

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ



ΑΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ '92

Μ. ΑΝΔΡΟΝΙΚΟΣ:
ΕΥΤΥΧΩΣ ΠΟΥ ΕΙΜΑΙ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ

ΚΑΡΤΕΣ ΝΟΣΗΛΕΙΑΣ
ΚΑΙ ΝΟΜΙΚΕΣ ΣΥΝΕΠΕΙΕΣ

Καλό 1993!



"Μιτυλήνη ό Μώλος" Έργον Θεόφιλου Χατζηχρηστάκη, Μουσείο Μιτυλήνης

1993

με Αισιοδοξία, Υγεία
και Δύναμη για την Πατρίδα μας

 **METROLIFE**

Γράμματα στο "ΝΑΙ"

Συγχαρητήρια για το εξώφυλλο

Αγαπητέ μου κ. Σπύρου,

Μέσα στα εκατοντάδες εξώφυλλα, με τα οποία βρισκόμαστε καθημερινά αντιμέτωποι, είναι πολύ δύσκολο πλέον να βρεθεί κάτι που να μας εντυπωσιάζει. Γι' αυτό και αισθάνομαι ιδιαίτερως έντονη την ανάγκη να σας συγχαρώ για το εξώφυλλο του περιοδικού σας "ΝΑΙ" του μηνός Οκτωβρίου.

Η φωτογραφία του πολεμιστή της Αλβανίας κυρίου Ταμπουρά, συνδυασμένη μάλιστα με τη σημερινή του φωτογραφία, είχε μια πολλαπλή συμβολικότητα.

Ίσως δείχνει ότι οι άξιοι και οι γενναίοι άνθρωποι αναδεικνύονται σε όλους τους τομείς της ζωής, ξέρουν να παλεύουν σε όλα τα μετερίζια, και προσφέρουν με όλους τους τρόπους στην Πατρίδα.

Γιατί αλήθεια η ειρηνική προσφορά του κυρίου Ταμπουρά που αναδείχθηκε σε κορυφαία προσωπικότητα του ασφαλιστικού χώρου έχει εθνική σημασία τουλάχιστον ισάξια με αυτή του πολεμιστή του Αλβανικού Μετώπου.

Και πάλι σας συγχαίρω και σας ευχαριστώ για ένα εξώφυλλο που με συγκίνησε, όπως είμαι βέβαιος ότι θα συγκίνησε όλο τον ασφαλιστικό χώρο.

Με φιλικούς χαιρετισμούς
Λάμπρος Κόκκινος
Γενικός Διευθυντής
της Α.Ε.Ε.Γ.Α. "Η ΕΘΝΙΚΗ"
Πρόεδρος της Ένωσης
Ελληνικών Ασφαλιστικών Εταιριών

Πάντα στην κορυφή!

Αξιότιμε κύριε Σπύρου,

Θέλω, να σας συγχαρώ, για το υπέροχο, και καταπληκτικό περιοδικό ΝΑΙ, που έχετε. Έχει τόσο υπέροχη προσεγγιζόμενη ύλη, με πολύ ενδιαφέροντα θέματα, για τον σύγ-

χρονο Ασφαλιστή, που τον ενδιαφέρουν αφάνταστα στην δουλειά του.

Εύχομαι πάντα ναχετε λαμπρές Επιτυχίες, και το περιοδικό σας ΝΑΙ, να βρίσκεται πάντα στην κορυφή, και νάναι πάντα το Πρώτο, και να γίνεται ασυναγώνιστο πάντα από τους αγοραστές του.

Με πολύ εκτίμηση
Λίλα Κουζοπούλου



ΕΠ. ΙΤΑΛΙΚΟ ΠΡΟΞΕΝΕΙΟ

Κως 10-12-92

Αγαπητέ Κύριε Ευάγγελε Σπύρου,

Όταν έλαβα το υπ' αριθμό 19 τεύχος του περιοδικού σας "ΝΑΙ" με εξώφυλλο και κείμενα αφιερωμένα στον πόλεμο του '40 ήρθαν στο μυαλό μου οι ακόλουθες φράσεις που ο Sandro Pertini μου είχε τονίσει κατά την διάρκεια μιας συναντήσεώς μας στο Ιταλικό Προεδρικό Μέγαρο (15.11.1980):

"Συμφωνώ με τον εκδότη του ιταλικού περιοδικού που δημοσιεύει ένα μεγάλο αφιέρωμα για τον πόλεμο του '40 γιατί κανείς πολίτης στον κόσμο δεν πρέπει να ξεχάσει το

τέρας, τον δαίμονα που προκαλεί καταστροφές, ερείπια, θάνατο... και λέγεται πόλεμος. Οι νεώτερες γενιές που δεν έζησαν το δράμα του πολέμου του '40 πρέπει να 'χουν καλή πληροφόρηση... Οι φρικιαστικές φωτογραφίες που δημοσιεύονται σ' αυτό το αφιέρωμα, είναι τ' αποτελέσματα του πολέμου του '40... και κουβεντιάζουμε για πόλεμο μεταξύ των πολιτισμένων κρατών της Ευρώπης... Είναι ντροπή αγαπητέ μου φιλε...".

Γιώργος Σ. Μάρκου
Καθηγητής Πανεπιστημίου
Επίτιμος Πρόξενος της Ιταλίας.

Ζεστά, ανθρώπινα άρθρα!

Εύχομαι το "ΝΑΙ", στην πορεία του να μη δεσμεύεται από τον τίτλο του, και εκφράζεται πάντοτε με "ναί" σ' αυτά που συμβαίνουν στον ασφαλιστικό χώρο. Γιατί χρειάζονται αρκετά "όχι" και σ' αυτά που γίνονται και σ' αυτά που δεν γίνονται (στα προγράμματα των ασφαλιστικών εταιρειών, στον τρόπο εφαρμογής τους από τους ασφαλιστές, στην αξιοπιστία όλων, στην ειλικρίνεια, στην προοπτική)

Στον Διευθυντή του "ΝΑΙ" στον αγαπητό μου φίλο Βαγγέλη, εύχομαι προσωπική και οικογενειακή ευτυχία, και να χαίρεστε και να απολαμβάνετε κάθε φορά από το "ΝΑΙ" εκείνα τα ζεστά, ανθρώπινα και μικρά αριστουργήματα, ενυπόγραφα άρθρα του και στο 1993.

Γεώργιος Γκότσης
Ασφαλιστής INTERAMERICAN

100
ΧΡΟΝΙΑ



ΜΠΡΟΣΤΑ στον Άνθρωπο.

ΜΠΡΟΣΤΑ στον Κίνδυνο.

ΜΠΡΟΣΤΑ στους Εργαζόμενους.

Από το 1891 η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ είναι ΜΠΡΟΣΤΑ σε αντίληψη, με σύγχρονα και πρωτοποριακά προγράμματα σε όλους τους ασφαλιστικούς κλάδους.

Είναι ΜΠΡΟΣΤΑ σε εξυπηρέτηση, χάρη στο έμπειρο ανθρώπινο δυναμικό της και το μεγαλύτερο δίκτυο υποκαταστημάτων σ' όλη την Ελλάδα

Είναι ΜΠΡΟΣΤΑ σε σιγουριά, χάρη στα τεράστια αποθεματικά κεφάλαια που διαθέτει και στην ολοκληρωμένη κάλυψη που σας παρέχει, όπου κι αν βρίσκεστε!

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

61. ΧΕΙΜΩΝΕΣ



Κάθε Χειμώνας έχει τη δική του Άνοιξη.
Κάθε Νύχτα έχει και μια Ανατολή.
Καθώς πέφτει το σκοτάδι της λήθης στην χρονιά που φεύγει, στην νύχτα του παρελθόντος χάνονται ελπίδες, στόχοι, όνειρα, φιλοδοξίες. Το 1993 ανέτειλε!
Κι εμείς, οι άνθρωποι του "ΝΑΙ", μέσα από τις σελίδες και τα θέματα του περιοδικού, προσπαθούμε με τον δικό μας τρόπο, για την "άνοιξη" του Έλληνα ασφαλιστή.
Για την Άνοιξη (επαγγελματική και προσωπική) όλων εσάς, που δεν είναι μακριά.
Αρκεί να προσπαθήσουμε όλοι μαζί, με πίστη και αισιοδοξία.



52.

Β. ΧΑΡΔΑΛΙΑΣ

Συνέντευξη του Β. Χαρδαλιά, στο πρόσωπο του οποίου συναντώνται η πείρα και η καλή γνώση του "αντικειμένου".



24.

Μ. ΑΝΔΡΟΝΙΚΟΣ

Το "ΝΑΙ" ρίχνει τους προβολείς του σ' έναν "STAR" των πωλήσεων, που ξέρει να δίνει φτερά στους ασφαλιστές.



42.

Μ. ΜΑΤΖΟΥΡΑΝΗ

Οι κάρτες νοσηλείας στο "νομικό" μικροσκόπιο της κας Ματζουράνη, προκειμένου να διαπιστωθεί αν και κατά πόσο "νοσοούν".



32.

Α. ΠΑΠΑΝΔΡΟΠΟΥΛΟΣ

Ο απόηχος των Αμερικανικών εκλογών και οι προθέσεις του νέου Προέδρου για το μέλλον της Ελλάδας.



56.

Μ. ΚΑΤΣΑΡΟΣ

Η ποίηση στην καθημερινή μας ζωή. Γιατί η ζωή δεν είναι μόνον συμβόλαιο και υποχρεώσεις.



106.

Μ. ΛΙΔΩΡΙΚΗΣ

Η εικόνα των εταιριών απεικονίζεται στα έντυπα της, χρειάζονται επομένως ιδιαίτερη προσοχή.

3. Γράμματα στο "ΝΑΙ"
9. Γράμματα σε Ασφαλιστές και Εταιρείες.
10. ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ
12. ΕΝ ΑΡΧΗ...
14. ΑΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ 1992.
18. Το 1993, θέστε στόχους και για να τους πετύχετε, οργανωθείτε.. ΕΠΙΤΕΛΟΥΣ!
22. Απλοί τρόποι για να έχετε χρόνο.
36. Ευρωπαϊκός Οικονομικός Χώρος: Θα θρούμε τον

"μίτο της Αριάδνης";
38. ΔΙΕΘΝΕΣ ΠΕΡΙΣΚΟΠΙΟ
56. Μιχάλης Κατσαρός: Ποίηση.
58. Μη σκοτώνετε τις φιλοδοξίες των ανθρώπων σας.
60. Παιδί και Ασφάλεια
70. ΚΥΠΡΟΣ
82. Επιλογή Αμοιβαίου Κεφαλαίου
86. Με μια ματιά
90. Υγεία

92. Το "ΝΑΙ" στις γυναίκες
94. Σταθεροποιήστε μόνοι σας την παραγωγή σας. Τώρα!
100. Τ. Λυσιμάχου: Το νέο πρόσωπο της LIMRA.
102. Μια μέρα έξω μ' έναν ασφαλιστή.
104. ΠΡΩΤΗ ΓΡΑΜΜΗ
108. Νέα Προϊόντα
109.5 χαρακτηριστικά του "καλού στο κλείσιμο" ασφαλιστή.
112. Ασφαλιστικές Ειδήσεις.

**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 Οργανώσεως 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 προσεγγίσεώς 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

ΓΡΑΜΜΑΤΑ ΣΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ & ΕΤΑΙΡΙΕΣ

Πόσες φορές, θ' ανατείλλει ο ήλιος για σας, το 1993;

Γλυκοχαράζει η αυγή του 1993 κι ανοίγω τα μάτια μου γεμάτος χαρά. Χρόνια πολλά, καλή χρονιά αγαπητοί φίλοι! Ο Θεός να δώσει σ' όλους υγεία, επιτυχίες, προσωπική, οικογενειακή και επαγγελματική βελτίωση!

Καθώς ο ήλιος ανατέλλει άθελά μου γυρίζω στα παλιά και θυμάμαι τις νύχτες που πέρασαν.

Ναι, άσχημες και κρύες νύχτες πέρασαν οι Έλληνες!

Μετά από πολύ μεγάλη νύχτα, ανέτειλε ελευθερία στην πρόσφατη ιστορία του έθνους μας. 400 χρόνια βαριάς νύχτας με ανατολίτικη βαρβαρότητα. Νύχτα Μικρασίας στο 1922. Νύχτα 1940-1944. Νύχτα πείνας και κατοχής. Νύχτα του 50-60 στα τραίνα και πλοία που κουβαλούσαν τα παιδιά της Ελλάδος στην ξενιτιά, στην μετανάστευση της Γερμανίας, της Αυστραλίας, του Καναδά, της Αμερικής. Νύχτα δικτατορίας 67, νύχτα Πολυτεχνείου, νύχτα Κύπρου, νύχτα Μακεδονικού, νύχτα επεκτακτικού Ισλάμ...

Όμως ανέτειλε ο ήλιος! Και με ορφάνεια, με μαύρα ρούχα, με ανάπηρα χέρια, αυτός ο λαός πήρε το μιστρί να χτίσει, έστειλε τα ξυπόλητα παιδιά στα σχολεία, βγήκε στα χωράφια να σπείρει και να οργώσει, πήρε ν' ασβεστώσει τα ερειπωμένα σπίτια, έπιασε χάρακες και διαθήτες να δημιουργήσει, τραγούδησε με κλαρίνα, μπουζούκι και βιολιά τη ζωή, άρπαξε φτυάρια και σκαπάνια να ξεχώσει την ιστορία του στα χορταριασμένα αρχαία συντρίμια του πολιτισμού, τα βαθειά κωμένα στην γη και την ψυχή του.

Ανέτειλε ο ήλιος κι ο πληγωμένος λαός ξαναπήρε τ' απάνω του. Εκεί ολόρθος κι άς λένε οι ανιστόρητοι περαστικοί κομπλεξικοί αναλυτές παραμύθια! Σήμερα όλοι οι λαοί



Ξαναδιαβάζουν Ελλάδα, ξαναδιαβάζουν ελληνική φιλοσοφία και Σεφέρη και Ελύτη και Καζαντζάκη. Γεμάτα τα πανεπιστήμια της γης με ελληνικά μυαλά. Πεντέμισυ εκατομμύρια Έλληνες μεγαλουργούν στην υψηλή τραγουδώντας τη ζωή, τον ήλιο, την λεβεντιά. Σήμερα η Ελλάδα είναι ισότιμο μέλος των δύο μεγαλύτερων συνασπισμών του κόσμου, της ΕΟΚ και του ΝΑΤΟ. ΜΕ ΨΗΦΟ ΙΣΟΤΙΜΟ.

Υπάρχει μια ιστορία αληθινή για ένα μετανάστη απ' την Ήπειρο που έφυγε πρώτη φορά απ' το χωριό, αγράμματος, χωρίς να έχει ξαναταξιδέψει, χωρίς ξένη γλώσσα και έγινε προϊστάμενος σε μεγάλο γερμανικό εργοστάσιο. Μια ιστορία που επαναλαμβάνεται χιλιάδες φορές σ' όλα τα μήκη της γής, κάτι που οι ξενόφερτοι ψευτοκουλουριάρηδες επιβάτες, δεν βλέπουν και μεμψιμοιρούν τάχατες πως είμαστε πίσω, στις κίτρινες εκπομπές του ΜΕ-ΓΑ και ΑΝΤΕΝΑ.

Γλυκοχαράζει αισιόδοξο το 1993 για όλους μας ευνοϊκό και πολλά υποσχόμενο.

Σύντομα ανατέλλουν τα όνειρα της νέας γενιάς, μιας γενιάς που θα δώσει κλωτσιά στα κουρέλια της νύχτας. Τους αγράμματους του

βολέματος και της τεμπελιάς που δεν έπιασαν ποτέ ελληνικό βιβλίο κάτω απ' τον ήλιο της αξιοκρατίας και που έκαναν αυτό το λαό να μπερδέψει το βήμα του προς την πρόοδο.

Ας πούμε "Δόξα τω Θεώ" για τις τόσες ανατολές που ήρθαν μετά από νύχτες πικρές στη ζωή μας. Ζούμε, χαιρόμαστε τη ζωή, καϊδεύουμε τα μάγουλα των παιδιών μας, φιλάμε το χέρι των γονιών μας, τραγουδάμε με τις παρέες μας!

Ας ξεκινήσουμε το 1993 προσδοκώντας τις ανατολές, ελπίζοντας σε κάθε δυσκολία πως θάρθει γρήγορα η ανατολή.

Γεμίστε τη ζωή σας -ειδικά εσείς,- φίλοι ασφαλιστές, με ρόδινες ανατολές και το χαρούμενο πρόσωπο της πρωτοχρονιάς. Μην έχετε στα σπίτια σας, στα σπίτια των πελατών σας, στα γραφεία σας, στα μαγαζιά, γελαστοί, σκορπώντας το μήνυμά της νέας μέρας που ξεκινά κάθε ανατολή.

Οι ασφάλειες που πουλάτε είναι ανατολή για τις νύχτες της συμφοράς για τις νύχτες της καταστροφής. Ασφαλιστικές εταιρίες που δεν φέρνουν ήλιο ζεστασιές στους πελάτες τους θα χαθούν στη νύχτα του ανταγωνισμού.... Μετρήστε όλοι πολλές ανατολές σ' αυτά που κάνετε και προσδοκάτε.

Πιστέψτε στην ανατολή και χαμογελάστε που υπάρχει, που έρχεται τόσο συχνά, που έρχεται κάθε μέρα, που την βλέπετε και που μπορείτε να την зήτε!

Ευάγγελος Γ. Σπύρου

Εκδότης του **ΝΑΙ**
Manager Ασφαλιστών



HUGO Victor

«Ω χρόνε! Ακτινοβόλες ημέρες! Αυγή που μας στερήσαν τόσο γρήγορα! Γιατί άραγε ο Θεός να βάζει το καλύτερο κομμάτι της ζωής στην αρχή της»;

(Οι εσωτερικές φωνές)



"Καλή χρονιά". Χριστουγεννιάτικη κάρτα από το Παρίσι του 1905.

SARTRE Jean-Paul

«Δεν θέλουμε να χάσουμε τίποτα απ' το χρόνο μας: ίσως υπάρχουν και πιο όμορφοι, αλλά αυτός είναι ο δικός μας...»

(Καταστάσεις)
Gallimard

VOLTAIRE

«Ο χρόνος είναι αρκετά μακρύς για όποιον ξέρει να επωφελείται. Αν εργάζεστε και σκέπτεστε μπορείτε να διευρύνετε τα όριά του».

(Λόγοι σε στίχους γύρω από τον άνθρωπο)

MARX Karl

«Ο χρόνος είναι το πεδίο της ανθρώπινης εξέλιξης».

(Μισθός, τιμή και κέρδος)
Ed. sociales 1968

ΝΑΠΟΛΕΩΝ ο 1ος

«Ο χρόνος είναι η μεγάλη τέχνη του ανθρώπου».

(Γράμματα στο βασιλιά της Νεαπόλεως)
1η Μαρτίου 1807

ΜΙΧΑΛΗΣ ΚΑΤΣΑΡΟΣ

Δεν είμαι εν χρώ κεκαρμένος. Αντίθετα περιμένω τους εν χρώ κεκαρμένους να χρωματίσω ένα μουσαμά. Όσο για το -νο είναι αναζήτηση μετά τη βουή που μεταβάλλει την επτάλοφο του Βυζαντίου σε βουνό. Δεχτείτε το σαν ανάλυση λέξεως από ποιητή.

ΧΡΟΝΟΣ

Οι άνθρωποι του "ΝΑΙ" σας εύχονται:
ΕΥΤΥΧΙΣΜΕΝΟΣ Ο ΚΑΙΝΟΥΡΓΙΟΣ ΧΡΟΝΟΣ

ΕΝ ΑΡΧΗ...

Περί ΑΓΑΠΗΣ λόγος

*Σε “λάθος” εποχή, σε “λάθος”
τόπο και με “λάθος” τρόπο,
περί αγάπης λόγος.*



είχαν προβλέψει και είχαν προειδοποιήσει.

Γράφει ο Sergio Zavoli σε άρθρο του “Η πρόβα του Ναζισμού”, στο ιταλικό περιοδικό Erosca (Νοέμβριος '92): “Το νέο κύμα του αντισημιτισμού, ανακαλεί μια προφητεία του Cöring στην Νυρεμβέργη... Ο Herman Göring (σ.σ. στενός συνεργάτης του Hitler), σ' ένα περίπατο με τον Walter Funk στον περίβολο της φυλακής, κατά την διάρκεια της δίκης της Νυρεμβέργης, είπε: “Σε πενήντα χρόνια από σήμερα ο γερμανικός λαός θα ξεσηκωθεί και θα ζητήσει τους ήρωές του. Παρόλο που τα δικά μας λείψανα θα είναι μέσα στις μαρμάρινες σαρκοφάγους ενός εθνικού μουσωλείου”.

Τώρα που τα πενήντα χρόνια έχουν σχεδόν περάσει, οι νεοναζιστές κάνουν πρόβα για ένα θέαμα που αυτή τη φορά δεν θα θγει στην σκηνή. Οι εσφαλμένες προφητείες πρέπει να μεινουν ενταφιασμένες. Οι αληθινοί ήρωες, δεν έχουν στην πραγματικότητα τάφο. Καθώς πέρασαν από την φωτιά των γερμανικών φούρνων, μέσα από τις καμινάδες τα ίχνη τους έχουν σκορπίσει στον αέρα. Επομένως ζούνε ακόμη...”

Στα αθώα αυτά θύματα λοιπόν - τους πραγματικούς ήρωες - που ναι, ζούνε ακόμη, στα μεγάλα αυτά όλο ικεσία μάτια των παιδιών που ζούνε τον πόλεμο, στους ανθρώπους που βασανίζονται στην δίνη του ανθρώπινου παραλογισμού της καταστροφής, σε πατρίδες που λεηλατήθηκαν και πληγώθηκαν θανάσιμα, αφιερώνει αυτό το τεύχος του ΝΑΙ την καρδιά του.

Προσέξτε ίσως, ότι τελικά δεν μίλησα γι' αγάπη. Ίσως γιατί από την αρχή ακόμη - όταν σχημάτισα στο χαρτί τον τίτλο αυτό - κατάλαβα την αδυναμία μου να μιλήσω για την αγάπη με λόγια που δεν θα θυμίζουν διαφήμιση για γάλα ή κοσμήματα ή σοκολάτες. Με λόγια που δεν θα θυμίζουν φτηνό τηλεοπτικό σήριαλ, εορταστικό αφιέρωμα περιοδικών σε ιλουστρασιόν χαρτί, όπου η αγάπη είναι ανάλογη της αξίας των δώρων που θα χαρίσετε. Και γιατί ίσως ο ίδιος ο τίτλος είναι λάθος.

Δεν υφίσταται “περί αγάπης λόγος”.

Η αγάπη δεν είναι μικρές κραυγούλες φωνηέντων ανάμεσα σε ψιθύρους συμφώνων. Είναι ανείπωτο συναίσθημα, που έχει ιερό χρέος να αποκτήσει υπόσταση μέσα από τις πράξεις μας.

Τις καθημερινές, απλές και ανθρώπινες στιγμές μας. Και ας είναι ο νέος χρόνος, γεμάτος από τέτοιες, απλές, ανθρώπινες πράξεις αγάπης.

ΜΑΡΙΑ Ι. ΓΕΡΟΓΙΑΝΝΗ

Νέο περιοδικό; ΝΑΙ!

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ

**BANK &
INSURANCE**

ΓΙΑ ΤΟ
ΓΕΝΙΚΟ ΕΜΠΟΡΙΟ
ΧΡΗΜΑΤΟΣ

Με τη συνεργασία ομάδος
από Δημοσιογράφους,
Ασφαλιστές, Τραπεζικούς,
Πανεπιστημιακούς καθηγητές,
Χρηματιστές, Ερευνητές-Αναλυτές
και Συνδικαλιστές.

ΑΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ '92

Έτοι, για την ιστορία!

Μερικοί απ' τους πρωταγωνιστές του 1992



Δ. Κοντομνάς
INTERAMERICAN



Α. Κόκκινος
ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ



Τ. Καραλής
NATIONALE-NEDERLANDEN



Δ. Παλαιολόγος
ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΤΑΝΙΚΗ



Ι. Δαλένδας
ALLIANZ & HELVETIA



Π. Ψωμιάδης
ΑΣΤΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ

ΟΙ ΟΜΙΛΟΙ ΠΡΟΗΓΟΥΝΤΑΙ ΚΑΙ ΔΙΑΜΟΡΦΩΝΟΥΝ ΝΕΕΣ ΤΑΣΕΙΣ

Το 1992 φεύγει αφήνοντας στην ιστορία μια άλλη εποχή πολύ μακρινή και με τα σημάδια αλλαγών στρατηγικής και φιλοσοφίας παραδίνει στο 1993 τις ασφαλιστικές εταιρίες σε κάποια αμνηχανία. Τα γενικά έξοδα προβληματίζουν έντονα. Τα προγράμματα που μπήκαν σε εφαρμογή απαιτούν περικοπές σε χαριστικές αποζημιώσεις, συγκρατημένη αισιοδοξία, καλές διαπραγματεύσεις με νοσοκομεία και ιατρικά δίκτυα και αντιστασιαστές, διαφορετικά ασφάλιστρα και... λιγότερες προμήθειες. Οι ασφαλιστές-πωλητές ζητούν διαφορετική και καλύτερη μεταχείριση. Το κράτος συνεχίζει να αδιαφορεί. Οι πελάτες δεν συγχωρούν την έλλειψη SERVICE και τα θέλουν ΟΛΑ. Οι τράπεζες παίρνουν μερίδιο πελατών των ασφαλιστικών εταιριών, οι ασφαλιστικές εταιρίες μπαίνουν σε συνεργασίες με Τράπεζες. Η κοινοτική νομοθεσία απαιτεί συμπεριφορές με εφαρμογή πέραν των εθνικών συνόρων. Οι διεθνείς όμιλοι συμπιέζουν τοπικές αγορές ή τις εξαγοράζουν και οι εταιρίες του ενός προϊόντος ή ενός κλάδου αγκαμαχούν να κρατήσουν την πελατεία τους που μετατοπίζεται προς τους ομίλους πολλαπλών χρήσεων...

Ακόμη ένα μεγάλο μέρος εξόδων κατευθύνεται για κοινωνικούς σκοπούς, χορηγίες, προστασία περιβάλλοντος και διαφήμιση.

Μέσα σ' αυτό το κλίμα φεύγει το 1992 με έντονο ανταγωνισμό στα ασφάλιστρα πυρός, αυτοκινήτου, και στις παροχές κάρτας νοσηλείας. Ποιός θ' αντέξει θα το μάθουμε το 1994, 1995, ίσως το 1996. Σήμερα οι μικρές εταιρίες πιέζονται να θγούν απ' το γήπεδο που παίζεται παιχνίδι με παίκτες ομίλων. Η NATIONALE-NEDERLANDEN ήρθε το 1980 πατώντας ελαφρά στο χώρο των Ασφαλείων Ζωής θγάζοντας έξω απ' το χώρο μικρές εταιρίες και σήμερα μπαίνει δυναμικά με όλο της το διεθνές κύρος και μεγαλείο ενός διεθνούς επενδυτικού ομίλου με ασφάλειες και τράπεζες. Οι ασφαλιστές καλούνται

να παίζουν σε πολλές θέσεις "άμυνα", "κέντρο", "επίθεση", και για πολλά και διαφορετικά προϊόντα. Χαρακτηριστικό παράδειγμα σήμερα οι ασφαλιστές ομίλου INTERAMERICAN, ένα αξιοζήλευτο δίκτυο με πρωτοφανείς δυνατότητες που το όνομα INTERAMERICAN ασφάλειες ζωής, το έκαναν INTERAMERICAN με τις συνεχείς πρωτοβουλίες και πρωτίες τους σε διάφορους τομείς ταυτόχρονα όπως Ασφάλειες Ζωής, Αμοιβαία Κεφάλαια, INTERAMERICAN Βοηθείας κ.λπ. Αυτή την κατεύθυνση μιμούνται και ακολουθούν αρκετοί νέοι όμιλοι όπως π.χ. ο όμιλος "ΑΣΠΙΣ-ΠΡΟΝΟΙΑ", η GENERALI, η AGF-KOSMOS, η ΕΘΝΙΚΗ, η METROLIFE.

Η ALLIANZ δίνει ένα άλλο πρότυπο και ήθος με την διακριτική παρουσία της σε μεγάλες ασφαλίσσεις και την άριστη συμπεριφορά υγιούς ανταγωνισμού παρά την αδιαμφισβήτητη υπεροχή και δύναμή της.

Το 1992 είναι ένα έτος σταθμός αφού στα επόμενα χρόνια οι εταιρίες σίγουρα θα περάσουν μακριές και δύσκολους χειμώνες ανακατατάξεων συγχωνεύσεων και μεγάλων αλλαγών. Οι ασφαλιστές όμως θα ζουν παράλληλα με τον χειμώνα των εταιριών άνοιξη και καλοκαίρι για αρκετά χρόνια, καθώς όλο και πιο πολλοί θα αγοράζουν συμβόλαια ασφαλίσεως. Ας δούμε όμως μερικά γεγονότα του 1992 όπως τα σκιαγραφούν για την ιστορία οι ίδιοι πρωταγωνιστές:

ΑΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ '92 - INTERAMERICAN

Πρωταγωνιστική και στο 1992, η παρουσία του ομίλου INTERAMERICAN με δραστηριότητες που κοινό παρονομαστή έχουν τον παράγοντα άνθρωπος και έτσι:

1. Τα προϊόντα: Όλα τα προϊόντα που δημιουργήθηκαν το 1992 για να συμπληρώσουν τα ήδη υπάρχοντα από τις εταιρίες του Ομίλου, κινήθηκαν σ' αυτή την κατεύθυνση, δηλαδή στην υπηρεσία του σημερινού ανθρώπου. Ενδεικτικά αναφέρουμε την κάρτα νοσηλείας, και την μεγάλη ενημέρωση του κοινού μέσω της διαφήμισης που αλλάζει τον τρόπο Νοσ. περιθαλψής, όπως και το πρόγραμμα "Παράλληλη σύνταξη" που προστατεύει την οικογένεια και τα γηρατειά. Το οικοδόμιο INTERBANK, ο λογαριασμός διπλό ταμειωτήριο και MAXI-CASH, προϊόντα που συνδυάστηκαν με ασφάλιση, έφεραν σημαντικούς μμητές και αλλαγές στην Τραπεζική Αγορά. Η δημιουργία INTERAMERICAN Βοηθείας σώζει ζωές κ.λπ.

2. Έντονη και πολυδάπανη συμμετοχή είχε ο ΟΜΙΛΟΣ INTERAMERICAN σε έργα κοινωνικά και πολιτιστικά και αυτό το χρόνο, με ενίσχυση πολιτιστικών εκδηλώσεων και εκδόσεων όπως π.χ. το βιβλίο για την ΕΠΟΠΟΙΙΑ του '40, οι Ολυμπιακοί Αγώνες, το βιβλίο σεξουαλικότητας, ενίσχυση έργων δήμων και κοινοτήτων, χορηγίες κ.α.

3. Μεγάλη βαρύτητα δόθηκε και στην πλευρά ανάπτυξης του ανθρώπινου δυναμικού με εκπαιδευτική δραστηριότητα σε όλους τους τομείς υπό το πρίσμα διοίκησης ολικής ποιότητας με ημερίδες και σεμινάρια. Κορυφαία στιγμή η ίδρυση του ΙΧΟΣ (ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟΥ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ).

4. Η σημαντική και πολυποικιλία δραστηριότητα και δημιουργία αυτού του ομίλου είχε σαν αποτέλεσμα το πρόσωπο του προέδρου του ομίλου κ. Δημ. Κοντομνά να είναι σε συνεχή πρωταγωνιστική ανα-

φορά από τα μέσα μαζικής επικοινωνίας κάτι ξεχωριστό για εκπρόσωπο του ασφαλιστικού χώρου που οπωσδήποτε τιμά τον ασφαλιστικό κόσμο. Ο Δημ. Κοντομνάς, είναι ένας σημαντικός πρεσβευτής των ασφαλιστών μέσα κι έξω απ' την Ελλάδα, και σαν επιτυχημένος επιχειρηματίας εκπροσωπεί αρκετές φορές τη χώρα μας σε διεθνείς συναντήσεις. Ενδεικτικά αναφέρουμε την αναφορά στο περιοδικό STATUS του Δημ. Κοντομνά ως έναν από τους 50 ισχυρούς Έλληνες μοναδικό αντιπρόσωπο του ασφ. χώρου με την ανώτατη τιμητική διάκρισή του από τον Οικουμενικό Πατριάρχη Βαρθολομαίο σε Μέγα Πρωτεύδικο.

NATIONALE NEDERLANDEN

Στη φετινή χρονιά η NATIONALE-NEDERLANDEN με το μεγάλο της όνομα σε συνδυασμό με την διεθνή εμπειρία της και την σωστή οργάνωση, συνέχισε με επιτυχία την αναπτυξιακή της πορεία με θεαματικά αποτελέσματα και το 1992.

Η σταθερά ανοδική πορεία της εταιρίας συνεχίζεται με εντυπωσιακό ρυθμό με κύριο στόχο ρεκόρ, νέα παραγωγή ασφαλιστρών της τάξεως των 10 δις το 1992.

Στα πλαίσια των προσπάθειών για την επίτευξη των υψηλών στόχων της NATIONALE-NEDERLANDEN στο χρόνο που πέρασε δημιούργησε το πληρέστερο μέχρι σήμερα πρόγραμμα για την Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά, την Υπερκάρτα Υγείας NATIONALE-NEDERLANDEN η οποία καλύπτει όλες τις ανάγκες του ασφαλιζομένου.

Η είσοδος της NATIONALE-NEDERLANDEN στο χώρο των Αμοιβαίων Κεφαλαίων σηματοδοτεί μία νέα περίοδο για την εταιρία στον ευρύτερο επενδυτικό τομέα. Έτσι φέτος ένας ακόμη σημαντικός σταθμός στην ανάπτυξη της εταιρίας είναι η δημιουργία του νέου Αμοιβαίου

Κεφαλαίου Εισοδήματος το οποίο παρά τις αντιξοές συνθήκες της αγοράς φαίνεται ότι στο μέλλον θα αποφέρει πολλά και σημαντικά οφέλη στους επενδυτές.

Νέα υποκαταστήματα προστέθηκαν στα ήδη υπάρχοντα και προσφέρουν τις υπηρεσίες τους με την γνωστή υψηλή ποιότητα της NATIONALE-NEDERLANDEN συμπληρώνοντας και επεκτείνοντας το δίκτυο των 75 υποκαταστημάτων και γραφείων σ' όλη την Ελλάδα.

Επίσης έχουν προχωρήσει σε σημαντικό βαθμό οι προεργασίες της ίδρυσης της Τραπεζικής του International Nederlanden Group στην Ελλάδα, η οποία ελπίζεται να λειτουργήσει το πρώτο κατάστημά της μέσα στο 1993.

ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Στις 24 Φεβρουαρίου πραγματοποιήθηκε το ετήσιο συνέδριο της Εθνικής Ασφαλιστικής στην αίθουσα Sports Hall του Ολυμπιακού Σταδίου με συμμετοχή 2000 ατόμων και κεντρικό μήνυμα "ΜΠΡΟΣΤΑ ΜΕ ΤΟΥΣ ΑΝΘΡΩΠΟΥΣ ΜΑΣ".

Στη διάρκεια του συνεδρίου αναγγέλθηκε η ίδρυση του αμοιβαίου Κεφαλαίου, καθώς και τα νέα πρωτοποριακά προγράμματα νοσοκομειακής κάλυψης.

Τον Απρίλιο, για πρώτη φορά ασφαλιστήκαν οι ποδοσφαιριστές των ομάδων Α, Β και Γ Εθνικής καθώς και τα εξαρτημένα μέλη των οικογενειών τους με συμβόλαιο προσωπικών ατυχημάτων.

Συμμετέχοντας στην πολιτιστική ζωή του τόπου, η εθνική Ασφαλιστική επιχορήγησε τις φετινές εκδηλώσεις του "Πολιτιστικού Ιδρύματος Γ. Αγγελινής" που έγιναν στην περιοχή Χόρτο Πηλίου. Θέμα των φετινών εκδηλώσεων ήταν η Επίδραση του Θεραπευτικού Αισθήματος στη μουσική. Επίσης, επιχορήγησε την φετινή έκθεση "ΑΘΗΝΑ-ΕΙΚΑΣΤΙΚΑ" που οργανώθηκε από το Πνευματικό Κέντρο του Δήμου Αθηναίων. Σκοπός της έκθεσης αυτής είναι η

ευκαιρία που δίνεται στους νέους καλλιτέχνες έως 35 ετών να παρουσιάσουν το έργο τους.

Η Εθνική Ασφαλιστική συμμετέχοντας στον αγώνα για τα εθνικά μας θέματα, πραγματοποίησε στις 4 Σεπτεμβρίου τις εκδηλώσεις αδελφοποίησης του ακριτικού χωριού Νίκη του Νομού Φλωρίνης. Ο Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου κος Κωνσταντίνος Π. Θανόπουλος ανήγειλε την νοσοκομειακή κάλυψη όλων των παιδιών του χωριού Νίκη από τη γέννησή τους ως την ηλικία των 18 ετών με ομαδικό ασφαλιστήριο συμβόλαιο. Επίσης ανακοινώθηκε ότι η Εθνική Ασφαλιστική πρόκειται να αναλάβει το κόστος:

- για την συντήρηση των αγιογραφιών της εκκλησίας του Αγίου Νικολάου

- για τη δημιουργία λαογραφικού μουσείου και συντήρηση των αντικειμένων που έχουν συγκεντρωθεί
- συντήρηση του αγάλματος του Μεγάλου Αλεξάνδρου που βρίσκεται στα σύνορα με την πρώην Γιουγκοσλαβία

- ενίσχυση του μορφωτικού και αθλητικού συλλόγου του χωριού
- εξωραϊσμό του γηπέδου ποδοσφαίρου του χωριού και κατασκευή αποδυτηρίων

- ολοκλήρωση των εργασιών του γηπέδου καλαθοσφαίρισης

- κάλυψη του δημοτικού σχολείου και του νηπιαγωγείου με οπτικοακουστικά και εποπτικά μέσα

- πρόσκληση για ξενάγηση μαθητών του χωριού Νίκη σε αρχαιολογικούς χώρους της Μακεδονίας και της Αθήνας

- θεαμαθέτηση βράβευσης αριστούχων μαθητών του χωριού Νίκη
- εξωραϊσμό κοινόχρηστων χώρων.

ALLIANZ

Για τις Εταιρίες Allianz το 1992 αποτελεί τον πρώτο χρόνο λειτουργίας και δεν θα μπορούσε κάποιο άλλο γεγονός να ήταν σημαντικότερο για την Εταιρία.

Στη χρονιά αυτή τα γεγονότα που σηματοδοτούν τις εξελίξεις του Ομίλου και βάζουν τα θεμέλια μιάς δυναμικής ανάπτυξης έχουν ως εξής:

- Δημιουργία και επάνδρωση εκπαιδευτικού κέντρου με στόχο την εκπαίδευση συνεργατών πωλήσεων και γραμματέων υποκαταστημάτων.

- Δημιουργία νέων πρωτοποριακών προγραμμάτων τόσο στο χώρο των νοσοκομειακών καλύψεων, όσο και στο χώρο της καλύψεως από κινδύνους πυρκαγιάς των κατοικιών.

- Η αποκλειστική ανάληψη της ασφάλισης της κατασκευής του

Αγωγού Φυσικού Αερίου, της κατασκευής 2 εργοστασίων παραγωγής ηλεκτρικής ενέργειας στα Χανιά και το Ηράκλειο, καθώς και την ασφάλιση κατά 50% του Metro της Αθήνας.

- Η κοινωνική και πολιτιστική συνεισφορά της Εταιρίας μέσω χορηγιών προς τα μπαλέτα Μπολσόϊ, το θέατρο Βαχτάνγκοφ, την έκθεση "Οι Δεινόσαυροι Ζούν", κλπ.

- Η οργάνωση σεμιναρίου Risk Management, υπό την αιγίδα του ΣΕΒ με προσκεκλημένους υψηλά στελέχη του βιομηχανικού χώρου.

- Η επίτευξη του στόχου της δημιουργίας 10 Υποκαταστημάτων στο Agency System, τα οποία ήρθαν να προστεθούν στο σημαντικό πρακτορειάκό δίκτυο.

Τέλος δεν μπορεί παρά να χαρακτηρισθεί ιδιαίτερα σημαντικό γεγονός η επίτευξη νέας παραγωγής, σ' αυτή την πρώτη χρονιά, ύψους ασφαλιστρών 3,5 δισεκατομμυρίων δρχ.

ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ

Σημαντική είναι η ανάπτυξη των εργασιών της ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗΣ ΖΩΗΣ. Το γεγονός αυτό επιβεβαιώνεται από την αύξηση των πρωτασφαλιστρών ζωής, από την ανάπτυξη του ανθρώπινου δυναμικού με τη δημιουργία νέων γραφείων και υποκαταστημάτων και τέλος με το σχεδιασμό και την εισαγωγή στην αγορά νέων προϊόντων. Η αύξηση παραγωγής ήταν της τάξεως του 45%

Η σημαντική αυτή ανάπτυξη της παραγωγής ήταν το αποτέλεσμα της προσπάθειας που γίνεται τον τελευταίο καιρό για ανάπτυξη του ανθρώπινου δυναμικού με έμφαση στον τομέα εκπαίδευση. Με την έναρξη της λειτουργίας του Εκπαιδευτικού Κέντρου. 370 ασφαλιστές και managers εκπαιδεύτηκαν από ειδικούς εκπαιδευτές σε σεμινάρια που διήρκεσαν πάνω από 7000 ανθρωποώρες και κάλυψαν θέματα τεχνικά, πωλησιακά και management.

Από την αρχή του χρόνου άρχισαν να λειτουργούν 26 νέα Υποκαταστήματα Ζωής, σε όλη την Ελλάδα, από τα οποία τα 22 στην επαρχία. Έτσι ο συνολικός αριθμός των γραφείων Ζωής έφτασε τα 80.

Σημαντική δουλειά έγινε και στον τομέα των νέων προϊόντων με την εισαγωγή της Κάλυψης των Σοβαρών Ασθενειών, την Κάρτα Νοσηλείας και διάφορες άλλες βελτιώσεις, κυρίως στη Νοσοκομειακή Περιθαλψη, που καθιστούν το Απόλυτο Νοσοκομειακό ένα από τα καλύτερα αν όχι το καλύτερο πρόγραμμα της

αγοράς, δεδομένου ότι καλύπτει στο 100% τις νοσοκομειακές δαπάνες, είναι Ισόβιο, Μη Ακυρώσιμο, Τιμωριθμικά Αναπροσαρμολύμενο και δύναται να μετατραπεί έτσι ώστε να καλύπτει απεριόριστα όλες τις νοσοκομειακές δαπάνες.

Θεωρείται ότι η Ε/Β διαθέτει σήμερα από τα καλύτερα προϊόντα στον τομέα ΖΩΗΣ-ΣΥΝΤΑΞΙΟΔΟΤΗΣΗΣ-ΥΓΕΙΑΣ που σε συνδυασμό με το σύστημα των Ετήσιων Τιμωριθμικών Αναπροσαρμογών (Αυτομετρικές) παρέχει στον πελάτη ΑΠΟΛΥΤΗ ΕΞΑΣΦΑΛΙΣΗ.

ΕΥΡΩΠΑΙΚΗ ΠΙΣΤΗ

Η Ευρωπαϊκή Πίστη γιόρτασε, το 1992, τα 15 της χρόνια.

- Δημιουργήθηκε ένας νέος κλάδος, ο κλάδος της ΝΟΜΙΚΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ.

- Σχεδιάστηκαν σύγχρονα και πρωτοποριακά προγράμματα:

- 1) ΚΛΗΡΟΝΟΜΙΑ

Η Ευρωπαϊκή Πίστη είναι η πρώτη ασφαλιστική εταιρία στην Ελλάδα που με το πρόγραμμα "ΚΛΗΡΟΝΟΜΙΑ" προστατεύει τα περιουσιακά στοιχεία του ασφαλισμένου από την εφορία κληρονομιών.

- 2) ΚΑΡΤΑ ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΗΣ ΝΟΣΗΛΕΙΑΣ "LIFECARD-PLUS+"

Ένα άλλο πρωτοποριακό προϊόν που προωθήθηκε από την Ευρωπαϊκή Πίστη μέσα στο 1992 είναι το πρόγραμμα "LIFECARD-PLUS+". Η "LIFECARD-PLUS+" είναι η πρώτη ασφαλιστική κάρτα που προσφέρει συγχρόνως Ολοκληρωμένη Νοσηλεία και Δωρεάν Αγορές.

- 3) "ΥΠΕΡΑΣΦΑΛΕΙΑ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ"

- 4) "ΚΑΤΟΙΚΙΑ"

Είναι ένα πρόγραμμα που διαφέρει από τα συννηθισμένα προγράμματα γιατί όχι μόνο ασφαλίζει το σπίτι από όλους τους κινδύνους που το απειλούν (κλοπή, φωτιά, σεισμός κ.λπ.), αλλά και το προστατεύει από κάθε άλλη βλάβη (υδραυλική, ηλεκτρολογική κ.λπ.), 365 ημέρες το χρόνο, μέσω της ALTER EGO, μιας θυγατρικής της Ευρωπαϊκής Πίστης, Τεχνικής Εταιρίας.

- Συστάθηκε το νέο Αμοιβαίο Κεφάλαιο "ΕΥΡΩΠΑΙΚΗ ΠΙΣΤΗ-ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ" από την Ευρωπαϊκή Πίστη Α.Ε.Δ.Α.Κ.

- Ξεκίνησαν οι εργασίες για την ανέγερση του "EUROPLAZA", του νέου κτιρίου της Εταιρίας στη Λεωφόρο Κηφισίας, οι συνολικοί χώροι του οποίου ανέρχονται σε 12.500 τ.μ.

METROLIFE

Το 1992 ήταν για τη METROLIFE έτος δυναμικής ανάπτυξης και εντυπωσιακών επιδόσεων σε όλα τα επίπεδα. Έτος - σταθμός στην αλματώδη πορεία της Εταιρίας αλλά και αφετηρία μιας νέας εποχής, στην οποία η METROLIFE εισέρχεται πλέον ως Όμιλος Εταιριών, με δραστηριότητα τόσο στον Ασφαλιστικό όσο και στον ευρύτερο χρηματοοικονομικό χώρο. Ειδικότερα για το '92 μπορούμε να επισημάνουμε:

Στην Εταιρική ανάπτυξη: Την ίδρυση και λειτουργία της Εταιρίας ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ METROLIFE, τη συνεργασία με την ΠΑΝΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Κύπρου και την επέκταση των δραστηριοτήτων στον Απόδημο Ελληνισμό, τη συνεργασία με τη ΧΙΟΣ-BANK στο χώρο των Αμοιβαίων Κεφαλαίων, των Στεγαστικών Δανείων και των Πιστωτικών Καρτών, τη δημιουργία νέας επενδυτικής εταιρίας και την επέκταση του δικτύου των Υποκαταστημάτων σε 5 ακόμη αστικά κέντρα (Τρίκαλα, Κόρινθο, Άργος, Μεγαλόπολη και Ηγουμενίτσα).

Στην Παραγωγή: Τη σημαντική αύξηση, της τάξεως του 84% (Ιαν.-Οκτ. 1992) σε σχέση με το 1991, και την επίτευξη του στόχου των 3 δις!

Στα Προγράμματα: Τη μεγάλη ανάπτυξη του Προγράμματος ΥΠΕΡ-ΥΓΕΙΑ και της Κάρτας Υγείας που πρώτη η METROLIFE καθιέρωσε στην Ελλάδα και το λανσάρισμα 4 νέων πρωτοποριακών προγραμμάτων Γενικών Ασφαλίσεων.

Στην Εκπαίδευση: Τη εξέλιξη του Εκπαιδευτικού μας Προγράμματος με την καθιέρωση νέου, ολοκληρωμένου συστήματος Εκπαίδευσης, τα Σεμινάρια Ολικής Ποιότητας του Διεθνούς Ινστιτούτου Time Management International (TMI) και την ενεργότερη συμμετοχή μας στις δραστηριότητες του Ευρωπαϊκού Ιδρύματος για Ποιοτικό Management (EFQM).

Ακόμη, θα πρέπει να αναφέρουμε τα 2 Πανελλήνια Συνέδρια Ασφαλιστών, το Β' Συνέδριο των Διοικητικών Υπαλλήλων και το ταξίδι των Ασφαλιστών στην Αίγυπτο.

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ

Το έτος 1992 χαρακτηρίζεται για την Αγροτική Ζωής σαν έτος "σταθμός" στην πορεία της Εταιρίας και τούτο γιατί κατά το έτος αυτό συνετελέσθησαν σημαντικά βήματα που σηματοδότησαν μια νέα εποχή, τόσο για την εταιρία, όσο και για την ασφαλιστική αγορά και συγκεκριμένα:

- Εσωτερική αναδιοργάνωση της εταιρίας. Η πρώτη φάση οργανωτικής δομής της εταιρίας που διήρκεσε μέχρι σήμερα χαρακτηρίζεται από μεγάλο βαθμό εσωστρέφειας, προκειμένου να αντιμετωπισθούν αποτελεσματικά, με τα σύγχρονα μέσα (H/W και S/W) οι διαχειριστικές εργασίες της εταιρίας. Η νέα φάση οργανωτικής δομής της εταιρίας, της δίνει τον χαρακτήρα εξωστρεφούς οργάνωσης με έμφαση πλέον στην ανάπτυξη νέων ασφαλιστικών δραστηριοτήτων και προγραμμάτων που η σύγχρονη και απαιτητική αγορά επιβάλλει.

- Νέος Κανονισμός Πωλήσεων που τον χαρακτηρίζει αναπτυξιακή φιλοσοφία.

Προσπάθεια ανασυγκρότησης της Δύναμης των Πωλήσεων με παράλληλα εκπαιδευτική δραστηριότητα, το υπερασύγχρονο εκπαιδευτικό κέντρο της ΑΤΕ στο Καστρί.

- Η αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου κατά 2,5 δις. δρχ. τοποθετεί την Αγροτική Ζωής στην πρώτη θέση, από πλευράς καταβεβλημένου μετοχικού κεφαλαίου που ανέρχεται στα 4 δις.

- Τέλος το νέο πρωτοποριακό πρόγραμμα Νοσοκομειακής Περιθαλψης με το "Χρυσό Βιβλιάριο Υγείας".

INTERNATIONAL LIFE

Η Εταιρία Ζωής INTERNATIONAL LIFE παρουσιάζει το 1992 σε σχέση με το 1991 αύξηση νέας παραγωγής κατά 100% που μεταφράζεται σε νέα ετήσια ασφάλιστρα ύψους 1,1 δισεκατομμύρια δραχμές (μαζί με τα νέα ασφάλιστρα Πυρός).

Κατά τη διάρκεια του 1992 ξεκίνησε και η τρίτη εταιρία του γκρουπ της INTERNATIONAL, η INTERNATIONAL Αμοιβαίο Κεφάλαιο.

Διετέθη στην αγορά το INTERNATIONAL Αμοιβαίο Κεφάλαιο ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ ΚΑΙ ΥΠΕΡΑΞΙΑΣ, το οποίο είναι μικτού τύπου και επενδύει τόσο σε σταθερούς τίτλους, όσο και σε αναπτυξιακούς τίτλους (μετοχές) και τώρα θα διατεθεί το δεύτερο Αμοιβαίο Κεφάλαιο, το INTERNATIONAL LIFE που είναι το Αμοιβαίο Κεφάλαιο Εισοδήματος και επενδύει το ενεργητικό του σε τίτλους σταθερής απόδοσης.

ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ-VICTORIA

Εντονη δραστηριότητα σε όλους τους τομείς ανέπτυξαν οι Εταιρίες Ζωής και Ζημιών του Ομίλου ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ-VICTORIA, το διάστημα του 1992 που διέρρευσε.

- Ανάπτυξη εργασιών, επέκταση πα-

ραγωγικού δικτύου και εγκαταστάσεων.

Πολύ σημαντική είναι η ανάπτυξη των εργασιών των Εταιριών του Ομίλου που ανέρχεται σε 40% έναντι του 1991.

- Δυναμικές συνεργασίες
- Η συνεργασία του Ομίλου ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ-VICTORIA με την DAS-HELLAS, τη φημισμένη εταιρία Νομικής Προστασίας και την ΕΓΝΑΤΙΑ ΤΡΑΠΕΖΑ, στον τομέα των Αμοιβαίων Κεφαλαίων και άλλων χρηματοοικονομικών υπηρεσιών, αποτελεί γεγονός ξεχωριστής σημασίας.

- Νέα προϊόντα

Οι εταιρίες του Ομίλου "λάνσαρσαν" το διάστημα αυτό τα νέα πρωτοποριακά προϊόντα, Υπερασφάλιση Κατοικίας, Ασφάλιση Υγείας και κάρτα mednet.

- Σεμινάρια - Εκπαίδευση

Ένας μεγάλος αριθμός εκπαιδευτικών ενημερωτικών σεμιναρίων όπως και σεμιναρίων για τα Αμοιβαία Κεφάλαια και θέματα Νομικής Προστασίας, πραγματοποιήθηκε στη Θεσσαλονίκη, την Αθήνα και μεγάλα επαρχιακά κέντρα.

CONTINENTAL

Ιδιαίτερης σπουδαιότητας για την Διοίκηση, τους συνεργάτες και τους υπαλλήλους της Εταιρίας υπήρξαν τα εξής γεγονότα:

- α) Η αύξηση της παραγωγής ασφαλιστρών κατά 85% συγκριτικά με τα αποτελέσματα του 1991. Ήδη η CONTINENTAL έχει αποδείξει και στον χώρο των αριθμών ότι βρίσκεται σε συνεχή ανοδική πορεία και προβλέπουμε τον ίδιο περίπου ρυθμό ανάπτυξεως και για το 1993.

- β) Παράλληλα αυξήθηκε και ο αριθμός των Υποκαταστημάτων της CONTINENTAL ανά την Ελλάδα.

Ήδη την στιγμή αυτή οι πελάτες μπορούν να εξυπηρετούνται από 40 γραφεία εγκατεστημένα στα κυριότερα αστικά κέντρα της χώρας.

- γ) Δόθηκε μεγαλύτερη έμφαση στην επίτευξη ποιοτικών και όχι μόνο ποσοτικών στόχων. Ήδη άρχισε η διακοπή συνεργασίας με άτομα που δεν ανταποκρίνονται στους ποιοτικούς στόχους της εταιρίας. Το 1993 θα συνεχισθεί η επιλεκτική αυτή προσπάθεια με σκοπό την ΟΛΙΚΗ ΠΟΙΟΤΗΤΑ.

- δ) Ανέλαβε ως Τεχνικός Διευθυντής ο κ. Ιωάννης Αλτιντζής, γνωστός και καταξιωμένος Αναλογιστής με μακρά και δόκιμη σταδιοδρομία στο Υπουργείο Εμπορίου. (Διεύθυνση Ασφαλιστικών Εταιριών και Αναλογιστικής).

Το 1993 θέστε στόχους

Μην ακούτε κανέναν άλλον να σας λέει ότι σπαταλήσατε τον χρόνο σας.

Ανακαλύψτε το μόνοι σας.

Μικρά μυστικά, λοιπόν, δώρο σε σας από το "ΝΑΙ", για το πώς θα μπορέσετε να οργανωθείτε καλύτερα το Νέο Έτος. Πώς θα εξοικονομήσετε τον απαραίτητο για την επιτυχία σας χρόνο, πώς θα αποδώσετε χωρίς να είστε 26 ώρες το εικοσιτετράωρο στο γραφείο σας και - το πιο σημαντικό - πώς θα θέσετε και θα ιεραρχήσετε σωστά τους στόχους σας το 1993.

Η διεύθυνση μέσω στόχων διδάσκει ότι πριν φτάσετε εκεί που θέλετε να πάτε, πρέπει να γνωρίζετε το πού βρίσκεστε. Άρα, πριν προσδιορίσετε αν θα πρέπει να γίνουν οποιεσδήποτε αλλαγές στην καθημερινή σας ρουτίνα για να μεγιστοποιήσετε την αποτελεσματικότητα του χρόνου σας, πρέπει να γνωρίζετε πώς ξοδεύετε τον χρόνο σας τώρα.

Το να ελέγχετε τον χρόνο σας δεν είναι δύσκολο, κυρίως αν έχετε και κάποια βοήθεια. Ένας διευθυντής ζήτησε από την γραμματέα του να καταγράφει επακριβώς τις δραστηριότητές του στο γραφείο, σε δεκαπεντάλεπτα διαστήματα, για τρεις εβδομάδες. Ανακάλυψε ότι πολλά από αυτά που έκανε, περίπου το 40%, θα μπορούσαν να είχαν οργανωθεί καλύτερα, ότι ξόδευε πολύ χρόνο στο τηλέφωνο (μιάμιση ώρα την ημέρα), και ότι ξόδευε πάρα πολύ χρόνο στην ανάγνωση αλληλογραφίας.

Οι πωλητές και το προσωπικό μπορούν επίσης να χρησιμοποιούν αυτή την τεχνική για να αναλύουν τον χρόνο τους και για να βελτιώσουν την διεύθυνση του χρόνου τους.

**& για να
τους πετύχετε,
οργανωθείτε...
ΕΠΙΤΕΛΟΥΣ!**



MANAGEMENT

Πώς ο Manager θα θέσει καλούς στόχους για το 1993.

1. **Θέτετε ισορροπημένους στόχους:** Οι στόχοι θα-πρέπει να συμβαδίζουν με την προσωπική, την επαγγελματική, την κοινωνική και εξωεπαγγελματική μας ζωή. Συμπεριλάβετε την μόρφωση, την υγεία και τις εξωεπαγγελματικές ασχολίες.
2. **Θέτετε συνεπείς στόχους:** Κτίζετε την αρμονία ανάμεσα στους στόχους και αποφεύγετε μέσω του προσεκτικού προγραμματισμού τα συγκρουόμενα αποτελέσματα. Βεβαιωθείτε ότι οι στόχοι αλληλοσυμπληρώνονται.
3. **Θέτετε εποικοδομητικούς στόχους:** Θέτετε στόχους για θετικά πράγματα που θα επιτευχθούν, όχι για πράγματα τα οποία ίσως να μην επιτευχθούν.
4. **Θέτετε εξελίξιμους στόχους:** Πολύ συχνά, οι άνθρωποι θέτουν στόχους, επιτυγχάνουν αυτούς τους στόχους, και μετά επαναπαύονται. Μην ικανοποιείστε απλά επιτυγχάνοντας κάποιο στόχο, αλλά θέτετε στόχους οι οποίοι συνεχώς να εξελίσσονται.
5. **Θέτετε καθαρά προσδιορισμένους στόχους:** Ξεκαθαρίστε τις λεπτομέρειες του τι θέλετε να κάνετε και του πώς θα το κάνετε.
6. **Θέτετε προγραμματισμένους μικρότερους στόχους:** Καθορίστε ένα χρονοδιάγραμμα για την επίτευξη των στόχων σας. Κατόπιν θέστε αμέσως στόχους για να είστε σίγουροι ότι ακολουθείτε το πρόγραμμα.
7. **Ανακοινώνετε τους στόχους σας:** Σαν διευθυντής, θα επιτύχετε τους στόχους σας μόνο με την βοήθεια των άλλων, άρα ανακοινώνετε σε αυτούς εκείνα που αναμένετε - κυρίως εκείνα που αναμένετε από αυτούς. Κάνοντας γνωστό στο κοινό το ποιοί είναι οι στόχοι σας, δίνετε μεγαλύτερα κίνητρα για να επιτευχθούν.
8. **Θέτετε γραπτούς στόχους:** Όταν γράφετε τους στόχους σας και προγραμματίζετε την επίτευξή τους, οι στόχοι γίνονται αληθινοί και επιτεύξιμοι.
9. **Αναθεωρείτε τους στόχους σας καθημερινά:** Αναθεωρώντας τους στόχους σας καθημερινά, θα τους έχετε συνεχώς στο μυαλό σας και οι καθημερινές σας δραστηριότητες θα κατευθύνονται προς την επίτευξή τους.
10. **Επανεκτιμάτε τους στόχους σας περιοδικά:** Επανεξετάζετε τους στόχους σας από καιρού εις καιρόν, για να είστε σίγουροι ότι είναι ακόμη πραγματικοί.

MANAGEMENT

Μετρήστε την αξία σας σαν Managers στο 1993.

- Αριθμός υποψηφίων στρατολογούμενων σε εξέλιξη (πρώτη συνέντευξη, δεύτερη συνέντευξη, κ.λπ.)
- Αριθμός ονομάτων υποψηφίων
- Αριθμός πηγών ονομάτων
- Αριθμός στρατολογούμενων υπό εκπαίδευση
- Αριθμός αιτήσεων εγκεκριμένων από τα κεντρικά γραφεία
- Ποσοστό αιτήσεων σε σχέση με νέα ονόματα
- Πηγές στρατολογούμενων (κέντρα επιρροής, συστάσεις, εφημερίδες, κ.λπ.)
- Αριθμός unit managers
- Αριθμός παραγωγών πρώτου χρόνου
- Αριθμός παραγωγών δεύτερου και τρίτου χρόνου
- Παραγωγή που έχει παραδοθεί
- Παραγωγή σε αιτήσεις
- Παραγωγή σε σχέση με την αγορά
- Διατηρησιμότητα
- Έλεγχος απόδοσης παραγωγών
- Αποτελέσματα εκπαιδευτικών προγραμμάτων παραγωγών
- Ανάπτυξη των managers
- Αυτοανάπτυξη
- Χρήση του χρόνου

ΠΩΛΗΣΕΙΣ

Αν είσαι καλός ασφαλιστής μέτρησε την αξία σου στο 1993 με αριθμούς...

- Αριθμός νέων υποψηφίων πελατών σε σχέση με την αγορά
- Αριθμός συστάσεων
- Αριθμός τηλεφωνικών επαφών
- Αριθμός επισκέψεων
- Αριθμός αιτήσεων
- Αριθμός συνεντεύξεων κλεισίματος
- Αριθμός παραδομένων συμβολαίων
- Αριθμός πωλήσεων σε ήδη υπάρχοντες πελάτες
- Παραγωγή
- Ποσοστά διατηρησιμότητας
- Αριθμός πωλήσεων σε σχέση με την αγορά
- Τύπος προϊόντων
- Αποτελεσματικότητα της ομιλίας πώλησης
- Χρήση του χρόνου
- Σύγκριση του επιθυμητού εισοδήματος με τις πραγματικές προμήθειες

Ο ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΠΟΥ ΔΕΝ ΔΙΕΥΘΥΝΕΙ ΤΟΝ ΧΡΟΝΟ ΤΟΥ, ΤΙΠΟΤΕ ΔΕΝ ΘΑ ΔΙΕΥΘΥΝΕΙ ΣΤΟ 1993!

Ένας κορυφαίος διευθυντής έχει πει ότι ο χρόνος είναι το πιο κρίσιμο μέσον μας και αν δεν διευθύνεται αυτός, τίποτε δεν διευθύνεται.

Για να μπορέσετε να διευθύνετε τον χρόνο, πρώτα κατανοήστε αυτό: Ποτέ δεν θα βρείτε "περισσότερο" χρόνο για να κάνετε κάτι. Στην πραγματικότητα, δεν θα "βρείτε" ποτέ χρόνο για τίποτα. Δεν μπορείτε να πάρετε χρόνο, να φτιάξετε χρόνο, να δημιουργήσετε χρόνο, να εξοικονομήσετε χρόνο. Το καλύτερο που μπορείτε να κάνετε με τον χρόνο είναι να διευθύνετε τις δραστηριότητές σας με τέτοιο τρόπο ώστε να τον χρησιμοποιείτε αποτελεσματικά.

Η ευρέως εφαρμοσμένη "Αρχή του 80/20" λέει ότι το 80% των αποτελεσμάτων ενός διευθυντή έρχονται από το 20% του χρόνου του διευθυντή. Στην άλλη πλευρά του νομίσματος είναι ότι "το 80% του πολύτιμου χρόνου του διευθυντή ξοδεύεται σε πράγματα που παράγουν μόνο το 20% των αποτελεσμάτων". Πώς είναι δυνατόν;

Υπάρχουν πολλοί λόγοι για τους οποίους οι διευθυντές σπαταλούν τόσο πολύ χρόνο:

- Δεν έχουν ξεκαθαρισμένους στόχους.
- Δεν αναθέτουν προτεραιότητες στους στόχους τους.
- Δεν γράφουν σε ημερολόγια, χρονοδιαγράμματα που να δείχνουν ότι ξεπερνούν τα χρονικά όρια.
- Δεν αναθέτουν ευθύνες σε άλλους. Θέλουν να τα κάνουν όλα μόνοι τους.
- Χρονотριβούν όταν πρόκειται για δύσκολα ή δυσάρεστα καθήκοντα.
- Δεν ασχολούνται με τον προσδιορισμό των στόχων.

Οι διευθυντές δεν σπαταλούν τον χρόνο τους επίτηδες, απλά έτσι "συμβαίνει" στους διευθυντές οι οποίοι δεν οργανώνουν καλά τον χρόνο τους.

MANAGEMENT

Ποιά είναι τα σχέδια σας για το 1993;

Στην ανάπτυξη σχεδίων, αυτός ο κατάλογος μπορεί να σας φανεί χρήσιμος:

- | | Nai | Όχι |
|---|--------------------------|--------------------------|
| 1. Τα σχέδιά σας είναι αρκετά φιλόδοξα; | ☐ | ☐ |
| 2. Είναι επιτεύξιμα; | ☐ | ☐ |
| 3. Θα φέρουν βελτίωση στην απόδοσή σας; | ☐ | ☐ |
| 4. Αναφέρουν τις δραστηριότητες κλειδιά που πρέπει να εκτελεστούν για να επιτύχετε τους στόχους σας; | ☐ | ☐ |
| 5. Συμπεριλαμβάνουν τις κύριες δραστηριότητες με τη σωστή σειρά προτεραιότητας; | ☐ | ☐ |
| 6. Είναι αρκετά ελαστικά ώστε η διακοπή της προόδου σε ένα τομέα να μην προκαλέσει τη διάλυση ολόκληρου του προγράμματος; | ☐ | ☐ |
| 7. Προσδιορίζουν τις κύριες αγορές ώστε να συγκεντρώνεται η προσπάθεια σε αυτούς τους τομείς; | ☐ | ☐ |
| 8. Το κάθε πρόγραμμα έχει ένα τρόπο περιδικού ελέγχου της προόδου ώστε να εξασφαλίζεται η διόρθωσή του όταν χρειάζεται; | ☐ | ☐ |

season's greetings

joyeux Noël

buone feste

nollaig shona dhuit

prettige feestdagen

got jul og godt nytar

frohe festtage

felices fiestas

prettige feestdagen

boas festas

joyeux Noël

χαρούμενες γιορτές

MANAGEMENT

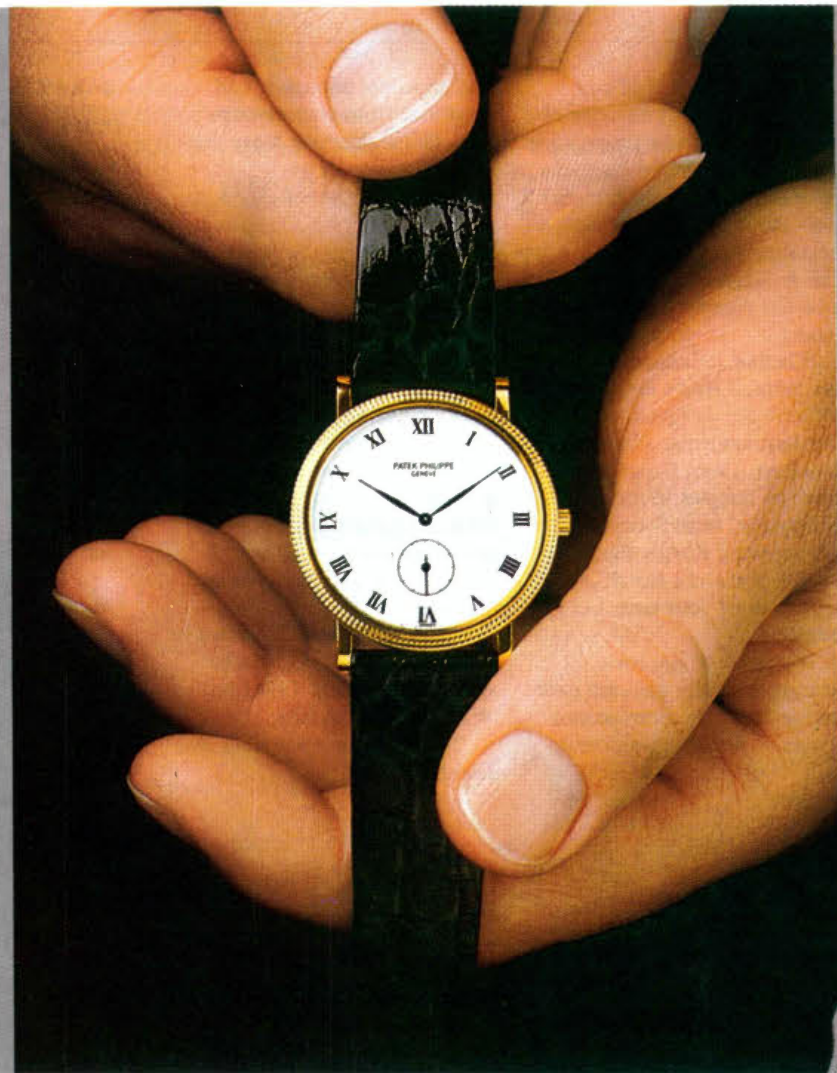
Τα πέντε οφέλη ενός προγραμματισμού

1. Ο προγραμματισμός είναι ένας οδηγός για το μέλλον.
2. Ο προγραμματισμός απαιτεί να παίρνετε αποφάσεις που αφορούν καταστάσεις πριν αυτές προκύψουν.
3. Ο προγραμματισμός καθιερώνει διαδικασίες και στρατηγικές ανεξάρτητες από οποιαδήποτε κατάσταση.
4. Ο προγραμματισμός καθιερώνει προτεραιότητες.
5. Ο προγραμματισμός προσδιορίζει ξεκάθαρα το πού βρίσκεστε, το πού θέλετε να φτάσετε, και το πώς θα φτάσετε εκεί.

Allianz 

Η ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΗΣ ΕΥΡΩΠΗΣ

Απλοί τρόποι για να έχετε χρόνο



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

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

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

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

Ζήστε τη ζωή σας και μη βασανίζεστε με συμβουλές "διαβάστε στο γραφείο, ακούστε μαγνητόφωνα στο δρόμο, γράψτε στα αεροπλάνα, κάντε υπνοπαιδεία, δουλέψτε λίγο σπίτι, βάλτε τα ρολόγια σας 5' ωριότερα".

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

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

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

Χρόνος υπάρχει, χαρείτε τον!

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

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

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

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

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

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



Ξέρω πως υπάρχουν και άλλοι, και πιο εντυπωσιακοί τύποι στη χώρα των ασφαλειών. Ξέρω ακόμα πως κάθε χωριό, κάθε ομάδα, κάθε εταιρεία, κάθε επάγγελμα έχει τον δικό της αρχηγό, το δικό της πρότυπο, τον δικό της σταρ, τον δικό της ήρωα ή ήρωες. Οι πολλοί, οι υπόλοιποι, οι ανώνυμοι ζούν μακριά απ' τα φώτα που ρίχνονται στον σταρ πάνω στην σκηνή, στο πάλκο της επικαιρότητας όσο κοντά και μπροστά κι αν είναι οι καρέκλες τους στο θέατρο που παίζεται το έργο.

Ο Μανώλης Ανδρόνικος είναι ο σταρ! Παρακολουθήστε τον στα συνέδρια της Nationale Nederlanden, στα υποκαταστήματα, στο γραφείο, στις εμφανίσεις του και θα το δείτε. Ακούστε τους αντιπάλους του και θα καταλάβετε.

Στο γήπεδο οι οπαδοί των σταρ πίνουν τα κάγκελα και τα τραντάζουν φωνάζοντας "γκολ" μπροστά στα ινδάλματά τους! Στα συνέδρια της NN οι ασφαλιστές της πίνουν μολύβια και χαρτιά και δίνουν στόχους σε νούμερα και συμπεριφορές που αγγίζουν τον ουρανό εκεί που ζει το αστέρι τους, ο Μανώλης Ανδρόνικος, ψηλά!

Αυτοί που θέλουν ν' αγγίξουν την επιτυχία στο χώρο τους δουλεύουν σκληρά, επιμένουν και περιμένουν χρόνια, κάνουν πολλά λάθη, πολλές πορείες και τα γυρίζουν "παράσημα προς επίδειξη" στο σήμερα.

Ο Μανώλης Ανδρόνικος τους μιλά για το παρελθόν του άφοβος, μιλά για την πορεία του που την κάνει δρόμο για άλλους, ζητά τους φίλους-οπαδούς του να τους ευχαριστήσει και να πιεί το μεθύσι μαζί τους φοβούμενος μη τελειώσει το κρασί γρήγορα...

"Η δόξα είναι καπνός για τον οποίο όλοι κάνουν τα πάντα" είπε ο Τζακ Λόντον κι ο Μανώλης Ανδρόνικος αυτή την ώρα κάνει τα πάντα να μπει μέσα σ' αυτούς τους καπνούς της πρωτιάς, της δόξας, της επιτυχίας μαζί με τα παιδιά της NN. Υπάρχει ένα μεγάλο εμπόδιο γι' αυτό φωνάζει "τίποτα δεν μας σταματά". Ο ουρανός έχει πολλά αστέρια, ίσως αυτά να μη το ξέρουν, κι ακόμα η μοίρα τους είναι να οδύνουν στον ήλιο του χρόνου και να ξεχνιούνται.

Όμως υπάρχουν κι αλλοίμονο αν λείψουν! Και επειδή "δεν έχει σημασία αν η γάτα είναι μαύρη ή άσπρη αρκεί να πάνει ποντίκια" όπως είπε ο Μάο Τσε Τούνγκ εμείς οι πολλοί, οι ανώνυμοι χρειαζόμαστε αστέρια να λάμπουν και δεν μας νοιάζει το χρώμα της φανέλλας της εταιρείας τους. Έτσι το ΝΑΙ παρουσιάζει σήμερα τον Μανώλη Ανδρόνικο έναν "σταρ των πωλήσεων" που ανακάλυψε, ανέδειξε και μας χάρισε ο Τάκης Καραλής. Έναν Ανδρόνικο που ταρακουνάει συμπεριφορές, που βάζει στόχους και λύνει πόδια να τρέξουν να τους πιάσουν σε μια εταιρεία με δική της φιλοσοφία και στρατηγική και που τα τελευταία χρόνια παίζει μεγάλο ρόλο στην ασφαλιστική πορεία του τόπου μας.

Μανώλης Ανδρόνικος Είναι ένας STAR!

Συνέντευξη
στον Βαγγέλη Σπύρου

ΝΑΙ: Κ. Ανδρόνικε μιλήστε μας λίγο για τον εαυτό σας, όπως αυτός ήταν πριν ασχοληθείτε με τις ασφάλειες.

■ Ξεκίνησα επαγγελματικά στα τέλη της δεκαετίας του '50 με πολλές ανησυχίες και φιλοδοξίες, σαν Υπάλληλος της Εθνικής Τράπεζας και ταυτόχρονα φοιτητής Νομικής στο Πανεπιστήμιο Αθηνών. Θυμάμαι γνωστούς και φίλους της εποχής εκείνης που με μακάριζαν για την τύχη μου, προβλέποντας για μένα ένα λαμπρό μέλλον.

Αντίθετα εγώ από τον πρώτο κιόλας καιρό ένοιωσα ότι δεν θα μπορούσα ποτέ να συνδέσω επαγγελματικά τη ζωή μου με τη Δημοσιού-πλητική φύση της Τράπεζας και έκανα απεγνωσμένες προσπάθειες για να ξεφύγω. Η έλλειψη όμως οικονομικών πόρων και η καταπίεση από το οικογενειακό μου περιβάλλον τον πρώτο καιρό και οι υποχρεώσεις μου αργότερα, όταν δημιούργησα οικογένεια, με ανάγκασαν να παραμείνω 14 χρόνια στην Τράπεζα. Δυστυχώς αυτά τα χρόνια όχι μόνο δεν προσέθεσαν τίποτα στην προσωπι-



Λένε ότι είναι η καρδιά των πωλήσεων

κόπητά μου αλλά αντίθετα δημιούργησα ένα πολύ άσχημο χαρακτήρα, ήμουν συνέχεια εκνευρισμένος, είχα έλλειψη επικοινωνίας, δεν είχα εμπιστοσύνη στον εαυτό μου, ένοιωθα ζήλια για τους ανθρώπους που αγαπούν τη δουλειά τους.

Ευτυχώς όμως κάποτε πήρα τη μεγάλη απόφαση, γιατί ήταν πράγματι μεγάλη απόφαση να αφήσει κανείς 14 χρόνια στην Τράπεζα. Σ' αυτήν τη δύσκολη περίοδο της ζωής μου η γυναίκα μου στάθηκε δίπλα μου και με βοήθησε να νικήσω τις φοβίες μου για το αύριο.

Ξεκίνησα σαν Ασφαλιστής ΖΩΗΣ και ΕΥΤΥΧΩΣ.

ΝΑΙ. Πώς μπήκατε στο ασφαλιστικό επάγγελμα;

■ Θυμάμαι ότι το 1972 ταυτόχρονα με την Τράπεζα δούλευα τα απογεύματα σαν πωλητής τραπεζιών τηλεοράσεως. Ένας φίλος μου τότε αναλογιστής στην Interamerican, που δεν είναι άλλος από τον Τάκη Καραλή γενικό Διευθυντή της Nationale-Nederlanden, μου είπε: Είσαι έξυπνος, είσαι μορφωμένος,

ών, τον ΠΡΥΤΑΝΗ, τον Πατριάρχη, όπως τον αποκαλούν. Είναι ο Αλέξανδρος Ταμπουράς, Ασφαλιστής με 60 χρόνια πείρα. Είναι πολύ έξυπνος, ευχάριστος, πνευματώδης, σε εντυπωσιάζει με την πολυμάθειά του και ζει το σήμερα πολύ έντονα παρά την ηλικία του. Θεωρώ τιμή μου που απολαμβάνω της φιλίας του και της εκτίμησής του και τον ευχαριστώ πολύ για όσα μου έδωσε και νομίζω ότι θα μου δώσει.

ΝΑΙ. Τι άλλαξε μετά την ενασχόλησή σας στον ασφαλιστικό χώρο;

■ Θυμάμαι χαρακτηριστικά τη μέρα που έκανα την πρώτη μου αίτηση. Ήταν σταθμός στη ζωή μου, όπως νομίζω και για κάθε Ασφαλιστή. Ένοιωσα δύναμη, χαρά, συγκίνηση, ένοιωσα ξαναγεννημένος. Σήμερα μετά από 21 χρόνια σκληρής δουλειάς, μπορώ να πω ότι από τις Ασφάλειες πήρα πολλά, έμαθα να επικοινωνώ, πίστεψα στις ανθρώπινες σχέσεις, αγαπώ τον άνθρωπο και πιστεύω στις απεριόριστες δυνατότητές του, γι' αυτό και προσπαθώ να παρακινώ τον Ασφαλιστή για πολύ υψηλούς στόχους λέγοντάς του συνεχώς ότι τίποτα δεν είναι αδύνατο. Είμαι υπερήφανος για τη δουλειά που κάνω. Νοιώθω ψυχολογικά γεμάτος, είμαι πολύ ικανοποιημένος επαγγελματικά, κάτι που έχει επηρεάσει θετικά την οικογενειακή και κοινωνική μου ζωή.

Είμαι υπερήφανος για τη δουλειά που κάνω. Νοιώθω ψυχολογικά γεμάτος, είμαι πολύ ικανοποιημένος επαγγελματικά, κάτι που έχει επηρεάσει θετικά την οικογενειακή και κοινωνική μου ζωή.



Δίδυμο Karalis-Andronikos.
Στιγμές μεγάλων επαγγελματικών επιτυχιών.
Νέα παραγωγή 1991 7 Δις στον κλάδο Ζωής.

ΝΑΙ. Υπήρξαν στιγμές που μετανιώσατε για την απόφασή σας να μπείτε στον ασφαλιστικό χώρο ή χορό -όπως θα μπορούσαμε χαριτολογώντας να πούμε;

■ Αναμφισβήτητο μετάνιωσα που δε μπόρεσα πολύ γρηγορότερα στον Ασφαλιστικό χώρο και έχασα 14 χρόνια από τη ζωή μου.

ΝΑΙ. Κ. Ανδρόνικε, χωρίς άλλη εισαγωγή: Τι είναι εκείνο που θέλετε να προσφέρετε στον ασφαλιστή;

■ Μην ξεχνάτε κ. Σπύρου ότι ξεκίνησα Ασφαλιστής και ξέρω από πρώτο χέρι τα βαθύτερα προβλήματα που απασχολούν τον Ασφαλιστή. Ξέ-

ρω τις ανάγκες του, την αβεβαιότητα που αισθάνεται για το Αύριο, καθώς επίσης τις δυσκολίες και τις ιδιαίτερες του επαγγέλματός μας.

Σαν άνθρωπος είμαι ενθουσιώδης, βλέπω το ποτήρι μισογεμάτο και έχω μεγάλο πάθος και αγάπη για τη δουλειά μας. Έτσι νοιώθω πολύ μεγάλη χαρά όταν είμαι κοντά στους Ασφαλιστές. Συζητάμε με πολύ μεγάλη άνεση τα όποια προβλήματα τους απασχολούν, πάντα στο δικό τους επίπεδο, γιατί με ενδιαφέρει παράλληλα με την επαγγελματική συνεργασία μαζί τους να γνωρίσω την ανθρώπινη πλευρά του χαρακτήρα τους. Αυτή προσπαθώ να αγ-γιώ και να επικοινωνήσω μαζί τους

Νοιώθω πολύ μεγάλη χαρά όταν βλέπω ασφαλιστές συνέχεια να βελτιώνονται, να αυξάνουν πρώτα-πρώτα την παραγωγικότητά τους και μέσω αυτής την ποιοτική τους απόδοση. Είναι το μεγαλύτερο δώρο που μπορεί να τους προσφέρει κανείς, γιατί το αξίζουν.

μ' ειλικρίνεια και ευθύτητα.

Πάντα τους ξεκαθαρίζω ότι η Εταιρία οφείλει να είναι δίπλα τους- πρώτα να τους προσφέρει και μετά να περιμένει ανταπόκριση. Γιατί νομίζω ότι παίρνει δύναμη ο Ασφαλιστής όταν νοιώθει εμπιστοσύνη στην Εταιρία που εργάζεται.

Μιλώντας τους για τη δουλειά μας επιδιώκω να τους μεταδίδω πίστη στο Θεσμό, πίστη στον εαυτό τους, αγάπη για τη δουλειά μας και την Εταιρία, πολύ και σκληρή δουλειά, συνέπεια και ειλικρίνεια με τον πελάτη και μέσω αυτών καριέρα και επαγγελματική καταξίωση.

Πάντα τους τονίζω όμως, ότι αυτή η επαγγελματική καταξίωση δεν έρχεται τυχαία, χρειάζεται από τους ίδιους πάθος για διάκριση, υψηλοί στόχοι και καταβολή μεγάλης προσπάθειας.

Γενικότερα νοιώθω πολύ μεγάλη χαρά όταν βλέπω ασφαλιστές συνέχεια να βελτιώνονται, να αυξάνουν πρώτα-πρώτα την παραγωγικότητά τους και μέσω αυτής την ποιοτική τους απόδοση. Είναι το μεγαλύτερο δώρο που μπορεί να τους προσφέρει κανείς, γιατί το αξίζουν.

ΝΑΙ. Πώς θα χαρακτηρίζατε τον Έλληνα Ασφαλιστή; Ποιά είναι τα σημαντικότερα πλεονεκτήματα και ποιά τα σημαντικότερα μειονεκτήματά του;

■ Η αγορά σήμερα λόγω των προσφερομένων Ασφαλιστικών και Χρηματοοικονομικών προϊόντων δημιουργεί το νέο μοντέλο του επαγγελματία οικονομικού και Ασφαλιστικού συμβούλου. Και αυτό είναι πολύ σημαντικό, πολύ ελπιδοφόρο, κέρδος για όλους μας. Αναμφίβολα είναι χαρακτηριστική η προσωπικότητα του επαγγελματία Ασφαλιστή σήμερα, γιατί είναι μορφωμένος, είναι ευρηματικός, πανέξυπνος, έχει καλή επικοινωνία, φαντασία, είναι ευχάριστος, προσφέρει σιγουριά για το αύριο με τις εξειδικευμένες γνώσεις του, μονοπωλεί το ενδιαφέρον των γύρω του, ξέρει και διακρίνεται παντού.

Δυστυχώς κύριε Σπύρου υπάρχουν στις τάξεις μας όμως και μερικοί Ασφαλιστές που δεν συγκεντρώνουν όλα τα καλά στοιχεία του επαγγελματία Ασφαλιστή. Θυσιάζουν στο βωμό του πρόσκαιρου κέρδους τις ηθικές αξίες του επαγγέλματός μας. Και αυτό είναι ολέθριο για τους ίδιους, τις Εταιρίες τους και πάνω από όλα για το θεσμό. Ευτυχώς όμως γρήγορα αναγκάζονται από τα πράγματα και αποσύρονται γιατί σήμερα ο ανταγωνισμός μεγαλώνει και ο πελάτης ξέρει και απαιτεί.

ΝΑΙ. Πώς μπορεί να βελτιωθεί ένας ασφαλιστής και ποιών έργο είναι η προαγωγή και η ανάπτυξη του ασφαλιστικού επαγγέλματος;

■ Η Πολιτεία και οι Ασφαλιστικές Εταιρίες, κατά τη γνώμη μου, έχουν κατ' αρχήν το μεγαλύτερο μερίδιο της ευθύνης για την Ανάπτυξη του Ασφαλιστικού Επαγγέλματος. Αποφασιστική όμως είναι και η συμβολή των Managers στη βελτίωση του ασφαλιστή.

Πρώτα-πρώτα η Πολιτεία οφείλει να θεσπίσει νόμους τέτοιους που να δημιουργούν τις προϋποθέσεις εκείνες για την αναβάθμιση του θεσμού της Ιδιωτικής Ασφάλισης στην χώρα μας. Δεν μπορώ να καταλάβω ακόμα γιατί δεν γίνονται γρήγορα βήματα σ' αυτήν την κατεύθυνση αφού η κρα-

τική Ασφάλιση είναι ανήμπορη να προσφέρει τη σιγουριά του αύριο στους συνανθρώπους μας. Τι περισσότερο χρειάζεται να δει η Πολιτεία από τη συνεχή ανοδική πορεία της Ιδιωτικής Ασφάλισης, ιδιαίτερα τα τελευταία χρόνια;

Τα μόνα φωτισμένα γραφεία μέχρι αργά τα βράδια είναι των Ασφαλιστικών Εταιριών, που εκεί εργάζονται Ασφαλιστές και Managers επιτελώντας κοινωνικό έργο.

Μήπως αγνοούν οι διοικούντες ότι γι' αυτήν την τρομακτική ανάπτυξη της Ιδιωτικής Ασφάλισης τον κύ-

Πρώτα-πρώτα η Πολιτεία οφείλει να θεσπίσει νόμους τέτοιους που να δημιουργούν τις προϋποθέσεις εκείνες για την αναβάθμιση του θεσμού της Ιδιωτικής Ασφάλισης στην χώρα μας.

ριο ρόλο έπαιξε, παίζει και θα παίζει ο Ασφαλιστής, που με τις αντιξοές καιρικές συνθήκες είναι κάθε μέρα στους δρόμους και περνάει μηνύματα σιγουριάς για το αύριο στους συνανθρώπους μας;...

Επιβάλλεται νομίζω η Πολιτεία σ' αυτόν τον άνθρωπο τον Ασφαλιστή να συμπαρασταθεί, γιατί σίγουρα ο Ασφαλιστής προσφέρει πολλά στην Πολιτεία.

Οι Ασφαλιστικές Εταιρίες πρέπει να πείθουν τον Ασφαλιστή ότι θα του εξασφαλίσουν το δικό του αύριο. Πρέπει να τον πείθουν με έργα και όχι με λόγια ότι μπορεί να κάνει καριέρα. Έτσι πρέπει να είναι συνεχώς δίπλα του, κοντά στα προβλήματά του, να τον αγκαλιάζουν με αγάπη και να τον βοηθάνε οικονομικά, ιδιαίτερα στα πρώτα του βήματα, να τον εκπαι-

δεύουν σωστά από την αρχή, ώστε να βγαίνει στην αγορά επαγγελματίας και τέλος με μια σειρά από δικαίες δομές και φιλοσοφίες να τον κάνουν να νοιώθει άνετα, ευχάριστα, υπερήφανο που υπηρετεί το θεσμό και είναι μέλος της μεγάλης οικογένειας της Εταιρίας όπου εργάζεται.

Τέλος, οι επαγγελματίες Managers που έργο τους είναι να στρατολογούν, να κατασκευάζουν και να διατηρούν Ασφαλιστές σε υψηλά επίπεδα στο επάγγελμα και που είναι σε καθημερινή επαφή μαζί τους, σίγουρα συντελούν στην βελτίωσή τους.

ΝΑΙ. Θεωρείται πως η απληστία -είναι σύνθετες χαρακτηριστικό στον ασφαλιστικό χώρο- μπορεί να είναι λόγος μεγαλύτερης παραγωγικότητας και απόδοσης για τους ασφαλιστές;

■ Πιστεύω ότι ο Ασφαλιστής πρέπει να είναι απληστος. Όχι μόνο όμως στην απόκτηση υλικών αγαθών. Πρέπει να βάσει σε προτεραιότητα την κάλυψη των πραγματικών αναγκών των πελατών του και σε δεύτερη μοίρα το πορτοφόλι του. Πρέπει ο Ασφαλιστής να έχει απληστία για καλύτερη εμφάνιση, για περισσότερο εγωισμό, για μεγαλύτερες φιλοδοξίες, απληστία για υψηλότερους στόχους κοινωνικούς και οικονομικούς, απληστία για βαθιά γνώση αντικείμενου της δουλειάς του, απληστία για καλύτερη συνεργασία με τους Managers του και τέλος για καλύτερη επικοινωνία που είναι πολύ σημαντική στη δουλειά μας.

Τότε, ο Ασφαλιστής που θα προσπαθεί συνέχεια με αυτοκριτική και αυτοέλεγχο να βελτιώνεται, θα έχει δείκτες υψηλής παραγωγικότητας και ποιοτικής απόδοσης και θα γευθεί τις ηθικές και υλικές ανταμοιβές που απλόχερα προσφέρει το επάγγελμά μας.

ΝΑΙ. Πιστεύετε ότι ο ανταγωνισμός στον χώρο κινείται σε "θεμιτά" πλαίσια, ή υπάρχουν παρεκλίσεις;

■ Σέβομαι και τιμώ τους συναδέλφους και τις Εταιρίες του ανταγωνισμού της ασφαλιστικής βιομηχανίας της χώρας μας. Πιστεύω ότι ο υγιής ανταγωνισμός επιδρά θετικά στους

ασφαλισμένους και συντελεί στην αναβάθμιση της Ιδιωτικής Ασφάλισης. Ειλικρινά όταν βρίσκομαι σε περιοδεία στις διάφορες πόλεις της Ελλάδος, στην Αθήνα ή στο εξωτερικό και βλέπω ταμπέλες ασφαλιστικών εταιριών νοιώθω ξεχωριστή χαρά, γιατί ξέρω ότι εκεί εργάζονται άνθρωποι που επιτελούν κοινωνικό έργο. Έτσι νομίζω ότι σκέφτονται και πολλοί ασφαλιστές στη χώρα μας γι' αυτό και οι σχέσεις μεταξύ των ασφαλιστικών εταιριών τα τελευταία χρόνια βελτιώνονται συνεχώς. Κι αυτή η βελτίωση δεν ήρθε τυχαία. Οφείλεται κυρίως, κατά τη γνώμη μου, στο ότι οι ασφαλιστικές εταιρίες έπιασαν τα μηνύματα των καιρών και ξέχωρα από τις παροχές και κίνητρα που έδωσαν στους συνεργάτες τους, πρόσφεραν ελκυστικά προγράμματα με συμμετοχή στα κέρδη, στους πελάτες, οι οποίοι έχοντας συμφέροντα πλέον από τα συμβόλαιά τους δεν μετακινούνται εύκολα από Εταιρία σε Εταιρία, με αποτέλεσμα και οι ασφαλιστές και οι Managers να μην μετακινούνται επίσης. Δεν μπορώ να πω όμως ότι δεν με ενοχλούν οι εταιρίες που στην προσπάθειά τους να "πουλήσουν" αφήνουν κενά στην κοινή γνώμη με παραπλανητικού περιεχομένου ανακοινώσεις. Ίσως δεν έχουν αντιληφθεί ακόμη ότι αυτό είναι ολέθριο, ότι είναι κακό για όλους μας, είναι

εναντίον του θεσμού.

ΝΑΙ. Πότε και πώς πρέπει να βγαίνει ένας ασφαλιστής στην αγορά;

■ Σήμερα επιβάλλεται από τις αναπτυγμένες χώρες του κόσμου, περισσότερο από κάθε άλλη φορά, η παροχή εξειδικευμένων ποιοτικών υπηρεσιών στους πελάτες για την κάλυψη των πραγματικών τους ανα-

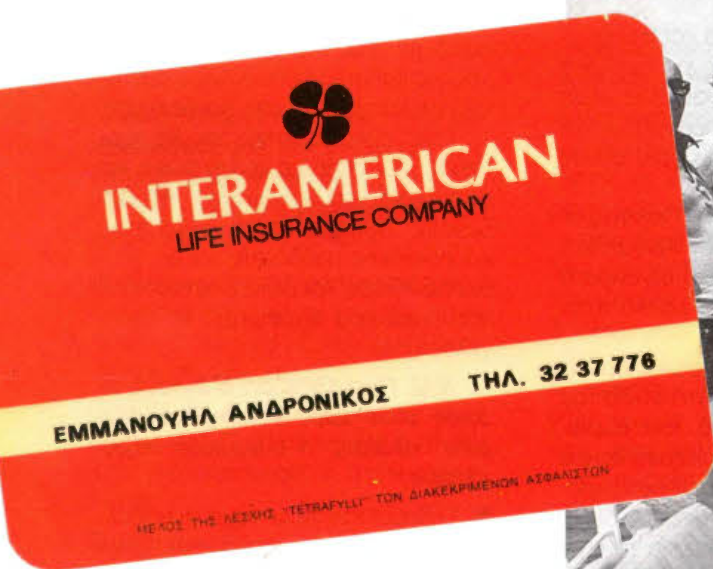
γκών. Και αυτό είναι επιτακτική ανάγκη για όλους μας να το νοιώσουμε όσο γίνεται γρηγορότερα και να σταματήσουμε να πουλάμε ανεύθυνα. Πρέπει το επάγγελμά μας να πάρει τη θέση που του ταιριάζει. Πρέπει να καταλάβουμε όλοι την τεράστια ευθύνη που έχουμε σαν Ασφαλιστές. Η δουλειά μας θα προσφέρει απλόχερα ένα λαμπρό μέλλον, μόνο σε εκείνους που θα νοιώσουν αυτήν την ευθύνη



Πανευρωπαϊκό Συνέδριο LIMRA, Ισπανία 1992. Ο κ. Μανώλης Ανδρόνικος αντιπρόεδρος σήμερα της επιτροπής LIMRA Ελλάδος-Κύπρου, συνεχίζει την προσφορά του στον Έλληνα ασφαλιστή.



1973: Κρουαζιέρα στο Αγαίο και την Τουρκία, επιτυχημένων ασφαλιστών της INTERAMERICAN.



Η κάρτα μέλους διακεκριμένων ασφαλιστών της INTERAMERICAN, που με πολλή υπερηφάνεια φυλάει σαν απόδειξη της μακράς θητείας του στην επιτυχία, ο κ. Μ. Ανδρόνικος. Έτος 1973.

και που με συνέπεια ειλικρίνεια και εντιμότητα θα προσφέρουν με επαγγελματισμό τις ποιοτικές υπηρεσίες τους στους ασφαλιζομένους.

Πριν λοιπόν ο Ασφαλιστής βγει στην αγορά χρειάζεται εκπαίδευση για να γνωρίσει αφ' ενός μεν το αντικείμενο της δουλειάς μας, αφ' ετέρου δε να γνωρίσει τεχνικές πωλήσεων που θα του εξασφαλίσουν υψηλή παραγωγικότητα και ποιοτική απόδοση. Αυτός ο τρόπος όμως πάνω από όλα θέλει οργάνωση, που δυστυχώς εμείς οι Έλληνες, ενώ έχουμε διδάξει τον πολιτισμό και την δημοκρατία, ενώ έχουμε προσφέρει σε όλο τον κόσμο το αρχαίο ελληνικό πνεύμα, ενώ είμαστε πανέξυπνοι, δεν μπορούμε ναβάλουμε τη σκέψη μας σε μια τάξη.

Ο Ασφαλιστής, όταν κάνει παρουσίαση στον πελάτη πρέπει να του υποβάλει μια σειρά ερωτήσεων, γύρω από την οικογενειακή και κοινωνική του κατάσταση, ώστε εντοπίζοντας τις ανάγκες να του προσφέρει το κατάλληλο πρόγραμμα (ποιοτική απόδοση). Κατά τη γνώμη μου περισσότερο οι νέοι Ασφαλιστές, πρέπει να χρησιμοποιούν ειδικά έντυπα για το σκοπό αυτό και σε συνεργασία με τους Managers τους να σχεδιάζουν το ειδικό πρόγραμμα για τον πελάτη. Προκειμένου ο Ασφαλιστής να έχει υψηλή παραγωγικότητα θα πρέπει τουλάχιστον μια φορά την εβδομάδα να συνεργάζεται με τον Manager του, αναλύοντας το εβδομαδιαίο πρόγραμμα δραστηριότητάς του. Είναι το κλειδί της επιτυχίας γιατί έτσι φαίνεται αν ο Ασφαλιστής δούλεψε πολύ, αν είχε επιτυχή κλεισίματα, αν πήρε συστάσεις, αν κάνει σωστό service που είναι επίσης σημαντικό κεφάλαιο στη δουλειά μας.

ΝΑΙ. Βραβευθήκατε σαν ο καλύτερος Διευθυντής Πωλήσεων της Ν-Ν σε όλο τον κόσμο. Πώς νιώθετε γι' αυτό;

Αναμφίβολα ένοιωσα μεγάλη συγκίνηση για αυτήν την τιμητική διάκριση, γιατί αγαπώ πραγματικά και τιμώ την δουλειά που κάνω και ταυτόχρονα έχω θέληση και πάθος για υψηλότερους στόχους.

Ειλικρινά αυτή η διάκριση που μου έγινε (και δεν το λέω για να δημιουργήσω εντυπώσεις) οφείλεται



Στιγμές οικογενειακής ευτυχίας.

στον επαγγελματισμό των ανθρώπων της Ν-Ν που στην μεγάλη τους πλειοψηφία διακρίνονται και ξεχωρίζουν στην ασφαλιστική αγορά της χώρας μας. Είναι επαγγελματίες, είναι παραγωγικοί, αγαπούν την Εταιρία μας, αγαπούν την δουλειά μας.

Ειλικρινά νοιώθω την υποχρέωση να μεταφέρω σε αυτούς αυτήν την τιμητική διάκριση, σαν ελάχιστο δείγμα της γεμάτης επιτυχία συνεργασίας που έχουμε όλα αυτά τα χρόνια.

ΝΑΙ. Από πού αντλείτε, κύριε Ανδρόνικε, δύναμη και πάθος;

■ Πιστεύω στο Θεό. Πιστεύω και στο δημιουργήμα του Θεού, τον άνθρωπο, τον μικρό Θεό. Ασχολούμαι τα τελευταία χρόνια με την Μεταφυσική και έχω πειστεί ότι ο άνθρωπος έχει απεριόριστες δυνάμεις μέσα του και εάν τις ανακαλύψει μπορεί να κάνει τα πάντα. Δύο είναι τα θαύματα της θείκης δημιουργίας, λέει ο Καντ, ο ένας στρος ουρανό και το μυαλό μέσα μας.

Πρέπει να μάθουμε, λοιπόν, να χρησιμοποιούμε σωστά το μυαλό μας. Φαίνεται λοιπόν ότι το μυαλό μας έχει θεία προέλευση και από εκεί ξεκινούν όλα με προορισμό το καλό και

Θυμάμαι χαρακτηριστικά τη μέρα που έκανα την πρώτη μου αίτηση. Ήταν σταθμός στη ζωή μου, όπως νομίζω και για κάθε Ασφαλιστή. Ένοιωσα δύναμη, χαρά, συγκίνηση, ένοιωσα ξαναγεννημένος.



Ο Μανώλης Ανδρόνικος ταρακουνάει συμπεριφορές βάζει στόχους και λύνει πόδια να τρέξουν να τους πιάσουν.

Εεκίνησα σαν Ασφαλιστής ΖΩΗΣ και ΕΥΤΥΧΩΣ.

δουλειά τους. Η ευθύνη είναι μεγάλη και είναι δική μας. Η κακή επιλογή, η πλημμελής εκπαίδευση και η χωρίς επαγγελματισμό συνεργασία των Managers με τους Ασφαλιστές, είναι οι

το κακό. "Ουδείς εκών κακός" έλεγε ο Σωκράτης. Γιατί πίστευε ότι με την καθοδήγηση του λογικού στοχασμού, μπορεί κανείς να βρει το δρόμο της Αρετής. Μπορούμε λοιπόν και επιβάλλεται να οδηγούμε το μυαλό μας θετικά, να γνωρίσουμε τον εσώτερο εαυτό μας και να βελτιωθούμε. Να διώξουμε τις κακίες, τα μίση, το φθόνο που τυχόν έχουμε και να τα μετουσιώσουμε σ' αγάπη και προσφορά στον Άνθρωπο. Αν γνωρίσουμε τον εσώτερο εαυτό μας όλα θα έρθουν εύκολα μετά.

Τότε, ιδιαίτερα εμείς οι Ασφαλιστές, θα έρθουμε πιο κοντά στον Άνθρωπο, στα προβλήματά του, και θα νοιώσουμε υπερήφανοι που επιτελούμε κοινωνικό έργο.

ΝΑΙ. Γιατί δεν υπάρχει μεγάλη διατηρητικότητα ασφαλιστών;

■ Τα τελευταία χρόνια αρχίζει δειλά-δειλά να παρατηρείται το φαινόμενο νέοι άνθρωποι να επιλέγουν το επάγγελμα του Ασφαλιστή από μόνοι τους. Δυστυχώς όμως αυτοί είναι λίγοι. Ένας μεγάλος αριθμός παρασύρεται με ψεύτικες υποσχέσεις για το μέλλον και έτσι πολύ νωρίς απογοητεύονται και εγκαταλείπουν τη

κυριότερες αιτίες της μικρής διατηρητικότητας των Ασφαλιστών στο επάγγελμα.

Έχω τη γνώμη ότι αν μπορούσε να δημιουργηθεί μια σχολή Ασφαλιστικών Σπουδών, κολλέγιο ή ινστιτούτο, στο οποίο η φοίτηση να είναι υποχρεωτική και μετά από επιτυχείς εξετάσεις ο Ασφαλιστής να επιλέξει την Ασφαλιστική Εταιρία της αρεσκείας του, θα μπορούσαν να λυθούν πολλά προβλήματα.

ΝΑΙ. Τι γνώμη έχετε για το περιοδικό "ΝΑΙ";

■ Πιστεύω ότι το περιοδικό ΝΑΙ, αφού ασχολείται με τα προβλήματα του Ασφαλιστή, συντελεί σημαντικά στη βελτίωσή του.

Συγχαρητήρια, λοιπόν, γι' αυτήν την προσπάθεια, κ. Σπύρου, και ευχή μου είναι να υψώσεις ακόμα περισσότερο τη φωνή σου, για να δοθεί βοήθεια στον Ασφαλιστή από κάθε πλευρά. Θα ευχόμουν να κάνεις μια σταυροφορία για την ίδρυση σχολής Ασφαλιστικών σπουδών, ώστε να καταξιωθεί το επάγγελμά μας και να φθάσει στη θέση που του αρμόζει.

ΝΑΙ. Η δουλειά φαίνεται σας απασχολεί πολλές ώρες την ημέρα. Σίγουρα όμως θα έχετε και ελεύθερες ώρες. Πού τις αφιερώνετε;

■ Κάθε πρωί για μια ώρα γυμνάζομαι και τρέχω στο Παναθηναϊκό Στάδιο. Αυτό με ξεκουράζει και μου δίνει δύναμη για την αντιμετώπιση των προβλημάτων της ημέρας. Όταν έχω ευκαιρία παίζω βόλεϋ.

Τα Σαββατοκύριακα προτιμώ να τα περνώ ήρεμα σ' ένα μεγάλο κτήμα στην Μύκονο όπου η οικογένειά μου έχει μια τουριστική επιχείρηση. Ασχολούμαι πολύ με το κολύμπι σχεδόν όλο το χρόνο, με το σκάκι, το διάβασμα, ιδιαίτερα βιβλίων φιλοσοφικού περιεχομένου. Επίσης, είμαι λάτρης της κλασικής μουσικής.

Τον τελευταίο καιρό έχω δώσει μεγάλη προτεραιότητα στο κτίσιμο μιας εκκλησίας στη Μύκονο, τον Άγιο Μάρκο. Τη χτίζω μόνος μου μ' ένα φίλο μου, γιατί έτσι νομίζω ότι ξεπληρώνω κάποιες από τις πολλές υποχρεώσεις στη μνήμη του πατέρα μου και ταυτόχρονα επικοινωνώ με το Θεό που τόσο έχω ανάγκη.

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

Προσοχή στις προθέσεις Κλίντον



ΕΙΝΑΙ πολύ νωρίς για να αποφανθεί κανείς γύρω από τις εξωτερικές οικονομικές και πολιτικές επιλογές του νέου Αμερικανού προέδρου κ. Μπιλ Κλίντον. Όμως στην Ευρωπαϊκή Κοινότητα και στα πιο υψηλά κλιμάκιά της κανείς δεν σκέφθηκε να ψήσει αρνιά και να κεράσει κρασί για την εκλογή του. Επίσης, κανένας Ευρωπαίος πολιτικός δεν είχε την έμπνευση να πλέξει το εγκώμιο του νέου Αμερικανού προέδρου και να συνταυτίσει την εκλογή του με την πολιτική του παράταξη.

Από την άλλη μεριά κανένας Ευρωπαίος σχολιαστής δεν εξύμνησε τη μεγάλη ωριμότητα του αμερικανικού λαού, γιατί επέλεξε έναν πρόεδρο 46 χρόνων, για τον απλούστατο λόγο ότι οι Αμερικανοί το 1980 και το 1984 εψήφισαν υπέρ ενός προέδρου που διαδοχικά ήταν 73 και 77 χρόνων όταν ζήτησε την ψήφο τους. Ακόμη περισσότερο στις τελευταίες προεδρικές εκλογές, οι Αμερικανοί ψηφοφόροι ψήφισαν σε ποσοστό 56% και πλέον υπέρ των δύο άλλων και γηραιότερων του κ. Μπιλ Κλίντον υποψηφίων, του Τζωρτζ Μπους και του Ρος Περό.

Δυστυχώς, στη χώρα μας, όλο και περισσότερο η πολιτική σκέψη και η πολιτική ωριμότητα συσσωρεύονται στα χρονοντούλαπα της ιστορίας, και αντικαθίστανται από την ποδοσφαιρική αντιμετώπιση κάθε πολιτικού, κοινωνικού και οικονομικού φαινομένου. Γι' αυτό και οι περισσότεροι νέοι πολιτικοί της χώρας είναι επιρρεπείς στον λαϊκισμό και τον συμπλεγματικό εθνικισμό, παρά στην υπευθυνότητα, τον γόνιμο και ανοικτό οραματισμό, την ώριμη σκέψη.

Και σε ό,τι αφορά τον κ. Μπιλ Κλίντον, οι Έλληνες φίλαθλοι της πολιτικής σε λίγο θα αποδειχθεί ότι πλανήθηκαν πλάνην οικτράν. Ο νέος Αμερικανός πρόεδρος θα είναι αυτός που πρώτος θα εγκαινιάσει τη νέα αμερικανική εξωτερική πολιτική, κύριο χαρακτηριστικό της οποίας θα είναι ο άλλοτε κρυφός και άλλοτε φανερός αντιευρωπαϊσμός.

Υπό αυτή την έννοια, ο κ. Μπιλ Κλίντον είναι και ο πρώτος Αμερικανός μεταψυχροπολεμικός πρόεδρος, γεγονός που καθόλου δεν θα πρέπει να ξεχνούν οι Έλληνες πολιτικοί φίλαθλοι και οι μεγάλες "βεγνέτες" που ερεθίζουν τις ζητωκραυγές τους.



Γράφει ο
ΑΘ. Χ. ΠΑΠΑΝΔΡΟΠΟΥΛΟΣ

Στα πλαίσια λοιπόν αυτής του της ιδιότητας, ο νέος Αμερικανός πρόεδρος θα επιδιώξει να προωθήσει διεθνώς τα αμερικανικά οικονομικά συμφέροντα περισσότερο από τα αντίστοιχα πολιτικά. Αυτό εξάλλου επιθυμεί και η αμερικανική κοινή γνώμη, η οποία σε πρόσφατη δημοσκόπηση σε ποσοστό 66% δήλωνε ότι η αμερικανική εξωτερική πολιτική, σήμερα που ο κομμουνισμός αποτελεί παρελθόν, πρέπει πριν απ' όλα να προωθεί τα αμερικανικά οικονομικά συμφέροντα. Τα τελευταία, εξάλλου, ενδιαφέρουν την αμερικανική κοινή γνώμη δύο φορές παραπάνω απ' ό,τι η προώθηση της δημοκρατίας. Επιπλέον, όταν τα οικονομικά συμφέροντα συμπίπτουν με αυτά της εθνικής τους άμυνας, οι Αμερικανοί πάλι δίνουν το προβάδισμα στην οικονομία, με το σκεπτικό ότι δεν υπάρχει αμυντική ισχύς χωρίς ισχυρή οικονομική ανάπτυξη.

Μέσα σ' αυτό το κλίμα, όπως πολύ σωστά επισημαίνει ο κ. Ντάνιελ Γιανκέλοβιτς, αρθρογράφος στο πολύ σοβαρό αμερικανικό περιοδικό "Foreign Affairs", οι ΗΠΑ στις σχέσεις τους με την Ιαπωνία και την Ευρώπη θα θέσουν την οικονομία πολύ πιο ψηλά από οποιαδήποτε άλλη πολιτική και αμυντική θεώρηση. Θα πράξουν δηλαδή ακριβώς το αντίθετο από αυτό που έπρατταν μέχρι σήμερα. Αυτή την πολιτική εξάλλου εισηγείται προς τον νέο πρόεδρο των ΗΠΑ και μια τελευταία έκθεση της CIA, στην οποία τονίζεται η ανάγκη της να επανδρωθεί με πολύ περισσότερους οικονομολόγους από ό,τι στο παρελθόν και να ρίξει μεγάλο βάρος στην άντληση οικονομικών και βιομηχανικών πληροφοριών, με έμφαση βέβαια στην τεχνολογία. Στην ίδια έκθεση, η οποία έφθασε και στην Ευρωπαϊκή Κοινότητα, υπογραμμίζεται ότι οι

αμερικανικές στρατιωτικές επεμβάσεις πρέπει στο εξής να είναι επιλεκτικές και να συνδυάζονται πάντα με την ενδυνάμωση της αμερικανικής οικονομικής κυριαρχίας. Γι' αυτό, εντελώς ειρωνικά, για την πρώην Γιουγκοσλαβία η έκθεση γράφει: "Ας αφεθούν οι Ευρωπαίοι μόνοι τους να βγάλουν τα μάτια τους".

Όλα αυτά τα συνοπτικά κατ' ανάγκην νέα φαινόμενα που περιγράφουμε, μας οδηγούν στο θεμελιακό συμπέρασμα ότι ο οικονομικός πόλεμος μεταξύ Ευρώπης και Αμερικής θα ενταθεί, παράλληλα δε η αμερικανική πολιτική και στρατιωτική παρουσία στη Γηραιά Ήπειρο θα υποβαθμίζεται.

"Οι Αμερικανοί, γράφει ο Ντ. Γιανκέλοβιτς, τα χρόνια που έρχονται όλο και λιγότερο θα παίζουν τους διεθνείς χωροφύλακες, ρόλο που είχαν σε όλη τη διάρκεια του Ψυχρού Πολέμου, με δικά τους έξοδα". Κατά τον Αμερικανό αρθρογράφο, οι ΗΠΑ θα παρεμβαίνουν μόνο στο μέτρο που θα έχουν μαζί τους και συμμάχους πρόθυμους να μοιραστούν τους κινδύνους και τις θυσίες που απαιτούν οι επεμβάσεις.

Την άποψη αυτή, προεκλογικά, την εξέφρασε και ο νέος πρόεδρος Μπιλ Κλίντον στη γαλλική εφημερίδα "Φιγκαρό", λέγοντας ότι ναι μεν είναι υπέρ της διατηρήσεως της Ατλαντικής Συμμαχίας, πλην όμως είναι δύσκολο για τις ΗΠΑ να έχουν μεγάλες αμυντικές δαπάνες. "Το ΝΑΤΟ, τονίζει ο νέος Αμερικανός πρόεδρος, εξακολουθεί να αποτελεί τη βάση της ευρωπαϊκής ασφάλειας και παραμένει μια πολιτική και στρατιωτική δέσμευση των ΗΠΑ στην Ευρώπη. Θα ευχόμουν όμως τον επαναπροσανατολισμό του ΝΑΤΟ προς τα ευρωπαϊκά θέματα ασφαλείας και ειδικότερα τα πιο κρίσιμα από αυτά, όπως το γιουγκοσλαβικό. Με το τελευταίο η Ευρώπη θα έπρεπε να ασχοληθεί πιο δυναμικά...".

Με βάση την παραπάνω συλλογιστική και με δεδομένα τα τεράστια προβλήματα της αμερικανικής οικονομίας, που ο νέος πρόεδρος σύντομα θα κληθεί να αντιμετωπίσει, πολλοί είναι αυτοί στην Ευρώπη που προβλέπουν ότι ο οικονομικός πόλεμος με τις ΗΠΑ είναι αναπόφευκτος.

Ο νέος Αμερικανός πρόεδρος θα είναι αυτός που πρώτος θα εγκαινιάσει τη νέα αμερικανική εξωτερική πολιτική, κύριο χαρακτηριστικό της οποίας θα είναι ο άλλοτε κρυφός και άλλοτε φανερός αντιευρωπαϊσμός.

Ο Μπιλ Κλίντον κρατά πλέον τα νήια της Αμερικής στα χέρια του! Στο πλευρό του ένας Έλληνας, ο κ. Στεφανόπουλος.



Ελάχιστοι συνειδητοποιούν στη χώρα μας ότι η όξυνση του ευρω-αμερικανικού οικονομικού πολέμου τελικά θα πλήξει και την Ελλάδα, η οποία πιθανόν να ξετρελλάθηκε με τον Κλίντον, ακριβώς γιατί βρίσκεται πολύ μακριά από την υπόλοιπη Ευρώπη.

“Μου κινεί την περιέργεια να δω με ποιόν τρόπο ο κ. Κλίντον θα καταπολεμήσει την ανεργία, χωρίς να υψώσει προστατευτικά τείχη για τα ευρωπαϊκά και γιαπωνέζικα προϊόντα”, μας είπε, αμέσως μετά τη γνωστοποίηση του αποτελέσματος των αμερικανικών εκλογών, ο πρώην Γάλλος πρόεδρος της Δημοκρατίας κ. Βαλερύ Ζισκάρ ντ’ Εσταίν.

Τον ίδιο προβληματισμό ανέπτυξε στους Ευρωπαίους δημοσιογράφους και ο Γερμανός αντιπρόεδρος της Ευρωπαϊκής Επιτροπής κ. Μάρτιν Μπάνγκεμαν, υπογραμμίζοντας ότι δεν πρέπει οι Ευρωπαίοι να ξεχνούν την κοινή αγορά μεταξύ ΗΠΑ-Καναδά και Μεξικού. “Η Συμφωνία Ελεύθερων Συναλλαγών Βορείου Αμερικής (NAFTA), είπε ο κ. Μ. Μπάνγκεμαν, είτε θα αποτελέσει μεγάλη ευκαιρία είτε μεγάλο κίνδυνο για την Ευρώπη. Όλα δε θα εξαρτηθούν από την οικονομική φιλοσοφία που θα εφαρμόσει τελικά ο νέος Αμερικανός πρόεδρος. Θα είναι προστατευτική ή ευνοϊκή για την παραπέρα ανάπτυξη του παγκοσμίου εμπορίου. Αυτό θα το δούμε σε λίγο καιρό...”.

Και στο σημείο αυτό, πρέπει να παρατηρήσουμε ότι η αμερικανική βιομηχανία είναι διαιρεμένη. Όμως οι βιομήχανοι, που τάχθηκαν υπέρ του Μπιλ Κλίντον, οι περισσότεροι είναι ευνοϊκοί με τη λήψη προστατευτικών μέτρων, γιατί όπως λένε το ίδιο κάνουν και οι Ευρωπαίοι. “Σήμερα οι περισσότεροι Αμερικανοί, σχεδόν το 80%, πιστεύουν ότι η ανταγωνιστικότητα της αμερικανικής οικονομίας και οι εξωτερικές της επιδόσεις εξαρτώνται από τη σκληρή κυβερνητική πολιτική στους τομείς του εμπορίου και της επιμόρφωσης των εργαζομένων”, μας λέει ο πρώην κοινοτικός επίτροπος κ. Πητ. Σάδερλαντ. Προσθέτει δε ότι κατά την εκτίμησή του οι νέοι κυβερνήτες της χώρας δεν θα αποφύγουν να ενδώσουν στον πειρασμό του προστατευτισμού.

Από την άποψη αυτή, καθοριστική για τις αμερικανικές προθέσεις θα είναι η θέση των ΗΠΑ στις συνομιλίες του “Γύρου της Ουρουγουάης”, τις οποίες πριν λίγες μέρες έλλειψε να τις торπιλίσουν προτείνοντας αντίποινα κατά της Ευρώπης στον γεωργικό τομέα.

Όλα όσα προηγούνται, κατά πάσαν πιθανότητα, αποτελούν φιλάγραμματα για την Ελλάδα, η οποία μέσα από τη μακεδονική ψύχωση αρνείται να δει πόσο αλλάζει ο κόσμος, πόσο αλλάζει η διεθνής οικονομία, πόσο μεταβάλλεται η κοινωνική ζωή και σε ποιο κρίσιμο σταυροδρόμι βρίσκεται η ευρωπαϊκή της πορεία. Κατ’ επέκταση, ελάχιστοι συνειδητοποιούν στη χώρα μας ότι η όξυνση του ευρω-αμερικανικού οικονομικού πολέμου τελικά θα πλήξει και την Ελλάδα, η οποία πιθανόν να ξετρελλάθηκε με τον Κλίντον, ακριβώς γιατί βρίσκεται πολύ μακριά από την υπόλοιπη Ευρώπη. Μήπως γι’ αυτό θα ήταν ίσως σκόπιμο να αποχωρήσουμε από την Ευρωπαϊκή Κοινότητα για να προσχωρήσουμε στη NAFTA; Μήπως ο ενθουσιασμός του προέδρου του ΠΑΣΟΚ για τον νέο Αμερικανό πρόεδρο αποτελεί τελικά το προλούδιο για μια αντιευρωπαϊκή και φιλοαμερικανική πολιτική του Κινή-

Ο νέος Αμερικανός πρόεδρος θα επιδιώξει να προωθήσει διεθνώς τα αμερικανικά οικονομικά συμφέροντα περισσότερο.

ματος, όταν το τελευταίο ξαναέλθει στην εξουσία; Στη χώρα της φαιδράς πορτοκαλέας, όπου οι περισσότεροι καυγάδες γίνονται περί ονους σκιάς, όλα είναι πιθανά.



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

Λ. Συγγρού 4-6, 117 42 ΑΘΗΝΑ, Τηλ.: Διεύθυνσης Πωλήσεων 923 6856

Ευρωπαϊκός Οικονομικός Χώρος:



**Θα βρούμε
τον “μίτο της Αριάδνης”;**

**Αν δούμε τις
προοπτικές και τα
παραδείγματα άλλων
νέων και δυναμικών
εθνών, όπως οι ΗΠΑ,
τότε υπάρχει ελπίδα και
διέξοδος. ΝΑΙ λοιπόν
στην Ευρώπη σε νέες
ελπίδες και κυρίως σε
νέους ηγέτες. ΝΑΙ στην
Ευρώπη με νέο πνεύμα
και νέα διάθεση.**



του Α.Δ. Θεοδωράκη

Η Ευρωπαϊκή Κοινότητα και οι χώρες της ΕΖΕΣ συμφώνησαν στη δημιουργία του Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου (ΕΟΧ). Ο ΕΟΧ αποτελεί ένα ευρύ πεδίο οικονομικών δραστηριοτήτων και μια μεγάλη και δυναμική αγορά 379 εκ. κατοίκων. Οι 12 χώρες-μέλη της ΕΟΚ και οι 7 χώρες που αποτελούν την ΕΖΕΣ (Ευρωπαϊκή Ζώνη Ελευθέρων Συναλλαγών. Συμμετέχουν η Αυστρία, η Φινλανδία, η Ισλανδία, το Λίχτενστάιν, η Νορβηγία, η Σουηδία και η Ελβετία).

Η συμφωνία για τη δημιουργία του ΕΟΧ υπογράφηκε τον Μάιο του 1992 και προβλέπεται να ισχύσει στις αρχές του 1993, αφού φυσικά κυρωθεί από τα εθνικά κοινοβούλια.

Για την υλοποίηση και παρακολούθηση της συμφωνίας προβλέπονται όργανα ανάλογα των υφισταμένων στην κοινότητα:

- Θα λειτουργεί ένα **Συμβούλιο Υπουργών ΕΟΧ**.
- Τη διαχείριση της συμφωνίας θα κάνει μια **Μεικτή Επιτροπή ΕΟΧ**
- Προβλέπεται επίσης η λειτουργία μιας **Μεικτής Κοινοβουλευτικής Επιτροπής ΕΟΧ**, με συμβουλευτικές αρμοδιότητες.
- Για τους κοινοτικούς εταίρους θα συγκροτηθεί και θα υπάρξει μια Συμβουλευτική Επιτροπή ΕΟΚ.

Η συμφωνία για τη δημιουργία του ΕΟΧ επετεύχθη σε μια μεταβατική και ρευστή εποχή για την Ευρώπη. Ο ΕΟΧ θα αποτελεί τη μεγαλύτερη και πιο σημαντική οικονομική ζώνη. Παράλληλα όμως αρκετές χώρες της ΕΖΕΣ έχουν ήδη υποβάλει αίτηση για ένταξη τους στην Ευρωπαϊκή Κοινότητα. ΕΟΚ, ΕΖΕΣ, ΕΟΧ, κ.λπ. Αρχικά που εκφράζουν οργανισμούς και πολιτικές συμμαχίες, αλλά και προκαλούν επιφυλάξεις και φόβους. Ο Ευρωπαίος πολίτης ζει μέσα σ' ένα καθεστώς σύγχισης και άγνοιας. Η πρόσφατη κρίση στην Κοινότητα κατέδειξε τουλάχιστον ότι δεν υπάρχει επαρκής ενημέρωση.

Ας ανοίξουμε όμως εδώ μια παρένθεση:

Ούτε η Κοινότητα, ούτε οι κυβερνήσεις αλλά ούτε και οι διάφορες οργανώσεις (μη κυβερνητικές) αναλαμβάνουν σημαντικές πρωτοβουλίες για την ενημέρωση των πολιτών.

Και στην Ελλάδα ισχύουν πάνω-κάτω τα ίδια. Η μόνη ίσως διαφορά ανάμεσα στη χώρα μας και τις άλλες χώρες της Κοινότητας είναι το υψηλό ποσοστό ειδήσεων στον καθημερινό και ημερήσιο τύπο σε θέματα κοινοτικού ενδιαφέροντος. Αυτό εξηγείται βεβαίως λόγω της κατάστασης της οικονομίας και της εξωτερικής πολιτικής της χώρας και των επιπτώσεων που έχουν οι κοινοτικές αποφάσεις. Κλείνει η παρένθεση περί ενημέρωσης.

Ποιός όμως δεν βλέπει την ανάγκη άμεσης και επαρκούς και υπεύθυνης ενημέρωσης του κοινού και των επιχειρηματιών για τις δυνατότητες της αγοράς του ΕΟΧ; Η ελεύθερη κυκλοφορία εμπορευμάτων και υπηρεσιών διευρύνει σημαντικά τις δυνατότητες της αγοράς. Η συμφωνία ΕΟΧ “εγγυάται την ελεύθερη παροχή υπηρεσιών χωρίς διακρίσεις, δεδομένου ότι τα υπογράφοντα κράτη δεσμεύονται να αντιμετώπισουν τους πολίτες της ΕΟΧ όπως αντιμετωπίζουν τους δικούς τους πολίτες”.

Αυτή η νέα κατάσταση πρέπει να μας προβληματίσει έντονα. Και πρέπει για ν' ακριβολογούμε να σημάνουμε “συναγερμό”. Από 1.1.1993 η ενιαία αγορά δεν θα είναι στην πράξη αυτή των 12 αλλά αυτή των 19 κρατών του ΕΟΧ. Η διευρυμένη όμως αγορά σημαίνει κυρίως ανταγωνισμό. Κι αυτό σημαίνει ποιότητα προϊόντων, υπηρεσιών κ.λπ. και συνολικά ανταγωνιστικότητα της οικονομίας.

Αλήθεια ξέρουμε πού πάμε; Ξέρουμε τι συνεπάγεται ο οικονομικός ανταγωνισμός στην Ευρώπη των 19; Μήπως δεν θέλουμε να βγούμε από την παραδοσιακή μας απομόνωση;

Κι αυτό όμως σήμερα δεν ισχύει γιατί και τα Βαλκάνια είναι άνω-κάτω. Άραγε η “νέα τάξη πραγμάτων” έχει αφομοιωθεί σωστά, σε όλες της τις διαστάσεις, οικονομικές, πολιτικές, αμυντικές κ.λπ. από την ελληνική κοινωνία και κυρίως την ηγεσία; Αν κρίνουμε από αυτά που παρακολουθούμε στην οικονομία και στην εξωτερική πολιτική το συμπέρασμα είναι αποκαρδιωτικό. Αν όμως δούμε και τις προοπτικές και τα παραδείγματα άλλων νέων και δυναμικών εθνών, όπως οι ΗΠΑ, τότε υπάρχει ελπίδα και διέξοδος. ΝΑΙ λοιπόν στην Ευρώπη σε νέες ελπίδες και κυρίως σε νέους ηγέτες. ΝΑΙ στην Ευρώπη με νέο πνεύμα και νέα διάθεση.

Έτσι ανοίγουν δρόμοι και γεννιέται η ελπίδα. Έτσι μπορούμε να δούμε και πάλι με αισιοδοξία το μέλλον. Το μέλλον της Ελλάδας και το μέλλον της Ευρώπης.

ΔΙΕΘΝΕΣ ΠΕΡΙΣΚΟΠΙΟ

ΣΤΙΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ

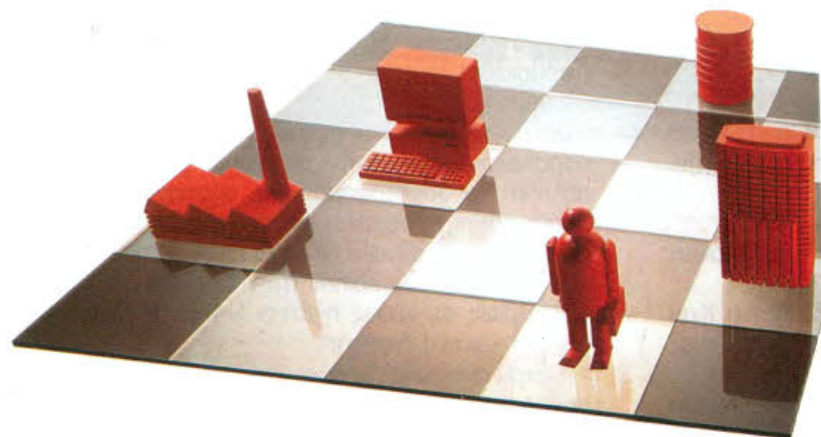
ΜΕΤΡΟ ΤΗΣ ΑΘΗΝΑΣ: ΣΕ ΚΑΛΑ ΧΕΡΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ

Με τις πρώτες εργασίες διάνοιξης του Μετρό της Αθήνας, η ομάδα των ασφαλιστών τεχνικών κινδύνων που έχει αναλάβει την εργασία αυτή άρχισε να κινείται δραστήρια. Σύμφωνα με στοιχεία που παρουσίασαν οι όμιλοι Allianz, Generali Hellas και Concorde, το συμβόλαιο ασφαλιστικής κάλυψης των τεχνικών έργων στη Γαλλία με εισπράξεις πολλών δεκάδων εκατομμυρίων γαλλικών φράγκων σε ασφάλιστρα και κάλυψη μιας αγοράς τεχνικών έργων αξίας κοντά στα 8 δισεκ. Γαλ. Φράγκα.

Το συμβόλαιο της ασφαλιστικής κάλυψης πέρασε στην γαλλική ασφαλιστική μετά από συνεννόηση

όλων των μελών του κατασκευαστικού κονσόρτσιουμ των ελληνικών, γαλλικών και γερμανικών εταιριών, και μετά από διαπίστωση της εκτενούς εμπειρίας που είχαν οι ξένοι ασφαλιστές. Η κάλυψη είναι πλήρης μέχρι την ολοκλήρωση των εργασιών κατασκευής και την παράδοση της δεύτερης γραμμής μετρό στους χρήστες της.

Στην Αθήνα και στα κεντρικά γραφεία της Generali, στο συνολικό αριθμό των 80 υπαλλήλων της, μια μικρή ομάδα από έμπειρους ασφαλιστές παρακολουθεί τις εξελίξεις των εργασιών και την πιθανή έγερση αξιώσεων, έστω και για τις μικρότερες αιτίες, ακριβώς για να μην έχουν οι δραστηριότητες αυτές καμιά επιδραση στην εξέλιξη των τεχνικών εργασιών. Ο Γάλλος ασφαλιστής φαίνεται επίσης ευχαριστημένος.



του Νικ. Β. Κωνσταντόπουλου



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

Από αυτό το τεύχος θα συνεργάζεται μόνιμα και με το "ΝΑΙ".

Η ΕΠΕΚΤΑΣΗ ΤΩΝ ΜΕΓΑΛΩΝ ΑΝΑΧΑΙΤΙΖΕΤΑΙ

Η πρόσφατη εμπειρία της δανέζικης ασφαλιστικής Hafnia να εισέλθει στο κλαμπ των μεγάλων της Ευρώπης ήταν τραυματική. Η Hafnia, μεγάλη σύμφωνα με τα μέτρα της δανέζικης αγοράς, είχε από πέρσι ετοιμασθεί αγοράζοντας το 34% της επίσης δανέζικης ασφαλιστικής Baltica. Φέτος όμως, στην προσπάθειά της να διεισδύσει στη Νορ-

βηγική αγορά με την προοπτική εξαγοράς μιας ακόμη μεγάλης ασφαλιστικής, της Scandia, και έτσι να κυριαρχήσει σε όλη την Σκανδιναβία, βρέθηκε εκτεθειμένη.

Οι τιμές των εταιριών που χρεώθηκε για να εξαγοράσει άρχισαν να πέφτουν στο χρηματιστήριο. Οι γενικότερες συνθήκες ασφαλιστικών εργασιών περιορίστηκαν στην Σκανδιναβία. Και τέλος η Hafnia βρέθηκε ανοικτή στην αγορά με το διπλάσιο της κεφαλαιακής της βάσης. Κανείς φυσικά δεν έτρεξε να την σώσει και η εμπειρία απέβη οδυνηρή τόσο για τους μετόχους της ασφαλιστικής

όσο και για τους διαχειριστές της. Όπως γράφουν οι "Φαίνανσιαλ Τάιμς" ίσως η εποχή των εξαγορών που είχε αρχίσει το 1986 να έχει πια τελειώσει ανεπιστρεπτή. Ένδεκα μεγάλες ευρωπαϊκές ασφαλιστικές κυριαρχούν τώρα στην Ευρωπαϊκή αγορά -- ανατολική και δυτική Ευρώπη -- και είναι έτοιμες να εκμεταλλευθούν τα οφέλη τους από την επέκτασή τους στην Άπω Ανατολή, τη Νότια Αφρική και αλλού. Αλλά η περίπτωση εξαγοράς νέων θυγατρικών και επέκτασης σε κύριες αγορές της Ηπείρου δεν προσφέρεται πια σχεδόν καθόλου.

Η ALLIANZ ΜΑΡΤΥΡΑΣ ΤΗΣ ΕΥΡΩΠΑΪΚΗΣ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗΣ

Ο νέος γενικός διευθυντής (chief executive) της γερμανικής ασφαλιστικής Allianz Χένιγκ Σούλτε-Νόλε δίνει τώρα το στίγμα της πραγματικής ευρωπαϊκής ασφαλιστικής εταιρίας η οποία αντλεί ένα πολύ μεγάλο μέρος του συνολικού κύκλου πωλήσεών της από τις εργασίες της στις χώρες της Ευρώπης.

"Ενώ τη δεκαετία του 1970 η εταιρία αντλούσε μόνο το 2% του τζίρου της από τις δραστηριότητες στην υπόλοιπη Ευρώπη, σήμερα το ποσοστό αυτό έχει ανέβει στο 48% για την εταιρία και συνεχίζει να ανεβαίνει", λέγει ο Σούλτε-Νόλε.

Βέβαια, η διαχείριση ενός τέτοιου κολοσσού με άπειρο σχεδόν αριθμό θυγατρικών και υποκαταστημάτων τόσο στην Ευρώπη όσο και στην Βόρεια Αμερική, δημιουργεί μία τεράστια πρόκληση για οποιονδήποτε καταφέρει και ανέβει στο υψηλό αυτό αξίωμα.

Ο Σούλτε-Νόλε γεννήθηκε στο Έσεν της Γερμανίας και μετά από μια σύντομη καριέρα σαν δικηγόρος εισήλθε στην εταιρία Allianz σαν βοηθός διευθυντή του περιφερειακού υποκαταστήματος της Βόρειας Ρηνανίας Βεσφαλίας. Γρήγορα εξελίχθηκε στην ιεραρχία και μετά από αρμοδιότητες που άσκησε στο Μόναχο, στη Βόρεια Ρηνανία-Βεσφαλία και αλλού διορίστηκε πέρσι γενικός διευθυντής του κλάδου ζωής και τον Οκτώβρη 1991 γενικός



διευθυντής ολόκληρης της εταιρίας.

Η γερμανική ασφαλιστική βάλλεται τώρα από πολλές μεριές ακριβώς επειδή έφτασε να είναι η υπ' αριθμόν 1 ασφαλιστική της χώρας με στενές επαφές με την τράπεζα Dresdner Bank. Όπως λέει και ο Σούλτε-Νόλε, η εταιρία επενδύει κάθε μέρα 100 εκατομ. γερμανικά μάρκα στη γερμανική χρηματιστική αγορά. Αλλά με την πιστή παρακολούθηση της εξέλιξης όλων των θυγατρικών και των άλλων εταιριών στον ευρύτερο όμιλο, η Allianz καταλήγει να δημιουργεί ακόμη ισχυρότερες εταιρίες με στέρεα κεφαλαιουχική βάση.

Γι' αυτό ίσως και η γερμανική ασφαλιστική να μην φοβάται να δημιουργήσει πολλούς επιχειρηματικούς αντιπάλους.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ ΣΤΗΝ ΒΡΕΤΑΝΙΑ

Σε μια ενδιαφέρουσα μελέτη της

Ένωσης Βρετανών Ασφαλιστών (ABI), αποκαλύπτεται ότι το κόστος της ασφαλιστικής κάλυψης αυξάνεται στην Βρετανία από 5-8% σε αριθμό απαιτήσεων και από 10-16% σε απαιτούμενα ποσά.

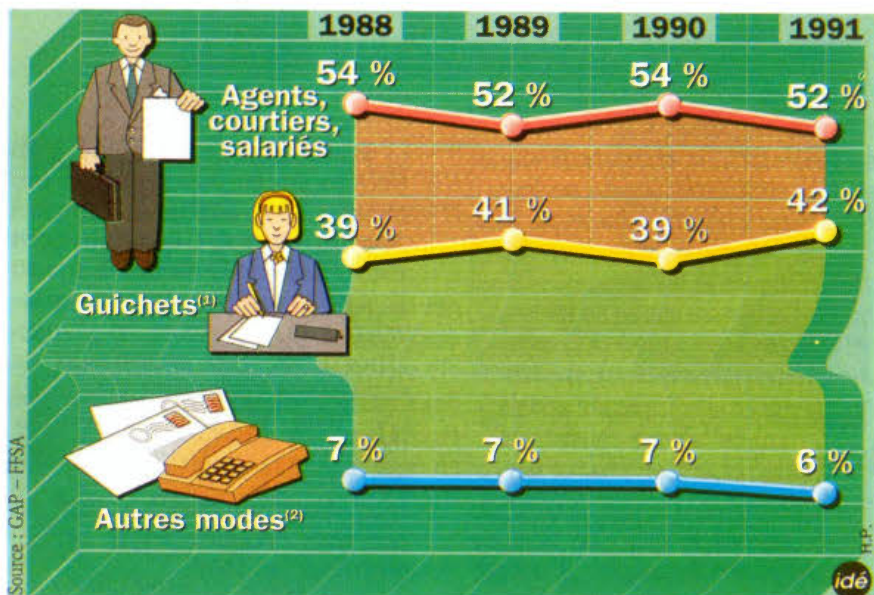
Επειδή μάλιστα η τάση αυτή φαίνεται ότι θα συνεχισθεί και στο επόμενο έτος (1993), η βρετανική ασφαλιστική εταιρία θα δει τα κόστη της να αυξάνονται κατά 17% ή κατά 10 λίρες Στερλίνες κάθε ημερολογιακό μήνα του έτους. Το μεγαλύτερο μέρος των απαιτήσεων σε καταναλωτική ασφάλιση προέρχεται από τους οδηγούς αυτοκινήτων (900 λίρες κατά αίτηση ή 5 εκατομ. απαιτήσεις το 1991) και από τους ιδιοκτήτες ακινήτων (800 λίρες κατά αίτηση και 2 εκατομ. απαιτήσεις το 1991).

Αυτό βέβαια έχει τρομάξει τους Βρετανούς ασφαλιστές οι οποίοι αντιμετωπίζουν πολύ έντονο ανταγωνισμό από μικρότερους μεσίτες και εταιρίες που προσφέρουν τώρα καλύψεις μέχρι και το μισό των επίσημων ασφαλιστρών.

Ο κλάδος με τις λιγότερες απαιτήσεις το 1991 ήταν ο κλάδος κινητής περιουσίας (έπιπλα, περιεχόμενα, κ.λπ.) με 620 λίρες κατά αίτηση (μέσος όρος) και 2,6 εκατ. απαιτήσεις όλο το έτος. Το επίπεδο απαιτήσεων των οδηγών αυτοκινήτων όμως είναι απαγορευτικό, επειδή μια μέση ασφάλιση κοστίζει 360 λίρες και, μια μέση αίτηση φτάνει τις 900 λίρες. Βέβαια, ένα σημαντικό μέρος των απαιτήσεων είναι και ψευδείς δηλώσεις θλαθών, πράγμα που επιδεινώνει την κατάσταση.

ΣΥΣΤΗΜΑ ΔΙΑΝΟΜΗΣ ΚΑΙ ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ ΤΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ

Μιλώντας πρόσφατα σε επαγγελματίες ασφαλιστές, ο πρόεδρος της Γαλλικής UAP Ζαν Πεϋρελεβάντ αναφέρθηκε στο σύστημα πωλήσεων (διανομής) των ασφαλειών στη χώρα του και στο μέλλον που υπόσχεται να παρουσιάσει. Η βασική διανομή των ασφαλειών γίνεται με τρεις τρόπους: με τον ασφαλειομεσίτη, τον πράκτορα και τον μισθωτό υπάλληλο της εταιρίας ασφαλειών. Το σύστημα βέβαια που ακολουθείται ποικίλει από χώρα σε χώρα. Η Βρετανία, Βέλγιο, Ολλανδία και



**Assurance vie
et capitalisation :
les banques
gagnent
du terrain**

(1) Guichets : établissement financier, La Poste, Trésor.
(2) Autres modes : vente directe ou par correspondance.

του, για παράδειγμα, απασχολούνται 100.000 υπάλληλοι ασφαλειών, αλλά το 60% αυτών δεν έχει φτάσει το επίπεδο απολυτηρίου λυκείου (πτυχίο εισαγωγικών). Κατά συνέπεια κάθε υπάλληλος απαιτεί εκπαίδευση περίπου 400 συμπληρωματικών ωρών, προτού αρχίσει να παράγει ασφάλειες.

Ιρλανδία χρησιμοποιούν το σύστημα των μεσιτών, ενώ η Γερμανία είναι πολύ κοντύτερα στο σύστημα πρακτόρων που εργάζονται πολύ κοντά με τους ασφαλιστές.

Η δημιουργία όμως μεγάλων μεσιτικών ομίλων που προέκυψε από συγχωνεύσεις και αγορές δημιούργησε πρόσφατα μια αλλαγή στον τρόπο πώλησης, που είναι πολύ κοντύτερα στις άμεσες πωλήσεις από ταχυδρομείου, τηλεφώνου, τηλεόρασης, του τύπου κ.λπ. Στην Βρετανία μάλιστα αναφέρεται ότι 15% των πωλήσεων ασφάλισης αυτοκινήτου πωλείται τώρα με απευθείας μάρκετινγκ (τυχοδρομείο). Ο Ζαν Πεϋρελεβάντ ανέφερε επίσης τον αυξανόμενο ρόλο που έχουν οι τραπεζικοί στην διανομή και πώληση ασφαλειών και τόνισε ότι το τοπίο πωλήσεων αλλάζει σταδιακά στην

Ευρώπη χωρίς να ξέρει κανείς τι θα αποφέρει.

Ανέφερε όμως, ότι στην χώρα

ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΑ ΕΙΣΠΡΑΤΤΟΥΝ ΨΕΥΔΗ ΝΟΣΗΛΕΙΑ

Για πρώτη φορά στα ασφαλιστικά αλλά και τα νοσοκομειακά χρονικά της μεγάλης αγοράς των Ηνωμένων Πολιτειών της Αμερικής εμφανίστηκε το "οργανωμένο έγκλημα" στο χώρο των ασφαλειών υγείας. Μετά από πάροδο αρκετού χρόνου, ο οποίος χρειάστηκε για την συγκέντρωση των σχετικών αποδεικτικών στοιχείων, οκτώ μεγάλες ασφαλιστικές επιχειρήσεις των ΗΠΑ αποφάσισαν να εναγάγουν

στα δικαστήρια τη νοσοκομειακή εταιρία National Medical Enterprises γιατί συστηματικά προσπάθησε και πέτυχε την εισαγωγή σε νοσοκομεία χιλιάδων ασθενών ψυχιατρικής και ψυχολογικής παρακολούθησης, οι οποίοι πρακτικά δεν χρειάζονταν τέτοια αγωγή.

Η NME η οποία διαθέτει αντίστοιχες κλινικές σε 22 πολιτείες κατόρθωσε με ψευδή πιστοποιητικά γιατρών και άλλων θεραπόντων να εισαγάγει στις κλινικές της κυριολεκτικά χιλιάδες ασθενείς για αχρείαστη αγωγή για την οποία όμως εισέπραττε τα σχετικά ασφάλιστρα από τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις.

INSURANCE '93

ΔΙΕΘΝΗΣ ΕΚΘΕΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ

ΓΙΑ ΝΑ ΓΝΩΡΙΣΕΙ Ο ΑΝΘΡΩΠΟΣ ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΣΤΟΝ ΑΝΑΣΦΑΛΗ ΚΟΣΜΟ ΜΑΣ

INSURANCE '93. Το μεγάλο εκθεσιακό γεγονός που θα συμβάλει αποφασιστικά στην ανάπτυξη του θεσμού των Ασφαλιστικών Υπηρεσιών στη χώρα μας και θα προβάλλει τον ευρύτερο ρόλο τους στη σύγχρονη ελληνική κοινωνία.

Η INSURANCE '93 έχει μελετηθεί και οργανωθεί με στόχο όχι μόνο την πλατιά ενημέρωση του ελληνικού κοινού, αλλά και του ασφαλιστικού κόσμου, με FORUMS ειδικών θεμάτων πανευρωπαϊκού ενδιαφέροντος.

Οι Ασφαλιστικές Εταιρίες και οι Ασφαλιστικοί Οργανισμοί, θα έχουν τη δυνατότητα από τα περίπτερά τους να δώσουν το μήνυμα της βεβαιότητας για μια αποτελεσματική ασφάλιση στους σημερινούς και αυριανούς πελάτες τους.

Η INSURANCE '93, θα αποτελέσει τον πόλο έλξης και υγιούς άμιλλας, όλων των ασφαλιστικών φορέων, προς αμοιβαίο όφελος των ασφαλιζομένων και των Ασφαλιστικών Εταιριών και Οργανισμών!

28-31 ΜΑΪΟΥ 1993
ΕΚΘΕΣΙΑΚΟΣ ΧΩΡΟΣ HELEXPO - ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ

Η INSURANCE '93 θα ανοίξει τις πόρτες της στη Βόρεια Ελλάδα, από τους χώρους της HELEXPO - που έχουν ταυτιστεί με την ανάπτυξη της σύγχρονης οικονομικής και επιχειρηματικής δραστηριότητας. Έτσι θα δώσει τη δυνατότητα για περαιτέρω ανάπτυξη των Ασφαλιστικών Εταιριών σ' όλη την Ελλάδα και στον ευρύτερο χώρο των Βαλκανίων και της Ανατολικής Ευρώπης!

Τη Διεθνή Έκθεση Ασφαλιστικών Υπηρεσιών INSURANCE '93, διοργανώνει η LINK INTERNATIONAL S.A., που γνωρίζει άριστα το χώρο των Διεθνών Εκθέσεων και δημιουργεί εδώ και 20 χρόνια μεγάλες εκθεσιακές επιτυχίες!

INSURANCE '93. ΣΥΓΧΡΟΝΟΣ ΘΕΣΜΟΣ ΚΑΙ ΧΩΡΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ Σ' ΕΝΑΝ ΚΟΣΜΟ ΠΟΥ ΟΛΑ ΑΛΛΑΖΟΥΝ ΚΑΙ ΟΛΑ ΕΞΕΛΙΣΣΟΝΤΑΙ.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΣΥΝΕΔΡΙΟ - ΣΕΜΙΝΑΡΙΑ ΕΙΔΙΚΩΝ ΘΕΜΑΤΩΝ - ΔΗΜΟΣΙΕΣ ΣΥΖΗΤΗΣΕΙΣ.

INSURANCE '93. ΤΟ ΜΕΓΑΛΟ ΔΙΕΘΝΕΣ ΕΚΘΕΣΙΑΚΟ ΓΕΓΟΝΟΣ



ΟΡΓΑΝΩΣΗ: **LINK INTERNATIONAL S.A.**
Οργανώνει Επιτυχίες

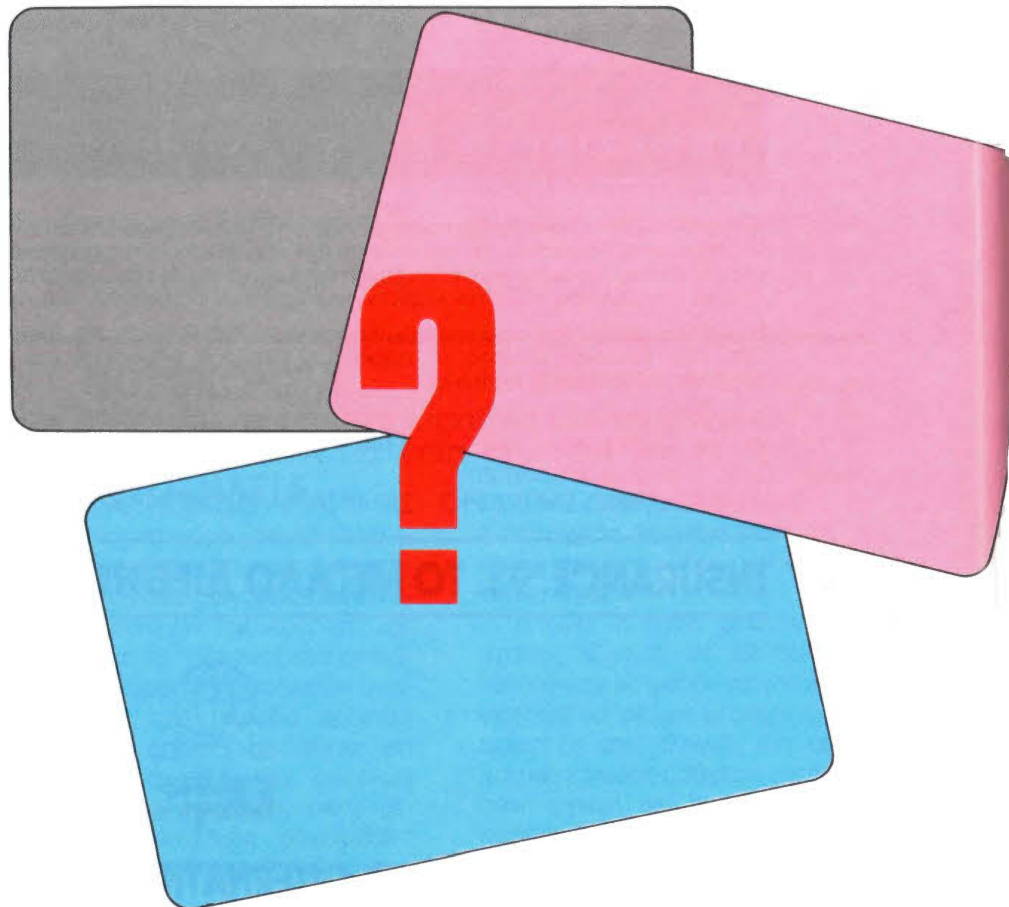
ΚΑΡΤΕΣ ΝΟΣΗΛΕΙΑΣ

Η νομική προσέγγιση μιας νέας επιχειρηματικής δραστηριότητας

Το “ΝΑΙ” συμμετέχοντας στα “δρώμενα” του ασφαλιστικού χώρου και θέλοντας να “παρεμβαίνει” και όχι απλώς να “παρακολουθεί” όσα αφορούν τον ασφαλιστή, επιχειρεί μια ενημέρωση του Γενικού διευθυντή και του επιχειρηματία ιδιοκτήτη κάθε Ασφαλιστικής εταιρίας γύρω από τις νομικές συνέπειες και κατ’ επέκταση γύρω απ’ όλες τις συνέπειες για το παρόν και το μέλλον, της επιχείρησης, του ασφαλιστικού δικτύου και των πελατών του, σχετικά με τον ανταγωνισμό του προγράμματος “κάρτες νοσηλείας”. Πιστεύοντας πως ο Γενικός Διευθυντής ή ο επιχειρηματίας ιδιοκτήτης δεν είναι δυνατόν να γνωρίζει τα πάντα που τον αφορούν δίνουμε σήμερα (και θα συνεχίσουμε στο μέλλον) μερικές πληροφορίες για τα συμφέροντα που αλληλοανταγωνίζονται την εταιρία του και κρύβονται μέσα ή έξω από τον χώρο της ιδιωτικής ασφάλισης. Θέτουμε προβληματισμούς που το άριστο επιστημονικό προσωπικό του Υπουργείου Εμπορίου και των ασφαλιστικών εταιριών θα μελετήσει ώστε να τους θέσει υπ’ όψιν του Γενικού Διευθυντή. Παράλληλα και οι ασφαλιστές-πωλητές θα συνειδητοποιήσουν πως χρειάζεται περισσότερη σύνεση και επαγγελματισμός, σε τόσο σοβαρά ζητήματα όπως η υγεία των συνανθρώπων μας και πως δεν είμαστε σε γήπεδο να ζητωκραυγάζουμε για την “ομάδα-εταιρία” μας! Η δικηγόρος Μαρία Μαντζουράνη έκανε συγκριτική μελέτη και έρευνα στα συμβόλαια της αγοράς που προσφέρουν κάρτα νοσηλείας και στις συμβάσεις τους με τα ιατρικά δίκτυα και τις αντασφαλιστικές εταιρίες και είναι στη διάθεση οποιουδήποτε ζητήσει περισσότερες πληροφορίες. Πρόθεσή μας είναι να βοηθήσουμε να λειτουργήσει καλύτερα υπέρ όλων ο θεσμός “κάρτες νοσηλείας”.



Η κ. Μαρία Μαντζουράνη γεννήθηκε στην Αθήνα το 1957. Το 1980 πήρε το πτυχίο του Νομικού Τμήματος της Νομικής Σχολής του Πανεπιστημίου Αθηνών. Τον Φεβρουάριο του 1986 ανακηρύχθηκε Διδάκτωρ της Νομικής Σχολής του Πανεπιστημίου του BIELEFELD της Ομοσπονδιακής Δημοκρατίας της Γερμανίας στο Αστικό Δικονομικό Δίκαιο καθώς και στο Δίκαιο του Ανταγωνισμού. Από το 1985 μέχρι και το 1988 εργάστηκε ως ερευνήτρια στο Ινστιτούτο Δικονομικών Μελετών (IDME), κυρίως σε θέματα νέων, άγνωστων στο ελληνικό δίκαιο θεσμών αλλοδαπών δικαίων. Από το 1986 ασκεί το επάγγελμα του δικηγόρου, είναι δε και δικηγόρος της ασφαλιστικής εταιρείας ΑΓΡΟΤΙΚΗ. Ασχολείται με τα ζητήματα των ασφαλίσεων προσωπικών ατυχημάτων, πυρός, μεταφορών, αγροτικών ασφαλίσεων καθώς και αντασφαλίσεων. Γνωρίζει Γερμανικά και Αγγλικά.



Πρόσφατα πολλά δημοσιεύματα έχουν σαν αντικείμενο τις ασφαλίσεις υγείας και ειδικά αυτές που συνοδεύονται από κάρτες νοσηλείας. Στόχος αυτών των δημοσιευμάτων υποτίθεται ότι είναι η προφύλαξη του ευρύτερου καταναλωτικού κοινού μέσα από την πληρέστερη ενημέρωσή του. Αυτά τα δημοσιεύματα που συχνά βρίθουν ανακρίβειών, καταλείπουν σ’ εκείνον τον αναγνώστη που είναι και γνώστης των εξελίξεων του ασφαλιστικού χώρου την δυσάρεστη αίσθηση, ότι δεν υπήρξαν αποτέλεσμα αντικειμενικής έρευνας και προβληματισμού. Έτσι ανακλύπει το ερώτημα, αν ασυνείδητα υπερακοντίζουν τον στόχο τους ή συνειδητά αποσκοπούν στην δημιουργία ενός νέου μύθου συμβάλλοντας στην γέννηση μιας νέας καταναλωτικής ανάγκης.

Ο ταυτόχρονος καταιγισμός του καταναλωτικού κοινού με σχετικά διαφημιστικά μηνύματα με βεβαιότητα αναμένεται, όχι μόνο να επαυξήσει την ήδη επικρατούσα σύγχυση αλλά και να επιτείνει την κατάσταση έντασης τόσο στις οριζόντιες όσο και στις κάθετες σχέσεις ανταγωνισμού. Για άλλη μια φορά η επιχειρηματική επινοτικότητα πιθανόν να προκαλέσει τριγμούς στο οικοδόμημα του ανταγωνισμού και να δημιουργήσει εύλογα ερωτήματα σχετικά με τον τρόπο λειτουργίας του. Ο ανταγωνισμός σαν ρυθμιστικός μηχανισμός δεν αρκεί μόνον να κατευθύνει την λειτουργία της αγοράς αλλά πρέπει να έχει ο ίδιος ικανότητα λειτουργίας. Για να έχει ο ίδιος ικανότητα λειτουργίας, πρέπει να λαμβάνεται μέριμνα για την εξασφάλιση αυτής της ικανότητας λειτουργίας στην πράξη. Ο τρόπος λειτουργίας του ανταγωνισμού δεν συνιστά μόνο το αντικείμενο της σχετικής νομοθεσίας αλλά και το κύριο και πρωταρχικό πρόβλημα του ανταγωνισμού ως μηχανισμού ρυθμιστικού της αγοράς. Ο ανταγωνισμός ως μηχανισμός-θεσμός δεν βάλλεται μόνο από τον ένα “κακό” επιχειρηματία. Βάλλεται κυρίως από τους μιμητές του, που δεν έχουν κανένα συμφέ-

ρον να αποκατασταθεί η τυχόν προκληθείσα διατάραξη, αφού και οι ίδιοι ετοιμάζονται να την μιμηθούν.

Στο παρόν δημοσίευμα δεν είναι δυνατόν να αναλυθούν όλα τα σχετικά με τις κάρτες νοσηλείας προβλήματα. Με γνώμονα την αντίληψη ότι και μόνη η ορθή θέση των προβλημάτων συμβάλλει στην ανεύρεση ικανοποιητικών λύσεων, θα επιχειρηθεί μία πρώτη προσέγγιση των προβλημάτων που έχουν ήδη ανακύψει.

Α. Στο προαναφερόμενο πλαίσιο θα επιχειρηθεί να απαντηθούν τα ακόλουθα καίρια ερωτήματα:

1. Ποιές άμεσες ανάγκες επιδιώκει να καλύψει ο μέσος τελικός καταναλωτής αγοράζοντας ένα ασφαλιστικό πρόγραμμα υγείας εφοδιασμένο με κάρτα νοσηλείας;
2. Τι είναι η κάρτα νοσηλείας;
3. Τι προσφέρουν τα διάφορα ασφαλιστικά προγράμματα που κυκλοφορούν στην αγορά; Καλύπτονται ή όχι οι παραπάνω ανάγκες του μέσου τελικού καταναλωτή; Ποιό είναι το πραγματικό εύρος της παρεχόμενης προστασίας; Ποιά είναι η σχέση ανάμεσα στην υποσχόμενη και στην πραγματικά προσφερόμενη προστασία;
4. Ποιές είναι οι σκοτεινές ζώνες των ασφαλιστηρίων συμβολαίων; Τι πρέπει να προσέχει ο τελικός καταναλωτής και τι πρέπει να τονίζει σ’ αυτόν ο ασφαλιστής, προκειμένου να αποφευχθούν οι συγχύσεις;
5. Τι είναι αναγκαίο να συμβεί προκειμένου να λειτουργήσουν ορθά και απρόσκοπτα τα σχετικά ασφαλιστήρια; Ποιές σχέσεις έντασης δημιουργούνται μεταξύ των ενδιαφερομένων οργανωμένων ή μη ομάδων συμφερόντων; Ποιός είναι ο ρόλος που οφείλουν να αναλάβουν τα αρμόδια εποπτικά όργανα;

Β. 1. Αποτελεί κοινό τόπο ότι το υφιστάμενο σύστημα Κοινωνικής Ασφάλισης πάσχει, ότι έχει φθάσει σε οριακά επίπεδα ανάπτυξης, ενώ η παρεχόμενη στους πολίτες προστασία παραμένει ελλιπής. Το κενό προστασίας που καταλείπει η Κοινωνική Ασφάλιση επιχειρείται να καλυφθεί από τον Ιδιωτικό Τομέα, που καλείται να αναλάβει ένα συμπληρωματικό ως προς την Κοινω-

νική Ασφάλιση ρόλο.

Αυτό το κενό προστασίας που πρώτοι αισθάνονται οι ίδιοι οι ασφαλισμένοι, οδήγησε στην δημιουργία των ακόλουθων αναγκών τους.

- Ανάγκη παροχής **ολοκληρωμένης** ασφαλιστικής προστασίας. Αυτό μεταφράζεται σε ανάγκη πλήρους κάλυψης στις περιπτώσεις σοβαρών ασθενειών καθώς και ασθενειών που χρήζουν άμεσης και επείγουσας αντιμετώπισης.
- Ανάγκη ασφαλιστικής προστασίας και εκείνων **των ηλικιών που στατιστικά παρουσιάζουν υψηλό δείκτη νοσηρότητας**.
- Ανάγκη **άμεσης** παροχής νοσηλείας που μεταφράζεται σε ανάγκη επίσπευσης του χρόνου παροχής της, άρα και σε ανάγκη ελεύθερης επιλογής του χρόνου παροχής της.
- Ανάγκη **απλοποίησης** της σημαντικής πολύπλοκης και ανελαστικής διαδικασίας παροχής υπηρεσιών υγείας, ώστε να αποφευχθεί η σχετική ταλαιπωρία του κοινού.
- Ανάγκη **ελεύθερης επιλογής του νοσηλευτικού ιδρύματος**, στο οποίο θα παρασχεθεί η νοσηλεία ή θα γίνουν οι αναγκαίες διαγνωστικές εξετάσεις.
- Ανάγκη **ελεύθερης επιλογής του γιατρού**.
- Ανάγκη **απόλαυσης βελτιωμένων συνθηκών** παροχής νοσηλείας (καλύτερο δωμάτιο, καλύτερη τροφή κ.λπ.).
- Ανάγκη **μείωσης και συγκράτησης του κόστους παροχής υπηρεσιών υγείας** καθώς και **ελαχιστοποίησης της συμμετοχής του ασφαλισμένου σ’ αυτό**. Το τελευταίο μπορεί να επιτευχθεί μόνο με την μέγιστη δυνατή διεύρυνση της σχηματιζόμενης κοινωνίας κινδύνου.
- 2. Στην προσπάθειά τους να ανταποκριθούν σ’ αυτές τις απαιτήσεις οι ασφαλιστικές εταιρείες προσφέρουν στο καταναλωτικό κοινό εκτός από τα παραδοσιακά προγράμματα ασφάλισης υγείας και νέα προγράμματα συνοδευόμενα από κάρτα νοσηλείας. Ο ασφαλισμένος που έχει

αγοράσει κάποιο από αυτά τα προγράμματα εφοδιάζεται με ατομική κάρτα νοσηλείας.

Πρόσφατο ενημερωτικό δημοσίευμα αναφέρει:

“Οι κάρτες νοσηλείας καθώς και οι άλλες μέθοδοι (εξυπηρέτησης του πελάτη) έχουν σκοπό να βοηθήσουν ταμειακά τον ασφαλισμένο στην περίπτωση που δεν έχει μαζί του τα απαραίτητα χρήματα” (Εφημερίδα ΤΑ ΝΕΑ, 5/11/92).

Το απόσπασμα επιλέχθηκε τυχαία μεταξύ πολλών άλλων με μόνο κριτήριο να καταδειχθεί, πόση σύγχυση επικρατεί σχετικά με τις κάρτες νοσηλείας, ακόμη και μεταξύ εκείνων που γράφουν σε έντυπα ευρείας κυκλοφορίας με σκοπό να ενημερώσουν το ευρύ κοινό.

Η πολυδιαφημιζόμενη κάρτα νοσηλείας αποτελεί συνοδευτικό ενός ατομικού ή ομαδικού ασφαλιστηρίου συμβολαίου και αποσκοπεί αποκλειστικά και μόνο στο να:

- διευκολύνει την πρόσβαση του κατόχου της στην χρήση των υπηρεσιών ενός νοσηλευτικού ιδρύματος **χωρίς κανένα κόστος πέραν της καταβολής του ασφαλιστήριου** στην ασφαλιστική του εταιρεία. Με απλά λόγια **πηγαίνετε στο νοσοκομείο μόνο με τις πυζάμες σας και χωρίς το πορτοφόλι σας.**

- διασφαλίζει στον κάτοχό της την αυτόματη **αναγνώρισή** του ως ασφαλισμένου συμμετέχοντος σε ένα συγκεκριμένο ασφαλιστικό πρόγραμμα υγείας, προκειμένου να του χορηγηθούν οι αναγκαίες αλλά και **μόνο οι καλυπτόμενες από το ασφαλιστήριό του υπηρεσίες** από νοσηλευτικό ίδρυμα **συμβατικά υποχρεωμένο** να δέχεται προς νοσηλεία τους κατόχους της συγκεκριμένης κάρτας.

Η κάρτα νοσηλείας δεν προσφέρει τίποτε στον ασφαλισμένο, αν δεν κατοχυρώνει την απ' ευθείας καταβολή του κόστους της νοσηλείας από την ασφαλιστική εταιρεία στο νοσοκομείο. Επομένως με την κάρτα νοσηλείας ο ασφαλισμένος επιδιώκει πρώτον να του παρασχεθούν κάποιες **διευκολύνσεις κατά την εισαγωγή του προς νοσηλεία** και να αποφύγει ο ίδιος την αντίστοιχη τालαιπωρία και δεύτερον και κυριό-

τερο **να αποφύγει ακόμη και την προσωρινή εκταμίευση χρημάτων του** για την κάλυψη των δαπανών νοσηλείας. Αν η ασφαλιστική εταιρεία δεν εξασφαλίζει πράγματι αυτά τα δύο σημεία, τότε στην κάρτα δεν αντιστοιχούν πραγματικές παροχές της που να δικαιολογούν για τον ασφαλισμένο το επιπρόσθετο κόστος απόκτησής της.

3. Το περιεχόμενο της ασφαλιστικής κάλυψης απορρέει από το ασφαλιστήριο συμβόλαιο. Τα περισσότερα ασφαλιστήρια συμβόλαια προσφέρουν κάλυψη των εξόδων νοσηλείας στο εσωτερικό και εξωτερικό. Συγκριτική έρευνα των ασφαλιστηρίων των διαφόρων εταιρειών δείχνει, ότι οι περισσότερες εταιρείες δεν καλύπτουν το 100% των δαπανών νοσηλείας. Προσεκτική μελέτη των ασφαλιστηρίων δείχνει περαιτέρω, ότι το αναφερόμενο στο κείμενο των Γενικών ή Ειδικών Όρων των συμβολαίων ποσοστό κάλυψης, δεν αποτελεί μόνο του το ανώτατο ποσοστό ασφαλιστικής κάλυψης. Αντίθετα συνιστά ένα μόνο από περισσότερα στοιχεία που συνολικά συνυπολογιζόμενα προσδιορίζουν το ανώτατο ανά περίπτωση ποσό ευθύνης της εκάστοτε εταιρείας. Έτσι, για παράδειγμα, δεν αποζημιώνεται το x% των πραγματοποιηθέντων εξόδων νοσηλείας αλλά το x% των **αναγνωριζόμενων** και πραγματοποιηθέντων εξόδων νοσηλείας, το οποίο επιπρόσθετα δεν μπορεί να υπερβεί ένα ανά περίπτωση συγκεκριμένο αριθμητικά προσδιοριζόμενο ποσό σε δραχμές ή συνάλλαγμα. Η σε περίπτωση χρήσης εκ μέρους του ασφαλισμένου του φορέα Κοινωνικής Ασφάλισης καλύπτεται ένα μεγαλύτερο ποσοστό που φθάνει μέχρι και το 100% των παραπάνω αναγνωριζόμενων και πραγματοποιηθέντων εξόδων, που όμως δεν είναι το 100% επί του συνόλου των εξόδων αλλά επί του μη καλυπτομένου από τον φορέα Κοινωνικής ασφάλισης υπολοίπου των **αναγνωριζόμενων**, πραγματοποιηθέντων εξόδων. Οι παραπάνω περιορισμοί της ασφαλιστικής κάλυψης γνωστοί και απόλυτα κατανοητοί στους εργαζόμενους στον ασφαλιστικό χώρο, δεν είναι το ίδιο κα-

τανοητοί στο ευρύ κοινό. Έτσι εύκολα δημιουργείται η εσφαλμένη εντύπωση στους ασφαλισμένους, ότι αγοράζοντας ένα συγκεκριμένο προϊόν εξασφαλίζουν κάλυψη πολύ μεγαλύτερη της πραγματικής. Ο κίνδυνος σύγχυσης επαυξάνει αναφορικά με τις καλύψεις νοσηλείας που πραγματοποιείται στο εξωτερικό, όπου στα περισσότερα ασφαλιστήρια εκτός από το αναφερόμενο ανώτατο αριθμητικό ποσόν κάλυψης χρησιμοποιούνται επιπρόσθετοι περιορισμοί με την μορφή των αόριστων νομικών εννοιών. Έτσι ασφαλιστήρια αναφέρουν ότι καλύπτεται **το x% των συνήθων και εύλογων δαπανών, σύμφωνα με τα ισχύοντα στην χώρα, στην οποία παρασχέθηκε η νοσηλεία.** Κανένας φυσικά δεν μπορεί να γνωρίζει, ποιο είναι το σύννηθες και εύλογο ποσό κατά τα ισχύοντα σε κάποια απομακρυσμένη χώρα. Ούτε είναι εύκολο πριν την καταβολή να διενεργηθεί πραγματικά σχετική έρευνα εκ μέρους της εταιρείας. Έτσι δεν είναι μόνο αόριστο και ασαφές το χρησιμοποιούμενο κριτήριο αλλά συνεπακόλουθα δεν είναι προσδιορισμός ούτε ο τρόπος ερμηνείας και εφαρμογής του όρου στην πράξη. Ένα επίσης προβληματικό σημείο που μπορεί να λειτουργήσει στην πράξη παραπλανητικά για τους ασφαλισμένους και επομένως να οδηγήσει σε αντίστοιχες αντεγκλήσεις, είναι ότι το πραγματικό περιεχόμενο της προσφερόμενης ασφαλιστικής κάλυψης απορρέει από τον συνδυασμό των άρθρων που αναφέρονται στις καλύψεις με τα άρθρα που αναφέρονται στις εξαιρέσεις. Οι παραπάνω περιορισμοί απόλυτα κατανοητοί από πλευράς ασφαλιστικών εταιρειών, ενώ χρησιμοποιούνται με την πεπληνημένη εντύπωση, ότι διευρύνουν το πλαίσιο κινητικότητας της εταιρείας, δεν αποκλείουν τον κίνδυνο να λειτουργήσουν στην πράξη ως μπουρραγκ. Οι προαναφερόμενοι περιορισμοί στην ασφαλιστική κάλυψη θα ήταν λιγώτερο προβληματικοί, αν το ασφαλιστήριο δεν συνοδευόταν από την εμπεριεχόμενη στο ασφαλιστήριο συμβατική υποχρέωση της εταιρείας να καταβάλει απευθείας

100%

Τώρα

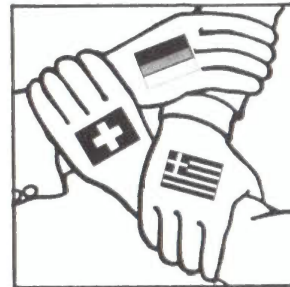
ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΑΚΗ ΚΑΛΥΨΗ ΜΕ ΤΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ «ΑΠΕΡΙΟΡΙΣΤΗ ΝΟΣΗΛΕΙΑ»

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 εξωτερικό, που θέλετε να νοσηλευτείτε.
- Το γιατρό που θέλετε να σας παρακολουθεί.
- Τη θέση που θέλετε να νοσηλευτείτε.



**«ΑΠΕΡΙΟΡΙΣΤΗ ΝΟΣΗΛΕΙΑ»
ΣΗΜΑΙΝΕΙ 100%
ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΑΚΗ ΚΑΛΥΨΗ**

Το πρόγραμμα «ΑΠΕΡΙΟΡΙΣΤΗ ΝΟΣΗΛΕΙΑ» καλύπτει, χωρίς κανέναν περιορισμό, όλα τα έξοδα νοσηλείας.

- Όλα τα έξοδα για δωμάτιο και τροφή.
- Όλα τα έξοδα για ιατρική περίθαλψη, αμοιβές χειρουργών, αναισθησιολόγων και ιατρικών συμβουλίων.
- Όλα τα έξοδα ακόμα και για τις πιο δύσκολες και δαπανηρές επεμβάσεις (βηματοδότες, βαλβίδες καρδιάς, μεταμοσχεύσεις, προσθετικές χειρουργικές επεμβάσεις, κ.ά.).
- Όλα τα έξοδα για εξωνοσοκομειακή περίθαλψη (γύσηλεια χωρίς διανυκτέρευση,

εξωσωματικές λιθοτριπίες, αποκλειστική νοσοκόμα στο σπίτι, φυσιοθεραπείες).

– Όλα τα έξοδα για αξονικές ή μαγνητικές τομογραφίες υπερηχογραφήματα, λέιζερ, κλπ., καθώς και για την παρακολούθηση σε μονάδα εντατικής θεραπείας.

**«ΑΠΕΡΙΟΡΙΣΤΗ ΝΟΣΗΛΕΙΑ» ΧΩΡΙΣ
ΟΡΙΟ ΗΛΙΚΙΑΣ.**

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

**«ΑΠΕΡΙΟΡΙΣΤΗ ΝΟΣΗΛΕΙΑ»
ΧΩΡΙΣ ΣΥΝΟΡΑ!**

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

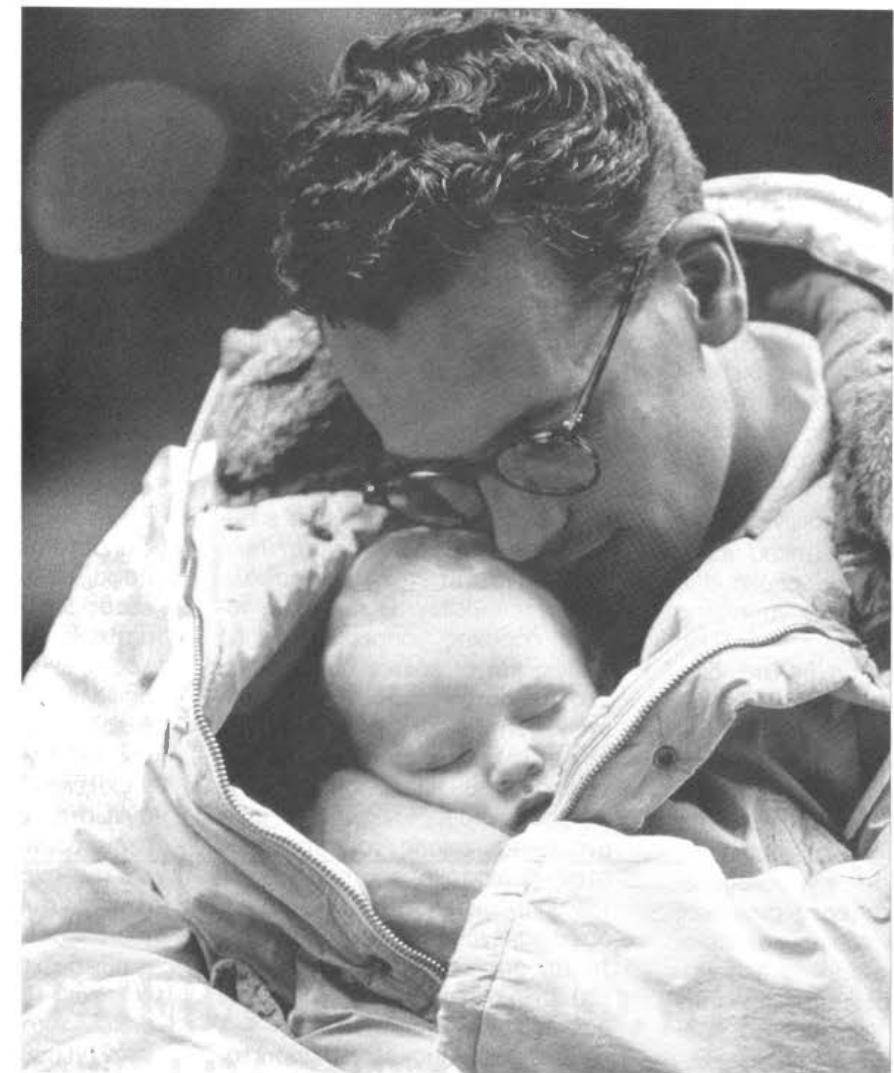


Για πληροφορίες τηλεφωνήστε 7797383 (8:00-16:00), Μέγαρο Ατλαντικής Ένωσης, Μεσογείων 71, Αθήνα

**ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ
ΕΝΩΣΗ**

Ασφάλειες Ζωής

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 ασφαλιστών που καταβάλλονται.
Το 1991 το ποσοστό Συνολικών Παροχών έφθασε το 86%!

ALICO

Η ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΤΗΣ ΖΩΗΣ ΣΑΣ

στο νοσηλευτικό ίδρυμα το κόστος νοσηλείας.

Εκτός από το ανώτατο όριο ευθύνης σημαντικός είναι και ο χρονικός περιορισμός της ασφαλιστικής κάλυψης. Έτσι σε πολλά ασφαλιστήρια συμβόλαια αποκλείονται της κάλυψης οι πολύ μεγάλες ηλικίες που κατά κανόνα παρουσιάζουν υψηλό δείκτη νοσηρότητας. Λίγα είναι τα ασφαλιστήρια στα οποία ο ασφαλισμένος μπορεί να αξιώσει την ισόβια παράταση της κάλυψης και αυτό μόνο με αρκετά σημαντικό επιπρόσθετο κόστος. Στο σημείο αυτό αξίζει να τονισθεί, ότι πολλά ασφαλιστήρια συνοδευόμενα από κάρτα νοσηλείας περιορίζουν την άμεση χρονική ισχύ της κάλυψης μόνο στην νοσηλεία από ατύχημα, ενώ μεταθέτουν την έναρξη της ουσιαστικής κάλυψης στην περίπτωση της ασθένειας σε μεταγενέστερο χρόνο αρκετά απομακρυσμένο από το χρονικό σημείο έκδοσης ή ανανέωσης του ασφαλιστηρίου. Με άλλα λόγια: **παρακαλούμε, για το δικό σας καλό και για την ψυχική σας ηρεμία, μην αρρωστήσετε σ' αυτό το πρώτο χρονικό διάστημα.**

Από τα παραπάνω απορρέει αβίαστα το συμπέρασμα ότι κατά το περιεχόμενό τους οι ασφαλιστικές καλύψεις που προσφέρει σήμερα ο Ιδιωτικός Τομέας υπολείπονται των καλύψεων των φορέων Κοινωνικής Ασφάλισης, έστω και αν με τους δεύτερους είναι συνυφασμένη αναμφισβήτητη μεγάλη ταλαιπωρία των ασφαλισμένων. Επομένως τα προσφερόμενα ασφαλιστήρια εν μέρει μόνο ανταποκρίνονται στην ανάγκη των ασφαλισμένων για ολοκληρωμένη και πλήρη προστασία.

4. Όπως προαναφέρθηκε, τα ασφαλιστήρια των διαφόρων εταιρειών -χωρίς καμία εξαίρεση- βρίθουν αόριστων νομικών εννοιών. Η ασφαλιστική σύμβαση σαν σύμβαση προσχώρησης διατυπώνεται κατά τους όρους της από το ένα μόνο συμβαλλόμενο μέρος και δεν αποτελεί αντικείμενο διαπραγμάτευσης. Ο ασφαλισμένος προσχωρεί στην σύμβαση, έτσι όπως αυτή έχει διατυπωθεί από την εταιρεία, αποδεχόμενος τους όρους της. Οι έντυποι γενικοί και ειδικοί όροι ασφάλισης πρέπει να θρουν εφαρμογή σε πλη-

θώρα όμοιων περιπτώσεων και με αυτή την έννοια παρουσιάζουν κατά την διατύπωσή τους ομοιότητες με τα νομοθετικά κείμενα. Οφείλουν να είναι αρκετά εξειδικευμένοι, ώστε να απορρέουν με σαφήνεια τα εκατέρωθεν δικαιώματα και υποχρεώσεις, αλλά και αρκετά γενικοί, ώστε να ταιριάζουν σε αόριστο αριθμό όμοιων περιπτώσεων. Συχνά οι συντάκτες τους καταφεύγουν στην χρήση αόριστων νομικών εννοιών, που κατά την εφαρμογή τους πρέπει πρώτα να εξειδικευθούν. Έτσι, τα σχετικά κείμενα είναι εν μέρει αόριστα και μάλιστα σε κρίσιμα και σημαντικά σημεία. Συγκριτική έρευνα των ασφαλιστηρίων δείχνει ότι τα ασφαλιστήρια τόσο κατά την δομή τους όσο και κατά το περιεχόμενό τους δεν αποτελούν έργο νομικών αλλά ασφαλιστών. Το αποτέλεσμα είναι η συχνή και κατά πάσα πιθανότητα ασυνείδητη χρήση τεχνικά αδόκιμων αόριστων όρων ακόμη και εκεί που αυτό δεν είναι αναγκαίο. Αυτό περικλείει σοβαρούς κινδύνους για τις ασφαλιστικές εταιρείες, ενόψει του ερμηνευτικού κανόνα που αναπτύχθηκε για τις συμβάσεις προσχώρησης, σύμφωνα με τον οποίο ο αόριστος όρος ερμηνεύεται στενά σε βάρος του συντάκτη του, εφόσον αυτός είχε την δυνατότητα να εκφραστεί με σαφήνεια και δεν το έκανε. Τον κανόνα αυτό αποδέχονται χωρίς εξαίρεση τα δικαστήρια, που ορθά θεωρούν, ότι οι ασφαλιστικές εταιρείες έχουν την δυνατότητα να μελετούν, επεξεργάζονται και διατυπώνουν καλύτερα και σαφέστερα τους όρους των ασφαλιστηρίων τους.

Στο σημείο αυτό δεν μπορεί να αναλυθεί ο σχετικός με τους γενικούς όρους προβληματισμός. Θα τονισθεί μόνο ότι κατά κανόνα χρησιμοποιούνται ελλιπείς ορισμοί τεχνικών όρων, όπως ανικανότητα, προϋπάρχουσα πάθηση κ.λπ. Τα σημεία αυτά οφείλουν να προσέχουν ιδιαίτερα οι ασφαλισμένοι, γιατί συχνά κάτω από αυτούς τους ορισμούς υποκρύπτονται σοβαροί περιορισμοί της ασφαλιστικής κάλυψης.

5. Τα προαναφερθέντα ισχύουν σε μεγάλο βαθμό για το σύνολο των ασφαλιστηρίων. Ένα ιδιαίτερα κρί-

σιμο σημείο που αποτελεί ιδιομορφία των ασφαλιστηρίων με κάρτα νοσηλείας, είναι το πώς οι εταιρείες ρυθμίζουν μέσα στα ασφαλιστήρια τον τρόπο της απ' ευθείας καταβολής των εξόδων νοσηλείας στο νοσηλευτικό ίδρυμα. Το ζήτημα αυτό δεν είναι ένα απλό θέμα τεχνικής φύσης. Αντίθετα είναι ίσως το κρίσιμότερο πρόβλημα που συνδέεται με τις κάρτες νοσηλείας. Το ασφαλιστήριο υγείας είναι από την φύση της παροχής ένα διαρκές ασφαλιστήριο. Επομένως προϋποθέτει την οργάνωση μιας διαρκούς συνεργασίας με το νοσηλευτικό ίδρυμα, που θα υποδεχθεί τους ασφαλισμένους κατόχους της κάρτας. Το νοσηλευτικό ίδρυμα είναι τρίτος ως προς τις σχέσεις ασφαλιστή και ασφαλισμένου. Επομένως με το ασφαλιστήριο δεν μπορεί να επιβληθούν υποχρεώσεις σε πρόσωπο τρίτο ως προς τους δύο συμβαλλομένους. Οι υποχρεώσεις του νοσηλευτικού ιδρύματος καθορίζονται επακριβώς μέσα στις συμβάσεις που συνάπτει η ασφαλιστική εταιρεία με αυτό. Όταν λοιπόν η ασφαλιστική εταιρεία προσφέρει προς πώληση στο κοινό ένα ασφαλιστήριο με κάρτα, που θα εξασφαλίζει την άμεση πρόσβαση σε συμβεβλημένα νοσηλευτικά ιδρύματα, **η προσφορά αυτή -που έχει τιμολογηθεί και πληρωθεί από τον ασφαλισμένο μέσα στο ασφάλιστρο ως ιδιαίτερη παροχή- πρέπει να είναι πραγματική.** Αυτό σημαίνει ότι η εταιρεία οφείλει να έχει φροντίσει να συνάψει τις αντίστοιχες συμβάσεις πριν από την πώληση του ασφαλιστηρίου. Διότι η πώληση υπηρεσίας που από υπαιτιότητα του πωλούντος είναι αδύνατο να παρασχεθεί, δεν στερείται σοβαρών συνεπειών για την ασφαλιστική εταιρεία. Επομένως οφείλουν οι ασφαλιστικές εταιρείες να αναφέρουν είτε στο ασφαλιστήριο είτε σε προσαρτώμενο σ' αυτό πίνακα, τα νοσηλευτικά ιδρύματα εσωτερικού **και εξωτερικού**, με τα οποία έχουν συμβληθεί, προκειμένου να μπορεί ο ασφαλισμένος να ελέγξει το πραγματικό της σχετικής προσφοράς.

Επομένως, για να λειτουργήσουν αυτά τα ασφαλιστήρια προϋποθέτουν:

1. την δημιουργία ενός δικτύου νομικών και φυσικών προσώπων, τόσο στο εσωτερικό όσο και στο εξωτερικό,

2. που θα έχουν συμβατικά δεσμευθεί

- να προσφέρουν τις καλυπτόμενες από το ασφαλιστήριο υπηρεσίες τους στους κατόχους της κάρτας και

- να πληρώνονται απ' ευθείας από τις ασφαλιστικές εταιρείες.

Στο σημείο αυτό πρέπει να επαναφερθούν στην μνήμη οι ανάγκες του καταναλωτικού κοινού, που κατά τις προθέσεις των εταιρειών πρέπει να καλυφθούν, αφού εκεί παρουσιάζεται το κενό προστασίας των φορέων Κοινωνικής Ασφάλισης άρα και το κενό της αγοράς. Οι ανάγκες απλοποίησης της διαδικασίας παροχής υπηρεσιών υγείας, επιλογής του νοσηλευτικού ιδρύματος και του γιατρού, απόλαυσης βελτιωμένων συνθηκών νοσηλείας και μείωσης του κόστους νοσηλείας παραπέμπουν κατ' αρχήν στα ιδιωτικά νοσηλευτικά ιδρύματα. Το σημερινό νομικό καθεστώς δεν επιτρέπει στον ιδιώτη γιατρό να ασκήσει το επάγγελμά του στο Δημόσιο Νοσοκομείο. Επίσης η δυνατότητα του Δημόσιου Νοσοκομείου να παράσχει σε μερίδα των νοσηλευόμενων σε αυτό ιδιαίτερες συνθήκες νοσηλείας, είναι εξαιρετικά περιορισμένη, αφού ο τρόπος λειτουργίας του υπαγορεύεται από την υποχρέωση του Κράτους να προσφέρει σε όλους τους πολίτες χωρίς διακρίσεις τις ίδιες συνθήκες νοσηλείας. Το ισχύον καθεστώς δεν επιτρέπει στο Δημόσιο Νοσοκομείο, να απλοποιήσει την έντονα γραφειοκρατική διαδικασία υποδοχής των ασθενών και παροχής των υπηρεσιών του και επομένως συνολικά το αποκλείει ως σοβαρό ανταγωνιστή των ιδιωτικών κλινικών.

Για να εξασφαλίσουν επομένως οι ασφαλιστικές εταιρείες το απαραίτητο δίκτυο νοσηλευτικών ιδρυμάτων, είναι υποχρεωμένες να στραφούν στον ιδιωτικό τομέα και να επιδιώξουν την συνεργασία του. Δεν αρκεί όμως να συμβληθούν μόνο με ιδιωτικά νοσηλευτικά ιδρύ-

ματα. Πρέπει να συμβληθούν και με ιδιώτες γιατρούς, αφού στην πλειοψηφία τους οι ιδιωτικές κλινικές συνεργάζονται με ελεύθερους επαγγελματίες, που πληρώνονται απ' ευθείας από τους ασθενείς χωρίς την μεσολάβηση των κλινικών. Άλλως η απ' ευθείας πληρωμή του κόστους νοσηλείας, που υπόσχεται και εξασφαλίζει το ασφαλιστήριο, θα ισοδυναμούσε στην πράξη με μερική καταβολή, αφού δεν θα συμπεριελάμβανε ένα πολύ σημαντικό τμήμα του κόστους, δηλ. την αμοιβή του γιατρού.

Τα παραπάνω είναι γνωστά στις ασφαλιστικές εταιρείες που ήδη στο σύνολό τους αντιμετωπίζουν προβλήματα στο να οργανώσουν τις απαραίτητες για την εξυπηρέτηση των ασφαλιστηρίων τους συνεργασίες. Είναι όμως επίσης γνωστά στους εκπροσώπους των ιδιωτικών κλινικών και τους γιατρούς, επαυξάνοντας την διαπραγματευτική τους ικανότητα έναντι των ασφαλιστικών εταιρειών. Ο ιδιωτικός τομέας παροχής υπηρεσιών υγείας καθώς και οι λοιπές συναρτώμενες με αυτόν ομάδες συμφερόντων αντιτίθενται στην εκ μέρους των ασφαλιστικών εταιρειών επιβολή ελέγχου του τιμολογίου παροχής υπηρεσιών τους. Ισχυρή αντίσταση αναμένεται επίσης να προβάλουν στον ουσιαστικό ποιοτικό έλεγχο των υπηρεσιών που παρέχουν στους ασφαλισμένους και που προϋποθέτει την άρση του ιατρικού απορρήτου έναντι των εκπροσώπων των ασφαλιστικών εταιρειών.

Ιδιαίτερες δυσκολίες παρουσιάζει η δημιουργία δικτύου συμβεβλημένων νοσηλευτικών ιδρυμάτων στο εξωτερικό. Εδώ, τα πρακτικά αλλά και νομικά προβλήματα είναι ιδιαίτερα αυξημένα, αφού παρεμβάλλεται όχι μόνο η απόσταση αλλά και ως ιδιαίτερος παράγοντας η εκάστοτε αλλοδαπή νομοθεσία. Στο σημείο αυτό απαιτείται εκ μέρους των ασφαλιστικών εταιρειών ιδιαίτερη προσοχή κατά την σύναψη συμβάσεων είτε απ' ευθείας με νοσηλευτικά ιδρύματα του εξωτερικού είτε με εταιρείες παροχής υπηρεσιών. Η παθολογία κάποιων από το σύνολο των περισσοτέρων συμβάσεων που πρέπει να συνα-

φθούν για να εξυπηρετηθούν τα ασφαλιστήρια, πρέπει να έχει ήδη προβλεφθεί από τις ασφαλιστικές εταιρείες ως αναμενόμενος επιχειρηματικός κίνδυνος. **Η παθολογία όμως σύμβασης που έχει τα στοιχεία αλλοδαπότητας (αλλοδαπός αντισυμβαλλόμενος και τόπος παροχής στο εξωτερικό) είναι ακόμη πιο δυσάρεστη, μιας και τα προβλήματα, ουσιαστικά ή διαδικαστικά, που θα προκληθούν, όχι μόνον δύσκολα μπορούν να προβλεφθούν αλλά θα συνεπάγονται πολύ μεγάλο κόστος.**

Ο δρόμος για την οργάνωση της συνεργασίας ασφαλιστικών εταιρειών και ιδιωτικών φορέων παροχής υπηρεσιών υγείας αποδεικνύεται πέραν ίσως από τις προβλέψεις των πρώτων ως ένα ιδιαίτερα δύσκολο εγχείρημα. Η προσφορά στους ασφαλισμένους πραγματικής προστασίας προϋποθέτει ισχυρή διαπραγματευτική ικανότητα των ασφαλιστικών εταιρειών, ώστε να εξασφαλισθούν συμβάσεις με πραγματικά ευνοϊκούς όρους προς όφελος και των εταιρειών και των ασφαλισμένων. Πιθανότατα οι ενδιαφερόμενες επιχειρήσεις θα απαιτηθεί να προχωρήσουν σε συμπτώσεις, που αυτή την στιγμή είναι άγνωστο, αν συμβιβάζονται κατά περιεχόμενο με το γράμμα και πνεύμα της σχετικής νομοθεσίας. Ένα στοιχείο συνυφασμένο με την φύση του οικονομικού ανταγωνισμού είναι ο ηθικά άχρωμος χαμαιλεοντισμός. Η συχνή μεταβλητότητα των συνθηκών του ανταγωνισμού επέβαλε στον νομοθέτη να χρησιμοποιήσει στις ρυθμίσεις του αόριστες νομικές έννοιες. Αυτό ισχύει στον ίδιο βαθμό και στην νομοθεσία περί ελεύθερου ανταγωνισμού και στην νομοθεσία περί αθεμίτου ανταγωνισμού. Όπως προηγούμενα αναλύθηκε για τους γενικούς όρους, οι αόριστες νομικές έννοιες, λογικά ενέχουν μεγάλο βαθμό ασάφειας. Η χρήση τους στην νομοθεσία έχει το ακόλουθο αποτέλεσμα: Οι νομοθετικές ρυθμίσεις δεν απαιτούν συχνή τροποποίηση, αφού η νομολογία θα προσαρμόζει τα χρησιμοποιούμενα κατά την εξειδίκευσή τους κριτήρια στις εκάστοτε κατά τον χρόνο έκδοσης της δικαστικής απόφασης

ισχύουσες συνθήκες. Οι αποδέκτες όμως των επιταγών του δικαίου κινούνται σε συνθήκες διαρκούς αστάθειας. Ακόμη και αυτοί που γνωρίζουν πολύ καλά την σχετική νομολογία, δεν μπορούν να προβλέψουν, πως θα κριθεί μια επιχειρηματική συμπεριφορά τους στο μέλλον. Μια πράξη ανταγωνισμού, που σήμερα είναι ανεκτή, αύριο υπό μεταβεβλημένες συνθήκες μπορεί να απαγορεύεται. Πολλές παραβάσεις δεν οφείλονται σε κακή πρόθεση αλλά σε **άγνοια**. Αντίστροφα αυτό που σήμερα απαγορεύεται, αύριο μπορεί να επιτρέπεται. Η σημερινή προσαρμογή στις επιταγές του δικαίου, δηλ. η παράλειψη της απαγορευμένης πράξης, μπορεί να συνδέεται με σημερινές και μελλοντικές δυσμενείς οικονομικές συνθήκες και κυρίως με την απώλεια του προβαδίσματος στην συγκεκριμένη αγορά. Το τελευταίο δείχνει σαφώς, ότι τελικά η επιλογή δεν είναι καθόλου απλή υπόθεση.

Αναμφίβολα οι κάρτες νοσηλείας αναμένεται να εντείνουν τον ανταγωνισμό τόσο μεταξύ των ασφαλιστικών εταιρειών όσο και μεταξύ των ιδιωτικών νοσηλευτικών ιδρυμάτων. Εδώ θα δοκιμασθεί στην πράξη η πραγματική ικανότητα των αρμόδιων εποπτικών οργάνων να

ασκήσουν αποτελεσματικά το έργο τους.

Τελειώνοντας, αξίζει να τονισθεί, ότι στην μέση όλων των άμεσα ενδιαφερομένων ομάδων συμφερόντων βρίσκεται η ομάδα των απλών ασφαλιστών. Αυτοί είναι οι πρώτοι που θα δεχθούν τα πυρά της απογοήτευσης ή και αγανάκτησης του ασφαλιστικού κοινού, μέχρι να κατορθώσουν οι ασφαλιστικές εταιρείες να άρουν τις σημερινές ατέλειες. Οι ασφαλιστές είναι άμεσοι συνεργάτες των ασφαλιστικών εταιρειών και σαν τέτοιοι οφείλουν να διακινήσουν το νέο ασφαλιστικό προϊόν προσαρμόζοντας την δραστηριότητά τους στην εκάστοτε πολιτική πωλήσεων της κάθε εταιρείας. Ως συνεργάτες των εταιρειών έχουν και αυτοτελώς σχετική ευθύνη έναντι των ασφαλισμένων. Ταυτόχρονα όμως είναι και εκείνοι που οφείλουν να εξυπηρετούν τον πελάτη, που διαμορφώνει απέναντί τους μία σχέση εμπιστοσύνης, την οποία οι ασφαλιστές -αν θέλουν να είναι σωστοί επαγγελματίες- οφείλουν να μην προδώσουν. Ευρισκόμενοι ανάμεσα σ' αυτούς τους δύο αντισυμβαλλόμενους, οι ασφαλιστές αναμένεται να δεχθούν τέτοιες πιέσεις, που, μόνο με την πραγματική συμπαράσταση εκ μέρους της

διοίκησης της εταιρείας τους θα μπορέσουν να αντιμετωπίσουν.

Στο παρόν δημοσίευμα, ο τόνος δόθηκε συνειδητά στα προβλήματα. Οι αναγκαίες λύσεις θα εντοπισθούν ευκολότερα, αν και στην επιχειρηματική πρακτική αρχίζει να βρίσκει χώρο εφαρμογής ο κανόνας που ήδη διέπει το δίκαιο, ότι δίκαιη κατανομή του κινδύνου, είναι η κατανομή που βασίζεται σε προγενέστερη στάθμιση των αντιτιθεμένων συμφερόντων. Αυτό πρακτικά σημαίνει, ότι οι οποιεσδήποτε λύσεις πρέπει να λαμβάνουν υπόψη τους τα συμφέροντα όλων των ενδιαφερομένων, εταιρειών, νοσηλευτικών ιδρυμάτων, ασφαλιστών αλλά κυρίως και του ασφαλιστικού κοινού. Η επισήμανση των παραπάνω προβλημάτων, στον βαθμό που υπήρξε επιτυχής, έχει σαν μοναδικό στόχο να συμβάλει στον εντοπισμό των κατάλληλων λύσεων. Ως αφετηρία του προβληματισμού που αναπτύχθηκε, τέθηκε το γεγονός, ότι οι διοικήσεις των εταιρειών όντας αναγκασμένες να ενεργούν υπό συνθήκες συνεχούς πίεσης, δεν είναι δυνατόν να ελέγχουν όλες τις παραμέτρους της δραστηριότητάς τους.

ΕΞΗ ΔΗΜΟΣΙΕΥΣΗ

ΠΡΟΣΤΙΜΟ ΕΠΕΒΛΗΘΗ ΣΕ ΑΣΦ. ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΖΩΗΣ ΓΙΑ “ΑΝΑΤΑΡΑΞΗ” ΑΣΦ. ΣΥΜΒΟΛΑΙΩΝ ΠΕΛΑΤΩΝ

Στην ασφαλιστική εταιρεία ζωής Cannon επεβλήθη πρόστιμο 50.000 λιρών και διετάχθη να πληρώσει αποζημίωση, για “ανατάραξη” ασφ. συμβολαίων πελατών, η πρώτη φορά που οι ρυθμιστές έχουν καταφέρει να αποδείξουν τέτοια κατηγορία.

Κατηγορίες για “ανατάραξη” ασφ. συμβολαίων υπήρξαν συχνές στον τομέα των ασφαλειών ζωής για

χρόνια. Η “ανατάραξη” συμβαίνει όταν οι πωλητές πιέζουν έναν πελάτη να εξαργυρώσει ένα υπάρχον ασφ. συμβόλαιο μετά από σύντομο χρονικό διάστημα και να το αντικαταστήσει μ' ένα άλλο.

Η Cannon που έχει έδρα στο Wembley, στα Βόρεια του Λονδίνου, επίσης διετάχθη να πληρώσει τα έξοδα της έρευνας, που πιστεύεται ότι είναι γύρω στις 50.000

λίρες.

Ο κος Mc Cormack, διευθυντής marketing της εταιρείας, απέφυγε να αποκαλύψει το κόστος της πληρωμής των αποζημιώσεων σε πελάτες, πλην όμως είπε: “Ένας αρκετά μεγάλος αριθμός ατόμων έχει εμπλακεί”.

Η εταιρεία είναι εξ ολοκλήρου κεκτημένη θυγατρική της Εθνικής Λίνκολν Α.Ε., μιας αμερικανικής

ομάδας οικονομικών υπηρεσιών που έχει έδρα στο Fort Wayne της Indiana. Έχει περίπου 250.000 ασφ. συμβόλαια σε ισχύ και 500 εκατ. λίρες στο ενεργητικό της κάτω από διαχείριση.

Ο Lautro είπε ότι η Cannon είχε συνεργαστεί πλήρως με την έρευνα, η οποία κάλυψε τις δραστηριότητες ανάμεσα στον Ιούνιο του 1989 και στον Ιούνιο του 1991, και ότι είχε κάνει βήματα για τη διόρθωση του προβλήματος.

Για τους πωλητές, η "ανατάραξη" είναι επικερδής διότι κερδίζουν ποσοστό σε κάθε ασφαλιστικό συμβόλαιο που πουλούν. Πάντως, για τους πελάτες, επειδή τέτοια ποσοστά αφαιρούνται από τα ασφάλιστρα που πληρώθηκαν στα πρώτα χρόνια του ασφ. συμβολαίου, ακυρώσεις πριν τη λήξη έχουν συχνά

σαν αποτέλεσμα απώλειες.

"Οι αναταράξεις" είναι πολυάριθμες στον τομέα αλλά είναι δύσκολο να τις εντοπίσεις και ακόμη δυσκολότερο να τις αποδείξεις, είπε ο κος Michael Abrahams, αρχηγός της επιτήρησης του Lautro, τον αυτορρυθμιζόμενο οργανισμό για τον τομέα των ασφαλειών ζωής ο οποίος έχει διεξάγει την έρευνα και επιβάλλει το πρόστιμο.

Στην υπόθεση της Cannon, οι ρυθμιστές κατόρθωσαν να εντοπίσουν την "ανατάραξη" διότι μια ομάδα πωλητών λέγεται ότι είχε ενθαρρύνει τους πελάτες μιας άλλης ομάδας πωλητών της Cannon να ακυρώσουν τα υπάρχοντα ασφαλιστικά τους συμβόλαια.

Ο κος Mc Cormack είπε ότι το θέμα τέθηκε υπό την προσοχή της ανώτατης διεύθυνσης της Cannon,

περίπου την ώρα της επιθεώρησης του Lautro.

Ο Lautro επίσης θρήκε ότι η Cannon είχε επιτρέψει σε άτομα που δεν τους είχε δοθεί ακόμα επίσημα η άδεια, να πουλάνε τα ασφαλιστήρια συμβόλαιά της, και απέτυχε στο να ελέγξει όπως έπρεπε τις δραστηριότητες των έμμεσων πωλητών της.

Οι έμμεσοι πωλητές πουλάνε αποκλειστικά τα προϊόντα μιας εταιρείας αλλά δεν έχουν προσληφθεί άμεσα απ' αυτήν.

Μετάφραση:
Κλάψη Μαρίνα

Πηγή: Financial Times

ΟΙ "ΧΗΡΕΣ ΤΗΣ ΣΚΩΤΙΑΣ" ΔΙΑΤΑΧΘΗΚΑΝ ΝΑ ΑΝΑΘΕΩΡΗΣΟΥΝ 20.000 ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΡΙΑ ΣΥΜΒΟΛΑΙΑ

Scottish Widows ordered to review 20,000 life policies

By Scheherazade Daneshkhu

SCOTTISH WIDOWS, one of the UK's largest insurance companies, has been ordered by the Life Assurance and Unit Trust Regulatory Organisation

that category of sales agent for special review. Up to 45 per cent of policies sold via "direct" or "tied" agents are terminated within the first two years of the contract, compared with 32 per cent

The company has promised Lautro that its full review of all policies will be completed by November '90. Mr Newton Scott, general manager, marketing and sales Scottish Widows, said the

ασφαλιστήρια συμβόλαια τον περασμένο χρόνο, είναι ένας απ' τους καλύτερα οργανωμένους οικους ασφαλειών ζωής και συνταξιοδοτήσεων.

Οι δραστηριότητες των έμμεσων πωλητών έχουν απασχολήσει ιδιαίτερα τον Lautro ο οποίος έχει στραφεί σ' αυτήν την κατηγορία πωλητών για ειδική αναθεώρηση.

Μέχρι και το 45% των ασφ. συμβολαίων που πουλήθηκαν μέσω έμμεσων ή έμμεσων πωλητών τελειώνουν μέσα στα 2 πρώτα χρόνια του συμβολαίου, συγκρινόμενο μόνο με το 22 έως 32% των ασφ. συμβολαίων που πουλήθηκαν μέσω ανεξάρτητων οικονομικών συμβούλων, σύμφωνα με δεδομένα από τον πίνακα Τίτλων και Επενδύσεων, τον πρωτεύοντα ρυθμιστικό φύλακα.

Οι "Χήρες της Σκωτίας" λένε ότι η προκαταρκτική τους αναθεώρηση και των 27.000 ασφ. συμβολαίων που πουλήθηκαν από έμμεσους πωλητές από τότε που προσελήφθησαν, τον Φεβρουάριο του 1989, βρήκε ότι μόνο τα 6.200 ήταν εντε-

λώς ικανοποιητικά. Σε άλλες 3.240 περιπτώσεις μπορεί να έχουν πουληθεί ακατάλληλα ασφαλιστήρια συμβόλαια.

Για τις υπόλοιπες 17.500 υποθέσεις δεν υπάρχουν αρκετές πληροφορίες για τις "Χήρες της Σκωτίας" και τον Lautro έτσι ώστε να αποφασίσουν αν δόθηκε η καλύτερη συμβουλή κι αν πουλήθηκε το κατάλληλο προϊόν.

Οι "Χήρες της Σκωτίας" γράφουν σε περισσότερους από 20.000 δικαιούχους, καλώντας αυτούς που πιθανώς έχουν ένα ακατάλληλο ασφ. συμβόλαιο να συμβουλευτούν έναν από τους πωλητές της ίδιας της εταιρείας. Στους δικαιούχους για τους οποίους δεν υπάρχουν αρκετές πληροφορίες διαθέσιμες, θα τους ζητηθεί να συμπληρώσουν ένα σύντομο ερωτηματολόγιο που θα περιγράφει λεπτομερώς την οικονομική τους κατάσταση.

Η εταιρεία έχει υποσχεθεί στον Lautro ότι η πλήρης αναθεώρησή της επί των ασφ. συμβολαίων θα έχει συμπληρωθεί στις 30 Νοεμβρίου.

Ο κος Newton Scott, γενικός διευθυντής marketing και πωλήσεων των "Χηρών της Σκωτίας", έχει μειώσει τον αριθμό των εταιρειών έμμεσων πωλητών που χρησιμοποιούσε σε 143 από 184 στο τέλος του προηγούμενου χρόνου. "Μερικές εταιρείες δεν ήταν ικανές να παράγουν αρκετά καλής ποιότητας δουλειά. Μερικές δεν υπακούουν και δεν συμμορφώνονται με το είδος των standards που θελήσαμε" είπε.

Οι "Χήρες της Σκωτίας" πουλάνε το 90% των ασφ. συμβολαίων τους μέσω IFAS αλλά τώρα προσπαθούν να δημιουργήσουν μια άμεση ομάδα πωλήσεων, η οποία έχει προγραμματιστεί να είναι στη θέση της στην αρχή του νέου έτους.

Στις περιπτώσεις όπου βρεθεί ότι έχει πουληθεί ένα ακατάλληλο προϊόν, οι "Χήρες της Σκωτίας" θα προσπαθήσουν ν' αντικαταστήσουν το ασφ. συμβόλαιο με ένα πιο κατάλληλο.

Εάν δεν έχουν ένα κατάλληλο ασφ. συμβόλαιο διαθέσιμο ή αν η ασφάλεια ζωής δεν ήταν ο καλύτερος τρόπος επένδυσης για τον πελάτη, η εταιρεία είναι υποχρεωμένη από το διάταγμα των Οικονομικών Υπηρεσιών να τους επαναφέ-

ρει στην οικονομική κατάσταση που θα ήταν αν δεν είχαν πάρει το συμβόλαιο.

Πηγή: Financial Times

Μετάφραση:
Κλάψη Μαρίνα

ΜΕΤΑΦΡΑΣΕΙΣ ΑΓΓΛΙΚΩΝ ΚΕΙΜΕΝΩΝ
ΤΗΛΕΦ. 9519475
Πληροφο. δ. Μαρίνα Κλάψη
Καθηγήτρια Αγγλικών

MANAGEMENT

ΔΙΩΕΤΕ ΤΟ "ΣΑΡΑΚΙ" ΠΟΥ ΤΡΩΕΙ ΤΗΝ ΖΩΝΤΑΝΙΑ ΤΟΥ ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΟΣ ΣΑΣ...

Οι ασφαλιστές κοστίζουν χρήματα.

Ναι, είναι η πηγή του εισοδήματός σας αλλά είναι και πηγή εξόδων. Πληρώνετε μετρητά σε ασφαλιστές ξεχωριστά και σαν ομάδα, οπότε θα πρέπει να καταναείμετε τα έξοδα ανά ασφαλιστή ξεχωριστά.

Ο Ελλειμματικός Ασφαλιστής

Οι ελλειμματικοί ασφαλιστές βρίσκονται σε ποικίλες μορφές και μεγέθη:

- Αυτοί που δεν παραμένουν αρκετά για να εξοφλήσουν τα έξοδα στρατολόγησης και ανάπτυξης (έξοδα σχετιζόμενα με στρατολόγηση και επιλογή).
- Αυτοί που φέρνουν μη επικερδή ασφαλιστήρια
- Αυτοί που παραμένουν συνέχεια αλλά αποτυγχάνουν να παράγουν αρκετά ώστε να καλύψουν τα έξοδά τους (έξοδα σχετιζόμενα με εκπαίδευση και ηγεσία).
- Αυτοί που παραμένουν και έχουν καλή παραγωγή αλλά δημιουργούν προβλήματα στο ηθικό των υπολοίπων (έξοδα σχετιζόμενα με την παρακίνηση).

Οι μη παραγωγικοί ασφαλιστές είναι η μεγαλύτερη σπατάλη χρόνου και πόρων του διευθυντή.

Πρέπει να γνωρίζετε πότε να:

- "Κόψετε το δόλωμα" με τους χαμηλούς παραγωγούς
- Συνεχίστε "το ψάρεμα" με ασφαλιστές που έχουν δυνατότητες.
- Ξοδέψτε το χρόνο σε ασφαλιστές με ικανότητες και θέληση να είναι νικητές.

Να πώς να διαδραματίσετε την κατάσταση. Βρείτε την χρηματική αξία του χρόνου σας ανά ώρα:

Τα Εισοδήματά σας τον Τελευταίο Χρόνο

Αριθμός Ωρών που Δουλέψατε το Τελευταίο Χρόνο

Τώρα υπολογίστε την αξία του χρόνου σας για ένα χρόνο εάν ξοδεύετε 40 λεπτά την εβδομάδα ανά ασφαλιστή:

40 λεπτά × 50 εβδομάδες = 33 1/3 ώρες το χρόνο

33 1/3 ώρες × αξία του χρόνου σας / ώρα = _____

Σε αυτό πρέπει να προσθέσετε την υποστήριξη, στέγαση, τηλέφωνο και άλλες υπηρεσίες.

Ερώτηση: Αξίζει τα λεφτά σας;

Ένας διευθυντής μάρκετινγκ επεσήμανε: "Η αφαίρεση είναι τόσο σημαντική όσο η προσθήκη στο κτίσιμο του υποκαταστήματος". Είναι γεγονός ότι ο αριθμός των ασφαλιστών με ικανοποιητική παραγωγή που μπορείτε να κρατήσετε είναι οπωσδήποτε περιορισμένος. Ξεπεράστε αυτό το όριο, και θα σπαταλάτε χρήματα και θα προσφέρετε κακές υπηρεσίες σε καλούς και κακούς ασφαλιστές.

Βάσος Χαρδαλιάς:

Ένας ΑΣΤΕΡΑΣ στο ασφαλιστικό στερέωμα

Έχει το ήρεμο και αποφασιστικό βλέμμα του manager που αισθάνεται άνετα με τα ηνία στα χέρια του. Σ' έναν καιρό μεταβατικό και ασταθή οδηγεί τον ΑΣΤΕΡΑ στην κατάκτηση υψηλότερων στόχων. Ο κ. Βάσος Χαρδαλιάς, μιλά στο ΝΑΙ, για την εταιρία του, τους ανθρώπους του, τις νέες τάσεις και προοπτικές που τώρα διαμορφώνονται. Αλλά και για την “αδιαφιλονίκητη κληρονομιά” που αφήνει κανείς πίσω του.



Η σωστή καταξίωση ενός ανθρώπου στο χώρο που αναλώθηκε και η αναγνώριση της υποστάσεώς του από τον περίγυρό του και τους συνανθρώπους του, είναι και η μόνη αδιαφιλονίκητη κληρονομιά που αφήνει.

ΝΑΙ: Κύριε Χαρδαλιά, θα θέλαμε καταρχήν να μας μιλήσετε για την προσωπική σας πορεία στο χώρο των ασφαλειών.

■ Στο χώρο των ασφαλειών βρέθηκα σχεδόν τυχαία και απροσδόκητα, εγκαταλείποντας κάποιους άλλους προσανατολισμούς. Το “γιατί”, πιστεύω ότι είναι μια ιστορία που όμως δεν ενδιαφέρει πια κανένα. Σημασία έχει ότι πάρα πολύ γρήγορα, η δουλειά αυτή άρχισε να μου προξενεί το ενδιαφέρον, λίγο αργότερα να με προκαλεί να μυηθώ στα μυστικά της, ώπου ήρθε η αγάπη και η πίστη στην ασφαλιστική ιδέα αλλά και στο επάγγελμα. Πρέπει να τονισω ότι στη χάραξη της πορείας μου, με βοήθησαν οι συγκεκριμένοι στόχοι, που από την αρχή της σταδιοδρομίας μου έβαλα στον εαυτό μου, η εμπειρία που μου προσέφερε η Ασφαλιστική Εταιρία “Η ΕΘΝΙΚΗ” στην οποία δούλεψα σχεδόν όλα μου τα χρόνια και σε όλους τους Κλάδους και η ουσιαστική και έμπρακτη συμπαράσταση λίγων μου, αλλά πολύ σημαντικών ανθρώπων του χώρου μας. Πριν τελειώσω όμως με τα προσωπικά μου, να κάνω μία επισήμανση που απευθύνεται στους νέους ανθρώπους, στους νέους ασφαλιστές όλων των ειδικοτήτων. Όλες οι συγκυρίες που προανέφερα, θα ήταν χαμένες ευκαιρίες, αν δε συνοδεύονταν από μία διαρκή και έντονη προσωπική προσπάθεια που συνεχίζεται μέχρι τώρα και που συχνά απαιτεί πέρα από το καθήκον και κάποιες θυσίες.

ΝΑΙ: Είστε αρκετά χρόνια στον κλάδο ασφαλειών ζωής. Δικαιούστε επομένως και θα σας ζητούσαμε να συμβουλευσετε τους νέους που ξεκινούν και θέλουν να κάνουν καριέρα στο χώρο αυτό.

■ Κατ' αρχήν θα μου επιτρέψετε να διευρύνω το ερώτημα και να συμπεριλάβω και τους νέους που ξεκινούν καριέρα και στις ασφαλίσσεις πραγμάτων. Πιστεύω ότι το ασφαλιστικό επάγγελμα είναι ενιαίο, εδράζεται στις ίδιες θεμελιώδεις αρχές, έχει σήμερα τις ίδιες προοπτικές και για τον επαγγελματία, αλ-

λά και για την κοινωνικοοικονομική εξέλιξη και ανάπτυξη του ίδιου δείκτη βαρύτητας.

Μετά τη σύντομη αυτή τοποθέτηση, θα ήθελα να διαβεβαιώσω τους νέους που ξεκινούν την ασφαλιστική τους καριέρα, ότι το ασφαλιστικό επάγγελμα είναι καθιερωμένο, αξιοπρεπές, ελκυστικό, προσοδοφόρο, και συνεχώς διευρυνόμενο, που το καθιστούν παράλληλα και λειτούργημα. Ακόμη, οι προοπτικές του για το μέλλον, είναι ευοίωνες και μεγάλες. Εκτός από τις πολύπλευρες οικονομικές δυνατότητες που μπορεί να προσφέρει, προσφέρει ακόμη την κοινωνική καταξίωση που είναι, πιστεύω, το απαραίτητο συμπλήρωμα μιας ολοκληρωμένης ανθρώπινης υπόστασης. Είναι γεγονός ότι προσφέρει πάρα πολλά, αλλά και απαιτεί. Έχει δε ιδιαίτερη σημασία ότι αυτά που ζητά βρίσκονται κατά κύριο λόγο στη σφαίρα των ηθικών αξιών. Απαιτεί διαρκή θέληση για μάθηση, εντιμότητα, συνέπεια, αξιοπρέπεια, επαγγελματική δεοντολογία, επαγγελματική και κοινωνική κατάρτιση, σωστές ανθρωπινες σχέσεις.

Με δύο λέξεις, απαιτεί σωστό επαγγελματισμό και σωστή κοινωνική υπόσταση. Όσοι νέοι ασφαλιστές βάλουν σαν στόχο το συγκεκριμένο της προσφοράς και των απαιτήσεων του επαγγέλματος, θα πρέπει να είναι βέβαιοι, ότι η σταδιοδρομία τους στο ασφαλιστικό επάγγελμα θα είναι λαμπρή.

ΝΑΙ: Είστε Γενικός Διευθυντής της ΑΣΤΗΡ Α.Ε. Ποιά είναι σήμερα η θέση του ΑΣΤΕΡΑ στην ασφαλιστική αγορά και ποιά η μελλοντική του πορεία;

Η θέση του ΑΣΤΕΡΑ στην ασφαλιστική αγορά όχι μόνο σήμερα, αλλά εδώ και μισό αιώνα, είναι εξέχουσα και βεβαίως δεν την κατέχει τυχαία. Οι λόγοι που συνετέλεσαν σ' αυτό είναι πολλοί και θα αναφέρω τον πλέον σημαντικό, όπως η εμπιστοσύνη και αξιοπιστία που εμπνέει στο ασφαλιζόμενο κοινό που πηγάζει από τη μεγάλη ακίνητη και κινητή περιουσία του, από τη συμμετοχή της Ε.Τ.Ε. ως κυρίου με-

τόχου, από το έμπειρο και καταρτισμένο προσωπικό του, από τη μακρόχρονη συνέπεια στις υποχρεώσεις του και τις άριστες αντασφαλιστικές του σχέσεις. Με τα εκέγγυα αυτά και η μελλοντική του πορεία, και χωρίς να παραγνωρίζονται τα προβλήματα που προέκυψαν και θα προκύψουν από τις κοσμογονικές μεταλλάξεις στον ασφαλιστικό χώρο, προοιωνίζεται κατ' αρχήν θετική και αναπτυξιακή, υπό την προϋπόθεση βέβαια ότι θα αξιοποιηθούν όλες οι υπάρχουσες δυνατότητες της Εταιρίας.

Πρέπει να σημειωθεί ότι ήδη ο ΑΣΤΕΡΑΣ εργάζεται με αυτήν την προοπτική και την προσπάθεια για το σκοπό αυτό, βρίσκονται σε εξέλιξη ενέργειες διαρθρωτικές και διερευνητικές για μελλοντική επέκταση, ή και περαιτέρω ανάπτυξη.

ΝΑΙ: Αρκετές εταιρίες αντιμετωπίζουν προβλήματα με τους συνεργάτες τους - ασφαλιστές. Ποιές είναι οι σχέσεις του ΑΣΤΕΡΑ με τους συνεργάτες του;

■ Κατ' αρχήν η ύπαρξη προβλημάτων μεταξύ συνεργατών - γιατί αυτή είναι η σχέση Εταιρίας και ασφαλιστών Παραγωγών - είναι αναπόφευκτη εφ' όσον και οι δύο πλευρές δρουν δυναμικά. Τέτοια προβλήματα ασφαλώς έχει και ο ΑΣΤΕΡΑΣ, την επίλυση των οποίων επιδιώκει και κατά κανόνα επιτυγχάνει με το διάλογο, την κατανόηση και την καλή πίστη.

ΝΑΙ: Ένας από τους βασικούς στόχους σας, είναι η ανάπτυξη σας στην Κυπριακή αγορά, την οποία όμως εποφθαλμιούν και άλλες εταιρίες που έχουν μπει ήδη ή σχεδιάζουν να μουν στην αγορά αυτή. Πώς θα επιτύχετε την ανάπτυξη σας στο χώρο αυτό;

■ Πράγματι, ένας από τους στόχους είναι η ανάπτυξη της Εταιρίας στην Κυπριακή αγορά. Το ότι και άλλες Εταιρίες δρουν ή εποφθαλμιούν το χώρο αυτό, το γνωρίζουμε και είναι φυσικό. Ο ΑΣΤΕΡΑΣ όμως έχει όχι μόνο όλες τις δυνατότητες για να έχει έναν τέτοιο στόχο, αλλά είναι

Η Κυπριακή αγορά πιστεύω ότι είναι μία πραγματικά ενδιαφέρουσα αγορά, εφ' όσον κινείται στα πλαίσια μιας υγιούς οικονομίας, η οποία επί πλέον λόγω επηρεασμού έχει υψηλό δείκτη ασφαλιστικής συνειδήσεως.

και η μόνη Ελληνική Εταιρία που έχει και όλες τις προϋποθέσεις και την υποδομή για την επίτευξη του στόχου, αφού εδώ και πάρα πολλά χρόνια δρα στην Κυπριακή αγορά, με ένα πλήρες και οργανωμένο Υποκατάστημα σε ιδιόκτητα γραφεία που υποστηρίζεται από ένα δίκτυο συνεργατών σε ολόκληρη την Κύπρο. Για την επίτευξη του στόχου, απομένει η διεύρυνση του δικτύου, η επιμόρφωσή του, η παρουσίαση και διάθεση των νέων μας προϊόντων και η ενίσχυση της προβολής και παρουσίας της Εταιρίας με σύγχρονες και αποτελεσματικές μεθόδους.

NAI: Γενικότερα, πώς θα χαρακτηρίζατε την Κυπριακή αγορά;

■ Η Κυπριακή αγορά πιστεύω ότι είναι μία πραγματικά ενδιαφέρουσα αγορά, εφ' όσον κινείται στα πλαίσια μιας υγιούς οικονομίας, η οποία επί πλέον λόγω επηρεασμού έχει υψηλό δείκτη ασφαλιστικής συνειδήσεως. Βεβαίως παράλληλα έχει και δυσκολίες και ιδιορρυθμίες και έντονο ανταγωνισμό, πλην όμως τα προβλήματα αυτά δεν είναι αξεπέραστα ιδιαίτερα για τον ΑΣΤΕΡΑ για τους λόγους που προανέφερα.

NAI: Οι τελευταίες τάσεις στον οικονομικό χώρο, ευνοούν την συνεργασία μεταξύ του τραπεζικού και του ασφαλιστικού κλάδου. Υπάρχει προσανατολισμός προς αυτήν την κατεύθυνση εκ μέρους σας;

■ Το ασφαλιστικό επάγγελμα είναι κατ' εξοχήν από τα διαρκώς εξελισσόμενα. Κατά συνέπεια, η τάση που λέτε, βρίσκεται μέσα στη δυναμική του Κλάδου, και η παραγνώρισή της θα ήταν λάθος, ιδιαίτερα στις μέρες μας. Κατά συνέπεια, όχι μόνο ο ΑΣΤΕΡΑΣ προσανατολίζεται προς την κατεύθυνση αυτή, αλλά βρίσκεται στο στάδιο διερεύνησης και εφαρμογής της τάσεως αυτής, όπως το μεγάλο Σ/λαιο ασφάλισως των καταθετών της ΕΘΝΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΗΣ.

NAI: Το περασμένο έτος συνέβησαν αλλαγές στον χώρο των ασφα-

λειών με πιο πρόσφατη την ανάπτυξη της ιδιωτικής ασφάλισης σε συνταξιοδοτικά προγράμματα. Ποιές πιστεύετε ότι θα είναι οι τάσεις που τελικά θα επικρατήσουν και ποιοί τομείς θα αναπτυχθούν περισσότερο το 1993;

■ Οι μεγάλες αλλαγές που συντελούνται στον Τομέα της ασφάλισης γενικώς, δείχνουν σαφώς ότι η ιδιωτική ασφάλιση θα εξυπηρετήσει ένα μεγάλο μέρος των κοινωνικών αναγκών προς όφελος βεβαίως της ιδίας, αλλά κυρίως προς όφελος των ασφαλιζόμενων και της πολιτείας. Ασφαλώς δεν είναι η στιγμή να αναπτυχθούν οι λόγοι αυτής της εξελίξεως. Ασφαλώς το πλέγμα αυτών των ασφαλίσεων θα είναι ευρύ και η ιεράρχισή τους αρκετά δύσκολη, νομίζω όμως ότι θα προηγηθεί η υγεία και τα παιδικά προγράμματα.

NAI: Μετά από μια τόσο μακρινή αλλά και επιτυχημένη επαγγελματική πορεία, θα μπορούσατε να διακρίνετε ανάμεσα στα εφήμερα και μικρά τί είναι αυτό που τελικά μένει στη ζωή;

■ Η απάντηση στο ερώτημά σας εξαρτάται από το πώς βλέπει κάθε άνθρωπος τη ζωή. Εγώ πιστεύω ότι η σωστή καταξίωση ενός ανθρώπου στο χώρο που αναλώθηκε και η αναγνώριση της υποστάσεώς του από τον περιγύρο του και τους συνανθρώπους του, είναι όχι μόνο αυτό που απομένει τελικά, αλλά είναι και η μόνη αδιαφιλονίκητη κληρονομιά που αφήνει.

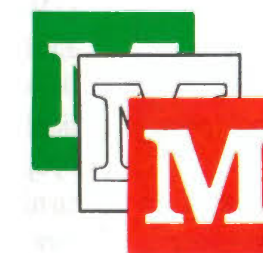
NAI: Θα θέλαμε να δώσετε μια ευχή για το νέο χρόνο και για το NAI.

■ Πρώτα απ' όλα εύχομαι να είναι ένας χρόνος ειρηνικός, ευοίωνος, συσπειρωτικός και δημιουργικός για όλους μας και πάνω απ' όλα για την πατρίδα. Όσο για το "NAI", εύχομαι να βρίσκετε όλοι σας τη δύναμη να υπηρετείτε την ιδέα που επιλέξατε και τα όνειρά σας για το "NAI" να γίνουν σχέδια και τέλος, πραγματικότητα.



ΠΡΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΕΛΛΑΔΟΣ - ΚΥΠΡΟΥ

Η εταιρία μας βρίσκεται στην ευχάριστη θέση να σας πληροφορήσει ότι η ανάπτυξή της και η γενικά επιτυχημένη παρουσία της στο χώρο των επίπλων γραφείου της παρέχει την δυνατότητα σήμερα να προσφέρει την ειδική **έκπτωση** της τάξεως του **20%** στους ασφαλιστές ΕΛΛΑΔΟΣ-ΚΥΠΡΟΥ



ΕΠΙΠΛΑ ΓΡΑΦΕΙΟΥ
ΜΕΤΡΟ

ΕΥΑΝΔΗΣ 8, 118 54 ΠΕΤΡΑΛΩΝΑ - ΑΘΗΝΑ
ΤΗΛ.: 3462770 - 3471487 - FAX: 3462770



ΤΟ ΚΕΕΡ

Το περιοδικό “ΝΑΙ” μου έδωσε τις σελίδες αυτές για την ποίηση. “Ναι” λέω στο περιοδικό γιατί η ποίηση είναι σ’ όλα τα θέματα του Τύπου. Μακάρι να βρει μιμητές - εκδότες. Η ποίηση ωφελεί.

Στο πρώτο αυτό τεύχος μετά το εορταστικό της 28ης Οκτωβρίου όπου εμφάνισα το ποίημα του Οδ. Ελύτη σήμερα εμφανίζω κάτι δικό μου από το βιβλίο μου “Ονόματα” (1980, Έκδοση “Νεφέλη”) με τον αγγλικό τίτλο ΤΟ ΚΕΕΡ. Ίσως να πηγαίνει πιο πολύ στον τίτλο “ΝΑΙ”, η δική μου γραφή από τα “Ονόματα”. Το ίδιο ποίημα που δημοσιεύεται μόνον του ομιλεί για κείνο που θα έγραφα για τους αναγνώστες ή συνδρομητές του “ΝΑΙ” στην σημερινή... ανασφάλιστη ανθρωπότητα. Το γράφω όμως σαν ποιητής - φύλακας.

ΜΙΧΑΛΗΣ ΚΑΤΣΑΡΟΣ

ΤΟ ΚΕΕΡ

Απαρέμφατον αγγλικού ρήματος που θα πει φυλάττω σημαίνει να βάλω το παρόν τετράδιον στο ράφι και να τόχω σαράντα πενήντα εξήντα εβδομήντα χρόνια. Δεν το σημειώνω φυλάσσω γιατί πρέπει να στείλω το παρόν τετράδιον - ως πειρατής να πάω στο νησί των θησαυρών να το τοποθετήσω εις βάθρον ή αναλόγιον κλειστόν όπου ψάλται σε ένα στασιδί εκκλησιάς να το κοιτάζουν ψάλλοντες επί εικοσι λεπτά κάθε βδομάδα ή εσπερινό ή όρθο. Σκεφτήκατε πειρατικό να ψάχνει να βρεί νησί των θησαυρών με το παρόν τετράδιον υπερασπίζοντάς το με ρόκες και τροκάνες κι’ άλλα μυστήρια. Σκεφτήκατε να ταξιδεύει συνοδευόμενο από αμερικάνικο έκτο στόλο γεμάτο Κύπ με Κύπ άλλων εθνών διωκόμενον ή προστατευόμενο γιατί κομίζει γλαύκαν; Αν θέλετε τον πειρατή με τ’ άγκυστρο να δείτε τι κατασκοπεία τζενεράλ υπάρχει που με κουρέλια έντυσε τον Νέλσωνα τον Μέτουλα του Τζάντε πάλι τον έκανε ζακυνθινό ανέκδοτο κοιτάχτε καθώς φορτώνει το κιβώτιο όπου μέσα του έχει έγγραφα μυστικά που προωθούνται καθώς ο νέος ποιητής Βλασόπουλος έγραφε τότε και όλα τα φίμωτρά του βάλανε κοιτάχτε τους τελώνηδες λιμένος μυρίζουν για να θρουν τι εξάγεται κοιτάχτε τους με γυαλιά φαροφυλάκου και οργανώστε μυστική έξοδο αυτού του τετραδίου που γράφω από ακτές έρημες της Ελλάδας. Θα είναι κει αυτή που παίζει

εποχικά τον άντρα της άλλης το νέο θα είναι ο Μοροζίνης μ’ αλόρα για να γκρεμιστεί θάναυ αυτοί που θέλουν προδοσία κι’ ακόμα ο Μωσέ Νταγιάν παρατημένος ζητώντας νέο Ισδραήλ. Ο ποιητής Σινόπουλος οπωσδήποτε θα είναι της Γερμανίας ο Βέες πρόεδρος παράνομος ακαδημίας για να φυγαδεύσουν το τετράδιο που μέσα έχει γραπτά με χρώματα γραπτά με Φάμπερ και είναι ακόμα στα περιθώρια μικρογραφημένο όπως η ασπίδα του Αχιλλέα. Ω! να σας το περιγράψω ως Όμηρος σαν την περιγραφή της Τροίας. Το πλοίο έφευγε απ’ την ακτή και πάλι ερχότανε για να μην καταλάβουν όλοι. Ένας μικρός τόχει κρυμμένο στο σκουφί επαιζανε γραμμόφωνο κι’ όλοι πετάξαν τα σκουφιά τους και το μικρό ναυτόπουλο το ρίχνει μες στο πλοίο. Η Κύπ η αμερικάνικη με άκατο. Η Κύπ η ελληνική με τη βενζίνα. Η ακτοφυλακή Περάματος με πολυβόλα. Ο Ματθαίος ο ευαγγελιστής ακόμα το αντελήφθησαν. Εκεί στην πρύμνα είχαν φτάσει όπου σχεδόν θα συνελάμβαναν όλο το τσούρμιο όλο το πλήρωμα αν δεν παρουσιαζόμουν ο ίδιος να το πάρω να το κρατώ στο χέρι πράμα δικό μου που δεν έφυγε να περιεργάζομαι δήθεν το πλοίο την λέμβον τον ναύκληρον και οι κατάσκοποι των Κύπ να κάνουν πως δεν είδανε να σιγαλοσφυρίζουν δήθεν να πουν “έ γιά που λεβέντες καλοτάξιδοι” αφού εγώ με το τετράδιο είχα φύγει.

To Keep I Keep apart wear
Κυπαρίσσιος ήμουν κάποτε κόρες Αρκαδινός και γω και
δεν με καταλάβατε.
Τώρα στα αγγλικά παλάτια σας διώκετε πειρατικά και
τρέχετε με μονοπώλια στα σπίτια σας - δουκάτα.
Α! Σαμάν το keep ένα κύπ
Α Λόρενς I keep Λωρόν
Α! Πήτερ δυστυχή μιας νέας Χ.

Μετά απόπειρα πειρατίας υπό πλοίου
αλιευτικού γυρνώντας με το παρόν
τετράδιον και παρουσιασθείς εις εκδότην
με εκολάκευσε να το κάνομε
Γουτεμβέργιον.

I KEEP ME

Αυτό θα πει φυλάττω εγώ όχι φυλάσσω γιατί είδατε τι φασαρία γίνηκε με το πειρατικό. Φυλάττω όχι λοιπόν, στο σπίτι δηλαδή ούτε στο σπίτι στον ποιητή. Φυλάττω το παρόν τετράδιον ως υλικόν εκβρασθέν εκ θαλάσσης μικρογραφημένο με χρώματα και άλλα τινά με πρόταση Γουτεμβέργιου για το τυπογραφείο το “Πουλί” στο άνω ράφι της ντουλάπας κοντά στα μπιζού μου ένα δακτυλίδιον πλατίνα ένα περικάρπιον ψέλλιον χρυσό. Δύο ζεύγη μανικέτια λευκόχρυσά ένα σταυρό θ’ παγκοσμίου πολέμου ένα χρυσό οράριο-κασκόλ κι’ άλλα μπιζού προσθέτω τετράδιον εκβρασθέν εκ θαλάσσης μικρογραφημένον έγχρωμον. Δεν θα το πω σε κανένα ίσως κινδυνεύω ίσως καταδοθώ ίσως με ζητήσουν ίσο. Πταίω εγώ αφού αποτυχαίνει ο πειρατής; φταίω εγώ που ονομάζομαι με όνομα το “περιπολικόν” με όνομα Δούκας, Ντού ο Λάκης φταίω για την Σαμάν για την τσακμάν την Σούζη και Σταμάτα, Για τον Ορσίνι τον Μπελίνι τον Τσελίνι τη Λιλή την Λιού τον Φρέντ Άστερ; Δεν φταίω εγώ για σας φυλάττω - δεν φυλάσσω! I spend money Ester lamb! Μετά ήρθαν με γκαϊντες Άγγλοι Σκωτσέζοι Ιάπωνες Λάπωνες φούσκωναν ασκιά και ξέχασαν τα περατικά, εμένα και προ πάντων ξέχασαν τα μάτια τους που βλέπουν ένα τετράδιο το παρόν μικρογραφημένο εν τοις περιθωρίοις.

Πόσο MANAGER είσαι;?

**Αν θέλεις να γίνεις manager
ή είσαι ήδη, ρώτησε πρώτα και
βαθμολόγησε ο ίδιος τον εαυτό σου!
Καλή επιτυχία!**

1. Το Μάνατζμεντ είναι ο εύκολος δρόμος για την Επιτυχία;
2. Τι είναι εκείνο που καθορίζει την τελική αμοιβή του Μάνατζερ;
3. Είναι η δουλειά του Μάνατζερ πιο εύκολη από αυτή του παραγωγού;
4. Ο Μάνατζερ θγάζει πολλά λεφτά. Γιατί;
5. Το Μάνατζμεντ είναι απάντηση στην υπερηφάνειά μας;
6. Το Μάνατζμεντ είναι διέξοδος για την εξέλιξή μας;
7. Το Μάνατζμεντ προσδίδει γοητεία, εξουσία και συνοδεύεται από έναν τίτλο;
8. Μπορείς να γίνεις επιτυχημένος αν είσαι εν μέρει Μάνατζερ και εν μέρει παραγωγός;
9. Στον αθλητισμό λένε ότι οι μεγάλοι αθλητές σπάνια γίνονται μεγάλοι προπονητές. Ποιά είναι η γνώμη σας; Τι λέτε;
10. Το ίδιο λένε ότι συμβαίνει και στο ασφαλιστικό επάγγελμα, οι ΣΟΥΠΕΡ-ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ μπορούν να γίνουν καλοί MANATZEPΣ;
11. Αν η αρχή στο MANATZMENT γίνει πάνω σε λανθασμένη βάση, τότε η επιτυχία είναι πραγματικά, πιο δύσκολη;
12. Λένε ότι ο MANATZEP πρέπει να ζήσει μέσα από τους Ασφαλιστές του και όχι για τον εαυτό του. Ποιά η γνώμη σας;
13. Λένε ότι ο Ασφαλιστής είναι όπως ο χειρουργός που προτιμάει την εγχείρηση, σε αντίθεση με τον MANATZEP που έχει τη θέση του Διευθυντού της Κλινικής ή Νοσοκομείου. Τι λέτε; Ποιά είναι η γνώμη σας;
14. Η μεταφορά του Ασφαλιστού / Παραγωγού στο Μάνατζμεντ δεν πρέπει να λέγεται προαγωγή αλλά αναφέρεται σε άλλη διαδικασία της εργασίας. Συμφωνείτε; Ποιά είναι η γνώμη σας;
15. Παρέχει το MANATZMENT: Ανεξαρτησία; Καλύτερες απολαβές; Γόητρο; Ευχαρίστηση; Ικανοποίηση;
16. ΤΙ ΙΚΑΝΟΤΗΤΕΣ / ΠΡΟΣΟΝΤΑ ΧΡΕΙΑΖΕΤΑΙ Ο ΣΥΓΧΡΟΝΟΣ MANATZEP;

Ναι, μη σκοτώνετε τις φιλοδοξίες των ανθρώπων σας!

Διότι, κανείς Manager δεν μπορεί να πετύχει αν δεν δώσει διέξοδο στις φιλοδοξίες των ασφαλιστών - ανθρώπων του!

Το έργο ενός Manager είναι επιτυχημένο, αν έχει αναπτύξει ανθρώπους, αν έχει αναδείξει ανθρώπους.

- Ρωτήστε τους ανθρώπους σας τι τους παρακινεί, τι τους ενθουσιάζει, τι φιλοδοξίες έχουν, τι όνειρα έχουν, με τι θα ήταν ευτυχημένοι, τι τους ενδιαφέρει...

- Εκπαιδεύστε τους να πετύχουν αυτά που θέλουν και θα δείτε πως μόνο οι ευχαριστημένοι ανεβάζουν κι εσάς και την παραγωγή σας.

Όταν κάποιος θέλει να κάνει κάτι κάποια στιγμή θα βρει τρόπο να το κάνει και τις πιο πολλές φορές χωρίς εσάς με κάποιον άλλον συνήθως.

- Μη βλέπετε τι συμφέρει εσάς και τι ταιριάζει στα δικά σας συμφέροντα μόνο, αλλά βρείτε και εντάξτε τις φιλοδοξίες των ανθρώπων σας στο γενικό πρόγραμμα και θα μεγαλοουργήσετε...

- Ψάξτε να βρείτε τι είναι αυτό που τους υποκινεί. Ίσως το χρήμα, ίσως η δόξα, ίσως το βραβείο, ίσως το κύρος, ίσως η οικογένεια, ίσως ο ελεύθερος χρόνος, ίσως... Ρωτήστε τους. Κουβεντιάστε. Συνεργαστείτε!

- Δώστε τους διέξοδο. Αφήστε τους να κάνουν αυτό που μπορούν. Ας το κάνουν λάθος, ας το κάνουν λίγο κατώτερο από αυτό που μπορείτε εσείς. Άλλωστε έτσι ξεκινήσατε και σεις. Δειλά. Άπειροι. Διστακτικοί. Μέχρι που ελευθερώσατε τις δυνάμεις σας!

- Ενθαρρύνετε τους να τολμήσουν!
- Επαινεύστε την πρωτοβουλία τους!
- Βραβεύστε το δικό τους έργο!
- Δώστε τους αρμοδιότητες και εξουσία για αποφάσεις στο μέτρο της καλής λειτουργίας για την επιτευξη του τελικού στόχου. Εσείς είστε η στέγη πάνω-πάνω...

Όπου κι αν φτάσει η οικοδομή εσείς θα παραμένετε ο "από πάνω".

Σας συμφέρει ν' ανεβείτε ακόμη πιο ψηλά!

Ε. Σπύρου

Μη σκοτώνετε τις φιλοδοξίες των ανθρώπων σας!



Διαχειρίζεται το μέλλον σας ΣΙΓΟΥΡΑ, ΥΠΕΥΘΥΝΑ ΚΑΙ ΑΠΟΔΟΤΙΚΑ

Εκατομμύρια άνθρωποι σε όλο τον κόσμο, εμπιστεύονται τη φερεγγυότητά της.

Γιατί ξέρουν πως διαχειρίζεται τα χρήματά τους, σίγουρα, υπεύθυνα και αποδοτικά. Προστατεύοντας και επενδύοντας το εισόδημά τους. Προσφέροντας ασφάλεια στη ζωή τους. Η NATIONALE-NEDERLANDEN, είναι μέλος του INTERNATIONALE NEDERLANDEN GROUP, που έχει πάνω από 30 τρισεκατομμύρια δρχ. κεφάλαια και αποθεματικά σε όλο τον κόσμο. Στην Ελλάδα η NATIONALE-NEDERLANDEN έχει 13,5 δισεκατομμύρια δρχ. σε ασφάλιστρα και 60% ετήσιο ρυθμό ανάπτυξης, το 1991!

Είναι τόσο μεγάλη, ώστε να μπορείτε να εμπιστευθείτε το μέλλον σας, στο μέγεθός της αλλά παραμένει τόσο ανθρώπινη, ώστε οι φίλοι της, να τη φωνάζουν "Εν-Εν"! Εμπιστευθείτε και σεις την Εν-Εν σήμερα, για ένα καλύτερο αύριο.

Για το μέλλον το δικό σας και των παιδιών σας... Τώρα, σας φροντίζει και με την Υπερκάρτα Υγείας.



Οι φίλοι μας λένε Εν-Εν

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΚΑΙ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΣ ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ
Nationale-Nederlanden
εγγύηση για το παρόν και το μέλλον



Και τώρα... ΥΠΕΡΚΑΡΤΑ ΥΓΕΙΑΣ
Nationale-Nederlanden

ΠΑΙΔΙ & ΑΣΦΑΛΕΙΑ

Όταν οι γονείς ζητούνε “εξασφάλιση του παιδιού”, δεν εννοούν πάντα “παιδικό πρόγραμμα”.

Οι γονείς νοιάζονται για τρία σημεία σε σχέση με το παιδί τους.

- Εξασφάλιση του σήμερα.
- Εξασφάλιση στην διάρκεια 0-20,25 χρονών.
- Αποταμίευση.

Έτσι ένας ασφαλιστής πρέπει να είναι πολύ προσεκτικός όταν συζητά για παιδικά αποταμιευτικά προγράμματα.

Σήμερα πολλοί ασφαλιστές έκαναν αρκετά συμβόλαια “παιδικά” με παιδικές “αφέλειες” και λάθη και “παιδικές ασφαλιστικές ασθένειες”.

Έτσι το “ΝΑΙ” συνάντησε πελάτες που έχουν ένα γερό αποταμιευτικό συμβόλαιο που δίνει μια καλή αποταμίευση στην ηλικία των 20 χρόνων αλλά αν συμβεί θάνατος του πατέρα το παιδί θάνατο αναγκασμένο να ζήσει φτωχικά και στερημένα μέχρι να γίνει 20 χρόνων. Σκεφθείτε τώρα πως θα νοιώθει αυτή η χήρα που πρόκειται να εισπράξει μετά 10,15,20 χρόνια σήμερα να ξενοδολεύει για να ζήσει...

Σκεφθείτε την περίπτωση μιας αναπηρίας του πατέρα και να μην έχουν δραχμή να ζήσουν αλλά να έχουν μετά από χρόνια.

Υπάρχουν συμβόλαια με ανασφάλιστους γονείς και ασφαλισμένα παιδιά. Οι ασφαλιστές παραπονούνται πως το ζητάνε οι γονείς... Μην πουλάτε! Δεν είστε υποχρεωμένοι να κάνετε κάτι που δεν είναι σωστό.

Εξασφαλίστε το σήμερα και την διάρκεια και μετά κάντε και το παιδικό. Στο κάτω-κάτω ένας 20χρονος αντέχει να δουλέψει και να ζήσει. Ενώ ένα παιδί με μία χήρα ανειδίκευτη θα υποφέρει...

Όταν λοιπόν οι γονείς λένε “κάνε μου μια ασφάλεια στο παιδί”.... προσέξτε τι θα κάνετε.

Ε.Σ.



Ποιός είναι ο καλός ασφαλιστής;

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

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

Ε.Σ.



ΧΕΙΜΩΝΕΣ 40-44



Μπαίνω στα σπίτια, στα γραφεία, στη ζωή και στις καρδιές της Ελλάδας, όπου βλέπω κι ακούω τους Έλληνες του '92 κι αναγκαστικά θυμάμαι... Αυτός ο λαός δεν ξεχνά τους μαύρους χειμώνες και τα πικρά Χριστούγεννα της τριπλής κατοχής από Ιταλούς, Γερμανούς και Βούλγαρους στο 40-44...

Ασπρόμαυρες φωτογραφίες κρέμονται σχεδόν σ' όλα τα ελληνικά σπίτια που θυμίζουν αδικοχαμένα νιάτα και μαύρες ελληνικές ώρες. Ο άντρας, ο γιος, ο σύζυγος, ο αδερφός, ο μακαρίτης ο Γιώργος, ο Τασιούλας, ο Νίκος, ο Λευτέρης, ο Μανώλης...

Πάω εκδρομές να χαρώ και σφιγγεται η καρδιά μου γεμίζοντας με δάκρυα και αίμα στα Καλάβρυτα, στην Καισαριανή, στην Κάντανο, στο Δίστομο, στο Καλπάκι, στην Μακεδονία, στην Αθήνα, στο Αγρίνιο, παντού.

Αναρωτιέμαι αν έχω δικαίωμα να ξεχάσω. **Θέλω να συγχωρήσω και δυσκολεύομαι. Οι πολιτικοί μας δεν ξέρουν, δεν θέλουν ή δεν μπορούν να ζητήσουν τα δίκια μας.** 1.500.000 Έλληνες, το άνθος του ελληνικού λαού, δούλεψαν στις γερμανικές πολυεθνικές και τα σακατεμένα κορμιά απ' τα χημικά και τα εργοστάσια δεν τα "γειάνουν" τα Μάρκα. Τα νέα βλαστάρια μιλάνε γερμανικά κι η πατρίδα περιμένει στ' άδεια σπίτια στην Ήπειρο, στη Μακεδονία, στη Θεσσαλία.

1992 και κάποιοι Έλληνες φοβούνται, είναι ξένοι στην Γερμανία.

1992 και οι Σκοπιανοί είναι "ευνοούμενοι" της Γερμανίας αφού εξυπηρετούν καλύτερα τα γερμανικά συμφέροντα.

1992 και στο ψευδοκράτος του Ντενκτάς παραθερίζουν Γερμανοί σύμμαχοί μας στην ΕΟΚ. Έρχονται Χριστούγεννα και Πρωτοχρονιά, χήρες διαβάζουν ακόμα μνημόσυνα κι ο πατέρας τυλίγει ζεστό κεραμίδι μέσ' τις κουβέρτες, για τ' αδύναμα πόδια απ' τα κρουπαγήματα του '40.

Όχι, δεν πρέπει να ξεχνά τους Χειμώνες του ο Έλληνας.

Ο δάσκαλος του παιδιού μου θύμισε στα παιδιά τις ώρες των παιδιών της κατοχής και τα μάτια τους έλαμψαν φωνάζοντάς μου να ελπίζω. Πιστεύω σ' αυτό το Έθνος και δεν ξεχνώ. Θάρθει και η Άνοιξη.

The
Economist
DECEMBER 5TH-11TH 1992

FRENCH CAR CRASH
BESPOKE PRODUCTION LINES
BEATING THE MARKET
A PLACE REBORN
A survey of Russia

**Germany's strains,
Europe's fears**





Οι Χειμῶνες της Κύπρου

ἀρχιζαν
πάντα
καλοκαίρι



Περπατώντας στη Λευκωσία βλέπεις την κόκκινη τουρκοκυπριακή σημαία σαν ματοβαμένη γάζα στο κορμί του νησιού, σαν κόκκινη σταλαγματιά αίμα στον γαλανό ουρανό... Με αφορμή το συνέδριο του Ασφαλιστικού Ινστιτούτου Κύπρου, ο Βαγγέλης Σπύρου βαδίζει στους δρόμους της Λευκωσίας, κοντά στην συρματοπλεγμένη γραμμή, φέρνοντας στο νου ιστορίες μισοσβησμένες στα βάθη των αιώνων και στη σκόνη της καθημερινότητας...



Στις 5 Νοεμβρίου 1992 βρέθηκαν στην Κύπρο με αφορμή συνέδριο του Ασφαλιστικού Ινστιτούτου Κύπρου. 78 χρόνια πριν, την ίδια ημέρα...

5 Νοεμβρίου 1914, η Αγγλία ανακήρυξε την Κύπρο αποικία της και στον επόμενο χειμώνα όλοι έγιναν βρεττανοί υπήκοοι.

Όμως οι βαρείς χειμώνες της Κύπρου άρχιζαν πάντα καλοκαίρι.

5 Ιουνίου 1878 υπογράφηκε μουσική αγγλοτουρκική συμφωνία για την παραχώρηση της Κύπρου στην Αγγλία με αντάλλαγμα την προστασία των Τούρκων (από τότε) που επικυρώθηκε, την 1η Ιουλίου 1878.

20 Ιουλίου πάτησε το βρώμικο πόδι του στην Κύπρο ο Άγγλος διοικητής στρατηγός σερ Γκάρνερ Ουόλσλεϋ και

Αύγουστο του 1960 σταματά η βρετανική κυριαρχία.

Ιούλιο μήνα η στρατιωτική χούντα της Ελλάδος ανατρέπει τον Μακάριο.

20 Ιουλίου 1974 η Τουρκία με 40.000 στρατό καταλαμβάνει το 37% της Κυπριακής Δημοκρατίας εκτοπίζοντας 200.000 Έλληνες Κυπρίους απ' τα σπίτια τους. Στα ελληνικά σπίτια έφεραν απ' τα βάθη της Ασίας Τούρκους εποίκους για να αλλάξει η δημογραφική δομή του νησιού, η παράδοση και η ελληνική κληρονομιά καταστρέφεται, εκκλησίες και ιεροί ελληνικοί χώροι βεβηλώνονται.

Αύγουστο 1977 πεθαίνει ο Μακάριος.

Πρωινό στις 8 Νοεμβρίου 1992 και προσπαθώ να βγάλω φωτογραφίες ανεβασμένος σε μια ταράτσα κατεστραμμένου κτιρίου απ' τον πόλεμο του '74 στην πράσινη γραμμή της ντροπής.

Από την μια μεριά ακούω ψαλμωδίες στην εκκλησία Αγίας Φανερωμένης Λευκωσίας και από την άλλη πλανιέται η φωνή του Χότζα. Ανάμεσά τους κλεισμένη και χτισμένη απ' την μια είσοδο η Αγία Σοφία που κάποτε οι Τούρκοι την έκαναν τζαμί και φαίνονται ακόμη οι μιναρέδες με τα μισοφέγγαρα. Ματώνει η καρδιά και η ματιά δακρύζει καθώς βλέπω απέναντι στον Πενταδάκτυλο, στο βουνό, σαν λαβωμένη γάζα πάνω στο κορμί του, την τουρκική σημαία χαραγμένη σε μια πλαγιά.

Λίγο αργότερα διάβασα το πα-

ράβονο ενός μικρού μαθητή γραμμένο σ' ένα τοίχο:

**“Κάμε τον Πενταδάκτυλο
Θεέ να χαμηλώσει
να ξαναδώ τον τόπο μου
τζιέ πάλε να ψηλώσει”**

(Φ. Ακανθιώτης)

Λίγο πιο πάνω, κάποιο Σάββατο, παραμονή εορτής των Ταξιαρχών, βλέποντας γιορταστικές σημαίες, μπήκα στην εκκλησία των Αγίων Ταξιαρχών. Μαγεμένος απ' το υπέροχο τέμπλο και την ζεστασιά του εσπερινού δεν είδα τον αρχιεπίσκοπο Χρυσόστομο αμέσως. Ανατρίχασα ακούοντας απ' το στόμα του, λίγο αργότερα, μία ευχή που έβγαине απ' τα βάθη της ψυχής των Κυπρίων απ' τα βάθη της ιστορίας:

**“Αποδώξον από την νήσον τον
αλλόθρησκο εισβολέα...”**

και άλλη ευχή:
**“Υπέρ ελευθερώσεως της νήσου
ταύτης...!”**

και πάλι:
**“Υπέρ ευρέσεως των
αγνοουμένων...!”**

και άλλη:
**“Υπέρ επιστρέψεως των
προσφύγων...!”**

Μάχονται οι Κύπριοι χρόνια, αιώνες, να κρατήσουν την ελευθερία τους, να ζήσουν ειρηνικά, να δημιουργήσουν, να τραγουδήσουν τη ζωή, να γεννήσουν Ελληνόπουλα, να ερωτευθούν, να χαρούν τη ζωή, να φτιάξουν ναούς, να κάνουν κεντήματα, να κάνουν εμπόριο, να

ζήσουν... Έχουν 9.000 χρόνια στην πλάτη τους και παρ' όλες τις επιδρομές, αυτοί εκεί κρατάνε τον Έλληνα μέσα τους. Στην Χοιροκοιτία βρίσκεις στοιχεία Πολιτισμού από το 7.000 π.Χ. Έλληνες απ' τις Μυκήνες βρίσκονται εκεί απ' τον 15ο αιώνα και Αχαιοί απ' τον 12ο αιώνα π.Χ. Στο νησί ακούγεται η ελληνική γλώσσα και οι κύριοι ζουν με ελληνικά έθιμα ως σήμερα, παρ' όλο ότι πάνω απ' το κορμί της πέρασαν Φοίνικες, Ασσύριοι, Αιγύπτιοι, Πέρσες, Ρωμαίοι, Παπικοί, Άραβες, Τούρκοι, Βενετοί, Άγγλοι, Φράγκοι.

Μεγάλα ονόματα της ιστορίας χώρεσαν στο μικρό νησί που πάνω στα ελληνικά μάρμαρα κάνει το σταυρό του ορθόδοξα γι' αυτό το



**Ναι, τα σύνορα της
Κύπρου δεν είναι εκεί.
Τα σύνορα της Κύπρου
θα τα βρεις στους
πολιτισμούς που
πέρασαν κι
αφομοιώθηκαν στον
Ελληνισμό της.**



θαύμα:

Ο **Ευαγόρας ο Α΄** στέριωσε τους δεσμούς της Κύπρου με την Ελλάδα. Ο **Μέγας Αλέξανδρος** απάλλαξε οριστικά τις βλέψεις των Περσών πάνω της. Ο **Ζήνων ο Κιτιεύς** θα διδάξει την στωική φιλοσοφική διδασκαλία του. Ο **Απόστολος Παύλος** και ο Κύπριος **Απόστολος Βαρνάβας**, εργάστηκαν για να επικρατήσει ο Χριστιανισμός. Στα δημοτικά τραγούδια της ακούμε για τον **Νικηφόρο Φωκά** και την προσπάθειά του να διώξει τους Άραβες. Ο **Ριχάρδος ο Λεοντόκαρδος** πούλησε την Κύπρο για 100.000 βυζαντινά νομίσματα αφού την πολέμησε άγρια επειδή ο βυζαντινός διοικητής της **Λεμεσού Ισαάκιος Κομνηνός** αρνήθηκε βοήθεια στους ναυαγούς ενός πλοίου στο οποίο βρισκόταν η αρραβωνιαστικιά του Βερεγγάρια.

(Σήμερα ο ιδιοκτήτης της ασφαλιστικής εταιρίας **INTERAMERICAN Δ. Κοντομηνάς** έχει ένα πανάκριβο κόπτερο με το ίδιο όνομα, Βερεγγάρια).

Ο **πάππας Πίος ο Ε΄** συνασπίζει Βενετία, Ισπανία, παπικό κράτος και ιταλικά κρατίδια να πάνε στην Κύπρο εναντίον των Τούρκων. Ο **αρχιεπίσκοπος Κύπρου, Κυπριανός**, τον Ιούλιο του 1821 εκτελέστηκε με αφορμή τη συμμετοχή στην ελληνική επανάσταση. Ο **Κωνσταντίνος Κανάρης** εμφανίζεται στην Λάπηθο για συνεννοήσεις με Κυπρίου της Φιλικής εταιρίας.

τους κυανόκρανους του ΟΗΕ, για τον Βασιλείου, για τον Ντενκτάς. Μου 'δειξε τα προσφυγικά σπίτια και τα δυο χιλιάδες δένδρα που φυτεύτηκαν στο ξεροβούνι στο δρόμο για την Λάρνακα, ώστε να θυμίζουν τα δυο χιλιάδες Ελληνόπουλα που αγνοούνται. Μου 'πε για τον δημιουργικό λαό που απ' το τίποτα, ακόμα με τα αίματα του πολέμου, ξεκίνησε και σε 18 χρόνια ξανακυριάρχησε.

Στην Αγία Νάππα το καλοκαίρι αναλογούσε ένας Κύπριος σε πέντε ξένους. Μια χούφτα άνθρωποι σε πέντε παραλίες ξανάφεραν δύο εκατομμύρια τουρίστες. “Εμείς” είπε χαρακτηριστικά “θέλουμε να φυτέψουμε ένα δενδράκι να μεγαλώσει, γι' αυτό το φροντίζουμε, το προσέχουμε, το ποτίζουμε να το δούμε ψηλό. Ίσως εσείς εκεί στην Ελλάδα να κάνετε κάτι άλλο...”.

Πήγαμε και κοντά στο κτίριο των Ηνωμένων Εθνών δίπλα στο σπίτι του Έλληνα πρέσβη όπου το καλοκαίρι του 90 ή 91, ένας μικρός μαθητής Λυκείου, ο Πέτρος, ανέθηκε στην τουρκική περιοχή να κατεβάσει την σημαία του ψευδοκράτους του Ντενκτάς. Τον έπιασαν οι Τούρκοι και τον καταδικάσαν σε 4μηνη φυλάκιση.

Ένα μισοκατεστραμμένο αρχοντόσπιτο έγινε το κέντρο των διαμαρτυριών πάνω στη γραμμή που χωρίζει στα δύο την Λευκωσία. Από παντού μαζεύονταν μαθητές και μεγάλοι να διαμαρτυρηθούν. Ο τοίχος γέμισε συνθήματα. Εκδρομείς απ' την Ελλάδα έδωσαν το παρόν. Ο τύπος λίγα πράγματα έγραψε...

Οι τοίχοι φωνάζουν για Ελευθερία και τα συρματοπλέγματα της διεθνούς αδιαφορίας φράζουν τις φωνές των παιδιών... Πάνω στους τοίχους του χωρισμού με μπλε γράμματα κάτω απ' την τουρκική σημαία διαβάζω:

**“Δεν είναι εδώ τα σύνορά μας...
είναι στην Κερύνεια”.**

Κοιτάζω την τουρκική κόκκινη σημαία με φόντο τον γαλάζιο ουρανό της ελευθερίας και νομίζω πως βλέπω μια κηλίδα αίμα να στάζει, να κυλά σαν ντροπή για τον άνθρωπο... των ελεύθερων κρατών της ΕΟΚ, του ΝΑΤΟ, του ΟΗΕ...

Ναι, τα σύνορα της Κύπρου δεν είναι εκεί. Τα σύνορα της Κύπρου θα τα βρεις στους πολιτισμούς που πέρασαν κι αφομοιώθηκαν στον Ελ-

λνισμό της. Η ματιά της Κύπρου πάντα ήτανε προς την Ελλάδα, προς την Ευρώπη. Ποτέ στην ιστορία της δεν στράφηκε στην Ανατολή, στην Ασία.

Ακόμα κι όταν ο Ιουστινιανός Β' έκανε την "άλογον" ενέργεια (691 μ.Χ.) να μετοικίσει πληθυσμό της Κύπρου στον Ελλήσποντο, όσοι επέζησαν το (698 μ.Χ.) επέστρεψαν στην Κύπρο. Ακόμα κι όταν επίσημη γλώσσα ήταν η λατινική κι αργότερα η γαλλική (1192 μ.Χ.), η Κύπρος μιλούσε ελληνικά και πίστευε ορθόδοξα όσο κι αν η Λατινική Εκκλησία συστηματικά εδίωκε την Κυπριακή Εκκλησία. Αργότερα οι τουρκοί εξισλαμισμοί απορρόφησαν μόνο λατινοφρονούντες αρνησιθρησκούς, ενώ οι ελληνόγλωσσοι παρέμειναν ανεπηρέαστοι. Εκατόν πενήντα Κύπριοι αναφέρονται αργότερα στη μάχη των Αθηνών εναντίων των Τούρκων (1827) που ήλθαν στον αγώνα να απελευθερωθεί η Ελλάδα και θυμίζουν την εμμονή των Κυπρίων να παραμείνουν ενωμένοι με τον Ελληνισμό.

Έμαθα πως οι Κύπριοι σταμάτησαν να λένε την Αγγλία, Μεγάλη

Βρετανία. Κάποτε θα πρέπει να το κάνουμε όλοι μας.

Φεύγοντας υποσχέθηκαν στον εαυτό μου να ξαναγυρίσω προσκυνητής στο νησί της ιστορίας και του πολιτισμού. Όμως δεν θα ξαναμείνω στο HILTON και ο μόνος λόγος είναι το ότι δεν μιλάνε ελληνικά. Δεν επιτρέπεται Ελληνόπουλα πορτιέρηδες, καμαριέρες, πληροφορίες, τηλεφωνήτριες, να μιλάνε πρώτα αγγλικά. Πρώτα πρέπει να μιλάνε ελληνικά και μετά οποιαδήποτε άλλη γλώσσα. Γιατί πρέπει να μάθουν οι Κύπριοι ότι τα κόκκαλα των προγόνων τους τρίζουν και **φωνάζουν στα ελληνικά το Ελευθερία ή Θάνατος**.

Το ίδιο ισχύει και για το πλήρωμα της κυπριακής αεροπορικής εταιρίας που πρώτη γλώσσα στις ανακοινώσεις τους βάσει τα αγγλικά και μετά τα ελληνικά, όπως και στην πλάτη των αεροσκαφών τους βάζουν CYPRUS AIRWAYS.

Έθνη που ξέχασαν τη γλώσσα τους έσβησαν. Κι αλλοίμονο, ό,τι δεν κατάφεραν οι κατακτητές να το κάνουν μόνοι μας, αυτοκτονούντες με ένα Ο.Κ. ή thank you.

Φίλε Φάνο ταξιτζή, να μας περιμένεις το καλοκαίρι. Θα ξανάρθω. Τα παιδιά μας θα παίζουν μαζί το παιχνίδι της ιστορίας μιλώντας για την Ελλάδα που αντιστέκεται ακόμα. Και θα τραγουδήσουμε μαζί:

"είδα ακρογιαλιές χαρούμενες
χώρες τρανές αράδα
μα πουθενά, τόση ομορφιά
σαν την Ελλάδα, σαν την
Ελλάδα..."

Ναι φίλε Φάνο, εύχομαι όταν συναντηθούμε να μου μιλήσεις για τον γυρισμό των προσφύγων και να μας πας στην Κερύνεια. Θέλω να σου πω κι εγώ μια ιστορία για ένα δικό μας συγγενή τον Δημήτρη Ντάλλα απ' το Δίστρατο Άρτας, που πολέμησε το '74 στην Κερύνεια, πιάστηκε αιχμάλωτος, πήγε στα Άδανα, αλλά είχε την "τύχη" να φωτογραφηθεί σε κάποιες φυλακές από Αγγλίδα δημοσιογράφο και να τον "βρει" ο πατέρας του μέσω διεθνών οργανισμών και να επιστρέψει...

Πολλά παιδιά δεν γύρισαν. 18 χρόνια τώρα κι οι μάνες τους φοράνε μαύρα περιμένοντας να γυρίσουν.

1619 αγνοούμενοι κι η Τουρκία κάνει τα "νάζια" της στον ΟΗΕ, στην ΕΟΚ, παντού. Οι μάνες τρέχουν στις εκκλησιές, κάνουν σταυρούς, κάνουν καταστάσεις με ονόματα, τα στέλνουν όπου μπορούν:

"Κυριάκου Μαρία, γεννημένη 1971, ημερομηνία εξαφάνισης 21 Αυγούστου 1974, Θεμιστοκλέους Αγγελική 26 χρονών, Μαρούλα 19 χρονών, Σωτηρούλα 12 χρονών, Ανδρέου Κούλα, Ελευθερίου Χριστάκης, Σόλων Σολωμής, Καζάκος Γιαννάκης, Νικολαΐδης, Μιχαλάκης". 31 παιδιά 3-16 χρονών αγνοούμενα... Εξαφανισμένα, στερημένα το δικαίωμα να ζήσουν, νάχουν μάνα, πατέρα...

Ένας γέρος γεμάτος κλάμματα λέει: "Η γυναίκα μου πέθανε πριν λίγα χρόνια απ' το μαράζι. Εγώ πέρασα τα 70, πόσο θα ζήσω να περιμένω;"

Βάλτε στο μυαλό σας τι σημαίνει να χάσεις το παιδί σου και θα δείτε την υποκρισία και τα λάθη των πατέρων του έθνους μας, μπροστά στην μικροπολιτική και τα συμφέροντα...

Διάβασα στο περιοδικό Έψιλον της Ελευθεροτυπίας για την υπόθεση Χριστάκη Λοΐζου σε ρεπορτάζ της Άννας Γριμάνη για τους αγνοούμενους και συγκλονίσθηκα. Είναι κι άλλοι που πονάνε ακόμα, σκέφθηκα...

"Ο Χριστάκης Λοΐζου γεννημένος το 1964 εξαφανίστηκε τον Αύγουστο 1974. Το παιδί τραυματίστηκε με την εισβολή, η μητέρα του το πήρε στα χέρια, σταμάτησε μπροστά από το αυτοκίνητο ενός Τούρκου. Εκείνος διέταξε να δοθούν πρώτες βοήθειες και μετά τους μετέφεραν σ' ένα σταθμό όπου βρήκανε κι άλλους τραυματισμένους αιχμαλώτους. Την άλλη μέρα πήραν το παιδί να το πάνε σε τούρκικο νοσοκομείο κι έκτοτε η τύχη του αγνοείται. Επίσημα η ιστορία επιβεβαιώθηκε από τον Ρ. Ντενκτάς το 1974 σε συνεδριάσεις στο "Λήδρα Παλλάς". Αργότερα ανακοίνωσε στον Διεθνή Ερυθρό Σταυρό πως το παιδί είναι σε νοσοκομείο της Άγκυρας αλλά σύντομα αναιρέσε τα λεγόμενά του, διέψευσε το γεγονός και ο Χριστάκης Λοΐζου χάθηκε.. Η μάνα, η Μυροφόρα Γεωργίου μεσ' την πίκρα της λέει: "Εγώ, όποιος κι αν βρέθηκε να μεγαλώσει το μωρό μου, θέλω να 'ρθει να τον δω να τον ευχαριστήσω που στάθηκε σ' ένα πλάσμα 5 χρονών. Και δεν θα το



κρατήσω το παιδί. Έχουν δικαίωμα να το κρατούν αφού 18 χρόνια το μεγάλωσαν. Αλλά θέλω να μου το φέρουν να το δω, να τους κάνω τα έξοδα να 'ρθούνε...

Αν μπορείτε, είπε στην Άννα Γριμάνη, να κάνετε το δημοσίευμα σε τουρκική εφημερίδα, που το παιδί ίσως το διαβάσει. Αν δει τη φωτογραφία μου μπορεί κάτι να καταλάβει, αν βρει κάποιον να του εξηγήσει, γιατί τί να θυμάται το μωρό; Ίσως τ' όνομά του, ίσως το χωριό του το Παλέκυθρο! Θέλω άμα ακούσει και δει ότι τον γυρεύω και τον καρτερώ, αν μη τι άλλο, να μου στείλει μια φωτογραφία με δύο λόγια όπως ξέρει να γράφει: τούρκικα, αγγλικά, αράπικα, δεν με πειράζει. Να ξέρω μόνο ότι είναι μόνο απ' το χέρι του που εγράφηκαν..."

Κύπρος 1992. Η Τουρκία ποντάρει στην 20ετή παραγραφή εγκλημάτων ομηρίας. Μένουν 2 χρόνια ακόμα. Οι ασφαλιστικές εταιρίες Κύπρου έχουν αρκετές επιρροές, χρήματα και φίλους στην Αγγλία.

Μήπως θάπρεπε κάτι να κάνουν; Μήπως μια κοινή δημοσίευση, μια έκκληση στους οργανισμούς; Προλαβαίνουν. Είναι μια κοινωνική προσφορά στο λαό της Κύπρου που τόσες ελπίδες και όνειρα σας εμπιστεύονται.

Περιμένουμε.

Ευαγ. Σπύρου

ΣΠΥΡΟΥ Ευάγγελος του Γεωργίου
Επιθεωρητής Πωλήσεων - Agency Director,
INTERAMERICAN. Γεννήθηκε στην Άρτα το 1948. Έγγαμος. Τέκνα: Γεώργιος-Κωνσταντίνος (1982), Ελπίδα (1984). **Σπουδές:** Πτυχιούχος Νομικής Σχολής Πανεπιστημίου Αθηνών. Πτυχιούχος Παντείου Σχολής. **Σταδιοδρομία ασφαλιστική:** INTERAMERICAN, Ασφαλιστής (1973-77), Unit Manager (1978-79), Agency Manager (1979-90), Agency Director (1990-). **Σταδιοδρομία μη ασφαλιστική:** Διάφορα βιοποριστικά επαγγέλματα (1958-70). **Άλλες δραστηριότητες:** Εκδότης - ιδιοκτήτης του ασφαλιστικού περιοδικού "ΝΑΙ". Αντιπρόεδρος Δ.Σ. του Συλλόγου Συνταξιωτών Παραγωγών Ασφαλίσεων Ελλάδος (1988-89). Πρόεδρος Δ.Σ. Συλλόγου Απανταχού Διστραπητών Άρτης (1986-90). Πρόεδρος Συλλόγου Γονέων και Κηδεμόνων 18ου Δημοτικού Σχολείου Αμαρουσίου. **Hobbies:** Ταξίδια, εκδρομές, ψάρεμα. **Γλώσσες:** Αγγλικά. **Διεύθυνση επαγγελματική:** Όθωνος 6, 105 57 Αθήνα, Τηλ.: 3229973, Fax: 3221525. **Διεύθυνση κατοικίας:** Προμηθέως 11, 151 26 Μαρούσι, Τηλ.: 8067181.

**Οι τοίχοι φωνάζουν για
Ελευθερία και τα
συρματοπλέγματα της
διεθνούς αδιαφορίας
φράζουν τις φωνές
των παιδιών...**



ΓΡΑΜΜΑ ΑΠΟ ΤΗΝ ΚΥΠΡΟ

Αγαπητοί συνάδελφοι γειά σας από την Κύπρο. Είχα πρόσφατα την ευκαιρία να παρακολουθήσω τις εργασίες του Ασφαλιστικού Συμποσίου, που πραγματοποιήθηκε στην Λευκωσία τις 5-6 Νοεμβρίου. Μία αξιόπαινη προσπάθεια του Ασφαλιστικού Ινστιτούτου της Κύπρου, που είχε ως στόχο του να διαγνώσει τις σημερινές εξελίξεις στο επάγγελμα και να χαράξει μία νέα πορεία για την Ασφαλιστική βιομηχανία.

Πράγματι ήταν πολύ ενδιαφέρον να βλέπεις τους σημαντικούς ανθρώπους του Ασφαλιστικού κόσμου, να προσπαθούν να θρουν διεξόδους στα ορατά πλέον αδιέξοδα που μας οδηγεί ο ερασιτεχνισμός με τον οποίο έχουν χειριστεί τα ασφαλιστικά πράγματα του τόπου ορισμένες εταιρείες και επαγγελματίες.

Θα ήθελα να κάνω όμως μία παρατήρηση: παρόντες ήταν ΟΛΟΙ εκτός από τον πιο άμεσα ενδιαφερόμενο, τον ΠΕΛΑΤΗ! Ακούσαμε να αναπτύσσονται θεωρίες και μέθοδοι για ανάπτυξη της βιομηχανίας και των ανθρώπων της, χωρίς να μας απασχολήσει το πως πρώτα θα βελτιώσουμε την αντιμετώπιση και εξυπηρέτηση του τροφοδότη όλων μας, του πελάτη. Ενώ πελάτη όμως που με την δική του δυναμική θα ανεβάσει και κατεβάσει αύριο, ασφαλιστές και εταιρείες. Ενώ πελάτη που έχει αρχίσει να σκέφτεται, να προβληματίζεται, να συγκρίνει και να επιλέγει προγράμματα και ανθρώπους βάσει των αναγκών του και των απαιτήσεων του για καλύτερη εξυπηρέτηση.

Αγαπητοί συνάδελφοι,

Άνεμοι της Αλλαγής τελικά, ίσως θα φυσήξουν από εκεί που κανένας δεν περιμένει - από την πλευρά των πελατών. Αλοίμονο όμως σ' αυτούς που δεν θα έχουν φροντίσει να συμβαδίσουν μαζί τους. Θα παρασυρθούν και θα αφανισθούν από τον χώρο.



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

ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟΥ ΚΥΠΡΟΥ



Ο κ. Κ. Κουβελιώτης, επιθεωρητής INTERAMERICAN, ανάμεσα στους ανθρώπους του ΝΑΙ.



Ιδιαίτερο ενδιαφέρον συγκέντρωσε το θέμα "Διατηρησιμότητα ανθρώπινου Δυναμικού". Ο συντονιστής του θέματος, κ. Γ. Βιολάρης, δέχτηκε πάνω από πενήντα ερωτήσεις.

Οι Άνεμοι της Αλλαγής

Χρίστος Ιερωνυμίδης, Πρόεδρος Επιτροπής Κοινωνικών Εκδηλώσεων & Δημοσίων Σχέσεων
Τώνια Τσαγγάρη, Πρόεδρος Επιτροπής Εκδόσεων & Βιβλιοθήκης

Νάγια Τριπάτσα, Αντιπρόεδρος Εκπαιδευτικής Επιτροπής
Τζένη Ορφανίδου, Αντιπρόεδρος Επιτροπής Κοινωνικών Εκδηλώσεων & Δημοσίων Σχέσεων

Στέλιος Τραχωνίτης, Αντιπρόεδρος Επιτροπής Εκδόσεων & Βιβλιοθήκης

Στην τελετή έναρξης εκπρόσωποι διαφόρων συνδέσμων και αρχών, απύθηναν χαιρετισμούς, ως εξής:

- **Μ. Ιωαννίδης**, Πρόεδρος Οργανωτικής Επιτροπής Συμποσίου
- **Δ. Ζης**, Γενικός Γραμματέας Πανελληνίου Συνδέσμου Ασφαλιστικών Συμβούλων
- **Κ. Αλθανός**, Πρόεδρος Συνδέσμου Συντονιστών Παραγωγών Ασφαλίσεων Ελλάδος
- Για λογαριασμό Προέδρου Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών η κ. **Άννα Κωνσταντίνου**
- Για λογαριασμό Προέδρου Ένωσης Ελληνικών Ασφαλιστικών Εταιρειών ο κ. **Αθανάσιος Παπαγεωργίου**
- **Μ. Μαθίας**, Πρόεδρος Ελληνικού Ινστιτούτου Ασφαλιστικών Σπουδών
- **Γ. Σολομωνίδης**, Πρόεδρος Συνδέσμου Ασφαλιστικών Εταιρειών Κύπρου
- **Ρ. Κύρρης**, Έφορος Ασφαλειών Κύπρου
- **Γ. Χριστοφίδης**, Πρόεδρος Ασφαλιστικού Ινστιτούτου Κύπρου
- **Γ. Συρίμης**, Υπουργός Οικονομικών



Παρόντες στο συνέδριο (από αριστερά): Ο κ. Ζ. Δημητρίου (ΠΑΝΕΥΡΩΠΑΪΚΗ), η κα Μ. Λιόλη (ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ), η κ. Χ. Σταυρίδης (INTERAMERICAN), ο κ. Κ. Κωστόπουλος (AMERICAN LIFE).

Υπό την αιγίδα του Υπουργού Οικονομικών Κύπρου, κ. Γ. Συρίμη έγινε στις 5-6/11/92 στο Διεθνές Συνεδριακό Κέντρο Λευκωσίας, Ασφαλιστικό Συμπόσιο επ' ευκαιρίας των 20 ετών από την ίδρυσή του.

Το Ασφαλιστικό Ινστιτούτο Κύπρου ιδρύθηκε το 1972 με κύριο στόχο τη συνεχή επιμόρφωση και σύσφιξη σχέσεων των μελών του που ασχολούνται με την ασφαλιστική βιομηχανία.

Διοργάνωσε αρκετές διαλέξεις, σεμινάρια, προετοίμασε υπομηφίους για εξετάσεις σε ασφαλιστικά θέματα και στο ενεργητικό του έχει επτά αξιολογικές εκδόσεις. Το 1988 εισήγαγε το Πιστοποιητικό Ασφαλιστικών Σπουδών και το 1991 εισήγαγε τις εξετάσεις του Πιστοποιητικού Βασικής Ασφαλιστικής Κατάρτισης που είναι απαραίτητο για να εγγραφεί κάποιος αντιπρόσωπος ασφαλειών στην Κύπρο.

Στο Διοικητικό Συμβούλιο 1992-1993 συμμετέχουν οι κάτωθι:

Γιαννάκης Α. Χριστοφίδης, Πρόεδρος
Παντελής Παντελή, Αντιπρόεδρος
Ανδρέας Χαραλαμπίδης, Γραμματέας
Νικολέττα Νικολάου, Ταμίας
Χριστόδουλος Προεστός, Πρόεδρος Εκπαιδευτικής Επιτροπής

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΣΥΜΠΟΣΙΟ

Αξιόλογοι ομιλητές από Ελλάδα και Κύπρο, ανέπτυξαν θέματα όπως: "Εξυπηρέτηση του Πελάτη" από τον Peter Miller, "Κτίζοντας την επιτυχημένη ομάδα του Μέλλοντος" από τον Θανάση Σκουτέλη της ALICO, "Ο αυριανός καταναλωτής" από τον Ανδρέα Ασημένιο, ψυχολόγο, "Η αποτελεσματική διαφήμιση" από τον Χρήστο Σαββίδη, "Καριέρα χωρίς φραγμούς" από την Μαρία Παπαδοπούλου.

Οι τρεις ανοικτές συζητήσεις έφεραν αρκετά θέματα και ερωτήσεις για προβληματισμό γύρω από Διατηρησιμότητα εργασίας, την Διατηρησιμότητα ανθρώπινου δυναμικού και την Επιμόρφωση.

Σε επόμενο τεύχος μας θα δημοσιεύσουμε επιλογές απ' τις ομιλίες. Ακόμη προσφέρουμε και από τη θέση αυτή μια σελίδα στο περιοδικό και σε μόνιμη βάση στη διάθεση του κυριακού ασφαλιστικού ινστιτούτου για προβολή του έργου του.



Ο κ. Α. Χααραλμπίδης, γραμματέας του Ινστιτούτου Κύπρου και η κα Α. Κωνσταντίνου της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών.



Κυριακή φιλοξενία.



Στην εικόνα από το πλουσιότερο δείπνο, που το αποτελούσαν 33 διαφορετικά Κυριακά πιάτα. Διακρίνονται ο κ. Π. Παντελή (INTERAMERICAN) και η κα Μ. Παπαδοπούλου.



Ο κ. Ερμος Δρουσιώτης κυριαρχεί με την παρουσία του στο χώρο.



Ο πρόεδρος του Ινστιτούτου Κύπρου κ. Γ. Χριστοφίδης ανάμεσα σε συνέδρους της ALICO.



Από αριστερά ο κ. Μ. Κυριάκου, ο κ. Αθανάσιος και ο κ. Π. Αμπατζίδης.



Το "ΝΑΙ" πάντα παρόν.

Κ Α Ρ Τ Α Ν Ο Σ Η Λ Ε Ι Α Σ



Η Universal Life, σε συνεργασία με την MedNet και την Munich Re, την μεγαλύτερη αντασφαλιστική εταιρεία του κόσμου, προσφέρει στην Ελληνική ασφαλιστική αγορά το πιο ολοκληρωμένο πρόγραμμα υγείας, το πρόγραμμα UniCross

ΤΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ UniCross ΣΑΣ ΠΡΟΣΦΕΡΕΙ:

Κάρτα νοσηλείας που ισχύει στην Ελλάδα και το εξωτερικό, καλύπτει το 100% των νοσοκομειακών εξόδων μέχρι του ανώτατου ποσού κάλυψης και **διαρκεί ισόβια**

Ποσά κάλυψης, για την Ελλάδα 20.000.000 δραχμές κατά περίπτωση και για το εξωτερικό το δραχμικό ισοποσόν των 300.000 δολλαρίων ΗΠΑ ετησίως

Κέντρο αποζημιώσεων που λειτουργεί 24 ώρες το 24ωρο, 365 μέρες τον χρόνο, στελεχωμένο με εξειδικευμένο προσωπικό, για άμεση βοήθεια και ενημέρωση

Άμεση πρόσβαση στα μεγαλύτερα και καλύτερα νοσοκομεία του κόσμου

ΕΙΔΙΚΗ ΔΙΕΥΘΕΤΗΣΗ ΓΙΑ ΝΟΣΗΛΕΙΑ ΣΤΗΝ ΑΓΓΛΙΑ

ΧΩΡΙΣ ΚΑΜΜΙΑ ΕΠΙΒΑΡΥΝΣΗ

Χρήσιμες πληροφορίες για εξειδικευμένα νοσοκομεία και γιατρούς

Διευθέτηση για λογαριασμό σας του ραντεβού με τον γιατρό της επιλογής σας καθώς και της ημερομηνίας εισόδου σας στο νοσοκομείο

Εξεύρεση ξενοδοχείου και κράτηση δωματίου για τον/την συνοδό σας κοντά στο νοσοκομείο σε ιδιαίτερα συμφέρουσες τιμές

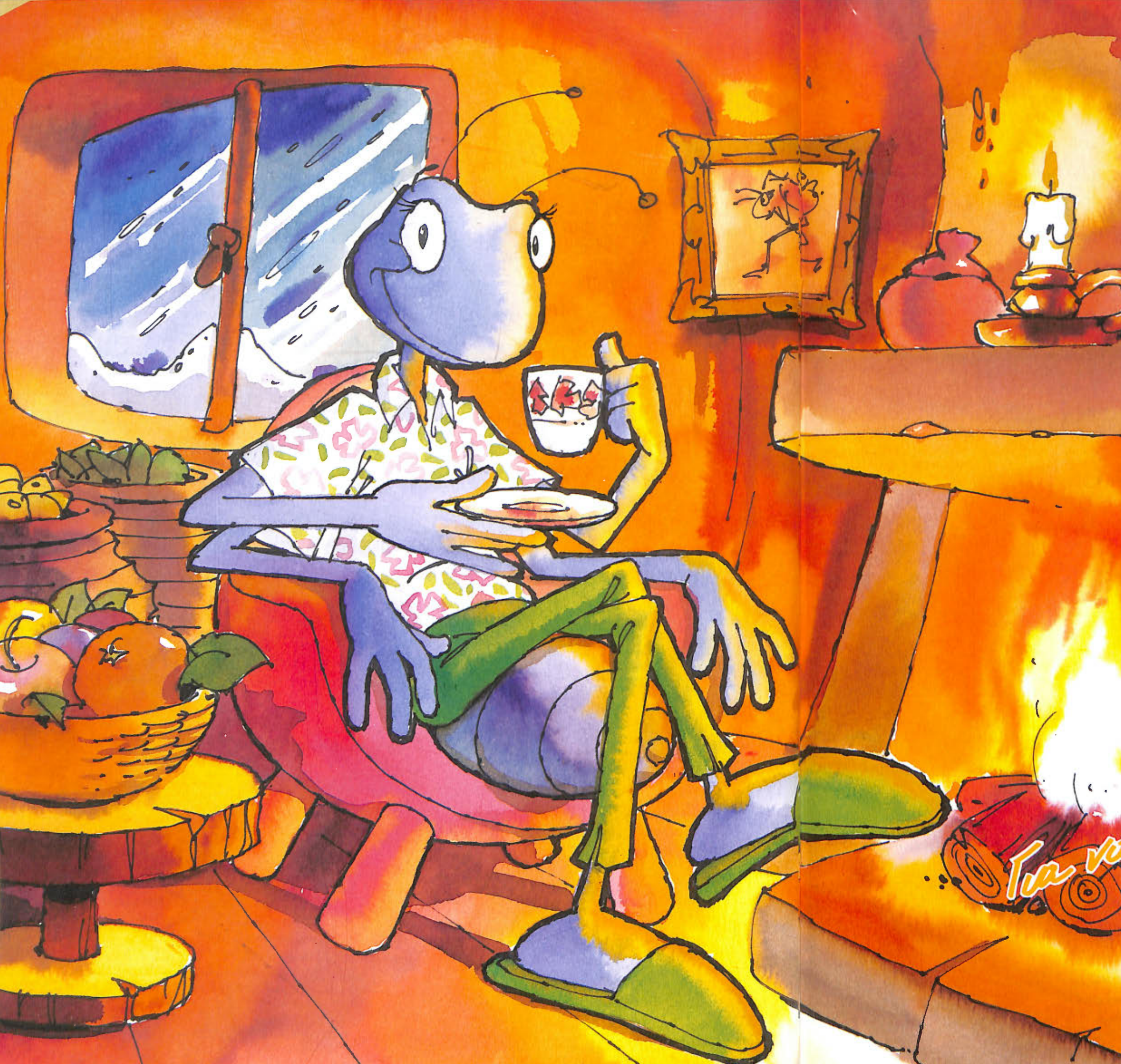
Εξεύρεση μεταφραστών εφόσον το θελήσετε

Παροχή ειδικού συνεργάτη μας σε αεροδρόμιο της Αγγλίας ο οποίος θα σας υποδεχθεί και θα διευθετήσει τη μεταφορά σας στο νοσοκομείο με τα κατάλληλα μέσα (ασθενοφόρο αν χρειάζεται)



γνωρίστε τη διαφορά!

ΛΕΩΦΟΡΟΣ ΣΥΓΓΡΟΥ 294, Τ.Κ. 176.73, ΑΘΗΝΑ, ΤΗΛ. 9511032, 9511054, ΦΑΞ. 9511252



ΣΥΝΤΑΞΙΟΔΟΤΙΚΟ
Π Ρ Ο Γ Ρ Α Μ Μ Α

OPTIMUM

Η ιστορία είναι γνωστή και πολύ οικεία. Γιατί ο χειμώνας έρχεται πάντα... Και για να τον απολαύσουμε πρέπει να είμαστε προετοιμασμένοι. Με OPTIMUM. Το νέο συνταξιοδοτικό της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ. Ό,τι αποδοτικότερο για μια ισόβια εξασφάλιση με τη μεγαλύτερη δυνατή απόδοση των επενδυόμενων χρημάτων. Και για σας, και για τα αγαπημένα σας πρόσωπα! Ό,τι πιο σίγουρο γιατί το εγγυάται η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ. Η μεγάλη ασφαλιστική εταιρία που χωρίς μεγαλόστομες υποσχέσεις και διφορούμενες ερμηνείες πραγματοποιεί ό,τι υπόσχεται. OPTIMUM. Ό,τι καλύτερο για κάθε εποχή για όλη τη ζωή. Από σήμερα OPTIMUM για το αύριο...

Για να ζούμε καλύτερα

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ
για καλό και για κακό

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

Η ΠΡΟΣΦΟΡΑ ΤΗΣ ΓΥΝΑΙΚΑΣ ΣΤΟΝ ΘΕΣΜΟ ΤΗΣ ΑΣΦΑΛΕΙΑΣ



ΜΑΡΙΑ ΛΙΟΛΗ
ΕΠΙΘΕΩΡΗΤΡΙΑ ΠΩΛΗΣΕΩΝ
ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ

Ο ιστορικοί εξετάζοντας τον 20ό αιώνα μπορούν κάλλιστα να πουν ότι η σημαντικότερη ανάπτυξη της εποχής μας ήταν η αλλαγή του ρόλου της γυναίκας στην κοινωνία και κυρίως η ροή των γυναικών στην εργαζόμενη δύναμη. Για διάφορους κοινωνικοοικονομικούς λόγους οι γυναίκες έγιναν ενεργό κομμάτι της εργαζόμενης δύναμης, ένα κομμάτι που μεγαλώνει συνεχώς. Έτσι κατ' επέκταση στην διάρκεια των 2 τελευταίων χρόνων όλο και περισσότερες γυναίκες έχουν μπει στην ασφαλιστική αγορά σαν ασφαλιστριες διότι είναι πια αναγνωρισμένο ότι αντιπροσωπεύουν μια μεγάλη ανεκμετάλλευτη πηγή στρατολογουμένων που έχουν τις ίδιες πιθανότητες επιτυχίας όπως και οι

Αξιοσημείωτο είναι ότι οι πιο πετυχημένοι στον κλάδο των πωλήσεων ασφαλειών είναι αυτοί που νοιάζονται και η γυναίκα έχει μάθει να νοιάζεται για τον συνάνθρωπό της.

άνδρες.

Είναι κοινώς παραδεκτόν ότι ένας μεγάλος αριθμός γυναικών είναι ήδη στις πωλήσεις π.χ. καλλυντικών, ρούχων, παπουτσιών κ.λπ. αλλά σε τομείς πωλήσεων που δεν προσφέρουν ούτε τις οικονομικές απολαβές ούτε το κύρος που προσφέρουν οι πωλήσεις στις ασφάλειες.

Το επάγγελμα της ασφαλιστριας είναι ένα κοινωνικό λειτούργημα. -Βοηθά τους ανθρώπους να βάλουν σε τάξη την ζωή τους, να εξασφαλίσουν το μέλλον τους και της οικογένειάς τους και κατ' επέκταση το δικό της μέλλον και την ζωή της.

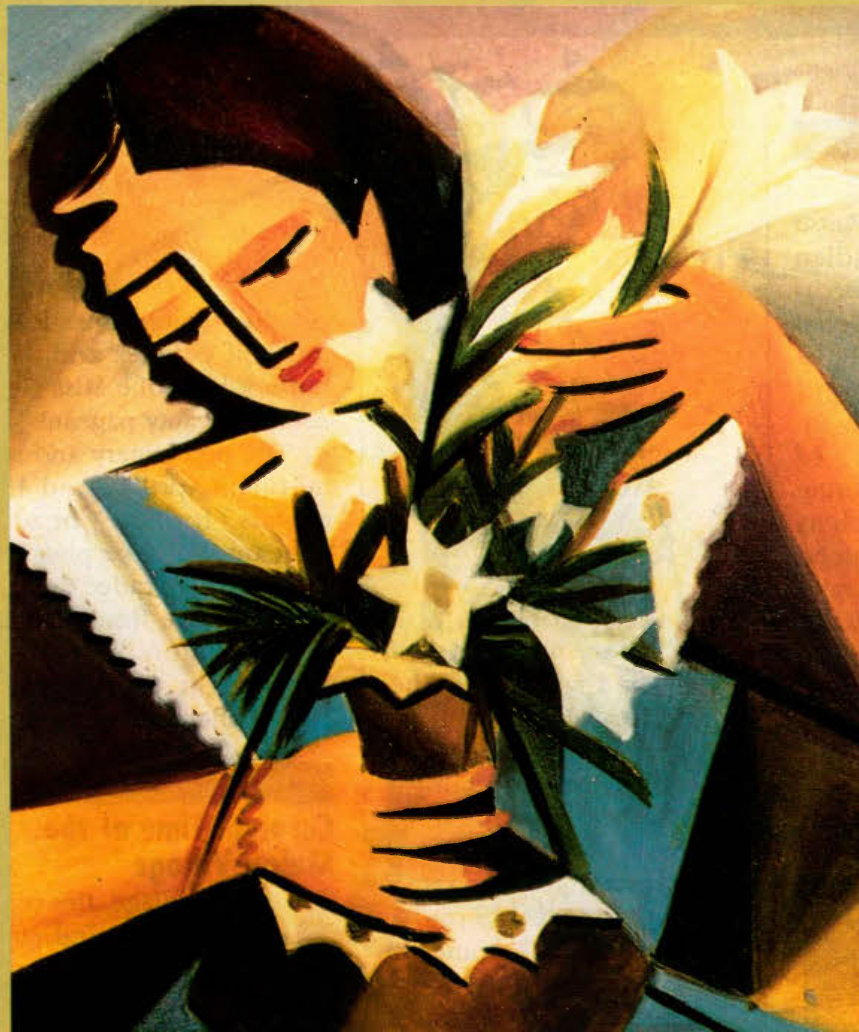
Στον τομέα των υπηρεσιών η γυναίκα έχει πολλά να δώσει διότι εκ φύσεως, παραδόσεως και διαπαιδαγώγησης είναι πιο πονετική, πιο πονόψυχη, πιο εφευρηματική και ως μην ξεχνάμε ότι οι πωλήσεις γενικά είναι πιο πολύ συναίσθημα 80% και 20% λογική. Αξιοσημείωτο είναι ότι

οι πιο πετυχημένοι στον κλάδο των πωλήσεων ασφαλειών είναι αυτοί που νοιάζονται και η γυναίκα έχει μάθει να νοιάζεται για τον συνάνθρωπό της.

Οι γυναίκες ασφαλιστριες έλκονται από το ελεύθερο ωράριο λόγω οικογενειακών υποχρεώσεων. Έχοντας καθήκον να ανταποκριθούν στον τριπλό ρόλο τους, μητέρας - συζύγου - εργαζόμενης, τις βολεύει καλύτερα ένα ευέλικτο ωράριο.

Κατά την προσωπική μου άποψη σημαντικότεροι λόγοι που με ώθησαν να ασχοληθώ με το επάγγελμα είναι:

- Θέτω μόνη μου φραγμούς στις δυνατότητές μου
- Γνωρίζω νέους ανθρώπους
- Συνεργάζομαι με επαγγελματίες και επιλέγω τους ανθρώπους που θέλω να έχω επαγγελματικές συναλλαγές.
- Τέταρτον και σημαντικότερο: Οι ασφάλειες πληρώνουν τις ίδιες



προμήθειες ανεξάρτητα του φύλου, με λίγα λόγια η γυναίκα δεν χρειάζεται να πολεμήσει για ισότητα και ισομισθία σε αυτό το επάγγελμα - απλά την έχει.

Το κράτος βέβαια χρειάζεται να υποστηρίξει το εξαιρετικό κοινωνικό έργο της ασφαλιστριας δημιουργώντας κέντρα απασχόλησης και μελέτης τις απογευματινές ώρες για τα παιδιά σχολικής ηλικίας, καθώς και παιδικούς σταθμούς που θα μέ-

νουν ανοικτοί μέχρι αργά για εξυπηρέτηση του πολύωρου και ακανόνιστου ωραρίου της ασφαλιστριας.

Θα ήθελα να τελειώσω παραθέτοντας ένα τρανό παράδειγμα για τις απεριόριστες δυνατότητες των γυναικών, το οποίο διάβασα στο βιβλίο του Peter Drucker "Επιχειρηματικότητα και καινοτομία".

Μας αναφέρει χαρακτηριστικά, ότι ο γενικός διευθυντής της CITY

BANK στην Αμερική κάπου πριν 25 χρόνια λόγω του ότι η CITY BANK αντιμετώπιζε προβλήματα, αποφάσισε να εργοδοτήσει μόνο γυναίκες στα υποκαταστήματα σε όλη την Αμερική, με αποτέλεσμα σε σύντομο χρονικό διάστημα να γίνει η πρώτη Εθνική Τράπεζα της Αμερικής αφού δραστήριες και φιλόδοξες γυναίκες που είχαν μείνει ανεκμετάλλευτες λόγω οικογενειακών υποχρεώσεων, αποτελούσαν ένα άριστο υλικό.

ΔΙΑΜΑΡΤΥΡΙΑ

Και διηγώντας τα να κλαίς

Μια ομάδα Κυπρίων φοιτητών απευθύνθηκε στο ΝΑΙ καταγγέλοντας την ανθελληνική συμπεριφορά "υπευθύνων" κατά την τελετή των εγκαινίων του εκεί Πανεπιστημίου. Το ΝΑΙ, θεωρώντας πως δικαιούνται να ακουστεί η φωνή τους, τους παραχωρεί το θήμα.

Με λύπη και αγανάκτηση πληροφορηθήκαμε τα όσα διαδραματίστηκαν στην Κύπρο με την ευκαιρία των εγκαινίων του Πανεπιστημίου. Σε μια κρίσιμη περίοδο που η Κύπρος απειλείται με ολοκληρωτικό αφανισμό, λόγω του Τούρκικου επεκτατισμού, και εκεί που έπρεπε συνεχώς να είμαστε κάτω από την προστασία της Ελλάδας, είναι απελπιστικά άστοχο να υπάρχουν Έλληνες που με τέτοιου είδους ενέργειες υπονομεύουν την ελληνικότητά μας. Δεν έφτανε δηλαδή που η κα Τσουγιοπούλου θεώρησε περριπτή την τέλεση του Αγιασμού (πρωτάκουστο σε τελετή εγκαινίων) και σαν να μην αρκούσε το γεγονός της παραθεωρήσεως του προέδρου της Ακαδημίας Αθηνών (αν είναι δυνατόν) και των άλλων Ελλήνων επισήμων, "λυπήθηκε" η κα Τσουγιοπούλου που δεν παραβρέθηκε στα εγκαινία ο "αδελφός μας", ο μισέλληνας αυτός ψευδοηρωθουργός των κατεχομένων εδαφών μας, Ντερβίς Έρογλου!...

Βέβαια κάτι τέτοιες ενέργειες όχι μόνο δεν βοηθούν στην τραγική κατάσταση που βρισκόμαστε σήμερα σαν λαός, αλλά αντίθετα υποσκάπτουν την Εθνική μας συνείδηση που έχουμε ως Έλληνες και προσπαθούν να δημιουργήσουν μια νεοκυπριακή συνείδηση. Πράγμα εντε-

λώς απαράδεκτο και ξένο προς την Εθνική μας καταγωγή.

Είμαστε Ορθόδοξοι Χριστιανοί και Έλληνες από αρχαιότατων χρόνων ή δεν είμαστε; Απευθυνόμαστε με ιερή αγανάκτηση στην κα Τσουγιοπούλου και στους άλλους "παράγοντες" από τους οποίους κανένας δεν αντέδρασε στην θάναυση δολοφονία μιας Ιστορίας χιλιάδων ετών και μιας ελληνορθόδοξης παράδοσης τεράστιου μεγέθους, που συντελέστηκε αναισχύοντα και προκλητικά μέσα σε λίγες, αλλά φοβερές για το έθνος μας, στιγμές.

Πρέπει να ξέρετε κύριοι υπεύθυνοι-ανεύθυνοι, ότι δεν έχετε κανένα δικαίωμα να ντροπιάζετε τα ιδανικά της φυλής μας τα οποία είναι συ-

νυφασμένα με αίματα μαρτύρων και ηρώων, που χύθηκαν - ιερή σπονδή - στο θάνατο δέντρο της ελευθερίας για να είστε εσείς σήμερα ελεύθεροι!...

Ένα πράγμα λοιπόν απομένει. Πρέπει οι απανταχού Έλληνες να συνειδητοποιήσουμε ότι οι στιγμές που περνάμε είναι κρίσιμότες για το νησί μας. Κάθε επιπόλαιο χειρισμός που γίνεται σκόπιμα, μας οδηγεί στον αφανισμό. Ο Τούρκος καρδοκεί. Ας μην του δώσουμε την ευχαρίστηση να ξανακτυπήσει, γιατί τότε θα είναι πολύ αργά. Η Πατρίδα για να επιζήσει θέλει θυσίες και όχι δόλιες υπονομεύσεις. Θέλει ανθρώπους με ιδανικά και όχι "εφιάλτες". Θέλει Έλληνες με καρδιά.

Ομάδα Κυπρίων Φοιτητών

Το ΝΑΙ προτείνει:

Οι ασφαλιστές & managers
να ιδρύσουν Σύλλογο
Ασφαλιστών Κύπρου

Η Universal Life (Ελλάς) προσφέρει την Κάρτα Νοσηλείας UniCross

Η Universal Life πραγματοποίησε στο ξενοδοχείο Golden Coast στον Μαραθώνα Αττικής από τις 9 μέχρι τις 10 Οκτωβρίου 1992, διήμερο σεμινάριο των συνεργατών της από όλη την Ελλάδα στο οποίο επεξηγήθηκαν τα νέα ασφαλιστικά προγράμματα της Εταιρείας, τα οποία αναμένεται ν' ανταποκριθούν πλήρως στις απαιτήσεις του Έλληνα καταναλωτή.

Η Κάρτα Νοσηλείας UniCross της Universal Life είναι ένα ευέλικτο σχέδιο υγείας που προσφέρει επιλογές κάλυψης, ανάλογα με τις ανάγκες του πελάτη. Η κάλυψη μπορεί να επεκταθεί εφ' όρου ζωής εξασφαλίζοντας έτσι στον ασφαλισμένο, ιατρική περίθαλψη σ' ένα

στάδιο της ζωής του που του είναι ιδιαίτερα απαραίτητη.

Η Κάρτα Νοσηλείας UniCross ισχύει τόσο στην Ελλάδα όσο και στο εξωτερικό και καλύπτει όλα τα νοσοκομειακά έξοδα του ασφαλισμένου μέχρι του ανώτατου ποσού κάλυψης που μπορεί να είναι 20.000.000 δρχ. για την Ελλάδα και το ισόποσο 300.000 δολλαρίων ΗΠΑ για το εξωτερικό.

Χαρακτηριστικό επίσης της Κάρτας UniCross είναι η ασφάλεια που παρέχει στον ασφαλισμένο της, ο οποίος γνωρίζει από την αρχή ότι έχει στη διάθεσή του ένα Κέντρο Αποζημιώσεων που λειτουργεί όλο το χρόνο 24 ώρες το 24ωρο στελεχωμένο με εξειδικευμένο προ-

σωπικό για άμεση παροχή βοήθειας στον ασφαλισμένο, γεγονός που κατέστη εφικτό από την συνεργασία της Universal Life με την MedNet.

Εισηγητές του σεμιναρίου ήταν οι κ.κ. Ανδρέας Γεωργίου, Διευθύνων Σύμβουλος της Universal Life, Ε. Κούζος Διοικητικός Διευθυντής, Ι. Παπαμιχαήλ Διευθυντής Πωλήσεων καθώς και οι κυρίες Κ. Λιαγκοπούλου Προϊσταμένη Underwriting/Εκδόσεων και Ε. Αγγελοπούλου Προϊσταμένη Αποζημιώσεων.

Το σεμινάριο παρακολούθησαν οι Συνεργάτες του δυναμικού πωλήσεων της Εταιρείας, οι Brokers Interstar, οι συνεργαζόμενοι πράκτορες καθώς και Διοικητικά στελέχη της Εταιρείας.

ΟΙ "ΦΙΛΙΚΟΙ" ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΗ

Πραγματοποιήθηκε πρόσφατα το εκπαιδευτικό ταξίδι των κορυφαίων ασφαλιστών της Φιλικής στην Ευρώπη που περιλάμβανε επισκέψεις στο Παρίσι και Γιορουντίανου, Βρυξέλλες και Άμστερνταμ.

Την μεγάλη ομάδα των 50 ατόμων συνόδευσαν ο Διευθύνων Σύμβουλος κ. Δώρος Ορφανίδης, ο Διευθυντής Υπηρεσιών Μάρκετινγκ κ. Δημήτρης Καλλέργης, και ο Διευθυντής και βοηθός Διευθυντής Πωλήσεων κκ Σπύρος Δρουσιώτης και Στέλιος Παπανικολάου.



UNIVERSAL LIFE: Ψηλότερους ρυθμούς ανάπτυξης από τις άλλες εταιρείες

Ο Ασφαλιστικός Τομέας στην Κύπρο σημείωσε και κατά το 1991 σημαντική άνοδο. Σύμφωνα με τα τελευταία επίσημα στοιχεία η συ-

νολική παραγωγή ασφαλιστρών έφτασε τα £79,6 εκατομμύρια λίρες σε σύγκριση με £68,2 εκατομμύρια κατά το 1990 που αντιπροσωπεύει

αύξηση 16,6%.

Η Παραγωγή Ασφαλιστρών για τον κλάδο Ζωής, που αντιπροσωπεύει ποσοστό 48,5% των συνολι-

ΥΜΝΟΣ ΣΤΗ ΖΩΗ



Η ΤΑΥΤΟΤΗΤΑ ΜΑΣ

Η Eurolife είναι σήμερα μια από τις νεότερες εταιρείες ασφαλείας Ζωής, που εξειδικεύεται στον κλάδο αυτό, προσφέροντας πρωτοποριακά σχέδια με πλατεία και ουσιαστικά ωφελήματα.

ΟΙ ΔΙΑΣΥΝΔΕΣΕΙΣ ΜΑΣ

Το Συγκρότημα της Τράπεζας Κύπρου, ο μεγαλύτερος οικονομικός οργανισμός στην Κύπρο και η Manufacturers Life, η μεγαλύτερη Ασφαλιστική εταιρεία του Καναδά, αποφάσισαν την δημιουργία της Eurolife, η οποία εξειδικεύεται στον κλάδο Ζωής. Η μεγάλη οικονομική μας βάση, καθώς και η τεχνογνωσία της Manulife εγγυούνται το μέλλον.

ΤΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΜΑΣ

Στα δύο πρώτα χρόνια της ζωής της η Eurolife παρουσίασε την πιο εντυπωσιακή εικόνα που παρουσιάστηκε ποτέ από ασφαλιστική εταιρεία στον κλάδο Ζωής στην Κύπρο. Επίσης σ' αυτό το χρονικό διάστημα δημιουργήσαμε το πιο αξιόλογο, σε αριθμό και κατάρτιση, ανθρώπινο δυναμικό πωλήσεων, που είναι σήμερα το ισχυρότερο στην Κυπριακή αγορά.

ΟΙ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ ΜΑΣ

Οι ασφαλιστές μας, άνθρωποι με ψηλά επίπεδα μόρφωσης, μετά από προσεκτική επιλογή και συνεχή εκπαίδευση σε όλο το χώρο των χρηματοοικονομικών υπηρεσιών, μπορούν να εξυπηρετούν σωστά το κοινό. Το ισχυρό αυτό ανθρώπινο δυναμικό πωλήσεων της Eurolife είναι σε θέση, εκτός από την κάλυψη των ψηλών στόχων, να έχει τα ψηλότερα εισοδήματα στην ασφαλιστική βιομηχανία και την πιο σίγουρη καριέρα με τις καλύτερες προοπτικές ανέλιξης.

ΟΙ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΜΑΣ

Η Eurolife ειδικεύεται αποκλειστικά στον κλάδο Ζωής και προσφέρει μια μεγάλη ποικιλία πρωτοποριακών σχεδίων που καλύπτουν πολλαπλές ανάγκες και μελλοντικές προσδοκίες κάθε ανθρώπου.

Η ΦΙΛΟΣΟΦΙΑ ΜΑΣ

Η Eurolife πιστεύει ότι μια ασφαλιστική εταιρεία είναι ένας οργανισμός με πολυδιάστατο κοινωνικό και οικονομικό ρόλο. Αλλά η εταιρεία πάει και πιο πέρα από αυτό, προσφέροντας ό,τι καλύτερο στους συνεργάτες της και στους πελάτες της.

Ο ΣΤΟΧΟΣ ΜΑΣ

Πρωταρχικός μας στόχος είναι η γρήγορη επέκταση μας στον ευρύτερο Ελληνικό χώρο. Μια εταιρεία που απευθύνεται σε απαιτητικούς ασφαλιστές και απαιτητικούς πελάτες, δεν έχει μόνο θέση στον ευρύτερο Ελληνικό χώρο, αλλά και υποχρέωση να ευρίσκεται παντού.



EuroLife

Α Σ Φ Α Λ Ε Ι Α Ζ Ω Η Σ

ΓΕΝ. ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ Λ. ΠΡΟΔΡΟΜΟΥ
ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ
EUROLIFE HOUSE
Θεμ. Δέρβη 40, Τ.Κ. 1655
Λευκωσία, Τηλ: 02-442044
Τέλεξ: 3313, Φάξ: 02-451040

κών ασφαλιστρών έφτασε τα £384 εκατομμύρια σημειώνοντας αύξηση 20.3% από τον προηγούμενο χρόνο.

Η Universal Life η Πρώτη με Διαφορά Ασφαλιστική Εταιρεία στην Κύπρο πέτυχε μέσα στο 1991 εντυπωσιακά αποτελέσματα που αντανakλούν τις δυνατότητες της Εταιρείας σε μια ανταγωνιστική αγορά. Η Universal Life κατάφερε

ν' αυξήσει το ποσοστό της σ' όλους σχεδόν τους ασφαλιστικούς δείκτες που υποδηλούν το μέγεθος μιας εταιρείας, ενισχύοντας έτσι περαιτέρω τη θέση της στην ασφαλιστική αγορά. Αξίζει ν' αναφερθεί ότι από τις 4 εταιρείες που κατέχει η καθεμιά ποσοστό μεγαλύτερο του 10% σε ασφάλιστρα, μόνο η Universal Life κατάφερε ν' αυξήσει το ποσο-

στό της στην αγορά ανεβάζοντας το από 25.9% σε 26.4% γιατί πέτυχε ρυθμούς ανάπτυξης πιο ψηλούς απ' ότι των άλλων εταιρειών. Το δε ποσοστό της Εταιρείας σε ασφαλιστικά αποθεματικά που καλύπτει όλες τις υποχρεώσεις μιας Εταιρείας αυξήθηκε από 30.7% σε 31.2%.

ΔΗΜΟΣΙΟΓΡΑΦΙΚΗ ΔΙΑΣΚΕΨΗ ΑΠΟ ΤΗΝ EUROLIFE ΚΑΙ ΤΡΑΠΕΖΑ ΚΥΠΡΟΥ ΓΙΑ ΤΟΝ ΟΡΙΖΟΝΤΑ

Σε δημοσιογραφική διάσκεψη που πραγματοποιήθηκε στα Κεντρικά γραφεία της Eurolife παρουσιάστηκε το νέο σχέδιο ΟΡΙΖΟΝΤΑΣ.

Ο ΟΡΙΖΟΝΤΑΣ! Είναι το πιο πρωτοποριακό και ολοκληρωμένο Σχέδιο Σπουδών, Επαγγελματικής εξασφάλισης και Στέγης που προσφέρεται σήμερα στην κυπριακή αγορά. Οι σπουδές του παιδιού είναι εξα-

σφαλισμένες σχεδόν αυτόματα με την υπογραφή του σχεδίου. Το παιδί μπορεί οποιαδήποτε στιγμή να αρχίσει τις σπουδές του μετά τον πρώτο χρόνο του συμβολαίου και αυτό γίνεται δυνατό, με την παραχώρηση Τραπεζικών διευκολύνσεων από την Τράπεζα Κύπρου.

Ο ΟΡΙΖΟΝΤΑΣ έχει ασφαλιστική προστασία και αποταμιευτικό χαρα-

κτήρα που δίνει δυνατότητα στον ασφαλισμένο να εξασφαλίσει σήμερα τις οικονομικές ανάγκες του αύριο.

γραμμένο ειδικά για σένα που είσαι επαγγελματίας



• 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.

ΦΩΤΙΑ, ΚΛΟΠΗ, ΣΕΙΣΜΟΣ, ΠΛΗΜΜΥΡΑ, ΑΤΥΧΗΜΑ... Ο,ΤΙ ΚΙ ΑΝ ΣΥΜΒΕΙ

ALFA PLAN

ΤΟ ΜΟΝΑΔΙΚΟ ΠΛΗΡΕΣ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΠΟΥ ΕΞΑΣΦΑΛΙΖΕΙ ΤΗΝ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ ΚΑΙ ΤΟ ΝΟΙΚΟΚΥΡΙΟ ΣΑΣ



**Μοχθήσατε για να δημιουργήσετε το σπίτι σας...
Καιρός να το εξασφαλίσετε και να το προστατεύσετε.**

ΚΑΙ ΓΙΑ ΤΗΝ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ ΚΑΙ ΓΙΑ ΤΟ ΣΠΙΤΙ

Τώρα με το ALFA PLAN της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ μπορείτε να είστε ήσυχoi. Γιατί είναι ένα πλήρες πρόγραμμα ασφάλισης, σχεδιασμένο ειδικά για τα σύγχρονα Ελληνικά νοικοκυριά και **ασφαλίζει**:

■ Το σπίτι και την περιουσία σας απο: • φωτιά • κλοπή • σεισμό • καταιγίδα • πλημμύρες • απώλεια ενοικίων • φωτιά απο δάσος • κατάρρευση κτιρίου • τρομοκρατικές ενέργειες • κακόβουλη ζημιά και κάθε άλλο πιθανό κίνδυνο,

■ **ΚΑΙ ΤΑΥΤΟΧΡΟΝΑ** εσάς και την οικογένειά σας, με ασφάλιση Αστικής Ευθύνης Οικογενειάρχη και ασφάλιση Προσωπικού Ατυχήματος.

ΚΑΙ ΓΙΑ ΙΔΙΟΚΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΓΙΑ ΕΝΟΙΚΙΑΣΤΕΣ

Και στις δύο περιπτώσεις το ALFA PLAN της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ σας καλύπτει απόλυτα. Γιατί προσφέρει πολλές δυνατότητες επιλογής για να διαλέξετε εσείς την ασφάλισή σας, σύμφωνα με τις ανάγκες του νοικοκυριού σας.

ΕΠΙΠΛΕΟΝ

Παρέχεται η δυνατότητα ασφάλισης του κτιρίου σε αξία καινούργιου (αξία αντικατάστασης). Δηλαδή σε περίπτωση ζημιάς δεν υπολογίζεται ποσοστό παλαιότητας του κτιρίου.

ΝΑ ΓΙΑΤΙ το ALFA PLAN είναι πραγματικά ένα μοναδικό ασφαλιστικό πρόγραμμα, που συνδυάζει ιδανικά την ασφάλιση της οικογένειας και της περιουσίας σας.

ΡΩΤΗΣΤΕ λοιπόν σήμερα κιόλας τον ασφαλιστή σας ή ταχυδρομήστε μας το κουπόνι για να έρθουμε σε επαφή μαζί σας.



ALFA PLAN



ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
Κοντά σας ό,τι κι αν τύχει

Προς την ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ - ΤΜΗΜΑ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗΣ ΠΕΛΑΤΩΝ
Λεωφ. Συγγρού 163, 171 21 Ν. Σμύρνη, Τηλ: (01) 9324137

Ναι ενδιαφέρομαι για το πρόγραμμα "ALFA PLAN" της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ. Επιθυμώ να επικοινωνήσω με τον ασφαλιστή σας για περισσότερες πληροφορίες πάνω στο πρόγραμμα, χωρίς καμία υποχρέωση μου. Τα στοιχεία μου είναι:

ΕΠΩΝΥΜΟ: _____
ΟΝΟΜΑ: _____
ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ: _____
ΤΑΧ. ΚΩΔΙΚΑΣ: _____ ΠΟΛΗ: _____
ΤΗΛΕΦΩΝΟ: _____ ΑΡ.ΜΕΛΩΝ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΣ: _____
Α. ΕΙΜΑΙ ΙΔΙΟΚΤΗΤΗΣ ☐ Β. ΕΙΜΑΙ ΕΝΟΙΚΙΑΣΤΗΣ ☐
Γ. ΚΑΤΟΙΚΩ ΣΕ ΙΔΙΟΚΤΗΤΟ ΣΠΙΤΙ ☐

(βάλτε ένα σταυρό στο σωστό τετράγωνο)



ΕΠΙΛΟΓΗ ΑΜΟΙΒΑΙΟΥ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ



Γράφει ο
Κώστας Ουζούνης
Εκδότης-Διευθυντής
Δεκαπενθήμερο Χρηματιστηριακό
Περιοδικό "ΧΡΗΜΑ"

Η σύντομη άνθηση του Ελληνικού Χρηματιστηρίου από το 1986 έως και το 1990 είχε ως αποτέλεσμα τη μύηση του ελληνικού επενδυτικού κοινού στην έννοια των Αμοιβαίων Κεφαλαίων. Αυτό έγινε και συνεχίζει να γίνεται μέσω των μηχανισμών της ελεύθερης οικονομίας, όπου οι εταιρίες οι οποίες διαχειρίζονται Αμοιβαία Κεφάλαια προωθούν την πώληση μεριδίων τους με πωλητές τους.

Λόγω του γεγονότος ότι οι περισσότερες από τις Εταιρίες Διαχείρισης Αμοιβαίων Κεφαλαίων έχουν ιδρυθεί από ασφαλιστικές εταιρίες, οι άνθρωποι οι οποίοι πωλούν τα μερίδια των αντιστοιχών Α/Κ είναι ασφαλιστές. Είναι λοιπόν ανάγκη οι ασφαλιστές να καταλάβουν τις διαφορές μεταξύ των διαφόρων Α/Κ και τα κριτήρια επιλογής τους, έτσι ώστε να μπορούν να εξυπηρετούν καλύτερα τους πελάτες τους, παρέχοντάς τους ένα υψηλό επίπεδο υπηρεσιών πριν και μετά την πώληση.

Το βασικότερο κριτήριο κατάταξης ενός Α/Κ είναι το είδος του. Τα ελληνικά Α/Κ χωρίζονται σε:

α) Σταθερού Εισοδήματος

Είναι τα Α/Κ τα οποία έχουν επενδύσει το μεγαλύτερο μέρος του ενεργητικού τους σε ομόλογα, ομολογίες, γeros και γενικά σε επενδύσεις με σταθερή και εξασφαλισμένη απόδοση. Λόγω του μεγέθους του ενεργητικού τους έχουν (θεωρητικά) τη δυνατότητα να επιτυγχάνουν μεγαλύτερες αποδόσεις από τον ίδιο τον μεριδιούχο σαν άτομο.

β) Διαχείρισης Διαθεσίμων

Τα Α/Κ αυτά διαχειρίζονται ρευστά διαθέσιμα, κυρίως εταιριών, σε γeros και τη διατραπεζική αγορά.

Ισχύει και εδώ, και μάλιστα σε μεγαλύτερο βαθμό, η δυνατότητα επιτυχίας μεγαλύτερων αποδόσεων λόγω του μεγέθους των υπο διαχείριση κεφαλαίων.

γ) Μικτά

Τα Α/Κ αυτού του τύπου έχουν μέχρι 50% του ενεργητικού τους επενδεδυμένο στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών (Χ.Α.Α.), και το υπόλοιπο σε τίτλους σταθερού εισοδήματος. Η απόδοσή τους επηρεάζεται κατά ένα μεγάλο μέρος από τη διακύμανση των τιμών των μετοχών του στο Χ.Α.Α.

δ) Δυναμικά

Σε αυτήν την περίπτωση το Α/Κ έχει επενδεδυμένο άνω του 70% του ενεργητικού του στο Χ.Α.Α., έτσι ώστε η απόδοσή του είναι σε μεγάλο βαθμό εξαρτημένη από την πορεία του ίδιου του Χρηματιστηρίου.

ε) Ευρωπαϊκά

Τα Α/Κ αυτού του είδους επενδύουν κυρίως σε μετοχές που διαπραγματεύονται σε ξένα Χρηματιστήρια, καθώς και σε ξένα ομόλογα και ομολογίες.

Η βασικότερη επιλογή ενός επενδυτή είναι να διαλέξει το είδος του Α/Κ στο οποίο θέλει να επενδύσει. Όπως είναι φανερό από τους ανωτέρω ορισμούς, η επιλογή αυτή εξαρτάται κυρίως από το οικονομικό περιβάλλον τη στιγμή της επένδυσης και για το προβλεπόμενο χρονικό διάστημα της επένδυσης, καθώς και από την προσωπική επενδυτική πολιτική του κάθε επενδυτή.

Είναι φανερό ότι όταν η οικονομία της χώρας είναι σε ύφεση και τα ελλείμματα του Δημοσίου είναι υψηλά, η αναπόφευκτη πτώση των τιμών των μετοχών στο Χρηματιστήριο και η άνοδος των επιτοκίων



των ομολόγων και των εντόκων γραμματίων του Δημοσίου καθιστούν αποδοτικότερη την επένδυση σε Α/Κ σταθερού εισοδήματος ή Διαχείρισης Διαθεσίμων. Αντίθετα, σε περιόδους αλματώδους αύξησης των τιμών των μετοχών στο Χ.Α.Α., η πιο συμφέρουσα επιλογή είναι κάποιο δυναμικό Α/Κ, το οποίο θα μπορέσει να εκμεταλλευτεί την άνοδο αυτή κατά τον καλύτερο τρόπο.

Ο κάθε επενδυτής βέβαια έχει τους δικούς του στόχους και ακολουθεί διαφορετική συλλογιστική όταν αποφασίζει κάποια επένδυση. Έτσι, ανάλογα με το ρίσκο το οποίο θέλει ο καθένας να αναλάβει μπορεί σε μια δεδομένη χρονική στιγμή να διαλέξει διαφορετικό Α/Κ για να επενδύσει. Π.χ., ένας ριψοκίνδυνος επενδυτής που προβλέπει μεγάλη άνοδο των τιμών του Χ.Α.Α. τον επόμενο χρόνο μπορεί να επενδύσει σε Δυναμικό Α/Κ, ενώ την ίδια στιγμή ένας συντηρητικότερος θα προτιμούσε ένα Μικτό.

Το σημαντικότερο όμως σημείο το οποίο πρέπει να προσέξει ο υποψήφιος επενδυτής σε σχέση με τα Α/Κ είναι ο χρονισμός της αγοράς των μεριδίων του Α/Κ που έχει επιλέξει. Έτσι, όταν αναμένεται μεγάλη άνοδος του Χ.Α.Α. πρέπει να επενδύει σε Δυναμικό, όταν υπάρχει αμφιβολία για την εξέλιξη του Χ.Α.Α. σε Μικτό, όταν προβλέπεται ράλλυ των Χρηματιστηρίων του εξωτερικού σε Ευρωπαϊκό, και σε περιόδους κρίσης σε Σταθερού Εισοδήματος ή Διαχείρισης Διαθεσίμων.

Τι γίνεται όμως όταν υπάρχουν εναλλαγές καταστάσεων σε βραχύ χρονικό διάστημα, ή όταν η πραγματικότητα (όπως συνήθως έχει την τάση να κάνει) γελοιοποιεί τις προβλέψεις των "ειδικών";

Τότε, όπως σε κάθε μορφή επένδυσης, πρέπει ο μεριδιούχος να αλλάζει τη δομή του χαρτοφυλακίου μεριδίων το οποίο διαθέτει. Αυτό όμως είναι ασύμφορο οικονομικά, τη στιγμή που οι προμήθειες εξαγοράς και διάθεσης μεριδίων μπορεί να φθάσουν και το 6% σε μερικά Α/Κ. Αυτόν τον σκοπό έχει η παροχή από όλες σχεδόν τις Εταιρίες Διαχείρισης Α/Κ της λεγόμενης "Ομπρέλλας" Α/Κ.

"Ομπρέλλα" Α/Κ είναι η παροχή

από μία Εταιρία Διαχείρισης Α/Κ πολλών ειδών Α/Κ. Το πλεονέκτημα για το μεριδιούχο είναι ότι μπορεί να αλλάζει τα μερίδιά του από το ένα είδος Α/Κ στο άλλο, ανάλογα με την επενδυτική του στρατηγική, χωρίς να πληρώνει υπέρογκα ποσά προμηθειών. Στις περισσότερες Εταιρίες Διαχείρισης Α/Κ η προμήθεια για μεταφορά χρημάτων μεταξύ των Α/Κ της ίδιας εταιρίας δεν ξεπερνά το 2%.

Συνεπώς, είναι επιτακτικό για τον υποψήφιο επενδυτή να διαλέξει σωστά την Εταιρία Διαχείρισης Α/Κ της οποίας Α/Κ σκοπεύει να αγοράσει. Εκτός από την πολιτική της στο θέμα της μετακίνησης μεριδίων ανάμεσα στα διάφορα Α/Κ της, πρέπει να εξεταστεί η απόδοση την οποία είχαν ιστορικά τα Α/Κ τα οποία διαχειρίζεται. Η ιστορική απόδοση ενός Α/Κ είναι ένας καλός τρόπος επιλογής, διότι προδίδει καλό management και καλή διαρθρωση των επενδύσεων του Α/Κ.

Τέλος, η έννοια της διαφοροποίησης (diversification) πρέπει να εφαρμόζεται και στα Α/Κ. Η επένδυση σε περισσότερα από ένα είδος Α/Κ μειώνει το ρίσκο της επένδυσης. Με το ίδιο σκεπτικό, η επένδυση σε Α/Κ μειώνει τον κίνδυνο ενός χαρτοφυλακίου που έχει και μετοχές.

Σύμφωνα με τα τελευταία στοιχεία, μόνο το 12% των Ελλήνων έχουν κάποια ασφάλεια ζωής και συνεπώς ο κλάδος σίγουρα έχει τεράστια περιθώρια ανάπτυξης. Φανταστείτε λοιπόν τις προοπτικές ανάπτυξης του κλάδου των Α/Κ, τη στιγμή που το ποσοστό των Ελλήνων που έχουν επενδύσει σε αυτά είναι πολύ μικρότερο. Οι επιτυχημένοι πωλητές Α/Κ θα είναι αυτοί οι οποίοι θα μπορούν να δράσουν και σαν σύμβουλοι του πελάτη, ο οποίος πολύ συχνά δεν θα καταλαβαίνει ή δεν θα θέλει να καταλάβει όλες τις παραμέτρους της επιλογής ενός Α/Κ.

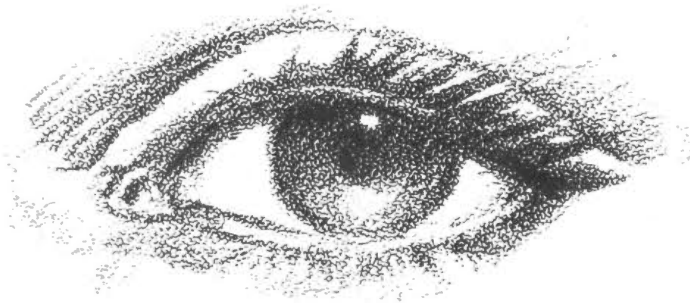
Ακόμη, για τη διευκόλυνση του επενδυτή στην επιλογή του Α/Κ που ταιριάζει καλύτερα σε αυτόν, δημοσιεύουμε τους Πίνακες 2 & 3, οι οποίοι δημοσιεύτηκαν στο περιοδικό "ΧΡΗΜΑ" στις 4-11-92, όπου αναφέρονται αναλυτικά οι διαρθρώσεις



των χαρτοφυλακίων των περισσότερων Α/Κ, καθώς και η κατανομή των χρηματιστηριακών επενδύσεών τους σε υποκλάδους μετοχών. Τα στοιχεία αυτά είναι ιδιαίτερα χρήσιμα για την επιλογή ενός Α/Κ, διότι με βάση κάποιες προβλέψεις γενικής οικονομικής φύσεως, μπορεί να προσδιορίσει κανείς την αναμενόμενη απόδοση του κάθε Α/Κ με μεγάλη ακρίβεια.

ΔΙΑΡΘΡΩΣΗ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ		ΔΗΛΟΣ ΜΙΚΤΟ		ΔΗΛΟΣ BLUE CHIPS		ΑΛΦΑ ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΟ			ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΙΚΗ			GENERALI LIFE			
		30-6-92	30-9-1992	30-6-92	30-9-1992	30-6-92	30-9-1992	30-6-92	30-9-1992	30-6-92	30-9-1992				
Α. ΣΕ ΔΡΑΧΜΕΣ (χιλιάδες)															
ΜΕΤΟΧΕΣ ΕΙΣΗΓΗΜΕΝΕΣ	62.28%	16 393 020	56.64%	92.19%	1 406 958	95.72%	48.90%	3 413 748	46.13%	38.28%	204 092	31.38%	20.99%	307 904	22.85%
ΜΕΤΟΧΕΣ ΜΗ ΕΙΣΗΓΗΜΕΝΕΣ	0.39%	136 012	0.47%	0.00%	0	0.00%	1.53%	144 300	1.95%	0.00%	0	0.00%	0.00%	0	0.00%
ΟΜΟΛΟΓΑ-ΟΜΟΛΟΓΙΕΣ	13.48%	4 584 805	15.84%	0.00%	0	0.00%	3.97%	342 192	4.62%	43.85%	284 590	43.76%	43.13%	582 526	43.22%
ΚΑΤΑΘ-REPOS-ΔΙΑΘΕΣΙΜΑ	1.60%	105 526	0.36%	5.60%	62 342	4.24%	0.09%	21 563	0.29%	0.08%	63 558	9.77%	0.07%	348	0.03%
ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ	0.00%	0	0.00%	0.00%	0	0.00%	0.00%	0	0.00%	0.00%	0	0.00%	0.00%	0	0.00%
Β. ΣΕ ΣΥΝΑΛΛΑΓΜΑ (χιλιάδες δρχ.)															
ΟΜΟΛΟΓΑ ECU	9.21%	3 277 495	11.32%	0.00%	0	0.00%	5.51%	207 733	2.81%	0.58%	2 698	0.41%	3.11%	13 396	0.95%
ΟΜΟΛΟΓΑ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ	6.12%	2 145 310	7.41%	0.00%	0	0.00%	0.00%	0	0.00%	0.00%	0	0.00%	14.49%	207 317	15.38%
ΜΕΤΟΧΕΣ-ΑΜΟΙΒ. ΕΞΩΤΕΡ.	4.46%	1 556 755	5.38%	0.00%	0	0.00%	38.43%	2 633 814	35.59%	8.71%	59 570	9.16%	9.10%	132 014	9.80%
ΚΑΤΑΘΕΣΕΙΣ	0.00%	172 861	0.60%	0.00%	0	0.00%	0.00%	0	0.00%	0.00%	0	0.00%	0.00%	0	0.00%
ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ-ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	2.46%	568 980	1.97%	2.21%	571	0.04%	1.57%	636 186	8.60%	8.50%	35 810	5.51%	9.12%	104 219	7.73%
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	100.00%	28 940 774	100.00%	100.00%	1 469 871	100.00%	100.00%	7 399 536	100.00%	100.00%	650 318	100.00%	100.00%	1 347 724	100.00%
ΔΙΑΡΘΡΩΣΗ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ		ΑΣΠΙΣ ΥΠΕΡΑΞΙΑΣ		ΕΥΡΩΠΑΙΚΗ ΠΙΣΤΗ		ΔΕΛΦΟΙ			SCHWEIZ FUND			INTERAMERIKAN ΕΛΛΗΝΙΚΟ			
		30-6-92	30-9-1992	30-6-92	30-9-1992	30-6-92	30-9-1992	30-6-92	30-9-1992	30-6-92	30-9-1992	30-6-92	30-9-1992		
Α. ΣΕ ΔΡΑΧΜΕΣ (χιλιάδες)															
ΜΕΤΟΧΕΣ ΕΙΣΗΓΗΜΕΝΕΣ	44.89%	1 228 207	38.10%	52.07%	816 859	47.99%	49.04%	660 439	36.36%	49.15%	235 877	30.42%	48.71%	13 448 445	43.55%
ΜΕΤΟΧΕΣ ΜΗ ΕΙΣΗΓΗΜΕΝΕΣ	0.45%	4 000	0.12%	0.82%	18 000	1.06%	0.00%	0	0.00%	0.00%	0	0.00%	0.07%	27 320	0.09%
ΟΜΟΛΟΓΑ-ΟΜΟΛΟΓΙΕΣ	39.22%	1 390 201	43.13%	12.59%	214 267	12.59%	32.19%	428 167	23.57%	40.57%	191 639	24.72%	27.79%	8 995 738	29.13%
ΚΑΤΑΘ-REPOS-ΔΙΑΘΕΣΙΜΑ	1.43%	192 159	5.96%	9.71%	210 973	12.40%	6.41%	373 558	20.57%	6.14%	98 173	12.66%	3.74%	1 157 054	3.75%
ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ	0.00%	0	0.00%	0.00%	0	0.00%	0.00%	0	0.00%	0.00%	0	0.00%	0.00%	0	0.00%
Β. ΣΕ ΣΥΝΑΛΛΑΓΜΑ (χιλιάδες δρχ.)															
ΟΜΟΛΟΓΑ ECU	0.00%	0	0.00%	5.50%	122 470	7.20%	6.69%	149 446	8.23%	4.60%	212 679	27.43%	0.08%	17 049	0.06%
ΟΜΟΛΟΓΑ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ	0.48%	18 295	0.57%	0.00%	0	0.00%	0.00%	0	0.00%	0.00%	0	0.00%	6.27%	2 203 356	7.14%
ΜΕΤΟΧΕΣ-ΑΜΟΙΒ. ΕΞΩΤΕΡ.	5.54%	214 460	6.65%	11.65%	223 765	13.15%	0.14%	4 984	0.27%	0.00%	0	0.00%	11.14%	4 174 585	13.52%
ΚΑΤΑΘΕΣΕΙΣ	0.00%	0	0.00%	0.00%	0	0.00%	0.00%	0	0.00%	0.00%	0	0.00%	0.93%	714 694	2.31%
ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ-ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	7.98%	176 282	5.47%	7.64%	95 717	5.62%	5.53%	199 667	10.99%	-0.45%	37 007	4.77%	1.28%	141 835	0.46%
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	100.00%	3 223 604	100.00%	100.00%	1 702 051	100.00%	100.00%	1 816 261	100.00%	100.00%	775 375	100.00%	100.00%	30 880 076	100.00%
ΔΙΑΡΘΡΩΣΗ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ		INTERAMERIKAN ΔΥΝΑΜΙΚΟ		ΕΡΜΗΣ		NATIONALE NEDERLANDEN			ΔΩΡΙΚΗ			ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ			
		30-6-92	30-9-1992	30-6-92	30-9-1992	30-6-92	30-9-1992	30-6-92	30-9-1992	30-6-92	30-9-1992	30-6-92	30-9-1992		
Α. ΣΕ ΔΡΑΧΜΕΣ (χιλιάδες)															
ΜΕΤΟΧΕΣ ΕΙΣΗΓΗΜΕΝΕΣ	76.91%	3 155 403	80.62%	70.99%	8 047 698	67.82%	59.68%	2 001 540	62.66%		279 473	49.35%	79.64%	407 188	71.67%
ΜΕΤΟΧΕΣ ΜΗ ΕΙΣΗΓΗΜΕΝΕΣ	0.00%	0	0.00%	0.83%	142 559	1.20%	0.00%	0	0.00%		0	0.00%	0.00%	0	0.00%
ΟΜΟΛΟΓΑ-ΟΜΟΛΟΓΙΕΣ	19.85%	644 388	16.46%	12.45%	1 914 517	16.13%	18.73%	451 392	14.13%		270 837	47.82%	12.26%	126 305	22.23%
ΚΑΤΑΘ-REPOS-ΔΙΑΘΕΣΙΜΑ	0.93%	36 190	0.92%	3.22%	547 253	4.61%	3.40%	503 187	15.75%		13 683	2.42%	5.81%	35 653	6.28%
ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ	0.00%	0	0.00%	0.00%	0	0.00%	0.00%	0	0.00%		0	0.00%	0.00%	0	0.00%
Β. ΣΕ ΣΥΝΑΛΛΑΓΜΑ (χιλιάδες δρχ.)															
ΟΜΟΛΟΓΑ ECU	0.00%	0	0.00%	0.69%	102 339	0.86%	13.61%	224 783	7.04%		0	0.00%	0.00%	0	0.00%
ΟΜΟΛΟΓΑ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ	0.00%	0	0.00%	1.96%	300 358	2.53%	0.00%	0	0.00%		0	0.00%	0.00%	0	0.00%
ΜΕΤΟΧΕΣ-ΑΜΟΙΒ. ΕΞΩΤΕΡ.	0.00%	0	0.00%	6.75%	929 684	7.83%	0.00%	0	0.00%		0	0.00%	0.00%	0	0.00%
ΚΑΤΑΘΕΣΕΙΣ	0.00%	0	0.00%	0.29%	84 409	0.71%	0.00%	0	0.00%		0	0.00%	0.00%	0	0.00%
ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ-ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	2.31%	77 761	1.99%	2.82%	(202 671)	-1.71%	4.57%	13 508	0.42%		2 369	0.42%	2.30%	(1 017)	-0.18%
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	100.00%	3 913 742	100.00%	100.00%	11 866 146	100.00%	100.00%	3 194 410	100.00%		566 362	100.00%	100.00%	568 129	100.00%
ΔΙΑΡΘΡΩΣΗ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ		KOSMOS INVEST		INTERNATIONAL		ΣΥΝΟΛΟ ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΩΝ Α/Κ			ΣΥΝΟΛΟ ΜΙΚΤΩΝ Α/Κ			ΓΕΝΙΚΑ ΣΥΝΟΛΑ Α/Κ			
		30-6-92	30-9-1992	30-6-92	30-9-1992	30-6-92	30-9-1992	30-6-92	30-9-1992	30-6-92	30-9-1992	30-6-92	30-9-1992		
Α. ΣΕ ΔΡΑΧΜΕΣ (χιλιάδες)															
ΜΕΤΟΧΕΣ ΕΙΣΗΓΗΜΕΝΕΣ	12.29%	162 366	15.01%		105 940	20.16%	74.42%	13 017 247	73.06%	53.02%	39 257 910	47.81%	56.96%	52 275 157	52.32%
ΜΕΤΟΧΕΣ ΜΗ ΕΙΣΗΓΗΜΕΝΕΣ	0.00%	0	0.00%		0	0.00%	0.54%	142 559	0.80%	0.34%	329 632	0.40%	0.38%	472 191	0.47%
ΟΜΟΛΟΓΑ-ΟΜΟΛΟΓΙΕΣ	57.34%	532 061	49.17%		212 735	40.49%	13.13%	2 685 210	15.07%	21.06%	18 481 150	22.51%	19.60%	21 166 360	21.18%
ΚΑΤΑΘ-REPOS-ΔΙΑΘΕΣΙΜΑ	26.34%	147 710	13.65%		19 105	3.64%	2.96%	681 438	3.82%	2.92%	2 906 607	3.54%	2.93%	3 588 045	3.59%
ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ	0.00%	0	0.00%		0	0.00%	0.00%	0	0.00%	0.00%	0	0.00%	0.00%	0	0.00%
Β. ΣΕ ΣΥΝΑΛΛΑΓΜΑ (χιλιάδες δρχ.)															
ΟΜΟΛΟΓΑ ECU	0.00%	0	0.00%		159 630	30.38%	0.45%	102 339	0.57%	4.86%	4 387 379	5.34%	4.05%	4 489 718	4.49%
ΟΜΟΛΟΓΑ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ	0.00%	116 444	10.76%		0	0.00%	1.28%	300 358	1.69%	4.84%	4 690 722	5.71%	4.19%	4 991 080	4.99%
ΜΕΤΟΧΕΣ-ΑΜΟΙΒ. ΕΞΩΤΕΡ.	0.00%	54 911	5.08%		0	0.00%	4.40%	929 684	5.22%	10.09%	9 054 858	11.03%	9.05%	9 984 542	9.99%
ΚΑΤΑΘΕΣΕΙΣ	0.00%	0	0.00%		0	0.00%	0.19%	84 409	0.47%	0.36%	887 555	1.08%	0.33%	971 964	0.97%
ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ-ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	4.03%	68 488	6.33%		28 018	5.33%	2.63%	(125 356)	-0.70%	2.50%	2 108 086	2.57%	2.52%	1 982 730	1.98%
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	100.00%	1 081 980	100.00%		525 428	100.00%	100.00%	17 817 888	100.00%	100.00%	82 103 899	100.00%	100.00%	99 921 787	100.00%

ΣΥΝΟΛΟ ΕΠΕΝΔΕΔΥΜΕΝΩΝ		ΔΗΛΟΣ ΜΙΚΤΟ		ΔΗΛΟΣ BLUE CHIPS		ΑΛΦΑ ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΟ		ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΙΚΗ				
ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	30-6-92	30-9-1992	30-6-92	30-9-1992	30-6-92	30-9-1992	30-6-92	30-9-1992	30-6-92	30-9-1992		
ΤΡΑΠΕΖΕΣ	38.39%	6 224 751	37.97%	47.75%	676 746	48.10%	35.17%	1 226 383	35.92%	15.22%	3 297	1.62%
ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ	2.14%	263 155	1.61%	0.00%	0	0.00%	0.00%	1 986	0.06%	0.00%	0	0.00%
ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ	3.30%	447 314	2.73%	0.00%	0	0.00%	2.87%	87 743	2.57%	8.81%	13 877	6.80%
ΕΤΑΙΡΙΕΣ LEASING	1.39%	240 032	1.46%	0.00%	0	0.00%	7.99%	304 180	8.91%	0.00%	1 987	0.97%
ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗΣ	3.75%	699 253	4.27%	7.43%	111 142	7.90%	1.48%	55 404	1.62%	6.19%	1 342	0.66%
ΚΛΩΣΤΟΥΦΑΝΤΟΥΡΓΙΑΣ	4.60%	781 553	4.77%	0.00%	0	0.00%	3.46%	103 305	3.03%	2.49%	5 120	2.51%
ΧΗΜΙΚΕΣ	1.72%	327 339	2.00%	0.78%	11 725	0.83%	1.38%	48 791	1.43%	0.00%	0	0.00%
ΟΙΚΟΔΟΜΙΚΑ ΥΛΙΚΑ	9.57%	1 695 610	10.34%	14.11%	222 226	15.79%	9.13%	296 181	8.68%	6.98%	7 560	3.70%
ΜΕΤΑΛΛΟΥΡΓΙΚΕΣ	9.18%	1 451 532	8.85%	7.87%	102 970	7.32%	7.05%	210 669	6.17%	0.53%	4 257	2.09%
ΗΛΕΚΤΡΙΚΕΣ ΣΥΣΚΕΥΕΣ	1.62%	303 002	1.85%	0.00%	0	0.00%	2.53%	97 954	2.87%	3.20%	14 070	6.89%
ΤΡΟΦΙΜΩΝ	14.10%	2 335 301	14.25%	15.00%	208 956	14.85%	17.77%	559 904	16.40%	38.69%	82 264	40.31%
ΚΑΠΝΟΥ	0.06%	9 554	0.06%	0.00%	0	0.00%	3.26%	145 595	4.26%	0.00%	0	0.00%
ΟΙΚΟΔ. ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ	0.86%	135 720	0.83%	3.01%	29 744	2.11%	0.10%	3 875	0.11%	7.33%	17 368	8.51%
ΕΜΠΟΡΙΚΕΣ	1.84%	281 105	1.71%	0.00%	0	0.00%	0.83%	28 202	0.83%	1.07%	5 809	2.85%
ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΕΣ	0.08%	18 090	0.11%	0.00%	0	0.00%	0.02%	0	0.00%	0.00%	0	0.00%
ΕΥΛΟΥ & ΧΑΡΤΟΥ	4.75%	737 799	4.50%	2.85%	35 855	2.55%	2.80%	94 463	2.77%	0.00%	0	0.00%
ΔΙΑΦΟΡΕΣ	2.38%	353 704	2.16%	1.21%	7 594	0.54%	3.71%	135 168	3.96%	9.49%	47 141	23.10%
ΠΑΡΑΛΛΗΛΗ ΑΓΟΡΑ	0.48%	88 206	0.54%	0.00%	0	0.00%	0.34%	13 945	0.41%	0.00%	0	0.00%
ΣΥΝΟΛΟ ΜΕΤΟΧΩΝ	100.00%	16 393 020	100.00%	100.00%	1 406 958	100.00%	100.00%	3 413 748	100.00%	100.00%	204 092	100.00%
ΣΥΝΟΛΟ ΕΠΕΝΔΕΔΥΜΕΝΩΝ		ΑΣΠΙΣ ΥΠΕΡΑΞΙΑΣ		ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ		ΔΕΛΦΟΙ		SCHWEIZ FUND				
ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	30-6-92	30-9-1992	30-6-92	30-9-1992	30-6-92	30-9-1992	30-6-92	30-9-1992	30-6-92	30-9-1992		
ΤΡΑΠΕΖΕΣ	29.64%	286 334	23.31%	45.56%	332 006	40.64%	34.83%	181 010	27.41%	41.47%	82 260	34.87%
ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ	0.26%	3 608	0.29%	2.50%	14 694	1.80%	2.64%	13 756	2.08%	4.26%	10 477	4.44%
ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ	2.88%	33 897	2.76%	2.85%	24 012	2.94%	1.83%	14 872	2.25%	0.00%	0	0.00%
ΕΤΑΙΡΙΕΣ LEASING	6.34%	73 038	5.95%	0.00%	7 207	0.88%	6.99%	56 681	8.58%	5.43%	0	0.00%
ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗΣ	8.43%	104 709	8.53%	7.03%	68 203	8.35%	6.77%	46 198	7.00%	5.20%	19 032	8.07%
ΚΛΩΣΤΟΥΦΑΝΤΟΥΡΓΙΑΣ	3.16%	37 193	3.03%	3.41%	25 999	3.18%	2.54%	13 835	2.09%	3.21%	11 943	5.06%
ΧΗΜΙΚΕΣ	0.71%	8 407	0.68%	0.00%	0	0.00%	0.00%	0	0.00%	0.00%	0	0.00%
ΟΙΚΟΔΟΜΙΚΑ ΥΛΙΚΑ	12.40%	146 368	11.92%	11.55%	105 037	12.86%	8.06%	61 416	9.30%	10.43%	13 860	5.88%
ΜΕΤΑΛΛΟΥΡΓΙΚΕΣ	3.03%	30 270	2.46%	4.90%	37 978	4.65%	1.05%	6 256	0.95%	1.82%	7 338	3.11%
ΗΛΕΚΤΡΙΚΕΣ ΣΥΣΚΕΥΕΣ	0.14%	0	0.00%	0.59%	6 448	0.79%	2.21%	17 993	2.72%	0.74%	0	0.00%
ΤΡΟΦΙΜΩΝ	23.26%	351 308	28.60%	15.53%	135 923	16.64%	24.67%	185 291	28.06%	11.67%	44 160	18.72%
ΚΑΠΝΟΥ	0.39%	6 480	0.53%	0.00%	0	0.00%	0.04%	348	0.05%	0.00%	0	0.00%
ΟΙΚΟΔ. ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ	0.00%	0	0.00%	0.00%	0	0.00%	0.57%	4 625	0.70%	3.33%	10 920	4.63%
ΕΜΠΟΡΙΚΕΣ	0.00%	0	0.00%	0.00%	0	0.00%	2.71%	20 479	3.10%	0.00%	0	0.00%
ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΕΣ	0.00%	0	0.00%	0.00%	0	0.00%	0.00%	0	0.00%	0.00%	0	0.00%
ΕΥΛΟΥ & ΧΑΡΤΟΥ	0.73%	4 093	0.33%	0.00%	0	0.00%	0.58%	3 868	0.59%	1.84%	4 069	1.73%
ΔΙΑΦΟΡΕΣ	6.91%	116 623	9.50%	5.55%	54 110	6.62%	4.00%	29 862	4.52%	9.77%	28 886	12.25%
ΠΑΡΑΛΛΗΛΗ ΑΓΟΡΑ	1.72%	25 879	2.11%	0.54%	5 242	0.64%	0.51%	3 949	0.60%	0.84%	2 932	1.24%
ΣΥΝΟΛΟ ΜΕΤΟΧΩΝ	100.00%	1 228 207	100.00%	100.00%	816 859	100.00%	100.00%	660 439	100.00%	100.00%	235 877	100.00%
ΣΥΝΟΛΟ ΕΠΕΝΔΕΔΥΜΕΝΩΝ		ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ ΔΥΝΑΜΙΚΟ		ΕΡΜΗΣ		NATIONALE NEDERLANDEN		ΔΩΡΙΚΗ				
ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	30-6-92	30-9-1992	30-6-92	30-9-1992	30-6-92	30-9-1992	30-6-92	30-9-1992	30-6-92	30-9-1992		
ΤΡΑΠΕΖΕΣ	33.85%	919 522	29.14%	48.12%	3 663 491	45.52%	41.34%	746 216	37.28%	147 245	52.69%	
ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ	3.44%	54 371	1.72%	2.11%	160 548	1.99%	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	
ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ	0.92%	45 052	1.43%	2.49%	201 966	2.51%	1.71%	28 754	1.44%	0	0.00%	
ΕΤΑΙΡΙΕΣ LEASING	0.91%	68 270	2.16%	0.70%	62 652	0.78%	4.24%	69 842	3.49%	5 974	2.14%	
ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗΣ	5.78%	208 986	6.62%	4.77%	403 331	5.01%	6.05%	181 451	9.07%	20 252	7.25%	
ΚΛΩΣΤΟΥΦΑΝΤΟΥΡΓΙΑΣ	2.26%	62 050	1.97%	1.44%	159 260	1.98%	2.38%	37 718	1.88%	6 141	2.20%	
ΧΗΜΙΚΕΣ	0.00%	0	0.00%	1.45%	127 311	1.58%	0.84%	14 522	0.73%	0	0.00%	
ΟΙΚΟΔΟΜΙΚΑ ΥΛΙΚΑ	10.89%	330 150	10.46%	8.01%	697 393	8.67%	7.74%	154 733	7.73%	22 050	7.89%	
ΜΕΤΑΛΛΟΥΡΓΙΚΕΣ	3.22%	96 639	3.06%	5.84%	458 137	5.69%	1.91%	30 778	1.54%	4 270	1.53%	
ΗΛΕΚΤΡΙΚΕΣ ΣΥΣΚΕΥΕΣ	2.60%	91 973	2.91%	0.94%	84 345	1.05%	0.80%	23 925	1.20%	0	0.00%	
ΤΡΟΦΙΜΩΝ	23.45%	849 720	26.93%	13.66%	1 142 493	14.20%	21.11%	459 464	22.96%	50 713	18.15%	
ΚΑΠΝΟΥ	0.00%	0	0.00%	0.33%	37 470	0.47%	0.13%	3 289	0.16%	0	0.00%	
ΟΙΚΟΔ. ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ	0.00%	0	0.00%	1.53%	148 631	1.85%	3.63%	83 824	4.19%	22 828	8.17%	
ΕΜΠΟΡΙΚΕΣ	1.79%	67 247	2.13%	2.70%	202 891	2.52%	0.73%	21 294	1.06%	0	0.00%	
ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΕΣ	0.00%	0	0.00%	0.43%	48 188	0.60%	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	
ΕΥΛΟΥ & ΧΑΡΤΟΥ	0.00%	0	0.00%	1.34%	106 881	1.33%	0.73%	11 687	0.58%	0	0.00%	
ΔΙΑΦΟΡΕΣ	10.42%	323 693	10.26%	3.51%	276 691	3.44%	5.88%	116 513	5.82%	0	0.00%	
ΠΑΡΑΛΛΗΛΗ ΑΓΟΡΑ	0.48%	37 730	1.20%	0.63%	66 019	0.82%	0.79%	17 530	0.88%	0	0.00%	
ΣΥΝΟΛΟ ΜΕΤΟΧΩΝ	100.00%	3 155 403	100.00%	100.00%	8 047 698	100.00%	100.00%	2 001 540	100.00%	279 473	100.00%	
ΣΥΝΟΛΟ ΕΠΕΝΔΕΔΥΜΕΝΩΝ		KOSMOS INVEST		INTERNATIONAL		ΣΥΝΟΛΟ ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΩΝ Α/Κ		ΣΥΝΟΛΟ ΜΙΚΤΩΝ Α/Κ				
ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	30-6-92	30-9-1992	30-6-92	30-9-1992	30-6-92	30-9-1992	30-6-92	30-9-1992	30-6-92	30-9-1992		
ΤΡΑΠΕΖΕΣ	30.05%	35 212	21.69%	26 394	24.91%	44.49%	5 434 601	41.75%	35.46%	13 270 755	33.80%	
ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	2.21%	223 884	1.72%	1.90%	510 089	1.30%	
ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	1.77%	247 018	1.90%	1.92%	650 469	1.66%	
ΕΤΑΙΡΙΕΣ LEASING	1.72%	6 348	3.91%	12 680	11.97%	0.65%	130 922	1.01%	2.89%	1 262 671	3.22%	
ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗΣ	2.85%	14 879	9.16%	6 100	5.76%	5.34%	749 018	5.75%	4.58%	2 096 290	5.34%	
ΚΛΩΣΤΟΥΦΑΝΤΟΥΡΓΙΑΣ	1.30%	1 967	1.21%	0	0.00%	1.45%	221 310	1.70%	3.86%	1 520 798	3.87%	
ΧΗΜΙΚΕΣ	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0.99%	139 036	1.07%	1.13%	457 703	1.17%	
ΟΙΚΟΔΟΜΙΚΑ ΥΛΙΚΑ	13.33%	16 623	10.24%	13 245	12.50%	9.63%	1 322 914	10.16%	9.60%	3 935 743	10.03%	
ΜΕΤΑΛΛΟΥΡΓΙΚΕΣ	9.51%	17 398	10.72%	743	0.70%	5.39%	674 541	5.18%	6.46%	2 289 784	5.83%	
ΗΛΕΚΤΡΙΚΕΣ ΣΥΣΚΕΥΕΣ	0.00%	1 030	0.63%	0	0.00%	1.22%	176 311	1.35%	2.02%	831 229	2.12%	
ΤΡΟΦΙΜΩΝ	26.26%	46 908	28.89%	26 741	25.24%	16.42%	2 294 897	17.63%	18.32%	7 523 877	19.17%	
ΚΑΠΝΟΥ	0.00%	0	0.00%	4 420	4.17%	0.21%	37 470	0.29%	1.79%	872 938	2.22%	
ΟΙΚΟΔ. ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ	0.00%	1 625	1.00%	2 860	2.70%	1.33%	185 967	1.43%	0.60%	283 645	0.72%	
ΕΜΠΟΡΙΚΕΣ	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	2.11%	270 138	2.08%	1.50%	613 281	1.56%	
ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΕΣ	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0.26%	48 188	0.37%	0.17%	92 356	0.24%	
ΕΥΛΟΥ & ΧΑΡΤΟΥ	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	1.19%	149 298	1.15%	2.73%	988 936	2.52%	
ΔΙΑΦΟΡΕΣ	14.98%	20 376	12.55%	12 757	12.04%	4.84%	607 978	4.67%	4.42%	1 757 933	4.48%	
ΠΑΡΑΛΛΗΛΗ ΑΓΟΡΑ	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0.50%	103 749	0.80%	0.66%	299 413	0.76%	
ΣΥΝΟΛΟ ΜΕΤΟΧΩΝ	100.00%	162 366	100.00%	105 940	100.00%	100.00%	13 017 247	100.00%	100.00%	39 257 910	100.00%	



Με μια ΜΑΤΙΑ

ΕΞΙ ΝΕΚΡΟΙ ΚΑΘΕ ΜΕΡΑ ΑΠΟ ΤΡΟΧΑΙΑ

Έξι άτομα χάνουν κάθε μέρα τη ζωή τους στην ασφάλτο. Περίπου 60 τραυματίζονται. Κάθε 24ωρο, πέντε θανατηφόρα, επτά σοβαρά και 32 ελαφρά τροχαία δυστυχήματα θάφουν με αίμα τους ελληνικούς δρόμους. Κάθε χρόνο η ίδια θλιβερή ιστορία, οι ίδιες μακάβριες προσθήκες νεκρών και τραυματιών. Οι ίδιες ευχές "να σταματήσει ο φόρος αίματος", οι καθιερωμένες συστάσεις για την πιστή εφαρμογή του Κ.Ο.Κ... Αποτέλεσμα, κανένα. Ως πότε;

Το αμείλικτο ερώτημα επανέρχεται στην επικαιρότητα μετά την δημοσιοποίηση των επισήμων στοιχείων για τα τροχαία ατυχήματα που σημειώθηκαν στους ελληνικούς δρόμους, στο διάστημα Ιανουαρίου - Σεπτεμβρίου 1992. Οι αριθμοί αναλαμβάνουν το συνηθισμένο ρόλο τους: 1323 θανατηφόρα τροχαία, 1962 σοβαρά, 8665 ελαφρά. Απολογισμός: 1.485 νεκροί, 2.757 βαριά τραυματίες, 12.912 ελαφρά.

Στον οδικό άξονα Πατρών-Αθηνών-Θεσσαλονίκης - συνόρων, που δέχεται τον μεγαλύτερο κυκλοφοριακό φόρτο, σημειώθηκαν 123 θανατηφόρα τροχαία. Στο επαρχιακό δίκτυο 667, και στις κατοικημένες περιοχές 533 θανατηφόρα.

Τα σοβαρότερα αίτια, κατά σειρά: παραβίαση προτεραιότητας, παραβιάσεις των κανόνων κυκλοφορίας από πεζούς, υπερβολική ταχύτητα, κακή κατάσταση του οχήματος, απόσπαση της προσοχής του

οδηγού, κίνηση στο αντίθετο ρεύμα και πάει λέγοντας....

ΜΕΤΡΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΝΙΣΧΥΣΗ ΤΟΥ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΟΥ

Η λήψη νομοθετικών μέτρων για την ενίσχυση του Χρηματιστηρίου δύναται να γίνει σε εύθετο χρόνο από την κυβέρνηση, αλλά με την παρούσα συγκυρία δεν αναλαμβάνει οποιαδήποτε σχετική δέσμευση επειδή μπορεί να αποδειχθεί άκαιρη. Αυτό επισήμανε ο υφυπουργός Οικονομικών κ. Μιχ. Γαλενιανός, σε συνάντησή του με τη διοίκηση του Χρηματιστηρίου και εκπροσώπους των χρηματιστών, η οποία είχε ως κύριο αντικείμενο το αυτοματοποιημένο σύστημα συναλλαγών. Επίσης, ο κ. Γαλενιανός δήλωσε ότι θα αναληφθούν σε κυβερνητικό επίπεδο πρωτοβουλίες για ενημέρωση μεγάλων ξένων θεσμικών επενδυτών για τις ευκαιρίες που προσφέρει το ελληνικό Χρηματιστήριο.

ΑΓΚΑΘΙ ΤΟ ΔΗΜΟΣΙΟ ΧΡΕΟΣ

Η ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗ του δημοσίου χρέους είναι το μεγαλύτερο "αγκάθι" στην κατάρτιση των προϋπολογισμών των τελευταίων ετών. Οι τόκοι και τα χρεολύσια που θα πρέπει να πληρωθούν το 1993 εκτιμάται ότι θα πλησιάσουν τα 3,5 τρισ. δρχ. έναντι 2,8 τρισ. δρχ. το 1992 και 2,3 τρισ. δρχ. το 1991.

Σύμφωνα με τις εκτιμήσεις, η

εξυπηρέτηση του δημοσίου χρέους θα απαιτήσει και για το 1993 το 70% περίπου του συνόλου των φορολογικών εσόδων. Αυτό σημαίνει ότι στα τρία τελευταία χρόνια δεν υπάρχει ουσιαστική βελτίωση. Το 1992 οι δαπάνες για την εξυπηρέτηση του δημοσίου χρέους κάλυψαν το 68,6% των προϋπολογισθέντων φορολογικών εσόδων, ενώ το 1991 το αντίστοιχο ποσοστό ήταν 69,5%. Οι τεχνοκράτες που ασχολούνται με τη σύνταξη του προϋπολογισμού τονίζουν ότι οι τόκοι του δημοσίου χρέους που θα πληρωθούν στη διάρκεια του 1993 θα πλησιάσουν τα 2 τρισ. δρχ. έναντι 1,4 τρισ. δρχ. το 1992. Η αύξηση αυτή οφείλεται κυρίως στην αναδιάρθρωση του εσωτερικού χρέους που έγινε από το υπουργείο Οικονομικών τα δύο προηγούμενα χρόνια με τη μετάθεση εξόφλησης μερικών τους χρέους την επόμενη τετραετία. Τη "μερίδα του λέοντος" έχουν οι τόκοι του εσωτερικού χρέους, που, σύμφωνα με τις πιο μετριοπαθείς εκτιμήσεις, στη διάρκεια του 1993 θα ξεπεράσουν το 1,6 τρισ. δρχ. έναντι 1,1 τρισ. δρχ. το 1992. Αντίθετα, οι τόκοι των δανείων από το εξωτερικό θα απαιτήσουν 300 δισ. δρχ.

Σε 1,5 τρισ. δρχ. εκτιμάται ότι θα διαμορφωθεί το ύψος της δαπάνης για την πληρωμή των χρεωλυσιών του εσωτερικού και του εξωτερικού χρέους της χώρας. Το 1992 η αντίστοιχη δαπάνη ήταν 1 τρισ. δρχ. και το 1991 έφθασε σε 900 δισ. δρχ.

Πάντως, το σίγουρο είναι ότι και την επόμενη χρονιά οι περισσότεροι φόροι που θα κληθούμε να πληρώσουμε θα πάνε για την αποπληρωμή των δανεικών.

Το πιο σημαντικό σε ένα Ασφαλιστήριο Συμβόλαιο Ζωής είναι ποιός βρίσκεται πίσω από αυτό

Η εγγύηση του μεγαλύτερου παγκόσμιου οικονομικού οργανισμού AIG (American International Group), με αποθεματικά πέραν των 70 δις δολλαρίων. Η πολύτιμη και μακρόχρονη πείρα. Η καταξίωση σε ένα ευαίσθητο χώρο όπου η προσφορά στον άνθρωπο είναι το μοναδικό τεκμήριο επιτυχίας. Η κοινωνική ευαισθησία, η ευελιξία, η αποτελεσματικότητα...

Λίγο πριν πάρετε μια πολύ σοβαρή απόφαση για την «ασφάλεια της ζωής σας», βεβαιωθείτε ποιός βρίσκεται πίσω από το ασφαλιστήριο συμβόλαιο που ετοιμάζετε να υπογράψετε.

Βεβαιωθείτε ότι είναι η ALICO.

ALICO
Η ασφάλεια της ζωής σας!

ALICO

ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ ΚΥΠΡΟΥ
ΛΕΩΦ. KENNEDY 38, Τ.Κ. 1383
ΤΗΛ. 313301, TELEX. 3010 ALICO CYP CY,
TELEFAX. 313672, ΛΕΥΚΩΣΙΑ

ΑΥΞΗΣΗ ΣΤΙΣ ΕΙΣΡΟΕΣ ΞΕΝΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ

ΣΗΜΑΝΤΙΚΗ αύξηση, κατά 53,1% παρουσίασαν οι εισαγωγές κεφαλαίων στη χώρα μας από τις χώρες της Ευρωπαϊκής Οικονομικής Κοινότητας το δεκάμηνο Ιανουαρίου - Οκτωβρίου σε σύγκριση με το αντίστοιχο διάστημα του 1991, χωρίς να συνυπολογισθούν τα κεφάλαια που εισήχθησαν για την εξαγορά της τσιμεντοβιομηχανίας ΑΓΕΤ-Ηρακλής.

Σύμφωνα με στοιχεία που έδωσε στη δημοσιότητα ο γενικός γραμματέας επενδύσεων του υπουργείου Εθνικής Οικονομίας κ. Γ. Βλάχος, οι συνολικές εισροές κεφαλαίων το διάστημα Ιανουαρίου - Οκτωβρίου 1992 ανήλθαν σε 752,2 εκατομμύρια δολάρια έναντι 262 εκατομμυρίων δολαρίων το αντίστοιχο διάστημα του 1991.

Όπως είναι φυσικό, πρώτη χώρα στο σχετικό κατάλογο, με 442,6 εκατ. δολ., είναι η Ιταλία, αφού από εκεί ήλθαν στην Ελλάδα τα κεφάλαια για την εξαγορά της ΑΓΕΤ. Στη δεύτερη θέση είναι η Ολλανδία με 137,4 εκατ. δολ., στην τρίτη θέση η Αγγλία με 48,1 εκατ. δολ. και στην τέταρτη η Γαλλία με 43,2 εκατομμύρια δολάρια.

Σύμφωνα με εκτιμήσεις της αρμόδιας υπηρεσίας, οι συνολικές εισαγωγές κεφαλαίων το 1992 θα ξεπεράσουν το ένα δισεκατομμύριο δολάρια.

Σημειώνεται ότι την εξαετία 1986-1991 οι εισαγωγές κεφαλαίων είχαν φθάσει τα 1.033 εκατομμύρια δολάρια.

Οι εισαγωγές κεφαλαίων από τις χώρες εκτός ΕΟΚ, με βάση την απόφαση του διοικητή της Τραπεζής της Ελλάδος 825/1986, έφθασαν το δεκάμηνο στα 156 εκατομμύρια δολάρια έναντι 45,3 εκατομμυρίων δολαρίων για το σύνολο του 1991.

ΑΥΞΗΣΕΙΣ ΤΙΜΩΝ ΣΤΑ ΟΙΚΟΔΟΜΙΚΑ ΥΛΙΚΑ

ΜΠΟΡΕΙ η οικοδομή να βρίσκεται σε συνεχή πτώση, αλλά οι τιμές των υλικών κατασκευής νέων οι-

κοδομών συνεχίζουν να μεγαλώνουν. Τον Σεπτέμβριο παρουσίασαν σημαντική αύξηση, κατά 5,1%, σε σύγκριση με τον αντίστοιχο μήνα του 1991.

Το εννεάμηνο Ιανουαρίου-Σεπτεμβρίου οι τιμές των οικοδομικών υλικών παρουσίασαν αύξηση 14,3%, ενώ το αντίστοιχο διάστημα του προηγούμενου έτους η αύξηση ήταν 12,9%.

Παράλληλα το κόστος των οικοδομικών εργασιών αυξήθηκε το τρίτο τρίμηνο του έτους κατά 3,2% σε σύγκριση με το δεύτερο τρίμηνο.

Η μεγαλύτερη αύξηση στις τιμές των οικοδομικών υλικών παρουσιάστηκε στα φυσικά πετρώδη υλικά, ενώ στις οικοδομικές εργασίες η μεγαλύτερη αύξηση σημειώθηκε στις σιδηροκατασκευές και στις εκσκαφές.

ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΕΣ ΜΕΤΑΒΙΒΑΣΕΙΣ ΑΚΙΝΗΤΩΝ ΦΕΤΟΣ

ΑΥΞΗΘΗΚΕ σημαντικά εφέτος το πρώτο επτάμηνο ο αριθμός των

μεταβιβάσεων ακινήτων σε σύγκριση με πέρυσι. Τα στοιχεία του υπουργείου Οικονομικών δείχνουν ότι φέτος, από τον Ιανουάριο ως τον Ιούλιο, μεταβιβάστηκαν 214.478 ακίνητα σε ολόκληρη τη χώρα, έναντι 136.741 πέρυσι το ίδιο διάστημα.

Ειδικότερα, οι μεταβιβάσεις με αγοραπωλησία των πάσης φύσεως ακινήτων ανήλθαν σε 127.803 έναντι 91.290 πέρυσι, οι κληρονομίες ήταν 14.207 (πέρυσι 8.912) και οι δωρεές και γονικές παροχές έφθασαν τις 72.468 έναντι 36.539.

Από τα στοιχεία προκύπτει ακόμα ότι ο Μάιος ήταν ο μήνας των αγοραπωλησιών (έγιναν 21.524), καθώς και των κληρονομιών (2.876), ενώ για τις δωρεές και τις γονικές παροχές προτιμήθηκε ο Ιανουάριος (13.012).

ΟΓΑ & Ασφαλιστές Βρυξελλών

Το 1969 περίπου 4.000.000 ήταν ασφαλισμένοι στον ΟΓΑ. Το 1991 σε απογραφή βρέθηκαν 2.650.000 περίπου άτομα. Οι ασφαλισμένοι στον ΟΓΑ έχουν συντάξεις και παροχές σε χαμηλά επίπεδα, ενώ η ιατροφαρμακευτική περίθαλψη είναι σε φυσιολογικά επίπεδα σε σχέση με τα άλλα ταμεία ΙΚΑ κ.λπ. Το κράτος επιχορηγεί με δωρεάν εισφορές αυτές τις παροχές προς ένα πληθυσμό αγροτών παρόλο δεν είναι όλοι αγρότες και δεν πληρώνουν εισφορές. Στα περισσότερα κράτη του κόσμου οι αγρότες πληρώνουν εισφορά.

Εκτιμάται ότι θα γίνουν ανακατατάξεις και αναθεωρήσεις της στάσης του κοινού και του κράτους έναντι των αγροτών στα επόμενα χρόνια. Οι αγρότες θα υποχρεω-

θούν σε φορολογία και εισφορά για το Ταμείο Υγείας και σύνταξής τους, είτε λέγεται ΟΓΑ είτε ΙΚΑ ή κάτι άλλο. Σίγουρο είναι ότι ένας μεγάλος αριθμός αγροτών θα καταφύγει σε λύσεις μέσω της ιδιωτικής ασφάλισης. Το ερώτημα είναι πόσοι ασφαλιστές είναι έτοιμοι να αναλάβουν πρωτοβουλίες με προγράμματα καλύψεως των αγροτών στις ειδικές συνθήκες τους με ειδικά προγράμματα προστασίας. Πόσα τμήματα Marketing αυτή την αγορά την αγνόησαν ως τώρα; Πότε περιμένουν να ασχοληθούν με τον αγρότη; Υπάρχει χρόνος, υπάρχουν ασφαλιστές, υπάρχει αγορά-στόχος. Ας το δούνε οι υπεύθυνοι της Ελλάδος πριν το δούνε οι ασφαλιστές των Βρυξελλών...

Ε.Σ.

ΞΕΝΗ ΔΗΜΟΣΙΕΥΣΗ

ΑΝΑΚΟΙΝΩΣΗ ΓΙΑ ΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΤΩΝ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ

Με αφορμή τη δημοσιότητα, που δόθηκε από τα μέσα ενημέρωσης στο θέμα των ασφαλιστρών των αυτοκινήτων, η **ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ** και η **ΕΝΩΣΗ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ**, ανακοινώνουν τα ακόλουθα:

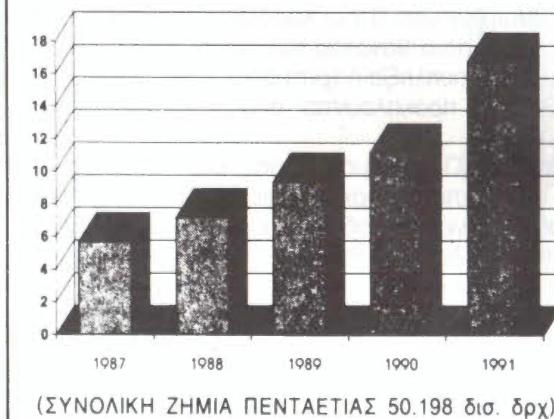
1. Από 1.1.93 θα αυξηθούν τα ελάχιστα υποχρεωτικά όρια Κάλυψης Αστικής Ευθύνης Αυτοκινήτων σε 35.000.000 δρχ. για τις Σωματικές Βλάβες ή Θάνατο που προξενούν τα αυτοκίνητα σε τρίτους και σε 7.000.000 δρχ. για τις πάσης φύσεως Υλικές Ζημιές, αντί των 19.500.000 δρχ και 3.900.000 δρχ. που ισχύουν σήμερα αντίστοιχως.

Η αύξηση αυτή της ΕΥΘΥΝΗΣ που καλούνται να αντιμετωπίσουν οι Ασφαλιστικές Επιχειρήσεις και η οποία επιβάλλεται από την Κοινοτική και Ελληνική Νομοθεσία, προϋποθέτει όπως είναι φυσικό μια επιβάρυνση στα ασφαλιστρα. Σε καμία περίπτωση όμως η επιβάρυνση αυτή δεν μπορεί να θεωρηθεί ως ΑΥΞΗΣΗ.

2. Η εφαρμογή ΕΛΛΕΙΜΜΑΤΙΚΟΥ ΥΠΟΧΡΕΩΤΙΚΟΥ Τιμολογίου ασφαλιστρών με στόχο ο Έλ-

ληνας αυτοκινητιστής να πληρώνει ετήσια ασφαλιστρα χαμηλότερα από ότι πληρώνουν οι αυτοκινητιστές των υπολοίπων χωρών της Ε.Ο.Κ., έχει ως αποτέλεσμα ο Κλάδος του Αυτοκινήτου να είναι μονίμως ζημιογόνος και να υπάρχει συσσώρευση ζημιών δεκάδων δισεκατομμυρίων δραχμών τα τελευταία χρόνια.

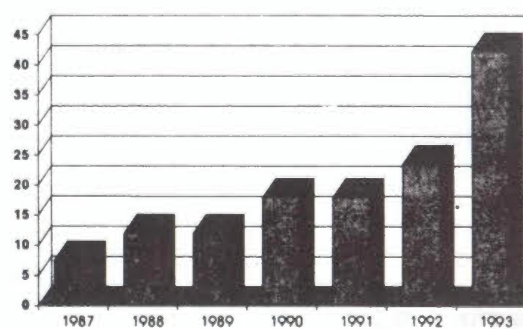
ΕΤΗΣΙΑ ΖΗΜΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ
ΓΙΑ ΤΗΝ ΚΑΛΥΨΗ ΑΣΤΙΚΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ
(ΣΕ ΔΙΣ. ΔΡΧ)



3. Με βάση τα ανωτέρω οι Ασφαλιστικές Επιχειρήσεις, αναμένουν από την Πολιτεία να ασχοληθεί για την ΑΜΕΣΗ εξεύρεση ΡΙΖΙΚΗΣ λύσης, χωρίς να ζητούν κάθε φορά επιβάρυνση των ασφαλιστρών σε αναλογία με την επιβάρυνση που θα υποστούν από την αύξηση των ορίων καλύψεων, ούτε σε αναλογία με τις ζημιές που έχουν ήδη υποστεί.

4. Παρακαλείται τέλος το κοινό να δείξει την κατανόησή του στο όλο θέμα και η Πολιτεία να επιλέξει τη λύση, η οποία αφενός μεν θα στηρίζει τις Ασφαλιστικές Επιχειρήσεις, αφετέρου δε θα εξασφαλίζει πλήρως τους κατόχους αυτοκινήτων και τα θύματα των τροχαίων ατυχημάτων.

ΕΞΕΛΙΞΗ ΥΠΟΧΡΕΩΤΙΚΩΝ ΟΡΙΩΝ ΚΑΛΥΨΕΩΣ
ΑΣΤΙΚΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ (ΣΕ ΕΚΑΤ. ΔΡΧ.)



Αρτηριακή πίεση

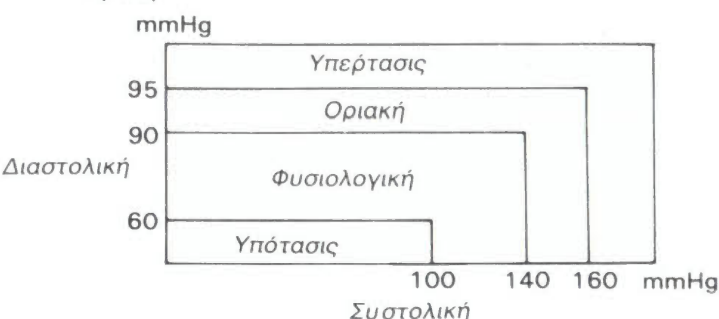
*Μπορεί σήμερα να μη σας απασχολεί.
Πιθανόν να σας απασχολεί για πρόσωπο κοντινό σας.
Τως όμως σας απασχολήσει στο μέλλον.
Λίγα λόγια γύρω από την αρτηριακή πίεση και την υγεία μας.*

Αρτηριακή πίεση και υγεία

Τα προβλήματα της αρτηριακής πίεσης είναι τα πιο κοινά μεταξύ των διαφόρων δυσκολιών της υγείας που πλήττουν τον μοντέρνο άνθρωπο. Είναι γνωστό ότι η υπέρταση προκαλεί εγκεφαλική αποπληξία ή καρδιακές παθήσεις. Είναι γεγονός ότι οι καρδιακές παθήσεις είναι η υπ' αριθμ. δύο αιτία θανάτου του ανθρώπινου γένους, και η εγκεφαλική αποπληξία η τρίτη αιτία, ενώ πάρα πολλές άλλες ασθένειες προκαλούνται από την αντικανονική αρτηριακή πίεση.

Ο παγκόσμιος Οργανισμός Υγείας έχει καθορίσει τα μέτρα της κανονικής αρτηριακής πίεσης. Τα όρια αυτά, όμως, είναι ένας γενικός οδηγός, ενώ η ατομική αρτηριακή πίεση ποικίλλει από τον ένα άνθρωπο στον άλλο, ανάλογα με την ηλικία του, την κατάσταση της υγείας του κ.λπ.

Εδώ ακολούθως σας δίνουμε τα μέτρα του Π.Ο. Υγείας:



	Συστολική (mmHg)	Διαστολική (mmHg)
Υπόταση	< 100	< 60
Φυσιολογική	< 139	< 89
Οριακή	140 ~ 159	90 ~ 94
Υπέρταση	> 160	> 95

Υπέρταση - Υπόταση

Υπάρχουν δύο ειδών υπέρταση (υπότασης). Η πραγματική υπέρταση που προκαλείται και χωρίς καμία ιδιαίτερη αιτία, όπως άλλη ασθένεια και η συμπτωματική υπέρταση που προκαλείται από αρρώστιες όπως Νεφροπάθεια ή ενδοκρινολογική ανωμαλία. Η πραγματική υπέρταση συμβαίνει στα 90% των περιπτώσεων ενώ η



συμπτωματική στο 10%.

Αιτίες υπέρτασης είναι η υπερτροφία, το κάπνισμα, τα αλμυρά φαγητά, υπερκατανάλωση αλκοολούχων ποτών, η έλλειψη σωματικής άσκησης, το στρες, η υπερβολική κόπωση.

Είναι σημαντικό να διατηρείτε την υγεία σας, κρατώντας την πίεσή σας σε φυσιολογικά επίπεδα, αποφεύγοντας τις πιο πάνω αιτίες.

Είναι πιθανό η πίεση να διαφέρει αρκετά όταν μετριέται στο νοσοκομείο, από αυτή που μετριέται στο σπίτι. Ιδιαίτερα μπροστά στον γιατρό, η πίεση μπορεί να είναι υψηλότερη από την συνήθη, λόγω υπερέντασης ή φόβιας. Άνθρωποι τρωτοί σ' αυτό το πρόβλημα θα πρέπει να μετρούν μόνοι τους την πίεση σπίτι τους και να ζητούν την συμβουλή και καθοδήγηση του γιατρού τους.

Βασική αρτηριακή πίεση

Έτσι ονομάζεται η πίεσή σας όταν είστε ήρεμοι σωματικά και πνευματικά. Καθώς αυτή η πίεση είναι βασική για να κατανοήσει κανείς, την κατάσταση της υγείας σας, πρέπει να προσέξετε ώστε να την μετρήσετε σωστά.

Είναι επικίνδυνο να εφησυχάζετε ή να ανησυχείτε από μία ή δύο μετρήσεις. Σημειώστε την πορεία της πίεσής σας κατά την διάρκεια της ημέρας και καθώς διάφορα γεγονότα θα σας συμβαίνουν και δείτε πόση η πίεσή σας υψώνεται ή πέφτει. Αυτό είναι σημαντικό όπως και η βασική πίεσή σας. Δείξτε τις μετρήσεις στο γιατρό σας και ζητήστε του την συμβουλή του. Νομίζουμε ότι είναι πράγματι πολύ σημαντικό, που μπορείτε τώρα με το πιεσόμετρό σας να κανονίζετε την πορεία της υγείας σας.

Μανταρίνι®

Υπεύδυνη: **ΜΑΡΙΑ ΣΠΥΡΟΥ**

**ΕΙΔΙΚΗ ΣΥΜΦΩΝΙΑ
ΣΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ -
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥΣ ΥΠΑΛΛΗΛΟΥΣ**

**Π. Τσαλδάρη 24Α & Μιαούλη 7, Μαρούσι
Τηλ.: 6120 283 - 80 54 553 - 80 22 866 - 80 67 181**

ΣΥΓΧΡΟΝΟ ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΝΗΠΙΑΓΩΓΕΙΟ

Ο δύσκολος δρόμος για την κορυφή

Φίλες ασφαλίστριες γειά σας. Φαντάζομαι η διάθεσή σας να καλυτερεύει με τον καιρό. Ήδη το φθινόπωρο είναι πια παρελθόν κι ελπίζω να πήρε μαζί του αυτή τη μελαγχολική τάση, με την οποία συνήθως μας φορτώνει και μας ταλαιπωρεί.

Ο Δεκέμβρης, ο τελευταίος μήνας του χρόνου που κουβαλάει τόσες γιορτές μαζί του, έφτασε και ελπίζω να σας βρήκε αρκετά ανανεωμένες για να συνεχίσετε με νέο κουράγιο και ευχαρίστηση τη δουλειά σας και να αδράξετε όποια ευκαιρία για πρόοδο και καταξίωση παρουσιαστεί μπροστά σας με το νέο χρόνο.

Και μιας και μιλάμε για ευκαιρίες έχετε άραγε σκεφτεί ποτέ αν οι γυναίκες έχουν πραγματικά τις ίδιες ευκαιρίες με το αντίθετο φύλο;

Σ' αυτό το τεύχος, λοιπόν, θα ασχοληθούμε με τις εξελίξεις στην ευρωπαϊκή κοινότητα γύρω από την ισότητα των ευκαιριών που προσφέρονται στις γυναίκες.

Θα ήθελα ως εισαγωγή στο θέμα να χρησιμοποιήσω ένα μέρος από τον πρόλογο γι' αυτό το θέμα της Βάσως Παπανδρέου, της Ελληνίδας επιτρόπου στην ΕΟΚ για τις σχέσεις της κάθε είδους απασχόλησης με τις κοινωνικές υποθέσεις, που δημοσιεύτηκε σε σχετικό εοκικό έντυπο.

Η Ευρωπαϊκή Κοινότητα έχει μια μακρά ιστορία δέσμευσης στην ισότητα μεταξύ αντρών και γυναικών. Γνωρίζουμε ότι η ισότητα μεταξύ τους δε θα γίνει πραγματικότητα μέχρι να γίνει ορατή η αλλαγή σε πολλούς τομείς - και όχι λιγότερο σ' αυτόν των ιδεών και των στάσεων. Ενώ επίσης σημαντική θεωρείται και η συμβολή της τηλεόρασης και του ραδιοφώνου ως πηγών πληροφοριών και εικόνων του κόσμου.

Ακόμη και τώρα υπάρχουν πάρα πολύ λίγες γυναίκες σε διευθυντικές και δημιουργικές θέσεις στην ευρωπαϊκή ραδιοτηλεοπτική κοινότητα. Πιστεύουμε ότι αυτό πρέπει ν' αλλάξει ώστε οι γυναίκες να βρεθούν σε ισότιμες θέσεις με τους άντρες και να μπορούν να επηρεάζουν και να διαμορφώνουν τα προγράμματα που ακούμε και βλέπουμε.

Είναι εύκολο λοιπόν να αναρωτηθεί κανείς γιατί πρέπει να αυξηθεί η γυναικεία παρουσία στις ραδιοτηλεοπτικές κοινότητες.

Ο μέσος Ευρωπαίος στη διάρκεια μιας ζωής θα περάσει μπροστά από την οθόνη της τηλεόρασης το διπλό χρόνο απ' ό,τι μέσα σε μία αίθουσα διδασκαλίας ενώ στο σπίτι του υπάρχουν τουλάχιστον τρία ραδιόφωνα.

Οι τηλεοπτικές κοινότητες είναι ίσως ο καθρέφτης της κοινωνίας. Δυστυχώς όμως έρευνες έχουν δείξει ότι η παρουσίαση των γυναικών στα περισσότερα ραδιοφωνικά και τηλεοπτικά προγράμματα είναι ελλειπτική και κατώτερη απ' αυτή των αντρών.

Σε ένα μεγάλο οργανισμό ενημέ-

ρωσης αρκετοί από τους εργαζόμενους που θα συναντήσετε είναι γυναίκες. Οι γραμματείς, οι βοηθοί προσωπικού ίσως η υπεύνη πωλήσεων ή των δημοσίων σχέσεων, ποτέ όμως οι τεχνικοί, ένας ανώτερος υπάλληλος και βέβαια ο γενικός διευθυντής.

Η διάκριση των φύλων στην εργασία είναι δύο ειδών. Η άμεση και η έμμεση.

Η άμεση διάκριση είναι σήμερα ευρύτερα αναγνωρισμένη ως μη αποδεκτή και βέβαια παράνομη.

Αλλά και η έμμεση διάκριση είναι επίσης παράνομη παρόλο που ακόμη και σήμερα υπάρχουν εργοδότες που δημιουργούν απαιτήσεις που επηρεάζουν αρνητικά περισσότερο τις γυναίκες απ' ό,τι τους άντρες.

Η "θετική δράση" είναι το πρόγραμμα της ΕΟΚ για βοήθεια των γυναικών, η οποία συνίσταται κυρίως σε δύο τομείς. Ο πρώτος είναι να αποσύρει τα απαγορευτικά που κρατούν τις γυναίκες μακριά ακόμη και από το να διαγωνιστούν για μια δουλειά. Ο άλλος στόχος είναι να δημιουργήσει ευκαιρίες για να μπορέσουν οι γυναίκες να "φτάσουν" τους άντρες.

Είναι πολύ εύκολο για έναν εργοδότη να προβεί σε μεγαλοστομίες και δηλώσεις "καλής προθέσεως". Οι δηλώσεις αυτές όμως πρέπει να είναι εξειδικευμένες, ρεαλιστικές και όσο περισσότερο κατανοητές γίνεται.

Κάθε οργανισμός με μια πολιτική ισότητας έχει ένα γενικό στόχο: να μειώσει τις ανισότητες στο εργατικό δυναμικό. Άλλωστε με το να εστιάσει κανείς την προσοχή των διευθυντών σε μία καλύτερη ισορροπία ανάμεσα σε γυναίκες και άντρες του προσωπικού τους, μπορεί να οδηγήσει σε μία περισσότερο προσεγμένη θεώρηση του "ποιός πραγματικά είναι ο καλύτερος χαρακτήρας".

Αυτή η πολιτική ισότητας εξαρ-

τάται από το μέγεθος και τη λειτουργία της επιχείρησης. Υπάρχουν πολλοί τρόποι να πετύχεις την ιδανικότερη για την κάθε περίπτωση. Π.χ. να γίνει το πρόβλημα ένα απ' τα κύρια θέματα των συσκέψεων των στελεχών της επιχείρησης, να γίνει κατανοητό απ' τους ανώτερους υπάλληλους ότι είναι υπεύθυνοι να εφαρμόζουν αυτή τη γενική πολιτική όπως επίσης και να υπάρχει ένας όρος σχετικά με τις ίσες ευκαιρίες ως προς τα σεμινάρια εξειδίκευσης, κ.λπ.

Για να εφαρμοστεί στην πράξη αυτή η πολιτική ισότητας πρέπει να υπάρχει λεπτομερής προγραμματισμός, καλή διοίκηση και μία σειρά. Ειδικότερα θα βοηθούσε η ύπαρξη ενός ανώτερου ειδικού, ο οποίος θα ενημέρωνε μια ομάδα επιστημόνων σχετικά με τη λειτουργία του προγράμματος ισότητας.

Μία είναι πάντως η πραγματικότητα. Γυναίκες και άντρες μπορούν να ζουν μία αρμονική ζωή και να αναπτύξουν ιδανικές σχέσεις μεταξύ τους τόσο στην οικογενειακή, την εργασιακή αλλά και γενικά την κοινωνική τους ζωή. Αρκεί να είναι διατεθειμένες και οι δύο πλευρές και το περιβάλλον και ο περίγυρός τους να κάνουν ορισμένες θυσίες, να δεχτούν κάποια πράγματα ώστε να προσπαθήσουν προς ένα κοινό στόχο που είναι η σταδιακή και σταθερή ομαλοποίηση των σχέσεων ανάμεσα στα δύο φύλα.

Σταθεροποιήστε μόνοι σας την παραγωγή σας, τώρα! Συμφέρει!



ΣΥΜΒΟΥΛΕΣ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ

Το πρόβλημα της σταθερότητας στην παραγωγή σας, πιστεύω πως λίγο πολύ, όλοι θα το έχετε αντιμετωπίσει.

Είναι γεγονός πως τα ελεύθερα επαγγέλματα αφήνουν αυτό το περιθώριο της αστάθειας, όσον αφορά την παραγωγή. Ακριβώς γι' αυτό, οι εταιρείες δημιουργούν τους λεγόμενους διαγωνισμούς, μικρούς ή μεγάλους, για να αυξάνουν κάθε τόσο το "κέφι για δουλειά". (Το ονομάζω απλά "κέφι για δουλειά" γιατί φαντάζομαι πως είναι για όλους μας αποδεκτό πως μια εταιρεία στοχεύει βασικά στην αύξηση της παραγωγής).

Παρ' όλα όμως τα "τρικ" που εφαρμόζονται για την αύξηση της παραγωγής, παρ' όλες τις προσπάθειες των Διευθυντών στα υποκαταστήματα, υπάρχει έντονο το πρόβλημα της αστάθειας στον ασφαλιστικό χώρο. (Μιλάμε πάντα για παραγωγή).

Πώς συμβαίνει αυτό; Ποιοι λόγοι οδηγούν έναν ασφαλιστή στην εντατικοποίηση και μετά στην αδράνεια; Γιατί οι ασφαλιστές δεν προτιμούν μια σταθερή παραγωγή αλλά αφήνονται σε скаμπανεβάσματα;

Θα ήταν εύκολο να δώσω μια θεωρητική "επιστημονική" απάντηση. Επειδή όμως, σαν ψυχολόγος

ξέρω πως οι άνθρωποι μαθαίνουν καλλίτερα όταν έχουν δασκάλους που **δεν** τα ξέρουν όλα, θα προτιμήσω να δώσουμε αυτές τις απαντήσεις μαζί.

Πιστεύω πως αυτός που έχει το πρόβλημα, έχει πάντα και τις απαντήσεις. Απλά, επειδή προσπαθεί μετά μανίας να το λύσει, μπλοκάρει και χάνει προσωρινά όλη τη γνώση που ήδη έχει, για τη λύση του προβλήματος. Γι' αυτό, προτείνω αντί να προσπαθήσουμε να λύσουμε το πρόβλημα, απλά να το εξετάσουμε, δηλαδή να το αναλύσουμε και μετά ο καθένας ας αποφασίσει μόνος του για την παρακάτω πορεία!

Ο γνωστός ψυχολόγος Άλφρεντ Άντλερ (σύγχρονος του Φρόυντ) είπε πως υπάρχουν τρεις βασικοί τομείς στη ζωή του ανθρώπου που είναι καθοριστικοί για την ψυχική του ισορροπία. Αυτοί οι τομείς είναι: **η φιλία, η εργασία, και ο έρωτας**. Μ' αυτό, ο Άντλερ εννοούσε πως ένας ισορροπημένος άνθρωπος δεν μπορεί παρά να δρα και στους τρεις αυτούς τομείς της κοινωνικής ζωής. Μέσα από την εργασία, μέσα από τις κοινωνικές σχέσεις (φιλία) και μέσα από την προσωπική ερωτική του σχέση, ο άνθρωπος ολοκληρώνεται σαν κοινωνικό ον.

Μια άλλη θεωρητική πληροφορία που θα μας βοηθήσει στο θέμα μας είναι και η άποψη που διαμορφώθηκε αργότερα από την "Σχολή της Συμπεριφοράς" (Behaviourism) που ξεκίνησε από τον διάσημο Pavlov και συνεχίστηκε με τους Skinner και Watson.

Η "Σχολή της Συμπεριφοράς" που πολεμήθηκε έντονα από πολλούς ψυχολόγους γιατί θεωρήθηκε ένα εντελώς μηχανιστικό μοντέλο, μας έχει δώσει πολύ σημαντικές πληροφορίες για το πώς μπορεί να ελεγχθεί η ανθρώπινη συμπεριφορά.

Ο όρος "επιβράβευση" (reinforcement), ήταν η μεγάλη καινοτομία της Σχολής της Συμπεριφοράς. **"Κάθε συμπεριφορά διατηρείται μόνο όταν "ενθαρρύνεται" ή "τροφοδοτείται", διαφορετικά, σιγά-σιγά ελαττώνεται ή μειώνεται μέχρι να σταματήσει εντελώς**.

Σ' αυτήν ακριβώς τη θεωρία βασίζεται και η πολιτική των εται-

ρειών να οργανώνουν κάθε τόσο διαγωνισμούς και βραβεύσεις.

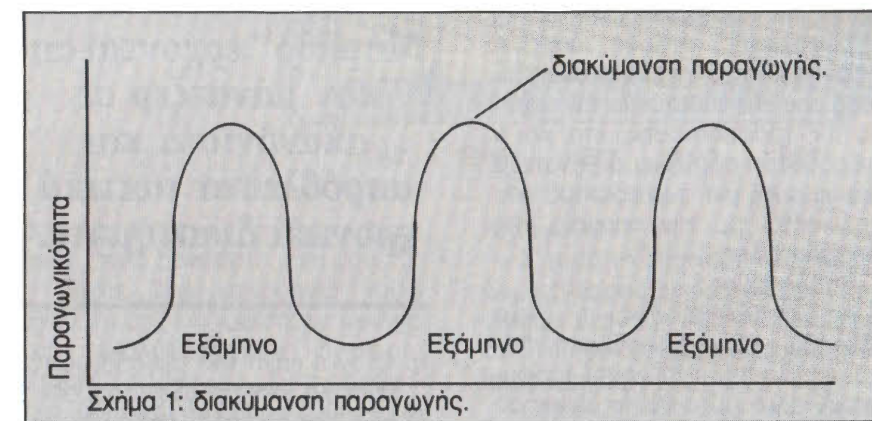
Κάτι άλλο σημαντικό που μας διδάξε η Σχολή της Συμπεριφοράς, είναι και το τι συμβαίνει με τη σταθερότητα μιας συμπεριφοράς στο μεσοδιάστημα που μεσολαβεί μεταξύ των επιβραβεύσεων ή των τροφοδοτήσεων.

(Προσέξτε: όταν λέμε "επιβράβευση" μιας συμπεριφοράς **δεν** εννοούμε οπωσδήποτε και μόνο, τα χειροκροτήματα ή κάθε είδους βραβεία. Επιβράβευση μπορεί να είναι ένα γεστό χαμόγελο, μια φιλική κουβέντα, ένα πατ-πατ στον ώμο, ή και ένα βραβείο, ένα δίπλωμα κ.λπ.).

Μάθαμε λοιπόν πως όταν μια επιβράβευση έρχεται σε τακτά χρονικά διαστήματα (π.χ. κάθε εξάμηνο) τότε η συμπεριφορά που επιβραβεύεται (π.χ. παραγωγή) ακολουθεί μια πορεία που στην αρχή είναι χαμηλή και λίγο πριν την επιβράβευση ανεβαίνει απότομα. (Βλ. σχήμα: 1).



γράφει η ψυχολόγος
Σμαρούλα Παντελή



Σχήμα 1: διακύμανση παραγωγής.

Όπως βλέπετε στο Σχήμα 1, η καμπύλη της παραγωγικότητας μοιάζει λίγο με καρδιογράφημα, ή ίσως και με το πέταγμα μιας πεταλούδας που έχει λόεζυγα!

Καλά, θα μου πείτε, αφού αυτά είναι τόσο απλά και ήδη γνωστά, δεν τα ξέρουν οι μεγάλοι δάσκαλοι των Ασφαλιστικών Εταιρειών που τις συμβουλεύουν για το μάντζμεντ; Πιστεύω, πως τα ξέρουν, αλλά η εναλλακτική λύση είναι δύσκολη και ίσως να μην έχει μελετηθεί επαρκώς. Γιατί, και οι Ασφαλιστικές Εταιρείες πάσχουν κι αυτές απ' το σύνδρομο της "βιασύνης" ή της Ρουλέττας" (Βάλτε τώρα που γυρίζει!).

Η Σχολή της Συμπεριφοράς, μας έχει μάθει κι ένα άλλο μυστικό. Ποιό; Ότι μια συμπεριφορά κρατιέται σε υψηλά και συνεχή επίπεδα όταν η επιβράβευση έρχεται σε απρόβλεπτα χρονικά διαστήματα. (Βέβαια, εδώ χρειάζεται σοβαρή μελέτη για το πόσο κοντινά πρέπει να ναι αυτά τα χρονικά διαστήματα).

Πιστεύω πως επειδή οι μεγάλοι δάσκαλοι των Ασφαλιστικών Εταιρειών, γνωρίζουν και αυτό το δεύτερο μυστικό, γι' αυτό εκπαιδεύουν τους μάντζερ και υποτίθεται ότι τους διδάσκουν τρόπους επιβράβευσης μέσα στην καθημερινότητα, έτσι ώστε στο διάστημα που μεσο-

λαβεί μεταξύ των βραβεύσεων, οι ασφαλιστές να μην αδρανούν, αλλά να τροφοδοτούνται στο υποκατάστημα και έτσι η παραγωγή να μην πέφτει (π.χ. μικροί εσωτερικοί διαγωνισμοί, παρακίνηση από τον Διευθυντή, ζεστό κλίμα στο υποκατάστημα, εβδομαδιαίες συγκεντρώσεις κ.λπ.).

Γιατί όμως αυτή η συνταγή δεν πάνει; Πού κόβει η μαγιονέζα;

Όσοι ασχολείστε με τη μαγειρική, θα ξέρετε πως η μαγιονέζα κόβει όταν την ανακατεύουμε ακατάστατα! Για να δέσει η μαγιονέζα χρειάζεται συνέπεια. Δηλαδή, ν' αποφασίσουμε από την αρχή αν θα την ανακατεύουμε από αριστερά προς τα δεξιά ή από τα δεξιά προς τ' αριστερά. Αλλιώς η μαγιονέζα θα κόψει! (Στο παράδειγμα, **δεν** υπάρχει πολιτικό υπονοούμενο).

Και θα σας εξηγήσω αμέσως τι ακριβώς εννοώ. Επειδή ο μάνατζερ δεν είναι μηχανάκι, αλλά **άνθρωπος** (!), υπόκειται και αυτός στους νόμους της συμπεριφοράς όπως και οι ασφαλιστές. Δηλαδή, όπως η παραγωγικότητα είναι μια συμπεριφορά που εξαλείφεται με την απουσία της τροφοδότησης, έτσι και η επιβράβευση που δίνει ο μάνατζερ είναι κι αυτή μια συμπεριφορά που εξαλείφεται με την απουσία της τροφοδότησης.

Παράδειγμα:

Ας δεχθούμε πως η λέξη "Μπράβο" είναι τροφοδοτική. (Να ξέρετε πως δεν είναι πάντα τροφοδοτική, αλλά αυτό θα το πούμε σε άλλο άρθρο).

Λοιπόν, ο ασφαλιστής παράγει σε σταθερή και ανοδική πορεία όταν τα "Μπράβο" έρχονται από τον μάνατζερ σε ακανόνιστα και απρόβλεπτα τακτικά χρονικά διαστήματα. Για να μπορεί όμως ο μάνατζερ να είναι σταθερός στο πρόγραμμα "τροφοδότησης" των ασφαλιστών (δηλαδή, να μη ξεχνιέται στο ανακάτεμα της μαγιονέζας), πρέπει κάποιος άλλος να τον τροφοδοτεί κι αυτόν! Διαφορετικά ο μάνατζερ θα θареθεί, θα κουραστεί, θα ξεχαστεί και θ' αρχίσει το ακατάστατο ανακάτεμα της μαγιονέζας! Δηλαδή, θ' αρχίσει τη μια να λέει "Μπράβο", την άλλη να "φωνάζει απειλώντας",

την άλλη να "παρακαλάει τους ασφαλιστές", την άλλη να το παίζει "καημένος" κ.λπ.

Εδώ ακριβώς μας είναι χρήσιμη μια άλλη ψυχολογική θεωρία, η "Θεωρία των Χαδιών" (The Stroke Theory) που περιγράφηκε από τον πατέρα της Συνδιαλεκτικής ανάλυσης, τον Eric Berne. Αυτό που μας είπε ο Berne, ή μάλλον αυτό που μας θύμισε, ήταν πως εμείς οι άνθρωποι έχουμε και συναισθήματα! Κάτι δηλαδή που ο Άντλερ μας το είπε φίλια ή έρωτα. Ο Berne λοιπόν επέμενε πως τα "Ψυχολογικά Χάδια" είναι η καλλίτερη επιβράβευση για τον άνθρωπο.

Και εδώ χρειάζεται να συνδυάσουμε τις τρεις θεωρίες για να πούμε:

Ο ασφαλιστής παράγει σε σταθερή και ανοδική πορεία όταν τα "Μπράβο" έρχονται από τον μάνατζερ σε ακανόνιστα και απρόβλεπτα τακτικά χρονικά διαστήματα.

- 1) Όταν η πηγή της επιβράβευσης είναι μία, δεν υπάρχει ισορροπία (π.χ. δεν μπορεί η επιβράβευση να κρατήσει ψηλά την παραγωγή όταν έρχεται μόνο από τον διευθυντή ή από την Εταιρεία).

Εναλλακτική λύση:

Η επιβράβευση να έρχεται από τον Διευθυντή, από την εταιρεία, από τα χαμόγελα των ευχαριστημένων πελατών, από την άνετη οικογενειακή ζωή, από τη ζεστασιά στο υποκατάστημα κ.λπ. (Εδώ ακριβώς μπαίνει και το θέμα της "Ποιότητας").

- 2) Όταν η μορφή της επιβράβευσης είναι μόνο μία, δεν λειτουργεί. (π.χ. δεν μπορούν τα χειροκροτήματα **μόνο**, να κρατήσουν

ψηλά την παραγωγή).

Εναλλακτική λύση:

Η επιβράβευση να έρχεται μέσα από την προβολή του ανθρώπου όχι μόνο "επί σκηνής" αλλά και με την παρουσίαση της δουλειάς του μέσα σε μια συγκέντρωση υπ/ματος, με την δημοσίευση της φωτογραφίας του στο περιοδικό της εταιρείας, με την παρακίνηση του ασφαλιστή ν' αναλάβει να παρακινήσει νεότερους ασφαλιστές κ.λπ.

Αλλά και πάλι όχι μόνο αυτό! Η επιβράβευση χρειάζεται να γίνεται και για τα υπόλοιπα καλά στοιχεία που έχει ο μεγάλος παραγωγός. Δηλαδή: "Μπράβο Γιάννη που πάντα είσαι με το χαμόγελο στα χείλη παρ' όλο που τρέχεις και δεν προλαβαίνεις!

"Μπράβο Μαρία που είσαι τόσο εξυπηρετική βοηθώντας τους καινούργιους συναδέλφους και δεν το παίζεις ονομι!"

.... και πάει λέγοντας.

- 3) Να μην περιμένουμε την επιβράβευση να έρχεται **πάντα** απ' τους άλλους, τότε χάσαμε!

Εναλλακτική λύση:

Σ' αυτό ακριβώς το σημείο βρίσκεται και η ανεπάρκεια της θεωρίας της Συμπεριφοράς. Όταν περιμένουμε την επιβράβευση να έρθει πάντα και μόνο από το περιβάλλον, τότε δεν εκμεταλλευόμαστε καθόλου τις δικές μας εσωτερικές δυνατότητες για αυτοεπιβράβευση.

Επειδή αυτό το άρθρο απευθύνεται σ' εσάς τους παραγωγούς και όχι στις εταιρείες σας, είναι καλό να δούμε πως εμείς οι ίδιοι μπορούμε (αν θέλουμε) να κρατήσουμε την παραγωγή μας ψηλά, ακριβώς για να μην εξαρτιώμαστε αποκλειστικά και μόνο από την πολιτική της εταιρείας.

Εδώ, χρειάζεται να μιλήσουμε για τα **δικά μας** πλέον **κίνητρα**. Χρειάζεται να ξεχωρίσουμε λίγο τον εαυτό μας από την εταιρεία και να ενηλικιωθούμε!

Μια συμπεριφορά κρατιέται σε υψηλά και συνεχή επίπεδα όταν η επιβράβευση έρχεται σε απρόβλεπτα χρονικά διαστήματα.

Πάρτε λοιπόν ένα χαρτί και χωρίστε το στα τέσσερα. Στην αριστερή στήλη γράψτε τα αρνητικά, στη δεξιά στήλη τα θετικά. Στο πάνω μισό του χαρτιού, ασχοληθείτε με την σταθερή παραγωγή, στο κάτω μέρος με την ασταθή παραγωγή (Σχήμα 2).

	Σταθερή	
	Αρνητικά	Θετικά
Ασταθής		

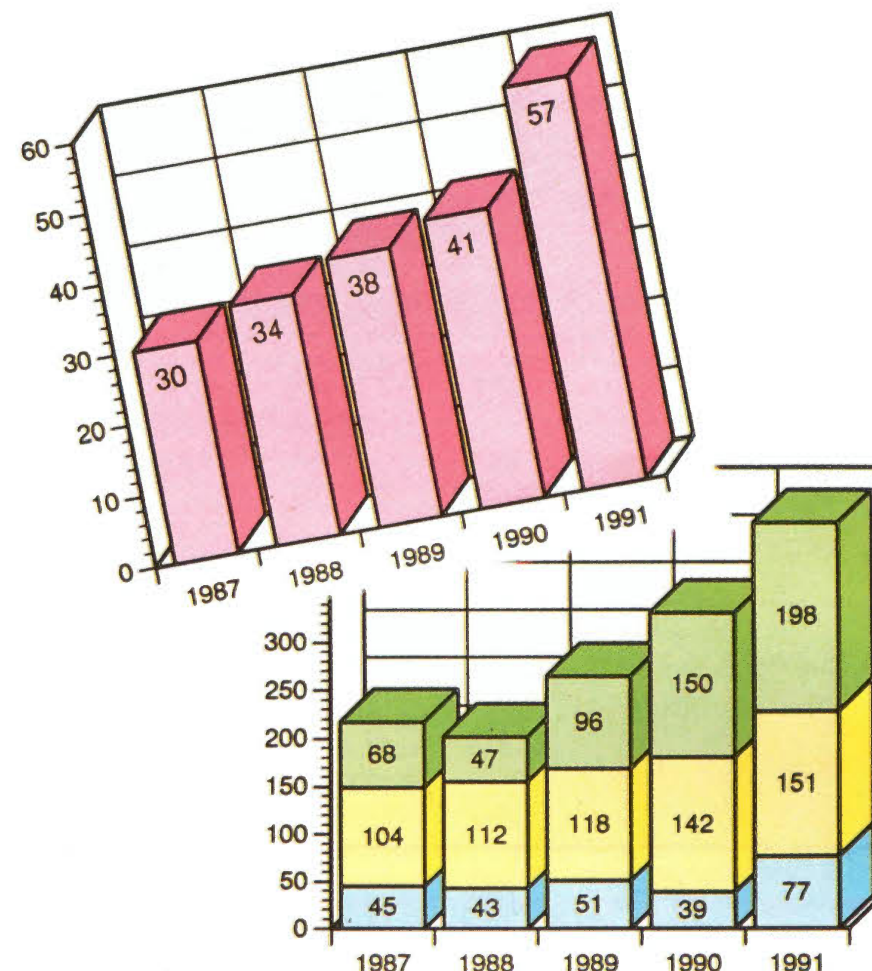
Σχήμα 2.

Δηλαδή, γράψτε στο χαρτί ποιά είναι τα υπέρ και τα κατά της Σταθερής και της Ασταθούς παραγωγής. (π.χ. ένα θετικό της σταθερής παραγωγής είναι ότι δεν χάνεις το ρυθμό σου. Ένα άλλο θετικό είναι ότι μπορείς ευκολότερα να κάνεις τον οικονομικό προϋπολογισμό της χρονιάς).

Από τη στιγμή που τα γράφετε όλα αυτά στο χαρτί, αμέσως-αμέσως θα έχετε μπροστά σας και τα κίνητρα για τη μια ή την άλλη απόφαση που θα πάρετε.

Αν η απόφαση που θα πάρετε είναι να συνεχίσετε μια παραγωγή με σκαμπανεβάσματα, τότε σταματήστε να διαβάζετε το άρθρο **εδώ και τώρα** και πηγαίνετε ολοταχώς για ουζάκι. Το άρθρο απ' αυτό το σημείο και μετά, σας είναι άχρηστο.

Αν η απόφασή σας είναι να προ-



σπαθήσετε για μια σταθερή παραγωγή, τότε συνεχίστε μαζί μου.

Πάρτε ένα καινούργιο χαρτί μπροστά σας και γράψτε τα κίνητρα που ανακαλύψατε για να κάνετε μια σταθερή παραγωγή. Αυτά τα κίνητρα, δεν είναι για δημοσίευση! Είναι τα δικά σας, προσωπικά κίνητρα και καλά θα κάνετε να τα κρατήσετε σ' ένα ντοσιέ που θα θάζετε τις δικές σας σκέψεις γύρω από την επαγγελματική σας ζωή.

Τώρα ξέρετε ότι έχετε κίνητρα!

Μάθατε επίσης μέσα απ' αυτό το άρθρο πως οι συμπεριφορές είναι καταστάσεις που ελέγχονται!

Μάθατε επίσης πως η εταιρεία σας και ο Διευθυντής σας, έχουν ελέγξει τη συμπεριφορά σας (παραγωγή), δίνοντάς σας "τροφοδότηση" για τις επιτυχίες σας.

Τώρα όμως ξέρετε για ποιούς λόγους, αυτό δεν είναι αρκετό για να σας βοηθήσει να πετύχετε το **δικό σας στόχο** που είναι η σταθερή

παραγωγή!

Σ' αυτό το σημείο, η θεωρία της Συμπεριφοράς, μπορεί να μας βοηθήσει μ' έναν άλλο τρόπο. Πώς εμείς οι ίδιοι θα επιβραβεύσουμε τους εαυτούς μας!

Πάρτε λοιπόν ένα καινούργιο λευκό χαρτί και γράψτε μια λίστα από πράγματα που σας αρέσουν, που ονειρεύεστε, που σας ξετρελαίνουν! Γιατί όχι; Αφήστε τη φαντασία σας ελεύθερη να εκφραστεί στο καινούργιο χαρτί.

Πολύ ωραία!

Τώρα έχετε μπροστά σας μια λίστα από "τροφοδότες" της δικιάς σας συμπεριφοράς. Δεν έχετε παρά να καταστρώσετε την καινούργια σας στρατηγική!

Βάλτε μπροστά σας το στόχο που έχετε αποφασίσει με το Διευθυντή σας. Πάρτε κι ένα καινούργιο ημερολόγιο τοίχου. Απ' αυτά τα μεγάλα που μπαίνουν στον τοίχο.

Λοιπόν.... αποφασίστε για το

Η Σμαρούλα Παντελή είναι ψυχολόγος του Παν/μίου Surrey της Αγγλίας ειδικευμένη σε θέματα επικοινωνίας και ανθρωπίνων σχέσεων. Από το 1986 συνεργάζεται στενά με ασφαλιστικές εταιρείες στην Ελλάδα εκπαιδεύοντας τα στελέχη τους.

ρυθμό σας. Βγάλτε κατά μέσο όρο πόση παραγωγή χρειάζεστε τη βδομάδα. Αλλά προσέξτε!

Υπολογίστε τα bonus που θα δώσετε εσείς οι ίδιοι στον εαυτό σας! Δηλαδή, αν μέσα στη λίστα των "τροφοδοτών" της δικιάς σας συμπεριφοράς, έχετε για παράδειγμα γράψει, Σαββατοκύριακο εκδρομή με την παρέα μου, υπολογίστε ν' αφήσετε το χρόνο που χρειάζεται αυτή η εκδρομή, ελεύθερο.

Στα βιβλιοπωλεία της γειτονιάς σας θρείτε αυτοκόλλητα αστεράκια, λουλουδάκια και άλλα φανταχτερά σημάτκια. Πάνω στο ταμπλώ σας κολλήστε στις κατάλληλες θέσεις τα αυτοκόλλητα. Αυτό θα σας θυμίζει πως για όλη αυτή την προσπάθεια που θα κάνετε, θα υπάρχει και η επιβράβευση! Θυμάστε; Αυτό που σας ξετρελλώνει!

Μην ξεχνάτε πως όλοι οι άνθρωποι κουβαλάμε μέσα μας ένα μικρό παιδί! Όλοι μας ξετρελλαινόμαστε με κάποια πράγματα. Εμένα ας πού-

με, με ξετρελλώνει το Λούνα Παρκ!

Το πρόβλημα είναι πως όταν δεν είμαστε καλά προγραμματισμένοι, πάμε στο Λούνα Παρκ μ' ενοχές. Ενώ όταν έχουμε πετύχει το στόχο μας και είμαστε συνεπείς με τον εαυτό μας, τότε πάμε στο Λούνα Παρκ και το χαιρόμαστε! Και τότε, δεν χρειάζεται να λέμε ψέμματα πως δηλαδή πεθάναμε στη δουλειά όλο το Σαββατοκύριακο, ή δήθεν πως τρέχαμε στο νοσοκομείο για μια θεία που αρρώστησε, ή ποιος ξέρει τι άλλο!!! Και τότε, ο Διευθυντής μας δεν θάχει λόγο να μας κυνηγάει από πίσω σα μωρά στον Παιδικό Σταθμό, αλλά θα μας αντιμετωπίζει σαν επαγγελματίες και σαν ισότιμες υπάρξεις.

Τότε, θα βιώσουμε τ' αποτελέσματα μιας ισορροπημένης ζωής που ο Άντλερ την είπε "Φιλία - Εργασία - Έρωτας" και που εμείς οι σύγχρονοι θιαστικοί τεχνοκράτες τη βαφτίσαμε "Ποιότητα".

ΠΡΑΚΤΙΚΑ ΘΕΜΑΤΑ ΓΙΑ ΠΩΛΗΤΕΣ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ

Η ΤΕΧΝΗ ΤΟΥ ΟΜΙΛΕΙΝ... ΚΑΙ ΤΟΥ ΑΚΟΥΕΙΝ!

Τι Πρέπει να Προσέχετε όταν Μιλάτε:

1. Να ελέγχετε την συνέντευξη, μπαίνοντας κατευθείαν στο θέμα και μην ξεφεύγετε από αυτό. Χρησιμοποιείτε μια απλή γλώσσα και αποφεύγετε τους τεχνικούς όρους.
2. Θέστε σωστές ερωτήσεις για να πάρετε και σωστές απαντήσεις.
3. Μην κάνετε πολλές ερωτήσεις συγχρόνως. Φροντίστε οι απαντήσεις του υποψηφίου πελάτη να είναι όσο πιο κατατοπιστικές γίνεται.
4. Να χρησιμοποιείτε συχνά το "πως" και το "γιατί".
5. Συντάξτε τις ερωτήσεις σας έτσι ώστε ο υποψήφιος πελάτης να αναγκάζεται να απαντήσει θετικά.
6. Ποτέ μην κρίνετε τον υποψήφιο πελάτη σαν εγωιστή, τεμπέλη, ασήμαντο, κ.λπ.

Τι Πρέπει να Προσέχετε όταν Ακούτε:

1. Να είστε υπομονετικοί και προσεκτικοί όταν μιλάει ο υποψήφιος πελάτης. Να θυμάστε ότι οι άνθρωποι θέλουν να τους εκτιμούν και να τους προσέχουν όταν μιλούν.
2. Αφήστε τον υποψήφιο πελάτη να απαντάει στις ερωτήσεις σας μέχρι να ικανοποιηθείτε από τις πληροφορίες.
3. Να θυμάστε ότι ο υποψήφιος πελάτης μπορεί να μιλάει για να αμυνθεί ή για να αποφύγει να πάρει μια γρήγορη απόφαση. Για αυτό να είστε έτοιμοι.
4. Μην παρασύρεστε από λέξεις ή διαφωνίες. Οι περισσότεροι άνθρωποι ακούνε μόνο ό,τι θέλουν να ακούσουν. Σιγουρευτείτε ότι ερμηνεύετε σωστά ό,τι ακούτε.

Το πρόβλημα είναι ότι σκεφτόμαστε πιο γρήγορα από ό,τι ακούμε, και ακούμε πιο γρήγορα από ό,τι μιλάμε. Και συχνά ο νους μας ταξιθεύει αλλού, με αποτέλεσμα να χάνουμε τα πιο σπουδαία σημεία.

Μη ξεχνάτε, ο Θεός μας έδωσε δύο αυτιά και ένα στόμα, για να τα χρησιμοποιούμε ανάλογα.

Η ζωή συνεχίζεται ό,τι και να γίνει.

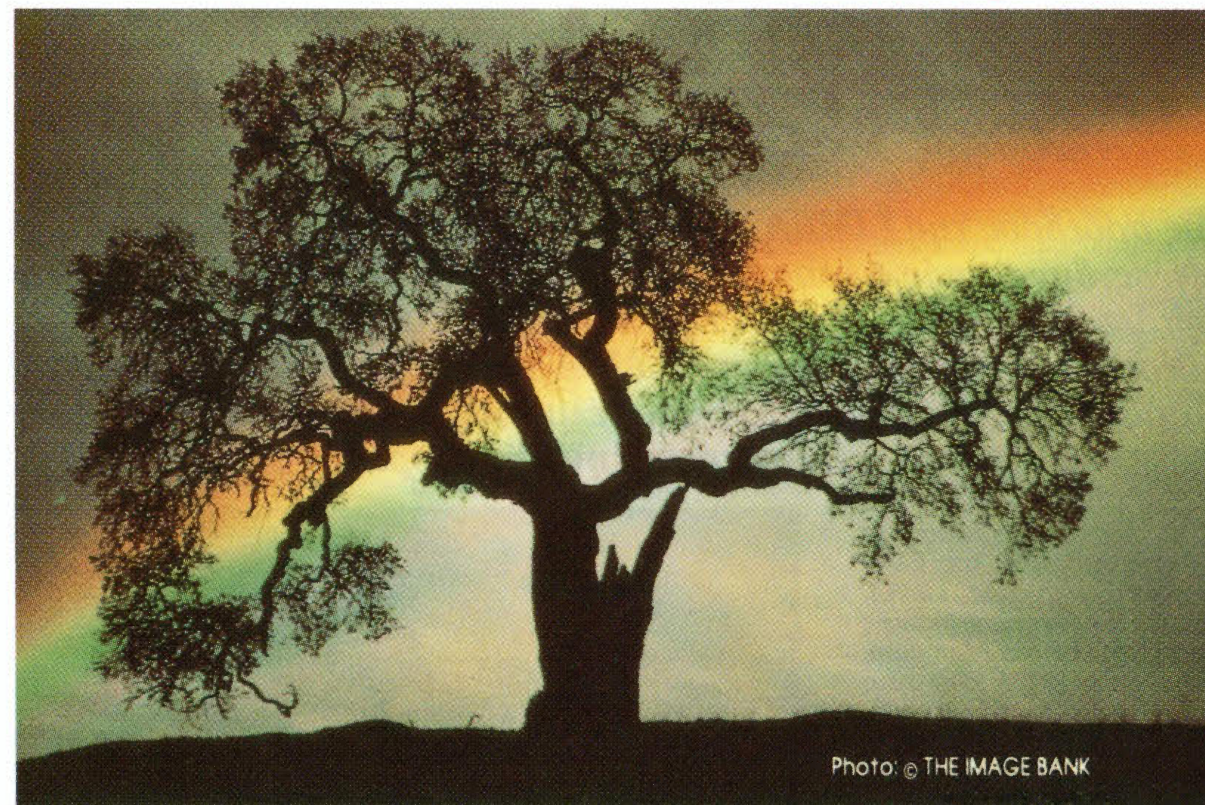


Photo: © THE IMAGE BANK

Μαζί μας... συνεχίζεται καλύτερα.

Καλύτερα, γιατί εδώ και πάνω από μισόν αιώνα καλύπτουμε **κάθε πτυχή της ασφαλιστικής δραστηριότητας.**

Καλύτερα, γιατί η μακρόχρονη ιστορία μας στον ασφαλιστικό κλάδο, η πείρα μας στον χειρισμό των ασφαλιστικών θεμάτων και η σοβαρότητα που μας διακρίνει στην κάθε μας συναλλαγή **εγγυώνται τη σιγουριά** που απαιτείτε από την ασφαλιστική σας εταιρία.



ΕΘΝΙΚΟΝ ΙΔΡΥΜΑ
ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ ΑΕ

**Με τη σιγουριά
της πείρας!**

ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ: Αγίου Κωνσταντίνου 6, 104 31 Αθήνα ΤΗΛΕΦ.: 5222.411 - 5235.633 - 5225.066 - 5234.088
TELEX.: 215.338 - ΤΗΛΕΓΡ. ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ: ΕΘΝΙΑΣ - FAX: 5239.754

Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου:

Το νέο πρόσωπο της LIMRA

Ο νέος πρόεδρος της LIMRA, μιλά στο "ΝΑΙ", για τις σκέψεις και τα σχέδιά του. Νέος, δυναμικός, με σπουδές που θα ζήλευαν πολλοί και καριέρα που δεν έχει φτάσει ακόμη στο απόγειό της, διατυπώνει με σαφήνεια και πληρότητα τις θέσεις του, για τον ρόλο της LIMRA στην ασφαλιστική αγορά, για την "πολυπόθητη" αναβάθμιση του επαγγέλματος του ασφαλιστή αλλά και για το μέλλον της ελληνικής αγοράς.

ΝΑΙ: κ. Λυσιμάχου, πρόσφατα εκλεγίκατε πρόεδρος της Ελληνοκυπριακής επιτροπής LIMRA. Ποιές είναι οι πρώτες σας σκέψεις και ενέργειές σας στη θέση αυτή;

■ Θεωρώ ότι η LIMRA είναι ένας φορέας ο οποίος μπορεί να παίξει σημαντικό ρόλο στην αναβάθμιση της ποιότητας των ασφαλιστών και managers στην Ελλάδα. Επίσης μπορεί να συμβάλλει στη δημιουργία ερευνητικών προγραμμάτων σχετικών με τη βελτίωση των ασφαλιστικών προϊόντων ζωής και την αύξηση της απόδοσης του συστήματος ανάπτυξης ανθρώπινου δυναμικού δηλαδή του Agency System. Η Ευρωπαϊκή και Αμερικάνικη εμπειρία στα θέματα αυτά θα είναι πολύτιμη.

Πιστεύω ότι από τη θέση μου αυτή μπορώ να συμβάλλω στην πραγματοποίηση όλων των παραπάνω.

ΝΑΙ: Ως πρόεδρος, θα δώσετε ιδιαίτερη προσοχή στον τομέα της έρευνας;

■ Θα ήθελα να δοθεί μεγαλύτερη προσοχή στον τομέα της έρευνας γιατί απλά δεν έχει γίνει σχεδόν καμία προσπάθεια στην Ελλάδα στον τομέα αυτό.

Συνήθως δανειζόμαστε αποτελέσματα ερευνών από ξένες χώρες για να σχεδιάσουμε τα προϊόντα μας ή την καριέρα του ασφαλιστή. Εί-



μαστε σε θέση σε συνεργασία με τη LIMRA Ευρώπης & ΗΠΑ, που διαθέτουν συστήματα υποστήριξης των ερευνών, να αναλάβουμε έρευνες κατ' αρχήν σε πρώτη φάση στατιστικού περιεχομένου στην Ελλάδα.

Αυτό θα γίνει με τη δημιουργία ειδικού μηχανισμού συλλογής και επεξεργασίας στοιχείων, δηλαδή θα υπάρξει ανάγκη χρηματοδότησης, πράγμα που πρέπει να αντιμετωπισθεί τόσο από τις Εταιρίες μέλη όσο και από τη LIMRA.

ΝΑΙ: Είναι γεγονός ότι η προσφορά

της LIMRA στον ασφαλιστικό χώρο είναι ιδιαίτερα σημαντική. Υπάρχει όμως κάτι που θα θέλατε να αλλάξετε από την πρώτη κιόλας ημέρα;

■ Είναι κοινή πεποίθηση όλων των μελών επιτροπής Ελλάδος Κύπρου της LIMRA ότι πρέπει να γίνουν αλλαγές και άμεσα στον εκπαιδευτικό τομέα τον ερευνητικό και γενικά στην επικοινωνία των μελών με τη LIMRA.

Υπάρχουν προτάσεις που επιγραμματικά θα μπορούσαν να περιγραφούν: Αύξηση αποδοτικότητας, μεί-

ωση κόστους, βελτίωση επικοινωνίας.

ΝΑΙ: Πιστεύετε ότι το επίπεδο εκπαίδευσης των ασφαλιστών στην Ελλάδα είναι ικανοποιητικό;

■ Θα έλεγα ότι έχει μπει σε κάποιο δρόμο βελτίωσης, χρειάζεται όμως δημιουργία περισσότερων και αξιόπιστων φορέων εκπαίδευσης καθώς και μεγαλύτερη επένδυση των εταιριών στον τομέα της εκπαίδευσης αλλά και της έρευνας.

ΝΑΙ: Έχει η LIMRA τη δυνατότητα να προασπίσει και να συμβάλει στην ανάπτυξη του επαγγελματισμού του ασφαλιστή;

■ Θεωρώ ότι είναι ένα από τα πιο σημαντικά έργα που μπορεί να προσφέρει η LIMRA. Η επιτυχημένη πορεία της στις ΗΠΑ & Ευρώπη σε σχέση με το θέμα αυτό επιβεβαιώνει τις δυνατότητές της στον τομέα αυτό.

ΝΑΙ: Πώς θα μπορούσε η LIMRA να βοηθήσει, έτσι ώστε ο ανταγωνισμός να κινείται σε θεμιτά και δημιουργικά πλαίσια;

■ Με τη θέσπιση αρχών για την ανάπτυξη του επαγγελματισμού σαν αποτέλεσμα έρευνας και επικοινωνίας μεταξύ των μελών. Πρακτικά όπως αναφέρθηκε και παραπάνω χρειάζεται δημιουργία ειδικού μηχανισμού για έρευνα και επικοινωνία.

ΝΑΙ: Τα μέλη της LIMRA είναι μόνο 26. Για ποιούς λόγους δεν εγγράφονται και οι άλλες εταιρίες; Θεωρείται ότι είναι θέμα οικονομικό ή υπάρχει θέμα στρατηγικής;

■ Η LIMRA είναι πρακτικά ανοικτή για όλες τις εταιρίες, εφόσον υπάρχουν σχετικές προτάσεις σε κάθε γεωγραφική περιοχή, όπου ανάλογα με την ανάπτυξη διαμορφώνονται ιδιαίτερες συνθήκες για την προσέλκυση μελών που αλλού είναι ιδιαίτερα ελκυστικές και αλλού όχι. Πιστεύω ότι στην Ελλάδα οι συνθήκες δημιουργούν ισχυρές προϋποθέσεις για την προσέλκυση και άλλων μελών προς το σημείο αυτό.

ΝΑΙ: Οι προσπάθειες όλων σχεδόν των Ασφαλιστικών εταιριών στο χώρο πωλήσεων των Ασφαλειών Ζωής, ήταν και είναι να πείσουν το κοινό ότι η Ασφάλεια Ζωής είναι

μία καλή επενδυτική ευκαιρία. Μερικοί μάλιστα ξεχνούν ότι η Ασφάλεια Ζωής είναι πρώτιστα "ασφάλεια" και δευτερευόντως και κάποιας μορφής επένδυση. Μήπως αυτός ο συνειδητός αποπροσανατολισμός του κοινού μεσοπρόθεσμα ή μακροπρόθεσμα προκαλέσει προβλήματα σ' αυτό το χώρο κάτι που θα ενίσχυε ασφαλώς την υπάρχουσα και υποθόσκουσα καχυποψία προς το θέμα (της Ασφάλειας);

■ Είναι αλήθεια ότι τονίζεται ιδιαίτερα ο επενδυτικός χαρακτήρας των ασφαλιστικών προϊόντων ζωής. Κατά την άποψή μου αυτό οφείλεται στη χαμηλή ασφαλιστική συνειδηση του καταναλωτικού κοινού στη χώρα μας που καταλαβαίνει έτσι περισσότερο το επενδυτικό ή αποταμιευτικό προϊόν παρά το ασφαλιστικό. Αλλά και οι πωλητές γενικά για να πουλήσουν πιο εύκολα τονίζουν την πλευρά αυτή ή ζητούν από τις εταιρίες τους να τους προμηθεύουν με τέτοιου είδους προϊόντα. Νομίζω ότι είμαστε τυχεροί σαν αγορά από το γεγονός ότι η οικονομική "ανέχεια" της κοινωνικής ασφάλισης, έστρεψε απότομα την ιδιωτική ασφαλιστική αγορά στην παραγωγή και πώληση προϊόντων περισσότερο ασφαλιστικών παρά επενδυτικών, φαινόμενο που θα συνεχισθεί και στη δεκαετία αυτή.

Έτσι η υποθόσκουσα όπως αναφέρεται καχυποψία θα ξεπερασθεί από την ανάγκη των καταναλωτών να "συμπληρώσουν" την κοινωνική τους ασφάλιση κάνοντας και μια ιδιωτική ασφάλιση.

Αυτή όμως η "τύχη" δεν θα πρέπει να μας απομακρύνει από τις πραγματικές ελλείψεις στα προϊόντα μας και την ποιότητα του πωλησιακού δυναμικού που θα πρέπει να καλυφθούν σύντομα.

Ας μην ξεχνάμε και το μεγαλύτερο ανταγωνιστή μας, τον τραπεζικό παράγοντα, που σίγουρα θα προσφέρει πολύ καλύτερα επενδυτικά προϊόντα από ό,τι οι ασφαλιστικές εταιρίες.

ΝΑΙ: Πριν λίγα χρόνια διατυπώονταν προβλέψεις περί "αφελισμού" και ριζικών ανακατατάξεων στην ασφαλιστική αγορά. Πιστεύετε ότι οι προβλέψεις αυτές

έχουν επαληθευθεί; Πώς βλέπετε να διαγράφεται το μέλλον της Ελληνικής Αγοράς;

■ Η άγνοια οδηγεί στο φόβο. Στις αρχές της δεκαετίας του '80 η έλλειψη γνώσης για τις διεθνείς εξελίξεις στον ασφαλιστικό τομέα αλλά και το μικρό σχετικά μέγεθος της ασφαλιστικής αγοράς μας, μας προκαλούσαν φόβο για τις μελλοντικές εξελίξεις που σήμερα είναι παρούσες αλλά δεν τις φοβόμαστε πια.

Όλα αυτά συνέβησαν γιατί στο διάστημα αυτό περάσαμε από την κινδυνολογία στη δράση δίδοντας λύση στα υπαρκτά προβλήματα και όχι στα υποθετικά. Οργάνωση, εκπαίδευση, πληροφόρηση, εξουδετέρωσαν τις φοβίες του παρελθόντος. Οι ξένες εταιρίες, στην πλειονότητά τους ευρωπαϊκές, ήταν οι αναγκαίοι συνεργάτες για τη μεταφορά σύγχρονης τεχνογνωσίας (know how) και τεχνολογίας και όχι αναγκαστικά κάπηλοι του εθνικού συμφέροντος και πλούτου. Η είσοδός μας στην ΕΟΚ βοήθησε αποτελεσματικά στην εξαφάνιση της ξενοφοβίας. Κάθε τι δηλαδή που είναι ελληνικό θα μπορούσε νάναι και ευρωπαϊκό και αντίθετα. Ακόμα όμως βρισκόμαστε στο δρόμο της σύγκλησης και πολλά ακόμα πρέπει να γίνουν και θα συμβούν.

Προβλέπω ανακατανομή της παραγωγικής πίπτας μεταξύ λιγωτέρων εταιριών που θα προκύψουν από συγχωνεύσεις που πρόκειται να γίνουν στην ελληνική αλλά και ευρωπαϊκή ασφαλιστική αγορά. Επίσης ο ενεργός ρόλος των τραπεζών στον ασφαλιστικό τομέα θα προκαλέσει νέους κλιδονισμούς και ανακατατάξεις.

Πρακτικά πιστεύω ότι οι εταιρίες οι οποίες θα μπορέσουν "να παίξουν" στο παιχνίδι κατάκτησης της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς που αφυπνίζεται καθημερινά, είναι εκείνες που θα μπορέσουν με το μικρότερο κόστος να προσφέρουν σωστά ασφαλιστικά και χρηματοοικονομικά προϊόντα, επενδύοντας μεγαλύτερα κεφάλαια. Κι όλα αυτά μέσα στη δεκαετία που διανύουμε.

Μια μέρα έξω... μ' ένα ασφαλιστή

Ναι! Ίσως κάποιοι συνάδελφοι των κεντρικών θάπρεπε κάπου - κάπου να βγαίνουν μια μέρα έξω μαζί μ' ένα ασφαλιστή.

Να ξεκινήσουν μεσ' τη βροχή ένα πρωί, να στηθούνε στη στάση και να μπουν στο λεωφορείο για κάποιο ραντεβού και μάλιστα στην Αθήνα με απεργία. Να αρρωστήσουν μια ώρα ιδρωμένοι στα φανάρια και να βγούν μετά στο κρύο ζαλισμένοι για το ραντεβού. Να ξεκινήσουν μια πώληση 1-2 ώρες σ' ένα πελάτη που αμφισβητεί, που κατακρίνει, που συκοφαντεί όλους και όλες τις εταιρίες σαν απατεώνες και αεριτζήδες και στο τέλος να μην υπογράψει.

Ναι, πρέπει κάποιοι υπάλληλοι και ιδίως "μαστεράκηδες" του εξωτερικού, να συνεχίσουν μαζί με τον ασφαλιστή, να πάνε σ' άλλο ραντεβού μετά που αναβάλλεται γιατί "έτσι αρέσει" στον πελάτη που έχει πάντα δίκιο. Και μετά να πάνε στο γραφείο να πάρουν μια αποζημίωση που δεν ήρθε από λάθος στην διεκπεραίωση. Να ακούσουν και τις θεωρίες του Manager περί σωστού και λάθους και να συνεχίσουν να μπουν για μάθημα του νέου προϊόντος που σώνει και καλά πρέπει να μάθει ο ασφαλιστής.

Ναι, πρέπει να βγουν έξω μερικοί υπάλληλοι να πάνε στα όρθια να φάνε ένα τόστ και να συνεχίσουν στους αφιλόξενους δρόμους με νέφος και λάσπη για εξεύρεση πελατών για να δουν πως βγάζουν μεροκάματο κάποιοι του "πληρώματος στο ίδιο καράβι" όπως λένε. Για να δουν. Για να γίνουν σωστοί, γιατί κάπου το παρακάνουν.

Ναι, να βγουν στους δρόμους και να τους βγει η γλώσσα έξω ανεβοκατεβαίνοντας σκάλες σε παλαιούς και νέους πελάτες, που τα θέλουν όλα δικά τους, που ποτέ δεν



έχουν άδικο, που ποτέ δεν λένε ψέμματα, που όλα τα ξέρουν, όλα τα καταλαβαίνουν, για όλα έχουν λόγο αλλά μόνο λεφτά δεν έχουν να πληρώσουν και χρόνο να ακούσουν.

Ήθελα να τους δω από κάποια μεριά να τους κουνάνε το πέτο τους οι πελάτες για το "ποιόν" κάποιων εκεί στα γραφεία που σε τυλίζουν σε μια κόλλα χαρτί, που σε καρφώνουν σε μια παράγραφο, που σε τουφεκίζουν με μια λέξη σαν σφαίρα, με μια έννοια που αυτοί ανακαλύψανε και σε κολλάνε στον τοίχο απροστάτευτο, φταιχτη και υπόλογο. Εσένα που δίνεις τα ωραία σου

λεφτά για να προφυλαχθείς, όταν η αρρώστεια σε σκατέψει...

Ναι, ήθελα να δω μερικούς γραβατωμένους που καθήκανε σε μια θέση και την βολέψανε ξεχνώντας που το χρωστάνε. Μπαίνουν στις δουλειές μιας ασφαλιστικής εταιρίας μετά από πεντακόσια παρακάλια και συνήθως με πρόταση κάποιου ασφαλιστού και μετά τους μιλάς και κάνουν πως δεν σε ξέρουν. Τους τηλεφωνάς και σε παραμυθιάζουν πως έχουν άλλη γραμμή ή έχουν σύσκεψη. Ξεχνάνε την αποστολή τους. Ξεχνάνε τίνος λεφτά διαχειρίζονται. Έτσι που κάποιες φορές σούρχεται να πάρεις σβάρνα τα γραφεία και να τα κάνεις οικόπεδο.

Ναι, κάπου-κάπου θα πρέπει να βγαίνουν έξω μαζί με έναν ασφαλιστή. Όπως στο στρατό οι αξιωματικοί συχνά πάνε σε ασκήσεις και μεταθέσεις. Θα πρέπει να μπει όρος πως όσοι έρχονται σε επαφή με πελάτες και ασφαλιστές, δηλαδή όλοι, θα πρέπει να βγαίνουν έξω, να παραδίνουν αποζημιώσεις κολοβάδες, μισές, ή να εξηγούνε αυτοί γιατί δεν πληρώθηκε κάποιος.

Για να δουν το θλιμμένο πρόσωπο του παιδιού και τα εξοργισμένα μάτια αυτού που αδικείται...

Για να δουν πως γκρεμίζεται η χαρά και τα όνειρα ανθρώπων που δεν έχουν δικηγόρους και σύμβουλους να αμυνθούν.

Κάπου παράγινε το κακό με μερικούς κι άλλοι μόνον και ξεχειλίζει το ποτήρι της υπομονής των ασφαλιστών και των καταναλωτών. Αυτοί που κάνουν τους πολυπράγμονες και απασχολημένους, θα βρεθούν στον ΟΑΕΔ για επίδομα ανεργίας ή αφισσοκολλητές κάποιου κόμματος για να πιάσουν δουλειά...

Όσοι κατάλαβαν τί σημαίνει υπάλληλος ασφαλιστικής εταιρίας είναι αγαπητοί και χαμογελαστοί υπηρέτες των πελατών και ασφαλιστών που κερδίζουν καθημερινά την καταξίωση, την αγάπη, των ανθρώπων της αγοράς, την αύξηση μισθού και την προαγωγή.

Πρέπει όλοι να εκτιμήσουν την προσφορά του ασφαλιστή και να κάνουν το σταυρό τους που υπάρχουν ασφαλιστές που "κουβαλάνε" χρήμα για όλους...

Ε.Σ.

ΤΟ ΔΩΡΟ ΤΗΣ ΧΡΟΝΙΑΣ



Οι 2 τόμοι του ΝΑΙ
Σελίδες α' τόμου 584.
Σελίδες β' τόμου 596.

Κάθε τόμος τιμάται Δρχ. 8.000
& ταχυδρομικά Δρχ. 1.000

Οι τόμοι του ΝΑΙ είναι ένα δώρο πολύτιμο για σας, τους συνεργάτες σας, τους φίλους σας. Τα κείμενα του ΝΑΙ είναι πολύτιμες συμβουλές και εκπαίδευση για επαγγελματική εξέλιξη κάθε ασφαλιστή.

Πληροφορίες: Όθωνος & Φιλελλήνων 3, Σύνταγμα
Τηλ.: 32 29 973 - 32 29 394

ΓΙΟΡΤΑΖΟΥΝ! ΚΑΙ ΜΗΝ ΤΟΥΣ ΞΕΧΑΣΕΤΕ

ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ - JANUARY

1 Βασίλειος	21 Αγνή, Μάξιμος
6 Φωτεινή, Θεοφάνης	22 Τιμόθεος
7 Ιωάννης, Πρόδρομος	24 Πολυξένη
11 Θεοδόσιος	25 Γρηγόριος
17 Αντώνιος	26 Ξενοφών
18 Αθανάσιος	27 Χρυσόστομος

ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ - FEBRUARY

1 Τρύφων	12 Μελέτιος
5 Αγαθή	14 Βαλεντίνη
7 Παρθένιος	15 Ευσέβιος
10 Χαράλαμπος, Χαρίκλεια	19 Φιλοθέη
11 Βλάσσης	23 Πολύκαρπος



ΑΠΟ ΤΗΝ ΠΡΩΤΗ ΓΡΑΜΜΗ



Γιώργος Βλάσσης

ΒΑΣΙΛΗΣ ΚΑΡΥΔΗΣ

Διευθυντής Ασφαλιστικού Γραφείου Κερκύρας (INSURANCE BROKERS OF CORFU)

Μια είδηση στον επαγγελματικό τύπο, σχετική με το άνοιγμα των νέων του Ασφαλιστικών Γραφείων, ήταν αυτή που μου κέντρισε το ενδιαφέρον να συναντήσω το **Βασίλη Καρύδη**. Διαισθανόμενον, ειλικρινά, πως κάτι "καινούργιο" γεννιέται στον ασφαλιστικό χώρο, σ' αυτή την τόσο μακρινή και τόσο όμορφη πόλη, την **Κέρκυρα**. Μακρινή βέβαια η Κέρκυρα, αλλά διόλου ξένη προς την ασφαλιστική "ιδέα", αφού στο χώρο αυτό είχε να επιδείξει μίαν αξιόλογη παράδοση.



Ο **Βασίλης Καρύδης** είναι ένας νέος άνθρωπος. Νέος, σχετικά, και στο επάγγελμα του ασφαλιστή αλλά επαρκώς καταρτισμένος αφού έχει παρακολουθήσει πληθώρα εκπαιδευτικών σεμιναρίων και ενδιαφέρεται να μάθει κάθε τι που αφορά τη δουλειά του. Κυρίως όμως είναι ένας άνθρωπος με **ιδέες σύγχρονες**, για να μη πω ιδέες ριζοσπαστικές. Άρχισε την καριέρα του το 1986 σαν συνεργάτης της RAS (ΑΔΡΙΑΤΙΚΗΣ). Το 1988 ανοίγει δικό

του Ασφαλιστικό Γραφείο, ξεκινά από μηδενική βάση και κλείνει, τον πρώτο χρόνο, με παραγωγή 22 εκ. Το 1991 η παραγωγή του φθάνει στα 78 εκ., ενώ στόχος του το 1992 είναι τα 100 εκ. Όπως δε και ο ίδιος μου εδήλωσε είναι απόλυτα ικανοποιημένος από τη σύνθεση του χαρτοφυλακίου του, αφού οι βασικοί κλάδοι (Πυρός, Ζωής, Αυτοκινήτων) συμμετέχουν κατά το ίδιο ποσοστό περίπου (γύρω στο 30%).

Πρώτη μας ερώτηση αυτή για την "ασφαλιστική συνείδηση" των Κερκυραίων.

Γ.Β. Αγαπητέ Βασίλη,
οι πληροφορίες μας λένε, ότι στην μακρινή Κέρκυρα ο δείκτης της ασφαλιστικής συνείδησης των κατοίκων της περιοχής αυτής κινείται σε πολύ υψηλά επίπεδα. Ανταποκρίνονται στην πραγματικότητα οι πληροφορίες μας αυτές και αν ναι, που αποδίδεται αυτό το γεγονός;

Β.Κ.

Οι πληροφορίες σας Κε Βλάσση είναι πάρα πολύ σωστές. Η ασφαλιστική συνείδηση στην περιοχή μας πραγματικά κυμαίνεται σε υψηλά επίπεδα και αυτό οφείλεται:

α) Στην ανάγκη για προστασία των ιδίων των ανθρώπων αλλά και των επιχειρήσεών τους από διάφορους κινδύνους που εγκυμονεί η τουριστική ανάπτυξη στην περιοχή μας.

β) Ο μεγάλος αριθμός επισκεπτών από πολιτισμένους και ανεπτυγμένους λαούς, όπου εκεί κυ-

ριαρχεί το στοιχείο της ασφαλιστικής συνείδησης.

γ) Οι συχνές επισκέψεις των μόνιμων κατοίκων της Κερκύρας σε διάφορες ευρωπαϊκές και αμερικανικές πόλεις, είναι τα βασικά στοιχεία στα οποία αποδίδω την ανάπτυξη της ασφαλιστικής συνείδησης στην περιοχή μας.

Γ.Β.

Υπάρχει όμως ένα βασικό πρόβλημα και αυτό είναι ιδιαίτερα αισθητό στις επαρχιακές πόλεις. Είναι το φαινόμενο του ανταγωνισμού που, από διάφορους λόγους, περνά τα όρια του αθέμιτου ή αν θέλετε του κακού ανταγωνισμού. Εσείς μιλήσατε για έναν αριθμό 490 ασφαλιστών (πολλοί βέβαια απ' αυτούς είναι ασφαλιστές σε εισαγωγικά) σε μια τόσο μικρή πόλη. Πώς να αντέξει μια τόσο μικρή, σχετικά, αγορά έναν τόσο μεγάλο αριθμό ασφαλιστών;

Β.Κ.

Πραγματικά το νούμερο των παραγωγών είναι τρομακτικό για την περιοχή μας, όχι βέβαια ότι αυτό μας μειώνει τη δουλειά, αλλά αναπτύσσεται ο αθέμιτος ανταγωνισμός, από ανθρώπους που θέλουν να λέγονται ασφαλιστές και που δεν διαθέτουν ούτε ακόμη και αυτές τις στοιχειώδεις ασφαλιστικές γνώσεις. Γίνεται βέβαια μια προσπάθεια από όλους τους επαγγελματίες ασφαλιστές, που έχουν σαν μοναδική απασχόληση το επάγγελμα του ασφαλιστή, να απαλλαγεί η αγορά από αυτούς τους ανθρώπους, τους ευ-

καιριακούς (αλεξιπτωτιστές), που δεν προσφέρουν σε κανέναν τίποτα, αλλά αντίθετα τραυματίζουν το θεσμό της ασφάλισης. Και εδώ θα ήθελα να προσθέσω ότι η ασφάλιση δεν είναι τρόπος μόνο!! για να θγάσουμε χρήματα, αλλά είναι ένα κοινωνικό λειτουργήμα, που αν δεν το ασκήσουμε σωστά σε μια τόσο μικρή γεωγραφικά περιοχή, τότε οι συνέπειες θα είναι καταστροφικές, όχι μόνο για τον ίδιο ασφαλιστικό σύμβουλο, αλλά για τον ίδιο τον θεσμό της ασφάλισης.

Γ.Β.

Δεν παρατηρείται μόνον στην περιοχή σας αυτό το φαινόμενο αλλά και αλλού, όπου οι κάτοικοι έχουν μίαν εποχιακή απασχόληση και αναζητούν διέξοδο τους νεκρούς μήνες. Τότε πολλοί σκέφτονται να γίνουν και ασφαλιστές. Είναι έτσι τα πράγματα ή όχι; Και αν η απάντησή σας είναι καταφατική τι εσείς έχετε να προτείνετε ώστε, μακροχρόνια έστω, να αναπτυχθεί μια υγιής τάξη επαγγελματικού ασφαλιστή;

Β.Κ.

Δυστυχώς ναι. Και αυτό το απο-

δίδω στο εξής: Τις προϋποθέσεις που χρειάζονται για να γίνει κανείς παραγωγός ασφαλίσεων, τις πληρεί μεγάλο ποσοστό του ελληνικού λαού. Μια εύκολη απάντηση θα μπορούσε βέβαια να ήταν ότι την ευθύνη την έχει η πολιτεία. Όμως εγώ προσωπικά την ευθύνη την αποδίδω εξ' ολοκλήρου στις ασφαλιστικές εταιρείες και σε μερίδα ασφαλιστικών πρακτόρων, που στο θωμό της εισροής ασφαλιστών και αιτήσεων, δεν διστάζουν να χρησιμοποιήσουν ανθρώπους που δεν έχουν σχέση με το επάγγελμά μας. Δεν τους μαθαίνουν καν στοιχειώδη πράγματα, αλλά "αυτό είναι το τιμολόγιο και τρέξε να φέρεις αιτήσεις". Στο τελευταίο RECRUITING (στρατολόγηση), που έκανα, ανταποκρίθηκαν 42 άτομα, επέλεξα τα 10 και μέχρι να τελειώσει η εκπαίδευση, που διήρκεσε ένα μήνα, αυτοί που τελικά ασχολούνται επαγγελματικά με την ασφάλιση είναι μόνο 3. Μ' αυτό θέλω να πω ότι, αν γίνεται σωστή εκλογή ανθρώπων και μακροχρόνια εκπαίδευση, τόσο ο αριθμός των επαγγελματιών παραγωγών ασφαλίσεων, θα ήταν μικρό-

τερος, αλλά θα υπήρχε μια υγιής τάξη ασφαλιστών στην περιοχή μας.

Φεύγοντας διεπίστωνα με κάποια κρυφή ικανοποίηση ότι η διαίσθησή μου και αυτή τη φορά δεν με είχε προδώσει. Ο **Ασφαλιστής Βασίλης Καρύδης**, οργανώνεται γιατί βλέπει μπροστά, έχει **όραμα**. Η Κερκυραϊκή αγορά, παρά τη μικρή της έκταση, έχει σφρίγος, ζωντάνια. Είναι έτοιμη να ανταποκριθεί θετικά σε κάθε σωστή προσπάθεια.

Έτσι λοιπόν, εμείς από την πλευρά μας δεν έχουμε παρά να ευχηθούμε από τα βάθη της ψυχής μας στο φίλο μας **Βασίλη Καρύδη** το: **Καλή Επιτυχία**.

Γιώργος Βλάσσης

ΑΝΑΚΟΙΝΩΣΗ
ΠΡΟΣ ΤΑ ΣΤΕΛΕΧΗ ΠΩΛΗΣΕΩΝ & ΔΙΟΙΚΗΣΕΩΣ
ΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ

**Αν είσαι ασφαλιστής,
για τη δική σου ασφάλεια επένδυσε σε γνώσεις.**

Η International

διοργανώνει ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟ με θέμα

"Ομαδικές Ασφαλίσεις",

διαρκείας 3 ημερών: 18, 19, 20 Ιανουαρίου 1993, 5-9 μ.μ.,

στο ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΜΟΥΣΕΙΟ με εισηγητή τον κύριο Γιώργο Βλάσση.

Πληροφορίες και δηλώσεις συμμετοχής:

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ
ΜΟΥΣΕΙΟ

Λαμάρεως 139, Παγκράτι
Τηλ.: 7227750, 7236370



ΑΠΟ ΤΟ 1965
ΣΤΗΝ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ ΚΑΙ ΟΡΓΑΝΩΣΗ
ΤΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΚΑΙ ΤΟΥ MANAGEMENT
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ



Μίλτος Λιδωρίκης:

Τα προϊόντικά έντυπα είναι ο καθρέπτης των εταιριών



Ο κ. Μίλτος Λιδωρίκης για πολλά χρόνια υπήρξε Διευθυντικό στέλεχος της ETBA. Διετέλεσε επίσης Διευθύνων Σύμβουλος της θυγατρικής εταιρίας της ETBA “Ελληνικά Εξαγωγικά ΑΕ” και Διευθύνων Σύμβουλος της “Ξενία ΑΕ” που ανήκει στον ΕΟΤ. Διετέλεσε επίσης Πρόεδρος της Ελληνικής Εταιρίας Δημοσίων Σχέσεων και Γενικός Γραμματέας του Κοινωφελούς Ιδρύματος της ETBA. Από τριετίας είναι σύμβουλος επικοινωνίας του ασφαλιστικού ομίλου της HELVETIA στην Ελλάδα. Με αυτή του την ιδιότητα απαντά στις ερωτήσεις του ΝΑΙ, και επισημαίνει την σημασία που έχουν τα έντυπα για την εικόνα μιας εταιρίας.

ΝΑΙ: Κύριε Λιδωρίκη επί πολλά χρόνια εργασθήκατε στον ευρύτερο Δημόσιο τομέα δεδομένου ότι η ETBA είναι κρατική Τράπεζα Αναπτύξεως, σήμερα προσφέρετε τις υπηρεσίες σας σε ένα δυναμικό τομέα της ιδιωτικής πρωτοβουλίας, τον Ασφαλιστικό. Ποιές οι εντυπώσεις που αποκομίσατε από την νέα επαγγελματική σας απασχόληση;

■ Ο ιδιωτικός ασφαλιστικός τομέας έχει ένα ευρύτατο ορίζοντα δραστηριοτήτων αφού είναι στενά συνδεδεμένος με τον άνθρωπο σε όλες τις εκφράσεις της ζωής του: την περιουσία του, την επαγγελματική του δραστηριότητα, την υγεία του, τα επενδυτικά του σχέδια, την φροντίδα για την οικογένειά του και της ίδιας του της ζωής. Και γι' αυτό έχει και μεγάλη ευθύνη έναντι του ευρύτερου κοινού, δεδομένου ότι η ιδιωτική ασφάλιση αποτελεί και μια πολύ σοβαρή κοινωνική λειτουργία.

ΝΑΙ: Μένοντας σε αυτή την τελευταία παρατήρησή σας, πιστεύετε ότι η επικοινωνία των ασφαλιστικών εταιριών με το κοινό έχει ως γνώμονα την σωστή ενημέρωση, εκείνη που επιβάλλεται από τον κοινωνικό της ρόλο;

■ Η επικοινωνία των ασφαλιστικών εταιριών με τους ασφαλισμένους της έχει μεγάλο εύρος: είναι η προσωπική — μέσω των ασφαλιστών αλλά και των διοικητικών υπηρεσιών —, η μέσω των μαζικών μέσων επικοινωνίας και των άλλων μεθόδων προσέγγισης του ευρύτερου κοινού και εκείνη που πραγματοποιείται με τα ενημερωτικά έντυπα. Θα ήταν λοιπόν νομίζω δυσχερές, όχι μόνο σε μένα αλλά και για ανθρώπους που έχουν πολύχρονη θητεία στο επάγγελμα, να απαντήσουν συνολικά σε ένα τέτοιο ερώτημα. Η άποψή μου πάντως είναι ότι ο ασφαλιστικός κλάδος αποδίδει ιδιαίτερη σημασία στην εκπαίδευση των ασφαλιστών του, ώστε να διασφαλιστεί η σωστή επικοινωνία του με τον ασφαλιζόμενο. Στον τομέα της διαφήμισης κάποιες ίσως υπερβολές, μεμονωμένες, δεν νομίζω ότι ξεπερνούν τα όρια της δεοντολογίας. Εξάλλου καθώς το κοινό ωριμάζει και καθημερινά είναι πιο

ενημερωμένο και πιο απαιτητικό για σωστή και ποιοτική προσφορά υπηρεσιών, γίνεται ορατό ότι οι υπερβολές ανήκουν στο παρελθόν.

ΝΑΙ: Υπάρχει όμως, όπως είπατε, και το ενημερωτικό έντυπο που αναφέρεται συνήθως σε συγκεκριμένους τομείς ασφαλιστικών καλύψεων και όπου τυχόν υπερβολές ή παραλείψεις μπορούν να παρασύρουν τον ασφαλιζόμενο. Ποιά είναι η γνώμη σας;

■ Το έντυπο πρέπει να είναι ενημερωτικό. Η λέξη αυτή τα λέει όλα. Βέβαια, το έντυπο δεν αποτελεί ασφαλιστικό συμβόλαιο ούτε πρόταση ασφάλισης. Ανήκει και αυτό στον ευρύτερο χώρο της προβολής ενός προϊόντος ή και του συνόλου των δραστηριοτήτων μιας ασφαλιστικής εταιρίας. Δεν είναι βέβαια δυνατόν να καλύψει όλους τους όρους μιας ασφαλιστικής κάλυψης ή το σύνολο των στοιχείων μιας εταιρίας. Βασική επιδίωξη είναι να προσελκύει τον αναγνώστη του εικαστικά και με το κείμενό του. Το κείμενο — κυρίως στα λεγόμενα “προϊοντικά έντυπα” — είναι φυσικό να μην αναφέρεται λεπτομερειακά σε όλες τις περιπτώσεις της ασφαλιστικής κάλυψης, αλλά δεν επιτρέπεται να έχει πλεονάζοντα κενά που μπορούν, όπως αναφέρατε, να παρασύρουν ή και να παραπλανήσουν τον ασφαλιζόμενο. Το κείμενο πρέπει να είναι απλό, εύληπτο, ειλικρινές ώστε να δίνει την δυνατότητα στον αναγνώστη του να συζητήσει με τον ασφαλιστή του και να πάρει τις σωστές αποφάσεις, δηλαδή να καλυφθεί σύμφωνα με τις ανάγκες του. Από την άλλη πλευρά το εικαστικό μέρος πρέπει να εξυπηρετεί τον σκοπό του εντύπου. Διαφορετικά θα σχεδιασθεί και θα γραφεί ένα έντυπο κύρους που αναφέρεται στην εικόνα μιας ασφαλιστικής εταιρίας και διαφορετικά το έντυπο που προβάλλει ένα πρόγραμμα νοσοκομειακής κάλυψης.

ΝΑΙ: Έχουμε στα χέρια μας το έντυπο της HELVETIA που αφορά την κάρτα υγείας HELVETIA MEDICARE INTERNATIONAL, πιστεύετε ότι έγινε με τις προδιαγραφές που αναφέρατε;

■ Δώσαμε ιδιαίτερη προσοχή στο έντυπο αυτό, γιατί ο τομέας της υγείας είναι πολύ ευαίσθητος. Θελήσαμε να μην απευθυνθούμε στο κοινό συνθηματολογικά ή με “ξύλινη γλώσσα”. Και προ πάντων θελήσαμε να τον ενημερώσουμε πάνω σε όλα τα ουσιαστικά στοιχεία που συνθέτουν το πρόγραμμα “ΦΡΟΝΤΙΔΑ ΥΓΕΙΑΣ HELVETIA MEDICARE INTERNATIONAL”. Εάν το επιτύχαμε δεν είμαστε εμείς που θα το κρίνουμε. Με την ίδια μέθοδο εργαζόμαστε και σε κάθε έντυπό μας, έχοντας ως στόχο να είναι χρήσιμο εργαλείο στους ασφαλιστές μας και να περιέχει σωστή ενημέρωση στους ασφαλιζόμενους. Ιδιαίτερη επίσης προσοχή δώσαμε στο έντυπό μας που αφορά το ΜΙΚΤΟ ΑΜΟΙΒΑΙΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ της HELVETIA. Και ήταν μια ικανοποίηση όταν η Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς το θεώρησε κατάλληλο και μας γνώρισε ότι πρέπει να δίνεται στους υποψήφιους επενδυτές μαζί με το ειδικό πληροφοριακό έντυπο που εκ του Νόμου δίνεται στο επενδυτικό κοινό.

ΝΑΙ: Στην αρχή της συνομιλίας μας είπατε ότι ο ορίζοντας των δραστηριοτήτων της ιδιωτικής ασφάλισης είναι ευρύτατος. Το γεγονός αυτό προσδιορίζει και τα προσόντα που πρέπει να έχουν όσοι έχουν στόχο να απασχοληθούν στον τομέα αυτόν;

■ Ασφαλώς. Το εύρος της λειτουργίας της ιδιωτικής ασφάλισης έχει ανάγκη στελεχών σε όλους τους τομείς, από τον διοικητικοοικονομικό μέχρι το μάρκετινγκ, τις πωλήσεις, την μηχανοργάνωση και τον εκπαιδευτικό. Και για να καταλήξουμε από εκεί που ξεκίνησε η σημερινή συνομιλία μας, όλα αυτά τα στελέχη πρέπει να έχουν την βούληση και το ταλέντο στο να δημιουργήσουν μια καρποφόρα επικοινωνία μεταξύ τους. Γιατί η εσωτερική επικοινωνία, οι ανθρώπινες σχέσεις στον χώρο εργασίας, είναι εκείνες που εν τέλει διαμορφώνουν την εικόνα της επιχείρησης και προς τα έξω.

Νέα από την METROLIFE

Η METROLIFE ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ, με την ευκαιρία της Πανελλαδικής συνάντησης των Ασφαλιστών του Ομίλου METROLIFE που έγινε στις 19/09/1992, εξήγγειλε τέσσερα νέα ασφαλιστικά προϊόντα με τους τίτλους: **“ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΛΑΘΟΥΣ”** - **“ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΜΑΘΗΤΗ”** - **“ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΣΠΙΤΙΟΥ”** - **“ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ”**

Παρουσιάζουμε δύο από αυτά:

Η **“ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΛΑΘΟΥΣ”** είναι μία διαφορετική προσέγγιση του Κλάδου Αστικής Ευθύνης. Πρόκειται δηλαδή για μία πλήρη σειρά καλύψεων Αστικής Ευθύνης, που όμως η παρουσίασή τους γίνεται με έναν απλό τρόπο, τονίζοντας ιδιαίτερα αυτό ακριβώς που καλύπτει ο Κλάδος, το ΛΑΘΟΣ. Έτσι πιστεύουμε ότι το ασφαλιστικό αντικείμενο γίνεται πιο κατανοητό και περνάει αμέσως το μήνυμά του στον υπο-

ψήφιο πελάτη.

Η **“ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΜΑΘΗΤΗ”** είναι ένα εντελώς νέο προϊόν στην ελληνική αγορά, που σχεδιάστηκε για να καλύψει τις ιδιαίτερες ανάγκες που παρουσιάζονται στον Μαθητή από ένα ατύχημα.

Καλύπτει:

α) Αποζημιώσεις για ιδιαίτερα μαθήματα στο σπίτι, όταν ο μαθητής δεν έχει την δυνατότητα εξαιτίας κάποιου ατυχήματος να πηγαίνει στο σχολείο.

β) Έξοδα για νοσηλεία στο Νοσοκομείο, λόγω ατυχήματος, με την μορφή του Ημερήσιου Νοσοκομειακού Επιδόματος.

γ) Έξοδα φροντίδας στο σπίτι, μετά από τη νοσηλεία στο Νοσοκομείο, για τις αναγκαίες δαπάνες φροντίδας (baby sitter, βοηθοί, νοσοκόμα).

δ) Έξοδα θεραπείας, ατυχήματος σε εξωτερικά ιατρεία ή σε ιδιωτικούς γιατρούς, όταν δεν απαιτείται νοσηλεία στο Νοσοκομείο.

ε) Έξοδα Πλαστικής Χειρουργικής για αποκατάσταση ατυχήματος.

στ) Κάλυψη Μόνιμης Ολικής Ανικανότητας του μαθητή με πολύ ψηλά ποσά, τέτοια που να είναι δυνατή ακόμα και η εισοδηματική αποκατάσταση του μαθητή για την υπόλοιπη ζωή του.

ζ) Τέλος, καλύπτεται και ο θάνατος από ατύχημα.

Ακριβώς επειδή τα παιδιά είναι περισσότερο εκτεθειμένα στους κινδύνους ατυχημάτων από τους μεγάλους και πολλά πράγματα τα ανακαλύπτουν για πρώτη φορά μέσα από τα παιχνίδια, θεωρούμε ότι το Πρόγραμμα **“ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΜΑΘΗΤΗ”** μειώνει στο ελάχιστο δυνατό τις συνέπειες ενός ατυχήματος.

Τα προϊόντα αυτά υποστηρίζονται από αναλυτικά prospectus, ενώ η **“ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΣΠΙΤΙΟΥ”** και η **“ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΜΑΘΗΤΗ”** υποστηρίχθηκαν και διαφημιστικά στον Τύπο.

ΚΑΡΤΑ ΝΟΣΗΛΕΙΑΣ ΑΠΟ ΤΗΝ ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ

Την έναρξη λειτουργίας της κάρτας **“ΣΩΜΑΤΟΦΥΛΑΚΑΣ - ΥΓΕΙΑ”** ανακοίνωσε η Ε/Β Ζωής. Δικαίωμα εφοδιασμού & χρήσης της κάρτας έχουν όλοι οι παλιοί και νέοι ασφαλισμένοι της Εταιρίας. Το προϊόν παρουσιάζει σημαντικά πλεονεκτήματα, όπως:

- αυτόματη εξώφληση της δαπάνης σε ποσοστό 100%.

- ισόβια μη ακυρώσιμη ισχύ της κάρτας.
- δυνατότητα απεριόριστης κάλυψης.
- ιδιαίτερα χαμηλό κόστος για αυτά που προσφέρει.

ΠΩΛΗΣΕΙΣ

ΒΑΛΤΕ ΨΥΛΛΟΥΣ στους ασφαλιστές σας.

Λέγεται ότι “ο λόγος που ο Θεός έδωσε στους σκύλους ψύλλους είναι για να μην σκέπτονται συνεχώς ότι είναι σκύλοι”. Έτσι συμβαίνει και με τους νέους πωλητές. Πρέπει να τους κρατάτε τόσο απασχολημένους ώστε να ξεχνούν ότι είναι νέοι σε μια πολύ σκληρή δουλειά.

Ένας διευθυντής το κάνει ζητώντας από τους πωλητές του να συμπληρώνουν ένα φύλλο ημερήσιου προγραμματισμού. Οι τίτλοι είναι οι ακόλουθοι:

Οι πρώτες πέντε γραμμές - “Τα πέντε πιο σημαντικά πράγματα που πρέπει να κάνω σήμερα”.

Οι επόμενες 15 γραμμές - “15 επισκέψεις που πρέπει να κάνω”.

Οι επόμενες πέντε γραμμές - “Πέντε τηλεφωνήματα που πρέπει να κάνω”.

Οι τελευταίες τρεις γραμμές - “Τα σημερινά ραντεβού”.

Ο διευθυντής συνειδητοποιεί ότι ο πωλητής ίσως να μην ολοκληρώσει το φύλλο προγραμματισμού κάθε μέρα, αλλά το σημαντικό είναι να προσπαθήσει ο πωλητής. Αν ο πωλητής ακολουθήσει την “μέθοδο του ψύλλου” για οκτώ εβδομάδες, έχει αποκτήσει σίγουρα καλές συνήθειες εργασίας σε μια σκληρή δουλειά.

Πέντε (5) χαρακτηριστικά ενός “καλού στο κλείσιμο” ασφαλιστή

1ο: Ο “καλός στο κλείσιμο” ασφαλιστής μπαίνει σε κάθε συνέντευξη περιμένοντας να πουλήσει στον υποψήφιο. Το χρήμα πάει στο χρήμα και ο πωλητής παράγει πωλήσεις. Δεν του αρκεί “να συμμετέχει” — ο καλός στο κλείσιμο μπαίνει σε κάθε συνέντευξη νιώθοντας νικητής.

2ο: Ο καλός στο κλείσιμο ασφαλιστής δείχνει καθαρά τον σκοπό της επίσκεψής του στην πρώτη συνέντευξη. Δεν ζητάει συγγνώμη, δεν ντρέπεται. Ο ασφαλιστής λέει τους λόγους γιατί ο υποψήφιος πρέπει να σκεφτεί την αξία των προτάσεών του και δίνει τους λόγους που τις κάνει.

3ο: Ο καλός στο κλείσιμο ασφαλιστής προσδιορίζει τον υποψήφιο στην πρώτη κιόλας συνέντευξη. Μπορεί αυτός ο άνθρωπος να αγοράσει; Είναι φιλόδοξος; Έχει προσωπικότητα; Έχει αίσθημα ευθύνης απέναντι στην οικογένειά του; Η κύρια δουλειά του ασφαλιστή είναι να ξεχωρίζει τους υποψήφιους από τους πιθανούς, και ο κύριος προσδιορισμός βρίσκεται σε αυτή την ερώτηση, “Έχετε μακροχρόνιες υποχρεώσεις και σχέδια, και είναι αυτά σημαντικά για σας;”. Αν δεν υπάρχουν σχέδια, αυτό το άτομο δεν είναι υποψήφιος. Αν μακροχρόνια σχέδια δεν είναι ζωτικής σημασίας για ένα άτομο, θάπρεπε να διαγραφεί από υποψήφιος. Και διαγράψτε οποιονδήποτε ο οποίος δεν μπορεί πραγματικά

να αγοράσει. Μεγάλο μέρος της επιτυχίας του καλού στο κλείσιμο ασφαλιστή έγκειται στην ικανότητά του να διαγράφει πιθανούς υποψήφιους γρήγορα και να συγκεντρώνει τις προσπάθειες πωλήσεως σε υποψήφιους στους οποίους μπορεί να πουλήσει.

4ο: Ο καλός στο κλείσιμο ασφαλιστής χτίζει το κλείσιμο από την αρχή της συνέντευξης. Ο μοναδικός σκοπός της συνέντευξης είναι να κλείσει την πώληση, και από τις πρώτες ακόμη φράσεις, ο καλός ασφαλιστής φτιάχνει τα κίνητρα για μια θετική απόφαση. Κάνοντας αυτό, ο καλός στο κλείσιμο ασφαλιστής, ενσωματώνει την συνέντευξη και το κλείσιμο σε μια συνεχόμενη επιχείρηση.

5ο: Ο καλός στο κλείσιμο ασφαλιστής είναι άτομο με πειθώ. Ο καλός ασφαλιστής πιστεύει απόλυτα σε αυτό που πουλάει, και αυτή η πίστη φαίνεται. Αυτό το άτομο δεν διστάζει να αναφέρει περιστατικά για να πείσει, και χρησιμοποιεί τη σωστή ισορροπία ανάμεσα στη λογική και το συναίσθημα. Δεν υποχωρεί στις πεποιθήσεις του από λύπηση στις δικαιολογίες του υποψήφιου. Οι πεποιθήσεις του καλού ασφαλιστή λένε στον υποψήφιο καλύτερα και από λόγια, “Αυτή η ασφάλεια έχει μεγαλύτερη αξία για σας και την οικογένειά σας απ’ ό,τι η προμήθεια για μένα”.



Πώς μπορώ να βρω πελάτες;

Η απλή, πρακτική, και δοκιμασμένη μέθοδος του κ. Νίκου Παναγιωτόπουλου, μπορεί να σας βοηθήσει πραγματικά να πετύχετε καλύτερα αποτελέσματα το 1993.



Βέβαια... δεν ήτανε πάντα έτσι. Όταν ξεκίνησε την καριέρα του ούτε υψηλά εισοδήματα είχε, ούτε γνωριμίες, αφού έλλειπε για πολλά χρόνια στην Αμερική...

Ο άνθρωπος αυτός έχει μεγάλη επιμονή και υπομονή. Πήρε λοιπόν κι έγραψε σ' ένα χαρτί όσους θυμότανε συμμαθητές και φίλους. Το τετράδιο το έχει ακόμα. Αφού εκπαιδεύτηκε, άρχισε να τηλεφωνεί για να ξανασυνδέσει γνωριμίες και ν' αρχίσει από κάπου. Ήτανε 42 ετών όταν ξεκίνησε. Άκουσα μια συνομιλία του με τον παλαιό ποδοσφαιριστή Κώστα Λινοξυλάκη του Παναθηναϊκού, γνώριμό του απ' το Γυμνάσιο.

"Έλα Κώστα, δεν με θυμάσαι; ο Νίκος είμαι, που καθόμουν με τον τάδε... πίσω στο θρανίο... του στρατηγού ο γιός... θυμήθηκες; Έλλειψα χρόνια Νέα Υόρκη - Καραϊβική - Άγιο Δομίνικο... τώρα ήρθα..."

Μεγάλη η προσπάθεια, που καρποφόρησε πολύ αργότερα. Μια μέρα λέει στον Διευθυντή του: "Λιγοστεύουν τα ονόματα... απελπιστικά, τι να κάνω... δεν είναι και η ηλικία μου να τρέχω, πές μου τίποτα πρακτικό". Ο Διευθυντής του τότε πήρε μερικά φύλλα λευκά χαρτιά και το τετράδιο που έγραφε τα ονόματα που γνώριζε. Φτιάξαν 10 ξεχωριστά φύλλα ως εξής: Γράψανε πάνω-πάνω σε κάθε φύλλο ένα όνομα. Έφτιαξαν 10 τέτοια φύλλα χαρτιά.

Ο Νίκος Παναγιωτόπουλος είναι ένας από τους πολύ καλούς ασφαλιστές μεγάλης εταιρίας στην Ελλάδα. Το σημαντικό είναι ότι βρίσκεται για πολλά χρόνια σε σταθερή ανοδική πορεία. Μάλιστα με βραβεία υψηλής διατηρησιμότητας LIMRA επί 7 συνεχή χρόνια. Είναι ένας άρχοντας στις πωλήσεις με καλή αποτελεσματικότητα.

Πες το μου πρακτικά

Μετά σημείωσαν κάτω από κάθε όνομα 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10 σειρές με τελείες ως εξής.

ΚΑΤΣΑΡΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ	
1. (φίλος)	
2. (συγγενής)	
3. (συγγενής)	
4. (πελάτης)	
5. (προμηθευτής)	
6. (γνωστός)	
7. (»)	
8. (»)	
9. (»)	
10. (»)	

Στη συνέχεια ο Διευθυντής του του είπε: "Νίκο, πήγαινε και με ό,τι μέσο μπορείς, με ευγένεια, με παρακάλια, με ζητιανιά, με ό,τι μέσο θέλεις, ζήτησέ του να συμπληρωθεί το φύλλο και μη φεύγεις αν δεν γίνει. Αφού συμπληρώσεις τα 10 χαρτιά θάχεις 100 υποψήφιους. Έλα



δώ και θα πάμε μαζί. Τα επόμενα χρόνια έδειξαν ότι καταφέρνανε να φτιάξουν ένα καλό χαρτοφυλάκιο. Τότε ο Νίκος ζητούσε προκαταβολή 20 δραχμές για να πάρει το τρόλευ, με πίστη στο αύριο, αποδεικνύοντας πως όταν υπάρχει μέθοδος έρχεται και η επιτυχία.

Σήμερα ζει καλά στα βόρεια προάστια, με την υπέροχη συζυγό του Ανθή, γεμίζοντας υπερηφάνεια τον Διευθυντή και την εταιρία του.

Περνώντας τις βραδιές του συζητώντας ή διασκεδάζοντας με φίλους, επιτυχημένους μεγάλους Διευθυντές, ή φίλους πελάτες, στα καλύτερα RESTAURANT της Πολιτείας και της Κηφισιάς.

Η μέθοδος με το απλό αυτό χαρτί

που υποδεικνύει σε κάποιον τι ονόματα να δώσει, φέρνει πελάτες και ο Νίκος δεν το σταμάτησε ως σήμερα. Έχει συνέχεια παραγωγή, έχει πετύχει όλους τους διαγωνισμούς της εταιρίας του και εισοδήματα που καταργούν το άγχος και το ρολόι.

Ένα μολύβι, ένα χαρτί, ένα χαμόγελο κι έξω, όσοι θέλετε πελάτες. Γράψτε συγκεκριμένα τι ζητάτε. Μη λέτε "δώσου πελάτες". Πείτε δώσου σύσταση να πάω σ' αυτόν τον φίλο σου. Σε αυτό τον προμηθευτή του μαγαζιού σου. Στον αδελφό σου, στον γείτονα, στον κουρέα σου, στον δικηγόρο σου.

Ο Νίκος Παναγιωτόπουλος πέτυχε, γιατί όχι κι εσείς;

Ε.Σ.

ΠΡΟΣΩΠΙΚΗ ΒΕΛΤΙΩΣΗ

Το τυχερό 13

13 σκαλοπάτια για την προσωπική σας επιτυχία

Ο Μπεν Φράνκλιν συνέταξε ένα κατάλογο των χαρακτηριστικών που απαιτούνται για να γίνει ένα άτομο επιτυχημένο. Κατόπιν, ανέπτυξε ένα σχέδιο για προσωπική ανάπτυξη. Το σύστημά του έγκειται στο να συγκεντρώνετε την προσοχή σας σε κάθε χαρακτηριστικό για μια εβδομάδα, πριν προχωρήσετε στο επόμενο.

Θα ήταν σπάνιο πραγματικά αν ένα άτομο δεν μπορούσε να επωφεληθεί από το σχέδιο του Φράνκλιν για την επιτυχία. Παρακάτω είναι τα 13 χαρακτηριστικά που αναφέρει το σχέδιό του:

1. Εγκράτεια: Μην τρώτε και μην πίνετε μέχρι την υπερβολή.
2. Σιωπή: Μην μιλάτε παρά μόνο αν μπορείτε να οφελήσετε άλλους ή τον εαυτό σας - αποφεύγετε άσκοπες συζητήσεις.
3. Τάξη: Δώστε σε όλα σας τα πράγματα την θέση τους - αφήστε το κάθε κομμάτι της δουλειάς σας να έχει την ώρα του.
4. Αποφασιστικότητα: Αποφασίστε να εκτελέσετε εκείνα που πρέπει - εκτελείτε με επιτυχία εκείνα που έχετε αποφασίσει.
5. Λιτότητα: Μην κάνετε έξοδα παρά μόνο για το καλό των άλλων ή του εαυτού σας - δηλαδή, μην σπαταλάτε τίποτα.
6. Επιμέλεια: Μην σπαταλάτε τον χρόνο σας - να ασχολήστε πάντα με κάτι χρήσιμο - περιορίστε όλες τις άσκοπες δραστηριότητες.
7. Ειλικρίνεια: Μην εξαπατάτε κανέναν - να σκέπτεστε με αθωότητα και δικαιοσύνη και όταν μιλάτε να μιλάτε ανάλογα.
8. Δικαιοσύνη: Μην αδικείτε κανέναν και μην παραλείπετε να κάνετε το καλό.
9. Μετριοπάθεια: Να αποφεύγετε τις υπερβολές.
10. Καθαριότητα: Να μην ανέχεστε ακαθαρσία στο σώμα σας, στα ρούχα σας και στο σπίτι σας.
11. Ηρεμία: Μην ενοχλήστε από ασήμαντα γεγονότα ή ατυχήματα κοινά ή αναπόφευκτα.
12. Σεμνότητα: Μην είστε άσεμνοι και ποτέ μην πληγώνετε την ηρεμία και την φήμη κανενός.
13. Ταπεινοφροσύνη: Να μιμνήστε τον Ιησού και τον Σωκράτη.

Πηγή: Βιβλιοθήκη Management LIMRA Ελλάδος - Κύπρου

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΙΔΗΣΕΙΣ

ΟΛΑ ΤΑ ΝΕΑ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΧΩΡΟΥ

ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΙΚΗ

Την έναρξη συνεργασίας με το ως άνω νοσηλευτήριο ανακοίνωσε η ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΙΚΗ. Η εταιρία, μέσω του στην Ελλάδα γραφείου του νοσοκομείου, θα αναλαμβάνει την τακτοποίηση βασικών γραφειοκρατικών διαδικασιών, όπως κλείσιμο ημερημνίας εισαγωγής, τακτοποίηση ύπαρξης διερμηνέως, κ.λπ. Θα καλύπτεται το 80% της δαπάνης νοσηλείας ή το 100% της διαφοράς αν προηγηθεί κάποιο ταμείο. Σημαντικό πλεονέκτημα είναι το ότι θα προκαταβάλλεται το 30% της δαπάνης στον ασφαλισμένο πριν την αναχώρησή του. Η κάλυψη είναι ΙΣΟΒΙΟΣ και μη ακυρωσιμη από την εταιρία.

DATA PIM LTD

Η Εταιρία DATA PIM LTD έχει εκδόσει το ΑΓΓΛΟΕΛΛΗΝΙΚΟ ΕΡΜΗΝΕΥΤΙΚΟ ΛΕΞΙΚΟ ΣΤΗ ΔΙΕΘΝΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ καθώς και το ΕΛΛΗΝΟΑΓΓΛΙΚΟ ΛΕΞΙΚΟ ΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΡΓΑΣΙΩΝ.

Τα λεξικά αυτά είναι ΜΟΝΑΔΙΚΑ γιατί περιέχουν ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΗ την ύλη που χρειάζεται ένας ΣΥΓΧΡΟΝΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ για να διεκπεραιώσει αποτελεσματικά τη δουλειά του μέσα στα διαμορφωμένα πλαίσια του ανταγωνισμού σε τοπικό αλλά και διεθνές επίπεδο.

Τα Λεξικά διατίθενται από τα καλά βιβλιοπωλεία και η εκδότρια εταιρία μπορεί να τα επιδείξει και να τα προσφέρει στα ασφαλιστικά γραφεία με ένα απλό τηλεφώνημα ή FAX. Πληροφορίες Τηλ.: 36.07.535, 36.02.820, Fax: 86.74.742.

COSMOS INVEST

Η πρώτη γνωριμία με τους εκπροσώπους του οικονομικού και ασφαλιστικού τύπου της εταιρίας διαχείρισης του αμοιβαίου κεφαλαίου COSMOS-INVEST, έγινε σε κεντρικό ξενοδοχείο της Αθήνας στις 21 Οκτωβρίου 1992.

Το COSMOS-INVEST αποτελεί τον

καρπό της συνεργασίας της γαλλικής τράπεζας SOCIÉTÉ GENERALE και του ομίλου ασφαλιστικών εταιριών AGF KOSMOS.

Ο κ. Φίλιππος Μπουκουβάλας, Γενικός Διευθυντής, έκανε μια σύντομη ανάλυση των στόχων της επενδυτικής πολιτικής της εταιρίας και ανέφερε ότι η διάθεση μεριδίων θα γίνεται μέσω του δικτύου πωλήσεων της AGF KOSMOS και των υποκαταστημάτων της SOCIÉTÉ GENERALE.

ΕΘΝΙΚΗ

Ένα καινούργιο Γραφείο στην Θεσ/νίκη, στην Αγίας Σοφίας, ξεκίνησε από 1/7/92 με Δ/ντρια την γνωστή στον ασφαλιστικό χώρο κα ΑΝΝΑ ΠΑΠΑΝΑΣΤΑΣΟΥΛΗ, πλαισιωμένη από 16 υπέροχες συνεργάτισσες. Το νέο αυτό απόκτημα της Επιθεώρησης Δ. ΚΕΛΕΣΙΔΗ, της "ΠΡΩΤΗΣ" ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ της χώρας μας, της "ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ", θα αποτελέσει τον βασικό άξονα μεγαλειώδους ανάπτυξης στην Συμπρωτεύουσα.

ΔΑΚΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ

Την Τετάρτη 14 Οκτωβρίου 1992 πραγματοποιήθηκε συγκέντρωση της ΔΑΚΕ Ασφαλιστικών Εταιριών με θέμα:

"Νόμος για τα Ασφαλιστικά Ταμεία Επιπτώσεις και Προοπτικές"

Η συγκέντρωση υπήρξε απόλυτα επιτυχής τόσο από πλευράς προσελεύσεως ασφαλιστικών υπαλλήλων και στελεχών όσο και από πλευράς Βουλευτών του Κυβερνήσαντος Κόμματος.

Στο πρώτο μέρος της συνάντησης έγινε από τον Πρόεδρο της ΔΑΚΕ κ. Χρήστο Κυριαζή, λεπτομερής ανάλυση των άρθρων του νόμου που αφορούν τα ταμεία των ασφαλιστικών υπαλλήλων.

Στο δεύτερο μέρος συζητήθηκαν οι προτάσεις της παράταξης - με την

συμμετοχή των Βουλευτών κ.κ. Άγγελου Μπρατάκου, Γιώργου Βουλγαράκη και Νίκου Αγγελόπουλου καθώς και του Γραμματέα των ΕΚΟ-ΔΑΚΕ κ. Κώστα Κόλλια, - με στόχο την ανταλλαγή απόψεων και παράλληλα ανάληψη πρωτοβουλιών για βελτίωση κάποιων όρων μέσω ερμηνευτικών εγκυκλίων ή μέσω Υπουργικών αποφάσεων.

Επίσης απεφασίσθη να αναλάβει η ΔΑΚΕ πρωτοβουλίες στα όργανα στα οποία συμμετέχει ώστε να υπάρξει ενεργοποίηση όλων των εργαζομένων προς αυτή την κατεύθυνση.

HELVETIA

Ο κ. Ιερώνυμος Δελένδας, Διευθύνων Σύμβουλος και Γενικός Διευθυντής του Ομίλου Helvetia, ανακοίνωσε ότι ο κ. Ιωάννης Δ. Πολίτης ανέλαβε από 11.11.1992 ως Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής των Ασφαλιστικών Εταιριών Helvetia Γενικών Ασφαλείων και Helvetia Ζωής. Εξάλλου στο βαθμό του Αναπληρωτή Γενικού Διευθυντή της Helvetia Ζωής με αρμοδιότητες στα θέματα των Πωλήσεων προήχθη ο Διευθυντής Πωλήσεων της Εταιρίας κ. Εμμανουήλ Ασωνίτης.

ΙΟΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΖΩΗΣ

Η ΙΟΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΖΩΗΣ συνεχίζοντας το αναπτυξιακό της πρόγραμμα, εγκαινιάσε στις 15 Οκτωβρίου τα Γραφεία της Περιφερειακής Διευθύνσεως της Βορείου Ελλάδος, όπου ήδη λειτουργούν πέντε καταστήματά της. Στην τελετή των εγκαινίων ο Διευθύνων Σύμβουλος κ. Μιχ. Πρινιράκης, είπε τα εξής:

"Η ΙΟΝΙΚΗ ΖΩΗΣ μπαίνει δυναμικά στην Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά του Κλάδου Ζωής, με εφόδιά της την δύναμη που αντλεί από τον Όμιλο της Εμπορικής Τραπεζής και από το ανθρώπινο δυναμικό της, που αποτελείται από δύο αξιόμαχες ομάδες, τους διοικητικούς υπαλλήλους της και τους παραγωγικούς της συνε-

ργάτες. Η επιτυχία της επομένως είναι μονόδρομος".

Κατά την ομιλία του ο κ. Πρινιράκης, ανέφερε ότι η Εταιρία μέχρι το τέλος του 1993 θα λειτουργεί με 50 περιφερειακά Γραφεία και με 600 περίπου συνεργάτες, που θα πραγματοποιήσουν νέα παραγωγή για το έτος αυτό δρχ. 1.000.000.000.

Στα εγκαίνια παραβρέθηκαν: Ο Γ.Γ. του Υπουργείου Μακεδονίας Θράκης κ. Ιωάννης Τσαλουκίδης, ο Γενικός Διευθυντής της Αστυνομίας Θεσσαλονίκης κ. Κων/νος Τουλιάς, η κ. Μαρία Ζαμβρακίδου ως εκπρόσωπος του Νομάρχη, ο Πρόεδρος του Δ.Σ. της Ασφαλιστικής Εταιρίας ΦΟΙΝΙΞ κ. Χ. Καρακίτσος, η Πρόεδρος του Δ.Σ. της ΙΟΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ κα Ειρήνη Δορκοφίκη, ο Περιφερειακός Διευθυντής Β. Ελλάδος της Εμπορικής Τραπεζής κ. Πούλιος, ο Περιφερειακός Διευθυντής Β. Ελλάδος της Ιονικής Τραπεζής κ. Χρηστίδης και άλλοι επίσημοι.

ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΣ ΣΥΛΛΟΓΟΣ ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΩΝ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ

Στις εκλογές που έγιναν στις 29 και 30 Οκτωβρίου για ανάδειξη νέου ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟΥ ΣΥΜΒΟΥΛΙΟΥ, η ΠΑΣΚΕ-Σ έλαβε ποσοστό 68,8% και 7 έδρες από 6 που είχε στο απερχόμενο ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟ ΣΥΜΒΟΥΛΙΟ.

Η ΕΣΚΕ έλαβε ποσοστό 23,4% και 2 έδρες από 3 που είχε στο απερχόμενο ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟ ΣΥΜΒΟΥΛΙΟ.

Η ΝΕΑ ΠΝΟΗ έλαβε ποσοστό 7,8% χωρίς να πάρει έδρα. Το νέο Διοικητικό Συμβούλιο συγκροτήθηκε ομόφωνα σε σώμα με την εξής σύνθεση: ΠΡΟΕΔΡΟΣ: ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΒΑΡΔΑΚΑΣΤΑΝΗΣ

ΑΝΤΙΠΡΟΕΔΡΟΣ: ΧΡΗΣΤΟΣ ΚΟΥΣΤΑΣ

ΓΕΝ. ΓΡΑΜΜΑΤΕΑΣ: ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΠΟΛΥΜΕΡΟΣ

ΑΝΑΠ. ΓΡΑΜΜΑΤΕΑΣ: ΜΑΝΤΙΑ ΠΟΛΥΚΑΛΑ

ΤΑΜΙΑΣ: ΑΝΑΣΤΑΣΙΑ ΝΑΝΟΠΟΥΛΟΥ

ΜΕΛΗ: ΧΡΗΣΤΟΣ ΒΟΡΛΟΚΑΣ

ΘΕΜΗΣ ΠΑΝΝΟΠΟΥΛΟΣ

ΚΩΣΤΑΣ ΚΑΛΑΕΡΤΗΣ

ΠΕΡΙΑΝΔΡΟΣ ΜΗΤΡΟΠΟΥΛΟΣ

ΟΛΥΜΠΙΑΚΟΣ ΚΟΣΜΟΣ

- Το 70% των κερδών της Εταιρίας Ασφαλείων "ΟΛΥΜΠΙΑΚΟΣ ΚΟΣΜΟΣ" Α.Ε. θα κορηγείται κάθε χρόνο στον Ολυμπιακό.

- Αυτό ανακοινώθηκε κατά τη διάρκεια της κοινής Συνέντευξης Τύπου που έδωσαν η "ΟΛΥΜΠΙΑΚΟΣ ΚΟΣΜΟΣ" Α.Ε., η Π.Α.Ε. ΟΛΥΜΠΙΑΚΟΣ και ο Ο.Σ.Φ.Π.

- Χθες Πέμπτη στη Λέσχη του Ολυμπιακού, όπου και επισημοποιήθηκε η συνεργασία τους.

- Στη Συνέντευξη Τύπου τονίσθηκαν επίσης, τα εξής:

● Η Α.Ε. Ασφαλείων "ΟΛΥΜΠΙΑΚΟΣ ΚΟΣΜΟΣ" χρηματοδοτείται και σπριζεται από την "ΙΟΝΙΚΗ ΖΩΗΣ" θυγατρική εταιρία του "ΦΟΙΝΙΚΑ" και της Εμπορικής Τράπεζας.

● Η Α.Ε. "ΟΛΥΜΠΙΑΚΟΣ ΚΟΣΜΟΣ" προσφέρει πλήρη και μερική απασχόληση σε φίλους και φίλες του "ΟΛΥΜΠΙΑΚΟΥ" προσφέρει Διευθυντική απασχόληση και καριέρα σε αθλητές και αθλήτριες όλων των τμημάτων. Στους παίκτες του ποδοσφαίρου όταν θα σταματούν την καριέρα τους, μια δεύτερη Διευθυντική σημαντική καριέρα.

Στους παλαιμάχους Βετεράνους προσφέρει πλήρη, μερική ή απλή συνεργασία.

● Ταυτόχρονα η Α.Ε. "ΟΛΥΜΠΙΑΚΟΣ ΚΟΣΜΟΣ" αναλαμβάνει από σήμερα την πλήρη Νοσοκομειακή Περίθαλψη όλων των παλαιμάχων Βετεράνων παικτών που έγραψαν την ιστορία του "ΟΛΥΜΠΙΑΚΟΥ".

● Στη Συνέντευξη τύπου μίλησαν οι κ.κ. Μιχάλης Πρινιράκης, Διευθύνων Σύμβουλος "ΙΟΝΙΚΗΣ ΖΩΗΣ", Πέτρος Αντωνάκος, Πρόεδρος Δ.Σ. της Α.Ε. Ασφαλείων "ΟΛΥΜΠΙΑΚΟΣ ΚΟΣΜΟΣ", Λεωνίδας Θεοδωρακάκης, Πρόεδρος του Σ.Φ.Π. "ΟΛΥΜΠΙΑΚΟΥ" και ο Δημήτρης Κωνσταντινίδης, Διευθύνων Σύμβουλος της ΠΑΕ "ΟΛΥΜΠΙΑΚΟΣ".

ΕΝΩΣΗ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ

Η ένωση στην προσπάθειά της να αναβαθμίσει το επάγγελμα του Ασφαλιστικού Πράκτορα, και μετά από την απόφαση της Νομαρχίας Αθηνών να συμμετέχει στην επιτροπή των διαγωνισμών για την χορήγηση άδειας ασφαλιστικού πράκτορα που θα γίνουν στις 30 Νοεμβρίου '92, αποφάσισε να βοηθήσει όλους τους υποψήφιους με την διενέργεια ενός επιμορφωτικού σεμιναρίου.

Το σεμινάριο έγινε στις 23 Νοε. 92 στην αίθουσα του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου Αθηνών και αναλύθηκαν διεξοδικά και τα τέσσερα μαθήματα στα οποία καλούνται να εξε-

ταστούν οι υποψήφιοι.

Δηλαδή: α) Στοιχεία Ασφαλιστικής Θεωρίας & Νομοθεσίας, Ασφαλιστική Σύμβαση.

β) Κλαδικό Λογιστικό Σχέδιο. γ) Γενικοί Όροι & Τιμολόγηση Κλάδων Ασφάλισης που υπάγονται σε Υποχρεωτική Τιμολόγηση.

δ) Γενικοί Όροι & Τιμολόγηση κάθε Κλάδου Ασφάλισης συμπεριλαμβανομένων και των Ασφαλίσεων Ζωής. Η Ένωση για την βοήθεια των υποψηφίων εξέδωσε σχετικό βοήθημα για όλα τα παραπάνω μαθήματα. Τα δύο πρώτα μαθήματα ανέλυσαν ο καθηγητής της Νομικής Κος Ι. ΡΟΚΑΣ και εκ μέρους του ΣΟΛ οι Κύριοι Αγγελίδης και Ρούσσος, ενώ τα υπόλοιπα δύο μαθήματα τα ανέλυσαν μέλη του ΔΣ της Ένωσής μας.

Η Ένωση εκφράζει τις ευχαριστίες της, τόσο στους εκλεκτούς ομιλητές που με αγάπη δέχτηκαν να βοηθήσουν τόσο ουσιαστικά τον θεσμό του Ασφαλιστικού Πράκτορα, όσο και στην Διεύθυνση του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου Αθηνών που διέθεσε την απαραίτητη αίθουσα.

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ

Μεγάλη επιτυχία σημείωσε το σεμινάριο Συντονιστές της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ που έγινε στις 9, 10, 11 Οκτωβρίου 1992.

Το σεμινάριο διεξήχθη στο υπερσύγχρονο εκπαιδευτικό κέντρο της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ στο Καστρί και συμμετείχαν Συντονιστές απ' όλη την Ελλάδα.

Τα θέματα που αναπύχθηκαν κατά τη διάρκεια του τριήμερου σεμιναρίου ήταν κατ' αρχήν η ολοκλήρωση της παρουσίαισής του νέου πρωτοποριακού προγράμματος περιθάλψης με το Χρυσό Βιβλίο Υγείας.

Επίσης παρουσιάσθηκαν και τα νέα προϊόντα του ομίλου των επιχειρήσεων της ΑΤΕ και συγκεκριμένα τα τρία νέα Αμοιβαία Κεφάλαια της ΑΤΕ ΑΕΔΑΚ, καθώς επίσης και τρεις κάρτες που εκδίδει η ΑΤΕ ΚΑΡΤΑ Α.Ε. Κοινή διαπίστωση των συμμετεχόντων ήταν πως και τα τρία νέα προϊόντα που παρουσιάσθηκαν, εφοδιάζουν σημαντικά την Δύναμη Πωλήσεων και διευρύνουν την πλούσια "γκάμα" των ασφαλιστικών και χρηματοοικονομικών προϊόντων που η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ προσφέρει στον σύγχρονο και απαιτητικό καταναλωτή.

Το σεμινάριο αυτό εντάσσεται στον ετήσιο εκπαιδευτικό κύκλο των στελεχών πωλήσεων της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ.

HELVETIA

Σχεδιασμένα έτσι ώστε να προσφέ-

ΕΓΚΑΙΝΙΑ ΓΙΑ INTERAMERICAN & INTERBANK



Παρουσία του Προέδρου και Διευθύνοντος Συμβούλου του Ομίλου της INTERAMERICAN, κ. Δ. Κοντομηνά, του Διευθύνοντος Συμβούλου της INTERBANK, κ. Β. Μπαλλή και των Διευθυντών των Καταστημάτων κ.κ. Γ. Τοζακίδη και Γ. Μειμάρη, εγκαινιάσθηκαν στις 2.11.92 τα νέα Καταστήματα της INTERAMERICAN και της INTERBANK αντίστοιχα, στην Ηλιούπολη.

Η επιλογή της περιοχής, που έγινε μετά από προσεκτική μελέτη, είχε σαν στόχο της να προσφέρει στους πελάτες του Ομίλου ουσιαστική εξυπηρέτηση, καλύ-

πτοντας ένα ευρύ φάσμα αναγκών τους: ασφαλιστικών, τραπεζικών, αλλά και σύνθετων χρηματοοικονομικών υπηρεσιών.

Τα εγκαίνια, στα οποία παρευρέθηκαν εκπρόσωποι των τοπικών αρχών, στελέχη της Τράπεζας και της INTERAMERICAN και 800 περίπου προσκεκλημένοι, ακολούθησε δεξίωση στο χώρο του Καταστήματος.

Στη φωτογραφία απεικονίζονται, από αριστερά, οι κ.κ. Δημήτρης Κοντομηνάς, Μαρία Καψοκαβάδη, Ντίνας Μαυρογιάννης, Βύρων Μπαλλής, Γ. Μειμάρης και Γιάννης Τοζακίδης.

CONTINENTAL

Ένας από τους εμπειρότερους και γνωστότερους τεχνοκράτες των ασφαλιστικών θεμάτων απεφάσισε από τις αρχές Νοεμβρίου 1992 να συνδέσει την καριέρα του με την Ασφαλιστική Εταιρία Ζωής CONTINENTAL. Πρόκειται για τον κ. Ιωάννη Αλτιντζή, ο οποίος επέλεξε τον χώρο της Ιδιωτικής Ασφάλισης παραιτούμενος από την Διεύθυνση Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων και Αναλογιστικής του Υπουργείου Εμπορίου.

Ο κ. Ιω. Αλτιντζής, αναλαμβάνει καθύκοντα Τεχνικού Διευθυντή στην CONTINENTAL με έμφαση στον τομέα της Αναλογιστικής. Είναι πτυχιούχος Μαθηματικός του Πανεπιστημίου Θεσσαλονίκης και από το 1978 είναι στέλεχος του Υπουργείου Εμπορίου, όπου ειδικεύθηκε στις

Η ΚΩΣ ΣΤΟΝ ΚΙΝΕΖΙΚΟ ΤΥΠΟ



Μία από τις πιο δυναμικές και δραστήριες Εθνικές Επιτροπές για το Περιβάλλον είναι της Μογγολίας. Τα τελευταία τρία χρόνια θάσει ενός προγράμματος της ΕΟΚ έχουν φυτεύσει με τη μέθοδο "Καλλιδένδρο" του Έλληνα καθηγητή και τ. Πρύτανη του Πανεπιστημίου Ιωαννίνων κ. Γιώργου Καλλιστράτου, περισσότερα από 15.000 σπυροφόρα δένδρα στην έρημο της Μογγολίας.

Η Ελληνο-Μογγολική αυτή συνεργασία, διεθνώς γνωστή μετά το Συνέδριο του Ρίο ντε Τζανέιρο, που ανέφεραν τα επιτυχή αποτελέσματά της, βραβεύτηκε στην Ιταλία με το περίφημο βραβείο "Φοντάνε ντι Ρό-

μα". Η απονομή του βραβείου έγινε στο Επίτιμο Ιταλικό Προξενείο στην Κω, όπου και οι Μογγόλοι και ο Καθηγητής Γ. Καλλιστράτος ήσαν καλεσμένοι του Καθηγητή και Επίτιμου Προξένου της Ιταλίας κ. Γιώργου Σ. Μάρκου, για να γνωρίσουν το νησί του Ιπποκράτη και τα Δωδεκάνησα.

Οι διαπρεπείς Μογγόλοι, ενθουσιασμένοι από τις ομορφιές και τα αρχαία της Κω, την αναφέρουν στη μεγαλύτερη σε κυκλοφορία σ' όλο τον κόσμο εφημερίδα, την γνωστή "Εφημερίδα του Λαού" και ακόμη σ' άλλες, σαν ένα από τα πιο σημαντικά και ωραία νησιά της Ευρώπης.

αναλογιστικές μελέτες. Διετέλεσε επί σειρά ετών Προϊστάμενος (Τμηματάρχης) των τμημάτων Β' και Γ' (ημεδαπών και αλλοδαπών Ασφαλιστικών Εταιριών) και με την ιδιότητά του αυτή συμμετέσχε σε Επιτροπές Εμπειρογνομόνων σε εθνικό και σε ευρω-κοινοτικό επίπεδο.

Επίσης ο κ. Αλπιντζής έχει διδάξει τεχνικά θέματα σε Σεμινάρια του Ε.Ι.Α.Σ. (Ελληνικού Ινστιτούτου Ασφαλιστικών Σπουδών). Είναι 45 ετών και γνωρίζει την Αγγλική γλώσσα.

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ

Δεκαπέντε χρόνια ζωής, έκλεισε στις αρχές του μήνα η Ευρωπαϊκή Πίστη... Η μεγαλύτερη καθαρά ελληνική ιδιωτική Ασφαλιστική Εταιρία, που με γρήγορους ρυθμούς κατέκτησε μία από τις πλέον εξέχουσες θέσεις στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Δημιούργημα μαχόμενων ασφαλιστών καριέρας, στήριξε την ανάπτυ-

ΦΟΙΝΙΕ

Οι υπάλληλοι της Ασφαλιστικής Εταιρίας "ΦΟΙΝΙΕ - ΓΕΝΙΚΑΙ ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ Α.Ε." με την συνεργασία της Διοίκησης και του Συλλόγου, παρουσίασαν τις καλλιτεχνικές τους ανησυχίες σε έκθεση που πραγματοποιήθηκε στα γραφεία της εταιρίας.

INTERNATIONAL LIFE

Για τους ασφαλισμένους της με το πρόγραμμα MEDICAL PLUS η International Life εξασφάλισε μεταξύ άλλων γιατρών διεθνούς φήμης και το διάσημο καρδιοχειρουργό SIR MAGDI JACOB στο νοσοκομείο ROYAL BROMPTON NATIONAL HEART AND LUNG HOSPITAL.



Τις διατυπώσεις για τη νοσηλεία αναλαμβάνει η ΙΑΤΡΙΚΗ ΥΠΗΡΕΣΙΑ της INTERNATIONAL LIFE με τον αρχίατρό της κ. Δ. ΚΩΝΣΤΑΝΤΕΛΛΟ που πρωτοστάτησε στην υπογραφή της συμφωνίας. Ας σημειωθεί ότι ο κ. Δ. Κωνσταντέλλος είναι από τον περασμένο Αύγουστο μέλος της ASSURANCE MEDICAL SOCIETY ο μόνος Έλληνας γιατρός στη μεγάλη αυτή Ασφαλιστική Ιατρική Ένωση.

INTERAMERICAN

Η INTERAMERICAN με την ευκαιρία του εορτασμού της εθνικής εορτής της 28ης Οκτωβρίου, σας παρουσιάζει την τελευταία έκδοσή της, την "Εποποιία του 40-41". "Η Εποποιία του 1940-41" για τις γενιές που έζησαν τα γεγονότα και συνέβαλαν στην πραγματοποίηση της

νικηφόρας έκβασής τους, είναι μια ανεπανάληπτη ιστορία. Για τις νεότερες γενιές, ένας μύθος. Ένας μύθος που τείνουμε να τον θεωρούμε δεδομένο, λησμονώντας την σημασία του. Είναι όμως μια περίοδος που υποδεικνύει ότι με καθολική ομοψυχία, όλα είναι δυνατά, ακόμα και τα πιο απίθανα, για έναν λαό σαν τον ελληνικό. Κι αυτό έχει σημασία να μην το ξεχνούμε.

Το υλικό της ιστορικής έκδοσης αποτελείται από τα πρωτοσέλιδα των εφημερίδων από το αρχείο του κυρίου Γεράσιμου Αποστολάτου. Η INTERAMERICAN στα πλαίσια της κοινωνικής της προσφοράς, προτάσσει την συνεισφορά της σε εθνικό επίπεδο, πράγμα που το θεωρεί βασικό της καθήκον, ιδιαίτερα σήμερα και με υπερηφάνεια αλλά και ικανοποίηση παραδίδει το θιβλίο αυτό στον ελληνικό λαό, με την βεβαιότητα πως όταν θέλει - ο λαός αυτός - μπορεί να μεγαλουργήσει.

SCOPLIFE

Συνεχίζεται δυναμικά η ανάπτυξη των γραφείων πωλήσεων της SCOPLIFE. Οκτώ (8) νέα γραφεία ξεκίνησαν τη λειτουργία τους πρόσφατα (Αμπελόκηποι, Συγγρού, Καλλιρόης, Κοζάνη, Αγρίνιο, Καβάλα, Καρδίτσα, Χανιά) ανεβάζοντας σε 24 τα σημεία εξυπηρέτησης των πελατών της εταιρίας.

"Βαδίζουμε σταθερά στην δημιουργία νέων γραφείων πωλήσεων που καλύπτουν την διαρκώς αυξανόμενη ζήτηση των προγραμμάτων της SCOPLIFE. Θέλουμε να προσφέρουμε στους πελάτες μας την ταχύτητα και πληρότητα εξυπηρέτησης που αξίζουν", τονίζει ο Διευθυντής Πωλήσεων της εταιρίας κ. Γιώργος Κλόγκας.

ALICO

Αφιερωμένο στην Μακεδονία ήταν το πρόσφατο Εκπαιδευτικό Συνέδριο της ALICO. Έχοντας σαν βάση το πολυτελές ξενοδοχείο Porto-Carras στην Χαλκιδική, οι συμμετέχοντες είχαν την ευκαιρία να περιηγηθούν σε

ΝΕΟΣ ΠΡΟΕΔΡΟΣ LIMRA

Ο κ. Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου, νέος Πρόεδρος της Ελληνο-κυπριακής επιτροπής της LIMRA.

Ο κ. Τ. Λυσιμάχου, σύμβουλος διοίκησης Marketing και Πωλήσεων της Ελληνο-

βρετανικής, εξελέγη Πρόεδρος της Επιτροπής LIMRA Ελλάδος - Κύπρου για τα δύο επόμενα χρόνια, διαδεχόμενος τον κ. Β. Καλτσά της Interamerican.

ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ ΣΑΣ



Αυτό μας απασχολεί.

Το μέλλον σας δεν είναι θέμα τύχης. Είναι η δουλειά μας. Είναι η δική μας πρόκληση. Το προσωπικό, οικογενειακό, επαγγελματικό σας μέλλον. Αυτό μας απασχολεί. Και σας προσφέρουμε όλες μας τις δυνάμεις για να το αντιμετωπίζετε με χαμόγελο.

Τα προγράμματα ασφάλισης του ΦΟΙΝΙΚΑ αποσκοπούν, πρώτα απ' όλα, στην εξασφάλιση της ηρεμίας του σύγχρονου ανθρώπου. Κάθε αγωνία για το εισόδημα, το σπίτι, τα παιδιά, την υγεία, τη δουλειά, το αυτοκίνητο, την επιχείρηση, δίνει τη θέση της στο αίσθημα σιγουριάς που προσφέρει ο ΦΟΙΝΙΚΑΣ.

Μια απ' τις πρώτες ασφαλιστικές, ο ΦΟΙΝΙΚΑΣ, διαθέτει ένα από τα ισχυρότερα χαρτοφυλάκια επενδύσεων. Με λύσεις για κάθε πρόβλημα. Παντού. Με οργανωμένο δίκτυο γραφείων σ' ολόκληρη την Ελλάδα. Με εμπειρία δεκαετιών. Πάντα στην πρώτη γραμμή, με άμεση εξυπηρέτηση και, κυρίως, άμεση δράση!

Γι' αυτό, μην αφήσετε το μέλλον σας στην τύχη. Εμπιστευθείτε το στον ΦΟΙΝΙΚΑ. Στη δύναμη ενός μεγάλου!

ΦΟΙΝΙΕ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ

Η Δύναμη Ενός Μεγάλου

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



ένα μεγάλο κομμάτι της Μακεδονίας και να επισκεφθούν τους αρχαιολογικούς χώρους της Βεργίνας και της Πέλλας, οι οποίοι κάτω από τις σημερινές περιστάσεις έχουν αποκτήσει ακόμα μεγαλύτερη σπουδαιότητα. Όπως τόνισε ο Πρόεδρος Ιθνηκής, Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης της ALICO και Γενικός Διευθυντής της ALICO Ελλάδος κ. Α. Βασιλείου, η επιλογή του συγκεκριμένου χρόνου και τόπου πραγματοποίησης του Συνεδρίου έγινε με στόχο να υπογραμμισθεί η ευαισθησία της Εταιρίας προς αυτόν τον χώρο. Παράλληλα, το Συνέδριο συνδυάστηκε με τα εγκαίνια των Κεντρικών Γραφείων Βορείου Ελλάδος της ALICO, τα οποία πραγματοποιήθηκαν

με λαμπρότητα στην Θεσσαλονίκη, με την παρουσία πολλών επωνύμων προσωπικοτήτων της συμπρωτεύουσας. Τα γραφεία βρίσκονται σε νεόδμητο σύγχρονο κτίριο στην οδό Κουντουριώτου. Στα πλαίσια του Συνεδρίου και των εγκαίνιων, η ALICO προσκάλεσε δύο εξέχουσες προσωπικότητες από τον χώρο της Β. Ελλάδος, που αναδείχθηκαν μέσα από την προσφορά τους στο εθνικό θέμα της Μακεδονίας, τους κ.κ. Ν. Μάρτη και Σ. Παπαθεμελή. Οι εκλεκτοί προσκεκλημένοι αναφέρθηκαν εκτενώς στο θέμα αυτό, το οποίο, όπως τόνισαν χαρακτηριστικά, είναι ένα από τα σοβαρότερα που αντιμετωπίσει ο Ελληνισμός στην μακραίωνη ιστορία του.

ΕΝΑΣ "ΙΧΟΣ", ΜΕ ΠΟΜΠΟ ΤΗΝ INTERAMERICAN



Όταν μια εταιρία έχει να επιδείξει υψηλούς δείκτες **ΠΟΙΟΤΙΚΗΣ παραγωγής**, το πιθανότερο είναι ότι οι άνθρωποί της, έχουν συνειδητοποιήσει τον ρόλο τους! Συγκεκριμένα, η **INTERAMERICAN** δημιούργησε **ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ, (ΙΧΟΣ)** που αποσκοπεί στην

αναβάθμιση του λειτουργήματος του χρηματοοικονομικού συμβούλου, με σκοπό την παροχή υψηλού επιπέδου χρηματοοικονομικών υπηρεσιών στο κοινό. Σε συνεργασία με τον μεγάλο Εκπαιδευτικό Οργανισμό **L.U.T.C. (LIFE UNDERWRITER TRAINING COUNCIL)**, που εξειδικεύεται στα

Προγράμματα εκπαίδευσης Ασφαλιστών στις Η.Π.Α. θα προσφέρει σεμινάρια που συνδυάζουν με μοναδικό τρόπο, την απόλυτα αναγκαία θεωρητική κατάρτιση με την πλούσια πρακτική εξάσκηση. Πραγματικά ένας νέος θεσμός ασφαλιστικής εκπαίδευσης γεννιέται, που θα δώσει σημαντική βοήθεια σε κάθε επαγγελματία καριέρας. Τα επίσημα εγκαίνια του Ινστιτούτου Χρηματοοικονομικών Σπουδών (ΙΧΟΣ), πραγματοποιήθηκαν στις 2 Νοεμβρίου, στα κτίρια της **INTERAMERICAN PLAZA**, στο Μαρούσι. Αξίζει να σημειωθεί ότι η ιδέα αυτής της συνεργασίας, ανήκει στον **κο Δημήτρη Κοντομηνά**, Πρόεδρο και Διευθύνοντα Σύμβουλο του Ομί-



λου Εταιριών **INTERAMERICAN**, ο οποίος πρωτοπορώντας όπως θυμούνται οι παλαιότεροι, είχε την ιδέα της συνεργασίας με την **L.I.M.R.A.**, που συνεχίζει μέχρι σήμερα να δίνει το "φώτα" της στην ανάπτυξη του **Management** και της έρευνας στη χώρα μας. Είναι ο άνθρωπος που πιστεύει: **ΣΤΙΣ ΣΩΣΤΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΜΕ ΤΟΝ ΣΩΣΤΟ ΤΡΟΠΟ**, γιατί αυτό σημαίνει **ΠΟΙΟΤΗΤΑ!** "ΙΧΟΣ" και ΦΩΣ, λοιπόν, από την **INTERAMERICAN**, πεποίθηση της οποίας αποτελεί η παροχή της δυνατότητας στους ανθρώπους που ασχολούνται με τις Πωλήσεις Ασφαλειών Ζωής, να αναπτύξουν τις ικανότητές τους, γιατί ο **ΕΠΑΓΓΕΛΜΑ-**

ΤΙΣΜΟΣ είναι ΔΥΝΑΜΗ! Και αυτό είναι κάτι που θα βοηθήσει τους ασφαλιστές της Ελληνικής Ασφαλιστικής Αγοράς, να αισθάνονται σίγουροι για τον εαυτό τους και ικανοί για να ανταπεξέλθουν στη συνεχώς αυξανόμενη ανταγωνιστικότητα, όχι μόνο της ελληνικής αλλά και της διεθνούς ασφαλιστικής αγοράς. Οι χρηματοοικονομικοί σύμβουλοι όχι μόνον της **INTERAMERICAN**, αλλά και κάθε άλλης εταιρίας που θα θελήσουν να παρακολουθήσουν τα ειδικά αυτά σεμινάρια, θα αποκτήσουν ειδικό πτυχίο σπουδών, καθώς και την διάκριση **L.U.T.C.F.** Τα αρχικά αυτά με υπερηφάνεια θα **"σφραγίζουν"** την υπογραφή τους!

Στην προσπάθεια υλοποίησης αυτού του στόχου, ουσιαστική είναι η συμβολή των στελεχών της **INTERAMERICAN** κ.κ. Χ. Σταυρίδη, Α. Σπανού, Ν. Σόφρωντα κ.ά.

Σ.Π.Α.Ε.
Στις 23 Νοεμβρίου 1992, συνήλθαν τα (7) πλειοψηφίσαντα μέλη εκ των αρχαιρεσιών του Συνδέσμου Συντονιστών Παραγωγών Ασφαλίσεων Ελλάδος της 19ης Νοεμβρίου 1992 και συνέστησαν το νέο Δ.Σ. η σύνθεση του οποίου είναι:

ΠΡΟΕΔΡΟΣ	: ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΠΑΝΤΙΚ
ΑΝΤΙΠΡΟΕΔΡΟΣ	: ΙΩΑΝΝΗΣ ΜΟΥΡΜΟΥΡΗΣ
ΓΕΝ. ΓΡΑΜΜΑΤΕΑΣ	: ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΓΕΩΡΓΙΑΔΗΣ
ΤΑΜΙΑΣ	: ΝΤΟΜΕΝΙΚΟΣ ΑΠΕΡΓΗΣ
ΜΕΛΟΣ	: ΜΑΡΙΑ ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΥ
ΜΕΛΟΣ	: ΚΑΤΕΡΙΝΑ ΒΑΣΙΛΑΚΗ
ΜΕΛΟΣ	: ΘΡΑΣΥΒΟΥΛΟΣ ΟΙΚΟΝΟΜΟΥ



Η **INTERPTYΠ 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.

INTERPTYΠ Α.Ε.

ΕΚΤΥΠΩΤΙΚΕΣ & ΕΚΔΟΤΙΚΕΣ ΕΡΓΑΣΙΕΣ
ΛΕΩΦ. ΒΟΥΛΙΑΓΜΕΝΗΣ 429, 163 46 ΗΛΙΟΥΠΟΛΗ
ΤΗΛ. ΚΕΝΤΡΟ: 9954703, 9933033 ■ FAX: 9931396



ΕΝΩΣΗ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ

Ο Πρόεδρος της ΕΝΩΣΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ κ. Λάμπρος Ν. Κόκκινος και τα Μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου σε Συνέντευξη Τύπου στην αίθουσα της ΕΣΗΕΑΣ (Ακαδημίας 20), που δόθηκε την Τετάρτη 25 Νοεμβρίου 1992, παρουσίασαν τον τόμο: "Η Ευρωπαϊκή Ολοκλήρωση. Η Ελλάδα μετά το Μάαστριχτ, που εκδόθηκε από την Ένωση Ελληνικών Ασφαλιστικών Εταιρειών".

Μια ακόμη σημαντική προσπάθεια που μπαίνει στο ενεργητικό της σημερινής διοίκησης.



ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗ ΣΕ ΟΛΑ ΤΑ ΜΕΤΩΠΑ 2ο ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟΥ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ

Μέσα σε μια ιδιαίτερα ζεστή και εγκάρδια ατμόσφαιρα, πραγματοποιήθηκε από την METROLIFE, το 2ο Συνέδριο Διοικητικού Προσωπικού της εταιρίας. Τις πολύ ενδιαφέρουσες ομιλίες, που είχαν σαν βασικό θέμα το ρόλο της επικοινωνίας και την επίτευξη υψηλής ποιότητας στις παρεχόμενες υπηρεσίες, ανέπτυξαν οι εισηγητές: κα Έλση Γκαβοπούλου, κ. Σπ. Καραγιάννης, κ. Μ. Βαμβακάρης, κ. Τ. Διαμαντόπουλος, κ. Ι. Καδέτσος, κ. Α. Μακρής, κ. Β. Κολάτος και κ. Τ. Παγώνης. Το Συνέδριο έκλεισε με τις βραβεύσεις των αρίστων μαθητών της Χρονιάς '91-'92, ασφαλιστών που συμπλήρωσαν δεκαετή συνεργασία με την METROLIFE το '91 και '92.



Το panel του Συνεδρίου.

ΟΙ ΒΡΑΒΕΥΟΜΕΝΟΙ ΤΟΥ 2ου ΣΥΝΕΔΡΙΟΥ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟΥ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ

ΟΙ ΑΡΙΣΤΟΙ ΜΑΘΗΤΕΣ

Αμπατζόγλου Χαρίκλεια
Βαρδαξής Νικόλαος
Γούσις Ιωάννης
Κέκκης Αλέξανδρος
Κωνσταντοπούλου Χαρά
Πολυχρονοπούλου Κυριακή
Πολυχρονοπούλου Χριστίνα
Σιαράδας Γεώργιος



ΒΡΑΒΕΥΘΕΝΤΕΣ ΤΟΥ 1ου ΣΥΝΕΔΡΙΟΥ ΜΕ ΔΕΚΑΕΤΙΑ

1. Βεκρή Ελευθερία
2. Ζαγκλακούπη Μαρία
3. Καποθανάση Χριστίνα
4. Κάργα Ευαγγελία
5. Καπουράνης Γεώργιος
6. Κατσαράς Αντώνιος
7. Λευίτη Ελένη
8. Λευίτης Κλεάνθης
9. Νικολόπουλος Νικόλαος



ΔΕΚΑ ΧΡΟΝΙΑ ΜΑΖΙ ΜΕ ΤΗΝ METROLIFE

1. Βουτσίνος Ηλίας
2. Δρυμιλή Βιολέττα
3. Παπαδιαμαντοπούλου Γεωργία

Χ. ΒΑΤΙΚΙΩΤΗΣ: Πάνω απ' την περιουσία της INTERAMERICAN οι άνθρωποι.

Μια μεγάλης σημασίας αλλαγή έγινε πριν λίγους μήνες στην διοίκηση της INTERAMERICAN. Ο Χαράλαμπος Βατικιώτης παρέδωσε την διοίκηση των οικονομικών υπηρεσιών της INTERAMERICAN στον Κ. Σταματελάτο, επί πολλά χρόνια βοηθό του στο λογιστήριο. Ο Χαράλαμπος Βατικιώτης ανέλαβε Διευθυντής περιουσίας του Ομίλου INTERAMERICAN, μιας περιουσίας αρκετών δισεκατομμυρίων. Επειδή η υπογραφή σε τέτοιες θέσεις είναι πολλή σημαντική απευθυνθήκαμε στον κ. Βατικιώτη να μας μιλήσει λίγο για αυτή την αλλαγή και τα συναισθήματά του γι' αυτό που άφησε μετά από τόσα χρόνια ηπείας. Η απάντησή ήταν απλή και σεμνή όπως η καριέρα του. "Ευχαριστώ πολύ για την τιμή, αλλά θάθελα να μιλάω με το έργο μου. Ουδέποτε επεδίωξα δημοσιότητα, άλλωστε έχουν σειρά άλλοι αξιολόγοι συνάδελφοι".

Ο Χ. Βατικιώτης βοήθησε σε μια αλλαγή που η εποχή μας χρειάζεται. Στην αλλαγή προσώπων μιας άλλης εποχής, με πρόσωπα που εκφράζουν μια σύγχρονη εποχή με σύγχρονες σπουδές και νοοτροπία. Και οι δύο εποχές υπάρχουν στις ελληνικές εταιρίες, σημασία όμως έχει πόσο συμφωνούν στις αλλαγές που απαιτούνται, για να "είμαστε μέσα στα πράγματα της εποχής μας". Έτσι είναι σημαντική και αυτή η εμπειρία της INTERAMERICAN.

Η παλιά εποχή, οι πρώτοι ασφαλιστές και οι πρώτοι διοικητικοί έφτιαξαν την INTERAMERICAN με "μεράκι και γούστο", θασισμένοι στην φιλία, στην "παρέα", στη δουλειά, στα αισθήματα και συναισθή-

ματα πέρα από κανόνες και στρατηγικές του Management.. Και τα κατάφεραν να δημιουργήσουν "έργο". Το έργο όμως αυτό για να διατηρηθεί και να αντέξει στον ανταγωνισμό του σήμερα θέλει σύγχρονη οργάνωση και νέους με σύγχρονη μόρφωση και πτυχία που καταλαβαίνουν τη γλώσσα των αριθμών περισσότερο απ' τα αισθήματα, χωρίς να σημαίνει ότι δεν έχουν και αυτοί αισθήματα.

Το "χθες" έχει την θέση του αλλά και το σήμερα τις ανάγκες του. Έτσι προετοιμάστηκε με συνεργασία Βατικιώτη - Σταματελάτου μια ομαλή διαδοχή που πρέπει να διδάξει πολλούς. Οι άνθρωποι είναι περαστικοί, οι εταιρίες πρέπει να γίνουν θιώσιμες για πολλά χρόνια. Πειράζει, αλλά ουδείς αναντικατάστατος. Ακόμα και οι Γενικοί Διευθυντές, που πρέπει να μοιράζουν εξουσία, για να απελευθερώνονται χρονικά, ώστε να συντονίζουν καλύτερα τη φιλοσοφία και στρατηγική του παρόντος και του μέλλοντος της εταιρίας τους.



Κ. Σταματελάτος

Σημασία δεν έχει σήμερα ποιος υπογράφει αλλά τι έργο παράγεται και ποιος είναι ο τελικός που παίρνει



Χ. Βατικιώτης

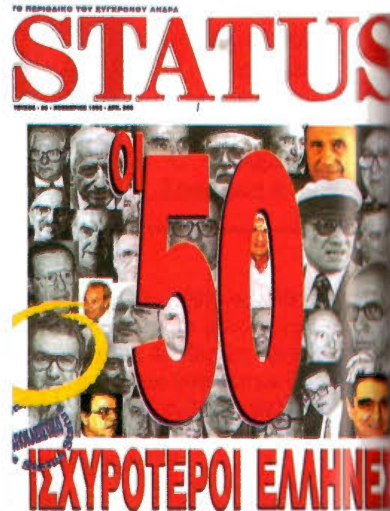
αποφάσεις. Σήμερα το "εγώ" σθίνει και γίνεται "εμείς". Ο Χ. Βατικιώτης από το 1969, νεαρός 29 ετών, δούλεψε σκληρά υπηρετώντας απ' τη θέση του το έργο INTERAMERICAN. Σήμερα η τεράστια περιουσία της INTERAMERICAN (άνθρωποι και κεφάλαια), χρειάζεται ανθρώπους "παλιάς σχολής" να διοικηθεί.

Πιστεύουμε πως η επιλογή ανθρώπων με ήθος, πείρα και ανθρωπιά είναι η καλύτερη επιλογή στη διαχείριση τεραστίων περιουσιών που ανήκουν κατά μεγάλο μέρος στο κοινό που εμπιστεύεται αυτές τις εταιρίες, σαν πελάτες και σαν εργαζόμενοι. Και τέτοιους έχουν λίγους οι Διευθύνσεις προσωπικού. Επειδή καλά είναι τα πτυχία, αλλά ως αργά το θράδυ και Κυριακές στα κτίρια της INTERAMERICAN, έβρισκες "δουλετιάδες" έντιμους, τον Χ. Βατικιώτη, τον Κώστα Ανδρεόπουλο, τον Βασίλη Καλτσά, που ξέρουν πως μεγάλωσε αυτή η εταιρία "πέραν ωραρίου"...

Ευχόμαστε υγεία στους δύο, Χ. Βατικιώτη και Κ. Σταματελάτο. Το μέλλον τους μοιάζει σαν του πληρώματος στο ίδιο καράβι που ταξιδεύει. Πείρα, ανθρωπιά, διοίκηση "εν πνεύματι" στην κορυφή, άνθρωποι νέοι με σύγχρονη μόρφωση, στην οργάνωση και στην θέση εισήγησης "προς ενέργειαν".

ΑΕΙΑ ΕΚΠΡΟΣΩΠΗΣΗ ΣΤΟ ΠΡΟΣΩΠΟ ΤΟΥ Κ. Δ. ΚΟΝΤΟΜΗΝΑ

Το έγκυρο μηνιαίο περιοδικό STATUS, στο τεύχος του μηνός Νοεμβρίου, παρουσιάζει στις σελίδες του τους 50 ισχυρότερους Έλληνες. Ανάμεσά τους, άξιος εκπρόσωπος της Ελληνικής Ασφαλιστικής Βιομηχανίας, ο κ. Δημήτρης Κοντομηνάς, στο πρόσωπο του οποίου αναγνωρίζεται από όλους, η πλήρης επιτυχία αλλά και το λαμπρό μέλλον του ασφαλιστικού κλάδου στην Ελλάδα.



ΗΜΕΡΙΔΑ ΣΤΕΛΕΧΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΑΠΟ ΤΗΝ ALLIANZ

Πραγματοποιήθηκε πρόσφατα στο Ξενοδοχείο CARAVEL η Ημερίδα Στελεχών Πωλήσεων της εταιρείας ALLIANZ ΖΩΗΣ.

Η Ημερίδα ξεκίνησε με χαιρετισμό του Προέδρου του Δ.Σ. των εταιρειών ALLIANZ κ. Ι. Δελένδα, ο οποίος αναφέρθηκε στις βλέψεις και προοπτικές της εταιρείας στην Ελ-

λάδα, τονίζοντας "...η Allianz παίζει κίολας ένα πρωταγωνιστικό ρόλο σε ορισμένους ασφαλιστικούς τομείς και απόφασή της είναι αυτός ο ηγετικός ρόλος να επεκταθεί σύντομα σ' ολόκληρο το φάσμα των ασφαλιστικών προϊόντων. Επιδίωξη της Allianz είναι να καταλάβει γρήγορα αλλά με συνετή πορεία μία από

τις πρώτες θέσεις της αγοράς μας. Και θα πραγματοποιήσει τον στόχο της αυτό, με την τεχνική και οικονομική υποστήριξη του πανίσχυρου οργανισμού στον οποίο ανήκει, αλλά κυρίως στηριζόμενη σ' ένα ακαταμάχητο τρίπτυχο: σωστά προϊόντα - σωστή εξυπηρέτηση - σωστοί συνεργάτες".



Ο Πρόεδρος του Δ.Σ. των Εταιρειών ALLIANZ κ. Ι. Δελένδας ενώ απευθύνει χαιρετισμό.



Αποψη μέρους της αίθουσας κατά τη διάρκεια της ημερίδας της ALLIANZ.



Πανέλ ημερίδας στο οποίο διακρίνονται, από αριστερά, (ομιλητής) Μ. Αλεξανδράκης - Υπεύθυνος Πωλήσεων Ζωής, Γ. Περιστέρης - Τεχνικός Διευθυντής, Π. Καπάντας - Δ/ντής Πωλήσεων και Marketing των Εταιρειών.



Ο κ. Δ. Έξαρχος - Γενικός Δ/ντής της ALLIANZ ΖΩΗΣ.

Η ALLIANZ ΧΟΡΗΓΟΣ

Η ALLIANZ, η μεγαλύτερη ασφαλιστική Εταιρεία της Ευρώπης, αποδίδοντας ιδιαίτερη σημασία στη μελέτη του φυσικού περιβάλλοντος του πλανήτη μας καθώς και στην αναβάθμιση των πολιτισμικών σχέσεων της χώρας μας με άλλες χώρες του κόσμου, συντέλεσε με την χορήγηση στην πραγματοποίη-

-σης έκθεσης "ΟΙ ΔΕΙΝΟΣΑΥΡΟΙ

ΖΟΥΝ" που οργανώθηκε για πρώτη φορά στη χώρα μας από την Εταιρεία YOEL & Co LTD (INTERAD) σε συνεργασία με την αμερικανική Εταιρεία, Dinamation International και τελεί υπό την αιγίδα του Πολιτιστικού Κέντρου του Δήμου Κηφισιάς.

-των παραστάσεων του θεάτρου Βαχτάνγκοφ - Σκηνή Ρουμπέν Σιμονοφ στην Αθήνα - Πάτρα - Βόλο

με έργα δύο συγγραφέων: του Αντον Τσέχοφ - "Τρία Παιχνίδια" Η Αρκούδα-Πρόταση Γάμου-Επέτειος και του Αλέκου Λιδωρίκη "Οι Ξερικωμένοι". Επιπλέον χορήγησε τις ασφαλιστικές καλύψεις των μελών και του εξοπλισμού του θιάσου καθώς και την αστική ευθύνη των οργανωτών για τις παραστάσεις και την περιοδεία του θιάσου.

NATIONALE-NEDERLANDEN ΘΕΜΑΤΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΕΝΝΕΑΜΗΝΟΥ 1992

Τα αποτελέσματα του πρώτου εννεαμήνου του 1992 διακρίνονται για την σταθερή ανοδική τάση που αποτελεί πλέον χαρακτηριστικό της πορείας της NATIONALE-NEDERLANDEN τα τελευταία χρόνια στην Ελλάδα.

Η πορεία αυτή αποτελεί το επιπλέον αποτέλεσμα των προσπαθειών της εταιρείας και των ανθρώπων της να καλύψει με τον καλύτερο τρόπο τις ανάγκες του Ελληνικού κοινού. Σχε-

τικές δε είναι και οι προσπάθειες να προσφέρονται οι υπηρεσίες ανάλογα με την διεθνή εμπειρία της NATIONALE-NEDERLANDEN. Όπως επίσης συνεχής είναι η επιδίωξη δημιουργίας νέων ασφαλιστικών και επενδυτικών προγραμμάτων όπως και η καινούργια Υπερκάρτα Υγείας NATIONALE-NEDERLANDEN και το νέο Αμοιβαίο Κεφάλαιο Σταθεράς Αποδόσεως.

Τα παραπάνω εδήλωσε ο κ. Παναγιώτης Καραλής, Γενικός Διευθυ-

ντής και Νόμιμος Αντιπρόσωπος της NATIONALE-NEDERLANDEN στην Ελλάδα, εκφράζοντας την ικανοποίηση του Ομίλου και διατύπωσε την βασική πρόβλεψη ότι ανάλογη θα είναι η πορεία των εργασιών μέχρι τέλους του 1992.

Το πρώτο εννεαμήνου του 1992 τα εγγεγραμμένα Ασφάλιστρα Ζωής σημείωσαν αύξηση κατά 49% και έφθασαν τα 12,4 δισεκατομμύρια δραχμές έναντι 8,3 δισεκατομμύρια της αντί-

στοιχης περιόδου του 1991.

Η Νέα Παραγωγή Ζωής σε επτιστοιχημένα ασφαλιστρα έφθασε το ποσόν των 6 δισεκατομμυρίων δραχμών.

Την ίδια ανοδική πορεία ακολούθουσαν και τα ασφάλιστρα των Γενικών Κλάδων όπου σημειώθηκε αύξηση κατά 51% και έφθασαν το 1,17 δισεκατομμύριο δραχμές έναντι 770 εκατομμυρίων της αντίστοιχης περιόδου.

INTERNATIONALE NEDERLANDEN

Το Συμβούλιο Διοικήσεως του Ομίλου της Internationale Nederlanden χαρακτήρισε ικανοποιητική την αύξηση κατά 6,6% των καθαρών κερδών το πρώτο εννεαμήνου του 1992 σε σύγκριση με την αντίστοιχη περίοδο του 1991. Τους πρώτους εννέα μήνες του 1992 τα προφύων κέρδη ανήλθαν σε 1.554 εκατομμύρια ολλανδικά φιορίνια και τα καθαρά κέρδη σε 1.144 εκατομμύρια ολλανδικά φιορίνια (134 δισεκατομμύρια δραχμές) και σημείωσαν αύξηση 6,6% έναντι των αντίστοιχων κερδών του 1991.

Το σύνολο του ενεργητικού του Ομίλου αυξήθηκε κατά 6,3% σε 317 δισεκατομμύρια ολλανδικά φιορίνια (37 τρισεκατομμύρια δραχμές) στο τέλος Σεπτεμβρίου 1992.

Ασφαλιστικές Δραστηριότητες

Τα έσοδα από ασφάλιστρα σημείωσαν αύξηση κατά 6,1% και ανήλθαν σε 14,364 εκατομμύρια ολλανδικά φιορίνια (1,7 τρισεκατομμύρια δραχμές). Την μεγαλύτερη αύξηση κατά 14,9% σημείωσαν τα ασφάλιστρα Ζωής που έφθασαν τα 7.710 εκατομμύρια ολλανδικά φιορίνια (900 δισεκατομμύρια δραχμές). Η μεγαλύτερη αύξηση σε ασφάλιστρα Ζωής σημειώθηκε στην Βόρειο Αμερική και Αυστραλία και σε περιοχές όπου αναπτύσσονται νέες εταιρείες. Ανάλογη ήταν και η αύξηση των αποτελεσμάτων στις περιοχές αυτές. Οι εταιρείες Ζωής στην Ελλάδα, Ισπανία και Ιαπωνία έχουν σημειώσει σημαντική επέκταση και παρουσιάζουν κέρδη. Οι εταιρείες στην Τσεχοσλοβακία, Ουγγαρία, Κορέα και Ταϊβάν ευρισκονται στα πρώτα στάδια ανάπτυξης και σημειώνουν ικα-

νοποιητική αύξηση της παραγωγής τους. Οι προετοιμασίες για την έναρξη εταιρείας ζωής στην Ιταλία προχωρούν ικανοποιητικά.

Τραπεζικές Δραστηριότητες

Τα μικτά αποτελέσματα από τις τραπεζικές δραστηριότητες αναπτύχθηκαν επίσης ικανοποιητικά και σημείωσαν αύξηση κατά 7,3% σε 1.432 εκατομμύρια ολλανδικά φιορίνια (168 δισεκατομμύρια δραχμές) τους πρώτους εννέα μήνες 1992. Τα προφύων κέρδη τους πρώτους εννέα μήνες 1992 σημείωσαν μία αύξηση 9,2% και έφθασαν τα 810 εκατομμύρια ολλανδικά φιορίνια (95 δισεκατομμύρια δραχμές). Το Συμβούλιο Διοικήσεως του Ομίλου της Internationale Nederlanden προβλέπει ανάλογο ρυθμό αυξήσεως των κερδών για όλο το 1992.

ΕΓΓΡΑΨΑΝ ΓΙΑ ΤΟ "ΝΑΙ"

Καθημερινή 28/10/92

Το «ΝΑΙ» παρουσιάζει το ΟΧΙ του '40

Με ένα ιδιαίτερα προσεγμένο αφιέρωμα, που προλογίζει ο ποιητής Μιχάλης Κατσάρος, το ασφαλιστικό περιοδικό «ΝΑΙ», τιμά στο τεύχος που κυκλοφορεί το έπος του '40.

Στο αφιέρωμα παρουσιάζονται εκτός από το ποίημα ο ανθυπολοχαγός της Αλβανίας του Οδυσσέα Ελύτη και ανέκδοτες αποκλειστικές φωτογραφίες του πρώην πρωθυπουργού Παναγιώτη Κανελλόπουλου και του πρωτοπόρου της ασφαλιστικής ιδέας κ. Αλ. Ταμπουρά στα χιονισμένα υψώματα του Πόγραδετς, την περίοδο του ελληνοϊταλικού πολέμου.

Ο αξέχαστος Παναγιώτης Κανελλόπουλος, την εποχή εκείνη ήταν πολιτικός εξόριστος σε κάποιο νησί και ζήτησε και πέτυχε από την κυβέρνηση να σταλεί στο Αλβανικό μέτωπο για να πολεμήσει με το βαθμό του απλού στρατιώτη.

κατασκευής, την εύκολη χρήση τους, το πρωτότυπο σχέδιο και την ποικιλία των χρωμάτων.

• • • Με ενδιαφέροντα άρθρα, που το κάνουν πραγματικό εργαλείο δουλειάς για τον ασφαλιστή, κυκλοφορεί το περιοδικό ΝΑΙ. Σ' αυτό το τεύχος υπάρχει ένα ιδιαίτερα προσεγμένο αφιέρωμα για το έπος του '40. Προλογίζει ο ποιητής Μιχάλης Κατσάρος.

• • • Από το 1963 παρέχει τις υπηρεσίες της στον ελληνικό χώρο η εταιρεία ANTENNA - Σύμβουλοι Επικοινωνίας ΕΠΕ, από τις μεγαλύτερες εταιρείες επικοινωνίας και δημοσίων σχέσεων στην Ελλάδα.

Κυριακάτικη Ελευθεροτυπία 1/11/92

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΣ 12/11/92



Εκδότης του ασφαλιστικού περιοδικού «ΝΑΙ» ο κ. Ευάγγελος Γ. Σπύρου, είναι επίσης μάνατζερ ασφαλιστών και αισθάνεται μια ιδιαίτερη ευαισθησία γι' αυτή την ιδιότητά. «Είμαι ασφαλιστής, λέει ο κ. Ευάγγ. Σπύρου, όχι από προσωπική εμπειρία, κι όχι από θιβλία ή έρευνες αγοράς. Γνωρίζω πως υπάρχουν γύρω μου χιλιάδες δράματα φτώχειας, πείνας, αρρώστιας και πως υποφέρουν χιλιάδες άνθρωποι στις σκούρες πολυκατοικίες, αλλά και στα πολυτελή σοχοντικά, στις πολυβουρ-

Γ' ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟ ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ ΤΗ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ

Με απόλυτη επιτυχία, πραγματοποιήθηκε στις 7 Νοεμβρίου, στη Θεσσαλονίκη, το Γ' Πανελλήνιο Συνέδριο Ασφαλιστικών Συμβούλων. Η εντυπωσιακή η συμμετοχή στο συνέδριο, τόσο σημαντικών διευθυντικών στελεχών, όσο και ασφαλιστών, υπογραμμίζει την επιτυχία του Συνεδρίου, αφού η δαπανηρή μετάβαση στην συνμηρωτεύουσα αλλά και η σχεδόν παράλληλη διεξαγωγή του Ασφαλιστικού Συμποσίου στην Κύπρο, δεν εμπόδισαν μεγάλο



Το "Πάνελ" του Συνεδρίου.

συμμετοχή κορυφαίων στελεχών Ασφαλιστικών Εταιριών, που με τις τοποθετήσεις και τις παρατηρήσεις του, προκάλεσαν ενδιαφέρουσες συζητήσεις και προβληματισμό. Ανάμεσά τους οι κ.κ. Ν. Καλτσάς, Γ. Αντωνιάδης, Κ. Μπιδάκος, Νικόλαου, Τ. Λυσιμάχου, Χατζόπουλος, Ι. Χριστοφίδης, Γ. Παντίκ.

Στην απογευματινή συνεδρία, πραγματοποιήθηκε ιδιαίτερα ενδιαφέρουσα συζήτηση, στην οποία συμμετείχε η πλειονότητα των συνέδρων, ενώ την θερμή υποστήριξη όλων προσέδλωσε η πρόταση του κ. Μ. Ανδρόνικου, να αναλάβει ο ΣΠΑΣ και εκπαιδευτικό έργο με την διοργάνωση σεμιναρίων.

Συμπερασματικά, μπορούμε να πούμε πως η αναμφισβήτητη επιτυχία του Συνεδρίου, επαυξάνει την

ευθύνη του ΣΠΑΣ, απέναντι στα μέλη του αλλά και γενικότερα στο θεσμό της ασφάλισης στην χώρα μας, ενώ η απάντηση του Προέδρου του ΣΠΑΣ, σε ερώτηση που του απηύθυνε, η ανταποκρίτρια του "ΝΑΙ", ως προς τον τρόπο με τον οποίο θα υλοποιήσει τις εξαγγελίες και θα εφαρμόσει στην πράξη τον "κώδικα συμπεριφοράς του Ασφαλιστή" που θέσπισε, καθιστά σαφή την δύσκολη και μακρόχρονη πορεία που έχει να διανύσει ο ΣΠΑΣ, έως ότου επιτευχθούν πλήρως οι στόχοι του.

Μια πορεία στην οποία να είναι βέβαιος ο ΣΠΑΣ - όπως και κάθε άλλος φορέας, που σκοπεύει στην αναβάθμιση του επαγγέλματος του ασφαλιστή - θα έχει σύμμαχο και συμπαραστάτη το "ΝΑΙ".

Μ. Γερογιάννη

Αθρόα η συμμετοχή στο Συνέδριο.



«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

ΧΑΜΟΓΕΛΑ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ από την B.P.R.

Είναι νέα, δυναμική και εντυπωσιακή. Είναι μια εταιρία διαφορετική, που σκορπά χαμόγελα επικοινωνίας, δίνοντας μια νέα διάσταση στον όρο "Δημόσιες Σχέσεις".

Ανήκει στο B.B.D.O. Group και διευθύνεται από μια γοητευτική διευθύντρια, την κ. Ο. Τσολάκα που είναι πραγματικά η "ψυχή" της εταιρίας. Η B.P.R. παρουσιάζει ιδιαίτερα πλούσια δραστηριότητα, που εκτός των άλλων περιελάμβανε και τις εκδηλώσεις:

ΗΜΕΡΙΔΑ RISK MANAGEMENT

Ημερίδα με θέμα "Μέθοδοι Αντιμετώπισης Κινδύνων Επιχειρήσεων" (Risk Management) οργανώνεται από την ALLIANZ την Παρασκευή 30 Οκτωβρίου 1992 στο ξενοδοχείο INTERCONTINENTAL.

LA PLADJA ΓΕΥΣΗ ΑΠΟ ΕΛΛΑΔΑ

Εκτός θορύβου και εντός κέντρου, τοποθετημένο στον περιφερειακό του Λυκαβηττού, στο νούμερο 15-17 στην οδό Σαρανταπήχου, άνοιξε και λειτουργεί ανακαινισμένο το Bar Restaurant LA PLADJA, έτοιμο να υποδεχθεί τον χειμώνα και τους εραστές της γεύσης.

KOSTA BODA 250 ΧΡΟΝΙΑ

Μια ξεχωριστή εκδήλωση έγινε στις 19 Οκτωβρίου στο Studio Kosta Boda με αφορμή την επέτειο των 250 χρόνων από την ίδρυση της Σουηδικής βιομηχανίας γυαλιού.

Έργα τέχνης σε κρύσταλλο, από 8 καλλιτέχνες παρουσιάστηκαν για πρώτη φορά στο Ελληνικό κοινό όπως επίσης και μια συλλογή σπάνιων κομματιών από το μουσείο της Kosta που μεταφέρθηκαν ειδικά από τη Σουηδία για την εκδήλωση.

Το πλήθος των επιχειρηματιών, διπλωματών, δημοσιογράφων και επωνύμων προλόγισε ο πρέσβης της Σουηδίας κος Karl-Anders Wollter.



Ημερίδα Risk Management που οργάνωσε η Allianz υπό την αιγίδα του Σ.Ε.Β.



Από αριστερά ο Κ. Σ. Τζανάκης και η κ. Λ. Σταφυλά από την εφημερίδα τα ΝΕΑ, η κ. Ο. Τσολάκα Γ. Διευθύντρια της BPR και οι κ.κ. Δ. Καλαζής του "ΕΘΝΟΣ" και Ν. Παπαδόπουλος των "ΤΑ ΝΕΑ".



Η κ. Ο. Τσολάκα ανάμεσα στην κα Μαρία Γερογιάννη (ΝΑΙ) και τον κ. Λάμπρο Καραγεώργο (ΚΕΡΔΟΣ, ΝΑΙ).



Ανάμεσα σε έξι όμορφα κορίτσια διακρίνεται ο πρόεδρος της Agelco S.A. κ. Τ. Αγγελονίδης (δεύτερος από αριστερά), ο καλλιτέχνης G. Wart (τέταρτος από αριστερά) με το διοικητικό team του group Kosta Boda.

ΣΥΝΕΠΗΣ ΑΝΟΔΙΚΗ ΠΟΡΕΙΑ

FEARLESS & FORD



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

ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΖΩΗΣ
Continental
Δύναμη Ζωής

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

Μέλος του ομίλου εταιριών INTERAMERICAN

INSURANCE '93. ΕΝΑ ΜΕΓΑΛΟ ΕΚΘΕΣΙΑΚΟ ΓΕΓΟΝΟΣ

Από τις 28 έως τις 31 Μαΐου 1993, θα πραγματοποιηθεί η πρώτη διεθνής έκθεση Ασφαλιστικών Υπηρεσιών στη χώρα μας.

Η INSURANCE '93 είναι η πρώτη ολοκληρωμένη διεθνής έκθεση η οποία έρχεται να καλύψει την ανάγκη ενημέρωσης του κοινού για τις υπηρεσίες που προσφέρει η σύγχρονη ασφαλιστική αγορά, με άμεσο και αποτελεσματικό τρόπο.

Σε μια εποχή που χαρακτηρίζεται από ταχύτατες αλλαγές και εξελίξεις, οι οργανωτές της INSURANCE '93 φιλοδοξούν ότι θα συμβάλει αποφασιστικά στην απαίτηση των καιρών για προβολή και άμεση επικοινωνία των ασφαλιστικών φορέων με το ευρύτερο κοινό και θα εξασφαλίσει την ενίσχυση του ρόλου των "Ασφαλιστικών Συμβούλων", την επιβεβαίωση της ευρύτερης κοινωνικής πίστης απέναντι στους φορείς των ασφαλιστικών υπηρεσιών, και την αναμνηστική της εικόνας του "απρόσωπου" και "απόρρητου" που έχει μια σημαντική μερίδα του κοινού για τους φορείς αυτούς.

Ακόμα περισσότερο, η INSURANCE '93 θα δημιουργήσει έναν πόλο έλξης και υγιούς άμιλλας, όλων των ασφαλιστικών φορέων, προς αμοιβαίο όφελος των ασφαλιζομένων αλλά και των Ασφαλιστικών Εταιριών

και Οργανισμών, ενώ θα συμβάλλει στην ανάπτυξη του θεσμού της Ιδιωτικής Ασφάλισης και ιδιαίτερα στην καλλιέργεια "Ασφαλιστικής συνείδησης" στον σύγχρονο Έλληνα.

Η INSURANCE '93 θα στείλει το κάλεσμά της από τον εθνικά, δημογραφικά και αναπτυξιακά ζωτικότερο χώρο του τόπου μας, την Β. Ελλάδα.

Μέσα από τους μοναδικούς εκθεσιακούς χώρους της HELEXPO στην Θεσσαλονίκη, - που εκπληρούν τις προδιαγραφές για μια έκθεση αυτού του μεγέθους και εμβέλειας - θα στείλει τα μηνύματά της, σε μια χρονιά - ορόσημο για την νέα Πανευρωπαϊκή Ασφαλιστική Πραγματικότητα, η οποία σηματοδοτεί ραγδαίες εξελίξεις στο χώρο.

Οργανωτής είναι η LINK INTERNATIONAL S.A. της οποίας η 20ετής εμπειρία στο χώρο των διεθνών εκθέσεων αποτελεί την οργανωτική εγγύηση υπό την οποία θα διεξαχθεί η έκθεση.

Η LINK INTERNATIONAL S.A., έχει οργανώσει από το 1975 μέχρι σήμερα πάνω από 200 εκθέσεις στην Ελλάδα και το εξωτερικό.

Σ' ένα κόσμο που όλα αλλάζουν και όλα εξελίσσονται, η INSURANCE '93 θα δώσει τη δυνατότητα στο κοινό να γνωρίσει την ΑΣΦΑΛΕΙΑ στον ανασφαλή κόσμο μας.

ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ

Να ζήσετε!



Μέσα σε μια ιδιαίτερα συγκινητική ατμόσφαιρα, τα 300 διοικητικά στελέχη της πρώτης γραμμής του Ομίλου Εταιριών INTERAMERICAN, γιόρτασαν τους γάμους του Δημήτρη και της Μαίρης Κοντομηνά. Στην ζεστή εκδήλωση του Διοικητικού Προσωπικού προσφέρθηκε μια υπέροχη τούρτα και άφθονη σαμπάνια για να γιορταστεί το γεγονός, ενώ ο Σύλλογος Υπαλλήλων της INTERAMERICAN προσέφερε δώρο στο ζεύγος έναν Ασπένιο Δίσκο,



όπου αναγράφονταν "Υγεία και Ευτυχία στη Ζωή, γιατί το αξίζετε".

ΓΑΜΟΣ

Στις 14 Νοεμβρίου, στον Ιερό Ναό Αγ. Δημητρίου Αμπελοκήπων, ένωσαν τις ζωές τους ο Γιώργος Αρμένης και η Μαρίνα Αγγελάκη. Ευχές για "βίον ανθόσπικτον".

Υψηλ. Μαντζουράνη INTERAMERICAN

ΒΑΠΤΙΣΗ

Οι Αναστασία και Χαράλαμπος Αλεξανδράτου βάπτισαν το μωρό τους στις 14 Νοεμβρίου στον Ιερό Ναό Ευαγγελιστρίας Νέων Λισίων. Νονοί ο Αντώνης και η Ράνια Φαλτσέτα. Να τους ζήσει!



ΓΑΜΟΣ

Στον Άγιο Δημήτριο Πετρούπολης έγινε ο γάμος του ασφαλιστή Γρηγόρη Γκότση με την Κλεοπάτρα Τσιτσπούλου. Ο ασφαλιστής Γιώργος Γκότσης, πατέρας του γαμπρού, χόρεψε στη χαρά των παιδιών του μαζί με τους συναδέλφους του ασφαλιστές του υπ/τος Παναγόπουλου της INTERAMERICAN.

Φίλοι και συγγενείς σε μια όμορφη βραδιά χαράς.

Να ζήσουν ευτυχισμένοι!

ΒΑΠΤΙΣΗ

Το Σάββατο 5 Δεκεμβρίου, βαπτίστηκε στον Ιερό Ναό του Αγ. Γεωργίου, η κόρη του κ. Εμμανουήλ Μάνου, ασφαλιστή του υποκ/τος Ε. Σπύρου INTERAMERICAN. Το όνομα αυτής... ΕΛΕΝΗ! Να μας ζήσει!

ΓΡΑΦΟΥ

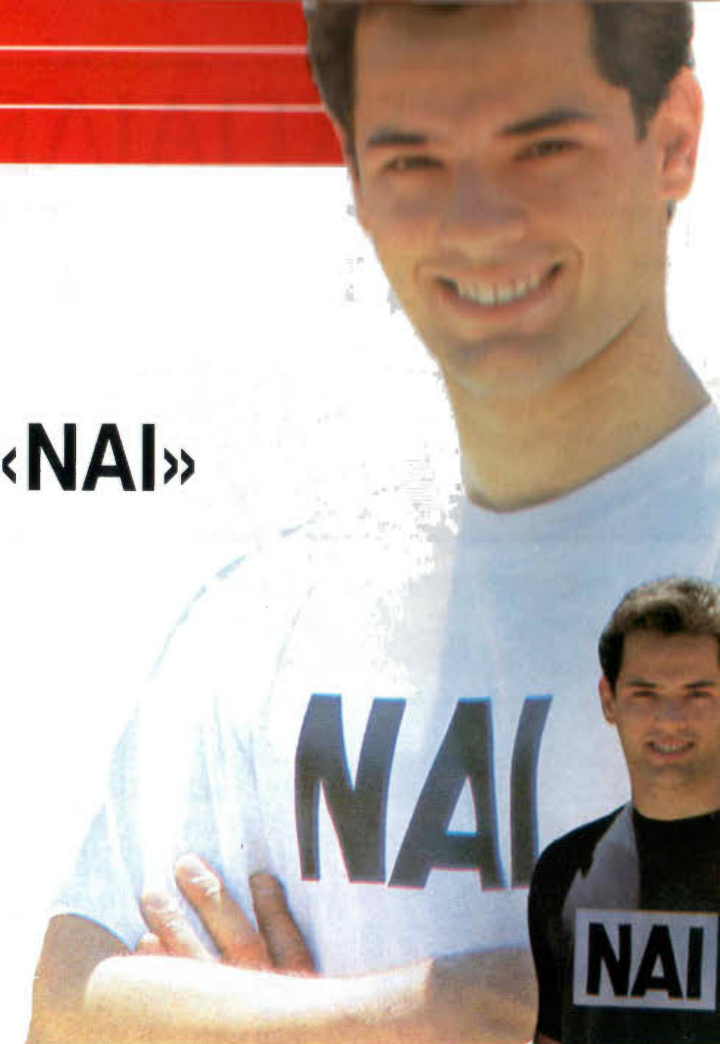
ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ

ΤΩΡΑ!

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

• ΣΤΙΣ ΣΕΛΙΔΕΣ ΤΟΥ:

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



ΓΙΝΕ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ

• ΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΑΞΙΖΟΥΝ ΚΑΛΥΤΕΡΗ ΜΕΤΑΧΕΙΡΙΣΗ!

• ΣΤΗΡΙΞΕ ΤΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΣΟΥ ΤΗΝ ΔΙΚΗ ΣΟΥ ΦΩΝΗ!

• ΣΤΕΙΛΕ ΤΙΣ ΑΠΟΦΕΙΣ ΣΟΥ, ΖΗΤΗΣΕ ΝΑ ΣΥΝΕΡΓΑΣΘΟΥΜΕ!

ΟΘΩΝΟΣ ΚΑΙ ΦΙΛΕΛΛΗΝΩΝ 3
(4ος όροφος)

ΠΛ. ΣΥΝΤΑΓΜΑΤΟΣ - ΑΘΗΝΑ
ΤΗΛ.: 3229394 FAX: 3221525

ΔΕΛΤΙΟ ΕΓΓΡΑΦΗΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗ "ΝΑΙ"

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ

ΕΤΑΙΡΙΑ:

Δ/ΣΗ ΕΤΑΙΡΙΑΣ:

Δ/ΣΗ ΟΙΚΙΑΣ:

ΤΑΧ. ΚΩΔΙΚΑΣ:

ΤΗΛΕΦΩΝΑ ΕΤΑΙΡΙΑΣ:

ΠΟΛΗ:

ΟΙΚΙΑΣ:

• ΤΑΧ. ΕΠΙΤΑΓΗ απεστάλη αρ.

• ΕΣΩΚΛΕΙΕΤΑΙ ΕΠΙΤΑΓΗ αρ.

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

• ΑΠΟΣΤΕΙΛΑΤΕ ΕΙΣΠΡΑΚΤΟΡΑ ☐

ΑΞΙΑ ΕΤΗΣΙΑΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΣ:

• ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ 5.000 ΔΡΧ.

• ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ - ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ 20.000 ΔΡΧ.

• ΦΟΙΤΗΤΕΣ 3.000 ΔΡΧ.

ΤΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΤΑΞΙΔΙ ΤΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ

"ΑΣΤΗΡ"

ΣΤΗΝ ΚΕΡΚΥΡΑ



Το πανέμορφο νησί των Φαιάκων η Κέρκυρα, φιλοξένησε τριάντα εκλεκτούς Συνεργάτες της Ασφαλιστικής Εταιρίας "ΑΣΤΗΡ".

Τους βραβευμένους συνεργάτες της Εταιρίας συνόδευσαν στο ταξίδι ο Δ/ντής Πωλήσεων κ. Γ. Μανθάτης, ο προϊστάμενος του Κλάδου Πωλήσεων κ. Π. Χριστουδουλίδης, η υπεύθυνη των Δημοσίων Σχέσεων κ. Κάτια Ηλιοπούλου και επίμησε με την παρουσία του τις δύο τελευταίες ημέρες ο Γενικός Δ/ντής της Εταιρίας κ. Β. Χαρδαλιάς.

Το θαυμάσιο αυτό ψυχαγωγικό αλλή και εκπαιδευτικό ταξίδι έδωσε την ευκαιρία στους συνεργάτες να επισκεφθούν τα ανάκτορα ΜΟΝ ΡΕΠΟ, την Παλαιοκαστρίτσα και το θαυμάσιο Μοναστήρι της, το Αχίλλειο, τον Άγιο Γόρδη, με την αξεπέραστη ομορφιά του, να σεργιανίσουν στα "καντούνια" & στην "Πλατεία των Λιστών" και να γευθούν τις λιχουδιές της περίφημης ταβέρνας "Ο ΤΡΥΠΑΣ".

Η όμορφη αυτή εκδρομή έκλεισε με μία θαυμάσια βραδιά στο ωραιότερο κέντρο της πόλης το "ΛΟΥΤΡΟΥΒΙΟ" που κύλησε μέχρι τις πρώτες πρωινές ώρες με πολύ κέφι, χορό και τραγούδι.

Οι ικανοί ασφαλιστές που έλαβαν μέρος σε αυτό το ταξίδι, πήραν το δρόμο του γυρισμού για την Αθήνα με λύπη και νοσταλγία για την ομορφιά που άφησαν, αλλή περισσότερο ανανεωμένοι και δυνατοί, έτοιμοι για νέους αγώνες και με την υπόσχεση να βρεθούν στο επόμενο ταξίδι οι ίδιοι και άλλοι τόσοι "πρεσβευτές" της Εταιρίας, στο εξωτερικό αυτή τη φορά.



ΣΤΟ ΕΠΟΜΕΝΟ ΝΑΙ

ΔΙΑΒΑΣΤΕ - ΧΑΡΕΙΤΕ- ΧΡΗΣΙΜΟΠΟΙΗΣΤΕ
το περιοδικό που κατέκτησε
την πρώτη θέση στην καρδιά των ασφαλιστών



• Πόσες δυνατότητες έχουν ακόμα οι ασφαλιστές;

- Θέματα για την γυναίκα ασφαλίστρια
- Θέματα για την οικολογία & το περιβάλλον
- Συνεντεύξεις επιτυχημένων της ασφαλ. αγοράς
- Θέματα υγείας
- Θέματα επικοινωνίας - ψυχολογίας με την Σμαρούλα Παντελή
- Οι ειδικές σελίδες με ειδήσεις & πρόσωπα της Κύπρου.

ΑΚΟΜΑ:

και Ασφαλιστικές ειδήσεις απ' τον κόσμο με τον Ν. Κωσταντόπουλο

και Ευρωπαϊκά Θέματα με τους Αθ. Χ. Παπανδρόπουλο και Αθ. Θεοδωράκη

• ΚΑΙ ΜΙΑ ΕΚΠΛΗΞΗ!

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 - FAX: 3221525



ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ
ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ
ΤΟΥ ΣΥΓΧΡΟΝΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ
ΑΦΜ: 19581649

Ιδιοκτήτης Εκδότης:
ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ Γ. ΣΠΥΡΟΥ

Αρχισυντάκτης:
Μαρία Γερογιάννη

ΕΙΔΙΚΟΙ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ:
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
παι/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 Θεράπης

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
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



CHATEAU CLAUSS

MANTINIA-PATRAS-NEMEA



ΠΕΛΟΠΟΝΝΗΣΙΑΚΟΣ
ΤΟΠΙΚΟΣ ΟΙΝΟΣ



ΑΧΑΪΑ  CLAUSS
Από το 1861 Οινοποιεί

ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ-ΔΙΟΙΚΗΣΗ: ΜΙΚΡΑΣ ΑΣΙΑΣ 43, 152 33 ΧΑΛΑΝΔΡΙ, ΤΗΛ.: 6846738, FAX: 6849222, TLX: 223110

ΚΕΝΤΡΟ ΔΙΑΝΟΜΗΣ-ΠΑΡΑΓΕΛΙΕΣ: Α. ΚΑΡΑΜΑΝΛΗ & ΘΡΑΚΟΜΑΚΕΔΟΝΩΝ 56, 136 71 ΑΧΑΡΝΑΙ
ΤΗΛ.: 2442265 - 2442579 - 2443417 - 2444437, FAX: 2462896

ΠΑΤΡΑ: Τ.Θ. 1035, 261 10 ΠΑΤΡΑ, ΤΗΛ.: (061) 325051-9, FAX: (061) 338269 - TELEX: (031) 2236 ACWP

DEMESTICA



Ας Φέρουμε Πίσω Τη Χαμένη Αθωότητα

Αυτές τις μέρες γεννιέται το όνειρο και η ελπίδα. Αυτές τις μέρες, της περισυλλογής και της αγάπης, ας έρθουμε πιο κοντά στους νέους. Ας συναντήσουμε τον άνθρωπο. Ας μιλήσουμε με τη γλώσσα της καρδιάς και ας συλλογιστούμε τον κόσμο που αφήνουμε στα παιδιά μας.

Τον κόσμο που πρέπει να κάνουμε καλύτερο και πιο ασφαλή. Αυτός ο κόσμος, της χαράς και της αθωότητας, είναι χρέος ζωής για όλους μας!

ΜΕ ΣΕΒΑΣΜΟ ΓΙΑ ΤΟΝ ΑΝΘΡΩΠΟ

 **INTERAMERICAN**
Μεγάλη και Σιγουρή!