

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

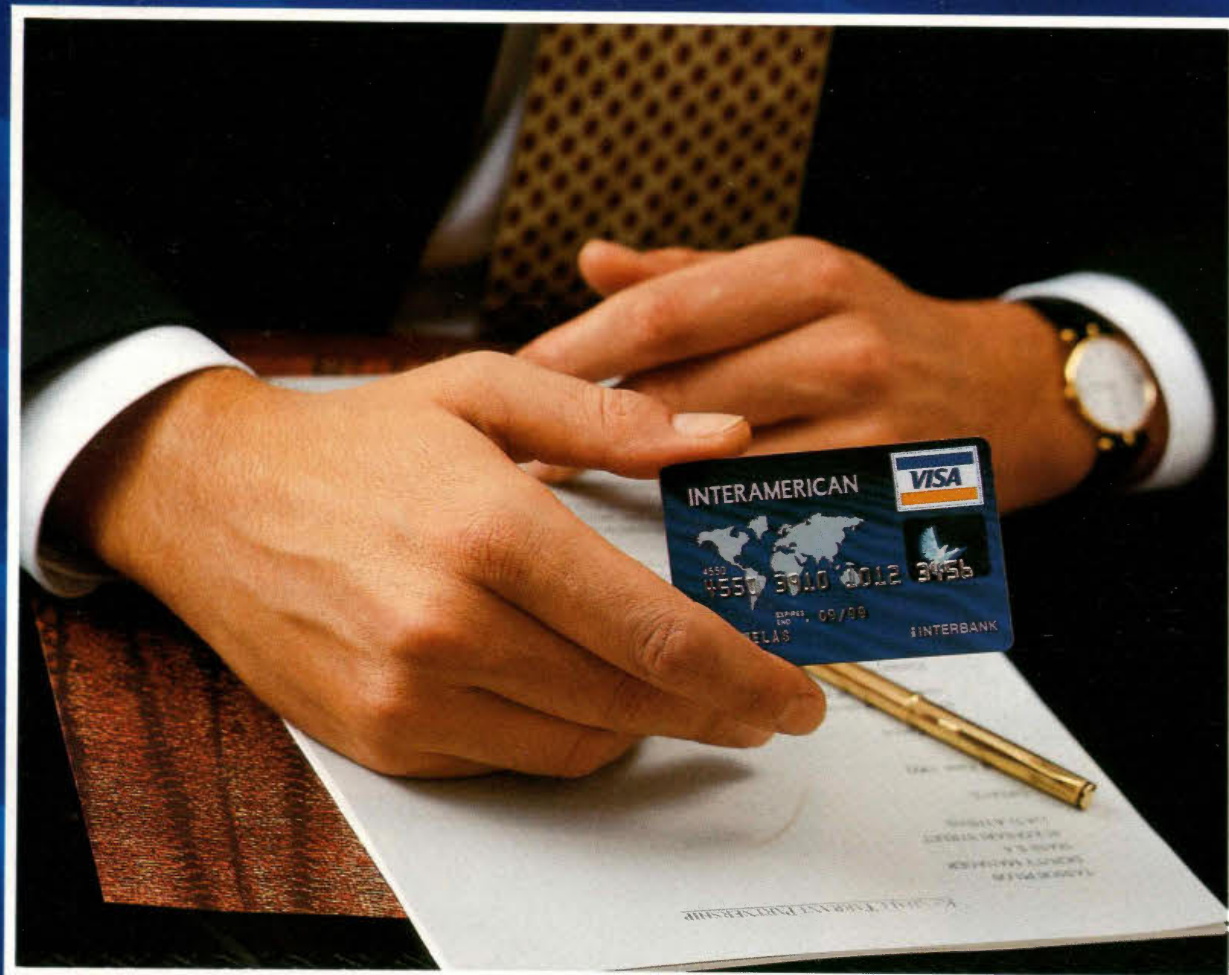
Τότε & τώρα



ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ ΤΑΜΠΟΥΡΑΣ

Το ΝΑΙ
παρουσιάζει
το ΟΧΙ του '40

ΤΩΡΑ INTERAMERICAN VISA, Η ΜΕΓΑΛΗ ΚΑΡΤΑ



INTERAMERICAN VISA, η νέα πιστωτική κάρτα για σήμερα και για πάντα.

Μία κάρτα, που όχι μόνο σας επιτρέπει να αγοράζετε με πίστωση, αλλά προλαβαίνει το μέλλον και γίνεται το μέσον για να ζήσετε μέσα σ' αυτό και να επωφεληθείτε από τις εξελίξεις.

Η INTERAMERICAN VISA υποστηρίζεται από την INTERAMERICAN και την INTERBANK, τη δυναμική, σύγχρονη κι αξιόπιστη Τράπεζα.

Έχει τα πλεονεκτήματα όλων των άλλων καρτών και πολλά άλλα πέρα από αυτές και αρκετά που δεν έχει καμία άλλη.

INTERAMERICAN VISA, Η ΜΕΓΑΛΗ ΚΑΡΤΑ ΠΟΥ ΠΕΡΝΑΕΙ ΠΑΝΤΟΥ

Η INTERAMERICAN VISA "περνάει" παντού, σε περισσότερες από 65.000 επιχειρήσεις στην Ελλάδα, σε πάνω από 9.000.000 επιχειρήσεις σ' όλο τον κόσμο.

Επίσης σας δίνει το δικαίωμα για επιπλέον συναλλάγμα στο εξωτερικό.

Η INTERAMERICAN VISA σας δίνει όριο πίστωσης 200.000 δραχμές και όριο συναλλαγών μέχρι και απεριόριστο για να κάνετε τα πάντα.

Έτσι έχετε δυνατότητα να μην εξαντλείτε τα όρια παρορμητικά, να μην παρασύρεστε, αλλά να κάνετε προγραμματισμένες αγορές, και ακόμη να εκμεταλλεύεστε τις πραγματικές ευκαιρίες που σας προσφέρει η INTERAMERICAN VISA.

Η Κ Α Ρ Τ Α

ΧΩΡΙΣ ΟΡΙΑ ΓΙΑ

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΣΜΕΝΗ

Ζ Ω Η

INTERAMERICAN VISA, Η ΜΕΓΑΛΗ ΚΑΡΤΑ ΤΩΝ ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΩΝ

Η INTERAMERICAN VISA σας δίνει δωρεάν ένα ταξιδιωτικό ασφαλιστικό πακέτο της INTERAMERICAN.

Σας προσφέρει δωρεάν ένα ειδικό πρόγραμμα INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ στην Ελλάδα και στο εξωτερικό.

Σας δίνει την ευχέρεια να εξοφλήσετε την πίστωσή σας ΜΕ ΜΗΝΙΑΙΕΣ ΔΟΣΕΙΣ.

Σας δίνει όλα τα οφέληματα στους τραπεζικούς σας λογαριασμούς στην INTERBANK.

Σας προσφέρει προσωπική εξυπηρέτηση.

Για κάθε μέλος, για σας, υπάρχει ένας συγκεκριμένος, επώνυμος άνθρωπος της INTERAMERICAN VISA, που αναλαμβάνει να ανταποκρίνεται άμεσα σε κάθε ανάγκη σας.

Σας δίνει τη δυνατότητα για ανάληψη μετρητών στην Ελλάδα από Αυτόματες Μηχανές συναλλαγών (ATM'S).

Σας δίνει τη δυνατότητα για ανάληψη συναλλάγματος στο εξωτερικό μέχρι 300 ECU σε 360.000 σημεία από τα οποία 115.000 είναι ATM'S.

Σας δίνει το πλεονέκτημα να εξοφλείτε τους λογαριασμούς σας εύκολα με πολλούς τρόπους.

Σας εξασφαλίζει πρόσβαση σε μια Τράπεζα Πληροφοριών όπου, εάν εσείς θέλετε, κρατούνται όλοι οι αριθμοί από τα προσωπικά σας έγγραφα, για καλύτερη εξυπηρέτησή σας κάθε φορά που τα χρειάζεστε.

Σας προσφέρει ένα περιοδικό με ενδιαφέρουσα για εσάς ύλη και μοναδικές προσφορές, ευκαιρίες, ένα περιοδικό ειδικά φτιαγμένο για εσάς.

Και πολλά ακόμα.

Με την INTERAMERICAN VISA πραγματικά μπαίνετε σ' ένα καινούριο κόσμο.

INTERAMERICAN VISA. Η ΜΕΓΑΛΗ ΚΑΡΤΑ ΣΕ ΚΥΡΟΣ

Η INTERAMERICAN VISA είναι η πραγματικά ΜΕΓΑΛΗ ΚΑΡΤΑ, που συνοδεύει με κύρος και καταξίωση την υπογραφή σας.

Για σήμερα και το μέλλον χρειάζεστε ΜΙΑ κάρτα. Την INTERAMERICAN VISA, τη μεγάλη κάρτα.

Αποκτήστε την τώρα.

Ελάτε στο μέλλον, ελάτε στην INTERAMERICAN VISA.



Θα τη βρείτε σε όλη την Ελλάδα, στα καταστήματα της INTERBANK, στα καταστήματα της INTERAMERICAN και της CONTINENTAL και στα γραφεία της INTERAMERICAN CARDS A.E., Τηλ.: 9305710-5.



10.

Το ΝΑΙ παρουσιάζει
το ΟΧΙ του '40



14.
Α. ΠΑΠΑΝΔΡΟΠΟΥΛΟΣ
Επιχείρηση και
Κοινωνική Πολιτική



30.
Α. ΚΟΚΚΙΝΟΣ
Ασφαλιστική Κάλυψη
Πιστώσεων - Εγγυήσεων



16.
ΠΑΠΑΜΙΧΑΛΟΠΟΥΛΟΣ
Επενδύοντας στην
Ανθρώπινη Δύναμη



38.
Θ. ΛΥΧΡΟΣ
Νέα Ασφαλιστικά
Προγράμματα

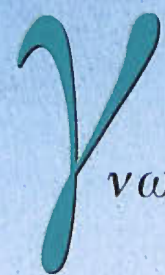


20.
Α. ΘΕΟΔΩΡΑΚΗΣ
Η κρίση στην
Ευρωπαϊκή Ένωση



88.
Σ. ΠΑΝΤΕΛΗ
Δεν μπορώ
να δουλέψω...

- | | |
|---|--|
| 7. Το φθινόπωρο μιας πολιτείας | 62. Τι να κάνετε σε καιρούς κρίσης |
| 8. ΕΝ ΑΡΧΗ | 66. Το ΝΑΙ στις γυναίκες |
| 24. Πωλήσεις: Ψαρεύετε με αγκίστρι ή δίχτυ; | 68. Με μια ματιά |
| 32. Εξελιξείς στην Τεχνική Ανάλυση | 75. Ασφαλιστικές ειδήσεις |
| 36. Αξιολόγηση των Ομολόγων και ο κίνδυνος
Επιτοκίων | 86. Γιατί στην επαρχία δύσκολα προωθούνται
νέοι Managers. |
| 42. Πουλήστε αποτελεσματικά Συνταξιοδοτικό
Πρόγραμμα | 89. Μην είστε απλός Manager. Γίνετε Ηγέτης! |
| 46. Κοινωνική και ιδιωτική ασφάλιση | 94. Οικολογία: Κίνδυνος από τη χλωρίωση του
νερού. |
| 53. Το ΝΑΙ στην ΚΥΠΡΟ | |



γνωρίστε το πρωτοποριακό πνεύμα,
τη συνέπεια, το δυναμισμό!



γνωρίστε τη διαφορά!

Το φθινόπωρο μιας Πολιτείας

που άφησε πάνω από δέκα χιλιάδες ασφαλιστές
να αποτύχουν ή να εγκαταλείψουν.

Το φθινόπωρο είναι μια εποχή ενδιάμεση ανάμεσα στο καλοκαίρι και τον χειμώνα. Το ρήμα φθίνω σημαίνει λιγοστεύω, κλείνω προς το τέλος, μαραινόμεναι, αργοσθύνω, λυώνω. Το φθινόπωρο είναι εποχή αλλαγών.

Σήμερα στο χώρο της ασφαλιστικής αγοράς μπορείτε να δείτε το φθινόπωρο μιας παλαιάς εποχής και νοοτροπίας μιας πολιτείας που η στάση και φιλοσοφία της μαραίνεται και θα χαθεί στους ανέμους της αλλαγής μπαίνοντας στην κάθαρση ενός μακρύ χειμώνα που έρχεται.

Λίγες εταιρίες κατάφεραν να δημιουργήσουν έργο και επαγγελματίες. Οφείλουμε να πούμε ένα ευχαριστώ σ' αυτούς που επένδυσαν φαντασία, εκατομμύρια και τη ζωή τους ώστε να δημιουργηθούν οι προϋποθέσεις που αρκετές χιλιάδες εργαζομένων στην ιδιωτική ασφάλιση απολαμβάνουν τους καρπούς ενός καλού εισοδήματος.

Χιλιάδες ασφαλιστές δοκίμασαν να μπουν στο επάγγελμα νοιώθοντας δοκιμασίες και στερήσεις, και πίνοντας τα πικρά ποτήρια της αδιαφορίας αντί να παράγουν ασφαλίσεις ως διαμεσολαβούντα πρόσωπα ανάλωσαν τις δυνάμεις τους σε άλλες ασχολίες γινόμενοι τότε διαφημιστές του επαγγέλματος τότε στρατολόγοι, άλλοτε εκπαιδευτές, άλλοτε όργανα επαγγελματικού προσανατολισμού, κατά περίπτωση διαπτητές ανταγωνισμού εταιριών, δημοσιοσχετίστες ή αποδέκτες ύβρεων υπέρ τρίτων. Γι' αυτό και αποκαλούμε ήρωες αυτούς τους αγωνιστές, γι' αυτό λέμε πως άσκησαν επάγγελμα - λειτούργημα.

Παραπλανητικές διαφημίσεις θριάμβευσαν, υποσχέσεις δεν τηρήθηκαν, αδικαιολόγητοι πλουτισμοί δεν τιμωρήθηκαν, συμβόλαια ακυρώθηκαν, μεταφέρθηκαν ή άλλαξαν σε βάρος καταναλωτών, κακοί



επαγγελματίες υπόλογοι ποινικών δικαστηρίων έγιναν αντικείμενο χρυσών μεταγραφών σε βάρος υγιών προσπαθειών. Οι επιπτώσεις όλων αυτών φαίνονται καθαρά στην επίμονη ΑΡΝΗΣΗ των ανέργων του 12% στην Ελλάδα που μας θυρίζει την πλάτη και στην αποτυχία αρκετών χιλιάδων που εγκατέλειψαν.

Μια αλυσίδα αλληλοσυνδεόμενων θεμάτων απευθύνει ένα δριμύ "κατηγορώ" σε μια πολιτεία απούσα από τις εξελίξεις σε εποχή που το ασφαλιστικό συνταράσσει την Ελλάδα και η στροφή προς την ιδιωτική ασφάλιση είναι ζωτικής σημασίας.

Υψώστε φωνή από κάθε γωνιά της Ελλάδος φίλοι ασφαλιστές και απαιτήστε ΤΩΡΑ από την Πολιτεία δύο απλές κινήσεις:

1. Δημιουργία και επάνδρωση εποπτικού οργάνου αναλόγου των συνεταίρων μας στην ΕΟΚ. Χρειάζονται άτομα κατάλληλα να γνωρίζουν για να επιβλέψουν και να απαιτήσουν με κυρώσεις την εφαρμογή κανόνων που υπάρχουν.

2. Εκστρατεία ενημέρωσης του κοινού για την ιδιωτική ασφάλιση.

Τα θέματα που μας αφορούν σαν πολίτες της ΕΟΚ δείχνουν και τον αριθμό αποσχιζομένων στην επο-

πτεύουσα αρχή. Ας σταματήσει η μικροπολιτική, η κρυψινοία, η έλλειψη γνώσεων και η αδιαφορία που αφήνουν αποστάτευτους τους καταναλωτές που δεν θ' αργήσουν με νομικές διεκδικήσεις να ζητήσουν αποζημιώσεις από κάθε υπεύθυνο.

Όσοι μάχονται σήμερα για το ασφαλιστικό αύριο νάναι σίγουροι πως το καλύτερο μέλλον έρχεται. Οι ασφαλιστές μας θα είναι οι τυχεροί και προνομιούχοι επαγγελματίες του αύριο.

Οι συνεταίροι μας στην ΕΟΚ αυτήν την εποχή ασχολούνται με πολλά προβλήματα που αφορούν τους πολίτες τους στην νέα αγορά και που θα επηρεάσουν κι εμάς. Τέτοια θέματα είναι η ελεύθερη παροχή υπηρεσιών, η ενιαία φορολόγηση, η ελεύθερη αγορά, η διαχείριση περιουσιακών στοιχείων ταμείων που ως τώρα διαχειρίζονταν τράπεζες, η κυκλοφορία εργαζομένων και η ασφάλισή τους, η όμοια αμοιβή ανδρών-γυναικών και το υπisex ασφάλιστρο, τα ατομικά δικαιώματα και η επεξεργασία προσωπικών πληροφοριών, η ελεύθερη κίνηση κεφαλαίων, το "ξέπλυμα χρήματος", το περιβάλλον και οι αποζημιώσεις, οι καταχρηστικοί όροι συμβολαίων και τα σωματεία καταναλωτών, η προστασία από όμιλους χρηματοοικονομικούς, η συνταξιοδότηση και υγεία κ.ά.

Ευχόμαστε γρήγορα η πολιτεία να αναλάβει τις ευθύνες της. Οι ασφαλιστές μας αξίζουν καλύτερη μεταχείριση! Το θέμα είναι σοβαρό και θα επανέλθουμε.

Ευάγγελος Γ. Σπύρου
Εκδότης του ΝΑΙ
Manager Ασφαλιστών

Παράξενη Εποχή

κ. Α. Θεοδωράκη αλλά και στα άλλα σημαντικά άρθρα αυτού του τεύχους. Άρθρα που θα σας ενημερώσουν για τις τελευταίες ραγδαίες εξελίξεις (ψήφισμα ασφαλιστικού νομοσχεδίου, μεταβολές στο Χρηματιστήριο, παραγωγή νέων ασφαλιστικών προϊόντων) στον οικονομικό τομέα, που θα επηρεάσουν άμεσα τον ασφαλιστικό χώρο. Υπάρχουν όμως και σύντομα, έξυπνα θέματα που ασχολούνται με πρακτικά θέματα της καθημερινής μας δουλειάς και που σίγουρα θα αποτελέσουν ενέσεις αισιοδοξίας και ενθάρρυνσης, στα οποία θα ανατρέχετε συχνά προκειμένου να πάρετε θάρρος και κουράγιο για να δουλέψετε και να αποδώσετε καλύτερα, και να ξεπεράσετε τις δυσκολίες μιας πραγματικά παράξενης εποχής. Μιας εποχής όπου οι δυσκολίες θα αυξάνουν και θα προκαλούνται όχι μόνο από ενδογενείς αλλά κυρίως από εξωτερικούς παράγοντες.

Ο προβληματισμός για το μέλλον, όχι μόνο στην Ευρωπαϊκή Κοινότητα αλλά και στην Παγκόσμια, έκδηλος και έντονος αυτό τον καιρό. Τα εθνικά μας θέματα προβάλλουν στο προσκήνιο καθώς και οι διεθνείς εξελίξεις που τα επηρεάζουν άμεσα, αφού πια τα στεγανά έχουν καταργηθεί. Ο ρόλος των ατόμων, των κρατών αλλά και των επιχειρήσεων και των στελεχών τους, επαναπροσδιορίζεται και προβληματίζει. Ο ρόλος των επιχειρήσεων και όσων ηγούνται ή συνεργάζονται μ' αυτές, θα απασχολήσει και το Σεμινάριο Προληπτικής Περιβαλλοντικής Πολιτικής που διοργανώνει η Βιοπολιτική, μία Διεθνής Οργάνωση που πρεσβεύει την προαγωγή της αξίας του βίου — της ζωής μας της ίδιας —, σε κεντρικό

σημείο αναφοράς όλων των δραστηριοτήτων.

Δεν είχε στεγνώσει ακόμη το μελάνι του προηγούμενου άρθρου, όταν την προσοχή μου τράβηξε μια συνέντευξη της κ. Βλαβιανού-Αρβανίτη, Προέδρου της Διεθνούς Οργάνωσης Βιοπολιτικής, στην κ. Λιάνα Κανέλλη. Και πραγματικά αναθάρρησα όταν διαπίστωσα, πως οι σκέψεις για επαναπροσδιορισμό της έννοιας του κέρδους, η αναγνώριση της αξίας της ανθρώπινης ζωής και ο προσανατολισμός προς μια ανθρώπινη κοινωνία, ακούγονται και από άλλες - πιο οργανωμένες και πιο ισχυρές αλλά το ίδιο ειλικρινείς, ελπίζω, πλευρές.

Το παρελθόν, και ιδιαίτερα το παρελθόν των Ελλήνων, μπορεί να αποτελέσει κατευθυντήριο δύναμη της όλης προσπάθειας.

Το ΝΑΙ — εκτιμώντας πως λησμονώντας το παρελθόν, ξηραίνουμε από κάθε νόημα το παρόν και αποπροσανατολίζουμε το μέλλον — παρουσιάζει σ' ένα ιδιαίτερα φροντισμένο αφιέρωμα αλλά και στο εξώφυλλό του το ΟΧΙ του '40, και τους δημιουργούς του.

Απλούς, καθημερινούς Έλληνες, συμπολίτες μας, που ζουν και δημιουργούν δίπλα μας και πολύ λίγοι γνωρίζουν τον αγώνα που κάποτε έκαναν για όλους εμάς.

Στις σελίδες αυτές, υπό την σκέπη των (δύσκολο να βρεις ανάλογο της αξίας τους επιθετο) στίχων του Ελύτη, στιγμές από τον Ιερό Αγώνα του '40, ζωντανεύουν για να θυμίσουν και να θέσουν εκ νέου πρότυπα και στόχους για το μέλλον.

ΜΑΡΙΑ Ι. ΓΕΡΟΓΙΑΝΝΗ
ΑΡΧΙΣΥΝΤΑΚΤΗΣ

Παράξενος χειμώνας μπαίνει, παράξενη εποχή... Να συνεχίσω;

Κανείς δεν ξέρει που πηγαίνει, δεν ξέρει που θα θγει...

Ένα παρ' ολίγο ΟΧΙ και μόλις και μετά βίας ΝΑΙ των Γάλλων, τράβηξε απότομα το τραπεζομάντιλο, κάτω από τα 12 εύθραυστα ποτήρια της Ευρώπης. Ταλαντεύτηκαν, τσούγκρισαν λίγο μεταξύ τους, αλλά τελικά ισορρόπησαν και πάλι. Η εφιαλτική εικόνα της κατάρρευσης του περίτεχνου συνδυασμού θόλωσε αλλά δεν εξαφανίστηκε. Αυτό που μάθαμε — χρόνια τώρα — να θεωρούμε "σίγουρο", σταθερό σημείο αναφοράς μας σ' όλο σχεδόν το φάσμα των θεμάτων που μας απασχολούν, η Ενωμένη Ευρώπη, αμφισβητήθηκε! Και μάλιστα από τους ίδιους τους γεννήτορες της ιδέας.

Όμως τώρα που οι μετασεισμικές δονήσεις φθίνουν και τα 12 χρυσά αστράκια επανεντάσσονται όμορφα και τακτικά στον άψογο κύκλο, τι απομένει;

Η αμφισβήτηση, η διάθεση για πιστωγυρίσματα σε παλιές οικείες εθνικές φόρμες ή ο γόνιμος προβληματισμός και η διάθεση για συλλογική προσπάθεια; Απόψεις, σκέψεις και όχι απαντήσεις (που κανείς άλλωστε δεν μπορεί να δώσει), στο ενδιαφέρον άρθρο του

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

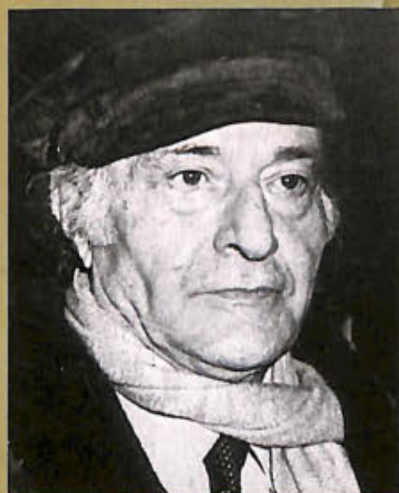
jeg

ich

εγώ

Το ΝΑΙ παρουσιάζει
το ΟΧΙ του '40

ΟΔΥΣΣΕΑ
ΕΛΥΤΗ



Ο Ανθυπολοχαγός της Αλβανίας

Πέρασαν από τότε που έγινε ο πόλεμος με τους Ιταλούς στην Αλβανία 52 ακριβώς χρόνια. Τα πρώτα μεταπολεμικά χρόνια - αν και αμέσως ξεχασμένα λόγω της φοβερής κατοχής που ούτε διατήρησαν το "μεταπολεμικά" αλλά το "μετακατοχικά" χρόνια - επηρέασαν πολύ λίγους ποιητές. Εκείνος που ποιητικά καταξίωσε το έπος της Αλβανίας ήτο το Νόμπελ των Ελλήνων Οδυσσέας Ελύτης με τον Ανθυπολοχαγό της Αλβανίας.

Ο Έλληνας στην ποιητική ποιητής εδώ δείχνει και τον πατριωτισμό με τους στίχους του και την κοινωνική βαθύτητα ενός ποιητή που αυτή τη φορά δεν τραγουδά αλλά κλαίει, θρηνεί, οργίζεται. Το "Ναι" που μετέχει στην ανάμνηση του πολέμου φέτος 1992, δημοσιεύει από αυτό το ποίημα στις σελίδες του που δείχνει τον Έλληνα ανθυπολοχαγό στο εξώφυλλό του.

Εδώ η ποίηση η ελληνική μέσω του Ελύτη αποκτά πιο έντονη ελληνικότητα και πατριωτισμό όπως των παλαιών εθνικών μας ποιητών.

ΜΙΧΑΛΗΣ ΚΑΤΣΑΡΟΣ

ΝΕΑ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ

Ο ποιητής Μιχάλης Κατσαρός θα επιμελείται ένα δισέλιδο με ποίηση για τους αναγνώστες του ΝΑΙ στα επόμενα τεύχη.

Α'

Εκεί που πρώτα εκατοικούσε ο ήλιος
Που με τα μάτια μιας παρθένας άνοιγε ο καιρός
Καθώς εχινόιζε απ' το σκούνημα της μυγδαλιάς ο αγέρας
Κι άναβαν στις κορφές των χόρτων καθαλάρηδες

Εκεί που χτύπαγεν η οπλή ενός πλάτανου λεβέντικου
Και μια σημαία πλατάγιζε ψηλά γη και νερό
Που όπλο ποτέ σε πλάτη δεν εβάραινε
Μα όλος ο κόπος τ' ουρανού
Όλος ο κόσμος έλαμπε σαν μια νεροσταγόνα
Πρωί, στα πόδια του βουνού

Τώρα, σαν από στεναγμό Θεού ένας ίσκιος μεγαλώνει.

Τώρα η αγωνία σκυφτή με χέρια κοκκαλιάρικα
Πιάνει και σβήνει ένα-ένα τα λουλούδια επάνω της·
Μεσ' στις χαράδρες όπου τα νερά σταμάτησαν
Από λιμό χαράς κείτονται τα τραγούδια·
Βράχοι καλόγεροι με κρύα μαλλιά
Κόβουνε σιωπηλοί της ερημιάς τον άρτο.

Χειμώνας μπαίνει ως το μυαλό. Κάτι κακό
Θ' ανάψει. Αγριεύει η τρίχα του αλογόβουνου

Τα όρνια μοιράζονται ψηλά τις ψίχες τ' ουρανού.

Β'

Τώρα μεσ' στα θολά νερά μια ταραχή ανεβαίνει·

Ο άνεμος αρπαγμένος απ' τις φυλλωσιές
Φυσάει μακριά τη σκόνη του
Τα φρούτα φτύνουν το κουκούτσι τους
Η γη κρύβει τις πέτρες της



Το «φυλακτό» της μάνας.

Ο φόβος σκάβει ένα λαγούμι και τρυπώνει τρέχοντας
Την ώρα που μεσ' από τα ουράνια θάμνα
Το ούρλιασμα της συννεφολύκαινας
Σκορπάει στου κάμπου το πετσί θύελλα ανατριχίλας
Κι ύστερα στρώνει στρώνει χιόνι χιόνι αλύπητο
Κι ύστερα πάει φρουμάζοντας στις νησιτικές κοιλάδες
Κι ύστερα βάζει τους ανθρώπους ν' αντιχαιρετήσουνε:
Φωτιά ή μαχαίρι!

Γι' αυτούς που με φωτιά ή μαχαίρι κίνησαν
Κακό θ' ανάψει εδώ. Μην απελπίζεται ο σταυρός
Μόνο ας προσευχηθούν μακριά του οι μενεξέδες!

Γ'

Γι' αυτούς η νύχτα ήταν μια μέρα πιο πικρή
Λυώναν το σίδερο, μασούσανε τη γης
Ο Θεός τους μύριζε μπαρούτι και μουλαροτόμαρο

Κάθε βροντή ένας θάνατος καθάλα στον αέρα
Κάθε βροντή ένας άντρας χαμογελώντας αντίκρυ
Στο θάνατο - κι η μοίρα ό,τι θέλει ας πει.

Ξέφνου η στιγμή ξαστόχησε κι ήβρε το θάρρος
Καταμέτωπο πέταξε θρύψαλα μεσ' στον ήλιο
Κι άλλα, τηλέμετρα, όλμοι, κέρωσαν!

Εύκολα σαν χασές που σκίστηκεν ο αγέρας!
Εύκολα σαν πλεμόνια που άνοιξαν οι πέτρες!
Το κράνος κύλησε από την αριστερή μεριά...

Στο χώμα μόνο μια στιγμή ταραχτήκαν οι ρίζες
Ύστερα σκόρπισε ο καπνός κι η μέρα πηγε δειλά
Να ξεγελάσει την αντάρα από τα καταχθόνια



Στο χαράκωμα.

Από το βιβλίο της Ειρήνης Δορκοφίκης:
"Κάποτε στο Τεπελένι".

Μα η νύχτα ανασηκώθηκε σαν πατημένη οχιά
Μόλις σταμάτησε για λίγο μεσ' στα δόντια ο θάνατος –
Κι ύστερα χύθηκε μεμιάς ως τα χλωμά του νύχια!

Δ'

Τώρα κείτεται απάνω στην τσουρουφλισμένη χλαίνη
Μ' ένα σταματημένο αγέρα στα ήσυχια μαλλιά
Μ' ένα κλαδάκι λησμονιάς στ' αριστερό του αυτί
Μοιάζει μπαξές του του 'φυγαν άξαφνα τα πουλιά
Μοιάζει τραγούδι που το φίμωσαν μέσα στη σκοτεινιά
Μοιάζει ρολόι αγγέλου που εσταμάτησε
Μόλις είπανε "γεια παιδιά" τα ματοτσινόρα
Κι η απορία μαρμάρωσε...

Κείτεται απάνω στην τσουρουφλισμένη χλαίνη.
Αιώνες μαύροι γύρω του
Αλυχτούν με σκελετούς σκυλιών τη φοβερή σιωπή
Κι οι ώρες που ξανάγιναν πέτρινες περισσότερες
Ακούν με προσοχή.
Όμως το γέλιο κήκε, όμως η γη κουφάθηκε,
Όμως κανείς δεν άκουσε την πιο στερνή κραυγή
Όλος ο κόσμος άδειασε με τη στερνή κραυγή.

Κάτω απ' τα πέντε κέδρα
Χωρίς άλλα κεριά
Κείτεται στην τσουρουφλισμένη χλαίνη.
Άδειο το κράνος, λασπωμένο το αίμα,
Στο πλάι το μισοτελειωμένο μπράτσο
Κι ανάμεσ' απ' τα φρύδια –
Μικρό μικρό πηγάδι, δαχτυλιά της μοίρας
Μικρό μικρό πηγάδι κοκκινόμαυρο
Πηγάδι όπου κρύνει η θύμηση!

Ω μην κοιτάτε ω μην κοιτάτε από πού του.
Από πού του 'φυγε η ζωή. Μην πείτε πώς
Μην πείτε πώς ανέθηκε ψηλά ο κάπνός του ονείρου
Έτσι λοιπόν η μια στιγμή Έτσι λοιπόν η μια
Έτσι λοιπόν η μια στιγμή παράτησε την άλλη,
Κι ο ήλιος ο παντοτινός έτσι μεμιάς τον κόσμο!

Ο Α. Ταμπουράς, πρώτος από δεξιά, στον Ελλη-
νοϊταλικό πόλεμο του 1940 ήταν έφεδρος ανθυπο-
λοχαγός του Μηχανικού και πολέμησε στην Αλ-
βανία. Στη φωτογραφία που πάρθηκε στα χιονι-
σμένα υψώματα του Πόγραδετς είναι ο πρώτος από
τα δεξιά, με δεύτερο από αριστερά τον αξέχαστο
Παναγιώτη Κανελλόπουλο, ο οποίος την εποχή
εκείνη ήταν πολιτικός εξόριστος σε κάποιο νησί και
ζήτησε και επέτυχε από την τότε Κυβέρνηση να
σταλεί στο Αλβανικό μέτωπο για να πολεμήσει με
το βαθμό του απλού στρατιώτη.

ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΟ
ΜΟΝΟ ΣΤΟ ΝΑΙ

Μια άλλη φωτογραφία του Αλ. Ταμπουρά τρίτου
από αριστερά κατά τον Ελληνοϊταλικό πόλεμο του
1940, σε μια προχωρημένη τοποθεσία στο εσωτερικό
της Αλβανίας, δίπλα σε μια πινακίδα που δείχνει ότι
σε 154 χιλιόμετρα βρίσκεται η Αλβανική πρωτεύου-
σα Τίρανα. Οι υπόλοιποι της φωτογραφίας είναι
συμπολεμιστές αξιωματικοί, μια αδελφή νοσοκό-
μος και τέσσερεις πολεμικοί ανταποκριτές.



Φωτογραφία του Αλεξάνδρου Ταμπουρά λίγο πριν
φύγει για το αλβανικό μέτωπο κατά τον Ελληνοϊ-
ταλικό πόλεμο του 1940-1941. Η φωτογραφία αυτή,
με όσα γράφονται στο πίσω μέρος της, απεστάλη
στον αδελφό του στην Αμερική.

Επιχείρηση



Η ΚΥΡΙΑ προβληματική των μεγάλων επιχειρήσεων του πλανήτη μας έγκειται στο πόσο γρήγορα μπορούν να παρακολουθούν τις αλλαγές που γίνονται στον μικροοικονομικό τομέα και με ποιά ταχύτητα προσαρμόζονται σ' αυτές. Πέρα όμως από την προβληματική και τις διάφορες συνιστώσες της, οι περισσότεροι ειδικοί της μικροοικονομίας αναγνωρίζουν ότι καμιά σύγχρονη επιχείρηση δεν μπορεί να υιοθετήσει αλλαγές, αν προηγουμένως δεν έχει φροντίσει να εξετάσει και να αναλύσει ποιά είναι η κοινωνική της δυναμική. Όσες επιχειρήσεις προσπάθησαν να "διαχειριστούν τις αλλαγές" ερήμην της δυναμικής αυτής απέτυχαν. Και μαζί με την αποτυχία τους πήγαν χαμένες και σημαντικές νεωτεριστικές προσπάθειες.

Παράλληλα, η εισαγωγή νέων τεχνολογιών μέσα στην επιχείρηση μοιάζει και αυτή ένα είναι καταδικασμένη αν η επιχείρηση **δεν έχει προετοιμάσει για το σκοπό αυτό το ανθρώπινο δυναμικό της** και αν δεν έχει δημιουργήσει τις συνθήκες προσαρμογής σε μια νέα **τεχνολογική νομιμότητα**.

Καθοριστικός προβάλλει λοιπόν στις νέες συνθήκες ο **κοινωνικός ρόλος της επιχείρησης**, ο οποίος όμως για να μπορέσει να αναπτυχθεί και να αποδώσει είναι απαραίτητο γι' αυτήν, να έχει **κοινωνική πολιτική**.

Τα ποσοτικά αποτελέσματα της κοινωνικής πολιτικής της επιχείρησης καταγράφονται στον **κοινωνικό ισολογισμό της**, ο οποίος αποτελεί εν ολίγοις και τον καθρέπτη της επιχειρηματικής μονάδας. Εξάλλου, η ύπαρξη ενός κοινωνικού ισολογισμού, διευκολύνει και τον κοινωνικό διάλογο μέσα στη επιχείρηση και κατ' επέκταση δημιουργεί ευνοϊκό και συναινετικό κοινωνικό κλίμα.

Έτσι, η κοινωνική πολιτική μιας επιχείρησης, χωρίς καμμία αμφιβολία, αποτελεί στοιχείο εσωτερικής ισορροπίας, γεγονός που έχει άμεσες και ευνοϊκές επιπτώσεις τόσο στα οικονομικά της αποτελέσματα όσο και στις γενικότερες επιδόσεις της.

Η εφαρμογή κοινωνικής πολιτικής εξασφαλίζει επίσης στις επιχειρήσεις ομαλές αλλαγές στην **ιεραρχική τους δομή** και ευνοεί την γενικότερη **ανέλιξη του ανθρώπινου παράγοντα** στην οικονομική της ζωή. Είναι σαφές δηλαδή, ότι η κοινωνική πολιτική, για την επιχείρηση μόνον θετικές επιπτώσεις μπορεί να έχει γι' αυτήν.

Θετική κρίνεται έτσι η πρωτοβουλία της μεγάλης ελληνικής τσιμεντοβιομηχανίας **Τιτάν Α.Ε.** να εφαρμόσει πρώτη στη χώρα μας κοινωνική πολιτική, η οποία είναι πολύπτυχη, αλλά και από πολλές απόψεις πρωτοποριακή. Όπως λέει ο **κ. Νίκος Αναλυτής**, κορυφαίο στέλεχος της εταιρίας και μέλος του διοικητικού συμβουλίου του Συνδέσμου Ελληνικών Βιομηχανιών, στο βαθμό που η **επιχείρηση αποτελεί την κινητήρια δύναμη της οικονομίας**, δεν μπορεί παρά να έχει και αυξημένες ευθύνες

έναντι του κοινωνικού συνόλου. Για να ανταποκρίνεται όμως σ' αυτές χωρίς να επιβαρύνει το κοινωνικό σύνολο, **η επιχείρηση πρέπει να είναι κερδοφόρα**, αποτελεσματική, ανταγωνιστική και **ευέλικτη**, ώστε να προσαρμόζεται γρήγορα στους νεωτερισμούς και τις διαρθρωτικές μεταβολές της παγκόσμιας αγοράς.

Αυτές τις διαστάσεις της επιχείρησης τις βρίσκει κανείς και στην μπροσούρα περί κοινωνικής πολιτικής της **Α.Ε. Τιτάν**, στην οποία μεταξύ άλλων αναφέρονται:

"Η εταιρία ως οικονομική μονάδα, συμβάλλει στην εθνική οικονομία ικανοποιώντας τις ανάγκες της αγοράς με το παραγόμενο προϊόν της, με τη συνεχή βελτίωση του κόστους και της ποιότητάς του και με την προσφορά απασχόλησης.

Παράλληλα εκπληρώνει τους στόχους λειτουργίας της, σύμφωνα με τους κανόνες που έχει θεσπίσει η Πολιτεία.

Αντιμετωπίζει επίσης **τις υποχρεώσεις και τις ευθύνες της προς τους μετόχους**, με την καλύτερη δυνατή απόδοση των μετοχικών τους κεφαλαίων και την πλήρη ενημέρωσή τους, όσον αφορά τις δραστηριότητες και τις προοπτικές της.

Εξασφαλίζει ακόμη στους **πελάτες** της τη διάθεση προϊόντων σε καλή και σταθερή ποιότητα, σύμφωνα με τις τεχνικές προδιαγραφές και σε ανταγωνιστικές τιμές, ενώ διατηρεί ειλικρινείς σχέσεις μαζί τους και τους συνδράμει με την παροχή συμβουλών και τεχνογνωσίας σε διάφορα ζητήματα που τους ενδιαφέρουν.

Η συνεισφορά της εταιρίας προς το κοινωνικό σύνολο εκφράζεται επίσης με τις προσπάθειες **προστασίας και αποκατάστασης του περιβάλλοντος**. Πέραν από τις επιταγές της σχετικής νομοθεσίας, αναλαμβάνει πρωτοβουλίες και προωθεί πρόσθετα μέτρα, που αποβλέπουν στην αρμονική συνύπαρξη των εργοστασίων της και του περιβάλλοντος χώρου".

Επισημαίνεται επίσης στο μανιφέστο της **Α.Ε. Τιτάν** περί της κοινωνικής της πολιτικής ότι "πέρα από το ρόλο του οικονομικού παράγοντα, η εταιρία επιδιώκει την αποδοχή της ως **κοινωνικού επίσης παράγοντα**, συμμετέχοντας

σε κοινωνικά, φιλανθρωπικά και πολιτιστικά προγράμματα, που αφορούν την βελτίωση και την υποστήριξη του κοινωνικού περιγύρου

Ως υπεύθυνος **πολίτης**, η εταιρία πρέπει να λειτουργεί με απόλυτη διαφάνεια. Γι' αυτό και πρέπει να έχει στη διάθεση των οργανισμών και κοινωνικών φορέων που αντιπροσωπεύουν το έννομο συμφέρον, πληροφορίες σχετικές με τις δραστηριότητές της, εξασφαλίζοντας φυσικά το αναγκαίο απόρρητο υλικό, για την προστασία της.

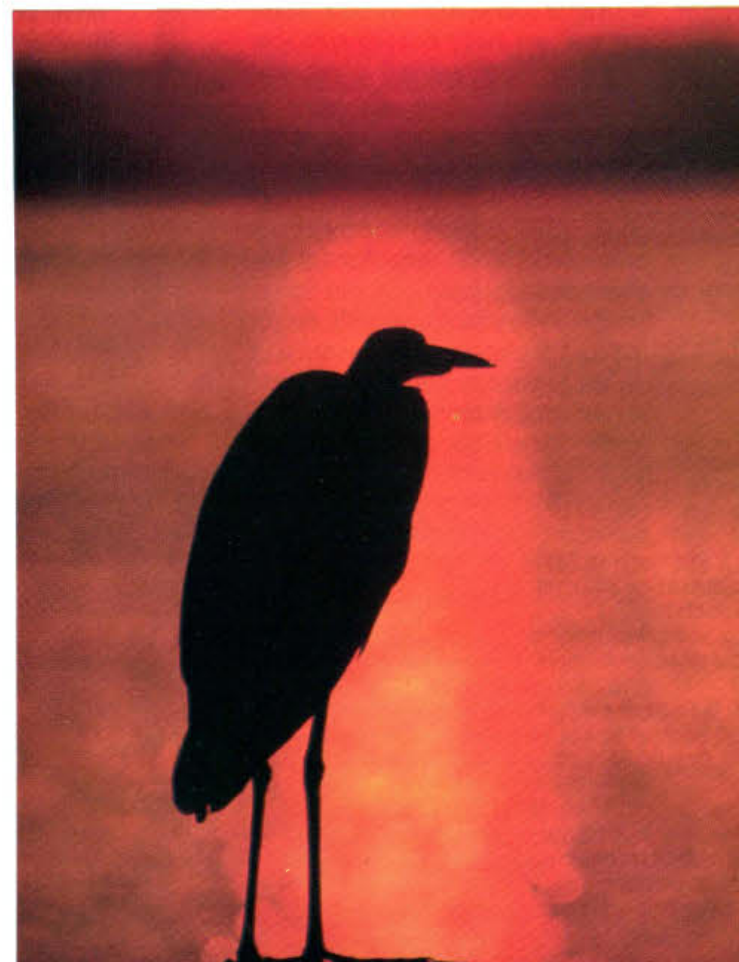
Επίσης, στα πλαίσια αυτής της αποστολής, η εταιρία δίνει μεγάλη έμφαση στην **έγκαιρη και σωστή πληροφόρηση** του προσωπικού της, ώστε ο κάθε εργαζόμενος να αποτελεί και έγκυρο αναμεταδότη της εικόνας της επιχείρησης προς τον κοινωνικό περίγυρο".

Η πορεία της χώρας μας προς την ευρωπαϊκή ενσωμάτωση επιβάλλει ταχύτερους ρυθμούς αλλαγών και ριζικότερες προσαρμογές.

Σημειώνουμε ότι παρόμοιες αρχές έχουν υιοθετήσει στην Ελλάδα επισήμως, οι εταιρίες **"Dow Χημική"**, **"Shell"**, **"Αλουμίνιον της Ελλάδος Α.Ε."**, **"Χ. Μπενρουμπή και Υιοί Α.Ε."** και άλλες πιθανώς οι οποίες δεν φρόντισαν να μας ενημερώσουν. Χωρίς καμμία αμφιβολία, οι επιχειρήσεις αυτές αποτελούν σήμερα ό,τι καλύτερο έχει να παρουσιάσει η χώρα μας. Και μαζί με εταιρίες όπως η **"Δέλτα Α.Ε."**, η **"Μπουτάρης"**, η **Ιντεραμερικαν**, η **Ιντρακόμ**, το **Ιατρικό Κέντρο**, και μερικές άλλες που έχουν μεγάλη κοινωνική προσφορά, δείχνουν ότι η ελληνική επιχειρηματική κοινότητα διαθέτει όλες τις προϋποθέσεις για να αποκτήσει βάθος και περισσότερη ευθύνη.

Τα ποσοτικά αποτελέσματα της κοινωνικής πολιτικής της επιχείρησης καταγράφονται στον κοινωνικό ισολογισμό της, ο οποίος αποτελεί εν ολίγοις και τον καθρέπτη της επιχειρηματικής μονάδας.

κοινωνική πολιτική



ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ

Επενδύοντας στην Ανθρώπινη Δύναμη



Κύριε Παπαμιχαλόπουλε, μιλήστε μας για εσάς και την εμπειρία σας στον ασφαλιστικό χώρο.

Σπούδασα Οικονομικά στο Πανεπιστήμιο Αθηνών και στην συνέχεια πήρα Master in Financial Economics στην Αγγλία.

Το 1978 άρχισα να εργάζομαι στην τότε Ένωση Ασφαλιστών Ελλάδος όπου δημιούργησα ένα Τμήμα Μελετών. Αργότερα, το 1980 διορίστηκα στην Αγροτική Τράπεζα.

Μέχρι σήμερα έχω γράψει αρκετές μελέτες Ασφαλιστικού περιεχομένου που αναφέρονται στο περιθώριο φερεγγυότητας και στα Οικονομικά αποτελέσματα των Ασφαλιστικών Εταιριών καθώς και ορισμένες μελέτες για τις εξελίξεις και τις προοπτικές διαφόρων κλάδων της Ιδιωτικής Ασφάλισης.

Έτσι από το 1978 μέχρι σήμερα είχα μια συνεχή επαφή με τον χώρο.

Το 1989 εξελέγη Αντιπρόεδρος του ΔΣ της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ενώ από τον Απρίλιο του 1992 ανέλαβα Αντιπρόεδρος του ΔΣ και Αν. Διευθύνων Σύμβουλος της

ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ.

Αναλάβετε την ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ σε μια περίοδο αποπροσανατολισμού και ανακατατάξεων. Τι σκοπεύετε να κάνετε;

Την Άνοιξη του 1992 που ανέλαβα, η Εταιρία είχε απωλέσει το 20% περίπου του δικτύου της. Σαν πρώτο μας λοιπόν στόχο θέσαμε την ανασυγκρότηση του δικτύου.

Διαπιστώσαμε ότι το δίκτυο είχε ανάγκη να εμπυκωθεί κάτι που θα βοηθούσε στην ανασυγκρότησή του.

Πέντε ήταν τα κυριότερα αιτήματα του δικτύου: Σύγχρονος Κανονισμός Πωλήσεων, Νέα Προϊόντα, Διαφήμιση, Εκπαίδευση και Εξυπηρέτηση από τις Διοικητικές Υπηρεσίες.

Οι κινήσεις ήταν ταχύτατες και προσεκτικές.

α) Μετά από μια αναδιάρθρωση των Διοικητικών υπηρεσιών θελπιώθηκε σημαντικά η Διοικητική Υποστήριξη του Δικτύου. Δεδομένου ότι η Εταιρία διέθετε άριστη μηχανογράφηση, ίσως την καλύτερη στον Ασφαλιστικό χώρο, ήταν πολύ εύκολο να λυθούν διάφορα χρονίζοντα προβλήματα του δικτύου.

Στην θελίωση αυτή της Διοικητικής υποστήριξης του Δικτύου συνέβαλε και το Διοικητικό Προσωπικό της Εταιρίας.

β) Ο δεύτερος στόχος μας ήταν η ολοκλήρωση του Κανονισμού Πωλήσεων. Ο Κανονισμός αυτός που προήλθε από εισήγηση επιτροπής στην οποία συμμετείχαν και εκπρόσωποι των πωλήσεων, αποτελεί ένα σημαντικό επίτευγμα στον Ασφαλιστικό χώρο.

Σαν πρώτο στόχο έχει τη δημιουργία σωστών επαγγελματιών.

Η πρωτοτυπία του νέου Κανονισμού είναι ότι δεν θέτει κανένα φραγμό στην εξέλιξη του καλού επαγγελματία.

Το σύστημα αμοιβών του Κανονισμού αυτού είναι εκείνο που διαμορφώνει την συμπεριφορά του συνεργάτη και τελικά τον καθιστά ένα σωστό επαγγελματία ασφαλιστή.

Οι αμοιβές παρέχονται στον παραγωγικό συνεργάτη ο οποίος έχει πραγματοποιήσει σωστές πωλήσεις, που σκοπό έχουν την πραγματική εξασφάλιση του πελάτη, με αποτέλεσμα την εξασφάλιση της διατηρησιμότητας των συμβολαίων (η οποία ανταμείβεται).

Παράλληλα λαμβάνεται μέριμνα για την εξασφάλιση εκείνου του συνεργάτη που συνδέεται με μακροχρόνια συνεργασία με την Εταιρία.

Φιλοδοξία μας είναι, ν' αποτελεί τίτλο τιμής για τον ασφαλιστή, η συνεργασία του με την ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ.

γ) Παράλληλα με τις παραπάνω ενέργειές μας θέσαμε σε κυκλοφορία ένα πρωτοποριακό πρόγραμμα νοσοκομειακής περίθαλψης το οποίο συνδέεται με την δωρεάν εξυπηρέτηση, που παρέχει το ΧΡΥΣΟ ΒΙΒΛΙΑΡΙΟ ΥΓΕΙΑΣ.

Μέσω του Χρυσού Βιβλιαρίου Υγείας, παρέχεται στους ασφαλισμένους μας ολοκληρωμένη νοσοκομειακή περίθαλψη από ένα δίκτυο μεγάλων νοσηλευτηρίων στην Ελλάδα και το Εξωτερικό.

δ) Όπως είναι ήδη γνωστό άρχισε η διαφήμιση των προϊόντων της Εται-

ρίας με θεαματικά ήδη αποτελέσματα στην αύξηση των πωλήσεων.

ε) Τέλος αντιμετωπίσαμε και το θέμα της εκπαίδευσης ώστε τα στελέχη και οι συνεργάτες των πωλήσεων να αποκτήσουν το θεωρητικό και πρακτικό υπόβαθρο που θα τους είναι απαραίτητο για την διευκόλυνση του έργου τους.

Αξίζει να σημειωθεί ότι το δίκτυό μας εκτός του ότι ήδη εκπαιδεύεται κατά περιοχές (όπου δραστηριοποιείται) έχει πλέον την ευκαιρία, να εκπαιδεύεται στο πλέον σύγχρονο εκπαιδευτικό κέντρο της Ελλάδος, το Εκπαιδευτικό κέντρο της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ στο Καστρί, που είναι ένα από τα πιο σύγχρονα της Ευρώπης.

Οι παραπάνω ενέργειές μας απέφεραν καρπούς άμεσα αφού η παραγωγικότητα του δικτύου μας θελπιώθηκε κατά 10% μέσα σε λίγο χρονικό διάστημα.

Στις προθέσεις μας είναι να εμπλουτίσουμε άμεσα την φαρέτρα των δικτύων μας (AGENCY και Πρακτορειακού) και με άλλα νέα προϊόντα, ενώ ήδη άρχισε η ενημέρωσή τους για τα Αμοιβαία Κεφάλαια και τις Πιστωτικές Κάρτες του Ομίλου της ΑΤΕ, την διάθεση των οποίων θ' αναλάβουμε εντός του επόμενου διμήνου.

Πρόσφατα αυξήσατε το Μετοχικό Κεφάλαιο της Εταιρίας σας κατά 2,5 δις. Τι έχετε να μας πείτε γι' αυτό;

Μετά από εισήγηση της Διοίκησης της Εταιρίας οι Μέτοχοι, η Πανίσχυρη ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ και η Μεγάλη και επί χρόνια πρώτη σε κέρδη ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ απεφάσισαν την αύξηση του Μετοχικού Κεφαλαίου της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ.

Είναι φυσικό μια μεγάλη και δυναμική οικογένεια να θέλει την ανάλογη ισχυροποίηση των μελών της.

Αυτή εξ' άλλου είναι και η φιλοσοφία του Διοικητού της ΑΤΕ και Προέδρου της Εταιρίας μας του κ. Μ. ΚΕΦΑΛΟΓΙΑΝΝΗ.

Σήμερα η Εταιρία μας διαθέτει το μεγαλύτερο κατατεθειμένο Μετοχικό Κεφάλαιο στον χώρο μας, πράγμα που της παρέχει την δυνατότητα για ταχύρρυθμη ανάπτυξη, ενώ παράλληλα εμπνέει εμπιστοσύνη στους

Ασφαλισμένους της.

Σκοπεύετε να στρατολογήσετε νέα πρόσωπα στο δίκτυό σας; Και αν ναι με ποιά τρόπο;

Οι καλοί επαγγελματίες είναι ευπρόσδεκτοι στην Εταιρία μας.

Ο σύγχρονος κανονισμός πωλήσεων που διαθέτουμε, η ευκαιρία για ανεμπόδιστη εξέλιξη και η δυνατότητα για service χαρτοφυλακίου, αποτελούν σοβαρότατα κριτήρια για προσέλκυση νέων συνεργατών.

Το κυριότερο όμως κίνητρο που παρέχουμε είναι η σίγουρη πραγματοποίηση πωλήσεων που εξασφαλίζεται από την φερεγγυότητα και την επέκταση του πανίσχυρου Ομίλου της ΑΤΕ που διαθέτει Δυο Τράπεζες, μια μεγάλη Εταιρία Γενικών Ασφαλειών και τις Εταιρίες Αμοιβαίων Κεφαλαίων και Πιστωτικών Καρτών.

Είστε από τους λίγους που έχουν ασχοληθεί με εργασίες και έχουν εκδώσει μελέτες με αντικείμενο τις ασφάλειες. Πιστεύετε πως οι μελέτες που έχουν γίνει για τον ασφαλιστικό χώρο επαρκούν;

Η συνεχής έρευνα είναι απαραίτητη αφού τα πάντα εξελίσσονται.

Η Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά έχει ανάγκη από εξειδικευμένες μελέτες. Όπως θυμάστε στην πρόσφατη συνάντηση των Ελληνικών και Κυπριακών Μελών της LIMRA που έγινε στο Εκπαιδευτικό Κέντρο του Ομίλου μας στις 5 Οκτωβρίου, τόνισα, την ανάγκη για ειδικές μελέτες και έρευνα της Ελληνικής Αγοράς, η οποία παρουσιάζει ραγδαία εξέλιξη τα τελευταία χρόνια ώστε η ανάπτυξη αυτή να προσαρμοσθεί στην υπάρχουσα Ελληνική πραγματικότητα.

Γιατί επιλέξατε να προβάλετε

το θέμα επιλογής ασφαλιστών και όχι προϊόντος στην τελευταία διαφήμισή σας;

Τα προϊόντα μας τα προβάλλουμε σε γενικού ενδιαφέροντος έντυπα.

Αντίθετα στον κλαδικό τύπο που τόσα προσφέρει στον κόσμο των ασφαλιστών, προβάλλουμε την επωφελή για όλους συνεργασία μας με τους επαγγελματίες ασφαλιστές, γιατί πιστεύουμε σ' αυτούς και αποβλέπουμε σε μια έντιμη σχέση που θ' αποσκοπεί αφενός μεν στην περαιτέρω ανάπτυξη της Εταιρίας μας, αφετέρου δε στην ικανοποίηση της δίκαιης απαίτησής τους για ηθική καταξίωση και οικονομική ευημερία πράγματα που μπορούμε να τους τα εξασφαλίσουμε όπως ήδη έχουμε κάνει στους παλαιούς και πιστούς συνεργάτες μας.

Πώς βλέπετε τον Ασφαλιστικό τύπο και ειδικότερα το ΝΑΙ;

Ο ασφαλιστικός τύπος είναι ο φυσικός δρόμος επικοινωνίας των μελών της μεγάλης Ασφαλιστικής Οικογένειας.

Ο χώρος μας οφείλει πολλά στον ασφαλιστικό τύπο διότι του έχει εξασφαλίσει την έγκυρη ενημέρωση ενώ παράλληλα με τα επιστημονικά άρθρα, μελέτες και εκπαιδευτικά άρθρα που δημοσιεύονται προάγεται το ασφαλιστικό επάγγελμα.

Το ΝΑΙ παρέχει και αυτό όλα τα παραπάνω πλεονεκτήματα και στέκεται αρωγός κάθε προσπάθειας, για θελίωση και εξέλιξη της μεγάλης μας οικογένειας.

Οι εντυπωσιακές εκδόσεις σας από πλευράς ύλης και παρουσίασης ελκύουν το ενδιαφέρον κάθε ασφαλιστή με αποτέλεσμα όλες οι Εταιρίες να επιδεικνύουν την εκ προοιμίου καλόπιστη συνεργασία σας.





Η INTERTYΠ Α.Ε. είναι μία υπερσύγχρονη μονάδα τυπογραφικών εργασιών ■ Καλύπτει όλο το φάσμα της παραγωγής εντύπων, από τη φωτοσύνθεση κειμένων μέχρι το τελικό προϊόν ■ Είναι στελεχωμένη από άριστα καταρτισμένους τεχνικούς ■ Είναι εξοπλισμένη με την τελευταία λέξη της τεχνολογίας στην τυπογραφία — όπως η τετράχρωμη ψηφιακή HEIDELBERG SPEEDMASTER CP - TRONIC ■

Για την ποιότητα στο αποτέλεσμα θα κρίνετε μόνοι σας από αυτό το «δείγμα γραφής» που έχετε στα χέρια σας.

 **INTERTYΠ** Α.Ε.

ΕΚΤΥΠΩΤΙΚΕΣ & ΕΚΔΟΤΙΚΕΣ ΕΡΓΑΣΙΕΣ
ΑΦΡΟΔΙΤΗΣ 24 & ΡΙΖΟΥΝΤΟΣ, 167 77 ΕΛΛΗΝΙΚΟ
ΤΗΛ.: 96.20.426 - 7 ■ FAX: 96.20.428

MARKETING

Το κλειδί για την επιβίωση της εταιρίας

Στην εποχή του έντονου ανταγωνισμού και στο αύριο του σκληρότερου και σε μεγαλύτερα γεωγραφικά όρια ανταγωνισμού, η κάθε εταιρία εξαρτά την επιβίωσή της από τον αριθμό των πελατών της.

Ο αριθμός των πελατών εξαρτάται από τα προϊόντα και τις υπηρεσίες που παράγει μια εταιρία και από το πόσο ικανοποιούν τις ανάγκες τους.

Πολλοί είναι αυτοί που σήμερα προβληματίζονται και στον χώρο των ασφαλειών για το αν θα αντέξει η επιχείρησή τους στις απαιτήσεις των καιρών. Μερικοί συγχωνεύονται με ξένες εταιρίες, άλλοι εξαγοράζουν μικρότερες, άλλοι συνεργάζονται. Κι όλα αυτά για να μπορέσουν να κρατήσουν ή να αυξήσουν τους πελάτες τους.

Αυτό το αντικείμενο είναι δουλειά του Marketing μιας εταιρίας, και το

πρόβλημά τους είναι πώς θα φτιάξουν προϊόντα καλύτερα και διαφορετικά από τους άλλους ώστε να κερδίσουν και να κρατήσουν πελάτες.

Τα στελέχη του Marketing στις ασφαλιστικές εταιρίες σήμερα καλούνται να προδιαγράψουν το τι πρέπει να κάνει η επιχείρηση ώστε να πουληθούν προϊόντα που καλύπτουν τις ανάγκες του καιρού μας και του αύριο. Δηλαδή προδιαγράφουν αν θα ζήσει ή θα σβήσει μια επιχείρηση.

Τα στελέχη του Marketing πρέπει να δουν από σήμερα πού θέλει να φθάσει η επιχείρηση αύριο και τι υπηρεσίες θα πρέπει να πουλάει.

Πιο απλά, ποια προϊόντα θα ζήτάνε οι πελάτες του αύριο;

Στο 16ο Συνέδριο της LIMRA στην Ισπανία πριν λίγους μήνες, υπήρξαν θέματα που άγγιζαν το μέλλον με συμπεράσματα, προοπτικές και προδιαγραφές για το μέλλον των ασφαλειών. Ένα από τα θέματα ήταν η ανάλυση των Νέων Προϊόντων και η ικανοποίηση των Αναγκών των πελατών.

Ο Ολλανδός Jan Van Hemsbergen, Διευθυντής Marketing της Goodse Verrekeringen και η Γαλλίδα Marie Anne Philippe, Διευθύντρια Marketing της C.A.P.A., ανέφεραν ότι η Ευρώπη γεννά και ότι τα νέα προϊόντα πρέπει να απευθύνονται σ' αυτές τις ηλικίες και σε αποταμιευτικά προϊόντα. Ο Γάλλος Maxim Flour, απερχόμενος πρόεδρος της LIMRA επεσήμανε πως "λόγω των δημογραφικών εξελίξεων, από ειδικούς της προβλέψεως οι ασφαλιστές θα γίνουν ειδικοί της συνταξιοδό-

τησης".

Αυτές οι τάσεις και τα συμπεράσματα από τις συνεδριάσεις της LIMRA, δείχνουν πόσο μεγάλη προσοχή χρειάζεται στην στρατηγική του Marketing για την επιβίωση μιας εταιρίας.

Το Marketing μιας εταιρίας απαιτεί φαντασία για το τι θα γίνει αύριο, προσεκτική ματιά στο πού είμαστε σήμερα, αρκετή προσοχή στο πού οδηγούν τα πράγματα και ο ανταγωνισμός.

Από τον ρόλο του Τμήματος Marketing μιας εταιρίας και την σημασία του σε μια εταιρία, βλέπουμε και το μέλλον της.

Σημαντικός λοιπόν ο ρόλος του marketing, αλλά το ερώτημα είναι πόσοι τον κατάλαβαν;

Πόσες εταιρίες δεν έχουν ακόμη ούτε υπεύθυνο Marketing;

Πόσες εταιρίες έχουν απλώς κατ' όνομα υπευθύνους Marketing;

Πόσες εταιρίες έχουν άλλους ρόλους για τους ανθρώπους του Marketing;

Πόσες εταιρίες δεν έχουν οριοθετήσει τα καθήκοντα του Marketing;

Πόσες εταιρίες δεν ξεκαθάρισαν ακόμη τι κάνει το Marketing, τι κάνει η Δ/ση Πωλήσεων, τι κάνει ο Γενικός Δ/ντής;

Πόσες εταιρίες δεν έχουν ειδικούς στον τομέα Marketing, αλλά απλώς "καλούς υπαλλήλους";

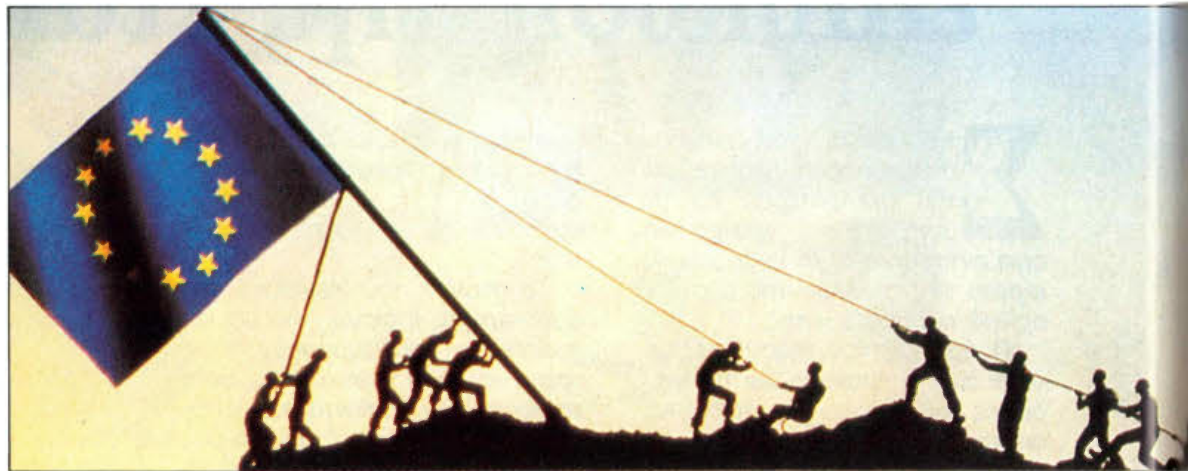
Είναι σημαντικός ο ρόλος του Marketing και επείγει να τον δούμε σωστά, αν θέλουμε την επιβίωση της επιχείρησης, αν θέλουμε να υπάρχουμε στο μέλλον.

Ε.Σ.

Από τον ρόλο του Τμήματος Marketing μιας εταιρίας και την σημασία του σε μια εταιρία, βλέπουμε και το μέλλον της.

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ:

Τα θεμέλια έτριξαν, αλλά...



ο πύργος στάθηκε όρθιος.

του Α.Δ. Θεοδωράκη



Η Ευρωπαϊκή Κοινότητα είναι κάτι το ενιαίο. Δεν μπορείς να διαλέξεις ένα μέρος ή ένα χώρο δράσης και να αποκλείσεις τους άλλους. Ή το παίρνεις όλο ή το αφήνεις όλο. Κι όμως, οι φόβοι για Ευρώπη "δύο, τριών ή πολλών ταχυτήτων" δεν εξέλειψαν. Αντίθετα το τελευταίο διάστημα έχουν κυριεύσει ένα μεγάλο μέρος της κοινής γνώμης αλλά και των πολιτικών δυνάμεων σε όλες τις χώρες-μέλη της Κοινότητας. Ας πάρουμε τα πράγματα με τη σειρά. Η πολιτική συγκυρία στις χώρες της ΕΟΚ δεν είναι βέβαια ευχάριστη. Όλες οι χώρες αντιμετωπίζουν σήμε-

ρα προβλήματα. Ανεργία, πληθωρισμός, μετανάστευση, ξενοφοβία, αποκλεισμός μεγάλων στρωμάτων του πληθυσμού από την παραγωγή και τα κέρδη, αύξηση της θίας και της ανασφάλειας προκαλούν ποικίλα αισθήματα που αρχίζουν από την απλή απογοήτευση και φτάνουν μέχρι τις βίαιες επιθέσεις εναντίον των ξένων στη Γερμανία. Εξήγηση στα αντιφατικά αυτά φαινόμενα μπορεί να δοθεί μόνο αν συσχετίσουμε την ιστορία και την επιρροή της συλλογικής μνήμης, τον ρόλο του έθνους ιδιαίτερα στην εποχή της κρίσης και φυσικά την αδυναμία της εξουσίας να δώσει λύση στα πι-

«Το έτος 2000 θα υπάρχουν στην Ελλάδα μόνο 10 ασφαλιστικές εταιρίες Ζωής»(*)

ΘΕΛΕΤΕ ΝΑ ΕΙΣΤΕ ΣΕ ΜΙΑ ΑΠ' ΑΥΤΕΣ;

Οι συνθήκες της ασφαλιστικής αγοράς αλλάζουν γρήγορα. Δείτε την ασφαλιστική σας καριέρα πιο σοβαρά. Την εξέλιξή σας. Τις προοπτικές σας. Σίγουρα το 2000 θα είναι λίγες οι ασφαλιστικές εταιρίες που θα μπορούν να αναπτύσσονται.

Η INTERNATIONAL LIFE δημιουργήθηκε με προδιαγραφές του αιώνα που έρχεται. Δηλαδή με όλες τις προϋποθέσεις της πολύπλευρης ανάπτυξης. Μέλος της γερμανικής ασφαλιστικής υπερδύναμης AACHENER UND MÜNCHENER GROUP, που δραστηριοποιείται τώρα και στην Ελλάδα, προσφέρει μεγάλες δυνατότητες εξέλιξης σε κάθε βαθμίδα επαγγελματία ασφαλιστή.

Επικοινωνήστε μαζί μας.

Σας περιμένει ένα ελκυστικό πακέτο αμοιβών και ένας ανοιχτός δρόμος καταξίωσης των ικανοτήτων σας.

Τηλεφωνήστε μας.

Αθήνα: Περικλής Λίβας, Βασ. Σοφίας 69, τηλ. 7236 644

Θεσσ/νίκη: Απόστ. Τριανταφύλλου. Τσιμισκή 54, τηλ. 263 026

(*) Από ομιλία του μέντορα της Ιδιωτικής Ασφάλισης Αλέξανδρου Ταμπουρά με θέμα: «Αναμνήσεις από το ασφαλιστικό μέλλον».

INTERNATIONAL LIFE
Η ασφαλιστική υπερδύναμη.



Εταιρία μέλος του
Aachener und Münchener Group

εστικά προβλήματα διαβίωσης που αντιμετωπίζουν οι “αποκλεισμένοι” της οικονομικής και κοινωνικής ζωής.

Μέσα σ’ αυτή τη γενική κρίση και φοβία για το αύριο που αρχίζει να διακατέχει την Ευρώπη η Συνθήκη του Μάαστριχτ λειτούργησε αντίστροφα. Ο πολίτης δεν την είδε σαν φυγή προς τα μπροστά όπως το ήθελαν οι κυβερνήσεις και οι ηγεσίες, αλλά αντίθετα το είδαν σαν κάτι το τρομερό, που θα αναστατώσει τα πάντα, που θα έχει αρνητικές επιπτώσεις στο επίπεδο διαβίωσης και που θα σαρώσει τις εθνικές οικονομίες με την δημιουργία ενός κοινού νομίσματος.

Στο κλίμα αυτό δεν είναι δύσκολο να επικρατήσουν τα συνθήματα των πάσης φύσεως εθνικιστών αλλά και διαφόρων ομάδων που μάχονται την ευρωπαϊκή ενοποίηση. Έτσι η συνεργασία εθνικιστών και αντιευρωπαϊστών κατόρθωσε να επηρεάσει ένα μεγάλο μέρος των πολιτών στη Γαλλία (ιδιαίτερα την επαρχία και τις εργατουπόλεις) όπου πέρα απ’ αυτά που προαναφέραμε ξαναβγήκε ο φόβος της κυριαρχίας της Γερμανίας και συνδέθηκε το δημοψήφισμα με την εσωτερική πολιτική κατάσταση. Το αποτέλεσμα το ξέρουμε όλοι. Ένα οριακό “ΝΑΙ” του οποίου θέβαια η σημασία για την Ευρώπη είναι πολύ μεγάλη.

Λίγο πριν όμως είχαμε τη νομισματική κρίση που ανέτρεψε τα πάντα. Υποτιμήσεις δύο εθνικών νομισμάτων, έξοδος τους από το Ευρωπαϊκό Νομισματικό Σύστημα, κρίση εμπιστοσύνης ανάμεσα στο Λονδίνο και τη Βόννη, ενίσχυση του άξονα Παρισιού-Βόννης, στήριξη του γαλλικού φράγκου από τη Βόννη και επανέναρξη των επαφών.

Εκεί ακριβώς αρχίζει η φιλολογία για την ΕΟΚ των δύο ταχυτήτων. Η ιδέα είναι παλιά. Και ξανάρχεται περιοδικά μετά από κάθε κρίση της Κοινότητας. Όταν δεν μπορούμε να λύσουμε από

κοινού ένα πρόβλημα, ορισμένοι νομίζουν ότι θα ήταν πιο εύκολο να το λύσουν μόνοι τους δηλ. δύο, ή τρεις ή πέντε. Έτσι π.χ. η Οικονομική και Νομισματική Ένωση θα μπορούσε σύμφωνα με τη λογική αυτή να λειτουργήσει απρόσκοπτα με τις χώρες που έχουν ισχυρή οικονομία - αυτός θα ήταν ο σκληρός πυρήνας της ΕΟΚ - και οι άλλες χώρες θα λειτουργούσαν σαν δορυφόροι, θα προσαρμόζονταν σταδιακά και σε κάποια στιγμή όταν θα ήταν έτοιμες θα έμπαιναν κι αυτές στο “κλαμπ” των ισχυρών.

Έτσι στην πρώτη ταχύτητα π.χ. θα ήταν σήμερα η Γερμανία, η Γαλλία και οι τρεις χώρες της Μπένελουξ (Ολλανδία, Βέλγιο, Λουξεμβούργο). Στη δεύτερη ταχύτητα θα ήταν χώρες σαν την Ιταλία, την Ισπανία κ.λπ. και στην τρίτη ίσως ταχύτητα θα ήταν οι τελευταίες από πλευράς επιδόσεων χώρες. Δεν χρειάζεται νομίζω να πω πού ακριβώς, σε ποιά ταχύτητα θα συγκαταλεγόταν η Ελλάδα. Τα αυτονόητα παραλείπονται.

Όμως τα πράγματα δεν είναι τόσο απλά. Στην Κοινότητα αλλά και σε κάθε πολυεθνή ή διεθνή οργανισμό οι εθνικές αντιθέσεις δεν σβήνουν, δεν χάνονται. Υπάρχουν και θα υπάρχουν πάντοτε. Οι αντιθέσεις εκφράζουν συμφέροντα, επιδιώξεις και πολιτικές με τις οποίες ζει και κινείται και τροφοδοτείται το κράτος-έθνος. Κι επειδή μόνο αφελείς πιστεύουν ότι η οντότητα του κράτους-έθνους έχει υπερκερασθεί από την νομική προσωπικότητα του όποιου διεθνούς οργανισμού, καλό είναι στους υπολογισμούς μας να είμαστε ρεαλιστές και προνοητικοί. Οι λαοί ζουν και σκέφτονται όπως και τα κράτη δηλ. σε εθνική βάση. Η έξαρση του εθνικισμού στην Ευρώπη είναι μια ακόμα απτή απόδειξη αυτής της αλήθειας. Η ΕΟΚ όμως δεν είναι απλά ένας διεθνής οργανισμός τύπου π.χ. ΟΗΕ. Η ΕΟΚ έχει κάτι το εντελώς ξεχωριστό: έχει κοινοτικά όργανα, κοινοτικές πολιτικές και κοινοτικό δίκαιο που

Το μέλλον για την Ελλάδα είναι ευρωπαϊκό αλλά για την προώθηση της ενοποίησης πρέπει να βοηθήσουν όλοι, αφού όλοι προσδοκούν ότι μέσα από το κοινό συμφέρον εξυπηρετείται καλύτερα και το εθνικό συμφέρον.

εφαρμόζεται άμεσα στα κράτη-μέλη και υπερισχύει του εθνικού δικαίου. Γι’ αυτό είναι από νομικής και λειτουρ-γικής πλευράς πολύ επικίνδυνη η εφαρμογή σχημάτων μεταβλητής γεωμετρίας, ή δύο ταχυτήτων, ή διαφορετικών ομοκέντρων κύκλων. Υπάρχει κίνδυνος για ολόκληρο το οικοδόμημα και φυσικά για το κοινωνικό κεκτημένο σαράντα χρόνων. Σε μια τέτοια εξέλιξη δεν κινδυνεύουν μόνο οι μικρές και αδύνατες οικονομίες αλλά κινδυνεύουν το ίδιο και οι ισχυρές οικονομίες. Η αλληλεξάρτηση είναι πλέον εμφανής, οι εμπορικές και οικονομικές σχέσεις διέπονται από διατάξεις του κοινοτικού δικαίου και η όποια διατάραξη θα προκαλέσει κατάρρευση του κοινοτικού οικοδομήματος.

Είναι πολύ λυπηρό και ταυτόχρονα καταδικαστέο το ότι πολιτικοί από διάφορες χώρες και ιδιαίτερα στη Γαλλία και τη Γερμανία ετάχθησαν

δημοσίως υπέρ της Ευρώπης των πολλών ταχυτήτων. Και είναι τελικά παρήγορο και αξιέπαινο το ότι οι ηγέτες των δύο αυτών χωρών αλλά και των άλλων δέκα χωρών-μελών της ΕΟΚ συμφώνησαν να προχωρήσουν από κοινού στην οικονομική και Νομισματική Ένωση.

Η κρίση στην ΕΟΚ μάλλον πέρασε. Τα σημάδια της θα μείνουν και τα διδάγματα πρέπει να γίνουν μαθήματα για το μέλλον. Και για όσους έχασαν την ψυχραιμία τους, και για όσους έδειξαν υπεροψία και εθνικιστική αλαζονεία, αλλά και για όσους έμειναν αδρανείς και απαθείς θεατές όπως η χώρα μας.

Το μέλλον για την Ελλάδα είναι ευρωπαϊκό αλλά για την προώθηση της ενοποίησης πρέπει να βοηθήσουν όλοι, αφού όλοι προσδοκούν ότι μέσα από το κοινό συμφέρον εξυπηρετείται καλύτερα και το εθνικό συμφέρον.

Η κρίση στην ΕΟΚ μάλλον πέρασε. Τα σημάδια της θα μείνουν και τα διδάγματα πρέπει να γίνουν μαθήματα για το μέλλον.

Πίνακας 1
Εξέλιξη των “Βασικών Δεικτών Σύγκλισης”, 1989–1991 (*)
Προκαταρκτική εκδοχή

	Ακαθάριστο Δημόσιο χρέος (α) (% του ΑΕγχΠ)			Καθαρό πλεόνασμα (+) ή δανεισμός (-) (β) (% του ΑΕγχΠ)			Πληθωρισμός (γ) (ετήσια μεταβολή %)			Ονομαστικά μακροπρόθεσμα επιτόκια			Θέση στο ΕΝΣ (δ)
	1989	1990	1991	1989	1990	1991	1989	1990	1991	1989	1990	1991	1991
B	128,4	127,3	129,4	-6,7	-5,7	-6,4	3,5	3,5	3,2	8,7	10,1	9,3	A
DK	65,6	66,4	66,7	-0,5	-1,5	-1,7	5,1	2,5	2,4	10,2	11,0	10,1	A
D (**)	43,0	43,6	46,2	0,2	-1,9	-3,2	3,1	2,6	3,5	7,0	8,9	8,6	A
GR	85,8	93,7	96,4	-18,3	-20,4	-17,9	14,7	20,2	18,3	17,1	20,1	21,0	Γ
E	44,2	44,5	45,6	-2,7	-4,0	-3,9	6,6	6,4	5,8	13,8	14,7	12,4	B
F	47,4	46,6	47,2	-1,2	-1,7	-1,5	3,5	2,9	3,0	8,8	9,9	9,0	A
IRL	110,1	103,0	102,8	-3,5	-3,6	-4,1	3,9	2,6	3,0	9,0	10,1	9,2	A
I	96,0	98,6	101,2	-10,1	-10,7	-9,9	5,8	6,2	6,4	12,9	13,4	12,9	A
L	8,5	7,3	6,9	4,3	4,8	2,0	3,4	4,2	3,4	7,7	8,6	8,2	A
NL	77,9	78,3	78,4	-5,2	-5,3	-4,4	2,9	2,5	3,2	7,2	9,0	8,9	A
P	72,0	68,2	64,7	-3,4	-5,8	-5,4	12,8	13,6	11,7	14,9	16,8	17,1	Γ
UK	45,1	42,8	43,8	1,2	-0,7	-1,9	5,9	8,4	6,5	9,6	11,1	9,9	B
EUR12	60,3	60,3	61,8	-2,9	-4,1	-4,3	4,9	5,2	5,0	9,9	11,1	10,4	

(α) Σύνολο δημόσιας διοίκησης, εκτός B και NL: χωρίς την κοινωνική ασφάλιση· P: κεντρική διοίκηση. Στην περίπτωση των DK και NL, τα κεφαλαιοποιημένα συνταξιοδοτικά ταμεία δεν έχουν συυπολογιστεί στο δημόσιο χρέος· εάν συυπολογιστούν, ο λόγος χρέους/ΑΕγχΠ θα ήταν χαμηλότερος αρκετά κάτω από 60% για τη DK.

(β) Σύνολο δημόσιας διοίκησης.

(γ) Αποπληθωριστής τιμών της ιδιωτικής κατανάλωσης.

(δ) Α) Κράτη μέλη με περιθώρια διακύμανσης 2,25%. Β) Κράτη μέλη με περιθώρια διακύμανσης 6%. Γ) Δεν συμμετέχουν στο μηχανισμό συναλλαγματικών ισοτιμιών.

(*) Economic forecasts, φθινόπωρο 1991.

(**) Μόνο Δυτική Γερμανία.

Πηγές: Υπηρεσίες της Επιτροπής των ΕΚ, Le Monde 5.12.1991, Το Βήμα 8.12.1991.

Πηγή: Μάαστριχτ. Η θέση του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου
Έκδοση του Ευρ. Κοινοβουλίου, Λουξεμβούργο 1992

Ψαρεύετε με αγκίστρι ή με δίχτυ;

Πόσους τρόπους εξεύρεσης πελατών εφαρμόζετε;

- Με υπαλλήλους
- Με Target Marketing κ.λπ.

Η παρατήρησή μας στο πώς βρίσκονται πελάτες στα 20 χρόνια που κάνουμε αυτή τη δουλειά (από το 1973) μας δίδαξε κι άλλες κάποιες εμπειρίες που θέλουμε να τις μοιραστούμε.

Έτσι:

1) Υπάρχουν ασφαλιστές που έχουν κάποια φυσική δειλία ή δεν απέκτησαν ακόμα αυτοπεποίθηση για αυτό και δεν τα καταφέρνουν με έναν συγκεκριμένο τρόπο π.χ. πόρτα-πόρτα. Πολλοί Managers τους πιέζουν να βγούν στην αγορά. Είναι σίγουρο ότι θα αποτύχουν. Αυτό σημαίνει πως πρέπει να διδαχθεί καλά κάποιος τι πρέπει να κάνει και

να επιλέξει τι του πάει καλύτερα πριν βγει στην αγορά ώσπου να αποκτήσει δική του πρωτοβουλία.

2) Πολλοί ασφαλιστές λένε "δεν τον εφαρμόζω αυτόν τον Α τρόπο". Είναι λάθος. Οι πελάτες επιλέγουν ασφαλιστές ως ένα σημείο. Αν δεν έχει απόδοση με τον τρόπο που δουλεύει είναι καλό να δοκιμάσει κι άλλους τρόπους. Σε άλλα άρθρα μας θα αναλύσουμε έναν-έναν τους τρόπους εξεύρεσης.

3) Όποιον τρόπο εξεύρεσης κι αν εφαρμόζετε σίγουρα πρέπει να εκπαιδεύεστε καλά και στη συνέχεια να κάνετε πρακτική εξάσκηση. Λένε μερικοί νέοι ασφαλιστές: "Βγήκα,

Μη ψάχνετε τι κάνατε ως σήμερα. Μη ρωτάτε πόσους τρόπους γνωρίζετε. Εκείνο που έχει μεγαλύτερη σημασία για τους πωλητές Ασφαλειών είναι το πόσους τρόπους εφαρμόζουν.

Όταν ήμουν πωλητής ασφαλειών και σήμερα που σαν Manager ασφαλιστών έχω μία άμεση επαφή με την αγορά, έκανα μία διαπίστωση απλή: Δεν τα καταφέρνουμε πάντα μ' έναν τρόπο εξεύρεσης ή δεν τα καταφέρνουμε τόσο, όσο μ' έναν άλλο τρόπο επειδή αλλάζουν οι δικές μας διαθέσεις όπως και οι διαθέσεις των πελατών. Έτσι σαν πωλητές είμαστε αναγκασμένοι να βγαίνουμε στην εξεύρεση πελατών με πολλές μεθόδους και τρόπους ώστε να έχουμε περισσότερους υποψήφιους και καλύτερη επιλογή αφού διαθέτουμε αρκετούς καθώς και αισιοδοξία για την καριέρα μας, αφού πάντα έχουμε δουλειά.

Ας αναφέρουμε όμως τους τρόπους εξεύρεσης θεωρητικά ώστε να δούμε τις επιλογές μας πριν ξεκινήσουμε. Έτσι ένας ασφαλιστής βρίσκει πελάτες ως εξής:

- Με συστάσεις
- Μέσω τηλεφώνου
- Με επιστολές
- Με FAX
- Με προσωπικές γνωριμίες
- Μέσω κέντρων επιρροής
- Με διαφημίσεις
- Με προσωπικές γνωριμίες, φίλους-συγγενείς
- Πόρτα-πόρτα
- Μέσω παλαιών πελατών αυξάνοντας ή κάνοντας νέα συμβόλαια ή νέα προϊόντα

Γράφει ο
Ευάγγελος Γ. Σπύρου

Είναι κρίμα να βγαίνουν τα νέα παιδιά, οι νέοι συνάδελφοι χωρίς στόχο και σκοπό στους σκοτεινούς διαδρόμους, έρμαιοι του Μινώταυρου της αποτυχίας.



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

έκανα μερικές προσπάθειες, αλλά δεν έγινε τίποτα". Θυμηθείτε λίγο την σχολή οδηγών. Σου λένε τί θα κάνεις αλλά μέχρι να το κάνεις σωστά, αν και γνωρίζεις τί πρέπει να κάνεις, αργείς να γίνεις καλός οδηγός. Όσοι οδηγείτε θυμηθείτε τα πρώτα σας χιλιόμετρα και κοιτάξτε σήμερα πώς γίνεται μηχανικά η οδήγηση. Εκείνο το πρώτο σφίξιμο κι άγχος που πήγε; Το έδωσε η συχνή εκπαίδευση - χρήση, η καθημερινή εξάσκηση. Έτσι γίνεται και με τους τρόπους εξεύρεσης πελατών. Μην περιμένετε να κάνετε θαύματα και προ παντός μην περιμένετε να γίνετε ασφαλιστές μέσα σε μία βδομάδα με 10-20 ονόματα υποψηφίων πελατών. Αναρωτηθήτε λοιπόν, ποιούς τρόπους εφαρμόζετε και πόσο καλά. Και γιατί όχι όλους;

4) Υπάρχουν εποχές που συμφωνούμε πως δεν μπορεί ένας ασφαλιστής να εφαρμόσει κάποιες μεθόδους. Π.χ. ένας νέος ασφαλιστής, δεν τα καταφέρνει και τόσο καλά με το πόρτα-πόρτα ή τα κέντρα επιρροής ή με το τηλέφωνο. Όσο περνάει ο καιρός, πιστεύουμε πως ο παλιός ασφαλιστής πρέπει να αλλάξει μεθόδους και εφ' όσον έχει εισόδημα που φαίνεται και έξω τελικά στο ντύσιμο και το φέρσιμο και σίγουρα εμπειρίες κύρος, προσωπικότητα, σιγουριά, επιτυχία καλών είναι να επεκταθεί και σε τρόπους που ως τώρα δεν χρησιμοποιούσε. Ένας νέος δεν έχει σταθερή φωνή, γνώσεις, παραδείγματα, πείρα για να βγει ακόμα και πόρτα-πόρτα για να τα δείξει και να αποκτήσει κι άλλους υποψήφιους. Ένας παλιός έχει και συνήθως δεν τα χρησιμοποιεί αυτά τα πλεονεκτήματά του, που θα του μεγάλωναν τις πωλήσεις. Ένας παλιός ασφαλιστής μπορεί να αγοράσει ένα καλό FAX και να πληροφορεί με επαναλαμβανόμενα FAX για όλα τα προϊόντα που πουλά η εταιρία του. Μπορεί να μπει σε ακριβά καταστήματα, πλούσιες λέσχες και δαπανηρές δημόσιες σχέσεις που φέρνουν μεγάλα ασφαλιστήρια. Πολλοί δυστυχώς τελματώνονται σε λίγες παλιές γνωριμίες παλαιών πελατών τους που τους "στράγγιξαν" κυριολεκτικά...

Φίλοι Managers, αξιοποιήστε αυτά τα προσόντα και τις δυνατότητες

των έμπειρων ασφαλιστών σας βγάζοντάς τους "έξω" από το καθούκι τους. Είπαμε, είναι σκληρή η δουλειά μας και καμιά φορά οι άνθρωποι μας κουράζονται και δεν τολμούν. Βοηθήστε τους να αλλάξουν. Βοηθήστε τους να πολλαπλασιάσουν τα επιτεύγματά τους οδηγώντας τους σε νέους τρόπους εξεύρεσης πελατών. Τονώστε την αυτοπεποίθησή τους, δείξτε τους τί πετύχανε, αναγνωρίστε την αξία τους συγκρίνοντας τα υψηλά εισοδήματά τους και τα ταξίδια τους με τα εισοδήματα δημοσίων υπαλλήλων, δικαστικών, προέδρων και στείλτε τους να ανεβάσουν το επίπεδο γνωριμιών και κοινωνικών σχέσεών τους. Σίγουρα θα ανεβεί και ο μέσος όρος συμβολαίων τους και το εισόδημά τους.

5) Πολλοί φίλοι Διευθυντές-Managers δεν ξέρουν να διδάξουν τί να κάνει ένας νέος ασφαλιστής. Του μαθαίνουν θεωρητικά διάφορα και τον στέλνουν γενικώς και αορίστως "έξω" στην "αγορά" να πάρει το βάπτισμα του πυρός σε κανένα φίλο ή συγγενή λέγοντας "καλή επιτυχία", 9 στις 10 είναι ανασφάλιστοι, να κοιτά σε περιμένουν... Βγαίνουν οι νέοι και "τρώνε τα μούτρα τους" αυξάνοντας τον αριθμό των αποτυχημένων που σέρνονται στην

«Χρυσοί» κανόνες ποιοτικής πώλησης

- ☐ **Μάθε** το προϊόν που πουλάς.
- ☐ **Δες** το προϊόν που πουλάς με τα μάτια του πελάτη.
- ☐ **Συμπεριφέρσου** στον πελάτη με ειλικρίνεια.
- ☐ **Βρες** τι πραγματικά θέλει ο πελάτης και τι ανάγκες έχει καθώς και το πρόβλημα πίσω από την ανάγκη.
- ☐ **Δώσε** στον πελάτη κάθε χρήσιμη πληροφορία σχετικά με το συμβόλαιο και τις καλύψεις του.
- ☐ **Βοήθησε** τον πελάτη να κερδίσει πραγματικά από την πώληση.

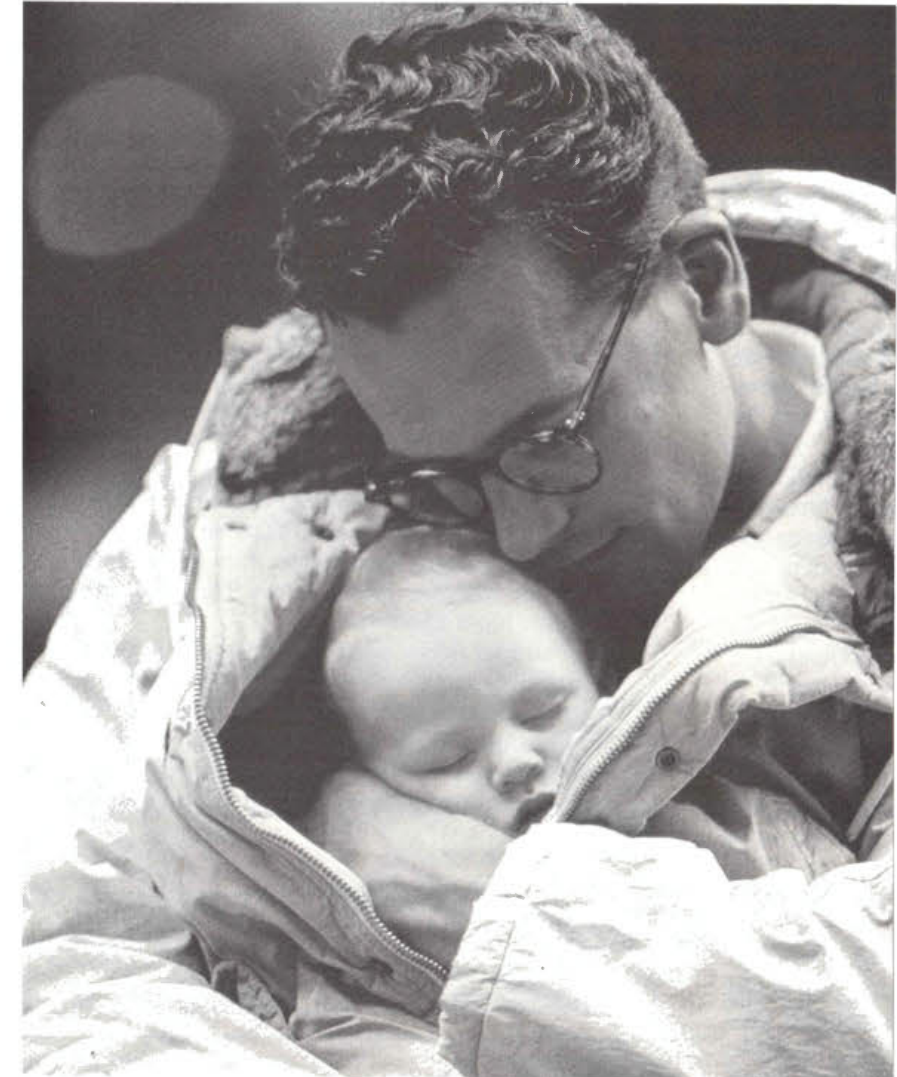
Τι δεν θέλει ο πελάτης

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 «συμπώσεις» 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 ασφαλίστηκε. 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.

ΔΙΕΘΝΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΩΗΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ...



...ΠΡΟΣ ΟΦΕΛΟΣ ΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΩΝ ΤΗΣ

Κάθε χρόνο οι ασφαλισμένοι της ALICO απολαμβάνουν τις μεγαλύτερες Συνολικές Παροχές (αποζημιώσεις και αποθεματικά) στον Κλάδο Ζωής και Υγείας, ως ποσοστό του συνόλου των ασφαλιστρών που καταβάλλονται.

Το 1991 το ποσοστό Συνολικών Παροχών έφθασε το 86%!

ALICO ★

Η ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΤΗΣ ΖΩΗΣ ΣΑΣ

Πολλοί δυστυχώς
τελματώνονται σε λίγες
παλιές γνωριμίες
παλαιών πελατών τους
που τους "στράγγιζαν"
κυριολεκτικά...

αγορά χωρίς κύρος και λεφτά στην
τσέπη. Είναι κρίμα να θγαίνουν τα
νέα παιδιά, οι νέοι συνάδελφοι χω-
ρίς στόχο και σκοπό στους σκοτει-
νούς διαδρόμους, έρμαια του Μι-
νώταυρου της αποτυχίας. Σήμερα
πολλοί Managers το κατάλαβαν και
εκπαιδεύουν με στόχους, δηλαδή τι
να κάνουν συγκεκριμένα. Φίλοι Ma-
nagers, μην τον εγκαταλείπετε τότε
που σας χρειάζεται ο ασφαλιστής
σας! Αυτή είναι η στιγμή η μεγάλη!
Μάθετε του τους τρόπους εξεύρε-
σης αναλυτικά. Δείτε τι μπορεί να
κάνει. Επιλέξτε αυτόν που του ται-
ριάζει στα πρώτα βήματα. Σταθείτε
δίπλα του και δείξτε του πώς θα
μαζέψει τα πρώτα ονόματα και πώς
θα τα καταχωρίσει κάπου για να τα
δουλέψει. Οργανώστε τον. Πείτε
του τι θα πει. Κάντε πρόβες. Κάντε
θέατρο. Δείξτε του με ένα πραγ-
ματικό πελάτη. Πείτε του πόσα ονό-
ματα πρέπει να μαζέψει, γιατί πρέπει
να μαζέψει και τι γνωρίσματα-στοι-
χεία έχει ο υποψήφιος πελάτης.
Πείτε του ποιά επιλέγει ποιά απορ-
ρίπτει. Πείτε του πότε θα επανέλθει
και σε ποιούς και γιατί. Βάλτε του
στόχο την ημέρα, την εβδομάδα,
τον μήνα. Βοηθήστε τον να αποκτή-
σει συνήθειες καλές και κάθε εβδο-
μάδα κάντε μία αξιολόγηση, κριτική
και απολογισμό. Έχει κούραση σί-
γουρα, αλλά η επιτυχία θάνα η
ανταμοιβή. Και θέβαια σύντομα θα
πάρει το δρόμο χωρίς να ενοχλεί
εσάς γεμίζοντας επιτυχίες και εισό-
δημα τον ίδιο και την εταιρία.

Ευάγ. Σπύρου

ΡΩΤΑΜΕ:

Φίλη, Φίλε, ασφαλιστή Ζωής,
Πόσους γιατρούς γνωρίζετε να αμείβονται με 1.500 δρχ.; (τόσο
κοστολογεί το Υπουργείο την ιατρική επίσκεψη).

Από τους μισθούς και τη σύνταξη κρατούνται για περίθαλψη αρκετά
χρήματα, ρίξτε μια ματιά στις κρατήσεις ενός μισθωτού για να δείτε τι
γίνεται.

Παρ' όλα αυτά ξαναπληρώνουν:

- ☐ 1.000 δρχ. εισιτήριο στα εξωτερικά ιατρεία.
- ☐ 25% συμμετοχή στα φάρμακα.
- ☐ 2.760 δρχ. την ακτινογραφία.
- ☐ 3.560 δρχ. οι ηλεκτρολύτες.
- ☐ 980 δρχ. την ανάλυση αίματος κ.λπ.

Ποιος θα τα πληρώσει αυτά;

Τα μεγάλα Νοσοκομεία της Αθήνας (Ευαγγελισμός, Γενικό Κρατικό,
Λαϊκό, Ιπποκράτειο, Ερυθρός) δέχονται ασθενείς μόνο κάθε τέταρτη
μέρα. Πόσο ελεύθερος είναι ένας να επιλέξει το γιατρό του για καλή
περίθαλψη, και το Νοσοκομείο που θέλει; Πόση δυνατότητα έχουν οι
Έλληνες του ΙΚΑ, του ΟΓΑ, του ΤΕΒΕ να μετακινηθούν στα ιδιωτικά
θεραπευτήρια ελεύθερα;

Ρωτάμε: Πόσοι ασφαλιστές γνωρίζουν τις διαδικασίες εισόδου και
λειτουργίας των Νοσοκομείων για να ενημερώσουν με ευθύνη και τιμιό-
τητα τον πελάτη στις επιλογές συμπληρωματικού ασφαλιστηρίου;

Ρωτάμε: Πόσες ασφ. εταιρίες και ειδικά αυτές που πουλάνε και
κάρτες νοσηλείας στο εκπαιδευτικό τους πρόγραμμα ενημέρωσαν τους
ανθρώπους τους ή έχουν μάθημα λειτουργίας των Νοσοκομείων;

Ε.Σ.

«Δεν θέλω να κάνω το ίδιο λάθος»!

Όταν ο ασφαλιστής έχει πει ό,τι είναι δυνατόν να κάνει τον υποψήφιο να
αγοράσει, αλλά δεν έφερε αποτέλεσμα και ο υποψήφιος είναι έτοιμος να φύγει,
μπορεί να ειπωθεί το ακόλουθο:

«(Όνομα υποψήφιου), έκανα ένα λάθος και αναρωτιέμαι αν μπορείτε να με
βοηθήσετε». (Ο υποψήφιος θα ρωτήσει τι εννοείτε). Να, (Όνομα υποψηφίου),
σίγουρα έκανα λάθος σε κάποιο σημείο, και θα με βοηθούσε να ξέρω πού. Συμφω-
νεείτε μαζί μου ότι η οικογένειά σας θα χρειαστεί χρήματα στην περίπτωση θανάτου
σας, συμφωνείτε ότι θα χρειαστείτε χρήματα όταν γίνετε 65 χρονών, αν ζείτε.
Επίσης συμφωνήσατε ότι έχετε τα χρήματα να πληρώσετε τα ασφάλιστρα. Αλλά δεν
αγοράσατε την ασφάλεια ζωής για να εξασφαλίσετε αυτά τα πράγματα στην οικογέ-
νειά σας και στον εαυτό σας. Θα μπορούσατε να μου πείτε πού έκανα λάθος, έτσι
ώστε να μην κάνω το ίδιο λάθος με το μέλλον κάποιας άλλης οικογένειας;»

100%

Τώρα

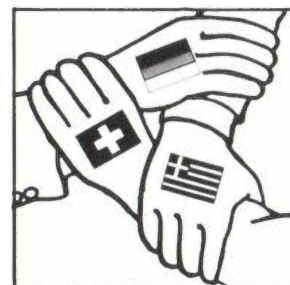
ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΑΚΗ ΚΑΛΥΨΗ ΜΕ ΤΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ «ΑΠΕΡΙΟΡΙΣΤΗ ΝΟΣΗΛΕΙΑ»

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 εξωτε-
ρικό, που θέλετε να νοσηλευτείτε.
- Το γιατρό που θέλετε να σας
παρακολουθεί.
- Τη θέση που θέλετε να νοση-
λευτείτε.



«ΑΠΕΡΙΟΡΙΣΤΗ ΝΟΣΗΛΕΙΑ»
ΣΗΜΑΙΝΕΙ 100%
ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΑΚΗ ΚΑΛΥΨΗ

Το πρόγραμμα «ΑΠΕΡΙΟΡΙΣΤΗ ΝΟΣΗ-
ΛΕΙΑ» καλύπτει, χωρίς κανέναν περιορισμό,
όλα τα έξοδα νοσηλείας.

- Όλα τα έξοδα για δωμάτιο και τροφή.
- Όλα τα έξοδα για ιατρική περίθαλψη,
αμοιβές χειρουργών, αναισθησιολόγων και
ιατρικών συμβουλίων.
- Όλα τα έξοδα ακόμα και για τις πιο
δύσκολες και δαπανηρές επεμβάσεις (βημα-
τοδότες, 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 ΝΟΣΗ-
ΛΕΙΑ», σε αντίθεση με τα συνηθισμένα προ-
γράμματα, 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 Συντονι-
σμού στις διάφορες χώρες. Ειδική υπηρεσία που
αγρυπνά για σας, όλο το 24ωρο, θα
σας συμβουλευτεί, θα αναλάβει τις δια-
δικασίες μεταφοράς
σας στο πλησιέστερο
νοσοκομείο και θα κα-
λύψει όλα σας τα έξοδα.



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

**ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ
ΕΝΩΣΗ**

Ασφάλειες Ζωής

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΚΑΛΥΨΗ ΠΙΣΤΩΣΕΩΝ ΚΑΙ ΕΓΓΥΗΣΕΩΝ



Του κ. Λάμπρου Κόκκινου
Γενικού διευθυντή της Α.Ε.Ε.Γ.Α.
"Η ΕΘΝΙΚΗ"

Η τελευταία δεκαετία σηματοδότησε μια νέα εξέλιξη της ασφαλιστικής αγοράς.

Ένα ραγδαία μεταβαλλόμενο περιβάλλον δημιούργησε νέες επιχειρηματικές και ατομικές ανάγκες, οι ασφαλιστικές εταιρείες προσέφεραν όλο και περισσότερα νέα προϊόντα, η ασφαλιστική συνείδηση άρχισε να αναπτύσσεται με έναν σχετικά ικανοποιητικό ρυθμό, και ο Έλληνας ασφαλιστής ήταν υποχρεωμένος πλέον να έχει σημαντικές ασφαλιστικές γνώσεις και ουσιαστική επαγγελματική υποδομή.

Σήμερα, η ελληνική αγορά είναι σε θέση και μπορεί να προσφέρει το σύνολο των καλύψεων που δίνονται από τη διεθνή ασφαλιστική αγορά.

Η συνέχιση της ανοδικής της πορείας θα προέλθει από την μεγιστοποίηση της εξυπηρέτησης του Έλληνα καταναλωτή, και την ουσιαστική κάλυψη των σύγχρονων επι-

χειρηματικών αναγκών. Η ασφαλιστική αγορά εξελίσσεται παράλληλα με την οικονομική και επιχειρηματική ανάπτυξη ενός τόπου. Καθήκον δικό μας είναι να βρούμε τους τρόπους εκείνους, που θα δημιουργήσουν το δίκτυ ασφαλείας για κάθε επιχειρηματική μονάδα έτσι ώστε ο επιχειρηματίας να μην φοβάται για αυτό που έχει ήδη κτίσει και να στρέψει την προσοχή του στις μελλοντικές επιδιώξεις του.

Οι παλαιότεροι ίσως να θυμούνται μία χαρακτηριστική εικόνα που πολλοί καταστημάτων της εποχής είχαν αναρτήσει πίσω από τα ταμεία τους.

Παρουσίαζε έναν επιτυχημένο επιχειρηματία με γεμάτο χρηματοκιβώτιο και δίπλα του έναν απελπισμένο συνάδελφό του με εμφανή σημάδια οικονομικής καταστροφής. Κάτω από την εικόνα του επιτυχημένου έγραφε, "ο πωλών τοις μετρητοίς" και αντίστοιχα στον άλλο "ο πωλών επί πιστώσει".

Σήμερα οι εικόνες αυτές έχουν εξαφανισθεί, διότι και η παλιά εικόνα της αγοράς έχει μεταβληθεί.

Εντός των πλαισίων του έντονου ανταγωνισμού και της διεθνοποίησης της αγοράς, ίσως μικρός αριθμός επιχειρήσεων έχει πλέον το προνόμιο να διαθέτει εμπορεύματα τοις μετρητοίς. Οι περισσότερες επιχειρήσεις υποχρεώνονται να διαθέσουν τα αγαθά που παράγουν επί πιστώσει και το κάνουν αυτό προκειμένου να διευκολύνουν τις πωλήσεις τους. Έτσι όμως εκτίθενται σε κινδύνους που δεν θα αντιμετώπιζαν αν πουλούσαν τοις μετρητοίς. Ρισκάρουν προκειμένου να πουλήσουν, ή προκειμένου να διευ-

ρύνουν τον κύκλο των πελατών τους και να αυξήσουν τον τζίρο τους.

Η αφερεγγυότητα των αγοραστών, ιδιαίτερα όταν αφορά τη διάθεση της μεγάλης αξίας εμπορευμάτων, ενδέχεται να δημιουργήσει οικονομικά προβλήματα στη ρευστότητα της επιχειρήσεως.

Λύση υπάρχει. Είναι η Ασφάλιση των Πιστώσεων.

Στην Ελλάδα η Εθνική Ασφαλιστική είναι η μοναδική Ασφαλιστική Εταιρεία η οποία ασφαλίζει Πιστώσεις.

Καλύπτοντας την αφερεγγυότητα των πελατών της επιχειρήσεως και ορίζοντας εκ των προτέρων, συγκεκριμένη ημερομηνία αποζημίωσης, δίνει την δυνατότητα στον επιχειρηματία να πραγματοποιήσει με ακρίβεια τις συναλλαγές του ώστε να μην αντιμετωπίσει ξαφνικά, προβλήματα ρευστότητας από τη μη είσπραξη κάποιων απαιτήσεων.

Επίσης του δίνει τη δυνατότητα να εκχωρήσει το ασφαλιστήριο πιστώσεων της ΕΘΝΙΚΗΣ στην τράπεζα, και να λάβει άμεση χρηματοδότηση, αφού έτσι η τράπεζα έχει την επί πλέον εξασφάλιση που της χρειάζεται.

Η ΕΘΝΙΚΗ ασφαλίζει κατά εμπορικών κινδύνων τις επί πιστώσει πωλήσεις προς το εξωτερικό και το εσωτερικό. Ο εμπορικός κίνδυνος αφορά την αδυναμία του Αγοραστή να εκπληρώσει τις υποχρεώσεις του, και σύμφωνα με το Ασφαλιστήριο θεωρείται ότι έχει επέλθει ο κίνδυνος όταν:

1. Έχει πτωχεύσει ο Αγοραστής.
2. Πραγματοποιηθεί δικαστικός ή εξωδικαστικός συμβιβασμός με το σύνολο των Πιστωτών.

3. Αποδειχθεί ότι ο Αγοραστής στερείται περιουσιακών στοιχείων.

Ορισμένοι γενικοί κανόνες που ισχύουν για τις Ασφαλίσεις Πιστώσεων είναι οι ακόλουθοι:

1. Δεν καλύπτονται λιανικές πωλήσεις.

2. Οι όροι πληρωμής πρέπει να είναι ανάλογοι προς τα εμπορεύματα στα οποία αναφέρονται.

3. Ασφαλιστής και Ασφαλιζόμενος πρέπει να συμμετέχουν στον κίνδυνο. Για το λόγο αυτό, σε όλες τις περιπτώσεις η Ασφαλιστική Εταιρεία, ανάλογα με τον τύπο της Ασφαλίσεως, αναλαμβάνει το 75-90% του υπολοίπου 25-10% παραμένοντας σε βάρος του ασφαλιζόμενου.

4. Η Ασφάλιση Πιστώσεων δεν εγγυάται την πληρωμή, των επί πιστώσεων πωληθέντων εμπορευμάτων κατά την ημερομηνία λήξεως και ως εκ τούτου δεν είναι οικονομική εγγύηση.

5. Η ασφάλιση περιορίζεται στην αποδοχή χρεών και κάθε αμφιβολία πρέπει να επιλυθεί πριν αναγνωριστεί ζημία.

6. Ζημιές από πτώχευση για να αναγνωρισθούν πρέπει να έχουν καταχωρηθεί στην κατάσταση πιστωτών.

7. Κάλυμμα δεν παρέχεται γενικά για παραδόσεις εμπορευμάτων που είχαν πραγματοποιηθεί προ της ενόρχεως του συμβολαίου.

8. Δεν παρέχεται κάλυμμα σε συναλλαγές που δεν αφορούν πώληση εμπορευμάτων.

Ασφαλίζεται το σύνολο των Πιστώσεων στο εσωτερικό ή το εξωτερικό ή και στα δύο. Είναι δυνατή η Ασφάλιση των Πωλήσεων σε μία μόνο χώρα ή πάνω από ένα ορισμένο ύψος ανά πελάτη.

Η Ασφάλιση ακολουθεί συνήθως την εξής διαδικασία:

- Ο Ασφαλισμένος χορηγεί στην Ασφαλιστική Εταιρεία κατάλογο στον οποίο αναφέρονται οι πελάτες στους οποίους προτίθεται να αποστείλει εμπορεύματα επί πιστώσει. Η εταιρεία ελέγχει την πιστοληπτική ικανότητα των υποψηφίων αγοραστών και καθορίζει για ένα έκαστο ανώτατο όριο χορηγηθησόμενης Πιστώσεως. Συμφωνείται το ύψος του Ασφαλιστρίου, το ύψος της

απαλλαγής, ο χρόνος της Πιστώσεως (αφορά θραχυπρόθεσμες πιστώσεις) και τα ανώτατα όρια κατά Πελάτη.

- Η πιστοληπτική ικανότητα των αγοραστών ελέγχεται συνεχώς από την Ασφαλιστική Εταιρεία, η οποία σε περίπτωση δυσμενών στοιχείων ειδοποιεί τον Πωλητή προκειμένου να περιορισθούν ή να διακοπούν οι πωλήσεις εμπορευμάτων.

- Ο Πωλητής με τη σειρά του έχει υποχρέωση ευθύς ως πληροφορηθεί την ύπαρξη δυσμενών στοιχείων, να ειδοποιήσει την Εταιρεία.

- Η μη πληρωμή των Εμπορευμάτων κατά την προσυμφωνηθείσα ημερομηνία δεν δημιουργεί υποχρέωση αποζημίωσης για την Ασφαλιστική Εταιρεία όπως προαναφέρθηκε. Ο Πωλητής έχει δικαίωμα να ζητήσει παράταση πληρωμής από τον Ασφαλιστή.

Παράταση ενός μηνός παρέχεται αυτομάτως και χωρίς επιβάρυνση, περαιτέρω παρατάσεις χρεώνονται με πρόσθετα ασφαλιστρία. Δεν ασφαλίζονται οι Εμπορικές διαφορές.

- Σε περίπτωση μη πληρωμής ο Πωλητής θα πρέπει να ξεκινήσει τις νόμιμες διαδικασίες για να πληρωθεί ή να πάρει πίσω τα εμπορεύματά του. Αν ο Αγοραστής έχει πτωχεύσει θεωρείται ότι επήλθε ο κίνδυνος.

- Αν επιτευχθεί η επιστροφή των εμπορευμάτων λόγω αδυναμίας πληρωμής, η εταιρεία αποζημιώνει τον πωλητή για τα έξοδα μεταφοράς των εμπορευμάτων.

- Τέλος, έχουμε τη δυνατότητα, εάν ο επιχειρηματίας ασφαλίσει το σύνολο των επί πιστώσει πωλήσεων του, να του προσφέρουμε κάλυψη μη πληρωμής, με πολύ μικρή επιβάρυνση. Σε αυτήν την περίπτωση, η αποζημίωση καταβάλλεται 6 μήνες μετά την καθυστέρηση πληρωμής και ο ασφαλισμένος μας εκχωρεί τα δικαιώματά του, ώστε να στραφούμε κατά του οφειλέτη προς διεκδίκηση των απαιτήσεων.

Η Ασφάλιση Πιστώσεων είναι ίσως περισσότερο ένα εργαλείο Οικονομικής διαχείρισεως παρά ένας τύπος Ασφαλίσεως. Επιτρέπει στον επιχειρηματία να αναζητήσει νέους Αγοραστές σε αγορές άγνωστες γι' αυτόν, του παρέχει την

εγγύηση της Ασφαλιστικής Εταιρείας και τις διεθνείς διασυνδέσεις της, του επιτρέπει να γίνει πιο ανταγωνιστικός διαθέτοντας τα εμπορεύματά του επί πιστώσει.

Κυρίως όμως του επιτρέπει να υποκαταστήσει με ένα γνωστό και προϋπολογισθέν ασφαλιστρία τα αγνώστου ύψους και μη προϋπολογισθέντα χρέη.

Με το πρόγραμμα αυτό η εταιρεία στοχεύει και πετυχαίνει πολλαπλούς στόχους:

1. Βοηθά τον επιχειρηματία στην επέκταση των εργασιών του.
2. Η επέκταση των εργασιών δημιουργεί επενδύσεις και νέες θέσεις εργασίας.
3. Προστατεύει τον επιχειρηματία από τον αφερέγγυο ή κακόπιστο πελάτη του.
4. Του προσφέρει τη δυνατότητα άμεσης χρηματοδότησης με πολύ χαμηλό κόστος.
5. Εγγυάται στην χρηματοδότη τράπεζα την είσπραξη της ασφαλισμένης απαιτήσεως.
6. Και τελευταίο αλλά το πλέον σημαντικό προκειμένου για εξαγωγές.

Η χώρα μας, έχοντας ανάγκη εισροής συναλλάγματος, βασίζεται κατά κύριο λόγο στους εξαγωγείς. Ασφαλιζόμενοι στην ΕΘΝΙΚΗ, υπάρχει η απόλυτη σιγουριά ότι το συνάλλαγμα θα έλθει στην χώρα, αφού η ΕΘΝΙΚΗ με τη στενή συνεργασία της με τις ασφαλιστικές εταιρείες πιστώσεων όλου του κόσμου, ή θα εξαναγκάσει τον οφειλέτη να πληρώσει ή θα τον οδηγήσει σε πτώχευση.

Ακόμα και να πτωχεύσει όμως ο οφειλέτης, το συνάλλαγμα θα εισπραχθεί μέσω των ανασφαλιστικών μας συμβάσεων.

Τα πιο πάνω, απλώς σκιαγραφούν ένα περίγραμμα της ασφαλιστικής φιλοσοφίας και λογικής στις εξειδικευμένες καλύψεις πιστώσεων κι εγγυήσεων, το οποίο στην πραγματικότητα είναι ένα ιδιαίτερα πολύπλοκο και δύσκολο θέμα.

Πιστεύω ακράδαντα ότι η ασφαλιστική συνείδηση θα κτισθεί με τη βαθιά γνώση των προβλημάτων, τη σωστή αντιμετώπιση των αναγκών και την ουσιαστική συνεργασία των ασφαλιστικών εταιριών με τον επιχειρηματικό κόσμο.

ΕΞΕΛΙΞΕΙΣ ΣΤΗΝ ΤΕΧΝΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ

Του Κ. Χριστόπουλου, PhD

Η θεωρία του χάους διδάσκει ότι τα πράγματα δεν είναι хаοτικά. Οι τυχαίες μεταβολές που παρουσιάζουν τα διάφορα συστήματα, όπως ο καιρός και οι χρηματαγορές, μπορεί στην πραγματικότητα να περιγραφούν με ένα σύστημα εξισώσεων ή ακόμα και από μία μόνο εξίσωση.

Ας υποθέσουμε, για παράδειγμα, ότι η τιμή μιας μετοχής αύριο θα είναι ίση με τη σημερινή τιμή της επί τον αριθμό 3,75 μείον το τετράγωνο της τιμής επί τον ίδιο αριθμό (3,75). Αν παρουσιάσουμε αυτή την εξίσωση σε διάγραμμα θα έχουμε μια γραφική παράσταση που φαίνεται εντελώς χαοτική. Οποιοσδήποτε μπορεί να αντιτρέψει αυτή τη διαδικασία. Δηλαδή να εξάγει την εξίσωση από το χαοτικό διάγραμμα, θα είναι σε θέση να προβλέψει τις αυριανές τιμές. Αυτή η ιδέα έχει ξετρελάνει ορισμένους traders διότι τέτοιες δυνατότητες υπόσχονται μεγάλα κέρδη.

Κατά τις δεκαετίες του '70 και '80 οι τεχνικοί αναλυτές έψαχναν να βρουν γραμμικές τάσεις στις αγορές, απλές, ώστε να περιγράφονται από εξισώσεις πρώτου βαθμού, δηλαδή γραφικές παραστάσεις ευθείας γραμμής. Υποστηρίχεται ότι οι γραμμικές τάσεις βοηθούσαν πολύ στην εκμετάλλευση των currency markets, όπου οι κεντρικές τράπεζες και η οικονομική πολιτική των κυβερνήσεων συντελούσαν στην ελεγχόμενη αυξομείωση των συναλλαγματικών ισοτιμιών. Το πρόβλημα γεννήθηκε όταν οι κεντρικές τράπεζες έπαψαν να επηρεάζουν ενεργά τα νομίσματα και ταυτόχρονα ένας αυξανόμενος αριθμός εκείνων που παρακολουθούσαν τις τάσεις δυσκόλευε τα πράγματα διότι όταν κανείς έβλεπε ευκαιρία να διαγνώσει μια τάση, πάντα βρισκόταν κάποιος άλλος που είχε κάνει την ίδια διάγνωση πριν.

Μετά από αυτά, οι τεχνικοί αναλυτές άρχισαν να αναζητούν μη γραμμικές τάσεις. Ακόμα και οι πιο θερμοί υποστηρικτές της θεωρίας του χάους δεν φιλοδοξούν να ανακαλύψουν κάποια formula που εξηγεί πλήρως την αγορά. Πολλοί όμως υποστηρίζουν ότι έχουν βρει ορισμένα κομμάτια από αυτή τη formula, πολύ συχνά με τη βοήθεια των ηλεκτρονικών υπολογιστών. Και, όπως συμβαίνει με τα πυρηνικά μυστικά, πολλοί λένε ότι κατέχουν αυτά τα όπλα, αλλά λίγοι προχωρούν σε πιο συγκεκριμένα στοιχεία.

Μια περίπτωση που λέει πολλά είναι εκείνη της Citibank. Το 1989, προσέλαβε έναν Βρετανό μαθηματικό, τον Andrew Colin, ο οποίος ξεκίνησε να γράφει ένα πρόγραμμα computer, το οποίο θα βοηθούσε να διαγνώσει μη γραμμικές τάσεις στις αγορές των νομισμάτων. Το πρό-

γραμμα ξεκινάει με τη δημιουργία τυχαίων υποθέσεων πάνω στους παράγοντες που θα μπορούσαν να επηρεάσουν τις τιμές των νομισμάτων. Αυτές οι υποθέσεις ελέγχονται με βάση τα πραγματικά δεδομένα πέντε ετών και εκείνες που κρίνονται ικανοποιητικές γίνονται δεκτές.

Το πρόγραμμα μετά προχωρεί και δανειζεται μια ιδέα από την εξελικτική βιολογία. Οι υποσχόμενες υποθέσεις breed together και παράγουν νέα γενιά με ελαφρά μίγματα των genes των γονέων. Οι νέες υποθέσεις που δημιουργούνται ελέγχονται πάλι για την ικανότητά τους να προβλέπουν μεταβολές των τιμών και οι ακατάλληλες (unfit) πετούνται, ενώ οι κατάλληλες διασταυρώνονται πάλι και δημιουργούνται νέες γενιές αργότερα. Ο computer του Dr. Colin κατέληξε σε τέσσερις-πέντε αλγόριθμους, ο καθένας από τους οποίους περιέχει 10-20 κανόνες (rules) για την αγορά.

Κάθε ένας από αυτούς τους αλγόριθμους προβλέπει κινήσεις των τιμών. Το μυστικό είναι να ξέρει κανείς να τους συνδυάζει, διότι ο καλύτερος συνδυασμός εξαρτάται από τις επικρατούσες συνθήκες της αγοράς. Εδώ ο Dr. Colin χρησιμοποιεί ένα άλλο πρόγραμμα, που δανειζεται αυτή τη φορά από τη δομή του εγκεφάλου. Ντουζίνες μικρών υπολογιστικών μονάδων, όπως τα νεύρα του εγκεφάλου, συνδέονται. Η ισχύς των συνδέσεων μπορεί να ρυθμιστεί, έτσι ώστε να μηνύματα που περνούν από το ένα νεύρο στο άλλο να μεγαλώνουν ή να μειώνονται. Αυτό το νευρικό σύστημα χρησιμοποιεί τους αλγόριθμους (που δημιουργούνται σύμφωνα με το γενετικό σύστημα), τους εφαρμόζει στις ιστορικές τιμές και μαθαίνει πόση έμφαση έχει ο κάθε αλγόριθμος.

Μετά από προγράμματα δύο ετών, ο Dr. Colin υπολογίζει ο computer του να είναι σε θέση να φέρει αποδόσεις 25% το χρόνο. Μέχρι το τέλος του επόμενου έτους ο Dr. Colin ελπίζει να έχει εισάγει στον computer επιπλέον στοιχεία, τα οποία θα οδηγήσουν σε νέους αλγόριθμους και ακόμα πιο "έξυπνα" νευρικά συστήματα. Το πρόγραμμα πρόκειται σύντομα να κάνει "trading" χρήματα πελατών αλλά και της ίδιας της Citibank.

Δεν είναι όμως όλοι της ίδιας γνώμης ότι οι "έξυπνοι computers" είναι καλύτεροι από τους ανθρώπους στη συναγωγή μη γραμμικών τάσεων.

Τα νευρικά δίκτυα έχουν δημιουργήσει πολλές υποψίες, διότι δεν μπορούν να εξηγήσουν γιατί αποφασίζουν να αγοράσουν ή να πωλήσουν. Ο Dr. Suran Goonatilake του University College, London, βλέπει περισσότερα πλεονεκτήματα στο συνδυασμό των genes (gene-mixing).

Και τούτο διότι ο αλγόριθμος που δημιουργείται στο

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 Νο 5233611 οποιαδή-

ποτε ώρα της ημέρας από όποιο νοσοκομείο κι αν νοσηλεύεστε.

Αμέσως ο εξειδικευμένος άνθρωπος της ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ

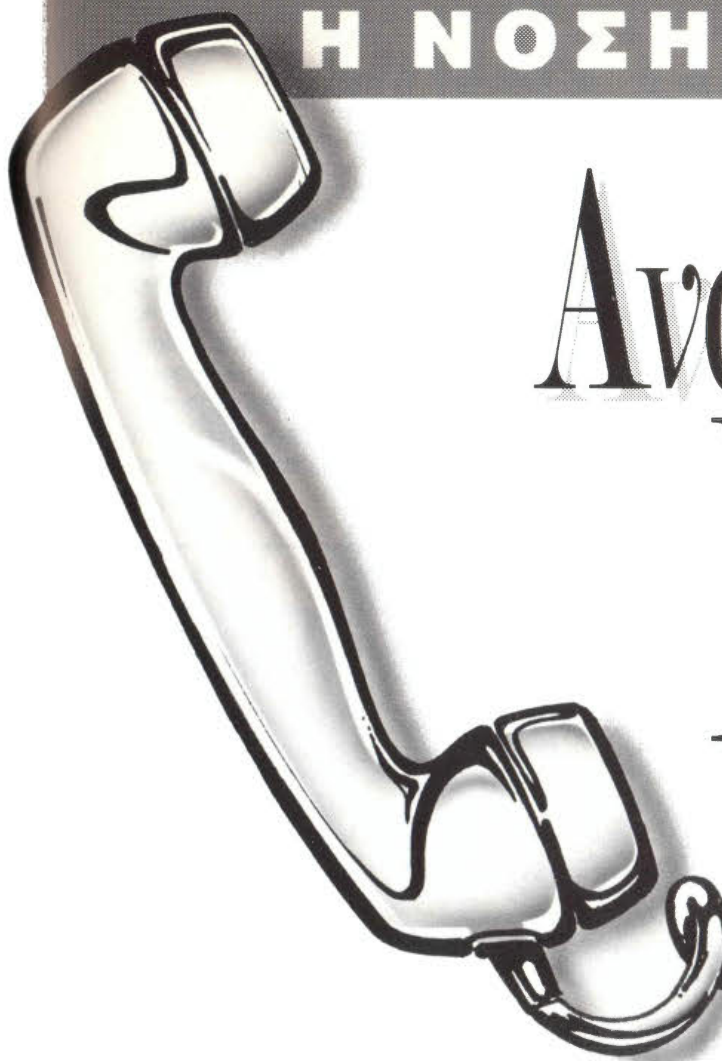
θα σας επισκεφτεί, θα συζητήσει μαζί σας και θα σας υπενθυμίσει

τις καλύψεις που έχετε στο συμβόλαιό σας, ώστε να αναλάβει τα

έξοδα νοσηλείας σας.

Το service παρέχεται δωρεάν και αφορά παλιούς και νέους ασφαλι-

σμένους της ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ στον Κλάδο Ζωής.



100
ΧΡΟΝΙΑ

ΜΠΡΟΣΤΑ

ΕΘΝΙΚΗ

Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

ΚΑΡΑΓ. ΣΕΡΒΙΑΣ 8, 102 10 ΑΘΗΝΑ

τέλος της διαδικασίας αυτής, μπορεί να ελεγχθεί από τον άνθρωπο. Επιπλέον οι άνθρωποι-χρήστες του computer θα είναι σε θέση να παρεμβάλλουν τις δικές τους διαπιστώσεις στο πρόγραμμα. Ο Dr. Goonatilake έχει σχεδιάσει ένα πρόγραμμα που συνδυάζει αλγόριθμους και ανθρώπινη σοφία. Η Midland Bank απασχολεί οκτώ ειδικούς στις ποσοτικές μεθόδους που συνδυάζουν τις δικές τους ιδέες με το πρόγραμμα του computer. Η ομάδα αυτή σχεδιάζει να αρχίσει πραγματικό trading χρημάτων στις αρχές του νέου έτους.

Υπάρχουν άλλοι που στομαχίζουν τους έξυπνους computers εντελώς. Μια μικρή εταιρία στη Ζυρίχη, οι Olsen & Associates, χρησιμοποιεί τους computers μόνο για να ελέγξει τις ανθρώπινες ιδέες. Η πρόοδος της εταιρίας έχει

εντυπωσιάσει πολλούς, και η εταιρία συγκαταλέγει ανάμεσα στους πελάτες της τις τράπεζες Midland Bank και Deutsche Bank.

Όλοι αυτοί οι νέοι trend spotters έχουν ένα κοινό σημείο. Πιστεύουν ότι οι αγορές τις οποίες παρακολουθούν είναι αναποτελεσματικές (inefficient), δηλαδή πιστεύουν ότι κάποιες πληροφορίες που είναι δυνατόν να ανακαλυφθούν δεν περιέχονται, δεν αντανακλώνται, στις τιμές. Αυτή η άποψη μπορεί να επικρατήσει για κάποιο διάστημα, εάν συγκεντρωθούν αρκετές νέες μη γραμμικές συλλήψεις. Φυσικά, εν καιρώ, η γνώση θα μεταδοθεί, τα κέρδη θα μειωθούν και τα robots θα αρχίσουν πάλι τη μάχη. Προς το παρόν, το χρήμα του κόσμου περιμένει αυτή την πρώτη ανακάλυψη.

ΧΡΗΣΙΜΕΣ ΔΙΕΥΘΥΝΣΕΙΣ Για ασφαλιστές - ασφαλιζόμενους

ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ ΕΜΠΟΡΙΟΥ

Δ/ση Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων
& Αναλογιστικής Τζώρτζ 1 - Αθήνα.
ΤΗΛ.: 3616251-4
TELEX: 215282, 216735 -
TELEFAX: 3605341

ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ

Ξενοφώντος 10 - 105 57 Αθήνα
ΤΗΛ.: 3236733-5
FAX: 3236563, TLX: 223522 ASIC GR

ΕΝΩΣΗ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ

Σόλωνος 14 - 106 73 Αθήνα
ΤΗΛ.: 3620287 - 3644771
TELEX: 226195 - TELEFAX: 3644772

ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ

Βουλής 22 - 105 63 Αθήνα
ΤΗΛ.: 3229395 - TELEFAX: 3224265

ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΕΥΡΩΠΑΪΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΣ

Ξενοφώντος 10 (6ος όροφος) -
105 57 Αθήνα
ΤΗΛ.: 3236733
TELEX: 223522 - TELEFAX: 3236563

ΕΠΙΚΟΥΡΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ

Πανεπιστημίου 42 - 106 79 Αθήνα
ΤΗΛ.: 3647206 - TELEFAX: 3647208

ΥΠΗΡΕΣΙΑ ΣΤΑΤΙΣΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ (Υ.Σ.Α.Ε.)

Λεωφ. Συγγρού 106 - 117 41 Αθήνα
ΤΗΛ.: 9226715-16, 9226713
TELEX: 224585 YSAE -
TELEFAX: 9236819

ΤΑΜΕΙΟ ΕΠΙΚΟΥΡΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ ΚΑΙ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Πατησίων 48 - 106 82 Αθήνα
ΤΗΛ.: 8229778 - 8218372

ΓΡΑΦΕΙΟ ΔΙΕΘΝΟΥΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ

Ξενοφώντος 10 (4ος όροφος) -
105 57 Αθήνα.
ΤΗΛ.: 3231779 - 3236733
TELEX: 223522 - TELEFAX: 3238370

ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΩΝ ΠΑΡΑΓΩΓΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ

Διεύθυνση: Συγγρού 76 - 117 42 Αθήνα
ΤΗΛ.: 9221573 - 9242707
TELEFAX: 9221573

ΣΥΛΛΟΓΟΣ ΠΑΡΑΓΩΓΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ

Λ. Συγγρού 35 117 43 Αθήνα
ΤΗΛ.: 9215745 - 9227151

ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΠΡΑΚΤΩΡΩΝ Β. ΕΛΛΑΔΟΣ

ΤΗΛ.: (031) 517425

ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΕΛΛΗΝΩΝ ΜΕΣΙΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ

Αμερικής 20 - 106 71 Αθήνα.
ΤΗΛ.: 3620557 - 3602226
TELEFAX: 3620557

ΤΟ ΔΙΚΑΙΩΜΑ ΟΛΩΝ ΤΩΝ ΕΛΛΗΝΩΝ ΣΤΗΝ...



ΠΑΡΑΛΛΗΛΗ ΣΥΝΤΑΞΗ

INTERAMERICAN

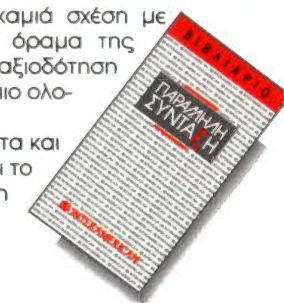
**Σήμερα δεν θα βρείτε τίποτα πιο μεγάλο να συνοδεύει
και να καλύπτει ισοβίως τη ζωή τη δική σας και των δικών σας!**

Η «ΠΑΡΑΛΛΗΛΗ ΣΥΝΤΑΞΗ» INTERAMERICAN δεν έχει καμιά σχέση με τα συνηθισμένα ασφαλιστικά προγράμματα. Είναι το όραμα της INTERAMERICAN για πλήρη ασφαλιστική κάλυψη και συνταξιοδότηση των ελλήνων, ανεξάρτητα από το εισόδημά τους. Είναι η πιο ολοκληρωμένη πρόταση ζωής που σας έγινε ποτέ. Ευέλικτη και προσαρμόσιμη σε κάθε οικονομική δυνατότητα και οικογενειακή κατάσταση, η «ΠΑΡΑΛΛΗΛΗ ΣΥΝΤΑΞΗ», είναι το δικό σας δικαίωμα για ήρεμη και αξιοπρεπή ζωή μέσα στη ρευστότητα και ανασφάλεια των καιρών μας.

ΜΠΟΡΕΙΤΕ ΝΑ ΤΗΝ ΑΠΟΚΤΗΣΕΤΕ

Επειδή η ζωή τρέχει και η άλλη σύνταξη δεν φτάνει, αφήστε να σας συνοδεύει και να σας καλύπτει σ' όλη σας τη ζωή η «ΠΑΡΑΛΛΗΛΗ ΣΥΝΤΑΞΗ» INTERAMERICAN.

INTERAMERICAN
Μεγάλη και Σιγουρή!



Το παρακάτω πληροφοριακό απόσπασμα από τον ΚΑΝΟΝΑΡΙΟ της INTERAMERICAN τηρείται μαζί με το παρόντα έντυπο.

ΟΝΟΜ/ΜΟ: _____

ΕΠΙΣΤΑΣΜΑ: _____

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ: _____

Α. ΚΑΡΑΪΣΚΑΚΗ 117 & 41 ΚΟΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ 19-341
115 80 ΜΑΡΟΥΣΙ ΠΑ. (01) 8091111

Η Αξιολόγηση των Ομολόγων και ο Κίνδυνος Επιτοκίου



ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ ΣΗΜΕΙΩΜΑ

Ο Σπύρος Δημ. Βαλάτας γεννήθηκε στην Αθήνα το 1968. Είναι απόφοιτος του Λεοντείου Λυκείου και μέλος του Σ.Α.Λ.Α. (Σύλλογος Αποφοίτων Λεοντείου Λυκείου). Σπούδασε στο Πανεπιστήμιο της Γενεύης (Ελ. ετία) Δι-οίκηση Επιχειρήσεων και εξειδικεύτηκε στο Finance & Banking. Μιλάει Αγγλικά, Γαλλικά και Ιταλικά. Εργάζεται στην Διεύθυνση Στρατηγικού Προγραμματισμού, Επενδύσεων και Οικονομικής Ανάπτυξης του "ΟΜΙΛΟΥ INTERAMERICAN".

Επί δεκαετίες τα ομόλογα θεωρούνταν χρεώγραφα χωρίς ιδιαίτερα προβλήματα ή κινδύνους αφού αποτελούσαν μια επένδυση με σταθερό εισόδημα και με γνωστή εκ των προτέρων ημερομηνία λήξης. Από τη στιγμή λοιπόν που και ο Εκδότης του ομολόγου ήταν φερέγγυος, η απόδοσή τους ήταν εύκολο ν' αξιολογηθεί.

Η αύξηση όμως και γενικά η μεταβολή των επιτοκίων τα τελευταία χρόνια τάρaxαν τα ήσυχα νερά της αγοράς των ομολόγων. Τρανταχτό παράδειγμα, η νομισματική αναταραχή που έλαβε χώρα στα μέσα Σεπτεμβρίου και που ανάγκασε τις Κεντρικές Τράπεζες να επέμβουν, αυξάνοντας τα επιτόκια ώστε να στηρίξουν τα νομίσματά τους. Το αποτέλεσμα στα ομόλογα ήταν η κατακόρυφη πτώση της τιμής τους σε λίγες μόνο ημέρες.

Για να μπορέσουμε να κατανοήσουμε την επίδραση των επιτοκίων στην τιμή ενός ομολόγου πρέπει πρώτα να δούμε πως αξιολογούμε ένα ομόλογο μια δεδομένη χρονική στιγμή και ποιοι είναι οι παράμετροι που το επηρεάζουν.

Η τιμή ενός ομολόγου ισούται με το σύνολο των μελλοντικών εισροών τις οποίες ανάγουμε στο παρόν:

$$P = \sum_{t=1}^n \frac{I}{(1+k)^t} + \frac{F}{(1+k)^n}$$

όπου: P=τιμή ομολόγου (%)

I=ετήσιο επιτόκιο του ομολόγου (%) - κουπόνι

F=τιμή αποπληρωμής (%)

t=ετήσιοι διαδοχικοί περίοδοι (t=1, 2, 3, ..., n)

n=χρονική περίοδος που απομένει μέχρι τη λήξη, εκφρασμένη σε έτη.

k=ποσοστό αναγωγής στο παρόν - επιτόκιο της αγοράς.

αριθμητικό παράδειγμα:

I= 10%

F= 100%

n= 2 έτη

k= 12%

$$P = \frac{10}{1,12} + \frac{10}{(1,12)^2} + \frac{100}{(1,12)^2} = 8,93 + 7,97 + 79,72 = 96,62\%$$

Αυτό σημαίνει ότι αν θέλουμε να πουλήσουμε το ομόλογο σήμερα η αγορά το αποτιμά στο 96,62% του ορίσματος. Από το παραπάνω παράδειγμα διαπιστώνουμε τα εξής:

- οι τιμές των I και F μένουν αμετάβλητες (προβλέπονται εξάλλου από τους όρους έκδοσης)

- η χρονική διάρκεια n (εκτός από την περίπτωση του option call) είναι γνωστή

- η κύρια μεταβλητή είναι το επιτόκιο της αγοράς

Το επιτόκιο της αγοράς (κ) εκφράζει την θεωρητική απαιτούμενη απόδοση για τους επενδυτές για μια ορισμένη περίοδο n. Για να μπορέσουμε ν' αξιολογήσουμε το ομόλογο, στην προκειμένη περίπτωση, κάνουμε την παραδοχή ότι η τιμή του (κ) θα μείνει σταθερή μέχρι τη λήξη του τίτλου. Αυτό δεν είναι απόλυτο. Θα μπορούσαμε να πάρουμε διάφορες τιμές του κ, αν υποθέταμε ότι θα υπάρχει αύξηση ή μείωση των επιτοκίων στο μέλλον. Σε οποιαδήποτε περίπτωση η τιμή του κ αποτελεί την κύρια αιτία μεταβολής της τιμής των ομολόγων και ονομάζεται "κίνδυνος επιτοκίου" σε αντίθεση με τον "πιστωτικό κίνδυνο" που είναι ο κίνδυνος μη αποπληρωμής του χρέους από τον εκδότη στη λήξη του.

Ας δούμε λοιπόν την επίδραση του "κινδύνου επιτοκίου" στα ομόλογα και ποια επενδυτική πολιτική πρέπει ν' ακολουθούμε σε σχέση με τις οικονομικές συγκυρίες.

Παράδειγμα:

	Ομόλογα		
	A	B	Γ
Κουπόνι (I)	7	7	3
χρόνος μέχρι τη λήξη (n)	10	4	10
επιτόκιο αγοράς (κ)	5%	5%	5%
τιμή αποτίμησης (P)	115,44	107,09	84,56
νέο επιτόκιο αγοράς (κ')	4,5%	4,5%	4,5%
νέα τιμή αποτίμησης (P')	119,78	108,97	88,13
ΔP=P'-P= απόλυτη μεταβολή	4,34	1,88	3,57
ΔP/P= ποσοστιαία μεταβολή	3,76%	1,76%	4,22%

Από το παραπάνω παράδειγμα μπορούμε να διαπιστώσουμε τα ακόλουθα:

- μεταξύ των ομολόγων A και Γ που διαφέρουν μόνο στο κουπόνι τους, το ομόλογο Γ είχε μεγαλύτερη ποσοστιαία μεταβολή από το ομόλογο A. Αυτό σημαίνει ότι αν όλες οι άλλες μεταβλητές είναι ίδιες μεταξύ δύο ομολόγων, το ομόλογο με το μικρότερο κουπόνι έχει μεγαλύτερες διακυμάνσεις σε μια μεταβολή των επιτοκίων της αγοράς από το ομόλογο με μεγαλύτερο κουπόνι.

- μεταξύ των ομολόγων A και B που διαφέρουν στην ημερομηνία λήξης, το ομόλογο A που είναι πιο μακρόβιο από το B έχει μεγαλύτερες διακυμάνσεις σε μια μεταβολή των επιτοκίων της αγοράς.

Γνωρίζοντας κατά συνέπεια ότι όταν τα επιτόκια πέφτουν τα ομόλογα στην αγορά ανεβαίνουν και αντίστροφα, αν προβλέπουμε μια αύξηση των επιτοκίων θα πρέπει ν' αγοράζουμε ομόλογα που να μην έχουν μεγάλη

διακύμανση σε μία μεταβολή των επιτοκίων ώστε να περιορίσουμε τις ζημιές μας και αντίστροφα, αν προβλέπουμε πτώση των επιτοκίων θα πρέπει ν' αγοράσουμε ομόλογα λιγότερο "ανθεκτικά" ώστε ν' αυξήσουμε τα κέρδη μας.

Αν και στη χώρα μας τα ομόλογα σπάνια ξεπερνούν τα τρία χρόνια ζωής, αντίθετα στο εξωτερικό πολλά ομόλογα είναι πολυετούς διάρκειας. Κι επειδή γίνεται πολύς λόγος για την ενοποίηση του 1993, και την ολοκληρωτική απελευθέρωση της αγοράς κεφαλαίων, ας θεωρήσουμε αυτό το άρθρο σαν μια εισαγωγή προς αυτή την κατεύθυνση.

ΟΙ ΠΡΩΤΕΣ 10 ΙΑΠΩΝΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΜΕ ΤΙΣ ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ ΓΙΑ ΕΡΕΥΝΑ ΚΑΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗ (R + D) ΤΟ 1989

Εταιρία	Δισ. Δολλ. για R + D	R + D σαν % των πωλήσεων
1. HITACHI	2,19	9,9%
2. MATSUSHITA EL.	2,14	7,9%
3. TOYOTA	1,90	3,9%
4. NEC	1,78	10,2%
5. FUJITSU	1,74	12,8%
6. NTT	1,52	4,2%
7. TOSHIBA	1,46	7,6%
8. NISSAN	1,36	5,4%
9. HONDA	1,13	5,0%
10. SONY	1,01	6,0%

Η χελώνα, το service και ο ασφαλιστής!

Οι πιο αργές χελώνες. Σ' ένα πρόσφατο τεστ ταχύτητας που έγινε στις Σεϋχέλες μια αρσενική γιγάντια Γαιοχελώνα (Geochelone gigantea) κάλυψε μόνο 4,57 μ. μέσα σε 43,5 δευτερόλεπτα, παρά τον πειρασμό μιας θηλυκιάς. Στις 2.7.1979 που έγινε ο Εθνικός Αγώνας της Χελώνας στο Τίγκιλ του Γιόρκσαϊρ, το ρεκόρ απέσπασε ο "Τσάρλυ" με 5,48 μ. στα 43,7 δευτερόλεπτα, δηλαδή 0,45 χλμ/ώρα.

Σύμφωνα με στοιχεία που έχουμε και γνωρίζουν πολλές ασφ. εταιρίες υπάρχουν αρκετοί ασφαλιστές που έχουν να δουν τον πελάτη τους 3, 4, 5 και 10 χρόνια! Καταρρίπτουν δυστυχώς ρεκόρ ταχύτητας να τον ασφαλίσουν και μετά τον αφήνουν... κρίμα.

Το εισόδημα του ασφαλιστή στηρίζεται στο χαρτοφυλάκιο. Οι νέοι πελάτες θγαίνουν καλύτερα μέσ' από τους ήδη υπάρχοντες.

Το "ΝΑΙ" μεταφέρει χιλιάδες εμπειρίες γι' αυτό και κάνει σύσταση να λάβουμε γρήγορα σοβαρά υπ' όψη αυτή την αλήθεια και να στραφούμε στον επαγγελματισμό με καλές υπηρεσίες, καλό service...

LIFECARD PLUS + από την ΕΥΡΩΠΑΙΚΗ ΠΙΣΤΗ

Η πρώτη ασφαλιστική κάρτα για ολοκληρωμένη νοσηλεία αλλά και δωρεάν αγορές, είναι πλέον γεγονός!



Η ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ, για μια ακόμη φορά, πρωτοπορεί! Ήδη, κυκλοφόρησε μια νέα, μοναδική ασφαλιστική κάρτα, την LIFECARD PLUS+. Η LIFECARD PLUS+ ανατρέπει κάθε υπάρχουσα κατάσταση στον ασφαλιστικό χώρο, γιατί είναι η πρώτη κάρτα που μπορεί να χρησιμοποιηθεί, ταυτόχρονα, σαν κάρτα ολοκληρωμένης νοσηλείας στα νοσοκομεία, αλλά και σαν κάρτα αγορών σ' ένα μεγάλο αριθμό καταστημάτων σ' όλη την Ελλάδα. Σαν κάρτα νοσηλείας, η LIFE-

CARD PLUS+ σχεδιάστηκε έτσι, ώστε να ικανοποιεί πλήρως τις αυξημένες ανάγκες του κοινού, για ολοκληρωμένη και υψηλότατου επιπέδου νοσοκομειακή περίθαλψη. Επιπλέον, η LIFECARD PLUS+ είναι απαλλαγμένη από όλα τα προβλήματα που παρουσίασαν τα αντίστοιχα προϊόντα υγείας άλλων εταιριών, κατά τους τελευταίους μήνες, στα νοσοκομεία. Χαρακτηριστικά πλεονεκτήματα της LIFECARD PLUS+ είναι ότι ισχύει άμεσα, χωρίς χρονικούς πε-

ριορισμούς, προσφέρει 100% κάλυψη των δαπανών νοσηλείας, είναι οικονομικά προσιτή από όλες τις κοινωνικο-οικονομικές τάξεις και λαμβάνει υπ' όψη τις μελλοντικές τεχνολογικές και άλλες εξελίξεις στον χώρο της νοσηλείας.

Επίσης, ένα σημαντικό πλεονέκτημα της LIFECARD PLUS+ σε σχέση με τα περισσότερα ανταγωνιστικά προϊόντα, είναι ότι δεν περιορίζει τον ασφαλισμένο σε συγκεκριμένη θέση νοσηλείας, προκειμένου να ισχύσει η 100% κάλυψη των δαπανών.

Σαν κάρτα αγορών, η LIFECARD PLUS+ είναι η μοναδική ασφαλιστική κάρτα η οποία γίνεται δεκτή από εκατοντάδες καταστήματα σ' όλη την Ελλάδα, και ανάλογα με το ύψος των αγορών προσφέρει τελείως δωρεάν ασφάλιση μέχρι και 2.000.000 δραχμές το χρόνο, σε περιπτώσεις νοσοκομειακής περίθαλψης από ασθένεια ή ατύχημα, καθώς και απώλεια ζωής ή μόνιμης ολικής ανικανότητας από ατύχημα.

Η LIFECARD PLUS+, έγινε ήδη δεκτή με ενθουσιασμό από το Δίκτυο των Ασφαλιστών της ΕΥΡΩΠΑΪΚΗΣ ΠΙΣΤΗΣ, ενώ τα πρώτα αποτελέσματα ξεπέρασαν κάθε πρόβλεψη.

INTERAMERICAN

**ΠΑΡΑΛΛΗΛΗ
ΣΥΝΤΑΞΗ**

Ο κ. Λύχρος, υπεύθυνος του νέου Προγράμματος της INTERAMERICAN ΠΑΡΑΛΛΗΛΗ ΣΥΝΤΑΞΗ, αναλύει στο ΝΑΪ τις προοπτικές του νέου προϊόντος.



Κύριε Λύχρε ηγείσθε μιας ομάδας στελεχών της INTERAMERICAN που συνεργάστηκαν για το νέο πρόγραμμα της εταιρίας σας ΠΑΡΑΛΛΗΛΗ ΣΥΝΤΑΞΗ, από το οποίο περιμένετε πάρα πολλά. Τι ακριβώς είναι αυτό το πρόγραμμα και ποιοί λόγοι οδήγησαν στην δημιουργία αυτού του προγράμματος;

Η ΠΑΡΑΛΛΗΛΗ ΣΥΝΤΑΞΗ είναι το πρόγραμμα που ενισχύει τα προϊόντα της εταιρίας μας με παροχές Προστασίας και Σύνταξης συγχρόνως. Τη σχέση που θέλει να υπάρχει μεταξύ τους την επιλέγει ο ίδιος ο ασφαλισμένος μέσα από ένα ευρύ φάσμα δυνατοτήτων. Δηλαδή για να γίνω πιο συγκεκριμένος η ΠΑΡΑΛΛΗΛΗ ΣΥΝΤΑΞΗ μπορεί να οδηγήσει σε συμβόλαιο:

Κυρίως Σύνταξης ή
Κυρίως Προστασίας ή
Εξίσου Προστασίας και Σύνταξης.

Μία από τις πολλές καινοτομίες της είναι ότι εισάγει για πρώτη φορά στην Ελλάδα το θεσμό του Οικογενειακού συμβολαίου. Έτσι έχει ασφαλισμένους και τους δύο συζύγους που έχουν ίσα δικαιώματα και υποχρεώσεις από και προς το συμβόλαιο. Αντιμετωπίζει δηλαδή ισότητα τα δύο φύλα εξασφαλίζοντας ακόμη και Σύνταξη Χρείας σε όποιον από τους συζύγους μείνει μόνος στη ζωή. Επιπλέον η ΠΑΡΑΛΛΗΛΗ ΣΥΝΤΑΞΗ είναι προϊόν με ΙΣΟΒΙΑ ΔΙΑΡΚΕΙΑ, δηλαδή η λήψη παροχών Σύνταξης από τον ή τους ασφαλισμένους δεν διακόπτεται ούτε μειώνει

τον Προστατευτικό χαρακτήρα του συμβολαίου. Και κάτι πολύ βασικό: έχει την δυνατότητα να διατηρεί τα προσαρτήματα μέχρι την καταληκτική τους ηλικία, ιδιαιτέρως δε την "κάρτα νοσηλείας" ισοθίως.

Μέσα στο ίδιο πάντα συμβόλαιο της ΠΑΡΑΛΛΗΛΗΣ ΣΥΝΤΑΞΗΣ παρέχεται η δυνατότητα Ενίσχυσης των Παροχών Προστασίας και Σύνταξης με τον ειδικό μηχανισμό των Προβλέψεων. Έτσι λοιπόν τονίζεται η ΕΥΕΛΙΞΙΑ της ΠΑΡΑΛΛΗΛΗΣ ΣΥΝΤΑΞΗΣ και η ικανότητά της να ικανοποιεί πολλές ασφαλιστικές και αποταμιευτικές απαιτήσεις στο ίδιο συμβόλαιο.

Τέλος τίθεται σε λειτουργία εντελώς δωρεάν ένας μοναδικός για τα ελληνικά δεδομένα μηχανισμός, η ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΕΠΙΒΡΑΒΕΥΣΗ, για να ανταμειφθεί ο πελάτης μας εκείνος που με σεβασμό και συνέπεια διατηρεί το συμβόλαιό του σε ισχύ επί μακρό χρόνο. Ο μηχανισμός αυτός παρέχει ένα extra χρηματικό ποσό πέρα και επιπλέον των ως σήμερα γνωστών.

Η ΠΑΡΑΛΛΗΛΗ ΣΥΝΤΑΞΗ είναι μία προσπάθεια της INTERAMERICAN για ακόμα καλύτερες υπηρεσίες. Με την ΠΑΡΑΛΛΗΛΗ ΣΥΝΤΑΞΗ προσφέρεται ένα προϊόν που μπορεί εύκολα να προσαρμοσθεί στις απαιτήσεις και το θαλάντιο του κάθε Έλληνα, και είναι ικανό να τον ακολουθεί ΠΑΡΑΛΛΗΛΑ σε ολόκληρη τη ζωή του.

Όλοι εμείς που διώχνουμε καθημερινά τις ανειρήκες της κοινωνικής ασφάλισης είμαστε βέβαιοι ότι ο σύγχρονος άνθρωπος πολιορκείται και κατατράχεται από ανασφάλεια και αβεβαιότητα για το παρόν και το

μέλλον.

Λαμβάνοντας λοιπόν υπόψη την κρίση των ασφαλιστικών ταμείων, το γεγονός ότι σταδιακά οι παροχές συντάξεων προς τους ασφαλισμένους θα είναι διαρκώς μικρότερες και την επιθυμία κάθε ατόμου να διατηρήσει τα standards ζωής και μετά την αποχώρηση από αυτό που λέγεται "ενεργός δραστηριότητα", δημιουργήσαμε μία ΝΕΑ ΠΡΟΤΑΣΗ ΖΩΗΣ την ΠΑΡΑΛΛΗΛΗ ΣΥΝΤΑΞΗ

Το δημόσιο ασφαλιστικό σύστημα περνάει αυτό τον καιρό την πιο έντονη φάση μιας μακροχρόνιας κρίσης. Πώς πιστεύετε ότι αυτή η συγκυρία θα επηρεάσει το πρόγραμμά σας;

Σίγουρα ευεργετικά για τους λόγους που αναφέραμε παραπάνω. Πρέπει όμως εδώ να τονίσουμε ότι ποτέ στόχος μας δεν ήταν να υποκαταστήσουμε ή να ανταγωνιστούμε την κοινωνική ασφάλιση, πράγμα που ακριβώς φαίνεται και από την ονομασία του νέου προϊόντος μας "ΠΑΡΑΛΛΗΛΗ ΣΥΝΤΑΞΗ" που δείχνει ότι είναι μια επιπρόσθετη και υποβοηθητική σύνταξη που παρέχεται παράλληλα με την κοινωνική ασφάλιση.

Εξ άλλου εμείς οι σχετικοί προς τα θέματα αυτά παρατηρούμε σταδιακά και ολοένα τον κόσμο να στρέφεται προς την ιδιωτική ασφάλιση επειδή του παρέχει καλύψεις προσαρμοσμένες ειδικά στις ανάγκες και τις οικονομικές δυνατότητές του. Θεωρούμε λοιπόν ότι η ΠΑΡΑΛΛΗΛΗ ΣΥΝΤΑΞΗ επειδή μπορεί να συνδυαστεί και με οποιαδήποτε συμπληρωματική κάλυψη ικανοποιεί ακόμη περισσότερο τις ατομικές απαιτήσεις και βελτιώνει τόσο το επίπεδο της σύνταξης όσο και αυτό των παροχών.

Το νέο συνταξιοδοτικό σας πρόγραμμα εναρμονίζεται με την φιλοσοφία της ΕΟΚ για τα συνταξιοδοτικά θέματα;

Όπως είναι γνωστό στην ΕΟΚ ισχύουν γενικά οι 3 βαθμίδες ασφαλίσεως:

1. Η Βασική Σύνταξη, που είναι μία κοινωνική παροχή για όλους.
2. η Επικουρική Σύνταξη είτε διαμέσου των κοινωνικών ταμείων είτε

διαμέσου των ενδοεπιχειρησιακών ομαδικών προγραμμάτων.

3. η Καθαρά Ιδιωτική Ασφάλιση.

Στο πλαίσιο της Ιδιωτικής Ασφάλισης βρίσκεται και η ΠΑΡΑΛΛΗΛΗ ΣΥΝΤΑΞΗ. Υπάρχει λοιπόν μία προσέγγιση προς τα κρατούντα στην ΕΟΚ.

Είναι έτοιμη η ιδιωτική ασφάλιση να αναλάβει τόσο μεγάλες ευθύνες και για τόσο μεγάλο χρονικό διάστημα, αφού το νέο πρόγραμμα καλύπτει τους ασφαλισμένους ισόβια; Μπορεί μία εταιρία να εγγυηθεί μία τόσο μεγάλη ευθύνη;

Η ιδιωτική ασφάλιση θα μπορούσε να αναλάβει τέτοια ευθύνη υπό την προϋπόθεση να αφαιρεθεί απερίσπαστη και χωρίς να της τίθενται προσκόμματα (εμπόδια) από την πλευρά της Εποπτικής Αρχής ώστε να ασκήσει το έργο της. Μην ξεχνάμε άλλωστε ότι ένα μεγάλο μέρος του ρόλου της Εποπτικής Αρχής μπορούν υπεύθυνα να αναλάβουν οι Αναλογιστές των Εταιριών, πράγμα που είναι παραδεκτό σε όλες τις χώρες της Δύσης.

Όσον αφορά το χρονικό βάθος που πράγματι είναι μεγάλο δεν αποτελεί ανασταλτικό παράγοντα, υπό την προϋπόθεση βεβαίως ότι έχει ασκηθεί ορθή τιμολογιακή πολιτική (η ευθύνη των Αναλογιστών που λέγαμε πιο πάνω) και ότι δεν θα συμβεί κάποια εντελώς απρόβλεπτη οικονομική συγκυρία. Επίσης προϋπόθεση είναι να μην επιδεινωθούν δραματικά οι δημογραφικές εξελίξεις τα επόμενα χρόνια. (Αν και το σχήμα είναι οξύμωρο δραματική δημογραφική εξέλιξη θα θεωρούσα π.χ. την παράταση του μέσου όρου ζωής κατά 20 χρόνια). Σ' αυτή την περίπτωση όμως οι Εταιρίες θα είχαν πρόβλημα και με τις κοινές συνταξοδοτικές ασφαλίσεις.

Πιστεύετε ότι με το πρόγραμμα αυτό θα βοηθήσετε γενικότερα το θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης να δεχθεί τις ευθύνες ή μέρος των ευθυνών που μέχρι σήμερα είχε η κρατική ασφάλιση;

Είναι συνταγματική υποχρέωση του κράτους να προσφέρει την



(στοιχειώδη) κοινωνική ασφάλιση. Ο ρόλος της ιδιωτικής ασφάλισης σήμερα είναι καθαρά συμπληρωματικός της κοινωνικής μπορεί όμως στο μέλλον, αναλόγως της πορείας της κοινωνικής ασφάλισης, να αποδειχθεί κυριαρχικότερος αυτής. Πιστεύω ότι προς αυτή την κατεύθυνση οδεύουμε και μάλιστα με προϊόντα όπως η ΠΑΡΑΛΛΗΛΗ ΣΥΝΤΑΞΗ, που παρέχουν την δυνατότητα μεγαλύτερης ευελιξίας στα άτομα να καθορίσουν τις παροχές με βάση τις δικές τους ανάγκες.

Η κάρτα νοσηλείας αντιγράφτηκε έντονα από τους ανταγωνιστές σας. Πιστεύετε ότι θα συμβεί το ίδιο και για αυτό το προϊόν σας; Πώς θα μπορούσατε να αποτρέψετε μια τέτοια εξέλιξη;

Σίγουρα η αντιγραφή της κάρτας νοσηλείας καθώς και άλλων προϊόντων μας, αποτελεί μία επιβεβαίωση ότι η INTERAMERICAN διαθέτει τα καλύτερα ασφαλιστικά προγράμματα στην ελληνική αγορά εδώ και

χρόνια.

Η ΠΑΡΑΛΛΗΛΗ ΣΥΝΤΑΞΗ είναι χωρίς καμία αμφιβολία ένα αρκετά σύνθετο προϊόν. Αυτό κάνει την αντιγραφή του αρκετά δύσκολη. Τελικά όμως, αξίζει να μην προσφέρεται στο κοινό ένα άριστο προϊόν όπως η ΠΑΡΑΛΛΗΛΗ ΣΥΝΤΑΞΗ επειδή υπάρχει ο κίνδυνος, αυτό να αντιγραφεί;

Ποιά είναι η γνώμη σας για το περιοδικό μας; Θα κάνατε κάποια πρόταση για την βελτίωσή του;

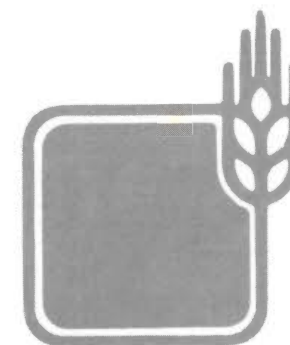
Τα θερμά μου συγχαρητήρια για το Θαυμάσιο Περιοδικό σας. Βρίσκω την ύλη του ποικίλη, ενδιαφέρουσα και πολύ προσεγμένη. Το μόνο που θα σκεπτόμουν να προτείνω είναι να συμπεριλάβετε άρθρα αφιερωμένα σε τεχνικά θέματα (π.χ. αναλογιστικά, θέματα underwriting, αποζημιώσεων κ.λπ.) όσο το δυνατόν όμως γενικότερου ενδιαφέροντος που να είναι κατανοητά από όλους.

Και πάλι

ΠΡΩΤΗ

ΠΑΝΙΣΧΥΡΗ

**Με Συνέπεια
και Ευθύνη**



**ΑΓΡΟΤΙΚΗ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ**
κοντά σας ό,τι κι αν τύχει

Σε κέρδη με

2.105.000.000 ΔΡΧ.

Με ίδια κεφάλαια

8.056.000.000 ΔΡΧ.

(Καλύπτουν 6,2 φορές το απαιτούμενο
απο το Νόμο Περιθώριο Φερεγγυότητας)

προς τους ασφαλισμένους της,
τους συνεργάτες της,
το κοινωνικό σύνολο

ΣΙΓΟΥΡΗ, ΣΥΓΧΡΟΝΗ, ΔΥΝΑΜΙΚΗ

ΚΕΝΤΡΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ Λεωφ. Συγγρού 163, 171 21 Ν. Σμυρνη Τηλ. 935.8613, 935.8712, 935.8813, 935.8902 - ΤΕΛΕΞ 223004 AGRO GR. FAX: 9358924

Πώς μπορείτε να πουλάτε αποτελεσματικά ένα Συνταξιοδοτικό Πρόγραμμα.

Συνταξιοδοτικό Πρόγραμμα

Α. Το Πρόβλημα

Εδώ το πρόβλημα έχει τρεις όψεις:

1) Αποταμίευση αρκετών χρημάτων για να αγοράσουν ένα ικανοποιητικό επίδομα συνταξιοδότησης που θα συμπληρώσει τα οφέλη της κοινωνικής ασφάλισης.

2) Να επενδύσουν αυτές τις αποταμιεύσεις για να είναι ασφαλείς και να αποφέρουν κάποιο τόκο δημιουργώντας το απαραίτητο επίδομα.

3) Η ρευστοποίηση αυτών των επενδύσεων, ώστε να διαρκέσουν μια ολόκληρη ζωή.

Ίσως η μεγαλύτερη δυσκολία των περισσότερων είναι το γεγονός ότι δεν μπορούν να σιγουρέψουν και να επενδύσουν τα χρήματά τους σωστά. Ακόμα, είναι δύσκολο ή μάλλον αδύνατο να προσφέρουν αρκετά για το συνταξιοδοτικό επίδομα μέσω μετοχών, ομολόγων, και ακίνητα.

Στις περισσότερες περιπτώσεις, η ασφάλιση ζωής ή ένα επίσιο εισόδημα είναι η μόνη λύση για σίγουρο, εγγυημένο συνταξιοδοτικό επίδομα.

Β. Οι Υποψήφιοι Πελάτες

Υποψήφιοι πελάτες είναι αυτοί που ενδιαφέρονται να εξασφαλίσουν ένα εισόδημα από αυτά που ήδη κερδίζουν ή αποταμιεύουν για τα χρόνια που θα έρθουν. Τα νεαρά άτομα που τώρα αρχίζουν την επαγγελματική τους καριέρα, είναι υποψήφιοι πελάτες, γιατί οι αναγκαίες αποταμιεύσεις τους θα είναι μικρές και γιατί δεν θα έχουν ένα πρόγραμμα συνταξιοδότησης.

Αξιολογώντας τους παραπάνω υποψήφιους πελάτες: πρώτον, όπως όλοι οι υποψήφιοι πελάτες της ασφάλισης ζωής, πρέπει να έχουν την οικονομική δυνατότητα να βάλουν κάτι στην άκρη. Δεύτερον, δεν πρέπει να αγοράσουν αυτό το πρόγραμμα εάν δεν έχουν προηγουμένως ενδιαφερθεί για την εξασφάλιση της οικογένειάς τους δηλαδή, για ένα κεφάλαιο επαναπροσαρμογής ή για ένα ελάχιστο εισόδημα.

Γ. Οι Ερωτήσεις Προσέγγισης του Προγράμματος

Πλησιάζοντάς τους για μια συζήτηση ενός συνταξιοδοτικού προγράμματος, πρέπει να τους κάνετε να σας ακούσουν ώστε να φθάσετε γρήγορα στο σκοπό σας. Εάν ο πελάτης σας έχει κοινωνική ασφάλιση ή ένα πρόγραμμα συνταξιοδότησης, τονίστε του τα οφέλη της συνταξιοδότησης.

1. "(Κύριε...), σαν όλους τους ανθρώπους, στοιχηματίζω ότι περιμένετε με ανυπομονησία να βγείτε στην σύνταξη, για να ασχοληθείτε με τα χόμπυ σας ή με ταξίδια. Αλλά για να τα απολαύσετε πρέπει να έχετε προβλέψει βάζοντας στην άκρη χρήματα. Έτσι δεν είναι;"
2. "Είναι γεγονός ότι αυτά τα χρόνια μπορούν να είναι πολύ ευχάριστα, αν αρχίσετε να τα σχεδιάζετε από τώρα. Έτσι δεν θα σας φανούν τόσο ακριβά, έχετε ακόμα πολλά χρόνια για να βγείτε στη σύνταξη".
3. "Μια και το σκέφτεστε, αφήστε με να σας δείξω ένα πολύ καλό εγγυημένο πρόγραμμα συνταξιοδότησης".

* ΠΗΓΗ: LIMRA

Το LIBRO D'ORO
των ασφαλιστών



Κυκλοφόρησε από την Εκδοτική Εταιρεία **Οργάνωσης Ταμπουρά** το πρώτο «**WHO IS WHO**» των ασφαλιστών που εργάζονται στην Ελλάδα και Κύπρο, στο οποίο έχουν καταχωρηθεί τα βιογραφικά και άλλα στοιχεία 2.000 περίπου διακεκριμένων και επωνύμων ασφαλιστών.

Το ασφαλιστικό «**WHO IS WHO**», προκειμένου περί των πάσης φύσεως εταιρειών και οργανισμών, διατίθεται στην τιμή των Δρχ. 10.000. Ειδικά για τους ασφαλιστές, προσφέρεται με έκπτωση 50% (Δρχ. 5.000 αντί 10.000). Οι παραπάνω τιμές προσαυξάνονται κατά ποσοστό 20% για όσους επιθυμούν να προμηθευτούν το «**WHO IS WHO**» με ειδική βιβλιοδεσία.

Οι ενδιαφερόμενοι μπορούν να το προμηθευτούν αποκλειστικά είτε από το βιβλιοπωλείο «Για την αγορά του χρήματος, FORUM»: Αγ. Κωνσταντίνου 40, ΑΙΘΡΙΟ, 151 24 Μαρούσι, Τηλ.: 6896826 είτε απευθυνόμενοι στα γραφεία της Οργάνωσης Ταμπουρά:

Νίκης 10, 164 51 Αργυρούπολη, Τηλ.: 9928319, Fax: 9931678.

Οι συνδρομητές του «**WHO IS WHO & WHAT IS WHAT** στην Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά» το λαμβάνουν χωρίς - πέραν της συνδρομής τους - οιαδήποτε οικονομική επιβάρυνση.

Η μέλλουσα να επακολουθήσει δεύτερη έκδοση του «**WHO IS WHO**» θα συμπληρωθεί και με τα πλήρη βιογραφικά στοιχεία των επωνύμων ασφαλιστών, την επιμέλεια της συμπληρώσεως των οποίων έχει αναλάβει η υπό την κ. Ελευθερία Υφαντή Υπηρεσία Marketing της Οργάνωσης Ταμπουρά. Παρακαλούνται ως εκ τούτου τόσο οι με συνοπτικά στοιχεία παρουσιασθέντες στο πρώτο «**WHO IS WHO**» επώνυμοι ασφαλιστές όσο και οι, λόγω αδυναμίας προσεγγισείας των, τυχόν παραληφθέντες να διευκολύνουν το έργο της Υπηρεσίας Marketing (Τηλ.: 9754975) της **ΟΤ**.

ΟΤ ΟΡΓΑΝΩΣΙΣ ΤΑΜΠΟΥΡΑ

ΕΚΔΟΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ

ΝΙΚΗΣ 10, 164 51 ΑΡΓΥΡΟΥΠΟΛΗ ■ ΤΗΛ.: 9928319, 9754975 ■ FAX: 9931678

Εάν ζήσετε πάνω από 65 χρονών	Ένα συνηθισμένο πρόγραμμα συνταξιοδότησης Μπορεί να έχετε ένα αρκετό κεφάλαιο για να σας προσφέρει μηνιαίο επίδομα, αν δεν έχετε ποτέ ούτε μια δραχμή σε τόκους ή μια μέρα σε αποταμίευση;	Το συνταξιοδοτικό πρόγραμμα της εταιρίας μου Σας εξασφαλίζει ένα εγγυημένο μηνιαίο επίδομα για την υπόλοιπη ζωή σας.
Εάν πεθάνετε πριν τα 65	Η οικογένειά σας θα έχει μόνο ότι θα έχετε αποταμιεύσει συν ένα μικρό τόκο.	Εγγυόμαστε ένα ουσιαστικό επίδομα στην οικογένειά σας για χρόνια.
Εάν παραιτηθείτε πριν τα 65	Θα έχετε μόνο τα χρήματα που αποταμιεύσατε.	Σας εγγυόμαστε ένα σημαντικό ποσό για οποιαδήποτε στιγμή το χρειαστείτε.

Δ. Η Παρουσίαση

- “Μου είπατε ότι είσαστε 35 χρονών. Λοιπόν έχετε άλλα 30 χρόνια για να φθάσετε τα 65. Μέσα σε αυτά τα χρόνια θα αποκτήσετε μια περιουσία. Αφήστε με να σας εξηγήσω, ας υποθέσουμε ότι κερδίζετε κάθε χρόνο. Όταν θα αποσυρθείτε από την δουλειά θα έχετε Σωστά;”
- “Το μόνο πρόβλημα είναι ότι ένα μεγάλο μέρος αυτών των χρημάτων θα φύγει από τα χέρια σας, εκτός και λάβετε τα μέτρα σας και το διατηρήσετε για τις στιγμές που θα το χρειαστείτε.
- “Όπως γνωρίζετε, πολλοί άνθρωποι δεν μπορούν να σταματήσουν την δουλειά στα 65 τους, ή πρέπει να βασίζονται σε κάποιον άλλον για να τους συντηρήσει. Ο λόγος είναι ότι δεν έχουν σχεδιάσει από πριν για την συνταξιοδότησή τους”.
- “Ίσως σκεφτείτε να αποταμιεύσετε χρήματα, με τον συνηθισμένο τρόπο, δηλαδή με λογαριασμούς στην τράπεζα, ή με επενδύσεις. Αλλά σκεφτείτε πόσο χρόνο θα σας πάρει! Εσείς χρειάζεστε ένα κεφάλαιο των με 10% τόκο να σας δίνει τον χρόνο ή τον μήνα. Η αποταμίευση ενός τέτοιου ποσού είναι αδύνατη με τους μεγάλους φόρους που υπάρχουν στα εισοδήματα. Δεν συμφωνείτε;
“Ακόμα, και αν οι φόροι και ο τόκος ήταν αυτοί που εσείς θέλετε, δεν θα ήταν πάλι δύσκολο να αποταμιεύετε τακτικά; Θα έχετε προσέξει πόσο συχνά μας τυχαίνουν ανάγκες και αποσύρουμε χρήματα από την τράπεζα αντί να καταθέτουμε. Άρα ένα απλό πρόγραμμα αποταμίευσης δεν βοηθάει. Τώρα ας ρίξουμε μια ματιά στο πρόγραμμα συνταξιοδότησης και ας δούμε γιατί είναι το μόνο πρόγραμμα που μπορεί να σας βοηθήσει”.
- “Καταγράψτε κάθε σημείο της παρουσιάσής σας, με τον τρόπο που σας δείχνουμε:
- “Με άλλα λόγια, (Κύριε...), ασχέτως αν παραιτηθείτε,

ζήσετε ή πεθάνετε τα αποτελέσματα είναι εγγυημένα. Ας δούμε τώρα πώς το πρόγραμμα της εταιρίας μας θα ταιριάζει στις ανάγκες σας”.

- “Ποιό νομίζετε ότι θα είναι το μικρότερο μηνιαίο εισόδημα, με το οποίο θα μπορούσε η οικογένειά σας να περάσει άνετα, όταν θα είστε 65 χρονών; Υποθέστε ότι τα οφέλη της κοινωνικής σας ασφάλισης σήμερα είναι δρχ., και ότι η συνταξιοδοτική σας ασφάλιση θα σας προσφέρει δρχ., επομένως θα χρειαστείτε επιπλέον εισόδημα των δρχ.”. Αυτή είναι η στιγμή που σαν ασφαλιστές μπορείτε να δείξετε το πρόγραμμα της εταιρίας σας για την συνταξιοδότηση στα 65 χρόνια, και να εξηγήσετε λεπτομερώς πως το πρόγραμμα της εταιρίας σας θα προσφέρει επιπλέον εισόδημα στα 65, στον θάνατο καθώς και χρήματα πριν τα 65.
- Μετά από αυτό προχωράτε στο κλείσιμο, τελειώνοντας κάπως έτσι: “Και τώρα, (Κύριε...), η μόνη ερώτηση που μας απομένει είναι, αν μπορεί να σας ασφαλίσει η εταιρία μας. Φαίνεστε σε καλή κατάσταση υγείας. Θα μου απαντήσετε σε μερικές ακόμα ερωτήσεις...”



ΔΕΣΜΕΥΣΗ
ΓΙΑ ΙΑΤΡΙΚΗ ΤΕΛΕΙΟΤΗΤΑ

- Επιστημονική υπεροχή και τεχνολογική αρτιότητα.
 - Ιατρική εξειδίκευση αλλά και ανθρωπιά.
 - Το συγκρότημα του HUMANA HOSPITAL WELLINGTON αποτελείται από 3 νοσοκομεία:
 - ΚΑΡΔΙΟΧΕΙΡΟΥΡΓΙΚΟ ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΟ
(Μία από τις μεγαλύτερες καρδιοχειρουργικές μονάδες της Ευρώπης)
 - ΓΕΝΙΚΟ ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΟ
- ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΟ ΒΡΑΧΕΙΑΣ ΝΟΣΗΛΕΙΑΣ (ημέρας).
ΔΕΚΤΑ: Όλα τα ασφαλιστικά ταμεία και οι ΚΑΡΤΕΣ ΝΟΣΗΛΕΙΑΣ Ασφαλιστικών Εταιριών.
ΠΡΟΣΦΕΡΟΝΤΑΙ ΔΩΡΕΑΝ: Μεταφορά από και προς το αεροδρόμιο, 24 ώρες διερμηνεία, διατροφή συνοδού, 3 τηλεφωνικές συνδιαλέξεις με Ελλάδα.

ΑΘΗΝΑ: ΖΑΛΟΚΩΣΤΑ 8, ΠΛ. ΣΥΝΤΑΓΜΑΤΟΣ • 106 71 ΑΘΗΝΑ
ΤΗΛ.: (01) 3645.215, (01) 3616.420 • FAX: (01) 3634.119
ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ: ΠΛ. ΣΥΝΤΡΙΒΑΝΙΟΥ 4, 546 21
ΤΗΛ.: (031) 281.610, (031) 269.419 • FAX: (031) 269.419



Ο κ. Σπ. Λευθεριώτης

ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΚΑΙ ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ:

Σύγκρουση ή συνύπαρξη;

Το περιοδικό μας είναι φυσικό να ευαισθητοποιείται ιδιαίτερα σε ό,τι αφορά ζητήματα της ασφάλισης (ιδιωτικής αλλά και κοινωνικής).

Στην προσπάθεια μας να φωτίσουμε κάποιες πλευρές του τόσο σημαντικού για όλους αυτούς θέματος, μιλήσαμε με τους κυρίους Αλέξη Χριστόπουλο, Αντιπρόεδρο της Ομοσπονδίας Ασφαλιστικών Συλλόγων Ελλάδος και Σπύρο Λευθεριώτη, Υπεύθυνο Δημοσίων Σχέσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής.

Η επί σειρά ετών ενασχόλησή τους με τα κοινά, η συνεργασία τους από τη θέση του Προέδρου και του Γενικού Γραμματέα αντίστοιχα στην Ο.Α.Σ.Ε., θέσεις τις οποίες κατείχαν κατά το παρελθόν εκφράζοντας διαφορετικές συνδικαλιστικές τάσεις και η συμμετοχή τους σε πληθώρα ημερίδων, εκδηλώσεων και συνεδρίων τόσο στην Ελλάδα όσο και στο εξωτερικό, εγγυώνται την σφαιρική από την πλευρά τους γνώση του θέματος.

Βέβαια, η τελική κρίση ανήκει όπως πάντα στον αναγνώστη.

• **Ποιά κατά την γνώμη σας, εντελώς επιγραμματικά, είναι τα αίτια που οδήγησαν σε παρακμή το σύστημα κοινωνικής ασφάλισης.**

Αλέξης Χριστόπουλος

Πιο σωστά θα μπορούσαμε να πούμε ότι το σύστημα κοινωνικής ασφάλισης έφθασε σ' ένα οριακό σημείο, σε μια καμπή κρίσιμη για την συνέχιση της ύπαρξής του. Πρόκειται για ένα φαινόμενο που είναι απόρροια ενός συνόλου κοινωνικών και οικονομικών παραγόντων με την ίδια συχνότητα εμφάνισης σε όλες τις χώρες, κυρίως τις βιομηχανικές. Αυτοί οι παράγοντες χωρίζονται σε δημογραφικούς (ποσοστό αναπλήρωσης πληθυσμού, ποσοστό θνησιμότητας, ποσοστό γεννήσεων, ποσοστό μετανάστευσης, κ.λπ.) και μακροοικονομικούς (μικρή οικονομική άνοδος σε συνδυασμό με υψηλούς δείκτες ανεργίας και παρατεταμένο πληθωρισμό). Τέλος, ιδιαίτερα για τη χώρα μας δεν πρέπει να παραβλέψουμε την κατασπατάληση των πόρων και των αποθεμάτων των ταμείων που συνετελέσθηκε από όλες τις μεταπολεμικές κυβερνήσεις, με συνέπεια την οικονομική τους δυσπραγία και τον εξα-

ναγκασμό τους σε δανεισμό με επαχθείς όρους.

Σπύρος Λευθεριώτης

Οι γενικοί αυτοί παράγοντες δημογραφικοί και μακροοικονομικοί που αναφέρθηκαν από τον κ. Χριστόπουλο, δεν μπόρεσαν να αντιμετωπισθούν από το ελληνικό σύστημα κοινωνικής ασφάλισης. Και αυτό διότι, η κοινωνική ασφάλιση στη χώρα μας δεν λειτουργούσε και δεν βασιζόταν σε ένα ορθολογικό σύστημα οργάνωσης και ανάπτυξης. Το μεγάλο κόστος για τον εργαζόμενο και οι χαμηλές παροχές (έλλειψη στοιχειώδους ανταποδοτικότητας) μείωσε την πίστη της κοινής γνώμης στο σύστημα κοινωνικής ασφάλισης. Η δημιουργία ενός αχόρταγου δημοσιοϋπαλληλικού μηχανισμού εξυπηρέτησης της κοινωνικής ασφάλισης, αποσπούσε όλο και μεγαλύτερο κομμάτι από τα έσοδα των ταμείων. Ο δυσδιάκριτος και δαιδαλώδης χαρακτήρας χρηματοδότησης της κοινωνικής ασφάλισης, (π.χ. από κρατικό προϋπολογισμό προς τα ταμεία, από κρατικό προϋπολογισμό προς νοσοκομεία για να κρατηθούν τα νοσήλια χαμηλά, εσωτερικός κι εξωτερικός

δανεισμός) οδηγούσε σε αδιέξοδο.

• **Με βάση τις σημερινές εν εξελίξει κοινωνικές ανάγκες και οικονομικές ανακατατάξεις, ποιός πιστεύετε ότι είναι ο ρόλος που καλείται να διαδραματίσει η ιδιωτική ασφάλιση στη χώρα μας.**

Σπύρος Λευθεριώτης

Ο ευρωπαϊκός προσανατολισμός της ελληνικής οικονομίας και η ένταση του ανταγωνισμού οδηγούν σε σημαντικές ανακατατάξεις με επιπτώσεις στον καταμερισμό εργασίας, στην κινητικότητα των στελεχών και στις εργασιακές σχέσεις. Οι εκρηκτικές αυτές αναμενόμενες μεταβολές απαιτούν ένα ουσιαστικό δίκτυο προστασίας που θα επιτρέπει τη δημιουργία κλίματος θεβαιότητας και θα διευκολύνει την ανάληψη πρωτοβουλιών σε όλα τα επίπεδα. Η αναγκαιότητα αυτής της κοινωνικής ισορροπίας είναι επιτακτική ανάγκη που πρέπει να αντιμετωπιστεί. Η κοινωνική και ιδιωτική ασφάλιση, μπορούν με επιτυχία να λειτουργήσουν συμπληρωματικά προσανατολίζοντας τις ενέργειές τους στην μεγιστοποίηση της κοινωνικής ισορροπίας που προανέφερα.

Τώρα που ξεπεράστηκαν αναχρονιστικές αντιλήψεις που έθεταν την ιδιωτική ασφάλιση σαν αντίπαλο της κοινωνικής τραυματίζοντας επί σειρά ετών την απαιτούμενη κοινωνική ισορροπία, υπάρχουν οι προϋποθέσεις για να αναπτυχθεί αυτός ο συμπληρωματικός ρόλος.

Αλέξης Χριστόπουλος

Η ιδιωτική ασφάλιση μπορεί να παίξει έναν συμπληρωματικό, αλλά πολύ σημαντικό ρόλο. Κανείς δεν μπορεί να σχεδιάζει πλήρη αντικατάσταση της κοινωνικής από την ιδιωτική ασφάλιση. Κι αυτό γιατί η φιλοσοφία της ασφάλισης σημαίνει ουσιαστικά μια τεράστια μετατόπιση-αναδιανομή πόρων από τον οικονομικά ενεργό πληθυσμό στους απόμαχους της δουλειάς και σε τμήματα του πληθυσμού που αδυνατούν να εργασθούν. Είμαι βέβαιος ότι και οι ίδιες οι ασφαλιστικές εταιρίες δεν θέλουν και δεν διεκδικούν την ευθύνη της πλήρους ασφάλισης του πληθυσμού, τόσο σε επίπεδο συντάξεων όσο και σε επίπεδο υγείας. Άλλωστε, η πολιτική και κοινωνική κληρονομιά της χώρας μας αλλά και της Ευρώπης, με ανεπτυγμένη και ζωντανή την κοινωνική αλληλεγγύη και ευαισθησία, μας επιβάλλει μια τέτοια αντιμετώπιση.

Ας σημειώσετε τέλος, ότι όπου έγινε το αντίθετο υπήρξαν τεράστια κοινωνικά προβλήματα που σήμερα έχουν πάρει εκρηκτικές διαστάσεις. (π.χ. Η.Π.Α.). Και βέβαια δεν πρέπει να συγχέουμε την ιδιωτική ασφάλιση με την επικουρική, με τα επικουρικά ταμεία, τα οποία πρέπει να εξακολουθήσουν τη λειτουργία τους σαν κοινωνικοί φορείς με άλλους βέβαια σύγχρονους όρους και μορφές διοίκησης.

Το θέμα της ιδιωτικής ασφάλισης έχει απασχολήσει και έχει θρει πρακτικές εφαρμογές στις σχέσεις ασφαλιστικών εταιριών και εργαζόμενων σε αυτές;

Αλέξης Χριστόπουλος

Το θέμα είναι ιδιαίτερα σημαντικό. Οι εργαζόμενοι στον κλάδο μας και το συνδικαλιστικό τους κίνημα έχουν δείξει ιδιαίτερη ευαισθησία. Σε μια σειρά από ασφαλιστικές εται-

ρίες έχουν πετύχει τη λειτουργία ομαδικών συμβολαίων με πολύ ευνοϊκούς όρους και παροχές. Έχουμε διοργανώσει ημερίδες με θέμα ακριβώς αυτό, κι έχουμε απευθυνθεί στη Γ.Σ.Ε.Ε. ζητώντας να διεκδικήσει από τον Σ.Ε.Β. σε επίπεδο ΕΘΝΙΚΗΣ ΓΕΝΙΚΗΣ ΣΥΛΛΟΓΙΚΗΣ ΣΥΜΒΑΣΗΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ την υπογραφή μίνιμουμ ομαδικού ασφαλιστηρίου για όλους τους εργαζομένους. Στις σημερινές συνθήκες, πιστεύω ότι αυτό είναι μια διεκδίκηση πρώτης προτεραιότητας. Αν τα συνδικάτα δεν βάλουν στο τραπέζι των διαπραγματεύσεων αυτό το θέμα με τους δικούς τους όρους, τότε θα μπει κάποια στιγμή απ' την εργοδοτική πλευρά με άλλους βέβαια όρους δυσμενείς για τη δική μας πλευρά.

Χρειάζεται να ξεφύγουμε από διάφορα πλέγματα και αγκυλώσεις, να κοιτάξουμε με ειλικρίνεια την πραγματικότητα. Να δούμε τέλος τα όσα συμβαίνουν στις χώρες της Ε.Ο.Κ. και της Δυτικής Ευρώπης γενικότερα, όπου τα συνδικάτα έχουν σαν ένα από τα πρώτα αιτήματά τους την ύπαρξη και λειτουργία ομαδικών συμβολαίων.

Σπύρος Λευθεριώτης

Οι εργαζόμενοι στις ασφαλιστικές εταιρίες έχουν ανεπτυγμένη ασφαλιστική συνείδηση σε σχέση με την υπόλοιπη κοινωνία. Αυτός ήταν ο λόγος που οδήγησε στη δημιουργία ομαδικών ασφαλιστηρίων συμβολαίων που λειτουργούν θετικά και για τους εργαζομένους και για τις επιχειρήσεις. Χρήσιμα συμπεράσματα μπορούν να εξαχθούν από τη σύγκριση κοινωνικής και ιδιωτικής ασφάλισης στο χώρο των ασφαλιστικών υπαλλήλων. Ίσως είναι σκόπιμο να αναφερθεί ότι στο παρελθόν δογματικοί κύκλοι του ευρύτερου συνδικαλιστικού κινήματος, κατέκριναν προσπάθειες που είχαν σαν στόχο την δημιουργία ομαδικών συμβολαίων στο χώρο μας. Τα συνδικάτα και σε αυτό το θέμα όπως και σε πολλά άλλα, πρέπει να αναθεωρήσουν την τακτική τους και να αναπροσαρμόσουν τους στόχους τους για να συμβαδίζουν με τις εξελίξεις και την πραγματικότητα, διότι η στείρα άρνηση της πραγματικότητας δεν οδηγεί στον ρο-



Ο κ. Α. Χριστόπουλος

μαντισμό αλλά σε επικίνδυνους δρόμους.

• **Κλείνοντας τη συζήτησή μας και σαν τελικό συμπέρασμα των όσων αναφέρθηκαν, ποιά είναι η γνώμη σας για την εξέλιξη της κοινωνικής και ιδιωτικής ασφάλισης.**

Αλέξης Χριστόπουλος

Είμαι πεισμένος ότι μετά την ψήφιση του πρόσφατου νόμου - που πρέπει να πω ότι ψηφίσθηκε με διαδικασίες απαράδεκτες - και που περιέχει φοβερά άδικες ρυθμίσεις και στόχευε αποκλειστικά και μόνο στην περιουσία και στα αποθεματικά των ταμείων, βαδίζουμε σε πιθανά ακόμα πιο δύσκολες ημέρες. Νομίζω πως ακόμα και σε περίπτωση πολιτικής-κυβερνητικής αλλαγής, ο νόμος και η φιλοσοφία του δεν θα καταργηθεί. Το πολύ πολύ να γίνουν κάποιες βελτιώσεις, κάποιες ρυθμίσεις που θα αποσκοπούν περισσότερο στον αποπροσανατολισμό των εργαζομένων και όχι στην βελτίωση της θέσης τους. Κι αυτό το λέω με βάση τις θέσεις για την ασφάλιση που διατυπώθηκαν από τους πολιτικούς φορείς που διεκδικούν στο ένα ή το άλλο ποσοστό, στην κυβερνητική εξουσία. Νομίζω λοιπόν, ότι το συνδικαλιστικό κίνημα πρέπει έγκαιρα να προετοιμασθεί και να στοχεύσει στα εξής σημεία: α) Στην θεσμοθέτηση ΕΘΝΙΚΗΣ ΣΥΝΤΑΞΗΣ για όλο τον πληθυσμό β) Στην αναβάθμιση του ρόλου και της λειτουργίας των επικουρικών ταμείων και την πλήρη αποστασιοποίησή τους από την εκάστοτε κυβερνητική εξουσία γ) Στη θεσμοθέτηση κλαδικών ή και επιχειρησιακών ομαδικών συμβολαίων που θα καλύπτουν

τις υπόλοιπες ανάγκες, αλλά και θα δίνουν λύσεις σε ζητήματα συνταξιοδότησης (χρόνος κ.λπ.). Κι εδώ μια ματιά στα τεκταινόμενα στις χώρες της Ευρώπης θα είναι χρήσιμη.

Σπύρος Λευθεριώτης

Η δημιουργία μιας νέας κοινωνικής ισορροπίας στον τομέα της ασφάλισης, δεν θα δημιουργηθεί από μηδενική βάση, αλλά θα γεννηθεί από το υπάρχον σύστημα κοινωνικής ασφάλισης. Αυτή τη στιγμή, βρισκόμαστε κατά τη διάρκεια του μεγάλου αυτού τοκετού. Είναι λανθασμένες οι απόψεις που ξεχνούν ότι εάν δεν επουλωθούν τα τραύματα και δεν σταματήσει η αιμορραγία του υπάρχοντος συστήματος, διακινδυνεύεται όλος ο τοκετός. Όπως για παράδειγμα, δεν μπορούμε να αδιαφορήσουμε για τα σημερινά ελλείμματα που όπως ανέφερε ο Διοικητής της Τραπέζης της Ελλάδος στην έκθεσή του, μόνον για τους έξι οργανισμούς κοινωνικής ασφάλισης Ι.Κ.Α., Ο.Γ.Α., Ο.Α.Ε.Δ., Ο.Ε.Κ., Εργατική Εστία και Ε.Ο.Π. το έλλειμμα για το 1991 εκτιμάται στο ποσό των 691 δισ. δραχμών, αύξηση σε σχέση με το 1990 της τάξεως του 21%.

Ο στόχος του νομοσχεδίου λειτουργεί θετικά στη διαφύλαξη του υπάρχοντος συστήματος κοινωνικής ασφάλισης, σημαντική προϋπόθεση για την δημιουργία της νέας μορφής ισορροπίας που έχει ανάγκη η χώρα μας.

Η ανάγκη για μια βιώσιμη λύση, ο μακροπρόθεσμος προγραμματισμός, και η σοβαρότητα του θέματος, απαιτούν να δώσουν όλοι ένα ουσιαστικό περιεχόμενο στην έννοια της συναίνεσης. Πέρα από μικροκομματικές σκοπιμότητες, από ξεπερασμένες συνδικαλιστικές πρακτικές, από κοντόφθαλμες οικονομίστικες απόψεις, χωρίς κραυγές αλλά με επιχειρήματα, πρέπει να βοηθήσουμε όλοι τη γέννηση ενός νέου συστήματος ασφαλιστικής ισορροπίας.

Η σημασία της φράσης “θα χάσετε!” σε διστακτικούς πελάτες



Σίγουρα σας έχει τύχει! Λίγο πριν την πώληση, και αφού έχετε επαινέσει την οικοδέσποινα για το καλό της γούστο, έχετε μάθει όλα τα τελευταία κατορθώματα του μικρού Νικολάκη και έχετε αναλύσει τις παροχές για κάθε πιθανή και απίθανη περίπτωση, λοιμό, σεισμό και καταποντισμό, ο πελάτης σας να διστάζει!

Εκεί που πριν από λίγο ήταν ενθουσιασμένος με εσάς, επαινούσε την εταιρία σας και σκεφτόταν πως ναί πρέπει να ασφαλιστεί, τώρα λέει: “Ναι μεν, αλλά...”

Αυτή ακριβώς η στιγμή είναι εκείνη που πρέπει να του πείτε:

“(Κύριε...), μήπως διστάζετε γιατί φοβάστε, ότι δεν θα μπορέσετε να ολοκληρώσετε αυτό το πρόγραμμα, και επομένως θα χάσετε χρήματα; Εγώ φταίω που δεν σας ανέλυσα το πρόγραμμα όσο έπρεπε. Κανείς δεν μπορεί να δει το μέλλον. Και κανείς δεν γνωρίζει τι θα του συμβεί αύριο. Γι' αυτόν τον λόγο ακριβώς, αυτό το πρόγραμμα είναι ιδανικό. Και έχει σχεδιαστεί για να αντιμετωπίζει τρία πράγματα: δηλαδή την ζωή, τον θάνατο, και την παραίτηση.

Εάν ζήσετε μέχρι τα, το πρόγραμμα σας προσφέρει το ποσό των δρχ. Εάν δεν ζήσετε, το πρόγραμμα αυτό λήγει αυτόματα.

Από την άλλη, εάν υποχρεωθείτε σε παραίτηση, θα έχετε όλα τα οφέλη της ασφαλιστικής προστασίας, για όσο χρόνο συνεχίζετε την ασφάλιση. Και εκτός αυτού μετά από χρόνια θα έχετε την εκλογή των ειδικών διατάξεων. (Εδώ μπορείτε να επαναλάβετε τις εκλογές που έχει για να συλλέξει τις προσόδους, μην χρησιμοποιήσετε τεχνικούς όρους). Το μόνο που πρέπει να σας ανησυχεί είναι αυτά που θα χάσετε, αν δεν κάνετε κάτι τώρα — δηλαδή αυτά που θα χάσει η οικογένειά σας αν συνεχίσετε να διστάζετε”.

ΓΙΑΤΙ ΤΟ ΑΥΡΙΟ ΑΠΟΦΑΣΙΖΕΤΑΙ ΣΗΜΕΡΑ



AGF AGF KOSMOS

METROLIFE: ΕΠΙΘΕΣΗ ΣΕ ΟΛΑ ΤΑ ΜΕΤΩΠΑ!

Δυναμικό φθινοπωρινό ξεκίνημα ήταν για τη METROLIFE η πρόσφατη Πανελλαδική της Συνάντηση, που έγινε σε κεντρικό ξενοδοχείο και στην οποία συμμετείχαν πάνω από 700 Ασφαλιστές.

Με το μήνυμα "Επίθεση σε όλα τα μέτωπα", η METROLIFE προγραμματίζει μέχρι τέλους του '92 λανσάρισμα νέων προϊόντων στον Κλάδο Ζωής, δυναμική είσοδο στις Γενικές Ασφαλίσεις με 4 νέα προϊόντα, ανάπτυξη των Ομαδικών Ασφαλίσεων, διάθεση αμοιβαίων

κεφαλαίων και προώθηση στεγαστικών δανείων και πιστωτικών καρτών σε συνεργασία με τη ΧΙΟΣBANK.

Στην εκδήλωση, στην οποία παρέστη και τιμήθηκε ο Ολυμπιονίκης Πύρρος Δήμας, μίλησαν ο Πρόεδρος της Εταιρίας κ. Γιώργος Καπουράνης, ο Διευθυντής της "Πανερωπαϊκής Ασφαλιστικής" Κύπρου κ. Ζένιος Δημητρίου, ο Συντονιστής Διευθυντής Διοικητικού και Τεχνικού Τομέα της METROLIFE κ. Τάσος Παγώνης, ο Γενικός Διευθυντής της

ΧΙΟΣBANK κ. David Watson, ο Οικονομικός Διευθυντής της METROLIFE κ. Απόστολος Παπαποστόλου, ο Ασφαλιστής του Υποκαταστήματος Αργυρούπολης κ. Θεοδόσης Παπαθέου, ο Γενικός Διευθυντής της METROLIFE ΑΕΓΑ κ. Κλεάνθης Λευίτης, ο Unit Manager του Υποκαταστήματος Αιγάλεω κ. Δημήτρης Σπάθας και ο Διευθυντής Πωλήσεων και Marketing της METROLIFE κ. Αντώνης Κατσαράς.



Η METROLIFE και στις Γενικές Ασφαλίσεις με 4 πρωτοποριακά προγράμματα

Δυναμική ήταν η είσοδος της METROLIFE και στις Γενικές Ασφαλίσεις με 4 νέα πρωτοποριακά προγράμματα που εντυπωσίασαν την ασφαλιστική αγορά με την πληρότητα των καλύψεων και των παροχών. Κάτω από τη γενική ονομασία ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ METROLIFE η εταιρία ανακοίνωσε ήδη τα προγράμματα:

● ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΜΑΘΗΤΗ METROLIFE:

Ένα μοναδικό πρόγραμμα που καλύπτει από ατύχημα όλα τα παιδιά μέχρι 18 ετών μέσα κι έξω από το Σχολείο, εξασφαλίζοντας πρωτόγνωρες παροχές (ιδιαίτερα μαθήματα στο σπίτι, ιατρική φροντίδα, νοσοκομειακά έξοδα και αποζημίωση που φτάνει τα 45.000.000 δρχ.).

● ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΣΠΙΤΙΟΥ METROLIFE:

Πλήρες πρόγραμμα Ασφάλισης Σπιτιού και περιεχομένου από όλους τους κινδύνους με ένα συμβόλαιο.

● ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ METROLIFE:

Πλήρες πρόγραμμα Ασφάλισης Αυτοκινήτου, Οδηγού και Ιδιοκτήτη από όλους τους κινδύνους με ένα συμβόλαιο.

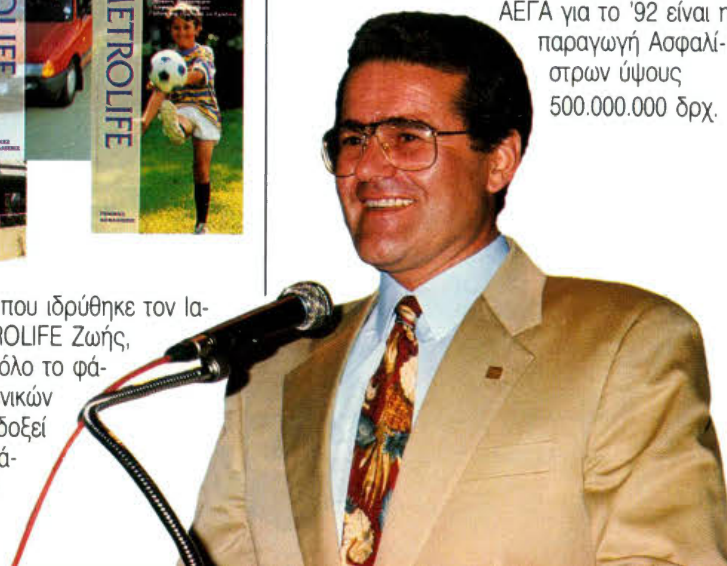
● ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ (από τις συνέπειες) ΛΑΘΟΥΣ:

Πλήρες πρόγραμμα Ασφάλισης Αστικής Ευθύνης (Προσωπικής, Οικογενειακής και Επαγγελματικής).



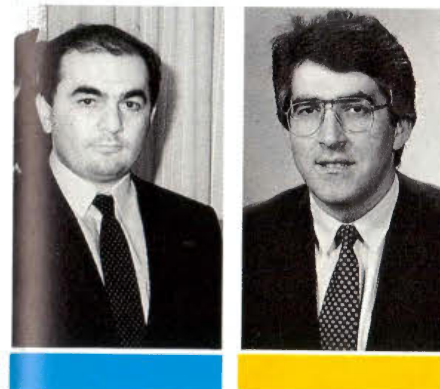
Η METROLIFE ΑΕΓΑ, που ιδρύθηκε τον Ιανουάριο από τη METROLIFE Ζωής, δραστηριοποιείται σε όλο το φάσμα καλύψεων των Γενικών Ασφαλίσεων, και φιλοδοξεί να επεκτείνει την παράδοση της METROLIFE

Ζωής στην ποιότητα των Ασφαλιστικών προγραμμάτων και της εξυπηρέτησης. Με δίκτυο 45 Υποκαταστημάτων σε όλη την Ελλάδα και 700 Ασφαλιστές καριέρας, η METROLIFE ΑΕΓΑ διευθύνεται από τον κ. Κλεάνθη Λευίτη και υποστηρίζεται αντισταθμιστικά από Όμιλο Ευρωπαϊκών αντισταθμιστικών Εταιριών, επικεφαλής των οποίων είναι η MUNICH RE, η μεγαλύτερη Αντισταθμιστική εταιρία του κόσμου. Στόχος της METROLIFE ΑΕΓΑ για το '92 είναι η παραγωγή Ασφαλιστρών ύψους 500.000.000 δρχ.



Νέοι Οικονομικοί Διευθυντές στη METROLIFE

Ο κ. Απόστολος Παπαποστόλου και ο κ. Πέτρος Χατζόπουλος ανέλαβαν τον περασμένο Ιούνιο στη METROLIFE καθήκοντα Διευθυντού και Υποδιευθυντού Οικονομικών Υπηρεσιών αντιστοίχως.



Ο κ. Γ. Ανδρουλιδάκης στη METROLIFE

Ο Αναλογιστής κ. Γιώργος Ανδρουλιδάκης ανέλαβε από την 1 Οκτωβρίου, Τεχνικός Σύμβουλος σε θέματα Αναλογιστικής, Αντασφαλίσεων, Μελετών και Προϋπολογισμού.

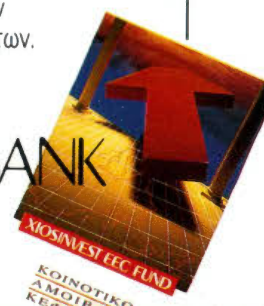


Κοινοτικό Αμοιβαίο ΧΙΟΣBANK από τη METROLIFE

Μερίσματα του Κοινοτικού Αμοιβαίου Κεφαλαίου ΧΙΟΣBANK, στεγαστικά δάνεια και την πιστωτική κάρτα ΧΙΟΣBANK-VISA προωθεί και αποκλειστικότητα η METROLIFE μέσω του δικτύου των Ασφαλιστών της. Όπως έγινε ήδη γνωστό η METROLIFE και η ΧΙΟΣBANK εξελίσσουν ευρύτερη συνεργασία στο χώρο των Αμοιβαίων Κεφαλαίων καθώς και στη δημιουργία και διάθεση νέων χρηματοοικονομικών προϊόντων.

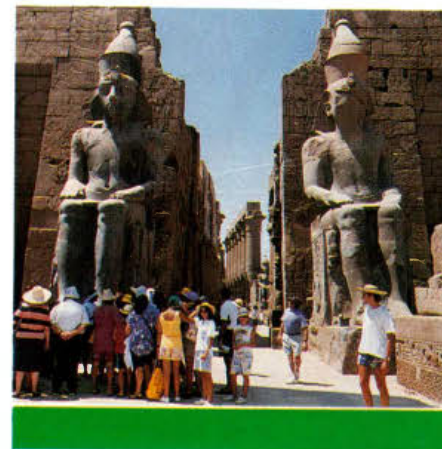


ΧΙΟΣBANK



Οι Κορυφαίοι της METROLIFE στην Αίγυπτο

Ένα εξωτικό ταξίδι στην μυθική Αίγυπτο ήταν το μεγάλο βραβείο της METROLIFE στους 100 πρώτους Ασφαλιστές της και στις οικογένειές τους. Το πολύβουο Κάιρο, η Αλεξάνδρεια, το Πατριαρχείο, το σπίτι του Καβάφη, οι Πυραμίδες, το Λούξορ, το Ασσουάν και μια γοητευτική κρουαζιέρα στο Νείλο ήταν οι πιο σημαντικοί σταθμοί ενός αξέχαστου ταξιδιού.



Σεμινάρια Ποιοτικού Μάνατζμεντ

Ολοκληρώθηκαν στα τέλη Σεπτεμβρίου οι κύκλοι σεμιναρίων Ποιοτικού Μάνατζμεντ που ογάνωσε η METROLIFE σε συνεργασία με το Διεθνή Οργανισμό TMI-Time Management International.



Στους 3 κύκλους των σεμιναρίων που ξεκίνησαν την άνοιξη, πήραν μέρος όλοι οι Ασφαλιστές της METROLIFE, όλα τα Στελέχη της Διοίκησης και Προσωπικού. Τα σεμινάρια αυτά εντάσσονται στο μακροχρόνιο πρόγραμμα ποιότητας που εξελίσσει η METROLIFE με την ενεργό συμβολή της στις ανάλογες συλλογικές προσπάθειες και με τη συμμετοχή της στον Ευρωπαϊκό Οργανισμό Ποιοτικού Μάνατζμεντ (EFQM).



Η METROLIFE τιμά τον Πύρρο Δήμα

Τον Ολυμπιονίκη Πύρρο Δήμα τίμησε η METROLIFE, κατά τη διάρκεια της Πανελλαδικής της Συνάντησης, για τη μεγάλη του επιτυχία αλλά και για την απλότητα, τη σεμνότητα και το ήθος του.



Χαιρετίζοντας το Χρυσό Ολυμπιονίκη μας, που ήταν η μεγάλη έκπληξη της Συνάντησης, ο Πρόεδρος της METROLIFE κ. Γιώργος Καπουράνης, τόνισε ότι "ο Πύρρος χάρισε στους νέους ένα πρότυπο να αγωνίζονται, να επιμένουν και να νικούν", του ευχήθηκε να είναι και πάλι Ολυμπιονίκης και του προσέφερε εκ μέρους όλων των Ανθρώπων της METROLIFE αναμνηστική πλακέτα και ένα πλήρες Συμβόλαιο Ζωής. Στην ίδια συνάντηση, η METROLIFE τίμησε και τον κ. Δ. Σγουρό, Πρόεδρο του Συλλόγου "Μίλων" Νέας Σμύρνης, στον οποίο ανήκει ο Πύρρος.

METROLIFE: Αύξηση παραγωγής 95% στο 8μηνο!

Παραγωγή ασφαλιστρών που ξεπέρασαν τα 2 δις πέτυχε η METROLIFE Ζωής στο διάστημα Ιανουαρίου-Αυγούστου 1992 σημειώνοντας αύξηση έναντι του αντίστοιχου περιόδου διαστήματος κατά 95%. Η επίδοση αυτή που αναλογεί στο σύνολο παραγωγής του 1991 προδικάζει την επίτευξη του στόχου του 1992, ο οποίος, μαζί με τις Γενικές Ασφαλίσεις, αναμένεται να ξεπεράσει τα 3,5 δις.

Δωρεάν Μετοχές

Όπως ανακοινώθηκε στην Πανελλαδική της Συνάντηση, η METROLIFE, με την έγκριση της Έκτακτης Γενικής Συνέλευσης των Μετόχων της, θα προχωρήσει στην κεφαλαιοποίηση αποθεματικών και θα διανείμει στους Μετόχους δωρεάν μετοχές.

Πώς διαβάζετε την αλληλογραφία;

Μέχρι τώρα είχατε κάποιο τρόπο. Ίσως διαβάζατε εσείς πρώτος την εισερχόμενη σημαντικά, ίσως τα διαβάζατε όλα εσείς και μετά συνεργαζόσασταν με την γραμματέα σας. Εκείνο που μας ενδιαφέρει είναι να βρείτε τρόπο να μην κάνετε διπλό ή τριπλό κόπο και κυρίως να κερδίζετε χρόνο και αποτελεσματικότητα στη σωστή στιγμή. Πρακτικά συμφέρει να διαβάζετε εσείς πρώτος όλα τα γράμματα για να έχετε ολική πληροφόρηση του τι συμβαίνει και στη συνέχεια να διοχετεύετε ανάλογα όσα και όπου πρέπει να μεταβιβαστούν γράφοντας ποιός θα ασχοληθεί και τί θα κάνει και μέχρι πότε. Η γραμματέας θα δώσει τις οδηγίες που γράψατε και θα συλλέξει τις απαντήσεις. Όταν ανοίγετε αλληλογραφία θα χωρίσετε αυτή που είναι δική σας προσωπικά ή αυτή με την οποία μόνο εσείς πρέπει να ασχοληθείτε από τα άλλα που πρέπει να εκτελέσουν άλλοι και από αυτή που πρέπει να μπει στο αρχείο ή στο καλάθι των ακρήστων.

Έτσι:

1. Ανοίγετε αλληλογραφία (όταν έρχεται)
2. Γράφετε συγχρόνως με το διάβασμα παρατηρήσεις, σχόλια, οδηγίες για το ποιός, πότε, μέχρι πότε πρέπει να γίνουν κάποιες ενέργειες.
3. Δίνετε την αλληλογραφία στην γραμματεία σημειώνοντας πιθανόν κάποιες ημερομηνίες στο ημερολόγιό σας.
4. Ελέγχετε αυτά που ζητήσατε να εκτελεστούν στην ώρα τους.
5. Αποφεύγετε να κρατάτε στο γραφείο σας έντυπα, χαρτιά, επιστολές, δημιουργώντας έτσι άγχος σε σας και τους άλλους και συγχρόνως πρακτικό πρόβλημα να μην ξέρετε πού βάλατε κάτι.
6. Δεν χρειάζονται όλα τα χαρτιά στο γραφείο σας. Η θέση τους είναι στα χέρια τρίτων (γραμματεία, υφιστάμενοι, αρχείο, ή στο καλάθι των ακρήστων).

Ε.Σ.



ΚΥΠΡΟΣ

ΓΡΑΜΜΑ ΑΠΟ ΤΗΝ ΚΥΠΡΟ



Συνάδελφοι στην Ελλάδα και την Κύπρο γεια σας. Είμαι σίγουρος ότι θα έχετε όλοι προσέξει τελευταία, ότι γίνεται πολύς λόγος για μια "Νέα Τάξη Πραγμάτων" - για να χρησιμοποιήσουμε την έκφραση της εποχής - που φέρνουν στο επάγγελμα του ασφαλιστή οι Μεσίτες Ασφαλίσεων, η Brokers (Ελληνικά!). Καινοτομία για τα δικά μας τα δεδομένα, όμως στις ανεπτυγμένες ασφαλιστικά χώρες είναι μια παλιά, δοκιμασμένη και καταξιωμένη μέθοδος διανομής των ασφαλιστικών προϊόντων. Ο Broker στην ουσία, δεν ανήκει στην Α' ή την Β' Ασφαλιστική Εταιρεία, αλλά επιλέγει για τον πελάτη του το σχέδιο που αρμόζει στις ανάγκες του, ανεξάρτητα ποιās εταιρείας είναι. Ειδικότερα για τις ασφαλίσσεις Γενικών Κλάδων, ο Broker διαπραγματεύεται τους όρους και ακόμα και τα ασφάλιστρα του συμβολαίου του πελάτη του. Για να φτάσουμε όμως σε αυτό το επίπεδο, χρειάζεστε δυναμισμό, ψηλό επαγγελματικό επίπεδο και κυρίως σχετική Νομοθεσία, που απουσιάζει τόσο στον Ελλαδικό όσο και στον Κυπριακό χώρο. Είναι πιστεύω η κατάλληλη στιγμή, να προχωρήσει δυναμικά η Ασφαλιστική Βιομηχανία στην θεσμοθέτηση και στην καταξίωση του ρόλου του Broker, στα ασφαλιστικά δρώμενα του τόπου. Είναι προς το συμφέρον των πελατών, των συνεργατών και των Ασφαλιστικών Εταιρειών.

Υ.Γ. Ευχαριστώ όλους όσους έχουν επικοινωνήσει μαζί μου για να εκφράσουν τις απόψεις τους για το περασμένο "Γράμμα από την Κύπρο". Είναι πράγματι συγκινητικό να βλέπεις έμπρακτο το ενδιαφέρον και την έγνοια για την τύχη αυτού του τόπου.

ΠΑΜΠΟΣ ΘΕΡΑΠΗΣ
Διευθ. Σύμβουλος UNITRUST
Ανταποκριτής του "ΝΑΙ" στην Κύπρο



**ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ
ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ**

Η ΕΕΕΛΙΕΗ

Για μια οποιαδήποτε ασφαλιστική εταιρία, η εξέλιξη είναι ανάγκη, ή το πολύ - πολύ προοπτική. Για την ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ είναι βασική φιλοσοφία και ήδη μια ζωντανή πραγματικότητα. Που σημαίνει: Δύο ασφαλιστικές εταιρίες. Δύο αμοιβαία κεφάλαια. Μια πιστωτική κάρτα. Μια χρηματιστηριακή εταιρία. Μια Στεγαστική Τράπεζα. Δηλαδή, ένας μεγάλος Χρηματοοικονομικός Όμιλος που διαρκώς εξελίσσεται. Ο Όμιλος Εταιριών ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ στηρίζεται στην εμπιστοσύνη, την ποιότητα και το υψηλό αίσθημα ευθύνης που διακρίνει κάθε δραστηριότητά του. Ένα μεγάλο όνομα με γερά θεμέλια στο παρελθόν, που διαγράφει τη δυναμική πορεία του στο μέλλον. ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ. Η Εξέλιξη!



ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ

για καλό και για κακό

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

Η πορεία της “ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ” στην ΚΥΠΡΟ



Κου Γιώργου Λιόλη,
Δ/ΝΤΗ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

Δυο χρόνια μετά την έκδοση από τις Κυπριακές Αρχές της αδείας λειτουργίας της “ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ” για διεξαγωγή εργασιών στον κλάδο Ζωής και αφού στο διάστημα αυτό με σταθερά θήματα η Εταιρεία μας εδραίωσε την παρουσία της στην Κύπρο, άρχισε ήδη ένας δεύτερος, δυναμικός και επιθετικός κύκλος δραστηριότητας με διαγραφόμενες εξαιρετες προοπτικές.

Κατ’ αρχήν, θα ήθελα να αναφερθώ με λίγα λόγια στα πεπραγμένα του 1991, γιατί με το ξεκίνημα αυτού του χρόνου άρχισε η πρώτη μεγάλη προσπάθεια στην Κύπρο. Η ευθύνη ανάπτυξης για την Κύπρο ανατέθηκε εκ μέρους της Μητρικής Εταιρείας στον κ. Κώστα Λουλουδάκη, ο οποίος ξεκίνησε μια μεγάλη προσπάθεια με συμπαράστατη του τον κ. Α. Μιχαήλ και άλλους συναδέλφους που ήρθαν από τον ανταγωνισμό. Πήραμε στην δύναμή μας αρκετούς ενεργούς ασφαλιστές, ωστόσο το περισσότερο βάρος το ρίξαμε στη στρατολόγηση νέων συνεργατών. Σε νέα παραγωγή ασφαλιστών το 1991 είχαμε Λ.Κ. 280,000 (περίπου 120,000,000 δρχ.) και η Εταιρεία μας επεκτάθηκε με γραφεία σε όλη την Κύπρο, ώστε να μπορέσει να μπει πιο δυναμικά στην Κυπριακή Ασφαλιστική Αγορά τον επόμενο χρόνο.

Όσον αφορά το 1992, από τον Φεβρουάριο έγινε ένα νέο μεγάλο ξεκίνημα με την ένταξη στο δυναμικό μας νέων εξαιρετών και πετυχημένων στελεχών με δεκαετή προϋπηρεσία στις Ασφάλειες Ζωής, προερχόμενοι από μεγάλες ασφαλιστικές εταιρίες της Κύπρου. Προτίμησαν να συνεχίσουν την καριέρα τους στην “ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ”, αφού μελέτησαν και κατάλαβαν ότι ταιριάζουν περισσότερο με την φιλοσοφία και τις προοπτικές της Εταιρείας μας. Παράλληλα έγινε και το πρώτο ξεκαθάρισμα της “ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ” στην Κύπρο. Έφυγαν από την εταιρία μας άνθρωποι που είχαμε πάρει από τον ανταγωνισμό αλλά δεν κατάφεραν να προσαρμοστούν με την φιλοσοφία της εται-

ρίας μας, η οποία από την αρχή είχε ξεκαθαρίσει τους στόχους της, δηλαδή: α) είναι Ανθρώπινη Εταιρία, β) δουλεύει συλλογικά και γ) κυριότερο στην Κύπρο ήρθε ΝΑ ΠΡΩΤΑΓΩΝΙΣΤΗΣΕΙ. Μαζί μας συμπορεύονται αυτοί που δουλεύουν επαγγελματικά, έχουν ήθος, και χαρακτήρα, αλλά και “κότσια” να αντέξουν το έντονα ανταγωνιστικό περιβάλλον που υπάρχει ήδη στην Κυπριακή Ασφαλιστική Αγορά.

Όλα τα άτομα που αποτελούν σήμερα την “ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ” στην Κύπρο, ασφαλιστές, μάνατζερς και διοικητικό προσωπικό, άψογα συνεργαζόμενοι, ρίχτηκαν στην προσπάθεια μ’ ένα όραμα: Σε μια τριετία, η “ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ” να είναι Πρώτη όχι μόνο σε ποιότητα αλλά και ποσότητα. Ένα όραμα που έγινε σε όλους πεποίθηση ότι θα υλοποιηθεί. Χαρακτηριστικά αναφέρω ότι το πρώτο εξάμηνο του 1992 έχουν πραγματοποιηθεί Λ.Κ. 300,000 περίπου νέα ασφάλιστρα. Ο στόχος που θέσαμε για το 1992 ήταν Λ.Κ. 400,000 και τώρα έχει αυξηθεί σε Λ.Κ. 800,000 παραγωγή νέων ασφάλιστρων. Σίγουρα οι στόχοι που έχουμε θέσει είναι πολύ μεγάλοι για τα Κυπριακά δεδομένα, αλλά πρέπει να ξέρουμε ότι τις Ασφαλιστικές Εταιρίες τις αποτελούν άνθρωποι, και ότι ΑΝΘΡΩΠΟΙ ΑΝΕΒΑΖΟΥΝ ή ΚΑΤΕΒΑΖΟΥΝ ΤΙΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ. Εμείς φροντίζουμε να ενισχυόμαστε με τους κατάλληλους ανθρώπους, που ταιριάζουν με την δική μας φιλοσοφία έτσι ώστε να κερδίζουμε συνεχώς έδαφος. Τελειώνοντας, θα επιθυμούσα να επισημάνω το αμέριστο και ιδιαίτερο ενδιαφέρον του κ. Παύλου Ψωριάδη και του κ. Κώστα Λουλουδάκη για την Κύπρο και να εκφράσω τη βεβαιότητά μου ότι με την υποστήριξη της Μητρικής Εταιρείας και τις δικές μας προσπάθειες, ο Όμιλος Εταιρειών της “ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ” θα ΜΕΓΑΛΟΥΡΓΗΣΕΙ ΚΑΙ ΣΤΗΝ ΚΥΠΡΟ.

Ασφαλιστής Ζωής ή Γενικών κλάδων

του κ. Κ. Γελαστού
Ασφαλιστή INTERAMERICAN



η Προμήθεια από τους Γενικούς Κλάδους συνεχίζεται και είναι σταθερή, ενώ στις Ασφάλειες Ζωής δεν συμβαίνει κάτι τέτοιο.

Ο κυριότερος συντελεστής στην δουλειά μας είναι ο πελάτης, ο οποίος θα πρέπει να έχει την ίδια εξυπηρέτηση τόσο στην αρχή της ασφαλίσεώς του, όσο και αργότερα. Τι γίνεται όμως με την κατακόρυφη μείωση της Προμήθειας στις Ασφαλίσεις Ζωής; Ο Ασφαλιστής θα έχει την δυνατότητα να προσφέρει συνεχώς την ίδια εξυπηρέτηση;

Γι’ αυτούς τους λόγους πρέπει ο κάθε ασφαλιστής-πωλητής να ασχοληθεί με όλους τους Κλάδους για να έχει πάντοτε ένα σταθερό εισόδημα. Εξ’ άλλου είναι η εποχή που ο πελάτης ψάχνει για τον πολυσταθιασμένο ασφαλιστή για να εμπιστευτεί σ’ αυτόν όλες τις ασφαλιστικές του ανάγκες.

Και κάτι άλλο το οποίο είναι πολύ σημαντικό με τις συνεχείς μετακινήσεις Ασφαλιστών από μια εταιρεία σε άλλη, έχει διαπιστωθεί ότι το χαρτοφυλάκιο του Κλάδου Ζωής ανήκει στην ασφαλιστική εταιρεία, ενώ το χαρτοφυλάκιο του Γενικού Κλάδου ανήκει στον ασφαλιστή.

Είναι ένα ερώτημα που συχνά απασχολεί τους ασφαλιστές, είτε βρίσκονται στην αρχή της καριέρας τους, είτε όχι.

Οι Ασφαλιστικές Εταιρίες και οι πωλητές Ασφαλειών δείχνουν το ίδιο ενδιαφέρον για τις Γενικές Ασφάλειες όσο ενδιαφέρον δείχνουν και για τον Κλάδο Ζωής;

Αν αναλύσουμε τα αποτελέσματα των τελευταίων 10 χρόνων της Κυπριακής Ασφαλιστικής Βιομηχανίας θα διαπιστώσουμε την ανοδική πορεία των Ασφαλίσεων του Κλάδου Ζωής έναντι του Κλάδου των Γενικών Ασφαλίσεων.

Οι λόγοι είναι πάρα πολλοί και για τις Ασφαλιστικές Εταιρίες και για τους πωλητές Ασφαλειών.

Σ’ αυτό το στάδιο θα ασχοληθώ με τους πωλητές Ασφαλειών από την σκοπιά του εισοδήματος.

Η αντίληψη που επικρατεί είναι ότι ο Κλάδος που στηρίζει τους Ασφαλιστές στην αρχή της καριέρας τους είναι ο Κλάδος των Ασφαλειών Ζωής, ένεκα της υψηλής προμήθειας του πρώτου χρόνου. Δεν διαφωνώ με την αντίληψη αυτή, όμως θα πρέπει να συμπληρώσω ότι αναμφίβολα ο Κλάδος που στηρίζει τους παλαιούς Ασφαλιστές εξασφαλίζοντάς τους ένα κάπως σταθερό εισόδημα είναι ο Κλάδος των Γενικών Ασφαλίσεων.

Και εξηγώντας την άποψή μου αυτή αναφέρω ότι όπως είναι γνωστό από μια Ασφάλεια Ζωής θα πάρουμε περίπου το 100% του Ασφάλιστρου σαν Προμήθεια στα 10 χρόνια. Ενώ στις Γενικές Ασφάλειες στα 10 χρόνια πέρνουμε με ταξί 150%-250% του Ασφάλιστρου σαν Προμήθεια.

Το πιο ουσιαστικό όμως είναι ότι

Ο ΤΡΟΠΟΠΟΙΗΤΙΚΟΣ ΝΟΜΟΣ 158 του 1987, περί Μηχανοκίνητων

Της Κ. Χασάνη, SUN ALLIANCE

Ο νόμος που εισήγαγε για πρώτη φορά την υποχρεωτική ασφάλιση Μηχανοκίνη-

των Οχημάτων στην Κύπρο είναι ο Περί Μηχανοκίνητων Οχημάτων (Ασφάλιση Υπερ Τρίτου) Νόμος Κεφ. 333 που ψηφίστηκε στις 15 Δεκεμβρίου 1954 και τέθηκε σε εφαρμογή

1η Απριλίου 1957.

Ο βασικός νόμος τροποποιήθηκε δύο φορές, στις 6 Ιουλίου 1960 και 30 Ιουνίου 1987 με τους τροποποιητικούς νόμους Ν Α17/60 και Ν

158/87, αντίστοιχα.

Επειδή ο νόμος του 1954 κάλυπτε μόνο τις σωματικές βλάβες σε τρίτα πρόσωπα με την αλματώδη αύξηση των τροχαίων ατυχημάτων, δημιουργήθηκε η ανάγκη για εκσυγχρονισμό του Νόμου. Έτσι το 1987 η βουλή ψήφισε τον τροποποιητικό Νόμο 158 που ανέφερα πιο πάνω, ο οποίος τροποποιεί το Κεφ. 333. Βασικές Πρόνοιες του Νόμου 158 του 1987. Ο νόμος αποτελείται από 4 άρθρα.

Το άρθρο 1 προνοεί πως ο νόμος

θα ονομάζεται ως ο Περί μηχανοκίνητων Οχημάτων (Ασφάλιση Υπερ Τρίτου) (Τροποποιητικός) Νόμος 1987.

Το άρθρο 2 τροποποιεί τον ορισμό του όρου "οδός". Ο όρος αυτός επεκτείνεται, ώστε να συμπεριλαμβάνει και τους ανοικτούς χώρους μέσα στις περιοχές των λιμανιών και των αεροδρομίων εκτός από το πεδίο απογείωσης, προσγείωσης και στάθμευσης των αεροσκαφών.

Το άρθρο 3 περιλαμβάνει τις βασικές πρόνοιες του Νόμου:

1) Επεκτείνει την κάλυψη σε όλες τις σωματικές βλάβες σε τρίτα πρόσωπα, και επιβάτες στο ασφαλισμένο όχημα χωρίς να εξαιρεί τα μέλη της οικογένειας του ασφαλισμένου.
2) Νοσηλεία επείγουσας φύσης για απεριόριστο ποσό.
3) Υλικές ζημιές σε τρίτους μέχρι ποσού 50,000.

Το άρθρο 4 προνοεί για την άμεση εφαρμογή του άρθρου 2 ("οδός"). Επίσης προνοεί πως το άρθρο 3 θα εφαρμοσθεί όταν εγκριθούν οι Περί Ασφαλιστικών Εταιρειών κανονισμών.

20ή ΕΤΗΣΙΑ ΓΕΝ. ΣΥΝΕΛΕΥΣΗ ΑΣΦ. ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟΥ ΚΥΠΡΟΥ



Πραγματοποιήθηκε στις 22/6/92 στο Διεθνές Συνεδριακό Κέντρο της Λευκωσίας, η 20ή ετήσια γενική συνέλευση του Ασφαλιστικού Ινστιτούτου της Κύπρου. Κατά τη λογοδοσία του ο πρόεδρος του Ινστιτούτου κ. Γ. Χριστοφίδης, ανέφερε μεταξύ άλλων και τα παρακάτω:

"Εισήξαμε το 1988 το Πιστοποιητικό Ασφαλιστικών Σπουδών, το οποίο είχε τεράστια ανταπόκριση από τα μέλη μας. Τώρα, σε συνεργασία με το CII, έχει αποφασιστεί η εισαγωγή ενός νέου Πιστοποιητικού, το οποίο θα στοχεύει στην εξειδίκευση τόσο στον Κλάδο Ζωής, όσο και στον Γενικό Κλάδο".

Ακολούθως ανακοίνωσε τη διοργάνωση Ασφαλιστικού Συμποσίου για τις 5-6 Νοεμβρίου 1992, με συμμετοχή ομιλητών και συναδέλφων από την Κύπρο, την Ελλάδα και την Αγγλία. Το Συμπόσιο θα καταπιαστεί με θέματα Πωλήσεων, και ήδη έχει παρατηρηθεί έντονο ενδιαφέρον από τους συναδέλφους.

Στη συνέχεια της λογοδοσίας του, ο κ. Χριστοφίδης μίλησε για τα εσωτερικά του Ινστιτούτου και κατέληξε με ευχαριστίες στους αρμόδιους Φορείς και τις Ασφαλιστικές Εταιρείες, για τη βοήθειά τους στο Ινστιτούτο.

Ακολούθησαν οι εκλογές του νέου Διοικητικού Συμβουλίου. Εκλέγησαν οι: Νικολέττα Νικολάου, Ιεροδιακόνου Χρ., Παντελή Παντελής, Στέλιος Τραχωνίτης, Χρ. Προεστός, Νάγια Τρυπάτσα, Τ. Τσαγγάρη και Τζέννη Ορφανίδου-Lecre.

ΓΕΝ. ΣΥΝΕΛΕΥΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ ΚΥΠΡΟΥ

Πραγματοποιήθηκε στις 26/6/92 η ετήσια γενική συνέλευση των Ασφαλιστικών Εταιρειών στην Κύπρο. Παρόντες ήταν ο υπουργός Οικονομικών κ. Γ. Συρίμης, ο Έφορος Ασφαλείων κ. Ρογήρος Κόρρης, άλλοι επίσημοι, οικονομικοί παράγοντες του τόπου, καθώς επί-

σης Διευθυντές και ανώτατα στελέχη ασφαλιστικών εταιρειών.

Σε σύντομη προσφώνησή του, ο υπουργός Οικονομικών κ. Γ. Συρίμης, αναφέρθηκε στον ψηλό ρυθμό ανάπτυξης της Ασφαλιστικής Βιομηχανίας, ο οποίος ξεπέρασε τον ρυθμό ανάπτυξης της οικονομίας

γενικότερα. Αναλυτικά, για το 1991 είχαμε —συνολική— παραγωγή ασφαλιστρών 80 εκατομμύρια λίρες (γύρω στα 33 δις δραχμές) και σημειώθηκε αύξηση 16% σε σύγκριση με το 1990.

Μιλώντας κατά τη συνέλευση, ο πρόεδρος του Συνδέσμου κ. Φίλιος

Ζαχαριάδης, τόνισε τον σημαντικό ρόλο που διαδραματίζει ο Ασφαλιστικός τομέας στην οικονομία της Κύπρου, όπως και το γεγονός ότι οι Ασφαλιστικές εταιρείες καλούνται να αναλάβουν υπεύθυνα σοβαρές οικονομικές ζημιές. "Για αυτό τον λόγο", συνέχισε, "επιβάλλεται να έχουμε τη συμπαράσταση και ενίσχυση της πολιτείας. Η πολιτεία

πρέπει να μας μεταχειριστεί σαν ειδικούς και υπεύθυνους επαγγελματίες, ικανούς να καθορίσουν και να εισπράξουν το σωστό ασφάλιστρο για τον ασφαλισμένο κίνδυνο και όχι να υποχρεωνόμαστε να εισπράττουμε χαμηλότερα ασφάλιστρα. Δεν επιζητούμε υπερκέρδη —για να είμαστε πρόθυμοι να δεχτούμε οποιοδήποτε έλεγχο— αλλά

εξασφάλιση της βιωσιμότητας και φερεγγυότητας των εταιρειών μας".

Την προεδρία του συνεδρίου, για την περίοδο 1992-93 αναλαμβάνει ο κ. Γιαννούλης Σολωμονίδης, με αντιπρόεδρο τον κ. Φίλιο Ζαχαριάδη.

ΥΠΕΡΚΑΛΥΦΘΗΚΑΝ ΟΙ ΣΤΟΧΟΙ ΤΗΣ UNIVERSAL LIFE ΓΙΑ ΤΟ ΠΡΩΤΟ 8ΜΗΝΟ ΤΟΥ 1992

Η Universal Life, παρά τις πρόσφατες συμπτώσεις και συγχωνεύσεις ασφαλιστικών εταιρειών, εξακολουθεί όχι μόνο να παραμένει η Πρώτη με Διαφορά Ασφαλιστική Εταιρεία στην Κύπρο, αλλά να ενισχύει συνεχώς τη θέση της στην ασφαλιστική αγορά πετυχαίνοντας ρυθμούς ανάπτυξης σημαντικά ψηλότερους απ' ό,τι των άλλων εταιρειών και του μέσου ρυθμού ανάπτυξης της αγοράς.

Ήδη, όπως τονίσθηκε από τον Διευθύνοντα Σύμβουλο της Univer-

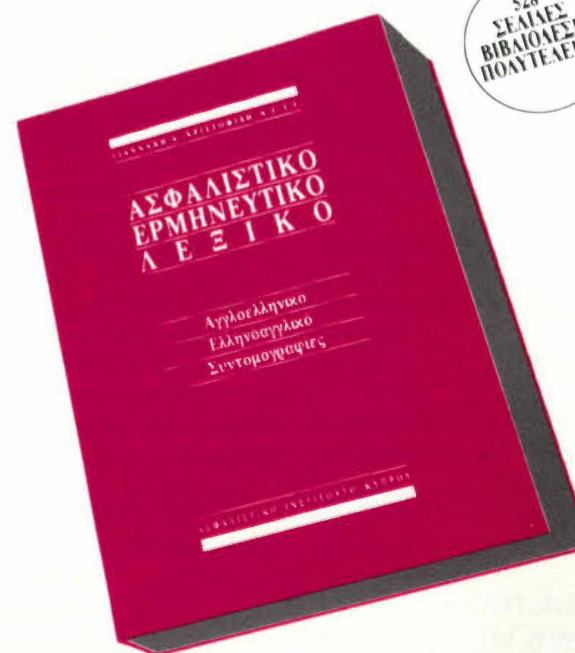
sal Life κ. Ανδρέα Γεωργίου σε πρόσφατη συνάντηση των Διευθυντών του Δυναμικού Πωλήσεων της Εταιρείας, το 1992 αναμένεται να ξεπεράσει κάθε προσδοκία.

Το Δυναμικό Πωλήσεων της Εταιρείας, ενισχυμένο συνεχώς από νέους ασφαλιστές που πιστεύουν στη δύναμη της Εταιρείας, έχει καταφέρει μέσα στους πρώτους 8 μήνες του 1992 εξαιρετικά αποτελέσματα, ήτοι αύξηση νέας παραγωγής ασφαλιστρών κατά 26% σε σύγκριση με την περσινή αντίστοιχη

περίοδο, που αντιπροσωπεύει κάλυψη του 100% των στόχων της Εταιρείας σε νέα παραγωγή ασφαλιστρών και ασφαλιστηρίων.

Για το 1992 η Universal Life αναμένεται να ξεπεράσει κατά πολύ τους στόχους της διαγράφοντας έτσι νέους ρυθμούς ανάπτυξης στην ασφαλιστική βιομηχανία στον Κλάδο Ζωής προς όφελος της γενικότερης οικονομίας του τόπου μας.

γραμμένο ειδικά για σένα που είσαι επαγγελματίας



528
ΣΕΛΙΔΕΣ
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ
ΠΟΛΥΤΕΛΕΙΑΣ

• ασφαλιστής
• δικηγόρος
• λογιστής

**με χιλιάδες απαντήσεις
για μόνιμη αναφορά.**

ΘΑ ΤΟ ΒΡΕΙΤΕ

ΑΘΗΝΑ

FORUM, Αγ. Κωνσταντίνου 40, Μαρούσι, Τηλ. 6896826 • **ΕΛΕΥΘΕΡΟΥΔΑΚΗΣ**, Νίκης 4, Σύνταγμα, Τηλ. 3229388 - Σινώπης 2, Πύργος Αθηνών, Τηλ. 7708007 - Εμπορικό Κέντρο Ψυχικού, Κηφισίας 294, Τηλ. 6878350 • **Α/ΦΟΙ Π. ΣΑΚΚΟΥΛΑ**, Σανταρόζα 1Δ, Τηλ. 3215842 - Ευελπίδων 81, Τηλ. 8828800 • **ΓΑΛΑΙΟΣ**, Κολοκοτρώνη 19, Τηλ. 3227840 • **ΑΝΤ. ΣΑΚΚΟΥΛΑ**, Σόλωνος 69, Τηλ. 3615440 • **ΗΒΟΣ**, Σόλωνος 87, Τηλ. 3612130 • **ΑΡΙΣΤΟΤΕΛΗΣ**, Πανεπιστημίου 34, Τηλ. 3625026 • **ΕΣΤΙΑ**, Σόλωνος 60, Τηλ. 3615077

ΚΥΠΡΟΣ

Γ. ΧΡΙΣΤΟΦΙΔΗΣ, Τηλ. 428828 • **ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟ ΚΥΠΡΟΥ**, Τηλ. 451530 και σ' όλα τα μεγάλα βιβλιοπωλεία.

ΥΠΕΡΔΙΠΛΑΣΙΑΣΤΗΚΑΝ ΤΑ ΚΕΡΔΗ ΤΗΣ ΦΙΛΙΚΗΣ Πραγματοποιήθηκε η Ετήσια Γενική Συνέλευση

Πραγματοποιήθηκε η Δέκατη Ετήσια Γενική Συνέλευση της Φιλικής Ασφαλιστικής.

Στην λογοδοσία του ο Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου της Εταιρίας, κ. Λουκής Πετρίδης, έκανε μια ανασκόπηση της πορείας της ασφαλιστικής αγοράς και ανέφερε ότι τα ασφάλιστρα από £68,247,991 που ήταν το 1990, σημείωσαν αύξηση της τάξης του 17% και έφτασαν τα £79,589,848 το 1991.

Αναφερόμενος στα αποτελέσματα της Εταιρίας, ο κ. Πετρίδης τόνισε ότι η Φιλική παρ' όλο το

νεαρό της ηλικίας της κατέχει την δεύτερη θέση με 12.7% με καθαρά ασφάλιστρα για όλους τους κλάδους £10,074,829 έναντι 13.7% της πρώτης. Επίσης στον κλάδο ζωής η Φιλική κατέχει την δεύτερη θέση με ποσοστό 19.6% ενώ στους γενικούς κλάδους την τέταρτη θέση με 6.1% της αγοράς.

Σύμφωνα με τα στοιχεία του γραφείου του Εφόρου Ασφαλείων για το 1991, οι πέντε πρώτες εταιρίες κατέχουν σχεδόν το 50% της αγοράς ενώ οι επόμενες οκτώ κατέχουν το 25% της αγοράς και οι άλλες 28

εταιρίες το υπόλοιπο.

Αυτό και το γεγονός ότι μέσα στο 1992 θα υπάρξει ακόμα μια σοβαρή μεταφορά χαρτοφυλακίων ζωής σε κυπριακή εταιρία, είναι ενδεικτικό της ανάγκης που υπάρχει για την δημιουργία όλο και μεγαλύτερων κυπριακών ασφαλιστικών μονάδων. Αποτέλεσμα αυτής της τάσης, είναι ότι το 1992 πέραν του 40% των συνολικών ασφαλιστρών της αγοράς θα ελέγχεται από τους τρεις μεγάλους κυπριακούς ασφαλιστικούς οργανισμούς.

Ο κ. Α. Γεωργίου Διευθύνων Σύμβουλος της Universal Life αναλαμβάνει την Προεδρία της LIMRA (Ευρώπης)

Κατά το τελευταίο ετήσιο συνέδριο της LIMRA που πραγματοποιήθηκε στην Μαδρίτη της Ισπανίας τον περασμένο Ιούνιο ο κ. Α. Γεωργίου Διευθύνων Σύμβουλος του Συγκροτήματος Universal Life ανέλαβε την Προεδρία της Ευρωπαϊκής Επιτροπής LIMRA (Life Insurance Marketing and Research Association) για μια διετία. Στο συνέδριο συμμετείχαν γύρω στις 85 ασφαλιστικές εταιρίες της Ευρώπης. Από τον Κυπροελλαδικό χώρο συμμετείχαν 12 ασφαλιστικοί οργανισμοί με εννέα Ελληνικές συμμετοχές και τρεις Κυπριακές.

Είναι γνωστό ότι ο κ. Γεωργίου με την ίδρυση της Universal Life έχει αναπτύξει έντονη δραστηριότητα για την ανέλιξη της Ασφαλιστικής Βιομηχανίας στον τόπο μας και την εναρμόνισή της με τα διεθνή δεδομένα. Με γνώμονα πάντα την βελτίωση του σημαντικού αυτού τομέα της οικονομίας μας πρωτοστάτησε στην εξυγίανση και εκσυγχρονισμό της ασφαλιστικής νομοθεσίας.

Πιο πάνω αναμνηστική φωτογραφία των συνέδρων από την Ελλάδα και την Κύπρο μπροστά από τα γραφεία της Ισπανικής Ασφαλιστικής εταιρίας LA UNION Y EL FENIX ESPANOL που φιλοξένησε την συνάντηση.



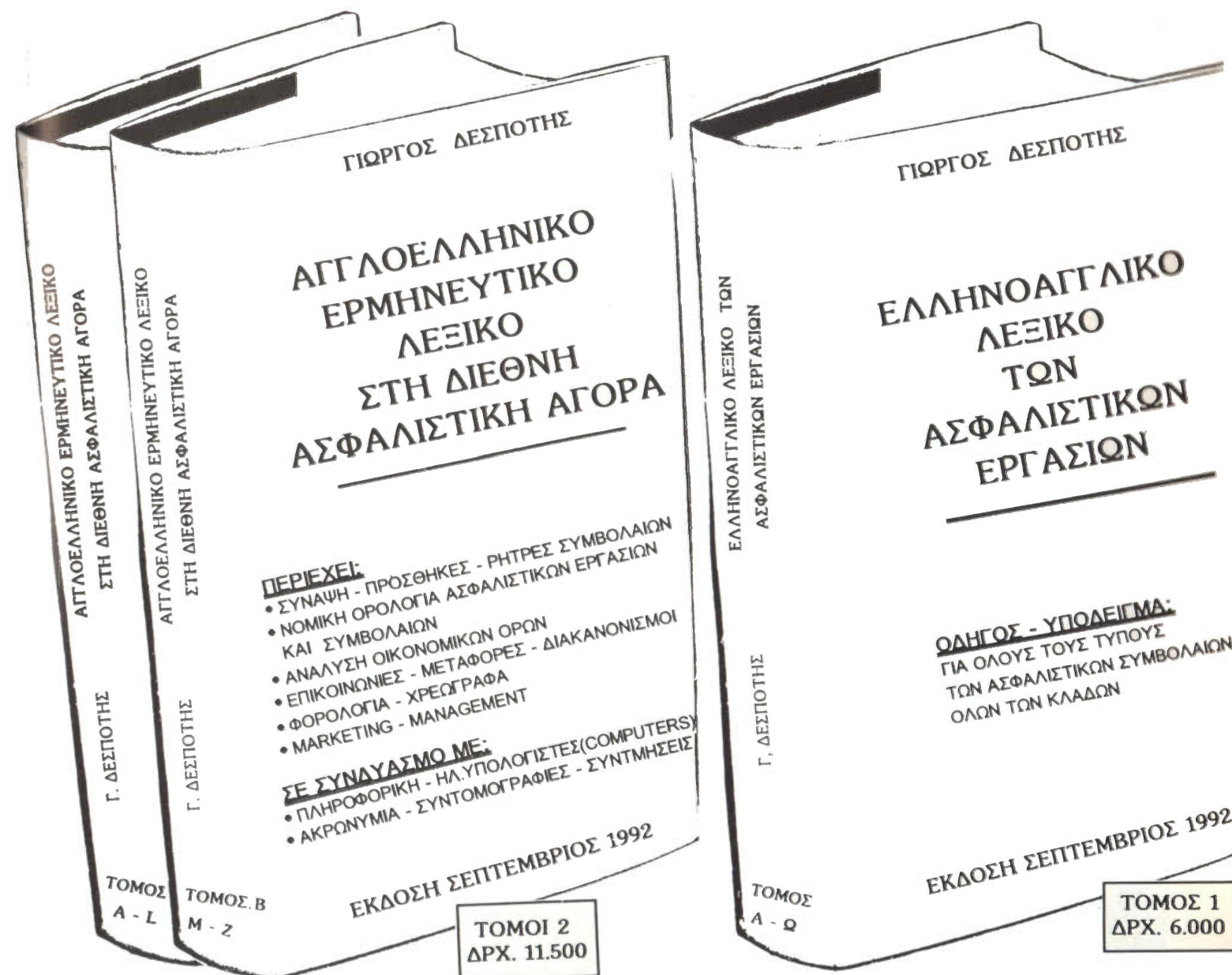
UNIVERSAL LIFE

Η UNIVERSAL LIFE (ΕΛΛΑΣ) ΑΑΕΖ εγκαινίασε την συνεργασία της με τους Brokers INTERSTAR AE στις 24 Ιουλίου 1992 με σχετική σύμβαση που υπέγραψαν οι κ.κ. Α. Γεωργίου, Διευθύνων Σύμβουλος και Γενικός Διευθυντής της UNIVERSAL LIFE και Ι. Τσίπας, Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της INTERSTAR A.E.

Η προτίμηση της INTERSTAR A.E., της Εταιρίας που εισήγαγε για πρώτη φορά, τον Μάρτη του 1991,

στον ασφαλιστικό χώρο τον θεσμό franchising (αλυσίδα ανεξαρτήτων υποκαταστημάτων) και η οποία έχει μέχρι σήμερα αναπτύξει 10 υποκαταστήματα σε μεγάλες πόλεις της Ελλάδας, αποδεικνύει την συνεχώς αυξανόμενη εμπιστοσύνη που αποκτά η Universal Life, η Πρώτη με Διαφορά Ασφαλιστική Εταιρία της Κύπρου, στην Ελλάδα.

Αυτή η σελίδα ΕΝΔΙΑΦΕΡΕΙ όλους ΤΟΥΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ !!



ΟΛΟΚΛΗΡΗ Η ΥΛΗ ΕΙΝΑΙ ΣΥΜΦΩΝΗ ΜΕ

- ΤΗΝ ΕΠΙΣΗΜΗ ΟΡΟΛΟΓΙΑ ΤΕΚΜΗΡΙΩΣΗΣ ΤΗΣ ΕΟΚ
- ΤΟΥΣ ΟΜΟΙΟΜΟΡΦΟΥΣ ΚΑΝΟΝΕΣ ΔΙΕΘΝΟΥΣ ΕΜΠΟΡΙΟΥ (INCOTERMS)
- ΤΗ ΝΕΑ ΠΡΑΚΤΙΚΗ ΤΩΝ ΔΙΕΘΝΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΡΓΑΣΙΩΝ ΟΠΩΣ ΔΙΑΜΟΡΦΩΘΗΚΕ ΣΤΙΣ ΣΥΓΧΡΟΝΕΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ & ΤΕΧΝΙΚΕΣ ΣΥΝΘΗΚΕΣ

ΟΛΟΚΛΗΡΗ Η ΥΛΗ ΕΙΝΑΙ ΣΥΜΦΩΝΗ ΜΕ:

ΤΗΝ ΟΡΟΛΟΓΙΑ ΤΕΚΜΗΡΙΩΣΗΣ ΤΗΣ ΕΟΚ ΣΤΗΝ ΕΠΙΣΗΜΗ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΚΑΙ ΑΓΓΛΙΚΗ ΓΛΩΣΣΑ ΤΗΣ ΕΥΡΩΠΑΪΚΗΣ ΚΟΙΝΟΤΗΤΑΣ (NORME AFNOR 247101/1980, NORME 150-5964/1985, NORME 150-2728/1986)

ΔΕΛΤΙΟ ΠΑΡΑΓΓΕΛΙΑΣ ΜΕ ΑΝΤΙΚΑΤΑΒΟΛΗ

ΠΑΡΑΚΑΛΩ ΝΑ ΜΟΥ ΑΠΟΣΤΕΙΛΕΤΕ:

- ☐ ΤΟ ΑΓΓΛΟΕΛΛΗΝΙΚΟ ΛΕΞΙΚΟ (ΤΟΜΟΙ 2) ☐ ΤΟ ΕΛΛΗΝΟΑΓΓΛΙΚΟ ΛΕΞΙΚΟ
- ☐ ΤΗ ΣΕΙΡΑ (ΤΟΜΟΙ 3)

ΟΝΟΜΑ: ΤΗΛ: FAX:

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ: Τ.Κ:

ΚΕΝΤΡΙΚΗ ΔΙΑΘΕΣΗ:



ΕΜ. ΜΠΕΝΑΚΗ 57 ΕΞΑΡΧΕΙΑ 106 81

ΤΗΛ. 3602820, 3607535, 8678440 -41, FAX 8674742

ΠΡΟΣΦΟΡΑ
3 ΤΟΜΟΙ
15.000

Πώς οι Managers μπορούν να βοηθήσουν τους ασφαλιστές να ξεπεράσουν απεργίες και δυσκολίες της αγοράς



**Σε καιρούς κρίσεων,
ένα είναι το μυστικό!
Αλλάξτε κάτι από αυτά
που κάνετε.**

ΑΠΕΡΓΙΕΣ! Στα πράσινα, στα κόκκινα, στα μπλε λεωφορεία, στον ηλεκτρικό, στα ταξί, στις υπηρεσίες, στις τράπεζες! Πραγματικός άθλος να πας από Αμπελόκηπους Σύνταγμα! Απορίας άξιον πως σύσσωμοι ως πόλη δεν περάσαμε το οριακό σημείο της νευρικής κρίσης.

Σε τέτοιους δύσκολους καιρούς, λοιπόν, πως μπορεί κανείς να δουλέψει και μάλιστα αποδοτικά;

Δύσκολο έως και αδύνατο να μετακινηθείς, να κλείσεις ραντεβού, να βρεις κόσμο στις δουλειές τους, να μαζέψεις ρευστό χρήμα για τις πληρωμές ασφαλιστρών και αρκετά ακόμη... Τι κάνουμε λοιπόν; Πώς μπορεί ένας ασφαλιστής να εργασθεί και να αποδώσει κάτω από τέτοιες συνθήκες;

Η απάντηση είναι απλή.

Πάντα υπήρχαν και θα υπάρχουν τέτοια προβλήματα. Η απεργία είναι ένα δικαίωμα των εργαζομένων, κρίσεις θα υπάρχουν στην αγορά και προβλήματα θα γεμίζουν την καθημερινότητα. Το θέμα είναι πως τα αντιμετωπίζεις. Πολλοί επαγγελματίες δεν έχουν ευχέρεια να αλλάζουν κάτι ίσως τίποτε. Πιθανόν πρέπει να θρουν να κάνουν κάτι άλλο. Οι ασφαλιστές έχουν πολλά πλεονεκτήματα σ' αυτό το σημείο επειδή έχουν ευχέρεια να κινηθούν διαφορετικά αλλάζοντας τρόπο δουλειάς ή αλλάζοντας χώρο εργασίας ή χρόνο εργασίας, ή μέθοδο ή πελατολόγιο.

Πιο αναλυτικά ένας ασφαλιστής μπορεί κι αλλάζει περιοχή που εργάζεται. Από τις περιοχές που γίνονται απεργίες, κρίσεις αδιέξοδα

κ.λπ. μπορεί να προγραμματίσει την εργασία του μακριά σε άλλες περιοχές ήρεμες. Αυτό σημαίνει πως πρέπει να παρακολουθεί εφημερίδες και γεγονότα ώστε να προλαμβάνει τα προβλήματα. Μπορεί πιθανόν να αλλάξει ομάδα πελατών. Αν δούλευε π.χ. με υποψήφιους οικοδομικών

εργασιών μπορεί να προσθέσει και άλλα επαγγέλματα αν δει ότι ο κλάδος διέρχεται κρίση, με προβλήματα θεσμικά, με απεργίες, κινητοποιήσεις, κ.λπ.

Ακόμη μπορεί να δουλέψει ώρες διαφορετικές από αυτές που τον δυσκολεύουν στις μετακινήσεις και ραντεβού του. Ίσως χρειασθεί να δουλέψει απογεύματα αν οι κινητοποιήσεις γίνονται πρωί κ.λπ. Κάτι όμως που σίγουρα πρέπει να κάνει σε εποχές εκρήξεων είναι -χωρίς να αγανακτεί επειδή οι κοινωνικές ομάδες ασκούν τα δικαιώματα που ο ίδιος ο νόμος τους έχει δώσει- να αλλάξει τους στόχους του και να πουλήσει διαφορετικά συμβόλαια, διαφορετικά προϊόντα και διαφορετικά ασφάλιστρα. Αν οι πωλήσεις του είχαν ένα μέσο όρο ασφαλίστρου 50.000, τώρα είναι φρόνιμο να στοχεύει 70.000 ή 100.000 μέσο όρο. Αυτό μπορεί να γίνει κάνοντας επιλογή πελατών μεγαλύτερου εισοδήματος που προϋποθέτει μεγαλύτερο βάρος στην εξεύρεση και επιλογή πελατών.

Φίλοι ασφαλιστές, να θυμάσθε πως πάντα υπάρχουν πελάτες με πολλά χρήματα. Τα χρήματα είναι τα ίδια στην αγορά, απλώς αλλάζουν χέρια. Ψάξτε να βρείτε τα επαγγέλματα που ευημερούν. Ψάξτε να δείτε τι μαγαζιά ανοίγουν θριαμβευτικά σε εποχές κρίσεων. Ψάξτε να δείτε τις ουρές των πελατών. Ψάξτε να δείτε ποιοί σπαταλούν, ποιοί δια-

**Επισκεφθείτε τους
πελάτες σας. Είναι μια
ευκαιρία να δείτε τα
συμβόλαιά τους, να
κάνετε αλλαγές, να
κάνετε SERVICE και
να ζητήσετε νέες
συστάσεις.**

Μείνετε ψύχραιμοι στις κρίσεις

Μερικές φορές, ξαφνικά και αναπάντεχα γεγονότα, όπως ο θάνατος ενός αγαπημένου προσώπου, η απόλυση από τη δουλειά κ.ά. ωθούν τους ανθρώπους σε μια συναισθηματική άβυσσο. Το στρες που δημιουργούν αυτές οι κρίσεις εξαρτάται κυρίως από τον τρόπο που δεχόμαστε αυτά τα γεγονότα. Να μερικοί τρόποι να ξεπεράσετε μια τέτοια κρίση με όσο το δυνατόν λιγότερο οδυνηρά αποτελέσματα:

- Φανταστείτε ότι αισθάνεστε καλά και ότι είστε ευτυχισμένος/η. Με τον τρόπο αυτό, οι πιθανότητες να εξελιχθούν τα πράγματα όπως θα θέλατε, αυξάνουν.
- Μάθετε να χαλαρώνετε το σώμα σας. Είναι δύσκολο να αισθάνεστε κανείς ένταση όταν το σώμα του είναι εντελώς χαλαρωμένο.
- Να είστε ρεαλιστικοί όταν περιγράφετε την κατάσταση σας στον εαυτό σας ή τους άλλους και μην υπερβάλλετε. Αποφύγετε συναισθηματικά φορτισμένες λέξεις, όπως «ποτέ», «πάντα», «μισώ».
- Ξεκουραστείτε για μια ημέρα από καιρού εις καιρόν.
- Βάλτε σκοπούς στην ζωή σας που να μπορείτε να φθάσετε, χωρίς να απαιτείτε πολλά από τον εαυτό σας.
- Να είστε πρόθυμος/η να δεχθείτε βοήθεια και αγάπη από φίλους.
- Να θυμάστε ότι δεν είστε μόνος/η. Ό,τι και αν περνάτε, σκεφθείτε ότι έχει συμβεί και σε άλλους και έχουν επιβιώσει το ίδιο θα γίνει και με σας.



Η συνεχής απασχόληση είναι καλό φάρμακο για να ξεπεραστεί η κρίση, η πτώση ηθικού και η σκέψη αλλαγής επαγγέλματος. Όταν έχεις περισσότερα ραντεβού και περισσότερες πωλήσεις σίγουρα θα 'χεις και περισσότερους υποψήφιους πελάτες μέσω των περισσότερων συστάσεων. Υπάρχουν κι άλλες ιδέες

**Πώς θα πείτε:
ΔΙΑΛΕΞΕ!
στον υποψήφιο πελάτη σας**

Δοκιμάστε το. Πολλοί θα διαλέξουν να μειώσουν το μισθό τους, αυξάνοντας τον δικό σας...

Ευάγγελος Σπύρου
Manager ασφαλιστών

ΔΥΟ ΕΙΔΙΚΑ ΣΕΜΙΝΑΡΙΑ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ

Θα γίνει έκπτωση 15% σε όσους δηλώσουν συμμετοχή μέχρι 27/11/92 για το Α' σεμινάριο και μέχρι 18/12/92 για το Β' σεμινάριο. Για όσους δηλώσουν για τα δύο σεμινάρια μέχρι 27/11/92, θα ισχύει έκπτωση 20%.

**Το νέο βιβλίο του
Γιώργου Βλάχου.**

Δ/ντής Γενικών Ασφαλίσεων
της AGF KOSMOS



ΤΟ *ΝΑΙ* ΣΤΙΣ ΓΥΝΑΙΚΕΣ

Γράφει η
ΜΑΡΙΑ ΛΙΑΠΟΥΛΟΥ
Δημοσιογράφος

11 Μύθοι για την συζυγική κακοποίηση.



Το καλύτερο πράγμα που μπορεί να κάνει η γυναίκα είναι να αντιμετωπίσει έγκαιρα μια κατάσταση που ίσως οδηγήσει σε κακοποίηση.

Στο προηγούμενο τεύχος ασχοληθήκαμε με τα αίτια της κακοποίησης των γυναικών, τα προβλήματα που τους δημιουργούνται σε περίπτωση που υποστούν κάτι τέτοιο, όπως επίσης και για τις διάφορες μορφές με τις οποίες μπορεί να βιασμοπραγήσει κάποιος εναντίον μιας γυναίκας.

Μετά από όλα αυτά, θα ήταν παράλειψη να μην αναλύσουμε τους διάφορους μύθους, τους οποίους η κοινωνία δυστυχώς ακόμη και στις μέρες μας επιμένει να επικαλείται.

Μόνο ένα μικρό ποσοστό γυναικών έχει κακοποιηθεί. Όπως και ο βιασμός, η κακοποίηση των γυναικών σπανίως κοινολογείται αν σκεφτεί κανείς ότι μόνο μία στις δέκα γυναίκες αναφέρει ότι κακοποιήθηκε.

Οι κακοποιημένες γυναίκες είναι μαζοχίστριες. Απαρхайωμένες απόψεις ανέφεραν ότι τα χτυπήματα τα επιζητούσαν οι γυναίκες που υπέφεραν από αρνητικά χαρακτηριστικά της προσωπικότητας, μεταξύ αυτών και μαζοχισμό. Αυτός ο μύθος είναι δυστυχώς πολύ διαδεδομένος με αποτέλεσμα πολλές κακοποιημένες γυναίκες να αρχίζουν να διερωτώνται αν πραγματικά διακατέχονται από τέτοια συναισθήματα.

Οι κακοποιημένες γυναίκες είναι τρελές. Και αυτός ο μύθος τοποθετεί την υπαιτιότητα της πράξης στα αρνητικά χαρακτηριστικά των γυναικών. Η άποψη αυτή ξεκινά από το γεγονός ότι πολλές γυναίκες ανέφεραν ότι είχαν κάνει χρήση ισχυρών δόσεων αντιψυχωτικών φαρμάκων με συμβουλή γιατρών που δυστυχώς κοίταζαν τα επιφανειακά συμπτώματα και όχι τις συνθήκες της οικογενειακής τους ζωής.

Οι γυναίκες της μεσαίας τάξης δεν κακοποιούνται τόσο συχνά όσο αυτές των κατώτερων στρωμάτων. Αυτό πραγματικά φαίνεται ότι συμβαίνει. Επειδή όμως καμιά φορά τα φαινόμενα απατούν, σ' αυτό το σημείο πρέπει να τονίσουμε ότι οι γυναίκες της μεσαίας ή των πλουσιότερων κοινωνικών τάξεων δε θέλουν να κοινοποιήσουν την κακοποίησή τους.

Οι γυναίκες από ομάδες μειονοτήτων κακοποιούνται συχνότερα. Λάθος! Όπως έχουν αποδείξει τα στατιστικά στοιχεία όλες οι γυναίκες που κάποια στιγμή της ζωής τους είχαν υποστεί αντρική βία έχουν παρόμοιες ιστορίες κακοποίησης και αισθάνονται την ίδια ενοχή και αδυναμία.

Τα θρησκευτικά πιστεύω περιορίζουν την κακοποίηση. Κι όμως καμιά γυναίκα δεν έχει δηλώσει ποτέ ότι οι

θρησκευτικές της αντιλήψεις την προστατεύσαν από την κακοποίησή της. Απλώς μερικές απ' αυτές έχοντας πίστη σε κάποιο θεό μπόρεσαν να υπομείνουν τα βάσανά τους.

Οι κακοποιημένες γυναίκες δεν έχουν μόρφωση ούτε επαγγελματικές γνώσεις. Ακόμη και μια γυναίκα με διδακτορικό δίπλωμα μπορεί να κακοποιηθεί και τελικώς να διακόψει ακόμη και μια επιτυχημένη επαγγελματική καριέρα αν πιστεύει ότι έτσι θα σταματήσουν τα βάσανά της.

Οι δράστες είναι βίαιοι σε όλες τις σχέσεις τους και αποτυχημένοι στην επαγγελματική τους ζωή. Κι όμως οι περισσότεροι άντρες που κακοποιούν τις γυναίκες τους δεν είναι καθόλοι βίαιοι σε άλλους τομείς της ζωής τους. Ούτε όμως και η επαγγελματική επιτυχία παίζει σπουδαίο ρόλο σε μια τέτοια συμπεριφορά αν σκεφτεί κανείς ότι στο σύνολό τους οι δράστες δε θα μπορούσαν να ξεχωρίσουν απ' τους υπόλοιπους άντρες ως προς τις ικανότητές τους. Επιπλέον ο μύθος αυτός οδηγεί τις γυναίκες να προσπαθούν διαρκώς να ρυθμίσουν τη συμπεριφορά τους ώστε να αποφύγουν την κακοποίηση. Συνήθως αυτό δεν έχει κανένα αποτέλεσμα και οι γυναίκες αισθάνονται ακόμη πιο παγιδευμένες και αδύναμες να αντιδράσουν.

Οι δράστες είναι ψυχοπαθολογικά άτομα. Αντίθετα όμως με τις ψυχοπαθολογικές περιπτώσεις, ο δράστης συνήθως αισθάνεται ενοχή και ντροπή για τις ανεξέλεγκτες ενέργειές του.

Η κακοποιημένη γυναίκα θα έχει την ίδια τύχη σε όλη της τη ζωή. Αυτός ο μύθος είναι ο λόγος που πολλοί άνθρωποι δεν ενθαρρύνουν τις γυναίκες να ξεφύγουν από τις σχέσεις κακοποίησης. Και οι ίδιες όμως κουβαλώντας τόσο άσχημες αναμνήσεις, προτιμούν συνήθως να μείνουν μόνες παρά να δημιουργήσουν μια νέα σχέση.

Τα παιδιά χρειάζονται τον πατέρα τους ακόμα κι αν αυτός είναι βίαιος ή "Μένω μόνο για το καλό των παιδιών". Μπορεί η ιδανική οικογένεια να περιλαμβάνει τόσο τη μητέρα όσο και τον πατέρα μόνο όμως όταν και οι δύο γονείς έχουν άψογη συμπεριφορά και στο σπίτι επικρατεί αλληλοσεβασμός και ηρεμία. Άλλωστε έρευνες έχουν αποδείξει ότι τα παιδιά που έχουν κάποιο γονέα βίαιο θα προτιμούσαν να μένουν μόνο με τον άλλον αφού η άσχημη συμπεριφορά τους προκαλεί σοβαρά συναισθηματικά και εκπαιδευτικά προβλήματα.

Το καλύτερο πράγμα που μπορεί να κάνει η γυναίκα είναι να αντιμετωπίσει έγκαιρα μια κατάσταση που ίσως οδηγήσει σε κακοποίηση.

Συνήθως η κακοποίηση έρχεται ύστερα από μια περίοδο έντασης, καυγάδων και διαφωνιών. Επίσης σχετίζεται με ατομικά προβλήματα του άντρα όπως αλκοολισμός, χρήση ναρκωτικών, συμπτώματα ψυχικής διαταραχής και απώλεια ελέγχου της συμπεριφοράς. Σε καμία περίπτωση όμως αυτά δεν αποτελούν τα βαθύτερα αίτια της κακοποίησης.

Αρχικά ο άντρας μπορεί να καταπλήξει τη γυναίκα εμφανίζοντας δείγματα ψυχικής κακοποίησης, όπως βρισιές, απειλές, οικονομικό αποκλεισμό, χαστούκια κ.τ.λ. Κάθε τέτοια ένδειξη αν γίνει σιωπηρά αποδεκτή απ' τη γυναίκα μπορεί να εξελιχτεί σε περισσότερη κακοποίηση με τον καιρό.

Σε τέτοιες περιπτώσεις καλό θα ήταν η γυναίκα μαζί με τον άντρα αφού συζητήσουν μαζί το πρόβλημά τους, να αποτανθούν σε εξειδικευμένες συμβουλευτικές υπηρεσίες όπου ψυχολόγοι ή κοινωνικοί λειτουργοί θα βοηθήσουν το ζευγάρι στην εξεύρεση λύσης.

Η γυναίκα απ' την πλευρά της θα ανακουφιστεί αν

συζητήσει το πρόβλημα με κάποιο έμπιστό της πρόσωπο αφού αν δεν το κάνει αυτό, το πιο πιθανό είναι να οδηγηθεί σε αδιέξοδο.

Όσο για την ώρα της κρίσης, αν η σωματική κακοποίηση είναι σοβαρή και η γυναίκα μπορεί να φύγει πρέπει οπωσδήποτε να πάει σε ένα εφημερεύον νοσοκομείο ή να καλέσει το 166 για τη μεταφορά της εκεί.

Αν δεν μπορεί να φύγει, να φωνάξει βοήθεια ή να καλέσει την Αστυνομία ή να πάει στο αστυνομικό τμήμα της περιοχής της και αν θέλει να υποβάλλει μήνυση στον άντρα. Από τον εισαγγελέα η γυναίκα μπορεί να πάρει σημείωμα για να εξεταστεί από ιατροδικαστή, στον οποίο μπορεί να πάει αν έχει εμφανή σημάδια κακοποίησης ή συμπτώματα στο σώμα (εσωτερική αιμορραγία, κακώσεις, πόνους, κ.τ.λ.).

Αν η γυναίκα αποφασίσει να φύγει από το σπίτι μαζί με τα παιδιά της τότε πρέπει να πάρει ασφαλιστικά μέτρα για να αποκτήσει την προσωρινή επιμέλεια και διατροφή τους.

Επίσης στις κοινωνικές υπηρεσίες του Υπουργείου Παιδείας και Πρόνοιας των Νομαρχιών, μετά από έκθεση κοινωνικής λειτουργού παρέχεται έκτακτη εφάπαξ ενίσχυση 10.000 δραχμών στην γυναίκα και 5.000 δρχ. το μήνα για κάθε παιδί αν αυτό είναι κάτω των 16 ετών ή οι γονείς είναι διαζευγμένοι ή σε διάσταση.

Σύντομα θα είναι έτοιμο και το κέντρο για κακοποιημένες γυναίκες, που έγινε με πρωτοβουλία της Γενικής Γραμματείας Ισότητας του Υπουργείου Προεδρίας. Το κέντρο θα αποτελείται από δύο υπηρεσίες: το γραφείο υποδοχής (για νομικές συμβουλές και ψυχολογική υποστήριξη) και το Σπίτι-Καταφύγιο (για προσωρινή φιλοξενία αν υπάρχει ανάγκη να απομακρυνθούν οι γυναίκες ή και τα παιδιά τους απ' το σπίτι τους).

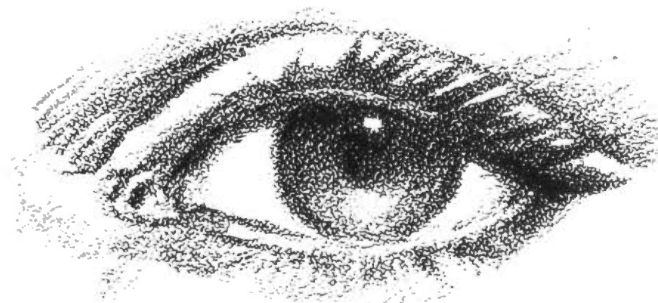
Διευθύνσεις και τηλέφωνα υπηρεσιών που μπορούν να βοηθήσουν σε περιπτώσεις κακοποίησης.

Οι κακοποιημένες γυναίκες μπορούν να απευθύνονται:

Εισαγγελία Αθηνών, πρώην σχολή Ευελπίδων, κτίριο Νο 16, τηλέφωνο: 8827657 • Ιατροδικαστική υπηρεσία Αθηνών, Ακαδημίας 60, τηλ.: 3610765 • Κέντρο ψυχικής υγιεινής Αθηνών, Ιουλιανού 18, τηλ.: 8210222. • Κοινωνικός ξενώνας ενηλίκων, Επικούρου 34, πλατεία Κουμουνδούρου, τηλ.: 3251451-2.

Επίσης στα ψυχιατρικά τμήματα όλων των νοσοκομείων, σε όλους τους τομείς συνοικιακών κοινωνικών κέντρων, στις διευθύνσεις πρόνοιας των νομαρχιών ή ακόμη και στη Μητρόπολη Αθηνών και στον ΟΑΕΔ.

Για τα κακοποιημένα παιδιά οι ενδιαφερόμενοι μπορούν να απευθύνονται στα: Ινστιτούτο υγείας του παιδιού • Νοσοκομείο Παιδών Αγία Σοφία Γουδί, τηλ.: 7794907 και 7793648 • Μονάδα ΚΑΠΑ του Εθνικού Οργανισμού Πρόνοιας, Θουκυδίδου 82 Καλαμάκι, τηλ.: 9838168, όπου παρέχεται και φιλοξενία σε παιδιά που κακοποιούνται στο οικογενειακό τους περιβάλλον • Σε βρεφονηπιακούς σταθμούς • Στο ΠΙΚΠΑ.



Με μια ΜΑΤΙΑ

ΥΦΕΣΗ ΣΤΗΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ

Ολόκληρο το 1991, αλλά και τους πρώτους μήνες του 1992, η ελληνική βιομηχανία εμφάνισε ύφεση. Το συμπέρασμα προκύπτει από στοιχεία που έδωσε στη δημοσιότητα ο Σύνδεσμος Ελληνικών Βιομηχανιών. Τα στοιχεία προκύπτουν από έρευνα που διενεργήθηκε (από την ICAP για λογαριασμό του ΣΕΒ) σε δείγμα 3.035 βιομηχανικών επιχειρήσεων. Οι επιχειρήσεις, με τη μορφή ΑΕ και ΕΠΕ, παρουσίασαν πωλήσεις, οι οποίες συνολικά αντιστοιχούσαν πωλήσεις της τάξης του 90% των συνολικών πωλήσεων του 1990.

Τα συμπεράσματα από την έρευνα, πλην της “υφεσιακής διαπίστωσης”, είναι ότι τα κέρδη μειώθηκαν κατά το ήμισυ, αλλά αυτό οφείλεται αποκλειστικά στην επιδείνωση της κατάστασης στις ζημιολύγες επιχειρήσεις.

Αντίθετα, οι μονάδες με κερδοφορία είχαν ικανοποιητική επίδοση. Ως αποτέλεσμα των εκσυγχρονιστικών τους προγραμμάτων στο παρελθόν, περιόρισαν το μοναδιαίο κόστος παραγωγής. Εν τούτοις, η μείωση του όγκου των πωλήσεων και στις κερδοφόρες βιομηχανίες, σε συνδυασμό και με προοπτικές μη αύξησης των πωλήσεων κατά το άμεσο μέλλον, οδήγησε σε μερική

ανακοπή της τάσεως για αξιοποίηση των κερδών εντός των επιχειρήσεων. Ενώ δηλαδή η προσπάθεια εκσυγχρονισμού των προηγούμενων ετών άρχισε να αποδίδει καρπούς για την κερδοφόρο βιομηχανία, φαίνεται ότι ανακόπτεται εξαιτίας της μη ικανοποιητικής αύξησης των πωλήσεων.

Η αναλυτική εικόνα που έδωσε ο ΣΕΒ:

	1991	1990
Αύξηση πωλήσεων	13,0%	19,1%
Μεταβολή κερδών προ φόρου	-51,5%	13,0%
Μέση αύξηση παγίων κατά επιχείρηση (εκ. δρχ.)	97,8	73,5
% καθαρών κερδών επί των πωλήσεων	0,75%	1,74%
Απόδοση ιδίων κεφαλαίων	2,98%	6,36%
Δεδομένων των αυξήσεων τιμών κατά το 1991, διαπιστώνεται:		
— Μείωση του όγκου των πωλήσεων κατά 4%.		
— Μείωση των κερδών σε σταθερές τιμές κατά 59%.		
— Αύξηση των μέσων επενδύσεων κατά 13%.		

Διαπιστώνεται επίσης μείωση των περιθωρίων κέρδους και της απόδοσης των ιδίων κεφαλαίων.

Σε έρευνα, που είχε δημοσιευθεί στο ΔΕΛΤΙΟ ΣΕΒ Φεβρουαρίου 1992, διετυπώνετο ως στόχος η άνοδος των πωλήσεων με πραγμα-

τικό ρυθμό μεγαλύτερο του 3% για την υγιή πορεία της βιομηχανίας. Αντ’ αυτού, κατά το 1991, παρεπρήθη πτώση κατά 4%. Αυτή είναι ο κύριος λόγος μείωσης των κερδών.

ΠΟΙΟΙ ΔΗΛΩΣΑΝ ΠΟΣΟ

Γιατροί, δικηγόροι, εισοδηματίες και εμποροβιομήχανοι, δήλωσαν, το λιγότερο κατά μέσο όρο πάντοτε, εισοδήματα στην εφορία το 1991, σύμφωνα με στοιχεία του ΚΕΠΥΟ.

Οι εισοδηματίες έφτασαν σε 190.577, με συνολικό εισόδημα 197,6 δισ. δραχμές (μέσος όρος 1.037.283 δραχμές) και σύνολο φόρου 22 δισ. δραχμές.

Οι εμποροβιομήχανοι ανήλθαν σε 818.943 (το 25,1% του συνόλου), με συνολικό δηλωθέν εισόδημα 982,5 δισ. δραχμές και μέσο ποσό εισοδήματος 1.555.105 δραχμές. Η κατηγορία αυτή θα πληρώσει φόρους ύψους 117 δισ. δραχμές (το 24,8% του συνόλου).

Οι γεωργο-κτηνοτρόφοι και αλιείς έφτασαν σε 55.310 (2,2%), με συνολικό δηλωθέν εισόδημα 48,6 δισ. δραχμές, μέσο εισόδημα 879.305 δραχμές και συνολικό φόρο 1,8 δισ. δραχμές (0,4% του συνόλου).

Οι μισθωτοί έφτασαν μέχρι στιγμής σε 1.052.842, δήλωσαν 2.594 δισ. δραχμές (το 51,4% και θα πλη-

ρώσουν 203,3 δισ. δραχμές αναλογούντες φόρους (το 43,1% του συνόλου των φόρων που θα πληρωθούν). Μέσος όρος εισοδήματος σε αυτή την κατηγορία τα 2.463.881 δραχμές.

Οι ελεύθεροι επαγγελματίες έφτασαν σε 98.322 (4%), δήλωσαν εισοδήματα ύψους 300 δισ. δραχμών (μέσος όρος 3 εκατ. δραχμές) και θα πληρώσουν το 10,3% των συνολικών φόρων, από το 10,48% πέρσι. Συνολικά θα πληρώσουν 48,6 δισ. δραχμές.

Οι συνταξιούχοι, τέλος, τα “περήφανα γηρατειά”, έφτασαν σε 453.078 (το 18,4%), δήλωσαν εισοδήματα ύψους 945,6 δισ. δραχμών, με μέσο όρο 2.087.265 δραχμές και θα πληρώσουν φόρους ύψους 79,1 δισ. δραχμές (το 16,8%). Το 60% δηλαδή των συνολικών φόρων θα καταβληθεί και φέτος από τους μισθωτούς και συνταξιούχους.

Τέλος, ειδικότερα οι γιατροί δήλωσαν κατά μέσο όρο 2,7 εκ. δραχμές ετήσιο εισόδημα και οι δικηγόροι 1,4 εκ. δρχ., έναντι 1,9 εκ. δρχ. πέρσι.

ΤΡΟΦΙΜΑ: ΟΙ ΕΛΛΗΝΕΣ ΔΙΝΟΥΝ ΤΑ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΑ

Η κατηγορία “διατροφή” απορροφά στη χώρα μας — σύμφωνα με έρευνα του Ινστιτούτου Καταναλωτών (ΙΝΚΑ) — το υψηλότερο ποσοστό του συνολικού οικογενειακού εισοδήματος από κάθε άλλη κατηγορία δαπανών.

Τα έξοδα των ελληνικών νοικοκυριών για αγορά “τροφίμων-ποτών-καπνού” ανέρχονται στο 38,1% του συνόλου των δαπανών, εξασφαλίζοντας μια αδιαμφισβήτητη πρωτιά μεταξύ των “12”, μαζί με τους Ιρλανδούς (40,6%) και τους Πορτογάλους (37,2%).

Αντιθέτως, οι Γερμανοί εργαζόμενοι δαπανούν στην ίδια κατηγορία μόνο το 16,7% του εισοδήματός

τους, οι Ιταλοί το 23,5% και οι Ισπανοί το 26,1%.

Όπως είναι επόμενο, το υψηλό ποσοστό δαπανών για είδη “άμεσης ανάγκης”, συμπιέζει τις άλλες κατηγορίες δαπανών που αφορούν τις μεταφορές και τις επικοινωνίες (12,9% στην Ελλάδα, 14,7% μ.ο. στην ΕΟΚ) και την ψυχαγωγία, εκπαίδευση και πολιτιστικές δραστηριότητες (6,5% στην Ελλάδα, 7,9% μ.ο. στην ΕΟΚ). Χαμηλές, επίσης, συγκριτικά με το μέσο όρο είναι οι δαπάνες για την υγεία (13,9%, 7,3% μ.ο. ΕΟΚ), όπως και για την κατοικία, τη θέρμανση και το φωτισμό.

Έτσι, το ποσοστό του εισοδήματος που περισσεύει στον Έλληνα εργαζόμενο για να το διαθέσει στην κατηγορία “άλλα αγαθά και υπηρεσίες” (στην οποία συμπεριλαμβάνεται και η αποταμίευση) είναι μόνο 10%, ενώ ο μέσος όρος στην ΕΟΚ είναι 13,6%.

ΑΥΞΗΣΗ ΣΤΙΣ ΝΕΕΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΕΣ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ

Αύξηση κατά 16,4% σημείωσαν οι νέες κυκλοφορίες αυτοκινήτων στο α’ εξάμηνο του 1992 σε σύγκριση με το αντίστοιχο περσινό διάστημα. Σημειώνεται ότι υπάρχει σαφής μείωση κυκλοφορίας νέων μεταχειρισμένων επιβατικών αυτοκινήτων. Το μήνα Ιούνιο 1992 κυκλοφόρησαν για πρώτη φορά σε όλη την Ελλάδα 27.660 οχήματα, από τα οποία 22.919 καινούργια και 4.741 εισαγόμενα μεταχειρισμένα. Από τα στοιχεία της Στατιστικής Υπηρεσίας προκύπτει αύξηση στα οχήματα 25,3% για τα έτη 92/91 έναντι αύξησης 15,5% για τα έτη 91/90. Η αναλογία των εισαγόμενων μεταχειρισμένων αυτοκινήτων προς το σύνολο των αυτοκινήτων αυξήθηκε, αφού τον Ιούνιο 1992 ήταν 1 προς 10,8, ενώ τον Ιούνιο του 1991 ήταν 1 προς 11,4. Αντίθετα, υπήρξε μείωση στην Περιφέρεια Πρωτευού-

σης, όπου ο λόγος αυτός ήταν 1 προς 16,3 έναντι 1 προς 14,8.

Συνολικά, πάντως, το Α’ εξάμηνο του 1992 κυκλοφόρησαν 142.961 οχήματα (122.154 αυτοκίνητα, 20.807 μοτοσυκλέτες). Τα επιβατικά ΙΧ ανήλθαν σε 98.533, τα λεωφορεία 667 και τα φορτηγά 20.807.

ΟΙ ΚΑΡΔΙΟΠΑΘΕΙΕΣ ΚΟΣΤΙΖΟΥΝ

Στα 130 δισ. δρχ. φθάνει η επίσημα οικονομική επιβάρυνση λόγω των θανάτων από καρδιοπάθειες στη χώρα μας. Ανυπολόγιστο βέβαια, το κόστος σε ανθρώπινες ζωές, αφού είναι περισσότεροι από 30.000 οι άνθρωποι που χάνονται κάθε χρόνο από αιφνίδιο θάνατο ή έμφραγμα. Το κάπνισμα είναι υπεύθυνο για 15.000 θανάτους το χρόνο ή 300(!) την εβδομάδα.

Οι επιστήμονες μιλούν όλο και πιο συχνά για μεγάλη αύξηση των καρδιαγγειακών παθήσεων.

ΑΥΞΗΣΗ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ ΣΤΟΝ ΤΟΜΕΑ ΥΓΕΙΑΣ

Στα 44.417 εκ. δρχ. ανήλθαν το 1991 οι επενδύσεις στον τομέα Υπηρεσιών της Υγείας, σύμφωνα με μελέτη του καθηγητή Οικονομικών της Υγείας κ. Γ. Κυριόπουλου. Από το σύνολο των επενδύσεων του έτους αυτού, τα 16.314 εκ. δρχ. αφορούν τον Δημόσιο Τομέα της Υγείας και τα 28.103 εκ. δρχ. του Ιδιωτικού Τομέα.

Μελετώντας το θέμα των επενδύσεων, ο κ. Κυριόπουλος σημειώνει ότι, ενώ την τελευταία 10ετία, η αύξηση των επενδύσεων στην Υγεία είναι σημαντική, αυτή ειδικότερα την τελευταία πενταετία αφορά κύρια τον ιδιωτικό τομέα και ιδιαίτερα τις επενδύσεις σε ιατρική τεχνολογία.

Είναι χαρακτηριστικά τα μεγέθη που αφορούν το 1990 και 1991. Το

1990 οι συνολικές επενδύσεις ανήλθαν στο ύψος των 33.761 δρχ., εκ των οποίων 12.754 εκ. δρχ. στο Δημόσιο Τομέα και 21.007 στον Ιδιωτικό Τομέα.

Οι επενδύσεις σε εξοπλισμό (ιατρικό κύρια), το ίδιο διάστημα, ήταν 24.057 εκ. δρχ. (20.943 εκ. δρχ. στον Ιδιωτικό Τομέα και 3.114 εκ. δρχ. στον Δημόσιο) και οι επενδύσεις σε κτιριακές εγκαταστάσεις μόνο 9.704 εκ. δρχ. (9.640 εκ. δρχ. Δημόσιος και 64(!) εκ. δρχ. Ιδιωτικός Τομέας). Τα αντίστοιχα μεγέθη το 1991 ήταν 44.417 εκ. δρχ. σύνολο επενδύσεων, εκ των οποίων 32.520 εκ. δρχ. ιατρικός-μηχανολογικός εξοπλισμός (28.036 εκ. δρχ. Ιδιωτικός και 4.884 εκ. δρχ. Δημόσιος Τομέας) και 11.897 εκ. δρχ. κτιριακές εγκαταστάσεις (11.830 εκ. δρχ. Δημόσιος και 67 εκ. δρχ. Ιδιωτικός Τομέας).

Η ανορθολογική επέκταση των επενδύσεων προς τον τεχνολογικό εξοπλισμό, μπορεί στο άμεσο μέλλον να δημιουργήσει εκρηκτικά προβλήματα στο χώρο της υγείας και συνολικά στην Εθνική Οικονομία, επισημαίνει στο βιβλίο του "Οι δαπάνες Υγείας στην Ελλάδα", που πρόκειται να κυκλοφορήσει σύντομα ο κ. Κυριόπουλος.

ΝΕΟ ΔΑΝΕΙΟ ΓΙΑ ΙΔΙΩΤΕΣ

Νέο δάνειο για την εξυπηρέτηση υποχρεώσεων από στεγαστικό δάνειο που έχει χορηγηθεί με ελεύθερα διαπραγματεύσιμο επιτόκιο θα μπορούν να λαμβάνουν οι ιδιώτες από οποιαδήποτε τράπεζα.

Η δυνατότητα αυτή δίνεται με απόφαση της Επιτροπής Νομισματικών και Πιστωτικών Θεμάτων της Τράπεζας της Ελλάδος με το σκεπτικό της ενίσχυσης των συνθηκών ανταγωνισμού στον τομέα της στεγαστικής πίστης.

Σύμφωνα με την απόφαση αυτή, οι τράπεζες θα μπορούν να χορη-

γούν δάνεια για την εξόφληση ληξιπρόθεσμων ή μη υποχρεώσεων από στεγαστικά δάνεια που ήδη έχουν ληφθεί με ελεύθερο διαπραγματεύσιμο επιτόκιο.

Το νέο αυτό δάνειο θα μεταφέρεται αυτόματα στην τράπεζα που έχει χορηγήσει το στεγαστικό δάνειο, για την εκπλήρωση των υποχρεώσεων, χωρίς να μεσολαβεί ο ιδιώτης που το έχει λάβει.

Σύμφωνα με το πλήρες κείμενο της απόφασης (507/27.8.92):

Επιτρέπεται στα πιστωτικά ιδρύματα που λειτουργούν στην Ελλάδα να χορηγούν δάνεια για την εξόφληση ληξιπρόθεσμων ή μη υποχρεώσεων από υφιστάμενα στεγαστικά δάνεια που έχουν χορηγηθεί με ελεύθερα διαπραγματεύσιμο επιτόκιο στα πλαίσια των εκάστοτε ισχυουσών διατάξεων (τελ. σχετ. ΠΔ/ΤΕ 1955/2.7.91, κεφ. Β, παρ. 1 και 2), υπό τους ακόλουθους όρους και προϋποθέσεις:

α) Το ύψος, το επιτόκιο, η διάρκεια και οι λοιποί όροι χορήγησης των δανείων καθορίζονται από τα πιστωτικά ιδρύματα με την επιφύλαξη των διατάξεων περί ελαχίστων ορίων επιτοκίων που ισχύουν.

β) Το προϊόν της δανειοδότησης μεταφέρεται άμεσα στο πιστωτικό ίδρυμα που έχει χορηγήσει το εξοφλούμενο δάνειο χωρίς τη μεσολάβηση του δικαιούχου του νέου δανείου.

γ) Η ετήσια μεταβολή του υπολοίπου της προαναφερόμενης κατηγορίας δανείων που χορηγεί κάθε πιστωτικό ίδρυμα δεν μπορεί να υπερβαίνει ποσοστό 20% της ετήσιας μεταβολής του αντίστοιχου συνολικού υπολοίπου των δανείων με ελεύθερα διαπραγματεύσιμο επιτόκιο που αυτό χορηγεί στα πλαίσια των ΠΔ/ΤΕ 474/85 και 1955/91 (Κεφ. Β, παρ. 1 και 2), όπως ισχύει.

ΜΕΙΩΣΗ ΤΟΥ ΤΖΙΡΟΥ

Νέα μείωση σημείωσε ο δείκτης

αξίας λιανικών πωλήσεων τον περασμένο Ιούνιο υποχωρώντας σε αποπληθωρισμένες τιμές κατά 3,1% σε σύγκριση με τον ίδιο μήνα του 1991.

Σύμφωνα με οικονομικούς παράγοντες η μείωση αυτή του τζίρου στην αρχή του καλοκαιριού σηματοδοτεί πλήρως τη γενικότερη ύφεση που επεκράτησε στην αγορά καθόλη την διάρκεια των θερινών μηνών, πράγμα άλλωστε που ώθησε προς την κατεύθυνση της παράτασης των εκπτώσεων μέχρι τα μέσα Σεπτεμβρίου.

Σε μέσα επίπεδα, εξάλλου, της περιόδου Ιανουαρίου-Ιουνίου ο δείκτης υποχώρησε σε αποπληθωρισμένες τιμές κατά 4,5% σε σύγκριση με το αντίστοιχο διάστημα του 1991.

Έτσι στο σύνολο της χώρας ο μέσος γενικός δείκτης της περιόδου Ιανουαρίου-Ιουνίου 1992, σε σύγκριση με τον ίδιο δείκτη της αντίστοιχης περιόδου του έτους 1991, παρουσιάζει άνοδο κατά 11,6%. Η άνοδος αυτή προέρχεται από την ανοδική πορεία των μέσων ειδικών δεικτών: α) Διατροφής κατά 7,7% β) ένδυσης υπόδησης κατά 22,5% γ) επίπλων και οικιακού εξοπλισμού κατά 0,1% δ) λοιπών ειδών κατά 15,9%.

Στην περιφέρεια της πρωτεύουσας ο δείκτης αυξήθηκε κατά 12,7% και στη λοιπή χώρα κατά 9,5%. Οι μεγαλύτερες αυξήσεις δύο επιμέρους δεικτών σημειώνονται και πάλι στην πρωτεύουσα: Ένδυση-υπόδηση 28,9% και έπιπλα και οικιακός εξοπλισμός 3,6%.

Η μεγαλύτερη άνοδος του επιμέρους δείκτη διατροφής σημειώθηκε στη λοιπή χώρα με 8,9%, όσο και του δείκτη λοιπά είδη με 16,9%.

Αξίζει να σημειωθεί ότι σε μέσα επίπεδα υπήρξε και ένας μοναδικός επιμέρους δείκτης, ο οποίος αντί για άνοδο παρουσίασε πτώση. Πρόκειται για τα "έπιπλα και εξοπλισμός" που υποχώρησε κατά 3,5%.

ΜΟΝΟΨΗΦΙΟΣ ΠΛΗΘΩΡΙΣΜΟΣ Ο ΣΤΟΧΟΣ ΤΟΥ ΥΠΟΥΡΓΕΙΟΥ

Πληθωρισμό 11% για το 1993 σε μέσα επίπεδα με προοπτικές να είναι μονοψήφιος στο τελευταίο τετράμηνο του έτους προβλέπει έκθεση του Συμβουλίου Οικονομικών Εμπειρογνομόνων του ΥΠΕΘΟ με ημερομηνία 16.9.92, που κατατέθηκε από τον υφυπουργό Οικονομικών, Μιχ. Γαλενιανό, στην Επιτροπή Οικονομικών Υποθέσεων της Βουλής.

Η έκθεση, η οποία προσπαθεί να εξηγήσει γιατί ήταν επιβεβλημένα τα μέτρα του Αυγούστου, παραδέχεται ότι η διολίσθηση της δραχμής σήμερα ανέρχεται στο 10% ετησίως, και εκτιμάει ότι με τη μείωση του ποσοστού διολίσθησης της δραχμής που θα ακολουθήσει η κυβέρνηση αργότερα ο πληθωρισμός θα πέσει ακόμη περισσότερο και με την είσοδο τελικά στο μηχανισμό συναλλαγματικών ισοτιμιών θα πάει μακροπρόθεσμα στο μέσο όρο των χωρών της ΕΟΚ κοντά στο 5%.

Όσον αφορά το 1992, αναθεωρούνται και πάλι οι προβλέψεις για τον πληθωρισμό μετά την τελευταία νομισματική κρίση και τις ανατιμητικές προσδοκίες που επεκράτησαν στην αγορά. Πληροφορίες αναφέρουν ότι το υπουργείο Εθνικής Οικονομίας μετά και τη μεταβολή της ισοτιμίας της πράσινης δραχμής, αναθεωρεί τις αρχικές εκτιμήσεις για πληθωρισμό 15,5% στο τέλος του έτους και τώρα γίνεται λόγος για πληθωρισμό 16,5%.

1 ΤΡΙΣ ΓΙΑ ΔΗΜΟΣΙΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ

Θα αγγίξει το 1 τρισ. δρχ. το Πρόγραμμα Δημοσίων Επενδύσεων (ΠΔΕ) του 1993.

Σε σύγκριση δηλαδή με το αντί-

στοιχο πρόγραμμα του 1992 θα είναι αυξημένο κατά ποσοστό 27-28%. Το φιλόδοξο αυτό πρόγραμμα, μεσοúσης της σταθεροποίησης, ακτινογραφεί και τις προθέσεις της κυβέρνησης που δίνει ιδιαίτερο βάρος στα μεγάλα έργα, επιχειρώντας να προσελκυσθούν οι φορείς της ιδιωτικής πρωτοβουλίας.

Οι δαπάνες του νέου ΠΔΕ δεν έχουν ακόμα οριστικοποιηθεί, πηγές όμως του υπουργείου Εθνικής Οικονομίας αναφέρουν ότι θα κυμανθεί μεταξύ 955 και 965 δισεκατομμυρίων δραχμών, από τα οποία τα 750 δισ. δρχ. (περίπου 2.600 MECU) θα δαπανηθούν για τη στήριξη του Κοινοτικού Πλαισίου Στήριξης, με κύρια έμφαση τα έργα οδοποιίας (κόμβος Σταυρού-Ελευσίνας, εθνικοί αυτοκινητόδρομοι κ.λπ.), τα 230 MECU θα αποτελέσουν τη συμμετοχή του προγράμματος δημοσίων επενδύσεων στα προγράμματα STAR και VALOREN και τα υπόλοιπα 160 MECU θα χρηματοδοτήσουν το Ταμείο Συνοχής.

Όσον αφορά την εκτέλεση του φετινού προγράμματος δημοσίων επενδύσεων, ενώ ακόμα απομένουν τρεις μήνες για την οριστικοποίηση των δαπανών του Προϋπολογισμού, εκφράζεται υπέρμετρη αισιοδοξία ότι το ποσοστό κάλυψης θα υπερβεί το 100%. Τα επίσημα στοιχεία που έχει στη διάθεσή του το ΥΠΕΘΟ για το οκτάμηνο του 1992 οδηγούν σε αυτήν ακριβώς την προοπτική. Μέχρι και τον Αύγουστο είχε απορροφηθεί το 55% των συνολικών εισροών της χώρας μας από τα περιφερειακά ταμεία της ΕΟΚ και συγκεκριμένα τα 588,4 δισ. δρχ. από σύνολο 1068,5 δισ. δρχ. που προβλέπονται φέτος, ενώ τα ποσοστά εκταμίευσης αγγίζουν το 90% για ορισμένα έργα που έχουν ενταχθεί στα ΜΟΠ (γραμμή 551) ή χρηματοδοτούνται από το ΕΤΠΑ. Η αύξηση απορροφητικότητας στο οκτάμηνο του 1992 φθάνει και το 636%, ενώ ποσοστά κάλυψης 100% απο-

τελούν πλέον ρουτίνα.

ΣΕ ΚΑΛΟ ΔΡΟΜΟ ΟΙ ΚΑΤΑΘΕΣΕΙΣ

Αισθητή βελτίωση κυρίως λόγω της εγγραφής των τόκων του πρώτου εξαμήνου, παρουσίασε η πορεία των ιδιωτικών καταθέσεων, οι οποίες στο διάστημα αυτό αυξήθηκαν κατά 603,7 δισ. δρχ.

Σύμφωνα με τα στοιχεία της Τράπεζας της Ελλάδος, οι ιδιωτικές καταθέσεις το πρώτο εξάμηνο του 1991 είχαν μειωθεί κατά 60 δισ. δρχ. παρά την εγγραφή των τόκων.

Η επίδραση του παράγοντα αυτού, γίνεται σαφέστερη αν σημειωθεί ότι μόνο τον Ιούνιο οι ιδιωτικές καταθέσεις αυξήθηκαν κατά 536,9 δισ. δρχ. έναντι αύξησης κατά 397,7 δισ. δρχ. τον ίδιο μήνα του 1991.

Σύμφωνα με τα ίδια στοιχεία, στο πρώτο εξάμηνο οι καταθέσεις ταμειυτηρίου αυξήθηκαν κατά 367,8 δισ. δρχ. έναντι αύξησης 69,1 δισ. δρχ. το αντίστοιχο εξάμηνο του 1991.

Τον Ιούνιο οι καταθέσεις ταμειυτηρίου αυξήθηκαν κατά 390,06 δισ. δρχ. έναντι αύξησης κατά 358,3 δισ. δρχ. τον Ιούνιο του 1991.

Οι καταθέσεις όψεως το πρώτο εξάμηνο αυξήθηκαν κατά 52,4 δισ. δρχ. έναντι μείωσης κατά 64,08 δισ. το αντίστοιχο εξάμηνο του 1991.

Τον Ιούνιο, οι καταθέσεις όψεως αυξήθηκαν κατά 75,7 δισ. δρχ. έναντι αυξήσεως κατά 14,9 δισ. δρχ. τον Ιούνιο του 1991. Οι καταθέσεις προθεσμίας το πρώτο εξάμηνο του 1991 αυξήθηκαν κατά 176,02 δισ. δρχ. έναντι μείωσης κατά 68,4 δισ. δρχ. το αντίστοιχο εξάμηνο του 1991.

Τον Ιούνιο, οι καταθέσεις προθεσμίας αυξήθηκαν κατά 68,9 δισ. δρχ. έναντι αύξησης κατά 24,08 δισ. δρχ. τον ίδιο μήνα του 1991.



Λίβας Περικλής

Γνωρίστε την INTERNATIONAL HELLAS

Ο Γενικός Διευθυντής της εταιρίας, INTERNATIONAL HELLAS, μιλά στο ΝΑΙ για την δυναμική εταιρία που βάζει πλώρη να κατακτήσει ένα σημαντικό κομμάτι της ασφαλιστικής αγοράς, με όπλα της την ενότητα και σύμπνοια των ανθρώπων της.

Πολλοί αναγνώστες μας θα ήθελαν να μάθουν περισσότερα πράγματα για την εταιρία σας. Πώς ξεκίνησε και ποιά είναι σήμερα η INTERNATIONAL HELLAS;

Η INTERNATIONAL HELLAS είναι μία πολύ παλιά ασφαλιστική εταιρία αν και το όνομά της εμφανίζεται για πρώτη φορά στην Αγορά το 1983. Το παρελθόν όμως των ανθρώπων που την δημιούργησαν ήταν πλούσιο σε εμπειρίες και επιτυχίες στις πωλήσεις των ασφαλίσεων Ζωής και Γενικών από το 1971.

Το 1983 η INTERNATIONAL HELLAS, μια εταιρία γενικών ασφαλειών, αλλά με ένα δυναμικό πωλήσεων καθαρά Ζωϊκής προέλευσης και κατεύθυνσης, συνεργάζεται στον τομέα των Ασφαλίσεων Ζωής με την εταιρία ΑΣΤΗΡ.

Τα χρόνια που πέρασαν από το 1983 και μέχρι το 1991 ήταν χρόνια εδραίωσης και ανάπτυξης της Εταιρίας σε ολόκληρο τον Ελληνικό χώρο με την ίδρυση Γραφείων Πωλήσεων σε ολόκληρη την Επικράτεια.

Το 1991 είναι ένα έτος σταθμός στην Ιστορία της INTERNATIONAL HELLAS λόγω της συνεργασίας της με τον Γερμανικό Ασφαλιστικό και Οικονομικό Κολοσσό AACHER UND MUNCHENER GROUP.

Από την συνεργασία δημιουρ-

γήθηκε ένας Όμιλος εταιριών που περιλαμβάνει:

1. την INTERNATIONAL HOLDING A.E. δηλαδή την εταιρία που κατέχει τις μετοχές των υπολοίπων εταιριών
2. την INTERNATIONAL HELLAS A.A.E., που είναι η εταιρία γενικών ασφαλίσεων
3. την INTERNATIONAL LIFE A.E.A.Z., που είναι η εταιρία ασφαλίσεων Ζωής, και
4. την INTERNATIONAL ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ, που είναι εταιρία διαχείρισης Αμοιβαίων Κεφαλαίων. Ήδη διαχειρίζεται το ΑΜΟΙΒΑΙΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ εισοδήματος και Υπερξίας INTERNATIONAL.

Αιχμή του δόρατος των εταιριών του Ομίλου είναι η INTERNATIONAL LIFE. Ο προσανατολισμός τόσο της ηγεσίας του Ομίλου με τον κ. Φώκο Μπράβο, Διευθύνοντα Σύμβουλο, όσο και του δυναμικού των πωλήσεων μας είναι καθαρά Ζωϊκός. Παράλληλα με την προώθηση των προγραμμάτων Ζωής οι ασφαλιστές μας προωθούν και τους άλλους κλάδους ασφάλισης καθώς και το ΑΜΟΙΒΑΙΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ INTERNATIONAL.

Η άρτια εκπαίδευση των ασφαλιστών μας, η υψηλή επαγγελματική τους συνείδηση, τα καλά προϊόντα που διαθέτουμε και η πολύ καλή οργάνωση των διοικητικών υπηρεσιών σε συνδυασμό με τα κεφάλαια

των εταιριών του Ομίλου, μας κάνουν ιδιαίτερα αισιόδοξους για το μέλλον.

Κύρια επιδίωξή μας είναι η δυναμική είσοδος στην ασφαλιστική αγορά και ιδιαίτερα στο χώρο των ασφαλίσεων Ζωής διότι πιστεύουμε ότι το μέλλον της Ελληνικής Αγοράς βρίσκεται στις ασφαλίσεις Ζωής και Υγείας.

Είναι γνωστό ότι οι ασφαλιστές σας είναι ιδιαίτερα συνδεδεμένοι με την Εταιρία. Ποιό είναι το μυστικό αυτού του συνδέσμου;

Πράγματι τα στελέχη των Πωλήσεων και οι ασφαλιστές μας είναι ιδιαίτερα συνδεδεμένοι με την Εταιρία και δεν έχουμε μετακινήσεις ασφαλιστών ή στελεχών προς άλλες εταιρίες.

Πολλοί είναι οι λόγοι και τα αίτια αυτού του συνδέσμου που υπάρχει. Ενδεικτικά αναφέρω:

- Τα περισσότερα στελέχη των πωλήσεων είναι μαζί μας πάνω από 15 χρόνια και πολλοί απ' αυτούς ξεκίνησαν την ασφαλιστική τους καριέρα σ' αυτήν την Εταιρία.
- Τα στελέχη μεταλαμβάνουν στους ασφαλιστές τους την πίστη, την αγάπη και την εκτίμησή τους για την Εταιρία και έτσι όλοι μαζί αποτελούν ένα ενιαίο και αδιάσπαστο σύνολο με κοινά πι-

στεύω και κοινούς στόχους.

- Η Εταιρία δεν είναι ένα απρόσωπο και ουδέτερο Νομικό Σχήμα. Οι Εταιρίες μας είναι ζωντανό οργανισμοί και αποτελούνται από ανθρώπους, διοικητικούς και πωλητές, που με πολύ στενή και φιλική συνεργασία προσφέρουν τις υπηρεσίες τους προς τους ασφαλισμένους και τους υποψήφιους πελάτες. Στόχος αυτής της συνεργασίας είναι η εδραίωση της ανάγκης για ασφάλιση και εξασφάλιση στην συνείδηση του κόσμου.
- Η Διοίκηση της Εταιρίας έχει αγκαλιάσει τους ασφαλιστές και τα στελέχη και οι κατευθύνσεις και οδηγίες προς αυτούς δίδονται πάντοτε με γνώμονα το κοινό συμφέρον του Πελάτη, του Ασφαλιστή και της Εταιρίας.
- Η Εταιρία είναι συνεπής στις υποχρεώσεις της και πραγματοποιεί ό,τι υπόσχεται.

Και εσείς ο ίδιος είστε στην εταιρία αυτή από το 1975. Πιστεύετε ότι είναι καλό για την καριέρα ενός ασφαλιστή να μένει σε μια εταιρία ή είναι προτιμότερο να μετακινείται αναζητώντας καλύτερες συνθήκες;

Με τον κ. Φώκο Μπράβο συνεργάζομαι από το 1975, αρχικά στην ΑΔΡΙΑΤΙΚΗ και μετά στην INTERNATIONAL HELLAS, αλλά δύο χρόνια νωρίτερα εργάστηκα σαν απλός ασφαλιστής Ζωής. Από τότε μέχρι σήμερα είχα την τύχη και μου εδόθησαν οι ευκαιρίες να θητεύσω σε όλα τα τμήματα και σχεδόν σε όλες τις θέσεις μιας Ασφαλιστικής Εταιρίας Ζωής.

Η εταιρία σε όλα αυτά τα χρόνια μου έδωσε την δυνατότητα της επιμόρφωσης και εδώ και στο εξωτερικό, όπως πράττει και για άλλους συναδέλφους των διοικητικών υπηρεσιών αλλά και των πωλήσεων.

Η Εταιρία διευκολύνει με κάθε τρόπο την εκμάθηση ξένων γλωσσών, την παρακολούθηση επιμορφωτικών σεμιναρίων και μεταπτυχιακών σπουδών.

Σχετικά με το δεύτερο σκέλος της ερώτησής σας πιστεύω ότι ο ασφαλιστής δεν έχει ανάγκη μετακίνησης από μία Εταιρία σε άλλη αναζητώντας καλύτερες ευκαιρίες.

Προϋπόθεση γι' αυτό είναι, η Εταιρία που εργάζεται, να μπορεί να του προσφέρει απ' ενός όλες τις δυνατότητες για οικονομική, κοινωνική και πνευματική εξέλιξη και απ' ετέρου να έχει συγκεκριμένους και ορατούς κανόνες για την εξέλιξη της καριέρας του στα αξιώματα της ιεραρχίας.

Όταν ο ασφαλιστής παραμένει στην ίδια Εταιρία, στα ίδια Γραφεία, στον ίδιο επαγγελματικό χώρο αποκτά την απεριόριστη εμπιστοσύνη των πελάτων του και διευρύνει τον κύκλο των εργασιών του ευκολότερα και ταχύτερα.

Σημαντικός παράγων για την μετακίνηση ή όχι των ασφαλιστών είναι η συμπεριφορά της Εταιρίας προς αυτούς.

Οι ξεκάθαροι κανόνες εξέλιξης, τα καλά προϊόντα, το γρήγορο και σωστό SERVICE και πάνω απ' όλα η πιστή τήρηση των υποσχέσεων της Εταιρίας προς τον ασφαλιστή είναι τα στοιχεία που συντελούν στην ανάπτυξη ισχυρών δεσμών του ασφαλιστή με την Εταιρία.

Τελικά υπάρχει ο αθέμιτος, "ο κακός" με άλλα λόγια ανταγωνισμός ανάμεσα στις εταιρίες;

Νομίζω ότι ανάμεσα στις Διοικήσεις των ασφαλιστικών εταιριών δεν υπάρχει πια η έννοια του αθέμιτου ή κακού ανταγωνισμού. Ίσως στο μακρινό παρελθόν να υπήρξαν τέτοια περιστατικά, σήμερα όμως οι εταιρίες και κυρίως οι εταιρίες Ζωής αποφεύγουν τον αθέμιτο ανταγωνισμό γιατί γνωρίζουν όλοι ότι αυτός υποσκάπτει τα θεμέλια του ασφαλιστικού θεσμού.

Οι εταιρίες Ζωής και ιδιαίτερα εμείς υποστηρίζουμε με κάθε τρόπο τον υγιή συναγωνισμό μεταξύ των Εταιριών με την προσφορά από αυτές καλύτερων προϊόντων, υψηλότερου επιπέδου SERVICE και αρτιότερης εκπαίδευσης των ασφαλιστών τους.

Στην αγορά μας ακούγονται περιπτώσεις αθέμιτου ανταγωνισμού που κατά κανόνα οφείλονται στον υπερβάλλοντα ζήλο για την απόκτηση της "ΑΙΤΗΣΗΣ" από ασφαλιστές νέους ακόμα στο επάγγελμα και ίσως όχι τόσο καλά εκπαιδευμένους.

Οι Εταιρίες, οι επαγγελματικές

ενώσεις των πρακτόρων και των ασφαλιστών καθώς και όλα τα κλαδικά έντυπα προτρύνουν τους ασφαλιστές να αποφεύγουν κάθε πράξη αθέμιτου ανταγωνισμού.

Έχει γίνει συνείδηση σε όλους ότι ο θεσμός της ιδιωτικής ασφάλισης τραυματίζεται από τις πράξεις αθέμιτου ανταγωνισμού και καταξιώνεται μέσα από το σωστό και τίμιο συναγωνισμό.

Ποιοί είναι οι άμεσοι στόχοι σας;

Ο άμεσος στόχος της INTERNATIONAL LIFE είναι να κλείσει τον πρώτο χρόνο της λειτουργίας της με παραγωγή ασφαλιστρών πάνω από 1 δις δρχ. και σύμφωνα με τα αποτελέσματα που έχουμε μέχρι σήμερα πιστεύουμε ότι θα το πετύχουμε. Ανώτερος στόχος μας είναι η Εταιρία να παίξει πρωταγωνιστικό ρόλο στην Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά, προσφέροντας ολοκληρωμένες υπηρεσίες υψηλής ποιότητας και πιστότητας.

Παράλληλα με την παραγωγή της INTERNATIONAL LIFE αναπτύσσεται και η παραγωγή των κλάδων ΠΥΡΟΣ, ΑΤΥΧΗΜΑΤΩΝ και ΜΕΤΑΦΟΡΩΝ της INTERNATIONAL HELLAS και άρχισαν ήδη να διατίθενται από τους ασφαλιστές μας και μερίδια του ΑΜΟΙΒΑΙΟΥ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ Εισοδήματος και Υπερξίας INTERNATIONAL.

Με την έναρξη της λειτουργίας μας κάναμε πραγματικότητα τους αρχικούς οργανωτικούς στόχους που ήταν η έκδοση Συμβολαίων και Τροποποιήσεων Ζωής σε 24 ώρες και η πληρωμή αποζημιώσεων σε 48 ώρες.

Το εκπαιδευτικό πρόγραμμα των ασφαλιστών μας βρίσκεται σε εξέλιξη και καθημερινά γίνονται σ' ολόκληρη την Ελλάδα εκπαιδευτικά σεμινάρια τόσο για τα προϊόντα όλων των Κλάδων όσο και για την τεχνική και οργάνωση των πωλήσεων.

Η διαφημιστική μας εξόρμηση που ξεκίνησε από τους πρώτους μήνες του έτους συνεχίζεται και το όνομα της Εταιρίας γίνεται καθημερινά γνωστότερο στο ευρύ κοινό.

Αισιοδοξούμε ότι πολύ σύντομα θα επιτύχουμε τους στόχους μας και θα αποκτήσουμε το μερίδιο της αγοράς που μας ανήκει.

Συμβουλές για μια καλύτερη υγεία

Επιμέλεια: Χρήστος Πίτσας
Επίκουρος Καθηγητής Καρδιολογίας Παν/μίου Αθηνών

Τα αεροπλάνα που χάνονται

Αναρωτιέμαι τι αίσθηση θα προκαλούσε στην ελληνική κοινή γνώμη η ανακοίνωση πως στην χώρα μας κάθε εβδομάδα χάνεται ένα αεροπλάνο με τριακόσιους επιβάτες. Και τι θα σκεφτόσαστε αν ξέρατε πως τα αεροπλάνα συνεχίζουν να χάνονται παρόλο που η αιτία της απώλειας είναι γνωστή; Κι όμως έτσι έχουν τα πράγματα.

Το κάπνισμα προκαλεί στην Ελλάδα 15.000 θανάτους το χρόνο, αριθμός που αντιστοιχεί σε τριακόσιους περίπου θανάτους κάθε εβδομάδα. Οι αριθμοί είναι σκληροί. Οι θάνατοι από το τσιγάρο είναι δέκα φορές περισσότεροι απ' ότι οι θάνατοι από τροχαία, εκατόν πενήντα φορές περισσότεροι σε σχέση με τον καρκίνο και τριακόσιες φορές περισσότεροι από τους θανάτους που επέρχονται από το AIDS. Και τα δυσάρεστα για τη χάρη μας συνεχίζονται. Ενώ στις άλλες χώρες της ΕΟΚ οι καπνιστές μειώνονται, στον τόπο μας αυξάνονται διαρκώς. Και το χειρότερο: τα στοιχεία λένε ότι μέχρι το 1950 το κάπνισμα άρχιζε σε ηλικία 25-30 ετών, ενώ τη δεκαετία 1980-90 αρχίζει στην ηλικία των 12-18 ετών. Αρχίζουν το κάπνισμα παιδιά του Δημοτικού.

Και μη νομίσετε ότι αν καταφέρετε τα παιδιά να μην καπνίζουν δεν υπάρχει πρόβλημα, ενώ εσείς συνεχίζετε να καπνίζετε στο σπίτι. Μυρίστε τα ρούχα τους και θα διαπιστώσετε ότι αναδύουν το ίδιο "άρωμα" τσιγαρίλας όπως και τα δικά σας. Οι έρευνες έχουν αποδείξει πως οι βλαβερές συνέπειες του καπνού παρατηρούνται σε όλα τα άτομα του περιβάλλοντος του καπνιστού. Τι λέτε δεν αξίζει να κάνουν κάτι όλοι οι καπνιστές για να μην χάνονται τα αεροπλάνα; Μα για σκεφθείτε το. Εσείς θα ανεβαίνατε σ' ένα αεροπλάνο που πρόκειται να πέσει;

Υπέρταση και πορτοκαλάδα

Η αρτηριακή υπέρταση είναι κοινωνικό πλέον πρόβλημα για την Ελλάδα. Αφορά ένα πολύ μεγάλο ποσοστό ατόμων και οι τρόποι θεραπείας της απασχολούν, εκτός από τους γιατρούς, και τους ίδιους τους πάσχοντες. Κατά καιρούς κυκλοφορούν πολλές "θεραπείες" για την υπέρταση, εκτός από τις οδηγίες και τα φάρμακα που χορηγούν οι γιατροί. Ακούμε για "βότανα" παντός είδους που παρασκευάζονται με ειδικούς τρόπους θυμίζοντας ιεροτελεστία, για σκόρδα κ.λπ. κ.λπ. Σε άλλα είδη του φυτικού βασιλείου έχουν απαγγελθεί κατηγορίες. Τελευταία στο εδώλιο του κατηγορουμένου κάθισαν τα... πορτοκάλια. Τους τελευταίους μήνες δεν υπάρχει γιατρός που να μην

άκουσε την ερώτηση: "Μήπως τα πορτοκάλια ανεβάζουν την πίεση;". Το πως κυκλοφόρησε η φήμη αυτή δεν είναι δυνατόν να εξακριβωθεί. Φαίνεται όμως πως όσο πιο απίθανη είναι μία φήμη τόσο πιο γρήγορα διαδίδεται. Σε μια συγκέντρωση εμπειρών γιατρών από Υπερτασικά Ιατρεία Νοσοκομείων της Αθήνας, ο Καθηγητής κ. Τούτουζας έθεσε το ερώτημα: "Υπάρχει κανένας που να πιστεύει ότι τα πορτοκάλια ανεβάζουν την πίεση;". Η απάντηση ήταν ένα μεγάλο ΟΧΙ. Γι' αυτό λοιπόν φάτε άφοβα τα πορτοκάλια, αν σας αρέσουν βέβαια. Έχουν βιταμίνη C, έχουν κάλιο χρήσιμο για όσους παίρνουν διουρητικά φάρμακα και βέβαια δεν ανεβάζουν την πίεσή σας.

Σκόρδον το εύοσμον

Δεν είναι λίγοι οι ασθενείς με αρτηριακή υπέρταση που για κάποιο χρονικό διάστημα σταματούν τη θεραπεία που τους έδωσε ο γιατρός και προσπαθούν με "μαγικούς" τρόπους να ρίξουν την πίεσή τους. Ένα από τα "μαγικά" που χρησιμοποιούν είναι και το σκόρδο. Συχνά, όταν ο γιατρός μετράει την αρτηριακή πίεση του ασθενούς του, αναγκάζεται να αποστρέφει το πρόσωπό του και να προσπαθεί να δει με την άκρη του ματιού του το πιεσόμετρο. Ο λόγος; Η έντονη και χαρακτηριστική μυρωδιά που εκπέμπεται από την αναπνοή του ασθενούς ο οποίος πριν έρθει στο γιατρό πήρε την απαραίτητη δόση σκόρδου για να ρίξει την πίεσή του. Τελευταία η θεραπεία με σκόρδο εξευγενίστηκε: από τις "σκελίδες" περάσαμε στα "αριστοκρατικά" χάπια που δεν μυρίζουν.

Στα σοβαρά όμως τώρα, τι γίνεται με τη δράση του σκόρδου; Εδώ θα σας απογοητεύσω. Δεν υπάρχουν επιστημονικά στοιχεία για την επωφελή δράση του σκόρδου στον ανθρώπινο οργανισμό. Οι "μαγικές" ιδιότητες που του αποδίδονται σχετικά με τη θεραπεία της υπέρτασης, την "πνευματική δράση στην καρδιά" και το κυκλοφορικό σύστημα, την "τόνωση" όλων των λειτουργιών, τη "μείωση του άγχους" κ.λπ. κ.λπ. ταιριάζουν με τα παραμύθια της Χαλιδάς και όχι με την ιατρική του 1992. Αν λοιπόν σας αρέσει η σκορδαλιά ή το μπουτάκι στο φούρνο με σκόρδο, φάτε τα άφοβα και καλή σας όρεξη. Μην περιμένετε όμως θαυματουργά αποτελέσματα στην πίεσή σας. Γι' αυτό μην ξεχνάτε τα χάπια σας.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΙΔΗΣΕΙΣ

ΟΛΑ ΤΑ ΝΕΑ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΧΩΡΟΥ

ΕΓΝΑΤΙΑ ΤΡΑΠΕΖΑ

Με την ΕΓΝΑΤΙΑ ΤΡΑΠΕΖΑ ως διαχειριστή, σύμβουλο και εγγυητή εξέδθη Ομολογιακό Δάνειο, διετούς διάρκειας, ύψους 200 εκατομμυρίων δραχμών από την εταιρία ΤΡΟΦΟ Α.Ε., με ημερομηνία έκδοσης την 14η Σεπτεμβρίου 1992.

Το συγκεκριμένο αυτό ομολογιακό δάνειο διαφοροποιείται από τα άλλα ομολογιακά από το γεγονός ότι η διάθεσή του γίνεται με ιδιωτική τοποθέτηση σε εταιρίες διαχείρισης αμοιβαίων κεφαλαίων και εισάγεται στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών, μετά από σχετική έγκριση της Επιτροπής Κεφαλαιαγοράς.

ALICO

Το πρώτο αμοιβαίο Κεφάλαιο της ALICO-EUROBANK το "ΕΥΡΩΠΑΪΚΟ ΜΙΚΤΟ", αποτελεί πλέον πραγματικότητα.

Το αρχικό ενεργητικό του νέου Αμοιβαίου Κεφαλαίου είναι 500 εκατομμύρια δραχμές, ενώ η αρχική τιμή μεριδίου ορίστηκε στις 2.000 δραχμές. Θεματοφύλακας είναι η Ευρωπαϊκή Τράπεζα.

Όσον αφορά τη διάρθρωσή του, το "ΕΥΡΩΠΑΪΚΟ ΜΙΚΤΟ" θα επενδύεται κατά 60% στην Ελλάδα και κατά 40% στις Ευρωπαϊκές αγορές κεφαλαίων. Όπως είναι γνωστό, ο νέος φορέας για την διαχείριση του Αμοιβαίου Κεφαλαίου δημιουργήθηκε από κοινού από την ALICO και την EUROBANK, ενώ συμμετοχή έχουν επίσης ο ασφαλιστικός οργανισμός "Κανελόπουλος - Αδαμαντιδής" και η ασφαλιστική εταιρία ΕΛΛΑΣ Α.Ε.

NASCO HELLAS

Μεγάλη επιτυχία σημείωσε το διεθνές τουρνουά γκολφ που διοργάνωσαν ο μεγάλος ασφαλιστικός και αντασφαλιστικός όμιλος NASCO HELLAS και τα J&B και Metaxa. Το Nasco - Trophy έγινε το Σάββα-

τοκύριακο 26 και 27 Σεπτεμβρίου στο γήπεδο γκολφ της Γλυφάδας και πήραν μέρος 30 από τα μεγαλύτερα ονόματα του παγκοσμίου γκολφ. Ο συναγωνισμός ήταν έντονος και το θέαμα που παρακολούθησαν εκατοντάδες φίλοι του αθλήματος, συναρπαστικό. Οι νικητές μοιράστηκαν πλούσια βραβεία και μεγάλα χρηματικά έπαθλα. Την απονομή των βραβείων του Nasco Trophy ακολούθησε μεγάλη δεξίωση στις εγκαταστάσεις του γκολφ Γλυφάδας, στην οποία παραβρέθηκαν και διασκέδασαν περίπου 800 καλεσμένοι. Ανάμεσά τους ο πρώην Πρωθυπουργός και η κα Γ. Ράλλη, ο δήμαρχος Γλυφάδας, ο κ. Θ. Σπονδυλίδης, ο πρόεδρος της Ταύλανδης, ο κ. Τζινο Νάντερ και ο Σερζ Καραογλάν.

Πολλοί εκπρόσωποι του επιχειρηματικού κόσμου όπως, ο γενικός δ/ντής του Μετρό Αθήνας κ. Α. Γκραντά, ο κ. Δ. Μανιός, ο κ. Δ. Κυριαζής, η κα Ζεραντλίν Λεβέν, κόρη του ιδιοκτήτη του νερού PERRIER και πολλοί εκπρόσωποι του ασφαλιστικού κόσμου όπως, ο κ. Ε. Σπύρου, ο κ. Ν. Πλακίδης, ο κ. Α. Αγγελίδης, ο κ. Γ. Στεφάνου, ο κ. Χ. Σαβδόπουλος, ο κ. Β. Χαρθαλός, ο κ. Γ. Κυριακού, ο κ. Γ. Κούμπας, ο κ. Θ. Μελακοπιδής, ο κ. Σ. Ξηρογιαννόπουλος, ο κ. Κ. Παπαδάκης, ο κ. Ν. Πιπλιαγκόπουλος, η κα Α. Νταλιάνη και ο κ. Ν. Μακρόπουλος.

Οικοδεσπότες της βραδιάς ο κ. Μορίς Καραογλάν (πρόεδρος της Nasco Karaoglan Group), ο κ. Γασσάν Μπουστανί (γενικός δ/ντής της NASCO HELLAS) και ο κ. Θάνος Χριστιανός (αναπλ. γεν. δ/ντής της NASCO HELLAS). Στην δεξίωση παραβρέθηκαν ακόμη σύσσωμο το προσωπικό και οι συνεργάτες της NASCO με τους συνοδούς τους. Να σημειωθεί ότι η NASCO HELLAS είναι διεθνής ασφαλιστικός και αντασφαλιστικός όμιλος που έχει στην ιδιοκτησία του την αμιγώς ελληνική

ασφαλιστική και αντασφαλιστική εταιρία EUROGROUP AE και είναι νόμιμος αντιπρόσωπος στην χώρα μας της ιταλικής ασφαλιστικής εταιρίας ASSITALIA, των γαλλικών CAMAT και RHÔNE MEDITERRANÉE, και του αγγλικού μεσσητικού οίκου των LLOYD'S, LOWNDES LAMBERT INTERNATIONAL LIMITED.

INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ

Ο Όμιλος Ασφαλιστικών Εταιριών INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ πραγματοποίησε ειδική Ημερίδα όλων των Συνεργατών του με Γενικό Θέμα: "Ενημέρωση σε θέματα Ασφάλισης Ηλεκτρονικών Υπολογιστών, ραδιοφωνικών και τηλεοπτικών σταθμών".

ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ:

Η Εθνική Ασφαλιστική ίδρυσε Υπηρεσία Ιστορικού Αρχείου. Σκοπός της νέας Υπηρεσίας είναι η διαφύλαξη, συντήρηση, ταξινόμηση, μελέτη, επεξεργασία και προβολή του πολιτισμού αρχαικού υλικού της ιστορίας των 101 ετών της.

Σκοπός της, επίσης, είναι και η διαφύλαξη σύγχρονου υλικού που θα αποτελέσει το αρχαικό υλικό του μέλλοντος. Η γνώση του παρελθόντος και η διαφύλαξη της πολιτιστικής κληρονομιάς, πιστεύει η Εταιρία, ότι αποτελούν βασικά εφόδια των ατόμων και των ομάδων για τη σωστή αντιμετώπιση των προκλήσεων όχι μόνο του παρόντος αλλά και του μέλλοντος.

ΦΟΙΝΙΚΑΣ: Στην αγορά κτρίου στο κέντρο της Αθήνας για τη στέγαση των νέων γραφείων προχώρησε η ασφαλιστική εταιρία "ΦΟΙΝΙΞ". Η επένδυση θα κοστίσει περίπου 3 δισ. δραχμές και εκτιμάται ότι θα αποτελέσει το εφαλτήριο για την ανάπτυξη της ασφαλιστικής εταιρίας που είναι θυγατρική της Εμπορικής Τράπεζας.

Σύμφωνα με ανακοινώσεις του γενικού διευθυντή της εταιρίας κ. Μανώλη Αλεξανδράκη, τα κέρδη της "ΦΟΙΝΙΞ" κατά τη διάρκεια του 1991 έφθασαν σε 406 εκατ. δρχ, ενώ οι εκτιμήσεις για το τρέχον έτος ανεβάζουν τα καθαρά κέρδη σε περισσότερα από 500 εκατ. δρχ. Ο τζίρος της εταιρίας πέρσι από παραγωγή ασφαλειών ανήλθε σε 8.1 δισ. δρχ., ενώ για το 1992 προβλέπεται ότι θα υπερβούν τα 9.5 δισ. δρχ. Η εξάπλωση της εταιρίας τα τελευταία ιδιαιτέρως δύο χρόνια είναι ραγδαία. Είναι μια προσωπική επιτυχία του κ. Μ. Αλεξανδράκη.

ASPIS BANK: Η ASPIS BANK, η πρώτη ιδιωτική στεγαστική Τράπεζα, άρχισε στις 15 Οκτωβρίου τη δραστηριότητά της. Η ASPIS BANK, που ξεκινά με μετοχικό κεφάλαιο 4.000.000.000 δρχ. διαθέτει τη στήριξη δύο μεγάλων ασφαλιστικών εταιριών: - Της Ολλανδικής AEGON, που συγκαταλέγεται μεταξύ των σημαντικότερων ευρωπαϊκών ασφαλιστικών εταιριών με ενεργητικό 42 δισεκατομμύρια Δολάρια ΗΠΑ, και μετέχει κατά 50% στο μετοχικό κεφάλαιο της Τράπεζας.

- Της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ, μιας από τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρίες στον ελληνικό χώρο. Στο Διοικητικό Συμβούλιο της ASPIS BANK μετέχουν: Ο κ. Θεόδωρος Καρατζάς Πρόεδρος, ο κ. Παύλος Ψωμιάδης Αντιπρόεδρος, ο κ. Στάθης Παπαγεωργίου Διευθύνων Σύμβουλος και οι κύριοι Dick Van Lith, Dick Stephan Van Hout και Cornelis Van Storm μέλη. Το βασικό management team της Τράπεζας, αποτελούν ο κ. Δημήτρης Δημακόπουλος Διευθυντής Χορηγήσεων και Marketing, ο κ. Γιώργος Δαγιάννης Διευθυντής Διαθεσίμων, η κα Χαρούλα Λινοβάτης Διευθύντρια



Ο κ. Παύλος Ψωμιόδης,

Προσωπικού, ο κ. Δημήτρης Πετρούλιας Διευθυντής Εργασιών, ο κ. Ευάγγελος Σταθόπουλος Οικονομικός Διευθυντής και ο κ. Στυλιανός Υψηλοπάτης, Διευθυντής Μηχανογράφησης.

EUROPEAN UNIVERSITY:

Στον "ΑΣΤΕΡΑ" Συντάγματος την 7η Οκτωβρίου 1992 το Europan University, σε συνεργασία με το Ελληνοαμερικανικό Επιμελητήριο, τον Ελληνοελβετικό Σύνδεσμο Εταιριών και το περιοδικό Κεφάλαιο, οργάνωσε επιμορφωτικό συνέδριο με θέμα "Finance for Executives".

Το συνέδριο αυτό αποτελεί συνέχεια παρόμοιων συνεδρίων που το Europan University οργανώνει στην Ευρώπη με σκοπό την ενημέρωση στελεχών επιχειρήσεων σε θέματα που αφορούν σύγχρονη χρηματοοικονομική διοίκηση.

Το ενδιαφέρον συμμετοχής και η ποιότητα των συνεδρίων ήταν άριστη, γεγονός που είχε σαν αποτέλεσμα την τέλεια διεξαγωγή του συνεδρίου και την εις βάθος κάλυψη των θεμάτων.

Το συνέδριο άρχισε ο κ. Ν. Νιάρχος - Πρόεδρος του Χρηματιστηρίου Αθηνών - ο οποίος αναφέρθηκε στις πρόσφατες εξελίξεις του Χρηματιστηρίου, την δημιουργία της παράλληλης αγοράς, του αποθετηρίου τίτλων, καθώς και την επιτυχή συνέχιση της πλήρους μηχανογράφησης του Χρηματιστηρίου. Τα μηνύματα για το μέλλον είναι αισιόδοξα.

Την όλη συζήτηση των θεμάτων διέυθυνε και επιμελήθηκε ο κ. Θ. Καρύδας - Treasury της ALICO - και καθηγητής Finance στο Ε.Υ..

Τα συμπεράσματα των συνεδρίων μετά το πέρας της συνεδρίασης ήταν θετικά και οι εντυπώσεις άριστες.

ALLIANZ: ΟΙ ΤΕΧΝΕΣ ΚΑΙ ΤΑ ΓΡΑΜΜΑΤΑ ΔΗΜΙΟΥΡΓΟΥΝΤΑΙ ΑΠΟ ΤΟΝ ΑΝΘΡΩΠΟ ΚΑΙ ΥΠΗΡΕΤΟΥΝ ΤΟ ΚΟΙΝΩΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ

Με την αφορμή του εορτασμού των 2.500 χρόνων της Δημοκρατίας στην Ελλάδα επισκέφθηκε τη χώρα μας η Ακαδημία χορού του Μπαλέτου Μπολσόι. Η παρουσία αυτή αποτέλεσε ένα μεγάλο πολιτικό γεγονός, αφού ήταν η πρώτη εμφάνιση της Σχολής Μπολσόι στην Ελλάδα.

Την οργανωτική επιμέλεια της εκδήλωσης είχε η εταιρία THEASIS A.E. SPONSORING και την αποκλειστική χορηγία της παράστασης που δόθηκε στο Ηρώδειο στις 2 Ιουλίου ανέλαβε η Allianz, η μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρία στην Ευρώπη, εκφράζοντας έτσι την ευαισθησία της προς τον Άνθρωπο και το Κοινωνικό σύνολο.

Ας σημειωθεί, ότι είναι η πρώτη φετινή παράσταση που χορηγείται στο πλαίσιο προγραμματισμού του Ηρώδειου.

Οι μαθητές, οι οποίοι ήρθαν με την Διευθύντρια της Σχολής κα Σοφία Γολονκίνα, χόρεψαν αποσπάσματα



από τα κλασικά έργα "Η Λίμνη των Κύκνων", "Κοπέλια", "Καρυοθραύστης" και "Ο Χορός των Σπαθιών".

Η Σχολή έδωσε επίσης δύο παραστάσεις στην Θεσσαλονίκη, στο θέατρο Συκεών.

Τα έσοδα των παραστάσεων διατέθηκαν στο Ίδρυμα Κοινωνικής Εργασίας για τη φροντίδα των σπαστικών παιδιών, αλλά και για την ίδια την Σχολή.

ΑΔΕΛΦΟΠΟΙΗΣΗ ΤΟΥ ΧΩΡΙΟΥ ΝΙΚΗ ΜΕ ΤΗΝ ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ:

Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκαν οι εκδηλώσεις αδελφοποίησης του ακριτικού χωριού Νίκη του Νομού Φλωρίνης από την Εθνική Ασφαλιστική. Η Εθνική Ασφαλιστική συμμετείχε στις εκδηλώσεις αδελφοποίησης, με 150 στελέχη, Προϊσταμένους Κλάδων και Υποκαταστημάτων από όλη την Ελλάδα, οι οποίοι αρχικά επισκέφθηκαν το ακριτικό συνοριακό φυλάκιο όπου επιδόθηκαν από τη Διοίκηση της Εταιρίας δώρα στους στρατιώτες.



Ο κ. Α. Κόκκινος της "ΕΘΝΙΚΗΣ".

Τις εκδηλώσεις αδελφοποίησης τίμησαν με την παρουσία τους και χαιρέτησαν, ο εκπρόσωπος του Μητροπολίτη Φλωρίνης Αυγουστίνου Καντιώτη Πανοσιολογιότατος Πατήρ Αθανάσιος, ο Γενικός Γραμματέας του Υπουργείου Μακεδονίας & Θράκης κος Τσαλουχίδης, ο Νομάρχης Φλωρίνης κος Ζωγράφος, ο Βουλευτής του Νομού Φλωρίνης κος Μποντζίδης. Επίσης παρέστησαν ο Διοικητής Συντάγματος Συνταγματάρχης κος Γρίβας, και ο Διευθυντής Ελληνικής Αστυνομίας κος Ασημάκης, καθώς και όλοι οι κάτοικοι του ακριτικού χωριού.

Ο Γενικός Διευθυντής της Εθνικής Ασφαλιστικής κος Λάμπρος Κόκκινος, παρουσίασε τους τρόπους με τους οποίους η Εθνική Ασφαλιστική αντιμετώπισε τα εθνικά θέματα κατά την εκατοντάχρονη πορεία της στην ασφαλιστική αγορά.

ΟΙ ΝΕΟΙ ΔΥΝΑΜΙΚΟΙ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ ΤΟΥ ΑΣΤΕΡΑ

Η Ασφαλιστική Εταιρία "ΑΣΤΗΡ" συνεχίζοντας την δυναμική πορεία της στον χώρο των πωλήσεων γενικά και ιδιαίτερα στον Κλάδο Ζωής, εξασφάλισε την συνεργασία με το καταξιωμένο στον Ασφαλιστικό χώρο στέλεχος πωλήσεων κ. Τ. Κατσόμαλλο. Ο κ. Τ. Κατσόμαλλος έχει πλούσια και εντυπωσιακή πορεία στον χώρο



Ο κ. Β. Χαρχαλιάς της "ΑΣΤΗΡ"

των ασφαλειών Ζωής και στον Τομέα Εκπαίδευσης Ασφαλιστών.

Ο ΣΕΒΑΣΜΙΩΤΑΤΟΣ ΑΡΧΙΕΠΙΣΚΟΠΟΣ ΒΟΡΕΙΟΥ ΚΑΙ ΝΟΤΙΟΥ ΑΜΕΡΙΚΗΣ ΙΑΚΩΒΟΣ ΣΤΗΝ INTER-AMERICAN ΣΠΑΡΤΗΣ

Το υποκατάστημα Σπάρτης τίμησε με την επίσκεψή του ο Σεβασμιώτατος Αρχιεπίσκοπος Ιάκωβος. Τον Σεβασμιώτατο συνόδευαν οι Μητροπολίτες Μάξιμος του Πίταμπουργκ και Ευστάθιος Μονεμβασίας και Σπάρτης. Επίσης ο Νομάρχης Λακωνίας κος Φ. Φαλιόγκας, ο Δήμαρχος Σπαρτιατών κος Δ. Ματάλας, ο Δ/ντης του ΚΕΕΜ κος Χατζηδόκης, ο Αστ. Δ/ντης κος Αγγελόπουλος, ο πρώην Δήμαρχος και η κα Σαινοπούλου, ο Πρόεδρος της Πνευματικής

ΣΥΝΕΠΗΣ ΑΝΟΔΙΚΗ ΠΟΡΕΙΑ

FRANZI & CO



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.



Στο επόμενο τεύχος:
Συνέντευξη με τον κ. Β. Χαρχαλιά του "ΑΣΤΗΡ".

Εστίας κος Ν. Γεωργιάδης, οι εργαζόμενοι στο Υποκ/μά μας και άλλοι. Τους επισκέπτες υποδέχθηκαν ο κος και η κα Κοκκόλη. Τον Σεβασμιώτατο Ιάκωβο καλοσώρισε ο κος Κοκκόλης και του μετέφερε τους χαιρετισμούς του Προέδρου μας κος Κοντομηνά, με τον οποίο λίγο αργότερα συνομιλήσαν τηλεφωνικά. Στην αίθουσα συναντήσεων του Υποκ/ματος έγινε επίδειξη των εργασιών της ομάδας καθηγητών του Πανεπιστημίου του Πιτσμπουργκ Κάρνεγκι Μέλλον. Οι εργασίες της σχολής Καλών Τεχνών αναφέρονται στην αναστήλωση συγκεκριμένου καμπατιού του Βυζαντινού Μυστρά με την βοήθεια κομψοτέρων υψηλής τεχνολογίας.

ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΖΩΗΣ METROLIFE ΣΤΟΝ ΠΥΡΡΟ ΔΗΜΑ

Τον Ολυμπιονίκη Πύρρο Δήμα τίμησε η METROLIFE, κατά τη διάρκεια του Πανελλαδικού της Συνεδρίου, για τη μεγάλη του επιτυχία αλλά και για την απλότητα, τη σεμνότητα και το ήθος του. Χαιρετίζοντας τον Ολυμπιονίκη



μας ο Πρόεδρος της METROLIFE κ. Γιώργος Καπουράνης τόνισε ότι "ο Πύρρος χάρισε στους νέους μας ένα πρότυπο ν' αγωνίζονται, να επιμένουν και να νικούν" και ευχόμενος να είναι και πάλι Ολυμπιονίκης του προσέφερε εκ μέρους της METROLIFE ειδική αναμνηστική πλακέτα και ένα πλήρες συμβόλαιο Ζωής METROLIFE.

INTERAMERICAN

Με την φροντίδα της INTERAMERICAN ασφαλίθηκαν προσφάτως για

ατυχήματα, μαθητές, Εκπαιδευτικό και βοηθητικό προσωπικό του Λυκείου, Γυμνασίου, Δημοτικού και Παιδικού Σταθμού του Δήμου Νέας Μάκρης, με πρωτοβουλία του Δημάρχου κ. Β. Τσιλάδη. Το συμβόλαιο μεταξύ της Ασφαλιστικής Εταιρίας και του Δήμου καλύπτει ασφάλεια απώλειας ζωής ή μόνιμης ανικανότητας από ατύχημα ποσού 1.000.000 δρχ. και εξοδα θεραπείας ατυχήματος κατά περίπτωση εντός ή εκτός Νοσοκομείου δρχ. 75.000. Επίσης καλύπτεται η άμεση μεταφορά του ασφαλισμένου με κατάλληλο πρόσφορο ασφαλές μέσο (αυτοκίνητο, ασθενοφόρο, ελικόπτερο ή υγειονομικό αεροπλάνο) σε νοσοκομείο ή κλινική στην περιοχή του συμβάντος ή στον τόπο διαμονής του. Παρέχονται επίσης στους ασφαλισμένους ιατρικές συμβουλές και πληροφορίες υγειονομικής φύσεως σε όλη τη διάρκεια του 24ωρου.

Η παράδοση του συμβολαίου στον Δήμαρχο κ. Β. Τσιλάδη, έγινε σε ειδική εκδήλωση στις 24/9/92 στο Δημαρχείο της Νέας Μάκρης από τον εκπροσωπούμενο την INTERAMERICAN, Αναπληρωτή Γενικό Διευθυντή της Εταιρίας, κ. Β. Καλτσά, παρουσία του Νομάρχη Ανατολικής Αττικής κ. Ευάγγελου Χαραλαμπίδη, εκπροσώπων των Εκπαιδευτικών, των μαθητών και του συλλόγου Γονέων και του Δ/ντή του υποκαταστήματος κ. Γ. Καλκόπουλου.

METROLIFE

Δυναμικό φθινοπωρινό ξεκίνημα ανακοίνωσε η METROLIFE στην πρόσφατη Πανελλαδική της Συνάντηση που έγινε σε κεντρικό ξενοδοχείο και στην οποία πήραν μέρος πάνω από 700 Ασφαλιστές της. Με το μήνυμα "Επίθεσε σε όλα τα μέτωπα", η METROLIFE προγραμματίζει για το τελευταίο τρίμηνο του '92 το λανσάρισμα νέων προϊόντων στον κλάδο Ζωής, δυναμική είσοδο στο χώρο των Γενικών Ασφαλίσεων με 4 νέα προϊόντα, ανάπτυξη του Κλάδου των Ομαδικών Ασφαλίσεων, διάθεση Αμοιβαίων Κεφαλαίων σε συνεργασία

με τη ΧΙΟΣBANK και προώθηση στεγαστικών δανείων και πιστωτικής κάρτας. Στην εκδήλωση, στην οποία παρέστη και τιμήθηκε ο Ολυμπιονίκης Πύρρος Δήμας μίλησαν ο Πρόεδρος της Εταιρίας κ. Γιώργος Καπουράνης, ο Διευθυντής της "Πανερωπαϊκής Ασφαλιστικής Κύπρου" κ. Ζέβιος Δημητρίου, ο Γενικός Διευθυντής της ΧΙΟΣBANK κ. David Wa-

ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ ΣΑΡΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ

Έφυγε ο Βασίλης Σαραντόπουλος. Καλοκαίρι του 92. Ο αγαπητός στρατηγός. Ταξίαρχος του Μηχανικού σε αποστρατεία ξεκίνησε το 1969 συνεργασία με την INTERAMERICAN σαν ασφαλιστής και στη συνέχεια σαν Διευθυντής και Επιθεωρητής οργάνοντας όλη την Ελλάδα και την ακριτική περιοχή του Έβρου. Τα τελευταία χρόνια συνεργαζόταν με την METROLIFE.

Γεννήθηκε το 1915 στη Θεσσαλονίκη. Πτυχιούχος του Ναυτικού και Οικονομικού τμήματος Θεσ/νίκης, γεμάτος προτάσεις, ιδέες, ανυποχώρητος, με παρηρησία κήρυξε τις ιδέες και απόψεις του με τον δικό του

τρόπο, ο Διευθυντής Διοικητικού και Τεχνικού Τομέα κ. Τάσος Παγώνης, ο Οικονομικός Διευθυντής κ. Απόστολος Παπαποστόλου, ο Διευθυντής της METROLIFE ΑΕΓΑ κ. Κλεάνθης Λευίτης, οι κ.κ. Παπαθέου και Σπάθας Ασφαλιστές της METROLIFE και ο Διευθυντής Marketing κ. Αντώνης Κατσαράς.

τρόπο για την διάδοση της ιδιωτικής ασφάλισης στον τόπο μας.

Τέλος Ιουνίου μιλήσαμε τελευταία φορά με τον Βασίλη Σαραντόπουλο αφήνοντας ανοικτό ένα ραντεβού για τον Σεπτέμβριο όπου μαζί με τον κ. Νίκο Χαμουζά του Επιμελητηρίου Αθηνών ήθελε να κάνουμε κάτι σαν ασφαλιστές και να συντονισθούμε ώστε σε πανελλήνια κλίμακα να βγάλουμε ένα ασφαλιστή στη Βουλή "...θα μπορούσαμε... πώς μπήκανε οι οικολόγοι..." Κάτι πρέπει να κάνουμε ως τάξις αγαπητέ λεβέντη...". Δεν έγινε. Μένει η ιδέα για άλλους. Αιώνια η μνήμη του Βασίλη Σαραντόπουλου.

Επιχειρησιακή Πολιτική και Βιο-Περιβάλλον

Σεμινάριο Προληπτικής Περιβαλλοντικής Πολιτικής
Αθήνα, 2 Νοεμβρίου 1992

Διευθυντικά στελέχη επιχειρήσεων καλούνται να συμμετάσχουν στο Συμπόσιο με θέμα "Επιχειρησιακή Πολιτική και Βιο-Περιβάλλον", που πραγματοποιείται από τη Διεθνή Οργάνωση Βιοπολιτικής στην Αθήνα τη Δευτέρα 2 Νοεμβρίου 1992. Η εκδήλωση αυτή είναι η πρώτη σε μια σειρά σεμιναρίων της Β.Ι.Ο. που αποσκοπούν στην ευαισθητοποίηση και συμμετοχή του επιχειρηματικού κόσμου στη διερεύνηση νέων κατευθύνσεων και αξιών σε κάθε οικονομική δραστηριότητα.

Σε μεγάλη βραδυή εκδήλωση που θα πραγματοποιηθεί στο Ξενοδοχείο Intercontinental στις 7 μ.μ. με τη συμμετοχή ηγετικών Ελλήνων επιχειρηματιών, θα μιλήσουν οι Βουλευτές και τ. Υπουργοί κ. Αντώνης Σαμαράς και Γιώργος Γενηματάς. Θα μιλήσουν η Πρόεδρος της Διεθνούς Οργάνωσης Βιοπολιτικής Δρ. Αγνή Βλασθιανού Αρβανίτη, ο Πρόεδρος του Συνδέσμου Ελληνικών Βιομηχανιών κ. Ιάσων Στράτος, ο Πρόεδρος της Dow Hellas και Αντιπρόεδρος του Ελληνο-Αμερικανικού Εμπορικού Επιμελητηρίου κ. Στάθης Ασθέςης και ο Διευθύνων Σύμβουλος της ICAP Ελλάς κ. Δημήτρης

Μανιατάκης.

Το πρωί της 2ας Νοεμβρίου και ώρα 10 π.μ. διοργανώνεται σεμινάριο στο Αμφιθέατρο Plaza Interamerican. Κορυφαίοι διεθνείς εμπειρογνώμονες, σύμβουλοι κυβερνήσεων κι εταιριών θα συζητήσουν με τους επιχειρηματίες συγκεκριμένα παραδείγματα πώς μπορεί μια επιχείρηση ν' αυξήσει την ανταγωνιστικότητά της μειώνοντας το κόστος παραγωγής, χωρίς να καταστρέφει το βιοπεριβάλλον. Το αποτέλεσμα είναι να ενισχύεται ο κοινωνικός της ρόλος και η εικόνα της προς τους καταναλωτές σύμφωνα με τα πρότυπα της Κοινής Αγοράς.

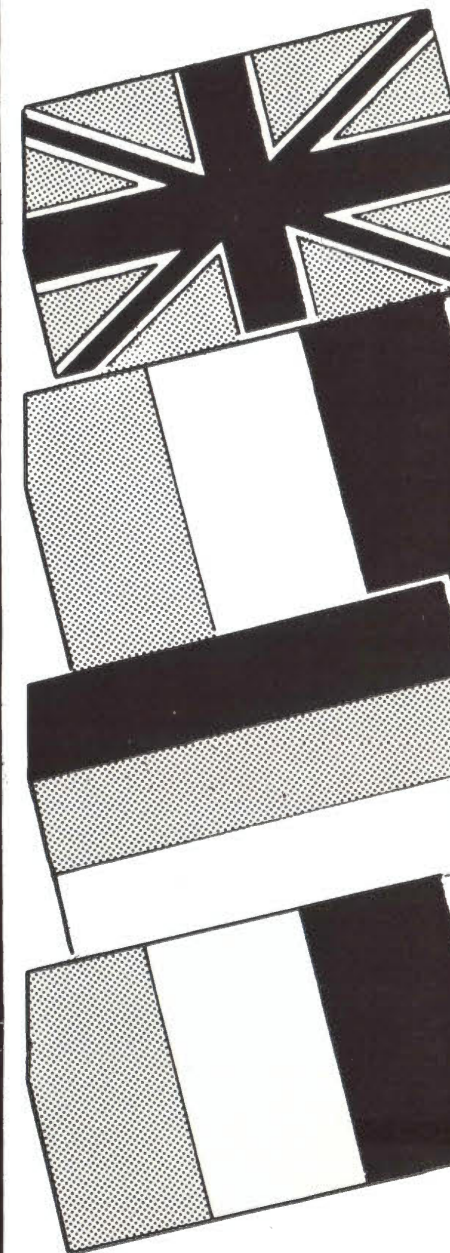
Στόχος του Συμποσίου είναι να συμβάλει στον επαναπροσδιορισμό της έννοιας του κέρδους σε συνδυασμό με την ποιότητα ζωής, τον σεβασμό για το βιοπεριβάλλον και την διατήρηση των φυσικών πόρων που διαρκώς εξαντλούνται. Κάθε εκδήλωση ενδιαφέροντος μπορεί ν' απευθύνεται προς τη Διεθνή Οργάνωση Βιοπολιτικής, Τηλ. Βάσους 10, Πλατεία Μαβίλη, τηλ.: 643-2419, fax: 643-4093

ATLANTA STUDIES

Η σωστή και γρήγορη λύση!

ΜΠΕΖΗ

ΛΕΩΝΙΔΗΣ



Η μέθοδος ATLANTA βασίζεται στις πιο σύγχρονες γλωσσολογικές θεωρίες, και εξασφαλίζει στον μαθητή την σωστή και γρήγορη εκμάθηση της γλώσσας που έχει επιλέξει.

Η πρωτοποριακή μέθοδος ATLANTA περιλαμβάνει 5 μέσα εκμάθησης:

- Ολιγομελή τμήματα
- Slides (φωνητικής και συνομιλίας)
- Ασκήσεις με Computers (Αγγλικά)
- Εργαστήρι γλώσσας Eurolab
- Έμπειρους καθηγητές, απόφοιτους ξένων και ελληνικών πανεπιστημίων

ΤΑΧΥΡΥΘΜΑ ΚΑΙ ΥΠΕΡΤΑΧΥΡΥΘΜΑ ΤΜΗΜΑΤΑ

ΑΓΓΛΙΚΑ: • Beginners • Lower Intermediate • Intermediate • Advanced • F.C. (Lower) • Proficiency • TOEFL

ΓΕΡΜΑΝΙΚΑ, ΙΤΑΛΙΚΑ, ΓΑΛΛΙΚΑ ΟΛΑ ΤΑ ΕΠΙΠΕΔΑ!

Ιδιαίτερα μαθήματα παιδικά και επαγγελματικά κατ' οίκον

ΙΠΠΟΚΡΑΤΟΥΣ 2 & ΑΚΑΔΗΜΙΑΣ ☎ 3645830 - 3608870
ΧΑΡ. ΤΡΙΚΟΥΠΗ 17-19 & ΣΟΛΩΝΟΣ ☎ 3645155

INFOLIFE: Η INFOLIFE, μια ανεξάρτητη ελληνική εταιρία εξειδικευμένη στη μηχανοργάνωση και μηχανογράφηση των ασφαλιστικών εταιριών, υποκαταστημάτων και ασφαλιστικών συμβούλων, προσφέρει στον ασφαλιστικό κόσμο το σύστημα "AGENT".

Το σύστημα "AGENT" είναι προϊόν συνεργασίας εξειδικευμένων επιστημόνων του χώρου της πληροφορικής και έμπειρων επαγγελματιών του κλάδου των Ασφαλίσεων Ζωής. Είναι ένα πλήρες "πακέτο" προγραμμάτων οργάνωσης και διαχείρισης ασφαλιστικών δραστηριοτήτων και καλύπτει απόλυτα τις ανάγκες των επαγγελματιών του χώρου.

Το σύστημα "AGENT", απλό στην εγκατάσταση και εύκολο στο χειρισμό, είναι "φιλικό" προς τον χρήστη και δεν προϋποθέτει γνώσεις Η/Υ. Λειτουργώντας και σε φορητό υπολογιστή, δίνει τη δυνατότητα στον ασφαλιστικό σύμβουλο να σχεδιάζει, να τιμολογεί και να εκτυπώνει τα προτεινόμενα ασφαλιστικά προγράμματα παρουσία του δυνητικού πελάτη. Ακόμη, αποτελεί πολύτιμο εργαλείο για τον εκκαθαριστικό προϋπολογισμό των ασφαλιστρών, αλλά και για τον προϋπολογισμό των προμηθειών που αναλογούν στον ασφαλιστικό σύμβουλο, συμβάλλει σημαντικά στη βελτίωση των σχέσεων ασφαλιστικού συμβούλου και ασφαλισμένου, χάρη στην πληθώρα των ενσωματωμένων βοηθητικών προγραμμάτων και, το πλέον σημαντικό, προσφέρει στον ασφαλιστικό σύμβουλο την δυνατότητα να οργανώνει κατά τον πιο εποικοδομητικό τρόπο το πρόγραμμά του και να ελέγχει ο ίδιος την αποδοτικότητα των επαγγελματικών δραστηριοτήτων του.

Σε επίπεδο διοίκησης, το σύστημα "AGENT", κατάλληλα προσαρμοσμένο, παρέχει πλήθος στατιστικών και πληροφοριακών στοιχείων που συμβάλλουν αποτελεσματικά στην καλύτερη λειτουργία των υποκαταστημάτων ασφάλισης ζωής και συνεπώς στην αύξηση της ποσοτικής και ποιοτικής παραγωγικότητάς τους.

Ο ΔΑΙΜΩΝ

Και επειδή κάθε περιοδικό που σέβεται τον εαυτό του, έχει τον μικρό του δαίμονα του τυπογραφείου.... Εκ παραδρομής στο προηγούμενο τεύχος και στην συνέντευξη του κ. Πάνου Παναγιώτου, αντιπροσώπου του HUMANA HOSPITAL WELLINGTON, γράφτηκε ότι υπάρχει συνεργασία με την Αγροτική Ασφαλιστική αντί της εταιρίας Αγροτική Ζωής, που είναι το ορθό. Ζητούμε συγνώμη.

ΕΓΝΑΤΙΑ ΤΡΑΠΕΖΑ

Η Εγνατία Τράπεζα αυξάνει από τις 12 Οκτωβρίου 1992 το Βασικό Επιτόκιο Χορηγήσεων κατά μία (1) ποσοστιαία μονάδα, δηλαδή, από 26,5% σε 27,5%.

AGF ΚΟΣΜΟΣ ΖΩΗ Α.Ε.: Νέα αύξηση μετοχικού κεφαλαίου της εταιρίας AGF ΚΟΣΜΟΣ ΖΩΗ Α.Ε. απεφασίσθη κατά την Γενική Συνέλευσή της στις 21.07.1992. Ο Διευθύνων Σύμβουλος της εταιρίας κ. Ν. Πλακίδης ανέφερε ότι στην αύξηση αυτή συμμετέχουν και οι Έλληνες μέτοχοι και πραγματοποιείται μέσα στα πλαίσια της ανάπτυξης των δραστηριοτήτων της εταιρίας στις ασφαλίσσεις Ζωής.

Το σημερινό μετοχικό κεφάλαιο της εταιρίας AGF ΚΟΣΜΟΣ ΖΩΗ ανέρχεται σε 1.517.000.000 δραχμές.

ΑΝΑΚΟΙΝΩΣΗ

Π.Σ.Α.Σ. Ο ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ μεταφέρθηκε σε ιδιόκτητη Γραφεία. Σημειώστε τη νέα Διεύθυνση: ΣΚΡΑ 4, 176 73 ΚΑΛΛΙΘΕΑ, ΤΗΛ.: 9372986-7, fax: 9227151

Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ ΣΤΗΝ ΑΙΓΥΠΤΟ

Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ πραγματοποιεί ένα θαυμάσιο εκπαιδευτικό ταξίδι στην Αίγυπτο.

Ο Αντιπρόεδρος και Αν. Διευθύνων Σύμβουλος κ. ΚΩΝ/ΝΟΣ ΠΑΠΑΜΙΧΑΛΟΠΟΥΛΟΣ σε ένα φαντασμαγορικό περιβάλλον στις αίθουσες του ξενοδοχείου ΚΑΪΡΟ-ΜΑΡΡΙΟΤ, παραθέτοντας επίσημο δειπνο στο σύνολο των συμμετεχόντων, μέσα σε ένα κλίμα ενθουσιασμού, ανακοίνωσε:

— Την εφαρμογή Νέου Κανονισμού Πωλήσεων.

— Την προώθηση προϊόντων όπως εκείνα των ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ και της ΑΤΕ ΚΑΡΤΑΣ Α.Ε

Στη συνέχεια έγινε η αναγγελία του νέου πρωτοποριακού προϊόντος "ΧΡΥΣΟ ΒΙΒΛΙΑΡΙΟ ΥΓΕΙΑΣ".

Οι πρώτοι της METROLIFE στην Αίγυπτο

Τους κορυφαίους Διευθυντές Υποκαταστημάτων και τους Ασφαλιστές που διακρίθηκαν για τις επιδόσεις τους θρόνισε η METROLIFE. Πάνω από 100 Ασφαλιστές της

από όλη την Ελλάδα μαζί με τις οικογένειές τους, συμμετείχαν σ' ένα εξωτικό ταξίδι στην Αίγυπτο και σε μία κρουαζιέρα στο Νείλο. Στη διάρκεια του δεκαήμερου ταξιδιού οι Ασφαλιστές της METROLIFE επισκέφθηκαν τα αξιοθέατα του Καΐρου, το Πατριαρχείο Αλεξάνδρειας, το σπίτι του Καβάφη, τις Πυραμίδες, το Ασσούαν και το Λούξορ.

Κοντά τους ήταν και ο Πρόεδρος της Εταιρίας κ. Γ. Καπουράνης.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΤΗΣ CONTINENTAL ΣΤΗΝ ΙΣΠΑΝΙΑ

Η σκληρή προσπάθεια και τα παραγωγικά αποτελέσματα πρέπει να επιβραβεύονται. Ακολουθώντας αυτήν την αρχή η Ασφαλιστική Εταιρία Ζωής CONTINENTAL επιβράβευσε τους κορυφαίους Διευθυντές Υποκαταστημάτων και Ασφαλιστές της, οι οποίοι πρώτευσαν σε σχετικό διαγωνισμό παραγωγής ασφαλιστρών.

Η επιβράβευση ήλθε με ένα ταξίδι στην Ισπανία, το οποίο πραγματοποιήθηκε από 27 έως 31 Αυγούστου. Οι 50 διακριθέντες συνεργάτες της CONTINENTAL συνοδευόμενοι από μέλη των οικογενειών τους επισκέφθηκαν τα αξιοθέατα της Μαδρίτης καθώς και το Τολέδο του Δομινίκου Θεοτοκόπουλου.

Τους κορυφαίους της CONTINENTAL, συνόδευσαν ο Διευθύνων Σύμβουλος κ. Σπύρος Αλεξανδράτος και τα στελέχη της Εταιρίας Λ. Λασκαρίδης, Ε. Μπτσάκκη, Ι. Μπαρδάνης και Κ. Χολέβας.

ΣΤΗ ΓΑΛΛΙΑ ΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΤΗΣ INTERNATIONAL

Ένα πλούσιο οκτάημερο πέρασαν 70 κορυφαιοι ασφαλιστές της INTERNATIONAL LIFE στη Γαλλία με επισκέψεις στο Παρίσι, στην Eurodisney, στη Νίκαια και στο Μόντε Κάρλο.

Στη φωτογραφία τους βλέπουμε μπροστά στο Μουσείο του Λούβρου.

Στο επόμενο τεύχος:
Συνέντευξη με τον κ. Τριαντάφυλλο Λυσιμάχου,
Πρόεδρο της Ελληνοκυπριακής Επιτροπής LIMRA.

ALICO: ΠΑΓΚΟΣΜΙΟ ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΚΑΡΑΙΒΙΚΗ 1992

Μια πραγματικά αξέχαστη εμπειρία έζησαν τα στελέχη και το Παραγωγικό δυναμικό της ALICO που συμμετείχαν με τις συζύγους τους στο πρόσφατο Εκπαιδευτικό Συνέδριο της Εταιρίας στην πανέμορφη Καραϊβική.

Στο Συνέδριο συμμετείχαν οι νικητές του Παγκόσμιου Διαγωνισμού της ALICO. Ο Διαγωνισμός αυτός έδωσε την ευκαιρία στους χιλιάδες ασφαλιστές της Εταιρίας στις 60 περίπου χώρες στις οποίες λειτουργεί, να αποδείξουν τον επαγγελματισμό και την υπευθυνότητα με την οποία εργάζονται.

Για τους κορυφαίους από αυτούς, η επιβράβευση ήταν η συμμετοχή τους στο Παγκόσμιο Συνέδριο στην Καραϊβική, το οποίο κατά γενική ομολογία ήταν το πλέον εντυπωσιακό από όσα έχουν πραγματοποιηθεί μέχρι σήμερα.

Ο συνολικός αριθμός των συμμετεχόντων πλησίασε τους 1000 και ανάμεσα σ' αυτούς υπήρχαν 90 περίπου εκπρόσωποι της χώρας μας, με επικεφαλής τον Πρόεδρο Ιθρηικής, Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης, κ. Α. Βασιλείου. Παράλληλα, στο Συνέδριο εκπροσωπήθηκε και η Κύπρος με 26 συνέδρους.

ΤΑΞΙΔΙΑ ΤΗΣ NATIONALE NEDERLANDEN

Πραγματοποιήθηκαν και φέτος τα εκπαιδευτικά ταξίδια της NATIONALE-NEDERLANDEN που σημείωσαν μεγάλη επιτυχία. Η συμμετοχή των Manager, Ασφαλιστών, Ασφαλιστριών και στελεχών της εταιρίας ξεπέρασαν τις πιο αισιόδοξες προβλέψεις.

Επικεφαλής των ταξιδιών αυτών ήταν ο Γενικός Διευθυντής και Νόμιμος Αντιπρόσωπος του Ομίλου των εταιριών της NATIONALE-NEDERLANDEN στην Ελλάδα κ. Παναγιώτης Καραλής, ο Διευθυντής Πωλήσεων και Marketing κ. Μανώλης Ανδρόνικος και άλλα στελέχη της εταιρίας.

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 ασφαλιστρών 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

Έλληνας ο πρόεδρος των Ευρωπαίων διαφημιστών

“Η διαφήμιση είναι το
“φαστ-φουντ” της
τέχνης” λέει ο
Γ. Ευσταθιάδης.

ΣΙΓΟΥΡΑ αποτελεί μεγάλη τιμή για την Ελλάδα που ένας εκπρόσωπος του διαφημιστικού της χώρου, ο κ. Γιάννης Ευσταθιάδης, ανέλαβε την προεδρία της Ευρωπαϊκής Ένωσης Διαφημιστικών Εταιριών (EUAC). Πρώην πρόεδρος της Ένωσης Διαφημιστικών Εταιριών Ελλάδας (ΕΔΕΕ) συνιδρυτής της διαφημιστικής εταιρίας Bold από το 1977, ο κ. Γ. Ευσταθιάδης, 46 χρονών, είναι ένας αθόρυβος, ευαίσθητος αλλά και δημιουργικός άνθρωπος, που έχει προσφέρει πολλά στον ελληνικό διαφημιστικό χώρο.

Πτυχιούχος πολιτικών επιστημών, ο νέος πρόεδρος της EUAC μπήκε στον κλάδο το 1966 και πριν ανεξαρτητοποιηθεί επαγγελματικά εργάστηκε στις διαφημιστικές εταιρίες “Γνώμη” και “ΑΔΕΛ”. Επίσης έχει διδάξει στο Ελληνικό Κέντρο Παραγωγικότητας και σε διάφορες διαφημιστικές σχολές, ενώ από το 1988 ασχολείται ενεργά και με την ΕΔΕΕ.

Θεωρώντας ότι η διαφήμιση είναι η ενσάρκωση του εφήμερου, ο κ. Γ. Ευσταθιάδης δηλώνει ότι μπήκε στη διαφήμιση από σύμπτωση, αλλά φέτος συμπληρώνει 26 χρόνια στο χώρο της. Πιστεύει όμως ότι η διαφήμιση κυρίως σήμερα έχει έναν σαφέστατο κοινωνικό και κυρίως οικονομικό ρόλο... “Είναι ένα μικρό, αλλά ουσιώδες κομμάτι μιας οικονομικής και εμπορικής διαδικασίας, που έγινε πιο σημαντικό μετά τη

βιομηχανική επανάσταση, την πληθυσμιακή έκρηξη, τον πολλαπλασιασμό των μέσων και την εξέλιξη της τεχνολογίας”, λέει ο κ. Γ. Ευσταθιάδης.

Επισημαίνει όμως ότι η διαφήμιση είναι το “φαστ-φουντ” της τέχνης και παράγει ένα εμπορικό αποτέλεσμα με αισθητικό αντίκρουσμα. Υποστηρίζει, ωστόσο, ότι η διαφήμιση δεν δημιουργεί ανάγκες. “Οι περιοχές και οι κλίμακες των αναγκών”, λέει ο συνιδρυτής της Bold, “είναι παλιές, γνωστές και ταξινομημένες. Αν υπάρχει κάτι νέο είναι η εξειδίκευση και η τμηματοποίηση των αναγκών σε όλα τα επίπεδα. Η διαφήμιση δεν δημιουργεί ανάγκες, αντίθετα καλύπτει ανάγκες, τουλάχιστον σ’ ένα θεωρητικό, ψυχολογικό επίπεδο. Τα ίδια τα προϊόντα δεν σχεδιάζονται για να δημιουργήσουν ανάγκες, αλλά για να τις καλύψουν... Απλώς γίνονται πιο αναλυτικά και πιο απομαζικοποιημένα, απευθυνόμενα



σε μικρότερες και πιο εξειδικευμένες ομάδες κοινού...”

ΤΙ ΛΕΕΙ Η ΤΡΙΤΗ ΟΔΗΓΙΑ ΕΟΚ ΓΙΑ ΕΝΙΑΙΑ ΑΔΕΙΑ ΚΛΑΔΩΝ ΖΗΜΙΩΝ;

Στις 18 Ιουνίου υιοθετήθηκε οριστικά η τρίτη οδηγία πλαίσιο (92/49/ΕΟΚ) που καθιερώνει την ενιαία άδεια στους γενικούς κλάδους ασφαλίσεων.

Υπενθυμίζουμε ότι ενιαία άδεια σημαίνει ότι για να εργασθεί μία ασφαλιστική επιχείρηση οπουδήποτε εντός της κοινοτικής επικράτειας και με οποιαδήποτε μορφή (από την έδρα της, με τη μορφή υποκαταστήματος ή με ελεύθερη παροχή υπηρεσιών) αρκεί να έχει πάρει την άδεια εγκαταστάσεως και λειτουργίας από την εποπτική αρχή της

χώρας όπου βρίσκεται η έδρα της, υποκείμενη στον έλεγχο αυτής της εποπτικής αρχής για το σύνολο των δραστηριοτήτων της.

Χρησιμοποιώντας την άδεια αυτή, γνωστή και ως το ευρωπαϊκό διαβατήριο της επιχείρησης, η συγκεκριμένη ασφαλιστική επιχείρηση θα μπορεί να ιδρύει υποκαταστήματα σε άλλα -πλην της έδρας της- κράτη μέλη της ΕΟΚ χωρίς να ζητά ειδικώς την άδεια των εποπτικών αρχών των κρατών αυτών.

Με την εφαρμογή των διατάξεων της νέας οδηγίας (92/49/ΕΟΚ) οι

Μανταρίνι®

Υπεύδυνη: ΜΑΡΙΑ ΣΠΥΡΟΥ

ΕΙΔΙΚΗ ΣΥΜΦΩΝΙΑ
ΣΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ -
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥΣ ΥΠΑΛΛΗΛΟΥΣ

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

ΣΥΓΧΡΟΝΟ ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΝΗΠΙΑΓΩΓΕΙΟ

δύο προγενέστερες οδηγίες για την εγκατάσταση (73/239/ΕΟΚ) και για την ελεύθερη παροχή υπηρεσιών (88/357/ΕΟΚ και 90/618/ΕΟΚ) τροποποιούνται σημαντικά, κυρίως λόγω μεταφοράς εξουσιών από την εποπτική αρχή της χώρας όπου παρέχεται η ασφαλιστική υπηρεσία στην εποπτική αρχή της έδρας της ασφαλιστικής επιχείρησης.

Με την τρίτη οδηγία που θα ισχύσει από 1ης Ιουλίου 1994, μεταβάλλεται επίσης και το ειδικό μεταβατικό καθεστώς που ανεγνώριζε η οδηγία της ελεύθερης παροχής υπηρεσιών για ορισμένα κράτη-μέλη, μεταξύ των οποίων και η Ελλάδα.

Πιο συγκεκριμένα στην περίπτωση της Ελλάδας το ειδικό μεταβατικό καθεστώς θα είναι ως εξής:

Μέχρι την 1η Ιουλίου 1994 όλοι οι κίνδυνοι στην Ελλάδα θα υπόκεινται στο καθεστώς των μικρών κινδύνων, όπως προβλέπεται στην οδηγία για την ελεύθερη παροχή υπηρεσιών, θα εξαρτάται δηλαδή η κάλυψή τους από την προηγούμενη ειδική διοικητική άδεια (agrément) του Υπουργείου Εμπορίου, με εξαίρεση τους κινδύνους που κατατάσσονται στους κλάδους μεταφορών, πιστώσεων, εγγυήσεων και τους μεγάλους εμπορικούς και βιομηχανικούς κινδύνους οι οποίοι απελευθερώνονται από 1ης Ιανουαρίου 1993.

Μετά την 1η Ιουλίου 1994 όλοι οι κίνδυνοι στην Ελλάδα θα μπορούν να καλύπτονται από οποιαδήποτε κοινοτική ασφαλιστική επιχείρηση εγκατεστημένη ή όχι στην Ελλάδα, χωρίς να ζητά ειδική άδεια από το Υπουργείο Εμπορίου.

Μέχρι όμως τις 31 Δεκεμβρίου 1998 το Υπουργείο Εμπορίου θα μπορεί να ζητά, σε περίπτωση καλύψεως μικρών κινδύνων προηγούμενη κοινοποίηση των γενικών και ειδικών όρων ασφάλισης και τον σχηματισμό, εντοπισμό και αντιλογισμό των τεχνικών αποθεμάτων γι' αυτούς τους κινδύνους βάσει της ελληνικής νομοθεσίας.

Με την πάροδο και αυτής της ημερομηνίας (31.12.1998) η ασφαλιστική δραστηριότητα στην Ελλάδα θα ασκείται με τους ίδιους όρους και χωρίς ειδικές προστατευτικές

διατάξεις, όπως ακριβώς και στα υπόλοιπα κράτη μέλη της ΕΟΚ.

Πρόταση τρίτης οδηγίας-πλαίσιο για την ενιαία άδεια στον κλάδο ζωής.

Η επεξεργασία του κειμένου συνεχίζεται και ήδη το Ευρ. Κοινοβούλιο τοποθετήθηκε σε πρώτη ανάγνωση στην συνεδρίαση ολομέλειας 8 με 12 Ιουνίου 1992. Εν τω μεταξύ υπήρξε και πολιτική συμφωνία στο τελευταίο Συμβούλιο Υπουργών Εσωτερικής Αγοράς.

Σύμφωνα με εκτιμήσεις της XV

Δ/σης της Επιτροπής ΕΟΚ η οδηγία θα υιοθετηθεί πριν από το τέλος τρέχοντος έτους και η έναρξη εφαρμογής της πρέπει να συμπέσει χρονικά με την εφαρμογή της αντίστοιχης οδηγίας για τους γενικούς κλάδους (δηλαδή από 1ης Ιουλίου 1994).

Για τα θέματα αυτά και όλες τις τελευταίες εξελίξεις στις Ευρωπαϊκές Κοινότητες σας παραπέμπουμε στο έντυπο της CEA, INFO-CEA, Veille Communautaire No 14, 21/6/92.

ΟΙ ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΕΣ ΙΔΙΩΤΙΚΟΠΟΙΗΣΕΙΣ ΑΠΟ ΤΟ 1979

British Petroleum*	1979, 1983 & 1987
British Aerospace	1981
Cable and Wireless	1981
Amersham International	1982
National Freight Consortium	1982
Britoil	1982
Associated British Ports	1983
Enterprise Oil	1984
Jaguar	1984
British Telecom	1984
British Gas	1986
British Airways	1987
Royal Ordnance	1987
Rolls Royce	1987
BAA	1987
Rover Group*	1988
British Steel	1988
Water	1989

Στον κόσμο που ζούμε χρειαζόμαστε το ΝΑΙ!



Στη χώρα των ασφαλειών κάπου πρέπει να υπερέχεις για να επιζήσεις σ' ένα περιβάλλον γεμάτο κίνηση και διαρκείς εξελίξεις. Οι ανταγωνιστές δεν συγχωρούν να μοιραστείς το βασίλειό τους. Την μόνιμη απειλή των αντιπάλων την ξεπερνάς με το πλεονέκτημα που διαθέτεις σε κάτι. Ταχύτητα, γνώση, ευελιξία, όραση, όσφρηση, ένστικτο, επιμονή, υπομονή, αντοχή, πληροφόρηση, προσαρμοστικότητα, είναι αρετές των επιτυχημένων. Μάθετε τους νόμους του χώρου που ζείτε διαβάζοντας το ΝΑΙ! Στον αγώνα για επιβίωση χρειαζόμαστε ένα δικό μας φίλο οδηγό προστασίας. Για να ζήσουμε! Χρειαζόμαστε το ΝΑΙ!



ΑΠΟΚΤΗΣΤΕ ΤΩΡΑ ΤΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ
ΤΗΛΕΦΩΝΗΣΤΕ ΣΗΜΕΡΑ ΣΤΟ 32 29 973 - 32 29 394 - FAX: 32 21 225
Ή ΓΡΑΨΤΕ ΠΡΟΣ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ "ΝΑΙ"
ΟΘΩΝΟΣ & ΦΙΛΕΛΛΗΝΩΝ 3, ΠΛ. ΣΥΝΤΑΓΜΑΤΟΣ 105 57, ΑΘΗΝΑ.
ΕΤΗΣΙΑ ΣΥΝΔΡΟΜΗ 5.000 - ΦΟΙΤΗΤΕΣ 3.000 - ΕΤΑΙΡΙΕΣ 20.000
ΑΡΙΘΜ. ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ: ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΕΛΛΑΔΟΣ 51342181/104

ΣΥΜΠΛΗΡΩΣΤΕ ΤΟ ΚΟΥΠΟΝΙ ΜΕ ΚΕΦΑΛΑΙΑ:

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ
ΟΔΟΣ-ΑΡΙΘΜΟΣ
Τ.Κ. ΕΤΑΙΡΙΑ
ΙΔΙΟΤΗΤΑ ΤΗΛ.

Γιατί στην Επαρχία δύσκολα προωθούνται νέοι Managers;

Οι διαφορές μεταξύ της Αθήνας και της επαρχίας επεκτείνονται και ίσως εντείνονται και στον τομέα των ασφαλειών. Τα προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι Διευθυντές Πωλήσεων και οι Περιφερειακοί Δ/τές είναι πολλά και ποικίλλα.

Η δημιουργία τοπικού Manager για μία περιοχή προϋποθέτει κάποια περισσότερα προσόντα απ' ό,τι η δημιουργία ενός Manager στην Αθήνα. Τα σημεία που πρέπει να προσέξει ο υπεύθυνος για την ανάπτυξη επαρχίας είναι αλληλοσυγκρουόμενα. Έτσι: υπάρχει πρόβλημα ανταγωνισμού προς τις άλλες εταιρίες και προς την ίδια την εταιρία.

Ο νέος Manager πρέπει να έχει πίστη στην εταιρία και να μην υποκύπτει σε προτάσεις ανταγωνισμού για ενδεχόμενη μεταγραφή του.

Ο νέος Manager πρέπει να έχει προσόντα επιτυχίας επειδή η ενδεχόμενη αποτυχία σημαίνει αποτυχία εταιρίας, κλείσιμο καταστήματος, κατέβασμα ταμπέλας ή υπολειμμένη χωρίς όφελος. Η αποτυχία του σημαίνει και την επιλογή κάποιου άλλου με αποτέλεσμα δυσάρεστες, πτώση πθικού, εμπόδια στον νέο, και πιθανή διαφυγή του παλαιού Manager στον ανταγωνισμό μετά της πελατείας του. Αυτό σημαίνει και απώλεια χρόνου αν λάβουμε υπ' όψιν ότι χρειάζεται αρκετός χρόνος για να γίνει κάποιος πραγματικός Manager.

Εκτός του προβλήματος του χρόνου υπάρχει και το πρόβλημα του χώρου. Εδώ μιλάμε για διπλό πρόβλημα. Για το χώρο εργασίας και



δεύτερον για το χώρο γραφείου.

Σε πόσο γεωγραφικό χώρο μπορούν να εργασθούν αρκετοί υποψήφιοι; Σε μια επαρχιακή πόλη δεν μπορείς να έχεις πολλούς υποψήφιους.

Πού θα δουλέψουν, πού θα στρατολογήσουν;

Ακόμα, πού θα έχουν γραφείο;

Πόσοι μπορεί να είναι υποψήφιοι για τη θέση Δ/τού ή Υπ/τού;

Αν είχαν δικαίωμα δραστηριότητας και στην διπλανή πόλη δεν θα υπήρχε το τοπικιστικό πρόβλημα;

Πόσο αποδεκτός είναι ένας "ξένος" σε μια άλλη πόλη απ' τη δική του; Και πώς θα πηγαίνει; Είναι γνωστό ότι στην επαρχία δεν εμπιστεύονται εύκολα έναν ξένο.

Ένα άλλο θέμα αξιο ιδιαίτερης προσοχής είναι ο χαρακτήρας της "κλειστής κοινωνίας" της επαρχίας όπου ο καθένας γνωρίζει πρόσωπα και πράγματα. Εκεί χρειάζεται κάποιος με κοινωνική αναγνώριση και κύρος για να προσελκύσει μέσω των γνωριμιών του νέους συνεργάτες. Και ένας τέτοιος άνθρωπος δεν είναι δυνατόν να έχει ήδη μια ικανοποιητική απασχόληση. Πώς να την εγκαταλείψει και να έρθει σε ένα επάγγελμα που δεν αποδίδει άμεσα σήμερα, αλλά υπόσχεται πολλά "θα" για το αύριο;

Ανακύπτει θέμα επιβίωσης. Χωρίς αμοιβή για τα τρέχοντα έξοδα κανένας δεν τολμά εύκολα. Υπάρχει βέβαια και η "άλλη λύση", αλλά δοσοληψίες και "κάτω από το τραπέζι" άτυπες παροχές μειώνουν τον θεσμό, τα πρόσωπα, την ίδια την εταιρία...

Μια λύση είναι η μερική απασχόληση, κάτι που επέλεξαν αρκετές εταιρίες γι' αυτό και θλέπουμε ταμπέλες εταιριών μαζί με τα εδώδιμα αποικιακά προϊόντα, βενζινάδικα, πωλήσεις αυτοκινήτων, φορολογικά

γραφεία, λογιστικά γραφεία, δημόσιους υπαλλήλους κ.λπ. Τι κύρος επαγγελματικό μπορείς να έχεις όμως με τέτοιες επιλογές;

Μερικές εταιρίες επιτρέπουν στους συνεργάτες τους να αναπτύσσουν εργασίες απ' την Αθήνα με αλεξιπτωτιστικές εφόδους στην επαρχία. Άλλες εταιρίες το απαγορεύουν.

Έτσι φθάνουμε να αντιμετωπίσουμε ιδιαίτερα σημαντικά προβλήματα στα οποία μπορούμε να προσθέσουμε κι ένα ακόμα. Πολλοί παλαιοί Managers δεν προωθούν νέους επειδή φοβούνται ότι απειλούνται οι νεότεροι. Έχουν κι ένα δικό αφού οι εταιρίες κοιτάνε μόνο την νέα παραγωγή και πάντα αυτόν που φέρνει νέα παραγωγή αγνοώντας το παρελθόν και το χαρτοφυλάκιο, πετώντας στο καλάθι αχρήστων παλιές δόξες επιτυχίες, δάφνες και ανθρώπους. Λένε λοιπόν, γιατί να βγάλω νέους Unit Managers; Για να μειώσουν την δική μου



πελατεία και προβολή; Πού θα βρω εγώ νέους ασφαλιστές, νέους πελάτες και εξασφάλιση για την οικογένειά μου. Στο πρώτο πρόβλημα θα μου φέρουν την εναλλακτική λύση μπροστά μου και από απαραίτητος θα καταντήσω ένα λεμόνι σπιμμένο... Εξασφάλιση δεν έχω στην σύμβασή μου. Η ανάδειξη νέου Διευθυντή αφαιρεί από την δύναμή μου και πρέπει να τρέξω πάλι από την αρχή. Πόσοι μπορούν να ξανατρέξουν στα 45-50 τους; Πάλι η εξαντλητική προσπάθεια; Τελικά είναι ένας Σίσσυφος; Φτιάχνω και ξανά απ' την αρχή; Αν είχα τουλάχιστον μια εξασφάλιση, μια αμοιβή απ' την ανάδειξη του νέου συνεχή, όχι μια κι έξω απ' το παιχνίδι, αλλά μια επι-

βλεψη, ένα κύρος, μια συνέχεια...

Γι' αυτό και πολλοί όχι μόνο δεν βοηθάνε στην ανάπτυξη αλλά θάλε-γα "σαμποτάρουν" και αδιαφορούν για την επιτυχία νέων. Μπροστά σ' αυτά τα προβλήματα και επειδή η επαρχία αναπτύσσεται με γοργά βήματα οι εταιρίες θα πρέπει να προβληματιστούν και να καταλάβουν ότι μπορούν να βοηθήσουν να ξεπεραστούν οι δυσκολίες για την ανάπτυξη νέων Managers προχωρώντας εκτός των άλλων και στις παρακάτω ενέργειες:

1. Δημιουργία εκπαιδευτικών κέντρων εκτός της Αθήνας και στις περιφέρειες ώστε να δημιουργηθούν συνθήκες εκπαίδευσης ικανού αριθμού υποψηφίων Managers με στόχο την ελαχιστοποίηση της αποτυχίας και την καλύτερη επιλογή μεταξύ των υποψηφίων.
 2. Ευελιξία και κατά περίπτωση βοήθεια σε ικανά άτομα πέρα από ισοπέδωση κανονισμών των Αθηνών.
 3. Σύνταξη καθαρών συμβάσεων προστασίας του Έργου του Παλαιού Manager και της πνευματικής ιδιοκτησίας του στην ανάπτυξη νέων Managers με αποζημίωση του έργου του σε ενδεχόμενη αλλαγή και αναγνώριση του κόπου του με συνεχή αποζημίωση (προμήθεια) επί της εργασίας των νέων Διευθυντών ώστε να αποφεύγεται η παρεμπόδιση ανάπτυξης.
 4. Προβολή του έργου του τοπικού Δ/ντού, τοπικά.
 5. Ειδική βοήθεια των Κεντρικών γραφείων στην οργάνωση του γραφείου με υποστήριξη και πληροφόρηση για τις τοπικές συνθήκες (πληθυσμός, πόλεις, επαγγέλματα, Target Marketing, διαφήμιση, δημόσιες σχέσεις κ.λπ.)
- Αν τηρηθούν οι απλοί αυτοί κανόνες η υποτονική επαρχία μπορεί να μετατραπεί σ' ένα δυναμικό πεδίο δράσης και φυτώριο νέων άλλων στελεχών.

Ευάγ. Σπύρου

Δεν μπορώ να δουλέψω δεν μπορώ να κάνω τίποτα



Ολες οι μέρες δεν είναι ίδιες. Είναι φορές που θέλω να βγω στο δρόμο και ν' αδράξω κάθε ομορφιά που συναντώ. Νιώθω πως τρέχω, σχεδόν πετάω. Τίποτα δεν με σταματά. Η ζωή είναι απλή. Το βλέπω σε κάθε μου θήμα, αρκεί να βάλω το χαμόγελό μου μπροστά.

Το ξέρω πως κάποιες ώρες δεν θάναυ τόσο προσοδοφόρες όσο κάποιες άλλες. Σίγουρα όμως κάποιο κέρδος πάντα υπάρχει. Μαθαίνω. Συνέχεια μαθαίνω μέσα απ' το κάθε τι.

Είναι φορές που νιώθω να θέλω να κρυφτώ στην πιο σκοτεινή γωνιά του σπιτιού μου, ν' ανοίξω από πάνω μου και μια ομπρέλλα - μια που δεν έχω καθούκι, και να κάτσω εκεί. Ούτε την αναπνοή μου δεν θέλω ν' ακούω.

Η ζωή είναι δύσκολη. Οι άνθρωποι με φορτώνουν. Δεν μπορώ να τρέξω άλλο. Δε μου κάνει ο αέρας, ούτε ο ήλιος, ούτε το παιδί μου που σηκώνει τα χέρια να τ' αγκαλιάσω. Δεν θέλω να πάω πουθενά, αλλά και

δεν θέλω να μείνω μόνος. Τι μπερδεμα! Φαντάζομαι πως κι εσείς θα τάχετε περάσει αυτά. Στο λεωφορείο της ζωής τα πράγματα δεν είναι πάντα ίδια, αλλά κι εμείς αλλάζουμε συνέχεια.

Όταν κανείς έχει αποδεχθεί το μοιραίο, το στραβό, το ακατάλληλο, μπορεί να διακρίνει πιο εύκολα το όμορφο, το ίσιο, το κατάλληλο.

Όταν κανείς δεν ξεχνάει να ευχαριστήσει κάθε θράδυ τον εαυτό του και να τον καληνυχτίσει με αγάπη, τότε και ο μουντός καιρός δεν φέρνει την καταστροφή.

Ξέρω πως σήμερα αν βγω να πουλήσω θάμνι ένα μάτσο χάλια. Θα το κάνω όμως όχι γιατί πρέπει αλλά γιατί θέλω να δω και τον κόσμο όταν είμαι έτσι. Θα συναντήσω πιθανόν κι άλλους σαν κι εμένα κι αυτό μπορεί να με κάνει χειρότερα, ή και καλλίτερα. Θα συναντήσω κι άλλους που θάναυ καλά κι αυτό μπορεί να με πειράξει, μπορεί και να με βοηθήσει. Το σίγουρο είναι πως αν μείνω μέσα θα απομονωθώ.

Το σίγουρο είναι πως θα αναλώσω όλη μου την ενέργεια στο ν' αναμασάω ξανά και ξανά μ' ένα μονότονο και κυκλικό τρόπο, τους ατέλειωτους λόγους που με καθήλωσαν σ' αυτή τη γωνιά της μοναξιάς και της αδιαλλαξίας.

Καμιά φορά το χρειάζομαι κι αυτό. Χρειάζομαι να σκάσω στον πάτο για να ξαναβγώ με ορμή στην επιφάνεια.

Μήπως στην πραγματικότητα χρειάζομαι λίγη ξεκούραση; Μήπως χρειάζομαι λίγο ντάντεμα, λίγη παραπάνω φροντίδα;

Μήπως αντί να οδηγώ τον εαυτό μου σε κατάθλιψη είναι πιο

υγιεινό να του επιτρέψω ν' αράξει; Μήπως πρέπει να βγω μια βόλτα; Μήπως να πάω για καφέ σε κάποιο παλιόφιλο που έχω να δω κάτι χρόνια γιατί δεν προλαβαίνω; Μήπως να πάω στο γραφείο δηλώνοντας διάθεση για καθισιό και ίσως κάτι καλό να προκύψει!

Μήπως πρέπει να είμαι πιο ειλικρινής; Μήπως στην πραγματικότητα βαριέμαι; Ε, αν είναι έτσι τότε χρειάζομαι πραγματικά ν' αράξω. Έχω το δικαίωμα να βαρεθώ. Το μυαλό μου θέλει ν' αφαιρεθεί. Θέλει βρε παιδί μου να ονειροπολήσει. Γιατί όχι!

Αχ! Και τι ωραία όνειρα μπορώ να κάνω! Θα φανταστώ ότι θέλω! Κανείς δεν θα ξέρει έτσι κι αλλιώς. Επιτέλους η ζωή έχει και όνειρα. Τα όνειρα φέρνουν την ελπίδα. Φέρνουν ενέργεια.

Αυτό θα κάνω. Σήμερα θα ονειρευτώ.

“Όσο θα έχουμε ελπίδα, θα έχουμε και καθοδήγηση, ενέργεια να κινηθούμε, κι ένα χάρτη για να πορευτούμε. Έχουμε εκατό προοπτικές, χίλιους δρόμους και μια απειρία ονείρων. Γεμάτοι ελπίδα, είμαστε κιόλας στα μισά για εκεί που θέλουμε να πάμε. Χωρίς ελπίδα, είμαστε χαμένοι για πάντα”.

Από το βιβλίο του Λεό Μπουσκάλια “Ο Δρόμος του Ταύρου”.

Γράφει η Σμαρούλα Παντελή
Ψυχολόγος & Επιχειρησιακή Σύμβουλος

Μην είστε ένα απλός Manager

Μanagers υπάρχουν πολλοί, ηγέτες λίγοι. Η σύγχρονη επιχείρηση έχει ανάγκη από ηγέτες. Να μερικά χαρακτηριστικά του ηγέτη:

- Παίρνει ευθύνη για τα περισσότερα θέματα
- Ακούει
- Διδάσκει και διδάσκεται
- Αποφασίζει βασισμένος σε πραγματικά δεδομένα
- Αναγνωρίζει τις δημιουργικές δυνάμεις
- Δίνει δυνατότητες για εκπαίδευση και μετεκπαίδευση
- Ενθαρρύνει πρωτοβουλίες
- Έχει ήθος και το μεταδίδει
- Έχει οράματα και τα μεταδίδει
- Αντιμετωπίζει την πραγματικότητα όπως είναι, όχι όπως θάθελε ή όπως ήταν κάποτε
- Αλλάζει νοοτροπία και νοοτροπίες άλλων
- Δεν τα βάζει πάντα με τον ανταγωνισμό, αλλά όταν πρέπει
- Είναι ειλικρινής με όλους
- Διευκολύνει την επικοινωνία



Φροντίστε να είναι οι ασφαλιστές σας πάντα

Οι έμπειροι ασφαλιστές δεν είναι απρόσβλητοι από "το σθύσιμο της φλόγας" στην παραγωγή τους.

Η δουλειά μας σαν διευθυντές είναι να φροντίζουμε να είναι πάντα ενθουσιασμένοι.

Τι μπορούμε να κάνουμε γι' αυτό;

Παρακάτω ακολουθεί ένας κατάλογος με ιδέες, που έχουν φέρει αποτέλεσμα στο υποκατάστημά μας.

1. Προωθείστε την συλλογική εργασία. Πολλοί έμπειροι ασφαλιστές αντιπαθούν την αναζήτηση υποψηφίων πελατών. Από την άλλη πλευρά, πολλοί νέοι ασφαλιστές έχουν πιθανούς πελάτες αλλά δεν ξέρουν τι να κάνουν μ' αυτούς. Η από κοινού εργασία είναι συναρπαστική και για τους νέους αλλά και για τους έμπειρους ασφαλιστές.

2. Η δουλειά μας είναι λίγο μοναχική, οπότε η συνεργασία μεταξύ ασφαλιστών αποδίδει περισσότερο. Αυτή η συνεργασία μπορεί να γίνει μεταξύ δύο έμπειρων ασφαλιστών ή μεταξύ ενός έμπειρου και ενός νέου.

3. Να πάρουν οι έμπειροι ασφαλιστές σας μέρος σε ομάδες μελέτης. Αυτές μας βοηθούν να προωθήσουμε τις πωλήσεις μας στο υποκατάστημα και να διατηρήσουμε τον ενθουσιασμό μας για δουλειά.

4. Να υπάρχει σωστή επαφή μεταξύ των έμπειρων και άλλων πετυχημένων ασφαλιστών, μέσω διαφόρων συγκεντρώσεων σεμιναρίων και εκπαιδευτικών προγραμμάτων.

5. Να βοηθήσουμε τον ασφαλιστή να αναπτύξει μια νέα αγορά. Βαριόμαστε εύκολα όταν κάνουμε τα ίδια συνεχώς. Η αλλαγή ή η προσθήκη μιας αγοράς μπορεί να έχει σαν αποτέλεσμα αύξηση της παραγωγής.

6. Προτρέψτε τους ασφαλιστές σας να δημιουργήσουν νέα και ενθουσιώδη σχέδια, όπως αγορά ενός σπιτιού στην εξοχή ή ένα ταξίδι στην Ευρώπη. Σιγουρευτείτε ότι ο ασφαλιστής έχει πάντα κάτι να περιμένει.

7. Αφήστε τους έμπειρους ασφαλιστές να σας βοηθήσουν στην στρατολόγηση. Βάλτε τους να πουλήσουν την σταδιοδρομία σε ένα νέο υποψήφιο Συνεργάτη. Αυτό θα βοηθήσει και τους ίδιους.

8. Φροντίστε να θέσουν νέους στόχους οι έμπειροι ασφαλιστές σας. Μπορεί στα ξαφνικά να πέσει η απόδοση των ασφαλιστών σας, οπότε φροντίστε να ανεβάσουν συνέχεια τις προσδοκίες τους.

9. Μην ξεχνάτε τους ήδη καθιερωμένους ασφαλιστές. Το ενδιαφέρον των Διευθυντών είναι στενά συνδεδεμένο με την αυξημένη παραγωγή.

ενθουσιασμένοι

Monroe M. Diefendorf, CLU, Διευθυντής Εταιρίας, The Mutual Life Insurance Co of N.Y.

**ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ
ΑΣΤΗΡ**

**Ο ΑΣΤΕΡΑΣ
ΣΤΗ ΔΙΕΘΝΗ
ΕΚΘΕΣΗ
ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ**



Η Ασφαλιστική Εταιρία "ΑΣΤΗΡ" συμμετείχε φέτος, για πρώτη φορά στη Διεθνή Εκθεση Θεσσαλονίκης. Το καλαίσθητο και εντυπωσιακό Περίπτερό της κόσμησε τον χώρο του Ομίλου των εταιριών της Εθνικής Τραπέζας και συνέβαλε ουσιαστικά στην γενικότερη προσπάθεια της Εταιρίας για προβολή του ονόματός της καθώς και των νέων ασφαλιστικών προϊόντων της. Η προσεγμένη διακόσμηση του καθώς και η άψογη οργάνωσή του από την Υπεύθυνη Δημοσίων Σχέσεων κα Κ. Ηλιοπούλου συνέτειναν στην προσέλκυση μεγάλου αριθμού επισκεπτών. Επιλεγμένο ανθρώπινο δυναμικό των πωλήσεων ενημέρωνε τον κόσμο για τα πρωτοποριακά ασφαλιστικά της προϊόντα και ειδικότερα για την "μοναδική" Κάρτα Νοσηλείας. Το περίπτερο της Εταιρίας τίμησαν με την παρουσία τους ο Διοικητής της Ε.Τ.Ε. κ. Μ. Βρανόπουλος και οι Υποδιοικητές κ.κ. Γ. Αρχοντής, Χρ. Σορώτος, οι οποίοι τους συνεχάρησαν για την φροντίδα κι επιμέλεια στη παρουσίασή του. Από πλευράς Διοίκησης παρευρέθησαν ο Πρόεδρος της Εταιρίας και Υποδιοικητής της Ε.Τ.Ε. κ. Σ. Καπράλος, ο Γενικός Δ/ντής - Σύμβουλος κ. Β. Χαρδαλιάς, οι Σύμβουλοι κ.κ. Γ. Κουμαντάκης, Ι. Φινοκαλιώτης, Στ. Χατζηκωνσταντής, ο Δ/ντής Πωλήσεων κ. Γ. Μανθάτης και άλλα ανώτερα στελέχη της Εταιρίας από τη Βόρειο Ελλάδα.

Κίνδυνος!

από τη
χλωρίωση του νερού

ΟΙΚΟΛΟΓΙΑ

Το χλώριο πρωτοχρησιμοποιήθηκε σε ευρεία κλίμακα για την απολύμανση του νερού το 1908 στη Βοστώνη των ΗΠΑ. Στα χρόνια που ακολούθησαν, το χλώριο, με τη μορφή της γνωστής μας "χλωρίνης" αποτέλεσε το κυριότερο μέσο καταπολέμησης των κολοβακτηριδίων στο πόσιμο νερό. Η ευεργετική όμως δράση του χλωρίου άρχισε να αμφισβητείται ήδη από το 1974, όταν έρευνες έδειξαν ότι η χλωρίωση του νερού οδηγεί στη δημιουργία οργανοχλωριωμένων ενώσεων που είναι επικίνδυνες για τη δημόσια υγεία.

Στις αρχές Ιουλίου 1992, η χλωρίωση του νερού έγινε πρωτοσέλιδο στις εφημερίδες μετά από μια ανακοίνωση των Πανεπιστημίων του Harvard και Wisconsin που ενοχοποιεί τη χλωρίωση του νερού για αυξημένα περιστατικά καρκίνων της κύστης και του παχέος εντέρου. Δεν ήταν η πρώτη φορά που ανακοινωνόταν κάτι τέτοιο. Η καρκινογόνος και μεταλλαξιογόνος δράση των οργανοχλωριωμένων ενώσεων που παράγονται κατά τη χλωρίωση του νερού έχει αποδειχθεί στο παρελθόν από πολλές έρευνες γύρω από το θέμα. Στις αρχές της περασμένης δεκαετίας μάλιστα μια έρευνα του Εθνικού Ιδρύματος Ερευνών είχε αποδείξει τη μεταλλαξιογόνο δράση του νερού της Αθήνας.

Παρά τη σοβαρότητα εκείνων των καταγγελιών, οι ανακοινώσεις της ΕΥΔΑΠ και του Υπουργείου Υγείας υπήρξαν απόλυτα καθησυχαστικές. Όπως και με τις πρόσφατες καταγγελίες άλλωστε. Οι αρμόδιες αρχές αρνούνται την επικινδυνότητα της χλωρίωσης και ισχυρίζονται πως οι οργανοχλωριωμένες ενώσεις που απαντώνται στο πόσιμο νερό είναι κάτω από τα "όρια". Ποιά όρια όμως, όταν δεν έχει γίνει ποτέ στην Ελλάδα καταγραφή όλων των οργανοχλωριωμένων ενώσεων που παράγονται κατά τη χλωρίωση; Και πόσο πιστευτά μπορούν να γίνουν αυτά τα όρια, όταν είναι γνωστό πως αρκεί θεωρητικά και μία μόνο μετάλλαξη για να οδηγήσει σε καρκινογένεση; Όταν δεν έχει υπάρξει στην Ελλάδα κάποια μελέτη που να απαντήσει στο αν υπάρχει ή όχι αύξηση της καρκινογένεσης ή και άλλων δυ-

σμενών επιπτώσεων στην υγεία λόγω της χλωρίωσης του νερού; Ως που να υπάρξουν όμως έρευνες και μελέτες και δεδομένων και ισχυρότατων ενδείξεων που έχουμε από άλλες χώρες, επιβάλλεται η χάραξη μιας προληπτικής πολιτικής. Μιας πολιτικής που θα ελαχιστοποιεί τη χρήση χλωρίου για την απολύμανση του νερού και θα υιοθετεί λιγότερο βλαπτικές εναλλακτικές μεθόδους. Αυτή άλλωστε είναι σήμερα η τάση διεθνώς. Από το 1987, το Λος Άντζελες απολυμαίνει το νερό με τη χρήση όζοντος, ενώ πάνω από 2.000 εγκαταστάσεις που χρησιμοποιούν υπεριώδη ακτινοβολία για απολύμανση είναι ήδη εγκαταστημένες στην Ευρώπη.

Ως εναλλακτική λύση στο χλώριο η βιομηχανία χλωρίου προωθεί άλλες χλωριωμένες ενώσεις όπως η χλωραμίνη και το διοξειδίο του χλωρίου. Όμως πέρα από το υψηλό κόστος τους, οι ενώσεις αυτές είναι ιδιαίτερα τοξικές και πρέπει να αποκλειστούν ως εναλλακτικές λύσεις. Ένας από τους μύθους γύρω από το χλώριο είναι πως αποτελεί το καλύτερο απολυμαντικό για το πόσιμο νερό. Όμως το χλώριο είναι αποτελεσματικό μόνο στην καταπολέμηση των κολοβακτηριδίων και όχι των ιών ή των παρασιτοκτόνων. Απόδειξη οι υψηλές συγκεντρώσεις του παρασιτοκτόνου ethion που ανιχνεύτηκαν στο (χλωριωμένο) νερό της Θεσσαλονίκης, όπως έδειξαν σχετικές αναλύσεις για λογαριασμό της Οικολογικής Κίνησης Θεσσαλονίκης. Αν' αυτή την άποψη το καλύτερο απολυμαντικό φαίνεται πως είναι το όζον, το οποίο εκτός από τους ιούς και τα βακτήρια, αποσυνθέτει και τις χλωριωμένες ενώσεις που βρίσκονται στο νερό. Το ίδιο ισχύει και για την απολύμανση με υπεριώδεις ακτινοβολίες. Χωρίς να αποτελούν τις ιδανικές λύσεις, οι δύο αυτές μέθοδοι είναι σίγουρα προτιμότερες από τη χλωρίωση. Η υποκατάσταση λοιπόν της χλωρίωσης αποτελεί την καλύτερη λύση, για να μην καταφύγουμε στην ακριβή και αμφίβολη λύση του εμφιαλωμένου (που μας κοστίζει 50.000-150.000 το κυβικό!) ή σε ατομικές λύσεις όπως τα οικιακά φίλτρα νερού των οποίων η αποτελεσματικότητα έχει κατά καιρούς αμφισβητηθεί.

Ένας από τους μύθους γύρω από το χλώριο είναι πως αποτελεί το καλύτερο απολυμαντικό για το πόσιμο νερό.

ΕΙΔΗΣΕΙΣ ΓΙΑ ΤΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ



ΔΕΛΦΙΝΙΑ. Σε 20.000 περίπου υπολογίζονται τα δελφίνια που θανατώνονται κάθε χρόνο από τα δίκτυα των αμερικάνικων αλιευτικών τόννου. Την απαράδεκτη αυτή πρακτική ήρθε να καταγγείλει για μια ακόμη φορά η Greenpeace U.S. κρεμώντας ένα μεγάλο πανώ στο κατάστρωμα του πλοίου Pisces, που πρωταγωνιστεί σ' αυτήν την αιματηρή επιχείρηση. Το σύνθημα που χαρακτήριζε το αλιευτικό "δολοφόνο των δελφινιών" ελπίζεται ότι θα θίξει τις ευαισθησίες των Αμερικανών που θα πιέσουν με τη σειρά τους την κυβέρνηση...

ΣΗΚΟΥΑΝΑΣ. Μέσα στο πλαίσιο της διεθνούς εκστρατείας για την μείωση της ρύπανσης στη Βόρειο Θάλασσα, η Greenpeace της Γαλλίας παρουσίασε στον τύπο την έκθεση με τίτλο "η ρύπανση του Σηκουάνα". Σύμφωνα με την έκθεση στο Σηκουάνα καταλήγουν τοξικές ουσίες από το 60% της αυτοκινητοβιομηχανίας, το 60% της βιομηχανίας φωσφορικών και το 25% της χαρτοβιομηχανίας. Ταυτόχρονα, οκτώ ακτιβιστές της οργάνωσης έφραξαν το στόμιο ενός αγωγού αποβλήτων της εταιρείας ICI στη Ρουέν της Νορμανδίας που ευθύνεται για την ρύπανση από χρώμιο, χαλκό και υδράργυρο του ποταμού. Οι ακτιβιστές ήρθαν με ζόντια και πάνω που έγραφε "ICI (στα γαλλικά σημαίνει εδώ) ρυπαίνουν". Στη συνέχεια τοποθέτησαν ένα σανιδένιο φράγμα στην έξοδο του αγωγού όπου ήταν σχεδιασμένη νεκροκεφαλή (σήμα για τα τοξικά) απ' το στόμα της οποίας άφηναν να ξεχύνονται τα λύματα...

ΘΕΡΜΟΚΗΠΙΟ. Ντυμένοι με κοστούμια του μέλλοντος, προσαρμοσμένα σε συνθήκες μιας γης πλημμυρισμένης από νερά, μέλη της Greenpeace του Λουξεμβούργου απέκλεισαν για τρεις ώρες το Κεντρικό Υπουργείο του κρατιδίου, πιέζοντας για μια αλλαγή της πολιτικής στα θέματα της ενέργειας. Ο αποκλεισμός έγινε με δύο τόννους άμμο που ξεφορτώθηκε στην είσοδο του κτιρίου, παραπέμποντας στην άνοδο της στάθμης της θάλασσας και την μετατόπιση της ακτής στο εσωτερικό των ηπείρων. Η εκδήλωση βρήκε μεγάλη ανταπόκριση στα μέσα ενημέρωσης.

ΓΕΡΜΑΝΙΑ: Μάθετε για τις διοξίνες! Αυτό ήταν το μήνυμα της Greenpeace Γερμανίας σε εκδηλώσεις που οργανώθηκαν ταυτόχρονα σε 30 πόλεις της Γερμανίας. Το γερμανικό γραφείο ζήτησε να αναγράφεται η ύπαρξη χλωριωμένων ενώσεων στα διάφορα προϊόντα έτσι ώστε ο καταναλωτής να έχει το δικαίωμα της επιλογής.

ΑΠΑΓΩΓΗ: Ακτιβιστές της Greenpeace Βελγίου αποσυναρμολόγησαν και απήγαγαν(!) τμήμα του μήκους 80 χιλιομέτρων αγωγού της βιομηχανίας Tessenderlo που παράγει πλαστικά PVC. Αν η βελγική κυβέρνηση εγκρίνει τελικά τη δημιουργία ενός νέου εργοστασίου PVC από την εν λόγω εταιρεία, ο αγωγός αυτός θα χρησιμοποιηθεί για την απόρριψη επικίνδυνων οργανοχλωριωμένων ενώσεων στις εκβολές του ποταμού Scheldt στα βελγο-ολλανδικά σύνορα. Το τμήμα του αγωγού που απήχθη χρησιμοποιήθηκε για τη δημιουργία ενός γλυπτού που στήθηκε σε μια νησίδα στη μέση του ποταμού Scheldt.

ΤΟ ΧΛΩΡΙΟ ΣΚΩΤΩΝΕΙ: Το πλοίο Solo της Greenpeace εμπόδισε ένα φορτίο χλωρίου που προέρχονταν από το εργοστάσιο της ICI στο Λίβερπουλ, να προσεγγίσει στις εγκαταστάσεις της άλλης μεγάλης πολυεθνικής, της Du Pont, στο Derry της Β. Ιρλανδίας. Το μήνυμα "ΤΟ ΧΛΩΡΙΟ ΣΚΩΤΩΝΕΙ" στήθηκε στη νησίδα εκφόρτωσης από ακτιβιστές της Greenpeace και το "Αστέρι του Βορρά", το πλοίο με το φορτίο χλωρίου, αναγκάστηκε να γυρίσει στο Λίβερπουλ.

ΙΤΑΛΙΑ: 30 μέλη της Greenpeace Ιταλίας, φορώντας άσπρες προστατευτικές φόρμες και μαύρα γυαλιά ηλίου, απέκλεισαν την είσοδο του κτιρίου όπου συνεδρίαζαν οι μέτοχοι της χημικής βιομηχανίας Ausimont η οποία παράγει CFCs, τις ουσίες δηλαδή που ευθύνονται για την καταστροφή του όζοντος στη στρατόσφαιρα. Ο υπεύθυνος της καμπάνιας για το όζον απευθυνόμενος στους μετόχους τους ζήτησε να σταματήσουν να χρηματοδοτούν την καταστροφή της ζωής στον πλανήτη.

Managers:

ΕΣΕΙΣ ΠΟΥ ΔΙΑΠΛΑΘΕΤΕ ΤΟΥΣ ΝΕΟΥΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ, ΕΣΕΙΣ ΠΟΥ ΒΑΖΕΤΕ ΤΑ ΘΕΜΕΛΙΑ ΝΑ ΚΤΙΣΘΕΙ ΜΙΑ ΣΩΣΤΗ ΚΑΡΙΕΡΑ, ΕΣΕΙΣ ΠΟΥ ΠΡΟΔΙΑΓΡΑΦΕΤΕ ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ ΤΗΣ ΙΔΙΩΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ,

Τώρα

ΕΧΕΤΕ ΣΤΟ ΠΛΕΥΡΟ ΣΑΣ ΤΟ ΝΑΙ ΠΡΟΣΦΟΡΑ ΣΤΟΥΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΕΣ ΜΑΣ MANAGERS:

Για κάθε νέο σας ασφαλιστή
(άδεια 1/9/92 μέχρι 31/12/92)
προσφορά ΕΝΤΕΛΩΣ ΔΩΡΕΑΝ
μια ετήσια συνδρομή.

ΕΙΣΤΡΑΦΕΣ
ΜΕΧΡΙ 10/1/93

**ΝΑΙ, η φωνή του Ασφαλιστή
ΝΑΙ, οδηγός στην ΕΠΙΤΥΧΙΑ του Ασφαλιστή.**

ΣΤΟ ΕΠΟΜΕΝΟ ΝΑΙ

ΔΙΑΒΑΣΤΕ - ΧΑΡΕΙΤΕ- ΧΡΗΣΙΜΟΠΟΙΗΣΤΕ
το περιοδικό που κατέκτησε
την πρώτη θέση στην καρδιά των ασφαλιστών



Ο κ. Μ. Ανδρόνικος μιλά για την Ν/Ν,
τον ανταγωνισμό, τους ανθρώπους
και το Θεό!

Πώς μπορούν οι ασφαλιστές να

έχουν σταθερή παραγωγή; Ένα καυ-
τό θέμα που αφορά όλους τους
ασφαλιστές και managers.

- Συνέντευξη με τον κ. Μίλτο Λι-
δωρίκη, Σύμβουλο Επικοινωνίας της
HELVETIA.

- Έρευνα: Τι γίνεται με τα Αμοιβαία;



- ΑΚΟΜΑ:**
- Θέματα για την γυναίκα ασφαλιστρια
 - Θέματα για την οικολογία & το περιβάλλον
 - Συνεντεύξεις επιτυχημένων της ασφαλ. αγοράς
 - Θέματα υγείας
 - Θέματα επικοινωνίας - ψυχολογίας με την Σμαρούλα Πα-
ντελή

ΚΑΙ Ασφαλιστικές ειδήσεις απ' τον κόσμο με τον Ν. Κωσαντό-
πουλο

ΚΑΙ Ευρωπαϊκά Θέματα με τους Αθ. Χ. Παπανδρόπουλο και Αθ.
Θεοδωράκη

- Οι ειδικές σελίδες με ειδήσεις & πρόσωπα της Κύπρου.

ΝΑΙ Το περιοδικό που συμβουλευόμαστε 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



ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ
ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ
ΤΟΥ ΣΥΓΧΡΟΝΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ
ΑΦΜ: 19581649

Ιδιοκτήτης Εκδότης:
ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ Γ. ΣΠΥΡΟΥ

Αρχισυντάκτης:
Μαρία Γερογιάννη

ΕΙΔΙΚΟΙ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ:
Νικ. Πάππας (Θέματα εκπαίδευσης
μάντζμεντ)

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 - Κηφισίας 227
Τηλ.: 8064548 - 8060632)

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΘΕΜΑΤΑ
Αθ. Παπανδρόπουλος

ΘΕΜΑΤΑ ΕΟΚ
Α.Δ. Θεοδωράκης

ΓΥΝΑΙΚΕΙΑ ΘΕΜΑΤΑ
Μαρία Λιλιπούλου

ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ
Λάμπρος Καραγεώργος

ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΕΙΔΗΣΕΙΣ - ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ
Νίκος Β. Κωνσταντόπουλος

ΚΥΠΡΟΣ
Πάμπος Θεράνης

ΤΡΑΠΕΖΕΣ
Σπύρος Βαλάτας

ΚΑΛΛΙΤΕΧΝΙΚΗ ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ
Θοδωρής Ντεκώ (Τηλ.: 9229207)

ΦΩΤΟΣΥΝΘΕΣΗ
"SET" Ε. ΑΝΤΩΝΙΟΥ ΟΕ (Τηλ.: 6464835)

ΦΙΛΜΣ ΜΟΝΤΑΖ
Β. Βογιατζής (Τηλ.: 9735771)

ΕΚΤΥΠΩΣΗ
ΙΝΤΕΡΤΥΠ ΑΕ (Αφροδίτης 24 & Ριζούντος,
Ελληνικό Τηλ.: 9620426-27)

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

ΕΠΙΣΤΟΛΕΣ - ΕΠΙΤΑΓΕΣ:
Ευάγ. Γ. Σπύρου
Όθωνος & Φιλελλήνων 3, 4ος όροφος
105 57 - Αθήνα, Τηλ.: 3229394 - 3229973
Fax: 3221525

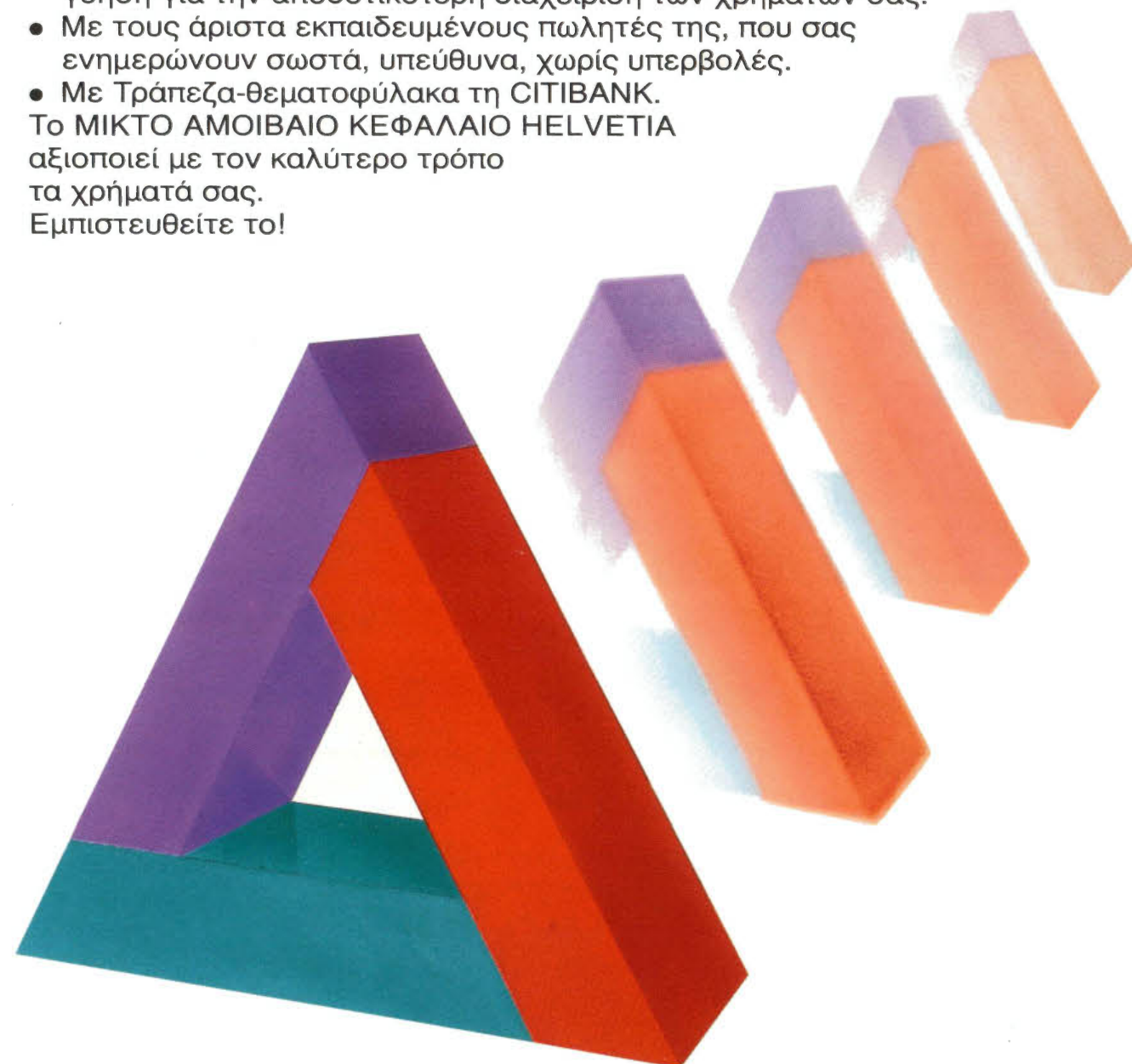
ΤΙΜΗ ΤΕΥΧΟΥΣ ΔΡΧ. 800-
ΕΤΗΣΙΑ ΣΥΝΔΡΟΜΗ:
Ασφαλιστές: 5.000 δρχ.-
Εταιρείες - Οργανισμοί: 20.000 δρχ.-
Φοιτητές: 3.000 δρχ.-
Αριθμ. λογαριασμού
ΕΘΝ. ΤΡΑΠΕΖΑ ΕΛΛΑΔΟΣ
για πληρωμή συνδρομών:
51342181/104

Η σιγουριά της HELVETIA και στα Αμοιβαία Κεφάλαια.

Η HELVETIA, ο μεγάλος ελβετικός Όμιλος Ασφαλιστικών Εταιριών με την
135χρονη ιστορία, προσφέρει τώρα στο ελληνικό κοινό τα Αμοιβαία Κε-
φάλαιά της. Προσφέρει σιγουριά στους επενδυτές:

- Με την εξειδικευμένη γνώση των συνεργατών της, που αποτελεί εγ-
γύηση για την αποδοτικότερη διαχείριση των χρημάτων σας.
- Με τους άριστα εκπαιδευμένους πωλητές της, που σας
ενημερώνουν σωστά, υπεύθυνα, χωρίς υπερβολές.
- Με Τράπεζα-θεματοφύλακα τη CITIBANK.
Το ΜΙΚΤΟ ΑΜΟΙΒΑΙΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ HELVETIA
αξιοποιεί με τον καλύτερο τρόπο
τα χρήματά σας.

Εμπιστευθείτε το!



HELVETIA
ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ



ΘΕΜΑΤΟΦΥΛΑΚΑΣ: **CITIBANK**

Ενημερωτικό Δελτίο θα βρείτε στα Κεντρικά Γραφεία και στα Υποκαταστήματα της HELVETIA, καθώς
και στα Υποκαταστήματα της CITIBANK στην Αθήνα, οδός Όθωνος 8 (Σύνταγμα) και στη Θεσσαλονί-
κη, οδός Τσιμισκή 21.

Όλα τα Αμοιβαία Κεφάλαια δεν έχουν εγγυημένη απόδοση.

HELVETIA, ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΙΑ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΕΩΣ ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ
Ερμού 2, 105 63 Αθήνα, Τηλ. 3252106, 3239201-7, Τέλεφαξ 3222530



**Μ' ένα σύγχρονο και αναπτυξιακό κανονισμό πωλήσεων και
νέες επαγγελματικές προοπτικές**

Επενδύστε στο μέλλον



**Εκεί όπου η Αγροτική Ζωή με την εγγύηση του ομίλου εταιριών
της Αγροτικής Τράπεζας, εξασφαλίζει την εμπιστοσύνη του κοινού.
Εκεί όπου τα νέα πρωτοποριακά προγράμματα κι ένα εκτεταμένο
δίκτυο πωλήσεων σ' όλη την Ελλάδα σας περιμένουν.
Εκεί όπου η Αγροτική Ζωή, η Ανθρώπινη Δύναμη
στις ασφαλίσσεις ζωής, ξεχωρίζει.**



Η ΑΝΘΡΩΠΙΝΗ ΔΥΝΑΜΗ