

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

 **INTERAMERICAN**
Μεγάλη και Σίγουρη!

**ΙΔΕΕΣ ΓΙΑ
ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ
ΚΑΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ
ΜΙΑΣ ΧΡΗΣΕΩΣ!**

Nationale-Nederlanden

**Διαχειρίζεται
το μέλλον
ΣΙΓΟΥΡΑ, ΥΠΕΥΘΥΝΑ
ΚΑΙ ΑΠΟΔΟΤΙΚΑ**

"DECREVI"!

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ

**Το όριο
είναι
ο ουρανός.**

**Μια προσφορά του ΝΑΙ
στα παιδιά των ασφαλιστών**

STARLET 1.3 75 HP (DIN)

Ένα μικρό θηρίο από ένα μεγάλο όνομα

TOYOTA STARLET. Μικρό αλλά θηρίο. 1.300 κυβικά, injection, 75 DIN, 0-100 σε 10,3 δευτερόλεπτα, τελική ταχύτητα 170 km/h.

STARLET. Θηρίο αλλά με σεβασμό στο περιβάλλον και οικονομικό τόσο στη βενζίνη όσο και στη συντήρησή του.

STARLET. Είναι το χαϊδεμένο σας. Μικρό, άνετο, λειτουργικό και... πάντα στη διάθεσή σας!

STARLET. Ένα μικρό θηρίο από ένα μεγάλο όνομα. Με την ολοκληρωμένη εγγύηση ποιότητας TOYOTA.

TOYOTA
Φέρνει το μέλλον πιο κοντά

ΓΕΝΙΚΟΣ ΑΝΤΙΠΡΟΣΩΠΟΣ: TOYOTA ΕΛΛΑΣ ΑΒΕΕ, ΚΗΦΙΣΟΥ 168, 121 31 ΠΕΡΙΣΤΕΡΙ, ΤΗΛ: 590 4222-8

ΕΚΠΟΜΠΕΣ ΡΥΠΩΝ:

CO: 4,14 gr/test HC: 0,61 gr/test NOx: 0,67 gr/test



ABEL/SMATCH & SMATCH ADVERTISING

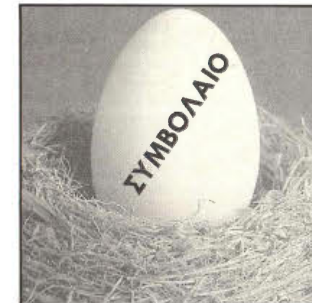
ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΝΑΙ

ΤΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ



4 ΧΡΟΝΙΑ ΝΑΙ



33

ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ

Η κότα γεννά το αυγό ή το αυγό την κότα; Η πώληση φέρνει διατηρησιμότητα ή η διατηρησιμότητα πωλήσεις;



48

Α. ΒΑΣΙΛΕΙΟΥ

Συνέδριο ALICO.



77

ΑΝΤΕ ΠΑΜΕ ΠΑΙΔΙΑ ΝΑ ΦΥΓΟΥΜΕ, ΣΤΟΝ ΤΟΠΟ ΜΑΣ ΝΑ ΠΑΜΕ...

Μια πρωτότυπη άποψη για προσέγγιση πελατών.

8 Εν Ολίγοις...

16 Συνεχής και ανοδική η πορεία της Ν.Ν.

23 Ευρωπαϊκά Θέματα από τον Α. Παπανδρόπουλο

26 Μου είπαν γενικώς

30 Επληρώθησαν

37 Από την πρώτη γραμμή

42 Ι. Βασιλαγόρης:

“Αγάπη για Ζωή”

45 “Decreni”

48 Βραδιά επιτυχιών ALICO

60 Ετήσια συνάντηση AGF

70 Η σωστή κίνηση της Αγροτικής

92 ΤΟ ΝΑΙ ΣΤΙΣ ΓΥΝΑΙΚΕΣ

95 Οι σελίδες της ΚΥΠΡΟΥ

104 Ασφαλιστικές ειδήσεις

Στην έκδοση του 21ου τεύχους συνεργάστηκε ως αρχισυντάκτρια η δημοσιογράφος ΜΑΡΙΑ ΓΕΡΟΓΙΑΝΝΗ, η οποία από 1η Μαρτίου δεν συνεργάζεται με το περιοδικό “ΝΑΙ”. Την ευχαριστούμε θερμά για την συνεργασία της στα τεύχη Νο 18, Νο 19, Νο 20.

Γράμματα στο "ΝΑΙ"

Αγαππτε μου Βαγγέλη,

Αισθάνομαι την ανάγκη να σε συγχαρώ θερμά και ειλικρινά για την τετραετή πλέον εκδοτική σου προσπάθεια στο περιοδικό ΝΑΙ η οποία αποτελεί μια ζωτανή απόδειξη ότι βρίσκεσαι πάντα στη δημοσιογραφική πρωτοπορία.

Είναι γεγονός, ότι με την δουλειά σου, έχεις ξεπεράσει τα όρια των ανοιχτών θυρών, τού λεγόμενου κλαδικού ασφαλιστικού τύπου στην Ελλάδα και έχεις δημιουργήσει δική σου εποχή.

Είναι αξίωμα και παράδοση άλλωστε, οι άνθρωποι της INTERAMERICAN να διακρίνονται όχι μόνο στον εργασιακό τους χώρο, αλλά και μέσα στο γενικότερο κοινωνικό πλαίσιο.

Θερμά συγχαρητήρια και πάντα επιτυχίες.

Φιλικό
Δημήτρης Κοντομινάς
INTERAMERICAN

Αγαππτε κ. Σπύρου,

Έλαβα το γράμμα σας της 18ης Ιανουαρίου με τις ευχές σας για το 1993 και σας ευχαριστώ αντευχόμενος.

Η επιβίωση ενός κλαδικού περιοδικού στην Ελλάδα δεν είναι εύκολη υπόθεση.

Το γεγονός ότι το ΝΑΙ συμπλήρωσε ήδη 4 χρόνια επιτυχούς ανοδικής πορείας προδιαγράφει και τη μελλοντική εξέλιξή του.

Μαζί με τα συγχαρητήριά μου στέλνω τις καλύτερες ευχές μου να συνεχίσετε με τον ίδιο παλμό την προσπάθειά σας, συμβάλλοντας στην ενημέρωση των Ελλήνων ασφαλιστών προκειμένου να ανταποκρίνονται στις συνεχώς αυξημένες αξιώσεις ενημέρωσης των ασφαλιζομένων στα πολύπλοκα θέματα των ασφαλίσεων και όχι μόνο, δοθέντος ότι ο σημερινός ασφαλιστής είναι πλέον σύμβουλος των πελατών του σε όλα τα χρηματοοικονομικά του προβλήματα.

Καλή επιτυχία στην προσπάθειά σας.

Με εκτίμηση,
Φωκίων Ι. Μπράβος
Διευθύνων Σύμβουλος
INTERNATIONAL LIFE

Αγαππτε Βαγγέλη,

Με την ευκαιρία συμπλήρωσης 4 ετών από την έκδοση του πρώτου τεύ-

χους του περιοδικού ΝΑΙ παρακαλώ να δεχθείς τα θερμά μου συγχαρητήρια.

Εύχομαι να σταθεί πολύτιμη βοήθεια κυρίως στους ασφαλιστές όλων των βαθμίδων που θα υπηρετήσουν την ασφαλιστική ιδέα στο μέλλον.

Φιλικό
Βασίλειος Δ.Καλτσάς
INTERAMERICAN

Αγαππτε κ. Σπύρου,

Στα τέσσερα χρόνια πορείας του το περιοδικό σας εξακολουθεί με τον ίδιο ζήλο και "μεράκι" να υπηρετεί το σκοπό για τον οποίο τάχθηκε, να ενημερώνει και υποστηρίζει τον ασφαλιστή και όχι μόνο με πληθώρα πληροφοριών και ύλης.

Εύχομαι το περιοδικό σας να συνεχίσει και στο μέλλον να προσφέρει σημαντικές υπηρεσίες στον ευρύτερο ασφαλιστικό χώρο.

Με εκτίμηση
Νίκος Πλακίδης
AGF-KOSMOS

Αγαππτε κ. Σπύρου,

Με την ευκαιρία της συμπλήρωσης τεσσάρων χρόνων από την έκδοση του πρώτου τεύχους του περιοδικού σας.

Θα ήθελα να προσθέσω και εγώ τις θερμότερες ευχές μου, μαζί με την έκφραση των θερμών μου συγχαρητηρίων για τη σοβαρή δουλειά σας σαν συνεισφορά στην καλλιέργεια του ασφαλιστικού θεσμού στη χώρα μας.

Εύχομαι ακόμη να συνεχίσετε με τον ίδιο ζήλο και συνέπεια χωρίς προκαταλήψεις. Πάντα να συνεισφέρετε έτσι ούτως ώστε πράγματι το περιοδικό ΝΑΙ να καθιερωθεί σαν ένα πολύτιμο βοήθημα κάθε σωστού επαγγελματία ασφαλιστή.

Με εκτίμηση,
Χ. Νικολάου
Δ/νων Σύμβουλος - Γεν. Δ/ντής
SCOP-LIFE

Αγαππτε κύριε Σπύρου,

Με την επιστολή μας αυτή θα επιθυμούσαμε να σας συγχαρούμε για τα αποτελέσματα της εκδοτικής σας προσπάθειας. Το περιοδικό σας πέρα από τις

πολύτιμες πληροφορίες που παρέχει για τον ασφαλιστικό χώρο, διακρίνεται για την αντικειμενικότητά του, την ποικιλία και την ορθή παρουσίαση της ύλης του.

Ευχόμαστε να συνεχίσετε με αμείωτο ενδιαφέρον και συνέπεια την προσφορά σας.

Με εκτίμηση
Κώστας Μαύρος
INTERBANK

Αγαππτε κ. Σπύρου,

Για την επέτειο των τεσσάρων χρόνων από την έκδοσή του, που γιορτάζει το έγκυρο περιοδικό "Ασφαλιστικό ΝΑΙ", σας απευθύνω εκ μέρους του Δ.Σ. του Ομίλου Ασφαλιστικών Εταιριών ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ-VICTORIA θερμά συγχαρητήρια και ευχές για επιτυχημένη συνέχεια.

Το "Ασφαλιστικό ΝΑΙ", με το προσωπικό ύφος και φυσιογνωμία, διέυρυνε δυναμικά το φάσμα του κλαδικού τύπου, ενώ ο ασφαλιστής και ο θεσμός της Ασφάλισης, έχουν στην διάθεσή τους ένα ακόμη έγκυρο βήμα προκειμένου να προβάλουν τις θέσεις τους.

Εύχομαι λοιπόν να τα "εκατοστήσετε".

Με εκτίμηση,
Γεώργιος Ταρνατώρος- Αναγνώστου
ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ-VICTORIA

Αγαππτε Βαγγέλη

Κάθε φορά, που παίρνω στα χέρια μου το έγκυρο ασφαλιστικό περιοδικό "ΝΑΙ", αισθάνομαι πραγματική αγάλλιση για το περιεχόμενο και την αισθητική εμφάνιση του περιοδικού. Είναι ένα πραγματικό κόσμημα και ουσιαστικό επαγγελματικό εργαλείο για τον εξοπλισμό των Ασφαλιστών.

Επίσης επιθυμώ να σημειώσω και τις δηλώσεις σου στον "Οικονομικό Ταχυδρόμο" στις 12.11.1992, όπου με αφηελιστική σαφήνεια και αληθινή περηφάνεια μίλας για την οικονομική και κοινωνική προσφορά του θεσμού της ιδιωτικής ασφάλισης, καθώς επίσης και για την ευαγγελική αποστολή του ασφαλιστικού επαγγέλματος.

Με τις καλύτερες ευχές για υψηλότερες κατακτήσεις.

Με εκτίμηση
Γεράσιμος Κазανας
INTERAMERICAN

ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ



4 ΧΡΟΝΙΑ ΝΑΙ

ΥΜΝΟΣ ΣΤΗ ΖΩΗ



Η ΤΑΥΤΟΤΗΤΑ ΜΑΣ

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

ΟΙ ΔΙΑΣΥΝΔΕΣΕΙΣ ΜΑΣ

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

ΤΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΜΑΣ

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

ΟΙ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ ΜΑΣ

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

ΟΙ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΜΑΣ

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

Η ΦΙΛΟΣΟΦΙΑ ΜΑΣ

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

Ο ΣΤΟΧΟΣ ΜΑΣ

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



EuroLife

ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΖΩΗΣ

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

Ασφαλιστές, λέαινα και αλεπού

Πρότυπα μιας χρήσεως με ημερομηνία λήξεως!

Το 600 π.Χ. γεννήθηκε ο αρχαίος Έλληνας σοφός Αισώπος που με την θαυμάσια σοφία του και την παρατηρητικότητα του συνήθιζε να φτιάχνει μύθους, δηλαδή μικρές απλές ιστορίες που δίνουν ένα δίδαγμα.

Ένας τέτοιος μύθος του Αισώπου λέει πως κάποτε μια λέαινα που περπατούσε αμέριμνη στο δάσος έτυχε να συναντήσει μια αλεπού. Πολύ την ζήλεψε η αλεπού για την περηφάνειά της και το καμάρι της, ώστε θέλησε να την πειράξει.

- Τι καμαρώνεις και μεγαλοπιάνεσαι κυρά-λέαινα! Όποια κι αν είσαι δεν μπορείς να γεννήσεις παρά μονάχα ένα κουτάθι κάθε φορά.

Και η λέαινα γυρνώντας αγέρωχη το κεφάλι της απάντησε περήφανα:

- Ναι, δεν λέω... ένα, αλλά λέοντα! Η αξία δεν μετρείται με τον αριθμό, μετρείται με την ποιότητα.

Ο μύθος τους Αισώπου έχει να διδάξει κι εμάς τους ασφαλιστές και τις ασφαλιστικές εταιρείες αρκετά. Το βασικό ερώτημα είναι: Ποιές και πόσες εταιρείες γεννάνε λιοντάρια; Ποιές εταιρείες είναι λέαινες και ποιές αλεπούδες; (Φυσικά ανάμεσά μας κυκλοφορούν και "μαϊμούδες"). Παρατηρώντας την τελευταία πενταετία τα συνέδρια και τις διαφημιστικές προβολές των ασφαλιστικών εταιριών όπου ξεδεύτηκαν αρκετά δισεκατομμύρια βλέπουμε πως όλοι ισχυρίζονται ότι είναι πρώτοι! Ούτε το πολύ δεύτεροι! Όλοι πρώτοι! Γέμισαν, η τηλεόραση, το ραδιόφωνο, οι εφημερίδες και τα περιοδικά με διαφημίσεις όπου όλοι είναι πρώτοι με τους καλύτερους ασφαλιστές, με τους επίλεκτους, τους πρώτους των πρώτων, τους διακεκριμένους, τους πρωταγωνιστές, τους κορυφαίους!

Οι άλλοι είναι οι κακοί, οι ανταγωνιστές, που σπάνε συμβόλαια, που εξαγοράζουν στελέχη, που δίνουν ψεύτικες αποζημιώσεις, που δεν πληρώνουν, που έχουν ψιλά γράμματα, που θα κλείσουν και θα σβήσουν.

Κάποτε τα βραβεία τα έδινε η ιστορία και η ζωή ύστερα από μακρόχρονη δοκιμή, με αντικειμενικότητα και φειδώ μετά από σκληρή και



έντιμη εργασία που έδειχνε Έργο. Σήμερα μερικοί στη Διεύθυνση Marketing νομίζουν πως αυτοί μπορούν να αποφασίσουν σε πόσους και ποιους θα δοθούν, αλλά ... όπως και να το κάνεις ο λέων είναι λέων και η αλεπού, αλεπού.

Ο πελάτης, η αγορά, το κοινό γνωρίζει και τιμωρεί προτιμώντας τον καλύτερο με δικά του κριτήρια. Άνθρωποι και εταιρείες έσθησαν στο πέρασμα του χρόνου κι ούτε που τους ξέριε κάποιος σήμερα επειδή δεν άντεχε το έργο τους στο χρόνο, επειδή ήτανε βεγγαλικά, ψεύτικο, λίγο, χωρίς βάσεις, χωρίς προοπτική. Στη μάχη του δάσους κανείς δεν μπορεί να υποκριθεί!

Αναρωτηθήκατε ποτέ, πόσες χιλιάδες ασφαλιστές άλλαξαν επάγγελμα, γυρίζοντας την πλάτη τους στους "super πρώτους" και "μεγάλους";

Λογαριάσατε πόσες εκατοντάδες χιλιάδες δυσαρεστημένοι πελάτες ακύρωσαν;

Ρωτήσατε ποτέ πώς νοιώθουν οι καλοί επαγγελματίες ασφαλιστές όταν δίπλα τους συστίνονται για συνάδελφοι, όταν ανάμεσά τους κρατάνε αιτήσεις και όνομα εταιρίας άτομα ευκαιρικά, γεμάτα μιζέρια κι αποτυχία, περιπλανώμενοι ελεύθεροι σκοπευτές, αλεξιπτωτιστές, άσχετοι χωρίς κανένα στοιχείο επαγγελματισμού, ήθους και γνώσεων;

Βγείτε μια μέρα έξω μ' ένα ασφαλιστή και ρωτήστε την γνώμη

του κοινού για τον θεσμό αλλά και το επάγγελμα κι εν συνεχεία μπειτε σ' ένα συνέδριο ασφαλιστικής εταιρείας με ακριβοπληρωμένα οπτικοακουστικά και εμβατήρια για "πτάνες", "θεούς", "διάσημους", ανύπαρκτους λάθος αποδέκτες, για να διαπιστώσετε το κενό επικοινωνίας.

Ενθουσιασμός και παρακίνηση μιας χρήσεως, ενός συνεδρίου, μιας βραδιάς με ημερομηνία λήξεως για ασφαλιστές που θέλουν "αμέσως ψυγείο" μην τύχει και χαλάσουν στον πρώτο αέρα, στο πρώτο ραντεβού, στην πρώτη επαφή με την δυσκολία, στην πρώτη επαφή μ' έναν άλλο ασφαλιστή της ίδιας ή άλλης εταιρείας.

Οι συνθήκες της αγοράς σήμερα ζητάνε ποιότητα, λέοντες, καλούς ασφαλιστές.

Ποιόν και τί να φοβηθεί το λιοντάρι;

Φίλοι Γενικοί Διευθυντές και Managers,

Τώρα που η Άνοιξη μοσχοβολά γύρω μας, πετάξτε τις "νάυλον προστασίες" των θερμοκηπίων που θγάζουν άχρωμα κι αφύσικα "φρούτα" και "λουλούδια" κι αφήστε τον ζεστό ήλιο της γνώσης και ποιότητας να μεγαλώσει τους ανθρώπους σας στην ώρα τους.

Βγάλτε λιοντάρια στην αγορά και μη φοβάσθε. Οι ασφαλιστές μας, οι επαγγελματίες που ως τώρα μόχθησαν και πάλαιψαν για ένα καλύτερο ασφαλιστικό μέλλον το απαιτούν.

Οι ασφαλιστές που έδωσαν νιάτα, ζωή, καρδιά, οικογένεια, χρόνια με ιδρώτα και ήθος και που έφτιαξαν εταιρείες, δεν αντέχουν άλλο την ισοπέδωση, ζητάνε δικαίωση, ζητάνε ποιότητα. Τους το οφείλουμε. Όχι λιοντάρια κι αλεπούδες και μαϊμούδες μαζί. Όχι όλοι στο ίδιο σακί. Έχουμε πολλούς καλούς.

Πάμε λιοντάρια;

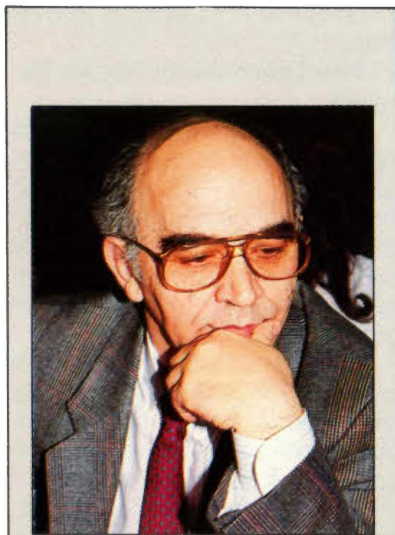
Ευάγγελος Γ. Σπύρος
Εκδότης του ΝΑΙ



Γράφει ο ΣΑΒΒΑΣ ΤΣΑΣΗΣ

Εν Ολίγοις...

Ματαιώς πυροβολούν οι επαγγελματίες εκβιαστές. Η INTERAMERICAN είναι θωρακισμένη με την εμπιστοσύνη του ασφαλιζόμενου κοινού.



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.

Ένας δίκως προηγούμενο χαρτοπόλεμος έχει ξεσπάσει εδώ και τρεις μήνες στον χώρο της Ελληνικής Ασφαλιστικής Αγοράς, που αντικειμενικό στόχο είχε να πλήξει καίρια μια ασφαλιστική εταιρία, για την οποία όλοι υπερηφανευόμαστε: Για την δημιουργία της.

Για την πορεία της. Για την εξέλιξή της. Και, πάνω απ' όλα, για τον χαρισματικό της πγέτη.

Αναφέρομαι στην ασφαλιστική εταιρία INTERAMERICAN και τον Διευθύνοντα Σύμβουλο και δημιουργό της κ. Δημήτρη Κοντομηνά.

Είχα την τύχη να είμαι ο πρώτος δημοσιογράφος του χώρου των Κλαδικών Εντύπων, που παρακολούθησα την πορεία της εταιρίας από την ίδρυσή της ως ΕΠΕ μέχρι σήμερα, που έχει μετατραπεί σε οικονομικό συγκρότημα με διεθνή ακτινοβολία.

Είχα πιστέψει από τότε, ότι η INTERAMERICAN θα εισήγαγε "καινά δαιμόνια" στον χώρο των ασφαλειών ζωής και δεν διαψεύσθηκα.

Μέσα στον πρώτο χρόνο της λειτουργίας της, ως Ανώνυμη Εταιρία Ζωής, η INTERAMERICAN

πρωτοπορεί στο χώρο των ασφαλειών Ζωής και καθίσταται η πρώτη κυρία στην Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά, αφού καταλαμβάνει την πρώτη θέση στον Πίνακα Παραγωγής των ελληνικών και ξένων εταιριών, θέση που αρνείται πεισματικά να αποχωρισθεί μέχρι και σήμερα.

Δημιουργείται πολύ σύντομα η INTERAMERICAN ΖΗΜΙΩΝ, η εταιρία με το Αμοιβαίο Κεφάλαιο, η INTERBANK και άλλες εταιρίες χρηματοοικονομικών υπηρεσιών στον ελληνικό και διεθνή χώρο.

Εμπνευστής, δημιουργός και εκτελεστής όλων αυτών των μεγάλων προγραμμάτων και στόχων, ο μοναδικός ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΚΟΝΤΟΜΗΝΑΣ. Για τον οποίο πρέπει να σημειώσω ότι πέρα από τα νούμερα που στροβιλίζουν στο μυαλό του, πάνω απ' όλα ήταν και παραμένει ΑΝΘΡΩΠΟΣ.

Τίποτα δεν κατάφερε να απομακρύνει τον ΔΗΜΗΤΡΗ ΚΟΝΤΟΜΗΝΑ από κοντά μας. Από τους ανθρώπους που έζησαν κοντά του στα πρώτα θήματα της επαγγελματικής του εξόρμησης.

Από τους ανθρώπους που τον έχουν ανάγκη.

Από τους ανθρώπους που προσβλέπουν στην μεγαλοσύνη των οικονομικών γιγάντων.

Σε όλες αυτές τις περιπτώσεις, πρώτος και καλύτερος ο ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΚΟΝΤΟΜΗΝΑΣ έχει προσφέρει και εξακολουθεί να προσφέρει σε άτομα και ομάδες μέσα στα πλαίσια των δυνατοτήτων του.

Γιατί όπως παραπάνω σημείωσα ο ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΚΟΝΤΟΜΗΝΑΣ είναι άνθρωπος.

Αντί, λοιπόν, να είμαστε υπερήφανοι για τον Δημήτρη Κοντομηνά και το συγκρότημα INTERAMERICAN, ορισμένοι, για ανταγωνιστικούς λόγους, θέλησαν να πλήξουν το κύρος της εταιρίας ζωής, επικαλούμενοι δικής τους έμπνευσης ανάλυση των οικονομικών στοιχείων του Ισολογισμού.

Επ' αυτού απάντηση δόθηκε από το καθ' ύλην αρμόδιο Υπουργείο. Εγώ θα σταθώ στα κίνητρα των θρασυδειλών πολεμιών, που κρύβονται πίσω απ' αυτή την ανίερη και ανέντιμη επίθεση.

1. Η INTERAMERICAN έπρεπε να πληγεί καιρίως και αυτό θα μπορούσε να γίνει μόνο με αναφορά σε οικονομικά στοιχεία, γιατί αυτά τα στοιχεία συνεχώς εναλλάσσονται διαρκούς της χρήσεως.

2. Δεν είναι άσχετη ημερολογιακά η επίθεση που γίνεται, γιατί συμπίπτει με την κύρια έναρξη των παροχών στους ασφαλισμένους λόγω λήξεως της ισχύος των Συμβολαίων. Η δημοσιοποίηση της επίθεσης θα δημιουργούσε ανησυχία στους ασφαλισμένους με απρόβλεπτες συνέπειες για το έργο των χιλιάδων Πωλητών της εταιρίας.

3. Ντρέπομαι, αλλά το αναφέρω, είναι η οικονομική λαιμαργία του εμπνευστή αυτής της επίθεσης. Αφού ωφελήθηκε οικονομικά επ' αρκετό χρόνο από το συγκρότημα της INTERAMERICAN, όταν αντελήφθη ότι κάποιος περιορισμός γίνεται, σκέφθηκε την επίθεση ως μέσον αντιδράσεώς του.

Πολλά αναφέρονται για πολλούς. Επειδή προσωπικά αποφεύγω επιμελώς να ασχολούμαι με ψιθύρους και ψιθυριστά, για τον λόγο αυτόν προτιμώ την σιωπή "μη έχων κρείττον τι αυτής λέγειν". Όμως, όσο θα ζω, θα υπεραμύνομαι αυτού του θαυμαστού έργου που έχει επιτελε-

σθει στον χώρο της ελληνικής ιδιωτικής ασφαλίσεως και που ακούει στο όνομα INTERAMERICAN και του δημιουργού της ΔΗΜΗΤΡΗ ΚΟΝΤΟΜΗΝΑ, γιατί θεωρώ ότι το έργο της εταιρίας δεν είναι απλά αξιοθαύμαστο, αλλά η όλη του προσφορά στην κοινωνικοοικονομική υπόθεση της χώρας μας το καθιστά μοναδικό.

Υ.Γ.: Σημειώστε ότι ο υπογράφων ποτέ δεν υπήρξε παρακοιμώμενος στα μεγαλοπρεπή κτίρια της INTERAMERICAN και ποτέ δεν υπήρξε συνδαιτημών στα πλουσιοπάροχα και ποικιλώνυμα εδεσμάτα της.

Η απάντηση του Υπουργείου

Στην ερώτηση του Βουλευτή του ΠΑΣΟΚ κ. Νίκου Παπαδάκη απάντησε ο Διευθυντής της Διεύθυνσης Αναλογιστικής και Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων κ. Σωτήρης Γιαννάτος, με το έγγραφο που ακολουθεί: "Αναφερόμενοι στη με αριθμ. 5129/756/24.2.93 Ερώτηση και ΑΚΕ που κατατέθηκε στη Βουλή των Ελλήνων από τον βουλευτή κ. Νίκο Παπαδάκη, για ζητήματα που αφορούν τις ασφαλιστικές εταιρίες που λειτουργούν στην Ελλάδα, σας πληροφορούμε τα ακόλουθα:

1. Η κείμενη νομοθεσία θεσπίζει για τις ασφαλιστικές εταιρίες "περιθώρια φερεγγυότητας" και τα "τεχνικά αποθέματα". Για τον υπολογισμό τους λαμβάνεται υπόψη η πραγματική αξία των αντίστοιχων στοιχείων του ενεργητικού με βάση τις τρέχουσες τιμές, είτε πρόκειται για την χρηματιστηριακή αξία των κρεωγράφων είτε για επανεκτίμηση της αξίας των ακινήτων. Τα μέτρα αυτά θαίνουν πέραν της γενικής λογιστικής απεικόνισης του Κ.Ν. 2190/1920 "Περί Ανωνύμων Εταιριών". Έτσι οι ασφαλιστικές εταιρίες με πλούσιο χαρτοφυλάκιο κρεωγράφων και ακινήτων υφίστανται τις συνέπειες των εξελίξεων και της πορείας των τιμών αυτών. Γι' αυτό, άλλωστε, οι ασφαλιστικές εταιρίες εντάσσονται στους κυριότερους "θεσμικούς επενδυτές".
2. Ο επίσημος οικονομικοτεχνικός έλεγχος όλων των ασφαλιστικών εταιριών διεξάγεται τους μήνες Σεπτέμβριο έως Δεκέμβριο επί των ετησίων λογιστικών καταστάσεων της προηγούμενης

χρήσης και ολοκληρώνεται μετά το τέλος των διαδικασιών επανεκτίμησης των ακινήτων με βάση το άρθρο 9 του Ν. 2190/20 "Περί Ανωνύμων Εταιριών" ή αντικατάστασης των επενδύσεων σε κρεωγράφα, δηλαδή σε μετοχές εισηγμένες στο χρηματιστήριο ή σε ομόλογα Κρατικών Δανείων που θα καλύψουν το περιθώριο φερεγγυότητος και τα Τεχνικά Αποθέματα.

3. Κατά την κείμενη νομοθεσία, οι ασφαλιστικές Εταιρίες που παραβιάζουν τις προαναφερόμενες διατάξεις παραπέμπονται στον Εισαγγελέα για την επιβολή ποινικών κυρώσεων ή υφίστανται ανάκληση της άδειας λειτουργίας τους. Κατά πάγια αρχή η Υπηρεσία καλεί τους ενδιαφερομένους, σύμφωνα με το άρθρο 20 του Συντάγματος, να καλύψουν τυχόν ελλείψεις και να εκφράσουν τις απόψεις τους πριν προχωρήσει στη λήψη των προαναφερομένων μέτρων.

4. Σε σχέση με τις ειδικά αναφερόμενες στην ερώτηση εταιρίες σημειώνονται τα ακόλουθα στοιχεία της Υπηρεσίας:

α. INTERAMERICAN Ε.Α.Ε. Ζωής Α.Ε.. Για τη χρήση 1990, οι υποχρεώσεις της για ασφαλιστική τοποθέτηση μαθηματικού αποθέματος κινδύνων εν ισχύι και εκκρεμών ζημιών ήσαν 27.534.165.456 Δρχ. Έναντι αυτών τον Απρίλιο 1992, που έγινε ο έλεγχος, είχε επενδύσει Δρχ. 19.860.926.592 και το απαιτούμενο υπόλοιπο των Δρχ. 7.673.238.863 καλύφθηκε με δεσμεύσεις ακινήτων και κρεωγράφων από τον Νοέμβριο του 1992. Επίσης, το υπολογισθέν περιθώριο φερεγγυότητος καλύφθηκε από τα ίδια κεφάλαιά της, αφού αφαιρέθηκαν και τα ποσά που ανέφερε στις παρατηρήσεις του ο ορκωτός λογιστής. Για τη χρήση 1991 οι υποχρεώσεις για ασφαλιστική τοποθέτηση ανέρχονταν σε 39.038.472.410 Δρχ. Έναντι αυτών έχουν επενδυθεί Δρχ. 34.762.402.717 σε ακίνητα και κρεωγράφα και έχει υποβληθεί αίτηση εκτίμησης άλλων 14 ακινήτων για την κάλυψη της διαφοράς των Δρχ. 4.286.069.693. Η εκτίμηση δεν έχει ολοκληρωθεί και αν το ύψος της δεν επαρκέσει, η εταιρία θα

υποχρεωθεί να διαθέσει για κάλυψη και άλλα περιουσιακά στοιχεία. Εξ άλλου το περιθώριο φερεγγυότητας για το 1991 εκτιμάται σε Δρχ. 4.118.620.450 και καλύπτεται πλήρως από τα ίδια κεφάλαια τα οποία εμφανίζονται στον ισολογισμό σε ύψος Δρχ. 10.333.520.242 και περιορίζονται τελικά από την Υπηρεσία μας σε Δρχ. 5.721.679.644, μετά την αφαίρεση των κατά τις παρατηρήσεις του ορκωτού λογιστή αφαιρετέων ποσών, των συμμετοχών σε συνδεδεμένες επιχειρήσεις, των ασωμάτων ακινητοποιήσεων κλπ. Σημειώνεται, τέλος, ότι η εκτίμηση των κτιρίων, γηπέδων και μεταφορικών μέσων έγινε κατά τις διατάξεις του Ν.Δ. 1297/72 από την Επιτροπή του άρθρου 9 του Κωδ. Ν. 2190/20 και αποδίδει την πραγματική αξία των στοιχείων αυτών, όπως εκτιμήθηκε από την Επιτροπή, και όχι την αντικειμενική αξία κατά τους πίνακες του Υπουργείου Οικονομικών.

6. ΠΑΝΕΛΛΑΔΙΚΗ Α.Ε.. Για τη χρήση 1990 επί υποχρέωσης για επένδυση τεχνικών αποθεμάτων της τάξεως Δρχ. 274.245.818 είχε επενδύσει Δρχ. 59.985.000 και είχε υπόλοιπο προς συμπλήρωση Δρχ. 214.260.818. Στη συνέχεια, για τη χρήση 1991 επί υποχρέωσης για επένδυση τεχνικών αποθεμάτων Δρχ. 380.022.256 είχε επενδύσει Δρχ. 102.312.400 και είχε υπόλοιπο προς συμπλήρωση 277.709.856 Δρχ. Την 10.3.1993 το άνοιγμα της εταιρίας ανερχόταν σε 135.031.180 Δρχ. Κατά συνέπεια, η διαδικασία άσκησης ποινικής δίωξης ήταν αναγκαία, ώστε η εταιρία αυτή να συμμορφωθεί προς το νόμο.

γ. ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.. Η υποχρέωση ανέρχεται σε Δρχ. 1.723.028.605 και το ακάλυπτο ποσό είναι 623.682.532 Δρχ. Η εταιρία έχει κληθεί να καλύψει το υπόλοιπο και η υπόθεση δεν έχει σταλεί στον Εισαγγελέα. Την 8.3.1993 το άνοιγμα της εταιρίας ανερχόταν σε 38.913.288 Δρχ.

δ. INTERSWISSE ΖΩΗΣ ΑΕΓΑ. Η άδεια λειτουργίας της ανακλήθηκε με την αριθμ. Κ3-6081/4.1.93 απόφασή μας και για τους λόγους που αναφέρονται σ' αυ-

τή. Η Εταιρία αυτή δεν κατήρτισε ισολογισμούς το 1990 και το 1991, και δεν κάλυψε ούτε δραχμή από τα τεχνικά αποθέματα των 11.000.000 Δρχ. που έπρεπε να καλύψει, διότι είχε περιαχθεί σε πλήρη αδυναμία λειτουργίας.

5. Με βάση και τα προαναφερόμενα είναι σαφές ότι η Υπηρεσία εκτελεί το χρέος της και δεν γίνονται διακρίσεις εταιριών ανάλογα με το μέγεθός τους.

6. Ως προς τα συγκεκριμένα ερωτήματα της Ερώτησης και ΑΚΕ σημειώνουμε τα εξής:

α) Το σύνολο των ασφαλιστικών εταιριών που λειτουργούν στην Ελλάδα είναι 150. Οι εταιρίες αυτές αναφέρονται στο συνημμένο πίνακα.

β) Τα αποθέματα των ασφαλιστικών καλύπτουν αφορούν τις ασφαλιστικές εταιρίες και έχουν χαρακτήρα υπηρεσιακά απόρρητο. Γι' αυτό και δεν επιτρέπεται η κοινολόγησή τους (άρθρο 16 παρ. 3 Ν. 1599/86 και αριθμ. 5/1992 γνωμοδότηση του Νομικού Συμβουλίου του Υπουργείου μας), εκτός των περιπτώσεων που κινήθηκαν οι προβλεπόμενες διαδικασίες. Γι' αυτό καταθέτουμε μόνο τα αριθ. Κ3/1575/26.3.92 και Κ3/7509/29.1.1993 έγγραφα μας που αφορούν την "Πανελλαδική Α.Ε.", καθώς και τους ισολογισμούς όλων των ασφαλιστικών εταιριών έτους 1991.

γ) Όλοι οι ισολογισμοί και τα λοιπά στοιχεία ελέγχονται από την Υπηρεσία. Και όσοι ισολογισμοί πρέπει να αναμορφωθούν, με βάση τις παρατηρήσεις των ορκωτών λογιστών και κείμενες διατάξεις, αναμορφώνονται από την Υπηρεσία. Οι κανόνες αυτοί θα εφαρμοσθούν αυστηρά και για τους ισολογισμούς του 1992. Περίπτωση πλαστογραφίας και απάτης δεν έχει προκύψει μέχρι σήμερα. Τέλος, η Υπηρεσία καταβάλλει κάθε προσπάθεια για την προστασία του κοινωνικού συνόλου.

δ) για την INTERAMERICAN ισχύουν όσα αναλυτικά αναφέρονται υπό τα στοιχεία 4α ανωτέρω.

Ο Διευθυντής
Σωτ. Γιαννάτος

Το ΠΑΣΟΚ δεν υιοθετεί τις απόψεις του κ. Ν. Παπαδάκη

Το πρώτο δεκαήμερο του Μαρτίου συναντήθηκα με κορυφαίο παράγοντα του ΠΑΣΟΚ και είχα μαζί του μια ενδιαφέρουσα και φιλική συζήτηση γύρω από το θέμα της ερώτησης που υπέβαλε ο βουλευτής του Πανελληνίου Σοσιαλιστικού Κινήματος κ. Νίκος Παπαδάκης σε σχέση με τα οικονομικά στοιχεία που εμφανίζει ο Ισολογισμός της ασφαλιστικής εταιρίας INTERAMERICAN ΖΩΗΣ.

Ο παράγων αυτός, του οποίου την βαρύνουσα γνώμη εντός του ΠΑΣΟΚ ουδείς αμφισβητεί, μου είπε: "Περιήλθε εις γνώση μου ερώτηση που υπέβαλε στην Βουλή στις 24 Φεβρουαρίου ο βουλευτής του Κινήματος κ. Νίκος Παπαδάκης και η οποία αναφερόταν στα οικονομικά στοιχεία του Ισολογισμού της ασφαλιστικής εταιρίας INTERAMERICAN ΖΩΗΣ.

Σημειώστε, ότι στο ΠΑΣΟΚ αγνοούσαμε και την ερώτηση και το περιεχόμενό της και σπεύδω να σας δηλώσω ότι δεν υιοθετείται αυτή η πρωτοβουλία του κ. Νίκου Παπαδάκη.

Άλλωστε στα ενδιαφέροντά μας δεν εμπίπτουν οι εταιρίες της ιδιωτικής πρωτοβουλίας, αλλά οι εταιρίες που έχουν την οποιαδήποτε εξάρτηση από το δημόσιο.

Με την ευκαιρία όμως θέλω να κάνω την δήλωση, ότι από καιρό έχουμε αντιληφθεί, ένα ύπουλο παιχνίδι, που παίζεται εις βάρος της INTERAMERICAN και του δημιουργού της κ. ΔΗΜΗΤΡΗ ΚΟΝΤΟΜΗΝΑ, από ελληνικά και ξένα κέντρα, που άμεση σχέση έχουν με το αντικείμενο, που και η ίδια ασκεί".

Σύνδεσμος Εκπροσώπων Ασφαλιστικών Εταιριών. Πιο κοντά στα προβλήματα.

Αυτή είναι η νέα πολιτική, που εφαρμόζει το Διοικητικό Συμβούλιο του Συνδέσμου των εκπροσώπων Ασφαλιστικών Εταιριών, που προήλθε από τις τελευταίες αρχαιρεσίες.

Νέο περιοδικό; ΝΑΙ!

BancAssurance
World

ΜΗΝΙΑΙΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ
ΓΙΑ ΤΟ
ΓΕΝΙΚΟ ΕΜΠΟΡΙΟ
ΧΡΗΜΑΤΟΣ

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

Όπως μας είπε ο Πρόεδρος του Δ.Σ. κ. Θάνος Μελακοπίδης σε γεύμα γνωριμίας που παρέθεσε ο Σύνδεσμος στους δημοσιογράφους, σκοπός του Συνδέσμου είναι να ενσχύσει σε όλους τους προβληματισμούς των Ασφαλιστικών εταιριών και συνεπικουρών το Δ.Σ. της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών, να κάνει αισθητή την παρουσία του στο χώρο της Ιδιωτικής Ασφάλισης. Όχι γιατί οι προκάτοχοι δεν προσπάθησαν, αλλά γιατί τελευταία γίνεται μια επίθεση κατά των ασφαλιστικών εταιριών από μερίδα του τύπου όχι ηθελημένη αλλά εν πολλοίς οφειλομένη στην άγνοια.

Έτσι, το Διοικητικό Συμβούλιο του Συνδέσμου των εκπροσώπων Ασφαλιστικών Εταιριών έχει τη γνώμη, ότι πρέπει να περάσει στο ευρύ κοινό από τα μέσα μαζικής επικοινωνίας, την πραγματική εικόνα των ασφαλιστικών εταιριών και το επιτελούμενο από αυτές έργο το οποίο είναι περισσότερο άξιο επαίνου παρά λόγου.

Οφείλω πάντως να ομολογήσω ότι η πρώτη συνάντηση που έγινε στις 7 Απριλίου ήταν απόλυτα ικανοποιητική. Στην συνάντηση αυτήν παραβρέθηκε και ο Πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών κ. Λάμπρος Κόκκινος. Για την ιστορία παραθέτω την νέα σύνθεση του Διοικητικού Συμβουλίου του Συνδέσμου των Εκπροσώπων Ασφαλιστικών Εταιριών.

ΠΡΟΕΔΡΟΣ ΘΑΝΟΣ ΜΕΛΑΚΟΠΙΔΗΣ
ΑΝΤΙΠΡΟΕΔΡΟΣ ΤΖΕΡΑΛΝΤ ΤΕΡΝΕΡ
ΓΕΝ. ΓΡΑΜΜΑΤΕΑΣ ΜΑΤΘΑΙΟΣ ΑΡΤΑΒΑΝΙΔΗΣ
ΤΑΜΙΑΣ ΘΕΟΦΡΑΣΤΟΣ ΛΥΧΡΟΣ
ΔΙΟΙΚ. ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ ΓΙΩΡΓΟΣ ΚΩΤΣΑΛΟΣ
ΓΑΒΡΙΗΛ ΑΝΤΩΝΙΑΔΗΣ
ΚΩΝ/ΝΟΣ ΚΑΒΑΛΙΩΤΗΣ
ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ ΚΑΛΤΣΑΣ
ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΖΩΙΔΗΣ
ΝΟΜ. ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ΑΝΝΑ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ



Σε χρόνο ρεκόρ στην ιστορία της ιδιωτικής ασφάλισης ΑΠΟΖΗΜΙΩΘΗΚΕ Η SOFTEX με 6.150.000.000

Αυτό πραγματικά είναι πρωτόγνωρο στα χρονικά της Ελληνικής Ιδιωτικής Ασφάλισης. Να γίνει μια ζημιά της τάξεως των 8 περίπου δις - έτσι έλεγαν αρχικά - και η συμφωνία του κλεισίματος της ζημιάς να γίνεται σε ένα μήνα και η πρώτη δόση της αποζημίωσης να καταβάλεται σε δύο μήνες είναι ένα γεγονός, που ποτέ, στα 25 χρόνια που βρισκόμαστε στον χώρο, δεν έχει ξανασυμβεί. Και όχι μόνο.

Ακόμη και το ύψος της ζημιάς - αναφέρομαι στο κλείσιμό της - πρέπει να είναι το μεγαλύτερο στα χρονικά. Επειδή όλα αυτά εντυπωσιάζουν ζήτησα από τον κ. Γεώργιο Κούμπα, μεσίτη Ασφαλίσεων, να μου μιλήσει και για την ανάληψη του κινδύνου και για την ζημιά και για την συμφωνία κλεισίματος και τέλος για την αποζημίωση.

Παραθέτω τα κυριότερα σημεία από την συζήτησή μου με τον κ. Γεώργιο Κούμπα.

- Με την ιδιότητα του Μεσίτη ο κ. Γεώργιος Κούμπος ανέλαβε την ασφάλιση των κτιρίων, μηχανημάτων και εμπορευμάτων της SOFTEX στην Αθήνα και Δράμα με ένα πρόγραμμα ασφάλισης σε πρώτο κίνδυνο ύψους 17,5 δις δρχ.

- Η SOFTEX ασφαλιζόταν μέσω των γραφείων ΚΟΥΜΠΑ από δωδεκαετίας.

- Τα τελευταία τρία χρόνια ο κ. Κούμπος είχε προτείνει την ασφάλιση σε ΠΡΩΤΟ ΚΙΝΔΥΝΟ.

- Ακολουθεί η προσφορά της δου-

λειάς στην Ελληνική και Διεθνή Αγορά.

- Ακολουθεί η φοβερή ζημιά του Φεβρουαρίου.

- Μέσα σε χρόνο ρεκόρ η εταιρία εκτιμητών και πραγματογνωμόνων ζημιών ΓΚΡΑΧΑΜ ΜΙΛΛΕΡ - ΕΛΛΑΣ κάνει την πραγματογνωμοσύνη ενώ παράλληλα και γραφείο πραγματογνωμόνων του Λονδίνου συνεπικουρεί αυτό το έργο με αποτέλεσμα οι συνασφαλιζουσες εταιρίες να είναι έτοιμες στο δεύτερο δεκαήμερο του Μαρτίου να κλείσουν την ζημιά.

- Στις 22 Μαρτίου γίνεται η συνάντηση των ασφαλιστών της SOFTEX με τον γενικό της διευθυντή και υπογράφεται το οριστικό κλείσιμο της ζημιάς με την επιφύλαξη ότι το πόρισμα της Πυροσβεστικής δεν θα είναι παραπεμπτικό για τους ιθύνοντες της SOFTEX. Και αυτή η πιθανότητα αποκλείσθηκε, ύστερα από μελέτη του πορίσματος της Πυροσβεστικής που έγινε από μεγάλο δικηγορικό γραφείο.

- Έτσι, στις 22 Απριλίου ο Γενικός Διευθυντής της SOFTEX κ. Γεωργακόπουλος παραλαμβάνει επιταγή που αντικρύζει το 1/3 από τα 6.150 δις που είχε συναποφασισθεί στις 22 Μαρτίου. Στις 22 Ιουνίου η SOFTEX θα εισπράξει τα υπόλοιπα 2/3 της ζημιάς.

Αξίζει να σημειώσω ότι, με τις αστραπιαίες ενέργειες του κ. Γεωργίου Κούμπα ωφελήθηκε η SOFTEX και κυρίως αυτή, αφού στο διάστημα αυτό ο Γενικός της Διευθυντής α) μπόρεσε να εξασφαλίσει προϊόν στο καταναλωτικό κοινό, β) παράγγειλε μηχανήματα για να αντικαταστήσει τα καταστραφέντα και γ) αγόρασε κτίριο στο Μεγάλο Πεύκο.

Έτσι η SOFTEX αδιατάρακτα λειτουργεί και μετά από αυτή την ζημιά και από το προσωπικό τους κανένας δεν απολύθηκε. Κι αυτό γιατί η ασφάλισή τους βρισκόταν σε καλά χέρια και στην Ελλάδα και στο εξωτερικό.

“ΕΛΕΥΘΕΡΑΣ” ΣΤΗΝ ΥΓΕΙΑ



Η ΑΠΕΡΙΟΡΙΣΤΗ ΚΑΛΥΨΗ ΤΗΣ ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ

Ένα μεγάλο θήμα στην υγεία.

Το επαναστατικό πρόγραμμα “ΕΛΕΥΘΕΡΑΣ” από την ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ δίνει φτερά σε σας και την οικογένειά σας.

Με το “ΕΛΕΥΘΕΡΑΣ” η ΕΘΝΙΚΗ πληρώνει όλα τα έξοδα νοσηλείας, σε οποιοδήποτε νοσοκομείο της δικής σας επιλογής, μέσα και έξω από την Ελλάδα.

Το σημαντικότερο δε, είναι ότι η ΕΘΝΙΚΗ καλύπτει όλες τις δαπάνες, όσες κι αν είναι αυτές, χωρίς καμία απολύτως συμμετοχή του ασφαλιζόμενου. Ζητήστε σήμερα “ΕΛΕΥΘΕΡΑΣ” από τον ασφαλιστή σας και νοιώστε τη σιγουριά της απεριόριστης κάλυψης από την...

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Ενα ακόμη βήμα μπροστά

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΟΔΙΚΗΣ ΒΟΗΘΕΙΑΣ ΑΠΟ ΤΗΝ ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ

Η ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ, με συνέπεια στις αρχές της για παροχή υψηλού επιπέδου εξυπηρέτησης στο κοινό, δημιούργησε ένα νέο, μοναδικό πρόγραμμα ΟΔΙΚΗΣ ΒΟΗΘΕΙΑΣ.

Η "ΟΔΙΚΗ ΒΟΗΘΕΙΑ ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ" είναι το πλέον ολοκληρωμένο πρόγραμμα οδικής βοήθειας που προσφέρεται σήμερα, γιατί παρέχει ασφαλιστικές καλύψεις όχι μόνο για το όχημα, αλλά και για τον οδηγό και τους επιβάτες.

Πιο συγκεκριμένα, η "ΟΔΙΚΗ ΒΟΗΘΕΙΑ ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ" ισχύει στην Ελλάδα και στο εξωτερικό, καλύπτει επί τόπου αποκατάσταση θλάθης ή ρυμούλκηση του οχήματος, επαναπατρισμό του οχήματος και των επιβαίνοντων, εισιτήριο για την ανάκτηση του οχήματος, υγειονομική μεταφορά, αερομεταφορά εξαιτίας ατυχήματος ή ασθένειας, ακόμη και απώλεια ζωής από ατύχημα και επαναπατρισμό σορού.

Σημειώνεται ότι το πρόγραμμα "ΟΔΙΚΗ ΒΟΗΘΕΙΑ ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ", παρά το ότι προσφέρει περισσότερα οφέλη στον πελάτη, έχει σημαντικά χαμηλότερο κόστος από άλλα αντίστοιχα προγράμματα.

Ο κ. Μάκης Αλιμήσης Διευθυντής Αναλογιστικής Υπηρεσίας.

Σύμφωνα με πληροφορίες μας, ο Υφυπουργός Εμπορίου κ. Λιάπης προσανατολίζεται στην ιδέα να διαχωρίσει την διεύθυνση Αναλογιστικής και Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων

Οι Αμερικανοί Ασφαλιστές πληρώνουν 800 εκ. δολάρια

Οι μεγάλες ζημιές που υπέστησαν αρκετές πολιτείες της Αμερικής από την πρωτοφανή κακοκαιρία του πρώ-

σε δύο διευθύνσεις.

Σε αυτή την περίπτωση, διευθυντής της Αναλογιστικής Υπηρεσίας θα τοποθετηθεί ο προαχθείς τελευταία στον βαθμό του διευθυντή κ. Μάκης Αλιμήσης και στην διεύθυνση Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων θα παραμείνει ο κ. Γιαννάτος. Ενδέχεται ο κ. Γιαννάτος να μετακινηθεί, οπότε στην θέση του θα τοποθετηθεί η κ. Στ. Ντόντου.

Όταν οριστικοποιηθεί η μετακίνηση του κ. Αλιμήση, την θέση του Προϊσταμένου των Ημεδαπών Ασφαλιστικών Εταιριών θα καταλάβει ο κ. Άρης Ρεμούνδος και των Αλλοδαπών Εταιριών ο κ. Σπύρος Μαλάκης.

Ικανοποιημένοι οι Πράκτορες από το Νομοσχέδιο.

Στις 26 Απριλίου πραγματοποιήθηκε η έκτακτη γενική συνέλευση της Ενώσεως Επαγγελματιών Ασφαλιστών Ελλάδος στα γραφεία της Ενώσεως Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος.

Κατ' αυτήν ο Πρόεδρος του Δ.Σ. κ. Γιάννης Δρούλιας ενημέρωσε τα Μέλη της Ένωσης κυρίως πάνω στα θέματα που τους αφορούν στο εκκρεμώμενο Νομοσχέδιο που αναμορφώνει την ασφαλιστική Νομοθεσία.

Ουσιαστικά ο κ. Γιάννης Δρούλιας αναφερόμενος στο Νομοσχέδιο τόνισε, ότι όλες οι προτάσεις της Ενώσεως Επαγγελματιών Ασφαλιστών Ελλάδος, έγιναν αποδεκτές από την Επιτροπή που επεξεργάστηκε το Νομοσχέδιο της Ιδιωτικής ασφάλισης. Στην συνέχεια ορισμένα από τα Μέλη αναφέρθηκαν στο διμηνιαίο ενημερωτικό δελτίο της Ένωσης και εκφράστηκαν με τα κολακευτικότερα σχόλια γιατί, όπως είπαν, αποτελεί μέσο άμεσης επικοινωνίας μελών και διοικήσεως.

του δεκαήμερου του Μαρτίου θα κοστίσουν στις Αμερικανικές Ασφαλιστικές Εταιρίες πάνω από 800 εκ. δολάρια.

Σε αυτό το συμπέρασμα κατέληξαν οι Ασφαλιστές της Αμερικής με βάση τα πρώτα στοιχεία των εκτιμητών.

Η BALTICA SCADINAVIA στο συγκρότημα της NORDSTERN-COLONIA

Η ασφαλιστική εταιρία BALTICA SCADINAVIA δεν εκπροσωπείται πλέον στην χώρα μας από το συγκρότημα της ΚΕΝΤΡΙΚΗΣ αλλά από το συγκρότημα των εταιριών WORLDSTERN - COLONIA ΕΛΛΑΣ.

Για φόρους εξάμηνη φυλάκιση στην κ. Ελπίδα Σαββοπούλου.

Η πρώτη δικαστική απόφαση για προσωποκράτηση λόγω χρεών προς το δημόσιο έπληξε την Διευθύνουσα Σύμβουλο της πτωχευμένης ασφαλιστικής εταιρίας ΠΑΓΚΟΣΜΙΟΣ κ. Ελπίδα Σαββοπούλου που καταδικάστηκε σε 8μηνη φυλάκιση. Η απόφαση αυτή πάρθηκε από το Πρωτοδικείο του Πειραιά με αριθμό 1/6.4.1993. Το οφειλόμενο ποσό από την ΠΑΓΚΟΣΜΙΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ανέρχεται στο ύψος των 518.553.606. δρχ. Η κ. Ελπίδα κινδυνεύει να εγκλεισθεί στις φυλακές αν και η σχετική νομοθεσία εμφανίζει ασάφεια στο αν οι καταδικασθέντες έχουν την δυνατότητα άσκησης αναστολής εκτέλεσης της επιβληθείσης εις αυτούς ποινής. Αλλά αυτά είναι θέματα που εκφεύγουν τόσο των ορίων των γνώσεών μου όσο και του αντικειμένου που κατά βάση με απασχολεί.

Το ενδιαφέρον μου επικεντρώνεται στο γεγονός ότι η κ. Ελπίδα Σαββοπούλου, μια κυρία Διευθύνουσα Σύμβουλος της ασφαλιστικής εταιρίας ΠΑΓΚΟΣΜΙΟΣ οδηγείται ενδεχομένως στην φυλακή για ένα υπέρογκο χρέος της εταιρίας που δεν δικαιολογείται να προέρχεται μόνο από τις οικονομικές χρήσεις στην διάρκεια των οποίων διήυθνε η κ. Ελπίδα Σαββοπούλου. Και μη μου πείτε ότι ψάχνω να εύρω υπευθύνους. Γιατί ο βασικός υπεύθυνος στην όλη υπόθεση είναι ο κ. Χρυσόστομος Σαβδόπουλος, που όταν αγόραζε την εταιρία, έτσι υποστηρίζω, δεν ερεύνησε λεπτομερώς την όλη της οικονομική κατάσταση με αποτέλεσμα, όταν οι ζημιές εμφανί-

σθηκαν σε ασταμάτητο ρυθμό και έπρεπε να πληρωθούν, η εταιρία σταματούσε τις πληρωμές των φόρων προς το Δημόσιο.

Αυτό άλλωστε δεν φώναζε.

Όμως η μη πληρωμή και οι άτιμες προσαυξήσεις μας στοργυλοποίησαν το ποσό άνω των 518 εκ. δρχ.

Για όλο αυτό το γεγονός λυπήθηκα, γιατί είχα προσωπική αντίληψη των μεγάλων προσπαθειών που κατέβαλε η κ. Ελπίδα Σαββοπούλου για την ανόρθωση και επιβίωση της εταιρίας.

ΙΔΕΕΣ ΓΙΑ MANAGERS



Κύριε Manager μάθε να επιβάλλεσαι!

Η "καρέκλα" από μόνη της δεν δίνει κύρος. Λόγω της θέσεώς σου ως Manager πρέπει να μάθεις να επιβάλλεσαι. Και το κύρος πρέπει να το κερδίσεις. Οι άνθρωποι σου ζητάνε να είσαι άνθρωπος με κύρος. Οι άνθρωποι δεν ικανοποιούνται από την καλοσύνη μιας αδύναμης εξουσίας. Θέλουν να σπληνισθούν στον Manager τους γι' αυτό απογοητεύονται όταν η δυσπιστία ενός αδύναμου ηγέτη πλανάται στην ομάδα.

Η επιτυχία προϋποθέτει πειθαρχία και αυτοπειθαρχία μαζί με υπακοή. Οι άνθρωποι που κυβερνάς δεν οδηγούνται αυτομάτως στην επιτυχία αλλά σταδιακά υπακούοντας σε κάποιες οδηγίες.

Το κύρος είναι συνδεδεμένο με την πειθαρχία η οποία γίνεται με σωστή τεχνική. Παραθέτουμε μερικά σημεία αυτής της τεχνικής:

• Όταν οι άνθρωποι μας δεν υπα-

κούουν συνήθως φταίει ο Manager.

- Σαν Manager μη ζητιανεύεις υπακοή. Γι' αυτό μη δίνεις εντολές σε τόνο παρακλητικό.
- Δώσε εντολές σαφείς, συγκεκριμένες, ξεκάθαρες και βεβαιώσου ότι μόνο ότι τις αντελήφθησαν αυτοί που θα τις υλοποιήσουν αλλά και ότι έχουν την δυνατότητα να το κάνουν.
- Δώσε θετικές εντολές και όχι αρνητικές π.χ. αντί να πεις μη χαζεύεις πες αξιοποίησε το χρόνο σου.
- Μη δίνετε ποτέ εντολές θυμωμένοι ή εκδικητικά.
- Μην απειλείτε με τιμωρίες που δεν θα πραγματοποιήσετε.
- Όταν επιβάλλεις ποινές δείξε ότι είναι καθήκον σου, ότι είναι σκληρό, ότι σε λυπεί, ότι επιβάλλεται γιατί θλάπτει το καλό του συνόλου και αυτού που επιβάλλεις ποινή.
- Μην αλλάζεις ποινή που επεβλήθη

- δικαίως είναι δείγμα αδυναμίας.
- Η ποινή πρέπει να είναι διδακτική.
- Μην αφήνεις τα "κακά στοιχεία" ενωμένα επειδή η ένωση είναι δύναμη.
- Κάποτε κάποιος πρέπει να φύγει από την ομάδα σου.
- Επιβράβευσε αυτούς που πειθαρχούν στην πορεία της ομάδας.
- Γίνε προσωπικότητα που παραδειγματίζει θετικά και σέβεται τους ανθρώπους που κυβερνά.

Το κύρος είναι συνδεδεμένο με την πειθαρχία η οποία γίνεται με σωστή τεχνική.

Πόλεμος εντός των τειχών

Έκπληξη δοκίμασα διαβάζοντας άρθρο εντύπου ασφαλιστικού περιχομένου, με το οποίο ο αρθρογράφος, επιτίθεται σφοδρώς κατά συναδέλφων άλλου εντύπου.

Δεν κατανοώ αυτού του είδους τις επιθέσεις καθώς επίσης και ποιά σκοπιμότητα εξυπηρετούν. Η γνώμη μου είναι ότι έτσι προσφέρουμε "τα άγια τοις κυσί" και οπωσδήποτε ο εμφύλιος πόλεμος οδηγεί σε αντίθετα των προσδοκωμένων αποτελέσματα. Σέβομαι και τιμώ το σύνολο των συναδέλφων μου και ιδιαίτερα του κλαδικού τύπου γι' αυτό εκφράζω και την πικρία μου για τα τεκταινόμενα στον χώρο μας τους τελευταίους μήνες.

ΣΥΜΒΟΛΗ
ΣΤΗΝ
ΚΥΡΙΑΡΧΙΑ



11 ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟ
ΣΥΝΕΔΡΙΟ
ΣΤΕΛΕΧΩΝ
ΠΩΛΗΣΕΩΝ

Nationale-Nederlanden



Συνεχής και ανοδική η πορεία της NN!

11ο ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟ ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΣΤΕΛΕΧΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΤΗΣ
NATIONALE-NEDERLANDEN



Ο κ. Παναγιώτης Καραλίδης, Γενικός Διευθυντής και Νομικός Αντιπρόσωπος της Ν.Ν. στην Ελλάδα.

Με πολύ μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκε το 11ο Πανελλήνιο Συνέδριο Στελεχών Πωλήσεων της NATIONALE-NEDERLANDEN. Η συνεχής ανοδική πορεία της εταιρίας και συνεχώς αυξανόμενη συμμετοχή των ασφαλιστών προσδίδει κάθε χρόνο σ' αυτή την συγκέντρωση των στελεχών της εταιρίας μεγαλύτερη σημασία και λαμπρότητα.

Και φέτος το Συνέδριο έγινε στην Αθήνα και στην Θεσσαλονίκη. Στις 18 Μαρτίου 1993 στην Αθήνα, το παρακολούθησαν οι ασφαλιστές και Managers της Κεντρικής και Νοτίου Ελλάδος και στις 20 Μαρτίου 1993 στην Θεσσαλονίκη, οι συνεργάτες της Βορείου Ελλάδος. Τις δύο εκδηλώσεις παρακολούθησαν πάνω από 1.600 διακεκριμένοι ασφαλιστές της εταιρίας.

Το Συνέδριο τιμήσαν με την παρουσία τους οι εκπρόσωποι του Ασφαλιστικού Τύπου, οι σύζυγοι όλων των συνεργατών και τα στελέχη των Διοικητικών υπηρεσιών.

Ο κος Παναγιώτης Καραλίδης, Γενικός Διευθυντής και Νόμιμος Αντι-

πρόσωπος της NATIONALE-NEDERLANDEN στην Ελλάδα, κήρυξε την έναρξη του 11ου Πανελληνίου Συνεδρίου μέσα σε ενθουσιώδη ατμόσφαιρα, αναφέρθηκε στην λαμπρή πορεία της εταιρίας στην Ελλάδα και εξέφρασε την αισιοδοξία του για το μέλλον.

Στο συνέδριο μίλησε και ο κος Μανώλης Ανδρόνικος, Διευθυντής Πωλήσεων και Marketing της NATIONALE-NEDERLANDEN ο οποίος τόνισε την σημασία του ασφαλιστικού επαγγέλματος και την προσφορά του ασφαλιστού στο κοινωνικό σύνολο. Στην Θεσσαλονίκη επίσης μίλησε ο κος Δημήτρης Παπακωνσταντίνου, Βοηθός Διευθυντού Πωλήσεων, που αναφέρθηκε στην δυναμική πορεία της NATIONALE-NEDERLANDEN στην Βόρειο Ελλάδα.

Στο τέλος του Συνεδρίου, σε ομιλία του ο κος Παναγιώτης Καραλίδης αναφέρθηκε στην συνεπή και ορθή στρατηγική που θα οδηγήσει την εταιρία σε νέες επιτυχίες και διακρίσεις. Επίσης εξήγγειλε τα νέα ασφαλιστικά προγράμματα της εταιρίας. Η ανταπόκριση των συνέδρων ήταν ενθουσιώδης, επιβεβαιώνοντας την πρωτοποριακή θέση της NATIONALE-NEDERLANDEN στην Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά.

Στην διάρκεια του Συνεδρίου, μέσα σε ενθουσιώδη εορταστική ατμόσφαιρα, τόσο στην Αθήνα όσο και Θεσσαλονίκη έγιναν οι βραβεύσεις των κορυφαίων συνεργατών της NATIONALE-NEDERLANDEN. Ακολούθησε επίσημο δείπνο και η βραδιά έκλεισε με καλλιτεχνικό πρόγραμμα.

ΟΜΙΛΙΑ Κου ΠΑΝΑΓΙΩΤΗ ΚΑΡΑΛΗ

Αγαπητοί μου Συνεργάτες,
Για άλλη μια φορά σας απευθύνω το λόγο από το θήμα αυτό, με σκοπό να εκτιμήσουμε μαζί τα σπουδαιότερα γεγονότα της χρονιάς που πέρασε και να θέσουμε τα θεμέλια της παραπέρα λαμπρής πορείας μας.

Όπως σας είπα κατά την έναρξη, η κεντρική ιδέα του Συνεδρίου μας φέτος, είναι η συμβολή στην κυριαρχία και φυσικά εννοώ εκτός των άλλων, τον κυρίαρχο ρόλο τον οποίον διαδραματίζει πλέον ο Όμιλος της Internationale Nederlanden στην παγκόσμια και την ελληνική ασφαλιστική αγορά.

Με διακατέχει υψηλό αίσθημα ευθύνης και πιστεύω ότι το ίδιο θα αισθάνεστε και εσείς, διότι εδώ που έχουμε φθάσει πλέον, αποτελούμε το σημείο αναφοράς και το παράδειγμα προς μίμηση των άλλων ασφαλιστικών εταιριών του Ομίλου μας. Ο υψηλός επαγγελματισμός, η εργατικότητα και η ποιοτική προσφορά υπηρεσιών που σας διακρίνει, πρέπει να συνεχίσει να υπάρχει και να θελιπώνεται. Η προσφορά σας στο κοινωνικό σύνολο πρέπει να αποτελεί το κριτήριο της πορείας του καθενός από εσάς, αλλά και του Ομίλου μας γενικότερα. Πρέπει δε να γνωρίζετε ότι η



Ο κ. Μανώλης Ανδρόνικος, Διευθυντής Πωλήσεων & Marketing.



Γενική άποψη από το 11ο Πανελλήνιο Συνέδριο στην Αθήνα

συμπεριφορά σας καθορίζει την φήμη της εταιρίας μας.

Συγκεντρωμένοι εσείς όλοι μαζί, η δύναμη και η ψυχή της Εν-Εν, το παρόν και το μέλλον, στενοί μου συνεργάτες στην επιτυχία της εταιρίας μας του κολοσσού που λέγεται NATIONALE-NEDERLANDEN Ελλάδα.

Όταν ξεκινάει μια εταιρία, από την αρχή χρειάζεται μια ομάδα ανθρώπων με γνώσεις, ικανότητα και ποιότητα. Όταν έχουν βρεθεί αυτοί οι άνθρωποι έχει ήδη κατορθωθεί το μισό της επιτυχίας. Και εσείς μάθατε εντυπωσιακά γρήγορα, εκπαιδευθήκατε και αναπτυχθήκατε σ' ένα επαγγελματικό σύνολο που κατάκτησε μέσα σε 12 χρόνια την Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά.

Η NATIONALE-NEDERLANDEN είναι αποδεδειγμένα μια επιτυχημένη εταιρία. Ακολουθήσαμε μια στρατηγική δημιουργίας του καλύτερου συμβολαίου Ζωής της αγοράς γιατί πάντα δουλέψαμε σε πράγματα που ξέρουμε και καταλαβαίνουμε. Δεν πιστέψαμε σε περιπλοκούς συνδυασμούς. Μας αρέσει να διατηρούμε τα πράγματα απλά, αλλά σταθερά και επιτυχημένα.

Στο επάγγελμά μας διαχειριζόμαστε τεράστια ποσά και αυτό απαιτεί μια προσγειωμένη επαφή με την πραγματικότητα. Πρέπει να καταλαβαίνουμε ότι επενδύουμε χρήματα άλλων ανθρώπων και θα πρέπει να είμαστε πολύ προσεκτικοί.

Θεωρώ υποχρέωσή μου, να επισημάνω με τον κατηγορηματικότερο τρόπο ότι η σωστή διαχείριση των κεφαλαίων των

ασφαλιζομένων μας και η σωστή κάλυψη των αναγκών τους αποτελεί την βάση και τα θεμέλια της δουλειάς μας. Την επισήμανση αυτή την απευθύνω σ' όλους σας, τόσο στα στελέχη των πωλήσεων όσο και στα στελέχη των Διοικητικών Υπηρεσιών. Η αναγνώριση και εκτίμηση των ασφαλιζομένων μας στα προγράμματα του Ομίλου των εταιριών μας: Ασφάλειες Ζωής, Γενικές Ασφάλειες, Αμοιβαία Κεφάλαια και σύντομα τα προϊόντα της Τράπεζάς μας, όλα έχουν τον ίδιο πυρήνα και όλα τα σκεπάζουν οι ίδιες έννοιες: ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΚΑΙ ΕΜΠΙΣΤΟΣΥΝΗ.

Είμαστε μία υγιής εταιρία με ισχυρή, θα έλεγα ισχυρότατη, οικονομική θέση και έχουμε δημιουργήσει ένα θαυμάσιο κλίμα για τους εργαζομένους μας. Η ένωση της ασφαλιστικής μας εταιρίας NATIONALE-NEDERLANDEN με την Τράπεζά μας και η επέκταση της λειτουργίας όλων των εταιριών του Ομίλου του ING Group και στην χώρα μας, θα δημιουργήσει προϋποθέσεις για μεγαλύτερες επιτυχίες, εξελίξεις σε νέους τομείς και προκλήσεις για νέα δικά σας κατορθώματα. Με αισιοδοξία βλέπω σήμερα νέους ανθρώπους γεμάτους ενθουσιασμό και



Ο κ. Παναγιώτης Καραλής, βραβεύει τον Νίκο Βαμβουκάκη.



Γενική άποψη από το 11ο Πανελλήνιο Συνέδριο στην Θεσσαλονίκη.

αποφασιστικότητα να κατακτούν διακρίσεις και να σημειώνουν επιτυχίες, εκπαιδευμένοι και καθοδηγούμενοι από τους ήδη επιτυχημένους Managers τους.

Αισθάνομαι υπερήφανος που ανήκουμε σ' αυτόν τον παγκόσμιο οικονομικό οργανισμό, ο οποίος σαν πρώτη και πιο σημαντική προτεραιότητά του στη παγκόσμια στρατηγική του, έχει εντάξει εσάς, τους ανθρώπους του, την καλύτερη δύναμη πωλήσεων που έχει να παρουσιάσει η Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά.

Απευθυνόμενος σ' όλους σας αλλά κυρίως στους νεώτερους συνεργάτες μας θα ήθελα να τονίσω ότι η στρατηγική, τα οράματα και ο σχεδιασμός των στόχων είναι καθημερινά στο πρόγραμμά μας. Όμως αυτά από μόνα τους δεν φέρουν αποτέλεσμα. Πρέπει να δουλεύουμε περισσότερο για να φθάσουμε όλοι εκεί που θέλουμε. Στο αποτέλεσμα, στην επιτυχία μας, στην κυριαρχία μας. Η επικοινωνία με τους γύρω μας, η οργάνωση, η ομαδική εργασία, η αποφασιστικότητα, η αυτοπεποίθηση και η γνώση των χρηματοοικονομικών αναγκών των πελατών μας, όλα σε σχέση με τις ανθρώπινες και ηθικές αξίες, θα πρέπει να είναι η βάση για την δουλειά μας.

Αυτό που ήδη έχουμε επιτύχει είναι καταπληκτικό γιατί πάντοτε είμασταν θετικοί απέναντι στις σωστές ιδέες και ενέργειες που αφορούσαν και το δικό μας μέλλον, αλλά και της εταιρίας μας, της NATIONALE-NEDERLANDEN.

Θέλω να διαβεβαιώσω όλους σας, ότι η NATIONALE-NEDERLANDEN πλέει σε

γαλήνια νερά και καθοδηγείται απλά και γρήγορα σε καινούργια ανάπτυξη και νέες επιτυχίες. Το μόνο που χρειάζεται είναι να βάλουμε όλοι μας τους στόχους και τους σκοπούς μας στην σειρά. Δουλεύοντας μέσα στο ομαδικό πνεύμα της εταιρίας μας, όπως ανέφερα παραπάνω, σύντομα θα γίνουμε ΚΥΡΙΑΡΧΟΙ ΣΤΗΝ ΑΣΦΑΛΕΙΑ. Για μια καλύτερη ποιότητα ζωής για όλους. Για μας και τις οικογένειές μας, για τους ασφαλιζομένους μας, για να νοιώθουμε όλοι μαζί αυτό που απλόχερα προσφέρει σ' όλους η Internationale Nederlanden Group: ΣΙΓΟΥΡΙΑ.

Σας ευχαριστώ πολύ.



Ο κ. Δημήτρης Παπακωνσταντίνου, Βοηθός Διευθυντού Πωλήσεων Β. Ελλάδος.





**ΒΑΜΒΟΥΚΑΚΗΣ
ΝΙΚΟΣ**



**ΧΡΙΣΤΟΠΟΥΛΟΣ
ΦΑΝΗΣ**



**ΔΑΜΑΝΑΚΗΣ
ΚΩΝ/ΝΟΣ**



**ΒΑΜΒΟΥΚΑΚΗΣ
ΝΙΚΟΣ**



**ΤΣΕΜΠΕΡΩΦ
ΧΡΗΣΤΟΣ**



**ΟΙΚΟΝΟΜΟΥ
ΘΡΑΣΥΒΟΥΛΟΣ**



**ΑΝΔΡΟΥΛΑΚΗΣ
ΓΕΩΡΓΙΟΣ**



**ΖΑΦΕΙΡΗΣ
ΓΕΩΡΓΙΟΣ**



**ΤΣΙΟΛΕΚΑΣ
ΘΕΟΦΙΛΟΣ**



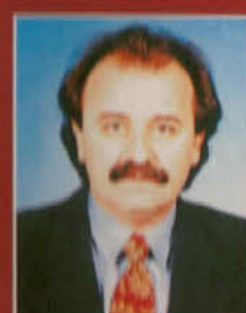
**ΠΙΤΟΓΛΟΥ
ΠΑΝΤΕΛΗΣ**



**ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΥ
ΜΑΡΙΑ**



**ΦΩΚΕΑΣ
ΑΡΙΣΤΕΙΔΗΣ**



**ΚΟΝΤΟΓΕΩΡΓΟΣ
ΣΤΑΥΡΟΣ**



**ΔΑΛΕΖΙΟΣ
ΙΩΑΝΝΗΣ**



**ΑΝΕΣΤΗΣ
ΜΙΧΑΛΗΣ**



**ΑΝΕΣΤΗΣ
ΜΙΧΑΛΗΣ**



**ΦΟΥΡΝΟΓΕΡΑΚΗΣ
ΝΙΚΟΛΑΟΣ**



**ΤΡΙΑΝΤΟΣ
ΦΩΤΙΟΣ**



**ΙΩΣΗΦΙΔΗΣ
ΠΑΥΛΟΣ**



**ΓΑΤΗ
ΘΕΩΝΗ**



**ΑΠΟΣΤΟΛΟΥ
ΣΠΥΡΟΣ**



**ΚΥΡΙΑΚΟΠΟΥΛΟΣ
ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ**



**ΓΕΩΡΓΑΚΟΠΟΥΛΟΣ
ΧΡΗΣΤΟΣ**



**ΒΛΑΣΙΟΥ
ANNA**



**ΔΗΜΗΤΡΙΑΔΗΣ
ΑΝΑΡΓΥΡΟΣ**



**ΑΡΓΥΡΙΟΥ
ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ**



**ΒΟΓΙΑΤΖΟΓΛΟΥ
ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ**

Ο Ι Π Ρ Ω Τ Ο Ι

ΚΛΑΔΟΣ ΖΩΗΣ

AGENCY MANAGERS
ΒΑΜΒΟΥΚΑΚΗΣ ΝΙΚΟΣ

ASSISTANT AGENCY
MANAGERS
ΖΑΦΕΙΡΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ

UNIT MANAGERS
ΑΝΕΣΤΗΣ ΜΙΧΑΛΗΣ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ
ΚΥΡΙΑΚΟΠΟΥΛΟΣ ΑΛΕΞΑΝ.

ΚΛΑΔΟΣ ΠΥΡΟΣ

AGENCY MANAGERS
ΧΡΙΣΤΟΠΟΥΛΟΣ ΦΑΝΗΣ

ASSISTANT AGENCY
MANAGERS
ΤΣΙΟΛΕΚΑΣ ΘΕΟΦΙΛΟΣ

UNIT MANAGERS
ΑΝΕΣΤΗΣ ΜΙΧΑΛΗΣ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ
ΓΕΩΡΓΑΚΟΠΟΥΛΟΣ ΧΡ.

ΚΛΑΔΟΣ ΟΜΑΔΙΚΩΝ

AGENCY MANAGERS
ΔΑΜΑΝΑΚΗΣ ΚΩΝ/ΝΟΣ

ASSISTANT AGENCY
MANAGER
ΠΙΤΟΓΛΟΥ ΠΑΝΤΕΛΗΣ

UNIT MANAGER
ΦΟΥΡΝΟΓΕΡΑΚΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ
ΒΛΑΣΙΟΥ ANNA

ΑΜΟΙΒΑΙΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ

AGENCY MANAGERS
ΒΑΜΒΟΥΚΑΚΗΣ ΝΙΚΟΣ

ASSISTANT AGENCY
MANAGER
ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΥ ΜΑΡΙΑ

UNIT MANAGER
ΤΡΙΑΝΤΟΣ ΦΩΤΙΟΣ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ
ΔΗΜΗΤΡΙΑΔΗΣ ΑΝΑΡΓΥΡΟΣ

ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ

LIMRA
AGENCY MANAGERS
ΤΣΕΜΠΕΡΩΦ ΧΡΗΣΤΟΣ

ASSISTANT AGENCY
MANAGERS
ΦΩΚΕΑΣ ΑΡΙΣΤΕΙΔΗΣ

UNIT MANAGERS
ΙΩΣΗΦΙΔΗΣ ΠΑΥΛΟΣ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ
ΑΡΓΥΡΙΟΥ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ

ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ

ΕΚΤΟΣ ΑΘΗΝΩΝ
1ο ΥΠ/ΜΑ
ΟΙΚΟΝΟΜΟΥ ΘΡΑΣΥΒΟΥΛΟΣ

1ος ASSISTANT AGENCY
MANAGER
ΚΟΝΤΟΓΕΩΡΓΟΣ ΣΤΑΥΡΟΣ

1ος UNIT MANAGER
ΓΑΤΗ ΘΕΩΝΗ

1ο ΓΡΑΦΕΙΟ
ΒΟΓΙΑΤΖΟΓΛΟΥ ΑΝΑΣΤ.

ΡΕΚΟΡ

ΕΤΗΣΙΟ ΡΕΚΟΡ
ΑΡΙΘΜΟΥ ΣΥΜΒΟΛΑΙΩΝ
ΑΝΔΡΟΥΛΑΚΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ

ΡΕΚΟΡ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ
ΣΥΜΒΟΛΑΙΟΥ
ΔΑΛΕΖΙΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ

ΖΗΜΙΩΝ ΕΤΟΥΣ 1992
AGENCY MANAGERS
ΑΠΟΣΤΟΛΟΥ ΣΠΥΡΟΣ

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. δολ. Με διεθνή πείρα αλλά
 και βαθειά γνώση κάθε αγοράς. Η Ενωμένη Ευρώπη δεν είναι μακριά.
 Γι' αυτό η Allianz είναι εδώ από τώρα!



Η ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΗΣ ΕΥΡΩΠΗΣ

Εν όψει των ευρωπαϊκών εκλογών του 1994, Ευρωπαϊκό Κοινοβούλιο και Ευρωπαϊκή Επιτροπή ετοιμάζουν μια μαζική επίθεση κατά της ανεργίας και του κοινωνικού αποκλεισμού.

Η Ευρώπη κατά της ανεργίας

ΑΘ. Χ. ΠΑΠΑΝΔΡΟΠΟΥΛΟΥ



“**Ε**ΙΝΑΙ απαραίτητο να δημιουργηθούν μέσα σε 15 μήνες πάνω από ένα εκατομμύριο νέες θέσεις εργασίας αν θέλουμε στις προσεχείς ευρωεκλογές να αποφύγουμε την μαζική αποχή των Ευρωπαίων πολιτών από τις κάλπες”. Αυτό μας είπε στις Βρυξέλλες ο Ιταλός χριστιανοδημοκράτης ευρωβουλευτής κ. **Κ. Πισόνι**, ο οποίος

κατέθεσε και μια σχετική ερώτηση προς την Ευρωπαϊκή Επιτροπή εξ ονόματος του Ευρωπαϊκού Λαϊκού Κόμματος (ΕΛΚ). “Είμαστε κυριολεκτικά θορυβημένοι από την έλλειψη πολιτικής θελήσεως στην Κοινότητα να καταπολεμηθεί η ανεργία”, μας είπε ο Ιταλός ευρωβουλευτής και την άποψή του συμμερίζονται οι περισσότεροι συνάδελφοί του. Το ίδιο εξάλλου πιστεύει και ο νέος

Ιρλανδός επίτροπος κ. **Πάντναιγκ Φλυνν** που ανέλαβε στην Ευρωπαϊκή Επιτροπή τον κοινωνικό τομέα. “Όπως μας είπε στις Βρυξέλλες “είναι απαραίτητο η Κοινότητα παράλληλα με τη Συνθήκη του Μάαστριχτ να προωθήσει και την κοινωνική της διάσταση γιατί αυτή αποτελεί το ανθρώπινο πρόσωπό της”. Ωστόσο, ο νέος Ιρλανδός επίτροπος πιστεύει ότι η προώθηση μιας κοι-



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

Επενδύστε στο μέλλον

Εκεί όπου η Αγροτική Ζωή με την εγγύηση του ομίλου εταιριών της Αγροτικής Τράπεζας, εξασφαλίζει την εμπιστοσύνη του κοινού.

Εκεί όπου τα νέα πρωτοποριακά προγράμματα κι ένα εκτεταμένο

δίκτυο πωλήσεων σ' όλη την Ελλάδα σας περιμένουν.

Εκεί όπου η Αγροτική Ζωή, η Ανθρώπινη Δύναμη

στις ασφαλίσσεις ζωής, ξεχωρίζει.



Η ΑΝΘΡΩΠΙΝΗ ΔΥΝΑΜΗ

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

νοτικής κοινωνικής πολιτικής δεν θα πρέπει να γίνει ερήμην των οικονομικών προοπτικών και επιδόσεως στην Κοινότητα.

Μιλώντας για τα προβλήματα της ανεργίας ο κ. Π. Φλυνν μας είπε ότι "θεωρεί απαραίτητη τη συνεργασία των χωρών-μελών και κυρίως κρίνει απαραίτητη μια **συνδιάσκεψη** των υπουργών Βιομηχανίας, Εργασίας, Οικονομικών και Κοινωνικών Υποθέσεων". "Στόχος μιας παρόμοιας συνάντησης, μας τόνισε ο κ. Π. Φλυνν θα είναι η από κοινού ανάλυση της καταστάσεως και η δυνατότητα να βρεθούν λύσεις με την κινητοποίηση ταυτόχρονα σε όλες τις χώρες-μέλη της Κοινότητας όλων των οικονομικών εργαλείων που μπορούν να διευκολύνουν τη δημιουργία νέων θέσεων εργασίας".

Κατά τον Ιρλανδό επίτροπο η Κοινότητα βραδυπορεί στην υιοθέτηση αποτελεσματικών κοινωνικών μέτρων και πολλές πτυχές του γνωστού από την περίοδο της κυρίας Β. Παπανδρέου Κοινωνικού Προγράμματος Δράσης έχουν παγώσει. "Ειδικότερα πρόκειται για τα θέματα που αφορούν τις ώρες εργασίας, την ελεύθερη διακίνηση των εργαζομένων και τους όρους της, την προστασία των νέων στους χώρους εργασίας και τις διαβουλεύσεις μεταξύ εργοδοτών και εργαζομένων". Και η καθυστέρηση στους πιο πάνω τομείς, κατά τον κ. Π. Φλυνν, πέρα από την **απογοήτευση** που προκαλεί στους πολίτες της Κοινότητας έχει **αρνητικές επιδράσεις** και στους πληθυσμούς των χωρών που έχουν ήδη ζητήσει να ενταχθούν στην Ευρωπαϊκή Κοινότητα. "Οι κάτοικοι των χωρών αυτών φοβούνται ότι με την ένταξή τους στην Κοινότητα θα χάσουν κοινωνικά δικαιώματα και κοινωνικές παροχές και τελικά θα ζημιωθούν σε όλα τα επίπεδα της κοινωνικής προστασίας. Όσο και αν αυτό δεν ευσταθεί, αποτελεί εντούτοις σοβαρό επιχείρημα για τους εχθρούς της Ευρωπαϊκής Ένωσης". Υπό αυτές τις συνθήκες ο κ. Παπανδρέου Φλυνν έχει την πρόθεση να αναλάβει σημαντικές πρωτοβουλίες και είναι ιδιαίτερα ικανοποιημένος από πρόσφατες αποφάσεις του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου το οποίο και βιάζεται να δει την Ευρωπαϊκή Επι-

τροπή να αντιδρά στα κοινωνικά κοινοτικά προβλήματα. Παρ' όλα αυτά, η Βρετανία αντιδρά στην προώθηση του Ευρωπαϊκού Κοινωνικού χάρτη και ο πρωθυπουργός Τζων Μαϊντζορ υποστηρίζει ότι η Ευρωπαϊκή Ένωση δεν θα πρέπει να γίνει μπουμερανγκ για τη βρετανική οικονομία. "Αυτοί που θέλουν την Κοινωνική Χάρτα ας την κρατήσουν. Εμείς προτιμάμε να προστατεύσουμε θέσεις εργασίας και να δημιουργήσουμε καινούργιες", είπε πρόσφατα ο Βρετανός πρωθυπουργός προκαλώντας την οργή των συναδέλφων του.

ΑΠΟ την πλευρά της η Γερμανία επειδή ακριβώς φοβάται το λεγόμενο "**κοινωνικό ντάμπινγκ**" είναι πολύ δυσανεκτή με τη βρετανική στάση απέναντι στα κοινοτικά κοινωνικά θέματα. "Οι ξένοι επενδυτές αποφεύγουν τη Γερμανία γιατί κρίνουν τα επίπεδα κοινωνικής προστασίας κάτι παραπάνω από υπερβολικά. Η Γερμανία έχει τα πιο χαμηλά εβδομαδιαία ωράρια εργασίας στον κόσμο, έχει επίσης τους πιο νέους συνταξιούχους και θέβαια είναι η χώρα με τις περισσότερες αργίες", μας λέει ο κ. **Χανς-Πίτερ Σπλ**, πρόεδρος της Γερμανικής Βιομηχανικής και Εμπορικής Ένωσης. Προσθέτει δε ότι αργά ή γρήγορα το **υπεργενναϊόδωρο γερμανικό**

σύστημα κοινωνικής προστασίας υπάρχει πολύ σοβαρός κίνδυνος να δημιουργήσει βαθειά κρίση στη γερμανική ανταγωνιστικότητα. "Δεν πρέπει να αποκλείουμε πολύ δυσάρεστες εκπλήξεις", τονίζει ο κ. Χανς-Πίτερ Σπλ και επισημαίνει ότι ήδη ορισμένοι γερμανικοί παραγωγικοί τομείς χαρακτηρίζονται από το φαινόμενο της **αποεπένδυσης**. Παρόμοιοι προβληματισμοί επικρατούν και στη Γαλλία από όπου η αποχώρηση της αμερικανικής "Χούμπερ" για να πάει στη Σκωτία έχει δημιουργήσει πολλούς πονοκεφάλους. Οι τελευταίοι εντάθηκαν και με την αποχώρηση της "Ρόκβελ Γκράφικ", η οποία εγκατέλειψε τη Νάντη για να πάει στο Πρέστον της Βρετανίας. "Τα παραπάνω φαινόμενα δεν πρέπει να συσκοτίζουν την πραγματικότητα. Με εξαίρεση την περίπτωση της Βρετανίας, όλες οι άλλες χώρες της Κοινότητας, τόσο οι πλούσιες όσο και οι φτωχές, είναι σύμφωνες να προχωρήσουν προς μια ενιαία κοινωνική πολιτική", μας είπε ο κ. Π. Φλυνν. Προσθέτει δε ότι στο μέτρο που οι εταίροι του Ηνωμένου Βασιλείου θα προχωρούν προς την κοινωνική ενοποίηση θα είναι δύσκολο για μια χώρα να αποτελεί μόνιμη εξαίρεση.

Προσέξτε και αυτά πριν ανοίξετε ένα ασφαλιστικό γραφείο

Τρόποι να Μειώσετε τα Έξοδα Χώρου

- Κάντε συναντήσεις έξω από το χώρο του γραφείου, ώστε να αξιοποιείτε καλύτερα τον χώρο.
- Χρησιμοποιείτε ένα μεθοδευμένο αρχιτεκτονικό σχέδιο με ανοικτούς χώρους.
- Οι ασφαλιστές σας να συνεισφέρουν για το κόστος του γραφείου.
- Συμφωνήστε για βραχυχρόνια, ελαστικά μισθώματα.
- Μετακομίστε από τις ακριβές περιοχές του κέντρου.
- Ζητήστε ένα ελάχιστο ποσό παραγωγής για να έχει κάποιος το δικαίωμα δικού του γραφείου.
- Δώστε έμφαση στην σχέση μεταξύ αύξησης της παραγωγής και συγκράτησης κόστους.
- Επικοινωνήστε το περιττό χώρο.
- Μοιράστε το χώρο με άλλα υποκαταστήματα.
- Χρησιμοποιήστε ποιά συντηρητικές προβλέψεις για τις μελλοντικές σας ανάγκες προσωπικού όταν νοικιάζετε καινούργιο χώρο.



Ο Σάββας Τσάσης
ρωτάει και ακούει
όσα λέγονται κατ' ιδίαν:

Μου είπαν γενικώς...

Στάθης Τσαούσης

Πρόεδρος της ΜΕΣΟΓΕΙΟΣ

"Η εταιρία μας ξεκίνησε μια μεγάλη προσπάθεια εξμείανσης σε όλους τους τομείς αποβλέπουμε στην βελτίωση των οικονομικών της αποτελεσμάτων

Τα γεγονότα, κατέληξε ο κ. Τσαούσης, πιστεύουμε όλοι, ότι θα μας δικαιώσουν".

Πάνος Μινέττας

Διευθύνων Σύμβουλος
της "ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΙΣ"

"Η προσπάθεια της εταιρίας μου επικεντρώνεται στην ανάπτυξη του κλάδου των Ασφαλειών Ζωής. Τα μέχρι σήμερα αποτελέσματα από την πώληση της πράγματι χρυσής κάρτας νοσηλείας MED-NET είναι απολύτως ικανοποιητικά.

"Όμως οι δυνατότητες της εταιρίας είναι πολύ μεγάλες γι' αυτό η εταιρία πλαισιώνεται τελευταία με επίλεκτα στελέχη της αγοράς μας τα οποία είναι ικανά να πραγματοποιήσουν τους στόχους τους".

Τάκης Καραλής

Διευθύνων Σύμβουλος
NATIONALE NEDERLANDEN

"Οι δρόμοι πλέον της NATIONALE NEDERLANDEN οδηγούν στην ΚΥΡΙΑΡΧΙΑ. Αυτό είναι το σύνθημά μας και οπωσδήποτε ο στόχος μας".

Αθανάσιος Μελακοπίδης

Πρόεδρος του Συνδέσμου Εκπροσώπων Ασφαλιστικών Εταιριών

"Το νέο Διοικητικό Συμβούλιο που προέκυψε από τις πρόσφατες αρχαιρεσίες στον Σύνδεσμο των Εκπροσώπων Ασφαλιστικών Εταιριών, αποβλέπει στο να βελτιώσει την προς τα έξω εικόνα των ασφαλιστικών επιχειρήσεων.

Και τούτο γιατί πιστεύει, ότι πολλά δημοσιεύματα ηθελημένα εμφανίζουν με μελανά χρώματα το έργο των εταιριών.

Για να επιτευχθεί όμως αυτός ο στόχος του Συνδέσμου, τα Μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου θα προσπαθήσουν να δημιουργήσουν τις απαραίτητες για τον σκοπό αυτό προϋποθέσεις, που ξε-

κινούν κατά κύριο λόγο από την σύσφιξη των σχέσεων αυτών, με τους εκπροσώπους των Μέσων Επικοινωνίας".

Νίκος Μακρόπουλος

Πρόεδρος
Συνδέσμου Ελλήνων
Μεσιτών Ασφαλίσεων

"Το ενδιαφέρον των Ελλήνων Μεσιτών Ασφαλίσεων, για τον Σ.Ε.Μ.Α., εκδηλώνεται όλο και περισσότερο.

Έτσι μέσα στο 1992 ενεγράφησαν στα μητρώα του Σ.Ε.Μ.Α. οι:

- 1) ΧΡΙΣΤΟΔΟΥΛΟΥ ΝΙΚ.
- 2) ΠΑΠΑΓΙΑΝΝΟΠΟΥΛΟΣ ΣΤ.
- 3) ΦΡΑΓΚΑΚΗ - ΧΡΥΣΟΧΟΪΔΟΥ
- 4) ΓΕΡΟΝΙΚΟΛΟΣ - ΝΑΣΤΟΣ
- 5) ΚΟΛΥΒΑΣ ΝΙΚΟΣ
- 6) ΜΠΑΡΤΣΙΩΚΑΣ ΠΑΝ.
- 7) ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΙΔΗΣ Κ.
- 8) ΚΑΡΥΔΑΚΗΣ ΕΜΜ.
- 9) ΛΑΜΠΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ

Παράλληλα το Δ.Σ. του Σ.Ε.Μ.Α. αποφάσισε η 5η Τακτική Γενική Συνέλευση των Μελών του να πραγματοποιηθεί στις 29 Απριλίου στην αίθουσα συνελεύσεων της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών".

Ανδρέας Βαλυράκης

Γενικός Διευθυντής
"ΔΙΕΘΝΗΣ ΕΝΩΣΙΣ"

"Από τον Νοέμβριο του 1992 η εταιρία αποδίδει ιδιαίτερη σημασία στις πωλήσεις του κλάδου Νομικής Προστασίας.

Η προσπάθεια αυτή θα ενταθεί ακόμη περισσότερο μέσα στο 1993 δεδομένου ότι μια μεγάλη παραγωγή σ' αυτό τον κλάδο μπορεί να αποτελέσει αντίρροπη κατάσταση στα οδυνηρά αποτελέσματα του κλάδου των αυτοκινήτων.

Η εταιρία σε αυτή την φάση δεν προτίθεται να επεκτείνει τη Νομική Προστασία πέρα από τα αυτοκίνητα".

Δημ. Μπουκουβάλας

Πρόεδρος
GUARRANTEE LIFE & GEN.

"Οι εταιρίες μας δεν έχουν κανένα

λόγο για μεγάλη ανάπτυξη.

Σε πρώτη φάση μας ενδιαφέρει η οργάνωση των εταιριών.

Ήδη λειτουργούν υποκαταστήματά μας σε αρκετές μεγάλες πόλεις της χώρας μας, ενώ επίκεται και η δημιουργία αρκετών άλλων.

Κατά συνέπεια πρώτα η οργάνωση και κατόπιν η παραγωγή".

Γρηγόρης Διαμαντόπουλος

Γενικός Διευθυντής
GENERAL UNION

"Η παραγωγή μας πολύ σύντομα ξεπερνάει το ένα δισεκατομμύριο.

Καιρός είναι πλέον να ασχοληθούμε και με τις ασφάλειες ζωής.

Αυτό θα γίνει με την συνεργασία μεγάλης ασφαλιστικής εταιρίας ζωής, της οποίας τα Στελέχη και οι Συνεργάτες της GENERAL UNION θα προωθήσουν τα ασφαλιστικά προγράμματα.

Γι' αυτό τον σκοπό η GENERAL UNION έχει ήδη νοικιάσει γραφεία και προβαίνει στην επιλογή του αναγκαίου, για την επάνδρωσή τους, εξοπλισμού".

Άγγελος Πάλμος

Γενικός Διευθυντής
PROTECTION

"Κάπου ξεχαστήκαμε, κάπου μας παρέσυρε το μέγεθος της παραγωγής του κλάδου των αυτοκινήτων, κυρίως συνέπεια της διαφοροποίησης των κατωτάτων ορίων των ασφαλισμένων κεφαλαίων.

Το γεγονός πάντως είναι ότι τώρα πολύ μας απασχολεί να εκμεταλλευθούμε αυτήν την κατάσταση, όπως έχει διαμορφωθεί.

Έτσι, σκεπτόμαστε να ασχοληθούμε και με την Οδική Βοήθεια και να προσφέρουμε στον ασφαλισμένο μας του κλάδου των αυτοκινήτων, ένα πακέτο ολοκληρωμένων ασφαλιστικών καλύψεων και πάντα μέσα στα πλαίσια των οικονομικών του δυνατοτήτων".

Σας ευχαριστούμε.

Vielen Dank.

Η ΑΥΞΗΣΗ ΤΗΣ ΕΜΠΙΣΤΟΣΥΝΗΣ ΣΑΣ

ΣΤΙΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ

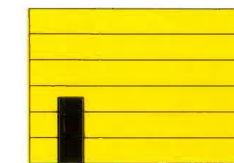
"ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ-VICTORIA" ΑΥΞΗΘΗΚΕ

ΑΠΟ ΤΟ 1991 ΣΤΟ 1992 ΣΤΟ ΠΟΣΟΣΤΟ

34,11%

ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ 1991

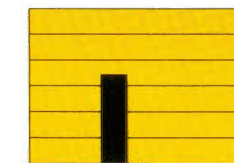
1.542.646.386



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

Libanio Forte

Γενικός Διευθυντής
της IMPERIO

"Η IMPERIO στην συμπλήρωση των 20 χρόνων παρουσίας της στην Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά, πραγματοποίησε 2 δις δρχ. παραγωγή ασφαλιστρων με προοπτική αύξησης κατά 20% (στην διανύμενη περίοδο) στον χρόνο που διανύουμε.

Ο κλάδος Αυτοκινήτων μετρίασε κάπως την ποσοστιαία παρουσία του στο συνολικό χαρτοφυλάκιο της εταιρίας και όλοι αποθλέπουμε στην παραπέρα μείωσή του με παράλληλη αύξηση της φωτιάς.

Σε πολύ σύντομο χρονικό διάστημα η IMPERIO θα ασκήσει και τον κλάδο Νομικής Προστασίας".

Γιώργος Μυλωνάς

Γενικός Διευθυντής
"ΠΑΝΕΛΛΑΔΙΚΗ"

"Κάθε φορά από "σπόντα" ασχολούνται και με την εταιρία μας.

Και μάλιστα ανατιολόγητα.

Γιατί η εταιρία μας, αν είχαν γίνει οι εκτιμήσεις των ακινήτων της, σίγουρα θα είχε και πλεόνασμα έναντι των υποχρεώσεών της, όπως αυτά αναφέρθηκαν στο γνωστό έγγραφο του Υπουργείου Εμπορίου.

Αντιλαμβάνεστε, ότι δεν υπάρχει κανένα πρόβλημα για την εταιρία μας.

Γιατί λοιπόν αυτός ο θόρυβος που τόσα προβλήματα μας δημιουργεί";

Λευτέρης Μπουλινάκης

Γενικός Διευθυντής
"ΣΤΑΝΤΑΡ-ΕΛΛΑΣ"

"Δεν μας ενδιαφέρουν τα εντυπωσιακά νούμερα παραγωγής.

Η εταιρία αποκτήθηκε πέρυσι το καλοκαίρι και ακόμη βρίσκεται στο στάδιο της οργάνωσης.

Η ίδρυση Υποκαταστημάτων και η δικτύωση με πρακτορεία στις μεγαλύτερες πόλεις της Ελλάδος αποτελεί το πρώτο μας μέλημα.

Μετά θα μας απασχολήσει και το θέμα παραγωγής.

Η εταιρία μας, όπως γνωρίζετε, είναι εταιρία Γενικών Ασφαλειών.

Αυτό όμως δεν σημαίνει ότι μας αφήνει αδιάφορους και ο κλάδος Ζωής.

Γι' αυτό το λόγο θρυσκόμαστε σε διαπραγματεύσεις με μεγάλη εταιρία Ζωής για την προώθηση των Ασφαλιστικών της Προγραμμάτων".

*Μητέρα
για την ΕΟΡΤΗΝ 60ου
Χρόνια
Πολιά*



ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΙΣ ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ ΜΙΝΕΤΤΑ Α.Ε.Γ.Α.

Χρυσή κάρτα Υγείας



*...παρπρίνει
αμέσως ολόκληρο
το ποσό νοσηλείας
στην Ελλάδα
και το εξωτερικό*

Η χρυσή κάρτα νοσηλείας της Ευρωπαϊκής Ένωσης ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ ΜΙΝΕΤΤΑ με τα επτά ΣΥΝ που προσφέρει, αποτελεί πραγματικά χρυσή ευκαιρία:

Δεν χρειάζεται πλέον ν' αποταμιεύετε χρήματα για την υγεία σας.

Η χρυσή κάρτα σας καλύπτει απλόλυτα και για όλη σας τη ζωή, γιατί:

- ✓ Ισχύει για τα καλύτερα νοσοκομεία και κλινικές Ελλάδος, Ευρώπης, Αμερικής και Καναδά.
- ✓ Πληρώνει αμέσως από την πρώτη μέρα.
- ✓ Κουτίζει λιγότερο.
- ✓ Καλύπτει έξοδα νοσηλείας για κάθε εισαγωγή μέχρι και 20 εκατομ. στο εσωτερικό και 60 στο εξωτερικό.
- ✓ Προσφέρεται ανεξάρτητα από κάθε άλλη ασφάλεια ζωής.
- ✓ Ισχύει για όσο χρόνο επιθυμεί ο πελάτης, ακόμη και εφ' όρου ζωής.
- ✓ Στα μεγάλα νοσοκομεία θα βρίσκονται υπάλληλοι της Εταιρίας για την καλύτερη εξυπηρέτησή σας.

**ΟΙ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΜΙΝΕΤΤΑ, με την πανίσχυρη οικονομική θάση των 3,5 τρισεκατομμυρίων, σας εν-
γυώνται την ασφάλεια της ζωής και της περιουσίας σας**



**ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ
ΜΙΝΕΤΤΑ**

ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ: ΝΙΚΗΣ 10 & ΕΡΜΟΥ-ΣΥΝΤΑΓΜΑ

ΤΗΛΕΦΩΝΑ: 32.23.452-32.49.234-32.49.374-32.28.057-32.13.210-32.26.885-32.40.556-32.46.601-32.49.025

32.31.206-32.36.968-32.41.120-32.42.593-32.41.859-32.26.649-41.21.003-41.71.375

TELEX: 214392 ASMI GR - TELEFAX: 01-3228801 & 01-3241842

ΕΠΛΗΡΩΘΗΣΑΝ...

Λίγα χρόνια μετά την απελευθέρωσή της, η πρωτεύουσα της Μακεδονίας, η Θεσσαλονίκη, γνώρισε τη μεγαλύτερή της καταστροφή εξ αιτίας της Μεγάλης Πυρκαγιάς του 1917. Το ένα τέταρτο της πόλεως καταστράφηκε. Η Εθνική Ασφαλιστική με μετοχικό κεφάλαιο, εκείνη την εποχή 1,5 εκατομμύριο δρχ. εκλήθη να αντιμετωπίσει ζημιές που συμφώνως με μια πρώτη εκτίμηση ήταν 2,5 εκατομμύρια δρχ. της εποχής.

Η στιγμή είναι ιδιαίτερα δύσκολη, για άλλη μια φορά όμως πρυτάνευσαν τα εθνικά κριτήρια που συνδυάζοντο στη συγκεκριμένη περίπτωση με την αξιοπιστία και το κύρος του μεγαλύτερου και πλέον φερέγγυου ασφαλιστικού οργανισμού της χώρας. Το τίμημα υπήρξε μεγάλο. Το 1917 προβλέποντο για την Εθνική Ασφαλιστική καθαρά κέρδη 540.000 δρχ. και "ικανοποιητικόν μέρισμα" για τους μετόχους, αντί γι' αυτά η εταιρεία βρέθηκε σε δύσκολη οικονομική θέση, αφού οι αποζημιώσεις ανήρχοντο στο ποσό των 2.850.000 δρχ. και μετά την

αφαίρεση των "σώστρων" και την αναστασιαστική κάλυψη η Εταιρεία κατέβαλε 1.200.000 δρχ. Κι όλα αυτά έγιναν σε ταχύτατο χρόνο. Δύο επιθεωρητές της εταιρείας, μετέπειτα Γενικοί Διευθυντές και οι δύο, ο Ευστράτιος Δροσίνης και ο Λεωνίδας Παπαδόπουλος μετέβησαν στη Θεσσαλονίκη και επέβλεψαν όλη τη διαδικασία. Ο Λ. Παπαδόπουλος που παρέμεινε στη Θεσσαλονίκη μέχρι το Μάρτιο του 1918, δουλεύοντας με εξοντωτικούς ρυθμούς τηλεγραφούσε στις αρχές Μαρτίου: "ΕΠΛΗΡΩΘΗΣΑΝ ΜΕΧΡΙ ΣΗΜΕΡΟΝ ΕΝ ΕΚΑΤΟΜΜΥΡΙΟΝ ΕΚΑΤΟΝ ΔΕΚΑ. ΥΠΟΛΕΙΠΟΜΕΝΑΣ ΕΝΕΝΗΚΟΝΤΑ. ΔΙΑΘΕΣΩ ΤΡΙΤΗΝ. ΣΤΟΠ..."

Αυτό που αποδεικνύει πλήρως την Εθνική Στρατηγική της Εταιρείας ήταν η απόφαση όλες αυτές οι αποζημιώσεις να δοθούν "ΧΑΤΗΡΙΚΩΣ" (ex gratia) λόγω της αδυναμίας να εξευρεθούν τα αίτια της πυρκαγιάς, της δραματικής καταστάσεως των πληγέντων, των δυσκολιών που υπήρξαν τόσο στις εκτιμήσεις όσο και στις συνεννοήσεις με τις αλλοδαπές αναστασιαστικές εταιρείες.

Χαρακτηριστικά του κλίματος και της απελπισίας που επικρατούσε είναι τα παρακάτω αποσπάσματα επιστολής του Γενικού Πράκτορος Θεσσαλονίκης που εστάλη στις 7 Αυγούστου 1917 δύο μέρες μετά το ξέσπασμα της φωτιάς και πριν ακόμη αυτή σβήσει τελείως:

"...Παρακαλέσαμε φίλον μας καλόν, απερχόμενον σιδηροδρομικώς εις Βόλον να σας αποστείλη το θλιβερόν τηλεγράφημά μας, μέσον Λαρίσεως ή Βόλου και το οποίον ελπίζομεν εν τω μεταξύ να σας περιήλθεν, της αποπεφώσεως του τετάρτου και πλέον της πόλεως μας κατόπιν τυχαίας πυρκαϊάς, εκκραγείσης εις οικίας κειμένην επί της



οδού Κασσάνδρου και καταλαβούσης τρομακτικής διαστάσεως...

"...Κατεβλήθησαν, κατ' αρχάς, μεγάλοι προσπάθειαι δια την κατάνειξιν του πυρός αλλά δυστυχώς τούτο απέβη αδύνατον ένεκα της ελλείψεως αφθόνων υδάτων και του σφοδρού πνέοντος Βορρείου ανέμου.

"Η πυρκαϊά έλαβε την αρχήν της εκ του τετραγώνου 440 και μετεδώθη εις το 443, επεξετάθη μέχρι του 426 οδού Αγίου Δημητρίου, από δε του τετραγώνου 393 οδού Ιστρίας μέχρι του 140 και πλαγίως από του 270 μέχρι του 162. Επί της παραλίας και τας παραλλήλως αυτής από του 140 μέχρι του 99.

"Μεταξύ των άνω μνημονευθέντων τετραγώνων υπάρχουν αποθήκαι και οικοδομαί τινές άθικτοι ως και αι μεγάλοι αποθήκαι των Τραπεζών, αι περιλαμβανόμεναι εις τον κύκλον των τετραγώνων 22, 39, 74, 80, 63 και 25 του κέντρου του ονομαζόμενου Ισιρά.

"Κατά την στιγμίν ταύτην η πυρκαϊά ελαττωθείσα εξακολουθεί εισέτι, τα δε άνω ρηθέντα είναι αντίληψις γενικής εκ του πλησίον επισκέψεως, λεπτομερής όμως επί του παρόντος εξακριβώσεως των ζημιών είναι αδύνατος ως εκ των ερειπίων και της στρατιωτικής ζώ-



Επάνω: Ερείπια στην Εγνατία οδό
Κάτω: Ερείπια στο κέντρο της πόλεως.
(Φωτογραφίες από το βιβλίο του Ηλία Πετρόπουλου:
"Θεσσαλονίκη, η πυρκαγιά του 1917.")

νης εμποδισμού την κυκλοφορίαν.

"Ως σας επηλεγραφήσαμεν, αναμένομεν επειγούσας οδηγίας σας.

"Σήμερον θα προσπαθήσωμεν να πλησιάσωμεν εκ νέου και εξακριβώσωμεν συμβόλαιον προς συμβόλαιον τας ζημίας μας και δυνηθώμεν να σας αποστείλωμεν γενικόν κατάλογον αυτών, εν ή δε περιπτώσει λειτουργήση το τηλεγραφείον μας θα σας τας μεταδώσωμεν τηλεγραφικώς και τούτο καθ' όσον και το τηλεγραφείον απεπεφώθη".



(απόσπασμα από την έκδοση 1891-1993 ιστορική μνήμη της ΕΘΝΙΚΗΣ Ασφαλιστικής).



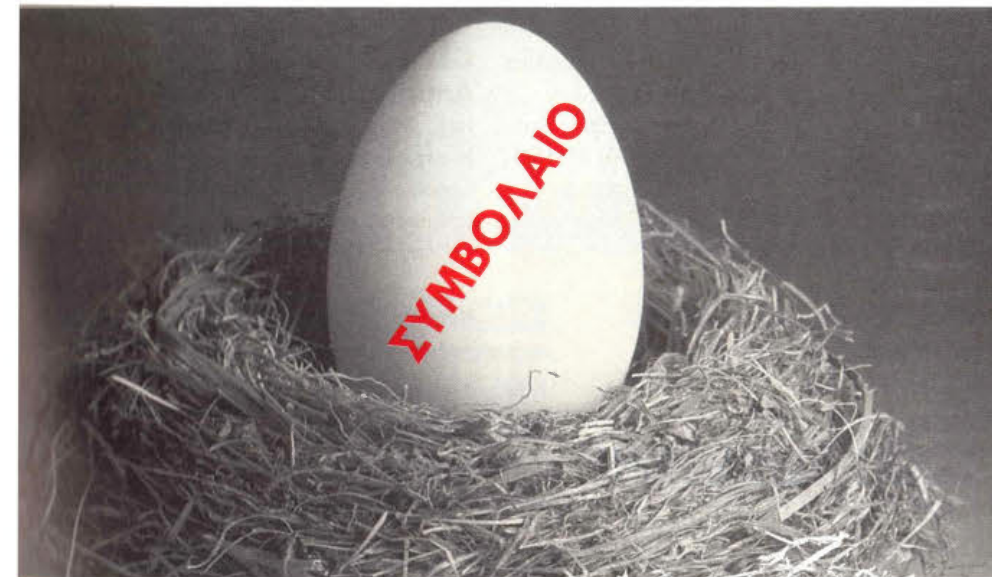
Άξιοι Συνεχιστές

endless care


KOUMBAS
INSURANCE
SERVICES

ΒΑΣ. ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ 2 • 116 35 ΑΘΗΝΑ • ΤΗΛ.: 70.16.549 • FAX.: 70.16.645 • TLX.: 218168 KEAE GR

ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ



ΠΡΟΣΟΧΗ ΕΥΘΡΑΥΣΤΟΝ!

*Η κότα γεννά το αυγό ή το αυγό την κότα;
Η πώληση φέρνει διατηρησιμότητα
ή η διατηρησιμότητα πωλήσεις;*

Λένε, πως "μεγάλος" είναι εκείνος ο άνθρωπος που κατορθώνει να συμβούν πράγματα άξια λόγου. Θα λέγαμε πως μεγάλος ασφαλιστής είναι αυτός που κατορθώνει να διατηρεί μεγάλη πελατεία. Μεγάλη διατηρησιμότητα έχουν όσοι έχουν και καλή διατηρησιμότητα στο επάγγελμα. Ασφαλιστές ευκαιρίας, χωρίς επαγγελματική νοοτροπία, χωρίς ποιοτική εργασία απέτυχαν και ζημιώθηκαν από το ασφαλιστικό επάγγελμα επειδή αφιέρωσαν κάποιο χρόνο αλλά τα παράτησαν τότε ακριβώς που γίνανε γνωστοί ότι είναι ασφαλιστές. Το εισόδημα του ασφαλιστή επηρεάζεται απ' την διατηρησιμότητα των

συμβολαίων του. Η διατηρησιμότητα των συμβολαίων επηρεάζεται απ' την ποιοτική εργασία που κάνει σε συνδυασμό με την διατηρησιμότητα στο επάγγελμα. "Ο σταθερός από την αρχή ασφαλιστής μοιάζει με το αγνό καλό κρασί που όσο παλιώνει τόσο καλύτερο γίνεται, ενώ το νοθευμένο όσο παλιώνει γίνεται ...ξύδι". Το θέμα μας είναι ότι "η διατηρησιμότης είναι βασικός παράγων αυξήσεως του εισοδήματος του ασφαλιστού". "Η ασφαλιστική δουλειά είναι ένα χρυσορυχείο." Το κλειδί του Χρυσορυχείου είναι η διατηρησιμότης των συμβολαίων. Είναι κρίμα ένας ασφαλιστής να

αγωνίζεται μ' όλες τις δυνάμεις του, με τις γνώσεις του, με το κύρος του, με τις συστάσεις γνωστών φίλων και πελατών, με τις οδηγίες διευθυντού Manager, επιθεωρητού, με σεμινάρια, ταξίδια, συνέδρια, διάβασμα, με κάθε μέσο για να αποκτήσει ένα πελάτη και μετά να του ...χάνεται τότε που τον έκανε δικό του και τον έχει στα χέρια του. Αν δεν καταλάβουμε απ' την αρχή τι σημαίνει διατηρησιμότητα δεν θα το καταλάβουμε ποτέ, γιατί απλούστατα δεν θα προλάβουμε επειδή ήδη ...θαχουμε φύγει.

Εάν φυτέψω ένα δένδρο και δεν το ποτίσω να διατηρηθεί, θα ξεραθεί. Εάν πουλήσω μια ασφάλεια και δεν φροντίσω τον πελάτη θα ακυρωθεί το συμβόλαιο και θα έχω απώλεια εισοδήματος.

Εάν επιδείξω φροντίδα και επιμέλεια θα διατηρήσω ένα καλό εισόδημα με τάσεις αυξήσεώς του για τους παρακάτω λόγους:

1. Η διατηρησιμότητα οδηγεί σε νέα συμβόλαια και αυξάνει εύκολα τα εισοδήματά μας.

- Τα παλαιά ασφαλιστήρια ζωής θα γίνουν μεγαλύτερα
- Ο πελάτης μας απέκτησε νέες ανάγκες και αυξάνει την ασφάλειά του.
- Πιθανόν να ασφαλισθεί και η σύζυγός του ή τα παιδιά του.
- Αγόρασε αυτοκίνητο και θα το ασφαλίσει.
- Αγόρασε σπίτι και θα το ασφαλίσει.
- Οι δουλειές του νέου εργοστασίου πήγαν καλύτερα και χρειάστηκε ομαδική ασφάλεια.
- Ο πελάτης μας δημιούργησε νέο κατάστημα και το ασφαλίσει σε μας.
- 2. Η διατηρησιμότητα οδηγεί σε αποζημιώσεις και οι αποζημιώσεις σε νέους πελάτες.
- Είναι γνωστό ότι πολλά συμβόλαια βγαίνουν μετά την αποζημίωση. Αν δεν διατηρήσουμε τον πελάτη πως θα έχουμε ενδεχόμενη αποζημίωση.
- Μία αποζημίωση σταθεροποιεί

Πρώτοι και Καλύτεροι!

ΟΙ ΠΡΩΤΑΓΩΝΙΣΤΕΣ ΤΟΥ 1992

ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ

Πρώτοι σε Παραγωγή (Ζωής)

Κέκκης Βασίλης
Χειλαδάκης Γιώργος
Σιαφαρίκας Λάμπρος
Κορωνάιος Ιωάννης
Τριανταφυλλίδης Θανάσης

Πρώτοι σε Διατηρησιμότητα

Κορωνάιος Ιωάννης
Μαλαματένιος Απόστολος
Οικονόμου Αντιόπη

Πρώτος στον Κλάδο Πυρός

Κέκκης Βασίλης

Πρώτη στις Ομαδικές

Τσίκα Πόπη

ΔΟΚΙΜΟΙ ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ

Πρώτοι σε Παραγωγή (Ζωής)

Καδέτσης Ιωάννης
Φωτεινάκη Ελευθερία
Νικολετάκης Κωνσταντίνος

Πρώτοι σε Παραγωγή (Προσωπική)

Δρακουλάκος Ιωάννης
Σπάθας Δημήτρης

ΕΠΙΘΕΩΡΗΤΕΣ ΥΠΟΚΑΤ/ΜΑΤΩΝ

Χειλαδάκης Γιώργος

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ

Πρώτοι σε Παραγωγή (Ζωής)

Σικιαρίδης Ιωάννης
Παλιούρας Γιώργος
Γιοβρής Νικόλαος
Μαρινόπουλος Δημήτρης
Γαρατζιώτης Αριστομένης
Ζερδεβάς Νικόλαος
Παπαθέου Θεοδόσης
Αβράμης Παναγιώτης
Καμπεράκη Ευμορφία
Διδυμιώτης Σώζων
Βαϊζόγλου Δημήτρης
Πολίτση Ολγα
Ψωμάς Σίμος
Παντελής Νικόλαος
Σκεμπές Κωνσταντίνος
Παπασύρου Παναγιώτης
Προύντζος Βασίλης
Θεοχάρης Γεώργιος
Πολυχρονόπουλος Χρήστος
Βεζαλής Θωμάς

Πρώτοι σε Διατηρησιμότητα

Μοντσενίγος Φίλιππος
Μπέλτσιου Ειρήνη
Σαραντόπουλος Ηρακλής
Παπαθανασόπουλος Ιωάννης
Κουρλής Παναγιώτης

ΠΡΩΤΟΙ ΝΕΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ

Πρώτοι σε Παραγωγή (Ζωής)

Βασσάλος Ιωάννης
Μηλιώνη Ασημίνα
Μαλλίρης Αντώνης
Βάλβης Αντώνης
Τσατσαρώνης Απόστολος
Γκαβανόζης Χρήστος
Μπαλούρδας Κώστας
Χριστοπούλου Αντωνία
Νεοχωρίτης Εμμανουήλ
Φαββατάς Κωνσταντίνος

Πρώτοι στον Κλάδο Πυρός

Γεωργοπούλου Ελένη
Χουρμούζης Στέφανος
Παλιούρας Γιώργος

Πρώτος στις Ομαδικές

Σικιαρίδης Ιωάννης

τον κύκλο των πελατών μας, ενθαρρύνει για νέες ασφάλειες τους συνεταίρους, συνεργάτες, συγγενείς, φίλους αυτού που αποζημιώθηκε. Διαφημίζει το επαγγελματικό μας όνομα και αυξάνει τις πωλήσεις που ανεβάζουν το εισόδημα. Προλαμβάνει τις ακυρώσεις. Στεριώνει τους αμφισβητίες και δύσπιστους πελάτες. Στην ουσία μονιμοποιεί το εισόδημά μας ή καλύτερα ΑΝΑΤΟΚΙΖΕΙ το χαρτοφυλάκιό μας. (προσοχή! μία κακή αποζημίωση θλάπτει).

3. Η διατηρησιμότητα διατηρεί τις εστίες και πηγές εξευρέσεως πελατών. Διατηρεί το κύκλωμα και την αλυσίδα εργασίας μας. Ακούμε "μήγκα σε λούκι" ή αυτοί είναι αλυσίδα... Το ίδιο αρνητικά "αν χάσω αυτόν χάνω ολόκληρη σειρά, σπάει η σειρά..."

4. Η διατηρησιμότητα διευρύνει τον κύκλο εργασίας που επηρεάζει την αύξηση του εισοδήματός μας. Όταν δεν έχουμε ακυρώσεις αλλά η πελατεία έχει μεγάλο βαθμό διατηρησιμότητας έχουμε ευχέρεια αναζήτησεως νέων πελατών σε μεγαλύτερο κύκλο. Κανείς δεν θα μας μπει εμπόδιο. Όπου περάσαμε θα πουν δύο καλά λόγια, θα κρατήσουν την κάρτα μας, το ημερολόγιό μας, το στυλό, το δωράκι, το διαφημιστικό έντυπο, το τηλέφωνό μας. Μας δίνει δύναμη, μας δίνει κύρος, μας δίνει όρεξη, κουράγιο, άνεση κινήσεων, ευχέρεια ποιοτικής δουλειάς, καλύτερη εκμετάλλευση χρόνου, καλύτερο προγραμματισμό Χρόνου, μας δίνει συντομότερα αποτελέσματα, μας δίνει περισσότερο εισόδημα.

5. Η διατηρησιμότητα δίνει ευχέρεια καλύτερης εκμετάλλευσης των συστάσεων των πελατών μας.

6. Η διατηρησιμότητα αυξάνει το εισόδημά μας επειδή απλούστατα είχαμε προβλέψει... να αυξηθεί (επαναλαμβανόμενες προμήθειες). Δηλαδή: Όταν ξεκινήσαμε να δημιουργήσουμε ένα αριθμό πελατών προβλέψαμε ορισμένα έξοδα για να τους αποκτήσουμε με στόχο να γίνουν εστίες νέων πελατών. Αν σταματήσει κάποιος χάσαμε τις προβλέψεις και τα έξοδα που κάναμε.

- Χάσαμε χρόνο κι ο χρόνος είναι

χρήμα.

- Χάσαμε χρήματα με τα έξοδα του ταξί, το δωράκι, τα γλυκά, τα κεράσματα, τα τηλέφωνα...

- Χάσαμε χρήματα επειδή ασχοληθήκαμε μ' αυτόν την στιγμή που μπορούσαμε ν' ασχοληθούμε με κάποιον άλλον...

7. Η διατηρησιμότητα αυξάνει το εισόδημά μας επειδή επιδρά ψυχολογικά με θετικά αποτελέσματα.

Η πώση των πωλήσεων μερικές φορές οφείλεται στις ακυρώσεις και στην αγωνία μήπως δεν κάναμε καλά τη δουλειά μας. Η αισιοδοξία αυξάνει την παραγωγή.

8. Η διατηρησιμότητα αυξάνει το εισόδημά μας επειδή μας δίνει την ευχέρεια να μπούμε στο σύστημα bonus της εταιρείας μας. (όλες οι εταιρείες κάτι έχουν).

9. Η διατηρησιμότητα ΑΝΑΤΟΚΙΖΕΙ ΤΟ ΕΙΣΟΔΗΜΑ μας για πολλούς λόγους που θα τους βρείτε με την πείρα σας...

Σε γενικές γραμμές μπορεί να λεχθεί ότι επαγγελματική ποιοτική εργασία σημαίνει υψηλή διατηρησιμότητα. Καιρός όμως να αναφέρουμε μερικές πρακτικές ιδέες για διατηρησιμότητα.

1. Κάντε προσπάθειες να διατηρηθεί το συμβόλαιό σας πριν ζητηθεί ακύρωση.
2. Κάντε καλή επιλογή πελατών
3. Περιποιηθείτε τους πελάτες σας πριν και μετά την πώληση.
4. Φτιάξτε αρχείο service και βεβαιωθείτε ότι έχετε επαφή προ-

σωπική ή τηλεφωνική κάθε μήνα τουλάχιστον.

5. Μην ξεχνάτε να λέτε "Χρόνια Πολλά" στις χαρές του προφορικά ή στέλνοντας κάρτες ή λουλούδια κ.λπ.

6. Μην κουράζετε τους πελάτες σας. Να είστε πάντα διακριτικός και ευγενικός. Μην τηλεφωνείτε ή επισκέπτεσθε τον πελάτη σας όποτε τύχει ή βολεύει εσάς.

7. Μην χρησιμοποιείτε άσκοπα και υπερβολικά την δύναμη ή εξουσία του πελάτη σας λόγω της γνωριμίας σας.

8. Δώστε δώρα με σημασία. Δώστε δώρα με προσωπικότητα. Μετρήστε τι δίνετε, πού το δίνετε, σε ποιόν το δίνετε.

9. Διαφημίστε τον εαυτό σας σε περιοδικά, εφημερίδες, εκδηλώσεις, γράψτε άρθρα, γίνετε μέλος ομάδων, οργανώσεων, συλλόγων.

10. Βάλτε το Δ/τή σας να τηλεφωνήσει σε πελάτες σας δείχνοντας ότι η εταιρία σας σας εκτιμά.

11. Ενδιαφερθείτε αν μπορείτε για τα προβλήματα του πελάτη σας.

12. Συστήστε τον σε επώνυμους πελάτες σας να εξυπηρετηθεί για θέματα υγείας ή άλλα...

13. Τηλεφωνήστε έχοντας κάτι να του πείτε.

14. Μην καθυστερείτε να απαντήσετε όταν σας ζητά.

BRAIN

Στους Πρωταγωνιστές του '92 ήταν αφιερωμένη η βραδιά που οργάνωσε η METROLIFE στις 11 Μαρτίου για να τιμήσει τους Πρώτους και Καλύτερους Ασφαλιστές της, αυτούς που μαζί με όλους τους Συνεργάτες της χάρισαν στην Εταιρία ζηλευτές επιδόσεις το 1992.

 **METROLIFE**

Στα μέτρα της Ευρώπης



15. Χρησιμοποιήστε την φράση "εγώ θα φροντίσω γι αυτό" όταν είναι θέματα που αφορούν την ασφάλισή του.
16. Κάντε μικρές πωλήσεις σε αντιρρήσεις που είχε στην πώληση με την ευκαιρία γεγονότων...
17. Χρησιμοποιήστε άλλους να πουν μερικά από αυτά που λέτε εσείς.
18. Γράψτε τ' όνομά σας στις ατζέντες τηλεφώνων του να σας βρίσκει.
19. Γνωστοποιήστε με διακριτικό τρόπο τα επιτεύγματά σας, τις βραβεύσεις, τις επιτυχίες σας. Κάνει καλό.
20. Εκπαιδεύετε σε θέματα διατηρησιμότητας.
21. Πείτε στον πελάτη σας ότι πιθανόν να τον επισκεφθεί ανταγωνιστής και ότι καλό είναι να σας ενημερώσει για να προστατέψετε τα συμφέροντά του.
22. Στείλτε στον πελάτη σας έντυπο υλικό που να λέει γιατί δεν πρέπει να ακυρώσει το συμβόλαιό του.
23. Γνωρίστε καλά τι πουλάτε για να μπορείτε να το υποστηρίξετε.
24. Κρατήστε επαφές συχνές και μία ετήσια επαναπώληση για να μπορεί ο ίδιος ο πελάτης να αμυνθεί με αυτό που αγόρασε.
25. Βρείτε αφορμές να γίνετε φίλοι με τον πελάτη ή υπενθυμίστε για ποιο λόγο αγόρασε.
26. Ακούστε καλά τις αντιρρήσεις του πελάτη. Αν δεν βγουν από μέσα του δεν στεριώνει ή ασφάλισή.
27. Μερικά συμβόλαια θα ακυρωθούν. Μη το παίρνετε κατάκαρδα, δεν φταίτε πάντα εσείς.
28. Προσέξτε την συμπεριφορά σας μπροστά στον πελάτη. Προσέξτε τι λέτε για άλλους πελάτες. Ισχύουν τα ίδια και γι αυτόν που κουβεντιάζετε μαζί.
29. Να είστε ειλικρινείς και έντιμοι. Να λέτε πάντα την αλήθεια οποιοδήποτε κόστος κι αν έχει...
30. Να αγαπάτε την δουλειά σας και να συμπεριφέρεστε όπως και οι άλλοι θα θέλατε να συμπεριφερθούν σε σας.

Ευάγ. Σπύρου

ΑΚΟΜΑ ΜΙΑ ΠΡΟΣΦΟΡΑ του "ΝΑΙ" στα παιδιά των ασφαλιστών!



Μετά την μεγάλη επιτυχία της προσφοράς στους Managers συνδρομητές μας το ΝΑΙ συνεχίζει την βοήθεια προς την επιτυχία των παιδιών των Ασφαλιστών μας.

Όσα παιδιά συνδρομητών-ασφαλιστών μας βγάλουν ταυτότητα ασφαλιστών μέσα στο 1993 δικαιούνται μια ετήσια συνδρομή στο ΝΑΙ!

Το ΝΑΙ ενθαρρύνει και επαινεί τους νέους που συνεχίζουν το έργο του πατέρα ή μητέρας ασφαλιστή.

Το ΝΑΙ κοντά στα όνειρα των γονέων-ασφαλιστών να δουν τα παιδιά τους επιτυχημένα!

ΝΑΙ με σεβασμό στο έργο των Ασφ. Εταιριών.

ΝΑΙ οι ασφαλιστές μας αξίζουν καλύτερη μεταχείριση!

ΝΑΙ το περιοδικό του Ασφαλιστή!

ΝΑΙ, Όθωνος & Φιλελλήνων 3 - Αθήνα 105 57
Πλατεία Συντάγματος, Τηλ.: 3229394, FAX: 3221525
Ώρες γραφείου: 8.30-4.30

ΕΘΝΙΚΗ ΑΠΟ ΤΗΝ ΠΡΩΤΗ ΓΡΑΜΜΗ



Γιώργος Βλάσσης

ΓΙΩΡΓΟΣ ΞΥΔΕΑΣ:
AGENCY MANAGER ΤΗΣ ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ

“Δεν έχουμε δικαίωμα να απογοητεύσουμε τους Έλληνες”



Όταν επρόκειτο να συναντήσω τον Γιώργο Ξυδέα είχα προγραμματίσει να έχω μαζί του μια "προκαταρκτική" συζήτηση, να του αφήσω (όπως συνήθως γίνεται) κάποιες γραπτές ερωτήσεις και, στην επόμενη συνάντησή μας, μαζί με τις απαντήσεις θα είχα την ευκαιρία να σχηματίσω μια πληρέστερη άποψη για την προσωπικότητα του συνομιλητή μου. Και όμως εκείνη η πρώτη συζήτηση γύρω από τα πιο καυτά προβλήματα της ασφαλιστικής μας αγοράς καθώς και άλλα μεγάλα οικονομικά και κοινωνικά θέματα που ταλανίζουν τον τόπο μας, με τις συμφωνίες μας και τις διαφωνίες μας σε πολλά απ' αυτά, κράτησε πολύ περισσότερο από τον προγραμματισμένο χρόνο, ενώ το ενδιαφέρον και από τις δύο πλευρές,

παρέμεινε, σε όλη τη διάρκεια της "μαραθώνιας" κουβέντας μας, αμείωτο.

Εκείνο που έχω να πω ευθύς εξ αρχής είναι ότι από την πρώτη στιγμή της συζήτησής μας διεπίστωσα πως ο manager Γιώργος Ξυδέας έχει άποψη. Και μάλιστα πως έχει άποψη κατασταλαγμένη, απόλυτα τεκμηριωμένη. Μιαν άποψη που την εκφράζει αβίαστα, με απόλυτη ειλικρίνεια, και μάλιστα και στις περιπτώσεις που γνωρίζει πως αυτή η άποψη είναι κάθετα αντίθετη με κάποιες "καθιερωμένες" αλήθειες. Τότε ήταν στιγμές που και εγώ ο ίδιος αναρωτήθηκα αν είναι δυνατόν σήμερα, με την ταχύτητα που αλλάζουν όλα, να υπάρχουν αλήθειες "καθιερωμένες". Μήπως έχει άδικο ο Γιώργος Ξυδέας όταν υποστηρίζει ότι η **κοινωνική ασφάλιση** όχι μόνον εδώ, στον τόπο μας, αλλά παντού, ξόφλησε και ότι τον πρώτο ρόλο καλείται σήμερα να παίξει η **ιδιωτική ασφάλιση**;

Γ.Β.: Αγαπώ τον Γιώργο, διανύεις τον δεύτερο χρόνο ως Agency Manager, αφού προηγουμένως πέρασες επάξια από όλες τις βαθμίδες της ιεραρχίας των πωλήσεων. Σήμερα λοιπόν και λόγω της θέσης που κατέκτησες, αλλά και λόγω της γενικότερης συγκρότησης που ασφαλώς διαθέτεις, πρέπει να έχεις μια σφαιρική άποψη για το επάγγελμα του ασφαλιστή.

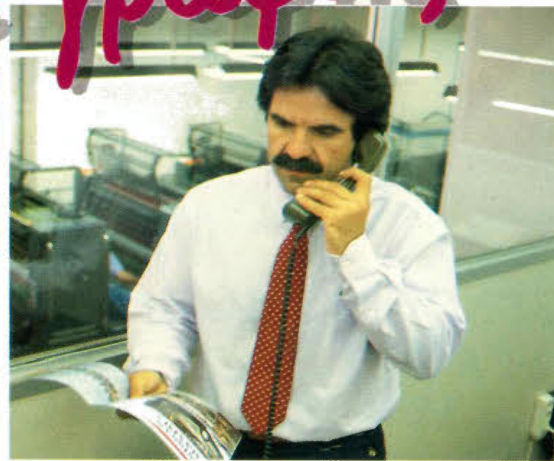
Μήπως μπορούμε να έχουμε την άποψή σου αυτή και μάλιστα σε συσχετισμό με την προοπτική των χρόνων που έρχονται, που καθώς όλοι σχεδόν ομολογούν θα έχουν καταλυτική επίδραση στο επάγγελμα αυτό;

Γ.Ξ.: Άποψή μου είναι ότι όταν μιλάμε για Ασφαλιστή εννοούμε πρώτα απ' όλα και πάνω απ' όλα επαγγελματία! Το τονίζω αυτό γιατί δυστυχώς τα τελευταία χρόνια το Επάγγελμα του Ασφαλιστή έχει παρεξηγηθεί από κάποιους και θεωρείται μια απασχόληση.

Ο ασφαλιστής ασκεί λειτουργία από τον ουσιαστικά, ξεκάθαρο κοινωνικό χαρακτήρα του έργου το οποίο προσφέρει.

Σήμερα ο Επαγγελματίας Ασφαλιστής θεωρείται άνθρωπος επιτυχημένος, που ξέφυγε από την προς τα κάτω εξίσωση της υπαλληλικής ιδιότητας. Βλέποντας μπροστά με τις υπηρεσίες που προσφέρει έχει πλέον διευρύνει τα όρια του Ασφαλιστικού Συμβούλου σε Οικονομικό και Επενδυτικό Σύμβουλο.

Γ.Β.: Είσαι πτυχιούχος του Οικονομικού Πανεπιστημίου (της πρώην ΑΣΟ&ΕΕ) και κανονικά θα έπρεπε να ακολουθήσεις κάποιο σχετικό επάγγελμα (λογιστή ή άλλο). Και όμως εσύ "έρριξες τον κύβο" και αποφασιστικά ακολουθήσες το ασφαλιστικό επάγγελμα.



από την
INTERTYΠ

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

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

 **INTERTYΠ** Α.Ε.

ΕΚΤΥΠΩΤΙΚΕΣ & ΕΚΔΟΤΙΚΕΣ ΕΡΓΑΣΙΕΣ
ΑΦΡΟΔΙΤΗΣ 24 & ΡΙΖΟΥΝΤΟΣ, 167 77 ΕΛΛΗΝΙΚΟ
ΤΗΛ. ΚΕΝΤΡΟ: 9648588 - 91 • FAX: 9620428

POYNTOΣ
• ADVERTISING •

Μήπως μπορείς να μας αποκαλύψεις σήμερα τι ήταν εκείνο που καθοριστικά σε ώθησε να πάρεις αυτή την απόφαση;

Γ.Ξ.: Η πραγματικότητα είναι ότι ήδη είχα ασχοληθεί με το Επάγγελμα του Λογιστή και μάλιστα κατείχα θέση Προϊσταμένου Λογιστηρίου σε Εμπορική Εταιρεία.

Έψαχνα όμως το κάτι άλλο. Μου ήταν αδιανόητο, το ότι για τα επόμενα 30-35 χρόνια της ζωής μου θα ήμουν "υπο-άλλων", δηλαδή υπάλληλος.

Η ανεξαρτησία που από την πρώτη στιγμή μου πρόσφερε το επάγγελμα του Ασφαλιστή ήταν κίνητρο για να συνεχίσω. Επίσης σαν κίνητρο λειτούργησε και η αίσθηση πως η τύχη μου βρίσκεται στα "δικά μου" χέρια, καθώς και οι απεριόριστες δυνατότητες εξέλιξης που μου προσέφερε το Επάγγελμα αυτό.

Κάτι που αξίζει να πω είναι ότι επέδρασε καταλυτικά στην Ασφαλιστική πορεία και εξέλιξη μου, η τότε UNIT MANAGER μου και σημερινή Επιθεωρήτρια Πωλήσεων Κα ΕΛΛΗ ΓΟΥΝΑΡΗ την οποία θα ευγνωμονώ πάντα.

Γ.Β.: Υποστηρίζεται (και ασφαλώς έχουν δίκιο όσοι το υποστηρίζουν) ότι η αγορά στο χώρο των Ασφαλίσεων Ζωής θα ήταν ολέθριο να εκτρέπεται από τα πλαίσια ενός υγιούς ανταγωνισμού, αφού ο θεσμός αυτός (των Ασφαλίσεων Ζωής), έχει ήδη μια "τραυματική" εμπειρία από το παρελθόν για τους γνωστούς λόγους που δεν χρειάζεται να τους επαναλαμβάνουμε κάθε φορά. Βλέπεις λοιπόν πράγματι σήμερα η αγορά να λειτουργεί στα πλαίσια αυτού του υγιούς ανταγωνισμού;

Γ.Ξ.: Δυστυχώς, όπως εξάλλου συμβαίνει με όλα τα ελεύθερα και αναπτυσσόμενα επαγγέλματα έτσι και στις Ασφάλειες Ζωής, ιδιαίτερα το τελευταίο διάστημα, εμφανίζονται με μεγάλη συχνότητα και ένταση φαινόμενα αθέμιτου ανταγωνισμού. Γινόμαστε μάρτυρες φαινομένων όπου ασφαλιστές στην προσπάθειά τους να πείσουν τον πελάτη να ασφαλιστεί στην εταιρεία τους δεν υπολογίζουν τίποτα.

Διαβάλλουν επαγγελματίες ασφαλιστές, προγράμματα άλλων εταιρειών, ακόμα και ασφαλιστές που εργάζονται στην ίδια Εταιρεία. Υπόσχονται στον πελάτη πράγματα

που εκ των προτέρων γνωρίζουν ότι ποτέ δεν θα πραγματοποιηθούν. Ακούγονται π.χ. καλύψεις με αναδρομική ισχύ δύο και τριών ετών χωρίς να πληρώσει ο πελάτης, για κάρτες νοσηλείας που ισχύουν σε όλα τα Νοσοκομεία χωρίς πλαφόν και προϋποθέσεις κ.λ.π.

Εύχομαι αυτά τα φαινόμενα να σταματήσουν γιατί μου είναι αδιανόητο να πιστέψω ότι υπάρχουν Managers ή Εταιρείες που με τη σιωπηρή ανοχή τους πιθανόν να ενθαρρύνουν αυτή την κατάσταση, που θίγει σε τελευταία ανάλυση τον πελάτη! Έστω και την τελευταία στιγμή, πριν η ζημιά γίνει ανεπανόρθωτη και οδηγηθούμε σε εκρηκτική κατάσταση πρέπει μέσα στον ασφαλιστικό χώρο να γίνει κοινή πεποίθηση πως σωστός ανταγωνισμός είναι μόνο ο θεμιτός, ο υγιής συναγωνισμός. Οι άνθρωποι των πωλήσεων στις Ασφάλειες Ζωής πρέπει να καταλάβουν ότι δεν πρέπει ποτέ να κάνουν αυτό που δεν επιθυμούν οι ίδιοι να τους κάνουν. Διαφορετικά θα ξεσπάσει ολοκληρωτικός πόλεμος και πάντα μετά τον πόλεμο έρχεται η καταστροφή.

Δεν έχουμε το δικαίωμα να απογοητεύσουμε τους Έλληνες οι οποίοι πλέον εναποθέτουν την ασφάλισή τους στα χέρια της Ιδιωτικής Ασφάλισης.

Γ.Β.: Ένα κρίσιμο αλλά και επίκαιρο ερώτημα που αναφέρεται στην κοινωνική ασφάλιση ή μάλλον στο ρόλο που καλείται να διαδραματίσει η ιδιωτική ασφάλιση σε σχέση με την κοινωνική ασφάλιση. Θα θέλαμε να είχαμε την άποψή σου επ' αυτού. Ή, για να γίνω πιο σαφής, να σου θέσω διαφορετικά το ερώτημα: Συμφωνείς να ή ότι ο ρόλος της ιδιωτικής ασφάλισης είναι συμπληρωματικός εκείνου της κοινωνικής;

Γ.Ξ.: Η κατάσταση που επικρατεί σήμερα στο χώρο της κοινωνικής ασφάλισης είναι δραματική. Δεν τίθεται λοιπόν θέμα συμπληρωματικού ρόλου της ιδιωτικής ασφάλισης αλλά πρωταγωνιστικού... Πρέπει επιτέλους να πούμε την αλήθεια γύρω απ' το δικαίωμα του ανθρώπου για ασφάλεια και η ανίχνευση αυτής της αλήθειας μάς οδηγεί στην επιτακτική αναγκαιότητα της Ιδιωτικής Ασφάλισης. Άλλωστε το πρόβλημα της Κοινωνικής Ασφάλισης δεν είναι πρόβλημα μόνο Ελληνικό είναι το

υπ' αριθμόν 1 πρόβλημα σ' όλη την υφήλιο. Οι λόγοι που το δημιούργησαν συνοπτικά είναι οι εξής:

- α) Δραματική μείωση της σχέσης εργαζομένων-συνταξιούχων.
- β) Σημαντική αύξηση των ορίων επιβίωσης.
- γ) Το πρόβλημα της υπογεννητικότητας.
- δ) Το υψηλό κόστος διαχείρισης.
- ε) Παντελής έλλειψη αναλογιστικών μελετών.

Με την πάροδο του χρόνου τα παραπάνω προβλήματα οξύνονται. Πιστεύω ότι σε μια 20ετία περίπου (2010-2012) δεν θα υπάρχει τίποτα απ' αυτό που ξέρουμε σήμερα στην Κοινωνική Ασφάλιση. Με αφετηρία αυτό το συμπέρασμα είναι απαραίτητο, όσοι τουλάχιστον γεννήθηκαν μετά το Β' Παγκόσμιο Πόλεμο, να σκεφτούν σοβαρά και να σχεδιάσουν τη μελλοντική τους ασφάλιση. Οι εταιρείες με τη σειρά τους πρέπει να είναι έτοιμες να απαντήσουν στα προβλήματα αυτά γιατί κάθε καθυστέρηση θα δημιουργήσει σοβαρά προβλήματα στο μέλλον! Και το μέλλον δεν περιμένει...

Γ.Β.: Η παρατεταμένη οικονομική ύφεση που έχει πλήξει ένα μεγάλο μέρος των εν δυνάμει υποψηφίων πελατών σας (μισθωτοί κυρίως) βλέπετε να σας δημιουργεί κάποιες δυσκολίες στη δουλειά σας;

Γ.Ξ.: Χωρίς δυσκολία απαντώ σ' αυτό το ερώτημα αρνητικά και μάλιστα με απόλυτη βεβαιότητα που πηγάζει απ' την άνοδο της παραγωγής. Ευτυχώς έχει αρχίσει και γίνεται κοινή συνείδηση στον Έλληνα το γεγονός ότι το πρόβλημα πια δεν είναι πότε η τι σύνταξη θα πάρει απ' την Κοινωνική Ασφάλιση αλλά το αν θα πάρει καν σύνταξη. Παράλληλα η σε μεγάλο ποσοστό απασχόληση σε δύο δουλειές, που δεν εμφανίζεται στις επίσημες στατιστικές, συντελεί στο να είναι μεγαλύτερο το πραγματικά διαθέσιμο εισόδημα. Η μεγάλη έκταση της παραοικονομίας στην χώρα μας δεν μας επιτρέπει να έχουμε επίσημα στοιχεία για το εισόδημα των Ελλήνων. Είναι βέβαιο όμως ότι τα πραγματικά νούμερα απέχουν πολύ από τα επίσημα. Επομένως όχι μόνο δεν βλέπω δυσκολίες στη δουλειά μας, αλλά πιστεύω πως για τα επόμενα 15-20 χρόνια ο ρυθμός ανάπτυξης των Ασφαλιστικών Εταιρειών θα είναι πολύ υψη-



ΔΙΕΘΝΗΣ

ΕΥΡΩΠΑΙΚΗ

ΕΛΛΗΝΙΚΗ

ΔΥΝΑΜΙΚΗ

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΗ

ΠΡΟΣΩΠΙΚΗ

ΕΠΙΤΥΧΗΜΕΝΗ

ΣΥΓΧΡΟΝΗ

ΥΠΕΥΘΥΝΗ

στη διάθεσή σας
για την ασφάλειά σας

OPUS



λός.

Γ.Β.: Με την τροπή που έχουν πάρει τα πράγματα στο χώρο της κοινωνικής ασφάλισης είναι συνδεδεμένο και το φαινόμενο της προσφοράς προγραμμάτων Υγείας που κυριολεκτικά έχουν κατακλύσει την αγορά και έχουν προκαλέσει μια "πλύση" στον εγκέφαλο του καταναλωτικού κοινού. Αλήθεια πώς εσύ, από τη σκοπιά σου, σχολιάζεις αυτό το φαινόμενο;

Γ.Ξ.: Τον τελευταίο χρόνο η προσφορά Προγραμμάτων Υγείας έχει αναδειχθεί σε "σημείο αιχμής" για όλες τις Εταιρείες. Αυτό ήλθε σαν αποτέλεσμα απ' τη μια της αύξησης του κόστους νοσηλείας και απ' την άλλη της υποβάθμισης του επιπέδου νοσηλείας των Δημόσιων Νοσηλευτηρίων. Αρχικά λοιπόν ήταν αναγκαίο πλέον να υπάρξει μια συγκεκριμένη λύση σ' αυτά τα προβλήματα έστω κι αν μπορούμε να πούμε ότι καθυστέρησε. Όσον αφορά όμως την ουσία της ερώτησής σας, δηλαδή τον τρόπο που προβάλλονται τα Προγράμματα Υγείας, τα επιχειρήματα που χρησιμοποιούνται για την προβολή τους καθώς και την ένταση και τη συχνότητα της διαφήμισής τους έχω σοβαρές διαφωνίες.

Πολλές φορές εμφανίζονται διαφημιστικές καμπάνιες στις οποίες οι όροι του συμβολαίου και τα όσα προβάλλονται στη διαφήμιση απέχουν "παρασάγγας".

Δυστυχώς το άγχος κάποιων να βγουν πρώτοι και κάποιων άλλων να μην είναι τελευταίοι οδηγεί σε επικίνδυνους δρόμους. Επαναλαμβάνω αυτό που τόνισα σε προηγούμενη απάντησή μου: **δεν έχουμε το δικαίωμα να απογοητεύσουμε τους ασφαλισμένους γιατί τότε η ζημιά θα είναι ανεπανόρθωτη.**

Αν σ' αυτή τη φάση τρωθεί το κύρος της Ιδιωτικής Ασφάλισης και κλονιστεί η εμπιστοσύνη του Έλληνα σ' αυτή, στο μέλλον θα το πληρώσουμε αυτό πολύ ακριβά. Ας μην ξεχνάμε ότι **ΕΙΜΑΣΤΕ ΟΛΟΙ ΥΠΕΥΘΥΝΟΙ ΓΙΑ ΤΟ ΤΙ ΘΑ ΓΙΝΕΙ ΑΥΡΙΟ.**

Σαν κατακλείδα θεωρώ σημαντικό για μένα να αναφερθώ σε όλο το ανθρώπινο δυναμικό του γραφείου μου που μου δίνει δύναμη και έμπνευση να εξακολουθήσω την πορεία μου μέσα στον απαιτητικό

αλλά συναρπαστικό χώρο των Ασφαλειών.

Ευχαριστώ λοιπόν τους καταξιωμένους και έμπιστους ομαδάρχες μου Γιάννο Αλέξανδρο, Ξυδέα Παντελή, Σιγάλα Αντώνη.

Ευχαριστώ επίσης τους φερέλπιδες και πολλά υποσχόμενους υποψήφιους ομαδάρχες Βελουδίου Σοφία, Γάκη Κων/νο, Κουλελέ Ηλία, Ξενιπίδη Δημήτρη, Ξηρακιά Καίτη.

Ευχαριστώ τέλος όλους τους αξίους και εργατικούς ασφαλιστές μου.

Ευχαριστώ επίσης θερμά και σας που μου δώσατε την ευκαιρία να εκθέσω τις απόψεις μου.

...Όταν έχεις απέναντί σου έναν νέο άνθρωπο που εκφράζεται με τόσο πάθος και τόση πίστη για το δύσκολο επάγγελμα που ασκεί, το

επάγγελμα του **Ασφαλιστή**, είναι αδύνατο να μην αισιοδοξείς, όταν μάλιστα, συνειρμικά, έρχονται στο νου σου σκέψεις μελαγχολικές που βέβαια ανάγονται σε άλλες εποχές και άλλες καταστάσεις, ευτυχώς ξεπερασμένες σήμερα και οπωσδήποτε καταδικασμένες στη συνείδηση όλων μας. Και η αισιοδοξία αυτή γίνεται διπλή, όταν βλέπεις καθημερινά να πληθαίνουν οι περιπτώσεις σαν κι αυτή του **Γιώργου Ξυδέα** που χαράζουν ένα καινούργιο δρόμο στο ασφαλιστικό επάγγελμα. Ασφαλιστών με **ύφος** και **ήθος** που με το **κύρος** και την **συγκρότηση** που διαθέτουν προβάλλουν και επιβάλλουν, όπου βρεθούν, την **κοινωνική διάσταση** αυτού του πραγματικού λειτουργήματος που ασκούν.

Γιώργος Βλάσσης

ΟΡΓΑΝΩΣΗ

Αν δεν σας φθάνουν 365 μέρες για τις υποχρεώσεις σας, κρίμα...

Πολλοί Managers και ασφαλιστές αν βάλουν στο χαρτί τις υποχρεώσεις τους θα διαπιστώσουν ότι ανέλαβαν υποχρεώσεις και ετήσιους στόχους που για να τις τακτοποιήσουν χρειάζονται όχι ένα χρόνο 365 ημερών αλλά χρόνο 450 και 500 ημερών!

Κάποιοι "έξυπνοι" τους λένε αν δεν προλαβαίνετε ξυπνήστε μια ώρα νωρίτερα και δουλέψτε ή καθίστε μια ώρα αργότερα ή δουλέψτε μια ώρα σπíti, οπότε θα κερδίσετε 1 ώρα x 30 μέρες 30 ώρες, άρα μιάμιση μέρα ακόμα ή ένα μήνα στον χρόνο και κάτι τέτοια τρελλά, μέχρι που μερικοί πηγαίνουν ένα μήνα στο Νοσοκομείο και μαθαίνουν πως όλα έχουν ένα μέτρο και ένα πρόγραμμα...

Δεν χρειάζεται να σας το πει ο γιατρός σας ότι βάλατε παραπάνω υποχρεώσεις.

Πάρτε αγαπητοί μου φίλοι ένα χαρτί και κάντε τον δικό σας προγραμματισμό.

Κάντε τον προγραμματισμό που θα σας κάνει ευτυχισμένο.

Ξεκινήστε από το πόσα χρειάζεστε και μπορείτε και γράψτε πόσο χρόνο απαιτούν.

Γράψτε πόσες ώρες θα είστε κοντά στα παιδιά και τη γυναίκα σας.

Γράψτε χρόνο για διακοπές και Σαββατοκύριακα. Γράψτε τι ώρα πρέπει να γυρίζετε σπίτι σας και κουβεντιάστε το με τα αγαπημένα σας πρόσωπα. Διαφορετικά που είναι η επιτυχία και ευτυχία σας;

Μόνο ευτυχισμένοι άνθρωποι είναι χρήσιμοι. Τα ραντεβού δεν τελειώνουν ποτέ. Οι υποχρεώσεις δεν τελειώνουν ποτέ. Στο κάτω-κάτω ποιός και τι αξίζει περισσότερο από αυτούς που αγαπάτε;

Φυσικά δουλέψτε εντατικά και πιάστε τους στόχους που βάλατε για τα μέτρα σας.

Το παραπάνω βλάπτει. Η ζωή όλων είναι μετρημένη. Η δουλειά είναι ένα μέσο όχι σκοπός. Μην το παρακάνετε μερικοί.

Ευάγ. Σπύρου

Νέο υποκατάστημα στη Νέα Σμύρνη



Πραγματοποιήθηκαν πρόσφατα τα εγκαίνια του Υποκ/τος της ALLIANZ στην Ν. ΣΜΥΡΝΗ. Το Υποκ/μα ευρίσκεται στην οδό Ελευθ. Βενιζέλου 14 απέναντι από την Αγ. Φωτεινή. Διευθυντής του Υποκ/τος είναι ο κ. Γιάννης Βασιλαγόρης. Στην τελετή των εγκαινίων παρευρέθηκαν ο Γενικός Διευθυντής ALLIANZ ΖΩΗΣ κ. Έξαρχος, ο Γενικός Διευθυντής ΠΩΛΗΣΕΩΝ ALLIANZ ΑΕΓΑ κ. Αντωνιάδης καθώς επίσης ο Διευθυντής ΠΩΛΗΣΕΩΝ και MARKETING των εταιριών ALLIANZ κ. Καπάντας και οι υπεύθυνοι Πωλήσεων Ζωής κ. Αλεξανδράκης και ΑΕΓΑ κ. Τσολακιάν. Την εκδήλωση τίμησε με την παρουσία του ο βουλευτής της Ν.Δ. Κος Απόστολος Κράτσας, καθώς επίσης πλήθος φίλων και πελατών του Υποκ/τος. Σε σύντομο χαιρετισμό του ο κ.

Έξαρχος τόνισε την προσφορά του Υποκ/τος αλλά και του Διευθυντού κ. Βασιλαγόρη στην θεαματική πορεία της ALLIANZ και συνεχάρη τον Διευθυντή και τους συνεργάτες του για την ανάδειξη του Υποκ/τος σε κορυφαίο Υποκ/μα της ALLIANZ για όλη την Ελλάδα με παραγωγή 100.000.000 περίπου για το 1992. Ο κ. Αντωνιάδης αναφέρθηκε στην ποιοτική δουλειά που έγινε και πρέπει να συνεχισθεί να γίνεται και καταφέρθηκε κατά του φαινομένου των σπασμένων συμβολαίων. Ο κ. Π. Καπάντας στην ομιλία του αναφέρθηκε στο υψηλό επίπεδο εκπαίδευσης των ασφαλιστών της ALLIANZ και το μαχητικό πνεύμα που τους διακρίνει. Τόνισε δε ότι αυτή η μαχητικότητα των ασφαλιστών σε συνάρτηση με την ποιοτική δουλειά απέτελεσαν το δίδυμο της

επιτυχίας του Υποκ/τος και της εταιρίας γενικότερα. Διαβεβαίωσε τέλος ότι η Διεύθυνση Πωλήσεων και Μάρκετινγκ θα είναι πάντα στο πλευρό των ασφαλιστών να στηρίζει και να προάγει το δύσκολο και ανθρώπινο έργο τους. Ο κ. Αλεξανδράκης έκανε μια σύντομη αναδρομή στην ιστορία και το ξεκίνημα αυτού του Υποκ/τος. Συνεχάρη τον κ. Βασιλαγόρη και τους συνεργάτες του για την προσπάθειά τους και τους ευχήθηκε να κατακτήσουν πάλι την πρώτη θέση. Αξίζει να σημειωθεί ότι ο κ. Βασιλαγόρης είχε διακριθεί ιδιαίτερα σαν ασφαλιστικός σύμβουλος και στην συνέχεια σαν διευθυντής ομάδας. Από 1/5/92 έγινε επισήμως διευθυντής Υποκ/τος και οδήγησε το Υποκ/μά του στην κορυφή όλων των γραφείων και Υποκ/των ALLIANZ.

ΒΑΣΙΛΑΓΟΡΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΟΣ “Αγάπη για ζωή”



Με την ευκαιρία της εκδήλωσης εγκαινίων του υποκαταστήματος το “ΝΑΙ” πήρε συνέντευξη από τον κ. Γιάννη Βασιλαγόρη Διευθυντή του υποκαταστήματος της ALLIANZ στην Ν. Σμύρνη.

Αυτό που κάνει τον κ. Γ. Βασιλαγόρη να ξεχωρίζει σαν manager είναι ότι προσπαθεί να δημιουργεί όχι μόνο ασφαλιστές παραγωγικούς αλλά ανθρώπους παραγωγικούς, που μπορούν να οραματίζονται ένα καλύτερο αύριο, άνθρωποι νικητές! Είναι ο manager που μπορεί να εμψυχήσει στους συνεργάτες του την αγάπη για πρόοδο, για άνοδο για καταξίωση.

Την εκδήλωση εγκαινίων του υποκαταστήματος ακολούθησε χοροεσπερίδα όπου η ηγεσία της εταιρίας και ο Διευθυντής του Υποκ/τος θράβευσαν τους κορυφαίους παραγωγούς ασφαλείων Ζωής, Πυρός, καθώς επίσης και τους UNIT managers κ. Γεωργιόπουλο και Σοφίο. Ειδική Τιμητική διάκριση δόθηκε στην ασφαλίστρια Μάχη Παναγιωτίδου για το ήθος της και την συνεργασία της στον χώρο.

Ξεκινάτε ένα νέο υποκατάστημα. Αφού σας ευχθούμε κάθε επιτυχία, θα θέλαμε να σας ρωτήσουμε ποιά είναι τα συναισθήματα που δημιουργεί η έναρξη ενός νέου υποκαταστήματος;

I.B.: Κατ’ αρχάς σας ευχαριστώ για τις ευχές σας και για την τιμή που μου κάνετε να μας φιλοξενήσετε στις στήλες του περιοδικού σας. Η έναρξη εργασιών ενός υποκαταστήματος σίγουρα δεν είναι εύκολη υπόθεση. Τα συναισθήματα είναι πολλά και ποικίλα. Χαρά, καταξίωση αλλά και βαρύ αίσθημα ευθύνης έναντι της εταιρείας μας, των ασφαλιστών του υποκαταστήματος και των πελατών μας.
Σίγουρα υπάρχει μία προηγούμε-

νη υποδομή. Ποιά είναι τα θεμέλια πάνω στα οποία “χτίζεται” το νέο υποκατάστημα; Πώς συνεργαστήκατε με την εταιρεία σας στο ξεκίνημα αυτό;

I.B.: Θα ξεκινήσω από το δεύτερο σκέλος της ερώτησής σας. Η συνεργασία μου με την ηγεσία των εταιριών ALLIANZ, υπήρξε άψογη. Δικαιολόγησε πλήρως την αποχώρησή μου από άλλη ασφαλιστική εταιρεία και την ένταξή μου στο δυναμικό πωλήσεων της ALLIANZ. Εδώ δεν υπάρχει διάσταση μεταξύ λόγων και έργων. Αυτό είναι πολύ καθοριστικό για μένα. Με την απεριόριστη και πολύμορφη πθική και υλική θοήθεια της ALLIANZ, με δυναμικά στελέχη, με αγάπη για τον άνθρωπο, τον θεσμό και την Εταιρεία, χτίζουμε ένα λαμπρό μέλλον για το Υποκ/μά μας.

Ποιά είναι η φιλοσοφία που θα διέπει τις δραστηριότητές σας;

I.B.: Η φιλοσοφία που διέπει τις δραστηριότητές μας είναι η φιλοσοφία της ALLIANZ.

Αυτή εκφράζεται πλήρως από τον πρόεδρο του Διοικ. ΣΥΜΒΟΥΛΙΟΥ των Εταιριών ALLIANZ κ. Ι. Δελένδα, ο οποίος έλεγε σε συνέντευξή του ότι η εταιρεία μας μπήκε δυναμικά στην Ελληνική Ασφαλιστική αγορά, προσφέροντας παροχές υψηλού επιπέδου, δίνοντας ιδιαίτερη έμφαση στον ποιοτικό συνεργάτη, στην παροχή, των προσφεραμένων υπηρεσιών προς τον πελάτη (service), χωρίς όμως ποτέ να υποτιμολογήσουμε κάποιους κινδύνους χάριν μιας υποτιθέμενης παραγωγής.

Αυτή είναι και η φιλοσοφία η δική μου. Υψηλές παροχές, ποιοτικός συνεργάτης, άριστο service.

Ποιά είναι όμως το “ανθρώπινο” πρόσωπο του υποκαταστήματος, το ανθρώπινο δυναμικό του;

I.B.: Το ανθρώπινο δυναμικό μας, αποτελείται κατά 80% από απόφοι-

τους Ανωτάτων Σχολών. Αυτό επευτεύχθη μετά από σκληρή δουλειά κι αυστηρή επιλογή συνεργατών. Δεν θυσίασα και δεν θα θυσιάσω το υψηλό επίπεδο του Υποκ/τος χάριν μιας προσωρινής παραγωγής. Είναι “οδυνηρό” να απορρίπτεις υποψήφιους, την στιγμή που θέλεις ν’ ανέβεις παραγωγικά. Δεν πειράζει όμως στην κορυφή δεν φτάνεις σε μια μέρα. Manager’s και ασφαλιστές ελπίζουμε σε μια μακροχρόνια και μόνιμη συνεργασία με την ALLIANZ.

Δίνουμε στους συνεργάτες ελευθερία και ευκαιρία για πρόοδο. Πολλές αποφάσεις είναι ομαδικές. Οι ασφαλιστές εδώ δεν είναι μόνο κωδικοί ή μονάδες παραγωγής, αλλά πλήρη και ολοκληρωμένα άτομα. Μας ενδιαφέρει η ικανοποίηση αναγκών των ασφαλιστών μας. Υπάρχει ανοικτή επικοινωνία, εμπιστοσύνη, αγάπη, ανθρωπιά και συνεργασία.

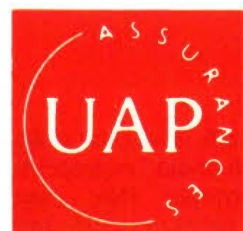
Πιστεύω ότι αυτά είναι τα κυριότερα χαρακτηριστικά του ανθρώπινου προσώπου μας.

Ποιοί είναι οι πρώτοι στόχοι που θέτετε και με ποιούς τρόπους θα τους επιτύχετε;

I.B.: Ο πρώτος στόχος για το 1992 επετεύχθη. Η ανάδειξη του Υποκ/τος μας σε κορυφαίο Υποκ/μα της ALLIANZ με παραγωγή που άγγιξε τα 100.000.000 μας οδηγεί σε δρόμους που βγάζουν μόνο στην κορυφή.

Στόχος για το 1993 να ξεπεράσουμε τα 150.000.000. Οι τρόποι επιτυχίας θα είναι οι ίδιοι. Σκληρή δουλειά, 12 ώρες ημερησίως, στρατολόγηση, εκπαίδευση, στήριξη του νέου συνεργάτη.

Manager και ασφαλιστής μαζί στο πεζοδρόμιο, αγάπη στο νέο συνάδελφο, service στον πελάτη, ποιότητα στο συμβόλαιο και αγάπη στο θεσμό και την ALLIANZ.



L'UNION DES ASSURANCES DE PARIS

Στην Ελλάδα η UAP είναι εταίρος της

INTERAMERICAN



Διάβασα κάποτε, πως ένας πυργοδεσπότης στην εξώπορτα του πύργου του είχε χαράξει μια λέξη: Decrevi. Που σημαίνει "Έτσι έχω αποφασίσει". Ο,τιδήποτε κι αν συμβεί, αυτό θα κάνω. Αυτός είναι ο σκοπός μου!

Έτσι έχω αποφασίσει!

Βλέπω γύρω μου συναδέλφους και σκέπτομαι στ' αλήθεια τι νάχουν αποφασίσει! Βλέπω νέους επαγγελματίες και παλιούς, βλέπω διευθυντές, βλέπω "υπευθύνους" κάποιου τομέα, βλέπω φίλους, βλέπω αγνώστους, βλέπω πατεράδες, μανάδες, γονείς, κι αναρωτιέμαι τι νάχουν αποφασίσει άραγε;

Έτσι έχω αποφασίσει! Decrevi! Να τηρούν την υπόσχεσή τους όταν αναλαμβάνανε υποχρεώσεις; Όταν αποφάσισαν κάποιους στόχους πόσο μείνανε προσηλωμένοι στο να πραγματοποιηθούν; Όλοι έχουν κάποιους στόχους προσωπικούς, επαγγελματικούς, κοινωνικούς.

Ποιός γονέας δεν στοχεύει να φτιάξει καλή οικογένεια, καλά παιδιά, παρέχοντας τα μέσα ανάλογα με τις δυνάμεις του; Ποιός δεν θέλει νάχει επιτυχίες κι ένα καλό πρόσωπο στην κοινωνία; Ποιός επαγγελματίας δεν θέλει να τον εμπιστευτούν, να του πουν μπράβο πάρε προαγωγή, πάρε καλό πόστο, αξίζει;

Όλοι γύρω μου αγωνίζονται. Πόσο όμως δικαιώνονται στον αγώνα τους, στις ελπίδες, στα όνειρά τους; Πόσοι ολοκληρώνουν τους στόχους τους και σε πόσους οι ευχές για πρόοδο στο ξεκίνημα γίνανε πραγματικότητα;

"Decrevi"
Έτσι έχω αποφασίσει



ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

απο την

Σας προσφέρουμε το μοναδικό **ΠΛΗΡΕΣ** πρόγραμμα που εξασφαλίζει την οικογένεια και το νοικοκυριό σας

για φωτιά, κλοπή, σεισμό, πλημμύρα, ατύχημα...
ο,τι κι αν συμβει

ALFA PLAN

Μοχθήσατε για να δημιουργήσετε το σπιτικό 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 ήσυχτοι. 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 ● καταγίδα ● 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.



ALFA PLAN

ΕΠΙΠΛΕΟΝ

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

ΝΑ ΓΙΑΤΙ το ALFA PLAN είναι πραγματικά ένα μοναδικό ασφαλιστικό πρόγραμμα, που συνδυάζει ιδανικά την ασφάλιση της οικογένειας και της περιουσίας σας. ΡΩΤΗΣΤΕ λοιπόν σήμερα κιόλας τον ασφαλιστή σας ή ταχυδρομήστε μας το κουπόνι για να έρθουμε σε επαφή μαζί σας.

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

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

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

(βάλτε ένα σταυρό στο σωστό τετράγωνο)



ΑΓΡΟΤΙΚΗ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Μια ματιά γύρω μας λέει πως πάρα πολλοί αγκομαχούν κι αναστενάζουν πικραμένοι, μοναχικοί και δυστυχημένοι μακριά απ' αυτό που ήθελαν.

Τι είναι λοιπόν αυτό που μας φέρνει κοντά στους στόχους μας; Αυτή η λέξη Decreni. Έτσι έχω αποφασίσει. Η επιλογή μας αν θα μεινουμε σταθεροί στους στόχους μας ή θα τριγυρνάμε σαν φτερό στον άνεμο!

Μέσα μας κείει σιγανά ή δυνατά πάντα μια φωτιά που είναι έτοιμη να φουντώσει και να κάψει ό,τι μας εμποδίζει για να πάμε εκεί που πρέπει!

Ναι φίλοι, πείτε τη λέξη Decreni και συνεχίστε την προσπάθεια. Decreni!

Ναι θα παλαιψω με εντιμότητα για να χαρώ τους καρπούς των έργων μου. Πικρό κι άνομο ψωμί δεν θα φάω! Θα σεβασθώ τους συνανθρώπους μου, και θ' αγωνισθώ να διακριθώ και να βοηθήσω γιατί πιστεύω πως μ' αυτόν τον τρόπο θα υψωθώ στα μάτια τους, στον επαγγελματικό και κοινωνικό τομέα.

Τι να την κάνω την προαγωγή όταν όλοι με μισούν ή με αποφεύγουν; Έτσι έχω αποφασίσει. Γιατί ξέρω πως οι επιτυχίες είναι προσωρινά βεγγαλικά αν δεν έχουν γερές βάσεις και έντιμες.

Θα παλαιψω για ένα καλύτερο αύριο των παιδιών μου κι αυτό θέλει υπομονή και προσπάθεια μακρόχρονη. Θα παλαιψω για βελτίωση δική μου κι αυτών που συνεργάζομαι στον κοινωνικό και επαγγελματικό κύκλο μου. Θα παλαιψω να ζω με τους ίδιους κανόνες που μπήκαν για όλους μας. Θα προσπαθήσω να μαι με πρωτοβουλίες, με δημιουργικότητα, με χαμόγελο, με κατανόηση, με αλληλεγγύη. Έτσι έχω αποφασίσει!

Θα τηρώ τις υποσχέσεις μου, θα είμαι θετικός, θα λέω αλήθεια. Έτσι έχω αποφασίσει! Ξέρω πως αν κρατήσω το λόγο μου θα φτάσω στους στόχους μου. Στους στόχους της μέρας, της εβδομάδας, του χρόνου, της ζωής μου. Ξέρω πως έχω δύναμη, πως μπορώ αν θελήσω.

Καλή επιτυχία αγαπητοί φίλοι σ' αυτό τον αγώνα! Μη δειλιάσετε, παλαιψτε φωνάζοντας δυνατά, Decreni! Κάπου εκεί μέσα θα γευτείτε την ευτυχία! Βάλτε αυτή τη λέξη σύνθημα στη ζωή σας! Decreni!

Ευάγ. Σπύρου.

ΠΟΙΗΣΗ

Εμείς οι Αριανοί*

Για μας τους ουρανοκατέβατους μιλάω που μας πέταξ' ο Θεός σα κουκούτσια ελιάς πάνω σε γυαλισμένο λευκό μάρμαρο - τόσο ξεχωρίζουμε.

Για μας τους επίμονους μιλάω τους ουρανοκατέβατους που όσα χρόνια κι αν περάσουν, εμείς εκεί - θα κυνηγάμε την αλήθεια.

Κάποτε πρέπει να συναντηθούμε εμείς.

Μας πιάνω σε κάτι άπιαστες συχνότητες του ραδιοφώνου, μας συναντάω σε ουρές να περιμένουμε καρτερικά, μας βλέπω να ψάχνουμε μάτια για καλάθι ακρήστων, μας συλλαμβάνω ονειροπολούντες απομονωμένους σε κοινωνικές συνεστιάσεις που λέγονται τα ίδια και τα ίδια, μας συναντάω στο super-market να βάζουμε το κουτάκι που έπεσε στη θέση του, μας βλέπω στ' όνειρό μου να χτίζουμε ένα καινούργιο κόσμο.

Κάποτε πρέπει να συναντηθούμε εμείς.

Για μας τους συναισθηματικούς μιλάω τους ουρανοκατέβατους που όσες πίκρες κι αν εισπράξουμε, εμείς εκεί - θα κρατάμε την ελπίδα.

Μας συναντάω συχνά στο δρόμο να δίνουμε τόπο στην οργή κάθε φορά που θίγεται η προσωπικότητά μας, μας βλέπω να χαμογελάμε υπομονετικά κάθε φορά που προσβάλλεται η ευγένειά μας, μας ακούω να σιγοτραγουδάμε στο μπάνιο ξεπλένοντας τη μόλυνση που δεν προκαλέσαμε εμείς.

Κάποτε πρέπει να συναντηθούμε εμείς.

Για μας τους ευγενείς μιλάω τους ουρανοκατέβατους που λέμε ευχαριστώ ακόμα και στις πόρτες που κλείνουν, εμείς εκεί - θα περιμένουμε.

Μας νιώθω ν' ανασαίνουμε σιγανά εκεί που ο θόρυβος θεριεύει, μας βλέπω να ψάχνουμε εκεί που κανείς δεν περιμένει κάτι καινούργιο, μας συναντάω κατά καιρούς στην εξοχή ν' ακούμε τις συμβουλές των πουλιών που ξεψυχάνε.

Κάποτε πρέπει να συναντηθούμε εμείς.

Κάποτε πρέπει να συναντηθούμε για να μπορέσουμε στη μελωδία της ψυχίας μας να νανουρίσουμε τα παιδιά μας.

Σμαρούλα Παντελή

* Ο χαρακτηρισμός "Αριανός" είναι δανεισμένος από τον ψυχίατρο Eric Berne που έτσι αποκαλούσε αυτούς που αποκτούν αυτογνωσία. Από την περιοδική έκδοση "Γραμμές Επικοινωνίας"



ΒΡΑΔΙΑ ΕΠΙΤΥΧΙΩΝ

“ΟΙ ΑΝΘΡΩΠΟΙ ΤΗΣ ALICO - Η ALICO ΤΩΝ ΑΝΘΡΩΠΩΝ”



Ο κ. Α. Βασιλείου

Ήταν μια βραδιά μοναδική! Η Βραδιά Επιτυχιών της ALICO είχε όλον τον δυναμισμό, την αισιοδοξία και τον ενθουσιασμό που πηγάζουν από την εξαιρετική πορεία της Εταιρίας, η οποία κατέχει κυρίαρχη θέση στο ασφαλιστικό στερέωμα, απενδύοντας δυναμικά το μέλλον, όπου ανοίγονται συνεχώς νέες προοπτικές.

Η μεγάλη ετήσια εκδήλωση της ALICO έδωσε την ευκαιρία στους ανθρώπους της από κάθε γωνιά της Ελλάδας να βρεθούν και πάλι μαζί. Σε μια Βραδιά αφιερωμένη από την ALICO στους ανθρώπους της. Ανθρώπους με Α κεφαλαίο, όπως Ασφάλεια με Α κεφαλαίο, όπως ALICO με Α κεφαλαίο. Σε μια γιορτή όπου κυριαρχούσε το ανθρώπινο πρόσωπο της κορυφιας ασφαλιστικής εταιρίας Ζωής στη χώρα μας.

Γιατί, παρά το μέγεθός της, η ALICO διατηρεί πάντα το ανθρώπινο

πρόσωπό της, σκύβοντας με αληθινό ενδιαφέρον στις ανάγκες και στα προβλήματα των ασφαλισμένων της. Βάση για την τόσο επιτυχημένη πορεία της είναι το ήθος και ο επαγγελματισμός των ανθρώπων της. Όλοι μαζί αποτελούν μια τεράστια οικογένεια, είναι οι άνθρωποι της ALICO.

Για να τιμήσουν τους κορυφιαίους του 1992, περισσότεροι από 1200 προσκεκλημένοι, και ανάμεσά τους οι συνεργάτες του Παραγωγικού και του Διοικητικού Συστήματος της ALICO συγκεντρώθηκαν στην αίθουσα Ballroom του Ξενοδοχείου Athenaeum Intercontinental.

Την Βραδιά Επιτυχιών, η οποία είναι η κορυφαία ετήσια εκδήλωση της ALICO Ελλάδος, τίμησαν ακόμη με την παρουσία τους ο Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου της ALICO κ. R.K. Nottingham και ο Αντιπρόεδρος της ALICO, με ευθύνη για το δίκτυο των Υποκαταστημάτων της Εταιρίας κ. C. Foxwell, οι οποίοι ήλθαν ειδικά για τον λόγο αυτό από την Αμερική και βέβαια ο Πρόεδρος Ιβηρικής, Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης και Γενικός Διευθυντής της ALICO Ελλάδος κ. Α. Βασιλείου.

Παραβρέθηκαν ακόμη εκλεκτοί προσκεκλημένοι από ολόκληρη την ασφαλιστική αγορά - εκπρόσωποι του Υπουργείου Εμπορίου, των φορέων των Ασφαλιστικών Εταιριών και των Ασφαλιστών, εκπρόσωποι του Ασφαλιστικού Τύπου - επίλεκτα στελέχη από τον φορέα Διαχείρισης Αμοιβαίων Κεφαλαίων ALICO-Eurobank, κορυφαία μέλη της ηγεσίας της Ευρωπενδυτικής Τράπεζας και εκπρόσωποι μεγάλων χρηματοοικονομικών οργανισμών

με τους οποίους συνεργάζεται η Εταιρία. Τέλος, ιδιαίτερα σημαντική ήταν η αντιπροσωπευτική παρουσία ασφαλισμένων της ALICO.

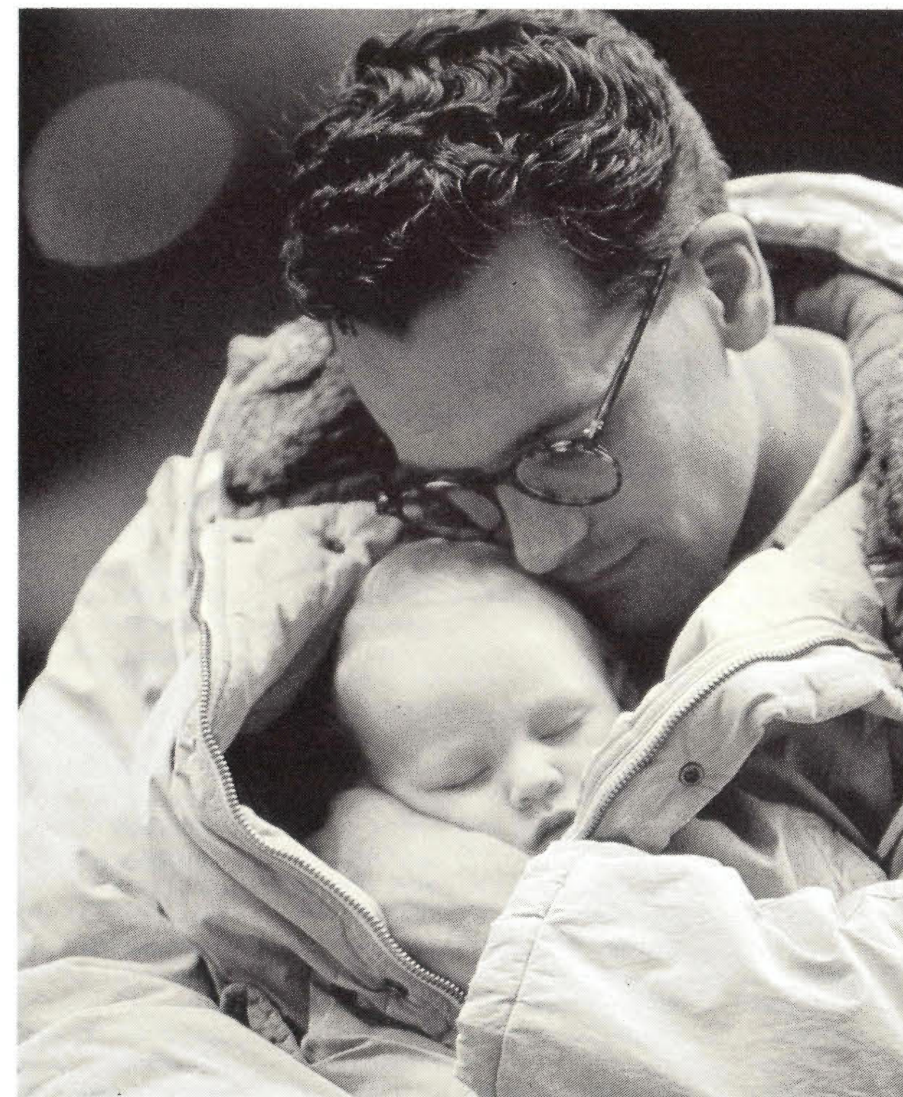
Καλωσορίζοντας τους παρισταμένους, ο Βοηθός Γενικός Διευθυντής της ALICO κ. Γ. Μάνδηλας τόνισε το γεγονός ότι η Βραδιά ήταν αφιερωμένη στο ανθρώπινο δυναμικό της Εταιρίας που αποτελεί “υπόδειγμα επαγγελματισμού ολόκληρης της αγοράς, κάτι που και η ίδια η αγορά αναγνωρίζει”, όπως υπογράμμισε χαρακτηριστικά. Και συνέχισε: “Οι άνθρωποι αυτοί με τις προσπάθειές τους συνέβαλαν για μια ακόμη φορά σε μια πραγματικά εκπληκτική χρονιά για την Εταιρία μας.

Στη συνέχεια πήρε τον λόγο ο Πρόεδρος της ALICO κ. R.K. Nottingham, ο οποίος εντυπωσιασμένος από τον μεγάλο αριθμό των παρισταμένων αναρωτήθηκε “Δεν γνωρίζω πού θα είμαστε του χρόνου, γιατί σε λίγο δεν θα υπάρχει χώρος στην Αθήνα να μας χωρέσει!”. Και συνέχισε: “Σας μεταφέρω τους χαιρετισμούς όλων των ανθρώπων της ALICO, απ’ όλον τον κόσμο.

Θα ήθελα για λίγο να σας θυμίσω την μεγάλη παγκόσμια οικογένεια στην οποία ανήκουμε. Είστε ένα πάρα πολύ σημαντικό κομμάτι μιας πάρα πολύ μεγάλης εταιρίας, με θαυμάσιους ανθρώπους όπως εσείς σε 66 χώρες σε όλον τον κόσμο, οι οποίοι προσφέρουν ένα απaráμιλλο επίπεδο υπηρεσιών και ασφάλειας στους ασφαλισμένους μας.

Στην άλλη άκρη του κόσμου, στην Κίνα, όπου είμαστε ο πρώτος ξένος ασφαλιστικός οργανισμός που έλα-

ΔΙΕΘΝΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΩΗΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ...



...ΚΑΙ ΣΤΙΣ ΠΑΡΟΧΕΣ ΠΡΟΣ ΟΦΕΛΟΣ ΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΩΝ ΤΗΣ

Γιατί κάθε χρόνο οι ασφαλισμένοι της ALICO απολαμβάνουν τις υψηλότερες - με μεγάλη διαφορά - παροχές.

Το 1992 το ποσοστό Συνολικών Παροχών έφθασε το 94,5%.

...Ένας από τους πολλούς λόγους που η ALICO είναι η Νο 1!



Η ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΤΗΣ ΖΩΗΣ ΣΑΣ

INTERNATIONAL

ΕΓΙΝΕ ΤΟ 23ο ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΤΗΣ INTERNATIONAL

(Νέο επαναστατικό πρόγραμμα ΕΥΡΩΣΥΝΤΑΞΗ INTERNATIONAL και σε Γερμανικά Μάρκα)



Με 500 συνέδρους από όλη την Ελλάδα έγινε στο Μέγαρο Μουσικής Αθηνών το 23ο Συνέδριο Στελεχών του Ομίλου Εταιριών International που περιλαμβάνει την Εταιρία Κλάδου Ζωής International Life, την Εταιρία Γενικών Ασφαλειών International Hellas, την International Αμοιβαία Κεφάλαια, την International Holding, και το Υποκατάστημα στην Ελλάδα της Γερμανικής Εταιρίας Aachener und

Munchener στο γκρουπ της οποίας ανήκουν οι εταιρίες του Ομίλου International.

Το σλόγκαν του φετινού συνεδρίου ήταν "Η Υπερδύναμη Εξορμά" και αναφέρεται κυρίως στην αύξηση κατά 100% των νέων εργασιών Ζωής κατά το 1992, σε σύγκριση με το 1991.

Ευρωσύνταξη International. Στα πλαίσια του 23ου Συνεδρίου της International αναγγέλθηκε το νέο επαναστατικό πρόγραμμα Ευρωσύνταξη International Life και καλύπτει όλες τις ανάγκες ενός ασφαλισμένου, δηλαδή:

1. Όση σύνταξη θέλει και με έναρξη όποτε θέλει ο ίδιος.

2. Καταβολή εφ' άπαξ για την προστασία της οικογένειάς του.

3. Μεγαλύτερη σύνταξη για τον/τον σύζυγο.

4. Σύνταξη και για τα παιδιά.

5. Δικαίωμα για ισόβια περίθαλψη για όλη την οικογένεια.

6. Το πρόγραμμα Ευρωσύνταξης γίνεται και σε **γερμανικά μάρκα**.

Μεγάλη επιτυχία της International η παραχώρηση του Μεγάρου Μουσικής Αθηνών για το 23ο Ετήσιο Συνέδριο των Στελεχών της με σλόγκαν "Η Υπερδύναμη Εξορμά".

Το συνέδριο φρόντισε σκηνοθετικά ο **Δημήτρης Αρβανίτης** που "γύρισε" στο βίντεο στιγμιότυπα από τις πόλεις που λειτουργούν γραφεία και

Έχετε δίκιο.

ΧΡΕΙΑΖΕΣΤΕ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΑ

ΕΥΡΩΣΥΝΤΑΞΗ INTERNATIONAL LIFE

Καμιά άλλη δεν σας δίνει περισσότερα.

- ✓ Σύνταξη όση θέλετε και όποτε τη θέλετε με πρόσθετα πλεονεκτήματα!
- ✓ Δικαίωμα στην ισόβια περίθαλψη, (Κάρτα Υγείας), για σας και την οικογένειά σας.
- ✓ Μεγάλο εφάπαξ για προστασία της οικογένειάς σας!
- ✓ Μεγαλύτερη σύνταξη για τον/τη σύζυγό σας ισοβίως!
- ✓ Σύνταξη, και στα παιδιά σας!
- ✓ Εγγυημένη περίοδο με πρόσθετα ωφέλη!
- ✓ Χαμηλό κόστος.

και επιπλέον:

τα χρήματά σας επενδύονται και σε γερμανικά μάρκα για να μην χάνουν ποτέ την αξία τους.



Η INTERNATIONAL LIFE είναι εταιρία μέλος του Aachener und Münchener Group

ΕΥΡΩΣΥΝΤΑΞΗ
από την ασφαλιστική υπερδύναμη
INTERNATIONAL LIFE

καμιά άλλη τόσα!

ΣΤΑ ΓΡΑΦΕΙΑ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΟΛΗΣ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ Ή ΣΤΟ (01) 7236 644

DEMO

υποκαταστήματα της International απευθύνοντας στους Διευθυντές τους το ερώτημα "Πώς βλέπετε τον εαυτό σας στην International το έτος 2000;"

Η εκδήλωση ξεκίνησε με παρουσίαστρια την **Αριάνα Δημητροπούλου** και διάφορα οπτικοακουστικά του Δημήτρη Αρβανίτη. Πρώτος ομιλητής ο εκπρόσωπος της Aachener und Munchener κ. **R. Gumbert** της οποίας η International είναι εταιρία μέλος. Ακολούθησε ο **Vitorino Bettilli** μέλος του Δ.Σ. της International, ο τώως Πρόεδρος της International Hellas **N. Προβιδάκης** και μετά ο Διευθύνων Σύμβουλος **Φώκος Μπράβος** σε σύντομους χαιρετισμούς.

Στη συνέχεια παρουσίασαν τα επιτεύγματα των επί μέρους εταιριών του Ομίλου οι κ.κ.:

Δ. Βαφειδής, Τεχνικός Διευθυντής της International Hellas,

Π. Λίβας, Γενικός Διευθυντής της International Life,

Α. Λεβέντης, Γενικός Διευθυντής της International Αμοιβαία Κεφάλαια,

N. Ρούμπος, Γενικός Διευθυντής της International Hellas για το Υποκατάστημα της Aachener und Munchener στην Ελλάδα,

M. Στίγκας, Νομικός Σύμβουλος - **N. Σπανός**, Προϊστάμενος Λογιστηρίου της International Life για την International Holding.

Ιδιαίτερη εντύπωση έκανε ο επόμενος ομιλητής **Σ. Καράγιαννης**, καθηγητής του Πανεπιστημίου Πειραιώς που ανέλυσε με γλαφυρό τρόπο το θέμα "Επικοινωνία και Εταιρίες". Ακολούθησε μια επίδειξη συνδέσεως on line μέσω τηλεφώνου ενός Personal Computer με την κεντρική μονάδα ηλεκτρονικού υπολογιστή από τους κ.κ. **A. Μακρόπουλο** και **Σ. Περιστέρη**.

Με ιδιαίτερη συγκίνηση ο γιατρός της εταιρίας **Δ. Κωνσταντέλλος** μίλησε για την "ανθρώπινη διάσταση της εταιρίας" αναφερόμενος σε μια πρόσφατη μεγάλη προσωπική του περιπέτεια υγείας.

Επόμενος ομιλητής ο **M. Τσικογιαννόπουλος** με θέμα "Εκπαίδευση σαν εργαλείο επιτυχίας", και έγινε αναφορά στα πολλά σεμινάρια που πραγματοποιεί η International το

1992.

Δύο Περιφερειακοί Διευθυντές, οι κ.κ. **N. Λυκούρης** και **A. Τριανταφύλλου** μίλησαν για το νέο Κανονισμό Πωλήσεων.

Ακολούθησαν βραβεύσεις ασφαλιστών στους Κλάδους Γενικών Ασφαλειών και Αμοιβαίων Κεφαλαίων.

Μεγάλη εντύπωση προκάλεσε η ομιλία του διακεκριμένου δημοσιογράφου **Γιώργου Παπαδάκη** πάνω στο θέμα της χρεωκοπίας του συστήματος της κοινωνικής ασφάλισης στην Ελλάδα και τη σημασία της ιδιωτικής ασφάλισης.

Η πιο σημαντική στιγμή του 23ου Συνεδρίου ήταν η παρουσίαση του ασφαλιστικού προγράμματος Ευρωσύνταξη, που στηρίζεται σε γερμανικά μάρκα. Για το πρόγραμμα αυτό είχε προηγηθεί έντονη διαφημιστική προετοιμασία από τηλεόραση και ραδιόφωνο με τον τίτλο "Συντάξεις... δεν σας καλύπτουν". Οι κ.κ. Παρασκευάδης και Ροδόπουλος της DEMO ανέπτυξαν το διαφημιστικό πρόγραμμα υποστήριξης της Ευρωσύνταξης και ο Π. Λίβας ανέπτυξε το τεχνικό μέρος του προγράμματος.

Στο Συνέδριο παρουσιάστηκαν επίσης videos από το ταξίδι των ασφαλιστών της στη Γαλλία το 1992 και το προσεχές ταξίδι τον Αύγουστο του 1993 στη Γερμανία και με κρουαζιέρα στο Ρήνο. Όμως η μεγάλη έκπληξη ήλθε με την αναγγελία του ταξιδιού των νικητών του διαγωνισμού του 1993 τον επόμενο χρόνο στο Πουέρτο Ρίκο με κρουαζιέρα στα νησιά της Καραϊβικής.

Τέλος, ο κ. Φώκος Μπράβος έκλεισε το 23ο Συνέδριο αναλύοντας τα συμπεράσματα και τονίζοντας τις μεγάλες προοπτικές στην εξέλιξη των εταιριών της International κάτω από το σύνθημα του Συνεδρίου "Η Υπερδύναμη Εξορμά".

Το ίδιο βράδυ, στο κέντρο Απόλλων Διογένης, που είχε διατεθεί ολόκληρο προς τιμήν των συνέδρων της International και των συζύγων τους, έγινε η βράβευση των διακριθέντων συνεργατών κατά το 1992 που θα λάβουν επίσης μέρος στο ταξίδι στη Γερμανία και στην κρουαζιέρα του Ρήνου. Στο ταξίδι αυτό θα μετάσχουν και Διοικητικοί υπάλληλοι που



Ο Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου International Φώκος Μπράβος προσφωνεί τους συνέδρους

βραβεύτηκαν για τις επιδόσεις τους. Ακολούθησε γλέντι μέχρι τις πρωινές ώρες.

ΟΙ ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ ΤΗΣ INTERNATIONAL

Σύμφωνα με την παράδοση, ο πρώτος νικητής ασφαλιστής της International πήρε ένα φιλι από μια όμορφη κοπέλα. Την φορά αυτή η όμορφη δεν ήταν άλλη από τη Γεωργία Δρόσου που κέρδισε φέτος στην Ιαπωνία τον τίτλο της Miss International. Τυχερός πρώτος νικητής ο Σταύρος Χρηστίδης από τη Ρόδο.

ΠΡΩΤΟΙ ΝΙΚΗΤΕΣ ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΥ ΠΩΛΗΣΕΩΝ 1992

1ος Agency Manager Αθανάσιος Γούναρης, Αθήνα

1ος Unit Manager Κων/νος Μικάλεφ, Κέρκυρα

1ος Ασφαλιστής Σταύρος Χρηστίδης, Ρόδος

ΚΟΡΥΦΑΙΟΙ ΣΤΙΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΤΟ 1992

AGENCY MANAGERS

1. Αθανάσιος Γούναρης
2. Παναγιώτης Μελισσας
3. Νικόλαος Κόκκαρης
4. Χαράλαμπος Φουκαράκης
5. Παναγιώτης Αρβανιτάκης
6. Χρήστος Φρυδάς

UNIT MANAGERS

1. Κων/νος Μικάλεφ
2. Αικατερίνη Τζοάννου

3. Αθανάσιος Νικογιάννης
4. Γιούλη Ρεπούλη
5. Μιχάλης Παπακωνσταντίνου
6. Δημήτρης Καυκούλας

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ

1. Σταύρος Χρηστίδης
2. Μιχαήλ Πλεξουσάκης
3. Ευαγγελία Φιλιππαίου
4. Αντώνης Φουκαράκης
5. Αικατερίνη Μάρκου
6. Κώστας Φαβατάς

ΣΥΜΠΛΗΡΩΣΑΝ 20 ΧΡΟΝΙΑ ΣΤΗΝ ΕΤΑΙΡΙΑ

Νίκος Λυκούρης, Περιφερειακός Διευθυντής. Από το 1973 στο χώρο των πωλήσεων και τα τελευταία 10 χρόνια Περιφερειακός Διευθυντής Πωλήσεων.

Ιωάννα Κοτσιφάκη, Τεχνική Διευθύντρια Ζωής. Από το 1973 συνεχώς στο χώρο της Τεχνικής Διεύθυνσης Ζωής, τον οποίο σήμερα διευθύνει με απόλυτη επιτυχία.

ΒΡΑΒΕΥΘΕΝΤΕΣ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟΙ ΥΠΑΛΛΗΛΟΙ

Νίκος Σπανός, Προϊστάμενος Λογιστηρίου International Life.

Γιώργος Τραβεζέας, Προϊστάμενος Λογιστηρίου International Hellas.

Ελένη Φωτάκη, Υπάλληλος του Κλάδου Πυρός.

Χριστίνα Βαρουξή, Γραμματέας Διευθύνσεως Δημοσίων Σχέσεων.

Ελένη Καζάκη, Γραμματέας Περιφερειακής Βορείου Ελλάδας.

Αθηνά Γιαννοπούλου, Γραμματέας 102ης Διεύθυνσης Πωλήσεων.

Σημ.: Οι βραβευθέντες Διοικητικοί μαζί με όσα στελέχη των πωλήσεων κέρδισαν τον Ετήσιο Διαγωνισμό, θα μετάσχουν στο ταξίδι του 1993 στη Γερμανία με κρουαζιέρα στο Ρήνο.

ΒΡΑΒΕΥΘΕΝΤΕΣ ΣΤΟΝ ΚΛΑΔΟ ΠΥΡΟΣ

Βραβείο Περιφερειακού Διευθυντού

Όπως κάθε χρόνο (!) ο Νίκος Προβιδάκης

Agency Managers

Χρυσό Βραβείο Πυρός Νίκος Κόκκαρης

Αργυρό Βραβείο Πυρός Παναγιώτης Μελισσας

Χάλκινο Βραβείο Πυρός Αθανάσιος Γούναρης

Unit Managers

Χρυσό Βραβείο Πυρός Μιχάλης Πλεξουσάκης

Αργυρό Βραβείο Πυρός Δημήτρης Καυκούλας

Χάλκινο Βραβείο Πυρός Μιχάλης Παπακωνσταντίνου

Ασφαλιστές

Χρυσό Βραβείο Πυρός Μαρία Ελένη Πλεξουσάκη

Αργυρό Βραβείο Πυρός Σταύρος Χρηστίδης

Χάλκινο Βραβείο Πυρός Μάνθος Παπακώστας

ΒΡΑΒΕΥΘΕΝΤΕΣ ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ

Περιφερειακός Διευθυντής Απόστολος Τριανταφύλλου

Agency Managers

1. Ζήσης Χασιώτης

2. Παναγιώτης Αρβανιτάκης

3. Χρήστος Φρυδάς

Unit Managers

1. Κων/νος Μικάλεφ

2. Μιχάλης Παπακωνσταντίνου

3. Κώστας Σγούρος και Φώτης Γαλανούλης

Ασφαλιστές

1. Ζαπουνίδου Κυριακή

2. Ιωάννης Βλάμης

3. Φώτης Περγίκης

Καλέστε μια παρέα σας με ανθρώπους που δεν σας κουράζουν και θάθελαν μια καλή σπιτική βραδιά να τα πείτε και να νιώστε τη γλυκιά συντροφιά των ανθρώπων που σας «πάνε» και τους «πάτε» και κάντε ένα γλυκό παγωτό με τα χέρια σας.

Έχετε ανάγκη να ξεκουραθείτε και τέτοιες παρέες σας ξαναβιώνουν. Γι' αυτό περιποιηθείτε τους. Σας δίνουμε μια συνταγή που βρήκαμε σε μια έκδοση που επιμελείται η εταιρία που προβάλλει τα καρύδια Καλλιφόριας THE CALIFORNIA WALNUT COMMISSION. Εσείς που είστε «σκληρά καρύδια» στις ασφάλειες θα τα καταφέρετε εύκολα:

ΠΑΓΩΤΟ ΦΡΑΟΥΛΑΣ ΜΕ ΚΑΡΥΔΙΑ

3 ασπράδια αυγών, 3 κουταλιές σουπας ζάχαρη, 500 χιλ. λίτρου κρέμα γάλακτος (35% λιπαρά), 100 γρ. σοκολάτα κουβερτούρα, 1 φλυτζάνι καρύδια Καλιφόριας, 425 γρ. φράουλες (ή κονσέρβα ανάλογου βάρους), 100 γρ. κεράσια γλασέ, κομμένα στα δύο.

Χτυπάτε τα ασπράδια σε ένα μπωλ μέχρι να πήξουν. Ρίχνετε λίγη-λίγη τη ζάχαρη και συνεχίζετε να χτυπάτε μέχρι που να γίνει μαρέγκα. Χτυπάτε την κρέμα γάλακτος μέσα σε ένα άλλο μπωλ και ανακατεύετε με τα ασπράδια. Μοιράζετε το μείγμα σε δυο μπωλς. Σπάζετε τη σοκολάτα, τη βάζετε μέσα σε ένα μπωλ και τη λιώνετε πάνω από μια κατσαρόλα με νερό που σιγοβράζει. Λιώνετε τις φράουλες στο πολυμίξερ (μπλέντερ).

Μέσα στο ένα μπωλ προσθέτετε τη σοκολάτα και τα καρύδια και μέσα στο άλλο τις λιωμένες φράουλες και τα κεράσια. Χύνετε το μείγμα σοκολάτας σε ένα σκεύος 20 x 8 x 8 εκ., το οποίο θα έχετε στρώσει με αλουμινόχαρτο ή σελοφάν. Ρίχνετε από πάνω το μείγμα με τις φράουλες, το σκεπάζετε και παγώνετε μέχρι που να πήξει.

Το αναποδογυρίζετε σε μια πιατέλα και το βάζετε στο ψυγείο για να μαλακώσει. Κόβετε σε φέτες και σερβίρετε με κρέμα σαντιγύ και επιπλέον φράουλες.

Επικοινωνία μέσα από παγωτό φράουλα με καρύδια...



Βάλτε γκόλ!



Όταν ο ασφαλιστής πουλάει... Νικάει!

Πριν λίγες μέρες είδα μια φωτογραφία μου από τον καιρό που έπαιζα μπάλλα. Είναι φωτογραφία του 1972 όταν υπηρετούσα έφεδρος αξιωματικός στα Γιάννενα. Έπαιζα με το Νο 10 στην φανέλλα κι έβαλα αρκετά γκόλ. Πάντα όμως η χαρά μου ήταν προσωρινή. Αν και με έσπρωχνε μέσα μου μια δύναμη να βγάλω γκόλ όταν αυτό γινότανε η λύπη στην όψη του τερματοφύλακα μου πίκραινε την καρδιά. Συνήθως ήμουνα κοντά στον αντίπαλο τέρμα κι άκουγα όλη την γκρίνια και λύπη των αντιπάλων με αποτέλεσμα να βλέπω και να νοιώθω αυτή την θλίψη του ηττημένου. Έτσι, επειδή συνήθως σ' αυτά τα φιλικά παιχνίδια οι αντίπαλοι ήταν γνωστοί δεν χαιρόμουνε την επιτυχία κι αυτό μεγάλωνε τις επόμενες ώρες που στην παρέα κάποιοι ήτανε λυπημένοι.

Το 1973 ξεκίνησα πωλητής ασφαλειών. Και όπως για τον παίκτη δεν υπάρχει καλύτερη στιγμή από την στιγμή που βάζει γκόλ έτσι και για τον πωλητή δεν υπάρχει τίποτα καλύτερο από την στιγμή που πουλάει. Στην μάχη όμως του Ασφαλιστή - Πωλητή δεν υπάρχει ηττημένος. Όλες οι πλευρές είναι κερδισμένες. Έτσι γύριζα στο γραφείο μου χαρούμενος, έφευγα χαρούμενος κι ήμουνα ευτυχισμένος βλέποντας την γελαστή όψη των πελατών μου καθώς έκλεινε η πόρτα.

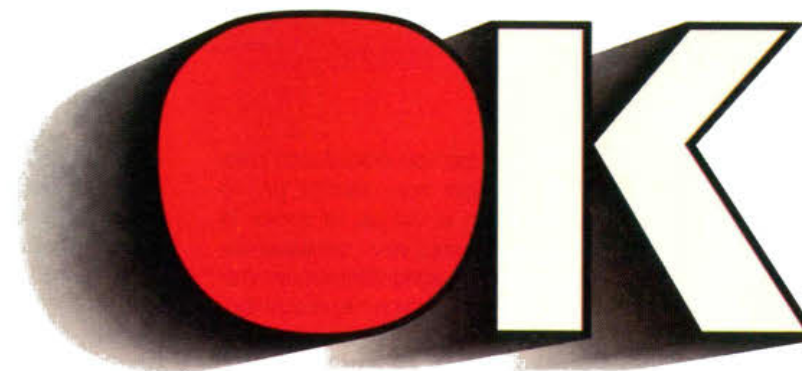
Κι αυτή η χαρά συνεχιζότανε μια και ένοιωθα πως κάποια οικογένεια απέκτησε σιγουριά κι ένα σύμμαχο για μαύρες μέρες.
Ναι φίλοι πωλητές ασφαλειών. Μπείτε στη μάχη της πώλησης γελαστοί και χαρωποί. Νοιώστε την χαρά της νίκης και μοιραστήτε την με τους πελάτες σας.

Δεν νικάτε ένα πελάτη να του πάρете λεφτά. Νικάτε την δυσκολία που μπορεί ναρθεί ξαφνικά. Νικάτε την αρρώστια που χτυπά πισώπλατα. Νικάτε την αγωνία κάποιου που φοβάται μην εκτεθεί. Νικάτε την συμφορά που έρχεται με τ' άλογο και φεύγει με τα πόδια. Ναι, νικάτε την κακιά ώρα ενωμένοι με τον πελάτη σας ενωμένοι από τώρα για παν ενδεχόμενο.

Παιξτε μπάλλα! Μπείτε στο γήπεδο της αγοράς και κάντε παιχνίδι! Μην φοβάστε βάλτε γκόλ!

Τί όμορφη στιγμή! Εσείς κι ο πελάτης! Εσείς ο πωλητής κι αυτός ο αγοραστής σ' ένα παιχνίδι που κερδίζουν κι οι δύο! Στο 1993 βάλτε πολλά γκόλ!

Ε.Σ.



ΕΠΑΝΑΣΤΑΣΗ... ΣΤΙΣ ΜΕΘΟΔΟΥΣ ΕΞΕΥΡΕΣΗΣ ΠΕΛΑΤΩΝ!

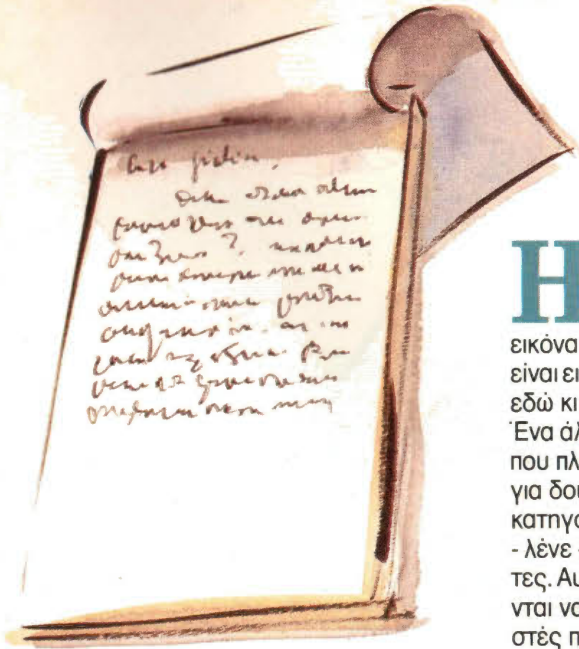
- 1^{ον}** Λύσαμε το πρόβλημα εξεύρεσης πελατών
Υποψήφιοι πελάτες δικοί μας.
- 2^{ον}** Συνεργασία με Διευθυντές-Υποδιευθυντές
κορυφαίου τραπεζικού οργανισμού
- 3^{ον}** Κατοχυρωμένες περιοχές!

Managers - Units - Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι
Αν είστε φίλοι του Ολυμπιακού ελάτε κοντά μας!

ΟΛΥΜΠΙΑΚΟΣ ΚΟΣΜΟΣ

ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ

Σωτήρος 7, Πειραιάς - Τηλ.: 4171.542 - 4126.224 - Fax: 4123.957



Η δουλειά του ασφαλιστή είναι δουλειά που γίνεται με το μυαλό κι όχι με τα πόδια. Η εικόνα αποτυχημένων ασφαλιστών είναι εικόνα ανθρώπων που σέρνονται εδώ κι εκεί ζητιανεύοντας πωλήσεις. Ένα άλλο μεγάλο κομμάτι του κοινού που πλησιάζει ασφαλιστικές εταιρίες για δουλειά μέσω αγγελιών, αρνείται κατηγορηματικά να εργασθεί επειδή -λένε- δεν μπορούν να χτυπάνε πόρτες. Αυτό σημαίνει ότι αρκετοί αρνούνται να γίνουν σαν μερικούς ασφαλιστές που παρακαλάνε εδώ κι εκεί με ηρωικά πόδια κι αγχώδη εμφάνιση να πουλήσουν κάτι. Αυτοί οι ασφαλιστές δεν πουλάνε με μυαλό πουλάνε με τα πόδια. Αυτοί οι ασφαλιστές δεν διδάχτηκαν και δεν ξέρουν τι να κάνουν, που να πάνε, τι να πουν, πως ν' αρχίσουν κ.λπ. Αυτοί οι ασφαλιστές δεν είναι ξεκαθαρισμένοι μέσα τους γι' αυτό που λένε γι' αυτό και αποτυγχάνουν.

Ένας πρακτικός τρόπος να βοηθηθούν οι άνθρωποι αυτοί είναι να τουςβάλει ο Manager τους (ή και οι

απαντάς ΝΑΙ ή ΟΧΙ. Αυτό χρειάζεται, αλλά δεν εξυπηρετεί αυτό που μιλάμε. Είναι σαν τα παιδιά μας που βλέπουν συνέχεια τηλεόραση δηλαδή ακούνε, ακούνε, ακούνε, αλλά σιγά-σιγά δεν μπορούν να εκφραστούν, να συζητήσουν, να μιλήσουν... Οι ασφαλιστές δεν κάνουν πωλήσεις με στυλ ΝΑΙ - ΟΧΙ, αλλά με συζήτηση, κουβέντα, διάλογο... Χρειάζεται να εκφραστούν, να μιλήσουν...

Γι' αυτό το ΝΑΙ προτείνει: "Βάλτε τους ασφαλιστές σας να κάνουν θέατρο πωλήσεων, αλλά κυρίως βάλτε τους να γράψουν αναλυτικά τι θα κάνουν συγκεκριμένα σε κάθε στάδιο - διαδικασία πώλησης.

Πρακτικά λοιπόν στην διάρκεια της εκπαίδευσης, μετά από κάθε ημέρα εκπαίδευσης βάλτε τον να γράψει πως θα το κάνει αυτό που είπατε, όχι περιληπτικά αλλά αναλυτικά. Δηλαδή, κάνετε μάθημα για την

πως παίρνετε ονόματα, τι κάνετε, τι λέτε, πότε το λέτε. Αναλύστε το. Κάντε δηλαδή ανάλυση ιδεών όπως γίνεται στο Γυμνάσιο... Δοκιμάστε το και θα προβληματιστείτε αρκετά κι εσείς και οι συνεργάτες σας για απλά και δύσκολα θέματα της δουλειάς σας. Οι συμπεριφορές και συνήθειες ξεκινάνε από το μυαλό μας. Δεν χρειάζεται να φθάσεις στα Χανιά για να βεβαιωθείς ότι πας καλά. Από την στιγμή που μπαίνεις στο πλοίο "ΑΠΤΕΡΑ" που πάει Πειραιάς - Χανιά

Βάλτε τους ασφαλιστές σας να γράψουν αυτό που πουλάνε...



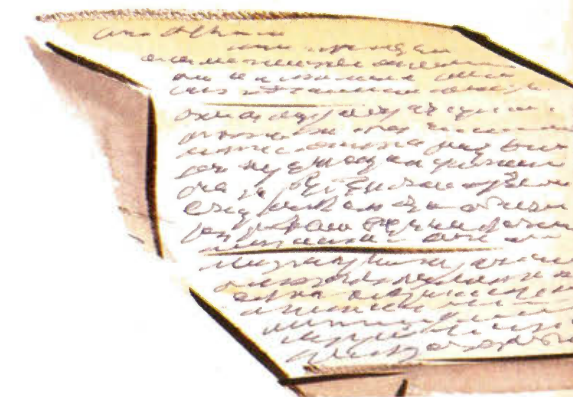
ίδιοι μόνιμοι τους μπορούν να το κάνουν) να γράψουν σ' ένα χαρτί αυτό που σκέπτονται να κάνουν. Φυσικά μιλάμε για πολλά χαρτιά και πολλές μέρες και πολλές φορές κάθε φορά, επειδή η βελτίωση δεν σταματά. Συνήθως τα τμήματα εκπαίδευσης βάζουν ένα test με ερωτήσεις που

Μόνιμη Ολική ανικανότητα. Κάθε εταιρία έχει ένα τύπο, άλλοι ΜΟΑ άλλοι ΚΕΑ άλλοι ΘΕΑ, άλλοι ΘΑΑ κ.λπ. Όταν τελειώσετε ζητήστε του να σας φέρει την άλλη μέρα γραμμένο το θέμα όπως αυτός το κατάλαβε. Να γράψει δηλαδή τι είναι Μόνιμη Ολική Ανικανότητα. Να γράψει που χρειάζεται, γιατί χρειάζεται, που θα το πουλήσει, πως θα το πουλήσει κ.λπ. Αναλυτικά. Στο θέατρο πωλήσεων γίνεται με προφορικό λόγο, εδώ γραπτώς. Αυτό θα βοηθήσει τον Manager να δώσει διορθώσεις και συγχαρητήρια για να ενθαρρυνθεί ο νέος ασφαλιστής ή ο παλαιός... Αν δεν εμπεδώσει μέσα του τι θα κάνει, δεν ξεκολλάει να βγει να μιλήσει.

Αυτό μπορεί να γίνεται και σε μια συγκέντρωση υπ/τος ή ομάδος για διάφορα θέματα π.χ. Γράψτε μου

γνωρίζεις ότι πας ΧΑΝΙΑ. Μπειτε στο πλοίο της επιτυχίας, πριν φθάσετε θα ξέρετε ότι πάτε καλά. Δουλέψτε με μυαλό κι όχι με τα πόδια. Γράψτε τους στόχους σας και τι θα κάνετε και σίγουρα είστε σε καλό δρόμο. Καλή επιτυχία.

Ευάγ. Σπύρου



ΕΤΗΣΙΑ ΣΥΝΑΝΤΗΣΗ

Τριακόσιοι και πλέον συνεργάτες και διοικητικά στελέχη του ομίλου AGF KOSMOS ήταν οι καλεσμένοι της 17 Μαρτίου 1993 των κ.κ. André Renaudin, Διευθυντού εργασιών Εξωτερικού του ομίλου AGF και Ν. Πλακίδη, Διευθύνοντος Συμβούλου της

AGF KOSMOS. Στην ειδική αυτή εκδήλωση ο κ. Ν. Πλακίδης παρουσίασε την αναπτυξιακή πολιτική του ομίλου AGF KOSMOS τα τελευταία πέντε χρόνια ενώ ο κ. Renaudin ανέλυσε τους στόχους του 1993 και τη στρατηγική

πολιτική των AGF που κύριος άξονάς τους είναι η ταυτόχρονη ανάπτυξη και μεγιστοποίηση της απόδοσης των μέχρι σήμερα επενδύσεων. Στη συνέχεια έγιναν βραβεύσεις των διακεκριμένων συνεργατών του ομίλου ως εξής:

1. ΕΙΔΙΚΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ

- 1ος ΧΡΙΣΤΟΦΑΚΗΣ ΝΙΚΟΣ
- 2η ΛΙΑΠΗ ΚΑΛΛΙΟΠΗ
- 3ος ΚΟΣΣΥΒΑΚΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
- 4η ΦΟΥΡΝΑΤΖΗ ΟΥΡΑΝΙΑ

2. ΔΙΑΚΕΚΡΙΜΕΝΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ

- 1ος ΕΛΕΥΘΕΡΙΟΥ ΕΛΕΥΘΕΡΙΟΣ
- 2ος ΜΙΧΑΛΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ
- 3ος ΚΥΡΙΑΚΙΔΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ
- 4η ΤΟΣΟΥΝΙΔΟΥ ΣΟΦΙΑ
- 5η ΚΑΨΟΚΑΛΥΒΑ ΑΝΑΣΤΑΣΙΑ
- 6η ΚΑΛΑΤΖΗ ΑΜΑΛΙΑ
- 7ος ΑΡΓΥΡΙΔΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ
- 8ος ΦΑΛΤΣΕΤΑΣ ΙΩΑΝΝΗΣ
- 9ος ΜΙΤΣΑΚΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ
- 10ος ΓΙΑΝΝΟΥ ΠΑΝΤΕΛΗΣ
- 11ος ΣΟΥΡΟΥΤΖΙΔΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ

3. ΚΟΡΥΦΑΙΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ

- 1ος ΓΙΑΝΝΑΚΑΚΗΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ
- 2ος ΧΡΥΣΙΝΑΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ
- 3ος ΜΗΤΡΟΠΟΥΛΟΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ
- 4ος ΜΠΟΥΝΤΑΚΗΣ ΔΙΟΓΕΝΗΣ
- 5ος ΣΕΒΑΣΤΙΑΔΗΣ ΚΥΡΙΛΛΟΣ

4. ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ 1991

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ

- ΓΙΑΝΝΑΚΑΚΗΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ
- ΧΑΤΖΑΚΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ
- ΛΥΤΡΙΒΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
- ΒΑΣΙΛΕΙΑΔΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ
- ΑΡΧΟΝΤΙΔΟΥ ΕΛΕΝΗ
- ΓΟΥΣΙΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ
- ΤΡΕΒΕΔΙΟΣ ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ
- ΒΟΥΛΓΑΡΗΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ
- ΚΩΤΣΑΡΙΝΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ

5. UNIT MANAGERS ΑΘΗΝΩΝ

ΚΟΥΡΑΝΤΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ, ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΟΙΚΟΝΟΜΟΥ
ΑΣΗΜΑΚΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ, ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΚΑΡΑΤΖΑ

ΕΠΑΡΧΙΑΣ

ΚΟΥΖΟΥΚΑΚΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ, ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΔΗΜΟΠΟΥΛΟΥ

6. ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΩΝ

Α' ΑΘΗΝΩΝ

- 1ος ΚΑΡΑΤΖΑΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
- 2ος ΜΠΑΤΡΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
- 3ος ΔΡΑΚΟΣ ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ
- 4ος ΚΑΡΑΜΠΟΥΛΑΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ
- 5ος ΟΙΚΟΝΟΜΟΥ ΝΙΚΗΤΑΣ

Β. ΕΠΑΡΧΙΑΣ

ΣΔΡΑΥΚΟΥ ΒΑΣΙΛΙΚΗ

7. ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

- 1ος ΚΑΡΑΤΖΑΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
- 2ος ΜΠΑΤΡΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
- 3ος ΠΑΠΑΝΔΡΕΟΥ ΝΙΚΟΛΑΟΣ

Τιμητικές πλακέτες εδόθησαν επίσης ως ένδειξη αναγνώρισης του έργου τους στους Διευθυντές Υποκαταστημάτων των Γενικών Ασφαλειών:

ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ

ΜΠΑΤΡΗ
ΚΑΡΑΜΠΟΥΛΑ
ΚΑΡΑΤΖΑ

ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ

ΟΙΚΟΝΟΜΟΥ
ΜΠΑΤΡΗ
ΔΡΑΚΟΥ
ΚΑΡΑΤΖΑ
ΦΑΡΑΝΤΟΥΡΗ
ΦΑΡΑΝΤΟΥΡΗ
ΤΥΠΑΛΔΟΥ
ΜΠΑΤΡΗ
ΚΑΡΑΜΠΟΥΛΑ
ΤΥΠΑΛΔΟΥ
ΔΗΜΟΠΟΥΛΟΥ

ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ

ΜΠΑΤΡΗ
ΚΑΡΑΤΖΑ
ΚΟΥΜΠΟΡΛΗ
ΚΑΡΑΤΖΑ
ΜΠΙΜΠΙΖΑ

ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ

ΜΠΑΤΡΗ
ΚΑΡΑΤΖΑ
ΟΙΚΟΝΟΜΟΥ
ΚΑΤΣΑΡΑ
ΓΟΥΜΕΝΙΔΗ
ΜΠΟΥΣΔΟΥΚΗ
ΤΡΕΒΕΔΙΟΥ
ΔΡΑΚΟΥ
ΟΜΟΝΟΙΑΣ

ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ

ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΜΥΛΩΝΑΣ
ΚΡΗΤΗ
ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΣΑΡΡΗΣ
ΠΕΙΡΑΙΑΣ
ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ ΒΑΜΒΑΚΑΡΗΣ
ΒΟΛΟΣ
ΒΑΪΟΣ ΠΙΑΤΟΣ
ΚΑΒΑΛΑ
ΙΩΑΝΝΗΣ ΧΑΤΖΗΝΑΣΤΑΣΙΟΥ
ΛΑΡΙΣΑ
ΑΡΓΥΡΗΣ ΡΟΚΟΣ

Τιμητικές πλακέτες εδόθησαν επίσης -στον κορυφαίο ασφαλιστή κ. ΠΕΤΡΟ ΠΑΝΑΓΙΩΤΙΔΗ για τον επαγγελματισμό του και την επί σειρά ετών εξαιρετη παραγωγική του δραστηριότητα που τον κατατάσσει πρώτο μεταξύ όλων των ασφαλιστών Ζωής της εταιρίας και -στον κ. ΓΕΩΡΓΙΟ ΣΤΑΥΡΟΥ, που το γραφείο του, εκτός των άλλων, ειδικεύεται στις ασφαλιστικές καλύψεις του μηχανοκίνητου αθλητισμού. Ειδική βράβευση έγινε σε πέντε συνεργάτες από το Διοικητικό προσωπικό της εταιρείας που ξεπέρασαν τα 30 χρόνια προσφοράς υπηρεσίας.
κ. ΑΙΣΩΠΟΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ
κ. ΑΒΑΤΑΓΓΕΛΟΣ ΑΠΟΛΛΩΝ
κ. ΝΤΑΛΑΚΩΣΤΑΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
κ. ΑΝΔΡΙΑΝΟΠΟΥΛΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
κα ΧΑΤΖΗΙΩΑΝΝΟΥ ΜΑΡΙΑ
Στην εκδήλωση παρευρέθη και ο κ. JEAN NOUVEL, Αντιπρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου της εταιρίας, που για την πολύτιμη συμβολή του στην ανάπτυξη των εργασιών της AGF KOSMOS ο κ. Πλακίδης παρέδωσε ένα αναμνηστικό δώρο εκ μέρους όλων των συνεργατών του ομίλου.



Οι τρεις Διευθυντές Πωλήσεων Ζωής της Εταιρίας AGF KOSMOS κ.κ. Δ. Μπάτρης, Δ. Καρτζάς, Ν. Παπανδρέου με τον Διευθύνοντα Σύμβουλο κ. Ν. Πλακίδη αριστερά και τον Διευθυντή Εργασιών Εξωτερικού κ. André Renaudin δεξιά.



Οι κ.κ. Ν. Πλακίδης, Γ. Σταύρου, Π. Παναγιωτίδης, André Renaudin.



Ειδικά διακεκριμένοι, κορυφαίοι ασφαλιστικοί σύμβουλοι και ασφαλιστές με μεγάλη διατηρησιμότητα.



Οι Διευθυντές των Υποκαταστημάτων Γενικών Κλάδων της AGF KOSMOS μεταξύ των κ.κ. Ν. Πλακίδη, André Renaudin. Από αριστερά κ.κ. Γ. Σαρρής, Ε. Μιλωνάς, Α. Ρόκος, Β. Πιάτος, Ι. Χατζηναστασίου, Α. Βαμβακάρης.



Από αριστερά οι κ.κ. Ν. Πλακίδης, Ν. Αίσιπος, Α. Αβατάγγελος, Μ. Χατζηιωάννου, Δ. Ανδριανόπουλος, Δ. Νταλακώστας, André Renaudin.



Οι βραβευθέντες κορυφαίοι Διευθυντές Υποκαταστημάτων Ζωής της AGF KOSMOS. Από αριστερά οι κ.κ. Ν. Πλακίδης, Δ. Καρτζάς, Δ. Μπάτρης, Ν. Καραμούλλας, Ν. Οικονόμου, Β. Σδραύκου, Α. Renaudin, Ε. Δράκος.

Ακόμη ένα νέο υποκατάστημα της AGF ΚΟΣΜΟΣ

Στις 15 Ιανουαρίου 1993 ο κ. ΝΙΚΟΣ ΠΛΑΚΙΔΗΣ, Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου AGF ΚΟΣΜΟΣ εγκαινίασε ένα ακόμα υποκατάστημα Ζωής στην Αθήνα επί της οδού Κη-

φισίας και Βασ. Γεωργίου 47 στο Χαλάνδρι.

Επικεφαλής του υποκαταστήματος είναι ο κ. Νίκος Μπιμπίζας ο οποίος χάρη στο δυναμισμό και επαγγελματισμό του έστησε ένα αξιόλογο υποκατάστημα ηλαιοκίνητο από εξαιρετικούς συνεργάτες. Ο κ. Μπιμπίζας αναφέρθηκε στην υλική

και ηθική συμπαράσταση του ομίλου που του δίδει τη δυνατότητα να κινείται ανταγωνιστικά και να ανταποκρίνεται στις προσδοκίες των πελατών για ολοκληρωμένη κάλυψη ασφαλιστικών αναγκών και καλύτερη ποιότητα εξυπηρέτησης.

Τα εγκαινία έτιμησαν με την παρουσία τους οι Πρόεδροι και τα μέλη

του Διοικητικού Συμβουλίου, οι επιβραβευμένοι πωλήσεων Αττικής κ.κ. Δ. Καρτζάς, Δ. Μπάτρης, Διευθυντές άλλων υποκαταστημάτων, στελέχη της Εταιρείας, πολλοί συνεργάτες και πελάτες.

ΓΙΑΤΙ ΤΟ ΑΥΡΙΟ ΑΠΟΦΑΣΙΖΕΤΑΙ ΣΗΜΕΡΑ



AGF AGF KOSMOS

ΙΟΝΙΚΗ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΖΩΗΣ

Ο ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ ΚΑΙ Η ΖΩΗ



Το 1ο Πανελλήνιο Συνέδριο Διακεκριμένων Ασφαλιστών Ζωής της Ιονικής Ασφαλιστικής Ζωής έγινε στο Ρέθυμνο Κρήτης από 31/3/93 έως και 4/4/93.

Το βασικό πρόγραμμα είχε ως εξής:

– Τετάρτη 31/3/93: Επιβίβαση στο πλοίο "Αρκάδι" και αναχώρηση για Ρέθυμνο.

– Πέμπτη 1/4/93: Έναρξη Συνεδρίου 11:30 π.μ. Απόγευμα ελεύθερο.

– Παρασκευή 2/4/93: Συνέδριο πρωί-απόγευμα.

– Σάββατο 3/4/93: Συνέδριο πρωί-απόγευμα και το βράδυ Gala Dinner. Απονομή βραβείων.

– Κυριακή 4/4/93: Επίσκεψη στη Μονή Αρκαδίου το πρωί. Επίσκεψη στο Χρωμοναστήρι - μεσημεριανό γεύμα, απόγευμα επιβίβαση στο πλοίο με προορισμό τον Πειραιά.

Την έναρξη πραγματοποίησε ο Πρόεδρος του Συνεδρίου - Διευθύνων Σύμβουλος - Γενικός Διευθυντής της Ιονικής Ασφαλιστικής Ζωής και Γενικός Διευθυντής του



Φοίνικα κ. Μιχάλης Πριναράκης.

Απηύθυναν χαιρετισμό προσωπικό κλιπτες από τον επιστημονικό και επιχειρηματικό κόσμο.

Το Συνέδριο αυτό διοργανώθηκε για πρώτη φορά από την Εταιρία σαν κορυφαία ετήσια εκδήλωση του Δικτύου Πωλήσεων και απέβλεπε κατ' αρχήν στην επιβράβευση των διακριθέντων στις παραγωγικές

επιδόσεις Συνεργατών.

Σκοπός του Συνεδρίου ήταν ακόμα, η επαφή και η γνωριμία καθώς και η ανταλλαγή απόψεων, Στελεχών του Παραγωγικού χώρου και μεταξύ τους, αλλά και με τα Στελέχη των Διοικητικών Υπηρεσιών της Εταιρίας.

Προέκυψαν χρήσιμα συμπεράσματα για τη βελτίωση της μεθοδο-

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 Ομόλογων 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 γηρατεία.
- Όλα τα ασφαλιστικά προγράμματα ΖΩΗΣ συμμετέχουν στη ΔΙΑΝΟΜΗ ΜΕΡΙΣΜΑΤΩΝ και μπορούν να γίνουν σε ΙΣΟΤΙΜΙΑ ECU.

Δυναμικό
εξέλιξη
με διχουρία
και συνέπεια

ΙΟΝΙΚΗ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΖΩΗΣ

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

ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΗΣ ΕΜΠΟΡ. ΤΡΑΠΕΖΗΣ
ΟΥΓΑΤΡΙΚΗΣ ΤΗΣ ΦΟΙΝΙΣ ΓΕΝ. ΑΣΦ. ΕΛΛΑΔΟΣ



λογίας εργασίας και κατ' επέκταση των παρεχομένων από την Εταιρία προς το Κοινωνικό Σύνολο υπηρεσιών. Υπηρεσιών που αφορούν τη Ζωή, την Ανθρώπινη Ζωή. Από την ιδέα αυτή εξ' άλλου προήλθε και ο τίτλος του 1ου Πανελληνίου Συνεδρίου "Ο Ασφαλιστής και η Ζωή".

Η Οργανωτική Επιτροπή του Συνεδρίου έκανε θαυμάσια δουλειά: Πρόεδρος: Χ. Αλεξόπουλος - Δ/ντής Διοικ. Υπηρεσιών.

Μέλη: Σ. Σωτηρόπουλος, Δ/ντής Ασφ. Εργασιών, Ν. Κόττης, Δ/ντής Πωλήσεων Agency System, Θ. Νικολαΐδης, Τομέαρχης Marketing, Ε. Παρασκευά, Προϊσταμένη Γραφείου Δημ. Σχέσεων.

Γραμματεία: Έφη Παρασκευά, Κλειώ Τσαλίκη, Τζίνα Δελή, Βιθή Μπουλουγούρα.

Τις εργασίες του συνεδρίου διηύθυνε ο Διευθύνων Σύμβουλος-Γενικός Διευθυντής κ. Μιχ. Πριναράκης και Γενικός Διευθυντής του Φοίνικα.

Ο κ. Μιχ. Πριναράκης, άτομο με

πλούσια καρδιά και πνευματικά χαρίσματα δίνει την μεγάλη μάχη να δημιουργήσει επαγγελματίες ασφαλιστές στην Ιονική Ζωής. Ασφαλιστικές εμπειρίες 40 χρόνων, με κρητική διάλεκτο στα χείλη και κρητική συμπεριφορά στην καρδιά μεταλαμβάνονται με ομορφιά σιγά-σιγά στη νέα γενιά ασφαλιστών της Ιονικής. Με ηρεμία και γαλήνη απαντούσε στις ερωτήσεις και βοηθούσε να δημιουργηθεί κλίμα ζεστό, κλίμα ενθουσιασμού και περηφάνειας για τον επαγγελματία ασφαλιστή. Αν και γνωρίζει καλά τους τεχνικούς όρους των ασφαλειών, οι λέξεις και συμβουλές του είναι απλές και κατανοητές για τον καθένα με θαυμαστή διακριτικότητα. Ο κ. Πριναράκης ξέρει καλά τη Ζωή, έχει φιλοσοφία για τη Ζωή, τραγουδά, χορεύει, λέει ανέκδοτα, μπαίνει μέσα στον κόσμο, συμπαρασύρει τον κόσμο του, περπατάει μαζί με τους ανθρώπους του και τον φέρνει κοντά στη Ζωή, στην ανθρωπιά,

στην παράδοση.

Η επίσκεψη στο Χρωμοναστήρι, η ομιλία στην ιταλική θίλλα, το περπάτημα στα στενά δρομάκια του χωριού με τα καταπληκτικής αρχιτεκτονικής παραδοσιακά σπίτια, το παραδοσιακό κρητικό φαγητό με το πιλάφι, το βραστό, την τσικουδιά, το κρητικό τυρί, τα παξιμάδια, ήτανε μια προσπάθεια που έδειχνε τον δρόμο που πρέπει ν' ακολουθήσει ο Έλληνας ασφαλιστής και να μπει μέσα στο ελληνικό σπίτι, στην ελληνική παράδοση, στο ελληνικό Marketing της καλής καρδιάς και του φιλότιμου, αν θέλει επιτυχίες σ' αυτό τον χώρο.

Αν και το πρόγραμμα είχε και θέμα "Επικοινωνία" με τον κ. Καραγιάννη που ομολογουμένως το χειρίστηκε με επιτυχία, πιστεύουμε πως τα καλύτερα μαθήματα επικοινωνίας για ασφαλιστές του 2000 είναι αυτά τα μαθήματα που δίνει και ο κ. Μιχ. Πριναράκης μαζί με άλλους που πιστεύουν πως οι ασφαλιστές, οι άνθρωποι της τσάντας, πρέπει να ζουν μέσα στον κόσμο μας, στην Ελλάδα μας, στις παραδόσεις μας, με τους χορούς και τα γλέντια μας με τις λύπες και χαρές της ζωής. Ο κ. Πριναράκης έχει κερδίσει τη μάχη κατά τη γνώμη μας, οι άνθρωποι του τον αγαπούν και σύντομα θα δούμε μεγάλες επιτυχίες απ' τους ανθρώπους του.

Η πρόταση του κ. Βασιλάκη για ημέρα ασφαλιστού Ζωής τιμά την Ιονική και ευχόμεθα να υλοποιηθεί. Συχαρητήρια στους ανθρώπους της Ιονικής για το υψηλό επιπέδου συνεδριό τους.



ΜΕΣΟΓΕΙΟΣ

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 εταιρίας να αναζητά τον καλύτερο δυνατό συνδυασμό σιγουριάς και εξυπηρέτησης. Της σιγουριάς που του εξασφαλίζει το μέγεθος, η ιστορία και η φιλοσοφία της εταιρίας 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 – εταιρία 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.

Έχω ασφάλιση, τί να πούμε;



Η πείρα των ασφαλιστών είναι το κριτήριο επιτυχίας στις αντιρρήσεις. Η λύση είναι "κουβέντιασε πολλές φορές λέγοντας αυτά που λένε οι έμπειροι". Με άλλα λόγια αν θες να μάθεις αυτοκίνητο οδήγησε βλέποντας και μαθαίνοντας απ' τους έμπειρους. Είναι το ίδιο πράγμα. Δεν ξέρω να πουλάω γι' αυτό ρωτάω να μάθω τι κάνουν οι άλ-

λοι. Οι νέοι τρέμουν στις αντιρρήσεις, οι έμπειροι ψάχνουν για αντιρρήσεις να πιαστούν και να "ξετινάξουν" τον πελάτη. Οι έμπειροι προκαλούν τις αντιρρήσεις επειδή ξέρουν πως αντίρρηση (αληθινή) είναι μια προσπάθεια που κάνει ο πελάτης να σπρίξει την απόφασή του να αγοράσει. Έτσι όταν οι πελάτες λένε "έχω ασφάλιση" δεν λένε φύγε δεν αγορά-

ζω, δεν θέλω· αλλά λένε νομίζω έχω αρκετή, είμαι εντάξει, εσύ τι θα μου πείς; Οι νέοι αυτό το αντιμετωπίζουν λέγοντας μέσα τους "ώχ, όλο σε ασφαλισμένους πέφτω, κρίμα...", οι παλιοί και έμπειροι λένε "Έχεις καλή ασφάλιση;" ή "πόση ασφάλιση έχεις;" για να δούμε. Οι έμπειροι ξέρουν πως οι άνθρωποι δεν λένε "έχω αυτοκίνητο, δεν θέλω άλλο" ή "έχω σπίτι δεν θέλω άλλο" ή "έχω οικόπεδο δεν θέλω άλλο" ή "έχω γραβάτα δεν θέλω άλλη", αλλά λένε έχω αυτοκίνητο αλλά θέλω καλύτερο ή θέλω καλύτερο σπίτι ή κι άλλη γραβάτα κ.λπ. αρκεί να υπάρχει δυνατότητα.

Η γνώμη μου είναι πως πολλοί λίγοι Έλληνες μπορούν να ισχυρισθούν ότι έχουν ικανοποιητική ασφάλιση. Οι περισσότεροι Έλληνες έχουν αγοράσει ένα "μέρος" της πραγματικής ασφάλισης. Η καλύτερα (για να είμαστε αληθείς) στους Έλληνες οι ασφαλιστές πούλησαν ένα μέρος από αυτό που θα έπρεπε να πουλήσουν. Και φυσικά δεν μιλάμε εδώ τα γιατί και το ποιος φταίει. Εδώ κάνουμε διαπίστωση. Η διαπίστωση λέει πως οι Έλληνες διαθέτουν λιγότερα χρήματα από όσα μπορούν για ιδιωτική ασφάλιση. Ο μέσος όρος ασφάλισης είναι γύρω στο 1-2 εκατομμύρια βασική ασφάλιση. Δηλαδή μεταξύ μας δίνουμε χρήματα να ζήσει η οικογένεια ενός μέσου Έλληνα για ένα χρόνο και λιγότερο.

Με ένα δυο εκατομμύρια πόσο μπορεί να ζήσει μια οικογένεια; Βγάλτε εξοδα τελευταίων προβλημάτων, εφορίες, πιθανόν γιατρούς και δείτε τι ασφάλιση έχει μια οικογένεια. Όταν λοιπόν ένας Έλληνας λέει έχω ασφάλιση, τι εννοεί; Έχω απλώς, είμαι γραμμένος ή έχω αρκετή ή έχω αυτή που πρέπει στις ανάγκες μου. Αυτή η αντίρρηση μπορεί να κλείσει πωλήσεις. Πόση



«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 βρίσκεστε, 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!



ασφάλιση έχεις; Ευκαιρία να πούμε και κάποιες αλήθειες που πικραίνουν. Πολλοί κάνουν λάθος γύρω και από τον λεγόμενο ανταγωνισμό και δεν μιλάνε όταν ακούσουν ότι υπάρχει ασφαλίστής. Η γνώμη μας είναι πως αφού τηρηθούν κάποιοι κανόνες καλής πίστωσης ο ασφαλιστής πρέπει να προχωρά στην πώληση κι άλλης ασφάλισης με προϋποθέσεις. Προϋπόθεση βασική να μη πειράξει το έργο του άλλου ασφαλιστή, δηλαδή να μην ακυρώσει ό,τι υπάρχει, να μη κατηγορήσει τον συνάδελφο και την εταιρία του. Αν αυτά τηρηθούν προχωράμε να πούμε κάποιες σκέψεις ακόμα. Λένε μη μιλάς αν υπάρχει άλλος ασφαλιστής. Απαντάμε γιατί; Είναι καλό να αφήνουμε οικογένειες ακάλυπτες; Γιατί δεν έγινε ως τώρα προσπάθεια απ' τον παλιό ασφαλιστή να υπάρξει καλύτερη και μεγαλύτερη ασφάλιση; Ξέρετε πως χιλιάδες πελάτες έχουν να δουν τον ασφαλιστή τους χρόνια; Ξέρετε πόσοι δεν γνωρίζουν τον ασφαλιστή τους; Ξέρετε πόσοι ψάχνουν τον ασφαλιστή τους και δεν τον βρίσκουν; Είναι δυνατόν ένας ευχαριστημένος πελάτης ν' αλλάξει ασφαλιστή; Κάτω απ' αυτές τις σκέψεις λέμε ως επιβίωση ο πιο σωστός και ποιητικός, δηλαδή ο επαγγελματίας αυτός που τηρεί τους κανόνες του ασφαλιστικού συμβούλου.

Ο Έλληνας συνήθως πάει πάντα με τον αδύνατο οικονομικά, με τον φτωχό, με τον ασφαλιστή, τον part-timer, τον παλιό, που έκανε το συμβολαϊάκι και κάτι τέτοια. Δεν είναι πάντα έτσι. Τον πελάτη να μην τον λάβουμε υπ' όψιν. Να εξασφαλίσουμε μια βοήθεια στον κακό ασφαλιστή και τα παιδιά του πελάτη να τα έχουμε ακάλυπτα, χωρίς ψωμί και παιδεία; Αφού τηρηθούν οι δεοντολογικοί κανόνες συμπεριφοράς, λέμε οι ασφαλιστές να ρωτάνε "πόση ασφάλιση έχεις;" και να προτείνουν κι άλλη. Για να έχουμε ευχαριστημένους πελάτες με πολλή ασφάλιση ώστε να φαίνεται και η χρησιμότητα του θεσμού. Με κάτι φτωχοαποζημιώσεις-ψίχουλα δεν στεριώνει ο θεσμός και το επάγγελμα. Στην εποχή μας με 900.000 και 500.000 και 1-200.000 αποζημίωση δεν ζούνε οικογένειες. Έτσι τολμήστε: "Πόση ασφάλιση έχεις;" Δεν θέλεις περι-

σσότερη εξασφάλιση κύριε; Έχουμε πολλά να πούμε, επειδή ήδη αναγνωρίζεις την ύπαρξη του θεσμού. Μου αρέσουν οι άνθρωποι που ήδη έκαναν το πρώτο βήμα. Για να δούμε έχεις ασφάλιση για απώλεια εισοδήματος και πόση. Υπάρχει ασφάλιση να καλυφθεί η εφορία; Να σπουδάσουν τα παιδιά; Συγχαρητήρια και μπράβο στον συνάδελφο που έκανε το ξεκίνημα από την εταιρία Τάδε,

σήμερα ίσως χρειάζεσαι ακόμα κάτι. Αγόρασες τριάρι χθες, σήμερα ίσως οι ανάγκες σου απαιτούν 4άρι. Η πρόθεσή μου είναι να προσθέσω κι άλλη ασφάλιση, εκτός και μιλάς ήδη με τον συνάδελφό μου οπότε σου εύχομαι υγεία και συνέχισε, αξίζει να μεγαλώσεις την ασφάλειά σου με το συνάδελφο.

Ευάγ. Σπύρου

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΚΑΙ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟΙ

Ίππος και όνος... ασφαλιστές Διοικητικοί και πελάτες!

Ίππος και όνος.

Ἀνθρώπος τις ἦγεν ἵππον καὶ ὄνον φόρτον φέροντας. Ἐν δὲ τῇ ὁδῷ ὁ ὄνος ἰκέτευε τὸν ἵππον: «ἄρον ἔκ τοῦ ἐμοῦ βάρους, εἰ ἐθέλεις σώων εἶναι με». Ὁ δ' οὐκ ἐπέθετο. Ὁ δ' ὄνος πεσὼν ἐκ τοῦ πόνου ἔτελεύτησεν. Ἐπειδὴ ὁ δεσπότης πάντα ἐπέβαλεν αὐτῷ καὶ τὴν τοῦ ὄνου δορὰν, (ὁ ἵππος θρονῶν ἔλεγεν) «Οἴμοι τῷ παναθλίῳ! τί μοι συνέβη τῷ ταιλαιῶρῳ; μὴ θελήσας γάρ μικρὸν βῆρος φέρειν ἰδοῦ ἅπαντα βαστάζω καὶ τὸ δέρμα».

1. ἦγεν (παρ. τοῦ ἄγω=ὀδηγούσε. 2. φέροντας φόρτον (μετοχ. τοῦ φέρω)=φορτωμένους. 3. ἰκέτευε (τοῦ ἰκετεύω)=παρακαλοῦσε. 4. ἄρον (προστ. ἀορ. τοῦ αἴρω)=σῴκωσε. 5. πόνος=κόπος. 6. ἔτελεύτησεν (ἀορ. τοῦ τελευτῶ)=ἀπέθανε. 7. δορὰ=δέρμα. 8. Ἀλίμονο.

Ο Αἴσωπος μας λέει έναν απλό μύθο: Ήταν λέει ένας άνθρωπος που οδηγούσε έναν ἵππο και έναν ὄνο φορτωμένους. Στο δρόμο ο ὄνος παρακαλούσε τον ἵππο και του 'λεγε: σῴκωσε από μένα το βῆρος αν θέλεις να μείνω ζωντανός. Ο ἵππος δεν ἐπέθετο. Από τον πολύ κόπο ο ὄνος ἀπέθανε. Και επειδή ο άνθρωπος τα φόρτωσε όλα πάνω στον ἵππο μαζί και το δέρμα του ὄνου, ο ἵππος ἄρχισε να θρηνεῖ λέγοντας "αλοῖμονό μου" ο ταιλαιῶρος! μη θέλοντας λίγο βῆρος να φορτωθῶ, νά όλα τα φορτώθηκαν ακόμα και το δέρμα του ὄνου.

Συμβαίνει μερικές φορές διοικητικοί και ασφαλιστές να μη θέλουν να συνεργασθούν και να ξεκουράσουν ο ένας τον άλλο. Έτσι ακούμε οι μεν να παραπονούνται για τους δε ότι, εκεί στα γραφεία δεν καταλαβαίνουν ή ότι οι ασφαλιστές δεν προσέχουν, δεν κάνουν καλές πωλήσεις και το βῆρος της κακής ποιότητας υπηρεσιών πάει ο ένας να το ρίξει στον άλλο.

Προσέξτε φίλοι μήπως ο πελάτης μας που είναι ο δεσπότης, το αφεντικό που πληρώνει, σταματήσει και "πεθάνουμε" της πείνας...

Προσέξτε φίλοι διοικητικοί μην πάρει απόφαση η Διοίκηση και το "βῆρος" των κακών αποτελεσμάτων τα φορτώσει όλα επάνω σας και σας... απολύσει.

Προσέξτε φίλοι ασφαλιστές μήπως η Διοίκηση πάρει απόφαση ναβάλει προδιαγραφές, μίνιμουμ παραγωγής, υποχρεώσεις, κόστος εργασίας, επιπτώσεις συμπεριφοράς και "αγκομαχάτε" μέρα-νύχτα για να ανταποκριθείτε...

Συνεργασθείτε φίλοι συνάδελφοι στο ποιος θα εξυπηρετήσει καλύτερα τον πελάτη. Μοιραστείτε τα "βῆρα" και τα προβλήματα.

Για να ζήσετε καλά και οι δυο.

Ευάγ. Σπύρου



Η σωστή κίνηση της Αγροτικής Ζωής



Σε ατμόσφαιρα ενθουσιασμού και με πρόγευση επιτυχίας η Αγροτική Ζωή παρουσίασε στους συνεργάτες της το χρυσό βιβλιάριο σύνταξης. Ένα ακόμη όπλο έβαλαν στα χέρια των ανθρώπων τους ο αντιπρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος κ. Κ. Παπαμιχαλόπουλος και οι συνεργάτες του. Αξίζει να σημειωθεί ότι το 1992 η Αγροτική Ζωή παρουσίασε κέρδη άνω των 800.000.000 δρχ. τα οποία προστιθέμενα στα 4 δις του μετοχικού κεφαλαίου ισχυροποιούν κατά πολύ την θέση της στην αγορά.

Οι συγκεντρώσεις στην Θεσ/νίκη, Σέρρες, Δράμα, Καβάλα, Ξάνθη, Κομοτηνή, Αλεξ/πολη, Διδυμότειχο, Ορεστιάδα και Αθήνα προμήνυαν ότι οι στόχοι του 93 θα υπερκαλυφθούν. Αξίζει να παρουσιάσουμε το χρυσό βιβλιάριο σύνταξης μαζί με τα συγχαρητήριά μας σε όσους δούλεψαν και συνεργάστηκαν να βγει το πρόγραμμα αυτό, αξιόλογους υπαλλήλους των Κεντρικών και του Δικτύου.

Η ζωή τρέχει - προλάβετε!

Με μια απλή σύνταξη τι να πρωτοκάνετε...; Έχετε αλήθεια σκεφθεί, πόσα και πόσα μπορούν να συμβούν σε σας και την οικογένειά σας, και πριν και μετά την συνταξιοδότησή σας;

Σιγουριά και εξασφάλιση

Γι' αυτό χρειάζεστε σήμερα αυτό που θα σας δώσει σιγουριά και εξασφάλιση, για να αντιμετωπίσετε εσείς και η οικογένειά σας τόσο το παρόν όσο και το μέλλον χωρίς άγχος, αρκεί να κάνετε τη σωστή κίνηση.

Ισόβια σύνταξη ετήσια αναπροσαρμοζόμενη... και όχι μόνο!

Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗ συνεχώς πλάι σας και πάντα πρωτοπόρος,

σας σκέφτηκε με το παραπάνω. Δημιούργησε ένα ολοκληρωμένο πρόγραμμα σύνταξης και προστασίας. Το μοναδικό που καλύπτει απόλυτα τις απαιτήσεις σας, τόσο κατά τη διάρκεια της ασφάλισης όσο και κατά τη διάρκεια της συνταξιοδότησής σας. Το Χρυσό Βιβλιάριο Σύνταξης και Οικογενειακής Προστασίας.

Που παρέχει σε σας τον Ασφαλισμένο μας

Μόλις φτάσετε στην ηλικία έναρξης της συνταξιοδότησης - που εσείς θα ορίσετε - έχετε το δικαίωμα να επιλέξετε:
- Ισόβια σύνταξη ετήσια αναπροσαρμοζόμενη ή
- Εφάπαξ, εισπράττοντας το Βασικό Ασφαλισμένο Κεφάλαιο του ασφαλιστηρίου προσαυξημένο με τις

επενδύσεις ή
- Ετήσια Πρόσοδο και Εφάπαξ. Να εισπράττετε δηλαδή για όσο χρόνο θέλετε τους τόκους των αποδόσεων του Εφάπαξ και επιπλέον, ολόκληρο το Εφάπαξ θα είναι στη διάθεσή σας, όποτε το χρειασθείτε.

Όμως, αν τύχει και σας συμβεί να μην μπορείτε να εργασθείτε από ατύχημα ή ασθένεια (Μόνιμη Ολική Ανικανότητα) η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗ θα είναι και πάλι πλάι σας:

- Σας καταβάλλει αμέσως μέχρι και το επταπλάσιο του Βασικού Ασφαλισμένου Κεφαλαίου, που έχετε επιλέξει.
- Σας απαλλάσσει από την υποχρέωση για την περαιτέρω καταβολή ασφαλιστών.
- Και παράλληλα, διατηρείτε στο ακέραιο το δικαίωμα για Σύνταξη ή Εφάπαξ ή Πρόσοδο και Εφάπαξ.

Εξασφαλίζει παράλληλα τ' αγαπημένα σας πρόσωπα

Έτσι, αν κατά τη διάρκεια του ασφαλιστηρίου συμβεί το χειρότερο, η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗ θα σταθεί πλάι και στ' αγαπημένα σας πρόσωπα (δικαιούχους):

- Καταβάλλοντας αμέσως μέχρι και το πενταπλάσιο του Βασικού Ασφαλισμένου Κεφαλαίου που έχετε επιλέξει.
- Απαλλάσσοντάς τα από κάθε υποχρέωση περαιτέρω καταβολής ασφαλιστών.
- Διατηρώντας παράλληλα τα δικαιώματά τους, στη λήξη του ασφαλιστηρίου, να επιλέξουν ή ακέραιο το Εφάπαξ ή την Ετήσια Πρόσοδο και επιπλέον Εφάπαξ, όποτε το χρειασθούν.

Κι ακόμα...

Αν το χειρότερο συμβεί μετά την έναρξη της συνταξιοδότησής σας, η Εταιρία εγγυάται ότι:

- Θα συνεχίσει να τους καταβάλει τη σύνταξη μέχρι να συμπληρωθεί μια δεκαετία από την έναρξη της συνταξιοδότησής σας ή
- Θα συνεχίσει να τους καταβάλει την Ετήσια Πρόσοδο και το Εφάπαξ σύμφωνα με την επιθυμία τους.

Η σωστή κίνηση

Μια τόσο πετυχημένη επιλογή δεν μπορεί να περιμένει... Κάντε σήμερα τη σωστή κίνηση και αποκτήστε Χρυσό Βιβλιάριο Σύνταξης και Οικογενειακής Προστασίας. Ένα πρόγραμμα Ασφάλισης με Ασφάλεια από την ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗ.

Η Αγροτική Ζωή, η ανθρώπινη δύναμη

Σας περιμένει τώρα στη μεγάλη οικογένεια των χιλιάδων ασφαλισμένων της, που την εμπιστεύονται για την αξιοπιστία, τη φερεγγυότητα και την άριστη οργάνωση που της εξασφαλίζουν: ■ η ισχυρή οικονομική της βάση (το μεγαλύτερο κατατεθειμένο μετοχικό κεφάλαιο στον ασφαλιστικό κλάδο 4 δις). ■ η συμμετοχή της στο δυναμικό όμιλο των επιχειρήσεων της Α.Τ.Ε. ΑΕ. ■ το άριστα εκπαιδευμένο δίκτυο συνεργατών της (3.000 συνεργάτες, 350 γραφεία και πρακτορεία και 430 υποκαταστήματα της Α.Τ.Ε. Πανελλαδικά).

Τώρα
**ΜΠΟΡΕΙΤΕ
ΝΑ ΕΞΑΣΦΑΛΙΣΤΕ ΜΕ ΣΙΓΟΥΡΙΑ
ΤΟ ΠΑΡΟΝ ΚΑΙ ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ
ΓΙΑ ΣΑΣ
ΚΑΙ ΤΗΝ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ ΣΑΣ!**



standard

hellas s.a.

ΣΤΑΝΤΑΡ ΕΛΛΑΣ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ

Ασφάλειες

Πυρός Μεταφορών Αυτοκινήτων Ατυχημάτων

Ελευθέριος Μπουλινάκης
Διευθύνων Σύμβουλος

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

ΠΑΝΗΓΥΡΙΚΗ ΣΥΓΚΕΝΤΡΩΣΗ ΤΗΣ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ ΣΤΗ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ

Την Τετάρτη 7 Απριλίου 1993 πραγματοποιήθηκε πανηγυρική συγκέντρωση των συνεργατών της "ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ" στο Ξενοδοχείο "Καψής" της Θεσσαλονίκης.

Στην συγκέντρωση την οποία τίμησαν με την παρουσία τους ο Νομάρχης Θεσσαλονίκης κ. Ε. Χαϊτίδης και οι Πρόεδροι της Ομοσπονδίας και του Συνδέσμου Πρακτόρων Θεσσαλονίκης κ.κ. Α. Βογιατζόπουλος και Κ. Βακάλης, παρευρέθησαν 300 περίπου συνεργάτες της Εταιρίας της ευρύτερης περιοχής Θεσσαλονίκης.

Στην ομιλία του ο Αντιπρόεδρος και Αν. Διευθύνων Σύμβουλος κ. Κ. Παπαμιχαλόπουλος, αφού μετέφερε τον χαιρετισμό του Διοικητού της ΑΤΕ και Προέδρου της Εταιρίας κ. Μ. Κεφαλογιάννη του οποίου το ενδιαφέρον για την άνοδο της Εταιρίας είναι σε όλους γνωστό, ανέφερε στην θεματική πορεία της "ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ" κατά το 1992, που πραγματοποίησε νέα παραγωγή άνω των δυο δισεκατομμυρίων δραχμών και κέρδη που ξεπέρασαν τα 800 εκατομμύρια δραχμές, τα οποία προστιθέμενα στο Μετοχικό Κεφάλαιο των 4 δισεκα-

τομμυρίων δρχ. που διαθέτει η Εταιρία, την καθιστούν ακλόνητη από πλευράς φερεγγυότητας στην Ελληνική Αγορά.

Αναφερόμενος στις προοπτικές της Εταιρίας κατά το 1993 ο κ. Παπαμιχαλόπουλος μεταξύ άλλων είπε, ότι είναι εντυπωσιακό το γεγονός ότι κατά το πρώτο τρίμηνο του 1993 η νέα παραγωγή της Εταιρίας αυξήθηκε άνω του 50% έναντι του αντίστοιχου τριμήνου του 1992, ποσοστό που υπερβαίνει κατά πολύ τους φετινούς ρυθμούς της αγοράς.

Στην συνέχεια ο κ. Παπαμιχαλόπουλος ανέφερε στο νέο επαναστατικό Συνταξιοδοτικό Πρόγραμμα της Εταιρίας "ΧΡΥΣΟ ΒΙΒΛΙΑΡΙΟ ΣΥΝΤΑΞΗΣ ΚΑΙ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΚΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ" το οποίο εξασφαλίζει τον ασφαλισμένο και την οικογένειά του, όχι μόνο μετά την έναρξη της συνταξιοδότησης, αλλά και πριν απ' αυτή.

Στην συγκέντρωση η οποία μαγνητοσκοπήθηκε από το Τηλεοπτικό Κανάλι TVS βραβεύθηκαν ο Πράκτορας κ. Γ. Πυρινής και Ασφαλισταί της Εταιρίας κ.κ. Ε. Δουβλετή, Κ. Φιλιππόπουλος και Ο. Δημητρακοπούλου.

Στην συνέχεια οι Διευθυνταί της Εταιρίας κ.κ. Ι. Γεωργάκης, Ι. Κοσμέας και Ι. Παπαγιαννόπουλος, ανέλυσαν λεπτομερώς στους παρισταμένους το νέο Συνταξιοδοτικό Πρόγραμμα της Εταιρίας.

Ο Αντιπρόεδρος και Αν. Διευθύνων

Σύμβουλος της "ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ" κ. Κωνσταντίνος Παπαμιχαλόπουλος, συνοδευόμενος από τον Δ/ντή Πωλήσεων κ. Ι. Γεωργάκη, επισκεύθηκε τα Γραφεία και Πρακτορεία της "ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ" στις πόλεις των Σερρών, Δράμας, Καβάλας, Ελευθερούπολης Ξάνθης, Κομοτηνής, Αλεξανδρούπολης, Φερών, Σουφλίου, Διδυμοτείχου και Ορεστιάδος.

Στην επίσκεψή του αυτή, ο κ. Παπαμιχαλόπουλος αφού μετέφερε στους συνεργάτες τον χαιρετισμό του Διοικητού της ΑΤΕ και Προέδρου της Εταιρίας κ. Μ. Κεφαλογιάννη, ανέφερε στην θεματική πορεία της "ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ" κατά το 1992, κατά το οποίο η Εταιρία παρουσίασε κέρδη άνω των 800 εκατομμυρίων και νέα παραγωγή που ξεπέρασε τα 2 δισεκατομμύρια δρχ.

Επίσης ο κ. Παπαμιχαλόπουλος παρουσίασε τις προοπτικές της Εταιρίας για το 1993 κατά το οποίο η νέα παραγωγή αυξάνεται με ρυθμό άνω του 50%.

Από την ανταλλαγή απόψεων με όλους τους συνεργάτες, επιβεβαιώθηκε η κυρίαρχη θέση της Εταιρίας στις παραπάνω περιοχές λόγω των ουσιαστικών καλύψεων που παρέχονται στους ασφαλισμένους, αλλά και της εξασφάλισης εργασίας και εισοδήματος στην πληθώρα των συνεργαζομένων με την "ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ".



... ΚΑΙ ΓΙΑΤΙ Η LIMRA ΗΤΑΝ ΕΛΛΕΙΠΗΣ



στον τόπο μας να πάμε...

Για πολλά χρόνια είχα μια άποψη που την έχω ακόμα. Άνθρωποι που δεν τραγουδάνε, δεν κλαίνε, δεν πάνε σε γάμους, σε γλέντια, σε βαφτίσια, σε κηδείες, σε λύπες και χαρές συνανθρώπων, δεν κάνουν γι' αυτή τη δουλειά του ασφαλιστή. Άνθρωποι τέτοιοι είναι άνθρωποι που αποφεύγουν την ζωή. Η ζωή κυλάει, περνά κι αφήνει πίσω μνήμες, στιγμές, ανθρωπιά, που δένουν τους ανθρώπους για να περπατήσουν μαζί. Επειδή έχουμε ανάγκη ο ένας τον άλλο. Κι έτσι μέσα από τέτοιες εκδηλώσεις "κολλάει" ο ένας στον άλλο και "ανοίγεται" ο ένας στον άλλο. Οι ασφαλιστές μας φτιάχνουν εύκολα φίλιες και "προσεγγίζουν" εύκολα τους συνανθρώπους μας όταν "πιάνουν" τον σφυγμό της καθημερινής ζωής.

Ένα ωραίο δημοτικό τραγούδι που τραγουδιέται πολύ στα πανηγύρια και γλέντια με κλαρίνα στα δημοτικά κέντρα είναι αυτό που οι ξενιτεμένοι "αλλοδαποί" στην πα-

τριδα τους νεοέλληνες τραγουδούν...

"Πάμε παιδιά να φύγουμε στον τόπο μας να πάμε..."

"Έχουμε μάνες καρτερούν... κ.λπ."

Αυτό το δημοτικό τραγούδι είναι ένα χρυσό κλειδί να μπεις στην καρδιά του νεοέλληνα. Οι νεοέλληνες έχουν μια πληγή. Η ξενιτειά. Είναι μια πληγή που κρατάει χρόνια. Όχι όλοι θέβαια, αλλά πάνω από την μισή Ελλάδα οι Έλληνες είναι ξενιτεμένοι. Δεν ξέρω άλλη χώρα με τόση ξενιτειά. Εσωτερική και εξωτερική. Ο Έλληνας ζει πικραμένος. Ονειρεύεται το χωριό, την επαρχία, το νησί... Όποιος του μιλήσει για την αδυναμία του γίνεται φίλος, του ανοίγει την καρδιά, του δίνεται απλόχερα... Ο νεοέλληνας μιλά με νοσταλγία για την καταγωγή του. Φτιάχνει ταμπέλες στο μαγαζί του να του θυμίζει την πατρίδα. "Η Ήπειρος", η "Μεγαλόνησος", "Τα ωραία Τρικάλα", "Η Θεσσαλονίκη", "Ο Λευκός Πύργος", "Ψωμί Χωριάτικο" κ.λπ. "Ο

Άντε, πάμε παιδιά να φύγουμε,

στον τόπο μας να πάμε...

ΑΡΑΧΘΟΣ" ... "ΤΑ ΓΙΑΝΝΕΝΑ".

Ο νεοέλληνας αρνείται να μιλήσει για ο,τιδήποτε να του πεις και κάθεται "κουμπωμένος" μέχρι να σε γνωρίσει, αλλά όταν του μιλήσεις για πατρίδα "ανοίγεται"...

Οι ασφαλιστές μας έχουν αρκετές δυσκολίες στην προσέγγιση πελατών. Λένε μάλιστα: "έχω πρόβλημα μέχρι να του μιλήσω, μετά τα βρισκω".

Γι αυτό και σας μιλάω για προσέγγιση μ' αυτό τον ασυνήθιστο τίτλο του δημοτικού τραγουδιού. Ο Έλληνας θέλει να φεύγει, θέλει να πάει στην πατρίδα του, θέλει να δει τους συγχωριανούς του, τα μέρη που μεγάλωσε... Γι αυτό πετάει πεντοκίλιαρα στον τραγουδιστή που τραγουδά "Άντε παιδιά να φύγουμε στον τόπο μας να πάμε". Γι αυτό σκοτώνεται κάθε Σαββατοκύριακο φεύγοντας για το χωριό... Η προσέγγιση γίνεται εύκολη αν ο ασφαλιστής "πιστεί" από το θέμα της ξενιτειάς. Ο μέσος όρος υποψηφίου πελάτη για ασφαλίση είναι κάπου "ξενιτεμένος". Οι

Μανταρίνι[®]

Υπεύδυνη: ΜΑΡΙΑ ΣΠΥΡΟΥ

ΕΙΔΙΚΗ ΣΥΜΦΩΝΙΑ ΣΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥΣ ΥΠΑΛΛΗΛΟΥΣ

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

ΣΥΓΧΡΟΝΟ ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΝΗΠΙΑΓΩΓΕΙΟ

Η ΕΛΒΕΤΙΚΗ ΣΙΓΟΥΡΙΑ

πελάτες που απευθύνεται σήμερα ο ασφαλιστής, ηλικίας 30-60 χρονών, είναι κατά το πλείστον ξενιτεμένοι από κει που μεγάλωσαν. Ακόμα και οι Αθηναίοι οι γνήσιοι είναι νοσταλγοί μιας "άλλης Αθήνας" του 50-60 με γαζίες και γαλανό ουρανό, ταβερνίσες και τραγουδάκια...

Βρείτε τις ρίζες της ξενιτειάς και κάντε την πρώτη προσέγγιση στους πελάτες σας... Αυτός ίσως είναι και ο λόγος που πολλά εκατομμύρια που δαπανήθηκαν σε εκπαίδευση μέσω LIMRA από τις ασφ. εταιρίες δεν έπιασαν τόπο. Επειδή κυρίως ο Μέριφιλντ με τους συνεργάτες του ήτανε "Αμερικάνοι" ή "Αγγλοι" και "Γερμανοί" που απευθύνονταν σε "Αμερικανούς", "Αγγλους", "Γερμανούς" και δεν απευθύνονταν σε Έλληνες.

Διδάχθηκαν αρκετές μέθοδοι προέγχισης που έφταναν ως ένα σημείο και σταματούσαν. Αυτά ήτανε όλα σωστά, όλα χρήσιμα, όλα δοκιμασμένα αλλά δεν έπιασαν. Κάπου χάλαγε η μαγιονέζα. Η Αμερική και η Αυστραλία και η Γερμανία είναι ωραίες χώρες με επιτεύγματα και κτίρια αλλά ο Έλληνας δούλευε εκεί, μεγαλούργουσε μ' ένα όνειρο: να φύγει, να πάει στο χωριό του, να πεθάνει στον τόπο του...

Δυνατό σημείο προσέγγισης το θέμα ξενιτειάς.

Δεν μπορείς να το αγνοήσεις, αν θες να γίνεις φίλος με τον νεοέλληνα πελάτη. Είναι ένας βασικός παράγοντας στις σκέψεις και αποφάσεις του. Έχει πολύ συναίσθημα. Και οι πωλητές απευθύνονται στη λογική και στο συναίσθημα.

Ο Πάριος πούλησε εκατομμύρια δίσκους ξανατραγουδώντας παλιά "Νησιώτικα". Και ο Νταλάρς τραγουδώντας "50 χρόνια Ρεμπέτικο"... Μεγάλα μηνύματα για το τι θέλει ο Νεοέλληνας...

Δεν λέω να πάρουμε σθάρνα τα νησιώτικα και ηπειρώτικα και κρητικά κέντρα, να τραγουδάμε και να χορεύουμε τσάμικα και μπάλλους και πεντοζάλη. (Αμα μπορείτε κάντε το και θα γεμίσετε φίλους). Αυτό που θέλω να περάσω σαν μήνυμα είναι, πως προσεγγίζεις εύκολα μέσω του να καταλάβεις πώς σκέπτεται και ποιος είναι ο "ξενιτεμένος" Έλληνας. Προσεγγίζεις εύκολα όταν είσαι ειλικρινής και με σεβασμό στα έθιμα και την

παράδοση του νεοέλληνα. Είναι εύκολο να χορέψεις και να τραγουδήσεις το χορό του χωριού του ή να συμβάλεις στην προσπάθεια για κάποιο έργο στον τόπο του. Είναι εύκολο να χορέψεις στις χαρές του παιδιού του, στην γιορτή, ή στον γάμο... Είναι εύκολο να του πας ένα δώρο που θυμίζει την πατρίδα του. Είναι εύκολο να πας δώρο ένα βιβλίο της ιστορίας του τόπου του για τον γιο. Είναι εύκολο να γράψεις στα "χρόνια πολλά" ένα κομματάκι από λόγια του τόπου του... Είναι εύκολο ν' αρχίσεις την πώληση με μια παροιμία του τόπου του... Είναι εύκολο ν' αρχίσεις συζήτηση για τα παιδικά χρόνια στο χωριό ή το νησί... Είναι εύκολο να τον αφήσεις να μιλά για το πώς ξεκίνησε από το χωριό κι ήρθε στην Αθήνα ή την Θεσ/νίκη ή το Ηράκλειο ή την Πάτρα ή τα Γιάννενα...

Αυτές οι προσεγγίσεις είναι σίγουρα καλύτερες από του να στείλεις ή να δείξεις γυαλιστερά άψυχα χαρτιά με φωτογραφίες απ' τα κτίρια της εταιρίας ή ψεύτικα χαμόγελα σε ιλουστρασιόν έντυπα (που βέβαια και αυτά χρειάζονται).

Οι Αμερικανοί ξέρουν για μπιζνες και Ντόλαρς και τζίρους. Οι Γερμανοί

ξέρουν να δουλεύουν με πειθαρχία. Οι Άγγλοι έμαθαν να ζουν στην καταχνιά και συννεφιά του τόπου τους και του μυαλού τους με πύργους, με φαντάσματα, με ίντριγκες, με διπλωματίες, με πορνοβασίλειες, με κατακτήσεις κι εκμεταλλεύσεις λαών...

Ο Έλληνας θέλει φως, θάλασσα, γαλανό ορίζοντα, θέλει τραγούδι, θέλει χορό, θέλει φιλοσοφία, θέλει ένα σπιτί λουσαμένο στον ήλιο, θέλει μάρμαρα να τα ζωντανέψει, θέλει μυαλό... Θέλει πατρίδα.

Μην ακούτε τι λένε μερικοί, και σήμερα διαπρέπει ο Έλληνας, με Νόμπελ λογοτεχνίας, με πνευματική προσφορά παντού. Ο Έλληνας θγάζει προέδρους στην Αμερική και το ελληνικό πνεύμα πήραν ανηπαροχή όλοι και πλουτίζουν αξιοποιώντας το.

Αυτόν τον Έλληνα τον προσεγγίζεις μέσω καρδιάς και μυαλού γι' αυτό και επιμένω. Γνωρίστε τον. Μετά θα είναι όλα εύκολα. Η προσέγγιση περνά από τον τόπο του με τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά γνωρίσματά του. Η προσέγγιση περνά απ' το δέσιμο της πληγής του, που είναι η ξενιτειά.

Ευάγ. Σπύρου

Ο Μέγας Αλέξανδρος κάποτε...

"Μια μέρα ο Μέγας Αλέξανδρος παρατηρούσε τον Διογένη που ήτανε απασχολημένος, με το ανακάτωμα ενός σωρού από κόκκαλα!

"Τί ψάχνεις εκεί μέσα;" ρώτησε τον φιλόσοφο.

"Αναζητώ το κρανίο του βασιλιά Φίλιππου, του πατέρα σου, αλλά δεν μπορώ να το βρω", απάντησε ο Διογένης".

Γιατί νάναι μερικοί τόσο περήφανοι για τ' αμάξι τους ή το διαμέρισμα ή το γραφείο ή την κατάθεσή τους στην τράπεζα ή την εξουσία που διαθέτουν;

Είπαμε ν' αγωνιζόμαστε για το καλύτερο αποτέλεσμα, αλλά μη το παρακάνουμε μερικές φορές.

Στη ζωή, όλα ίσως είναι μηδενικά χωρίς αξία, αν τα έχει μολύνει ο εγωισμός, η φιλαρέσκεια, η ματαιοδοξία. Τα ίδια πράγματα μπορεί να αποκτήσουν ανυπολόγιστη αξία, έχουν καλή πρόθεση και καλό σκοπό. Αν είναι αποτέλεσμα τίμιων πράξεων. Αν είναι κατάληξη προσπαθειών που είχαν σαν σκοπό το καλό κάποιων.

Μπορούμε να ζούμε "υπό το πρίσμα της αιωνιότητας";

Μπορούμε να δώσουμε την αξία και την προτεραιότητα στο καθετί που κάνουμε; Μπορούμε να είμαστε "εντάξει" με τον εαυτό μας και τους συνανθρώπους μας; Το 1993 όπως και κάθε καινούργια χρονιά, κάθε καινούργια ημέρα, είναι μια ευκαιρία να επανατοποθετηθούμε απέναντι στη ζωή και να ανασυντάξουμε τους στόχους και τις προτεραιότητές μας.



ΣΕ ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΔΙΑΣΤΑΣΗ

Η HELVETIA, ο μεγάλος Ελβετικός Όμιλος Ασφαλιστικών Εταιριών με την Ευρωπαϊκή διάσταση, με παράδοση 135 ετών, με γνώση σε βάθος της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, με επενδύσεις που ξεπερνούν τα 3.000.000.000 ελβετικά φράγκα, έχει φέρει στη χώρα μας την ελβετική σιγουριά στις ασφαλίσεις. 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 πρέπει να γίνει η δική σας Ασφαλιστική Εταιρία.

HELVETIA



Το ελληνικό συγκρότημα της HELVETIA αποτελούν:
• HELVETIA A.E., Γενικών Ασφαλειών • HELVETIA A.E. Ασφαλιστική Ζωής • HELVETIA A.E. Διαχείρισης Αμοιβαίων Κεφαλαίων •
Ερμού 2, 105 63 Αθήνα, Τηλεφ. κέντρο: 32.39.201, 32.52.106, Τέλεξ: 21 6936 ELV GR - Τέλεφαξ: 32.31.415

Κρατήστε το...

ΣΤΟ ΕΠΟΜΕΝΟ ΤΑΞΙΔΙ ΣΑΣ...



**ΤΑ ΜΕΓΕΘΗ
ΑΠΟ ΧΩΡΑ ΣΕ ΧΩΡΑ
ΓΙΑ ΝΑ ΨΩΝΙΣΕΤΕ
ΕΥΡΩΠΑΪΚΑ...**

Μια βοήθεια του «ΝΑΙ»



**ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΑΝΤΙΣΤΟΙΧΙΕΣ ΜΕΓΕΘΩΝ ΡΟΥΧΩΝ & ΠΑΠΟΥΤΣΙΩΝ
INTERNATIONAL CLOTHING & FOOTWEAR CORRESPONDING SIZES**

ΑΝΔΡΕΣ

ΠΟΥΚΑΜΙΣΑ (Γιακάς)

ΕΥΡΩΠΗ	36	37	38	39	40	41	42	43	44	SHIRTS (Collar)
ΜΕΓ. ΒΡΕΤΑΝΙΑ - ΗΠΑ	14	14 1/2	15	15 1/2	15 3/4	16	16 1/2	17	17 1/2	GR. BRITAIN - USA

ΚΟΣΤΟΥΜΙΑ - ΠΑΛΤΑ

ΕΥΡΩΠΗ	36	38	40	42	44	46	48	EUROPE
ΜΕΓ. ΒΡΕΤΑΝΙΑ - ΗΠΑ	46	48	50	52	54	56	58	GR. BRITAIN - USA

ΠΑΝΤΕΛΟΝΙΑ

ΕΥΡΩΠΗ	40	42	44	46	48	50	52	54	TROUSERS
ΜΕΓ. ΒΡΕΤΑΝΙΑ - ΗΠΑ	31	33	34	36	38	40	42	44	GR. BRITAIN - USA

ΠΑΠΟΥΤΣΙΑ

ΓΑΛΛΙΑ - ΓΕΡΜ. - ΕΛΛΑΔΑ	37	38	39	40	41	42	43	FRAN.-GERM.-GREECE
ΙΤΑΛΙΑ - ΙΣΠΑΝΙΑ	36	37	38	39	40	41	42	ITALY - SPAIN
ΜΕΓ. ΒΡΕΤΑΝΙΑ - ΗΠΑ	4	5	6	6 1/2	7	8	9	GR. BRITAIN - USA

ΓΥΝΑΙΚΕΣ

ΜΠΛΟΥΖΕΣ - ΠΟΥΛΟΒΕΡ - ΦΟΥΣΤΑΝΙΑ - ΠΑΛΤΑ

ΕΥΡΩΠΗ	36	38	40	42	44	46	48	EUROPE
ΜΕΓ. ΒΡΕΤΑΝΙΑ - ΗΠΑ	8	10	12	14	16	18	20	GR. BRITAIN - USA

ΠΑΠΟΥΤΣΙΑ

ΓΑΛΛΙΑ - ΓΕΡΜ. - ΕΛΛΑΔΑ	36	37	38	39	40	41	42	43	FRAN.-GERM.-GREECE
ΙΤΑΛΙΑ - ΙΣΠΑΝΙΑ	35	36	37	38	39	40	41	42	ITALY - SPAIN
ΜΕΓ. ΒΡΕΤΑΝΙΑ - ΗΠΑ	5	5 1/2	6	7	8	9	10	11	



ΣΥΝΤΑΞΙΟΔΟΤΙΚΟ
Π Ρ Ο Γ Ρ Α Μ Μ Α
ΟΡΤΙΜΟΥΜ

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



Ο Μάνος, ο κουρδιστής πιάνων και οι ασφαλιστές

Ο Μάνος ο κουρδιστής πιάνων ήρθε ένα πρωί σπίτι να κουρδίσει το πιάνο των παιδιών μου. Ήρεμος, μεθοδικός, γαλήνιος έψαχνε τα πλήκτρα, άκουγε νότες διόρθωνε και απαντούσε κάπου-κάπου στις ερωτήσεις μου που έκανα πίνοντας τον καφέ μου. Με εντυπωσίασε η ευγένειά του και φυσικά το επάγγελμα. Δεν βρίσκεις και εύκολα έναν ειδικό που να λέει είμαι κουρδιστής πιάνων, γι αυτό και τον ερωτήσα πως επέλεξε αυτό το επάγγελμα.

Μου είπε λεπτομέρειες και σε μια στιγμή μου λέει πως πρώτα δούλευε μεταξοτυπίες και τυπογραφικές εργασίες, καρτ-ποστάλ σε δουλειά του πατέρα του, αλλά επειδή όταν ήτανε στην άνθιση το τυπογραφικό επάγγελμα, ο πατέρας του δεν ανανέωσε τις μηχανές και τις μεθόδους, δεν μπόρεσαν να προσαρμοσθούν στις αλλαγές της αγοράς και έκλεισαν. Έτσι αναγκάστηκε να ψάξει να βρει άλλη δουλειά.

Ο Μάνος με πολλή ευγένεια ευχαρίστησε για την αμοιβή, το σπίτι γέμισε όμορφες, καθαρές νότες από μουσικά κομμάτια που έπαιζαν τα παιδιά κι εγώ του είπα ένα μεγάλο "ευχαριστώ" για το δίδαγμα που μου έμαθε, πως αν δεν ανανεωθείς και δεν προσαρμοσθείς στην ώρα που πρέπει, αργότερα θα χάσεις. Ανεξάρτητα από το αν σήμερα ο Μάνος είναι επιτυχημένος κουρδιστής πιάνων, σημασία έχει πως μια καλή επιχείρηση του πατέρα του έκλεισε. Υπήρξε μια ζημιά για κάποιον και

κάποιους άλλους που μας διδάσκει. Γνωρίζω χιλιάδες ασφαλιστές που σαν επιχείρηση "έκλεισαν" επειδή δεν προσαρμόστηκαν στις αλλαγές του επαγγέλματος και στους ρόλους τους νέους του οικονομικού συμβούλου. Ρίξτε μια ματιά σε παλιά τεύχη ασφαλιστικών περιοδικών του '70 και δείτε μεγάλα ονόματα της εποχής που σήμερα έσβησαν, χάθηκαν, πτώχευσαν ή άλλαξαν επάγγελμα. Ένα μεγάλο όνομα του '70 τον βρήκα κάπου υπάλληλο...

Οι μέθοδοι αλλάζουν, το κοινό αλλάζει, οι ανάγκες αλλάζουν. Πόσες εταιρίες και πόσοι ασφαλιστές δουλεύουν με μεθόδους του χθες ακόμα!

Υπάρχουν ασφαλιστές που οργανώνουν με τ' άλογα και τα βόδια όταν άλλοι δίπλα τους έχουν 2-3 τρακτέρ!!

Υπάρχουν ασφαλιστές που δεν ξέρουν να πατήσουν δυο κουμπιά στο computer. Υπάρχουν ασφαλιστές που τριγυρνάνε στους δρόμους ζητιανιά για πελάτες. Υπάρχουν ασφαλιστές που δεν έχουν πελατολόγιο, που δεν κρατάνε αρχείο, που δεν κάνουν service. Υπάρχουν Managers που υπογράφουν συμβάσεις ασφαλιστών που δεν έχουν ούτε τυπικά προσόντα, ένα καρτί Λυκείου. Υπάρχουν εταιρίες που δίνουν άδεια για πωλήσεις αμοιβαίων κεφαλαίων σε ασφαλιστές που δεν ξέρουν τι είναι τραπεζική επιταγή. Υπάρχουν εταιρίες που διορίζουν υπεύθυνους γραφείων που "θα πάρουν ανθρώπους στο λαιμό" τους αφού είναι

αγράμματοι ή υπό δικαστικό διωγμό. Κυκλοφορούν ασφαλιστές εκπρόσωποι μεγάλων εταιριών που δεν ξέρω αν οι Γενικοί Διευθυντές τους θα άντεχαν να τους φωτογραφίσουν δίπλα-δίπλα ή να πουν: αυτοί είναι ασφαλιστές μου!

Κρίμα να πετιούνται εκατομμύρια από κάποιες εταιρίες σε διαφημιστικές καμπάνιες για το προφίλ και το κύρος εταιρίας και οι Διευθυντές Πωλήσεων να ανέχονται τον εξευτελισμό της φήμης και του κύρους της εταιρίας και του θεσμού, από μαζικές στρατολογήσεις ανθρώπων που δεν ξέρουν "που παν τα τέσσερα"! Αυτές οι εταιρίες που δεν ανανεώνονται θα πάθουν ό,τι έπαθε η επιχείρηση που δούλεψε ο Μάνος. Θα κλείσουν. Και δυστυχώς οι εταιρίες δεν μπορούν να γίνουν κουρδιστές πιάνων. Φίλοι ασφαλιστές ανανεωθείτε και προσαρμοστείτε στη νέα εποχή. Κι αν κάποιος "ηνίγεστε" κάπου σε εταιρίες που επιμένουν να εισπράττουν μόνο ασφάλιστρα αλλά να μην προσαρμόζονται στο μέλλον, απαιτήστε αλλαγές ή αλλάξτε. Δυστυχώς είναι πολλές οι ασφαλιστικές εταιρίες που "δουλεύουν" τον κόσμο στην ελληνική επικράτεια. Ίσως ο θεσμός θα ένοιωθε καλύτερα με λιγότερους υπηρέτες. Ναι, απαιτείται αλλαγή και ανανέωση.

Ευάγ. Σπύρου

Η ζωή συνεχίζεται ό,τι και να γίνει.

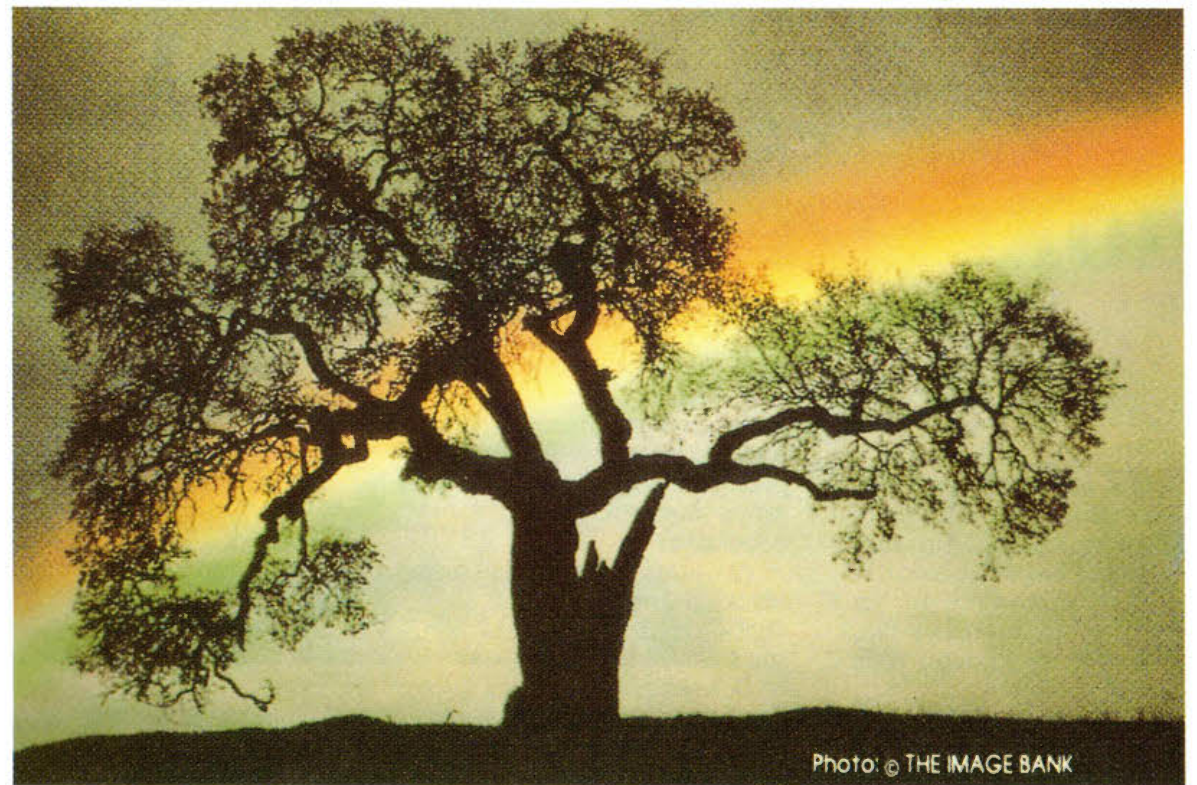


Photo: © THE IMAGE BANK

Μαζί μας... συνεχίζεται καλύτερα.

Καλύτερα, γιατί εδώ και πάνω από μισόν αιώνα καλύπτουμε **κάθε πτυχή της ασφαλιστικής δραστηριότητας.**

Καλύτερα, γιατί η μακρόχρονη ιστορία μας στον ασφαλιστικό κλάδο, η πείρα μας στον χειρισμό των ασφαλιστικών θεμάτων και η σοβαρότητα που μας διακρίνει στην κάθε μας συναλλαγή **εγγυώνται τη σιγουριά** που απαιτείτε από την ασφαλιστική σας εταιρία.



ΕΘΝΙΚΟΝ ΙΔΡΥΜΑ
ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ ΑΕ

Με τη σιγουριά
της πείρας!

ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ: Αγίου Κωνσταντίνου 6, 104 31 Αθήνα ΤΗΛΕΦ.: 5222.411 - 5235.633 - 5225.066 - 5234.088
TELEX.: 215.338 - ΤΗΛΕΓΡ. ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ: ΕΘΝΙΑΣ - FAX: 5239.754

ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΙΣ

Μερικές εταιρίες που λάνε “μοκέττα” και “μούρη”

Αυτή η φράση είναι μια αυθεντική έκφραση ενός πελάτη δυσαρεστημένου. Δεν είναι θέμα να πούμε εδώ αν είχε δίκιο στη συγκεκριμένη περίπτωση ή όχι. Και φυσικά πρέπει να τονίσουμε πως δίνονται αρκετά εκατομμύρια κάθε μέρα...

Οι ασφαλιστές μας όμως είναι μάρτυρες καθημερινά χιλιάδων τέτοιων φράσεων και απόψεων...

Σαν περιοδικό ΝΑΙ θα θέλαμε να ασχοληθούμε λίγο με τις αποζημιώσεις.

Όλες οι εταιρίες έχουν ένα ποσοστό πελατών τους μεγάλο ή μικρό που δεν το αποζημιώνουν για διάφορους λόγους, πραγματικούς ή φανταστικούς, δίκαια ή άδικα. Χιλιάδες περιπτώσεις φτάνουν στα δικαστήρια.

Αρκετοί πελάτες ακυρώνουν εξαιτίας αποζημιώσεων που δεν πληρώθηκαν (καλώς ή κακώς).

Σημαντικότερο ρόλο στην όλη καλή φήμη του ασφαλιστικού επαγγέλματος του ασφαλιστή παίζει ο χειρισμός των αποζημιώσεων.

Αρκετοί ασφαλιστές σταμάτησαν το επάγγελμα όταν έμειναν ξεκρέμαστοι και ακάλυπτοι στον κύκλο τους, τους συγγενείς τους,

τους πελάτες και τα κέντρα επιρροής τους.

Ακόμα περισσότεροι ασφαλιστές δυσκολεύτηκαν να πουλήσουν επειδή κάποιοι δεν αποζημιώθηκαν κι έγιναν δυσημιστές εταιρίας και ασφαλιστού.

Δεν υπάρχει χειρότερη στιγμή για ασφαλιστή από του να δέχεται ύβρεις και απογοητεύσεις πελατών που δεν πληρώθηκαν.

Οι λόγοι είναι πολλοί και φυσικά δεν μπορείς να εξηγήσεις τίποτα σ' αυτόν που πικραμένος κι απογοητευμένος φεύγει λέγοντας “ήρθα να αποζημιωθώ και μου πουλάτε μοκέτες, μούρη και δημόσιες σχέσεις αντί αποζημίωση...”

Προτείνουμε λοιπόν σαν ΝΑΙ, στις εταιρίες να ξαναδούν το θέμα κάνοντας μερικά ερωτήματα προς εαυτούς και αλλήλους, διοικητικούς και ασφαλιστές για το καλό του θεσμού:

1. Είναι ενημερωμένοι οι ασφαλιστές σας για το τι δεν καλύπτονται οι πελάτες σας;
2. Είναι στο εκπαιδευτικό σας πρόγραμμα οι εξαιρέσεις, ο τρόπος αποζημιώσεων, τα δικαιολογητικά και το τι κάνει ο πελάτης για να αποζημιωθεί;
3. Λένε οι ασφαλιστές σας τι δεν καλύπτεται ο πελάτης; (πόσο το ελέγχετε;)
4. Είναι απλά διατυπωμένες στο

Συμβόλαιο οι εξαιρέσεις και η έναρξη ασφάλισης;

5. Αποφεύγετε υπερβολές και ανακριβείες ή παραπλανητικές δηλώσεις στις διαφημίσεις σας;
6. Είναι ικανά τα άτομα που επανδρώνουν τα τμήματα αποζημιώσεων από πλευράς ήθους, εντιμότητας και γνώσεων ώστε να ανταποκριθούν σωστά σ' αυτά που υπόσχονται οι ασφαλιστές σας;
7. Γίνεται ποτέ έλεγχος του τρόπου και διαδικασίας αποζημιώσεων από τους υπαλλήλους σας; (ποιά είναι η συμπεριφορά τους);
8. Μήπως είστε “ταιγκούνηδες” και δεν έχετε επαρκές προσωπικό για να ανταποκριθεί στον αριθμό και την συχνότητα αποζημιώσεων;
9. Μήπως έχετε “μούρη” και εμφάνιση σε τμήματα άλλα και έχετε υποβαθμίσει το τμήμα αποζημιώσεων;
10. Έχετε πραγματική και αληθινή άποψη για το ρόλο του τμήματος αποζημιώσεων; Ποιά είναι η φιλοσοφία και στρατηγική σας; Ευχή μας είναι να λιγοστεύει το ποσοστό δυσαρεστημένων και να φανεί ακόμη περισσότερο η προσφορά και αξία χιλιάδων αποζημιώσεων που δίνονται καθημερινά.

Ευάγ. Σπύρου

...αντί αποζημιώσεις

ΠΑΝΗΓΥΡΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ '93

CAMPING ΒΑΡΚΙΖΑΣ

ΣΤΗ ΠΑΡΑΛΙΑΚΗ ΛΕΩΦΟΡΟ
ΑΜΕΣΩΣ ΠΡΙΝ ΤΗ ΒΑΡΚΙΖΑ

ΚΥΡΙΑΚΗ 30 ΜΑΪΟΥ

ΑΠΟ ΤΙΣ 11 ΤΟ ΠΡΩΪ ΕΩΣ ΑΡΓΑ ΤΟ ΒΡΑΔΥ

ΘΕΑΤΡΟ

ΖΩΓΡΑΦΙΚΗ

ΟΜΑΔΙΚΑ ΠΑΙΧΝΙΔΙΑ

ΕΡΓΑΣΤΗΡΙ ΣΚΗΝΟΘΕΣΙΑΣ

ΖΩΝΤΑΝΗ ΜΟΥΣΙΚΗ

ΧΟΡΟΣ

ΠΑΡΤΥ



ΔΙΟΡΓΑΝΩΣΗ:

ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ & ΑΝΘΡΩΠΙΝΩΝ ΣΧΕΣΕΩΝ

ΤΗΛ.: 7225 538, 7250 559.

(Πηγή: LIMRA)

Αυτό το κείμενο βοηθά να μη μείνετε άνεργοι!



Συστάσεις

Δεν χρειάζεται πολύς καιρός για να εκτιμήσει κάποιος ελεύθερος επαγγελματίας την αξία των καλών συστάσεων. Οι συστάσεις είναι η ψυχή της δουλειάς των γιατρών, δικηγόρων, λογιστών, και άλλων επαγγελματιών. Χωρίς συστάσεις, αυτοί οι επαγγελματίες θα ήταν άνεργοι πολύ γρήγορα. Στις ασφάλειες θα χρειαστείτε να αντικαταστήσετε τους πρώην υποψήφιους (τώρα πελάτες σας) με νέους. Από που τους βρίσκετε; Μελετήστε τις ακόλουθες μεθόδους:

Από πελάτες

1. Όταν μιλάω με κάποιον πελάτη μπορεί να πω, "Πιστεύω ότι καταλαβαίνετε πως το παν στη δουλειά μου είναι να έχω συνεχώς νέους πελάτες. Όπως σας είπα όταν γνωριστήκαμε, πληρώνομαι με δύο τρόπους: πρώτα, όταν αγοράσετε τα προϊόντα και τις υπηρεσίες μου. Δεύτερον, όταν με συστήνετε σε άλλους ανθρώπους που μπορούν να ωφεληθούν από τις υπηρεσίες που προσφέρω. Μπορείτε να μου δώσετε 5 ονόματα που μπορώ να στείλω το ενημερωτικό μου φυλλάδιο;"

2. Όταν βρίσκομαι στο γραφείο ενός πελάτη, παρατηρώ τα ονόματα που αναγράφονται σε γραφεία, πόρτες, κλπ. Μπορεί να πω στον πελάτη: "Καθώς έμπαινα, είδα το όνομα του Λάρο Γκλίζερ στην πόρτα. Ήθελα να τον πάρω τηλεφώνω. Θα σας πείραζε αν του έλεγα ότι έχουμε συναντηθεί;"

3. Όταν πηγαίνω στο σπίτι ενός πελάτη, βλέπω στον τηλεφωνικό

κατάλογο τα ονόματα των γειτόνων του. Πάλι, μπορεί να πω, "Ξέρετε τον Αρβο Κρέτμαν;" Η απάντηση, βέβαια θα είναι, "Ναί μένει απέναντί". Τότε, συνεχίζω, "Ετοιμαζόμουν να τον επισκεφθώ. Θα σας πείραζε αν του έλεγα ότι έχουμε συναντηθεί;"

4. Όταν τελειώσετε μια αίτηση, ζητήστε δύο συστάσεις ανθρώπων που εκτιμούν τον πελάτη σας. Όταν επιστρέψετε στο γραφείο, πάρτε τους τηλεφώνω, συστηθήτε και πες τε τους: "Κύριε... ο φίλος σας (Όνομα Πελάτη) μου έδωσε το όνομά σας. Η εταιρία μου, η Χ ασφαλιστική εταιρία, πιθανόν, να επικοινωνήσει μαζί σας να επιβεβαιώσει ορισμένες πληροφορίες που μου έδωσε ο Κος (Όνομα Πελάτη). Εγώ απλώς σας τηλεφωνώ για να σας ενημερώσω για το τηλεφώνημα που πιθανόν να λάβετε από την εταιρία μου". Όταν παραδίδετε το συμβόλαιο στον πελάτη σας, ζητήστε του συστάσεις. Αφού τις πάρετε, πες τε του ότι μιλήσατε με τις συστάσεις που σας είχε δώσει και ρωτήστε τον αν σας επιτρέπει να τους επισκευθείτε. Μια και ήδη τους έχετε μιλήσει δεν θα σας το αρνηθούν. Όταν πάρετε τηλεφώνω τις συστάσεις, θυμηθείτε τους ότι τους έχετε ξαναπάρει και ότι, όπως ο Κος (Όνομα Πελάτη), και αυτοί μπορούν να επωφεληθούν από τις υπηρεσίες σας.

Από Δικηγόρους και Λογιστές

Όπως γνωρίζετε οι δικηγόροι και οι λογιστές δεν μπορούν να ψάχνουν ανοικτά για πελάτες. Μπο-

ρούν να διαφημίζουν, να κάνουν δημόσιες σχέσεις, να παίρνουν συστάσεις, αλλά δεν μπορούν να παίρνουν απ' ευθείας τηλεφώνω τους υποψήφιους και να τους ζητούν να γίνουν πελάτες τους. Για αυτό σας χρειάζονται. Εσείς μπορείτε να ζητήσετε από κάποιον να αγοράσει από εσάς και για αυτό ίσως είστε η καλύτερή τους πηγή συστάσεων.

Από την άλλη πλευρά, οι δικηγόροι και οι λογιστές μπορούν να είναι οι δικές σας καλύτερες πηγές συστάσεων. Ο μεγαλύτερος φόβος που έχουν αυτοί οι επαγγελματίες στο να σας συστήνουν πελάτες είναι ότι μπορεί να βρεθούν σε δύσκολη θέση από κάποια σας λόγια ή ενέργειες. Το μυστικό της συνεργασίας σας με άλλους επαγγελματίες για την λήψη ονομάτων είναι η αργή, σταθερή, διαδικασία να εξοικωθείτε μαζί τους και να τους ενημερώσετε για το επάγγελμά σας. Αυτό δεν γίνεται σε μια μέρα. Δεν τους καθισχύαζετε λέγοντάς τους ότι δεν θα κάνετε τίποτα που θα τους φέρει σε δύσκολη θέση. Άστε τις πράξεις σας να μιλήσουν.

Πρώτα, τους στέλνετε μια σύσταση (έναν πελάτη σας). Τώρα σας έχουν υποχρέωση. Μετά τους στέλνετε έναν δεύτερο και τρίτο πελάτη. Εάν είστε επαγγελματίας και κάνετε τη δουλειά σας σωστά, θα το προσέξουν. Έχετε μπει στο σωστό δρόμο για να πετύχετε μια καλή συνεργασία.

Μετά από λίγο διάστημα αυτές οι συστάσεις θα γίνουν πελάτες σας.

ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ ΣΑΣ



Αυτό μας απασχολεί.

Το μέλλον σας δεν είναι θέμα τύχης. Είναι η δουλειά μας. Είναι η δική μας πρόκληση. Το προσωπικό, οικογενειακό, επαγγελματικό σας μέλλον. Αυτό μας απασχολεί. Και σας προσφέρουμε όλες μας τις δυνάμεις για να το αντιμετωπίσετε με χαμόγελο.

Τα προγράμματα ασφάλισης του ΦΟΙΝΙΚΑ αποσκοπούν, πρώτα απ' όλα, στην εξασφάλιση της προεξόφλησης του σύγχρονου ανθρώπου. Κάθε αγωνία για το εισόδημα, το σπίτι, τα παιδιά, την υγεία, τη δουλειά, το αυτοκίνητο, την επιχείρηση, δίνει τη θέση της στο αίσθημα σιγουριάς που προσφέρει ο ΦΟΙΝΙΚΑΣ.

Μια απ' τις πρώτες ασφαλιστικές, ο ΦΟΙΝΙΚΑΣ, διαθέτει ένα από τα ισχυρότερα χαρτοφυλάκια επενδύσεων. Με λύσεις για κάθε πρόβλημα. Παντού. Με οργανωμένο δίκτυο γραφείων σ' ολόκληρη την Ελλάδα. Με εμπειρία δεκαετιών. Πάντα στην πρώτη γραμμή, με άμεση εξυπηρέτηση και, κυρίως, άμεση δράση!

Γι' αυτό, μην αφήσετε το μέλλον σας στην τύχη. Εμπιστευθείτε το στον ΦΟΙΝΙΚΑ. Στη δύναμη ενός μεγάλου!

ΦΟΙΝΙΞ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ

Η Δύναμη Ενός Μεγάλου

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

ΟΙ ΑΚΤΙΝΕΣ LASER ΣΤΗ ΛΑΠΑΡΟΣΚΟΠΙΚΗ ΧΕΙΡΟΥΡΓΙΚΗ



Τι είναι οι ακτίνες LASER

Γράφει ο ιατρός
ΔΗΜ. Α. ΛΙΝΟΣ
Επίκουρος Καθηγητής
Παν/μίου Αθηνών -
Συνεργάτης του "ΝΑΙ"

Ο όρος LASER προέρχεται από τα αρχικά των αγγλικών λέξεων Light Amplification by Stimulated Emission of Radiation, που στα ελληνικά μεταφράζεται «Ενίσχυση φωτός με διεγερμένη εκπομπή ακτινοβολίας». Η αρχή λειτουργίας στηρίζεται στο εξής φυσικό φαινόμενο: Ένα σωματίδιο (άτομο ή ιόν) ανταλλάσσει ποσά ενέργειας με ένα ηλεκτρομαγνητικό κύμα, μόνο κατά πολλαπλάσια του ίδιου στοιχειώδους ποσού ενέργειας που λέγεται κβάντο (quantum). Όταν το σωματίδιο μεταπέσει από μια ενεργειακή στάθμη Α σε μια άλλη Β, τότε αποδίδει ή δέχεται ένα φωτόνιο. Η μεταπήδηση από μια ενεργειακή στάθμη σε μια άλλη λέγεται διεγερση ή αποδιέγερση, ανάλογα με το αν η ενέργεια του σωματιδίου αυξάνεται ή μειώνεται. Τα εκπεμπόμενα φωτόνια βρίσκονται σε συμφωνία φάσεως (coherence) και το αποτέλεσμα της εκπομπής είναι το μέγιστο, τόσο από πλευράς αθροίσματος όσο και από πλευράς ενισχύσεως. Αυτή η συγκεντρωμένη εκπομπή φωτονίων μπορεί να διαχετευθεί κατάλληλα και να αποτελέσει μια πολύ στενή δέσμη φωτός, της οποίας τις ιδιότητες εκμεταλλευόμαστε.

Οι διαφορές μεταξύ του φωτός που γνωρίζουμε και των ακτίνων Laser είναι τρεις:

1. Τα φωτόνια που εκπέμπουν ορισμένες ουσίες ή στοιχεία (Argon

- ή CO₂) έχουν το ίδιο μήκος κύματος (μονοχρωματικά).
2. Τα κύματα του Laser είναι παράλληλα.
3. Το φως Laser είναι σε συμφωνία και συγχρονισμό, τόσο στο χώρο όσο και στο χρόνο.

Η εκπομπή ακτίνων Laser εξαρτάται από το υλικό που χρησιμοποιείται, από το οποίο και παίρνει το όνομα. Αυτό μπορεί να είναι στερεό (κρύσταλλοι Nd-YAG), υγρό ή αέριο (CO₂, Argon).

Οι ακτίνες Laser στη χειρουργική

Στη χειρουργική πράξη, όταν η ακτίνα Laser έλθει σε επαφή με τους ιστούς, προκαλείται μετατροπή της ενέργειας των φωτονίων σε θερμότητα. Όταν η θερμότητα φθάσει στους 60°C, προκαλείται πήξη στα αγγεία και αιμόσταση. Στους 100°C το ενδοκυττάριο νερό εξαερώνεται με επακόλουθο ρήξη της κυτταρικής μεμβράνης. Στους 200-500°C οι ιστοί απανθρακώνονται, ενώ πάνω από τους 500°C οι ιστοί εξαερώνονται. Η ικανότητα των Laser να αυξάνουν τη θερμότητα των ιστών εξαρτάται από την ποσότητα του φωτός σε σχέση με την επιφάνεια του ιστού στον οποίο προσπίπτει (πυκνότητα ενέργειας), από το μήκος κύματος και από το περιεχόμενο του ιστού σε χρωμοφόρες ουσίες. Τρεις είναι κυρίως οι χρωμοφόρες ουσίες των ιστών: η αιμοσφαιρίνη, η μελανίνη και το νερό.

Η διεισδυτικότητα συγκεκριμένης δέσμης Laser σε έναν ιστό εξαρτάται από την ποσότητα των χρωμοφόρων ουσιών και από το βαθμό που κάθε χρωμοφόρα ουσία απορροφά το μήκος κύματος του φωτός που εκπέμπεται από το Laser. Το νερό είναι ασθενές χρωμοφόρο για το ορατό ή υπέρυθρο φως, ώστε στο μάτι ο κερατοειδής και ο φακός να επιτρέπουν τη διόδο των Laser

Εικόνα Α. Το ορατό για τον ανθρώπινο οφθαλμό φάσμα του φωτός κυμαίνεται από τα 400 nm μέχρι τα 750 nm. Όπως φαίνεται στην εικόνα, ανάλογα με το υλικό που χρησιμοποιείται, το εκπεμπόμενο φως LASER κυμαίνεται από τα 193 nm (excimer LASER) μέχρι τα 10.600 nm (CO₂ LASER).

Argon, KTP και Nd-YAG που ενεργούν στον αμφιβλαστροειδή. Αντίθετα, η αιμοσφαιρίνη είναι ισχυρή χρωμοφόρα ουσία. Για να έχει αποτέλεσμα η ακτίνα Laser, πρέπει να απορροφηθεί από τον ιστό. Εάν απλώς υποστεί αντανάκλαση ή διαπεράσει τον ιστό, δεν θα υπάρξει αποτέλεσμα.

Οι κυρίως χρησιμοποιούμενες Laser στη χειρουργική είναι:

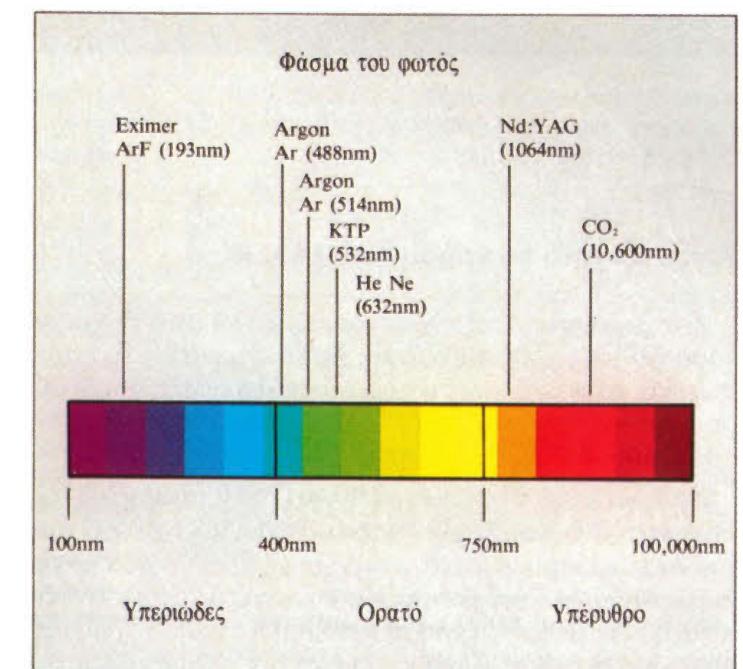
1. Laser διοξειδίου του άνθρακα (CO₂)
2. Laser αργού (Argon)
3. Laser νεοδυμίου-YAG (Yttrium Aluminium Garnet)
4. Laser KTP (Potassium Titanyl Phosphate)

Υπάρχουν και άλλες Laser που έχουν ειδικές δράσεις, όπως οι dye Laser για τη λιθοτριψία και τη φωτοδυναμική θεραπεία και οι excimer Laser που βρίσκονται σε πειραματικό στάδιο για ενδοαγγειακές επεμβάσεις.

Στη λαπαροσκοπική χειρουργική χρησιμοποιούνται κατά σειρά συχνότητας το Nd-YAG Laser που παράγει φως στην αόρατη περιοχή του φάσματος του φωτός (μήκος κύματος λ=1064 nm), το KTP Laser που έχει μισό μήκος κύματος από το Nd-YAG (λ=532 nm) και παράγει πράσινο



φως και το Argon Laser που παράγει μπλε φως (λ=488 και 514 nm) (εικ. Α). Οι δύο τελευταίοι τύποι Laser (Argon και KTP) ασκούν παρόμοια δράση στους ιστούς και προκαλούν επιφανειακή νέκρωση ιστών και θρόμβωση αγγείων (0,5-2,0 mm βάθος). Αντίθετα, το Nd-YAG Laser απορροφάται λιγότερο από την αιμοσφαιρίνη και εισδύει βαθύτερα στους ιστούς, προκαλώντας καλύτερη αιμόσταση. Η ενέργεια των πιο πάνω Laser μεταδίδεται μέσω ινών, που το άκρο τους είναι γυμνό και έρχεται σε άμεση επαφή με τους ιστούς που θέλουμε να "κάψουμε" για αιμόσταση ή τομή. Κατά τη λαπαροσκοπική προσπέλαση, οι ίνες αυτές περνούν στην περιτοναϊκή κοιλότητα από το ειδικό εργαλείο αναρροφήσεως-καταιωνισμού, που στη μέση φέρει ειδικό άνοιγμα για τις ίνες Laser.





Μιχάλης Κατσαρός



Στο σημερινό τεύχος του *Ναί* προτίμησα να επανέλθω εις το παλαιό μου βιβλίο “Κατά Σαδδουκαίων”. Είναι το βιβλίο που έκανε 8 εκδόσεις, παίχτηκε από την μουσική του Θεοδωράκη στο Βερολίνο σε Παγκόσμιο Φεστιβάλ σε μετάφραση Γερμανική, στο Θέατρο Ηρώδου Αττικού εις την Ελληνική. Εναρκτηρίο έργο του Μεγάρου Μουσικής. Ας μη ξεχνάμε και το Ελιζαμπεθ Χώλλ του Λονδίνου από Γερμανό Συνθέτη στη Γερμανική. Ως εξ αυτού ας δώσουμε και στο περιοδικό “Ναί” μία παρουσία με ποιήματα απ’ αυτό το βιβλίο.

ΠΩΣ ΝΑ ΚΑΤΑΧΩΡΙΣΩ

Πώς να καταχωρίσω τόσα γεγονότα — τόσες απόπειρες.

Πώς να μιλήσω; Ενώ οι φωνές επιμένουν — οι ίδιες φωνές — ενώ αποκρούομαι — πώς θες να μείνω μία αστραπή ένα κυκλάμινο μία ρομφαία — πώς θές να μείνω επιτύμβια στήλη σε πεδίο μαχών σε ποιο σταθερό δάπεδο να οχυρώσω τις λεγεώνες μου;

Ο επιμονος θόρυβος σε οχήματα πόλεις αίθουσες οι αδέξιες φωνές σε χώρους εναλλασσόμενους το πλήθος έντρομο ενώ προχωρεί γυρίζει απότομα κοιτάζει σε ορισμένο σημείο και κουρασμένο κλαίει — δεν ξέρει δεν υπάρχει δεν εξουσιάζεται.

Για τούτο υψώνω το λάβαρο τη νύχτα λευκό μετά το σπώ και γίνομαι σίδηρο φωνασκώ υποκρίνομαι παραδίδω τις εντολές παραδίδω κλειδιά πολιτείες μπετόν και σημαίες. Μπορούσα να χαμογελώ καθ’ όλην την διάρκεια. Μπορούσα ν’ αγαπώ καθ’ όλην την διάρκεια. Μπορούσα να κλαίω μιλώντας για την Ειρήνη.

Σας αραδιάζω τα εμπόδια:

Η επέμβασις των γεγονότων των ήχων των παρατάξεων η επέμβασις των πλοίων από το άγριο πέλαγος οι λαϊκοί ρήτορες το στήθος μου οι φωνές οι φάμπρικες το 1917 το 1936 το 1944 ανάβουν τις πυρκαγιές τα φλογερά λόγια ανάβουν το δάσος μου που μου παρέδωσαν και ανεμίζει.

ΛΑΒΔΑΚΙΔΑΙ

Γεννιούνται και έρχονται γερμίζουν τα θεάματα οι ιππόδρομοι αλαλάζουν — δεν θα τους ανεχτώ σήμερα έτοιμους με το ύφος τους βουίζοντας διηγώντας φτύνοντας δεν με αντιλαμβάνονται με το μαύρο μου ένδυμα έτοιμοι να κατέβουν τις κλίμακες να διαπεράσουν μέσα στις αρτηρίες μου σμύρναν και λίβανον οργή και μίσος άρτον και θεάματα.

Θα σας συναντήσω — μην επιμένετε — κάτω στον πιο μεγάλο υπόνομο με τα φανάρια σας μες στα νερά υπαίτους και αθώους — θα σας συναντήσω έναν έναν ξεχωριστά χωρίς άνεμο και βροχή ζητώντας τις νύχτες βοήθεια.

Ωστόσο να υποκρίνεσθε άδοξοι να επιστρέψετε στις εννιά να τετραγωνίσεσθε να κλείνετε τα παράθυρα να μην ελπίζετε πως θα σωθείτε.

Η μικρή έτρεχε μαζεύοντας τα λουλούδια κι άξαφνα το καπέλο της μες στα νερά. Δύο μετά μεσημβριαν η συνάντησις. Όχι επιμένω να φύγουμε.

Σας παίρνω λοιπόν όλους υπό την προστασία μου διευθυντές κλητήρες υποδηματοποιούς ταραξίες γκαρσόνια σε εστιατόρια πλύστρες και πόρνες μαγαζάτορες φοιτητές αντίθετους και ρουφιάνους — σας παίρνω στο χαλασμένο άρμα μου με τ’ ανάπηρο άλογό μου — ανακηρύσσομαι ρήτορας κι άλλα σπουδαία ανεβαίνω σε ξύλινα βάρη κι αναφωνώ τον τραγικό μου λόγο:

“Θάνατος στο γένος των Λαβδακιδών!”

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 ΜΟΥΪΔ»

Γράφει η
ΜΑΡΙΑ ΛΙΛΙΟΠΟΥΛΟΥ
Δημοσιογράφος

Γιορτάζουν οι γυναίκες;

Μάρτης ο μήνας που πέρασε. Ο μήνας που τουλάχιστον ημερολογιακά συνδέεται με τον ερχομό της άνοιξης.

Για μας όμως τις γυναίκες, το θέμα έχει κι άλλες προεκτάσεις αφού μέσα στο Μάρτη γιορτάζεται και η παγκόσμια ημέρα της γυναίκας.

Στις 8 Μαρτίου γιόρταζαν οι γυναίκες. «Βροχή» έπεφταν οι ανακοινώσεις για ορισμένες εκδηλώσεις προς τιμήν αυτού, που κατά τα λοιπά, κρατά ακόμη και στην εποχή μας το χαρακτηρισμό του αδύνατου φύλου.

Καθώς έχουν περάσει λοιπόν αρκετές μέρες από την 8η Μαρτίου μπορούμε κι εμείς μέσα απ' τις στήλες αυτού του περιοδικού να αναφερθούμε στις ευχές όσων θυμήθηκαν τις γυναίκες.

Φαντάζομαι ότι και εσείς θα μάθατε ορισμένες απ' τις δηλώσεις, οι οποίες ήθελαν τις γυναίκες ισότιμες σε όλα με τους άντρες. Δυστυχώς όμως η καθημερινή ζωή δίνει μόνη της τις πραγματικές διαστάσεις του θέματος. Οι γυναίκες είναι ισότιμες. Όχι όμως και για τις 365 μέρες του χρόνου.

Εμείς θα σταθούμε περισσότερο στα μηνύματα και τις κινήσεις που πραγματικά έχουν κάτι να πουν και «μιλάνε» στην ψυχή της γυναίκας.

Με αφορμή την ημέρα της γυναίκας, ο Υπουργός Προεδρίας Σωτήρης Κούβελας, έδωσε συνέντευξη τύπου, κατά την οποία μαζί με τη Γενική Γραμματέα Ισότητας, Ειρήνη Μαυροπούλου, ανακοίνωσαν την έναρξη ορισμένων προγραμμάτων για τις γυναίκες.

Τα προγράμματα αυτά αναμένεται να απορροφήσουν 10 δισεκατομμύρια δραχμές από το 2ο πακέτο Ντέλντ, ενώ στην τετραετία 1994-1997 προβλέπεται να υλοποιηθούν 384 προγράμματα κατάρτισης γυναικών.

Πιο συγκεκριμένα, τα προγράμματα αυτά θα περιλαμβάνουν την επαγγελματική κατάρτιση ανέργων ή απειλούμενων απ' την ανεργία γυναικών, με σκοπό την επανένταξή τους στην αγορά εργασίας και τη

δημιουργία συνεταιρισμών. Σημαντικό βήμα θεωρείται και η κατάρτιση γυναικών που αντιμετωπίζουν ειδικά προβλήματα όπως πρόσφυγες, αποφυλακισθείσες, αρχηγοί μονογονεϊκών οικογενειών, κ.λπ.

Από τα κονδύλια αυτά θα εκπονηθούν επίσης μελέτες και έρευνες σχετικά με την επαγγελματική κινητικότητα των γυναικών, τους παράγοντες που την επηρεάζουν, την επανένταξη στο κοινωνικό σύνολο γυναικών με ιδιαίτερα προβλήματα (από αλκοόλ, ναρκωτικά, κ.λπ.).

Σύμφωνα με την πρόταση της Γ.Γ. Ισότητας προβλέπεται σχεδιασμός και εγκατάσταση ενός ολοκληρωμένου συστήματος πληροφόρησης, ανάλυσης, σύνθεσης και διαχείρισης δεδομένων και θεμάτων που αφορούν στις γυναίκες. Για να βοηθηθούν οι γυναίκες σε όλες τους τις δραστηριότητες προβλέπεται η ίδρυση βρεφονηπιακών σταθμών, τόσο στα μεγάλα αστικά κέντρα όσο και στις αγροτικές περιοχές. Επίσης το πρόγραμμα προβλέπει τη δημιουργία και στήριξη κέντρου παροχής υπηρεσιών για άτομα 3ης ηλικίας.

Για όλα αυτά βέβαια κρίνεται απαραίτητη η ανάπτυξη διακρατικών συνεργασιών με άλλα ευρωπαϊκά κράτη, τα οποία με επιτυχία έχουν εφαρμόσει τέτοια προγράμματα. Στόχος των συνεργασιών αυτών είναι η ανταλλαγή προτύπων και εμπειριών και βέβαια τεχνογνωσίας.

Μήνυμα για την ημέρα της γυναίκας έστειλε και ο Γ.Γ. του ΟΗΕ, Μπούτρος Μπούτρος Γκάλι.

Στο μήνυμά του αναφέρει ότι η μέρα είναι μια ευκαιρία για να μιλήσουμε τιμια για τη συνεχιζόμενη καταπίεση των γυναικών σε πολλές περιοχές του κόσμου και σε πολλούς τομείς της καθημερινής ζωής.

Ο κ. Γκάλι τόνισε ότι η προαγωγή και η προστασία των δικαιωμάτων των γυναικών αποτελούν κεντρικό σκοπό του ΟΗΕ αλλά οι προσπάθειες πρέπει να πολλαπλασιασθούν μέσα στις κοινότητες και στο επίπεδο της βάσης, στην εκπαίδευση και απα-

σχόληση, ώστε να διασφαλιστεί η δίκαιη και χωρίς διακρίσεις μεταχείριση των γυναικών.

Στη συνέχεια του μηνύματος, ο κ. Γκάλι αναφέρει ότι γενικότερα είναι η πρώτη φορά που πολλές γυναίκες ιδιαίτερα στις αναπτυσσόμενες χώρες και στα νέα ανεξάρτητα κράτη έχουν αρχίσει να αντιλαμβάνονται τις δυνατότητές τους και να αναπτύσσουν οικονομική αυτόρκεια, από την οποία μακροπρόθεσμα ωφελούνται και τα ίδια τα κράτη.

Τελειώνοντας ο κ. Γκάλι μίλησε και για την αθέατη όψη του φεγγαριού που συνεχίζει να υπάρχει σε κάποιες χώρες, οι οποίες έχουν δει τη χρήση συστηματικής σεξουαλικής βίας κατά των γυναικών, σαν όπλο πολέμου για να υποβαθμίσουν και να εξευτελίσουν ολόκληρους πληθυσμούς.

Ενδιαφέρουσα εκδήλωση για την ημέρα της γυναίκας είχε ετοιμάσει όμως και η ελληνική επιτροπή της Διεθνούς Αμνηστίας. Θέμα: Οι παραβιάσεις των ανθρωπίνων δικαιωμάτων των γυναικών ανά τον κόσμο.

Μπορεί να βρισκόμαστε 45 χρόνια μετά την υπογραφή της Οικουμενικής Διακήρυξης των ανθρωπίνων δικαιωμάτων από τον ΟΗΕ αλλά οι γυναίκες εξακολουθούν να πέφτουν θύματα κακομεταχείρισης, βασανιστηρίων, σεξουαλικής κακοποίησης και βιασμού σε όλον τον κόσμο, ανάλογα με τις πολιτικές σκοπιμότητες και συγκυρίες.

Άλλοτε αιτία είναι αυτή καθαυτή η δράση τους, πολιτική, κοινωνική, κ.λπ. και άλλοτε οι παραβιάσεις των δικαιωμάτων διαπράττονται απλώς για εκφοβισμό.

Όπως και νά' χει το πράγμα, πάντως, το σημαντικότερο παραμένει να αγωνίζονται οι ίδιες οι γυναίκες για τα δικαιώματά τους, γιατί κανείς άλλος δε θα ενδιαφερθεί περισσότερο απ' ό,τι αυτές. Κατά τα άλλα, χρόνια πολλά σε όσες νομίζουν ότι αυτή η γιορτή έχει ακόμη σημασία.

ΤΟ *ΝΑΙ* ΣΤΙΣ ΓΥΝΑΙΚΕΣ

Η ΕΥΕΛΙΞΙΑ ΤΟΥ ΕΙΝΑΙ ΕΠΕΝΔΥΣΗ!

FLEXIPLAN



**ΤΟ ΕΥΕΛΙΚΤΟ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟ - ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ
ΠΟΥ ΠΡΟΣΑΡΜΟΖΕΤΑΙ ΣΥΜΦΩΝΑ ΜΕ ΤΙΣ ΑΝΑΓΚΕΣ ΚΑΙ ΤΙΣ ΠΡΟΣΔΟΚΙΕΣ ΣΑΣ**

Επενδύοντας στο πρόγραμμα FLEXIPLAN εξασφαλίζετε πάνω απ' όλα το δικαίωμα να προσαρμόζετε την επένδυση και την ασφαλιστική σας κάλυψη ανάλογα με τις εκάστοτε ανάγκες και προσδοκίες σας. Επιπλέον εξασφαλίζετε: ■ Δυνατότητα τροποποίησής του όποτε εσείς κρίνετε αναγκαίο. ■ Επένδυση σε μεγάλη ποικιλία μετοχών, χρεογράφων, και άλλων επενδύσεων στην Κύπρο και στο εξωτερικό. ■ Άτοκο δάνειο. ■ Ρευστοποίηση μέρους ή ολόκληρης της αξίας του προγράμματός σας. ■ Ασφαλιστική προστασία για σας και εξασφάλιση για την οικογένειά σας. ■ Φορολογική απαλλαγή μέχρι και 40% των ασφαλιστρών, ανάλογα με τα εισοδήματά σας. Και ακόμα: προστασία της αξίας της επένδυσης και της κάλυψής σας από τον πληθωρισμό.

FLEXIPLAN

Η ΕΠΕΝΔΥΣΗ ΠΟΥ ΕΙΝΑΙ ΑΣΦΑΛΕΙΑ

INTERAMERICAN
σάς προσέχει

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ



ΟΙ ΣΕΛΙΔΕΣ ΤΗΣ ΚΥΠΡΟΥ

Καίνε όνειρα



Γιατί μπορείς να τα πραγματοποιήσεις με τις Χρηματοδοτήσεις

Σήμερα με τις Χρηματοδοτήσεις της Τράπεζας Κύπρου μπορείς να αποκτήσεις όλα όσα θέλεις με εύκολο, απλό και γρήγορο τρόπο. Πληρώνεις μόνο μικρές μηνιαίες δόσεις και... θα δεις πως τα όνειρά σου δεν είναι και τόσο μακριά από την πραγματοποίηση.

Είδη Ενοικιαγοράς

- Οχήματα
- Επίπλωση
- Οικιακός εξοπλισμός
- Γραφειακός εξοπλισμός
- Βιομηχανικός εξοπλισμός και άλλα.

* Ρωτήστε για το σχέδιο Ασφάλισης Ενοικιαγοράς

Καταστήματα:

Λευκωσία: (02) 441354
Λεμεσός: Λεωφ. Μακαρίου (05) 336277
Οδός Πάφου (05) 391305
Λάρνακα: (04) 656181
Παραλίμνι: (03) 823444
Πάφος: (06) 235451

Υπηρεσίες προσφέρονται και σε όλα τα καταστήματα της Τράπεζας Κύπρου.

**ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΣ
ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΕΩΣ
ΤΡΑΠΕΖΗΣ ΚΥΠΡΟΥ ΛΤΔ**



ΓΡΑΜΜΑ ΑΠΟ ΤΗΝ ΚΥΠΡΟ

Αγαπητοί συνάδελφοι στην Ελλάδα και την Κύπρο, γειά σας. Εύχομαι σε όλους χαρούμενη και ειρηνική πασχαλιά και είθε η ανάσταση του Κυρίου, να σημάνει και την ανάσταση του Ελληνισμού.

Σήμερα θα ήθελα να μιλήσουμε για την "οικονομική κρίση" που μας απασχολεί όλους εδώ στην Κύπρο τους τελευταίους μήνες. Χωρίς να θέλω να παραστήσω τον ειδήμονα, θα ήθελα να αντικρύσουμε το όλο θέμα από μια πιο απλοϊκή σκοπιά και να απευθύνουμε μαζί μερικά ερωτήματα προς τους πελάτες μας που πιθανόν να ανησυχούν.

- 1ο. Πώς εννοούμε την οικονομική κρίση, όταν ταυτόχρονα υπάρχει ζήτηση για 11.000 νέους εργοδοτούμενους σε όλους τους τομείς της οικονομίας;
- 2ο. Οι κυριότερες ελλείψεις εργατικών χεριών παρατηρούνται στις οικοδομικές εργασίες — που σίγουρα δεν θα υπήρχε ζήτηση αν όντως υπήρχε οικονομική κρίση!
- 3ο. Στην Κύπρο ολοένα και αυξάνεται ο αριθμός των πολυτελών και των καινούργιων αυτοκινήτων. Αν αυτό τώρα σημαίνει οικονομική κρίση, ε τι να πω;

Πού οφείλεται όμως όλος αυτός ο θόρυβος που έχει δημιουργηθεί; Πιστεύω ότι σήμερα γίνεται ένα ευρύ ξεκαθάρισμα της αγοράς από άσχετους και ημιεπαγγελματίες κάθε είδους και σε όλους τους χώρους. Ο έντονος ανταγωνισμός έχει αρχίσει να φέρνει τα πρώτα του αποτελέσματα και σίγουρα αυτό δεν αρέσει σε πολλούς. Σαν δεύτερο λόγο, αναφέρω τον έντονο μιμητισμό μας και την συνεχή επανάληψη γεγονότων χωρίς να κάνουμε καν τον κόπο να τα αξιολογήσουμε πρώτα. Με την αλλαγή στην εξουσία και μόλις ακούστηκαν οι πρώτες φωνές για την δήμενη κατεστραμμένη οικονομία, πάγωσε η αγορά πριν καλά-καλά έχει οποιοδήποτε αντίκτυπο! Ε, όχι να μας λένε ακόμα και οι κυβερνητικοί υπάλληλοι ότι πάσχουν από την οικονομική κρίση!

Γι' αυτό, φίλε ασφαλιστή, συνέχισε τις προσπάθειές σου για προσωπική βελτίωση και αύξηση της παραγωγής σου. Στο κάτω-κάτω, αν όντως υπάρχει κρίση, είναι ο μόνος τρόπος για να βγούμε απ' αυτήν!



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

ΑΝΑΒΑΘΜΙΣΗ ΤΩΝ ΕΞΕΤΑΣΕΩΝ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟΥ ΚΥΠΡΟΥ

Το Ασφαλιστικό Ινστιτούτο Κύπρου ανακοίνωσε την εισαγωγή νέων εξετάσεων για την απόκτηση του Πιστοποιητικού Ασφαλιστικών Σπουδών, το οποίο εισήγαγε με μεγάλη επιτυχία το 1988.

Σύμφωνα με τις νέες εξετάσεις, που βασίζονται σ' εκείνες του Chartered Insurance Institute Αγγλίας, οι κάτοχοι του Πιστοποιητικού του Ινστιτούτου, εξαιρούνται μέχρι επτά από τα δέκα θέματα του πιο πάνω σώματος, ανάλογα με το επίπεδο του Πιστοποιητικού που αποκτά ο υποψήφιος.

Βασικός στόχος των νέων εξετάσεων είναι η δημιουργία εξειδικευμένων στελεχών για τις ανάγκες του ασφαλιστικού τομέα του Ελληνικού χώρου, με την απόκτηση αναγνωρισμένων επαγγελματικών προσόντων.

Οι εξετάσεις είναι ακριβώς οι ίδιες με εκείνες του Chartered Insurance Institute τόσο από πλευράς περιεχομένου όσο και από πλευράς βαθμολογίας, με μόνη διαφορά ότι ο Έλληνας σπουδαστής θα μελετά και θα εξετάζεται στη δική του γλώσσα.

Ένα άλλο σημαντικό χαρακτηριστικό των νέων εξετάσεων είναι ότι παρέχουν τη δυνατότητα για προετοιμασία του υποψηφίου σε χρόνο και σε τόπο που τον βολεύει, χωρίς να είναι απαραίτητη η παρακολούθηση διαλέξεων. Με αυτό τον τρόπο, δίνονται ίσες ευκαιρίες απόκτησης ασφαλιστικών γνώσεων και αναγνωρισμένων επαγγελματικών προσόντων σε όλο τον ασφαλιστικό κόσμο, ανεξάρτητα από τον τόπο διαμονής του.

Αξίζει επίσης να σημειωθεί ότι το Πιστοποιητικό Ασφαλιστικών Σπουδών (πρώτο επίπεδο) έχει αναγνωριστεί από το Chartered Insurance Institute, ως ισοδύναμο των δικών του εξετάσεων στο Certificate of Insurance Practice και οι κάτοχοι του μπορούν να γίνουν μέλη του Society of Technicians in Insurance και να χρησιμοποιούν τον τίτλο MSTI.

Λεπτομέρειες για τις εξετάσεις του Ασφαλιστικού Ινστιτούτου Κύπρου, δίνονται στον Οδηγό Εξετάσεων που έχει εκδόσει.

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

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

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

ALICO
Η ασφάλεια της ζωής σας!

Το κτίριο A.I.G. στη Νέα Υόρκη, ΗΠΑ

ALICO

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

AIG A member Company of American International Group

Τι προβλήματα έχουν οι ασφαλιστές στην Κύπρο;

(Η απάντηση θα δοθεί απ' τις ασφαλιστικές εταιρίες τους.)

Παραθέτουμε μερικά ερωτήματα όπως έγιναν στο Ασφαλιστικό Συμπόσιο του Ασφ. Ινστιτούτου Κύπρου:

- Ο μεγαλύτερος εχθρός του ίδιου του επαγγέλματος είναι οι "Πειρατές". Φθείρουν όχι μόνο το επάγγελμα αλλά και τον ίδιο το θεσμό. Μπορείτε να εισηγηθείτε κάτι που θα βοηθήσει στην απόβλυνση του προβλήματος;

- Πώς βλέπετε το γεγονός ότι οι εταιρίες προσπαθώντας να κρατήσουν επιτυχημένους ασφαλιστές τους σπριζούν με τον τίτλο του Manager;

- Ο ασφαλιστής λέμε είναι ελεύθερος επαγγελματίας με όλα τα θετικά και αρνητικά. Μήπως ο agency Manager έχει απωλέσει αυτήν την ελευθερία και έχει μετατραπεί σε "χαμογελαστό τσοπάνο" της Εταιρείας; Η ερώτηση είναι: Μήπως η καθιέρωση του ελεύθερου επαγγελματία manager θα βοηθήσει στη σωστή επιλογή και παραμονή ανθρώπινου δυναμικού;

- Μας έχετε πει τι πρέπει να κάνει ο ασφαλιστής για να διατηρούνται τα συμβόλαιά του. Επίσης μας είπατε ότι πρέπει να είναι σωστός επαγγελματίας. Θέλουμε να μας πείτε, οι Εταιρείες τι πρέπει να κάνουν για να βοηθούν τον ασφαλιστή να διατηρούν τα συμβόλαιά τους;

- Η εικόνα της πλήρους εξυπηρέτησης, που σχηματίζει ο πελάτης, δημιουργεί μήπως, απαιτήσεις, για σίγουρη αποζημίωση κι όχι για δίκαιη αποζημίωση; Αν είναι έτσι η ακύρωση δεν είναι το πλέον αναμενόμενο γεγονός;

- Ποιό ποσοστό διατηρησιμότητας δύο ετών θεωρείται ότι είναι ικανοποιητικό για τον ασφαλιστή, και ποιό ποσοστό για τα Agencies; Έχετε αναφερθεί στην ποιότητα του προϊόντος. Μήπως με τον σημερινό ανταγωνισμό αυτή η ποιότητα να μην μπορεί να κατανοηθεί πλήρως από τους πελάτες, με αποτέλεσμα ο πελάτης να αλλάζει σχέδια και εταιρείες και το επακόλουθο να είναι η μη διατηρησιμότητα στον Ασφαλιστή;

- Πώς επηρεάζεται η διατηρησιμότητα λόγω της αποχώρησης κάποιου από το επάγγελμα και πώς αυτό μπορεί να αντιμετωπισθεί αποτελεσματικά;

- Η ποιότητα φέρνει τη διατηρησιμότητα. Όμως η οικονομική αβεβαιότητα του επαγγελματία ασφαλιστή τον ωθεί να κοιτάει την παραγωγή μόνο;

- Με την εισαγωγή του θεσμού των εξετάσεων δεν θα έπρεπε οι εταιρείες να δίνουν κάποια κίνητρα για να δημιουργήσουν τον καλύτερο ασφαλιστή; Π.χ. ενός συμβολικού μισθού; Αυτό δεν θα βο-

θούσε στην όσο το δυνατό πιο ποιοτική δουλειά;

- Τι γίνεται όταν χάνεται ένα συμβόλαιο λόγω αθέμιτου ανταγωνισμού;

- Δεν νομίζετε ότι ο οξύς ανταγωνισμός μεταξύ των Ασφαλιστικών Εταιρειών επηρεάζει δυσμενώς την Διατηρησιμότητα του Ανθρώπινου Δυναμικού; Παρ' όλα τα ωφέληματα που απολαμβάνει ο ωφελής / ασφαλιστής, πάντοτε υπάρχει ο κίνδυνος να αποχωρήσει λόγω υψηλότερων απολαβών που θα πάρει από άλλην Εταιρεία;

- Όταν σε μια ασφαλιστική εταιρεία φεύγουν 7-10 ασφαλιστές σε ένα χρόνο, από τους πιο παλιούς, πιο έμπειρους μέσα στην αγορά, ποιός κατά την γνώμη σας ευθύνεται; Η Εταιρεία ή οι ασφαλιστές;

- Πού οφείλεται το μη καλό όνομα που έχει δημιουργηθεί για τους Ασφαλιστές; Μήπως οι εταιρίες υπερβάλλουν στις διαφημίσεις τους ξεχνώντας τις υποσχέσεις την ώρα της αποζημίωσης;

- Εδώ και χρόνια σχολιάζουμε το κακό όνομα του επαγγέλματος μας. Από την άλλη θέλουμε να συγκαταλεχθούμε στον κύκλο των Professionals. Αυτά τα δύο δεν συμβαδίζουν αλλά από την άλλη κανείς δεν αντδρά να διορθώσει αυτή την κακή γνώμη. Γιατί πάνω από όλα

υπάρχουν τα συμφέροντα των εταιρειών.

- Τι γίνεται όταν σε μια ομάδα υπάρχουν άτομα που δεν εργάζονται επαγγελματικά; Ποιές οι ενέργειες του διευθυντού του Υπ/τος και ποιές της Εταιρείας;

- Μήπως μία σοβαρή αιτία για την κακή διατηρησιμότητα ασφαλιστών, είναι και η προχειρότητα με την οποία αντιμετωπίζουν οι ίδιες οι Εταιρείες τους Managers;

- Τι μέτρα πρέπει να ληφθούν ούτως ώστε να αποκαταστήσουμε το επάγγελμα / λειτούργημα του Ασφαλιστή, το οποίο έχει φθαρεί στα "μάτια" του κοινού; Τι πρακτικά μέτρα εισηγήσθε;

- Το 1968 όταν μου πρότειναν να γίνω ασφαλιστής μου είπαν ότι μπορώ να εργάζομαι όποτε θέλω, όπως θέλω και όπου θέλω. Σήμερα όμως η Εταιρεία τ' αλλάζει. Πού οφείλεται αυτή η αλλαγή;

- Ξέρουμε ότι το "κλειδί" για την ανάπτυξη σωστών και επαγγελματιών ασφαλιστών είναι ο σωστός και καταρτισμένος Δ/ντής Υπ/τος. Πιστεύετε επομένως ότι στην Κύπρο έχουμε και δημιουργούμε τέτοιους managers ώστε να μας δημιουργήσουν επαγγελματίες ασφαλιστές;

- Αφού φαίνεται ότι δεν υπάρχει συντονισμένη προσπάθεια ή διάθεση επιμόρφωσης του κοινού για το επάγγελμα του ασφαλιστή, πιστεύετε ότι αυτό πρέπει να γίνει από τις ασφαλιστικές εταιρείες μέσω των σχολείων; Αν ναι, θα είστε διατεθειμένοι να πείσετε την εταιρεία σας να κάνει τέτοια προσπάθεια;

- Η απώλεια ανθρώπινου δυναμικού δεν είναι μόνο από άτομα που εγκαταλείπουν το επάγγελμα αλλά και από άτομα που αλλάζουν εταιρείες. Αυτά τα άτομα μπορεί να έχουν τις ιδανικές συνθήκες ερ-

γασίας και να είναι και επιτυχημένοι. Συνήθως το κάνουν για μεγάλα χρηματικά ποσά. Ποιός ευθύνεται και πού θα καταλήξουμε;

- Πρέπει οι διευθυντές να είναι και οι πρώτοι πωλητές;

- Σαν άνθρωποι του Reccrating έχουν διερρωτηθεί εάν οι εταιρείες πράγματι προσπαθούν να διαγράψουν τις πραγματικά κακές εντυπώσεις που έχουν κάνει στο παρελθόν; Πιστεύω ότι αρκετές εταιρείες εξακολουθούν να ενεργούν λανθασμένα και συνεχίζουν την ζημιά στο επάγγελμα.

- Ποιά η εμπειρία από τους part time μέχρι σήμερα;

- Τα ορφανά συμβόλαια κατά το μεγαλύτερο βαθμό δεν είναι από τους part time;

- Μήπως για την ανέλιξη των ασφαλιστών υπάρχουν κάποιοι φραγμοί από τις ίδιες τις εταιρείες αρχικά, και αργότερα από κάποια

κατεστημένα που μπορεί να επικρατούν στα διάφορα υποκαταστήματα;

- Δεν πιστεύετε ότι μειώνεται το κύρος της εταιρείας όταν η εταιρεία προσλαμβάνει part time ασφαλιστές; Τι εντύπωση θα δώσει αυτός ο ασφαλιστής στον πελάτη; Αφού μπορεί να είναι και ψαράς ή κομμωτής ή βοθροκαθαριστής;

- Η μετακίνηση ασφαλιστών από Εταιρεία σε Εταιρεία έχει επίδραση στους πελάτες τους. Ποιός ο αντίκτυπος στους πελάτες ιδίως όταν ο ασφαλιστής θα πρέπει να "πείσει" ότι η νέα του Εταιρεία είναι "καλύτερη" από την προηγούμενη;

- Τι έχετε να πείτε για τις προτάσεις που γίνονται καθημερινώς σε ασφαλιστές από διάφορες εταιρείες; Και πόσο ένοχοι ιώθετε όταν κάποιος πετυχημένος κάνει μετακίνηση στην οποία τελικά είναι ζημιωμένος, ή χάνεται από το επάγγελμα;

ΤΕΛΕΤΗ ΒΡΑΒΕΥΣΕΩΝ ΤΗΣ EUROLIFE



Στις 10 του Απριλίου, μέσα σε μια ατμόσφαιρα επιβλητική και με ένα ενθουσιώδες ανθρώπινο δυναμικό, εορτάστηκε στο ξενοδοχείο HILTON με όλες τις τιμές που αρμόζει, η ξεχωριστή ημέρα των ανθρώπων της EuroLife.

Η ετήσια αυτή εκδήλωση της EuroLife,

Η EUROLIFE ΠΑΡΟΥΣΑ ΣΤΗΝ ΦΙΛΑΝΘΡΩΠΙΚΗ ΕΚΔΗΛΩΣΗ "ΠΕΡΠΑΤΩ ΜΕ ΤΟΥΣ ΤΥΦΛΟΥΣ"

Μέσα σε μια ατμόσφαιρα γεμάτη αγάπη και ενθουσιασμό, διοργανώθηκε το Σάββατο 4 Απριλίου η Φιλανθρωπική εκδήλωση "Περπατώ με τους Τυφλούς". Κύριος σκοπός της εκδήλωσης ήταν η συλλογή χρημάτων για κάλυψη αναγκών των τυφλών της Κύπρου.

Στην εκδήλωση αυτή έλαβαν μέρος οργανωμένες ομάδες όπως πρόσκοποι, οδηγοί και η Κυπριακή Ομοσπονδία Ποδηλασίας. Η EuroLife μέσα στα πλαίσια της προσφοράς της προς το κοινωνικό σύνολο επικολήγησε τους ποδηλάτες, οι οποίοι κάλυψαν την απόσταση από την Μονή Μαχαιρά μέχρι το Χίλτον στη Λευκωσία.

Τους ποδηλάτες υποδέχτηκε στο Χίλτον ο Γενικός Διευθυντής της Εταιρείας κος Λάμπρος Προδρόμου.

Της πορείας ηγήθηκε ο Πρόεδρος της Δημοκρατίας κος Γλαύκος Κληρίδης.

ΕΠΙΤΥΧΙΑ ΚΥΠΡΙΑΚΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΓΡΑΦΕΙΟΥ

Στην τελευταία συνεδρία του EURO-

φέτος παρουσίασε μια καινοτομία. Ξεκίνησε στις 3.30 το απόγευμα και αποκορυφώθηκε στις 1 το πρωί της επόμενης ημέρας.

Νωρίς το απόγευμα τιμήθηκαν όλοι όσοι πέτυχαν να ξεχωρίσουν ανάμεσα στο επιλεκτικό δυναμικό πωλήσεων της EuroLife, καθώς επίσης και το διοικητικό προσωπικό και το προσωπικό του Συγκροτήματος της Τράπεζας Κύπρου.

Την τελετή βραβείων πλαισίωσαν οι ομιλίες του προέδρου του Διοικητικού Συμβουλίου κυρίου Α. Πατσαλίδη, του Γενικού Διευθυντή κυρίου Λ. Προδρόμου και του Διευθυντή Πωλήσεων και Μάρκετινγκ κυρίου Γ. Βιολάρη, καθώς επίσης και προβολές multi-image modules. Ο κύριος Λ. Προδρόμου τόνισε στην ομιλία του τα σημαντικά αποτελέσματα της εταιρείας σε παραγωγή και ανθρώπινο δυναμικό για το 1992. Ανέφερε ενδεικτικά την αύξηση στην παραγωγή, η οποία έφθασε το 64% και ξε-

BROKER CONSORTIUM που έγινε στο Οπόρτο της Πορτογαλλίας, η METROPOLITAN INSURANCE CONSULTANTS AND BROKERS LTD., έγινε δεκτή ως πλήρες μέλος.

Το EUROBROKER CONSORTIUM, αποτελείται από ασφαλιστικές εταιρείες, μια από κάθε χώρα μέλος της Ευρωπαϊκής Κοινότητας, καθώς και από χώρες που έχουν στενούς δεσμούς με την Ευρώπη, όπως είναι και η Κύπρος.

Σκοπός είναι η ανταλλαγή ασφαλιστικών εργασιών μεταξύ των μελών του CONSORTIUM. Τα μέλη αυτά που είναι από τους μεγαλύτερους ασφαλιστές στις χώρες τους, έχουν πολλούς διεθνείς πελάτες που χρειάζονται σωστή ασφαλιστική κάλυψη.

Η εκλογή της METROPOLITAN INSURANCE CONSULTANTS AND BROKERS σα μέλος σε αυτή τη μεγάλη ασφαλιστική οικογένεια δείχνει εμπιστοσύνη, και αποτελεί σαφή ένδειξη ότι και η Κύπρος και οι Κύπριοι ασφαλιστές μπορούν να προσφέρουν σωστή ασφαλιστική προστασία, όπως και οι Ευρωπαίοι συνεργάτες τους.

ΟΙ ΠΟΔΟΣΦΑΙΡΙΣΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΖΟΝΤΑΙ

Ο Παγκύπριος Σύνδεσμος Ποδοσφαιριστών συμφώνησε με την INTERAMERICAN για παροχή ασφαλιστικών καλύψεων προς τα μέλη του. Οι καλύψεις αφορούν Ασφάλεια Ζωής, Αποζημίωση

πέρασε τα ΑΚ 3 εκατομμύρια ασφάλιστρα. Επίσης, αναφέρθηκε στο Δίκτυο Πωλήσεων της εταιρείας, το οποίο έφθασε τους αριθμούς ρεκόρ για τα Κυπριακά δεδομένα με 250 ασφαλιστές καριέρας και 20 Διευθυντές Πωλήσεων και στην τιμή της Μετοχικής Μονάδας που παρουσίασε μία αξιολογητή αύξηση της τάξεως του 8.7%. Τέλος, τόνισε σε όλους τους παρευρισκόμενους την σημασία του να αποτελούν την ομάδα της πρώτης εταιρείας και να κατέχουν την δύναμη, το κύρος και το όνομα της πιο δυναμικής εταιρείας της Κύπρου.

Το απογευματινό δόλεγμα έδωσε την ευκαιρία για μια ευρύτερη σύναξη όλων αυτών που αποτελούν την μεγάλη οικογένεια της EuroLife.

Στη συνέχεια ακολούθησε το πλούσιο δείπνο και το καλλιτεχνικό πρόγραμμα με κέφι, τραγούδι και χορό που κράτησε μέχρι το πρωί.

για Μόνιμη Ανικανότητα Εργασίας, Αποζημίωση για απώλεια ποδοσφαιρικής καριέρας και μηνιαίο επίδομα συνεπείας στυχήματος. 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.

ΣΕΜΙΝΑΡΙΟ ΚΕΝΤΡΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ

Διοργανώθηκε με επιτυχία σεμινάριο της Κεντρικής Ασφαλιστικής στο ξενοδοχείο CHURCHILL. Σκοπός του σεμιναρίου ήταν η επιμόρφωση των ασφαλιστών πάνω στα σχέδια Αστικής Ευθύνης και Ευθύνης εργοδότη που έχουν αρχίσει να γίνονται αναγκαίοτητα για το Κυπριακό Ασφαλιστικό κοινό.





Διεθνής Κάρτα Νοσηλείας UniCross

Η Universal Life, σε συνεργασία με την MedNet σας προσφέρει με ένα ιδιαίτερα χαμηλό ασφάλιστρο την Κάρτα Νοσηλείας UniCross που παρέχει:

- Εγγυημένη ισοβιότητα κάλυψης στην Ελλάδα και το εξωτερικό.
- Άμεση πρόσβαση στα καλύτερα νοσοκομεία του κόσμου.
- Αυτόματη εξόφληση των εξόδων νοσηλείας σας σε ποσοστό 100%.
- Δωρεάν ρυθμίσεις για νοσηλεία στην Αγγλία (κλείσιμο ραντεβού, παροχή διερμηνέα, παραλαβή από το αεροδρόμιο κλπ.)

Γιά την πλήρη ενημέρωσή σας επικοινωνείτε με τον κ. Μέγα στο τηλέφωνο 01-95.14.845.

ΛΕΩΦΟΡΟΣ ΣΥΓΓΡΟΥ 294. Τ.Κ. 176.73, ΑΘΗΝΑ, ΕΛΛΑΔΑ. ΤΗΛ. 01-9519348. ΦΑΞ 01-9511252



γνωρίστε τη διαφορά!

Πάμε Κύπρο;



Οργανωτική Επιτροπή
Ε' Πανελληνίου Ασφαλιστικού Συνεδρίου
Ξενοδοχείο Four Seasons - Λεμεσός
20-21 Μαΐου 1993



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΙΔΗΣΕΙΣ

ΟΛΑ ΤΑ ΝΕΑ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΧΩΡΟΥ



4ο ΕΤΗΣΙΟ ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ ΖΩΗΣ ΤΗΣ Α.Α.Ε. "ΑΣΤΗΡ"

Στις 10 & 11 Απριλίου πραγματοποιήθηκε στο ξενοδοχείο PORTO HYDRA το 4ο ετήσιο Συνέδριο Συνεργατών Ζωής της Ασφαλιστικής Εταιρίας "ΑΣΤΗΡ".

Την έναρξη των εργασιών του Συνεδρίου κήρυξε ο Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου του ΑΣΤΕΡΑ και Αντιπρόεδρος της Εθνικής Τράπεζας κ. Σπύρος Καπράλος.

Χαιρετισμό απύθυε ο Γενικός Διευθυντής της Εταιρίας κ. Βάσος Χαρδαλιάς ο οποίος στη συνέχεια αναφέρθηκε στα 63 χρόνια γόνιμης και δημιουργικής συνεχούς παρουσίας του Αστέρη στο ασφαλιστικό στερέωμα καθώς και στις δυνατότητες που διανοίγονται τώρα για να συνεχίσει την ανοδική του πορεία στον ευρωπαϊκό ασφαλιστικό στίβο.

Αμέσως μετά τους χαιρετισμούς προβλήθηκε ένα ιδιαίτερα επιτυχημένο και εντυπωσιακό πολυθέαμα με τίτλο "Στον Αστερισμό της Προο-

δού".

Ακολούθησαν οι βραβεύσεις 52 "χρυσών" Συνεργατών Ζωής, οι περισσότεροι των οποίων με τα σημαντικά παραγωγικά τους αποτελέσματα έχουν ήδη εξασφαλίσει τις προϋποθέσεις για την συμμετοχή τους στο μεγάλο εκπαιδευτικό ταξίδι Αγγλίας-Σκωτίας τον επόμενο μήνα.

Κατά τη διάρκεια του Συνεδρίου αναπτύχθηκαν τα εξής θέματα:

- Πορεία της Εταιρίας: Ομιλητής ο κ. Βάσος Χαρδαλιάς, Γενικός Δ/ντής.
- Οικονομικός Απολογισμός 1992 - Προϋπολογισμός 1993. Ομιλητής ο κ. Γεώργιος Γρίβας, Δ/ντής Ζωής.
- Εκπαιδευτικό Πρόγραμμα Εταιρίας: Ομιλητής ο κ. Ευάγγελος Ζαχαρίας, Προϊστάμενος Τομέα Διοικητικών Υπηρεσιών.
- Οργάνωση, λειτουργία και αποδοτικότητα Γραφείου Ζωής: Ομιλητής ο κ. Δημ. Καταμάλλας, Προϊστάμενος Γραφείου Ζωής.
- Η διατηρησιμότητα και η σημασία της για την καριέρα και το εισόδημα του Ασφαλιστή: Ομιλητής ο κ. Κων/νος Δημητριάδης, Πράκτορας.
- Οι δύο όψεις της επιτυχίας: Ομιλήτρια η κ. Μαρίνα Δρακάτου, εκδότρια του περιοδικού "ΙΔΙΩΤΙΚΗ



ΑΣΦΑΛΙΣΗ"

- Έρευνα αγοράς, Δημόσιες σχέσεις και διαφήμιση της Εταιρίας το 1993. Ομιλητής ο κ. Χάρης Τσιμπόγος, σύμβουλος δημοσίων σχέσεων & MARKETING.

- Ανάπτυξη του δικτύου πωλήσεων το 1992 και προοπτικές για το μέλλον: Ομιλητής ο κ. Γεώργιος Μανθάνης, Διευθυντής Πωλήσεων.

Το Συνέδριο παρακολούθησαν και τίμησαν με την παρουσία τους εκτός από τον Πρόεδρο κ. Σπύρο Καπράλο και τα μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου κ.κ. Ι. Φινοκαλιώτης, Γ. Κουμαντάκης, Στ. Χατζηκωνσταντής,

Η πρώτη μέρα του Συνεδρίου ολοκληρώθηκε με χοροεσπερίδα και πλούσιο καλλιτεχνικό πρόγραμμα που κράτησε συντροφιά στους Συνέδρους ως τις πρώτες πρωινές ώρες.

Κοινή διαπίστωση υπήρξε ότι στον Αστέρη πραγματοποιούνται θεαματικές προσαρμογές στις απαιτήσεις των καιρών και ότι άνεμος δημιουργίας πνέει έντονα στους κόλπους του.

NATIONAL HELLAS.

Τους παραπάνω αριθμούς, πέρα από την Οικονομική άποψη, πρέπει να τους δούμε και από μια άλλη πλευρά, την κοινωνική διάσταση αυτών.

— Θα δούμε λοιπόν ότι στο έτος 1992, στις Εταιρίες του Ομίλου εργάστηκαν 700 άνθρωποι. (500 στο χώρο των πωλήσεων και 200 υπάλληλοι). Έζησαν δηλαδή 700 οικογένειες που αυτό σημαίνει 2.500 περίπου άνθρωποι.

Οι συνολικές αποδοχές, προμήθειες, αμοιβές και κάθε είδους απολαβές αυτών ανήλθαν σε 1 δις 400 εκατομμύρια.

— Στο Ελληνικό Δημόσιο πληρώθηκαν φόροι κάθε μορφής 530 εκατομμύρια. Ενώ τα Ασφαλιστικά Ταμεία ενισχύθηκαν με εισφορές ύψους 190 εκατομμυρίων δραχμών.

— Παράλληλα, σε προμηθευτές και διάφορους τρίτους καταβλήθηκαν για προμήθειες αναλωσίμων υλικών και παροχή υπηρεσιών 350 εκατομμύρια δραχμές.

— Τέλος, τα συναλλαγματικά αποθέματα της χώρας μας ενισχύθηκαν με 2,3 δις δραχμές. Ποσό που αφορά εισαγωγή συναλλάγματος από το εξωτερικό. Αυτοί είναι οι αριθμοί που δείχνουν, σε γενικές γραμμές, τα οικονομικά μεγέθη των εταιριών αλλά και την προσφορά τους στο κοινωνικό σύνολο κατά το χρόνο που πέρασε.

Σημείο διαφοροποίησης μεταξύ των εταιριών η ποιότητά τους!

Επίσκεψη γνωριμίας στις σύγχρονες εγκαταστάσεις της INTERAMERICAN, στο Μαρούσι, πραγματοποίησε Ομάδα νέων πτυχιούχων επιχειρηματιών, από την Ιταλία, Γαλλία και Ελλάδα, προκειμένου να ενημερωθούν για τα Προγράμματα Ολικής Ποιότητας που εφαρμόζει ο Όμιλος INTERAMERICAN, και που έχουν σαν στόχο την μεγαλύτερη ικανοποίηση και εξυπηρέτηση των πελατών, την αποτελεσματική λειτουργία του Ομίλου εταιριών, αλλά και την αξιοποίηση και φροντίδα του ανθρώπινου δυναμικού.



Συγκεκριμένα το Εμπορικό και Βιομηχανικό Επιμελητήριο Αθηνών στο πλαίσιο διακρατικής συνεργασίας με την Ακαδημία της Νίκαιας της Γαλλίας και του Κοινοβουλίου του Τρέντο της Ιταλίας, πραγματοποίησε ειδικό σεμινάριο με θέμα: "MANAGEMENT ΟΛΙΚΗΣ ΠΟΙΟΤΗΤΑΣ" για νέους επιχειρηματίες. Στο πλαίσιο αυτού του σεμιναρίου συμπεριλαμβάνεται και η επίσκεψη γνωριμίας σε δύο ελληνικές εταιρίες που διακρίνονται για την Ποιότητά τους, μία εκ των οποίων ήταν η INTERAMERICAN.

Αξίζει να σημειωθεί ότι το σεμινάριο εντάσσεται στο πλαίσιο της Κοινωνικής πρωτοβουλίας EUROFORM, η οποία δημιουργήθηκε από την επιτροπή Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων και αφορά στις νέες επαγγελματικές ειδικεύσεις, στις νέες ικανότητες και στις νέες ευκαιρίες απασχόλησης που απαιτεί η ολοκλήρωση της εσωτερικής αγοράς της Ε.Ο.Κ.

Στη συνάντηση εκφράστηκαν εκ μέρους της διοίκησης της εταιρίας ειλικρινή αισθήματα φιλίας και χαράς για την παρουσία των φίλων και εταιρών μας, τονίζοντας την ανάγκη στενότερης συνεργασίας μεταξύ των χωρών της Ευρωπαϊκής Κοινότητας. Είναι φανερό, τόνισε ο Διευθυντής Ποιότητας της INTERAMERICAN κος Αντ. Σπανός, ότι μια τέτοια προσπάθεια βοηθά στην επικοινωνία αλλά και στην επιμόρφωση των Ελλήνων νέων επιχειρηματιών, διότι χωρίς κατάλληλη επικοινωνία, χωρίς δημιουργικές ιδέες, χωρίς εκπαίδευση, το ανθρώπινο δυναμικό δεν μπορεί να αποδώσει το μέγιστο των δυνατοτήτων του.

Πράγματι σε μία εποχή όπου οι περισσότερες εταιρίες εντείνουν τις προσπάθειές τους για να ξεχωρίσουν από τους ανταγωνιστές τους, κανένα σημείο διαφοροποίησης δεν θα αποδειχθεί ισχυρότερο από την Ποιότητά τους.

Τους νέους επιχειρηματίες συνόδεψε από την πλευρά του Εμπορικού και Βιομηχανικού Επιμελητηρίου Αθηνών η κα Νατάσα Χίρου, η οποία ευχαρίστησε την INTERAMERICAN για την θαυμάσια φιλοξενία που προσέφερε στους νέους.

CONTINENTAL: ΕΠΟΙΚΟΔΟΜΗΤΙΚΗ ΣΥΝΑΝΤΗΣΗ ΤΟΥ ΔΙΕΥΘΥΝΟΝΤΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΥ ΜΕ ΤΟΥΣ ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΟΥΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

Οι καίριες αποφάσεις πρέπει να λαμβάνονται αφού ακουστούν οι γνώμες των στελεχών που βρίσκονται κοντά στον πελάτη. Αυτό είναι το πιστεύω των ανθρώνων που βρίσκονται στην πρώτη γραμμή και λαμβάνουν πιο γρήγορα τα μηνύματα της αγοράς.

Στα πλαίσια αυτής της συνεργασίας πραγματοποιήθηκε συνάντηση του κ. Αλεξανδράτου και των Διευθυντών των Διοικητικών Υπηρεσιών με τους Περιφερειακούς Διευθυντές Πωλήσεων της Εταιρίας. Η συνάντηση αυτή έγινε στις 12-4-93 στο Ξενοδοχείο ROYAL OLYMPIC των Αθηνών, παραβρέθηκε δε σ' αυτήν και ο Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου της CONTINENTAL κ. Βασίλης Καλτσάς.

Συμμετείχαν οι εξής Περιφερειακοί Διευθυντές:

- Από την περιοχή Αθηνών και Κεντρικής Ελλάδος οι κ.κ. Διονύσιος Βλαχοπούλος και Μιχ. Μαρέλος.
- Από την περιοχή Πελοποννήσου και Δυτ. Ελλάδος οι κ.κ. Ρένα Μπικου, Βασ. Παπαβασιλείου και Γ. Φωτιάδης.
- Από την Κρήτη ο κ. Κων. Σαριδάκης.
- Από την Μακεδονία οι κ.κ. Ευγ. Ζαχαριάδου, Γ. Κυμπαρίδης και Αναστ. Μανάκου.
- Και από την Θράκη ο κ. Γ. Τρυπάνης.

Οι συναντήσεις αυτές θα πραγματοποιούνται σε τακτά διαστήματα για την βελτίωση των διαδικασιών εξυπηρέτησής των ασφαλισμένων.

... Προς την επίτευξη Ολικής Ποιότητας!

"Ολική Ποιότητα" είναι ο τίτλος του καινούργιου βιβλίου των Εκδόσεων "Γαλαΐας", που δίνει το "παρών" δρομολογώντας το επιτυχές μέλλον κάθε επιχείρησης, μέσα από τη δύσκολη πορεία προς την επίτευξη Ολικής Ποιότητας.

Ο συγγραφέας, Αντώνης Σπανός, καθορίζοντας το μοντέλο της ιδανικής επιχείρησης, χαράζει το δρόμο προς την Ολική Ποιότητα, στηρίζοντας - με μεθοδευμένη διαδικασία - τα βήματα που πρέπει να ακολουθήσουν τόσο η ηγεσία όσο

ΟΛΙΚΗ ΠΟΙΟΤΗΤΑ

A. Σπανός

και τα στελέχη:

- Πολιτική και στρατηγική που πρέπει να ακολουθεί η επιχείρηση.
- Πως ο οργανισμός ενσωματώνει την Ολική Ποιότητα στη διαδικασία υλοποίησης και αναθεώρησης της πολιτικής και στρατηγικής του.
- Συμπεριφορά των διευθυντικών στελεχών για κατεύθυνση της επιχείρησης προς την Ολική Ποιότητα.
- Απελευθέρωση ανθρώπινου δυναμικού για βελτιστοποίηση των εργασιών της.
- Συλλογή δημιουργικών ιδεών όλων των υπαλλήλων και στελεχών μιας επιχείρησης.
- Υποδείγματα επιχειρήσεων που εφάρμοσαν με επιτυχία την Ολική Ποιότητα.
- Διεθνή Πρότυπα Διασφάλισης Ποιότητας.

Ο Αντώνης Σπανός είναι πτυχιούχος μαθηματικός εξειδικευμένος στους ηλεκτρονικούς υπολογιστές και κάτοχος πτυχίου LOMA GEORGIA, με μεταπτυχιακές σπουδές στη Διοίκηση Επιχειρήσεων. Είναι εκπρόσωπος Ποιότητας του EFQM (European Foundation for Quality Management) στον Όμιλο Interamerican. Αξιολογητής του Ευρωπαϊκού Βραβείου Ποιότητας (EFQM-EQO-EEC). Πρόεδρος της Ελληνικής Επιτροπής του Ευρωπαϊκού Media Award Ποιότητας. Μέλος Ευρωπαϊκής Στρογγυλής Τραπέζης για το Benchmarking.

ΔΕΞΙΩΣΕΙΣ ΑΘΗΝΑ - ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ

Η ALLIANZ, η μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρία της Ευρώπης, συμμετείχε στην κορηγία των δύο δεξιώσεων που παρέθεσε το Ελληνοεργματικό Εμπορικό και Βιομηχανικό Επιμελητήριο, με την έναρξη του καινούργιου έτους προς τιμή των μελών του.

Στις εορταστικές εκδηλώσεις παρευρέθησαν προσωπικότητες από τον πολιτικό χώρο, ξένες πρεσβείες, τον οικονομικό χώρο, τα ελληνικά και ξένα επιμελητήρια, τον ελληνικό και γερμανικό τύπο.

Π. Ψωμιάδης: Για πρώτη φορά Έλληνας Ασφαλιστής αποκτά μερίδιο συμμετοχής αλλοδαπών ασφαλιστών!



υπεγράφη στην Αθήνα συμφωνία δια της οποίας η ολλανδική ασφαλιστική εταιρία AEGON, της μείζονος μειοψηφίας του Ομίλου Εταιριών της

ελληνικής ασφαλιστικής εταιρείας ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ, μετέβησε το σύνολο των εις χείρας της μετοχών στον γνωστό ασφαλιστή κ. Παύλο Ψωμιάδη, κάτοχο της πλειοψηφίας των μετοχών των εταιριών του Ομίλου. Η επίσημη αναγγελία της συμφωνίας ΨΩΜΙΑΔΗ-ΑEGON έγινε δια του τύπου στις 21 Απριλίου 1993, ταυτόχρονα στην Χάγη και την Αθήνα. Η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ, η οποία συμπληρώνει εφέτος πενήντα χρόνια πρωτοποριακής και ιδιαίτερα δυναμικής παρουσίας στον ελληνικό ασφαλιστικό χώρο, ιδρύθηκε το 1943 από τον Αλέξανδρο Ταμπουρά σε συνεργασία με τις ασφαλιστικές εταιρείες Εθνική, Εμπορική και Ιονική και τα Μετοχικά Ταμεία των Πολιτικών Υπαλλήλων Στρατού, Ναυτικού, Αεροπορίας και Υπαλλήλων της Τραπέζης της Ελλάδος. Το τελευταίο, το έτος 1950 απέκτησε την πλειοψηφία των μετοχών της εταιρείας, η οποία

από του έτους 1964 περιήλθε εις χείρας του Αλεξάνδρου Ταμπουρά. Τέλος, από του έτους 1987 ο Αλέξανδρος Ταμπουράς, μετά συμπλήρωση εξηκονταετούς παρουσίας στο ασφαλιστικό επάγγελμα, μετέβησε τον μετοχικό έλεγχο της εταιρείας στον μέχρι τότε στενό συνεργάτη του Παύλο Ψωμιάδη. Επί της εποχής του Π. Ψωμιάδη ο αριθμός των εταιριών του Ομίλου διευρύνθηκε σημαντικά. Ακόμη, μεταξύ των διεθνούς κύρους ασφαλιστικών εταιριών, οι οποίες συνεργάστηκαν κατά τον πεντηκονταετή μέχρι τώρα βίο της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ μαζί της, ήταν και οι αμερικανικές INSURANCE COMPANY OF NORTH AMERICA, η OCCIDENTAL INSURANCE COMPANY OF CALIFORNIA και τελευταίως η ολλανδική ασφαλιστική εταιρεία AEGON. Όσον αφορά την τελευταία, αξίζει να σημειωθεί ότι για πρώτη φορά Έλληνας ασφαλιστής αποκτά

το μερίδιο συμμετοχής αλλοδαπών ασφαλιστών σε ελληνική ασφαλιστική εταιρεία, ενώ μέχρι τώρα συνέβαινε το αντίθετο.

Αφορά ανακοινώσεις που έγιναν στο 23ο Συνέδριο Στελεχών INTERNATIONAL HOLDING

Πολύ ενδιαφέροντα τα στοιχεία που έδωσε ο κ. Ν. Σπανός για την εταιρία INTERNATIONAL HOLDING. Ας τα δούμε περιληπτικά:

Η INTERNATIONAL HOLDING ιδρύθηκε με Μετοχικό Κεφάλαιο 2,5 δις. Τα χρήματα αυτά χρησιμοποιήθηκαν — για την ίδρυση της INTERNATIONAL LIFE — για την ίδρυση των ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ και για την αύξηση του Μετοχικού Κεφαλαίου της INTER-



2ο ΣΥΝΕΔΡΙΟ SCOPLIFE "ΔΥΝΑΜΙΚΑ ΜΠΡΟΣΤΑ"

Στις 30 Μαρτίου πραγματοποιήθηκε με μεγάλη επιτυχία στο ξενοδοχείο HILTON Αθηνών το 2ο Συνέδριο της SCOPLIFE με τίτλο "ΔΥΝΑΜΙΚΑ

ΜΠΡΟΣΤΑ".

Στο Συνέδριο συμμετείχαν τα επίλεκτα στελέχη της δύναμης πωλήσεων και όλο το διοικητικό προσωπικό της εταιρίας.

Βασικοί ομιλητές ήταν οι:
κ. David Woods Διευθύνων Σύμβου-

λος της Scottish Provident και Πρόεδρος του Δ.Σ. της Scorlife κ. Barry Rose General Manager, Investments, Scottish Provident κ. Χρήστος Νικολάου Διευθύνων Σύμβουλος, Γενικός Διευθυντής και Αντιπρόεδρος του Δ.Σ. της Scorlife κ. Μιχάλης Μαυροβουινιώτης Διευθυντής Marketing

κ. Γιώργος Κλόγκας Διευθυντής Πωλήσεων

κ. Γρηγόρης Σουκιούρογλου Επιθεωρητής Πωλήσεων Βορείου Ελλάδος

κ. Γιώργος Αυλωνίτης Καθηγητής Marketing Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών (Θέμα: Μία ανασκόπηση του προφίλ και των απαιτήσεων του πελάτη ασφαλείων ζωής)

κ. Γιώργος Μπούας Διευθύνων Σύμ-

βουλος της TMI/PRC SA (Θέμα: Customer Service)

Την έναρξη των εργασιών κήρυξε ο Αντιπρόεδρος της Βουλής των Ελλήνων κ. Αθανάσιος Ξαρχάς.

Στο 2ο Συνέδριο ανακοινώθηκαν οι παραγωγικοί στόχοι της SCOPLIFE για το 1993 καθώς και τα νέα προϊόντα της εταιρίας που είναι η νέα γραμμή προϊόντων MEDLINE (απεριόριστη νοσοκομειακή κάλυψη στην Ελλάδα και στο εξωτερικό) και η γραμμή προϊόντων AUTOMATIC LINE (συμβόλαιο με αυτόματη ετήσια ανηρροσαρμογή ασφαλιστρού).



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, TLX: 241618 AMEA GR, FAX: 4113171

ALICO: ΤΑ ΜΕΛΗ ΤΩΝ ΚΥΚΛΩΝ ΕΠΙΤΥΧΗΜΕΝΩΝ ΔΙΕΥΘΥΝΤΩΝ ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΩΝ ΚΑΙ ΕΠΙΤΥΧΗΜΕΝΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ 1993

Ανακοινώθηκαν πριν από λίγες ημέρες τα ονόματα των μελών του Κύκλου Επιτυχημένων Διευθυντών Υποκαταστημάτων (Κ.Ε.Δ.Υ.), καθώς επίσης και του Κύκλου Επιτυχημένων Ασφαλιστών (Κ.Ε.Α.) της ALICO για το 1993.

Πιο αναλυτικά, μέλη του Κύκλου Επιτυχημένων Διευθυντών Υποκαταστημάτων της ALICO για το 1993 είναι οι κ.κ.:

- Μ. Πιατόπουλος
- Θ. Σκουτέλης

Όσον αφορά στον Κύκλο Επιτυχημένων Ασφαλιστών, μέλη του αποτελούν οι κ.κ.:

ΜΕΛΗ Κ.Ε.Α. 1993

ΔΙΑΚΕΚΡΙΜΕΝΑ ΜΕΛΗ

1. ΑΝΑΣΤΑΣΟΠΟΥΛΟΣ Α.
2. ΙΓΝΑΤΙΔΗΣ Δ.
3. ΚΑΣΤΡΙΝΑΚΗΣ Δ.
4. ΚΟΛΛΙΑΤΣΟΣ Α.
5. ΝΙΚΟΛΟΠΟΥΛΟΥ Γ.
6. ΤΖΑΛΙΓΟΠΟΥΛΟΣ Ι.

ΠΛΗΡΗ ΜΕΛΗ

1. ΒΑΡΔΑΚΗΣ Α.
2. ΒΟΥΤΣΙΝΑΣ Π.
3. ΓΑΒΑΛΑΣ Α.
4. ΓΕΩΡΓΙΑΔΗΣ Λ.
5. ΔΕΛΗΓΕΩΡΓΗ-ΚΟΤΣΟΜΥΤΗ Γ.
6. ΚΟΡΝΙΛΑΚΗΣ Ι.
7. ΜΕΤΑΛΛΗΝΟΣ Δ.
8. ΜΙΣΣΑΣ Κ.
9. ΜΙΧΑΗΛΙΔΗΣ Κ.
10. ΠΑΠΑΔΗΜΗΤΡΙΟΥ ΧΡ.
11. ΠΕΤΡΙΔΗΣ Γ.
12. ΣΑΡΑΚΗΝΟΥ Β.
13. ΣΚΟΡΔΑΣ Α.

14. ΣΟΥΣΗΣ Ζ.
15. ΣΠΥΡΟΠΟΥΛΟΣ Δ.
16. ΤΟΥΛΟΥΜΤΣΙΔΗΣ ΣΤ.
17. ΤΣΕΤΣΟΣ Δ.
18. ΦΥΡΟΓΕΝΗΣ Σ.

ΠΡΟΣΚΕΚΛΗΜΕΝΑ ΜΕΛΗ

1. ΑΒΔΕΛΑΣ Κ.
2. ΑΛΕΞΙΟΥ Δ.
3. ΔΗΜΗΤΡΟΥΛΑΚΗΣ Σ.
4. ΚΟΛΟΚΥΘΑ Ο.
5. ΠΑΠΑΔΟΜΑΝΩΛΑΚΗΣ Π.
6. ΣΤΑΥΡΙΝΟΥ Ε.
7. ΧΑΤΖΗΚΩΣΤΗ Ε.

Ο κ. Νίκος Κολύβας στο συγκρότημα Δ. ΑΘΗΝΑΙΟΣ



Ο κ. Νίκος Κολύβας μέχρι πρότινος Ανώτερο Στέλεχος στο συγκρότημα ΚΕΝΤΡΙΚΗ επί μία ολόκληρη εικοσαετία, από την 26η Απριλίου μετακινήθηκε στο συγκρότημα των Εταιριών "Δ.Π. ΑΘΗΝΑΙΟΣ".

Ο κ. Κολύβας κατά την 20ετή σταδιοδρομία του μέχρι σήμερα έχει υπηρετήσει σε θέσεις κλειδιά και πάντα με επιτυχία στο συγκρότημα της ΚΕΝΤΡΙΚΗΣ.

Παράλληλα ο κ. Κολύβας διακρίθηκε και ως Συνδικαλιστής και κατέχει την θέση του Αντιπροέδρου του Δ.Σ. του Συλλόγου Υπαλλήλων Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων.

Διετέλεσε εκπρόσωπος στην Ένωση και είναι μέλος του Δ.Σ. της ασφαλιστικής πρακτορείων Α.Ε. ΑΤΤΙΚΗ των άλλων εταιριών.

Ο ΠΡΩΤΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ΓΙΑ ΤΟ ΕΤΟΣ 1992

Μέσα σε πανηγυρική ατμόσφαιρα έγινε η ανάδειξη του πρώτου Ασφαλιστικού Συμβούλου για το έτος 1992 από τον ΣΥΝΔΕΣΜΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ, με την ευκαιρία της χοροεσπερίδος του στις 16/2/1992. Η βράβευση αυτή δίνεται κάθε χρόνο από τον παραπάνω ΣΥΝΔΕΣΜΟ.

Πρώτη ανεδειχθεί η κα. Χρυσούλα Παπαδημητρίου της Εταιρίας ALICO του ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΟΣ ΠΙΑΤΟΠΟΥΛΟΥ η οποία και συγκέντρωσε τους περισσότερους βαθμούς μεταξύ όλων των προταθέντων από τις Ασφαλιστικές Εταιρίες. Η αξιολόγηση έγινε από την αρμόδια επιτροπή τεσσάρων Ασφαλιστικών φορέων (Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών, Επαγγελματικό Επιμελητήριο, Σύνδεσμο Συντονιστών και Σύνδεσμο Ασφαλιστικών Συμβούλων).

Τα κριτήρια που χρησιμοποιεί ο Σύνδεσμος για αυτή την βράβευση είναι αυστηρά και σύνθετα αφού συνδυάζουν πολλά επί μέρους στοιχεία του υποψηφίου. Αναλυτικότερα:

- Τα χρόνια υπηρεσίας με την ίδια Εταιρία
 - Τον μέσο όρο παραγωγής κλάδου ζωής των δύο τελευταίων ετών
 - Τον μέσο όρο αριθμού Συμβολαίων Ζωής των δύο τελευταίων ετών
 - Την διατηρησιμότητα για την ίδια περίοδο και φυσικά το ήθος και την επαγγελματικότητα του υποψηφίου.
- Η κα. Χ. Παπαδημητρίου έχει 7 χρόνια συνεργασίας με την ALICO, ο μέσος όρος παραγωγής της τα δύο τελευταία χρόνια ανήλθε εις *18.672.604* δρχ. και τα συμβόλαιά της ήσαν 303 (μέσος όρος), η δε διατηρησιμότητά της 97,4%. Η επίδοση του βραβείου έγινε από

τον Αντιπρόεδρο της Βουλής και πρώην Υπουργό Εμπορίου κων. Αθ. Ξαρχά, ο οποίος τιμήσε και αυτή τη φορά με την παρουσία του τον Κλάδο και το θεσμό της Ιδιωτικής Ασφάλισης.

Η ετήσια βράβευση που καθιέρωσε ο ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ από το 1987 αποσκοπεί στο ν' ανεβάσει το κύρος του επαγγέλματος αλλά και να τιμήσει τους πρώτους, τους άριστους Ασφαλιστές και μέσα από αυτούς το επάγγελμα αλλά και τον θεσμό της ΙΔΙΩΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ.

Πρέπει δε να θεωρείται η κορυφαία διάκριση στην καριέρα ενός Ασφαλιστή όπως τόνισε και ο Πρόεδρος του Συνδέσμου κ. Κων/νος Λάμπρου μια που η αναγνώριση προέρχεται από τους ίδιους τους συναδέλφους. Τα ονόματα των βραβευθέντων χαράσσονται σε ειδική πλακέτα αναρτημένη στα Γραφεία του Συνδέσμου όπου και οι ίδιοι αναδεικνύονται σε πρότυπα όχι μόνο για τους νυν αλλά και για τους αυριανούς Ασφαλιστικούς Συμβούλους.

ΕΚΔΗΛΩΣΗ ΓΙΑ ΤΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΓΡΑΦΕΙΩΝ ΣΤΗ ΘΕΣ/ΝΙΚΗ

Ο Πανελλήνιος Σύνδεσμος Ασφαλιστικών Συμβούλων διοργανώνει στη Θεσσαλονίκη το Σάββατο 5 Ιουνίου 1993 εκδήλωση, στο κοσμικό κέντρο "Θεσσαλονίκη Παλλάς".

Τα έσοδα της βραδιάς θ' αποτελέσουν την οικονομική βάση για το άνοιγμα και τη λειτουργία γραφείων στην Θεσσαλονίκη μέσα στο 1993.

Το Διοικητικό Συμβούλιο υλοποιεί έτσι τις αποφάσεις του Γ' Συνεδρίου, αλλά και την επιθυμία των συναδέλφων της Βόρειας Ελλάδας για τη δημιουργία παραρτήματος του Συνδέσμου στη Θεσσαλονίκη.

**ΕΥΡΩΠΗ ΑΕΓΑ:
Στο Συγκρότημα
Ν. ΜΑΚΡΟΠΟΥΛΟΣ**



Εντυπωσιακό θήμα διευρύνσεως των δραστηριοτήτων του ασφαλιστικού συγκροτήματός του έκανε ο ασφαλιστής Νίκος Μακρόπουλος, εξαγοράζοντας από την αγγλική ασφαλιστική εταιρία Municipal General Insurance Ltd ολόκληρο το μετοχικό κεφάλαιο της εταιρίας γενικών ασφαλίσεων "Ευρώπη Α.Ε.Γ.Α."

Η "Ευρώπη Α.Ε.Γ.Α." είναι μια σύγχρονη ελληνική ασφαλιστική εταιρία που καλύπτει όλο το φάσμα των ασφαλιστικών κλάδων, ακόμα και των πιο εξειδικευμένων, η δε απόκτησή της σηματοδοτεί το ξεκίνημα μιας νέας δύναμης στην ελληνική ασφαλιστική αγορά.

Η εξαγορά της "Ευρώπη Α.Ε.

Γ.Α." αποτελεί σταθμό για τον ελληνικό ασφαλιστικό χώρο, διότι είναι η πρώτη φορά που Έλληνας ασφαλιστής αγοράζει μια ασφαλιστική εταιρία από αλλοδαπούς μετόχους.

Ο Νίκος Μακρόπουλος, 44 χρόνων, είναι ιδρυτικό μέλος και πρόεδρος για την περίοδο 1992-1994 του Συνδέσμου Ελλήνων Μεσιτών Ασφαλίσεων (ΣΕΜΑ) και εδώ και 22 χρόνια διευθύνει τις εταιρίες του, οι οποίες είναι:

-NIMA ΑΕ: Εταιρία μεσιτών ασφαλίσεων και ανασφαλίσεων Εξουσιοδοτημένοι ανταποκριτές των Lloyd's του Λονδίνου (Binding Authority)

και Νόμιμοι αντιπρόσωποι στην Ελλάδα (Non marine) των Lloyd's Brokers Lowndes Lambert Group.

-ΝΙΚΟΣ Α. ΜΑΚΡΟΠΟΥΛΟΣ: Ασφαλιστικές αντιπροσωπείες ΑΕ Εκπρόσωποι και πληρεξούσιοι της Sun Alliance Hellas SA

-NIMA ΕΠΕ: Ασφαλιστικοί σύμβουλοι διακανονιστές ζημιών

Νόμιμοι αντιπρόσωποι της Ais-Acqua-cultural Insurance Services.

METROLIFE: 5 δις και άνοιγμα στη διεθνή αγορά

Παραγωγή Ασφαλιστρών 5 δις, δημιουργία Εταιρίας Αμοιβαίων Κεφαλαίων σε συνεργασία με τη ΧΙΟΣ-BANK, δημιουργία Χρηματιστηρια-

κής Εταιρίας και άνοιγμα στην αγορά του Απόδημου Ελληνισμού σε συνεργασία με την ΠΑΝΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΚΥΠΡΟΥ είναι οι στόχοι της METROLIFE για το 1993.

Αυτό τόνισε ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της Εταιρίας κ. Γιώργος Καπουράνης μιλώντας στη "Βραδιά των Πρωταγωνιστών του '92", που δόθηκε προς τιμή των Πρώτων Ασφαλιστών της METROLIFE, στο Ξενοδοχείο INTERCONTINENTAL. Στην Εκδήλωση βραβεύτηκαν Επιθεωρητές, Διευθυντές, UNIT MANAGERS και νέοι Ασφαλιστές και από τα 58 Υποκαταστήματα της METROLIFE σε όλη την Ελλάδα.

Καλό κατευόδιο φίλε...



Πριν λίγες μέρες η καρδιά του ασφαστή συναδέλφου φίλου Ανδρέα Τουπασίδη (συνεργάτη της INTERAMERICAN στη Χαλκίδα) σταμάτησε. Τα λόγια είναι περιττά στον ξαφνικό χαμό του. Είχα την τύχη να τον γνωρίζω προσωπικά. Καλό κατευόδιο φίλε...

**Η CONTINENTAL
ΕΠΕΚΤΕΙΝΕΤΑΙ ΚΑΙ
ΣΤΗΝ ΚΡΗΤΗ**

Η πορεία της Ασφαλιστικής Εταιρίας Ζωής CONTINENTAL συνεχίζεται ανοδική όχι μόνο στον τομέα της παραγωγής, αλλά και στον τομέα της γεωγραφικής επεκτάσεως. Η Κρήτη με τον δυναμισμό των ανθρώπων της και με την σημαντική ανάπτυξη όλων των οικονομικών δραστηριοτήτων, δεν ήταν δυνατόν να αφήσει αδιάφορη την Διοίκηση της CONTINENTAL.

Την στιγμή αυτή λειτουργούν τρία Υποκαταστήματα της CONTINENTAL στην Κρήτη και συγκεκριμένα στο Ηράκλειο, στο Ρέθυμνο, και στα Χανιά. Υπεύθυνος για τον συντονισμό των δραστηριοτήτων είναι ο Διευθυντής Υποκ/τος Ρεθύμνου κ. Κώστας Σαριδάκης.

Για την καλύτερη υποστήριξη και ενημέρωση των Ασφαλιστών της Κρήτης διοργανώθηκε πρόσφατως μια σειρά Εκπαιδευτικών συναντήσεων στις οποίες μετείχαν ως εισηγητές τα στελέχη των Κεντρικών Γραφείων κ.κ. Έφη Μπασακάκη, Διευθύντρια Underwriting και Εκδόσεων, Ιω. Μπαρδάνης, Διευθυντής Αναπτύξεως Υποκαταστημάτων και Κων/νος Χολέβας, Διευθυντής Μάρκετινγκ και Εκπαιδεύσεως.

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

Σωματοφύλακα



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.



ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΣΤΗΝ ΠΡΑΞΗ

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



NIMA S.A.

INTERNATIONAL INSURANCE & REINSURANCE BROKERS

Lloyd's Correspondent (Binding Authority)

Legal Representatives in Greece (Non Marine) of Lloyd's Brokers, Lowndes Lambert Group



MEMBER OF NICOS A. MACROPOULOS INSURANCE GROUP

25 FILELLINON STREET, GR - 105 57 ATHENS GREECE
TEL.: + (01) 3230.707/9 3232.700 TLX. : 21 9056 NIMA GR
FAX: + (01) 3240.327

**H GOOD YEAR HELLAS
ΑΣΦΑΛΙΣΕ ΤΟ
ΕΡΓΑΤΙΚΟ ΔΥΝΑΜΙΚΟ
ΤΗΣ ΣΤΗΝ
INTERAMERICAN**



Η Διοίκηση της "GOOD YEAR HELLAS A.B.E.E.", αναγνωρίζοντας την πολύτιμη συμβολή του ανθρώπινου παράγοντα στην συνεχή ανάπτυξη των εργασιών της, ασφάλισε το εργατικό δυναμικό της στην INTERAMERICAN.

Το εργοστάσιο της GOOD YEAR HELLAS στην Ελλάδα, που ασχολείται με την παραγωγή ελαστικών, είναι γνωστό όχι μόνο για την τεχνολογία της GOOD YEAR HELLAS, αλλά και για τις ειδικευμένες υπηρεσίες που παρέχει στις σύγχρονες εγκαταστάσεις του και για τον αυστηρό ποιοτικό έλεγχο των προϊόντων της.

Αξίζει να σημειωθεί ότι από το 1969 μέχρι σήμερα η δυναμικότητα του εργοστασίου της GOOD YEAR HELLAS, αυξήθηκε πέντε φορές.

Η INTERAMERICAN, με την άρτια οργάνωση στον Κλάδο Ομαδικών Ασφαλίσεων που διαθέτει, καλύπτει με εφ' όψεως ανταξιοδοτικό πρόγραμμα τους 418 εργαζομένους στην GOOD YEAR HELLAS.

Το ασφαλιστήριο συμβόλαιο, που έγινε με τις προσπάθειες του συνεργάτου και Διευθυντού Υποκαταστήματος της INTERAMERICAN και Θεόδωρου Καλαμιδά, υπέγραψαν ο Πρόεδρος του Δ.Σ. και Γενικός Διευθυντής της GOOD YEAR HELLAS κ. Νίκος Δαλιακόπουλος, και ο Διευθυντής Ομαδικών Ασφαλίσεων της INTERAMERICAN κος Αλέξανδρος Γεωργιάδης.

**ΝΕΟ ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ
INTERBANK ΣΤΟ
ΠΕΡΙΣΤΕΡΙ**

Παρουσία του Προέδρου & Δ/ντα Συμβούλου του Ομίλου INTERAMERICAN κ. Δ. Κοντομνή, του Δ/ντος Συμβούλου της INTERBANK κ. Β. Μπαλλή, των Δ/ντών των υποκαταστημάτων κ. Π. Καραχωρίτη και κ. Ν. Ανδρέου, εγκαινιάστηκαν στις 24.2.1993 τα νέα υποκαταστήματα INTERAMERICAN INTERBANK αντί-

στοιχα, στο Περιστέρι (Λεωφ. Βασ. Γεωργίου 29).

Τα εγκαινία τιμήσαν επίσης με την παρουσία τους, ο Νομάρχης Δυτ. Αττικής κ. Μπούρας, ο Δήμαρχος Περιστερίου κ. Δημητράκοπουλος, Βουλευτές της περιοχής, στελέχη της INTERAMERICAN και της INTERBANK και 1000 περίπου προσκεκλημένοι.

Στην τελετή χοροστάτησε ο Σεβασμιώτατος Μητροπολίτης Περιστερίου Κος Χρυσόστομος.



**ΕΓΝΑΤΙΑ ΤΡΑΠΕΖΑ:
ΟΚΤΩ ΝΕΕΣ ΑΔΕΙΕΣ ΓΙΑ
ΤΗΝ ΙΔΡΥΣΗ
ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΩΝ**

Η Εγνατία Τράπεζα συνεχίζει με ταχείς ρυθμούς την ανάπτυξη του δικτύου των Καταστημάτων της. Με απόφαση της Τράπεζας της Ελλάδος δίνεται στην Εγνατία Τράπεζα η έγκριση για την ίδρυση οκτώ (8) ακόμη Καταστημάτων εντός του 1993. Πρώτο θα λειτουργήσει εντός του μήνα το Κατάστημα Χαλανδρίου (Βασ. Κωνσταντίνου 26, Χαλάνδρι, Αθήνα), ενώ μέχρι το τέλος Μαΐου θα ξεκινήσει τη λειτουργία του στη Θεσσαλονίκη το Κατάστημα Μητροπόλεως (Μητροπόλεως 34). Έως το τέλος του έτους, Καταστήματα της Εγνατίας Τράπεζας θα λειτουργήσουν στη Λάρισα (Κύπρου 57), στο Βόλο (Κωνσταντίνου Καρτάλη 15), στην Καβάλα (Ομονοίας 50Α & Ίωνος Δραγούμη), στην Πάτρα (Αγ. Ανδρέα & Γεροκωστοπούλου 3), στη Βέροια (Μητροπόλεως 37) και στην Αθήνα (Ελευθερίου Βενιζέλου 145, Καλλιθέα).

Εν τω μεταξύ, άρχισε τη λειτουργία του στη Θεσσαλονίκη το Κατάστημα Χαριλάου (Αλεξάνδρου Παπαναστασίου 132 & Μαρτίου) και έτσι, μαζί με το Κατάστημα Επταλόφου (Μεγάλου Αλεξάνδρου 14 & Θερίσου, Αμπελόκηποι Θεσσαλονίκης) το οποίο ξεκίνησε τη λειτουργία του πρόσφατα, ανεβάζουν τον συ-

Αξίζει να αναφέρουμε ότι στον σύντομο χαιρετισμό του ο κ. Δ. Κοντομνής αναφέρθηκε στην σημασία της επέκτασης του δικτύου της τραπεζής και υποσχέθηκε το αμέριστο ενδιαφέρον του για την περιοχή του Περιστερίου με την οποία όπως είπε χαρακτηριστικά τον συνδέουν ιεραί δεσμοί από τα παιδικά του χρόνια.

Επίσης χαιρετισμό απηύθυναν ο Μητροπολίτης, ο Νομάρχης και ο Δήμαρχος του Περιστερίου.

νολικό αριθμό των εν λειτουργία Καταστημάτων της Εγνατίας Τράπεζας σε 14.

**Ο ΟΜΙΛΟΣ ΔΗΜΗΤΡΕΛΗ
ασφαλιζεται στον Όμιλο
Ασφαλιστικών Εταιριών
ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ-VICTORIA**

Ο Εκπαιδευτικός - Εκδοτικός ΟΜΙΛΟΣ ΔΗΜΗΤΡΕΛΗ, ασφάλισε το Διοικητικό και Εκπαιδευτικό Προσωπικό στην ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ-VICTORIA ΖΩΗΣ, Έταιρία - μέλος του Ομίλου Ασφαλιστικών Εταιριών ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ - VICTORIA. Η ασφάλιση αποτελεί προσφορά του ΟΜΙΛΟΥ ΔΗΜΗΤΡΕΛΗ προς τους Συνεργάτες του.

Στο σημερινό τυπο, ο Πρόεδρος του ΟΜΙΛΟΥ ΔΗΜΗΤΡΕΛΗ κ. Λεωνίδας - Δάκης Δημητρήλης και ο Πρόεδρος του Ομίλου ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ - VICTORIA κ. Γεώργιος Αναγνώστου κατά την υπογραφή - επίδοση του Ασφαλιστηρίου Συμβολαίου που έγινε στο καλαίσθητο νεοκλασικό κτίριο της Εστίας Τεχνών Δημητρήλη, Βασ. Όλγας 71-73.

**ALICO: ΝΕΑ ΓΡΑΦΕΙΑ
ΣΤΟΝ ΠΕΙΡΑΙΑ**

Στις 27 Ιανουαρίου 1993 πραγματοποιήθηκαν τα εγκαινία των νέων γραφείων του κ. Δ. Μπαντούνα στον Πειραιά. Παραβρέθηκε ο Πρόεδρος Ιθρηκτικής, Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης και Γενικός Διευθυντής της ALICO Ελλάδος κ. Α. Βασιλείου,

πολλά στελέχη από το Παραγωγικό και Διοικητικό Σύστημα της ALICO, καθώς επίσης και πλήθος φίλων και ασφαλισμένων της Εταιρίας. Στον αγιασμό χοροστάτησε ο Επίσκοπος Κεφαλληνίας, ενώ ακολούθησε δεξίωση.

Ο κ. Μπαντούνας είναι στην ALICO από το 1983. Την χρονιά εκείνη, όπως επίσης και το 1984, αναδείχθηκε κορυφαίος παραγωγός της ALICO στον Κλάδο Προσωπικών Ατυχημάτων στην Ελλάδα και ήδη από το 1984 ανέλαβε την διεύθυνση Πρακτορείου στον Πειραιά. Τώρα, η συμπλήρωση 10 ετών επιτυχούς καριέρας στην ALICO συμπίπτει με τα εγκαινία των νέων του Γραφείων στο κέντρο του Πειραιά.

Να συγχαρούμε και εμείς με τη σειρά μας τον κ. Μπαντούνα και να του ευχθούμε πάντα εξαιρετικά αποτελέσματα.

Ο Διαγωνισμός της MedNet

Διαγωνισμό για τον Ασφαλιστή του μήνα και τον Ασφαλιστή της Χρονιάς, ανακοίνωσε η MedNet για το 1993, υποσχόμενη πλούσια δώρα στους κορυφαίους παραγωγούς των εταιριών που συμμετέχουν στο δικτυό της.

Η MedNet που ως γνωστόν είναι εταιρία παροχής υπηρεσιών, συνεργαζόμενη με μια σειρά από ασφαλιστικές εταιρίες, επιχειρεί μια καμπάνια ενημέρωσης των ασφαλιστών των συνεργαζόμενων εταιριών σχετικά με το Πρόγραμμα MedNet, με στόχο την διευκόλυνση του έργου τους στις πωλήσεις, καθώς και στην εξυπηρέτηση των πελατών τους, μέσα από την καλύτερη γνώση του προϊόντος.

Το πρώτο βραβείο για τον Ασφαλιστή MedNet της Χρονιάς, είναι ένα αυτοκίνητο SUZUKI VITARA. Το δεύτερο και τρίτο βραβείο αντίστοιχα, είναι ένα πενήθημερο ταξίδι για δύο άτομα στο Παρίσι με όλα τα έξοδα πληρωμένα, και ένα στερεοφωνικό συγκρότημα με τπλεόραση.

Προσφέροντας επιπλέον ενίσχυση και υποστήριξη στους παραγωγούς η MedNet θα δημοσιεύει κάθε μήνα μαζί με ένα συγχαρητήριο κείμενο την φωτογραφία του κορυφαίου ασφαλιστή του μήνα, με όλες τις σχετικές πληροφορίες, δηλαδή όνομα, διεύθυνση και τηλεφώνω. Επίσης θα δημοσιεύονται οι σχετικές πληροφορίες των εννέα αμέσως επόμενων σε απόδοση ασφαλιστών.

Η δημοσίευση θα γίνεται στα περιοδικά του ασφαλιστικού τύπου καθώς και στις τρεις μεγαλύτερες εφημερίδες της Κυριακής.

Η MedNet αναμένει σημαντική ώθηση στις πωλήσεις του προγράμματός της από τον παραπάνω διαγωνισμό, ο οποίος συνδυάζεται με μια σειρά από εκπαιδευτικά σεμινάρια.

Ανδρωπιος. Μοναδική αξια



ζωής

Η Continental υπάρχει για τον άνθρωπο. Υπάρχει για σας. Η ασφάλειά σας στην αβέβαιη και εύθραυστη εποχή μας. Η ασφάλεια της μοναδικής και παντοτινής αξίας, του ανθρώπου. Η σίγουρη ασφάλειά σας. Γιατί η ζωή είναι όμορφη αλλά και δύσκολη. Η Continental, έμαθε να

μην υποτιμά τίποτα. Για αυτό γίνεται το σίγουρο στηριγμα σας στις δικές σας ανάγκες και απαιτήσεις. Στα σχέδια σας για το σήμερα και το αύριο. Στο μακρύ ταξίδι της ζωής, μπορείτε λοιπόν να ξεκινήσετε μ' ένα σίγουρο βήμα. Ασφαλείες ζωής Continental. Το αξίζετε!



ΝΕΑ ΟΡΓΑΝΩΤΙΚΗ ΔΟΜΗ ΚΑΙ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΚΑΙ ΠΡΩΤΟΠΟΡΙΑΚΗΣ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑΣ ΠΡΟΪΟΝ COBRA



Επ' ευκαιρία της νέας οργανωτικής δομής και αντιπροσώπευσης των προϊόντων Cobra στην Ελλάδα και του πρωτοποριακού, τεχνολογικά, προϊόντος που σύντομα θα έρθει και στην χώρα μας, έγινε στις 14 Απριλίου ενημέρωση τύπου στο ξενοδοχείο Hilton.

Την DELTA ELETTRONICA, εργοστάσιο σχεδιασμού και κατασκευής των αντικλεπτικών αυτοκινήτου Cobra εκπροσώπησαν οι κ.κ. Memola Serafino, ιδιοκτήτης, και Riva Roberto δευθυνητής εξαγωγικού εμπορίου. Οι οποίοι τόνισαν αφ' ενός μεν την αναγκαιότητα δυναμικού συντονισμού μεταξύ κεντρικής διοίκησης και τεχνοοικονομικών οργανώσεων σε κάθε Ευρωπαϊκό κράτος. Αφ' ετέρου δε την ανανέωση τόσο μέσω μιας νέας σειράς προϊόντων, όσο και μέσω νέας οργανωτικής δομής.

Από ελληνικής πλευράς, ο κ. Κωνσταντίνος Σωφρονιάδης, πρόεδρος της Cobra Security A.E., που αντιπροσωπεύει τα αντικλεπτικά Cobra, αναφέρθηκε τόσο στην συμφωνία με την ασφαλιστική εταιρία Allianz, για την οποία μίλησε και ο γενικός διευθυντής της κ. Γ. Αντωνιάδης, όσο και στη νέα σειρά προϊόντων 6.000, που θεωρείται τεχνολογικό επίτευγμα στο χώρο των αντικλεπτικών αυτοκινήτου.

Η ανανέωση, ο δυναμισμός και η συνεχής έρευνα για προηγμένες τεχνολογικές λύσεις δίνουν στα προϊόντα Cobra τις χαρακτηριστικές διακρίσεις που συνεχώς απολαμβάνουν στην ευρωπαϊκή αγορά.

Η επιτυχής συνάντηση εξουσιοδοτημένων αντιπροσώπων τοποθέτησης αντικλεπτικών Cobra, που έγινε το ίδιο βράδυ 14.4.93 στο Hilton, αποτελέσει και την αρχή της νέας οργανωτικής δομής και στην Ελλάδα.

Ο ΠΕΛΟΠΟΝΝΗΣΙΑΚΟΣ ΤΗΣ ΑΧΑΪΑ CLAUSS

ΧΟΡΗΓΟΣ ΣΤΟ ΚΑΡΝΑΒΑΛΙ ΠΑΤΡΑΣ 1993

Με μεγάλη επιτυχία από πλευράς συμμετοχής των κατοίκων, προσέλευσης επισκεπτών και παρέλασης αρμάτων, ολοκληρώθηκε το φετινό Καρναβάλι της Πάτρας, του οποίου χορηγός ήταν ο ΠΕΛΟΠΟΝΝΗΣΙΑΚΟΣ, το νέο λευκό κρασί της ΑΧΑΪΑ CLAUSS.

Οι περίπου 400.000 επισκέπτες είχαν την ευκαιρία να παρακολουθήσουν μια εξαιρετικά εντυπωσιακή παρέλαση 250 αρμάτων μεταξύ των οποίων ξεχώρισε και χειροκροτήθηκε θερμά το άρμα του ΠΕΛΟΠΟΝΝΗΣΙΑΚΟΥ.

Φετινή καινοτομία στο Καρναβάλι ήταν η συμμετοχή των ομογενών του Dusseldorf, με το δικό τους άρμα, του οποίου χορηγός ήταν η ΑΧΑΪΑ CLAUSS.

Το Καρναβάλι της Πάτρας απόλαυσαν όλοι οι Έλληνες μέσω της τηλεοπτικής μετάδοσής του από την ΕΡΤ, χάρη στη χορηγία του ΠΕΛΟΠΟΝΝΗΣΙΑΚΟΥ.

Η ΑΧΑΪΑ CLAUSS της οποίας η ιστορία είναι από το 1861 άρρηκτα δεμένη με την Πάτρα και τον πελοποννησιακό αμπελώνα, ανέλαβε την χορηγία του Καρναβαλιού σε μια προσπάθεια ανάδειξης της πόλης και στήριξης των πολιτιστικών θεσμών της.

ΝΕΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ - ΒΕΛΤΙΩΣΕΙΣ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΩΝ

Το χαρτοφυλάκιο προϊόντων της SCOPLIFE ενισχύθηκε σημαντικά με τις νέες σειρές καθώς και με τις συνεργασίες που ανακοινώθηκαν στο 2ο Συνέδριο της SCOPLIFE.

MEDLINE

Τα προγράμματα υγείας MEDLINE έρχονται να προστεθούν και να ενισχύσουν την σειρά προγραμμάτων υγείας TOTAL HEALTH LINE.

Τα προγράμματα MEDLINE είναι αποτέλεσμα συνεργασίας της SCOPLIFE με την MedNet και περιλαμβάνουν το MEDLINE NORMAL, MEDLINE BASIC και MEDLINE INTERNATIONAL.

Πρόκειται για ισόδια προγράμματα υγείας, παγκοσμίου κάλυψης, τα οποία συνοδεύονται από τις αντίστοιχες κάρτες υγείας.

AUTOMATIC LINE

Η σειρά προγραμμάτων AUTOMATIC LINE περιλαμβάνει την ποιότητα των επίσης αναπροσαρμοζόμενων συμβολαίων της SCOPLIFE. Τα ποσοστά αναπροσαρμογής είναι 10% και 15% και ο πελάτης της SCOPLIFE έχει πολλές επιλογές. Τα ασφαλιστρα της

σειράς AUTOMATIC LINE αλλά και οι εγγυημένες αποδόσεις των κεφαλαίων είναι ιδιαίτερα ανταγωνιστικές.

ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕ ΠΙΣΤΩΤΙΚΕΣ ΚΑΡΤΕΣ

Την συνεργασία με τα DINERS CLUB INTERNATIONAL, VISA και ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ανακοίνωσε η SCOPLIFE. Μια συνεργασία που προσφέρει μέγιστα οφέλη στους πελάτες της κατόχους πιστωτικών καρτών.

ΒΕΛΤΙΩΣΕΙΣ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΩΝ

Εκτός από τις παρουσιάσεις νέων προϊόντων υπήρξαν και πολλές βελτιώσεις των υφιστάμενων προγραμμάτων της εταιρίας, οι οποίες είναι προκύπτει μετά από έρευνα στο δίκτυο πωλήσεων της εταιρίας.

Αύξηση 44,21% στην παραγωγή ασφαλιστρών του Ομίλου ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ - VICTORIA

Κατά 44,21% αυξήθηκε η παραγωγή ασφαλιστρών του Ομίλου ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ-VICTORIA το δίμηνο Ιανουάριος - Φεβρουάριος 1993, έναντι της αυτής περιόδου του 1992.

Συγκεκριμένα, η παραγωγή ασφαλιστρών από 353.190.440 δρχ. ανήλθε σε 509.350.425 δρχ.

Στη γραμμή ΑΘΗΝΑ-ΡΩΜΗ το νέο Jumbo της THAI

Στις 28 Μαρτίου, η "Thai Airways International" εγκαινιάζει πτήσεις από Μπανγκόκ-Αθήνα-Ρώμη και αντίστροφα με τα υπερσύγχρονα νέα Jumbo Boeing 747-400, τα οποία έχουν χαρακτηριστεί ως οι τελευταίοι αεροναυπηγικοί γίγαντες των αιθέρων.

Οι τρεις προορισμοί: Μπανγκόκ, Αθήνα και Ρώμη, ενώνουν τις πανέμορφες αυτές πόλεις που έχουν μεγάλη ιστορία, υπέροχο πολιτισμό και άριστους κλιματολογικούς συνθήκες.

Η THAI προσφέρει ό,τι πιο καλύτερο με αυτούς τους νέους της προορισμούς και είναι έτοιμη να δειχθεί τους ταξιδιώτες στα υπερσύγχρονα νέα αεροσκάφη της.

Το νέο Jumbo 747-400 έχει 18 καθίσματα πρώτης θέσης, 82 Business Class και 325 στην οικονομική θέση.

Ένα από τα κύρια χαρακτηριστικά του είναι ο άνετος χώρος για κάθε επιβάτη, γεγονός που προσφέρει ένα ακόμα πλεονέκτημα για τα αεροσκάφη με φαρδιά άτρακτο.

Από την 28η Μαρτίου οι Έλληνες και Ιταλοί επιβάτες, θα βρίσκονται πλέον σε κατ' ευθείαν επαφή με την Ασία, χάρη στην THAI, που είναι ένας από τους πιο δημοφιλείς αερομεταφορείς της περιοχής.

Τέλος, στην Ταϊλάνδη, ο ταξί-

διώτης έχει να επιλέξει ανάμεσα στη θέρεια πόλη Chiang Mai, ή τα ήρεμα θέρετρα του Νότου, το νησί Phuket ή την Pattaya που είναι γνωστή ως η "Ριβιέρα της Ανατολής".

ΟΜΙΛΟΣ INTERNATIONALE NEDERLANDEN ΑΠΟΚΤΑ ΤΟ 100% ΤΩΝ ΜΕΤΟΧΩΝ ΤΗΣ SVILUPPO FINANZIARIA

Ο Όμιλος της Internationale Nederlanden κατέληξε σε οριστική συμφωνία με την Ιταλική εταιρία Finarte για την εξαγορά των μετοχών της Sviluppo Finanziaria. Με την εξαγορά αυτή που ανέρχεται στο 40% των μετοχών της Sviluppo η Internationale Nederlanden Group αποκτά το 100% μετοχών της εταιρίας αυτής.

Η Sviluppo είναι ένας επιτυχημένος Όμιλος οικονομικών υπηρεσιών με έδρα το Μιλάνο και προσφέρει ένα ευρύ φάσμα χρηματοοικονομικών υπηρεσιών μέσω ενός δικτύου 700 αποκλειστικών αντιπροσώπων.

Ο Όμιλος της Internationale Nederlanden για να μπορέσει να υποστηρίξει τα αναπτυξιακά προγράμματα της Sviluppo θα επενδύσει στην εταιρία αυτή 46 εκατομμύρια δολάρια (10 δισεκατομμύρια δραχμές).

Στα πλαίσια της καλής συνεργασίας με την Finarte ο Πρόεδρος της κος Francesco Micheli θα παραμείνει Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου της Sviluppo.

ΕΘΕΛΟΝΤΙΚΗ ΑΙΜΟΔΟΣΙΑ ΑΠΟ ΤΗΝ ALICO

Με την συμμετοχή μεγάλου αριθμού εργαζομένων στην ALICO οργανώθηκε πρόσφατα ημερίδα εθελοντικής αιμοδοσίας στα Κεντρικά Γραφεία της Εταιρίας στο Μαρούσι.

Είναι βέβαια γνωστό ότι στις μέρες μας υπάρχουν σοβαρές δυσκολίες στην εξεύρεση αίματος και ενέργειες όπως η συγκεκριμένη αναμφίβολα συμβάλλουν προς την κατεύθυνση της άμβλυσης του προβλήματος ενώ παράλληλα ευαισθητοποιούν όλους μας σε θέματα κοινωνικής υπευθυνότητας.

Παράλληλα, η πρωτοβουλία αυτή στοχεύει στην δημιουργία μιας "Τράπεζας αίματος" για το ανθρώπινο δυναμικό της Εταιρίας και το συγγενικό τους περιβάλλον.

Η μεγάλη ανταπόκριση που συνάντησε η πρωτοβουλία αυτή θέτει τις βάσεις για μια εξίσου επιτυχημένη συνέχεια, με σκοπό η εκδήλωση αυτή να καθιερωθεί ως θεσμός.

ΓΡΑΦΟΥ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ ΤΩΡΑ!

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

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

ΓΙΝΕ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ

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

ΘΘΩΝΟΣ 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.

ΣΤΟ ΕΠΟΜΕΝΟ ΝΑΙ

ΔΙΑΒΑΣΤΕ - ΧΑΡΕΙΤΕ- ΧΡΗΣΙΜΟΠΟΙΗΣΤΕ
το περιοδικό που κατέκτησε
την πρώτη θέση στην καρδιά των ασφαλιστών



ΕΞΕΥΡΕΣΗ ΠΕΛΑΤΩΝ

Όλα όσα πρέπει να ξέρει ένας ασφαλιστής για να βρρίσκει πελάτες. Όλα αυτά που πρέπει να διδάξουν οι Managers πριν βγάλουν ασφαλιστές στην Αγορά. Το ΝΑΙ στο πιο καυτό θέμα του ασφαλιστή..

ΑΚΟΜΑ:

- Μια κριτική στα ασφαλιστικά δρώμενα που ίσως ενοχλήσει κάποιους
- Απόψεις και θέσεις επιτυχημένων
- Διεθνή νέα
- Νέα από την Κύπρο

και Όλη η ποικιλία θεμάτων του ΝΑΙ

και Ένα θέμα που θα συζητηθεί πολύ!

ΝΑΙ Το περιοδικό που συμβουλευόμαστε οι επιτυχημένοι και όσοι ενδιαφέρονται για τους επιτυχημένους!

ΓΡΑΦΤΕΙΤΕ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΕΣ ΣΗΜΕΡΑ! ΤΗΛΕΦ.: 3229394 FAX: 3221525

ΝΕΟ ΥΠ/ΜΑ «ΝΑΙ»: ΟΘΩΝΟΣ ΚΑΙ ΦΙΛΕΛΛΗΝΩΝ 3 (4ος όροφος)
ΠΛ. ΣΥΝΤΑΓΜΑΤΟΣ - ΑΘΗΝΑ ΤΗΛ.: 3229394 - FAX: 3221525

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

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 Τάσσης

ΕΙΔΙΚΟΙ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ:
Σμαρούλα Παντελή (Ψυχολόγος
& Σύμβουλος Επιχειρήσεων
Τηλ.: 7225538)

ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ - ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΟ
Κώστας Χριστόπουλος, Ph.D.
(οικονομολόγος - καθηγητής
ΑΣΟΕΕ επενδύσεις - αμισθαία
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



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



Οι φίλοι
μας λένε
Εν-Εν

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



Και τώρα... ΥΠΕΡΚΑΡΤΑ ΥΓΕΙΑΣ
Nationale-Nederlanden

Η ΔΥΝΑΜΗ ΣΤΟΝ ΑΝΘΡΩΠΟ

Είναι η αγάπη!

Είναι η φιλία!

Είναι η κατανόηση!

Είναι η πίστη!

Είναι η ασφάλεια!

Είναι ό,τι προσφέρει πάντα η INTERAMERICAN.

ΜΕ ΣΕΒΑΣΜΟ ΓΙΑ ΤΟΝ ΑΝΘΡΩΠΟ

 **INTERAMERICAN**