κυριακίδης Ιωάννης, Λουκά Όρσια, Καλημέρη Ράνια, Μούσχος Λύσανδρος, Καραμπούλα Ελευθερία, Ζάρρα Διονυσία, Ιωαννίδης Ιωάννης, Ιωαννίδου Δέσποινα, Ασημάκου Δέσποινα, Φραγκέ-



εμπειρίες από το οεληνιακό τοπίο, το Κολοσσαίο του Ελ Τζεμ, τις στέπες και τα βεδουϊνικά χωριά, την οάση του Κεμπιλί και Τοζέρ, την επίσκεψη στους αμμόλοφους της Ντουζ με τζιπ 4x4, το λαογραφικό μουσείο Νταρ Σεράϊτ και άλλα αξιοθέατα.

Στο ταξίδι συμμετείχαν με επικεφαλής τους Διευθυντές Πωλήσεων κ.κ. Δημήτρη Μπάτρη, Νίκο Παπανδρέου, οι Διευθυντές Υποκαταστημάτων κ.κ.: Καραμπούλας Νικόλαος, Τρεβέδιος Εμμανουήλ, Ασημάκος Δημήτριος, Λαζάρου Δημήτριος, Φαλτσέτα Μαρία, Οικονόμου Νικήτας, Κουμπουρλής Κωνσταντίνος και οι συνεργάτες κ.κ. Παναγιωτίδης Πέτρος, Παναγιωτίδη Φρατζέσκα, Μαγκούφης Βασίλειος, Λυμπερόπουλος Δημήτριος, Λυμπεροπούλου Γεωργία, Παντολέων Ματούλα, Νικολούζος Αναστάσιος, Νικολούζου Παρασκευή,

δη Βασιλική, Ροντογιάννης Μάρκος, Καμπουρόπουλος Αλέξανδρος, Καμπουρόγλου Αγγελική, Παπανδρέου Ελένη, Παπακωνσταντίνου Νικόλαος, Σκάρπα Σταυρούλα, Καρακώστας Γεώργιος, Καρακώστα Ελένη, Σφήκας Δημήτριος, Χουδελούδη Ευθυμία, Παννακάκης Κωνσταντίνος, Ευθυμίου Ειρήνη, Δέσπης Γεώργιος, Δέσπη Αλεξάνδρα, Χριστοφάκης Νίκος, Χριστοφάκη Μάρθα, Τόμπρος Δημήτριος, Μπάτρη Ασημίνα, Δερβέντζης Χρήστος, Δερβέντζη Μυρσίνη, Λαζάρου Αθηνά, Φαλτσέτας Ιωάννης, Μαργαρίτη Καλλιόπη, Πρασάς Νικόλαος, Πρασά Καλλιόπη, Αυγουλέας Γεώργιος, Μπάκης Κωνσταντίνος, Θεοδωροπούλου Αννίτα, Μπεκρής Δημήτριος, Μπεκρή Αντωνία, Οικονόμου Ευτέρπη, Βούρβαχη Μαρία, Μητρόπουλος Παναγιώτης, Νικολέτσου Μαρία, Κουμπουρλή Ελένη.

ΤΡΙΗΜΕΡΗ ΚΡΟΥΑΖΙΕΡΑ ΣΤΟ ΑΙΓΑΙΟ

Στις 26 Αυγούστου, η AGF KOSMOS διοργάνωσε μία τριήμερη κρουαζιέρα στη Μύκονο, Ρόδο, Κουσάνταισι, Έφεσσο και Πάτμο με επιβάτες τους πρωτεύσαντες ασφαλιστές Ζωής που βρήκαν την ευκαιρία να απολαύσουν ένα τριήμερο επισκέψων σε ό,τι αξιοθέατο είχε να επιδείξει ο κάθε προορισμός. Όλοι οι συμμετέχοντες επέστρεψαν στην Αθήνα ενθουσιασμένοι από την οργάνωση και το πρόγραμμα ενός ακόμη επιτυχημένου ταξιδιού των ασφαλιστών Ζωής της AGF KOSMOS.

Στο ταξίδι συμμετείχαν με επικεφαλής τον Διευθυντή Πωλήσεων κ. Νίκο Παπανδρέου, οι Διευθυντές Υποκαταστημάτων κ.κ. Βιδάλης Ιωάννης, Τυπάλδος Νικόλαος, Κοσσυθάκης Κωνσταντίνος, Κατσάρας Πασχάλης, Κυμπαρίδης Γεώργιος και οι συνεργάτες κ.κ.: Σαμώνας Αντώνιος, Πετρίδου Κατερίνα, Βιδάλη Ελένη, Καπνόριζας Κωνσταντίνος, Αγγελάκης Στράτος, Σανίδα Ευαγγελία, Παρασκευαΐδου Αντωνία, Στρατηγός Δημήτριος, Στρατηγού, Ζαχαράτος Χρήστος, Γρίβα Ελένη, Βλαχονικολέα Γεωργία, Αλεξάνδρου Ελένη, Δελαβίνιας Γαϊτάνος, Δελαβίνια Μαργαρίτα, Τσάκας Δημήτριος, Πάννου Παντελής, Χρονοπούλου Σπυριδούλα, Χατζή Ελένη, Μυλωνάς Χαράλαμπος, Κωνσταντακοπούλου Παυλίνα, Μπαμπαλιούτας Ιωάννης, Μπαμπαλιούτα Ελένη, Πουρτουλίδης Μίλτος, Κυράνα Νικολέτα, Γούσιος Γεώργιος, Γούσιου Ζωή, Αθανός Κωνσταντίνος, Γερούντα Στυλιανή, Βουχλή Ειρήνη, Κεχαγιάς Αθανάσιος, Κεχαγιά Νίκη, Ρουσσόπουλος Δημήτρης, Νικολάκογλου Ράλλη, Ζουρντού Παναγιώτα, Ζουρντός Νικόλαος, Κατσάρα Σταυρούλα, Παχή Φωτεινή, Ιατρού Χαρίκλεια.

ΤΟΥΡΝΟΥΑ ΣΚΑΚΙ ΣΤΗ ΛΑΡΙΣΑ ΑΠΟ ΤΗΝ ΑΓΡΟΤΙΚΗ



Ο Διευθυντής Marketing της Αγροτικής Ασφαλιστικής Σταύρος Παναγιωτακόπουλος κοντά στους αγωνιζόμενους σκακιστές.

Στο πανθεσσαλικό σκακιστικό τουρνουά ACTIVE 1994, που πραγματοποιήθηκε στα πλαίσια των εκδηλώσεων για την απελευθέρωση της Θεσσαλίας από τους Τούρκους, ήταν χορηγός η Αγροτική Ασφαλιστική. Το τουρνουά διοργάνωσε η τοπική επιτροπή σκακιστικών σωματείων Θεσσαλίας και συμμετείχαν αθλητές σκακιστικών σωματείων της ευρύτερης περιοχής Κεντρικής Ελλάδος και μαθητές από τα Φάρσαλα. Κοντά στους αγωνιζόμενους παραβρέθηκαν από την χορηγό εταιρία οι Αγαθοκλής Καραμπάτσας, μέλος του Δ.Σ., Σταύρος Παναγιωτακόπουλος Δ/ντής Marketing και ο Γρηγόρης Ρόκκος Υπεύθυνος Δημοσίων Σχέσεων της Δ/Δ Λάρισα.

Ο ΔΙΕΥΘΥΝΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ΤΗΣ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΣΤΗ ΛΑΡΙΣΑ



Ο Αναπληρωτής Διευθύνων Σύμβουλος της Αγροτικής Ασφαλιστικής Αθανάσιος Ρούπας, στα γραφεία της Διαμερισματικής Διεύθυνσης Λάρισας. Αριστερά του ο Δ/ντής της Δ/νσης Δημήτριος Μηλιώνης και ο Δ/ντής Marketing της Εταιρίας Σταύρος Παναγιωτακόπουλος.

Στα εγκαίνια των νέων κτιριακών εγκαταστάσεων της Ένωσης Συνεταιρισμών Λάρισας, Τυρνάβου, Αγιάς, που έγιναν πρόσφατα από τον Υπουργό Γεωργίας Γιώργο Μωραΐτη, παραβρέθηκαν ο Αναπληρωτής Διευθύνων Σύμβουλος της Αγροτικής Ασφαλιστικής, Αθανάσιος Ρούπας και ο Δ/ντής Marketing Σταύρος Παναγιωτακόπουλος, επικεφαλής Στελεχών της Εταιρίας. Με την ευκαιρία της παρουσίας του στη Λάρισα ο κ. Ρούπας συναντήθηκε με τους εργαζόμενους στην ομώνυμη Διαμερισματική Διεύθυνση της Εταιρίας και συζήτησε μαζί τους θέματα που αφορούν τις νέες συνθή-



Από τα εγκαίνια της Ένωσης Αγροτικών Συνεταιρισμών Λάρισας, Τυρνάβου, Αγιάς.

κες που διαμορφώνονται στην Ασφαλιστική Αγορά, την πολιτική της Εταιρίας στους διάφορους κλάδους και την λειτουργία της Διαμερισματικής Διεύθυνσης Λάρισας.

ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΗ Η ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΤΗΣ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ ΣΤΟ AGRI BENEFITS NETWORK

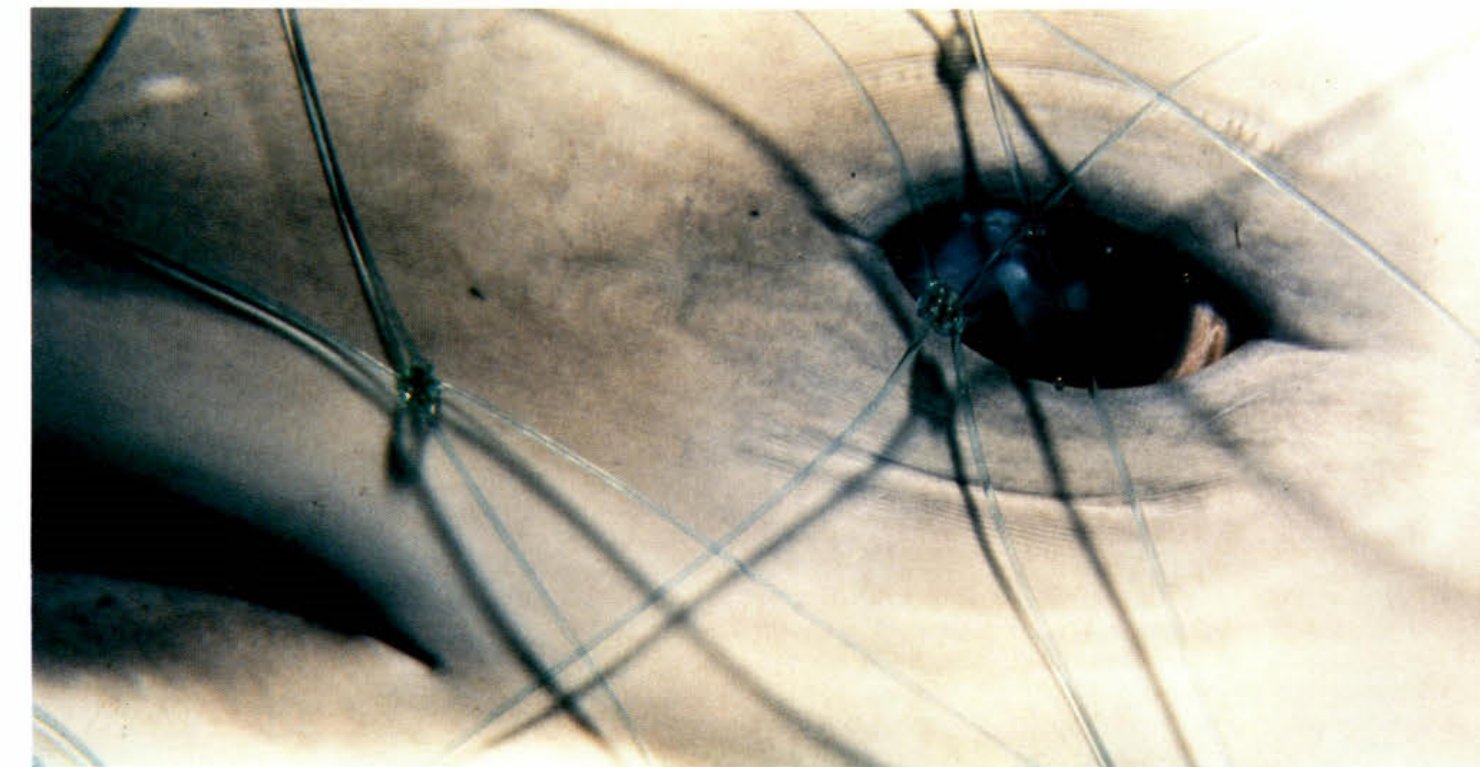
Στις εργασίες του Council και του General Meeting του AGRI BENEFITS NETWORK που έγιναν στις 29 και 30 Σεπτεμβρίου στις Βρυξέλλες, πήρε μέρος ο Διευθύνων Σύμβουλος της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ Δρ. Κώστας Λάμπρος συνοδευόμενος από τον Διευθυντή κ. Ιωάννη Κοσμέα. Στο AGRI που όπως είναι γνωστό η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ συμμετέχει ως Ιδρυτικό μέλος, συμμετέχουν σήμερα δεκαοκτώ ασφαλιστικές εταιρίες του Κλάδου Ζωής από αντίστοιχες χώρες της

Ευρώπης. Να σημειωθεί πως κάποιες από τις Εταιρίες μέλη του AGRI, όπως η γαλλική GROUPAMA ή η γερμανική R + V παρουσιάζουν ετήσιο κύκλο εργασιών μεγαλύτερο του ετήσιου κύκλου εργασιών όλων των ασφαλιστικών εταιριών της Ελλάδας. Σ' αυτή τη συνεδρίαση του Council του AGRI αποφασίστηκε, μεταξύ των άλλων, η επόμενη συνεδρίασή του να γίνει στην Ελλάδα, συγκεκριμένα στη Θεσσαλονίκη από 27-29 Απριλίου 1995.



VIGGAS REINSURANCE BROKERS LTD

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



Νεκρό δελφίνι πασμένο σε παρασυρόμενα δίχτυα.

Θυμηθείτε...



● Ότι ρύπανση, τοξικά και καταστροφική αλιεία απειλούν τα δελφίνια της Μεσογείου.

Τα παρασυρόμενα δίχτυα, τα "τείχη του θανάτου" όπως λέγονται,

σκοτώνουν πάνω από 8.000 δελφίνια κάθε χρόνο.

● Ότι μέσα στο 1993, 15 φάλαινες βρέθηκαν νεκρές μπλεγμένες σε δίχτυα στις ακτές της Μεσογείου. Τα ιταλικά αλιευτικά έχουν τη μεγαλύτερη ευθύνη στην οικολογική αυτή καταστροφή.

Η Greenpeace πραγματοποιεί συνεχείς αποστολές στα νερά του Ιονίου καταγράφοντας και καταγγέλοντας τη λεηλασία του θαλάσσιου περιβάλλοντος. Στηρίξτε αυτή την εκστρατεία.

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ

Τ.Κ. ΠΟΛΗ

ΤΗΛ.

GREENPEACE

Καλλιδρομίου 44, 114 73, Τηλ. 3640774-5

Στείλτε μου πληροφορίες για τη δράση της Greenpeace και τις προσπάθειές της για την προστασία της φάλαινας και των δελφινιών στη Μεσόγειο και στην Ελλάδα.



D 34

INTERAMERICAN

Δύο σεμνές και διακριτικές παρουσίες ξεχώρισαν το θράδυ της περασμένης Παρασκευής στο Ολυμπιακό Στάδιο, στην συναυλία Μελίνα - Ελλάδα για το Μουσείο της Ακρόπολης.

Ήταν τα ζεύγη του Δημήτρη και της Μαίρης Κοντομηνά και του Γιάννη και της Βίκυς Αλαφούζου που είχαν κάθε λόγο και κάθε δικαίωμα να βρίσκονται στην πρώτη γραμμή, αφού οργανωτής της εκδήλωσης ήταν ο ΣΚΑΪ 100,4 ενώ αποκλειστικός χορηγός η INTERAMERICAN. Να σημειώσουμε με την ευκαιρία ότι και οι δύο αυτοί οργανισμοί, μας έχουν συνηθίσει και στο παρελθόν, σε παρόμοιες ποιτικές εκδηλώσεις.

Πλήν, όμως, ο Γιάννης Αλαφούζος και ο Δημήτρης Κοντομηνάς σαν καλοί και φιλόξενοι οικοδεσπότες, φρόντισαν γενναϊόδωρα και την πιο μικρή λεπτομέρεια, για ν' απολαύσουν τη βραδιά οι 70 χιλιά-



Στη φωτογραφία τα ζεύγη Γ. Αλαφούζου και Δ. Κοντομηνά

δες θεατές που κατέκλυσαν το στάδιο. Και εκείνοι μακριά απ' τα φλας και τα φώτα της δημοσιότητας, για άλλη μια φορά έδειχναν πως η υποστήριξη τέτοιων πρωτοβουλιών, δημιουργεί το

σωστό προφίλ.

Πράγματι την Παρασκευή 16 Σεπτεμβρίου φρόντισαν όλοι για να γεμίσει η νύχτα με φως... Και ένα αστέρι χαμήλωσε και ήρθε κοντά μας, ήταν η Μελίνα.

ECONOMOS SILVER BAY
HOTEL - BUNGALOWS

A new, comfortable and luxurious holiday center, hotel, air-conditioned, with 150 double rooms, 50 bungalows with 2 to 5 beds, radio, telephone. All hotel rooms with balcony and every bungalow has an equipped kitchen.

In the main building you will find a restaurant, luxurious bar and boutiques, beauty parlor, games-rooms, snack-bar, nursery, conference rooms and much more.

There is a wide range of sports and leisure activities, 3 tennis courts with floodlights, 1 court for volleyball - basketball, swimming pools for children and adults, mini-golf, boccia, badminton, archery, table tennis, gymnastics and not to be forgotten the water sports as sailing, surfing, snorkeling, fishing and waterskiing. Open air chess enthusiasts also have been remembered.

ECONOMOS SILVER BAY HOLIDAY CENTER
35001 Ag. Ioannis Theologos, 130 km National Road Athens to Lamia, Tel: (0030233) 93291 - 3

HEAD OFFICE: 5 Voulas Str., 105 62 Athens, Greece
Tel: (00301) 3237005 - 6, Fax: (00301) 3237040
Tlx: 222422 ESIB GR

Όταν ανήκεις στη GENERALI LIFE δε φοβάσαι ποτέ τη σύγκριση...



... ΑΦΟΥ ΣΟΥ ΔΙΑΣΦΑΛΙΖΕΙ

την πλήρη δραστηριοποίηση σου σε ένα ευρύτατο πεδίο χρηματοοικονομικών προϊόντων και υπηρεσιών (Ασφάλειες Ζωής, Οδική και Ιατρική Βοήθεια, Αμοιβαία Κεφάλαια, Γενικές Ασφάλειες κ.λπ.),

... ΑΦΟΥ ΣΟΥ ΕΓΓΥΑΤΑΙ

τη δυναμική και απρόσκοπτη εξέλιξη σου, την εκπαιδευτική σου υποστήριξη, την επαγγελματική σου καταξίωση, με εντιμότητα και συνέπεια απέναντι σου,

... ΑΦΟΥ ΕΧΕΙ ΚΑΤΑΚΤΗΣΕΙ

την εμπιστοσύνη του ελληνικού κοινού με τη φερεγγυότητα και την αξιοπιστία που της εξασφαλίζουν οι μέτοχοί της, ο διεθνής Ασφαλιστικός Οργανισμός **GENERALI** και η πλέον σύγχρονη ελληνική τράπεζα, η **ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΙΣΤΕΩΣ !**



GENERALI LIFE

Ασφάλειες Ζωής

GENERALI LIFE ΔΥΝΑΜΙΚΗ ΣΤΕΛΕΧΩΣΗ ΤΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

Η Generali Life από την αρχή του χρόνου προχώρησε σε σημαντική αύξηση του δυναμικού του Δικτύου Πωλήσεων. Στο παραγωγικό της δυναμικό εντάχθηκαν με χρονολογική σειρά:

- Στην περιφέρεια Δυτικής Πελοποννήσου η κ. Ρένα Μαστραντώνη-Μπίκου.
- Στην περιφέρεια Αθηνών η κ. Ελεονώρα Σπανίδη με τον κ. Άγγελο Σωτηρίου.
- Στην περιοχή Άρτας ο κ. Γρηγόρης Παπουτσής.
- Στον Πειραιά και την Περιφέρεια Δυτικής Στερεάς και Ηπείρου ο κ. Νίκος Λημναίος με επικεφαλής γραφείων τους κ.κ. Κιουρτσίδη (Πειραιάς), Μπενέκα (Ιωάννινα), Σακαρέλλο (Αργίριο).
- Στη Θεσσαλονίκη η κ. Ιωάννα Βασιλα-



Από αριστερά ο κ. Α. Παπαδάτος, ο κ. Γρ. Παπουτσής και οι συνεργάτες του

κάκη.

- Στην Αθήνα ο κ. Δημοσθένης Χριστόπουλος και ο κ. Ιωάννης Δελατόλας. Παράλληλα η Εταιρία σε ορισμένες περιοχές, προχώρησε σε ανακατατάξεις με στόχο την εξυγίανση του δικτύου της.

ΑΠΡΟΣΚΟΠΤΗ ΑΝΟΔΙΚΗ ΠΟΡΕΙΑ

Οσο υπάρχουν άνθρωποι με ασφαλιστικές ανάγκες, καθήκον μας είναι να τους εντοπίζουμε και στην προσπάθειά μας αυτή λαμβάνουμε υπόψη ότι οι ανάγκες τους αυτές δεν αναστέλλονται κατά την περίοδο των διακοπών. Το μήνυμα αυτό έγινε πράξη από το δυναμικό πωλήσεων της GENERALI LIFE που πραγματοποίησε μια σημαντική αύξηση της παραγωγικής του δραστηριότητας στην έναρξη του δεύτερου εξαμήνου του έτους. Κατά τους μήνες Ιούλιο και Αύγουστο τα ποσοστά αύξησης ασφαλιστών έναντι των αντίστοιχων μηνών του προηγούμενου έτους ανήλθαν σε 48.34% και 33.8% αντίστοιχα, γεγονός ιδιαίτερα σημαντικό για μια εποχή που οι ρυθμοί της ασφαλιστικής αγοράς παρουσιάζουν πτωτικές τάσεις.

Σε επιστολή του προς το δυναμικό πωλήσεων, ο Γενικός Διευθυντής κ. Κωνσταντίνος Παπαμιχαλόπουλος μεταξύ άλλων επεσήμανε: "Το γεγονός ότι η θεαματική αυτή αύξηση έλαβε χώρα μέσα στη καρδιά του καλοκαιριού που αποτελεί μια δύσκο-



Ο Γενικός Διευθυντής της GENERALI LIFE κ. Κ. Παπαμιχαλόπουλος συνομιλεί με τον κ. Ν. Λημναίο.

λη παραγωγικά εποχή, αποδεικνύει ότι η GENERALI LIFE προχωρά απρόσκοπτα προς την επίτευξη των στόχων της που είναι τα υψηλά κέρδη, η θεαματική αύξηση της παραγωγής και η διεύρυνση του μεριδίου της στην αγορά. Για τις μεγάλες σας προσπάθειες που καρποφόρησαν, θέλω τόσο για λογαριασμό των διοικητικών υπαλλήλων, που και αυτοί με το μόχθο τους συμπαραστέκονται στο δύσκολο έργο σας, όσο και προσωπικά, να σας συχαρώ και να σας διαβεβαιώσω ότι η Εταιρία με τους μεγάλους μετόχους της (ΟΜΙΛΟΣ GENERALI & ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΙΣΤΕΩΣ) βρίσκεται στο πλευρό σας!"

ΔΥΝΑΜΙΚΗ Η ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΩΝ ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΩΝ ΤΗΣ HELVETIA ΖΩΗΣ ΤΟ ΠΡΩΤΟ 8ΜΗΝΟ 1994

Ιδιαίτερα δυναμική χαρακτηρίζεται η ανάπτυξη Πωλήσεων της HELVETIA Ζωής το πρώτο 8μηνο του 1994. Η εταιρία, δίνοντας ιδιαίτερη έμφαση αυτό το χρόνο στη Βόρειο Ελλάδα, ίδρυσε δύο νέα Υποκαταστήματα στη Βέροια και στην Καστοριά, καθώς και 6 επιπλέον Περιφερειακά Γραφεία στις περιοχές: Αλεξάνδρεια, Γιαννιτσά, Κρύα Βρύση, Σκύδρα, Κοζάνη και Αιγίτιο. Παράλληλα, το 1ο οκτάμηνο ιδρύθηκαν δύο ακόμη Υποκαταστήματα στην Αττική - ένα στην περιοχή της Αμφιθέας, και ένα στον Πειραιά - ενώ ενισχύθηκαν με νέα έμπειρα στελέχη και τα παλαιότερα Υποκαταστήματα της Εταιρίας.

Έτσι με συνολικό αριθμό 40 Υποκαταστημάτων και Γραφείων σε ολόκληρη την Ελλάδα, και με έντονη αναπτυξιακή πολιτική, η HELVETIA Ζωής συνεχίζει την ανοδική πορεία της εξασφαλίζοντας συγχρόνως πλήρη εξυπηρέτηση αλλά και στενότερη επικοινωνία με τους ασφαλισμένους της, σε ολόκληρη τη χώρα.

ΑΝΑΚΟΙΝΩΣΗ ΤΗΣ ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ

Από την ΕΜΠΟΡΙΚΗ Ασφαλιστική ανακοινώθηκε η συνεργασία με την ΠΑΠΑΔΑΚΗΣ Α.Ε. Ασφαλιστικές Εκπροσωπήσεις, για την εξυπηρέτηση των ασφαλιζομένων και για τη μεγαλύτερη ανάπτυξη των ασφαλιστικών της δραστηριοτήτων στην περιοχή της Θεσσαλονίκης. Για το σκοπό αυτό δημιουργήθηκαν νέα υπερασύγχρονα γραφεία επί της οδού Τσιμισκή 17, τα οποία οι πελάτες και φίλοι της ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ θα έχουν την ευκαιρία να δουν στα εγκαίνια που θα γίνουν τον Νοέμβριο.

Η ΕΜΠΟΡΙΚΗ Ασφαλιστική, με κεφάλαια και ελεύθερα αποθεματικά που υπερβαίνουν τα 3 δις δρχ., είναι εταιρία συμμετοχής της ALPHA Τραπέζης Πίστωσης.



ΝΑΙ περιοδικό του ασφαλιστή

ΝΑΙ περιοδικό των ασφαλιστών και των Managers ασφαλιστών. Επειδή δεν υπάρχουν Managers ασφαλιστών χωρίς ασφαλιστές. Και των Γενικών Διευθυντών που έχουν Managers επειδή δεν υπάρχουν Γενικοί Διευθυντές χωρίς Managers. Και των Ασφαλιστικών εταιριών επειδή δεν υπάρχουν Ασφαλιστικές εταιρίες χωρίς Γενικούς Διευθυντές. **ΝΑΙ** περιοδικό όλων αυτών που ο πελάτης αποκαλεί «ο ασφαλιστής μου»! Περιοδικό **ΝΑΙ** για όλους εμάς που θέλουμε οδηγό για το Μέλλον. Περιοδικό **ΝΑΙ** για όλους εμάς που θέλουμε να μας βλέπουν σαν ανθρώπους που μας απασχολούν θέματα της δουλειάς μας, της οικογενείας μας, του εαυτού μας, θέματα ψυχολογίας, υγείας, επικοινωνίας, περιβάλλοντος ζωής. Ο πιο σύντομος δρόμος να μάθετε περισσότερα για το **ΝΑΙ** είναι να γραφτείτε συνδρομητές σήμερα.

Παρακαλούμε γράψτε: Περιοδικό ΝΑΙ, Όθωνος & Φιλελλήνων 3 Πλατεία Συντάγματος, 105 57, Αθήνα Τηλ.: 3229394 - 3220647, Fax: 3221525.



Η ALLIANZ ΕΞΑΓΟΡΑΖΕΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΑΠΟ ΤΗΝ SWISS RE

Ο Όμιλος Allianz και ο Όμιλος Swiss Re ήλθαν σε συμφωνία, με βάση την οποία η Allianz θα αποκτήσει από τις αρχές του 1995 τον έλεγχο του Ομίλου Elvia Zurίχης, Lloyd Adriatico Τεργέστης και Vereinte/Magdeburger Μονάχου και Αννόβερου.

Με την απόκτηση αυτών των εταιριών η Allianz θα ενισχύσει ακόμα περισσότερο τη θέση της στις ασφαλιστικές αγορές Ιταλίας και Ελβετίας. Όσον αφορά την αγορά των γερμανικών εταιριών του συγκροτήματος Vereinte/Magdeburger αναμένεται η γνωμοδότηση της αρμόδιας Επιτροπής για την αποφυγή cartel. Για την Swiss Re η συμφωνία αυτή αποτελεί σημαντικό θήμα στη νέα της στρατηγική, που επικεντρώνεται στην ανάπτυξη της αντασφαλιστικής της δραστηριότητας σε παγκόσμια κλίμακα.

Η Elvia, το πέμπτο μεγαλύτερο ασφαλιστικό συγκρότημα της Ελβετίας, ασκεί κλάδους τόσο ζημιών όσο και ζωής με ασφαλιστρα, που ανέρχονται σε 3 δις γερμανικά μάρκα περίπου. Με την απόκτηση της παραπάνω εταιρίας μέσω της Ras, που είναι υπεύθυνη για τις εργασίες της Allianz στην Ελβετία, το γερμανικό συγκρότημα θα μπορέσει να βελτιώσει σημαντικά τη θέση του στην ελβετική ασφαλιστική αγορά.

Η Lloyd Adriatico, μία μικτή ασφαλιστική εταιρία με παραγωγή ασφαλιστρων 1.9

δις γερμανικά μάρκα, έχει μία καλή θέση στην ιταλική αγορά και ιδιαίτερα στον κλάδο αυτοκινήτων.

Οι γερμανικές θυγατρικές της Swiss Re είναι οι εταιρίες του συγκροτήματος Vereinte/Magdeburger, των οποίων η παραγωγή ανέρχεται σε 7 δις γερμανικά μάρκα. Περισσότερο από το 50% της παραπάνω παραγωγής προέρχεται από την Vereinigte Kranken, τη δεύτερη μεγαλύτερη ιδιωτική ασφαλιστική εταιρία υγείας στη Γερμανία.

Το συγκρότημα Allianz θα υποβάλλει σύντομα μία προσφορά, που βασίζεται στην τιμή αγοράς των 1.5 δις ελβετικών φράγκων στους τρίτους μετόχους της Elvia, για μία ανώτατη τιμή των 3,915 ελβετικών φράγκων ανά μετοχή.

Η Allianz έχει αναλάβει επίσης να υποβάλλει στους μετόχους της Lloyd Adriatico προσφορά, βασισμένη στην αγοραστική τιμή των περίπου 600 εκατ. ελβετικών φράγκων, αντί 20,342 λιρεττών κατά κοινή μετοχή και 14,335 λιρεττών κατά προνομιούχο μετοχή.

Οι ανώτατες τιμές για δημόσιες προσφορές υπόκεινται σε έλεγχο και τυχόν αναπροσαρμογή από τις αρμόδιες αρχές. Ουσιαστικές διαφορές θα δώσουν στα μέρη το δικαίωμα της υπαναχώρησης.

Η όλη συμφωνία εξαρτάται από την έγκριση του ελεγκτικού συμβουλίου της Allianz και των Αρχών των χωρών των ενδιαφερομένων μελών.

ΕΠΕΚΤΑΣΗ ΔΙΚΤΥΟΥ ΤΗΣ ΕΓΝΑΤΙΑΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΝΕΟ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΣΤΗΝ ΚΑΛΛΙΘΕΑ

Εγκαινιάστηκε επίσημα και παρουσιάστηκε στον επιχειρηματικό κόσμο το νέο κατάστημα της ΕΓΝΑΤΙΑΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ, στην Καλλιθέα Αττικής (Ελ. Βενιζέλου 147, Αθήνα, Τηλ. 957.0126-9).

Ο Διευθύνων Σύμβουλος κ. Χ. Κύρκος, μιλώντας παρουσία του Προέδρου του Διοικητικού Συμβουλίου κ. Β. Θεοχαράκη ως και μετόχων και εκπροσώπων του εμπορικού και επιχειρηματικού κόσμου της περιοχής, τόνισε ότι η Εγνατία Τράπεζα μπαίνει σε μια νέα φάση σε όλους τους τομείς των δραστηριοτήτων της, άποψη που επιβεβαιώνεται και από την ανοδική πορεία των μεγεθών της Τράπεζας τους τελευταίους μήνες. Συγκεκριμένα, η Εγνατία Τράπεζα παρουσιάζει ήδη αδιάλειπτη σειρά κερδοφορίας τεσσάρων μηνών, γεγονός που σηματοδοτεί την οριστική εγκατάλειψη των δυσκολιών της ιδρυτικής φάσης. Ο κ. Χ. Κύρκος επισήμανε ότι οι καταθέσεις με υπόλοιπα τέλους Αυγούστου παρουσιάζουν σημαντική αύξηση της τάξης του 47% μέσα σε ένα εξάμηνο και ότι ο προϋπολογισμός εκτελείται με επιτυχία.

Το περιβάλλον της λειτουργίας του καταστήματος Καλλιθέας - όπως και όλων των άλλων καταστημάτων της Τράπεζας - έχει σχεδιασθεί να εμπνέει δυναμισμό, αιγουριά, φιλικότητα και ασφάλεια και να είναι απόλυτα λειτουργικό. Τα έμπειρα και ικανά στελέχη καθώς και ο υψηλός βαθμός αυτοματοποίησης προσφέρουν άνετη και γρήγορη διεκπεραίωση συναλλαγών. Επίσης, το κατάστημα διαθέτει θυρίδες ασφαλείας και παρέχει τη δυνατότητα συναλλαγών επί 24ωρου βάσεως με την λειτουργία ATM (Κέντρο Αυτόματων Συναλλαγών).

NIKA", έχει Πρόεδρο τον ίδιο, μέλη 20 περίπου άτομα υπαλλήλους και συνεργάτες της Εταιρίας του και στεγάζεται εντός των γραφείων της ίδιας της "ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ"! Τα παραπάνω και μόνο φανερώνουν τους λόγους για τους οποίους συστήθηκε το Σωματείο αυτό, καθώς και την παντελή έλλειψη αρμοδιότητας αντιπροσωπεύσεως των ασφαλιστικών εταιριών της Βόρειας Ελλάδας.

Για τα κείμενα όλων αυτών των δημοσιευμάτων και τους σκοπούς που υποκρύπτουν, ήδη κλήθηκαν για να αποφανθούν οι αρμόδιες αρχές.

Θεσσαλονίκη, Σεπτέμβριος 1994

ΑΝΑΚΟΙΝΩΣΗ

Το τελευταίο διάστημα διάφορα δημοσιεύματα, στον ημερήσιο και περιοδικό τύπο, ενός Σωματείου της Θεσσαλονίκης με τον παραπλανητικό τίτλο "Ένωση Ασφαλιστών Βορείου Ελλάδος", καθοδηγεί έμμεσα αλλά σφέστατα τους αναγνώστες σε ποιά συγκεκριμένη ασφαλιστική εταιρία να ασφαλισουν το αυτοκίνητό τους.

Οι τέσσερις εκ των πέντε, ασφαλιστικών εταιριών γενικών ασφαλίσεων, με έδρα τη Θεσσαλονίκη: "Αργοναυτική", "Εγνατία", "Interlife", "Ολυμπιακή-Victoria", πληροφορούμε το κοινό ότι το μόνο αντιπροσωπευτικό όργανο των

ασφαλιστικών εταιριών, το οποίο νομιμοποιείται να εκδίδει έγκυρα ανακοινώσεις για θέματα που αφορούν την ελληνική ασφαλιστική αγορά είναι η "ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ", που εδρεύει στην Αθήνα, διατηρεί γραφείο στην Β. Ελλάδα και μέλη της είναι οι 146 ασφαλιστικές εταιρίες που λειτουργούν στην Ελλάδα.

Η "Ένωση ασφαλιστών Βορείου Ελλάδος" είναι ένα σωματείο φυσικών προσώπων που έχει συσταθεί από τον Διευθύνοντα Σύμβουλο και μέτοχο της πέμπτης ασφαλιστικής εταιρίας με έδρα τη Θεσσαλονίκη "ΙΝΤΕΡΣΑΛΟ-



ΕΥΧΑΡΙΣΤΟΥΜΕ

Τους, μέχρι τώρα, 50.000 Νέους Πελάτες και πολυπληθείς Συνεργάτες μας, τους

ΣΥΓΧΑΙΡΟΥΜΕ

Γιατί, σε εποχή οικονομικής κρίσεως, σέβονται την δραχμή τους. Και γιατί αποφεύγουν να πληρώσουν αλλού μέχρι και ΔΙΠΛΑΣΙΑ ασφάλιστρα, που ζητούν οι πολυέξοδοι προπαγανδιστές της ακρίβειας!

ΠΑΡΑΜΕΝΟΥΜΕ

Σταθερά και πάλι με τα ΧΑΜΗΛΟΤΕΡΑ ασφάλιστρα, μεταξύ 50 άλλων πολύ καλών Εταιριών με χαμηλά ασφάλιστρα. Είμαστε οι ΚΑΛΥΤΕΡΟΙ, μεταξύ άλλων 100 πολύ καλών Εταιριών, αφού οι διαφημιστές της Ακρίβειας ζητούν μέχρι και τα ΔΙΠΛΑΣΙΑ, σε σχέση με μάς, Ασφάλιστρα - για την ίδια Ασφάλιση!

Ο ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ "ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ" υπερήφανα ανακοινώνει, και το Υπουργείο Εμπορίου μπορεί να επιβεβαιώσει, ότι διαθέτει:

Για την ΔΙΑΣΦΑΛΙΣΗ των Ασφαλιζομένων του:

- ✓ **ΚΑΙ** το Περιθώριο Φερεγγυότητας
- ✓ **ΚΑΙ** τα Οικονομικά Αποθέματα ελεγχθείσης χρήσεως
- ✓ **ΚΑΙ** την Κάλυψη των Διεθνών Αντασφαλιστών του
- ✓ **ΚΑΙ** ότι διέθεσε ήδη Δρχ. 1.004.959.924 για την Υπερκάλυψη των Αποθεμάτων ελεγχθείσομένης χρήσεως.

Ο ΟΜΙΛΟΣ "ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ"

Έχει και Παρέχει Εγγυήσεις, γιατί αποδεδειγμένα μπορεί!

Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ ΧΟΡΗΓΟΣ ΤΗΣ ΣΥΝΑΥΛΙΑΣ "CITY OF LONDON SYMFONIA"

Υπογράφηκε πρόσφατα η συμφωνία μεταξύ της Αγροτικής Ζωής και της Ελληνικής Επιτροπής της Διεθνούς Αμνηστίας, για την ανάληψη της χορηγίας της μουσικής εκδήλωσης που πρόκειται να διοργανώσει η Διεθνής Αμνηστία στις 7 Νοεμβρίου 1994 στο Μέγαρο Μουσικής, με τη "City of London Symfonia".

Ο Διευθύνων Σύμβουλος της Αγροτικής Ζωής Δρ. Κώστας Λάμπρος στη συνομιλία που είχε με την Πρόεδρο της Ελληνικής Επιτροπής της Διεθνούς Αμνηστίας κα Λυδία Τρύφωνα δήλωσε ότι η απόφαση αυτή της Διοίκησης της εταιρίας αποδεικνύει έμπρακτα το ενδιαφέρον της για



τους αγώνες της Διεθνούς Αμνηστίας για τα ανθρωπιά Δικαιώματα και την ανάγκη σύνδεσης της δραστηριότητας των επιχειρήσεων με τον Πολιτισμό.

ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΚΑΙ ΔΙΟΙΚ. ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΤΗΣ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ

ΔΥΝΑΜΙΚΑ ΜΑΖΙ είναι ο τίτλος του Κοινού Συνεδρίου των Πωλήσεων και των Διοικητικών Υπηρεσιών της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ που πραγματοποιείται στις 7-9 Οκτωβρίου 1994 στο ATHOS PALACE της Χαλκιδικής.

Στο Συνέδριο θα παρευρεθούν ο Υποδιοικητής της Αγροτικής Τράπεζας και Πρόεδρος της Αγροτικής Ζωής κ. Θανάσης

Παπαγεωργίου, ο Πρόεδρος της EuroLife Κύπρου κ. Λάμπρος Προδρόμου, ο Πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδας κ. Μιλτιάδης Νεκτάριος, η Δημοσιογράφος - Επικοινωνιολόγος κα Λίτσα Φωκίδου-Παπαστεργίου και εκπρόσωποι του Ευρωπαϊκού Οργανισμού AGRI BENEFITS NETWORK του οποίου μέλος είναι η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ.

ΤΑΞΙΔΙ ΣΤΗΝ ΠΟΡΤΟΓΑΛΙΑ - ΜΑΔΕΡΑ

Το πρώτο εκπαιδευτικό ταξίδι των πωλήσεων της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ πραγματοποιήθηκε στο διάστημα 16-23 Αυγούστου στην Πορτογαλία και Μαδέρα. Σαραντά περίπου συνεργάτες από όλες τις βαθμίδες των Πωλήσεων, οι πρωτοπόροι, συνοδευόμενοι από την Αναπληρώτρια Δ/νους Σύμβουλο κα Ν. Σαραντοπούλου και τον Δ/ντή Πωλήσεων κ. Α. Παπαστερνό, είχαν την ευκαιρία να ταξιδέψουν στο δυτικότερο άκρο της Ευρώπης και να απολαύσουν τη χώρα των πρώτων θαλασσοπόρων, των "fados" και του καλού κρασιού. Η Λισσαβόνα με το ποταμό Τάγο, τα χαρακτηριστικά μνημεία της και τα πανέμορφα φαροχώρια της έμειναν χαραγμένα στη μνήμη των συνεργατών.

Το ενδιαφέρον αυτό ταξίδι συνεχίστηκε στη



Μαδέρα όπου οι επιτυγχόντες συνεργάτες ξεναγήθηκαν στην πρωτεύουσα Φουντζάλ, στο Μουσείο Κουϊντας Ντας Κρουζέσες και σε άλλα αξιοθέατα.

Ήταν ένα όμορφο ταξίδι με πολλές εμπειρίες. Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ εύχεται στους συνεργάτες της ακόμη μεγαλύτερες επιτυχίες και του χρόνου όλοι μαζί στην Αυστρία - Βαυαρία.

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Η Α.Ε.Ε.Γ.Α. "ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ" από 15-9-94 πραγματοποιεί στην Κύπρο εβδομαδιαίο εκπαιδευτικό ταξίδι των Μετόχων των Α.Σ.Ο. και στο οποίο συμμετέχουν κλιμάκιο μελών του Δ.Σ. της Εταιρίας, Διευθυντικά στελέχη και εκπρόσωποι Συνεταιριστικών Οργανώσεων ήτοι συνολικά 160 άτομα.

Στα πλαίσια του ταξιδιού αυτού τα μέλη του Δ.Σ. της Εταιρίας, υπό τον Αναπληρωτή Διευθύνοντα Σύμβουλο κ. Θανάση Ρούπα, συναντήθηκαν με τον Έφορο Συνεργατικών Εταιριών και Συνεργατικής Ανάπτυξης κ. Ερωτόκριτο Χλωρακιάτη. Κατά τη συνάντηση αυτή συζητήθηκαν θέματα που αφορούν το Συνεργατικό Κίνημα της ΚΥΠΡΟΥ και της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ στα πλαίσια μελλοντικής συνεργασίας για την επέκταση στην ΚΥΠΡΟ. Σήμερα 20-9-94 έχει ορισθεί συνάντηση του Αν.Δ/ντα Συμβούλου κ. Θανάση Ρούπα και μελών του Δ.Σ. της Εταιρίας με τον Υπουργό Γεωργίας, Φυσικών Πόρων και Περιβάλλοντος κ. Κώστα Πετρίδη και με τον Διοικητή της Συνεργατικής Τράπεζας της Κύπρου κ. Δημήτρη Πιτσιλίδη, όπου θα παρευρίσκεται και ο Διευθυντής ασφαλιστικών εργασιών της Τράπεζας κ. Ηρακλέους.

ALLIANZ ΑΕΔΑΚ

Παρουσία του Προέδρου και των Γεν. Διευθυντών των Εταιριών του Ομίλου ALLIANZ διεξήχθη στο Holiday Inn την 19.9.1994 η πρώτη Ημερίδα της Ελληνικής Εταιρίας Διαχειρίσεως Αμοιβαίων Κεφαλαίων της Allianz. Συμμετείχαν Διευθυντές Γραφείων και Υποκαταστημάτων από όλη την Ελλάδα, που επελέγησαν με κριτήριο την παραγωγή τους. Την έναρξη κήρυξε ο Πρόεδρος του Συγκροτήματος κ. Ι. Δελένδας, ο οποίος μεταξύ των άλλων υπογράμμισε τον πρωταγωνιστικό ρόλο της Allianz διεθνώς αλλά και την σημασία του θεσμού των Αμοιβαίων Κεφαλαίων για την Allianz στην Ελλάδα. Ο Γεν. Διευθυντής της Εταιρίας, κ. Αλέξ. Σαρρηγεωργίου, ανέπτυξε τη γενική κατάσταση της αγοράς, τις εξελίξεις στα Αμοιβαία Κεφάλαια καθώς και τη θέση της Allianz ΑΕΔΑΚ στην ελληνική αγορά. Η Ημερίδα συνεχίστηκε με ομιλίες στελεχών, οι οποίες κάλυψαν τα τρία αμοιβαία κεφάλαια που διαθέτει η εταιρία αυτή τη στιγμή στο κοινό, διαδικαστικά θέματα, θέματα πωλήσεων και προσεγγίσεως πελατών και συνεργατών.



Επιτέλους!
ΣΥΝΤΑΞΗ
ΝΟΙΚΟΚΥΡΑΣ

Η πιο παραγνωρισμένη Κοινωνική Προσφορά δικαιώνεται **τώρα** με ένα συνταξιοδοτικό πρόγραμμα που θα δώσει την ικανοποίηση, τη σιγουριά και τη δύναμη στις Ελληνίδες νοικοκυρές να συνεχίσουν την προσφορά τους στην Ελληνική Οικογένεια.

ΣΥΝΤΑΞΗ ΝΟΙΚΟΚΥΡΑΣ. Από την Ιονική Ζωής.



Μέλος του ομίλου εταιριών
της ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΗΣ

Η σύνταξη θα πληρώνεται από τα καταστήματα της ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΗΣ



ΠΡΩΤΟΣ ΣΤΑΘΜΟΣ Η ΡΟΥΜΑΝΙΑ Η INTERAMERICAN ΕΠΕΚΤΕΙΝΕΤΑΙ ΣΤΑ ΒΑΛΚΑΝΙΑ

Η νέα ασφαλιστική εταιρία ονομάζεται ARINCO, έχει έδρα το Βουκουρέστι και αποτελεί joint venture μεταξύ του Ομίλου Interamerican και της Usecom, η οποία αποτελεί την κεντρική ένωση των βιοτεχνικών συνεταιρισμών της Ρουμανίας.

Ένα παλιό όνειρο του Δημήτρη Κοντομηνά και των άλλων συνεταιρών του της U.A.P. γίνεται πραγματικότητα. Ο Όμιλος Interamerican επεκτείνει τις δραστηριότητές του στα Βαλκάνια, αρχής γενομένης από τη Ρουμανία. Ήδη, προχώρησε στην ίδρυση από κοινού με ρουμανικό όμιλο, της πρώτης ελληνο-ρουμανικής ασφαλιστικής εταιρίας. Πρώτος στόχος της Interamerican με την επέκταση αυτή, είναι η δραστηριοποίηση στις μεγάλες πόλεις της Ρουμανίας και προσδευτικά η ανάπτυξη όλων των υπηρεσιών του Ομίλου στη χώρα αυτή. Η νέα ασφαλιστική εταιρία ονομάζεται ARINCO, έχει έδρα της το Βουκουρέστι και αποτελεί joint venture μεταξύ του Ομίλου Interamerican και της Usecom, η οποία εκτός των άλλων αποτελεί την κεντρική ένωση των βιοτεχνικών συνεταιρισμών της Ρουμανίας.

Στη νέα ασφαλιστική εταιρία συμμετέχουν από 50% η Interamerican και 50% η Usecom, ενώ η Interamerican έχει τον έλεγχο του management. Το Διοικητικό Συμβούλιο της ARINCO απαρτίζεται από πέντε μέλη εκ των οποίων οι τρεις είναι ανώτερα στελέχη της Interamerican. Συγκεκριμένα, Πρόεδρος του Δ.Σ. αναλαμβάνει ο κ. Μίνως Μωυσιός, Δ/ντής της Αναλογιστικής Υπηρεσίας του Ομίλου, ενώ Διευθύνων Σύμβουλος της νέας εταιρίας είναι ο κ. Αθ. Αλεξιάδης, Υπεύθυνος του τμήματος Διεθνών Δραστηριοτήτων της Interamerican και ο κ. Ν. Νανόπουλος, Τεχνικός Δ/ντής της Interamerican Ζημιών. Η νέα ασφαλιστική εταιρία είναι το αποτέλεσμα μιας σειράς ενεργειών που ξεκίνησαν πριν από δύο χρόνια. Επισημαίνεται ότι για την επιλογή της συγκεκριμένης εταιρίας σημαντικό ρόλο έπαιξε το μεγάλο δίκτυο της Usecom - αριθμεί

περισσότερα από 2.500 μέλη και είναι ένας από τους πλέον δραστήριους οικονομικούς οργανισμούς. Εκτός της κύριας δραστηριότητάς της, που όπως προαναφέραμε είναι ο συντονισμός της λειτουργίας όλων των βιοτεχνικών συνεταιρισμών, παράλληλα ασκεί και άλλες δραστηριότητες όπως εμπορικές επιχειρήσεις, τράπεζες, τυπογραφείο, εκπαιδευτικούς οργανισμούς κ.λπ. Η επέκταση αυτή των δραστηριοτήτων της Interamerican στην Ρουμανία αποτελεί μέρος ενός ευρύτερου στρατηγικού σχεδίου για διεύθυνση και σε άλλες αγορές της Βαλκανικής. Ήδη, έχουν γίνει κάποιες επαφές, έρευνα αγοράς και μελέτη του υπάρχοντος ασφαλιστικού πλαισίου σε Βουλγαρία και Αλβανία, ενώ στο σχεδιασμό της εταιρίας εντάσσεται και η άμεση προοπτική για επιχειρηματική δραστηριοποίηση και σε χώρες της Δυτικής Ευρώπης.

ΝΕΟ ΓΡΑΦΕΙΟ ΤΗΣ INTERNATIONAL LIFE ΣΤΟ ΧΑΪΔΑΡΙ

Τη Δευτέρα 19 Σεπτεμβρίου 1994 έγιναν με μεγάλη επισημότητα τα εγκαίνια του νέου γραφείου της International Life στο κέντρο του Χαϊδαρίου στην οδό Στρ. Καραϊσκάκη 59, παρουσία πολλών προσωπικοτήτων του πολιτικού, καλλιτεχνικού και αθλητικού χώρου. Σε μια ζεστή και φιλική εκδήλωση, ο Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου Εταιριών INTERNATIONAL κ. ΦΩΚΙΩΝ ΜΠΡΑΒΟΣ μαζί με τους Υπεύθυνους του νέου γραφείου κ.κ. ΝΙΚΟ ΤΖΑΝΗ και ΠΕΤΡΟ ΚΑΡΑΒΙΤΗ υποδέχθηκαν περισσότερους από 500 φίλους και συνεργάτες της εταιρίας οι οποίοι ευχήθηκαν το καλορίζικο και πολλές επιτυχίες. Την εκδήλωση και τη δεξίωση που ακολούθησε τίμησαν με την παρουσία τους ο Δήμαρχος Χαϊδαρίου κ. Κων/νος Σπηλιόπουλος, ο τ. Υπουργός και Βουλευτής κ. Θεόδωρος Κασσίμης, ο τ. Βουλευτής κ. Παναγιώτης Αδραχτάς και ο κ. Ευγένιος Χαλαμπιδής.



Στη φωτογραφία οι Υπεύθυνοι του γραφείου Χαϊδαρίου κ.κ. Πέτρος Καραβίτης και Νίκος Τζανής με το συνεργάτη τους κ. Δημήτρη Κρητικό.

Από τον αθλητικό χώρο παρευρέθησαν ο Πρόεδρος της ΠΑΕ Αιγάλεω κ. Βίκτωρ Μητρόπουλος, οι Διαιτητές του Ποδοσφαίρου κ.κ. Νίκος Λαγογιάννης, Σωτήρης Βοργιάς και Γιάννης Γεωργακόπουλος, πολλοί παλαίμαχοι ποδοσφαιριστές και φίλοι του κ. Πέτρου Καραβίτη όπως οι κ.κ. Θωμάς Μαύρος, Μάικ Γαλάκος, Γιάννης Κυράστας, Αντώνης Γλύκας, Γιάννης Γκαϊτατζής, Θανάσης Σούλης, Πάυλος Γρηγοριάδης, Γιώργος Κεφαλιδής και Γιάννης Αντωνόπουλος καθώς και πολλοί ποδοσφαιριστές της ΠΑΕ Αιγάλεω και του Πανελευσινιακού. Τέλος τον καλλιτεχνικό χώρο εκπροσώπησαν ο κ. Τάσος Χαλκιάς και η κα Τάρια Μπούρα.

Το νέο γραφείο της International Life στο Χαϊδάρει αποτελεί ένα ακόμη δημιουργικό βήμα στην αναπτυξιακή πορεία της Εταιρίας που συνεχίζεται σταθερά, και μια νέα δραστηρία μονάδα στον ελληνικό ασφαλιστικό χώρο.

Έχετε δίκιο. ΧΡΕΙΑΖΕΣΤΕ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΑ

ΕΥΡΩΣΥΝΤΑΞΗ INTERNATIONAL LIFE

Καμιά άλλη δεν σας δίνει περισσότερα.

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

και επιπλέον:

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



Η INTERNATIONAL LIFE είναι εταιρία μέλος του Aachener und Münchener Group

ΕΥΡΩΣΥΝΤΑΞΗ από την ασφαλιστική υπερδύναμη INTERNATIONAL LIFE

καμιά άλλη τόσα!

ΣΤΑ ΓΡΑΦΕΙΑ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΟΛΗΣ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ Ή ΣΤΟ (01) 7236 644



ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΤΟΥ ΣΤΡΑΤΟΥ ΑΠΟ ΤΗΝ ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Το 1995 προβλέπεται ότι θα είναι έτος ανάκαμψης της Ελληνικής οικονομίας και θα αποτελέσει τον πρώτο χρόνο μιάς νέας πορείας ανάπτυξης της Ελληνικής οικονομίας.

Αυτό υπογράμμισε μεταξύ άλλων ο υπουργός Εθνικής Οικονομίας κ. Γ. Παπαντωνίου, κηρύσσοντας την έναρξη των εργασιών του Συνεδρίου της Εθνικής Ασφαλιστικής.

“Η κυβέρνηση - τόνισε ο κ. Παπαντωνίου - αποδίδει ιδιαίτερη σημασία στην ανάπτυξη της Ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς και θα πάρει όλα τα απαραίτητα μέτρα, όπως έχει πράξει ήδη μέχρι τώρα, για να δημιουργήσει το κατάλληλο περιβάλλον για να αναπτυχθεί”.

“Δεν υπάρχει Ελληνική ασφαλιστική αγορά”, υπογράμμισε ο υπουργός Εθνικής Οικονομίας. “Υπάρχει Ευρωπαϊκή ασφαλιστική αγορά. Ο τομέας των υπηρεσιών είναι από τους πρώτους που απελευθερώθηκε και τώρα η Εθνική Ασφαλιστική, όπως και οι άλλες ασφαλιστικές εταιρίες της χώρας μας, αντιμετωπίζουν ένα έντονο ανταγωνισμό, έναν έντονο Ευρω-

παϊκό ανταγωνισμό, έναν έντονο διεθνή ανταγωνισμό”.

“Ο ανταγωνισμός θα πρέπει να είναι ο πρωταρχικός σκοπός και της δικής σας εταιρίας”, επισήμανε ο κ. Παπαντωνίου, προσθέτοντας: “θα πρέπει να αναπτύξετε νέα προϊόντα, να αποκτήσετε νέες πρακτικές, νέο τρόπο λειτουργίας”.

Ο πρόεδρος της Εθνικής Ασφαλιστικής και υποδιοικητής της Εθνικής Τράπεζας κ. Κωνσταντίνος Σταμούλης, μιλώντας στο συνέδριο, υπογράμμισε: “ότι η συνεργασία της Εθνικής Ασφαλιστικής με την Εθνική Τράπεζα, προβλέπει σύνδεση των δύο φορέων του ομίλου και την από κοινού προώθηση των προϊόντων τους στην αγορά”.

“Η σημασία του συγκεκριμένου εγχειρήματος είναι τεράστια, παρατήρησε ο κ. Σταμούλης, αφού αποτελεί αίτημα επί σειρά ετών όχι μόνον των φορέων του ομίλου αλλά και της ίδιας της αγοράς που επιζητεί ολοκληρωμένες χρηματοπιστωτικές υπηρεσίες, πολύπλοκα προϊόντα και συρρίκνωση των γραφειοκρατικών διαδικασιών”.

Πρόγραμμα Ομαδικής Ασφάλισης του Στρατού ετοιμάζει η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, όπως δήλωσε ο Γενικός Διευθυντής της εταιρίας κ. Μιλτιάδης Νεκτάριος. Το πρόγραμμα θα αφορά την Ασφάλιση Ζωής και τα προσωπικά ατυχήματα, και θα καλύπτει τόσο τους μόνιμους υπαλλήλους των ενόπλων δυνάμεων όσο και τους στρατιώτες και τους αξιωματικούς του Στρατού Ξηράς, του Ναυτικού και της Αεροπορίας.

Παρόμοιο πρόγραμμα μπορεί να ετοιμαστεί και για τους εργαζόμενους στη δασοφυλάκηση. Οι επτά (7) δασοκομάντος που σκοτώθηκαν στην Καβάλα, στο πρόσφατο ατύχημα με το ελικόπτερο, δεν είχαν καμία ασφαλιστική κάλυψη.

Η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ έχει ήδη υποβάλει μία πρώτη πρόταση στο Υπουργείο Εθνικής Άμυνας και έχουν αρχίσει οι σχετικές συζητήσεις. Στην υλοποίηση ενός τέτοιου έκτασης ασφαλιστικού προγράμματος θα κληθούν να συμμετάσχουν και οι υπόλοιπες κρατικές ασφαλιστικές εταιρίες.

«ΔΙΑΔΟΧΙΚΗ ΣΥΝΤΑΞΗ»



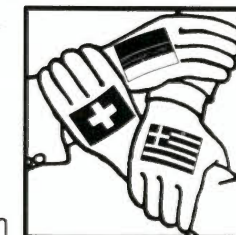
Εξασφαλίζει διαδοχικά εσάς, τη σύζυγό σας και τα παιδιά σας! Οι άλλες;

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

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

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

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



Κεντρικά γραφεία:
Λεωφ. Μεσογείων 71 και
Μιχαλακοπούλου

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

**ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ
ΕΝΩΣΗ**

Μεγάλη σε μέγεθος, μεγαλύτερη σε ασφάλεια.

Κ. ΛΑΜΠΟΣ: Η επιχείρηση οφείλει να είναι με σεβασμό κοντά στον Άνθρωπο

Συναυλία Κλασικής Μουσικής αφιερωμένη στη Διεθνή Αμνηστία Μέγαρο Μουσικής Αθηνών, 7 Νοεμβρίου 1994 με χορηγό την Αγροτική Ζωή

Στις 7 Νοεμβρίου στο Μέγαρο Μουσικής Αθηνών, η City of London Sinfonia, μία από τις πιο διάσημες βρετανικές ορχήστρες με συμμετοχή σ' όλα τα φημισμένα αγγλικά φεστιβάλ, θα ερμηνεύσει έργα Prokofiev, Mozart και Beethoven, με σκοπό την ενίσχυση του αγώνα της Διεθνούς Αμνηστίας για την υπεράσπιση και προώθηση των ανθρωπίνων δικαιωμάτων.

Για το σημαντικό αυτό γεγονός δόθηκε στις 24/10/94 συνέντευξη τύπου στο Μέγαρο Μουσικής. Στη συνέντευξη η πρόεδρος της Ελληνικής Επιτροπής της Διεθνούς Αμνηστίας, Λυδία Τρύφωνα μίλησε για το έργο της Διεθνούς Αμνηστίας και τη συμβολή της οργάνωσης στο παγκόσμιο κίνημα για την προστασία των ανθρωπίνων δικαιωμάτων. Επίσης τόνισε τη σημασία της συγκεκριμένης συναυλίας καθώς και άλλων αντιστοίχων εκδηλώσεων τόσο για την προβολή αυτού του έργου, όσο και για την οικονομική ενίσχυση της οργάνωσης, ώστε να μπορέσει να διατηρήσει την οικονομική της ανεξαρτησία και να συνεχίσει τις προσπάθειές της για έναν κόσμο όπου τα ανθρώπινα δικαιώματα θα γίνονται σεβαστά.

Ο Διευθύνων Σύμβουλος της Ασφαλιστικής Εταιρίας "Αγροτική Ζωή" που είναι χορηγός της εκδήλωσης, Δρ. Κώστας Λάμπος μίλησε για το θεσμό της χορηγίας και την πολιτική της Εταιρίας σ' αυτό το θέμα, καθώς και για τη συγκεκριμένη χορηγία ειδικότερα. Στην ομιλία του τόνισε: "Μ' αυτή τη χορηγία θέλουμε να υπογραμμίσουμε το αυτονόητο, αλλά ξεχασμένο, χρέος του κόσμου της επιχείρησης να συμβάλλει με κάθε τρόπο και μ' όλες τις δυνάμεις του στον αγώνα για το σεβασμό των ανθρωπίνων δικαιωμάτων, δίπλα, αυτή τη φορά στη Διεθνή Αμνηστία, συνδέοντας αυτό τον αγώνα συμβολικά με τον αγώνα του κόσμου της Τέχνης και τις σταθερές αξίες του Ανθρώπινου Πολιτισμού, με τον ίδιο τον Άνθρωπο". Στο πιάνο είναι ο νεαρός πιανίστας Γιώργος Λαζαρίδης, ο οποίος ερμηνεύει κονσέρτο του Mozart, συμβάλλοντας με το ταλέντο του στην ενίσχυση του έργου της Διεθνούς Αμνηστίας.

Τη διεύθυνση της ορχήστρας έχει ο Γιάννης Δάρας, ο οποίος έχει διακριθεί με το ταλέντο του τόσο στον ελληνικό όσο και στον ευρωπαϊκό χώρο.

Η Ελληνική Επιτροπή της Διεθνούς Αμνηστίας καλεί το ελληνικό κοινό να παρακολουθήσει τη συναυλία της City of London Sinfonia στο Μέγαρο Μουσικής, θεωρώντας αυτονόητο ότι η αγάπη για την τέχνη θα πρέπει να συνυπάρχει με την κοινωνική ευαισθησία.

ΣΤΟ ΒΟΥΚΟΥΡΕΣΤΙ ΓΙΑ ΣΥΝΟΜΙΛΙΕΣ Ο ΔΙΕΥΘΥΝΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ΤΗΣ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ



Συμμετέχοντας σε επίσημη αποστολή εκπροσώπων ελληνικών επιχειρήσεων που έγινε με πρωτοβουλία του Ελληνο-ρουμανικού Εμπορικού και Βιομηχανικού Επιμελητηρίου από 10-13/10/94 ο Διευθύνων Σύμβουλος της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ Δρ. Κώστας Λάμπος είχε στο Βουκουρέστι σειρά επαφών με εκπροσώπους Ομίλων αντίστοιχων του Ομίλου της ΑΤΕ καθώς επίσης και με εκπροσώπους Ασφαλιστικών Εταιριών.

Αντικείμενο αυτών των επαφών ήταν η αναζήτηση δυνατοτήτων συνεργασίας με ρουμανικές εταιρίες στον ασφαλιστικό, αλλά και στον ευρύτερο τομέα δράσης του Ομίλου της ΑΤΕ.

Η ανταπόκριση των ρουμάνων συνομιλητών ήταν πολύ θετική, γι' αυτό και συμφωνήθηκε να συνεχιστούν οι συζητήσεις στο Βουκουρέστι και στην Αθήνα επί συγκεκριμένων προτάσεων που θα υποβληθούν και από τις δύο πλευρές.

Κέντρο Τηλεγραμματοεπικοινωνίας

Σε επαγγελματίες ασφαλιστές χωρίς επαγγελματική στέγη, διαθέτουμε με μικρή μηνιαία συνδρομή, τηλεγραμματοεπικοινωνία υποστήριξη, με τηλέφωνα - fax και γραμματέα, για τη λήψη της καθημερινής τους επικοινωνίας. Πληροφορίες EUROPHONE. Τηλ. 330.2610. Αναμείνате απάντηση στην κλήση σας.

ΤΩΡΑ ΥΠΑΡΧΕΙ ΤΡΟΠΟΣ ΝΑ ΓΙΝΟΥΝ ΤΑ ΛΟΓΙΑ, ΕΡΓΑ...

ΣΥΣΤΗΜΑ ΥΓΕΙΑΣ

ΕΥ ΖΗΝ

Όταν ένας ασφαλιστικός οργανισμός έχει την εμπειρία να σχεδιάσει και τη δύναμη να εφαρμόσει ένα ολοκληρωμένο σύστημα υγείας, τότε τα λόγια μπορούν να γίνουν έργα και το «ευ ζην», πραγματικότητα.

Αυτή είναι η νέα πραγματικότητα στην υγεία. Το Σύστημα Υγείας «ΕΥ ΖΗΝ» της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ, που σας εξασφαλίζει: • ΝΟΣΗΛΕΙΑ ΥΨΗΛΟΥ ΕΠΙΠΕΔΟΥ • ΧΩΡΙΣ ΟΡΙΑ • ΚΑΛΥΨΗ ΕΩΣ ΚΑΙ 100% • ΑΝΤΙΠΛΗΘΩΡΙΣΤΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ • ΙΣΟΒΙΑ ΚΑΛΥΨΗ • ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΤΗΣ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΣ • ΚΑΛΥΨΗ ΠΡΟΫΠΑΡΧΟΥΣΩΝ ΑΣΘΕΝΕΙΩΝ • ΑΥΞΗΣΗ ΤΩΝ ΚΑΛΥΨΕΩΝ-BONUS • ΕΞΟΝΟΣΟΚΟΜΕΙΑΚΗ ΚΑΛΥΨΗ • ΑΠΕΥΘΕΙΑΣ ΠΛΗΡΩΜΗ και ακόμα, • ΚΑΡΤΑ CHECK-UP για έναν πλήρη προληπτικό ιατρικό έλεγχο, μια φορά το χρόνο, στα καλύτερα διαγνωστικά κέντρα και, • ΒΙΒΛΙΑΡΙΟ ΥΓΕΙΑΣ που σας ανοίγει τις πόρτες της νοσηλείας χωρίς καμία απολύτως διαδικασία.

Αυτά είναι τα βασικά σημεία που ολοκληρώνουν το σύστημα υγείας της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ και της δίνουν το δικαίωμα να το ονομάζει «ΕΥ ΖΗΝ».

Ένα δικαίωμα που τώρα έχουμε όλοι!

Για να ζούμε καλύτερα

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ

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

"Τα δειλά κέρδη πίμονας εργάζεται"

(Σοφοκλή Αντιγόνη, Στίχος 326)

(Σημ. Παρακαλώ, πριν αναζητήσετε την μετάφραση στο τέλος του άρθρου, διαβάστε αυτά που προηγούνται.)

Γράφει η **Κατερίνα Φραγκούλη**

Μια φορά κι έναν καιρό, ήταν ένας βασιλιάς που κάποια φορά σκέφθηκε να κάνει μια ευγενική πρόσκληση στους υπηκόους του βασιλείου του. Τους είπε ότι σκόπευε να διοργανώσει μια μεγάλη γιορτή, για όλο το λαό, και τους προσκάλεσε να συμβάλουν κι αυτοί στην προετοιμασία της γιορτής με κάποιο συγκεκριμένο τρόπο.

Τους είπε λοιπόν, ότι την εποχή του τρύγου, θα τοποθετούσε ένα μεγάλο ξύλινο θαπέλι, στη μέση της πλατείας και σ' αυτό το θαπέλι, θάπρεπε να ρίξει ο κάθε χωρικός ένα σταμνί με τον καλύτερο μούστο που θάπαιρνε από τ' αμπέλια του, ώστε το κρασί που θα προερχόταν από τη ζύμωση, να ήταν το καλύτερο σ' ολόκληρο το βασίλειο. Και καθόρισε την ημέρα που θα έκανε τη μεγάλη γιορτή, για να πιουν το κρασί και να χαρούν ΟΛΟΙ ΜΑΖΙ.

Πράγματι έτσι κι έγινε. Καθώς άρχισε ο τρύγος, ο κάθε χωρικός μετέφερε ένα σταμνί και το έριχνε στο μεγάλο θαπέλι, κι όταν ήλθε η μέρα της γιορτής, ο βασιλιάς, μέσα στο γενικό κλίμα της χαράς, πλησίασε στο θαπέλι, και μ' ένα τελετουργικό τρόπο άνοιξε τη θύση, για να χυθεί το εκλεκτό κρασί στην κανάτα που κρατούσε στα χέρια του... Αλλά τότε, τι έκπληξη!... Η χαρά και η προσδοκία μετατράπηκαν σε λύπη και απογοήτευση, γιατί αντί για κρασί, η θύση έτρεξε... νερό!

Ποιά ήταν άραγε η αιτία γι' αυτό το αποτέλεσμα; Να! Ο κάθε χωρικός είχε κάνει την εξής ιδιοτελή σκέψη: "Γιατί να ρίξω ΕΓΩ μούστο στο θαπέλι και να μη ρίξω νερό; Μήπως αυτό πρόκειται να χαλάσει το αποτέλεσμα; Τόσοι υπάρχουν που θα ρίξουν μούστο..." Αλλά δυστυχώς έτσι ακριβώς είχαν σκεφθεί ΟΛΟΙ οι χωρικοί και αντί να απολαύσουν όλοι μαζί μια θαυμάσια ποικιλία κρασιού, γεύθηκαν το θλιβερό αποτέλεσμα της απροθυμίας τους να συμβάλουν με τον "ορθό" τρόπο στη γιορτή που τους είχε προσκαλέσει ο βασιλιάς.

Πόσο έντονα στ' αλήθεια μας δείχνει ο μύθος ότι: χωρίς την συμβολή ΟΛΩΝ στο σύνολο, και του ΚΑΘΕΝΟΣ χωριστά, το αποτέλεσμα δεν είναι "γιορτή" αλλά απογοήτευση και θλίψη. Αν αναλογισθεί ο καθένας μας ότι η "Αυτού Μεγαλειότης" ο ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΘΕΣΜΟΣ στον οποίο όλοι έχουμε τάξει τον εαυτό μας

εθελοντικά, μας απευθύνει την πρόσκληση να τον υποστηρίξουμε και να τον καθιερώσουμε στη συνείδηση όλων αν είναι δυνατόν των ανθρώπων ώστε να γευθούμε όλοι μια "γιορτινή" αύξηση της παραγωγής μας, τότε οφείλει



Ο Πρόεδρος Επαγγελματικού Επιμελητηρίου Αθηνών παραδίδει δίπλωμα.

να υποβάλει στον εαυτό του μερικά ερωτήματα: Εγώ τί προσφέρω; Τι είδους περιεχόμενο έχει το δικό μου "σταμνί"; Έχει μια ποικιλία εκλεκτών προσπαθειών (εντιμότητα, σεβασμό προς τον οποιοδήποτε πελάτη, τον οποιοδήποτε ασφαλιστή συνάδελφο, την οποιαδήποτε ασφαλιστική εταιρία, ποιοτική εξυπηρέτηση και φροντίδα για τον πελάτη, και δεοντολογικά επιτρεπτή συμπεριφορά) ή έχει "νερό" (ανεντιμότητα και παραπλανητική πληροφόρηση προς τον πελάτη, δόλια συμπεριφορά προς τον συνάδελφο ή την εταιρία, σπάσιμο συμβολαίων και ανύπαρκτο SERVICE); Βέβαια, μπορεί ο στρουθοκαμηλισμός κάποιων να τους αποκοιμίζει με τη σκέψη: "Αυτό που μετράει είναι ότι εγώ κερδίζω και ανεβαίνω, κι άλλωστε ποιός θα καταλάβει μέσα σε τόσους χιλιάδες ασφαλιστές ότι ΕΓΩ κάνω αθέμιτες ενέργειες στη δουλειά μου;" Ας μη τρέφει κανείς αυταπάτες. Μέσα στη διαπάλη της επιβολής και στο κλίμα του ωφελισμού που χαρακτηρίζει την εποχή μας δεν μπορεί ο καθένας να φαντάζεται ότι συνέχεια και ατιμώρητα θα διαλανθάνει, αν τα ελατήριά του αποσκοπούν μόνο στο "κέρδος" και στο προσωπικό συμφέρον με "οποιοδήποτε μέσον".

Ο Αβραάμ Λίνκολν ήταν κατηγορηματικός όταν είπε: "Μπορείς να κοροϊδέψεις ΟΛΟΥΣ τους ανθρώπους για ΛΙΓΟ καιρό. Μπορείς να κοροϊδέψεις ΛΙΓΟΥΣ ανθρώπους ΟΛΟ τον καιρό. Αλλά δεν μπορείς να κοροϊδεύεις

ΟΛΟΥΣ τους ανθρώπους ΟΛΟ τον καιρό. Όταν, τέτοιοι ασφαλιστές -αν υπάρχουν- καλά θα κάνουν να θυμηθούν ότι αν ΟΛΟΙ μαζί σαν σύνολο, κι ο ΚΑΘΕΝΑΣ μας ξεχωριστά δεν προστατεύσει τον ασφαλιστικό θεσμό το μακροπρόθεσμο αποτέλεσμα θα είναι να συμβεί αυτό που είπε ο Σοφοκλής (Αντιγόνη, στίχος 326: "Τα δειλά κέρδη, πίμονας εργάζεται" το οποίο μεταφράζεται "Τα αισχρά κέρδη, φέρνουν συμφορές". Είθε αυτό να μην επαληθευθεί ποτέ ούτε στο ασφαλιστικό σώμα σαν ΣΥΝΟΛΟ, ούτε στον καθένα μας ΕΞΧΩΡΙΣΤΑ.

Η κυρία Φραγκούλη Κατερίνα σπούδασε φιλολογία και αποφοίτησε από Αγγλικό Οικονομικό Κολλέγιο, και είναι επί πλέον κάτοχος του **ADVANCED PROFICIENCY IN ENGLISH** του Πανεπιστημίου της Οξφόρδης. Έχει εργασθεί στο τμήμα Δημοσίων Σχέσεων της **CITIBANK** και πολλά έτη σαν καθηγήτρια και διερμηνέας-μεταφράστρια μεγάλων εξαγωγικών Εταιριών. Συνεργάστηκε με την **INTERAMERICAN** τα τελευταία 15 χρόνια σαν ασφαλιστικός, και ειδικός ασφαλιστικός σύμβουλος, και έχει παρακολουθήσει ένα μεγάλο αριθμό ασφαλιστικών σεμιναρίων καθώς και ανεξάρτητα σεμινάρια Ψυχολογίας και Δημοσίων Σχέσεων που είχαν αντικείμενο τις Πωλήσεις.

Τα τελευταία χρόνια εργάζεται ως Εισηγήτρια στα τμήματα Εκπαίδευσης μεγάλων ασφαλιστικών εταιριών και αναλαμβάνει τη διεξαγωγή ανεξαρτήτων επιμορφωτικών σεμιναρίων για ασφαλιστές με γενικό τίτλο **"SUCCESS IN C.A.S.H."** (Η ΕΠΙΤΥΧΙΑ ΤΟΙΣ "ΜΕΤΡΗΤΟΙΣ"), τα οποία διεξάγονται κατόπιν εισηγήσεως της στο Επαγγελματικό Επιμελητήριο Αθηνών για τους ασφαλιστές όλων των ασφαλιστικών εταιριών. Επιπρόσθετα, είναι κάτοχος του Διπλώματος του **L.U.T.C.** (Life Underwriters' Training Council) και εισηγήτρια του ίδιου Σεμιναρίου που διεξάγεται στην Ελλάδα.



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΣΥΓΚΡΟΤΗΜΑ
GENKA A.E.

... επειδή η ασφαλιστική σας
κάλυψη απαιτεί
Σύγχρονη Αντίληψη.

Ο Όμιλος Εταιριών **GENKA** διαθέτει πρακτορεία σε όλη την Ελλάδα και αντιπροσώπους σε όλο τον κόσμο.

Έτσι έχει την γνώση και την δυνατότητα να εξασφαλίσει τα συμφέροντά σας από κάθε κίνδυνο και να σας αποζημιώσει κάθε κακοτυχία.

Εμπιστευθείτε μας

- Παγκόσμια ενημέρωση και αντίληψη.
- Ευελιξία στα προγράμματα ανάλογα με τις ανάγκες σας.
- Άμεση και φιλική εξυπηρέτηση.
- Συνέπεια και γρήγορη αποζημίωση.

ΕΚΠΡΟΣΩΠΟΥΜΕΝΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ



ΔΥΝΑΜΙΣ
ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΙΑ
ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ
Η Σύγχρονη Ελληνική
Ασφαλιστική Εταιρία.



GUARDIAN ROYAL
EXCHANGE ASSURANCE P.L.C.
Η Μητρική Εταιρία
του κορυφαίου Βρετανικού
Ασφαλιστικού Συγκροτήματος GRE.



GUARDIAN
ASSURANCE P.L.C.
Η εξειδικευμένη
παγκόσμια στον κλάδο
Ζωής Εταιρία.



ROYAL EXCHANGE
ASSURANCE
Μια από τις αρχαιότερες
Ασφαλιστικές Εταιρίες
στον κόσμο.



THE BRITISH
& FOREIGN MARINE
INSURANCE CO. LTD.
Μέλος του Βρετανικού
Ασφαλιστικού Συγκροτήματος
ROYAL INSURANCE



MALAYAN
INSURANCE COMPANY INC.
Μια από τις μεγαλύτερες
Ασφαλιστικές Εταιρίες
της Άπω Ανατολής



ALBINGIA
VERSICHERUNGSGRUPPE
Η διεθνούς φήμης
Γερμανική Εταιρία
στις Τεχνικές Ασφαλίσεις.



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΣΥΓΚΡΟΤΗΜΑ **GENKA A.E.**

ΕΔΡΑ: ΛΕΩΦ. ΣΥΓΓΡΟΥ 106 - 117 41 ΑΘΗΝΑ - ΤΗΛ. 9227.255
TELEX: 219678 DYNA GR - TELEFAX: 9237768
ΤΗΛΕΓΡ. ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ: «ASFAGENKA»

ΥΠΟΚ/ΜΑ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ: ΜΗΤΡΟΠΟΛΕΩΣ 28 - 546 24 ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ
ΤΗΛ. 280.155 - 276.741 - TELEFAX: 031/288186

Είχα συνεχόμενη συμπαράσταση σ' ένα χώρο πρωταθλητών!



ΓΙΩΡΓΟΣ ΖΑΦΕΙΡΗΣ

Είχα συνεχόμενη συμπαράσταση σ' ένα χώρο πρωταθλητών. Μ' αυτά τα λόγια περιέγραψε το κλίμα μέσα στο οποίο αναπτύχθηκε κι έφτασε πολύ ψηλά ένας από τους πιο πετυχημένους ασφαλιστές και σήμερα πολλά υποσχόμενος Δ/ντής της Nationale-Nederlanden, ο Γιώργος Ζαφείρης. Πράγματι ο Νίκος Βαμβουκάκης, ο πιο επιτυχημένος Manager της NN είχε ένα υποδειγματικό υποκατάστημα όπου μέσα εκεί οι άνθρωποι του έβρισκαν συνεχόμενη ενθάρρυνση και συμπαράσταση για να ανέβουν ψηλά. Ο Φάνης Χριστόπουλος, η Σοφία Ρατσαϊάτου και τόσο άλλοι αξιόλογοι συ-

νεργάτες του αποτελούν το καλύτερο μήνυμα για όσους θέλουν να επιτύχουν αποτελέσματα. Το παραγωγικό κλίμα είναι βασική προϋπόθεση για να φυτρώσουν επιτυχίες. Μέσα σ' ένα κλίμα πρωταθλητών γίνονται κι εσύ πρωταθλητής. Άλλωστε το λένε οι άνθρωποι του λαού μας. "Δεν τον σήκωνε το κλίμα εκεί μέσα". Εδώ γινότανε το αντίθετο. Τους "σήκωνε" το κλίμα και τους ανέβαζε ψηλά. Αγαπητοί φίλοι Managers πριν ξεκινήσετε στρατολόγηση κυτάξτε λίγο το υποκατάστημά σας. Τι κλίμα επικρατεί; Αν το υποκατάστημά σας είναι χώρος πρωταθλητών, πρωταθλητές θα μαζεύει!

Ο Γιώργος Ζαφείρης, Δ/ντής υπ/τος της Nationale-Nederlanden γεννήθηκε στη Χαλκίδα στις 26-5-1963. Σπούδασε μηχανολόγος μηχανικός στο Εθνικό Μετσόβιο Πολυτεχνείο. Ανέβηκε όλες τις βαθμίδες του ασφαλιστικού επαγγέλματος με πρωταγωνιστικό τρόπο. Σαν ασφαλιστής από το 1985-89 συμμετείχε σε συνέδρια και ταξίδια της εταιρίας κατακτώντας επίλεκτες θέσεις στην παραγωγή. Από τον Οκτώβριο του 1989 ως τον Απρίλιο του 1991 υπήρξε 1ος Unit στην NN, από τον Μάιο του '91 ως τον Φεβρουάριο '93 1ος Assistant Manager και από τον Μάιο '93 ως τον Απρίλιο '94 είναι 2ος Agency Manager της NN και μέσα στα 5 πρώτα Agency της Ελληνικής Αγοράς. Το γραφείο του είναι στη Λεωφόρο Κηφισίας 296 και Ναυαρίνου, στη Φιλοθέη.

ΤΩΡΑ ΓΙΑ ΣΑΣ ΚΑΙ ΤΟΥΣ ΔΙΚΟΥΣ ΣΑΣ ΑΚΟΜΗ ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΗ ΑΣΦΑΛΕΙΑ

Τώρα, μια μικρή υπογραφή σε μια αίτηση ασφάλισης ζωής με τη Nationale-Nederlanden, αποκτά... τεράστιες διαστάσεις! Σημαίνει ακόμα μεγαλύτερη εξασφάλιση για σας και τους δικούς σας! Γιατί η Nationale-Nederlanden είναι μέλος του Internationale Nederlanden Group. Ενός από τους μεγαλύτερους χρηματοοικονομικούς οργανισμούς στον κόσμο.
Τώρα, ακόμα μεγαλύτερη εγγύηση, για το παρόν και το μέλλον.



Nationale-Nederlanden

Ακόμα μεγαλύτερη
εγγύηση για το παρόν και το μέλλον

Μέλος του ING GROUP

ΠΡΟΣΩΠΑ

Γεννήθηκε το 1946 στα Χανιά όπου τέλειωσε το 6τάξιο Νυχτερινό Γυμνάσιο "ΔΟΥΒΙΤΣΑ".

Μέχρι το 1976 ασχολήθηκε επιτυχώς με διάφορες εμπορικές επιχειρήσεις, στο ασφαλιστικό επάγγελμα όμως βρήκε την εργασία που πραγματικά τον αντιπροσωπεύει και ενδιαφέρει.

Από το ξεκίνημα της καριέρας του μέχρι σήμερα, παρακολούθησε όλα σεμινάρια Ελλήνων, Ευρωπαίων και Αμερικανών ειδικών οργάνωσαν οι Εταιρίες που συνεργάστηκε και του επέτρεψαν οι ασχολίες του, καθώς και αρκετά της LIMRA και της MORAX.

Η σταδιοδρομία του στο Ασφαλιστικό επάγγελμα ξεκίνησε στις αρχές του 1977 στην εταιρία "ΑΣΠΙΣ-ΠΡΟΝΟΙΑ" όπου διακρίθηκε τόσο σαν ασφαλιστής όσο και σαν Manager με την δημιουργία 5 υποκαταστημάτων.

Το 1981 έγινε στην ίδια εταιρία Επιθεωρητής Πωλήσεων.

Το 1982 έπαψε να συνεργάζεται με την "ΑΣΠΙΣ-ΠΡΟΝΟΙΑ" και ξεκίνησε συνεργασία με την ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ στις ασφαλίσσεις Ζωής και την ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ στις ασφαλίσσεις Γενικών Κλάδων. Την κίνησή του αυτή προηγουμένως έκανε γνωστή σε όλους τους συνεργάτες της Κρήτης και στην τοπική Αγορά μέσω του τύπου. Αυτή η κίνηση εκτιμήθηκε τόσο από τους συνεργάτες του όσο και από τους πελάτες με αποτέλεσμα:

Η παραγωγή τους πρώτους 13 μήνες έγινε διπλάσια από αυτή της 5ετίας που είχε στην προηγούμενη εταιρία. Με 10 πρακτορεία που οργάνωσε για την ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ και 4 Υποκ/τα Πωλήσεων για την ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ στα οποία και σήμερα προΐστανται.

Το 1984 οργανωτικοί λόγοι των Εταιριών (σύμφωνα άλλωστε και με τις συμβάσεις) επέβαλαν στο δίκτυό του να επιλέξει τη συνεργασία με μία από τις δύο Εταιρίες.

Οι επικεφαλής των μονάδων του Ηρακλείου και Ιεράπετρας επέλεξαν και στελέχωσαν την ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ενώ ολόκληρο το υπόλοιπο δίκτυο παρέμεινε στην ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ. Στα τελευταία 4 χρόνια εξελίχθηκαν στο Υποκατάστημα Πωλήσεων της Ιεράπε-

τρας από τους Συνεργάτες του, Προϊστάμενος - Agency Manager ο κ. Λ. Βαλαχής και Ομαδάρχης -Unit Manager ο κ. Γ. Χατζάκης, με 20 ενεργούς ασφαλιστές που η πορεία τους είναι ανοδική.

Στο Ηράκλειο εξελίχθηκαν δύο Ομαδάρχες -Unit Managers οι κ.κ. Μ. Λίβας και Γ. Λύτινας με 25 συνεργάτες. Η πορεία αυτής της Μονάδας είναι επίσης ανοδική και η Εταιρία του δημιούργησε νέους πολυτελείς χώρους για την εγκατάστασή τους.

Στο Ρέθυμνο η επίσης ανοδική πορεία της Ομάδας του εκεί Υποκ/τος Πωλήσεων με Ομαδάρχη - Unit Manager τον κ. Ι. Κρυσθρυσανάκη το 1993 τους οδήγησε στη δημιουργία νέου χώρου για την εγκατάσταση των συνεργατών των.

Στα Χανιά δε όπου είναι η έδρα του, η Μονάδα στελεχώνεται από 10 ενεργούς συνεργάτες με Ομαδάρχη - Unit Manager τον γιο του Στ. Δερμιτζάκη. Στην 6ετία 1987-1993 δημιούργησε στη Ρόδο μια μονάδα πωλήσεων και στο Λαύριο Αττικής ακόμα μία. Οι δυνατότητες όμως που προσφέρει η αγορά της Κρήτης και η ανάγκη για την όσο το δυνατόν στενότερη συνεργασία του με τους ανθρώπους των τοπικών Μονάδων του, τον οδήγησαν στην απόφαση να παραχωρήσει τις μονάδες Λαυρίου και Ρόδου σε συναδέλφους της Εταιρίας πλησιέστερων περιοχών.

Έδωσε αρκετά δις στην ασφαλιστική αγορά μέσω της συνολικής προσφοράς εργασίας του.

Όταν ήρθε στην ΕΘΝΙΚΗ, η Εθνική στην Κρήτη είχε χαρτοφυλάκιο 22 εκ. περίπου και έκανε τον πρώτο χρόνο σχεδόν 40 εκατ. και στην θυγατρική "Πανελλήνιο" γενικών κλάδων περίπου 30 εκ.

Ζούνε τουλάχιστον 300 οικογένειες σε 4 ασφαλιστικές εταιρίες, από την προσπάθεια του δυναμικού Λευτέρη Δερμιτζάκη, που βγήκε 2 φορές πρώτος πανελληνίως στην ΕΘΝΙΚΗ και 2 στην ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ.



**ΛΕΥΤΕΡΗΣ
ΔΕΡΜΙΤΖΑΚΗΣ**



ABEL/SAATCHI & SAATCHI ADVERTISING

**...Μια τέλεια
Εθνική**

Φανταστείτε μια Εθνική γεμάτη δύναμη, σιγουριά, εμπιστοσύνη. Αυτή η Εθνική είναι πραγματικότητα.

Με 6,5 δις μερίσματα που πρόσθεσε στα κεφάλαια των ασφαλισμένων της, η Εθνική Ασφαλιστική

είναι πρώτη σε δύναμη. Με 22,5 δις που πλήρωσε για αποζημιώσεις το 1993, είναι πρώτη σε σιγουριά.

Σε όλη την Ελλάδα, 1.000.000 ασφαλισμένοι, τη φέρνουν πρώτη στην εμπιστοσύνη και επιβεβαιώνουν

καθημερινά ότι η Εθνική Ασφαλιστική είναι η τέλεια Εθνική.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Μερικές υποδείξεις για ασφαλιστές για να ανοίξουν οι πόρτες στην επιτυχία!

Ένα έξυπνο άτομο μαθαίνει από προσωπική εμπειρία - ένα "υπερέξυπνο" άτομο μαθαίνει από την εμπειρία των άλλων. Εδώ έχουμε μερικές υποδείξεις βασισμένες σε επιτυχημένες εμπειρίες πολλών ασφαλιστών:

1. Αυξήστε τις επαφές σας κάθε μέρα. Κανείς δεν απέτυχε σ' αυτή τη δουλειά με το να έχει πολλούς φίλους ή με το να γνωρίζει πολλούς ανθρώπους.
2. Συγκεντρώστε και παρακολουθείτε αλλαγές ηλικιών.
3. Συγκεντρώστε ένα κατάλογο ονομάτων και ημερομηνιών παιδιών που να σας χρησιμεύει όταν φτάσουν σε ασφαλίσιμη ηλικία.
4. Κάντε το ίδιο είδος λίστας για εκείνους που θα τελειώσουν το σχολείο ή το πανεπιστήμιο και θα είναι έτοιμοι για την πρώτη τους δουλειά.
5. Προσπαθήστε να βρείτε μια λίστα των νεοαφικθέντων στην πόλη σας. Είναι μεγάλο προσόν να είστε ο πρώτος ασφαλιστής που

τους επισκέπτεται στο καινούργιο τους περιβάλλον. Πάρτε τα ονόματα από εταιρίες μεταφορών, μεσσιτικά γραφεία και κυρίως από πελάτες σας σε εταιρίες όπου οι νεοαφικθέντες προσλαμβάνονται.

6. Φτιάξτε μια καρτέλλα για κάθε συγγενή στην οικογένεια του πελάτη σας. Πάρτε λεπτομερείς πληροφορίες από τον πελάτη σας όταν του παραδίδετε το συμβόλαιο. Ζητάτε συστάσεις και κατόπιν κάντε επισκέψεις.
7. Παρακολουθείτε γεγονότα όπως γεννήσεις, γάμους, προαγωγές, πρώτες δουλειές, κληρονομίες.
8. Παρακολουθείτε αλλαγές στους νόμους και στα διατάγματα που επηρεάζουν τις ασφαλίσεις ζωής.
9. Φτιάξτε μια λίστα ανθρώπων τους οποίους μπορείτε να δείτε πιο εύκολα τα βράδια, και δουλέψτε ίσως δύο βράδια την εβδομάδα.
10. Έχετε μια λίστα για τα Σάββατα. Ενώ το Σάββατο είναι μερικές φορές άσχημη μέρα

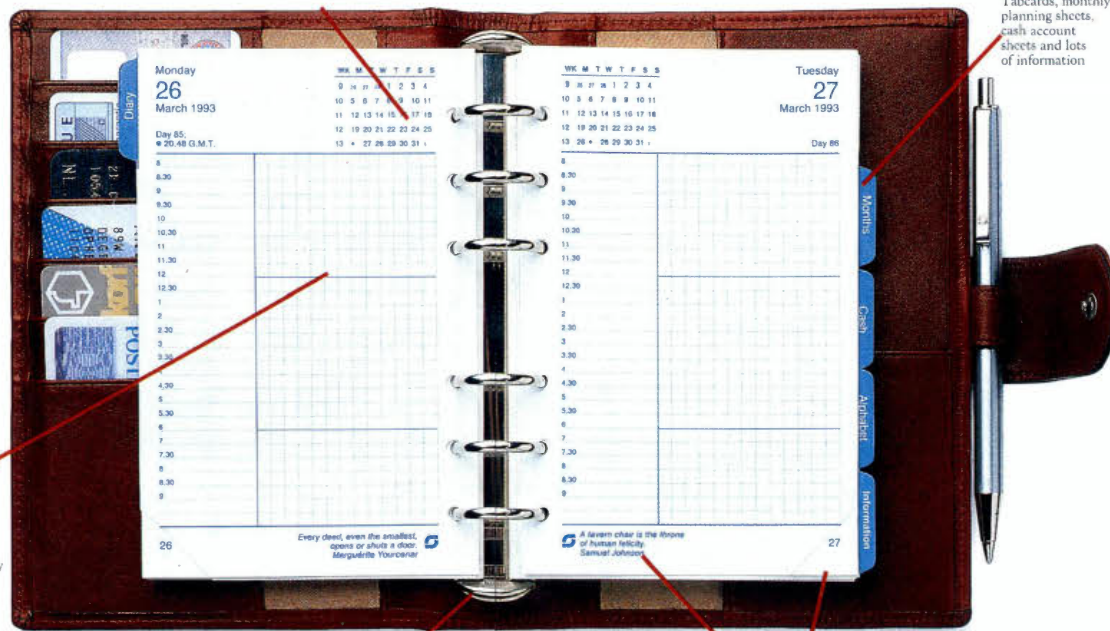
για πώληση, είναι μερικοί άνθρωποι, μερικοί δάσκαλοι, υπάλληλοι εταιριών, τους οποίους μπορείτε καλύτερα να επισκεφτείτε το Σάββατο.

11. Χρησιμοποιήστε την αλληλογραφία και ακολουθήστε την με ένα τηλεφώνημα. Αυτό σας δίνει την υποχρέωση να τελειώσετε τη δουλειά.
12. Οι κάτοχοι ορφανών συμβολαίων μπορούν να χρησιμοποιηθούν σαν επιπλέον ονόματα υποψηφίων.
13. Να τηλεφωνείτε όταν οι δουλειές πάνε καλά. Αρχιεοθετείτε τα ονόματα ώστε να τα βρίσκετε την καλύτερη στιγμή του χρόνου - κοσμηματοπώλες τον Δεκέμβριο και τον Ιούνιο, ελαιοχρωματιστές την άνοιξη, έμποροι πετρελαίου θέρμανσης τον χειμώνα. Επίσης πολλοί έμποροι και υπάλληλοι παίρνουν μπόνους - μάθετε πότε.
14. Εκμεταλλευτείτε πιθανές αλλαγές σε συμβόλαια και στην πρακτική των εταιριών.

ALL YOU WANT TO KNOW ABOUT SEVEN STAR ORGANIZERS

An overview of each month with a shaded week indicator

Tabcards, monthly planning sheets, cash account sheets and lots of information



Seven days per two pages. Or for a maximum amount of writing space: one day per page

The solid ring clip: opens and shuts for years

On every page a new saying and a perforated corner

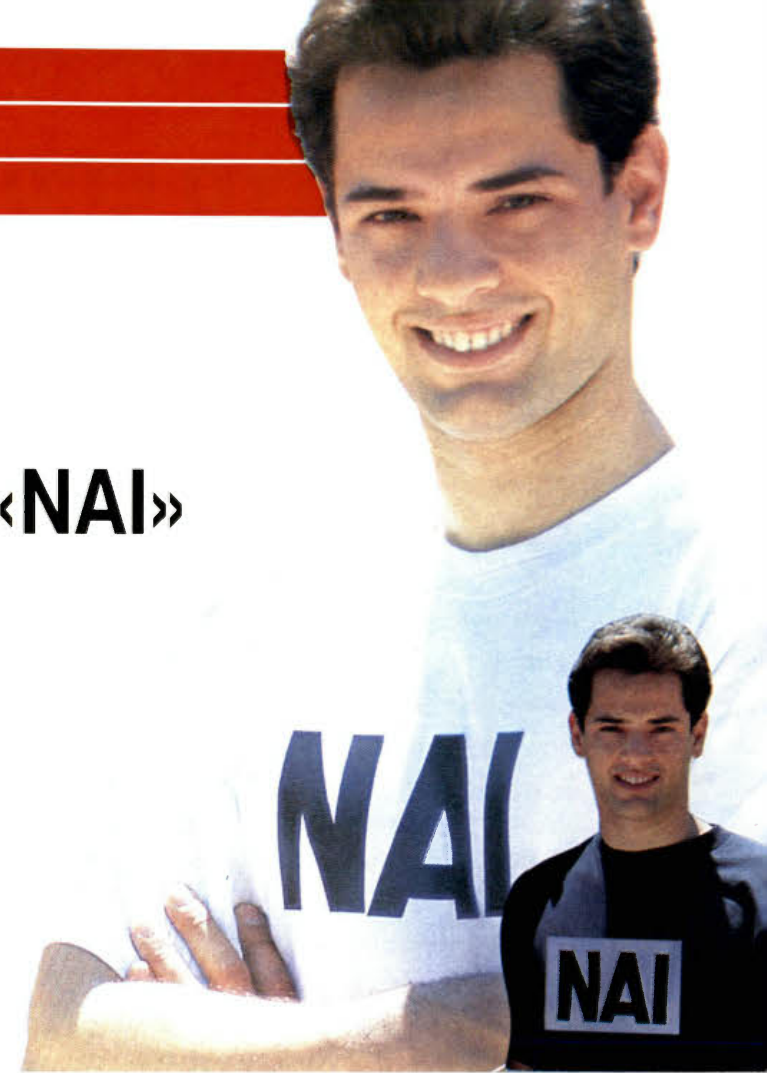
ΣΤ. ΚΛΩΝΟΠΟΥΛΟΣ
ΕΙΣΑΓΩΓΕΣ

ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ ΓΙΑ ΚΑΤ/ΤΑ ΠΩΛΗΣΕΩΣ
ΑΘΗΝΑ - ΘΕΣ/ΝΙΚΗ - ΚΑΒΑΛΑ
ΤΗΛ.: 3238120, 3229571

ΓΡΑΨΟΥ
ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ
ΤΩΡΑ!

Κάθε ασφαλιστής δικαιούται σε κάθε έκδοση το «ΝΑΙ» στο γραφείο ή στο σπίτι του

- Στις σελίδες του:
- Γνώσεις - εμπειρίες
- Αλήθεια για καλύτερη καριέρα
- Πληροφόρηση, ήθος, ειλικρίνεια
- ΤΡΟΠΟΙ και ΜΕΘΟΔΟΙ ΕΡΓΑΣΙΑΣ
- ΤΟ ΣΥΜΦΕΡΟΝ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ



ΓΙΝΕ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ

- ΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΑΞΙΟΥΝ ΚΑΛΥΤΕΡΗ ΜΕΤΑΧΕΙΡΙΣΗ!
- ΣΤΗΡΙΞΕ ΤΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΣΟΥ ΤΗΝ ΔΙΚΗ ΣΟΥ ΦΩΝΗ!
- ΣΤΕΙΛΕ ΤΙΣ ΑΠΟΦΕΙΣ ΣΟΥ, ΖΗΤΗΣΕ ΝΑ ΣΥΝΕΡΓΑΣΘΟΥΜΕ!

ΟΘΩΝΟΣ ΚΑΙ ΦΙΛΕΛΛΗΝΩΝ 3
(4ος όροφος)
ΠΛ. ΣΥΝΤΑΓΜΑΤΟΣ - ΑΘΗΝΑ
ΤΗΛ.: 3229394 FAX: 3221525

ΔΕΛΤΙΟ ΕΓΓΡΑΦΗΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗ "ΝΑΙ"

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ
ΕΤΑΙΡΙΑ:
Δ/ΣΗ ΕΤΑΙΡΙΑΣ:
Δ/ΣΗ ΟΙΚΙΑΣ:
ΤΑΧ. ΚΩΔΙΚΑΣ: ΠΟΛΗ:
ΤΗΛΕΦΩΝΑ ΕΤΑΙΡΙΑΣ: ΟΙΚΙΑΣ:

- ΤΑΧ. ΕΠΙΤΑΓΗ απεστάλη αρ.
 - ΕΣΩΚΛΕΙΕΤΑΙ ΕΠΙΤΑΓΗ αρ.
 - Κατάθεση στο Λογαριασμό 51342181/104 Εθνικής Τράπεζας Ελλάδος:
 - ΑΠΟΣΤΕΙΛΑΤΕ ΕΙΣΠΡΑΚΤΟΡΑ
- ΑΞΙΑ ΕΤΗΣΙΑΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΣ:**
- ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ 6.000 ΔΡΧ.
 - ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ - ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ 25.000 ΔΡΧ.
 - ΦΟΙΤΗΤΕΣ 4.000 ΔΡΧ.

ΣΤΟ ΕΠΟΜΕΝΟ **ΝΑΙ**

Πόσο επιτυχημένος ασφαλιστής είστε;



Ένα τεστ ψυχολογίας της Δρος Ψυχολογίας Σμαρούλας Παντελή που σας βοηθά να ανακαλύψετε την αλήθεια για τον βαθμό επιτυχίας του εαυτού σας

και
Η τιμή του Γιώργου Καπουράνη!

ακόμα

Ένα ΔΩΡΟ για τα μικρά και μεγάλα παιδιά του ΝΑΙ που θα συγκινήσει μικρούς και μεγάλους. Το παραμύθι **ΓΙΑ ΜΙΑ ΧΟΥΦΤΑ ΧΡΩΜΑΤΑ** που κυκλοφορεί για πρώτη φορά στην Ελλάδα

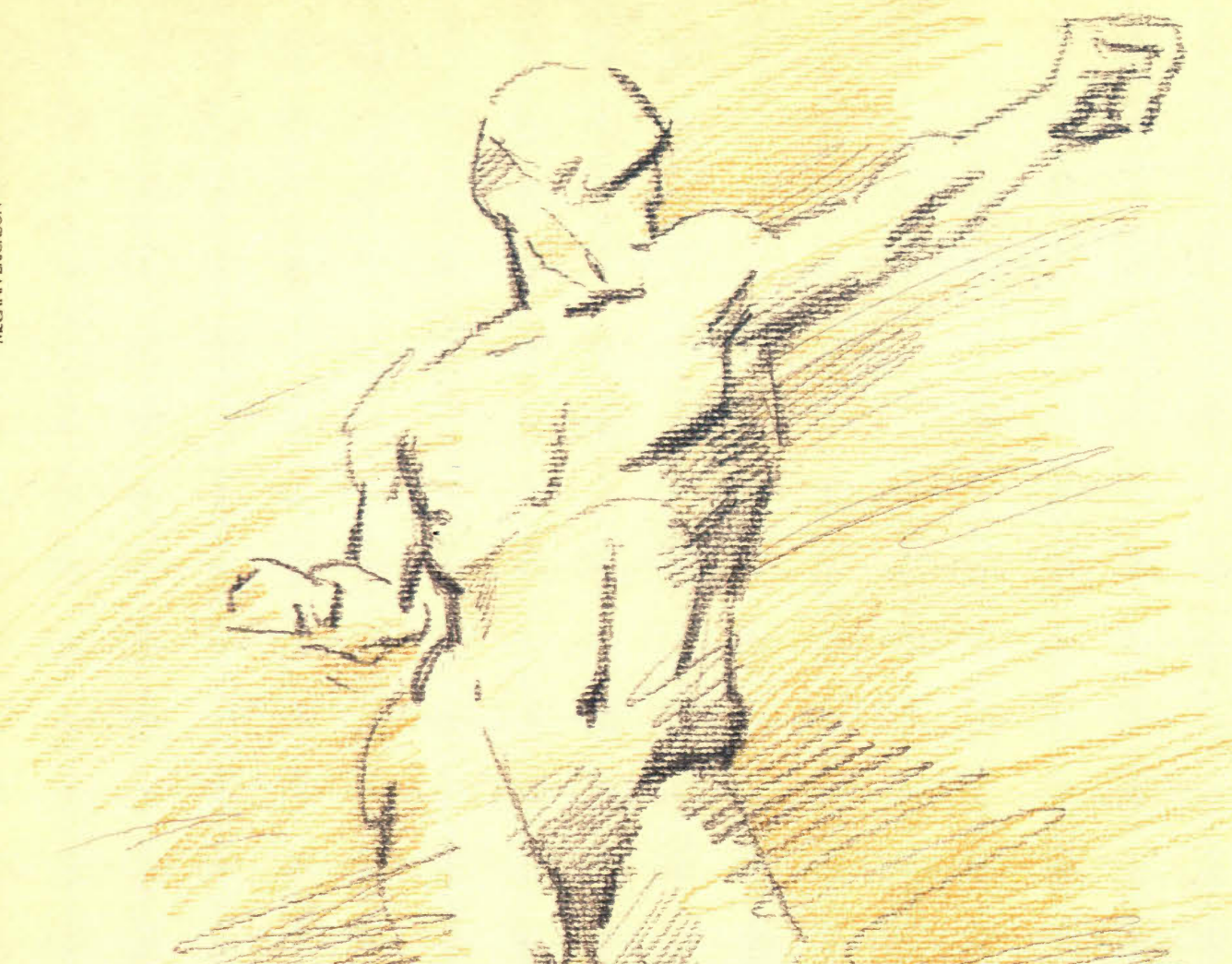
και Όλη η ποικιλία θεμάτων του ΝΑΙ



ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΣΥΓΧΡΟΝΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ
ΑΦΜ: 19581649
Ιδιοκτήτης-Εκδότης, Δ/ντής Σύνταξης, Υπεύθυνος ύλης: **Ε. ΣΠΥΡΟΥ**
Τηλ: 3229394, 3234564, 3220647, Fax: 3221525

ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ: ΣΜΑΡΟΥΛΑ ΠΑΝΤΕΛΗ (Ψυχολόγος - Σύμβουλος Επιχειρήσεων Τηλ: 7225538), ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ - ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΟ: ΚΩΣΤΑΣ ΧΡΙΣΤΟΠΟΥΛΟΣ, Ph. D. (Οικονομολόγος - καθηγητής ΑΣΟΕΕ επενδύσεις - αμοιβαία κεφάλαια, Τηλ: 6399384 - 5228912), ΙΑΤΡΙΚΑ ΘΕΜΑΤΑ: ΔΗΜ. ΛΙΝΟΣ (Ιατρός καθηγητής Παν/μίου Αθηνών Τηλ: 8064548 - 8060632), ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΘΕΜΑΤΑ: ΑΘ. ΠΑΠΑΝΔΡΟΠΟΥΛΟΣ, ΘΕΜΑΤΑ ΕΟΚ: Α.Δ. ΘΕΟΔΩΡΑΚΗΣ, ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ-ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ: ΛΑΜΠΡΟΣ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΕΙΔΗΣΕΙΣ-ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ: Ν. Β. ΚΩΝΣΤΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ, ΤΡΑΠΕΖΕΣ: ΣΠΥΡΟΣ ΒΑΛΑΤΑΣ, ΦΩΤΟΣΥΝΘΕΣΗ - DTP: SET Ε. ΑΝΤΩΝΙΟΥ Ο.Ε., ΦΙΛΜΣ - ΜΟΝΤΑΖ: Β. ΒΟΓΙΑΤΖΗΣ, (Τηλ: 9967761-5), ΕΚΤΥΠΩΣΗ: ΙΝΤΕΡΤΥΠ Α.Ε., (Τηλ: 9648588-91), ΕΠΙΣΤΟΛΕΣ - ΕΠΙΤΑΓΕΣ: Ευάγ. Γ. Σπύρου, Όθωνος & Φιλελλήνων 3, 4ος όροφος 105 57 - Αθήνα, Τηλ: 3229394 - 3220564 - 3220647 - Fax: 3221525, ΓΡΑΜΜΑΤΕΙΑ: ΣΟΦΙΑ ΚΟΚΚΙΝΕΛΗ, ΔΙΑΦΗΜΙΣΕΙΣ: ΛΙΛΑ ΣΙΛΙΓΑΡΔΟΥ
ΤΑ ΕΠΩΝΥΜΙΑ ΑΡΘΡΑ ΕΚΦΡΑΖΟΥΝ ΘΕΣΕΙΣ ΤΩΝ ΑΡΘΡΟΓΡΑΦΩΝ ΚΑΙ ΟΧΙ ΤΟΥ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ «ΝΑΙ»
ΤΙΜΗ ΤΕΥΧΟΥΣ ΔΡΧ. 1.000 - ΕΤΗΣΙΑ ΣΥΝΔΡΟΜΗ: Ασφαλιστές: 6.000 δρχ. - Εταιρίες-Οργανισμοί: 25.000 δρχ. - Φοιτητές: 4.000 δρχ.
Αριθμ. Λογαριασμού ΕΘΝ. ΤΡΑΠΕΖΑ ΕΛΛΑΔΟΣ για πληρωμή συνδρομών: 51342181/104

MCCANN-ERICKSON



ΦΤΙΑΓΜΕΝΟΣ ΑΠΟ ΣΑΡΚΑ ΚΑΙ ΟΣΤΑ.
ΓΕΜΑΤΟΣ ΑΝΑΓΚΕΣ.
ΑΝΑΓΚΗ ΓΙΑ ΖΩΗ.
ΓΙΑ ΥΓΕΙΑ. ΓΙΑ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ.
ΑΝΑΓΚΗ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΕΙΑ.
ΤΗ ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΗ.

ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΥΓΕΙΑΣ
TOP MEDICAL



Η ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΗΣ ΕΥΡΩΠΗΣ

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

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

Η Νο 1 ΕΠΙΛΟΓΗ ΣΑΣ ΓΙΑ ΜΙΑ ΕΠΙΤΥΧΗΜΕΝΗ ΚΑΡΙΕΡΑ



ΑΣΙΑ Η ALICO είναι η Νο 1 Διεθνής Ασφαλιστική Εταιρία Ζωής στην Ελλάδα. Νο 1 σταθερά για χρόνια.

ΠΡΩΤΟΠΟΡΙΑ Πρωτοπόρος, πριν 30 χρόνια η ALICO καλλιέργησε στην Ελλάδα το θεσμό της Ασφάλειας Ζωής και καθιέρωσε τον «Επαγγελματία Ασφαλιστικό Σύμβουλο», οριοθετώντας τα πρότυπα για την εργασία του και αναβαθμίζοντας το ρόλο του.

ΕΥΘΥΝΗ Σήμερα η ALICO, με ευθύνη προς τους ανθρώπους της, προσφέρει μοναδικά **προνόμια στους Ασφαλιστικούς της Συμβούλους**. Εκπαίδευση και διαρκή επιμόρφωση, συνεχή υποστήριξη και συνεργασία με κορυφαίους επαγγελματίες, εξασφαλίζοντας **απεριόριστες ευκαιρίες ανάδειξης**.

ΣΥΝΕΠΕΙΑ Και βέβαια, η ALICO είναι πάντα μια Εταιρία με «ανθρώπινο πρόσωπο» που ξέρει και μπορεί να είναι **συνεπής** και να δείχνει το έμπρακτο ενδιαφέρον της όχι μόνο στους ασφαλισμένους της, αλλά και **στους δικούς της ανθρώπους**.

ΠΟΙΟΤΗΤΑ ALICO. Με ξεχωριστή παρουσία σε περισσότερες από 50 χώρες. Μια εταιρία του κολοσσιαίου American International Group (A.I.G.), του **μεγαλύτερου διεθνούς ασφαλιστικού οργανισμού με έδρα τις ΗΠΑ**. Και με τη σπάνια διάκριση **AAA** — επί σειρά ετών — από τη Standard & Poor's, για τη **φερεγγυότητα** και τη **δυνατότητα ανταπόκρισης** στις οιν νομικές της υποχρεώσεις.

ΚΥΡΟΣ Καριέρα στην ALICO. Στην Εταιρία που το όνομά της είναι συνώνυμο του **κορυφαίου επαγγελματικού επιπέδου!**

30 ΧΡΟΝΙΑ
ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ
ALICO ★

Η Νο 1 ΔΙΕΘΝΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΩΗΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

ΚΗΦΙΣΙΑΣ 119, 151 24 ΜΑΡΟΥΣΙ - ΤΗΛ. 8065511-9