ΤΕΥΧΟΣ 17 • ΜΑΙΟΣ-ΙΟΥΝΙΟΣ 1992 • ΔΡΧ. 800

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ



Με το μήνυμα του Ζακ Ντελόρ το ΝΑΙ στην Ευρώπη!

ΓΙΩΡΓΟΣ ΚΩΤΣΑΛΟΣ:
Είναι «Επαΐων»

ΑΓΓΕΛΙΚΗ ΝΤΑΛΙΑΝΗ:
Η Μακεδονίτισσα ασφαλίστρια

Σ. ΑΛΕΞΑΝΔΡΑΤΟΣ:
Στοχεύει ψηλά η Continental

ΦΛΩΡΙΝΑ-ΣΥΝΟΡΑ:

Ενωμένοι στη «Νίκη»!

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

ΣΥΝΤΑΞΗ ALLIANZ

Allianz

Η ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΗΣ ΕΥΡΩΠΗΣ

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

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

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ





6 Το συμβολικό «παρών» της Ένωσ. Ελληνικών Ασφαλ. Εταιριών στα σύνορα της Φλώρινας.

18 ΓΙΩΡΓΟΣ ΚΩΤΣΑΛΟΣ





81 Νέα από την Κύπρο.

64 Ξέρετε να ασφαλίζετε γυναίκες;





32 ΣΠΥΡΟΣ ΑΛΕΞΑΝΔΡΑΤΟΣ

26 ΑΓΓΕΛΙΚΗ ΝΤΑΛΙΑΝΗ

14 ΗΡ. ΠΟΛΑΤΙΔΗΣ
Η αλήθεια για την Μακεδονία

22 ΤΟ ΑΚΑΝΘΩΔΕΣ ΠΡΟΒΛΗΜΑ:
Κάρτες νοσηλείας

24 ΣΜΑΡΟΥΛΑ ΠΑΝΤΕΛΗ:
Ο προσωπικός χώρος του ασφαλιστή

30 ΑΘ. Χ. ΠΑΠΑΝΔΡΟΠΟΥΛΟΣ
Η ηθική της πληροφόρησης

36 Μ. ΛΙΛΙΟΠΟΥΛΟΥ
Το ΝΑΙ στις γυναίκες

40 Α. ΘΕΟΔΩΡΑΚΗΣ
Το ΝΑΙ στην Ευρώπη

42 Ποιό το κλειδί του Έλληνα Manager;

44 ΒΑΣ. ΚΕΚΚΗΣ
Ο πηγαιμός στην Ιθάκη

52 Λ. ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟΣ
Με Μια Ματιά

60 Ποιός είναι ο καλός Manager;

67 Τι διαβάζουν οι Έλληνες ασφαλιστές; (εκτός απ' τα τιμολόγια)

72 Ν. ΚΩΝΣΤΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ:
Διεθνές Περισκόπιο

78 Πριν κλείσετε, δέκα σημαντικά σημεία στην παράδοση συμβολαίου

102 ΟΙΚΟΛΟΓΙΑ:
Θερμαϊκός: Ρύπανση χωρίς όρια

Δε θέλω του κισσού
το πλάνο ψήλωμα
σε ξένα αναστυλώματα
δεμένο.
Ας είμαι ένα καλάμι,
ένα χαμόδεντρο·
μα όσο ανεβαίνω,
μόνος ν' ανεβαίνω.

Δε θέλω του γυαλιού
το λαμπροφέγγισμα,
που δείχνεται άστρο
με του ήλιου τη χάρη.
Θέλω να δίνω φως
από τη φλόγα μου,
κι ας είμαι κι'
ένα ταπεινό λυχνάρι.

Γ. ΔΡΟΣΙΝΗΣ

ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ



ΓΡΑΜΜΑΤΑ ΣΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΚΑΙ ΕΤΑΙΡΙΕΣ

Είμαι ασφαλιστής!



Μεγάλη συγκίνηση νιώθω όταν ακούω τους φίλους ασφαλιστές να λένε αυτή τη φράση όταν γίνονται συστάσεις γνωριμίας: «Είμαι ασφαλιστής!».

Είμαι ασφαλιστής. Από προσωπική εμπειρία κι όχι από βιβλία ή έρευνες αγοράς γνωρίζω πως υπάρχουν γύρω μου χιλιάδες δράματα φτώχειας, πείνας, αρρώστιας και πως υποφέρουν χιλιάδες άνθρωποι στις σκούρες πολυκατοικίες, αλλά και στα πολυτελή αρχοντικά, στις πολύβουες πόλεις και τα ήσυχα χωριά περιμένοντας βοήθεια.

Είμαι ασφαλιστής, έσφιξα το χέρι του συνανθρώπου μου πάνω στις στάχτες του μόχθου του, κάθησα δίπλα του στο κρεβάτι του πόνου, γνώρισα την αγωνία και το φόβο του για το μέλλον των παιδιών του, σε φτωχές συνοικίες περπάτησα τα δρομάκια του, σε στενά σαλονάκια άκουσα τους καημούς και τη φτώχεια του, σε διαδρόμους νοσοκομείου ένιωσα το παράπονό του, σε φθαρμένα βιβλιάρια ενσήμων μέτρησα την κοροϊδία της πολιτείας, σε κομμάτι από χαρτόνι διάβασα με πίκρα «ΚΛΕΙΣΤΟΝ ΛΟΓΩ ΑΣΘΕΝΕΙΑΣ», στο απόκομμα αγγελίας εφημερίδας που κρατούσε ο καιροσκόπος είδα το ΠΩΛΕΙΤΑΙ επιχείρηση για λόγους υγείας, σε νόμιμους πλειστηριασμούς κάποιας τράπεζας διάβασα στο δάκρυ της χήρας και του ορφανού την απελπισία μπροστά στο εξανέμισμα της περιουσίας για λόγους κληρονομιάς, στο στριμωγμένο μπαλκόνι χωρίς ήλιο, είδα το κίτρινο μελαγχολικό βλέμμα του παιδιού που δεν κατάλαβε γιατί η μαμά πούλησε το ωραίο σπίτι στο πράσινο προάστιο με τους κήπους και τα λουλούδια, να πληρώσει κάποια χρέη του μπαμπά.

Ναι, είμαι ασφαλιστής κι είμαι περήφανος που μπορώ να προσφέρω υπηρεσίες σε δύσκολες ώρες συνανθρώπων μου... Ίσως γινόμουν έμπορος υφασμάτων, ίσως γιατρός, ίσως δικηγόρος, ίσως κρεοπώλης ή οικοδόμος, μπορεί λογιστής ή αστυνομικός, ή αεροπόρος, ή δημοσιογράφος, ή πλοίαρχος, ή μαθηματικός, ή ψυχολόγος, ή επιπλοποιός, ή φούρναρης. Δεν ξέρω πώς θα ήτανε. Εκείνο που ξέρω είναι πως κάνω μια ανθρώπινη εργασία και σε καθημερινή βάση νιώθω συγκινήσεις που άλλοι τις νιώθουν σε περιοδικές φιλανθρωπίες, χορηγίες ή τσάγια κυριών για τα φτωχά σπαστικά ή πεινασμένα παιδιά της Αιθιοπίας ή της Αλβανίας.

Είμαι ασφαλιστής. Κάποιοι γιατροί δεν εξετάζουν ή δεν χειρουργούν χωρίς χρήματα. Ακόμα οι γιατροί δεν προχωράνε εκεί που εγώ προτείνω λύσεις για την υγεία, για την οικογένεια, ακόμα και για την αποτυχία ή αδυναμία της ιατρικής να σώσει κάποιον. Οι άνθρωποι θέλουν λύσεις για πολλά προβλήματά τους και ως ένα βαθμό τούς βοηθάω, όταν άλλοι σταματάνε στα λόγια παρηγοριάς, το χτύπημα στην πλάτη και το μελαγχολικό κούνημα της κεφαλής...

Είμαι ασφαλιστής και συμβάλλω να λιγοστέψουν τα κοινωνικά προβλήματα, υγείας, συντάξεων επιβίωσης, ανεργίας μαζί με το κράτος πρόνοιας. Βλέπω τις μακρινές ουρές των διαδηλωτών και τα αιτήματά τους που οι πολιτικοί αδυνατούν να λύσουν και ξέρω πως σε λίγη ώρα τα λύνω κάνοντας απλά μια αίτηση. Ξέρω πως εξηρτημένοι οικονομικά πολίτες δεν είναι ελεύθεροι πολίτες κι όπου δεν έχουμε ελευθερίες δεν έχουμε πολιτισμό και δημοκρατία.

Είμαι ασφαλιστής και θα παρακαλούσα όσους δεν μπορούν να φέρουν αυτό τον τίτλο τιμής να μη τον υποβαθμίζουν στα μάτια των συνανθρώπων μας και να αποχωρήσουν. Είμαι ασφαλιστής και θα 'θελα οι εταιρίες να δουν το έργο τους χωρίς ασφαλιστές. Και οι επιχειρηματίες - ιδιοκτήτες ασφ. εταιριών που πουλάνε κι αγοράζουν ας αποτιμήσουν τη σημασία των ασφαλιστών στις δοσοληψίες τους. Και οι γεμάτοι φαντασία και όνειρα για το μέλλον δημιουργοί, ας δουν τι μπορεί να υλοποιηθεί από τα χρηματοοικονομικά τους ανοίγματα χωρίς το ανθρώπινο δυναμικό των ασφαλιστών. Μειώστε τους ασφαλιστές και θα αναγκαστείτε να κατεβάσετε πολλές ταμπέλες που σας δίνουν σιγουριά και θα ερημώστε πολλά κτίρια κάνοντας άνεργους πολλούς διπλωματούχους ειδικούς αναλυτές, υποστηρικτές, προμηθευτές και λοιπούς τιτλούχους μέσα κι έξω από το ασφαλιστικό επάγγελμα.

Είμαι ασφαλιστής κι είναι τιμή μου - βοηθήστε με να γίνω καλύτερος θα 'μαι πιο χρήσιμος για σας!

Υ.Γ. Ο εκδότης του ΝΑΙ είναι ασφαλιστής. Τα κείμενα του ΝΑΙ είναι μια αντιγραφή αυτών που γίνονται καθημερινά από χιλιάδες άξιους ασφαλιστές.

Ευάγγελος Γ. Σπύρου
Εκδότης του **ΝΑΙ**
Manager Ασφαλιστών

Η ΕΝΩΣΗ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΣΤΑ ΣΥΝΟΡΑ!

΄Εληξαν με επιτυχία οι εργασίες του Διοικητικού Συμβουλίου της **ΕΝΩΣΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ** που πραγματοποιήθηκαν φέτος σε ανοικτή Συνεδρίαση στην Ακριτική πόλη της ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ Φλώρινα με τη συμμετοχή εκπροσώπων των Ασφαλιστικών Εταιριών που έχουν την έδρα τους στην **ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ.**

Η εκδήλωση αυτή πραγματοποιείται για 7η συνεχή χρονιά στο πλαίσιο του θεσμού που έχει καθιερωθεί και ειδικά φέτος επελέγη η Ακριτική πόλη της ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ Φλώρινα, λόγω των ειδικών συνθηκών που έχουν διαμορφωθεί στο χώρο της Βαλκανικής για το θέμα των Σκοπίων.

Στη Συνεδρίαση που πραγματοποιήθηκε σε κεντρικό ξενοδοχείο της Φλώρινας, έγινε ενημέρωση επί σημαντικών θεμάτων της Ασφαλιστικής Αγοράς, όπως το θέμα της συνένωσης των δύο Ασφαλιστικών Ενώσεων, η επικείμενη ψήφιση του νέου Νομοσχεδίου για την Ιδιωτική Ασφάλιση, οι συνθήκες που έχουν διαμορφωθεί στην Ασφαλιστική Αγορά με τη σταδιακή απελευθέρωση του Τιμολογίου Πυρός και Αυτοκινήτων, οι πιθανότητες μελλοντικής συνεργασίας των Ελληνικών Ασφαλιστικών Εταιριών με τις χώρες της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης και γενικότερα προβλήματα της Ασφαλιστικής Αγοράς.

Τέλος ο Πρόεδρος κ. Λάμπρος Κόκκινος, ανακοίνωσε μια σημαντική απόφαση του Διοικητικού Συμβουλίου, σχετική με την έκδοση ενός βιβλίου με τίτλο «Η ΠΟΡΕΙΑ ΠΡΟΣ ΤΗΝ ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΟΛΟΚΛΗΡΩΣΗ - Η ΘΕΣΗ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ ΜΕΤΑ ΤΟ ΜΑΑΣΤΡΙΧΤ».

Στην ενημερωτική αυτή έκδοση της ΄Ενωσης, θα περιλαμβάνονται το επίσημο κείμενο της Συμφωνίας, άρθρα αρμοδίων Υπουργών, άρθρα Τεχνοκρατών, απαντήσεις Ευρωβουλευτών σε ειδικό ερωτηματολόγιο, καθώς και περιλήψεις στα αγγλικά και γαλλικά. Ιδιαίτερα τόνισε ότι, ενόψει της συνένωσης, της ΄Ενωσης με την ΄Ενωση Ασφαλιστικών Εταιριών η έκδοση αυτή θα αποτελέσει σημαντική προσφορά της ΄Ενωσης Ελληνικών Ασφαλιστικών Εταιριών προς τον επιχειρηματικό, πολιτικό κόσμο και εν γένει τους φορείς της εθνικής οικονομίας.

Στο πλαίσιο των εκδηλώσεων, δόθηκε δεξίωση στην οποία παρέστησαν οι Αρχές της πόλεως Φλωρίνης (εκπρόσωπος του Σεβασμιωτάτου Μητροπολίτη Φλωρίνης, Πρεσπών και Εορδαίας κ.κ. Αυγουστίνου, ο Βουλευτής του Νομού κ.Μποντζίδης, ο Νομάρχης κ. Ζωγράφος, ο Δήμαρχος κ. Κωτσόπουλος, ο Πρόεδρος του Δημοτικού Συμβουλίου κ. Τελαλίδης, ο Στρατιωτικός Διοικητής Φρουράς Φλωρίνης κ. Γρίβας, οι επικεφαλής υποκαταστημάτων Τραπεζών, οι Πρόεδροι Εμπορικού και Βιομηχανικού Επιμελητηρίου, Δικηγορικού και Ιατρικού Συλλόγου, οι εκδότες τοπικών εφημερίδων και άλλοι επίσημοι) και οι εκπρόσωποι των Εταιριών - μελών της ΄Ενωσης.



Στη σύντομη ομιλία του ο Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου κ. **Λάμπρος Κόκκινος** αναφέρθηκε στη δυναμική παρουσία και την ουσιαστική δράση της ΄Ενωσης, στη συμβολή της στην εξυγίανση του ασφαλιστικού θεσμού και αναφέρθηκε σε οικονομικά στοιχεία σχετικά με τη συνολική παραγωγή των Εταιριών - μελών της, για τους γενικούς Κλάδους και τον Κλάδο Ζωής καθώς και στην ανάπτυξη των επενδυτικών τους δραστηριοτήτων που για το 1990 ανήλθε σε πλέον του 50% των επενδεδυμένων κεφαλαίων των Ασφαλιστικών Εταιριών στην Ελλάδα.

Ακολούθως αναφέρθηκε στη συμβολική διάσταση της παρουσίας της ΄Ενωσης στην Ακριτική πόλη της ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ που αποδεικνύει την εθνική ευαισθησία των Ελλήνων Ασφαλιστών να συμβάλουν στην επίλυση των εθνικών μας θεμάτων.

Με τα ιστορικά δε στοιχεία, στα οποία αναφέρθηκε, απέδειξε ότι η ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ είναι Ελληνική και απέρριψε τις θρασείς και ανιστόρητες επιβουλές που περιέχονται στην εχθρική χονδροειδή προπαγάνδα κατά της χώρας μας.

Εντύπωση προκάλεσε το μήνυμα του Σεβασμιωτάτου Μητροπολίτη Φλωρίνης, ο οποίος ετόνισε τη σημασία της προσπάθειας των Ελλήνων Ασφαλιστών και το ενδιαφέρον τους για τα εθνικά θέματα, παρά το γεγονός ότι αποτελούν τάξιν επιχειρηματιών άμεσα συνδεδεμένων με οικονομικά θέματα.

Χαρακτήρισε δε την απόφαση της πραγματοποιήσεως των εκδηλώσεων στην Ακριτική Φλώρινα ως «΄Ερωτα» των ασφαλιστών προς την πατρίδα τους.

Οι εκδηλώσεις ολοκληρώθηκαν με επισκέψεις των μελών της αποστολής στο Σεβασμιώτατο Μητροπολίτη Φλωρίνης Πρεσπών και Εορδαίας κ.κ. Αυγουστίνο στον οποίο επιδόθηκε το συμβολικό ποσόν των 500.000 δρχ. ως συμμετοχή στην προσπάθεια που καταβάλλει η Μητρόπολη να ανυψώσει το φρόνημα των κατοίκων της Ακριτικής πόλης και στα συνοριακά φυλάκια της **Κρυσταλλοπηγής** και **Νίκης** όπου επιδόθηκαν δώρα στους στρατιώτες των φυλακίων.



ΠΡΟΣΦΩΝΗΣΙΣ

Αγαπητοί μου,
Με ιδιαιτέραν συγκίνησιν εγώ ο γέρων επίσκοπος της ακριτικής αυτής μητροπόλεως, όστις κάμπτομαι κάτω από το βάρος της ηλικίας 85 ετών, υπηρετών Εκκλησίαν και ΄Εθνος άνω του ημίσεος αιώνος, με ιδιαιτέραν, λέγομεν, συγκίνησιν σας βλέπομεν εις το μετερίζι της Ελλάδος και χαίρομεν, διότι, ενώ ασχολείσθε με το χρήμα, το οποίο ο Κύριος ημών Ιησούς Χριστός ωνόμασε Μαμωνάν, εν τούτοις αι καρδίαι σας δεν έχουν ψυχρανθή, αλλά υπεράνω του χρήματος έχετε θέσει την αγάπην, τον σφοδρόν έρωτα προς την ελληνικήν πατρίδα, έτοιμοι να θυσιάσετε τα πάντα υπέρ αυτής. ΄Ερως πατρίδος ωδήγησε τα βήματά σας μέχρις ημών, δι΄ ο και σας συγχαίρομεν και ολοψύχως ευχόμεθα, ίνα, όπως άλλοτε εις ημέρας μεγάλης αλλαγής της μικράς και ιστορικής μας πατρίδος άλλοι ομογενείς διέθεσαν το χρήμα, τα υλικά αγαθά υπέρ της πατρίδος, έτσι και σεις σήμερον, διαχειρισταί των υλικών θησαυρών, να είσθε έτοιμοι να προσφέρετε εις την δοκιμαζόμενην πατρίδα μας ό,τι χρειάζεται δια την αντιμετώπισιν των υλικών αναγκών και την ανόρθωσιν της εθνικής μας οικονομίας, η οποία είνε απαραίτητος δια την ασφάλειαν και ευδαιμονίαν της πατρίδος, διότι πιστεύομεν ότι η Ελλάς, εάν ημείς οι ΄Ελληνες, όλοι ανεξαιρέτως από του πλουσιωτέρου μέχρι του πτωχοτέρου, είχομεν κάνει καλήν χρησιν του πλούτου, θα ήτο μία από τας ευδαιμονεστέρας χώρας του κόσμου. Σας καλωσορίζομεν και ευχόμεθα ευόδωσιν εις το έργον σας.

Μετ΄ εγκαρδίων ευχών,
Ο ΜΗΤΡΟΠΟΛΙΤΗΣ

† Ο Φλωρίνης, Πρεσπών & Εορδαίας
ΑΥΓΟΥΣΤΙΝΟΣ



ΣΤΑ 200 π.Χ.

«Αλέξανδρος Φιλίππου
αι οι ΄Ελληνες πλην Λακεδαιμονίων»

Μπορούμε κάλλιστα να φαντασθούμε
πως θ' αδιαφόρησαν παντάπασι στην Σπάρτη
για την επιγραφήν αυτή. «Πλην Λακεδαιμονίων»,
μα φυσικά. Δεν ήσαν οι Σπαρτιάται
για να τους οδηγούν και για να τους προστάζουν
σαν πολυτίμους υπηρέτας. ΄Αλλωστε
μια πανελλήνια εκστρατεία χωρίς
Σπαρτιάτη βασιλέα γι' αρχηγό
δεν θα τους φαίνονταν πολλής περιωπής.
Α βεβαιότατα «πλην Λακεδαιμονίων».

Είναι κι αυτή μια στάσις. Νοιώθεται.

΄Ετσι, πλην Λακεδαιμονίων στον Γρανικό·
και στην Ισσό μετά· και στην τελειωτική
την μάχη, όπου εσαρώθη ο φοβερός στρατός
που στ' ΄Αρβηλα συγκέντρωσαν οι Πέρσαι:
που απ' τ' ΄Αρβηλα ξεκίνησε για νίκην, κ' εσαρώθη.

Κι απ' την θαυμάσια πανελλήνιαν εκστρατεία,
την νικηφόρα, την περίλαμπρη,
την περιλάλητη, την δοξασμένη
ως άλλη δεν δοξάσθηκε καμιά,
την απαράμιλλη: βγήκαμ' εμείς·
ελληνικός καινούριος κόσμος, μέγας.

Εμείς· οι Αλεξανδρείς, οι Αντιοχείς,
οι Σελευκείς, κ' οι πολυάριθμοι
επίλοιποι ΄Ελληνες Αιγύπτου και Συρίας,
κ' οι εν Μηδία κ' οι εν Περσίδι, κι όσοι άλλοι.
Με τες εκτεταμένες επικράτειες,
με την ποικίλη δράσι των στοχαστικών προσαρμογών.
Και την Κοινήν Ελληνική Λαλιά
ως μέσα στην Βακτριανή την πήγαμεν, ως τους Ινδούς.

Για Λακεδαιμονίους να μιλούμε τώρα!

Κ. Π. Καβάφης

Στη Φλώρινα ενωμένοι

ΜΕ ΤΗΝ ΕΝΩΣΗ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛ. ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ


1


2

1. Συνέδριο ΄Ενωσης Ελληνικών Ασφ. Εταιριών στη Φλώρινα: οι σύνεδροι.

2. Ο πρόεδρος της Ε.Ε.Α.Ε και Γενικός Δ/ντης της Εθνικής κ. Λάμπρος Κόκκινος.

3. Θετική ανταπόκριση από τις αρχές του τόπου στην εκδήλωση της ΄Ενωσης.

4. Το ζεύγος Γιαννιώτη της ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ που παρέθεσε και δείπνο στους καλεσμένους με τον κ. Λ. Κόκκινο της Εθνικής.

5. Ο κ. Χαρδαλιάς του «ΑΣΤΕΡΑ» έμπειρος ασφαλιστής και πολύ αγαπητός και καλός στη παρέα, γεμάτος ανθρωπιά με φίλους της εταιρίας του...

6. Εθνική «εν παρατάξει». Συγχαρητήρια για την υιοθέτηση του ακριτικού χωριού «ΝΙΚΗ» από την Εθνική.

7. Ο κ. Αλεξανδράκης του Φοίνικα με τον δήμαρχο Φλώρινας.

8. Ο κ. Γκρέτσικος Π. της INTERAMERICAN Με τους συνεργάτες του της Φλώρινας.

9. Χωριό Κρυσταλλοπηγή στα ελληνοαλβανικά σύνορα. Θετική προσφορά και καλό βήμα για τον Πρόεδρο κ. Κόκκινο.

10. Απορημένοι οι κάτοικοι για την παρουσία τόσων εκλεκτών επισήμων στα σύνορα. Εκεί πρέπει να ένιωσαν μεγάλη υπερηφάνεια όλοι οι ασφαλιστές στο πρόσωπο του κ. Γ. Σκούρτη που τίμησε όλους τους ασφαλιστές η πράξη ευγνωμοσύνης ενός πελάτη του, του κ. Βασιλείου Νάτσα που μόλις έμαθε ότι είναι ο κ. Σκούρτης εκεί από την ευχαρίστησή του έβαλε το αγροτικό να μεταφέρει καλεσμένους στα φυλάκια μέσα στη βροχή και τη λάσπη...

11. Η κα Δορκοφίκη δείχνει στο έλεος τίνος είναι αυτά τα χωριά...

12. Δύσκολα οι φαντάροι μας συγκρατούν τους Αλβανούς που όσοι δεν μπουν μέρα, νύχτα απ΄ τα γύρω βουνά θα ξεκινήσουν για την Ομόνοια...

13. Η αποστολή έφτασε ως τους Ψαράδες ένα μικρό χωριό στις Πρέσπες...

14. Στο φυλάκιο «Νίκη» λίγο πριν τα Σκόπια στα ελληνογιουκοσλαβικά σύνορα η ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ πρόσφερε ένα πλούσιο δείπνο στους καλεσμένους. Ο κ. Καλτσάς, ο κ. Τζούμας, ο κ. Γρηγορίου Δ/ντής της Φλώρινας με παιδιά ντυμένα με τοπικές ενδυμασίες...

15. ΄Ομορφη κι αξέχαστη εμπειρία η εξόρμηση της ΄Ενωσης στους Ακρίτες μας. Προτείνουμε κάθε εταιρία να στέλνει τους αλλοδαπούς συνεταίρους ή ξένους που φιλοξενεί στη Μακεδονία. Η ιστορία της θα τους πει πολλά...

16. Συγχαρητήρια σε όσους είπαν «παρών» στο προσκλητήριο της Φλώρινας.

17. Ακόμα μια εκλεκτή παρέα επισήμων της Φλώρινας ανάμεσα στον κ. Βασ. Καλτσά της ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ και τον κ. Γ. Σκούρτη. Εφημερίδα της Φλώρινας έγραψε πως η ημερίδα έγινε με εισήγηση του κ. Γ. Σκούρτη και υπογράμμισε το ενδιαφέρον του για την πόλη από πολύ παλιά όταν μεταξύ άλλων είχε συντελέσει να καθιερωθούν υποχρεωτικά στέγες με κεραμίδι στις οικοδομές της Φλώρινας...


3


4


5


6


7


8


9


10


11


12


13


14


15


16


17

Η αλήθεια για την Μακεδονία

Γράφει ο:
ΗΡΑΚΛΗΣ ΠΟΛΑΤΙΔΗΣ
Καθηγητής Φιλόλογος/Φλώρινα
Ασφ. Σύμβουλ. INTERAMERICAN

Το ΄χει φαίνεται η μοίρα του ελληνισμού να υπερασπίζεται την πανάρχαια ιστορικά, εθνολογικά, πολιτιστικά, γλωσσικά, και γεωγραφικά κατοχυρωμένη ταυτότητά του, άλλοτε στην Κύπρο, άλλοτε στη Μακεδονία και άλλοτε στα νησιά του Αιγαίου. Και πραγματικά σήμερα η Ελληνική Ιστορική Επιστήμη, σε αντίθεση με ό,τι συμβαίνει με τις ιστορικές επιστήμες άλλων εθνών, βρίσκεται αντιμέτωπη με μια συστηματική παραποίηση της ιστορικής αλήθειας σε βασικά της θέματα. Αυτή η συστηματική παραποίηση, σε ό,τι αφορά τη Μακεδονία έχει πάρει το χαρακτήρα μεθοδικής και πολυδάπανης επιχείρησης. Διεξάγεται σε διεθνή κλίμακα, έχει δημιουργήσει μεγαλοϊδεατισμούς, αλυτρωτισμούς και άλλα ανάλογα φαινόμενα με διεθνείς προεκτάσεις. Το γεγονός ότι είναι αντιμέτωπη μ΄ αυτό το φαινόμενο τής επιβάλλει ένα ξεχωριστό χρέος να απαντά ευθέως ή εμμέσως σε όλη την προπαγανδιστική εκστρατεία με την ιστορικοφανή εμφάνιση, που σε κάθε περίπτωση είναι άσχετη με την επιστήμη, την έρευνα και την αλήθεια. Υπαγορεύεται και κατευθύνεται αποκλειστικά από πολιτικές σκοπιμότητες, ενώ δεν μπορεί ν΄ αγνοηθεί ο πραγματικά καταλυτικός ρόλος που έπαιζαν και παίζουν οι κατά καιρούς «σύμμαχοί» μας στην πορεία των τυχών μας και στην ταλαιπωρία του τόπου και του λαού. ΄Αλλη μια νωπή απόδειξη —μετά την τραγωδία της Κύπρου— η χαλκευόμενη τραγωδία της Βόρειας Ελλάδας, με εργαλεία την ψευτομακεδονία των Σκοπίων.

Με το αίσθημα της ευθύνης αλλά και της υπερηφάνειας ενός ανθρώπου που τυγχάνει να είναι Μακεδόνας, επιτρέψατέ μου να ξεκινήσω την ομιλία αυτή —δανειζόμενος ένα χαρακτηριστικό κομμάτι από μια συνέντευξη του διακεκριμένου γλωσσολόγου κου Μπαμπινιώτη. Λέει λοιπόν ο εξαίρετος αυτός επιστήμονας: ΄Οτι η διεθνής κοινή γνώμη, αφελής και απληροφόρητη, είναι δυνατόν να παγιδευτεί πολύ εύκολα σ΄ αυτή την προπαγάνδα είναι περίπου φυσικό, αυτονόητο. Αυτό που δεν είναι φυσικό είναι ότι ακόμη και ένα τμήμα της διεθνούς ακαδημαϊκής κοινότητας έχει και αυτό παγιδευθεί και υποκύψει σε αυτή τη συστηματική παραποίηση της αλήθειας. Σε ό,τι μας αφορά, έχουμε απλώς καθήκον ν΄ αγωνιζόμαστε και να επαγρυπνούμε. ΄Οταν με βάση αυτή, την ψευδεπίγραφη μακεδονική γλώσσα επιχειρείται κατά πρωτοφανή στα διεθνή χρονικά τρόπο ν΄ αποκοπεί η Μακεδονία από μια ελληνική παράδοση 4.000 χρόνων, για να κατασκευασθεί το σκηνικό των αλύτρωτων μειονοτήτων της «Μακεδονίας του Αιγαίου» και της «Μακεδονίας του Πριν» που από κοινού με τη μόνη «λυτρωμένη Μακεδονία», το κράτος των Σκοπίων, επιδιώκεται για πολιτικούς καθαρά λόγους ν΄ αποτελέσουν την ενιαία και ανεξάρτητη δήθεν Μακεδονία.

Η σύγχρονη φάση του προβλήματος ξεκινάει με την ανακήρυξη στις 2 Αυγ. ΄44 και την τελική ίδρυση στις 30 Απρ. 45 από τον Τίτο του ομόσπονδου κρατιδίου της «Λαϊκής» και αργότερα «Σοσιαλιστικής Δημοκρατίας Μακεδονίας».

΄Οταν λοιπόν το 1944 ο στρατάρχης Τίτο ίδρυε τη «Λαϊκή Δημοκρατία των Μακεντόνιγια» είχε σαν στόχο του την αποδυνάμωση δύο αντιπάλων· των Σέρβων στο εσωτερικό μέτωπο (ο ίδιος ήταν Κροάτης) και των Βουλγάρων στο εξωτερικό. Γιατί, δίνοντας ιδιαίτερη εθνική υπόσταση και αυτονομία στην περιοχή, πρώτον μεν την αποσπούσε από τη Σερβία, αποδυνάμωνε το εσωτερικό σερβικό μέτωπο και δημιουργούσε τις προϋποθέσεις για έναν μελλοντικό σύμμαχο στα νώτα της αυτόνομης Δημοκρατίας της Σερβίας, και δεύτερον πετύχαινε να ενισχύσει την τοπική λαϊκή αντίδραση κατά της βουλγαρικής επιρροής, που σ΄ ένα μεγάλο μέρος των κατοίκων ήταν και παραμένει ισχυρή.

Το γεγονός ότι ως το ΄44 οι κάτοικοι των Σκοπίων ονομάζονταν «Bugari» έπρεπε κατά κάποιο τρόπο να ξεχαστεί. Οι ιστορικοί των Σκοπίων κατέβαλαν μεγάλες προσπάθειες να σβήσουν από τον ιστορικό χάρτη της Μακεδονίας τα ίχνη των Ελλήνων, των Βουλγάρων, των Σέρβων και ν΄ «αποδείξουν» ότι η αρχή του νήματος της Σοσιαλιστικής Δημοκρατίας της Μακεδονίας δεν είναι το ΄44 αλλά... 13 αιώνες πριν, τον 7ο δηλ. αιώνα, με την εγκατάσταση των πρώτων σλαβικών φύλων στη Μακεδονία. Αναθεωρώντας τα ιστορικά δεδομένα, αγνοώντας τις θέσεις ιστορικών - ακόμη και αυτή του Πολύβιου, οι ιστορικοί των Σκοπίων προβάλλουν την άποψη ότι οι αρχαίοι Μακεδόνες, όπως και οι γείτονές τους Ιλλύριοι και Θράκες, δεν ήταν ΄Ελληνες. Ισχυρίζονται ότι «μόνο η άρχουσα τάξη είχε εξελληνισθεί, ενώ ο λαός παρέμενε μακεδονικός, δηλαδή μη ελληνικός».

΄Ετσι, όταν τον 6ο-7ο αιώνα μ.Χ. έφτασαν στη Μακεδονία οι σλαβικές φυλές, αναμίχθηκαν με τους γηγενείς «μη ΄Ελληνες» Μακεδόνες και από την ανάμιξη αυτή γεννήθηκαν οι Σλάβοι-Μακεδόνες, δηλαδή ένα νέο κράμα λαού, σλαβικού κατά βάση, που όμως μπορούσε να διεκδικήσει εμμέσως πατρογονικούς τίτλους και στην κληρονομιά των αρχαίων Μακεδόνων. Από αυτούς τους Σλάβους-Μακεδόνες ξεπήδησε αργότερα —λένε— το «μακεδονικό έθνος».

Το κύριο και βαρύ δήθεν επιχείρημα, στο οποίο ανένδοτα επιμένουν, είναι το εθνολογικό. Επιμένουν δηλαδή να θεωρούν τους αρχαίους Μακεδόνες ως θρακοϊλλυριούς, δηλ. φυλή ινδοευρωπαϊκή, αλλά ξένη προς τον αρχαίο Ελληνισμό, ενώ όπως είναι γνωστό, και οι ίδιοι οι αρχαίοι Μακεδόνες θεωρούσαν τον εαυτό τους ως ΄Ελληνες, και τα κατάλοιπα της γλώσσας τους συμφωνούν καθ΄ όλα σχεδόν με την Ελληνική, και είναι βασικά ασυμβίβαστα με τη θρακοϊλλυρική και τα ονόματά των ήταν όλα ελληνικά, και κανένα θρακοϊλλυρικό, και την αττική διάλεκτο διάλεξαν και έκαναν επίσημη γλώσσα του κράτους τους, όπως έκαναν αργότερα και οι άλλοι ΄Ελληνες (πράγμα που θα ήταν αδιανόητο αν δεν μιλούσαν πριν ελληνική διάλεκτο), και τον Ελληνισμό προστάτεψαν πάντοτε, ενώ με τους θρακοϊλλυριούς βρίσκονταν διαρκώς σε πόλεμο, και τον ελληνικό πολιτισμό μαζί με την ελληνική γλώσσα επέβαλαν σ΄ όλο τον ανατολικό και μεσογειακό κόσμο που κατέκτησαν. Τι έπρεπε να κάνουν περισσότερο για να πεισθούμε ότι ήταν ΄Ελληνες;

Τι άλλο άραγε μπορούσε να εννοεί ο Αλέξανδρος ο Α΄ όταν έλεγε το 479 π.Χ. ότι «΄Ελλην το γένος ειμί τ΄ωρχαίον» και ο Μέγας Αλέξανδρος κατά τη μαρτυρία του Πλουτάρχου όταν έλεγε «την Ελλάδα σπείραι και καταχέασθαι γένους παντός ευδικίαν και ειρήνην»;



΄Ετσι ο πληθυσμός των Σκοπίων κατά τον κύριο όγκο του τον καιρό του μεσοπολέμου, βουλγαρίζουσας συνείδησης (την εξεδήλωσε αυτήν με την αποθεωτική ως απελευθερωτών που επεφύλαξε στα στρατεύματα του Βόρη της Βουλγαρίας το 1940 και αργότερα την επιβεβαίωσε με την αποκοπή των εντοπίων κομμουνιστών από το Κομμουνιστικό Κόμμα Γιουγκοσλαβίας και την πρόσδεσή τους στο Βουλγαρικό Κομμουνιστικό Κόμμα) πληροφορήθηκε κάποιο πρωί από τα κρατικά μέσα ότι έχει άλλο όνομα, άλλη εθνική συνείδηση. ΄Εκτοτε, ολόκληρο το σύστημα, εκπαίδευση, MASS MEDIA, δουλεύουν νυχθημερόν σ΄ αυτή την υπόθεση. Η τοπική ιστοριογραφία προσαρμόζει την ερμηνεία των ιστορικών γεγονότων και φαινομένων στα μέτρα αυτής της στρατηγικής.

> **Δεν θα έχουμε κάνει το καθήκον μας αν αδρανήσουμε σ΄ αυτό το βάρβαρο σφετερισμό του ονόματός μας και σ΄ αυτή τη συστηματική πλαστογράφηση της εθνικής μας ιστορίας. Χρωστάμε σ΄ όλους αυτούς που πέρασαν και θα περάσουν**

Επανατοποθετούνται και επανερμηνεύονται τα πάντα. Από το Μέγα Αλέξανδρο ως τους Κύριλλο και Μεθόδιο και ως το Μάρκο Μπότσαρη. Οι πάντες αποκτούν σκοπιανή ιθαγένεια με έναν μαγικό τρόπο.

Ανάλογη είναι η διαδικασία της ψευδεπίγραφης μακεδονικής γλώσσας. Το άγραφο ιδίωμα της περιοχής γνωστό ως «βουλγαρικά» μπαίνει στο εργαστήριο και αποκτά γραφή, συντακτικό, γραμματική, λεξικό. ΄Επρεπε δηλαδή να είναι μια γλώσσα που θα δικαιολογούσε το μύθο του «μακεδονικού έθνους» και γι΄ αυτό θα ονομαζόταν «μακεδονική». ΄Ετσι δημιουργείται η «ψευδώνυμη γλώσσα του ψευδεπίγραφου κράτους». Μια γλώσσα που βέβαια δεν είναι ελληνική. Αλλά είναι «η τεχνητή αναγωγή σε γλώσσα ενός σλάβικου ιδιώματος, βουλγάρικου κυρίως, και δευτερευόντως σέρβικου, που μιλούσαν οι κάτοικοι των περιοχών Prilep, Bitolja, Kicero και Veles, αυτοί που βρέθηκαν να κατοικούν στο κεντρικό τμήμα του νεοϊδρυθέντος ομόσπονδου κράτους των Σκοπίων.

Η ανάδειξη του βουλγαροσερβικού σλαβικού ιδιώματος σε γλώσσα, που για πολιτικούς λόγους ονόμασαν αυθαίρετα «μακεδονική γλώσσα», στηρίχτηκε στην «επιστημονική» και γλωσσολογική εργασία μερικών επιστημόνων, όπω οι Bl. Koneski, K. Kepeski, B. Vidojevski και R. Ugrinova.

Σκοπός τους, στη νέα ενιαία γλώσσα —που υπαγορευόταν όπως και η ονομασία από πολιτικά κριτήρια— να απαλειφθούν, κατά το δυνατόν, τα βουλγαρικά-σλαβικά στοιχεία και να ενισχυθούν τα σερβικά-σλαβικά. Με την τεχνητή αυτή αλλοίωση του ιδιώματος περιοριζόταν σιγά σιγά και η εξάρτητη από τη βουλγαρική σλαβική γλώσσα, τη βουλγαρική πολιτιστική επίδραση και συνεπώς από τη βουλγαρική πολιτική».

Σ΄ όλη την ιστορία του μακεδονικού ζητήματος ο παράγοντας της εκμετάλλευσης της γλώσσας είναι χαρακτηριστικός.

— Η αρχαία μακεδονική γλώσσα είναι αρχαία ελληνική διάλεκτος, όπως όλες οι άλλες, η οποία όμως είχε την ατυχία να μη χρησιμοποιηθεί στο γραπτό λόγο, διότι η πολιτική των ηγετών της Μακεδονίας τους οδήγησε, ήδη από τον 5ο αι., να καθιερώσουν ως επίσημη γλώσσα του μακεδονικού κράτους την αττική διάλεκτο. Είναι η επίσημη γλώσσα της Μακεδονίας του Φιλίππου και του Αλεξάνδρου που οδήγησε σε αχρηστία την προφορική μακεδονική διάλεκτο. Η μακεδονική διάλεκτος ήταν γνήσια ελληνική. Τόσο ελληνική, που ο Απολλώνιος ο Δύσκολος, γράφοντας το συντακτικό της αρχαίας ελληνικής γλώσσας και θέλοντας να εξηγήσει ένα τύπο κλητικής που απαντά στον ΄Ομηρο, έναν αρχαϊσμό, παραπέμπει στην ελληνικότητα και την αρχαιότητα της μακεδονικής γλώσσας. «... Η κλητική αντ΄ ευθειών παραλαμβάνεται κατά Μακεδονικόν ή Θεσσαλικόν έθος, ως οι προ ημών το τοιούτον επιστώσαντο», γράφει.

Βέβαια οι δυσκολίες για μια ολοκληρωμένη σπουδή προέρχονται από το περιορισμένο υλικό που έχει διασωθεί από την αρχαία μακεδονική γλώσσα. Οι λέξεις αυτές ανέρχονται περίπου σε 350, κι είναι 350 προσηγορικά και 200 κύρια ονόματα (ανθρωπωνύμια-τοπωνύμια). Η μεγαλύτερη όμως δυσκολία προέρχεται από το ότι το υλικό αυτό αποτελείται από σκόρπιες μεμονωμένες λέξεις, οι οποίες δεν απαντούν σε συντακτικές ενότητες, δηλαδή προτάσεις και κείμενο. ΄Οσο όμως περιορισμένη γνώση κι αν έχει κανείς του αρχαίου ελληνικού λόγου, βλέποντας λέ-

ξεις όπως ακρουνοί, ομαλός, αργίπους, κάραβος, δώραξ κ.ά., δεν μπορεί να μην καταλάβει ότι πρόκειται για αρχαία ελληνική γλώσσα. Ούτε όταν ακούει ονόματα όπως Αμύντας, Αλκέτας, Νικόλαος, Αντιγόνη, Θεσσαλονίκη δεν γίνεται να μην αντιληφθεί ότι είναι στη δομή τους ελληνικά ονόματα.

Η δημιουργία βέβαια μιας νέας εθνότητας δεν είναι ασυνήθης στην εποχή μας. Όμως εδώ δεν πρόκειται για γέννηση. Η περίπτωση εμφανίζεται σαν ανακάλυψη. Ανακαλύφθηκε κάτι εντελώς ξαφνικά, έστω και αν οι αιώνες δεν γνώρισαν ποτέ και πουθενά αυτό το ψευδώνυμο έθνος.

Στα Σκόπια εκατοντάδες ακαδημαϊκοί, ιστορικοί, γλωσσολόγοι σκηνοθέτησαν και αναπαράγουν αυτό το παραμύθι με όνομα. Αφελληνίζουν την Μακεδονία. Αποσερβίζουν και αποβουλγαρίζουν τους πολίτες τους, ενώ παράλληλα τους γαλουχούν με τη μεγάλη ιδέα της δήθεν καταγωγής τους από τους αρχαίους Μακεδόνες και τα συνεπακόλουθά της.

Όλα όμως αυτά δεν είναι «εσωτερική» υπόθεση των Σκοπίων. Είναι υπόθεση που μας αφορά ευθέως και που φυσικά δεν εξαντλείται στην ονοματολογία. Τα κίνητρα και οι στόχοι είναι φανερά πολιτικοί και δεν εξαντλούνται στην τακτοποίηση συγκεκριμένων εσωτερικών προβλημάτων. Έχουν άλλους στόχους, που άλλωστε δεν κρύβονται. Όλο αυτό το κατασκεύασμα είναι το ψυχολογικό στρώμα ενός καλλιεργούμενου αλυτρωτισμού. Οι ελεύθεροι δηλ. Μακεδόνες που έχουν δούλους αδελφούς και δούλα εδάφη στην Ελλάδα και Βουλγαρία και που πρέπει να τους απελευθερώσουν όποτε οι συνθήκες ωριμάσουν. Ο αλυτρωτισμός αυτός είναι διάχυτος σήμερα στα Σκόπια. Εκπαιδευτικό σύστημα, μέσα μαζικής ενημέρωσης και η όλη ατμόσφαιρα τον εμπεδώνουν. Και εδώ πλέον δεν παίζουν με ονόματα και ιστορικές παραχαράξεις. Διεκδικούν και περιμένουν.

Παράλληλα όλα αυτά που γίνονται στα Σκόπια εξάγονται. Αρχικά στις χώρες όπου μετανάστευσαν πολίτες καταγόμενοι απ' την περιοχή. Και σήμερα σ' όλες τις χώρες του κόσμου. Τα Σκόπια διαθέτουν ένα ισχυρότατο όπλο, τον τίτλο του κρατιδίου. Η νομική του δυνατότητα να συνάπτει απ' ευθείας σε διακρατικό επίπεδο μορφωτικές, επιστημονικές και άλλες συμφωνίες, να παρίσταται δηλ. διεθνώς είναι η αποτελεσματικότερη δυνατότητα που έχουν τα Σκόπια. Δεύτερο όπλο τους, εξίσου δυνατό στις χώρες της μετανάστευσης, Καναδά και Αυστραλία, είναι η δήλωσή τους ότι αποτελούν εθνότητα που ομιλεί συγκεκριμένη μητρική γλώσσα.

Με τη νομική δυνατότητα του κρατιδίου, οι ξένες κυβερνήσεις - περιλαμβανομένης και εκείνης του Βατικανού, μπαίνουν αυτόματα στο παιχνίδι. Γι' αυτό άλλωστε δεν είναι απορίας άξιον που η μοναδική υπερδύναμη πια δείχνει συγκινητικό ενδιαφέρον για τους γείτονες. Μοναδική υπερδύναμη πια η Ουάσιγκτον, έχει χρέος να εξασφαλίσει προσβάσεις, προγεφυρώματα σ' όλα τα καυτά ή χλιαρά σημεία του κόσμου, που συνδέονται άμεσα ή έμμεσα με την «πλανητική της στρατηγική». Για χάρη αυτής της στρατηγικής, όχι μόνο καταπαντούνται ιστορία, δίκαια λαών, ανθρώπινα δικαιώματα αλλά και παραβλέπονται οι ορατότατοι κίνδυνοι τοπικών και γενικότερων συγκρούσεων.

Η ελληνική τώρα πλευρά, χρόνια περιορίστηκε στο δόγμα: δεν συζητούμε το ανύπαρκτο μακεδονικό. Η θέση αυτή είναι ίσως σωστή, αλλά καλύπτει ελάχιστο μέρος του όλου θέματος. Τα Σκόπια ξέρουν πολύ καλά ότι δεν έχουν μειονότητα στην Μακεδονία, γι' αυτό άλλωστε εκπέμπουν ελληνικά. Απλά παίζουν πανέξυπνα το παραμύθι της «μειονότητας» το οποίο τώρα πια ξεκάθαρα σύσσωμος ο πολιτικός κόσμος της Ελλάδας αποκρούει. Τα Σκόπια δούλεψαν για χρόνια ανενόχλητα, και σίγουρα πέτυχαν πολλά. Είναι μεγάλο και σημαντικότατο έργο η εξουδετέρωση των αποτελεσμάτων αυτής της μακροχρόνιας δουλειάς τους. Έργο βέβαια επιτακτικά επείγον, πριν είναι πολύ αργά. Γιατί σίγουρα αναγνώριση των Σκοπίων με τ' όνομα «Μακεδονία» θα αποτελέσει ήττα του Ελληνισμού.

α) Ήττα ηθική, γιατί το όνομα Μακεδονία είναι συνδεδεμένο με ιστορία που σφράγισε όχι μόνο την ελληνική αλλά και την ιστορία της ανθρωπότητας και θεμελιώνεται από κείμενα Παλαιάς και Καινής Διαθήκης, αρχαίων συγγραφέων, χιλιάδες ελληνικών επιγραφών, δεκάδες χιλιάδες συγκλονιστικά ευρήματα κ.λπ.

β) Με την αναγνώριση των Σκοπίων θεμελιώνεται η αμφισβήτηση της ελληνικότητας της Μακεδονίας και οι αιώνιες επιδιώξεις των Σλάβων γειτόνων μας κατά της Μακεδονίας αποκτούν νέο υπόβαθρο. Είναι γνωστό ότι οι Σκοπιανοί για δεκαετίες προβάλλουν την Ελλάδα με σύνορα τα όρια της Θεσσαλίας σε χάρτη που δημοσιεύουν πολλά έντυπα της Δύσης και μεταδίδουν τηλεοπτικά κανάλια.

Αν όμως τα ιστορικά και εθνολογικά δικαιώματα των λαών κανονίζονταν με τέτοιους τρόπους, τότε ποιός θα μπορούσε ν' αρνηθεί στους Έλληνες άραγε το δικαίωμα ν' αντιστρέψουν το σλαβικό επιχείρημα, και να πουν ότι, με την ίδια λογική και ο Ελληνισμός, εφόσον διέσωσε απ' τον εκσλαβισμό τη νότια Μακεδονία και την κράτησε ελληνική και εφόσον η ελληνική Μακεδονία είναι ο γνήσιος συνεχιστής των αρχαίων Μακεδόνων, στην Ελληνική Μακεδονία πρέπει να προσαρτηθεί και η βορειότερη προέκτασή της, είτε κατοικείται από πολλούς Έλληνες, είτε όχι.

Δεν θα μακρύνω περισσότερο το λόγο. Κλείνοντας θα ήθελα να πω ότι η ιστορία της Μακεδονίας μας, μας καθιστά χρεοφειλέτες. Δεν θα έχουμε κάνει το καθήκον μας αν αδρανήσουμε σ' αυτό το βάρβαρο σφετερισμό του ονόματός μας και σ' αυτή τη συστηματική πλαστογράφηση της εθνικής μας ιστορίας. Χρωστάμε σ' όλους αυτούς που πέρασαν και θα περάσουν.

**** Η ομιλία έγινε στο φυλάκιο «ΝΙΚΗ» πριν το δείπνο προσφορά - INTERAMERICAN...***

Μπράβο στον Manager που λέει στον Ασφαλιστή...

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

Πάντα πρωτοπόροι

Τώρα και στις σοβαρές ασθένειες

- 8 Ασθένειες.
- 50% επιπλέον κάλυψη στον καρκίνο και το By-pass.
- Εξώφληση σε δύο πληρωμές.
- 50% 15 ημέρες μετά τη διάγνωση.
- 50% μετά από 30 ημέρες.
- Με Αυτομετρική αναπροσαρμογή.

ΕΛΛΗΝΟ ΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ Α.Ε.Α. ΖΩΗΣ

Ασφάλεια στην πράξη

Γεωργιος Κωτσαλος

«ΕΠΑ·Ι·ΩΝ» ΣΤΙΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ

Ο Γιώργος Κώτσαλος ανήκει στα στελέχη της ασφαλιστικής αγοράς που σπανίζουν και λέμε πως είναι εξειδικευμένα στελέχη με θεωρητικές και πρακτικές σπουδές στις γενικές ασφαλίσεις και την διοίκηση.

Είναι ο «επαΐων», ο ειδικός, ο εξειδικευμένος άνθρωπος που χρειάζεται μια ασφαλιστική επιχείρηση για να εκπληρώσει σωστά το έργο της. Είναι αγαπητός συνάδελφος με αρκετές φιλίες στην εταιρία που εργάζεται και στις εταιρίες του ανταγωνισμού. Είναι σεμνός και ήρεμος με το ύφος και την απλότητα των ανθρώπων που έχουν περιεχόμενο και ουσία. Το «ΝΑΙ» προσεγγίζει τον κ. Γιώργο Κώτσαλο θέλοντας να τον γνωρίσει σαν άτομο του οποίου οι απόψεις βοηθούν την ελληνική ασφαλιστική αγορά.

Κύριε Κότσαλε είστε ένα από τα καλύτερα και πιο ειδικευμένα στελέχη της ασφαλιστικής αγοράς. Τιμάτε επάξια τη μεγάλη εταιρία σας GENERALI, αλλά και την ελληνική ασφαλιστική αγορά.

Ποιά ήταν η εκπαίδευσή σας και ποια η πορεία σας στον ασφαλιστικό χώρο ως σήμερα;

Κατ' αρχάς με κολακεύετε πολύ. Σήμερα υπάρχουν πολλοί άλλοι και καλύτεροι.

Είμαι δεύτερη γενιά στις ασφάλειες. Ο πατέρας μου ήταν στην Εθνική. Η εκπαίδευσή μου ήταν πάντα στις ασφάλειες. Βασίστηκε στο Associateship Diploma του Chartered Insurance Institute που πήρα παρακολουθώντας μαθήματα παράλληλα με Οικονομικές σπουδές στο Λονδίνο όπου και ξεκίνησα «ασκούμενος» σε ένα μεσιτικό οίκο θαλασσασφαλίσεων. Εν συνεχεία εργάσθηκα στην Interamerican για 10 περίπου χρόνια όπου είχα την ευκαιρία να περάσω από όλους τους κλάδους γενικών ασφαλίσεων και να παρακολουθήσω πολλά εξειδικευμένα σεμινάρια στο εξωτερικό. Είχα την τύχη να έχω τη συμπαράσταση του κου Δ. Κοντομηνά ο οποίος πάντοτε με στήριζε και με ενθάρρυνε σε νέους τομείς.

Παράλληλα, είχα αναπτύξει μια αξιόλογη, για την εποχή της, δραστηριότητα στο Risk Management και στην πρόληψη ζημιών μέσω της εταιρίας Μέντωρ ΕΠΕ στην οποία είχα μια συμμετοχή 40% (Το υπόλοιπο 60% ανήκε στον κον Κοντομηνά και την Διευρωπαϊκή).

Το 1985 πήγα στην GENERALI όπου εξελίχθηκα σε αναπληρωτή Γενικό Διευθυντή με άμεσες αρμοδιότητες στον τεχνικό και τον εμπορικό τομέα.

Επίσης συμμετέχω στην επιτροπή Πυρός και Ατυχημάτων των Ενώσεων και είμαι μέλος του Διοικητικού συμβουλίου του Συνδέσμου εκπροσώπων ασφαλιστικών εταιριών και του Ιταλικού Νηογνώμονα (R.I.N.A.).



“Πρέπει να καταλάβουμε ότι ο συνδυασμός ενός έμπειρου και ευέλικτου underwriter με έναν εξειδικευμένο και δεκτικό πωλητή στα πλαίσια ενός συγκεκριμένου σχεδίου marketing είναι ακαταμάχητος”

Έχει μεγάλο ποσοστό ειδικευμένων ασφαλιστικών στελεχών η ελληνική αγορά σε επίπεδο διοικητικών υπαλλήλων: ποια η σύγκρισή του με το δυναμικό των πωλήσεων και τι αποτέλεσμα έχει αυτό;

Δυστυχώς όχι.

Τα εξειδικευμένα ασφαλιστικά στελέχη σπανίζουν σε όλους τους τομείς.

Στον τομέα των πωλήσεων υπάρ-

χουν καλά στελέχη λόγω της μεγάλης εκπαιδευτικής δουλειάς των εταιριών ζωής στον τομέα των πωλήσεων.

Εκεί που παρουσιάζεται και πάλι έλλειψη στελεχών είναι στον τομέα του marketing γενικών ασφαλειών.

Όταν μιλάμε για marketing ασφαλίσεων η προσέγγιση γίνεται μέσω του κλάδου ζωής, διότι αυτό ξέρουμε. Αυτό όμως αφορά κάπως τα μαζικά προϊόντα μόνον και δεν έχει καμιά σχέση με τα βιομηχανικά προϊόντα, τον κλάδο μεταφορών, engineering κ.λπ. όπου οι απαιτήσεις είναι μεγάλες σε ψηλού επιπέδου service, πληροφόρηση, τεχνική βοήθεια κ.λπ.

Τα διοικητικά στελέχη συνεχώς βέβαια βελτιώνονται χάρη στην πλούσια δραστηριότητα του ΕΙΑΣ, αλλά ο προστατευτισμός των υποχρεωτικών τιμολογίων δεν αφήνει τους υπεύθυνους να αναπτύξουν μια σωστή γνώση του underwriting. **Πολύ φοβάμαι** ότι η **μελλοντική κατάργηση** του τιμολογίου πυρός θα αποδείξει ότι αρκετοί underwriters δεν θα μπορούν να δίνουν κατάλληλες λύσεις σε σύνθετα ασφαλιστικά προβλήματα, χωρίς να είναι ούτε άκαμπτοι, ούτε υπερβολικά ενδοτικοί.

Δυστυχώς τα διοικητικά στελέχη δεν έχουν εκπαίδευση πωλήσεων η οποία θα έπρεπε να υπάρχει σε όλους τους τομείς κάθε εταιρίας. Κατά συνέπεια η σύγκρουση με το δυναμικό πωλήσεων είναι πολλές φορές αναπόφευκτη.

Πολλοί δεν έχουν την δυνατότητα να προσφέρουν εναλλακτικές λύσεις σε κάποιο ανεπιθύμητο κίνδυνο ή να αφιερώσουν χρόνο και κόπο να εξηγήσουν στον πωλητή σοβαρά και αναλυτικά τους λόγους για τους οποίους είναι επιφυλακτικοί ή αντίθετοι με την κάλυψη.

Από την άλλη πλευρά, οι πωλητές θέλουν συχνά την εύκολη λύση και δεν καταλαβαίνουν ότι σημαντικότατο στοιχείο της πώλησης είναι η προσφορά τεχνικής βοήθειας στον υποψήφιο πελάτη, αναλύσεις του κινδύνου κ.λπ.

Φοβάμαι ότι αντίστοιχα με το διοικητικό προσωπικό οι πωλητές χρειάζονται πολύ μεγαλύτερη εκπαίδευση σε τεχνικά θέματα.

Πρέπει να καταλάβουμε ότι ο συνδυασμός ενός έμπειρου και ευέλικτου underwriter με έναν εξειδικευμένο και δεκτικό πωλητή στα πλαίσια ενός συγκεκριμένου σχεδίου marketing είναι ακαταμάχητος.

Οι ασφαλιστικές υπηρεσίες που προσφέρει η ελληνική ασφαλιστική επιχείρηση σήμερα προσεγγίζει το επίπεδο χωρών συνεταίρων της ΕΟΚ:

Οι ασφαλιστικές υπηρεσίες που προσφέρει η μικρή ελληνική ασφαλιστική επιχείρηση είναι σαφώς περιορισμένες έναντι των χωρών της ΕΟΚ όσον αφορά τις γενικές ασφάλειες.

Οι κυριώτεροι λόγοι είναι η μικρή εμπειρία, η μικρή ιδία κράτηση στους κινδύνους και η συντηρητική νοοτροπία.

Μεγάλες όμως ελληνικές εταιρίες, όπως και οι ξένες εταιρίες που λειτουργούν στην Ελλάδα έχουν τη δυνατότητα, είτε μέσω αντασφαλειών είτε προσβάσεων στην έδρα τους στο εξωτερικό να έχουν πιο εξελιγμένα προϊόντα πλησιέστερα στο επίπεδο των χωρών συνεταίρων της ΕΟΚ.

Νομίζω όμως ότι όχι μόνο το επίπεδο των ασφαλιστών αλλά και το επίπεδο των ασφαλισμένων δεν είναι ακόμα κατάλληλο για πιο εξελιγμένα προγράμματα.

Για παράδειγμα εσείς θα επεκτείνατε το ασφαλιστήριο της κατοικίας κάποιου να συμπεριλαμβάνει απλή απώλεια ενός χρυσού ρολογιού του ασφαλισμένου μέσα ή έξω από την κατοικία του π.χ. κάνοντας μπάνιο;

Θα έλεγα ότι δεν θα το κάνατε εύκολα αν δεν ξέρατε καλά τον ασφαλισμένο. Η κάλυψη αυτή δίδεται όμως στο Λονδίνο με μεγάλη ευκολία μέσα στα πολυασφαλιστήρια κατοικιών.

Νομίζετε ότι οι εταιρίες που το κάνουν εκεί θα αποτολμήσουν να το προσφέρουν στην ελληνική αγορά;

Άλλο στοιχείο που εμποδίζει την ανάπτυξη εξελιγμένων καλύψεων είναι η καχυποψία του Έλληνα η οποία σε συνδυασμό με τον κακό επαγγελματισμό ορισμένων ασφαλιστών οδηγεί σε απροθυμία του κοινού.

Όσον αφορά άλλες υπηρεσίες, όπως επιθεωρήσεις κινδύνων, τεχνική υποστήριξη στην πρόληψη ζημιών, πληροφόρησης για την αποφυγή ατυχημάτων, σύγχρονες μεθόδους και τεχνικές marketing, η αγορά μας υστερεί εμφανώς σε σύγκριση με άλλες χώρες της ΕΟΚ.

Επίσης ενώ σε άλλες αγορές ένα μεγάλο κομμάτι της ασφαλιστικής πρακτικής γίνεται από τους brokers, π.χ. δημόσιες σχέσεις, έκδοση cover notes, επιθεωρήσεις και περιγραφές κινδύνων, κ.λπ. στην Ελλάδα παρ' όλο ότι οι ασφαλιστικές εταιρίες πληρώνουν σημαντικές προμήθειες, είναι υποχρεωμένες να κάνουν και πολλές δουλειές που θεωρητικά θα έπρεπε να γίνονται από τους πράκτορες.

Αποτέλεσμα είναι το πάρα πολύ ψηλό λειτουργικό κόστος και η αδυναμία παροχής ψηλού επιπέδου εξυπηρέτησης που είναι το θεμέλιο του marketing των ασφαλειών.

Θα θέλατε να αναφερθείτε σε μερικά προβλήματα της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς και ίσως να προτείνετε κάποιες λύσεις;

Όσον αφορά τα προβλήματα της αγοράς θα ήθελα να σας αναφέρω ορισμένα ενδεικτικά και όχι περιοριστικά όπως:

α. Έλλειψη επαγγελματισμού

Είναι έντονη σε όλους τους τομείς. Είναι γενικότερο ελληνικό πρόβλημα και φοβάμαι ότι θα αργήσει πολύ να διορθωθεί.

Πιστεύω ότι οι ξένες εταιρίες, η συχνή επαφή των στελεχών ελληνικών εταιριών με ξένους, όπως και άτομα που έχουν σπουδάσει ή έχουν εκπαιδευθεί στο εξωτερικό θα βοηθήσουν πολύ στη βελτίωση του επιπέδου.

β. Ευκολία αντασφαλίσεως (over capacity)

Υπάρχει μεγάλη ευκολία να βρεθεί αντασφάλεια κατά συνέπεια «ο κάθε ένας κάνει ό,τι θέλει». Βλέπετε, η πίτα είναι μικρή και όλοι προσπαθούν να «αγοράσουν» ένα κομμάτι. Δεν θα επεκταθώ άλλο.

γ. Έλλειψη βασικών γνώσεων και κανόνων underwriting

Αναφέρθηκα προηγουμένως στον υπερπροστατευτισμό του τιμολογίου Πυρός και τις συνέπειες που θα έχει η κατάργησή του.

δ. Ασυνεννοησία μεταξύ των εταιριών

Έχουν γίνει μερικές προσπάθειες συζήτησης κοινών προβλημάτων με πρωτοβουλία των Ενώσεων του ΕΙΑΣ και του Συνδέσμου Εκπροσώπων, αλλά είναι δυστυχώς λίγες.

Πρέπει να είναι συχνές και με συμμετοχή περισσοτέρων εταιριών.

Νομίζω ότι ο Σύνδεσμος Εκπροσώπων μπορεί να αναπτύξει αρκετή δραστηριότητα συνδυάζοντας και το κοινωνικό μέρος.

ε. Ατονία των Ενώσεων

Ελπίζω να βελτιωθεί η κατάσταση μετά την συνένωσή τους.

στ. Υπερβολικά ανοίγματα στον διακανονισμό ασφαλίστρων μεταξύ των εταιριών και πρακτόρων

Αναρωτιέμαι πώς επιβιώνουν ακόμα εταιρίες με ανείσπρακτα 60%—70%

ζ. Όσον αφορά τους πράκτορες ενώ ανησυχούν για το μέλλον (και δικαίως) δεν βλέπω να κάνουν ουσιαστικές προσπάθειες για να επιβιώσουν.

Νομίζω ότι θα έπρεπε να συνενωθούν με μορφές ανωνύμων εταιριών, να αποκτήσουν έτσι μεγαλύτερες δυνατότητες, καλύτερη οργάνωση, μειωμένα γενικά έξοδα, νέα τεχνολογία, νέες τεχνικές κ.λπ.

Εναλλακτικά να εξειδικευθούν σε ένα ή 2 τομείς ασφαλίσεως. Είναι λυπηρό, αλλά πολλοί πράκτορες περιμένουν ακόμα τον πελάτη να πάει στο γραφείο τους, ενώ δίπλα τους οργιάζουν οι επισκέψεις ασφαλειομεσιτικών δικτύων εταιριών ζωής.

Υπάρχει μια καχυποψία και η αίσθηση ότι έχουν το δικό τους «μαγαζί», που είναι, φαίνεται, πιο ισχυρό κίνητρο από την σίγουρη και σταθερή ανάπτυξη μιας ομάδας.

Θα ήθελα να δω πώς θα αντιμετωπίσουν την επερχόμενη μείωση των ασφαλίστρων και κατά συνέπεια των προμηθειών.

Το θέμα είναι σοβαρότατο, διότι κοντά τους θα κλονιστούν και οι εταιρίες που δεν διαθέτουν δικά τους δίκτυα.

Διαπιστώνετε αν υπάρχει ηγεσία σε επίπεδο ενώσεων, συλλόγων κ.λπ. από πλευράς ιδιωτικής ασφάλισης που να υποστηρίζει και να προβάλλει τον θεσμό προς τα έξω προς το κοινό;



«Είναι λυπηρό, αλλά πολλοί πράκτορες περιμένουν ακόμα τον πελάτη να πάει στο γραφείο τους, ενώ δίπλα τους οργιάζουν οι επισκέψεις ασφαλειομεσιτικών δικτύων εταιριών ζωής»

Έχουν γίνει προσπάθειες αλλά, όσον αφορά την προβολή του θεσμού προς το κοινό είναι ελάχιστες.

Ελπίζω ότι η συνένωση των Ενώσεων θα προσφέρει ουσιαστικότερες υπηρεσίες σε όλα τα επίπεδα.

Χρειάζεται δουλειά, χρήματα και συλλογική προσπάθεια πολλών ατόμων για να υπάρχει επιτυχία.

Η αφιλοκερδής ευγενική προσφορά μερικών ατόμων δεν είναι αρκετή για να παρέχονται οι σωστές υπηρεσίες.

Παράλληλα με τις Ενώσεις, ο ΕΙΑΣ και ο Σύνδεσμος εκπροσώπων Ασφαλιστικών Εταιριών αναπτύσσουν μια δραστηριότητα προς την πολιτεία και το κοινό.

Επίσης πρόσφατα ο Σύνδεσμος Μεσιτών Ασφαλίσεων άρχισε μια δραστηριότητα για την προβολή του θεσμού.

Το ΕΙΑΣ ικανοποιεί το κενό για εκπαίδευση στελεχών;

Το ΕΙΑΣ έχει κάνει μια πολύ αξιόλογη προσπάθεια στα λίγα χρόνια της λειτουργίας του.

Νομίζω ότι έχει βοηθήσει σημαντικά στη βελτίωση του επιπέδου των στελεχών, όπως και στην είσοδο νέων στον χώρο των ασφαλειών.

Το περιοδικό ΝΑΙ τι θα μπορούσε να προσφέρει στην ελληνική ασφαλιστική αγορά;

Η προσφορά σας είναι ήδη αξιόλογη. Νομίζω θα μπορούσατε να προσφέρετε περισσότερη ενημέρωση με άρθρα πάνω σε καυτά θέματα, όπως είναι ο αθέμιτος ανταγωνισμός.

Επίσης θα μπορούσατε να κάνετε εξειδικευμένες εκδόσεις ή να παρουσιάζετε λεπτομέρειες μεγάλων ζημιών ώστε να ωφελούνται οι συνάδελφοι και άλλων εταιριών.

ΝΑΙ □

Κάρτες, υγεία, εκτιμήσεις και υπερκάρτες, υπερυγεία, υπερεκτιμήσεις...





Στο τέλος Απριλίου όταν οι διαφημίσεις καρτών νοσηλείας εμφανίζονταν στις εφημερίδες, ραδιόφωνο, τηλεόραση και περιοδικά με μορφή καταιγίδας, σαν περιοδικό ΝΑΙ επισημάναμε κάποιους κινδύνους και προαναγγείλαμε πως θα ασχοληθούμε μ΄ αυτό το θέμα στο επόμενο τεύχος. Τις ίδιες ανησυχίες διαβάσαμε (τέλος Μαΐου) στο συνάδελφο περιοδικό ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ το οποίο και συγχαίρουμε για τη σωστή τοποθέτηση και πληροφόρηση πάνω στο πρόβλημα με τον τίτλο ΦΥΛΑΚΕΣ ΓΡΗΓΟΡΕΙΤΕ! (τεύχος 183, Σελ. 9). Με αυτό το κείμενο εμείς θέλουμε να πούμε δύο απόψεις: Η πρώτη να συγχαρεί της ασφ. εταιρίες για την προσπάθεια που αναλαμβάνουν πάνω σ΄ ένα τόσο σοβαρό θέμα και η δεύτερη άποψη είναι πως ακριβώς επειδή είναι πολύ σοβαρό το θέμα οι ασφαλιστές θα πρέπει να προσέξουν και να διαβάσουν καλά τους όρους των συμβολαίων πριν τα πουλήσουν και μην αντιγράψουν τις διαφημίσεις που λένε άλλα πράγματα και έχουν άλλους στόχους από τους στόχους του ασφαλιστή...

Παρατηρώντας λοιπόν τους όρους των συμβολαίων και τις διαφημίσεις που κυκλοφορούν επισημαίνουμε πως είναι δύσκολο ο ασφαλιστής να αποφύγει προβλήματα στις αποζημιώσεις που θα κληθεί να δώσει επειδή υπάρχουν πολλές διευκρινίσεις και εξαιρέσεις και διατυπώσεις. Και είναι αδύνατο μέσα στον γενικό τρόπο πωλήσεων που υπάρχει στην ελλην. αγορά να αποφευχθούν λάθη στις παροχές, τις υποχρεώσεις και τα δικαιώματα.

Οι ασφαλιστικές εταιρίες είναι γεγονός πως αναλαμβάνουν δύσκολο έργο. Παραλαμβάνουν έναν ασφαλισμένο τραυματισμένο απ΄ την κρατική κοινωνική περίθαλψη γεμάτη προβλήματα και υπερβολές για να του δώσουν έναν άλλο τρόπο περίθαλψης πιο απλό, πιο ανθρώπινο, πιο γρήγορο. Πρέπει να πούμε μπράβο, αλλά στην παροχή αυτών των υπηρεσιών μεσολαβούν κι άλλοι. Το πρόγραμμα που θα πουλήσει ο Χ ασφαλιστής για να υλοποιηθεί χρειάζεται την συνεργασία των ασφαλιστικών εταιριών, των ιατρών, των νοσοκομείων του ασθενούς, της κρατικής εποπτείας. Πιθανόν αδυναμίες της κρατικής εποπτείας ή των νοσοκομείων να φορτωθούν στις ασφ. εταιρίες γι΄ αυτό χρειάζεται σύνεση και προσοχή.

Οι ασφαλιστικές εταιρίες καινοτομούν και προσπαθούν. Τα νοσοκομεία και οι κλινικές είναι ικανά να συνεργασθούν και να ανταποκριθούν; Έχουν οργάνωση, έχουν μηχανοργάνωση ανεκτή για να λειτουργήσει σε συνεργασία με τις εταιρίες, έχουν προσωπικό, έχουν υποδομή και υπηρεσίες που θα ανταποκρίνονται στα υποσχόμενα των ασφ. εταιριών; Οι πληροφορίες μας λένε πως κανένα νοσοκομείο δεν μπορεί να ανταποκριθεί σωστά σήμερα.

Οι πελάτες σήμερα είναι ώριμοι να προσαρμοστούν στον τρόπο λειτουργίας των καρτών νοσηλείας ή θα έχουμε υπερβολικές απαιτήσεις;

Οι γιατροί; Οι αμοιβές τους; Πού θα φθάσουν οι διαξιφισμοί «σου δίνω τόσα», «εγώ περισσότερα», «εγώ χωρίς απόδειξη;».

Τα νοσήλια που ανεβαίνουν συνέχεια και οι μεγάλες απαιτήσεις στις τιμές χωρίς ανάλογη ανταπόδοση μήπως επιβαρύνουν τους ανασφάλιστους τόσο πού θα δημιουργήσουν κλίμα δυσφορίας αρνητικό για τους ασφαλιστές;

Τα αποτελέσματα παραγωγής δείχνουν πως είμαστε σε μια άνθηση, μια ανάπτυξη. Το κοινό τρέχει να ασφαλισθεί. Ο ασφαλιστής αποτελεί το μεγαλύτερο παράγοντα βοηθείας για να λειτουργήσει σωστά η νέα μέθοδος νοσηλείας. Ο ασφαλιστής αυτός, ο τόσο χρήσιμος για την εταιρία και τους πελάτες καλείται σήμερα να παίξει τον σημαντικότερο ρόλο του, να ενημερώσει και εξηγήσει σωστά για όλες τις υποχρεώσεις και δικαιώματα του πελάτη του. Έτσι θα συνεχισθεί η μεγάλη πορεία της ιδιωτικής ασφάλισης και δεν θα χαθεί η τελευταία ευκαιρία στον Έλληνα ασφαλιστή να πρωταγωνιστεί και στις επόμενες 10ετίες.

Παραθέτουμε κάποια σημεία - εμπόδια που βοηθάνε τον ασφαλιστή και που θέλουν πολλή προσοχή. Τα βρήκαμε διασκορπισμένα στα διάφορα συμβόλαια των εταιριών που τα πουλάνε:

1. Κάλυψη 100%. Υπάρχουν πολλές διατυπώσεις. Προσοχή στο τι σημαίνει κάλυψη 80 ή 100% του ποσού κάλυψης. Προσοχή στην διαφορά κάλυψη στο εσωτερικό και κάλυψη στο εξωτερικό. Προσοχή στη συμμετοχή ταμείου.
2. Προσοχή στο ποιες επεμβάσεις καλύπτονται. Άλλος τρόπος κάλυψης για ασθένειες, άλλος για ατυχήματα. Διαφορετικοί τρόποι κάλυψης στα έξοδα εκτός νοσοκομείου.
3. Προσοχή στη διάρκεια κάλυψης, στην λήξη, στην ανανέωση, στα ασφάλιστρα και τις ανατιμήσεις τους.
4. Προσοχή στους όρους αν αλλάζουν με την πάροδο του χρόνου ή όχι.
5. Προσοχή στη θέση που επιλέγει ο πελάτης σε συνδυασμό με την διαφήμηση, σου τα καλύπτω όλα. Όλα, ποια όλα; Αυτά που θα κάνει, ή της θέσης που αγόρασε; Κι αν δεν βρει; Νομικά όλες οι εταιρίες είναι κατοχυρωμένες. Ο ασφαλιστής και πελάτης ίσως να μη μπορεί να παρακολουθήσει όλες τις διατυπώσεις.
6. Προϋπάρχουσες ασθένειες. Προσοχή ενημερώστε αν καλύπτονται ή όχι.
7. Προσοχή πότε πληρώνει ο πελάτης απ΄ την τσέπη του και πότε όχι, πότε παίρνει προκαταβολή και τι ύψος και πότε πληρώνει κατ΄ ευθείαν η εταιρία.
8. Προσοχή πού, πότε και πόσο καλύπτεται στο check-up.
9. Εκπιπτόμενο ποσό: Πολλές εταιρίες προβλέπουν ένα αρχικό και πάγιο ποσοστό που εκπίπτει από αυτά που δαπανά ο πελάτης.
10. Ενημερώστε για πιθανές αλλαγές ασφαλίστρων και πιθανή αύξησή των τον χρόνο ή σε κάποια ηλικία.

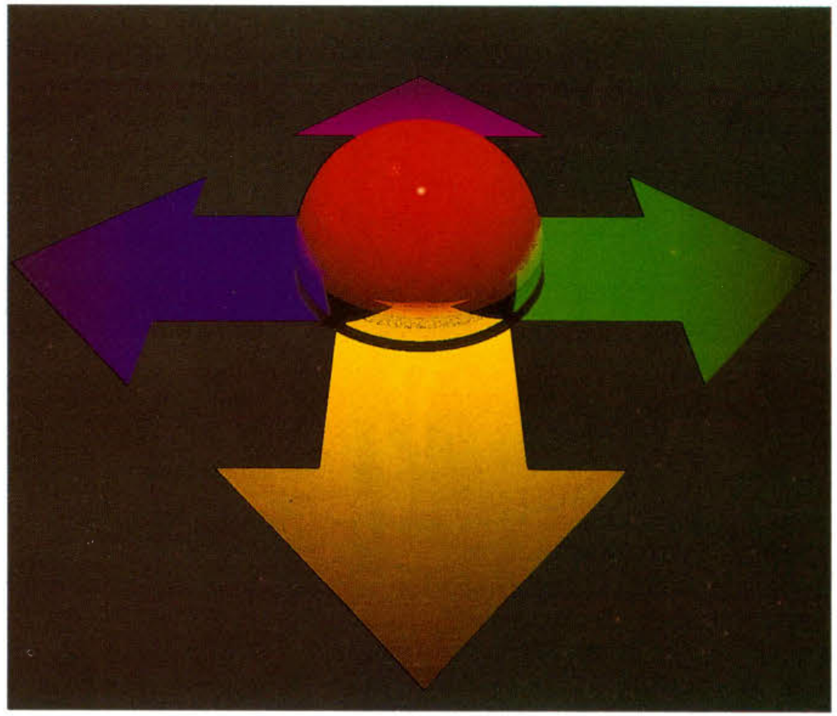
Γενικώς μπορούμε να πούμε πως χρειάζεται καλή αξιοποίηση των δυνατοτήτων περίθαλψης, που προσφέρουν οι ιδιωτικές ασφ. εταιρίες στον Έλληνα καταναλωτή. Η εκπαίδευση είναι ένα βασικό όπλο για καλύτερη φήμη των ασφαλιστών. Καλά εκπαιδευμένοι ασφαλιστές θα ενημερώσουν σωστά και θα έχουν ικανότητα να ξεχωρίσουν τον ρόλο της διαφήμισης που δεν είναι πωλητής, αλλά ανοίγει δρόμο για πωλήσεις μερικές φορές «ξαφνιάζοντας» με τον τρόπο που το κάνει. Ο ασφαλιστής είναι ο κύριος υπεύθυνος να πουληθούν σωστά τα νέα προγράμματα και να κερδηθεί ο Έλληνας καταναλωτής. Η επιτυχία εξαρτάται από την ποιότητα των ασφαλιστών που στρατολογούν οι managers των ασφαλιστικών εταιριών και από την εκπαίδευση τους πριν «ριχτούν» στην αγορά να πουλήσουν.

Ε.Σ.

**** Στο επόμενο τεύχος θα ασχοληθούμε με το ρόλο της MedNet στην Ελλάδα και τις εταιρίες που κρύβονται πίσω της.***

ΤΟ ΑΚΑΝΘΩΔΕΣ ΘΕΜΑ ΤΩΝ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΩΝ ΝΟΣΗΛΕΙΑΣ...

Ο προσωπικός χώρος του ασφαλιστή



Μετά από μια κουραστική μέρα, ποιος είναι ο καλύτερος χώρος για να φιλοξενήσει έναν ασφαλιστή;

Τι χρειάζεται στο χώρο του ο άνθρωπος που τις περισσότερες ώρες της μέρας κυκλοφορεί σε πολυσύχναστους δρόμους με μια βαριά τσάντα και μπαινοβγαίνει σε γραφεία και σπίτια;

Τι είναι άραγε αυτός ο περίφημος «προσωπικός χώρος» και από τι αποτελείται;

Η επιστήμη της περιβαλλοντικής ψυχολογίας μας πληροφορεί πως ο «προσωπικός χώρος» είναι διαφορετικός για τον καθένα μας. Σχετίζεται απόλυτα με την εικόνα που έχομε για το σώμα μας (body-image) και με το πώς φανταζόμαστε να υπάρχει αυτό το σώμα μέσα στο χώρο.

Υπάρχουν άνθρωποι που προτιμούν τα λεπτά διάφανα αντικείμενα και άνθρωποι που προτιμούν πιο χοντρές και λιτές φόρμες. Ένα άτομο που απολαμβάνει το νερό μέσα σ' ένα λεπτό διάφανο ποτήρι, ξεκουράζεται καλύτερα σ' ένα σαλόνι στυλ «αρτ ντεκώ» με αποχρώσεις παστέλ. Αντίθετα, ένα άτομο που απολαμβάνει το νερό μέσα σ' ένα απλό κοντόχοντρο ποτήρι, ξεκουράζεται καλύτερα σ' ένα φαρδύ καναπέ με χοντρά μαξιλάρια σκεπασμένα με υφαντά υφάσματα ή με υφάσματα με λουλούδια σε τόνους πιο σκούρους.

Υπάρχουν άτομα που λατρεύουν τις παντόφλες και άτομα που δεν αποχωρίζονται τα παπούτσια τους παρά μόνο στο κρεβάτι.

Προτιμάτε τις λιτές φόρμες και τις χρωματικές αντιθέσεις; Τότε ξεφορτωθείτε αμέσως τα χιλιάδες μπιμπλώ από τις διάφορες εξωτικές χώρες που επισκευθήκατε με την εταιρία σας. Αν σας αρέσουν πάλι οι συλλογές φολκλόρ αντικειμένων μη διανοηθείτε τα μαύρα έπιπλα. Διαλέξτε βιτρίνες σε χρώμα καρυδιάς και μη παραλείψετε τα μικρά τραπεζάκια δίπλα στους καναπέδες.

Ο «προσωπικός χώρος» πρέπει να είναι **συναισθηματικά λειτουργικός** λένε οι ψυχολόγοι, που θα πει, όχι να είναι στη μόδα, αλλά να είναι σύμφωνος με τις συναισθηματικές μας και ψυχοκινητικές μας τάσεις.

Αν μας αρέσει να εγκαταλείπουμε την τσάντα μας και την καμπαρντίνα μας μόλις πατάμε το πόδι μας στο σπίτι, τότε σίγουρα χρειαζόμαστε έναν καλόγερο και μια χαμηλή ξύλινη εταζέρα για ν' ακουμπάμε την τσάντα μας.

Αν συνεχίζουμε τη δουλειά στο σπίτι (συνήθως με το τηλέφωνο), ένα σεκρετέρ μας είναι απαραίτητο για να έχουμε τα χαρτιά μας συγκεντρωμένα και για να μην αναστατώνουμε την τάξη του υπόλοιπου σπιτιού.

Επειδή η δουλειά του ασφαλιστή είναι κινητική, αυτό που χρειάζεται ο κάθε ασφαλιστής είναι κάποια προσωπική γωνιά. Μια γωνία σταθερή που θα φιλοξενεί εκείνα που δεν χωράνε ή που δεν μεταφέρονται στο υποκατάστημα.

Ένα σπίτι που θα θυμίζει λίγο-πολύ υποκατάστημα, σίγουρα δεν ενδείκνυται για τα υπόλοιπα μέλη της οικογένειας, αλλά και για τον ίδιο τον ασφαλιστή που πρέπει να οροθετήσει τον προσωπικό του χώρο και τον προσωπικό του χρόνο.

Ο προσωπικός χώρος είναι η προέκταση του εαυτού μας και γι' αυτό, αν ο στόχος είναι η ξεκούραση τότε ο προσωπικός μας χώρος πρέπει να μας προδιαθέτει για κάτι τέτοιο.

ΣΜΑΡΟΥΛΑ ΠΑΝΤΕΛΗ-Ψυχολόγος

Η ΕΠΙΤΥΧΗΜΕΝΗ ΠΟΡΕΙΑ!

Η ΕΠΙΤΥΧΙΑ! *Όταν τέσσερις αριθμοί αξίζουν όσο χίλιες λέξεις.*

Η ΑΙΤΙΑ! *Σεβασμός προς κάθε πελάτη ξεχωριστά και συνεχής εκπαίδευση των στελεχών μας.*

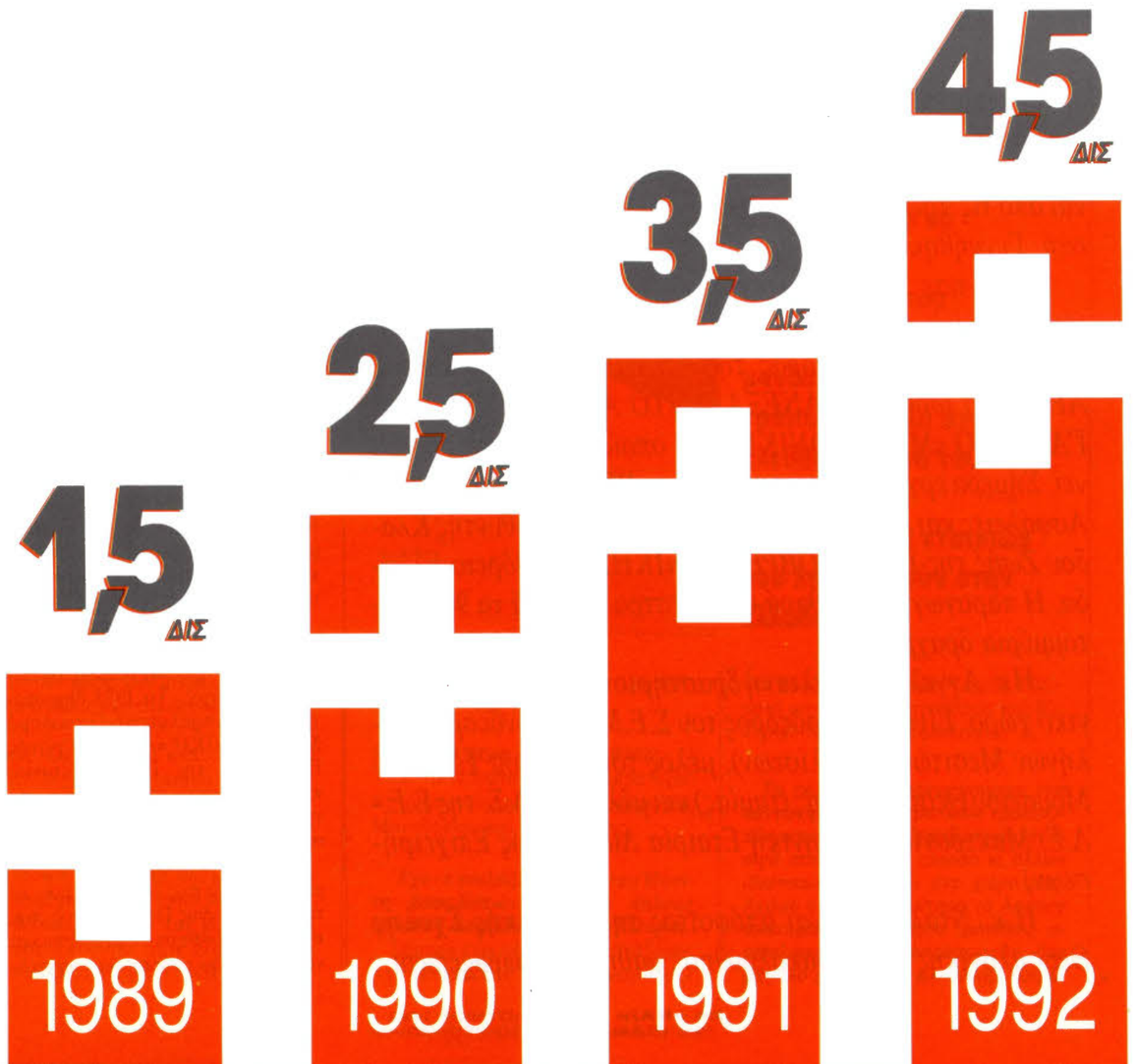
Η ΠΡΟΣΦΟΡΑ! *Ολοκληρωμένη ασφαλιστική υποστήριξη προσαρμοσμένη στις ιδιαίτερες απαιτήσεις της ζωής.*

Η ΕΠΙΔΙΩΞΗ! *Αναβάθμιση της ποιότητας ζωής των πελατών μας, μέσα από διαρκή αναζήτηση για κάλυψη νέων αναγκών.*

Η SCHWEIZ INSURANCE!
Schweiz Life για ασφαλίσεις Ζωής.
Schweiz Fund για Αμοιβαία Κεφάλαια.
Schweiz Ασφάλεια για ασφαλίσεις Γενικών Κλάδων.

SCHWEIZ INSURANCE
...με τον ελβετικό σταυρό

SCHWEIZ ΑΣΦΑΛΕΙΑ: ΜΗΤΡΟΠΟΛΕΩΣ 37, 546 23 ΘΕΣ/ΝΙΚΗ
Τηλ. 281 613, Fax. 281 200 ΓΕΩΡΓΙΟΥ ΜΠΑΚΟΥ 1, 117 24 ΑΘΗΝΑ
Τηλ. 64 95 923-6 Fax. 69 26 272
SCHWEIZ LIFE: ΓΕΩΡΓΙΟΥ ΜΠΑΚΟΥ 3, 115 24 ΑΘΗΝΑ
Τηλ. 69 20 821-2 Fax. 69 32 292
SCHWEIZ FUND: ΓΕΩΡΓΙΟΥ ΜΠΑΚΟΥ 3, 115 24 ΑΘΗΝΑ
Τηλ. 69 21 947, 69 31 197 Fax. 69 30 506



ΜΑΚΕΔΟΝΙΚΗ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΣ ΝΤΑΛΙΑΝΗ

Η Μακεδονίτισσα ασφαλίστρια

Η επιχειρηματίας-ασφαλιστής κ. Αγγελική Νταλιάνη είναι από τις πρωτοπόρες γυναίκες στο επάγγελμα του ασφαλιστή. Γεννήθηκε, ζει και εργάζεται στη Θεσσαλονίκη.

Ξεκίνησε την ασφαλιστική της καριέρα το 1970 στη Θεσσαλονίκη ως απλός παραγωγός ασφαλειών. Το 1975 διορίζεται γενικός πράκτορας της ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗΣ ΑΕΓΑ και ιδρύει τον ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΟΡΓΑΝΙΣΜΟ «ΜΑΚΕΔΟΝΙΚΗ» τον οποίο και έκτοτε διευθύνει. Σήμερα εργάζεται ως ανεξάρτητος BROKER στις Γενικές Ασφάλειες και είναι ο πρώτος περιφερειακός διευθυντής Κλάδου Ζωής της ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗΣ στη Βόρειο Ελλάδα. Η παραγωγή σε καθαρά ασφάλιστρα ξεπερνά τα 900 εκατομμύρια δραχμών.

Η κ. Αγγελική Νταλιανή δραστηριοποιείται στον κοινωνικό χώρο. Είναι αντιπρόεδρος του Σ.Ε.Μ.Α. (Σύνδεσμος Ελλήνων Μεσιτών Ασφαλίσεων), μέλος του Δ.Σ. του Τεχνικού Μουσείου Θεσσαλονίκης (ταμίας) και μέλος του Δ.Σ. της Ε.Ε.-Δ.Ε. Μακεδονίας (Ελληνική Εταιρία Διοικήσεως Επιχειρήσεων).

Η κ. Νταλιανή είναι απόφοιτος της Γαλλικής Σχολής Θεσσαλονίκης και παρακολούθησε μαθήματα management.

Για πολλά χρόνια είστε μια όμορφη και σημαντική παρουσία στη Μακεδονία και συνάμα ένας καλός πρεσβευτής της «Μακεδονικής». Πολλοί νεότεροι θα ήθελαν να μάθουν περισσότερα για την πορεία σας στις ασφάλειες και για σας.

Κατ' αρχήν θέλω να σας συγχαρώ για τη σημαντική προσφορά του περιοδικού σας στο θεσμό των ασφαλειών.

Το περιοδικό ΝΑΙ είναι το περιοδικό του μαχόμενου Ασφαλιστή και μαχόμενος ασφαλιστής αισθάνομαι κι εγώ, παρά την ανέλιξή μου στην ιεραρχία του επαγγέλματος.

Είκοσι χρόνια πριν, μια αγγελία στις εφημερίδες μου άνοιξε το δρόμο και ξεκίνησα σαν ασφαλειομεσίτης παραγωγός. Το 1975 δημιούργησα τον Ασφαλιστικό Οργανισμό ΜΑΚΕΔΟΝΙΚΗ και έγινα Γενικός Πράκτορας της Ελληνοβρεταννικής, με την οποία συνεργάζομαι από την αρχή της καριέρας μου μέχρι σήμερα.

Θα ήταν μεγάλη παράλειψη, να μην αναφέρω πως δάσκαλός μου, ήταν ο κ. Ιωάννης Παλαιολόγος, που κυρίως με βοήθησε να αγαπήσω και να κατακτήσω το δύσκολο επαγγελματικό χώρο των ασφαλειών, ιδιαίτερα μάλιστα στην δεκαετία του '70, που ήταν «κλειστός» για τη γυναίκα και δύσβατος για κάποιον νέο που δεν είχε οικογενειακή παράδοση στον κλάδο.

Μέσα στα χρόνια που πέρασαν, το επάγγελμα του ασφαλιστή αναβαθμίστηκε κοινωνικά, και με πολύ ικανοποίηση βλέπω σήμερα νέους ανθρώπους, αγόρια και κορίτσια, να προσελκύονται στον κλάδο μας, να πιστεύουν στον κοινωνικό ρόλο της ασφάλισης και να κάνουν λαμπρή επαγγελματική καριέρα.



« Είναι όντως πραγματικότητα η λήξη του κατεστημένου των τραπεζικών ασφαλιστικών εταιριών. Το γεγονός αυτό, επιτρέπει στον ασφαλιζόμενο να αναζητεί την ασφαλιστική του κάλυψη, όχι στον μονόδρομο της τράπεζας, αλλά στον ελεύθερο χώρο του συνόλου των ασφαλιστικών εταιριών που λειτουργούν στην Ελλάδα »

Σε ποιά μέρη έχετε πελάτες;

Οι συνεργάτες μου σήμερα δραστηριοποιούνται σε όλο το χώρο της Μακεδονίας και της Θράκης.

Έχετε επιλέξει το ρόλο του Μεσίτη Ασφαλίσεων. Έχουμε καλούς Μεσίτες Ασφαλίσεων στην Ελλάδα;

Σήμερα έχω επιλέξει να εργάζομαι σαν broker και δραστηριοποιούμαι στα πλαίσια του Σ.Ε.Μ.Α. με την ιδιότητά μου, του Αντιπροέδρου των Ελλήνων Μεσιτών Ασφαλίσεων.

Τα τελευταία χρόνια υπήρχε ένα κατεστημένο των κρατικών τραπεζικών ασφαλιστικών εταιριών που σιγά-σιγά σπάει με την είσοδο κι άλλων ιδιωτικών τραπεζών στο χώρο μας. Ακόμα ένα άλλο σύστημα το Agency σύστημα δημιούργησε χιλιάδες ασφαλιστές που εκπροσωπούν ένα μεγάλο μέρος της ελληνικής ασφα-

ΑΓΓΕΛΙΚΗ ΝΤΑΛΙΑΝΗ

Η Μακεδονίτισσα ασφαλίστρια

λιστικής αγοράς. Πιστεύετε πως μ' αυτά τα σχήματα εξυπηρετείται καλά ο πελάτης ή ότι θα έχουμε κι άλλες εξελίξεις στον ασφαλιστικό χώρο;

΄Οσον αφορά το πρώτο σκέλος της ερώτησή σας, είναι όντως πραγματικότητα η λήξη του κατεστημένου των τραπεζικών ασφαλιστικών εταιριών. Το γεγονός αυτό, επιτρέπει στον ασφαλιζόμενο να αναζητεί την ασφαλιστική του κάλυψη, όχι στον μονόδρομο της τράπεζας, αλλά στον ελεύθερο χώρο του συνόλου των ασφαλιστικών εταιριών που λειτουργούν στην Ελλάδα.

Αφήνοντας στην κρίση του καθενός πώς γινόταν αυτή η ασφάλιση με το πιστόλι στον κρόταφο και τι είδους προστασία παρείχε, είναι πλέον ευτύχημα, το ότι ο ασφαλιζόμενος μπορεί να ασφαλισθεί εκεί όπου νομίζει ότι οι ανάγκες του καλύπτονται κατά τον καλύτερο τρόπο.

Από την άλλη μεριά βέβαια, βλέπουμε, και μια άλλη εξέλιξη. Συγκεκριμένα, ασφαλιστικές εταιρίες κάνουν τράπεζες, νέες ή παλιές τράπεζες και του ιδιωτικού, αλλά και του δημόσιου ακόμη τομέα, αναζητούν συνεργασίες με ασφαλιστικές εταιρίες, με αποτέλεσμα, να γίνεται μια πολλαπλή προσέγγιση των δύο χώρων που δεν ξέρουμε πού θα οδηγήσει. Αν σκεφτούμε παράλληλα ότι η τάση της αγοράς δείχνει ότι, σε λίγα χρόνια θα μείνουν πολύ λιγότερες από τις 174 εταιρίες που λειτουργούν σήμερα, ενδέχεται σε μερικά χρόνια, πολλά από τα σημερινά όρια να έχουν καταργηθεί.

Το ερώτημα σε μια τέτοια περίπτωση είναι κατά πόσον τα καινούργια ιδιωτικά τραπεζικοασφαλιστικά συγκροτήματα θα μετέρχονται τα μέσα και τις πιέσεις των παλαιών, ή θα προσπαθούν να προσελκύουν τον ασφαλιζόμενο με καθαρά ποιοτικά κριτήρια.

΄Οσον αφορά το δεύτερο σκέλος του ερωτήματός σας, δεν μπορώ να αρνηθώ την αποτελεσματικότητα του agency system. Είναι όμως ένα σύστημα το οποίο έχει τον περιορισμό της μιας εταιρίας όσον αφορά τον ασφαλιζόμενο.

Αντίθετα, ο μεσίτης ασφαλίσεων (BROKER), μπορεί για λογαριασμό του πελάτη του, να ερευνήσει στην αγορά και να βρει τον βέλτιστο συνδυασμό ασφαλιστικών όρων.

Γνωρίζω κάποιες κινήσεις προς τις Βαλκανικές περιοχές από ασφαλιστικές εταιρίες με έδρα την Αθήνα. Η Θεσσαλονίκη έχει τέτοια ενδιαφέροντα, γνωρίζετε αν υπάρχουν κινήσεις να αξιοποιηθεί η θέση και οι δυνατότητές της και ο πολλαπλός ρόλος της — ο ιστορικός και ο οικονομικός;

Ο ρόλος της Θεσσαλονίκης, γενικότερα στην προσπάθεια να γίνει ένα σύγχρονο εμπορικό και οικονομικό κέντρο για ολόκληρη τη περιοχή των Βαλκανίων —το επεσήμανε και ο Z. Ντελόρ— είναι και σημερινή επιτακτική ανάγκη, αλλά και κάτι που πηγάζει από την ιστορική της παράδοση.

Ο ρόλος της Θεσσαλονίκης, γενικότερα στην προσπάθεια να γίνει ένα σύγχρονο εμπορικό και οικονομικό κέντρο για ολόκληρη τη περιοχή των Βαλκανίων —το επεσήμανε και ο Z. Ντελόρ— είναι και σημερινή επιτακτική ανάγκη, αλλά και κάτι που πηγάζει από την ιστορική της παράδοση

Η γεωγραφική της θέση, το λιμάνι, το αεροδρόμιο, η έκθεση και πάνω απ' όλα η ιδιωτική πρωτοβουλία, θα παίξουν ένα σημαντικό ρόλο στην προσπάθεια αυτή.

Μέσα στο παραπάνω πλαίσιο, με την διαμόρφωση των κατάλληλων συνθηκών, η ελληνική ασφαλιστική αγορά πρέπει να ετοιμάζεται με ιδιαίτερα γρήγορους ρυθμούς, για να παίξει έγκαιρα, το ρόλο που χρειάζεται. Γι' αυτό ας «ξυπνήσουν» επιτέλους οι άνθρωποι του υπουργείου, ξεκινώντας απ' την προώθηση του περίφημου νομοσχεδίου (πόσα χρόνια βρίσκεται στα συρτάρια τους;)

΄Εγινε ποτέ κάποια ενημέρωση από συλλόγους ή εκπροσώπους ασφαλιστές Μακεδόνες προς Πολιτεία ή επιχειρηματικούς κύκλους, εμπορικά επιμελητήρια, ΣΕΒ κ.λπ. για να επενδυθούν χρήματα στον ασφαλιστικό χώρο της Μακεδονίας, αντί να επαναλαμβάνονται ευχολόγια και διαφημίσεις; Αξιοποιήθηκε δηλαδή αυτό το θαυμάσιο δυναμικό των Μακεδόνων ασφαλιστών;

Δεν έχω υπόψη μου να συμβαίνει κάτι τέτοιο και βέβαια λυπάμαι γι' αυτό.

Αν το περιοδικό «ΝΑΙ» πρότεινε μια ιδέα να γίνει ένα συνέδριο Μακεδόνων Ασφαλιστών στη Μακεδονία, ανεξάρτητη από ταμπέλα εταιρίας, πιστεύετε πως θα μπορούσε να υλοποιηθεί και να αποτελέσει γεγονός μεγάλο για την περιοχή αυτή;

Χωρίς αμφιβολία, ένα τέτοιο συνέδριο, θα αποτελούσε κορυφαίο γεγονός και δεν νομίζω ότι είναι δύσκολο να υλοποιηθεί. Χρειάζεται οργάνωση, δουλειά και σίγουρα υπάρχουν ανθρώποι που θα ήταν πρόθυμοι να βοηθήσουν. Προσωπικά είμαι έτοιμη να δουλέψω γι' αυτήν την ιδέα.

Τι γνώμη έχετε για την παρουσία του περιοδικού ΝΑΙ στα ασφαλιστικά πράγματα; Θέλετε να πείτε κάτι στους χιλιάδες αναγνώστες του στην Ελλάδα και στην Κύπρο;

Θέλω να σας ευχαριστήσω και να σας συγχαρώ και πάλι, για την πρωτοβουλία και τις συστηματικές προσπάθειες που καταβάλλετε, αλλά και για τη συμβολή σας στην προώθηση του θεσμού.

Ο χαιρετισμός που μου ζητάτε να απευθύνω στους μαχόμενους συναδέλφους, εμπεριέχει την ευχή για ποιοτική δουλειά και αλλαγή νοοτροπίας απ' όλους μας, προκειμένου να αναβαθμίσουμε ακόμη περισσότερο το κοινωνικό status της ασφαλιστικής εργασίας.

ΝΑΙ □

ΣΥΝΕΠΗΣ ΑΝΟΔΙΚΗ ΠΟΡΕΙΑ



Η CONTINENTAL είναι η ανερχόμενη ασφαλιστική εταιρία που μπορεί να τηρεί τις υποσχέσεις της. Γιατί είναι η εταιρία που σέβεται τις ανάγκες του σύγχρονου ανθρώπου και που έχει τη δυνατότητα, χάρη στην άψογη υποδομή και οργάνωσή της, να εγγυηθεί την κάλυψη και των πιο εξειδικευμένων απαιτήσεων του κοινού της.
Του ασφαλιζόμενου κοινού που εδώ και χρόνια στηρίζεται από την CONTINENTAL, στον αγώνα του για **δύναμη ζωής.**

ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΖΩΗΣ
Continental
Δύναμη Ζωής

ΚΑΛΛΙΡΡΟΗΣ 1 & ΒΟΥΛΙΑΓΜΕΝΗΣ, 117 43 ΑΘΗΝΑ • ΤΗΛΕΦΩΝΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ: 9242459-63

Μέλος του ομίλου εταιριών INTERAMERICAN

Η ηθική της πληροφόρησης και η πτώση του κομμουνισμού

Η κατάρρευση του κομμουνισμού και τα ιδεολογικά αδιέξοδα της Αριστεράς εντείνουν σε παγκόσμιο επίπεδο και κυρίως στη Δύση τα φαινόμενα μιας συνειδητής παραποίησης γεγονότων από δημοσιογράφους και διόγκωσης των αρνητικών πτυχών των ανοιχτών κοινωνιών.



Γράφει ο: ΑΘ. Χ. ΠΑΠΑΝΔΡΟΠΟΥΛΟΣ

Πριν από λίγο καιρό, ως εκπρόσωπος της Ένωσης Ευρωπαίων Δημοσιογράφων, πήρα μέρος σ' ένα πολύ ενδιαφέρον δημοσιογραφικό συνέδριο στη Γερμανία, όπου μεταξύ άλλων πολύς λόγος έγινε μια ολόκληρη μέρα για τη δημοσιογραφική δεοντολογία και τις διάφορες πτυχές της. Από την άποψη αυτή, πραγματικό επίτευγμα της σχετικής ημερίδας ήταν η προβολή για δέκα λεπτά μιας τηλεοπτικής ταινίας στην οποία μεταξύ άλλων είδαμε τρεις Γερμανούς δημοσιογράφους της τηλεόρασης να πληρώνουν μια ομάδα Ανατολικογερμανών νεοναζί για να προβούν στα «αγαπημένα» τους έκτροπα. Δηλαδή να κυνηγήσουν ξένους, να δείξουν αγκυλωτούς σταυρούς, να κάψουν πεινασμένους ζητιάνους ρίχνοντάς τους βενζίνη. Είδαμε έτσι κάπου 10 νεο-ναζί να διαπραγματεύονται την αμοιβή τους σε στυλ χυδαίο και αποκρουστικό και να ρωτούν τους δημοσιογράφους τι ζητάει η ψυχή τους για 150 ή 200 μάρκα. Όλα αυτά δε, τα αποτύπωνε μια «αόρατη κάμερα» που δεν έκρυβε καμιά λεπτομέρεια.

«Όχι, 200 μάρκα είναι λίγα, λέει ένας νεοναζί. Το απόγευμα, για την ίδια δουλειά, η δανέζικη τηλεόραση μας προσφέρει 500 μάρκα. Επίσης, χθες, οι Ιρλανδοί μας έδωσαν 300 μάρκα για να μας δουν σε δράση...». Τελικά δεν ακούστηκε ποια ήταν η τελευταία γερμανική προσφορά, ούτε είδαμε βέβαια τι ακριβώς έκαναν οι νεοναζί, οι οποίοι παρουσιάζουν ανοδική δημοσιογραφική ζήτηση και τη συνδυάζουν έτσι με την εύκολη αποκόμιση εισοδημάτων.

Όταν άναψαν τα φώτα στην αίθουσα, ο Γερμανός παραγωγός της ταινίας μας εξήγησε ότι «η πληρωμή ανθρώπων για να πάρουν μέρος στο ρεπορτάζ δεν είναι διόλου ανήθικη από τη στιγμή που τους ζητείται να κάνουν αυτό που συνήθως πράττουν. Θα είχα κοροϊδέψει τον κόσμο αν τους πλήρωνα για να γυρίσω ένα φανταστικό σενάριο. Επρόκειτο για αυθεντικούς νεο-ναζί οι οποίοι δεν μπορούν να βρίσκονται συνεχώς σε δράση. Τι μπορούσα να κάνω. Να περιμένω στην Ανατολική Γερμανία δέκα μέρες για να τους φιλμάρω όταν θα φώναζαν Χάιλ Χίτλερ; Αυτό ήταν αδύνατον. Όσον αφορά τον ζητιάνο στον οποίον έβαλαν φωτιά, ενώ κοιμόταν, το συνεργείο επενέβη αμέσως, σβήσαμε τη φωτιά και του δώσαμε και 100 μάρκα για να τον συνεφέρουμε από τις συγκινήσεις του...».

Αυτές τις αφελείς αλλά και βαθύτατα κυνικές δηλώσεις έκανε ο παραγωγός της τηλεοπτικής ταινίας για τους Νεοναζί στην Ανατολική Γερμανία και μας έκανε να αναρωτηθούμε πόσο συμβατή είναι με τη δημοσιογραφία η αναπαράσταση της πραγματικότητας βάσει τιμήματος. Οι εκπλήξεις μας όμως στην ημερίδα που οργανώθηκε από τη Γερμανική Ένωση Τηλεοπτικών Παραγωγών και Συντακτών και τον ευρωπαϊκό οργανισμό Media δεν σταμάτησαν στο σημείο αυτό.

Διότι αμέσως μετά ένας Αμερικανός συγγραφέας, ο κ. Τζων Νάισμπιτ, κατήγγειλε ότι στη διάρκεια του πολέμου στον Περσικό Κόλπο και στα πλαίσια δύο ενημερωτικών εκπομπών κυριολεκτικά παγιδεύτηκε από ένα δημοσιογράφο **για να υποχρεωθεί να πάρει αρνητική στάση απέναντι στον πόλεμο.** Επίσης, ο Αμερικανός συγγραφέας κατήγγειλε ότι στις ΗΠΑ όσο γίνεται γνωστή και ορατή η κατάρρευση του κομμουνισμού τόσο πληθαίνουν τα κρούσματα μιας συνειδητής και μαρξιστικού τύπου αποπληροφόρησης στα μαζικά μέσα επικοινωνίας.

Από την πλευρά του, ο διάσημος Χιλιανός συγγραφέας Βάργκας Λιόσα επισήμανε ότι ο κομμουνισμός μπορεί να κατέρρευσε στην Ευρώπη, πλην όμως το πνεύμα του και οι πρακτικές του στο επίπεδο του Τύπου είναι όσο ποτέ άλλοτε στην ημερήσια διάταξη στα λατινοαμερικανικά μέσα μαζικής επικοινωνίας, τα οποία γράφουν, δείχνουν και λένε ό,τι θέλουν χωρίς ντροπή και χωρίς καμιά συγκράτηση.

Το φαινόμενο αυτό σε μια θαυμάσια εισήγησή του το επεσήμανε στη Δυτική Ευρώπη ο γνωστός Γάλλος δημοσιογράφος και συγγραφέας Ζαν Φρανσουά Ρεβέλ, ο οποίος με πλήθος λεπτομέρειες απέδειξε πως παραμορφώθηκε η γνωστή Εγκύκλιος του Πάπα για την οικονομία της αγοράς και την πτώση του κομμουνισμού.

Η Εγκύκλιος αυτή, γνωστή με τον τίτλο Centessimus Annus, εμφανίστηκε στους «Φαϊνάσιαλ Τάιμς» της 9ης Μαρτίου 1991 ως αντικαπιταλιστική, τη στιγμή που τίποτε τέτοιο δεν προκύπτει από το επίσημο κείμενο. Η βρετανική εφημερίδα, όπως και μια γαλλική, έπεσαν θύμα παραπλανητικών δημοσιογραφικών πληροφοριών, που προηγήθηκαν της δημοσίευσης της εγκυκλίου την 2α Μαΐου 1991.

Ιδού για την ιστορία τι έγραφε η σχετική Εγκύκλιος, η οποία και στην Ελλάδα διαστρεβλώθηκε κατά κόρον. «Εάν υπό το όνομα καπιταλισμός υποδείχνεται ένα σύστημα οικονομικό που αναγνωρίζει τον θεμελιακό ρόλο της ελεύθερης επιχείρησης ως θετικόν αλλά και το ίδιο κάνει για την αγορά, την ατομική ιδιοκτησία και την ευθύνη που απαιτείται στη χρήση των μέσων παραγωγής, τότε σε συνδυασμό με τον σεβασμό της ελεύθερης οικονομικής δημιουργίας του ανθρώπου, η τοποθέτησή μας απέναντί του δεν μπορεί παρά να είναι θετική... Όμως, ο καπιταλισμός θα μπορούσε να είναι αρνητικός στο μέτρο που δεν πλαισιώνεται από ένα ισχυρό νομικό πλαίσιο, το οποίο τον θέτει εξ ολοκλήρου στην υπηρεσία της ανθρώπινης ελευθερίας».

Αν τα πιο πάνω λόγια του Πάπα δεν αποτελούν έναν αντικειμενικό ορισμό του φιλελευθερισμού, τότε εμείς είμαστε έτοιμοι να πετάξουμε στη φωτιά τη δημοσιογραφική μας ταυτότητα. Μια ταυτότητα, η οποία κυριολεκτικά σήμερα πλήττεται από επαγγελματίες της αποπληροφόρησης, οι οποίοι μεταξύ άλλων καθιστούν αφερέγγυο και συνολικά το δημοσιογραφικό επάγγελμα.

Συγκλονιστική από τη σκοπιά αυτή υπήρξε η μαρτυρία του Γάλλου δημοσιογράφου Ολιβιέ Τοντ, ανταποκριτή και απεσταλμένου της «Μοντ» στο Βιετνάμ στη διάρκεια του πολέμου. Με

Δυστυχώς όμως, οι πεποιθήσεις μας στηρίζονται σε τόσες πλάνες και ανακρίβειες, ώστε τα γεγονότα δεν τα κρίνουμε με βάση την ακρίβειά τους και την αλήθεια τους, αλλά με το κριτήριο του κατά πόσον εξυπηρετούν τις πεποιθήσεις μας. Κατά συνέπεια, δεν μας ενδιαφέρει το αν συνέβη ή όχι ένα γεγονός, αλλά κατά πόσον αυτό μας είναι επιθυμητό ή όχι...».

αφοπλιστική ειλικρίνεια, ο πολύ γνωστός τότε δημοσιογράφος ομολόγησε ότι δύο ρεπορτάζ τα είχε γράψει χωρίς να πάει στα πεδία των μαχών, αλλά από το δωμάτιο του ξενοδοχείου του στη Ν. Υόρκη! Είπε επίσης ο Ολιβιέ Τοντ ότι παρασυρμένος τότε «από τον αντιαμερικανισμό και την προοδευτική τύφλωση» έκανε εκτιμήσεις και αναλύσεις, οι οποίες δεν είχαν καμιά σχέση με την πραγματικότητα. «Αυτές τις αλήθειες», είπε ο Γάλλος δημοσιογράφος, «τις οφείλω στα αμέτρητα θύματα της κομμουνιστικής θηριωδίας και στους boat-people, αυτούς τους ανθρώπους που ζητούν την ελευθερία τους μη γνωρίζοντας πόσο συμβάλαμε εμείς οι δημοσιογράφοι με τα ψέματά μας ώστε να την στερηθούν...».

Πάντως, πέρα από τις κριτικές κατά της δημοσιογραφικής αφερεγγυότητας, στο συνέδριο έγινε λόγος και για την έντιμη δημοσιογραφία, η οποία κατά κανόνα πέφτει θύμα των πολιτικών εξουσιών. Έγινε επίσης λόγος και για πολλούς γνωστούς και άγνωστους δημοσιογράφους που έχασαν τη ζωή τους το 1991 και καταδικάστηκαν απερίφραστα οι δολοφονίες δημοσιογράφων από Σέρβους εθνικιστές και κομμουνιστές στην Κροατία και το Βελιγράδι. Οι καταγγελίες αυτές έγιναν από Σέρβους δημοσιογράφους, οι οποίοι για ευνόητους λόγους επιθυμούν την ανωνυμία.

Τέλος, αναπτύχθηκαν από δύο εισηγητές οι θεωρητικές και πρακτικές πτυχές του φαινομένου που ο Ζ. Φ. Ρεβέλ αποκαλεί «άχρηστη γνώση». Οι δημοσιογράφοι Ανρί Ζιλέ από το Βέλγιο και Ερίκ Χουτσέν από το Λουξεμβούργο ανέλυσαν το φαινόμενο της αδυναμίας του μεγάλου αναγνωστικού κοινού να δεχτεί πληροφορίες που δεν του είναι αρεστές ή που απομυθοποιούν γεγονότα και θεωρίες. «Στον κόσμο μας, είπε ο Ανρί Ζιλέ, το ψέμα αποτελεί κυρίαρχη δύναμη και ξεπερνά σε διεισδυτικότητα την πραγματική γνώση. Έτσι, παρατηρείται το απίθανο φαινόμενο της κατακλυσμιαίας ανάπτυξης των μέσων μετάδοσης πληροφοριών και των πηγών γνώσης, που συνοδεύονται όμως από μια όλο και μεγαλύτερη ροπή προς την διαστρέβλωση της πληροφορίας από αυτούς που τη συλλέγουν και προς την αποφυγή της από αυτούς που τη δέχονται. Έτσι η πληροφόρηση προδίδεται από τους επαγγελματίες και δεν διεκδικείται ως δικαίωμα από τους λαούς των ανοιχτών κοινωνιών... Όμως, τη θλιβερή αυτή κατάσταση δεν πρέπει να την αποδίδουμε μόνο στους δημοσιογράφους. Μεγάλη είναι και η ευθύνη του κοινού. Η προσφορά στην περίπτωση του Τύπου εξηγείται από τη ζήτηση. Η τελευταία όμως σχηματίζεται από τις πεποιθήσεις μας στους τομείς της πληροφόρησης και της ανάλυσης. Δυστυχώς όμως, οι πεποιθήσεις μας στηρίζονται σε τόσες πλάνες και ανακρίβειες, ώστε τα γεγονότα δεν τα κρίνουμε με βάση την ακρίβειά τους και την αλήθεια τους, αλλά με το κριτήριο του κατά πόσον εξυπηρετούν τις πεποιθήσεις μας. Κατά συνέπεια, δεν μας ενδιαφέρει το αν συνέβη ή όχι ένα γεγονός, αλλά κατά πόσον αυτό μας είναι επιθυμητό ή όχι...».

Αν αναλύσει κανείς το περιεχόμενο των ελληνικών μαζικών μέσων επικοινωνίας την επιβεβαίωση των παραπάνω διαπιστώσεων θα την επιβεβαιώνει αμέτρητες φορές κάθε μέρα... Φευ...

ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΖΩΗΣ
Continental

Ο Διευθύνων Σύμβουλος της Continental κ. Σπύρος Αλεξανδράτος μιλά για τους στόχους και τα προγράμματα της εταιρίας του



Κύριε Αλεξανδράτε αρκετοί αναγνώστες του περιοδικού ΝΑΙ θα ήθελαν να μάθουν για σας και την ιστορία της Continental. Βλέπουμε μια συνεχή ανάπτυξη σ΄ όλους τους τομείς. Τι στοχεύετε;

Η CONTINENTAL ουσιαστικά έχει αρχίσει να λειτουργεί οργανωμένα και συστηματικά εδώ και δυόμισι περίπου χρόνια, δηλ. από το 1990 αν και ως όνομα υπάρχει στην Ελλάδα από το 1942. Στο σύντομο αυτό διάστημα προσπαθήσαμε να βάλουμε την εταιρία σε μια τροχιά ανόδου τόσο στον ποσοτικό όσο και στον ποιοτικό τομέα.

Η αύξηση της παραγωγής κατά τα δύο τελευταία χρόνια ήταν 160% και 140% αντιστοίχως. Στόχος μας για το 1992 είναι το ποσοστό αυξήσεως να περάσει το 120% και στη συνέχεια να πηγαίνουμε ψηλότερα ακολουθώντας τα ίδια ποσοστά αυξήσεως.

Παράλληλα επιδιώκουμε να δημιουργήσουμε εύρωστα υποκαταστήματα με σωστό σέρβις σ' όλες τις μεγάλες πόλεις του Ελλαδικού χώρου. Ήδη τα υποκαταστήματα της CONTINENTAL πανελληνίως φθάνουν τα 40.

Ανήκετε στον όμιλο εταιριών INTERAMERICAN. Αυτό πόσο σας βοηθάει: Δεν έχετε πρόβλημα να ανταγωνίζεσθε με τη μητρική εταιρία INTERAMERICAN;

Είναι τόσο μεγάλη η αγορά των ασφαλειών ζωής στην Ελλάδα, ώστε δεν κινδυνεύουμε να φθάσουμε σε σημείο πραγματικού ανταγωνισμού με την INTERAMERICAN ΖΩΗΣ. Αντιθέτως αντιμετωπίζουμε θετικά το γεγονός ότι ανήκουμε σ' ένα κορυφαίο Όμιλο Χρηματοοικονομικών Υπηρεσιών, που προσθέτει κύρος στο όνομά μας και παρέχει ένα ευρύ φάσμα υπηρεσιών στους ασφαλισμένους μας.

Μπορείτε να μας αναφέρετε μερικά πλεονεκτήματα της εταιρίας σας. Έχετε προγράμματα που δεν έχουν άλλες εταιρίες;



Κύρια πλεονεκτήματα της εταιρίας μας θεωρούμε: α) το φιλικό κλίμα και σεβασμό μεταξύ διοικητικών υπαλλήλων και ασφαλιστών β) την ευελιξία στη λήψη αποφάσεων, γ) την ταχύτητα εκδόσεως των Συμβολαίων και διεκπεραιώσεως των Αποζημιώσεων και δ) τον σαφή προσανατολισμό όλων μας στην εξυπηρέτηση του πελάτη.

Προγράμματα που ξεχωρίζουν από αυτά των άλλων εταιριών μπορούν να θεωρηθούν η Διαρκής Επαγγελματική Ανικανότητα Οδηγών και Ιατρικών Επαγγελμάτων και η Διαρκής Ολική Ανικανότητα για νοικοκυρές. Συντόμως θα είμαστε έτοιμοι να ανακοινώσουμε κι άλλες καινοτομίες.

Το service προς τους συνεργάτες σας πώς γίνεται; Οι ασφαλιστές καριέρας στην εταιρία σας τι βοήθεια έχουν για να προσφέρουν υπηρεσίες ποιότητος;

Εκτός από τα πλεονεκτήματα που ανέφερα στην προηγούμενη απάντησή μου πρέπει να προσθέσω ότι για την καλύτερη υποστήριξη και παρακίνηση των συνεργατών η Εταιρία μας προσφέρει:

α) Ένα από τα ανταγωνιστικότερα πακέτα αμοιβών και bonus της αγοράς.

β) Πλήρη ενημέρωσή τους με στοιχεία απαραίτητα για την εξυπηρέτηση των πελατών τους.

γ) Εκπαίδευση σε γενικά και ειδικά θέματα.

δ) Ειδικά κίνητρα που επιβραβεύουν την διατηρησιμότητα, άρα και το σωστό σέρβις.

Αρκετές χιλιάδες ασφαλιστές διαβάζουν το περιοδικό ΝΑΙ. Θέλετε να στείλετε κάποιο μήνυμα σ' αυτούς και στο ΝΑΙ;

Το μήνυμά μας απ' όλη την CONTINENTAL κι από μένα προσωπικά προς τους αναγνώστες του ΝΑΙ είναι αισιόδοξο και μπορεί να εκφρασθεί εν συντομία ως εξής:

Είμαστε στην δεκαετία των ασφαλειών. Ο κλάδος μας έχει μεγάλες δυνατότητες για ανάπτυξη, οι οποίες διευρύνονται και λόγω της κρίσεως των κοινωνικών ταμείων. Γι' αυτό πρέπει να είμαστε έτοιμοι για ποιοτική δουλειά, για υγιή ανταγωνισμό χωρίς μικρότητες και για να προσφέρουμε στους πελάτες μας σωστό σέρβις με εκπαιδευμένους ασφαλιστές. Σ' αυτήν την προσπάθεια για ποιοτική αναβάθμιση του επαγγελματικού μας κλάδου πιστεύω ότι προσφέρει σημαντική υπηρεσία και όλος ο κλαδικός τύπος, τον οποίο συγχαίρω για τις προσπάθειες του.

Οι Έλληνες ασφαλιστές είμαστε ικανοί να ανταγωνισθούμε επί ίσοις όροις τον οποιονδήποτε, αρκεί να πιστέψουμε στον εαυτό μας. ΝΑΙ □

> **"Οι Έλληνες ασφαλιστές είμαστε ικανοί να ανταγωνισθούμε επί ίσοις όροις τον οποιονδήποτε, αρκεί να πιστέψουμε στον εαυτό μας"**

ΜΑΚΕΔΟΝΕΣ.
ΕΛΛΗΝΕΣ 3000 ΕΤΩΝ

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ. ΕΝΗΜΕΡΩΣΗ ΓΙΑ ΤΗ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ

Το Διοικητικό Συμβούλιο του Ομίλου Εταιριών ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ αποφάσισε να ενισχύσει με σειρά ενεργειών, την κοινή προσπάθεια για περισσότερη ενημέρωση για τη Μακεδονία.

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ

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

ΔΩΡΕΑΝ ΚΑΤΑΧΩΡΙΣΗ ΤΟΥ «ΝΑΙ»

Η Δύναμη Ενός Μεγάλου

Για σας που εργάζεστε περισσότερο.

Μεγαλώνουν οι δουλειές σας, μεγαλώνουν και οι ευθύνες. Τότε, χρειάζεστε ακόμα περισσότερο τη δύναμη ενός μεγάλου.

Γιατί απρόοπτα περιστατικά απειλούν να ζημιώσουν την επιχείρηση και να ανακόψουν την πορεία της.

Φωτιά, βραχυκύκλωμα, απεργίες, τρομοκρατικές ενέργειες, ζημιές στα μηχανήματα και στις εγκαταστάσεις, απώλειες εμπορευμάτων κατά τη μεταφορά και τόσα άλλα.

Για σας που ανησυχείτε περισσότερο.

Η οικογένεια μεγαλώνει, και μαζί μεγαλώνει και η δική σας ευθύνη. Τότε, χρειάζεστε περισσότερη σιγουριά. Χρειάζεστε δίπλα σας τη δύναμη ενός μεγάλου.

Για να εξασφαλίσετε προσωπική και οικογενειακή περίθαλψη, για να διασφαλίσετε το οικογενειακό εισόδημα, αλλά και για να προστατεύσετε την περιουσία της οικογένειας και το μέλλον των παιδιών σας.

Για σας που ζητάτε περισσότερη εξασφάλιση.

Οι επαγγελματικές σας δραστηριότητες γίνονται πολύπλοκες και τα κοινά ασφαλιστικά προγράμματα δεν επαρκούν. Τότε, χρειάζεστε περισσότερη υποστήριξη. Χρειάζεστε δίπλα σας τη δύναμη ενός μεγάλου.

Γιατί οι κίνδυνοι στο επαγγελματικό περιβάλλον είναι πολλοί. Απώλεια κερδών, ευθύνη για ελαττωματικά προϊόντα, επαγγελματική ευθύνη, ευθύνη εργοδότη, ζημιές σεισμού, πλημμύρας, πυρκαγιάς από δάσος...

Για όλους εσάς, λοιπόν, υπάρχει πάντα η δύναμη του Φοίνικα.
Η δύναμη της μακρόχρονης επιχειρηματικής δραστηριότητας, της εμπειρίας, της συνέπειας, των σίγουρων και αποδοτικών επενδύσεων και πάνω απ' όλα, η δύναμη των ανθρώπων του, συνεργατών και προσωπικού που πρόθυμα εξυπηρετούν χιλιάδες πελάτες μέσα από ένα πανελλαδικό δίκτυο γραφείων με on-line σύνδεση!

ΦΟΙΝΙΞ - ΓΕΝΙΚΑΙ ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ Α.Ε., ΟΜΗΡΟΥ 2, 105 64 ΑΘΗΝΑ, ΤΗΛ. 3295111, FAX. 3228229

ΦΟΙΝΙΞ

ΤΟ ΝΑΙ στις γυναίκες

Στο γρήγορο ρυθμό της εποχής μας, ελάχιστος είναι ο χρόνος που μπορούμε να διαθέσουμε στον εαυτό μας. Ειδικά εμείς οι γυναίκες, εκτός απ' τη δουλειά μας έχουμε να ασχοληθούμε με χίλια δυο άλλα πράγματα. Υπάρχουν μέρες που δεν μας μένει χρόνος να κάνουμε κάτι που να μας ευχαριστεί, όπως να διαβάσουμε ένα βιβλίο ή να δούμε μια ταινία που μας αρέσει, ούτε καν να ξεφυλλίσουμε ένα γυναικείο περιοδικό.

Είναι σίγουρο όμως, ότι συνήθως διαβάζουμε περιοδικά που αφορούν στη δουλειά μας για να είμαστε όσο το δυνατόν πιο ενήμερες για κάθε καινούργια εξέλιξη στον κλάδο μας.

Και αρκετές είστε εσείς, που διαβάζετε το «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ» γιατί μέσα στις σελίδες του μπορείτε να βρείτε πολλές χρήσιμες πληροφορίες σχετικά με τον τομέα των ασφαλειών. Στην ύλη ενός ασφαλιστικού περιοδικού λοιπόν, θα ήταν παράλειψη να μην υπάρχει και μια σελίδα αποκλειστικά αφιερωμένη στη γυναίκα, τη στιγμή μάλιστα που το 35 με 40% των ασφαλιστών είναι γένους... θηλυκού.

Γι' αυτό και το «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ» αποφάσισε να πει ΝΑΙ στις γυναίκες αφιερώνοντας ένα ολόκληρο δισέλιδο σε εσάς τις ίδιες, σε μια προσπάθεια να ικανοποιήσει όχι μόνο τις εργασιακές σας ανάγκες, αλλά και τις γυναικείες αναζητήσεις σας.

Από τις σελίδες αυτές, θα αναλύεται σε κάθε τεύχος ένα διαφορετικό θέμα, το οποίο απασχολεί τη γυναίκα, άμεσα ή έμμεσα, ενώ θα δίνεται η ευκαιρία σε όποιες το επιθυμούν, να προτείνουν με αλληλογραφία, στη διεύθυνση του περιοδικού, κάποιο θέμα, που θα ήθελαν να αναλυθεί περισσότερο και να διευκρινιστεί.

Ελπίζουμε το αποτέλεσμα αυτής της πρωτοβουλίας να είναι αντάξιο των προσδοκιών σας!



Γράφει η:
ΜΑΡΙΑ ΛΙΛΙΟΠΟΥΛΟΥ
Δημοσιογράφος

"Διεθνής σύμβαση του Οργανισμού Ηνωμένων Εθνών για την γυναίκα"

Οι διακρίσεις σε βάρος των γυναικών είναι νομοθετικά ξεπερασμένο φαινόμενο. Παρ' όλα αυτά όμως η πλειονότητα των γυναικών εξακολουθεί να αντιμετωπίζει προβλήματα που οφείλονται σε απαρχαιωμένες νοοτροπίες είτε στη δουλειά τους είτε στο σπίτι.

Μήπως όμως φταίμε κι εμείς οι ίδιες γι' αυτό το συνεχιζόμενο διαχωρισμό των φύλων; Ξέρουμε ή όχι όλα όσα θα έπρεπε για να υποστηρίξουμε τις θέσεις μας και τους ίδιους τους εαυτούς μας;

Δυστυχώς, η ενημέρωση πάνω σ' αυτό το θέμα είναι ελλιπής ακόμα και εν έτει 1992 κάνοντας κάποιες γυναίκες να έχουν πραγματικά... συνηθίσει να υπομένουν αυτήν την κατάσταση. Επειδή όμως τίποτε δεν είναι αναντικατάστατο, είναι στο χέρι μας να μάθουμε τα δικαιώματά μας, αν πραγματικά μας ενδιαφέρει να μη χρονίσει περισσότερο η κατάσταση.

Γι' αυτό το λόγο μέσα απ' τις σελίδες αυτού του τεύχους θα γίνει μια πρώτη προσπάθεια ανάλυσης της διεθνούς σύμβασης του Οργανισμού Η-

Επειδή οι καιροί είναι ακόμη χαλεποί, θα πρέπει όλες να γνωρίσουμε τα δικαιώματά μας και να μην αφήσουμε να μας τα καταπατούν κάποιοι συστηματικά.

νωμένων Εθνών (Ο.Η.Ε.), που αφορά στην εξάλειψη κάθε μορφής διάκρισης σε βάρος των γυναικών και είναι μέσα στο κλίμα της προγενέστερής της, παγκόσμιας διακήρυξης των ανθρώπινων δικαιωμάτων.

Οι κυριότεροι λόγοι, όπως αναφέρεται στη σύμβαση, που οδήγησαν στη δημιουργία ενός τέτοιου καταστατικού χάρτη ήταν η ανησυχία για το γεγονός ότι σε αρκετές χώρες οι γυναίκες έπεφταν θύματα διαφόρων ειδών εκμετάλλευσης ακόμα και στις αρχές της δεκαετίας του '80 και η σκέψη ότι αυτές είναι που σε καταστάσεις ένδειας είχαν ελάχιστο δικαίωμα στη διατροφή, στην ιατρική περίθαλψη, στη μόρφωση, στην εκπαίδευση, καθώς επίσης και στις δυνατότητες εργασίας και στην ικανοποίηση άλλων αναγκών. Τέλος, κοινή ήταν η πεποίθηση ότι για την πλήρη ανάπτυξη μιας χώρας και την ευημερία του κόσμου απαιτείται η μέγιστη συμμετοχή των γυναικών, υπό ίσους όρους με τους άντρες, σε όλους τους τομείς.

Βεβαίως σε άλλη παράγραφο δεν παραλείπεται να τονιστεί ότι μέχρι τώρα δεν έχει αναγνωριστεί πλήρως η συνεισφορά τους ούτε στην αγωγή των παιδιών ούτε και στην πρόοδο της κοινωνίας, ενώ λίγη η σημασία που δινόταν στη μητρότητα και στην τεκνοποίηση.

Η σύμβαση αυτή υπογράφτηκε από την Ελλάδα το 1982, κυρώθηκε νομοθετικά από την ελληνική βουλή και δημοσιεύθηκε στην εφημερίδα της κυβέρνησης το 1983, οπότε και άρχισε και η ισχύς της. Σε γενικές γραμμές, μετά την υπογραφή της σύμβασης τα κράτη - μέλη αναλαμβάνουν την υποχρέωση να καταργήσουν τις διακρίσεις κατά των γυναικών με νομοθετικά μέσα και κυρώσεις, να εξαλείψουν τις προκαταλήψεις περί κατωτερότητας της γυναίκας απέναντι στον άντρα και να εξασφαλίσουν στις γυναίκες ίσα δικαιώματα σε όλες τις δραστηριότητες.

Παράλληλα μ' αυτές τις γενικές υποχρεώσεις τα κράτη - μέλη απαιτείται να υποβάλλουν έκθεση σε ειδικά διορισμένη επιτροπή εμπειρογνωμόνων, με τα αποτελέσματα της σύμβασης στη χώρα τους. Κάθε κράτος έχει το δικαίωμα να προτείνει ένα μόνο μέλος που θα συμμετέχει στην επιτροπή, η θητεία της οποίας θα λήγει μετά από τέσσερα χρόνια.

Η έκθεση αυτή που περιλαμβάνει τα νομοθετικά, δικαστικά, διοικητικά και άλλα μέτρα που έλαβε η κάθε χώρα υποβάλλεται εντός ενός έτους από την ισχύ της σύμβασης, στο Γενικό Γραμματέα του ΟΗΕ για να εγκριθεί. Μετέπειτα έκθεση συντάσσεται τουλάχιστον κάθε τέσσερα χρόνια, εκτός αν η επιτροπή το ζητήσει νωρίτερα.

Η χώρα μας έχει συντάξει και υποβάλλει στον ΟΗΕ τη συγκεκριμένη έκθεση από το Νοέμβριο του 1986. Η έκθεση εξετάστηκε το Μάρτη του 1987 από την επιτροπή CEDAW. Αξίζει να τονιστεί εδώ, ότι η έκθεσή μας, χαρακτηρίστηκε ως «διακεκριμένη και θαυμάσια», της οποίας οι πληροφορίες θα χρησιμοποιηθούν διεθνώς, διάκριση με την οποία καμία έκθεση άλλης χώρας δεν έχει τιμηθεί.

Ας δούμε όμως πιο αναλυτικά τα πιο βασικά σημεία αυτής της σύμβασης ξεκινώντας από το άρθρο 7, στο οποίο τονίζεται ότι πρέπει να λαμβάνονται όλα τα κατάλληλα μέτρα για να εξαλειφθούν οι διακρίσεις στην πολιτική και δημόσια ζωή της χώρας. Συγκεκριμέ-

Ακόμη και τώρα μια γυναίκα πρέπει να κάνει πολύ γενναίες προσπάθειες για να εδραιωθεί στο χώρο δουλειάς της και να δικαιολογήσει την παρουσία της.

να, αναφέρεται ότι οι γυναίκες θα ψηφίζουν σε όλες τις εκλογές, θα είναι εκλέξιμες σε οργανισμούς που θα εκλέγονται δημόσια, θα μπορούν να ασκούν όλα τα δημόσια καθήκοντα σε όλες τις βαθμίδες της κυβέρνησης και θα έχουν τη δυνατότητα να εκπροσωπούν τη χώρα τους σε διεθνή κλίμακα. Τέλος, τα κράτη μέλη παρέχουν ίσα δικαιώματα στη γυναίκα όσον αφορά στην υπηκοότητα των παιδιών.

Ως προς την εκπαίδευση επίσης παρέχονται ίσα δικαιώματα, έτσι ώστε άντρες και γυναίκες να έχουν τους ίδιους όρους επαγγελματικού προσανατολισμού, σπουδών, υποτροφιών και άλλων επιχορηγήσεων, συμμετοχής ▸

στα μαθήματα αθλητισμού και να φοιτούν μαζί σε όλες τις εκπαιδευτικές βαθμίδες.

Στον τομέα της απασχόλησης οι γυναίκες θα έχουν το ίδιο δικαίωμα εργασίας, ίδια κριτήρια επιλογής επαγγέλματος, ίδια αμοιβή και παροχές με τους άντρες για εργασία ίσης αξίας, ενώ θα απαγορεύεται να απολύονται λόγω γάμου, εγκυμοσύνης ή μητρότητας. Παραχωρείται παράλληλα στη γυναίκα το δικαίωμα να έχει πληρωμένες άδειες εγκυμοσύνης με διασφαλισμένη την προηγούμενη εργασία της και των δικαιωμάτων αρχαιότητάς της, ενώ η πολιτεία είναι υποχρεωμένη απ΄ τη μεριά της να ευνοήσει ιδιαίτερα την ίδρυση και ανάπτυξη δικτύου παιδικών σταθμών.

΄Ιδια δικαιώματα θα απολαμβάνουν οι γυναίκες και ως προς την υγειονομική περίθαλψη, στη συμμετοχή στην κοινωνική και πολιτιστική ζωή του τόπου τους, ενώ η ισότητα με τους άντρες ενώπιον του νόμου θα πρέπει να τηρείται πλήρως.

Για το γάμο, η σύμβαση ορίζει: την ελεύθερη και πλήρη συναίνεση της γυναίκας στη σύναψή του, τα ίδια καθήκοντα και δικαιώματα στη γονική φροντίδα των παιδιών, τόσο κατά τη διάρκεια του γάμου όσο και κατά τη λύση αυτού. Ο αριθμός και τα χρονικά διαστήματα, στα οποία θα φέρουν οι γονείς στον κόσμο τα παιδιά τους θα αποφασίζονται από κοινού χωρίς καμία πίεση του ενός γονέα στον άλλο.

Παρ' όλη την ύπαρξη αυτής της σύμβασης πολλά αιτήματα των γυναικών δεν έχουν ικανοποιηθεί ακόμη παρά το γεγονός ότι βασίζονται σε σωστή επιχειρηματολογία. ΄Οπως π.χ. το αίτημα για συνταξιοδοτική αναγνώριση των μηνών κύησης, όπως συμβαίνει και με τους μήνες της στρατιωτικής θητείας στους άντρες.

΄Οπως εύκολα γίνεται κατανοητό, όσο ιδανικές κι αν φαίνονται αυτές οι σκέψεις όταν επικυρώθηκαν στη δεκαετία του '80, πολλές από εμάς ίσως και να απογοητεύτηκαν από το γεγονός ότι ακόμη και τώρα μια γυναίκα πρέπει να κάνει πολύ γενναίες προσπάθειες για να εδραιωθεί στο χώρο δουλειάς της και να δικαιολογήσει την παρουσία της, τη στιγμή μάλιστα που όλοι —ή σχεδόν όλοι— οι υπόλοιποι περιμένουν πότε να κάνει το μοιραίο λάθος, για να την τιμωρήσουν θα ΄λεγε κανείς, επειδή τόλμησε να μπει σε χώρους καθαρά... αντρικούς.



Κι αυτό το γνωρίζουν πολύ καλά οι ασφαλίστρες-αναγνώστριες του «ΝΑΙ», οι οποίες βρίσκονται σε μια συνεχή προσπάθεια απόδειξης των ικανοτήτων τους. ΄Οσο για τα επιτεύγματά τους, είναι εξαιρετικά δύσκολο να αναγνωριστούν από κάποιους. ΄Ηδη η τμηματάρχης εκπαίδευσης προσωπικού της ασφαλιστικής εταιρίας «ΦΟΙΝΙΞ», κυρία Ε. Καρακατσάνη, σε άλλο τεύχος του «ΝΑΙ» είχε πολύ σωστά επισημάνει ότι «στο σημερινό αιώνα ταχύτητας για να γίνουμε αποδεκτές στο εργασιακό μας περιβάλλον θα πρέπει να καταβάλλουμε ποιοτική και ποσοστική εργασία διπλάσια από τους άντρες γιατί θα κριθούμε αυστηρότερα λόγω του φύλου μας».

Δυστυχώς όμως, όπως είχε αναφερθεί και στην ημερίδα που διοργάνωσε το «ΝΑΙ» τον περασμένο Σεπτέμβριο, από την κυρία Μ. Δίζη, διοικητική υπάλληλο της αγροτικής ζωής και πρώην βουλευτή των οικολόγων, υπάρχουν ακόμη μερικά επαγγέλματα που θεωρούνται κατεξοχήν αντρικά και απροσπέλαστα για μια γυναίκα.

Ακριβώς λοιπόν, επειδή οι καιροί είναι ακόμη χαλεποί, θα πρέπει όλες να γνωρίσουμε τα δικαιώματά μας και να μην αφήσουμε να μας τα καταπατούν κάποιοι συστηματικά.

ΝΑΙ □

Στη Θεσσαλονίκη το 3ο Πανελλήνιο Συνέδριο των Ασφαλιστικών Συμβούλων

Το Γ΄ Πανελλήνιο Συνέδριο των Ασφαλιστικών Συμβούλων θα γίνει στη Θεσσαλονίκη στις αρχές Νοεμβρίου 1992. ΄Οπως είναι γνωστό το Συνέδριο αυτό οργανώνεται κάθε δύο χρόνια από τον Σύνδεσμο Ασφαλιστών της χώρας μας.

Μεταξύ των άλλων, ένα από τα βασικά θέματα του Συνεδρίου θα είναι οι κανόνες άσκησης του επαγγέλματος του Ασφαλιστικού Συμβούλου στην Ελλάδα καθώς και τα προβλήματα που αντιμετωπίζει.

Οι λεπτομέρειες και το ακριβές πρόγραμμα του Συνεδρίου θ' ανακοινωθούν αργότερα.

Π.Σ.Α.Σ.

Στην υπηρεσία του θεσμού και του ΄Ελληνα Ασφαλιστή - Αυτού του αμφιλεγόμενου θρύλου.

Δυναμικό Ξεκίνημα με Γιγουελδ και Συνεπεια

ΙΟΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΖΩΗΣ

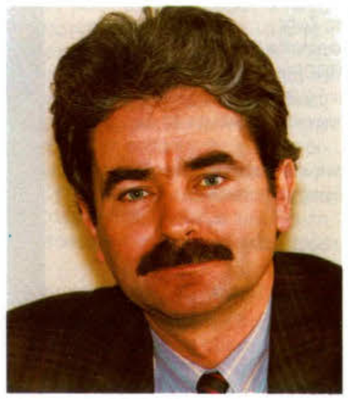
Με εμπειρία και παράδοση 52 χρόνων, η ΙΟΝΙΚΗ ΖΩΗΣ, είναι η μόνη από τις Τραπεζικές Ασφαλιστικές Εταιρίες, που εξειδικεύθηκε στις Ασφαλίσεις Ζωής.
Είναι μια από τις δύο Ασφαλιστικές Εταιρίες του Ομίλου της ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΗΣ, με κεφάλαια και αποθεματικά 2,2 δις και με χαρτοφυλάκιο Χρεωγράφων και Ομόλογων 10 δις (στοιχεία Δεκεμ. 1991).
Πρωτοποριακή, Σύγχρονη και Ευέλικτη δίνει τις πιο συμφέρουσες λύσεις στα ασφαλιστικά σας προβλήματα.
Η πρώτη Ασφαλιστική Εταιρία Ζωής, που ΠΡΟΚΑΤΑΒΑΛΛΕΙ τα έξοδα Νοσηλείας σας, σε οποιοδήποτε Νοσηλευτικό ΄Ιδρυμα κι αν χρειαστεί να εισαχθείτε.
ΤΩΡΑ με τη ΔΙΕΘΝΗ ΚΑΡΤΑ ΠΕΡΙΘΑΛΨΕΩΣ, που εφοδιάζει τους πελάτες της, σας εξασφαλίζει την αντιμετώπιση οποιουδήποτε έκτακτου περιστατικού της υγείας σας, σε οποιαδήποτε χώρα του κόσμου κι αν βρεθείτε.
Τώρα, όλα της τα Ασφαλιστικά Προγράμματα Ζωής σε ισοτιμία ECU.

ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΗΣ ΕΜΠΟΡ. ΤΡΑΠΕΖΗΣ
ΘΥΓΑΤΡΙΚΗ ΤΗΣ ΦΟΙΝΙΞ ΓΕΝ. ΑΣΦ. ΕΛΛΑΔΟΣ

ΙΟΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΖΩΗΣ
ΚΟΡΑΗ 1 & ΣΤΑΔΙΟΥ 102 10 ΑΘΗΝΑ Τ.Θ. 3982 ΤΗΛ. 3254311-3236901
ΤΗΛΕΓΡ. ΔΙΕΥΘ.: ΙΟΝΙΣΦΑΛ ΤΛΧ. 215090 ΙΟΝΑ GR FAX: 3232531

PRINT A.L.L.

ΤΟ ΜΗΝΥΜΑ ΤΟΥ κ. ΖΑΚ ΝΤΕΛΟΡ



Του Α. Δ. ΘΕΟΔΩΡΑΚΗ
Ειδικού επιστήμονα σε θέματα ΕΟΚ

Ο Πρόεδρος Ντελόρ είπε πικρές αλήθειες. Και προς την κυβέρνηση και προς την αντιπολίτευση. Και προς τους βιομήχανους και προς τους εργαζόμενους. Κυρίως όμως εκτιμώ ότι απευθύνθηκε στον Έλληνα πολίτη. Και τον κάλεσε να αναλογιστεί κι αυτός μαζί με τα κόμματα και τους κοινωνικούς φορείς τις ευθύνες και τις υποχρεώσεις του στην πορεία προς την ευρωπαϊκή ενοποίηση.

Οι σχέσεις Ελλάδας-ΕΟΚ περνούν τελευταία μια δοκιμασία. Πολλά θέματα είναι ανοιχτά στον πολιτικό αλλά και στον οικονομικό τομέα. Εκκρεμότητες σημαντικές αλλά και ζητήματα που άπτονται του τομέα της ασφάλειας της χώρας. Μετά τις σημαντικές συμφωνίες του Μάαστριχτ τις οποίες αποδέχτηκε και η Ελλάδα, η Κοινότητα πρέπει ν' ανοίξει ένα νέο και ίσως το πιο κρίσιμο κεφάλαιο της ιστορίας της. Καλείται ν' αποδείξει αν θέλει να προχωρήσει σε μια Ευρωπαϊκή Ένωση με ενιαία αγορά, κοινό νόμισμα, κοινή εξωτερική πολιτική και κοινή άμυνα ή αν θέλει να γίνει ένα χαλαρός διεθνής οργανισμός που θα διευκολύνει τις εμπορικές δραστηριότητες και την κίνηση των κεφαλαίων.

Αν πρόκειται για ακολουθηθεί η δεύτερη λύση για την οποία αγωνίζεται κυρίως η Μεγάλη Βρετανία το εγχείρημα δεν παρουσιάζει για μας ενδιαφέρον. Είτε στα πλαίσια της GATT είτε μέσα από άλλους διαύλους το διεθνές εμπόριο θα συνεχίσει να λειτουργεί και ο κύκλος των συναλλαγών να διευρύνεται. Η αυτάρκεια εξάλλου είναι αδύνατη και η αλληλεξάρτηση γεγονός.

Αν όμως η Κοινότητα έτσι όπως οραματίστηκαν οι πρωτεργάτες της Σούμαν και Μονέ θελήσει να γίνει πραγματική ένωση κρατών με ό,τι αυτό συνεπάγεται (δηλ. κοινές πολιτικές και δράσεις, κοινοτική προτίμηση, κοινοτική αλληλεγγύη, κοινή στάση προς τις άλλες χώρες) τότε το θέμα είναι ιστορικά, πολιτικά και ηθικά σοβαρότατο.

Οι δυσκολίες προς την Ευρωπαϊκή Ένωση δεν είναι βέβαια λίγες, ούτε ο δρόμος που έχει διανυθεί μέχρι σήμερα ήταν εύκολος. Αντίθετα υπήρξαν εμπόδια, συγκρούσεις, κρίσεις, λάθη. Η θέληση όμως να προχωρήσει η Κοινότητα προς την ενοποίηση τελικά κατίσχυσε και οι πλέον διστακτικοί ακολούθησαν. Οι πλέον εθνικιστές επείσθησαν ότι τα συμφέροντά τους μπορούν να κατοχυρωθούν και μέσα από την Κοινότητα.

Η Κοινότητα σήμερα ιδιαίτερα μετά το Μάαστριχτ πρέπει να επανεξετάσει την πορεία της. Και να διορθώσει τα λάθη. Π.χ. η Κοινή Αγροτική Πολιτική ενώ πέτυχε τους στόχους της (επάρκεια αγαθών) δημιούργησε οικονομικό αλλά και κοινωνικό αδιέξοδο. Ήδη έχει γίνει μια σημαντική αναθεώρησή της και λόγω των διαρθρωτικών της προβλημάτων αλλά και λόγω της αμερικανικής αντίθεσης στην κοινοτική ενίσχυση των εξαγωγών προς τρίτες χώρες.

Στο κλίμα αυτό και με βάση τα τεράστια διαρθρωτικά προβλήματα της ελληνικής οικονομίας η επίσκεψη στην Ελλάδα του κ. Ζακ Ντελόρ, Προέδρου της Επιτροπής και φίλου της χώρας μας πέρα από κυβερνήσεις, συνοδεύτηκε από σειρά σχολίων και συζητήσεων. Αφορμή για όλα αυτά αποτέλεσαν οι απόψεις του Προέδρου της Επιτροπής όπως αυτές εκφράστηκαν με την ομιλία του στο ΣΕΒ.

Ο Πρόεδρος Ντελόρ είπε πικρές αλήθειες. Και προς την κυβέρνηση και προς την αντιπολίτευση. Και προς τους βιομήχανους και προς τους εργαζόμενους. Κυρίως όμως εκτιμώ ότι απευθύνθηκε στον Έλληνα πολίτη. Και τον κάλεσε να αναλογιστεί κι αυτός μαζί με τα κόμματα και τους κοινωνικούς φορείς τις ευθύνες και τις υποχρεώσεις του στην πορεία προς την ευρωπαϊκή ενοποίηση.

Ο Πρόεδρος της Επιτροπής έκρουσε με επιμονή των κώδωνα του κινδύνου. Είπε χαρακτηριστικά:

— Πρέπει να υπάρχει ανάμεσα στην Ελλάδα και την Κοινότητα ένα «ηθικό συμβόλαιο». Ο σημερινός κατήφορος δεν οδηγεί πουθενά. Στην ΕΟΚ δημιουργεί κλίμα σκεπτικισμού, στην ελληνική κοινή γνώμη προκαλεί μερικές φορές εχθρότητα.

— Απαιτείται κινητοποίηση των ειδικών πλεονεκτημάτων της ελληνικής οικονομίας.

— Χρειάζεται αποκέντρωση των υπευθυνοτήτων ανάμεσα στο δημόσιο και ιδιωτικό τομέα.

— Χρειάζεται πίστη στον κοινωνικό διάλογο σε όλα τα επίπεδα της οικονομικής ζωής.

— Η Κοινότητα είπε ο Πρόεδρος Ντελόρ χρειάζεται μια Ελλάδα που εμπιστεύεται τον εαυτό της.

— Η Ελλάδα δεν ταυτίζεται μόνο με το παρελθόν της Ευρώπης αλλά και με το μέλλον της.

Η σκέψη του Προέδρου Ζακ Ντελόρ αντανακλά σαφώς την πραγματικότητα. Το οξύ οικονομικό πρόβλημα της χώρας μπορεί και πρέπει να λυθεί στα πλαίσια που προαναφέρονται, υπό τον όρο ότι πρώτα εμείς στην Ελλάδα θα σεβόμαστε τις αποφάσεις και τις δεσμεύσεις μας απέναντι στην Κοινότητα. Η αξιοπιστία της χώρας είναι σημαντικός παράγων στις διεθνείς οικονομικές και πολιτικές σχέσεις.

Η Ελλάδα δεν πρέπει να βυθιστεί στην απελπισία ούτε οι Έλληνες να λειτουργούν σαν άνθρωποι χωρίς μέλλον. Και κυρίως την ώρα που παρατηρείται μια καμπή στα εθνικά μας θέματα δεν πρέπει να κλειστούμε στον εαυτό μας και στο ένδοξο παρελθόν. Ο κόσμος ξαναφτιάχνεται. Η νέα τάξη πραγμάτων θα εφαρμοστεί και στην περιοχή μας.
Σκέψεις σαν αυτές του Ζακ Ντελόρ μπορούν να βοηθήσουν τον προβληματισμό και να λειτουργήσουν εποικοδομητικά σε ένα χώρο όπου πολλοί δεν χάνουν ευκαιρία να κατηγορούν τη χώρα μας για οτιδήποτε ακόμα και για ανύπαρκτα πράγματα. Τώρα και ιδιαίτερα μετά το αρνητικό για το Μάαστριχτ δημοψήφισμα στη Δανία χρειάζεται περίσκεψη και προώθηση μιας ενεργούς ευρωπαϊκής πολιτικής που θα εξυπηρετεί τα συμφέροντα της χώρας μας και θα διασφαλίζει το μέλλον της.

ΝΑΙ □



"Η Ελλάδα δεν πρέπει να βυθιστεί στην απελπισία ούτε οι Έλληνες να λειτουργούν σαν άνθρωποι χωρίς μέλλον. Και κυρίως την ώρα που παρατηρείται μια καμπή στα εθνικά μας θέματα δεν πρέπει να κλειστούμε στον εαυτό μας και στο ένδοξο παρελθόν. Ο κόσμος ξαναφτιάχνεται. Η νέα τάξη πραγμάτων θα εφαρμοστεί και στην περιοχή μας"

ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ

ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ Δ. ΘΕΟΔΩΡΑΚΗΣ. Γεννήθηκε το 1953 στα Γεράνια Ελασσόνας. Σπούδασε Δημόσιο Δίκαιο και Πολιτικές Επιστήμες στην Αθήνα και στο Στρασβούργο. Ειδικός επιστήμονας σε θέματα ΕΟΚ. Κάτοχος DEA στην Πολιτική Επιστήμη.

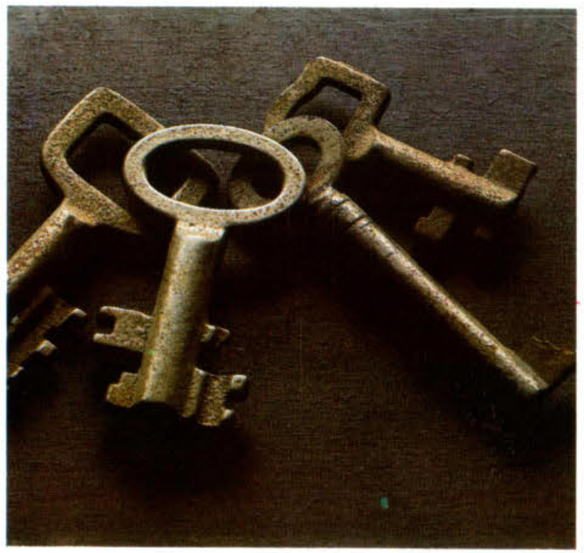
Εργάστηκε επί σειρά ετών σε διάφορα όργανα της ΕΟΚ. Διετέλεσε Σύμβουλος στη Μόνιμη Ελληνική Αντιπροσωπεία στην ΕΟΚ και Προϊστάμενος της Διεύθυνσης Ενημέρωσης του ΥΕΘΑ.

Δημοσιογράφος στη ΓΓΤΠ, εκδότης και Διευθυντής της «ΚΟΙΝΟΒΟΥΛΕΥΤΙΚΗΣ ΕΠΙΘΕΩΡΗΣΗΣ», Διευθυντής της περιοδικής έκδοσης «EUROGUIDE». Αρθρογράφος σε θέματα ΕΟΚ. Εισηγητής στα σεμινάρια του ΕΛΚΕΙΑ.
(Διεύθυνση: Σταδίου 4, 105 64, Αθήνα, Τηλ.: 3233727).

Ποιο είναι το κλειδί επιτυχίας του ΄Ελληνα manager;

Manager είναι ο άνθρωπος που δημιουργεί το απαραίτητο παραγωγικό κλίμα με μια αλυσίδα ενεργειών για να βοηθηθούν άνθρωποι, να αναπτυχθούν και να δραστηριοποιηθούν.

Είναι ο άνθρωπος που οργανώνει και συντονίζει ανθρώπους για να πετύχουν κάτι. Είναι αυτός που βάζει στην υπηρεσία των ανθρώπων του ό,τι μέσα διαθέτει η επιχείρηση, η ομάδα, κάποιο σύνολο για να επιτευχθούν κάποιοι στόχοι.



Είναι αυτός που οραματίζεται το μέλλον χωρίς να περιμένει τα πράγματα να συμβούν μόνα τους, αλλά δημιουργεί την ατμόσφαιρα για να συμβούν σύμφωνα με κάποια στρατηγική.

Είναι συναρπαστική εργασία, πολύπλοκη για τους άλλους, αλλά απλή για τον ίδιον, βασισμένη σε κάποιες αρχές δημιουργίας.

Είναι σαν να βλέπεις ένα σωρό υλικά μπροστά σε μια οικοδομή. Τούβλα, πέτρες, τσιμέντα, ξύλα, καλώδια. Ο manager βλέπει το οικοδόμημα και συντονίζει βάσει σχεδίου όλες τις ενέργειες για να γίνει κάτι.

Είναι ρεαλιστής και πρακτικός. Δεν έχει απεριόριστα υλικά, δεν έχει απεριόριστο χρόνο, και οι άνθρωποί του πρέπει να θελήσουν να συμμετάσχουν στη χαρά της δημιουργίας.

Γνωρίζει ποιος θα κάνει αυτό ή το άλλο, γνωρίζει και ελέγχει πώς θα γίνει, γιατί πρέπει να γίνει, πότε θα γίνει, με τι μέσα θα γίνει. Είναι κυβέρνηση δεν είναι αντιπολίτευση.

Πρέπει να αποφασίσει δεν είναι για θεωρίες «αν» ή «θα». Δεν διοικεί πράγματα, computers, υλικά της επιχείρησης, αλλά όλα τα περιουσιακά στοιχεία της εταιρίας τα θέτει στην υπηρεσία των ικανοτήτων των ανθρώπων του.

Συμμορφώνεται με τους κανόνες της πολιτείας και της εταιρίας και τους ηθικούς κανόνες του συνόλου.

Χαίρεται τη ζωή και τ᾽ αγαθά της και κοιτάει το μέλλον με αισιοδοξία. Αυτό μεταδίδεται και στους ανθρώπους του. Την χαρά αυτή της δημιουργίας θα την δείτε στα άλμπουμ φωτογραφιών και τους στόχους των συνεργατών του, που είναι γεμάτα όμορφες στιγμές από βραβεύσεις επιτυχιών, ταξίδια στα καλύτερα αξιοθέατα της γης, σε συνέδρια ή πλούσιες διακοπές σε ονειρεμένα μέρη.

Ο manager είναι άνθρωπος. Καλλιεργεί τις ανθρώπινες σχέσεις και βασίζεται σ᾽ αυτές.

΄Οσα χρήματα και υλικά κι αν έχεις, δεν μπορείς να κάνεις τίποτα, χωρίς ανάπτυξη ανθρωπίνων σχέσεων.

Παράδειγμα το δημόσιο που έχει υλικά και χρήμα. Δεν καλλιεργεί ανθρώπινες σχέσεις βασισμένες στην αξιοκρατία, τον σεβασμό της προσωπικότητας, δεν δίνει αναγνώριση, επιβράβευση, ατομική διάκριση και γι᾽ αυτό χωλαίνει.

Καταφέρνει να «δέσει» σ᾽ όλο το δυναμικό του κανόνες ανθρώπινης συμπεριφοράς και βλέπει τους συνεργάτες του ως ανθρώπους με προτερήματα και μειονεκτήματα, με αδυναμίες ανθρώπινες και απεριόριστες δυνάμεις. Δεν ακολουθεί πτυχία και masters και σπουδές - τα χρησιμοποιεί κι αυτά.

Προτιμάει να αναπτύξει ανθρώπους που ξέρουν τι θέλουν, που πιστεύουν στις ανθρώπινες αρχές κι όχι σε κανόνες θεωρητικών βιβλίων.

Οι εμπειρίες του είναι πως παντού υπάρχουν συν και πλην, το ζητούμενο είναι να κάνεις τα πλην συν, να μη χάνεσαι σε λεπτομέρειες, αλλά να βλέπεις την ουσία.

Ευαγ. Γ. Σπύρου
Manager ασφαλιστών

Τώρα 100%
ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΑΚΗ ΚΑΛΥΨΗ
ΜΕ ΤΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ
«ΑΠΕΡΙΟΡΙΣΤΗ ΝΟΣΗΛΕΙΑ»

Η ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ προσφέρει τώρα για σας και την οικογένειά σας, την ολοκληρωμένη λύση στο πρόβλημα της υγείας, σας προσφέρει την «ΑΠΕΡΙΟΡΙΣΤΗ ΝΟΣΗΛΕΙΑ».

«ΑΠΕΡΙΟΡΙΣΤΗ ΝΟΣΗΛΕΙΑ».Το νέο, επαναστατικό πρόγραμμα, που σας καλύπτει όλα τα έξοδα νοσηλείας, σε ποσοστό 100%.

Με το πρόγραμμα «ΑΠΕΡΙΟΡΙΣΤΗ ΝΟΣΗΛΕΙΑ», εσείς διαλέγετε:
– Το Νοσοκομείο, την Κλινική, Δημόσια ή Ιδιωτική, Διαγνωστικό και Θεραπευτικό Κέντρο,στην Ελλάδα ή το εξωτερικό, που θέλετε να νοσηλευτείτε.
– Το γιατρό που θέλετε να σας παρακολουθεί.
– Τη θέση που θέλετε να νοσηλευτείτε.



«ΑΠΕΡΙΟΡΙΣΤΗ ΝΟΣΗΛΕΙΑ» ΣΗΜΑΙΝΕΙ 100% ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΑΚΗ ΚΑΛΥΨΗ

Το πρόγραμμα «ΑΠΕΡΙΟΡΙΣΤΗ ΝΟΣΗΛΕΙΑ» καλύπτει, χωρίς κανέναν περιορισμό, όλα τα έξοδα νοσηλείας.
– Όλα τα έξοδα για δωμάτιο και τροφή.
– Όλα τα έξοδα για ιατρική περίθαλψη, αμοιβές χειρούργων, αναισθησιολόγων και ιατρικών συμβουλίων.
– Όλα τα έξοδα ακόμα και για τις πιο δύσκολες και δαπανηρές επεμβάσεις (βηματοδότες, βαλβίδες καρδιάς, μεταμοσχεύσεις, προσθετικές χειρουργικές επεμβάσεις, κ.ά.).
– Όλα τα έξοδα για εξωνοσοκομειακή περίθαλψη (νοσηλεία χωρίς διανυκτέρευση, εξωσωματικές λιθοτριψίες, αποκλειστική νοσοκόμα στο σπίτι, φυσιοθεραπείες).
– Όλα τα έξοδα για αξονικές ή μαγνητικές τομογραφίες υπερηχογραφήματα, λέιζερ, κλπ., καθώς και για την παρακολούθηση σε μονάδα εντατικής θεραπείας.

«ΑΠΕΡΙΟΡΙΣΤΗ ΝΟΣΗΛΕΙΑ» ΧΩΡΙΣ ΟΡΙΟ ΗΛΙΚΙΑΣ.

Το πρόγραμμα «ΑΠΕΡΙΟΡΙΣΤΗ ΝΟΣΗΛΕΙΑ», σε αντίθεση με τα συνηθισμένα προγράμματα, δε σταματά στα 65 χρόνια, αλλά σας προσφέρει την απεριόριστη ποιότητα στη νοσηλεία, όπου και όταν χρειαστεί, για όλη σας τη ζωή.

«ΑΠΕΡΙΟΡΙΣΤΗ ΝΟΣΗΛΕΙΑ» ΧΩΡΙΣ ΣΥΝΟΡΑ!

Σε οποιαδήποτε χώρα του κόσμου και αν βρεθείτε, το πρόγραμμα «ΑΠΕΡΙΟΡΙΣΤΗ ΝΟΣΗΛΕΙΑ» σας καλύπτει όλα τα έξοδα για την αντιμετώπιση επείγοντος περιστατικού. Με ένα απλό τηλεφώνημα, το πρόβλημά σας γίνεται πρόβλημά μας. Σας απαντάμε στα ελληνικά από τα Κέντρα Συντονισμού στις διάφορες χώρες. Ειδική υπηρεσία που αγρυπνά για σας, όλο το 24ωρο, θα σας συμβουλεύσει, θα αναλάβει τις διαδικασίες μεταφοράς σας στο πλησιέστερο νοσοκομείο και θα καλύψει όλα σας τα έξοδα.



Για πληροφορίες τηλεφωνήστε 7797383 (8:00-16:00), Μέγαρο Ατλαντικής Ένωσης, Μεσογείων 71, Αθήνα

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ
Ασφάλειες Ζωής

Ο πηγαιμός για την Ιθάκη



Γράφει ο: ΒΑΣ. ΚΕΚΚΗΣ της Metrolife

Καθισμένος στο γραφείο μου, μπροστά στο άδειο χαρτί, νιώθω φοβισμένος παρά ποτέ. Δεν περνιέμαι για συγγραφέας, στοχαστής, διανοητής ή κάτι τέτοιο. Απλώς, θέλω να τολμήσω μια πρωτότυπη δοκιμή στοχασμού και διαλογισμού (μέσα από ένα δραματικό μονόλογο, με στοιχεία κωμωδίας, συνδέοντας την πραγματικότητα με επιθυμίες και όνειρα).

Κουβεντιάζοντας, λοιπόν, μαζί σας εντελώς καλόπιστα, αυτό που έχω, γνωρίζοντας τις αδυναμίες μου, με τις ελλείψεις και τις ανεπάρκειές μου, σαν μια ειλικρινή μαρτυρία, εξομολόγηση συνειδητή, απ' αυτά που έχω βιώσει στη ζωή και στην ασφαλιστική μου καριέρα, που κάθε χρόνο νιώθω να ξεκινάει εκείνη τη στιγμή.

Ξέρετε, έχουν περάσει 20 χρόνια και βλέπω σαν τώρα την πρώτη μου μέρα, σαν να 'ταν ΜΟΛΙΣ ΧΘΕΣ.

ΙΟΥΝΙΟΣ '73

Ο δημόσιος δρόμος φαρδαίνει από τη στροφή με τις λεύκες μέχρι την πλατεία. Το σπίτι του Σπύρου, είναι στην επάνω γωνία της πλατείας, ένα μονόροφο παλιό, άλλοτε πρέπει να ήταν αρχοντικό. Ο δρόμος εδώ, το καλοκαίρι είναι σκονισμένος, το φθινόπωρο λασπερός και το χειμώνα δράμα. Ειδικά κάθε Δευτέρα μετά τη Λαϊκή.

Πρωί, 9 μ.μ. και ο Σπύρος στην πόρτα του σπιτιού του. Ψηλό παιδί θα έλεγα. Εικοσιπέντε ετών περίπου, σγουρά μαλλιά στολίζουν το κεφάλι του. Το κοστούμι του είναι καλοσιδερωμένο, το κολλάρο του σαν τσακισμένες σελίδες καινούργιου βιβλίου και μια γραβάτα που φανερώνει πόσο την έχει ταλαιπωρήσει για να τη δέσει. Η τσάντα που κράταγε, ολοκαίνουργια.

Κίνηση, ιδιαίτερη, δεν υπήρχε στο δρόμο εκείνη τη στιγμή. Το βλέμμα του Σπύρου ήταν στραμμένο προς την Ανατολή. Δεν κοίταζε στο δρόμο... τον ορίζοντα αγνάντευε... Το λεωφορείο έφθασε στην πλατεία με ένα μόνο επιβάτη. Φαινόταν ξένος. Η στάση του, οι κινήσεις του, έδειχναν άνθρωπο ξένο, αλλά, όχι χαμένο.

Ακούμπησε τα βιβλία που κρατούσε στα χέρια του, επάνω σ' ένα τραπεζάκι του καφενείου «Η ΑΝΟΙΞΗ» και κοίταξε γύρω του για να προσανατολιστεί.

Τι να ζητά άραγε, σκέφτηκε ο Σπύρος. Ο ξένος τον πλησίασε και με ένα πλατύ χαμόγελο τον καλημέρισε.

— Ξένος είσαι και συ; ρώτησε τον Σπύρο.

— Όχι, έγνεψε με το κεφάλι του ο Σπύρος, αλλά ξένο είναι για μένα αυτό που θέλω να κάνω, μονολόγησε και ένας αναστεναγμός του ξερίζωνε την ψυχή.

— Τι θέλεις να κάνεις; ρώτησε αργά και ήρεμα ο ξένος και ο Σπύρος ένιωσε ότι ούτε με μαχαίρι δε θα άνοιγε το στόμα του.

— Είσαι δυσαρεστημένος από τη δουλειά σου; ξαναρώτησε ο ξένος και ο Σπύρος με πολύ κόπο τραύλισε.

— Δεν την έχω ξανακάνει, δεν ξέρω πώς να ξεκινήσω, ΘΕΛΩ να γίνω ασφαλιστής και μου λείπει ο τρόπος.

Έβαλε δύο βιβλία ο ξένος, το ένα δίπλα στο άλλο στο πλατύσκαλο του σπιτιού του. Έκατσε στο ένα και πρότεινε στο Σπύρο να καθίσει στο άλλο.

— Άκου μικρέ μου φίλε, είπε ακουμπώντας στον ώμο του, υπάρχει ένας τρόπος να κάνεις τη δουλειά σου, σημαντικότερος από τη δουλειά την ίδια. ΒΡΕΣ ΤΟΝ. Βρες τον τρόπο τον ένα, το μοναδικό που θα σε ενθουσιάζει, το δικό σου, που μόνο ΕΣΥ ΘΑ ΜΠΟΡΕΙΣ ΝΑ ΤΟΝ ΚΑΝΕΙΣ ΕΤΣΙ ΜΟΝΑΔΙΚΑ ΚΑΙ ΚΑΝΕΝΑΣ ΑΛΛΟΣ. ΥΠΑΡΧΕΙ ΕΝΑΣ ΤΡΟΠΟΣ ΝΑ ΚΑΝΕΙΣ ΤΗ ΔΟΥΛΕΙΑ ΣΟΥ, ΣΗΜΑΝΤΙΚΟΤΕΡΟΣ ΑΠΟ ΤΗ ΔΟΥΛΕΙΑ ΤΗΝ ΙΔΙΑ.

Αυτό ισχύει για κάθε δουλειά. Πέρα από το ΤΙ ΠΡΕΠΕΙ θεωρητικά, υπάρχει και μια τέχνη της πράξης. ΔΗΛΑΔΗ το ΠΩΣ, που ισοδυναμεί με μια τέχνη της ΖΩΗΣ.

Αυτές οι δυό τέχνες, αλληλοσυμπληρώνονται. Αυτό, όπως και να πεις, είναι η πρώτη πέτρα για να χτίσεις μια λαμπρή καριέρα. Είναι η αρχή του δρόμου της ζωής του Ασφαλιστή.

Ο δρόμος δεν είναι εύκολος, είναι δύσκολος, γιατί μόνος σου τον ανοίγεις, αλλά Η ΓΟΗΤΕΙΑ ΓΙΑ ΤΟ ΑΓΝΩΣΤΟ ΕΙΝΑΙ ΣΥΝΑΡΠΑΣΤΙΚΗ.

«Σα βγεις στον πηγαιμό για την Ιθάκη να εύχεσαι νάναι μακρύς ο δρόμος, γεμάτος περιπέτειες, γεμάτος γνώσεις»

Φτάνει μόνο, ένα ΘΕΛΩ-ΜΠΟΡΩ και θα το ΚΑΝΩ.

Μην ξεχνάς ποτέ. Ξεκινάς να πουλήσεις κάτι το άπιαστο. Μια ανάγκη, όπως το νερό, το ψωμί, τον ήλιο, την ανάσα. Η ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΖΩΗΣ ΕΙΝΑΙ ΙΔΕΑ.

Γύρω όμως από αυτή την ιδέα, υπάρχει προκατάληψη. Προκατασκευασμένη άποψη του κόσμου, που ΕΣΥ πρέπει να την αλλάξεις. Την ιδέα, που το κοινό μπορεί να έχει για την Ασφάλεια Ζωής ΕΣΥ πρέπει να την καταρρίψεις και επεμβαίνοντας να επιβάλλεις μια νέα ιδέα. Δεν πρόκειται για επέμβαση στρατού, αλλά για επέμβαση ανθρώπου, στην υπηρεσία του συνανθρώπου του.

«τους Λαιστρυγόνας και τους Κύκλωπας, τον θυμωμένο Ποσειδώνα μη φοβάσαι τέτοια, στον δρόμο σου ποτέ σου δεν θα βρεις, αν μεν η σκέψις σου υψηλή, αν εκλεκτή συγκίνησις το πνεύμα και το σώμα σου αγγίζει. Τους Λαιστρυγόνας και τους Κύκλωπας, τον άγριο Ποσειδώνα δεν θα συναντήσεις, αν δεν τους κουβανείς μες στην ψυχή σου, αν η ψυχή σου δεν τους στήνει εμπρός σου».

— Για πρόσεξε, η ασφάλεια Ζωής, είναι η αξιοπρέπειά μας, το πιάτο με το φαΐ επάνω στο τραπέζι μας, το κεραμίδι πάνω από το κεφάλι μας.

Εάν μπορούσα να γράψω τη λέξη «ασφάλεια ζωής» στο μέτωπο κάθε ανθρώπου, δεν θα υπήρχαν σήμερα ορφανοτροφεία. Η ασφάλεια ζωής είναι σιγουριά για τα παραγωγικά μας χρόνια και εγγύηση για τα γεράματά μας. Αυτά είναι επαγγελματικά ιδανικά, που είμαστε ταγμένοι να υπηρετήσουμε για να είναι όχι μόνο λαμπρή, αλλά και ΑΝΘΡΩΠΙΝΗ η καριέρα μας.

Ο Σπύρος χαμογέλασε συγκρατημένα. Άρχισε να χαλαρώνει·

— Όμορφα που με κάνει να νιώθω!! σκέφτηκε. Ο Θεός τον έστειλε σήμερα!!!

— Όλα, εξαρτώνται από την προσωπική σου ικανότητα και πρωτοβουλία. Απ' αυτό ΠΟΥ ΕΣΥ ΘΑ ΕΧΕΙΣ ΔΙΑΛΕΞΕΙ να κάνεις κάθε μέρα, που θα το πετυχαίνεις και θα το επαναλαμβάνεις.

Άκου μικρέ... συνέχισε ο ξένος. Είσαι ο πρώτος της νέας γενιάς.



Από τη μια - ακούραστος εργάτης (με την έννοια του συνεχούς έργου που συντίθεται από μια σειρά από δουλειές), από την άλλη -κατασκευαστής μοναδικών έργων. Καμία περίπτωση δεν είναι ίδια με την άλλη. Υπάρχει η μοναδικότητα της ανθρώπινης ύπαρξης και έτσι αντιμετώπισέ την.

Ξαφνικά, σταμάτησε και ρώτησε το Σπύρο.

— Τι σκέφτεσαι;

— Είμαι διχασμένος, απάντησε. Από τη μια, ΚΑΝΤΟ ΕΤΣΙ και από την άλλη, ΤΙ ΣΚΕΦΤΕΣΑΙ ΓΙ' ΑΥΤΟ ΠΟΥ ΚΑΝΕΙΣ;

Ο ξένος χαμογέλασε.

— Λογικό δεν είναι, να δημιουργείς ένα χώρο αναλυτικό, που να περιβάλλει τον πυρήνα της πράξης; Ασφαλιστής σημαίνει - κάνω κάτι, αλλά και ταυτόχρονα ρίχνω ένα βλέμμα ΕΠΑΝΩ ΣΕ ΑΥΤΟ ΤΟ ΚΑΤΙ.

— Είναι δύσκολο. Έχω τρακ. Είναι φυσιολογικό θα μου πεις (μονολογεί ο Σπύρος), γιατί αισθάνομαι το ύψος των ευθυνών μου, γιατί δεν το έχω ξανακάνει, γιατί πρέπει να το κάνω έτσι.

— Εάν προσπαθήσεις με φιλική διάθεση, εάν σοβαρά και πολύ, προσπαθήσεις να μπεις στη θέση του ανθρώπου που μιλάς μαζί του, για να μάθεις πως ΑΙΣΘΑΝΕΤΑΙ, ΑΝ ΜΠΟΡΕΣΕΙΣ ΝΑ ΓΙΝΕΙΣ ΕΝΑ ΜΑΖΙ ΤΟΥ, ΟΠΩΣ ΟΤΑΝ Ο ΝΟΥΣ ΣΟΥ ΠΑΕΙ ΣΤΗΝ ΕΡΩΜΕΝΗ ΣΟΥ Η ΣΕ ΚΑΠΟΙΟ ΠΟΛΥΑΓΑΠΗΜΕΝΟ ΦΙΛΟ ΚΑΙ ΠΡΟΣΠΑΘΕΙΣ ΝΑ ΜΠΕΙΣ ΣΤΗ ΘΕΣΗ ΤΟΥ, ΝΑ ΚΑΤΑΛΑΒΕΙΣ ΤΗΝ ΑΙΤΙΑ ΤΗΣ ΣΥΜΠΕΡΙ-

Το να κάνεις μια δουλειά, είναι εύκολο. Το να κάνεις καριέρα, είναι δύσκολο

Κάθε φορά, που νιώθεις, πως ένα πράγμα είναι εύκολο, πως το πετυχαίνεις χωρίς προσπάθεια, νά είσαι βέβαιος, ότι δεν είναι καλό. Κάτι του λείπει

Η δύναμη της εμπιστοσύνης και της πίστης, γι' αυτό που έκανε δυνάμωνε τις ελπίδες του και η ακτινοβολία της δικής του εμπιστοσύνης, έριχνε κάθε τοίχο στην προσπάθεια κατάκτησης της εμπιστοσύνης του υποψήφιου πελάτη

ΦΟΡΑΣ ΤΩΝ ΕΝΕΡΓΕΙΩΝ ΤΟΥ, ΑΝ ΤΑ ΕΧΕΙΣ ΚΑΝΕΙ ΟΛΑ ΑΥΤΑ, θα δεις πόσο φιλικός είναι ο κόσμος. Πόσο ευχάριστα σε δέχεται.

Σηκώθηκε αργά, έγνεψε στο Σπύρο να κάνει το ίδιο, μάζεψε τα βιβλία του, χαμογέλασε ξανά και όπως ήρθε-έφυγε.

— Ευχαριστώ... φώναξε ο Σπύρος και μια τρελή διάθεση για δουλειά, φούντωσε τα στήθια του. Γύρισε απότομα, και ανεβαίνοντας τρία-τρία τα σκαλιά, έφθασε με μια ανάσα στο μαθητικό γραφείο που είχε στο δωμάτιο του. Λοιπόν, πάμε... και έτριψε τα χέρια του. Χαρτί, μολύβι, ημερολόγιο, κατέβασμα στο τηλέφωνο και... «να εύχεσαι νάναι μακρύς ο δρόμος. Πολλά τα καλοκαιρινά πρωιά να είναι, που με τι ευχαρίστησι, με τι χαρά θα μπαίνεις σε λιμένας πρωτοειδωμένους· να σταματήσεις σ' εμπορεία Φοινικικά, και τες καλές πραγμάτειες να αποκτήσεις, σεντέφια και κοράλλια, κεχριμπάρια κ' έβενους, και ηδονικά μυρωδικά κάθε λογής, όσο μπορείς πιο άφθονα ηδονικά μυρωδικά· σε πόλεις Αιγυπτιακές πολλές να πας, να μάθεις και να μάθεις απ' τους σπουδασμένους».

Έπιασε το μολύβι, ακούμπησε τη μύτη στη λευκή κόλλα, ΕΤΟΙΜΟΣ να ξεκινήσει. Το κεφάλι του άρχισε να γέρνει αριστερά, το στήριξε με το χέρι του, τα δάκτυλά του έψαχναν στις ρίζες των μαλλιών του. Το χοροπηδητό του μολυβιού στην κόλλα, την έκανε κατάμαυρη από τελείες.

— Τι διάβολο, μπλοκαρίστηκε το μυαλό μου;

Δεν κατεβάζει τίποτα — και με αγανάκτηση πάει να τα μαζέψει. Τα ξανανοίγει, αναπηδώντας πεισματικά στην καρέκλα του.

— Μωρέ, κατεβάζει και παρακατεβάζει. Ίσα-ίσα, αυτό είναι το κακό. Μπαίνουν τόσες σκέψεις, επιθυμίες, προβλήματα που το ένα σπρώχνει το άλλο για να πάρει τη θέση του. Από ιδέες, τίποτα άλλο. Πώς συγκεντρώνεις όμως, το υλικό σου; Πώς αρχίζεις σωστά και πρωτότυπα;

ΟΠΟΙΟΣ ΔΕΝ ΞΕΡΕΙ ΠΟΣΟ ΔΥΣΚΟΛΟ ΕΙΝΑΙ, ΕΙΝΑΙ ΑΥΤΟΣ που δεν προσπάθησε ποτέ να κάνει κάτι τέτοιο. Ας αρχίσουμε λοιπόν με μια τολμηρή απόφαση - σαν σφηνάκι, μπαμ και κάτω.

Προσωπική ενημέρωση (αυτό που λέγαμε παλιά DOOR TO DOOR): στους φίλους, γνωστούς, συγγενείς, Τρεις ώρες 10.00 έως 1.00. Μία και μισή στο θείο μου, που έχει φαρμακείο και πολλούς γνωστούς για συστάσεις.

Δύο και μισή μέχρι τέσσερις και μισή - φαγητό, ανάπαυση, φρεσκάρισμα. Πέντε και μισή, στο κατάστημα αθλητικών ειδών του Νίκου, για δική του ενημέρωση και συστάσεις.

Επτά και μισή, πέρασμα από τα στέκια των φίλων, να τους συστηθώ με τη νέα μου, πλέον ιδιότητα.

Μετά... ... !!! Τίποτα... ... !!! Με ικανοποίηση διαπίστωσε ότι, το ημερολόγιό του ήταν γεμάτο για εκείνη την ημέρα. Δεν τόλμησε να κοιτάξει την επόμενη, αλλά υποσχέθηκε να κάνει ό,τι και όσα είχε αποφασίσει και να το κάνει ΚΑΘΕ ΜΕΡΑ ΕΤΣΙ.

«ΟΠΟΙΟΣ ΕΛΕΥΘΕΡΑ ΣΥΛΛΟΓΑΤΑΙ, ΣΥΛΛΟΓΑΤΑΙ ΚΑΛΑ».

Ρήγα μου να σε φιλήσω - είπες μια αιώνια αλήθεια.

Αμ' ο Κάλβος με κείνο το «ΘΕΛΕΙ ΑΡΕΤΗΝ ΚΑΙ ΤΟΛΜΗΝ Η ΕΛΕΥΘΕΡΙΑ». Με δύο λεξούλες υπέροχες, σου λένε οι ποιητές ό,τι δεν μπορούν οι μάνατζερς σε ένα χρόνο. Κι όμως, υπάρχουν άνθρωποι, που φοβούνται τις ελευθερίες ή τις στερούν από άλλους. Μα, οι ελευθερίες κάνουν τον άνθρωπο ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟ, ΚΟΙΝΩΝΙΚΟ, ΙΚΑΝΟ ΝΑ ΚΡΙΝΕΙ ΣΩΣΤΑ.

ΙΘΥΝΙΟΣ '74

Ο Σπύρος, στεκόταν στην πόρτα του σπιτιού του, αγναντεύοντας τον ορίζοντα στο βάθος του δρόμου.

— Μα τι έγινε; Μεγάλωσε ο δρόμος; αναλογίστηκε.

Μου φαίνεται πιο μεγάλος, πιο άνετος και είναι ο ίδιος δρόμος. Και μια νοσταλγία, για τον άγνωστο φίλο, φούντωσε μέσα του, που τόσο τον είχε βοηθήσει. Πού να είναι τώρα, που τα πράγματα είναι καλύτερα; και έκανε να φύγει...

— Καλημέρα, ακούει πίσω του και δεν τολμάει να γυρίσει. Δεν είναι δυνατόν... στρίβει αργά - αργά το κεφάλι και νάτος πάλι.

Ίδιος και απαράλλαχτος. Τα ίδια ρούχα, βιβλία, ύφος. Πήγε κοντά του.

— Χάθηκες, είπε ο ξένος. Ένας χρόνος πέρασε και δεν με αναζήτησες.

Ο Σπύρος ντράπηκε. Το μόνο που κατάφερε να πει ήταν... Έχεις δίκιο.

— Πρέπει να πηγαίνεις καλά, σε βλέπω ήρεμο, είπε ο ξένος. Για πες μου.

— Σ' ευχαριστώ, ψέλλισε ο Σπύρος. Τα λόγια σου με σπρώχνουν καθημερινά. Είμαι σε καλή διάθεση όταν ξεκινάω το πρωί για δουλειά. Και είμαι σίγουρος, ότι όλα θα πάνε καλά.

Τον κοίταξε, χαμογέλασε καλοσυνάτα, ηρέμησε το πρόσωπό του και στη συνέχεια σκλήρυνε.

— Άκου, του λέει, θέλω να σου πω κάτι και μην το ξεχάσεις ποτέ.

Κάθε φορά, που νιώθεις, πως ένα πράγμα είναι εύκολο, θέλω να πω, πως το πετυχαίνεις χωρίς προσπάθεια, να είσαι βέβαιος, ότι δεν είναι καλό. Κάτι του λείπει. Όταν ξεκινάς να συναντήσεις έναν υποψήφιο πελάτη, χρειάζεται προετοιμασία για τον συγκεκριμένο πελάτη. Ο ΚΑΘΕΝΑΣ ΕΙΝΑΙ ΜΙΑ ΞΕΧΩΡΙΣΤΗ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΤΗΤΑ. Πρέπει να τον έχεις ψάξει σε βάθος και να είσαι έτοιμος για κάθε τι ανέλπιστο, που μπορεί να παρουσιαστεί.

Η πώληση ενός συμβολαίου, συνεπάγεται πάντα ένα μόχθο, ένα βάσανο. Δεν ξέρεις ποια θα είναι η τελευταία λέξη, τι κρύβει ένα χαμόγελο ή ένα ανέκφραστο πρόσωπο.

Κάθε πώληση, φίλε μου, θέλει πάντα ένα μόχθο, κάτι που δεν είναι άσχετο με την προσπάθεια. Διαφορετικά τα πράγματα είναι λειψά. Όπως βλέπεις, δε θα έπρεπε να είσαι τόσο σίγουρος. Τα μάτια του Σπύρου γούρλωσαν από απορία.

— Κοίτα να δεις. Εντάξει είναι αυτό που κάνεις. Μήπως όμως, θα μπορούσαμε να του βρούμε κάτι; Δεν θέλουν ψάξιμο μόνο τα συμβόλαια που χάνουμε, αλλά και αυτά που παίρνουμε ΚΑΙ ΜΟΝΟ ΜΕΣΑ ΑΠΟ ΨΑΞΙΜΟ ΕΡΧΕΤΑΙ Η ΒΕΛΤΙΩΣΗ.

Ο Σπύρος άρχισε να ψάχνεται και μέσα στο ψάξιμο, τον ΕΧΑΣΕ.

— Πρώτη φορά μου συμβαίνει, μονολόγησε. Να ψάχνω και αντί να βρίσκω, να χάνω.

Τον επόμενο Ιούνιο, δεν τον βρήκε, ούτε τον αναζήτησε. Είχε φουρτούνες. Έτρεχε να πιάσει την επιτυχία που ήδη είχε αγγίξει. Ένα ταξίδι. Το πρώτο του. Η επιθυμία έγινε πραγματικότητα. Διαβατήριο, συνάλλαγμα και στις 20 Αυγούστου, πετάει προς την πραγματικότητα του ονείρου του.

— Κύριε, μπορώ να καθίσω δίπλα σας; (Αυτή η φωνή, πού να φανταστείς ότι και στο αεροπλάνο θα σε ακολουθεί.).

Ο Σπύρος είχε άνεση πια στην επικοινωνία-στυλ και ύφος. Αντανακλούσε επιτυχία. Τα πράγματα τώρα, ήταν εντελώς διαφορετικά. Ήξερε τι είχε και πού πήγαινε. Το δρόμο δεν τον άνοιγε πια χειρωνακτικά, αλλά μηχανικά. Σίγουρος πια για την καριέρα του στο επάγγελμα και όχι πλέον στη δουλειά του. Γιατί, άλλο τη δουλειά μου την κάνω επαγγελματικά και άλλο κάθε μέρα την κάνω επαγγελματικότερα και δημιουργώ καριέρα. Καριέρα σημαίνει, κάθε μέρα καλύτερα. Σημαίνει αλλαγή, σημαίνει αναγνώριση. Πρέπει ο άνθρωπος να ζει και να δημιουργεί σαν να είναι αιώνιος.

Όταν έκατσε δίπλα του τον κοίταξε και κούνησε το κεφάλι του.

— Νάτος πάλι. Τι έγινε;

— Έχεις παρουσία μπράβο σου. Απλά μόνο παρουσία. Είσαι συγγενής του «Εισαγόμενου»; Πρόσεχε φίλε. Η άνεση της παρουσίας σου, να έχει σχέση με τον Υποψήφιο Πελάτη.

Να είσαι πειστικός, να τον αγγίζουν τα λόγια σου. Να είσαι ανθρώπινος με τα προβλήματα, ανάγκες και επιθυμίες του. Όλα αυτά, πρέπει να τα καλύψεις μέσα από τις προτάσεις σου, ενώ εσύ είσαι άνετος, ώστε αυτό που κάνεις δεν αγγίζει τον Υποψήφιο Πελάτη. Όταν κάνεις τη δουλειά σου με το αίσθημα ότι «την παίζεις στα δάκτυλα» αλλά και με τη σκέψη ότι νιώθω όμορφα, ξέρω τι θα πω, τότε δεν καταβάλεις καμιά προσπάθεια, δεν αγγίζεις τον Υποψήφιο Πελάτη, και δεν μπορείς έτσι να μπεις στο δικό του πρόβλημα. Καταλαβαίνεις;

— Όχι.

— Τι δεν καταλαβαίνεις, μωρέ; όταν σου μιλάω, τι σκέφτεσαι; Λοιπόν, άκου ξανά. Όταν συζητάς με τον Υποψήφιο Πελάτη, η κουβέντα πρέπει να γίνεται στα δικά του μέτρα και όχι στα δικά σου, επειδή έτσι σε βολεύει καλύτερα (Σταμάτησε για λίγο και συνέχισε). Στα μέτρα τα δικά του, αλλά κάτω από τον δικό σου έλεγχο. ΟΥΦ!!! ξεφούσκωσε. Το να κάνεις μια δουλειά, είναι εύκολο. Το να κάνεις καριέρα, είναι δύσκολο.

— Αν είναι να σε σκάσω, αν μην ξαναρωτήσω τίποτα.

Ο ξένος τον άρπαξε από τα μαλλιά, αυθόρμητα, αλλά πολύ ζεστά.

— Εσύ να με ρωτάς και άσε με να χτυπιέμαι. Έτσι το ευχαριστιέμαι. Τη δουλειά μωρέ, την ξέρεις. Είμαι σίγουρος. Εγώ προσπαθώ η σιγουριά να μη σε καταστρέψει. Η τέχνη στη δουλειά σου είναι να επιστρατεύεις τη φαντασία και την ευαισθησία σου ώστε συχνά να βρίσκεις νέες αφετηρίες. Γιατί, μια πώληση είναι σαν ένα υδάτινο όγκο που ταξιδεύει, που ρέει. Το νερό δεν ρέει πάντα μ' αυτήν την αργόσυρτη μεγαλοπρέπεια που βλέπουμε στο Δούναβη. Το νερό αναβλύζει, αναπηδά στα βράχια, κυλάει πιο αργά, ανάλογα με την κλίση του εδάφους, ή ξεσπά ξαφνικά σαν καταρράκτης. Η ροή της πώλησης δεν μπορεί να μοιάζει μ' αυτή την ισοϋψή επιφάνεια, που μου λες εσύ.

Η πώληση χρειάζεται μεταπτώσεις, χρώματα.

Πρέπει παράλληλα, να βρίσκεις θέσεις ανά-

Φτάνει μόνο, ένα θέλω-μπορώ και θα το κάνω.
Μην ξεχνάς ποτέ. Ξεκινάς να πουλήσεις κάτι το άπιαστο. Μια ανάγκη, όπως το νερό, το ψωμί, τον ήλιο, την ανάσα. Η ασφάλεια ζωής είναι ιδέα

Τι δεν θέλει ο πελάτης

Οι πελάτες αποφεύγουν και απορρίπτουν όσους ασφαλιστές είναι φορτικοί και ενοχλητικοί στην προσπάθειά τους να τους ασφαλίσουν. Πολλοί ασφαλιστές είναι υπερβολικοί και αρνητικά εφευρετικοί στο να βρουν τρόπους να πλησιάσουν τον πελάτη χρησιμοποιώντας φράσεις και ιδέες που οι πελάτες ή τις συνήθισαν, ή τις ξανάκουσαν ή τις βαρέθηκαν και έχουν αρνητικό αποτέλεσμα. Δεν είναι «έξυπνοι» μόνοι οι ασφαλιστές. Καταλαβαίνουν κι άλλοι τι κάνουμε. Μη γίνεσθε φορτικοί, μη βάζετε προσχήματα και «δήθεν» και «συμπτώσεις» και «καμουφλαρισμένες» πράξεις να κλείσετε δουλειές. Οι πιο πολλοί τα σιχαίνονται αυτά τα κόλπα.

Πείτε καθαρά τί θέλετε και μη γίνεσθε φορτικοί με διάφορες επινοήσεις. Μη λέτε π.χ. περνούσα τυχαίως κι ήρθα ή συμπτωματικά θα 'μαι στη γειτονιά σου κι έρχομαι ή έμαθα με ζήτησες ή εγώ θα επιμείνω μέχρι να σε ζαλίσω ή... εντάξει εκείνη η ιστορία με τον Αμερικάνο που ακούσατε στο σεμινάριο που πήγαινε κάθε Δευτέρα πρωί κι έλεγε «με ζήτησες;» μέχρι που ο άλλος ασφαλίσθηκε. Δεν είναι όλοι «Αμερικανάκια»... Μιλήστε ευγενικά, μιλήστε με αλήθεια, πείτε τα επιχειρήματά σας στα λογικά πλαίσια και με κάποιο μέτρο. Η σοβαρότητά σας είναι καλύτερο επιχείρημα από το να υποτιμάς τον εαυτό σου με ζητιανιά ενός ραντεβού... **Ε.Σ.**

Εάν τα νιώσεις κάποια στιγμή να σου ανεβαίνουν στο λαιμό για μερικά δευτερόλεπτα και αισθανθείς τη γεύση τους και θελήσεις να τα βγάλεις μαζί με τη ψυχή σου, ΤΑ ΚΑΤΑΦΕΡΕΣ

Ο δρόμος δεν είναι εύκολος, είναι δύσκολος, γιατί μόνος σου τον ανοίγεις, αλλά η γοητεία για το άγνωστο είναι συναρπαστική

παυσης, για να ξεκουράζεις, όχι μόνον τον εαυτό σου, αλλά και τον Υποψήφιο Πελάτη. Μην κουράζεις ή αγχώνεις τον συνομιλητή σου.

— Μα πώς τον κουράζω, δεν...

... ο συνομιλητής μας, τις περισσότερες φορές παρασύρεται από εμάς. Πρόκειται, για μια ανταλλαγή σωματικών και πνευματικών αισθήσεων. Γι᾽ αυτό χαμογελάει, θυμώνει, χτυπάει ξύλο ή μας πετάει έξω.

Η ουσία είναι, με την παρουσία σου σ᾽ ένα χώρο, αυτός που σε περιμένει να αισθανθεί ότι κάτι ενδιαφέρον θα συμβεί, και από τον τόνο της ομιλίας σου να αποπνέει απόλυτο κύρος.

— Μην φωνάζεις, θα γίνουμε ρεζίλι.

— Προσπάθησε. Μπορείς να τα καταφέρεις θαυμάσια. Πρέπει με την παρουσία σου να ξαφνιάζεις, βλέποντάς σε, πρέπει να κάνουν —Α!!—

Ένα σύννεφο, σκέπασε το αεροπλάνο και ο Σπύρος σκέφτηκε: εάν πήγαινα στον πελάτη καβάλα στο σύννεφο θα έκανε —Α!!!—

Κοίταξε δίπλα του, άφαντος. Αυτός ο άνθρωπος, έτσι ξαφνικά, «την κοπανάει και με αφήνει σύξυλο».

Πέρασαν 10 χρόνια και ο Σπύρος, όχι μόνο έμαθε πολλά, αλλά και έκανε. Ονειρεύτηκε επιτυχίες, αγωνίστηκε και τις πραγματοποίησε. Πεθύμησε γνώση και την απέκτησε. Ενδιαφέρθηκε για μια άνετη ζωή και βρήκε μέσον να την κάνει.

Πολλοί ήταν αυτοί που δεν πίστεψαν στους στόχους του, αλλά η αρνητική τους γνώμη, όχι μόνο δεν τον φόβισε, αλλά ούτε καν τον άγγιξε. Είχε μάθει πλέον να παλεύει και να παίρνει ικανοποίηση, όχι μόνο από το αποτέλεσμα, αλλά και από την προσπάθεια.

Η ΔΥΝΑΜΗ ΤΗΣ ΕΜΠΙΣΤΟΣΥΝΗΣ ΚΑΙ ΤΗΣ ΠΙΣΤΗΣ, ΓΙ᾽ ΑΥΤΟ ΠΟΥ ΕΚΑΝΕ ΔΥΝΑΜΩΝΕ ΤΙΣ ΕΛΠΙΔΕΣ ΤΟΥ ΚΑΙ Η ΑΚΤΙΝΟΒΟΛΙΑ ΤΗΣ ΔΙΚΗΣ ΤΟΥ ΕΜΠΙΣΤΟΣΥΝΗΣ, ΕΡΙΧΝΕ ΚΑΘΕ ΤΟΙΧΟ ΣΤΗΝ ΠΡΟΣΠΑΘΕΙΑ ΚΑΤΑΚΤΗΣΗΣ ΤΗΣ ΕΜΠΙΣΤΟΣΥΝΗΣ ΤΟΥ ΥΠΟΨΗΦΙΟΥ ΠΕΛΑΤΗ. «Καλέ μου φίλε», μονολόγησε ο Σπύρος.

— Τι είναι; άκουσε μια φωνή δίπλα του.

Ο Σπύρος έλαμψε από χαρά και με μιας τον αγκάλιασε.

— Τέτοια επιτυχία, δεν την είχα φανταστεί. Δεν είχα τολμήσει να την ονειρευτώ. Δεν είχα διακινδυνεύσει να την επιθυμήσω. Αν υπάρχει ευτυχία παλιόφιλε, — ε!!! τότε, είναι εκείνο που νιώθω τις στιγμές της αναγνώρισης των προσπαθειών μου.

Η βραδιά της πρώτης μου βράβευσης, ήταν δέσμευση για την καριέρα μου. Κατάλαβα — καλέ μου φίλε— ότι ο μόνος τρόπος για να κάνεις κάτι μεγάλο, είναι να επιμένεις ακόμη και αν τα πράγματα προς στιγμήν φαίνονται δύσκολα ή ακατόρθωτα.

Κατάλαβα ακόμη, ότι το να αποθαρρύνομαι με τις αποτυχίες μου, είναι ολέθριο.

Γι᾽ αυτό εγώ, σε πείσμα των γεγονότων τις βλέπω σαν εμπειρίες, που με βοηθούν στη διαμόρφωση της ζωής και της καριέρας μου.

— Τώρα θέλει προσοχή, περισσότερη από κάθε άλλη φορά, είπε ο ξένος. Πρόσεχε τώρα, που πρέπει να πάρεις την μεγάλη απόφαση.

ΤΙ ΘΑ ΚΑΝΕΙΣ ΑΠΟ ΕΔΩ ΚΑΙ ΜΠΡΟΣ; Έχεις ξεκαθαρίσει τις απόψεις σου; Ποιοι είναι σήμερα οι στόχοι σου; Στις πωλήσεις ασφ. Ζωής το όνομα του παιχνιδιού είναι ΕΠΙΤΥΧΙΑ και αυτό το παιχνίδι το ξέρεις καλά. Θα συνεχίσεις; Ονειρεύεσαι την πορεία του «Μανζγουορθ;» Είναι για σένα πρόκληση η καριέρα του «Φέλντμαν;» ή θέλεις να αλλάξεις ρόλο στο ίδιο παιχνίδι; Έχει ενδιαφέρον, η δημιουργία καριέρας άλλων ανθρώπων με τη δική σου βοήθεια και συνεργασία;

Μια καινούργια πρόκληση, όχι εντελώς άγνωστη όμως όπως πριν 10 χρόνια που ξεκινούσες.

Τώρα τα πράγματα είναι πιο εύκολα.

Έχεις κύρος, ευχέρεια λόγου στην διατύπωση των απόψεων σου και η προσωπική σου επιτυχία είναι εγγύηση για όποιον συνεργαστεί μαζί σου. Ένα μόνο πρέπει να σκεφθείς, πριν την απόφαση. Τι χάνεις ή τι θα κερδίσεις.

— Τα πράγματα δεν είναι εύκολα σήμερα, είπε ο Σπύρος. Πέρασαν τα χρόνια που «πιάναμε την πέτρα και τη στίβαμε». Εμένα να έβλεπες δουλειά. Δεν μου ξέφευγε ούτε παπάς ανασφάλιστος. Σήμερα οι νέοι δεν έχουν την ίδια διάθεση.

— Αυτή η αλαζονεία θα σε φάει.

— Τώρα, τι μου λες;

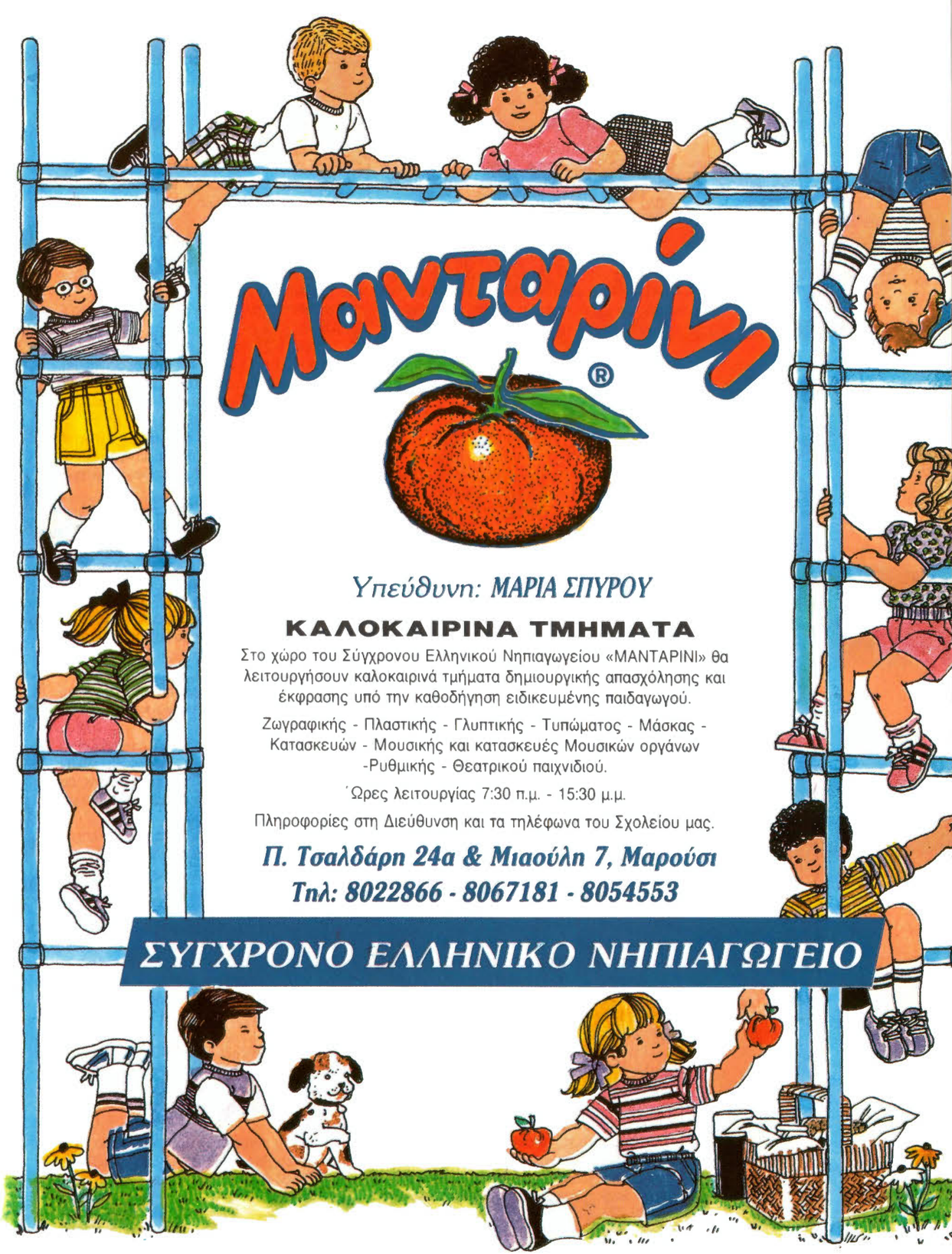
Πες ό,τι θες, αλλά άκου. Κάθε φορά που σε παρακολουθούσα από μακριά, σκεφτόμουν: δουλεύει θαυμάσια γιατί έχει αίσθηση της ασφαλιστικής αγοράς. Έχει και ασφαλιστική εξυπνάδα. Αλλά έχει την τάση να ψευτίζει τα πράγματα. Η τεχνική που δεν πηγάζει από το συναίσθημα, οδηγεί στο ψεύτισμα των πραγμάτων. Πρέπει να το αποβάλλεις αυτό, αν θες να αλλάξεις ρόλο στο παιχνίδι.

Πρέπει, όχι να φαίνεται, αλλά πραγματικά να μιλά η ψυχή σου, όταν λες κάτι.

— Δηλαδή, πώς;

— Να βγάλεις τα «σωθικά σου», όπως συνη-

ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ: *Ο ΒΑΣΙΛΗΣ ΚΕΚΚΗΣ γεννήθηκε το 1950 στην Αμαλιάδα Ηλείας. Από το 1951 ζει στην ΑΘΗΝΑ. Η ασφαλιστική του καριέρα ξεκίνησε το 1972. Είναι ιδρυτικό μέλος της METROLIFE και μέλος του Δ.Σ. της εταιρίας. Είναι διευθυντής του υπ/ματος ΑΙΓΑΛΕΩ από το 1981. Έχει παρακολουθήσει σειρά επιμορφωτικών σεμιναρίων και έχει επανειλημμένα βραβευθεί ως ασφαλιστής και ως manager. Είναι παντρεμένος και πατέρας 2 αγοριών.*



Εάν μπορούσα να γράψω τη λέξη «ασφάλεια ζωής» στο μέτωπο κάθε ανθρώπου, δεν θα υπήρχαν σήμερα ορφανοτροφεία

θίζουμε να λέμε και να μας τα δείξεις.

Είσαι ένα άτομο, που πιάνει αμέσως με το μυαλό τα πράγματα.

Το πώς πρέπει να γίνουν.

Το γεγονός ότι συλλαμβάνεις τα πράγματα πεντακάθαρα με το μυαλό, με την ασφαλιστική σου φαντασία - το γεγονός, λοιπόν αυτό, σε κάνει να ασχολείσαι αποκλειστικά τεχνοκρατικά με την εκτέλεσή του. Χωρίς να τρέφεσαι όσο πρέπει από το συναίσθημα.

Αυτό που σε εμποδίζει εσένα, να πιάσεις το συναίσθημα είναι η αλαζονεία σου. Εμένα, μόνο το τιμολόγιο μου δείξανε μια μέρα και με πετάξανε στο δρόμο. Και σε αυτούς, που τα έχουν όλα «εννιά έχει ο μήνας».

— Μέτρα τα λόγια σου, όπως μετράω κι εγώ τα δικά μου, είπε ο Σπύρος νευριασμένος. Άκου «αλαζονεία». Εντάξει, αν ξεκινήσω θα προσπαθήσω να το κάνω έτσι, έστω και αν αυτό με ταπεινώνει στα μάτια των ασφαλιστών μου. Προκειμένου να επικοινωνήσουμε ουσιαστικότερα.

— Μπράβο, είπε ο ξένος, και έτριψε τα χέρια από ικανοποίηση.

— Δεν σου υπόσχομαι ότι θα τα καταφέρω, ή ότι θα ξεκινήσω απ' σήμερα να ασχοληθώ με την ανάπτυξη και τη δημιουργία ομάδας. Θέλω πρώτα να ξεπεράσω αυτό που κάνω τώρα, για να μπορέσω να κάνω αυτό που μου λές, όπως μου το λες. Χρειάζομαι χρόνο. Είναι θέμα επωάσεως.

— Δεν ανακαλώ τίποτα από όσα σου είπα. Αυτό που θέλω να κάνεις, όταν ξεκινήσεις, είναι να δουλέψεις για την καριέρα των ασφαλιστών του υποκαταστήματός σου και όχι για τη δική σου επιτυχία. Αυτή θα έρθει, εάν οι ασφαλιστές σου είναι πετυχημένοι και ευχαριστημένοι από σένα.

Ο τρόπος της δουλειάς σου, θα πρέπει να είναι γνήσιος. Αγνή προσφορά. Και όχι δουλειά ατομική, καθαρά εγκεφαλική, μόνο για σένα. Γιατί αυτή είναι μια μέθοδος που θα σε αφήσει μόνο με τον εαυτό σου. Πρέπει, πέρα από το μυαλό σου να ψάξεις και την ψυχή σου. Κάνοντας μια αναδρομή στο παρελθόν σου, θα ανακαλύψεις, ότι δε σε ενδιέφερε, τι είχε μόνο στο μυαλό του ο διευθυντής σου για σένα, αλλά και στην ψυχή του. Ο Σπύρος, τον κοίταγε απορημένα.

— Ορίστε, δεν έχει πειστεί. Νομίζεις ότι αερολογώ. Ε!!! Δεν επιθυμώ, μωρέ, τίποτε άλλο, μόνο να σε κάνω να συνειδητοποιήσεις, έστω και για μια στιγμή τα εργαλεία σου. Τότε, θα έχει μάθεις κάτι.

Εάν όλα αυτά τα νιώσεις κάποια στιγμή να σου ανεβαίνουν στο λαιμό για μερικά δευτερόλεπτα και αισθανθείς τη γεύση τους και θελήσεις να τα βγάλεις μαζί με τη ψυχή σου, ΤΑ ΚΑΤΑΦΕΡΕΣ.

Γιατί, διαφορετικά δε θα πρέπει να σε ενοχλήσει, όταν μιλάς κάποια στιγμή και οι συνάδελφοί σου, αντιδρούν με δυσπιστία.

Αισθάνεται πολύ καλά, κανείς, όταν του λες κάτι.

Φυσικό είναι, να υπάρχει πάντα μια αντίδραση ή μία κόντρα. Είναι καλύτερα, να σου πουν, «αμάν, μας έπρηξες», από το «κατάλαβα» και να μη γίνει τίποτα.

Γιατί, ΚΑΤΑΛΑΒΑΙΝΩ, σημαίνει ΑΙΣΘΑΝΟΜΑΙ - ΒΙΩΝΩ.

Σε κάθε λέξη που λες, πρέπει να αισθάνεσαι αυτό που λες, να νιώθεις τι αντιπροσωπεύει.

Κάθε φορά, που σκέφτεσαι μια ενέργεια, να επικαλείσαι τις αξίες που αυτή η ενέργεια εκφράζει.

Μπορεί αργότερα, να πεις πως η εξήγηση που σου έδωσα ήταν κακή, πως αυτή που μπορείς να βρεις στο μεταξύ να είναι καλύτερη, δεν έχει σημασία.

Ο Σπύρος, σήκωσε το χέρι του και έγνεψε στον ξένο για να μιλήσει και σαν να μονολογούσε άρχισε να λέει: ποτέ μέχρι σήμερα, δεν βγήκε από μέσα μου κάτι που να με χαρακτηρίζει ανειλικρινή.

Πάντα έβγαζα μια αυθεντική ειλικρίνεια και γι' αυτό ο κόσμος με δέχεται. Δεν έκανα τίποτα και κανένα λόγο στην κόψη του ξυραφιού και καμία μου ενέργεια δεν ήταν κορόνα-γράμματα.

Έχω, μεγάλη κυριαρχία πάνω στη δουλειά μου. Ελέγχω αυτό που κάνω και καθετί που θα κάνω.

Το ότι ελέγχομαι υπερβολικά, εμποδίζει να αναβλύζει από μέσα μου το πώς νιώθω και αν δεν τα έχω καταφέρει ακόμα, είμαι πάντως σε καλό δρόμο. Ο ξένος σταμάτησε το Σπύρο και είπε:

— Όποια απόφαση και αν πάρεις, ότι και αν κάνεις, επειδή θα το έχεις διαλέξει ΕΣΥ, θα είναι καλό.

Εδώ τελειώνω, λέει ο ξένος ευγενικά.

Φεύγω και θυμήσου.

«Πάντα στον νου σου νάχεις την Ιθάκη. Το φτάσιμον εκεί είν' ο προορισμός σου. Αλλά μη βιάζεις το ταξίδι διόλου. Καλλίτερα χρόνια πολλά, να διαρκέσει, και γέρος πια ν' αράξεις στο νησί, πλούσιος με όσα κέρδισες στον δρόμο, μη προσδοκώντας πλούτη να σε δώσει η Ιθάκη.

Η ΙΘΑΚΗ Σ' ΕΔΩΣΕ Τ' ΩΡΑΙΟ ΤΑΞΕΙΔΙ.
Χωρίς αυτήν δεν θάβγαινες στον δρόμο.
Αλλα δεν έχει να σε δώσει πια.
Και αν πτωχική την βρεις, η Ιθάκη δεν σε ΓΕΛΑΣΕ.
Έτσι σοφός που έγινες, με τόση πείρα, ήδη θα το κατάλαβες, η Ιθάκες ΤΙ ΣΗΜΑΙΝΟΥΝ».

ΚΑΛΕ ΜΟΥ ΦΙΛΕ, πού είσαι;.... ΜΟΥ ΛΕΙΠΕΙΣ....

ΝΑΙ □

ΕΙΝΑΙ Η No 1
ΔΙΕΘΝΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΩΗΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ.
ΕΙΝΑΙ, ΒΕΒΑΙΑ,
Η ALICO

Σταθερά στην κορυφή

Στο εξαιρετικά απαιτητικό περιβάλλον που κινείται, η ALICO - από τις μεγαλύτερες παγκόσμια ασφαλιστικές εταιρίες με απόλυτη εξειδίκευση στις Ασφαλίσεις Ζωής - έχει επιτύχει να διατηρεί σταθερά την κορυφαία θέση.
Μετά 27 χρόνια γόνιμης δραστηριότητας στην Ελλάδα, παρουσιάζεται τόσο ισχυρή στην οικονομική της βάση ώστε να υπερέχει* σ' όλα τα επίπεδα.

Απ' όλες τις ασφαλιστικές εταιρίες Ζωής, Ελληνικές & Διεθνείς, η ALICO:

- No 1 *Εξασφαλίζει το μεγαλύτερο ποσοστό παροχών προς όφελος των ασφαλισμένων της.*
- No 1 *Παρουσιάζει τη μεγαλύτερη μέση απόδοση επενδύσεων.*
- No 1 *Εμφανίζει την υψηλότερη παραγωγικότητα.*
- No 1 *Είναι η πιο κερδοφόρα στην ασφαλιστική αγορά.*

Ακόμα,
ανάμεσα στις διεθνείς ασφαλιστικές εταιρίες Ζωής, η ALICO:

- No 1 *Συγκεντρώνει τη μεγαλύτερη περιουσία (σύνολο ενεργητικού).*
- No 1 *Διαθέτει τα υψηλότερα μαθηματικά αποθέματα*
- No 1 *Έχει να επιδείξει το μεγαλύτερο συνολικό εισόδημα (απο εισπραχθέντα ασφάλιστρα & επενδύσεις).*

Προς όφελος των ασφαλισμένων

Η κατάκτηση και διατήρηση της No. 1 θέσης, ανάμεσα στις ασφαλιστικές εταιρίες Ζωής, δεν είναι αυτοσκοπός για την ALICO. Έρχεται σαν αποτέλεσμα μιας συνεπούς πολιτικής όπου βασικός στόχος είναι - και θα είναι πάντα - η υψηλότερη και καλύτερη δυνατή κάλυψη των αναγκών και απαιτήσεων των ασφαλισμένων. Στην ALICO, η πολύτιμη σιγουριά της «αυριανής ημέρας» για τους ασφαλισμένους μας είναι η μοναδική και αποκλειστική φροντίδα μας, κάθε μέρα!



** Σύμφωνα με τα τελευταία διαθέσιμα στοιχεία Ισολογισμών.*

A member Company of American International Group

ΕΙΝΑΙ Η ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΤΗΣ ΖΩΗΣ ΣΑΣ!

Επιμέλεια: Λ. ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟΣ

ΜΕ ΙΑ ΜΑΤΙΑ...

Διαβάστε... και μετά κάντε τους δικούς σας υπολογισμούς!

ΥΠΟΤΙΜΗΣΗ ΤΗΣ ΔΡΑΧΜΗΣ

Κατά 3% υποτιμήθηκε το πρώτο τετράμηνο του έτους η δραχμή έναντι των ξένων νομισμάτων. Τον Απρίλιο, η διολίσθηση της δραχμής επιταχύνθηκε έναντι όλων σχεδόν των ευρωπαϊκών νομισμάτων. Σύμφωνα με στοιχεία του Πανελληνίου Συνδέσμου Εξαγωγέων εάν συνεχιστεί ο ίδιος ρυθμός διολίσθησης τότε συνολικά το 1992 η δραχμή θα υποτιμηθεί έναντι των ξένων νομισμάτων κατά 8,5%.

ΑΥΞΗΣΗ ΤΩΝ ΑΚΑΛΥΠΤΩΝ ΕΠΙΤΑΓΩΝ

Αύξηση κατά 49,3% σημείωσαν οι ακάλυπτες επιταγές που εκδόθηκαν το πρώτο τετράμηνο του 1992 σε σχέση με το αντίστοιχο τετράμηνο του 1991.

Σύμφωνα με στοιχεία της Ένωσης Ελληνικών Τραπεζών, υπήρξαν 190.131 απλήρωτες συναλλαγματικές ύψους 31,4 δισ. δρχ. έναντι 200.296 ύψους 27,02 δισ. δρχ. το αντίστοιχο διάστημα του 1991. Οι ακάλυπτες επιταγές έφτασαν το ύψος των 31,4 δισ. δρχ. έναντι 19,4 δισ. το 1991.

Υποβλήθηκαν 1.246 αιτήσεις πτωχεύσεων και κηρύχθηκαν 370 πτωχεύσεις, ενώ το 1991 είχαν υποβληθεί 1287 και είχαν κηρυχθεί 288.

ΕΚΡΗΚΤΙΚΗ ΑΥΞΗΣΗ ΤΟΥ ΔΗΜΟΣΙΟΥ ΧΡΕΟΥΣ

Εκρηκτική θα είναι η αύξηση του δημοσίου χρέους, κατά το τρέχον έτος, ορθώνοντας ανυπέρβλητα εμπόδια στην όποια προσπάθεια εξυγίανσης των δημοσίων οικονομικών τώρα και στο μέλλον. Εκτιμήσεις του Γενικού Λογιστηρίου του Κράτους ανεβάζουν το χρέος της κεντρικής Διοίκησης στο τέλος του 1992, μεταξύ 14-14,5 τρισ. δρχ. από περίπου 12,5 τρισ. δρχ. που είναι σήμερα.

Μόνο από το νέο δανεισμό, που απαιτείται για την εξυπηρέτηση του χρέους, προκύπτει αύξηση της τάξης του 1,4 τρισ. δρχ.

Επιπλέον το αφανές χρέος, που προέρχεται από τις καταπτώσεις εγγυήσεων, που απλόχερα μοίραζε το δημόσιο καθ' όλη τη διάρκεια της δεκαετίας '80-'90, στα ασφαλιστικά ταμεία, τις κρατικές και τις προβληματικές εταιρίες προσθέτει στο χρέος άλλα περίπου 500 δισ. δρχ.

ΑΙΣΙΟΔΟΞΙΑ ΓΙΑ ΜΕΙΩΣΗ ΤΟΥ ΠΛΗΘΩΡΙΣΜΟΥ

Αισιοδοξία για περαιτέρω μείωση του πληθωρισμού δημιουργεί η εξέλιξη του δείκτη τιμών χονδρικής. Σύμφωνα με στοιχεία της Στατιστικής Υπηρεσίας, τον Απρίλιο ο δείκτης τιμών χονδρικής παρουσίασε αύξηση 1,6% σε σύγκριση με τον προηγούμενο μήνα Μάρτιο έναντι αυξήσεων 2,7% και 1,3% που σημειώθηκαν αντίστοιχα κατά την ίδια σύγκριση των δεικτών το 1991 και το 1990. Το υπουργείο Εθνικής Οικονομίας βάσει αυτής της εξέλιξης εκτιμά ότι τον Μάϊο ο πληθωρισμός θα διαμορφωθεί κάτω του 16%, μεταξύ 15,7% και 15,8%.

ΜΕΙΩΣΗ ΤΩΝ ΑΠΟΤΑΜΙΕΥΣΕΩΝ

Ελλάδα, Ιταλία, Ιρλανδία κατέχουν τις τρεις πρώτες θέσεις στην αποταμίευση στην Ευρώπη. Σύμφωνα με στοιχεία του ΟΟΣΑ, τα ελληνικά νοικοκυριά μεταξύ 1980 και 1991 αποταμίευσαν κάθε χρόνο σταθερά ένα 21% κατά μέσο όρο από το εισόδημά τους.

Οι Γάλλοι, στο ίδιο διάστημα, το περιόρισαν από 18% σε 12%, οι Ιταλοί από 20,5% σε 15,6%, οι Βρετανοί από 12,5 σε 9, οι Ιρλανδοί από 17 σε 13, ενώ οι γερμανοί το αύξησαν από 13,6% σε 13,9%. Ωστόσο, οι αποταμιεύσεις αυτές των ελληνικών νοικοκυριών απορροφήθηκαν από το κρατικό έλλειμμα που το '90 έφθασε το 21% του ΑΕΠ.

Πάντως οι καταθέσεις στις τράπεζες μειώνονται συνεχώς το τελευταίο διάστημα στη χώρα μας.

Σύμφωνα με τα στοιχεία που αφορούν την εξέλιξη των καταθέσεων όψεως, ταμιευτηρίου και προθεσμίας ιδιωτών που τηρούνται στις εμπορικές τράπεζες, αλλά και στο Ταχυδρομικό Ταμιευτήριο, από τον Ιανουάριο ως και το α΄ δεκαήμερο Απριλίου, σημειώνεται μείωση των καταθέσεων κατά 203 δισ. δραχμές περίπου. Στο αντίστοιχο περυσινό χρονικό διάστημα η μείωση των καταθέσεων είχε φθάσει τα 421 δισ. δραχμές περίπου.

Συγκεκριμένα από τα στοιχεία προκύπτει ότι η σημειωθείσα πτώση των καταθέσεων τον Ιανουάριο 1992 έφθασε τα 131,7 δισ. δραχμές έναντι 313 δισ. δραχμών τον αντίστοιχο περυσινό μήνα. Τον εφετεινό Φεβρουάριο η μείωση των καταθέσεων έφθασε τα 76,2 δισ. δραχμές (63,2 δισ. δραχμές τον Φεβρουάριο 1991). Τον Μάρτιο η πτώση των καταθέσεων ήταν 4,8 δισ. δραχμές έναντι 45,3 δισ. δραχμών το αντίστοιχο χρονικό διάστημα του 1991. Τέλος, από προσωρινά στοιχεία που αφορούν την πορεία των καταθέσεων το α΄ δεκαήμερο Απριλίου προκύπτει ότι η μείωση έθφασε τα 40,8 δισ. δραχμές περίπου. Υπενθυμίζεται ότι τον Απρίλιο 1991 είχε σημειωθεί αύξηση των καταθέσεων κατά 72,5 δισ. δραχμές περίπου.

Από τα στοιχεία που παρουσιάζουν την εξέλιξη των καταθέσεων προκύπτει ότι το μεγαλύτερο ποσοστό της μείωσης αφορά τις καταθέσεις ταμιευτηρίου. Ενδεικτικό είναι, άλλωστε, το γεγονός ότι οι καταθέσεις ταμιευτηρίου τον Ιανουάριο μειώθηκαν κατά 81 δισ. δραχμές περίπου (186 δισ. δραχμές τον Ιανουάριο 1991), τον Φεβρουάριο κατά 81,1 δισ. δραχμές (47,4 δισ. δραχμές τον αντίστοιχο περυσινό μήνα) και τον Μάρτιο κατά 49,8 δισ. δραχμές (39,6 δισ. δραχμές τον Μάρτιο 1991).

Από τη σταθερή πτώση των καταθέσεων ταμιευτηρίου προκύπτει επίσης το συμπέρασμα ότι μια από τις αιτίες της μείωσης των καταθέσεων είναι και η μείωση των εισοδημάτων των χαμηλών και μεσαίων εισοδηματικών ομάδων πληθυσμού, που αναγκάζονται είτε να περιορίσουν τον ρυθμό αποταμίευσής τους είτε και να προχωρήσουν σε αναλήψεις προκειμένου να αντιμετωπίσουν, τρέχουσες καταναλωτικές ανάγκες.

ΖΗΜΙΕΣ ΑΠΟ ΤΟ ΕΜΠΑΡΓΚΟ

Συνολικές ζημιές 2 δισ. δολ. θα υποστεί η Ελλάδα από το διεθνές εμπάργκο που υπεβλήθη στη νέα Γιουγκοσλαβία παρά την εξαίρεση των ελληνικών προϊόντων από τους περιορισμούς που αποφάσισε ο ΟΗΕ. Αυτό εκτιμάται από τις υπηρεσίες του υπουργείου Εθνικής Οικονομίας σε έκθεση που παρέδωσαν στο υπουργείο Εξωτερικών για το κόστος του εμπάργκο στην ελληνική οικονομία. Εξάλλου, το 30% των ελληνικών εξαγωγών αξίας 2,5 δισ. δολ. τελούν υπο προβληματικό καθεστώς καθώς αντιμετωπίζουν αυξημένα κόμιστρα και ασφάλιστρα.

ΜΕΓΑΛΩΝΕΙ Ο «ΣΤΟΛΟΣ» ΤΩΝ ΚΑΤΑΛΥΤΙΚΩΝ

Πάνω από 50.000 αυτοκίνητα παλαιάς τεχνολογίας προβλέπεται να έχουν αποσυρθεί έως το τέλος του 1992. Σημειώνεται ότι το προηγούμενο έτος αποσύρθηκαν συνολικά 138.000 οχήματα σ' όλη τη χώρα. Ο στόλος των κυκλοφορούντων στην Αθήνα αυτοκινήτων ανανεώθηκε το 1991 κατά 6,3%, αυξήθηκε κατά 3,6%, φθάνοντας έτσι τα 974.000, στα οποία πρέπει να προστεθούν και τα 141.000 ελαφρά φορτηγά. Το σημαντικότερο όμως που επιτεύχθηκε είναι ότι το 16% του συνόλου των αυτοκινήτων είναι πλέον καταλυτικά και ρυπαίνουν έως 10 φορές λιγότερο απο τα συμβατικά.

Σύμφωνα με τον Σύνδεσμο Εισαγωγέων Αντιπροσώπων Αυτοκινήτων το πενταετές πρόγραμμα του ΥΠΕΧΩΔΕ ('91-'95) θα οδηγήσει στην απόσυρση 272.000 βενζινοκίνητων οχημάτων από την Αθήνα. Αυτό σημαίνει ότι στο τέλος του 1995 τα καταλυτικά αυτοκίνητα που θα κυκλοφορούν στο Λεκανοπέδιο θα αντιπροσωπεύουν περίπου το 45% των αυτοκινήτων, ενώ οι εκπομπές των ρύπων θα έχουν μειωθεί κατά 23%, παρ' ότι το σύνολο των οχημάτων θα έχει αυξηθεί κατά 16%.

ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ: ΣΤΑ ΙΔΙΑ ΕΠΙΠΕΔΑ

Στα ίδια ουσιαστικά επίπεδα με τις αντίστοιχες του 1991, θα κινηθούν το τρέχον έτος οι δαπάνες για την Κοινωνική Ασφάλιση, Υγεία και Πρόνοια, αφού οι αυξήσεις που εμφανίζονται στα επιμέρους μεγέθη κυμαίνονται στο 12%-13% όπου αναμένεται να κυμανθεί και ο πληθωρισμός έως το τέλος του έτους.

Τα παραπάνω προκύπτουν από τα στοιχεία του κοινωνικού προϋπολογισμού για το 1992, που δόθηκαν στη δημοσιότητα από το αρμόδιο υπουργείο Υγείας Πρόνοιας και Κοινωνικών Ασφαλίσεων.

Σύμφωνα με τον κοινωνικό προϋπολογισμό του 1992:

— Οι συνολικές δαπάνες για κοινωνική ασφάλιση, πρόνοια και υγεία, προϋπολογίζονται σε 3.475 δισ. δρχ., έναντι 3.073 δισ. δρχ. το 1991 θα παρουσιάσουν δηλ. αύξηση 13,1%.

— Τα συνολικά έσοδα για το ίδιο έτος, προϋπολογίζονται να διαμορφωθούν στα 3.514,3 δισ. δρχ., έναντι 3.057,4 δισ. δρχ. το 1991 θα αυξηθούν δηλ. κατά 14,9%. Έτσι ο κοινωνικός προϋπολογισμός εμφανίζει πλεόνασμα ύψους 39,3 δισ., έναντι ελλείμματος 15,6 δισ. για το 1991.

Αν όμως σημειωθεί ότι στα έσοδα περιλαμβάνονται και οι κρατικές επιχορηγήσεις την κάλυψη των ελλειμμάτων των ταμείων, που ανέρχονται σε 386,4 δισ. στην περίπτωση που αφαιρεθούν αυτές το έλλειμμα του τρέχοντος έτους ανέρχεται σε 347,1 δισ. δρχ.

Ειδικότερα, οι επιχορηγήσεις κατά ταμείο είναι 181 δισ. για το ΙΚΑ 135,3 δισ. για τον ΟΓΑ, 30 δισ. για το ΝΑΤ 26,4 δισ. για το ΤΕΒΕ, 4,8 δισ. δρχ. για το ΤΣΑ και 5,9 δισ. σε άλλα ταμεία. Η συνολική κρατική επιχορήγηση εμφανίζεται αυξημένη μόνο κατά 2,8%, έναντι του 1991 που κυμάνθηκε στα 375,8 δισ. δρχ.

Αναλυτικότερα, οι δαπάνες για κοινωνική ασφάλιση θα ανέλθουν στο ποσό των 2.900,2 δισ. δρχ. έναντι 2.578,2 δισ. δραχμών το 1991 (αύξηση 12,5%), οι δαπάνες για την υγεία στο ποσό των 446 δισ. έναντι 380,2 δισ. δρχ. το προηγούμενο έτος (αύξηση 17,3%) και για την πρόνοια σε 128,7 δισ. δρχ. έναντι 114,7 δισ. δρχ. το 1991 (αύξηση 12,2%))

Για τις συντάξεις, οι ασφαλιστικοί οργανισμοί που υπάγονται στο υπουργείο Υγείας θα διαθέσουν 150 δισ. δρχ. περισσότερα, έναντι του 1991 (αύξηση 11,5%), ενώ οι παροχές πρόνοιας αυξάνονται κατά 19,54% και οι παροχές ασθενείας κατά 19,54% και οι παροχές ασθένειας κατά 28,46%.

Στα ασφαλιστικά ταμεία που υπάγονται σε άλλα υπουργεία (δημόσια ταμεία κ.λπ.), οι αυξήσεις αντίστοιχα σε συντάξεις και παροχές πρόνοιας είναι 7,5% και 26,9%.

Συνολικά πάντως για συντάξεις στο δημόσιο και ιδιωτικό τομέα θα δοθούν 20 δισ. δρχ. περίπου περισσότερα από το 1991 ήτοι αύξηση 10,9%. Συγκεκριμένα, το 1991 διατέθηκαν για συντάξεις 1.882,4 δισ. δρχ., ενώ το 1992 προϋπολογίζονται 2.088,1 δισ. δρχ.

Να σημειωθεί ακόμη ότι αύξηση κατά 14% παρουσιάζουν και οι εισφορές εργοδοτών και ασφαλισμένων που ανέρχονται αντίστοιχα σε 799,9 δισ. δρχ. και 784,1 δισ. δρχ. Η κοινωνική εισφορά ανέρχεται συνολικά μαζί με τις επιχορηγήσεις σε 610,7 δισ. δρχ., (αύξηση 11,5%). Ειδικότερα, όμως στους ασφαλιστικούς οργανισμούς που υπάγονται στο υπουργείο Υγείας η κοινωνική εισφορά υπολογίζεται σε 518,4 δισ. δρχ., και αποτελεί το 25,4 στο σύνολο των εσόδων. Οι καταβολές των ασφαλισμένων στους ίδιους οργανισμούς ανέρχονται σε 652,3 δισ. δρχ., 31,36% του συνόλου των εσόδων, και των εργοδοτών σε 696,7 δισ. δρχ. 33,5% των εσόδων. Τα υπόλοιπα έσοδα προέρχονται από τις προσόδους της περιουσίας των ασφαλιστικών ταμείων (146 δισ. δρχ. 7,02% του συνόλου των εσόδων) και τα λοιπά έσοδα (24,4 δισ. δρχ.) 1,18% του συνόλου των εξόδων.

Συγκρίνοντας τα παραπάνω στοιχεία με αυτά του προηγούμενου έτους, οι κοινωνικοί πόροι παρουσιάζονται μειωμένοι σαν ποσοστό στο σύνολο των εσόδων κατά 2% περίπου, ενώ μικρή αύξηση εμφανίζουν οι αποδόσεις από τα περιουσιακά στοιχεία των ταμείων (κατά 1%).

ΝΑΙ □

Νεότερα διαγνωστικά και θεραπευτικά δεδομένα στην παιδιατρική

ΤΙ ΜΠΟΡΕΙ ΝΑ ΧΡΕΙΑΖΟΝΤΑΙ ΤΑ ΠΑΙΔΑΚΙΑ ΑΠΟ ΕΝΑΝ ΠΛΑΣΤΙΚΟ ΧΕΙΡΟΥΡΓΟ;

Πλαστική και αισθητική αποκατάσταση συγγενών και άλλων ανωμαλιών στα παιδιά Το θέμα αυτό ενδιαφέρει τους ανθρώπους των ασφαλειών από δύο όψεις. Η μια ως γονείς που έχουν ή θα αποκτήσουν παιδιά. Η άλλη ως επαγγελματίες που αναλαμβάνουν να αποζημιώσουν ή να προτείνουν βοήθεια σε δύσκολες στιγμές ατυχημάτων κ.λπ. των πελατών τους. Διαβάστε το.

Γράφει η:
ΜΠΟΥΦΟΥΝΟΥ - ΑΡΓΥΡΟΠΟΥΛΟΥ ΣΤΑΥΡΟΥΛΑ
Πλαστικός Χειρουργός
Διευθύντρια Τμήματος Πλαστικής Χειρουργικής
Νοσ. «Αγία Σοφία» - Τηλ.: 67.22.115

Πολύ συχνά διατυπώνεται το ερώτημα: Τι χρειάζεται ένας Πλαστικός Χειρούργος στο Νοσοκομείο Παίδων; Τι μπορεί να χρειάζονται τα παιδάκια από έναν πλαστικό χειρούργο;

Αυτό συμβαίνει γιατί όλοι έχουν συνδέσει τον Πλαστικό χειρουργό με face lifting και λιποαναρροφήσεις και τα παιδιά, με την αγγελική μορφή και την τελειότητα.

Η πραγματικότητα όμως είναι διαφορετική. Παιδιά γεννιώνται με συγγενείς ανωμαλίες, υφίστανται εγκαύματα και ατυχήματα τα οποία αφήνουν ουλές και δυσμορφίες και λειτουργικές ανωμαλίες, οι οποίες πρέπει να διορθωθούν.

Η εποχή μας είναι πολύ απαιτητική και η εξωτερική εμφάνιση ένας ισχυρός παράγοντας επιτυχίας των ατόμων. Είναι γνωστή η ευαισθησία και η ανασφάλεια από την οποία διακατέχονται τα παιδιά ιδιαίτερα κατά την πρώτη επαφή με τους ομήλικούς τους και την κοινωνία.

Επίσης είναι γνωστό πόσο τα παιδιά είναι σκληρά και δηκτικά και πόσα άσχημα χλευάζουν τους ομηλίκους τους, που παρουσιάζουν κάποια έστω και μικρή σωματική ατέλεια.

Η παρουσία του πλαστικού χειρουργού επομένως είναι ουσιαστική και απαραίτητη για την πλαστική και αισθητική αποκατάσταση συγγενών και άλλων ανωμαλιών στα παιδιά σε ένα σύγχρονο Νοσοκομείο Παίδων, ιδιαίτερα όταν αυτό είναι τριτοβάθμιας περίθαλψης.

Τα παιδιά πρέπει να αποδοθούν στην κοινωνία κατά το δυνατόν τελειότερα, τόσο κατά την εξωτερική εμφάνιση όσο και την λειτουργικότητα, εξασφαλίζοντας έτσι τόσο την ψυχική όσο και την σωματική υγεία.

Ο πλαστικός χειρουργός καλείται να θεραπεύσει και να επανορθώσει συγγενείς ανωμαλίες, τραύματα, εγκαύματα και μετεγκαυματικές ουλές και δυσμορφίες.

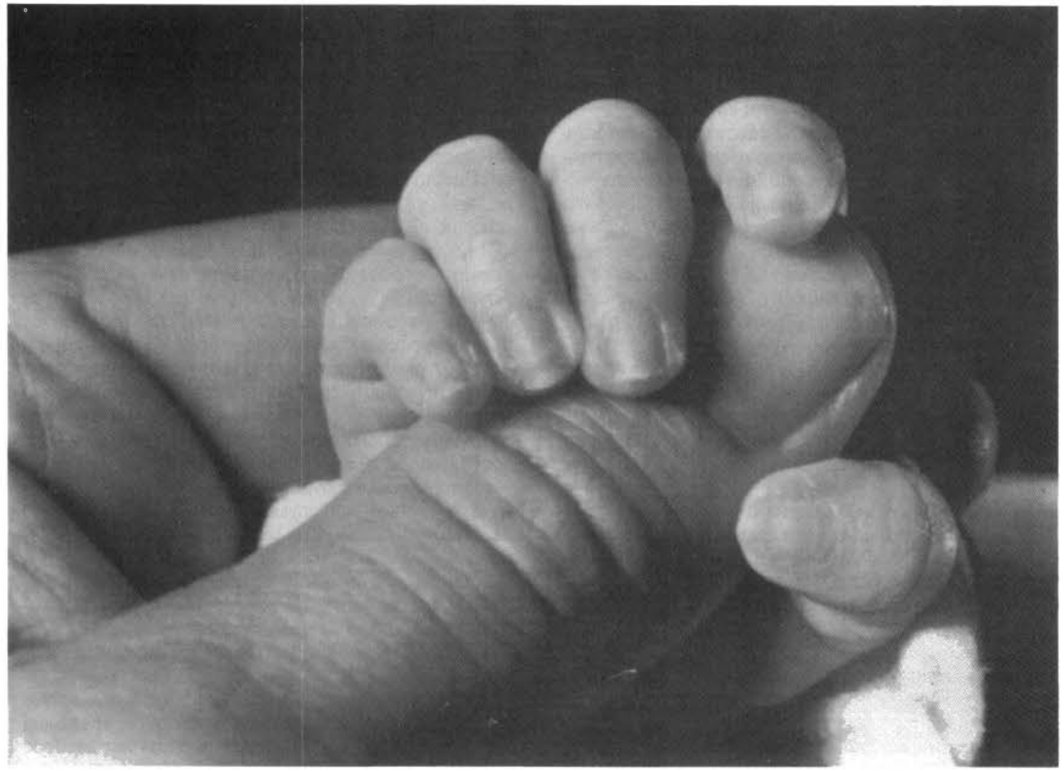
Από έρευνα που έγινε από την Α΄ Πανεπιστημιακή Παιδιατρική Κλινική του Πανεπιστημίου Αθηνών και της οποίας τα αποτελέσματα δεν έχουν δημοσιευθεί ακόμα, θα σας δώσω δείγματα συχνότητας συγγενών ανωμαλιών.

Μελετήθηκαν 8158 παιδιά ηλικίας 7 ετών, που γεννήθηκαν όλα τον Απρίλιο του 1983 σε ολόκληρη την Ελλάδα, δηλαδή δείγμα ανεπίλεκτο και εθνικά αντιπροσωπευτικό, γιατί αποτελεί το 8% των γεννήσεων του έτους. Η επίπτωση των συγγενών ανωμαλιών στο πληθυσμιακό αυτό δείγμα, έχει ως εξής:

1	Σχιστίες	2‰
2	Αιμαγγειώματα	7‰
3	Συνδακτυλία	1‰
4	Συγγενείς ανωμαλίες πτερυγίων ώτων	1‰
5	Βλεφαροπτώσεις	2‰

΄Οπως φαίνεται λοιπόν οι συγγενείς ανωμαλίες τις οποίες καλείται να επανορθώσει ο πλαστικός χειρουργός από αισθητικής και λειτουργικής πλευράς είναι αρκετά συχνές και διακρίνονται:

Συγγενείς ανωμαλίες:
(Α) Κεφαλής
(Β) Κορμού - Γεννητικών οργάνων
(Γ) ΄Ανω και κάτω άκρων



(Α) Κεφαλής
1. Βλεφάρων
2. ΄Ωτων
3. Ρινός
4. Χείλους
5. Υπερώας
6. ΄Ανω και κάτω Γνάθου

1. Συγγενείς ανωμαλίες βλεφάρων
* Βλεφαρόπτωση
* Εκτρόπιο
* Εντρόπιο
* Κολωβώματα
* Επίκανθος
* Τηλέκανθος
* Υπερτελωρισμός

Είναι αρκετά συχνές με κυρίαρχο την βλεφαρόπτωση οφειλόμενη είτε σε υπερβολικό μήκος του ανελκτήρος είτε σε βλάβη του κοινού κινητικού νεύρου.

Η προκαλούμενη ασυμετρία των βλεφαρικών σχισμών είναι συνήθως πολύ εμφανής και αντιαισθητική και είναι δυνατόν να προκαλέσει ανωμαλίες από πλευράς οράσεως.

Μέχρι το 4 1/2 έτος της ηλικίας είναι δυνατόν να παρουσιάσει βελτίωση γι΄ αυτό και χειρουργείται αργότερα, στην προσχολική όμως ηλικία. Γίνεται χειρουργική διόρθωση κατά Bloskowch με ικανοποιητικά αποτελέσματα.

2. Συγγενείς ανωμαλίες πτερυγίων ώτων

α) Συγγενής απλασία: Ετερόπλευρος, αμφοτερόπλευρος, πλήρης, ατελής

β) Αφεστώτα - προέχοντα ώτα (Bat ears)

γ) ΄Αλλες ανωμαλίες σχήματος

Τόσο η συγγενής απλασία του ενός ή των δυο πτερυγίων όσο και τα αφεστώτα ή προέχοντα πτερύγια ώτων τα οποία αν και δεν προκαλούν καμιά λειτουργική ανωμαλία προκαλούν την χλεύη των συμμαθητών και φίλων περισσότερο από κάθε άλλη σωματική ατέλεια χρειάζονται διόρθωση.

Τα παιδιά με προέχοντα πτερύγια ώτων υποφέρουν πάρα πολύ από τα πειράγματα των ομηλίκων τους με αποτέλεσμα αρνητικές αντιδράσεις και ψυχικά τραύματα με ανυπολόγιστες συνέπειες. Διορθώνονται με πολύ καλό αποτέλεσμα σε οποιαδήποτε ηλικία και κατά προτίμηση στην προσχολική.

Στην κλινική μας εφαρμόζεται μια νέα μέθοδος με προσπέλαση στην πρόσθια επιφάνεια του πτερυγίου, η οποία έχει ένα πολύ ωραίο και φυσικό αποτέλεσμα με πολύ μικρότερο χειρουργικό χρόνο και χρόνο παραμονής στο Νοσοκομείο.

Η πλήρης ή ατελής έλλειψη των πτερυγίων πολλές φορές είναι μέρος ενός συνδρόμου ή συνυπάρχει με ανωμαλίες της σπονδυλικής στήλης, σκολίωση κ.λπ. και ενδεχομένως να συνυπάρχει ή όχι με ανωμαλίες του ακουστικού οργάνου.

Συνήθως διορθώνεται ικανοποιητικά με σειρά επεμβάσεων η οποία περιλαμβάνει μεταμόσχευση χόνδρου από το πλευρικό τόξο και άλλες πλαστικές και επανορθωτικές χειρουργικές επεμβάσεις.

3. Συγγενείς ανωμαλίες ρινός, χείλους, υπερώας, Σχιστίες.

΄Ανω χείλους: πλήρης, ατελής, αμφοτερόπλευρος, ετερόπλευρος.

Σε συνδυασμό ή όχι με σχιστία της υπερώας.

Τα γνωστά λαγόχειλα και λυκοστόματα αποτελούν τις πιο

συχνές και περίπλοκες συγγενείς ανωμαλίες. Συμμετέχουν άνω γνάθος, άνω χείλος, μύτη και υπερώα.

Διορθώνονται τον τρίτο μήνα εφόσον η γενική κατάσταση του παιδιού το επιτρέπει και όχι την πρώτη ημέρα ή τον πρώτο μήνα όπως μερικοί συνηθίζουν προβάλλοντας λόγους του περιβάλλοντος. Τα παιδιά δεν χειρουργούνται επειδή δεν μπορεί να τα βλέπει η μητέρα αλλά όταν και επειδή πρέπει να χειρουργηθούν.

Η υπερώα χειρουργείται τον 14ο-16ο μήνα πάλι εφ΄ όσον η γενική κατάσταση είναι καλή. Σήμερα η αντιμετώπιση γίνεται από ομάδα εργασίας (Team Work) με πλαστικούς χειρούργους, ορθοδοντικούς, γναθοχειρουργούς, ΩΡΛ, λογοπαιδικούς. Στην ομάδα αυτή ο καθένας έχει πολύ σημαντικό ρόλο, ξεχωριστό και συγκεκριμένο.

Βεβαίως η συνεργασία με τους γονείς είναι σημαντική και απαραίτητη και όσο πιο συντονισμένη η προσπάθεια και καλύτερη η επικοινωνία με τους γονείς, τόσο καλύτερο το αποτέλεσμα.

(Β) Συγγενείς ανωμαλίες κορμού και γεννητικών οργάνων με κυρίαρχο το υποσπαδία και τον ερμαφροδιτισμό.

Ο υποσπαδίας ποικίλλει σε βαρύτητα και πρέπει να διορθώνεται στην προσχολική ηλικία.

Ο ερμαφροδιτισμός, ένα πολύπλοκο ψυχολογικό, κοινωνικό και χειρουργικό πρόβλημα, απαιτεί συνεργασία με παιδιάτρους, ενδοκρινολόγους και ψυχιάτρους και μετά από σειρά εργαστηριακών και κλινικών εξετάσεων αποφασίζεται ο καθορισμός του φύλου και προχωρεί η αποκατάσταση το ενωρίτερο δυνατόν.

(Γ) Συγγενείς ανωμαλίες άνω και κάτω άκρων και κυρίως δακτύλων με κυρίαρχο την συνδακτυλία και τις πολυδακτυλίες.

Η χειρουργική θεραπεία γίνεται κυρίως στην προσχολική ηλικία εκτός και εάν τα περιλαμβανόμενα δάκτυλα είναι άνισα, π.χ. ο παράμεσος με τον μικρό, οπότε η διόρθωση γίνεται νωρίτερα διότι παρεμποδίζεται η ανάπτυξη του μεγαλύτερου δακτύλου.

Οι πολυδακτυλίες στα πόδια πρέπει να διορθώνονται σε μικρή ηλικία κυρίως γιατί τα παιδιά δεν βρίσκουν παπούτσια.

΄Αλλες συγγενείς ανωμαλίες όπως κύστεις, σπίλοι διαφόρων ειδών και χρωμάτων σε όλο το σώμα, αφαιρούνται από τον Πλαστικό Χειρουργό.

Τα αιμαγγειώματα τέλος είναι μια συγγενής ανωμαλία που είναι δυνατόν να αναπτυχθεί σε οποιοδήποτε σημείο του σώματος και να προκαλέσει λειτουργικές και άλλες ανωμαλίες. Διακρίνονται σε επίπεδα και σηραγγώδη.

Τα επίπεδα ή Portwine Stains, δεν εξαφανίζονται, ενώ τα σηραγγώδη θρομβούνται και εξαφανίζονται παρ΄ ότι αρχικά εμφανίζονται πιο μεγάλα και πιο επιθετικά και είναι δυνατόν να προκαλέσουν εγκλωβισμό των αιμοπεταλίων (σύνδρομο Kozelbah - Merrit) με αιμορραγίες (εγκεφαλική, γαστρορραγίες) και άλλες επιπλοκές.

΄Ενα νέο όπλο στην θεραπεία των αιμαγγειωμάτων είναι οι ακτίνες Laser οι οποίες βοηθούν πάρα πολύ μόνο τα επίπεδα αιμαγγειώματα.

Για τα σηραγγώδη, σε πειραματικό στάδιο, χρησιμοποιείται το Dye Laser, ένα άλλο είδος Laser. Οι ακτίνες Laser βοηθούν πάρα πολύ κατά τη χειρουργική αφαίρεση των αιμαγγειωμάτων.

Τα εγκαύματα και οι εξ αυτών ανωμαλίες είναι πολύ συχνά στα παιδιά και κυρίως τα εγκαύματα από ζεστό νερό, γάλα, ζεστά φαγητά με ανυπολόγιστες συνέπειες τόσο για το παιδί όσο και για την οικογένεια.

Η παρουσία του πλαστικού χειρουργού είναι απαραίτητη από την πρώτη στιγμή και η γενική και τοπική θεραπεία πρέπει να αρχίζει συγχρόνως για το καλύτερο δυνατό αποτέλεσμα.

Η πρώιμη εντερική σίτιση (εντός των 6 πρώτων ωρών) είναι η κρατούσα σήμερα αντίληψη στην θεραπεία των εγκαυμάτων.

Η κάλυψη των εγκαυματικών επιφανειών γίνεται από τον πλαστικό χειρουργό με ελεύθερα δερματικά μοσχεύματα μερικού ή ολικού πάχους όπου και όταν κριθεί απαραίτητο.

Οι μετεγκαυματικές ρικνωτικές ουλές προκαλούν λειτουργικές ανωμαλίες τις οποίες καλείται ο πλαστικός χειρουργός να αποκαταστήσει χρησιμοποιώντας ελεύθερα μοσχεύματα, Z πλαστική, τοπικούς κρημνούς, ελεύθερα μεταφερόμενους κρημνούς (μικροχειρουργική με την χρήση μικροσκοπίου) και μισχωπούς κρημνούς προκειμένου να επιτευχθεί το καλύτερο λειτουργικό και αισθητικό αποτέλεσμα.

Οι διατατήρες δέρματος (Tissue Expanders) είναι επίσης ένα νέο σημαντικό όπλο στην αντιμετώπιση των μετεγκαυματικών ουλών με πολύ καλά αποτελέσματα.

Υπερτροφικές ουλές, μετεγκαυματικές ή μετατραυματικές.

Τα παιδιά υπόκεινται σε τραυματισμούς και πολλές φορές πολύ σοβαρούς. Η σημερινή θεωρία στην αντιμετώπιση του τραύματος είναι όσο καλύτερη από τεχνικής πλευράς είναι η πρώτη αποκατάσταση του τραύματος τόσο καλύτερο το αποτέλεσμα, τόσο μικρότερος ο αριθμός των μετέπειτα διορθωτικών επεμβάσεων και των εξ αυτών συνεπειών.

Η θεωρία ότι ας αποκατασταθεί όπως-όπως αρχικά το τραύμα και μετά το διορθώνουμε, δεν ισχύει και η ενεργός παρουσία του πλαστικού χειρουργού κατά την πρώτη χειρουργική αποκατάσταση δεν είναι πολυτέλεια, αλλά ανάγκη.

΄Οπως βλέπετε ακτίνες Laser, Tissue Expanders και μικροχειρουργική είναι τα νεότερα διαγνωστικά και θεραπευτικά όπλα στην υπηρεσία της σύγχρονης πλαστικής χειρουργικής, η οποία προσπαθεί να βελτιώσει τόσο την λειτουργικότητα όσο και την αισθητική εμφάνιση του ανθρώπινου σώματος, τόσο του ενήλικα όσο και του παιδιού.

Ο κόσμος τούτος ανήκει σε όλους, τέλειους και λιγότερο τέλειους και η Ελληνική μυθολογία —καθρέπτης των κοινωνικών εμπειριών μιας εποχής— τοποθέτησε στους αρχαίους θεούς τον κουτσό ΄Ηφαιστο. ΄Ηταν ένας μεγάλος τεχνίτης, εφεύρε τη φωτιά και κατασκεύζε τους κεραυνούς για να προστατεύσει την τιμή της θεϊκής παστάδας.

Παράλληλα όμως υπήρξε και μεγάλος ερωτιδεύς μια και ήταν νόμιμος άνδρας της Αφροδίτης και εραστής της Χάριτος.

Παρ΄ όλα αυτά δεδομένου ότι η εποχή μας είναι εποχή των απαιτήσεων και των εντυπώσεων και ο ανταγωνισμός πολύ έντονος, ο πλαστικός χειρουργός θα προσπαθεί πάντοτε να βελτιώσει τυχόν ατέλειες και αναπηρίες και να επιτύχει το καλύτερο δυνατό λειτουργικό και αισθητικό αποτέλεσμα χρησιμοποιώντας όλα τα σύγχρονα μέσα.

Η ΝΟΣΗΛΕΙΑ ΑΛΛΑΞΕ



Ανοιχτή Γραμμή Εξυπηρέτησης

52 33 611

Η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ καθιερώνει την ανοιχτή τηλεφωνική γραμμή εξυπηρέτησης, ανοίγοντας νέους δρόμους επικοινωνίας και συναλλαγής με τους ασφαλισμένους της στον Κλάδο Ζωής. Από σήμερα, αρκεί ένα σας τηλεφώνημα στο No 5233611 οποιαδήποτε ώρα της ημέρας από όποιο νοσοκομείο κι αν νοσηλεύεστε. Αμέσως ο εξειδικευμένος άνθρωπος της ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ θα σας επισκεφτεί, θα συζητήσει μαζί σας και θα σας υπενθυμίσει τις καλύψεις που έχετε στο συμβόλαιό σας, ώστε να αναλάβει τα έξοδα νοσηλείας σας.

Το service παρέχεται δωρεάν και αφορά παλιούς και νέους ασφαλισμένους της ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ στον Κλάδο Ζωής.

100 ΧΡΟΝΙΑ ΜΠΡΟΣΤΑ

ΕΘΝΙΚΗ

Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

ΚΑΡΑΓ. ΣΕΡΒΙΑΣ 8, 102 10 ΑΘΗΝΑ

ΑΝΟΔΙΚΗ ΤΑΣΗ ΤΩΝ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ ΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ

Σημαντικότατη και ενδιαφέρουσα, ως προς την κατανομή, αύξηση, παρουσίασαν οι επενδύσεις των ασφαλιστικών εταιριών, τα τελευταία χρόνια.

Όπως προκύπτει από στοιχεία της Ένωσης Ελληνικών Ασφαλιστικών Εταιριών, το 1990 το σύνολο των επενδύσεων των ασφαλιστικών εταιριών έφθασε τα 154 δισ. δρχ. παρουσίασε δηλαδή αύξηση της τάξεως του 29,66% σε σύγκριση με το 1989. Η αύξηση αυτή με αποπληθωρισμένες τιμές ήταν της τάξεως του 7,69%.

Το γεγονός ότι, παρά το γενικότερο αρνητικό οικονομικό κλίμα, ο πραγματικός αριθμός μεταβολής των επενδύσεων των ελληνικών ασφαλιστικών εταριών παραμένει θετικός, δείχνει την συνεισφορά των ασφαλιστικών επιχειρήσεων, με υγιή κεφάλαια, στην προσπάθεια ανάπτυξης της ελληνικής οικονομίας.

Οι επενδύσεις αυτές έχουν την μορφή:

— Κρατικών ομόλογων.

— Μετόχων και ομολογιών, εισηγμένων στο Χρηματιστήριο.

— Τραπεζικών καταθέσεων.

— Αγορά ακινήτων ή ανοικοδόμηση συγκροτημάτων.

— Δανειοδότηση των ασφαλισμένων τους.

Πιο αναλυτικά, οι επενδύσεις των ασφαλιστικών εταιριών κατά περίπτωση ήταν:

1. Οι επενδύσεις σε ακίνητα παρουσίασαν χαμηλούς ρυθμούς αύξησης τα τελευταία χρόνια, φθάνοντας τα 44 δισ. δρχ. το 1990. Σε αποπληθωρισμένες τιμές οι πραγματικοί ρυθμοί ήταν αρνητικοί. Οι αυξήσεις ήταν 7,5% το 1989 (σε αποπληθωρισμένες τιμές -5,5%) και 13% το 1990 (-6,3%). Δύο ήταν οι λόγοι της συγκρατήσεως ή και μειώσεως (σε πραγματικά μεγέθη) των επενδύσεων σε ακίνητα. Το γεγονός ότι οι περισσότερες ασφαλιστικές εταιρίες έχουν λύσει το στεγαστικό πρόβλημα, αγοράζοντας δικά τους κτιριακά συγκροτήματα καθώς και η παρουσία νέων χρηματοοικονομικών προϊόντων στην επενδυτική αγορά.

2. Οι επενδύσεις σε ομολογίες παρουσίασαν αλματώδη αύξηση. Από 37 δισ. δρχ. που ήταν επενδεδυμένα το 1988, ξεπέρασαν τα 70 δισ. δρχ. το 1990. Σε αποπληθωρισμένες τιμές οι ρυθμοί μεταβολής ξεπέρασαν το 10%. Οι ομολογίες αποτελούν και σήμερα το μεγαλύτερο τμήμα επενδεδυμένων κεφαλαίων των χαρτοφυλακίων των ασφαλιστικών εταιριών.

3. Οι καταθέσεις προθεσμίας των ασφαλιστικών εταιριών πλησίασαν τα 12 δισ. δρχ. το 1990, αύξηση κατά 18,5%, αλλά, σε αποπληθωρισμένες τιμές, μείωση της τάξεως του 1,6%. Η πραγματική μείωση οφείλεται στην εφαρμογή του μέτρου της φορολόγησης των τόκων καταθέσεων από 1.1.1991, η οποία ανάγκασε τους θεσμικούς επενδυτές να στραφούν είτε στα κρατικά ομόλογα, είτε στο Χρηματιστήριο.

4. Στα υπόλοιπα χρεόγραφα, όπως οι μετοχές και μερίδια των αμοιβαίων κεφαλαίων, τα δάνεια σε ασφαλισμένους ζωής, τα ενυπόθηκα δάνεια κ.λπ. οι επενδύσεις το 1990 έφθασαν τα 28,6 δισ. δρχ. σημειώνοντας αύξηση σε πραγματικές τιμές, της τάξεως του 37%.

— Τέλος το ποσοστό των λοιπών χρεογράφων, αφού μειώθηκε ελαφρά το 1989 (φθάνοντας το 14,6% από 15,9% το 1988), αυξήθηκε σημαντικά το 1990 φθάνοντας το 18,5% του συνόλου.

— Επιβεβαιώνονται οι τάσεις επενδυτικής πολιτικής, που ακολούθησαν οι ελληνικές ασφαλιστικές εταιρίες τα τελευταία χρόνια. Το 1989 υπήρξε η τάση για επένδυση σε ομολογίες του Δημοσίου όπου και επενδύθηκε συγκριτικά το μεγαλύτερο ποσόν, ενώ το 1990 η τάση αυτή επεκτάθηκε και σε άλλους τίτλους (μετοχές, μερίδια αμοιβαίων κεφαλαίων), εγκαταλείποντας σταδιακά τις παραδοσιακές επενδύσεις (καταθέσεις προθεσμίας).

Επιτυγχάνεται έτσι η απαραίτητη διασπορά του κινδύνου που υπάρχει για κάθε επενδυτή, αλλά και η αύξηση των αποδόσεων των επενδεδυμένων κεφαλαίων.

Η διάρθρωση των επενδύσεων

Όσον αφορά την διάρθρωση των χαρτοφυλακίων των ασφαλιστικών εταιριών, ανάλογα με το είδος των επενδύσεων, από τα στοιχεία της Ενώσεως Ελληνικών Ασφαλιστικών Εταιριών προκύπτουν τα ακόλουθα:

— Τα κεφάλαια που έχουν επενδυθεί σε ομολογίες και τίτλους σταθερού εισοδήματος, αποτελούν τον μεγαλύτερο όγκο των επενδεδυμένων κεφαλαίων, και μάλιστα με αυξανόμενη συμμετοχή κάθε έτος. Το 1988 το ποσοστό τους στο σύνολο ήταν 38,4%, το 1989 έφθασε το 44,3% και το 1990 το 45,4%.

— Αντίθετα, το σχετικό ποσοστό που επενδύεται σε ακίνητα συνεχώς μειώνεται σε 37,2% το 1988, 32,6% το 1989 και 28,4% το 1990.

— Αντίστοιχη κάμψη παρατηρείται και στο ποσοστό των καταθέσεων προθεσμίας μεταξύ 1989-1990. Από 8,46% του συνόλου το 1989, έφθασαν το 7,7% το 1990.

Οι μεγαλύτερες επενδύσεις

Το 1990 οι 20 εταιρίες που παρουσίασαν την μεγαλύτερη επενδυτική δραστηριότητα ήταν κατά σειρά:

INTERAMER. ΖΩΗΣ	29,262 δισ. δρχ.
ΕΘΝΙΚΗ	24,371 δισ. δρχ.
ΦΟΙΝΙΞ	14,028 δισ. δρχ.
ΑΣΤΗΡ	13,860 δισ. δρχ.
ΑΓΡΟΤΙΚΗ	11,504 δισ. δρχ.
ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ	6,901 δισ. δρχ.
ΕΛΛΗΝ/ΒΡΕΤΑΝΙΚΗ Ζ.	3,117 δισ. δρχ.
ΙΟΝΙΚΗ	3,080 δισ. δρχ.
ΜΑΓΔΕΜΒΟΥΡΓΕΡ	3,041 δισ. δρχ.
ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ	2,902 δισ. δρχ.
ΕΜΠΟΡΙΚΗ	2,475 δισ. δρχ.
INTERAMER. ΖΗΜ.	2,431 δισ. δρχ.
GENERALI LIFE	2,297 δισ. δρχ.
ETEBA	2,121 δισ. δρχ.
AGF - ΚΟΣΜΟΣ	2,000 δισ. δρχ.
ΛΑΪΚΗ	1,823 δισ. δρχ.
ΟΡΙΖΩΝ	1,787 δισ. δρχ.
ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΙΣ	1,719 δισ. δρχ.
CITILIFE	1,626 δισ. δρχ.
ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ ΖΩΗΣ	1,216 δισ. δρχ.

ΕΛΛΗΝΟΓΕΡΜΑΝΙΚΗ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ

ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ VICTORIA

Ασφάλιση... γερμανικών προδιαγραφών!

«Γερμανικές προδιαγραφές»! Εγγύηση ποιότητας, αξιοπιστίας και σιγουριάς.

Μ' αυτές ακριβώς τις «προδιαγραφές», η ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ (ο μεγαλύτερος Ασφαλιστικός Όμιλος της Β. Ελλάδας) και η VICTORIA (4ος σε μέγεθος Ασφαλιστικός Οργανισμός στη Δ. Γερμανία) δημιούργησαν την ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ - VICTORIA - τη νέα, μεγάλη ασφαλιστική δύναμη στη χώρα μας.

Η VICTORIA (ιδρύθηκε το 1853), έχει σήμερα ετήσια παραγωγή ασφαλίστρων 5 δις μάρκα.

Ο Όμιλος, μαζί με τη D.A.S. και τις πολυάριθμες αλλοδαπές θυγατρικές του εταιρίες, προσφέρει ασφαλιστική κάλυψη σε όλους τους τομείς, καθώς και εκτεταμένες οικονομικές υπηρεσίες σε πολλές ευρωπαϊκές χώρες (Γερμανία, Βέλγιο, Ολλανδία, Λουξεμβούργο, Ηνωμένο Βασίλειο, Ιταλία, Αυστρία, Πορτογαλία, Ισπανία).

Στηριγμένος σ' αυτή την τεράστια οικονομική επιφάνεια της VICTORIA, στη διεθνή της πείρα και τη γερμανική της οργάνωση, αλλά και στο δυναμισμό και την υπευθυνότητα της ΟΛΥΜΠΙΑΚΗΣ, η ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ - VICTORIA Ζωής και ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ - VICTORIA Ζημιών εκφράζουν τη νέα, σύγχρονη ασφαλιστική αντίληψη και αποτελούν εγγύηση υψηλού επιπέδου ασφαλιστικής κάλυψης.

Τώρα λοιπόν, ξέρετε το όνομα: ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ - VICTORIA Ζωής και ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ - VICTORIA Ζημιών. Ξέρετε και τις «προδιαγραφές» του... Δεν έχετε παρά να μας τηλεφωνήσετε. Ή να δείτε έναν από τους υπεύθυνους ασφαλιστές μας.



ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ - VICTORIA
Η νέα ασφαλιστική δύναμη.

DEMO

Ποιος είναι ο καλός MANAGER?

Εχουν φτάσει σε όλους μας αναλύσεις, που προσπαθούν να περιγράψουν την εργασία του Manager. Η περιγραφή του προφίλ του manager τολμήθηκε επίσης. Πάντα και κάθε φορά, όλοι κάτι επιπλέον προσθέτουν.

Πρόσφατα ο Κύπριος κ. Μ. Κυριακού, με την ομιλία του στο συνέδριο των συντονιστών, ταξινόμησε με ωραίο τρόπο τις σκέψεις μας και τις γνώσεις μας για τον manager.

Όμως το να περιγράψει κανείς τον ιδανικό manager, καλό μεν αλλά χωρίς πρακτικό όφελος.

Σήμερα όλοι οι managers της αγοράς καλύπτουν το θεωρητικό μέρος της δουλειάς μας τέλεια. Από τον πιο παλιό μέχρι τον πιο καινούργιο.

Πού βρίσκεται όμως η διαφορά μεταξύ μας;

Πιστεύω πως η διαφορά βρίσκεται στο πρακτικό μέρος.

Τη θεωρία τη βρίσκουν όλοι έτοιμη, γραμμένη. Το πρακτικό μέρος όμως είναι υποχρεωμένοι να το δημιουργήσουν, ο καθένας για τον εαυτό του και με τον τρόπο του.

Ποιος όμως είναι ο καλός;

Δεν απαντά κανείς έτσι εύκολα. Υπάρχουν οι καλοί και οι καλύτεροι. Οι κακοί και απαράδεκτοι, εκτός εξαιρέσεων, δεν απαντούν στην αγορά μας σήμερα. Το επίπεδο των συναδέλφων μου είναι πολύ υψηλό. Χαίρεσαι να εργάζεσαι και να συναλλάσσεσαι μαζί τους.

Όλη η αγορά παράγει ασφάλιστρα. Από λίγα και πολλά. Όλοι στρατολογούν και εκπαιδεύουν. Όλοι χρηματοδοτούν.

Συνηθίζουμε να θαυμάζουμε τους managers, που εμφανίζουν τα μεγάλα νούμερα. Όμως είναι οι μεγάλοι αριθμοί η τέλεια επιδίωξη;

Ο καλύτερος είναι αυτός, που ανεξάρτητα από το ύψος της παραγωγής του, όχι καλά αποτελέσματα στο σύνολο των δραστηριοτήτων του.

— Καλό επίπεδο στρατολογούμενων συνεργατών, αριθμητικά, ποιοτικά.
— Καλή διατήρηση ασφαλιστών.
— Καλή διατήρηση παραγωγής.
— Λογικό κόστος.
— Καλή εισπραξιμότητα.
— Ελάχιστα χρεωτικά αποχωρούντων.
— Λογικές αποζημιώσεις.
— Λογική χρήση προγραμμάτων της εταιρίας που δημιουργούν αρνητικά αποτελέσματα.
— Προστασία του προϊόντος.

Ο σωστός manager εκπαιδεύει τους ασφαλιστές όχι να πωλούν, διότι σήμερα ο πελάτης αγοράζει, απλά στο πώς να εκπαιδεύουν τους πελάτες, στη σωστή χρήση της ασφάλισής τους.

Πολύ σπουδαίο σημείο της δουλειάς μου σήμερα.

Εκπαίδευση των πελατών είναι το νέο σύνθημα.

Ο σωστός manager ένα μεγάλο μέρος της νέας παραγωγής το αποκομίζει από την παλιά.

Από τη διατήρηση της παραγωγής και τις λογικές αποζημιώσεις, έχουμε περιορισμό του κόστους. Φαντάζεστε μια παραγωγική μονάδα που οι ακυρώσεις λκαι οι ζημιές είναι περισσότερο από τη νέα παραγωγή;

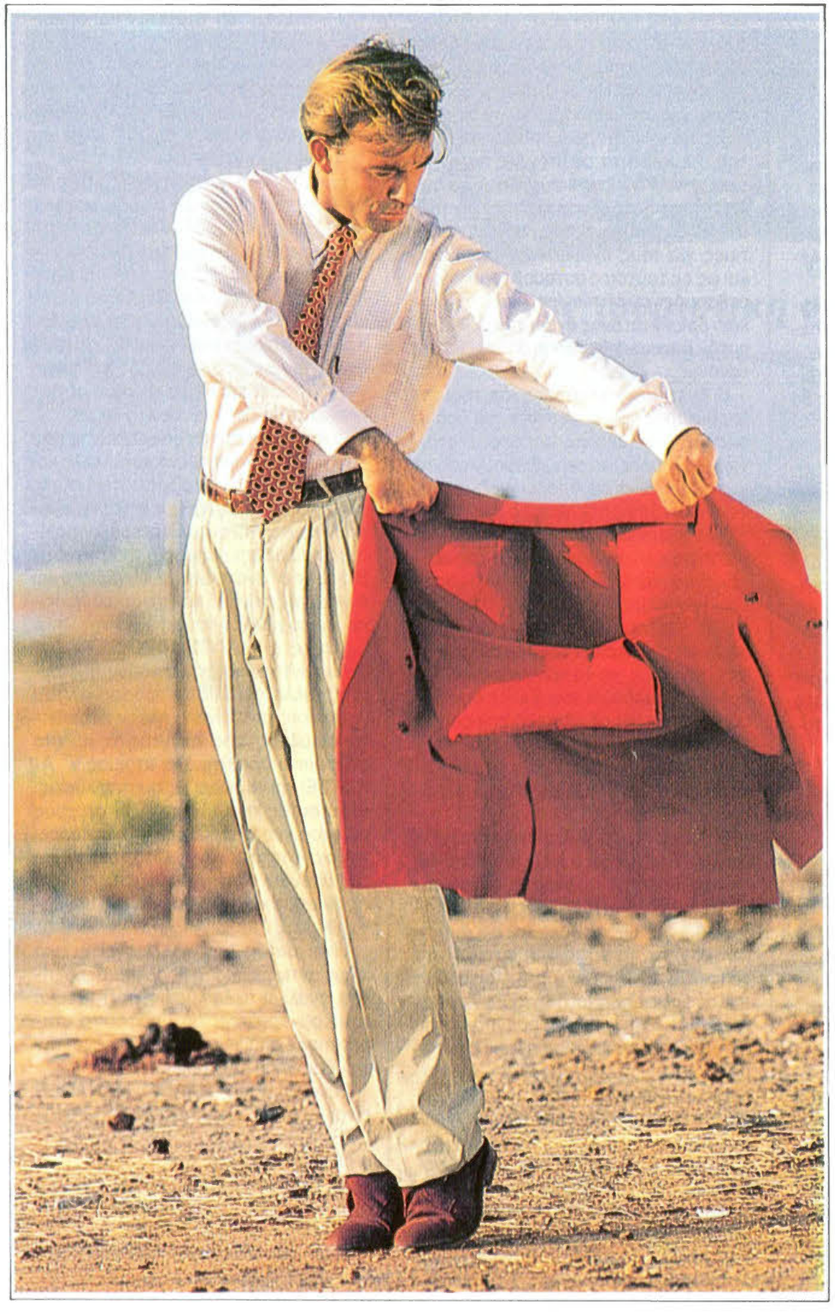
Φανταστείτε εικόνα! Η αλόγιστη ανάπτυξη οδηγά εκεί. Ο σωστός μάνατζερ πρέπει να το αποφύγει.

Τεράστια χρεωστικά υπόλοιπα αποχωρούντων, αποτελούν κακή «τοποθέτηση» των κεφαλαίων και αντιπαραγωγική. Εξαρτάται από τον manager και όταν ξέρει τη δουλειά του το αποφεύγει.

Το οποιοδήποτε underwriting και οι οσοιδήποτε περιορισμοί θα βγάλουν αρνητικά αποτελέσματα αν οι managers δεν κάνουν τις δικές τους σωστές επιλογές. Επιλογή ασφαλιστών, προσωπική εκπαίδευση.

Η ξερή γνώση της λειτουργίας του τιμολογίου δεν λέει τίποτα, μιλάμε για διαχείριση των προϊόντων.

Όλες οι εταιρίες για λόγους ανταγωνιστικούς προωθούν ορισμένα προϊόντα



“Καλός είναι ο Manager που έμαθε να κάνει όχι μόνο καλή παρουσίαση, αλλά και καλή διαχείριση σε όλους τους τομείς”

“Καλός Manager είναι αυτός που βοηθά να αναπτυχθούν και να επιτύχουν άνθρωποι”

Χ. ΜΑΣΚΑΝΤΟΥΡΗΣ



Γεννήθηκε το 1953 στην Ήπειρο. Η ανησυχία για αναζήτηση καριέρας τον οδήγησε στον ασφαλιστικό χώρο όπου ξεκίνησε σαν ασφαλιστής ζωής το 1977. Μετά 5 χρόνια ανέλαβε unit manager. Από το 1984 είναι Agency. Εκτός των βραβεύσεων και διακρίσεων που πέτυχε στην σταδιοδρομία του διακρίνεται: για την ποιότητα της δουλειάς και την επιμονή στην τήρηση ενός κώδικα δεοντολογικής συμπεριφοράς στην αγορά, τόσο από τον ίδιο, όσο κι από τους συνεργάτες του. Είναι παντρεμένος με την Ελένη Κρικώνη. Στόχος: Η ποιοτική αναβάθμιση της αγοράς. Ενώ διαρκής καθημερινός στόχος, η δημιουργία ασφαλιστών «πρότυπο».

Κ. ΠΑΠΑΝΙΚΟΛΑΟΥ



Γεννήθηκε στο Αγρίνιο το 1956 και είναι απόφοιτος της Σχολής Αξιωματικών Εμπορικού Ναυτικού. Ξεκίνησε την ασφαλιστική του καριέρα το 1981 στην INTERAMERICAN και από το 1983 συνεργάζεται με τον ΑΣΤΕΡΑ. Από το 1989 διευθύνει το υπ/μα του Πειραιά. Διεύθυνση: Ακτή Μιαούλη 25, τηλ.: 4112412 και Αγρινίου Δ/νση Χρ. Σαλάκου 6Α τηλ. 36320.

Ποιος είναι ο καλός MANAGER?

τους κάνοντας ειδική μεταχείριση. Παίρνουν τολμηρούς συσχετισμούς καλύψεων, για τον ίδιο λόγο.

Ο σωστός manager θα κάνει λογική χρήση των όπλων που του παρέχονται και θα αποφύγει τα αρνητικά αποτελέσματα.

Δυστυχώς καμία εταιρία δεν εκπαιδεύει σε κεντρικό επίπεδο τους managers σε όσα εδώ επισημαίνω.

Επειδή σπατάλη και αποταμίευση είναι ασυμβίβαστα, ο σωστός manager θα περιορίσει το διαχειριστικό κόστος.

Ο manager μπορεί να περιορίσει το κόστος. Έτσι θα πετύχει καλύτερα αποτελέσματα, μεγαλύτερα κέρδη, οικονομική άνεση.

Μπορεί να διαχειριστεί τα προωθημένα προϊόντα που διαθέτει σαν όπλα, αλλά όπως τα πυρηνικά θα τα χρησιμοποιήσει σε έκτακτες περιπτώσεις. Έτσι και τα προωθημένα προϊόντα θα έχουν θετικά αποτελέσματα.

Καλός είναι ο manager που έμαθε να κάνει όχι μόνο καλή παρουσίαση, αλλά και καλή διαχείριση σε όλους τους τομείς.

ΧΡΙΣΤΟΣ ΜΑΣΚΑΝΤΟΥΡΗΣ

Η προσέγγιση και ο ακριβής προσδιορισμός του, δεν είναι τόσο εύκολος όσο ίσως θα θέλαμε. Οι γραμμές που μπορεί να φιλοξενήσουν τις απόψεις μου είναι κι αυτές λίγες για να χωρέσουν την εξέταση του θέματος σε όλες του τις διαστάσεις.

Σ' εκείνο που αναμφισβήτητα συμφωνούμε όλοι, είναι το ότι «ΚΑΛΟΣ MANAGER ΕΙΝΑΙ Ο ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΟΣ».

Στην προσπάθειά μας να εμβαθύνουμε το χαρακτηρισμό που δώσαμε μπορούμε εύκολα να διαπιστώσουμε ότι αυτός έχει πολλές έννοιες. Μία είναι και η αποτελεσματικότητα στους παραγωγικούς στόχους που η κάθε εταιρία προσδοκά από το manager του υποκαταστήματος για να μπαίνουμε και στα δικά μας χωράφια.

Ένας στόχος όμως, που αν πραγματοποιηθεί χωρίς πριν ή τουλάχιστον παράλληλα, να αναζητάται η αποτελεσματικότητα σε άλλους τομείς θα είναι όπως λέμε στη γλώσσα μας, ένα πολύχρωμο εντυπωσιακό μπαλόνι που θ' αρχίσει σιγά-σιγά να ξεφουσκώνει, να χάνει το ύψος του, την αξία του, το σκοπό του, την ομορφιά του και να μην μπορεί να προσφέρει τίποτα σε κανέναν.

Ο ΚΑΛΟΣ MANAGER είναι ανάγκη να δημιουργήσει υποδομή, μέσω της οποίας θα αναζητήσει επιτυχία και αποτελεσματικότητα, σε στόχους πολύ ζωτικούς και καθοριστικούς, όπως να συνειδητοποιήσει ο ασφαλιστής, ότι βρίσκεται σ' ένα χώρο που παρέχει πολύτιμες για τους ανθρώπους υπηρεσίες και ως εκ τούτου ο αυτοσεβασμός και ο σεβασμός του ότι πίσω από κάθε συμβόλαιο βρίσκεται ένας άνθρωπος, είναι γι' αυτόν βασικοί, ηθικοί, και απαραβίαστοι κανόνες.

Η βελτίωση της στάσης και της συμπεριφοράς του συνεργάτη, σε όσους χώρους κινείται είναι ένα από τα στοιχεία που πρέπει να αναζητηθούν από το manager για να συνθέσουν μαζί με αρκετά άλλα όπως οι γνώσεις, η φαντασία, η δημιουργικότητα, η προσωπική ακεραιότητα κ.λπ. την εικόνα ενός ολοκληρωμένου κατά το δυνατόν ανθρώπου και επαγγελματία ασφαλιστή, έτοιμο να διεισδύσει στην αγορά για να διεκδικήσει θεμιτά το μερίδιο που του ανήκει και στην κοινωνία για να προσφέρει με την πολύτιμη παρουσία του. Εκτός όμως από την επιτυχία σε ατομικό επίπεδο επιδιώκεται στο υποκατάστημα το πνεύμα της ομαδικής συνεργασίας και η κατανόηση των ωφελειών που προκύπτουν από αυτή.

Ο βαθμός της ομοιογένειας των ασφαλιστών, η μεταξύ όλων επικοινωνία, το μέγεθος της ομάδας, ο συναγωνισμός, οι στόχοι της ομάδας και των μελών της, ο βαθμός επιτυχίας των ομαδικών στόχων, το γόητρο, η συνοχή του γραφείου και η θετική αλληλεπίδραση των ασφαλιστών είναι η ζητούμενη αποτελεσματικότητα που θα οδηγήσει στην ανταμοιβή με αναγνώριση, με υποστήριξη, με ενίσχυση, ασφάλεια, ενθάρρυνση και προστασία και που με τη σειρά της θα οδηγήσει στην επίτευξη άλλων στόχων.

Ας μην ξεχνάμε ότι εάν τα διαμορφωμένα από το manager πρότυπα εργασίας και στόχων δεν έρχονται σε αντίθεση και δεν συγκρούονται με αυτά των συνεργατών τότε η δυναμική που αναπτύσσεται στο υποκατάστημα δημιουργεί τις προϋποθέσεις για αύξηση της παραγωγικότητας και σωστή ανάπτυξη του ανθρώπινου δυναμικού.

Είναι απαραίτητο να τονίσουμε ότι ο «ΚΑΛΟΣ MANAGER» πετυχαίνει τα παραπάνω χωρίς αυταρχισμό, εξαναγκασμό, φόβο και απειλή για κυρώσεις, αλλά, με τρόπο αποδεκτό από τους συνεργάτες του και με τρόπο που επηρεάζει τη διάθεση και προθυμία τους για την επίτευξη των ατομικών και ομαδικών στόχων.

Αφησα τελευταίο ένα από τα βασικότερα εκείνα στοιχεία που συνθέτουν την έννοια του «ΚΑΛΟΥ MANAGER» και που είναι η στάση του απέναντι στο δυναμικό του γραφείου.

Είναι γνωστό το τρακ και η δυσκολία με την οποία ξεκινάει ο νέος ασφαλιστής, όπως επίσης είναι γνωστό ότι στο μυαλό του στροβιλίζουν και περιμένουν απάντηση δεκάδες απορίες, αμφιβολίες και ερωτηματικά. Περιμένει με ανυπομονησία ν' ακούσει κάτι από τον παλιό πετυχημένο συνάδελφο, κάτι που θα του δώσει δύναμη, θάρρος, κουράγιο για να σταθεί στα πόδια του που με δυσκολία στηρίζεται το πρώτο καιρό.

Ο manager λοιπόν είναι εκείνος που θα έχει δημιουργήσει το κατάλληλο και αποδεκτό για το νέο ασφαλιστικό κλίμα, αλλά και τις προϋποθέσεις για να βρεθούν κοντά του οι παλαιότεροι ασφαλιστές που με την παρουσία τους να συμβάλλουν σ' ένα ανώδυνο, ευχάριστο και δυναμικό ξεκίνημα που είναι καθοριστικό για το μέλλον του.

Όμως ο «ΚΑΛΟΣ MANAGER» δεν είναι κοντά μόνο στους νέους ασφαλιστές, αλλά σε όλο το προσωπικό του γραφείου, γιατί είναι ο πλέον ευαισθητοποιημένος στις ανάγκες τους, στα ανθρώπινα προβλήματα, έτοιμος ν' ΑΚΟΥΣΕΙ και να δώσει τις σωστές λύσεις. Είναι αυτός που εναρμονίζει στόχους με ατομικές ανάγκες, που αναπτύσσει την ικανότητα επικοινωνίας, το αίσθημα της υπευθυνότητας και αξιοποιεί όλες τις γνώσεις και τα προσόντα των συνεργατών του.

Είναι αυτός που καλλιεργεί θετικό κλίμα αντιμετώπισης προβλημάτων, ζητάει εναλλακτικές λύσεις, συζητάει με τους συνεργάτες του, αποφεύγει στερεότυπες απόψεις του και δεν έχει την ψευδαίσθηση της τελειότητας.

Συνοψίζοντας ΚΑΛΟΣ MANAGER είναι ο ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΟΣ MANAGER.
ο αποτελεσματικός στις
ΑΝΑΓΚΕΣ των ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ
στις ΑΝΑΓΚΕΣ του ΣΥΝΟΛΟΥ
στις ΑΝΑΓΚΕΣ του ΕΡΓΟΥ.

Είναι σαν τον καλό οικογενειάρχη που θέλει, σχεδιάζει, προσπαθεί και πετυχαίνει να διαπαιδαγωγήσει, μορφώσει και εκπαιδεύσει τα παιδιά του με τον καλύτερο τρόπο, για το καλό τους, το δικό του καλό, το καλό της κοινωνίας μας.

Καλός Manager είναι αυτός που βοηθά να αναπτυχθούν - επιτύχουν άνθρωποι!

ΚΩΣΤΑΣ ΠΑΠΑΝΙΚΟΛΑΟΥ



MRS advertising

ΤΗΝ ΑΣΤΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ
ΑΝΑΛΑΜΒΑΝΕΙ...
Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

● Κάθε στιγμή είστε **υπεύθυνος.** Υπεύθυνος για ό,τι κι αν τύχει στο **Ξενοδοχείο ή την τουριστική σας επιχείρηση.** Και βέβαια μπορεί να τύχουν πολλά, όπως ατυχήματα σε ενοίκους, περαστικούς ή επισκέπτες στον χώρο σας (σωματικές βλάβες ή υλικές ζημιές).

● Η **Αγροτική Ασφαλιστική** αναλαμβάνει **εξολοκλήρου** την **αστική ευθύνη σας,** αφού σας προσφέρει ένα **ολοκληρωμένο ασφαλιστικό πρόγραμμα αστικής ευθύνης. Για ό,τι κι αν τύχει...**

ΑΓΡΟΤΙΚΗ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
κοντά σας ό,τι κι αν τύχει

ΚΕΝΤΡΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ: ΛΕΩΦΟΡΟΣ ΣΥΓΓΡΟΥ 163 • 171 21 Ν. ΣΜΥΡΝΗ
ΤΗΛ.: 01-9358613 - 9358712 • TLX: 223004 ARGO GR • FAX: 9358924

Το «ΝΑΙ» πριν ένα χρόνο με επιτυχία είχε διοργανώσει μια ημερίδα με θέμα «η γυναίκα στον χώρο των ασφαλειών» συζητώντας με 20 γυναίκες του ασφαλιστικού χώρου, που εξέφραζαν απόψεις όλων των συμφερόντων της ιδιωτικής ασφάλισης. Managers γυναίκες, διοικητικοί υπάλληλοι, ασφαλίστριες, σύζυγοι ασφαλιστών, του τομέα marketing, του τομέα διαφήμισης, της διεύθυνσης προσωπικού, εκπρόσωποι συνδικάτων και συλλόγων είπαν τη γνώμη τους και τις προτάσεις τους. Τα συμπεράσματά τους μαζί με τα πορίσματα του ΝΑΙ έφθασαν στην πολιτεία και στις διευθύνσεις των ασφ. εταιριών και προς τιμήν μας και τιμή τους πολλά υλοποιήθηκαν και μερικά αρχίζουν να λαμβάνονται υπόψη. Είδαμε νέα ασφαλιστικά προϊόντα για την γυναίκα, και σε συνέδρια ή ημερίδες προσπάθειες, που αφορούν αποκλειστικά τη γυναίκα. Σήμερα θα προτείνουμε στους φίλους ασφαλιστές ιδέες για πωλήσεις στο χώρο της γυναίκας.

ΠΟΣΕΣ ΓΥΝΑΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΑΤΕ;

Οι γυναίκες είναι μια πολύ μεγάλη αγορά στην οποία πρέπει να απευθυνθούν γυναίκες και άνδρες ασφαλιστές.

Η γυναίκα είναι σε περισσότερες εκδηλώσεις της ζωής μας απ' όσες ο άνδρας. Αυτό σημαίνει πως η γυναίκα αποφασίζει για περισσότερα από όσα ο άνδρας και κατ' αναλογία έχει μεγάλο μερίδιο στην απόφαση αν θα γίνει μια ασφάλεια είτε άμεσα σαν υποψήφια προς ασφάλιση είτε έμμεσα ερωτώμενη απ' τον σύζυγο να κάνουν ή όχι μια ασφάλιση.

Η γυναίκα είναι μάνα και επηρεάζει σε μεγάλο βαθμό τα παιδιά της, άνδρες ή γυναίκες μέχρι μια ηλικία.

Η γυναίκα ενδιαφέρεται άμεσα για τα παιδιά της.

Η γυναίκα ενδιαφέρεται άμεσα για την ίδια.

Η γυναίκα ενδιαφέρεται για τον άνδρα της.

Η γυναίκα ενδιαφέρεται για όλη την οικογένεια.

Στο μεγαλύτερο ποσοστό νοικοκυριών η γυναίκα είναι υπεύθυνη για το νοικοκυριό και την οικογένεια. Αυτή διαχειρίζεται τα χρήματα της οικογένειας. Η ασφάλεια πληρώνεται από αυτά τα χρήματα. Η γυναίκα νιώθει εντονότερα την ανασφάλεια του μέλλοντος κα θέλει να σκεπάσει κάτω απ' την στοργή και αγάπη της όλη την οικογένεια. Ένας ασφαλιστής που καταλάβει πόσο βοηθάει η ασφάλιση την γυναίκα μάνα ή σύζυγο θα νιώσει την χαρά της προσφοράς και την ικανοποίηση του επαγγέλματος πουλώντας αρκετά συμβόλαια. Η σύζυγος και μητέρα αντιλαμβάνεται ευκολότερα την «έλλειψη» χρήματος και άνετου τρόπου ζωής βλέποντας το ψυγείο με τα τρόφιμα, ψωνίζοντας στην αγορά φαγώσιμα ή κοιτάζοντας βιτρίνες για ρούχα και έπιπλα της οικογένειας. Η σύζυγος και μητέρα έχει δικούς της «δείκτες τιμών καταναλωτή», ξέρει καλά τους δείκτες χρηματιστηρίου, τι σημαίνει πληθωρισμός, ανεργία, έλλειψη κινητικότητας στην αγορά. Οι ασφαλιστές χρησιμοποιώντας απλή γλώσσα μπορούν να κάνουν πωλήσεις συμβολαίων για προστασία εισοδήματος αυτού που φέρνει χρήματα στην οικογένεια είτε είναι ο άνδρας είτε η γυναίκα είτε και των δύο μαζί.

Απευθυνθείτε στην γυναίκα.

Ένα μεγάλο μέρος ανδρών έχει σαν κύρια αντίρρηση τη φράση «θα ρωτήσω τη γυναίκα μου». Έτσι οι ασφαλιστές χάνουν ένα μεγάλο μέρος του έργου τους επειδή η γυναίκα δεν γνωρίζει τα πλεονεκτήματα της ασφάλισης από «πρώτο χέρι» και ακούγοντας «μισά» ή «αντίθετα» ή «άσχετα» από τον σύζυγο λέει «όχι» στην προσπάθειά της να κρατήσει χρήματα για την οικογένεια.

Η πρότασή μας είναι οι ασφαλιστές να ζητάνε ραντεβού **μαζί** με την σύζυγο ή να απευθύνονται πρώτα στη σύζυγο όπου είναι δυνατόν, επειδή και εκεί υπάρχει το πρόβλημα του εγωισμού του άνδρα. Όπου οι συνθήκες το επιτρέπουν ας χρησιμοποιεί και αυτόν τον δρόμο ο ασφαλιστής, η ασφαλίστρια. Να ξεκινά δηλαδή το κλείσιμο του ραντεβού μέσω της γυναίκας.

Θυμάμαι παλιότερα που αρκετοί άνδρες κάνανε συμβόλαια ζωής κρυφά απ' την γυναίκα τους. Αλίμονο τι συμβόλαιο προστασίας είναι αυτό που οι ενδιαφερόμενοι δεν το γνωρίζουν! Και πώς θα το γνωρίσουν;

Είναι απαραίτητο να γνωρίζει η γυναίκα, τα οφέλη της ασφάλισης και αυτό μπορεί να γίνει πριν ή μετά τη σύναψη συμβολαίου με επιστολές, βιβλία, διαφημιστικά έντυπα και ό,τι σχετικό ενημερώνει... Αυτό βοηθά στην διατήρηση συμβολαίου και στην αύξηση ή σύναψη νέου συμβολαίου. Μπορούν οι ασφαλιστές να κλείνουν ραντεβού στο σπίτι με αφορμή την παράδοση του συμβολαίου που η πώληση έγινε σε κάποιον άνδρα σ' ένα γραφείο, ή να το κάνουν στην επέτειο πληρωμής.

Είναι πολλές οι ανάγκες της γυναίκας ως ατόμου με ιδιαίτερες ανάγκες, ως συζύγου, ως μητέρας, ως εργαζόμενης γυναίκας, ως χήρας, ως διαζευγμένης, ως ανυπάνδρου, ως συνταξιούχου. Ανάλογα προγράμματα καλύπτουν αρκετά προβλήματα που όλες οι γυναίκες επιθυμούν να γνωρίσουν.

Όταν όλα πάνε καλά δεν υπάρχει πρόβλημα.

Τι γίνεται όταν ο σύζυγος πεθάνει; Τι γίνεται όταν η σύζυγος είναι ανειδίκευτη και μη εργαζόμενη; Μπορεί να βγει για δουλειά στα 40, 45, 50 γεμάτη ίσως προβλήματα από εγκυμοσύνες, γεμάτη υποχρεώσεις για τα παιδιά και φορτωμένη με «εκκρεμότητες» του επαγγέλματος του άνδρα; Μπορεί να κρατήσει το ενοίκιο του μεγάλου σπιτιού; Μπορεί να διατηρήσει το επίπεδο ζωής με μια σύνταξη; Μπορεί να σπουδάσει τα παιδιά;

Είναι τόσες πολλές και τόσο ανθρώπινες οι αφορμές για πωλήσεις σε γυναίκες, που οι ασφαλιστές θα πρεπε να νιώθουν πολύ μεγάλη περηφάνεια για το έργο που επιτελούν και ποτέ να μην έχουν πρόβλημα υποψηφίων πελατών.

Χρειάζεται καλή γνώση των προγραμμάτων και ωφελημάτων της ασφάλισης, ανθρωπιά και προσέγγιση στα προβλήματα και ανάγκες μιας γυναίκας, και φυσικά... αναγνώριση του έργου και ρόλου της γυναίκας στην κοινωνία μας.

Κυρίως αναγνώριση του ρόλου της.

Τα πιο αγαπημένα πρόσωπα των ανδρών είναι τα παιδιά τους και οι εαυτοί τους που ζητάνε τη στοργή και φροντίδα μιας γυναίκας. Άρα είναι σημαντικότατος ο ρόλος της. Η γυναίκα διαπλάθει χαρακτήρες ανατρέφοντας τα παιδιά και «φτιάχνει» ή «χαλάει» έναν άνδρα. Χρειάζεται «ανθρώπινη ματιά» να δεις το κενό που υπάρχει χωρίς τη γυναίκα σύζυγο, μάνα, σύντροφο. Χρειάζεται πολλή προσοχή όταν ασχολείσαι με την γυναίκα και το ρόλο της. Επιπόλαιοι, ανίδεοι, δήθεν ασφαλιστικοί σύμβουλοι των «θερμοκηπίων» των «μεταγραφών» και «της ώρας» δεν είναι ικανοί να εκτιμήσουν τους εαυτούς τους πόσο μάλλον μια γυναίκα ανεξαρτήτως μόρφωσης και ηλικίας. Απαιτούνται προσόντα για να κάνεις το επάγγελμα του ασφαλιστή, τυπικά και ουσιαστικά. Οι ασφαλιστές προστατεύουν ζωές, δεν είναι μπακάληδες ούτε υφασματέμποροι να κόψουν λίγο παραπάνω ή λίγο παρακάτω. Οι ασφαλιστές πρέπει να συμπονούν, να συμπάσχουν, να βλέπουν, να κρίνουν, να αξιολογούν, να αποδίδουν δικαιοσύνη, να ζουν σήμερα αλλά και να προβλέπουν το αύριο, μετά 5, 10, 20, 30 χρόνια, όπως και η γυναίκα μάνα ή σύζυγος που «διαισθάνεται» τι γίνεται γύρω της και νοιάζεται για χίλια δυο πράγματα.

Τολμώ να πω πως ένα κριτήριο του πόσο καλός ασφαλιστής ή καλή ασφαλίστρια είσαι, είναι και η απάντηση στο ερώτημα: πόσες γυναίκες ασφαλίσατε;

Ξανασκεφθείτε το.

Ευάγγελος Γ. Σπύρου.



"Χρειάζεται καλή γνώση των προγραμμάτων και ωφελημάτων της ασφάλισης, ανθρωπιά και προσέγγιση στα προβλήματα και ανάγκες μιας γυναίκας, και φυσικά... αναγνώριση του έργου και ρόλου της γυναίκας στην κοινωνία μας"

Τι διαβάζουν οι Έλληνες ασφαλιστές;

(Εκτός απ' τα τιμολόγια)

ΤΩΡΑ ΣΤΟ FORUM ΓΙΑ ΟΛΟΥΣ ΤΟΥΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ:

A. LIMRA - Βιβλιοθήκη Ασφαλιστική Ζωής- (Δρχ. 12.500)

1. *Το πιστεύω μου.*
2. *Οργανωθείτε!*
3. *Προετοιμασία για πώληση.*
4. *Το κλείσιμο του ραντεβού.*
5. *Εξεύρεση υποψηφίων πελατών.*
6. *Το πρόγραμμα ΣΑΣΣΙ.*
7. *Η τηλεφωνική επαφή.*
8. *Το κλείσιμο.*
9. *Οι βασικές πληροφορίες.*
10. *Η ποιοτική πώληση.*
11. *Η παράδοση του συμβολαίου.*
12. *Εξυπηρέτηση πελατών (service).*
13. *Αξιοποιήστε σωστά την ημέρα σας.*
14. *Απαραίτητες γνώσεις ικανότητες στις πωλήσεις.*
15. *Εφόδια νέου ασφαλιστή.*
16. *Πωλήσεις για συγκεκριμένη ανάγκη.*
17. *28 τρόποι για να βελτιώσετε την απόδοσή σας στις πωλήσεις.*
18. *Ψάχνοντας για φίλους.*
19. *Το ύψος των πωλήσεών σας εξαρτάται από τη δουλειά σας.*
20. *Βελτιωθείτε.*
21. *Προσεγγίζοντας ιδιοκτήτες μικροεπιχειρήσεων.*
22. *Αποτελέσματα.*
23. *Πώς να αυξήσετε το εισόδημά σας.*
24. *Πωλήσεις σε αγορά γυναικών.*
25. *Το προφίλ της καριέρας.*

B. LIMRA - Management Ασφαλειών Ζωής- (Δρχ. 11.500)

1. *Στρατολόγηση - το ξεκίνημα.*
2. *Το πλήρες βιβλίο της στρατολόγησης.*
3. *Μεγάλες ιδέες στρατολόγησης.*
4. *Σχεδιασμός υποκαταστήματος.*
5. *Κοιτάζοντας μπροστά.*
6. *Το εγχειρίδιο του οργανωτή.*
7. *Η κουλτούρα του υποκαταστήματος.*
8. *Εγχειρίδιο αναζήτησης.*
9. *49 ιδέες αναζήτησης*
10. *Πωλήσεις σε συγκεκριμένες αγορές.*
11. *Πλήρης οδηγός συνεντεύξεων.*
12. *Το πλήρες βιβλίο της παρακίνησης.*
13. *Αποτέλεσμα - προσέγγιση στα κίνητρα.*
14. *Το κερδοφόρο υποκατάστημα.*
15. *Επιλέγοντας επιτυχημένους συνεργάτες.*
16. *Προτάσεις για αποτελεσματικά meetings.*
17. *Το εγχειρίδιο του ομιλητή.*
18. *Παρουσιάζοντας την καριέρα.*
19. *Πουλώντας στους μικροεπιχειρηματίες.*
20. *Άμεση λήψη αποφάσεων.*
21. *Αυξάνοντας την παραγωγικότητα.*
22. *Εκπαιδεύοντας τον εκπαιδευτή.*
23. *Επιτυχημένα meetings υποκαταστημάτων.*

Πώς είναι ο καλός ασφαλιστής;

Φίλε Manager, εσύ που ψάχνεις να στρατολογήσεις τους νέους συναδέλφους μας, πρόσεξε ποιους βάζεις στο επάγγελμα. Η ασφαλιστική αγορά αυτή τη στιγμή χρειάζεται επαγγελματίες με τα εξής χαρακτηριστικά:

1. *Ασφαλιστές που μπορούν να δημιουργήσουν μια ανθρώπινη και φιλική σχέση με τους πελάτες.*
2. *Ασφαλιστές με άποψη, φιλοσοφία για τη ζωή, ενημερωμένους για τη σύγχρονη αντίληψη και τα σύγχρονα προβλήματα, ασφαλιστές που ξέρουν τι συμβαίνει γύρω τους, κοινωνικούς και συγκροτημένους.*
3. *Ασφαλιστές που έχουν και ξέρουν να πουν σωστά τη γνώμη τους με σιγουριά και αυτοπεποίθηση και ικανότητα επικοινωνίας με τους άλλους.*
4. *Ασφαλιστές σοβαρούς με προσωπικότητα και επιβλητική παρουσία.*
5. *Ασφαλιστές με επαγγελματικό και βιολογικό μέλλον, με ζωτικότητα και νεανικό αέρα, πρόθυμους να συμπαρασταθούν ανά πάσα στιγμή στον πελάτη.*

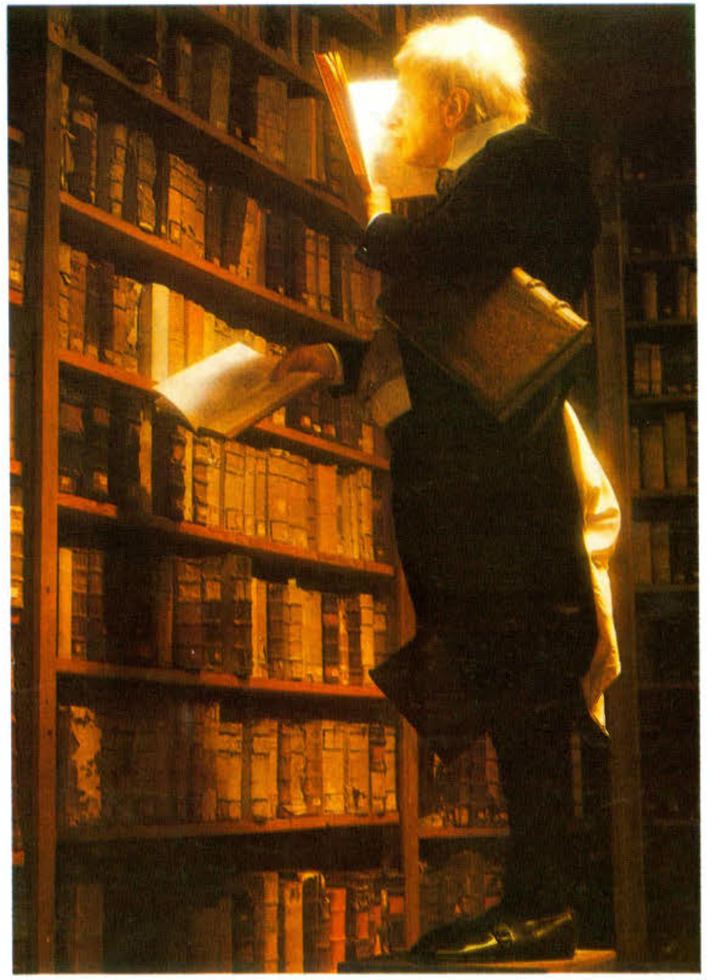
Ε.Σ.

FORUM
ΒΙΒΛΙΟΠΩΛΕΙΟ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΓΟΡΑ ΤΟΥ ΧΡΗΜΑΤΟΣ - FINANCIAL BOOKS
ΑΓ. ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ 40, 151 24 «ΑΙΘΡΙΟ» ΜΑΡΟΥΣΙ ΤΗΛ./FAX: 6896826

Και αυτά χρειάζονται

ΣΥΝΟΠΤΙΚΗ ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ

— **Πάνος Καζάκος:** Η Ελλάδα ανάμεσα σε προσαρμογή και περιθωριοποίηση, Εκδόσεις Διάττων, Αθήνα, 1991.
— **Νίκος Βερναρδάκης:** Το τραίνο της ανάπτυξης και η Ελλάδα του πέμπτου Κοντράτιεφ, Εκδόσεις Παπαζήση, Αθήνα, 1988.
— **Νίκος Βερναρδάκης:** Εσωτερική αγορά και επιλογές βιομηχανικής στρατηγικής στην προοπτική του 1992, στο βιβλίο «1992: Η εξέλιξη της εσωτερικής αγοράς στην Ευρώπη και η Ελλάδα». Έκδοση Ιονικής Τράπεζας, Αθήνα, 1989.
— **Σοφία Αντωνοπούλου:** Ο μεταπολεμικός μετασχηματισμός της ελληνικής οικονομίας και το οικιστικό φαινόμενο, 1950-1980, Εκδόσεις Παπαζήση, Αθήνα, 1991.
— **Γιώργος Αγαπητός:** Εξελίξεις και Διαρθρωτικά Προβλήματα της Ελληνικής οικονομίας, Εκδόσεις Σμπύλιας, 1991.
— **Γιώργος Σταμάτης (επιμέλεια):** Οικονομική κρίση και κρατική πολιτική, εκδόσεις Κριτική, Αθήνα, 1990.
— **Πέτρος Λινάρδος-Ρυλμόν:** Εργατικές Αμοιβές και Συσσώρευση κεφαλαίου στη μεταπολεμική Ελλάδα, Εκδόσεις Εξάντας, 1992.
— **Ναπολέων Μαραβέγιας:** Αγροτική πολιτική και οικονομική ανάπτυξη στην Ελλάδα, Εκδόσεις Νέα Σύνορα, 1992.
— **Σπήλιος Παπασπηλιόπουλος:** Θεσμικές αλλαγές και ανάπτυξη της Ελληνικής γεωργίας, στο συλλογικό βιβλίο «Η Ελληνική γεωργία στη δεκαετία του '90» Έκδοση Γεωργικού Πανεπιστημίου Αθηνών, 1992.
— **Γιώργος Καραμπελιάς:** Κράτος και κοινωνία στη μεταπολίτευση, Εκδόσεις Εξάντας, 1989.
— **Γ. Μηλιός - Η. Ιωακείμογλου:** Η διεθνοποίηση του ελληνικού καπιταλισμού και το ισοζύγιο πληρωμών, Εξάντας, 1990.
— **Έκθεση Επιτροπής Αγγελόπουλου:** Για τη σταθεροποίηση και ανάπτυξη της Ελληνικής οικονομίας, Αθήνα, Απρίλιος 1990.
— **Παναγιώτη Κονδύλη:** Η καχεξία του αστικού στοιχείου στη νεοελληνική κοινωνία και ιδεολογία, Εισαγωγή στο βιβλίο του «Η Παρακμή του Αστικού Πολιτισμού», Εκδόσεις Θεμέλιο 1991.
— **Γιώργος Αλογοσκούφης:** Προϋποθέσεις για την ανάπτυξη της Ελληνικής οικονομίας, στο Ειδικό τεύχος της «Επιλογής» για τις εξελίξεις και προοπτικές της Ελληνικής Οικονομίας κατά το 1992.
— **Κωνστ. Δρακάτος:** Το εξωτερικό χρέος της Ελλάδας, στο ίδιο τεύχος της «Επιλογής»
— **Σπ. Παπασπηλιόπουλος:** Πού πηγαίνει η Ελληνική οικονομία, Περιοδικό «Επιχειρήματα», Νο 9, Ιούλιος 1989.
— **Σπ. Παπασπηλιόπουλος:** Η ξεροκέφαλη οικονομία και οι «οικουμενικές συγκλίσεις», Περιοδικό «Αντί», Νο 424, 15-12-89.
— **Π. Καζάκος:** Ο ρυθμιστικός ρόλος του κράτους στην οικονομία μας και η αποκρατικοποίηση, Οικονομικός Ταχυδρόμος 28-11-91.
— **Α. Κεφαλάς:** Το (τεράστιο) Ελληνικό κόστος προσαρμογής στο Μάαστριχτ, Οικονομικός Ταχυδρόμος 12-12-91.
■ **Francoise Arvanitis:** Interpretation d'une crise-marasme, "Hérodote", No 63, 4ο trimestre 1991.
— **Τρύφων Κολλίντζας και Γιώργος Μπήτρος:** Αν θέλουμε σταθεροποίηση χρειαζόμαστε ανάπτυξη, «Βήμα» 3-11-91.
— **Κ.Γ. Βγενόπουλος:** Η κατανομή του εισοδήματος στη μεταπολεμική Ελλάδα, Οικονομικός Ταχυδρόμος 16-5-91.
— **Γ. Αλογοσκούφης, Κ. Γάτσιος, Τ. Κολλίντζας:** Αξιοπιστία, το χαμένο όπλο της κυβερνητικής πολιτικής, «Βήμα» 16-6-91 και 23-6-91.
— **Γ. Βάμβουκας:** Αριθμοί και τάσεις στην οικονομία και την αγορά, Οικονομικός Ταχυδρόμος 13-2-92.
— **Α. Κεφαλάς:** Το κατάντημα της Ελλάδας και η επιτυχία του Μεξικού, Οικονομικός Ταχυδρόμος 26-3-92.
— **Γ. Κύρτσος:** Φιλελεύθερη εξουσία, χωρίς φιλελευθερισμό, Οικονομικός Ταχυδρόμοςο 23-4-92.



ΒΙΒΛΙΑ

"Μετάτρεψε τις Αδυναμίες σε Δυνατότητες"

Ο καθένας μπορεί να βρει μια δικαιολογία για το γεγονός ότι δεν αποδίδει καλύτερα. Είναι αλήθεια ότι όλοι μας έχουμε περιορισμούς και αδυναμίες. Αυτό είναι ταυτόσημο με την ανθρώπινη φύση.

Αλλά μια αδυναμία, είτε πραγματική είτε στη φαντασία μας, δεν πρέπει να μας εμποδίζει στην προσπάθεια για καλύτερη απόδοση. Στην πραγματικότητα, μπορεί να γίνει κίνητρο, όχι μόνο για καλύτερη απόδοση, αλλά και για μεγαλύτερα επιτεύγματα.

΄Εχουμε ήδη διαπιστώσει ότι η ηλικία δεν αποτελεί εμπόδιο. Για κάθε παιδίθαύμα υπάρχουν πάρα πολλά κανονικά παιδιά. Για κάθε Bach ή Stevie Wonder υπάρχει ένας George Bernard Shaw ή μια Grandma Moses.

Το χρώμα του δέρματος, η φτώχεια και τα φυσικά ελαττώματα, επίσης δεν αποτελούν εμπόδια. Ο Calvin Peete αποτελεί φωτεινό παράδειγμα.

Ο Calvin Peete μεγάλωσε σε μια φτωχογειτονιά μαύρων ανάμεσα σε 19 άλλα παιδιά της οικογένειάς του.

Γεννήθηκε με ένα πρόβλημα στο αριστερό του χέρι. Η οικογένειά του δεν ανήκε σε κανένα αθλητικό κλαμπ. Ο ίδιος δεν έπαιζε γκολφ πριν γίνει 23 ετών. Με αυτά τα μειονεκτήματα και με κανένα σχεδόν νέγρο διάσημο στο γκολφ να έχει σαν παράδειγμα, προκαλεί κατάπληξη το γεγονός ότι, όχι μόνο αποφάσισε να παίξει γκολφ, αλλά έθεσε ως στόχο να γίνει επαγγελματίας στο άθλημα.

΄Οσο παράλογο και αν φαινόταν, η επιθυμία του Calvin Peete ήταν να γίνει επαγγελματίας στο γκολφ. ΄Ετσι, το έθεσε αυτό ως στόχο και άρχισε να εργάζεται για την επίτευξή του. Αργά. Κοπιαστικά. Μεθοδικά.

΄Αρχισε με το να μάθει να χτυπά σωστά το μπαλάκι του γκολφ. Δεκάδες χιλιάδες φορές. ΄Εγινε πολύ καλός. Αλλά όχι τόσο καλός όσο ήθελε. ΄Ηθελε να γίνει ακόμη καλύτερος. ΄Ετσι, έκανε ακόμη περισσότερα χτυπήματα. Εκατοντάδες, ακόμη και χιλιάδες καθημερινά. Μέχρι που να μπορεί να επιτυγχάνει μεγαλύτερη ακρίβεια σε κάθε χτύπημα.

Παρά τις προσπάθειές του, χρειάστηκε να περάσουν δέκα ολόκληρα χρόνια για να κριθεί ικανός να συμμετάσχει σε επαγγελματικό τουρνουά. Τότε ήταν 33 ετών, αρκετά μεγάλος σύμφωνα με τα επαγγελματικά στάνταρντς.

΄Ομως, όταν συμμετείχε στα τουρνουά έδειχνε μεγάλη επιμονή. Η αποφασιστικότητά του αυτή είχε αποτελέσματα. Παίζοντας με τους πιο διάσημους αθλητές του γκολφ, στα πιο δύσκολα γήπεδα του κόσμου, ο Calvin Peete αναγνωρίστηκε από τους επαγγελματίες και τους άλλους ειδικούς του αθλήματος ως ο αθλητής με τη μεγαλύτερη ακρίβεια στα χτυπήματα στην ιστορία του αθλήματος.

΄Αρα, αν νομίζετε ότι έχετε ένα μειονέκτημα, που εμποδίζει την απόδοσή σας, θυμηθείτε αυτό που έγραψε ο Jard De Ville στο Nice Guys Finish First:

Το κρίσιμο σημείο είναι το να κατανοήσει κανείς ότι μπορεί να διαμορφώσει τη ζωή του όπως ακριβώς την επιθυμεί, αντί να επηρεάζεται από δυνάμεις και ανθρώπους που είναι έξω από τον έλεγχό του.

Πολλοί άνθρωποι, όχι μόνο έχουν ξεπεράσει τις αδυναμίες τους, αλλά τις έχουν μετατρέψει σε δυνατότητες. Η-θοποιοί, αθλητές, καλλιτέχνες και άλλοι, συζητώντας τις επιτυχίες τους, συχνά αναφέρουν ότι κατέβαλλαν μεγάλη προσπάθεια για να μετατρέψουν τις αδυναμίες τους σε δυνατότητες, έτσι που οι τελευταίες να γίνουν τα ισχυρότερα χαρακτηριστικά τους.

΄Οπως είπαν οι Ολυμπιονίκες στο χορό επί πάγου, Carol Fox και Richard Dalley:

Τα μεγαλύτερά μας εμπόδια έγιναν τελικά τα μεγαλύτερά μας πλεονεκτήματα.

Στην Ακαδημία μπέιζ μπολ στο Cooperstown, New York, υπάρχει γραμμένο το όνομα ενός άνδρα, που γεννήθηκε με σοβαρό πρόβλημα ομιλίας. Χρειάστηκαν πολλά χρόνια εκπαίδευσης και σκληρής δουλειάς για να μπορέσει να μιλήσει καθαρά. Τελικά το πέτυχε τόσο καλά, που έγινε το πρώτο ενεργό μέλος της Ακαδημίας, ως εκφωνητής. Αυτός ο εκφωνητής, ο Ernie Harwell, που αναμεταδίδει από το ραδιόφωνο τους αγώνες των Detroit Tigers, αφιέρωσε περίπου μισό αιώνα στην προσπάθειά του να υπερνικήσει την αδυναμία του.

Γιάννης (Ψαρουδάκης
(από το βιβλίο Η Δυναμική της Προσπάθειας για βελτίωση. Εκδ. Γαλαίος)

Η ΔΥΝΑΜΙΚΗ ΤΗΣ ΠΡΟΣΠΑΘΕΙΑΣ ΓΙΑ ΒΕΛΤΙΩΣΗ

Οι εκδόσεις «ΓΑΛΑΙΟΣ» κυκλοφορούν το βιβλίο του γνωστού ήδη Ελληνοαμερικανού επιχειρηματία και καθηγητή Γιάννη Ψαρουδάκη «Η Δυναμική της Προσπάθειας για Βελτίωση».



Ο συγγραφέας, με βάση την πλούσια πείρα του από το χειρισμό χιλιάδων εργαζομένων και την ανάπτυξη προβληματικών εταιριών στις Η-ΠΑ, διατυπώνει μια απλή, αλλά αποτελεσματική φιλοσοφία. Σύμφωνα με αυτή τη φιλοσοφία, η πρόοδος μιας επιχείρησης είναι συνυφασμένη με τη βελτίωση κάθε ατόμου χωριστά που απασχολείται σ΄ αυτή. Η βελτίωση πρέπει να επιδιώκεται με τελικούς ανθρώπινους στόχους, προς τους οποίους όμως φτάνουμε, όχι επιδιώκοντας άμεσα εντυπωσιακά αποτελέσματα, αλλά αυτοπεριοριζόμενοι σε μια διαρκή και μεθοδική προσπάθεια, που οδηγεί και σε διαρκή καλυτέρευση της απόδοσης και τελικά σε προσέγγιση και αξιοποίηση όλων των δυνατοτήτων του κάθε ατόμου χωριστά. Το μυστικό κατά τη φιλοσοφία του Ψαρουδάκη, είναι όχι να επιδιώκεις να γίνεις ο καλύτερος αλλά το να γίνεσαι σήμερα καλύτερος απ΄ ό,τι ήσουν χθες.

Ο Γιάννης Ψαρουδάκης είναι πτυχιούχος μηχανολόγος μηχανικός του M.I.T., με διδακτορικό δίπλωμα από το Πανεπιστήμιο MARYLAND (1965), διδάκτωρ διοίκησης επιχειρήσεων δύο άλλων αμερικανικών Πανεπιστημίων, επίκουρος καθηγητής διοίκησης επιχειρήσεων στο Πανεπιστήμιο του MICHIGAN, επισκέπτης καθηγητής στο Πανεπιστήμιο του Εδιμβούργου και αντιπρόεδρος δ.σ. του Βιομηχανικού Ιδρύματος Τεχνολογίας ANN ARBOR, MICHIGAN. Επίσης ιδρυτής και πρόεδρος της εταιρίας J. P. INDUSTRIES με 7.000 απασχολούμενους.

Η απόδοση στα ελληνικά έγινε από τον Οικονομολόγο Γιώργο Γκίκα και τη Σύμβουλο Επικοινωνίας Αλεξάνδρα Γκίκα.

Σελίδες 96, σχήμα 23 Χ 15

ΚΕΝΤΡΙΚΗ ΔΙΑΘΕΣΗ: «Βιβλιοθήκη», Κολοκοτρώνη 19, Αθήνα.



ΤΑ ΤΕΥΧΗ «ΝΑΙ» ΕΙΝΑΙ ΠΟΛΥΤΙΜΟ ΥΛΙΚΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ

Αν δεν είχατε γνωρίσει ακόμη το «ΝΑΙ» και χάσατε μερικά τεύχη του μπορείτε να τα αποκτήσετε στέλοντας το κουπόνι συμπληρωμένο στην διεύθυνση ΄Οθωνος 6 - Σύνταγμα, Αθήνα 105 57 ή στέλνοντας FAX στο 3221525 με τα στοιχεία σας.



Η κ. Αθηνά Παπανικολάου

Για την περιοχή Αττικής η κ. Αθηνά Παπανικολάου έχει προσληφθεί από το «ΝΑΙ» να σας εξυπηρετήσει στο γραφείο σας για συνδρομές με επίσκεψη και καταγραφή θεμάτων που θα θέλατε να παρουσιάσει το «ΝΑΙ» σε επόμενα τεύχη του.

Γράψτε τα θέματά σας, μιλήστε για όσα σας απασχολούν, απαιτήστε ποιοτική συμπεριφορά συναδέλφων, πετάξτε έξω απ΄ το λειτούργημα περαστικούς αλεξιπτωτιστές, προβάλλετε ανθρώπους και ενέργειες που μας κάνουν όλους περήφανους σαν ασφαλιστές.

Είτε συμπληρώστε το κουπόνι και στείλετε επιστολή στην διεύθυνση ΄Οθωνος 6, Αθήνα 105 57 είτε στείλτε FAX στο 3221525 είτε τηλεφωνήστε στη συνεργάτιδά μας κ. Αθηνά Παπανικολάου στο 3229973 ή θα είναι τιμή για όλους εμάς που φροντίζουμε το περιοδικό των ασφαλιστών μας να σας υπηρετήσουμε. Το δικαιούσθε.

ΕΤΗΣΙΑ ΣΥΝΔΡΟΜΗ 5.000 - ΦΟΙΤΗΤΕΣ 3.000 ΕΤΑΙΡΙΕΣ 20.000

ΣΥΜΠΛΗΡΩΣΤΕ ΤΟ ΚΟΥΠΟΝΙ ΜΕ ΚΕΦΑΛΑΙΑ

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ .....
ΟΔΟΣ - ΑΡΙΘΜΟΣ .....
ΤΑΧ. ΚΩΔΙΚΑΣ .....
ΠΟΛΗ - ΧΩΡΙΟ .....
ΝΟΜΟΣ .....
ΕΤΑΙΡΙΑ - ΙΔΙΟΤΗΤΑ .....
ΤΗΛΕΦΩΝΑ: .....
ΓΡΑΨΤΕ ΜΙΑ ΠΡΟΤΑΣΗ ή ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΗ ΓΙΑ ΤΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ (ΠΡΟΑΙΡΕΤΙΚΟ)
.....
.....
.....
.....

ΑΝ ΝΟ ΜΙΖΕΤΕ ΟΤΙ ΠΟΥΛΑ ΜΕ ΜΟΝΟ ΑΣΦΑ ΛΕΙΕΣ ΚΑΝΕΤΕ ΛΑΘΟΣ!

Η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ δεν είναι απλώς μια μεγάλη ασφαλιστική εταιρία. Είναι ένας δυναμικός χρηματοοικονομικός όμιλος εταιριών.

Σήμερα, πέρα από τις κάθε είδους ασφάλειες, προσφέρουμε δύο αμοιβαία κεφάλαια και μία πιστωτική κάρτα.

Αύριο, στον όμιλό μας θα προστεθούν μια χρηματιστηριακή εταιρία και μία τράπεζα.

Όμως, το μεγαλύτερό μας κεφάλαιο είναι οι άνθρωποί μας. Σ' αυτούς επενδύουμε διαρκώς, δίνοντάς τους όλα τα εφόδια που χρειάζονται, ώστε να μεγιστοποιούν συνέχεια τις δυνατότητές τους.

Αν, λοιπόν, δεν θέλετε να είστε μόνο... ασφαλιστές, αλλά ολοκληρωμένοι χρηματοοικονομικοί σύμβουλοι, επικοινωνήστε μαζί μας. Ελάτε να συζητήσουμε από κοντά το μέλλον σας και τις δυνατότητες για μια γρήγορη εξέλιξη σ' ένα επάγγελμα με απεριόριστες προοπτικές.

Εμείς, σας δίνουμε τα φτερά.
Εσείς, απλώς ανοίξτε τα και πετάξτε!

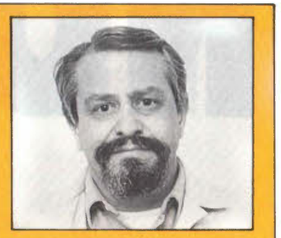
ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ
για καλό και για κακό

ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ: ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ - ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ
ΕΔΡΑ: ΟΘΩΝΟΣ 4, 105 57 ΑΘΗΝΑ, ΤΗΛ.: 3224023-7, FAX: 3221409

ΔΙΕΘΝΕΣ ΠΕΡΙΣΚΟΠΙΟ

ΣΤΙΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ

Επιμέλεια: ΝΙΚΟΛΑΟΣ Β. ΚΩΝΣΤΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ



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

ΟΙ ΕΛΒΕΤΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΣΤΑΘΕΡΕΣ



Πατρονάρισμα δημοφιλών γεγονότων, όπως τα ράλι ειδικών αυτοκινήτων στην Ελβετία.

Μετά από μια πρόσφατη συμφωνία μεταξύ της Ελβετίας και της Ευρωπαϊκής Κοινότητας οι ασφαλιστικές του κλάδου γενικών ασφαλειών εξισώνονται προς τις υπόλοιπες ευρωπαϊκές εταιρίες και μπορούν να λειτουργούν με τα ίδια κριτήρια με τις δεύτερες από 1.1.1993.

Οι ελβετικές ασφαλιστικές, πραγματικός καθρέπτης μιας υγιούς και δυνατής οικονομίας, παρουσίασαν το 1991 μια αύξηση ασφαλίστρων 6,2% σε σχέση με το προηγούμενο έτος που αντιστοιχεί σε 27,3 δισεκ. ελβετ. φράγκα συνολικών ασφαλίστρων. Από αυτά, ο κλάδος ζωής είχε 15,3 δισεκ. ελ. φρ. και ο κλάδος γενικών ασφαλειών 11 δισεκ. ελ. φρ. Αυτό που είναι εκπληκτικό είναι ότι εκτός Ελβετίας οι ελβετικές ασφαλιστικές εισπράττουν σε συνολική ετήσια βάση γύρω στις 36,6 δισ. ελ. φρ. το μεγαλύτερος μέρος στο κλάδο γενικών ασφαλειών (μεταφορές, αντασφαλίσεις κ.λπ.).

Για τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές Swiss Re, Zurich, Winterthur, Schweiz Life κα. η πρόβλεψη της Ένωσης Ελβετικών Ασφαλιστικών είναι ακόμη καλύτερα ασφάλιστρα και κέρδη για ττο 1991-92. Οι προβλέψεις για αυτό το έτος είναι αύξηση των τιμών και των επενδύσεων, αλλά σταθερότητα σε προσωπικό για όλες τις ασφάλειες συνολικά. Ειδικότερα αναμένεται αύξηση των επενδύσεων και μείωση των τιμών για τις ασφαλίσεις ζωής και αύξηση και των τιμών και των επενδύσεων για το κλάδο γενικών ασφαλειών. Το συνολικό προσωπικό που απασχολείται σήμερα είναι 47.400 υπάλληλοι στην Ελβετία και 71.400 υπάλληλοι στο εξωτερικό.

ΘΥΜΑΤΑ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΙΣΤΙΚΩΝ ΑΤΥΧΗΜΑΤΩΝ ΟΙ ΚΑΘΑΡΙΣΤΕΣ



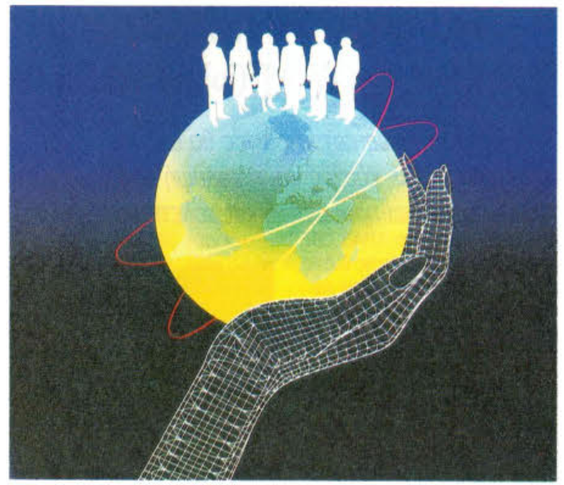
Ενας μεγάλος αριθμός καθαριστών δουλεύει στους δρόμους της Ταϊπέι, Καόχσιουγκ και άλλες πόλεις της μικρής δημοκρατίας της Ταϊουάν στην Απω Ανατολή. Αυτό που διαπίστωσαν όμως οι δημόσιες υπηρεσίες είναι ότι ο αριθμός των θυμάτων από αυτοκινητιστικά ατυχήματα ανάμεσα στους καθαριστές είναι υπερβολικά αυξημένος. Έτσι ο Οργανισμός Περιβαλλοντικής Προστασίας του νησιού αποφάσισε την ασφαλιστική κάλυψη 24.000 καθαριστών του νησιού με 80.000 δολ. έξοδα για πλήρη ιατρική-νοσοκομειακή κάλυψη, αρχίζονται από το μήνα Ιούλιο 1992. Αυτό είναι κάτι που μπορεί να προβληματίσει και τους δήμους της Ελλάδας.

Η ΑΜΕΡΙΚΑΝΙΚΗ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΔΕΝ ΕΠΑΡΚΕΙ

Σήμερα 40 εκατομμύρια από τα 230 εκατομ. κατοίκους της χώρας είναι παντελώς ανασφάλιστοι.



Τζέσε Τζάκσον: Το σύστημα κοινωνικής πρόνοιας στις ΗΠΑ νοσεί.



Κοινωνικοί και πολιτικοί ηγέτες στις Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής προβληματίζονται φέτος, έτος των προεδρικών εκλογών, σχετικά με την ισχύ και την αξία του συστήματος κοινωνικής πρόνοιας και ασφάλισης που εφαρμόζεται στην πατρίδα τους. Σύμφωνα με πρόσφατες ανακοινώσεις του μαύρου ηγέτη Τζέσε Τζάκσον και του πρωτοπόρου των κοινωνικών δικαιωμάτων Ράλφ Νέιντερ, το σύστημα κοινωνικής πρόνοιας στις ΗΠΑ νοσεί.

Σε δηλώσεις που εξέφρασαν στο μεγάλο οργανισμό Public Citizen και Public Interest Research Group (PIRG), οι παραπάνω ηγέτες αναγνώρισαν το γεγονός ότι σήμερα 40 εκατομμύρια από τα 230 εκατομ. κατοίκους της χώρας είναι παντελώς ανασφάλιστοι. Και ότι κάθε χρόνο 200.000 ασθενείς ή τραυματίες απορρίπτονται για εισαγωγή στα νοσοκομεία, επειδή δεν διαθέτουν επαρκείς πόρους για να καλύψουν την ιατρική τους περίθαλψη.

Υπάρχουν σήμερα στις ΗΠΑ 1600 διαφορετικές εταιρίες ιατρικής, φαρμακευτικής και κοινωνικής ασφάλισης. Παρ' όλα αυτά δεν υπάρχει ένα εθνικό σύστημα ελάχιστης ιατροφαρμακευτικής κάλυψης με αποτέλεσμα πολλοί πολίτες να παραμένουν έξω από κάθε κάλυψη.

Δυο γερουσιαστές, οι Πωλ Γέλστοουν από την Μινεσότα και Μπέρνι Σάντερς από το Βερμόντ δηλώνουν ότι παρά τις προσπάθειες τους το Αμερικανικό Κογκρέσο αρνείται να συζητήσει σχέδιο νόμου για οριζόντια κοινωνική ασφάλιση (ιατροφαρμακευτική και νοσοκομειακή) για όλους τους πολίτες.

Σύμφωνα με τους Τζ. Τζάκσον και Ραλφ Νέιντερ, αυτό είναι άδικο. Αδικότερο είναι ακόμη να απορρίπτονται τραυματίες για εισαγωγή σε νοσοκομεία με το αιτιολογικό «Απορρίπτεται. Ανεπαρκής ασφάλιση».

ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΚΑΤΑ ΤΟΥ ΧΑΛΑΖΙΟΥ



Σκηνες απο καταστροφές που προκαλούνται στη καλλιέργεια, μετά από τη πτώση του χαλαζιού

Τα ασφάλιστρα κατά του χαλαζιού υπολογίζονται σε περίπου 4% της ασφαλιζόμενης αξίας των καλλιεργειών.

Οι Ισπανοί περιγράφουν το χαλάζι σαν «ένα λαχείο του διαβόλου». Και πραγματικά πρέπει να ξέρουν γιατί. Οι καταστροφές που προκαλεί το χαλάζι σε πολλές κατηγορίες σπαρτών και σε αναπάντεχες περιοχές και περιόδους είναι πραγματικά τρομακτικές. Μερικά στοιχεία που μας έρχονται από την Ελβετία είναι ενδεικτικά της ιδιωτικής ασφάλισης των καταστροφών από χαλάζι.

Στη χώρα της πλήρους αποκρατικοποίησης λοιπόν, το χαλάζι καταστρέφει κάθε χρόνο γεωργικές καλλιέργειες αξίας μέχρι και 50 εκατ. ελ. φρ. Σε πολλές περιοχές της ορεινής αλλά και της πεδινής Ελβετίας, η συχνότητα καταστροφών από χαλάζι είναι πραγματικά μεγάλη 1 φορά στις 3, 1 στις 5 ή και 1 στις 10.

Η Ελβετική Εταιρία Ασφαλειών κατά του Χαλαζιού με έδρα τη Ζυρίχη αποτελεί 500 περίπου εκτιμητές καταστροφών οι οποίοι περιδιαβάζουν όλη τη χώρα. Επίσης 400 περίπου πράκτορες ασφαλειών ξεκινούν την άνοιξη για να ασφαλίσουν ό,τι προσφερθεί για μια ικανοποιητική κάλυψη. Τα ασφάλιστρα κατά του χαλαζιού υπολογίζονται σε περίπου 4% της ασφαλιζόμενης αξίας των καλλιεργειών.

Επαρχίες της πεδινής Ελβετίας, του Ζούρα, και των προαλπικών περιοχών ασφαλίζουν έντονα τις καλλιέργειές τους. Τα τελευταία χρόνια τα ιδιωτικά συμβόλαια ασφάλισης έφταναν πάνω από 60.000 το χρόνο σε όλη την επικράτεια. Τέλος, σε ένα μέσο έτος οι εισπράξεις από ασφάλιστρα μπορεί να φτάσουν τα 55 εκατ. ελ. φρ. και τα έξοδα για αποζημιώσεις τα 40-45 εκατ. ελ φρ. Τη διαφορά οι Ελβετοί την επενδύουν σε ένα ειδικό ταμείο.

ΕΝΙΑΙΑ ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΣΗ ΤΟΥ ΚΙΝΔΥΝΟΥ ΑΠΟ ΜΟΛΥΝΣΕΙΣ

Οι περιβαλλοντικές καταστροφές θα αυξηθούν και σε ένταση και σε κόστος και η κάλυψή τους πρέπει να γίνεται προσεκτικά και μελετημένα.



Μια πρόσφατη διεθνής διάσκεψη στο Λονδίνο με θέμα την ασφάλιση της περιβαλλοντικής μόλυνσης απέδειξε ότι οι ασφαλιστές προσεγγίζουν το πρόβλημα μόνοι τους, παρ' όλο ότι υπάρχουν ακόμη εθνικές και νομοθετικές διαφοροποιήσεις στην αντιμετώπισή του. Οι περισσότεροι συμφωνούν ότι οι περιβαλλοντικές καταστροφές θα αυξηθούν και σε ένταση και σε κόστος και ότι η κάλυψή τους πρέπει να γίνεται προσεκτικά και μελετημένα.

Η αρχή ότι «ο μολύνων πληρώνει» για την καταστροφή ισχύει εκτός αν η καταστροφή είναι εξαιρετική δυσανάλογη προς το μέγεθος της εταιρίας ή προκαλείται από τις ίδιες τις κρατικές εγκαταστάσεις. Ο Βικ Κρίτζ, μάνατζερ της Sun Alliance Inter'l τονίζει ότι η έκταση της ασφαλιστικής κάλυψης εξαρτάται από την ποιότητα του μάνατζμεντ που εφαρμόζει ο πελάτης σε θέματα ασφάλειας και αποφυγής μολύνσεων.

Ο Μπράιαν Στρήτ της AIU του Λονδίνου τόνισε ότι η ασφαλιστική κάλυψη για «ξαφνικά και τυχαία γεγονότα» σε όλο το φάσμα των γεγονότων χωρίς λεπτομερή καταμέτρηση των περιοχών που καλύπτονται και των ασφαλιστρων που επιβάλλονται είναι άτοπη. Οδηγεί σε μια οριζόντια ομοιόμορφη αντιμετώπιση των πάντων.

Αντίθετα, οι Ντέιβιντ Τόμας, Βρετανός μεσίτης, και Τζον Κόγουελ της Commercial Union Risk Management, συμφώνησαν ότι αυτό που βλέπουμε τώρα είναι μόνο η κορυφή του παγόβουνου και ότι οι παραδοσιακοί ασφαλιστές οπωσδήποτε θα εμπλακούν σύντομα στη συστηματική κάλυψη περιβαλλοντικών κινδύνων.

ΟΛΕΣ ΟΙ ΒΡΕΤΑΝΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΜΕ ΖΗΜΙΕΣ

Οι 11 πρώτες ασφαλιστικές της Βρετανίας, παρουσιάζουν για το 1991 ζημιές προ της φορολογίας ύψους από 466 εκατ. λίρες μέχρι 40 εκατ. λίρες, η κάθε μία.



Τα περιφερειακά γραφεία της Royal Insurance στο Μπρίστολ

Η τελευταία καταγραφή των ισοζυγίων των βρετανικών ασφαλιστικών από τα επαγγελματικά τους ινστιτούτα καταδεικνύει τεράστιες ζημιές και ελλείμματα τα οποία τείνουν να γίνουν μόνιμα.

Οι 11 πρώτες ασφαλιστικές της Βρετανίας, μεταξύ των οποίων και οι Sun Alliance, Royal, Commercial Union, Eagle Star, Norwich Union, GRE, General Accident παρουσιάζουν για το 1991 ζημιές προ της φορολογίας ύψους από 466 εκατ. λίρες στερλίνες μέχρι 40 εκατ. λίρες, η κάθε μία.

Το χειρότερο είναι ότι η κακοδαιμονία των ασφαλιστικών αυτών συνεχίζεται για δεύτερη συνεχή χρονιά μετά τα μεγάλα ελλείμματα του 1990. Τόσο οι μεγάλες καταστροφές περιουσίας όσο και ο εντονότερος ανταγωνισμός από άλλες ευρωπαϊκές επιχειρήσεις έπληξαν σοβαρά τις βρετανικές ασφαλιστικές, οι οποίες βρίσκονται τώρα στο στάδιο της μελέτης και της περισυλλογής.

Ο κ. Σκοτ Νέλσον, γενικός διευθυντής της Sun Alliance τονίζει ότι οι απαιτήσεις για την δεκαετία του 1990 θα συνεχίσουν να είναι υψηλές.

Ο Τζον Γκινάρλις της εταιρίας συμβούλων RA Consultants υποστηρίζει ότι δεν πρόκειται εδώ για ένα μηχανισμό αύξησης των ασφαλίστρων όποτε οι εταιρίες βρίσκονται σε δυσκολία, αλλά για μια ανάγκη να αλλάξουν οι συνήθειες της αγοράς.

Ήδη μετά την απειλή περισσότερων Γερμανικών, Γαλλικών, Ελβετικών και Ολλανδικών εταιριών να εισέλθουν σύντομα στην βρετανική αγορά, ελπίζεται ότι τα επίπεδα των ασφαλίστρων για το 1992 θα βελτιωθούν κάπως.

ΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ ΔΙΑΦΕΡΟΥΝ ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΗ

Η Ελλάδα εμφανίζεται ως η συμφερότερη χώρα σε ασφάλιστρα αυτοκινήτων κατά 5 έως 10 φορές λιγότερο από άλλες χώρες.

Σύμφωνα με το Ευρωπαϊκό Γραφείο Ενώσεων Καταναλωτών η ασφάλιση όλων των ιδιωτικής χρήσης οχημάτων κατά τρίτων είναι υποχρεωτική σε όλες τις χώρες της Ευρώπης. Παρ' όλα αυτά, τα ισχύοντα ασφάλιστρα είναι διαφορετικά από χώρα σε χώρα για την κάλυψη του ίδιου κινδύνου. Η Ελλάδα εμφανίζεται ως η συμφερότερη χώρα σε ασφάλιστρα αυτοκινήτων κατά 5 έως 10 φορές λιγότερο από άλλες χώρες.

Αυτό συμβαίνει επειδή οι Οδηγίες της Ευρωπαϊκής Επιτροπής προσπάθησαν να ρυθμίσουν την ομοιόμορφη και ελεύθερη λειτουργία των ασφαλιστικών επιχειρήσεων σε όλες τις χώρες μέλη, αλλά δεν άγγιξαν το πραγματικό κόστος ασφάλισης σε οχήματα. Παράλληλα, οι μηχανισμοί της Ευρωπαϊκής Επιτροπής απαγορεύουν ακόμη σε κατοίκους χωρών μελών να αγοράζουν ασφάλειες αυτοκινήτων σε άλλες χώρες μέλη.

Έτσι, σύμφωνα με τις ακριβείς στατιστικές του Ευρωπαϊκού Γραφείου (BEUC), ένας νέος οδηγός 23 ετών πληρώνει για την ίδια ασφαλιστική κάλυψη γύρω στις 150 ΕΝΜ στην Ελλάδα και 1850 ΕΝΜ στην Ιρλανδία. Εκτός της Ιρλανδίας που είναι η ακριβότερη χώρα, αρκετά ακριβές είναι και η Γερμανία, Γαλλία, Ισπανία και Βρετανία.

Ένας οδηγός 35 ετών με δωδεκάχρονη προϋπηρεσία στην οδήγηση ιδιωτικής χρήσης αυτοκινήτων και χωρίς ατυχήματα την τελευταία πενταετία πληρώνει περίπου 120 ΕΝΜ στην Ελλάδα και 580 ΕΝΜ στην Ιρλανδία, με αντίστοιχα υψηλές πληρωμές επίσης στο Βέλγιο, Λουξεμβούργο, Γερμανία και Γαλλία.

Τα αυτοκίνητα που πάρθηκαν για τον υπολογισμό των συγκρίσεων αυτών είναι Seat Ibiza και Peugeot 405 αντίστοιχα.

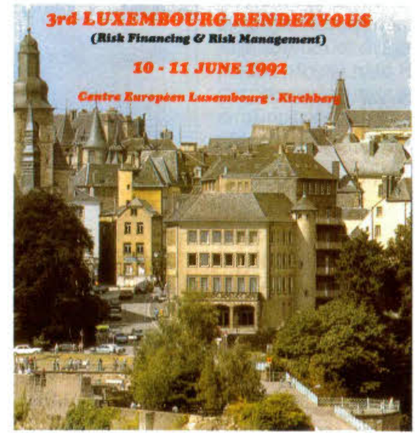
ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΕΣ ΣΥΝΑΞΕΙΣ ΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ

Δυο ενδιαφέρουσες επαγγελματικές συναντήσεις των Ευρωπαίων ασφαλιστών συγκέντρωσαν πρόσφατα αξιόλογους ομιλητές και ένα πλήθος εκλεκτού ακροατήριου στο Λουξεμβούργο και το Λονδίνο.

Η πρώτη, το περίφημο ραντεβού του Λουξεμβούργου για χρηματοδότηση και διαχείριση του ρίσκου (κατά το ραντεβού του Μόντε Κάρλο) έγινε στο Δουκάτο από 10-11 Ιουνίου 1992. Τα μεγάλα του θέματα ήταν η χρηματοδότηση του κινδύνου και η διαχείριση του κινδύνου στο 21ο αιώνα.

Από τους κύριους ομιλητές στη συνάντηση ήταν ο Μπέρναχαρντ Φίνκ της Cerling Konzern, ο ασφαλιστικός επίτροπος του Λουξεμβούργου και ο πρωθουπργός της χώρας Ζαν Σάντερ. Μίλησαν επίσης εκπρόσωποι της Hoechst Insurance, AGF Assurances, Zurich Insurance, Swiss Re, Procordia Group (Sweden), Alexander and Alexander (US), κα.

Η δεύτερη επίκαιρη συνάντηση ήταν το 2ο Παγκόσμιο Ασφαλιστικό Συνέδριο που έγινε 15-17 Ιουνίου στο Λονδίνο, κάτω από τη συνδιοργάνωση μεγάλων οίκων όπως οι Lloyds of London, The Broker, Asian Insurance Review, ReActions, κα. Μερικά από τα θέματα του συνεδρίου ήταν «Πώς να επιζήσουμε και να διατηρήσουμε κέρδη σε μια παγκόσμια ύφεση», «Προοπτικές για κέρδη στις παγκόσμιες ασφαλίσεις», «Καταπολεμώντας τις πιέσεις πάνω στα κέρδη», και «Περιβαλλοντικές ασφαλίσεις: Μια ωρολογιακή βόμβα για τους ασφαλιστές».



Το περίφημο ραντεβού του Λουξεμβούργου

ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΑΠΟΘΕΜΑΤΙΚΩΝ

Η κατηγορία που γίνεται κατά των ασφαλιστικών επιχειρήσεων ότι δεν επενδύουν σε μετοχές και διεθνείς επενδύσεις χαρτοφυλακίου δεν επιδέχεται καμιά δικαιολογία, λέγει πρόσφατη μελέτη του μεγάλου ασφαλιστικού οργανισμού Swiss Re από τη Ζυρίχη. Οι ασφαλιστές που θέλουν να αυξήσουν τα κεφάλαιά τους δεν πρέπει να επενδύουν σε χρεόγραφα σταθερού εισοδήματος, αλλά σε αγορές τίτλων υψηλού κινδύνου όπου και τα έσοδα είναι υψηλά.

Σήμερα 57% των ασφαλιστικών επενδύσεων ζωής σε 11 μεγάλες βιομηχανικές χώρες και το 67% των επενδύσεων όλων των άλλων κλάδων γίνονται σε τίτλους σταθερού εισοδήματος (κρατικά, τραπεζικά ομόλογα, ακίνητα κ.ά.) και μόνο το υπόλοιπο τοποθετείται στην ελεύθερη αγορά μετοχών.

Στην δεκαετία 1979-1989, τα επενδυόμενα κεφάλαια ασφαλιστικών εταιριών αυξήθηκαν από 1 τρισ. δολάρια σε 3,9 τρισ. δολάρια, μια αύξηση που οδήγησε αντίστοιχα τα διάθεσιμα κεφάλαια των ασφαλιστικών εταιριών να προσφέρονται σε μεγάλη ποσότητα στην επενδυτική αγορά.

Στο κλάδο ζωής, για παράδειγμα, οι επενδύσεις κεφαλαίου το 1989 είχαν γίνει κατά 23% σε μετοχές και χρηματιστηριακούς τίτλους, μια αύξηση περίπου 100% από εκείνη πριν από 10 χρόνια. Ο δισταγμός όμως των επενδυτών ασφαλιστικών οδηγεί στο να τοποθετούν τα κεφάλαιά τους σε σταθερές επενδύσεις, παραβλέποντας ενδεχόμενα τις αυξανόμενες αγορές μετοχών και άλλων χρεογράφων. Η καλύτερη πολιτική σ' αυτό το πρόβλημα είναι η διαφοροποίηση των τοποθετήσεων, λέγει η παραπάνω μελέτη.

INTERNATIONAL

ΤΟ 22ο ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΣΤΕΛΕΧΩΝ

Με συμμετοχή άνω των 300 συνεργατών της απ' όλη την Ελλάδα έγινε από 27 Μαΐου έως 3 Ιουνίου το 22ο Συνέδριο του Ομίλου Εταιριών της INTERNATIONAL LIFE (Ζωή) και INTERNATIONAL HELLAS (Γενικές Ασφάλειες) στο ξενοδοχειακό συγκρότημα ΚΑΨΗ στην Αγία Πελαγία της Κρήτης.

Στα πλαίσια του Συνεδρίου έγινε και ο απολογισμός των εργασιών στον Κλάδο Ζωής που το τελευταίο εξάμηνο σημείωσε αύξηση άνω του 50% σε σχέση με το 1991. Η άλλη μεγάλη είδηση του Κλάδου Ζωής είναι η εξαγγελία της κάρτας MEDICAL PLUS που βασίζεται σε ένα επαναστατικό για την Ελλάδα ισόβιο πρόγραμμα καλύψεως εξόδων νοσηλείας κατά 100% χωρίς όριο δαπανών, τόσο εδώ όσο και στο εξωτερικό. Η Κάρτα MEDICAL PLUS της INTERNATIONAL LIFE που εκτός των άλλων προσφέρει και ισόβια κάλυψη θεωρείται η πιο πρωτοποριακή για την πληρότητά της κάρτα νοσηλείας στη χώρα μας και είναι βασισμένη στο KNOW HOW και την πείρα της AACHENER UND MUNCHENER, του μεγάλου γκρουπ της Γερμανίας του οποίου είναι μέλος από τον περασμένο Νοέμβριο ο όμιλος εταιριών της INTERNATIONAL. Μιλώντας στο Συνέδριο ο εκ των Διευθυντών της Α.Μ. κ. Χέλμουτ Σπετ τόνισε τη μεγάλη ικανοποίησή του για την επιτυχία που σημειώνει η INTERNATIONAL LIFE και εξέφρασε την πεποίθηση ότι σε σύντομο χρόνο θα είναι μεταξύ των κορυφαίων ασφαλιστικών εταιριών Ζωής στην Ελλάδα.

Μια ακόμη σημαντική είδηση ενθουσίασε τους συνέδρους της Κρήτης. Πρόκειται για την ίδρυση μιας νέας εταιρίας του ομίλου με τον τίτλο INTERNATIONAL ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΙΑ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΕΩΣ ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ με μετοχικό κεφάλαιο 80.000.000 δραχμών. (ΦΕΚ 1473/1992).

Το Συνέδριο έκλεισε με ένα πλούσιο πρόγραμμα επισκέψεων σε διάφορα μέρη της Κρήτης και προσκύνημα στην Ιερά Μονή Αρκαδίου.



Ο κ. Φ. Μπράβος Γενικός Δ/ντής της INTERNATIONAL HOLDING προσφωνεί τους Συνέδρους.

AGENCY MANAGERS

1ος	ΚΟΚΚΑΡΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ
2ος	ΚΩΣΤΙΚΙΑΔΗΣ ΘΕΟΦΙΛΟΣ
3ος	ΦΟΥΚΑΡΑΚΗΣ ΧΑΡΑΛΑΜΠΟΣ
4ος	ΜΕΛΙΣΤΑΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ
5ος	ΦΡΥΔΑΣ ΧΡΗΣΤΟΣ
6ος	ΚΑΡΑΜΑΥΡΟΣ ΧΑΡΙΛΑΟΣ

UNIT MANAGERS

1ος	ΜΙΚΑΛΕΦ ΚΩΝ/ΝΟΣ
2ος	ΡΕΠΟΥΛΗ ΙΟΥΛΙΑ
3ος	ΤΖΟΑΝΝΟΥ ΑΙΚΑΤΕΡ.
4ος	ΓΑΛΗΡΟΠΟΥΛΟΣ ΧΡ.
5ος	ΚΑΡΑΚΩΣΤΑΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ
6ος	ΜΙΧΑΗΛΙΔΗΣ ΜΙΧΑΗΛ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ

1ος	ΧΡΗΣΤΙΔΗΣ ΣΤΑΥΡΟΣ
2ος	ΕΥΣΤΑΘΙΟΥ ΙΩΑΝΝΗΣ
3ος	ΚΡΑΛΛΗΣ ΠΑΣΧΑΛΗΣ
4η	ΜΑΡΚΟΥ ΑΙΚΑΤΕΡ.
5ος	ΠΑΝΤΕΛΙΔΗΣ ΧΡΗΣΤΟΣ
6ος	ΛΕΙΒΑΔΟΠΟΥΛΟΣ ΓΕΩΡ.

ΠΟΙΟΙ ΚΕΡΔΙΣΑΝ ΤΟ ΜΕΓΑΛΟ ΤΑΞΙΔΙ ΤΟΥ 1992

Παρίσι-Μόντε Κάρλο-Νίκαια

Α. ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ

1ος	ΧΡΙΣΤΙΔΗΣ ΣΤΑΥΡΟΣ
2ος	ΕΥΣΤΑΘΙΟΥ ΓΙΑΝΝΗΣ
3ος	ΠΛΕΞΟΥΣΑΚΗΣ ΜΙΧΑΗΛ
4ος	ΠΑΝΤΕΛΙΔΗΣ ΧΡΗΣΤΟΣ
5η	ΜΑΡΚΟΥ ΑΙΚΑΤΕΡΙΝΗ
6ος	ΡΕΠΟΥΛΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ
7ος	ΝΙΚΟΓΙΑΝΝΗΣ ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ
8ος	ΛΕΙΒΑΔΟΠΟΥΛΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ
9η	ΤΣΙΚΝΑΚΟΥ ΜΑΡΙΑ
10ος	ΚΡΑΛΛΗΣ ΠΑΣΧΑΛΗΣ
11η	ΤΖΑΝΝΗ ΓΙΑΝΝΟΥΛΑ
12η	ΠΑΠΑΚΩΣΤΑ ΕΛΕΝΗ
13ος	ΚΩΣΤΙΚΙΑΔΗΣ ΑΡΙΣΤΕΙΔΗΣ
14η	ΜΠΑΧΛΙΤΖΑΝΑΚΗ ΣΟΦΙΑ
15ος	ΚΑΥΚΟΥΛΑΣ ΔΗΜΗΤΡΗΣ
16ος	ΧΑΡΔΑΛΙΑΣ ΗΛΙΑΣ
17η	ΚΑΡΑΣΤΕΡΓΙΟΥ ΑΙΚΑΤΕΡΙΝΗ
18η	ΠΕΤΡΟΥ ΜΑΡΙΑ
19η	ΤΑΛΙΑΤΟΥ ΕΦΗ
20η	ΦΡΑΓΚΙΑΔΑΚΗ ΜΑΡΙΑ-ΓΑΡ.
21ος	ΤΣΑΠΑΤΣΑΡΗΣ ΑΠΟΣΤΟΛΟΣ
22ος	ΠΑΝΔΗΣ ΓΕΡΑΣΙΜΟΣ
23ος	ΤΣΩΝΟΣ ΔΑΥΙΔ
24η	ΚΑΚΟΓΙΑΝΝΗ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΑ
25ος	ΜΑΡΓΑΡΙΤΗΣ ΧΑΡΑΛΑΜΠΟΣ
26ος	ΠΟΥΛΙΟΣ ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ
27ος	ΛΙΑΚΟΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ
28η	ΜΑΛΙΣΙΟΒΑ ΑΝΑΣΤΑΣΙΑ
29η	ΤΑΓΤΑΛΙΔΟΥ ΟΛΓΑ
30η	ΠΟΥΤΟΥΡΙΔΟΥ ΧΑΡΙΚΛΕΙΑ
31ος	ΖΑΦΕΙΡΟΠΟΥΛΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ
32ος	ΒΑΣΣΑΛΟΣ ΝΕΚΤΑΡΙΟΣ
33ος	ΟΡΦΑΝΟΣ ΧΡΗΣΤΟΣ
34η	ΦΙΛΙΠΠΑΙΟΥ ΕΥΑΓΓΕΛΙΑ
35η	ΜΠΕΣΣΑ ΣΩΤΗΡΙΑ
36ος	ΔΗΜΗΤΡΙΟΥ ΚΥΡΙΑΚΟΣ
37ος	ΦΟΥΚΑΡΑΚΗΣ ΑΝΤΩΝΗΣ
38η	ΝΙΚΟΠΟΥΛΟΥ ΔΕΣΠΟΙΝΑ
39η	ΚΑΠΕΤΑΝΗ ΠΑΝΑΓΙΩΤΑ
40η	ΖΑΠΟΥΝΙΔΟΥ ΚΥΡΙΑΚΗ
41η	ΣΕΠΕΤΑ ΑΡΕΤΗ



Η ηγεσία της INTERNATIONAL στο Συνέδριο: Από αριστερά: Π. Λίβας Γ. Δ/ντής INTERNATIONAL LIFE, Α. Λεβέντης Γ. Δ/ντής INTERNATIONAL Αν. Εταιρία Αμοιβαίων Κεφαλαίων, Ν. Προβιδάκης Περιφ. Δ/ντής, Α. Τριανταφύλλου Περιφ. Δ/ντής, Ν. Λυκούρης Περ. Δ/ντής, Δ. Βαφείδης Τεχν. Δ/ντής INTERNATIONAL HELLAS.

B. UNIT MANAGERS

1ος	ΜΙΚΑΛΕΦ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ
2η	ΡΕΠΟΥΛΗ ΙΟΥΛΙΑ
3η	ΤΖΟΑΝΝΟΥ ΑΙΚΑΤΕΡΙΝΗ
4ος	ΜΙΧΑΗΛΙΔΗΣ ΜΙΧΑΗΛ
5ος	ΓΑΛΗΡΟΠΟΥΛΟΣ ΧΡΗΣΤΟΣ
6ος	ΚΑΡΑΚΩΣΤΑΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ
7η	ΚΑΡΑΣΑΒΒΑ ΕΛΕΝΗ
8ος	ΑΘΥΡΟΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ
9ος	ΚΟΥΤΣΩΝΑΣ ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ

G. AGENCY MANAGERS

1ος	ΚΑΡΑΜΑΥΡΟΣ ΧΑΡΙΛΑΟΣ
2ος	ΚΟΚΚΑΡΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ
3ος	ΦΡΥΔΑΣ ΧΡΗΣΤΟΣ
4ος	ΦΟΥΚΑΡΑΚΗΣ ΧΑΡΑΛΑΜΠΟΣ
5ος	ΠΑΠΑΝΙΚΟΛΑΟΥ ΓΕΩΡΓΙΟΣ
6ος	ΜΕΛΙΣΤΑΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ
7ος	ΚΩΣΤΙΚΙΑΔΗΣ ΘΕΟΦΙΛΟΣ
8ος	ΑΡΒΑΝΙΤΑΚΗΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ
9ος	ΚΑΝΕΛΛΕΑΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ
10ος	ΓΟΥΝΑΡΗΣ ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ
11ος	ΜΠΟΤΤΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ
12ος	ΧΑΣΙΩΤΗΣ ΖΗΣΗΣ



Η Μις Ευρώπη 1991 Κατερίνα Μιχαλοπούλου συγχαίρει τον πρώτο Δ/ντή Πωλήσεων του 1991 Νίκο Κοκκάρη.



Α. Δημητροπούλου, Α. Λεβέντης Γεν./ Δ/ντής και Απ. Κωνσταντινίδης Δ/ντής Επενδύσεων.

ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ ΚΛΑΔΟΥ ΠΥΡΟΣ

ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΟΙ ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ

Ν. ΠΡΟΒΙΔΑΚΗΣ	ΧΡΥΣΟ
Μ. ΒΑΡΘΑΛΙΤΗΣ	ΑΡΓΥΡΟ
Α. ΤΡΙΑΝΤΑΦΥΛΛΟΥ	ΧΑΛΚΙΝΟ

AGENCY MANAGERS

Ν. ΚΟΚΚΑΡΗΣ	ΧΡΥΣΟ
Χ. ΦΟΥΚΑΡΑΚΗΣ	ΑΡΓΥΡΟ
Γ. ΠΑΠΑΝΙΚΟΛΑΟΥ	ΧΑΛΚΙΝΟ
Θ. ΚΩΣΤΙΚΙΑΔΗΣ	Α΄ ΕΠΑΙΝΟΣ
Ι. ΜΠΡΑΒΟΣ	Β΄ ΕΠΑΙΝΟΣ
Χ. ΦΡΥΔΑΣ	Γ΄ ΕΠΑΙΝΟΣ

UNIT MANAGERS

Κ. ΜΙΚΑΛΕΦ	ΧΡΥΣΟ
Μ. ΜΙΧΑΗΛΙΔΗΣ	ΑΡΓΥΡΟ
Ι. ΡΕΠΟΥΛΗ	ΧΑΛΚΙΝΟ
ΑΙΚ. ΤΖΟΑΝΝΟΥ	Α΄ ΕΠΑΙΝΟΣ
Β. ΠΙΡΙΛΛΗ	Β΄ ΕΠΑΙΝΟΣ
Χ. ΓΑΛΗΡΟΠΟΥΛΟΣ	Γ΄ ΕΠΑΙΝΟΣ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ

Σ. ΧΡΙΣΤΙΔΗΣ	ΧΡΥΣΟ
Μ. ΠΛΕΞΟΥΣΑΚΗΣ	ΑΡΓΥΡΟ
Ι. ΕΥΣΤΑΘΙΟΥ	ΧΑΛΚΙΝΟ
Χ. ΠΑΝΤΕΛΙΔΗΣ	Α΄ ΕΠΑΙΝΟΣ
Χ. ΜΑΡΓΑΡΙΤΗΣ	Β΄ ΕΠΑΙΝΟΣ
Μ. ΠΑΠΑΚΩΣΤΑΣ	Γ΄ ΕΠΑΙΝΟΣ

ΟΜΙΛΗΤΕΣ ΣΤΟ 22ο ΣΥΝΕΔΡΙΟ

1) Φ. Μπράβος, Γενικός Διευθυντής INTERNATIONAL HOLDING: «Οι μεγάλες προοπτικές του Ομίλου INTERNATIONAL.
2) HELMUT SPATH, Διευθυντής της AACHENER UND MUNCHENER: Εντυπωσιακό το ξεκίνημα της INTERNATIONAL LIFE.
3) Π. Λίβας, Γενικός Διευθυντής INTERNATIONAL LIFE: Η νέα εταιρία μας.
4) Ι. Κοτσυφάκη, Διευθύντρια Τ.Δ. Ζωής: Το νέο πρόγραμμα MEDICAL PLUS.
5) Δ. Βαφείδης, Τεχνικός Διευθυντής της INTERNATIONAL HELLAS: «Η Κρήτη και εμείς».

5α) Κ. Προβιδάκης, Υπεύθυνος Ζημιών: «Γρήγορος διακανονισμός ζημιών».

6) V. BETTILI, Σύμβουλος της INTERNATIONAL: Πως ξεκίνησε πριν πολλά χρόνια η συνεργασία με τον Φ. Μπράβο.
7) Ν. Προβιδάκης, Περιφερειακός Διευθυντής: Αναμνήσεις από το παρελθόν.
8) Α. Τριανταφύλλου, Περιφερειακός Διευθυντής: Θέματα πωλήσεων.
9) Ν. Λυκούρης, Περιφερειακός Διευθυντής: Πώς φτάσαμε στο σημερινό σχήμα της INTERNATIONAL.
10) Α. Λεβέντης, Γενικός Διευθυντής της Εταιρίας Αμοιβαίων Κεφαλαίων INTERNATIONAL: Πώς λειτουργεί ο θεσμός του Αμοιβαίου Κεφαλαίου.
11) Α. Κωνσταντινίδης, Διευθυντής Επενδύσεων της Εταιρίας Αμοιβαίων Κεφλαίων INTERNATIONAL: Πώς λειτουργεί ο θεσμός του Αμοιβαίου Κεφαλαίου.
12) Φ. Μωράκης, Εκπαιδευτής Πωλήσεων: «Τι περιμένει ο άνθρωπος από τον ηγέτη του».
13) Μ. Τσικογιαννόπουλος, Εκπαιδευτής πωλήσεων: Θέματα Πωλήσεων.

Την παρουσίαση του 22ου Συνεδρίου έκανε η δις Αριάνα Δημητροπούλου.

Πριν κλείσετε... δέκα σημαντικά σημεία στην παράδοση συμβολαίου



Οπως και με την πώληση, έτσι και η παράδοση του συμβολαίου απαιτεί μια διαδικασία.

1. Να ελέγξετε το συμβόλαιο για λάθη.

2. Να κρατήσετε σημειώσεις στο αρχείο σας. Οι κατάλληλες πληροφορίες πρέπει να σημειωθούν σε τρία μέρη: στα αρχεία παραγωγής σας ώστε να μπορείτε να καθοδηγήσετε τις ενέργειές σας, στο αρχείο των υποψηφίων πελατών, ώστε να εξυπηρετείτε τον πελάτη σας, και στο αρχείο αναζήτησής σας για να χρησιμοποιήσετε το όνομά του όταν θα ψάχνετε για συστάσεις. Οι πληροφορίες που περνάτε στα αρχεία της παραγωγής θα σας βοηθήσουν να καθορίσετε ποια αγορά είναι πιο αποτελεσματική για σας, το ποσοστό συνεντεύξεων σας/κλεισίματα, την καλύτερη πηγή των υποψηφίων πελατών σας, κ.λπ. Στην κάρτα εξυπηρετήσεώς σας, καταγράψτε τις ανάγκες που δεν έχουν ακόμα καλυφθεί για τότε που θα ξαναεπικοινωνήσετε με τους πελάτες σας, οικογενειακά στοιχεία, τα χόμπυ, σημαντικές ημερομηνίες, κ.λπ.

3. Προετοιμάστε το συμβόλαιο και την απόδειξη. Βάλτε το όνομα σας στο συμβόλαιο. Γράψτε τον σκοπό που αγοράστηκε η ασφάλιση και ταξινομήστε το μαζί με το συμβόλαιο.

4. Τηλεφωνήστε για ένα ραντεβού. Τηλεφωνήστε το συντομότερο δυνατόν και κανονίστε να έχετε αρκετό χρόνο για τη συνάντηση. Βεβαιωθείτε ότι η σύζυγός του θα είναι παρούσα.

5. Προετοιμαστείτε για τη συνάντηση της παραδόσεως. Οταν θα είστε προετοιμασμένος, θα τα πείτε καλύτερα.

Αυτό σημαίνει ότι θα ξέρετε τι θα πείτε:

— Να ξέρετε γιατί πράγμα θα μιλήσετε.

— Να ξέρετε πώς να ξαναπουλήσετε το συμβόλαιο.

— Να ξέρετε πως το συμβόλαιο ταιριάζει στον πελάτη σας. Και να ξέρετε πως θα μιλήσετε για ανάγκες που δεν έχουν καλυφθεί ακόμα.

— Να είστε έτοιμος να εξηγήσετε το συμβόλαιο: τι θα συμβεί αν ο ασφαλισμένος πεθάνει, τι συμβαίνει αν ζει, τι συμβαίνει όταν ο πελάτης σας μείνει ανίκανος, τι συμβαίνει όταν ο πελάτης σας δεν πληρώσει τις δόσεις του;

— Να γνωρίζετε πώς θα τον πλησιάσετε για να πάρετε συστάσεις.

6. Να συγχαρείτε τον πελάτη σας. Δύο είναι οι λόγοι: επειδή αγόρασε την ασφάλιση ζωής και επειδή μπόρεσε να την αγοράσει.

7. Κάντε την παρουσίασή σας. Εάν είστε προετοιμασμένος δεν θα έχετε πρόβλημα στην παρουσίασή σας. Συσχετίστε τα οφέλη με την πραγματική κατάσταση. Χρησιμοποιήστε τα ονόματα των δικαιούχων, και αφηγηθείτε παρακινητικές ιστορίες. Θυμηθείτε, ότι οι αγοραστές ασφαλειών ζωής όπως όλοι οι καταναλωτές θέλουν να είναι πεπεισμένοι ότι έπραξαν σωστά.

8. Γλυστρήστε στην επόμενη πώληση. Πρέπει να έχετε φτιάξει ένα σχεδιάγραμμα με τις ανάγκες του πελάτη σας είτε αυτές είναι καλυμμένες είτε όχι. Οτσι, του υποδεικνύετε τι να κάνει με τις υπόλοιπες ανάγκες του. Δείξτε στον πελάτη σας ένα δείγμα ενός ολοκληρωμένου προγράμματος, και εν συντομία περιγράψτε του τι θα του προτείνετε, αφού τον ρωτήσετε ποια ανάγκη θεωρεί αυτός πιο σημαντική και επείγουσα. Εάν δεν είναι η κατάλληλη στιγμή για να γίνει τέτοιου είδους πώληση, σημειώστε το στο αρχείο εξυπηρέτησης και να θυμάστε να το κοιτάξετε αργότερα, όταν θα κάνετε την ετήσια συνάντηση εξυπηρέτησης.

9. Υπενθυμίστε του ότι πάντα θα είστε πρόθυμος να τον εξυπηρετήσετε. Υποσχεθείτε του ότι θα τον ενημερώνετε για τις αλλαγές στην κοινωνική ασφάλιση, στον φόρο, ή οτιδήποτε είναι σημαντικό για τον πελάτη. Και τονίστε του, ότι μπορεί να επικοινωνεί μαζί σας, όποτε έχει μια ερώτηση.

10. Αποκτήστε συστάσεις. Στο δεύτερο στάδιο της παράδοσης του συμβολαίου, πρέπει να καταγράψετε πληροφορίες στο αρχείο της αναζήτησης. Οι πληροφορίες που καταγράφονται είναι: άνθρωποι, επαγγέλματα, εισόδημα, κ.λπ. Πληροφορίες γενικές που μπορείτε να ζητήσετε από τον πελάτη σας. Η έκκληση για συστάσεις πρέπει να βασίζεται στο γεγονός ότι έχετε κάνει μια ικανοποιητική δουλειά για αυτόν τον πελάτη, και είναι απαραίτητη προϋπόθεση ο πελάτης σας να γνωρίζει ανθρώπους με παρόμοιες καταστάσεις, να καταλαβαίνει την δουλειά σας, και να καταλαβαίνει τι θα προσφέρετε σε αυτούς τους ανθρώπους. Οταν πάρετε το όνομα, προσπαθήστε να συλλέξετε όσες περισσότερες πληροφορίες μπορείτε για αυτό το άτομο, που θα μπορέσουν να σας βοηθήσουν να τον αξιολογήσετε.

Ζητώντας Συστάσεις

«Πριν φύγω θα ήθελα να σας ζητήσω μια χάρη. Στη δουλειά μου ψάχνω για ανθρώπους όπως εσείς ή με ανάγκες όπως είναι οι δικές σας — που να μπορώ να εξυπηρετήσω. Αναρωτιέμαι αν γνωρίζετε ανθρώπους με τέτοιες ανάγκες;».

«Μια και είστε αρχιτέκτονας, μπορώ να σας ρωτήσω κάτι; Μου λέτε δύο ή τρεις νεαρούς επιτυχημένους αρχιτέκτονες που γνωρίζετε;».

«Γνωρίζω ότι είστε ευχαριστημένοι με αυτό το πρόγραμμα. Αναρωτιέμαι αν θα θέλατε να μου γράψετε ένα μήνυμα σε μια επαγγελματική κάρτα μου. Είστε ένας ευυπόληπτος πολίτης σε αυτήν την κοινότητα, και θα ήθελα να δείχνω το μήνυμά σας.

■

ΤΟ **NAI** ΠΡΟΤΕΙΝΕΙ ΚΑΙ ΒΟΗΘΑ: ΚΑΝΤΕ ΕΝΑ «ΓΑΛΑΖΙΟ ΟΔΗΓΟ» ΣΤΗΝ ΑΓΟΡΑ ΠΟΥ ΔΟΥΛΕΥΕΤΕ...

Πριν από δώδεκα χρόνια περίπου, ένας αποφάσισε να συναγωνιστεί την τηλεφωνική εταιρία. Οτσι δημιούργησε έναν μικρότερο σε μέγεθος «Κίτρινο Οδηγό». Το νέο σχήμα ήταν 21x14 εκ. και περιείχε κάπου 250 σελίδες. Δεν το ονόμασε βέβαια «Χρυσό Οδηγό» για να μην έρθει σε αντίθεση με τα δικαιώματα της τηλεφωνικής εταιρίας. Αντίθετα, διάλεξε το όνομα «Γαλάζιο βιβλίο». Κάθε γαλάζιο βιβλίο περιέχει όλες τις επιχειρήσεις της τοπικής περιοχής που καλύπτει. Καμιά δεν έπρεπε να παραλειφθεί και ο ίδιος γύριζε από πόρτα σε πόρτα στις εμπορικές περιοχές σημειώνοντας τις διευθύνσεις για να είναι βέβαιος πως δεν λείπει καμιά.

Νομίζω πως δεν υπήρχε καμιά χρέωση για τις καταχωρίσεις αυτές. Ομως οι μεγάλες διαφημίσεις έμπαιναν χωριστά και χρεώνονταν και απ' αυτές ήταν που μαζεύονταν τα κέρδη.

Περιέλαβε μόνο τις καταχωρίσεις εκείνες που νόμιζε πως θα ήταν χρήσιμες στον καταναλωτή. Οι χονδρικές αγορές και τα παρόμοια παραλείφθηκαν. Το Γαλάζιο Βιβλίο δημιουργήθηκε σαν ένας πρόχειρος οδηγός για τους καταναλωτές, για να τους βοηθήσει να βρίσκουν οποιοδήποτε είδος υπηρεσίας ή αγαθού. Οι επιχειρηματίες μπορούσαν να αγοράσουν χώρο στις σελίδες για μικρές ή μεγάλες διαφημίσεις. Το Γαλάζιο Βιβλίο έχει μια ζωή 24 μηνών μέχρις ότου εκδοθεί το καινούργιο.

Ενας δ/ντής, υπ/τος ασφαλειών μπορεί να βγάλει «γαλάζιο ή πράσινο ή κόκκινο ή μωβ οδηγό για την περιοχή του υπ/τος του με πελάτες του ή ομάδες πελατών για να δουλέψει την μέθοδο Target Marketing.

Τα έξοδα μπορούν να βγουν από διαφημίσεις. Προσοχή όμως μη γλυκαθείτε από τις διαφημίσεις και χαλάσετε τη δουλειά σας.

Ενας ασφαλιστής μπορεί να κάνει οδηγό ηλεκτρολόγων, ναυτικών, κρεοπωλών, λογιστών κ.λπ. και να προβάλει πελάτες του...

Σκεφθείτε το. Το NAI είναι εδώ να σας συγχαρεί και να αναλάβει την έκδοση, στα τυπογραφεία κ.λπ... Θα σας στοιχίσει φθηνότερα...

Ευάγγελος Σπύρου

Απλοί τρόποι για να έχετε χρόνο

✔ Ξεκουραστείτε! Ένα καθαρό ξεκούραστο μυαλό βρίσκει λύσεις και... χρόνο. Ο κουρασμένος σέρνεται και πίσω απ' την καθημερινότητα ναρκωμένος και αδύναμος!

✔ Βάλτε προτεραιότητες! Δεν έχουν όλα την ίδια αξία και σημασία για σας!
Αξιολογήστε πια έχουν μεγαλύτερη σημασία και αξία για σας και κάντε το σπουδαιότερο. Ο κόσμος κυλά και χωρίς εμάς...

✔ Κάντε μικροθυσίες και προπονήσεις στα μικρά. Μην κάνετε όλα τα χατίρια στον εαυτό σας, γιατί θα χαλαρώσει τόσο που δεν θα έχετε θέληση για τίποτα. Αν τα καταφέρνετε σε μικροασκήσεις συνηθίζετε και στα μεγάλα.

✔ Ξεκαθαρίστε πως δεν θα λύσετε εσείς όλα τα προβλήματα της ανθρωπότητος, της κοινωνίας, του επαγγέλματος, της ομάδος σας, των πελατών σας, του εαυτού σας μέσα σε μια... μέρα. Ηρεμήστε και κάντε αυτά που είστε αρμόδιος.

✔ Πείτε και μερικά όχι. Πείτε και τη φράση «δεν μπορώ» ή «δεν μπορώ τώρα, σήμερα»... Πείτε δεν έχω χρόνο για αργόσχολους, περαστικούς, ξαφνικές δουλειές, ξαφνικές επισκέψεις, ξαφνικά τηλέφωνα, ξαφνικές υποχρεώσεις... Μην προσθέσετε κι άλλες δουλειές σ' αυτές που έχετε...

✔ Παραιτηθείτε. Υπάρχουν υποχρεώσεις που αναλάβετε και ο νόμος προβλέπει μεταξύ των άλλων και την παραίτηση. Ελαττώνετε έτσι τα βάσανά σας και συγχρόνως βρίσκετε και χρόνο. Παραιτηθείτε με σειρά σπουδαιότητας.

✔ Πάρτε μια άδεια ολίγων ημερών και ξεκαθαρίστε κάποιες εκκρεμότητες που σας αγχώνουν και σας δένουν. Θα νιώσετε καλύτερα... Οι εκκρεμότητες συνήθως μας στερεύουν το χρόνο.

✔ Αν πιστεύετε ότι αξίζετε πάρτε έναν υπάλληλο να κάνει τις δουλειές του ποδαριού κι εσείς ασχοληθείτε με δουλειές του μυαλού. Αν κάποιος άλλος κάνει τις μισές δουλειές κερδίζετε χρόνο.

✔ Συνήθως αυτοί που λένε δεν έχουν χρόνο ξοδεύουν άσκοπα το χρόνο σε δουλειές που δεν είναι της αρμοδιότητός τους. Π.χ. πολλοί ασφαλιστές μιλάνε τάχα ότι χάνουν χρόνο σε δημόσιες σχέσεις, διαφήμιση, ενημέρωση του κοινού κ.λπ. εργασίες που κάνουν κάποιοι άλλοι και πληρώνονται, ενώ ο ασφαλιστής πληρώνεται για να κάνει πωλήσεις!

✔ Γράψτε τι κάνατε χθες, προχθές, όλη την εβδομάδα και πηγαίνετε σ' ένα Manager μεγαλύτερό σας και συμβουλευθείτε τι δεν έπρεπε να κάνετε και χάσατε χρόνο.

✔ Ο ελέφας δεν τρώγεται ολόκληρος, τρώγεται κομμάτι-κομμάτι, είπε κάποιος. Αρχίστε το έργο σας σιγά-σιγά, με τμηματικούς στόχους. Δεν γίνονται όλα με μιας.

✔ Ζήστε τη ζωή σας και **μη βασανίζεσθε** με συμβουλές «διαβάστε στο γραφείο, ακούστε μαγνητόφωνα στο δρόμο, γράψτε στα αεροπλάνα, κάντε υπνοπαιδεία, δουλέψτε λίγο σπίτι, βάλτε τα ρολόγια σας 5' νωρίτερα».

Ο χρόνος είναι συγκεκριμένος και χρειάζεται μέτρο, φιλοσοφία, αξιολόγηση. Όλα έχουν ένα όριο αντοχής και αποδοτικότητας. Δεν είστε εξαίρεση. Κάντε κάθε τι στην ώρα του και με την αξία του. Διαφορετικά θα ακούτε στην «πλάτη σας» ότι είστε παράξενος, περίεργος, ανίκανος, κομπλεξικός, ιδιότροπος, φαντασμένος, ότι «σας έστριψε», ότι είστε πελαγωμένος και μερικοί θα κουνάνε το κεφάλι τους με οίκτο και λύπη για σας.

Θυμηθείτε πως δεν έχουν αξία οι επιτυχίες σας αν δεν μπορείτε να τις χαρείτε εσείς και οι γύρω σας, δεν έχουν αξία τα λεφτά, αν δεν είστε ευτυχισμένος, δεν έχουν πολλή σημασία τα ασφάλιστρα, ή οι αιτήσεις, αν δεν μπορείτε να φάτε ήρεμοι, να κουβεντιάσετε με τη γυναίκα σας, με τα παιδιά σας, με τους φίλους σας, αν δεν μπορείτε να εκτιμήσετε πόσο όμορφη είναι η ζωή με τα τόσα καλά της, με τα όμορφα δάση, τις γαλάζιες θάλασσες, τα ηλιοβασιλέματά της, τα γέλια της, τις μέρες, τα χρόνια...

Σκεφθείτε και καμιά φορά ποια ήταν τα σπουδαιότερα από αυτά που κάνατε στα τελευταία 10 χρόνια για να δείτε γιατί τρέχετε και δεν προλαβαίνετε...

Χρόνος υπάρχει, χαρείτε τον!

Ευάγ. Σπύρου

ΝΑΙ □

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ



ΤΟ ΝΑΙ ΣΤΗΝ ΚΥΠΡΟ ΜΑΣ

Σε αυτό το τεύχος το ΝΑΙ συνεχίζει τις ξεχωριστές σελίδες για την Κύπρο και τους ασφαλιστές της. Ειδήσεις, σχόλια, συνεντεύξεις, για τις κυπριακές ασφαλιστικές εταιρίες και τους ανθρώπους τους. Θέματα κοινά του ευρύτερου Ελληνικού χώρου, και ανταλλαγές απόψεων στα πλαίσια της Ευρωπαϊκής Κοινότητος. Ευχόμαστε υγεία, επιτυχίες και συγχαρητήρια για τα πολλά και καλά επιτεύγματα των Κυπρίων αδελφών μας.

ΟΙ ΠΕΤΥΧΗΜΕΝΟΙ ΑΚΟΥΝΕ ΠΑΝΤΑ ΤΟΥΣ ΕΙΔΙΚΟΥΣ

Η Unitrust, είναι εξειδικευμένη εταιρεία παροχής Οικονομικών Υπηρεσιών. Είναι επανδρωμένη από επαγγελματίες Οικονομικούς Συμβούλους με γνώση και εμπειρία της αγοράς και των παραμέτρων της.

Ο ολοένα αυξανόμενος ανταγωνισμός και η απαίτηση του κοινού για υψηλής στάθμης υπηρεσίες, συνηγόρησαν για την δημιουργία μας. Η εξυπηρέτηση, η υπευθυνότητα και η ευελιξία μας, μας καθιέρωσαν!

UNITRUST Co Ltd
FINANCIAL SERVICES

Η έξυπνη Κίνηση

ΚΕΝΤΡΙΚΑ
Λεωφ. Κυριάκου Μάτση 16,
8ος όρ., Γρ. 802, Λευκωσία
Τηλ.: 02 - 447799, 441326
Fax: 02 - 314714

ΛΕΥΚΩΣΙΑ
Λεωφ. Στροβόλου 164,
Τηλ. 02 - 497764, 314715
Fax: 02 - 314714

ΛΑΡΝΑΚΑ
Ερμού 41 (Sunbay Court)
2ος όροφος, Γραφείο 209
Τηλ. 04 - 628659, 625460
Fax: 04 - 659330

ΠΙΤΣΙΛΙΑ
Κυπερούντα
Τηλ. 02 - 532184



Γράμμα από την Κύπρο

Αρχίζει από αυτό το τεύχος, μια νέα στήλη με την επωνυμία «Γράμμα από την Κύπρο». Φιλοδοξία της στήλης, είναι να ασχοληθεί με καυτά προβλήματα που απασχολούν όλους τους συναδέλφους, Κυπρίους και Ελλαδίτες, γιατί πιστεύω τα προβλήματα είναι κοινά στο δικό μας επάγγελμα. Σήμερα θα μας απασχολήσει ο νέος ρόλος του ασφαλιστή παραγωγού: αυτός του Οικονομικού συμβούλου.

Κανένας δεν αμφισβητεί πλέον το γεγονός ότι μπαίνουμε σε μια νέα εποχή για τις οικονομικές υπηρεσίες. Οι πελάτες μας έχουν γίνει πιο απαιτητικοί, γνωρίζουν περισσότερα για ασφαλίσεις και επενδύσεις, ο ανταγωνισμός μεταξύ των εταιριών - ασφαλιστικών και χρηματοδοτικών - είναι πολύ ανεπτυγμένος και γενικά όλα συνηγορούν στη δημιουργία μιας νέας γενιάς επαγγελματιών, με ευρύτητα γνώσεων και ικανών να δώσουν λύσεις και απαντήσεις σε όλα τα καυτά προβλήματα του σημερινού ανθρώπου.

Σε όλο αυτόν τον κυκεώνα των εξελίξεων, ο παραδοσιακός ασφαλιστής καλείται να παίξει ένα ρόλο για τον οποίο δεν έχει —ακόμα— προετοιμαστεί. Δεν είναι εύκολο πράγμα να αναθεωρήσεις τις απόψεις και τις επαγγελματικές συνήθειες τόσων χρόνων και από την μια στιγμή στην άλλη να προσθέσεις στον τίτλο σου και τις μαγικές λέξεις: ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ. Δεν είναι της στιγμής να αρχίσει κάποιος να μοιράζει ευθύνες είτε στις ασφαλιστικές εταιρίες είτε στους ίδιους τους παραγωγούς ασφαλιστές. Εξάλλου, όλοι γνωρίζουμε την ασφυκτική πίεση που εξασκεί αμφίδρομα ο στόχος παραγωγής και τις συνεχείς προσπάθειες που απαιτεί για την επίτευξή του. Αλλά έχει αρχίσει να γίνεται, πιστεύω, θέμα επιβίωσής μας σ' αυτό το επάγγελμα, η ανάγκη για συνεχή, επίμονη και προπαντός αξιόπιστη ενημέρωσή μας γύρω από οικονομικά θέματα και υπηρεσίες. Η πρόκληση, αγάπητοί συνάδελφοι, είναι προ των πυλών. Ο «μπαμπούλας» της Ευρωπαϊκής ολοκλήρωσης, που τόσο είχε απασχολήσει τους εξ Ελλάδος συναδέλφους, εμφανίζεται τώρα σε μας με την μορφή της επικείμενης ένταξής μας στην Ευρωπαϊκή Οικονομική Κοινότητα. Οι γνωστές μας αδυναμίες, μας κάνουν να αντιμετωπίζουμε καθετί το νέο, με πεσιμιστική διάθεση. Για αυτό ακριβώς τον λόγο είναι θέμα επιβίωσης. ΣΗΜΕΡΑ, είναι η στιγμή για να αρχίσουμε να μαθαίνουμε, για χάρη πρώτα των πελατών μας. ΣΗΜΕΡΑ είναι η στιγμή για να αρχίσουμε να αλλάζουμε νοοτροπία και να μετατρέψουμε τις «αρνητικές» εξελίξεις σε απόλυτα θετικές για μας.

Υ.Γ. Την ώρα που θα διαβάζετε αυτό το άρθρο, θα έχουν βγει οι πρώτες καταδικαστικές αποφάσεις για «συνάδελφους» που υποτιμολόγησαν πελάτες τους για ασφαλίσεις μηχανοκινήτων. Κατά τ' άλλα, η ευρωπαϊκή ολοκλήρωση έχει αρχίσει και για την Κύπρο!

ΠΑΜΠΟΣ ΘΕΡΑΠΗΣ
Διευθ. Σύμβουλος UNITRUST
Ανταποκριτής του «ΝΑΙ» στην Κύπρο

ΝΕΑ ΑΠΟ ΤΙΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ

ΦΙΛΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ:
Πρώτη εκεί που μετρά

Το Διοικητικό συμβούλιο της Φιλικής Ασφαλιστικής Εταιρίας Λτδ., ανακοινώνει ότι θα εισηγηθεί στη Γενική Συνέλευση της εταιρίας που προγραμματίζεται τον προσεχή Ιούλιο, την παραχώρηση μερίσματος για το 1991 ύψους 25%.

Αξίζει να σημειωθεί ότι η Φιλική Ασφαλιστική για δεύτερη συνεχή χρονιά πληρώνει το ψηλότερο μέρισμα σε σύγκριση με τις δύο άλλες δημόσιες ασφαλιστικές εταιρίες.

Τα αποτελέσματα αυτά αποτελούν ένδειξη της δυναμικής και αναπτυξιακής πορείας της Φιλικής Ασφαλιστικής και ταυτόχρονα της μελετημένης στρατηγικής της που την οδήγησαν στην πρωτοπορία και την καθιέρωσαν πρώτη εκεί που μετρά.

1991	ΦΙΛΙΚΗ	UNIVERSAL	ΠΑΝΕΥΡΩΠΑΪΚΗ
Ονομαστική Αξία Μετοχής	50 σεντ	50 σεντ	100 σεντ
Μέρισμα κατά Μετοχή	12.5 σεντ	9 σεντ	10 σεντ
Ποσοστό Μερίσματος	25%	18%	10%

ΠΑΝΕΥΡΩΠΑΪΚΗ: Αύξηση 54% στα κέρδη

ΣΤΙΣ 10 ΙΟΥΝΙΟΥ Η ΕΤΗΣΙΑ ΓΕΝΙΚΗ ΣΥΝΕΛΕΥΣΗ

Αύξηση της τάξης του 54% σημείωσαν τα καθαρά κέρδη της Πανευρωπαϊκής Ασφαλιστικής τό 1991 σε σχέση μέ τον προηγούμενο χρόνο.

Σύμφωνα με στοιχεία που περιέχονται στην ετήσια έκθεση της εταιρίας, ατα καθαρά κέρδη της Πανευρωπαϊκής ανήλθαν το 1991 σε 319.766 λίρες έναντι 207.377 λιρών το 1990.

Επιπρόσθετα, τό σύνολο των ασφαλίστρων κατά την επισκοπούμενη περίοδο έφθασε τα £ 3.847.287 συγκριτικά μέ £3.316.056 το 1991, σημειώνοντας μια αύξηση της τάξης του 16% που είναι ψηλότερη, όπως αναφέρεται του μέσου όρου της αγοράς.

Ακόμα το σύνολο των στοιχείων ενεργητικού έφθασε (τα £ 8.291.482 συγκριτικά με £6.712.122 τον προηγούμενο χρόνο που αντιπροσωπεύει αύξηση ύψους 23% πριν από τη φορολογία τις αποσβέσεις.

Όσον αφορά τις προοπτικές της Πανευρωπαϊκής, αναφέρεται ότι διαγράφονται λαμπρές, με κυριότερο στόχο τη σημαντική αύξηση του δυναμικού των πωλήσεων και την επέκταση της εταιρίας στο εξωτερικό, με την Ελληνική Ασφαλιστική Εταιρία Metrolife Ασφαλίσεις Ζωής.

Με βάση τα πιο πάνω αποτελέσματα, το Δ.Σ. της εταιρίας αποφάσισε να εισηγηθεί στη Γενική Συνέλευση που έχει πραγματοποιηθεί την Τετάρτη 10 Ιουνίου και ώρα 5.30 μ.μ. στο ξενοδοχείο Χίλτον, την πληρωμή μερίσματος ύψους 10% προς τους μετόχους καθώς και την παραχώρηση δωρεάν μετοχών σε αναλογία μιας δωρεάν μετοχής για κάθε δύο που κατέχουν.

BRITISH-AMERICAN:
Νέο προϊόν

Νέο προϊόν έχει λανσάρει η εταιρία στην Κυπριακή αγορά, με την ονομασία Total Protection. Σαν στόχο έχει να προσφέρει κάλυψη στον Κύπριο ασφαλιζόμενο για 7 σοβαρές ασθένειες (καρδιακή προσβολή, εγκεφαλική συμφόρηση, νεφρική ανεπάρκεια, καρκίνο, παραπληγία ή παράλυση, εγχείρηση by-pass και μεταμόσχευση βασικού οργάνου, για Μόνιμη Ολική Ανικανότητα και για θάνατο. Αξιοσημείωτο είναι το γεγονός ότι η κάλυψη προσφέρεται και σε συμβόλαια με μόνο 5 χρόνια διάρκεια.

EUROLIFE:
Μια αξιέπαινη προσπάθεια

Μια αξιέπαινη προσπάθεια της εταιρίας, πραγματοποιήθηκε αρχές Ιουνίου. Συγκεκριμένα, προσφέρθηκαν 70.000 γαρίφαλα σε διερχόμενους οδηγούς από τις βρετανικές βάσεις Δεκελείας και τα έσοδα δόθηκαν για ενίσχυση της Ειδικής Σχολής «Απόστολος Βαρνάβας» στο Λιοπέτρι. Ανακοίνωση της εταιρίας, τονίζει την ανάγκη για διαφώτιση και ευαισθητοποίηση του κοινού για τα παιδιά με ειδικές ανάγκες και τη δημιουργία καλύτερων προϋποθέσεων για την εκπαίδευση και την ενσωμάτωσή τους στο κοινωνικό σύνολο. Ένα μεγάλο μπράβο στην Eurolife, που με την πράξη της αποδεικνύει την ευαισθησία των ασφαλιστικών εταιριών για τον πάσχοντα άνθρωπο.

ALICO:
Βραβεύσεις συνεργατών

Η εταιρία τίμησε πρόσφατα τους επαγγελματίες συνεργάτες της, που συνεσέφεραν στα πολύ καλά αποτελέσματα για το 1991. Μεταξύ των τιμηθέντων, γίνεται ιδιαίτερη μνεία για δύο από τους ασφαλιστές της, με μακρόχρονη πείρα και μοναδικές διακρίσεις για την κυπριακή ασφαλιστική αγορά: τον κο Γιώργο Βασιλείου που κατέχει για 17 χρόνια την τιμητική διάκριση I.Q.A. της Limra και είναι επίσης μέλος του Million Dollar Round Table και τον κον Ρένο Φυτικίδη, που κατέχει την διάκριση I.Q.A. για 18 χρόνια. Παράδειγμα προς μίμηση οι δύο άξιοι συνάδελφοι. Συγχαρητήρια.

SUN ALLIANCE

Σε δημοσιογραφική διάσκεψη που πραγματοποιήθηκε πρόσφατα, ανακοινώθηκε και επίσημα ότι από 1-6-1992, έγινε επίσημη εγγραφή της εταιρίας AEOLOS ως αντιπροσώπου του ασφαλιστικού κολοσσού SUN ALLIANCE για την Κύπρο. Μεταξύ άλλων, ο διευθυντής σύμβουλος του AEOLOS, κος Νίκος Στεφάνου, τόνισε ότι η παρουσία στην Κύπρο της SUN χρονολογείται από το 1924 και ενώ πολλοί ανταγωνιστές ήρθαν και παρήλθαν, η SUN καθιερώθηκε στη συνείδηση του Κύπριου ασφαλιζόμενου. Προχωρώντας, η διευθύντρια του AEOLOS INSURANCE κ. Στέφη Δράκου, έδωσε και τους στόχους για το 1992, οι οποίοι θα ξεπεράσουν το 1,5 εκ. λίρες. Αξιοσημείωτο είναι το γεγονός, ότι η SUN ALLIANCE-AEOLOS έχουν 100 συνεργάτες σε όλη την Κύπρο.



EUROLIFE

Η ασφαλιστική εταιρία EUROLIFE ανακοίνωσε πρόσφατα το διορισμό του Γιάννη Βιολάρη στη θέση του διευθυντή πωλήσεων και MARKETING της εταιρίας. Ο κ. Βιολάρης άρχισε την ασφαλιστική του καριέρα το 1979. Βρίσκεται στη EUROLIFE από την ίδρυσή της, όπου διηύθυνε με επιτυχία την ανάπτυξη των εργασιών μέσω του συγκροτήματος της Τράπεζας Κύπρου. Η πλούσια επαγγελματική του κατάρτιση σε συνδυασμό με την ικανότητά του να επιτυγχάνει καλά αποτελέσματα, είναι σίγουρο ότι θα συμβάλουν σημαντικά στην περαιτέρω ανάπτυξη της EUROLIFE.

Παγκύπριο σεμινάριο διοίκησης πωλήσεων της Φιλικής



Μέσα στα πλαίσια της συνεχούς εκπαίδευσης και επιμόρφωσης των ανθρώπων της, η Φιλική Ασφαλιστική διοργάνωσε πρόσφατα τετραήμερο σεμινάριο Διοίκησης Πωλήσεων στο «Ξενοδοχείο των Ρόδων» στον Αγρό.

Στο σεμινάριο συμμετείχαν όλοι οι Γενικοί Αντιπρόσωποι και Τμηματάρχες Πωλήσεων του Κλάδου Ζωής της εταιρίας τους, οποίους καλωσόρισε ο κ. Ρόναλτ Γουώττς, Εκτελεστικός Σύμβουλος.

Το σεμινάριο ήταν εντατικής μορφής και περιλάμβανε θέματα στρατολόγησης, επιλογής, επικοινωνίας, ψυχολογίας και διοίκησης, με έμφαση σε περιπτωσιακές μελέτες και εργαστηριακή δουλειά.

Τα θέματα ανέπτυξαν οι κ.κ. Δημήτρης Καλλέργης, Διευθυντής Υπηρεσιών Μάρκετιγκ του Συγκροτήματος Εταιριών της Φιλικής, Σπύρος Δρουσιώτης, Διευθυντής Μάρκετιγκ & Πωλήσεων Κλάδου Ζωής, Στέλιος Παπανικολάου, Βοηθός Διευθυντής Πωλήσεων και Κώστας Παπαϊωάννου και Μιχάλης Ιωαννίδης, Επαρχιακοί Διευθυντές Πωλήσεων Λευκωσίας.

Στη φωτογραφία η ομάδα που συμμετείχε στο σεμινάριο.



Μανώλης Ιωαννίδης:

ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

Η οργάνωση των πωλήσεων αποτελεί, ίσως, σήμερα τη μεγαλύτερη πρόκληση που αντιμετωπίζει η βιομηχανία μας και γενικότερα ο ευρύτερος χώρος των Financial Services.

Μέσα στην τελευταία δεκαετία του αιώνα μας καλούμαστε να δώσουμε λύσεις - επιλογές, που μας είναι αναγκαίες για να αντιμετωπίσουμε αποφασιστικά το 2000. Καλούμαστε να αναπροσαρμόσουμε ή να βελτιώσουμε την παρούσα οργάνωσή μας, ούτως ώστε να προσαρμοσθεί με επιτυχία στα νέα δεδομένα και στις απαιτήσεις του αύριο.

Αυτά τα δεδομένα καθορίζονται από τις εξελίξεις που λαμβάνουν χώρα μέσα στην ίδια τη βιομηχανία μας και έχουν σχέση με:

- Την αγορά του πορτοφόλιο μίας ασφαλιστικής εταιρίας από κάποια άλλη.
- Τη συγχώνευση ασφαλιστικών εταιριών.
- Τη λειτουργία νέων ασφαλιστικών εταιριών.

Ακόμη υπάρχουν και οι εξωγενείς παράγοντες που αφορούν τον χρηματοπιστωτικό χώρο, όπως οι τράπεζες, οι χρηματιστές, οι λογιστές, τα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα κ.τ.λ., ενώ στις αναπτυγμένες χώρες έχουμε το φαινόμενο εισόδου στην ασφαλιστική αγορά εμπορικών πολυκαταστημάτων. Άλλοι εξωγενείς παράγοντες ανάγονται σε θεσμικό επίπεδο και αφορούν νέους κανονισμούς, νέους νόμους και τη νομοθεσία, γενικότερα.

Η αναγνώριση από όλους της δύναμης που προέρχεται από τους υπάρχοντες πελάτες τους, μέσω της βασικής λειτουργίας τους, τους δίνει τα κίνητρα για ανάπτυξη δραστηριότητας στο χώρο των Financial Services, επηρεάζοντας έτσι και την ασφαλιστική βιομηχανία.

Σαν συνέπεια όλων αυτών οι ασφαλιστικές εταιρίες είναι αναγκασμένες να ακολουθήσουν και να υιοθετήσουν πολύ προηγμένες και έξυπνες στρατηγικές μάρκετινγκ, για να μπορέσουν να αντιμετωπίσουν τον οξύτατο ανταγωνισμό που ήδη διαφαίνεται στον ορίζοντα. Αυτά αναμένεται να επηρεάσουν αποφασιστικά τα δίκτυα πωλήσεων των ασφαλιστικών εταιριών.

Τα ερωτήματα στα οποία καλούνται να δώσουν απάντηση είναι:

Τι οργάνωση πωλήσεων θα πρέπει να ακολουθήσουν και ποιους άλλους παράγοντες θα πρέπει να λάβουν υπόψη και να εφαρμόσουν στην οργάνωσή τους, ούτως ώστε να επιτυγχάνουν κάθε χρόνο: **Πρώτον**, σταθερή αύξηση και ανάπτυξη της δραστηριότητάς τους σύμφωνα με τους στόχους τους και **δεύτερο**, το αναμενόμενο καθαρό κέρδος που είναι απαραίτητο για την περαιτέρω υλοποίηση των αναπτυξιακών τους έργων.

Μέσα στα πλαίσια αυτής της ανάλυσης θα συγκεντρωθώ σε θέματα που καλύπτουν το χώρο του μάρκετινγκ και θα προσπαθήσω να δώσω την παρούσα κατάσταση, περιγράφοντας τα προβλήματα, που πιστεύω ότι σήμερα αντιμετωπίζουμε. Στη συνέχεια θα δώσω, σε πολύ αδρές γραμμές, το περίγραμμα μοντέλου με τους παράγοντες που, κατά τη γνώμη μου, θα επηρεάσουν τις αποφάσεις μας αναφορικά με το μελλοντικό σχεδιασμό της οργάνωσης πωλήσεων.

Πρώτα όμως, θα κάνω μια σύντομη περιγραφή της οργάνωσης των πωλήσεων όπως είναι σήμερα.

Το βασικό σύστημα προώθησης - οργάνωσης των δικτύων πώλησης παρέμεινε αναλλοίωτο για πολλά χρόνια και τα τελευταία όμως χρόνια άρχισαν να γίνονται αισθητές οι ανάγκες για αλλαγές και αναμένεται ότι στα επόμενα 3-5 χρόνια θα γίνουν διαφοροποιήσεις στον ευρύτερο Ευρωπαϊκό χώρο, στα δίκτυα πωλήσεων, σε τέτοιο βαθμό, όσο δεν έγιναν τα προηγούμενα 20-25 χρόνια.

Το σύστημα πωλήσεων διακρίνεται σε δύο βασικές κατηγορίες:

Στο κυρίαρχο σύστημα της αγοράς, που είναι το δίκτυο πωλήσεων, μέσω προσωπικής πώλησης (face-to-face) και το απ' ευθείας δίκτυο πώλησης, με το οποίο ο καταναλωτής αγοράζει από την ασφαλιστική εταιρία, χωρίς την παρουσία ασφαλιστικού μεσάζοντα.

Το σύστημα αυτό για τις αγορές Ελλάδας-Κύπρου είναι ακόμη σε νηπιακή κατάσταση.

Μια ασφαλιστική εταιρία, κατά βάση προσφέρει τα προϊόντα της μέσω δικτύων πωλήσεων/ασφαλιστικών αντιπροσώπων που είναι:

- Αποκλειστικό δίκτυο ή δίκτυο πώλησης.
- Δίκτυο από ανεξάρτητους ασφαλιστικούς αντιπροσώπους, που μπορούν να διαθέτουν το δικό τους δίκτυο πωλητών.
- Δίκτυο θυγατρικής ή συνεργαζόμενης τράπεζας ή άλλου χρηματοπιστωτικού ιδρύματος.
- Συνεργαζόμενη ασφαλιστική εταιρία που έχει δυναμικό πωλήσεων, αλλά όχι και τους δύο κλάδους (ζωής και γενικού).

Στη δεύτερη κατηγορία η ασφαλιστική εταιρία χρησιμοποιεί direct mail, μέσα από διαφήμιση και direct marketing.

Η παρούσα οργάνωση πωλήσεων δε δεσμεύει μια ασφαλιστική εταιρία να ακολουθεί μια μέθοδο, αλλά επιτρέπει τη συνύπαρξη και πέραν του ενός δικτύου, ανάλογα με την πολιτική της και σε σχέση με το είδος του προϊόντος που προσφέρει.

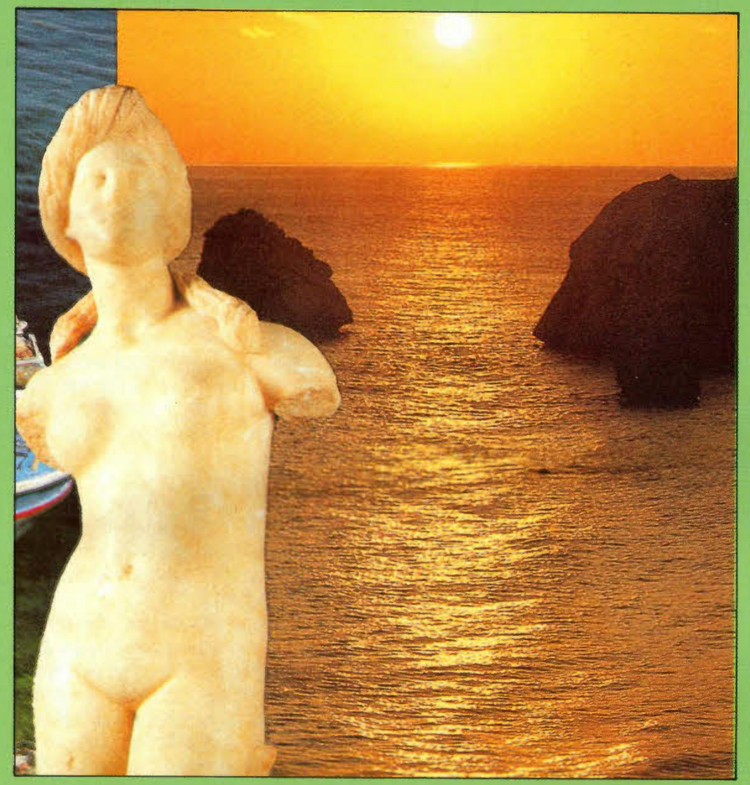
Πρόθεσή μου είναι να μην επεκταθώ στον τρόπο λειτουργίας τους, αφού όλοι έχουμε τις προσωπικές γνώσεις και εμπειρίες στο θέμα αυτό, αλλά προχωρώντας να δώσω τις εμπειρίες χρήσεως αυτών των συστημάτων και κατά πόσο μας έχουν δώσει τις λύσεις που απαιτούνται σήμερα ενόψει των προκλήσεων του 2000.

Ενώ, το σύστημα οργάνωσης στη γενική του φιλοσοφία, δομή και εκτέλεση είναι ένα δοκιμασμένο και πολύ μελετημένο στο σύνολό του, εντούτοις, δεν προσφέρει κατά τη γνώμη μου τις λύσεις που απαιτεί η εποχή μας. Δε δίδει τις λύσεις εκείνες που απαιτούνται για τη δυναμική είσοδό μας στο χώρο των άλλων ανταγωνιστικών προς εμάς βιομηχανιών και ειδικότερα δε δίνει τις λύσεις που ο καταναλωτής σήμερα επιζητεί να έχει από το χώρο των financial services.

Η οργάνωση αυτή δεν αποτελούσε για τις περισσότερες ασφαλιστικές εταιρίες την επιλογή μιας ορθής στρατηγικής μάρκετιγκ, βασισμένη στα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά της, αλλά αυτή η οργάνωση επέβαλε τη στρατηγική της και ακόμη περισσότερο την τελική οργανωτική δομή της. Βασική διαφοροποίηση στο marketing mix δεν υπάρχει. Μια στρατηγική που απέβλεπε τελικά:

Πρώτο, στην ανάπτυξη σ' όλη την επικράτεια του δικτύου πώλησης, αναπτύσσοντας το μεγαλύτερο αριθμό πωλητών, **δεύτερο**, στη διατήρηση και αύξηση του μεριδίου της αγοράς σε νέους πελάτες και ασφάλιστρα και **τρίτο**, στη μεγαλύτερη δυνατή δέσμη ασφαλιστικών προγραμμάτων, ώστε να είναι σε θέση να αντιμετωπίσουν τον ανταγωνισμό.

Έναν ανταγωνισμό βασισμένο σε ένα mass marketing, με το ίδιο επίπεδο εκπαίδευσης του ανθρώπινου δυναμικού, τις ίδιες αμοιβές σε ωφελήματα προμηθειών και, ακόμη περισσότερο, απευθυνόμενο στο ίδιο target marketing, με τα ίδια προϊόντα, σ' όλες τις εισοδηματικές τάξεις, σε όλες τις ηλικίες των καταναλωτών. Τέτοιο σύστημα υιοθετημενο απ' όλες τις ασφαλιστικές εταιρίες σε μια συγκεκριμένη αγορά δεν μπορούσε παρά να οδηγήσει σ' ένα οξύτατο ανταγωνιστικό περιβάλλον, στο οποίο η μείωση στα ασφάλιστρα —κυρίως του γενικού κλάδου ήταν αναγκαία για τη διατήρηση του μεριδίου της αγοράς. Έτσι οι εταιρίες δε δίσταζαν να χάνουν από τα περιθώρια κέρδους τους σημαντικά ποσά για να ενισχύσουν τα ασφαλιστικά προγράμματα, για καλύτερες αποδόσεις, ασφαλιστικές καλύψεις προς τους πελάτες και ακόμη περισσότερα, αυξημένα κίνητρα στα δίκτυα πωλήσεων, για να διατηρήσουν και να αυξήσουν το μερίδιό τους στην αγορά.



Αυτά όλα και σε συνδυασμό με εξωγενείς παράγοντες (τράπεζες - νέους ανταγωνιστές - νομοθεσία) έφερε τις ασφαλιστικές εταιρίες αντιμέτωπες με αρκετά προβλήματα, που αφορούσαν:

- Θέματα παραγωγικότητας
- Ποσοστά κέρδους
- Αύξηση-ανάπτυξη ποιοτικού ανθρώπινου δυναμικού
- Εισαγωγή τεχνολογικού εξοπλισμού
- Στενότητα κεφαλαίων για κάλυψη των αναπτυξιακών τους έργων
- Προβλήματα ανεύρεσης - εκπαίδευσης - διατήρησης ασφαλιστικών αντιπροσώπων
- Οργανωτική δομή - διοικητική ικανότητα.

Πώς μπορούμε λοιπόν να αντιμετωπίσουμε θετικά τις προκλήσεις του 2000;

- Έχοντας δημιουργήσει μια στρατηγική μάρκετιγκ, βασισμένη εξ ολοκλήρου σε μηχανισμούς που έχουν σχέση με τις πωλήσεις και μόνο.
- Έχοντας, ταυτόχρονα, απομονώσει την προσφορά ασφαλιστικών προϊόντων σε εξυπηρέτηση των πελατών, με μηχανισμούς που αναπτύσσονται εκτός του βασικού κορμού της εταιρίας.
- Έχοντας στηρίξει τα αποτελέσματα μας στον όγκο πωλήσεων που παράγονται κάθε χρόνο, χωρίς στην ουσία να είμαστε σε θέση να αξιολογήσουμε ορθά τα μηνύματα του πελάτη μας.
- Έχοντας οργανώσει το επίπεδο εξυπηρέτησής μας βασισμένο στην εξυπηρέτηση των δικτύων πωλήσεων, αλλά δεν έχουμε λύσει τα τεράστια προβλήματα των «ορφανών πελατών».
- Έχοντας δώσει κίνητρα για να διαφυλάξουμε το επίπεδο εξυπηρέτησης αλλά δεν έχουμε επιτύχει τη διατηρησιμότητα που σήμερα είναι αναγκαία για να μην έχουμε βλάβη του ονόματός μας.
- Έχοντας δώσει νέα, ενισχυμένα ωφελήματα προς τα δίκτυα πωλήσεων, ενώ δεν έχουμε επιτύχει τη διατήρηση του αντίστοιχου δυναμικού πωλήσεων.
- Έχοντας ως δεδομένο ότι η διατήρηση ενός ελάχιστου αριθμού πωλητών, μέσω των δικτύων μας, είναι ένα ▸

αρκετά δύσκολο και πολυδάπανο έργο.

Τα τελευταία χρόνια, και με την εισαγωγή νέων ασφαλιστικών εταιριών, ο αριθμός σε αναλογία του δυναμικού πωλήσεων μειώνεται και οι εταιρίες ευρίσκονται συνεχώς σε προβληματισμό όσον αφορά το μέλλον.

Οι αριθμοί των νέων ασφαλιστικών αντιπροσώπων, που μια ασφαλιστική εταιρία εργοδοτεί, μπορεί να δείχνει αύξηση στο χρόνο, κυρίως λόγω μετακίνησης ασφαλιστικών αντιπροσώπων από ανταγωνιστικές εταιρίες, αλλά η καθαρή αύξηση του αριθμού των νέων αντιπροσώπων, του συνόλου της βιομηχανίας αυξάνει οριακά.

Με την εισαγωγή τώρα στην Κύπρο και της σχετικής Νομοθεσίας από την 1.1.91 για εξετάσεις κριτηρίων για την εξάσκηση του επαγγέλματος αναμένεται το πρόβλημα να ενταθεί τα επόμενα 2-3 χρόνια. Λόγω δε αυτής της στενότητα στο δυναμικό πωλήσεων είναι πολύ εύκολο στις νεοεισερχόμενες στην αγορά εταιρίες να βρεθούν χωρίς δυναμικό και να κινδυνεύσουν να πάψουν να εργάζονται.

Δεν έχουμε επιτύχει, σε συνάρτηση με άλλους συναφείς τομείς (τράπεζες κ.τ.λ.), να επιμορφώσουμε σε ικανοποιητικό επίπεδο το προσωπικό των εταιριών μας, αφού το κέντρο ενδιαφέροντος δόθηκε στην ανάπτυξη και εκπαίδευση του δυναμικού πωλήσεων. Και δεν έχουμε επιτύχει να προσελκύσουμε το αναγκαίο ποιοτικά επιστημονικό προσωπικό όπως οι άλλοι ανταγωνιστικοί οργανισμοί. Και τέλος μας δόθηκε η εντύπωση ότι με την οργάνωσή μας αυτή τα δύο πιο ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα που έχουμε όπως:

— Η ικανότητα να κατανοούμε και να ανταποκρινόμαστε στις ανάγκες των καταναλωτών, δημιουργώντας το ανάλογο προϊόν ή υπηρεσία και,

— Η με πρόσωπο με πρόσωπο οργάνωσή μας των δικτύων πωλήσεων που μπορούμε να παρουσιάσουμε προφορικά και ζωντανά διαφορετικές λύσεις αναγκών για τον κάθε υποψήφιο.

Θα ήταν αρκετά, να μας κρατήσουν κοντά στους σημερινούς ή αυριανούς υποψηφίους πελάτες και ταυτόχρονα να εμποδίσουν, εν μέρει, το δρόμο άλλων ανταγωνιστών για είσοδό τους στην ασφαλιστική αγορά. Είχαμε θεωρήσει ως δεδομένο, και θέσει εξ ορισμού, ότι τα πλεονεκτήματά μας αυτά είναι αρκετά για να μας κρατήσουν στην πρωτοπορία και να μας επιτρέψουν τη δυναμική είσοδό μας στον ευρύτερο χώρο των Financial Services.

Υπάρχουν, όμως, κρίσιμα ερωτήματα, τα οποία αναζητούν από εμάς απαντήσεις:

— Πώς σήμερα ο πελάτης, αντιλαμβάνεται το προϊόν;

— Είμαστε σε θέση να ικανοποιήσουμε τις απαιτήσεις του πελάτη;

— Έχουμε την κατάλληλη υποδομή για αναδιοργάνωση ή εκ νέου οργάνωση των δικτύων πωλήσεων;

— Πού θα πρέπει να βασιστεί η στρατηγική μάρκετινγκ που θα πρέπει ο κάθε ένας μας να ακολουθήσει;

Αυτή τη στιγμή η βιομηχανία μας διαπιστώνει ότι το πραγματικό **«προϊόν»**, το οποίο ο πελάτης θέλει να αποκτήσει από ένα δίκτυο πωλήσεων, είναι ένα ολοκληρωμένο πακέτο. Σε αυτό μπορούν να περιέχονται στοιχεία πληροφόρησης, επιμόρφωσης, συμβουλής, συμπεριφοράς και η εξυπηρέτηση που μπορεί να του δοθεί, επιπρόσθετα του πραγματικού προϊόντος, που ο πελάτης σε τελική ανάλυση θα συγκρίνει και θα αξιολογήσει.

Ένα τέτοιο δίκτυο πωλήσεων συνεπάγεται ικανότητα του συστήματος να προσφέρει τις λύσεις που ζητά ο πελάτης. Ένας πελάτης που απαιτεί πιο λεπτομερή και ακριβή ανάλυση των αναγκών του, που με τον καιρό, και κυρίως λόγω ανταγωνισμού, γίνεται πιο μορφωμένος, εκπαιδευμένος για να είναι σε θέση να επιλέγει. Είναι έτοιμος να πληρώσει για την εξυπηρέτηση, για την ευχρηστία του συστήματος και την ποιότητα της συμβουλής που παίρνει. Αφού η αποτελεσματική προώθηση των πωλήσεών μας θα βασίζεται στην ανάπτυξη κλίματος εμπιστοσύνης - συμβούλου προς πελάτη — η οποία απαιτεί επιπρόσθετα με την οργάνωση της ίδιας της εταιρίας να έχουμε ένα πολύ καλά εκπαιδευμένο και, πολλές φορές, εξειδικευμένο προσωπικό, τόσο εντός του κορμού της εταιρίας όσο και του δυναμικού πωλήσεων.

Διότι, ακριβώς, όλα αυτά θα πιέσουν όλους τους μηχανισμούς των ασφαλιστικών εταιριών να προσαρμόσουν τις υπηρεσίες τους ανάλογα —για να προσφέρουν αυτό το επιπλέον— VALUE ADDED — το οποίο ο πελάτης δεν ζητά αλλά είναι καθοριστικό για την περαιτέρω ανάπτυξη της οργάνωσης των πωλήσεων και των δικτύων διανομής.

Επιπρόσθετα θα πρέπει οι ασφαλιστικές εταιρίες να μάθουν να χρησιμοποιούν ορθά τη νέα τεχνολογία στην οργανωτική δομή τους, επιτυγχάνοντας έτσι αύξηση της παραγωγικότητας και μείωση των κόστων.

ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ ΣΗΜΕΙΩΜΑ

Μανώλης Α. Ιωαννίδης:

Βοηθός Γενικός Διευθυντής της Δημόσιας Ασφαλιστικής Εταιρίας, Πανευρωπαϊκής Ασφαλιστικής.

Γεννήθηκε στις 20 Φεβρουαρίου 1956, στη Λευκωσία.

Διεύθυνση: 8, Χαράλαμπου Μούσκου, Έγκωμη, Λευκωσία.

Σπούδασε οικονομικά. Μεταπτυχιακές σπουδές στη διεύθυνση επιχειρήσεων (MBA) με ειδίκευση στο μάρκετιγκ.

Μέχρι το 1983 κατείχε τη θέση του τμηματάρχη πωλήσεων - δημοσίων σχέσεων μεγάλου εμπορικού οίκου.

Από τον Οκτώβριο του 1983 συμμετείχε στη δημιουργία και προώθηση των εργασιών ασφαλιστικού γραφείου στον κλάδο ζωής, με ανεξάρτητη βάση, τύπου broker συνεργαζόμενος με τις περισσότερες ασφαλιστικές εταιρίες που διεξήγαγαν τον κλάδο ζωής, κάτω από την ιδιότητα του διευθυντή πωλήσεων.

Το 1987 διορίστηκε γενικός διευθυντής της πιο πάνω εταιρίας, θέση που κατείχε μέχρι τον Ιούνιο 1991.

Από τον Ιούλιο 1991 έχει διοριστεί βοηθός γενικός διευθυντής της πολυμετοχικής ασφαλιστικής εταιρίας, Πανευρωπαϊκής ασφαλιστικής, με κύρια αρμοδιότητα την προώθηση του κλάδου ζωής.

Το 1981 μαζί με μια ομάδα επιστημόνων-οικονομολόγων ίδρυσε τον Παγκύπριο Σύνδεσμο Οικονομολόγων και Εμποριολόγων, στον οποίο υπήρξε μέλος του διοικητικού του συμβουλίου.

Είναι μέλος του διοικητικού συμβουλίου του ασφαλιστικού ινστιτούτου Κύπρου.

Είναι έγγαμος και πατέρας ενός παιδιού.

Δημήτρης Καλλέργης:

Ο ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ - ΚΑΛΛΙΤΕΧΝΗΣ



Του ΠΑΜΠΟΥ ΘΕΡΑΠΗ

Μια ξεχωριστή παρουσία στα ασφαλιστικά πράγματα της Κύπρου, είναι ο Δημήτρης Καλλέργης, δ/ντης υπηρεσιών marketing της Φιλικής.

Σήμερα όμως, δεν θα μας απασχολήσει τόσο η επαγγελματική του ιδιότητα, όσο μια άλλη που τον κάνει να ξεχωρίζει στο σύνολο των συναδέλφων.

Συγκεκριμένα ο Δημήτρης είναι παραγωγός της πρώτης σε ακροαματικότητα σατιρικής εκπομπής της Κυπριακής Ραδιοφωνίας, της «ΚΥΡΙΑΚΗΣ ΤΟ ΚΑΓΚΕΛΟ».

Οι πολύ πετυχημένες του μιμήσεις των πολιτικών αρχηγών, η έξυπνη και απολαυστική του σάτιρα, καθώς και το πηγαίο χιούμορ του, τον καθιέρωσαν στην συνείδηση των Κυπρίων ακροατών.

Αξιοσημείωτο είναι το γεγονός, ότι και οι ίδιοι οι πολιτικοί αρχηγοί είναι ακροατές της εκπομπής και σε τυχαίες συναντήσεις που είχαν μαζί του, του έδωσαν συγχαρητήρια, τόσο για τις μιμήσεις του, όσο και για την πάντα προσεγμένη σάτιρά του.

Συγχαρητήρια στο Δημήτρη που δείχνει και μια άλλη όψη του ασφαλιστή, αυτή του καλλιτέχνη.

ΠΩΣ ΘΑ ΕΠΙΤΥΧΟΥΜΕ ΤΗΝ ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΠΟΥ ΣΗΜΕΡΑ ΑΠΑΙΤΕΙ Ο ΣΥΓΧΡΟΝΟΣ ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΗΣ

Την οργάνωση των πωλήσεων, αν θέλουμε να την οδηγήσουμε με επιτυχία στο μέλλον, και ταυτόχρονα όλο το δυναμικό που σήμερα απασχολείται σ' αυτή, θα πρέπει να ζητήσουμε τις λύσεις σε συνδυασμό με άλλους τρεις βασικούς συντελεστές, που αποτελούν το ευρύτερο σύστημα στρατηγικής, που θα πρέπει να ακολουθηθεί.

Οι συντελεστές αυτοί είναι:

1. Η στρατηγική μάρκετιγκ
2. Η οργανωτική και διοικητική δομή - Ικανότητα διεύθυνσης της εταιρίας
3. Το επίπεδο εξυπηρέτησης - Service Mix

Μαζί με αυτούς τους βασικούς συντελεστές θα πρέπει να χρησιμοποιήσουμε τον αναγκαίο τεχνολογικό εξοπλισμό.

1. Η στρατηγική μάρκετιγκ

Ο πρώτος και πολύ βασικός συντελεστής αποτελεί τη ραχοκοκαλιά του συστήματος μάρκετιγκ (marketing Strategy) και είναι αποφασιστικής σημασίας. Η εταιρία θα πρέπει να καθορίσει και επιλέξει την αγορά στην οποία θα αποταθεί για υποψήφιους πελάτες, ποια ανταγωνιστική θέση θα ήθελε να έχει έναντι των κυριοτέρων ανταγωνιστών της και, επιπλέον τι marketing mix θα αναπτύξει (προϊόν, ασφάλιστρα, προώθηση, γεωγραφικούς χώρους) για να ασφαλίσει και εξυπηρετήσει τους επιλεγμένους πελάτες.

Η κάθε εταιρία θα πρέπει να προβεί σε ανάλυση του χαρτοφυλακίου της και, ανάλογα με τη δυνατότητά του, θα πρέπει να αποφασίσει την περαιτέρω ανάπτυξη του, τη σταθεροποίησή του ή τη συγχώνευσή του με αυτό, άλλης ασφαλιστικής εταιρίας.

Ανάλογα με την επιλογή της, και σε σχέση με το μέγεθός της, θα μπορεί να θέσει σε εφαρμογή στρατηγικές όπως:

1. **Εξειδίκευση** σε ορισμένα προϊόντα και διανομή μέσω ειδικού δικτύου πώλησης. Συνήθως αφορά μικρές εταιρίες. Εδώ μπορεί να συνεργαστεί με το δίκτυο άλλης εταιρίας ή συνεργαζόμενης τράπεζας που δεν έχει το ανάλογο προϊόν και να απευθυνθεί σε συγκεκριμένες αγορές (target-marketing υψηλών εισοδηματικών τάξεων), εξασφαλίζοντας ταυτόχρονα και ειδικές αντασφαλιστικές συμβάσεις.
2. **Ανάπτυξη** και προώθηση πολλών δικτύων διανομής με πακέτα ασφαλιστικών προϊόντων, μέσω δικού της δικτύου ή άλλων οργανισμών, συνήθως τραπεζών, και με ταυτόχρονη προσφορά προϊόντων εξειδικευμένων για υψηλές εισοδηματικές τάξεις μέσω καλά εκπαιδευμένου - εξειδικευμένου - τεχνοκρατικά επιλεγμένου δικτύου πώλησης. Η εταιρία αυτή συνήθως είναι μεγάλη, με πλατιά βάση σε δυναμικό πωλήσεων.

Υπάρχουν και άλλες στρατηγικές που μπορούν να ακολουθηθούν. Θα πρέπει, όμως, να γίνει αντιληπτό ότι η κάθε εταιρία έχει περιορισμένες επιλογές.

Η στρατηγική στην οργάνωση των πωλήσεων απαιτεί την υποστήριξη και ενίσχυσή τους με δοκιμασμένα συστήματα πληροφοριών, προγραμματισμού και ελέγχου.

(α) Ένα καλά οργανωμένο **σύστημα πληροφοριών** (marketing information system), το οποίο θα μπορεί να μας προμηθεύει συμπληρωμένες, στον χρόνο που τις θέλουμε ολοκληρωμένες πληροφορίες για τους πελάτες μας, τις αγορές μας, το δίκτυο πώλησής μας, τους ανταγωνιστές μας.

(β) Ένα **σύστημα προγραμματισμού** - σχεδιασμού - μάρκετιγκ (marketing planning system), το οποίο θα μας καθοδηγά με όλα εκείνα τα απαραίτητα στοιχεία για επίτευξη των στόχων μας, όπως για το ανθρώπινο δυναμικό, εξοπλισμό κ.τ.λ. Επίσης, θα διασφαλίζει οποιαδήποτε action plans, που θα πρέπει να εκτελούνται ταυτόχρονα με τις άλλες λειτουργίες.

(γ) Τέλος, και πολύ σημαντικό, το **σύστημα ελέγχου** της δραστηριότητας μάρκετινγκ (marketing control system) το οποίο θα μας επιτρέπει ανά πάσα στιγμή να αξιολογούμε τα αποτελέσματά μας έναντι των στόχων μας.

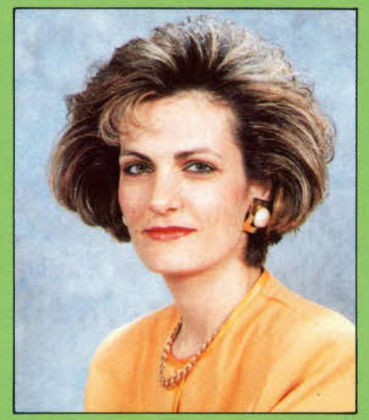
Η συνέχεια στο επόμενο τεύχος

Η ΓΥΝΑΙΚΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΙΑ



Από τον ΚΥΡΟ ΚΥΡΟΥ

ΙΩΑΝΝΑ ΒΑΣΙΛΕΙΟΥ/Φιλική



Πώς αποφάσισες να ξεκινήσεις με το επάγγελμα αυτό;

Είμαι στον κλάδο πωλήσεων για 8 χρόνια. Προηγουμένως ασχολούμουν με την πώληση καταναλωτικών αγαθών. Εδώ και 8 μήνες έχω ενταχθεί στην ασφαλιστική βιομηχανία. Τώρα ασχολούμαι με μια πιο κοινωνική δουλειά, πιο ενδιαφέρουσα, πιο επικερδή, πιο απαιτητική. Το επάγγελμα του ασφαλιστή. Δεν σας το κρύβω ότι ήμουν πολύ επιφυλακτική κατά πόσο θα τα κατάφερνα. Για το μόνο πράγμα που ήμουν σίγουρη ήταν ο εαυτός μου. Πιστεύω πολύ στον εαυτόν μου. Μπορεί να πείτε ότι είναι εγωϊστικό. ΟΧΙ. Όταν πιστεύεις στον εαυτό σου είναι το παν. Εκείνο που έμενε πλέον ήταν να πιστέψω στην εταιρία που θ' αντιπροσώπευα και στο ίδιο το προϊόν ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΖΩΗΣ. Αυτά τα κατάφερα με τη βοήθεια του Group Manager μου.

Πώς σε αντιμετωπίζει η οικογένειά σου;

Σαν σύζυγος και μητέρα που είμαι έχω αρκετές υποχρεώσεις. Λόγω όμως ενός καλού προγραμματισμού, πάντοτε βρίσκω χρόνο για όλους. Δεν σας το κρύβω έχω αρκετή ηθική υποστήριξη και κατανόηση από τον σύζυγό μου και τα παιδιά μου. Τους έχω δώσει τα σωστά μηνύματα που έπρεπε να πάρουν. Για να πετύχουμε κάτι στη ζωή μας χρειάζονται και ορισμένες θυσίες από όλους.

Διαβάζεις το ασφαλιστικό «ΝΑΙ»

ΝΑΙ! Είναι το περιοδικό που πρέπει να διαβάζει ο κάθε ασφαλιστής. Σε ενημερώνει, σε βελτιώνει, σε μορφώνει, σε ενθαρύνει.

Έχεις να κάνεις κάποια εισήγηση στο περιοδικό;

Πιστεύω ότι θα ήταν καλύτερα να εκδιδόταν κάθε μήνα και να υπάρχει περισσότερη ύλη από την Κυπριακή Ασφαλιστική βιομηχανία.

Εάν σου ζητούσα να πεις κάτι σε κοπέλες που μας διαβάζουν, να ξεκινήσουν αυτό το επάγγελμα τι θα έλεγες;

Το μήνυμα το δικό μου είναι:

Εάν πιστεύεις στον εαυτό σου, εάν αγάπάς τον εαυτό σου, εάν εκτιμάς τον εαυτό σου, τότε δώσε του μια ευκαιρία να δοκιμάσει σ' αυτό το τόσο αξιόλογο επάγγελμα του ασφαλιστή.

ΚΑΤΕΡΙΝΑ ΚΟΥΤΣΟΥΓΕΡΑ/Φιλική



Πολλές φορές αναρωτήθηκα, πόσο εύκολο ή δύσκολο είναι να 'σαι γυναίκα-πωλητής. Τι είναι εκείνο που αγοράζουν οι άλλοι τελικά; Το προϊόν σου, ή την προσωπικότητα σου;

Το πρώτο πράγμα που θα «πουλήσει» ο πωλητής —και πρέπει να το «πουλήσει» σωστά— είναι η προσωπικότητά του. Αν θα καταφέρει στο τέλος να πωλήσει και το προϊόν του, θα εξαρτηθεί από το πόσο σωστά έκανε το πρώτο (να «πουλήσει» την προσωπικότητά του) και το πόσο έμπειρος είναι πάνω στις τεχνικές κλεισίματος που απαιτεί κάθε περίσταση.

Για να έρθουμε τώρα και στο ερώτημα πόσο εύκολο ή δύσκολο είναι να 'σαι γυναίκα-πωλητής, νομίζω ότι εξαρτάται από το πώς «πουλάς» εσύ την προσωπικότητά σου και πως την «αγοράζει» ο άλλος. Με λίγα λόγια αν βρεις τον τρόπο να δίνεις πάντα αυτό που θέλεις εσύ να παίρνει ο άλλος και να μην εκλαμβάνει μηνύματα που μόνο στο νου του υπάρχουν, τότε το να είσαι γυναίκα-πωλητής, ή ασφαλίστρια, δεν διαφέρει σε τίποτα από το να είσαι εργαζόμενη σε οποιοδήποτε άλλο επάγγελμα.

ΚΟΥΛΛΑ ΘΕΡΑΠΗ/Φιλική



Το γεγονός ότι είμαι γυναίκα, δε νομίζω ότι θα παίξει κάποιο σημαντικό ρόλο. Εγώ νομίζω ότι ο κόσμος δέχεται εσένα, σαν άνθρωπο. Από τη στιγμή που θα καταφέρω να κλείσω το ραντεβού για πώληση, από εμένα εξαρτάται αν καταφέρω και κερδίσω την εμπιστοσύνη σ' αυτόν που πηγαίνω για να πωλήσω, τότε θα με δεκτεί να τον συμβουλέψω και να τον ενημερώσω σχετικά πάνω στο προϊόν μου, και δεν εξαρτάται από το αν είμαι γυναίκα ή άντρας. Όταν άρχισα να δουλεύω στο επάγγελμα του ασφαλιστή, η οικογένειά μου αρχικά ήταν πολύ αρνητική. Και ο λόγος ήταν ότι, ήταν κι αυτοί όπως όλους τους άλλους Κυπρίους προκατειλημμένοι γι' αυτό το επάγγελμα. Σιγά-σιγά όμως, τους έκανα να πιστέψουν ότι κάνω το σωστό και ότι προσφέρω κάτι πολύ χρήσιμο και αναγκαίο στο συνάνθρωπό μου. Με βοήθησε όμως πάρα πολύ και ο σύζυγός μου και σχεδόν ξεπέρασα τη κάθε δυσκολία που συνάντησα.

Γενικά στην Κύπρο, το πρόβλημα για το επάγγελμά μας, ίσως να είναι ότι ο κόσμος έχει σχηματίσει άσχημη εντύπωση για το επάγγελμα ασφαλιστής. Ακούει ασφαλιστής και αμέσως έρχεται στο νου του το «ψέμα» και η «πονηριά». Στο χέρι μας είναι, αν είμαστε σωστοί επαγγελματίες, να τους κάνουμε να πιστέψουν το αντίθετο.

Τελειώνοντας θα ήθελα να πω στις νέες συναδέλφισσες, πρώτα-πρώτα να πιστέψουν στον εαυτό τους και δεύτερον, σίγουρα στο προϊόν το οποίο πωλούν.

ΓΕΩΡΓΙΑ ΔΙΑΜΑΝΤΙΔΟΥ/Πανευρωπαϊκή

Το επάγγελμα του ασφαλιστή το ξεκίνησα όταν ήμουν φοιτήτρια στην Αθήνα, απλά για να αντιμετωπίσω τα έξοδά μου. Αργότερα όμως πίστεψα τόσο στο θεσμό της ασφάλισης όσο και στο ότι οι υπηρεσίες που προσφέρει ο ασφαλιστής είναι ανεκτίμητες. Αυτό ακριβώς με κάνει να νιώθω περήφανη για το επάγγελμά μου. Όμως οι οικογενειακές υποχρεώσεις και διάφορες συγκυρίες με έφεραν εκτός επαγγέλματος για πολλά χρόνια. Όταν αποφάσισα να ξαναμπώ σ' αυτό το επάγγελμα το έκαμα πλέον συνειδητά.

Λέω συνειδητά γιατί είδα ότι είναι το μόνο επάγγελμα όπου μπορεί κάποιος να προχωρήσει στηριζόμενος στις δικές του δυνάμεις και ικανότητες. Στο χώρο μας δεν χωρούν ούτε συμβιβασμός ούτε πλάγιοι δρόμοι. Έχεις την ευκαιρία, αν είσαι ικανός, να προχωρήσεις. Εδώ μετρούν τα αποτελέσματα. Σίγουρα όμως οι δυσκολίες είναι πολλές. Βασικό ρόλο παίζει και η οικογένεια η οποία πρέπει να αποδεχτεί το επάγγελμα. Αν η οικογένεια δεν το αποδεχτεί είσαι καταδικασμένη ή να αποτύχεις ή να διαλύσεις την οικογένειά σου. Γι' αυτό η γυναίκα-ασφαλιστής θα πρέπει να δώσει πρώτα τη μάχη μέσα στο σπίτι και στο άμεσο περιβάλλον. Αν μάλιστα μιλήσουμε για το Κυπριακό κατεστημένο αντιλαμβάνεστε τις δυσκολίες. Δεν μπορώ να πω ότι το κυπριακό κοινό έχει καταξιώσει την γυναίκα στο επαγγελματικό χώρο, και δη στο επάγγελμα του ασφαλιστή. Συνήθως αντιμετωπιζόμαστε σαν «κοπέλες» που θέλουν να συμπληρώσουν το εισόδημα του συζύγου και εδώ θα πρέπει να δώσει τη μάχη η γυναίκα ασφαλίστρια που θέλει να επιτύχει στο χώρο.

Για το περιοδικό «ΝΑΙ» είμαι σίγουρη ότι θα καταξιωθεί μέσα στους συναδέλφους και ειλικρινά εύχομαι κάθε επιτυχία.

Η Universal Life, η Πρώτη σε Οικονομικά μεγέθη Ασφαλιστική Εταιρεία της Κύπρου με την ευκαιρία της έναρξης των δραστηριοτήτων της στην Ελλάδα, έδωσε στις 15 Απριλίου στο ξενοδοχείο Intercontinental Αθήνας δεξίωση την οποίαν τίμησαν με την παρουσία τους πολλοί σημαντικοί παράγοντες της Πολιτείας, του ασφαλιστικού, οικονομικού, επιχειρηματικού και δημοσιογραφικού κόσμου. Τους προσκεκλημένους υποδέχτηκαν εκ μέρους του Διοικητικού Συμβουλίου της μητρικής Εταιρείας ο κ. Γιαννάκης Κλ. Χριστοφίδης, εκ μέρους του Διοικητικού Συμβουλίου της θυγατρικής Εταιρείας ο κ. Στέλιος Φρ. Τριανταφυλλάκης και ο Διευθύνων Σύμβουλος του Συγκροτήματος Universal Life κ. Ανδρέας Γεωργίου.

Σε συνέντευξη τύπου που δόθηκε στις 14 Απριλίου 1992 στο ξενοδοχείο Intercontinental Αθήνας οι εκπρόσωποι του τύπου είχαν την ευκαιρία μιας Πρώτης Γνωριμίας με την Universal Life. Με μια Εταιρεία που διαθέτει όχι μόνο οικονομική ευρωστία, κύρο και δυναμισμό αλλά και υψηλού επιπέδου τεχνογνωσία που της επιτρέπουν να προσδοκά σε μια πετυχημένη παρουσία στον Ελλαδικό χώρο.

Η Universal Life είναι η Εταιρεία που κατέχει το 31% της Κυπριακής Αγοράς με ασφαλιστικά αποθεματικά που την κατατάσσουν ανάμεσα στις πέντε πρώτες ελληνικές ασφαλιστκές εταιρείες στην Ελλάδα. Είναι η Εταιρεία που κατάφερε να ηγείται από το 1978 της Κυπριακής ασφαλιστικής αγοράς, γιατί στήριξε την υποδομή της σε σωστή οργάνωση και προγραμματισμό. Κατέκτησε το όνομα της Εταιρείας που σέβεται τον πελάτη, που πληρώνει τα περισσότερα κέρδη στους ασφαλισμένους της, που προσφέρει υψηλές ποιοτικές υπηρεσίες.

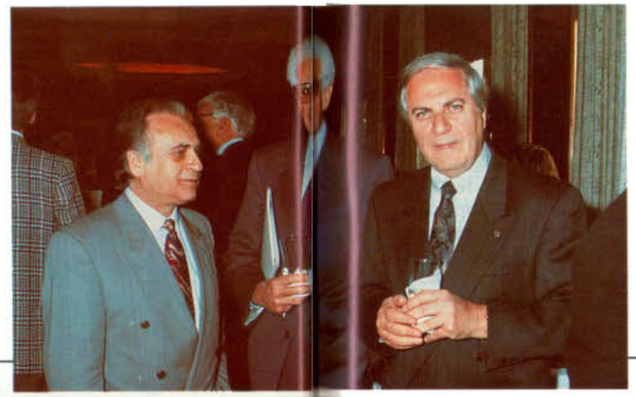
Η Universal Life στελεχωμένη με προσοντούχο προσωπικό διαθέτει σύγχρονα συστήματα μηχανογράφησης και εξοπλισμού γιατί θεωρεί τη χρήση προηγμένης τεχνολογίας απαραίτητη προϋπόθεση για την επίτευξη των στόχων της. Ακόμη, πιστεύοντας ακράδαντα ότι η εκπαίδευση, η επιμόρφωση και η ανάπτυξη του προσωπικού αποτελούν ισχυρό εχέγγυο για την πρόοδο και επιτυχία μιας εταιρείας, που κύρια αποστολή της είναι η παροχή κοινωνικών υπηρεσιών στον άνθρωπο, συνεχίζει να επενδύει μεγάλα κεφάλαια σ'αυτό τον τομέα, στον οποίο έδωσε απο πολύ νωρίς τη σωστή βαρύτητα.











Το Ασφαλιστικό Δυναμικό της Universal Life αποτελείται απο ανθρώπους που τους χαρακτηρίζει ψηλό είπεδο επαγγελματισμού και εκπαίδευσης. Ο μεγάλος αριθμός ασφαλιστών της Universal Life που βραβεύεται κάθε χρόνο με το Διεθνές Βραβείο Ποιότητας της LIMRA (Life Insurance Marketing and Research Association) αποδεικνύει την ιδιαίτερη σημασία που αποδίδει η Εταιρεία στην δημιουργία του επαγγελματία ασφαλιστή και στην εξυπηρέτηση του πελάτη.

Η Universal Life, με πλήρη επίγνωση των υποχρεώσεων της, αναλαμβάνει την υποχρέωση να προχωρήσει μεθοδικά, προσαρμόζοντας τα θετικά στοιχεία του παρελθόντος στη σημερινή και αυριανή πραγματικότητα, με σκοπό να καταστήσει το ξεκίνημα της στον Ελλαδικό χώρο, ένα ακόμα σταθμό στην εξελικτική ανοδική της πορεία.

Universal Life ΕΛΛΑΣ
γνώρισε τη διαφορά!

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΙΔΗΣΕΙΣ

ΟΛΑ ΤΑ ΝΕΑ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΧΩΡΟΥ

☞ **ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ:** Το γκρουπ των Ασφαλιστικών Εταιριών «ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ» πραγματοποίησε διήμερο εκπαιδευτικό - επιμορφωτικό περιφερειακό συνέδριο Βορειοδυτικής Ελλάδος στην Πτολεμαΐδα (Ξενοδοχείο Παντελίδη) στο διήμερο 6 και 7 Ιουνίου.

Το συνέδριο παρακολούθησαν από τη Δυτική Μακεδονία, Θεσσαλία, Ήπειρο και Ιόνια νησιά. Αναπτύχθηκαν ποικίλα ασφαλιστικά θέματα από πανεπιστημιακούς καθηγητές και διαπρεπείς ασφαλιστές.

☞ **NATIONALE-NEDERLANDEN:** Στα πλαίσια της επέκτασης των δραστηριοτήτων της στον ευρύτερο τομέα παροχής χρηματοοικονομικών υπηρεσιών προσφέρει από τις αρχές Ιουνίου ένα νέο Αμοιβαίο Κεφάλαιο, το NATIONALE-NEDERLANDEN ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ.

Το αρχικό ενεργητικό του είναι 200 εκατομμύρια δραχμές, η αρχική τιμή του μεριδίου ορίστηκε σε 1.000 δραχμές και θεματοφύλακας είναι η Εμπορική Τράπεζα της Ελλάδος. Ο κανονισμός του βασίζεται στο νέο Νόμο 1969/1991. Το σύνολο σχεδόν του ενεργητικού θα επενδύεται σε υψηλότοκους τίτλους σταθερής αποδόσεως.

Το Αμοιβαίο Κεφάλαιο Εισοδήματος της NATIONALE-NEDERLANDEN προσφέρει μια σειρά πλεονεκτημάτων όπως:

Ρευστότητα - ο μεριδιούχος μπορεί να εξαγοράσει τα μερίδιά του όποτε το θελήσει χωρίς καμμία απολύτως επιβάρυνση διότι κατά την εξαγορά των μεριδίων δεν εισπράττεται προμήθεια.

Υψηλή απόδοση - στόχος της επενδυτικής πολιτικής του Αμοιβαίου Κεφαλαίου Εισοδήματος είναι η εξασφάλιση για τους μεριδιούχους των υψηλοτέρων επιτοκίων της αγοράς.

Ελάχιστο επενδυτικό κίνδυνο - επενδύει σε τίτλους σταθεράς αποδόσεως.

Και μία σειρά φορολογικών απαλλαγών.

Το Αμοιβαίο Κεφάλαιο Εισοδήματος της NATIONALE-NEDERLANDEN απευθύνεται στους επενδυτές που προτιμούν μία επένδυση με στόχο ένα σταθερό εισόδημα χωρίς σημαντικές διακυμάνσεις.

Σκοπός της NATIONALE-NEDERLANDEN με το νέο Αμοιβαίο Κεφάλαιο είναι να καλύψει πληρέστερα τις ανάγκες των επενδυτών, παρέχοντάς τους την δυνατότητα να επιλέξουν το Αμοιβαίο Κεφάλαιο ή τον συνδυασμό Αμοιβαίων Κεφαλαίων που προτιμούν, ενώ τους δίδεται παράλληλα η δυνατότητα της μεταφοράς της επένδυσής τους από το ένα Αμοιβαίο Κεφάλαιο στο άλλο, όταν κρίνουν ότι οι συνθήκες της αγοράς το απαιτούν.

Η NATIONALE-NEDERLANDEN είναι ένας από τους μεγαλύτερους επενδυτικούς και ασφαλιστικούς οργανισμούς στον κόσμο. Οι επενδυτικές της δραστηριότητες εκτείνονται σε περισσότερες από 40 χώρες.

☞ **ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ:** Η ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ αναλύοντας προσεκτικά τα μηνύματα της Ασφαλιστικής Αγοράς, δημιούργησε έναν νέο Κλάδο, τον Κλάδο Νομικής Προστασίας, προκειμένου να καλύψει τις αυξημένες ανάγκες του κοινού στο χώρο αυτό. Ο νέος Κλάδος, που άρχισε να λειτουργεί από τις 8 Ιουνίου 1992, είναι επανδρωμένος με ένα δίκτυο από έμπειρους δικηγόρους και καλύπτει ολόκληρη την Ελλάδα.

☞ **HELVETIA:** Οι ασφαλιστικές εταιρίες HELVETIA στην Ελλάδα μετά από μια έντονη ανοδική πορεία το 1991 με αύξηση των ασφαλίστρων κατά 65% από τα οποία το μεγαλύτερο ποσοστό στον κλάδο ζωής προχωρούν ήδη ταχύτατα στην διεύρυνση του δικτύου πωλήσεων και στη δημιουργία νέων ασφαλιστικών προγραμμάτων προς χάριν των ασφαλισμένων τους.

Όπως ανακοίνωσε ο διευθύνων σύμβουλος της HELVETIA στην Ελλάδα, κ. Ιερώνυμος Δελένδας στο πρώτο τρίμηνο του 1992 σημειώθηκε μια νέα εντυπωσιακή αύξηση των ασφαλίστρων κατά 66% έναντι του αντιστοίχου χρονικού διαστήματος του προηγούμενου έτους. Τα αποτελέσματα αυτά επιβεβαιώνουν τις εκτιμήσεις ότι τα ασφάλιστρα των εταιριών HELVETIA στην Ελλάδα θα ξεπεράσουν τα 3,5 δισ. δρχ. μέχρι το τέλος του 1992.

☞ **ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ:** Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ για 10η συνεχή χρονιά συμμετέχει με δικό της περίπτερο στην 25η ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΑ ΕΚΘΕΣΗ ΛΑΜΙΑΣ που θα λειτουργήσει από 23 έως και 31 Μαΐου 1992.

Στο περίπτερο της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ που στεγάζεται στο εκθεσιακό κτίριο της Π.Ε.Λ. θα προβάλλονται και θα παρέχονται πληροφορίες για όλα τα προγράμματα ασφάλισης της εταιρίας.

Στα εγκαίνια της έκθεσης θα παραστεί ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρίας κος Κώστας Μπιράκος, μέλη της διοικήσεως και στελέχη της εταιρίας.

☞ **ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ:** Τα καταστήματα οπτικών ΟΦΘΑΛΜΟΣ, OCCHIALI και OPTIK-ART, σε συνεργασία με την ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ, προσφέρουν τώρα στους πελάτες τους δωρεάν ασφαλιστική κάλυψη για τους οφθαλμικούς φακούς και σκελετούς οράσεως που αγοράζουν.

Η ασφάλιση των γυαλιών ισχύει για ένα χρόνο από την ημερομηνία αγοράς και καλύπτει περιπτώσεις θραύσης των γυαλιών ή του σκελετού από ατύχημα.

Η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ, πρωτοπορώντας πάντα στο χώρο των ασφαλειών, δίνει τώρα νέες διαστάσεις στους τομείς ανάπτυξης κάθε είδους επιχείρησης, υλοποιώντας ιδέες και προγράμματα όπως το παραπάνω.

☞ **ΕΓΝΑΤΙΑ ΤΡΑΠΕΖΑ:** Με την ευκαιρία της ενάρξεως εργασιών στο Κατάστημα της οδού Φράγκων (Φράγκων 13, Θεσσαλονίκη), η ΕΓΝΑΤΙΑ ΤΡΑΠΕΖΑ οργανώνει από την Τρίτη 16 μέχρι Παρασκευή 19 Ιουνίου 1992, συναντήσεις γνωριμίας με τον επιχειρηματικό κόσμο, στο χώρο του νέου Καταστήματός της. Η ΕΓΝΑΤΙΑ ΤΡΑΠΕΖΑ, όπως είναι γνωστό ξεκίνησε τη λειτουργία της τον Ιούλιο του 1991, πραγματοποιώντας τραπεζικές εργασίες τόσο στη Θεσσαλονίκη (Κομνηνών 1) όσο και στην Αθήνα (Ομήρου 22) και με δύο Καταστήματα, ένα στη Θεσσαλονίκη (Βασ. Όλγας 148) και ένα στον Πειραιά (Ακτής Μιαούλη 31). Στο πρόγραμμα διεύρυνσης του δικτύου της Εγνατίας Τράπεζας για το 1992, προβλέπεται η δημιουργία άλλων έντεκα (11) Καταστημάτων.

☞ **NATIONALE-NEDERLANDEN:** Μετά την Ουγγαρία η NATIONALE - NEDERLANDEN έλαβε άδεια λειτουργίας από τις αρχές της Τσεχοσλοβακίας να ιδρύσει ασφαλιστική εταιρία Ζωής στη χώρα.

Από 1η Ιουνίου άρχισε την πώληση ατομικών Ασφαλιστηρίων συμβολαίων Ζωής με την επωνυμία NATIONALE - NEDERLANDEN Zivotni Pojistovna Ceskosiovensko. Η NATIONALE - NEDERLANDEN είναι η πρώτη ξένη ασφαλιστική εταιρία η οποία έλαβε άδεια λειτουργίας στην Τσεχοσλοβακία.

Από τον περασμένο χρόνο η NATIONALE - NEDERLANDEN είχε ιδρύσει γραφείο στην Πράγα το οποίο ασχολήθηκε με την προετοιμασία της ιδρύσεως της εταιρίας, την ανάπτυξη των προϊόντων και την οργάνωση δικτύου πωλήσεων. Η εταιρία έχει γραφεία στην Πράγα, Πίλσεν, Μπούντβαις και Όλομουκ. Ο αριθμός των γραφείων πωλήσεων θα αυξηθεί προοδευτικά. Κατ' αρχήν θα στραφούν στην αγορά των ατομικών ασφαλιστηρίων Ζωής και συνταξιοδότησης.

Παράλληλα ο όμιλος της Internationale Nederlanden έχει αρχίσει τραπεζικές δραστηριότητες στην Τσεχοσλοβακία μέσω δύο γραφείων στην Πράγα και στην Μπραντισλάβα.

Η αύξηση των εσόδων από ασφάλιστρα Ζωής ήταν διαφορετική κατά γεωγραφικές περιοχές. Θεαματική ήταν η αύξηση των εσόδων των εταιριών Ζωής στην Ελλάδα, Ισπανία, Ιαπωνία, Ταϊβάν και Νότιο Κορέα.

Τα έσοδα από ασφάλιστρα των Γενικών Κλάδων αυξήθηκαν κατά 9,4% σε 6.156 εκατομμύρια Ολλανδικά Φιορίνια (640 δισεκατομμύρια Δρχ. περίπου).

Τα έσοδα από επενδύσεις και άλλες δραστηριότητες των ασφαλιστικών εταιριών αυξήθηκαν κατά 15,4% σε 8.388 εκατομμύρια Ολλανδικά Φιορίνια (870 δισεκατομμύρια δρχ. περίπου) το 1991.

Το σύνολο των τραπεζικών χορηγήσεων σημείωσε αύξηση 11,5% και ανήλθε το τέλος του 1991 σε 126 δισεκατομμύρια Ολλαδικά Φιορίνια (13,1 τρισεκατομμύρια Δρχ. περίπου). Τα συνολικά έσοδα από τραπεζικές εργασίες αυξήθηκαν κατά 7,8% σε 18.890 εκατομμύρια Ολλανδικά Φιορίνια (2 τρισεκατομμύρια Δρχ. περίπου). Οι προμήθειες από τραπεζικές εργασίες αυξήθηκαν κατά 11,3% σε 899 εκατομμύρια Ολλανδικά Φιορίνια (90 δισεκατομμύρια Δρχ. περίπου).

Ο αριθμός των απασχολουμένων στον Όμιλο της Internationale Nederlanden ανήλθε στο τέλος 1991 σε 48.750 άτομα εκ των οποίων 30.500 στην Ολλανδία και 18.300 στις υπόλοιπες χώρες.

☞ **ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ** Ένα νέο Αμοιβαίο Κεφάλαιο το «ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ - ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ» συστάθηκε από την Ευρωπαϊκή Πίστη Α.Ε.Δ.Α.Κ. και διατίθεται από την 1 Ιουνίου 1992.

Οι επενδύσεις του νέου αμοιβαίου κεφαλαίου της Ευρωπαϊκής Πίστης θα κατευθύνονται κυρίως σε τίτλους Σταθερού Εισοδήματος (ομόλογα, έντοκα, REPOS) σε δραχμές, σε τίτλους με ρήτρα ξένων νομισμάτων (ECU) και σε τίτλους σταθερού εισοδήματος στο εξωτερικό.

Όπως αναφέρει ο Γενικός Διευθυντής της Ευρωπαϊκής Πίστης Α.Ε.Δ.Α.Κ. κος Γεώργιος Βλαχάκης, στόχος του Αμοιβαίου Κεφαλαίου «ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ - ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ» είναι η εξασφάλιση υψηλού ετησίου εισοδήματος στους μεριδιούχους.

☞ **ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ-VICTORIA:** Αύξηση 36,26% παρουσίασε η παραγωγή ασφαλίστρων των εταιριών του ομίλου ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ-VICTORIA το τετράμηνο Ιανουάριος-Απρίλιος του 1992 έναντι της αυτής περιόδου του 1991.

Συγκεκριμένα, η παραγωγή ασφαλίστρων το διάστημα αυτό ανήλθε σε 662.653.592 δρχ. έναντι 486.329.875 δρχ. του 1991.

☞ **HELVETIA:** Ο ασφαλιστικός όμιλος HELVETIA επενδύοντας συστηματικά στο μέλλον της ελληνικής οικονομίας επεκτείνει τις δραστηριότητές του και στον τομέα των αμοιβαίων κεφαλαίων. Έτσι, μετά από την σχετική έγκριση



☞ **CONTINENTAL:** Η εντυωσιακή πορεία του υποκαταστήματος της CONTINENTAL στην Χίο επιβραβεύθηκε με την έναρξη λειτουργίας των νέων γραφείων στην οδό Καλοπλύτου 1 στο κέντρο της πόλεως. Το υποκατάστημα που διευθύνει με επιτυχία ο κ. Μαρίνος Μπαχάς έχει να παρουσιάσει και **ένα σημαντικό ρεκόρ στη διατηρησιμότητα συμβολαίων επιτυγχάνοντς το 100%.**

Στα εγκαίνια των νέων γραφείων, που πραγματοποιήθηκαν το Σάββατο 16 Μαΐου, παραβρέθηκαν οι κ.κ. Έφη Μητσάκη, Διευθύντρια Underwriting, ο κ. Ιω. Μπαρδάνης, Διευθυντής Αναπτύξεως Υποκαταστημάτων και η κ. Νικολέττα Σταθοπούλου, Γραμματεύς Γενικής Διευθύνσεως της CONTINENTAL. Στην χαρά των συνεργατών του υποκαταστήματος μετείχαν επίσης πολλοί φίλοι τους καθώς και επίλεκτοι εκπρόσωποι της Χιακής κοινωνίας.





Η Μαρία Παπαδοπούλου - η Αικ. Μαντζουράνη.



Φίλοι και συγγενείς προσκεκλημένοι.

ΕΓΚΑΙΝΙΑ
ΝΕΟΥ ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΟΣ INTERAMERICAN
ΣΤΗ ΝΕΑ ΕΡΥΘΡΑΙΑ



Σοφία Παπανδρέου - Ευαγγ. Παπαπαναγιώτου.



Ο Βουλευτής του ΠΑΣΟΚ κ. Θ. Κατσανέβας με τη σύζυγό του κ. Σοφία Παπανδρέου, ο κ. Δ. Δημητρακόπουλος και ο κ. Ν. Σαραντέας.



Κ. Κουβελιώτης - Μαντζουράνη - Δ. Δημάκης.

Ο κ. Δ. Κοντομηνάς με τον δήμαρχο Ν. Ερυθραίας κ. Δημ. Κατσιάνο που υποδέχθηκε το υπ/μα στην πόλη του.



Ο κ. Δ Κοντομηνάς συγχαίρει τον σύζυγο της κ. Μαντζουράνη κ. Αθαν. Μαντζουράνη μπροστά στα μάτια των τριών παιδιών του ζεύγους Μαντζουράνη.





Ο Νίκος Δημαράς - ο Στάθης Μονογιός - ο Βασ. Χασιώτης.



Ο Δ. Κοντομηνάς - η Μαρία και Ευάγγελος Σπύρου - Γ. Ψαρράς - ο Κώστας Τσαμπούκος - ο Στέλιος Αυγίκος - η Πόλυ Βασιλοπούλου.

Ένα νέο υποκατάστημα της **INTERAMERICAN** εγκαινιάσθηκε και ήδη άρχισε να λειτουργεί στην οδό Ελευθερίου Βενιζέλου 113 στην Νέα Ερυθραία που θα καλύπτει τις περιοχές των Β. Προαστίων.

Παρουσιάζοντας τη νέα Διευθύντρια του Υποκ/τος κ. Αικατ. Μαντζουράνη ο Πρόεδρος του Ομίλου INTERAMERICAN κ. Δημήτριος Κοντομηνάς, επεσήμανε την ανάγκη της δημιουργίας Υποκ/τος στην περιοχή μέσα στο πλαίσιο της δυναμικής πολιτικής που εφαρμόζει η INTERAMERICAN και υπογράμμισε τον επαγγελματισμό των ανθρώπων της Εταιρίας, καθώς και το υψηλό επίπεδο των υπηρεσιών που προσφέρουν.

Ο Επιθεωρητής Πωλήσεων κ. Ευάγ. Σπύρου και Δ/ντής του Υποκ/τος από το οποίο προήχθη η κ. Μαντζουράνη με τους συνεργάτες της ευχαρίστησε τον κ. Κοντομηνά για τη σημαντική βοήθεια σε κάθε επίπεδο που προσφέρει στους ανθρώπους του και τις προϋποθέσεις που δημιουργεί, ώστε όλοι να απολαμβάνουν το έργο και το κύρος του Ομίλου INTERAMERICAN, που χωρίς INTERAMERICAN όπως χαρακτηριστικά είπε «η Ελληνική ασφ. αγορά θα ήταν φτωχότερη σε έργο».

Στα εγκαίνια του Υποκ/τος της κ. Μαντζουράνη παραβρέθηκαν ο βουλευτής του ΠΑΣΟΚ κ. Θεόδ. Κατσανέβας με την σύζυγό του κ. Σοφία Παπανδρέου, ο βουλευτής της Ν.Δ. κ. Απόστολος Κράτσας, ο Δήμαρχος Νέας Ερυθραίας κ. Δημ. Κατσιάνος, αρκετοί φίλοι, συγγενείς και πελάτες των ανθρώπων του Υποκ/τος, πολλά στελέχη των Πωλήσεων και Διοικητικών υπηρεσιών του Ομίλου INTERAMERICAN, Περιφερειακοί Διευθυντές Πωλήσεων, Επιθεωρητές Πωλήσεων, Διευθυντές Υποκ/των και ασφαλιστές διαφόρων γραφείων.

Τα στελέχη του νέου Υποκ/τος έχουν εκπαιδευτεί και θα προσφέρουν τις υπηρεσίες όλων των προϊόντων του ομίλου INTERAMERICAN.

της επιτροπής κεφαλαιαγοράς, κυκλοφορεί από την 1η Ιουνίου το πρώτο αμοιβαίο κεφάλαιο που ονομάζεται: HELVETIA ΜΙΚΤΟ ΑΜΟΙΒΑΙΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ.

Τη διαχείριση του αμοιβαίου κεφαλαίου έχει αναλάβει η HELVETIA ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ, με βασικούς μετόχους τις ασφαλιστικές εταιρίες του ομίλου HELVETIA που λειτουργούν στην Ελλάδα.

☞ **INTERNATIONALE NEDERLANDEN:** Στα πλαίσια της συνεργασίας στην αγορά οικονομικών υπηρεσιών της Ιταλίας μεταξύ του Ομίλου της Internationale Nederlanden και του Ιταλικού Ομίλου Finarte S.p.A. τέθηκε σ΄ εφαρμογή η τελευταία φάση της συμφωνίας που είχαν υπογράψει στις 19 Δεκεμβρίου 1991.

☞ **INTERAMERICAN:** Ξεπέρασαν κάθε αισιόδοξη πρόβλεψη τα αποτελέσματα του Α΄ τετραμήνου 1992, τόσο της INTERAMERICAN ΖΩΗΣ, όσο και της INTERAMERICAN Γενικών Ασφαλειών, χάρης στην δραστηριότητα που επέδειξε το ανθρώπινο δυναμικό των δύο εταιριών.

Πιο αναλυτικά η INTERAMERICAN Ζωής τους τέσσερις πρώτους μήνες του 1992 παρουσίασε αύξηση 50% σε ετήσια ασφάλιστρα, και ενώ το 1991 έφθασε τα 2.363.000.000 δρχ. φέτος ανήλθε στα 3.537.000.000 δρχ.

Επίσης σε καθαρή παραγωγή τα εισπραχθέντα ασφάλιστρα έφθασαν το ποσόν των 9.754.000.000 δρχ. φέτος, αντί 7.188.000.000 δρχ. την περσινή περίοδο. Αύξηση 36%.

Εξάλλου η INTERAMERICAN Γενικών ασφαλειών παρουσίασε αύξηση 49% σε ετήσια ασφάλιστρα και από 1.483.000.000 δρχ. το 1991, έφθασε το ποσόν των 2.213.000.000 δρχ. φέτος.

Όσον αφορά την καθαρή παραγωγή, τα εισπραχθέντα ασφάλιστρα, έφθασαν τα 2.170.000.000 δρχ. αντί των 1.396.000.000 δρχ. το 1991. Αύξηση 55,5%.

Τα παραπάνω, επιβεβαιώνουν με τον πιο αδιάψευστο τρόπο την ανοδική πορεία, χρόνο με το χρόνο, της INTERAMERICAN, η οποία εξακολουθεί να παραμένει ηγέτης της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς.

☞ **ALICO:** Με την ALICO στους Ολυμπιακούς της Βαρκελώνης. Ολοκληρώθηκε πρόσφατα ο ευρωπαϊκός διαγωνισμός πωλήσεων της ALICO, με συμμετοχή των διευθυντών υποκαταστημάτων και των ασφαλιστών από όλες τις χώρες της ευρωπαϊκής ALICO.

Οι κορυφαίοι του διαγωνισμού θα επισκεφθούν την Βαρκελώνη από τις 4 έως τις 11 Αυγούστου, όπου μεταξύ άλλων θα έχουν την ευκαιρία να παρακολουθήσουν και τους Ολυμπιακούς Αγώνες.

Εκτός από την Ελλάδα, συμμετείχε το παραγωγικό δυναμικό της εταιρίας από την Κύπρο, την Μ. Βρετανία, την Ισπανία, την Πορτογαλία, το Βέλγιο, τη Γαλλία, τη Γερμανία, την Ολλανδία, την Ιταλία και την Ελβετία.

Η ανακήρυξη των νικητών έγινε με βάση την βαθμολογία που συγκέντρωσαν για το διάστημα από 1/1/91 μέχρι 31/12/91. Στην διαμόρφωση της βαθμολογίας αυτής σημαντικό ρόλο διαδραμάτισε, πέρα από τον συνολικό αριθμό συμβολαίων, και η ποιότητα του επιπέδου υπηρεσιών, όπως αυτή εκφράζεται μέσα από την διατηρησιμότητα.

Σύμφωνα, λοιπόν, με τα αποτελέσματα του διαγωνισμού, πρώτο υποκατάστημα όχι μόνον για την Ελλάδα, αλλά και για ολόκληρη την Ευρώπη είναι το υποκατάστημα του κου Λ. Χριστοδουλίδη. Παράλληλα, πρώτος ασφαλιστής στην Ελλάδα είναι ο κος Α. Γαβαλάς.

Αναλυτικά, οι νικητές του διαγωνισμού είναι οι εξής:

ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ: 1η θέση (σε ολόκληρη την Ευρώπη) Λ. Χριστοδουλίδης.
1ος Α. Γαβαλάς (Υποκ/μα Α. Μόρντο)
2ος Ζ. Σούσης (Υποκ/μα Α. Μόρντο)
3ος Δ. Καστρινάκης (Υποκ/μα Μ. Μάρκογλου)
4ος Χ. Παπαδημητρίου (Υποκ/μα Μ. Πιατόπουλου)
5ος Ο. Κολοκυθά (Υποκ/μα Α. Πρίντεζη)
6ος Π. Παυλίδης (Υποκ/μα Σ. Παπαθανασίου)
7ος Α. Σκορδάς (Υποκ/μα Δ. Πάτσιου)
8ος Λ. Γεωργιάδης (Υποκ/μα Δ. Πάτσιου)
9ος Α. Σεραφείμ (Υποκ/μα Β. Αβεντισιάν)
10ος Θ. Λαψάνης (Υποκ/μα Η. Μπρατόπουλου)

Η ασφαλιστική εταιρία ALLIANZ ΑΕΓΑ ζητά στέλεχος για την εξυπηρέτηση μεγάλων πελατών

Οι υποψήφιοι θα πρέπει να έχουν πολύ καλές τεχνικές γνώσεις των διαφόρων κλάδων και ιδίως του κλάδου Πυρός, να γνωρίζουν δε επαρκώς την αγγλική γλώσσα.

Εμπειρία στις πωλήσεις και/ή δημόσιες σχέσεις θα θεωρηθεί ως πρόσθετο ποσόν.

Τα σχετικά βιογραφικά σημειώματα θα πρέπει να σταλούν στα Κεντρικά Γραφεία της εταιρίας:

Λ. Κηφισίας 124 - 115 26 Αθήνα, υπ' όψη κ. Δ. Βιδάλη.

Θα τηρηθεί απόλυτη εχεμύθεια.

☞ **ΕΓΝΑΤΙΑ:** Από 20 Απριλίου 1992 άρχισαν να διατίθενται στους επενδυτές μερίδια του ΑΜΟΙΒΑΙΟΥ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ, από τα καταστήματα της Εγνατίας Τράπεζας, τα καταστήματα του Ομίλου Ασφαλιστικών Εταιριών ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ - VICTORIA Ζωής και Ζημιών και τα γραφεία της Α.Χ.Ε. Π. ΚΟΝΤΑΛΕΞΗΣ.

Το ΑΜΟΙΒΑΙΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ, του οποίου το αρχικό ενεργητικό ανέρχεται σε 500.000.000 δρχ. η δε αρχική τιμή του μεριδίου σε 1.000 δρχ., δημιουργείται εξαρχής με βάση το νέο θεσμικό περιβάλλον που δίνει την ευχέρεια στην εταιρία διαχείρισης να δημιουργήσει προοδευτικά το χαρτοφυλάκιο του ΑΜΟΙΒΑΙΟΥ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ, επιλέγοντας τίτλους εισηγμένους σε κοινοτικά χρηματιστήρια και μερίδια Κοι- ▸

νοτικών αμοιβαίων κεφαλαίων μέχρι και ποσοστό 100%. Βάσει της επενδυτικής πολιτικής του ΑΜΟΙΒΑΙΟΥ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ, η σύνθεση του χαρτοφυλακίου θα αποτελείται από μετοχές εσωτερικού και εξωτερικού μέχρι 55% και σε χρεόγραφα σταθερής απόδοσης (ομόλογα, καταθέσεις κ.λπ.) μέχρι 45%. Στόχος της ευέλικτης αυτής επενδυτικής πολιτικής είναι η εκμετάλλευση όλων των δυνατοτήτων που προσφέρει η αγορά και η καλύτερη εξισορρόπηση των διακυμάνσεών της.

☞ **ΕΥΡΩΠΑ·Ι·ΚΗ ΠΙΣΤΗ:** Η ΕΥΡΩΠΑ·Ι·ΚΗ ΠΙΣΤΗ σε συνεργασία με την ALTER EGO, την μεγαλύτερη και καλύτερα οργανωμένη εταιρία άμεσης τεχνικής βοήθειας σε σπίτια και επαγγελματικούς χώρους, δημιούργησε για πρώτη φορά στην Ελλάδα, ένα πρόγραμμα ολοκληρωμένης προστασίας για κάθε σπίτι, την «ΚΑΤΟΙΚΙΑ».

Η «ΚΑΤΟΙΚΙΑ» διαφέρει από τα συνηθισμένα προγράμματα γιατί όχι μόνον ασφαλίζει το σπίτι από όλους τους κινδύνους που το απειλούν (κλοπή, φωτιά, σεισμός, πλημμύρα κ.λπ.), αλλά και το προστατεύει από κάθε τεχνική βλάβη (υδραυλική, ηλεκτρολογική κ.λπ.), 365 ημέρες τον χρόνο.

☞ ★ Στις 18 Μαρτίου 1992 πραγματοποιήθηκε συνάντηση του προέδρου των LLOYD'S Λονδίνου, κ. David Coleridge και των μελών του συνδέσμου μεσιτών LLOYD'S, στα γραφεία του συνδέσμου (οδός Ξενοφώντος 10).

Στη συνάντηση αντηλλάγησαν απόψεις πάνω στα θέματα και τα προβλήματα που αντιμετωπίζουν και θα αντιμετωπίσουν οι Μεσίτες των LLOYD'S στην Ελλάδα μετά την εφαρμογή του νέου Νόμου για την Ιδιωτική Ασφάλιση.

Στη συνάντηση παρέστη το Διοικητικό Συμβούλιο του Συνδέσμου με επικεφαλής τον Πρόεδρο, κ. Α. Καραΐνδρο, καθώς και μέλη του Συνδέσμου.

☞ **NATIONALE-NEDERLANDEN:** Οι χρηματιστηριακές εξελίξεις του πρώτου τριμήνου του 1992 υπήρξαν σημαντικές με κύριο χαρακτηριστικό την θεαματική άνοδο των τιμών των μετοχών στις αρχές της περιόδου και την εν συνεχεία διορθωτική κάμψη τους.

Η εταιρία διαχειρίσεως παρακολουθεί προσεκτικά τις εξελίξεις στην αγορά με στόχο την επίτευξη ικανοποιητικών αποδόσεων με ελαχιστοποίηση του επενδυτικού κινδύνου.

Η ακολουθούμενη επενδυτική πολιτική μας οδήγησε στον σημαντικό περιορισμό των απωλειών για τους μεριδιούχους μας το 1991 παρά την δύσκολη συγκυρία.

Πιο αναλυτικά η κατανομή του μετοχικού χαρτοφυλακίου κατά κλάδο ήταν στις 31/3/92 η ακόλουθη:

Τράπεζες	44,8%
Λήζινγκ	4,8%
Πληροφορικής	4,3%
Οικοδ. υλικών	7,6%
Οικοδ. κατασκευών	2,7%
Τρόφιμα - Ποτά	18,4%
Λοιπές	17,4%

Εκτιμούμε ότι στα παρόντα επίπεδα, οι τιμές πολλών μετοχών είναι ελκυστικές και η αγορά τους θα δώσει τη δυνατότητα επίτευξης σημαντικής υπεραξίας σε μεσομακροπρόθεσμη βάση.

☞ **ΕΥΡΩΠΑ·Ι·ΚΗ ΠΙΣΤΗ:** Στις 26 Μαΐου 1992 ολοκληρώθηκε, με απόλυτη επιτυχία, ένα ακόμη πρόγραμμα αιμοδοσίας των αιμοδοτών-εργαζομένων στην ΕΥΡΩΠΑ·Ι·ΚΗ ΠΙΣΤΗ.

Η αξιέπαινη αυτή προσπάθεια κοινωνικού περιεχομένου, ξεκίνησε το 1984, όταν το προσωπικό της ΕΥΡΩΠΑ·Ι·ΚΗΣ ΠΙΣΤΗΣ ίδρυσε μια Τράπεζα Αίματος στο Λαϊκό Νοσοκομείο Αθηνών.

Η τράπεζα αυτή τροφοδοτείται με μονάδες αίματος, οργανωμένα - με την βοήθεια κινητού συνεργείου αιμοληψίας στις εγκαταστάσεις της εταιρίας τουλάχιστον δύο φορές τον χρόνο - αποκλειστικά και μόνο από αιμοδότες - εργαζομένους στην ΕΥΡΩΠΑ·Ι·ΚΗ ΠΙΣΤΗ.

ΕΘΝΙΚΗ: Υιοθέτηση της «ΝΙΚΗΣ»

Την υιοθέτηση του ακριτικού χωριού ΝΙΚΗ, που βρίσκεται πάνω ακριβώς στα σύνορα της χώρας μας με τη Γιουγκοσλαβία, στο νομό Φλωρίνης, ανακοίνωσε ο Γενικός Διευθυντής της ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ, κ. Λάμπρος Κόκκινος, στο πρόσφατο συνέδριο της Ένωσης Ελληνικών Ασφαλιστικών Εταιριών.

Για την ονομασία του χωριού, η παράδοση αναφέρει ότι οφείλεται στη κραταιά νίκη του Βασιλιά Φίλιππου του Β΄, εναντίον των Ιλλυριών. Στα χρόνια του Μακεδονικού Αγώνα, η Νίκη προσέφερε πολλά, τόσο με τη συμμετοχή των παλικαριών της, όσο και με την παροχή τροφής, καταφυγίου και πληροφοριών.

Το χωριό επισκέφθηκε ο κ. Κόκκινος, μαζί με κλιμάκιο στελεχών της εταιρίας, όπου συναντήθηκαν με τον πρόεδρο της κοινότητας κ. Τεμόπουλο καθώς και με άλλους τοπικούς παράγοντες. Με την ευκαιρία της υιοθεσίας, ο κ. Κόκκινος δήλωσε: Στόχος μας είναι να συμβάλλουμε με όλες τις δυνάμεις μας, να μείνουν ζωντανά τα χαρακτηριστικά στοιχεία της παραδοσιακής ζωής, που για τους Νικιώτες έχουν τεράστια αξία. Στοιχεία που τους κράτησαν όρθιους στις επάλξεις του Ελληνισμού και που θέριεψαν σε δύσκολα χρόνια.

Η επίσημη τελετή υιοθεσίας θα γίνει τον Σεπτέμβριο, με την ευκαιρία της συνάντησης στελεχών της ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ, στη Φλώρινα.

ΚΑΙ ΝΕΟ ΣΥΜΒΟΛΑΙΟ «ΚΛΗΡΟΝΟΜΙΑ» ΠΑΝΩ ΑΠΟ 1.000.000 Δρχ.

Μέσα σε ελάχιστο χρόνο, ένα ακόμη συμβόλαιο «ΚΛΗΡΟΝΟΜΙΑ» έσπασε το φράγμα του 1.000.000 δρχ. σε πρωτοετή καθαρά ασφάλιστρα. Το νέο αυτό συμβόλαιο εκδόθηκε μέσα στον Απρίλιο από την ΕΥΡΩΠΑ·Ι·ΚΗ ΠΙΣΤΗ, είναι ύψους 1.034.000 δρχ. και αποτελεί προσωπική επιτυχία του κου Αθανασίου Κοσμά στην Πρέβεζα.

Η συνεχιζόμενη επιτυχία της «ΚΛΗΡΟΝΟΜΙΑΣ» και μάλιστα όχι μόνο στα αστικά κέντρα, αλλά και στην επαρχία, αποδεικνύει αφ' ενός την ουσιαστική ανάγκη του κοινού για την κάλυψη του φόρου κληρονομιάς, αφ' ετέρου το σωστό «στήσιμο» του προϊόντος.

Χαρακτηριστικό της επιτυχίας της «ΚΛΗΡΟΝΟΜΙΑΣ» είναι και το γεγονός ότι, εκτός από το ασφαλιζόμενο κοινό, σημαντικό ενδιαφέρον για το προϊόν εκδηλώνουν και ασφαλιστικοί σύμβουλοι που δεν ανήκουν στην ΕΥΡΩΠΑ·Ι·ΚΗ ΠΙΣΤΗ, οι οποίοι ζητούν να τους δοθεί η άδεια να προωθούν την «ΚΛΗΡΟΝΟΜΙΑ», παράλληλα με τα προϊόντα άλλων εταιριών.

Κάτω από αυτές τις συνθήκες η συνέχιση της ανοδικής πορείας των πωλήσεων της «ΚΛΗΡΟΝΟΜΙΑΣ» και επομένως όπως δήλωσε ο διευθυντής Πωλήσεων της ΕΥΡΩΠΑ·Ι·ΚΗΣ ΠΙΣΤΗΣ κ. Ι. Κουφόπουλος «είμαστε σίγουροι ότι σύντομα θα υπάρξουν και νέα συμβόλαια με πρωτοετή ασφάλιστρα πάνω από 1.000.000 δρχ., που προφανώς θα καταρρίψουν το σημερινό ρεκόρ ασφαλίστρων της «ΚΛΗΡΟΝΟΜΙΑΣ» που είναι 1.081.000 δρχ. Άλλωστε είναι γνωστό, ότι τα ρεκόρ δημιουργούνται για να καταρρίπτονται».

Οι πρώτοι της Ν/Ν και στην Μακεδονία





Δ. Παπακωνσταντίνου Δ/ντης Βοηθός Δ/ντου Πωλήσεων Β. Ελλάδος Π. Καραλής Γεν. Δ/ντης και νόμιμος αντιπρόσωπος της Ν.Ν. Ελλάδος, Μ. Ανδρόνικος Δ/ντης Πωλήσεων και Marketing



Πάνω: Αναμνηστικό δώρο στον κ. Παν. Καραλή από την επιτροπή των Agency Managers της Βορείου Ελλάδος. Κάτω: Γενική άποψη του 10ου Πανελληνίου Συνεδρίου Στελεχών Πωλήσεων της Ν.Ν. στη Θεσσαλονίκη



Στο περασμένο τεύχος μας, παρουσιάσαμε με την ευκαιρία του συνεδρίου της Ν/Ν τους πρώτους ανθρώπους της πλην της περιοχής Μακεδονίας.

Γνωρίζαμε πως θα έχουμε αρκετά θέματα από την Βόρειο Ελλάδα και με την ευκαιρία του συνεδρίου της Ένωσης, Ελληνικών Ασφ. Εταιριών στην Φλώρινα αφήσαμε την παρουσίαση των δυναμικών στελεχών Βορείου Ελλάδος τη Ν/Ν για το παρόν τεύχος.

Θα θέλαμε να σφίξουμε το χέρι ενός εκάστου στην πόλη που εργάζεται και να συγχαρούμε όλους, για τα θαυμάσια αποτελέσματά τους. Θερμά συγχαρητήρια για τα επιτεύγματά τους και τις επιδόσεις τους.

Στο ετήσιο συνέδριο στην αίθουσα «ΑΡΙΣΤΟΤΕΛΗΣ» του «ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ ΠΑΛΑΣ» φάνηκε το πάθος, ο ενθουσιασμός και ο επαγγελματισμός των ανθρώπων της Ν/Ν Βορείου Ελλάδος.

Εμείς παρουσιάζουμε μερικές σκηνές και πρόσωπα που πρωταγωνιστούν σ' αυτόν τον χώρο ελπίζοντας στο μέλλον να παρουσιάσουμε ακόμα πιο πολλούς επιτυχημένους ασφαλιστές της περιοχής.

3ο ΕΤΗΣΙΟ ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ ΖΩΗΣ ΤΗΣ Α.Α.Ε. "ΑΣΤΗΡ"













Στις 6-7 Απριλίου 1992 πραγματοποιήθηκε το Ετήσιο Συνέδριο Συνεργατών Ζωής της Ασφαλιστικής Εταιρίας "ΑΣΤΗΡ' στο ξενοδοχείο ASTIR PALACE Βουλιαγμένης.

Την έναρξη των εργασιών του Συνεδρίου κήρυξε ο Υπουργός κ. Θεόδωρος Αναγνωστόπουλος. Μέσα σε μία ατμόσφαιρα ενθουσιασμού, εκατοντάδες Σύνεδροι παρακολούθησαν τις βραβεύσεις των ΠΡΩΤΩΝ "χρυσών" Συνεργατών της Εταιρίας. Φέτος, για πρώτη φορά ο ΑΣΤΕΡΑΣ εισήγαγε τρεις νέες κατηγορίες βράβευσης:
ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ, ΕΙΣΠΡΑΞΙΜΟΤΗΤΑ & ΑΡΧΑΙΟΤΗΤΑ.

Ανάμεσα στους ομιλητές ξεχώρισαν οι καθηγητές του Οικ. Πανεπιστημίου Αθηνών κ. Ι. Τζωάννος και ο κ. Ι. Ρόκκας.

Η εκδήλωση ολοκληρώθηκε με χοροεσπερίδα όπου συγκροτήματα ελληνικών χορών και γνωστοί καλλιτέχνες κράτησαν ευχάριστη συντροφιά στη Διοίκηση, στο Δ.Σ., τους Συνέδρους και άλλους εκλεκτούς καλεσμένους.

ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΑΣΤΗΡ







GREENPEACE

ΘΕΡΜΑΪΚΟΣ: ρύπανση χωρίς όρια

Ο Θερμαϊκός παρουσιάζει έντονα προβλήματα ευτροφισμού εδώ και πάρα πολλά χρόνια. Μαζί με τον κόλπο της Ελευσίνας θεωρείται ο πιο επιβαρυμένος κόλπος στην Ελλάδα.

Στο έλεος της αδιαφορίας και των σκοπιμοτήτων έχει αφεθεί ο Θερμαϊκός την τελευταία εικοσαετία τουλάχιστον. Τα έντονα προβλήματα ευτροφισμού, υψηλών συγκεντρώσεων βαρέων μετάλλων, PCBs (κλοφέν) και υδρογονανθράκων, που επιβεβαιώνονται από όλες τις επιστημονικές έρευνες των τελευταίων ετών και από αναλύσεις που έκανε η Greenpeace, δίνουν στον Θερμαϊκό τον καθόλου κολακευτικό τίτλο της πιο ρυπασμένης —μαζί με τον κόλπο της Ελευσίνας— ελληνικής θάλασσας. Η Greenpeace κατέγραψε αυτή τη ρύπανση χωρίς όρια και προτίθεται να ξεκινήσει μια σειρά ενεργειών για την προστασία του Θερμαϊκού.

Ο Θερμαϊκός δέχεται καθημερινά 120.000 m^3 αστικών λυμάτων και 60.000 m^3 βιομηχανικών αποβλήτων. Σε ετήσια βάση αυτό μεταφράζεται σε 44 εκατομμύρια m^3 και 22 εκατομμύρια m^3 αντίστοιχα. Μόνο 3 βιομηχανίες, η ΕΚΟ, οι Χημικές Βιομηχανίες Βόρειας Ελλάδας (SINGK) και το Χαλυβουργείο στην περιοχή της Ιωνίας, απορρίπτουν στο Θερμαϊκό 15.000 m^3 τη μέρα ή ισοδύναμα 5,5 εκατομμύρια m^3 το χρονο. 16 τόνοι αρσενικό, 3,5 τόνοι φαινολών, 2 τόνοι αμμωνίας, 7 τόνοι κυανίου, 55 τόνοι χρωμίου, κασσιτέρου και αργιλίου και 350 κιλά υδραργύρου το χρόνο καταλήγουν στο Θερμαϊκό με τα βιομηχανικά απόβλητα. Μόνο το διυλιστήριο και πετροχημικό συγκρότημα της ΕΚΟ επιβαρύνει το Θερμαϊκό με 50 τόνους υδρογονανθράκων, 1 τόνο φαινολών και 1 τόνο θειούχα το χρόνο.

Υπολογίζεται ότι η φόρτιση των αστικών λυμάτων και βιομηχανικών αποβλήτων ξεπερνά 3 φορές τη δυνατότητα αυτοκαθαρισμού του όρμου της Θεσσαλονίκης, ενώ η δυνατότητα αυτή έχει ξεπεραστεί και στο δέλτα των ποταμών Αξιού - Λουδία - Αλιάκμονα, κυρίως λόγω των γεωργικών απορροών. Η Greenpeace εκτιμά ότι τα λιπάσματα που καταλήγουν στο Θερμαϊκό από τις παρακείμενες λεκάνες απορροής είναι περί του 70.000 τόνους το χρόνο. Για τα φυτοφάρμακα η αντίστοιχη ποσότητα εκτιμάται σε 300 τόνους το χρόνο περίπου.

Ο Θερμαϊκός παρουσιάζει έντονα προβλήματα ευτροφισμού εδώ και πάρα πολλά χρόνια. Μαζί με τον κόλπο της Ελευσίνας θεωρείται ο πιο επιβαρυμένος κόλπος στην Ελλάδα. Ήδη από τα μέσα της δεκαετίας του '70, τα φωσφορικά και η αμμωνία ήταν 5 φορές πάνω από το φυσιολογικό (σημείο αναφοράς στην ανοιχτή θάλασσα), ενώ τα νιτρώδη και τα πυριτικά 4 φορές πάνω από τις φυσιολογικές τιμές. Αντίστοιχα επίπεδα (ελαφρά αυξημένα) έδειξαν και αναλύσεις το 1989.

Με εξαίρεση τον κόλπο της Ελευσίνας, ο Θερμαϊκός είναι ο πιο επιβαρυμένος με πετρελαιοειδή κόλπος στην Ελλάδα. Στο λιμάνι της Θεσσαλονίκης έχουν μετρηθεί συγκεντρώσεις έως και 150 φορές πάνω από τις συνηθισμένες τιμές σε παράκτιες περιοχές του Αιγαίου ή και χιλιάδες φορές πάνω από ρυπασμένες περιοχές. Έχει μελετηθεί ακόμη η ύπαρξη καρκινογόνων αρωματικών υδρογονανθράκων (PAH) σε μύδια του Θερμαϊκού. Αναγνωρίστηκαν 17 PAH. Όλα τα δείγματα βρέθηκαν μολυσμένα. Η κατανάλωση θαλασσινών εκτιμάται ότι συνεισφέρει γενικά 2-3% της συνολικής κατανάλωσης ΠΑΗ από τρόφιμα. Ακόμα κι αν είναι δύσκολο να αποδειχθεί ότι οι συγκεντρώσεις αυτές των PAH αποτελούν άμεσο κίνδυνο για τον άνθρωπο, οι καρκινογόνες αυτές ουσίες ευθύνονται για όγκους και απολεπίσεις ψαριών σε περιοχές με χρόνια ρύπανση με πετρελαιοειδή και όγκους και προκαρκινικές καταστάσεις σε οστρακοειδή αυτών των περιοχών.

Να σημειώσουμε ότι 10-15% των επεισοδίων ρύπανσης με πετρελαιοειδή συμβαίνει στο Θερμαϊκό. Αυτό μεταφράζεται σε 2-3 κηλίδες το μήνα.

Ο Θερμαϊκός παρουσιάζει ιδιαίτερο πρόβλημα από τοξικά βαρέα μέταλλα με ιδιαίτερα ανησυχητικές συγκεντρώσεις υδραργύρου, μολύβδου και καδμίου. Οι τιμές υδραργύρου που μετρήθηκαν στο νερό του Θερμαϊκού είναι οι υψηλότερες τιμές στη Μεσόγειο και από τις υψηλότερες που έχουν μετρηθεί διεθνώς. Είναι έως και 10 φορές μεγαλύτερες από τις τυπικές συγκεντρώσεις άλλων περιοχών.

Πρόβλημα υπάρχει επίσης με τις χλωριωμένες ενώσεις και ιδιαίτερα τα PCBs (κλοφέν) που απορρίπτονται στον κόλπο με τα βιομηχανικά απόβλητα. Οι οργανοχλωριωμένες ενώσεις είναι ιδιαίτερα τοξικές ουσίες για το θαλάσσιο περιβάλλον. Συσσωρεύονται στους λιπαρούς ιστούς των οργανισμών και μέσω της τροφικής αλυσίδας φτάνουν τελικά στον άνθρωπο.

Η Greenpeace πιστεύει ότι θα πρέπει να ληφθούν τα παρακάτω μέτρα για τη βελτίωση της ποιότητας των νερών του Θερμαϊκού:

1. Για τα αστικά λύματα: Τριτοβάθμιος καθαρισμός με απομάκρυνση φωσφορικών και νιτρικών. Αποφυγή απόρριψης των λυμάτων στο δέλτα του Αξιού.

2. Για τα βιομηχανικά απόβλητα: Ελαχιστοποίηση της παραγωγής αποβλήτων με χρήση καθαρών τεχνολογιών.

3. Για τις γεωργικές απορροές: Προώθηση της οργανικής γεωργίας, ελαχιστοποίηση της χρήσης χημικών λιπασμάτων και φυτοφαρμάκων, μέτρα περιορισμού της διάβρωσης των εδαφών.

4. Για τις απορρίψεις πετρελαιοειδών από πλοία: Ριζική αλλαγή της νομοθεσίας με έμφαση στην πρόληψη, αλλαγές στην τεχνολογία των πλοίων, οργάνωση και έλεγχος υποδοχής αποβλήτων σε λιμάνια.

5. Σταμάτημα της παραγωγής, εμπορίας και χρήσης των ιδιαίτερα τοξικών οργανοχλωριωμένων ενώσεων.

Όχι στις επεκτάσεις της βιομηχανίας πετρελαίου

Ένας πόλεμος για το πετρέλαιο έχει ξεσπάσει ανάμεσα στις εταιρίες πετρελαίου για την κυριαρχία στην απελευθερωμένη πια αγορά πετρελαιοειδών. Τον τελευταίο καιρό παρατηρείται και μια έντονη κινητικότητα στο χώρο της πετρελαϊκής βιομηχανίας, που εκφράζεται τόσο με αύξηση της ικανότητας δεξαμενισμού, όσο και με επεκτάσεις εγκαταστάσεων και νέες επενδύσεις.

Η ΕΚΟ για παράδειγμα προχωρά στις εξής επενδύσεις:

- Αύξηση της ικανότητας δεξαμενι-



"Στο λιμάνι της Θεσσαλονίκης έχουν μετρηθεί συγκεντρώσεις έως και 150 φορές πάνω από τις συνηθισμένες τιμές σε παράκτιες περιοχές του Αιγαίου ή και χιλιάδες φορές πάνω από ρυπασμένες περιοχές."

σμού κατά 108.000 m^3 ή ποσοστό 17%.
- Δημιουργία νέου αγκυροβολίου στο Καλοχώρι για τάνκερ χωρητικότητας 160.000 DWT.
- Αναβάθμιση του παλιού αγκυροβολίου της στο Καλοχώρι για εξυπηρέτηση δεξαμενοπλοίων μεταφοράς προϊόντων πετρελαίου διπλάσιας χωρητικότητας από τα σημερινά (έως 50.000 DWT).
- Δημιουργία νέου γεμιστηρίου βυτιοφόρων στην Ιωνία.

Οι επενδύσεις αυτές για ένα διυλιστήριο παλιάς τεχνολογίας όπως της ΕΚΟ, που η βιωσιμότητά του ως έχει αμφισβητείται άμεσα, δε φαίνεται να δικαιολογούνται απλά από την ανάγκη επέκτασης λόγο αύξησης της κατανάλωσης.

5,5 εκατομμύρια τόνοι αργού πετρελαίου και μαζούτ το χρόνο διακινούνται μέσω του τέρμιναλ του Καλοχωρίου. 3 εκατ. τόνοι αργού το χρόνο προορίζονται για την τροφοδοσία του διυλιστηρίου της ΕΚΟ. 1,8-2 εκατ. αργού το χρόνο για επανεξαγωγή στη Γιουγκοσλαβία και 0,5 εκατ. πλεονασματικού μαζούτ από την ΕΟΚ διακινείται προς το διυλιστήριο των ΕΛΔΑ στον Ασπρόπυργο για περαιτέρω επεξεργασία ή επανεξάγεται. Το 40-50% δηλαδή του πετρελαίου που αποθηκεύεται στη Θεσσαλονίκη επανεξάγεται.

Η ετήσια κατανάλωση πετρελαιοειδών στο Νομό Θεσσαλονίκης είναι περίπου 900.000 τόνοι και της υπόλοιπης Μακεδονίας άλλοι 900.000 τόνοι. Οι αποθηκευτικοί χώροι στη Θεσσαλονίκη είναι 1.370.000 m^3 (650.000 m^3 στην περιοχή Ιωνίας και 740.000 m^3 στο Καλοχώρι). Τα στοιχεία αυτά δείχνουν ότι η σχέση ικανότητας δεξαμενισμού προς την κατανάλωση είναι πιο ευνοϊκή σε σχέση με το μέσο όρο της χώρας.

Ο κυριότερος λόγος των επεκτάσεων θα πρέπει να αναζητηθεί μάλλον στην προσπάθεια που καταβάλλει η ΕΚΟ να αυξήσει τη διαπραγματευτική της ικανότητα ενόψει της απελευθέρωσης της αγοράς των πετρελαιοειδών. Το διυλιστήριο της ΕΚΟ βρίσκεται σήμερα στο χείλος του γκρεμού. Η εκσυγχρονίζεται με μονάδες cracking και προσπαθεί να σταθεί στην ήδη κορεσμένη ελληνική αγορά ή πωλείται σε ιδιώτες ή τα ΕΛΔΑ. Ο «ευπρεπισμός» της εταιρίας ενόψει της μιας ή της άλλης λύσης φαίνεται να είναι πιο πειστική εξήγηση για τις νέες επενδύσεις.

Δεν είναι όμως μόνο η ΕΚΟ που επεκτείνει τις εγκαταστάσεις και τις δραστηριότητες. Στην περιοχή Καλοχωρίου έχουν υποβάλλει άδεια για εγκατάσταση νέων δεξαμενών και άλλες εταιρίες (MOBIL, EVROIL). Εκτιμάται ότι οι επεκτάσεις αυτές είναι της τάξης των 30.000 m^3 ή ποσοστό 4% επί των εγκατεστημένων ήδη δεξαμενών. Στο χώρο της Θεσσαλονίκης έχουμε δηλαδή μια συνολική αύξηση της ικανότητας δεξαμενισμού κατά 10%. Οι επεκτάσεις αυτές γίνονται χωρίς να αρχίσει καν κάποια (υποσχεθείσα) μελέτη για τις ανάγκες του ευρύτερου βορειοελλαδίτικου χώρου και την αύξηση της επικινδυνότητας που συνεπάγεται η συσσώρευση εύφλεκτων καυσίμων. Η πικρή εμπειρία της πυρκαγιάς στις εγκαταστάσεις της JET-OIL το 1986 φαίνεται πως έχει ξεχαστεί από τους αρμοδίους.

Η Greenpeace υποστηρίζει την ορθολογική χρήση και εξοικονόμηση της ενέργειας και την άμεση στροφή στις ήπιες και ανανεώσιμες πηγές ενέργειας ως τη μόνη περιβαλλοντικά και ενεργειακά ορθή επιλογή.

Το ίδιο κλίμα φαίνεται όμως να επικρατεί και στην Αθήνα, με χαρακτηριστικότερη την περίπτωση των επεκτάσεων της ΠΕΤΡΟΛΑ στην Ελευσίνα. Η ΠΕΤΡΟΛΑ δημιουργεί νέες μονάδες υδροαποθείωσης, νέο προβλήτα εξυπηρέτησης δεξαμενόπλοιων, γεμιστήριο βυτιοφόρων και εγκαθιστά νέες δεξαμενές, ενώ προχωρεί σε νέες απαλλοτροιώσεις για την εγκατάσταση και νέων δεξαμενών για βενζίνες.

Οι νέες αυτές εγκαταστάσεις συνεπάγονται αύξηση της ιπποδύναμης κατά 5.195 HP, κατά παράβαση του Προεδρικού Διατάγματος 84/84 που καθορίζει το καθεστώς ίδρυσης και εκσυγχρονισμού των εγκαταστάσεων στην Αττική. Οι επεκτάσεις αυτές καλύπτονται από μια σαθρή μελέτη περιβαλλοντικών επιπτώσεων που υποβαθμίζει σκόπιμα τη ρύπανση που προκαλείται από την ΠΕΤΡΟΛΑ, ενώ φυσικά δε γίνεται λόγος για την αύξηση της επικινδυνότητας στο διυλιστήριο, το οποίο σημειωτέον διαπερνούν η παλιά εθνική οδός Αθηνών - Κορίνθου και η σιδηροδρομική γραμμή για Πελοπόννησο(!)

Ενώ λοιπόν η πετρελαϊκή βιομηχανία έχει εμπλακεί σ' αυτό το χορό των επεκτάσεων, τα αρμόδια υπουργεία Βιομηχανίας, Ενέργειας και Περιβάλλοντος δίνουν τις ευλογίες τους, χωρίς ωστόσο να υπάρχει στοιχειωδώς μια χαραγμένη ενεργειακή πολιτική που να δικαιολογεί και να κατευθύνει τέτοιες επενδύσεις. Εν ονόματι της ελευθερίας της αγοράς, οι εταιρίες παρασέρνουν στη διαμάχη τους και ουσιαστικά χαράσσουν την επίσημη ενεργειακή πολιτική σε μια κατεύθυνση ενίσχυσης του ρόλου του πετρελαίου στο ενεργειακό ισοζύγιο. Η παράλογη αυτή εξέλιξη ενισχύεται άλλωστε και από τις προγραμματισμένες επενδύσεις της ΔΕΗ για νέες μονάδες που χρησιμοποιούν ντήζελ.

Λίγους μήνες μετά τον πόλεμο στον Κόλπο, όπου το πετρέλαιο υπήρξε το κρυφό αντικείμενο του πόθου, κι ενώ γίνεται πλέον παγκόσμια συνείδηση πως πρέπει να υπάρξει ένας απεγκλωβισμός από το πετρέλαιο και τα ορυκτά καύσιμα λόγω του φαινομένου του θερμοκηπίου, στην Ελλάδα ξαναανακαλύπτουμε την Αμερική. Πίσω στο πετρέλαιο λοιπόν! Άλλωστε τι αξία έχει το περιβάλλον μπρος στην πεμπτουσία της ελεύθερης αγοράς;

Η Greenpeace υποστηρίζει τη βαθμιαία αποδέσμευση από το «μαύρο χρυσό» και τα ορυκτά καύσιμα, τόσο για περιβαλλοντικούς, όσο και για ενεργειακούς λόγους. Υποστηρίζει την ορθολογική χρήση και εξοικονόμηση της ενέργειας και την άμεση στροφή στις ήπιες και ανανεώσιμες πηγές ενέργειας ως τη μόνη περιβαλλοντικά και ενεργειακά ορθή επιλογή. Στην κατεύθυνση αυτή, η Greenpeace αντιτίθεται στις επεκτάσεις της βιομηχανίας πετρελαίου και θα σταθεί αλληλέγγυα στους αγώνες των κατοίκων που αντιστέκονται στις επιταγές των πετρελαϊκών συμφερόντων.

ΝΑΙ □

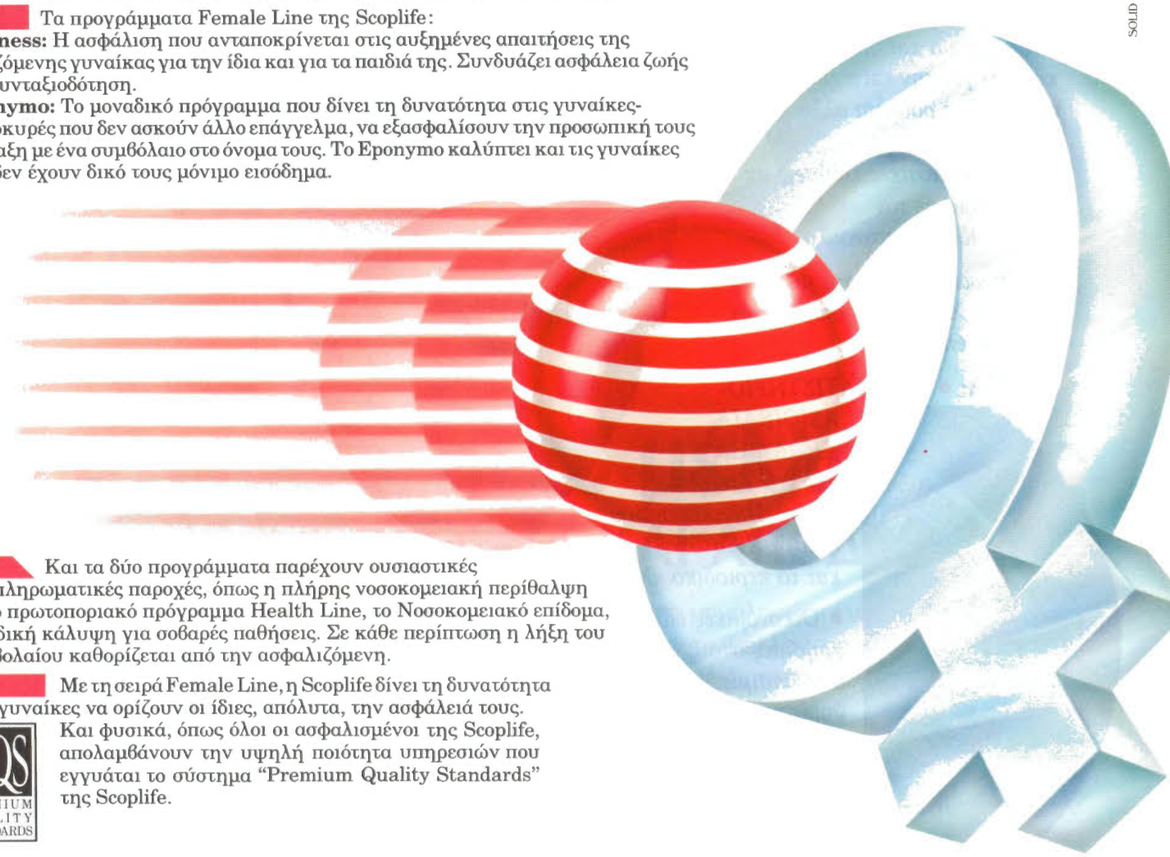
Η ασφάλεια που θέλει μια γυναίκα

FEMALE LINE

Τα πρώτα προγράμματα ειδικά σχεδιασμένα για τις γυναικείες ανάγκες

Μέχρι τώρα οι γυναίκες έπρεπε να προσαρμόζουν τις ιδιαίτερες ανάγκες τους σε γενικά ασφαλιστικά προγράμματα.
Σήμερα υπάρχει η ασφάλεια ζωής που είναι προσαρμοσμένη στις γυναικείες ανάγκες.
Η σειρά Female Line της Scoplife είναι η μοναδική, ειδικά σχεδιασμένη ασφάλιση για γυναίκες και ανταποκρίνεται με γνώση και ευαισθησία στις αυξημένες απαιτήσεις της μητέρας, της εργαζόμενης, της νοικοκυράς. Με προγράμματα ευέλικτα που μπορούν και διαμορφώνονται συνεχώς σύμφωνα με τις προσωπικές τους δυνατότητες.

Τα προγράμματα Female Line της Scoplife:
Business: Η ασφάλιση που ανταποκρίνεται στις αυξημένες απαιτήσεις της εργαζόμενης γυναίκας για την ίδια και για τα παιδιά της. Συνδυάζει ασφάλεια ζωής και συνταξιοδότηση.
Eponymo: Το μοναδικό πρόγραμμα που δίνει τη δυνατότητα στις γυναίκες-νοικοκυρές που δεν ασκούν άλλο επάγγελμα, να εξασφαλίσουν την προσωπική τους σύνταξη με ένα συμβόλαιο στο όνομα τους. Το Eponymo καλύπτει και τις γυναίκες που δεν έχουν δικό τους μόνιμο εισόδημα.



Και τα δύο προγράμματα παρέχουν ουσιαστικές συμπληρωματικές παροχές, όπως η πλήρης νοσοκομειακή περίθαλψη με το πρωτοποριακό πρόγραμμα Health Line, το Νοσοκομειακό επίδομα, η Ειδική κάλυψη για σοβαρές παθήσεις. Σε κάθε περίπτωση η λήξη του συμβολαίου καθορίζεται από την ασφαλιζόμενη.

Με τη σειρά Female Line, η Scoplife δίνει τη δυνατότητα στις γυναίκες να ορίζουν οι ίδιες, απόλυτα, την ασφάλειά τους.
Και φυσικά, όπως όλοι οι ασφαλισμένοι της Scoplife, απολαμβάνουν την υψηλή ποιότητα υπηρεσιών που εγγυάται το σύστημα "Premium Quality Standards" της Scoplife.

PQS PREMIUM QUALITY STANDARDS

ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΖΩΗΣ

SCOPLIFE

ΕΙΔΙΚΗ ΚΑΙ ΜΟΝΑΔΙΚΗ

ΘΥΓΑΤΡΙΚΗ ΤΗΣ SCOTTISH PROVIDENT

Για να μάθετε περισσότερα για το πρόγραμμα Female Line, στείλτε το κουπόνι ή τηλεφωνήστε στο «Τμήμα Εξυπηρέτησης Female Line» της SCOPLIFE.
Λεωφ. Κηφισίας 64, 151 25 Μαρούσι, Τηλ.: 68 96 600, Fax: 68 96 606

Ονοματεπώνυμο _____

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

SOLID ADVERTISING

ΣΤΟ ΕΠΟΜΕΝΟ ΝΑΙ

ΔΙΑΒΑΣΤΕ - ΧΑΡΕΙΤΕ- ΧΡΗΣΙΜΟΠΟΙΗΣΤΕ
το περιοδικό που κατέκτησε την πρώτη θέση στην καρδιά των ασφαλιστών



Το τεύχος του **ΝΑΙ** *που θα κυκλοφορήσει με ευχάριστα* **άρθρα** *για τους ασφαλιστές μας θα βοηθήσει να ξαναβρούμε το* **ρυθμό** *μας μετά τις καλοκαιρινές* **διακοπές** *με ποικιλία θεμάτων και τρία θέματα που* **ξεχωρίζουν.** *Ένα σημαντικό θέμα είναι η* **αναγνώριση** *του ασφαλιστή. Πώς γίνεται η αναγνώριση; Θέματα για την* **γυναίκα** *ασφαλίστρια και ετοιμάσαμε ακόμη ένα κείμενο για την επιτυχία, που δεν είναι* **καζίνο** *και ρουλέτα αλλά κάτι άλλο.*



και *Ασφαλιστικές ειδήσεις απ' τον κόσμο με τον Ν. Κωνσταντόπουλο.*

και *Ευρωπαϊκά θέματα με τους Αθ. Χ. Παπανδρόπουλο και Αθ. Θεοδωράκη.*

ΑΚΟΜΑ: • *ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΟ-ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ από τον Καθηγητή Οικον. Πανεπιστημίου Κώστα Χριστόπουλο και το περιοδικό «ΧΡΗΜΑ».*



• *Οικονομικές ειδήσεις χρήσιμες στους ασφαλιστές και τις ασφ. εταιρίες με το δημιοσιογράφο Λάμπρο Καραγεώργο.*

• **ΜΙΑ ΜΕΓΑΛΗ ΕΚΠΛΗΞΗ!**

και *Οι ειδικές σελίδες με ειδήσεις και πρόσωπα της Κύπρου μας!*

ΝΑΙ *Το περιοδικό που συμβουλεύονται οι επιτυχημένοι και όσοι ενδιαφέρονται για τους επιτυχημένους!*

ΓΡΑΦΤΕΙΤΕ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΕΣ ΣΗΜΕΡΑ! ΤΗΛΕΦ. 3229973 FAX 3221525

ΝΕΟ ΥΠ/ΜΑ «ΝΑΙ»: ΟΘΩΝΟΣ ΚΑΙ ΦΙΛΕΛΛΗΝΩΝ 3 (4ος όροφος)
ΠΛ. ΣΥΝΤΑΓΜΑΤΟΣ - ΑΘΗΝΑ ΤΗΛ.: 3229394 - 3229973 FAX: 3221525

ΝΑΙ

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΣΥΓΧΡΟΝΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

(΄Οθωνος 6 - Αθήνα 105 57 - ΤΗΛ.: 3229973 FAX: 3221525)

Ιδιοκτήτης - Εκδότης:
ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ Γ. ΣΠΥΡΟΥ

ΕΔΡΑ: Π. Τσαλδάρη 24α & Μιαούλη 7 - Μαρούσι
Α.Φ.Μ. 19581649
ΥΠ/ΚΑ: Φιλελλήνων 3 (4ος όροφος)
Αθήνα 105 57 - ΤΗΛ.: 3229394

ΕΠΙΣΤΟΛΕΣ - ΕΠΙΤΑΓΕΣ:
Ευαγ. Γ. Σπύρου
(΄Οθωνος 6 - Αθήνα 105 57 - ΤΗΛ.: 3229973 — 3229394 FAX: 3221525)

ΤΙΜΗ ΤΕΥΧΟΥΣ ΔΡΧ. 800 - ΕΤΗΣΙΑ ΣΥΝΔΡΟΜΗ:
Ασφαλιστές: 5.000 δρχ. - Εταιρίες-Οργανισμοί: 20.000 δρχ. - Φοιτητές: 3.000 δρχ.
Αριθμ. λογαριασμού ΕΘΝ. ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΕΛΛΑΔΟΣ για πληρωμή συνδρομών: 51342181/104

ΕΙΔΙΚΟΙ ΜΟΝΙΜΟΙ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ:
Νικ. Πάππας (Θέματα εκπαίδευσης μάνατζμεντ - μάρκετινγκ ζωής)
Ανδρέας Κ. Τσώκος (ειδικός δικηγόρος ασφαλιστικών θεμάτων ΤΗΛ.: 3601623-6535690)
Σμαρούλα Παντελή (Ψυχολόγος & Σύμβουλος Επιχειρήσεων ΤΗΛ.: 7225538)

ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ -ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΟ
Κώστας Χριστόπουλος, Ph.D. (οικονομολόγος - καθηγητής ΑΣΟΕΕ επενδύσεις-αμοιβαία κεφάλαια ΤΗΛ.: 6399384-5228912)

ΙΑΤΡΙΚΑ ΘΕΜΑΤΑ
Δημ. Λινός, (ιατρός καθηγητής παν/μίου Αθηνών -Βασ. Σοφίας 110 - ΤΗΛ.: 7771023)

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΘΕΜΑΤΑ
Αθ. Παπανδρόπουλος

ΘΕΜΑΤΑ ΕΟΚ
Α. Δ. Θεοδωράκης

ΔΙΟΡΘΩΣΗ
΄Αρης Κούνας

ΚΑΛΛΙΤΕΧΝΙΚΗ ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ
Β. Σερφιώτης (ΤΗΛ.: 9915396)

ΦΩΤΟΣΥΝΘΕΣΗ
Χαράλαμπος Πάνος
ΤΗΛ.: 3645361 -3605408
FAX: 3602435

ΦΙΛΜΣ ΜΟΝΤΑΖ
«ΓΡΑΦΩΣ» (Μαυρομιχάλη 138, ΤΗΛ.: 6435834)

ΕΚΤΥΠΩΣΗ
«ΙΝΤΕΡΤΥΠ Α.Ε.»
(Αφροδίτης 24 & Ριζούντος, Ελληνικό ΤΗΛ.: 9620426-27)

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



Διαχειρίζεται το μέλλον σας
ΣΙΓΟΥΡΑ,ΥΠΕΥΘΥΝΑ ΚΑΙ ΑΠΟΔΟΤΙΚΑ

Εκατομμύρια άνθρωποι σε όλο τον κόσμο, εμπιστεύονται τη φερεγγυότητά της.
Γιατί <u>ξέρουν</u> πως διαχειρίζεται τα χρήματά τους, σίγουρα, υπεύθυνα και αποδοτικά. Προστατεύοντας και επενδύοντας το εισόδημά τους. Προσφέροντας ασφάλεια στη ζωή τους.
Η NATIONALE-NEDERLANDEN, είναι μέλος του INTERNATIONALE NEDERLANDEN GROUP, που έχει πάνω από 30 τρισεκατομμύρια δρχ. κεφάλαια και αποθεματικά σε όλο τον κόσμο. Στην Ελλάδα η NATIONALE-NEDERLANDEN έχει 13,5 δισεκατομμύρια δρχ. σε ασφάλιστρα και 60% ετήσιο ρυθμό ανάπτυξης, το 1991!

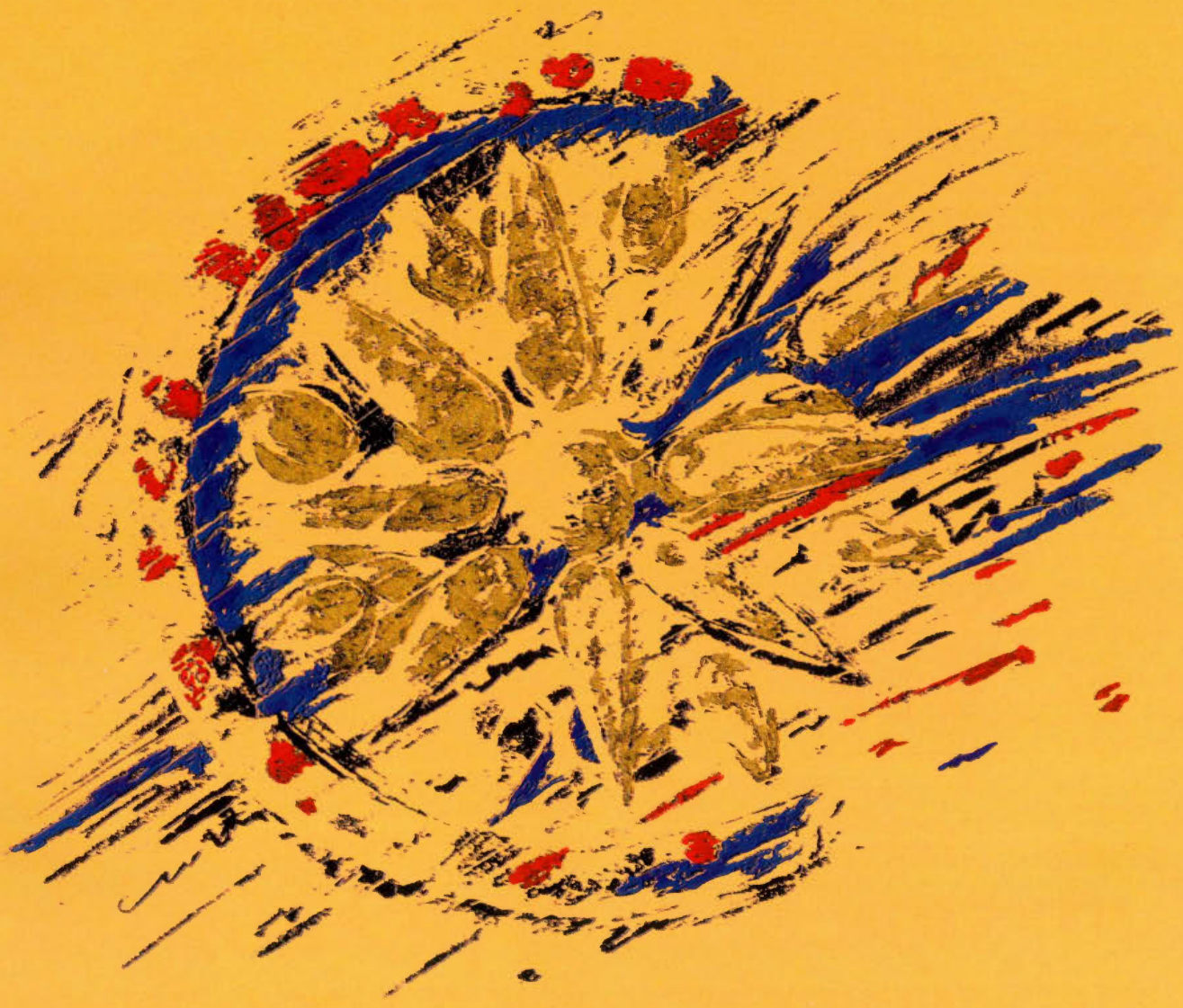
Είναι τόσο μεγάλη, ώστε να μπορείτε να εμπιστευθείτε το μέλλον σας, στο μέγεθός της αλλά παραμένει τόσο ανθρώπινη, ώστε οι φίλοι της, να τη φωνάζουν "Εν-Εν"!
Εμπιστευθείτε και σεις την Εν-Εν σήμερα, για ένα καλύτερο αύριο.
Για το μέλλον το δικό σας και των παιδιών σας... Τώρα, σας φροντίζει <u>και</u> με την Υπερκάρτα Υγείας.

Οι φίλοι μας λένε Εν-Εν

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



Και τώρα... ΥΠΕΡΚΑΡΤΑ ΥΓΕΙΑΣ
Nationale-Nederlanden



ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ
ΓΗ ΤΩΝ ΕΛΛΗΝΩΝ

INTERAMERICAN