

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΤΕΥΧΟΣ 4 - ΔΡΧ. 400

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

Ι. ΧΟΛΕΒΑ

Mutual funds
πόσο συμφέρουν;

Π. ΚΟΚΚΙΝΕΛΗ

Η δυναμική
των κινήτρων

Χ. ΤΣΙΜΠΟΓΟΥ

Επτά κανόνες
επιτυχίας

Κ. ΛΙΝΟΥ

Συνταγή επιτυχίας
για το 1990!

ΝΙΚ ΠΑΠΠΑΣ

Θέλουν εκπαίδευση
οι «επιτυχημένοι»;

ΕΥΑΓ. ΠΑΠΠΑ:

ΓΝΩΡΙΖΕΙΣ ΤΙ ΕΙΝΑΙ

ΕΡΓΑΤΙΚΟ ΑΤΥΧΗΜΑ;

ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ ΕΙΝΑΙ ΔΙΠΛΑ ΟΜΟΡΦΟ ΟΤΑΝ ΕΙΝΑΙ ΣΙΓΟΥΡΟ



Η πρόκληση του 2000 και γενικά των καιρών μας, χρειάζεται ετοιμότητα και λειτουργική σύγχρονη υποδομή.
Η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ είναι, με σιγουριά, έτοιμη αφού:

- Αξιοποίησε δημιουργικά την εμπειρία ενός αιώνα (ιδρύθηκε το 1891).
- Δημιούργησε ένα υποδειγματικό και μοναδικό μοντέλο αποκεντρωμένης εταιρίας με δίκτυο 80 καταστημάτων σ' όλη την Ελλάδα που συνδέονται με σύστημα ON LINE.
- Κατέχει την πρώτη θέση με 25% μερίδιο της αγοράς.
- Έχει 6,6 δισεκατομμύρια δρχ. κεφάλαια - αποθεματικά.
- Πληρώνει 30,491,245 δρχ. σε αποζημιώσεις κάθε μέρα.
- Έχει δική της ΣΧΟΛΗ για την συνεχή επιμόρφωση των στελεχών της και μπορεί έτσι να προσφέρει υπεύθυνη και αποτελεσματική εξυπηρέτηση.

Σήμερα η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, οι 1300 υπάλληλοί της, οι 3500 συνεργάτες της, οι 750.000 ασφαλισμένοι της αλλά και όσοι συναλλάσσονται μαζί της, αισθάνονται ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ ΔΙΠΛΑ ΟΜΟΡΦΟ, γιατί ΕΙΝΑΙ ΣΙΓΟΥΡΟ και εξασφαλισμένο.

Οι ασφαλισμένοι στην ΕΘΝΙΚΗ είναι επιχειρηματίες, καταστηματαρχές, επαγγελματίες, εργαζόμενοι, αγρότες, ναυτικοί, συνταξιούχοι, είναι κάποιοι από εμάς. Με όνειρα, στόχους, επιδιώξεις, με τη χαρά και τη ζωντάνια της ζωής, που χρειάζεται τη σιγουριά και την εξασφάλιση της ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ.

Γιατί και η ΕΘΝΙΚΗ έχει όνειρα, στόχους, επιδιώξεις. Είναι ζωντανή και δυναμική. Για τον άνθρωπο, σαν άνθρωπος...

ΑΠΟ ΤΟ 1891
ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

ΟΥΓΑΤΡΙΚΗ ΤΗΣ
ΕΘΝΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ

ΓΡΑΜΜΑΤΑ ΣΤΟ ΝΑΙ

«Είναι δύσκολο να συνδυάσει κανείς επαγγελματισμό, μόρφωση και ανθρωπιά μαζί σ' ένα έντυπο και το «ΝΑΙ» επιτυγχάνει».

Π. Ψωμιάδης
«ΑΣΠΙΣ-ΠΡΟΝΟΙΑ»



... Το περιοδικό σου μου άρεσε, ήδη με βοήθησε σε κάποια μελέτη σχετική με την επικοινωνία.

Αντώνης Νικολιδάκης

... Στέλνουμε ονομαστική κατάσταση (26 άτομα) συνδρομητών με ονοματεπώνυμο, Δ/νσεις και δρχ. 2000Χ26.

Ασφαλιστές
Υπ/τος Θ. Θωμόπουλου

... Συγχαρητήρια και ευχαριστίες για την σκέψη έκδοσης ενός περιοδικού «δικού μας».

Αν. Γιαννόπουλος, Λαύριο

... Το βρήκα εξαιρετικά ενδιαφέρον
Γιάγκος Παναγιωτόπουλος
NATIONALE - NEDERLANDEN

«Ήταν για μένα χαρούμενο ξάφνιασμα...»

Βασ. Καλτσάς
INTERAMERICAN

«Διέκρινα στις σελίδες του «ΝΑΙ» την αγάπη σου και το σεβασμό στον Ασφαλιστή...»

Δ. Κοντομηνάς
INTERAMERICAN

... Να σας συγχαρώ για την πολυποικίλη γνώση που προσφέρει το περιοδικό «ΝΑΙ».

Δημ. Κουγιάς
METROLIFE

... Θερμά και ειλικρινή συγχαρητήρια για το θαυμάσιο περιοδικό σας.

Κλέαρχος Πεφάνιος
Metrolife

... Εύχομαι μακροζωία στο περιοδικό...
Χρ. Μαχαιρίδης, Αγρίνιο

«Αξιζει συγχαρητηρίων»

Ιωάν. Κουφόπουλος
Ευρωπαϊκή Πίστη

* Σου εύχομαι αυτό που υπόσχεσαι: Να μη λέει το «ΝΑΙ» ποτέ «ΟΧΙ» σε ΝΑΙες ιδέες.

Φώντας Διαμαντής
Product Manager Γεν. Κλάδων
INTERAMERICAN

«...το περιοδικό σας ήρθε σαν βροχή στο χώμα το διψασμένο...»

Γ. Καπουράνης
METROLIFE

* Αγαπητέ Βαγγέλη,

Κοντεύει περίπου χρόνος από τότε που αν θυμάμαι καλά, ήτανε νύχτα, έκανε κρύο, 10 το βράδυ και συ ανέβηκες στο γραφείο μας να μας μιλήσεις για το «ΝΑΙ». Μόλις σε είδα σκέφθηκα 2 πράγματα.

Το πρώτο ότι, οτιδήποτε κι αν πούλαγες θα το αγόραζα διότι κάποιος που δουλεύει στις 10 το βράδυ είναι άξιος για μένα σεβασμού.

Το δεύτερο ότι «αυτός κάνει για την δουλειά μας». Χωρίς να ξέρω ότι ήσουν συνάδελφος —(δεν γνωριζόμασταν).

Με αφορμή το τεύχος 3 και το θέμα του προφίλ του επιτυχημένου ασφαλιστή, εσύ δεν έχεις να κάνεις τίποτα περισσότερο από το να κυττάξεις τον καθρέπτη σου!

Βαγγέλη, συγχαρητήρια, έκανες το περιοδικό που συμπληρώνει τον ασφαλιστικό τύπο!

Ευχαριστώ
Αντώνης Φώης
ALICO
Λ. Αλεξάνδρας 142, Αθήνα

... Μπορείτε να προσφέρετε πάρα πολύ στον θεσμό...

Α. Ζάνης

ALICO

Το πρώτο τεύχος του «ΝΑΙ» με ξάφνιασε. Τα επόμενα με αιφνιδίασαν. Σίγουρα είναι το περιοδικό που έλειπε. Μεστό. Μιλάει σε πρώτο πρόσωπο για τη δουλειά μας. Σεμνό και προπαντός αυτό. Καλή δουλειά! Επειδή γνωρίζω ότι η οικονομική υποστήριξη μιας τόσο προσεγμένης έκδοσης είναι τεράστια, θέλω να σε διαβεβαιώσω ότι, όσον αφορά εμένα, θα κάνω ότι μπορώ να φθάσει σε περισσότερους συναδέλφους. Αισθάνομαι πώς έχω χρέος, όχι σε σένα Βαγγέλη, αλλά και στο θεσμό που υπηρετείς με το περιοδικό, και υπηρετούμε όλοι μας. Με εκτίμηση

Χρήστος Μασκαντούρης
Δ/ντής Υπ/τος

«Έκανες καλή δουλειά»

Ν. Δημαράς
ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ

... Ήτανε μια ευχάριστη έκπληξη...

Άννα Τόγια
General Life

... Θα συμβάλει ουσιαστικά στην πληροφόρηση και αναβάθμιση του ασφαλιστικού χώρου.

Σπύρος Αλεξανδράτος
Contineantal

... Ήλθε να προσφέρει αυτό που απουσίαζε από το χώρο μας.

Μιχ. Δούκας
CIGNA

... Μια γενναία εισφορά καρδιάς και σκέψης στον ασφαλιστικό χώρο.

Σωτ. Τζούμας
INTERAMERICAN

... Συμβάλλει αποτελεσματικά την περαιτέρω ανάπτυξη του ασφαλιστικού χώρου.

Α. Πολίτης
ΛΑΪΚΗ

... Είναι καρπός αγάπης στο έργο του ασφαλιστή.

Κ. Τσαμπούκος
INTERAMERICAN

Γράμματα & Επιστολές

κον Ευάγγελου Γ. Σπύρου

Όθωνος 6, Αθήνα 105 57

ΝΑΙ**ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ**

**“ΝΑΙ”
το περιοδικό
του ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ**

Τι κάνουν
τ' άλογα όταν
γεράσουν;

σελ. 56



Συμφέρουν τα αμοιβαία κεφάλαια; σελ. 18

Ξέρετε να
κάνετε καλό
κλείσιμο;

σελ. 58-59



Νικ
Πάπας:
Θέλουν εκπαίδευση
οι επιτυχημένοι;

σελ. 8-9

Επιστολές στο ΝΑΙ σελ. 3
Ε. Σπύρου: Αφιέρωμα στον
Ασφαλιστή σελ. 6-7

Χ. Τσιμπόλου: 7 κανόνες
επιτυχίας σελ. 10-11

Δ. Μαυρογιάννης: Marketing σελ. 12-13

Ποιο είναι πιο σπουδαίο
για σένα; σελ. 13

Ε. Παππάς: Γνωρίζεις τι
είναι εργατικό ατύχημα; σελ. 14-15

Κ. Σφυρής: Υπηρεσίες ασφαλιστών
χωρίς εταιρική ταμπέλα σελ. 17

Γιάννη Κ. Χολέβα:
Mutual Funds σελ. 18-20

Κ. Τσώκου: Πότε λήγει η σύμβαση
αυτοκινήτου; σελ. 22-24

Τάσος Γιαννόπουλος: Οι αντιρρήσεις
πελατών και ο τροχός σελ. 26-27

Στεφανιάνα νόσος και
ασφαλιστές σελ. 28-31

Παθαίνουν ανία ή κόπωση
οι ασφαλιστές σελ. 31

Κατερίνα Λινού: Η συνταγή
επιτυχίας για το 1990 σελ. 34-35

Για πόσο καιρό θα είσαι
ασφαλιστής; σελ. 35

Στ. Κόκκιου: Η νομοθετική
εξέλιξη των Συντονιστών σελ. 36-41

Ασφαλιστικές ειδήσεις σελ. 42-43

Λ. Κουναλάκη-Κ. Παπανικολάου:
Πριν, κατά και μετά
την πώληση σελ. 44-48

Target Marketing σελ. 50

STRESS σελ. 51

Π. Κοκκινέλη: Η δυναμική των
κινήτρων σελ. 52-53

Ο ασφαλιστής μέσα στα
πράγματα σελ. 54-55

Ορειβάτες-ασφαλιστές σελ. 60

Χρ. Καραγιαννίδης: Γιατί
διακόπτονται τα
συμβόλαια; σελ. 61

Στο ΕΠΟΜΕΝΟ σελ. 62

ΠΡΑΚΤΟΡΕΣ,

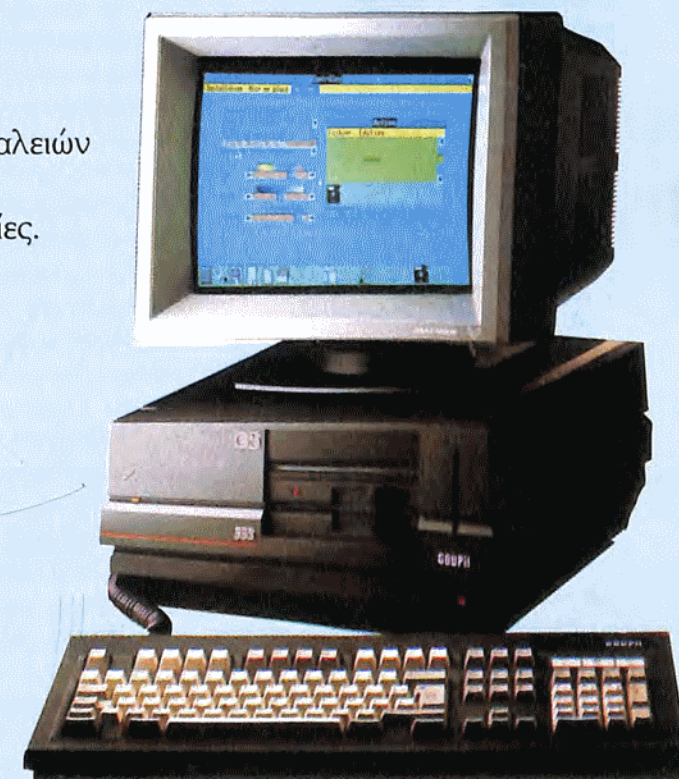
- ΘΕΛΕΤΕ ΝΑ ΑΠΑΛΛΑΓΕΙΤΕ ΑΠΟ ΤΗΝ ΓΡΑΦΕΙΟΚΡΑΤΕΙΑ;
- ΘΕΛΕΤΕ ΝΑ ΑΞΙΟΠΟΙΗΣΕΤΕ ΤΟ ΧΡΟΝΟ ΣΑΣ;
- ΘΕΛΕΤΕ ΤΗΝ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΣΑΣ;
- ΘΕΛΕΤΕ ΑΜΕΣΗ ΚΑΙ ΣΩΣΤΗ ΠΛΗΡΟΦΟΡΗΣΗ;
- ΘΕΛΕΤΕ ΤΗΝ ΝΕΑ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ ΣΤΟ ΓΡΑΦΕΙΟ ΣΑΣ;

**ΕΜΕΙΣ ΘΕΛΟΥΜΕ ΚΑΙ ΜΠΟΡΟΥΜΕ ΝΑ ΣΑΣ ΔΩΣΟΥΜΕ
ΤΗΝ ΜΟΝΗ ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΗ ΛΥΣΗ.**

“INSURER-AGENT” COMPUTER SOFTWARE

- Παρακολουθούνται όλοι οι κλάδοι γενικών ασφαλειών και ο κλάδος ζωής.
- Παρακολουθούνται μέχρι 9 ασφαλιστικές εταιρείες.
- Παραγωγή - Εισπράξεις - Ανείσπρακτα.
- Αποτελέσματα παραγωγών.
- Εκκαθαρίσεις προμηθειών.
- Πελάτες / Συμβόλαια.
- Νέα συμβόλαια - Ανανεώσεις - Πρ. πράξεις.
- Λογιστική παρακολούθηση.
- Κύκλωμα ζημιών για όλους τους κλάδους (Αναγγελθείσες - Πληρωμές - Εκκρεμείς)
- Επεξεργασία κειμένου
- Πλήθος στατιστικών αποτελεσμάτων

ΚΑΙ πολλές άλλες δυνατότητες!



“ΑΛΦΑ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗ”

INSURANCE COMPUTER SOFTWARE

Κιάφας 5 (Ακαδημίας 78) Αθήνα Τηλ. 36 22 509 - 36 15 177

Για το 1990 μια Ελληνική Ασφαλιστική Εταιρία θέλοντας να αποδώσει ένα ελάχιστο φόρο τιμής στη γενικότερη συμβολή του Γιάννη Τσαρούχη (1910-1989) στη ζωγραφική παρουσιάζει ένα ημερολόγιο τοίχου με άνθη και φυλλώματα για να συνοδεύουν τους μήνες της χρονιάς...

«Τα λουλούδια που ζωγράφισε ο Τσαρούχης, γράφει στην πρώτη σελίδα του ημερολογίου η Αθηνά Σχινά, δεν είναι οποιαδήποτε ούτε αποσκοπούν σ' ένα φαντασμαγορικό και διακοσμητικό ρόλο. Τα δικά του είναι άνθη και φυλλώματα ταπεινά και οικεία που έχουν ποτιστεί από την ανθρώπινη συντροφικότητα, όπως είναι τα ζουμπούλια, οι βιολέττες, τα τριαντάφυλλα του κήπου, οι κρίνοι της αυλής, οι περικοκλάδες του μαντρότοιχου, τα κισσόφυλλα, οι αροκάριες, τα φύλλα της δάφνης και του λιόδενδρου οι μαργαρίτες των περιβολιών. Επιλέγει συνειδητά την φυτική ποικιλία που θα μπορούσε κανείς να συναντήσει στις αυλές των λαϊκών συνοικιών να πλουμίζουν τις κεραμιδιές γλάστρες, να σκαρφαλώνουν στους τοίχους, να γεμίζουν τα παρτέρια, να στολίζουν τις ανθοστήλες τις ακουμπισμένες με φροντίδα πάνω στα τραπέζια ή τα κομοδίνα....

Λουλούδια που εκφράζουν την ανθρώπινη καθημερινότητα, που μεταδίδουν με τις χρωματιστές τονικότητες, τις μυρωδιές, τις χροιές και τις δροσερές τους αισθήσεις, κάτι από την ζεστασιά των σωμάτων και των βλεμμάτων...».

Έρχονται στιγμές που θάθελα νάμει ζωγράφος για να μπορέσω κάποιες εικόνες της ζωής του ασφαλιστή να τις ζωγραφίσω να μείνουν για πάντα... Να ένας πίνακας ζωγραφικής που θα μου άρεσε:

Η σκηνή σ' ένα συνεργείο αυτοκινήτων. Απ' έξω είναι τα αυτοκίνητα, ένα ανοιγμένο καπώ, εργαλεία, μια μπαλαντέζα αναμμένη, ένας τροχός στο χωμάτινο δάπεδο ένας πιτσιρικάς που κάτι βιδώνει ή ξεβιδώνει ένας από πάνω κυτάζει, στον τοίχο μία γυμνή γυναίκα μ' ένα μεγάλο μπουζί αγκαλιά, ο Ολυμπιακός φωτογραφία, φωτογραφίες κολλημένες από αγώνες αυτοκινήτου, εξώφυλλα με γυμνές γυναίκες μουντζούρες, λάδια χυμένα, στουπιά και στο βάθος ένα γραφείο τζαμνίο 2Χ2 και δύο άνθρωποι συζητάνε. Στην άκρη ένα τηλέφωνο μια φωτογραφία του ενός μπροστά από λεωφορείο, γύρω απ' το τηλέφωνο κάρτες και στον τοίχο γραμμένα ονόματα και τηλέφωνα Γιώργος 5710502, φαναρτζής, Φρένα Μήτσος, Μαστρογιάννης ανταλλακτικά. Στο τραπέζι τα «Νέα των συνεργείων» και η «Αθλητική Ηχώ». Οι άνθρωποι είναι γελαστοί και ο «καθαροντυμένος» χαιρετάει τον «μουντζούρη» πιάνοντάς τον απ' το μανίκι κάτω απ' τον αγκώνα επειδή ο άλλος έχει μουντζουρωμένα χέρια από λάδια. Στο χαρτί που υπάρχει πάνω στο τραπέζι μπορεί να διαβάσεις: «Αίτηση Ασφαλείας Σπουδών». Τόκανα. Για να μη αναγκαστεί ο γιός μου και ζει στις μουντζούρες. Μη τραβήξει τα ίδια. Τα μουντζουρωμένα χέρια μετράνε μια προκαταβολή... Θέλω να μάθει γράμματα το παιδί μου... Η ζωγραφιά θάχει ωραίο τίτλο. «Για ένα καλύτερο αύριο...».

Αφιέρωμα στον Ασφαλιστή



Θέλοντας να ζωγραφίσω σκηνές στην καθημερινότητα του ασφαλιστή δεν θα δυσκολευτή να βρεις μοντέλα να ποζάρουν για τους πίνακες σου. Τα μοντέλλα παίζουν ρόλους ζωής και δεν θα πεις ποτέ «αυτό είναι ψεύτικο» ή «δεν πέτυχε τα μαλλιά» ή «ο ιδρώτας είναι πολύς στο πουκάμισο πίσω στη μέση» ή «ξέρεις πολλές ρυτίδες έβαλες. Τα μοντέλα κινούνται στο φυσικό τους δεν παίζουν «ζουν τις σκηνές» γελάνε, κλαίνε, δακρύζουν, πονάνε αγωνιούν ξαλαφρώνουν, πεινάνε, δυστυχούνε, χαίρονται... Τα «θέματα» πάρα πολλά. Να ένα άλλο αληθινό - σκηνή που την έζησα.

Μοναστηράκι. Αθήνα. Ο κόσμος ένα γύρω τρομαγμένος παρακολουθεί σκηνές απελπισίας απογοήτευσης, πανικού στο μαγαζί παλαιών ειδών του κ. Φωτιά! Η λέξη φέρνει ρίγος φέρνει φόβο, φέρνει καταστροφή. Οι καπνοί πνίγουν το σκηνικό, οι πυροσβέστες πηγαίνουν. Ο άτυχος καταστή-

ματάρχης τραβάει τα μαλλιά βλέποντας στάχτη τους κόπους του. Η φωτιά τριζοβολάει στα καμένα ξύλα σαν το ράγισμα της καρδιάς του. Ναι, κόποι μιας ζωής - στάχτη! Και η οικογένεια πως θα ζήσει; Τι κάνουμε τώρα; Και οι πελάτες; Και οι προμηθευτές; και το προσωπικό; Και οι εφορίες; Αλλοίμονο! Οι καπνοί τυλίγουν τα χαμηλά μαγαζιά, η πλατεία Αβυσσυνίας κλαίει! Πάνω ψηλά η Ακρόπολη ακίνητη με τ' αγάλματά της και τα θεατρά της βλέπει κι ακούει τραγωδίες των τραγικών ποιητών της όπως οι χοροί, απομακρύνεται ο κόσμος... 'Άλλος χαιρετά, άλλος χτυπά την πλάτη, κουράγιο, τάχει η ζωή. Ένας μένει εκεί. Ο ασφαλιστής. Έχει κάτι περισσότερο αυτός να δώσει. Θα συμπληρώσει κάποια χαρτιά για να φέρει χρήματα να ξανγίνει και να ξαναγεμίσει το μαγαζί. Θα φέρει την αποκατάσταση της ζημιάς. Θα ξαναφέρει το χαμόγελο την ελπίδα για ένα καλύτερο αύριο...

Τι να πρωτοζωγραφίσω κανείς! Προσωπογραφίες; Την χήρα που θα συνεχίσει τη ζωή στο ορφανό σπίτι με τα λεφτά της Ασφάλειας; Τον γιο που θα σπουδάσει; Την αισιοδοξία και την ελπίδα που φτερουγίζουν στα μάτια του άρρωστου στο δωμάτιο 402 του Νοσοκομείου τώρα που βγήκε η αποζημίωση και θα πληρώσει γιατρούς στο Λονδίνο; Το αγκάλιασμα των συγγενών στο λευκό διάδρομο του χειρουργείου που χειρουργείται αγαπημένο πρόσωπο επιτυχώς αφού είχαν να λαβαίνουν ασφάλιση υγείας και βρήκανε καλό γιατρό; Αν ήτανε καλύτερα τα πράγματα στην κοινωνική ασφάλιση σ' ανατολή και δύση και μακάρι να γίνουν κάποτε δεν θάχαμε αυτές τις σκηνές. Δυστυχώς υπάρχουν και οι ανθρώπινες στιγμές που βλέπουμε πρέπει να μείνουν σε κάποιες ζωγραφιές. Αν και αυτά που γίνονται στο χώρο μας δεν χωράνε σε πίνακες ζωγραφικής, δεν φυλακίζονται σε λέξεις. Αυτά τα ζούνε. Όπως νοιώθεις τη μυρωδιά του γιασεμιού, του εκατόμυφλου τριαντάφυλλου, του κόκκινου γαρύφαλλου, της πασχαλιάς, των χρυσάνθεμων.

Έστω όμως κι έτσι αυτούς τους άψυχους πίνακες θα τους γύριζα στα σχολεία, στα μαγαζιά, στα εργοστάσια στις οικοδομές, στις πλατείες στα σπίτια για να διαλέξουν οι άνθρωποι την ασφάλεια πριν την ανασφάλεια...

Δεν έχω όμως το ταλέντο να ζωγραφίσω και δεν είμαι «εκτός εποχής». Αρκετά χρόνια βλέπω αυτούς του πίνακες και νοιώθω περήφανος. Αυτούς τους πίνακες δεν τους διαβάζουν «ειδικοί» της κουλτούρας. Είναι πολλοί που τους ξέρουν. Πελάτες και ασφαλιστές. Και ξέρουν το ζωγράφο και την υπογραφή του. Στην απέραντη γκαλερί της ζωής ζωγραφίζουν οι ασφαλιστές μας πολλούς πίνακες. Κι ακόμα τώρα που γράφονται οι γραμμές αυτές πολλοί «ζωγράφοι - ασφαλιστές» βάζουν κάποια υπογραφή κάτω απ' το έργο τους. Συγχαρητήρια! Θαυμάσιο έργο! Συγχαρητήρια συνάδελφε αδελφέ-Ασφαλιστή! Και καλή χρονιά!

Ευαγ. Σπύρου
Manager Ασφαλιστών

Ασφαλιστής

ΝΙΚ ΠΑΠΠΑΣ

ΘΕΛΟΥΝ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ ΟΙ «ΕΠΙΤΥΧΗΜΕΝΟΙ»;

Το θέμα μας όπως τίθεται εδώ είναι: «Μπορεί να αναπτυχθεί, μακροπρόθεσμα, ένας «Πετυχημένος» Ασφαλιστικός Σύμβουλος, χωρίς επανεκπαίδευση, μετεκπαίδευση και επιμόρφωση; Μπορεί; Απαντήστε μου ειλικρινά.



Πριν επιχειρήσω να δώσω μία ικανοποιητική απάντηση στο ερώτημα που φιγουράρει στον τίτλο μας, θα ήταν σκόπιμο να εξετάσουμε και να ορίσουμε τις σημαντικότερες και καθοριστικές έννοιες που περιλαμβάνονται στην επικεφαλίδα του θέματός μας. Οι έννοιες αυτές, έχουν μεταξύ τους μία αλληλουχία και αλληλεπίδραση. Για το λόγο αυτό θα μου επιτρέψετε να ξεκινήσουμε με την έννοια εκπαίδευση / μετεκπαίδευση (training/re-training, refresher training) που θεωρώ ότι είναι θεμέλιο για την επιτυχία.

Πρόσφατα παρακολουθώντας τον Πρωθυπουργικό λόγο στη Βουλή των Ελλήνων, για την ανόρθωση της οικονομίας και τις ανάγκες για ανάπτυξη, σημείωσα να επαναλαμβάνεται το παρακάτω λεξιλόγιο: «παιδεία, εκπαίδευση, μετεκπαίδευση, ενημέρωση, εξειδίκευση, τεχνολογία και κατάρτιση του παραγωγικού δυναμικού της χώρας». Η ομιλία αυτή αποτέλεσε και το ερέθισμά μου για να απευθύνω το άρθρο αυτό στο στελεχιακό και παραγωγικό δυναμικό πωλήσεως του Κλάδου των Ασφαλειών ζωής. Είναι φανερό, λοιπόν, ότι πρωταρχική προϋπόθεση για την ανάπτυξη οποιουδήποτε παραγωγικού κλάδου, είναι η εκπαίδευση, η μετεκπαίδευση του ανθρώπινου δυναμικού της.

Το θέμα μως όπως τίθεται εδώ είναι: «Μπορεί να αναπτυχθεί, μακροπρόθεσμα, ένας «Πετυχημένος» Ασφαλιστικός Σύμβουλος, χωρίς επανεκπαίδευση, μετεκπαίδευση και επιμόρφωση; Μπορεί; Απαντήστε μου ειλικρινά.

Ας δούμε πρώτα δογματικά, τι σημαίνει και ποιά είναι η έννοια του όρου επαγγελματική εκπαίδευση. Επικαλούμενος την επαγγελματική μου εμπειρία των 25 ετών σαν εκπαιδευτής, θα έλεγα, πρωτίστως, ότι ο ορισμός της εκπαίδευσως είναι η μεταλαμπάδευση των απαραίτητων συσσωρευμένων γνώσεων και εμπειριών και η εμπέδωση των πρακτικών δεξιοτήτων που εφαρμόζόμενες σε συνδυασμό και με σύστημα, αποδίδουν στο μικρότερο δυνατόν χρόνο τα επιδιωκόμενα παραγωγικά αποτελέσματα.

Η συνεχής εκπαίδευση είναι το μέσον που παρέχεται στον Ασφαλιστή για να πετύχει μεγαλύτερα παραγωγικά αποτελέσματα. Η σωστή και οργανωμένη εκπαίδευση επιτρέπει στις ασφαλιστικές επιχειρήσεις και παραγωγούς να πετύχουν τους κοινούς τους στόχους. Η Εκπαίδευση έχει σαν σκοπό και προϋποθέτει να βγάζει στην αγορά κατάρτισμένους παραγωγούς, ενώ επανεκπαιδεύει «πετυχημένους» ώστε, να είναι γνωσιολογικά καταρτισμένοι ενη-

μερωμένοι για το αντικείμενο της παραγωγικής τους εργασίας. Έτσι ώστε να είναι γνώστες θεμάτων όπως η ιστορική προέλευση και εξέλιξη του θεσμού της Κοινωνικής ασφαλίσεως στην Ελλάδα. Ακόμα, τι ρόλο παίζει ο Ασφαλιστής μέσα από το θεσμό της Ιδιωτικής Ασφαλίσεως στη σημερινή και αυριανή καταναλωτική οικονομία και κοινωνία. Επειδή η κοινωνία μας είναι σύνθετη και τεχνολογική ο «πετυχημένος» του χθες και του σήμερα έχει συνεχή ανάγκη για αυτο-επιμόρφωση, ενημέρωση, κατάρτιση, εκπαίδευση, επανεκπαίδευση και μετεκπαίδευση.

Ο «πετυχημένος» του σήμερα έχει ανάγκη ενημερώσεως για την εξελισσόμενη τεχνολογία και τις νεώτερες τάσεις που έχουν σχέση με την ανθρώπινη συμπεριφορά, τη ψυχολογία και επικοινωνία με επίκεντρο του ενδιαφέροντός μας, τον άνθρωπο.

Το αποκορύφωμα της συνεχούς αυτής εκπαιδευτικής προσπάθειας είναι να πραγματοποιούνται ακόμα περισσότερες σωστές πωλήσεις με περισσότερους ευχαριστημένους πελάτες που έχουν σαν αποτέλεσμα την υψηλότερη διατηρησιμότητα των ασφαλιστηρίων, στο πορτοφόλι του «πετυχημένου», που αντανακλάται στο αυξανόμενο ει-

σόδημά του. Η παραμονή στο επάγγελμα μας σε συνδυασμό με ένα συνεχώς αυξανόμενο εισόδημα και υψηλό δείκτη διατηρησιμότητας των ασφαλιστηρίων είναι ο καλύτερος δείκτης εκπαιδευμένου και πετυχημένου επαγγελματία Ασφαλιστού.

**ΝΙΚ. ΠΑΠΠΑΣ
INTERAMERIKAN**

ΝΙΚ. ΠΑΠΠΑΣ

Ο κ. Νικ. Πάππας σπούδασε BUSINESS ADMINISTRATION στο CCNY του STATE UNIVERSITY OF NEW YORK με ειδίκευση στο MARKETING.

Έχει παρακολουθήσει σειρά Συνε-

δρίων, Σεμινάρια, θέματα Μάνατζμεντ, Μάρκετινγκ, Δημοσίων Σχέσεων, Πωλήσεων, Εκπαιδεύσεως, Ασφαλειών και Ξενογλώσσου διδασκαλίας της Αγγλικής στην Αμερική (Η.Π.Α.), Ευρώπη και στην Ελλάδα.

Έχει εκπαιδευτεί από την LIMRA INTERNATIONAL (Life Insurance Marketing & Research Association), σε θέματα Εκπαιδεύσεως, Πωλήσεων, Μάνατζμεντ και Μάρκετινγκ Ασφαλειών Ζωής.

Έχει μακροχρόνια εμπειρία, σε θέματα οργανώσεως, πωλήσεων, εκπαιδεύσεως και Μάνατζμεντ. Έχει προϋπηρεσία στον Ελληνικό και διεθνή χώρο και έχει εργαστεί σε πολυεθνικές εταιρίες όπως η ITT, METROPOLITAN LIFE, AMERICAN SALES EUROPE, κ.ά., ως υπεύθυνος για την εκπαίδευση, πωλήσεις και Μάρκετινγκ.

Σήμερα είναι Δ/ντής Εκπαιδεύσεως και Αναπτύξεις Ανθρώπινου Δυναμικού σε μεγάλη Ασφαλιστική Εταιρία Ζωής.

Είναι μέλος του Δ.Σ. του Ελληνικού Ινστιτούτου Ασφαλιστικών Σπουδών (Ε.Ι.Α.Σ.) και της Εκπαιδευτικής Επιτροπής. Επίσης είναι μέλος της Αμερικανικής Εταιρίας για την Εκπαίδευση και Ανάπτυξη (ASTD) και Συντονιστής - Οργανωτής προγραμμάτων Αναπτύξεως Μάνατζμεντ/LIMRA και άλλων διεθνών οργανισμών.



ΕΠΤΑ ΚΑΝΟΝΕΣ ΕΠΙΤΥΧΙΑΣ

Χ. ΤΣΙΜΠΟΓΟΥ
της «Εθνικής» ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ

Είναι πολύ μεγάλη χαρά για μένα που απευθύνομαι σε συναδέλφους ασφαλιστές πωλητές και είναι ένα θέμα που ιδιαίτερα αγαπάω.

Θα ήθελα μέσα στο πολύ περιορισμένο χρόνο που θα έχω στη διάθεσή μου να αναφερθώ σ' εσάς, τους ασφαλιστές, άσχετα αν έχετε την ιδιότητα του πράκτορα, του παραγωγού, ή ακόμα και του υπεύθυνου του Υποκ/τος, του Διευθυντή του Υποκ/τος, ο οποίος στην ουσία και αυτός είναι ένας πωλη-

θα ήθελα να τονίσω τους 7 μεγάλους κανόνες της επιτυχίας, τους οποίους τους ζούμε πολλές φορές και πολλές φορές τους παραμελούμε. Θα προσπαθήσω να σκιαγραφήσω αυτούς τους 7 μεγάλους κανόνες, να σας τους θυμίσω και να σας παρακαλέσω, όσο μπορούμε πιο ζεστά να τους χρησιμοποιήσουμε, γιατί στην ουσία, όσο καλύτερη δουλειά κάνουμε εμείς οι ασφαλιστές, τόσο μεγαλύτερη κοινωνική υπηρεσία



τής με τις υπηρεσίες τις οποίες προσφέρει στο καταναλωτικό κοινό.

Θα ήθελα με πολύ λίγα λόγια να δούμε το σύγχρονο ασφαλιστή, όπως θα πρέπει να είναι στα χρόνια που μας έρχονται και γιατί όχι και από σήμερα.

Θα αναφερθώ στον ασφαλιστή εκείνο του '92, ο οποίος θα πρέπει ν' αντιμετωπίσει το συνάδελφό του από τις Ευρωπαϊκές Οικονομικές Κοινότητες σε ίσους αν όχι ανώτερους ρυθμούς.

σείς είστε προσανατολισμένοι προς τους πελάτες και πολύ καλά κάνετε, αλλά και από την άλλη μεριά έχετε και μια σειρά υποχρεώσεων προς την εταιρία, στο νόημα δηλαδή, ότι πρέπει να κάνετε σωστή επιλογή πελατών. Ακόμη θα πρέπει να βοηθάτε και σεις με την εμπειρία που έχετε τις υπηρεσίες της εταιρίας, δεν είμαστε τέλειοι, να σας δίνουμε καλύτερα προϊόντα. Και μια παράκληση: μη γκρινιάζετε, και παραπονιόσαστε, τουλάχιστον μπροστά στους πελάτες. Καμιά φορά έχω ακούσει ασφαλιστές οι οποίοι γκρινιάζουν, και πιθανόν, να έχουν και δίκιο, δεν λέω το αντίθετο, αλλά αυτό είναι που μένει μέσα, μεταξύ των ασφαλιστών μας και της εταιρίας όχι προς τα έξω. Οι ατέλειές μας πρέπει να παραμένουν εντός των τοιχών.

Ο δεύτερος παράγοντας τον οποίο πάντα πρέπει να τον έχουμε υπόψη μας και δυστυχώς δεν συμβαίνει πάντοτε, είναι η εξωστρέφεια του ασφαλιστή, τι θα πει αυτό: Αυτό θα πει, ότι εσείς πρέπει να είστε «έξω», στο δρόμο. Δεν πρέπει να είστε μέσα στα γραφεία σας, περιμένοντας κάποιο πελάτη ή κάποιο τηλεφώνημα. Θα σας θυμίσω ίσως μια παροιμία που ενδεχομένως να την έχετε ακούσει, κινέζικη: «Θα πρέπει να περιμένω πάρα πολύ καιρό να περάσει μπροστά μου μια ψημένη πάπια να τη φάω. (Πρέπει να βγω έξω να την κυνηγήσω και μετά να την καθαρίσω, να την ψήσω και να τη φάω)». Αυτό είναι η σοφία πολλών χλιετιών κινέζικης πείρας αλλά είναι πάντα σύγχρονη. Πρέπει να βγούμε προς τους πελάτες έξω, αυτό είναι το μεγάλο μας καθήκον.

Ο τρίτος παράγοντας επιτυχίας είναι η διαρκής αναζήτηση υποψηφίων πελατών: Μην αναπαύεστε αν έχετε, 100, 500 ή 1.000 πελάτες, πρέπει συνεχώς να αναζητούμε νέους.

Μια κοινωνική εκδήλωση, επαγγελματική εκδήλωση ακόμα και μικρή επίσκεψη σ' ένα μικρό μέρος, μπορεί να σας δώσει μια ιδέα για μια καινούργια μελλοντική ασφάλιση. Μια πολυκατοικία που χτίζεται έχει πολλούς κινδύνους να καλύψει, μια επίσκεψη σ' ένα υποαnéγερση ξενοδοχείο έχει πολλούς κινδύνους για κάλυψη, ένα καινούργιο αυτοκίνητο, μας δίνει μια ευκαιρία να προσθέσουμε συμπληρωματικούς κινδύνους.

Ένας τέταρτος παράγοντας είναι η σωστή ασφαλιστική κάλυψη: Δώστε δηλαδή στην πραγματικότητα στους πελάτες σας, εκείνο το οποίο αυτοί αναζητούν. Τι αναζητούν οι πελάτες: Προστασία του εαυτού τους, προστασία

της περιουσίας τους, προστασία του δικού τους περιβάλλοντος. Μπορούμε να δώσουμε αυτές τις καλύψεις, οι άνθρωποι τις έχουν ανάγκη, αλλά πρέπει να τις δώσουμε σωστά, όχι όπως εμείς θέλουμε ή εμείς κρίνουμε, αλλά όπως πραγματικά πρέπει να δοθούν, ώστε να έχουν μια πλήρη κάλυψη των αναγκών τους.

Πέμπτος παράγοντας επιτυχίας είναι η διαρκής ανανέωση των ασφαλιστικών καλύψεων. Καλύψεις που έχετε δώσει πριν από 5 χρόνια, σήμερα ήδη είναι παρωχημένες, πολλές φορές βλέπει κανείς ότι τα σπίτια, τα εργοστάσια, ας πάρω τον Κλάδο Πυρός π.χ., ξεχνάμε να τα ανανεώσουμε ή τα ανανεώνουμε μηχανικά, χωρίς να σκεπτόμαστε ότι η αξία του οικήματος ή του περιουσιακού γενικά στοιχείου έχει πολλαπλασιαστεί, λόγω αν θέλετε αν όχι τίποτα άλλο, λόγω του υψηλού πληθωρισμού που δυστυχώς η χώρα μας έχει. Πρέπει λοιπόν να γίνονται συνεχείς αναθεωρήσεις. Οι συνθήκες αλλάζουν, η κοινωνία αλλάζει, οι απαιτήσεις αλλάζουν, κατά συνέπεια ένα πρόγραμμα αλλάζει, οι απαιτήσεις αλλάζουν, κατά συνέπεια ένα πρόγραμμα που δώσατε 3 ή 5 ετών σήμερα ήδη είναι παρωχημένο. Εδώ λοιπόν υπάρχουν μεγάλες δυνατότητες, οι οποίες στην τελευταία ανάγκη είναι και ευθύνη μας προς τους πελάτες αλλά αφήνουν πολλά κέρδη και σ' εσάς και κατ' επέκταση και σ' εμάς.

Ένας άλλος μεγάλος παράγοντας, ο οποίος αναφέρθη προηγουμένως και από άλλους ομιλητές, πριν από μένα, είναι το στοιχείο της εκπαίδευσης: Σ' ένα κόσμο που εξελίσσεται τόσο γρήγορα, η εκπαίδευση είναι αναγκαίο πλέον κακό.

Δεν μπορεί, όταν η εξέλιξη είναι τόσο ραγδαία, ο πωλητής συνεχώς να μην επιμορφώνεται και να εκπαιδεύεται. Έχει γίνει μια τεράστια επένδυση από την ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, γιατί να μην επωφεληθούμε όλοι μας, όλοι πρέπει να καθόμαστε σε τακτά περιόδους διαστήματα στο θρανίο, να παίρνουμε καινούργιες γνώσεις, να διδασκόμαστε από την εμπειρία των άλλων.

Υπάρχει θα έλεγα, μια μικρή απροθυμία να καθήσουμε στα θρανία. Γιατί να μη καθήσουμε; Πέραν των γνώσεων που θα αποκτήσουμε, γυρίζουμε στα παλιά ευχάριστα παιδικά χρόνια, που είναι κάτι, το οποίο που όλοι μας επιδιώκουμε. Έτσι δεν είναι; Λίγο-πολύ όλοι θέλουμε τη νεότητα. Λοιπόν, γιατί όχι και στην ασφαλιστική νεότητα.

Και τώρα θα ήθελα να τονίσω και τον έβδομο μεγάλο παράγοντα επιτυχίας

ενός σύγχρονου ασφαλιστή, είναι η στροφή προς τις νέες τεχνικές πάνω στην πώληση. Καινούργια πλέον στοιχεία μπήκαν σ' αυτό το κομμάτι. Θα σας αναφέρω ενδεικτικά 2-3 από αυτά και θα σας δώσω κάτι στοιχεία τα οποία νομίζω ότι έχουν μεγάλο ενδιαφέρον! Η σύγχρονη πώληση!!

Όπως ξέρετε, σήμερα, δεν είναι εύκολη η μεταβίβαση από το ένα σημείο στο άλλο. Δηλαδή, να φύγετε από το γραφείο σας και να πάτε να δείτε τον πελάτη, πολλές φορές μπορεί να σημαίνει 1-1,5 ώρα καρφωμένοι στο αυτοκίνητό σας, στο ταξί ή στο συγκοινωνιακό μέσο. Υπάρχει όμως μια άλλη δυνατότητα, η οποία λέγεται ταχυδρομική πώληση. Γιατί δεν θα μπορούσαμε να κάνουμε μια στροφή προς αυτή την κατεύθυνση; Ένα ωραίο γράμμα, που συνοδεύεται από ένα ωραίο διαφημιστικό ή ενημερωτικό έντυπο της εταιρίας και από αυτά έχουμε πάρα πολλά θα μπορούσε ν' ανοίξει το δρόμο σ' ένα καινούργιο υποψήφιο πελάτη.

Ένα άλλο στοιχείο, το οποίο παίρνει τεράστιες διαστάσεις στη σημερινή μας εποχή είναι η τηλεφωνική πώληση ή όπως λέγεται διεθνώς ΤΗΛΕΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ. Τι είναι το τηλεμάρκετινγκ: Ουσιαστικά είναι η δυνατότητα που μας ανοίγεται να πουλήσουμε από το τηλέφωνο ή τουλάχιστον να κλείσουμε ασφαλώς ένα ραντεβού με έναν πελάτη. Θα σας αναφέρω για να δείτε τη μεγάλη σημασία αυτής της καινούργιας, ας την πω, προσπάθειας που γίνεται στις Η.Π.Α., και παίρνω παράδειγμα τις Η.Π.Α., το ίδιο όμως γίνεται και στην Ιαπωνία και στη Γερμανία, στις τρεις χώρες που κατ' εξοχήν προηγούνται στις πωλήσεις.

Εκατό δισεκατομμύρια δολάρια πωλούνται από τηλεφώνου επί συνόλου χιλίων τρακοσίων δισεκατομμυρίων δολαρίων με απλά λόγια το 8% των συνολικών πωλήσεων που γίνεται στις Η.Π.Α., μέσω τηλεφώνου.

Γιατί δεν θα μπορούσαμε και εμείς, ως ασφαλιστές, ή και ως εταιρία ακόμα, να βοηθήσουμε και να προχωρήσουμε προς αυτή την κατεύθυνση; Γρήγορα, αποτελεσματικά και με υψηλή ωφέλεια ή υψηλά κέρδη.

Τέλος, μια άλλη τεχνική η οποία έχει δοκιμαστεί με μεγάλη επιτυχία σε διάφορα σημεία της Ελλάδας και θα μπορούσε να γίνει και από σας, συγκεκριμένες, τις οποίες θα μπορούσε να κάνει ένας πράκτορας, ή ένα Υποκ/μά μας. Συναντήσεις στις οποίες ειδικοί θα μπορούσαν να ήταν και μη ασφαλιστές, θα μιλούσαν για κάποιο ασφαλιστικό θέμα σε μια δεξίωση, με προσφορά ενός ούισκι, και να καλεστούν 50-60 άνθρωποι, να γίνει μια διάλεξη, ένας διάλογος και από εκεί και πέρα στη συνέχεια να κλειστούν αμέσως μερικές δουλειές ή τουλάχιστον να θεμελιωθούν μερικές δουλειές.

Νομίζω, όμως ότι ίσως σας κούρασα, θα ήθελα να ευχηθώ σε όλους σας, υγεία προπαντός, καλές δουλειές και πραγματικά μια καινούργια, δυνατή και υγιή εκατονταετία.*

* Οι σκέψεις αυτές γράφτηκαν από τον κ. Χ. Τσιμπόγο στις 28 Νοεμβρίου 1989 στο HILTON Αθήνας, στην βράβευση επιλέκτων Ασφαλιστών της «Εθνικής» Ασφαλιστικής που ακούσαμε τον κ. Λάμπρο Κόκκινο Γενικό Δ/ντή της Εθνικής να υπογραμμίζει και συμφωνούμε: «Η ποιότητα είναι συνδεδεμένη άρρηκτα με τον επαγγελματισμό και η ποιοτική πώληση δεν είναι τίποτα άλλο από την επαγγελματική πώληση».



MARKETING

ΤΟΜΕΙΣ ΕΡΕΥΝΑΣ ΑΓΟΡΑΣ (MARKETING RESEARCH) ΚΑΙ ΜΕΛΕΤΩΝ MARKETING ΣΤΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΚΛΑΔΟ

ΔΗΜΗΤΡΗ ΜΑΥΡΟΓΙΑΝΝΗ*

Στο σημερινό γρήγορα εξελισσόμενο επιχειρηματικό περιβάλλον, η οργανωμένη και μεθοδική πληροφόρηση (που αναφέρεται στις ασφαλιστικές ανάγκες του πελάτη, στα χαρακτηριστικά της αγοράς, σε νέες αγορές και στην πορεία της ίδιας της Εταιρείας) θεωρείται πάρα πολύ σημαντική.

Η πληροφόρηση αυτή υποβοηθά τα στελέχη του Marketing/Πωλήσεων στην λήψη αποφάσεων.

Οι επιχειρηματικές ερωτήσεις που ακολουθούν μπορούν να απαντηθούν μέσω οργανωμένων και συστηματικών Μελετών Marketing που για τον σκοπό του άρθρου αυτού έχουν χωριστεί στους ακόλουθους 5 βασικούς τομείς.

Α. ΔΥΝΑΜΙΚΟ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

1) Ποιος είναι ο αριθμός ασφαλιστών ανά Υποκατάστημα;
2) Ποιό είναι το πιο κατάλληλο δίκτυο επιβλέψεως και ελέγχου Υποκαταστήματος/Πρακτορείου για την Εταιρεία;

3) Ποια είναι η απόδοση του κάθε Υποκαταστήματος / Πρακτορείου - Διευθυντή - Ασφαλιστή;

4) Πως συγκρίνεται το είδος της Εκπαιδεύσεως που προσφέρουν οι νεώτεροι Διευθυντές Υποκαταστημάτων στους Ασφαλιστές τους, σε σχέση με αυτή που προσφέρουν οι παλαιότεροι Διευθυντές;



Β. ΑΓΟΡΑ

1) Ποιά είναι η σημερινή δυνατότητα της Αγοράς και ποια είναι η πρόβλεψη για τα επόμενα δύο χρόνια; (ανά Ασφαλιστικό Κλάδο).

2) Το μερίδιο αγοράς της Εταιρείας ανά Κλάδο αυξάνεται ή μειώνεται ανάλογα με τις μεταβολές στο συνολικό όγκο των Πωλήσεων του κάθε Κλάδου;

3) Ποιά είναι η πορεία των Πωλήσεων ανά Κλάδο κατά τα τελευταία πέντα χρόνια;

Γ. ΠΡΟΪΟΝ

1) Πόσο ικανοποιημένος είναι ο Πελάτης από τα υπάρχοντα προϊόντα της Εταιρείας;

2) Ποιές είναι άλλες ανάγκες του Πελάτη και αν μπορεί η Εταιρεία να τις ικανοποιήσει, είτε με διαφοροποίηση των υπάρχοντων προϊόντων, είτε με την δημιουργία νέων προϊόντων;

3) Ποιά θα είναι η αποδεκτικότητα ενός νέου προϊόντος σε επιλεγμένα τμήματα της Αγοράς;

Δ. ΔΙΚΤΥΑ ΔΙΑΝΟΜΗΣ

1) Ποιά είναι η αποτελεσματικότητα των Δικτύων διανομής; (π.χ. Υποκατάστημα Πρακτορείο ή συνδυασμός των δύο).

2) Τι εναλλακτικές λύσεις υπάρχουν;

3) Κατά πόσο η μέθοδος πώλησης μέσω ταχυδρομικών επιστολών μπορεί να βοηθήσει τις πωλήσεις κάποιου προϊόντος.

Ε. ΔΙΑΦΗΜΙΣΗ - ΠΡΩΘΗΣΗ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

1) Πόσο αποτελεσματική είναι;

2) Ποιός είναι ο πιο κατάλληλος συνδυασμός διαφημιστικών μέσων;

3) Σε τοπικό επίπεδο, ποιά είναι τα πιο κατάλληλα διαφημιστικά μέσα και σε τι επαναλαμβανόμενες συχνότητες; (π.χ. διαφημιστικά μέσα για την Περιοχή Πατρών).

* Ο κ. Δ. Μαυρογιάννης είναι κάτοχος διπλωμάτων Bachelor of Science (Marketing), M.B.A. (Marketing) και Διδασκτορικού στην Διοίκηση Επιχειρήσεων. Εδίδαξε θέματα Έρευνας Αγοράς (Marketing Research) στο Ελληνικό Ινστιτούτο Ασφαλιστικών Σπουδών (Ε.Ι.Α.Σ.) κατά την διδακτική περίοδο 1988/1989. Από το 1985 έως σήμερα είναι Υπεύθυνος του Τμήματος Μελετών και Ερευνών Marketing μεγάλης Ασφαλιστικής Εταιρείας. Από το 1982 ως το 1984 εργάστηκε στην ICAP-HELLAS.

ΕΙΔΗ ΜΕΛΕΤΩΝ MARKETING

Οι Μελέτες Marketing μπορεί να είναι είτε Έρευνες Αγοράς ή Μελέτες για τις οποίες έχουν χρησιμοποιηθεί δευτερογενή στοιχεία. Ακολουθεί μία σύντομη περιγραφή των 2 βασικών ειδών:

ΕΡΕΥΝΑ ΑΓΟΡΑΣ (MARKETING RESEARCH)

Είναι Μελέτη Marketing της οποίας τα στοιχεία που επεξεργάζονται είναι πρωτογενή και έχουν συγκεντρωθεί από την αγορά.

Σύμφωνα με την American Marketing Association η Έρευνα Αγοράς είναι η συστηματική συγκέντρωση, καταγραφή και ανάλυση στοιχείων για προβλήματα που συσχετίζονται με το Marketing των Αγαθών και Υπηρεσιών.

π.χ. Η αποτύπωση του βαθμού γνώσεως για τον θεσμό Ασφαλείων Ζωής στην Πελοπόννησο.

ΜΕΛΕΤΗ ΔΕΥΤΕΡΟΓΕΝΩΝ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ

Είναι Μελέτη Marketing της οποίας τα στοιχεία που επεξεργάζονται είναι εσωτερικά δευτερογενή στοιχεία, που προέρχονται από τα αρχεία της Εταιρείας, ή από προϋπάρχουσες εξωτερικές πηγές. π.χ. Η διείσδυση της Εταιρείας στην Πελοπόννησο.

(Χαρτοφυλάκιο και νέα παραγωγή σε δρχ. και συμβόλαιο, αριθμός ασφαλιστών, αριθμός παραγωγικών μονάδων).

Λόγω της εξειδίκευσης του ανωτέρω θέματος ίσως χρειασθεί να ακολουθήσει και κάποιο συμπληρωματικό άρθρο που να αναφέρεται με μεγαλύτερη λεπτομέρεια σε θέματα Έρευνας Αγοράς Ασφαλιστικού Κλάδου.

Ποιό είναι πιο σπουδαίο για σένα;



Κάθε δέκα χρόνια η διαφημιστική εταιρία McCann-Erickson κάνει ένα γκάλλοπ μ' αυτή την ερώτηση σ' ένα πολύ μεγάλο πανευρωπαϊκό δείγμα νέων 15-16 και 23-25 χρόνων. Αν και κύρια το αποτέλεσμα είναι να χρησιμοποιηθεί για διαφημιστικά προϊόντα, τάσεις κ.λπ. εμείς μπορούμε να βγάλουμε τα δικά μας συμπεράσματα. ΟΛΟΙ πιο σπουδαίο θεωρούν την υγεία. Κύριοι συνάδελφοι ασφαλιστές πρέπει νάμαστε περήφανοι που υπηρετούμε ένα θεσμό που υπηρετεί την υγεία.

Ηλικίες 15-16 και 23-25

Τα πιο σπουδαία πράγματα της ζωής

	1ο	2ο	3ο	4ο	5ο
Γαλλία	Υγεία	Επιτυχία	Ευτυχισμένη οικογένεια	Αγάπη	Φίλοι
Γερμανία	Υγεία	Φίλοι	Ευτυχισμένη οικογένεια	Αγάπη	Ελεύθερος χρόνος
Ελλάδα	Υγεία	Ευτυχισμένη οικογένεια	Επαγγελματική εξασφάλιση	Αγάπη	Επιτυχία
Ιταλία	Υγεία	Αγάπη	Ευτυχισμένη οικογένεια	Επιτυχία	Χρήμα
Ισπανία	Υγεία	Ευτυχισμένη οικογένεια	Αγάπη	Φίλοι	Επιτυχία/Χρήμα
Σουηδία	Υγεία	Αγάπη	Φίλοι	Ευτυχισμένη οικογένεια	Διασκέδαση
Αγγλία	Υγεία	Ευτυχισμένη οικογένεια	Χρήμα	Φίλοι	Επιτυχία
Φιλανδία	Υγεία	Αγάπη	Ψυχική ηρεμία	Ευτυχισμένη οικογένεια	Επαγγέλμ. Εξασφάλιση

Πηγή: Guardian Weekly - Kyriakáth ELEUYEROTYPIA (28-5-89)

Χωρίς υγεία, χρήματα, οι επιτυχίες οι αγάπες οι φιλίες περνάνε σε δεύτερη, τρίτη ή πέμπτη μοίρα. Μιλήστε στους ανθρώπους να εξασφαλίσουν την υγεία τους σε ώρες δύσκολες μ' ένα ασφαλιστήριο που ίσως σώσει ζωές. Μιλήστε άφοβα τους ενδιαφέρει, μιλήστε χωρίς περιστροφές, μιλήστε γνωρίζοντας πώς είναι το ΠΡΩΤΟ που τους απασχολεί... Ακόμα κυτάξτε και τα ενδιαφέροντα ανάλογα με το πολιτιστικό και οικονομικό επίπεδο. Η ευτυχία δεν είναι στο χρήμα...

Σπύρου Ε

Γνωρίζεις τι είναι

«εργατικό ατύχημα»



Είναι κοινώς γνωστόν, ότι η εργασία από καταβολής κόσμου είναι συνυφασμένη με την ανθρώπινη δημιουργία και πρόοδο.

Όμως ο εργαζόμενος άνθρωπος κατά την διάρκεια των προσπαθειών του για την επίτευξη των στόχων του στην εργασία πολλές φορές απειλείται, διατρέχει κινδύνους και διάφορα δυσάρεστα γεγονότα (κυρίως απρόβλεπτα) με άμεσες ή έμμεσες επιπτώσεις στην υγεία και τη ζωή του, όπως πρώιμη φθορά, επαγγελματική ασθένεια, αναπηρία, θάνατος.

Όλα αυτά που πρωτίστως οφείλονται στον ανθρώπινο παράγοντα συνθέτουν το εργατικό ατύχημα.

ΕΝΝΟΙΑ ΤΟΥ ΕΡΓΑΤΙΚΟΥ ΑΤΥΧΗΜΑΤΟΣ (Ε.Α.) ΚΑΙ ΠΕΡΙΠΤΩΣΕΙΣ ΠΟΥ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΖΟΝΤΑΙ ΣΑΝ ΕΡΓΑΤΙΚΑ ΑΤΥΧΗΜΑΤΑ

Πολλές προσπάθειες καταβλήθηκαν μέχρι σήμερα από φιλοσόφους, λεξικογράφους, γιατρούς, νομικούς, τεχνικούς... για τον εννοιολογικό ορισμό του Ε.Α. χωρίς όμως καμιά από αυτές να καταλήξει σε ορισμό καθολικά αποδεκτό.

Έτσι ερευνώντας τα στοιχεία των διαφόρων έγκυρων πηγών, παρατηρούμε και διακρίνουμε ότι για το θέμα αυτό:

α) Ιστορικά, γίνεται αναφορά στην Αρχαία Ελλάδα από Έλληνες φιλοσόφους κ.λπ. όπως ο Ιπποκράτης που διατύπωσε τις πρώτες σκέψεις για τις νόσους που οφείλονται στην επαγγελματική δραστηριότητα του ανθρώπου και περιγράφει με λεπτομέρεια τις τοξικές ιδιότητες του μολύβδου καθώς και την πάθηση που χαρακτηρίζεται σαν **κολικός της μολυβδίασης** κ.λπ., ο Ξενοφώντας, Πλάτωνας, Νικάνδρος,

Όμηρος είτε ερεύνησαν είτε περιέγραψαν το φαινόμενο της προστασίας από τα Ε.Α. προπάντων δε ο Αριστοτέλης ορίζει την έννοια του Ε.Α. διαφοροποιώντας το από το αμάρτημα ως εξής: «όταν μεν παραλόγως η βλάβη γένηται, ατύχημα, όταν δε μη παραλόγως αμάρτημα αμαρτάνειν μεν γάρ, όταν εν αυτώ η αρχή ή της αιτίας, ατυχεί όταν έξωθεν» που σημαίνει: όταν προξενηθεί βλάβη αθέλητα θεωρείται ατύχημα, όταν όμως προξενηθεί η βλάβη αθέλητα θεωρείται ατύχημα, όταν όμως προξενηθεί βλάβη εσκεμμένως θεωρείται αμάρτημα, γιατί αμαρτάνει κανείς όταν υπάρχει σ' αυτό η αρχή της αιτίας (αμαρτίας) και διαπράττεται ατύχημα όταν η αρχή της αιτίας προέρχεται από εξωτερικούς παράγοντες.

β) Οι λεξικογράφοι χαρακτήρισαν το Ε.Α. σαν μη σχεδιασμένο και απρόβλεπτο γεγονός που προκαλεί βλάβες σε άτομα.

γ) Η Παγκόσμια Οργάνωση Υγείας ορίζει ότι Ε.Α. είναι απρομελέτητο γεγονός που έχει σαν αποτέλεσμα την πρόκληση βλάβης.

δ) Η σύγχρονη νομοθεσία με το βασικό Νομοθέτημα 551/1914 «για τα εργατικά ατυχήματα» όπως κωδικοποιήθηκε με το Β.Δ. 24-7/25-8-1920» για τις ευθύνες της αποζημίωσης από ατύχημα στην εργασία» ορίζει, ότι, Ε.Α. είναι το εκ βιαίου συμβάντος επερχόμενου εις εργάτην ή υπάλληλον κατά την εκτέλεσιν της εργασίας του ή εξ αφορμής αυτής, εφόσον η προς εργασία ανικανότης διήρκεσε πέρα των τεσσάρων ημερών (Αρ. Πάγος 351/58 και 97/62).

Παρόμοιος ορισμός δίδεται και από το άρθρο 8 του Ν.Δ. 1864/51 «περί κοινωνικών ασφαλίσεων», ότι επαγγελματική ασθένεια (Ε.Α.) νοείται η νοσηρά κατάσταση η οποία δημιουργείται εις τον οργανισμόν, συνεπεία βλαβερής επιδράσεως εκ της ασκήσεως κάποιας επαγγελματικής δραστηριότητας.

Τούτο σημαίνει ότι και η Ε.Α. εξομοιώνεται και αντιμετωπίζεται από την πολιτεία σαν Ε.Α.

Επίσης μία ακόμη διατύπωσης ορισμού του Ε.Α. στο βιβλίο του κ. Τζιμάκη σελ. 39 έκδοση 1988 «Η ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΤΗΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ», αναφέρει, ότι Ε.Α. είναι το βίαιο και σε εξωτερικά αίτια οφειλόμενο συμβάν, το οποίο έλαβε χώρα κατά την εκτέλεση της εργασίας ή εξ αφορμής αυτής και έχει σαν συνέπεια την προσβολή της ακεραιότητας και της υγείας του εργαζόμενου. Η ύπαρξη του Ε.Α. προϋποθέτει: α) βίαιο συμβάν προερχόμενο από αιφνίδιο εξωτερικό αίτιο ξένο προς τον οργανισμό του εργαζόμενου, β) Το συμβάν αυτό να έλαβε χώρα από αίτια που προήλθαν λόγω της επαγγελματικής απασχόλησης του εργαζόμενου, γ) Το συμβάν να προσέβαλλε την ακεραιότητα και την υγεία του εργαζόμενου, δ) Η ανικανότης για εργασία να διήρκεσε πέρα των τεσσάρων ημερών και ε) Να υφίσταται παροχή εξαρτημένης εργασίας αδιάκριτα αν είναι έγκυρη ή άκυρη (Α.Π. 257/57) (δηλ. στα πλαίσια ή μη της εργατικής νομοθεσίας). Πέρα των ανωτέρω και για να διαχωρισθεί σαφέστερα η έννοια και ο χαρακτήρας του Ε.Α. από το (κοινό) ατύχημα που θα αναπτυχθεί αναλυτικά σε

προσεχές άρθρο γίνεται έρευνα αν μεταξύ της εργασίας και του ατυχήματος υπάρχει αφενός τοπικός σύνδεσμος, δηλαδή το ατύχημα συμβαίνει στους χώρους εργασίας που ευρίσκονται οι εργαζόμενοι με τη ρητή ή σιωπηρή συγκατάθεση του εργοδότη για την άσκηση των εργασιακών καθηκόντων και αφετέρου χρονικούς σύνδεσμούς, δηλαδή το ατύχημα συμβαίνει κατά την διάρκεια απασχόλησης των εργαζομένων, που κατά κάποιο τρόπο άμεσο ή έμμεσο συνδέεται με την παρεχόμενη απ' αυτούς εργασία για το συμφέρον και την εξυπηρέτηση του έργου της επιχείρησης.

Με βάση λοιπόν τα ανωτέρω δεδομένα, εργατικά ατυχήματα (Ε.Α.) σύμφωνα με την νομολογία των δικαστηρίων και την διοικητική ερμηνεία χαρακτηρίσθηκαν οι κατωτέρω περιπτώσεις:

1) Όταν το βίαιο συμβάν οφείλεται σε βλάβη ή και λειτουργία μηχανήματος, στην ενέργεια που χρησιμοποιείται (παραδείγμα: ηλεκτροπληξία), σε πτώση υλικών ή κάθε είδους αντικείμενων που μπορούν να τραυματίσουν τον εργαζόμενο, σε πτώση του ίδιου του εργαζόμενου, σε κατάρρευση οικοδομήματος ή παραρτημάτων του ή και σε άλλα αίτια (Α.Π. 520/59, ειρηνοδικείο Λιμένος Βαθέως Σάμου 26/51).

2) Κρίθηκε ότι είναι Ε.Α. ο τραυματισμός εργαζόμενου από γρονθοκοπήματα προϊσταμένου, ο φόνος υπαλλήλου από υφισταμένο του, ο πνιγμός ναυτικού στη διάρκεια παιχνιδιού με την άδεια των αξιωματικών του πλοίου, όχι όμως και στο κολύμπι ενώ υπήρχαν αρκετές απαγορεύσεις. (Α.Π. 301/77 και 153/68).

3) Η μετάβαση του εργαζόμενου από την κατοικία του στον τόπο εργασίας ή και αντίστροφα με τη χρησιμοποίηση κάθε μέσου. Προϋπόθεση είναι να ακολουθεί το συνιθισμένο δρομολόγιο χωρίς παρέκκλιση και να υπάρχει πρόθεση μετάβασης στην εργασία ή επιστροφής από αυτή και όχι εξυπηρέτηση άλλου σκοπού. Ε.Α. θεωρείται και αυτό που συμβαίνει από σιδηροδρομικό όχημα, όταν ο εργαζόμενος μεταβαίνει στην εργασία του πεζός ακολουθώντας τον πιο σύντομο δρόμο (Σ.Ε. 2627 και 1829/73).

4) Εργατικό ατύχημα θεωρείται και το ατύχημα που συμβαίνει κατά την διάρκεια της μεσημβρινής ανάπαυσης στους χώρους εργασίας. Όχι όμως και στην περίπτωση που το συμβάν επέρχεται από την αυθαίρετη λειτουργία μηχανήματος για ατομική χρήση του παθόντα κατά τον χρόνο ανάπαυσης (Σ.Ε. 1264/40).

5) Η απομάκρυνση του εργαζόμενου από τον χώρο εργασίας δεν διακόπτει τον χρονικό και τοπικό σύνδεσμο της εργασίας, εκτός αν αποδεικνύεται ότι οφείλεται στην ατομική του πρωτοβουλία ή την ικανοποίηση προσωπικών του αναγκών ασχέτων προς την

Ο ασφαλιστής για να είναι επαγγελματίας χρειάζεται γνώσεις... χρειάζεται το «ΝΑΙ».

εργασία και τις συναφείς μ' αυτήν υποχρεώσεις. Χαρακτηρίζονται έτσι σαν Ε.Α. αυτά που συμβαίνουν κατά την μετάβαση σε πλησίον ευρισκόμενο εστιατόριο στην διάρκεια της μεσημβρινής ανάπαυσης ή την επιστροφή απ' αυτό.

6) Χαρακτηρίζονται Ε.Α. και τα ατυχήματα κατά την διάρκεια κανονικής άδειας με αποδοχές και συμβαίνουν κατά την μετάβαση των ασφαλισμένων στην επιχείρηση που απασχολούνται για την είσπραξη του μισθού τους, γιατί υπάρχει σχέση μεταξύ της εργασίας και του ατυχήματος (Σ.Ε. 2111/67 και 1924/68).

7) Εργατικό ατύχημα υπάρχει και όταν ο θάνατος ή η αναπηρία οφείλονται σε υπέρμετρη προσπάθεια, που ο εργαζόμενος κατέβαλε σε συγκεκριμένο χρονικό διάστημα για να ανταποκριθεί σε ασυνήθεις όρους εργασίας ή εξαιρετικά δυσμενείς καιρικές συνθήκες. Δεν χαρακτηρίζεται όμως σαν επαγγελματικό ατύχημα η επιδείνωση της υγείας, όταν είναι αποτέλεσμα της συνέχισης της εργασίας με δυσμενείς όρους, εφόσον η εργασία από τη φύση της δεν μπορεί να εκτελείται παρά με τους όρους και τις συνθήκες αυτές. (Α.Π. 1192/75, Α.Π. 72/60, Α.Π. 488/50).

8) Τέλος εξομοιώνονται με Ε.Α., από άποψη προϋποθέσεων χορήγησης και ύψους παροχών, τα ατυχήματα που συμβαίνουν: α) Κατά τον χρόνο της πρακτικής εκπαίδευσης ή εξέτασης των μαθητών-τεχνιτών στα εργοτάξια των κέντρων επαγγελματικής μόρφωσης των εργαζομένων του ΟΑΕΔ (άρθρο 1 του Ν. 4504/66) και β) Κατά τον χρόνο εφαρμογής προγραμμάτων ταχύρρυθμης εκπαίδευσης επαγγελματικής κατάρτιζομένων και μετεκπαίδευσης εργαζομένων ή πρακτικής εξάσκησης ή εξετάσεων αυτών στους χώρους του ΟΑΕΔ κ.λπ. (Ν.Δ. 1104/72, άρθρο 2).

Βοηθήματα: 1) Βιβλιογραφική ανασκόπηση Ε.Α. και Ε.Α. (Ν. Σαραφόπουλου), 2) Το Δίκαιο της Εργασίας (Χαλαμάνη, Αργυρόπουλου), 3) Οργάνωση της Εργασίας (Κ. Τζιμάκη), 4) Εργατική Νομοθεσία (Δημητράκου), 5) Το δίκαιο των εργαζομένων (Μ. Λεοντάρη) κ.λπ.

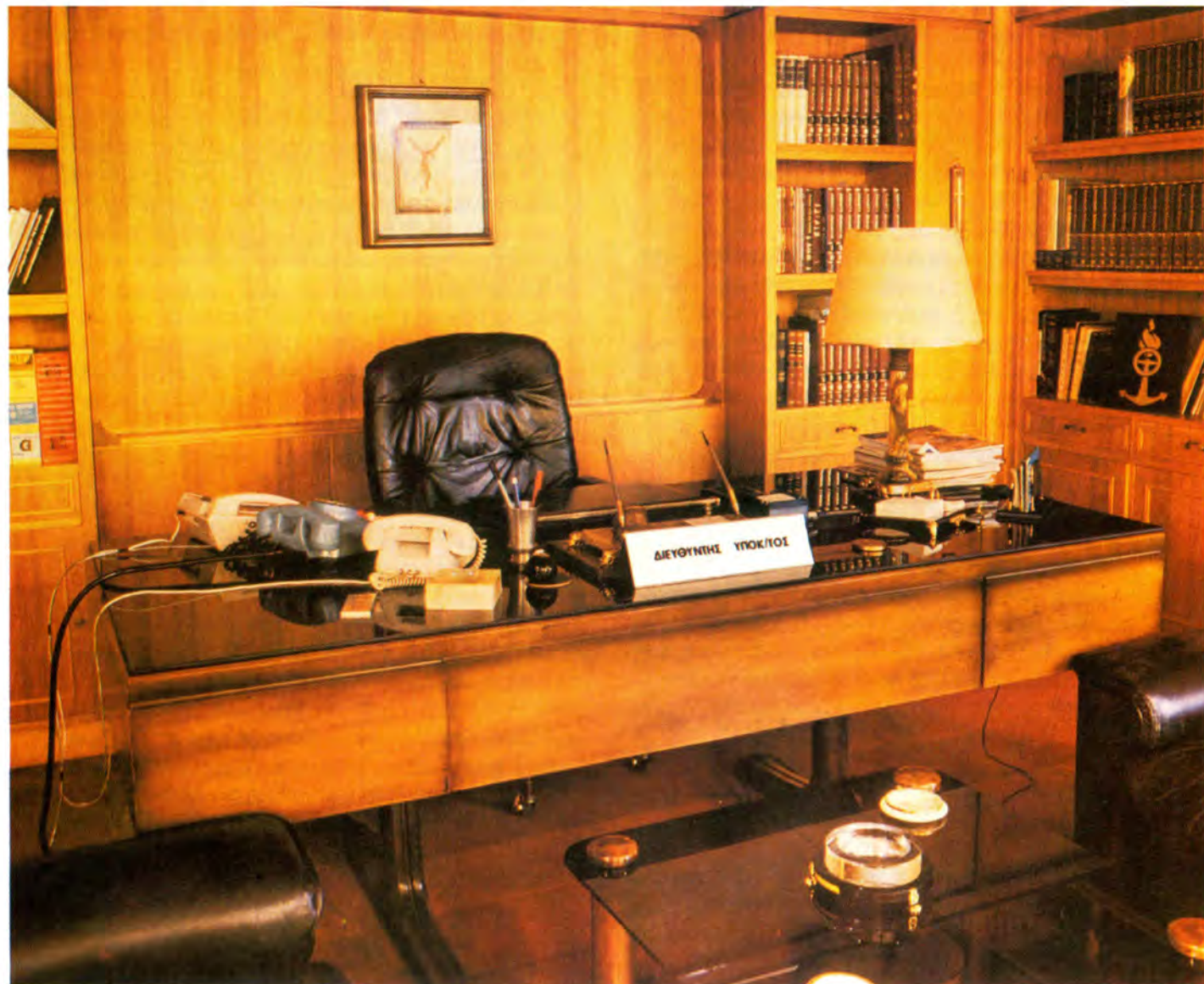
Ε. ΠΑΠΠΑΣ

Υπάλληλος Υπουργείου Εργασίας
για εργατικά θέματα

Παππάς Ευάγγελος

Γεννήθηκε στο Κορφοβούνι Άρτας το 1951. Είναι υπάλληλος τού Υπουργείου Εργασίας από το 1975, υπεύθυνος για εργατικά θέματα. Έχει συμμετάσχει σε σεμινάρια γύρω από εργατικά ατυχήματα, εργατικά θέματα και νομοθεσία, και έχει πάρει COURSE επικοινωνίας για τις ανθρώπινες σχέσεις. Ταξίδεψε σ' όλη την Δυτική Ευρώπη και Ανατολικές χώρες.

ΜΗΠΩΣ ΑΞΙΖΕΤΕ ΓΙΑΥΤΗ ΤΗ ΘΕΣΗ !! η ΚΑΙ ΠΑΡΑΠΑΝΩ ;;;



αν

- είστε φιλόδοξος
- είστε δυναμικός
- είστε εργατικός
- είστε τίμιος, φιλομαθής και στοχεύετε σε πολύ υψηλό εισόδημα

ΤΟΤΕ

Αρπάξτε την ευκαιρία! Αλλάξτε κατεύθυνση, ελάτε σε μας. Στην **ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ** για μια νέα δυναμική καριέρα στις ασφάλειες ζωής και στο FINANCIAL PLANNING.

και αν

- Δεν αξιοποιούνται οι ικανότητές σας...
- Δεν έχετε την μεταχείριση που σας αξίζει...
- Δεν βλέπετε άμεσα προοπτική αλλά μόνον υποσχέσεις και πάλι υποσχέσεις...

ΟΙ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΤΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ ΠΟΥ ΠΡΟΣΦΕΡΟΝΤΑΙ ΣΗΜΕΡΑ ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΑ ΑΠΟ ΕΤΑΙΡΙΚΕΣ ΤΑΜΠΕΛΕΣ



ΚΩΝ/ΝΟΣ ΣΦΥΡΗΣ

Οι υπηρεσίες των ασφαλειών που προσφέρονται σήμερα από πράκτορες (BROKERS), καλλιεργούν την ασφαλιστική συνείδηση στο χώρο που κινούνται, προσφέροντας δημιουργικό έργο στο κοινωνικό σύνολο, προοθώντας τον θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης προς κάθε κατεύθυνση.

Η φιλοσοφία και η υποδομή ανάπτυξης του θεσμού του πράκτορα (Broker) στηρίχθηκε στη δυναμική της διαμεσολάβησης και της εξασφάλισης με τους καλύτερους όρους για τους πελάτες, λειτουργώντας ως αντικειμενικός σύμβουλος σε θέματα ασφαλιστικής κάλυψης, έχοντας την επιλογή να διαπραγματεύεται για οποιοδήποτε πρόβλημα και έχοντας την πείρα και την γνώση της ασφαλιστικής αγοράς.

Έτσι οι δυνατότητες ασφαλιστικών προγραμμάτων είναι διευρυμένες δεδομένου ότι οι εκπροσωπούμενες ασφαλιστικές συγκροτημάτων από τους πράκτορες δίνουν την ευελιξία και την αποφασιστικότητα

τα που χρειάζεται η σύγχρονη ασφαλιστική μας βιομηχανία.

Εκείνο δε που γίνεται σαφές είναι ότι οι πράκτορες (BROKERS) οι οποίοι αποτελούν μία μεγάλη οικονομικοκοινωνική ομάδα, προβλέπεται ότι μπορεί να παίξουν ένα σημαντικό ρόλο στην ενθάρρυνση και υποβοήθηση μιας πιο ελεύθερης ροής των ασφαλιστικών υπηρεσιών προσαρμόζοντας την ασφαλιστική προσφορά στη ζήτηση. Η προσφορά δε ασφαλιστικών υπηρεσιών από εξειδικευμένους ασφαλιστικούς πράκτορες (BROKERS) προσφέρονται και θα συνεχίσουν να προσφέρονται καλύτερα, επειδή γνωρίζουν τις συγκεκριμένες απαιτήσεις των πελατών.

Οι τάσεις δε της Ευρωπαϊκής ασφαλιστικής αγοράς που θα υιοθετηθούν και από την Ελληνική αγορά, εν όψει των εξελίξεων της Δεκαετίας, του '90, συμβάλλοντας στην εξύψωση του θεσμού του πράκτορα, εάν ληφθεί υπ' όψιν ότι το 87% των ασφαλιστρών στις προηγμένες Ευρωπαϊκές χώρες διακινείται από BROKERS.

Άλλωστε προς αυτή την κατεύθυνση και με γνώμονα την ανάπτυξη του θεσμού σε σχέση με τις υψηλού επιπέδου προσφερόμενες υπηρεσίες, ρυθμίστηκε από την Πολιτεία μας η λειτουργία του ασφαλιστικού πράκτορα (BROKERS) με το Νόμο 1569/85 όπου θέτει προϋποθέσεις για την άσκηση του επαγγέλματος.

Επίσης το σχέδιο της δεύτερης οδηγίας του συμβουλίου της ΕΟΚ προβλέπει ότι ασφαλιστική εταιρία η οποία έχει την έδρα της σε άλλη χώρα θα μπορεί η παρουσία της να υφίσταται μέσω ενός ασφαλιστικού πράκτορα (BROKERS).

Αυτό βέβαια σημαίνει ένταση του ανταγωνισμού, όπου θα πρέπει να αντιμετωπιστεί με άξονα τον εκσυγχρονισμό των Πρακτόρων (BROKER) που προσφέρουν τις υπηρεσίες τους, που ο εκσυγχρονισμός συνίσταται, στην λεπτομερή γνώση των αγορών και των ασφαλιστικών προϊόντων, τις άριστες σχέσεις συνεργασίας μεταξύ των ασφαλισμένων και των ασφαλιστικών εταιρειών, καθώς επίσης και την αυστηρά επαγγελματική λειτουργία συνδισασμένη με την ευελιξία της εξυπηρέτησης και την σωστή χρήση της πληροφορίας.

Εκείνο βέβαια που δεν πρέπει να ξεχάσουμε από την προοπτική μας, είναι ο «κοινωνικός» ρόλος της ασφαλιστικής ιδέας με οποιαδήποτε μορφή και εάν προσφέρεται.

ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ ΣΗΜΕΙΩΜΑ

ΓΕΝΝΗΘΗΚΕ ΤΟ 1957
ΣΠΟΥΔΑΣΕ ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ
ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ
ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΠΟΙΗΘΗΚΕ ΣΤΟ ΧΩΡΟ ΤΩΝ
ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ ΑΠΟ ΤΟ 1977
ΕΧΕΙ ΕΠΙΜΟΡΦΩΘΕΙ ΣΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΑ ΘΕΜΑΤΑ

Κύρια χαρακτηριστικά των Εταιριών Αμοιβαίων Κεφαλαίων

Καθηγητή
Γιάννη Κ. Χολέβα
τ. πρύτανη ΑΒΣ Πειραιώς

MUTUAL FUNDS

Η μορφή εταιρίας επενδύσεων που πήρε τη μεγαλύτερη έκταση διεθνώς είναι αυτή των Αμοιβαίων Κεφαλαίων (mutual funds).

Κατ' αρχήν, γιατί λέγονται Αμοιβαία Κεφάλαια;

Η έννοια είναι ότι με τις εισφορές των αποταμιευτών δημιουργείται ένα σύνολο περιουσίας (Ενεργητικό) που αποτελείται από μετρητά, μετοχές και χρεώγραφα διαφόρων ειδών, όπως είπαμε. Τα κεφάλαια που συγκεντρώνονται από τους μικροαποταμιευτές, δεν ανεξαρτοποιούνται αλλά το ένα συμπληρώνει το άλλο (αμοιβαιότητα) και όλα μαζί δημιουργούν την περιουσία του Αμ. Κεφαλαίου, στην οποία καθένας που έβαλε χρήματα είναι εξ αδιαίρετου συγκύριος μαζί με όλους τους άλλους (άλλη μορφή της αμοιβαιότητας).

Τα κύρια χαρακτηριστικά, λοιπόν, των Εταιριών Αμοιβαίων Κεφαλαίων είναι:

— Πρόκειται για σύνολο περιουσίας (Ενεργητικό) που σχηματίζεται από τις εισφορές των αποταμιευτών κι αποτελείται από μετρητά και χρεώγραφα διαφόρων ειδών, που κυκλοφορούν επίσημα σε εγχώρια ή ξένα Χρηματιστήρια Αξιών.

— Το Αμοιβαίο Κεφάλαιο διαχειρίζεται μια ανώνυμη εταιρία (Α.Ε. Διαχ. Αμ. Κεφ. - Α.Ε.Δ.Α.Κ.) η οποία πρέπει να παρέχει τα εχέγγυα της φερεγγυότητας, της κεφαλαιϊκής ισχύος (ή υποδομής), της αντικειμενικότητας και της εμπιστοσύνης.

— Για πλήρη εξασφάλιση των αποταμιευτών το σύνολο της περιουσίας (ενεργητικού) του Αμοιβαίου Κεφαλαίου κατατίθεται σε μια από τις νόμιμα λειτουργούσες στη χώρα τράπεζες, που γίνεται ο θεματοφύλακας.

— Αυτοί που καταβάλλουν τις εισφορές (τα χρήματά τους) και γίνονται συγκύριοι στην περιουσία εξ' αδιαίρετου παίρνουν τίτλους (αξιόγραφα με πλήρη αποδεικτική ισχύ, που ενσωματώνουν δικαίωμα στη συγκυριότητα και δικαίωμα στην απόκτηση ωφελειών) που αντιπροσωπεύουν τα μερίδια του Αμ. Κεφαλαίου και οι ίδιοι λέγονται «μεριδιούχοι».

Το Ενεργητικό (δηλ. η συνολική περιουσία που συνιστά το Αμοιβαίο Κεφάλαιο) δεν είναι σταθερό. Μεταβάλλεται κατά τρεις τρόπους, 1) με την αύξηση ή μείωση της χρηματιστηριακής τιμής των χρεωγράφων τα οποία το αποτελούν (κυρίως των μετοχών, των οποίων η τιμή διακυμαίνεται σύμφωνα με όσα αναφέραμε παραπάνω, 2) με την εξαγορά των μεριδίων από την Α.Ε. Διαχείρισης του Αμ. Κεφαλαίου στην τρέχουσα αξία τους, που είναι υποχρεωτική γι' αυτή, αν και όποτε θέλει ο μεριδιούχος και 3) με τη διάθεση νέων μεριδίων από την Αν. Ετ. Διαχ. Αμ. Κεφ.

— Η τρέχουσα αξία του κάθε μεριδίου υπολογίζεται ως εξής: προσδιορίζεται η συνολική αξία των χρεωγράφων με την τιμή που έχουν αυτά, τη συγκεκριμένη ημέρα, στο Χρηματιστήριο Αξιών κι αυτή (η τρέχουσα συνολική αξία) διαιρείται δια του συνολικού αριθμού των μεριδίων που υπάρχουν την ίδια ημέρα.

Πλεονεκτήματα που εμφανίζει το Αμοιβαίο Κεφάλαιο

Αυτά είναι και πολλά και πολύ σημαντικά και είναι τα εξής:

1. Δίνεται η δυνατότητα συμμετοχής σ' αυτό των μικρών αποταμιευτών. Με μικρό κεφάλαιο, μπορεί κανείς ν' αγοράσει «μερίδια» του Αμ. Κεφαλαίου και να γίνει «μεριδιούχος», συμμετέχοντας στη μελλοντική διαμόρφωση της τρέχουσας αξίας τους και ωφελούμενος από τις προσόδους.

2. Το Ενεργητικό του Αμ. Κεφαλαίου (η περιουσία του) αποτελείται ως επί το πλείστον από χρεώγραφα (μετοχές, ομολογίες, ομόλογα, έντοκα γραμμάτια) που κυκλοφορούν στα Χρηματιστήρια Αξιών, τόσο του εσωτερικού, όσο και του εξωτερικού (Στην Ελλάδα υπολογίζεται ότι τα χρεώγραφα του εξωτερικού αντιστοιχούν περίπου στο 20% της συνολικής αξίας του Ενεργητικού των Αμ. Κεφαλαίων).

3. Ο αποταμιευτής που αγοράζει μερίδια του Αμ. Κεφαλαίου έχει τη δυνατότητα να επωφελείται, 1) από τις αυξήσεις της τρέχουσας τιμής των μετοχών εσωτερικού που περιλαμβάνονται στο Ενεργητικό του Αμ. Κεφαλαίου και 2) από τις αυξήσεις της τρέχουσας τιμής των μετοχών του εξωτερικού, που υπολογίζονται στην τρέχουσα τιμή συναλλάγματος (δηλ. σε μάρκα οι γερμανικές μετοχές, σε δολάρια οι αμερικανικές, σε γιεν οι ιαπωνικές κ.ο.κ.). Είναι γνωστό ότι οι ισοτιμίες είχαν αυξητική πορεία τα τελευταία χρόνια.

4. Υπάρχει απόλυτη εξασφάλιση των κατόχων μεριδίων Αμ. Κεφαλαίων. Αυτό γιατί. Πρώτο μεν στην Εταιρία Διαχείρισης Αμοιβαίων Κεφαλαίων, ανεξάρτητα από το κεφάλαιό της (που δε μπορεί να είναι κατώτερο των 5.000.000 δρχ.), πρέπει με ποσοστό τουλάχιστον 40% να συμμετέχει Ανών. Εταιρία, που τα ολοσχερώς καταβεβλημένα κεφάλαιά της ν' ανέρχονται τουλάχιστον σε 150.000.000 δρχ. (και αυτό σημαίνει σοβαρή κεφαλαιϊκή υποδομή, εγγύηση και εξασφάλιση) και δεύτερο,

το σύνολο του Ενεργητικού του Αμ. Κεφαλαίου, πρέπει να είναι καταθειμένο σε μια από τις νόμιμα λειτουργούσες στη χώρα τράπεζες (πρόσθετη εγγύηση κι εξασφάλιση) που γίνεται ο θεματοφύλακας του Αμ. Κεφαλαίου.

5. Με το να αποτελείται το Ενεργητικό του Αμ. Κεφαλαίου από μετοχές και ομολογίες διαφόρων επιχειρήσεων, μειώνονται οι κίνδυνοι για το σύνολο του Αμ. Κεφαλαίου. Αν κάποιες μετοχές λ.χ. δεν έχουν καλή πορεία ως προς τις τιμές τους στο Χρηματιστήριο, θ' αντισταθμιστούν από άλλες που παν καλύτερα, όπως κι από τα χρεώγραφα του εξωτερικού. Όσο για τα ομόλογα, τις ομολογίες και τα έντοκα γραμμάτια, αυτά έχουν σταθερές τιμές και αποδόσεις και δεν εμφανίζουν κινδύνους.

6. Είναι δυνατό να υπάρξει ένας τέλειος συνδυασμός εξασφάλισης των μεριδιούχων και καλής πορείας της τρέχουσας αξίας των μεριδίων αν η Εταιρία Διαχείρισης Αμ. Κεφαλαίου, με μελέτη και προσοχή, κάνει σωστή επιλογή των μετοχών και χρεωγράφων στα οποία επενδύει το Αμ. Κεφάλαιο.

7. Στις Εταιρίες Διαχείρισης Αμ. Κεφαλαίου υπάρχουν στελέχη με κατάρτιση, και πείρα, που παρακολουθούν με computer συνεχώς το Χρηματιστήριο Αξιών και τις ξένες αγορές, ώστε να μπορούν να κάνουν σωστές επιλογές χρεωγράφων. Σήμερα υπάρχουν διάφορες επιστημονικές τεχνικές για την παρακολούθηση ιδιαίτερα των τιμών και της απόδοσης των μετοχών στο Χρηματιστήριο, που εφαρμόζονται από έμπειρα και καλά καταρτισμένα στελέχη, σε συνδυασμό με τη χρήση computer. Τέτοιες τεχνικές είναι (ενδεικτικά):

— Υπολογισμός της πορείας της τιμής της μετοχής στο Χρηματιστήριο γίνεται αν διαιρέσουμε την τρέχουσα (πραγματική) αξία της μετοχής σε κάποιο, δεδομένο χρονικό σημείο, δια της ονομαστικής αξίας της μετοχής.

— Ο υπολογισμός της απόδοσης της μετοχής γίνεται αν διαιρέσουμε το ποσό του χορηγούμενου ετήσιου μερίσματος δια της μέσης ετήσιας τιμής της μετοχής.

— Ο υπολογισμός του μερίσματος (καθαρού κέρδους) για κάθε μετοχή γίνεται να διαιρέσουμε τα συνολικά για διάθεση καθαρά κέρδη μιας χρήσης δια του συνολικού αριθμού των μετοχών της Α.Ε.

8. Στα Αμοιβαία Κεφάλαια δίνεται πλήρης δημοσιότητα. Κάθε μέρα, όλες οι ημερήσιες (πρωινές κι απογευματινές) εφημερίδες, δημοσιεύουν τα εξής στοιχεία: Την αξία του (καθαρού) Ενεργητικού (όπως υπολογίζεται βάσει των τρεχουσών τιμών των μετοχών, ομολογιών κ.λ.π. στο Χρηματιστήριο), τον αριθμό των μεριδίων που βρίσκονται σε κυκλοφορία, την καθαρή αξία του κάθε μεριδίου, την τιμή στην οποία διατίθεται τη συγκεκριμένη μέρα το μερίδιο και την τιμή εξαγοράς των κυκλοφορούντων μεριδίων από την Α.Ε. Διαχείρισης Αμ. Κεφαλαίου. Αυτά τα στοιχεία διαφωτίζουν απόλυτα τους ήδη μεριδιούχους, όσο κι εκείνους που θα επιθυμούσαν ν' αγοράσουν μερίδια κι αποτελούν πλήρη δέσμευση για την Ετ. Διαχείρ. Αμ. Κεφ. η οποία δεν μπορεί να αμφισβητήσει με κανένα τρόπο, αφού η ίδια τα έδωσε στη δημοσιότητα.

9. Σ' όλες τις συναλλαγές τις σχετικές με το Αμ. Κεφάλαιο υπάρχει απόλυτη διαφάνεια. Τίποτε δεν είναι κρυφό. Δεν υπάρχουν μυστικά! Όλα είναι πεντακάθαρα. Αξίες, μερίδια, τιμές. Κάθε μέρα ο μεριδιούχος γνωρίζει πως διαμορφώνεται η καθαρή αξία του μεριδίου του. Γνωρίζει επίσης σε ποια τιμή μπορεί να το διαθέσει στην Αν. Ετ. Διαχ. Αμ. Κεφ. Κι ο υποψήφιος αγοραστής έχει πλήρη και πεντακάθαρα στοιχεία μπροστά του.

10. Αποτελεί σημαντικό πλεονέκτημα για το μεριδιούχο το ότι, όποια στιγμή θελήσει να πουλήσει τα μερίδιά του, μπορεί να το κάνει: Η Αν. Ετ. Διαχείρισης Αμ. Κεφαλαίου είναι υποχρεωμένη από το νόμο να το εξαγοράσει, στην αναφερόμενη την επόμενη από την αίτηση ημέρα «τιμή εξαγοράς μεριδίου». Δεν πονοκεφαλιάζει ούτε στεναχωριέται ούτε ψάχνει για αγοραστή ο μεριδιούχος. Ξέρει από τη σχετική δημοσίευση σε ποια τιμή μπορεί να πουλήσει το μερίδιό του, ξέρει πόσα μερίδια θέλει να πουλήσει και εισπράττει, μέσα σε πέντε ημέρες το αντίτίμό της. Είναι μεγάλη κι αυτή η εξασφάλιση του μεριδιούχου.

11. Άλλο μεγάλο πλεονέκτημα αποτελεί το ότι, επειδή τα μερίδια είναι διασκορπισμένα σε πάρα πολλούς μεριδιούχους, είναι αδύνατο μερομνηνομένα άτομα ή και ομάδες να καταδολιευθούν τα συμφέροντα του συνόλου των μεριδιούχων και να επηρεάσουν τις τιμές και τις αγοραπωλησίες.

12. Λόγω του μεγάλου αριθμού των μεριδιούχων είναι επίσης διαρκής ο έλεγχος της κατάστασης και της πορείας των μεριδίων, όπως και της συμπεριφοράς της Αν. Ετ. Διαχ. Αμ. Κεφαλαίων. Εκτός από τον έλεγχο της Τράπ. Ελλάδος και της Επιτρ. Κεφαλαιαγοράς. Ο μεγάλος αυτός αριθμός ευαισθητοποιεί και τις δημόσιες αρχές και υπηρεσίες που περιβάλλουν με συμπάθεια την ομαδική αυτή προσπάθεια των μικρο-κεφαλαιούχων, μεριδιούχων.

13. Κάθε μεριδιούχος προσδοκεί και αποκτά κέρδη από δυο πλευρές: Πρώτον, η αξία του μεριδίου του ανεβαίνει καθώς ανεβαίνουν οι τιμές των μετοχών και χρεωγράφων που αποτελούν το Αμ. Κεφάλαιο (κυρίως των μετοχών) και Δεύτερο, οι πρόσδοι του Αμ. Κεφαλαίου (δηλ. μερίσματα από μετοχές, τόκοι από ομολογίες, ομόλογα και έντοκα γραμμάτια και κέρδη από κληρώσεις ομολογιών «υπέρ το άρτιον») διανέμονται κάθε χρόνο στους μεριδιούχους, αφού αφαιρεθούν ορισμένα έξοδα, όχι μεγάλα.

14. Στα σημαντικά πλεονεκτήματα του Αμοιβ. Κεφαλαίου πρέπει να προστεθεί και η εξαιρετικά ευνοϊκή φορολογική μεταχείρισή τους. Απαλλάσσονται από κάθε επιβάρυνση (φόρο, εισφορά, τέλος ως και χαρτόσημο) η έκδοση και η μεταβίβαση των μεριδίων εν ζωή ή αιτία θανάτου. Η πρόσθετη αξία (υπεραξία) που αποκτάται από τους μεριδιούχους, όταν εξαγοράζονται τα μερίδιά τους από την Α.Ε. Διαχ. Αμ. Κεφ. σε τιμή ανώτερη από την τιμή κτήσης τους, απαλλάσσεται από κάθε επιβάρυνση. Και κέρδη που αποκτά ο καθένας μεριδιούχος από τη διανομή των προσόδων των χρεωγράφων που γίνεται στο τέλος του χρόνου, απαλλάσσονται από το φόρο εισοδήματος κ.λ.π. μέχρι του ποσού των 200.000 δρχ. (σήμερα).

15. Δίνεται η δυνατότητα αγοράς μεριδίων μαζί με άλλους (π.χ. μέλη της οικογένειας) σε κοινό λογαριασμό.

16. Οι μεριδιούχοι μπορούν αν βρεθούν σε ανάγκη, να δώσουν ως ενέχυρο τα μερίδιά τους και να πάρουν ένα δάνειο (εξασφάλιση του ενεχυρούχου δανειστή).

17. Υπάρχει η ευχέρεια, αν το επιθυμεί ένας μεριδιούχος, ν' ανταλλάξει τα μερίδιά του με μετοχές και χρεώγραφα που κυκλοφορούν στο Χρηματιστήριο.

18. Αν ο μεριδιούχος θελήσει να ξαναεπενδύσει τα κέρδη που παίρνει στο τέλος της ετήσιας χρήσης, πάλι σε μερίδια του ίδιου Αμ. Κεφαλαίου, αυτή τη φορά δεν πληρώνει στην Αν. Ετ. Διαχ. Αμ. Κεφ. την προμήθειά της (2 ή 3 ή 4%) πάνω στην καθαρή τιμή του μεριδίου.

19. Ξεχωριστό πλεονέκτημα έχουν οι μόνιμοι κάτοικοι εξωτερικού και οι εξομειούμενοι μ' αυτούς, γιατί μπορούν να εξαγούν σε συνάλλαγμα το ποσό που παίρνουν από την εξαγορά μεριδίων (από την Αν. Ετ. Διαχ. Αμ. Κεφ.) και τα κέρδη που αντιστοιχούν σ' αυτά, εφόσον έκαναν την αγορά των μεριδίων με εισαγωγή συναλλάγματος.

ΟΙ ΑΠΑΣΧΟΛΟΥΜΕΝΟΙ ΣΤΙΣ ΔΕΚΟ ΤΟ 1988

ΟΤΕ	30312
ΔΕΗ	30318
ΙΚΑ	19384
ΟΑΣ	13718
ΟΣΕ	14409
ΟΛ. ΑΕΡΟΠΟΡΙΑ	12128
ΕΛΤΑ	10975
ΟΛΠ	3577
ΕΥΔΑΠ	4310
ΟΑΕΔ	3087
ΕΑΒ	3185
ΕΟΠ	2571
ΛΟΙΠΑ	21000
ΣΥΝΟΛΟ	167410

Στις 167.410 έφθασαν στο τέλος του 1988 οι εργαζόμενοι στις δημόσιες επιχειρήσεις και τους κρατικούς οργανισμούς (τις γνωστές ΔΕΚΟ).



Αν έχετε πρόβλημα:

Εφορίες	☎	Tax Offices
Α' Οικονομική	3624992	Athens 1st
Β' Οικονομική	5227306	Athens 2nd
Γ' Οικονομική	8219292	Athens 3rd
Δ' Οικονομική	3605484	Athens 4th
Ε' Οικονομική	3226901	Athens 5th
ΣΤ' Οικονομική	3210372	Athens 6th
Ζ' Οικονομική	5234043	Athens 7th
Η' Οικονομική	3614381	Athens 8th
Θ' Οικονομική	3216025	Athens 9th
Ι' Οικονομική	5245440	Athens 10th



ΙΑ' Οικονομική	5227037	Athens 11th
ΙΒ' Οικονομική	7703116	Athens 12th
ΙΓ' Οικονομική	8238477	Athens 13th
ΙΔ' Οικονομική	2925844	Athens 14th
ΙΕ' Οικονομική	5243762	Athens 15th
ΙΣΤ' Οικονομική	3211119	Athens 16th
ΙΖ' Οικονομική	7019514	Athens 17th
ΙΗ' Οικονομική	9018765	Athens 18th
ΙΘ' Οικονομική	8843009	Athens 19th
Κ' Οικονομική	6921908	Athens 20th
ΚΑ' Οικονομική	6921908	Athens 21th
ΚΒ' Οικονομική	5230220	Athens 22th
ΚΓ' Οικονομική	8812897	Athens 23th
Αυτοκινήτων	3219679	For Cars
Δημ. Κτημάτων	8841011	State Real Estate
Α' Ελευ/ρίων Επ.	3607074	A' Free Lancer
Β' Ελευ/ρίων Επ.	8836028	B' Free Lancer
Α' Οικονομική	4176423	Piraeus 1st
Β' Οικονομική	4176204	Piraeus 2nd
Γ' Οικονομική	4521020	Piraeus 3rd
Δ' Οικονομική	4122803	Piraeus 4th
Ε' Οικονομική	4313324	Piraeus 5th
Αυτοκινήτων	4118761	For Cars
Πλοίων	4176392	For Ships

Επιμελητήρια

Βιοτεχνικό Αθηνών	3630253
Βιοτεχνικό Πειραιώς	4174152
Διεθνές Εμπορικό	3610879
Εμπορ. Βιομηχ. Αθηνών	3602411
Εμπορ. Βιομηχ. Πειραιώς	4179480
Επαγγελματικό Αθηνών	3601651
Επαγγελματικό Πειραιώς	4179065
Καλλιτεχν. - Επαγγελματικό	3231230
Ναυτικό Ελλάδας	4118812
Ξενοδοχειακό Ελλάδας	3233501
Τεχνικό Ελλάδας	3222466

ΣΤΗ METROLIFE ΜΕΤΡΑΕΙ

Η ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΤΗΤΑ ΣΑΣ!

Αν είστε Ασφαλιστής καριέρας, η METROLIFE προσφέρει σήμερα καινούργιες δυνατότητες στην καριέρα σας και πάνω απ' όλα σε σας! Γιατί, στην METROLIFE, εσείς είστε το κέντρο του ενδιαφέροντος!

Σ' ένα περιβάλλον που ξέρει να τιμά και να αναγνωρίζει την προσωπικότητά σας, η METROLIFE σας εξασφαλίζει:

- ✓ Πολύ ικανοποιητικό σύστημα αμοιβής από την πρώτη μέρα της συνεργασίας σας
- ✓ Οικονομική υποστήριξη
- ✓ Αξιόλογες παροχές (Bonus, ταξίδια κλπ)
- ✓ Ταχύρρυθμη εκπαίδευση
- ✓ Πλήρη Ομαδική Ασφάλιση που περιλαμβάνει εφ' απαξ παροχές και σύνταξη
- ✓ **Δυνατότητα να γίνετε ισότιμοι μέτοχοι της εταιρίας (όπως είναι όλοι οι Ασφαλιστές της).**

Η METROLIFE, η πρώτη Ελληνική Ασφαλιστική Εταιρία που ιδρύθηκε με τους κανόνες της ΕΟΚ, είναι τώρα μια από τις μεγαλύτερες αλλά και η ταχύτερα αναπτυσσόμενη εταιρία στον κλάδο της.

Με πρωτοποριακό συμβόλαιο, με 26 Ασφαλιστικά προγράμματα για κάθε κίνδυνο, με άμεση και υποδειγματική εξυπηρέτηση, η METROLIFE ανοίγει καινούργιους δρόμους στις Ασφαλίσεις Ζωής.

Αν ανήκετε σ' αυτούς που πιστεύουν στο μέλλον της Ασφαλιστικής Αγοράς, στην METROLIFE θα βρείτε τις καλύτερες προϋποθέσεις για να διακριθείτε και να διαπρέψετε.

Επικοινωνήστε σήμερα με τη Διεύθυνση Πωλήσεων της METROLIFE στο τηλέφωνο 95.89.415-6-7 για μια προσωπική συνάντηση με κάθε εχεμύθεια.



METROLIFE

Ο «Προσωπικός Ασφαλιστής» σας

ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΖΩΗΣ

Λ. Συγγρού 236 - 176 72 Αθήνα, Τηλ. 95.89.415-6-7

Μη «κυκλοφορείς» σαν ασφαλιστής αν δεν ξέρεις κι αυτά...

**ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΣΥΜΒΑΣΗ
ΣΕ ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΕΥΘΥΝΗΣ
ΑΥΤ/ΤΟΥ ΔΙΑΡΚΕΙΑ
ΛΗΞΗ - ΑΝΑΣΤΟΛΗ ΑΥΤΗΣ ΚΑΙ
ΤΙ ΓΙΝΕΤΑΙ ΟΤΑΝ ΜΕΤΑΒΙΒΑΖΕΤΑΙ
ΤΟ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟ**



ΑΝΔΡΕΑΣ Κ. ΤΣΩΚΟΣ
ΔΙΚΗΓΟΡΟΣ

Γεννήθηκε στο Αγρίνιο το 1948.

Σπούδασε Νομικά, πολιτικές επιστήμες και Δημόσια Διοίκηση. Εργάζεται στην Εθνική Ασφαλιστική από το 1975, αρχικά σαν υπάλληλος και στη συνέχεια σαν Έμμισθος Δικηγόρος της. Με τις παραπάνω ιδιότητές του παρακολούθησε σειρά σεμιναρίων για όλους τους κλάδους Ασφαλίσεων και ιδιαίτερα στον τομέα ασφαλίσεων ζωής και αποζημιώσεων από τροχαία ατυχήματα όπου και έχει ειδικευτεί πλέον της ειδικεύσης του στις μισθώσεις ακινήτων. Συνέγραψε πολλές μελέτες γύρω από θέματα κοινωνικής ασφάλισης και περιφερειακής ανάπτυξης υποανάπτυκτων νομών και περιφερειών.

Α. Με την κυκλοφορία μεγάλου αριθμού αυτοκινήτων αυξήθηκαν οι κίνδυνοι που δημιουργήθηκε τεράστιο και οξύ πρόβλημα για την αντιμετώπιση της προσβολής των περιουσιακών αγαθών που προέρχονται από τις υλικές ζημιές των οχημάτων και τις σωματικές βλάβες των οδηγών, των πεζών και κάθε τρίτου.

Γι' αυτό ο νομοθέτης για να αντιμετωπίσει και να λύσει το παραπάνω πρόβλημα θα έπρεπε να δημιουργήσει ένα δίκαιο που θα αποκαταστήσει πλήρως το δίκαιο της αποζημίωσης από τροχαία ατυχήματα.

Και το πέτυχε. Πώς; 1) Με την ψήφιση του Ν. 489/1976 ο οποίος καθιέρωσε την **υποχρεωτική ασφάλιση** της αστικής ευθύνης από αυτοκίνητα, αφού με αυτή η ευθύνη για την αποκατάσταση της ζημιάς, κατά κύριο λόγο, μετακινείται στον ασφαλιστή και συγκεκριμένα στις ασφαλιστικές Εταιρίες, οι οποίες με την φερεγγυότητα που έχουν (αυτό ρυθμίζεται με ειδικούς νόμους που θα αναφερθούμε σε κάποιο άλλο άρθρο μας) εξασφαλίζουν την εξώδικη ή δικαστική ικανοποίηση των ζημιωθέντων, χωρίς όμως να παύει να ευθύνεται αλληλέγγυα και σε ολόκληρο ο οδηγός και ο ιδιοκτήτης του αυτοκινήτου που προκάλεσε το ατύχημα. Έλλειψη ευθύνης αυτών, σίγουρα, και με την νοοτροπία που μας χαρακτηρίζει, θα χαλάριζε τη προσπάθεια των Ελλήνων οδηγών, να οδηγούν με σύνεση και επιμέλεια, πράγμα που επέτυχε ο νομοθέτης με την καθιέρωση του **BONUS και MALUS**, σαν επίτιμο για την ανταμοιβή των καλών ή των κακών οδηγών, ήτοι με την επιβάρυνση ή την μείωση των ασφαλίσεων που καταβάλλονται απ' αυτούς πλέον των ποινών που ορίζει ο Κ.Ο.Κ. και ο Ποινικός Κώδικας.

2. Με το άρθρο 5 του Ν. 733/1977 βάσει του οποίου προστέθηκε ένα ολόκληρο κεφάλαιο στο Κώδικα Πολιτικής Δικονομίας και καθιερώθηκε από το 1978 η νέα ειδική διαδικασία για την επίλυση διαφορών για ζημιές από αυτοκίνητα μεταξύ δικαιουμένων ή των διαδόχων των και των με αποζημίωση υπόχρεων ή των διαδόχων αυτών, ως και απαιτήσεις από σύμβαση ασφαλίσεως αυτοκινήτου, μεταξύ ασφαλιστικών εταιριών και των ασφαλισμένων ή των διαδόχων αυτών. Τη διαδικασία αυτή που χαρακτηρίζει το ταχύρυθμο της διεκπεραίωσης των παραπάνω διαφορών σε αντίθεση με τη χρονοβόρα και πολυδάπανη, για όλους, προϊσχύουσα διαδικασία.

Με την καθιέρωση επομένως, της υποχρεωτικής ασφά-

λισης στη συνείδηση όλων μας και της ειδικής διαδικασίας στα πολιτικά δικαστήρια για την επίλυση των διαφορών, αποδείχτηκε, επιβεβαιώθηκε και καθιερώθηκε, πλέον, το πόσο ωφέλιμη από οικονομικής, και προπάντων, από κοινωνικής πλευράς ήταν αυτές.

Συνεπώς από 1.1.1978 ο κύριος ή κάτοχος αυτοκινήτου που κυκλοφορεί στην Ελλάδα (επί οδού ή γηπέδου που είναι προσιτό στο κοινό) **υποχρεούται** να έχει καλύψει με ασφάλιση την αστική ευθύνη του οχήματός του έναντι τρίτων. Εξαιρούνται α) τα αυτοκίνητα που δεν κυκλοφορούν, όπως τα εισαγόμενα προς πώληση ή μη ταξινομημένα, οι κύριοι κάτοχοι των οποίων αν προκαλέσουν κάποια ζημία σε τρίτους ευθύνονται ατομικώς βάσει του Ν. ΓΠΝ/1911 και των διατάξεων του Αστικού Κώδικα β) τα αυτοκίνητα του Δημοσίου, όχι όμως και αυτά των Ν.Π.Δ.Δ. και οργανισμών Κοινής ωφελείας τα οποία δύνανται να εξαιρεθούν με Π. διατάγματα που θα εκδίδονται με πρόταση του Υπουργού Εμπορίου, γ) τα αυτοκίνητα ξένων κρατών που φέρουν όμως τις ενδείξεις Δ.Σ., Ξ.Α. (όρος αμοιβαιότητας) και δ) τα αυτοκίνητα που ανήκουν σε διακυβερνητικούς οργανισμούς (ΟΗΕ, ΕΟΚ κ.λπ.).

Β. Η διάρκεια της ασφαλιστικής συμβάσεως ορίζεται ημερολογιακά που αρχίζει και λήγει σε ωρισμένη ημέρα και ώρα. Ειδικότερα σύμφωνα με το άρθρο 6 της υπ' αριθμ. Κ4/585/1978 αποφάσεως του Υπουργού Εμπορίου, η σύμβαση ισχύει για την ασφαλιστική περίοδο που ορίζεται στο ασφαλιστήριο και ανανεούται κάθε φορά για ίσο χρονικό διάστημα, δηλαδή ανανεούται αυτόματα για μια νέα ασφαλιστική περίοδο, **εκτός εάν 30 ημέρες πριν το τέλος της περιόδου κάθε συμβαλλόμενος εναντιωθεί στην ανανέωση με συστημένη επιστολή** (Φλουδά εκδ. Β παρ. 166 περ. 208 επ.).

Επάνω όμως στο θέμα αυτό της λήξης, της αναστολής και της μεταβίβασης, του ασφαλιζόμενου αυτοκινήτου, υπάρχει μεγάλη άγνοια, ιδιαίτερα των ασφαλιζόμενων, και προ πάντων, έλλειψη μιας συστηματικής και καθιερωμένης τακτικής υπό των ασφαλιστικών εταιριών και συγκεκριμένα των κλάδων που ασχολούνται με την έκδοση των συμβολαίων του κλάδου αυτών και με τις αποζημιώσεις για την

αντιμετώπιση του προβλήματος αυτού. Σαν έμμισθος Δικηγόρος της ασφαλιστικής εταιρίας, όπου εργάζομαι περίπου 15 χρόνια, έχω διαπιστώσει ότι είναι λυπηρό σε εβδομαδιαία βάση να απασχολούνται τα Δικαστήρια με την επίλυση δεκάδων τέτοιων διαφορών, για το αν ασφαρίζεται ή δεν ασφαρίζεται το Χ ή το Ψ αυτοκίνητο και να δημιουργούνται σοβαρές αντεγκλήσεις και διαξιφισμοί τόσο στους χώρους των δικαστηρίων όσο και των ασφαλιστικών εταιριών. Υπάρχει λύση. Να καθιερωθεί η έκδοση ενός δίπτυχου όπου με συγκεκριμένες σαφείς και απλές πληροφορίες, —όπου κάλλιστα θα μπορούν να τυπώνουν οι ασφαλιστικές εταιρίες και κάποιες διαφημίσεις των προϊόντων και των προγραμμάτων των— θα ενημερώνουν τον πελάτη τους όταν θα ασφαρίζει το αυτοκίνητό του για το πότε λήγει η ασφαλιστική σύμβαση, πότε αναστέλεται η ισχύς αυτής, τι πρέπει να κάνει όταν μεταβιβάζει το όχημα του ή αγοράζει μεταχειρισμένο όχημα, που ήτο ασφαλισμένο σε κάποια άλλη εταιρία.

Σε αυτά, λοιπόν, τα ερωτήματα θα απαντήσω και πιστεύω ότι θα βρει κάποια ανταπόκριση η προτασή μου και θα λυθούν αρκετά προβλήματα τόσο στους ασφαλιστές όσο και στους ασφαλισμένους.

1. Για το θέμα της λήξεως της ασφαλιστικής σύμβασεως ήδη αναφέρθηκα προηγουμένως.

2. Η σύμβαση περαιτέρω **λύεται και το συμβόλαιο ακυρώνεται** όταν ο ασφαλισμένος καθυστερήσει την καταβολή του ασφαλιστρού **πέρα των τριάντα ημερών**. Για να γίνει όμως αυτό θα πρέπει ο ασφαλισμένος να ειδοποιηθεί από την ασφαλιστική του εταιρία με **συστημένη επιστολή** (άρθρο 33 ν.δ. 400/70).

3. Όταν **ανακληθεί η άδεια λειτουργίας** της ασφαλιστικής επιχείρησης τότε **δεκαέξι (16) ημέρες μετά την ανάκληση της άδειας λειτουργίας της ασφαλιστικής εταιρίας** όλες οι ασφαλιστικές συμβάσεις θεωρούνται αυτοδικαίω λυμένες, εκτός από αυτές του κλάδου ζωής.

Μάλιστα σ' αυτή τη περίπτωση τα μη δεδουλευμένα ασφαλιστρα επιστρέφονται με εξαίρεση τις νόμιμες προμήθειες για κάθε κλάδο (άρθρο 3 παρ. 6 ν.δ. 400/70 που προστέθηκε με το άρθρο 1 παρ. 2 ν. 1380/83 όπως αντικαταστάθηκε με το άρθρο 4 Π.Δ. 118/85).



4. Όπως προανέφερα η ασφαλιστική σύμβαση είναι διαρκής και ανανεώνεται αυτόματα. Επομένως, σαν τέτοια, λήγει μόνο με καταγγελία του καθένα από τους συμβαλλόμενους και κατά πάντα χρόνο. Η καταγγελία, όμως, και σύμφωνα πάντοτε με το άρθρο 9 παρ. 1 της υπ' αριθμ. Κ4/585/78 Α.Υ.Ε. θα πρέπει να γίνει με **έγγραφο** που θα κοινοποιηθεί κανονικά με δικαστικό επιμελητή. Τα αποτελέσματά της καταγγελίας αρχίζουν όμως **μετά πάροδο 20 ημερών από της επομένης της επιδόσεως του εγγράφου**. Η ασφαλιστική σύμβαση, επίσης, μπορεί μετά από συμφωνία των συμβαλλομένων μερών **να ανασταλεί (α-δρανήσει) για ωρισμένο ή αόριστο χρονικό διάστημα** σύμφωνα πάντοτε με το άρθρο 7 παρ. 1 της υπ' αριθμ. Κ4/585 αποφάσεως του Υπουργού Εμπορίου. Γι' αυτό θα πρέπει ο αντισυμβαλλόμενος να υποβάλει **έγγραφο αίτηση στον ασφαλιστή**, ο οποίος όταν αποδεχτεί τη πρόταση **εκδίδει πρόσθετη πράξη την οποία και επιδίδει στον αιτούνται**. Η αναστολή άρχεται μετά πάροδο **20 ημερών από της «υπό του ασφαλιστού λήψεως της αιτήσεως»**, υπό την προϋπόθεση **όως ότι και αυτός επέδωσε μέσα στη προθεσμία των 20 ημερών την πρόσθετη πράξη**.

Εάν η επίδοση αυτή γίνει μετά την πάροδο **του εικοσαμέρου ή αναστολή αρχίζει από την ημερομηνία που έγινε η επίδοση**.
ΤΥΧΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΣΥΜΒΑΣΕΩΣ ΣΤΗ ΜΕΤΑΒΙΒΑΣΗ ΑΥΤ/ΤΟΥ

Εδώ έχουμε δύο περιπτώσεις. Η μία αφορά τη μεταβίβαση αυτοκινήτου, όταν έχουμε θάνατο του κυρίου του ασφαλισμένου αυτοκινήτου και η άλλη αφορά κάθε μεταβολή της κυριότητας ή της κατοχής του αυτοκινήτου εν ζωή.

Στη πρώτη περίπτωση οι κληρονόμοι υπεισέρχονται στα δικαιώματα και τις υποχρεώσεις της συμβάσεως. Δίνεται όμως η δυνατότητα σ' αυτούς μέσα σε προθεσμία **ενός (1) μηνός** από του θανάτου του ασφαλισμένου και προηγούμενου κτήτορα να ειδοποιήσουν τον ασφαλιστή ότι δεν αποδέχονται την παραπάνω υπεισέλευση των στην ασφαλιστική σύμβαση οπότε λύεται η σύμβαση (άρθρο 8 ν. 489/76). Στην περίπτωση, όμως, αυτή, ο ασφαλιστής εξακολουθεί να ευθύνεται έναντι των τρίτων που έχουν ζημιωθεί, εκτός αν τηρήσει τις διατυπώσεις του άρθρου 11 παρ. 2 ν. 489/76, ήτοι, να γνωστοποιήσει τη λύση της συμβάσεως ασφαλίσεως, στο νέο κτήτορα του αυτοκινήτου (κληρονόμο, κληροδόχο, αιτία θανάτου δωρεδόχο), οπότε, παύει να ευθύνεται απέναντι του τρίτου, που είχε ζημιωθεί και εφόσον όμως το ατύχημα θα έχει συμβεί μετά πάροδο **16 ημερών** από την έγγραφη γνωστοποίηση που προανέφερα και η οποία για να είναι έγκυρη και νόμιμη θα πρέπει να γίνεται στη κατοικία η διανομή του ασφαλισμένου ή αντισυμβαλλόμενου, με έγγραφο, του οποίου αποδεικνύεται η χρονολογία λήψης και το περιεχόμενο. Σαν κατοικία ή διαμονή θεωρείται εκτός από την πραγματική και η τελευταία διεύθυνση που ο ασφαλισμένος ή αντισυμβαλλόμενος, δήλωσαν στον ασφαλιστή, εκτός αν αυτός γνωρίζει τη πραγματική κατοικία του ασφαλισμένου ή του αντισυμβαλλόμενου.

Στη δεύτερη περίπτωση ο νομοθέτης με το άρθρο 8 της Κ4/585/1978 ΑΥΕ, ρυθμίζει διαφορετικά το όλο θέμα και ορίζει, καταρχήν, ότι κάθε μεταβολή της κυριότητας ή της κατοχής του οχήματος προκαλεί, όχι αμέσως, αλλά μετά πάροδο **15 ημερών** από την συντελεσή της, αυτοδικαία λύση της ασφαλιστικής συμβάσεως εκτός αν ο νέος κύριος ή κάτοχος, ζητήσει, με έγγραφο που περιέχει τα ακριβή στοιχεία της μεταβολής, τη συνέχιση της ασφαλιστικής σύμβασης και ο ασφαλιστής **δεν αποκρούσει εγγράφως**,

την αίτηση, μέσα σε προθεσμία **δέκα (10) ημερών** από τη λήψη της. Αν την αποκρούσει μέσα στην τελευταία προθεσμία των 10 ημερών λύεται η ασφαλιστική σύμβαση **από της επιδόσεως του περί αποποιήσεως της αιτήσεως εγγράφου του νέου κυρίου ή κατόχου ή μετά πάροδο 16 ημερών από της αποποιήσεως, εάν έχουν προκαταβληθεί για το χρονικό τούτο διάστημα ασφάλιστρα** (άρθρο 8 παρ. 1 υπ' αριθμ. Κ4/585/78 ΑΥΕ).

Συνεπώς όλοι μας θα πρέπει να λάβουμε υπ' όψη μας, όλες τις περιπτώσεις που προανέφερα για να έχουμε μία εξασφάλιση των συμφερόντων, τόσο των ασφαλισμένων, για να μη μένουν χωρίς ασφαλιστική κάλυψη, αντιμετωπίζοντας με δικά τους χρήματα τις αποζημιώσεις τρίτων που ζημιώσαν, με ανεπανόρθωτες και πολλές φορές και καταστροφικές οικονομικές συνέπειες για όλη τους τη ζωή, των ιδίων και των οικογενειών των, όσο και των ασφαλιστικών εταιριών, οι οποίες, αν δεν ενεργήσουν, σύμφωνα με τις δυνατότητες που τους παρέχει ο νόμος, για την εξασφάλιση και των δικών των συμφερόντων —δεν πρέπει να ξεχνάμε ότι και οι ασφαλιστικές εταιρίες είναι εμπορικές επιχειρήσεις με σκοπό το κέρδος— θα φθάσουν στο σημείο να πληρώνουν αποζημιώσεις τις οποίες θα μπορούσαν να αποφύγουν. Σήμερα, μάλιστα, με την αύξηση των ελαχίστων ορίων των κεφαλαίων των ασφαλιστικών καλύψεων το πρόβλημα παρουσιάζεται περισσότερο οξύ, τη στιγμή που ο κλάδος Αυτ/των των περισσότερων ασφαλιστικών εταιριών είναι ζημιογόνος.

Θα τελειώσω με ένα προβληματισμό ο οποίος θα πρέπει να μας αγγίζει όλους μας. Τι θα έχουμε να ειπούμε σαν εκπρόσωποι των εταιριών που εργαζόμαστε και από τον μικρότερο μέχρι τον μεγαλύτερο, ως προς την αρχαιότητα και την ευθύνη, υπάλληλο αν έχουμε α) ασφαλίσει ένα όχημα με σύμβαση απεριόριστης κάλυψης β) προκαλεί το όχημα αυτό σε ένα μόνο συμβάν θανατηφόρα ατυχήματα και πολλούς τραυματισμούς γ) ευθύνεται ο οδηγός του δ) δεν έχει πληρώσει τα ασφάλιστρα επειδή είναι πολλά, λόγω της μορφής της σύμβασης και της ασφαλιστικής κάλυψης και 3) ίσχυε μία από τις παραπάνω περιπτώσεις λήξεως, αναστολής και μεταβίβασης του ζημιογόνου οχήματος... Η απάντηση ανήκει σε όλους μας.



Το «ΝΑΙ» προσφέρει:

- * Στον ασφαλιστή: Γνώσεις - εμπειρίες.
- * Στον Manager: Ιδέες για ανάπτυξη ανθρώπων.
- * Στις εταιρίες: Ειδήσεις του ανταγωνισμού.

Πάντα πρωτοπόροι

και τώρα
**ΤΟ απόλυτο
ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΑΚΟ**



**ΕΛΛΗΝΟ
ΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ** Α.Ε.Α. ΖΩΗΣ

Ασφάλεια... μια ολόκληρη Ζωή

ΟΙ ΑΝΤΙΡΡΗΣΕΙΣ ΚΑΙ Ο ΤΡΟΧΟΣ



Του Τάσου Γιαννόπουλου

Αγαπητέ κ. ΣΠΥΡΟΥ,
Θάτανε σίγουρα παράλειψη αν —μέσα στα τόσα που έχετε δεχθεί— δεν προσθέσω και εγώ τα δικά μου ταπεινά ΣΥΓΧΑΡΗΤΗΡΙΑ αλλά και ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ για τη σκέψη έκδοσης ενός περιοδικού «δικού μας», για τα θέματα που θίγετε και για τον τρόπο που τα εκθέτετε.

Είναι γεγονός ότι προβληματιζόμαστε καθημερινά όλοι (Ασφαλιστές - Units - Διευθυντές) πως να αυξήσουμε την παραγωγή, αλλά στους Units και τους Δ/ντές πέφτει το περισσότερο βάρος να φροντίζουν παράλληλα (για να μην πω περισσότερο) την ποιότητα δουλειάς των Ασφαλιστών, τη σωστή διάδοση του Θεσμού.

Λίγα από τα εμπόδια της δουλειάς μας εγώ θα τα ονόμαζα «ερεθίσματα» για την επίτευξη του παραπάνω σκοπού, όπως π.χ. και «ΟΙ ΑΝΤΙΡΡΗΣΕΙΣ ΤΩΝ ΠΕΛΑΤΩΝ», ένα από τα θέματα που με απασχόλησαν ιδιαίτερα τον τελευταίο καιρό.

Δύο ήταν οι σκέψεις που κυριάρχησαν: 1) Προκειμένου καθημερινά να λέμε στους Ασφαλιστές τι να απαντούν στις αντιρρήσεις των υποψηφίων πελατών, το θεώρησα προτιμότερο να τους φιτάξουμε έτσι που να απαντούν από μόνοι τους ΕΥΣΤΟΧΑ ΣΕ ΚΑΘΕ αντίρρηση, και 2) Ένας μεγάλος Γάλλος είχε πριν περίπου 20 χρόνια γράψει: «Ο καλός πολιτικός είναι εκείνος που μπορεί την ΗΤΤΑ να την μετατρέψει σε ΝΙΚΗ (Για πολιτικό μιλάμε, διπλωματική οδό εννοούμε).

Αυτές οι δύο παραπάνω έντονες σκέψεις με οδήγησαν να ανακαλύψω - σχηματίσω τον ΤΡΟΧΟ που σας περιγράφω παρακάτω, και τον χρησιμοποιώ στους δικούς μου εδών και δύο μήνες με επιτυχία.

Εσείς, με την τεράστια εμπειρία και Γνώση που διαθέτετε, κρίνετε αν πρέπει να τον εμφανίσετε στο Περιοδικό (ίσως και κάποιος άλλος συνάδελφος έχει ωστόσο παρουσιάσει κάτι παρόμοιο ή και καλύτερο) και επίσης, στην απόλυτη κρίση σας αν χρησιμοποιήσετε το όνομά μου ή όχι, είναι το μόνο που δεν με νοιάζει, βάσει του ότι οι ΓΝΩΣΕΙΣ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΜΕΤΑΔΙΔΟΝΤΑΙ.

Επίσης, μπορείτε να προσθέσετε και άλλες αντιρρήσεις, από αυτές που θεωρείτε πλέον συνήθειες.

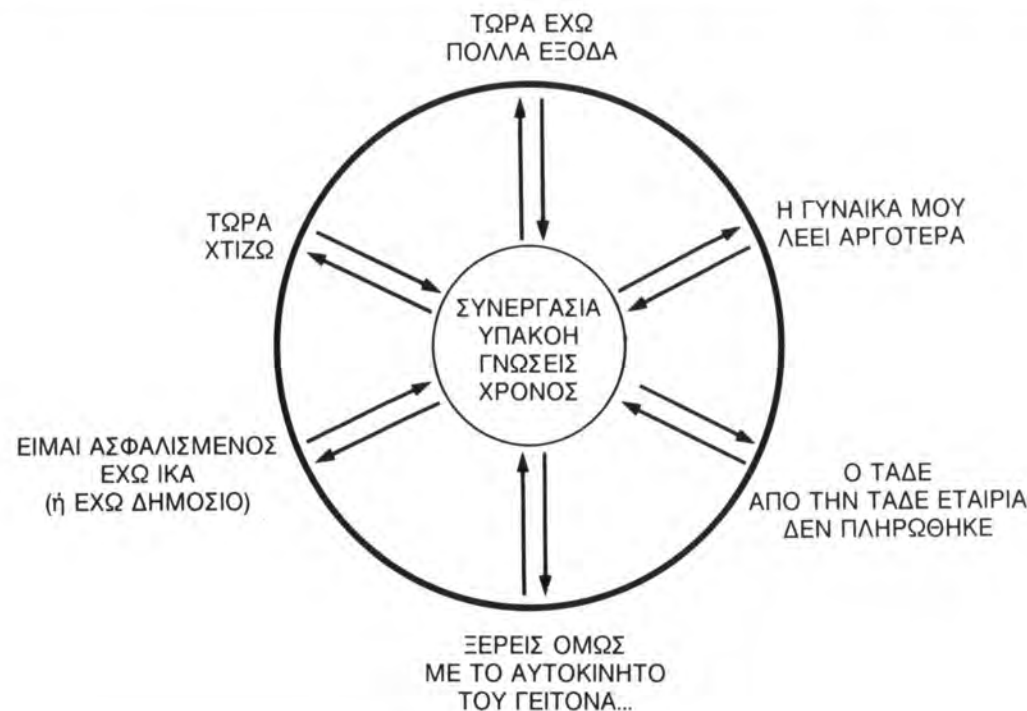
Όλες οι Αντιρρήσεις είναι αστείες, γιατί από την μια δεν ευσταθούν κι από την άλλη ο καθένας μπορεί να στερηθεί 1 χιλιάρικο την εβδομάδα —αν διαθέτει λίγο νοικοκυριό— και δεν είναι οι ΑΝΤΙΡΡΗΣΕΙΣ τίποτε άλλο παρά βέλη εναντίον μας για να μην γίνει η Ασφάλιση.

Αυτά τα βέλη ο ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΑΣ Ασφαλιστής τα επιστρέφει —μία ευγένεια φυσικά αφού μιλάμε για Επαγγελματία— δυνατότερα, επιτυγχάνεται μια καλή Ενημέρωση και Κλείσιμο.

Δεν μπορεί όμως ένας Ασφαλιστής στο κέντρο του τροχού να λέγεται Επαγγελματίας, αν δεν διαθέτει ΚΑΙ τα 4 στο κέντρο του ΤΡΟΧΟΥ στοιχεία, τα οποία είναι και βάσεις για πληθώρα άλλων ικανοτήτων.

1) ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ: Ει δυνατόν καθημερινή επαφή με το ΥΠ/ΜΑ ή Γραφείο. Είναι ο Ασφαλιστής κάθε μέρα ζωντανός και εξελίσσιμος, έχει να μάθει και να μαθαίνει πολλά από τον ΑΜΕΣΟ Συνεργάτη του.

2) ΥΠΑΚΟΗ: Δεν εννοούμε προσοχή - Ανάπαυση, αλλά



Υπακοή στις γραμμές που χαράζει η Εταιρία, Υπακοή στον τρόπο που θέλει να εργαζόμαστε. ΔΕΝ ΕΙΝΑΙ ΚΑΘΟΛΟΥ ΣΩΣΤΟ να μας καλεί μια Μεγάλη Εταιρία να γίνουμε μέτοχοι χωρίς να βάλουμε Δραχμή και εμείς από την άλλη να βγαίνουμε να λέμε και να κάνουμε ό,τι θέλουμε προκειμένου να βάζουμε λίγες δραχμές στην τσέπη, που αυτό πρέπει να είναι η τελευταία από τις επιδιώξεις μας, πολύ πιο ΚΑΤΩ από την εντιμότητα, την ειλικρίνεια, τον επαγγελματισμό, την ποιότητα εργασίας. Τι μένει στο πηλίκον μετά από ένα κλείσιμο; Μιλάει με ενθουσιασμό ο πελάτης για μας, για την Εταιρία μας, για το Θεσμό; Μας αισθάνεται **ΚΟΝΤΑ** του; Θα του γεννήσουμε τη διάθεση να μας φέρει καινούργιους πελάτες; Οδεύουμε προς τα άνω; Δόξα τω Θεώ η εταιρία μας μας διαθέτει πάρα πολλά εργαλεία, που συχνότατα τα βελτιώνει, τα αυξάνει.

ΓΝΩΣΕΙΣ: Πολλές γύρω από όλα τα θέματα, ιδιαιτέρως στα Ασφαλιστικά, στα Προγράμματά μας, ακόμη και στα προγράμματα, των άλλων Εταιριών για έναν υγιή Ανταγωνισμό από τον οποίο σίγουρα βγαίνουμε Νικητές.

ΧΡΟΝΟΣ: Αν δεν διαθέτεις χρόνο, δεν έχεις τίποτε από τα προηγούμενα τρία στοιχεία, δεν μπορείς να οργανωθείς - να προγραμματιστείς ΚΑΙ θα πρέπει να ΠΑΡΑΙΤΗΘΕΙΣ.

ΕΝΑ ΑΠΟ ΤΑ ΠΑΡΑΠΑΝΩ ΤΕΣΣΕΡΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ στο Κέντρο ΤΟΥ ΤΡΟΧΟΥ ΝΑ ΣΟΥ ΛΕΙΠΕΙ, ΔΕΝ ΜΠΟΡΕΙΣ ΝΑ ΕΙΣΑΙ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ.

ΑΝ ΤΑ ΔΙΑΘΕΤΕΙΣ, Η ΕΠΙΤΥΧΙΑ ΕΙΝΑΙ ΣΙΓΟΥΡΗ ΚΑΙ ΜΕΓΑΛΗ.

Γεννήθηκα και θα τερματίσω στο Λαύριο, από γονείς Λαυριώτες και καταγωγή Κεντρική Ελλάδα και κατά τα 3/4 Νεάπολη και φαρακλό ΒΟΙΩΝ.

Κύριο επάγγελμα Ασφαλιστή (57-72) Ε.Ν. διπλωματούχος. Το ότι απηγορεύετο να εργάζεται ο Ασύρματος κάθε φορά που το πλοίο ήτο σε κάποιο λιμάνι και η καλή γνώση της Αγγλικής μου επέτρεπαν και να διευρύνω με διάβασμα τις γονικές γνώσεις μου, αλλά και να αναπτύξω με τις πολλές επαφές μου μια τεράστια εμπειρία γύρω από τον Άνθρωπο και τον τρόπο ζωής του κάθε λαού. Το ότι εξαρτήτο από εμένα να είναι εν ασφαλεία 30 άτομα πλήρωμα και πίσω τους 30 οικογένειες μου έδινε μια βαθειά ηθική ικανοποίηση.

Εδώ, στις Ασφάλειες Ζωής την ξαναβρήκα αυτή την ικανοποίηση κατά πολύ μεγαλύτερη και όχι μόνο για 30 ανθρώπους, αλλά για πολύ περισσότερους και συνεχώς αυξάνουν. Και στη συνέχεια, αυτή και μόνον ήτο η αιτία που δέχτηκα να γίνω Unit, για να διαδοθεί σωστά και πιο γρήγορα αυτός ο «ιερός θεσμός» που λέγεται Ασφάλεια Ζωής.

Ο «ΤΡΟΧΟΣ» του ΓΙΑΝΝΟΠΟΥΛΟΥ δεν είναι άλλο παρά μια από τις σκέψεις μου για περισσότερα Συμβόλαια **παράλληλα** με τη σωστή διάδοση του θεσμού, γιατί «όταν ένας πελάτης εκφράζει μία ΑΝΤΙΡΡΗΣΗ, στην ουσία μας ζητά τη βοήθεια για πληρέστερη ενημέρωση». Γενικότερα, με ενδιαφέρει το αύριο περισσότερο, που στο κάτω - κάτω δεν είναι μακριά, είναι σήμερα, το επόμενο λεπτό. Μ' ενδιαφέρει ύστερα από ένα κλείσιμο ή μία παρουσίαση τι συζητάει ο πελάτης γι' αμένα, για την Εταιρία μου, γι' το θεσμό.

Οικογενειακή Κατάσταση: Έτυχε, ΕΛΕΥΘΕΡΟΣ.

Με φιλία και Εκτίμηση
ΓΙΑΝΝΟΠΟΥΛΟΣ ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ
UNIT στο Γραφείο του ΛΑΥΡΙΟΥ

Λόγω πληθώρας ύλης τα προγραμματισμένα άρθρα:
1) Υπάλληλοι και Ασφαλιστές. Πόσο καταλαβαίνουν οι μεν τους δε.
2) Τι κάνουν οι πραγματογνώμονες φωτιάς;
3) Μπορεί να 'χει πρόγραμμα ο ασφαλιστής;
Θα δημοσιευτούν στο επόμενο τεύχος.

ΑΝΤΙΡΡΗΣΕΙΣ ΚΑΙ ΑΠΑΝΤΗΣΕΙΣ

«ΟΙ ΔΟΥΛΕΙΕΣ ΔΕΝ ΠΑΝΕ ΚΑΛΑ»

«Κε Πελάτα, για να σκεφθείτε πόσο πιο δύσκολο θα ήταν για την σύζυγό σας και τα παιδιά εάν αύριο έπρεπε να αντιμετωπίσουν τις ανάγκες της ζωής, δηλαδή φαγητό, ρούχα, σχολεία, φάρμακα, ανάγκες για την γυναίκα και τα παιδιά, ανάγκες που χρειάζονται χρήματα για να τις αντιμετωπίσουν, ανάγκες που θα εξακολουθούν να υπάρχουν έστω και αν εσείς έχετε φύγει πρόωρα από τη ζωή».

«ΔΕΝ ΥΠΑΡΧΟΥΝ ΧΡΗΜΑΤΑ»

α) «Κε Πελάτα... μπορείτε να θυμηθείτε καμιά εποχή που δεν ήταν σκληρή;

Πάντοτε δεν υπήρχε έλλειψη χρημάτων; Υπήρχε εποχή που είχαμε άφθονα χρήματα να ξοδέψουμε; Εάν ήταν να περιμένουμε μέχρι να αποκτήσουμε άφθονα χρήματα, ποτέ δεν θα παντρευόμαστε και ποτέ δεν θα αγοράζαμε το σπίτι μας. Έτσι συμβαίνει και με την αγορά των μελλοντικών οικονομικών αναγκών μας».

β) Κε Πελάτα, αντιλαμβάνομαι ότι έχετε μια καλή δουλειά, ένα ωραίο σπίτι και στην πραγματικότητα δεν θα ερχόμουν να σας δω εάν πίστευα ότι δεν μπορείτε να ' αποταμιεύσετε 500-1.000 δρχ. μηνιαίως. Αν λοιπόν, βρίσκετε ότι είναι δύσκολο να αντιμετωπίσετε το κόστος του προγράμματος ασφαλίσεως με το σημερινό σας εισόδημα, τότε πώς είναι δυνατόν να κατορθώσετε να αντιμετωπίσετε την κατάσταση η γυναίκα σας και τα παιδιά χωρίς το δικό σας εισόδημα, όταν δεν θα ευρίσκεσθε πλέον εδώ».

«ΘΕΛΩ ΝΑ ΤΟ ΣΥΖΗΤΗΣΩ ΜΕ ΤΗΝ ΓΥΝΑΙΚΑ ΜΟΥ»

α) «Βεβαίως, θα κάνετε πολύ καλά... αλλά ας δούμε πρώτα εάν μπορείτε να κάνετε την ασφάλεια. Δεν υπάρχει λόγος να την στεναχωρήσουμε εάν δεν μπορείτε να την κάνετε. Αυτή θα χαρεί όταν μάθει ότι **θέλετε** και **μπορείτε** να την κάνετε γι' αυτήν και τα παιδιά».

β) «Βεβαίως, σας καταλαβαίνω απόλυτα. Φαντάζομαι ότι η σύζυγός σας θα δείξει ζωηρό ενδιαφέρον τώρα που η υγεία σας είναι καλή και το εισόδημά σας ικανοποιητικό, διότι τώρα δεν έχει παρά την φροντίδα των παιδιών και του σπιτιού και τις καθημερινές αγορές ειδών διατροφής. Διότι, στην αντίθετη περίπτωση, εάν γίνεται ανίκανος προς εργασία και δεν είσθε σε θέση να κερδίσετε χρήματα, η σύζυγός σας θα πρέπει να ' ασχοληθεί επιπροσθέτως με το τόσο σοβαρό αυτό θέμα. Επίσης, θα πρέπει να λάβετε υπ' όψιν ότι το πρόγραμμα αυτό βασίζεται στην καλή κατάσταση της υγείας σας. Γι' αυτό, ας υποβάλουμε την σχετική αίτηση με την κατάσταση της υγείας σας, ούτως ώστε να διαπιστώσουμε εάν όλα πάνε καλά από την πλευρά αυτή, πριν το συζητήσετε με την σύζυγό σας».

«Η ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΕΙΝΑΙ ΑΚΡΙΒΗ-ΔΕΝ ΕΙΝΑΙ ΓΙΑ ΜΕΝΑ»

« Έχετε δίκιο... η ασφάλεια ζωής είναι ακριβή εάν θεωρήσουμε ότι αυτά που μας παρέχει είναι πολυτέλεια. Αντιθέτως, επειδή δεν είναι πολυτέλεια, γι' αυτό δεν είναι και ακριβή. Τα τρόφιμα, η ενδυμασία, η μόρφωση και τα γεράματα είναι που κοστίζουν χρήματα. Για σκεφθείτε πόσο ακριβά θα είναι τα τρόφιμα, ο ρουχισμός και τα γεράματα εις το μέλλον εάν κανείς δεν τα έχει εξασφαλίσει σήμερα.

Η ασφάλις έχει ένα κόστος αλλά δεν είναι ακριβή».

Ο ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ
ΠΡΕΠΕΙ

ΓΙΑ ΔΥΟ ΛΟΓΟΥΣ

ΝΑ ΓΝΩΡΙΖΕΙ ΤΙ ΕΙΝΑΙ ΣΤΕΦΑΝΙΑΙΑ ΝΟΣΟΣ



Στην Ελλάδα σήμερα η πρώτη αιτία θανάτου είναι το έμφραγμα του μυοκαρδίου. Στην Αμερική 1,5 εκατομμύρια άνθρωποι αρρωσταίνουν κάθε χρόνο από Στεφανιαία νόσο και 500.000 πεθαίνουν.

Δεν είναι δυνατόν λοιπόν να μην ενδιαφέρει τον ασφαλιστή το θέμα διπλά. Πρώτον σαν άνθρωπο και μάλιστα με τέτοια κοινωνική αποστολή, την υπηρεσία δηλαδή του θεσμού της ασφάλισης και σαν επαγγελματία που πρέπει να γνωρίζει τα σημαντικά γεγονότα γύρω του αφού και όλες σχεδόν οι ασφαλιστικές εταιρίες ζωής σήμερα έχουν ειδικά προγράμματα και ειδικές παροχές για τη στεφανιαία νόσο.

Στεφανιαία νόσος (Σ.Ν.)

Η παθοφυσιολογική διαταραχή που οδηγεί στην Σ.Ν. είναι η εναπόθεση λίπους στις στεφανιαίες αρτηρίες. Η παρουσία του λίπους μέσα στις αρτηρίες δημιουργεί αθηρωματικές πλάκες που εμποδίζουν την ομαλή ροή του αίματος προς την καρδιά (ισχαιμία). Όταν η ισχαιμία συνοδεύεται και από πόνο, λέγεται στηθάγχη.

Αποτέλεσμα της παρατεταμένης ισχαιμίας είναι η καρδιακή προσβολή ή το έμφραγμα του μυοκαρδίου. Το έμφραγμα του μυοκαρδίου μπορεί να είναι θανατηφόρο ή μη θανατηφόρο.

Παράγοντες που οδηγούν στην εμφάνιση Στεφανιαίας Νόσου

Παράγοντες κινδύνου είναι διάφορες αιτίες που προδιαθέτουν σε κίνδυνο για Στεφανιαία Νόσο. Υπάρχουν πολλοί παράγοντες που μπορούν να προκαλέσουν Στεφανιαία Νόσο.

Οι βασικοί όμως είναι οι παρακάτω:

- 1) Οι δυσλιπιδαιμίες, 2) Η υπέρταση, 3) Το κάπνισμα, 4) Η παχυσαρκία, 5) Ο σακχαρώδης διαβήτης, 6) Το στρες ('Αγχος).

Καθένας από αυτούς τους παράγοντες ξεχωριστά μπορεί να προκαλέσει Σ.Ν.

Όταν συνυπάρχουν όμως περισσότεροι από δύο παράγοντες κινδύνου σ' ένα άτομο η πιθανότητα που έχει το άτομο αυτό να εμφανίσει πρόωρο έμφραγμα του μυοκαρδίου πολλαπλασιάζεται.

Ένας από τους πιο επικίνδυνους παράγοντες σύμφωνα με τα τελευταία δεδομένα, είναι οι ΔΥΣΛΙΠΙΔΑΙΜΙΕΣ (κυρίως τα αυξημένα επίπεδα χοληστερόλης).

Πρόσφατες κλινικές μελέτες δείχνουν καθαρά ότι η αύξηση της

χοληστερόλης στο αίμα αυξάνει σημαντικά τον κίνδυνο Στεφανιαίας Νόσου. Όπως ισχύει και για την υπέρταση, τα επίπεδα της χοληστερόλης έχουν άμεση σχέση με το μέγεθος του κινδύνου. Όσο δηλαδή υψηλότερα είναι τα επίπεδα της, τόσο πιο μεγάλος είναι ο κίνδυνος για Στεφανιαία Νόσο.

Δυσλιπιδαιμίες

Η λέξη δυσλιπιδαιμία αυτή καθ' αυτή προκαλεί σύγχυση και ίσως λίγο φόβο, ιδίως όταν συνδυάζεται με την καρδιακή προσβολή. Γι' αυτό ο γιατρός σας, σας έδωσε αυτό το φυλλάδιο που εξηγεί σε πολύ απλή γλώσσα τη δυσλιπιδαιμία, το γιατί χρειάζεται θεραπεία και τι μπορεί ο ασθενής να κάνει για να τη διορθώσει και έτσι ν' αυξήσει τις πιθανότητες για μια μακροχρόνια υγιεινή ζωή.

Τι είναι δυσλιπιδαιμία

Η σύνθετη αυτή λέξη μπορεί πολύ εύκολα να εξηγηθεί εάν την διαχωρίσουμε στις επιμέρους. ΔΥΣ σημαίνει μια κάποιου είδους διαταραχή.

ΑΣΥΝΑΓΩΝΙΣΤΗ INTERAMERICAN!

**Νέα πρωτοποριακά προγράμματα!
Νέα πρωτοποριακή εποχή!**

Η INTERAMERICAN, τώρα, προχωρεί μόνη και κυρίαρχη, με τα νέα της ασυναγώνιστα προγράμματα, στη νέα της πρωτοποριακή εποχή! Μια εποχή γεμάτη δυναμισμό, που ανοίγει νέες απεριόριστες προοπτικές σε οφέλη και σιγουριά, για κάθε ασφαλιζόμενο.

**ΑΝΑΠΡΟΣΑΡΜΟΖΟΜΕΝΑ
ΣΥΜΒΟΛΑΙΑ!**

X 90%!

Καινοτομία! Ετήσια, αυτόματη αναπροσαρμογή των συμβολαίων της INTERAMERICAN, για να μένει άθικτη όσα χρόνια κι αν περάσουν η πραγματική αξία του ασφαλιζόμενου ποσού, δηλαδή, της περιουσίας σας! Έτσι, ο ασφαλισμένος παίρνει το πραγματικό ποσό που υπολόγιζε όταν έκανε την ασφάλεια και όχι ένα απλό νούμερο με πολλά μηδενικά... INTERAMERICAN η Ασυναγώνιστη, η μόνη που προσφέρει την πλήρη κάλυψη της Μεγάλης και Σίγουρης Εταιρίας!

Νέος τρόπος συμμετοχής στις αποδόσεις των επενδύσεων. Η INTERAMERICAN μοιράζει τώρα στους ασφαλισμένους της σχεδόν ολόκληρο το ποσό (90%) αυτών των αποδόσεων, που σημαίνει ασύγκριτα κέρδη στη λήξη του συμβολαίου τους! Γιατί η INTERAMERICAN έχει **ασυναγώνιστες δυνατότητες** στις πιο επικερδείς επενδύσεις με υψηλές μακροχρόνιες αποδόσεις. Και ακόμη, το **υψηλότερο ποσοστό συμμετοχής (90%)** των ασφαλισμένων στις αποδόσεις αυτές, σε όλη την ελληνική αγορά. Η διεθνής πείρα, η σύγχρονη οργάνωση και η καθημερινή ενημέρωση στις νέες τάσεις του διεθνούς επενδυτικού χώρου, μετατρέπουν τις επενδύσεις της INTERAMERICAN σε **πραγματικό θησαυρό** για τους ασφαλισμένους!

**...ΠΡΙΝ+ΜΕΤΑ!
(ΔΥΟ ΠΛΗΡΩΜΕΣ)**

Πρόσθετη ασφάλεια για τις 5 σοβαρότερες ασθένειες της εποχής μας: καρδιακή προσβολή, πάθηση στεφανιαίας με bypass, εγκεφαλικό, καρκίνο, νεφρική ανεπάρκεια.

ΠΡΙΝ: Μόλις διαγνωσθεί η ασθένεια, η INTERAMERICAN σας καταβάλλει ανεξάρτητα και πρόσθετα από κάθε άλλη πληρωμή, **ένα ποσό που μπορεί να φτάσει και τα 5 εκατομμύρια!**

ΜΕΤΑ: Η παραπάνω καταβολή δεν έχει καμία επίπτωση στο συνολικό ποσό της ασφάλειας, που θα δοθεί στους δικαιούχους ή σε σας τον ίδιο ανέπαφο στη λήξη του συμβολαίου σας.

**ΝΕΑ ΠΛΗΡΗΣ
ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΑΚΗ!**

Πραγματικά πλήρης νοσοκομειακή περίθαλψη για τους ασφαλισμένους της INTERAMERICAN. Ποσό αποζημιώσεων τέτοιο που σας εξασφαλίζουν **ιδανικές** προϋποθέσεις νοσηλείας για την αποτελεσματικότερη αντιμετώπιση κάθε ασθένειας, στην Ελλάδα και το εξωτερικό. Τώρα, η υγεία κάθε ασφαλισμένου είναι στα **δικά του χέρια**, αφού επιλέγει ο ίδιος, χωρίς κανένα φραγμό, τις καλύτερες συνθήκες νοσηλείας!



INTERAMERICAN
Μεγάλη και Σίγουρη!

Η νέα εποχή στις ασφάλειες αρχίζει πάλι από την INTERAMERICAN!

ΛΙΠΙΔΙΑ σημαίνουν λιποειδείς ουσίες (π.χ. χοληστερόλη). Και ΑΙΜΙΑ είναι κατάληξη που αναφέρεται στο αίμα. Έτσι, δυσλιπιδαιμία σημαίνει διαταραχή των λιπαρών ουσιών στο αίμα.

Ένα συνηθισμένο είδος δυσλιπιδαιμίας είναι αυτό που πολλοί αναφέρουν σαν υψηλή χοληστερόλη. Οι γιατροί το ονομάζουν υπερχοληστερολαιμία. Υπέρ σημαίνει υψηλή, χοληστερόλη όπως είπαμε είναι μια λιποειδής ουσία και η λέξη αιμία αναφέρεται στο αίμα. Έτσι υπερχοληστερολαιμία σημαίνει υψηλά επίπεδα χοληστερόλης στο αίμα.

Θα έχετε ασφαλώς ακούσει και τη λέξη υπερλιπιδαιμία που σημαίνει υψηλά επίπεδα λιπιδίων στο αίμα. Σήμερα όμως η λέξη Δυσλιπιδαιμία είναι ο πιο σωστός όρος γιατί αφορά σε κάτι παραπάνω από τα υψηλά επίπεδα λιπιδίων στο αίμα. Ειδικά σημαίνει μια διαταραχή της ισορροπίας των λιπιδίων δηλ. μια μη φυσιολογική ισορροπία των λιπιδίων και των ουσιών που μεταφέρουν τα λιπίδια στους και από τους ιστούς του σώματος μέσω της κυκλοφορίας του αίματος.

Τι προκαλεί τη δυσλιπιδαιμία

Η δυσλιπιδαιμία μπορεί να οφείλεται σε ένα ή και περισσότερα αίτια. Μερικά είδη δυσλιπιδαιμίας οφείλονται σε διαταραχές της πέψης, του ήπατος, ή του θυρεοειδούς με αποτέλεσμα την παρεμβολή στη φυσιολογική σύνθεση και διάσπαση των λιπιδίων (Συνήθως μια επιτυχής αντιμετώπιση της υποκείμενης διαταραχής βελτιώνει ή εξαλείφει αυτό το είδος δυσλιπιδαιμίας).

Άλλοι τύποι δυσλιπιδαιμίας είναι κληρονομικοί και άλλοι οφείλονται σε αντικανονική διαίτα ή σε μη φυσιολογική ανταπόκριση στην κανονική διαίτα.

Τι ακριβώς είναι τα λιπίδια και τι ρόλο παίζουν στον οργανισμό

Όπως είπαμε και πιο πάνω τα λιπίδια είναι λιποειδείς ουσίες. Τα

δύο κύρια λιπίδια που μας ενδιαφέρουν είναι η χοληστερόλη και τα τριγλυκερίδια. Και τα δύο παράγονται από τον οργανισμό μας και λαμβάνονται με τις τροφές που τρώμε.

Επειδή το νερό και το λάδι δεν αναμιγνύονται (και μεγάλο μέρος του αίματος αποτελείται από νερό), τα λιπίδια πρέπει να μεταφερθούν δια μέσου των αιμοφόρων αγγείων με ειδικού τύπου πρωτεΐνες που ονομάζονται λιποπρωτεΐνες.

Μερικές από αυτές τις λιποπρωτεΐνες μεταφέρουν τα λιπίδια στα όργανα του σώματος για να βοηθήσουν στη ρύθμιση των λειτουργιών του οργανισμού, στην παραγωγή ενέργειας και να εναποθηκευθούν για μελλοντική χρήση.

Οι χαμηλής πυκνότητας λιποπρωτεΐνες (LDL) και οι πολύ χαμηλής πυκνότητας λιποπρωτεΐνες (VLDL), «κακή χοληστερίνη», μεταφέρουν τη χοληστερόλη και τα τριγλυκερίδια αντιστοίχως.

Άλλες λιποπρωτεΐνες απομακρύνουν το πλεόνασμα των λιπιδίων από τους ιστούς του σώματος και το μεταφέρουν για απέκκριση. Αυτές είναι οι Υψηλής Πυκνότητας Λιποπρωτεΐνες (HDL), «καλή χοληστερίνη».

Όταν διαταραχθεί η ισορροπία αυτών των λιποπρωτεϊνών στο αίμα το αποτέλεσμα είναι η δυσλιπιδαιμία και οι συνέπειες της μπορεί να είναι πολύ σοβαρές.

Γιατί η δυσλιπιδαιμία είναι επικίνδυνη στην υγεία

Η δυσλιπιδαιμία είναι μια αργή διαδικασία. Όταν υπάρχουν πάρα πολλές LDL και VLDL (λιποπρωτεΐνες που μεταφέρουν τα λιπίδια) και πολύ λίγες HDL (λιποπρωτεΐνες που απομακρύνουν τα λιπίδια) τότε τα πλεονάζοντα λιπίδια (χοληστερόλη και τριγλυκερίδια) δεν μπορούν να απομακρυνθούν αποτελεσματικά.

Επειδή είναι γλοιώδη και κολλώδη, αρχίζουν να επικάθονται στα εσωτερικά τοιχώματα των αρτηριών. Με την πάροδο του χρόνου, ιστοί από ουλές και κατεστραμμένοι ιστοί συσσωρεύονται μαζί με τα λιπίδια παχαίνοντας και σκληραίνο-

ντας τα τοιχώματα των αρτηριών. Μερικές από αυτές φράζουν. Αυτή την κατάσταση οι γιατροί την ονομάζουν αρτηριοσκλήρωση δηλ. σκλήρυνση των αρτηριών.

Καθώς οι αρτηρίες της καρδιάς (οι στεφανιαίες αρτηρίες) αρχίζουν να σκληραίνουν και να φράζουν, γίνεται όλο και δύσκολο για το αίμα, να περάσει προς την καρδιά και να την τροφοδοτήσει με το οξυγόνο και τις άλλες θρεπτικές ουσίες απαραίτητες για την καλή λειτουργία της. Το πρώτο ενόχλημα μπορεί να είναι ένας οξύς πόνος στο στήθος, που ονομάζεται στηθάγχη. Αργότερα αν η διαδικασία της σκλήρυνσης και της απόφραξης συνεχιστεί, μια κύρια αρτηρία φράζει και προκαλεί καρδιακή προβολή. Αν φράξει μια αρτηρία του εγκεφάλου τότε μπορεί να προκληθεί εγκεφαλικό επεισόδιο. Αν φράξει αρτηρία στα χέρια ή στα πόδια δημιουργείται γάγγραινα.

Τα συμπτώματα της δυσλιπιδαιμίας

Συνήθως οι δυσλιπιδαιμίες δεν έχουν εμφανή συμπτώματα αλλά μπορούν να διαγνωσθούν εύκολα με τακτικές αιματολογικές εξετάσεις.

Στις εξετάσεις που γίνονται στο εργαστήριο μετριοούνται συνήθως η ολική χοληστερόλη και τα τριγλυκερίδια.

Όταν όμως τα επίπεδα της ολικής χοληστερόλης στο αίμα είναι υψηλά, χρειάζεται να γίνει μέτρηση και των κλασμάτων LDL και HDL χοληστερόλης.

Αν η LDL (κακή χοληστερόλη) είναι υψηλή τότε μπορεί να αυξηθεί ο κίνδυνος καρδιακής πάθησης. Αν όμως η HDL (καλή χοληστερόλη) υπάρχει σε αρκετή ποσότητα τότε μπορεί να βοηθήσει στην προστασία από την καρδιοπάθεια γιατί απομακρύνει τη χοληστερόλη από τα κύτταρα των τοιχωμάτων των αρτηριών.

Οι περισσότερες καρδιακές προσβολές συμβαίνουν σε άτομα με επίπεδα ολικής χοληστερόλης μεταξύ 210 και 265.

Επιπλέον όταν τα επίπεδα της LDL χοληστερόλης είναι υψηλά ή

τα επίπεδα της HDL χαμηλά, τότε ο κίνδυνος πρόκλησης Σ.Ν. αυξάνει.

Τι μπορώ να κάνω για τη δυσλιπιδαιμία

Η δυσλιπιδαιμία δεν καταπολεμάται από μόνη της. Αυτός είναι ο λόγος που ο γιατρός σας, σας βάζει σε ειδικό πρόγραμμα διαίτας, άσκησης, απώλειας βάρους και αν χρειάζεται, σε φαρμακευτική αγωγή που όλα στοχεύουν στη θεραπεία και στον έλεγχο της πάθησης.

1. ΒΑΡΟΣ

Τα καλά νέα είναι ότι με μια χαμηλής περιεκτικότητας σε λίπη διαίτα, γρήγορα ακολουθεί απώλεια βάρους, γιατί το παραπάνω βάρος είναι παράγων κινδύνου για Σ.Ν. Αξίζει λοιπόν να επιμείνετε στη νέα σας διαίτα.

2. ΑΣΚΗΣΗ

Περισσότερα καλά νέα. Η άσκηση όχι μόνο βοηθά στη μείωση του βάρους αλλά επίσης αυξάνει τα επίπεδα της HDL, της λιποπρωτεΐνης που απομακρύνει τα επιπλέον λιπίδια.

Χαρείτε λοιπόν με το περπάτημα, το τρέξιμο, την ποδηλασία και το κολύμπι.

3. ΚΑΠΝΙΣΜΑ

Αξίζει, για τη ζωή σας, να κόψετε το κάπνισμα όχι μόνο γιατί είναι ένας παράγων κινδύνου Σ.Ν. αλλά και γιατί συνδέεται στενά με το εμφύσημα και τον καρκίνο.

4. ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΗ ΑΓΩΓΗ

Επειδή ο οργανισμός παράγει συνέχεια λιπίδια και μόνο η διαίτα και η άσκηση ίσως δεν αρκούν, το φάρμακο που σας σύστησε ο γιατρός σας θα σας βοηθήσει να ρυθμίσετε την ισορροπία μεταξύ της καλής χοληστερόλης και της κακής χοληστερόλης. Γι' αυτό παίρνετε το φάρμακό σας, όχι σ' αντικατάσταση της διαίτας και άσκησης, αλλά σε συνδυασμό.

Η θεραπεία που σας σύστησε ο γιατρός σας και οι συμβουλές σ' αυτό το φυλλάδιο δεν στοχεύουν μόνο στον έλεγχο της δυσλιπιδαι-

μίας, αλλά θα σας βοηθήσουν να απολαύσετε ένα νέο τρόπο ζωής το ίδιο ευχάριστο όσο και ο παλιός, καθώς και μια πιο υγιεινή ζωή.

Έχουν ανία ή κόπωση οι ασφαλιστές;

ΚΟΠΩΣΗ είναι η ελάττωση της ικανότητας για εργασία λόγω προηγούμενης εργασίας. Έχουμε φυσιολογική και ψυχολογική κόπωση. Η πρώτη ελέγχεται βιολογικά η δεύτερη δια της ψυχολογικής εξέτασης του ατόμου και του περιβάλλοντός του. Τα συμπτώματα είναι σωματικά και ψυχικά. Τα αίτια που προκαλούν κόπωση είναι ποικίλων μορφών και προελεύσεων, όπως το άγχος, το οικογενειακό περιβάλλον, τα δηλητήρια, η κακή ατμόσφαιρα, η κληρονομικότητα κ.ά. Τα αποτελέσματα εκδηλώνονται συνήθως με επιβράδυνση της αποδοτικότητας, του ατόμου στο μέσον του ωραρίου εργασίας.

ΑΝΙΑ είναι η ελάττωση του ενδιαφέροντος για εργασία. Η πραγματική κόπωση είναι ευσυνειδητή ανικανότητα για εργασία ενώ η ανία είναι ανικανότητα χωρίς φυσιολογική βάση.

Τα αίτια της ανίας είναι η συνεχώς επαναλαμβανόμενη ίδια εργασία, το επίπεδο ικανοτήτων για μια εργασία, το φυσικό περιβάλλον καθώς ο βαθμός συμμετοχής στην εργασία, το γενικό επίπεδο νοημοσύνης, η έλλειψη ανάπαυσης κ.ά.

Για να εξασφαλισθεί ικανοποιητική απόδοση πρέπει να υπάρξει καλή εκπαίδευση ώστε ο δείκτης νοημοσύνης να βρίσκεται σε αρμονία με σκοπό και αποστολή της επιχείρησης. Για κάθε συγκεκριμένη εργασία πρέπει να υπάρχει αρμονία. Ούτε σε υψηλότερα επίπεδα ούτε σε χαμηλότερα εν σχέσει με το αντικείμενο εργασίας, επειδή ένα άτομο με μεγαλύτερες ικανότητες και φιλοδοξίες χωρίς κίνητρα εργασίας γρήγορα θα πλήξει και θα οδηγηθεί στην ανία όπως και ένα άτομο με χαμηλά προσόντα εν σχέσει με το αντικείμενο θα πλήξει από αδυναμία μη προσαρμογής.

Για να αντιμετωπισθεί η ανία των ασφαλιστών θα πρέπει σε συνερ-

γασία με τον Διευθυντή τους να έχουν ενδιαφέρον για την εργασία και να «φιλοσοφήσουν» λίγο γύρω από το σκοπό της εργασίας του ασφαλιστού, και τον θεσμό των ασφαλειών. Θα πρέπει ακόμη οι ασφαλιστές να αναπτύξουν κι' άλλα ενδιαφέροντα σε άλλες δραστηριότητες, π.χ. αθλητικές, λέσχες, ομιλίες γενικού ενδιαφέροντος, διάφορα χόμπι έξω από την εργασία αν και η εργασία δεν έχει μονοτονία...

Η εργασία μας δεν έχει μονοτονία για να πλήξεις. Είναι ένα ταξίδι με τόσες διαφορετικές συναλλαγές. Μόνο ασφαλιστές που δεν έχουν οργάνωση και πρόγραμμα με πωλήσεις, service εκπαίδευση και πίστη στο θεσμό πλήττουν.

Έχω παρατηρήσει ότι οι μεγάλοι παραγωγοί έχουν ζωντάνια, χιούμορ, κινητικότητα ενώ οι ασφαλιστές χωρίς ραντεβού, χωρίς πωλήσεις χωρίς φιλοδοξίες έχουν κούραση, «βαριεστημάρα», «κόπωση», ανία.

Γενικά οι επαγγελματίες με πίστη στο θεσμό, με όνειρα ανόδου, με φιλοδοξίες, με δράση δεν πλήττουν, δεν έχουν ανία... όσοι νιώθουν ανία θα πρέπει να αλλάξουν και να καταστρώσουν προγράμματα με δράση, με στόχους, με φιλοδοξίες. Διαφορετικά να αφήσουν την τσάντα για κάτι άλλο που πιθανόν τους ταιριάζει. Και μερικοί ας κάνουν λίγο καλύτερο κουμάντο του χρόνου εργασίας... μην το παρακάνουν γιατί καμιά φορά υπάρχει και η κόπωση η φυσιολογική. Ας χαρούν λίγο και με άλλα ενδιαφέροντα για να επανέλθουν δριμύτεροι. Η πολλή δουλειά «τρώει» καμιά φορά και τον αφέντη... Σαν απόγονοι μεγάλων σοφών ας τηρήσουμε ένα γνωμικό τους «Παν μέτρον άριστον».

Ε. Σπύρου

**Χρόνια Πολλά,
Καλή Χρονιά 1990!**

Με αισιοδοξία και ελπίδα, στην αρχή του χρόνου 1990, βλέπουμε τις μέρες που έρχονται.

Το περιοδικό μας «ΝΑΙ» εύχεται νάχει πολλές χαρούμενες στιγμές το 1990, νάναι ειρηνικό και με υγεία στους ασφαλιστές και τις οικογενειές τους.

Λαμπρότερες επιτυχίες περιμένουν όλους μας μέσα στο χρόνο απ' ότι δείχνουν το ενδιαφέρον και η κινητικότητα προς το καλύτερο εκ μέρους εταιριών και κράτους. Είμαστε στην Ε.Ο.Κ. και στα 2 επόμενα χρόνια θα γίνουν πολλές αλλαγές προς όφελος πελατών και ασφαλιστών.

Η αρχή του νέου χρόνου είναι καλός σταθμός για να επισημάνουμε τα λάθη μας και να οργανωθούμε προς το καλύτερο.

Τώρα είναι η εποχή του Ασφαλιστή!
Χρόνια πολλά, Καλή Χρονιά συνάδελφοι ασφαλιστές!

Ευαγ. Σπύρου
Περιοδικό «ΝΑΙ»



**ΓΡΑΦΟΥ
ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ
ΤΩΡΑ!**

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



• Στις σελίδες του:

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

Προς
Κον Ευάγγελο Γ. Σπύρου
Όθωνος 6 - Πλατεία
Συντάγματος 105 57
Αθήνα τηλ.: 3229973-
8067181-3229974

ΓΙΝΕ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ

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

ΔΕΛΤΙΟ ΕΓΓΡΑΦΗΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗ "ΝΑΙ"

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ:

ΕΤΑΙΡΙΑ:

Δ/ΣΗ ΕΤΑΙΡΙΑΣ:

Δ/ΣΗ ΟΙΚΙΑΣ:

ΤΑΧ. ΚΩΔΙΚΑΣ:

ΤΗΛΕΦΩΝΑ ΕΤΑΙΡΙΑΣ: ΠΟΛΗ:

..... ΟΙΚΙΑΣ:

• ΤΑΧ. ΕΠΙΤΑΓΗ απεστάλη αρ.

• ΕΣΩΚΛΕΙΕΤΑΙ ΕΠΙΤΑΓΗ αρ.

• Κατάθεση στο Λογαριασμό 51342181/104 Εθνικής Τράπεζας Ελλάδος: ☐

• ΑΠΟΣΤΕΙΛΑΤΕ ΕΙΣΠΡΑΚΤΟΡΑ ☐

ΑΞΙΑ ΕΤΗΣΙΑΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΣ:

- ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ 2.000 ΔΡΧ.
- ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ-ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ 10.000 ΔΡΧ.
- ΦΟΙΤΗΤΕΣ 1.000 ΔΡΧ.

Η ΣΥΝΤΑΓΗ

ΤΟΥ ΕΠΙΤΥΧΗΜΕΝΟΥ ΓΙΑ ΤΟ 1990!

ΚΑΤΕΡΙΝΑ ΛΙΝΟΥ



«1990» ΚΑΙΝΟΥΡΓΙΟΣ ΧΡΟΝΟΣ ΣΗΜΑΙΝΕΙ ΚΑΙΝΟΥΡΓΙΑ ΑΡΧΗ

Σε παλαιότερες εποχές, ο καινούργιος χρόνος άρχιζε σε διαφορετικές χρονικές στιγμές. Οι αρχαίοι Αιγύπτιοι άρχιζαν τον χρόνο την 21η Σεπτεμβρίου. Οι αρχαίοι Έλληνες την 21 Δεκεμβρίου και η 25η Μαρτίου ήταν η πρωτοχρονιά των Χριστιανών κατά τον Μεσαίωνα.

Το Γρηγοριανό ημερολόγιο συστάθηκε το 1582, το οποίο και τοποθέτησε την 1η Ιανουαρίου στη θέση της πρώτης ημέρας του χρόνου και το οποίο έγινε αμέσως αποδεκτό από τις Καθολικές χώρες. Έγινε επίσης αποδεκτό από τις χώρες, Γερμανία, Δανία και Σουηδία περίπου το 1700 και από την Αγγλία το 1752.

Τελικά σε όποια ημερομηνία και εαν αρχίζει ο χρόνος είναι η στιγμή εκείνη που θεωρούμε τον προηγούμενο χρόνο παρελθόν και που υποδεχόμαστε στοργικά τον νέο προετοιμάζοντας το μέλλον.

ΠΟΙΑ ΕΙΝΑ ΤΑ ΣΧΕΔΙΑ ΣΑΣ;

Εάν δεν το έχετε κάνει ακόμα, τώρα είναι ο κατάλληλος καιρός να σχεδιάσετε τους στόχους σας για το 1990.

Το 1985 κάποιος διάσημος Λέκτορας του Πανεπιστημίου Αθηνών είπε ότι η τοποθέτηση στόχων αποτελεί τον «Ακρογωνιαίο Λίθο» κάθε επιχείρησης.

Το πρώτο βήμα είναι το να καθορίζει κανείς ξεκάθαρα ποιοι είναι οι δικόι του στόχοι, γιατί κανένα λεπτομερές πλάνο στόχων δεν έχει αξία, εάν πρώτα απ' όλα δεν ξέρουμε προς ποια κατεύθυνση πηγαίνουμε.

Η πιο πετυχημένη συνταγή για την επιτυχία ακολουθεί τα παρακάτω στάδια:

1ον: Αποφάσισε το τι θέλεις ακριβώς να κάνεις για το εαυτό σου.

2ον: Αποφάσισε με ποιο τρόπο θα το πετύχεις.

3ον: Φτιάξε μια λίστα με τους τρόπους αυτούς και

4ον: Πραγματοποίησέ τους.

ΓΙΑΤΙ ΘΕΤΟΥΜΕ ΣΤΟΧΟΥΣ;

Ο Dr. Marschall E. Reddick είναι καθηγητής στο Πανεπιστήμιο της California των Η.Π.Α. και συγγραφέας πολλών βιβλίων Marketing. Σχετικά με τους στόχους αναφέρει ότι:

«Πολλοί άνθρωποι δεσμεύουν την επιθυμία τους να θέσουν στόχους. Είναι σαν πλοία τα οποία δεν έχουν όργανα πλοήγησης. Την στιγμή κατά την οποία θέτει κανείς κάποιο στόχο, το μυαλό, συνειδητά και ασυνειδητά, ενεργεί για να πραγματοποιήσει. Ο στόχος εξασφαλίζει την κίνηση.

Μερικοί τρόποι για να προγραμματίσετε τους στόχους σας είναι:

— Καθορίστε στους μακροπρόθεσμους στόχους σας προσεκτικά. Όσο τους πλησιάζετε αυτοί μπορεί και να αλλάξουν. Αλλά αυτό βοηθάει στην ολοκλήρωση ισορροπημένων στόχων.

— Η συγκέντρωση σε ένα στόχο φέρνει επιτυχία, αλλά όλοι μας χρησιμοποιούμε μόνο το ένα δεύτερο των ικανοτήτων μας. Τα άτομα που στοχεύουν σε

προσιτούς στόχους, πετυχαίνουν πολύ καλύτερα αποτελέσματα. Μερικές άλλες κατηγορίες στοχοποίησης είναι: Εργασία, θρησκεία, κοινωνικές επαφές, οικογένεια, καλλιτεχνικές ικανότητες, ενεργητικότητα. Μέσα σ' αυτά τα πλαίσια καθορίστε αμέσως στόχους. Αυτοί χρειάζονται περισσότερο από ένα χρόνο για να εκπληρωθούν. Κάθε στόχος που ολοκληρώνεται προγραμματίστε για κάποιο καινούργιο που θα ακολουθήσει βάζοντας συγκεκριμένη ημερομηνία εκπλήρωσης.

— Τώρα σκεφθείτε τους βραχυπρόθεσμους στόχους. Κατ' αρχήν αυτοί πρέπει να είναι πραγματοποιήσιμοι σε ένα μικρό χρονικό διάστημα. Επίσης θα πρέπει να θέσετε εναλλακτικούς βραχυπρόθεσμους στόχους σε περίπτωση που μερικοί τεχνικά δεν μπορούν να πραγματοποιηθούν. Κάποια αποτυχία σ' αυτό το επίπεδο δεν μπορεί να θεωρείται αποτυχία αλλά μάλλον εποικοδομητική εμπειρία.

Οι καθημερινές μικρές επιτεύξεις κτίζουν την τελική και μεγάλη επιτυχία. Αυτές δημιουργούν την στάση ζωής και αναπτύσσουν τις ικανότητες για την εκπλήρωση περισσότερο πολύπλοκων στόχων. Οι άνθρωποι ή καλλιεργούν και βελτιώνουν τον εαυτό τους ή αδρανούν.

— Τα κίνητρα τελικά είναι το κλειδί για την εκπλήρωση μιας επιτυχίας. Οι στόχοι είναι απλώς οράματα μέχρι τη στιγμή εκείνη που αποφασίζουμε να τους εκπληρώσουμε. Μιλήστε με τους γονείς σας, τον σύντροφό σας, τα παιδιά σας και με άλλα αγαπημένα σας πρόσωπα για αυτά τα σχέδιά σας, ώστε να μπορέσουν και αυτοί να σας ενθαρρύνουν. Γράψτε μία λίστα που θα σας βοηθήσει να μετράτε το βαθμό της επιτυχίας. Επίσης κάτι πολύ σημαντικό είναι η φιλοσοφία του «ΠΟΣΟ ΜΑΚΡΥΑ ΜΠΟΡΩ ΝΑ ΦΘΑΣΩ». Η εμπιστοσύνη στον εαυτό μας μπορεί να μας οδηγήσει σε πολύ μεγάλους δρόμους επιτυχίας. Ξεκινήστε τώρα τον δρόμο της επιτυχίας, της ολοκλήρωσης και της ευτυχίας... Απολαύστε το ταξίδι!!!

Βιογραφικό

Η Κα Κατερίνα Λινού γεννήθηκε στον Πειραιά τον Σεπτέμβριο του 1956, όπου και αποφοίτησε από το Εξετάσιο Γυμνάσιο Καστέλλας. Κατόπιν σπούδασε στο Αγγλικό Εμπορικό Κολlegio «St. George» από όπου απέκτησε πτυχίο «Αγγλομαθών Γραμματέων Διευθύνσεως». Αμέσως μετά εργάστηκε για 6 συνεχή χρόνια στη Ναυτιλιακή Εταιρία «Chaudris Dines» σαν Γραμματέας και Βοηθός του Διευθυντή Οικονομικών Υπηρεσιών. Το 1982 προσλήφθηκε από την «INTERAMERICAN» όπου και εργάζεται μέχρι σήμερα στη Διεύθυνση Εκπαίδευσης. Παράλληλα με την εργασιακή της αυτή απασχόληση σπουδάζει στο Αμερικάνικο Κολlegio «Southeasteru» με σκοπό την απόκτηση Bachelor στην Κοινωνιολογία και Ψυχολογία. Έχει παρακολουθήσει ένα μεγάλο αριθμό Σεμιναρίων σε θέματα: Ασφαλιστικών Προϊόντων, Επικοινωνίας Δημοσίων Σχέσεων και Ανθρωπίνων Συνδιαλλαγών. Μιλάει Αγγλικά και Γαλλικά.

ΓΙΑ ΠΟΣΟ ΚΑΙΡΟ ΘΑ ΕΙΣΑΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ;

Για νέους (ίσως και παλαιούς) ασφαλιστές

Ένας ασφαλιστής μου ο Γιάννης Αντωνόπουλος μετά από μία συγκέντρωση υπ' όποι αναλύσαμε τι σημαίνει να ενεργείς με την ιδέα ότι το επάγγελμά μας είναι για πολύ καιρό, έφτιαξε μια ταμπελίτσα από χαλκό και την έβαλε μπροστά στο γραφείο του με όψη προς αυτόν που έγραφε: «Για πόσο καιρό θα είσαι ασφαλιστής?».

Έχει μεγάλη σημασία να σκέπτεται και να ενεργεί κάτω από αυτή την ερώτηση. Όταν νοικιάζουμε ένα μαγαζί ή ένα σπίτι συμπεριφερόμεθα διαφορετικά απ' ότi όταν αγοράζουμε. Λέμε «συνήθως» θα πάρω ή δεν θα πάρω ετούτο ή εκείνο επειδή το σπίτι είναι δικό μου ή δεν είναι δικό μου... Λέμε ήθελα μια ντουλάπα ή ένα γραφείο αλλά αν αλλάξω σπίτι δεν θα μπορώ να το ταιριάξω, γι' αυτό άφησέ το και βλέπουμε.

«Για πόσο καιρό είσαι ασφαλιστής?».

Πολλοί νέοι συνήθως εκπαιδεύονται ή αρχίζουν δουλειά λές και θα μετακομίσουν εντός της εβδομάδας σε κάτι άλλο. «Ξεκινάμε και βλέπουμε. Αν δεν κάνω αυτή την ασφάλιση τα παρατάω».



Μα είναι δυνατόν; Γίνεται δουλειά έτσι;

Με 2-3 ραντεβού θα κρίνεις; Με τέτοια νοοτροπία θα σε εμπιστευθεί κάποιος; Πάνω σου θα στηρίξει την οικογένειά του; Το βίός του; Τα όνειρά για σπουδές του παιδιού του; Δούλεψες; Εκπαιδεύτηκες καιρό; Εφήρμοσες ότι διδάχτηκες; Αυτά που έκανες τα έκανες για να τα δεις μετά 5, 10, 20 χρόνια; Ξεκίνησες για καριέρα ζωής ή για ψευδοαπασχόληση; Για πόσο καιρό κτίζεις σπίτι; Για πόσο καιρό κτίζεις καριέρα δική σου; Για πόσο καιρό επενδύεις χρόνο; Για πόσο καιρό θα είσαι ασφαλιστής;

Ε. Σπύρου

ΟΙ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ ΠΑΡΑΓΩΓΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ

«Δεν πρέπει να μένουν στην ααφάνεια, γιατί η θέση που τους ταιριάζει είναι αυτή που ανήκει σ' όλους τους δημιουργούς. Η καλλίτερη στη βιτρίνα».

Ι. ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΕΞΕΛΙΞΗ

Α.

Στην αρχή υπήρχε μόνον ο ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ και ο ΑΣΦΑΛΙΖΟΜΕΝΟΣ. Σαν αρχή δε αποκαλούμαι ωριμαμένα σπέρματα ασφαλίσεως που υπήρχαν στην αρχαία Ινδία, Βαβυλώνα, με την μορφή του Ναυτικού Δανείου, που μεταφέρθησαν αργότερα στο Ρωμαϊκό Δίκαιο και αργότερα στο Μεσαιωνικό - και πρόσφατα από το 13ο αιώνα και μετά την ασφάλιση με καταβολή ασφαλίστρου στην ασφάλιση με καταβολή ασφαλίστρου στην Ιταλία, πάλι για θαλασσία ασφάλιση. Ενώ σαν αρχή των ασφαλειών ζωής πρέπει να αναφέρουμε κάποια σπέρματα τους στους Αιγυπτίους και αργότερα στους Έλληνες σαν θρησκευτική κοινωνική συνεισφορά σε έξοδα κηδείας και με την μοντέρνα έννοια τους συνεισφορά για κάλυψη ασθενειών σε περίοδο επιδημιών στην Αγγλία τον 7ο αιώνα όπου για πρώτη φορά, όπως φαίνεται γίνεται ανακοίνωση δεικτών θνησιμότητας, δηλαδή στατιστικών.

Όταν λοιπόν υπήρχε μόνον ο ασφαλιστής και ο ασφαλιζόμενος οι προτιθέμενοι να αναλάβουν τους κινδύνους συναθροίζοντο σε κοινά κέντρα όπου ελέμβαναν πληροφορίες περί της καταστάσεως π.χ. των πλοίων, της εντιμότητος των πλοιάρχων, των κιν-



ΣΤΥΛΙΑΝΟΣ ΚΟΚΙΟΣ Δικηγόρος



Α. Ζαχαρέας - Αλ. Ταμπουράς.



Ενδιαφέρον, συλλογή... περίσκεψη. Οι κ.κ. Καραλής της ΝΝ και ο Λ. Κόκκινος της «Εθνικής». Αριστερά ο κ. Αλεξ. Μέρφιλντ της LIMKA.



Ο κ. Καλτσάς της INTERAMERICAN «τραβάει» την προσοχή του κ. Βασιλείου της ALICO. Ο κ. Δημαράς της Αγροτικής Ζωής δεξιά.



Ν. Δήμου, Α. Ζαχαρέας Θ. Παπανδρόπουλος.



Το ενδιαφέρον και η συμμετοχή των συνέδρων υπήρξε έντονη. Στο «πανελ» συντονιστών με τις 6 εταιρίες που «συντόνιζε» ο κ. Σπύρου Σ., αντιπρόεδρος του Συλλόγου έγιναν 64 ερωτήσεις... Πράγματι εκλεκτόν και επιπέδου ακροατήριο.



δύνων της ναυσιπλοΐας κ.λπ. και εκεί τους εύρισκαν οι ασφαλιζόμενοι και συνήπτοντο οι ασφάλειες. Ένα τέτοιο κέντρο ήταν και το καφενείο του Ε. Αλούδ, καφενείο το οποίο αργότερα έγινε κολοσσός που όλοι γνωρίζουμε, με την τεράστια αξιοπιστία.

Όμως σιγά-σιγά η άσκηση της ασφαλίσεως άρχισε να προσλαμβάνει νέα μορφή. Στηρίζεται πια σε τεχνικά δεδομένα, μαθηματικούς υπολογισμούς και σε όλο και περισσότερο εξειδικευμένες γνώσεις. (Αυτή η εξέλιξη έγινε πολύ πρόσφατα, περί τα μέσα του ΙΗ' αιώνα). Έτσι πια η απόσταση μεταξύ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ και ΑΣΦΑΛΙΖΟΜΕΝΟΥ —αφού πιά τον ρόλο του ασφαλιστή αναλαμβάνουν απρόσωπες εταιρίες— μεγαλώνει και γεννιέται η ανάγκη παρεμβολής, μεταξύ των δύο, ειδικευμένων προσώπων, που θα βοηθούν την σύναψη της ασφαλίσεως. Έτσι γεννιούνται τα ΒΟΗΘΗΤΙΚΑ της ασφαλίσεως πρόσωπα, οι διαμεσολαβούντες στις ασφάλειες. Τα πρόσωπα αυτά είναι αυτοί που για λογαριασμό των ασφαλιστών προετοιμάζουν την όλη ασφαλιστική δουλειά, αφού πρώτα βρουν τους ασφαλιζόμενους πελάτες. (Βέβαια πρέπει να διακρίνουμε μια σειρά από άλλα πρόσωπα που χρειάστηκε να χρησιμοποιεί ο ασφαλιστής, πρόσωπα απαραίτητα για την διεξαγωγή των υποθέσεων του, όπως π.χ. μηχανικούς, ιατρούς, δικηγόρους, εμπειρογνώμονες, μαθηματικούς κ.λπ. Τα πρόσωπα όμως αυτά δεν βοηθούν ούτε μεσολαβούν για την επίτευξη των ασφαλειών, πράγμα που κάνουν τα βοηθητικά της ασφαλίσεως πρόσωπα).

Μετά την δημιουργία των βοηθητικών αυτών προσώπων, στα οποία στηρίζεται η παραγωγή του ασφαλιστή, γεννήθηκε το πρόβλημα, ποιός θα τους βρίσκει και πως θα τους βρίσκει. Έτσι δημιουργείται στην ασφαλιστική αγορά, ένα νέο πρόσωπο, που χρειάζεται για να βρίσκει, επιλέγει, εκπαιδεύει και εποπτεύει τα βοηθητικά πρόσωπα.

Β.

Ας δούμε όμως πως αντιμετωπίστηκε νομοθετικά το θέμα των προσώπων αυτών.

— Ο πρώτος νόμος περί ασφαλειών που ίσχυσε στην Ελλάδα είναι ο Εμπορικός νόμος (β. δ. 19 Απριλίου / 1 Μαΐου 1835), που ήταν η μετάφραση του Γαλλικού Ναπολεόντιου Κώδικα. Ο νόμος αυτός περιλάμβανε διατάξεις μόνο περί θαλασσίας ασφάλισης, ενώ το θέμα της χερσαίας ασφάλισης ρυθμιζόταν από τα έθιμα που τυχόν υπήρχαν και αναλογικά από τις διατάξεις του Εμπορικού Νόμου. Ο νόμος αυτός αντιμετώπιζε με δυσπιστία και καχυποψία την ασφάλιση, την οποία σχεδόν θεωρούσε τυχηρά σύμβαση, όπως το παίγνιο και το στοίχημα, ενώ δεν προέβλεπε τίποτα περί ασφαλειών ζωής, για τις οποίες η δυσπιστία ήταν μεγαλύτερη, αφού εθεωρείτο και επικίνδυνη και αθέμιτη κερδοσκοπία επί της ζωής του ανθρώπου. Η αντίληψη αυτή επικράτησε μέχρι τα μέσα του 19 αιώνα, αφού από τότε άρχισε πια να οργανώνεται ο θαυμάσιος πράγματι μηχανισμός της συγχρόνου ασφαλίσεως, που έχει χαρακτηριστεί σαν

μία από τις σπουδαιότερες επινοήσεις του ανθρώπου στην σύγχρονη εποχή.

— Η πρώτη τροποποίηση του νόμου αυτού έγινε το 1910 (Ν. ΓΨΙΖ/17.4.1910) (περί χερσαίας ασφαλίσεως), ενώ για πρώτη φορά με τον ν. 1023/1917 ρυθμίστηκε ποιός έχει το δικαίωμα να ασκεί το δικαίωμα του ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ (μόνον πια εταιρίες, ενώ μέχρι τότε και φυσικά πρόσωπα μπορούσαν). (Επίσης έχει ήδη υπάρξει ο νόμος ΓΧΜΣΤ/1910 που εξίσωνε τις αλλοδαπές με τις Ελληνικές Εταιρίες).

— Από τους Νόμους αυτούς του 1910/1917 ερχόμαστε πλέον στον γνωστό μας νόμο 400/1970, που όρισε περί της επιχειρήσεως ασφαλίσεως αλλά και για πρώτη φορά περί των προσώπων που έχουν σχέση με την σύναψη της ασφαλίσεως.

— Από τον 400/1970, που ισχύει ακόμα, όπως έχει τροποποιηθεί, φθάνουμε στον Ν. 1569/1985, που ορίζει τα περί «διαμεσολαβήσεως στις συμβάσεις ιδιωτικής ασφαλίσεως κ.λπ.»



II. ΝΟΜΟΘΕΤΙΚΗ ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΩΝ ΒΟΗΘΗΤΙΚΩΝ ΠΡΟΣΩΠΩΝ

α. Σε σύγγραμμα του έτους 1937 διαβάζουμε: «Οι ασφαλιστικές συμβάσεις συνάπτονται συνήθως μεταξύ των αιτούντων προς ασφάλισιν και των πρακτόρων της ασφαλιστικής εταιρίας ή δια μεσολαβήσεως των λεγομένων μεσιτών ασφαλείας» και ότι «εν τη πρακτική η διάκριση μεταξύ πρακτόρων και μεσιτών είναι δυσχερής». ΔΕΝ έχουμε λοιπόν καμιά ειδική διάκριση ή πρόβλεψη για τα πρόσωπα που βοηθούν την σύναψη των ασφαλειών, και για το επάγγελμα των πρακτόρων και μεσιτών εφαρμόζονται οι γενικές διατάξεις του Εμπορικού Νόμου (περί μεσιτείας και πρακτορείας) χωρίς καμιά πρόβλεψη περί προσώπων κ.λπ. των προσώπων αυτών.

Έτσι φθάνουμε το 1963 όπου σε άρθρο νομικού διαβάζουμε: «Εν Ελλάδι ο θεσμός των ασφαλιστικών πρακτόρων και μεσιτών οι οποίοι αλλαχού τυγχάνουν

αι κύριοι αν όχι οι μοναδικοί τροφοδότης της ασφαλιστικής δραστηριότητας, ΕΙΝΑΙ ΣΧΕΔΟΝ ΑΝΥΠΑΡΚΤΟΣ. Ο οξύς όμως ανταγωνισμός εξηνάγκασε τας εν Ελλάδι δρώσας ασφαλιστικές εταιρίες εις την εξεύρεσιν και άλλων προσώπων, επ' ευκαιρία ασχολουμένων, τα οποία συνήθως δεν αποδίδουν την προσήκουσαν σημασίαν εις την σοβαρότητα της αποστολής των, γενόμενα ακουσίως κακοί πρόξενοι του ασφαλιστικού πνεύματος. Η επιπολαία ανάπτυξις της εννοίας της ασφαλίσεως, η πόρχειρος απάρημις των εξ αυτής πλεονεκτημάτων, η αόριστος και ασαφής επεξήγησις των δικαιωμάτων και υποχρεώσεων των ασφαλιζομένων, έτι δε η κατά πιεστικών πολλάκις τρόπον προσέλκυσις πελατών, οδηγούν εις αρνητικά αποτελέσματα. Ενδεικνύται όθεν, η κατοχύρωσις του επαγγέλματος των ασφαλειομεσιτών και η χορήγησις αδειών μόνον εις πρόσωπα ασκούντα κατ' επάγγελμα την ασφαλειομεσιτείαν και συγκεντρούντα τα προς τούτο προσόντα, βάσει καθορισθησών υπό του νόμου κριτηρίων. Δια πάσαν πράξιν ή παράλειψιν των ασφαλειομεσιτών, αντικειμένην προς το συμφέρον των ασφαλιστικών επιχειρήσεων ή των ασφαλιζομένων θα είναι δυνατή η επιβολή κυρώσεων. Η οριοθέτηση υπό του νόμου του επαγγέλματος του ασφαλειομεσίτου ουσιαδώς θα συμβάλη εις την άμβλυνσιν του ανταγωνισμού μεταξύ των ισχυρών και μικρού μεγέθους ασφαλιστικών επιχειρήσεων».

β. Είχε πλέον ωριμάσει η κατάσταση, μετά και την εξέλιξη των ασφαλειών, για την νομοθετική ρύθμιση των προσώπων αυτών. Έτσι φθάνουμε στον Νόμο 400/1970, που είναι ο πρώτος νόμος που έχει ειδικές διατάξεις. Προφανώς αποτελεί έκπληξη ότι ένας τέτοιος νόμος ψηφίστηκε μόλις το 1970, αναλογιζό-

μενοι την σημερινή, μόλις 20 χρόνια μετά, τεραστία εξέλιξη. *

Ο νόμος αυτός προέβλεπε δύο βοηθητικά πρόσωπα:

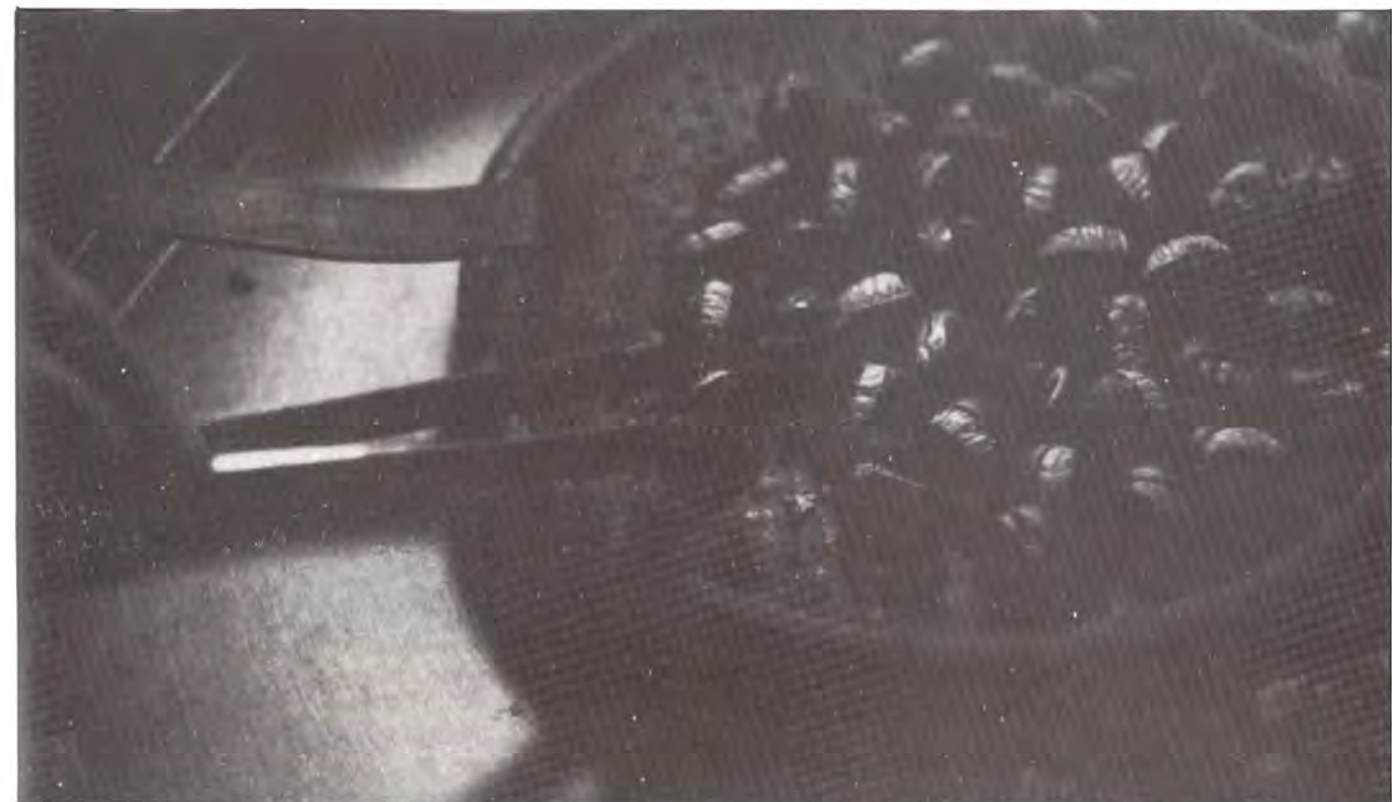
1. Τον ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΠΡΑΚΤΟΡΑ, δηλαδή το πρόσωπο, το οποίο δυνάμει συμβάσεως συνεργάζεται με τον ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ, για την ανεύρεση και συλλογή υποθέσεων. Τα πρόσωπα αυτά εμφανίζονται με ίδια αυτοτέλεια, σαν έμποροι, όχι υπάλληλοι, τελούντες συνήθως σε σχέση «υποτεταγμένης συνεργασίας». Δεν οριζότανε κανένα ειδικό προσόν για να ορισθεί κάποιος σαν προάκτορας ασφαλιστικής εταιρίας.

Η πρακτική τους διέκρινε σε πράκτορες πληρεξουσίου (που είναι αντιπρόσωποι της ασφαλιστικής εταιρίας) και μεσολαβούντες πράκτορες (με περιορισμένη αντιπροσωπευτική εξουσία). Οι σχέσεις των με τον ασφαλιστή καθορίζονται αποκλειστικά με την σύμβαση που είχαν υπογράψει μεταξύ τους.

2. Τον ΜΕΣΙΤΗ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ (ασφαλειομεσίτη) δηλαδή τα πρόσωπα που, επ' αμοιβή, μεσολαβούσαν, μεταξύ ασφαλιζομένου και ασφαλιστή, για την σύναψη της ασφαλίσεως. Ο 400/1970 προέβλεπε γι' αυτούς, ότι δεν είχαν δικαίωμα υπογραφής ασφαλιστηρίων, ούτε δικαίωμα εισπράξεως ασφαλιστρών, ότι χρειαζότανε γραμματικές γνώσεις (β' εξαταξίου γυμνασίου) να μην έχουν καταδικασθεί σε μια σειρά από αδικήματα κ.λπ.

γ. Η πρακτική όμως συνέχισε να δημιουργεί την σύγχρονη οργάνωση της ασφαλιστικής επιχειρήσεως σε τεχνικές και επιστημονικές βάσεις και έτσι μέσα σε 20 χρόνια έγινε η πρόοδος που όλοι γνωρίζουμε.

Έτσι εξελίχθηκαν και τα μεσολαβούντα πρόσωπα, ενώ η πράξη δημιούργησε ένα νέο πρόσωπο που βοηθά και εν πολλοίς δημιουργεί τα πρόσωπα, στα



οποία στηρίζεται η ασφαλιστική αγορά, τον MANAGER ή ΔΙΕΥΘΥΝΤΗ ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΟΣ (ή Α-

της 13ης Δεκεμβρίου 1976 με αριθμό 72/92/ΕΟΚ, με την οποία τονίσθηκε η επαγγελματική ανεξαρτη-



Μην αφήνετε τους ασφαλιστές χωρίς βοήθεια!

GENCY MANAGER), ο οποίος συνεργάζεται με μια ασφαλιστική εταιρία, άλλοτε σαν εντελώς ανεξάρτητος επιχειρηματίας, άλλοτε με μικτή σχέση, δηλαδή εν μέρει σαν ανεξάρτητος επαγγελματίας και εν μέρει σε σχέση εργασίας (με μειωμένο ωράριο).

σία των βοηθητικών αυτών προσώπων.

ε. Με αφορμή της οδηγία αυτή της ΕΟΚ, την εξέλιξη που είχε ήδη υπάρξει, αλλά και τις ατέλειες και αντιφάσεις που διαπιστώθηκαν στην εφαρμογή των διατάξεων του Ν. 400/70 οι οποίες όπως διαπιστώνει



Οι συντονιστές δίνουν ζωή στους ασφαλιστές!

δ. Εν τω μεταξύ το 1976 έγινε προσπάθεια στην ΕΟΚ για οριοθέτηση των βοηθητικών επαγγελματιών και δη των δραστηριοτήτων του πράκτορα και του μεσίτη ασφαλειών, με την οδηγία του Συμβουλίου

η εισηγητική έκθεση του Ν. 1569/1985 «... όχι μόνον δεν συνετέλεσαν στην εξυγίανση και ανάπτυξη του χώρου των διαμεσολαβούντων στην ασφαλιστική αγορά, αλλά περιέπλεξαν περισσότερο την υφισταμέ-

νη κατάσταση...» γεννήθηκε η ανάγκη νέας ρυθμίσεως, και αυτή έγινε με τον νόμο που μόλις αναφέρθηκε δηλαδή τον Νόμο 1569/1985 ε τίτλο «διαμεσολάβηση στις συμβάσεις ιδιωτικής ασφάλισης...»

Ο νόμος αυτός καθόρισε και οριοθέτησε τα επαγγέλματα α. Του ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΠΡΑΚΤΟΡΑ, β. Του ΠΑΡΑΓΩΓΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ (ασφαλειομεσιτών) και γ. Του ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗ ΠΑΡΑΓΩΓΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ. (Περιλαμβάνει επίσης διάταξη και περί των προϋποθέσεων με τις οποίες ασκούν ασφαλιστικές εργασίες οι υπάλληλοι των ασφαλιστικών επιχειρήσεων).

α. και β.: Καθορίζει τις προϋποθέσεις ασκήσεων των επαγγελμάτων του πράκτορα και παραγωγού ασφαλίσεων, ορίζοντας προϋποθέσεις γνώσεων (απολυτήριο λυκείου), μη καταδίκη σε μια σειρά από αδικήματα κ.λπ. και για τους πράκτορες και προύπηρεσία, καθώς και χορήγηση αδείας ασκήσεως μετά από εξετάσεις σε επιτροπή. Θεωρεί ο νόμος αυτός τους πράκτορες την ανώτερη βαθμίδα διαμεσολαβούντων, μμε κατώτερη βαθμίδα τους παραγωγούς (στους οποίους δίνει και δυνατότητα εισπράξεως ασφαλιστρών, με μία επί πλέον προμήθεια).

γ.: Για πρώτη φορά όμως εισάγεται Ο ΘΕΣΜΟΣ ΤΟΥ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗ ΠΑΡΑΓΩΓΩΝ. Η εισαγωγή του θεσμού αυτού, που δεν προβλέπεται από την αναφερθείσα οδηγία της ΕΟΚ, κρίθηκε σκόπιμη γιατί, όπως αναφέρει η εισηγητική έκθεση του νόμου... α) αποτελεί ήδη μια πραγματικότητα για την ασφαλιστική αγορά, όπου όλες σχεδόν οι ασφαλιστικές εταιρίες του κλάδου Ζωής χρησιμοποιούν τέτοια πρόσωπα, β) όλοι οι φορείς της ασφαλιστικής αγοράς συμφωνούν ότι ο θεσμός αυτός είναι ο πλέον αποδοτικός, για την διάδοση των ασφαλίσεων ζωής και γ) η διεθνής εμπειρία από την λειτουργία του θεσμού αυτού είναι θετική».

Τι προέβλεψε ο νόμος στο άρθρο 2

Συντονιστές παραγωγών ασφαλίσεων ζωής

1. Συντονιστής παραγωγών ασφαλίσεων ζωής είναι το φυσικό πρόσωπο το οποίο για λογαριασμό μιας μόνο ασφαλιστικής επιχείρησης βρίσκει, επιλέγει και συγκροτεί ομάδα παραγωγών ασφαλίσεων τους οποίους εκπαιδεύει και εποπτεύει. Η σύμβαση με το συντονιστή παραγωγών ασφαλίσεων ζωής καταρτίζεται εγγράφως και υπβάλλεται μέσα σε ένα μήνα από την απόκτησή της στο Υπουργείο Εμπορίου. Η ιδιότητα του συντονιστή παραγωγών ασφαλίσεων ζωής είναι ασυμβίβαστη με την ιδιότητα του ασφαλιστικού πράκτορα και του ασφαλιστικού υπαλλήλου.

Οι κατά την έναρξη ισχύος του νόμου αυτού υπηρετούντες με έμμισθη σχέση συντονιστές παραγωγών ασφαλίσεων ζωής παραμένουν υπό το ισχύον καθεστώς στην εταιρία με την οποία έχουν και την έμμισθη σχέση.

2. Με απόφαση του Υπουργού Εμπορίου, καθορίζονται οι κατηγορίες συντονιστών παραγωγών ασφαλίσεων ζωής, οι προϋποθέσεις και οι όροι της σύμ-

βάσης τους, τα προσόντα, οι αμοιβές, τα δικαιώματα και οι υποχρεώσεις τους καθώς και κάθε άλλη σχετική λεπτομέρεια.

Η διατύπωση αυτή προκάλεσε μια σειρά από αντιδράσεις, οι οποίες ένωσαν τους Συντονιστές. Ανάγκασε το άρθρο αυτό τους Συντονιστές, αφού πια απόκτησαν νομική ύπαρξη και ταυτότητα, να δημιουργήσουν το επαγγελματικό τους όργανο, το Σωματείο τους, για να παλέψουν για τα δικαιώματά τους. Έτσι από το 1986 μέχρι σήμερα έχουν τεθεί μια σειρά από προβλήματα για ρύθμιση, όπως π.χ.:

1. Διευκρίνιση της μεταβατικής διάταξης του άρθρου, για τους υπηρετούντες με έμμισθη σχέση συντονιστές.

2. Το αν μπορούν να ασκήσουν την δραστηριότητα τους και με την μορφή νομικών προσώπων.

3. Αν μπορούν να συνεργάζονται με μόνον μία ή και περισσότερες εταιρίες.

4. Το περιεχόμενο των συμβάσεων τους με τις εταιρίες.

5. Τα δικαιώματα τους σε περίπτωση διακοπής της συνεργασίας.

6. Το ασυμβίβαστο του επαγγέλματός τους με την ιδιότητα του πράκτορα και του ασφαλιστικού υπαλλήλου.

7. Μόνον για παραγωγούς ζωής ή όλου του κλάδου;

8. Ο υπολογισμός των αμοιβών των.

9. Η ασφάλιση τους κ.λπ. κ.λπ.

Αρκετά από τα θέματα αντιμετωπίστηκαν, με εγκυκλίους, με μη εφαρμογή διατάξεων, με το νέο σχέδιο περί ιδιωτικής ασφάλισης (αντί -400).

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑ:

Θεωρώ ΘΕΤΙΚΟ ότι προβλέφθηκε με νόμο ο ΘΕΣΜΟΣ του Συντονιστή, γιατί πέρα από την πραγματικότητα που εξέφραζε και την ανάγκη άρα οριοθέτησής του, πιστεύω ότι είναι καλλίτερα για κάποιον επαγγελματία να έχει θεσμικό περίγραμμα, μέσα στο οποίο να παλεύει για την βελτίωση του, παρά να βρίσκεται στο σκοτάδι και να προσπαθεί να λύσει τυχόν προβλήματα άλλων αναλόγων διατάξεων, και μάλιστα εν όψει 1992 και 2.000 και με δεδομένη την θέληση της Κοινότητας, στην οποία ανήκουμε, να οριοθετήσει όλα τα επαγγέλματα, ώστε να διευκολυνθεί η άσκηση τους και η κυκλοφορία των επαγγελματιών αυτών στις άλλες χώρες της Κοινότητας. Και ακόμα την στιγμή που οι Συντονιστές δημιουργούν, στην κυριολεξία, επαγγελματίες, οι οποίοι ασκούν επάγγελμα κοινωνικό, με μεγάλη σημασία στην σημερινή κοινωνία μας (τους παραγωγούς και κατ' επέκταση τους πράκτορες) δεν νομίζω ότι έπρεπε και πρέπει να μένουν στην αφάνεια, γιατί η θέση που τους ταιριάζει είναι αυτή που ανήκει σ' όλους τους δημιουργούς. Η καλλίτερη στην βιτρίνα.

ΣΤΥΛΙΑΝΟΣ ΚΟΚΙΟΣ
ΔΙΚΗΓΟΡΟΣ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ

ΝΑΙ Ο κ. Αιμ. Ζαχαρέας πράγματι είναι ο κατάλληλος άνθρωπος στην κατάλληλη θέση. Περισσότερα κι από αυτά που περιμένουμε ξεκίνησε να υλοποιήσει από τη θέση του με ρεαλισμό και φαντασία. Πρότεινε σύσταση γενικής γραμματείας για τις ασφάλισεις και τα προβλήματα της θα επανέλθουμε όμως με νεώτερα γιατί αξίζει να επανεβούν, επισημανθούν και πληροφορηθούν περισσότεροι το έργο του.

ΝΑΙ Ασφαλιστική εταιρία Ζωής σκέφτεται να ξεκινήσει στο 1990 και στην Ελλάδα η IMPERIO που τόσο καλά πάει ως τώρα στις Γενικές Ασφάλειες.

ΝΑΙ Η «ΛΑΪΚΗ» πραγματοποίησε εκπαιδευτικό συνέδριο στη Βαρκελώνη.

ΝΑΙ Η ALICO αναπτύσσεται στην περιφέρεια. Ο κ. Βασιλείου Ανδρέας Γεν. Δ/ντής της ALICO θέλει να δυναμώσει την προσφορά υπηρεσιών στην περιφέρεια με σωστούς επαγγελματίες ξεκινώντας τις προσπάθειες στην Κεντρική και Βόρεια Ελλάδα και Πελοπόννησο. Στις αρχές του 1989 ξεκίνησε και η εγκαίνιαση computers στα υποκαταστήματα περιφέρειας που θα είναι συνδεδεμένα με τον κεντρικό Υπολογιστή ON LINE.

ΝΑΙ Τα 100 χρόνια λειτουργίας της, γιορτάζει η πρώτη εταιρία στην Ευρώπη η γερμανική ALLIANZ.

ΝΑΙ Η αντασφαλιστική εταιρία της Γερμανίας MUNCH-RE πρώτη αντασφαλιστική στον κόσμο εγκαίνιασε στην Τουρκία μια εταιρία παροχής υπηρεσιών.

Κύριε Πελάτη,
Αυτή η ασφάλιση έχει μεγαλύτερη αξία για σας και την οικογένειά σας απ' ό,τι η προμήθεια για μένα!

Ναι! Τολμήστε να πείτε στον πελάτη σας αυτά τα λόγια! Η ματιά σας, η στάση σας, το ύφος σας το πραγματικό ενδιαφέρον, η αγάπη σας για τον συνάνθρωπο, το λειτούργημα που ασκείται σας το επιτρέπουν! Δικαούστε να ομιλείτε γιατί ασφαλιστής είναι λειτούργημα, είναι πίστη, είναι προσφορά αγάπης. Έχετε δει σαν επαγγελματίες ασφαλιστές με την ασφάλιση οικογένειες να ζούνε, παιδιά, να σπουδάζουν, μαγαζιά να ξαναφτιάχνονται, σπίτια να ξαναχτίζονται, αυτοκίνητα να ξαναγοράζονται, χαμόγελα να ξαναβγαίνουν! Ναι, το πιστεύουμε. Επιβάλλεται. Υποχρεούστε να το πείτε: «Κύριε πελάτη η ασφάλιση έχει μεγαλύτερη αξία για σας και την οικογένειά σας απ' ό,τι η προμήθεια για μένα!».

ΝΑΙ Η INTERAMERICAN με το συμβόλαιο αερομεταφοράς όχι μόνο αποζημιώνει ζωές αλλά και σώζει ζωές.

ΝΑΙ 50 ΔΙΣ κατέβαλλαν για αποζημιώσεις οι ελληνικές ασφαλιστικές εταιρίες στο 1988 (αύξηση 74%).

ΝΑΙ Στη ΓΕΡΜΑΝΙΑ για την αποφυγή μονοπωλίων υπάρχει νόμος που απαγορεύει σε μία εταιρία να καλύπτει πάνω από το 25% της εσωτερικής αγοράς.

ΝΑΙ Η Commercial Union Life κυκλοφόρησε το ασφαλιστικό ομόλογο, προϊόν που εμφανίζεται για πρώτη φορά στην Ελλάδα.

ΝΑΙ Επιμορφωτικά σεμινάρια με το εκπαιδευτικό κέντρο «MORAX» πραγματοποιεί τους τελευταίους μήνες η «ΛΑΪΚΗ»-Ασφαλιστική.

ΝΑΙ Οι ασφαλιστικές εταιρίες «ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΙΚΗ», «ΑΕΑ ΖΩΗΣ» και η «ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΙΚΗ ΑΕΑΖ» (Γεν. Ασφάλειες), συμβάλλουν ενεργά στην αποκατάσταση και δημιουργία ινενυμένων πρασίνου στην Αττική. Ανέλαβαν, σε συνεργασία με το Δήμο Αργυρουπόλεως, εξ ολοκλήρου το έργο της δένδροφύτευσης 10 στρεμμάτων οικολογικά υποβαθμισμένης περιοχής του Υμηττού και την κάλυψη των σχετικών δαπανών (θα φυτευθούν 600 δένδρα).

ΝΑΙ Τριήμερη κρουαζιέρα στο Αιγαίο πραγματοποίησε η INTERAMERICAN από 9 έως 13 Νοεμβρίου με συμμετοχή επτακοσίων (700) που πέτυχαν το στόχο του καλοκαιρινού διαγωνισμού της Εταιρίας.

Η Μύκονος, η Ρόδος, η Πάτμος και το Κουσάντασι της Τουρκίας περιλαμβάνονταν στο πρόγραμμα της κρουαζιέρας στην οποία συμμετείχαν και 40 ακροατές του ραδιοφωνικού σταθμού «ANTENNA 97.1 FM STEREO» που κέρδισαν σχετικό διαγωνισμό.

ΝΑΙ Οφείλουμε ευχαριστώ και συγχαρητήρια στην ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ και τον κ. Δρακάτο που μας θυμίζει μεγάλες αλήθειες μέσω του περιοδικού που τόσα πρόσφερε και προσφέρει στους ασφαλιστές. Όλοι θα πρέπει να διαβάσουν το σχόλιο για το θέατρο ΚΑΡΕΖΗ-ΚΑΖΑΚΟΥ και την πυρκαϊά του «ΑΘΗΝΑΙΟΝ».

ΝΑΙ Βραβεύσεις επίλεκτων έκανε η ΕΘΝΙΚΗ ασφαλιστική στην Αθήνα. Το 1991 η ΕΘΝΙΚΗ συμπληρώνει 100 χρόνια ζωής.

ΝΑΙ Η AGF KOSMOS στις 1.12.89 ετέλεσε εγκαίνια του νέου υπ/τος ζωής Δ. Καρτζά. Στην περασμένη χρονιά όπως ανακοίνωσε ο Δ/νων Σύμβουλος κ. Πλακίδης όλοι οι στόχοι πραγματοποιήθηκαν. Έγινε δηλ. η εγκατάσταση σε νέα γραφεία ιδιόκτητα, έγινε διοικητική αναδιοργάνωση, βελτίωση προϊόντων, κύκλος εργασιών γύρω στα 3 δις και αύξηση κλάδου ζωής κατά 70%.

ΕΙΔΗΣΕΙΣ

ΝΑΙ ...45,6% έφτασε η μέση ετήσια απόδοση του Αμοιβαίου Κεφαλαίου «ΔΗΛΟΣ» την πενταετία 1984-1988.

ΝΑΙ Συνέδριο πραγματοποίησε στις 9/12/89 στο Ναύπλιο η ασφαλιστική εταιρία «ΑΣΤΗΡ».

ΝΑΙ Η «Ελληνοβρετανική» λανσάρει το Φθινόπωρο την απόλυτη Νοσοκομειακή κάλυψη. Πρόκειται για μια ευρεία Νοσοκομειακή με ποσά καλύψεων 2.000, 5.000.000 και 10.000.000 κατά περίπτωση. Προβλέπει απόλυτη πλήρη κάλυψη 100% εντός Ελλάδας με περιορισμό το πόσο για δωμάτιο - τροφή ανάλογα με το πρόγραμμα που αγοράστηκε. (15,35 ή 40.000 ημερησίως). Στο εξωτερικό ο πελάτης έχει συμμετοχή 20%. Προβλέπει ισόβια κάλυψη χωρίς ισόβια ασφάλιση Ζωής (με κάποιες προϋποθέσεις). Έναρξη ασφάλισης 55ον έτος. Υπάρχει αυτομετρική αύξηση.

ΝΑΙ Η «ΑΣΠΙΔΑ - ΠΡΟΝΟΙΑ» σύντομα θα ζητήσει έγκριση για έναρξη εργασιών στα ΑΜΟΙΒΑΙΑ - ΚΕΦΑΛΑΙΑ». Παράλληλα αναπτύσσει με ταχύ ρυθμό το δίκτυο πωλήσεων.

ΝΑΙ Η «ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ» στις 30.9.89 παρουσίασε το νέο πρόγραμμα «ΑΝΟΙΞΗ» που απευθύνεται στους γεωργούς, κτηνοτρόφους, αλιείς, μελισσοκόμους και γενικά σε κάθε ένα άτομο που υπάγεται ασφαλιστικά στον ΟΓΑ.

ΝΑΙ Η «HELVETIA» Ζωής, από τότε που ξεκίνησε μέσα σε 8 μήνες έθεσε σε λειτουργία 10 υπ/τα ζωής. Επικεφαλής είναι ο Μανώλης Ασωνίτης. Στα πλαίσια των κινήτρων της η HELVETIA εκτός των άλλων πραγματοποίησε ταξίδι, στην Κέρκυρα σαν επιβράβευση των προσπαθειών των συνεργατών της. Ακόμη, προγραμματίζει ταξίδι στην Ελβετία στην έδρα του διεθνούς συγκροτήματος της εταιρίας.

ΝΑΙ Η NATIONALE-Nederlanden πραγματοποιεί τη μεγαλύτερη ασφαλιστική επένδυση που έγινε ποτέ με εισαγωγή συναλλάγματος που θα ξεπεράσει τα 4.000.000.000 (4 δις) για ανέγερση κτιριακού συγκροτήματος 10.000 τ.μ. για τη στέγαση των κεντρικών γραφείων στην Ελλάδα της Ν.Ν. (πρόβλεψη τέλους έργου 1990).

ΝΑΙ Το περιοδικό «Ασφαλιστική Αγορά» σε συνεργασία με το ασφαλιστικό Ινστιτούτο Κύπρου διοργάνωσε και πραγματοποίησε στην Κύπρο έκθεση Ελληνικού Ασφαλιστικού Βιβλίου στις 23-10-89.

ΝΑΙ Είναι «Έργο» το έργο της Ασφαλιστικής Αγοράς και κάποτε κάποιος από τους ασφαλιστές θα έπρεπε να κάνει έκθεση όλης της προσφοράς του Κλαδικού Τύπου στην ανάπτυξη της ασφαλιστικής βιομηχανίας στην Ελλάδα. Έκθεση βιβλίου έγινε από την «Ασφ. Αγορά» και στο συνέδριο Συντονιστών στην Αθήνα στις 10.11.89 στο INTERCONTINENTAL.



Ταξίδεψε με το Διαβατήριο του ΝΑΙ

Ένα όνειρο των ασφαλιστών είναι να βρουν χρόνο να γνωρίσουν εταιρίες και ανθρώπους που κάνουν επιτεύγματα και ρεκόρ. Υπάρχουν άνθρωποι και τόποι που θέλουν να γνωρίσουν στην Ευρώπη, στην Αμερική, στην Ιαπωνία στην Ελλάδα. Πως δουλεύει αυτός που έφτιαξε τη μεγαλύτερη εταιρία; Πως σκέφτεται ο πρώτος σε παραγωγή ασφαλιστής; Πού βρίσκει χρόνο για σπορ ο Δ/ντής της πρώτης εταιρίας; Πως διατηρεί τόσους πελάτες ευχαριστημένους ο πρώτος σε διατήρηση; Πως σκέφτονται οι νέοι σήμερα; Πως ήταν πριν 100 χρόνια οι ασφαλιστές; Τι πουλάνε στην Αμερική, στην Ιαπωνία, στη Γαλλία σήμερα; Πως πάνε να δουν το Παγκόσμιο Συνέδριο Ασφαλιστών; Τώρα εσύ μπορείς να μάθεις για όλα αυτά με το περιοδικό «ΝΑΙ».

Επειδή το περιοδικό ΝΑΙ είναι και εκεί για σένα. Για να σου δώσει τις γνώσεις και εμπειρίες αυτών των ανθρώπων. Το ΝΑΙ πηγαινει από γραφείο σε γραφείο από τόπο σε τόπο να βρει αυτούς τους ανθρώπους και να σου διηγηθούν όλα αυτά που μαθαίνει κάποιος σ' ένα ταξίδι καριέρας στις ασφάλειες. Γίνε συνδρομητής να συναντιόμαστε σε κάθε τεύχος.

ΝΑΙ
Το διαβατήριό σου στον κόσμο των ασφαλειών και της επιτυχίας

ΠΡΙΝ ΚΑΤΑ ΚΑΙ ΜΕΤΑ ΤΗΝ ΠΩΛΗΣΗ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ ΖΩΗΣ

ΜΙΑ ΠΡΩΤΟΤΥΠΗ* ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΔΥΟ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΩΝ ΖΩΗΣ
ΤΟΥ κ. Λ. ΚΟΥΝΑΛΑΚΗ ΑΠΟ ΤΟ ΗΡΑΚΛΕΙΟ ΚΡΗΤΗΣ
ΚΑΙ κ. Κ. ΠΑΠΑΝΙΚΟΛΑΟΥ ΑΠΟ ΤΟΝ ΠΕΙΡΑΙΑ

ΚΑΛΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΟΥ:

Λ.Κ.: Θα έλεγε κανείς, ότι η πώληση είναι ένα μεμονωμένο γεγονός, μια απλή ή άλλες φορές πολύπλοκη επαφή ενός πωλητή με ένα πρόσωπο. Δηλαδή τον πελάτη. Η αλήθεια όμως είναι τελείως διαφορετική. Γιατί, πριν γίνει αυτή η επαφή, απλή ή πολύπλοκη, ο πωλητής χωρίς πολλές φορές ούτε ο ίδιος να το καταλαβαίνει, περνά μια σειρά από στάδια, όπως είναι η εκπαίδευση, η οργάνωση της δουλειάς του και η εξεύρεση πελατών.

Ο σημερινός πωλητής Ασφαλειών Ζωής πρέπει ΟΠΩΣΔΗΠΟΤΕ να υποστηριχθεί, με την εκπαίδευση και με διάφορα βοηθήματα, που του παρέχουν η Εταιρία αλλά και ο Διευθυντής του γραφείου.

Μέχρι πριν λίγα χρόνια επικρατούσε η αντίληψη, ότι το επάγγελμα του πω-

λητή δεν ήταν από τα αξιόλογα και αξιοπρεπή.

Σήμερα όμως έχει ωριμάσει πλέον η ιδέα, ότι ο πωλητής είναι αναπόσπαστο και σημαντικό μέρος του παραγωγικού κύκλου μιας επιχείρησης και σε ορισμένες περιπτώσεις ο ρόλος του είναι ακόμα σπουδαιότερος και από τον ρόλο άλλων παραγόντων, που εκ παραδόσεως θεωρούνται βασικοί.

Πραγματικά τα τελευταία χρόνια έχουμε παραδείγματα επιχειρήσεων, που άρχισαν να αντιμετωπίζουν τις πωλήσεις με απευθείας μεθόδους, δημιουργώντας δικά τους εκπαιδευτικά κέντρα, εκπαιδεύοντας δηλαδή και ειδικεύοντας συνεχώς τους πωλητές με την ίδια μεθοδικότητα και ένταση, όπως ακριβώς οργάνωνεται και μια βιομηχανική παραγωγή.

Πέρα όμως από την εκπαιδευτική προσφορά της επιχείρησης, πρέπει πάνω από όλα, ο ίδιος ο Πωλητής να θέ-

λει να βοηθήσει τον εαυτό του, προσπαθώντας να αποκτήσει όσο το δυνατό περισσότερα θετικά χαρακτηριστικά ώστε να δημιουργήσει το προφίλ του επιτυχημένου πωλητή.

Τέτοια επίκτητα χαρακτηριστικά είναι:

— Η ΕΥΓΕΝΕΙΑ, που μεταφράζεται σε σεβασμό και εκτίμηση προς τον πελάτη.

— Το ΤΑΚΤ, η δυνατότητα δηλαδή να χειρίζεται κανείς τα προβλήματα του άλλου με επιτυχία, χωρίς να πληγώνει τα ευαίσθητα σημεία του.

— Η ΕΙΛΙΚΡΙΝΕΙΑ, είναι αυτή που πείθει τον πελάτη, ότι ο πωλητής επιθυμεί να βοηθήσει στην επίλυση των προβλημάτων του Αν συνδεθεί με την εντιμότητα αυξάνει την πειστικότητα του πωλητή.

— Η ΕΜΠΙΣΤΟΣΥΝΗ, ο σπουδαιότερος ίσως παράγοντας στις σχέσεις πωλητή και πελάτη, που τοποθετεί τον πωλητή σε θέση υπεροχής.

Επίκτητα χαρακτηριστικά είναι επίσης: η φιλικότητα, η επιμονή, η πρωτοβουλία, η αξιοπιστία, η κρίση, ο ενθουσιασμός, η εργατικότητα.

Αλλά ο κυριότερος ίσως επίκτητος παράγοντας επιτυχίας του σύγχρονου πωλητή είναι Η ΠΙΣΤΗ.

Αν υπάρχει αυτή η Πίστη, που θα πρέπει να εμπνέεται και να καλλιεργείται συνέχεια από την επιχείρηση, τότε οι ικανότητες και η αποτελεσματικότητα των πωλητών μπορούν να πλησιάσουν το maximum των δυνατοτήτων τους.

Όταν ο πωλητής πιστεύει απόλυτα, ότι πουλώντας ασφάλειες ζωής, παρέχει προστασία στο πολυτιμότερο πε-

«ΝΑΙ»
ΤΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ
ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ



ριουσιακό στοιχείο του κάθε ανθρώπου, δηλαδή στην ικανότητά του να κερδίζει χρήματα, πώς είναι δυνατόν να αποδεχθεί την άρνηση του υποψήφιου αγοραστή;

Στην πραγματικότητα δεν υπάρχει άνθρωπος που να μην ενδιαφερθεί γι' αυτή την πολύτιμη ασφάλιση.

Όταν μάλιστα ο πωλητής πιστεύει στην Εταιρία του, γιατί αυτή έχει επενδύσει στην έρευνα, την ποιότητα και την συνεχή βελτίωση των προϊόντων που πουλάει, πιστεύει δε και στη χρησιμότητα και ανταγωνιστικότητα αυτών των προϊόντων, πως είναι δυνατόν να αφήσει τον οποιονδήποτε αγοραστή να απορρίψει τα πλεονεκτήματα των προϊόντων αυτών;

ΕΠΙΚΤΗΤΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ

Κ.Π.: Όμως κι αν ακόμη ο πωλητής διαθέτει τα επίκτητα χαρακτηριστικά που μας ανέφερε ο Λουκάς, απαραίτητο είναι να διαθέτει και ορισμένα έμφυτα, όπως είναι:

— Η ΕΓΩΪΣΤΙΚΗ ΟΡΜΗ, δηλαδή η έντονη ανάγκη, για επιτυχία και κατάκτηση. Έννοιες όπως φιλοδοξία, εγωισμός, δραστηριότητα, ανεξαρτησία, φαντασία και αυτοπεποίθηση, συγκροτούν την Εγωιστική Ορμή.

— Η ΨΥΧΙΚΗ ΔΙΑΙΣΘΗΣΗ. Είναι η ικανότητα να αισθάνεται ο πωλητής όπως ακριβώς αισθάνεται ο αγοραστής. Να έχει αντίληψη, οξυδέρκεια να πιάνει τον παλμό του συνομιλητή, να έχει ευαισθησία, να συμπάσχει και να κατανοεί τον άλλο. Έτσι καταφέρνει να συμβαδίζει με τα συναισθήματα και τη λογική του πελάτη, να τον ακολουθήσει σε όλη τη διάρκεια της πώλησης και την κατάλληλη στιγμή, με τη βοήθεια της

Εγωιστικής Ορμής, να κλείσει την πώληση.

Θα πρέπει λοιπόν τα δύο αυτά χαρακτηριστικά να συμβαδίζουν ή τουλάχιστον να μην απέχει πολύ το ένα από το άλλο.

— Η ΑΥΤΟΠΕΙΘΑΡΧΙΑ, που είναι η ικανότητα του πωλητή να χειρίζεται την ανεξαρτησία του και να ελέγχει τον εαυτό του.

Να μπορεί δηλαδή να προγραμματίσει μια δουλειά και να την ολοκληρώσει, να μπορεί να κάνει αυτό που πρέπει και όχι αυτό που θέλει.

— Η ΟΡΓΑΝΩΣΗ. Είναι η ικανότητα του πωλητή να οργανώνει τη δουλειά του και γενικά τη ζωή του.

Βέβαια, και δυστυχώς είμαι υποχρεωμένος να το πω, αρκετοί από τους ελεύθερους πωλητές, ίσως η πλειοψηφία, ενώ διαθέτουν ψυχική διαίσθηση και εγωιστική ορμή σε υψηλό βαθμό, δεν διαθέτουν αυτοπειθαρχία και οργάνωση, που είναι και αυτά εξίσου απαραίτητα γνωρίσματα του καλού πωλητή, με αποτέλεσμα η παραγωγή τους να είναι τόσο άστατη, που φθάνει στο σημείο πολλές φορές να είναι ασύμφορη ακόμη και για τις Εταιρίες με τις οποίες συνεργάζονται.

Άλλα έμφυτα χαρακτηριστικά είναι:

— Η ΕΥΣΤΡΟΦΙΑ. Ο πωλητής ο οποίος τη διαθέτει είναι ετοιμόλογος, έχει χιούμορ, έχει αντίληψη και αμεσότητα στις απαντήσεις του και κατά τη διάρκεια της επικοινωνίας διατηρεί τον έλεγχο της συζήτησης.

— Η ΨΥΧΡΑΙΜΙΑ. Είναι αυτή που χαρακτηρίζει τον ήρεμο πωλητή, τον υπομονετικό, αυτόν που έχει την ικανότητα να διαφωνεί για μεγάλο χρονικό διάστημα σε μια συζήτηση, με ηρεμία και χωρίς εκρήξεις.

Ο συνδιασμός λοιπόν, των επίκτητων και έμφυτων χαρακτηριστικών, είναι αυτός που οδηγεί τον πωλητή στα υψηλότερα επίπεδα της απόδοσης του.

Ας δούμε τώρα, έναν ορισμό του καλού πωλητή, όπως ακριβώς αναφέρεται στο βιβλίο του Φίλιππου Μωράκη: «Ο Πυρήνας των Πωλήσεων»:

«Καλός Πωλητής είναι εκείνος, που έχει την ικανότητα να μετατρέπει μια εντελώς αδιάφορη και αρνητική στάση του υποτιθέμενου αγοραστή, σε μια εντελώς ενδιαφέρουσα και θετική, με αποτέλεσμα ο υποψήφιος αγοραστής να κάνει στροφή 180 μοιρών και να αγοράσει το προϊόν ή τις υπηρεσίες που του προσφέρονται».

Λ.Κ.: Καλά όλα μέχρι εδώ, «Καλός Πωλητής είναι εκείνος, που έχει την ικανότητα να μετατρέπει μια εντελώς αδιάφορη και αρνητική στάση του υποτιθέμενου αγοραστή, σε μια εντελώς ενδιαφέρουσα και θετική». Να δούμε όμως τι καλείται να πουλήσει σήμερα ο πωλητής.

Όπως όλοι γνωρίζουμε, αγαπητοί συνάδελφοι, το επάγγελμά μας είναι πωλητής μεν, αλλά Ασφαλειών Ζωής.

Αυτό σημαίνει ότι καλούμαστε να πουλήσουμε κάτι, για το οποίο μπορεί να μιλάμε ώρες, να το παρυσιάζουμε, να το επαινούμε, να περιγράφουμε το προφίλ του και τις ιδιότητές του, όμως δεν μπορούμε να το επιδείξουμε κι αυτό γιατί το προϊόν που πουλάμε είναι άυλο. Δεν είναι τίποτε άλλο εκ πρώτης όψεως, από ένα περιποιημένο και καλοτυπωμένο βιβλίο, με τα χρυσά του γράμματα απ' έξω, με τις θήκες του τις πλαστικές, το γυαλιστερό χαρτί του, που εν πάσει περιπτώσει δεν κοστίζει



* Η παρουσίαση αυτής της εργασίας των δυναμικών ασφαλιστών-συντονιστών ζωής έγινε στο μεγάλο συνέδριο του «ΑΣΤΕΡΑ» στο ΝΑΥΠΛΙΟ στις 9-12-89.



Α. Κουναλάκης

πάνω από 1.000 δρχ.

Όμως στην πρώτη του σελίδα υπάρχουν τυπωμένοι αριθμοί που κρύβουν μέσα τους μαγικές ικανότητες. Είναι αυτοί οι αριθμοί, που όταν έλθει η κακιά η ώρα ενεργοποιούνται και μετατρέπονται σε χρήματα για να χαρίσουν ελπίδες σε οικογένειες ή σε άτομα μεμονωμένα.

Φαντάζομαι, ότι αρκετοί από μας εδώ μέσα έχουμε νοιώσει αυτό το περίεργο συναίσθημα της «Πικρής Ικανοποίησης», όταν βρεθήκαμε στη θέση να δώσουμε μια επιταγή αποζημίωσης θανάτου.

Πικρή, γιατί χάθηκε ένας συνάνθρωπος, μέλος της οικογένειας των ασφαλισμένων μας, αλλά ικανοποίηση, γιατί αυτό το άψυχο χαρτί βοηθά να ξαναγυρίσει η ελπίδα στους ανθρώπους που έχασαν τον προστάτη τους.

Πολλές φορές όμως, η μετατροπή αυτών των αριθμών σε χρήματα γίνεται και όταν συμβεί ο ευχάριστος κίνδυνος, ο κίνδυνος της επιβίωσης όπως αποκαλείται στην ασφαλιστική ορολογία.

Και σ' αυτή την περίπτωση η προσφορά της ασφάλειας είναι μεγάλη, γιατί έρχεται σε μια στιγμή της ζωής του ασφαλισμένου, είτε να του αυξήσει τη σύνταξη είτε να τον ανακουφίσει από τα έξοδα της αποκατάστασης των παιδιών του.

Όπως βλέπουμε λοιπόν, αγαπητοί συνάδελφοι, δεν είμαστε εμείς οι Ασφαλιστές Ζωής, που κατά την άποψη ορισμένων «πουλάμε αέρα». Πουλάμε πολύ συγκεκριμένα πράγματα κι ίσως τα πλέον χρήσιμα και απαραίτητα για τον άνθρωπο.

Μπορούμε λοιπόν να πούμε, ότι ο ασφαλιστής είναι:

ο «Φύλακας Άγγελος» του (πάνω) κόσμου.

Στο Μεσαίωνα δεν θα μπορούσαμε να πουλήσουμε ασφάλειες, γιατί ο κόσμος είχε αποθέσει τις ελπίδες και το μέλλον του στη Θεία Πρόνοια.

Από τη Θεία Πρόνοια φθάσαμε στο Κράτος Πρόνοιας, όπου γίνεται προσπάθεια να ικανοποιηθούν οι ανάγκες του ανθρώπου μέσα από τους Κρατικούς Φορείς.

Ανάμεσα όμως στη Θεία Πρόνοια και στο Κράτος Πρόνοιας υπάρχει ένα κενό, το οποίο ερχόμαστε να καλύψουμε εμείς και αυτό γιατί η Θεία Πρόνοια, χωρίς αυτό να σημαίνει ότι είμαστε Άθεοι, δεν ξέρουμε αν θα μας βοηθήσει. Το δε Κράτος Πρόνοιας είναι γνωστό ότι δεν μπορεί να μας καλύψει πλήρως.

Πάντα υπήρχε και θα υπάρχει ο θάνατος, η αναπηρία, το ατύχημα, η ασθένεια. Αυτά εμείς δεν μπορούμε να τα αποτρέψουμε, αλλά να προσφέρουμε ελπίδα, συμπάθεια και συμπαράσταση.

Η κοινωνία όσο περισσότερο εκσυγχρονίζεται, τόσο δυστυχώς απανθρωπίζεται, η προσφορά μας λοιπόν σαν Ασφαλιστές Ζωής είναι η ζεστασιά και η απόδειξη της αγάπης και της αλληλεγγύης, όπως δίδαξαν όλοι οι μεγάλοι φιλόσοφοι.

Κ.Π.: Μια Ασφάλεια Ζωής εξυπηρετεί και λύνει κατά τον καλύτερο τρόπο τα προβλήματα του ανθρώπου.

Η ασυνήθιστη και όμορφη αξία ενός Ασφαλιστηρίου Ζωής, είναι η προσφορά της Σιγουριάς και της Ιδέας, ότι ο άνθρωπος μπορεί να ικανοποιήσει τις ανάγκες του και να αντιμετωπίσει τις δύσκολες καταστάσεις της ζωής του.

Μια Ασφάλεια Ζωής όμως, είναι και μια υπόσχεση πληρωμής. Για να πουληθεί όμως πρέπει να βρούμε τους πιθανούς αγοραστές. Θα πρέπει να κάνουμε επαφές και μέσα απ' αυτές να τους εντοπίσουμε, να τους ενημερώσουμε, αλλά και μετά την πώληση να μείνουμε κοντά τους και να συνεργαζόμαστε για την καλύτερη διατήρηση των συμβολαίων.

Το θέμα μας λοιπόν, διαδικασίες «ΠΡΙΝ, ΚΑΤΑ ΚΑΙ ΜΕΤΑ ΤΗΝ ΠΩΛΗΣΗ», θα μας βοηθήσει να εξετάσουμε όλες τις κινήσεις, που πρέπει να γίνουν, για να θεωρηθεί μια πώληση επιτυχημένη.

Ας δούμε τώρα, αγαπητοί συνάδελφοι, μία τις διαδικασίες της πώλησης κατά ενότητα:

ΑΝΑΖΗΤΗΣΗ ΥΠΟΨΗΦΙΩΝ ΠΕΛΑΤΩΝ

Όπως ανέφερα και παραπάνω, βασική προϋπόθεση της πώλησης είναι η εξεύρεση πελατών και πάνω σ' αυτό

στηρίζεται μπορώ να πω, η σταδιοδρομία των Πωλητών Ασφαλείων Ζωής.

Το μέλλον μιας επιχείρησης, όπως είναι και ένα Υποκατάστημα Ζωής, εξαρτάται από την ικανότητα των ασφαλιστών του, να διατηρούν μια συνεχή ροή νέων πελατών στην αποθήκη των ονομάτων τους.

Πηγές από τις οποίες θα αντλήσουμε πελάτες, είναι το φιλικό μας περιβάλλον, ομάδες επαγγελματιών, συγγενείς, πρώην συμμαθητές και άλλες οι οποίες μας είναι γνωστές.

Σημαντική πηγή εξεύρεσης πελατών είναι και τα κέντρα επιρροής. Η ανάπτυξη ενός κέντρου επιρροής είναι μια ξεχωριστή τεχνική, που όταν αξιοποιηθεί σωστά μπορεί να μετατραπεί σε ανεξάντλητη πηγή πελατών.

Απαραίτητη, στη συνέχεια, είναι η λήψη ορισμένων πληροφοριών γύρω από το άτομο του πελάτη, για να μάθουμε τις συνήθειές του, το επάγγελμά του και ότι άλλο νομίζουμε πως μας είναι χρήσιμο.

Είναι επίσης απαραίτητο, ο ασφαλιστής να μπορεί να αναγνωρίζει και να αξιολογεί από τις πληροφορίες που έχει, ποιός είναι ο θετικός υποψήφιος πελάτης για να τον συναντήσει. Θα πρέπει δε να επισημάνει τα θετικά σημεία, που καθιστούν τον υποψήφιο πελάτη ασφαλισίμο και από απόψεως υγείας και από οικονομικής δυνατότητας, με την προϋπόθεση βέβαια να υπάρχει η ανάγκη της ασφάλειας.

Αυτό είναι το πρότυπο του ιδανικού πελάτη, που πρέπει απαραίτητα και να το γνωρίζουμε και να το λαμβάνουμε σοβαρά υπ' όψη μας.

Ενέργεια η οποία ακολουθεί, είναι η καταχώρηση σε δελτία πελατών και η ομαδοποίηση, ώστε να διευκολυνθούμε στην προσέγγιση.

Για να προσεγγίσουμε τον υποψήφιο πελάτη, υπάρχουν πολλοί τρόποι: τηλέφωνα, απαστολή δελταρίων ή επιστολών, αλλά και η απευθείας επίσκεψη στο γραφείο ή στο σπίτι και φυσικά τη στιγμή, για την οποία έχουμε πληροφορηθεί ότι είναι κατάλληλη γι' αυτόν.

ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ

Α.Κ.: Εφόσον αρχίσαμε να μιλάμε πλέον για την προσέγγιση, καλό θα είναι να θυμηθούμε μαζί ορισμένα πράγματα, τα οποία μας είναι απαραίτητα και θα μας βοηθήσουν πάρα πολύ να κάνουμε μια επιτυχημένη πώληση.

Αναφέρουμε στο πρόλογό μας ότι ο πωλητής, πρέπει να εκπαιδεύεται συνεχώς. Με την εκπαίδευση θα μάθει και

τον τρόπο που θα επικοινωνεί με τον πελάτη.

Μία πώληση είναι μια εμπορική διαπραγμάτευση και πρέπει να γνωρίζουμε, με ποιόν επικοινωνούμε διαπραγματευόμενοι, τι προσπαθούμε να δώσουμε με την επικοινωνία, το μέσον επικοινωνίας και ποιά είναι τα εμπόδια της.

ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΕΣ ΠΡΙΝ-ΚΑΤΑ ΚΑΙ ΜΕΤΑ ΤΗΝ ΠΩΛΗΣΗ

Αναζήτηση
Υποψήφιων Πελατών

ΠΡΙΝ

Προετοιμασία
Προσέγγισης

ΚΑΤΑ

Προσέγγιση

Διερεύνηση
Αναγκών

Προετοιμασία
Προγράμματος

Παρουσίαση
Λύσης

ΣΩΣΤΟ
ΚΛΕΙΣΙΜΟ

ΜΕΤΑ

Διαδικασία
Μετά την Πώληση

Παράδοση

SERVICE

Στο πλαίσιο μιας πώλησης Ασφάλειας Ζωής, ο συνομιλητής μας μπορεί να είναι ένας ή και ένα σύνολο υποψηφίων πελατών.

Η προσαρμογή στο συνομιλητή είναι απαραίτητη τόσο σ' ότι αφορά το περιεχόμενο, όσο και τη μορφή. Ωστόσο, το σύστημα της προσοχής του καθένα από τους συνομιλητές σίγουρα είναι διαφορετικό.

Ανάλογη λοιπόν με το συνομιλητή θα είναι και η στάση μας.

Το αντικείμενο της επικοινωνίας μπορεί να είναι, πληροφορίες που αφορούν την ποιότητα και την τιμή, αντικειμενικά δεδομένα που αφορούν ουσιαστικά τη λογική δηλαδή τεχνικές συμβουλές, ακόμη και αισθήματα, ό-

πως συμπάθεια αντιπάθεια ή και υποκειμενικά στοιχεία όπως είναι ενδιαφέρον ορμητικότητα και άλλα, ό,τι δηλαδή αφορά το συναισθηματικό τομέα. Να σημειώσουμε εδώ ότι τα σύνορα ανάμεσα στη λογική και το συναισθηματικό είναι συγκεχυμένα. Δεν υπάρχουν ακριβή όρια. Με λίγα λόγια, επικοινωνούμε; Άρα θέλουμε:

— ΓΝΩΣΕΙΣ
— ΤΕΧΝΙΚΗ
— ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Τώρα με τι μέσο επικοινωνούμε διαπραγματευόμενοι; Το ποιο εύχρηστο μέσο για μας τους πωλητές είναι ο λόγος, που αποτελείται από λέξεις που έχουν μια ή και πολλές σημασίες καμιά φορά. Σε κάθε γλώσσα υπάρχει ένας κώδικας, που επιτρέπει κάποια ακρίβεια στην ανταλλαγή πληροφοριών μας. Αυτή η ακρίβεια βέβαια, θα είναι πιο σωστή στο γραπτό λόγο παρά στον προφορικό.

Σε μια εμπορική διαπραγμάτευση ο λόγος είναι που επιτρέπει την μεταβίβαση των πληροφοριών και την ανταλλαγή λογικών στοιχείων, επιχειρημάτων. Σ' αυτόν θα προσθέσουμε και την



Κ. Παπανικολάου

επικοινωνία με το σώμα, δηλαδή τον τόνο της φωνής, τις κινήσεις, το βλέμμα, τη στάση. Όλα αυτά μεταβιβάζουν πληροφορίες και μηνύματα.

Μεταβιβάζουν σήματα για τα υποκειμενικά συναισθηματικά δεδομένα. Βέβαια, εδώ ο κώδικας δεν είναι τόσο ακριβής όσο στο λόγο. Η ύπαρξη ή μάλ- λον η συνύπαρξη και των δύο αυτών

Στην περίοδο της λιτότητας

Στην περίοδο της λιτότητας, πρέπει να τρώμε εμείς, λιγότερους πίνακες ζωγραφικής, λιγότερα έργα γλυπτικής, λιγότερες πνευματικές φιλίες, λιγότερα αισθαντικά ταξίδια και ν' αυξήσουμε όλο και περισσότερο τα βιβλία, ποιητικά, φιλοσοφικά, διηγημάτων, μυθιστορημάτων, μελετών, κυρίως και πρό πάντων, τα ποιητικά.

Οι άλλοι, στην περίοδο της λιτότητας, ας τρώνε λιγότερες τσιπούρες, λιγότερα ηλεκτρονικά όργανα, δηλαδή μπουζούκια, πλυντήρια τηλεοράσεις κ.λπ. κ.λπ. κ.λπ. λιγότερα διαμερίσματα, κρίς-κράφτ, αυτοκίνητα, ας πίνουν λιγότερη βενζίνη, λιγότερο ούισκυ, ας εκπέμπουν λιγότερους θορύβους.

Είναι άλλωστε, μια ευκαιρία, το ψυχικό τους καυσαέριο, να περιοριστεί, έστω, στο ένα δέκατο του όλου του.

Ασφαλιστής
Τάκης Γιαννόπουλος
«Επάνοδος», Ποιήματα 1982

μορφών επικοινωνίας, λόγου και σώματος, μας οδηγεί στο συμπέρασμα ότι: Ενώ μπορούμε να διακόψουμε τη λογική επικοινωνία με τη σιωπή, μας είναι αδύνατο να σταματήσουμε τη συναισθηματική επικοινωνία. Παρ' όλα αυτά μια στιγμή σιωπής έχει τη σημασία της.

Ανάλογα με το συνομιλητή η σιωπή μπορεί να σημαίνει: ΣΚΕΠΤΟΜΑΙ, ΑΦΗΣΕ ΜΕ ΗΣΥΧΟ ή ΔΕΝ ΕΧΩ ΤΙΠΟΤΕ ΑΛΛΟ ΝΑ ΠΡΟΣΘΕΣΩ.

Παρά τις ανακρίβειές τους, τα μηνύματα του σώματος του συνομιλητή μας προσφέρουν αρκετές φορές πολύτιμες πληροφορίες στο τι αισθάνεται και πως το αισθάνεται δηλαδή πως διακυμαίνονται τα συναισθήματα κατά τη διάρκεια της διαπραγμάτευσης.

Το μήνυμα που μεταφέρει ο λόγος μπορεί να είναι αντίθετο από αυτό που εκπέμπει το σώμα εκείνου που ομιλεί. Είναι η περίπτωση του συνομιλητή που φωνάζει δυνατά: «ΕΙΝΑΙ ΗΡΕΜΟΣ ΕΓΩ» και τρέμει ολόκληρος. Στην περίπτωση αυτή, το μήνυμα του σώματος μας δίνει τις πιο σωστές πληροφορίες για το πραγματικό συναίσθημα που νιώθει ο συνομιλητής μας ενώ ο λόγος αποτελεί την ψευδή εντύπωση που θέλει να δώσει. Τότε το σήμα του σώματος είναι για μας το πιο πειστικό.

Περιπτώσεις τέτοιες συμφωνίας υπάρχουν πολλές. Ο πωλητής Ασφαλειών Ζωής, που δεν πιστεύει στο θεσμό και τα προϊόντα του, δεν καταφέρνει να παρουσιάσει με πειστικότητα τα πλεονεκτήματα μιας Ασφάλειας Ζωής, αν και χρησιμοποιεί την πλέον κατάλληλη επιχειρηματολογία. Ή ο πωλητής που κατά τη γνώμη του αυτό που προσφέρει είναι ακριβό σε σχέση με την πραγματική του αξία, βρίσκεται σε πολύ δύσκολη θέση όταν ο πελάτης ζητήσει πληροφορίες γι' αυτό το συγκεκριμένο προϊόν και δεν έχει τη δύναμη να το παρουσιάσει έτσι όπως πρέπει. Με αποτέλεσμα μόλις πει τα χαρακτηριστικά του προϊόντος αμέσως να σιωπά.

Κ.Π.: Θεμελιώδεις αρχές της μεταφοράς του μηνύματος μας στον πελάτη είναι: η επικέντρωση της προσοχής του ατόμου στο οποίο απευθυνόμαστε.

Να κρατάμε το ενδιαφέρον του, πάνω στο σημείο αναφοράς, μέχρι και την ολοκλήρωσή της παρουσίασης.

Αυτά που θα πούμε να είναι κατανοητά.

Να γίνουν πιστευτά.

Να προκαλούν την επιθυμία στο δέκτη να αντιδράσει σωστά και να αγοράσει.

Η σειρά των προϋποθέσεων αυτών δεν είναι τυχαία. Ο πελάτης δέκτης πρώτα θα προσέξει, μετά θα ενδιαφερ-

θεί, έπειτα θα καταλάβει και θα πεισθεί για να κινητοποιηθεί τελικά προς την αγορά.

Εφόσον λοιπόν άρχισε η συνέντευξη για την πώληση, ο στόχος του ασφαλιστή είναι η συγκέντρωση των πληροφοριών, η παρουσίαση αναγκών, η πώληση και το κλείσιμο.

Όλοι οι άνθρωποι ενδιαφέρονται μόνο γι' αυτά που αφορούν τους ίδιους. Οτιδήποτε έχει άμεση ή έμμεση σχέση με τον εαυτό τους, θέλουν να το ακούσουν και να συζητήσουν γι' αυτό.

Ο Ασφαλιστής λοιπόν, εκμεταλλεύεται αυτή την ανθρώπινη αδυναμία και αρχίζει από κάτι που ενδιαφέρει τον πελάτη. Μπορεί να του μιλήσει για το μέλλον των παιδιών του, ή ακόμα για τη δουλειά του. Έτσι ανοίγει ο δρόμος για να μπει πιο εύκολα στο θέμα του.

Το φέρσιμό του πρέπει να είναι απλό και φυσικό. Μπορεί να ξεχάσει για λίγο την πώληση, αλλά ποτέ δεν απομακρύνεται από αυτή και δεν αφήνει τον πελάτη να πάρει τον έλεγχο της συζήτησης. Σε μια τέτοια περίπτωση υπάρχει κίνδυνος να αποδιοργανωθεί η συζήτηση, κάτι που μπορεί να συμβεί και όταν ο Ασφαλιστής δείχνει μεγάλη προθυμία να απαντά στις ερωτήσεις του πελάτη. Έτσι σιγά σιγά χάνει το νήμα της δικής του σκέψης, δεν παίρνει τις πληροφορίες που πρέπει, με συνέπεια το οργανωτικό του σχέδιο να διαλύεται και να μην καταλήγει στα σημεία που έχει προσδιορίσει.

Σε άλλες πάλι περιπτώσεις, η απώλεια του ελέγχου της συζήτησης μπορεί να καταλήξει στην ποιοτική της πτώση με άστοχες ανταλλαγές απόψεων γύρω από παλιές εμπειρίες. Παρόλο που αυτό μπορεί να έχει κάποιο ενδιαφέρον για να περνάει ο χρόνος, εν τούτοις η φιλοκουβέντα δεν έχει σε τίποτα να κάνει με τον σκοπό της επίσκεψης του Ασφαλιστή. Αυτό μάλιστα μπορεί να είναι ένα από τα κυριότερα προβλήματα που αντιμετωπίζει ένας καινούργιος και άπειρος πωλητής.

Σε μερικούς ανθρώπους αρέσει να εκφράζουν εκτεταμένα τις απόψεις τους και οπωσδήποτε όλοι μας θα έχουμε συναντήσει αρκετούς από αυτούς. Επιμένουν να διηγηθούν ιστορίες και γεγονότα, τα οποία δεν μας ενδιαφέρουν. Προσπαθούμε απεγνωσμένα να αποφύγουμε το κύμα της πολυλογίας για να προλάβουμε να πούμε τα δικά μας και στη συνέχεια να τραπούμε σε φυγή. Αυτός είναι ένας πολύ σημαντικός κίνδυνος του επαγγέλματος μας.

Αυτό που θα πρέπει να έχουμε σαν

βασική αρχή σε τέτοιες περιπτώσεις, είναι:

Ότι είμαστε Επαγγελματίες Ασφαλιστές και ότι έχουμε αναλάβει κάποιο ρόλο με συγκεκριμένο στόχο.

Όσο ευχάριστο ή δυσάρεστο κι αν είναι αυτό, δεν επιδιώκουμε να βγάλουμε χρήματα ακούγοντας ένα από τους αγαπημένους μονολόγους του πελάτη. Σ' αυτές τις περιπτώσεις ένας άπειρος ασφαλιστής μπορεί να βρεθεί σε δύσκολη θέση και να μην κατορθώσει να επιβάλλει την παρουσία του. Ένας έμπειρος ασφαλιστής όμως, δεν αφήνει να του επιβάλλουν μια τέτοια διαδικασία. Γιατί, όπως γνωρίζουμε όσο περισσότερο αφήσουμε τον έλεγχο της συζήτησης, τόσο δυσκολότερο είναι να τον ξαναπάρουμε. Κερδίζουμε την συμπάθεια του πελάτη και με την πείρα και τις ικανότητες που διαθέτουμε, φέρνουμε τη συζήτηση εκεί που εμείς έχουμε προγραμματίσει.

Η πώληση μιας Ασφάλειας Ζωής σαν ανθρώπινη επαφή που είναι δεν μπορεί να γίνει αν δεν αναπτυχθεί και από τα δύο μέρη αμοιβαία συμπάθεια και ενδιαφέρον.

Συγκεντρώνοντας όλα τα απαραίτητα στοιχεία και βρίσκοντας τις ανάγκες του πελάτη, τοποθετούμε τον εαυτό μας στη θέση του. Σ' αυτό μας βοηθά η ψυχική διαίσθηση που μας παρακινεί να φτιάξουμε το πρόγραμμα με συναίσθημα και ανθρώπινη ευαισθησία.

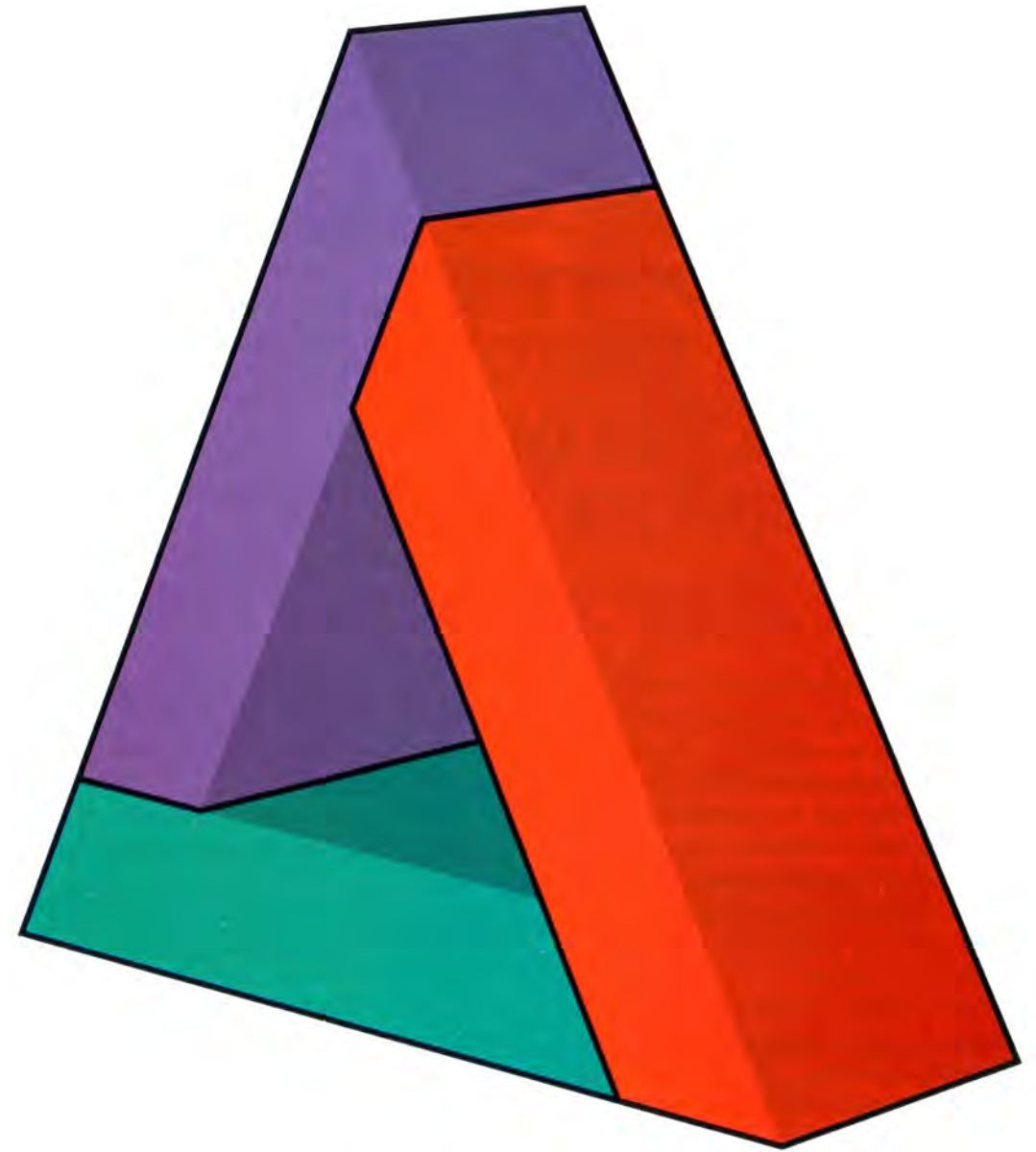
Εδώ, θα ήθελα να σταθώ και να αναφερθώ σε κάτι που συναντάμε συχνά. Έχει συμβεί πολλές φορές, να συναντήσουμε έναν υποψήφιο πελάτη, που είναι ήδη ασφαλισμένος σε άλλη εταιρία. Δεν πρέπει για κανένα λόγο να επιδιώξουμε την ακύρωση του συμβολαίου του, αλλά, να καλύψουμε τις πιθανές ελλείψεις που θα διαπιστώσουμε. Η ενέργεια ακύρωσης ενός συμβολαίου, χαρακτηρίζει ασφαλιστή που στερείται ψυχικής διαίσθησης, αλλά και ήθους καμιά φορά.

ΔΕΝ θα πρέπει να ξεχνάμε ότι ο πελάτης, μας έδειξε απόλυτη εμπιστοσύνη και μίλησε μαζί μας, και πάνω μας θα εναποθέσει ελπίδες για αυτόν και την οικογένειά του.

Προσωπική μου άποψη είναι, ότι στο πρόγραμμα που θέλουμε να παρουσιάσουμε στον πελάτη και στις καλύψεις που θα του προσφέρουμε, απεικονίζεται και σκιαγραφείται ο ίδιος μας ο εαυτός.

Ο πελάτης έχει πάντα ανάγκες και εμείς πρέπει να δίνουμε λύσεις. Τις σωστές λύσεις.

(ΣΥΝΕΧΕΙΑ ΣΤΟ ΕΠΟΜΕΝΟ ΤΕΥΧΟΣ)



HELVETIA

Τώρα με **νέο σήμα** και **νέους στόχους** αλλά με την ίδια πάντα **ελβετική σιγουριά** και στις Ασφάλειες Ζωής

Οι Ασφαλιστικές Εταιρίες HELVETIA ανήκουν στο συγκρότημα της Ελβετικής Εταιρίας HELVETIA, Compagnie Suisse D'Assurances, που ιδρύθηκε το 1858, έχει μετοχικό κεφάλαιο 60 δισ. δρχ., ετήσια ασφάλιστρα 240 δισ. δρχ., και επενδύσεις 500 δισ. δρχ.

Διευθύνων Σύμβουλος: Ιερων. Δελένδας, Διευθυντής Πωλήσεων Ζωής: Μαν. Ασωνίτης

ΕΛΒΕΤΙΑ Ασφαλιστικές Εταιρίες, Ερμού 2, 105 63 Αθήνα, Τηλ. κ. 3239201 - 3252106 - Τέλεξ 216936 - Τέλεφαξ 3231415

TARGET MARKETING

(Διείσδυση στην Αγορά)

Αξίζει τον κόπο να ασχοληθούν σε συνεργασία ο Διευθυντής Manager και ο ασφαλιστής, με το θέμα της διείσδυσης σε συγκεκριμένες αγορές. Πίσω από το θέμα κρύβεται η αύξηση της παραγωγικότητας και καλή διατηρησιμότητα.

Διείσδυση σε συγκεκριμένη αγορά σημαίνει κατεύθυνση όλων των προσπαθειών ενός ασφαλιστή να πουλήσει ασφάλειες σε μια συγκεκριμένη αγορά. «Αγορά» σημαίνει μία ομάδα ανθρώπων με κοινά χαρακτηριστικά, κοινές ανάγκες και υψηλό επίπεδο αλληλεπίδρασης με τα άλλα μέλη της ίδιας αγοράς.

Υπάρχουν τρεις παράγοντες που πρέπει να εξεταστούν:

Α. Κοινά Χαρακτηριστικά - Όσο πιο έντονα είναι τα χαρακτηριστικά τόσο πιο εύκολα μπορεί να μελετηθεί η αγορά.

Β. Κοινές ανάγκες - Όσο πιο μεγαλύτερη ομοιότητα υπάρχει στις ανάγκες των μελών της αγοράς, τόσο το καλύτερο για τον ασφαλιστή. Σε αγορές με μεγάλη ομοιότητα, ο ασφαλιστής δύναται να προσαρμόσει το προϊόν του και τα πλεονεκτήματα της εξυπηρέτησής του, στις υπάρχουσες ανάγκες.

Γ. Υψηλό επίπεδο αλληλεπίδρασης - Όσο πιο μεγάλος βαθμός αλληλεπίδρασης τόσο πιο εύκολα γίνεται η διερεύνηση της, με ταυτόχρονα την προβολή και υπόληψη του ασφαλιστή.

Υπάρχουν 5 κατηγορίες αγορών που ενσωματώνονται στις παραπάνω τρεις προδιαγραφές:

1. Γεωγραφικές ομάδες - Όπως μία πολύ μικρή πόλη, γειτονιές πόλεων με συγκεκριμένες βιομηχανίες, κ.α.

2. Κοινωνικές ομάδες - Αδελφότητες, Εμπορικά, τεχνικά επιμελητήρια, κ.α.

3. Επαγγελματικές ομάδες - Κάποιο πρόσωπο με συγκεκριμένη εργασία που ο ασφαλιστής έχει πελάτη ή φίλο... ή στην εργασία που ο ασφαλιστής έχει εργαστεί παλαιότερα.

4. Ομάδες συνδεδεμένες στη γλώσσα, πολιτιστικά ή εθνικότητας, όπως οι Εβραίοι, οι Μουσουλμάνοι (Τούρκοι), οι Αρμένιοι, Κύπριοι, Πόντιοι, κ.λ.π. που κατοικούν σε συγκεκριμένες περιοχές της χώρας, κ.λ.π.

5. Ομάδες με ιδιαίτερες ανάγκες - Όπως οι νέοι ιδιοκτήτες οικιών για την ασφάλεια προστασίας, υποθήκης, κ.λ.π.

Εφ' όσον μία αγορά αναγνωρίστηκε, πρέπει να ε-

κτιμηθεί ως προς την αξία της. Η καλή ασφαλιστική αγορά έχει τα παρακάτω πέντε χαρακτηριστικά:

α. Μέγεθος - Στην πώληση των ασφαλειών όπως και στο εμπόριο γενικά, πρέπει να σκέπτεσαι και να εργάζεσαι με στοιχεία (νούμερα). Έτσι σε αυτή την υπόθεση ενημερώσου αν η επιλεγμένη αγορά έχει ικανοποιητικό αριθμό υποψηφίων για την απασχόληση του ασφαλιστού σας.

β. Γεωγραφικά συγκεντρωμένη - Όταν η ομάδα δεν είναι συγκεντρωμένη γεωγραφικά, τα πλεονεκτήματα της αγοράς, περιορίζονται.

γ. Προσιτή - Π.χ. ο γιος του οδοντίατρου δύναται να πλησιάσει την αγορά των οδοντιάτρων.

δ. Αξιοπιστία - Αν η ασφαλιστική εταιρία είναι διατεθειμένη να αναλάβει τους κινδύνους αυτής της συγκεκριμένης αγοράς. Ποιά μπορεί να είναι η διατηρησιμότητα από αυτή την αγορά.

ε. Συμβιβασίμη - Συγκεκριμένα αν οι ανάγκες της επιλεχθείσας αγοράς είναι σε αρμονία με τα προϊόντα της εταιρίας.

Ο κάθε ασφαλιστής μπορεί να ξεκινήσει ένα προγραμματισμό δουλεύοντας με μία συγκεκριμένη αγορά όποτε αποφασίσει μέσα στο χρόνο. Επειδή όλοι μας έχουμε σκορπιούς πελάτες εδώ κι εκεί, σιγά - σιγά επιβάλλεται να οργανωθούμε σε νέα βάση για να κερδίσουμε σε ποιότητα και αποδοτικότητα. Ειδικά οι Αθηναίοι που έχουν πρόβλημα μετακίνησης πρέπει να το θέσουν σε προτεραιότητα. Στο επόμενο θα συνεχίσουμε.

Οι πυκνοκατοικημένες γειτονιές

Οι πλέον πυκνοδομημένες γειτονιές του Δήμου της Αθήνας στα 7 Διαμερίσματα κατά Διαμέρισμα, συνοικία και περιοχή είναι:

Διαμέρισμα 1ο

Κουκάκι (κέντρο) 690

Διαμέρισμα 2ο

Παγκράτι: συνοικία Προφήτη Ηλία 661

Διαμέρισμα 3ο

Συνοικία Κάτω Πετράλωνα: περιοχή Αγίας Αικατερίνης 505

Διαμέρισμα 4ο

Συνοικία Νιρβάνα: περιοχή Θυμαράκια 500

Διαμέρισμα 5ο

Συνοικία Πατήσια: περιοχή Λουκάς 613,2

Διαμέρισμα 6ο

Συνοικία Πλατεία Αμερικής: περιοχή Αγία Τριάδα 787

Διαμέρισμα 7ο

Συνοικία Αμπελόκηποι: περιοχή Αμπελόκηποι 560

ALICO

ΕΠΕΙΔΗ

η ασφάλεια Ζωής που προσφέρει μια ασφαλιστική εταιρία εξαρτάται από τη ζωή τη δική της!



Διεθνές μέγεθος και κύρος:

Η ALICO είναι από τους μεγαλύτερους και πιο αξιόπιστους ασφαλιστικούς οργανισμούς Ζωής στον κόσμο, με δυναμική παρουσία σε περισσότερες από 130* χώρες.

Πρωτοπορία στην Ελλάδα:

Μετά από 25 δημιουργικά χρόνια στην Ελλάδα, η ALICO είναι πάντα πρώτη ανάμεσα στις διεθνείς ασφαλιστικές εταιρίες Ζωής, με αξιοσημείωτη οικονομική ευρωστία και τεκμηριωμένη συνέπεια.

Γνώση και πείρα:

Οι επαγγελματίες ασφαλιστές της ALICO, αξιοποιώντας την τεχνογνωσία, την ειδικευση και τη διεθνή της πείρα, είναι αφοσιωμένοι στη προστασία της Ζωής σας με υπευθυνότητα αλλά και με υπεργηφάνεια...

...επειδή η ασφάλεια Ζωής που προσφέρει μια ασφαλιστική εταιρία, εξαρτάται από τη ζωή τη δική της!

25 ΧΡΟΝΙΑ
ΣΤΗΝ
ΕΛΛΑΔΑ

ALICO

AMERICAN LIFE

Η ασφάλεια της ζωής σας!

Η δυναμική των κινήτρων

Η ανθρώπινη δράση και δραστηριότητα συντελείται από μία συνεχή και αέναη παρωθητική δύναμη η οποία ήτοι υπάρχει και αναπτύσσεται από έσω μας ήτοι ευρίσκεται και καλλιεργείται εξωτερικά.

Οι δυνάμεις αυτές που κινούν την ανθρώπινη αυτή ενέργεια λέγονται κίνητρα. Αυτά δε συνυπάρχουν σε κάθε ανθρώπινη οντότητα και εκδηλώνονται, αναπτύσσονται, καλλιεργούνται, προκαλούνται, διαγείρονται, χρησιμοποιούνται κατάλληλα και ανάλογα. Βασικά δε από την πρόκληση και επιφανοποίηση α-



ναγκών οι οποίες δια καταλλήλων κινήτρων επιφέρουν δράση και ενέργεια αφ' ενός που εκδηλώνεται με την ανάπτυξη ζωηρού, ενεργούς, συνεχούς **ενδιαφέροντος** ή αφ' ετέρου δε από μη ικανοποίηση ή πρόκληση το αντίθετο την αποστροφή ή **ανίαν**.

Τα κίνητρα κατευθύνονται εις τον εσωτερικό άνθρωπο και σκοπόν έχουν την εκ των έσω διέγερση και προώθηση ώστε να επέλθουν τα αναμενόμενα αποτελέσματα που προσδοκούμεν ή επιδιώκουμε.

Χαρακτηριστικά των κινήτρων είναι ότι:

(α) **Επιδρούν** αναλόγως επί των προσώπων και ποτέ ομοιοτρόπως.

(β) **Έχουν ανάγκη** συνεχούς εναλλαγής διότι αμβλύνονται.

(γ) Αλληλοσυμπληρώνονται και αλληλοκαλύπτονται.

(δ) **Αμβλύνονται** και η συνεχής επί τ' αυτώ χρήσης τα καταστρέφει και δεν επιφέρει **αποτελέσματα**.

(ε) **Καταμερίζονται** και ήτοι αναφέρονται εις την ψυχήν και το πνεύμα —ηθικόν μέρος— ήτοι εις εξωτερικόν υλικό μέρος με υλικά στοιχεία συγκεκριμένα.

Διάκριση των κινήτρων

Μία βασική διάκριση είναι σε εσωτερικά και εξωτερικά κίνητρα, αμφοτέρωθεν δε είναι συνάρτηση του περιβάλλοντος που δρα και αναμένει το άτομο ως εσωτερικά δε κίνητρα μπορούμε να εκλάβουμε:

α) Την **αποδοχή** από προϊσταμένους και υφισταμένους.

β) Το **αίσθημα ασφάλειας** που διασφαλίζεται με διάφορες χορηγίες ως λ.χ. Κοιν. Ασφαλίσεις, Ασφ. προγράμματα, συντάξεις, νοσηλεία κ.λπ.

γ) Αναγνώριση των δυνάμεων και δυνατοτήτων με γνώση πάντα την ιδιαιτερότητα του ατόμου.

δ) **Επιδοκιμασία**. Είναι το καλύτερο κίνητρο βελτιώσεως. Ένα επιδοκιμαστικό, χαρούμενο, ανθρώπινο περιβάλλον αποτελεί το μέγιστο κίνητρο. Ένα κτύπημα στην πλάτη, μια στήριξη σε λάθη, ένας ευγενικός τρόπος διορθώσεως, ένας καλός λόγος σε μία καλή εκδήλωση δίνουν φτερά και αποτελούν άριστον κίνητρο.

ε) Η **αυτοεπιβεβαίωση**. Όλοι έχουν ανάγκη της επιβεβαίωσης και ίδια από αυτοεπιβεβαίωση. Δίνει την δυνατότητα χαράξεως πορείας και πεποιθήσεως της ορθής πορείας.

στ) Μία γραμματέας κάποια μέρα ακούστηκε να λέγει:

«Σήμερα πήρα προαγωγή. Έχω την εγκύκλιο. Ονομάστηκα Supervisor Αλλά... αλλά αύξηση τίποτα... Τι να κάνω τους τίτλους». Έτσι λοιπόν όλα τα κίνητρα πρέπει ν' αποτελούν συνδυασμό εσωτερικών και εξωτερικών κινήτρων αφ' ενός και ηθικής αναγνωρίσεως μετ' υλικής αμοιβής αφ' ετέρου.



Προσοχή η μονομερής χρήση ή εφαρμογή των ή χορήγηση των συνήθως φέρνει αρνητικά αποτελέσματα ή αποτελέσματα επαμβλυνόμενα ταχύτατα.

Εξωτερικά κίνητρα

Οι άνθρωποι έχουν ανάγκη και εξωτερικών κινήτρων που να τα δίνουν άλλοι, τα χορηγούν άλλοι, τα βλέπουν όλοι, διαρκούν και θυμίζουν, επιδεικνύονται και παραδειγματίζουν. Αποτελούν γλυκειές αναμνήσεις και ευχάριστες προσδοκίες.

Τέτοια κίνητρα είναι:

α) Τα βραβεία ήτοι χρηματικά ήτοι διπλώματα, ήτοι άλλα υλικά χειροπιαστά αντικείμενα που επιδομούνται δι' ειδικών δημοσίων τελετών και χειροκροτημάτων επιφέρουν πολύ καλά αποτελέσματα.

β) Ειδικές αναμνηστικές καρφίτσες φερόμενες παντού και πάντα.

γ) Μικρά χάλκινα ομοιώματα ή λάβαρα.

δ) Αναμνηστικές φωτογραφίες.

ε) Δημοσιεύσεις ή ανακοινώσεις.

στ) Οτιδήποτε άλλο ως ρολόγια, δακτυλίδια, παράσημα, πλακέτες, ταξείδια κ.λπ. δι' εξαιρετική επίδοση, επετειούς, έναρξη νέου ετους, εξαιρετικούς πράξεις, πρωτοπόρες ιδέες, συνολική προσφορά κ.λπ.

Η χρονική διάθεση των κινήτρων είναι σοβαρό και μελετητέο θέμα.

Συνήθως τα κίνητρα προαναγγέλλονται και προτοποθετούνται ώστε ν' αποτελέσουν βραβείον ή αμοιβή δι' αναμενόμενη δραστηριότητα ή επιδιωκόμενο αποτέλεσμα. Ακόμη αποτελούν ως αμοιβή κίνητρα ωθήσεως ή παράδειγμα προς μίμηση δι' επιτυχία νέων στόχων ή κυριαρχία νέων καταστάσεων.

Έτσι χρονικά τοποθετούνται με το ημερολογιακό έτος και τις υποδιαιρέσεις του ή κάποια επετειακή δράση ή αναμνηστικό γεγονός.

Είναι ίσως άξιον μελέτης και ερωτήσεως ως αναφορά την χρησιμότητα και την αποτελεσματικότητα των κινήτρων.

Η εκ της φύσεως του ανθρώπου αναμενόμενη κάλυψη αναγκών διά κίνητρα αφ' ενός και η εκ του εμπειρικού κύκλου των αποτελεσμάτων χρήση των αναμενόμενων αποτελεσμάτων καταδεικνύουν και την αναγκαιότητα ύπαρξης, και αφ' ετέρου την λογική χρήση των και την αναμφισβήτητη αποτελεσματικότητα των επάνω σ' όλους τους τομείς της δράσης της ζωής μας.

Κίνητρα... κίνητρα... λοιπόν μελέτη.. ορθή χρήση των... μελετημένη θέση των... πίστη εις την αναγκαιότητα... και μέτρηση της αποτελεσματικότητας των που η ύπαρξη, ανάπτυξη και καλλιέργεια είναι και βασικά επιδιωκτέα και επιθυμητά.

Χωρίς κίνητρα... μένουμε στάσιμοι...

Ας τα μελετούμε... και ας τα ενισχύουμε...

Τα έχουμε ανάγκη όλοι μας.

Παναγιώτης Ν. Κοκκινέλης
Πτυχιούχος Νομικής Σχολής
ΚΥΠΡΟΣ, Αύγουστος 1989

Ένας δεκάλογος για τον ασφαλιστή

1. Να πουλάτε μονάχα ότι πραγματικά χρειάζονται οι άνθρωποι. Βρέστε τις ανάγκες τους και ικανοποιήστε τις.
2. Πουλάτε πρώτα στον ευατό σας, για να μπορέσετε να πουλήσετε και σε άλλους. Έτσι, αν πιστέψετε εσείς πρώτα, τότε θα πείσετε κι άλλους.
3. Πρέπει να ΘΕΛΕΤΕ να πουλήσετε, να ενθουσιάζεστε και να συγκινείστε, γιατί πουλάτε χρήσιμα και αναγκαία προϊόντα.
4. Να είσατε γεμάτοι ενθουσιασμό και για το είδος της δουλειάς, που κάνετε και για τους ανθρώπους, με τους οποίους μιλάτε.
5. Να ελέγχετε τον ενθουσιασμό σας, έτσι που να αποφεύγετε να είσατε επιθετικοί και πιεστικοί. Διαφορετικά θα συναντάτε αντίσταση και δυσκολία στην πώληση.
6. Όταν πηγαίνετε στο ραντεβού σας να παίρνετε πάντοτε μαζί σας ολόκληρο τον εαυτό σας και όχι τον μισό... για να μπορείτε να τον δίνετε ολόκληρον. Μόνον έτσι θα έχετε τη δύναμη που χρειάζεστε για να επιτύχετε.
7. Να μελετάτε να συγκεντρώνεστε και να σκέφτεστε. Διατηρείστε πάντοτε το μυαλό σας σε δράση. Έτσι θα παράγει ιδέες και οι ιδέες πωλήσεις.
8. Προγραμματίζετε τη δουλειά σας και εφαρμόζετε το πρόγραμμά σας.
9. Να πιστεύετε ότι το να είσατε ασφαλιστές, είναι μια από τις πιο αξιοπρεπείς και τις πιο σπουδαίες δουλειές. Είσατε οι προστάτες χηρών και ορφανών.
10. Να είσατε περήφανοι που είσατε ασφαλιστές.

(ΜΠΕΛΑΝΤ ΦΕΛΑΝΤΑΜΝ)





Ο ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΕΙΝΑΙ ΜΕΣΑ ΣΤΑ ΠΡΑΓΜΑΤΑ

διαβάζοντας γεγονότα και αριθμούς...



1. Υπολογίζεται ότι ως τα τέλη του αιώνα το σύνολο των αυτοκινήτων στην Ευρώπη θα αυξηθεί από 70 σε 200 εκατομμύρια χωρίς να συμπεριλάβει κανείς την Ανατολική Ευρώπη. Η αύξηση της κυκλοφορίας των ιδιωτικών αυτοκινήτων καθώς και των οχημάτων δημοσίων μεταφορών θα επιδεινώσει την ατμοσφαιρική ρύπανση. (Αρκεί να θυμηθούμε όπως επισημαίνει στην έκθεσή του ο κ. Ρίπα ντι Μεάνα, επίτροπος της ΕΟΚ ότι παρ' όλες τις θετικές προσπάθειες των κοινοτικών οδηγιών, που γίνονται όλο και αυστηρότερες, όσον αφορά τις εκπομπές καυσαερίων, το 50% των οχημάτων που βρίσκονται σε κυκλοφορία δεν υπόκεινται σε κανένα έλεγχο).

2. **Τοξικά απόβλητα:** Οι χώρες της ΕΟΚ παράγουν σήμερα 25 εκατομμύρια τόννους επικίνδυνων αποβλήτων κάθε χρόνο.

Η ΤΡΙΑ ΕΨΙΛΟΝ (Coca-Cola, Νερό ΑΥΡΑ, ΑΜΙΤΑ * κ.λπ.) ανακοίνωσε στις αρχές Σεπτεμβρίου τα οικονομικά αποτελέσματα του α' εξαμήνου '89 όπου τα κέρδη της ξεπέρασαν τα 2 δισεκατομμύρια και αναμένει πως με το κλείσιμο του έτους θα ξεπεράσει τα 4 δισεκατομμύρια.

Εγκαταστάθηκε στην Αθήνα η «Ευρωελληνική» * εταιρία που θα ασχοληθεί με συγχωνεύσεις εξαγορές κ.λπ. όπου μετέχει ο Ιταλός μεγαλοεπιχειρηματίας Μπενεντέτι κατά 50%, η εταιρία «Olapan Group» σαουδαριακών συμφερόντων 25% και Έλληνες επιχειρηματίες κατά 25%.

Η πολυεθνική BSN αγόρασε την «Χέννινγκερ Ελ- * λας και διαπραγματεύεται την ΦΑΓΕ.

«Η Ελλάδα έχει τον υψηλότερο δείκτη φυματίωσης * σε σχέση με τις υπόλοιπες χώρες της Ευρώπης. Εξήντα πέντε ενήλικες ανά 100.000 κατοίκους προσβάλλονται κάθε χρόνο από φυματίωση. Επίσης, από αποφρακτική πνευμονοπάθεια πεθαίνουν 60 άτομα στα 100.000».

... 90 δισ. δραχμές πρόκειται να επενδύσουν αμερικανικές εταιρίες στην Ελλάδα τα 2 προσεχή χρόνια δήλωσε ο αμερικανός πρέσβυς Μάικλ Σωτήρχος. Στις 25-28 Ιανουαρίου 1990 προγραμματίζεται έκθεση αμερικανικών προϊόντων υψηλής τεχνολογίας. Στην έκθεση, που την ονομάζουν American Technology θα έρθουν εκπρόσωποι αμερικανικών πολυεθνικών εταιριών της IBM, της AT & T της Rank Xerox, της Hewlett Packard κ.ά. Θα παρουσιασθούν επιτεύγματα υψηλής τεχνολογίας.

... Σύμφωνα με στοιχεία της Nielsen στο δεκάμηνο Ιανουαρίου - Οκτωβρίου 3 εταιρίες αδυνατίσματος Chic - Bodyline - Silhouette ξεπέρασαν τα 600 εκατομμύρια για διαφημίσεις σε περιοδικά. Τα Chic & Bodyline ανήκουν στον κ. Λ. Λεβή. Δισεκατομμύρια λοιπόν στα γυμναστήρια να χαθούν κιλά και λίπη ατά τα άλλα.. που να βρούμε λεφτά να ασφαλισθούμε!

Ετοιμάζονται να στείλουν τους γέρους τους στην Ιακάρδα! Έγινε γνωστό ότι πολλά ξένα Ευρωπαϊκά γηροκομεία, αναζητούν κτίρια στην Ελλάδα, για να μετακομίσουν τους τροφίμους τους και να προσφέρουν την τελευταία ευτυχία που μπορούν να διαθέσουν!

... Το βιβλίο CUINNESS με τα παράξενα και τα ρεκόρ του κόσμου (που κυκλοφορεί στην Ελλάδα) έχει πληροφορίες, για κάθε είδους επιδόσεις. Σε κάθε έκδοση τα 7.000 ρεκόρ από τα 15.000 που είναι γραμμένα, ανανεώνονται.

Τα πάνω από 50 εκατομμύρια αντίτυπα που έχουν πουληθεί είναι αρκετά κι σχηματίζουν 114 στήλες που η κάθε μια έχει ύψος όσο και το Έβερεστ. Τα ίδια αντίτυπα θα μπορούσαν να σχηματίσουν μία στήλη με ύψος 1000 χιλιόμετρα που θα έφτανε πάνω από την εξώσφαιρα. Το πιο διαδεδομένο βιβλίο στον κόσμο είναι η Βίβλος που μεταφράστηκε σε 286 γλώσσες και τμήματά της σε 1522 γλώσσες.

Παρά τους φραγμούς οι Ιάπωνες ελέγχουν το * 11,3% στα 17 κράτη της Ευρώπης. Υπολογίζεται πως το 1995 θα κατασκευάζονται 500.000 αυτοκίνητα το χρόνο στην Ευρώπη και η Ιαπωνία θα ελέγχει το 18%.

... Ο νεαρός χημικός FELIX HOFFMAN στα τέλη του 1897 παρασκεύασε το ακετυλοσαλικυλικό οξύ στα εργαστήρια της BAYER για να βοηθήσει τον πατέρα του να απαλλαγεί από τους ρευματικούς πόνους που τον ταλαιπωρούσαν. Σίγουρα δεν φανταζόνταν ότι ήταν η αρχή της ιστορίας ενός φάρμακου που έμελε να βοηθήσει εκατομμύρια ανθρώπους και που δύο χρόνια αργότερα το 1899 στο Βερολίνο το ακετυλοσαλικυλικό οξύ θα έπαιρνε το επίσημο εμπορικό όνομα ασπιρίνη.

Το 1982 οι BERGSTROLM SAMUELSON και V-ANE τιμήθηκαν με NOBEL γιατί εξήγησαν τον τρόπο δράσης του ακετυλοσαλικυλικού οξέος. Η ασπιρίνη σήμερα θεωρείται το φάρμακο του αιώνα μετά τις τελευταίες έρευνες για την βοήθεια της ασπιρίνης στην αποφυγή καρδιοπαθειών ο Δρ. Cohen της Παν/κής κλινικής του Γιέηλ δήλωσε πως «χιλιάδες άνθρωποι θα αποφύγουν τις καρδιακές προσβολές παίρνοντας ασπιρίνη μέρα παρά μέρα». Οι ειδικοί λένε πως τώρα αρχίζει η εποχή της ασπιρίνης.

Στις 21-9-89 υπογράφηκε πρωτόκολλο συνεργασίας μεταξύ των εταιριών ΚΑΛΙΝΚΑ και ΑΒ Βασιλόπουλος για δημιουργία καταστημάτων γαστρονομίας-ντελικατέσσην στη Μόσχα.

Καλύτερη αεροπορική εταιρία για δεύτερη συνεχώς * χή χρονιά αναδείχθηκε η British Airways ενώ καλύτερο αεροδρόμιο το Changi της Σιγκαπούρης. Δεύτερη η Swissair. Τρίτη η Singapore.

Στην Ελλάδα κυκλοφορούν 100 φίρμες μπύρας, * αλλά το 60% το ελέγχει η AMSTEL και Heineken όπου εργάζονται 1500 άτομα.

Στατιστικές που αφορούν την Ελλάδα

- Πληθυσμός: 10 εκατομ. (1989).
- Ετήσια αύξηση πληθυσμού (%): 0,56 (1965-70), 1,28 (75-80), 0,41 (85-90).
- Γεννήσεις ανά 1.000 κατοίκους: 18 (1965-70), 14,4 (1985-90).
- Θάνατοι ανά 1.000 κατοίκους: 8,1 (1965-70), 10,3 (1985-90).
- Ποσοστά πληθυσμού κατά ηλικίες (1990): 21,1% (0-14), 65,5% (15-64), 13,4% (65+).
- Μέσος όρος ζωής (επιβίωση): 71 χρόνια (1965-70), 74,8 (1985-90).
- Παιδική θνησιμότητα (θάνατοι ανά 1.000 γεννήσεις): 42 (1965-70), 16 (85-90).
- Παιδική θνησιμότητα (κάτω των 5 ετών ανά 1.000 γεννήσεις): 50 (1965-70), 16 (85-90).
- Μητρική θνησιμότητα (θάνατοι από αιτίες που οφείλονται στην εγκυμοσύνη και τον τοκετό ανά 100.000 γεννήσεις) 1980-84: 12.
- % ποσοστά παιδιών που γεννήθηκαν με χαμηλό βάρος (1982-85): 6%.
- % ποσοστά παιδιών ενός έτους που έχουν εμβολιασθεί έναντι λοιμωδών νοσημάτων (1981-86): 60-95%.²¹

Θνησιμότητα (1984): 88.937 θάνατοι.

- α) 17.069 (19,3%) νόσοι εγκεφαλικών αγγείων.
 - β) 11.135 (12,5%) νόσοι πνευμονικής κυκλοφορίας και καρδιοπάθειας.
 - γ) 9.608 (10,8%) ισχαιμική καρδιοπάθεια.
 - δ) 5.646 (6,3%) κακοήγη νεοπλασμάτα (καρκίνοι) οργάνων πεπτικού συστ. και περιτοναίου.
 - ε) 5.597 (6,3%) ασαφώς καθορισμένες περιπτώσεις.
 - στ) 5.018 (5,6%) νοσήματα αναπνευστικού συστήματος.
 - ζ) 4.335 (4,9%) καρκίνοι του αναπνευστικού συστήματος.
 - η) 3.841 (4,3%) ενδοκρινικά και μεταβολικά νοσήματα.
 - θ) 3.292 (3,7%) νόσοι άλλων τμημ. πεπτικού συστήματος
 - ι) 2.340 (2,6%) καρκίνοι ουρογεννητικών οργάνων.
 - ια) 2.190 (2,4%) ατυχήματα από μεταφορικά μέσα.
- Το 1984 υπήρξαν 1.187.000 εξαγωγές ασθενών από νοσοκομεία, εκ των οποίων 40.000 αφορούσαν λοιμώδεις και παρασιτικές νόσους και 122.000 ατυχήματα και δηλητηριάσεις. Επίσης το 1986 στην Ελλάδα συνέβησαν 37.000 εργατικά ατυχήματα, εκ των οποίων 114 ήταν θανατηφόρα.²²

Η κατανάλωση τσιγάρων από τους Έλληνες (και τις Ελληνίδες) αποτελεί έναν από τους σημαντικότερους παράγοντες νοσηρότητας και θνησιμότητας στην Ελλάδα. Καπνίζουμε τα περισσότερα τσιγάρα στην Ευρώπη και οι καρδιοπάθειες και ο καρκίνος του πνεύμονα έχουν αυξηθεί σημαντικά.



ΤΙ ΚΑΝΟΥΝ ΤΑ ΑΛΟΓΑ ΟΤΑΝ ΓΕΡΑΣΟΥΝ;

Υπήρχε κάποιο κινηματογραφικό έργο που έδινε μια απάντηση. Σήμερα μας ενδιαφέρουν κάποια άλλα αλόγα. Αυτά που γέρασαν πια, αλλά κάποτε έκαναν γερές κούρσες. Κάποτε τράβηξαν κι άλλα αλόγα να τρέξουν περισσότερο. Κάποτε σήκωναν σύννεφο ανέβασαν παραγωγή, ανέβασαν ηθικά, δυνάμωσαν εταιρίες. Φυσικά τους έδωσαν πολλά δώρα, βραβεία ταξείδια, χρήματα, δόξες, οι εταιρίες τους. Κάποτε έφτιαξαν την ασφαλιστική αγορά.

Τώρα γέρασαν σωματικά. Αλλά δυνατά αλόγα, νέα, γερά, ατίθασα τρέχουν πιο γρήγορα... τους άφη-

σαν πίσω... Άλλες οι προϋποθέσεις σήμερα, άλλη προπόνηση, άλλη εκπαίδευση, άλλοι προπονητές (και εκ του εξωτερικού) άλλοι ανταγωνιστές. Στην εποχή τους έκαναν ότι μπορούσαν. Άνοιξαν δρόμους. Γνώρισαν στον κόσμο τις ασφάλειες. Τώρα ήρθαν, σωματικοί πόνοι, γήρας, κόπωση, καρδιές, αρθρικά προβλήματα.

Αυτά τα αλόγα θέλουν σήμερα αναγνώριση θέλουν λίγο ησυχία και ανάπαυση, θέλουν λίγη ασφάλεια και δικαιοσύνη.

Με χαρά βλέπουμε εταιρίες να φτιάχουν ομαδικές ασφάλειες, συνταξιοδοτικά κ.λπ. Ας το προσέξουν όλοι. Οφείλουν πολλά σ' αυτά

τα αλόγα. Η πολιτεία είναι μπερδεμένη στα συνταξιοδοτικά των ασφαλιστών. Και οι ίδιοι άλλοι εδώ, άλλοι εκεί. Είναι και μερικοί που δεν έχουν τίποτε... είπαμε όταν τρέχεις κούρσες και σε χειροκροτάνε δεν πολυσκέφτεσαι....

Συγχαρητήρια στις εταιρίες που δεν ξεχνούν τους ανθρώπους τους.

Μην τους ξεχάσουν στα συνεδριά τους, στις εκδηλώσεις τους.

Δέντρα χωρίς ρίζες δεν ζουν. Και οι νέοι ας αποδίδουν σεβασμό και τιμή στους πρωτεργάτες. Είναι υποχρέωση όλων. Είναι πολιτισμός.

Ευαγ. Σπύρου

«ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΝΑΙ»

ΤΑΧΥΤΑΤΗ ΑΝΟΔΙΚΗ ΠΟΡΕΙΑ ΜΕ ΣΙΓΟΥΡΑ ΒΗΜΑΤΑ

Η CONTINENTAL μέσα σε πολύ σύντομο διάστημα κατάφερε να καθιερωθεί και στον τόπο μας σαν η νέα μεγάλη δύναμη στις ασφάλειες ζωής.

Με πρωτοποριακά προγράμματα που φανερώνουν μια νέα ασφαλιστική αντίληψη, με τέλεια καταρτισμένα στελέχη και μέσα σε νέα υπερσύγχρονα γραφεία παρουσίασε κάτι διαφορετικό στα ασφαλιστικά μας πράγματα. Και η καλύτερη απόδειξη γι' αυτό ήταν η τεράστια ανταπόκριση των νέων ασφαλιζομένων που οδήγησε στη σύναψη ενός πολύ μεγάλου αριθμού συμβολαίων. Έτσι η CONTINENTAL προσέφερε και προσφέρει τη δυνατότητα στους μεν πελάτες της ν' ασφαρίζονται με τον καλύτερο δυνατό τρόπο στους δε συνεργάτες της να σημειώνουν πρωτοφανείς επαγγελματικές επιτυχίες.

...Και η ανοδική πορεία της CONTINENTAL συνεχίζεται.

Με ταχύτατο ρυθμό, σωστό αναπτυξιακό προγραμματισμό και πάνω απ' όλα με σίγουρα βήματα.

FRANCESCO LOCO



CONTINENTAL. Η καλύτερη κάλυψη από τα πρώτα βήματα μέχρι τα βαθιά γηρατειά.

Continental
ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ

ΛΕΩΦ. ΣΥΓΓΡΟΥ 253, 171 22 ΑΘΗΝΑ,
Τηλ: 942.9021-5, Telex: 222746 CON GR, Fax: 942.5476

Μέλος του ομίλου εταιριών της INTERAMERICAN

Ξέρετε να κάνετε καλό κλείσιμο;

Πολλοί ασφαλιστές αφού τελειώσουν ότι είχαν να πουν στην πώληση περνάνε σ' ένα στάδιο αβεβαιότητας, αμηχανίας, με ταχυπαλμία και νευρικότητα με αναστολές και προβληματισμούς ρωτώντας τον εαυτό τους και τον πελάτη «και τώρα τι κάνουμε; Θα την κάνουμε την ασφάλεια;».



ΑΥΤΟ ΕΙΝΑΙ ΤΟ ΜΥΣΤΙΚΟ

Ρωτάνε τον Διευθυντή τους, τους συναδέλφους τους καθηγητές σε Σχολές ασφαλιστών: «Εκεί όταν φτάνει η στιγμή της υπογραφής της αίτησης μπερδεύομαι. Δεν ξέρω πως να ενεργήσω. Φοβάμαι πως πιέζω, κοκκινίζω δεν βρίσκω τη δύναμη να συμπληρώσω αυτό το ευλογημένο χαρτί την αίτηση. Πέστε μου τρόπους κλεισίματος. Όλα τα πάω καλά αλλά εκεί σταματάω και δεν συμπληρώνω συμφωνίες και αιτήσεις. Μήπως δεν είναι στο χαρακτήρα μου αυτή η δουλειά; Δεν μπορώ να πιέσω τον άλλο να υπογράψει. Ντρέπομαι. Πιστεύω πως θα με κακοχαρακτηρίσει ο πελάτης. Ειδικά αν είναι γνωστός. Πέστε μου πως κλείνουν άλλοι ασφαλιστές;»

Οι γνώσεις και εμπειρίες μας λένε πως φυσικά δεν αντιδρούν όλοι οι άνθρωποι το ίδιο. Δεν υπογράφουν όλοι για διάφορους λόγους ανεξάρτητα από το αν έχουμε υψηλές τεχνικές πωλήσεων ή όχι. Στις ανθρώπινες σχέσεις έχουμε διάφορες συμπεριφορές. Οι περισσότεροι όμως θα αντιδρούσαν θετικά και θα συμφωνούσαν να υπογράψουν αν είχαμε σωστές συνήθειες και τεχνικές και κυρίως αν τους αναλύαμε σωστά το όφελος που θα είχαν αν αγόραζαν την ασφάλιση.

Θα πούμε εδώ μερικές σκέψεις για το κλείσιμο που θα πρέπει όσοι δεν τα καταφέρνουν να τις συζητήσουν με τους Διευθυντές Managers και με συναδέλφους τους

κυρίως, όμως θα πρέπει να τις εφαρμόσουν και να τις επαναλάβουν πολλές φορές στην πράξη για να γίνουν συνήθειες.

ΠΟΤΕ ΑΡΧΙΖΕΙ ΤΟ ΚΛΕΙΣΙΜΟ;

Κατ' αρχάς δεν φθάνουμε στο τέλος ενός οικοδομήματος με την πρώτη. Η πώληση είναι ένα οικοδόμημα που χτίζεται σε διάφορα στάδια. Έτσι έχει σημασία με ποιόν μιλάμε, τι ανάγκες έχει τι ποιόν έχει όπως τα υλικά μιας οικοδομής. Έχει σημασία το κλείσιμο ραντεβού και η εικόνα του ασφαλιστή που δείξαμε. Και αποφασιστικό ρόλο βέβαια παίζει η «μαστοριά» μας πως χτίζεται ένα οικοδόμημα. Υλικό υπάρχει, είμαστε καλοί τεχνίτες; Έχουμε σχέδια, πλάνα, σειρά; Θα χτίσουμε τα τούβλα πρώτα ή τις κολώνες; Θα χτίσουμε στον πέμπτο ή στο ισόγειο; Οι θέσεις μας οι λύσεις μας, οι προτάσεις μας έχουν λογική σειρά. Ξεκινήσαμε από τα θεμελιώδη προς τα επουσιώδη; Συμφώνησε ο πελάτης κατ' αρχήν για να περάσουμε στην κατ' άρθρο συζήτηση; (είναι βασικό νάχουμε λίγη φιλοσοφία γενικά για τη ζωή και μετά να μπορούμε στις καθημερινότητες). Το κλείσιμο αρχίζει απ' την αρχή, συνεχίζεται στη διάρκεια και στο τέλος... έγινε χωρίς να το καταλάβουμε!

Μερικές φορές οι πελάτες συμφωνούν γενικώς, συμφωνούν και στα επί μέρους συμφωνούν και στα ασφάλιστρα και... διαφωνούν οι ασφαλιστές λέγοντας «και τώρα τι λες να την κάνουμε;». Σαν να λένε, τί να σου πω, ξέρω κι εγώ κάντην, ίσως, ναι εσύ ότι πεις, εγώ δεν ξέρω τίποτε...!

Μα ο καυμένος ο πελάτης συμφώνησε και σε δέχτηκε! Συμφώνησε στο ραντεβού! Συμφώνησε στην πώληση! Συμπλήρωσε επί τέλους το χαρτί! Αν δεν γίνεται αυτό, που σίγουρα πολλές φορές δεν γίνεται έτσι, τότε ο ασφαλιστής πρέπει νάχει έτσι τα σχέδιά του να κάνει τον πελάτη να πει «ΝΑΙ» στη γενική θέση ότι χρειάζεται ασφάλιση και «ΝΑΙ» σταδιακά στις προτάσεις του προγράμματος. Λογικά ο πελάτης θα πρέπει να υπογράψει... Υπάρχουν και αντιρρήσεις. Εκεί αρχίζει η δουλειά μας. Να του ξαναθυμίσουμε τα «ΝΑΙ» που είπε. Να του ξαναθυμίσουμε γιατί πρέπει να ασφαλισθεί. Αυτό προϋποθέτει «σχέδιο πώλησης».

Πρακτικά ο ασφαλιστής θα πρέπει να έχει τιμολόγια computers και πρόχειρο σημειώσεων ΜΑΖΙ ΜΕ ΤΗΝ ΑΙΤΗΣΗ ΑΠΟ ΤΗΝ ΑΡΧΗ ανοιγμένα πάνω στο τραπέζι συζήτησης.

Και σταδιακά να συμπληρώνει την αίτηση. Όχι την τελευταία στιγμή. Όχι κίνηση που πρώτη φορά θα δει ο πελάτης. Ο αγοραστής πάντα έχει «φοβίες» και επιφυλάξεις μη τον «τυλίξουν σε μια κόλλα χαρτί». Ας την βλέπει την αίτηση να τη συνηθίσει. Μην ανοιγοκλείνουμε τσάντες τη στιγμή της υπογραφής. Ο ασφαλιστής πρέπει να βγει νικητής σ' αυτή τη μάχη. Και νικητής θα βγει όταν ο πελάτης συμφωνήσει να αγοράσει αγαθό που θα τον ωφεληθεί. Όταν υπογράψει. Χωρίς υπογραφή και ο πελάτης και ο ασφαλιστής χάνουν. Γιαυτό πρέπει να ξέρει καλά ο ασφαλιστής, τι αγαθό πουλάει και γιατί ο πελάτης αντί να βάλει αλλού τα λεφτά του πρέπει να τα διαθέσει για αγορά ασφάλισης. Ακόμα πρέπει νάχει ξεκαθαρισμένο ο ασφαλιστής πώς δεν πάει για εγκυκλοπαιδική συζήτηση ή ενημέρωση γύρω από τις ασφάλειες. Πρέπει νάναι **ξεκαθαρισμένος** (επαναλαμβάνω γιατί είναι βασικό) ότι πάει να ασφαλίσει κι όχι να ενημερώσει. Αν δεν πάει με σκοπό να τον ασφαλίσει καλύτερα να μη πάει. Κάνει κακό στον πελάτη. Η ασφάλιση

είναι ΕΠΕΙΓΟΝ θέμα. Πρέπει να καταλάβει ο πελάτης πως δεν είναι σαν την αγορά οικοπέδου, πλυντηρίου, αυτοκινητού κ.λπ. Δεν περιμένει αυτό. Αν δεν γίνεται αλλιώς, με το κλείσιμο της πόρτας ο πελάτης θα πρέπει να νιώθει ανασφάλεια πως έπρεπε να αγοράσει - δικαίωμα του να μη αγοράσει, αλλά ο ασφαλιστής είχε δίκιο. Έπρεπε να αγοράσει. Τέτοιο θα είναι το ύφος και η στάση του ασφαλιστή. Από εκεί ξεκινάει το κλείσιμο.

Ο ασφαλιστής δίνει λύση. Και όπως οι αρρώστιες πρέπει να γίνει γρήγορα κάτι. Όσο καθυστερείτε τόσο μπερδεύονται τα πράγματα για σας και την οικογένειά σας.

Ο ασφαλιστής πρέπει να είναι και να δείχνει ΣΙΓΟΥΡΟΣ για την ωφέλεια που πουλά. Αν δεν είναι να αφήσει την τσάντα ή να εκπαιδευθεί.

Μ' αυτή την σιγουριά προχωρά στη συμπλήρωση της αίτησης. Αν δεν προχωρά, ντρέπεται ή λυπάται ΔΕΝ ΠΙΣΤΕΥΕΙ. Δεν πιστεύει πως αν αύριο έρθει θάνατος, αρρώστεια, συμφορά τα προβλήματα είναι μεγάλα. Όταν είναι σίγουρος θα οδηγήσει τη συζήτηση και τον πελάτη στην υπογραφή. Βέβαιος. Νικητής. Σίγουρος. Βράχος, για να ακουμπήσει ο πελάτης πάνω του μαζί με τα όνειρα των αγαπημένων του προσώπων. Αυτό είναι ασφάλιση. Σιγουριά. Θετικό κλίμα. Αισιοδοξία. Γιαυτό δεν συγχωρείται σύγχυση, αμφιταλάντευση, παύση και σιωπή μετά τη ρητορία της πώλησης. Χρειάζεται να σκορπίσει, αισιοδοξία. Ναι κ. Πελάτη, σωστά κάνεις, σωστά διαλέγεις έκανες περίφημα, συγχαρητήρια για την απόφαση, υπογράψε!

«Μα, ίσως θάπρεπε να σκεφθώ λίγο και μετά» λένε μερικοί πελάτες. Τότε πρέπει να ανάψει και να ασπράξει το βλέμμα του ασφαλιστή. Να σκεφθείς; Τι να σκεφθείς. Χιλιάδες ασφαλιστήκανε και βρήκανε λύση. Χιλιάδες βρήκανε αυτό που συμφωνήσαμε πριν λίγο. Έλα μαζί μας και δεν θα χάσεις. Δυνατά, με επιχειρήματα, με ζωντάνια με πιστεύω για να πεισθεί κι ο πελάτης πως σωστά πράττει. Θυμήστε στον πελάτη πως συμφωνούσε ότι έχει ανασφάλεια γις τις σπουδές του παιδιού του.

Συμπληρώστε επιδεικτικά στο σημείο της αίτησης την κάλυψη και πέστε του ξανά και ξανά. Έλα δοκίμασε την ασφάλιση. Σημειώνω εδώ το ποσό για νάχει σίγουρα το παιδί σου αυτό που ονειρεύεσαι. Σταθερά. Αφοβα. Σίγουρα. Προχώρα στη συμπλήρωση. Η σιγουριά είναι μεταδοτική οι αμφιβολίες σκορπίζονται!

Ευαγγ. Σπύρου

Υ.Γ. Για το κλείσιμο υπάρχουν πολλές τεχνικές και θα συνεχίσουμε σε επόμενα τεύχη. Μ' αυτό το άρθρο θέλαμε να δώσουμε τα βασικά στοιχεία του κλεισίματος. Θετικό κλίμα, ΣΙΓΟΥΡΙΑ, ΠΙΣΤΗ ΣΤΟ ΘΕΣΜΟ, αγάπη στον πελάτη και την οικογένειά του επισήμανση της ωφέλειας της ασφάλισης, πώληση με θετικό και ηθικό υψηλό, συμφωνία κατ' αρχήν ότι η ασφάλιση είναι θέμα ΕΠΕΙΓΟΝ, και γνώση στον ασφαλιστή ότι το κλείσιμο αρχίζει.. στην αρχή.

Αν ένας αναγνώστης μέσα στο χρόνο πετύχει μίαν πώληση και αφορμή είναι η μελέτη του περιοδικού «ΝΑΙ» τότε θα έχει αποσβέσει τη συνδρομή του και κάτι παραπάνω.

ΤΑ STRESS ΤΟΥ ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΥ

Απ. Χ. Δεληνικοπούλου,
Δρος Ιατρικής Πανεπιστημίου
Αθηνών

Με μια γενική θεώρηση της σύγχρονης ζωής δεν είναι δύσκολο να διακρίνουμε το ψυχολογικό κλίμα, υπό τον οποίον διαβίει ο άνθρωπος της εποχής μας. Η επισκόπηση αυτή θα μας βοηθήσει να προσέξουμε μερικούς από τους παράγοντες που επηρεάζουν δυσμενώς τον ψυχισμό μας και να λάβουμε μέτρα για την προστασία της υγείας και τη βελτίωση των όρων διαβίωσής μας.

Η σημερινή κοινωνία, το βλέπουμε, παρουσιάζεται ανήσυχη και ταραγμένη. Οι κοινωνιολόγοι και οι ψυχίατροι μελετούν το φαινόμενο και σημειώνουν ποικίλους παράγοντες ως γενεσιουργά αίτια αυτού. Πάντως είναι γεγονός ότι οι νεώτεροι εξελίξεις, ο τεχνικός πολιτισμός, μετέβαλαν ριζικά τις συνθήκες ζωής του σημερινού ανθρώπου και κατέστησαν δυσχερή και επαχθή τη διαβίωση.

Ο φόβος, το άγχος, τα αισθήματα της ενοχής, οι εσωτερικές διαμάχες και οι συγκρούσεις έχουν αυξηθεί σημαντικά. Πράγματι, ο άνθρωπος της εποχής μας, μπορούμε να πούμε, ότι δεν ζει υπό αίθριο ουρανό, αλλά σε μια ατμόσφαιρα εντάσεως, απειλής, προμηνύσας καταιγίδα. Αυτού του είδους τα συναισθήματα, οι εχθρότητες και τα πάθη, οι έντονοι συγκινήσεις καταπονούν την πλειονότητα των ανθρώπων. Βεβαίως και ο προπολεμικός άνθρωπος υφίστατο παρόμοιες επιδράσεις, αλλά σε πολύ μικρότερα κλίμακα. Ενώ σήμερα τα διεθνή γεγονότα έχουν άμεσο αντίκτυπο στη ζωή των ατόμων και των λαών. Άλλοτε ο θαλασσοπόρος του βίου άνθρωπος δέχεται τον κυματισμό μιας παρακτίου ναυσιπλοΐας ενώ σήμερα κλυδωνίζεται από τα ωκεάνεια κύματα όλης της υδρογείου. Δεν είναι μόνο οι φόβοι ενός πυρηνικού πολέμου, οι κίνδυνοι της ραδιενέργειας, ο φόβος του καρκίνου, τα φρυάγματα και οι απειλές εθνών ιμπεριαλιστικών με μένος καταστροφικό.

Είναι περισσότερο ίσως το λικνιστικό άσμα των σειρήνων μιας υλιστικής, ενστικτώδους ζωής. Οι διδασκαλίες, «οι κνήθουσοι την ακοή», περί γηίνων Παράδεισων, ο κόσμος των ναρκωτικών και των παραισθησιογόνων, που οδηγούν

σε μια νεφελώδη, εξωπραγματική και ανεργάσιμη ζωή και τα όποια επιφέρουν σύγχυση και αποδιοργανώνουν την προσωπικότητα των ανθρώπων ακόμη και των νέων, οι οποίοι διαθέτουν ζωτικότητα.

Ένα τέτοιο ψυχολογικό κλίμα ευνοεί τις έντονες ψυχικές συγκινήσεις και έχει επιπτώσεις επί του νευρικού συστήματος και της εν γένει ψυχικής υγείας.

Είναι άξιο προσοχής το γεγονός, ότι ο άνθρωπος οργανισμός διαθέτει την ικανότητα ν' αντιδρά επωφελώς και να προσαρμόζεται στους εκτάκτους περιστάσεις ανάγκης. Όταν βρεθεί π.χ. ο άνθρωπος σε ένα κίνδυνο προ ενός ατυχήματος ή καταληφθεί από φόβο ή ισχυρό πόνο, ο οργανισμός, τίθεται σε κατάσταση συναγερμού, Stress (έντα-



ση). Παρουσιάζει δηλαδή μια αντίδραση ορμονική των επινεφριδίων, τα οποία εκκρίνουν αδρεναλίνη δια της οποίας, με τη συνεργασία του αυτονομίου νευρικού συστήματος (Συμπαθητικό και Παρασυμπαθητικό νευρικό σύστημα), υψώνεται η αρτηριακή πίεση, αυξάνεται το σάκχαρο του αίματος, προκαλείται ταχυκαρδία κ.λπ. Στην κατάσταση αυτή βρισκόμενος οργανισμός παρουσιάζει μεγαλύτερη αντοχή στη μυική κόπωση και είναι προετοιμασμένος για μεγαλύτερη προσπάθεια, η οποία χρειάζεται στις περιστάσεις ανάγκης για να διασωθεί. Είναι επωφελής η αντίδραση αυτή του οργανισμού για τις έκτακτες περιστάσεις. Όταν όμως τα

Stress του οργανισμού είναι συχνά και παρατεταμένα, όπως συμβαίνει με πολλούς ανθρώπους της εποχής μας, τότε προσβάλλεται ο ψυχισμός και διαταράσσεται η ισορροπία του νευροφυτικού συστήματος.

Τα διάφορα οικογενειακά συμβάντα, οικονομικοί και επαγγελματικοί δυσσυχέριες, αποτυχίες και απογοητεύσεις, καταπονήσεις, από υπερβολική εργασία, κακουχίες, μίσση και αντιζηλίες και πλήθος άλλων παρόμοιων συγκινήσεων αποτελούν αιτίες Stress.

Συνέπεια αυτών είναι η αστάθεια του νευροφυτικού συστήματος με επηρεασμό και διαταραχή της λειτουργίας των διαφόρων οργάνων.

Έτσι εκ του κυκλοφοριακού παρατηρούνται διαταραχές του σφυγμού, ταχυκαρδίες, αύξηση της αρτηριακής πίεσης, στηθάγχη. Εκ του πεπτικού, γαστρίτις ή και έλκος, χολοκυστοπάθεια, κολίτις κ.λπ. Πολλές είναι οι ενοχλήσεις των ατόμων αυτών, όπως εξάψεις, ίλιγγοι, εφιδρώσεις, πονοκέφαλοι και επιπροσθέτως κατάθλιψη, φόβος και εξάντληση.

Βεβαίως η ένταση των ενοχλημάτων εξαρτάται από την ιδιοσυγκρασία του ατόμου. Τα εξασθενημένα και ευπαθή άτομα υπόκεινται ευκολότερα στις διαταραχές αυτές. Οι μελαγχολικοί τύποι επηρεάζονται δυσμενώς. Εξ ίσου όμως υποφέρει και ο δραστήριος χαρακτήρας όταν γίνει ευερέθιστος και νευρωτικός.

Σε αυτές τις περιπτώσεις χρειάζεται βεβαίως η συμβουλή του γιατρού, ο οποίος και θα συστήσει την ανάλογη φαρμακευτική θεραπεία. Πλην όμως «ευυνώτερον εστί το προλαμβάνειν του θεραπεύειν». Γι' αυτό, πρέπει ν' αποφεύγεται η υπερκόπωση. Να υπάρχουν διαλείμματα ανάπαυσης και περίοδοι χαλάρωσης της εργασίας. Να μη γίνει αποστέρηση του αναγκαίου ύπνου. Ακόμη ν' αποφεύγονται κατά το δυνατό οι θόρυβοι, οι περισπασμοί και οι καταπονήσεις, σωματικές και πνευματικές.

Προ πάντων όμως χρειάζεται να εξασφαλίσουμε ένα εσωτερικό περιβάλλον γαλήνης και ψυχικής ηρεμίας. Αλλ' αυτό είναι αποτέλεσμα ορθού προσανατολισμού, πίστη στη αγαθή Πρόνοια του Θεού και συνεπούς χριστιανικής ζωής.

**«ΝΑΙ»
ΣΤΗΡΙΖΕΙ
ΤΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ**

ΓΙΑΤΙ ΔΙΑΚΟΠΤΟΝΤΑΙ ΤΑ ΣΥΜΒΟΛΑΙΑ;

Το κόστος της ασφαλίσεως ήταν υψηλότερο από εκείνο που θα μπορούσε άνετα να πληρώσει ο ασφαλιζόμενος.

Ο ασφαλιζόμενος δεν είχε πείσθει για την άμεση αναγκαιότητα της ασφαλείας Ζωής.

Το ασφαλιστικό σχέδιο που επελέγη δεν ήταν το καταλληλότερο για τις ειδικές ανάγκες του ασφαλιζομένου.

Η παράδοση του συμβολαίου έγινε πρόχειρα, χωρίς ο ασφαλιστής να επανεξετάσει το συμβόλαιο και τις αιτίες που ώθησαν τον πελάτη ν' ασφαλισθεί.

Ο πελάτης δεν ήταν πλήρως κατατοπισμένος για τους όρους του συμβολαίου.

Στην σύζυγο του ασφαλιζομένου δεν έγινε επεξήγηση των αναγκών που επιβάλλουν την Ασφάλεια Ζωής ή το συμβόλαιο δεν πουλήθηκε σαν την λύση στο οικονομικό πρόβλημα της οικογενείας.

Το συμβόλαιο δεν αγοράστηκε σαν μέσον καλύψεως μιας συγκεκριμένης ανάγκης.

Ο ασφαλιστής έκανε μία πώληση, αλλά δεν επέστησε την προσοχή του πελάτη του στα ωφέλη που προκύπτουν από την κατοχή ενός συμβολαίου Ζωής.

Ο πελάτης αισθάνθηκε ότι αναγκάστηκε να ασφαλισθεί, λόγω της υψηλής πιεστικότητας του ασφαλιστού.

Ο τρόπος πληρωμής των ασφαλίσεων δεν ήταν αυτός που θα ήταν ο πιο βολικός για τον πελάτη.

Ο ασφαλιστής ενόμιζε ότι παραδίδοντας το συμβόλαιο σταμάτησε και η ευθύνη του προς τον πελάτη.

Συνήθως οι αιτίες που προκαλούν μία διακοπή ανάγονται στην αρχική συζήτηση ασφαλιστού και υποψηφίου και αυτό λόγω του μη καλού χειρισμού του όλου θέματος εκ μέρους του ασφαλιστού.

Ένα διακοπέν συμβόλαιο σημαίνει πολλά περισσότερα από το απωλεσθέν εισόδημα του ασφαλιστού. Σημαίνει ότι ο κάτοχος του συμβολαίου έχει χάσει την εμπιστοσύνη του προς τον θεσμό των ασφαλειών Ζωής και ότι μια οικογένεια έχει χάσει την προστασία που τόσο έχει ανάγκη. Αυτά τα 2 πολύ σημαντικά αλλά και πολύ λυπηρά γεγονότα δεν θα συνέβαιναν, εάν ο ασφαλιστής, είχε κάνει σωστά τη δουλειά του.

(Διασκευή του Χρ. Καραγιαννίδη από το δελτίο «Rand R» Φάκελλος 7)



Κυκλοφορεί 1η Μαρτίου '90



στον ασφαλιστή
στην ασφάλιση

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ
ΟΘΩΝΟΣ 6 - 105 57 Αθήνα
τηλ. 3229973 - 3221172
8067181



*Το τρακ των νέων
ασφαλιστών και πως
αντιμετωπίζεται*



*Πώς να φτάσετε
γρήγορα
στην κορυφή*



Πώς να κρατήσετε πελάτες

- Διακανονισμός ζημίας πυρκαϊάς.
- Πώς να αποκτήσετε πελάτες.
- Πώς να κρατήσετε πελάτες.
- Πότε απαντάμε στις αντιρρήσεις;
- Πώς να φτάσετε γρήγορα στην κορυφή.
- Όταν λέτε υποψήφιος πελάτης. Τι «εννοείτε»;

ΑΚΟΜΑ:

Θέματα service, κλείσιμο, εξεύρεσης πελατών, επικοινωνίας, θέματα εγκυκλοπαιδικά για να είναι ο ασφαλιστής μέσα στα πράγματα. Μιλάνε και γράφουν επιτυχημένοι και πεπειραμένοι Ασφαλιστές και Managers ασφαλιστών.

ΜΗ ΧΑΣΕΤΕ ΤΟ ΕΠΟΜΕΝΟ ΤΕΥΧΟΣ

ΓΙΑ ΕΓΓΡΑΦΕΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΩΝ 3229973-3229974 Κον ΕΥΑΓΓΕΛΟ ΣΠΥΡΟΥ

Ανεξάρτητο Τριμηνιαίο
Επιστημονικό Περιοδικό
του Σύγχρονου Ασφαλιστή

ΙΔΙΟΚΤΗΤΗΣ - ΕΚΔΟΤΗΣ:
ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ Γ. ΣΠΥΡΟΥ
ΚΑΤΟΙΚΙΑ: ΠΡΟΜΗΘΕΩΣ 11-
ΜΑΡΟΥΣΙ 151 26

ΣΥΝΤΑΞΗ:
ΕΥΑΓ. Γ. ΣΠΥΡΟΥ
MANAGER ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ
ΟΘΩΝΟΣ 6 - ΑΘΗΝΑ 105 57
ΤΗΛ.: 3229973-8067181
ΕΔΡΑ: ΠΡΟΦ. ΗΛΙΑ 13-
ΑΓΙΑ ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ
Α.Φ.Μ.19581649

ΕΠΙΣΤΟΛΕΣ - ΕΠΙΤΑΓΕΣ:
ΕΥΑΓ. Γ. ΣΠΥΡΟΥ
ΟΘΩΝΟΣ 6 - ΑΘΗΝΑ 105 57
ΤΗΛ.: 3229973-8067181

ΤΙΜΗ ΤΕΥΧΟΥΣ ΔΡΧ. 400

ΕΤΗΣΙΑ ΣΥΝΔΡΟΜΗ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ: 2.000 ΔΡΧ.
ΕΤΑΙΡΙΕΣ-ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ: 10.000 ΔΡΧ.
ΦΟΙΤΗΤΕΣ: 1.000 ΔΡΧ.

ΑΡΙΘΜ. ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ
ΕΘΝ. ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΕΛΛΑΔΟΣ
ΓΙΑ ΠΛΗΡΩΜΗ ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ:
51342181/104

ΥΠΕΥΘΥΝΟΙ ΠΩΛΗΣΕΩΝ
ΚΑΙ ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ:
ΑΛΕΞΗΣ ΔΕΡΒΕΝΤΖΑΣ
ΚΑΤΕΡΙΝΑ ΜΑΝΤΖΟΥΡΑΝΗ
ΤΗΛ.: 3229973

ΕΙΔΙΚΟΙ ΜΟΝΙΜΟΙ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ
ΝΙΚ. ΠΑΠΠΑΣ
ΘΕΜΑΤΑ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ
MANAGEMENT-
MARKETING ΖΩΗΣ
ΑΝΔΡΕΑΣ Κ. ΤΣΟΚΟΣ
ΕΙΔΙΚΟΣ ΔΙΚΗΓΟΡΟΣ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΘΕΜΑΤΩΝ
ΤΗΛ.: 3601623-6535690

ΚΩΣΤΑΣ ΧΡΙΣΤΟΠΟΥΛΟΣ, Ph.D.
ΟΙΚΟΝΟΜΟΛΟΓΟΣ-
ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ ΑΣΟΕΕ
ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ-ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ
ΤΗΛ.: 6399384-5228912

ΔΗΜ. ΛΙΝΟΣ, ΙΑΤΡΟΣ
ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ ΠΑΝ/ΜΙΟΥ ΑΘΗΝΩΝ
ΙΑΤΡΙΚΑ ΘΕΜΑΤΑ-ΚΟΙΝ. ΠΕΡΙΘΑΛΨΗ
ΒΑΣ. ΣΟΦΙΑΣ 110
ΤΗΛ.: 7771023

ΦΩΤΟΣΥΝΘΕΣΗ:
ΧΑΡ. ΠΑΝΟΣ
ΤΗΛ.: 3645361-FAX: 3602435

ΦΙΛΜΣ-ΜΟΝΤΑΖ
ΠΑΝ. ΜΟΥΤΣΑΤΣΟΣ
ΤΗΛ.: 3604930

ΕΚΤΥΠΩΣΗ:
ΓΙΩΡΓΟΣ ΑΝΑΓΝΩΣΤΟΠΟΥΛΟΣ
ΤΗΛ.: 3638844

ΤΑ ΕΠΩΝΥΜΑ ΑΡΘΡΑ
ΕΚΦΡΑΖΟΥΝ ΘΕΣΕΙΣ ΤΩΝ
ΑΡΘΡΟΓΡΑΦΩΝ ΚΑΙ ΟΧΙ
ΤΟΥ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ «ΝΑΙ»



ΧΑΡΑΖΕΙ ΝΕΟΥΣ ΟΡΙΖΟΝΤΕΣ ΚΑΙ ΞΕΚΙΝΑ ΓΙΑ ΝΕΕΣ ΕΠΙΤΥΧΙΕΣ

**Ελάτε κι εσείς μαζί μας, για μια καριέρα χωρίς σύνορα,
που θα σας γεμίσει επαγγελματική ικανοποίηση.**



ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ

για καλό και για κακό



DELSEY

PARIS



Ανταρτάκης DELSEY
ΕΛΛΗΝΙΚΗ

Αθήνα, τηλ. 9415333, Θεσσαλονίκη, τηλ. 923761