

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ

4 ΧΡΟΝΙΑ
ΝΑΙ



**ΣΑΒΒΑΣ ΤΣΑΣΗΣ:
ΕΝ ΟΛΙΓΟΙΣ...**

**Κ. ΜΠΕΡΤΣΙΑΣ
Η ΑΠΕΛΕΥΘΕΡΩΣΗ
ΜΟΧΛΟΣ ΕΞΥΓΙΑΝΣΗΣ**

**ΙΔΕΕΣ ΓΙΑ ΝΑ ΑΥΞΗΣΕΤΕ
ΤΙΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΣΑΣ!**

**Ποιός θα
οδηγήσει την
ΕΛΛΗΝΙΚΗ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
ΑΜΦΙΚΤΥΟΝΙΑ;**

**Το κράτος οδηγεί
και εποπτεύει επαρκώς;**

ΟΔΗΓΕΙΤΕ ΣΩΣΤΑ ΓΙΑ ΝΑ ΜΗΝ ΠΑΡΕΤΕ ΚΛΗΣΗ ΑΠΟ ΤΑ... ΠΑΙΔΙΑ ΣΑΣ



Ο Νέος Κώδικας Οδικής Κυκλοφορίας, που εφαρμόζεται στις χώρες της Κοινής Αγοράς, μπήκε σε κυκλοφορία και στη δική μας χώρα.

ΜΕΛΕΤΗΜΕΝΟΣ: Για κοινωνίες ανθρώπων που θέλουν να' χουν κοινή γραμμή και συμπεριφορά και στην οδική κυκλοφορία.

ΑΝΘΡΩΠΙΝΟΣ: Γιατί, μέσα στην αυστηρότητά του, εξασφαλίζει - αν εφαρμοστεί - προστασία και καλύτερη ζωή στο σύγχρονο Ευρωπαϊό.

ΠΟΛΙΤΙΣΜΕΝΟΣ: Γιατί έγινε από ανθρώπους πολιτισμένους για ανθρώπους που θέλουν να ζουν πολιτισμένα.



Η φιλοσοφία του Νέου Κώδικα Οδικής Κυκλοφορίας, θα μπορούσε να συνοψιστεί στη φράση:

ΟΤΑΝ ΟΔΗΓΕΙΤΕ ΠΡΟΣΟΧΗ ΟΔΗΓΕΙΤΕ ΤΗ ΖΩΗ.

Τη ζωή τη δική σας, των άλλων... και, προ πάντων, των παιδιών, που τα βλέπουν όλα και τα κρίνουν όλα.

Η INTERAMERICAN ΣΤΟ ΠΛΕΥΡΟ ΤΟΥ ΥΠΟΥΡΓΕΙΟΥ ΜΕΤΑΦΟΡΩΝ ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΩΝ ΣΗΜΑΤΟΔΟΤΕΙ ΤΟΝ ΕΥΡΩΠΑΪΚΟ ΤΡΟΠΟ ΟΔΗΓΗΣΗΣ ΚΑΙ ΠΟΛΙΤΙΣΜΟΥ.

ΜΕ ΣΕΒΑΣΜΟ ΓΙΑ ΤΟΝ ΑΝΘΡΩΠΟ

INTERAMERICAN

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΝΑΙ

ΤΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ
ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ



4
ΟΡΜΥΛΙΑ
ΑΠΟ ΤΗΝ ΕΚΔΟΣΗ
INTERAMERICAN

25^η Μαρτίου
ΕΥΑΓΓΕΛΙΣΜΟΣ - ΕΠΑΝΑΣΤΑΣΗ '21
Δύο γιορτές - δύο καμπάνες χαράς



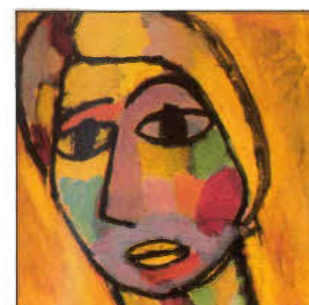
14
Πάλι μαζί μας!

Ο Σάββας Τσάσσης κουβαλώντας την 25χρονη πείρα του, γράφει "Εν ολίγοις" στο "ΝΑΙ".



18
ΜΠΡΟΣΤΑ Για την Ελλάδα!

Εθνική εξόρμηση της ΕΘΝΙΚΗΣ 2000 ασφαλιστές με ηγέτη τον πρόεδρο κ. Λ. Κόκκινο, οδηγούν την ΕΘΝΙΚΗ, ΜΠΡΟΣΤΑ.



52
ΟΔΗΓΙΕΣ & ΙΔΕΕΣ

Για τους ασφαλιστές μας
Για σας που είστε στους 5 δρόμους
για να μην είστε στους 5 δρόμους

- 11 Όπως κι εμείς...
- 12 Συναισθηματικά: 4 ΧΡΟΝΙΑ ΝΑΙ
- 17 Ελληνική Ασφαλιστική Αμφικτυονία
- 24 Ευρωπαϊκά Θέματα από τον Α. Παπανδρόπουλο
- 28 ΔΙΕΘΝΕΣ ΠΕΡΙΣΚΟΠΙΟ
- 36 Το Πακέτο Ντελόρ 2 και η Ελλάδα
- 40 Κ. Μανθάτης: Καλοί οι σιωνοί για τις ασφάλειες
- 42 ΝΟΜΙΚΑ ΘΕΜΑΤΑ
- 48 ΤΡΑΠΕΖΕΣ
- 60 Μικρά μυστικά και μεγάλες αλήθειες
- 62 Κ. Μπερτσιάς: Η απελευθέρωση της αγοράς μοχλός εξυγίανσης
- 66 Πόσες δυνατότητες έχουν ακόμα οι ασφαλιστές;
- 68 ΠΟΙΗΣΗ
- 70 ΤΟ ΝΑΙ ΣΤΙΣ ΓΥΝΑΙΚΕΣ
- 72 ΜΕ ΜΙΑ ΜΑΤΙΑ

Ἐοσιώταται ἡ τε ἡγουμένη Μοναχὴ Νικοδήμη καὶ αἱ λοιπαὶ Ἀδελφαὶ τοῦ ἐν Ὁρμυλῖα Χαλκιδικῆς Ἱεροῦ καθ' ἡμᾶς Πατριαρχικοῦ καὶ Σταυροπηγικοῦ Μετοχίου τοῦ Εὐαγγελισμοῦ τῆς Θεοτόκου, θυγατέρες τῆς ἡμῶν Μετριότητος ἐν Κυρίῳ ἀγαπηταί, χάρις εἴη ὑμῖν καὶ εἰρήνη παρὰ Θεοῦ.

«Θεὸς ἐστὶν ὁ ἐνεργῶν τὰ πάντα ἐν πάσιν· ἐκάστῳ δὲ δίδεται ἡ φανέρωσις τοῦ Πνεύματος πρὸς τὸ συμφέρον» (Α' Κορ. 12, 6-7).

Ἀσμένως καὶ μετ' αἰσθημάτων ἰλαρῶν πατρικῆς ἀγάπης ἀνταποκρινόμενοι εἰς τὴν σεμνὴν καὶ ἐνθερμον παράκλησιν τῆς ἀγαπητῆς ἡμῖν Ἐοσιότητος ὑμῶν, ὅπως ἀπευθύνωμεν, ὁμοῦ μετὰ τῆς Πατριαρχικῆς ἡμῶν εὐλογίας, καὶ μῆνυμα διὰ τὸν ὑπὸ ἔκδοσιν Τόμον, ἀφορῶντα εἰς τὴν ἱστορίαν, τὴν ζωὴν καὶ τὴν ποικίλην δραστηριότητα τῆς, χάριτι θεῖα, ἀκμαζούσης Ἱεράς ὑμῶν ἀδελφότητος τῶν θεοφιλῶς μοναζουσῶν ἐν τῷ κατὰ Ὁρμυλίαν Χαλκιδικῆς καθ' ἡμᾶς Ἱερῷ Πατριαρχικῷ καὶ Σταυροπηγικῷ Μετοχίῳ, δοξάζομεν τὸ Πανάγιον ὄνομα τοῦ Δοτήρος τῶν πάντων Θεοῦ καὶ τῆς αὐτόθι τιμωμένης Θεομήτορος ἐπὶ τῷ συντελεσθέντι ὑφ' ὑμῶν συγχρόνῳ θαύματι τῆς θείας δυνάμεως.

Εἰς ἐποχὴν, καθ' ἣν πολλὰ καὶ ποικιλώνυμα τυγχάνουσι τὰ θέλητρα, ἄσχετα πρὸς τὴν καθηγιασμένην παράδοσιν τῆς τε Ὁρθοδόξου ἡμῶν Ἐκκλησίας καὶ τοῦ εὐσεβοῦς ἡμῶν Γένους, ἐλκύνοντα τὰς εὐαλότους καρδίας τῆς νεολαίας, ἀξιον ὄλως ἰδιαιτέρας προσοχῆς τυγχάνει τὸ φαινόμενον τῆς θεληματικῆς ἐπιστροφῆς εἰς παραδοσιακωτέρας μορφάς ζωῆς, καὶ δὴ τῆς ἀπὸ δύο περίπου δεκαετιῶν παρατηρουμένης μεγάλης ἀνθήσεως τοῦ μοναχικοῦ βίου, ἀνδρῶν τε καὶ γυναικείου. Ἐξαίσιον πάντως δεῖγμα τῶν λεγομένων ἐμφανίζεται τὸ ὄντως ἐντυπωσιακὸν συγκρότημα τοῦ Ἱεροῦ Πατριαρχικοῦ ἡμῶν Γυναικείου Μετοχίου «Εὐαγγελισμὸς τῆς Θεοτόκου» παρὰ τὴν Ὁρμυλίαν τῆς Χαλκιδικῆς.

Αἱ ἀπαρχαὶ τῆς ὑμετέρας Ἀδελφότητος χρονολογοῦνται οὐχὶ πέραν τῆς τελευταίας τριακονταετίας, ὅταν αἱ μονάζουσαι, ὡς ἐπὶ τὸ πλεῖστον, τῆς τότε ἀδελφότητος τοῦ Μεγάλου Μετεώρου, ζηλώτριαι καὶ αὐταὶ τῶν ἀσκητικῶν κατορθωμάτων τῶν ἔκπαλαι ὁσίων ἀνδρῶν καὶ γυναικῶν, ἐζήτησαν κατάλληλον σκήνωμα, ἐνθα θὰ ἠδύναντο ὅπως, ἀποτασσόμεναι τοῖς τοῦ κοσμικοῦ βίου τερπινοῖς ἅπασιν, ἐπιδοθῶσιν εἰς τὰς ἀληθινὰς τρυφάς τῆς ἀγγελαιοειδούς μοναχικῆς πολιτείας. Ὅντως, «Θεὸς ἐστὶν ὁ ἐνεργῶν τὰ πάντα ἐν πάσιν». Ἀπὸ τῆς ἡμέρας τῆς ἐγκαταστάσεως τῆς εὐαρίθμου τότε ὁμάδος τῶν πρώτων μοναζουσῶν μέχρι τῆς σήμερον, τὸ συμφέρον ἦτο ἡ ὑπερβαίνουσα νουν καὶ αἴσθησιν «φανέρωσις τοῦ πνεύματος». Ὡς ἐν ἡμέραις ἀρχαίαις «ἐποτίσθη ἡ ἔρημος».

Τὸ Ἱερὸν ἡμῶν Μετόχιον τῆς Ὁρμυλίας ἦτο ἐξ ἀρχῆς ἀμφιλαφῆς τόπος μυστικῶν ἀναβάσεων τῶν καρδιῶν καὶ ἀσκητικῶν σκληραγωγημάτων ἐν ἱερῷ ἠσυχίᾳ καὶ ἀρίστη εὐταξίᾳ κοινοβιακῆ ἀφ' ἑνός μὲν, καὶ ἀφ' ἑτέρου φάρος ἐκκλησιαστικῆς προσφοράς καὶ κοινωνικῆς διακονίας διὰ τὸν κατ' εἰκόνα Θεοῦ πλασθέντα ἄνθρωπον. Πιστόν, κατὰ πάντα, εἰς τὰ ὄνομαστὰ πρότυπα τῶν μεγάλων μονῶν τοῦ Βυζαντίου, ὑπάρχει, ἐν τῇ παραδοσιακότητι αὐτοῦ, ἐν πρωτοπῶν σεμνεῖον οἰκουμενικῆς, ὡς ἀληθῶς, ἀκτινοβολίας. Τὰ ὑπερσύγχρονα Βυζαντινοειδῆ οἰκοδομήματα, δίκην πυργωτῶν ἀνακτόρων, ἐν μέσῳ ἀρίστα διατετηρημένου παρθένου φυσικοῦ περιβάλλοντος, περιφρουροῦσιν ἕνα τρόπον ὑπάξεως ἀπαρράλκτους θεολογικόν, ἀρα καὶ ἐκκλησιαστικόν, καθὼς καὶ μυστικώτερον Ὁρθόδοξον τρόπον βιώσεως τοῦ φερωνύμου θεοῦ Μυστηρίου τοῦ Εὐαγγελισμοῦ.

Ἡ Μήτηρ Ἁγία τοῦ Χριστοῦ Μεγάλῃ Ἐκκλησίᾳ Κωνσταντινουπόλεως καὶ ἡμεῖς προσωπικῶς, ὁ ἐλέφ Θεοῦ Προκαθήμενος αὐτῆς, μετὰ περισσῆς στοργῆς καὶ ἐν Κυρίῳ καυχῆσεως περιβάλλομεν τὴν Ἱεράν ταύτην Στέγην τοῦ Ἱεροῦ τῆς Ὁρθοδοξίας Κέντρου, ἀποβλέποντες εἰς ἔτι μείζονα πνευματικὴν καρποφορίαν καὶ εἰς τὴν ἐξάπλωσιν ἐξ αὐτῆς τῆς θεοθεν εὐλογίας οὐ μόνον εἰς τὴν περιοικίδα Χαλκιδικὴν, ἀλλὰ καὶ εἰς ὅλην τὴν εὐλογημένην Ἑλλάδα καὶ εὐρύτερον, ὅπως ὁ γυναικείος μοναχισμὸς ζῶν καὶ ἀγρυπνῶν καὶ προσευχόμενος συμβάλλεται καὶ ἀπὸ τοῦ ἱεροῦ τούτου καταγωγίου εἰς τὴν τοῦ κόσμου ζωὴν καὶ σωτηρίαν, εἰς ἀληθῆς μαρτύριον καὶ μαρτυρίαν τοῦ γνησίου ἀσκητικοῦ πνεύματος τῆς Ὁρθοδοξίας καὶ ἐν τοῖς συγχρόνοις καιροῖς, καὶ οὐχὶ ἐκείνην τοῦ ζηλοῦντος κίβδηλον καὶ ἐπίπλαστον καὶ πρόσκαιρον δόξαν.

Ἐν τοιοῦτοις αἰσθημασιν ἐν ἱερῷ καυχῆσει ἀπευθύνωμεν ἀπὸ τῆς θείας ταύτης φυλακῆς τοῦ Οἰκουμενικοῦ Πατριαρχείου, τοῦ φύλακος καὶ προστάτου τῶν ἀξίων, θερμότατα συγχαρητήρια ἐπὶ τοῖς ἐν τῷ Μετοχίῳ τούτῳ συντελουμένοις θείοις καὶ ἱεροῖς ὑπὸ τῆς Ἐοσιώτατης Καθηγουμένης Νικοδήμης καὶ ὑπὸ πασῶν τῶν θεοφιλῶς περὶ αὐτὴν μοναζουσῶν, εὐλογοῦμεν ἀπὸ καρδίας τὴν ἀνά χεῖρας ἔκδοσιν, πραγματοποιουμένην τῇ εὐγενεῖ δαπάνῃ τῆς ὑπὸ τὸν Ἐντιμολογιώτατον Ἄρχοντα Μέγαν Πρωτέκδικον τῆς καθ' ἡμᾶς Ἁγίας τοῦ Χριστοῦ Μεγάλῃ Ἐκκλησίᾳ κύριον Δημήτριον Κοντομηνῶν εὐφῆμως γνωστῆς Ἐταιρείας INTERAMERICAN, καὶ ἐπευχόμενοι ἐν εὐλογίαις τὰ μέλλοντα σὺν Θεῷ συντελεσθῆναι εἰς τὸ Πατριαρχικὸν ἡμῶν Μετόχιον τούτῳ, ἀπονέμομεν λίαν εὐαρέστως ὀλόθυμον τὴν πατρικὴν καὶ Πατριαρχικὴν ἡμῶν εὐλογίαν τῇ Ἐοσιότητι ὑμῶν, ἐπικαλούμενοι ὑμῖν πάσαις πᾶν ἀγαθὸν παρὰ Κυρίου, οὐ ἡ χάρις καὶ τὸ ἄπειρον ἔλεος εἴη μεθ' ὑμῶν.

Ἐπιφάνεια Ὀκτωβρίου κβ'

Ἐπιφάνεια Ὀκτωβρίου κβ' Ἐπιφάνεια Ὀκτωβρίου κβ' Διάκουρος πρὸς Θεὸν εὐχέταις

ΟΡΜΥΛΙΑ

ΙΕΡΟ ΚΟΙΝΟΒΙΟ ΕΥΑΓΓΕΛΙΣΜΟΥ ΤΗΣ ΘΕΟΤΟΚΟΥ



Χαιρετισμός

Ἡ προβολή τῆς ζωῆς καί τῆς συνολικῆς δραστηριότητος μιᾶς μονῆς, δέν φαίνεται, ἐκ πρώτης ὄψεως, νά εἶναι συμβατή μέ τίς ἐπιδιώξεις ἑνός μεγάλου χρηματο-οικονομικοῦ Ὄργανισμοῦ, ὅπως εἶναι ὁ Ὄμιλος INTERAMERICAN.

Καί τοῦτο γιατί ἔχουμε συνηθίσει νά ταυτίζουμε τήν οικονομική ζωή μέ τήν ἀδιαφορία πρὸς ὅ,τι εἶναι προϊόν ἢ παράγωγο τῆς πνευματικῆς μας παράδοσης καί τῆς ἐθνικῆς μας κληρονομιάς. Ἡ, ἔστω, πρὸς ὅ,τι δέν ἐξαργυρώνεται μέ οικονομικά μεγέθη καί ἀριθμούς.

Μία τέτοια ἀντίληψη, πού προδίδει ἐπαρχιωτισμό καί μονομέρεια, εἶναι εὐχάριστο ὅτι στα τελευταία χρόνια ἀρχίζει νά ξεπερνιέται, καθὼς σοβαροί παράγοντες τῆς οικονομικῆς ζωῆς τοῦ τόπου συμβάλλουν σημαντικά στή διερεύνηση τῶν παραδοσιακῶν μας ριζῶν καί στήν προβολή τῶν πνευματικῶν μας ἐρεισμάτων.

Στήν κατηγορία αὐτή ἀνήκει καί ὁ Ὄμιλος INTERAMERICAN, πού ἔχει ἤδη στό ἐνεργητικό του σοβαρές συμβολές στή διαμόρφωση τοῦ κατάλληλου κλίματος γιά τήν ἀνάδειξη τῶν θησαυρῶν πού ὀριοθετοῦν τήν ἐθνική καί πνευματική φυσιολογία τοῦ τόπου μας, σέ μία ἐποχή ὅπου οἱ ἱστορικές συγκυρίες ἐπιβάλλουν τήν συσπείρωση τοῦ Ἑλληνισμοῦ περὶ τῆς Ὁρθοδοξίας, τοῦ μεγάλου αὐτοῦ κεφαλαίου τοῦ Γένους μας. Γι' αὐτό καί ἡ ἐκδοση αὐτή ἐντάσσεται μέσα στίς ἀναγκαιότητες πού ὑπαγορεύουν οἱ καιροί μας – καιροί κρίσιμοι καί ἀποκαλυπτικοί – πού καθιστοῦν ἐπείγουσα κάθε κίνηση γιά ἀνάταξη καί ἐπιβίωση τοῦ ἔθνους.

Παραδίδουμε τόν τόμο ΟΡΜΥΛΙΑ στά χέρια τῶν ἀναγνωστῶν μέ τήν εὐχή νά συμβάλει καί αὐτός, μαζί μέ τίς ἄλλες παρεμφερεῖς μας ἐκδόσεις, πού ἀντικρίζουν, μέ σεβασμό καί ἐλπίδα, τά παλλάδια τῆς Ὁρθοδοξίας μας, στήν ἀναμφισβήτητα ἀναγκαία συνειδητότητα τοῦ λαοῦ μας.

Δ. Κοντομηνᾶς

Δημήτρης Κοντομηνᾶς
Πρόεδρος καί Διευθύνων Σύμβουλος
Ὄμιλου INTERAMERICAN



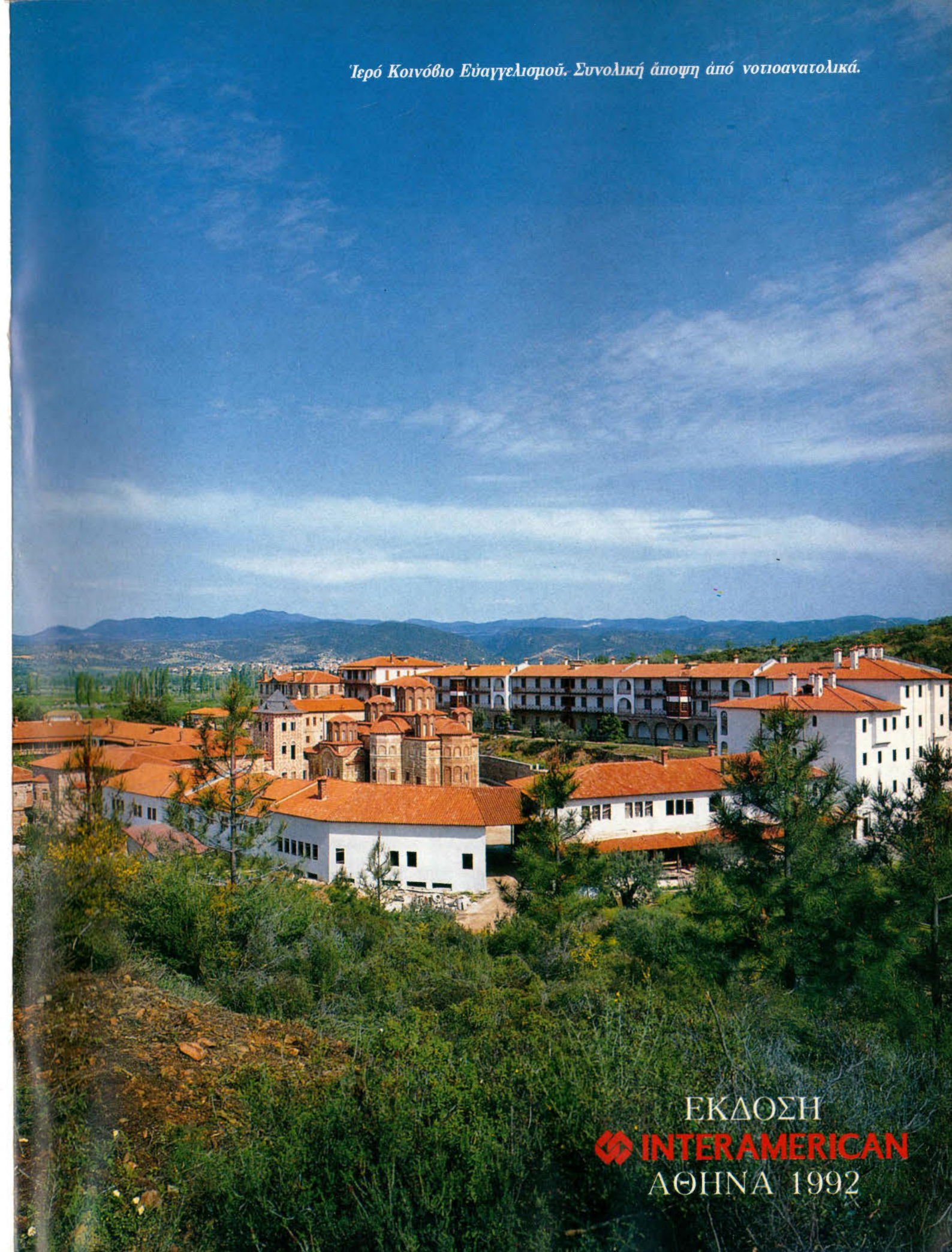
«Κύριε ἐκέκραξα πρὸς Σε...»



«Τό πρόσωπόν Σου, Κύριε, ἐξεζήτησα».



«Ἄσατε τῷ Κυρίῳ ἄσμα καινόν»



ΕΚΔΟΣΗ
INTERAMERICAN
ΑΘΗΝΑ 1992



«Πάντοτε χαίρετε ἐν Χριστῷ Ἰησοῦ»

*«Αἱ χεῖρες αὐταὶ διηκόνησαν ταῖς χρεῖαις
καὶ τοῖς σὺν ἐμοί»*



«Καὶ ἦν αὐτοῖς κοινὰ τὰ πάντα...»



Ὁ ναός τοῦ Εὐαγγελισμοῦ τοῦ παλαιοῦ μετοχίου.



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 19,4 δισεκατομμύρια δρχ. σε ασφάλιστρα και 46% ετήσιο ρυθμό ανάπτυξης, το 1992!

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 "Ev-Ev"! Εμπιστευθείτε και σεις την Ev-Ev σήμερα, για ένα καλύτερο αύριο. Για το μέλλον το δικό σας και των παιδιών σας... Τώρα, σας φροντίζει και με την Υπερκάρτα Υγείας.

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



Και τώρα... ΥΠΕΡΚΑΡΤΑ ΥΓΕΙΑΣ
Nationale-Nederlanden

Όπως κι εμείς



Εγινε χωρίς να το καταλάβουμε. Μιλάμε για την Αλλαγή. Τα φύλλα και κλαριά του Φθινοπώρου σκεπάστηκαν στο χώμα και χάθηκαν. Στις κρύες νύχτες του χειμώνα παρασύρθηκε στους ανέμους κι έλιωσε στα νερά της βροχής, ό,τι σάπιο και παλιό. Και να, κάτω απ' τον γαλάζιο ουρανό η νέα ζωή, γεμάτη δύναμη και ελπίδες ανοίγει στα γερά μπουμπούκια τα νέα βλαστάρια και τους ανθούς. Ένα ατέλειωτο μεθύσι χαράς, ένας ξέφρενος χορός, ένα αισιόδοξο τραγούδι για τη ζωή, ακούγεται και φαίνεται σ' ο,τιδήποτε ζωντανό. Όλα θέλουν να ζήσουν, να φανούν ότι υπάρχουν, όλα κάτι κάνουν στην ατέλειωτη γέφυρα ομορφιάς, όλα υπόσχονται, όλα ζητάνε το χειροκρότημα της ζωής, της αναγνώρισης, της ύπαρξης. Ποιός θυμάται τώρα την παγωνιά, το παγωμένο χιόνι ή τον κρύο αέρα της νύχτας! Και ποιός ακούει τώρα για πιθανές κακοκαιρίες, για την κάψα του καλοκαιριού ή το κιτρίνισμα του Φθινοπώρου! Τώρα τ' άσπρα περιστέρια φτερουγίζουν και οι μέλισσες θέλουν να βουτηξουν στο μέλι των λουλουδιών. Τώρα ξεκινάμε για το μεγάλο γλέντι και ξεφάντωμα!

Αυτή την εποχή ακούω καλύτερα την νέα εποχή, την αλλαγή, τους στόχους και τις ελπίδες των νέων ανθρώπων στις δουλειές γύρω και στη δουλειά μας.

Νέα παιδιά, νέοι άνθρωποι, νέες προσδοκίες πύκνωσαν το ανθρώπι-

νο δυναμικό των εταιριών. Δυνατοί παλμοί και γοργότεροι χτύποι στην καρδιά μπροστά στο άγνωστο μέλλον. Όνειρα, φιλοδοξίες, επιδιώξεις, που θα αλλάξουν τον κόσμο. Που θα φέρουν τ' άνω κάτω. Που θα σπάσουν κατεστημένα. Που θα σταματήσουν εκείνο και θα φέρουν τ' άλλο. Κόκκινα μάγουλα, γερά κορμιά, όμορφα λαμπερά μάτια. Αποφάσεις και προσδοκίες χωρίς συμβιβασμούς.

Οι νέοι άνθρωποι στην πρώτη γραμμή.

Οι παλαιοί φεύγουν. Κάποιοι σταματάνε. Άλλοι συνταξιοδοτούνται. Μερικοί αρρωσταίνουν και πεθαίνουν. Κάποιοι άλλοι ξεχνιούνται ή παραμερίζονται. Είναι και μερικοί που μείνανε πίσω στα ίδια και τα ίδια. Η αλλαγή παρασύρει τα πάντα.

1993 και ΕΟΚ. Χρωμάτισαν πιο έντονα αυτή την αλλαγή. Πάντα όμως πρωταγωνιστές οι νέοι. Θέλουν να κάνουν ετούτο και εκείνο και να φτιάξουν οικογένεια. Θέλουν να πάρουν προαγωγή. Θέλουν να

κάνουν παιδιά. Θέλουν να αγοράσουν σπίτι και ν' αλλάξουν γειτονιά. Θέλουν να πάρουν ωραία ρούχα, να κάνουν ταξίδια, να αγοράσουν αυτοκίνητο, να μιλάνε γι αυτούς, να διακριθούν, να ζήσουν ειρηνικά και δημιουργικά.

Χαίρομαι την άνοιξη, τη ζωή, τη νιότη που ομορφαίνει τη ζωή.

Τούτη την άνοιξη βρίσκω μια ευχή που θέλω να την πω, να την φωνάξω και να την μοιρασθώ μ' όλους γύρω μου:

Και οι άλλοι θέλουν την άνοιξη - όπως κι εμείς.

Και οι άλλοι θέλουν την αλήθεια - όπως κι εμείς.

Και οι άλλοι θέλουν την επιτυχία - όπως κι εμείς.

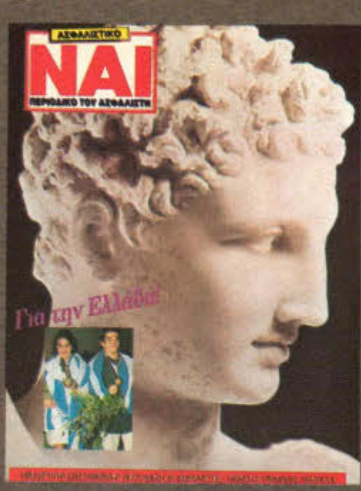
Και οι άλλοι θέλουν να μην αδικηθούν - όπως κι εμείς.

Και οι άλλοι θέλουν να' ναι ευτυχημένοι - όπως κι εμείς.

Όλοι κρίνονται για τις πράξεις τους - όπως κι εμείς!

Ας την ζήσουμε έτσι αυτή την άνοιξη, ας συμπεριφερθούμε έτσι σ' αυτή την αλλαγή, όλοι θα χαρούν - όπως κι εμείς!

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



ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ



4 ΧΡΟΝΙΑ ΝΑΙ



Γράφει ο ΣΑΒΒΑΣ ΤΣΑΣΗΣ

Εν Ολίγοις...

Πάλι μαζί

Μετά την ταλαιπωρία με το θέμα της υγείας μου που ευτυχώς είχε ικανοποιητική κατάληξη, αισθάνθηκα την ανάγκη να επανέλθω στον φυσικό χώρο της επαγγελματικής μου δραστηριότητας.

Αισθάνθηκα την ανάγκη να επανέλθω γιατί πιστεύω ότι επί 25 χρόνια που υπηρετώ αυτόν τον κλάδο τον τιμήσα με το ήθος, την εντιμότητα και την αξιοπρέπειά μου. Και μπορεί να μην κέρδισα τα εκατομμύρια, όμως κέρδισα πολλούς και αγαπητούς φίλους, που μου έδειξαν την αγάπη τους σε όλο αυτό το διάστημα, που δοκιμάστηκε έντονα η υγεία μου με αποκορύφωμα την εγχείρηση ανοιχτής καρδιάς στην οποία υποβλήθηκα στα τέλη Νοεμβρίου στο ΝΙ.Μ.Τ.Σ. Έτσι, τώρα, που τα πράγματα βαινουν καλώς, θα είμαι και πάλι μαζί με τους ανθρώπους με τους οποίους δέθηκα και επαγγελματικά και συναισθηματικά επί 25 χρόνια. Και σίγουρα δεν είναι λίγα για να είναι κανείς δοκιμασμένος και αποδεκτός από όλους.

Μνήσθητί μου Κύριε!!!

Πρόσφατα με επισκέφθηκε πωλητής βιβλίων, πιάτων και ποικίλων άλλων αντικειμένων. Ευγενέστατος, μου ανέλυε τα πλεονεκτήματα των προϊόντων του και μου επεξηγούσε με λεπτομέρειες την χρησιμότητά τους. Όταν κατέληξα στην αγορά "Απαντα Καθάρι" έσπευσε να μου κάνει ανάλυση των προσφορών και

εκπτώσεων που αντίκρουζαν το τίμημα της προτίμησής μου.

Μου αράδιασε αρκετά τα οποία ασφαλώς και δεν θυμάμαι, ώσπου με ξάφνιασε όταν μου πρόσφερε και μια ασφάλεια ζωής με έκπτωση 20% ετησίως. Ναι, διαβάσατε καλά. Μεγάλη ασφαλιστική εταιρία ζωής έχει βάλει τις ασφάλειες στο πανέρι και τις δίνει υπό τύπο προσφορών και εκπτώσεων. Και μη χειρότερα Θεέ μου!!

Η INTERAMERICAN χρηματοδότησε την προβολή του Κ.Ο.Κ.

Με απόφαση του κ. Δημήτρη Κοντομηνά, ο Όμιλος των εταιριών INTERAMERICAN ανέλαβε την χρηματοδότηση της προβολής του νέου Κώδικα Οδικής Κυκλοφορίας. Δεν είναι η πρώτη φορά που ο Όμιλος της INTERAMERICAN προβαίνει σε παρόμοιες χειρονομίες.

Αξίζει όμως να εξαρθεί η πρωτοβουλία αυτή του κ. Δημήτρη Κοντομηνά, ώστε να βρει και άλλους μιμητές στον χώρο της Ελληνικής Ασφαλιστικής Αγοράς. Γιατί απ' ό,τι γνωρίζω αρκετοί Ασφαλιστές μπορούν να γίνουν χορηγοί. Το ζητούμενο είναι αν θέλουν.

Τιμητικές διακρίσεις στον κ. Γεώργιο Βογιατζάκη

Η ασφαλιστική εταιρία ΦΟΙΝΙΞ

και η ΠΑΓΚΡΗΤΙΑ ΕΝΩΣΙΣ οργάνωσαν ειδικές εκδηλώσεις στην διάρκεια των οποίων τιμήσαν τον κ. ΓΕΩΡΓΙΟ ΒΟΓΙΑΤΖΑΚΗ, που διατέλεσε επί σειρά δεκαετιών Γενικός Διευθυντής και Πρόεδρος του ΦΟΙΝΙΚΑ και Πρόεδρος του Δ.Σ. της ΠΑΓΚΡΗΤΙΑΣ ΕΝΩΣΙΣ. Ο κ. Γεώργιος Βογιατζάκης πρόσφερε ανεκτίμητες υπηρεσίες σε όσους τομείς δραστηριοποιήθηκε και η όποια τιμητική διάκριση σ' αυτόν αποτελεί ελάχιστη ανταπόδοση στο πλούσιο του έργο.

Ο κ. Μπουσιάνι στην "Μεσόγειο".

Με την έναρξη του νέου χρόνου τοποθετήθηκε Γενικός Διευθυντής στην ΜΕΣΟΓΕΙΟΣ ο κ. Μπουσιάνι.

Ο νέος Γενικός Διευθυντής της ΜΕΣΟΓΕΙΟΣ είναι ένα από τα επίλεκτα στελέχη της Ελληνικής Ασφαλιστικής Αγοράς και αναμένεται να βοηθήσει σημαντικά την εταιρία στην προσπάθεια για μεγαλύτερη και πιο επιλεκτική παραγωγική δραστηριότητα.

Η φωτιά... άναψε φωτιές.

Τα γεγονότα που διαδραματίστηκαν τους δύο πρώτους μήνες του χρόνου που διανύουμε ειδικά στον Κλάδο Πυρός, άναψαν φωτιές σε όσους ασχολούνται στον χώρο της Ιδιωτικής Ασφάλειας.

Αναλυτικά:

1. Η απελευθέρωση του Τιμολογίου του Κλάδου Πυρός οδήγησε πολλές ασφαλιστικές εταιρίες σε παράτολμο ρίσκο αφού καλύψεις εξαιρετικά υψηλού κινδύνου τις αναλαμβάνουν με γελοία ασφάλιστρα. Και όχι μόνο. Υπάρχουν περιπτώσεις βιομηχανικών κινδύνων που ενώ το αντικείμενό τους προϋποθέτει υψηλό ασφάλιστρο, βρίσκονται εταιρίες που προσφέρουν ασφάλιστρο συνήθων κινδύνων. Αυτή η απελευθέρωση θα μας κάνει να ντρεπόμαστε για τον ανίερο και ανέντιμο ανταγωνισμό που θα βλέπουμε σε κάθε ασφαλιστική κάλυψη βιομηχανικού, κυρίως, κινδύνου.
2. Η ζημιά της SOFTEX είναι ασφαλώς η μεγαλύτερη στα

χρονικά του Κλάδου Πυρός, αφού καλούνται οι ασφαλιστικές εταιρίες να πληρώσουν γύρω στα 10 δις για αποζημίωση.

Τον κίνδυνο πλάσσαρε στην ελληνική και διεθνή ασφαλιστική αγορά ο Μεσίτης Ασφαλίσεων κ. Γεώργιος Κούμπας.

Η SOFTEX ήταν ασφαλισμένη σε 10 ασφαλιστικές εταιρίες ελληνικές και ξένες.

Μάλιστα η ασφαλιστική ΕΤΕΒΑ καλύπτει το 85% του κινδύνου και οι άλλες εταιρίες το υπόλοιπο. Σημειώνω ότι η όλη κάλυψη είναι της τάξεως των 17,5 δις.

3. Δεν πέρασαν πολλές ημέρες και νέα ζημιά αυτή την φορά στην Πάτρα και συγκεκριμένα στην ΧΑΡΤΕΛΛΑΣ είχε σαν αποτέλεσμα μια ζημιά της τάξεως των

500 εκ. δρχ.

Πολλά προβλήματα λοιπόν με την έναρξη του χρόνου για τον Κλάδο Πυρός. Με μεγαλύτερο την απελευθέρωση του Τιμολογίου. Και με μεγαλύτερο ακόμη την βουλιμία ευτυχώς των ολίγων Ασφαλιστών.

Torro Assicuriazoni

Η Ιταλική Ασφαλιστική Εταιρία TORRO αποκαλύφθηκε πρόσφατα, ότι δωροδοκώσε στελέχη των Πολιτικών Κομμάτων της Ιταλίας.

Σημειώνουμε, ότι η TORRO για ένα μικρό χρονικό διάστημα εργάζονταν και στην χώρα μας.

Πάντως δεν μπορέσαμε να μάθουμε αν αυτή η εταιρία δωροδοκώσε και στην Ελλάδα.

Οι ανωνυμογράφοι

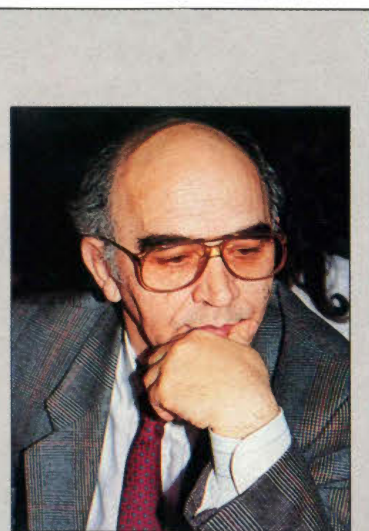
Άνθρωποι χαμερπείς και θραυστέλιλοι, Άνθρωποι του σκότους, του μίσους και του πάθους, καλυπτόμενοι με τον μανδύα της ανωνυμίας, εξαπέλυσαν πρόσφατα αήθη επίθεση εναντίον μεγάλης, ασφαλιστικής εταιρίας με άγνωστους σκοπούς.

Την επιστολογραφική αυτήν επίθεση την στηρίζουν σε λογιστικά στοιχεία τα οποία ερμηνεύουν με την ικανότητα του δικού τους μυαλού.

Η επίθεση αυτή αποδοκιμάστηκε από το σύνολο των ανθρώπων της Ελληνικής Ασφαλιστικής Αγοράς.

Γιατί όλοι ξέρουμε ότι οι άνανδροι ανωνυμογράφοι πλήττοντας μια εταιρία, την οποιαδήποτε εταιρία, ουσιαστικά τραυματίζουν τον θεσμό και κλονίζουν την πίστη του Έλληνα καταναλωτή την οποία όλοι μας με τόσους και τόσους αγώνες καταφέραμε να εμπεδώσουμε.

Κλείνοντας αυτό μου το σημείωμα θεωρώ ότι οι ανωνυμογράφοι πολέμιοι των όποιων καταστάσεων είναι κατάπτυστοι και όλοι τους περιφρονούμε για τον απλούστατο λόγο, ότι, ποτέ δεν μπορούν να επικαλεσθούν το στοιχείο της γεναιότητας, στοιχείο απαραίτητο για να καταγγείλεις μια υπαρκτή παρανομία.



ΣΑΒΒΑΣ ΤΣΑΣΗΣ

Γεννήθηκε στην Κεφαλονιά πριν 52 χρόνια. Σπούδασε Πολιτικές Επιστήμες & Θεολογία. Υπηρέτησε έφεδρος αξιωματικός της ελληνοκυπριακής δύναμης. Επί 25 χρόνια βρίσκεται στο χώρο της Ασφαλιστικής αγοράς με την ιδιότητα του εκδότη της εφημερίδας ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΑ ΝΕΑ και κατόπιν του περιοδικού ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ. Παντρεμένος, έχει μια κόρη.

**Νέο περιοδικό;
ΝΑΙ!**

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

ΦΙΛΙΚΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ 18
Τ.Κ. 106 73, ΠΛΑΤΕΙΑ ΚΟΛΩΝΑΚΙΟΥ
ΤΗΛ.: 3615485, 3640756, 3229394,
FAX: 3221525

**BANK &
INSURANCE**

**ΜΗΝΙΑΙΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ
ΓΙΑ ΤΟ
ΓΕΝΙΚΟ ΕΜΠΟΡΙΟ
ΧΡΗΜΑΤΟΣ**

Στα περίπου 20 του μηνός

Ελληνική Ασφαλιστική Αμφικτυονία

Αμφικτυονία ή αμφικτυονία ήταν η κυριότερη μορφή ένωσης που έφτασαν οι Έλληνες στην αρχαιότητα. Πρώτος, αμφικτυονία ίδρυσε ο Αμφικτύων, αδελφός του Έλληνα σύμφωνα με παλιές παραδόσεις των μυθικών χρόνων. Στην αρχή, στην αμφικτυονία ανήκαν συγγενικές φυλές-έθνη, όπως τις ονόμαζαν και στη συνέχεια ενώσεις πόλεων γύρω από ένα ιερό.

Οι αμφικτυονίες ήταν πολλές αλλά με τον καιρό μεγάλη και κύρια αμφικτυονία έγινε η αμφικτυονία με κέντρο το ιερό του Απόλλωνα στους Δελφούς, όπου συγκεντρώνονταν κάθε άνοιξη οι αντιπρόσωποι των πόλεων της αμφικτυονίας.

Οι αμφικτυονίες δεν είχαν μόνο θρησκευτική σημασία αλλά και πολιτική. Κατά την διάρκεια των συνελεύσεων των αμφικτυονιών σταματούσαν οι πόλεμοι, τα μέλη αποφάσιζαν για το γενικό συμφέρον, και ρύθμιζαν τις μεταξύ τους σχέσεις χωρίς να θίγεται η ανεξαρτησία κάθε πόλης.

Οι αμφικτυονίες θεωρούνται σαν η σημαντικότερη έκφραση της ηθικής και θρησκευτικής ενότητας του ελληνικού έθνους.

Εξετάζοντας σήμερα όσα συμβαίνουν στον Ασφαλιστικό χώρο από τα πρόσωπα που εμπλέκονται με οποιαδήποτε ιδιότητα στην υπηρεσία του θεσμού της ιδιωτικής ασφάλισης, κρίνουμε πως είναι επείγοντως αναγκαία η ίδρυση Ελληνικής Ασφ-αμφικτυονίας με εκπροσώπους από όλες τις ενδιαφερόμενες "συγγενικές φυλές" συμφερόντων, για το γενικό ασφαλιστικό συμφέρον.

Ουδέποτε μέχρι σήμερα συνέβη παρόμοιο γεγονός και η έλλειψη παρόμοιας κίνησης είναι έκδηλη στις αλληλοσπαρασσόμενες αντα-

γωνίστριες ομάδες, στην καθόλου κολακευτική άποψη του κοινού για τους ασφαλιστές και στην εικόνα που παρουσιάζουν οι εκπρόσωποι του θεσμού πωλούμενοι εις το εξωτερικόν, ή μοιραζόμενοι το "σπίτι" τους, ή μεταγραφόμενοι "αθίγγανοι" και πρόσφυγες στην πατρίδα τους αρκετοί (οι εξαιρέσεις πάντα υπάρχουν).

Η Ένωση Ασφαλιστικών εταιριών είναι μια "φυλή" δίπλα στην "φυλή" των ασφαλιστών ή στην ομάδα των εκπροσώπων των πελατών, των ασφαλιστών υπαλλήλων των τενοκρατών, των μετόχων, των ιδιοκτητών, των Managers, των πρακτόρων, των Μπρόκερς κ.λπ. Όλοι οι παραπάνω μπορούν να κάνουν μία Ελληνική Ασφαλιστική Αμφικτυονία. Όσες φορές κινδύνευσε το ιερό των Δελφών οι πόλεις της Αμφικτυονίας κήρυξαν πολέμους ιερούς ακόμη και εναντίον μελών της αμφικτυονίας που θέλησαν να παραβιάσουν ή να εκμεταλλευτούν το ιερό.

Κάτι τέτοιο είναι καλό να γίνει με την Ελληνική Ασφαλιστική Αμφικτυονία εναντίον πάσης φύσεως εχθρών εσωτερικών και εξωτερικών που απειλούν ή θα απειλήσουν την ένωση. Η ίδρυση και λειτουργία πειθαρχικών οργάνων με αρμοδιότητες και ισχύ για κυρώσεις των παραβατών είναι πρωτεύον θέμα. Οι "εχθροί" ήδη μπήκαν στην πόλη και ο πόλεμος μαινεται στα εξής πεδία.

1. Αθέμιτος ανταγωνισμός, παραπλανητική διαφήμιση.
2. Εξαγορά στελεχών - μεταγραφές με αδιαφανείς διαδικασίες
3. Εκπαίδευση
4. Κάρτες νοσηλείας και αντιμετώπιση ενώσεων καταναλωτών
5. Εοκικός έλεγχος και ανταγωνισμός

6. Ελεύθερα τιμολόγια
7. Εκπαίδευση δικτύων διανομής
8. Προϋποθέσεις ασκήσεως επαγγέλματος ασφαλιστικού
9. Γενικοί όροι συμβολαίων - συμβάσεις κ.ά.

Το θέμα επείγει και το περιοδικό ΝΑΙ ρίχνει την ιδέα καλώντας τους ενδιαφερόμενους να πάρουν θέση. Τουλάχιστον θα δούμε ποιοι και γιατί δεν θέλουν το γενικό συμφέρον κάνοντας μία ευρύτερη ένωση. Θα δούμε και ποιοι μένουν απ' έξω. Ποιοι κάνουν τους φίλους και ποιοι είναι εχθροί. Εμείς θα επανέλθουμε στο θέμα περιμένοντας τους εκπροσώπους των συλλόγων και ενώσεων να δηλώσουν στο ΝΑΙ την συμμετοχή τους ή όχι.

Το επειγόν της ίδρυσης αυτής της ένωσης προδιαγράφεται και στο άρθρο "Υπ' όψιν Γενικού Διευθυντού. Ένα χαρακτηριστικό ελληνικό νομοθετικό παράδειγμα: Μια νομοθεσία εναντίον όλων", της κ. Μ. Μαντζουράνη. Σελ.: 42



ΕΤΗΣΙΟ ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΤΗΣ ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΣΤΗ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ

ΜΠΡΟΣΤΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ



Η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ επέλεξε φέτος τη μακεδονική πρωτεύουσα, τη Θεσσαλονίκη, για τη διοργάνωση του ετήσιου Συνεδρίου της. Το θέμα του Συνεδρίου, που πραγματοποιήθηκε σε χώρο της Διεθνούς Εκθέσεως, ήταν η "Εθνική προσφορά" της Εταιρίας και πήραν μέρος 2000 περίπου επίλεκτα στελέχη.

Την Πέμπτη 21 Ιανουαρίου 1993 πραγματοποιήθηκε σε ειδικά διαμορφωμένο χώρο της ΔΕΘ στη Θεσσαλονίκη, το Ετήσιο Συνέδριο Επιλέκτων της Εθνικής Ασφαλιστικής.

Στο Συνέδριο πήραν μέρος 2.000 επίλεκτα στελέχη της εταιρίας από όλη την Ελλάδα. Κύρια θέματά του ήταν τα αποτελέσματα της εταιρίας κατά το 1992, οι στόχοι για το 1993 και η εθνική προσφορά της εταιρίας κατά τα 102 χρόνια λειτουργίας της. Κεντρικό σύνθημα: "Μπροστά για την Ελλάδα".

Το συνέδριο της Εθνικής Ασφαλιστικής χαιρέτησε με μήνυμά του ο Πρόεδρος της Κυβερνήσεως κ. Κωνσταντίνος Μπισσοτάκης.

Ο Πρωθυπουργός επαινέσε την εταιρία για την εθνική της προσφορά από την εποχή του Μακεδονικού Αγώνα μέχρι την πρόσφατη υιοθέτηση του ακριτικού χωριού "Νίκη", και το μήνυμά του κατέληξε: "Μας χαροποιούν τα αποτελέσματα της τριετούς προσπάθειας χάρις στην οποία η εταιρία ανέκτησε το κύρος



της, και προχωρεί με αισιοδοξία σε μια νέα ανοδική πορεία".

Ιδιαίτερη συγκίνηση προκάλεσε το μήνυμά του Σεβασμιωτάτου Αρχιεπισκόπου Αμερικής κ. Ιακώβου ο οποίος ευχαρίστησε την Εθνική Ασφαλιστική "για τες μεγάλες εθνι-

κή προσφορές που ξεπερνούν χρονολογικά την εκατονταετία, γεωγραφικά τα σύνορα της Ελλάδας, και ιστορικά αυτή την ίδια την ασφάλεια και του πολίτη και της Πολιτείας".

13 Ιανουαρίου 1993

Μήνυμα της Α. Σεβασμιότητας του Αρχιεπισκόπου Β. και Ν. Αμερικής κ. Ιακώβου προς το Συνέδριο της Εθνικής Ασφαλιστικής

Αγαπητοί Συνεδροί,

Πολύ σας ευγνωμονώ για την ευγενικά σας πρόσκληση να παρευρεθώ στο συνέδριο της πιο αξιόλογης και αξιοπίστης Εθνικής Ασφαλιστικής Εταιρείας, που ψυχώθηκε και ανδρώθηκε μέσ' στην αγκαλιά του Ελληνικού Λαού σαν στοργή και φροντίδα της Εθνικής Τράπεζας.

Επιθυμούσα πολύ να παραστώ για να σας ευχαριστήσω για τες μεγάλες εθνικές σας προσφορές, που ξεπερνούν χρονολογικά την εκατονταετία, γεωγραφικά τα σύνορα της Ελλάδας και ιστορικά αυτή την ίδια την ασφάλεια και του πολίτη και της πολιτείας.

Αντί της παρουσίας μου δεχθήτε την φωνή μου και την καρδιά μου και τες δύο ζεστές. Θερμαίνονται από το έργο σας και από την προσωπική μου εκτίμηση και περηφάνεια. Τα συγχαρητήριά μου γίνονται προσευχές. Σας θέλω πάντοτε κοντά σ'Εκείνον, που είναι η αλήθεια και η πιο στοργική πρόνοια, στον Θεό και πολύ κοντά και αληθινά ασφαλιστικά στον λαό Του, που είναι ο δικός μας Λαός.

Με θερμές πατρικές ευχές
Ο ΑΡΧΙΕΠΙΣΚΟΠΟΣ
Ο ΑΜΕΡΙΚΗΣ ΙΑΚΩΒΟΣ

Προς
την Εθνική Ασφαλιστική
(Γενικό Διευθυντή κ. Λάμπρο Κόκκινο)

Αθήνα, 18-1-93

Απευθύνω στο Συνέδριο Επιλέκτων Στελεχών της "Εθνικής Ασφαλιστικής", το οποίο φέτος έχει ως κεντρικό θέμα την συνεισφορά της εταιρείας στα εθνικά ζητήματα, τον θερμό χαιρετισμό της κυβερνήσεως και εμού προσωπικώς.

Ιδιαίτερα ικανοποιεί όλους μας το γεγονός ότι η συνεχής εθνική προσφορά της "Εθνικής Ασφαλιστικής" από την εποχή του Μεγάλου Μακεδονικού Αγώνος βρίσκεται τώρα τη συνέχειά της με την υιοθέτηση του ακριτικού χωριού Νίκη στον Νομό Φλωρίνης. Και βεβαίως μας χαροποιούν τα αποτελέσματα της τριετούς προσπάθειας χάρις στην οποία η εταιρεία ανέκτησε το κύρος της και προχωρεί με αισιοδοξία σε μία νέα ανοδική πορεία.

Εύχομαι σε όλους σας κάθε επιτυχία.
Κωνσταντίνος Μπισσοτάκης
Πρόεδρος της Κυβερνήσεως

ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΜΝΗΜΗ ΑΠΟ ΤΗΝ ΕΘΝΙΚΗ

Η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ παρουσίασε στη Θεσσαλονίκη μια ιδιαίτερα προσεγμένη έκδοση με τίτλο: "1891-1993 ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΜΝΗΜΗ"

Είναι μια συνοπτική έκδοση που περιλαμβάνει στιγμιότυπα από τη συμβολή της στην πορεία του Έθνους και πραγματοποιήθηκε με αφορμή τη Συνάντηση Επιλέκτων της Εταιρείας μας στη Θεσσαλονίκη στις 21 Ιανουαρίου.

Το "1891-1993 ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΜΝΗΜΗ" είναι έκδοση του Τομέα μας σε συνεργασία με την Υπηρεσία Ιστορικού Αρχείου της Εταιρείας μας.

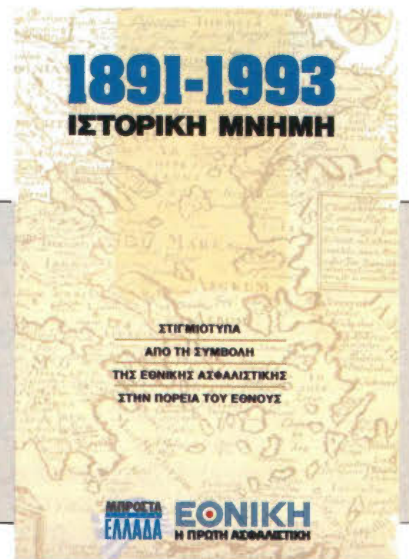
Στο Συνέδριο παρευρέθη ο Υπουργός Προεδρίας κ. Κούβελας, ο οποίος συνεχάρη κι αυτός την Εθνική Ασφαλιστική για τα αποτελέσματά της, και αφού περιέγραψε τις δυνατότητες ανάπτυξης της ασφαλιστικής αγοράς μέσα στα πλαίσια της εθνικής οικονομίας, προέτρεψε για σκληρή δουλειά ώστε να παγιωθεί η ανοδική της πορεία.

Τόσο ο Δήμαρχος Θεσσαλονίκης κ. Κωνσταντίνος Κοσμάπουλος που παρέστη στο Συνέδριο, όσο και ο Δήμαρχος Αθηναίων κ. Λεωνίδας Κουρής, με μήνυμά τους συνεχάρησαν την Εθνική Ασφαλιστική για τη χρηματοδότηση της αποστολής των Ελλήνων Δημάρχων στο Εδιμβούργο κατά την εκεί Σύνοδο Κορυφής της ΕΟΚ, μέσα στα πλαίσια της ευρύτερης εθνικής πολιτικής της.

Μηνύματα στο συνέδριο έστειλαν ο Υπουργός Μακεδονίας - Θράκης κ. Π. Χατζηνικολάου, ο Υφυπουργός Εμπορίου κ. Μ. Λιάπης και ο Γενικός Γραμματέας της Κ.Ε. του Π.Α.Σ.Ο.Κ. κ. Άκης Τσοχατζόπουλος.

Χαιρετισμούς απύθνηαν ο Πρόεδρος του Συνδέσμου Ασφαλιστικών Εταιρειών Κύπρου κ. Γιαννούλης Σολωμονίδης και ο Αντιπρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδας και Διευθύνων Σύμβουλος της Αγροτικής Ασφαλιστικής κ. Μπιράκος.

Ο Πρόεδρος του Δ.Σ. της Εθνικής Ασφαλιστικής και Υποδιοικητής της Ε.Κ.Τ.Ε. κος Κωνσταντίνος Π. Θανόπουλος, μιλώντας για το ρόλο



της εταιρίας τόνισε:

"Ο ηγετικός ρόλος της Εθνικής Ασφαλιστικής στο χώρο των Ασφαλίσεων, κάνει τις ευθύνες μας μεγαλύτερες. Εκπροσωπούμε μια εταιρία που επί εκατό χρόνια δεν σταμάτησε να αναπτύσσεται, δεν σταμάτησε να προοδεύει, δεν σταμάτησε να είναι η Πρώτη Ασφαλιστική. Εκπροσωπούμε το καλύτερο κομμάτι ενός τομέα της οικονομίας με μεγάλα περιθώρια ανάπτυξης. Η πορεία μας τα τρία αυτά τελευταία χρόνια, μπορεί να μας κάνει να



Σωτήρης Κούβελας



Κων/νος Κοσμάπουλος



Λάμπρος Κόκκιнос



Παννούλης Σολωμονίδης



Κωνσταντίνος Π. Θανόπουλος



Κων/νος Μπιράκος



G. Hofmann



Αμίλιος Ζαχαρέας



Βασίλης Καλτσάς

νώθουμε ευχαριστημένοι και αισιόδοξοι για το μέλλον. Με σκληρή δουλειά, με δυναμισμό, με ιδιωτικοοικονομικά κριτήρια κι εθνικό προσανατολισμό, καταφέραμε τα τρία τελευταία χρόνια να ανατρέψουμε τις αποτυχίες του πρόσφατου παρελθόντος και να βαδίσουμε Μπροστά".

Ο Γενικός Διευθυντής της Εταιρείας κ. Λάμπρος Κόκκινος, εξέφρασε την υπερηφάνεια όλων για την πορεία της Εθνικής Ασφαλιστικής και παρουσίασε μερικά πολύ εύ-

γλωττα νούμερα:

- Το ανθρώπινο δυναμικό της εταιρίας διευρύνεται με 1.000 ανθρώπους το χρόνο.
- Η παραγωγή της εταιρίας για το 1992 ξεπέρασε τα 43 δισεκατομμύρια από 19,5 δισ. το 1989.
- Το 1992 η εταιρία απέκτησε 179.000 νέους πελάτες.
- Στόχος της εταιρίας για το 1993

είναι να φθάσει η συνολική παραγωγή στα 55 δις.

Μιλώντας για τη σημασία του Συνεδρίου και τονίζοντας την αξία του ανθρώπινου δυναμικού, ο Γενικός Διευθυντής είπε:

“Ο ακρογωνιαίος λίθος αυτής της μακρόχρονης προσφοράς της εταιρίας ήταν πάντοτε οι άνθρωποι της. Οι συνεχιστές αυτής της προσπάθειας είστε εσείς. Αυτός είναι ο λόγος που μας οδήγησε να συγκεντρώσουμε σε αυτήν εδώ την αίθουσα ανθρώπους των πωλήσεων, των κλάδων, των μονάδων υποστήριξης, των συναδέλφων που εργάζονται στην πρώτη γραμμή των υποκαταστημάτων”.

Ο Α Αντιπρόεδρος του Δ.Σ. κ. Αιμίλιος Ζαχαρέας μίλησε για τις μελλοντικές προοπτικές μέσα στο ευρωπαϊκό πλαίσιο και τον εκσυγχρονισμό της εταιρίας.

Το λόγο πήραν επίσης οι κ.κ. Νίκος Νικολόπουλος Συντονιστής Διευθυντής, Χρ. Γκαραγκάνης, Δ. Παναγόπουλος, Γ. Παπαγεωργίου, Ν. Ντούσας και Β. Ανδρέουλος καθώς και ο Dr. Gerd Hofmann, μέλος του Δ.Σ. της εταιρίας Cologne Re που ήρθε από τη Γερμανία ειδικά για το συνέδριο.

Μέσα σε ατμόσφαιρα ενθουσιασμού, οι επίλεκτοι της Εθνικής Ασφαλιστικής άκουσαν από τον Προϊστάμενο του Τομέα Κλ. Ζωής κ. Δ. Εμμανουήλ τα νέα προϊόντα με τα οποία η Εθνική Ασφαλιστική βρίσκεται για άλλη μια φορά στην πρωτοπορεία, καθώς και τον τρόπο στήριξής τους από πλευράς marketing και διαφήμισης, θέμα που ανέπτυξε ο Προϊστάμενος του Τομέα Δημ. Σχέσεων - Διαφήμισης κ. Σπύρος Λευθεριώτης. Ο ενθουσιασμός κορυφώθηκε καθώς ο τελευταίος, τόνισε ερμηνεύοντας τη διαφημιστική καμπάνια της Εθνικής Ασφαλιστικής ειδικά για το συνέδριο. “Το 1993 δεν λέμε απλώς ότι εσείς, οι άνθρωποι της Εθνικής Ασφαλιστικής είστε άξιοι θαυμασμού, αλλά ότι είστε οι άνθρωποι που μπορείτε να δώσετε στην ελληνική αγορά ΜΑΘΗΜΑΤΑ ΕΠΙΤΥΧΙΑΣ”.

Ιδιαίτερη αίσθηση προκάλεσε στους συνέδρους η παρουσίαση του νέου προγράμματος Νοσοκο-

μιακής Περιθάλψης καθώς και η διαφημιστική του στήριξη.

Στα πλαίσια του Συνεδρίου, όπως κάθε χρόνο, βραβεύτηκαν οι πρώτοι σε παραγωγή σε κάθε κλάδο και κάθε τομέα. Ειδικά φέτος, η Εθνική Ασφαλιστική βράβευσε και το σύνολο του διοικητικού της προσωπικού που στήριξε την προσπάθεια

αύξησης της παραγωγής.

Το συνέδριο έκλεισε μέσα σε πανηγυρική ατμόσφαιρα και με το συγκρότημα “Αριστοτέλης” της ακριτικής Φλώρινας να χορεύει τοπικούς χορούς, δείχνοντας με τον καλύτερο τρόπο τη σύνδεση των θεμάτων της Εθνικής Ασφαλιστικής με τα εθνικά ζητήματα.

ΟΙ ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ

ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΣ ΓΕΝΙΚΩΝ ΚΛΑΔΩΝ

Συνολικό Χαρτοφυλάκιο

ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΑ

1. ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ ΖΟΜΠΟΛΑΣ
2. ΙΩΑΝΝΗΣ ΤΣΑΣΣΗΣ
3. ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΠΑΠΑΓΕΩΡΓΙΟΥ
4. ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΠΑΠΑΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ
5. ΓΡΗΓΟΡΗΣ ΑΥΔΗΣ
6. ΦΩΤΗΣ ΜΕΤΑΞΑΣ

ΑΣΦΑΛΕΙΟΜΕΣΙΤΕΣ

1. ΗΛΙΑΣ ΙΟΥΡΔΑΝΙΔΗΣ
2. ΕΛΕΝΗ ΠΟΥΛΑΚΗ
3. ΚΑΛΟΜΟΙΡΑ ΚΟΛΟΚΥΘΑ
4. ΑΝΑΣΤΑΣΙΑ ΖΑΧΑΡΟΠΟΥΛΟΥ
5. ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΣΑΡΑΝΤΗΣ
6. ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΒΙΤΟΛΙΑΝΟΣ

ΕΠΙΘΕΩΡΗΣΗ

ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΓΛΕΝΤΗΣ

ΓΡΑΦΕΙΑ ΖΩΗΣ

1. ΠΗΝΕΛΟΠΗ ΔΙΑΚΟΥΜΑΚΟΥ
2. ΠΑΝΤΕΛΗΣ ΚΑΜΙΤΣΗΣ

ΟΜΑΔΕΣ

1. ΜΑΡΚΟΣ ΔΕΛΗΒΑΣΙΛΕΙΟΥ
2. ΣΤΕΛΜΑ ΖΟΥΡΙΔΗ
3. Μ. ΠΑΠΑΣΤΑΜΕΛΟΥ - ΚΑΛΟΓΡΙΔΗ
4. ΣΠΥΡΟΣ ΜΠΕΡΔΕΛΗΣ

Αύξηση Παραγωγής

ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΑ

1. ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ ΖΟΜΠΟΛΑΣ
2. ΙΩΑΝΝΗΣ ΤΣΑΣΣΗΣ
3. ΙΑΙΚΑΤΕΡΙΝΗ ΠΑΠΑΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ

ΑΣΦΑΛΕΙΟΜΕΣΙΤΕΣ

1. ΒΑΛΕΝΤΙΝΗ ΞΑΚΟΥΣΤΟΥ
2. ΑΝΔΡΟΜΑΧΗ ΧΙΩΤΗ
3. ΚΑΛΟΜΟΙΡΑ ΚΟΛΟΚΥΘΑ

ΣΥΝΘΕΣΗ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ

ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΩΝ

1. ΙΩΑΝΝΗΣ ΤΣΑΣΣΗΣ
2. ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΠΑΠΑΓΕΩΡΓΙΟΥ
3. ΑΡΗΣ ΧΑΤΖΗΓΕΩΡΓΑΚΗΣ

ΡΕΥΣΤΟΠΟΙΗΣΗ (ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΑ)

1. ΑΡΤΕΜΗΣ ΚΟΝΤΟΠΗΔΗΣ
2. ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΚΑΡΑΜΟΥΖΗΣ

ΕΙΣΠΡΑΚΤΟΡΕΣ

1. ΓΡΗΓΟΡΗΣ ΚΑΝΟΝΗΣ
2. ΓΡΗΓΟΡΗΣ ΤΣΑΝΤΙΔΗΣ

ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΣ ΚΛΑΔΟΥ ΖΩΗΣ

ΕΠΙΘΕΩΡΗΣΕΙΣ

1. ΣΤΥΛΙΑΝΟΣ ΔΙΑΚΟΥΜΑΚΟΣ
2. ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΑΡΜΠΟΥΝΙΩΤΗΣ

ΓΡΑΦΕΙΑ

1. ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ ΚΑΡΑΘΑΝΟΣ
2. ΙΩΑΝΝΗΣ ΚΑΡΥΤΙΝΟΣ
3. ΠΑΝΤΕΛΗΣ ΚΑΜΙΤΣΗΣ
4. ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΝΤΟΥΣΑΣ
5. ΠΗΝΕΛΟΠΗ ΔΙΑΚΟΥΜΑΚΟΥ
6. ΙΩΑΝΝΗΣ ΚΑΡΑΜΟΥΖΗΣ

ΟΜΑΔΕΣ

1. ΑΛΕΞΑΝΔΡΑ ΓΑΛΑΝΟΠΟΥΛΟΥ
2. ΒΑΣΙΛΕΙΑ ΚΕΛΕΣΙΔΗ
3. ΔΗΜΟΣ ΚΑΛΛΟΣ
4. ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΠΟΛΙΤΟΠΟΥΛΟΣ
5. ΙΩΑΝΝΗΣ ΠΑΡΠΟΥΛΑΣ
6. ΠΟΛΥΧΡΟΝΗΣ ΒΟΥΛΟΑΝΓΚΑΣ
7. ΣΤΑΘΗΣ ΤΣΙΦΤΗΣ
8. ΣΠΥΡΟΣ ΜΠΕΡΔΕΛΗΣ
9. ΓΙΩΡΓΟΣ ΚΑΣΚΑΝΗΣ
10. ΣΩΤΗΡΙΟΣ ΚΟΥΦΟΓΕΩΡΓΟΣ
11. ΚΩΣΤΑΣ ΒΑΡΕΛΑΣ
12. ΚΑΤΕΡΙΝΑ ΠΑΠΑΛΟΥΔΗ
13. ΜΑΡΚΟΣ ΔΕΛΗΒΑΣΙΛΕΙΟΥ
14. ΓΙΩΡΓΟΣ ΤΣΙΑΝΤΗΣ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ

1. ΜΑΙΡΗ ΒΑΡΒΑΛΟΥΚΑ
2. ΘΩΜΑΣ ΛΟΓΟΘΕΤΗΣ
3. ΝΕΚΤΑΡΙΟΣ ΠΑΝΤΑΖΗΣ
4. ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΔΡΙΒΑΣ
5. ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΣΑΡΜΟΥΣΑΚΗΣ
6. ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΤΣΙΠΑΣ
7. ΑΙΚΑΤΕΡΙΝΗ ΣΠΗΛΙΩΤΗ
8. Μ. ΦΥΛΑΚΤΟΥ - ΣΥΜΕΩΝΙΔΟΥ
9. ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΠΑΡΑΣΟΓΛΟΥ
10. ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΓΙΑΝΝΟΠΟΥΛΟΣ
11. ΑΝΘΗ ΞΗΡΟΥ
12. ΙΩΑΝΝΗΣ ΘΕΟΔΩΡΟΠΟΥΛΟΣ
13. ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ ΚΙΤΣΑΡΑΣ
14. ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΥ
15. ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΚΑΡΓΑΚΗΣ
16. ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΔΗΣ
17. ΧΡΗΣΤΟΣ ΜΑΓΚΛΑΡΑΣ
18. ΠΑΝΤΕΛΗΣ ΠΕΡΔΙΚΑΚΗΣ
19. ΒΑΣΙΛΙΚΗ ΨΑΡΡΗ
20. ΜΙΧΑΗΛ ΜΑΡΚΑΚΗΣ

ΠΡΑΚΤΟΡΕΣ

1. ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΚΑΡΑΜΟΥΖΗΣ
2. ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ ΠΑΠΑΝΑΓΝΟΣ
3. ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΣΤΕΦΑΝΙΔΗΣ



Πολλοί και άξιοι οι βραβευμένοι.



Πώς και γιατί η Ευρωπαϊκή Ενοποίηση στηρίζεται στη



Pierre-Auguste Renoir

ENFANT ASSIS EN ROBE BLEUE (PORTRAIT D'EDMOND RENOIR, JR.) 1889

Γαλλο-γερμανική συνεργασία

ΣΤΗΝ Ευρώπη υπάρχουν σήμερα δυο πόλοι. Ο πόλος της Γαλλο-γερμανικής συνεργασίας, που αποτελεί και την κινητήρια δύναμη της Ευρωπαϊκής Ένωσης, και ο δεύτερος της βρεταννο-δανικής φιλίας που θέλει μια Ευρώπη λιγότερο ολοκληρωμένη και περισσότερο κοινή αγορά". Αυτή τη διαπίστωση έκανε πρόσφατα ο πρόεδρος της Ευρωπαϊκής Επιτροπής κ. Ζακ Ντελόρ, βγαίνοντας από το Ευρωπαϊκό Συμβούλιο στο Εδιμβούργο, το οποίο κάθε άλλο παρά αρνητικό υπήρξε για την ευρωπαϊκή πορεία προς την οικονομική, πολιτική και κοινωνική ολοκλήρωση.

Παρ' όλη την επιτυχία όμως του τελευταίου Ευρωπαϊκού Συμβουλίου, η παραέρα Ευρωπαϊκή Οικονομική και Νομισματική Ένωση εξαρτάται από το κατά πόσον η Γαλλία και η Γερμανία θα θελήσουν να την στηρίξουν, ενισχύοντας ταυτόχρονα και το Ευρωπαϊκό Νομισματικό Σύστημα.

Έτσι, στους ιστορικούς μήνες που έρχονται η Γαλλο-γερμανική συνεργασία είναι αυτή, που θα προσδιορίσει το μέλλον της Ευρωπαϊκής Ένωσης από κάθε άποψη. Και τούτο διότι, στη σημερινή Ευρώπη μπορεί ο φόβος του κομμουνισμού να αποτελεί παρελθόν, υπάρχει όμως ο κίνδυνος της αστάθειας και της αταξίας που πιθανόν είναι να αποδειχθεί τελικά καταστροφικός. Από την άλλη μεριά οι στιγμές είναι ιστορικές και για δυο άλλους λόγους. Πρώτον, οι πρόσφατες κερδοσκοπικές πιέσεις στα ευρωπαϊκά νομίσματα, υπήρξαν τόσο θίαιες που κάνουν πλέον την ευρωπαϊκή νομισματική ένωση ιστορική επιταγή.

Παράλληλα, οι δυσκολίες της Γερμανίας την φέρνουν πιο κοντά στην Ευρώπη και μόνο ανόητοι είναι αυτοί που προσπαθούν να πείσουν ότι μια Ευρωπαϊκή Γερμανία αποτελεί κίνδυνο για την Ευρωπαϊκή Ένωση. Το αντίθετο είναι αλήθεια. **Μια Γερμανία, απομονωμένη θα αποτελούσε κίνδυνο, στο βαθμό που θα αισθανόταν ένα εχθρικό ευρωπαϊκό περιβάλλον.** Σήμερα όμως, η Γερμανία γνωρίζει πολύ καλά ότι δεν μπορεί να πετύχει την

επανένωσή της χωρίς την υποστήριξη των άλλων Ευρωπαίων εταίρων της και ιδιαίτερα των Γάλλων. Υπό αυτές τις συνθήκες ένας κίνδυνος που υπάρχει για την Ευρωπαϊκή Ένωση είναι η νίκη της γαλλικής δεξιάς στις βουλευτικές εκλογές, που θα γίνουν τον Μάρτιο του 1993.

Ως γνωστόν, η γαλλική Δεξιά σε αρκετά μεγάλο ποσοστό είναι αντιγερμανικού προσανατολισμού και υπήρξε και υπέρ του όχι στο τελευταίο γαλλικό δημοψήφισμα για την επικύρωση της Συνθήκης του Μάαστριχτ.

Κάτω από την πίεση λοιπόν κάποιων γερμανόφοβων βαρόνων της η Γαλλο-γερμανική συνεργασία θα μπορούσε να υποστεί μοιραίους για την Ευρωπαϊκή Ένωση κλυδωνισμούς. Αρκετοί είναι έτσι αυτοί που πιστεύουν σήμερα στην Ευρώπη, ότι πρέπει το ταχύτερον δυνατόν η Γαλλο-γερμανική νομισματική συνεργασία να γίνει πιο στενή και να περιοριστούν ακόμα περισσότερο οι πιθανές διακυμάνσεις της ισοτιμίας μάρκου προς γαλλικό φράγκο. Τονίζεται επίσης από τους ίδιους κύκλους, ότι πρέπει να επιταχυνθεί η Γαλλο-γερμανική αμυντική συνεργασία, στην οποία θα έπρεπε να προστεθεί και μια Γαλλο-βρετανική συνεργασία στα πυρηνικά.

Με τον τρόπο αυτόν τα θεμέλια της Ευρωπαϊκής Ένωσης θα γίνονταν πιο ισχυρά και οι χώρες-μέλη θα συνειδητοποιούσαν ότι ο δρόμος του Μάαστριχτ είναι χωρίς επιστροφή.

Και στο σημείο αυτό, είναι πράγματι σημαντικό να υπογραμμιστεί η ανάγκη να σωθεί το Ευρωπαϊκό Νομισματικό Σύστημα πριν απ' όλα. Ως γνωστόν, το ΕΝΣ, το οποίο στηρίχθηκε στη Γαλλο-γερμανική συμφωνία του 1978, αποσκοπεί στη βελτίωση της οικονομικής συνεργασίας μεταξύ των κρατών μελών και την ελάφρυνση για κάθε κράτος μέλος των επιπτώσεων των εξωτερικών οικονομικών κλονισμών, όπως αυτών που προέρχονται από τις επανειλημμένες και υπερβολικές διακυμάνσεις της τιμής του δολαρίου. Το ΕΝΣ αποτελεί εξέλιξη ενός συστήματος αμοιβαίας στήριξης των συναλλαγματικών ισοτιμιών



Του ΑΘΑΝ. ΠΑΠΑΝΔΡΟΠΟΥΛΟΥ

(του αποκαλούμενου νομισματικού "φιδιού"), με αρχικά, λιγότερο αυστηρούς κανόνες και εναλλασσόμενη συμμετοχή των χωρών, το οποίο καθιερώθηκε στις αρχές της δεκαετίας του '70 ως συνέπεια της κατάρρευσης του Διεθνούς Νομισματικού Συστήματος που βασίζονταν στο δολλάριο.

Στο ΕΝΣ, τα κράτη μέλη διατηρούν τις συναλλαγματικές ισοτιμίες των νομισμάτων τους εντός ενός περιθωρίου διακύμανσης 2,25% εκατέρωθεν της κεντρικής τιμής. Ορισμένα κράτη όπως η Ιταλία λόγω χάρη, έχουν προσωρινά περιθώρια διακύμανσης της τάξης του 6%. Την ευθύνη για την τήρηση των ορίων διακύμανσης φέρουν οι κεντρικές τράπεζες, οι οποίες αγοράζουν ασθενή νομίσματα και πωλούν ισχυρά νομίσματα στις ξένες αγορές συναλλάγματος (παρεμβάσεις). Κεντρικό στοιχείο του συστήματος αποτελεί η ευρωπαϊκή νομισματική μονάδα, το ECU. Το ECU ορίζεται ως μια δέσμη η οποία αποτελείται από όλα τα νομίσματα της Ευρωπαϊκής Κοινότητας σταθμισμένα ανάλογα με την οικονομική επιφάνεια των κρατών μελών. Η κεντρική τιμή του ECU καθορίζεται για κάθε νόμισμα. Η τιμή αυτή παρέχει τη βάση για τον υπολογισμό των ισοτιμιών μεταξύ όλων των νομισμάτων. Από τις διμερείς κεντρικές ισοτιμίες, π.χ. μεταξύ του γερμανικού μάρκου και του γαλλικού φράγκου, είναι δυνατόν να υπολογιστεί η επιτρεπόμενη κατά 2,25% απόκλιση, προς τα άνω ή προς τα κάτω, μεταξύ της διμερούς κεντρικής ισοτιμίας και της τιμής αγοράς.

Αμέσως μόλις ένα νόμισμα φθάσει το ανώτερο ή κατώτατο όριο

(σημεία παρέμβασης) του επιτρεπόμενου περιθωρίου απόκλισης έναντι κάποιου άλλου νομίσματος, οι δύο ενδιαφερόμενες κεντρικές τράπεζες παρεμβαίνουν στην αγορά, προκειμένου να αποφευχθεί η υπέρβαση των επιτρεπόμενων περιθωρίων: η κεντρική τράπεζα της χώρας με το ισχυρό νόμισμα πωλεί το νόμισμά της και αγοράζει το ασθενές νόμισμα της άλλης χώρας, όπως αυτό συμβαίνει σήμερα με το γαλλικό φράγκο, θύμα κερδοσκοπικών επιθέσεων. Παράλληλα, η τράπεζα της χώρας με το ασθενές νόμισμα αγοράζει το δικό της νόμισμα πωλώντας το νόμισμα του ισχυρού εταίρου.

Για τη χρηματοδότηση των αναγκαίων παρεμβάσεων, οι ενδιαφερόμενες κεντρικές τράπεζες έχουν πρόσβαση σε απεριόριστη πίστωση, αν και οποιοδήποτε εναπομένον υπόλοιπο θα πρέπει να τακτοποιηθεί εντός 45 ημερών, ενώ είναι δυνατόν να επιτραπεί μια τριμηνιαία παράταση της προθεσμίας (πολύ βραχυπρόθεσμη χρηματοδότηση). Ο διακανονι-

σμός πραγματοποιείται μέσω του Ευρωπαϊκού Ταμείου Νομισματικής Συνεργασίας (ΕΤΝΣ), ο οποίος διατηρεί λογαριασμούς σε ECU. Κάθε κεντρική τράπεζα έχει τη δυνατότητα να χρησιμοποιήσει για το διακανονισμό των χρεών της τα διαθέσιμα σε ECU που το ΕΤΝΣ έχει πιστώσει σε λογαριασμό της έναντι της κατάθεσης του 20% των αποθεμάτων της σε χρυσό και σε δολάρια.

ΣΗΜΕΡΑ λοιπόν που εκείνοι οι οποίοι θέλουν να αποσταθεροποιήσουν το ΕΝΣ κάνουν επιθέσεις στα επιμέρους νομίσματά του, καιρός είναι η Γαλλο-γερμανική νομισματική συνεργασία να γίνει πιο στενή. Κάτι τέτοιο, για πρώτη φορά στην ιστορία θα αποτελούσε και το κίνητρο για την πιο στέρεη πολιτική ένωση της Ευρώπης, την οποίαν μόνοι οι εχθροί της δημοκρατίας, της ανοιχτής κοινωνίας και της ελευθερίας έχουν κάθε λόγο να υπονομεύουν. Συνεπικουρούμενοι και από τις βραχνές κραυγές κά-

ποιων εθνικιστών που νεκρανασταίνουν άλλες εποχές. Ενώ τα ΕΙC επιδεικνύουν αυξανόμενο επαγγελματισμό δεν φαίνεται ότι μπορούμε να αναμένουμε συστηματική ανασύνθεση του δικτύου, αλλά είναι πιθανό στο πλαίσιο του προσεχούς κοινοτικού προγράμματος υπέρ των επιχειρήσεων, να επανεξεταστεί η σύνθεση του δικτύου έτσι ώστε να ληφθούν καλύτερα υπόψη τα υπάρχοντα εξειδικευμένα δίκτυα και τα πρόσθετα αιτήματα που διατυπώθηκαν από πολλές πλευρές. Θα πρέπει και πάλι να υπογραμμίσουμε με αυτήν την ευκαιρία, τον ουσιαστικό ρόλο που παίζουν στο πεδίο εφαρμογής οι 2.600 τοπικοί αναδιανομείς, που αναπτύχθηκαν από τα Ευρωπαϊκά Κέντρα Πληροφοριών, είτε λόγω του προηγούμενου χαρακτήρα τους ως επικεφαλής του δικτύου, είτε υπό την πίεση της ζήτησης για διαχέτευση των πληροφοριών.

MANAGEMENT

Για να λειτουργεί "ρολόι" το κατάστημά σας. Τρόποι για να Μειώσετε τα Έξοδα Εξοπλισμού



- Τυποποιήστε την επιπλωση για τους ασφαλιστές. Χρεώστε τους ασφαλιστές για οποιοδήποτε προσθήκες ή αλλαγές θέλουν να κάνουν επιπλέον.
- Αγοράστε λιγότερο ακριβή επιπλωση και αναβαθμίστε με ξύλινα έπιπλα ανάλογα με τα προσόντα του ασφαλιστή.
- Τοποθετήστε ένα σύστημα ελέγχου απογραφής.
- Φτιάξτε αρχεία σε computer on-line για να μειώσετε την ανάγκη σε αρχειοθήκες.
- Να συμμετέχουν οι ασφαλιστές στα έξοδα για επιπλωση και εξοπλισμό.
- Να ελέγχετε τις αγορές επιπλων και εξοπλισμού μέσα από τον καταμερισμό του υπολογισμού.
- Να αγοράζετε από τους προμηθευτές με τις τιμές που κανονίζει η εταιρία σας για όλη την επικράτεια όποτε αυτό είναι εφικτό.
- Να δίνετε χαμηλότοκα δάνεια στους ασφαλιστές για την αγορά επιπλων και εξοπλισμού.
- Αγοράζετε έπιπλα και εξοπλισμό μέσω των κεντρικών γραφείων της εταιρίας όποτε είναι δυνατόν.

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 παευρωπαϊκού ενδιαφέροντος.

Οι Ασφαλιστικές Εταιρίες και οι Ασφαλιστικοί Οργανισμοί, θα έχουν τη δυνατότητα από τα περίπερά τους να δώσουν το μήνυμά 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

ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ: ΟΜΗΡΟΥ 58, ΑΘΗΝΑ 106 72, ΤΗΛ.: 3630115, 3617866, 3613295, FAX: 3632670, TLX: 21-4467 LIDA GR

ΔΙΕΘΝΕΣ ΠΕΡΙΣΚΟΠΙΟ

ΣΤΙΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ

ΤΑ ΛΟΥΝΤΣ ΚΛΟΝΙΖΟΝΤΑΙ ΑΠΟ ΤΙΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ

Το 1992 έκλεισε με τις συγκλονιστικότερες κατολισθήσεις στο χώρο των μεσιτών του Λόντς, όπου οι συνολικές ζημιές ανακοινώθηκε ότι έφθασαν 2 δισεκ. λίρες Στερλίνες.

Πολλά συνδικάτα "ονομάτων" που προσέτρεξαν τα τελευταία πέντε χρόνια να αντασφαλίσουν πολλαπλασιαστικά μεγάλους κινδύνους θρέθηκαν ακάλυπτα, παρά την ανωνυμία τους, και υποχρεώθηκαν σε μια επείγουσα ενίσχυση της αγοράς των Λούντς με συνεισφορές 200 εκατ. Στερλίνες.

Η έκτακτη αυτή ενίσχυση έγινε για να μπορέσουν μερικά από τα Συνδικάτα να συνεχίσουν τις εργασίες τους, παρ'

όλο ότι σε μερικά συστήθηκε να παύσουν να διεκπεραιώνουν εργασίες. Μία από τις μεγαλύτερες ζημιές σημειώθηκε από το συνδικάτο Gooda Walker, το οποίο ζημιώθηκε με μισό δισεκατομμύριο λιρών. Οι ζημιές προήλθαν από το σύστημα της ασφάλισης του πλεονάσματος των ζημιών το οποίο έδρασε σπηρωειδώς και παρέσυρε πολλούς αντασφαλιστές στο δρόμο του (Excess of Loss spiral).

Στα μέσα του χρόνου ακόμη και ο δυναμικός πρόεδρος Ντέιβιντ Κόλεριτζ αναγκάστηκε σε παραίτηση και αντικαταστάθηκε από τον δραστήριο πρόεδρο της Tate and Lyle Νηλ Σώου. Ανάμεσα στα συνδικάτα που υποχρεώθηκαν να καταβάλουν έκτακτες εισφορές ήταν οι μεγάλοι μεσίτες Sedgwick και Willis Corroon.

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.



insurance
assurance
assicurazione
seguro
seguro
árachas
assurance
verzekering
verzekering
forsikring
versicherung
ασφάλεια

Όπως κι αν την προφέρεις, ας είναι η μεγαλύτερη.

Ενωμένη Ευρώπη. Μια αγορά χωρίς σύνορα.

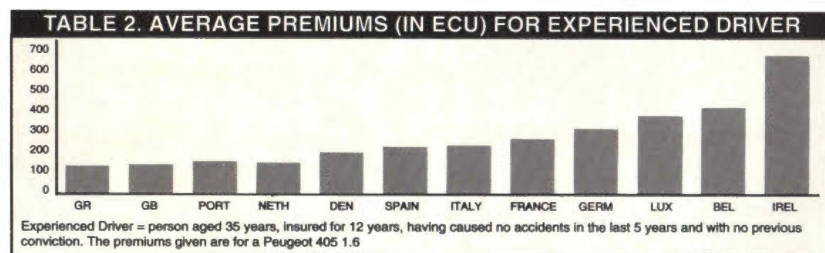
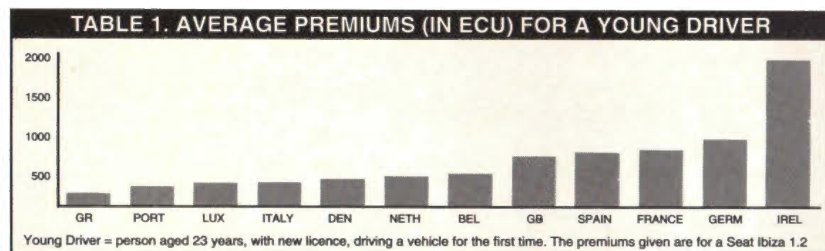
Κι η ασφάλεια όσο ποτέ απαραίτητη. Όπως κι αν την προφέρεις, ας είναι η μεγαλύτερη: Η Allianz. Με ιστορία 100 χρόνων.

Με δυναμική παρουσία σε 43 χώρες του κόσμου.

Με παραγωγή ασφαλιστρών 4,3 τρισ. δρχ. Με διεθνή πείρα αλλά και βαθειά γνώση κάθε αγοράς. Η Ενωμένη Ευρώπη δεν είναι μακριά.

Γι' αυτό η Allianz είναι εδώ από τώρα!

Allianz



(150 ENM) για ασφαλιστήρα αυτοκινήτου από ένα συνάδελφο του στην Ιρλανδία (1900-2000 ENM) για τον ίδιο τύπο αυτοκινήτου. Επίσης, ένας έμπειρος οδηγός 35 ετών πληρώνει στην Ελλάδα γύρω στα 100 ENM, ενώ για την ίδια κάλυψη ο Ιρλανδός πληρώνει στην χώρα του 650 ENM και ο Βέλγος 350 ENM.

Κλιμακούμενα προς τα κάτω τα ασφαλιστήρα για έμπειρους οδηγούς είναι φθηνότερα στην Γερμανία, Γαλλία, Ιταλία, Ισπανία, Δανία, Ολλανδία, Πορτογαλία και Μεγ. Βρετανία. Και τα φτηνότερα από όλα στην Ελλάδα.

Ο οργανισμός καταναλωτών Test-Achats επισημαίνει τώρα ότι ακόμη και σήμερα η πώληση ασφαλειών από γαλλικές εταιρίες είναι φθηνότερες σε ασφαλιστήρα από εκείνες των Βελγικών εταιριών.

Φυσικά υπάρχουν διαφορές για τον τύπο του αυτοκινήτου, το μέγεθος της μηχανής, την ηλικία του οδηγού και την προηγούμενη επίδοσή του στην ασφαλιστική κάλυψη. Αλλά είναι γενική διαπίστωση ότι και αυτή η εναρμόνιση ασφαλιστικών καλύψεων σε οχήματα θα αργήσει να έρθει.

ΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ ΑΝΟΜΟΙΟΜΟΡΦΕΣ ΣΤΗΝ Ε.Κ.

Είναι γεγονός ότι παρ' όλην την φιλελευθεροποίηση των συννοριακών

ελέγχων ανάμεσα στις 12 χώρες της Κοινότητας, οι Έλληνες ασφαλιζόμενοι αυτοκινητιστές πληρώνουν πολύ λιγότερα από τους συναδέλφους τους της Ιρλανδίας ή της Γερμανίας. Και αυτό θα χρειασθεί αρκετά χρόνια μέχρι να διορθωθεί εξισωτικά.

Ένας νέος οδηγός 23 ετών πληρώνει ακόμη και στην Ελλάδα αρκετά λιγότερα

ΚΟΙΝΟΤΙΚΗ ΟΔΗΓΙΑ ΓΙΑ ΜΕΣΟΛΑΒΗΤΕΣ

Το Διεθνές Γραφείο Παραγωγών Ασφαλειών και Αντασφαλειών (BI-PAR) συνεχάρη πρόσφατα τον Κοινοτικό Επίτροπο Λέον Μπρίτταν για την δρομολόγηση σχετικής κοινοτικής οδηγίας που θα ρυθμίζει το επάγγελμα των μεσολαβητών (παραγωγών) ασφαλίσεων.



SIR LEON BRITTAN
Experts needed

Το Γραφείο αντιπροσωπεύει σήμερα 250.000 εργαζόμενους παραγωγούς σε 22 χώρες της Ευρωπαϊκής Κοινότητας και εκτός Κοινότητας (Σκανδιναβία, Ηνωμένες Πολιτείες, κ.λπ.).

Το Σχέδιο Οδηγίας ζητά να δημιουργηθεί ένα ελάχιστο όριο προϋποθέσεων και επαγγελματικής συμπεριφο-

ράς, προτού ο επαγγελματίας τύχει της αναγνώρισης του Παραγωγού. Επίσης, ορισμένοι όροι πρέπει να ρυθμιστούν περιοριστικά έτσι που στα λεπτά σημεία να μην υπάρχουν κραυγαλέες εξαιρέσεις.

Μετά από την μεσολάβηση και του Διεθνούς Γραφείου, η Κοινοτική Οδηγία μπορεί να οδηγήσει σε μερικές χώρες στη ρύθμιση του επαγγέλματος για πρώτη φορά και, κατά συνέπεια, στον αποκλεισμό από την πρακτική του παραγω-

γού-μεσολαβητή σε πολλούς εργαζόμενους που δεν πληρούν τους ελάχιστους όρους.

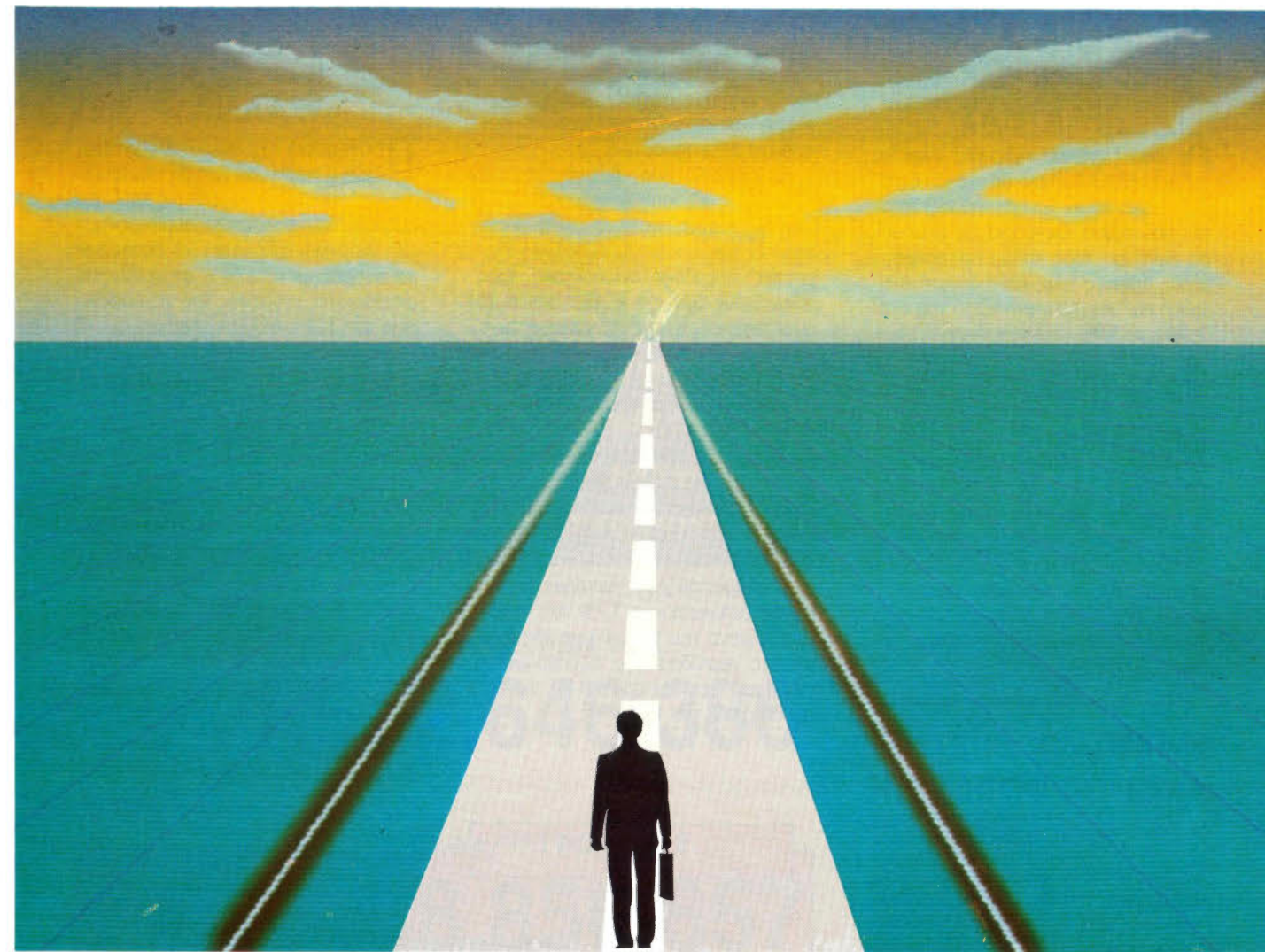
Το Σχέδιο που χρειάστηκε περίπου 3 χρόνια προετοιμασίας επιτρέπει στον επαγγελματία παραγωγό να ασκεί ελεύθερα το επάγγελμά του αφού πάρει την σχετική άδεια, και στον υποψήφιο πελάτη να εμπιστευθεί χωρίς ενδυσασμούς όσους παραγωγούς τον πλησιάζουν και του προσφέρουν συμβουλή.

Καθημερινός έλεγχος απόδοσης

Ένας διευθυντής συνειδητοποίησε ότι, δεδομένου του χαμηλού επιπέδου απόδοσης, οι παραγωγοί του θα αντιμετώπιζαν προβλήματα στην επίτευξη των στόχων που είχαν θέσει για τον χρόνο. Διέγινωσε ότι το πρόβλημα οφειλετο στο γεγονός ότι παρήγαγαν λιγότερα συμβόλαια μεγαλύτερων ποσών για να φτάσουν τους στόχους τους.

Αποφάσισε ότι οι παραγωγοί του χρειάζονταν επίβλεψη σε καθημερινή βάση. Κατέγραψε τις δραστηριότητές τους - τηλεφωνήματα, επισκέψεις, υποψήφιοι, κλεισίματα, συνεντεύξεις - και έδωσε πόντους σε κάθε μία από τις δραστηριότητες. Κατόπιν τοποθέτησε ένα πίνακα σε ένα εμφανές σημείο στο γραφείο και άφησε χώρο για τον κάθε παραγωγό να γράφει το σύνολο των πόντων της ημέρας. Στο τέλος του μήνα, προσκαλούσε τον παραγωγό με τους περισσότερους πόντους για δείπνο.

Το αποτέλεσμα ήταν ταχεία αύξηση των δραστηριοτήτων και πολύ καλύτερη αντιμετώπιση των στόχων πωλήσεων για τον χρόνο.



Μ' ένα σύγχρονο και αναπτυξιακό κανονισμό πωλήσεων και νέες επαγγελματικές προοπτικές

Επενδύστε στο μέλλον

Εκεί όπου η Αγροτική Ζωής 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 Ζωής, η Ανθρώπινη Δύναμη στις ασφαλίσσεις ζωής, ξεχωρίζει.



Η ΑΝΘΡΩΠΙΝΗ ΔΥΝΑΜΗ

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

SBS - ZURICH GROUP: ΣΤΗΝ ΥΠΗΡΕΣΙΑ ΤΗΣ ΠΕΛΑΤΕΙΑΣ

Οι δύο μεγάλες ελβετικές εταιρίες Société de Banque Suisse και Groupe d'assurances Zurich συμφώνησαν τον περασμένο Οκτώβριο να ενώσουν τις δυνάμεις τους και να προσφέρουν στους πελάτες τους κάθε δυνατή συμβουλή και υπηρεσία στο χώρο της αντιμετώπισης των χρηματοπιστωτικών κινδύνων.

Με μια τεράστια εμπειρία τόσο στον τραπεζικό όσο και στον χώρο των ασφαλειών, τα δύο ελβετικά μεγαθήρια μέσα από ένα εκτεταμένο δίκτυο υποκαταστημάτων σε όλη την Ελβετία, την Αυστρία και την Νότια Γερμανία προσφέρουν τώρα προσωπικές υπηρεσίες σε κάθε επενδυτή, μικροεπιχειρηματία, ασφαλιζόμενο ή και απλό πελάτη, ο οποίος αντιμετωπίζει απλά προβλήματα επενδύσεων και αγοράς χρηματικών τίτλων.

ΕΜΠΡΗΣΜΟΙ ΟΙ ΚΥΡΙΕΣ ΑΙΤΙΕΣ ΤΗΣ ΦΩΤΙΑΣ ΣΤΗ ΒΡΕΤΑΝΙΑ

Σύμφωνα με τα πρόσφατα στατιστικά δεδομένα του Βρετανικού Γραφείου Πρόληψης Εμπρησμών, ένα μεγάλο μέρος των πυρκαγιών που συμβαίνουν στην Βρετανία και τη Βόρεια Ιρλανδία προκαλείται από πηλημένους εμπρησμούς.

Το συνολικό κόστος των καταστρο-

φών από πυρκαγιές ήταν για το 1991 περίπου 1,081 δισεκατομμύρια λίρες Στερλίνες. Με το μεγαλύτερο μέρος της περιουσίας αυτής ασφαλισμένο οι απαιτήσεις στις ασφαλιστικές εταιρίες φαίνεται να είναι τεράστιες.

Ο Εκτελεστικός Διευθυντής της Βρετανικής Ένωσης Ασφαλιστών (ABI) Μάικελ Τζόουνς αναφέρει ότι το ποσοστό των εμπρησμών σε εμπορικές ιδιοκτησίες αυξήθηκε εντυπωσιακά τους τελευταίους μήνες του 1991 και αυτό είναι ανησυχητικό γιατί γενικά οι πυρκαγιές κατανέμονται αναλογικά σε διάφορες κατηγορίες περιουσίας και διάφορα χρονικά διαστήματα.

Παρ' όλα αυτά, οι συνολικές καταστροφές του 1991 κατανέμονται κατά 774 εκατ. λίρες για εμπορικές και επαγγελματικές πυρκαγιές και κατά 243 εκατ. λίρες για ιδιωτικές πυρκαγιές (σπίτια, αποθήκες, κ.λπ.).

Ο ρυθμός αύξησης των πρώτων ήταν επίσης εντυπωσιακός 7,7% στο τελευταίο τρίμηνο του 1991, έναντι της αντίστοιχης περιόδου του προηγούμενου έτους και των δευτέρων 8,9% για όλη την διάρκεια του 1991.

ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΠΟΛΕΜΟΥ ΣΕ ΑΥΞΗΣΗ ΣΤΗΝ ΓΑΛΛΙΑ

Η ειδικευμένη Γαλλική ασφαλιστική HCCR (Caisse Centrale de Reassurances) ανέφερε για το 1991 μια τρομερή αύξηση των καλύψεων συμφερόντων στη διάρκεια εμπόλεμων καταστάσεων και συρράξεων κατά 53%, φτάνοντας τις ακαθάριστες εγγραφές της για ασφαλίσεις στα 133 εκατ. Γαλ. Φράγκα.

Η γαλλική ασφαλιστική, η οποία σημειώνεται ότι είναι ιδιοκτησία του γαλλικού δημοσίου, αναφέρει ότι στην ίδια περίοδο χρειάστηκε να αυξήσει το προσωπικό της κατά τρεις φορές για να ανταπεξέλθει στην ζήτηση των ειδικών αυτών ασφαλειών.

Ανάμεσα στους πολεμικούς κινδύνους που ασφαλίστηκαν, αναφέρονται εμπορικές και άλλες επιχειρήσεις στις Χώρες του Κόλπου, στη Γιουγκοσλαβία και σε ορισμένες Αφρικανικές χώρες.

Η εξειδικευμένη αυτή ανασφαλιστική παρουσιάζει αξιόλογο πρόοδο και σε άλλους τομείς ειδικών ασφαλειών, όπως

ΙΔΕΕΣ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ

Η "χαρούμενη μέρα" του ασφαλιστή

Ένας ασφαλιστής αφήνει την τελευταία Παρασκευή του μήνα για αναζήτηση πελατών. Και την ονομάζει "μία χαρούμενη μέρα".

Αυτός ο ασφαλιστής προετοιμάζει μια μεγάλη λίστα με τους ασφαλισμένους του, τα κέντρα επιρροής του, και φίλους που θέλει να δει. Η λίστα έχει κάποιον σκοπό μόνο αν έχει σχεδιαστεί κατά περιοχές. Ο ασφαλιστής ξεκινάει με την λίστα και τις τσέπες του γεμάτες από κάρτες υποψηφίων πελατών. Και τίποτα άλλο!

Δεν έχει μαζί του ούτε τιμολόγια ούτε διαφημιστικά. Ο σκοπός του είναι να επισκευτεί, να κουβεντιάσει, να πιει καφέ, και να κάνει ερωτήσεις. Δεν έχει αιτήσεις, και δεν δελεάζεται να πουλήσει. Αυτός ο ασφαλιστής αναφέρει ότι σε μια τέτοια μέρα αποκτά κατά μέσο όρο 30 καλές συστάσεις. Η καλύτερη μέρα του απέφερε 95 τέτοιες συστάσεις. Και το 60% από τις πωλήσεις προήλθε από τις συστάσεις αυτής της "χαρούμενης μέρας".



Σας ευχαριστούμε.

Vielen Dank.

Η ΑΥΞΗΣΗ ΤΗΣ ΕΜΠΙΣΤΟΣΥΝΗΣ ΣΑΣ
ΣΤΙΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ
"ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ-VICTORIA" ΑΥΞΗΘΗΚΕ
ΑΠΟ ΤΟ 1991 ΣΤΟ 1992 ΣΤΟ ΠΟΣΟΣΤΟ

34,11%

ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ 1991

1.542.646.386



1991

ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ 1992

2.068.850.657



1992

ΑΝΑΜΕΝΟΜΕΝΗ ΑΥΞΗΣΗ
ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΓΙΑ ΤΟ 1993
ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΟ ΑΠΟ 3 δις.

3 δις



1993

Η περιουσία του ομίλου
σε ακίνητα, χρεώγραφα, κεφάλαια
και αποθεματικά, στις 31.12.92
ανέρχεται σε 5.260.000.000 Δρχ.



ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ - VICTORIA
Ελληνογερμανική Ασφάλεια

είναι οι ασφαλίσεις αεροσκαφών, δορυφόρων και άλλων ιπτάμενων αντικειμένων.

Φυσικά οι ασφαλίσεις για κινδύνους πολέμου προέρχονται σχεδόν στην ολόκληρη τους από ιδιώτες πλοιοκτήτες, μεταφορείς φορτίων, αεροπορικές εταιρίες αλλά και απλούς εμπόρους, οι οποίοι συνεχίζουν να συναλλάσσονται με εμπόλεμες περιοχές, όπως είναι οι προαναφερόμενες.

Ο κίνδυνος καταστροφής και ζημιάς σ' αυτές τις ασφάλειες είναι μεγάλος και αντίστοιχα είναι και τα ασφάλιστρα για τις καλύψεις αυτές.

ΟΜΟΣΠΟΝΔΙΑΚΟΣ ΝΟΜΟΣ ΑΝΑΞΙΟΧΡΕΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ

Αν κάποιος ήταν αξιολογούμενος στην ασφαλιστική πρακτική των Ηνωμένων Πολιτειών τον περασμένο χρόνο, αυτό ήταν αναμφισβήτητο η ψήφισμα από το Αμερικανικό Κογκρέσο του ειδικού Νόμου για τις αναξιόχρεες ασφαλιστικές — ένα προοίμιο για τη πιθανή πτώχευση ασφαλιστικών εταιριών — ο οποίος επιτρέπει τώρα σε Ομοσπονδιακά όργανα της Αμερικανικής Δικαιοσύνης και του Αμερικανικού Υπουργείου Οικονομικών να αποφανθούν για το μέλλον των ικανών ασφαλιστικών εταιριών.

Ελπίζοντας ότι ο Ομοσπονδιακός αυτός νόμος θα επιτρέψει την καλύτερη λειτουργία των εθνικών και των διεθνών ασφαλιστικών εταιριών, αποτελεί μια πραγματική τομή στα αμερικανικά δεδομένα επειδή υπεισέρχεται για πρώτη φορά σε μια ομοσπονδιακή ρύθμιση (όχι τοπικοί ή ομόσπονδοί νόμοι) της λειτουργίας και της συμπεριφοράς μιας κατηγορίας εταιριών.

Με την τεράστια αναξιολογία όμως πολλών μικρών ασφαλιστικών εταιριών και την αδυναμία πληρωμής αποζημιώσεων σε πληγέντες ιδιώτες, η κατάσταση έγινε αφόρμητη και το Αμερικανικό Κογκρέσο αποφάσισε να παρέμβει. Τώρα μια Ομοσπονδιακή Επιτροπή, η οποία απορρέει από τον παραπάνω Νόμο, ορίζεται από τον Πρόεδρο των Ηνωμένων Πολιτειών και η οποία κατά το πρότυπο των αντίστοιχων ομοσπονδιακών οργάνων θα αποφασίζει για την διάλυση αναξιόχρεων εταιριών ή την κρατική προστασία τους μέχρι να ξεφύγουν τον κίνδυνο.

ΤΑ ΝΑΥΤΙΚΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΑΥΞΑΝΟΝΤΑΙ

Με τις πρόσφατες αλλά και παλιότερες μεγάλες ναυτικές καταστροφές είναι πολύ φυσικό η αγορά ασφαλειών και αντισταφαιριών του Λονδίνου να είναι πολύ συντηρητική και τα ποσά αυξημένα.

Εξαιτίας μάλιστα μεγάλων ναυτικών ατυχημάτων που έγιναν και το 1992 (κόλπος της Γασκόνης, Βόρεια Θάλασσα, Νότια Αφρική, κ.ά.) οι ασφαλιστές ναυτικών κινδύνων στο Λονδίνο ήταν σχεδόν βέβαιοι ότι τα ασφάλιστρα σκάφους και φορτίου επρόκειτο να αυξηθούν στις αρχές του 1993.

Το Ινστιτούτο των Ασφαλιστών του Λονδίνου (ILI) που συγκεντρώνει τους περισσότερους ασφαλιστές ναυτικών κινδύνων, αναφέρει ότι εξαιτίας μεγάλων ολικών καταστροφών αλλά και καταστροφών του περιβάλλοντος που έγιναν στις πλατφόρμες εξόρυξης πετρελαίου Alpha Piper και Philips Pasadena και στα ναυτικά ατυχήματα Echon Valdez, Braer, Aegean Sea, κ.ά. τα ασφάλιστρα επρόκειτο να αυξηθούν τον Ιανουάριο 1993 κατά 30% περίπου.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕ ΚΛΟΠΕΣ ΕΡΓΩΝ ΤΕΧΝΗΣ

Για να αντιμετωπίσει την μεγάλη επέκταση σε κλοπές έργων τέχνης αλλά και για να μπορέσει να δημιουργήσει ένα

δίκτυο ανάκτησης των χαμένων αυτών μικρών θησαυρών ιδρύθηκε πρόσφατα ένας οργανισμός με τη μορφή ενός Ληξιαρχείου Έργων στη Νέα Υόρκη και το Λονδίνο και ζητά από τους ιδιοκτήτες έργων τέχνης που έχουν χαθεί να τα καταγράψουν και να ενώσουν μαζί τις δυνάμεις τους στον αγώνα για ανάκτηση.

Έργα του Βέρμεερ, του Βαγκ Γκόγκ, των αναγεννησιακών αλλά και πολλοί άλλοι θησαυροί μοντέρνων ζωγράφων και δημιουργών έχουν εξαφανισθεί από ιδιωτικές συλλογές και μουσεία και η ανίχνευσή τους και ανάκτησή τους καθίσταται τώρα ιδιαίτερα δύσκολη.

Το Art Loss Register στη Νέα Υόρκη και το Λονδίνο καταγράφει και ασφαρίζει, αν πιθανόν δεν είναι ασφαλισμένα, έργα τέχνης, αρχαιότητες, εθνογραφικά αντικείμενα και αρχαία κοσμήματα τα οποία έχουν χαθεί. Στη συνέχεια, με ένα διεθνές δίκτυο ειδικών ανιχνευτών προσπαθεί να εντοπίσει αυτά τα αντικείμενα σε δημοπρασίες, λαϊκά παζάρια και αγορές αζήτητων ή κλοπιμαίων προϊόντων, από όπου και θα αρχίσει τον αγώνα της ανάκτησής τους για τον νόμιμο ιδιοκτήτη.

Η εγγραφή στο Ληξιαρχείο αυτό κοστίζει περίπου 20 λίρες για κάθε αντικείμενο ελάχιστης αξίας 1000 λιρών Στερλινών. Η προσπάθεια των Ληξιαρχείων, μετά την ακριβή περιγραφή των αντικειμένων, είναι η ανίχνευση και εξεύρεσή τους, η μείωση της εμπορίας κλοπιμαίων και η αποτροπή της συνεχούς κλοπής αντίστοιχων αντικειμένων από τους ιδιοκτήτες τους.

ΑΝΑΛΟΓΗ ΤΩΝ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΩΝ ΚΑΙ Η ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ...

Ο κυνικός φιλόσοφος Διογένης συνάντησε μια μέρα στον δρόμο έναν μικρούλη με τον παιδαγωγό του. Το παιδί πήρε τότε μια πέτρα και την πέταξε εναντίον του Διογένη, αποδεικνύοντας έτσι ότι ήταν κακοαναθρεμμένο. Κι ο φιλόσοφος, αντί να μαλώσει τον μικρό, έδωσε ένα ράπισμα στον παιδαγωγό του, θέλοντας να δείξει μ' αυτό ότι εκείνος έφταιγε.

"Η ανατροπή των παιδιών είναι δύσκολο πράγμα. Αλλά οι ελλείψεις της δεν απαλλάσσουν τους μεγάλους από την ευθύνη".

Μήπως αυτό ισχύει και για την περίπτωση της ασφαλιστικής ανατροφής των "καλών παιδιών", των αλεξιπτωτιστών, των κακομαθημένων με πλαστές αποζημιώσεις, των ανεύθυνων και μη εκπαιδευμένων που κάνουν τους δασκάλους της πιάτσας μειώνοντας το κύρος και το εισόδημα των αποκλειστικής απασχόλησης ασφαλιστών μας;

Από τώρα και για όλη σας τη ζωή έχετε τον δικό σας

Ζωματοφύλακα



Είναι η προσωπική σας Κάρτα Υγείας. Καλύπτει εσάς και τα μέλη της οικογένειάς σας, σύμφωνα με το συμβόλαιό σας.

Ισχύει για όλη σας τη Ζωή και δεν ακυρώνεται από την Εταιρία.

Σας παρέχει κάλυψη 100%, σύμφωνα με τα όρια που έχετε επιλέξει.



ΕΛΛΗΝΟ ΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ Α.Ε.Α.ΖΩΗΣ
ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΣΤΗΝ ΠΡΑΞΗ

ΠΥΡΓΟΣ ΑΘΗΝΩΝ • ΜΕΣΟΓΕΙΩΝ 2-4 • 115 27 ΑΘΗΝΑ • ΤΗΛ. 775 5301-4

Το Πακέτο Ντελόρ 2 και η Ελλάδα



του Α.Δ. Θεοδωράκη

Η ΕΟΚ προχωρεί στη νέα αυτή πολιτική, που συνοδεύει την έναρξη της μετά-Μάαστριχτ περιόδου και οι προτάσεις των τεσσάρων κρατών-μελών θα αποτελέσουν θεβαίως αντικείμενο συζήτησης. Είναι όμως ενδεικτικό της όλης κατάστασης το ότι το Υπουργικό Συμβούλιο ασχολήθηκε με το θέμα των κοινοτικών κονδυλίων και ακούστηκαν απόψεις περί "πολυδιάσπασης" των ποσών και εξυπηρέτησης πολλών αιτημάτων!... Δηλαδή φαίνεται ότι ορισμένοι επιμένουν σήμερα, εν έτει 1993 να κάνουν προτάσεις που θα της ζήλευε κι αυτός ο... Δελγιάννης το... 1893.

Αν επικρατήσει και τώρα η λογική της εξυπηρέτησης των κομματικών φίλων και των ημετέρων κοινοταρχών, δημάρχων, κ.λπ. προς άγραν ψήφων τότε άλλη μια - κι ίσως η τελευταία ευκαιρία - για ανάπτυξη θα έχει χαθεί. Και λέμε η τελευταία διότι τέτοια ποσά δεν πρόκειται να δοθούν πλέον στο μέλλον, έτσι, με τη μορφή βοήθειας.

Γι' αυτό είναι απολύτως αναγκαία τα χρήματα αυτά να επενδυθούν σε έργα που υποβοηθούν την ανάπτυξη. Κι επιτέλους.. ας γίνουν και δύο -

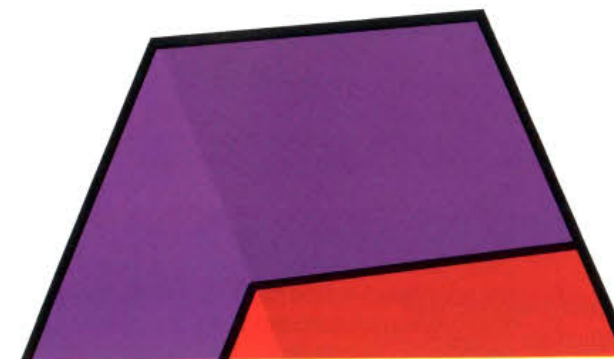
Στην περίοδο της ενιαίας αγοράς και της κατάργησης των τελωνειακών συνόρων αυτό που πρέπει να προβάλλουμε και να τονώσουμε είναι το πνεύμα του πολυμήχανου και δημιουργικού Οδυσσέα. Του Έλληνα δηλαδή που είναι αποφασισμένος να φτάσει στον στόχο του.

Μέσα στους επόμενους μήνες θα πρέπει η ελληνική κυβέρνηση να διαμορφώσει τις προτάσεις της σχετικά με την κατανομή των πόρων που προέρχονται από το νέο Πακέτο Ντελόρ 2. Πρόκειται στην ουσία για ένα μεγάλο ποσό 7 τρισ. δραχμών περίπου που θα καλύψει την περίοδο 1994-1999. Αν στο ποσό αυτό προσθέσουμε τα κονδύλια του εθνικού προϋπολογισμού καθώς και τα ποσά που θα λάβει η χώρα ως ενίσχυση στη γεωργία τότε διαμορφώνεται ένας πακτωλός χρημάτων: 10 τρισ. δραχμές.

Κι εδώ ακριβώς αρχίζουν τα δύσκολα: Που θα πάνε τα χρήματα αυτά; Ποιοί θα τα διαχειριστούν; Με ποιά κριτήρια θα γίνει η κατανομή τους; Θα υπάρξουν αντικειμενικές επιλογές, τεχνικές μελέτες και διαφάνεια; Ή μήπως θα επικρατήσει κι εδώ η θλιβερή παράδοση της "αξιοποίησης" σύμφωνα με τα πολιτικά και κομματικά κριτήρια και συμφέροντα;

HELVETIA

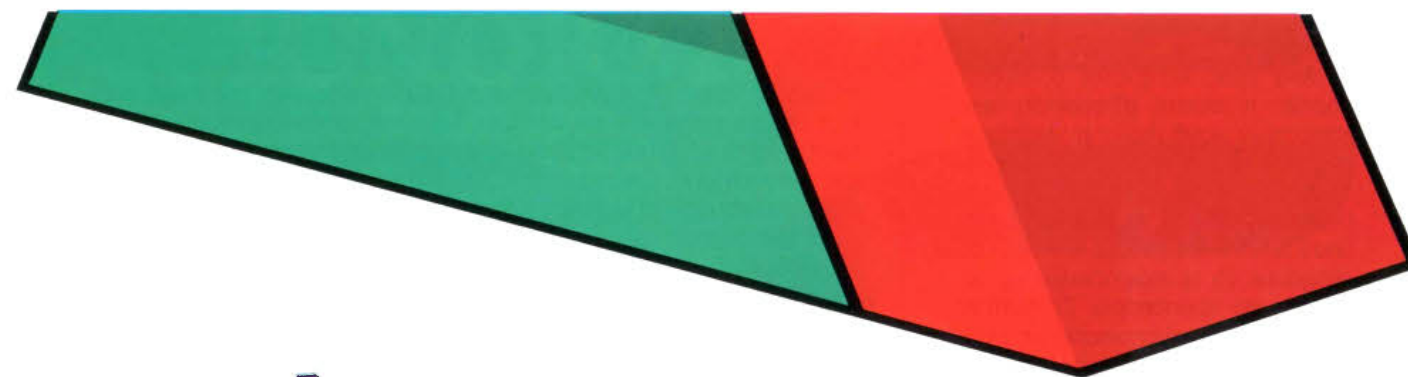
Ζωής



HELVETIA

Η HELVETIA, ο μεγάλος Ελβετικός Όμιλος Ασφαλιστικών Εταιριών με τη διεθνή διάσταση, με παράδοση 135 ετών, με γνώση σε βάθος της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, με επενδύσεις που ξεπερνούν τα 2.700.000.000 ελβετικά φράγκα, έχει φέρει στη χώρα μας την ελβετική σιγουριά στις ασφαλίσσεις ζωής. Οι άνθρωποί μας, οι έμπειροι ασφαλιστές μας, κάνουν την δική σας φροντίδα δική τους φροντίδα και σχεδιάζουν μαζί σας την ασφαλιστική κάλυψη που ταιριάζει στις δικές σας ανάγκες. Εκείνοι σας ενημερώνουν. Εσείς θα αποφασίσετε εάν η HELVETIA Ζωής πρέπει να γίνει η δική σας Ασφαλιστική Εταιρία.

η ελβετική σιγουριά



HELVETIA

ΙΔΕΕΣ !!!

Επιχειρήματα και κίνητρα για να σας πουν ΝΑΙ!

Πρώτα η ανάπτυξη και ιδιαίτερα σήμερα μόνο η ανάπτυξη.

τρία μεγάλα έργα που θα αποτελούν τη βάση για μια σταθερή και διαρκή αναπτυξιακή πορεία. Γιατί τα μικρά έργα, όσο κι αν κολακεύουν την τοπική κοινωνία, δεν παράγουν πλούτο ούτε δημιουργούν θέσεις εργασίας. Σήμερα η χώρα, έχει ανάγκη από έργα μεγάλα που αυξάνουν την εθνική παραγωγή και ενισχύουν την ανταγωνιστικότητα των προϊόντων και της οικονομίας. Αυτά εξάλλου είναι και η φιλοσοφία της κοινοτικής πολιτικής.

Ενόψει της καθιέρωσης της Οικονομικής και Νομισματικής Ένωσης και πριν καθιερωθεί το κοινό νόμισμα, το 1999, πρέπει οι οικονομίες των τεσσάρων χωρών (Ελλάδα, Ισπανία, Πορτογαλία, Ιρλανδία) να είναι σε θέση να επιδώσουν στον κοινοτικό χώρο. Και γι' αυτό χρειάζονται εκσυγχρονισμό, αναδιάρθρωση, βελτίωση της ανταγωνιστικότητας.

Στην περίοδο της ενιαίας αγοράς και της κατάργησης των τελωνειακών συνόρων αυτό που πρέπει να προβάλλουμε και να τονώσουμε είναι το πνεύμα του πολυμήχανου και δημιουργικού Οδυσσέα. Του Έλληνα δηλαδή που είναι αποφασισμένος να φτάσει στον στόχο του. Και σήμερα οι Κύκλωπες είναι πολλοί και επικίνδυνοι, και σήμερα οι Σειρήνες είναι ελκυστικές και σήμερα η τρικυμία μπορεί να οδηγήσει το καράβι στα βράχια.

Από εμάς εξαρτάται η σωστή πορεία, η σωστή αξιοποίηση των κοινοτικών κονδυλίων, η ανάπτυξη της χώρας. Και όπως αποδεικνύουν τα στοιχεία που αναφέρονται στην οικονομική διεξόδυση στα Βαλκάνια, όπου οι Έλληνες έχουμε την πρωτιά, μπορούμε να προχωρήσουμε και να είμαστε και πρωτοπόροι. Γι' αυτό η πρόκληση της αξιοποίησης με αναπτυξιακό στόχο των κονδυλίων του Πακέτου Ντελόρ 2 είναι μεγάλη. Και η πολιτική ηγεσία, και πρώτιστα η κυβέρνηση αλλά και ο επιχειρηματικός κόσμος έχει μεγάλη ευθύνη. **Πρώτα η ανάπτυξη και ιδιαίτερα σήμερα μόνο η ανάπτυξη.**

Οι ακόλουθες είναι μερικές ιστορίες "κίνητρα", οι οποίες έχουν χρησιμοποιηθεί αποτελεσματικά.

• (Όνομα υποψήφιου), έχω δει πολλούς ανθρώπους να χάνονται. Μερικές φορές, κάποιος γνωστός ο οποίος ξέρει ότι μπορεί να γνωρίσω την οικονομική κατάσταση της οικογένειάς του θανώντα, με ρωτάει: "Σε ποιά οικονομική κατάσταση είναι τώρα η οικογένειά;" Κανείς δεν με έχει ρωτήσει "Τι γίνεται με την κουζίνα τους;" Θα πάρουν καινούργιο ψυγείο; Τι αυτοκίνητο οδηγούν;" Όχι, η συγκεκριμένη ερώτηση που μου κάνουν είναι "Πώς θα τα καταφέρουν τα παιδιά; Θα μπορέσουν να συνεχίσουν στο σχολείο; Πού θα ζήσει η οικογένειά; Θα πρέπει να φύγουν από την πόλη να ζήσουν με συγγενείς; Η απάντηση σε όλες τις ερωτήσεις θα μπορούσε να είναι η απάντηση στην ερώτηση "Πόση ασφάλεια ζωής είχε ο θανών;" Θέλω να σας βοηθήσω να προστατέψετε την οικογένειά σας όσο ζουν - όχι όσο ζείτε εσείς. Εξάλλου ποτέ δεν θα πάψει να είναι οικογένειά σας.

• (Όνομα υποψήφιου), θα ήθελα να σας πω κάτι που συνέβη πέρυσι. Είχα πάει να κάνω μια ασφάλεια ζωής σε ένα ζευγάρι που μόλις είχε αγοράσει καινούργιο σπίτι με δόσεις, αλλά έκανα το λάθος να κάνω την παρουσίαση όταν η σύζυγος έλειπε. Κλειστήκε ένα ραντεβού τρεις εβδομάδες αργότερα, στο οποίο θα ήταν παρούσα και η σύζυγος, ο δε υποψήφιος είπε ότι θα ήταν σε θέση να πληρώσει τότε. Πήγα στο ραντεβού. Όταν έφτασα, ο σύζυγος ήταν πολύ φιλικός, αλλά η γυναίκα του ήταν απασχολημένη εκείνο το απόγευμα και αμέσως μου δήλωσε ότι δεν υπάρχουν χρήματα για ασφάλεια τώρα. Έπρεπε να αγοράσουν κουρτίνες, χαλιά, και άλλα πράγματα για το καινούργιο τους σπίτι. Ήταν κατηγορηματική σε αυτό το σημείο και απλά δεν άκουγε την ιστορία μου. Τρεις εβδομάδες αργότερα, ο υποψήφιος πελάτης μου σκοτώθηκε σε ένα αυτοκινητιστικό δυστύχημα και η σύζυγός του όχι μόνο θρηνούσε για τον θάνατό του, αλλά αναρωτιόταν πως θα ξεπληρώσει το σπίτι.

Θα αφήνατε την κόρη σας;

• "Ξέρετε, κύριε (Όνομα υποψήφιου), αυτό το παιχνίδι της ζωής είναι κάτι σαν να πηγαίνετε για κολύμπι. Προ ημερών αποφάσισα ότι ήταν καιρός για τη κόρη μου να μάθει να κολυμπάει, έτσι την πήγα στην πισίνα της γειτονιάς μου. Πήγαμε από τη ρηχή μεριά της πισίνας, την πήρα στα χέρια μου και άρχισα να προχωρώ στην πισίνα. Το νερό όλο και βάθαινε, και τελικά έφτασε τους ώμους μου. Εκείνη ακριβώς τη στιγμή, η κόρη μου με κοίταξε και μου είπε, "Δεν θα με αφήσεις κάτω, έτσι δεν είναι;". Και οι υποχρεώσεις μας στη ζωή δεν είναι κάπως έτσι; Πηγαίνουμε στη δουλειά κάθε μέρα για να βγάλουμε χρήματα να κρατήσουμε την οικογένειά μας στην επιφάνεια. Με άλλα λόγια, το εισόδημά μας είναι σαν σωσίβιο για τις οικογένειές μας, και όσο υπάρχει το σωσίβιο, η οικογένειά μας είναι ασφαλής, αλλά αν δεν υπήρχε, θα ήταν καταστροφικό. Αν δεν είσαστε εκεί να φέρνεται ένα εισόδημα στην οικογένειά σας, αυτό το πρόγραμμα θα φέρνει χρήματα στην οικογένειά σας. Αυτός δεν είναι ο τύπος της οικογενειακής σιγουριάς που όλοι ψάχνουμε;"

Δυναμικό
Ξεκίνημα
Με βιγουνίδα
και συνείδηση

PRINT ALL

ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΗΣ ΕΜΠΟΡ. ΤΡΑΠΕΖΗΣ
ΘΥΓΑΤΡΙΚΗ ΤΗΣ ΦΟΙΝΙΣ ΓΕΝ. ΛΙΦ. ΕΛΛΑΔΟΣ

ΙΟΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΖΩΗΣ

Με εμπειρία και παράδοση 52 χρόνων, η ΙΟΝΙΚΗ ΖΩΗΣ είναι η μόνη από τις Τραπεζικές Ασφαλιστικές Εταιρίες, που εξειδικεύθηκε στις Ασφαλίσεις Ζωής. Είναι μια ιαπό τις δύο Ασφαλιστικές Εταιρίες του Ομίλου της ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ, με κεφάλαια και αποθεματικά 2,2 δις και με χαρτοφυλάκιο Χρεωγράφων και Ομολογών 10 δις (στοιχεία Δεκεμ. 1991).

Πρωτοποριακή Σύγχρονη και Ευέλικτη

- Δίνει τις πιο συμφέρουσες λύσεις στα προβλήματα υγείας κάθε οικογένειας.
- Παρέχει με ΕΝΑ ΤΗΛΕΦΩΝΗΜΑ υπηρεσίες Νοσοκομιακής περιθάλψεως 24 ώρες, το 24ωρο και επί 365 ημέρες το χρόνο.
- Είναι συμβεβλημένη με τα καλύτερα Κέντρα Νοσηλείας της χώρας μας, της Ευρώπης και της Αμερικής.
- Καλύπτει το 100% των εξόδων Νοσηλείας με μόνη την επίδειξη της ΚΑΡΤΑΣ ΥΓΕΙΑΣ.
- Η μόνη Εταιρία που περιλαμβάνει στα προγράμματα Περιθάλψεως και την προληπτική υγιεινή (Check up).
- Έχει τα πιο σύγχρονα ΣΥΝΤΑΞΙΟΔΟΤΙΚΑ προγράμματα που εξασφαλίζουν άνεση και αξιοπρέπεια στα γηρατειά.
- Όλα τα ασφαλιστικά προγράμματα ΖΩΗΣ συμμετέχουν στη ΔΙΑΝΟΜΗ ΜΕΡΙΣΜΑΤΩΝ και μπορούν να γίνουν σε ΙΣΟΤΙΜΙΑ ECU.

ΙΟΝΙΚΗ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΖΩΗΣ

ΚΟΡΑΗ 1 & ΣΤΑΔΙΟΥ 102 10 ΑΘΗΝΑ Τ.Φ. 3982 ΤΗΛ. 3254311-3236901
ΤΗΛΕΓΡ. ΔΙΕΥΘ.: ΙΟΝΙΦΑΛ ΤΙΧ. 215090 ΙΟΝΑ GR. FAX. 3232531

ΚΑΛΟΙ ΟΙ ΟΙΩΝΟΙ ΓΙΑ ΤΙΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ



ΝΑΙ: Ποιό ήταν το ερέθισμα που σας οδήγησε στο συγκεκριμένο επαγγελματικό χώρο;

■ Οι θεωρητικές μου σπουδές και οι προηγούμενες δραστηριότητές μου, (Τράπεζα, Ανών. Εμπορικές Εταιρίες), η αγάπη μου προς τις πωλήσεις αφού σε εποχές δύσκολες αναγκάστηκε να θγω από μικρός στη θιοπάλη, καθώς και η ανάγκη για συμπλήρωση του εισοδήματός, με έστρεψαν προς τον Ασφαλιστικό χώρο.

Σε κάποια συγκεκριμένη και συγχρόνως καθοριστική στιγμή της ζωής μου αποφάσισα να ασχοληθώ πλήρως με το Ασφαλιστικό αντικείμενο.

ΝΑΙ: Στην επαγγελματική σας καριέρα διαγράψατε μέχρι σήμερα μία ανοδική πορεία.

Πού οφείλεται και στηρίζεται η επιτυχία σας στον χώρο των Ασφαλειών;

■ Η όποια επιτυχία μου στον χώρο των πωλήσεων Ασφαλειών στηρίζεται κατ' αρχήν στην διαρκή και ανυποχώρητη δίψα μου για μάθηση και επιμόρφωση, στην αγάπη στο Ασφαλιστικό αντικείμενο το οποίο "μου πήγαινε και μου πάει" κατά το κοινώς λεγόμενο, καθώς και στην πλήρη

συναίσθηση ότι πράγματι επιτελώ κοινωνικό έργο.

Βέβαια σε όλα αυτά θα προσθέσω και τις στέλειωτες ώρες που εργάζομαι χωρίς να νοιώθω κούραση δεδομένου ότι την Ασφαλιστική Εργασία γενικά την κάνω με την μέσσα καρδιά που λένε.

ΝΑΙ: Σ' όλα αυτά τα χρόνια που βρίσκεστε στον χώρο θα υπήρξαν οπωσδήποτε στιγμές μεγάλης ικανοποίησης όπως και πικρίας. Ποιά είναι η στιγμή που θα θυμόσαστε για πάντα και ποιά θα θέλατε να ξεχάσετε;

■ Ασφαλώς και είχα πολλές στιγμές μεγάλης ικανοποίησης στην Ασφαλιστική μου καριέρα, όπως και πικρές.

Μια στιγμή μεγάλης ικανοποίησης για μένα ήταν όταν στην Εθνική Ασφαλιστική μετά από πολύχρονο σχεδιασμό, προσπάθειες και κόπο, εγώ και κάποιοι φίλοι, ικανοί κι εκείνοι συνεργάτες, δημιουργήσαμε πραγματικά μια νέα δύναμη και φέραμε νέα πνοή στις Πωλήσεις της Εταιρίας.

Πικρή στιγμή ήταν όταν έφυγα με σύνταξη αξιοπρεπώς και πτωχώς. Το μεγαλύτερο μέρος των ανθρώπων αυτών "εξαφανίστηκε" από κοντά μου, παρά το γεγονός ότι μας συνέδεαν πάρα πολλά πράγματα. Συνηθισμένο φαινόμενο θα μου πείτε στην σύγχρονη μας κοινωνία.

ΝΑΙ: κ. Μανθάνη, μετά την αποχώρησή σας από την Εθνική Ασφαλιστική παρατηρήσαμε μία αυξημένη επαγγελματική "κινητικότητα". Πήγατε σε διάφορες εταιρίες του ανταγωνισμού. Πού οφείλεται αυτή η έντονη αλλαγή Εταιριών τον τελευταίο καιρό; Μήπως θα συμβεί το ίδιο και με τον

ΑΣΤΕΡΑ;

■ Η κινητικότητά μου αυτή οφείλεται κατ' αρχήν στο ασυμβίβαστο του χαρακτήρα μου, κάτι που είναι πολύ γνωστό στους αντικειμενικά κρίνοντας τα πράγματα και καταξιωμένους στον χώρο συναδέλφους μου και ακόμη στο γεγονός ότι εγώ δεν μετέχω ούτε σε "κογκλάβια" ούτε σε "αυλές" και βεβαίως δεν ανέχομαι ούτε... Δούκες αλλά ούτε και "Μαρκσιούς".

Όσον αφορά τον ΑΣΤΕΡΑ και το κατ' εμέ, θέλω να σας διαβεβαιώσω ότι δεν υπάρχει φόβος να συμβεί το ίδιο, γιατί εδώ χωρίς να έχω συναντήσει την "ιδανική πολυτεία" έχω βρει μια επαγγελματική ευπρέπεια, την οποία θεωρώ καθοριστική και βασική προϋπόθεση για την παραμονή μου στον χώρο ή όχι.

ΝΑΙ: Πώς καταλήξατε στον ΑΣΤΕΡΑ; Με τι κριτήρια τον επιλέξατε ανάμεσα στις άλλες ασφαλιστικές Εταιρίες;

■ Ο ΑΣΤΕΡΑΣ ήταν μια επιλογή που είχα κάνει από χρόνια πλην όμως διάφορες συγκυρίες, δεν επέτρεψαν τότε την συνεργασία μαζί του. Ένα ισχυρό κριτήριο ήταν οι θερμές και φιλικές σχέσεις που είχα από σειρά ετών με σημαντικά στελέχη του ΑΣΤΕΡΑ με τα οποία μας συνέδεαν ισχυροί δεσμοί από τα χρόνια της μαχόμενης Ασφαλιστικής δράσεως, ιδιαίτερα στην επαρχία.

Άλλα κριτήρια που συνετέλεσαν καθοριστικά στην επιλογή του ΑΣΤΕΡΑ ήταν η κοινή σύμπλευση και φιλία για 25 ολόκληρα χρόνια με τον Γεν. Διευθυντή της Εταιρίας, καθώς και η Ιστορία των 61 χρόνων που έχει πίσω της η Εταιρία. Ακόμη, η αξιοπιστία και το κύρος της, η εκτίμησή, η αγάπη και ο αποδεδειγμένος σεβασμός προς την πελατεία του και

κυρίως προς τους ανθρώπους του γενικότερα.

ΝΑΙ: Σε τι πλεονεκτεί ο ΑΣΤΕΡΑΣ έναντι των άλλων ανταγωνιστικών Ασφαλιστικών Εταιριών, και που εντοπίζετε τα αδύνατα σημεία του;

■ Ο ΑΣΤΕΡΑΣ πλεονεκτεί ασφαλώς σε αρκετά σημεία έναντι ενός σπμαντικού αριθμού Ασφαλιστικών Εταιριών αν όχι όλων και αυτά είναι: η φήμη και γενικά το πολύ καλό όνομα τόσο στον εσωτερικό χώρο όσο και στο εξωτερικό, η επιτυχημένη πορεία του, τα σημαντικά Ασφαλιστικά προγράμματα μερικά από τα οποία θα έλεγα ότι είναι πρωτοποριακά. Επιπλέον, στο ανθρώπινο δυναμικό του που κατά την γνώμη μου είναι από τα καλύτερα που διαθέτει ο Ελληνικός Ασφαλιστικός χώρος, καθώς και στην σύνδεσή του με τους καλύτερους Αντασφαλιστικούς οίκους του εξωτερικού. Τα αδύνατα σημεία του που έχω εντοπίσει είναι η έλλειψη εκτεταμένης διαφημιστικής καμπάνιας, η οποία ασφαλώς οφείλεται στην έλλειψη "Budget" και η ανεπαρκής μηχανογραφική του υποστήριξη, η οποία όπως ελπίζουμε μέσα σε σύντομο χρονικό διάστημα θα βελτιωθεί σημαντικά.

ΝΑΙ: Παρατηρείται τον τελευταίο καιρό μία γρήγορη αναπτυξιακή επιτάχυνση στον ΑΣΤΕΡΑ. Πώς εξηγείτε το φαινόμενο αυτό;

■ Πράγματι τον τελευταίο καιρό παρατηρείται στον ΑΣΤΕΡΑ μια αναπτυξιακή προσπάθεια. Το φαινόμενο αυτό είναι ευκολοεξηγήτο αν ληφθεί υπόψη ότι το Διοικητικό Συμβούλιο της Εταιρίας το οποίο αποτελείται από ικανότατους και έμπειρους Συμβούλους καταξιωμένους στον χώρο της χρηματοοικονομίας ως επί το πλείστον με επικεφαλής Πρόεδρο Τεχνοκράτη και πολύ νέο σε ηλικία και επομένως με ανοικτούς οριζόντες πήρε την απόφαση να θγει η Εταιρία δυναμικά και επιθετικά στον χώρο των Πωλήσεων από την πρώτη του έτους με κύριο σκοπό να κερδίσει την θέση που της ανήκει δικαιωματικά στον Ασφαλιστικό χώρο. Τώρα αν σ' όλα τα προαναφερόμενα προστεθούν και οι δεδομένες και αξιοπρόσεκτες ικανότητες του ανθρώπινου δυναμικού του ΑΣΤΕΡΑ, τα νέα πρωτοποριακά Ασφαλιστικά

προγράμματα της Εταιρίας, καθώς και η εισοδος έμπειρων και καταξιωμένων ανθρώπων από τον ανταγωνισμό με επικεφαλής τον Γενικό Διευθυντή, δίνεται σαφής απάντηση στην επισήμανσή σας.

ΝΑΙ: Μπορούμε να συγκρίνουμε το παρελθόν με το παρόν και το μέλλον των Ασφαλειών στην Ελλάδα;

■ Δίχως αμφιβολία οι οιωνοί είναι πολύ καλοί έως άριστοι για το μέλλον των Ασφαλιστικών Εταιριών στην Ελλάδα. Τα ευρωπαϊκά μηνύματα, η άνοδος του θιοτικού επιπέδου του Έλληνα, η παροχή υπηρεσιών υψηλής στάθμης και τέλος η στροφή των Ασφαλιστικών Εταιριών προς τον Τομέα "Υγεία" και τα συνταξιοδοτικά

προγράμματα προς τα οποία πρέπει να κατατείνει διαρκώς η Ασφαλιστική βιομηχανία, θα εξασφαλίσουν λαμπρό μέλλον για την Ασφαλιστική αγορά. Τα αποτελέσματα του παρελθόντος ήταν ικανοποιητικά. Σήμερα με την κοσμογονία που συντελείται στον Ασφαλιστικό χώρο τα αποτελέσματα μπορούν να είναι θεαματικά.

ΠΡΑΚΤΙΚΑ ΘΕΜΑΤΑ

Τι σημαίνει "κάνε ασφάλεια για τα τελευταία έξοδα";

A. Το Πρόβλημα

Πολλοί άνθρωποι αντιλαμβάνονται το υψηλό κόστος ζωής, αλλά λίγοι εκτιμούν το υψηλό κόστος του θανάτου. Τα έξοδα μπορούν να φθάσουν μέχρι εκατομμύριο και περισσότερα.

Πρέπει να πληρωθούν οι γιατροί, το νοσοκομείο, το νοίκι, τα έξοδα του φαγητού, της κηδείας, και υπάρχουν άλλα που δεν θα πληρωθούν. Το ποσό των χρημάτων που θα χρειαστεί για να πληρωθούν τα έξοδα δεν εξαρτάται από το κόστος ζωής του αποθανόντος, αλλά από το πόσο βαρεια και μακροχρόνια ήταν η αρρώστια του, πριν πεθάνει. Ένα άτομο κάτω από μέτριες συνθήκες θα μπορούσε να δημιουργήσει λογαριασμούς που θα ξεπερνούν εκατομμύρια εάν έπρεπε να έχει αποκλειστικές νοσοκόμες γαι μεγάλα διαστήματα, καθώς και συμβούλια γιατρών. Αν και αυτό το άτομο μπορεί να ήταν ασφαλισμένο για νοσοκομειακές καλύψεις μπορεί να έχει δημιουργήσει άλλα χρέη.

Πολλοί άνθρωποι δεν θέλουν να αφήνουν εκκρεμείς λογαριασμούς, όταν πεθαίνουν για τους επιζήσαντες, ούτε να τους επιβαρύνουν με χρέη.

B. Οι Υποψήφιοι Πελάτες

Βασικά όλοι χρειαζόμαστε ένα πρόγραμμα για να πληρώσουμε τα τελευταία έξοδα. Για να ανακαλύψετε καλούς υποψήφιους πελάτες, πρέπει να ψάχνετε για άτομα που:

1. Έχουν αγοράσει πολλά πράγματα με δόσεις.
2. Είναι νέοι άνθρωποι που θα αναγκαστούν να περάσουν τα έξοδα κηδείας τους σε ένα πατέρα ή μια μητέρα.
3. Έχουν επενδύσει σε κέρδη που δεν μπορούν εύκολα να μετατραπούν σε ρευστό.
4. Δεν θα μπορούν να πληρώσουν μια μακροχρόνια και ακριβή αρρώστια.
5. Μόλις τελείωσαν το σχολείο και απέκτησαν το πρώτο τους εισόδημα.
6. Έχουν δανειστεί χρήματα για να ανοίξουν την δική τους επιχείρηση.

ΓΕΝΙΚΟΙ ΟΡΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ - ΠΡΟΣΦΑΤΕΣ ΝΟΜΟΘΕΤΙΚΕΣ ΕΞΕΛΙΞΕΙΣ ΚΑΙ ΣΤΑΘΜΙΣΗ ΣΥΜΦΕΡΟΝΤΩΝ

Ένα χαρακτηριστικά ελληνικό νομοθετικό παράδοξο: Μια νομοθεσία εναντίον όλων



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.

Το 1991 επιχειρήθηκε στην Ελλάδα η συνολική ρύθμιση του δικαίου του ανταγωνισμού δηλ. η αναμόρφωση των μέχρι τότε ισχυουσών διατάξεων και η ταυτόχρονη κάλυψη των νομοθετικών κενών με κύριο στόχο την επανοριοθέτηση της υποταγής της παραγωγικής και μεσολαβητικής στην καταναλωτική συμπεριφορά σε εναρμόνιση με το ισχύον κοινοτικό δίκαιο. Το 1991 ψηφίσθηκαν κατά σειρά τρεις νόμοι με αντικείμενα που αλληλοτέμνονται: ο ν. 1934 για την τροποποίηση της νομοθεσίας περί ανταγωνισμού και άλλες διατάξεις, ο ν. 1961 για την προστασία του καταναλωτή και άλλες διατάξεις και ο ν. 2001 για την αποκρατικοποίηση, απλούστευση των διαδικασιών εκκαθάρισης και ενίσχυσης των κανόνων του ανταγωνισμού. Στο παρόν δημοσίευμα δεν είναι δυνατόν να αναλυθούν με πληρότητα τα προβλήματα που θα ανακύψουν κατά την εφαρμογή της νέας νομοθεσίας. Το ενδιαφέρον θα επικεντρωθεί στην συνοπτική παρουσίαση των νέων για την ελληνική έν-

νομη τάξη διατάξεων του ν. 1961/91 για τους γενικούς όρους συναλλαγών, λόγω της ιδιαίτερης σημασίας τους για τις ασφαλιστικές εταιρείες. Α. Σύμφωνα με το άρθρ. 22 παρ. 1 του ν. 1961/91 **Γενικοί Όροι Συναλλαγών (ΓΟΣ) είναι όροι που έχουν διατυπωθεί εκ των προτέρων για απροσδιόριστο αριθμό συμβάσεων προμηθευτή ή προμηθευτών με καταναλωτές.** Ο ορισμός του νόμου είναι ελλιπής. Το βασικό χαρακτηριστικό που δικαιολογεί και την ιδιαίτερη νομοθετική ρύθμιση είναι, ότι οι ΓΟΣ διατυπώνονται εκ των προτέρων **μονομερώς** από τον ένα συμβαλλόμενο - κατά τεκμήριο το οικονομικά ισχυρότερο συμβαλλόμενο μέρος - και δεν αποτελούν αντικείμενο διαπραγμάτευσης μεταξύ των συμβαλλόμενων. Στην πράξη αίρεται το λογικό πρότερο της αρχής της ελευθερίας των συμβάσεων, που είναι η **ελευθερία διαπραγμάτευσης** του περιεχομένου της σύμβασης. Η εμμονή του καταναλωτή στην διαπραγματευτική του ελευθερία ισοδυναμεί με παραιτήση από την απόλαυση



Η ασφάλεια είναι σχέση εμπιστοσύνης. Είναι δέσιμο και είναι επένδυση σιγουριάς. Στηρίζεται στην διάρκεια, στην επιβεβαίωση, στον συνεχή έλεγχο και στην αρχή πως δεν πρέπει να προδοθεί ποτέ. Ούτε μία φορά. Είναι επόμενο, ο κάθε πελάτης μιας ασφαλιστικής εταιρείας να αναζητά τον καλύτερο δυνατό συνδυασμό σιγουριάς και εξυπηρέτησης. Της σιγουριάς που του εξασφαλίζει το μέγεθος, η ιστορία και η φιλοσοφία της εταιρείας που τον ασφαλίσει και της εξυπηρέτησης που

του προσφέρουν τα προγράμματά της, η ευελιξία της, ο δυναμισμός της, αλλά και η προσωπική σχέση που καλλιεργεί μαζί του. Η ΜΕΣΟΓΕΙΟΣ είναι μία σύγχρονη - αλλά και παλιά, με ιστορία μισού αιώνα - εταιρεία έμπειρη και σίγουρη, που ξεχωρίζει για τον τέλειο συνδυασμό δύναμης, εμπιστοσύνης, και προσωπικής εξυπηρέτησης, που προσφέρει στον κάθε ένα πελάτη της ξεχωριστά. Για αυτό, 50 χρόνια τώρα δημιουργεί και διατηρεί φίλους.

ΣΧΕΣΗ
ΕΜΠΙΣΤΟΣΥΝΗΣ
ΕΠΕΝΔΥΣΗ
ΣΙΓΟΥΡΙΑΣ



ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ
ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ: ΛΕΩΦ. ΣΥΓΓΡΟΥ 165, 171 21 Ν. ΣΜΥΡΝΗ - ΑΘΗΝΑ, ΤΗΛ. 9333162-9, FAX. 9359590 TLX. 216259 ASME GR.
ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΚΛΑΔΟΥ ΖΩΗΣ: ΣΚΡΑ 3Α, 176 73 ΚΑΛΛΙΘΕΑ - ΑΘΗΝΑ, ΤΗΛ. 9569395-6, FAX: 9359590, TLX. 216259 ASME GR.

του συγκεκριμένου αγαθού.
 Β. Τρεις είναι οι βασικοί κύκλοι προβλημάτων που συνδέονται με την χρήση γενικών όρων συναλλαγών:
 1. Η νομική φύση των γενικών όρων συναλλαγών. (Σ' αυτόν τον κύκλο προβλημάτων δεν θα γίνει καμία αναφορά).
 2. Η πρόσληψή τους στις επιμέρους συμβάσεις, ώστε να αποτελέσουν με αυτές ένα ενιαίο και αδιαίρετο σύνολο.
 3. Ο έλεγχος της νομιμότητάς τους.
 Γ.1. Σύμφωνα με το άρθρ. 23 του ν. 1961/91 για να ισχύσουν οι ΓΟΣ, πρέπει να περιλαμβάνονται στο κύριο αποδεικτικό έγγραφο της σύμβασης ή να γίνει ειδική αναφορά σ' αυτούς, όταν αναγράφονται σε άλλο έγγραφο. Ωστόσο, πρέπει να τίθενται στην διάθεση του καταναλωτή πριν ή έστω κατά την κατάρτιση της σύμβασης.
 Στην ασφαλιστική πρακτική οι γενικοί όροι ασφάλισης τίθενται στην διάθεση του ασφαλισμένου σε χρόνο κατά πολύ μεταγενέστερο του χρόνου έναρξης της δικής του δέσμευσης και υπολογισμού του ασφαλιστή. Η ασφαλιστική σύμβαση καταρτίζεται με πρόταση εκ μέρους του ασφαλισμένου και αποδοχή εκ μέρους της ασφαλιστικής εταιρείας, η οποία εκδηλώνεται με την έκδοση του ασφαλιστηρίου, στο οποίο ενσωματώνονται οι Γενικοί Όροι Ασφάλισης που για πρώτη φορά τίθενται υπόψη του ασφαλισμένου. Σημειώνεται ότι το ασφαλιστήριο δεν συνοπογράφεται από τον ασφαλισμένο, αφού η ασφαλιστική σύμβαση καταρτίζεται έγγραφα αλλά το έγγραφο αποτελεί αποδεικτικό και όχι συστατικό τύπο της σύμβασης. Η έλλειψη γνώσης αναπληρώνεται στην πράξη με την υπογραφή του ασφαλισμένου στην πρόταση ασφάλισης δήλωσης, ότι έλαβε πράγματι γνώση των όρων ασφάλισης και τους αποδέχεται, ενώ αυτό δεν έχει πράγματι συμβεί. Ενόψει των νέων διατάξεων είναι αμφίβολο, αν τα δικαστήρια θα θεωρήσουν την παραπάνω δήλωση δεσμευτική για τον ασφαλισμένο και δεν θα προχωρήσουν σε ουσιαστικό έλεγχο της νομιμότητας των γενικών όρων ασφάλισης με συνέπειες

που αναλύονται παρακάτω.
 2. Σύμφωνα με το άρθρο 25 του ν. 1961/91 απαγορεύεται η χρήση καταχρηστικών ΓΟΣ. **Καταχρηστικός είναι κάθε ΓΟΣ ή συνδυασμός ΓΟΣ, που έχει σαν αποτέλεσμα την διατάραξη της ισορροπίας του συνόλου των δικαιωμάτων και υποχρεώσεων σε βάρος του καταναλωτή.** Το πλαίσιο δικαστικής παρέμβασης και ελέγχου που καταλείπει η παραπάνω διάταξη είναι ευρύτατο, όπως αφήνει να διαφανεί ο ενδεικτικός κατάλογος καταχρηστικών όρων του άρθρ. 25 παρ. 2 του νόμου. Μεταξύ άλλων είναι καταχρηστικοί:
 - οι όροι που αποκλείουν ή περιορίζουν τις συμβατικές υποχρεώσεις ή την εκ του νόμου ευθύνη του ασφαλιστή.
 - όροι που παρέχουν τον ασφαλιστή χωρίς εύλογη αιτία υπερβολικά μεγάλη προθεσμία αποδοχής της πρότασης του καταναλωτή.
 - όροι, με τους οποίους δίνεται στον ασφαλιστή το δικαίωμα να λύσει μονομερώς την σύμβαση χωρίς εύλογη αιτία.
 - όροι, με τους οποίους δίνεται στον προμηθευτή το δικαίωμα να καθορίζει ή να αυξάνει το τίμημα (ασφάλιστρο) με κριτήρια που δεν είναι καθορισμένα ειδικά στην σύμβαση και δεν είναι εύλογα.
 - όροι, με τους οποίους ο καταναλωτής φέρεται να βεβαιώνει ότι γνωρίζει όρους της σύμβασης, ενώ στην πραγματικότητα τους αγνοεί.
 - όροι, με τους οποίους συμφωνείται η υπαγωγή των εκ της σύμβασης διαφορών σε διαιτησία. (Όπως προκύπτει από την εισηγητική έκθεση του νόμου, ο νομοθέτης θεωρεί την συμφωνία για διαιτησία ως στέρηση του συνταγματικά κατοχυρωμένου φυσικού δικαστή και διατρανώνει έτσι την άγνοιά του ως προς το περιεχόμενο της έννοιας του φυσικού δικαστή. Στην περίπτωση συμφωνίας παραπομπής διαφορών σε διαιτησία φυσικός δικαστής είναι όχι το κρατικό δικαστήριο αλλά ο διαιτητής. Ουδέποτε οι διατάξεις για την διαιτησία θεωρήθηκαν

αντισυνταγματικές και επομένως δεν μπορεί να θεωρηθεί η υπαγωγή της διαφοράς σε διαιτησία ως στέρηση του φυσικού δικαστή. Η διάταξη θα δημιουργήσει πάμπολλα προβλήματα μεταξύ άλλων ειδικά στον χώρο των ασφαλίσεων διεθνών οδικών ή θαλάσσιων μεταφορών).
 - όροι, με τους οποίους αντιστρέφεται το βάρος απόδειξης σε βάρος του ασφαλισμένου.
 Από τα παραπάνω είναι ήδη σαφές, ότι στην μεγάλη τους πλειοψηφία οι γενικοί όροι ασφάλισης όλων των ασφαλιστηρίων όλων των εταιρειών πληρούν τους όρους της καταχρηστικότητας. Είναι επομένως αναγκαία η άμεση επανεξέταση των όρων των ασφαλιστηρίων και μάλιστα πριν αρχίσουν οι διαδικασίες δικαστικού επανελέγχου τους.
 3. Σύμφωνα με το άρθρ. 26 του ν. 1961/91 οι καταχρηστικοί όροι είναι ανίσχυροι. Η επιλογή του όρου του ανισχύρου είναι ατυχής, αν και εκφεύγει των ορίων του παρόντος η ανάλυση της διαφοράς μεταξύ ανισχύρου και ακυρότητας. Η απαγγελία της έννομης συνέπειας ανισχύρου ως αποτέλεσμα του ουσιαστικού ελέγχου της νομιμότητας των ΓΟΣ σημαίνει ότι ο ανίσχυρος όρος δεν θα εφαρμοσθεί και το όργανο που θα ελέγξει την νομιμότητά του, θα εφαρμόσει τις ισχύουσες γενικές ερμηνευτικές διατάξεις για την πλήρωση του κενού, δηλ. του τί θα ισχύσει στην θέση του ανίσχυρου όρου ή πλέγματος ανίσχυρων όρων. Επομένως όχι μόνο είναι άγνωστο το μετά τον έλεγχο νέο περιεχόμενο της σύμβασης αλλά και διαταράσσεται η εσωτερική ισορροπία, στην οποία αποβλέπει ο συντάκτης του πλέγματος των ΓΟΣ. Θα πρέπει να έχει γίνει σαφές, ότι με την παραπάνω διάταξη οι ασφαλιστικές εταιρείες εισέρχονται σε περίοδο γενικευμένης συναλλακτικής ανασφάλειας. Η χρήση γενικών όρων ασφαλίσεων αποσκοπεί στην τυποποίηση των συμβάσεων, την καλύτερη πρόβλεψη του επιχειρηματικού κινδύνου και την εκμετάλλευση της οικονομικής τους υπεροχής και οργανωτικής συνοχής με απώτερο στόχο την ενίσχυση της δικής τους συναλλακτικής θέσης.

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 σπίτικό 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 οικογένεια 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 κιάλας τον ασφαλιστή σας ή ταχυδρομήστε μας το κουπόνι για να έρθουμε σε επαφή μαζί σας.



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

(βάλτε ένα σταυρό στο σωστό τετράγωνο)



Τα παραπάνω κινδυνεύουν να αποτελέσουν ένα μακρινό ευτυχισμένο παρελθόν.

4. Δυστυχώς ο χώρος του δημοσιεύματος δεν επιτρέπει την αναλυτική παρουσίαση και των λοιπών ουσιαστικών διατάξεων (για την ευθύνη του παραγωγού για τα ελαττωματικά προϊόντα, την παραπλανητική και αθέμιτη διαφήμιση) καθώς και ιδιαίτερα των δικονομικών διατάξεων του νόμου, ώστε να παρουσιασθεί το νέο τοπίο σε όλες τις διαστάσεις. Στους νομικούς κύκλους είναι κοινός τόπος ότι ακόμη και οι ριζοσπαστικότερες ουσιαστικού δικαίου ρυθμίσεις που αφορούν καταστάσεις χαρακτηριζόμενες από έντονη ανισότητα, δεν επιτυγχάνουν τον στόχο τους, αν δεν συνοδεύονται από το δικονομικό τους αντίστοιχο. Δεν θα ήταν υπερβολή ο ισχυρισμός, ότι στην δικονομία βρίσκεται το όριο της ή και ματαιώνεται οριστικά η έννομη προστασία. Από τα διάφορα διεθνώς

προσφερόμενα δικονομικά πρότυπα ελέγχου ο νομοθέτης επέλεξε μία αναποτελεσματική σύμμιξη διοικητικού και δικαστικού ελέγχου. Σε άλλες χώρες ο διοικητικός έλεγχος έχει κριθεί αναποτελεσματικός και λόγω της δισκινσίας των διοικητικών υπηρεσιών και λόγω του τεκμηρίου νομιμότητας που δημιουργεί, που στην πράξη λειτουργεί ανασχετικά στην επίδωξη δικαστικού ελέγχου. Ο δικαστικός έλεγχος ρυθμίζεται ελλιπώς, αφού σκόπιμα περιορίζεται απαράδεκτα το εύρος της συλλογικής αγωγής, που είναι ο μόνος δικονομικός θεσμός που εξασφαλίζει τον έλεγχο των ΓΟΣ έξω από τα στενά πλαίσια ισχύος της μεμονωμένης σύμβασης.

Δ. Η προστασία του καταναλωτή είναι μία σύγχρονη επιταγή προς τον εθνικό νομοθέτη που αυτός δεν επιτρέπεται ούτε μπορεί πλέον να αποφύγει. Κατά την επιδίωξη του αυτή οφείλει να προβεί σε επιλογές

που θα έχουν λάβει επαρκώς και σοβαρά υπόψη τα συμφέροντα όλων των φορέων της αγοράς, ώστε να προστατευθεί ο καταναλωτής χωρίς να τερπιλισθεί η ασφάλεια των συναλλαγών. Στα παραπάνω δεν κατάφερε να ανταποκριθεί ο νομοθέτης. Όπως τονίζεται και στην εισηγητική έκθεση του ν. 1961/91 η επιλογή του νομοθέτη να ρυθμίσει στο ίδιο νομοθέτημα μεγάλο αριθμό θεμάτων (πολυνομοσχέδιο) οδηγεί σε αδυναμία λεπτομερειακής ρύθμισης των επιμέρους θεμάτων, των οποίων η τύχη αφήνεται στις μελλοντικές υπουργικές αποφάσεις που θα εκδοθούν. Η ρύθμιση πάσχει σε πολύ σοβαρά σημεία. Ο νομοθέτης περιορίσθηκε σε μία τυπική συμμόρφωσή του προς το περιεχόμενο των κοινοτικών οδηγιών, χωρίς να αξιοποιήσει τις παρεχόμενες δυνατότητες μεταξύ διαφόρων εναλλακτικών λύσεων, ώστε να επιτύχει μία συ-

στηματοποιημένη ένταξη των νέων διατάξεων στο ισχύον ελληνικό δικαιο και να δημιουργήσει μία σύγχρονη νομοθεσία. **Η έλλειψη σοβαρής στάθμισης των αντιτιθέμενων συμφερόντων επιχειρείται να καλυφθεί με έντονο νομοτεχνικό λαϊκισμό και το αποτέλεσμα είναι ένας νόμος που δεν εξυπηρετεί και δεν καλύπτει τα συμφέροντα κανενός. Χωρίς πρόθεση υπερβολής πρόκειται για μία νομοθεσία εναντίον όλων.**

Ήδη έχει ανακοινωθεί η πρόθεση της κυβέρνησης να προχωρήσει σε τροποποίηση και βελτίωση του νομικού πλαισίου και καλούνται οι διάφοροι φορείς να υποβάλουν τις προτάσεις τους (Ελευθεροτυπία 28/1/1993). Βεβαίως η ποιότητα των νομοθετικών ρυθμίσεων δεν είναι ένα μέγεθος που προκύπτει κατά λογική αναγκαιότητα ευθέως ανάλογα προς την συχνότητα των νομοθετικών τροποποιήσεων. Ούτε

είναι δείγμα σοβαρότητας να διαπιστώνεται ανά δωδεκάμηνο η αναγκαιότητα τροποποίησης του βασικού θεσμικού πλαισίου λειτουργίας της αγοράς.

Ενόψει των παραπάνω εξαγγελιών οι ασφαλιστικές εταιρείες που αναμένεται να αντιμετωπίσουν συνθήκες ιδιαίτερα έντονου ανταγωνισμού λόγω του μικρού μεγέθους της ελληνικής αγοράς σε τομείς ιδιαίτερης κοινωνικής ευαισθησίας, στους οποίους είναι δεδωμένη και επιβεβλημένη η ανάγκη προστασίας του καταναλωτή (ασφαλίσεις ζωής, υγείας και σύνταξης), θα ήταν σκόπιμο και επείγον:

1. Να καταγράψουν τα προβλήματα και τις θέσεις τους.
2. Να συντάξουν **κώδικα αυτοδέσμευσης**, μέσα από τον οποίο με δική τους πρωτοβουλία να ελέγξουν τα φαινόμενα καταχρηστικότητας στον χώρο τους και έτσι να προλάβουν τις εξελίξεις και να

συμβάλουν στην δημιουργία συνθηκών ασφάλειας στις συναλλαγές τους προς όφελος και των ιδίων και των καταναλωτών τους.

Ένας τέτοιος κώδικας αυτοδέσμευσης θα αναπλήρωνε την αδύνατη (λόγω του χαμηλού επιπέδου οργάνωσης των ασφαλισμένων) συλλογική συμφωνία με τους τελευταίους και θα έπρεπε να έχει σαν ελάχιστο περιεχόμενο

- a. Όρους ασφαλιστηρίων που οι ίδιες οι εταιρείες θα δεσμεύονται να μην χρησιμοποιούν, ως καταχρηστικούς
- β. Κανόνες συμπεριφοράς κατά την ανάπτυξη των συναλλακτικών σχέσεών τους που θα δεσμεύονται να τηρούν (κώδικας δεοντολογίας)
- γ. Μεθόδους διαφήμισης και προώθησης των προϊόντων τους που θα απαγορεύεται να χρησιμοποιούν.

MANAGEMENT

ΑΥΤΟΣ Ο ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΠΡΕΠΕΙ Ν' ΑΛΛΑΞΕΙ Ή ΝΑ ΑΠΟΛΥΘΕΙ...

15 Χαρακτηριστικά του Υποκαταστήματος με υψηλό κόστος.

1. Ο Διευθυντής είτε είναι ανίκανος διοικητικός είτε ανίκανος διευθυντής πωλήσεων.
2. Ο Διευθυντής δεν μπορεί να επιλέξει καλούς ασφαλιστές ή καλούς βαθμούς.
3. Ο Διευθυντής δεν είναι ικανός στην ανάθεση καθηκόντων σε τρίτους.
4. Οι ασφαλιστές εναλλάσσονται συχνά.
5. Η μέση παραγωγή ανά ασφαλιστή είναι χαμηλή.
6. Η οικονομική ενίσχυση των ασφαλιστών είναι υπερβολική (ή πολύ χαμηλή).
7. Οι ασφαλιστές, πιεζόμενοι, κάνουν ασφάλειες χαμηλής ποιότητας.
8. Η παραγωγή και τα πάγια έξοδα δεν ισοσκελίζονται.
9. Ο Διευθυντής χρησιμοποιεί παλιές, πειστικές μεθόδους που δεν είναι αποτελεσματικές σήμερα.
10. Ο Διευθυντής πιέζεται πολύ από την εταιρία και παίρνει αδικαιολόγητα ρίσκα.
11. Τα βοηθήματα, τα έντυπα παρουσίασης καθώς και οι διαγωνισμοί είναι κακοσχεδιασμένα.
12. Η στρατολόγηση είναι υπερβολική και μη αποτελεσματική.
13. Οι Υποδιευθυντές δεν φέρνουν αποτελέσματα.
14. Ο Διευθυντής έχει χάσει την επαφή του με την αγορά.
15. Οι στόχοι του υποκαταστήματος δεν έχουν τοποθετηθεί σωστά, ή δεν υπάρχουν στόχοι, ή το σχέδιο δεν εφαρμόζεται σωστά.



ΑΥΤΟΣ Ο ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΠΑΡΕΙ ΠΡΟΑΓΩΓΗ

15 Χαρακτηριστικά του Υποκαταστήματος με Χαμηλό Κόστος.

1. Ηγείται από ένα άτομο με ηγετικά προσόντα, προσόντα αντιπροσώπου πωλήσεων, και διευθυντή πωλήσεων.
2. Το ανθρώπινο δυναμικό του υποκαταστήματος είναι σταθερό.
3. Η μέση παραγωγή ανά ασφαλιστή είναι υψηλή.
4. Η ποιότητα της δουλειάς είναι υψηλή.
5. Τα πάγια έξοδα ισοσκελίζονται. Ποιοτικές νέες εργασίες εξασφαλίζονται χωρίς υπερβολική προσπάθεια.
7. Αναπτύσσεται με σωστά, υγιή βήματα, δεν χρησιμοποιεί πειστικές μεθόδους ή τεχνάσματα.
8. Ο σχεδιασμός είναι σωστός, είναι έξυπνος.
9. Κανένας δεν είναι εξαντλημένος από την εργασία.
10. Το υποκατάστημα κάνει μόνο αυτά που κάνει, σωστά.
11. Ακολουθούνται πάντα οι ορθές αρχές των επιχειρήσεων.
12. Ο Διευθυντής είναι σε καλή οικονομική κατάσταση και βγάζει χρήματα.
13. Υπάρχει σωστή κρίση για κάθε απόφαση επιλογής ασφαλιστών.
14. Ο Διευθυντής μπορεί να κάνει σημαντική προσωπική παραγωγή.
15. Ο Διευθυντής είναι καλός στρατάρχης της αγοράς.



Ο διαχρονικός χάρτης των επιτοκίων εργαλείο του Επενδυτού

Όπως γνωρίζουμε η παρούσα τιμή ενός ομολόγου ισούται με το σύνολο των μελλοντικών εισροών τις οποίες ανάγουμε στο παρόν:

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

όπου: P = τιμή ομολόγου (%)
 I = ετήσιος τόκος ομολόγου - κουπόνι
 F = τιμή αποπληρωμής (%)
 t = ετήσιοι διαδοχικοί περίοδοι (t = 1, 2, 3, ... κ.λπ)
 n = χρονική περίοδος που απομένει μέχρι τη λήξη εκφρασμένη σε έτη
 κ = ποσοστό αναγωγής στο παρόν - επιτόκιο της αγοράς



Ο Σπύρος Δ. Βαλάτας γεννήθηκε στην Αθήνα το 1968. Είναι απόφοιτος του Λεοντείου Λυκείου και μέλος του Σ.Α.Λ.Α. (Σύλλογος Αποφοίτων Λεοντείου Λυκείου). Σπούδασε στο Πανεπιστήμιο της Γενεύης (Ελβετία) Διοίκηση Επιχειρήσεων και εξειδικεύτηκε στο Finance & Banking. Μιλάει Αγγλικά, Γαλλικά και Ιταλικά. Εργάζεται στον ΟΜΙΛΟ INTERAMERICAN ως Corporate Accounts Manager Group Insurance Division.

Πρακτικά όμως το επιτόκιο της αγοράς καθορίζεται από την προσφορά και τη ζήτηση σε σχέση με τις οικονομικές συγκυρίες, όπως εξάλλου και κάθε προϊόν της αγοράς. Συνεπώς γνωρίζοντας ότι οι άλλες μεταβλητές προβλέπονται από την έκδοση, τότε μπορούμε να υπολογίσουμε την παρούσα τιμή. Το κ όμως εκφράζει και την ποσοστιαία απόδοση του αγοραστή, μέχρι τη λήξη του ομολόγου και είναι γνωστό ως "απόδοση στη λήξη" (Yield to Maturity) αποτελώντας ένα σημαντικό δείκτη για την αξιολόγησή του. Αυτό σημαίνει ότι αν στη λήξη υπολογίσουμε την ετήσια απόδοσή μας (ex-post) αυτή θα ισούται με το Y.T.M. (ex-antr). Κάτι τέτοιο όμως προϋποθέτει την επανεπένδυση των ενδιάμεσων εισροών (κουπόνι) με ένα ποσοστό ίδιο με το κ.

Ας δούμε τις παρακάτω περιπτώσεις

Αρχικές υποθέσεις: P = 81
 I = 4
 F = 100
 n = 4
 κ = Y.T.M. = 10%

1η Περίπτωση: επανεπένδυση κουπονιού με 10%

t=0	t=1	t=2	t=3	t=4
(81)	4	4	4	104
				4,4
				4,84
				5,324
(81)	0	0	0	118,564

$$\text{Απόδοση ex-post} = \left(\frac{118,564}{81} \right)^{1/4} - 1 = 10\%$$

2η Περίπτωση: επανεπένδυση κουπονιού με 15%

t=0	t=1	t=2	t=3	t=4
(81)	4	4	4	104
				4,6
				5,29
				6,084
(81)	0	0	0	119,974

$$\text{Απόδοση ex-post} = \left(\frac{119,974}{81} \right)^{1/4} - 1 = 10,32\%$$

3η Περίπτωση: επανεπένδυση κουπονιού με 5%

t=0	t=1	t=2	t=3	t=4
(81)	4	4	4	104
				4,2
				4,41
				4,631
(81)	0	0	0	117,241

$$\text{Απόδοση ex-post} = \left(\frac{117,241}{81} \right)^{1/4} - 1 = 9,68\%$$

Από τις παραπάνω περιπτώσεις διαπιστώνουμε ότι η απόδοση ex-post ισούται με YTM μόνο στην περίπτωση που τα κουπόνια επανεπενδύονται μ' ένα επιτόκιο ίσο με το κ, κατά συνέπεια κάνουμε την παραδοχή ότι η εξέλιξη των επιτοκίων θα είναι αμετάβλητη μέσα στο χρόνο. Κάτι τέτοιο πρακτικά είναι αδύνατο και γίνεται τόσο πιο αισθητό όσο το κουπόνι είναι μεγάλο και οι μεταβολές των επιτοκίων έντονες.

Επειδή όμως οι κινήσεις ενός επενδυτή βασίζονται στην πρόβλεψη (στην προκειμένη περίπτωση των επιτοκίων της αγοράς: τιμή spot) κι αυτή μπορεί να "προβλεφθεί", έστω και με αποκλίσεις, με το Y.T.M., χρησιμοποιείται η "Yield Curve". Η "Yield Curve" αποτελεί τη συνισταμένη των Y.T.M. για διαφορετικές λήξεις, που υπολογίζονται με ομόλογα που έχουν όσο το δυνατό μικρότερο ή καλύτερα μηδενικό κουπόνι, για να έχουμε μικρές αποκλίσεις και αποτελεί ένα χρήσιμο εργαλείο για την τάση του πληθωρισμού και κατά συνέπεια των επιτοκίων.

Όπως βλέπουμε το παραπάνω σχεδιάγραμμα δείχνει τη διαχρονική δομή των επιτοκίων και βασίζεται στις προσδοκίες της αγοράς.

ΑΝΑΓΝΩΡΙΣΗ

Το μυστικό για τη βελτίωση της εργασίας

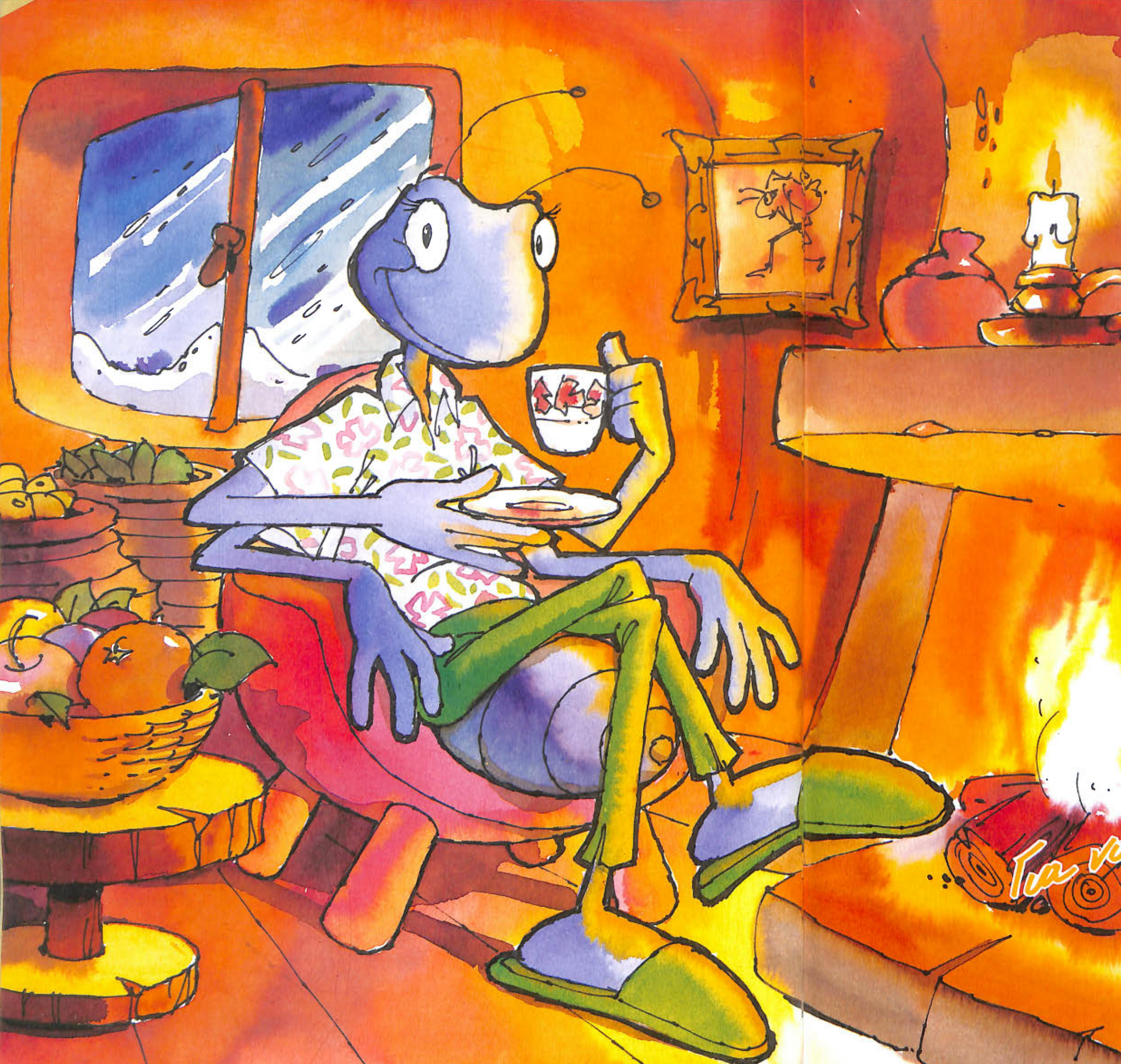
Η αναγνώριση είναι ένα από τα στοιχεία που στηρίζουν τη Βελτίωση Ποιότητας. Η αναγνώριση ατόμων και ομάδων που έχουν συνεισφορά στη βελτίωση των υπηρεσιών, πρέπει να είναι ορατή και συγκεκριμένη. Αυτό, παρακινεί και ενθαρρύνει όλους στην προσπάθεια βελτίωσης της εργασίας. Η αναγνώριση - σε οποιαδήποτε μορφή - δεν περιλαμβάνει μόνο χρηματικές ανταμοιβές, αλλά πρέπει να καλύπτει και τα παρακάτω στοιχεία.

ΕΠΙΛΟΓΗ ΝΙΚΗΤΩΝ. Συνήθως με απόφαση προϊσταμένου ή επιτροπής και σύμφωνα με τη γνώμη του πελάτη, που είναι ο βασικότερος κριτής.

ΚΡΙΤΗΡΙΑ. Τα κριτήρια είναι πολλά, αλλά πρέπει να περιλαμβάνουν:

1. Ικανοποίηση πελατών.
2. Αποδεδειγμένη συνεχή βελτίωση (υπηρεσιών, αποτελεσμάτων).
3. Βελτίωση υπηρεσιών προμηθευτών.
4. Ανάπτυξη ανθρώπων (υφισταμένων/συνεργατών).
5. Ομαδικότητα (πνεύμα συνεργασίας).
6. Προσαρμοστικότητα στις αλλαγές και νέες απαιτήσεις.
7. Συμπεριφορά (σε πελάτες και συναδέλφους).
8. Σύστημα εργασίας, οργάνωση διαδικασιών.

ΒΡΑΒΕΙΑ. Πρέπει να είναι ορατά, προσωπικά, πρακτικά και μη χρηματικά. Είναι δηλαδή κάποια τιμητική διάκριση που οι συνάδελφοι του βραβευμένου θεωρούν αξιοζήλευτη και ο ίδιος μπορεί να την αξιοποιήσει.



ΣΥΝΤΑΞΙΟΔΟΤΙΚΟ
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

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

Για να μην είστε

ΣΤΟΥΣ ΠΕΝΤΕ ΔΡΟΜΟΥΣ!



Alexej von Jawlensky
FRAU AUS ST. PREX. 1918

οδηγίες για ασφαλιστές που είναι στους πέντε δρόμους.

ΜΕΘΟΔΟΣ ΠΩΛΗΣΩΝ

Αναζήτηση	Γιατί ο ασφαλιστής ήταν γνωστός στον υποψήφιο πελάτη.
Πριν την προσέγγιση	Γιατί ο ασφαλιστής πλησίασε τον υποψήφιο πελάτη με μια ιδέα που ταιρίαζε στις ανάγκες του.
Προσέγγιση	Γιατί ο ασφαλιστής είχε αποδείξει την αξία των υπηρεσιών του και είχε καθιερώσει μια αρμονική σχέση με τον υποψήφιο πελάτη.
Συλλογή Πληροφοριών	Γιατί ο ασφαλιστής με επιμέλεια προσδιόρισε τις ανάγκες πληροφοριών και τα κίνητρα του υποψήφιου πελάτη.
Σχεδιασμός	Γιατί ο ασφαλιστής επεσήμανε τις ανάγκες και τις λύσεις αυτών.
Κλείσιμο του συμβολαίου	Γιατί ο ασφαλιστής έδωσε αντικειμενικές πληροφορίες και σύνδεσε τις καλύψεις με κίνητρα.
Παράδοση του συμβολαίου	Γιατί ο ασφαλιστής μετέφρασε χαρακτηριστικά σε οφέλη, έκανε έκκληση στα αγοραστικά κίνητρα του υποψήφιου πελάτη και έκανε συγκεκριμένες προτάσεις.
Διαδικασία μετά την πώληση	Γιατί ο ασφαλιστής ολοκλήρωσε τις υποχρεώσεις του και κράτησε τον υποψήφιο πελάτη ενήμερο.
Παρουσίαση	Γιατί ο ασφαλιστής ενίσχυσε την πώληση ενημερώνοντας τους δικαιούχους του αγοραστή, και υπενθύμισε στον υποψήφιο πελάτη τον λόγο που αγόρασε το συμβόλαιο.
Εξυπηρέτηση	Γιατί ο ασφαλιστής κράτησε την υπόσχεσή του, διατήρησε την επαφή και κανόνισε μια συστηματική μέθοδο εξυπηρέτησης.

Από την "Βιβλιοθήκη του Ασφαλιστή" της Limra: Βιβλίο 3 "Προετοιμασία για Πώληση".

ΣΗΜΕΙΟ - ΚΛΕΙΔΙ

Τι είπε ο ασφαλιστής Χάρρυ Ράϊτ;

Ο Χάρρυ Ράϊτ, ένας πολύ πετυχημένος ασφαλιστής κάποτε είπε: "Ποτέ δεν ξεκινάω μια σοβαρή συζήτηση για ασφάλεια ζωής με κάποιον αν δεν ικανοποιηθώ με τις απαντήσεις που θα πάρω στις εξής δύο ερωτήσεις

- Αν ο υποψήφιος δεν αγοράσει την ασφάλεια που του προτείνω και ξαφνικά πεθάνει, ποιές θα είναι οι επιπτώσεις στη δουλειά του; και
- Ποιές θα είναι οι επιπτώσεις στην κατάσταση του υποψήφιου αν αγοράσει το προτεινόμενο πρόγραμμα και παραμείνει εν ζωή; Αυτό σημαίνει ότι πρέπει να γνωρίζω πολλά για τον υποψήφιο, πριν κάνω οποιαδήποτε προσπάθεια να πουλήσω".

Ο ασφαλιστής που πάει σε μια συνάντηση με μια συγκεκριμένη απάντηση σε ένα πρόβλημα που είναι πραγματικό σπουδαίο για τον υποψήφιο, είναι σε μια θέση όμοια με αυτή ενός γιατρού που έχει εξετάσει τον ασθενή και ξέρει ακριβώς τί πρέπει να κάνει για να ζήσει μια ζωή γεμάτη υγεία. Ο γιατρός δεν θα έχει κανένα δισταγμό στο να του πει το πρόγραμμα που πρέπει να ακολουθήσει και δεν θα δώσει βάση στις αντιρρήσεις του ασθενή, επιμένοντας στην εφαρμογή του προγράμματος. Σχεδόν πάντα οι εισηγήσεις του γίνονται αποδεκτές. Το σημείο-κλειδί εδώ είναι το επίπεδο της διάγνωσης και η πίστη στα ευρήματα μέσω αυτής.

2 Είδη Προσέγγισης

Επιστολές - Δεν πρέπει η επιστολή να πουλήσει το πρόγραμμα, αλλά να κανονίζει την συνέντευξη. Τα σύντομα γράμματα είναι ο κύριος κανόνας σε αυτήν την μέθοδο. Πολλά τέτοια γράμματα την εβδομάδα, θα κάνουν κακό, στις άλλες μεθόδους στρατολόγησης, εκτός και είναι αυτός ο τρόπος που προσεγγίζετε τους υποψήφιους πελάτες σας. Για αυτό πρέπει να είστε προσεκτικοί με την ποσότητα των γραμμάτων που στέλνετε κάθε εβδομάδα. Η πλειοψηφία των ασφαλιστών χρησιμοποιεί 25 με 50 γράμματα κατά εβδομάδα σε αξιολογημένα ονόματα. Το να στέλνετε περισσότερα είναι πλεονασμός.

Να θυμάσαι ότι υπάρχουν δύο είδη επιστολών, "μαζικές" και "προσωπικές". Οι μαζικές επιστολές ταχυδρομούνται σε μη αξιολογημένες λίστες ονομάτων. Μερικές φορές, υπάρχει μια προσφορά ενός δώρου που συνοδεύει το γράμμα. Όταν προσφέρεται ένα δώρο οι απαντήσεις συχνά εξαρτώνται από το δώρο. Όταν προσφέρεται μια "ιδέα" οι απαντήσεις είναι λιγότερες κατά μέσο όρο γύρω στο 2 τοις εκατό.

Οι προσωπικές επιστολές είναι αυτές που απευθύνονται σε συγκεκριμένους υποψήφιους πελάτες. Αντίθετα, από τα "μαζικά" γράμματα, τα "προσωπικά" γράμματα πρέπει να συνοδεύονται από τηλεφωνήματα σε μερικές μέρες, ακόμα και αν δεν απαντηθούν.

Επιβεβαιώστε τις επιστολές με αυτούς που δεν απάντησαν. Αφού οι επιστολές έχουν ταχυδρομηθεί και υποθέτετε ότι έχουν παραδωθεί, τότε τηλεφωνήστε στον υποψήφιο πελάτη και κανονίστε ένα ραντεβού. Εάν προσφέρετε ένα δώρο, εξηγήστε τους ότι θα περάσετε για να τους το παραδώσετε και για να γνωρισείτε. Εάν προσφέρετε μια "ιδέα", εξηγήστε τους ότι θα περάσετε για να συζητήσετε την ιδέα αυτή μαζί τους. Καθορίζοντας την ημέρα και την ώρα για το ραντεβού, θυμηθείτε να προσφέρετε εναλλακτικές λύσεις στον υποψήφιο πελάτη ώστε να μην μπορεί να αρνηθεί.

Η Τηλεφωνική Προσέγγιση - Στην τηλεφωνική προσέγγιση, όπως και σε άλλες προσεγγίσεις, ζητάμε μόνο το ραντεβού. Μην ξαφνιαστείτε με κάποια άρνηση από τον υποψήφιο πελάτη. Να θυμάστε ότι μερικοί άνθρωποι θα σας φέρουν αντίρρηση. Στην αρχή της συζήτησής σας, να κάνετε ερωτήσεις που θα οδηγήσουν τον υποψήφιο πελάτη σε καταφατικές απαντήσεις, όπως "Είσατε ελεύθερος να μιλήσουμε για ένα λεπτό;"

Εάν ο υποψήφιος πελάτης θέλει να συζητήσει την ασφάλιση ζωής από το τηλέφωνο, μην παρασυρθείτε. Κρατήστε την πορεία που έχετε χαράξει. Να θυμάστε ότι ο σκοπός σας είναι να κανονίσετε ένα ραντεβού.

ΒΑΣΙΚΕΣ ΑΡΧΕΣ

Η αποστολή του γιατρού δεν είναι να παρηγορεί ή να λυπάται αλλά να θεραπεύει. Και του ασφαλιστή να ασφαρίζει.

Κάποιος εκπαιδευτής δούλεψε με ένα νέο ασφαλιστή, ο οποίος έκανε μιά προετοιμασμένη παρουσίαση και την τελείωσε χωρίς καμία αντίρρηση από τον υποψήφιο. Σε κάθε σημείο, ο υποψήφιος συμφωνούσε. Όταν τελείωσε η παρουσίαση και ο υποψήφιος δεν έλεγε τίποτε, ο ασφαλιστής ρώτησε τον εκπαιδευτή του "Και τώρα τι κάνω;"

"Βγάλε την αίτηση και άρχισε να την συμπληρώνεις" απάντησε ο εκπαιδευτής. Μόνο αυτό χρειαζόταν. Μια ασυνήθιστη εμπειρία, αλλά σημαντική. Ελάχιστοι ασφαλιστές διώχνονται από τα γραφεία των υποψηφίων, αλλά πολλοί φεύγουν χωρίς να κάνουν την πώληση απλά γιατί δεν έγινε καμιά αληθινή προσπάθεια για κλείσιμο.

Αυτό δεν σημαίνει ότι μόλις καθήσει ο ασφαλιστής δεν είναι να προσφέρει λύσεις σε κάποιο πρόβλημα που δεν γνωρίζει να κλείσει. Συνήθως, η πρώτη δουλειά του ασφαλιστή δεν είναι να προσφέρει λύσεις σε κάποιο πρόβλημα που δεν γνωρίζει ο υποψήφιος. Ο πρώτος στόχος του ασφαλιστή είναι να συζητήσει το πρόβλημα, να το αναγνωρίσει και να το καταλάβει πλήρως. Ο κύριος στόχος είναι να κερδίσει την εμπιστοσύνη του υποψηφίου και όχι να εξαναγκάσει μιά απόφαση. Η συνεκμετάλλωση αυτής της βασικής αρχής έχει σώσει πολλούς ασφαλιστές. Τους έχει βοηθήσει να πρεμούν και να είναι φυσικοί.

Έχουμε όμως υποθέσει ότι ο ασφαλιστής έχει αποδείξει την ανάγκη και βρίσκεται στο σημείο να κάνει ή να χάσει την πώληση. Τότε πρέπει να σκεφτεί: "Μήπως αρχίζω να λυπάμαι τον υποψήφιο; Μήπως νοιώθω ότι ίσως τα οικονομικά προβλήματα του υποψηφίου είναι όντως σοβαρά και απελπιστικά όπως λέει ο υποψήφιος; Μήπως αρχίζω να συμφωνώ με τους λόγους του υποψηφίου να μην θέλει να αγοράσει σήμερα - αμέσως; "Αν η απάντηση είναι ναι, τότε ο ασφαλιστής μπαινει σε μεγάλα προβλήματα. Αν η διάγνωση του προβλήματος του υποψηφίου είναι ακριβής και ορθή, τότε ο ασφαλιστής πρέπει να ξέρει (και να μην ξεχνάει) ότι όσο αναβάλλεται η δράση, τόσο πιο δύσκολη θα γίνεται. Όπως ο γιατρός, η αποστολή του ασφαλιστή δεν είναι να παρηγορεί ή να λυπάται - είναι να δίνει την θεραπεία.

Αν πάλι οι προτάσεις του ασφαλιστή είναι λογικές, ο υποψήφιος μπορεί σχεδόν πάντα να βρει τρόπο να τις δεχτεί αμέσως, αν υπάρχει η επιθυμία. Ο μόνος σίγουρος κανόνας, όμως, είναι να μην λυπάται ο ασφαλιστής τον υποψήφιο. Η στάση του ασφαλιστή πρέπει να είναι: "Λυπάμαι, κύριε (Όνομα υποψηφίου), αλλά αυτό είναι δικό σας πρόβλημα και όσο καθυστερείτε να το λύσετε, τόσο πιο δύσκολο θα γίνεται".

ΑΠΑΝΤΗΣΗ ΑΝΤΙΡΡΗΣΕΩΝ

Τι λέτε στην αντίρρηση: "Δεν υπάρχουν χρήματα;"

Θα ήταν σωστό να παραδεχτούμε από την αρχή ότι υπάρχουν αντιρρήσεις οι οποίες απλά δεν έχουν απάντηση. Παρά τις καλύτερες προσπάθειες ενός ασφαλιστή να προσδιορίσει τους υποψήφιους, θα υπάρξουν περιπτώσεις όπου υποψήφιοι που δεν μπορούν να πληρώσουν δεν έχουν διαγραφεί. Σε αυτές τις περιπτώσεις η αντίρρηση "δεν υπάρχουν χρήματα" είναι έγκυρος λόγος για να μην αγοράσει και δεν υπάρχει τίποτε που μπορεί να κάνει ο ασφαλιστής. Πολλοί όμως υποψήφιοι χρησιμοποιούν την δικαιολογία "δεν υπάρχουν χρήματα" για να αποθαρρύνουν τον ασφαλιστή, και σε αυτές τις περιπτώσεις, οι ακόλουθες απαντήσεις μπορούν να είναι χρήσιμες:

- (Όνομα υποψηφίου), αυτός είναι ο τρόπος που μιλάμε για είδη πολυτελείας "δεν μπορώ να σπκώσω το οικονομικό βάρος". Αλλά εδώ μιλάμε για είδη πρώτης ανάγκης - τροφή, στέγη, μόρφωση και εισόδημα.

- (Όνομα υποψηφίου), αν ξυπνήσετε αύριο το πρωί με φοβερό πονόδοντο, δεν θα χάνετε πολύ χρόνο για να πάτε στον οδοντογιάτρο, έτσι δεν είναι; Και αν ο οδοντογιάτρός σας έλεγε ότι η μόνο θεραπεία είναι αρκετά ακριβή, δεν θα λέγατε στον οδοντογιάτρο ότι δεν μπορείτε να σπκώσετε το οικονομικό βάρος, έτσι δεν είναι;

- Αν ο μισθός σας μειωνόταν κατά... δραχμές την εβδομάδα, σύντομα θα προσαρμόζατε ανάλογα τα έξοδά σας. Μπορείτε να κάνετε το ίδιο βάζοντας αυτό το ποσό σε αυτό το πρόγραμμα. Η θυσία θα είναι προσωρινή - τα οφέλη μόνιμα.

ΚΛΕΙΣΙΜΟ

Το κλείσιμο πώλησης και το φιλί θέλουν την "κατάλληλη στιγμή".

Τι κάνει έναν ασφαλιστή να είναι ικανός στο κλείσιμο; Ποιά, συγκεκριμένα, είναι μερικά από εκείνα τα στοιχεία που χρησιμοποιεί ο ασφαλιστής στην πώληση και κάνουν τον υποψήφιο να αγοράσει τώρα;

Πρώτα απ' όλα, ασφαλιστές με καλά αποτελέσματα κλεισίματος έχουν συνήθως αναπτύξει μερικές καλά ισορροπημένες ικανότητες. Δίνουν μεγάλη προσοχή στην αναζήτηση υποψηφίων πελατών - κυρίως στο να βρίσκουν υποψήφιους που είναι στην φυσική τους αγορά. Όποτε είναι δυνατόν (το οποίο είναι συχνά), οι συνεντεύξεις του γίνονται κατόπι ραντεβού. Εκτός όταν επισκέπτονται "εν ψυχρώ" για να γνωριστούν ή για να πάρουν πληροφορίες για κάποιο υποψήφιο, σπάνια λένε "Έτυχε να περνά από τη γειτονιά και σκέφτηκα να περάσω να σας δώ".

Ασφαλιστές που είναι καλοί στο κλείσιμο, εργάζονται σκληρά για να ανακαλύψουν ανάγκες και να έχουν μια σαφή εικόνα της πραγματικής κατάστασης του υποψηφίου πελάτη. Έχουν επίσης μια ανεπτυγμένη ικανότητα του να κάνουν τον υποψήφιο να μιλάει, και να ελέγχουν την συζήτηση. Γνωρίζουν ότι μια πώληση είναι συνήθως το αποτέλεσμα μιας συνέντευξης - όχι ενός μονόλογου.

Μαζί με αυτά και άλλες ικανότητες πώλησης που αναφέρονται στα περισσότερα προγράμματα εκπαίδευσης, όλοι οι ασφαλιστές με εξέχοντα αποτελέσματα στο κλείσιμο, έχουν δύο κοινά σημεία.

• Πρώτον, είναι ειλικρινείς. Πιστεύουν, φυσικά στην αξία της ασφάλειας ζωής, αλλά έχουν επίσης την πεποίθηση ότι φέρνουν στον συγκεκριμένο υποψήφιο την καλύτερη δυνατή λύση στα συγκεκριμένα προβλήματά του. Κτίζουν τις συνεντεύξεις τους γύρω από συγκεκριμένα παραδείγματα του τι θα συμβεί αν αγοράσει ο υποψήφιος και τι μπορεί να συμβεί αν δεν αγοράσει. Δεν προσφέρουν μια ασφάλεια ζωής απλά σαν ένα καλό απόκτημα, που λένε ότι το οποίο έχει ανάγκη ο υποψήφιος - και κατά κάποιο περίεργο τρόπο, ο υποψήφιος νοιώθει αυτή τη διαφορά στην αντιμετώπιση.

• Δεύτερον, είναι επίμονοι. Γνωρίζουν γιατί είναι εκεί, και μπαίνουν αποφασισμένοι να μείνουν μέχρι να καταλάβει ο υποψήφιος γιατί ήρθαν. Μερικοί ασφαλιστές δείχνουν ιδιαίτερη ευαισθησία στον τρόπο που συζητούν τα προβλήματα του υποψηφίου, άλλοι είναι πιο απότομοι, αλλά είναι όλοι πεπεισμένοι ότι πρέπει να αγοράσει και μάλιστα να αγοράσει τώρα. Ανοίγουν την συζήτηση με σκοπό να πουλήσουν στον υποψήφιο αυτή την ιδέα - δεν έχουν σκοπό να δεχτούν τις δικαιολογίες του υποψηφίου για αναβολή.

Όπως ο ήχος του ρολογιού, το κλείσιμο είναι αποτέλεσμα και όχι κάτι ανεξάρτητο. Όταν όλοι οι μηχανισμοί του ρολογιού είναι στη θέση τους και είναι σωστά συναρμολογημένοι, τότε κουνιζόμαστε το ελατήριο και το ρολόι δουλεύει. Έτσι συμβαίνει και με το κλείσιμο. Συνειδητά ή ασυνειδητά, ο καλός ασφαλιστής συγκεντρώνει και συναρμολογεί τα κομμάτια της πώλησης, κουνιζόμαστε το ελατήριο - τότε κλείνει.

Ένας νέος πετυχημένος ασφαλιστής λέει ότι δεν καταλαβαίνει πώς κλείνει. "Είναι σαν να φιλάω μια κοπέλα" λέει. "Όταν έρχεται η κατάλληλη στιγμή, κλείνω τα μάτια και τη φιλάω".

Και φυσικά έχει δίκιο. Το σημαντικό είναι να γνωρίζετε πότε "έρχεται η κατάλληλη στιγμή" και αν είναι δυνατόν, να κατευθύνετε την συζήτηση, να επηρεάζετε τη στιγμή και κυρίως να την αναγνωρίζετε. Αυτό σημαίνει ότι ο ασφαλιστής πρέπει να γνωρίζει μερικούς παράγοντες, μεταξύ των οποίων την συμπεριφορά του αγοραστή απέναντι στην αγορά, την συμπεριφορά του πωλητή απέναντι στην πώληση, τα κίνητρα σε μια πώληση.

Μη φοβάσθε δεν “καίει” η αίτηση!

Ένα από τα αγαπημένα θέματα των δημιουργών κινουμένων σχεδίων είναι ο αδέξιος πωλητής, του οποίου το στυλό ποτέ δεν γράφει, ή ο οποίος πάει να βγάλει μια κενή αίτηση και αντί γι' αυτή βγάζει από την τσάντα του ένα σάντουιτς.

Βέβαια αυτά είναι ακραίες περιπτώσεις. Παρ' όλα αυτά, τα μικροπράγματα συμβάλλουν στην επιτυχία (ή αποτυχία) μιάς συνέντευξης. Εδώ είναι μικρές συμβουλές κλεισίματος, οι οποίες μπορούν να είναι μεγάλης σημασίας.

1. Προσπαθήστε να κάθεστε στα δεξιά του υποψήφιου, έτσι οτιδήποτε γραπτό του δείξετε να είναι άμεσα στο οπτικό του πεδίο. Αυτό θα κρατήσει την προσοχή του υποψήφιου καλύτερα από το να κοιτάει από απέναντι. Επίσης όταν του δείχνετε μια γραπτή πρόταση, αν κάθεστε από τα δεξιά, το χέρι του ασφαλιστή καλύπτει φυσιολογικά το γραπτό και ο υποψήφιος δεν μπαίνει στον πειρασμό να διαβάσει πιο πέρα από αυτή την πρόταση.

2. Προσπαθήστε να κάθεστε από την ίδια πλευρά στο γραφείο με τον υποψήφιο. Αν ο ασφαλιστής κάθεσαι στην απέναντι πλευρά, υπάρχει φράγμα μεταξύ τους - και το φράγμα δεν βοηθάει την συνέντευξη πώλησης.

3. Μην πιάνετε την αίτηση σαν να καίει και μην φοβάστε να την βγάλετε πάνω στο τραπέζι. Αν το να βγάλετε έξω την αίτηση σας ενοχλεί, ή αν φαίνεται να αποσπά την προσοχή του υποψήφιου, βάλτε την διπλωμένη στην άκρη με την πρόταση. Έτσι θα είναι πάνω στο γραφείο όταν τη χρειαστείτε.

4. Όποτε είναι δυνατόν, προσπαθήστε να κανονίσετε να γίνει η συνέντευξη σε ιδιωτικό χώρο. Είναι ενοχλητικό για κάποιον να συζητά ασφάλεια, δυνατότητα αποταμίευσης, και οικογενειακή κατάσταση, εκεί που άλλοι - ακόμη και άγνωστοι - ακούν τη συζήτηση. Αν ο υποψήφιος δεχτεί να γίνει η συνέντευξη στη δουλειά του και δείτε ότι ο χώρος δεν είναι αρκετά ιδιωτικός, δεν πρέπει να διατάσετε να ρωτήσετε, “Μήπως υπάρχει κάποιος χώρος εδώ όπου μπορούμε να μιλήσουμε;”

5. Κάντε τον υποψήφιο να βοηθήσει. Αν πρέπει να γίνουν υπολογισμοί, δώστε το στυλό στον υποψήφιο και ζητήστε του να κάνει μερικούς υπολογισμούς.

6. Συμπληρώστε όλες τις λεπτομέρειες της πώλησης. Υπάρχουν τρία βασικά συνδεδεμένα με το κλείσιμο:

(α) να συμπληρώσετε την αίτηση και να την υπογράψετε,

(β) να συμπληρώσετε το ιατρικό ιστορικό ή να κανονίσετε για επίσκεψη στο γιατρό,

(γ) να πάρετε την πληρωμή της πρώτης δόσεως των ασφαλιστρών. Μέχρι να συμπληρωθούν και τα τρία βήματα, η πώληση δεν έχει γίνει. Αν ο ασφαλιστής κάνει ξεχωριστές επισκέψεις για κάθε βήμα, τότε κάνει πολύ χρόνο και δίνει στον υποψήφιο πρόσθετες ευκαιρίες να πει όχι.

7. Χρησιμοποιήστε έγγραφο υλικό με παραδείγματα για να βοηθήσετε το κλείσιμο. Αν αυτά τα παραδείγματα συσχετίζονται με περιστατικά και πρόσωπα γνωστά στον υποψήφιο, τόσο το καλύτερο.

8. Να είστε έτοιμος για εναλλακτικά προγράμματα. Όπως ελάχιστα νέα ζευγάρια αρχίζουν την έγγαμη ζωή τους έχοντας επιπλώσει ολόκληρο το σπίτι τους αμέσως, ελάχιστοι άνθρωποι μπορούν να αγοράσουν ολόκληρο το πρόγραμμα ασφάλειας ζωής με τη μία. Έχοντας ένα ή περισσότερα εναλλακτικά προγράμματα είναι ιδιαίτερα σημαντικό όταν πουλάτε σε νέο άνθρωπο. Αφού οι ανάγκες ενός νέου ανθρώπου είναι μεγάλες, και οι δυνατότητές του για ασφάλεια ζωής μικρές, ίσως οι προτάσεις του ασφαλιστή να του φανούν υπερβολικές. Σε τέτοιες περιπτώσεις, ο ασφαλιστής κινδυνεύει να χάσει την πώληση αν δεν δείξει στον υποψήφιο ένα εναλλακτικό πρόγραμμα με το οποίο θα μπορέσει να φτάσει στο στόχο σταδιακά, με πολλά βήματα, το πρώτο των οποίων μπορεί να γίνει τώρα. (Αυτό βέβαια φτάνει το δρόμο για μελλοντικές πωλήσεις).

Για παράδειγμα, εδώ έχουμε ένα τρόπο με τον οποίο πουλήθηκαν ασφάλειες ζωής αξίας πολλών εκατομμυρίων. Ας υποθέσουμε ότι καθορίστηκε η ανάγκη και προσφέρθηκε η λύση. Θα μπορούσε να είναι ένα πρόγραμμα σπουδών αξίας ...δραχμών, ένα συνταξιοδοτικό πρόγραμμα... δραχμών, κ.λπ. Ο υποψήφιος ενδιαφέρεται, αλλά αναστενάζει και λέει ότι είναι αδύνατον. Ο ασφαλιστής συνειδητοποιεί ότι η πρόταση ξεπερνάει τις οικονομικές δυνατότητες του υποψήφιου και έτσι του προσφέρει μια εναλλακτική λύση.

“(Όνομα υποψηφίου), αυτό είναι το ποσόν και το είδος ασφάλισης που χρειάζεστε για να καλύψει τις ανάγκες σας. Δεν μπορούμε να αλλάξουμε τα γεγονότα. Σπάνια όμως είναι πρακτικό να πάρει κανείς αυτό το πρόγραμμα όλο μαζί. Συνήθως παίρνεται σε πολλά βήματα - το ένα μετά το άλλο. Τώρα που έχουμε ολόκληρο το πρόγραμμα, παραμένει να αποφασίσετε ποιο βήμα να κάνουμε πρώτο”. Εδώ ο ασφαλιστής πρέπει να προσπαθήσει να αφήσει τον υποψήφιο να αποφασίσει ποιο κομμάτι στο πρόγραμμα είναι σπουδαιότερο εκείνη τη στιγμή - και μετά να συμφωνήσει και να προχωρήσει στην αίτηση.

9. Κλείνοντας, ξαναυπογραμμίστε τα σημεία για τα οποία ο υποψήφιος έδειξε ενδιαφέρον. Για παράδειγμα, αν ο ασφαλιστής πρότεινε ένα πρόγραμμα σπουδών για τα παιδιά του υποψήφιου και ο υποψήφιος έδειξε ιδιαίτερο ενδιαφέρον σε αυτό το σημείο, θα είναι καλό να αναφερθείτε στο σημείο αυτό ανακεφαλαιώνοντας το πρόγραμμα. Αυτό απλά προτρέπει τον ασφαλιστή να μιλάει τη γλώσσα του υποψήφιου και να ενδιαφέρεται όσο γίνεται περισσότερο.

10. Χρησιμοποιήστε στυλό όταν δείχνετε το πρόγραμμα. Χρησιμοποιώντας στυλό σε όλη τη διάρκεια της συνέντευξης, δεν είστε υποχρεωμένος να το βγάλετε και να το ανοίξετε όταν έρθει η ώρα να συμπληρώσετε την αίτηση - θα το έχετε έτοιμο.

11. Ένα τελευταίο σημείο που πρέπει να προσέξετε, που αφορά κάτι προφανές, αλλά που συχνά αμελείται. Οι ασφαλιστές πρέπει να είναι ιδιαίτερα προσεκτικοί σε ότι αφορά την έκφρασή τους ή αυτά που λένε αφού έχουν κλείσει την πώληση. Δεν πρέπει να επιτρέπουν στον εαυτό τους να μοιάζει με γάτα που πέρασε μια ευχάριστη ώρα στο κλουβί ενός καναρινιού! Η πώληση είναι εξ ίσου σημαντική στον αγοραστή όσο και στον ασφαλιστή, και δεν πρέπει να δείχνει διαφορετικά. Όταν γίνει η πώληση και συμπληρωθούν τα απαραίτητα έντυπα, ο ασφαλιστής πρέπει να ευχαριστήσει τον υποψήφιο και να φύγει.

Λίγο πριν το κλείσιμο

Παρ' όλο που το κλείσιμο είναι η λογική κατάληξη της παρουσιάσής σας, είναι απαραίτητο να αρχίσετε να ετοιμάζεστε για το κλείσιμο από νωρίς στην παρουσίασή σας. Ένας τρόπος είναι να βάσετε τον υποψήφιο πελάτη να συμφωνεί με σας στα δευτερεύοντα σημεία. Θα θέλετε να δείτε κάποια ένδειξη που να δείχνει ότι είναι έτοιμος να αγοράσει. Τέτοιες ενδείξεις μπορεί να είναι ένα κούνημα του κεφαλιού, μια ερώτηση όπως “Μπορώ να πληρώσω με το μήνα;” ή ένα σχόλιο όπως “Αυτή η κάλυψη θανάτου από ατύχημα είναι αυτό που ήθελα”.

Από νωρίς και συχνά αναζητήστε τον τρόπο κλεισίματος. Αυτή η αναζήτηση μπορεί να πάρει τη μορφή βασικής ερώτησης και μπορεί να σας βοηθήσει με τρεις τρόπους.

1. Είναι ένας απλός και ασφαλής τρόπος να ζητήσετε από τον υποψήφιο πελάτη σας να αγοράσει. Αν πετύχει, μπορείτε να αρχίσετε να συμπληρώνετε την αίτηση.

2. Είναι ένας ακίνδυνος τρόπος να δείτε τι σκέπτεται ο υποψήφιος πελάτης σας. Είναι οι αντιδράσεις του ευνοϊκές; Είναι έτοιμος να αγοράσει;

3. Είναι ένας οδηγός που σας βοηθάει να αποφεύγετε τα εμπόδια στην αγορά. Θα σας προφυλάξει από το κάνετε μια προσπάθεια κλεισίματος πριν ο υποψήφιος πελάτης είναι έτοιμος.

“Θα θέλατε η οικογένειά σας να πάρει αυτά τα χρήματα, έτσι δεν είναι;” και “Για να έχετε αυτή την κάλυψη πρέπει η υγεία σας να είναι καλή. Τι θα προτιμούσατε, να επισκεφτείτε το γιατρό μας πρωί ή απόγευμα για μια εξέταση;” Αυτά είναι παραδείγματα αναζήτησης του τρόπου κλεισίματος.

Στην παρουσίαση του κλεισίματος θα θέλετε να δείτε πως να χειριστείτε τον τρόπο που θα βγάλετε την αίτηση, πως θα πάρετε τα απαραίτητα στοιχεία, πως θα πάρετε την υπογραφή.

Από όλους τους παράγοντες που επηρεάζουν το κλείσιμο, ο πιο σημαντικός από όλους είναι η πνευματική σας διάθεση. Πρέπει να είστε αισιόδοξος, ενθουσιώδης, και να αισθάνεστε σίγουρος ότι θα κάνετε την πώληση. Υπάρχει μεγάλη δόση αλήθειας από παλιό ρητό που λέει ότι το κλείσιμο εξαρτάται από δύο πράγματα: κουράγιο να αρχίσεις και αντοχή να συνεχίσεις.

Πότε πρέπει να απαντώνται οι αντιρρήσεις;

Είναι συνήθως καλύτερο να απαντώνται οι αντιρρήσεις την στιγμή που τις προβάλλει ο υποψήφιος. Όταν ο ασφαλιστής αναβάλλει την απάντηση, υπάρχει η τάση να συγκεντρώνεται η προσοχή του υποψηφίου στην αντίρρηση και όχι στην υπόλοιπη παρουσίαση.

Ακόμη και αν είναι προετοιμασμένη και ίσως μαθημένη λέξη προς λέξη, μια καλή παρουσίαση πρέπει να ακούγεται αυθόρμητη. Αν αναβάλετε την απάντηση σε μια αντίρρηση, ο υποψήφιος μπορεί να αποκτήσει την εντύπωση ότι ο ασφαλιστής έχει μάθει την παρουσίαση απ' έξω και φοβάται μην χάσει την συνέχεια.

Υπάρχουν, όμως, ορισμένες συγκεκριμένες καταστάσεις όπου η αναβολή της απάντησης στην αντίρρηση είναι πλεονεκτική. Για παράδειγμα, αν ο υποψήφιος προβάλλει μια αντίρρηση που είναι άστοχη εκείνη τη στιγμή, αλλά είναι ένα θέμα που θα καλυφτεί λεπτομερώς αργότερα στην παρουσίαση, μπορεί να αναβληθεί. Επίσης το θέμα των ασφαλιστρών μπορεί να αναβληθεί μέχρι ο ασφαλιστής έχει την ευκαιρία να καθιερώσει την ανάγκη και την επιθυμία για πρόσθετη ασφάλιση.

Όταν μια απάντηση αναβληθεί, τρία πράγματα πρέπει να θυμάστε:

1. Εξηγήστε ότι είναι ένα καλό σημείο και ότι θα καλυφθεί λεπτομερώς λίγο αργότερα.
2. Πάρτε την έγκριση του υποψηφίου να αναβάλετε την απάντηση.
3. Να είστε σίγουροι ότι θα επιστρέψετε στην απάντηση.

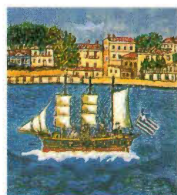
Αναβάλλοντας την απάντηση σε μια αντίρρηση εμποδίζει τον υποψήφιο να έχει τον έλεγχο της συνέντευξης, και επιτρέπει στον ασφαλιστή να καλύψει όλα τα σημαντικά σημεία με τη σωστή σειρά.



METRO News

ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ '93

1993 με Αισιοδοξία, Υγεία και Δύναμη



Καλή Χρονιά με Υγεία, Αισιοδοξία και Δύναμη για την Πατρίδα μας ήταν οι ευχές της METROLIFE για το 1993. Οι ευχές με τη μορφή αφίσας και κάρτας στάλθηκαν σε όλους τους Ασφαλισμένους, τους συνεργάτες, και τους φίλους της METROLIFE καθώς και στους συναδέλφους άλλων εταιριών σε όλη την Ελλάδα. Τη θαυμάσια εικόνα του Θεόφιλου παραχώρησε ευγενικά στη METROLIFE το Μουσείο Μυτιλήνης.

Αύξηση Κεφαλαίου και Δωρεάν διανομή μετοχών

Η Εκτακτη Γενική Συνέλευση των Μετόχων της METROLIFE, που έγινε στις 14 Δεκεμβρίου 1992 στο Ξενοδοχείο "Intercontinental" αποφάσισε τη δωρεάν διανομή μετοχών με αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου, το ύψος του οποίου μαζί με τα αποθεματικά ξεπερνάει σήμερα τα 2,7 δις.

Ο Κ Ο Σ Μ Ο Σ Τ Η Σ Μ Ε Τ Ρ Ο Λ Ι Φ Ε

Αύξηση 80% και νέο ρεκόρ παραγωγής με 3,5 δις!

Νέο ρεκόρ παραγωγής ασφαλιστρών πέτυχε το 1992 ο Όμιλος των Ασφαλιστικών Εταιριών της METROLIFE. Τα ασφαλίστρα έφτασαν τα 3,5 δις και σημείωσαν αύξηση 80% έναντι του 1991, ενώ 32.000 νέοι Ασφαλισμένοι εμπιστεύθηκαν τη METROLIFE αξιοποιώντας τα προγράμματα Ζωής, Υγείας και Γενικών Ασφαλίσεων. Στις επιδόσεις του Ομίλου αξίζει ακόμη να αναφερθεί η δυναμική ανάπτυξη του Δικτύου, που έφτασε τα 58 Υποκαταστήματα και τους 700 Ασφαλιστές σε όλη την Ελλάδα.



Και το All Sports Club στη METROLIFE

Μια ακόμη επιτυχία της METROLIFE, η υπογραφή ομαδικού συμβολαίου για την ασφάλιση του Προσωπικού του All Sports Club, που έγινε στις 11 Ιανουαρίου στο Μαρούσι, στους χώρους του μεγαλύτερου



γυμναστηρίου της Ελλάδας. Στην υπογραφή του συμβολαίου, παρέστησαν από το All Sports Club ο κ. Π. Καλαντζής και η κ. Χ. Αλέξας, και από τη METROLIFE ο κ. Τ. Παγώνης και ο κ. Λ. Σιαφαρίκας, μέσω του οποίου έγινε η ασφάλιση.

Συνεργασία METRO-LIFE - XIOSBANK

Η METROLIFE και η XIOSBANK ανακοίνωσαν επίσημα τη συνεργασία τους στο χώρο των χρηματοοικονομικών προϊόντων μετά την υπογραφή συμφωνίας, που έγινε στα τέλη Οκτωβρίου 1992 στα γραφεία της XIOSBANK.

Στην υπογραφή της συμφωνίας παρέστησαν (από αριστερά στη φωτογραφία) οι κ. Γ. Πεχλιβανίδης, Διευθυντής Πιστωτικών Προϊόντων της XIOSBANK, η κυρία Μ. Βαλσάμη, Card Product Manager, ο κ. David Watson, Γενικός Διευθυντής της Τράπεζας, ο κ. Γ. Καπουράνης, Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της METROLIFE, ο κ. Α. Παπαποστόλου, Διευθυντής Οικονομικών Υπηρεσιών της METROLIFE, η κυρία Ε. Πλακομιχελάκη, Διευθύντρια



Καταστημάτων της XIOSBANK, ο κ. Τ. Παγώνης, Συντονιστής Διευθυντής της METROLIFE και ο Διευθυντής Πωλήσεων και Marketing κ. Α. Κατσαράς.

Συνάντηση Στελεχών στην Αθήνα

Η Ετήσια Τακτική Συνάντηση Διευθυντών, Unit Managers και Διοικητικών Στελεχών του Ομίλου METROLIFE έγινε φέτος στις 29 και 30 Ιανουαρίου. Στο "γεμάτο" αυτό διήμερο, 60 στελέχη της METROLIFE συζήτησαν για τα αποτελέσματα του 1992, συμφώνησαν τον προγραμματισμό του 1993, την πολιτική κινήτρων, τα νέα προϊόντα και το νέο πρόγραμμα εκπαίδευσης.



Και η KLM στη METROLIFE



Η Ολλανδική αεροπορική εταιρία KLM ασφάλισε το Προσωπικό της στη METROLIFE με πλήρες ομαδικό πρόγραμμα Ζωής και Υγείας. Στην υπογραφή του συμβολαίου παρέστησαν από την KLM ο κ. Τ. Ridder (Γενικός Διευθυντής), η κ. Β. Λιτσάκη και ο κ. Σ. Μικρόπουλος και από τη METROLIFE οι κ. Α. Κατσαράς, Τ. Παγώνης, Γ. Καραθανάσης και ο Ασφαλιστής κ. Γ. Σικιαρίδης, μέσω του οποίου έγινε η ασφάλιση.

Νέα Υποκαταστήματα στην Αθήνα, Άρτα και Ρέθυμνο

Τέσσερα νέα Υποκαταστήματα προστέθηκαν στο δυναμικό του Δικτύου της METROLIFE στις αρχές του 93. Δύο από αυτά βρίσκονται στην Αθήνα (Αιγάλεω και Περιστερί), ένα στην Άρτα και ένα στο Ρέθυμνο. Η συνολική δύναμη των Υποκαταστημάτων της METROLIFE σ' όλη την Ελλάδα φτάνει τώρα τα 58.

METROLIFE ΑΕΓΑ Πρώτος, γόνιμος χρόνος!

Ενα χρόνο επιτυχημένης δραστηριότητας συμπλήρωσε η METROLIFE ΑΕΓΑ. Λανθάνοντας αμέσως 4 πρωτοποριακά προγράμματα για το Σπίτι, το Παιδί, το Αυτοκίνητο και την Αστική Ευθύνη κατάφερε να ξεπεράσει κατά πολύ τον στόχο των 500 εκατ. και να καθιερώσει ένα πρωτόγνωρο για τα ελληνικά δεδομένα επίπεδο εξυπηρέτησης που αναγνωρίστηκε και εκτιμήθηκε από τους Ασφαλισμένους της.

Η METROLIFE υποστηρίζοντας την πρωτοβουλία του Αμερικανικού Κολλεγίου "La Verne" και του Παγκόσμιου Συνδέσμου Ιατρών "Ρύζι για τα παιδιά της Σομαλίας" κινητοποίησε



όλο το δίκτυο των Υποκαταστημάτων της και συγκέντρωσε 5 τόνους ρύζι, το οποίο παραδόθηκε σε ειδική εκδήλωση που έγινε στην Κηφισιά στις 11 Δεκεμβρίου. Η ιδέα όλης της προσπάθειας ανήκει στον Ασφαλιστή του Υποκαταστήματος Αργυρούπολης κ. Α. Κλήμη.

Μεγάλο πάρτυ για τα μικρά παιδιά των συνεργατών μας έγινε στις 17 Ιανουαρίου 1993 στο Ξενοδοχείο "Intercontinental". Παιχνίδια, θέατρο, διασκέδαση, χορός και πολλές εκ-



πλήξεις χάρισαν στα παιδιά αξέχαστες ώρες χαράς μαζί με τα δώρα και τις ευχές της METROLIFE για ένα ξένοιαστο και χαρούμενο 93.

Η Ετήσια Τακτική Αιμοδοσία των Ανθρώπων της METROLIFE για την ενίσχυση της Τράπεζας Αίματος του Προσωπικού έγινε, με μεγάλη συμμετοχή, στις 19 Νοεμβρίου 1992 στα γραφεία Δοϊράνης, με τη συνεργασία του Κέντρου Αιμοδοσίας του Γενικού Κρατικού Νοσοκομείου Νίκαιας. Η Τράπεζα Αίματος είναι θεσμός στη METROLIFE από το 1988 και μέχρι σήμερα έχει βοηθήσει εκατοντάδες συνεργάτες και μέλη των οικογενειών τους για την αντιμετώπιση έκτακτων αναγκών.

Μικρά Μυστικά και Μεγάλες Αληθιές για μια Πετυχημένη Συγκέντρωση στο Υποκατάστημα



Πάνω απ' όλα, είστε συνεργάτες.

Οπως κάθε δεμένη οικογένεια έχει τη συνήθεια να κάθεται στο τραπέζι και ν' απολαμβάνει τη ζεστή ατμόσφαιρα και το καλό φαγητό, έτσι και η ασφαλιστική σας οικογένεια δικαιούται μια ζεστή και φιλική συγκέντρωση.

Το πρόβλημα με τα οικογενειακά δείπνα είναι πως πολλές φορές εξελίσσονται σε πεδία μαχών όπου εκτονώνονται όλα τα απωθημένα αρνητικά συναισθήματα των μελών της οικογένειας.

Μην αφήσετε τη συγκέντρωση να γίνει πεδίο μάχης. Κάποιοι θα εκτονωθούν, κάποιοι θα θιγούν, κάποιοι θα φοβηθούν και κάποιοι θα βαρεθούν.

Μην ασκήσετε το καθήκον σας για ενημέρωση, υποκίνηση, παρατηρήσεις κ.λπ. σ' ένα κλίμα που να μοιάζει με το κήρυγμα της Κυριακής. Το πιο πιθανό είναι πως οι μισοί θα κοιμηθούν, κάποιοι άλλοι θα δώσουν υποσχέσεις που δεν θα τις τηρήσουν, κάποιοι θα φύγουν μ' ενοχές και τελικά η ατμόσφαιρα θα κρυώσει.

Η συγκέντρωση στο υποκατάστημα είναι το λίπασμα που τρέφει το δέντρο της επιτυχίας. Ένα λίπασμα που πρέπει σε εύφορο έδαφος που το ξεχωρτάρισαν και το όργωσαν η καλή στρατολόγηση και η αποδοτική εκπαίδευση.

Αναλύοντας τη λέξη συγκέντρωση (συν + κέντρο), αντιλαμβανόμαστε αμέσως τη σημασία της, τη λειτουργία της και τη σπουδαιότητά της. Δηλαδή, να μαζέψουμε το κόσμο μας στο κέντρο. Δεν οδηγούμε την ομάδα μας όπου λάχει. Την οδηγούμε στο κέντρο. Στο κέντρο των προβληματισμών, των προβλημάτων, των σημαντικών. Βάζουμε την ομάδα στο κέντρο και την κάνουμε πρωταγωνιστή. Επικεντρώνουμε την προσοχή μας στην συγκέντρωση, δηλαδή στην συγκεντρωμένη ομάδα. Βοηθάμε τα μέλη της να συγκεντρωθούν και όλοι μαζί δεμένοι, αντλούμε τη θετική ενέργεια από την πηγή της συγκέντρωσης για να ξαναβρούμε στο κοινό, να επικοινωνήσουμε, να μεταδώσουμε και τελικά να ξανασυγκεντρωθούμε κ.ο.κ.

Πόσες ατέλειωτες λειτουργίες έχει αυτή η συγκέντρωση! Θυμόμαστε απ' το σχολείο πως υπήρχαν μαθητές που μάθαιναν το μάθημα στην τάξη; Αυτό πρέπει να κάνει μια συγκέντρωση. Να περνάει τα μηνύματα με βιωματικό τρόπο. Έτσι που να μπαίνουν στο πετσί, έτσι που να γίνονται λάμψη, να γίνονται κινητήρια δύναμη. Δεν είναι εύκολη δουλειά. Παρ' όλα αυτά, είναι απλή δουλειά. Και πάνω απ' όλα είναι συναρπαστική δουλειά. Αρκεί ο αρχν-



Γράφει η ψυχολόγος και επιχειρησιακή σύμβουλος Δρ. Σμαρούλα Παντελή.

γός να θέλει να μπει στο ρόλο του εμπυχωτή.

Τί είναι ο εμπυχωτής; Είναι αυτός που δίνει με την ψυχή του και γι' αυτό μπορεί κι επικοινωνεί με τις ψυχές των άλλων. Ας πούμε απλά πως η ψυχή είναι το σημείο που εκπέμπει την ενέργεια που βρίσκεται σε κάθε άτομο.

Ο εμπυχωτής έχει ένα σκοπό. Να χρησιμοποιήσει την ενέργειά του για το καλό της ομάδας. Γι' αυτό έχει κι ένα καθήκον. Να φροντίζει τη δική του ψυχή για να βρίσκεται πάντα σ' επαφή με τη δική του ενέργεια.

Τρία λεπτά αυτοσυγκέντρωσης. Δέκα λεπτά κλασικής μουσικής (κατά προτίμηση Mozart). Ο χυμός ενός

Η συγκέντρωση στο υποκατάστημα είναι το λίπασμα που τρέφει το δέντρο της επιτυχίας.

φρούτου. Μια ώρα χωρίς τσιγάρο. Ένα ποτήρι καθαρό νερό. Είναι μερικοί απλοί τρόποι ανάκτησης ενέργειας.

Αγαπητοί φίλοι Διευθυντές, συγκεντρωθείτε!

Ανακτήστε τη δική σας λάμψη, αισθανθείτε τη δική σας ενέργεια και αφήστε το κόσμο σας να σας πλησιάσει. Δώστε τη δυνατότητα στη συγκέντρωση του υποκαταστήματος να καλύψει τις δύο βασικές ανάγκες κάθε μέλους της ομάδας.

Οι δύο αυτές ανάγκες του κάθε μέλους είναι καθαριστικές για την πορεία του αλλά και για την πορεία της ομάδας.

Η πρώτη ανάγκη είναι η αίσθηση πως όλοι ανήκουν στην ομάδα. Η δεύτερη ανάγκη είναι η επιβεβαίωση. Και η συγκέντρωση είναι το κύριο μέσο για την κάλυψη αυτών των δύο αναγκών.

Δώστε την ευκαιρία σε όλους ν' ανοίξουν το στόμα τους. Έστω για να πουν ποιος είναι ο αγαπημένος

τους μήνας του χρόνου!

● Χρησιμοποιήστε τεχνικές όπως το να χωρίζετε την ομάδα σε μικρές ομάδες προκειμένου να μελετήσουν σημεία κάποιου προβλήματος και ξαναμαζέψτε τους για γενική συζήτηση.

● Καθίστε όλοι σε κύκλο για να αισθανόμαστε ισότιμα.

● Απευθυνθείτε σε όλους με το βλέμμα σας και υιοθετήστε τη χειραψία για να υποδεχθείτε ένα-ένα τα μέλη της ομάδας.

● Δώστε απλόχερα το χαμόγελό σας.

● Μην επαφίστε στο ζεστό κλίμα που θα δημιουργηθεί σε μια ταβέρνα ή σε μια βραδιά στα μπουζούκια.

● Δημιουργήστε τη φιλική ατμόσφαιρα μέσα στο υποκατάστημα, εκεί που δεν υπάρχει και δεν χρειάζεται η βοήθεια του αλκοόλ.

● Φτιάξτε τις σχέσεις μέσα στο χώρο της δουλειάς.

● Πάνω απ' όλα, είστε συνεργάτες.

ΠΩΛΗΣΕΙΣ - ΜΙΑ "ΕΠΙΚΕΡΔΗΣ" ΙΣΤΟΡΙΑ!

Ο επόμενος υποψήφιος πελάτης ίσως να μη γνωρίζει αυτή την ιστορία του φελλού.

Κύριε, X., αν ερχόμουν σήμερα προσπαθώντας να σας πουλήσω ένα φελλό που να ζυγίζει 30 κιλά, φαντάζομαι ότι θα με περνούσατε για τρελό, γιατί σίγουρα δεν έχετε ανάγκη από 30 κιλών φελλό.

Από την άλλη μεριά όμως, αν ψαρεύατε αρκετά μίλια από τη στεριά και κάτι πάθαινε το σκάφος σας και άρχιζε να βουλιάζει, και ερχόμουν εγώ προσφέροντας να σας πουλήσω τον φελλό των 30 κιλών, θα χαιρόσαστε να μου πληρώσετε οποιοδήποτε ποσό για το φελλό μου, έτσι δεν είναι;

Αλλά, κύριε, X., αν αυτό συνέβαινε, δεν θα ήμουν εκεί να σας πουλήσω τον φελλό. Έτσι είναι και με αυτό το πρόγραμμα. Σήμερα είστε ένας υγιής άνθρωπος και ίσως να μην βλέπετε την ανάγκη γι' αυτό το πρόγραμμα. Αλλά θα έρθει κάποια στιγμή που θα χρειαστείτε αυτό το πρόγραμμα, και τότε θα είναι πολύ αργά για να το έχετε.

ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΜΠΕΡΤΣΙΑΣ:

Η ΑΠΕΛΕΥΘΕΡΩΣΗ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ ΜΟΧΛΟΣ ΕΞΥΓΙΑΝΣΗΣ



Για την απελευθέρωση της αγοράς, που πιστεύεται πως θα φέρει την πολυπόθητη εξυγίανση, μιλά στην συνέντευξή του στη Μαρία Γερογιάννη, ένας εξπέρ των Γενικών Ασφαλίσεων, ο κ. Κωνσταντίνος Μπερτσιάς, Διευθυντής κλάδου Γενικών Ασφαλίσεων στην INTERAMERICAN Ζ. Ακόμα, επισημαίνει την σημασία του Underwriting στις ασφαλίσσεις και αναλύει το νέο ρόλο του ασφαλιστή που για άλλη μια φορά θα πρέπει να καταφύγει στο δίπτυχο εκπαίδευση-ενημέρωση προκειμένου ν' ανταποκριθεί στα νέα δεδομένα.

Με αφορμή την απελευθέρωση των ασφαλιστρών στον κλάδο πυρός και τον κλάδο αυτοκινήτου, βλέπουμε ότι η ιδιωτική ασφάλιση μπαίνει στο χορό της απελευθέρωσης. Ποιές εξελίξεις θα πρέπει να αναμένουμε;

Καταρχήν θα πρέπει να εξετάσουμε τι σημαίνει απελευθέρωση. Ας δούμε προηγουμένως τι συνέβαινε: Αυτοί οι δύο κλάδοι είναι το σημαντικότερο κομμάτι στο χώρο των γενικών ασφαλειών. Το αυτοκίνητο και η φωτιά καλύπτει το 90% των ασφαλιστρών της αγοράς των γενικών ασφαλειών και ειδικά το αυτοκίνητο συμμετέχει με πάνω από 60-65%. Στο αυτοκίνητο, σύμφωνα με τα στοιχεία που υπάρχουν, όλα αυτά τα χρόνια υπήρχε υποτιμολόγηση, που επιβάρυνε γενικά τον κλάδο και έπρεπε να αντιμετωπιστεί. Τα τελευταία δύο χρόνια υπήρξε μια μερική απελευθέρωση (για τα αυτοκίνητα πάνω από 9 ίππους), η οποία βοήθησε την αγορά να προ-

σαρμοστεί πιο ομαλά στην απελευθέρωση. Επιπλέον και οι ασφαλιστικές εταιρίες προσπάθησαν να τιμολογήσουν δίκαια και να βρουν το σωστό ασφάλιστρο με αποτέλεσμα να μην υπάρξουν κάποια έντονα προβλήματα στο χώρο αυτό. Τώρα που απελευθερώνεται κάθε είδους όχημα (παρόλο που ακόμα υπάρχει αυτή η αυτοδέσμευση του 35% για τα οχήματα που απελευθερώνονται φέτος) πιστεύω ότι στο πολύ κοντινό μέλλον δεν θα υπάρξει κανένα σοβαρό πρόβλημα για τον ασφαλιστικό χώρο, παρόλο που θα πρέπει να αναμένουμε μια αύξηση των ασφαλιστρών αρκετά σημαντική. Πρέπει να λάβουμε υπόψη μας πως αυξάνονται πολύ γρήγορα τα ελάχιστα υποχρεωτικά όρια. Το 20% θα γίνει 35% και πολύ γρήγορα θα πρέπει να φτάσουμε στα όρια που μας έχει θέσει η ΕΟΚ. Άρα αφού αυξάνονται τα ελάχιστα υποχρεωτικά όρια, θα αυξάνεται και το ασφάλιστρο. Αυτή η αύξηση ασφαλιστρου όμως δεν οφείλεται στην επιθυμία των εται-

ριών να αυξάνουν τις τιμές τους από χρόνο σε χρόνο, αλλά στο ότι αυτή τη στιγμή αυξάνονται οι υποχρεώσεις. Πρέπει να λάβουμε υπόψη μας ότι ουσιαστικά παρέχουμε μεγαλύτερη προστασία στον ασφαλιζόμενο.

Πιστεύετε ότι θα υπάρξουν διαφοροποιήσεις στο τιμολόγιο από εταιρία σε εταιρία;

Στο αυτοκίνητο δεν πιστεύω ότι θα έχουμε ιδιαίτερα προβλήματα, παρόλο που στον κλάδο μας εδράζονται πάνω από 160 ασφαλιστικές εταιρίες και έτσι είναι σίγουρο πως θα υπάρξει μια διαφοροποίηση που μερικές φορές θα είναι ιδιαίτερα έντονη. Είναι απολύτως φυσιολογικό να υπάρξουν διαφορές της τάξης του 10 με 15% καθώς εταιρίες με καλύτερη οργάνωση έχουν δυνατότητα να μειώνουν τα γενικά τους έξοδα και να συμπιέζουν το κόστος. Οι μεγάλες όμως αποκλίσεις προκαλούν προβληματισμό.

Η ζωή συνεχίζεται ό,τι και να γίνει.

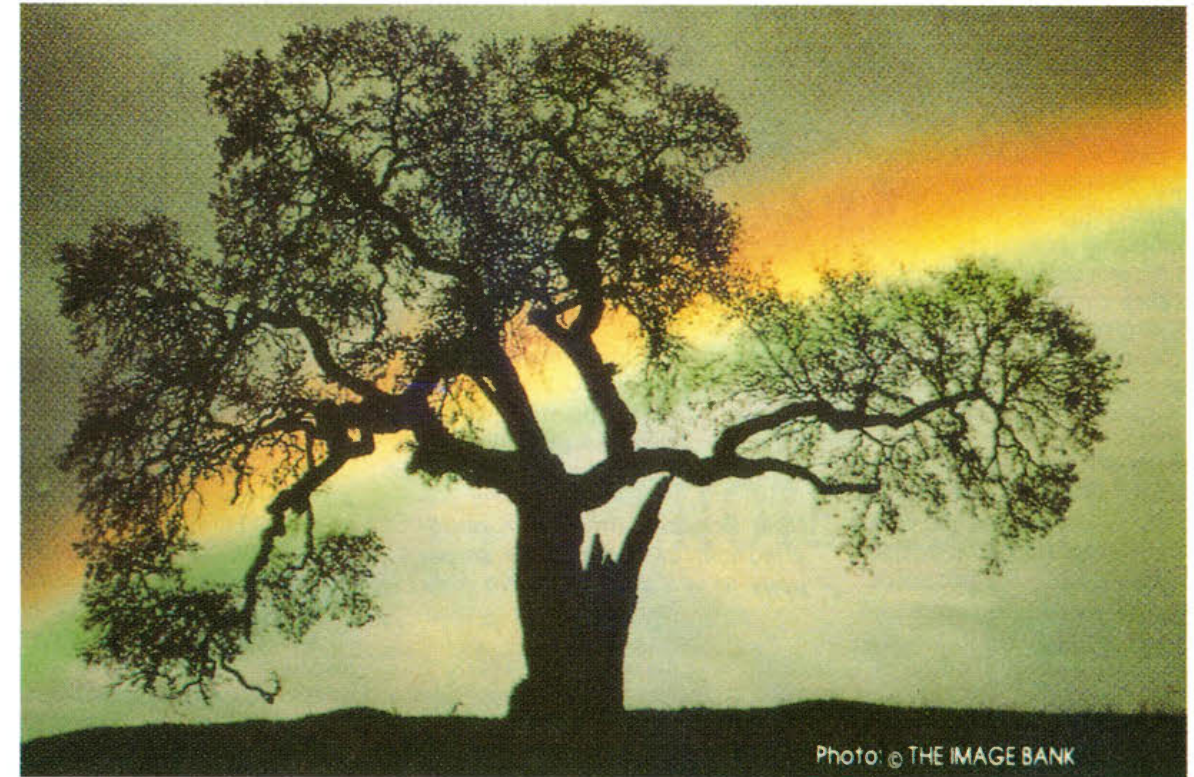


Photo: © THE IMAGE BANK

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 Α.Ε.**

**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

Εφόσον αυτό που ονομάζουμε τεχνικά το σωστό ασφαλιστρο είναι σχεδόν το ίδιο για όλες τις εταιρίες δεν είναι δυνατό, αν και συμβαίνει, να έχουμε διαφοροποιήσεις του 20 ή 30% από εταιρία σε εταιρία στο χώρο του αυτοκινήτου. Δεν μπορεί μια ασφαλιστική εταιρία να χρεώνει 100 μονάδες και να βρεθεί ασφαλιστική εταιρία να χρεώνει 60 μονάδες. Κάτι συμβαίνει. Για να μπορεί ασφαλιστική εταιρία να πουλήσει με 60 μονάδες θα πρέπει από κάποιο κάτι να εξοικονομήσει και το πιθανότερο είναι στην ποιότητα.

Μιλώντας πάντα για το αυτοκίνητο, μπορούμε να προσδιορίσουμε ποσοστιαία την αύξηση αυτή;

Αυτή τη στιγμή το μέσο ασφαλιστρο στην Ελλάδα είναι 25.000 με 30.000 δρχ. Στις υπόλοιπες χώρες της ΕΟΚ είναι 100.000 δρχ. Δηλαδή τέσσερις φορές μεγαλύτερο. Θα μπορούσε βέβαια να πει κανείς ότι εκεί παρέχονται περισσότερες καλύψεις. Θα συμφωνήσω αλλά ταυτόχρονα θα επισημάνω πως το κόστος του αυτοκινήτου στην Ελλάδα καθώς και η συντήρηση και επισκευή του είναι πολύ μεγαλύτερα - σχεδόν διπλάσια - από ό,τι στην Ευρώπη, γεγονός ιδιαίτερα επιβαρυντικό. Αυτό επομένως που θα πρέπει να ξέρουμε - και ιδιαίτερα ο Έλληνας καταναλωτής - είναι το ότι θα πρέπει σύντομα να φτάσουμε τα επίπεδα της ΕΟΚ.

Λαμβάνοντας υπόψη τα νούμερα που αναφέρατε θα πρέπει να υπολογίσουμε σε τετραπλασιασμό των ασφαλιστρών του αυτοκινήτου;

Όταν θα ολοκληρωθεί η διαδικασία της Ευρωπαϊκής Ενοποίησης, περίπου το 1996, θα πρέπει να έχουμε φτάσει αυτά τα επίπεδα. Βέβαια, δεν πρέπει να ξεχνάμε πως αυτή η αύξηση θα γίνει σταδιακά, ώστε να μην επέλθουν ανωμαλίες στην αγορά.

Ποιές πιστεύετε ότι θα είναι οι αντιδράσεις στις μεταβολές αυτές;

Οι πρώτες αντιδράσεις θα είναι φυσικά αρνητικές, αφού ο πελάτης καλείται να πληρώσει μεγαλύτερα

ασφαλιστρα. Από την άλλη όμως θα υπάρξουν και πολλά θετικά. Σίγουρα θα υπάρξουν περισσότερες καλύψεις. Με αυτά τα ασφαλιστρα, θα πρέπει να ανέβει γενικά η ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών. Οι αποζημιώσεις θα πρέπει να είναι πιο σωστές και προπαντός πιο έγκαιρες. Σ' αυτά τα δύο σημεία πιστεύω ότι θα παιχτεί το παιχνίδι τα επόμενα χρόνια. Ο υποψήφιος πελάτης δε θα έχει ως μόνο κριτήριο ποιος είναι φθηνός και ποιος είναι ακριβός αλλά και ποιος πληρώνει σωστά, πιο γρήγορα, ποιος έχει την καλύτερη εξυπηρέτηση. Ουσιαστικά, η απελευθέρωση αυτή θα βοηθήσει στο να εξυγιανθεί ο χώρος. Οι εταιρίες που δεν θα παράσχουν σωστή εξυπηρέτηση θα οδηγηθούν μέσα από τον ανταγωνισμό σε μαρασμό.

Ποιά θεωρείτε ότι είναι η σημαντικότερη αλλαγή που θα επιφέρουν τα νέα αυτά δεδομένα στην αγορά;

Μέχρι στιγμής, λόγω της ύπαρξης του υποχρεωτικού τιμολογίου, δεν εφαρμόζονταν το Underwriting. Ό,τι σου έφερναν το ασφάλιζες. Ωστόσο το Underwriting, είναι μια πολύ σημαντική ασφαλιστική λειτουργία και στον κλάδο του αυτοκινήτου. Σου δίνει τη δυνατότητα να βρεις το σωστό ασφαλιστρο για κάθε περίπτωση αφού θα συνοπολογίζονται πολλοί παράγοντες όπως το αν ο πελάτης είναι καλός ή κακός οδηγός, αν θα κινείται στην πόλη ή την επαρχία, ο τύπος του αυτοκινήτου, η ύπαρξη μέτρων παθητικής ασφάλισης (π.χ. αερόσακκοι). Για να καταλάβετε δε το πόσο λεπτομερικό θα πρέπει να είναι το underwriting για να είναι σωστό, θα σας αναφέρω μια περίπτωση εταιρίας στην Ευρώπη η οποία λαμβάνει υπόψη της ακόμα και τη συνοικία. Αυτή η εταιρία πηγαίνει πάρα πολύ καλά ακριβώς επειδή κάνει καλό και λεπτομερικό underwriting.

Underwriting μπορεί να σημαίνει πιο εξελιγμένη και πιο καλή λειτουργία του ασφαλιστικού χώρου, ταυτόχρονα όμως συνεπάγεται και την ύπαρξη εξειδικευμένων ή και υπερεξειδικευμένων στελεχών,

επενδύσεις σε έρευνα και στατιστικές μελέτες. Πόσο εύκολο είναι να επιτευχθούν όλα αυτά;

Σίγουρα θα πρέπει να γίνουν επενδύσεις σε εξειδικευμένο προσωπικό και σε εκπαίδευση του ήδη υπάρχοντος προσωπικού. Και λέγοντας προσωπικό, εννοώ όλους όσους εμπλέκονται στην λειτουργία της ασφάλισης, από τον ασφαλισμένο μέχρι τον τελευταίο υπάλληλο που θα συμπληρώσει την αίτηση. Όλο αυτό το κύκλωμα χρειάζεται επανεκπαίδευση και να μάθει να λειτουργεί σύμφωνα με τα νέα δεδομένα.

Με αυτά τα νέα δεδομένα, ο ασφαλιστής θα πρέπει να διαδραματίσει ένα νέο ρόλο. Θα μπορούσατε να τον προσδιορίσετε;

Πιστεύω ότι ο ασφαλιστής θα παίξει τον σημαντικότερο ρόλο στην νέα κατάσταση. Τώρα πλέον θα κληθεί να καλύψει όλες τις ασφαλιστικές ανάγκες του πελάτη και να προσφέρει ολοκληρωμένη λύση, καλύπτοντας σε ένα πακέτο τον άνθρωπο-οδηγό, αστική ευθύνη και αυτοκίνητο.

Και τί θα πρέπει, πιστεύετε να κάνει ο ασφαλιστής προκειμένου να προσαρμοστεί και να αποδώσει καλύτερα;

Η εκπαίδευση είναι ένα πολύ σημαντικό θέμα. Πέρα όμως από οποιαδήποτε εκπαιδευτική βοήθεια μπορεί να του παράσχει η εταιρία του ανάλογα με το πρόγραμμα και τις δυνατότητές της, υπάρχουν και πολλά που μπορεί να κάνει μόνος του. Το πιο σημαντικό είναι η ενημέρωση. Θα πρέπει να παρακολουθεί συνεχώς τι γίνεται και ποιές είναι οι νέες εξελίξεις τόσο στο εξωτερικό όσο και στο εσωτερικό. Ο κλαδικός τύπος είναι ένα πολύτιμο βοήθημα για τον ασφαλιστή. Στα άρθρα που δημοσιεύονται κατά καιρούς μπορεί να βρει ενδιαφέροντα στοιχεία και θέματα απαραίτητα για την δουλειά του που όχι μόνο θα τον βοηθήσουν να προσαρμοστεί στις νέες συνθήκες αλλά και να αποδώσει περισσότερο.

Υπεροχή

IMPÉRIO



ΔΙΕΘΝΗΣ

ΕΥΡΩΠΑΤΚΗ

ΕΛΛΗΝΙΚΗ

ΔΥΝΑΜΙΚΗ

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΗ

ΠΡΟΣΩΠΙΚΗ

ΕΠΙΤΥΧΗΜΕΝΗ

ΣΥΓΧΡΟΝΗ

ΥΠΕΥΘΥΝΗ

στη διάθεσή σας
για την ασφάλειά σας



IMPÉRIO



Υπέροχη

Πόσες δυνατότητες έχουν ακόμα οι ασφαλιστές;



Έχουν τεράστιες δυνατότητες οι ασφαλιστές και θα το δείξουν ακόμα πιο πολύ στο μέλλον. Είναι μία ξεχωριστή τάξη ανθρώπων με αξιόλογα δημιουργικά χαρακτηριστικά, με πρωτοβουλία, ψυχική αντοχή, με πάθος προσφοράς στον συνάνθρωπο, με αρκετά χαρίσματα.

Ενας ακόμη λόγος για τον οποίο θαυμάζω τον ανώνυμο ασφαλιστή είναι η αφανής και κατά μεγάλο ποσοστό χωρίς ανάλογη αμοιβή συμβολή στη δημιουργία ασφαλιστικής συνειδησης του κοινού και σήμερα η βοήθειά του στην δημιουργία επενδυτικής συνειδησης μέσω των Αμοιβαίων Κεφαλαίων και Τραπεζικών υπηρεσιών.

Ασφαλιστικές εταιρίες υπήρχαν πριν πολλά χρόνια και Τράπεζες και Αμοιβαία Κεφάλαια για ένα μικρό κύκλο ανθρώπων.

Έτσι παλαιότερα ασφάλεια ζωής αγόραζαν ελάχιστοι προνομιούχοι και περισσότερο με αφορμές δανείων ή σαν "παρεπόμενες" συμβάσεις άλλων κυρίων δοσοληψιών συνήθως τραπεζικών.

Ίσως και σήμερα μερικοί "χτυ-

πάνε ξύλο" όταν μιλάνε για ασφάλειες ζωής. Πριν 15-20 χρόνια οι συμπατριώτες μας "κουνιότανε" απ' την θέση τους, ή "φτύνανε" στον κόρφο τους ή κάνανε διάφορα περιεργα πριν κουβεντιάσουν για ασφάλιση. Ρωτήστε παλαιότερους συναδέλφους και θα το διαπιστώσετε. Σήμερα ανοίγουν οι πόρτες διάπλατα για να μπει ο ασφαλιστής, ο σύμβουλος της οικογένειας. Τιμή και δόξα σ' όσους ανώνυμους συναδέλφους εκπαιδύσαν το κοινό με προσωπικό τεράστιο κόστος, ειρωνευόμενοι και λοιδορούμενοι από σπίτι σε σπίτι, από μαγαζί σε μαγαζί, από οικογένεια σε οικογένεια.

Φυσικά το Ελληνικό Κράτος, η πολιτεία απουσίαζε και κακώς σήμερα έρχεται να καρπωθεί δισεκατομμύρια μέσω φόρων και εισφορών διαφόρων.

Η ασφαλιστική συνειδηση, η ενημέρωση του κοινού, έγινε από τις προσπάθειες των ασφαλιστών και όχι όλων των ασφαλιστικών εταιριών αλλά μικρού αριθμού ασφαλιστικών εταιριών που εκπαιδύσαν ανθρώπους να βγούν στην αγορά όπως π.χ. η INTERAMERICAN το 1970, η ALICO, εν συνεχεία η ΕΘΝΙΚΗ, η Αγροτική, η NN, η Metrolife, η ΑΣΠΙΣ-ΠΡΟΝΟΙΑ με την μορφή του Agency System. Μερικοί καρπώθηκαν με εξαγορές στελεχών.

Σημασία έχει πως ο ανώνυμος ασφαλιστής ανεξαρτήτως εταιρίας έγινε ο δάσκαλος του κοινού.

Πριν τρία χρόνια ο ασφαλιστής έβαλε στο πλατύ ελληνικό κοινό και το θέμα των Αμοιβαίων Κεφαλαίων που, αποδίδοντας δικαιοσύνη, πρέπει να αναφέρουμε πάλι την INTE-

RAMERICAN σαν πρωτοπόρο σ' αυτή την προσπάθεια. Μέχρι το 1989 υπήρξαν δύο Αμοιβαία Κεφάλαια με 2 δις ενεργητικό και με την συμβολή των ασφαλιστών κινήθηκαν σε 20 Αμοιβαία Κεφάλαια εταιριών πάνω από 200 δις. Το κοινό μέχρι τότε διάβαζε πρώτα αθλητικές σελίδες και τώρα ψάχνει με μια πρώτη ματιά τις οικονομικές σελίδες.

Βέβαια αυτοί που κρίνουν από μακριά λένε διάφορα, ότι οι ασφαλιστές ήτανε ανώριμοι εκπαιδευτικά ή ότι δημιουργήθηκαν προβλήματα κ.λπ. Η κίνηση δείχνει σε μία τριετία πως το κοινό αποκτά επενδυτική συνειδηση, οι οικονομικές σελίδες μεγαλώνουν, ειδικά περιοδικά εμφανίζονται και οι προοπτικές λένε πως ο ασφαλιστής, σιγά-σιγά γίνεται σημαντικό πρόσωπο για τον Έλληνα.

Οι δυνατότητες του ασφαλιστή διευρύνονται τον τελευταίο καιρό και με τις τραπεζικές υπηρεσίες προς το κοινό, με την τάση που επικρατεί να ενώνονται τράπεζες και ασφάλειες, προσφέροντας πακέτα Τραπεζικοασφαλιστικών υπηρεσιών.

Τα ασφαλιστικά δίκτυα πωλήσεων μπαίνουν στην υπηρεσία Τραπεζών για να φέρουν πελάτες που θα αγοράσουν ασφαλιστικοτραπεζικά προϊόντα.

Η INTERBANK, η ΑΣΠΙΣ-BANK, η ΕΘΝΙΚΗ, η Αγροτική, και όπως μαθαίνουμε η Τράπεζα του Ομίλου NN αποτελούν μερικά χαρακτηριστικά παραδείγματα για να δούμε προς τα πού θα εξελιχθούν οι δυνατότητες των ασφαλιστών.

Έχουν τεράστιες δυνατότητες οι ασφαλιστές και θα το δείξουν ακόμα πιο πολύ στο μέλλον. Είναι μία ξεχωριστή τάξη ανθρώπων με αξιόλογα δημιουργικά χαρακτηριστικά, με πρωτοβουλία, ψυχική αντοχή, με πάθος προσφοράς στον συνάνθρωπο, με αρκετά χαρίσματα.

Η πολιτεία, οι ασφαλιστικές εταιρίες, οι Managers, οι ίδιοι ασφαλιστές οφείλουν τιμή στην ιδιότητα του ασφαλιστή και καλόν είναι να αποδώσουν τον σεβασμό που πρέπει ώστε να μην εξευτελίζεται η εικόνα του καλού επαγγελματία με την εισοδο και παραμονή στο χώρο μας ανάξινων και ασχέτων ευκαιριακών, περαστικών και ανικάνων να φέρουν τον τίτλο ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ.

ΕΥΑΓ. ΣΠΥΡΟΥ

ΙΔΕΕΣ !!!

Επιχειρήματα και κίνητρα για να σας πουν ΝΑΙ!

● Θα ήθελα να σας πω μια ιστορία. Ένας πατέρας πήγε με την οικογένειά του βόλτα με το αυτοκίνητο. Είχαν ένα αυτοκινητιστικό ατύχημα και ο πατέρας τραυματίστηκε σοβαρά και η αιμορραγία ήταν ακατάσχετη. Τον πήγαν αμέσως στο νοσοκομείο. Μια γρήγορη διάγνωση έλεγε ότι εκείνο που ήταν απαραίτητο για να σωθεί ο πατέρας ήταν μια μεταγγιση αίματος. Αφού εξέτασαν γρήγορα αυτούς που ήταν παρόντες, αποφασίστηκε ότι η μικρή του κόρη ήταν η μόνη που μπορούσε να δώσει αίμα. Ο γιατρός της είπε "Θα ήσουν πρόθυμη να δώσεις το αίμα σου για να σώσεις τον πατέρα σου;" Και εκείνη δέχτηκε αμέσως. Τα όργανα ετοιμάστηκαν και έγινε η μεταγγιση. Περιμέναν την αγωνιώδη περίοδο που ακολούθησε και τελικά το χρώμα επέστρεψε στο πρόσωπο του πατέρα. Ο κίνδυνος είχε περάσει. Όλοι πρέμπσαν διότι ήταν πλέον σίγουρο ότι ο πατέρας θα ζούσε.

Αλλά τότε παρατήρησαν ότι η κορούλα ήταν ακόμη ξαπλωμένη στο φορείο, ήταν κλωμή και έτρεμε, και ο γιατρός της είπε: "Δεν αισθάνεσαι καλά;" Και εκείνη απάντησε: "Αισθάνομαι καλά, αλλά πότε θα πεθάνω;" Δεν είχε καταλάβει. "Εδώσε" πραγματικά τη ζωή της για να σώσει τον πατέρα της.

Ούτε η μικρή μου κόρη ξέρει τίποτε για τις μεταγγίσεις αίματος. Αλλά όταν επιστρέφω στο σπίτι μου το βράδυ, και τρέχει να με προϋπαντήσει και με αγκαλιάζει, θα ήθελα να σκέφτομαι ότι θα έδινε τη ζωή της για μένα αν ήταν απαραίτητο. Εντάξει, θα ήταν έτοιμη να δώσει τη ζωή της για μένα. Εντάξει, τι θα ήμουν έτοιμος να κάνω εγώ για εκείνη; Το λιγότερο που μπορώ να κάνω εγώ για εκείνη είναι να πληρώνω... δραχμές το μήνα για την προστασία της. Αν πεθάνω φέτος, θα πάρει... δραχμές. Αν ζήσω, στα 65 μου θα πάρω τα χρήματά μου πίσω.

Ελέγχετε την συνήθεια ή η συνήθεια σας ελέγχει;

● Η ζωή είναι η υποχρέωση "(Όνομα υποψήφιου), μου λέτε ότι διατάζετε να υποχρεώσετε τον εαυτό σας να αντιμετωπίσει τις πληρωμές αυτού του προγράμματος.

Αφήστε με να σας ρωτήσω:

- Είστε υποχρεωμένος να ξεδουλευτε 30.000 ή 50.000 δραχμές το χρόνο για τσιγάρα, ή είναι δική σας επιλογή;
 - Είστε υποχρεωμένος να ξεδουλευτε 30.000 ή 50.000 δραχμές για ποτά ή είναι δική σας επιλογή;
 - Είστε υποχρεωμένος να ξεδουλευτε 80.000 για διασκέδαση ή όλο το ποσόν είναι ελαστικό και πάλι δική σας επιλογή;
 - Είστε υποχρεωμένος να ξεδουλευτε 80.000 δραχμές το χρόνο για τις μετακινήσεις ή οι 40.000 θα κάλυπταν τις μετακινήσεις; Ίσως οι υπόλοιπες 40.000 πάνε σε κάτι πρόσθετο, το "στυλ", ίσως;
 - Είστε υποχρεωμένος να πληρώνετε τη διαφορά ανάμεσα στην τιμή της ανάγκης και στο κόστος της ανάγκης συν μερικά έξτρα - ή αυτά τα έξτρα είναι δική σας επιλογή;
- Ξοδεύετε χρήματα για τέτοια πράγματα, έτσι δεν είναι; Το ερώτημα είναι, ελέγχετε τη συνήθεια ή η συνήθεια σας ελέγχει;
- Είστε υποχρεωμένος για ένδυση, στέγη και άλλα πράγματα - υποχρεωμένος απέναντι στον εαυτό σας, στην οικογένειά σας και στην κοινωνία για να αντιμετωπίσετε αυτά τα έξοδα. Πληρώνετε γι' αυτά σήμερα με χρήματα που κερδίσατε. Κάποια στιγμή θα αντιμετωπίσετε αυτή την υποχρέωση με χρήματα αποταμιευμένα για μελλοντική χρήση - ή κάποιος άλλος θα την αντιμετωπίσει για σας. Η ζωή είναι η υποχρέωση - όχι η ασφάλεια ζωής.



ΤΡΕΖΟΡ ΚΟΡΕΚΤ ΣΑΤΩ ΜΟΝΤΕΣΟΡ

Στο "Ναι" η ποιησή μου στο τεύχος αυτό είναι η πιο νέα παραγωγή μου από το βιβλίο μου που εξεδόθη το χειμώνα του 1992 στην εφημερίδα βιβλίων "ΜΙΑ ΕΚΤΗ". Ο ποιητής δημοσιεύει για τους αναγνώστες του "ΝΑΙ" δύο ποιήματά του νέα που είναι εμπνευσμένα από σύγχρονη απαίτηση ίσως και γεγονότα γύρω από τεχνοκρατία που υπάρχει από παλαιά χρόνια μέχρι σήμερα. Καλό είναι να μπούμε στην ερμηνεία "Μάντζερ" και να δούμε την τέχνη ως "Μάνα ουρανού" που ζητά φύλακες και μεσαιωνικά Τουρ ή Άλλα - Χραμ Αιγύπτου (Πυραμίδες) Σφήγγα.

ΤΡΕΖΟΡ ΚΟΡΕΚΤ

Δεκτά αυτά.
Αυτά τ' απορρίπτω.
(Για ποιά κορούλα έγραφα τότε).
Δεκτά. Απορρίπτονται. Όχι αυτό. Ναι.
Μην το γράφεις μη - είναι Νιαγάρες
που τα χάσανε κυριολεκτικά
Θυμώνου γι' αυτό από αιώνες:
"Ο Ασβός μέσα στο καλαμιώνα
ήταν άνθρωπος και επυροβολήθη".
Δεν είναι εκλέκτορες δέντρων, αρχαίων,
ή ψηφιδωτών.

Μη γράφεις "κορέκτ" και να εννοείς
ότι η οπτική της λέξης λέει
Μίλα και συ - ακούγεται
Μίλα σε μπάσσο σύνχορδο
και φύγε στην "εστία"
στα πεύκα του Αλέξανδρου
εκεί όπου δεν πέρνουν πέτρες
χρωματιστές λευκές και άλλες
τι Όθων είσαι πια σκηνή εδιάλεξες

Βα- βα - ρέ
Κα - τσα - ρέ

Που τρέχει ο λογισμός σου Σολωμέ
Σόλων και Ορ του Μωρέως
είσαι Βαλαωρίτης;
είσαι Βαλαώρας γάλλος οικιακά
είσαι της Ώρας ρας-τάφαρι;
Μη σκέφτεσαι αντάρτικα
έλα-ούτε Βελουχιώτης
ούτε κάπταιν Μπλουμ
ούτε τον Ψαρόν
"Στων Ψαρών την ολόμαυρη ράχη".

Ψαράδες απ' το Τούνεζι
ψαράδες της Μαρσέι
μη ψάχνετε

ο κίνδυνος
κρεμάται
επί των τρέζορ θησαυρών
και υποθυκοφυλακίων.

ΣΑΤΩ ΜΟΝΤΕΣΟΡ

Τέλος πάντων ένα Σατώ
Σωμίρ, Μοντεσόρ, Σινόν
ακόμα αυτό το Φορτρές
ένα Σατώ να σε περιθάλλει.

Καθώς με φόρα ορεινή έμεινες
διασωθείσα στου Μαρά το τζάμι
αυτό το Μαζινό και άλλα Φρανς.
Και μη μιλήσεις τώρα για αρχαιότητες
και Διαγόρες όπου τάχα μπήκαν
σε θρίαμβο στα χέρια
των παιδιών τους.

Βούλωτο. Δεν είναι παρά μόνο
για χιούμορ όπου μετά από τόσο
θόρυβο έμεινες. Βούλωτο.
Μη μας μιλάς "τί είμουν τάχα" -
ρωμαντικές Βικτώρα των Αθλίων.

Όχι. Δεν το κατάλαβες το θεϊκό παιγνίδι
ότι είναι έπαιξες - έχασες, κέρδισες - έχασες
ή δεν πάνε άλλα.
Το θεϊκό κι όσο της Αρετής ή του Σατώ
καλά καλά το παίζουν τόσοι
είτε το θέλουν είτε όχι.

Αυτοί του Σατώ Μοντεσόρ
του Σατώ Σινόν
του Σατώ Φορτρές
δεν λέω, και κεινο του αθλιού Σατώ Σωμίρ
όπου το παίζουν στις ανθισμένες μυγαδαλιές
της νέας προβάνς Λουάρ
του Ντρες
κι άλλα των Λουδοβικών.



«ΚΑΡΤΑ ΑΠΕΡΙΟΡΙΣΤΗΣ ΝΟΣΗΛΕΙΑΣ»

Σας καλύπτει 100% χωρίς καμμιά συμμετοχή σας. Οι άλλες;

«ΚΑΡΤΑ ΑΠΕΡΙΟΡΙΣΤΗΣ ΝΟΣΗΛΕΙΑΣ» για νοσηλεία χωρίς μετρητά, με αμέτρητα πλεονεκτήματα, εδώ και στο εξωτερικό.

Κάρτες Νοσηλείας υπάρχουν πολλές. Η «ΚΑΡΤΑ ΑΠΕΡΙΟΡΙΣΤΗΣ ΝΟΣΗΛΕΙΑΣ» της ΑΤΛΑΝΤΙΚΗΣ ΕΝΩΣΗΣ είναι ΜΙΑ. Γιατί το μόνο που εσείς πρέπει να κάνετε όταν την χρειαστείτε, είναι να την παραδώσετε στην είσοδο του Νοσοκομείου. Όλα τα υπόλοιπα τα αναλαμβάνει η ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ. Η εταιρεία που μπορεί, γιατί έχει τη δύναμη και το μέγεθος να σας φροντίζει απεριόριστα και προσωπικά.

Η «ΚΑΡΤΑ ΑΠΕΡΙΟΡΙΣΤΗΣ ΝΟΣΗΛΕΙΑΣ» της ΑΤΛΑΝΤΙΚΗΣ ΕΝΩΣΗΣ σημαίνει, 100% νοσοκομειακή κάλυψη, χωρίς καμμιά συμμετοχή σας. Σας ανοίγει τις πόρτες των πιο σύγχρονων Νοσοκομείων της επιλογής σας, αμέσως, χωρίς διατυπώσεις και χωρίς ταλαιπωρίες. Σας παρέχει σίγουρη περίθαλψη και νοσηλεία του επιπέδου που επιθυμείτε, χωρίς να χρειαστεί να πληρώσετε ούτε μία δραχμή.

Η «ΚΑΡΤΑ ΑΠΕΡΙΟΡΙΣΤΗΣ ΝΟΣΗΛΕΙΑΣ» της ΑΤΛΑΝΤΙΚΗΣ ΕΝΩΣΗΣ, δεν σταματά στα 65 χρόνια, τότε που την έχετε ανάγκη περισσότερο, αλλά ισχύει για όλη σας τη ζωή.

Η «ΚΑΡΤΑ ΑΠΕΡΙΟΡΙΣΤΗΣ ΝΟΣΗΛΕΙΑΣ» της ΑΤΛΑΝΤΙΚΗΣ ΕΝΩΣΗΣ, δεν ισχύει μόνο για την Ελλάδα. Σας καλύπτει και στο εξωτερικό. Με ένα απλό τηλεφώνημά σας σε όποια χώρα του κόσμου κι αν βρίσκειτε, έχετε άμεση ιατρική βοήθεια. Μέσω των ειδικών κέντρων συντονισμού που λειτουργούν σε διάφορες χώρες, οι ειδικοί συνεργάτες της ΑΤΛΑΝΤΙΚΗΣ ΕΝΩΣΗΣ, σας απαντούν 24 ώρες το 24ωρο και μάλιστα στα ελληνικά και αναλαμβάνουν το πρόβλημά σας, όποιο κι αν είναι αυτό. Από την πιο απλή ιατρική πληροφορία μέχρι τη μεταφορά και περίθαλψή σας στο Νοσοκομείο, καλύπτοντας φυσικά, όλα σας τα έξοδα.

Η «ΚΑΡΤΑ ΑΠΕΡΙΟΡΙΣΤΗΣ ΝΟΣΗΛΕΙΑΣ» της ΑΤΛΑΝΤΙΚΗΣ ΕΝΩΣΗΣ, σημαίνει 100% συνέπεια και διαφάνεια συμβολαίου, αφού γι' αυτήν εγγυάται η ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ, μια τριεθνής δύναμη και 110 δισεκατομμύρια δολάρια.

Μάθετε σήμερα περισσότερα για την «ΚΑΡΤΑ ΑΠΕΡΙΟΡΙΣΤΗΣ ΝΟΣΗΛΕΙΑΣ». **Επικοινωνήστε στα 7799211-19** με τον κ. Γ. Γεωργακόπουλο και κάντε την πιο σωστή επιλογή για ό,τι πολυτιμότερο έχετε στη ζωή, την υγεία σας!



ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ
ΕΝΩΣΗ
Ασφάλειες Ζωής

ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΗ ΜΗΤΕΡΑ

Το “ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ” θ’ ασχοληθεί αυτή τη φορά με ένα θέμα που σίγουρα έχει απασχολήσει κάποια στιγμή όλες τις γυναίκες. Και όσες έχουν παιδιά αλλά ακόμη κι όσες σκέπτονται να αποκτήσουν αφού ορισμένες φορές λειτουργεί ως ανασταλτικός παράγοντας για τη δημιουργία οικογένειας. Το θέμα είναι η μέριμνα για το παιδί και πως μπορεί να συνδυαστεί με την επαγγελματική ενασχόληση της νέας γυναίκας.



Pierre-Auguste Renoir
DEFENCE

Μιλώντας για παιδική μέριμνα εννοούμε την ενεργό ενασχόληση κι ευθύνη που απαιτεί η φροντίδα του παιδιού ώστε να καλύπτει όλες του τις ανάγκες αλλά και το πώς αυτή η ευθύνη είναι οργανωμένη και κατανοητή.

Το μεγαλύτερο βάρος πέφτει πάλι στις γυναίκες ενώ στους άντρες, τους εργοδότες και την κοινωνία πολύ μικρότερο.

Η μέριμνα για το παιδί είναι σημαντική και δεν επηρεάζει μόνο τη γυναίκα όσον αφορά στη θέση της στην αγορά εργασίας. Η ανεπαρκής οργάνωσή της επιδρά αρνητικά στην ισορροπία και την ομαλή λειτουργία της οικογένειας. Επηρεάζει επίσης και την ποιότητα ζωής, την ευτυχία και την ανάπτυξη των ιδίων των παιδιών.

Η απασχόληση της μητέρας δεν είναι ουσιαστικά θλαβερή για το παιδί ακόμη και για την ηλικία κάτω των τριών ετών. Αρκεί να δημιουργηθούν οι κατάλληλες συνθήκες μέριμνας στο χώρο εργασίας και την οικογένεια έτσι ώστε όχι μόνο να μη δημιουργούνται προβλήματα στα παιδιά αλλά αντίθετα να συμβάλουν θετικά στην εμπειρία και την ανάπτυξή τους.

Σύμφωνα με μελέτη-έρευνα της ΕΟΚ θα πρέπει να υπάρχουν υπηρεσίες παροχής παιδικής προστασίας, οι οποίες θα καλύπτουν επαρκώς τις ανάγκες παρέχοντας φροντίδα και ασφάλεια στα παιδιά των εργαζομένων και μη γονιών.

Η παρεχόμενη προστασία θα πρέπει να είναι ποιοτική, όλα τα παιδιά που θα συμμετέχουν να έχουν ίσα δικαιώματα στα πλαίσια της ανεξάρτητης από το που ζουν, το εισόδημα των γονιών τους και τις ιδιαιτερότητες, προσωπικές οικογενειακές που το χαρακτηρίζουν.

Οι υπηρεσίες παροχής μέριμνας θα πρέπει να λειτουργούν κατά τόπους είτε στις γειτονικές κατοικίες ή στους χώρους εργασίας των γονιών και σωρευτικά, δηλαδή να βάζουν παιδιά από διαφορετικές ομάδες στην ίδια κατηγορία. Τέλος, θα πρέπει να παρέχει ευέλικτες λύσεις, οι οποίες θα μπορούν ν’ ανταποκριθούν στις ανάγκες του συνόλου των παιδιών.

Σημαντική είναι επίσης η ύπαρξη λειτουργού παιδικής μέριμνας. Συνήθως οι λειτουργοί αυτοί είναι γυναίκες και δυστυχώς έχουν το χειρότερο καθεστώς εργασίας, ενώ παράλληλα αντιμετωπίζουν και τα δυσκολότερα περιστατικά. Η πληρωμή και οι συνθήκες εργασίας των λειτουργών αυτών δεν μπορούν σε καμία περίπτωση να συγκριθούν με τη σπουδαιότητα, την πολυπλοκότητα και τις απαιτήσεις της δουλειάς τους. Η ελλιπής εκπαίδευσή τους επιδρά επίσης αρνητικά στην ποιοτική άσκηση του λειτουργήματός τους.

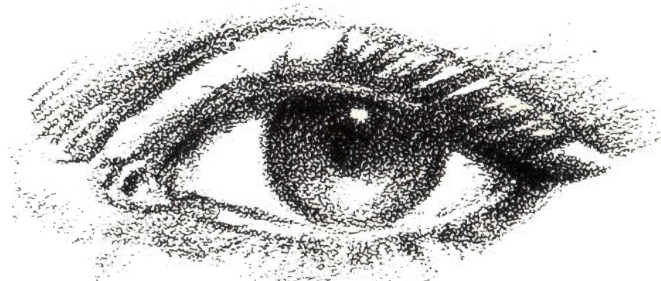
Σε μια εποχή, λοιπόν, που έχει γίνει πια κατανοητό ότι τα παιδιά είναι το μέλλον κάθε κοινότητας ή κράτους παρουσιάζεται επιτακτική η ανάγκη να φροντίσει η ίδια η Πολιτεία ώστε τα παιδιά να αναπτύσσονται σωστά και παράλληλα να στηρίζει τους γονείς, εργαζόμενους και μη. Η κοινωνία έχει την ευθύνη ώστε η ανατροφή της επόμενης γενιάς να μη φέρνει τους γονείς σε μειονεκτική θέση. Άλλωστε, τα μικρά παιδιά δεν είναι μόνο μέλη μιας οικογένειας αλλά και πολίτες.

Δυστυχώς όμως ακόμη και σήμερα η μεγαλύτερη ευθύνη για την ανισότητα των γυναικών αποδίδεται στον τρόπο οργάνωσης τόσο της εργασίας, όσο και της παιδικής προστασίας, γιατί καμία σημαντική πρόοδος δεν έχει γίνει σ’ αυτούς τους τομείς.

Σε μια εποχή, που έχει γίνει πια κατανοητό ότι τα παιδιά είναι το μέλλον κάθε κοινότητας ή κράτους παρουσιάζεται επιτακτική η ανάγκη να φροντίσει η ίδια η Πολιτεία ώστε τα παιδιά να αναπτύσσονται σωστά και παράλληλα να στηρίζει τους γονείς, εργαζόμενους και μη.

ΤΟ ΝΑΙ ΣΤΙΣ ΓΥΝΑΙΚΕΣ

παιδί



Με μια ΜΑΤΙΑ

ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΑΠΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥΣ ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΥΣ

Οι ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ οργανισμοί θα έχουν εφεξής τη δυνατότητα να επενδύουν ως και 20% των διαθέσιμων τους σε μερίδια αμοιβαίων κεφαλαίων και σε ομόλογα ιδιωτικών επιχειρήσεων στην Ελλάδα και το εξωτερικό. Η δυνατότητα αυτή παρέχεται με σχέδιο νόμου που έχει καταρτίσει το υπουργείο Υγείας, Πρόνοιας και Κοινωνικών Ασφαλίσεων στο πλαίσιο της απελευθέρωσης των επενδυτικών επιλογών των ασφαλιστικών ταμείων και εναρμονίζεται σε μεγάλο βαθμό με τις εξελίξεις σε κοινοτικό επίπεδο.

Η κίνηση αυτή εκτιμάται ότι θα τινύσει την εγχώρια κεφαλαιαγορά στον βαθμό που οι διοικήσεις των ασφαλιστικών ταμείων αποφασίσουν να πάρουν το ρίσκο που συνεπάγεται μια τέτοια μορφή επένδυσης. Σε κάθε περίπτωση, πάντως, έστω και ένα μικρό μέρος από το ποσό των 250 δισ. δρχ., όπου ανέρχονται τα συνολικά διαθέσιμα των ασφαλιστικών ταμείων, να διοχετευθεί σε επενδύσεις σε αμοιβαία κεφάλαια και άλλους τίτλους που εκδίδουν ελληνικές επιχειρήσεις θα συμβάλει αποφασιστικά και στις εξελίξεις στο Χρηματιστήριο Αθηνών.

ΤΑ ΣΤΕΛΕΧΗ ΑΙΣΙΟΔΟΞΟΥΝ ΓΙΑ ΤΗΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ

Με σχετική αισιοδοξία αντιμετωπίζουν τις εξελίξεις στην Ελληνική Οικονομία για το 1993, τα στελέχη των επιχειρήσεων όπως προκύπτει από έρευνα της εταιρίας "Κάπα Research", στην οποία πήραν μέρος 2.000 στελέχη επιχειρήσεων.

Συγκεκριμένα, ένας στους τρεις, δηλαδή το 33% των στελεχών, δηλώνει ότι η οικονομία θα βελτιωθεί κατά το προσεχές έτος, το 37% θεωρεί ότι η κατάσταση θα παραμείνει ως έχει και το 27% πιστεύει πως θα υπάρξει επιδείνωση. Είναι, πάντως, άξιον προσοχής, πως ένας στους τρεις δηλώνει αισιόδοξος, όταν επικρατεί γενικό κλίμα απαισιοδοξίας για την οικονομία κάτι που είναι διάχυτο στην κοινή γνώμη.

ΤΟ ΚΟΣΤΟΣ ΤΩΝ ΑΤΥΧΗΜΑΤΩΝ

Σε 100 δισ. δρχ. ανέρχεται το ετήσιο κόστος των πολυτραυματιών από ατυχήματα στη χώρα μας. Το 60% των ατυχημάτων αφορά τραυματίες της ορθοπαιδικής ειδικότητας, ενώ το σύνολο των πολυτραυματιών ανέρχεται κάθε χρόνο σε 8.000-10.000. Από τον αριθμό αυτό των πολυτραυματιών το 70%-80% οφείλεται στα τροχαία και το υπόλοιπο στα εργατικά κυρίως και στα οικιακά ατυχήματα. Πάντως σύμφωνα με τον Π. Κοττογιάννη ορθοπαιδικό-χειρουργό, μόνο η χρησιμοποίηση της ζώνης ασφαλείας μείωσε, στην Γερμανία, τον αριθμό των νεκρών στα οδικά ατυχήματα από 18.000 σε 8.000 νεκρούς.

Η ΚΑΤΟΙΚΙΑ ΤΟΥ ΕΛΛΗΝΑ

Το μεγαλύτερο ποσοστό των Ελλήνων (56,3%) διαμένει, σύμφωνα με στοιχεία της Εθνικής Στατιστικής Υπηρεσίας, σε κατοικίες συνολικού εμβαδού 61 έως 100 τ.μ., ενώ το 20,3% των ελληνικών οικογενειών κατοικεί σε διαμερίσματα συνολικού εμβαδού 41-60 τ.μ. Μόνον ένα ποσοστό 7,3% μένει σε σπίτια μικρότερα των 40 τ.μ. Τέλος, ένα 16,1% διαμένει σε

κατοικίες μεγαλύτερες των 100 τ.μ.

Η ΕΥΡΩΠΗ ΓΕΡΝΑΕΙ

Ο ένας στους πέντε Ευρωπαίους είναι σήμερα άνω των 60 ετών, ενώ το 2020 ένα ηλικιωμένο άτομο θα αντιστοιχεί σε δύο του ενεργού πληθυσμού. Σύμφωνα με τα δημογραφικά δεδομένα το 2020, η εξάρτηση των ηλικιωμένων από τον ενεργό πληθυσμό - στο σύνολο του πληθυσμού των κρατών-μελών της Κοινότητας - θα είναι 1:2. Δηλαδή ένα ηλικιωμένο άτομο θα αντιστοιχεί σε δύο άτομα του ενεργού πληθυσμού. Το 1985 η αντίστοιχη θέση ήταν 1:3.

Ο αριθμός των ατόμων με ηλικία μεγαλύτερη των 80 ετών θα αυξηθεί επίσης προοδευτικά, μαζί με τις επιπλοκές που αυτό συνεπάγεται στον τομέα της υγείας. Στις χώρες του ΟΟΣΑ το 1980 το 18,2% των υπερβαινόντων τα 65 έτη είχε ηλικία μεγαλύτερη από τα 80 έτη. Το 2050 το ποσοστό αυτό θα φθάσει το 30,7%.

733,7 ΔΙΣ REPOS

Σε 733,7 δισ. δρχ. ανήλθε στο τέλος Οκτωβρίου του 1992, η συνολική αξία στην αγορά των γeros, (των συμφωνιών επαναγοράς μεταξύ τραπεζών και πελατών με βάση τα έντοκα γραμμάτια του δημοσίου).

Η αγορά των γeros, σύμφωνα με τα στοιχεία της Τραπέζης της Ελλάδος, αρχίζει να εμφανίζεται προς τα τέλη του 1990. Το νέο προϊόν που είχαν στα χέρια τους οι τράπεζες προσέλκυσε εκείνο το χρόνο 48,5 δισ. δρχ. από τα πορτοφόλια των ιδιωτών και θεσμικών επενδυτών. Οι αποδόσεις που προσέφεραν τα γeros ήταν αρκετά ελκυστικές σε όλη την προηγούμενη τριετία, αρχής γενομένης από τη στιγμή που επιβλήθηκε φόρος στους τόκους των καταθέσεων.

Από τα 48,5 δισ. δρχ. του 1990, η συνολική αξία των γeros υπερέβη τα 420 δισ. δρχ. μέσα στο 1991, δηλαδή το ποσό των συμφωνιών αυτών δεκαπλασιάστηκε μέσα σε έναν χρόνο. Από το τέλος του 1991 και στους επόμενους δέκα μήνες τα γeros ξεπέρασαν τα 733 δισ. δρχ., ενώ μέχρι τέλος του 1992 το ποσό αυτό θα σημειώσει αύξηση 100% σε σχέση με το 1992.

ΒΟΗΘΕΙΑ ΣΤΗΝ ΣΟΜΑΛΙΑ

Πάνω από δεκαπέντε κοντέινερς με 280 τόνους επισιτιστικής βοήθειας ταξίδεψαν στην Σομαλία, με πρωτοβουλία Ελλήνων ιδιωτών και επιχειρήσεων, της βιομηχανίας, του εμπορίου και των υπηρεσιών.

Έτσι από πλευράς των ασφαλιστικών εταιριών συμμετείχαν οι: Αγροτική Ασφαλιστική, η Ευρωπαϊκή Πίστη, η Φοίνιξ Γενικαί Ασφάλεια, η Εθνική Γενικών Ασφαλειών, η Αδριατική Ασφαλιστική, η Sigma Ελλάς, η Ιονική Γενικών Ασφαλειών, η Μαγδεμβούργερ Ελλάς.

ΔΕΝ ΠΕΡΠΑΤΑ Η ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΗ ΣΤΟ ΙΚΑ

Οι ανασφάλιστοι φαίνεται ότι απογοητεύθηκαν από το κανονισμό λειτουργίας του λογαριασμού αυτασφάλιστος στο ΙΚΑ και δεν προσέρχονται για να ασφαλιστούν.

Και τούτο γιατί; Για να πάρουν σύ-

νταξη πρέπει να έχουν 10.000 ημέρες ασφάλιστος και να έχουν συμπληρώσει ηλικία 62 ετών ή να έχουν 6.000 ημέρες ασφάλιστος και να έχουν συμπληρώσει ηλικία 65 χρονών ή να έχουν 4.500 ημέρες ασφάλιστος και να έχουν συμπληρώσει ηλικία 65 χρόνων. Επίσης αν και ηλικίας από 50 μέχρι 54 χρονών που είναι και η κρίσιμη ηλικία πρέπει να πληρώνουν κάθε χρόνο γύρω στις 500.000 δρχ. Και αυτό γιατί το ασφαλιστρο αρχίζει από 22,25% και φτάνει στο 24,25%, πάνω στο 25πλάσιο του τεκμαρτού ημερομισθίου της 14ης ασφαλιστικής κλάσης που είναι σήμερα 7.000 δρχ. και που θα αυξάνει κάθε τόσο, ανάλογα με την αύξηση του παραπάνω ημερομισθίου.

ΖΟΥΜΕ ΜΕ ΤΟΥΣ ΣΕΙΣΜΟΥΣ

Σύμφωνα με έρευνα του "Βήματος" Σκάθε 2,5 ημέρες γίνεται και ένας σεισμός μεγέθους μεγαλύτερου των 4 βαθμών, κάθε 3 ημέρες γίνονται 40 σεισμοί άνω των 3 Ρίχτερ και 400 σεισμοί άνω των 2 Ρίχτερ, ενώ μόνο μέσα στον Νοέμβριο του 1992 έγιναν 73 σεισμοί στον ελλαδικό χώρο.

Επίσης σύμφωνα με στοιχεία του Γεωδυναμικού Ινστιτούτου Αθηνών κάθε 16 ημέρες γίνεται και ένας σεισμός μεγαλύτερος των 5 Ρίχτερ, κάθε ενάμιση χρόνο γίνεται ένας σεισμός άνω των 6,5 Ρίχτερ και κάθε πέντε χρόνια ένας σεισμός άνω των 7 Ρίχτερ.

Όσο για το ποιές θεωρούνται "επικίνδυνες περιοχές" για την επόμενη τετραετία; Οι σεισμολόγοι εκτιμούν ότι με-

γάλος σεισμός άνω των 6 Ρίχτερ, μπορεί να γίνει το εν λόγω διάστημα στην Νοτιοανατολική Πελοπόννησο - Κύθηρα, τα Ιόνια Νησιά, το Βόρειο Αιγαίο, την Χαλκιδική, τα Δωδεκάνησα και στην περιοχή των ελληνογιουγκοσλαβικών συνόρων.

Ακίνδυνες περιοχές θεωρούνται η Θράκη, Πτολεμαΐδα, Κοζάνη, Ν. Ευβοία, Αττική και Κυκλάδες.

ΑΥΞΗΣΗ 142% ΣΤΙΣ ΚΛΟΠΕΣ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ

Κατά 142% αυξήθηκαν στην δεκαετία 1982-1991 οι κλοπές αυτοκινήτων σύμφωνα με στοιχεία της Ασφάλειας. Συγκεκριμένα από 2.305 αυτοκίνητα που εκλάπησαν το 1982, ο αριθμός αυτός ανήλθε σε 5.587 το 1991. Στο Λεκανοπέδιο τα κλεμμένα αυτοκίνητα ανήλθαν το ίδιο έτος σε 4.201 ενώ στην περιφέρεια σε 1.386. Από αυτά ανευρέθησαν 3.483 αυτοκίνητα.

ΜΕ ΔΥΣΚΟΛΙΑ ΤΑ ΝΕΑ ΔΑΝΕΙΑ

ΜΙΑ ΣΤΙΣ ΤΡΕΙΣ ελληνικές βιομηχανίες και μία στις δύο εμπορικές επιχειρήσεις της χώρας δεν μπορούν να αναζητήσουν νέα δάνεια. Η έκταση και η "ποιοτική σύνθεση" των δανείων τους είναι τέτοια που προκαλεί σοβαρά ρήγματα στη φερεγγυότητά τους. Αυτό προκύπτει από σχετική έρευνα της ICAP Hellas, η οποία παρουσίασε έναν νέο δείκτη που μετρά τη "δανειακή υγεία των επιχειρή-

MANAGEMENT

Μήπως ο ασφαλιστής σας κάνει πολυέξοδα ασφαλιστήρια;

Εκτός από τη διατηρησιμότητα, το κέρδος παλαιών συμβολαίων εξαρτάται από δύο πρόσθετους παράγοντες:

- Το κόστος της παροχής εξυπηρέτησης, στους ασφαλισμένους και, εάν το υποκατάστημά σας κάνει το ίδιο τις εισπράξεις.
- Πόσο κοστίζει να εισπράτετε τα ασφαλιστρα.

Εδώ παραθέτουμε μερικές τακτικές για να κρατάτε υπό έλεγχο αυτά τα έξοδα των ανανεώσεων:

- Επιδιώξτε μεγαλύτερη παραγωγικότητα από το προσωπικό του γραφείου. Συγκρατήστε τα πάγια έξοδα σε ένα αποτελεσματικό ελάχιστο επίπεδο, απλοποιώντας την γραφειοκρατία και τις σπατάλες.
- Εκπαιδεύστε το προσωπικό σας ώστε να μπορούν να χειρίζονται τυποποιημένες, και όχι τόσο τυποποιημένες ερωτήσεις σε θέματα εξυπηρέτησης.
- Μετατρέψτε τους ασφαλισμένους σε "πελάτες".
- Να παρακολουθείτε όσους ασφαλισμένους ξέρετε ότι πρέπει να πιέσετε για τις δόσεις τους.
- Μελετήστε την απόδοση των ασφαλιστών σας καθ' έναν ξεχωριστά.

Συνήθως, κάποιοι ασφαλιστές είναι υπεύθυνοι για ένα μεγάλο ποσοστό μικρών ασφαλιστηρίων και χαμηλή διατηρησιμότητα. Αν δεν μπορείτε να βελτιώσετε την απόδοσή τους, ίσως δουλέψετε καλύτερα χωρίς αυτούς. Με άλλα λόγια, τα καλύτερα αποτελέσματα προέρχονται από τη συνοχή του μεγέθους του ασφαλιστηρίου, των καλύψεων που παρέχονται και της συχνότητας των δόσεων, με τις ανάγκες του ασφαλισμένου.

σεων". Πρόκειται για τον δείκτη πιστοληπτικής ικανότητας, ο οποίος δημιουργήθηκε ύστερα από προσπάθειες ενός έτους και αφού προσαρμόστηκε, λένε οι "κατασκευαστές" του, στα δεδομένα της ελληνικής οικονομίας.

Το 1991 στην ελληνική βιομηχανία το 29,4% των επιχειρήσεων ήταν αντιμέτωπο με μια ανύπαρκτη πιστοληπτική ικανότητα, ενώ το αντίστοιχο ποσοστό στο εμπόριο ήταν 46,5%. Η κρίση φαίνεται να επηρεάζει περισσότερο τις εμπορικές επιχειρήσεις, που δείχνουν πολύ πιο ευάλωτες στην ύφεση.

ΜΕΤΑΜΟΣΧΕΥΣΕΙΣ: ΠΙΟ ΑΚΡΙΒΕΣ ΣΤΟ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ

Σημαντική είναι η διαφορά στο κόστος μεταμόσχευσης νεφρού, μεταξύ της χώρας μας και του εξωτερικού. Συγκεκριμένα μια μεταμόσχευση νεφρού στο εξωτερικό στοιχίζει 25-30 εκ. δρχ., ενώ η αντίστοιχη τιμή στην Ελλάδα είναι 2,5 εκ. δρχ. περίπου. Ακόμη η μεταμόσχευση ήπατος στην Ελλάδα στοιχίζει 4,5-5,5 εκ. δρχ. ενώ στο εξωτερικό στις καλύτερες των περιπτώσεων περίπου 75 εκ. δρχ. Για τις μεταμοσχεύσεις παγκρέατος και νεφρών στην Ελλάδα το κόστος είναι 4,5-5 εκ. δρχ. ενώ στο εξωτερικό φτάνει τα 75 εκ. δρχ.

Τέλος αξίζει να σημειωθεί ότι τα καρδιακά επεισόδια στοιχίζουν πάνω από 130 δισ. δρχ. ετησίως.

4 ΤΡΙΣ Η ΠΑΡΑΟΙΚΟΝΟΜΙΑ

Στο 31% του ΑΕΠ, σε 4 τρισ. δρχ. δηλαδή, ανέρχεται η παραοικονομία σύμφωνα με έρευνα των ΚΕΠΕ. Η φοροδιαφυγή εκτιμάται στο ύψος του 1 τρισ. δρχ.

Μια χαρακτηριστική διαπίστωση της έρευνας είναι ότι, ένας στους δύο δημοσίους υπαλλήλους ασκεί και δεύτερη, πέραν της εργασίας του στο Δημόσιο, οικονομική δραστηριότητα. Διαπιστώνεται, επίσης, ότι στα αστικά κέντρα η παραοικονομία συγκεντρώνει τα μεγαλύτερα ποσοστά 34,6% και στην ύπαιθρο περιορίζεται σε 25,3%. Στην περιοχή των Αθηνών υπολογίζεται σε 33% και τη Θεσσαλονίκη σε 34,7%.



Το τηλέφωνο είναι κλέφτης του χρόνου σου, αν δεν το ελέγξεις...

Το τηλέφωνο μπορεί να σας εξοικονομεί πάρα πολύ χρόνο. Από την άλλη όμως, μπορεί να ανατρέψει το πιο προσεγμένο πρόγραμμα. Για να ελέγχετε καλύτερα το τηλέφωνό σας:

* Ελέγξτε πού βρίσκεται η συσκευή. Θα πρέπει να είναι επάνω στο γραφείο σας — στην αντίθετη μεριά από το χέρι με το οποίο γράφετε.

* Έχετε τα απαραίτητα, μολύβι, χαρτί κ.λπ. κοντά στο τηλέφωνο.

* Ο κατάλογος των αριθμών που καλείτε συχνά να είναι πλάι στο τηλέφωνο για να τους βλέπετε και να μη χρειάζεται να ψάχνετε στα συρτάρια ή ανάμεσα σε χαρτιά.

* Για να σταματήσετε μια συνομιλία, διακόψτε τον εαυτό σας, όχι τον συνομιλητή. Για παράδειγμα: 'Όταν μιλάτε και καταλαβαίνετε ότι η συνομιλία τραβάει: «'Όμως δεν θέλω να το συζητήσω αυτό τώρα, Τζιμ. Τα λέμε το μεσημέρι».

* Προσέξτε την τάση για φλυαρία - συχνά σας τρώει χρόνο στο τηλέφωνο.

* Βάλτε τη γραμματέα σας να σηκώνει το τηλέφωνο, να παίρνει μηνύματα, να λέει «είναι σε σύσκεψη», να προστατεύει τις προτεραιότητές σας.

* Αν είστε απασχολημένος και δεν θέλετε να σηκώνετε το ακουστικό, πείτε στη γραμματέα σας ή σε κάποιον υφιστάμενο να λέει ότι θα τηλεφωνήσετε αργότερα.

* 'Όταν δεν έχετε έτοιμη την απάντηση σε κάτι, να λέτε ότι θα επικοινωνήσετε σε λίγο. Ένας υφιστάμενος μπορεί να κάνει τις απαραίτητες ενέργειες, ενώ εσείς συνεχίζετε να δουλεύετε.

* Προγραμματίστε μια «διακοπή για τηλεφωνήματα» και κάντε όλα σας τα τηλεφωνήματα μαζί.

* Αν μπορείτε, μη σηκώνετε το ακουστικό όταν είναι άλλοι στο γραφείο σας. Μετά το τηλεφώνημα θα χάσετε χρόνο μέχρι να ξαναμπείτε στη συζήτηση. Επίσης χάνουν το χρόνο τους και οι άλλοι που περιμένουν υπομονετικά, ενώ εσείς μιλάτε.



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ



ΟΙ ΣΕΛΙΔΕΣ
ΤΗΣ ΚΥΠΡΟΥ

THE GREAT MOSQUE
OF LIMASSOL

παλιά πόλη της Λεμεσού

Ένα γράμμα στο "ΝΑΙ"

Κοζάνη, 17-1-1993

Αξιότιμη κύριε Σπύρου,

μόλις πριν από λίγο σκούπισα ένα δάκρυ που έπεσε πάνω στη σελίδα 69 του τεύχους 20 του περιοδικού σας "ΝΑΙ". Ναι, όπως θα καταλάβατε συγκινήθηκα κι εγώ διαβάζοντας τους "Χειμώνες της Κύπρου...", ένα θέμα τόσο γνωστό σε όλους, μα συνάμα και τόσο καυτό. Ένα θέμα που μοιάζει με κόκκινο τριαντάφυλλο πάνω στα γαλανά νερά της θάλασσας. Κι είναι γεμάτο αίμα κι αγκάθια. Ένα θέμα που όλοι γνωρίζουν, μα δυστυχώς οι πιο πολλοί δεν πλησιάζουν, φοβούνται θαρρείς μήπως τους καταλογίσουν ευθύνες....

Θα ήθελα με όλη μου την καρδιά να σας συγχαρώ γι' αυτό σας το αφιέρωμα στην "γην εναλιαν Κύπρον". Θα ήθελα να σας συγχαρώ για την ποιότητα του περιοδικού σας, ενός κορυφαίου ασφαλιστικού περιοδικού, που μες στις σελίδες του υπάρχει πάνω απ' όλα η ανθρωπιά, η αγάπη για τον άνθρωπο και την πολύτιμη ζωή του. Δυστυχώς στους δύσβατους καιρούς μας, στους δίσεκτους χρόνους που διανύουμε, λίγοι είναι εκείνοι που επιδιώκουν την ποιότητα στη δουλειά τους. Οι περισσότεροι νοιάζονται για το εύκολο χρήμα κι έχουν το θράσος να εμπορευματοποιούν αξίες και αρχές για να φέρουν σε πέρας τους χαμηλούς στόχους τους.

Ευτυχώς υπάρχουν ακόμα κάποιοι που θυμίζουν ότι πάνω από οτιδήποτε άλλο είμαστε όλοι άνθρωποι. Ένα χελιδόνη, όμως, δε φέρνει την άνοιξη κι ένα ποτάμι μοναχό στη θάλασσα δε φτάνει. "Εσείς κι εμείς, θμείς κι εσείς, με την αγάπη αδελφία μου ας γίνουμε ποτάμι!". Έτσι έλεγε, θυμάμαι, κάποιο αναγνωστικό μου στο δημοτικό. Ας ελπίσουμε ότι μια μέρα, παρόλη τη λειψυδρία που μαστίζει τον τόπο μας, εμείς οι Έλληνες θα γίνουμε επιτέλους ποτάμι και θα παρασύρουμε στο διάβα μας τους φραγμούς, που κάποιοι έστησαν στη ροή της ιστορίας μας. Μικρασία 1922, Β. Ήπειρος, Κύπρος 1974: ονόματα ελληνικότητας των τόπων που η ιμπεριαλιστική διάθεση των "γειτόνων" μας, τα συμφέροντα των "μεγάλων" και οι λαθεμένες πολιτικές και διπλωματικές ενέργειες των "δικών" μας, τους κατέστησαν χαμένες πατρίδες. Μακεδονία 1993: ζωντανότατο μέλος του εθνικού μας κορμού και ταυτόχρονα λεία στα μάτια των αρπακτικών της Βαλκανικής - και όχι μόνο. Ως τότε θα κατακερματίζουν την Ελλάδα και θα της κλέβουν τα παιδιά της, θα της αρπάζουν τα θλασάρια της, που εκείνη με τόσα θάνατα και καρδιοχτύπια ανέθρεψε μες στους αιώνες; Ως τότε η Ελλάδα θα σκύβει το κεφάλι και θα δέχεται τους διεθνείς εξευτελισμούς που της υποβάλλουν; Όχι άλλες χαμένες πατρίδες! Όχι άλλα ματωμένα χώματα! Όχι άλλες μαυροφόρες μάνες! Όχι άλλα χαμένα παιδιά!

Με βαθιά εκτίμηση και θερμές ευχές για τη συνέχιση του εποικοδομητικού σας έργου στο χώρο της ασφάλισης - και όχι μόνο.

Μαρούλα Παπαδοπούλου,
μαθήτρια Γ' Λυκείου

ΥΓ.: Αν αναρωτιέστε πως έφτασε το περιοδικό σας στα χέρια μου, τυχαίνει μητέρα μου να είναι η Τούλα Παπαδοπούλου, ασφαλίτρια της "ΑΤΛΑΝΤΙΚΗΣ ΕΝΩΣΗΣ" και τακτική αναγνώστριά του "ΝΑΙ".

Μπορείτε να μας μιλήσετε για το ιστορικό και τη δράση του Συνδέσμου Ασφαλιστικών Εταιριών Κύπρου;

ΓΙΑΝΝΟΥΛΗΣ ΣΟΛΩΜΟΝΙΔΗΣ: Το 1925 λειτουργούσαν στην Κύπρο Ασφαλιστικές εταιρείες που ήταν κυρίως αντιπροσωπείες των Αγγλικών εταιρειών και αποτελούσαν τρεις συνδέσμους των κλάδων: Πυρός, θαλάσσης και ατυχημάτων. Με την ανάπτυξη των ασφαλείων ζωής προστέθηκε, τέταρτος το 1976 που οδήγησε στη δημιουργία ενός ενοποιημένου σώματος με το όνομα: "Σύνδεσμος Ασφαλιστικών Εταιρειών Κύπρου". Κύριο μέλημα του Σ.Α.Ε.Κ. είναι η προβολή και περιφρούρηση των συμφερόντων των μελών του. Με την έννοια συμφέρον εννοώ το πλατύτερο συμφέρον της λειτουργίας της ασφαλιστικής βιομηχανίας της Κύπρου. Οι ενέργειες του συνδέσμου είναι:

— Η διαμόρφωση της νομοθεσίας που αποτελεί και τον ακρογωνιαίο λίθο.

— Συμμετέχει και συμβάλλει στη διαμόρφωση νομοθετικών πράξεων για την ασφάλιση στην Κύπρο π.χ. ασφάλειες οχημάτων.

— Εκπροσωπεί την Κύπρο σε διεθνείς διοργανώσεις. Τελευταίους ο Σύνδεσμος Κύπρου έγινε αποδεκτός σαν μέλος της Ευρωπαϊκής επιτροπής ασφαλείων.

— Διατηρούνται επαφές και σχέσεις με προηγμένες ασφαλιστικά χώρες, απ' τις οποίες χρησιμοποιούμε τις εμπειρίες και τις γνώσεις τους για να διαμορφώσουμε απόψεις που ν' ανταποκρίνονται στην Κυπριακή πραγματικότητα που θα συμβαδίζει με τα διεθνή δεδομένα.

— Πρωτοστατεί σε διεθνή συνέδρια όπως το Πανελλήνιο συνέδριο κ.α., υποστηρίζει το ασφαλιστικό ινστιτούτο σε θέματα επιμόρφωσης και ασχολείται με θέματα όπως η αποφυγή ατυχημάτων στην εργασία, στο δρόμο κ.λπ.

Το πρόσφατο συμπόσιο του Ασφαλιστικού Ινστιτούτου, είχε ως τίτλο: "Άνεμοι της Αλλαγής". Εσείς, ως πρόεδρος του Σ.Α.Ε.Κ., πως αντιλαμβάνεστε την επερχόμενη αλλαγή στα ασφαλιστικά πράγματα του τόπου;

Γ.Σ.: Προσωπικά πιστεύω πως οι

Οι Ασφαλιστές ασκούν λειτουργήματα και όχι προσοδοφόρο εργασία.



Μια ενδιαφέρουσα συνέντευξη με τον κ. Γιαννούλη Σολωμονίδη, (ΛΑΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ), πρόεδρο του Συνδέσμου Ασφαλιστικών Εταιριών Κύπρου.

άνθρωποι που ασχολούνται με τις ασφάλειες, ενεργούν σαν λειτουργοί μιας υπηρεσίας που έχει βασικό στόχο την προστασία. Για να μπορέσει ο ασφαλιστής να καθορίσει το είδος της προστασίας, πρέπει να έχει σωστή γνώση αυτού που ασφαλίζει, είτε έμπυχου, είτε άψυχου. Η γνώση είναι το πιο δυνατό όπλο με το οποίο θα αποκτήσουμε την εμπιστοσύνη του κοινού, που θα επιφέρει βελτίωση της εικόνας του ασφαλιστή. Το περίφημο "Image". Αν θέλουμε ν' αλλάξουμε το κλίμα που επικρατεί, θα πρέπει ν' αλλάξουμε μέσω των δικών μας δυνατοτήτων, με σκοπό την βελτίωση και τη διεύρυνση των γνώσεών μας. Πιστεύω πως η γνώση φέρνει την αυτοπεποίθηση, η αυτοπεποίθηση τον αυτοσεβασμό κι ο αυτοσεβασμός το σεβασμό προς τους συναδέλφους μας, που μας κάνει σωστούς επαγγελματίες.

Παρατηρούνται τελευταία συχνές μετακινήσεις ασφαλιστών, από μια εταιρία σε άλλη. Θα ήθελα να το σχολιάσετε.

Γ.Σ.: Μετακινήσεις γίνονται κατά τη γνώμη μου για δύο λόγους. Ο ένας λόγος είναι η επιθυμία του μετακινούμενου για πρόοδο και αλλαγή περιβάλλοντος. Αυτό είναι λογικό και παραδεκτό. Όμως μετακινήσεις γίνονται μετά από προτροπή με υποσχέσεις για υψηλότερες αμοιβές. Αυτό δημιουργεί προστριβές μεταξύ ασφαλιστών κι εταιριών που καταλήγουν πιστεύω σε θάραος όλων των πλευρών. Ο πελάτης έρχεται τελευταίος στην τελική επιλογή. Τελικά είναι όλα θέμα μέτρου. Όταν χάσουμε το μέτρο που ενεργούμε, κάτι

που είναι δικαιολογημένο μπορεί να είναι και επιλήψιμο. Δέχομαι την αναζήτηση του ατόμου για κάτι καλύτερο. Όμως ο δελεασμός καταλήγει σ' έναν ατέρμονα συναγωνισμό που δεν ωφελεί καμία πλευρά.

Άρχισε να γίνεται λόγος τελευταία για Brokers ασφαλείων, ένας θεσμός καταξιωμένος στο εξωτερικό, μα άγνωστος στην Κύπρο. Σαν ΣΑΕΚ, πώς σκέφτεστε να αντιμετωπίσετε τον θεσμό;

Γ.Σ.: Δεν έχει ακόμα απασχολήσει το σύνδεσμο γιατί δεν έχει παρουσιασθεί σαν θέμα. Έγινε μόνο μια μικρή αναφορά στο συνέδριο. Προσωπικά δηλώνω πως ο θεσμός με την έννοια των "Brokers" του εξωτερικού, δηλ. του ανεξάρτητου ασφαλειομεσίτη, είναι καλοδεχούμενος για πολλούς λόγους. Πρώτον ο πελάτης θα εξυπηρετείται από επαγγελματίες γνώστες των ασφαλιστικών θεμάτων, ανεξάρτητα από οποιαδήποτε εργασιακή δέσμευση. Δεύτερον, από πλευράς ασφαλιστή θα συνάλλασσεται επαγγελματικά, με τρόπο που δεν θα είναι αναγκασμένος να έχει δύο ιδιότητες, τη μια του συμβούλου του πελάτη και την άλλη του εκπροσώπου της εταιρείας. Τα δύο αυτά είναι εν πολλοίς ασυμβίβαστα. Τρίτον τα συμφέροντα των πελατών θα εξυπηρετούνται αλλά και θα φαίνεται ότι εξυπηρετούνται, με αντικειμενικότητα.

Έγινε αρκετός λόγος στο Ασφαλιστικό Συμπόσιο, για "παιδεία του κοινού για τα ασφαλιστικά θέματα". Σαν ΣΑΕΚ, με ποιους πρακτικούς τρόπους θα μπορούσατε να βοηθήσετε σ' αυτή την κατεύθυνση;

Γ.Σ.: Εκείνο νομίζω που οφείλωμαι

να κάνουμε, είναι εκείνο που έχουμε τη δυνατότητα να κάνουμε. Κι αυτό είναι να εκπαιδύσουμε τους δικούς μας ανθρώπους σε τέτοιο βαθμό που να μπορούν ν' ανταποκριθούν στις προσδοκίες και τις ανάγκες του κοινού. Εμείς ο ασφαλιστικός κόσμος πρέπει να φροντίσουμε γι' αυτό. Είναι υποχρέωση και ευθύνη μας. **Τα δύο τελευταία χρόνια, ο ρυθμός ανάπτυξης των Ασφαλίσεων στην Κύπρο έχει μειωθεί σε σύγκριση με την έκρηξη της δεκαετίας του '80. Πού οφείλεται αυτό κατά τη γνώμη σας;**

Γ.Σ.: Η άποψή μου είναι ότι δεν μπορούμε να γενικεύσουμε και να συμπεράνουμε ότι τα τελευταία δυο χρόνια ο ρυθμός ανάπτυξης της Ασφαλιστικής Βιομηχανίας στην Κύπρο έχει μειωθεί σε σύγκριση με την έκρηξη που σημειώθηκε κατά την δεκαετία του '80. Ο μέσος ρυθμός ανάπτυξης της Ασφαλιστικής Βιομηχανίας για την περίοδο 1986-1991 ανήλθε στο 16%, περίπου στο ίδιο επίπεδο που ήταν κατά την περίοδο 1984-1989. Κατά την περίοδο 1980-1985 ο μέσος ρυθμός ανάπτυξης της Ασφαλιστικής Βιομηχανίας ανήλθε στο 17%. Είναι σημαντικό επίσης να αναφέρουμε ότι ο ρυθμός ανάπτυξης της Ασφαλιστικής Βιομηχανίας κατά τα τελευταία 5 χρόνια είναι ψηλότερος από το ρυθμό ανάπτυξης του Ακαθάριστου Εγχωρίου Προϊόντος. Επιπρόσθετα, το ποσοστό των ολικών ασφαλιστρών επί του Α.Ε.Π. ανήλθε κατά το 1991 στο 3% σε σύγκριση με το 2,7% κατά τα προηγούμενα 2 χρόνια, γεγονός που δείχνει το σοβαρό ρόλο που δια-

δραματίζει η Ασφαλιστική Βιομηχανία για την οικονομία της Κύπρου γενικότερα.

Στον Ευρωπαϊκό χώρο, γίνεται πολύς λόγος για το λεγόμενο "Bank-Assurance", την σύμπραξη δηλ. Ασφαλιστικών εταιρειών και Τραπεζών και την δημιουργία νέων οικονομικών υπηρεσιών. Πώς βλέπετε να διαμορφώνετε ο ασφαλιστικός Οικονομικός σύμβουλος της δεκαετίας του '90;

Γ.Σ.: Ο ασφαλιστικός οικονομικός σύμβουλος βλέπω να επωμίζεται πολύ περισσότερες ευθύνες. Δε θα περιορίζεται στις στενές ασφαλιστικές γνώσεις. Είναι ανάγκη να μπορεί να συμβουλευθεί τους πελάτες του στα ευρύτερα οικονομικά θέματα που τους απασχολούν. Ίσως και οι τραπεζικοί λειτουργοί θα ενεργούν και σαν ασφαλιστικοί σύμβουλοι. Όσον αφορά στο φαινόμενο "Bank-Assurance", βρίσκεται σε εξέλιξη και προβληματίζει όλη την Ευρώπη, απ' την πλευρά της αντιμετώπισης των πελατών. Μέσα στην Κύπρο πάντως, εφαρμόζεται εδώ και χρόνια το "Bank-Assurance".

Τελειώνοντας την συνέντευξή μας, ποιά μήνυμα θα θέλατε να στείλετε στον Ασφαλιστικό κόσμο της Ελλάδας και της Κύπρου;

Γ.Σ.: Σαν ασφαλιστές είμαστε ενταγμένοι σε μια υπηρεσία που προσφέρει προστασία στο κοινό. Μ' αυτή την έννοια το επάγγελμά μας είναι λειτουργικό παρά προσοδοφόρο εργασία. Παράλληλα οφείλουμε να προστατεύουμε τα συμφέροντα των μετόχων και εργοδοτών μας. Μέσα στα πλαίσια αυτά χρειάζεται να διευρύνουμε συνεχώς τις γνώσεις μας, όχι μόνο στα ασφαλιστικά, αλλά στις γενικότερες εγκυκλοπαιδικές μας γνώσεις, για να μπορούμε να ασκούμε την κρίση μας με περισσότερη αυτοπεποίθηση. Το κοινό θα συνεχίσει να έχει ανάγκη της ασφαλιστικής κάλυψης, η οποία όμως συνεχώς με την εξέλιξη θα γίνεται ακόμα πιο περίπλοκη. Ως εκ τούτου η απόκτηση γνώσεων και εμπειριών θα μας επιτρέψει να εξυψώσουμε την εικόνα του ασφαλιστή και ν' αποκτήσουμε ευρύτερη αναγνώριση της προσφοράς μας. Επαγγελματισμός μέσω γνώσης είναι το μήνυμα που θα ήθελα να στείλω.

Κτιζοντας την Επιτυχημένη Ομάδα του Μέλλοντος

Εισηγητής:
Αθανάσιος Δ. Σκουτέλης

Η ΣΗΜΕΡΙΝΗ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ

Η σημερινή ομάδα πωλήσεων είναι το ζωτικότερο κύτταρο της ασφαλιστικής βιομηχανίας και η δημιουργία της βρίσκεται στο επίκεντρο του ενδιαφέροντος και είναι στρατηγικός στόχος όλων των εταιρειών.

Η σημερινή κατάσταση έχει φοβερές διαφορές σε όλους τους τομείς από εκείνες του μακρινού παρελθόντος, έχει ακόμα διαφορές και από το πρόσφατο παρελθόν και πιστεύω ότι βρίσκεται σε φάση ραγδαίων μεταβολών.

Ποιά είναι τα χαρακτηριστικά, τα στατικά μιας επιτυχημένης ομάδας πωλήσεων;

Είναι απλό να πούμε ότι χρειάζεται επιτυχημένους ασφαλιστές, Unit Managers, Agency Managers, Management με φαντασία και ότι ο ασφαλιστής είναι σημαντικό και σπουδαίο κρίκος της ομάδας.

Ο ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ

Ο ασφαλιστής σήμερα, είναι ο επαγγελματίας ασφαλιστής που έχει αποφασίσει να πληρώσει το τίμημα για να γευθεί τους καρπούς μιας καριέρας στις πωλήσεις ασφαλείων.

Ποιά είναι το τίμημα;

Ο ασφαλιστής είναι ΕΛΕΥΘΕΡΟΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΑΣ.

Είναι καιρός και το "ΕΛΕΥΘΕΡΟΣ" και το "ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΑΣ" να έχουν την αξία τους συνδυασμένα και δεν είναι σωστό το "ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΑΣ" να θυσιάζεται στο βωμό του "ΕΛΕΥΘΕΡΟΣ" και αντίστροφα.

Η ασφάλιση είναι κατ' εξοχήν αποτέλεσμα συναισθηματικής φόρτισης και πρωταγωνιστής αυτής της πραγματικότητας είναι ο ασφαλιστής. Οι ειδικοί υπογραμμίζουν ότι ο ασφαλιστής είναι συναισθηματικό άτομο και αν δεν ήταν πριν ξεκινήσει αυτό το επάγγελμα γίνεται στην πορεία.

Σήμερα όμως οι καιροί απαιτούν λιγότερο συναίσθημα και περισσότερη λογική.

Η σωστή αναλογία των συστατικών είναι η βάση της επιτυχίας. Τα στοιχεία που πρέπει να διαθέτει και τα σημεία που

πρέπει να προσέξει ο ασφαλιστής στο ρόλο του στα πλαίσια μιας επιτυχημένης ομάδας θα προσπαθήσω να αναφέρω παρακάτω σε χοντρές γραμμές λόγω του περιορισμένου χρόνου.

Η ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ: Η εκπαίδευση του ασφαλιστή δεν έχει τέλος. Έχει μόνο αρχή και θα πρέπει να πάψει να θεωρείται τουλάχιστον από μια μερίδα συναδέλφων, υποχρέωση των εταιρειών. Αντίθετα θα πρέπει να είναι από τους πρωταρχικούς στόχους του καθενός.

Η ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΤΟΥ ΧΡΟΝΟΥ: Η διαχείριση του χρόνου του ασφαλιστή είναι υπόθεση που πρέπει να πάρει στα χέρια του και αλλοίμονο αν την εμπιστευτεί σε άλλους.

Η ΟΡΓΑΝΩΣΗ: Η οργάνωση που τη θαυμάζουν και αυτοί που την έχουν και αυτοί που τη στερούνται, λέγεται ότι κοστίζει. Η έλλειψη οργάνωσης πόσο κοστίζει;

Η ΔΙΑΘΕΣΗ ΓΙΑ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΚΑΙ ΤΟ ΘΕΤΙΚΟ ΠΝΕΥΜΑ: Το θετικό πνεύμα ιδιαίτερα είναι ο καταλύτης που διευκολύνει τις περισσότερες των διαδικασιών και ο καλύτερος σύμμαχος για το ξεπέρασμα των προβλημάτων.

Η ΠΕΙΘΑΡΧΙΑ ΑΡΧΙΚΑ ΚΑΙ Η ΑΥΤΟΠΕΙΘΑΡΧΙΑ ΣΤΗ ΣΥΝΕΧΕΙΑ: Είναι τόσο απαραίτητες και χρήσιμες αρετές για το ανεξάρτητο και ανεξάντλητο επάγγελμα.

Η ΣΥΝΕΠΕΙΑ ΚΑΙ Η ΣΟΒΑΡΟΤΗΤΑ: Οι υπηρεσίες αυτού του τύπου χρειάζονται περισσότερο από οποιοδήποτε προϊόν τολμη και συνέπεια.

Η ΦΑΝΤΑΣΙΑ: Η φαντασία με την οποία μπορεί να θελιπώσει και να προωθήσει τις κλασικές αρχές.

Η ΣΥΜΦΙΛΙΩΣΗ: Η συμφιλίωση με την ιδέα ότι σήμερα περισσότερο από άλλοτε πρέπει να δουλεύει σε συνθήκες ανταγωνισμού και σωστό χαμηλό κόστος. Πριν από χρόνια ελάχιστοι μιλούσαν για κόστος των προσφερομένων υπηρεσιών. Σήμερα όλο και περισσότεροι καταλαβαίνουν ότι η παραγωγή δεν είναι αυτοσκοπός. Η παραγωγή με σωστό κόστος είναι στόχος και επιθυμητή λύση. Ο ασφαλιστής σήμερα πρέπει να περάσει από πολλά εμπόδια στο δρόμο για την

επιτυχία και ένα από τα μεγαλύτερα είναι ο ίδιος ο εαυτός του.

Ο UNIT MANAGER

Τα παραπάνω χαρακτηριστικά και εάν υπάρχουν όλα ή μερικά, χρειάζονται υποστήριξη διοικητική. Υποστήριξη ουσιαστική και όχι στηριγμένη στις παλιές μεθόδους αλλά σε σύγχρονες, με δυνατότητα εφαρμογής.

Δεν υπάρχει κοπάδι χωρίς τσοπάνο. Δεν υπάρχει μελίσιω χωρίς αρχηγό (βασίλισσα). Επιτυχημένη ή μη ομάδα δεν μπορεί να υπάρξει χωρίς ομαδάρχη (Unit Manager). Πρώτα απ' όλα πρέπει να δεχθούμε ότι δεν υπάρχει ομάδα χωρίς Unit Manager και στην πορεία παρατηρούμε ότι η επιτυχημένη ομάδα λειτουργεί μόνο κάτω από τις οδηγίες επιτυχημένου ομαδάρχη.

Ο Unit Manager είναι πολύ σπουδαίο και σημαντικό πρόσωπο στην αλυσίδα των εμπλεκόμενων στην ασφάλιση.

Ο Unit Manager είναι αναμφισβήτητο ο επαγγελματίας ασφαλιστής που πρώτα απ' όλα έχει τη φιλοδοξία και δίψα ν' ανεβεί τα σκαλοπάτια της ιεραρχίας με σκοπό να ολοκληρώσει τον επαγγελματικό κύκλο. Είναι αποφασισμένος να πληρώσει το τίμημα της νέας θέσης αλλάζοντας συνήθειες και πρακτικές.

Ο Unit Manager πρέπει να επαναπροσδιορίσει τη θέση του γιατί συνεχίζει να πουλάει υπηρεσίες. Πουλάει όμως και κάτι πιο ευαίσθητο: την καριέρα. Στα βασικά του καθήκοντα, πέρα πλέον από την πώληση προστίθεται η διεύθυνση και μάλιστα η διεύθυνση πωλητών, μια τόσο δύσκολη υπόθεση. Αρχίζει να προσέχει και να προσπαθεί για διατήρηση λεπών ισορροπιών αρχίζει να καταλαβαίνει τώρα όλο και περισσότερο τον τώως διευθυντή του και τώρα συνάδελφό του manager.

Είναι η στιγμή της "εκδίκησης" όπως λένε μερικά συνάδελφοι. Η λέξη εκδίκηση φυσικά σε εισαγωγικά.

Οι χειρισμοί του τώρα επηρεάζουν μεγαλύτερες δυνάμεις: επηρεάζουν καριέρες, επηρεάζουν ολόκληρη ομάδα.

Όπως το νίτρο και η γλυκερίνη πρέπει να είναι στη σωστή αναλογία για να έχουμε έκρηξη, έτσι ο Unit Manager πρέπει να κατανέμει σωστά την προσπάθειά του, πώληση-διεύθυνση, για να πορευθεί το δρόμο της επιτυχίας.

Ο Unit Manager είναι ο άνθρωπος που συνεχίζει να κατέχει τα μυστικά της πώλησης. Είναι πιο προσιτός στον πριν λίγο συνάδελφό του ασφαλιστή και ταυτόχρονα πρέπει να γνωρίζει το χειρισμό ανθρώπων, όχι απλών ανθρώπων αλλά πωλητών που κατά γενική ομολογία είναι

δύσκολο να διοικηθούν.

Ο Unit Manager πρέπει να ενδιαφέρεται για το κάθε τι που συμβαίνει στην ομάδα του. Ενδιαφέρεται και είναι κοντά στους ανθρώπους του και τους πελάτες αυτών όταν χρειαστεί. Εμπνέει και εμπυκώνει τους ανθρώπους του. Βέβαια η επιτυχημένη ομάδα πωλήσεων δε γίνεται με ευχές και πολύ περισσότερο με εγκυκλίους. Χρειάζονται πλην των άλλων και κίνητρα. Κίνητρα τολμηρά. Προσαρμοσμένα στις απαιτήσεις των καιρών. Κίνητρα που θα μπορέσουν να υπηρετήσουν την στρατηγική της εταιρείας και το management με φαντασία.

Ο AGENCY MANAGER

Ο Agency Manager είναι ο ασφαλιστής που κατέχει τα μυστικά της πώλησης. Δεν είναι πάντα απαραίτητο να ήταν επιτυχημένος πωλητής με το στοιχείο της ποσότητας: είναι ο επαγγελματίας που διαθέτει ή πρέπει να διαθέτει κύρος, δεξιότητες, ικανότητες στο χειρισμό ανθρώπων, είναι εξισορροπιστής τάσεων και ισορροπιστής. Είναι το άτομο που δε διαχειρίζεται μόνο το δικό του χρόνο έξυπνα και αποτελεσματικά αλλά γαλουχεί τους συνεργάτες του ασφαλιστές και Unit Managers προς την ίδια κατεύθυνση. Ο Agency Manager διαθέτει την ικανότητα να διατηρεί με ιδανική σχέση το "ΕΛΕΥΘΕΡΟΣ" και το "ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΑΣ" καθώς πώληση και διεύθυνση και τέλος ορθή σχέση του ΝΑΙ και του ΟΧΙ.

ΜΕΛΛΟΝ

Η σημερινή κατάσταση είναι δεδομένη και ταυτόχρονα προϊόν προσπάθειας σε δύσκολες συνθήκες και αυτό το γεγονός δύσκολο αμφισβητείται. Μέσα από τη διαδικασία αυτή αποκτήθηκε και φοβερή πείρα η οποία με τη σειρά της θα σηματοδοτήσει νέες προσπάθειες και νέα επιτεύγματα. Το μέλλον διαγράφεται σίγουρο για τις ομάδες πωλήσεων αλλά απαιτεί περισσότερη προσοχή, εξειδίκευση, σταθερά και συγκεκριμένα θήματα. Ανέφερα παραπάνω ότι βρισκόμαστε σε ένα ραγδαία μεταβαλλόμενο περιβάλλον. Μεταβολές παρατηρούμε και στην Ελλάδα αλλά και διεθνώς. Η ιδέα του mega Agency κερδίζει έδαφος και θα αποτολμούσα να ισχυρισθώ ότι είναι η μοναδική μελλοντική λύση. Δεν υπάρχει μαγική συνταγή για τη δημιουργία του mega Agency. Χρειάζεται mega agents, mega Unit Managers, mega Agency Managers, mega αποδοχή των βασικών αρχών, mega προσπάθεια και mega φαντασία. Θα αναφερθώ λεπτομερώς στις προτάσεις μου για τις επιτυχημένες ομάδες πωλητών στο μέλλον.

ισμό τη συνεχή συμμετοχής

ΟΜΙΛΙΕΣ ΣΥΜΠΟΣΙΟΥ

Οι Άνθρωποι της Μεταβολής

ΔΙΕΘΝΕΣ ΣΥΝΕΔΡΙΑΚΟ ΚΕΝΤΡΟ

1992

Α Ε Υ Κ Ω Σ Ι Α

Σ' αυτό το τεύχος συνεχίζουμε την παρουσίαση των εργασιών του Ασφαλιστικού Συμποσίου, όπως μας ζητήσατε

Καριέρα Χωρίς Φραγμούς

Εισηγητής: Μαρία Παπαδοπούλου

Υπάρχουν γεγονότα στην καθημερινή ζωή, που αποτελούν σταθμούς και σημεία αλλαγής της πορείας μας, μέσα στον χρόνο. Είναι γεγονότα απλά, χωρίς φανερές ιδιαιτερότητες, που κάποια στιγμή, πολύ αργότερα, μπορούμε να εκτιμήσουμε, το σημαντικό και καθοριστικό τους ρόλο. Αρκετοί τα αποδίδουν στην τύχη, οι μαθηματικοί στις πιθανότητες, και κάποιοι άλλοι στις συμπτώσεις, όλοι όμως συμφωνούν πως είναι η αρχή για βασικές αλλαγές.

Η καριέρα μου στον ασφαλιστικό χώρο άρχισε μ' ένα τέτοιο απλό γεγονός πριν 17 χρόνια. Ήταν η εποχή που βοηθούσα κάποιο συγγενικό μου πρόσωπο που είχε έλθει από την επαρχία να βρει δουλειά στην Αθήνα μέσω αγγελιών. Κάναμε πολλές επισκέψεις σε διάφορες εταιρείες. Μια από τις αγγελίες ήταν και του νεοσυσταθέντος τότε υποκαταστήματος της Εταιρείας που εργάζομαι στο Κουκάκι. Ακόμα πχούν στ' αυτιά μου τα λόγια του Διευθυντή του Υποκαταστήματος ο οποίος μου είπε: "Η εξαδέλφη σας δεν είναι κατάλληλη για την εργασία μας, σεις όμως ταίριαζετε οπωσδήποτε με το άτομο που χρειαζόμαστε για να συνεργαστούμε.

Αποδέχθηκα την πρόταση, με κίνητρο το ελεύθερο ωράριο, την ανεξαρτησία που προσφέρει το επάγγελμα και την αξιοκρατική αμοιβή. Είχα βέβαια, σημαντικές επιφυλάξεις και αναστολές για το επάγγελμα και μέσα μου υπήρχαν πολλά αναπάντητα ερωτήματα όπως:

- Τι επάγγελμα είναι αυτό;
- Ποιές προοπτικές έχει;
- Πώς είναι οι συνθήκες εργασίας;
- Πού θα βρίσκω πελάτες;
- Είναι σίγουρο ότι διαθέτω τα προσόντα που χρειάζονται;
- Θα κερδίζω αρκετά χρήματα όπως μου υποσχέθηκαν;
- Ποιό είναι το STATUS του επαγγέλματος στην κοινωνία που ζω;
- Θα είμαι συνεπής στους πελάτες όταν χρειαστούν τις υπηρεσίες μου;
- Πόσο αξιόπιστη είναι η εταιρεία στην οποία θα εργασθώ;

Εκείνη την εποχή, η εκπαίδευση του νέου ασφαλιστή ήταν σύντομη. Ένα

μπλοκάκι, ένα τιμολόγιο και 2-3 σημειώσεις πωλήσεων, ήταν αρκετά για να βγω στην αγορά και να βλέπω κόσμο. Οι συνθήκες δε της αγοράς; Παντελής άγνοια των ασφαλιστικών υπηρεσιών, με φυσικό επακόλουθο την επιφύλαξη και τη δυσπιστία. Ξεκίνησα να εργάζομαι, εμπιστευόμενη περισσότερο το ένστικτό μου και λιγότερο τις γνώσεις μου και άρχισα δειλά-δειλά, μέσα από την αντιμετώπιση των πελατών μου, να ψηλαφίζω το επάγγελμα και τις προσωπικές μου δυνατότητες σ' αυτό. Δεν είχα καταλάβει τότε, ποιές προοπτικές για καριέρα υπήρχαν, ούτε και πίστευα στο θεσμό αφού δεν είχα προσωπικές εμπειρίες, ούτε σημαντική ακόμα εκπαίδευση. Το μόνο που ένοιωθα έντονα, ήταν μια εσωτερική παρόρμηση, που με οδηγούσε, στο να κοινοποιώ το επάγγελμά μου, σε όλο και περισσότερο κόσμο. Η καθημερινή επικοινωνία μου με άτομα ποικίλων μορφωτικών επιπέδων και διαφόρων εισοδηματικών τάξεων, με βοήθησε ν' αποκτήσω γνώσεις και εμπειρίες. Υπήρχαν βέβαια μέσα σε όλα αυτά και οι απογοητεύσεις που πρέπει να ομολογήσω, ότι καθόλου δε βοηθούσαν την εξέλιξή μου. Ήταν η άρνηση με την οποία δεχόταν ο κόσμος τη δουλειά μου, οι ακυρώσεις των ραντεβού. Αυτά και άλλα παρόμοια ήταν πράγματα που δεν μπορούσα να δεχθώ. Εννοούσα κάθε φορά, που έφευγα από μια συνέντευξη πωλήσεων, να έχω οπωσδήποτε ένα καινούργιο πελάτη. Με ενοχλούσε αφάνταστα η αποτυχία. Άρghσα πολύ να καταλάβω, ότι οι επιτυχίες στη δουλειά μου, ήταν συνυφασμένες και με αποτυχίες, οι οποίες όχι μόνο δε θα έπρεπε να με απογοητεύουν, αλλά αντίθετα να γίνονται πρόκληση για την αυτοβελτίωσή μου. Άρχισα να συνειδητοποιώ, ότι οι χαμένες πωλήσεις δεν οφείλονταν μόνο στις ιδιοτροπίες κάποιων δύσκολων πελατών, αλλά και στα προσωπικά μου λάθη. Τότε κατάλαβα, τον καθοριστικό ρόλο που παίζει η εκπαίδευση στην καριέρα του ασφαλιστή. Οι καθημερινές απαιτήσεις της δουλειάς, με ανάγκαζαν να προσπαθώ να βελτιώνομαι, σε μεθόδους εργασίας, σε τεχνικές πωλήσεων, και παράλληλα να ερευνώ και να μελετώ, ο,τιδήποτε έχει σχέση με τη δουλειά μου.

Όπως ιδιαιτερότητες συλλόγων ή οργανισμών, καλύψεις ταμείων, νομοθεσία ειδικών επαγγελμάτων και συλλογή στοιχείων ανταγωνισμού, γνώσεις απαραίτητες, για να έχω κάθε στιγμή, όλα τα επιχειρήματα που χρειαζόμουν και να είμαι πιο αποτελεσματική.

Επειδή σαν άνθρωπος υποφέρω από το σύνδρομο του τέλειου, ελάττωμα πολύ κουραστικό, εξοντωτικό θα μπορούσα να πω, επέβαλα στον εαυτό μου, στο τέλος κάθε ημέρας μια αυτοκριτική, τόσο της δραστηριότητάς μου όσο και της επαγγελματικής συμπεριφοράς μου. Προσπαθούσα να εξυπηρετώ τους πελάτες μου όσο πιο υπεύθυνα μπορούσα, με αποτέλεσμα, να με περιβάλουν με την εκτίμηση και την φιλία τους. Μέσα από τα δικά τους προβλήματα και τις ανάγκες, κατανόησα τη σπουδαιότητα της δουλειάς μου. Ακόμα και σήμερα, ύστερα από τόσα χρόνια, δεν μου είναι εύκολο να ξεχάσω τα συναισθήματα που γέμισαν την ψυχή μου και την υπερφάνεια που ένοιωσα για το επάγγελμά μου αντικρύζοντας την ευγνωμοσύνη στα βουρκωμένα μάτια της χήρας κ. ΓΚΑΝΑ όταν της έδωσα την επιταγή, για το θάνατο του άνδρα της, με την οποία θα έπρεπε να συντηρήσει τα δυο ανήλικα παιδιά της. Παρόμοια λοιπόν γεγονότα, μου προσδιόρισαν το μεγάλο, το σημαντικό ρόλο, που έχει ο ασφαλιστής στην κοινωνική πραγματικότητα. Είχα οριοθετήσει το δικό μου παρακινητικό περιβάλλον, αυτό που μου έδινε τη δυνατότητα να έχω αυτοπεποίθηση και μαχητικότητα. Δεν είχα πια επιφυλάξεις, δεν είχα προβληματισμούς, δεν είχα αναστολές. Είχα απαντήσεις σε όλες τις ερωτήσεις μου, πίστευα το θεσμό που υπηρετούσα. Συνειδητοποίησα ότι ειδικεύομαι σε μια ανερχόμενη βιομηχανία, με σταθερή απασχόληση, όπου είχα την άνεση να είμαι ταυτόχρονα αφεντικό αλλά και υπάλληλος του εαυτού μου. Μπορούσα να έχω όποιες αποδοχές ήθελα, να παίρνω αύξηση όποτε ήθελα. Οι πελάτες μου ήξεραν πια ότι μπορούσαν να με εμπιστευτούν, έγιναν οι ίδιοι διαφημιστές μου. Το χρόνο που επένδυα στα προβλήματα του καθενός από αυτούς, μου τον επέστρεφαν τώρα με τόκο.

Βεβαιώθηκα λοιπόν, ότι η επιτυχία ή αποτυχία στο επάγγελμα ήταν καθαρά προσωπική μου υπόθεση και τα αποτελέσματα είχαν σχέση πάντα με την εργατικότητα και τη θέλησή μου. Το παρακινητικό περιβάλλον της εταιρείας, μου έδινε τη δυνατότητα να μετέχω σε συνέδρια και εκπαιδευτικά ταξίδια και να γευθώ τις ικανότητες της αναγνώρισης των προσπαθειών. Έτσι λοιπόν οι 2-3 ώρες της αρχικής εργασίας, έγιναν 8-10

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

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

Εξέυρωση 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)

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



γνωρίστε τη διαφορά!

την ημέρα. Στο στάδιο αυτό της επαγγελματικής ωριμότητας του ασφαλιστή, ένοιωσα έκπληξη, για τα οφέλη που είχα αποκομίσει από την εργασία μου. Όταν λοιπόν το 1984 μου προτάθηκε ν' αρχίσω νέα καριέρα στο MANAGEMENT, δέχθηκα ν' αξιοποιήσω την ευκαιρία που μου δινόταν, επειδή πίστευα ότι η 9χρονη πείρα μου στις πωλήσεις ήταν εγγύηση επιτυχίας. Βέβαια δεν είναι ακριβώς έτσι, διότι επρόκειτο για ένα άλλο κλάδο, τελείως ξεχωριστό, όπου ξεκινούσα πάλι από την αρχή. Με ενθουσίαζε η ιδέα να δώσω και σε άλλα άτομα την ευκαιρία να σταδιοδρομήσουν στο επάγγελμα παρέχοντας καλύτερη ποιότητα ζωής στις οικογένειές τους. Έτσι, μεταλαμβάνοντας την αγάπη για το ασφαλιστικό επάγγελμα μπορούσα να ανελιχθώ σε ένα νέο τομέα και να συντελέσω στη δημιουργία επαγγελματικού προφίλ ασφαλιστών, σύμφωνα με τα δικά μου πρότυπα και ιδανικά. Αισθανόμουν σοβαρή ανησυχία αν θα μπορούσα να κάνω σημαντικά θήματα σε αυτό το χώρο. Δεν μπορούσα ακόμη να γνωρίσω ποιές δυνατότητες είχα. Οι 8-10 ώρες εργασίας την ημέρα δεν έφθαναν πια, χρειαζόμουν τουλάχιστον 10-12. Η απειρία του πρώτου καιρού με έκανε να μοιάζω σαν τον Προκρούστη της μυθολογίας. Μετρούσα τα άτομα που στρατολογούσα με τα δικά μου μέτρα και σταθμά. Αν δεν ταιριάζαν στα δικά μου πρότυπα και πιστεύω, τότε δυσκολευόμουν να συνεργαστώ μαζί τους και τους απέρριπτα. Πέρασε αρκετός χρόνος, για να αντιληφθώ ότι MANAGER, είναι εκείνος που μπορεί να διοικεί ανθρώπους με τα δικά τους πιστεύω, τις δικές τους οραματισμούς, τις δικές τους επιδιώξεις στη ζωή, και τα δικά τους ισχυρά και αδύνατα σημεία. Και είναι δική του δουλειά, να τα βρεί όλα αυτά και να τα ενεργοποιήσει, για να φτιάξει σοβαρούς επαγγελματίες, που παράλληλα θα είναι και ευτυχισμένοι άνθρωποι.

Έβλεπα ότι οι συνθήκες της αγοράς μέσα στη 10ετία (1975-1985) που είχε μεσολαβήσει από το δικό μου ξεκίνημα, είχαν αλλάξει. Μπήκε στη ζωή μας η σύγχρονη τεχνολογική ανάπτυξη. Το μπλοκάκι και το τιμολόγιο διαδέχθηκε ο ηλεκτρονικός υπολογιστής. Τα σεμινάρια που έβαλαν εμένα στη ασφαλιστική εργασία, αντικαταστάθηκαν από σειρά σεμιναρίων αρκετών ωρών. Ενεφανίσθη υπηρεσία MARKETING, που έδινε πληροφορίες για τάσεις αγοράς, ιδιαίτερότητες επαγγελματιών, καλύψεις κοινωνικών ταμείων και φυσικά στοιχεία ανταγωνισμού. Οι καταναλωτές, από τα μέσα μαζικής ενημέρωσης, είχαν καλύτερη πληροφόρηση για τα θέματα της ιδιω-

τικής ασφάλισης και απαιτούσαν καλύτερο SERVICE. Άρχισε να υπάρχει ένταση του ανταγωνισμού. Έτσι, από το ξεκίνημά μου στο MANAGEMENT, έδωσα μεγάλο βάρος στην ποιοτική εκπαίδευση των ασφαλιστών μου, τόσο στο γραφείο όσο και στην αγορά. Προσπαθούσα να γνωρίζουν πολύ καλά το αντικείμενό τους και να προσφέρουν υψηλής ποιότητας υπηρεσίες στους πελάτες τους. Τους διδάσκα διαρκώς να τηρούν την επαγγελματική δεοντολογία και να σέβονται τον κόπο και τη δουλειά των συναδέλφων τους ανεξαρτήτως εταιρείας. Προσπάθησα να τους διδάξω ότι ο σωστός επαγγελματίας, θα πρέπει να μπορεί να προγραμματίζει το μέλλον και να δημιουργεί σχέσεις που να αντέχουν σε αυτό. Έδωσα βαρύτητα στο να αποκτήσουν καλές συνήθειες στην εργασία, που πιστεύω πως βοηθούν, στην ανάπτυξη εσωτερικής αντοχής και αυτοπεποίθησης. Και δημιουργούν αντισώματα στις αντιξοότητες και τις απαγορεύσεις που υπάρχουν ιδιαίτερα στο ξεκίνημα της καριέρας. Προσπάθησα να καλλιεργήσω καλό κλίμα στο υποκατάστημα. Φρόντιζα να σέβομαι την προσωπικότητα των συνεργατών μου, ενώ συγχρόνως προσπαθούσα ν' αξιοποιήσω τα προσόντα τους και να βγάλω στην επιφάνεια τις δεξιότητές τους. Ήταν ευτύχημα που συνειδητοποίησα σύντομα ότι ο MANAGER κάνει ουσιαστικά δύο εργασίες: ΜΙΑ ΕΥΚΟΛΗ ΚΑΙ ΜΙΑ ΔΥΣΚΟΛΗ. Η ΕΥΚΟΛΗ ΕΙΝΑΙ ΝΑ ΕΠΙΛΥΕΙ ΤΑ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ ΤΩΝ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ ΤΟΥ ΚΑΙ Η ΔΥΣΚΟΛΗ ΕΙΝΑΙ ΝΑ ΜΗΝ ΤΟΥΣ ΔΗΜΙΟΥΡΓΕΙ. Με βάση αυτό κατάφερα να στελεχωσω το υποκατάστημά μου με ικανοποιημένους συνεργάτες που με περιέβαλαν με εκτίμηση και σεβασμό.

Η μεγαλύτερη όμως ανταμοιβή για μένα, ήταν όταν με δικαίωνε το αποτέλεσμα όλης αυτής της προσπάθειας.

Ένοιωθα περήφανη όταν έβλεπα τον πρώην τροχονόμο με τον πενιχρό μισθό ν' ασχολείται με τις ασφαλιστικές εργασίες διακεκριμένων επιχειρηματιών, και τη στολή του τροχονόμου ν' αντικαθιστά το εγγλέζικο κουστούμι με την ολομέταξη γραβάτα και το χρυσό στυλό. Και τώρα να είναι σε θέση να προσφέρει στα παιδιά του την καλύτερη εκπαίδευση.

Ένοιωθα περήφανη, όταν έβλεπα τη 40χρονη νοικοκυρά, που επί χρόνια είχε θάψει κάποιο πτυχίο στο συρτάρι, να μετατρέπεται σε διακεκριμένη επαγγελματίνα και να μετακομίζει από το 2,5άρι που ζούσε με την οικογένειά της, στην πολυτελή μεζονέτα.

Ένοιωθα περήφανη, όταν έβλεπα το Δημόσιο Υπάλληλο, με τη συντηρητική και στερεομένη ζωή, ν' απολαμβάνει τα-

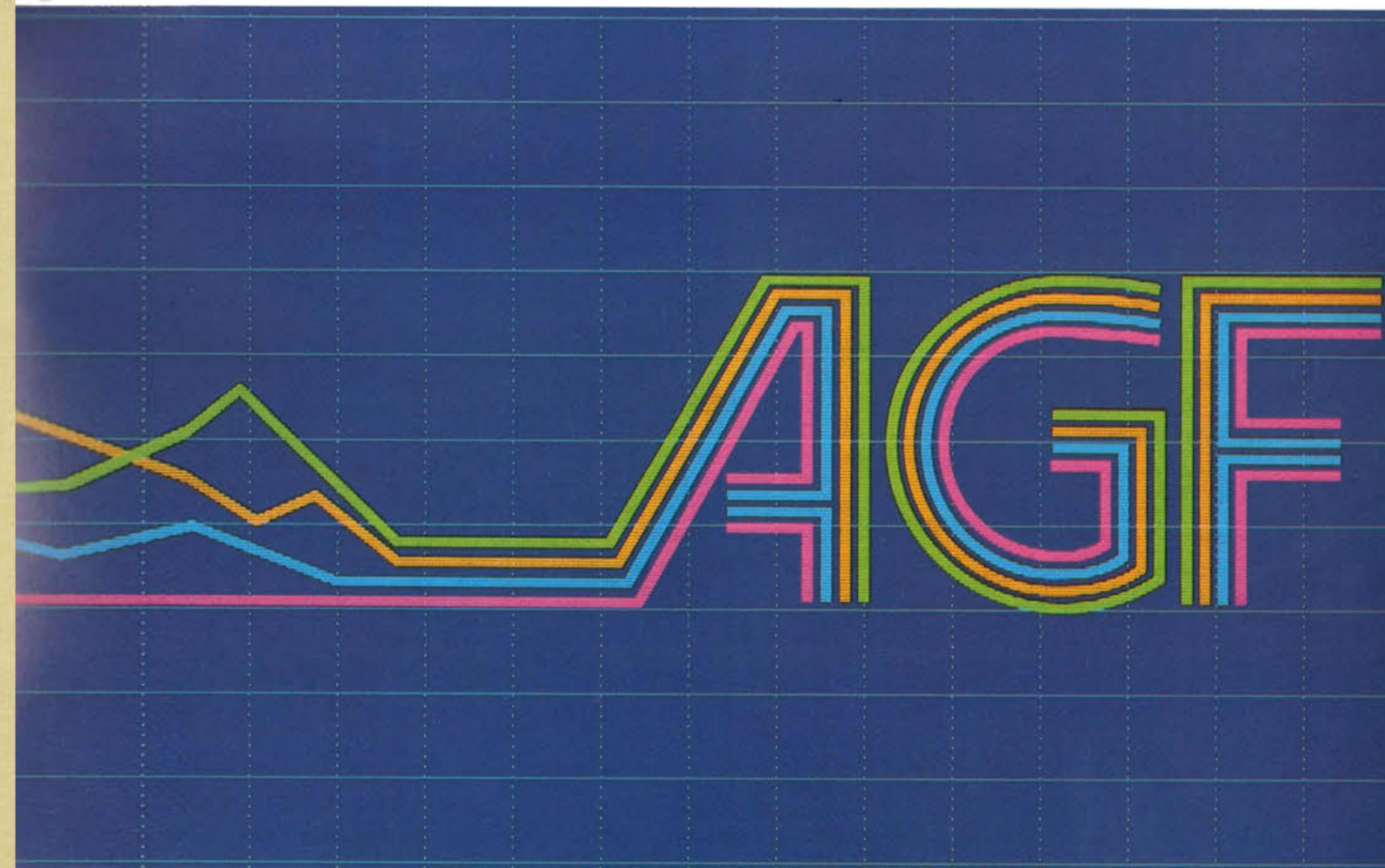
ξίδια στο εξωτερικό, που δεν μπορούσε ούτε καν να ονειρευτεί. Όλα αυτά μ' έκαναν να μετατρέψω τη δουλειά σε μεράκι.

Σταδιακά φρόντιζα κι εγώ να εξελισσώμαί μαζί τους. Εκπαιδευόμενοι διαρκώς, πάνω στα θέματα του MANAGEMENT και προσπαθούσα να παρακολουθώ τις εξελίξεις της αγοράς, η οποία διαρκώς άλλαζε όψεις. Εργασθήκαμε όλα αυτά τα χρόνια, οι συνεργάτες μου κι εγώ, πολύ σκληρά, κι έτσι η επιτυχία δεν άργησε να έλθει. Τα αποτελέσματα όλων των προσπαθειών, ήταν μεγαλύτερα από τις αρχικές προσδοκίες μου. Το υποκατάστημα από τον πρώτο χρόνο της λειτουργίας ήταν μέσα στα πέντε πρώτα της εταιρείας, και ύστερα από πέντε χρόνια λειτουργίας, το 1991 έφτασε να είναι το δεύτερο. Πέντε δε από τους συνεργάτες μου ανήκουν στους 20 καλύτερα αμοιβόμενους της εταιρείας.

Πλήθος προϊόντων, υπηρεσιών, κατακλύζουν την ασφαλιστική αγορά και καλύπτουν όλο και πιο εξειδικευμένες ανάγκες του καταναλωτικού κοινού. Οι εταιρείες διαχείρισης χαρτοφυλακίων, έκαναν την εμφάνισή τους, βοηθώντας τους επενδυτές, να επενδύσουν τόσο στην Ελλάδα, όσο και στο εξωτερικό. Μέσα στην τελευταία διετία, δημιουργήθηκαν από Τράπεζες και ασφαλιστικές εταιρείες, 30 ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ τα οποία έχουν σύνολο ενεργητικού 215.000.000.000 δρχ. Οι ιδιωτικές Τράπεζες, μπήκαν δυναμικά στην αγορά, επιβάλλοντας νέα τραπεζική αντίληψη με πληθώρα διευκολύνσεων για τον πελάτη τους. Τα συστήματα LEASING, FACTORING, και FRANCHISING κερδίζουν συνεχώς έδαφος στις ελληνικές επιχειρήσεις όλο και περισσότερο.

Για τους συνεργάτες μου λοιπόν και μένα, θέλω να πιστεύω, πως το μέλλον, δε σταματά σε όσα μπορούσαμε μέχρι σήμερα να κατακτήσουμε. Υπάρχουν καθημερινά, νέες προκλήσεις που μας περιμένουν. Η καριέρα του πραγματικού επαγγελματία δε σταματά στην αλυσίδα ΠΑΡΑΓΩΓΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ, ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΟΜΑΔΑΣ, ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΟΣ, υπάρχει και ο ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ, ο ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ, ο ΙΔΙΟΚΤΗΤΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ ή και ο BROKER. Τα προϊόντα δε σταματούν στα απλά ασφαλιστικά προστασία και αποταμίευσης, αλλά μεταλλάσσονται σε σύγχρονα πακέτα ολοκληρωμένων χρηματοοικονομικών λύσεων. Οι εργασίες του επαγγελματία δεν περιορίζονται πλέον εντός των ελλαδικών συνόρων αλλά απλώνονται και πέρα από τα ευρωπαϊκά.

ΓΙΑΤΙ ΤΟ ΑΥΡΙΟ ΑΠΟΦΑΣΙΖΕΤΑΙ ΣΗΜΕΡΑ



AGF AGF KOSMOS



ΝΕΟ ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΤΗΣ INTERAMERICAN-ΚΥΠΡΟΥ

Στις 6 Νοεμβρίου έγιναν τα εγκαίνια νέου Υποκαταστήματος της INTERAMERICAN στη Λευκωσία, Λεωφ. Στασιού 26, το οποίο υπάγεται στην Επιθεώρηση του κ. Δημήτρη Δημητριάδη.

Στην τελετή η οποία άρχισε με αγιασμό, παρέστη ο Διευθύνων Σύμβουλος της INTERAMERICAN Κύπρου κ. Ευριπίδης Νεοκλέους ο οποίος συνεχάρη θερμά τον διευθυντή κ. Δημήτρη Δημητριάδη, τα στελέχη και όλους τους ασφαλιστές του υποκαταστήματος και τους κάλεσε να συνεχίσουν να εργάζονται με τον ίδιο ζήλο για την καλύτερη εξυπηρέτηση του κοινού της INTERAMERICAN.

Στα εγκαίνια παρέστησαν επίσης ο κ. Χρίστος Σταυρίδης, Σύμβουλος Πωλήσεων και Marketing του Ομίλου INTERAMERICAN και Διοικητικά στελέχη της Εταιρείας.

Σε σύντομη ομιλία του ο Επιθεωρητής Πωλήσεων και Διευθυντής του Υποκαταστήματος κ. Δ. Δημητριάδης ευχαρίστησε τους συνεργάτες του για την συνέπεια που επέδειξαν στην εργασία τους και την εταιρεία για την υποστήριξη που του παρείχε στο έργο του. Ακολούθησε δεξίωση στους άνετους χώρους του Υποκαταστήματος.

Στη φωτογραφία διακρίνονται από αριστερά ο κ. Χρ. Σταυρίδης, ο κ. Ε. Νεοκλέους, η κ. Δημητριάδου, ο Πάτερ Χριστόδουλος, και ο κ. Δ. Δημητριάδης.

ΝΕΟ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΑΠΟ ΤΗΝ INTERAMERICAN-ΚΥΠΡΟΥ

Στημιότυπο από την παρουσίαση του νέου επενδυτικού προγράμματος FLEXIPLAN από την INTERAMERICAN-Κύπρου. Διακρίνονται ο Διευθύνων Σύμβουλος της INTERAMERICAN κ. Ευριπίδης Νεοκλέους, 2ος

από δεξιά, ο Διευθυντής Πωλήσεων κ. Κλεάνθης Κλεάνθους, ο Αναλογιστής της INTERAMERICAN κ. Μίνας Μωυσιάς και ο Υπεύθυνος Marketing κ. Γιώργος Φωτίου. Κάτω τα στελέχη και οι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι της INTERAMERICAN.

Νέο πρωτοποριακό Επενδυτικό πρόγραμμα παρουσίασε η INTERAMERICAN-Κύπρου σε Παγκύπρια συνάντηση στελεχών και αντιπροσώπων



της.

Το FLEXIPLAN, το ευέλικτο επενδυτικό πρόγραμμα είναι άμεσα συνδεδεμένο με χρηματιστηριακές αξίες και άλλες επενδύσεις (Unit Linked) και προσφέρει τη δυνατότητα επένδυσης σε μετοχές, χρεώγραφα και άλλες αξίες στην Κύπρο και το εξωτερικό. Επίσης επιτρέπει συνεχή αναπροσαρμογή ανάλογα με τις ανάγκες και επιθυμίες του κάθε Ασφαλισμένου.

Το επενδυτικό Ασφαλιστικό πρόγραμμα FLEXIPLAN σχεδιάστηκε βάσει αγγλικών και αμερικανικών προτύπων και περιέχει στοιχεία που εξασφαλίζουν στους Ασφαλισμένους πλεονεκτήματα που ξεχωρίζουν όπως: Συμμετοχή σε επενδύσεις στην Κύπρο και το Εξωτερικό - Επιλογή υψηλής Ασφαλιστικής Κάλυψης - Δικαίωμα συνεχούς αναπροσαρμογής της Επένδυσης και Ασφαλείας ανάλογα με τις ανάγκες και επιθυμίες του



Δυναμική Παρουσία της Universal Life στο Ασφαλιστικό Συμπόσιο "Οι Άνεμοι της Αλλαγής"

Με ομάδα από 40 στελέχη του Δυναμικού Πωλήσεων και της Διοίκησης συμμετείχε η Universal Life στο Ασφαλιστικό Συμπόσιο "Οι Άνεμοι της Αλλαγής". Μια δυναμική παρουσία που αντικατοπτρίζει την φιλοσοφία της Εταιρείας για συνεχή επένδυση στην επιμόρφωση του ανθρώπινου δυναμικού της.

Το διήμερο Ασφαλιστικό Συμπόσιο διοργανώθηκε από το Ασφαλι-

Η INTERAMERICAN ΑΣΦΑΛΙΖΕΙ ΤΟΥΣ ΚΥΠΡΙΟΥΣ ΠΟΔΟΣΦΑΙΡΙΣΤΕΣ

Ο Παγκύπριος Σύνδεσμος Ποδοσφαιριστών συμφώνησε με την INTERAMERICAN για παροχή ασφαλιστικών καλύψεων προς τα μέλη του. Οι καλύψεις αφορούν Ασφάλεια Ζωής, Αποζημίωση για Μόνιμη Ανικανότητα Εργασίας, Αποζημίωση για απώλεια ποδοσφαιρικής καριέρας και μνησίο επίδομα συνεπεία ατυχήμα-

καθ' ενός - Αντιπληθωριστική Αναπροσαρμογή - Φιλοδώρημα (Bonus) - Διατήρησης - Άτοκο Δάνειο - Φοροαπαλλαγή - Δικαίωμα Ρευστοποίησης.

Το FLEXIPLAN παρουσίασαν ο κ. Μ. Μωυσιάς, Αναλογιστής της INTERAMERICAN και ο κ. Γ. Φωτίου, Υπεύθυνος του Τμήματος Marketing. Την συνάντηση έκλεισε ο Διευθύνων Σύμβουλος της Εταιρείας κ. Ευριπίδης Νεοκλέους ο οποίος τόνισε τη σπουδαιότητα του FLEXIPLAN το οποίο αποτελεί ακόμη μια σημαντική προσφορά της INTERAMERICAN στο κοινό της Κύπρου. Ο κ. Νεοκλέους μίλησε επίσης για την ανοδική πορεία της Εταιρείας και για τη δυναμική ανάπτυξη που συνεχίζει να επιτελείται και κατά το 1992 που είναι μια σημαντική χρονιά για την INTERAMERICAN που συμπληρώνει 10 χρόνια επιτυχημένης παρουσίας της στην Κύπρο.

τικό Ινστιτούτο Κύπρου, με την ευκαιρία των 20 χρόνων από την ίδρυση του και τελούσε υπό την αιγίδα του Υπουργού Οικονομικών κ. Γ. Συρίμη.

Το Συμπόσιο κάλυψε θέματα του τομέα Πωλήσεων και Μάρκετινγκ στην σύγχρονη Ασφαλιστική Αγορά. Στις ομάδες εργασίας που επεξεργάστηκαν τα θέματα Διατηρησιμότητας Εργασίας και Ανθρώπινου Δυναμικού η Universal Life αντιπροσωπεύτηκε από τους διευθυντές των υποκαταστημάτων της Λεμεσού και Αγ. Ομολογητών κ. κ. Δ. Τσιγκινη και Σ. Κτωρή.

τος. Οι καλύψεις προσφέρθηκαν με ειδικά χαμηλό κόστος σ' όλα τα μέλη του Π.Α.Σ.Π. που είναι όλοι οι ποδοσφαιριστές των ομάδων της πρώτης κατηγορίας.

Μανταρίνι[®]

Υπεύθυνη: ΜΑΡΙΑ ΣΠΥΡΟΥ

ΕΙΔΙΚΗ ΣΥΜΦΩΝΙΑ
ΣΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ -
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥΣ ΥΠΑΛΛΗΛΟΥΣ

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

ΣΥΓΧΡΟΝΟ ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΝΗΠΙΑΓΩΓΕΙΟ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΙΔΗΣΕΙΣ

ΟΛΑ ΤΑ ΝΕΑ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΧΩΡΟΥ

INTERAMERICAN

ΝΕΑ ΡΕΚΟΡ

Με εντυπωσιακά αποτελέσματα και σημειώνοντας ένα νέο ρεκόρ έκλεισε, το 1992, ο τομέας ασφαλιστικών δραστηριοτήτων για την INTERAMERICAN:

— Τα εισπραχθέντα ασφάλιστρα Ζωής, Ζημιών και Βοηθείας έφθασαν στο ποσό των 45,7 δις. σημειώνοντας αύξηση 39% έναντι του 1991. (Στα αποτελέσματα αυτά αξιωματικά δεν περιλαμβάνονται οι δραστηριότητες των ασφαλιστικών εταιριών CONTINENTAL και INTERAMERICAN Κύπρου που ανήκουν στον Όμιλο).

— Η εμπιστοσύνη του Κοινού προς την INTERAMERICAN επιβεβαιώθηκε το 1992 με 120.000 νέα Συμβόλαια Ζωής, 60.000 νέα Συμβόλαια Αυτοκινήτου και 13.100 νέα Συμβόλαια Πυρός.

— Τέλος, τα Αμοιβαία Κεφάλαια INTERAMERICAN, (Σταθερό, Ελληνικό, Ευρωπαϊκό και Δυναμικό) που κατέχουν την πρώτη θέση στην αγορά, παρουσίασαν το 1992 νέες πωλήσεις 16 δις. Ήδη στις 31.12.1992 το ενεργητικό τους έφθασε στα 60 δις.

Allianz

ΝΕΑ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ

Ο Ασφαλιστικός Όμιλος Allianz, ο μεγαλύτερος της Ευρώπης, στην επιδίωξη του να προσφέρει στο κοινό ένα ολοκληρωμένο επενδυτικό πρόγραμμα ξεκινά μια "οικογένεια" Αμοιβαίων Κεφαλαίων, η οποία λειτουργώντας συμπληρωματικά με τις ασφαλιστικές καλύψεις της Allianz θα βοηθήσει τον επενδυτή στην μακροπρόθεσμη πραγματοποίηση των χρηματοοικονομικών του στόχων.

Η Επιτροπή Κεφαλαιογοράς ενέκρινε στην 132η συνεδρίασή της τους κανονισμούς τριών Αμοιβαίων Κεφαλαίων της Allianz Ελληνικής Ανώνυμης Εταιρείας Διαχείρισης Α/Κ. Πρόκειται για τα Allianz Μικτό Αμοιβαίο Κεφάλαιο, με αρχικό ενεργητικό 300.000.000 δρχ., Allianz Αμοιβαίο Κεφάλαιο Σταθερού Εισοδήματος, με αρχικό ενεργητικό 500.000.000 δρχ. και Allianz Διεθνές Μικτό Αμοιβαίο Κεφάλαιο, με αρχικό ενεργητικό 200.000.000 δρχ., που σύντομα θα αρχίσουν να διατίθενται από το δίκτυο πωλήσεων του Ασφαλιστικού Ομίλου Allianz σε όλη την Ελλάδα. Θεματοφύλακας των κεφαλαίων θα είναι η Γερμανική Bayerische Vereinsbank AG, η τρίτη σε μέγεθος ιδιωτική Τράπεζα της Γερμανίας και η μόνη εγκατεστημένη στην Ελλάδα. Το δίκτυο υποκαταστημάτων της Τράπεζας Εργασίας θα χρησιμοποιηθεί για την εξυπηρέτηση του κοινού.



Nationale-Nederlanden NATIONALE - NEDERLANDEN ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ

Το 1992 αποτέλεσε κατά γενική ομολογία άλλη μία δύσκολη χρηματιστηριακή χρονιά, αφού ο Γενικός Δείκτης του Χρηματιστηρίου Αθηνών παρουσίασε από την αρχή του έτους μία πτώση της τάξεως του 18,2%.

Παρά την δύσκολη συγκυρία τα Αμοιβαία Κεφάλαια της Nationale-Nederlanden έδειξαν αξιόλογη αμυντική συμπεριφορά εξασφαλίζοντας ικανοποιητικές αποδόσεις ανάλογα με τον επενδυτικό προσανατολισμό τους.

Έτσι, το Αναπτυξιακό Αμοιβαίο Κεφάλαιο που επενδύει κυρίως σε επιλεγμένους μετοχικούς τίτλους παρουσίασε αύξηση στην τιμή μεριδίου

στο διάστημα 2/1/92 - 31/12/92 κατά 3,9% και υψηλή μερισματική απόδοση της τάξεως του 14,9%. Το διανεμόμενο ανά μερίδιο μέρισμα χρήσεως 1992 ανήλθε σε 143 δρχ., το καθαρό ενεργητικό στις 31/12/92 ήταν 3.202.391.232 και η καθαρή τιμή μεριδίου πριν την αποκοπή του μερισματος ήταν 956,58.

Το Αμοιβαίο Κεφάλαιο Εισοδήματος που επενδύει κυρίως σε τίτλους σταθερής αποδόσεως πέτυχε αύξηση στην τιμή μεριδίου στους επτά μήνες λειτουργίας του (27/5/92 - 31/12/92) της τάξεως του 12,7% και η μερισματική του απόδοση ήταν 8,2%. Το διανεμόμενο ανά μερίδιο μέρισμα χρήσεως 1992 ανήλθε σε 91,93 δρχ., το καθαρό ενεργητικό στις 31/12/92 ήταν 623.508.513 και η καθαρή τιμή μεριδίου πριν την αποκοπή του μερισματος ήταν 1.127,11 δρχ.

Η συνέχιση της προσεκτικής μεσομακροπρόθεσμης επενδυτικής στρατηγικής της εταιρίας διαχείρισης λαμβάνοντας υπόψη και τις εκτιμήσεις για τις οικονομικές εξελίξεις του 1993 εκτιμάται ότι θα δώσει τη δυνατότητα στα αμοιβαία κεφάλαια της Nationale-Nederlanden να επιτύχουν αξιόλογες αποδόσεις ανάλογα με τον επενδυτικό προσανατολισμό τους.



ΕΙΔΙΚΗ ΑΝΑΦΟΡΑ ΣΤΗΝ ALICO ΕΛΛΑΔΟΣ ΣΤΟ "NEWSWEEK"

Ειδικό πολυσέλιδο άρθρο στο οποίο γίνεται εκτενής αναφορά στην Ελλάδα και στις επενδυτικές δυνατότητες που προσφέρει σήμερα, φιλοξενήθηκε πρόσφατα στις σελίδες του έγκυρου περιοδικού "Newsweek".

Στο ίδιο άρθρο τονίζεται ακόμη ο ρόλος που μπορεί να διαδραματίσει

η Ελλάδα στην ευρύτερη γεωγραφική περιοχή που ανήκει και γίνεται ειδική αναφορά στην απόφαση της ALICO να συμπεριλάβει εδώ και μερικά χρόνια τις χώρες της πρώην Ανατολικής Ευρώπης κάτω από την διοικητική ευθύνη της ALICO Ελλάδος. Πιο συγκεκριμένα, το "Newsweek" αναφέρει:

"Κοιτάζοντας προς το μέλλον, η American Life Insurance Co. (ALICO), η οποία έχει την έδρα της στις ΗΠΑ, έχει καταστήσει την Ελλάδα κέντρο των συνεχώς αναπτυσσόμενων εργασιών της στις χώρες της Ανατολικής Ευρώπης.

Καθώς η Ανατολική Ευρώπη εξελίσσεται", μας λέει ο Πρόεδρος της ALICO κ. R. Kendall Nottingham, η Ελλάδα αποτελεί την φυσική επιλογή όπου εστιάζουμε το ενδιαφέρον μας. Χάρης στο έμπειρο ανθρώπινο δυναμικό της (η ALICO Ελλάδος) θα γίνει κέντρο διεθνούς δραστηριότητας στον χώρο των χρηματοοικονομικών υπηρεσιών σ' αυτές τις αγορές.



ΕΥΡΩΠΑΙΚΗ ΠΑΡΟΥΣΙΑ ΤΗΣ SCOP LIFE

Στις 6-8 Δεκεμβρίου 1992 πραγματοποιήθηκε στο International Convention Centre του Birmingham η Συνεδρίαση "Ισότης του έργου - Ισότης Ευκαιριών: Πνεύμα Διοικήσεως σε Πρακτική", στα πλαίσια της προεδρίας της Κυβέρνησης του Ηνωμένου Βασιλείου στην Ευρωπαϊκή Επιτροπή.

Στην τριμελή ελληνική αντιπροσωπεία που ορίστηκε από τον Υπουργό Εργασίας, συμμετείχε ο Διευθύνων Σύμβουλος και Γενικός Διευθυντής της SCOP LIFE κ. Χρήστος Νικολάου. Η Συνεδρίαση είχε σαν θέμα πρακτικούς τρόπους με τους οποίους οι εργοδότες μπορούν να κάνουν την ισότητα ευκαιριών πραγματικότητα

στους χώρους εργασίας, όχι μόνο για τις γυναίκες αλλά επίσης για τα μέλη μειονοτήτων, ηλικιωμένους εργαζόμενους και ανθρώπους με αναπηρίες.

Ε' ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΣΥΝΕΔΡΙΟ

Το Ε' Πανελλήνιο Ασφαλιστικό Συνέδριο θα πραγματοποιηθεί στη Λεμεσό, Κύπρο, Ξενοδοχείο Four Seasons (5 αστέρων), στις 20 και 21 Μαΐου 1993. Μεταξύ των θεμάτων που θα απασχολήσουν το Συνέδριο είναι και το θέμα της Φερεγγυότητας, του Image των Ασφαλιστικών Εταιρειών, τα Αμοιβαία Κεφάλαια και η Αντασφάλιση. Θα υπάρξει επίσης και μια ανοικτή συζήτηση. Τα θέματα θα παρουσιάσουν διακεκριμένοι ομιλητές, από την Κύπρο, την Ελλάδα και το εξωτερικό. Μεταξύ των στόχων αυτού του Συνεδρίου είναι να δοθεί η ευκαιρία και ο χρόνος στους συνειδητούς, για αλληλογνωριμία και σύμφωνη των σχέσεων τους. Θα δοθεί επίσης η ευκαιρία στους συνέδρους από την Ελλάδα και στους συνοδούς τους να επισκεφθούν ορισμένες από τις ελεύθερες περιοχές της Κύπρου. Το πλήρες πρόγραμμα του Συνεδρίου, θα ανακοινωθεί σύντομα, τόσο μέσω της Ένωσης, όσο και μέσω των κλαδικών εντύπων.

ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ - VICTORIA

Αύξηση 34,11% η παραγωγή του Ομίλου ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ - VICTORIA

Τη σημαντική αύξηση 34,11% σημείωσε η παραγωγή ασφαλιστρών των Εταιριών του Ομίλου ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ - VICTORIA το 1992 έναντι αυτής του 1991.

Συγκεκριμένα η παραγωγή ασφαλιστρών το 1992 ανήλθε σε 2.068.850.657 δραχμών έναντι 1.542.646.386 δραχμών το 1991.

Η σημαντική αυτή αύξηση υποδηλώνει την αποτελεσματική λειτουργία των εταιριών του Ομίλου ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ-VICTORIA και την σταθερή ανάπτυξή τους.



Η Α.Α.Ε. "ΑΣΤΗΡ" ΑΣΦΑΛΙΖΕΙ ΘΥΡΙΔΕΣ ΤΡΑΠΕΖΩΝ

Η γνωστή υπόθεση διαρρήξεως και κλοπής περιεχομένου Τραπεζικών Θυριδών για καταθέτες, έφερε στην επικαιρότητα την ανάγκη της ασφαλιστικής τους κάλυψης.

Η Α.Α.Ε. "ΑΣΤΗΡ" έχει τη δυ-

νατότητα να προσφέρει σε όλες τις ενδιαφερόμενες Τράπεζες ασφαλιστική κάλυψη Τραπεζικών Θυριδών κατά κλοπής, ληστείας και/ή φυσικής απώλειας λόγω φυσικών κινδύνων.

Η ειδική αυτή κάλυψη για Τραπεζικές Θυρίδες προσφέρεται τώρα από τον Αστέρ, με τους ευνοϊκότερους από κάθε άποψη, όπως πάντα, όρους.

INTERNATIONAL LIFE

ΣΤΟ ΜΕΓΑΡΟ ΜΟΥΣΙΚΗΣ ΤΟ 23ο ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΤΗΣ INTERNATIONAL

Στο Μέγαρο Μουσικής Αθηνών με συμμετοχή διακεκριμένων στελεχών απ' όλη την Ελλάδα θα γίνει στις 14 Μαρτίου το 23ο Ετήσιο Συνέδριο του γκρουπ της INTERNATIONAL που περιλαμβάνει την INTERNATIONAL LIFE (Ασφάλειες Ζωής) την INTERNATIONAL HELLAS (Γενικές Ασφάλειες) και την INTERNATIONAL Αμοιβαία Κεφάλαια. Και οι 3 εταιρίες είναι μέλη του γερμανικού κολοσσού AACHENER UND MUNCHENER που εργάζεται στην Ελλάδα στον τομέα Γενικών Ασφαλειών με Υποκατάστημα.

Η INTERNATIONAL LIFE λειτουργεί για πρώτη φορά το 1992 με τους ασφαλιστές της INTERNATIONAL LIFE που πέτυχαν αύξηση 100% στις νέες εργασίες τους Ζωής. Έτσι ο Κλάδος Ζωής έκλεισε το 1992 με συνολικά ετήσια ασφάλιστρα ύψους 2 δισεκατομμυρίων.

Με άλλα 2 δισεκατομμύρια ετήσια ασφάλιστρα έκλεισε το 1992 η INTERNATIONAL HELLAS στις Γενικές Ασφάλειες, δηλαδή σύνολο παραγωγής των 2 εταιριών 4 δισεκατομμύρια. Τέλος τα Αμοιβαία Κεφάλαια της INTERNATIONAL που ξεκίνησαν στο δεύτερο εξάμηνο του 1992 έχουν σήμερα ενεργητικό 900.000.000 δραχμές.



ΤΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΤΟΥ 2000 ΑΠΟ ΤΗΝ ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗ

Μετά την εντυπωσιακή επιτυχία που σημείωσε το "Χρυσό Βιβλιόριο Υγείας", - το οποίο ο κλαδικός τύπος χαρακτήρισε σαν το "Πρόγραμμα της επόμενης μέρας" - η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗ συνεχίζει στις εξαγγελίες της και πρωτοπορώντας για άλλη μια φορά, προσφέρει τώρα στον Έλληνα καταναλωτή το Πρόγραμμα του 2000.

ΕΣΩΤΕΡΙΚΗ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ ΚΑΙ ΕΝΗΜΕΡΩΣΗ



Στημιότυπα από την Συνάντηση των 300 διοικητικών στελεχών του Ομίλου INTERAMERICAN.

Ημερίδα Εσωτερικής ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ και Ενημέρωσης διοργάνωσε η Διοίκηση του Ομίλου Εταιριών INTERAMERICAN, εν όψει του κλεισίματος της χρονιάς 1992, την οποία παρακολούθησαν 300 διοικητικά στελέχη της πρώτης γραμμής.

Η συνάντηση πραγματοποιήθηκε το Σάββατο 12 Δεκεμβρίου, στο κτιριακό συγκρότημα INTERAMERICAN PLAZA και συγκεκριμένα στο αμφιθέατρο "ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ ΤΑΜΠΟΥΡΑΣ".

Ομιλητές ήταν τα στελέχη: κ.κ. Β. Καλτσάς, Παν. Νικολόπουλος, Κων/νος Τσαμπουκάς, Κων/νος Ανδρέουπουλος, Βύρων Μπαλλής, Σ.Μ. Τζούμας και Κων/νος Σταματελάτος.

Στις τοποθετήσεις τους ανέπτυξαν τις αρχές της φιλοσοφίας του "Ομίλου INTERAMERICAN", όπως αυτές διαγράφονται στη νέα τάξη πραγμάτων, επιπρόσθετα αναφέρθηκαν στις προοπτικές που διανοίγονται και στον ρόλο που θα διαδραματίσει η νέα τεχνοκρατική αντίληψη, κι ακόμη στις σχέσεις Δικτύου Πωλήσεων και Διοικητικών Υπηρεσιών, στην ανάπτυξη της Τράπεζας INTERBANK, στην ανάπτυξη και την πρόοδο των θυγατρικών Εταιριών του Ομίλου καθώς και στη στρατηγική σημασία της επικοινωνίας.

Όπως χαρακτηριστικά τονίσθηκε στη συνάντηση, το Ολικό Ποιοτικό Management που λειτουργεί στην INTERAMERICAN και οι σύγχρονες αντιλήψεις του ανθρώπινου δυναμικού κάνουν τον Όμιλο να ανταποκρίνεται στις απαιτήσεις του σήμερα.

Στο τέλος, παρατέθηκε γεύμα που στέφθηκε με επιτυχία αφού κατόπιν να γίνει μια φιλική γέφυρα ανάμεσα στα στελέχη της εταιρίας και τη Διοίκηση. Όλοι μαζί είχαν την ευκαιρία να ανταλλάξουν απόψεις και ιδέες.

αλλά και στις προκλήσεις του αύριο.

Στο κλείσιμο, ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου INTERAMERICAN, κ. Δ. Κοντομηνάς, αναφερόμενος στα πεπραγμένα του 1992 ευχαρίστησε τους ανθρώπους του, που με προθυμία ενστερνισθηκαν την μεγάλη δραστηριότητα του Ομίλου, κάτι που αναμφίβολα δηλώνει την ποιότητά τους. Επισημαίνοντας ότι το σημαντικότερο κεφάλαιο είναι το ανθρώπινο δυναμικό, αυτή η ζωντανή ενόσπια που σπιθίζει από πρωτοβουλίες κάνοντας τους εργαζόμενους να είναι προσωπικά αναμεμιγμένοι στις υπηρεσίες που προσφέρουν στο κοινωνικό σύνολο του τόπου μας.

Στη συνέχεια ανέπτυξε τους στόχους για τη νέα χρονιά 1993, τονίζοντας ιδιαίτερα την φροντίδα του Ομίλου προς τους ανθρώπους του.

Με την ευκαιρία αναφέρθηκε και στα γεγονότα που διαδραματίζονται στο χώρο των Βαλκανίων, που όπως τονίσαμε αναπόφευκτα επηρεάζουν την Ελλάδα πολλαπλώς και όχι μόνο στον οικονομικό τομέα, χαρακτηρίζοντας τη νέα χρονιά 1993 αποφασιστική για την εξέλιξη της ελληνικής οικονομίας.

Στο τέλος, παρατέθηκε γεύμα που στέφθηκε με επιτυχία αφού κατόπιν να γίνει μια φιλική γέφυρα ανάμεσα στα στελέχη της εταιρίας και τη Διοίκηση. Όλοι μαζί είχαν την ευκαιρία να ανταλλάξουν απόψεις και ιδέες.



Στις 16 Ιανουαρίου ο Όμιλος INTERAMERICAN οργάνωσε στο ξενοδοχείο INTERCONTINENTAL την καθιερωμένη ΠΑΙΔΙΚΗ ΓΙΟΡΤΗ για τα παιδιά των υπαλλήλων και συνεργατών του, όπου μοιράστηκαν πολλά και πλούσια δώρα σε 2.000 μικρούς... INTERAMERICAN-ΟΥΣ.

Το καλλιτεχνικό πρόγραμμα περιλάμβανε μουσική και τραγούδια για παιδιά απ' την Πωλίνα και τον Κ. Μπίγαλη, ενώ ο ταχυδακτυλουργός Μάριο Νεσίνι έκανε πολλές παιδικές καρδιές να χαρούν και να γελάσουν. Η όλη εκδήλωση αποτέλεσε μια ακόμη ένδειξη αγάπης και φροντίδας του Ομίλου INTERAMERICAN για τα παιδιά.

Επίσης στις 20 Ιανουαρίου οι 1.600 υπάλληλοι του Ομίλου έκοψαν την Πρωτοχρονιάτικη πίτα. Ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου INTERAMERICAN, αναφέρ-

θηκε στη δραστηριότητα όλων των Εταιριών κατά το περασμένο έτος καθώς και στα οικονομικά αποτελέσματα, εκφράζοντας παράλληλα τις ευχαριστίες του σ' όλα τα στελέχη και τους υπαλλήλους για το αίσθημα ευθύνης που επέδειξαν για το 1992. Στη συνέχεια οι κος Δ. Κοντομνάς έκοψε την πατροπαράδοτη βασιλόπιτα και κατόπιν έγινε η κλήρωση 30 τυχερών υπαλλήλων που κέρδισαν από 30.000 δρχ. Αξίζει να σημειωθεί ότι φέτος για πρώτη φορά ο Σ.Υ.Π.ΙΝ. (Σύλλογος Υπαλλήλων INTERAMERICAN) έκοψε την πίτα του μαζί με την πίτα του Ομίλου. Στις φωτογραφίες στιγμιότυπα από την Παιδική γιορτή που έγινε στο INTERCONTINENTAL για 2.000 παιδιά και την κοπή της Πρωτοχρονιάτικης πίτας των 1.600 υπαλλήλων του Ομίλου στο αμφιθέατρο της INTERAMERICAN PLAZA.



ΧΡΙΣΤΟΥΓΕΝΝΙΑΤΙΚΗ ΠΑΙΔΙΚΗ ΓΙΟΡΤΗ ΤΗΣ Α.Α.Ε. "ΑΣΤΗΡ"

Η Ασφαλιστική Εταιρία "ΑΣΤΗΡ" διοργάνωσε την Κυριακή 20 Δεκεμβρίου, Χριστουγεννιάτικη εορταστική εκδήλωση για τα παιδιά του Προσωπικού της, σε κεντρικό ξενοδοχείο της Αθήνας.

Πλούσιο πρόγραμμα με όμορφες θεατρικές παραστάσεις, τηλεπαιγνίδια, ταχυδακτυλουργικά και χορευτικά νούμερα ψυχαγώγησε τους λιλιπούτειους.

Την γιορτή τίμησαν με την παρουσία τους οι Σύμβουλοι κ. Γ. Κουμαντάκης, Στ. Χατζηκωνσταντής, Ι. Φινοκαλιώτης, ο Γεν. Δ/ντής κ. Β. Χαρδαλιάς και άλλα Διευθυντικά Στελέχη της Εταιρίας.

Η όμορφη γιορτή έκλεισε με την καθιερωμένη διανομή πλούσιων δώρων στα παιδιά.

ΚΟΠΗ ΠΙΤΑΣ ΣΕ ΤΡΙΑ ΓΡΑΦΕΙΑ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΤΗΣ SCOP LIFE

Στο γνωστό θερμό οικογενειακό κλίμα της SCOP LIFE τρία Γραφεία Πωλήσεων γιόρτασαν κι εφέτος την κοπή της Πρωτοχρονιάτικης πίτας τους.

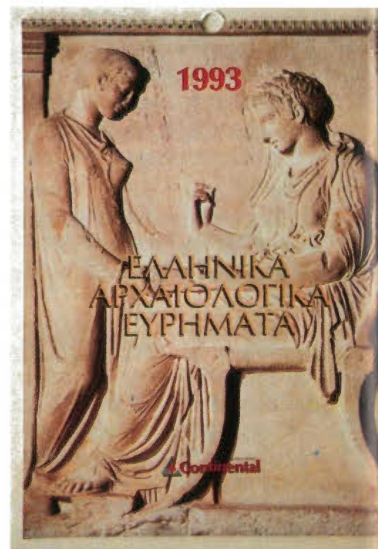
Πρόκειται για:
 ● την κοπή της πίτας του Γραφείου της Πάτρας στις 11/1/93, όπου παρευρέθησαν ο Συντονιστής του Γραφείου Πάτρας κ. Χρήστος Αργυρόπουλος, ο Βοηθός Διευθυντή Πωλήσεων της SCOP LIFE κ. Γιώργος Κωνσταντέλος και όλη η ομάδα του Γραφείου,
 ● την κοπή της πίτας στις 12/1/93 στο Γραφείο Αιγίου με παρευρισκόμενους τον επικεφαλής του Γραφείου, κ. Κων/νο Μαυρομουστάκη, Βοηθό Συντονιστή, τον Συντονιστή του Γραφείου Πάτρας κ. Χρήστο Αργυρόπουλο, τον Βοηθό Διευθυντή Πωλήσεων της SCOP LIFE κ. Γιώργο Κωνσταντέλο καθώς και οι συνεργάτες του Γραφείου Αιγίου,
 ● και του Γραφείου Αγρινίου το οποίο γιόρτασε στις 12/1/93 την κοπή της πίτας με παρευρισκόμενους την κα Αφροδίτη Σοφρά, Βοηθό Συντονιστή και επικεφαλής του Γραφείου, τον κ. Χρήστο Αργυρόπουλο, Συντονιστή, τον κ. Γιώργο Κωνσταντέλο, Βοηθό Διευθυντή Πωλήσεων και όλους τους συνεργάτες του Γραφείου Αγρινίου.

Η ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΣΥΝΕΧΕΙΑ ΤΟΥ ΕΛΛΗΝΙΣΜΟΥ ΜΕΣΑ ΑΠΟ ΤΑ ΑΡΧΑΙΟΛΟΓΙΚΑ ΕΥΡΗΜΑΤΑ: Το Ημερολόγιο Τοίχου της CONTINENTAL

Στην προσπάθεια γνωριμίας με τον Αρχαίο Ελληνικό Πολιτισμό και ειδικότερα με την Τέχνη, η Ασφαλιστική Εταιρία Ζωής CONTINENTAL απεφάσισε να αφιερώσει το ημερολόγιο τοίχου του 1993 στα Ελληνικά Αρχαιολογικά Ευρήματα!

Η επικοινωνία αυτή με το ιστορικό μας παρελθόν θεωρήθηκε από τους ανθρώπους της CONTINENTAL ως ιδιαίτερως χρήσιμη στις ημέρες μας, λόγω της πλαστογραφίας των πολλών σελίδων της Ελληνικής Ιστορίας και λόγω της οξύνσεως των Εθνικών μας θεμάτων.

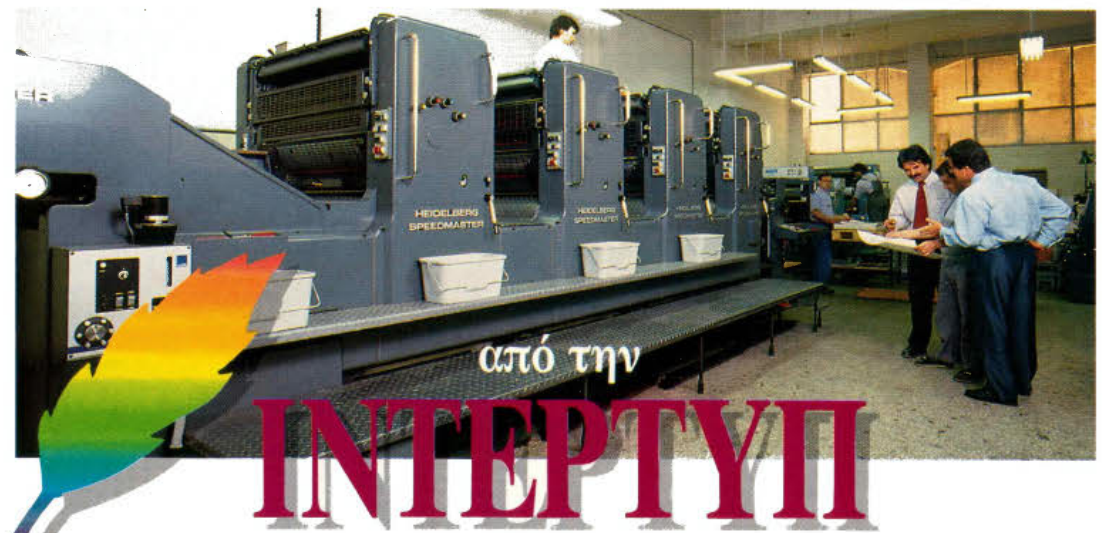
Την επιστημονική επιμέλεια του ημερολογίου ανέλαβε η Ιστορικός Τέχνης κ. Αννίτα Πατσουράκη και την καλλιτεχνική επιμέλεια η διαφημιστική Εταιρία FERRARI and LORD.



Η ΠΙΤΑ ΤΟΥ Σ.Σ.Π.Α.Ε.

Μια ξεχωριστή βραδιά για την Ελληνική Ασφαλιστική βιομηχανία αποτέλεσε η εκδήλωση της κοπής της πίτας του Συνδέσμου την 27 Ιανουαρίου 1993 στο ξενοδοχείο LEDRA MARRIOTT.

Οι υπέρ τριακόσιοι καλεσμένοι δημιούργησαν το φιλικό και ζεστό κλίμα που συνέβαλε στην επιτυχία της άριστα οργανωμένης εσπερίδας



Η INTEPTYPI 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 τετραχρωμη ψηφιακή HEIDELBERG SPEEDMASTER CP - TRONIC ■ Για την ποιότητα στο αποτέλεσμα θα κρίνετε μόνοι σας από αυτό το «δείγμα γραφής» που έχετε στα χέρια σας.

**ΠΕΖΟΔΡΟΜΟΣ ΕΡΜΟΥ
ΜΙΑ ΠΡΟΣΦΟΡΑ ΤΗΣ INTERAMERICAN
ΣΤΟΥΣ ΚΑΤΟΙΚΟΥΣ ΤΟΥ ΑΜΑΡΟΥΣΙΟΥ**



Στη φωτογραφία απεικονίζονται οι κ.κ. Π. Τζανίκος, Δήμαρχος Αμαρουσίου και Β. Καλτσάς, Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής του Ομίλου INTERAMERICAN.

Η πεζοδρόμηση της Ερμού στο Μαρούσι είναι γεγονός. Είναι κάτι που ήθελαν οι κάτοικοι της πόλης του Αμαρουσίου και το κατάφεραν αφού είχαν για χορηγό του έργου τον Όμιλο INTERAMERICAN.

Συγκεκριμένα στις 17 Δεκεμβρίου έγιναν τα επίσημα εγκαίνια του πεζοδρόμου της Ερμού, από τον Δήμο Αμαρουσίου και την χορηγό Ασφαλιστική Εταιρία INTERAMERICAN.

Την κορδέλα των εγκαινίων έκο-

ψε ο Δήμαρχος Αμαρουσίου κ. Π. Τζανίκος και ο Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής της εταιρίας κ. Β. Καλτσάς, ενώ παράλληλα αποκάλυψαν και την αναμνηστική πλακέτα που τοποθετήθηκε στην αρχή και στο τέλος του δρόμου, που θα θυμίζει αυτή τη συνεργασία της Τοπικής Αυτοδιοίκησης και του Ιδιωτικού Φορέα, που έγινε προς όφελος της πιο εύρυθμης λειτουργίας στην καρδιά της πόλης του Αμαρουσίου.



**Η ΠΙΤΑ ΤΗΣ
ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΓΙΑ
ΚΑΛΗ ΧΡΟΝΙΑ**

Σε γνωστό ξενοδοχείο της Αθήνας, η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ γιόρτασε την κοπή της Πρωτοχρονιάτικης Πίτας, με την παρουσία του Προέδρου του Δ.Σ. της Εταιρίας και Υποδιοικητή της Α.Τ.Ε. κ. Δημήτρη

Μηλιάκου, του Υποδιοικητή της Α.Τ.Ε. κ. Βεργίνη, του Διευθύνοντος Συμβούλου κ. Κωνσταντίνου Μπιράκου, του Διευθύνοντος Συμβούλου της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ κ. Κώστα Παπαμιχαλόπουλου, μελών του Δ.Σ. της Εταιρίας και του Ομίλου Α.Τ.Ε., στελεχών και εργαζομένων της Εταιρίας. Εκφράστηκαν ευχές για δημιουργική και ευτυχισμένη χρονιά.

**ΚΟΠΗ ΠΙΤΑΣ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ ΒΟΡΕΙΟΥ
ΕΛΛΑΔΟΣ ΑΠΟ ΤΗΝ ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ**



Ο Αντιπρόεδρος και Αν. Διευθυνων Συμβουλος κ. Κ. Παπαμιχαλόπουλος, ο Δ. ντης Πωλήσεων και οι τυχεροί από την κοπή της Πρωτοχρονιάτικης πίτας.

Στις 9 Ιανουαρίου 1993, μέσα σε μια ιδιαίτερα ενθουσιώδη και εορταστική ατμόσφαιρα, κόπηκε για πρώτη φορά, η πίτα των συνεργατών της Βορείου Ελλάδος, στο Ξενοδοχείο Καψής της Θεσσαλονίκης.

Στους τετρακόσιους συνεργάτες που παρέστησαν στην εκδήλωση αυ-

τή, ο Αντιπρόεδρος και Αν. Διευθύνων Συμβουλος της Εταιρίας κ. Κωνσταντίνος Παπαμιχαλόπουλος ο οποίος αφού μετέφερε τον χαιρετισμό και τις ευχές του Προέδρου της Εταιρίας κ. Μ. Κεφαλογιάννη, αναφέρθηκε στην θεαματική ανάκαμψη της Εταιρίας κατά το 1992, ενώ στη

standard

hellas s.a.

ΣΤΑΝΤΑΡ ΕΛΛΑΣ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ

Ασφάλειες

**Πυρός
Μεταφορών
Αυτοκινήτων
Ατυχημάτων**

CLAUSS NOUVEAU

Εντυπωσιακή ήταν η παρουσία της ΑΧΑΪΑ-CLAUSS, της παραδοσιακότερης ελληνικής εταιρίας κρασιού, και την περίοδο των εορτών με HAPPENINGS που έγιναν στο Κολωνάκι και στην Κηφισιά.

Η ομάδα προώθησης της ΑΧΑΪΑΣ-CLAUSS έδωσε την ευκαιρία στους περαστικούς να απολαύσουν το εξαιρετικό φρέσκο κρασί - CLAUSS NOUVEAU που πραγματικά κλέβει την παράσταση κάθε χρόνο αυτή την εποχή.

Πρόκληση για γλέντι λοιπόν τα HAPPENINGS της ΑΧΑΪΑ-CLAUSS αλλά και γευστική πρόκληση το ολόφρεσκο CLAUSS NOUVEAU για τους καταναλωτές - γνώστες των καλών κρασιών πρώιμης κατανάλωσης.

**ΑΙ-ΒΑΣΙΛΗΣ
ΑΠΟ... ΤΟΝ ΟΥΡΑΝΟ**

Φέτος όπως και πέρυσι το Σώμα

Ελληνίδων Οδηγών στην Τήνο, σκέφθηκε έναν αρκετά πρωτότυπο τρόπο για τον ερχομό του Αι-Βασιλή και το μοίρασμα δώρων στα 800 περίπου παιδιά του νησιού.

Ο Αι-Βασίλης λοιπόν με την φροντίδα της INTERAMERICAN, ήλθε... από τον ουρανό, με έλκυθρο του το ελικόπτερο της εταιρίας!

Συγκεκριμένα η εκδήλωση έγινε στην κεντρική πλατεία του νησιού στις 31 Δεκεμβρίου. Η χαρά των παιδιών δεν περιγράφεται, βλέποντας τον Αι-Βασίλη των ονείρων τους να φέρνει τα πλούσια δώρα.

Αξίζει να σημειωθεί ότι η Πρόεδρος του Τοπικού τμήματος Σ.Ε.Ο. ευχαρίστησε την εταιρία γι' αυτή την ευγενική της χειρονομία προς τα παιδιά, μέσω του υπεύθυνου γραφείου Τήνου της INTERAMERICAN κ. Β. Περιάλη και του συνεργάτη ασφαλιστή κ. Α. Μέγκουλα.

Ελευθέριος Μπουλινάκης
Διευθύνων Σύμβουλος

ΙΑΚ. ΔΡΑΓΑΤΣΗ 8 & ΗΡΩΩΝ ΠΟΛΥΤΕΧΝΕΙΟΥ
(ΠΛΑΤΕΙΑ ΔΗΜΟΤΙΚΟΥ ΘΕΑΤΡΟΥ) 185 35 ΠΕΙΡΑΙΑΣ
ΤΗΛ. 4221432 - 4221433 - 4122510 FAX. 4131329

συνέχεια ανέλυσε τις ευκαιρίες προοπτικές της για το 1993.

Επίσης ο κ. Παπαμιχαλόπουλος τόνισε ότι η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ μια αμιγώς Ελληνική Εταιρία που αποτελεί την πρώτη Δύναμη στην Βόρεια Ελλάδα, οργάνωσε την εκδήλωση αυτή όχι μόνο για να τιμήσει τους αξιούς συνεργάτες της αλλά και για να δώσει κατά τις κρίσιμες αυτές ώρες το Εθνικό Παρόν στην πρωτεύουσα της ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ.

Εκτός από τον κ. Παπαμιχαλόπουλο, τον λόγο έλαβαν ο Διευθυντής Πωλήσεων της Εταιρίας κ. Ι. Γεωργιάκης, ο Επίτιμος Επιθεωρητής Πωλήσεων κ. Σ. Στάρτσιος, ο Δ/ντής Μονάδων και Ανάπτυξης Παραγωγής κ. Α. Σαραφίδης, ο Πράκτορας κ. Γ. Πυρινής και οι Συντονιστές κ.κ. Ιορδ. Σιδηρόπουλος και Νίκη Γκολιά.

Όλοι οι ομιλητές αναφέρθηκαν στην θεαματική αλλαγή πορείας της Εταιρίας και το συντελεσθέν από την Διοίκηση έργο κατά το τελευταίο οκτάμηνο του 1992 καθώς και στις αισιόδοξες προοπτικές από πλευράς πωλήσεων για το 1993.

Στην εκδήλωση συμμετείχαν οι Διευθυντές της Εταιρίας κ.κ. Γεωργιάκης, Παπαγιαννόπουλος, Χύμης, Ιωαννίδης καθώς και διοικητικοί υπάλληλοι της Βορείου Ελλάδος.

Οι πέντε τυχεροί της πίτας που έκοψε ο κ. Παπαμιχαλόπουλος, κέρδισαν Χρυσά Αναμνηστικά Φλουριά.

ΨΗΦΙΣΜΑ ΑΠΟ ΤΟΝ Σ.Σ.Π.Α.Ε.

Στην τελευταία Τακτική Γενική Συνέλευση του Συνδέσμου Συντονιστών Παραγωγών Ασφαλίσεων Ελλάδος, που έλαβε χώρα στις 19-11-1992, ετέθη για συζήτηση και έγκριση, μετά από πρόταση μελών του Συνδέσμου, πρόβλημα της ασφαλιστικής αγοράς.

Μετά από λεπτομερή εξέταση του και διεξοδική συζήτηση επί αυτού, η Γενική Συνέλευση, ΠΑΜΨΗΦΕΙ ενέκρινε το πιο κάτω ψήφισμα και εξουσιοδότησε το Διοικητικό Συμβούλιο πρώτον μεν στην γνωστοποίηση του ψηφίσματος αυτού, όπου το Δ.Σ. κρίνει σκόπιμο και δεύτερο στο να προβεί σε όποια περαιτέρω ενέργεια απαιτηθεί ή κριθεί αναγκαία.

“Η Γενική Συνέλευση του Συνδέσμου Συντονιστών Παραγωγών Ασφαλίσεων Ελλάδος, ομόφωνα καταδικάζει το φαινόμενο που παρατηρείται όλο και συχνότερα, στην ασφαλιστική αγορά, και συνιστάται στην κατόπιν υποδείξεως ασφαλιστών ακύρωση συμβολαίων πελατών και συνάψεις νέων συμβολαίων σε νέο ασφαλιστή της ίδιας ασφαλιστικής εταιρείας ή σε άλλη ασφαλιστική εταιρεία.

Αποφασίζει δε να κοινοποιηθεί και γνωστοποιηθεί το πιο πάνω φαινόμενο και η καταδίκη του από την Γενική Συνέλευση του Συνδέσμου στην Εποπεύουσα Αρχή, στις Ασφαλιστικές Ενώσεις, στις Γενικές Διευθύνσεις των Εταιριών, στους Διευθυντές Υποκαταστημάτων (Συντονιστές) και τους Βοηθούς Διευθυντών Υποκαταστημάτων (UNIT MANAGERS) καθώς και στον Τύπο και εξουσιοδοτεί το Διοικητικό Συμβούλιο να κάνει κάθε ενέργεια που κρίνει σκόπιμη”.

AGF AGF KOSMOS

42% ΑΥΞΗΣΗ ΤΩΝ ΕΙΣΠΡΑΧΘΕΝΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ

Ο κ. Ν. Πλακίδης, Διευθύνων Σύμβουλος, ανακοίνωσε τα αποτελέσματα της παραγωγής δραστηριότητας του Ομίλου AGF KOSMOS για το 1992 από τα οποία προκύπτει αύξηση των εργασιών της εταιρίας ΖΩΗΣ κατά 77% και της εταιρίας ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ κατά 42%.

Ειδικότερα, η εταιρία ΖΩΗΣ πραγματοποίησε κύκλο εργασιών εκ. δρχ. 2,9 ΔΙΣ και η Εταιρία ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ 5,6 ΔΙΣ.

Για το 1993, η Διοίκηση του Ομίλου προβλέπει συνέχιση της αναπτυξιακής πολιτικής των τελευταίων ετών με ρυθμούς αύξησης στους διάφορους τομείς των δραστηριοτήτων άνω του 50%.

Continental

ΚΑΤΑ 80% ΑΥΞΗΘΗΚΕ Η ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΤΗΣ CONTINENTAL

Στο ποσό των 1.045.000.000 δρχ. έφθασε το 1992 η συνολική παραγωγή ασφαλιστρών της Ασφαλιστικής Εταιρίας Ζωής CONTINENTAL σημειώνοντας, σε σύγκριση με την αντίστοιχη παραγωγή του 1991, αύξηση 80%. Το ποσοστό αυτό είναι κατά πολύ μεγαλύτερο από το μέσο όρο αναπτύξεως της ασφαλιστικής αγοράς.

Με το παραγωγικό αυτό αποτέλεσμα η CONTINENTAL τοποθετείται πλέον ως Εταιρία στην “Λέσχη των Δισεκατομμυρίων”, είπε χαρακτηριστικά ο Διευθύνων Σύμβουλος της Εταιρίας Σπύρος Αλεξανδράτος μιλώντας κατά την κοπή της πίτας του Προσωπικού.

Επίσης ο κ. Αλεξανδράτος ανα-

κοίνωσε στους συνεργάτες του την επέκταση των κτηριακών εγκαταστάσεων των Κεντρικών Γραφείων της CONTINENTAL. Για τον σκοπό αυτό θα χρησιμοποιηθεί ένα ιδιόκτητο

πενταόροφο κτίριο δίπλα από τα σημερινά Κεντρικά Γραφεία της Εταιρίας (Καλλιρόης 1 και Βουλιαγμένης) στο ύψος των Στύλων του Ολυμπίου Διός.

INTERAMERICAN

3ος ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΣ ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΑΣ ΥΠΑΛΛΗΛΩΝ ΚΑΙ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ ΟΜΙΛΟΥ INTERAMERICAN



Ένας ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΣ ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΑΣ με θέμα “ΤΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ”, είναι πράγματι κάτι ενδιαφέρον.

Συγκεκριμένα σαν επικοινωνιακό ολοκλήρωμα του διαφημιστικού μηνύματος του Ομίλου INTERAMERICAN για την προστασία του περιβάλλοντος, διοργανώθηκε από τη Διεύθυνση Δημοσίων Σχέσεων ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΣ ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΑΣ για τους υπαλλήλους και συνεργάτες του.

Θέμα του: “ΤΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ-ΖΩΝΤΑΝΗ ή ΝΕΚΡΗ ΦΥΣΗ;”

Τα εγκαίνια της έκθεσης έγιναν την Δευτέρα 25 Ιανουαρίου στην αίθουσα δεξιώσεων των εγκαταστάσεων INTERAMERICAN PLAZA στο Μαρούσι. Η κριτική επιτροπή αποτελούμενη από τους κ.κ. Ιφιγένεια Πανέτσου (SKY), Τάκη Παπανδρέου (ANTENNA), Ελένη Γκίκα (ΕΙΚΟΝΕΣ), Αθηνά Σχινά (Επιστημονική συνεργάτιδα του Πανεπιστημίου Αθηνών στην έδρα της Ιστορίας της Τέχνης), Σμαράγδα Λινοβάτς (DATA ADV.), Κική Μικελινάκη (DATA ADV.) και Βαγγέλη Θωμόπουλο (Διευθυντή Στρατηγικού Marketing της INTER-

AMERICAN), βράβευσε τις πέντε καλύτερες συμμετοχές, ενώ δόθηκαν ακόμη τέσσερις έπαινοι. Τα βραβεία δόθηκαν κατά την διάρκεια κοκτέιλ, παρουσία του Αναπληρωτή Γεν. Διευθυντή του Ομίλου κ. Βασ. Καλτσά.

Οι θαυμάσιες φωτογραφίες που συγκεντρώθηκαν έδωσαν ένα μήνυμα, που άγγιξε τα μάτια και τις καρδιές και των μη ειδημόνων, για την προστασία του περιβάλλοντος που είναι τελικά υπόθεση όλων μας!

“Υπάρχει ένα κίνημα ανθρώπων που αναζητούν ένα καινούργιο ήθος, τόνισε σε σύντομη ομιλία του ο Διευθυντής Δημοσίων Σχέσεων του Ομίλου INTERAMERICAN κος Σωτ. Τζούμας, τώρα πριν είναι πολύ αργά ας αγαπήσουμε τη φύση πριν γίνει για τον άνθρωπο... ΝΕΚΡΗ ΦΥΣΗ!”

Υπεύθυνη για την άψογη διοργάνωση της 3ης Έκθεσης Φωτογραφίας ήταν η κα Μαίρη Κουμπουρλή της Διεύθυνσης Δημοσίων Σχέσεων. Στις φωτογραφίες στημιότυπα από τα εγκαίνια της έκθεσης Φωτογραφίας Υπαλλήλων και συνεργατών του Ομίλου INTERAMERICAN.



INTERNATIONAL LIFE
ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΖΩΗΣ

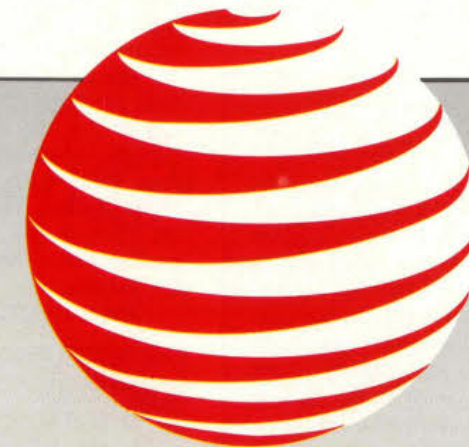
INTERNATIONAL HELLAS
ΓΕΝΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ

INTERNATIONAL
ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ



Εταιρίες μέλη του
Aachener und Münchener Group

**ΔΥΝΑΜΗ
ΚΑΙ
ΑΞΙΟΠΙΣΤΙΑ**





Ο Αντιπρόεδρος Δ.Σ. και Αν. Διευθύνων Σύμβουλος κ. ΚΩΝ/ΝΟΣ ΠΑΠΑΜΙΧΑΛΟΠΟΥΛΟΣ με τον Επίτιμο Επιθεωρητή Πωλήσεων κ. ΣΤΕΦΑΝΟ ΣΤΑΡΤΣΙΟ.

**Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ
ΤΙΜΑ ΤΟΥΣ ΠΙΣΤΟΥΣ
ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ ΤΗΣ**

Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ με την ευκαιρία της κοπής της πρωτοχρονιάτικης πίτας των συνεργατών της Β. Ελλάδος στις 8/1/93, θράβευσε έναν από τους παλαιότερους και καταξιωμένους συνεργάτες της, τον κ. Στέφανο Στάρτσιο.

Ο κ. Σ. Στάρτσιος που προσφέρει τις υπηρεσίες του στην ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ από το 1985, διακρίθη για την εργατικότητα, το ήθος και την ακατάπαυστη προσπάθεια και προσφορά του στην Εταιρία.

Ξεκίνησε την καριέρα του σαν Unit Manager και πολύ σύντομα του ανετέθη η διεύθυνση ενός από τα υποκαταστήματα της Εταιρίας στην

Θεσ/νικη, θέση στην οποία ανταποκρίθηκε επάξια.

Σαν αναγνώριση της παραπάνω προσφοράς, η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ απένειμε στον κ. Σ. Στάρτσιο τον τίτλο του Επίτιμου Επιθεωρητή Πωλήσεων, αποδεικνύοντας με τον τρόπο αυτό ότι η Εταιρία τιμά τους παλαιμαχούς και καταξιωμένους Συνεργάτες της.

Η απονομή του τίτλου, καθώς και η παράδοση αναμνηστικής πλακέτας, έγινε από τον Αν. Διευθύνοντα Σύμβουλο της Εταιρίας κ. Κωνσταντίνο Παπαμιχαλόπουλο ο οποίος μίλησε για την μακρόχρονη προσφορά του κ. Σ. Στάρτσιου στην Εταιρία.

Την ενέργεια αυτή της Εταιρίας, καταχειροκρότησαν οι 400 συνεργάτες της Β. Ελλάδος που παρέστησαν στην εκδήλωση.

**ΚΟΠΗ ΠΙΤΑΣ ΤΗΣ
ΕΠΙΘΕΩΡΗΣΗΣ Κ.
ΚΩΝ/ΝΟΥ ΚΟΥΒΕΛΙΩΤΗ**

Στις 20 Ιανουαρίου, μέσα σε μία χαρούμενη και φιλική ατμόσφαιρα, κόπηκε η πίτα της επιθεώρησης κ. Κων. Κουβελιώτη, που περιλαμβάνει τα υποκαταστήματα της INTERAMERICAN, του Κουβελιώτη, του Καμαρούλια και του Φουντουλάκη.

Η εκδήλωση πραγματοποιήθηκε στην αίθουσα δεξιώσεων του INTERAMERICAN PLAZA.

Στους συνεργάτες που παρέστησαν στην εκδήλωση, μίλησε ο Επιθεωρητής κος Κων. Κουβελιώτης, ο οποίος αναφερόμενος στα εντυπωσιακά αποτελέσματα που σημείωσε

μαρούλια οι τρεις πρώτοι συνεργάτες είναι οι κ.κ. Ιωάν. Μπάνος, Γεώρ. Πρίφτης και Κων/νος Παλμός.

* Από το υποκατάστημα του Φουντουλάκη οι τρεις πρώτοι συνεργάτες είναι οι κ.κ. Ελ. Γρυπάρη, Ανασ. Μικελινάκη και Ευαγγ. Τάγκου.

Ο κος Κουβελιώτης επαινέσε ιδιαίτερως τον συνεργάτη του υποκαταστήματός του κ. Αντρ. Μιχελή ο οποίος κατάφερε τη χρονιά 1992 να συγκαταλέγεται ανάμεσα στα πρώτα τέσσερα UNIT της εταιρίας.

Στους συνεργάτες που παρέστησαν στην εκδήλωση μίλησαν ακόμη ο Διευθυντής Πωλήσεων κος Κων. Τσαμπούκος, ο οποίος μετέφερε τον χαιρετισμό και τις ευχές του Προέ-



για τη χρονιά 1992 η επιθεώρηση του, σημειώνοντας αύξηση παραγωγής το 2ηλίσιο ποσοστό αύξησης της εταιρίας 65%, και παραγωγή υποκαταστήματος 254.000.000, επιπρόσθετα ευχαρίστησε όλους τους συνεργάτες του για τις προσπάθειες που κατέβαλαν και κατάφεραν να σημειώσουν μια τέτοια παραγωγικότητα, ενώ τέλος επαινέσε τους πρώτους της επιθεώρησης που είναι:

* Από το υποκατάστημα κ. Κουβελιώτη οι δέκα πρώτοι συνεργάτες είναι οι κ. κ. Μιχ. Χρήστου, Ιωάν. Στεργίου, Ιωάν. Γαβριήλογλου, Χριστ. Αδαμόπουλος, Γεω. Αναγνωστόπουλος, Κων. Παπακυριακόπουλος, Χριστ. Μακρής, Παναγ. Γκουγκουλής, Τριαντ. Καραγιάννης και Δημ. Στεργίου.

* Από το υποκατάστημα του Κα-

δρου της εταιρίας του Δημ. Κοττομηνά. Αναφέρθηκε επίσης στα εντυπωσιακά αποτελέσματα των δραστηριοτήτων του Ομίλου INTERAMERICAN, κάτι που όπως τονίσε επιβεβαιώνει την εμπιστοσύνη του κοινού προς την εταιρία αλλά και προς το άριστο ανθρώπινο δυναμικό της. Οι προοπτικές τονίσε ο κος Τσαμπούκος είναι ευοίωνες και για το 1993.

Χαιρετισμό απηύθυνε επίσης και ο Διευθυντής Marketing κος Γ. Ψαρράς. Στην εκδήλωση παρευρέθηκαν από την πλευρά της εταιρίας ο κ. Χρυσ. Σταυριδής. Σύμβουλος Πωλήσεων και η κα. Μ. Κουμπουρλή των Δημ.σ. Σχέσεων. Στους τυχερούς της πίτας μοιράστηκαν αναμνηστικά δώρα.

ΑΓΓΕΛΙΑ

“ΖΗΤΕΙΤΑΙ ΔΙΕΥΘΥΝΤΙΚΟ ΣΤΕΛΕΧΟΣ ΑΠΟ ΜΕΓΑΛΟ ΥΠ/ΜΑ INTERAMERICAN ΗΛΙΚΙΑΣ 30-45 ΑΠΟΦΟΙΤΟΣ ΑΝΩΤΑΤΗΣ ΣΧΟΛΗΣ - ΑΠΑΡΑΙΤΗΤΗ ΑΝΑΛΟΓΗ ΕΜΠΕΙΡΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑΣ ΤΗΛ.: 5310321”

πτυχθεί και εξελιχθεί σε κορυφαία οικονομικο-ασφαλιστική δύναμη του ελλαδικού χώρου.

**ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΙΕΣ**

Ζητούνται συνεργάτες/πιδες ηλικίας 25-40 ετών για την στελέχωση νέου υποκ/τος της μεγαλύτερης ασφαλιστικής εταιρίας της Ευρώπης στην περιοχή Ερ. Σταυρού. Εργασία στον τομέα των ασφαλιστικών και χρηματοοικονομικών υπηρεσιών. Με ελκυστικό πακέτο παροχών και άριστες προοπτικές εξέλιξης. (Αντιμισθια-υψηλές προμήθειες).

Πληροφορίες:
Άννα Δημ. Κίτσιλη
Τηλ.: 6515522-6524495



**Η ΚΟΠΗ ΤΗΣ ΠΙΤΑΣ
ΤΗΣ Α.Α.Ε. “ΑΣΤΗΡ”**

Στις 15 Ιανουαρίου, έγινε στα Κεντρικά Γραφεία της Α.Α.Ε. “ΑΣΤΗΡ” η πατροπαράδοτη κοπή της πίτας για το Προσωπικό της, παρουσία του Προέδρου και μελών του Διοικητικού Συμβουλίου.

Ο Πρόεδρος και Υποδιοικητής της Ε.Τ.Ε. κ. Σπ. Καπράλος αφού έκοψε την πίτα ευχήθηκε σε όλους υγεία και οικογενειακή ευτυχία.

Στη συνέχεια ο Γεν. Δ/ντής απηύθυνε σύντομο χαιρετισμό στους συναδέλφους και εξέφρασε την βεβαιότητα ότι το ανθρώπινο δυναμικό της Εταιρίας θα εντείνει τις προσπάθειές του ώστε ο Αστέρας να ανα-



ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΖΩΗΣ

*Μιά σύγχρονη εταιρεία,
με Ευρωπαϊκή αντίληψη
και σύγχρονα προγράμματα,
επιθυμεί συνεργασία
Ασφαλιστικών Συμβούλων*

ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ : Λ. ΣΥΓΓΡΟΥ 155, ΝΕΑ ΣΜΥΡΝΗ 171 21
ΤΗΛ. 9349939 - 9325997 FAX. 9256227

**ΕΝΩΣΗ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ
ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ**

**Αρχαιρεσίες της 21ης
Δεκεμβρίου 1992**

Κατά τις αρχαιρεσίες της Γενικής Συνέλευσης της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, εξελέγη το νέο Διοικητικό Συμβούλιο, που συγκροτήθηκε αυθημερόν σε σώμα, ως εξής:

- ΠΡΟΕΔΡΟΣ** ο κ. Λ. Κόκκινος
ΑΝΤΙΠΡΟΕΔΡΟΣ ο κ. Κ. Μπιδράκος
ΓΕΝ. ΓΡΑΜΜΑΤΕΑΣ ο κ. Ι. Κυριακός
- ΤΑΜΙΑΣ** ο κ. Ν. Σταματόπουλος
ΔΙΟΙΚ.
ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ: οι κ.
Τακτικά Μέλη
Ν. Αδαμαντιάδης
Μ. Αλεξανδράκης
Ι. Δελένδρας
Β. Καλτσάς
Π. Καραλής
Δ. Παλαιολόγος
Μιχ. Παρασκάκης
Π. Σμιτσεκ
Γ. Σκούρτης
Γ. Τζανής
Β. Χαρδαλιάς
Μιχ. Ψαλίδας
- Αναπληρωματικά
Μέλη
οι κ.
Μ. Καπούανος
Α. Μπάρρου
Ι. Στεφάνου

Η εκλογή των υπόλοιπων αξιωματούχων, θα γίνει σε προσεχή συνεδρίαση του Διοικητικού Συμβουλίου.

Για την ΠΕΙΘΑΡΧΙΚΗ ΕΠΙΤΡΟΠΗ, εξελέγησαν:

- Πρόεδρος ο κ. Εμμ. Μαθίας
Τακτικά Μέλη οι κ. Μ. Λουριδάς και Ι. Τοκάκης
- Αναπληρ. Μέλος ο κ. Μ. Αρταβάνης

Για την ΕΞΕΛΕΓΤΙΚΗ ΕΠΙΤΡΟΠΗ, εξελέγησαν:

- Τακτικά Μέλη οι κ. Γ. Αντωνιάδης
Τ. Παγώνης
- Αναπλ. Μέλος ο κ. Μ. Γιαννιώτης

**ΕΛΛΗΝΟ
ΒΡΕΤΑΝΙΚΗ**

**ΑΝΟΔΙΚΗ Η ΠΟΡΕΙΑ
ΤΗΣ Ε/Β ΓΙΑ ΤΟ 1992**

Το 1992 παρά τις εθνικές αλλά και παγκόσμιες οικονομικές συγκυρίες υπήρξε χρονιά δημιουργική και αυξητική για την Ε/Β. Η νέα παραγωγή αυξήθηκε κατά 40,3% ξεπερνώντας το 1,5 δις, ενώ ο μέσος όρος αύξησης της αγοράς σε νέες εργασίες εκτιμάται ότι ήταν σαφώς μικρότερο

του 30%.

Θεαματική αύξηση παρουσίασε και το χαρτοφυλάκιο της Εταιρίας το οποίο αγγίζοντας τα 4 δις αυξήθηκε κατά 56% (με μέσο όρο αύξησης αγοράς περίπου 35%).

Αν μιλήσουμε δε σε επίπεδο group εταιριών (ΖΩΗΣ & ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ) τότε το συνολικό της χαρτοφυλάκιο πλησιάζει τα 6,6 δις και κατατάσσει την ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΙΚΗ, 2η σε μέγεθος ελληνική, μη κρατική ασφαλιστική εταιρία.

Σημαντικά επίσης επεκτάθηκε και το δίκτυο πωλήσεων της Εταιρίας που τώρα αριθμεί σε όλη την Ελλάδα 87 υποκ/τα. Νέα προϊόντα όπως η κάρτα "ΣΩΜΑΤΟΦΥΛΑΚΑΣ-ΥΓΕΙΑ", η κάλυψη των "8 ΣΟΒΑΡΩΝ ΑΣΘΕΝΕΙΩΝ" καθώς και βελτιώσεις στα προσαρτήματα (Απόλυτο Νοσοκομειακό, Ατύχημα, Επιδόματα) τελειοποίησαν ακόμη περισσότερο τη γκάμα των ασφαλιστικών προϊόντων της Εταιρίας.

Ο σεβασμός τέλος προς τον πελάτη καθώς και η διαφάνεια των όρων του συμβολαίου φέρνουν την ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΙΚΗ ανάμεσα στις πιο αξιόπιστες και εύρωστες εταιρίες της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς.

Στόχος για το 1993 είναι η περαιτέρω αύξηση του μεριδίου της στην πίτα της συνολικής παραγωγής και πάνω από 2 δις νέα παραγωγή.

**METROLIFE
ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΖΩΗΣ**

Αύξηση κεφαλαίου και δωρεάν διανομή μετοχών

Η Έκτακτη Γενική Συνέλευση των Μετόχων της METROLIFE που έγινε στις 14 Δεκεμβρίου αποφάσισε τη δωρεάν διανομή μετοχών με αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου, το ύψος του οποίου μαζί με τα αποθεματικά ξεπερνάει σήμερα τα 2,7 δις. Στη Συνέλευση, ο Πρόεδρος Δ.Σ. και Διευθύνων Σύμβουλος της METROLIFE κ. Γεώργιος Καπούανης αναφέρθηκε στις θεαματικές επιδόσεις της εταιρίας και παρουσίασε τη νέα οργανωτική δομή της όπως αυτή διαμορφώθηκε μετά τη διεύρυνση των δραστηριοτήτων της στο χώρο των χρηματοοικονομικών προϊόντων και την επέκτασή της στις αγορές του εξωτερικού.

Αύξηση κεφαλαίου και δωρεάν διανομή μετοχών

Η Έκτακτη Γενική Συνέλευση των Μετόχων της METROLIFE που έγινε στις 14 Δεκεμβρίου αποφάσισε τη δωρεάν διανομή μετοχών με αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου, το ύψος του οποίου μαζί με τα αποθεματικά ξεπερνάει σήμερα τα 2,7 δις.

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ

**Η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ
ΤΙΜΑ ΤΟΥΣ
ΟΛΥΜΠΙΟΝΙΚΕΣ ΤΗΣ
9ης ΠΑΡΑΟΛΥΜΠΙΑΔΑΣ**

Η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ, θέλοντας να τιμήσει τους Έλληνες Ολυμπιονίκες με ειδικές ανάγκες που διακρίθηκαν στην 9η Παραολυμπιάδα, διοργάνωσε την περασμένη βδομάδα μια μικρή τελετή, κατά την οποία ο Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου Εταιριών ΑΣΠΙΣ, κ. Παύλος Ψωμιόδης προσέφερε στους αθλητές αναμνηστικά κύπελλα.



Ο Δ/νων Σύμβουλος του Ομίλου Εταιριών ΑΣΠΙΣ και οι Ολυμπιονίκες μας της 9ης Παραολυμπιάδας.

**Η ΜΕΓΑΛΗ ΚΑΡΤΑ ΤΗΣ
INTERBANK**

Η INTERAMERICAN VISA είναι η νέα πιστωτική κάρτα του ομίλου εταιριών INTERAMERICAN που εκδόθηκε τον Σεπτέμβριο του 1992 και πρόσφατα κυκλοφόρησε στην αγορά.

Η INTERAMERICAN VISA δεν είναι απλώς μια ακόμη πιστωτική κάρτα. Είναι η μεγάλη κάρτα που εκδίδεται από την INTERBANK, την σύγχρονη, δυναμική και αξιόπιστη τράπεζα και σας θάζει σ' ένα νέο κόσμο, σ' ένα νέο τρόπο ζωής.

Σας προσφέρει:
- Το ανώτατο πιστωτικό όριο που ορίζει η Τράπεζα της Ελλάδος (200.000 δραχμές) και όριο συναλ-

λαγών μέχρι και απεριόριστο.
- Ταξιδιωτική ασφάλεια INTERAMERICAN και ένα ειδικό πακέτο INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ.

- Προσωπική εξυπηρέτηση από συγκεκριμένο άνθρωπο που αναλαμβάνει να διεκπεραιώνει όλες τις υποθέσεις σας σχετικά με την κάρτα.
- Πολλές μεγάλες προσφορές από συνεργαζόμενες επιχειρήσεις.

Και ακόμη:
Επιπλέον συνάλλαγμα στο εξωτερικό, δυνατότητα ανάληψης μετρητών, μεγάλο δίκτυο εξόφλησης λογαριασμών και αποδοχή σε 65.000 επιχειρήσεις στην Ελλάδα και 9.000.000 επιχειρήσεις σ' όλο τον κόσμο, όπου υπάρχει το σήμα VISA.



**ΤΩΡΑ Η ΕΛΛΑΔΑ ΑΠΕΚΤΗΣΕ
ΜΙΑ ΠΑΓΚΟΣΜΙΑ ΣΙΓΟΥΡΙΑ...**



ΓΝΩΡΙΖΟΝΤΑΣ ΤΗΝ ΠΑΓΚΟΣΜΙΟΤΗΤΑ ΤΩΝ «LES MUTUELLES DU MANS» ASSURANCES
ΑΝΑΓΝΩΡΙΖΕΤΕ ΤΗ ΦΕΡΕΓΓΥΟΤΗΤΑ ΤΗΣ «LE MANS VIE» & ΤΟΥ «ΕΛΛΗΝΙΚΟΥ ΜΟΥΔ»

ΕΔΡΑ: Ψαρών 2 & Αγ. Κωνσταντίνου, Αθήνα 104 37, τηλ. 52 36 786 - 52 36 520 - 52 30 649, Fax: 52 36 443

Τ Θ 3494 Αθήνα 102 10, Τέλεξ: 22 53 97 LOYD GR

Η "ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΤΕΧΝΟΔΟΜΙΚΗ Α.Ε." ΑΣΦΑΛΙΣΕ ΤΟ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟ ΚΑΙ ΤΕΧΝΙΚΟ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ ΤΗΣ ΣΤΗΝ INTERAMERICAN



Στη φωτογραφία στιγμιότυπο από την υπογραφή του συμβολαίου, διακρίνονται οι κ.κ. Αγγ. Καμήλος, Γεωρ. Παπαδόκης, Εγτυ Παπαζιάννης και Αλεξ. Γεωργιάδης.

Η Τεχνική Εταιρία "ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΤΕΧΝΟΔΟΜΙΚΗ Α.Ε.", που ασχολείται με Δημόσια και Ιδιωτικά Έργα και κατασκευές υψηλών προδιαγραφών, αναγνωρίζοντας την πολύτιμη συμβολή του ανθρώπινου παράγοντα στην συνεχή ανάπτυξη των εργασιών της, ασφάλισε το διοικητικό και τεχνικό προσωπικό της στην INTERAMERICAN.

Η ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΤΕΧΝΟΔΟΜΙΚΗ Α.Ε. που είναι από τις παλαιότερες Εταιρίες της χώρας μας είναι γνωστή όχι μόνο για τον όγκο των εργασιών της αλλά και για τις πρωτοποριακές κατασκευαστικές λύσεις που εφαρ-

μόζει όπως π.χ. η καλωδιωτή Γέφυρα Στενού Ευριπού (Ζεύξη Στερεάς - Εύβοιας), η ολόσωμη μεταφορά κτισμάτων (Ναός Αγ. Σαράντα - Κηφισιά), η ανακατασκευή και αναπαύση κτιρίων (Κτίριο ΙΟΝΙΚΗΣ - ΛΑΪΚΗΣ Τράπεζας στη Ρόδο, Κτίριο INTERBANK Μέρλιν & Βασ. Σοφίας κ.λπ.), οι οδικοί κάμβοι κ.λπ. Το ασφαλιστήριο συμβόλαιο υπέγραψαν ο Πρόεδρος της "ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΤΕΧΝΟΔΟΜΙΚΗ Α.Ε.", κ. Γεώργιος Παπαδόκης, και ο Διευθυντής Ομαδικών Ασφαλίσεων της INTERAMERICAN κος Αλέξανδρος Γεωργιάδης.

ΦΟΙΝΙΞ

Ο "ΦΟΙΝΙΞ" ΒΡΑΒΕΥΕΙ ΤΑ ΑΣΤΕΡΙΑ 1962-1992

Η Πατουλίδου, ο Δαμάζος, ο Γκάλης, ο Δήμας, ο Β. Παπαγεωργόπουλος και άλλες "διαχρονικές" φυσιογνωμίες του ελληνικού αθλητισμού συναντήθηκαν την Παρασκευή 15/1/1993 στις 12 το μεσημέρι σε κεντρικό ξενοδοχείο της Αθήνας και τιμήθηκαν ως οι κορυφαίοι στα αθλήματα τους στην 30ετία 1962-92.

Η πρωτοβουλία ανήκε στο ετήσιο περιοδικό "ΜΑΤΙΕΣ ΣΤΑ ΣΠΟΡ" το οποίο για να γιορτάσει τα 30 χρόνια της εκδοτικής του ζωής και σε συνεργασία με τους επικεφαλής του αθλητικού ρεπορτάζ όλων των μέσων ενημέρωσης, επέλεξε τους πρώτους μεταξύ των πρώτων στην αθλητική ζωή του τόπου, κατά την πιο πάνω περίοδο.

Σε μια, λοιπόν, ειδική εκδήλωση που κλήθηκαν να τιμήσουν με την παρουσία τους η υπουργός Πολιτισμού Ντόρα Μπακογιάννη, ο υφυπουργός Αθλητισμού Ευαγ. Μειμαράκης και άλλοι εκπρόσωποι των αθλητικών αρχών, οι "ΜΑΤΙΕΣ" και η εταιρία "ΦΟΙΝΙΞ" ασφάλισες, εθάρθευσαν με ειδικά έπαθλα τους 28 επιλεγέντες αθλητές, προπονητές και διαιτητές. Θα πρέπει δε να υπογραμμιστεί ότι για πρώτη φορά γίνεται στη χώρα μας κάτι παρόμοιο, το να εκλέγονται δηλαδή και να τιμώνται διακριθέντες σε κάποιο χώρο, που από πλευράς ηλικίας ανήκουν σε τόσο διαφορετικές γενιές.

Allianz



Την Γενική Διεύθυνση της Allianz Ελληνικής Α.Ε.Δ.Α.Κ. ανέλαβε ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, οικονομολόγος. Ο κ. Σαρρηγεωργίου είναι πτυχιούχος Master of Business Administration - Finance της σχολής Wharton του Πανεπιστημίου της Πενσυλβάνια και Master of Science Πολιτικού Μηχανικού του Πανεπιστημίου Columbia της Νέας Υόρκης.

Επί σειράν ετών κατείχε διευθυντικές θέσεις στους Ομίλους Allianz και RAS στις Η.Π.Α. όπου ήταν υπεύθυνος του επενδυτικού τομέα για τη Βόρειο Αμερική.

INTERNATIONAL HELLAS



Νέος Γενικός Διευθυντής της INTERNATIONAL HELLAS

Ανέλαβε τα καθήκοντά του από 8.1.93 ο νέος Γενικός Διευθυντής της Εταιρίας Γενικών Ασφαλειών INTERNATIONAL HELLAS κ. Νικόλαος Α. Ρούμπος. Ως γνωστόν η INTERNATIONAL HELLAS είναι εταιρία μέλος του μεγάλου γερμανικού γκρουπ AACHENER UND MUNCHENER. Ο κ. Ν. Ρούμπος διετέλεσε την τελευταία 10ετία Διευθυντής της εταιρίας ΜΕΣΟΓΕΙΟΣ και εργάστηκε επίσης σαν ανώτατο στέλεχος σε άλλες ασφαλιστικές εταιρίες.

Για να έχετε το κεφάλι σας ήσυχο και την περιουσία σας εξασφαλισμένη



«ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ ΜΙΝΕΤΤΑ»

**Πρώτη σε εξυπηρέτηση
Πρωτοπόρος σε καλύψεις**

Ασφαλίσεις κατά παντός κινδύνου,
Ζωής, Πυρός, Μεταφορών, Μεταφοράς χρημάτων,
Προσωπικών Ατυχημάτων, Κλοπής, Θραύσεως Κρυστάλλων,
Νομικής Προστασίας, Ανελευστών, Αστικής Ευθύνης,
Αυτοκινήτων και Πλοίων μέσω Μεσιτών Λλούδς Λονδίνου
DEWEY WARREN

**πρακτορεία
σε όλη την Ελλάδα**

**«ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΙΣ»
«ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ ΜΙΝΕΤΤΑ»**

ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ

ΕΔΡΑ ΕΝ ΑΘΗΝΑΙΣ: ΕΡΜΟΥ ΚΑΙ ΝΙΚΗΣ 10 ΣΥΝΤΑΓΜΑ 105 63

ΤΗΛΕΦΩΝΑ

3249.234 3249.374 3246.621 3240.556 3246.601 3249.025 3241.120 3242.593 3241.859
3228.057 3213.210 3226.885 3231.206 3223.452 3236.968 3226.649 4121.003 4171.375

TELEX: 214392 ASMI - FAX: (01) 32.28.801

ΥΠΟΚ/ΜΑ ΠΕΙΡΑΙΑ: ΑΓ. ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ 7 ΤΗΛ.: 4121.003 - 41.71.375

ΥΠΟΚ/ΜΑ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ: ΑΡΙΣΤΟΤΕΛΟΥΣ 4 ΤΗΛ. 27.45.92 - 26.51.12 FAX: 031-224675

**ΝΕΟ Δ.Σ.
ΓΙΑ ΤΟΝ Π.Σ.Α.Σ.**

Η νέα σύνθεση του Δ.Σ. του Π.Σ.Α.Σ. όπως προέκυψε από την Γενική Συνέλευση και τις αρχαιρεσίες της 14/12/1992.

- | | | |
|-----------------|----------------------|-----------------------|
| ΠΡΟΕΔΡΟΣ | ΛΑΜΠΡΟΥ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ | ALICO |
| Α' ΑΝΤΙΠΡΟΕΔΡΟΣ | ΧΙΩΤΟΓΛΟΥ ΛΙΤΣΑ | ALICO (ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ) |
| Β' ΑΝΤΙΠΡΟΕΔΡΟΣ | ΖΕΡΒΟΥ ΑΙΚΑΤΕΡΙΝΗ | INTERAMERICAN |
| ΓΕΝ. ΓΡΑΜΜΑΤΕΑΣ | ΚΑΣΙΜΑΤΗ ΕΛΕΝΗ | NATIONALE NEDERLANDEN |
| ΤΑΜΙΑΣ | ΟΙΚΟΝΟΜΟΥ ΞΕΝΟΦΩΝ | NATIONALE NEDERLANDEN |
| ΜΕΛΟΣ | ΒΟΥΡΒΑΧΑΚΗ ΔΗΜΗΤΡΑ | ΕΘΝΙΚΗ |
| ΜΕΛΟΣ | ΓΕΩΡΓΙΟΥ ΙΩΑΝΝΗΣ | ALLIANZ |
| ΜΕΛΟΣ | ΝΙΚΟΛΟΠΟΥΛΟΥ ΜΑΡΙΑ | ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΙΚΗ |
| ΜΕΛΟΣ | ΣΚΟΡΔΑΣ ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ | ALICO |

- ΑΝΑΠΛΗΡΩΜΑΤΙΚΟΙ
ΤΑΦΙΔΗΣ ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ
ΧΑΡΑΤΣΗΣ ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ
ΔΗΜΟΣ ΔΗΜΟΣΘΕΝΗΣ

- ALICO (ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ)
NATIONALE NEDERLANDEN
INTERAMERICAN

ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ - VICTORIA
Δυναμικές εκδηλώσεις
του Ομίλου
ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ -
VICTORIA στην Αθήνα



Αναμνηστική φωτογραφία μετά τη λήξη του Σεμιναρίου Διευθυντικών Στελεχών. Διακρίνονται οι κ.κ. Μ. Ματθίας, Δημ. Πιπερόπουλος, Δημ. Χατζηπαναγιώτου, Βασ. Παρασχιδής και Δημ. Γεωργόπουλος.

Μια σειρά από δυναμικές εκδηλώσεις που πραγματοποιήθηκαν με την ευκαιρία των εγκαινίων των νέων εγκαταστάσεων του Ομίλου στην Αθήνα σηματοδότησε το ξεκίνημα μιας νέας εποχής για τον Όμιλο ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ - VICTORIA στην ευρύτερη περιοχή της πρωτεύουσας και της Νότιας Ελλάδος γενικότερα.

Ταυτόχρονα όμως υπογράμμισε κατά τρόπο αδιαμφισβήτητο την αποφασιστικότητα και τις προθέσεις της Διοίκησης, να διαδραματίσει ο Όμιλος σημαντικό ρόλο στα ασφαλιστικά πράγματα της περιοχής, διεκδικώντας το ασφαλιστικό "κομμάτι"-που του αναλογεί.

Ακόμη οι εκδηλώσεις του Ομίλου στην Αθήνα, υπήρξαν αφορμή για να συγκεντρωθούν στα νέα Γραφεία του Καταστήματος Αθηνών διακεκριμένοι ασφαλιστές και άλλοι εκλεκτοί παράγοντες της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, δίνοντας έτσι με την παρουσία τους ιδιαίτερη σημασία σ' αυτές.

Πράγματι, οι εκδηλώσεις ήταν μια πανασφαλιστική σύναξη.

Μεταξύ αυτών που παρέστησαν στην δεξίωση των εγκαινίων διακρίναμε:

Τον πρόεδρο των Ελλήνων ασφαλιστών κ. Αλέξανδρο Ταμπουρά, τον κ. Νικ. Αδαμαντιάδη - National Union, τον κ. Ιερώνυμο Δελένδα He-

lvetia AEGA, τον κ. Βασ. Καλτσά Interamerican - Interassistans, κ. Ιωάννη Πολίτη - Generali Life, τον κ. Ιωάννη Λινό - C.I.A.R. S.A., τον κ. Ζαχ. Γεωργιάδη - Κεντρική Α.Ε., τον κ. Μάνο Ματθία - D.A.S. HELLAS, τον κ. Δημ. Τσιάνο - ΕΓΝΑΤΙΑ ΤΡΑΠΕΖΑ Αμοιβαία Κεφάλαια, τον κ. Βασ. Μπάρλο - Interamerican, τους εκδότες των έγκυρων ασφαλιστικών περιοδικών κ. Δημ. Ρουχωτά - Ασφαλιστική Αγορά, κ. Τάκη Δρακάτο - Ιδιωτική Ασφάλιση και Φίλιππο Μωράκη - Morax, το Τμήμα της Munich Re-Hellas κ. Μάκη Σίμο, κ. Ανέστη Σταυροπολίτη και την κα Αντρέα Βονδώρος το Τμήμα της MEDNET, κ. Roger Bejjani, και κα Λίλιαν Μάιλα, τον κ. Σταύρο Παπαγιαννόπουλο - Bain Clarkson, τον κ. Σωτ. Τζούμα - Interamerican, τον κ. Παύλο Νικολαΐδη, πρώην Γεν. Διευθυντή της "ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΕΓΑ", τον κ. Γιάννη Παρασκευάδη, τον κ. Γεώργιο Γεωργακόπουλο - Αθηνναϊκή Χαρτοποιία, τον κ. Θέμη Ξανθόπουλο - AKZO, τον κ. Γρηγ. Ξουράφη - D.A.S. HELLAS, την κα Άννα Πετροπούλου - D.A.S. HELLAS τον κ. Ανδρέα Ψωματάκη - Gold Diver.

Ακόμη, στην δεξίωση παρέστη ο κ. Χρήστος Χαιρετάκης από το πολιτικό-δικηγορικό γραφείο του Πρωθυπουργού κ. Κώστα Μητσοτάκη.

Τους εκλεκτούς καλεσμένους, φίλους και συνεργάτες υποδέχονταν

ο Πρόεδρος του Δ.Σ. της ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ-VICTORIA Ζωής κ. Γεώργιος Αναγνώστου ο Πρόεδρος του Δ.Σ. ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ-VICTORIA Ζημιών κ. Γεώργιος Παϊπέτης και ο Διευθυντής του Υποκαταστήματος Αθηνών κ. Δημήτριος Ζαφειρίου.

Η τελετή των εγκαινίων

Το διήμερο των εκδηλώσεων άρχισε με την τελετή των εγκαινίων των νέων εγκαταστάσεων του Υποκαταστήματος Αθηνών, που καταλαμβάνουν τον 4ο όροφο της οικοδομής Ερατοσθένους 1.

Όπως είναι γνωστό, ο Όμιλος κατέχει ήδη τον 3ο όροφο της αυτής οικοδομής, όπου στεγάζεται το Διοικητικό Προσωπικό και η Διεύθυνση του Υποκαταστήματος Αθηνών.

Στα νέα άνετα και καλαίσθητα Γραφεία, με την θαυμάσια λειτουργικότητα και εργασιακή διαρρύθμιση έργου του εκλεκτού συνεργάτη του Ομίλου διακοσμητή κ. Γιώργου Βάγια, έχουν ήδη εγκατασταθεί οι συνεργάτες της Εταιρίας Ζωής - Agency Managers, Assistant Managers, Unit Managers και Παραγωγοί όπου σε ιδανικές συνθήκες εργασίας αναπτύσσουν τις παραγωγικές δραστηριότητές τους.

Συνάντηση των Διευθυντικών Στελεχών Πωλήσεων του Ομίλου

Η δεύτερη ημέρα των εκδηλώσεων περιέλαβε την καθιερωμένη Τριμηνιαία Συνάντηση Managers, όπου είθισται να γίνεται ο απολογισμός των δραστηριοτήτων της Εταιρίας Ζωής, παρουσίαση νέων προϊόντων και διάφορες ανακοινώσεις.

Πιο συγκεκριμένα η Τριμηνιαία Συνάντηση Managers άρχισε με καιροπαιχισμό που απευθύναν στο πυκνό ακροατήριο των Συνεργατών ο Πρόεδρος του Δ.Σ. της ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ-VICTORIA ΑΑΕ Ζημιών κ. Γεώργιος Παϊπέτης, ο Γενικός Διευθυντής της D.A.S. HELLAS κ. Μάνος Ματθίας και ο Γενικός Διευθυντής της ΕΓΝΑΤΙΑ ΑΕΔΑΚ κ. Δημ. Τσιάνος.

Στη συνέχεια ο Γενικός Διευθυντής της Εταιρίας Ζωής κ. Δημοσθένης Πιπερόπουλος, σε εισήγησή

του παρουσίασε το Πρόγραμμα Κάρτα Υγείας - Mednet, βοηθούμενος από τον Διευθυντή Πωλήσεων κ. Δημήτρη Νικολούση.

Ακόμη παρουσιάστηκαν τα Παραγωγικά Στοιχεία της περιόδου.

Η Τριμηνιαία Συνάντηση Managers έκλεισε με την παρουσίαση των παραγωγικών στοιχείων και αναφορά στις δραστηριότητες του Υποκαταστήματος Αθηνών από τον Διευθυντή κ. Δημήτρη Ζαφειρίου.

Στην Τριμηνιαία Συνάντηση Managers συμμετείχαν οι παρακάτω συνεργάτες του ομίλου:

AGENCY MANAGERS

Ελένη Κουκόσια, Χρήστος Καραμάνης, Σπύρος Κάντας, Αθανάσιος Μπουτζίλης, Δημήτρης Καραβελάκης, Παναγιώτης Καλαϊτζής, Κωνσταντίνος Κοζάκης, Καλλιόπη Κουτσουρέλη, Ιωάννα Καλλιακμάνη, Αικατερίνη Παπαδημητρίου, Νικόλαος Κασανίρης, Παναγιώτης Στασιόπουλος και Δημήτρης Στούρνας.

ASSISTANT AGENCY MANAGERS

Μάρθα Μακροπούλου, Άννα Κολιμένη, Σταύρος Μαργέλλος, Βασιλική Κοχλά και Δημήτριος Τζάνος.

UNIT MANAGERS

Κωνσταντίνος Γεωργιάδης, Ευάγγελος Μπαρλαμπάνης, Ιωάννης Κανάτας, Χρήστος Ναλμπάντης, Χρήστος Νικολόπουλος, Βασιλική Μπαμπολά, Σερκίζ Χατζησιμωνιάν, Γιώργος Ντούμας, Αικατερίνη Τριναφύλλου, Στέφανος Ντίμας, Ιωάννης Φούντος, Αθανάσιος Καρελλιώτης, Κωνσταντίνος Θεοδωρόπουλος, Χαϊδω Γιαννέσκη, Μπούντου Ελένη, Χριστίνα Μεφαλοπούλου και ο κ. Δάβριος.

ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ - ΠΑΡΑΓΩΓΟΙ ΑΘΗΝΩΝ

Ιωάννα Καλλιακμάνη, Ειρήνη Βλάχου, Κωνσταντίνος Στάμκος, Αντώνιος Ναμικός, Μαρία Πετλή, Δημήτριος Τζάνος, Αικατερίνη Παπαδημητράτου, Αλκμήνη Χατζηπαναγιώτου, Παναγιώτης Μουνδριζάς, Ιωάννης Μωραΐτης, Γεώργιος Δεσποτίδης, Χρήστος Παναγιωτόπουλος, Βασιλική Ντακάρη, Φώτιος Ασλάνης,

Η κα Ρ. Αναγνώστου, ο κ. Γ. Παϊπέτης, οι κυρίες Κουκόσια και Μακροπούλου, ο κ. Ν. Αδαμαντιάδης, ο κ. Γ. Αναγνώστου και η κα Παϊπέτη.



GENERAL UNION

Ασφαλιστική Εταιρεία

Εγγυημένη Επιτυχία σε ένα Ελεύθερο Επάγγελμα με τη Συνεργασία μιάς Εταιρίας που είναι:

ΠΡΩΤΗ

σε οργάνωση

ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΗ

σε αντασφαλιστικές καλύψεις

ΚΑΛΥΤΕΡΗ

σε προβολή συνεργατών

ΣΥΝΕΠΕΣΤΕΡΗ

έναντι των ασφαλισμένων

ΤΑΧΥΤΕΡΗ

σε πληρωμή ζημιών

ΠΛΗΡΕΣΤΕΡΗ

σε δίκτυο αντιπροσώπων

GENERAL UNION

ΓΕΝΙΚΗ ΕΝΩΣΗ - ΑΝΩΝ. ΕΛΛ. ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ

ΠΡΑΞΙΤΕΛΟΥΣ 131, ΠΕΙΡΑΙΕΥΣ 185 32

ΤΗΛ: 4120766 - 4120727 - 4124056, ΤΛΧ: 241618 ΑΜΕΑ GR, FAX: 4113171



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

ΠΙΟΡΤΑΖΟΥΝ! ΚΑΙ ΜΗΝ ΤΟΥΣ ΞΕΧΑΣΕΤΕ

ΜΑΡΤΙΟΣ

- 1 Ευδοκία
- 2 Ευθαλία
- 17 Αλέξιος
- 19 Χρυσάνθος
- 25 Ευάγγελος

ΑΠΡΙΛΙΟΣ

- 6 Ευτύχιος
- 10 Λάζαρος
- 11 Βαία
- 12 Ανθή
- 18 Λάμπρος, Πασχάλης, Αναστάσιος
- 23 Γεώργιος, Ζωή, Πηνελόπη
- 24 Ελισάβετ
- 25 Μάρκος



Νέοι Ορίζοντες στις ασφάλειες Ζωής!



ΟΡΙΖΩΝ

Η ασφαλιστική Εταιρία ΟΡΙΖΩΝ ΑΕΓΑ, με ιστορία και πείρα τριάντα ετών σε ομαδικές ασφαλίσσεις Ζωής και ασφαλίσσεις κατά παντός κινδύνου, εισέρχεται τώρα δυναμικά στον κλάδο ατομικής ασφάλισης Ζωής, με την αξιοπιστία και την φερεγγυότητα που είναι το σήμα κατατεθέν της Εταιρίας.

Με νέα πρωτοποριακά προγράμματα και ασφαλιστικά "πακέτα", ο ΟΡΙΖΩΝ καλύπτει τις ασφαλιστικές ανάγκες της Ελληνικής οικογένειας, και φροντίζει τους ασφαλισμένους του στον κλάδο Ζωής, με το ίδιο ενδιαφέρον που επί τριάντα χρόνια προστατεύει τους πελάτες του σε όλους τους κλάδους ασφάλισης.

Ταυτόχρονα, έχει δημιουργήσει τις συνθήκες για λαμπρή καριέρα για ασφαλιστικούς συμβούλους, που με πρόσθετα προσόντα την πείρα και το ήθος τους, θα στελεχώσουν την Διεύθυνση Πωλήσεων του κλάδου Ζωής της Εταιρίας.

Για περισσότερες πληροφορίες, επικοινωνήστε μαζί μας στα τηλέφωνα 01-322 7932/5 και 01-322 4023. Μπορεί να ανοίξετε νέους ορίζοντες στην επαγγελματική σας σταδιοδρομία!



ΟΡΙΖΩΝ

ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ

Λεωφόρος Αμαλίας 26α, Αθήνα 105 57, Τηλέφωνο 01-322 7932/5, Fax 01-322 5540

Οι κ.κ. Γ. Κώτσας, Γ. Λινός και Π. Νικολαΐδης.

Αργύριος Στεφανόπουλος, Αθανασία Καράλη, Αικατερίνη Κόλλια, Νικόλαος Θάνος, Πανδώρα Βόγκλη, Καλλιόπη Κάλπη, Καλλιόπη Κουτσουρέλη, Ελένη Λαμπρούκου, Ιωάννης Φούντος, Κωνσταντίνος Νικολάου, Κωνσταντίνος Θεοδωρόπουλος, Κωνσταντίνος Περλιάνης, Ζωή Μαργέλλου, Χριστίνα Πασιγιάννου, Ισμήνη Πετράκη, Χριστίνα Σιολλάθου, Γρηγόριος Φρέσκος, Χάϊδω Γιαννέσκη, Στέλλα Παπαγεωργίου, Ελεονώρα Κανάρη, Γεώργιος Παπαδόπουλος, Γεωργία Βίνη, Νικόλαος Καπανίρης, Σπυρίδων Πασιγιάννου, Γεώργιος Παπουτσής, Ολυμπία Φίλιου, Χρυσούλα Τσιλιμεριδίδη, Σπυρίδων Αργελάς, Στράτος Κοσμίδης, Αλέξιος Παπαρηγόπουλος, Σταύρος Αλεξάνδρου, Ανδρέας Μουτζουράκης, Ιωάννης Βουγιούκας, Νικόλαος Μούκας, Κωνσταντίνος Καρύκας, Μαριλένα Βολατοπούλου, Ελευθερία Κονδύλη, Βασιλική Κοχλιά, Φαίδων Κοχλιάς, Στέλλα Γιαννούλη, Λευτέρης Μανδρακάς, Κωνσταντίνια Τσίγκου, Κωνσταντίνος Αποστολόπουλος, Ευαγγελία Χαλμπούνη, Πολύβιος Παπαδόπουλος, Νίκος Σταματοπούλος, Γεώργιος Χριστόπουλος, Δημήτριος Χριστοδουλιάς, Νικόλαος Εμμανουήλ, Αθανάσιος Ηλίας, Ζαχαρίας Καλαϊτζάκης, Αδάμ Καλαϊτζάκης, Αντώνιος Κλειδής, Ευστράτιος Μελανίτης, Κοσμάς Μουτσουρούφης, Γεώργιος Σιαμανίδης, Ευθύμιος Ζαχαριάς, Αθανάσιος Καρελιώτης, Ιωάννα Σιαμανή, Χρήστος Σοφινάπουλος, Σ. Αγαλιανός, Παύλος Τρέζος, Ιωάννης Δρουλιάς, Γρηγόριος Μανωλόπουλος, Αναστάσιος Παπάς, Θεοφάνης Παπανικήτας, Νικήτας Σούγγαρης, Νικόλαος Τριανταφύλλου και οι κ.κ. Ξηρογιάννης, Παπαδοπούλου, Χαλκίδα, Γιαννοπούλου και Ανδριοπούλου.

ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ - ΠΑΡΑΓΩΓΟΙ ΛΟΙΠΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ

Νίκος Κουμουτσόπουλος, Σπύρος Κάντας, Αθανάσιος Μπουτζίωλης, Χρήστος Κοσκινάς, Αικατερίνη Καριντζιά, Τσίγκρας Μενέλαος, Μάρθα Μακροπούλου, Κωνσταντίνος Γεωργιάδης, Αθηνά Φουντούκη, Κωνσταντίνος Παπανικολάου, Κωνσταντίνος Σιαμανίδης, Ελένη Ναλμπάντη, Χρήστος Νικόπουλος και Αλέξανδρος Σαρακατσάνος.

ΤΟ ΔΙΚΟΙΚΗΤΙΚΟ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ ΤΗΣ ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ - VICTORIA -

ΑΘΗΝΑ

Θεόδωρος Καρόπουλος, Άγγελος Καπετάνος, Βασιλική Παύλου, Κωνσταντίνος Κουγιουμτζάκης, Διονύσιος Συνοδινός, Σοφία Ταρνατώρου, Κωνσταντίνος Λαγωνίκας, Χρυσούλα Ανδρονίκου, Γεώργιος Τσακατούρας και Παναγιώτα Φωτοπούλου.

Δείννο στο Ξενοδοχείο Hilton

Το διήμερο των εκδηλώσεων έκλεισε με δείπνο που παρέθεσε η Διοίκηση του Ομίλου ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ - VICTORIA στην αίθουσα "Γαλαξίας" του Roof Garden του Ξενοδοχείου Hilton, στο οποίο παρακάθησαν οι συνεργάτες του Ομίλου - από Θεσσαλονίκη, Αθήνα και Περιφέρεια - που συμμετείχαν στις εκδηλώσεις.

Η συμμετοχή από τα Κεντρικά Γραφεία του Ομίλου.

Στις εκδηλώσεις από τα Κεντρικά Γραφεία του Ομίλου από Θεσσαλονίκη, συμμετείχαν τα παρακάτω Διευθυντικά και άλλα στελέχη εκπροσωπώντας τις δύο εταιρίες ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ - VICTORIA ΖΩΗΣ και ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ - VICTORIA ΖΗΜΙΩΝ

ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ - VICTORIA ΖΩΗΣ
Δημοσθένης Πιπερόπουλος - Γενικός Διευθυντής, Βίβιαν Αναγνωστού - Διευθνή Ομαδικών Σ/ων, Δημήτριος Νικολούσης - Διευθνή Πωλήσεων - Αναστασία Ζυγούρη - Διευθνή Παραγωγής, Νικόλαος Χατζηπαπιάς - Επιθεωρητής Πωλήσεων, Σωτήριος Λαμπριδής - Διευθνή Οικονομικών Υπηρεσιών, Βασιλείος Παρασχίδης - Διευθνή, Εθίπα Θεοδορακοπούλου - Γραμματεία Πωλήσεων.

ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ - VICTORIA ΖΗΜΙΩΝ

Χρήστος Θεοδωρίδης - Γενικός Διευθνή, Δημήτριος Χατζηπαναγιώτου - Αναπληρωτής Γενικός Διευθνή, Τασούλα Παπαζοίτη - Διευθνή Παραγωγής, Χρήστος Μονοκρήστου - Διευθνή Μηχανογράφησης, Σεραφείμ Ζυγούρης - Διευθνή Αποζημιώσεων, Δημήτριος Γεωργόπουλος - Διευθνή Προώθησης Προϊόντων Συνεργαζομένων Εταιριών, Στράτος Σμιτζής - Σύμβουλος Δημοσίων Σχέσεων, Δημήτριος Σταϊκόπουλος, Γεώργιος Λογοθέτης, και Ηλίας Σαπουντζής - Επιθεώρηση Πωλήσεων, Μαρία Αρβανιτίδου - Γενική Γραμματεία και ο κ. Ιωσήφ Φουρουντζόπουλος.



Nationale-Nederlanden

ΠΡΩΤΗ ΠΑΓΚΟΣΜΙΩΣ Η INTERNATIONALE NEDERLANDEN GROUP

THE 50 LARGEST DIVERSIFIED FINANCIAL COMPANIES		ASSETS		REVENUES		PROFITS		STOCK HOLDINGS EQUITY	
		\$ millions	% change 1990	\$ millions	% change 1990	\$ millions	% change 1990	\$ millions	% change 1990
1	NMB GROUP	173,000.7	24,652.4	5	841.7	5	8,092.4	3	
2	DE BEERS	164,461.8	(1) 91	23,228.8	1	28.0	489.2	10	9,246.8
3	FID. INTL. MORTGAGE ASSN.	145,071.0	19.3	13,982.9	13	7.7	1,362.0	3	5,857.0
4	AMERICAN EXPRESS	146,411.0	4.3	25,762.0	4	5.9	788.0	7	2,462.9
5	GMAC	130,292.4	3.1	20,610.0	6	14.9	411.4	24	34.9
6	ALLIANCE HOLDING	110,728.9	20.9	29,388.4	2	25.0	632.1	12	(1) 7.1
7	UNION DES ASSURANCES DE PARIS	107,300.7	10.7	27,546.4	3	5.8	887.8	11	123.6
8	SALOMON	97,460.0	(1) 46	9,175.0	24	2.8	997.0	14	47.2
9	AETHA LIFE & CASUALTY	91,007.0	3.9	19,164.8	9	(1) 3	865.2	15	(1) 7.9
10	MERRILL LYNCH	86,380.3	24.4	13,362.0	17	10.3	696.1	9	242.8
11	AMERICAN INTERNATIONAL GROUP	86,380.3	19.3	13,362.0	11	0.8	1,833.0	2	7.7
12	CIGNA	86,377.0	4.0	18,750.0	9	3.2	448.0	27	36.1
13	MORGAN STANLEY GROUP	85,700.1	19.0	6,786.1	28	15.6	478.1	20	73.7
14	ASSURANCES GÉNÉRALES DE FRANCE	80,387.8	13.1	11,612.4	20	13.9	477.0	19	8.9
15	NIPPON LIFE	77,791.0	2.5	4,792.0	22	29.4	217.4	32	170.1
16	OHBEY	55,077.2	17.3	3,894.3	28	19.2	88.4	43	29.7

Η NATIONALE-NEDERLANDEN ο μεγαλύτερος ασφαλιστικός οργανισμός της Ολλανδίας και ένας από τους μεγαλύτερους στον κόσμο το 1991 συνενώθηκε με την μεγάλη Ολλανδική Τράπεζα NMB POSTBANK. Η συνένωση αυτή όπως εύστοχα παρατήρησε ο Πρόεδρος της NATIONALE-NEDERLANDEN ήταν η "απάντησή μας στο μέλλον". Η βασική έννοια αυτής της συνενώσεως ήταν η δημιουργία ενός ακόμη ισχυρότερου χρηματοοικονομικού ομίλου με ευρύτερη κεφαλαιακή βάση που μπορεί να αντιμετωπίσει επιτυχώς τον αυξανόμενο ανταγωνισμό, των μεγάλων κεφαλαιαγορών των Ηνωμένων Πολιτειών και της Άπω Ανατολής, την κατάργηση των συνόρων

στην Ευρωπαϊκή Οικονομική Κοινότητα και το άνοιγμα των αγορών της Ανατολικής Ευρώπης. Ο νέος Όμιλος που προήλθε από την συνένωση αυτή η Internationale Nederlanden Group είναι σε θέση να καλύψει όλα τα φάσμα των ασφαλιστικών, τραπεζικών και επενδυτικών αναγκών τόσο των θεσμικών όσο και των μεμονωμένων πελατών με προγράμματα πρωτοποριακά και άριστη εξυπηρέτηση. Το δίκτυο παροχής υπηρεσιών του Ομίλου λειτουργεί σε 43 χώρες σ' όλο τον κόσμο και απασχολεί πλέον των 50.000 ατόμων προσωπικό και πολλαπλάσιο αριθμό συνεργατών. Η Internationale Nederlanden Group έχει σύνολο ενεργών

αγορών και ιδιωτικού τομέα που εργάζονται στην Ελλάδα. Μέσα στο 1992 αφοοίτησαν 54 σπουδαστές υπάλληλοι ασφαλιστικών εταιριών και πτυχιούχοι ανωτάτων σχολών, που παρακολούθησαν ένα επίσης πρόγραμμα ασφαλιστικών σπουδών, για στελέχη ασφαλιστικών επιχειρήσεων. Το πρόγραμμα περιελάμβανε 28 μαθήματα ασφαλιστικού περιεχομένου και διοικήσεως επιχειρήσεων. Το Ινστιτούτο οργάνωσε ακόμη μέσα στο 1992, 7 Σεμινάρια για ασφαλιστικά θέματα που παρακολούθησαν 180 στελέχη ασφαλιστικών επιχειρήσεων και 6 ομιλίες για θέματα γενικότερου οικονομικού και ασφαλιστικού ενδιαφέροντος.



ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ
στην AGROTICA
Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ συμμετείχε

και φέτος στην Διεθνή Έκθεση Γεωργικών Μηχανημάτων, Εξοπλισμού και Εφοδίων (AGROTICA) που πραγματοποιήθηκε στην Θεσσαλονίκη από 3 μέχρι 8-2-1993.

Στο άψογα οργανωμένο περιεπτερο της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ - που αποτέλεσε πόλο έλξης καθ' όλη τη διάρκεια της Έκθεσης- δόθηκε η δυνατότητα στο πλήθος των Ελλήνων και Ξένων επισκεπτών να γνωρίσουν όλα τα ασφαλιστικά προϊόντα της Εταιρίας.

Ιδιαίτερα μεγάλη απήχηση στο κοινό είχε το πρόγραμμα ΑΝΟΙΞΗ, το οποίο μετά τον εμπλουτισμό του με το νέο πρωτοποριακό πρόγραμμα ΧΡΥΣΟ ΒΙΒΛΙΑΡΙΟ ΥΓΕΙΑΣ, αποτελεί ένα ακόμα δείγμα ενδιαφέροντος της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ για τον Έλληνα Αγρότη.

Το περιεπτερο της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ τήμησαν με την παρουσία τους ο Υπουργός Γεωργίας κ. Χ. Κοσκινάς και άλλα μέλη της Κυβέρνησης. Στα εγκαίνια της Έκθεσης παρευρέθησαν ο Αντιπρόεδρος του Δ.Σ. και Αν. Διευθύνων Σύμβουλος κ. Κων/νος Παπαμιχαλόπουλος, ο Δ/ντής Πωλήσεων κ. Ιωάννης Γεωργάκης καθώς και όλα τα στελέχη της Εταιρίας στην Β. Ελλάδα.

Allianz

4 δις παραγωγή στην πρώτη εταιρική χρήση

Η ALLIANZ με την συμπλήρωση της πρώτης εταιρικής της χρήσης επέτυχε συνολική παραγωγή 4 δις εκατομμυρίων δρχ. και διαθέτει ήδη 70 υποκαταστήματα και Πρακτορεία σε όλη την Ελλάδα.

Η επίδοξη αυτή, που αντανακλά την εμπιστοσύνη του Κοινού στην μεγαλύτερη Ασφαλιστική Εταιρία της Ευρώπης, οφείλεται στο δυναμικό δίκτυο πωλήσεών της, στην άριστη κατάρτιση των Συνεργατών της και του διοικητικού Προσωπικού, και στην ποιότητα των ασφαλιστικών της προϊόντων.

Η διεθνής εμπειρία της ALLIANZ και η ειδικεισή της σε Βιομηχανικούς κινδύνους και Τεχνικές Ασφαλίσεις συνθέτουν στην ανάληψη μεγάλων εργασιών, χωρίς να υστερεί σε ασφαλίσεις απλών κινδύνων.

Στης Ατομικές και Ομαδικές Ασφαλίσεις Ζωής με τα πρωτοποριακά της προγράμματα, ιδιαίτερα στον τομέα της σύνταξης και της νοσοκομειακής περιθαλψής, και το συνεχώς διευρυνόμενο δίκτυο Πωλήσεών της οι επιδόσεις κατά το 1992 ξεπέρασαν σημαντικά τους στόχους της. Σημειώνεται ότι εντός του Φεβρουαρίου η ALLIANZ εισέρχεται και

στον χώρο των Αμοιβαίων Κεφαλαίων με την διάθεση τριών τύπων (Σταθερό, Μικτό και Διεθνές).

Έτσι το Συγκρότημα της ALLIANZ είναι σε θέση να προσφέρει ένα ευρύ φάσμα ασφαλιστικών και χρηματοοικονομικών υπηρεσιών.



ΤΑ ΚΕΡΔΗ ΤΗΣ THAI ΣΥΝΕΧΙΖΟΝΤΑΙ

Παρά τη γενική πτωτική πορεία που παρατηρείται στους άλλους διεθνείς αερομεταφορείς, η απόδοση των ΑΕΡΟΜΕΤΑΦΟΡΩΝ THAI κατά την περίοδο 1991-1992 θεωρείται σημαντικά κερδοφόρα. Η THAI απολαμβάνει διαδοχικά προσοδοφόρα χρόνια κατά τις τελευταίες δύο δεκαετίες, ενώ τα έσοδα της THAI κατά το οικονομικό έτος 1991-1992, ξεπερνούν τα 55.000 εκατομμύρια μπηκτ. Το ποσό αυτό αντιπροσωπεύει μια αύξηση που υπερβαίνει το 70% σε σχέση με τον προηγούμενο χρόνο. Κατά τη διάρκεια της ίδιας χρονικής περιόδου, η εταιρία αγόρασε τα εξής 12 αεροπλάνα:

1 B 747-400, 2 MB 11, 3 A300-600, 3 B747-400 & 3 BAE 146-300'S.

Κατά τη διάρκεια της προηγούμενης χρονιάς προστέθηκαν στο πρόγραμμα της THAI τα εξής δρομολόγια: Βρυξελλών, Βελγίου: Κότα Κινάμπαλου, Ανατολικής Μαλασίας Κούμινγκ, Κίνας: Γκονάμ, ΗΠΑ: Βαρκελώνας, Ισπανίας.

Ένα από τα σημαντικότερα επιτεύγματα του προηγούμενου χρόνου αποτελεί η πορεία των μετοχών της THAI στο χρηματιστήριο της Ταϊλάνδης. Πρόκειται για την μεγαλύτερη μεμονωμένη εταιρία με εισηγμένες στο χρηματιστήριο μετοχές, στην ιστορία του χρηματιστηρίου, που εμφανίστηκε με 100 εκατομμύρια μετοχές ονομαστικής αξίας κάθε μιας 10 μπηκτ. Η THAI θα συνεχίσει και αυτή τη χρονιά να επικεντρώνει τις προσπάθειές της στην μακροπρόθεσμη ανάπτυξη της.



METROLIFE

Αύξηση 80% και νέο ρεκόρ παραγωγής με 3,5 δις

Νέο ρεκόρ παραγωγής ασφαλιστικών πέτυχε το 1992 ο Όμιλος των Ασφαλιστικών Εταιριών της METROLIFE. Τα ασφάλιστρα έφτασαν τα 3.5 δις σημειώνοντας αύξηση 80%

Η "ΕΘΝΙΚΟ ΚΑΘΗΚΟΝ"

Η πυρκαϊά της Αθηναϊκής Χαρτοποιίας "SOFTEX" της 10.2.1993, καλεί τους ασφαλιστικούς οργανισμούς ΕΤΕΒΑ ΑΕΓΑ, ΑΣΤΗΡ ΑΕ, NORDSTERN COLONIA HELLAS, GUARDIAN ROYAL EXCHANGE ASS. PLC. και LLOYD'S OF LONDON να αποδείξουν για άλλη μία φορά ότι εκπληρώνουν στο ακέραιο τις υποχρεώσεις των.

Το πνεύμα συνεργασίας που επικρατεί με την ασφαλισμένη επιχείρηση είναι ανταξί του υψηλού επιπέδου της Ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς.

Αποτελεί "εθνικό καθήκον" όλων μας, οι ζημιές ν' αποκατασταθούν πλήρως το γρηγορότερο, ώστε να επιβεβαιωθεί η προσφορά του θεσμού της ασφάλισης στην απρόσκοπτη πρόοδο της Ελληνικής βιομηχανίας.

Σαν υπεύθυνοι ασφαλιστικοί σύμβουλοι της "SOFTEX", ευχαριστούμε όλους τους παράγοντες της Ελληνικής και Διεθνούς ασφαλιστικής αγοράς οι οποίοι συνεργάζονται στενά μαζί μας για την πλήρη αποκατάσταση της ζημίας.

KOUMBAS INSURANCE BROKERS

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.

έναντι του 1991, ενώ 32.000 νέοι Ασφαλισμένοι εμπιστεύθηκαν τη METROLIFE αξιοποιώντας τα προγράμματα Ζωής και Γενικών Ασφαλίσεων. Αξίζει να σημειωθεί ότι ο Όμιλος των εταιριών METROLIFE, που διαθέτει σήμερα δίκτυο 58 Καταστημάτων σε όλη την Ελλάδα και δύναμη 700 Ασφαλιστών, επέκτεινε το 1992 τις δραστηριότητές του και στο χώρο των χρηματοοικονομικών προϊόντων σε συνεργασία με τη ΧΙΟ-SBANK ενώ σε συνεργασία με την "Πανευρωπαϊκή Ασφαλιστική" Κύπρου αξιοποιεί ήδη τις δυνατότητες της διεθνούς αγοράς.

Η METROLIFE για τα παιδιά της Σομαλίας

Υποστηρίζοντας ενεργά την πρωτοβουλία του Αμερικανικού Κολλεγίου "La Verne" και του Παγκόσμιου Σύνδεσμου Ιατρών, "Ρύζι για τα παιδιά της Σομαλίας", η METROLIFE κινητοποίησε όλο το δίκτυο των Υποκαταστημάτων της και συγκεντρώσε 5 τόννους ρύζι. Στην ειδική εκδήλωση παράδοσης του ρυζιού παρέστησαν από το Κολλέγιο La Verne οι κ.κ. Σκάρλατ Άριον, Κρέγκ Σέξον και Σοφία Αποστολάτου, από το Σύλλογο "Ιατροί του Κόσμου" ο Δρ. Σωκράτης Μιλτιάδης και από τη METROLIFE ο Διευθυντής Πωλήσεων και Marketing κ. Αντώνης Κασσαράς, ο Διευθυντής Συντονισμού κ. Τάσος Παγώνης, ο Διευθυντής του Υποκαταστήματος Αργυρούπολης κ. Γιώργος Χειλαδάκης και ο Ασφαλιστής κ. Αντώνης Κλήμης στον οποίον και ανήκει η ιδέα όλης της προσπάθειας.

**ΙΟΝΙΚΗ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΖΩΗΣ**

**Η ΗΜΕΡΙΔΑ ΤΗΣ
ΙΟΝΙΚΗΣ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ**

Το Σάββατο 23/1/93 η ΙΟΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΖΩΗΣ πραγματοποιεί

σε ενημερωτική Ημερίδα για το διοικητικό Προσωπικό της Εταιρείας στο Ξενοδοχείο Μεγάλη Βρετανία.

Μετά το τέλος της Ημερίδας η Πρόεδρος της Εταιρείας κ. Ειρήνη Δορκοφική έκοψε την Πρωτοχρονιάτικη Πίτα παρουσία του Διευθυντού Συμβούλου - Γενικού Διευθυντού κ. Μιχ. Πριναράκη, του αντιπροέδρου του Δ.Σ. κ. Κορβελά, μελών του Διοικητικού Συμβουλίου, στελεχών και του προσωπικού.

ΣΥΝΕΔΡΙΟ "Ο ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ & Η ΖΩΗ"

Το 1ο Πανελλήνιο Συνέδριο Διακεκριμένων Ασφαλιστών Ζωής της ΙΟΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ διοργανώθηκε στο Ρέθυμνο Κρήτης από 31/3/93 έως και 4/4/93, με τίτλο "Ο ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ ΚΑΙ Η ΖΩΗ".

Την έναρξη θα πραγματοποιήσει ο Πρόεδρος του Συνεδρίου - Διευθυντών Συμβούλων - Γενικός Διευθυντής της ΙΟΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ και Γενικός Διευθυντής του ΦΟΙΝΙΚΑ κ. Μιχάλης Πριναράκης.

Θα απευθύνουν χαιρετισμό προσωπικότητες από τον επιστημονικό και επιχειρηματικό κόσμο.

ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ - VICTORIA

Ο Όμιλος ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ - VICTORIA ΖΩΗΣ ασφάλισε το Προσωπικό της HELEXPO-ΔΕΘ

Η ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ-VICTORIA ΖΩΗΣ, εταιρία-μέλος του Ομίλου ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ-VICTORIA ασφάλισε το Προσωπικό της HELEXPO-ΔΕΘ, με Ομαδικό Συνταξιοδοτικό Ασφαλιστήριο Συμβόλαιο.

Στο σημερινό πρωτότυπο ο Πρόεδρος του Δ.Σ. της HELEXPO-ΔΕΘ κ. Αλέξανδρος Μπακατσέλος και ο Πρόεδρος του Δ.Σ. του Ομίλου ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ-VICTORIA κ. Γεώργιος Αναγνώστου υπογράφουν το Ασφαλιστήριο Συμβόλαιο.

ALICO

ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΗ ΣΥΝΑΝΤΗΣΗ ΙΒΗΡΙΚΗΣ, ΚΕΝΤΡΙΚΗΣ ΚΑΙ ΑΝΑΤΟΛΙΚΗΣ ΕΥΡΩΠΗΣ

Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκε στην Ελλάδα η εξαμηνιαία Συνάντηση των Γενικών Διευθυντών και των κορυφαίων στελεχών της ALICO που ανήκουν στην Περιφερειακή Διεύθυνση Ιβηρικής, Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης. Οι εργασίες της Συνάντησης πραγματοποιήθηκαν στο διάστημα από 11 έως 16 Δεκεμβρίου 1992.

Όπως είναι γνωστό, η ALICO Ελλάδος έχει την διοικητική ευθύνη της Περιφέρειας αυτής στην οποία ανήκουν η Κύπρος, η Ισπανία, η Πορτογαλία, η Ουγγαρία, η Πολωνία και η Τσεχοσλοβακία.

Παρών στις εργασίες της συνάντησης ήταν και ο Πρόεδρος της ALICO κ. R.K. Nottingham και φυσικά ο Πρόεδρος Ιβηρικής, Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης και Γενικός Διευθυντής της ALICO Ελλάδος κ. Α. Βασιλείου.

19,4 ΔΙΣΚΑΤΟΜΜΥΡΙΑ ΔΡΑΧΜΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΖΩΗΣ ΚΑΙ ΓΕΝΙΚΩΝ. ΘΕΑΜΑΤΙΚΗ ΑΝΟΔΙΚΗ ΠΟΡΕΙΑ ΤΗΣ NATIONALE-NEDERLANDEN ΓΙΑ ΤΟ 1992.

Η NATIONALE-NEDERLANDEN συνέχισε την ανοδική της πορεία με πολύ καλά αποτελέσματα και το 1992. Τα εγγεγραμμένα ασφαλιστρα Ζωής σημείωσαν σημαντική αύξηση που έφθασε το 46% και ανήλθαν σε 17,8 δισεκατομμύρια δραχμές. Ανάλογη αύξηση 45% σημείωσαν και τα ασφαλιστρα των Γενικών Κλάδων που έφθασαν το 1,6 δισ

Το χαρτοφυλάκιο Ζωής και Γε-

Παραβρέθηκαν ακόμη με τις συζύγους τους οι Γενικοί Διευθυντές, καθώς επίσης και οι Διοικητικοί και Οικονομικοί Διευθυντές από τις χώρες που ανήκουν στην Περιφερειακή Διεύθυνση Ιβηρικής, Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης της ALICO. Από την Τσεχοσλοβακία ο κ. M. Hansen, από την Ουγγαρία οι κ.κ. E. Bush και F. Boda, από την Πολωνία οι κ.κ. G. Dourte και Kalinowski, από την Πορτογαλία οι κ.κ. J. Bernardo και I. Bonta, από την Ισπανία οι κ.κ. J.A. Cascos και P. de la Pena, ενώ από την Κύπρο παρών ήταν ο κ. Κ. Κωστόπουλος και ο κ. Α. Καρνασίτης.

Από την ALICO Ελλάδος, εκτός από τον κ. Α. Βασιλείου ενεργό συμμετοχή είχαν οι κ.κ. Σ. Βαλασμιδής, Σ. Γεωργίος, Α. Ζάνης, Μ. Κωνσταντίνου, Π. Παλλάρης, Γ. Μάνδλης, Χ. Μισιλλιόγλου, Σ. Ταγκόπουλος, Μ. Χατζηδημητρίου και Γ. Χρυσάφης.

νικών Ασφαλιών πλησίασε τα 22 δισεκατομμύρια δραχμές. Το 1992 προστέθηκαν 82.000 νέα συμβόλαια στο χαρτοφυλάκιο Ζωής και 6.500 στο χαρτοφυλάκιο Πυρός. Το σύνολο των επενδύσεων των εταιριών Ζωής και Γενικών Ασφαλιών ανήλθε σε 26,4 δισεκατομμύρια δραχμές, σημειώνοντας αύξηση 75% έναντι του προηγούμενου χρόνου.

Το 1992 ιδρύθηκαν 10 νέα υποκαταστήματα και γραφεία σ' όλη την Ελλάδα και το ανθρώπινο δυναμικό στις πωλήσεις ξεπέρασε τους 2.500 ασφαλιστές και managers.

Η Διοίκηση της εταιρίας θεωρεί απόλυτα ικανοποιητικά τα παραπάνω αποτελέσματα τα οποία σε πολλούς τομείς ξεπέρασαν και τους στόχους που είχαν τεθεί και πιστεύει ότι η θεαματική ανοδική πορεία θα συνεχισθεί και το 1993.



Πελοποννησιακός

Οτι Έγινε, Έγινε Σωστά



ΑΧΑΪΑ-CLAUSS.

Από το 1861 Οινοποιεί

Ναι

**ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ
ΑΣΤΗΡ**

Σήμερα είναι η στιγμή να μιλήσετε μαζί μας. Όλες οι προϋποθέσεις είναι για σας εξασφαλισμένες.

Για ραντεβού απευθυνθείτε στον κ. Γ. Μανθάτη, Δ/ντή Πωλήσεων, τηλ. 3242.472 ή 3248.776 (εσωτ. 600).

Προσωπικό μήνυμα για Συντονιστές, UNIT και AGENCY MANAGERS



Η KLM ασφάλισε το Προσωπικό της στη METROLIFE

Η Ολλανδική Αεροπορική Εταιρεία KLM, - Royal Dutch Airlines - ασφάλισε ομαδικά το Προσωπικό της στη METROLIFE. Από την 1η Νοεμβρίου 1992, όλο το Διοικητικό και Τεχνικό Προσωπικό της Εταιρείας καθώς και τα προστατευόμενα μέλη των οικογενειών τους μπορούν να αξιοποιήσουν τις δυνατότητες και τα πλεονεκτήματα, που τους προσφέρει το πλήρες Ομαδικό Πρόγραμμα Ασφάλισης Ζωής και Υγείας METROLIFE. Στην υπογραφή της συμφωνίας

που έγινε στα γραφεία της KLM στις 20 Νοεμβρίου παρέστησαν (από αριστερά στη φωτογραφία) οι: Γ. Καραθανάσης-Υπεύθυνος Πωλήσεων Ομαδικών Ασφαλίσεων της METROLIFE, Β. Λιτσάκη - Πρόεδρος του Συλλόγου Προσωπικού της KLM, Α. Κατσαράς - Διευθυντής Πωλήσεων και Marketing της METROLIFE, Τ. Ridder - Γενικός Διευθυντής της KLM στην Ελλάδα, Σ. Μικρόπουλος - Ταμίας του Συλλόγου Προσωπικού της KLM, Τ. Παγώνης - Συντονιστής Διευθυντής Διοικητικού και Τεχνικού Τομέα της METROLIFE και ο Ασφαλιστής Γ. Σικιριδής, μέσω του οποίου πραγματοποιήθηκε η συμφωνία.



ΙΟΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΣΤΗΝ ΙΤΑΛΙΑ

Μια εβδομάδα στη μαγευτική Ιταλία ήταν το έπαθλο που προσέφερε στους επιλεκτικούς ασφαλιστές της η ΙΟΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΖΩΗΣ σαν επιβράβευση των κόπων και των προσπαθειών τους στη διάρκεια του 1992.

Το ταξίδι που περιελάμβανε παραμονή στη Ρώμη και τη Νάπολη και επισκέψεις σε διάφορα αξιοθέατα όπως π.χ. το Κολοσσαίο, το Βατικανό,

την εκκλησία του Αγ. Πέτρου, το παρεκκλήσιο του Αγίου Σίξτου, καθώς και ξενάγηση στην νεκρή Πόλη της Πομπηίας που βρίσκεται κάτω από την σκιά του Βεζούβιου, πραγματοποιήθηκε την δεύτερη εβδομάδα του Ιανουαρίου.

Στην επιστροφή ήταν όλοι ενθουσιασμένοι, ανανεωμένοι για να συνεχίσουν την επιτυχημένη προσπάθειά τους για υψηλότερους στόχους, εξασφαλίζοντας έτσι την συμμετοχή στο επόμενο ταξίδι που θα πραγματοποιηθεί το καλοκαίρι.

ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΤΗΣ ΕΚΔΟΣΗΣ "ΟΡΜΥΛΙΑ"

Η γνωστή σε όλους ευαισθητοποίηση του Ομίλου INTERAMERICAN στην υποστήριξη Εθνικών, Κοινωνικών και Πολιτιστικών δραστηριοτήτων, έχει ακόμη ένα καρπό. Ο καρπός αυτός λέγεται "Ορμύλια".

Πρόκειται για την καινούργια έκδοση του Ομίλου INTERAMERICAN που είναι αφιερωμένη στο Κοινόβιο του Ευαγγελισμού της Θεοτόκου που αναπτύσσεται, εδώ και είκοσι χρόνια, κοντά στο ομώνυμο χωριό της Χαλκιδικής. Αποτελεί μια παρουσίαση της περιοχής, της ιστορίας της και της ζωής της Αδελφότητας, αλλά και μια προσφορά του Ομίλου INTERAMERICAN

Ηγούμενος του Μεγάλου Μετεώρου κ. Αθανάσιος, ο Υπουργός Επικρατείας κ. Α. Ανδριανόπουλος, ο Υπουργός Βιομηχανίας και Εμπορίου κ. Βασ. Κοντογιαννόπουλος, ο Υπουργός Αιγαίου κ. Γ. Μιχαηλίδης, ο κ. Α. Κύρκος, οι Βουλευτές κ. Κ. Καραμανλής (Θεσσαλονίκης), Μ. Κεφαλογιάννης (Ηρακλείου) κ.α.

Χαιρετισμό απύθνηαν ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου INTERAMERICAN κ. Δ. Κοντομπνάς, ο Υπουργός Βιομηχανίας και Εμπορίου κ. Β. Κοντογιαννόπουλος, ο Ηγούμενος της Σίμωνος Πέτρας, πνευματικός του Μοναστηρίου



CAN στην Ορθοδοξία και την Μακεδονία. Στις 4 Φεβρουαρίου, σε ειδική εκδήλωση που διοργάνωσε η Διεύθυνση Δημοσίων Σχέσεων, πραγματοποιήθηκε η επίσημη παρουσίαση της νέας έκδοσης "Ορμύλια". Η εκδήλωση έγινε στο αμφιθέατρο της INTERAMERICAN PLAZA, στο Μαρούσι στην αίθουσα "Αλέξανδρος Ταμπουράς". Παρευρέθηκαν 500 περίπου φίλοι των γραμμάτων και των τεχνών, άνθρωποι που αντικρίζουν με σεβασμό και ελπίδα τα παλλάδια της Ορθοδοξίας μας, στην αναμφισβήτητα αναγκαία συνειδητότητα του λαού μας.

Την εκδήλωση τίμησαν με την παρουσία τους οι Μητροπολίτες: Δημητριάδος και Αλμυρού κ. Χριστόδουλος, Πειραιώς κ. Καλλίνικος, Νικοπόλεως κ. Μελέτιος, Μονεμβασίας και Σπάρτης κ. Ευστάθιος, Σταγών και Μετεώρων κ. Σεραφείμ, Τρίκκης κ. Αλέξιος, Περιστερίου κ. Χρυσόστομος, εκπρόσωπος του Οικουμενικού Πατριαρχείου Αρχιεπίσκοπος κ. Πατριάρχης, εκπρόσωπος του Αρχιεπισκόπου Αρχιμανδρίτης κ. Δαμασκηνός, ο

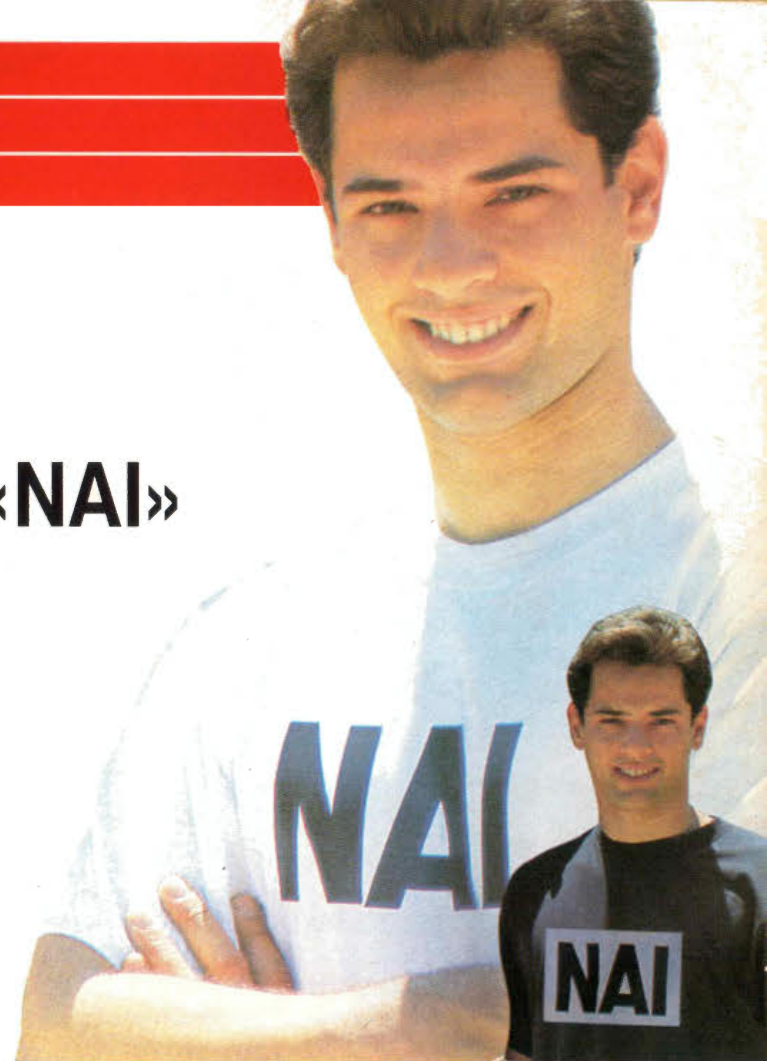


της Ορμυλίας κ. Αμιλιανός, ο Διεθνολόγος-Μουσειολόγος Δρ. Σ. Παπαδόπουλος που είχε και την επιμέλεια της έκδοσης και τέλος ο Διευθυντής Δημοσίων Σχέσεων κ. Σ. Μ. Τζούμας, που είχε την ευθύνη της εκδήλωσης.

Στη φωτογραφία στιγμιότυπα από την εκδήλωση παρουσίασης της νέας έκδοσης του Ομίλου INTERAMERICAN "Ορμύλια".

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

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



ΓΙΝΕ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ

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

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

ΔΕΛΤΙΟ ΕΓΓΡΑΦΗΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗ "ΝΑΙ"

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

- ΤΑΧ. ΕΠΙΤΑΓΗ απεστάλη αρ.
 - ΕΣΩΚΛΕΙΕΤΑΙ ΕΠΙΤΑΓΗ αρ.
 - Κατάθεση στο Λογαριασμό 51342181/104 Εθνικής Τράπεζας Ελλάδος:
 - ΑΠΟΣΤΕΙΛΑΤΕ ΕΙΣΠΡΑΚΤΟΡΑ
- ΑΞΙΑ ΕΤΗΣΙΑΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΣ:**
- ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ 5.000 ΔΡΧ.
 - ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ - ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ 20.000 ΔΡΧ.
 - ΦΟΙΤΗΤΕΣ 3.000 ΔΡΧ.

Στις 18 και 20 Μαρτίου 1993, θα πραγματοποιηθεί το 11ο Πανελλήνιο Συνέδριο Στελεχών Πωλήσεων της NATIONALE-NEDERLANDEN, στην Αθήνα και στην Θεσσαλονίκη αντίστοιχα.

Όπως και την περσινή χρονιά πραγματοποιείται σε δύο πόλεις, λόγω της συνεχούς αύξησης του δυναμικού πωλήσεων της εταιρίας και της ανάγκης για άμεση και ολοκληρωμένη επικοινωνία με τους ασφαλιστές και managers της NATIONALE-NEDERLANDEN.

Το Συνέδριο θα παρακολουθήσουν χίλιοι περίπου ασφαλιστές και managers της NATIONALE-NEDERLANDEN, οι οποίοι έχουν διακριθεί για την υψηλή παραγωγικότητά τους κατά το 1992, στους Κλάδους Ασφαλειών Ζωής, Γενικών Ασφαλειών και Αμοιβαίων Κεφαλαίων.

Μετά το τέλος των εργασιών του Συνεδρίου θα ακολουθήσει δεξίωση στην Αθήνα και Θεσσαλονίκη με βραβεύσεις και πλούσιο καλλιτεχνικό πρόγραμμα.



Nationale-Nederlanden

εγγύηση για το παρόν και το μέλλον

Λεωφ. Συγγρού 198, 176 71 Αθήνα, Τηλ.: 959.3412 – 959.3513, Fax: 952.4493

ΣΥΜΒΟΛΗ
ΣΤΗΝ
ΚΥΡΙΑΡΧΙΑ



11

ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟ
ΣΥΝΕΔΡΙΟ
ΣΤΕΛΕΧΩΝ
ΠΩΛΗΣΕΩΝ

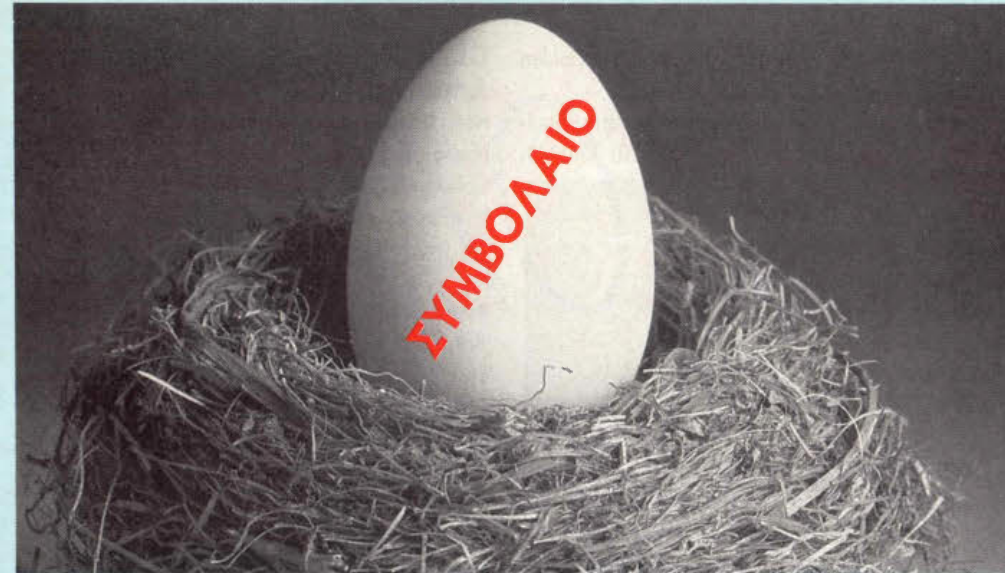
Nationale-Nederlanden



ΣΤΟ ΕΠΟΜΕΝΟ ΝΑΙ

ΔΙΑΒΑΣΤΕ - ΧΑΡΕΙΤΕ- ΧΡΗΣΙΜΟΠΟΙΗΣΤΕ
το περιοδικό που κατέκτησε
την πρώτη θέση στην καρδιά των ασφαλιστών

ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ:



“ΠΡΟΣΟΧΗ ΕΥΘΡΑΥΣΤΟΝ!”

ΑΚΟΜΑ:

- Θέματα για την γυναίκα ασφαλίτρια
- Θέματα για την οικολογία & το περιβάλλον
- Συνεντεύξεις επιτυχημένων της ασφαλ. αγοράς
- Θέματα υγείας
- Θέματα επικοινωνίας - ψυχολογίας με την Σμαρούλα Παυτελή
- Οι ειδικές σελίδες με ειδήσεις & πρόσωπα της Κύπρου.

και Ασφαλιστικές ειδήσεις απ' τον κόσμο με τον Ν. Κωσαντόπουλο

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

Συναισθηματικά - Ιδέες
Σύμβουλος Έκδοσης:
ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ Γ. ΣΠΥΡΟΥ

Ειδήσεις - Ρεπορτάζ Υπουργείων
Στατιστική - Σχόλια
Σάββας Τσάσσης

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
παν/μίου Αθηνών - Κηφισίας 227
Τηλ.: 8064548 - 8060632)

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΘΕΜΑΤΑ
Αθ. Παπανδρόπουλος

ΘΕΜΑΤΑ ΕΟΚ
Α.Δ. Θεοδωράκης

ΓΥΝΑΙΚΕΙΑ ΘΕΜΑΤΑ
Μαρία Λιλιουπούλου

ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ
Λάμπρος Καραγεώργος

ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΕΙΔΗΣΕΙΣ - ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ
Νίκος Β. Κωνσταντόπουλος

ΚΥΠΡΟΣ
Πάμπος Θεράνης

ΤΡΑΠΕΖΕΣ
Σπύρος Βαλάτας

ΚΑΛΛΙΤΕΧΝΙΚΗ ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ
Θοδωρής Ντεκώ (Τηλ.: 9229207)

ΦΩΤΟΣΥΝΘΕΣΗ
“SET” Ε. ΑΝΤΩΝΙΟΥ ΟΕ (Τηλ.: 6464835)

ΦΙΛΜΣ ΜΟΝΤΑΖ
Β. Βογιατζής (Τηλ.: 9735771)

ΕΚΤΥΠΩΣΗ
ΙΝΤΕΡΤΥΠ ΑΕ (Αφροδίτης 24 & Ριζούντος,
Ελληνικό Τηλ.: 9620426-27)

ΤΑ ΕΠΩΝΥΜΑ ΑΡΘΡΑ
ΕΚΦΡΑΖΟΥΝ ΘΕΣΕΙΣ ΤΩΝ
ΑΡΘΡΟΓΡΑΦΩΝ ΚΑΙ ΟΧΙ ΤΟΥ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ “ΝΑΙ”

ΕΠΙΣΤΟΛΕΣ - ΕΠΙΤΑΓΕΣ:
Ευάγ. Γ. Σπύρου
Όθωνος & Φιλελλήνων 3, 4ος όροφος
105 57 - Αθήνα, Τηλ.: 3229394
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

ΤΟ ΔΙΚΑΙΩΜΑ ΟΛΩΝ ΤΩΝ ΕΛΛΗΝΩΝ ΣΤΗΝ...



ΠΑΡΑΛΛΗΛΗ ΣΥΝΤΑΞΗ

INTERAMERICAN

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

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

ΜΠΟΡΕΙΤΕ ΝΑ ΤΗΝ ΑΠΟΚΤΗΣΕΤΕ

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

INTERAMERICAN
Μεγάλη και Σίγουρη!

ΕΤΗΣΙΟ ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΕΠΙΛΕΚΤΩΝ ΤΗΣ ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ

ΜΠΡΟΣΤΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Εκατόν δύο χρόνια Εθνικής προσφοράς.

Με παραγωγή που ξεπερνά τα 43 δισεκατομμύρια. Με 179.000 νέους πελάτες μέσα στο 1992.

Με στόχο 55 δισεκατομμύρια συνολική παραγωγή για το 1993.

Το ετήσιο Συνέδριο της ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ που πραγματοποιήθηκε στη Θεσσαλονίκη με την παρουσία σημαντικών προσωπικοτήτων της πολιτικής και κοινωνικής ζωής και τη συμμετοχή 2.000 επιλέκτων στελεχών της εταιρείας, έδωσε την ευκαιρία για μια συνολική αποτίμηση της μακρόχρονης και επιτυχημένης προσφοράς της.

Επιβεβαίωσε για άλλη μια φορά τον ηγετικό ρόλο της ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ και την ανοδική της πορεία στον τομέα των ασφαλίσεων — ένα τομέα της οικονομίας με μεγάλα περιθώρια ανάπτυξης.

Η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ είναι πάντα ΜΠΡΟΣΤΑ.

Εκσυγχρονισμένη και δυναμική όσο ποτέ άλλοτε. Με το πιο ικανό ανθρώπινο δυναμικό και Εθνικό προσανατολισμό.

Με πρωτοβουλίες που αποτελούν σημαντική κοινωνική και εθνική προσφορά, όπως η δημιουργία του "Χώρου ιστορικής μνήμης 1941 - 1944" και η υιοθέτηση του ακριτικού χωριού "Νίκη".

Η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ δε διστάζει να θέσει ακόμα υψηλότερους στόχους. Τα μέχρι σήμερα επιτεύγματά της και τα ικανά στελέχη της αποτελούν την καλύτερη εγγύηση για την άμεση πραγμάτωσή τους.

Γιατί, η Ελλάδα της Ενωμένης Ευρώπης αξίζει να βρίσκεται ΜΠΡΟΣΤΑ στον τομέα της ασφάλισης.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ