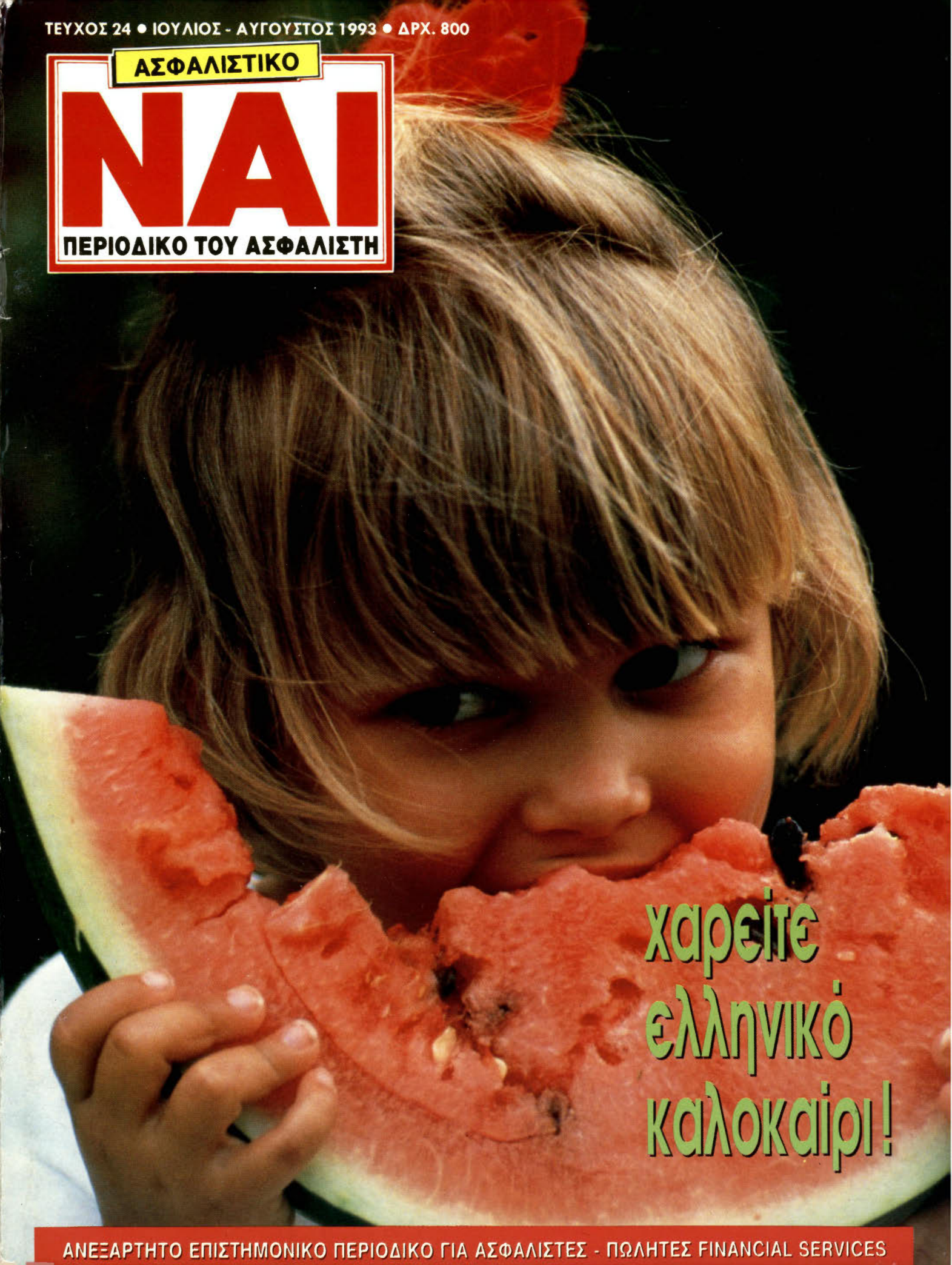


ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

# ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ



χαρείτε  
ελληνικό  
καλοκαίρι!

# ΣΙΓΟΥΡΙΑ ΚΑΙ ΕΞΑΣΦΑΛΙΣΗ ΠΟΥ ΦΤΑΝΕΙ ΚΑΙ ΠΕΡΙΣΣΕΥΕΙ

**Η** ζωή τρέχει! Με μια οποιαδήποτε σύνταξη τί να πρωτοκάνατε...; Έχετε αλήθεια σκεφθεί, πόσα και πόσα μπορούν να συμβούν σε σας και την οικογένειά σας;

**Μ**ε το Χρυσό Βιβλιάριο Σύνταξης και Οικογενειακής Προστασίας εξασφαλίζετε όχι μόνο ισόβια αναπροσαρμοζόμενη σύνταξη ή εισόδημα και εφάπαξ (με επιλογή σας), αλλά και άμεση προστασία για σας και τ' αγαπημένα σας πρόσωπα, τόσο πριν τη συνταξιοδότησή σας, όσο και μετά απ' αυτή. Και όλα αυτά, με σταθερό ασφάλιστρο.

**Μ**ια ολοκληρωμένη ασφαλιστική προστασία με την εγγύηση της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ, της σύγχρονης, δυναμικής και φερέγγυας (\*) Ελληνικής Ασφαλιστικής Εταιρίας.

(\*) Μετοχικό Κεφάλαιο: 4.000.000.000 δρχ.  
Κέρδη 1992: 815.000.000 δρχ.  
Αποθεματικά: 16.000.000.000 δρχ.



Η ΑΝΘΡΩΠΙΝΗ ΔΥΝΑΜΗ

\*ΑΓΡΟΤΙΚΗ\* ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΩΗΣ ΚΑΙ ΥΓΕΙΑΣ  
Λ. ΣΥΓΓΡΟΥ 4-6, 117 42 ΑΘΗΝΑ, ΤΗΛ.: 9218.905-9, TELEFAX: 9238.882

ΓΙΑ ΣΑΣ ΚΑΙ ΤΑ ΑΓΑΠΗΜΕΝΑ ΣΑΣ ΠΡΟΣΩΠΑ

## ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

### ΝΑΙ

ΤΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ  
ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ



### 6 ΚΑΛΟΚΑΙΡΙ '93

Μια φέτα καρπούζι παραλίες, όμορφες βραδιές, εκδρομές στα Ξωκλήσια, αναμμένα κεριά-τάματα στην Παναγία, Ελλάδα μας γλυκειά σ' αγαπάμε...



### 55 Κ. ΜΠΙΡΑΚΟΣ

Επιτυχής και αποδοτική Διοίκηση στη διεύθυνση Αγροτικής και διατήρηση στην πρώτη θέση με καθαρά κέρδη 2,5 Δισ.



### 22 ΠΩΣ ΚΑΝΕΤΕ ΕΞΕΥΡΕΣΗ ΠΕΛΑΤΩΝ;

Ειδικές εκπαιδευτικές σελίδες.



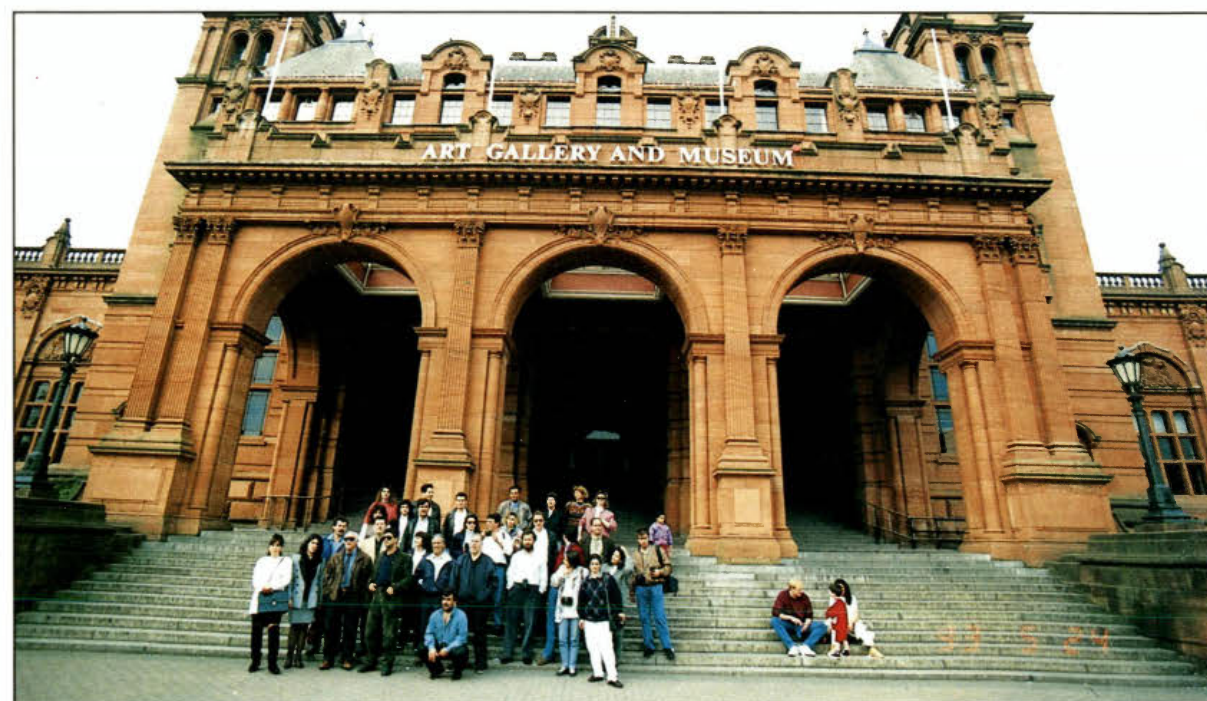
### 40 ΕΓΚΑΙΝΙΑ - ΕΠΕΚΤΑΣΗ

Υπ / τος στη Νίκαια.

- 18 Εν Ολίγοις
- 20 Μου είπαν γενικώς
- 36 Δεν είμαστε μόνο ύλη αλλά και πνεύμα
- 44 ASSISTANCE: Πολυτέλεια ή Ανάγκη
- 50 Η ολοκληρωμένη προστασία από την ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ
- 57 Ομιλία της κ. Ν. Γουλανδρή
- 64 Πως ασφαλίζοντα τα παγωτά
- 68 Με μια ματιά
- 71 Οι σελίδες της Κύπρου
- 80 Από την πρώτη γραμμή
- 82 Ισολογισμοί & Συλλογισμοί
- 90 Ασφαλιστικές ειδήσεις

# Το εκπαιδευτικό ταξίδι της ασφαλιστικής εταιρίας "ΑΣΤΗΡ" στην Αγγλία - Σκωτία

Εκπαιδευτικό ταξίδι στην Αγγλία - Σκωτία πραγματοποίησε η Ασφαλιστική Εταιρία "ΑΣΤΗΡ" για 55 εκλεκτούς Συνεργάτες. Τους βραβευμένους Συνεργάτες της Εταιρίας συνόδεψαν στο ταξίδι ο Δ/ντής Πωλήσεων κ. Γ. Μανθάτης, ο Δ/ντής Ζωής κ. Γ. Γρίβας, η Υπεύθυνη Δημοσίων Σχέσεων κα Κ. Ηλιοπούλου και τα διοικητικά στελέχη της Εταιρίας κ.κ. Ν. Τσακωνιάτης και Α. Μπαμπούρης. Οι καταπράσινες εξοχές και οι γαλάζιες λίμνες της Σκωτίας γαλήνεψαν τους κορυφαίους του Αστήρα ενώ τα επιβλητικά κάστρα και ανάκτορά της, τους θύμισαν αλλοτινές εποχές μεγαλείου και δόξας. Στο Εδιμβούργο, την Αθήνα του Βορρά όπως το αποκαλούν, επισκέφθηκαν το ανάκτορο του Χόλλυρουντ, το επιβλητικό κάστρο, τα λουλουδιασμένα πάρκα του και περπάτησαν τα λιθόστρωτα δρομάκια της παλιάς μεσαιωνικής πόλης. Εδιμβούργο - Λονδίνο οδικώς μέσα από καταπράσινες βελούδινες πεδιάδες με σταθμό στο Γιόρκ την ωραιότερη μεσαιωνική πόλη της Αγγλίας. Μετά, άφιξη στο κοσμοπολίτικο Λονδίνο με τους χιλιάδες πειρασμούς στα ψώνια και ξενάγηση στο Βρετανικό Μουσείο, τα ανάκτορα του Μπάκιγχαμ, το Κοινοβούλιο, τη Γέφυρα του Τάμεση κ.α. Η όμορφη εκδρομή έκλεισε με ένα κεφάλαιο βράδυ στο νυκτερινό κέντρο "THE TALK OF LONDON" όπου οι κορυφαίοι του Αστήρα διασκέδασαν με ένα πλούσιο πρόγραμμα με αυθεντικά νούμερα και μη. Οι όμορφες αυτές αναμνήσεις θα συνοδεύουν τους Συνεργάτες της Εταιρίας και θα τους γεμίζουν νοσταλγία αλλά και ενθουσιασμό με στόχο ακόμα μεγαλύτερα ταξίδια σε μακρινούς παραμυθένιους τόπους!





## Σάν τήν Έλλάδα

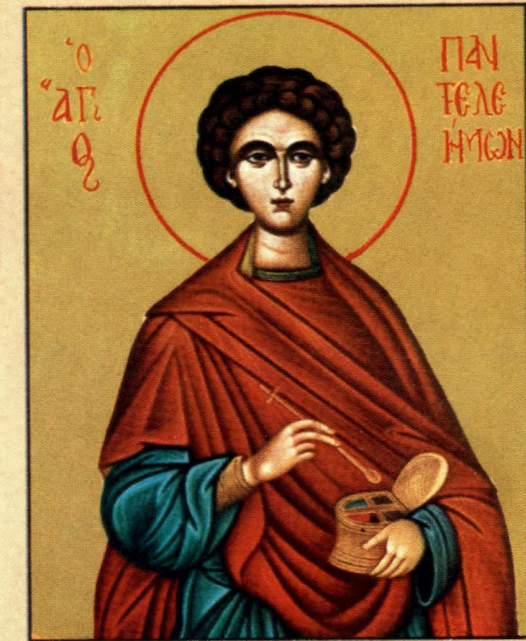
Είδα βουνά ψηλά όλοχιόνιστα  
χώρες τρανές άράδα  
μά πουθενά τόση όμορφιά  
σάν τήν Έλλάδα.

Είδα κι άκρογιαλιές χαρούμενες  
μεσ' την χρυσή λιακάδα  
μά πουθενά τόση όμορφιά σάν τήν Έλλάδα.

Είδα κι άνθους λογής ν' άνθίζουνε  
σέ κάμπους πρασινάδα  
μά πουθενά τόση όμορφιά σάν τήν Έλλάδα.

Έλάτε πιάστε τον χορό  
παιδιά μου άράδα-άράδα  
ώ τί χαρά πού γεννηθήκαμε  
μέσ' τήν Έλλάδα, γιά τήν Έλλάδα

Τραγουδήστε  ΕΛΛΑΔΑ...



ΠΡΟΦΗΤΗΣ ΗΛΙΑΣ

# ΟΙ ΑΓΙΟΙ

του καλοκαιριού

# Τραγουδήστε ΕΛΛΑΔΑ...

## Θά πώ απόψε τό φεγγάρι

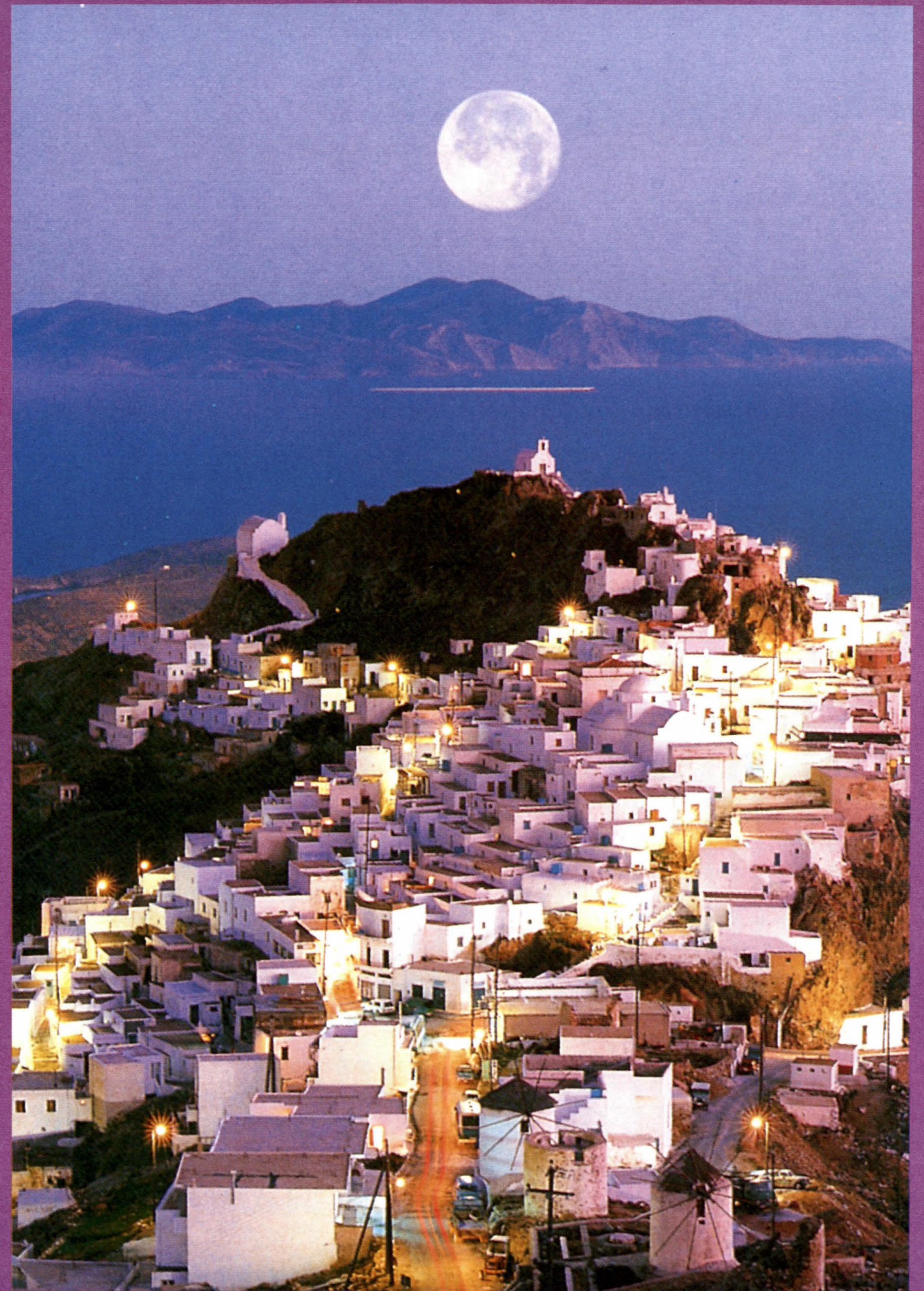
Θά πώ απόψε τό φεγγάρι  
καί θά μεθύσω καί θά πώ  
άφού πονάς γιά κάποιον άλλο  
ρίξε μαχαίρι νά κοπώ.

Κι όταν μέ κόψει τό μαχαίρι  
μετανοιωμένη θά μου πείς  
πάρε τού φεγγαριού τό δάκρυ  
άπό τό αίμα νά πλυθείς.

Καί γώ θά κόψω τό φεγγάρι  
θά στό καρφώσω στά μαλλιά  
καί σάν πλαγιάσουμε θά έχω  
τόν ούρανό στήν άγκαλιά.

Κι όταν ξυπνήσουμε καί πάμε  
ξανά στά στέκια τά παλιά  
σκέψου τί όμορφη πού θά'σαι  
μέ τό φεγγάρι στά μαλλιά!

ΣΤΙΧΟΙ: Α. ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ  
ΜΟΥΣΙΚΗ: ΜΙΜΗΣ ΠΛΕΣΣΑΣ  
ΕΚΤΕΛΕΣΗ: ΓΙΑΝΝΗΣ ΠΟΥΛΟΠΟΥΛΟΣ  
Δίσκος του 1969



# Τραγουδήστε ΕΛΛΑΔΑ...

## Έλισσώ

Άπ' τήν παλιά Άλικαρνασό  
ἄχ Έλισσάκι Έλισσώ  
κι από τή Σαντορίνη  
ἄχ γλυκό μου μανταρίνι  
σοῦ 'στείλα γράμμα καί γραφή  
κι ἀπάντηση δέν πήρα  
μαύρη, δίκοπή μου μοίρα  
Έλισσώ...

Άπ' τήν παλιά Άλικαρνασό  
ἄχ Έλισσάκι Έλισσώ  
ἐτράβηξα μιά σκόλη  
στήν Άγιά-Σοφιά, στήν Πόλη.  
Κι ἄναψα ντήλι καί κερί  
νά 'σαι καλά κυρά μου  
κι ἄς μή θέλεις τή χαρά μου  
Έλισσώ...

Άπ' τήν παλιά Άλικαρνασό  
ἄχ Έλισσάκι Έλισσώ  
σοῦ στέλνω τήν καρδιά μου  
τά βενέτικα φλουριά μου.  
Κι ἄν δέ μέ θέλεις μήν τό πείς  
τί 'ναι πικρά τά ξένα  
δίχως τή δική σου ἔννοια  
Έλισσώ...

ΠΟΙΗΣΗ: Λ. ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ  
ΜΟΥΣΙΚΗ: ΜΑΝΟΣ ΛΟΪΖΟΣ  
ΕΚΤΕΛΕΣΗ: ΓΙΩΡΓΟΣ ΝΤΑΛΑΡΑΣ  
Δίσκος του 1972





## Μαρίνα τῶν Βράχων

Νά ξαναγυρίζεις στό νησί τῆς ἀλαφρόπετρας  
μ' ἓνα τροπάριο ξεχασμένο πού θά ζωντανεύει  
τίς καμπάνες δίνοντας θόλους ὀρθρινούς στίς  
πό ξενιτεμένες θύμησες. Νά τινάζεις τὰ μικρὰ  
περβόλια ἔξω ἀπό τήν καρδιά σου κι ἔστερα  
πάλι νά φιλεύεσαι ἀπ' τήν ἴδια τους θλίψη. Νά  
μὴ νιώθεις τίποτε πάνω ἀπ' τοὺς ἀύστηροὺς  
βράχους κι ὅμως ἡ μορφή σου ξαφνικὰ νά  
μοιάζει μὲ τὸν ἕμνο τους. Νά σὲ παίρνουν τ'  
ἀνώμαλα πέτρινα σκαλιὰ ψηλὰ ψηλὰ κι ἐκεῖ νά  
καρδιοχτυπᾶς ἔξω ἀπ' τήν πύλη τοῦ καινού-  
ριου κόσμου. Νά μαζεύεις δάφνη καί μάρμαρο  
γιὰ τὴν ἄσπρη ἀρχιτεκτονικὴ τῆς τύχης σου.  
Καί νά 'σαι ὅπως γεννήθηκες, τὸ κέντρο τοῦ  
κόσμου.

ΟΔΥΣΣΕΑ ΕΛΥΘΗ  
ΠΡΟΣΑΝΑΤΟΛΙΣΜΟΙ

Τραγουδήστε  ΕΛΛΑΔΑ...

# Αχ! πατρίδα μου γλυκειά πόσο σ' αγαπώ βαθειά!

**Η**τανε καλοκαίρι του 1960 ή 1961 όταν άκουσα για πρώτη φορά αυτό το τραγούδι σε κάποια κατασκήνωση κοντά στο Θέρμο Αγρινίου σ' ένα μικρό χωριουδάκι με πολλά νερά και κρύες πηγές που το λέγανε Μόκισια - τώρα το λένε Αγία Σοφία.

Αυτές τις μέρες το τραγουδάει ο γιός μου κάπου στον Ταύγετο σε μια κατασκήνωση μέσα στα έλατα, κι εγώ στην Αθήνα του '93 που καίει η άσφαλτος τους σκόρπιους τουρίστες και το μαυροκίτρινο νέφος μπουτzuρώνει το γαλάζιο φόντο της Ακρόπολης, πάω προς το γραφείο τραγουδώντας. Αγόρασα μια κασέτα που τραγουδάει ο Λουκιανός Κηλαπδόνης τραγούδια μ' αυτό τον τίτλο "Αχ! πατρίδα μου γλυκειά" και τραγουδώ αυτά τα παιδικά που μας μεγάλωσαν με φλογάτα ιδανικά, με πνεύμα ελληνικό, με βαθειά ριζωμένο τον πόθο για τη Δόξα της πατρίδος.

Ελλάδα μας γλυκειά!

Αυτό το καλοκαίρι πολλοί συμπατριώτες μας θα φύγουν σε μακρινές χώρες, στην Αμερική, στην Καραϊβική, στην Ισπανία, στην Ιταλία, στην Ρωσία, στην Τουρκία, στην Βραζιλία, σε αφιλόξενες μεγαλοπόλεις αφήνοντας την Ελλάδα στα αρκετά εκατομμύρια ξένους επισκέπτες.

Ο Ελληνικός Οργανισμός Τουρισμού γέμισε τα περιοδικά με διαφημίσεις για την Ελλάδα που είναι "διαλεγμένη από τους Θεούς".

Το καλοκαίρι είναι ελληνικό κι όπου κι αν πας έξω θα γυρίσεις νοσταλγώντας μια φέτα καρπούζι, ένα ζουμερό ροδάκινο, ένα ηλιοθαίλεμμα στην Κέρκυρα, το πατρικό σπίτι, τους γείτονες ή συγχωριανούς, την εκκλησία που γιορτάζει της Παναγίας, ένα ταβερνάκι με καλάμια και φτέρες, χταπόδι στα κάρβουνα, ένα ρακί, ένα ούζο ή μια τσικουδιά καθώς έρχεται το βράδυ στην ασεβασμένη αυλή με φυστίκι, ντομάτα και αγγουράκι. Το καλοκαίρι είναι ελληνικό κι άφοβα εδώ νύχτα με φεγγάρι πετάς το πουκάμισο και δροσίζεσαι στα καθαρά νερά της Αγιάς Ρουμέλης ή την Σούγια στα Χανιά, στη Χίο, στη Ζάκυνθο, στην Κεφαλονιά, στο Λιμένι της Μάνης, στα Κύθηρα, στην



Ύδρα, στην Χαλκιδική, στην Εύβοια, στην Πρέβεζα, στην Νγουμενίτσα...

Καλοκαίρι στην Ελλάδα!

Τα βάσανα κι η πίκρα της ζωής ξεχνιούνται Κυριακή μεσημέρι όταν σερβίρει η μαμά αρνί ψητό με κριθαράκι και φρέσκια ντομάτα ρωτώντας αν θέλεις τριμμένο τυρί. Το άγχος και τα μιγμένα φρύδια σβύνουν καθώς πιάνεις τον ίσκιο κάτω απ' την κληματαριά διαβάζοντας κάποιο βιβλίο ή παίζοντας τάβλι με τον γείτονα! Μα κι αν θέλεις να διαβάσεις στη γλώσσα σου θα βρεις Σεφέρη, θα βρεις Ελύτη, θα βρεις Καβάφη, θα βρεις Παπαδιαμάντη, κι ακόμα πιο βαθειά αν ψάξεις στη βιβλιοθήκη θα βρεις Όμηρο, Πλάτωνα, Σοφοκλή, Ευριπίδη, Αριστοφάνη, Αριστοτέλη, Θουκυδίδη.

Όχι δεν κουράζεσαι καλοκαίρι στην Ελλάδα!

Κι αν βαριέσαι το μέγα βγαίνεις έξω όπου οι Έλληνες τραγουδάνε τη ζωή και χορεύουν ζειμπέκικα του Τσιτσάνη, πεντοζάλι στην Κρήτη, μπάλλους στο Αιγαίο και σ' όλα τα ερημοκλήσια της Ηπείρου όπου κλαρίνα και βιολιά αντιλαλούνε στις πράσινες βουνοκορφές στα πανηγύρια που τιμάνε τον Αι-Λιά, τον Αι-Θανάση, την Αγία Τριάδα, την Παναγία, την Αγία Παρασκευή, την Αγία Μαρίνα, τον Άγιο Παντελεήμονα...

Όπου κι αν ταξιδέψεις δεν θα βρεις να λύνονται έτσι τα πόδια σε χορό κυκλικό. Κοίτα να δεις πως χοροπηδάνε τα σταυρουδάκια στ' ανοιχτά πουκάμισα

πάνω στα μαυρισμένα στήθια καθώς η μουσική χτυπά σαν χταπόδι την καρδιά με το κλαρίνο που κλαίει και την λύρα που τρελλαινείται στα σκέρτσα και τα γυρίσματα.

Καλοκαίρι και δεν γίνεται να βρεις ήλιο να ζωγραφίζει τριανταφυλλένιους ουρανοί σ' ανατολή και δύση. Καλοκαίρι και δεν μπορείς να βγάλεις φωτογραφίες με τόσο γαλάζιο, με τόσο μπλέ, με τόσο άσπρο, με τόσο φως, με τόσο ζωή!

Καλοκαίρι και δεν βρίσκεις τόπο με τόσες νοσταλγίες στη Ρόδο, στην Κρήτη, στην Αθήνα, στην Ήπειρο, στην Πελοπόννησο, στην Μακεδονία, στο Αιγαίο, στη Θεσσαλία, στην Κύπρο.

Εντάξει δεν έχουμε μεγάλη βιομηχανία, δεν έχουμε μεγάλα εργοστάσια, δεν έχουμε τα μεγαλύτερα κτίρια... Δεν πειράζει!

Μας φτάνει που δείχνουμε τις Θερμοπύλες, την Ακρόπολη, τον Μαραθώνα, την Ολυμπία, την Σαλαμίνα, το Μεσολόγγι, το Αρκάδι, την Βεργίνα, την αξιοπρέπεια της φυλής, την ιστορία μας, τη φιλοσοφία μας, τα έργα μας.

Δεν ξέρω αλλά πάντα το καλοκαίρι βλέποντας αυτά τα εκατομμύρια αλλοδαπούς να 'ρχονται στον τόπο μας γεμίζω περηφάνεια. Είναι επισκέπτες στο σπίτι μας. Είναι τιμή μας. Τα 3 ή 5 φιλμ που κρατάνε στην τσέπη τους φεύγοντας, γεμάτα ιστορία και αναμνήσεις, για μένα αξίζουν περισσότερο απ' τα μπουσούλα, τα κιβώπια και τις φουσκωτές βαλίτσες που φέρνουν μερικοί με ρούχα, δερμάτινα ή ηλεκτρικά απ' τις "πολιτισμένες χώρες".

Όπου κι αν ταξιδέψω η Ελλάδα εμένα με κάνει περήφανο! Κι ας λένε μερικοί άλλα!

Αχ! Πατρίδα μου γλυκειά πόσο σ' αγαπώ βαθειά!

Ευάγγελος Γ. Σπύρου  
Εκδότης του ΝΑΙ



## 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  
**Nationale-Nederlanden**  
εγγύηση για το παρόν και το μέλλον

Και τώρα... ΥΠΕΡΚΑΡΤΑ ΥΓΕΙΑΣ  
**Nationale-Nederlanden**



## Εν Ολίγοις...

### “Ακρίδες στα ταμεία σας”

Αυτός ο τίτλος δεν είναι δικός μου. Αυτόν τον τίτλο χρησιμοποίησε πριν 20 χρόνια ο πολυγραφότατος και έμπειρος Ασφαλιστής κ. Νότης Λαπατάς, για να κρούσει τον κώδωνα του κινδύνου στις ασφαλιστικές εταιρίες που απαιτούσαν τα ταμεία τους.

Πόσο προφητικός ο κ. Νότης Λαπατάς!!

Όσα έγραφε τότε σε ανύποπτο χρόνο γιατί τα γεγονότα δεν ήταν τόσο εξόφθαλμα σήμερα αποτελούν ρουτίνα της καθημερινότητας. Βέβαια και τότε ο κ. Νότης Λαπατάς με την οξύνοια που πάντοτε τον διέκρινε, προφήτευσε την πορεία και εξέλιξη ορισμένων νεοσσών που όταν κατοπινή τους ιστορία έγραψαν τις δικές τους σελίδες ντροπής. Είναι γνωστά προϊόντα και υποπροϊόντα, που διαβιούν “αξιοπρεπώς” στον χώρο της Ελληνικής Ασφαλιστικής Αγοράς.

Στα κατοπινά χρόνια έλαμψαν αστέρια και αστεράκια της κομπίνας και της υπεξαίρεσης. Και τα ταμεία των Ασφαλιστικών εταιριών όλο και αδυνατίζαν από τις αφαιμάξεις των ορεξάτων “εντόμων”.

Εντυπωσιακή είναι η περίπτωση ενός δεξιότεχνη της υπεξαίρεσης, που οι συγκυρίες και οι περιστάσεις του κατέστησαν ιδιόκτητη ασφαλιστικής εταιρίας.

Ο άθλιος αυτός υπεξαιρέτης φοβόταν ακόμη και τον εαυτό του. Θα μου πείτε, ότι, δικαίως. Όμως αυτός ο κύριος δεν δίστασε κατά καιρούς να απομακρύνει ηγετικά στελέχη της εταιρίας του, γιατί, υπετίθετο, ότι ακολουθούσαν το δικό του θλιβερό και ανούσιο παράδειγμα. Κατέστη τιμητής ο υπεξαιρέτης. Δυστυχώς οι περιπτώσεις είναι πολλές και δεν θέλω να αναφέρομαι σε καθεμία ξεχωριστά και μάλιστα ονομαστικά. Όμως πολλές φορές εγώ θα τους φωτογράφιζα. Έτσι άλλωστε δουλεύω 25 χρόνια. Ασυμβίβαστος σε ότι σάπιο και θλιβερό! Κριτική σε οποιοδήποτε πρόσωπο, όποια θέση και αν κατέχει. Νομίζω όμως ότι είναι καιρός να ασχοληθώ και με το συγκεκριμένο θέμα που μου προκάλεσε αυτό το άρθρο. Είναι η περίπτωση του Επιθεωρητή της LE MANS VIE

Κουφογιάννη. Ο εν λόγω κύριος κατεχράσθη ούτε λίγο ούτε πολύ 150.000.000 εις βάρος της εταιρίας του και εξαφανίστηκε.

Μια θαυμάσια εταιρία, η LE MANS VIE στην προσπάθειά της να δημιουργήσει τις προϋποθέσεις της αισθητής δραστηριότητάς της στον χώρο της Ελληνικής Ασφαλιστικής Αγοράς, προσέλαβε τον κ. Κουφογιάννη ως Επιθεωρητή. Και τον ενεπιστεύθη.

Και στήριξε πάνω του πολλές ελπίδες ανάπτυξης και προόδου.

Και ο κ. Κουφογιάννης αφού περιέβαλλε πηχρόν τίτλον - επιθεωρητή έγινε ο “άνθρωπος” - τσέπωσε 150.000.000 και από δω παν κι άλλοι.

Και ο κ. Κουφογιάννης ανεχώρησε εις “χώραν μακράν των ασώτων”. Και γιατί όχι; Τα λεφτά είναι πολλά και η όποια σωτία δύσκολα τα εξανεμίζει. Και η εταιρία;

Δυστυχώς η εταιρία θα ψάχνεται. Ίσως βρεθούν συνένοχοι. Ίσως...

Μα τέλος πάντων τίποτε δεν γίνεται. Τα 150.000.000 έκαναν φτερά και η LE MANS VIE δεν πρόκειται να τα ξαναβάλει στο ταμείο της. Όμως γιατί ο κ. Κουφογιάννης και κάθε όμοιος με αυτόν σαν “ακρίδες” επιπίπτουν στα ταμεία των Ασφαλιστικών Εταιριών και τα αδειάζουν; Μα απλούστατα η εταιρία τον δέχθηκε στις αγκάλες της δίχως καμία ενημέρωσή της για το ποιόν του ανθρώπου.

Ρώτησε και ποιόν η LE MANS VIE, όταν προσελάμβανε τον Επιθεωρητή κ. Κουφογιάννη;

Σίγουρα όχι.

Έτσι υποθέτω γιατί η προηγούμενη εταιρία με την οποία συνεργαζόταν ο κ. Κουφογιάννης δεν θα είχε κανένα λόγο να αποκρύψει την ταυτότητά του. Δυστυχώς φίλοι αναγνώστες το πάθημα της LE MANS VIE το έχουν κατά καιρούς υποστεί οι περισσότερες ασφαλιστικές εταιρίες της χώρας μας.

Και επιτρέψτε μου να ισχυρισθώ ότι όλες αυτές μυαλό δεν βάζουν. Αύριο είναι και πάλι έτοιμες να δεχθούν στα γραφεία τους τον κάθε Κουφογιάννη και ξέρετε γιατί; Για να μην τον πάρει άλλη ασφαλιστική εταιρία.

Έτσι τα φαινόμενα τύπου Κουφογιάννη όχι μόνο δεν θα κλείψουν, αλλά αντίθετα θα πληθαιίνουν. Και μη ψάχνουν οι εταιρίες για το ποιός φταιει. Όλο το γνωρίζουμε. Ή κάνω λάθος;

# “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 καμμία απολύτως συμμετοχή του ασφαλιζόμενου. Ζητήστε σήμερα “ΕΛΕΥΘΕΡΑΣ” από τον ασφαλιστή σας και νοιώστε τη σιγουριά της απεριόριστης κάλυψης από την...

**ΕΘΝΙΚΗ**  
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Ένα ακόμη βήμα μπροστά



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

## Μου είπαν γενικώς...

### ΧΡΙΣΤΟΣ ΚΑΡΑΚΙΤΣΟΣ

Πρόεδρος της εταιρίας  
ΦΟΙΝΙΞ

Σε μένα ο κ. Χρίστος Καρακίτσος πιο πολύ είναι γνωστός, ως συνδικαλιστής και μάλιστα ως Πρόεδρος του Εργατικού Κέντρου Αθηνών.

Από πέρυσι τον Ιούνιο ανέλαβε καθήκοντα Προέδρου του Δ.Σ. της ασφαλιστικής εταιρίας ΦΟΙΝΙΞ.

Μέχρι εδώ όλα καλά και τίποτα το παράξενο.

Όμως διαβάζοντας τις δηλώσεις του κ. Χρίστου Καρακίτσου και στον Ημερήσιο και στον Περιοδικό τύπο, διεπίστωσα ότι ο κ. Πρόεδρος ασκεί εξουσία. Και δεν έπεσα έξω.

Τα γεγονότα μιλούν από μόνα τους. Για να έχω όμως μια πληρέστερη εικόνα των δραστηριοτήτων του κ. Προέδρου τον συνάντησα και του υπέβαλα το ερώτημα:

"Μα τέλος πάντων κ. Πρόεδρε, είστε ασφαλιστής;"

Ο κ. Χρίστος Καρακίτσος μου απάντησε: "Προέρχομαι από τον χώρο της Κοινωνικής Ασφάλισης. Αντλαμβάνεσθε ότι ο χώρος αυτός μου παρέσχε μεγάλες εμπειρίες και για την Ιδιωτική Ασφάλιση.

Με την ιδιότητα του Συνδικαλιστή συμμετείχα κατά καιρούς στις επιτροπές διαμόρφωσης των Ασφαλιστικών Νόμων.

Συμμετείχα επίσης με διάφορες ιδιότητες σε Ασφαλιστικούς Οργανισμούς, όπως το ΙΚΑ, ο Ο.Α.Ε.Δ., το TEAM το Ταμείο Νομικών κ.ά.

Η Ιδιωτική Ασφάλιση σίγουρα έχει και κοινωνικό χαρακτήρα.

Οι γνώσεις που είχα για την Ιδιωτική Ασφάλιση με οδήγησαν στην απόφαση να δεχθώ την ανάληψη της Προεδρίας του Δ.Σ. του ΦΟΙΝΙΚΑ.

Σε γενικές γραμμές πρέπει να σας πω ότι έχω την δυνατότητα να παρακολουθώ τις διάφορες εξελίξεις του χώρου της Ελληνικής Ασφαλιστικής Αγοράς και να ανταποκρίνομαι απολύτως στις απαιτήσεις αυτών που μου εμπιστεύθηκαν τη θέση του Προέδρου της εταιρίας.

Αυτή ήταν η υποδομή μου μπαίνοντας στον χώρο των ασφαλίσεων.

Αναλαμβάνοντας όμως την Προεδρία του ΦΟΙΝΙΚΑ, ταυτόχρονα ανέλαβα και την Ανωτάτη Διεύθυνσή της στην οποία υπάγονται οι Γενικοί Διευθυντές, ύστερα από σχετική τροποποίηση του καταστατικού.

Τα άμεσα αποτελέσματα της νέας πολιτικής της εταιρίας είναι εμφανή.

- Αύξηση της παραγωγής.
- Αύξηση της εισπραχής.
- Αύξηση κερδών.
- Αύξηση παγίου ενεργητικού.
- Μείωση λειτουργικών δαπανών.

Αν ενεργούμε πάντα με την ευαισθησία και της κοινωνικής αποστολής της εταιρίας και λαμβάνουμε υπ' όψη μας τα συμφέροντα των εργαζομένων μας.

Έτσι η αραιώση του προσωπικού επιτυγχάνεται με την εθελουσία έξοδο, ενώ προσλήξεις δεν γίνονται, εκτός ορισμένων ειδικών περιπτώσεων μέσω θυγατρικών εταιριών.

Αυτό είναι το προφίλ της εταιρίας μας εδώ κι ένα χρόνο".

### DOMINIQUE PRIQENT

Γενικός Διευθυντής της εταιρίας  
LE MANS VIE.

Η υπόθεση "ΚΟΥΦΟΓΙΑΝΝΗ" με οδήγησε στο γραφείο του Γενικού Διευθυντού της ασφαλιστικής εταιρίας LE MANS VIE κ. DOMINIQUE PRIQENT για να τον ρωτήσω πως τα κατάφερε ο κ. Επιθεωρητής και καταχράσθηκε τα 150.000.000.

Ο κ. DOMINIQUE PRIQENT, μου είπε: "Δεν καταχράσθηκε εις βάρος μας αυτό το εξωφρενικό ποσό, αλλά γενικά από τις δραστηριότητές τους στο χώρο μας.

Είχαμε πάρει σχετικές πληροφορίες για το άτομό του, που δυστυχώς δεν προοιωνίζαν τίποτε απ' αυτά που έγιναν.

Είναι αυτή η νοοτροπία που επικρατεί στην Αγορά.

Μπορούσε να προληφθεί αυτό το κακό, όμως κανείς δεν βοήθησε.

Εμείς όχι μόνο σε αυτή την περίπτωση, αλλά και σε ορισμένες άλλες δώσαμε δημοσιότητα για να προφυλάξουμε τους συναδέλφους μας.

**Η ΜΕΛΕΤΗ ΤΟΥ «ΝΑΙ»  
ΕΙΝΑΙ Η ΚΑΛΥΤΕΡΗ  
ΕΠΕΝΔΥΣΗ ΓΙΑ ΓΝΩΣΕΙΣ  
ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ**



Come in  
Entrez  
Avanti  
Pasen  
Entrez  
Tar Isteach  
Entrez  
Kom gerust  
Kom indenfor  
Kom binnen  
Treten Sie ein  
**Περάστε**

Κι όμως, οι διαρρήκτες μπορεί να περάσουν την πόρτα σας με ένα αντικλείδι. Σαν στο σπίτι τους! Ακόμα και σ' αυτή την περίπτωση, η Allianz σας καλύπτει. Με το ειδικό Πρόγραμμα Κατοικιών για κάθε ενδεχόμενο. Κλοπή ή ληστεία, πυρκαγιά, έκρηξη, πλημμύρα, αστική ευθύνη, καθώς και έξοδα μετακόμισης. Ένα πρόγραμμα-κλειδί, για σας που στο σπίτι σας απαιτείτε προστασία. Τη μεγαλύτερη.

**ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ  
ΚΑΤΟΙΚΙΩΝ**

**Allianz** 

**Η μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρία  
της Ευρώπης.**

Κεντρικά Γραφεία: Α. Κηφισίας 124, Αθήνα 115 26, Τηλ.: 692 5205, Fax: 691 1150

# ΕΞΕΥΡΕΣΗ ΠΕΛΑΤΩΝ



**Όλα όσα πρέπει να ξέρει ένας ασφαλιστής για να βρίσκει πελάτες.  
Όλα αυτά που πρέπει να διδάξουν οι Managers πριν βγάλουν ασφαλιστές  
στην Αγορά. Το ΝΑΙ στο πιο καυτό θέμα του ασφαλιστή...**

## ΕΞΕΥΡΕΣΗ ΠΕΛΑΤΩΝ - ΚΑΡΙΕΡΑ

### Δεν έχω κύκλο γνωριμιών, μπορώ να πετύχω σαν ασφαλιστής;

Μια εταιρία ερευνήσε αυτό το θέμα. Ανακάλυψαν ότι:

Νέοι ασφαλιστές έκαναν το 80% των πωλήσεών τους σε ανθρώπους που γνώριζαν πριν μπουν στις ασφάλειες ζωής.  
ΑΛΛΑ

Επιτυχημένοι και καθιερωμένοι ασφαλιστές, οι οποίοι έχουν επιζήσει πάνω από πεντε χρόνια έκαναν μόνο το 20% των πωλήσεών τους σε ανθρώπους που γνώριζαν πριν γίνουν ασφαλιστές.

Θα σας φαίνεται φυσικό ότι άνθρωποι που έζησαν αρκετό καιρό σε μια πόλη θάπρεπε να γνωρίζουν περισσότερα "ονόματα" από εκείνους που ήρθαν πρόσφατα. Ίσως να συμπεραίνετε ότι άτομα με μακρόχρονη διαμονή σε μια πόλη θα είχαν καλύτερες ευκαιρίες να πετύχουν στις πωλήσεις ασφαλειών ζωής από τους νεοσφικθέντες.

Η LIMRA, όμως, μέσα από πολλές μελέτες που έκανε πάνω στο θέμα, ανακάλυψε ότι δεν είναι ακριβώς έτσι. Η αναλογία επιτυχίας ανάμεσα σε ασφαλιστές που έζησαν πάνω από οκτώ χρόνια σε μια πόλη δεν είναι μεγαλύτερη από την αναλογία επιτυχίας ανάμεσα σε αυτούς που έζησαν λιγότερο από ένα χρόνο.

Με άλλα λόγια, το να είστε απλά δημοφιλής, το να έχετε "πολλούς φίλους", το να είστε σημαντικό μέλος μιας κοινωνικής ομάδας, δεν είναι αρκετό.

Στην πράξη, θα ανακαλύψετε ότι οι γνωριμίες που έχετε από μια οργάνωση στην οποία ανήκετε δεν είναι καλύτερη πηγή για ασφάλειες από τυχαίες συστάσεις.

Ας μην υποτιμάμε, βέβαια, την αξία των σημερινών επαφών σας, των οργανώσεων στις οποίες ανήκετε τώρα. Αλλά οι πιθανότητες είναι ότι δεν θα χτίσετε την αγορά σας άμεσα από αυτούς.

Θα χτίσετε πιθανά την αγορά σας με επαγγελματικό τρόπο, ψάχοντας και κερδίζοντας την εμπιστοσύνη ανθρώπων που είναι πιθανό να γίνουν υποψήφιοι πελάτες σας.

Θα συνεχίσετε να απολαμβάνετε τον όμιλό σας, αλλά θα ανακαλύψετε ότι θα κάνετε δουλειά με ανθρώπους τους οποίους προσδιορίσατε κατάλληλους για υποψήφιους πελάτες και όχι με τους απλούς φίλους σας. Θα προσδιορίζετε τους υποψήφιους πιο ολοκληρωτικά και θα ζητάτε συστάσεις πιο συχνά.

Με λίγα λόγια, αν θέλετε να γίνετε επιτυχημένος στις ασφάλειες ζωής, δεν θα ρωτάτε μόνο:

"Πόσους ανθρώπους γνωρίζω;"

αλλά:

"Τι είδους ανθρώπους μπορώ να γνωρίσω;"

Θα έχετε αυτό που ονομάζεται "κοινωνική δυναμικότητα" — την ικανότητα να κινείστε αποτελεσματικά στη φυσική σας αγορά.

Η επιτυχία στηρίζεται στην μέθοδο να βρεις πελάτες και όχι στο πόσες γνωριμίες έχεις σήμερα. Άλλωστε και να γνώριζες μερικούς κάποτε θα τελειώναν...

## Βλέπετε κόσμο!



## Επιλέξτε!

**Ο καλός ηγέτης σε αντίθεση με τον κακό ηγέτη**

1. Οι καλοί ηγέτες βοηθάνε. Οι κακοί κυριαρχούν.
2. Οι καλοί ηγέτες παρουσιάζουν. Οι κακοί απαιτούν.
3. Οι καλοί ηγέτες εμπνέουν. Οι κακοί αγνοούν.
4. Οι καλοί ηγέτες δίνουν έμφαση σε ομάδες. Οι κακοί ηγέτες είναι εγωιστές.
5. Οι καλοί ηγέτες ηγούνται με παραδείγματα. Οι κακοί ηγέτες καταστρατούν τους κανόνες.
6. Οι καλοί ηγέτες ελέγχουν. Οι κακοί ηγέτες συγχέουν.

**ΝΑΙ κοντά στον Ασφαλιστή**

### ΕΞΕΥΡΕΣΗ ΠΕΛΑΤΩΝ

## Όποιος έχει καλούς φίλους είναι πλούσιος. Σχηματίστε κέντρα επιρροής

Ο ασφαλιστής που αναζητά την εμπιστοσύνη και την βοήθεια των άλλων - ακόμη κι αν είναι μέτριων δυνατοτήτων - είναι συνήθως εκείνος που έχει τις μεγαλύτερες προμήθειες κάθε μήνα.

Ο καλύτερος τρόπος να έχετε τη βοήθεια των άλλων είναι μέσω ενός συστήματος κέντρων επιρροής. Θυμηθείτε: Αρχίσατε την αναζήτηση υποψηφίων πελατών βάζοντας κάτω τα ονόματα όλων των φυσικών επαφών σας, των φίλων και γνωστών. Ο καθένας από αυτούς τους ανθρώπους γνωρίζει τις παρακάτω ομάδες ατόμων: επαγγελματικούς συνεργάτες, ανταγωνιστές, συγγενείς, γείτονες και κοινωνικές γνωριμίες.

Δεν είναι λοιπόν φυσιολογικό και πρακτικό για σας να έχετε τη βοήθεια των φυσικών επαφών σας, αποκτώντας νέους υποψήφιους πελάτες ανάμεσα από τις δικές τους φυσικές επαφές.

Πάρτε, λοιπόν, τον αρχικό κατάλογο των υποψηφίων πελατών σας, και διαλέξτε εκείνους που θα γίνουν φυσικά κέντρα επιρροής. Δεν χρειάζεται ένα άτομο να είναι στενός σας φίλος για να γίνει κέντρο επιρροής, αλλά πρέπει να έχει τα παρακάτω προσόντα:

1. Το κέντρο επιρροής πρέπει να σας γνωρίζει προσωπικά, να είναι ενθουσιώδης πελάτης, και να είναι ο τύπος του ανθρώπου που είναι πρόθυμος να σας βοηθήσει.
2. Το κέντρο επιρροής πρέπει να έχει επαφές με την τάξη ανθρώπων που εσείς θέλετε να εξυπηρετήσετε.
3. Το κέντρο επιρροής πρέπει να έχει εμπιστοσύνη στην εντιμότητά σας και στις ικανότητές σας σαν ασφαλιστής.
4. Το κέντρο επιρροής πρέπει να επηρεάζει τα άτομα που συνιστά - να είναι ένα άτομο του οποίου εκτιμούν την κρίση.

### ΕΞΕΥΡΕΣΗ ΠΕΛΑΤΩΝ

## Είναι τόσο απλό. Υποψήφιοι στην εφημερίδα σας

Κάποιος ασφαλιστής, εύρισκε υποψήφιους πελάτες με δύο κυρίως τρόπους: την εφημερίδα και τον τηλεφωνικό κατάλογο.

Ο ασφαλιστής έκοβε καθημερινά αποκόμματα από τις ημερήσιες εφημερίδες της πόλης του. Αυτά τα αποκόμματα περιέγραφαν προαγωγές, νέες επιχειρήσεις, γάμους, γεννήσεις και άλλα γεγονότα που αλλάζουν τη ζωή κάποιου ανθρώπου.

Η προσέγγιση του ασφαλιστή βασιζόταν στα νέα των αποκομμάτων. Αυτά του έδιναν μια προφανή αιτία να τηλεφωνήσει και η πρώτη επαφή του ήταν για να τους εξυπηρετήσει. Για παράδειγμα, στην περίπτωση ενός γάμου, ίσως να χρειαζόταν ν' αλλάξει ο δικαιούχος. Όταν έρχεται κάποιο παιδί, ο ασφαλιστής μπορεί να προτείνει να προστεθεί και το παιδί σαν δικαιούχος.

Παρόλο που η ασφάλεια μπορεί να είναι με κάποια άλλη εταιρία, ο ασφαλιστής μπορεί να προσφερθεί να αναλάβει τις λεπτομέρειες και να αναλύσει το παρόν συμβόλαιο, και έτσι να προτείνει νέες καλύψεις.



## Αν δεν γονάτιζε η γκαμήλα δεν την φορτώνανε...

### ΝΑ ΞΑΝΑΠΟΥΛΑΤΕ ΣΤΟΥΣ ΗΔΗ ΥΠΑΡΧΟΝΤΕΣ ΠΕΛΑΤΕΣ

Η καλύτερη πηγή υποψηφίων πελατών είναι το ήδη υπάρχον αρχείο σας. Είναι γεγονός ότι οι ήδη υπάρχοντες πελάτες σας είναι πιο πιθανό να αγοράσουν επιπλέον ασφάλιση από εσάς, αντιθέτως είναι πιο δύσκολο να αγοράσει ασφάλιση ζωής από εσάς ένας νέος υποψήφιος πελάτης με την πρώτη επαφή.

Η έρευνα έχει δείξει ότι 7 στους 10 αγοραστές θα ξανααγοράσουν από τον ίδιο ασφαλιστή. Ο λόγος είναι η υψηλή ικανοποίηση – 9 στους 10 αγοραστές είναι ευχαριστημένοι με τους ήδη υπάρχοντες ασφαλιστές τους.

Κάθε αλλαγή τροποποιεί το ήδη υπάρχον. Οι προσωπικές καταστάσεις των πελατών αλλάζουν με τον χρόνο. Έτσι, αλλάζουν και οι ασφαλιστικές τους ανάγκες.

Πριν από μερικά χρόνια μια μεγάλη ασφαλιστική εταιρία έκανε μια μελέτη για να καθορίσει πόσα συμβόλαια έχουν αγοράσει οι ήδη πελάτες της από άλλες ασφαλιστικές εταιρίες μέσα σε ένα χρόνο. Η εταιρία διαπίστωσε, ότι οι πελάτες είχαν αγοράσει από ανταγωνιστές της, ένα ποσόν σχεδόν ίσο με το συνολικό όγκο πωλήσεων που έκανε η εταιρία μέσα σε εκείνο το χρόνο.

Βέβαια, το να ξαναπουλάτε σε ήδη υπάρχοντες ασφαλιστές δεν βοηθάει τους νέους ασφαλιστές που δεν είχαν χρόνο να δημιουργήσουν ένα πελατολόγιο. Αλλά υπενθυμίζει στους νέους ασφαλιστές ότι οι σημερινοί υποψήφιοι πελάτες τους θα είναι πηγές για περισσότερες πωλήσεις στο μέλλον – και ιδιαίτερα εάν ο ασφαλιστής είναι επιμελής στην εξυπηρέτηση των πελατών και σε άλλα μικροπράγματα που καταφέρνουν να μετατρέψουν τους υποψήφιους πελάτες σε πελάτες.

## 4 Τρόποι να πάρετε συστάσεις με κύρος και αξιοπρέπεια!

Είναι προφανές ότι μια ευνοϊκή σύσταση θα βοηθήσει την προσέγγιση του υποψηφίου πελάτη. Προσπαθήστε λοιπόν να παίρνετε συστάσεις όποτε είναι δυνατόν. Υπάρχουν πολλοί τρόποι για να πάρετε συστάσεις από τα κέντρα επιρροής σας για φίλους και γνωστούς, και εδώ είναι τέσσερις από αυτούς τους τρόπους:

1. Ζητήστε από το κέντρο επιρροής σας απλά να γράψει στο πίσω μέρος της επαγγελματικής σας κάρτας: "Αγαπητέ (Όνομα φίλου), αυτός ο ασφαλιστής είναι καλός στη δουλειά του" και να την υπογράψει. Είναι σπάνιο να σας αρνηθούν μια συνέντευξη αν παρουσιάσετε μια τέτοια κάρτα.

2. Ζητήστε από το κέντρο επιρροής να γράψει ένα μικρό γράμμα συστήνοντάς σας. Αυτή μπορεί να είναι μία αποτελεσματική προσέγγιση. Το γράμμα μπορεί να είναι επίσημο ή ανεπίσημο, καλύτερα όμως να είναι ανεπίσημο. Μπορείτε να γράψετε ένα γράμμα σαν αυτό:

Αγαπητέ (Όνομα υποψηφίου)

Με αυτό το γράμμα, σου συστήνω τον (Όνομα ασφαλιστή), ο οποίος συνεργάζεται με (Όνομα εταιρίας). Ο (Όνομα ασφαλιστή) πρόσφατα μου έκανε ένα πρόγραμμα ασφάλειας ζωής, το οποίο ταιριάζει απόλυτα με τις ανάγκες μου. Αυτός ο ασφαλιστής είναι καλός στη δουλειά του και σκέφτηκα ότι θα επωφεληθείς ακούγοντας αυτά που έχει να σου πει.

Φιλικά,

Ένας ασφαλιστής δείχνει ένα τέτοιο γράμμα σε όλους τους καλούς πελάτες του. Ο ασφαλιστής, τότε, βρίσκει μερικά ονόματα που γνωρίζει ο πελάτης του και του προτείνει να γράψει ένα τέτοιο γράμμα για τον καθένα τους. Ο ασφαλιστής συχνά ζητάει μερικά φύλλα αλληλογραφίας του πελάτη, στα οποία ετοιμάζει το γράμμα και το επιστρέφει για να το υπογράψει.

3. Ζητήστε από το κέντρο επιρροής να τηλεφωνήσει στον υποψήφιο πελάτη και να του πει ότι είστε "ο κατάλληλος άνθρωπος".

4. Κανονίστε να βγείτε με το κέντρο επιρροής και κάποιο φίλο του, ώστε να σας συστήσει προσωπικά κάτω από ευνοϊκές συνθήκες.

Αν το κέντρο επιρροής διστάζει να σας δώσει τη σύσταση, μπορείτε να του πείτε:

"Αν εμείς οι δύο περπατούσαμε στο δρόμο και συναντούσαμε τον (Όνομα υποψηφίου), σίγουρα θα μας σύστηνες, έτσι δεν είναι;"

"Βεβαίως".

"Λοιπόν, αυτό είναι όλο. Θα πω στον φίλο σου ότι εγώ σου ζήτησα αυτή τη σύσταση".

Αν αυτός ακόμη διστάζει, γράψτε ένα σημείωμα που να απευθύνεται στο κέντρο επιρροής, ζητώντας του μία σύσταση για τον υποψήφιο. Απλά ζητήστε του να γράψει στο τέλος του σημειώματος. Αυτός ο ασφαλιστής είναι καλός" και να το υπογράψει.

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



# EuroLife

ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΖΩΗΣ

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

## Τροχός που γυρίζει σκουριά δεν πιάνει...

Κάποιος επιτυχημένος μάντζερ έκανε την εξής δήλωση: ένας καλός ασφαλιστής αναγνωρίζει ότι η επιτυχία του δεν οφείλεται τόσο στις επαφές που είχε πριν μπει στον ασφαλιστικό κλάδο, αλλά στις καινούργιες γνωριμίες που κάνει και που χρησιμοποιεί. Γνωρίζοντας αυτό, ο ασφαλιστής δουλεύει για να χτίσει μια αγορά νέων προσώπων που θα προσαρμόσει στις παλιές του γνωριμίες. Μόλις ο ασφαλιστής αναγνωρίσει την ανάγκη, και αποκτήσει τη συνήθεια να αναπτύξει μια καινούργια αγορά τότε σίγουρα θα γίνει ένας επιτυχημένος αυτόνομος επαγγελματίας.

Η λέξη κλειδί είναι "συνήθεια". Υπάρχουν αρκετοί σπουδαιόι λόγοι για προσεκτική οργάνωση στην πώληση ασφαλειών ζωής:

- Οι πετυχημένοι ασφαλιστές λειτουργούν κάνοντας ατομικό προγραμματισμό στην αναζήτηση νέων πελατών και σε άλλες δραστηριότητες.
- Οι ανεπιτυχείς ασφαλιστές δεν έχουν ποτέ τη συνήθεια του καθημερινού προγραμματισμού για την αναζήτηση πελατών.
- Οι πετυχημένοι ασφαλιστές αποκτούν από νωρίς τη συνήθεια να βρίσκουν τουλάχιστον τέσσερις υποψήφιους πελάτες την ημέρα. Έχουν τουλάχιστον ένα ραντεβού την ημέρα με ένα κέντρο επιρροής. Αυτή η συνήθεια δημιουργείται από την αρχή της καριέρας τους.

## Ο καλός μύλος όλα τα αλέθει, και ο καλός ασφαλιστής...

Ας ξεκινήσουμε διώνοντας τα "σύννεφα της αμφιβολίας" τώρα αμέσως. Ας σταματήσουμε να μιλάμε για αναζήτηση πελατών και ας κάνουμε κάτι γι' αυτό. Σε ένα λευκό κομμάτι χαρτί, ας αρχίσουμε να φτιάχνουμε ένα κατάλογο υποψηφίων πελατών από τις παρακάτω κατηγορίες:

1. Πρόσωπα στα οποία πληρώνουμε χρήματα περιοδικά. Πληρώνουμε συχνά στο μανάβη, τον κρεπωλή, τον γκαραζιέρη, τον βενζινά μας και τόσους άλλους. Όλοι αυτοί είναι ονόματα για εμάς.
2. Πρόσωπα στα οποία πληρώνουμε χρήματα περιστασιακά. Ο φαρμακοποιός μας, ο ελαιοχρωματιστής, ο τσαγκάρης, ο κοσμηματοπώλης και άλλοι πολλοί μπορούν να μπουν στον κατάλογο.
3. Επαγγελματίες. Ο καθένας από εμάς έχει επαφές με γιατρούς και οδοντίατρος. Αν έχουμε παιδιά ερχόμαστε σε επαφή και με κάποιους δασκάλους. Άλλοι που εμπίπτουν σ' αυτή την κατηγορία είναι ο δικηγόρος μας, ο τραπεζίτης, ο ιερέας, ο λογιστής. Σημειώστε τα ονόματά τους.
4. Μέλη οργανώσεων, συλλόγων ή club στα οποία συμμετέχετε. Σημειώστε τα ονόματα των φίλων και γνωστών μεταξύ των μελών.
5. Άνθρωποι με τους οποίους έχετε κάποια κοινωνική επαφή. Οι γείτονες, οι άνθρωποι που συναντάτε σε σπίτια φίλων ή και στο δικό σας.
6. Συμμαθητές. Όσοι από τους παλιούς συμμαθητές σας ή συμφοιτητές σας εξακολουθούν να μένουν στην πόλη σας είναι υποψήφιοι για τον κατάλόγο σας.
7. Προηγούμενες δουλειές. Αν είχατε άλλη δουλειά πριν ασχοληθείτε με τις ασφάλειες, σίγουρα θα έχετε ένα κύκλο φίλων και γνωστών με τους οποίους συνεργασόσαστε. Γράψτε ακόμη και τα ονόματα των ανταγωνιστών σας.
8. Συγγενείς. Δικοί σας και της/του συζύγου σας. Τα ονόματά τους πρέπει να συμπεριληφθούν στον κατάλόγο σας. Ήδη γνωρίζετε πολλά γι' αυτούς και μπορείτε να τους πλησιάσετε κάτω από ευνοϊκές συνθήκες.
9. Γνωριμίες της/του συζύγου σας.
10. Χόμπυ. Αν παίζετε τέννις, γκόλφ, μπάσκετ, ή έχετε οποιοδήποτε χόμπυ και είστε δραστήριος, τότε σίγουρα γνωρίζετε ανθρώπους με τους οποίους κάνετε τα ίδια πράγματα. Βάλτε τους στον κατάλογο.
11. Γνωριμίες από τον στρατό.



ΣΥΝΤΑΞΙΟΔΟΤΙΚΟ  
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ  
**OPTIMUM**

Η ιστορία είναι γνωστή και πολύ οικεία. Γιατί ο χειμώνας έρχεται πάντα... Και για να τον απολαύσουμε πρέπει να είμαστε προετοιμασμένοι. Με OPTIMUM. Το νέο συνταξιοδοτικό της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ. Ό,τι αποδοτικότερο για μια ισόβια εξασφάλιση με τη μεγαλύτερη δυνατή απόδοση των επενδυομένων 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  
ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ - ΑΝΘΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ - ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ  
ΚΗΦΙΣΙΑΣ 62, 151 25 ΜΑΡΟΥΣΙ ΤΗΛ. 6898960 - 73, 6898980 - 89. FAX. 6898974

## Ο Θεός δίνει τροφή στα πουλιά μα δε την βάνει στη φωλιά!

**Υπάρχουν πελάτες. Βγείτε απ' το  
γραφείο σας!**

### Μεγαλώνοντας την Αγορά σας

Μια ασφαλίστρια κατάφερε να ελαττώσει τον χαμένο χρόνο των μετακινήσεων και να δημιουργήσει ένα γεωγραφικό "κύκλωμα". Κατάφερε να εξασφαλίσει συστάσεις που αποδείχθηκαν πολύ χρήσιμες για το κλείσιμο ραντεβού μεταξύ 9 και 5 μ.μ. Άρχισε την "εν ψυχρώ" αναζήτηση, διαλέγοντας το ψηλότερο και νεότερο κτίριο μιας κεντρικής περιοχής. Κάθε πρωί και για δύο εβδομάδες, άρχισε στις 8:15 π.μ. την αναζήτηση υποψηφίων σε αυτό το κτίριο. Σε λίγο καιρό, είχε γνωρίσει τους χειριστές του ασανσέρ, τον άνθρωπο που είχε τον πάγκο με τα τσιγάρα και ακόμα τον επιστάτη του κτιρίου. Μετά από μερικές πωλήσεις μπόρεσε να αποκτήσει περισσότερες συστάσεις. Γνωρίζοντας και τους πελάτες της και τα κέντρα επιρροής στο κτίριο, μάθαινε νωρίτερα από άλλους τις αλλαγές που γίνονταν στο κτίριο όπως προαγωγές, νέοι υπάλληλοι κλπ. Με την πάροδο των χρόνων, η ασφαλίστρια έγινε γνωστή σαν "Η" ασφαλίστρια ζωής του μεγάλου αυτού κτιρίου, και σύντομα έγινε η ασφαλίστρια και των διπλανών κτιρίων. Όλοι ήξεραν την ασφαλίστρια, και τελικά γνώρισε και άλλα άτομα έξω από αυτή την περιοχή.

### Εν Ψυχρώ Συνάντηση

Όταν έχετε λίγο ελεύθερο χρόνο από τα ραντεβού επικοινωνήστε με ένα κέντρο επιρροής, αντί να επιστρέψετε κατευθείαν στο γραφείο. Ή προσπαθήστε να κάνετε εν ψυχρώ συναντήσεις. Αυτές οι προσπάθειες μπορούν να σας ανοίξουν τον δρόμο για περισσότερες πωλήσεις.

Δοκιμάστε την μέθοδο της έρευνας, τηλεφωνήστε στο γειτονικό μαγαζί, λέγοντας παραδειγματός χάριν: "Η εταιρία μου, μου ανέθεσε να κάνω μια έρευνα για τους ιδιοκτήτες σε αυτό το εμπορικό κέντρο". Η εν ψυχρώ αναζήτηση είναι ένας άλλος τρόπος για να συναντήσετε νέους ανθρώπους, και αυτό είναι αναγκαίο για τη δουλειά σας. Αν και πολλοί ασφαλιστές θεωρούν μη επαγγελματικό, υπάρχουν μερικοί που πιστεύουν ότι οι πιο "επαγγελματικοί τρόποι" δεν προσφέρουν τις ίδιες εμπειρίες και η συζήτηση μπορεί να δημιουργήσει μια αρμονική σχέση και μία εμπιστοσύνη, στοιχεία αναγκαία για μια καλή συνέντευξη.

### Σταθερό ραντεβού

Πολλοί ασφαλιστές που αφιερώνουν πολλές από τις

ώρες τους στην εν ψυχρώ συνάντηση έχουν έναν σπουδαίο κανόνα. Μια μέρα της εν ψυχρώ συνάντησης πρέπει να αρχίζει και να τελειώνει με σταθερά ραντεβού. Η φιλοσοφία είναι ότι το πρωινό ραντεβού θγάζει τον ασφαλιστή στον δρόμο με ένα καθορισμένο ραντεβού και με έναν υποψήφιο που ενδιαφέρεται. Όταν αυτή η συνέντευξη τελειώσει με πώληση, τότε η μέρα αρχίζει με αυτοπεποίθηση και υψηλό ηθικό που είναι ικανό να ανοίξει τους δρόμους για πιο ευνοϊκές συνεντεύξεις. Η εμπιστοσύνη και η πεποίθηση είναι κατά πολύ καλύτερα βοηθήματα των πωλήσεων από ό,τι οι ιδρωμένες από αγωνία παλάμες και οι αθέβαιες περιπέτειες στο άγνωστο. Εάν η συνέντευξη δεν είναι ικανοποιητική, τουλάχιστον ο ασφαλιστής έχει πάρει τον αέρα, έχει κάνει μια παρουσίαση και είναι σε καλύτερη κατάσταση για να δοκιμάσει κατόπιν μια εν ψυχρώ συνάντηση. Εκτός από αυτό, ο ασφαλιστής έχει ένα καλό ραντεβού που περιμένει στις τέσσερις. Αυτό το ραντεβού βοηθάει τον ασφαλιστή να προετοιμάζεται όλη την ημέρα. Έχοντας ήδη δύο συγκεκριμένα ραντεβού, μπορεί τώρα με περισσότερη εμπιστοσύνη και θάρρος να ζητήσει και άλλα.

### Αναζήτηση Υποψηφίων σε Αγροτικές Περιοχές

Να πως ένας αγροτικός ασφαλιστής κατάφερε να μετατρέψει μια ανομοιόμορφη ομάδα σε μια αγορά. Αυτή η εμπειρία ίσως σας δώσει μερικές ιδέες.

Η πόλη ήταν πολύ μικρή, δεν υπήρχε διανομή του ταχυδρομείου. Ο ασφαλιστής μας, λοιπόν, παλιότερα είχε ένα μικρό εργαστήριο ξύλινων αντικειμένων και πήγαινε να πάρει τα γράμματά του από το ταχυδρομείο πάντα στις 9:30. Όταν μπήκε στον χώρο των ασφαλίσεων ζωής και άρχισε να αναζητάει πελάτες, ανακάλυψε ότι ανάμεσα στους υποψήφιους πελάτες που είχε, τους είχε γνωρίσει στο ταχυδρομείο στις 9:30 το πρωί. Σκέφτηκε τότε ότι έβλεπε τις ίδιες φάτσες κάθε μήνα. Έτσι, μια μέρα πήγε στο ταχυδρομείο στις 9:00 το πρωί και μετά από μερικούς μήνες είχε γνωρίσει και άλλους ανθρώπους. Είχε ξαφνιαστεί πολύ, γιατί πίστευε ότι ζώντας σε μια μικρή πόλη τους ήξερε ήδη όλους. Όταν ένα καινούργιο πρόσωπο εμφανιζόταν, δεν είχε παρά να ρωτήσει τους γνωστούς του να του το συστήσουν και να το αξιολογήσουν. Μετά από καιρό, άλλαξε την ώρα που πήγαινε στο ταχυδρομείο και τα αποτελέσματα ήταν τα ίδια. Νέες γνωριμιές.

## Είστε γραμμένοι σε σύλλογο; Χρησιμοποιήστε καταλόγους υποψηφίων

Υπάρχουν πολλών ειδών κατάλογοι ονομάτων, όπως π.χ. κατάλογοι μελών ή κατάλογοι επαγγελματιών. Τέτοιοι κατάλογοι όμως, στην αρχή φαίνονται σαν απλά ονόματα.

Υπάρχουν παρόλ' αυτά τρόποι να κάνετε αυτούς τους καταλόγους χρήσιμους και κάτι παραπάνω από απλά ονόματα. Ας υποθέσουμε, για παράδειγμα, ότι βρίσκετε τον κατάλογο των μελών ενός club, και βρίσκετε μέσα σ' αυτόν τα ονόματα δύο πελατών σας. Αυτοί είναι καλά κέντρα επιρροής, που μπορούν να σας εξασφαλίσουν την είσοδο σ' αυτή την ομάδα. Μπορείτε να πάτε στον καθένα από αυτούς με μερικά ονόματα και να τους πείτε: "Μήπως θα μπορούσατε να με βοηθήσετε; Το πρόβλημά μου, όπως όλων των επαγγελματιών, είναι να διευρύνω την αγορά μου. Έχω εδώ τα ονόματα μερικών ανθρώπων που θα ήθελα να συναντήσω. Δεν θέλω όμως, να παρουσιάσω και να τους μιλήσω για τα προγράμματά μου και να ανακαλύψω εκ των υστέρων ότι δεν είναι κατάλληλοι. Γι' αυτό, θα μπορούσαμε να κοιτάξουμε αυτά τα ονόματα μαζί; Πρώτον, θα ήθελα να ξέρω ποια είναι περίπου η ηλικία τους".

Όταν τελειώσετε, θα έχετε αρκετές βασικές πληροφορίες ικανές να αξιολογήσετε αυτά τα ονόματα.

Μια άλλη ιδέα. Ας υποθέσουμε ότι έχετε ένα ισχυρό κέντρο επιρροής που είναι δικηγόρος. Βρείτε λοιπόν ένα κατάλογο δικηγόρων (θυμηθείτε, όχι πολύ μεγάλο κατάλογο), πηγαίνετε στον δικηγόρο φίλο σας, και πείτε: "Έχω εδώ μερικά ονόματα δικηγόρων που σκοπεύω να επισκεφθώ στο μέλλον. Μήπως θα μπορούσατε να δούμε μαζί αυτά τα ονόματα και να μου δώσετε τη συμβουλή σου για το αν ταιριάζουν με την εικόνα που έχω σχηματίσει;" Αν κάνετε προσεκτικά αυτή τη δουλειά, θα έχετε μια σχετικά πλήρη εικόνα γι' αυτά τα άτομα.

Μπορείτε να προσαρμόσετε παρόμοιες συζητήσεις για οποιαδήποτε ομάδα ανθρώπων και αυτό θα αυξήσει κατά πολύ την ροή των υποψηφίων πελατών σας.



**“ΝΑΙ” Με σεβασμό κοντά στον  
ασφαλιστή**



## Τα καθήκοντα της γραμματέως

1. Ανοίγει και ταξινομεί τις επιστολές.
2. Απαντά στην συνηθισμένη αλληλογραφία.
3. Όταν χρειάζεται, δίνει τις επιστολές στους αρμόδιους.
4. Καθορίζει προτεραιότητες στις επιστολές.
5. Διατηρεί το σημειωματάριό της και του διευθυντή της.
6. Υπενθυμίζει στον διευθυντή τις καθημερινές του ασχολίες.
7. Τροφοδοτεί με υλικό το γραφείο όταν αυτό απαιτείται.
8. Διατηρεί τα αρχεία.
9. Απαντά στα τηλέφωνα του διευθυντή μόνο όταν ο διευθυντής δεν είναι διαθέσιμος.
10. Υποδέχεται τους επισκέπτες.
11. Κάνει έρευνες σε άρθρα και λόγους.
12. Χειρίζεται τις ταξιδιωτικές εκκρεμότητες.
13. Πάντα γνωρίζει πως θα έρθει σε επαφή με τον διευθυντή.
14. Είναι η γέφυρα μεταξύ του διευθυντή και του προσωπικού.

## Ο χειρισμός των συγκρούσεων

1. Να θεωρήτε τις συγκρούσεις και τις διαφωνίες σαν τρόπο για να βελτιωθείτε.
2. Μην εμπιστεύεστε την πρώτη σας αντίδραση.
3. Να ελέγχετε τα νεύρα σας.
4. Να ακούτε πριν μιλήσετε.
5. Να προσπαθείτε να δυναμώσετε από περιοχές που δεν προκαλούν συγκρούσεις.
6. Να είστε ειλικρινείς.
7. Να ξανασκέφτεστε την κατάσταση.
8. Να λέτε "ευχαριστώ".
9. Να αναβάλλετε τις δράσεις σας.
10. Να μιλάτε μόνο για τον εαυτό σας εκτός και αν αναφέρεστε στην πολιτική της εταιρίας.
11. Να παραμένετε στο θέμα.
12. Να σέβεστε τα απόρρητα.
13. Να αντιδράτε ηθικά, ειλικρινά, και με ανθρωπιά.
14. Να υποστηρίζετε τους υφισταμένους όταν έχουν δίκιο.
15. Να αναλαμβάνετε ευθύνες για τους ανθρώπους σας.
16. Όταν πρέπει να ενεργείτε, και να ενεργείτε δίκαια.
17. Να παίρνετε μέτρα ώστε να αποφεύγετε μελλοντικά προβλήματα σε θέματα που έχετε ήδη γνωρίσει.
18. Να γνωρίζουν όσοι εργάζονται μαζί σας τις κινήσεις σας.
19. Να βοηθάτε όλους όσους εργάζονται μαζί σας να διατηρούν την αυτοεκτίμησή τους.
20. Να κλείνετε ένα θέμα με ένα θετικό σημείωμα.

## Τι είναι δύσκολο στις πωλήσεις ασφαλειών ζωής;

567 ασφαλιστές που ρώτησε η LIMRA απάντησαν:  
η Αναζήτηση πελατών.

**"Τι βρήκατε πιο δύσκολο στην πώληση μιας ασφάλειας ζωής;"**

Σχεδόν όλοι απάντησαν: **Την Αναζήτηση.**

Ίσως να συμφωνήσετε ότι η κακή αναζήτηση είναι η αιτία της αποτυχίας πολλών ασφαλιστών, αλλά τι γίνεται με τους επιτυχημένους παραγωγούς; Μήπως η καλή αναζήτηση εξηγεί την επιτυχία τους;

Εδώ είναι μερικές ανακαλύψεις από μια έρευνα που έκανε η LIMRA σε μεθόδους πωλήσεων 406 κοινών ασφαλιστών ζωής:

— Μερικοί ασφαλιστές συγκεντρώνονται πολύ στους ανθρώπους που γνωρίζουν στην αρχή της καριέρας τους. Με αυτό τον τρόπο εξαντλούν τις γνωριμιές τους.

— Οι καλύτεροι ασφαλιστές φροντίζουν να γνωρίζουν νέα άτομα που γίνονται υποψήφιοι πελάτες.

— Άρα οι καλύτεροι ασφαλιστές ήξεραν μικρότερο ποσοστό των πελατών τους προσωπικά πριν γίνουν ασφαλιστές, και τους ήξεραν για λιγότερο χρόνο από τους άλλους ασφαλιστές.

Σ' αυτό το σημείο ίσως αναρωτηθείτε "Και τι γίνεται με όλους τους φίλους μου από το σχολείο; Αυτοί δεν είναι καλοί υποψήφιοι πελάτες;"

Βεβαίως και είναι, αλλά μόνο για την αρχή. Όλες οι έρευνες οδηγούν σε ένα αδιαφιλονίκητο γεγονός: Πρέπει να βρίσκεστε σε συνεχή αναζήτηση αν θέλετε να επιβιώσετε σ' αυτή τη δουλειά. Η αναζήτηση δεν πρέπει ποτέ να σταματήσει.

Μπορεί να γίνει το μεγαλύτερό σας πρόβλημα, ο χειρότερος πονοκέφαλος, ή μπορεί να γίνει η μεγαλύτερη ευκαιρία, η καλύτερη πρόκληση, εξαρτάται από τη στάση σας.

**Τι είναι οι υποψήφιοι πελάτες για την επιτυχία σας στην αγορά ασφαλειών ζωής;**

Δεν ρωτήσαμε "ποιοι είναι οι υποψήφιοι πελάτες" διότι θέλουμε να σκεφτείτε πρώτα τους δικούς σας στόχους εισοδήματος, σε ποιά κατάσταση θέλετε να βρίσκεστε σε μια εβδομάδα από τώρα, σε ένα μήνα, σε ένα χρόνο. Πόσα σκοπεύετε να κερδίζετε μετά από δώδεκα μήνες; 100.000 δρχ; 200.000 δρχ; 500.000;

**Πόσο ικανοί είναι οι υποψήφιοι πελάτες σας για να φτάσετε στο στόχο σας;**

Σας έχουν πει ότι δεν υπάρχουν όρια στις ευκαιρίες στην αγορά των ασφαλειών ζωής. Αλήθεια, αλλά υπάρχει όριο στις ώρες που υπάρχουν σε μια μέρα. Υπάρχει όριο σ' αυτά που μπορείτε να πετύχετε μέσα στη μέρα ιδίως εάν δεν έχετε πρόγραμμα για να χρησιμοποιήσετε αυτές τις πολύτιμες ώρες για το μεγαλύτερο όφελός σας.

Άσχετα με το ποιοί είναι οι στόχοι εισοδήματός σας, θα μείνουν θολοί, ψεύτικοι, ακατόρθωτα όνειρα εκτός αν μπορέσετε να τους δώσετε μορφή μέσω ενός συγκεκριμένου υποψήφιου πελάτη, ενός ανθρώπου που θα αγοράσει από σας. Ολόκληρο το μέλλον σας στις ασφάλειες ζωής εξαρτάται από την ικανότητά σας να κρατάτε μια σταθερή ροή υποψηφίων πελατών και συνεπακόλουθων πωλήσεων.

Πηγή: Βιβλιοθήκη Ασφαλιστή Ζωής τεύχος 5  
Έκδοση LIMRA ΕΛΛΑΔΟΣ - ΚΥΠΡΟΥ



**ΝΑΙ το περιοδικό του Ασφαλιστή**

## Συναναστροφή με τους ασφαλιστές

1. Μην μιλάτε για το ενδιαφέρον σας σχετικά με την ανάπτυξη της καριέρας των ασφαλιστών, δείξτε το.
2. Να θυμάστε πάντα ότι εργάζεστε για τους ασφαλιστές, και όχι ότι αυτοί εργάζονται για εσάς.
3. Να αποφεύγετε τις προτιμήσεις.
4. Μην μπλοφάρετε.
5. Να είστε πάντα ειλικρινείς.
6. Να τηρήτε τις υποσχέσεις σας.
7. Να μάχεστε για τους ασφαλιστές σας.
8. Να επαινείτε τους ασφαλιστές που το αξίζουν, χωρίς να αποξενώνετε τους υπόλοιπους.
9. Να προτείνετε, μην κριτικάρετε.
10. Αν πρέπει να κριτικάρετε κάντε το ιδιαίτερος και φροντίστε να είναι αποδοτική.
11. Όταν έχετε λάθος, να το παραδέχεστε.
12. Να παραμένετε στις ίδιες αρχές που περιμένετε από τους ασφαλιστές.
13. Να είστε πάντα διαθέσιμοι για τους ασφαλιστές σας.
14. Να λέτε "εμείς" και όχι "εγώ".
15. Να γνωρίζετε τι θέλουν να κάνουν οι ασφαλιστές μετά από αυτό που κάνουν.
16. Να έχετε πάντα θετική διάθεση.
17. Μην επιτρέπετε να υπάρχει κατ'ήφεια στο υποκατάστημά σας.
18. Μην ανταγωνίζεστε με τους ασφαλιστές για την δουλειά.
19. Να επικοινωνήτε, να επικοινωνήτε, να επικοινωνήτε.
20. Να συμπαραστέκεστε στους ασφαλιστές.
21. Όταν έχετε διαφωνίες με τους ασφαλιστές σας να αρχίζετε πάντα με την προϋπόθεση ότι έχουν δίκιο.
22. Επιβεβαιώστε ότι το διοικητικό προσωπικό χαιρείται να δουλεύει με τους ασφαλιστές σας και ότι το δείχνει με την συμπεριφορά του.
23. Να επιτρέπετε στους ασφαλιστές σας να συμμετέχουν στο σχεδιασμό των δραστηριοτήτων του υποκαταστήματος.

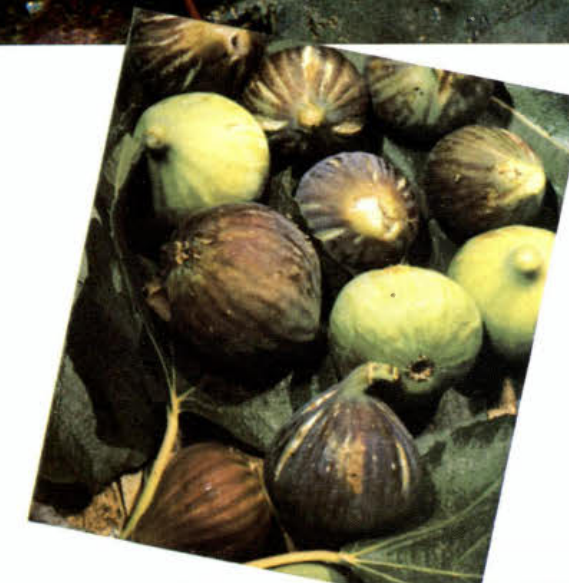
## Οι πίνακες ανακοινώσεων του υποκαταστήματος

1. Οι ανακοινώσεις σας πρέπει να είναι καθαρές και να προκαλούν το ενδιαφέρον. Μην βάζετε πολλές ανακοινώσεις συγχρόνως.
2. Θα πρέπει να υπάρχει ποικιλία θεμάτων, για να αποφεύγεται η μονοτονία.
3. Θα πρέπει να υπάρχει ισορροπία στα θέματα που ανακοινώνετε.
4. Πρέπει να τα προετοιμάζετε με προσοχή.
5. Να τα ανακοινώνετε συχνά για να μην ξεχνούν τον πίνακα.
6. Να τα ανακοινώνετε όταν πρέπει και όχι όταν έχουν μαθευτεί.
7. Ένα θέμα σχεδόν τακτικό πρέπει να είναι καλές ιδέες γύρω από την πώληση.
8. Άρθρα σχετικά με την ασφάλιση ζωής πρέπει επίσης να ανακοινώνονται τακτικά.
9. Ο πίνακας ανακοινώσεων πρέπει να δίνει έμφαση στους ασφαλιστές.
10. Οι καλύτεροι ασφαλιστές πρέπει πάντα να αναγνωρίζονται.
11. Οι ανακοινώσεις πρέπει να είναι αισιόδοξες.
12. Πρέπει να καλωσορίζετε τους νέους συνεργάτες σας.
13. Θα πρέπει ένα άτομο να είναι υπεύθυνο για τον πίνακα.
14. Πρέπει να ενθαρρύνετε την συνεισφορά.
15. Πάντα να χρησιμοποιείτε τις συνεισφορές με τον ίδιο τρόπο.

**Το ΝΑΙ συνεργάζεται με τον Manager!**

## Λήψη αποφάσεων

- I. Αναλύστε το πρόβλημα.
  - A. Ξεχωρίστε τα συμπτώματα από τα προβλήματα.
  - B. Συγκεντρώστε τα στοιχεία.
  - Γ. Να ρωτάτε τις σωστές ερωτήσεις.
  - Δ. Να γνωρίζετε ότι υπάρχουν κρυμμένα συμπτώματα - ειδικά από άλλους ανθρώπους.
  - E. Σαν άσκηση ας θεωρήσουμε ότι οι υποθέσεις σας είναι λάθος.
  - Z. Όταν είστε έτοιμοι, ορίστε το πρόβλημα καθαρά και ακριβώς.
- II. Σκεφθείτε όλες τις πιθανές λύσεις.
  - A. Συλλέξτε όλες τις πιθανές λύσεις χωρίς προκαταλήψεις.
  - B. Σαν άσκηση, υποθέστε ότι οι καλύτερες λύσεις ίσως να μην λειτουργήσουν.
  - Γ. Ζυγίστε τα θετικά και τα αρνητικά για κάθε λύση που δίνετε.
  - Δ. Καθορίστε τα έξοδα / οφέλη για κάθε πρόβλημα έχοντας στο μυαλό σας τις πηγές σας.
- III. Επιλέξτε μια λύση.
  - A. Διαλέξτε μια λύση βασισμένοι στα κάτωθι κριτήρια:
    1. Ικανότητα εφαρμογής.
    2. Αναλογία εξόδων / οφελών.
    3. Θετικά και αρνητικά.
    4. Να είστε δίκαιοι σε όλους.
  - B. Διαλέξτε την λύση που θα σας βοηθήσει να εκτελέσετε καλύτερα την δουλειά σας.



## Τι πρέπει να έχετε στο μυαλό σας όταν παίρνετε αποφάσεις

1. Καμία απόφαση δεν είναι απόφαση από μόνη της.
2. Η ειλικρίνεια είναι το καλύτερο πράγμα.
3. Η ανήθικη συμπεριφορά δεν επιβιώνει.
4. Είναι πιο εύκολο να εκδηλώσετε μετάνοια για κάτι που δεν κάνατε παρά να πάρετε την άδεια να το κάνετε.
5. Η εμπιστοσύνη πουλάει περισσότερο από την λογική.
6. Η δημοτικότητα δεν λύνει τα προβλήματα.
7. Οι άνθρωποι μπορεί να πληγωθούν από κακές συμβουλές.





## Μανώλης Ανδρόνικος: Δεν είμαστε μόνο Ύλη αλλά και Πνεύμα.

**Διαρκείας εκπαιδευτικό Σεμινάριο ήτανε αυτά που είπε στο 11ο Συνέδριο της Nationale - Nederlanden ο κ. Μανώλης Ανδρόνικος, Διευθυντής Marketing και Πωλήσεων της Ν.Ν. Απόσπασμα από αυτή την ομιλία παραθέτουμε επειδή πιστεύουμε πως ταιριάζουν απόλυτα στις επιδιώξεις αυτού του εκπαιδευτικού τεύχους του περιοδικού μας.**

**Δεν είμαστε μόνο Ύλη αλλά και Πνεύμα.**

Τώρα, να μιλήσουμε για τις πωλήσεις. Πρώτα - πρώτα, για τη δική μας βελτίωση σαν άτομα και μετά για τα εργαλεία της δουλειάς μας, για το πώς πρέπει να δουλεύουμε σωστά, για ν' αποδίδουμε όσο γίνεται περισσότερο. Πρέπει να νιώσουμε όλοι την ανάγκη, για χάραξη μιας νέας πορείας μέσα μας, μιας νέας στρατηγικής. Να βάλουμε στόχους για περισσότερη βελτίωση, προκειμένου να καταξιωθούμε επαγγελματικά και να συντελέσουμε στην αναβάθμιση του επαγγέλματός μας που είναι πραγματικά κοινωνικό λειτουργήμα. Έτσι, θα ήθελα φέτος για πρώτη φορά, να σας παρακαλέσω να με ακούσετε με προσοχή, μιλώντας σας από χειρογράφου, για την προσπάθεια αυτοβελτίωσής μας. Θα ήθελα να με κρίνετε με επιεικεία, γιατί είναι η πρώτη φορά που μιλώ από χειρογράφου, γιατί ειλικρινά θεωρώ πολύ σοβαρό το θέμα. "Σήμερα λοιπόν όλοι παραδέχονται, ότι μολονότι ο υλικός πολιτισμός, εξασφαλίζει στον άνθρωπο, το ζειν όπως έλεγε ο Αριστοτέλης, αδιαφορεί για τον πνευματικό άνθρωπο, το ευ ζειν, με αποτέλεσμα να υπάρχει στην κοινωνία μας μια κρίση αξιών σε όλα τα επίπεδα. Αυτό συμβαίνει, γιατί είμαστε θύματα της κατανα-

λωσης. Ξεχάσαμε ότι δεν είμαστε μόνο ύλη αλλά και πνεύμα. Έτσι παρατηρείται το τραγικό φαινόμενο στη ζωή μας, όλοι μας σχεδόν να έχουμε περιπέσει στο μεγαλύτερο ψυχικό λοιμό, από όσους έχουν συμβεί στην ιστορία της ανθρωπότητας.

Αντιμετωπίζουμε επιδερμικά και με προχειρότητα τα πράγματα και έτσι δεν κάνουμε τίποτα σχεδόν σωστό. Αλλά, εάν η προχειρότητα ζημιώνει την κατασκευή, το κακό δεν είναι μεγάλο. Όμως, όταν αγκαλιάζει τον άνθρωπο, αυτό είναι εγκληματικό γιατί πάψαμε να ζούμε πνευματικά. Γίναμε αδύναμοι, γιατί επιτρέπουμε στις σκέψεις μας να κυριαρχούν στις πράξεις μας και οι πράξεις μας κυβερνιούνται από φόβο, προκατάληψη, πλεονεξία, επηρεάζονται από το περιβάλλον και τις κακές συνήθειες. Η μόνη διαφορά σήμερα, σε επιτυχημένους ανθρώπους και μη, είναι οι καλές και οι κακές συνήθειες. Η κακή συνήθεια είναι ξεκλειδωτή πόρτα στην αποτυχία. Νομίζω, πράγματι ότι μας ενδιαφέρει όλους, ν' αποκτήσουμε καλές συνήθειες. Να βρούμε την ισορροπία μας. Να βελτιωθούμε.

**Να προχωρήσουμε δυναμικά μπροστά.**

Να γίνουμε καλύτεροι για να προσφέρουμε σε μας τους ίδιους

και τους συνανθρώπους μας ευτυχία, ειρήνη, γαλήνη και αγάπη. Από που όμως, θα βρούμε αυτή τη δύναμη να προχωρήσουμε;

**"Πιστεύω ότι το μυαλό μας, είναι το θαύμα της θείκης δημιουργίας".**

"Καρπός του πνεύματος εστί χαρά, ειρήνη, μακροθυμία, πίστη, εγκράτεια, πραότητα" είπε ο απόστολος Παύλος. Αξίζει λοιπόν, πιστεύω, ν' ασχοληθούμε σοβαρά με την λειτουργία του πνεύματός μας, για να αποκομίσουμε ειρήνη, γαλήνη, ευτυχία, δημιουργικότητα.

Το πνεύμα είναι ένα μόνο. Χωρίζεται όμως και σε δύο ξεχωριστά λειτουργικά επίπεδα. Στο συνειδητό και στο υποσυνειδητό. Το συνειδητό μέρος του πνεύματός μας, αποτελεί μόνο το 5%, από τη συνολική μας συνειδητοποίηση είναι ο φλοιός του πορτοκαλιού. Ενώ το υποσυνειδητό μας πνεύμα, ελέγχοντας το 95% των συναισθημάτων μας, παίζει τον κύριο ρόλο στην καθημερινή συμπεριφορά μας, το σημαντικότερο ρόλο στη ζωή μας, αφού δουλεύει αυτοματικά συνέχεια και κατά την διάρκεια του ύπνου, καταγράφοντας τα πάντα. Από το υποσυνειδητό πνεύμα πηγάζουν τραμακτικές και μυστηριώδεις δυνάμεις, που είναι η πηγή της δημιουργικότητας, της αγάπης και της γονιμότητας.

Το μυστικό, όλο, είναι πως να

μπορέσουμε να επέμβουμε στο υποσυνειδητό μας πνεύμα με δημιουργικές εντολές για ηθικές και ενάρετες πράξεις, ώστε να αποκομίσουμε γαλήνη, δύναμη, πρεμία και ευτυχία.

**Γι' αυτό χρειάζεται εξάσκηση καθημερινή** και τα λόγια που θα λέμε πρωί και βράδυ καθώς επαναλαμβάνονται θα γίνουν μόνιμα στοιχεία του μέρους του μυαλού μας που δεν κοιμάται ποτέ.

Στην αρχή σίγουρα θα αντιμετωπίσουμε πολλές δυσκολίες και προβλήματα, τα οποία προέρχονται κυρίως από το φόβο και την άγνοιά μας να αλλάξουμε τις συνήθειές μας. Οι σκέψεις μας θα αλληλοσυγκρούονται και ο κακός εαυτός μας θα φανερώνεται συνέχεια.

**Δεν πρέπει όμως να απογοητευόμαστε.**

Πρέπει να πιστέψουμε ότι ποτέ δεν θα αποτύχουμε αν η απόφασή μας για επιτυχία είναι οριστική και δυνατή. Πρέπει πάντα να θυμόμαστε ότι ο δρόμος της αρετής ο δρόμος που ακολούθησε ο Ηρακλής, είναι δύσβατος, αλλά προσφέρει γλυκύτατους καρπούς και δημιουργεί μεγάλα επιτεύγματα σ' όσους τον ακολουθούν. Κάθε θήμα μπροστά θα είναι ένας άθλος μια μεγάλη νίκη και το γέλιο θα έρχεται στα χείλη μας και τα βάρη μας θα γίνονται ελαφρότερα.

**Πρέπει να νιώσουμε όλοι μας,** ότι δεν υπάρχει κατάσταση που να μην μπορεί να λυθεί με πνευματική κατανόηση. Το που βρισκόμαστε σήμερα, δεν έχει σημασία. Εκείνο που μετράει είναι η κατεύθυνση με την οποία κινούμαστε και ο βαθμός προόδου με τον οποίο πορευόμαστε. Σι-

γά-σιγά θα νιώσουμε περισσότερη εμπιστοσύνη στον εαυτό μας, λιγότερο μίσος, κακία και φθόνο για τους γύρω μας. Θα μετριάσουμε τα λάθη μας, θα βελτιώνουμε την συμπεριφορά μας κρατώντας το νου μας μακριά από σκέψεις ταπεινές.

**Τότε θ' αρχίσουμε να έχουμε πρεμία πνευματική, καλύτερη ψυχική διάθεση,** ειρήνη στο νου μας, που είναι το μεγαλύτερο από τα δώρα του Θεού, το σημαντικότερο πράγμα για τον άνθρωπο. Έτσι θα προσφέρουμε στους γύρω μας αγάπη, θα δείξουμε κατανόηση και συμπόνοια για τα προβλήματά τους.

Οι πράξεις μας θα χαρακτηρίζονται από σεβασμό, ειλικρίνεια και

τιμιότητα, και θα μας δίνουν δύναμη, και αισιοδοξία. Θα ξεχωρίζουμε. Θα λάμπουμε για την δημιουργική θετική μας δράση, για την προσφορά στον συνάνθρωπό μας.

Έτσι θα βελτιώσουμε την επικοινωνία την επικοινωνία μας, που είναι μοχλός στην δουλειά μας, θα επιβαλλόμαστε σε οποιαδήποτε προσωπικότητα ξυπνάει μέσα μας κάθε μέρα, θα χαλνναγούμε την διάθεσή μας για θετική δράση και θα γίνουμε κύριοι του εαυτού μας, κύριοι του προορισμού μας - **ΜΕΓΑΛΟΙ** - Και προορισμός όλων μας είναι, νομίζω, να σκύψουμε ανθρώπινα στους πελάτες.

*Καλό Καλοκαίρι!*



**Nationale-Nederlanden**

μέλος του

**ING GROUP**

**του Μεγαλύτερου Χρηματοοικονομικού Οργανισμού στον Κόσμο**

# ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΠΙΣΤΩΣΕΩΝ/ ΕΓΓΥΗΣΕΩΝ - FACTORING

**ΔΥΟ ΑΝΑΠΤΥΣΣΟΜΕΝΟΙ ΘΕΣΜΟΙ ΣΤΗΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΓΟΡΑ  
ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΕΣ ή ΒΙΟΙ ΠΑΡΑΛΛΗΛΟΙ ΣΤΗΝ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗ ΤΟΥ  
ΠΕΛΑΤΗ;**



**Γράφει η Εύη Καρακατσάνη  
Διευθύντρια Τομέα Γενικών Εργασιών  
Δ/νση Εργασιών Εξωτερικού  
"ΦΟΙΝΙΞ"**

**Τ**α τελευταία χρόνια αφενός με την απελευθέρωση του Τραπεζικού Συστήματος στη χώρα μας και το άνοιγμα για την προσφορά στον πελάτη νέων ασφαλιστικών προϊόντων/ υπηρεσιών αφεντέρου παρουσιάζεται όλο και εντονότερη η ανταπόκριση του Επιχειρηματικού Κόσμου στους θεσμούς που λειτουργούν από χρόνια στο εξωτερικό όπως το factoring και οι Ασφαλίσεις Πιστώσεων και Εγγυήσεων. Αν και οι Ασφαλίσεις Πιστώσεων στο εξωτερικό εμφανίσθηκαν στις αρχές του 19ου αιώνα με τον πρώτο θεωρητικό του θεσμού τον Bonajuto Paris Sanguinetti, στην Ελλάδα πρωτολειτούργησε με μια κοινοπραξία Ελληνικών Ασφαλιστικών Εταιριών το 1970, η οποία αργότερα διελύθη.

Ο θεσμός του factoring είναι πολύ νέος γιατί εμφανίσθηκε στη χώρα μας μόλις το 1990 με τον Ν 1905. Η σημαντικότητα του factoring αποδεικνύεται από το γεγονός ότι στις αγορές του

εξωτερικού διαδραματίζει ένα σημαντικό ρόλο για την ολοκληρωμένη λειτουργία των επιχειρήσεων.

Στην Ελλάδα υπάρχει θετική ανταπόκριση γιατί έρευνες που έγιναν στη χώρα μας αποδεικνύουν μια σημαντική αλλά αργή πορεία ανάπτυξης, κυρίως όμως στον τομέα χρηματοδότησης.

Οι Ασφαλίσεις Πιστώσεων/ Εγγυήσεων όπως προαναφέρθηκε είναι ένας θεσμός επίσης σχετικά νέος στην Ελλάδα, όμως αναπτύσσεται σταθερά, γεγονός που αποδεικνύει την ωριμότητα του Οικονομικού Κόσμου να δεχθεί τον θεσμό αυτό. Η κύρια ανάπτυξη του επικεντρώνεται στις καλύψεις των Εξαγωγικών Πιστώσεων και των Πιστώσεων Εσωτερικού Εμπορίου με μικρή εμφάνιση στον Τομέα Εγγυήσεων.

Στον Ασφαλιστικό Κόσμο το factoring θεωρείται ο βασικός ανταγωνιστής των Ασφαλίσεων Πιστώσεων /Εγγυήσεων. Για να γίνει κατανοητό θα πρέπει να παραθέσουμε ιεραρχικά τα πλεονεκτήματα των 2 αυτών θεσμών:

## **A. ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΠΙΣΤΩΣΕΩΝ/ΕΓΓΥΗΣΕΩΝ**

**α)** Παροχή συμβουλών και παρακολούθησης της φερεγγυότητας και της οικονομικής ευρωστίας των αγοραστών του προμηθευτή

**β)** Η ανάλυση του πιστωτικού κινδύνου

**γ)** Η μείωση του αβεβαιού και διασπορά του κινδύνου

**δ)** Διευκόλυνση στη δυνατότητα του οικονομικού προγραμματισμού

**ε)** Βελτίωση του μέσου όρου χρόνου είσπραξης των οφειλών

**στ)** Βοήθεια στο άνοιγμα των επιχειρήσεων σε νέες αγορές

## **B. FACTORING**

**α)** Ανάλυση της φερεγγυότητας και της πιστοληπτικής ικανότητας του πελάτη

του προμηθευτή

**β)** Ανάλυση του πιστωτικού κινδύνου

**γ)** Κάλυψη του ενδεχόμενου πιστωτικού κινδύνου που προέρχεται από την αδυναμία των πελατών να καλύψουν τις υποχρεώσεις τους στις περιπτώσεις θέβαια που δεν ισχύει το δικαίωμα αναγωγής και τέλος

**δ)** Οι χρηματοδοτήσεις που λειτουργούν μόνον και εφόσον δεν εμφανίζονται υποχρεώσεις των προμηθευτών

Από τα πιο πάνω πλεονεκτήματα των θεσμών διαφαίνεται η ανταγωνιστικότητα τους. Βεβαίως οι Ασφαλίσεις Πιστώσεων πολλές φορές παρουσιάζονται αρωγοί στο factoring και ιδιαίτερα στην περίπτωση που ο factor προκαταβάλλει στον προμηθευτή την αξία των εκκωρηθέντων απατήσεων (μετά την αφαίρεση των τόκων και προμηθειών).

Όπως πιο πάνω ανέφερα τόσο οι Ασφαλίσεις Πιστώσεων όσο και το factoring είναι νέοι θεσμοί στην Αγορά του Ελληνικού Χώρου, που αναπτύσσεται αργά αλλά σταθερά. Από στατιστικές στους δύο αυτούς Τομείς αποδείχθηκε ότι η ανταπόκριση των Επιχειρήσεων είναι πολύ θετικό γεγονός που αποδεικνύει ότι οι δύο αυτοί Τομείς δραστηριότητας μπορεί να λειτουργήσουν σαν "βίοι παράλληλοι" για τα επόμενα πέντε χρόνια τουλάχιστον.

**ΤΟ «ΝΑΙ» ΕΙΝΑΙ  
Η ΦΩΝΗ  
ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ**



## ΕΛΛΗΝΟΓΕΡΜΑΝΙΚΗ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ

# ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ VICTORIA

Το όνομά της: ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ-VICTORIA, Ανώνυμος Ασφαλιστική Εταιρία Ζωής και ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ-VICTORIA, Ανώνυμος Ασφαλιστική Εταιρία Ζημιών.

Τα χαρακτηριστικά της: δυναμισμός, υπευθυνότητα, αξιοπιστία, ποιότητα υπηρεσιών, τεράστια οικονομική επιφάνεια, μεγάλη πείρα, σύγχρονη ασφαλιστική αντίληψη και οργάνωση.

Η ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ-VICTORIA είναι αποτέλεσμα συνεργασίας της ΟΛΥΜΠΙΑΚΗΣ – του μεγαλύτερου Ασφαλιστικού Ομίλου της Β. Ελλάδας – και της VICTORIA – 4ου σε μέγεθος Ασφαλιστικού Οργανισμού στη Δ. Γερμανία – και αποτελεί τη νέα μεγάλη δύναμη, που διαμορφώνει τώρα μια άλλη ασφαλιστική πραγματικότητα στη χώρα μας.

Η νέα ασφαλιστική δύναμη.

## A GREEK-GERMAN COOPERATION

# OLYMPIC VICTORIA

Name: OLYMPIC-VICTORIA, Life Assurance Co. S.A. and OLYMPIC-VICTORIA, Insurance Co. S.A.

Features: dynamic, responsible, reliable; high-quality service; substantial financial assets; wide experience; modern organisation and approach to insurance.

OLYMPIC-VICTORIA was born out of the cooperation between OLYMPIC – the leading group of insurance companies in Northern Greece – and VICTORIA – the fourth largest Insurance Organisation in West Germany – and it now represents the new leading force in Greek insurance.

The new leading force in the insurance world.

**ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ - VICTORIA**  
*Ελληνογερμανική Ασφάλεια*



## Κ. ΑΝΑΓΝΟΠΟΥΛΟΣ: 20 χρόνια με την INTERAMERICAN γεμάτα προσφορά και επιτυχίες

**Είκοσι ολόκληρα χρόνια από τη ζωή του προσέφερε ο κ. Αναγνώπουλος στη δουλειά του Ασφαλιστή. Είκοσι χρόνια κοντά στον πελάτη. Είκοσι χρόνια κοντά στον ασφαλιστή. Είκοσι χρόνια κοντά στην INTERAMERICAN. Έδωσε ότι καλύτερο είχε. Την ζωή του. Το γέλιο του. Τις χαρές του. Τα όνειρά του. Τις δυνάμεις του. Μετά είκοσι χρόνια ήταν όλοι εκεί να του πουν μπράβο! Ήταν εκεί οι ασφαλιστές του.**

**Ήταν εκεί η INTERAMERICAN. Μπράβο Κώστα! Μπράβο για τις προσπάθειες. Μπράβο για την συναδελφικότητά σου. Μπράβο για την δημιουργικότητά σου. Μπράβο για την εντιμότητά σου. Μπράβο από την οικογένεια, μπράβο από την κοινωνία. Μπράβο γεμάτα αγάπη, μπράβο γεμάτα ευθύνες στους νέους ρόλους, στο νέο υποκατάστημα, στους νέους στόχους. Όσοι γνωρίζουμε τον Κώστα γεμίσαμε χαρά και περηφάνεια που είναι φίλος και συνάδελφος της πρώτης γραμμής. Με την ευκαιρία των εγκαινίων του νέου του γραφείου ευχόμαστε υγεία και καλές δουλειές, κι ας διαβάσουμε τι είπε:**

**Ε**κινήσαμε σαν Υποκ/μα το 1981 σε ένα χώρο αρκετό για τότε 75m<sup>2</sup> και με την βοήθεια του Θεού, την έγκριση της εταιρίας μας και την δική μας θέληση και προσπάθεια φθάσαμε στον σημερινό, μοντέρνο από κάθε άποψη, ιδιόκτητο χώρο των 350m<sup>2</sup> αντάξιο της προσφοράς μας στον όμιλο INTERAMERICAN πραγματικό κόσμημα στην περιοχή.

Ένα μεγάλο ευχαριστώ ανήκει σε ΟΛΟΥΣ όσους συνέβαλαν σ' αυτή την επιτυχία. Στην Γενική Διεύθυνση της εταιρίας μας, στην Δ/ση Πωλήσεων και Marketing, στην Δ/ση Περιουσίας και αγορών, στους υπαλλήλους των Κεντρικών μας γραφείων και στους αξίους συνεργάτες μου.

Η ευθύνη μας απέναντι στην εταιρία για την επένδυση που έκανε είναι πολύ μεγάλη.

Τόσο εγώ προσωπικά όσο και οι συνεργάτες μου αναγνωρίζουμε το βάρος ευθύνης μας και θα φανούμε αντάξιοι της εμπιστοσύνης σας.



Οι στόχοι μας είναι υψηλοί. Θα αποτελέσει ο χώρος αυτός την αφετηρία ανάπτυξής μας στην ευρύτερη περιοχή μας, μιας περιοχής με ιδιαίτερες και σε συνεχή ανάπτυξη. Ο χώρος του Υποκ/τος θα είναι πάντα ανοικτός σε όλους τους πελάτες μας για εποικοδομητική συνεργασία καθώς και για ανάπτυξη ανθρώπινου δυναμικού, ιδιαίτερα σήμερα για τα γνωστά προβλήματα της ανεργίας. Ο όμιλος INTERAMERICAN ήδη ξεκίνησε συνεργασία με τον Δή-

μαρχο Κορυδαλλού κα εν συνέχεια με τους περίεξ δήμους, για ένα πρόγραμμα απορρόφησης ανέργων ικανών πολιτών.

Φίλοι πελάτες μας, εκπρόσωποι των επαγγελματικών, πολιτιστικών και αθλητικών συλλόγων της περιοχής μας θα είμαστε πάντα κοντά σας προσφέροντας προστασία, σιγουριά και εξασφάλιση έτσι όπως μόνον η INTERAMERICAN γνωρίζει.

Κλείνοντας την εισήγησή μου, θα ήθελα να μου επιτρέψετε κ. ΚΟΝΤΟΜΗ-

ΝΑ να σας προσφέρω ένα μικρό ΔΩΡΟ σαν ελάχιστη αναγνώριση των ΟΣΩΝ εσείς έχετε προσφέρει σε ΕΜΕΝΑ στα 20 χρόνια που είμαι κοντά σας. Ευχαίμαι με την βοήθεια του Θεού να είστε πάντα ΥΓΙΗΣ, για να μας οδηγείτε, έτσι όπως μόνον εσείς ξέρετε σαν ΗΓΕΤΗΣ μας, πάντα σε ΕΠΙΤΥΧΙΕΣ.

Την εκδήλωση χαιρέτησαν με ομιλίες ο Σεβασμιώτατος Μητροπολίτης Νικαίας, κ. Ιάκωβος και ο Νομάρχης Δυτικής Αττικής, κ. Μπούρας.

Στη συνέχεια ο κ. Αναγνώπουλος κάλεσε τον Πρόεδρο και Διευθύνοντα Σύμβουλο του Ομίλου Interamerican κ. Δ. Κοντομηνά να χαιρετίσει την εκδήλωση. Κατά τη διάρκεια του χαιρετισμού του ο κ. Κοντομηνάς επεσήμανε μεταξύ άλλων:

Πράγματι θα χαλάσω λίγο το πρωτόκολλο αρχίζοντας σεβασμιώτατε Νικαίας σας ευχαριστώ πάρα πολύ που ήλθατε απόψε. Αυτό είναι μια ιδιαίτερη τιμή για τον κ. Αναγνώπουλο και τους ανθρώπους του και τη σύζυγό του η οποία σ' όλα αυτά τα χρόνια του συμπαραστέκεται εις τα επιτυχημένα έργα που έχει κάνει από το 1981 και αξιολογήσαμε σήμερα σαν εταιρία να επισφραγίσουμε το έργο του με τη ιδιότητα μας γραφεία σ' ένα πάρα πολύ νευραλγικό μέρος στην ευρύτερη περιοχή πρωτεύουσα όταν πραγματικά η περιοχή αυτή σφύζει από ζωή και ζωντάνια. Ανέφερε και ο κ. Νομάρχης προηγουμένως τα εγκαινία για κάποιο άλλο υποκατάστημά μας στο Περιστέρι. Επειδή το μέγεθος καμιά φορά δεν συνοδεύεται και από την ποιότητα θέλω να τονίσω ότι αποτέλεσμα της δουλειάς των ανθρώπων μας αποτέλεσμα της ποιοτικής διαφοράς που έχουμε μέσα στο χώρο που κινούμεθα, των οικονομικών υπηρεσιών, είναι τα επιτεύγματα των ανθρώπων μας και η επέκτασή μας.

Η Interamerican αν επέτυχε μέχρι σήμερα τόσο υψηλούς ρυθμούς ανάπτυξης αν έχει συμβάλει στο να έχουν εργασία πάνω από 5000 οικογένειες αν έχει συμβάλει στο να υπάρχουν επενδύσεις παραγωγικές σε χρηματιστήριο, σε κρατικά ομόλογα, σε μετοχές επενδύσεις, οι οποίες δίνουν ζωή, ζωντάνια στην Εθνική Οικονομία και ξεπερνάν αυτή τη στιγμή τα 200 εκατομμύρια δρχ. αν λάβετε υπόψη σας ότι μόνο τα μοιβαία κεφάλαια πλησιάζουν σήμερα τα 100 δισ. η Τράπεζα και η Interamerican συμβάλλουν με τα 200 δισ. στην



ανάπτυξη αυτού του τόπου.

Γι' αυτό όλοι οι άνθρωποι της Interamerican και εγώ προσωπικά νιώθουμε παρά πολύ περήφανοι. Έχουμε 20 περίπου χρόνια σωστής δουλειάς και ικανοποίησης που τα νιώθουμε και εγώ προσωπικά, αλλά και όλοι όσοι αποτελούμε την διοίκηση της εταιρίας για τους ανθρώπους μας, για τους συμπολίτες, για το έργο μας.

Τα επιτεύγματα του κ. Αναγνώπουλου, ο οποίος είναι απ' τα εκλεκτά μέλη της δικής μας οικογένειας της εταιρίας μας, είναι επιτεύγματα που αντικατοπτρίζουν γενικά την εικόνα της εταιρίας μας. Είναι για μας μεγάλη τιμή ότι εκπρόσωποι και του έθνους και της περιοχής εκλεκτά μέλη αυτής της κοινωνίας βρίσκονται απόψε κοντά μας. Και με συγκίνηση θέλω πράγματι, και δεν είναι μια λέξη την οποία χρησιμοποιούμε,

θα ήθελα να πιστεύω πως είμαι περισσότερο άνθρωπος προς το λόγο άνθρωπος σαν κι εσάς που είσατε σ' αυτό το υποκατάστημα το οποίο κτίστηκε με κόπο, με αγωνία, μέσα σε μια δύσκολη περίοδο και το οποίο συνεχώς αναπτύσσεται και το οποίο πιστεύω ότι θα μεγαλώσει ακόμα. Μπορώ να σας πω ότι η εμπιστοσύνη μας στην περιοχή και τους ανθρώπους μας, μας ώθησε μας οδήγησε, εις το να είμαστε έτοιμοι εντός ολίγων εβδομάδων να ξεκινήσουμε ένα υποκατάστημα της Interbank, το οποίο θα δώσει επίσης μια νέα εκτόνωση και τόνωση στην περιοχή. Ήδη εβρέθει ο χώρος, είναι εδώ δίπλα, και ελπίζω μέχρι το τέλος του καλοκαιριού το επιβεβαιώνει και ο κ. Μπαλλής, είναι ο διευθύνων σύμβουλος της Interbank, θα έχουμε και ένα τραπεζικό κατάστημα με στόχο, όπως όλοι πιστεύουμε προσπαθούμε και



κάθε επιτυχία στο έργο του.

Στην εκδήλωση εκτός των ομιλητών παρέστησαν οι ακόλουθοι:

Καλτσάς, Μπαλλής, Τσαμπούκος, Ψαρράς, Λύχρος, Θωμόπουλος Ε., Γεωργιάδης, Καρακατσάνη, Μπερτσιάς, Μ. Πασιωάννου, Ε. Ταμπακάκης, Ε. Εσφορμες, Γ. Βλάχος, Ε. Τσιρτσίκος, Ε. Σπύρου, Τσίρος, Λάππας, Σπανός Α. κ.α. υπάλληλοι των Κεντρικών γραφείων  
Συνάδελφοι Δ/ντές & Ασφαλιστές  
Συνεργάτες Υποκ/τος  
Βουλευτές Β' Πειραιά: Τραγάκης, Βουγιουκλάκης, Μπουγάς, Κρητικός, Διαμαντίδης, Νιώτης, Γαλανός.  
Δήμαρχοι Κορ/λού, Ρέντη, Χαϊδαρίου,

επιτυχάνουμε, να εξυπηρετήσουμε τους πελάτες μας.

Έτσι λοιπόν με γνώμονα ένα και μοναδικό, το πρόσωπο αυτό το πρόσωπο του πελάτη του καταναλωτή μας, του ανθρώπου που εμπιστεύθηκε τους κόπους του, τους μόχθους του στα χέρια έμπειρων ανθρώπων για να το αξιοποιήσουν ως ένα καλύτερο αύριο.

Αυτό το οποίο ένας δημοσιογράφος μου είπε κάποτε το γλυκό όνειρο που περιμένει ο καθένας μας μετά από 2 χρόνια να πάρει κάποιο ποσό για τη σύνταξη του, μια εξαιρετική επιπέδου νοσηλευτική κάλυψη και ότι του παρέχουμε σαν ασφαλιστική εταιρία.

Γνώμονάς μας λοιπόν όλα αυτά τα χρόνια και μοναδική πηγή αν θέλετε δυνάμεις δεν είναι τίποτα άλλο, αλλά μόνο η ποιότητα της δουλειάς μας και το επίπεδο των ανθρώπων μας.

Κλείνοντας και ευχαριστώντας όλους εσάς που είσαστε κοντά μας, συγχαίρω τον κ. Αναγνώπουλο και τους ανθρώπους του, γιατί τίποτα δεν είναι επίτευξη ενός ανθρώπου είναι επίτευγμα όλων μαζί, της συλλογικής προσπάθειας, της σύμπνοιας που μας κατέχει σαν εταιρία αλλά και της οικογενειακής ζωής και ατμόσφαιρας που έχουμε μέσα μας όλοι εμείς που βρισκόμαστε κάτω απ' τη σκέψη αυτού του ευρύτερου ονόματος του περικλείει στον όμιλο πολλές εταιρίες είναι της οικογένειας. Είμεθα μία οικογένεια αφοσιωμένη στη δουλειά μας, ασχολούμαστε μόνο με τη δουλειά μας και προσπαθούμε να προσφέρουμε όσο το δυνατόν καλύτερες υπηρεσίες στους πελάτες μας που είναι και φίλοι μας.

Σας ευχαριστώ που ήρθατε, συγχαίροντας τον κ. Αναγνώπουλο και ευχόμε-



νος σ' αυτόν και στους συνεργάτες του και στη σύζυγό του καλή επιτυχία εις το έργο του. Εύχομαι αυτό να είναι το ξεκίνημα, ένα νέο ξεκίνημα για κάτι ακόμα καλύτερο από αυτό που έχουμε πετύχει.

Πάντα υπάρχει κάτι καλύτερο και πάντα αυτό επιδιώκουμε και νομίζω ότι τις περισσότερες φορές το επιτυγχάνουμε. Εύχομαι στον κ. Αναγνώπουλο,

Κερασιάνου  
Διοικητής Τροχαίας Κορ/λού κ. Λουλούδας Νικ.  
Διοικητές Ελληνικής Αστυνομίας Τμημάτων περιοχής  
Δ/ντές Τραπεζών Νικαίας-Κορ/λού  
Πρόεδροι Συλλόγων επαγγελματιών Επώνυμοι επαγγελματίες περιοχής  
Φίλοι πελάτες

# ΝΕΟ ΣΥΣΤΗΜΑ S.A.M.\*

## Η ΑΠΟΛΥΤΗ ΕΞΑΣΦΑΛΙΣΗ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ!

Μέσα στα τρία τελευταία χρόνια η INFOLIFE πέτυχε την απόλυτη καθιέρωση στο χώρο του software χάρη στα προηγμένα συστήματα διαχείρισης και οργάνωσης που παρέχει στην Ασφαλιστική Αγορά. Συστήματα, που εξασφαλίζουν την πιο σύγχρονη και αποδοτική υποστήριξη σε επαγγελματίες Ασφαλιστές και Managers.

Το νέο σύστημα S.A.M. προσφέρει σήμερα ένα πλήρες "πακέτο" προγραμμάτων, τα οποία αξιοποιούν αποδοτικά τον ημερήσιο χρόνο των Managers και καταμερίζουν εύστοχα την παραγωγική τους δραστηριότητα. Με αποτέλεσμα, τη βελτίωση της ποιότητας των παρεχομένων υπηρεσιών και την εντυπωσιακή αύξηση του χαρτοφυλακίου τους.

Με την παροχή του συστήματος S.A.M. η INFOLIFE σας προσφέρει, επίσης, δωρεάν εκπαίδευση στη χρήση του καθώς και διαρκή υποστήριξη. Μια και αποκλειστικός στόχος της INFOLIFE είναι η απόλυτη εξασφάλιση της επιτυχίας σας.

INFOLIFE Ε.Π.Ε. Κόδρου 12 Χαλάνδρι 152 31, Τηλ.: 68 79 016, 68 79 843.

\*System Agency Management



...στη  
Γιαβόλα σας

# ASSISTANCE: ΠΟΛΥΤΕΛ

# ΕΙΑ Ή ΑΝΑΓΚΗ;

## INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ

Στην άμεση ανάγκη, δίπλα σας!



ΕΛΕΥΘΕΡΙΟΣ ΠΑΝ. ΣΠΥΡΟΠΟΥΛΟΣ

Γεννήθηκε στη Λαμία. Είναι παντρεμένος και έχει δύο παιδιά. Είναι πτυχιούχος της Ανωτάτης Σχολής Οικονομικών και Εμπορικών Επιστημών (Α.Σ.Ο.Ε.Ε.) και τελειόφοιτος της Νομικής Θεσσαλονίκης με μεταπτυχιακές σπουδές στη Διοίκηση Επιχειρήσεων στη ROYEN ΓΑΛΛΙΑΣ.

Είναι μέλος της Ελληνικής Εταιρίας Διοικήσεως Επιχειρήσεων (Ε.Ε.Δ.Ε.) του Ελληνικού Ινστιτούτου Marketing (Ε.Ι.Μ.) του Οικονομικού Επιμελητηρίου Ελλάδος (Ο.Ε.Ε.) της Χριστιανικής Ένωσης Επιστημόνων (Χ.Ε.Ε.) και άλλου.

Έχει παρακολουθήσει πολλά Σεμινάρια - Συνέδρια για Διοίκηση Επιχειρήσεων - Marketing - Πωλήσεις - Δημοσιες Σχέσεις - Διαφήμιση.

Υπηρέτησε τη στρατιωτική του θητεία στα Τεθωρακισμένα και σήμερα είναι έφεδρος Λοχαγός.

Σπούδασε εργαζόμενος στην εταιρία - Γ. ΜΠΑΛΑΣΚΑΣ Α.Ε. και από το 1969 διετέλεσε Διευθυντής Αγορών στη ΝΙΚΗ Α.Ε. - PRISUNIC ΜΑΡΙΝΟΠΟΥΛΟΣ. Από το 1973 ήταν Διευθυντής Υποκαταστήματος Αθηνών - Νοτίου Ελλάδος της ΚΛΙΜΑΤΕΧΝΙΚΗΣ - ALLIBERT Α.Ε.

Στον Ασφαλιστικό χώρο εισήλθε την 1.1.1991, οπότε ανέλαβε την θέση του Διευθυντή Πωλήσεων της INTER-ASSISTANCE Α.Ε.

Σας ευχαριστώ πολύ κ. Σπύρου, για τη δυνατότητα που μου δίνετε προκειμένου να ενημερώσω τους αναγνώστες του έγκριτου και αγαπητού μας περιοδικού "ΝΑΙ" για την σπουδαιότητα της "ΒΟΗΘΕΙΑΣ" στη σημερινή μας εποχή και παράλληλα για τις δραστηριότητες της INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ.

**ΒΟΗΘΕΙΑ (ASSISTANCE)** σημαίνει συμπαράσταση, συνδρομή, ενίσχυση, αρωγή. Αρωγή, μία λέξη που οι περισσότεροι νέοι σήμερα έχουν παρεξηγήσει τη σημασία της, μία λέξη που ξεσήκωσε θυέλλα διαμαρτυριών πριν από μερικά χρόνια, από τους χιλιάδες υποψήφιους σπουδαστές, όταν ετέθη θέμα στην έκθεση Ιδεών για τις εισαγωγικές εξετάσεις στην Ανώτατη εκπαίδευση. Όσο άγνωστη όμως είναι η λέξη αρωγή τόσο γνωστή είναι η λέξη **ΒΟΗΘΕΙΑ**.

Την ανάγκη της βοήθειας είχε ο άνθρωπος από τα πρώτα χρόνια της παρουσίας του πάνω στη γη. Τότε που άρχισε να χρησιμοποιεί τη μυϊκή του δύναμη για να επικρατήσει στο βασίλειο των ζώων, αργότερα με τη χρησιμοποίηση ξύλων, παγίδων κλπ. μέχρι τη σημερινή μας εποχή των σύγχρονων Οπλικών συστημάτων των υπερδυνάμεων που μπορούν να εκμηδενίσουν σε μικρό χρονικό διάστημα, κάθε είδους ζωή πάνω στον πλανήτη μας.

Δεν θα μας απασχολήσει στο άρθρο μας αυτό η κάθε είδους βοήθεια που έχει ανάγκη ο σύγχρονος άνθρωπος αλλά η επί μέρους βοήθεια που έχει ανάγκη όταν ευρίσκεται σε μια δύσκολη στιγμή της ζωής του είτε από ξαφνική ασθένεια είτε από ατύχημα.

Την ανάγκη αυτής της βοήθειας έννοιωσε κι ο Γάλλος Pierre Demos γύρω στα 1960, όταν, ευρισκόμενος σε κάποια χώρα της Άπω Ανατολής, αρρώστησε και δεν είχε κανέναν να ενδιαφερθεί γι' αυτόν και να τον βοηθήσει. Επιστρέφοντας στην πατρίδα του μετά από υπεράνθρωπες προσπάθειες άρχισε να υλοποιεί την ιδέα της δημιουργίας μιας Εταιρίας

που σκοπό θα είχε να βοηθά τους συνανθρώπους του Γάλλους, στο στενό περιβάλλον της πόλης που ζούσε κατ' αρχήν και σ' όλη τη Γαλλία αργότερα καθώς και σ' όλο τον κόσμο. Δημιουργήθηκαν λοιπόν μερικές Εταιρίες βοήθειας στον Ευρωπαϊκό κυρίως χώρο μεταξύ των οποίων πρωτεύοντα ρόλο έχει η **U.A.P. Assistance** μία από τις μεγαλύτερες Εταιρίες βοήθειας στον κόσμο.

**ΕΡ. Θα θέλατε κ. Σπυρόπουλε να μας πείτε τι έγινε στην Ελλάδα και σε ποιο σημείο βρισκόμαστε σήμερα;**

ΑΠ. Ο πρόεδρος του Ομίλου INTERAMERICAN κ. Δ. Κοντομνήνας είχε οραματισθεί εδώ και αρκετά χρόνια τη δημιουργία μιας Εταιρίας Βοήθειας. Επειδή δεν υπήρχε όμως το κατάλληλο νομοθετικό πλαίσιο μερίμνησε ώστε να προσφέρει στους ασφαλισμένους πελάτες της INTERAMERICAN την "ΕΠΕΙΓΟΥΣΑ ΑΕΡΟΜΕΤΑΦΟΡΑ".

Πραγματοποιώντας με τα ελικόπτερα πτήσεις σωτηρίας μετέδωσε το μήνυμα της ελπίδας ότι ο άνθρωπος έπαψε να είναι μόνος και αβοήθητος αλλά απέκτησε το "φύλακα άγγελο" της INTERAMERICAN, το ελικόπτερο, που έφθανε έγκαιρα σε απομονωμένα νησιά και δυσπρόσιτα χωριά.

Η υπογραφή του Προεδρικού Διατάγματος 103/90 αποτελεί τη συμμόρφωση προς τις διατάξεις της οδηγίας 84/641 της Ε.Ο.Κ. και την τροποποίηση της πρώτης οδηγίας 73/239 όσον αφορά ιδίως στην τουριστική βοήθεια, το συντονισμό των νομοθετικών και διοικητικών διατάξεων που αφορούν την ανάληψη και άσκηση πρωτασφαλιστικής δραστηριότητας εκτός των ασφαλισμένων ζωής.

**ΕΡ. Τι καθορίζει το Π.Δ. 103/90;**

ΑΠ. Το εν λόγω Π.Δ. 103/90 καθορίζει ότι ο κλάδος βοήθειας 18 (27) θα ασκείται από ασφαλιστικές εταιρίες. Μεταξύ των άλλων αναφέρει επίσης ότι:

"Ο κλάδος βοήθειας 18 (27) περιλαμβάνει τη βοήθεια που παρέ-

χεται σε πρόσωπα τα οποία περιέρχονται σε δυσχερή θέση κατά τη διάρκεια μτακινήσεων ή απουσίας από την κατοικία ή από τον τόπο της μόνιμης διαμονής τους".

Από το άρθρο αυτό προκύπτουν δύο σημεία:

α) Η δυσχερής θέση, η οποία με την ευρεία έννοια του όρου είναι η ξαφνική ασθένεια ή το ατύχημα και β) Η απόσταση από τον τόπο της μόνιμης διαμονής του ασφαλισμένου η οποία, για τις περισσότερες εταιρίες βοήθειας είναι τα 50 κλμ.

**ΕΡ. Τι ισχύει σήμερα για την INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ;**

ΑΠ. Το αρχικό MINIMUM όριο απόστασης των 30 κλμ. που είχε θεσπίσει η INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ έχει μειωθεί αισθητά καθ' όσον η βοήθεια παρέχεται στους ασφαλισμένους της από οποιοδήποτε κέντρο Υγείας, Κλινική ή Νοσοκομείο ανεξαρτήτως χιλιομετρικής απόστασης.

Η ΒΟΗΘΕΙΑ διακρίνεται ως γνωστόν σε:

-ΠΡΩΤΟΓΕΝΗ την οποία προσφέρει ο κρατικός φορέας, όπως είναι π.χ. στη χώρα μας το γνωστό Ε.Κ.Α.Β. (Εθνικό Κέντρο Άμεσης Βοήθειας) και

-ΔΕΥΤΕΡΟΓΕΝΗ την οποία παρέχουν διεθνώς Ασφαλιστικές εταιρίες βοήθειας.

Η ΒΟΗΘΕΙΑ στον άνθρωπο καλείται Προσωπική ή Ιατρική ή Ταξιδιωτική, σε αντιδιαστολή με τη γνωστή μας Οδική ή Τεχνική βοήθεια που δίδεται στο αυτοκίνητο σε περίπτωση βλάβης ή ατυχήματος.

"Η βοήθεια συνίσταται", "κατά το άρθρο 13β", στην ανάληψη ένα-νπ προηγούμενης καταβολής ασφαλιστρού, της υποχρέωσης για άμεση παροχή βοήθειας στον δικαιούχο, όταν αυτός περιέχεται σε δυσχερή θέση λόγω τυχαίου γεγονότος στις περιπτώσεις και με τους όρους που προβλέπει η σύμβαση".

Είναι δηλ. η βοήθεια αποζημίωση και θα ήθελα στο σημείο αυτό να τονίσω την ουσιαστική διαφορά την οποία έχει η αποζημίωση για τον κλάδο βοήθειας.

## ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΖΩΗΣ & ΖΗΜΙΩΝ

-Σε χρήμα  
-Μετά το περιστατικό

## ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΒΟΗΘΕΙΑΣ

-Σε είδος (κυρίως)  
-Κατά τη διάρκεια του περιστατικού

Η πρώτη λοιπόν Ασφαλιστική Εταιρία Βοήθειας που δημιουργήθηκε στη χώρα μας δεν μπορούσε να είναι άλλη παρά μόνο Εταιρία του Ομίλου INTERAMERICAN η INTER-ASSISTANCE, από το INTERAMERICAN και ASSISTANCE, που πρόσφατα μετονομάστηκε **INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ, Ελληνική Ασφαλιστική Εταιρία Βοήθειας Α.Ε.**

Η INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ καλύπτει σήμερα ένα μεγάλο κενό στη χώρα μας στις παρεχόμενες ασφαλιστικές υπηρεσίες από τις ανάγκες που δημιουργούν στο σύγχρονο άνθρωπο οι συχνές μετακινήσεις του με τα ταξίδια που πραγματοποιεί τώρα πλέον σ' όλο τον Κόσμο. Αποκλειστικός σκοπός της είναι η παροχή άμεσης, αποτελεσματικής και ολοκληρωμένης βοήθειας στους ασφαλισμένους της καθώς επίσης και η κοινωνική προσφορά του Ομίλου INTERAMERICAN. Κοινωνική προσφορά διότι φθάνει εγκαίρως από ΞΗΡΑ - ΑΕΡΑ - ΘΑΛΑΣΣΑ όχι μόνο στην Ελλάδα αλλά σ' ολόκληρο τον κόσμο.

**ΕΡ. Προκύπτει εύλογα εδώ η ερώτηση, τι υποδομή έχει η INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ για την εκπλήρωση των όσων υπόσχεται;**

ΑΠ. Τα βασικά πλεονεκτήματά της είναι:

**1. Το άρτιο οργανωμένο Συντονιστικό της Κέντρο.**

Για να προσφέρει τη βοήθεια στον ασφαλισμένο της τη στιγμή που κινδυνεύει το πολυτιμότερο αγαθό η υγεία του, αλλά και η ίδια του η ζωή, δημιούργησε ένα άρτια οργανωμένο και εξοπλισμένο συντονιστικό Κέντρο που λειτουργεί 24 ώρες το 24ωρο, όλο το χρόνο, χωρίς διακοπή

(Σαββατοκύριακα - αργίες).

Είναι στελεχωμένο με ειδικά εκπαιδευμένο προσωπικό (ιατρούς διαφόρων ειδικοτήτων, νοσηλευτές, συνοδούς, συντονιστές κ.λπ.). Έχει πλήρες μηχανογραφημένο αρχείο όλων των υπηρεσιών που σχετίζονται με την παροχή βοήθειας (Νοσοκομεία, Κλινικές, Κέντρα Υγείας, Ιατρούς, Αεροδρόμια, Εταιρίες ταξί, Πρακτορεία ταξιδίων κ.λπ.).

Το μηχανογραφικό σύστημα έχει την πλήρη ON LINE πληροφόρηση των ασφαλισμένων του κλάδου ΖΩΗΣ της INTERAMERICAN καθώς επίσης και των ασφαλισμένων από τα ανεξάρτητα Ομαδικά συμβόλαια.

Ο ασφαλισμένος μπορεί εύκολα να επικοινωνήσει για βοήθεια τηλεφωνώντας από την περιοχή Αττικής στο 168 ενώ από την υπόλοιπη Ελλάδα και το εξωτερικό στο (01) 9430401 και (01) 9304444.

Κάθε ασφαλισμένος πρέπει να έχει πάντοτε μαζί του την προσωπική Κάρτα Βοήθειας στην οποία αναφέρονται εκτός από το ονομ/νυμο, ο αριθμός συμβολαίου του και άλλα στοιχεία απαραίτητα για την παροχή Άμεσης Βοήθειας (π.χ. Ομάδα αίματος, κ.λπ.). Το μήνυμα προς τους πελάτες είναι "**Don't leave home without it**", να έχουν δηλαδή ΠΑΝΤΟΤΕ μαζί τους την κάρτα Βοήθειας.



Τη Διεύθυνση του Συντονιστικού Κέντρου, που είναι η πολυπληθέστερη ομάδα από πλευράς εργαζομένων καθ' όσον δουλεύει με βάρδιες για την 24ωρη κάλυψη, έχει ένα στέλεχος που διακρίνεται για το ήθος και

την εργατικότητα του η κα Μ. Νικολαΐδη, η οποία υπήρξε για πολλά χρόνια ανταποκρίτρια της U.A.P. Assistance στην Ελλάδα.

Τη Δ/ση Παραγωγής και UNDERWRITING έχει ένα παλαιόχο στέλεχος με 25ετή πείρα στην INTERAMERICAN, ο κ. Β. Κυριτσάκης.

**2. Η INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ**, από τις ελάχιστες Εταιρίες βοήθειας στον κόσμο, εξασφάλισε και έχει στη διάθεσή της σύγχρονα μέσα παροχής Άμεσης Βοήθειας, όπως ασθενοφόρα αυτοκίνητα, υγειονομικά ελικόπτερα, αεροπλάνα κ.λπ. Παράλληλα μπορεί και χρησιμοποιεί μέσα τρίτων με τους οποίους έχει συμβληθεί από ταξί, ιπτάμενα δελφίνια, αεροπλάνα (Dornier) της O.A. μέχρι και C130.

**3.** Ένα άλλο χαρακτηριστικό γνώρισμα της Εταιρίας είναι η συνεργασία με μία από τις μεγαλύτερες Εταιρίες βοήθειας, με ανταποκριτές σ' όλο τον κόσμο, την U.A.P. Assistance, η οποία είναι και μέτοχος. Η επί 20ετία εμπειρία της U.A.P. Assistance και το KNOW-HOW της επιτρέπουν να καλύψει τις ιδιαίτερες ανάγκες κάθε αγοράς.

**4.** Το βασικότερο ίσως πλεονέκτημα της **INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ** είναι το δυναμικό Πωλήσεων της 1ης Ασφαλιστικής Εταιρίας στην Ελλάδα, της **INTERAMERICAN** με το μεγαλύτερο δίκτυο συνεργατών.

**ΕΡ. Μπορούμε στο σημείο αυτό να δούμε περιληπτικά το βασικό κομμάτι των παροχών που προσφέρετε στους πελάτες σας;**

ΑΠ. Ευχαριστώ.

**ΝΤΟΣ ΓΙΑ ΝΑ ΑΝΑΛΑΒΕΙ ΤΗ ΦΡΟΝΤΙΔΑ ΑΝΗΛΙΚΩΝ ΠΑΙΔΙΩΝ**

**4. ΕΞΟΔΑ ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΑΚΗΣ ΠΕΡΙΘΑΛΨΗΣ (ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ) ΜΕΧΡΙ 500.000 ΔΡΧ.**

**5. ΧΟΡΗΓΗΣΗ ΕΙΣΙΤΗΡΙΟΥ ΜΕΤΑΒΑΣΗΣ ΚΑΙ ΕΠΙΣΤΡΟΦΗΣ ΣΤΕΝΟΥ ΣΥΓΓΕΝΟΥΣ ΤΟΥ ΠΑΘΟΝΤΟΣ ΣΤΟΝ ΤΟΠΟ ΝΟΣΗΛΕΙΑΣ**

**6. ΜΕΤΑΦΟΡΑ ΣΟΡΟΥ**

**7. ΧΟΡΗΓΗΣΗ ΕΙΣΙΤΗΡΙΟΥ ΠΡΩΡΗΣ ΕΠΙΣΤΡΟΦΗΣ ΚΑΙ ΕΠΑΝΑΜΕΤΑΒΑΣΗΣ ΣΤΟΝ ΤΟΠΟ ΤΟΥ ΤΑΞΙΔΙΟΥ**

**8. ΠΑΡΟΧΗ ΕΓΓΥΗΣΗΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΡΣΗ ΤΗΣ ΠΡΟΣΩΡΙΝΗΣ ΚΡΑΤΗΣΗΣ**

**9. ΠΑΡΟΧΗ ΙΑΤΡΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ**

**ΕΡ. Ποιοι καλύπτονται με τις παροχές που αναφέρατε;**

ΑΠ. Με τις παροχές αυτές καλύπτονται άτομα, οικογένειες ή ομάδες ατόμων. Υπάρχουν και διάφορα Ομαδικά Συμβόλαια στα οποία διαφοροποιούνται οι παροχές για την κάλυψη των ειδικών αναγκών της κάθε ομάδας.

Το πρώτο Ομαδικό Ασφαλιστήριο Συμβόλαιο που υπογράψαμε ήταν με την **INTERAMERICAN ΖΩΗΣ** καλύπτοντας τους ασφαλισμένους της που έχουν Ατομικό Συμβόλαιο ΖΩΗΣ. Με τις προτάσεις των κ.κ. Δ/ντών Υποκ/των και των συνεργατών τους της **INTERAMERICAN**, καλύπτονται σήμερα με ιδιαίτερα ευνοϊκούς όρους όλα τα μέλη της οικογένειας, ήτοι ο-η σύζυγος μέχρι 70 ετών και τα παιδιά μέχρι ηλικίας 18 ετών, αρκεί να υπάρχει ένα ασφαλιστήριο συμβόλαιο Ζωής.

Μια από τις σπουδαιότερες και ουσιαστικότερες παροχές της **INTERAMERICAN** προς τους ασφαλισμένους της είναι η παροχή των ασφαλιστικών καλύψεων της **INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ** μ' ένα χαμηλό ετήσιο ασφάλιστρο.

**ΕΡ. Εκτός από το Ομαδικό με την INTERAMERICAN έχετε υπογράψει και άλλα Ομαδικά συμβόλαια;**

ΑΠ. Βεβαίως, υπογράφοντας συμβόλαια συνεργασίας με τις εταιρίες του Ομίλου μας φροντίσαμε να προσφέρουμε πρωτοποριακές ασφαλιστικές καλύψεις βοήθειας στους πελάτες τους όπως, π.χ. της **CONTINENTAL**, της **INTERAMERICAN ΖΗΜΙΩΝ** με το καταπληκτικό πρόγραμμα της Μεγασφάλειας αυτοκι-

νήτου, της **INTERBANK**, στους καταθέτες λογαριασμού **MAXI CASH**, στους κατόχους πιστωτικής κάρτας **INTERAMERICAN VISA** και πρόσφατα στους ασφαλισμένους της **INTERAMERICAN ΟΔΙΚΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ**.

Έχουμε υπογράψει επίσης και πολλά άλλα ομαδικά συμβόλαια, βάσει ενός μεγάλου **TARGET GROUP** που έχουμε μελετήσει και το οποίο περιλαμβάνει πολλές ομάδες τις οποίες συστηματικά πλησιάζουμε και ασφαλίζουμε.

**ΕΡ. Θα μας αναφέρετε μερικές από τις κατηγορίες αυτές;**

ΑΠ. Βεβαίως.

**1. Αντιπροσωπείες αυτοκινήτων.**

Ένα ειδικό και πρωτοποριακό πρόγραμμα που καλύπτει τους αγοραστές (και τα εξαρτώμενα μέλη των οικογενειών τους) καινούργιου αυτοκινήτου απεδέχθησαν και προσφέρουν στους πελάτες τους, εντελώς **ΔΩΡΕΑΝ**, Εταιρίες που αντιπροσωπεύουν στην Ελλάδα τα **RENAULT - MAZDA - NISSAN - FORD STAKOR** κ.λπ. καθώς και αντιπρόσωποι (dealers) άλλων Εταιριών (**B.M.W. - OPEL - PEUGEOT** κ.λπ.).

Με τη δραστηριοποίηση της νέας Εταιρίας **ΟΔΙΚΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ** του Ομίλου μας ελπίζουμε ότι θα εκπληρώσουμε την ανάγκη όσων από τους πελάτες μας αυτούς επιθυμούν να προσφέρουν επίσης τους πελάτες τους και την παροχή της Οδικής Βοήθειας.

**2. Ταξιδιωτικά Γραφεία.**

Περισσότεροι από 20.000 μαθητές είχαν ένα προσαρμοσμένο ειδικό πρόγραμμα καλύψεων και μια σιγουριά προστασίας κατά τη διάρκεια των σχολικών τους εκδρομών στην Ελλάδα και στο εξωτερικό. Η επιτυχία που έχουμε μέχρι σήμερα καλύπτοντας τους πελάτες Ταξιδιωτικών Γραφείων όπως π.χ. των **Balakakis Travel - ATLAS Travel - Medi Tours - ΔΙΟΝ Tours - ΔΟΥΚΑΣ Tours** κ.λπ. πιστεύουμε ότι θα συνεχισθεί καθώς θα είναι πλέον υποχρεωτική η ασφάλιση των ταξιδιωτών σύμφωνα με το άρθρο 5 της οδηγίας 914/90 της Ε.Ο.Κ. για τα οργανωμένα ταξίδια. Η συνεργασία μας εξ' άλλου με την **INTERAMERICAN Ζημιών** για την παροχή της αστικής ευθύνης σε συνδυασμό με τις καλύψεις βοήθειας θ' αποτελέσει ένα ισχυρότατο πλεονέκτημα για τους συνεργάτες του Ομίλου μας προκειμένου να απευθυνθούν στα ταξιδιωτικά γρα-

# 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 τις δυνάμεις για να το αντιμετωπίσετε με χαμόγελο.

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

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

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

### ΦΟΙΝΙΞ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ

Η Δύναμη Ενός Μεγάλου

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



#### ΠΑΡΟΧΕΣ

1. ΥΓΕΙΟΝΟΜΙΚΗ ΜΕΤΑΦΟΡΑ ΠΑΘΟΝΤΟΣ
2. ΕΠΑΝΑΠΑΤΡΙΣΜΟΣ ΣΥΝΤΑΞΙ-ΔΕΥΟΝΤΩΝ ΜΕΛΩΝ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΣ
3. ΧΟΡΗΓΗΣΗ ΕΙΣΙΤΗΡΙΟΥ ΜΕΤΑΒΑΣΗΣ ΚΑΙ ΕΠΙΣΤΡΟΦΗΣ ΣΤΕΝΟΥ ΣΥΓΓΕΝΟΥΣ ΤΟΥ ΠΑΘΟ-

φεία για να ασφαλίσει τους ταξιδιώτες τους.

### 3. Ομαδικά μέσω εργοδότη ή άλλου φορέα.

Σε στενή κι αρμονική συνεργασία με τον κλάδο Ομαδικών της **INTER-AMERICAN** απευθυνθήκαμε σε διάφορες Εταιρίες ασφαλίζοντας το προσωπικό τους (ANTENNA - BOLD - ΧΑΡΤΕΛΛΑΣ - FRANK BASIL κ.λπ.).

Με Direct Marketing κάτω από την επίβλεψη, την ευθύνη και τις προσπάθειες της κας Λίζας Βαρδακάρη, Υπεύθυνης Marketing της Εταιρίας μας, απευθυνόμεθα σε 3.500 περίπου επιχειρήσεις προτείνοντάς τους να προσφέρουν ουσιαστικές καλύψεις βοήθειας στο προσωπικό ή τους πελάτες τους.

Με τα διάφορα ανεξάρτητα Ομαδικά Συμβόλαια στα οποία συμβαλλόμενος μπορεί να είναι Εταιρία, Σύλλογος, Όμιλος, Σωματείο, Clubs, Τράπεζες κ.λπ. παρέχουμε ειδικές πρωτοποριακές καλύψεις βοήθειας σε εργαζόμενους, πελάτες, μέλη κ.λπ. Με Ομαδικά συμβόλαια καλύπτουμε π.χ. τους μαθητές - σπουδαστές των Δημοσίων Σχολείων και Σχολών του Δήμου Αμαρουσίου, Δήμου Ν. Μάκρης, Κοινοτήτων Αγ. Στεφάνου, Κρυσσερίου, σχολών ΚΟΡΕΛΚΟ και πολλών άλλων.

Η ασφάλιση με τις παροχές της **INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ** των κατοίκων είκοσι και πλέον Κοινοτήτων της ορεινής Εύβοιας είναι μια από τις πολλές κοινωνικές προσφορές του Ομίλου **INTERAMERICAN**.

Τούτο αποδεικνύεται άλλωστε από το πλήθος των ευχαριστηρίων επιστολών των ασφαλισμένων μας τα περισσότερα των οποίων εγγίζουν τα 6.000 στα δύο (2) χρόνια λειτουργίας της Εταιρίας μας, της οποίας τη Γενική Δ/νση έχει αναλάβει εδώ και 8 περίπου μήνες ένας γνωστός και αξιόλογος Manager και παλιό στέλεχος της **INTERAMERICAN** ο κ. Α. Παπαγιαννόπουλος.

Η αγάπη και το πάθος όλων μας για την σπουδαία υπηρεσία και το κοινωνικό έργο το οποίο - **πιστεύουμε** - ότι προσφέρουμε ανταποκρίνεται τα λόγια της ευχαριστήριας επιστολής ενός ασφαλισμένου μας που αναφέρει χαρακτηριστικά "είναι σπουδαίας σημασίας το γεγονός ότι υπάρχει σήμερα στην Ελλάδα μια Εταιρία που δεν είναι ΜΕΓΑΛΗ μόνο στα λόγια αλλά κυρίως στα ΕΡΓΑ και της οποίας οι συνεργάτες συναισθάνονται και βιώνουν τον

ανθρώπινο πόνο".

Θα μου επιτρέψετε τελειώνοντας, να αναφερθώ στην επιστολή ενός πελάτη ο οποίος μας έγραψε ότι, "ειλικρινά είμαι πολύ συγκινημένος και δε βρίσκω λόγια και λέξεις για να περιγράψω το μεγάλο, πολύ με-

γάλο κοινωνικό έργο που επιτελεί η Εταιρία σας. Ένα μεγάλο κομμάτι της καρδιάς μου σας ανήκει. Σας χρωστώ τη ζωή μου και τη ζωή της οικογένειάς μου.

Για όλη μου τη ζωή πελάτης σας".

50% Βαλίτσα.  
50% Γκαρνταρόμπα.  
100% Delsey.



Μερικές φορές χρειάζεστε βαλίτσα. Μερικές φορές χρειάζεστε γκαρνταρόμπα.

Πάντα όμως χρειάζεστε μια αποσκευή που να είναι πρακτική, ευκόλως χρησιμοποιήσιμη και να κρατάει τα ρούχα σας τακτοποιημένα και φρεσκοσιδερωμένα.

Η «έξυπνη» γκαρνταρόμπα με τροχούς, HEMISPHERES (Κωδ. 4352) της DELSEY είναι η λύση.

Την κρατάτε άνετα, τη «ρολλάρετε» τόσο απλά και εύκολα όσο καμία άλλη. Τακτοποιείτε τα ρούχα σας, όπως στην «κλασική» σας γκαρνταρόμπα. Τη διπλώνετε και τη μεταφέρετε εύκολα όπως θέλετε. Το σύστημα των «φερμουάρ» και οι μοναδικές τσέπες κρατούν όλα σας τα είδη τακτοποιημένα και καλοσιδερωμένα, έτοιμα να φορεθούν.

Με γερό και ανθεκτικό υλικό (235x470 DTX PVC) για να προστατεύονται από κακό καιρό ή από κακή μεταχείριση.

Η εκπληκτική γκαρνταρόμπα με τροχούς, HEMISPHERES (Κωδ. 4352) της DELSEY είναι η πιο επαναστατική αποσκευή με 2 χρήσεις, που έχετε γνωρίσει.

Δείτε ακόμα τη μοναδική γκαρνταρόμπα HEMISPHERES (Κωδ. 4351), ειδικά σχεδιασμένη για να την παίρνετε μέσα στο αεροπλάνο. HEMISPHERES, μια πλήρης σειρά ταξιδιού από την DELSEY.



**DELSEY**  
PARIS  
ΟΙ ΙΔΕΕΣ ΜΑΣ ΠΑΝΕ ΠΙΟ ΜΑΚΡΙΑ

ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΗ ΔΙΑΘΕΣΗ: Αθήνα: Τηλ.: 9415333 • Θεσσαλονίκη: Τηλ.: 923761



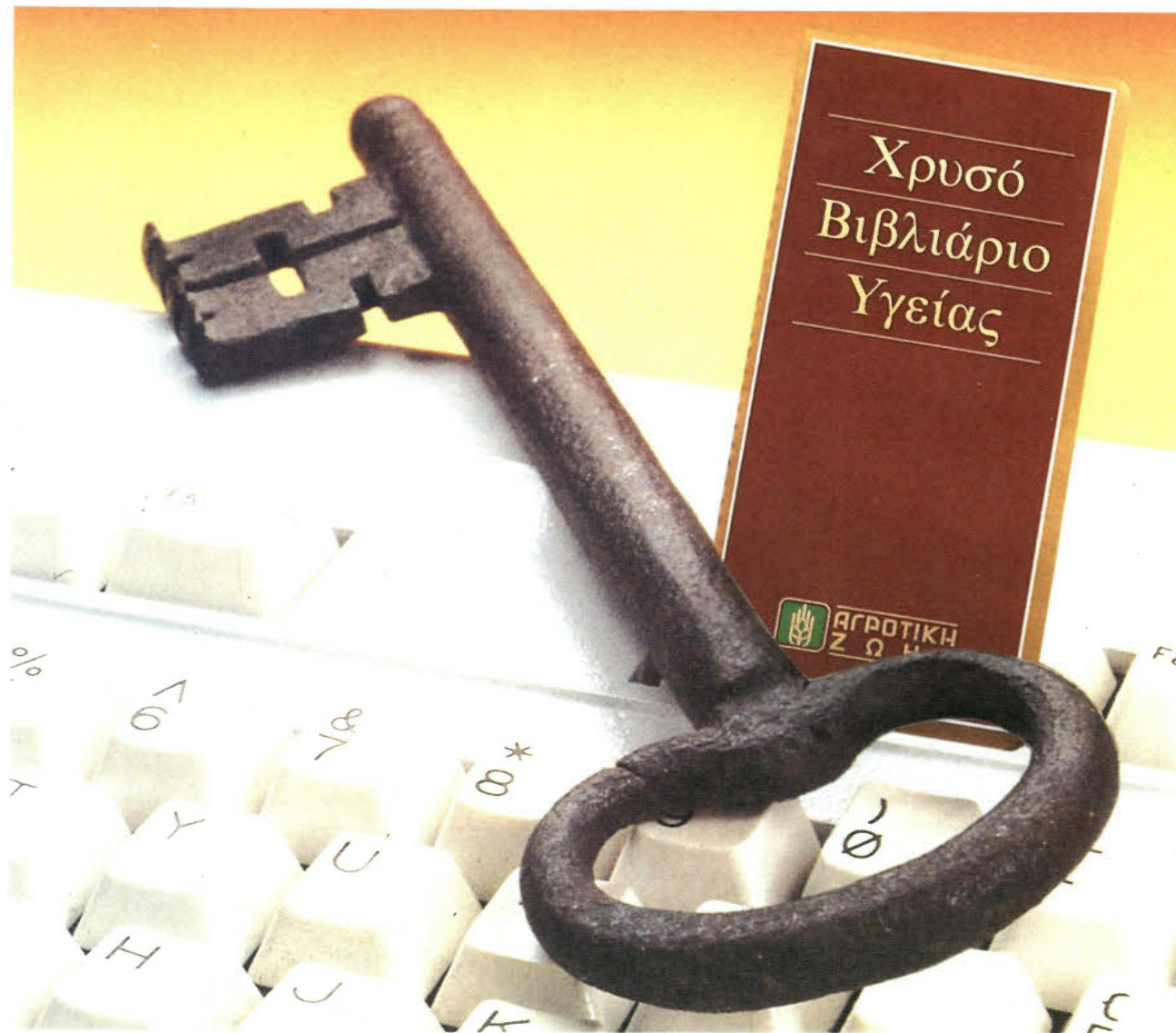
Η ΜΟΤΟΡ ΟΪΛ  
ΑΣΦΑΛΙΣΕ ΤΟ  
ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ ΤΗΣ  
ΣΤΗ METROLIFE

Η ΜΟΤΟΡ ΟΪΛ (ΕΛΜΑΣ) ΔΙΥΛΙΣΤΗΡΙΑ ΚΟΡΙΝΘΟΥ Α.Ε., το μεγαλύτερο Βιομηχανικό Συγκρότημα στην Ελλάδα, ασφάλισε το Προσωπικό των Διυλιστηρίων Κορίνθου στη METROLIFE με Πρόγραμμα Εφ' άπαξ Παροχής στη Συνταξιοδότηση.

Το Πρόγραμμα της METROLIFE καλύπτει και τα 1.000 περίπου άτομα των εγκαταστάσεων της Κορίνθου και περιλαμβάνει επίσης Εφ' άπαξ Παροχές και για την περίπτωση θανάτου ή Μόνιμης Ολικής Ανικανότητας. Η συμμετοχή του Προσωπικού στο Πρόγραμμα είναι Δωρεάν.

Το Ασφαλιστήριο Συμβόλαιο που ισχύει από 1ης Ιανουαρίου 1993 υπογράφηκε το Μάρτιο από Εκπροσώπους της ΜΟΤΟΡ ΟΪΛ και της METROLIFE.

# Η ολοκληρωμένη προστασία από την Αγροτική Ζωής



**Γνωρίστε το πρόγραμμα Νοσηλείας που σας προσφέρει το χρυσό βιβλιάριο υγείας και... πληρώνει για σας**

## ΝΕΑ ΕΠΟΧΗ ΣΤΗ ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΑΚΗ ΠΕΡΙΘΑΛΨΗ

Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ, με το πρόγραμμα ολοκληρωμένης νοσοκομειακής περίθαλψης, ανοίγει νέα εποχή στη νοσηλεία, στην περιφρούρηση του πιο πολύτιμου αγαθού. Της υγείας σας.

Το πρόγραμμα νοσοκομειακής περίθαλψης της Αγροτικής Ζωής ξεπερνά κάθε προηγούμενο γιατί είναι μελετημένο, μέχρι και την παραμικρή λεπτομέρεια. Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ διαθέτει μεγάλο δίκτυο συνεργαζόμενων νοσοκομείων στην Ελλάδα και το εξωτερικό. Έτσι, εξασφαλίζει απόλυτα τόσο εσάς, όσο και την οικογένειά σας σε κάθε δύσκολη στιγμή.

## ΝΟΣΗΛΕΙΑ ΚΑΙ ΦΡΟΝΤΙΔΑ ΥΨΗΛΟΥ ΕΠΙΠΕΔΟΥ

Τώρα μπορείτε να έχετε νοσηλεία και εξωνοσοκομειακή ιατρική φροντίδα υψηλού επιπέδου. Εσείς επιλέγετε τους γιατρούς, το νοσηλευτήριο και τη θέση που επιθυμείτε. Η Αγροτική Ζωής σας προσφέρει το Χρυσό Βιβλιάριο Υγείας και αναλαμβάνει από την πρώτη στιγμή τις δαπάνες νοσηλείας.

## ΧΡΥΣΟ ΒΙΒΛΙΑΡΙΟ ΥΓΕΙΑΣ

Με την έναρξη του προγράμματος αποκτάτε αμέσως το Χρυσό Βιβλιάριο Υγείας, που σας εξασφαλίζει περίθαλψη υψηλού επιπέδου, σε περίπτωση νοσηλείας σας, σε νοσοκομείο της επιλογής σας στην Ελλάδα ή το εξωτερικό. Και μείς αναλαμβάνουμε όχι μόνο να καλύψουμε τις δαπάνες, αλλά και να σταθούμε στο πλευρό σας!

## ΕΓΓΥΗΤΙΚΗ ΕΠΙΣΤΟΛΗ Η ΠΡΟΚΑΤΑΒΟΛΗ

Με την αναγγελία της εισαγωγής σας σε συνεργαζόμενο νοσοκομείο, η Αγροτική Ζωής καλύπτει αμέσως και χωρίς καμιά περιττή διαδικασία, τις δαπάνες με εγγυητική επιστολή ή με προκαταβολή μετρητών! Έτσι, απαλλάσσεσθε από το άγχος για την άμεση εξεύρεση χρημάτων και αποφεύγετε να θίξετε τις όποιες οικονομίες σας. Σ' αυτή τη φάση προέχει η υγεία και ο άνθρωπος. Στην Αγροτική Ζωής το πιστεύουμε και το

αποδεικνύουμε.

## ΚΑΛΥΨΕΙΣ ΚΑΤΑ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ

Ανώτατο ποσό καλυπτομένων εξόδων:

ΚΑΛΥΨΗ (Ανώτατο όριο σε Δρχ.)
1.000.000
2.000.000
3.000.000
5.000.000
10.000.000
15.000.000

Καλύπτονται ακόμα τα έξοδα επείγουσας μεταφοράς του ασφαλισμένου και ενός συνοδού με ασθενοφόρο ή ειδική μεταφορά με αεροπορικό μέσο εντός Ελλάδος για επείγουσα νοσηλεία.

Μιλήστε σήμερα με τους ασφα-

λιστές της Αγροτικής Ζωής. Σίγουρα έχουν να σας πουν πολύ ενδιαφέροντα πράγματα. Θα σας δώσουν χρήσιμες και πολύτιμες πληροφορίες για το πρόγραμμα, θα σας λύσουν κάθε απορία. Και νάστε σίγουροι ότι αυτή τη μέρα θα τη θυμάστε χρόνια. Γιατί θα είναι πολύ σημαντική για σας και την οικογένειά σας!

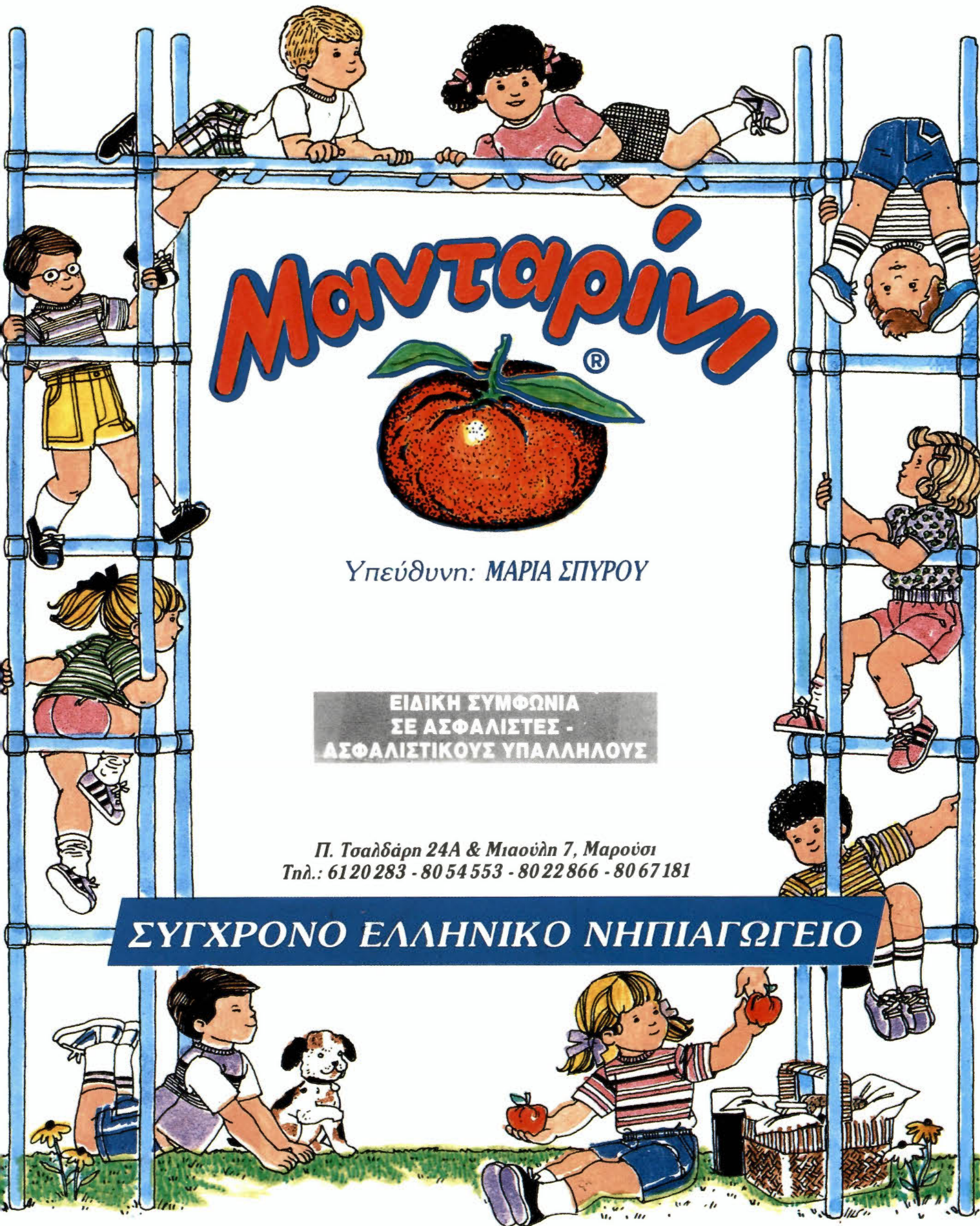
## ΣΠΓΟΥΡΙΑ ΚΑΙ ΕΓΓΥΗΣΗ

Γιατί η Αγροτική Ζωής με τη δύναμη, το κύρος και την αξιοπιστία του ομίλου εταιριών της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΕΛΛΑΔΟΣ, δεν είναι απλά μια μεγάλη ασφαλιστική εταιρία. Είναι μια ανθρώπινη δύναμη. Και τότε αποδείξει. Έτσι και τώρα με την ίδια ευθύνη και συνέπεια, σας προσφέρει το πρόγραμμα νοσοκομειακής και εξωνοσοκομειακής περίθαλψης.

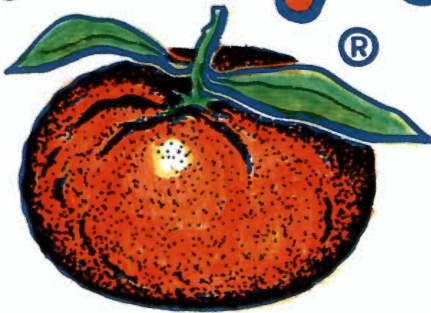


**ΓΝΩΡΙΣΤΕ  
ΤΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΝΟΣΗΛΕΙΑΣ  
ΠΟΥ ΣΑΣ ΠΡΟΣΦΕΡΕΙ  
ΤΟ ΧΡΥΣΟ ΒΙΒΛΙΑΡΙΟ ΥΓΕΙΑΣ  
ΚΑΙ... ΠΛΗΡΩΝΕΙ ΓΙΑ ΣΑΣ!**





**Μανταρίνι**



Υπεύθυνη: ΜΑΡΙΑ ΣΠΥΡΟΥ

**ΕΙΔΙΚΗ ΣΥΜΦΩΝΙΑ  
ΣΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ -  
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥΣ ΥΠΑΛΛΗΛΟΥΣ**

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

**ΣΥΓΧΡΟΝΟ ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΝΗΠΙΑΓΩΓΕΙΟ**

# Αυτά λένε στην Πλατεία Συντάγματος για τον ασφαλιστή

**Ο ΔΕΚΑΛΟΓΟΣ  
ΤΟΥ ΙΔΑΝΙΚΟΥ  
ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ**



**Σ**ε αντίθεση με τους Δυτικοευρωπαίους και τους Αμερικανούς, οι Έλληνες δύσκολα αποφασίζουν να ασφαλιστούν. Ευτυχώς, τα τελευταία χρόνια, η κατάσταση αυτή δείχνει να ανατρέπεται. Βάσει των αποτελεσμάτων του γκάλοπ που έγινε την περασμένη εβδομάδα στην πλατεία Συντάγματος ο μέσος Αθηναίος, που μέχρι πρότινος αρκούταν στην ασφάλεια του αυτοκινήτου (και αυτό επειδή δεν μπορούσε να την αποφύγει), διστάζει λιγότερο να ασφαλιστεί, απ' ό,τι παλιότερα. Όχι πάντα όμως για τους σωστούς λόγους. Ενώ γίνεται συνειδητή ασφάλιση - συνήθως από άτομα που έχει συμβεί ήδη κάτι σοβαρό είτε στους ίδιους είτε στο στενό τους περιβάλλον οπότε και τρομοκρατούνται, λόγω ασφάλισης φαίνεται να αποτελεί και π... ζήλια (αφού το έκανε ο γείτονας, θα το κάνω κι εγώ) ή ακόμα και η εμφάνιση του ασφαλιστή φαίνεται να έχει ανταπόκριση στις νέες γυναίκες μεταξύ 18 και 26 ετών.

Όλα αυτά όμως δεν είναι αρκετά για να μπορέσουμε να πούμε ότι το θέμα της ασφάλισης χαιρεί αρκετά σοβαρής αντιμετώπισης. Γιατί όμως η μετάνοια έχει πάρει την θέση της προνοητικότητας; Γιατί πρέπει να διαρρήξουν το σπίτι του προτού κάνει ασφάλεια κλοπής; Φταίει η δική του απρονοσία ή μήπως η δυσπιστία του απέναντι στις ασφαλιστικές εταιρείες; Μήπως οι ασφαλιστές αποτυγχάνουν να πείσουν τους Έλληνες για την αναγκαιότητα της ασφάλισης; Ευτυχώς δεν είναι έτσι. Το μεσογειακό ταμπεραμέντο του Έλληνα, όμως, η αφήφιση του κινδύνου και η νοοτροπία του "δεν θα τύχει σε μένα" αποτελεί τροχοπέδη στην εξασφάλιση ασφάλισης. Έτσι, πολλοί ασφαλιστές αντιμετωπίζονται σαν ενοχλητικοί πλασιέ, μην έχοντας την ευκαιρία να εμβαθύνουν στη σημασία των υπηρεσιών που προσφέρουν.

Ποιά είναι λοιπόν τα προσόντα που θα πρέπει να διαθέτει ο ιδανικός ασφαλιστής ώστε να παρακινήσει τον συνομιλητή του - και υποψήφιο πελάτη του - να αντιμετωπίσει το θέμα της ασφάλισης σοβαρά;

**Ο κ. Λ. Γαλάτης θα πει:**

**1.** "Είναι κατά προτίμηση άνδρας γύρω στα 30 με 35". Η ηλικία είναι χαρακτηριστική (ούτε πολύ νέος, ούτε πολύ μεγάλος) συνδυάζει την εμπειρία με το δυναμισμό.

**Και συνεχίζει:**

**2.** "Έχει προσεγμένη εμφάνιση και συμπεριφορά ώστε να δείχνει σοβαρός και αξιόπιστος".

**3.** Διαθέτει απαραίτητως ευφράδεια λόγου και πειθώ, που άλλωστε είναι, και τα βασικά όργανα της δουλειάς του.

# 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

<b>ΔΕΛΤΙΟ ΕΓΓΡΑΦΗΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗ</b>	
ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ: .....	
ΕΤΑΙΡΙΑ: .....	
Δ/ΣΗ ΕΤΑΙΡΙΑΣ: .....	
Δ/ΣΗ ΟΙΚΙΑΣ: .....	
TAX. ΚΩΔΙΚΑΣ: .....	ΠΟΛΗ: .....
ΤΗΛΕΦΩΝΑ ΕΤΑΙΡΙΑΣ: .....	
ΟΙΚΙΑΣ: .....	
● Ταχ. επιταγή απεστάλη αρ. .... <input type="checkbox"/>	
● Εσωκλήριεται επιταγή αρ. .... <input type="checkbox"/>	
● Κατάθεση στο Λογαριασμό 51342181/104 Εθνικής Τράπεζας ΕΡῆδος: .....	
● Αποστείλατε εισπράκτορα <input type="checkbox"/>	
● Μέσω Fax 3221525 στείλτε στοιχεία σας <input type="checkbox"/>	
<b>ΞΕΙΑ ΕΤΗΣΙΑΣ ΣΥΝΔΟΡΜΗΣ:</b>	
● ΙΔΙΩΤΕΣ 5.000 ΔΡΧ.	
● ΕΤΑΙΡΙΕΣ - ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ 20.000 ΔΡΧ.	
● ΦΟΙΤΗΤΕΣ 3.000 ΔΡΧ.	

**“Η Μαρία Καλλιτση θα τονίσει απ’ την πλευρά της: Πρέπει να”**

4. Είναι ευγενικός, φιλικός και να εμπνέει εμπιστοσύνη, με άλλα λόγια να είναι καλός στις δημόσιες σχέσεις.

**Ο λίγο μεγαλύτερος απ’ τους δύο προηγούμενους, Αριστέιδης Μιπάκης τονίζει:**

5. Ένας σωστός επαγγελματίας οφείλει να γνωρίζει άριστα το αντικείμενό του, να είναι πρόθυμος και σε θέση να απαντήσει κάθε είδους ερώτηση που θα του τεθεί. Οι απαντήσεις του πρέπει να είναι σαφείς και συγκεκριμένες ώστε να είναι σίγουρος ότι γίνεται αντιληπτός από τον συνομιλητή του και - υποψήφιο ή μη - πελάτη του.

**Σε γενικές γραμμές, πάντως, οι Αθηναίοι πιστεύουν ότι:**

6. Απαραίτητο προσόν είναι η ευστροφία και η γρήγορη αντίληψη: πρέπει να είναι ικανός να προβλέπει τις ανάγκες και τις απαιτήσεις του πελάτη του και να τις ικανοποιεί προκαλώντας του την ελάχιστη δυνατή ταλαιπωρία.

7. Πρέπει να είναι ακριβής και να αντιμετωπίζει τις υποθέσεις του με σοβαρότητα και υπευθυνότητα.

8. Η αποτελεσματικότητα στη δουλειά του θα πρέπει να αποδίδεται στη σωστή ενημέρωση των πελατών του, δίνοντας έμφαση στην προνόηση και όχι στην τρομοκράτησή τους.

9. Πρέπει να έχει την ικανότητα να μεταδίδει μια αίσθηση ασφάλειας και σιγουριάς στον ασφαλιζόμενο, να του δείξει ότι πραγματικά εργάζεται για τα συμφέροντά του και να του αποδεικνύει έμπρακτα την υποστήριξη του σε κάθε περίπτωση που θα την χρειαστεί.

10. Και φυσικά πρέπει να είναι ικανός να πείσει τον πελάτη του ότι η ασφάλιση είναι, αν όχι απαραίτητη τουλάχιστον μια ανακούφιση από το άγχος που προκαλεί η αβεβαιότητα του “τι μέλλει γενέσθαι”. Βέβαια, για να μπορέσει να ανταπεξέλθει στις υποχρεώσεις του, πρέπει να περάσει από κάποια σεμινάρια και διαλέξεις που θα παίξουν καθοριστικό ρόλο στην μεθοδολογία που θα ακολουθήσει και γενικότερα στην αντιμετώπιση της δουλειάς του, εφόσον θα του υποδείξουν τα πλαίσια μέσα στα

οποία θα κινείται και θα εργάζεται. Αυτή είναι λοιπόν η εικόνα που τα χαρακτηριστικά που του προσδίδει ο μέσος Έλληνας.

Ίσως αυτή η εικόνα θα έπρεπε να χρησιμοποιηθεί σαν κανόνας από τον κάθε ασφαλιστή, εφόσον ο πελάτης κατά το μάλλον ή ήττον θα ακολουθήσει αυτόν που ανταποκρίνεται στα

πρότυπά του. Άλλωστε μόνο έτσι μπορεί να εξασφαλίσει την αύξηση της διατηρησιμότητας του χαρτοφυλακίου του και την ανανέωση του πελατολογίου του.

Τέλος, μην ξεχνάτε ότι η καλή ή κακή εξυπηρέτηση του πελάτη σας είναι καθοριστικής σημασίας για την πορεία του συμβολαίου του.



## ΚΑΙ ΠΑΛΙ ΠΡΩΤΗ ΣΤΑ ΚΕΡΔΗ

Στις 26/6/93 πραγματοποιήθηκε η Τακτική Γενική Συνέλευση των Μετόχων της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ. Ο Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου & Υποδ/τής της ΑΤΕ κ. Δ. Μπλιάκος, παρουσίασε τα αποτελέσματα της προηγούμενης χρήσεως, και τόνισε τα εξής:

Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ κατά την χρήση του 1992, κατέλαβε και πάλι την πρώτη θέση στην Ασφαλιστική Αγορά με καθαρά κέρδη 2.584 δις δρχ., τα μεγαλύτερα από το σύνολο των ασφαλιστικών Εταιριών που λειτουργούν στην χώρα μας. Τα ίδια κεφάλαια της ανέρχονται στα 9.584 δις δρχ. και το περιθώριο φερεγγυότητας καλύπτεται κατά 6,5 φορές περισσότερο από αυτό που απαιτείται. Στοιχεία που δείχνουν την οικονομική ευρωστία της και την σιγουριά για τους ασφαλισμένους της. Η μέση αποδοτικότητα των ιδίων και των απασχολούμενων κεφαλαίων είναι πολύ υψηλότερη από τον αντίστοιχο μέσο όρο της Ασφαλιστικής Αγοράς.

Όμως, σε μια κοινωνία που πρέπει να επιζητεί την επιβεβαίωσή της μέσα από την υψηλή παραγωγικότητα των επιχειρήσεων και των εργαζομένων, σε μια κοινωνία που η παραγωγικότητα δεν είναι αυτοσκοπός αλλά μέσο τόσο για την ευημερία των εργαζομένων, όσο και για την πραγματοποίηση του κοινωνικού κράτους προς όφελος των πολιτών, θα αποτελούσε θεμελιώδη παράλειψη αν πίσω από τα εντυπωσιακά αριθμητικά δεδομένα της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ δεν βλέπαμε και δεν αναδεικνύαμε στον πρόνοτα βαθμό και στο αρμόζον βάθρο τον παράγοντα Άνθρωπο που με το Management, την επιτυχή Διοίκηση, τον επιτυχή σχεδιασμό, την συλλογική

προσπάθεια και δημιουργική εργασία και τον συνειδητοποιημένο μόχθο και κόπο των επωνύμων, των απλών και ανωνύμων, δημιούργησαν την επιτυχημένη αυτή πορεία και τα εντυπωσιακά αυτά αποτελέσματα.

Επείσημε τέλος ότι η Εταιρία έχει ισχυρές βάσεις οι οποίες εφόσον αξιοποιηθούν καταλλήλως θα της επιτρέψουν να ανταπεξέλθει με επιτυχία τον ανταγωνισμό, που είναι οξύς, και να πρωταγωνιστήσει στην ενοποιημένη Ευρωπαϊκή Αγορά. Ο Δ/νων Σύμβουλος της εταιρίας κ. Κ. Μπιδράκος αναφέρθηκε στους στόχους της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ για τα επόμενα χρόνια, δίνοντας έμφαση στην συνεχή προσπάθεια για την καλύτερη οργάνωση και λειτουργία της Εταιρίας.

Η Εταιρία αξιοποιεί τις νέες συνθήκες που δημιουργούνται στον τομέα των χρηματοοικονομικών αγορών. Συνεργάζεται και συμμετέχει στις νέες εταιρίες του Ομίλου που παρέχουν χρηματοπιστωτικές υπηρεσίες (ΑΜΟΙΒΑΙΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ, LEASING, ΠΙΣΤΩΤΙΚΗ ΚΑΡΤΑ).

Επιδιώκει την εφαρμογή σύγχρονων μεθόδων πωλήσεων και αποτελεσματικότερη χρησιμοποίηση της πληροφορικής. Η επιτυχία των στόχων αυτών απαιτεί ευέλικτο Management, ικανούς συνεργάτες και καλό εργασιακό κλίμα τα οποία έχουν επιτευχθεί. Με στοιχεία και επίσημα ντοκουμέντα, η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ αποδεικνύει ότι είναι μια από τις υγιέστερες και δυναμικά αναπτυσσόμενες Ασφαλιστικές Εταιρίες σε εποχές έντονης οικονομικής δυσχερείας. Η Γενική Συνέλευση έκλεισε τις εργασίες της με την ομόφωνη διαβεβαίωση των μετόχων, της Διοικήσεως και των εργαζομένων ότι θα καταβληθεί κοινή προσπάθεια για την επίτευξη των στόχων της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ.

# ΟΙΚΟΚΑΤΑΘΕΣΗ

**ΤΩΡΑ  
ΤΟ ΜΙΚΡΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ  
ΜΠΟΡΕΙ ΝΑ ΓΙΝΕΙ  
ΣΠΙΤΙ**

Αν το κεφάλαιό σας είναι μικρό μπροστά στο μεγάλο σας όνειρο για σπίτι, μην απογοητεύεστε. Αν θέλετε να βάλετε σήμερα τις βάσεις για να έχουν αύριο τα παιδιά σας δική τους στέγη, μην κάνετε άσκοπες κινήσεις. Ελάτε αμέσως στην INTERBANK και ανοίξτε το νέο στεγαστικό λογαριασμό ΟΙΚΟΚΑΤΑΘΕΣΗ.

Δυναμικός, ευέλικτος, πρωτοποριακός, ο λογαριασμός ΟΙΚΟΚΑΤΑΘΕΣΗ σας παρέχει σημαντικές ευκολίες και προνόμια:

• **ΚΑΤΑΘΕΣΕΙΣ 90 ΗΜΕΡΩΝ ΜΕ ΑΥΤΟΜΑΤΗ ΑΝΑΝΕΩΣΗ ΚΑΙ ΕΥΚΟΛΙΕΣ ΑΠΛΟΥ ΤΑΜΙΕΥΤΗΡΙΟΥ.** Κάθε τρεις μήνες η κατάθεσή σας ανανεώνεται αυτόματα και μπορείτε να κινείτε ελεύθερα το λογαριασμό σας μέσα στις πρώτες 10 ημέρες, καταθέτοντας ή αφαιρώντας το ποσό που επιθυμείτε.

• **ΜΕΓΑΛΥΤΗΡΗ ΕΤΗΣΙΑ ΑΠΟΔΟΣΗ ΜΕΧΡΙ 22,13%.**

ΠΟΣΟ ΚΑΤΑΘΕΣΗΣ	ΟΝΟΜΑΣΤΙΚΟ ΕΠΙΤΟΚΙΟ	ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΗ ΕΤΗΣΙΑ ΑΠΟΔΟΣΗ
500.000 - 5.000.000	19,00%	20,40%
5.000.001 - 10.000.000	20,00%	21,55%
10.000.001 και άνω	20,50%	22,13%

• **ΜΟΝΤΕΡΝΟΣ ΤΡΟΠΟΣ ΣΥΝΑΛΛΑΓΩΝ.** Μπορείτε να κινείτε το λογαριασμό σας από όλη την Ελλάδα με επιστολές ή πάγιες εντολές ή ακόμη και με fax, ταχυηλεκτρονικές και επιταγές.

• **ΔΙΚΑΙΩΜΑ ΓΙΑ ΟΙΚΟΔΑΝΕΙΟ ΜΕ ΠΡΟΜΟΔΟΤΟΥΜΕΝΟ ΕΠΙΤΟΚΙΟ ΜΕΤΑ ΑΠΟ ΜΟΝΟ 12 ΜΗΝΕΣ.** Σε μόνο 12 μήνες από το άνοιγμα του λογαριασμού έχετε δικαίωμα να ζητήσετε ΟΙΚΟΔΑΝΕΙΟ (για αγορά, θελήωση ή επέκταση της κύριας ή εξοχικής κατοικίας σας) με προμηθευμένο επιτόκιο και χωρίς τις τυπικές γραφειοκρατικές προϋποθέσεις των επιδοτούμενων δανείων άλλων τραπεζών.

• **ΔΩΡΕΑΝ ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΖΩΗΣ-ΣΠΙΤΙΟΥ ΓΙΑ ΤΟ ΟΙΚΟΔΑΝΕΙΟ ΣΑΣ.** Εξασφαλίζεται η αποπληρωμή του δανείου σας, αν σας συμβεί κάποιο σοβαρό απρόοπτο. Έτσι δεν κινδυνεύετε σε καμία περίπτωση να χάσετε το ακίνητό σας.

• **ΑΥΤΟΜΑΤΗ ΜΕΤΑΒΙΒΑΣΗ ΤΟΥ ΔΙΚΑΙΩΜΑΤΟΣ ΓΙΑ ΟΙΚΟΔΑΝΕΙΟ ΣΤΑ ΠΑΙΔΙΑ ΣΑΣ.** Έχετε τη δυνατότητα να μεταβιβάσετε αυτόματα το δικαίωμα για ΟΙΚΟΔΑΝΕΙΟ στα παιδιά σας.

Να λοιπόν που και τα μεγάλα όνειρα μπορούν να πραγματοποιηθούν, σε μια Τράπεζα που σκέφτεται μόνον εσάς και τις ανάγκες σας. Γι' αυτό αρχίστε σήμερα ΟΙΚΟΚΑΤΑΘΕΣΗ στην INTERBANK. Εδώ, ακόμη και ένα μικρό κεφάλαιο μπορεί να γίνει σπίτι για σας ή τα παιδιά σας!



**INTERBANK**

• **ΜΑΡΟΥΣΙ:** Κηφισίας 117, 151 80 Μαρούσι, Τηλ.: 8054421-4 • **ΣΥΝΤΑΓΜΑ:** Φιλελλήνων 4, 105 57 Αθήνα, Τηλ.: 3226327 • **ΧΑΛΑΝΔΡΙ:** Λ. Πεντέλης 13, 152 33 Χαλάνδρι, Τηλ.: 6852500-4 • **ΓΛΥΦΑΔΑ:** Λ. Αθηνών 11, 166 75 Γλυφάδα, Τηλ.: 8981607-8 • **ΠΕΙΡΑΙΑΣ:** Γρ. Λαμπράκη 138, 185 35 Πειραιάς, Τηλ.: 4225660 • **ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ:** Τσιμισκή 33, 546 24 Θεσσαλονίκη, Τηλ.: 242037-41 • **ΗΛΙΟΥΠΟΛΗ:** Ελ. Βενιζέλου 124, 163 45 Ηλιούπολη, Τηλ.: 9962309-14 • **ΠΕΡΙΣΤΕΡΙ:** Βασ. Γεωργίου 29, 121 31 Περιστέρι, Τηλ.: 5335565 • **ΣΥΓΓΡΟΥ:** Λεωφ. Συγγρού 350, 176 74 Καλλιθέα, Τηλ.: 9306861-5.

## ΟΜΙΛΙΑ ΤΗΣ Κ. ΝΙΚΗΣ ΓΟΥΛΑΝΔΡΗ ΣΤΟ ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ



**Μ**ε ένα αισιόδοξο οικολογικό μήνυμα χαιρέτισε τους παρευρισκόμενους στο Ινστιτούτο Ασφαλιστικών Σπουδών η "Γυναίκα της Ευρώπης", η Νίκη Γουλανδρή.

Την εκπληκτική αυτή ομιλία κατάφερε να πάρει μόνο το "ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ" και τη δημοσιεύει αποκλειστικά για τους αναγνώστες του.

Οι ιδεολογικές διαφορές θα υποχωρήσουν προ των οικολογικών πιέσεων. Όλες οι κοινωνίες θα αναγκαστούν να ικανοποιούν τις ανάγκες της παρούσας γενεάς

χωρίς να διακινδυνεύουν το μέλλον των επόμενων.

Με την προοπτική αυτή η διπλωματία θα ασχολείται περισσότερο με την περιβαλλοντική ασφάλεια παρά με τη στρατιωτική άμυνα. Οι διπλωμάτες θα πρέπει να γνωρίζουν την οικολογία παράλληλα με την οικονομία και την πολιτική.

Η απόθεση των τοξικών αποβλήτων, η προστασία των απειλούμενων ειδών, η επάρκεια σε ενέργεια, συμφωνίες για ρύθμιση υδάτινων πόρων, υποκατάστατα των CFC2 και οι τελευταίες τεχνολογίες σε πλιακή ενέργεια είναι μερικά από τα αντι-

κείμενα της μελλοντικής διπλωματίας στη μάχη για τη σωτηρία του πλανήτη.

Στο παρελθόν οι κρίσιμοι παράγοντες στη λειτουργία της οικονομίας ήταν το κεφάλαιο και η εργασία. Σήμερα τα στοιχεία τα πιο κρίσιμα είναι το έδαφος και οι φυσικοί πόροι.

Η αναθεώρηση της ανθρώπινης συμπεριφοράς απέναντι στη φύση σημαίνει τη διαμόρφωση ενός νέου πολιτιστικού ήθους, όπου ο έλεγχος των αναγκών και ο σεβασμός του περιβάλλοντος θα δημιουργήσουν μια νέα ισορροπία, έναν νέο κώδικα αξιών.

Το πρόβλημά μας είναι αν ο δυτικός πολιτισμός - η Ευρώπη - θα μπορέσει να περάσει το (test) του πολιτισμού όπως λέει η πρωθυπουργός της Νορβηγίας GRO HARLEM BRUNDLAND και να αναχαιτίσει την παρακμή που άρχισε να διαγράφεται με αναπροσαρμογή στη σχέση Ανθρώπου - Φύσης.

Δε ζητάμε να επιβιώσουμε και μάλιστα με τεχνητά μέσα, επουλώνοντας πληγές που εξακολουθούμε να δημιουργούμε. Η τεχνολογία - βιομηχανία και οικονομία - δε θα μπορέσουν ποτέ να καλύψουν τις καταστροφές που οι ίδιες παράγουν. Πριν καταστρέψουμε και το υπόλοιπο του πλανήτη, πριν μεταμορφώσουμε τη γη σε ακανή έρημο **πρέπει να αγωνιστούμε για τη ζωή.**

Για πρώτη φορά στην ιστορία του ανθρώπου η φύση και το μέγεθος των κινδύνων απειλούν το ανθρώπινο γένος στο σύνολό του, ολόκληρο τον πληθυσμό της γης. Βέβαια η σύγχρονη ανθρωπότητα έχει τη δυνατότητα να γνωρίζει, να παρακολουθεί τους κινδύνους που

η επιστήμη αποκαλύπτει.

Όσο και να εθελουφλούμε στις καθημερινές αποκαλύψεις τελικά - μακροπρόθεσμα - θα πρέπει να αποδεχτούμε τους περιορισμούς που μας επιβάλλει το περιβάλλον. Στο παρελθόν ο άνθρωπος δε γνώριζε και δρούσε από άγνοια. Σήμερα δεν υπάρχει δικαιολογία.

Σήμερα αναγνωρίζουμε ότι έχουμε δημιουργήσει σοβαρά οικολογικά προβλήματα στον κόσμο. Σήμερα γνωρίζουμε τις αιτίες που τα προκαλούν και τα μέσα για να τα αντιμετωπίσουμε. **Εκείνο που καθυστερεί είναι η έγκαιρη δράση εκείνων που παίρνουν τις αποφάσεις.**

Στη σημερινή εποχή μας η ίδια η τεχνολογία πρέπει να οδηγήσει σε επανάσταση με σκοπό την επαναφορά του ανθρώπου στα δικά του μέτρα, και να τον συμφιλιώσει με τις πραγματικές διαστάσεις του οικοσυστήματος και του εαυτού του.

**Η εποχή μας πρέπει να είναι περίοδος αναθεώρησης της ισχύουσας κλιμακας προτεραιοτήτων.** Ο όγκος της καταναλωτικής παραγωγής πρέπει να μετατοπιστεί από τα υλικά προϊόντα σε υπηρεσίες που έχουν σχέση με την παιδεία και τον πολιτισμό.

Υπολογίζεται ότι στο τέλος του αιώνα ή στις αρχές του 21ου θα έχουν απομείνει ελάχιστα τροπικά δάση στον κόσμο, στην Αφρική, στον Αμαζόνιο και στη Ν. Γουϊνέα. Η πίεση για τα προϊόντα της ξυλείας και για γεωργική γη αυξάνει.

Δε συνειδητοποιούμε ότι τα φυσικά αυτά αποθέματα του πλανήτη δεν είναι ανανεώσιμα και η εκμετάλλευσή τους δεν πρέπει να τα εξαντλήσει. Έχουν μία άλλη αποστολή που συνδέεται με τη λειτουργία του πλανητικού μας συστήματος.

Έχουμε ξεχάσει ή δεν έχουμε ποτέ διανοηθεί ότι η λειτουργία του πλανήτη και της ζωής στηρίζεται σε φυσικούς και βιοχημικούς νόμους, με τους οποίους εξασφαλίζεται η συνεχής ροή, κυκλοφορία και επανακύκλωση της ύλης και της ενέργειας.

Η ηλιακή ενέργεια ενεργοποιεί την ύλη και κινεί τα στοιχεία της ζωής: το άζωτο, τον άνθρακα, το φυσικό οξυγόνο και τις μεταλλικές ουσίες. Έτσι λειτουργήσει ο πλά-

**νήτης σε ισορροπία μέχρις ότου η βιομηχανική κυρίως επανάσταση την ανέτρεψε.**

Το θαλάσσιο περιβάλλον — οι ωκεανοί, οι θάλασσες και οι παράκτιες περιοχές — συγκροτούν ένα σημαντικό παράγοντα της λειτουργίας του πλανήτη και παραγωγικών βιοτόπων για την εγκατάσταση, ανάπτυξη και συντήρηση του ανθρώπου. Πέραν από το ήμισυ του πληθυσμού της γης κατοικεί σε παράκτιες περιοχές και ο αριθμός αυτός αναμένεται να αυξηθεί μέχρι το 2020. Κυρίως στις αναπτυσσόμενες περιοχές. Παρόλες τις εθνικές και διεθνείς προσπάθειες ο θαλάσσιος πλούτος και το παράκτιο περιβάλλον έχουν υποβαθμιστεί σε μεγάλες εκτάσεις παγκοσμίως.

**Οι απειλές προέρχονται κατά 70% από χερσαίες δραστηριότητες** - αποχετεύσεις, οργανικά απόβλητα, ιζήματα, απορρίματα, πλαστικά, μέταλλα, χημικά απόβλητα, πετρελαιοειδή, τα οποία παρουσιάζουν επικίνδυνη τοξικότητα, χρονική αντοχή και επιβαρύνουν την τροφική αλυσίδα. Οι άνθρωποι οικισμοί, η κακή χρήση της γης, η γεωργία, η αστική ανάπτυξη και η βιομηχανία ευθύνονται γι' αυτά.

Η μόλυνση της θάλασσας προέρχεται επίσης από τις θαλάσσιες δραστηριότητες. Εδώ **οι θαλάσσιες μεταφορές ευθύνονται κατά 20%**. Στις θάλασσες όμως εκβάλλουν και οι μεγάλοι ποταμοί. π.χ. στη Μεσόγειο εκβάλλουν 70 ποταμοί που μεταφέρουν στη θάλασσα κάθε μέρα όλα τα αστικά και βιομηχανικά απόβλητα των παραποτάμιων πόλεων και βιομηχανικών. Τα απόβλητα της κατηγορίας αυτής είναι εκατοντάδες χιλιάδες τόνοι αζώτου, φωσφόρου, ψευδαργύρου, μόλυβδου, βαρέων μετάλλων κ.ά.

**Η πολλαπλή ρύπανση της θάλασσας έχει σοβαρές επιπτώσεις στις παράκτιες περιοχές.** Ερημώνονται σταδιακά οι παράκτιες λιμνοθάλασσες, οι κλειστοί κόλποι και μολύνονται σημαντικά τμήματα αυτών. Τα τοξικά απόβλητα όχι μόνο σκοτώνουν τους θαλάσσιους οργανισμούς στην περιοχή της απόρριψής τους αλλά νεκρώνουν τους βιοτόπους αναπαραγωγής ενώ ορισμένα απ' αυτά όπως **τα βαρέα μέταλλα** συσσωρεύονται στην τροφι-

κή αλυσίδα δηλαδή προσλαμβάνονται απ' τα ψάρια και **μεταφέρονται στον άνθρωπο** αποτελώντας κίνδυνο για τη δημόσια υγεία. Ας μην ξεχνάμε ότι η ιογενής ηπατίτιδα, η δυσεντερία και η πολυεμμελίτιδα ενδημούν σε παράκτιες περιοχές όπου περιοδικά ξεσπούν και επιδημίες χολέρας.

Το περιβάλλον ως ανθρώπινο αίτημα και κοινωνική ανάγκη υπήρχε πάντα στους ιστορικούς χρόνους σε σιωπηλή ίσως μορφή. Την τεχνολογική ανάπτυξη ανέμεναν οι λαοί ως όραμα κοινωνικής και οικονομικής προόδου και δικαίωσης. Τότε όμως ο καθαρός αέρας, τα καθαρά νερά, οι υγιεινές συνθήκες διαβίωσης και τα φυσικά οικοσυστήματα ήταν αυτονόητα και δεδομένα.

Ασφαλώς χρειαζόμαστε οικονομική ανάπτυξη, διότι μόνο με την ανάπτυξη μπορούμε να αντιμετωπίσουμε την πενία και να δημιουργήσουμε δυνατότητες επίλυσης των περιβαλλοντικών προβλημάτων. Και δεν πρέπει σε εποχές κρίσης να εγκαταλείψουμε το στόχο αυτό.

Αναμφισβήτητα χρειαζόμαστε την τεχνολογία, αλλά μια τεχνολογία που να βελτιώνει τις συνθήκες διαβίωσης και εργασίας του ανθρώπου, της διατροφής, της υγείας, της εκπαίδευσης και της επικοινωνίας.

Χρειαζόμαστε και την ανάπτυξη αλλά μια **ανάπτυξη ορθολογική** που σημαίνει να χρησιμοποιούμε τους φυσικούς πόρους εξασφαλίζοντας την απόδοσή τους σε διπνική βάση. Σημαίνει να ικανοποιείς τις ανάγκες της παρούσας γενεάς χωρίς να διακινδυνεύεις τις δυνατότητες των επόμενων γενεών να ικανοποιούν τις δικές τους ανάγκες.

**Όλα τα προβλήματα αυτά εκτός ελαχίστων πλήττουν και τη χώρα μας σε κάποιο ποσοστό.** Η χώρα μας είναι από τα πιο ευνοημένα σημεία της Γης. Αποτελεί το μικρόκοσμο του πλανήτη. Τεράστιοι ορεινοί όγκοι παραμένουν μέχρι πρόσφατα ασπροσπέλαστοι και απομακρυσμένα νησιά με παρθένες παραλίες θύμιζαν εποχές του Ομήρου και του Ησίοδου. Μοναδικός βιολογικός πλούτος σε φυτά και ζώα με φυσικά δάση, λίμνες, λιμνοθάλασσες οικοσυστήματα που αναπτύχθηκαν χωρίς ανθρώπινη επίδραση και που έχουν εκλείψει από την Ευ-

Δυναμικό  
εξελίχθηκε  
με βίχουρη  
και συνέπεια

PRINT ALL

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

## ΙΟΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΖΩΗΣ

**Με εμπειρία και παράδοση 52 χρόνων,** η ΙΟΝΙΚΗ ΖΩΗΣ είναι η μόνη από τις Τραπεζικές Ασφαλιστικές Εταιρίες, που εξειδικεύθηκε στις Ασφαλίσεις Ζωής. Είναι μια ιαπό τις δύο Ασφαλιστικές Εταιρίες του Ομίλου της ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ, με κεφάλαια και αποθεματικά 2,2 δις και με χαρτοφυλάκιο Χρεωγράφων και 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 γηρατειά.
  - Όλα τα ασφαλιστικά προγράμματα ΖΩΗΣ συμμετέχουν στη ΔΙΑΝΟΜΗ ΜΕΡΙΣΜΑΤΩΝ και μπορούν να γίνουν σε ΙΣΟΤΙΜΙΑ ECU.



ΚΟΡΑΗ 1 & ΣΤΑΔΙΟΥ 102 10 ΑΘΗΝΑ Τ.Θ. 3982 ΤΗΛ. 3254311-3236901  
ΤΗΛΕΓΡ. ΔΙΕΥΘ. ΙΟΝΙΦΑΛ ΤΛΧ 215090 ΙΟΝΑ GR FAX 3232534

ρώπη. Και μέχρι πρόσφατα, και ίσως ακόμα, ηλιοφάνεια, φως, καθαρός αέρας, καθαρή θάλασσα.

Σήμερα η τεχνολογία και η ανάπτυξη που τα απειλούν άνοιξαν δρόμους ή τα πλησίασαν με φράγματα, εκτροπές ποταμών, αποξηράνσεις λιμνών, τεράστιες τουριστικές εγκαταστάσεις με φυτοφάρμακα, εντομοκτόνα και ρύπανση.

**Η χώρα μας αποτελεί το πλουσιότερο απόθεμα της Ευρώπης και οι διαδικασίες προστασίας της έχουν ήδη τεθεί.**

Μεγάλος αριθμός κανονισμών, οδηγιών και αποφάσεων που αποτελούν την ενιαία πολιτική περιβάλλοντος της ΕΟΚ καθορίζουν υποχρεωτικές προδιαγραφές πολλές απ' τις οποίες εφαρμοζόμενες θα μπορούσαν να δισώσουν τα πολύτιμα φυσικά αποθέματα της χώρας.

Αρκεί να κάνουμε διάκριση τί και πού πρέπει να αναπτύξουμε και τί μπορούμε να διαφυλάξουμε σαν κεφάλαιο για το παρόν αλλά και για το μέλλον. Με την έννοια περιβαλλοντική πολιτική οι χώροι αυτοί αποτελούν ευρωπαϊκούς βιοτόπους διεθνούς σημασίας.

Οι προωθημένες τεχνικές έδωσαν μεγάλη ώθηση σε εφαρμογές που επηρεάζουν θετικά αλλά και αρνητικά τη ζωή μας. Προσφέρουν δυνατότητες υπέρβασης των εμποδίων που εθεωρούντο μέχρι σήμερα ανυπέρβλητα. Η ταύτιση της πρόοδου με την απόκτηση περισσότερων καταναλωτικών αγαθών και ανέσεων μας αιχμαλώτισε σ' έναν τεχνικό τρόπο ζωής που ανατρέπει βασικές βιολογικές λειτουργίες με τις οποίες είχε λειτουργήσει η ζωή επί εκατομμύρια χρόνια. Ο τεχνικός πολιτισμός μας προσφέρει εναλλακτικούς δρόμους για συμπλήρωση, αντικατάσταση ή και ανατροπή της προγραμματισμένης νομοτέλειας, στην οποία όλα τα πλάσματα γύρω μας υπακούουν.

Οι επιτυχημένες προσπάθειες των ερευνητών έθεσαν στη διάθεσή μας δυνάμεις που καμιά φαντασία δε θα μπορούσε να συλλάβει λίγα χρόνια πριν. Μπορούμε να καταστρέψουμε το ανθρώπινο γένος μέσα σε λίγες μέρες χάρις σ' έναν πυρηνικό χειμώνα με πόλεμο ή με

ανατίναξη ενός πυρηνικού αντιδραστήρα. **Μπορούμε να ανατρέψουμε το πλανητικό μας σύστημα.**

**Για πρώτη φορά οι δυνατότητές μας βρίσκονται στο ίδιο επίπεδο με εκείνες του σύμπαντος.** Και θα πρέπει να θυμηθούμε την κραυγή του Αϊνστάϊν, το βράδυ του ολο-

καυώματος της Χιροσίμα: "Υπάρχουν πράγματα που θα ήταν καλύτερα να μη γίνονται".

Αν σ' αυτόν τον αγώνα δρόμου ο έλεγχος χαθεί και οι καταστροφές καταστούν αναπότρεπτες δε θ' αποτελέσει αυτό την καταδίκη, την αποτυχία της εξέλιξής μας;

Συμπεριφέρεται  σαν ένα σπορ  αυτοκίνητο, έχει όμως μεγαλύτερο πορτ-μπαγκάζ 



Η Νέα και Επαναστατική βαλίτσα AXIOME με τους 4 τροχούς, «τρέχει» στο δρόμο σαν ένα από τα καλύτερα σπορ αυτοκίνητα, χωράει όμως πολύ περισσότερα ρούχα από ένα σπορ αυτοκίνητο. AXIOME - 4 τροχοί, το ευρωπαϊκό στυλ στα ταξίδια σας.

Οι μπροστινοί τροχοί μιας AXIOME - 4 κάνουν μια πλήρη στροφή 360°, για να τη στρίβετε όπου θέλετε. Οι πίσω τροχοί, είναι πιο μεγάλοι από τους συνηθισμένους, για απόλυτη σταθερότητα. Εξωτερικό κάλυμμα από πολυπροπυλαίνο για να μην καταστρέφεται και να μένει «αθάνατη».

Εσωτερικά, η AXIOME - 4 τροχοί έχει «ζώνες» που κρατάνε τα ρούχα στο ύψος τους, με σιγουριά και με το μοναδικό χάρισμα που επιτρέπει να τακτοποιούνται τα σακκάκια ατσαλάκωτα.

Δέστε τη ζώνη ασφαλείας, οδηγείστε την AXIOME - 4 τροχοί και απολαύστε το...

AXIOME - 4 τροχοί, από την DELSEY τη Μεγαλύτερη Ευρωπαϊκή εταιρία κατασκευής ειδών ταξιδιού.



 **DELSEY**  
PARIS

ΟΙ ΙΔΕΕΣ ΜΑΣ ΠΑΝΕ ΠΙΟ ΜΑΚΡΙΑ

ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΗ ΔΙΑΘΕΣΗ. Αθήνα: Τηλ.: 9415333 • Θεσ/νίκη: Τηλ.: 923761

# 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**

# Ο Όμιλος ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ - VICTORIA βράβευσε τους κορυφαίους Managers Συνάντηση Διευθυντικών Στελεχών



Πραγματοποιήθηκε στο Ξενοδοχείο "Sun Beach" στο τουριστικό θέρετρο Αγία Τριάδα της Θεσσαλονίκης, η Συνάντηση Διευθυντικών Στελεχών του Ομίλου Ασφαλιστικών Εταιριών ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ - VICTORIA.

Στη Συνάντηση συμμετείχαν οι Managers που ανήκουν στο Agency System Ζωής.

#### Θέματα - Εισηγητές

Τη Συνάντηση απασχόλησε ένα ευρύ φάσμα θεμάτων, που, εισηγήθηκαν Ανώτερα Διευθυντικά και άλλα Στελέχη του Ομίλου.

#### Η βράευση των Κορυφαίων Managers

Από τις κορυφαίες στιγμές της Συνάντησης Διευθυντικών Στελεχών ήταν η βράευση των κορυφαίων Agency, Assistant και Unit Managers και Ασφαλιστικών Συμβούλων για την παραγωγική δραστηριότητα στις ασφαλίσεις ζωής και τις γενικές ασφάλειες, για την περίοδο 1992.

#### Παραγωγή Ζωής

1ος Agency Manager

Ελένη Κουκόσια - Υποκατάστημα Λάρισας

1η Assistant Agency Manager

Μάρθα Μακροπούλου - Υποκατάστημα Βόλου

1ος Unit Manager

Κωνσταντίνος Γεωργιάδης - Υποκατάστημα Τιμιακή - Θεσσαλονίκη

1η Ασφαλιστική Σύμβουλος

Σμαραγίδα Ντούμα - Υποκατάστημα Λάρισας

#### Παραγωγή Γενικών Ασφαλειών

1ος Agency Manager

Αθανάσιος Μπουτziώλης - Υποκατάστημα Πύλης - Τρικάλων

1ος Assistant Agency Manager

Κωνσταντίνος Γεωργιάδης - Υπο-

κατάστημα Τιμιακή - Θεσσαλονίκη

1ος Unit Manager

Σερκίζ Χατζησιμωνιάν - Υποκατάστημα Ορεστιάδος

1η Ασφαλιστική Σύμβουλος

Παναγιώτα Κατσιγιάννη - Υποκατάστημα Λάρισας

#### Δεξίωση

Μετά τη λήξη των εργασιών ο Πρόεδρος - Διευθυνών Σύμβουλος του Ομίλου κ. Γεώργιος Ταρνατάρης - Αναγνώστου δεξιώθηκε τους Managers που συμμετείχαν στην Συνάντηση στο γραφικό κέντρο "Αίγλη".

#### Συμμετοχές

Στις εκδηλώσεις της Συνάντησης Διευθυντικών Στελεχών συμμετείχαν οι παρακάτω συνεργάτες του Ομίλου:

**Agency Managers:** Ζήσης Γούλας, Μαρinos Καραμήτσιος, Πολυχρόνης Χατζηβασιλειάδης, Νικόλαος Κουμουτσόπουλος, Χρήστος Καραμάνης, Νικόλαος Παπαδημητρίου, Αθανάσιος Μπουτziώλης, Ελένη Κουκόσια, Παναγιώτης Καλαπτζής, Νικόλαος Καψάλης, Χρήστος Κοσκινάς, Δημήτριος Καραβελάκης, Κωνσταντίνος Καζάκης.

**Assistant Agency Managers:** Γεώργιος Ιγνατιάδης, Ευάγγελος Μπαρλαμπάνης, Αλέξανδρος Βαν ντε Βαπτιν, Κωνσταντίνος Γεωργιάδης, Μάρθα Μακροπούλου, Ευστράτιος Στεργίου.

**Unit Managers:** Δημήτριος Νασσιούδης, Θωμάς Κωστούδης, Κωνσταντίνος Ξανθόπουλος, Ελευθέριος Στεφανίδης, Αθηνά Φουντούκη, Γρηγόριος Μπαλακώστας, Περικλής Μαυρουδής, Νικόλαος Ανδριώτης, Αικατερίνη Τριανταφύλλου, Δημήτριος Ατρείδης, Πέτρος Σδράκας, Ιωάννης Κανάτας, Εύη Κεντεποζίδου, Χρήστος Μάνου, Ευμορφία Δρόγια, Ιωάννης Κριπούρης, Ντίνα Πάτρα, Αναστασία Τσακνάκη, Νικόλαος Παπανικολάου, Ιωάννης Κορόσογλου, Ελένη Ναλμπάνη, Ιωάννης Αγγελίδης, Φώπος Στεργίου, Σερκίζ Χατζησιμωνιάν.

**Προσκεκλημένοι:** Γεώργιος Τζουβάρας, Χαράλαμπος Τσούτσας, Αλέξανδρος Αλεξανδράκης, Ιωάννης Αυγουστίδης.



# Πώς ασφαλιζονται τα παγωτά;

**Το ΝΑΙ προτείνει μια αγορά  
για πωλήσεις στους ειδικούς,  
ασφαλιστικούς συμβούλους  
των εταιριών που ασκούν  
κλάδο αστικής ευθύνης.**

**Κ**αλοκαίρι χωρίς παγωτό δε γίνεται... Σκεφτήκατε ποτέ όμως πόσοι άλλοι άνθρωποι δουλεύουν γι' αυτό μεθοδικά εκτός απ' όσους το παράγουν και το διαθέτουν στην αγορά; Και η ασφάλεια του παγωτού είναι στα χέρια ειδικών ασφαλιστών. Το "ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ" σ' αυτό το καλοκαιρινό τεύχος θα επιχειρήσει να φωτίσει την ασφάλιση βιομηχανιών και λιανοπωλητών παγωτού ειδικά όταν αφορά την ευθύνη από προϊόντα και πρόσθετες καλύψεις προς τρίτους.

Απευθυνθήκαμε σε δύο μεγάλες εταιρίες την ΕΘΝΙΚΗ και την INTERAMERICAN και οι κ.κ. Ι. Κανδηλιώτης της ΕΘΝΙΚΗΣ και Δ. Πάτρας της INTERAMERICAN μας έστειλαν τις απαραίτητες πληροφορίες. Τους ευχαριστούμε πολύ. Να, τι μας είπαν μεταξύ των άλλων:



Γράφει ο Δ. Πάτρας  
της INTERAMERICAN

**Η** κατάλληλη ασφάλιση για την κάλυψη των παραγωγών παγωτού είναι η ασφάλιση ευθύνης προϊόντος, που βασίζεται στο Ν1961/3.9.91 "για την προστασία του καταναλωτή" σύμφωνα με την οδηγία 85/374 της ΕΟΚ.

Με τον νόμο αυτό καθιερώνεται η "αντικειμενική ευθύνη" του παραγωγού ελαττωματικού προϊόντος δηλ. η ευθύνη του παραγωγού χωρίς να χρειάζεται η ύπαρξη υπαιτιότητάς του για την αποζημίωση του καταναλωτού σε περίπτωση ελαττωματικού προϊόντος.

Οι ασφαλιστικές εταιρίες στην ευθύνη προϊόντος ασφαλίζουν τον παραγωγό με τους όρους, τις εξαιρέσεις και τα όρια που καθορίζονται από το ασφαλιστήριο συμβόλαιο για κάθε ποσό, που πρέπει να δοθεί σε τρίτο, για τυχαία σωματική βλάβη ή θάνατο ή υλική ζημιά που υπέστη κανόντας χρήση ενός ελαττωματικού προϊόντος του παραγωγού (ασφαλιζόμενου).

Η ασφαλιστική εταιρία θα ευθύνεται μέχρι το ασφαλιστικό ποσό που καθορίζεται στο ασφαλιστήριο. Τα ασφαλιστικά ποσά προσδιορίζονται μετά από συνεννόηση Εταιρίας-Ασφαλιζόμενου, αφού ληφθούν υπ' όψη οι συγκεκριμένες συνθήκες της αγοράς, η επικινδυνότητα, η ιδιαιτερότητα του προϊόντος και οι ανάγκες του ασφαλιζόμενου.

Οι εξαιρέσεις που συναντούμε στα ασφαλιστήρια ευθύνης προϊόντος δεν

είναι ίδιες για κάθε ασφαλιστική εταιρία, αλλά γενικά μπορούμε να σημειώσουμε ότι δεν καλύπτονται:

- έξοδα για την απομάκρυνση από την αγορά του ελαττωματικού παγωτού
- έξοδα για την διόρθωση αν μπορεί κάτι τέτοιο να γίνει στο παγωτό που κρίθηκε ελαττωματικό
- αξιώσεις που προκύπτουν από εσκεμμένα, ενσυνειδητά, σκόπιμη παραμέληση της διεύθυνσης του εργοστασίου να λάβει τα εύλογα προληπτικά μέτρα για την πρόληψη της ζημιάς
- ζημιές που προκλήθηκαν από παγωτά, που είχαν κριθεί επικίνδυνα για χρήση με βάση τις κείμενες διατάξεις.

Από κάθε αποζημίωση αφαιρείται το ποσό των 50.000 δρχ. όπως ορίζεται και στο νόμο.

Σύμφωνα με την νέα νομοθεσία, ευθύνη για ελαττωματικό προϊόν (παγωτό) έχουν:

- 1) οι παραγωγοί τελικών προϊόντων ή συστατικών τους μερών, καθώς και οι προμηθευτές των πρώτων υλών, που χρησιμοποιήθηκαν στο τελικό προϊόν δηλαδή όσοι εμπλέκονται στην διαδικασία παραγωγής του τελικού προϊόντος
- 2) οι εισαγωγείς προϊόντων
- 3) οι "παραγωγοί". Στην έννοια αυτή περιλαμβάνεται ο καθένας που παρουσιάζεται σαν παραγωγός ενός προϊόντος. Σ' αυτή την κατηγορία ανήκουν τα Σούπερ Μάρκετς και οι αλυσίδες καταστημάτων, εφ' όσον θάζουν τη δική τους ετικέτα στα προϊόντα
- 4) οι προμηθευτές. Ο όρος προμηθευτής περιλαμβάνει μια μεγάλη σειρά δραστηριοτήτων όπως π.χ. την πώληση, τη μίσθωση, το δανεισμό, τη χρηματοδοτική μίσθωση (leasing) κ.λπ.

Όπου υπάρχει σειρά διανομής του προϊόντος ο καθένας που μετέχει σ' αυτήν ευθύνεται εξ ολοκλήρου, εκτός αν αποκαλύψει τον παραγωγό ή το δικό του προμηθευτή.

Η συνολική ευθύνη του παραγωγού για όλες τις σωματικές θλάβες (περιλαμβανομένων και των θανάτων) που οφείλονται στη χρήση των ίδιων προϊόντων με το ίδιο ελάττωμα, ανέρχεται στο ποσό 7 δις δραχμών περίπου.

Είναι γεγονός πλέον ότι με το σύστημα που εισάγει η 85/374 οδηγία της ΕΟΚ, διευκολύνεται σε εξαιρετικό βαθμό η διεκδίκηση αποζημίωσης εκ μέρους των καταναλωτών. Χωρίς αμφιβολία, οι ενώσεις των καταναλωτών θα κινηθούν με ιδιαίτερη δραστηριότητα,

για να εξηγήσουν στους καταναλωτές, ότι με πολύ μεγαλύτερη ευκολία τώρα πια θα μπορούν να διεκδικήσουν αποζημιώσεις σε περίπτωση που θα έχουν πάθει κάποια ζημιά από ελαττωματικό προϊόν.

Οι μέχρι τώρα αναστολές τους, που δύσκολα αποφάσιζαν να καταφύγουν σε ένα μακρόχρονο και δαπανηρό δικαστικό αγώνα, με αμφίβολο αποτέλεσμα, μειώνονται σημαντικά.

Γι' αυτό θα είναι πλέον υποχρεωμένοι οι παραγωγοί να αναπτύξουν μια ισχυρή ασφαλιστική συνείδηση και να προσφύγουν στους ασφαλιστές, για να καλύψουν τους κινδύνους που εγκυμονεί η παραγωγική διαδικασία.

Βέβαια ο κάθε παραγωγός έχει και άλλες δυνατότητες όπως:

- 1) να εκσυγχρονίσει τις μεθόδους παραγωγής
  - 2) να βελτιώσει τις εγκαταστάσεις του και τα μηχανήματά του, για να μειωθούν οι κίνδυνοι παραγωγής ελαττωματικών προϊόντων
  - 3) να παρακολουθεί συνεχώς την καλή λειτουργία τους
  - 4) και να δημιουργήσει μηχανισμούς ελέγχου, ώστε και αν ακόμα παραχθούν, να αποφεύγεται η παράδοση στην κατανάλωση ελαττωματικών προϊόντων.
- Πάντοτε όμως θα υπάρχει ο κίνδυνος καταβολής μιας τεράστιας αποζημίωσης, στη περίπτωση που κάποιο ελαττωματικό προϊόν θα ξεφύγει απ' όλους τους ελέγχους και θα κυκλοφορήσει στην αγορά. Γι' αυτό η ασφαλιστική λύση αποτελεί ίσως το σημαντικότερο παράγοντα επιβίωσης του παραγωγού.

Για την καλύτερη ενημέρωση σας γύρω από τα θέματα ευθύνης προϊόντος χρήσιμο είναι να αναφερθούμε ιστορικά στη δημιουργία της οδηγίας της ΕΟΚ 85/374 και στα προβλήματα που δημιουργούνται στα κράτη μέλη της ΕΟΚ. Λόγω περιορισμένου χώρου αυτό θα γίνει στο επόμενο τεύχος.

Δ. Πάτρας  
INTERAMERICAN



Γράφει ο Γιάννης  
Κανδηλιώτης της ΕΘΝΙΚΗΣ

**Τ**α προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι βιομηχανίες παγωτού σήμερα είναι μεγάλα λόγω της επικινδυνότητας τροφικών δηλητηριάσεων.

Τα προβλήματα προέρχονται:

- Από την κοινοτική και εθνική νομοθεσία για την ευθύνη από ελαττωματικά προϊόντα και την νομοθεσία προστασίας του καταναλωτού ΥΑ Α.Π.Β. 7535/1077/307/88 και Ν. 1961/91.
- Από τον αυξημένο τουρισμό της χώρας μας προερχόμενο από προηγμένες βιομηχανικά χώρες με υψηλό δείκτη ασφαλιστικής συνείδησης.

- Αιτία του ευπαθούς του προϊόντος, τόσο στο στάδιο της παραγωγής όσο και της συντήρησής του με τον τρόπο που διακινείται στην αγορά. Ειδικά οι οδηγίες συντήρησης και ο έλεγχος αυτών είναι μικρός έως ελλειπής.

- Αιτία δυσκολίας οργανωμένης ανάκλησης ελαττωματικού προϊόντος και πρακτικής οργάνωσης για ενημέρωση του κοινού σε περίπτωση εμφάνισης ελαττώματος.

- Τέλος δε λόγω του μεγάλου αριθμού των παθόντων από μια παρτίδα παραγωγής του που είναι πιθανόν να προκύψει.

Επί πλέον τα καταστήματα των μεταπωλητών κινδυνεύουν εξ ίσου να θεωρηθούν αρχικά υπεύθυνοι για τα ανωτέρω αλλά και στην ουσία υπεύθυνοι εξ απτίας κακής συντήρησης, ελλειπή έλεγχου προϊόντων που έληξε η διάρκεια ζωής του, κινδυνεύοντας να μην αρκεί το κεφάλαιο της επιχ/σης ή και της ίδιας τους της περιουσίας αν συμβεί κάτι τέτοιο. Αυτοί είναι οι πωλητές του προϊόντος στην αγορά π.χ. Super Markets, παντοπωλεία, περίπτερα, ζαχαροπλαστεία κ.λπ.



Κάποιες περιπτώσεις αποτελούν πάγιες εξαιρέσεις από όλα τα συμβόλαια Αστικής Ευθύνης και τέτοιες μπορεί να είναι ευθύνη προς τους συγγενείς, νομίμους αντιπροσώπους και διαχειριστές εταιριών, κοινοπραξίες εταιριών, υπεργολάβους και το προσωπικό τους αιτία της επαγγελματικής δραστηριότητας που αναφέραμε.

Το συμβόλαιο ευθύνης από ελαττωματικά προϊόντα καλύπτει ζημιές που θα γίνουν ή απαιτήσεις που θα εκδηλωθούν στη διάρκεια της ασφάλισης ανεξάρτητα από την ημερομηνία παραγωγής και παράδοσης του προϊόντος, αλλά πάντα στα πλαίσια μέχρι την ημερομηνία λήξεως ζωής αυτών.

Καλύπτεται η ζημιά "κατ' εξακολούθηση" από μία και την αυτή αιτία ενός ή περισσοτέρων προϊόντων με διαφορετικά ελαττώματα ανεξαρτήτως χρόνου, τόπου και αριθμού θυμάτων και πάντα μέχρι το ύψος του ασφαλισμένου κεφαλαίου. Αν εξαντληθεί λόγω πολλών ζημιών (ζημιωγόνων γεγονότων) το όριο ασφάλισης, μπορεί να συζητηθεί εκ νέου οριοθέτηση νέου κεφαλαίου με επασφάλιστρο.

Βασικές ζημιές που μπορεί να προκύψουν από αιτία φορτοεκφόρτωσης του προϊόντος μπορεί να συμφωνηθούν να ασφαλιστούν επι πλέον.

Τα γεωγραφικά όρια κάλυψης μπορεί να είναι παγκόσμια αλλά και στην περίπτωση που είναι μόνο ελληνικά ο κίνδυνος είναι μεγάλος λόγω του διεθνούς τουρισμού.

Τα όρια της υποχρέωσης για αποζημίωση είναι για κάθε ζημιά κατ' εξακολούθηση (Ασφαλιστικό γεγονός) 70.000.000 ECU δηλαδή σημερινές δραχμές περίπου 18,5 δισεκ. δρχ.

Εξαιρέσεις που άπτονται κυρίως λόγω της φύσεως του προϊόντος είναι: -Όταν το ελάττωμα δεν υπήρχε το χρόνο που ετέθει στην αγορά στο προϊόν. Σε αυτό το σημείο κύρια την ευθύνη φέρουν οι λιανοπωλητές λόγω κακής συντήρησης οπότε η κάλυψη γίνεται ειδικά γι' αυτούς.

-Όταν μεταβάλλονται οι προδιαγραφές που είναι εγκεκριμένες από την Πολιτεία ή παραδεκτές από την κοινή πρακτική, φυσικά δε αν απαγορευτεί η διάθεση του προϊόντος.

-Ζημιές που θα προκύψουν από δόλο του ασφαλιζομένου και του προσωπικού του.

-Ζημιές από λανθασμένες οδηγίες συντήρησης γραμμένες σε γλώσσα μη

κατανοητή στο χρήστη ή αιτία παραπλανητικής διαφήμισης.

Πρόσθετα δεν καλύπτονται τα έξοδα αντικατάστασης και απόσυρσης του ελαττωματικού προϊόντος.

Συμπληρωματικά καλύπτεται κάθε αυξημένος κίνδυνος και νέα προϊόντα που θα μπου στην αγορά αρκεί να υπάρχει έγκαιρη προσυνεννόηση με την Ασφαλιστική Εταιρία.

Επί πλέον η κάλυψη μπορεί να συμπληρωθεί με την ασφάλιση της ευθύνης προς τρίτους εκ της λειτουργίας των εγκαταστάσεων και την εργοδοτική ευθύνη εξ ατυχημάτων σύμφωνα με το νόμο.

Όσον αφορά την ευθύνη από τα προϊόντα, ισχύουσας της νομοθεσίας για γνήσια αντικειμενική ευθύνη του "παραγωγού", εύκολα μπορεί να αποδείξει ο ιδιώτης καταναλωτής την αιτιώδη σχέση μεταξύ ελαττώματος και αποτελέσματος.

Επειδή παραγωγός μπορεί να θεωρηθεί οιοσδήποτε εμπλέκεται στην πα-

ραγωγική διαδικασία από τον προμηθευτή των πρώτων υλών μέχρι τον λιανοπωλητή "περιπερά", κύρια συμβουλή προς κάθε παραγωγό είναι η διατήρηση αρχείου παραγωγής και προμηθευτών ώστε να διατηρούν το δικαίωμα της απαλλαγής και κυρίως το αναγωγικό δικαίωμα κατά παντός πραγματικά υπευθύνου.

Μια αγορά κατανάλωσης παγωτού σαν την δική μας που απαρτίζεται από ιδιώτες καταναλωτές διαφόρων εθνικοτήτων διακινδυνεύει την ύπαρξη της, αν εμφανισθούν γεγονότα και απαιτήσεις που είναι πολύ διευρυμένες σε σχέση με τα ελληνικά δεδομένα και την ελληνική δικαστηριακή πρακτική.

Γι' αυτό θεωρούμε πως είναι όφελος κάθε επιχ/σης μικρής ή μεγάλης να εξασφαλιστεί από τον τεράστιο κίνδυνο που διατρέχει, εφόσον μάλιστα το ασφάλιστρο είναι ένα μικρό ποσοστό τοις % επί του ετήσιου κύκλου εργασιών της.

Γιάννης Κανδηλιώτης  
ΕΘΝΙΚΗ

## Ταξίδεψε με το Διαβατήριό του ΝΑΙ

Ένα όνειρο των ασφαλιστών είναι να βρουν χρόνο να γνωρίσουν εταιρίες και ανθρώπους που κάνουν επιτεύγματα και ρεκόρ. Υπάρχουν άνθρωποι και τόποι που θάβελαν να γνωρίσουν στην Ευρώπη, στην Αμερική, στην Ιαπωνία στην Ελλάδα. Πως δουλεύει αυτός που έφτιαξε τη μεγαλύτερη εταιρία; Πως σκέφτεται ο πρώτος σε παραγωγή ασφαλιστής; Πού βρίσκεται χρόνο για σπορ ο Δ/ντής της πρώτης εταιρίας; Πως διατηρεί τόσοι πελάτες ευχαριστημένους ο πρώτος σε διατήρηση; Πως σκέφτονται οι νέοι σήμερα; Πως ήταν πριν 100 χρόνια, οι ασφάλειες; Τι πουλάνε στην Αμερι-

κή, στην Ιαπωνία, στη Γαλλία σήμερα; Πως πάνε να δουν το Παγκόσμιο Συνέδριο Ασφαλιστών; Τώρα εσύ μπορείς να μάθεις για όλα αυτά με το περιοδικό «ΝΑΙ».

Επειδή το περιοδικό ΝΑΙ είναι και εκεί για σένα. Για να σου δώσει τις γνώσεις και εμπειρίες αυτών των ανθρώπων. Το ΝΑΙ πηγαίνει από γραφείο σε γραφείο από τόπο σε τόπο να βρει αυτούς τους ανθρώπους και να σου διηγηθούν όλα αυτά που μαθαίνει κάποιος σ' ένα ταξίδι καριέρας στις ασφάλειες.

Γίνε συνδρομητής να συναντιόμαστε σε κάθε τεύχος.



**ΝΑΙ**  
Το διαβατήριό σου  
στον κόσμο  
των ασφαλειών  
και της επιτυχίας

# 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

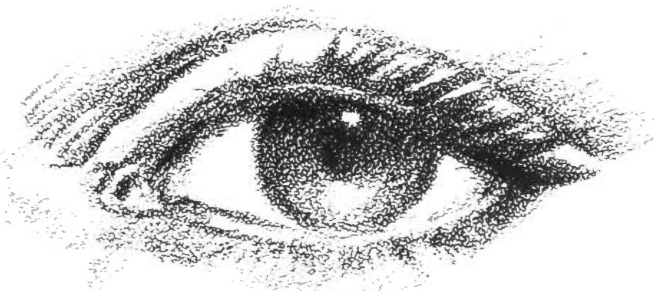
## ΕΥΡΩΣΥΝΤΑΞΗ

από την ασφαλιστική υπερδύναμη

# INTERNATIONAL LIFE

### καμιά άλλη τόσα!

ΣΤΑ ΓΡΑΦΕΙΑ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΟΛΗΣ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ Ή ΣΤΟ (01) 7236644



# Με μια ΜΑΤΙΑ

## ΣΥΓΧΩΝΕΥΣΗ ΤΩΝ ΤΕΒΕ, ΤΑΕ & ΟΓΑ ΣΤΟ ΙΚΑ "ΒΛΕΠΕΙ" Ο ΑΡΜΟΔΙΟΣ ΥΠΟΔΙΟΙΚΗΤΗΣ ΤΟΥ ΙΚΑ, Γ. ΚΑΒΑΡΑΤΖΗΣ

Σε ενιαίο φορέα υγείας για όλους τους Έλληνες οραματίζεται να μετατρέψει το ΙΚΑ ο υποδιοικητής του, αρμόδιος για τις υγειονομικές παροχές και υπηρεσίες Γ. Καβαρτζής.

Σε σχετική μελέτη του για τη βελτίωση των παρεχόμενων υπηρεσιών υγείας, ο κ. Καβαρτζής δεν "βλέπει" άλλη λύση για τη σημερινή ανεπαρκή ασφάλεια υγείας, από τη συγχώνευση στο ΙΚΑ των αντίστοιχων κλάδων υγείας του ΤΕΒΕ, ΤΑΕ και ΟΓΑ. (Ελευθεροτυπία 16/5).

Και οι σκέψεις του δεν σταματούν σ' αυτήν την πρώτη φάση. Συνεχίζονται και στην παροχή υπηρεσιών υγείας στους δημόσιους υπαλλήλους και τους απασχολούμενους στον ευρύτερο δημόσιο τομέα, σε επόμενο στάδιο.

Οι επιμέρους φορείς θα διατηρήσουν την εισπραξη των ασφαλιστικών εισφορών από τους ασφαλισμένους τους και θα αποδίδουν στη συνέχεια τα ποσά αυτά στον ενιαίο φορέα, ο οποίος θα έχει και την ευθύνη διαχείρισης των κονδυλίων αυτών.

Ο υποδιοικητής προτείνει να επιλεγεί το ΙΚΑ ως ενιαίος φορέας, λόγω της ανάπτυξής του σ' ολόκληρη τη χώρα, υποστηρίζει όμως ότι ο φορέας αυτός πρέπει να είναι ΝΠΔΔ που θα νομοθετήσει το έργο του και

θα δημιουργήσει υποδομή βάσει των σύγχρονων αντιλήψεων διοίκησης. Όσο για τον ιδιωτικό τομέα, δεν παραλείπει να υποδείξει τη συγχώνευση ιδιωτικών κλινικών, για τη δημιουργία ιδιωτικών νοσοκομείων.

## "ΑΚΡΙΒΑ" ΜΑΣ ΣΤΟΙΧΙΖΕΙ ΤΟ AIDS

Καθημερινά το AIDS κοστίζει στην ανθρωπότητα 250 εκατομμύρια δολάρια. Στο τεράστιο αυτό ποσό συμπεριλαμβάνονται οι δαπάνες για τις ανάγκες θεραπείας, προφύλαξης, επιστημονικών ερευνών καθώς και οι πιο σημαντικές έμμεσες βλαπτικές συνέπειες από τις απώλειες δυνητικών πόρων εξαιτίας της νόσου.

Μόνο τώρα, έπειτα από 11 χρόνια, όταν το AIDS (σύνδρομο επίκτητης ανοσοποιητικής ανεπάρκειας) πολιτογραφήθηκε σαν μια νέα νόσος, οι επιστήμονες άρχισαν να συστηματοποιούν τις εκτιμήσεις τους από τις αρνητικές της συνέπειες για την παγκόσμια οικονομία.

Σύμφωνα με τα δεδομένα των ερευνών στη Σχολή Υγείας του Χάρβαρντ (ΗΠΑ), του Πανεπιστημίου του Κέμπριτζ (Αγγλία) και της Παγκόσμιας Οργάνωσης Υγείας (ΠΟΥ) και άλλων ερευνητικών κέντρων, το AIDS και η μόλυνση από τον ιό στοιχίζουν σήμερα σε όλο τον κόσμο 90 δισ. δολάρια το χρόνο, από τα οποία, 10 δισ. δολάρια για άμεσες δαπάνες και 80 για έμμεσες.

Όπως υπολόγισαν ο Έντριου Κλιφ και οι συνεργάτες του της Γεωγραφικής Σχολής του Πανεπιστημίου του Κέμπριτζ, το σύνολο των βλαπτικών συνεπειών από το

AIDS, την πρώτη δεκαετία της διάδοσης της νόσου (1981-1991), ανέρχεται στο ποσό των 240 δισ. δολάρια.

Η ΠΟΥ υπολογίζει ότι μέχρι σήμερα, από τον ιό του AIDS έχουν μολυνθεί 13 εκατομμύρια άνθρωποι. Σύμφωνα με τις προγνώσεις της, το 2000 ο αριθμός των φορέων της νόσου θα κυμαίνεται στα 30 έως 120 εκατομμύρια. Και τότε το σύνολο των απωλειών πρέπει να φθάσει τα 500 δισ. το χρόνο, που σημαίνει περισσότερο από το 1% του παγκόσμιου ΑΕΠ.

## ΕΜΠΟΡΙΟ ΜΟΣΧΕΥΜΑΤΩΝ: ΑΝ ΥΠΑΡΧΕΙ ΕΙΝΑΙ ΠΟΛΥ ΚΕΡΔΟΦΟΡΟ

Αν οι καταγγελίες για "εμπόριο μοσχευμάτων" αποδεικτούν αληθείς, τότε πρέπει να σημειωθεί ότι ο "τζιρος" αυτού του εμπορίου θα ανέρχεται σε αστρονομικά ποσά.

Υπολογίστε ότι μόνο στη λίστα του "Ευαγγελισμού" είναι καταχωρημένοι 4.420 ασθενείς, οι οποίοι αναμένουν κάποιο μόσχευμα, ενώ οι καταγγελίες αναφέρουν ότι το ποσό για να θρεθεί κάποιο όργανο κυμαίνεται από 3-6 εκατ. δραχμές.

Ανεξάρτητα πάντως από τα παραπάνω, οι μεταμοσχεύσεις στη χώρα μας, προχωρούν με ικανοποιητικούς ρυθμούς, προς όφελος βέβαια της υγείας όλων μας.

Την περίοδο 1985-90, όπως αναφέρουν τα στοιχεία του Συντονιστικού Κέντρου Μεταμοσχεύσεων, πραγματοποιήθηκαν 318 μεταμο-



## GENERAL UNION

Ασφαλιστική Εταιρεία

*Εγγυημένη Επιτυχία σε ένα Ελεύθερο Επάγγελμα με τη Συνεργασία μιάς Εταιρείας που είναι:*

- ΠΡΩΤΗ** σε οργάνωση
- ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΗ** σε αντασφαλιστικές καλύψεις
- ΚΑΛΥΤΕΡΗ** σε προβολή συνεργατών
- ΣΥΝΕΠΕΣΤΕΡΗ** έναντι των ασφαλισμένων
- ΤΑΧΥΤΕΡΗ** σε πληρωμή ζημιών
- ΠΛΗΡΕΣΤΕΡΗ** σε δίκτυο αντιπροσώπων

### GENERAL UNION

ΓΕΝΙΚΗ ΕΝΩΣΗ - ΑΝΩΝ. ΕΛΛ. ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ  
ΠΡΑΞΙΤΕΛΟΥΣ 131, ΠΕΙΡΑΙΕΥΣ 185 32

ΤΗΛ: 4120766 - 4120727 - 4124056, ΤΛΧ: 241618 ΑΜΕΑ GR, FAX: 4113171

σχεύσεις νεφρών. Από αυτές, οι 214 περιπτώσεις αφορούν μοσχεύματα τα οποία προήλθαν από ζώντα δότη και οι 114 από πτωματικό δότη. Κατά την περίοδο 1990-92 έγιναν 481 μεταμοσχεύσεις νεφρών, από τις οποίες οι 197 αφορούν περιπτώσεις όπου το μόσχευμα προήλθε από ζώντα δότη και 284 από πτωματικό. Πάντως το ποσοστό της επιβίωσης των ληπτών όσον αφορά τις μεταμοσχεύσεις νεφρού διατηρείται σε ιδιαίτερα υψηλά επίπεδα. Π.χ., το 97,6% των ληπτών που δέχθηκαν μοσχεύματα από ζώντα δότη επιβίωσαν, ενώ το ποσοστό αυτό στους δότες που δέχθηκαν μοσχεύματα από πτωματικούς δότες είναι 96%.

Εκτός τούτου, η λίστα των νεφροπαθών οι οποίοι αναζητούν μοσχεύματα αυξάνεται κάθε έτος με ταχείς ρυθμούς. Έτσι, ενώ το 1989 η "εθνική λίστα" περιελάμβανε 813 ασθενείς, το 1992 περιελάμβανε 1.318. Από αυτούς ένα ποσοστό 13,5% στάθηκαν "τυχεροί", καθώς εξηύρην μόσχευμα.

Βεβαίως τα μοσχεύματα ενός σημαντικού αριθμού δωτών παραμένουν αναξιοποίητα. Την περίοδο 1985-90 τα αναξιοποίητα μοσχεύματα λόγω ιατρικών αιτιών ανέρχονται σε ποσοστό 76,9% και το 1992 σε ποσοστό 4,7%.

Αντιθέτως, η μη αξιοποίηση μοσχευμάτων λόγω αρνήσεως συγγενών το 1992 ήταν 46%, ενώ την περίοδο 1985-90 ήταν 17,2%. Τα στοιχεία αυτά έχουν οδηγήσει τον πρόεδρο του Συντονιστικού Οργάνου Μεταμοσχεύσεων κ. Συράκο στο συμπέρασμα ότι ο θόρυβος που δημιουργείται γύρω από το εμπόριο μοσχευμάτων έχει αρνητικά αποτελέσματα στη διαδικασία εξευρέσεώς των.

## ΕΛΑΧΙΣΤΑ ΤΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΤΟΥ ΙΚΑ ΓΙΑ ΠΡΟΛΗΨΗ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΟΥ ΚΙΝΔΥΝΟΥ ΠΑΡΑ ΤΙΣ ΜΕΓΑΛΕΣ ΕΙΣΦΟΡΕΣ

Το 85% των εργαζομένων σε κλάδους με υψηλό θόρυβο έχει υποστεί επιβάρυνση της ακουστικής του ικανότητας και το 67% δεν χρησιμοποιεί καν ατομικά μέσα προ-

στασίας, σύμφωνα με τα αποτελέσματα σχετικών ερευνών. Άλλη έρευνα που πραγματοποιήθηκε από το Εργαστήριο Υγιεινής και Επιδημιολογίας του Πανεπιστημίου Αθηνών έδειξε ότι ο κίνδυνος για ανάπτυξη καρκίνου του πνεύμονος σε όσους εκτίθενται σε καρκινογόνες ουσίες στους χώρους εργασίας είναι τετραπλάσιος, ενώ το 9-16% των περιπτώσεων καρκίνου του πνεύμονος οφείλεται στην επίδραση του εργασιακού χώρου.

Ενώ οι εισφορές για πρόληψη του επαγγελματικού κινδύνου στο ΙΚΑ φθάνουν τα 10 δισεκατομμύρια δραχμές μόνο για τους ασφαλισμένους του λεκανοπεδίου, δεν υπάρχει παρά υποτυπώδης υποδομή και ελάχιστα προγράμματα. Στη Δυτική Ευρώπη και στη Βόρειο Αμερική, όπου εφαρμόζονται τα τελευταία χρόνια προγράμματα Προαγωγής Υγείας στους χώρους εργασίας, έχει παρατηρηθεί μείωση της νοσηρότητας των εργαζομένων κατά 15% και μείωση της επίσης αύξησης των δαπανών υγείας κατά 34%.

Τα παραπάνω δεδομένα συζητήθηκαν σε επιστημονική εκδήλωση που πραγματοποιήθηκε με πρωτοβουλία του Ινστιτούτου Κοινωνικής και Προληπτικής Ιατρικής. Θέμα της εκδήλωσης, στην οποία μετείχαν ο ΣΕΒ και η ΓΣΕΕ, ήταν "Η προαγωγή Υγείας στους χώρους εργασίας".

Παρά το γεγονός ότι από το 1985 ουδείς συνταξιοδοτήθηκε λόγω επαγγελματικής νόσου, κάθε χρόνο 11.000 περίπου ασφαλισμένοι οδηγούνται σε πρόωρη συνταξιοδότηση με τον χαρακτηρισμό "κοινή" νόσος. Παράλληλα, το ετήσιο κόστος των εργατικών ατυχημάτων υπολογίζεται σε 25 δισεκατομμύρια δραχμές.

Τα παραπάνω στοιχεία, καθώς και το γεγονός ότι πάνω από το 50% των Ελλήνων εργαζομένων είναι καπνιστές, το 35% παχύσαρκοι, το 20-30% παρουσιάζει υπέρχοληστεριναιμία, ενώ 10 στους 100 είναι υπέρτασοι, καθιστούν επιτακτική την ανάγκη της ανάπτυξης της Προαγωγής Υγείας στη χώρα μας.

Ωστόσο, ιδιαίτερα σοβαρό είναι το πρόβλημα και σε άλλες ευρωπαϊκές χώρες. Περίπου 10 εκατομμύρια εργαζόμενοι πέφτουν κάθε χρόνο θύματα εργατικών ατυχημάτων και επαγγελματικών ασθενειών. Για τις αποζημιώσεις των ατυχημάτων και

των επαγγελματικών ασθενειών καταβάλλονται ετησίως περίπου 20 δισεκατομμύρια ECU.

## ΣΕ ΧΑΜΗΛΟ ΕΠΙΠΕΔΟ ΟΙ ΠΑΡΟΧΕΣ

Κάλυψη των ελλειμμάτων κοινωνικής ασφάλισης μέσω της αύξησης της άμεσης φορολογίας προτείνει ευθέως η ΓΣΕΕ, η οποία στηρίζει αυτή την άποψη σε μελέτη ομάδας επιστημόνων για λογαριασμό του Ινστιτούτου Εργασίας. Από τη συγκεκριμένη μελέτη των ειδικών προκύπτει ότι η μόνη ορθολογική και αποτελεσματική λύση για το μέλλον της κοινωνικής ασφάλισης είναι η αύξηση των πόρων από την άμεση φορολογία.

Οι επιστήμονες εξηγούν ότι η αποπληρωμή των τοκοχρεολυσίων και η αποκλιμάκωση του ελλείμματος του ΙΚΑ πρέπει να γίνει αμέσως από υγιή πηγή και συγκεκριμένα με πόρους από την άμεση φορολογία, η οποία εν ανάγκη ας αυξηθεί...

Για να υπάρξει όμως περιθώριο χρηματοδότησης οι ειδικοί εξηγούν ότι απαιτείται φορολογική μεταρρύθμιση με την πάταξη της φοροδιαφυγής και των πάσης φύσεως απαλλαγών.

Τη μελέτη για λογαριασμό του Ινστιτούτου Εργασίας της ΓΣΕΕ πραγματοποίησε ομάδα ειδικών με επικεφαλής τον καθηγητή του Πανεπιστημίου Αιγαίου κ. Σ. Ρομπόλη.

Από τη σύγκριση των στοιχείων που περιλαμβάνονται στη μελέτη προκύπτει επίσης ότι οι παροχές της κοινωνικής ασφάλισης στην Ελλάδα είναι αισθητά κατώτερες από πολλές άλλες ευρωπαϊκές χώρες.

Στη συγκεκριμένη εργασία γίνεται εις βάθος ανάλυση των προβλεπόμενων εξελίξεων σε κοινοτικό επίπεδο και διατυπώνονται σενάρια για το ενδεχόμενο της ενιαίας αγοράς στην κοινωνική ασφάλιση, κάτι που είναι μακρινό αλλά όχι απίθανο.

Στην Κοινότητα αυτή την περίοδο κυριαρχεί η άποψη για τη δημιουργία του 13ου κοινωνικοασφαλιστικού "κράτους - μέλους" της ΕΟΚ, με την έννοια της συγκρότησης ενός υπερεθνικού συστήματος που θα εποπτεύεται από ειδικό κοινοτικό όργανο και θα διοικείται από τα επιμέρους εθνικά συστήματα κοινωνικής ασφάλισης.



# ΣΚΙΣΤΗΚΕ Η ΚΥΠΡΟΣ ΣΚΙΣΤΗΚΕ Η ΚΑΡΔΙΑ ΜΑΣ



# ΓΡΑΜΜΑ ΑΠΟ ΤΗΝ ΚΥΠΡΟ

**Συνάδελφοι στην Ελλάδα και στην Κύπρο, γειά σας.**

Καλοκαιρινό το γράμμα μου σήμερα και σίγουρα θα σας βρει σε κάποια παραλία ή σε ορεινό θέρετρο. Όπου κι αν βρίσκεστε αυτή τη στιγμή, σας εύχομαι καλές διακοπές και ξεκούραση, για συνέχιση του έργου που επιτελείται.

“Οι Κύπριοι είναι γεμάτοι ανοχές!”, δήλωσε σε πρόσφατη συνέντευξή του ο Γιώργος Νταλάρας. Και είμαι σίγουρος ότι θα συμφωνήσετε μαζί του αν κοιτάξετε γύρω σας την σημερινή Κύπρο της “ευημερίας και ανάπτυξης”. Ζούμε σε μία κοινωνία ωχαδερφισμού, ρηχή και χωρίς όραμα. Διαβάζω συχνά πυκνά στον Ελλαδικό τύπο, αναφορές στους εκεί πολιτικούς δεινόσαυρους, την ρημαγμένη οικονομία (και ανθούσα παραοικονομία!) και το συνεχές καταράκλιμα της εθνικής μας αξιοπρέπειας. Και είναι πράγματι πιστή περιγραφή και της Ελληνικής Κύπρου στην αναλογία του εδώ πληθυσμού. Δυστυχώς είναι η κατάρα του Ελληνισμού να διοικείται από ελλειπείς πολιτικούς σε μεγάλες ιστορικά, στιγμές. Έχει καταφέρει η ξένη ανάμειξη, μία χούφτα Έλληνες να τους διασκορπίσει στα πέρατα της υφλίου και να “διοικούνται” από ένα υδροκέφαλο Αθηναϊκό κράτος, που το μόνο που μπορεί να καταφέρει είναι να δημιουργεί και άλλες χαμένες πατρίδες. Είμαστε ένα Έθνος, μαζί με το Ισραήλ, το οποίο απειλείται εθνικά περισσότερο από κάθε άλλο στην υφλίου. Όλοι οι γείτονές μας θέλουν μερτικό από μας και περιμένουν την κατάλληλη ευκαιρία, που δεν τους δίνεται ποτέ μόνιμ αλλά πάντοτε τους την δίνουμε εμείς! Το Ισραήλ όμως επιβίωσε και ανδρώθηκε στα τελευταία 45 χρόνια και έχει δημιουργήσει ένα κράτος που να μπορεί να ανταπεξέλθει σε οποιαδήποτε δυσκολία. Και έχει δημιουργήσει ένα Πολιτικοοικονομικό λόμπι (το ισχυρότερο των ΗΠΑ) που να μπορεί να επηρεάζει τα κέντρα αποφάσεων. Και έχει δώσει εθνική αξιοπρέπεια στους απανταχού Εβραίους. Σε αντίθεση με μας, που τα τελευταία 70 χρόνια υποχωρούμε συνεχώς, όχι στα πλαίσια μίας τακτικής αλλά γιατί δεν έχουμε εθνική πολιτική. Δεν ξέρουμε ούτε τι θέλουμε ούτε πως να το αποκτήσουμε! Τρανό παράδειγμα η Κύπρος. Το 1955 θέλαμε Ένωση - το 1959 γίναμε ανεξάρτητο κράτος, το 1963 κάναμε αλλαγές στο έκτρωμα που ονομάζαμε Σύνταγμα - για να ακολουθήσει η Τουρκοκυπριακή ανταρσία που μας οδήγησε σιγά σιγά στην εισβολή του '74. Από τότε συζητήσαμε για Συνομοσπονδία, Ομοσπονδία, Καντόνια και εγώ δεν ξέρω τι άλλο. Σε 19 χρόνια, αλλάξαν 4 πρόεδροι και ισάριθμες ή και περισσότερες πολιτικές, ενώ από την αντίθετη πλευρά έχουμε να αντιμετωπίσουμε μία μονολιθική πολιτική.

Οι Έλληνες είναι γεμάτοι ανοχές! Όπου και αν βρίσκονται, στο Ελλαδικό ή Κυπριακό κράτος, σαν μετανάστες στην Αγγλία, Αμερική, Αυστραλία, σαν μειονότητες στην Β. Ήπειρο, Γεωργία και εγώ δεν ξέρω που αλλού. Ανοχές και ενοχές ταυτόχρονα. Για αυτό που είμαστε, για αυτό που έπρεπε να κάνουμε, για αυτό που μας κατάντησαν.

Έθνη με τριγλυκερίδια δεν κάνουν αγώνες!

Έθνη χωρίς όραμα, είναι καταδικασμένα να σθήσουν!

Αλλά για ν' αλλάξει κάτι, πρέπει ΕΜΕΙΣ πρώτα ν' αλλάξουμε και να ζητήσουμε ευθύνες από αυτούς που μας διοικούν. Τα ψεύτικα τα λόγια τα μεγάλα, ας τα κατακωνιάσουμε εκεί που δεν θα μπορέσουν να ξαναθγούν. Χρειαζόμαστε όραμα και ανύψωση της Εθνικής μας αξιοπρέπειας, για να ξυπνήσουμε από τον λήθαργο. Χρειάζεται αυτό το κάτι, που βοήθησε να επιβιώσει η φυλή για περισσότερο από 4.000 χρόνια.

Αγαπητέ συνάδελφε, μπορεί να σε κούρασα αλλά θέλω να αναλογιστείς αυτό. Τι αξία έχει οτιδήποτε και αν έχεις, όταν είναι υποδουλωμένη η Εθνική σου συνείδηση και περηφάνεια; ΚΑΜΜΙΑ!



**ΠΑΜΠΟΣ ΘΕΡΑΠΗΣ**  
Αντιπρόσωπος του “ΝΑΙ” στην ΚΥΠΡΟ

# ΣΚΙΣΤΗΚΕ Η ΚΥΠΡΟΣ, ΣΚΙΣΤΗΚΕ Η ΚΑΡΔΙΑ ΜΑΣ

ΜΑΥΡΗ ΕΠΙΤΕΛΙΟΝ

Αμμόχωστος, Κυρήνεια και άλλες πόλεις και χωριά της Κύπρου. 19 χρόνια μετά την εισβολή των Τούρκων δεν κρύβουν τη μεγάλη πληγή τους. Παραμένουν κατεχόμενα απ' τους Τούρκους και κλείνουν μέσα τους πολλή πίκρα και δυστυχία.

Έχουν όλες μετατραπεί σε σύγχρονες πόλεις. Δεν ξεχνούν όμως τ' αδέρφια, τους γονείς, τις γυναίκες και τα παιδιά που έχασαν...

Ούτε κι εκείνοι θα τους ξεχάσουν ποτέ... Η θλίψη στα ρυτιδιασμένα πρόσωπα των μανάδων θα θυμίζει πάντα τα παιδιά τους που έπεσαν ηρωικά και πέρασαν στην αθανασία χωρίς όμως να προλάβουν να χαρούν την ελευθερία.

Την ελευθερία, τη συμβατική, τουλάχιστον, που εκείνοι “απολαμβάνουν”. Την ελευθερία να πηγαίνουν καλά οι δουλειές αλλά να νιώθεις μόνιμη την απειλή των Τούρκων απέναντι και να σκέφτεσαι ότι κάποια μέρα έτσι ξαφνικά, όλα θα χαθούν.

Η Κύπρος παραμένει μια πληγή στην καρδιά μας, στην καρδιά των Ελλήνων αλλά και όλων των ανθρώπων που το μυαλό τους είναι ελεύθερο και λυτρωμένο.

Οι γέροντες και οι γερόντισσες της Κύπρου ποτέ δε θα ξεχάσουν. Η σιωπηλή συμφωνία για τη λευτεριά τους, τους δίνει κουράγιο και αισιοδοξία. Και την ελπίδα ότι κάποια μέρα τα βάσανα θα τελειώσουν.

Κάποια μέρα οι αγνοούμενοι θα γυρίσουν και οι ηρωικοί νεκροί θα δικαιωθούν...

Κάποια μέρα η Κύπρος θα ξαναγίνει μόνο ελληνικά χώματα γιατί οι Κύπριοι είναι ήρωες και όχι μοιρολάτρες.

Κάποια μέρα τα παιδιά που μεγάλωσαν και δεν γνώρισαν πατέρα θα μπορέσουν να σφιχταγκάλιαστούν και να γνωριστούν... Να μάθουν από πρώτο χέρι για την πατρίδα.

Και γι' αυτή τη μέρα ζουν και αναπνέουν όλοι εκεί στην Κύπρο.



# Συνέντευξη Πάνου Ιωάννου στο Περιοδικό "Ναι"



1. Η ίδρυση της Metropolitan έγινε μετά από πολύμηνη μελέτη της Κυπριακής Αγοράς αλλά και των διεθνών εκείνων παραγόντων που επηρεάζουν την ασφαλιστική βιομηχανία. Δεν έχω την παραμικρή αμφιβολία ότι η όλη φιλοσοφία της Εταιρείας μας, και η ψηλή στάθμη επαγγελματισμού που έχουμε θέσει σαν γνώμονα των επιδιώξεών μας, αποτελούν την καλύτερη εγγύηση για την επιτυχία της Εταιρείας.

2. Η όλη φιλοσοφία της Εταιρείας βασίζεται στο τρίπτυχο "Ανθρώπος - Προϊόντα - Εξυπηρέτηση". Η Ασφαλιστική Βιομηχανία είναι μια καθαρά Βιομηχανία Υπηρεσιών και Μάρκετινγκ. Άρα οι 3 αυτοί παράγοντες πρέπει να αποτελούν τη βάση πάνω στην οποία θα αναπτυχθεί οποιαδήποτε Εταιρεία. Δεν θα ήταν παρακινδυνευμένο αν τολμούσα να πω ότι ο παράγοντας άνθρωπος αποτελεί προϋπόθεση της επιτυχίας. Προσλάβαμε μόνο άτομα με πολυετή πείρα στην ασφαλιστική βιομηχανία. Άτομα αφοσιωμένα στην Εταιρεία και τον Πελάτη. Πρωτίστως άτομα των οποίων ο ενθουσιασμός και η αγάπη για το επάγγελμα δεν έχουν προηγούμενο. Άτομα στα οποία παρέχεται όμως ταυτόχρονα κάθε δυνατότητα ανάπτυξης της δικής τους πρωτοβουλίας και εφαρμογής των γνώσεών τους. Δεν θα ήταν υπερβολή να πω ότι ουδέποτε προηγουμένως ξεκίνησε Ασφαλιστική Εταιρεία με τέτοιο δυναμικό τόσο στον τομέα των πωλήσεων όσο και στο γραφειακό προσωπικό. Στο θέμα προϊόντα δώσαμε μια υπόσχεση.

Ότι η Εταιρεία θα είναι ο πρωτοπόρος στην εισαγωγή νέων ιδεών και ασφαλιστικών προϊόντων που να συνάδουν απόλυτα με τις σημερινές ανάγκες του σύγχρονου καταναλωτή. Ο τομέας της εξυπηρέτησης είναι δυστυχώς υποβαθμισμένος και δεν έχει τύχει της δέουσας προσοχής από την Βιομηχανία. Επιδίωξη μας είναι η προσφορά της αρτιότερης εξυπηρέτησης χρησιμοποιώντας για το σκοπό αυτό το προσοντούχο προσωπικό μας και κάνοντας χρήση στον ανώτατο βαθμό των πλέον σύγχρονων τεχνολογικών μέσων.

3. Μια από τις αρχικές επιδιώξεις μας ήταν η προσέλκυση ξένων επενδυτών στο κεφάλαιο της Εταιρείας. Οφείλω να ομολογήσω ότι μέσα από τις παρούσες διεθνείς οικονομικές συνθήκες το εγχείρημα αυτό δεν φαινόταν καθόλου εύκολο. Παρά ταύτα όμως μελέτη που είχαμε ετοιμάσει για την Εταιρεία κέντρισε το ενδιαφέρον διαφόρων ξένων επενδυτών και μετά από τις σχετικές διαβουλεύσεις η Ιαπωνική Αντασφαλιστική Εταιρεία Kobe Re SA, με έδρα το Βέλγιο έχει συμφωνήσει να αγοράσει το 14% των μετοχών της Εταιρείας. Στο Κεφάλαιο συμμετέχουν επίσης το Ασφαλιστικό Γραφείο CRM Insurance Services που εδρεύει στο City του Λονδίνου και οι Wackerbarth & Hardman, Αντασφαλιστικοί Μεσίτες στο City του Λονδίνου. Επίσης είμαστε σε προχωρημένο στάδιο διαβουλεύσεων για τον ίδιο σκοπό με την δεύτερη σε μέγεθος Ασφαλιστική Εταιρεία του Ισραήλ, τη Shiloah.

4. Όπως σε κάθε χώρα έτσι και στην Κύπρο υπάρχουν οι επαγγελματίες και οι ερασιτέχνες. Πιστεύω ότι οι μεν επαγγελματίες θα πρέπει να αντιμετωπίσουν την Metropolitan σαν μια νέα πρόκληση, οι δε ερασιτέχνες σαν μια απειλή στην επιβίωσή τους.

5. Έχουμε ετοιμάσει αριθμό νέων προϊόντων μερικά από τα οποία θα εισαχθούν σχεδόν αμέσως στην Αγορά. Ενώ τα υπόλοιπα θα εισάγονται τον καιρό που θα επιλέξει η Εταιρεία και ανάλογα με το τι θα

πράξουν οι ανταγωνιστές. Στο παρόν προγραμματίσαμε να εισάξουμε ένα ευέλικτο μετοχικό επενδυτικό σχέδιο, το Optima του οποίου οι αξίες στη λήξη (με τον ίδιο ρυθμό ανάπτυξης) θα είναι ψηλότερες απ' όλα τα υπόλοιπα σχέδια αλλά και με ορισμένα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά όπως τη μεταθανάτια επαναφορά σε ισχύ. Εισάγουμε επίσης το Ladyplan ειδικά φτιαγμένο για τη γυναίκα για την αντιμετώπιση του καρκίνου του μαστού και του τραχήλου. Θα εισάξουμε επίσης εξειδικευμένα σχέδια Ιατροφαρμακευτικής περίθαλψης όπως σχέδιο κάλυψης εξόδων μεταμοσχευτικών βασικών οργάνων (καρδίας, νεφρών, κ.λπ), κάλυψης εξόδων μεγάλων εγχειρήσεων (καρδίας, εγκεφάλου, κ.λπ), σχέδιο πλήρους οδοντοιατρικής περίθαλψης και πολλά άλλα.

6. Οι προοπτικές ανέλιξης της Ασφαλιστικής Βιομηχανίας είναι μεν εξαιρετικές αλλά ταυτόχρονα και συνυφασμένες με το πόση σημασία θα δώσουν οι ίδιες οι Ασφαλιστικές Εταιρείες και αναφέρονται ιδιαίτερα στο πόση σημασία θα δώσουν οι ίδιοι οι διοικούντες στον τομέα Ποιότητα. Άρα με δύο λόγια το μέλλον της Ασφαλιστικής Βιομηχανίας ταυτίζεται απόλυτα με την Ποιότητα. Αναλύοντας το θέμα από μια διαφορετική σκοπιά τώρα αναμένω ότι οι Ασφαλιστικές Εταιρείες θα εισάξουν στην Αγορά νέα ασφαλιστικά προγράμματα, η δε τεχνολογία θα διαδραματίσει ακόμη πιο μεγάλο ρόλο στον τύπο των προϊόντων και των υπηρεσιών που προσφέρονται στον καταναλωτή.

7. Θα απαντήσω στην ερώτηση αυτή ξεκινώντας από το δεύτερο σκέλος της. Συγκριτικά μιλώντας, το επίπεδο του μέσου Κύπριου Ασφαλιστή είναι ψηλότερο με το τι ήταν πριν μια πενταετία. Ο χώρος όμως για βελτίωση είναι τεράστιος. Υπάρχει όμως και ένας μεγάλος αριθμός Ασφαλιστών που δεν έχουν καμιά απολύτως θέση σε οποιαδήποτε βαθμίδα της Ασφαλιστικής Βιομηχανίας. Αλλά για την κατάσταση αυτή απόλυτα υπεύθυνοι είμαστε εμείς οι ιθύνοντες των



## 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.)
- Για την πλήρη ενημέρωσή σας επικοινωνήστε με τον κ. Μέγα στο τηλέφωνο 01-95.14.845.



γνωρίστε τη διαφορά!

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

Ασφαλιστικών Εταιρειών. Η μανία για ανεξέλεγκτο ρυθμό ανάπτυξης των εργασιών, αναπόφευκτα οδηγεί στη μείωση ή την κατάρρευση των ελαχίστων κριτηρίων εργοδότησης Ασφαλιστών. Είναι γι' αυτόν ακριβώς το λόγο που εμείς αποφασίσαμε να ρίξουμε το βάρος πολύ περισσότερο στην ποιότητα του Ασφαλιστή παρά στον αριθμό. Η

ποιότητα του Ασφαλιστή έχει και άμεση σχέση με την επένδυση που χρειάζεται να κάνει μια Εταιρεία στη Διεύθυνση Πωλήσεων. Τα κόστη της Διεύθυνσης Πωλήσεων αποτελούν σήμερα ένα τεράστιο κονδύλι για τις Ασφαλιστικές Εταιρείες και σίγουρα αυτό εργάζεται σε βάρος του πελάτη. Έτσι, αν έχεις υψηλού επαγγελματικού επι-

πέδου Ασφαλιστές, θα έχεις και υψηλή παραγωγή ποιότητας αλλά με χαμηλότερα κόστη Διεύθυνσης. 8. Ας κατανοήσουμε απόλυτα το στόχο μας που δεν είναι άλλος από τον παράγοντα άνθρωπος. Αν τον εξυπηρετήσουμε σωστά μετυσώνουμε στην πράξη τον προορισμό μας.

## Ο ΡΟΛΟΣ ΤΗΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ ΣΤΗ ΣΗΜΕΡΙΝΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ



Γεννήθηκε στην Αμμόχωστο στις 25 Ιουνίου 1967. Φοίτησε στο Λύκειο Αγίου Γεωργίου Λάρνακας από το 1983 μέχρι το 1985 και από το 1985 μέχρι το 1989 σπούδασε στο Αμερικανικό Κολλέγιο της Αθήνας όπου πήρε Β.Α. στην Ψυχολογία. Συνέχισε τις σπουδές της στο Πανεπιστήμιο του Reading στην Αγγλία και το 1991 απόκτησε το πτυχίο Master of Science in Research Methods in Psychology. Στο πλαίσιο των μεταπτυχιακών της σπουδών ασχολήθηκε με την έρευνα στις ανθρώπινες σχέσεις σε μεγάλους οργανισμούς και την εκπαίδευση ανθρώπινου δυναμικού. Από το 1992 εργάζεται σαν Λειτουργός Εκπαίδευσης στη ΦΙΛΙΚΗ.

Η αρμονία και η ομοιομορφία, όπως επίσης και η ομοιότητα στη στάση και συμπεριφορά των ατόμων στον οργανισμό επιτυγχάνονται μέσα από επιμορφωτικά σεμινάρια και προγράμματα εκπαίδευσης. Με αυτά τα προγράμματα η ασφαλιστική επιχείρηση διευρύνει τις γνώσεις του ανθρώπινου δυναμικού, σε θέματα που αφορούν τις υπηρεσίες τις οποίες προσφέρει και σε ζητήματα πελατών.

Η εκπαίδευση παρακινεί τα άτομα και τους προσφέρει την ευκαιρία να βελτιώσουν την απόδοσή τους. Επιτρέπει τόσο στο προσωπικό όσο και στο δυναμικό πωλήσεων της εταιρείας να γίνει καλύτερο και να "κατανοήσει τη σημασία του ρόλου τον οποίο διαδραματίζει" (Grant & Smith, 1971: 98).

Οι Stammers & Patrick (1975) εισηγούνται ότι η Διεύθυνση του οργανισμού πρέπει να είναι σε θέση να συσχετίζει τις ικανότητες του ανθρώπινου δυναμικού με τις απαιτήσεις της εργασίας και γι' αυτό και να δημιουργεί αποτελεσματικά εκπαιδευτικά προγράμματα τα οποία θα συνδυάζουν την ικανότητα με την προσωπικότητα των ατόμων.

Η τεχνολογική ανάπτυξη, οι συχνές αλλαγές και το ανταγωνιστικό περιβάλλον επιβάλλουν συχνή και μεθοδευμένη εκπαίδευση έτσι ώστε να επιβεβαιώνεται ότι το άτομο κατέχει τις απαραίτητες γνώσεις για

να εργαστεί αποτελεσματικά για τον οργανισμό. "Το άτομο που έρχεται σε συχνή επαφή με τον πελάτη και 'προσφέρει' υπηρεσίες χρειάζεται και επιβάλλεται να έχει διαφορετική εκπαίδευση από το άτομο που είναι υπεύθυνο για το λογιστικό σύστημα του οργανισμού". (Cooke, 1990:78).

Οι Socher & Meyer (1968) αναφέρονται στη σημασία και επίδραση της εκπαίδευσης για την παρακίνηση των ατόμων. Αποτελέσματα από έρευνες που έγιναν έδειξαν ότι όσο λιγότερη εκπαίδευση είχαν τα άτομα τόσο χαμηλότερα ήταν τα κίνητρά τους. Αυτό είναι αρκετά λογικό αφού η εκπαίδευση και η επιμόρφωση είναι ένας τρόπος να πάρει το άτομο κάποιες ενδείξεις για την απόδοσή του (θετική ή αρνητική).

Είναι σημαντικό για τον οργανισμό να κατανοήσει τον τρόπο με τον οποίο συμπεριφέρονται τα άτομα. Τα προβλήματα στο ανθρώπινο δυναμικό δεν μπορούν να λυθούν μέσα από την εκπαίδευση και την επιμόρφωση. Αν οι ανάγκες του οργανισμού δεν συμπίπτουν με τις ανάγκες του ατόμου, η αποτελεσματικότητα της εκπαίδευσης τίθεται υπό αμφισβήτηση.

Μαρία Χατζηγιάννη ΒΑ ΜSc  
Λειτουργός Εκπαίδευσης  
Φιλική, Ιούνιος 1993

### Βιβλιογραφία

- Cooke, G. (1980) "Have Bank Staff Had Their Chips?", *Journal of the Institute of Bankers*, (Dec. 101 (6): 177-78).
- Grant, V.I. & Smith, J.G. (1971) *Personnel Administration and Industrial Relations*, London: Longman Group Ltd.
- Sorcher, M. & Meyer, H.H. (1968) "Eight Ways to Motivate Plant Employees". In McFarland, D.E. (ed) (1971) *Personnel Management*, Penguin Books.
- Stammers R.P. (1975) *The Psychology of Training*, London: Methuen & Co. Ltd.

# 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 τροποποίησης 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

ΟΙ ΣΕΛΙΔΕΣ ΤΗΣ ΚΥΠΡΟΥ

## UNIVERSAL LIFE

Η Universal Life με χορηγία της έκανε δυνατή την έκδοση του παραμυθιού "Μια ιστορία με κακαρι-αματα" του πρώτου Κυπριακού παραμυθιού που συγκαταλέγεται στον κατάλογο εκδόσεων της Unicef. Συγγραφέας του παραμυθιού είναι η κ. Μ. Μαρμαρά, μητέρα παιδιού με ειδικές ανάγκες, που μέσα από το παραμύθι της διδάσκει τα παιδιά να σέβονται και κυρίως ν' αποδέχονται τ' άλλα που στάθηκαν πιο άτυχα στη

ζωή τους.

Η έκδοση προσφέρθηκε από την Universal Life προς την Ελληνική επιτροπή της Unicef σε εκδήλωση που οργανώθηκε από την Κυπριακή Πρεσβεία στο "Σπίτι της Κύπρου" στην Αθήνα. Στην φωτογραφία ο Διευθύνων Σύμβουλος της Universal Life κ. Α. Γεωργίου με την συγγραφέα του βιβλίου κ. Μ. Μαρμαρά στο χώρο της έκθεσης παιδικής ζωγραφικής.



### ΠΑΙΔΙΚΑ ΧΑΜΟΓΕΛΑ ΑΠΟ ΤΗΝ EUROLIFE

Η Eurolife - η Εταιρεία που δάζει την Ζωή στην ΠΡΩΤΗ ΘΕΣΗ - είναι πλέον γνωστή για την σημαντική κοινωνική προσφορά της.

Αυτή τη φορά επικορηγεί το τηλεοπτικό πρόγραμμα "Παιδικά Χα-

μόγελα" για τους μικρούς της φίλους. Σε συνεργασία με την παραγωγή του προγράμματος η Eurolife διοργάνωσε 2 απογευματινές συναντήσεις των παιδιών της εταιρείας όπου τα παιδιά είχαν την ευκαιρία να τραγουδήσουν, να απαγγείλουν δικά τους ποιημάτια και γενικά να διασκεδάσουν.

### UNIVERSAL LIFE

Πραγματοποιήθηκε την Τετάρτη 26 Μαΐου 1993 στα Κεντρικά Γραφεία της Universal Life η 23η Ετήσια Γενική Συνέλευση των Μετόχων της Εταιρείας που τίμησαν με την παρουσία τους σημαντικοί παράγοντες του ασφαλιστικού και οικονομικού κόσμου.

Στην ομιλία του ο Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου κ. Ιωάννης Κλ. Χριστοφίδης ανέφερε ότι το 1992 ήταν για την Universal Life ακόμη ένας χρόνος επιτυχιών και προόδου.

Αναφερόμενος στη νέα νομοθεσία τόνισε ότι έχει συνειδητοποιηθεί από όλους τους ενδιαφερομένους ότι ο νέος νόμος επωμίζει το Γραφείο του Εφόρου Ασφαλιστικών Εταιρειών με τεράστιες ευθύνες ελέγχου.

Τα συνολικά κέρδη του Συγκροτήματος για λογαριασμό των μετόχων για το έτος πριν την φορολογία ανήλθαν στις £778.380 και ήταν 19,1% πιο ψηλά από τον προηγούμενο χρόνο. Με βάση αυτά το Διοικητικό Συμβούλιο εισηγήθηκε διανομή μερίσματος 20% στους μετόχους ήτοι 10 σεντς κατά μετοχή.

Σχετικά με τις επενδυτικές δραστηριότητες της Εταιρείας ο κ. Χριστοφίδης ανέφερε ότι οι νέες επενδύσεις της Εταιρείας ξεπέρασαν συνολικά τα £9,3 εκατομμύρια αυξάνοντας το σύνολο του ενεργητικού στα £62,4 εκατομμύρια.

### Το ΝΑΙ στην Τράπεζα Κύπρου

Καταθέστε την συνδρομή σας για το ΝΑΙ στον Λογαριασμό 130-01-111943 Τράπεζα Κύπρου.

## METROPOLITAN INSURANCE Η ΥΠΟΣΧΕΣΗ ΤΗΣ ΑΠΟΛΥΤΗΣ ΑΣΦΑΛΕΙΑΣ

Σε Δημοσιογραφική Συνδιάσκεψη που έγινε την Πέμπτη 1η Ιουλίου 1993 στο Ξενοδοχείο HILTON παρουσιάστηκε στους εκπροσώπους του Τύπου η METROPOLITAN INSURANCE. Στην επίσημη πρώτη αυτή παρουσίασή της η νέα μεγάλη Ασφαλιστική Εταιρεία με δραστηριότητες τόσο στον Κλάδο Ζωής όσο και σε εκείνο των Γενικών Ασφαλειών άφησε να φανεί με σαφήνεια το προφίλ της καθώς και οι υψηλές επιδιώξεις της στον απαιτητικό χώρο της ιδιωτικής ασφάλισης στην Κύπρο.

Η γέννηση και η δομή της METROPOLITAN INSURANCE σπρήχθηκε σε μια πολυδιάστατη συνεργασία μερικών από τους ευρωστότερους οικονομικούς παράγοντες της Κύπρου και στις εγγυήσεις με-

γάλων διεθνών χρηματοδοτικών και ασφαλιστικών οργανισμών. Η Εταιρεία στελεχώθηκε από τεχνοκράτες με βαθειά γνώση των ασφαλιστικών δεδομένων στον Κυπριακό και τον διεθνή χώρο που ηλαιοθήκαν - με τη σειρά τους - από ασφαλιστές με ολοκληρωμένη επιστημονική και επαγγελματική εκπαίδευση.

Εκφράζοντας ένα νέο σύνθετο ασφαλιστικό πνεύμα η METROPOLITAN έθεσε σκοπό ύπαρξής της την προσφορά υπηρεσιών υψηλού επιπέδου προς ένα κοινό με αυξημένες απαιτήσεις σε ότι αφορά την ασφαλιστική κάλυψη και προστασία του.

Άνθρωποι, Προϊόντα και Εξυπηρέτηση αποτέλεσαν το βασικό τρίπτυχο πάνω στο οποίο η Εταιρεία επένδυσε το σύνολο του έμψυχου και υλικού δυναμικού της επιδιώκοντας την υλοποίηση αυτού του σκοπού της. Ενός σκοπού ο οποίος ταυτίστηκε με το μεγάλο όραμα και την υπόσχεση μιας νέας ασφαλιστικής εποχής: την Απόλυτη Ασφάλεια.



ΟΙ ΣΕΛΙΔΕΣ ΤΗΣ ΚΥΠΡΟΥ

Η No.1

## 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!

# ALICO

Η ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΤΗΣ ΖΩΗΣ ΣΑΣ

# ΑΠΟ ΤΗΝ ΠΡΩΤΗ ΓΡΑΜΜΗ



Γιώργος Βλάσσης

□ Σε μίαν εποχή όπου τα Μέσα Μαζικής Επικοινωνίας έχουν κατακλύσει τα πάντα, η ειρωνεία της τύχης, για το σύγχρονο άνθρωπο, αλλά και η τραγικότητά του βρίσκονται ακριβώς στη μοναξιά που καθημερινά βιώνει. Στριμωγμένος στη γωνιά, πολλές φορές έντρομος παρακολουθεί τα γεγονότα αδύναμος να αρθρώσει το δικό του λόγο, να κάνει, να ακουστεί και η δική του άποψη, με τη δική του φωνή.

□ Με την "ΠΡΩΤΗ ΓΡΑΜΜΗ" μια και μόνη φιλοδοξία έχουμε: Να εγκαταστήσουμε ένα "βήμα", απ' όπου θα ακούγεται η φωνή όλων ανεξαιρέτως, χωρίς καμία αλλοίωση, χωρίς περικοπές και δεοντολογίες, χωρίς φτιασιδία. Γνήσια και αυθεντική έστω και αδέξια, θέλουμε να φτάνει ως τα αυτιά σας η φωνή του ανώνυμου μαχητή της αγοράς.

## Η ΕΤΗΣΙΑ "ΣΥΝΑΝΤΗΣΗ" ΤΗΣ ΕΠΙΘΕΩΡΗΣΗΣ "ΓΑΒΡΙΗΛΙΔΗ"

Στην αίθουσα του Πολιτιστικού Κέντρου του Δήμου ΚΗΦΙΣΙΑΣ έγινε εφέτος στις 31 Μαΐου η Ετήσια "Συνάντηση" των Ασφαλιστών & Managers της Επιθεώρησης "ΓΑΒΡΙΗΛΙΔΗ" - ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ.

Την "Συνάντηση" τίμησαν με την παρουσία τους και την χαιρέτησαν ο Δήμαρχος Κηφισιάς κος Μ. Κανακάκης, ο Αντιδήμαρχος κος Εμμ. Κουρμαδιάς, Δημοτικοί σύμβουλοι, ο Διευθυντής Πωλήσεων κος Διον. Παναγόπουλος, στελέχη της Εταιρείας, ο εκδότης του "ΝΑΙ" κος Ευάγγ. Σπύρου και ο κος Γ. Βλάσσης.

Τιμώμενα πρόσωπα της "Συνάντησης" ήταν οι Σύζυγοι-Σύντροφοι των Ασφαλιστών για την ουσιαστική προσφορά τους, την ηθική συμπαράσταση και την γενικότερη βοήθεια που προσφέρουνε στο Σύζυγο-Σύντροφο τους στα πλαίσια της δύσκολης και υπεύθυνης δουλειάς τους. Με κεντρικό Εισηγητή τον AGENCY-MANAGER κο Αποστολο Βολιώτη, ομιλίες του 1ου ΟΜΑΔΑΡΧΗ της Επιθεώρησης κο Στάθη Τσιφτη, της Ασφαλίστριας κας Αλεξ. Γαβριηλίδη, με παρέμβαση του Προϊσταμένου του Τομέα



Δημ. Σχέσεων και Διαφήμισης κο Σπ. Λευτεριώτη και με εύστοχες ενδιάμεσες παρατηρήσεις και σχόλια του Επιθεωρητή κο Σπ. Γαβριηλίδη έγινε ο απολογισμός των



επιτυχιών για το 1992, ενώ επιβεβαιώθηκαν οι στόχοι για το 1993, που οδηγούνε την Επιθεώρηση προς την κορυφή, εκεί που βρίσκεται και η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ.

Η "Συνάντηση" έληξε με την βράβευση των διακριθέντων για το



1992, ενώ προσφέρθηκε κάνιστρο με λουλούδια στην πιο "φρέσκια" σύζυγο της Επιθεώρησης (παντρεύτηκαν στις 30 Μαΐου) Ελένη

Πασσά, σύζυγο του Ασφαλιστή Ζωής Νίκου Δανιά, σαν έκφραση τιμής στις συζύγους-συντρόφους των Ασφαλιστών. Ακολούθησε δε-

ξίωση στον κήπο του Πολιτιστικού Κέντρου με πλούσιο μπουφέ. Και του χρόνου!



## ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ "ΚΥΠΡΟΣ - ΕΛΛΑΣ" ΕΠΕ ΒΡΑΒΕΥΣΗ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ

Τα Ασφαλιστικά Γραφεία "ΚΥΠΡΟΣ - ΕΛΛΑΣ ΕΠΕ" που διευθύνει ο γνωστός manager ασφαλιστών Νέστωρ Χριστοφόρου θράβευσαν και φέτος τους συνεργάτες τους. Σε μια ωραία, όπως κάθε χρόνο, τελετή που τίμησαν με την παρουσία τους οι κ.κ. Μαρίνος Αλεξανδράκης και Πωλ Τσολακιάν της Ασφαλιστικής Εταιρείας ALLIANZ, ο Νέστωρ Χριστοφόρου απέδειξε για μια ακόμη φορά στους ανθρώπους που μόχθησαν μαζί του το χρόνο που

πέρασε, ότι ξέρει να αναγνωρίζει και να επιβραβεύει τις προσπάθειές τους. Να θυμίσουμε ότι τα Ασφαλιστικά Γραφεία "ΚΥΠΡΟΣ-ΕΛΛΑΣ ΕΠΕ" είχαν μια αλματώδη και σταθερή ανάπτυξη τα τελευταία χρόνια, ενώ οι προοπτικές για το άμεσο μέλλον είναι κάτι παραπάνω από ευοίωνες. Ο κος Ν. Χριστοφόρου αποδίδει μεγάλη σημασία στον ανθρώπινο παράγοντα και τον τελευταίο καιρό, σχεδιάζοντας μια παραπέρα διεύρυνση των εργασιών του γραφείου του, είχε

επιδοθεί σε συντονισμένη και προσεκτική στρατολόγηση νέων και παλαιών επαγγελματιών ασφαλιστών.

Και μεις που όλα αυτά τα χρόνια έχουμε γνωρίσει και έχουμε παρακολουθήσει από πολύ κοντά την πορεία του δεν έχουμε λόγους να αμφιβάλλουμε ότι σύντομα θα πραγματοποιηθούν οι στόχοι που έχει θέσει ο κος Ν. Χριστοφόρου. Να του ευχηθούμε για τούτο καλή επιτυχία και πάντα να 'μαστε γεροί να μας καλεί σε τέτοιες εκδηλώσεις.



# ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΙ & ΣΥΛΛΟΓΙΣΜΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ

Συνοπτική παρουσίαση  
ανάλυση & κριτική  
από τον Σάββα Τάσση

## ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ ΖΗΜΙΩΝ 2.503.782 (1.925.354)

Ασφάλιστρα 2.503.782 έναντι 1.925.354 το 1991. Καταβληθείσα Αποζημιώσεις 1.035.258 έναντι 1.139.911 το 1991. Η ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ, όπως κάθε χρόνο, έτσι και με τον φετινό Ισολογισμό εντυπωσιάζει και από πλευράς παραγωγής και οικονομικών αποτελεσμάτων.

Οι Ασφαλιστικές Προβλέψεις είναι 1.551.229, το Έμμεσο Κόστος των Εργασιών 2.611.614, το Έμμεσο Κόστος 230.794, το Τεχνικό Αποτέλεσμα 570.388, τα Γενικά Έξοδα 360.628, και ο Ισολογισμός κλείνει με Κέρδος Χρήσεως 208.691 έναντι 277.642 το 1991. Πρόεδρος του Δ.Σ. και Εντεταλμένος Σύμβουλος, ο κ. ΔΟΥΚΑΣ ΠΑΛΑΙΟΛΟΓΟΣ.

## ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ ΖΩΗΣ 3.451.334 (2.492.229)

Ασφάλιστρα 3.451.334 έναντι 2.492.229 το 1991. Καταβληθείσα Αποζημιώσεις 587.662 έναντι 379.837 το 1991. Σε άλλες στήλες του Περιοδικού γίνεται λεπτομερής ανάλυση του Ισολογισμού της ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗΣ.

Οι Ασφαλιστικές Προβλέψεις της εταιρίας είναι 6.050.506, το Έμμεσο Κόστος των Εργασιών 3.821.732, το Έμμεσο Κόστος 408.524, το Τεχνικό Αποτέλεσμα 585.351, τα Γενικά Έξοδα 530.965 και ο Ισολογισμός κλείνει με Κέρδη Χρήσεως 70.827 έναντι 56.480 το 1991. Πρόεδρος του Δ.Σ. και Εντεταλμένος Σύμβουλος, ο κ. ΔΟΥΚΑΣ ΠΑΛΑΙΟΛΟΓΟΣ.

## "ΠΡΟΠΟΝΤΙΣ - ΜΕΡΙΜΝΑ" 166.598 (149.528)

Ασφάλιστρα 166.598 έναντι 149.528 το 1991. Καταβληθείσα Αποζημιώσεις 132.376 έναντι 97.722 το 1991. Οι Ασφαλιστικές Προβλέψεις είναι 51.871, το Έμμεσο Κόστος 25.000, το Τεχνικό Αποτέλεσμα 18.750, τα Γενικά Έξοδα 25.018 και ο Ισολογισμός εμφανίζει ζημία χρήσεως 6.269 έναντι 235 ζημιάς επίσης το 1991. Διευθύνων Σύμβουλος, η κ. ΕΥΡ. ΜΠΑΛΑ-ΧΙΜ και ΜΑΤΘΑΙΟΣ ΑΡΤΑΒΑΝΗΣ.

## ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΠΙΣΤΙΣ 500.669 (431.953)

Ασφάλιστρα 500.669 έναντι 431.953 το 1991. Καταβληθείσα

Αποζημιώσεις 389.423 έναντι 311.106 το 1991. Η ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΠΙΣΤΙΣ εμφανίζει μια ισορροπημένη αυξητική τάση παραγωγής μέσα στην χρήση του 1992.

Οι Ασφαλιστικές Προβλέψεις είναι 554.439, το Έμμεσο Κόστος των εργασιών 151.490, το Τεχνικό Αποτέλεσμα 7.372 έναντι αρνητικού το 1991 δρχ. 91.196, τα Γενικά Έξοδα 103.777 και ο Ισολογισμός κλείνει με ζημία χρήσεως 65.992 έναντι ζημιάς επίσης 125.788 το 1991. Πρόεδρος του Δ.Σ. ο κ. ΣΤΥΛΙΑΝΟΣ ΤΡΙΑΝΤΑΦΥΛΛΑΚΗΣ.

## ΕΘΝΙΚΟ ΙΔΡΥΜΑ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ 716.775 (554.835)

Ασφάλιστρα Ζωής 2.380 έναντι 3.347 το 1991. Ζημιών 714.395 έναντι 551.487 το 1991. Καταβληθείσα Αποζημιώσεις Ζωής 17.731 έναντι 8.389 το 1991. Ζημιών 510.211 έναντι 382.623 το 1991.

Έντονη η παραγωγική δραστηριότητα στις ασφαλίσεις Ζημιών, ενώ ο Κλάδος Ζωής απλώς ασκείται.

Οι Ασφαλιστικές Προβλέψεις είναι 355.181, το Έμμεσο Κόστος των εργασιών στην Ζωή είναι 13.714 και στις Ασφαλίσεις Ζημιών 98.677, το Τεχνικό Αποτέλεσμα των εργασιών ανέρχεται σε 12.483, τα Γενικά έξοδα σε 85.000 και ο Ισολογισμός κλείνει με ζημία χρήσεως 80.851 έναντι ζημιάς επίσης το 1991 34.506. Γενικός Διευθυντής, ο κ. ΙΩΑΝΝΗΣ ΚΥΡΙΑΚΟΣ.

## ΑΡΓΟΝΑΥΤΙΚΗ 526.277 (391.092)

Ασφάλιστρα 526.277 έναντι 391.092 το 1991. Καταβληθείσα Αποζημιώσεις 315.903 έναντι 245.051 το 1991. Ικανοποιητική η αύξηση της παραγωγής της ΑΡΓΟΝΑΥΤΙΚΗΣ το 1992.

Οι Ασφαλιστικές Προβλέψεις είναι 253.551 έναντι 181.605 το 1991, το Έμμεσο Κόστος 100.015, το Τεχνικό Αποτέλεσμα 46.008, τα Γενικά έξοδα 45.547 και ο Ισολογισμός κλείνει με ζημία χρήσεως 5.282 έναντι κέρδους 5.198 το 1991.

Διευθύνων Σύμβουλος, ο κ. ΣΤΥΛΙΑΝΟΣ ΚΑΛΑΪΤΖΙΔΗΣ.

## ΓΑΛΛΕΙΑΣ 237.086 (186.876)

Ασφάλιστρα 237.086 έναντι 186.876 το 1991. Καταβληθείσα Αποζημιώσεις 179.422 έναντι 138.618 το 1991. Είναι γνωστή η πολιτική της εταιρίας και στον τομέα της παραγωγής και στις περιπτώσεις των Ζημιών, ώστε δεν αναμένεται μετά από 25 χρόνια να αλλάξει.

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

*Χρυσή κάρτα Υγείας*



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 απόλυτα 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.
- ✓ Κοστίζει 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 βάση των 3,5 τρισεκατομμυρίων, σας εγγυώνται την ασφάλεια της ζωής και της περιουσίας σας.

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

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



Οι Ασφαλιστικές Προβλέψεις είναι 213.114, το Έμμεσο Κόστος 18.111, το Τεχνικό Αποτέλεσμα 23.919, τα Γενικά Έξοδα 14.263 και ο Ισολογισμός κλείνει με Κέρδος χρήσεως 10.944 έναντι 245 το 1991.

Αντιπρόεδρος του Δ.Σ., ο κ. **ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΓΙΑΤΡΑΚΟΣ**.

### **ΑΛΦΑ** **17.123 (1.670)**

Ασφάλιστρα 17.123 έναντι 1.670 το 1991. Καταβληθείσα Αποζημιώσεις 36.149 έναντι 16.197 το 1991. Η εταιρία παρά την ισχυρή της οικονομική θέση φαίνεται ότι αδιαφορεί για την παραγωγή.

Οι Ασφαλιστικές Προβλέψεις ανέρχονται σε 10.049, το Έμμεσο Κόστος των Εργασιών είναι 18.487, το Τεχνικό Αποτέλεσμα αρνητικό 2.674 και ο Ισολογισμός κλείνει με ζημία χρήσεως 3.817 έναντι κέρδους 340 το 1991.

Διευθύνων Σύμβουλος, ο κ. **ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΑΘΗΝΑΙΟΣ**.

### **ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ** **1.741.790 (1.234.388)**

Ασφάλιστρα: Ζωής 17.679 έναντι 18.348 το 1991. Ζημιών 1.724.062 έναντι 1.216.041 το 1991. Καταβληθείσα Αποζημιώσεις: Ζωής 5.637 έναντι 2.043 το 1991. Ζημιών 893.534 έναντι 575.602 το 1991. Η εταιρία αύξησε το Μετοχικό της Κεφάλαιο κατά 83.250 και απ' ό,τι φαίνεται στον Ισολογισμό κάπου ξεκάστακε ο Κλάδος Ζωής μπροστά στην αλματώδη αύξηση των εργασιών του Κλάδου Ζημιών.

Οι Ασφαλιστικές Προβλέψεις είναι 686.404, το Έμμεσο Κόστος των Εργασιών στην Ζωή 36.433 και στις Ασφαλίσεις Ζημιών 1.357.208, το Έμμεσο Κόστος στην Ζωή 2.368 και στις Ασφαλίσεις Ζημιών 158.567, το Τεχνικό Αποτέλεσμα είναι 461.150, τα Γενικά Έξοδα είναι 428.806 και ο Ισολογισμός κλείνει με Κέρδος χρήσεως 31.594 έναντι 13.766 το 1991.

Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος, ο κ. **ΑΓΓΕΛΟΣ ΠΑΛΜΟΣ**.

### **GENERAL UNION** **737.980 (496.629)**

Ασφάλιστρα 737.980 έναντι 496.629 το 1991. Καταβληθείσα Αποζημιώσεις 353.585 έναντι 251.565 το 1991. Οι ρυθμοί ανάπτυξης της παραγωγής ασφαλιστρών ομολογουμένως είναι έντονοι. Αυτό είναι εμφανές στους Ισολογισμούς της τελευταίας τριετίας.

Οι Ασφαλιστικές Προβλέψεις είναι 527.054, το Έμμεσο Κόστος 168.760, το Τεχνικό Αποτέλεσμα είναι 14.820 έναντι ζημιάς το 1991 11.525, τα Γενικά Έξοδα 21.035 και ο Ισολογισμός κλείνει με ζημία χρήσεως 5.334 έναντι 28.830 ζημιάς επίσης το 1991.

Πρόεδρος του Δ.Σ., ο κ. **ΓΡΗΓΟΡΗΣ ΔΙΑΜΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ**.

### **Γ. ΣΙΔΕΡΗΣ** **610.344 (882.328)**

Ασφάλιστρα 610.344 έναντι 882.328 το 1991. Καταβληθείσα Αποζημιώσεις 474.945 έναντι 502.353 το 1991. Είναι ίσως η μοναδική εταιρία που εμφανίζει μείωση στην παραγωγή της.

Οι Ασφαλιστικές Προβλέψεις είναι 344.132, το Έμμεσο Κόστος

70.337, το Τεχνικό Αποτέλεσμα αρνητικό 3.312, τα Γενικά Έξοδα 77.251 και ο Ισολογισμός κλείνει με ζημία χρήσεως 82.806 έναντι 30.151 ζημιάς επίσης το 1991.

Διευθύνων Σύμβουλος, ο κ. **ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΣΙΔΕΡΗΣ**.

### **ΕΛΛΑΣ** **934.514 (783.679)**

Ασφάλιστρα 934.514 έναντι 783.679 το 1991. Καταβληθείσα Αποζημιώσεις 464.411 έναντι 434.636 το 1991. Η ασφαλιστική εταιρία ΕΛΛΑΣ κινείται πάντα μέσα στα πλαίσια ελεγχόμενης παραγωγικής δραστηριότητας.

Οι Ασφαλιστικές Προβλέψεις της εταιρίας είναι 628.983, το Έμμεσο Κόστος των εργασιών 1.049.974, το Έμμεσο Κόστος 214.715, το Τεχνικό Αποτέλεσμα 65.054, τα Γενικά Έξοδα 18.267 και ο Ισολογισμός κλείνει με Κέρδος χρήσεως 78.854.

Διευθύνων Σύμβουλος, ο κ. **ΝΙΚΟΣ ΑΔΑΜΑΝΤΙΑΔΗΣ**.

### **ΠΟΣΕΙΔΩΝ** **187.542 (160.316)**

Ασφάλιστρα 187.542 έναντι 160.316 το 1991. Καταβληθείσα Αποζημιώσεις 96.964 έναντι 87.030 το 1991. Ποτέ η εταιρία ΠΟΣΕΙΔΩΝ δεν απόβλεπε σε αύξηση της παραγωγής πάνω από 15% ετησίως. Το ίδιο συνέβη και το 1992.

Οι Ασφαλιστικές Προβλέψεις είναι 128.503, το Έμμεσο Κόστος των εργασιών 193.209, το Έμμεσο Κόστος 60.935, το Τεχνικό Αποτέλεσμα 11.608, τα Γενικά Έξοδα 4.020 και ο Ισολογισμός κλείνει με Κέρδος χρήσεως 7.972 έναντι 1.517 το 1991.

Διευθύνων Σύμβουλος, ο κ. **ΘΑΝΟΣ ΜΕΛΑΚΟΠΙΔΗΣ**.

### **ΠΕΙΡΑΪΚΗ** **144.236 (59.023)**

Ασφάλιστρα 144.236 έναντι 59.023 το 1991. Καταβληθείσα Αποζημιώσεις 54.272 έναντι 40.019 το 1991. Στα 47 της χρόνια η ΠΕΙΡΑΪΚΗ με το ξετίναγμα που πραγματοποιεί στην παραγωγή αποδεικνύει την θέλησή της να κάνει - και γιατί όχι; - ένα καινούργιο ξεκίνημα.

Οι Ασφαλιστικές Προβλέψεις είναι 83.302, το Έμμεσο Κόστος των Εργασιών 103.586, το Έμμεσο Κόστος 39.846, το Τεχνικό Αποτέλεσμα είναι 12.514 έναντι 5.197 το 1991, τα Γενικά Έξοδα είναι 15.009 έναντι 575 το 1991 και ο Ισολογισμός κλείνει με Κέρδη χρήσεως 1.999 έναντι 1.492 το 1991.

Διευθύνων Σύμβουλος, ο κ. **ΟΔΥΣΣΕΑΣ ΛΑΚΟΥΜΕΝΤΑΣ**.

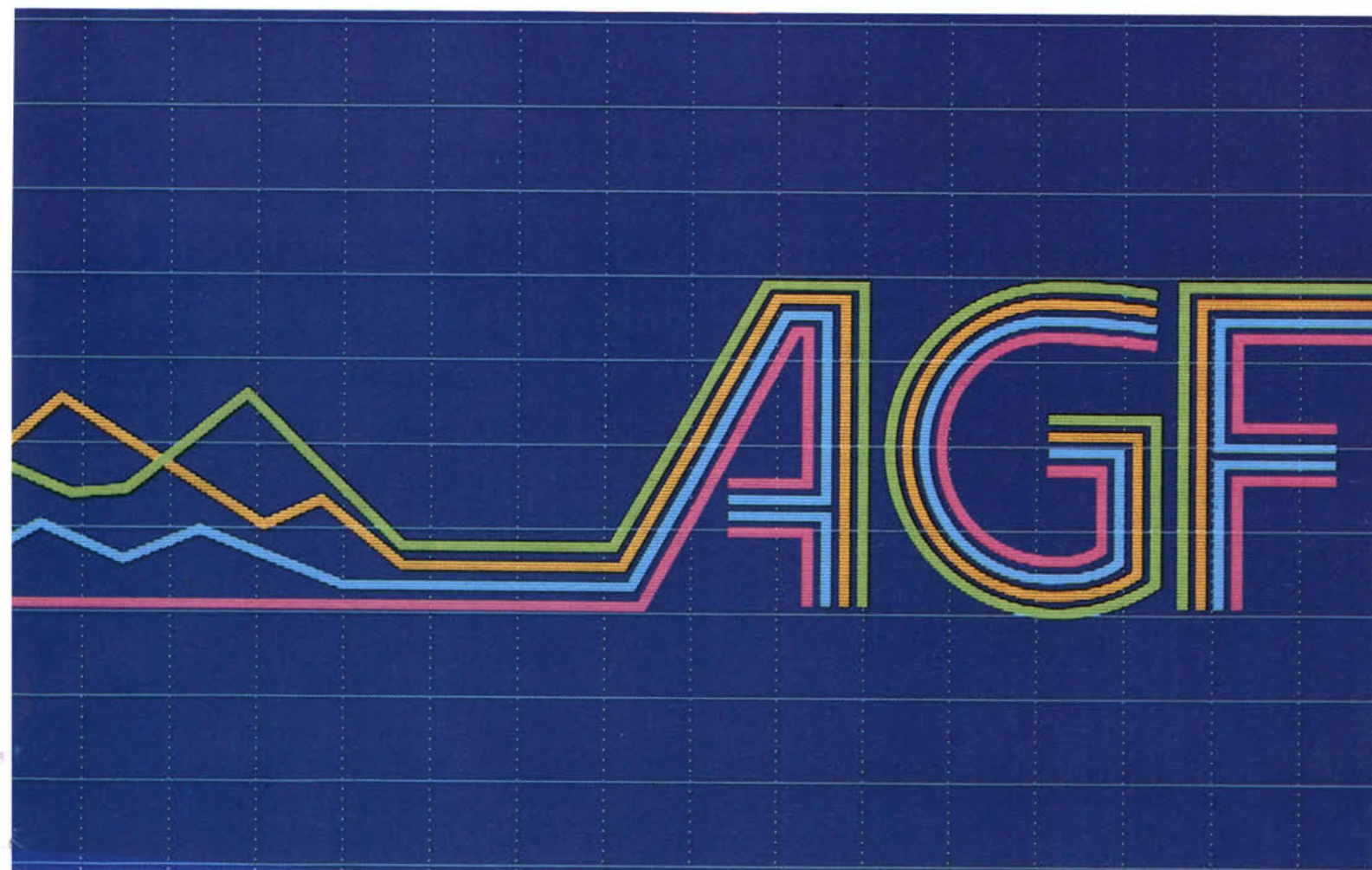
### **ΠΗΓΑΣΟΣ** **163.401 (85.295)**

Ασφάλιστρα 163.401 έναντι 85.295 το 1991. Καταβληθείσα Αποζημιώσεις 77.257 έναντι 65.262 το 1991. Η εταιρία ΠΗΓΑΣΟΣ ασφαλώς και αποδεικνύει την αδιαφορία της στην ανάπτυξη της παραγωγής.

Παραμένει πάντα μια σοβαρή εταιρία και με όλα τα οικονομικά εχέγγυα που ταιριάζουν σε μια ασφαλιστική εταιρία.

Οι Ασφαλιστικές Προβλέψεις είναι 54.142, το Έμμεσο Κόστος 312.375, το Έμμεσο Κόστος 62.860, το Τεχνικό Αποτέλεσμα αρνητικό κατά 8.490 και ο Ισολογισμός κλείνει με ζημία χρήσεως

# ΓΙΑΤΙ ΤΟ ΑΥΡΙΟ ΑΠΟΦΑΣΙΖΕΤΑΙ ΣΗΜΕΡΑ



**AGF AGF KOSMOS**

10.199 έναντι 20.840 επίσης Ζημιάς κατά την χρήση του 1991. Διευθύνων Σύμβουλος, ο κ. ΜΙΧΑΗΛ ΠΑΡΑΣΚΑΚΗΣ.

**EUROMONDE**  
**288.069 (127.565)**

Ασφάλιστρα 288.069 έναντι 127.565 το 1991. Καταβληθείσαι Αποζημιώσεις 116.709 έναντι 77.267 το 1991. Υπερδιπλασιασμός της παραγωγής, αύξηση κατά 30.000 του Μετοχικού Κεφαλαίου και απόκτηση Ακινήτου Περιουσίας αξίας 54.361 μετά τις Αποσβέσεις είναι τα κύρια χαρακτηριστικά στοιχεία του Ισολογισμού της EUROMONDE.

Οι Ασφαλιστικές Προβλέψεις είναι 179.727, το Έμμεσο Κόστος 303.926, το Έμμεσο Κόστος 67.054, το Τεχνικό Αποτέλεσμα 23.893, τα Γενικά Έξοδα 21.089 και ο Ισολογισμός κλείνει με Κέρδη χρήσεως 2.338 έναντι Ζημίας 3.193 την προηγούμενη χρήση.

Διευθύνων Σύμβουλος, ο κ. ΠΑΝ. ΠΑΠΑΓΙΑΝΝΟΠΟΥΛΟΣ.

**ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ**  
**536.712 (476.373)**

Ασφάλιστρα 536.712 έναντι 476.373 το 1991. Καταβληθείσαι Αποζημιώσεις 347.389 έναντι 339.908 το 1991. Ασφαλιστικές προβλέψεις 378.080.

Η εταιρία απλά διατήρησε την παραγωγή της δίως να διακινδυνεύει στα μεγάλα νούμερα.

Το Έμμεσο Κόστος των Εργασιών είναι 491.319 και το Έμμεσο 82.410, το Τεχνικό Αποτέλεσμα είναι 56.757, τα Γενικά Έξοδα 12.227 έναντι 19.465 και ο Ισολογισμός κλείνει με Κέρδη χρήσεως 607 έναντι 351 την προηγούμενη χρήση.

Διευθύνων Σύμβουλος, ο κ. ΤΑΣΟΣ ΚΑΣΚΑΡΕΛΗΣ.

**ΠΑΝΕΛΛΑΔΙΚΗ**  
**1.046.001 (985.724)**

Ασφάλιστρα 1.046.001 έναντι 985.724 το 1991. Καταβληθείσαι Αποζημιώσεις 798.256 έναντι 594.954 το 1991. Η συγκρατημένη αύξηση της παραγωγής της εταιρίας είναι το βασικό χαρακτηριστικό το Ισολογισμού της ΠΑΝΕΛΛΑΔΙΚΗΣ.

Το Κεφάλαιο έχει αυξηθεί κατά 50.000. Οι ασφαλιστικές προβλέψεις είναι 371.188, το Έμμεσο Κόστος των Εργασιών είναι 910.026 και το Έμμεσο 253.804, το Τεχνικό Αποτέλεσμα είναι 16.783, τα Γενικά Έξοδα 11.123 έναντι 13.181 και ο Ισολογισμός κλείνει με Κέρδος χρήσεως 4.447.

Διευθύνων Σύμβουλος, ο κ. ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΜΥΛΩΝΑΣ.

**ΕΣΤΙΑ**  
**1.147.827 (724.007)**

Ασφάλιστρα: Ζωής 13.750 έναντι 14.999 το 1991. Ζημιών 1.134.087 έναντι 709.007 το 1991. Καταβληθείσαι Αποζημιώσεις: Ζωής 10.252 έναντι 20.487 το 1991. Η ΕΣΤΙΑ ενώ δυσκολεύεται να αυξήσει την παραγωγή της στην Ζωή αντίθετα στους κλάδους Ζημιών κάνει ένα άλμα εξαιρετικά εντυπωσιακό με σημαντικό όμως κόστος.

Οι ασφαλιστικές προβλέψεις είναι 1.099.648, το Έμμεσο Κόστος των Εργασιών είναι 242.000, το Τεχνικό Αποτέλεσμα 20.919, τα Γενικά Έξοδα 83.976 έναντι 67.012 και ο Ισολογισμός κλείνει με

Ζημία χρήσεως 105.517 έναντι Ζημίας 168.495 το 1991. Πρόεδρος του Δ.Σ., ο κ. ΧΡΗΣΤΟΣ ΦΩΤΙΟΥ.

**ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΙΣ**  
**2.208.213 (1.815.971)**

Ασφάλιστρα: Ζωής 43.545 έναντι 42.711 το 1991. Ζημιών 2.164.668 έναντι 1.773.200 το 1991. Ζημιών 1359.216 έναντι 1214.311 το 1991. Καταβληθείσαι Αποζημιώσεις: Ζωής 22.464 έναντι 9.498 το 1991. Η ασφαλιστική εταιρία ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΙΣ ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΜΙΝΕΤΤΑ διαθέτουμε την εφεπνή περίοδο ένα δυνατό πρόγραμμα στο Κλάδο Ζωής, όπως είναι η Κάρτα MED-NET αναμένεται να επιτύχει μία ικανοποιητική παραγωγή και στον κλάδο ζωής δεδωμένου, ότι στις Γενικές Ασφάλειες η παραγωγή αυξάνει κάθε χρόνο και μάλιστα με δυνατούς ρυθμούς.

Οι ασφαλιστικές προβλέψεις της εταιρίας ανέρχονται σε 1.441.396 έναντι 1.054.849 το 1991, η ακίνητη περιουσία σε 413.616 έναντι 232.212 το 1991, το Έμμεσο Κόστος των Εργασιών είναι 49.152, το Τεχνικό Αποτέλεσμα 20.317, και ο Ισολογισμός κλείνει με Κέρδη χρήσεως 20.168 έναντι 41.006 το 1991.

Γενικός Διευθυντής, ο κ. ΠΑΝΟΣ ΜΙΝΕΤΤΑΣ.

**ΔΥΝΑΜΙΣ**  
**249.222 (178.492)**

Ασφάλιστρα 249.222 έναντι 178.492 το 1991. Καταβληθείσαι Αποζημιώσεις 144.407 έναντι 79.553 το 1991. Η ασφαλιστική εταιρία ΔΥΝΑΜΙΣ 15 χρόνια τώρα βαδίζει με βάση ένα προκαθορισμένο πλάνο. Όχι μεγάλα άλματα στην παραγωγή και όσο το δυνατό η παραγωγή να είναι διαλεκτική.

Οι ασφαλιστικές προβλέψεις είναι 148.487, το Έμμεσο Κόστος των Εργασιών 35.027, τα Γενικά Έξοδα 54.926, το Τεχνικό Αποτέλεσμα 73.150, και ο Ισολογισμός κλείνει με Κέρδη χρήσεως 24.269 έναντι 9.077.

Διευθύνων Σύμβουλος, ο κ. ΝΙΚΟΣ ΣΤΑΜΑΤΟΠΟΥΛΟΣ.

**ΕΥΡΩΠΗ**  
**26.636 (54.061)**

Ασφάλιστρα 26.636 έναντι 54.061 το 1991. Καταβληθείσαι Αποζημιώσεις 1.867 έναντι 2.828 το 1991. Είναι ο 1ος Ισολογισμός της εταιρίας μετά την εξαγορά της από τον κ. Νίκο Μακρόπουλο. Είναι εμφανής η προσπάθεια εξυγίανσης της παραγωγής.

Οι ασφαλιστικές προβλέψεις είναι 2.500, το Έμμεσο Κόστος 16.008, το Τεχνικό Αποτέλεσμα 15.046 έναντι 11.646, τα Γενικά Έξοδα 13.130 και ο Ισολογισμός κλείνει με Κέρδος χρήσεως 2.777 έναντι 7.464 το 1991.

Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος, ο κ. ΝΙΚΟΣ ΜΑΚΡΟΠΟΥΛΟΣ.

**ΟΡΙΖΩΝ**  
**541.674 (350.034)**

Ασφάλιστρα Ζωής 163.460 έναντι 88.633 το 1991. Ζημιών 378.215 έναντι 261.401 το 1991. Καταβληθείσαι Αποζημιώσεις Ζωής 60.939 έναντι 180.569 το 1991. Η εταιρία ΟΡΙΖΩΝ νομίζω πως αποφάσισε για τα καλά να ασχοληθεί με τις ασφαλίσεις ζωής, όπως φαίνεται και από τον διπλασιασμό σχεδόν της παραγωγής της σε αυτόν τον Κλάδο. Οι δυνατότητες πάντως της εταιρίας

# 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.



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

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

είναι τεράστιες.  
Οι ασφαλιστικές της προβλέψεις είναι 1.185.048, το Έμμεσο Κόστος των Εργασιών στην Ζωή είναι 18.714 και στις Ασφαλίσεις Ζημιών 15.241. Το Τεχνικό Αποτέλεσμα στην Ζωή είναι αρνητικό 46.685, στις ασφαλίσεις Ζημιών κερδοφόρο 200.267, τα Γενικά Έξοδα είναι 102.186 και ο Ισολογισμός κλείνει με Κέρδη χρήσεως 98.817 έναντι 171.497 το 1991.

Διευθύνων Σύμβουλος, ο κ. **ΘΕΟΔΩΡΟΣ ΑΧΗΣ**.

**LE MANS ASS.  
1.356.398 (1.185.485)**

Ασφάλιστρα 1.356.398 έναντι 1.185.485 το 1991. Καταβληθείσα Αποζημιώσεις 1.105.641 έναντι 938.450 το 1991. Ισόρροπη ανάπτυξη, μου χαρακτηρίζει την δραστηριότητα του Ομίλου σε συνέντευξή του ο Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής στην LE MANS VIE κ. Δούκας κι αυτό είναι εμφανές και στις δύο εταιρίες του ομίλου.

Οι Ασφαλιστικές Προβλέψεις της εταιρίας είναι 1.481.671, το κυκλοφορούν 1.068.535, το έμμεσο Κόστος των εργασιών 272.550, το τεχνικό αποτέλεσμα αρνητικό κατά 105.006, τα γενικά έξοδα 152.007 έναντι 145.717 το 1991. Ο Ισολογισμός εμφανίζει ζημιά χρήσης 115.120 ενώ και την προηγούμενη χρήση υπήρχε ζημιά 151.986.

Διευθύνων Σύμβουλος, ο κ. **DOMINIQUE PRIGENT**

**LE MANS VIE  
167.473 (156.208)**

Ασφάλιστρα 167.473 έναντι 156.208 το 1991. Καταβληθείσα Αποζημιώσεις 42.334 έναντι 36.077 το 1991. Η εταιρία LE MANS VIE κατά το 1992 έκανε μια εκ βάθρων αναδιάρθρωση στα ανώτερα κλιμάκια και στο σύνολο σχεδόν των Συνεργατών της. Αποτέλεσμα αυτής της κίνησης ήταν η ελαχίστη αύξηση της παραγωγής της εταιρίας.

Οι Ασφαλιστικές Προβλέψεις της εταιρίας είναι 161.705, το Τεχνικό Αποτέλεσμα αρνητικό κατά 47.066 και ο Ισολογισμός κλείνει με Ζημία Χρήσεως 143.771 έναντι Ζημιάς 115.218 το 1991.

Διευθύνων Σύμβουλος, ο κ. **DOMINIQUE PRIGENT**.

**INTERLIFE  
116.200**

Ασφάλιστρα 116.200. Καταβληθείσα αποζημιώσεις 25.239. Είναι ο 1ος Ισολογισμός της ασφαλιστικής εταιρίας INTERLIFE, που έχει έδρα την Θεσσαλονίκη.

Το Μετοχικό Κεφάλαιο της εταιρίας είναι 100.500, η Ακίνητη Περιουσία της 35.279, τα Διαθέσιμα 22.752, το Έμμεσο Κόστος Εργασιών 27.032, το Τεχνικό Αποτέλεσμα 23.719, τα Γενικά Έξοδα ανέρχονται σε 10.870 και ο Ισολογισμός της INTERLIFE κλείνει με Κέρδος Χρήσεως 11.710.

Πρόεδρος του Δ.Σ., ο κ. **ΓΙΑΝΝΗΣ ΒΟΤΣΑΡΙΑΔΗΣ**.

**ΣΒΑΪΤΣ ΛΑΪΦ ΖΩΗΣ  
1.385.420 (937.768)**

Ασφάλιστρα 1.385.420 έναντι 937.768 το 1991. Καταβληθείσα Αποζημιώσεις 235.393 έναντι 107.447 το 1991. Η εταιρία μέσα στην χρονιά που πέρασε αντιμετώπισε μια σωρεία προβλημάτων. Δεν της ανέκοψαν την δυνατότητα αύξησης της παραγωγής,

όμως η ΣΒΑΪΤΣ ΛΑΪΦ είχε ανοίξει τους ορίζοντες για πολύ μεγάλα επιτεύγματα. Το Μετοχικό Κεφάλαιο είναι 1.299.037 έναντι 853.700 το 1991 αλλά χρήζει και άλλης αύξησης. Τα Γενικά Έξοδα της εταιρίας είναι αυξημένα, το Τεχνικό Αποτέλεσμα είναι αρνητικό κατά 254.788 ενώ το 1991 ήταν 152.982 κι ο Ισολογισμός κλείνει με Ζημία Χρήσεως 522.568.

Γενικός Διευθυντής, κ. **ΝΙΚ. ΞΥΔΗΣ**.

**ΑΜΥΝΑ  
439.846**

Ασφάλιστρα 439.846. Καταβληθείσα Αποζημιώσεις 19.805. Είναι η πρώτη παρουσία της "ΑΜΥΝΑΣ" με Ισολογισμό 21μηνιας χρήσης. Η εταιρία έχει παραγωγή, που νομίζω ότι στο μεγαλύτερο μέρος καλύπτεται από τα περιουσιακά στοιχεία του προέδρου της. Το Τεχνικό Αποτέλεσμα της εταιρίας, είναι 275.428, τα Γενικά Έξοδα ελεγχόμενα και ο Ισολογισμός κλείνει με το εντυπωσιακό κέρδος 232.467.

Διευθύνων Σύμβουλος, ο κ. **ΚΩΝ/ΝΟΣ ΦΑΡΜΑΚΗΣ**.

**NORDSTERN COLONIA HELLAS ΖΗΜΙΩΝ.  
2.233.582 (1.411.450).**

Ασφάλιστρα 2.233.582 έναντι 1.411.450 το 1991. Καταβληθείσα Αποζημιώσεις 1.134.483 έναντι 467.689 το 1991.

Όσο εντυπωσιάστηκα από την αύξηση της παραγωγής, άλλο τόσο εντυπωσιάστηκα και από την μεγάλη αύξηση των Αποζημιώσεων.

Η NORDSTERN COLONIA HELLAS είναι εταιρία με πολυετή και ευδόκιμη παρουσία στην χώρα μας. Συγκροτημένη εταιρία με επιλεκτική παραγωγή και οικονομική ευρωστία κλείνει τον Ισολογισμό της με Κέρδος Χρήσεως 58.765 έναντι 51.325 το 1991.

Διευθύνων Σύμβουλος, ο κ. **ΚΩΝ/ΝΟΣ ΑΝΑΓΝΩΣΤΟΠΟΥΛΟΣ**.

**ΜΑΓΔΕΜΒΟΥΡΓΕΡ-ΕΛΛΑΣ 3.211.843 (2.847.303)**

Ασφάλιστρα 3.211.843 έναντι 2.847.303 το 1991. Καταβληθείσα Αποζημιώσεις 2.288.112 έναντι 1.840.278 το 1991.

Παράλληλη αυξητική πορεία είχαν η παραγωγή και οι αποζημιώσεις της ΜΑΓΔΕΜΒΟΥΡΓΕΡ-ΕΛΛΑΣ στη χρήση του 1992.

Η εταιρία έχει ισχυρή οικονομική επιφάνεια και περιορισμένη αύξηση στα Γενικά της Έξοδα.

Το Τεχνικό Αποτέλεσμα της εταιρίας είναι κατά 30 εκ. μεγαλύτερο από την προηγούμενη χρήση και ο Ισολογισμός κλείνει με Κέρδος Χρήσεως 47.694 έναντι 22.589 το 1991.

Γενικός Διευθυντής ο κ. **ΝΙΚΟΣ ΣΩΤΗΡΟΠΟΥΛΟΣ**.

**ΣΤΑΝΤΑΡ-ΕΛΛΑΣ 222.406**

Ασφάλιστρα 222.406. Καταβληθείσες Αποζημιώσεις 34.550.

Νοικοκυρεμένος ο 19μηνος Ισολογισμός της αναβιωθείσας ασφαλιστικής εταιρίας ΣΤΑΝΤΑΡ-ΕΛΛΑΣ.

Παραγωγή ελεγχόμενη, ισχυρά αποθέματα, ακίνητη περιουσία και ικανοποιητικά διαθέσιμα συνθέτουν την όλη εικόνα της εταιρίας, η οποία έχει μέλλον μπροστά της με τη νέα ηγεσία της.

Τα Γενικά Έξοδα είναι περιορισμένα, γεγονός που επιτρέπει στην εταιρία να εμφανίσει Κέρδος Χρήσεως 2.187.

Διευθύνων Σύμβουλος ο κ. **ΕΛΕΥΘΕΡΙΟΣ ΜΠΟΥΛΙΝΑΚΗΣ**.

# 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

# ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΙΔΗΣΕΙΣ

ΟΛΑ ΤΑ ΝΕΑ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΧΩΡΟΥ

## ΕΘΝΙΚΗ

Σήμερα 30.6.93 πραγματοποιήθηκε η Γενική Συνέλευση της ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ στα κεντρικά γραφεία της εταιρείας. Ο Πρόεδρος του Δ.Σ. κος Κωνσταντίνος Π. Θανόπουλος μεταξύ των άλλων ανέφερε ότι:

— Τις εξελίξεις στο χρηματοοικονομικό σύστημα παρακολουθεί προσεκτικά η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, η οποία ηγείται της ασφαλιστικής αγοράς και μπορεί να αντιμετωπίσει με επιτυχία τη μεγάλη ευρωπαϊκή πρόκληση.

— Επαληθεύθηκε η πρόβλεψη που είχε γίνει στην προηγούμενη Γενική Συνέλευση για διανομή μερίσματος στους Μετόχους και οριστική απαλλαγή της εταιρείας από τα βάρη του παρελθόντος. Αυτό ερμηνεύεται σαν αποτέλεσμα της προσπάθειας που κατεβλήθη τα τρία τελευταία χρόνια και σαν δικαίωση της συνέπειας, της ευθύνης, του επιχειρηματικού προσανατολισμού και της πίστης στις

αρχές της ελεύθερης οικονομίας. Αποτέλεσμα αυτής της προσπάθειας, ήταν να διαμορφωθεί καθαρό κέρδος της χρήσης 1992 1.011 εκ. δρχ., έναντι 801 εκ. δρχ. το 1991, δηλαδή αύξηση καθαρών κερδών 26,2% και η διανομή μερίσματος μετά από 12 χρόνια.

— Τα συνολικά οργανικά έσοδα της εταιρείας παρουσίασαν το 1992 αύξηση κατά 22%, σε σχέση με το 1991. Επίσης μειώθηκε ο ρυθμός αύξησης των εξόδων σε 22,1% έναντι 25,8% που ήταν το 1991. Η θετική πορεία της εταιρείας επιβεβαιώνεται και από την θετική εξέλιξη του τεχνικού αποτελέσματος το οποίο διατηρήθηκε σε υψηλό ποσοστό (20,8%) παρά τις επιβαρύνσεις που επιφέρει η αυξημένη παραγωγή και την επιπλέον αύξηση των αποθεμάτων κινδύνων εν ισχύει κατά 1.340 εκ. δρχ. σε σχέση με αυτόν του 1991, που έγινε κατ' επιταγή του νόμου.

— Τα νέα προϊόντα και τα ελκυστικά



πακέτα ασφάλισης που δημιούργησε η εταιρεία, άνοιξαν νέους δρόμους στην ασφαλιστική αγορά και ενίσχυσαν τον πρωταγωνιστικό ρόλο της εταιρείας στους τομείς αιχμής.

— Στο πλαίσιο της ίδιας αυτής αναπτυξιακής προσπάθειας έχουν ήδη δρομολογηθεί ουσιαστικές θεσμικές παρεμβάσεις εκσυγχρονισμού, όπως είναι η ολοκλήρωση του πρώτου επιχειρηματικού σχεδίου (Business Plan).

Στο τέλος της ομιλίας του ο κος

Κωνσταντίνος Π. Θανόπουλος ανέφερε ότι όλες οι σκέψεις και οι ενέργειες της διοίκησης, αποβλέπουν στο να εξασφαλιστεί μακροχρόνια, η επιτυχής και κερδοφόρα λειτουργία της εταιρείας μέσα στην ενοποιημένη Ευρώπη. Επίσης ότι και όλες οι μελλοντικές προσπάθειες θα στεφθούν από επιτυχία, με την αμέριστη συνδρομή του προσωπικού και του δυναμικού των πωλήσεων.

## HELVEΤΙΑ

Η ασφαλιστική Εταιρεία HELVEΤΙΑ ΖΩΗΣ ανακοίνωσε ότι η μέση ποσοστιαία απόδοση από την επένδυση των μαθηματικών αποθεμάτων Ζωής κατά τη διάρκεια της οικονομικής χρήσεως 1992 ανήλθε σε 23,1%. Συνεπώς οι Ασφαλιζόμενοι της Εταιρείας οι οποίοι έχουν Συμβάσεις "με συμμετοχή στα κέρδη" συμμετέχουν κατά ποσοστό 90% στη παραπάνω απόδοση και χωρίς καμία μείωση λόγω διαχειριστικών εξόδων.

## Η ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ VICTORIA ΑΣΦΑΛΙΖΕΙ ΤΟΥΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΟΜΕΝΟΥΣ ΣΤΙΣ ΣΧΟΛΕΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗΣ ΤΟΥ ΔΗΜΟΥ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ

Ο Δήμος Θεσσαλονίκης επέλεξε τον Όμιλο ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ - VICTORIA για την ασφάλιση των εκπαιδευόμενων στις Σχολές Επαγγελματικής

Κατάρτισης που διατηρεί.

Οι εκπαιδευόμενοι ασφαλιζονται με συμβόλαιο Προσωπικών Ατυχημάτων κατά την διάρκεια των σπουδών τους.

Ήδη, ο Όμιλος ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ - VICTORIA προέβη στην ασφάλιση 225 εκπαιδευόμενων του εκπαιδευτικού κύκλου που λήγει στο τέλος του χρόνου.

## ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΜΟΙΒΑΙΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ

386 εκ. κέρδη το α' εξάμηνο του 1993.

Το α' εξάμηνο του 1993 το Ασπίς Πρόνοια Αμοιβαίο Κεφάλαιο Εισοδήματος πραγματοποίησε κέρδη ύψους 386.843.837 δρχ. Τα παραπάνω κέρδη οδηγούν σε μία μερισματική απόδοση σε επίσημη βάση της τάξεως του 17 με 18%. Η υψηλή κερδοφορία και η ικανότητα απόληψης σημαντικού μερίσματος συνδυάζονται με ικανοποιητική απόδοση η οποία σε επίσημη βάση υπολογίζεται να υπερβεί το 23% ενώ ταυτόχρονα οι επενδυτές μπορούν άμεσα και

χωρίς κανένα κόστος να ρευστοποιήσουν τα μερίδια που κατέχουν.

Το σύνολο του καθαρού ενεργητικού σημείωσε μία αύξηση της τάξεως του 53,4% και έφθασε στα 4.735.499.831 δρχ.

## ΕΛΛΗΝΟ-ΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ

Εγκαινιάστηκε με επιτυχία το νέο υποκατάστημα της ΕΛΛΗΝΟ-ΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗΣ ΖΩΗΣ στην Καβάλα, αυξάνοντας κι άλλο το ήδη πυκνό δίκτυο των υποκαταστημάτων της Εταιρείας σε ολόκληρη την Ελλάδα.

Στην πολύ επιτυχημένη εκδήλωση παρέυρεθη ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της Εταιρείας κος Δούκας Ι. Παλαιολόγος.

Παρέστησαν επίσης οι κύριοι Τ. Λυσιμάχου, Σύμβουλος Πωλήσεων και Marketing, Π. Σολωμίδης, Περιφερειακός Διευθυντής, στην περιφερειακή του οποίου ανήκει το νέο υποκατάστημα, όλο το πωλησιακό δυναμικό του νέου υποκαταστήματος και πολυς κόσμος.

Διευθυντής του καινούργιου γραφείου είναι ο κος Άγγελος Παποδημητρίου, Agency Manager,

άνθρωπος των πωλήσεων και με πολύ επιτυχημένη πορεία στον ασφαλιστικό χώρο.

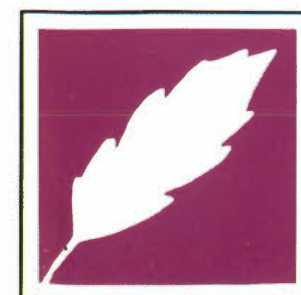
Ευχόμαστε σε όλους τους συντελεστές του υποκαταστήματος της Καβάλας κάθε επιτυχία.

## Π.Σ.ΑΣ.

Το Διοικητικό Συμβούλιο του Πανελληνίου Συνδέσμου Ασφαλιστικών Συμβούλων εκφράζει τις θερμές ευχαριστίες του προς τον όμιλο Εταιριών ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ καθώς επίσης και τον Πρόεδρο και Διευθύνοντα Σύμβουλο κ. Μ. Γιαννιώτη για την οικονομική ενίσχυση του Συνδέσμου με το ποσό των \*500.000\* δραχμών.

Το συγκεκριμένο ποσό θα διατεθεί αποκλειστικά για την έναρξη λειτουργίας του παραρτήματος του Συνδέσμου στη Θεσσαλονίκη.

Οι στόχοι του ΣΥΝΔΕΣΜΟΥ είναι η προαγωγή του επαγγέλματος με την εμπέδωση της επαγγελματικής ευθύνης και δεοντολογίας και μέσα από αυτή η εξασφάλιση του ανάλογου κύρους των Ασφαλιστικών Συμβούλων στη χώρα μας.



# INTEPTYΠ

ΕΚΤΥΠΩΤΙΚΕΣ & ΕΚΔΟΤΙΚΕΣ ΕΡΓΑΣΙΕΣ • ΑΦΡΟΔΙΤΗΣ 24 & ΡΙΖΟΥΝΤΟΣ, 167 77 ΕΛΛΗΝΙΚΟ

ΤΗΛ: 0648588 - 0648591 • FAX: 0648592 - 0620412

Ο Σύνδεσμος επισημαίνει την κατά καιρούς και κατά διαφόρους τρόπους συμπαράσταση του Ομίλου στην επίτευξη αυτών των σκοπών του ΣΥΝΔΕΣΜΟΥ και ως ελάχιστη αναγνώριση της συμπαράστασης αυτής αποστέλλει το παρόν προς τον Ασφαλιστικό τύπο.

### HELVEITIA

Σημαντικές αποδόσεις πραγματοποιούν τα Αμοιβαία Κεφάλαια της HELVEITIA τα οποία διαχειρίζεται η HELVEITIA ΑΕΔΑΚ, της οποίας την πλειοψηφία του Μετοχικού Κεφαλαίου έχουν οι ασφαλιστικές Εταιρίες HELVEITIA ΑΕΓΑ και ΖΩΗΣ που λειτουργούν στην Ελλάδα.

Το HELVEITIA ΜΙΚΤΟ ΑΜΟΙΒΑΙΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ από την έναρξη της λειτουργίας του (1.6.1992) μέχρι σήμερα (8 Ιουλίου '93) επέτυχε απόδοση (συμπεριλαμβανομένου και του μερίσματος 21%) που το κατατάσσει μέσα στις πρώτες θέσεις των Α/Κ της κατηγορίας του ενώ την αντιστοιχεί περίοδο το καθαρό ενεργητικό του παρουσίασε αύξηση κατά 67%, ο δε αριθμός των κυκλοφορούντων μεριδίων κατά 46%. Ας σημειωθεί ότι για το ίδιο διάστημα ο Γενικός Δείκτης του Χρηματιστηρίου των Αθηνών υπέστη απώλειες της τάξης του 4%.

Το HELVEITIA ΑΜΟΙΒΑΙΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ το οποίο διατίθεται στο κοινό από την 1.4.1993 παρουσιάζει ήδη απόδοση 5,54%, το ενεργητικό του αυξήθηκε κατά 57%, ο δε αριθμός των κυκλοφορούντων μεριδίων κατά 49%. Σημειώνεται ότι η διάθεση των ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ της HELVEITIA στο επενδυτικό κοινό πραγματοποιείται από το δίκτυο πωλήσεων του Ασφαλιστικού Ομίλου της HELVEITIA το οποίο έχει άριστα εκπαιδευθεί στην Ν εν γένει λειτουργία του θεσμού των Αμοιβαίων Κεφαλαίων.

### ΣΥΓΧΑΡΗΤΗΡΙΑ ΣΤΟΝ "ΠΕΛΟΠΟΝΝΗΣΙΑΚΟ"

Τα συγχαρητήριά του για τον ΠΕΛΟΠΟΝΝΗΣΙΑΚΟ της ΑΧΑΙΑ CLAUSS έδωσε στον Δ/ντα Σύμβουλο της εταιρείας κ. Αχιλλέα Νερούτσου, ο επικεφαλής των Βέλγων γευστηριωτών, οι οποίοι συμμετείχαν στη γευστική δοκιμή ελληνικών κρασιών που έγινε στο Ευρωπαϊκό Κοινοβούλιο.

Η διοργάνωση των εκδηλώσεων για την παρουσίαση των ελληνικών κρασιών, οι οποίες πραγματοποιήθηκαν από τις 29/6 - 1/7 στο Ευρωπαϊκό Κοινοβούλιο στις Βρυξέλλες, έγινε από τον Ο.Π.Ε. σε συνεργασία με την Ένωση Ευρωπαϊκών Δημοσιογράφων και τον ΣΕΒΟΠ.

Ήταν μια αξιόπαινη πρωτοβουλία προβολής του ελληνικού κρασιού και παρουσίασης των υψηλών ποιοτικών

αποτελεσμάτων τα οποία έχει να επιδείξει η σύγχρονη ελληνική οινολογία.

Ο ΠΕΛΟΠΟΝΝΗΣΙΑΚΟΣ της ΑΧΑΙΑ CLAUSS ξεκίνησε στις Βρυξέλλες, όπως και παντού, όπου παρουσιάζεται, στο εξωτερικό. Ήδη στη Γερμανία διακινείται ευρύτατα από τη γνωστή, μεγάλη αλυσίδα σουπερ-μάρκετ "REWE".

### ΓΕΝΙΚΗ ΣΥΝΕΛΕΥΣΗ ΤΗΣ Α.Α.Ε. "ΑΣΤΗΡ"

Με κερδοφόρα αποτελέσματα έκλεισε η χρήση 1992. Τα κέρδη της Εταιρείας ανήλθαν στο ποσό του 241,8 εκατ. δραχμών έναντι ποσού 7,3 εκατ. δραχμών της προηγούμενης χρήσης 1991.

Η Γενική Συνέλευση ενέκρινε την αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου κατά 446,4 εκατ. δραχμές και αποφάσισε τη διανομή δωρεάν μετοχών στους παλαιούς μετόχους, με αναλογία 1,20 νέες μετοχές σε κάθε 20 παλαιές.

Επίσης μετά από πολλά χρόνια, η Εταιρεία έδωσε μερίσμα συνολικού ποσού 141.960.000 δρχ.

Η ανοδική πορεία της Εταιρείας συνεχίζεται και κατά το τρέχον έτος 1993. Συγκεκριμένα, το πρώτο 5μηνο του 1993, η παραγωγή των ασφαλιστηρίων αυξήθηκε κατά 21%. Ειδικά ο Κλάδος Ζωής παρουσίασε αύξηση κατά 30% και ο Κλάδος Γενικών Ασφαλίσεων κατά 15% ενώ παράλληλα οι δαπάνες παρά τη θεματική αύξηση του δικτύου αυξήθηκαν μόνο κατά 6%.

Το Διοικητικό Συμβούλιο την 6/7/93 συγκροτήθηκε σε σώμα με την ακόλουθη σύνθεση:

ΣΠΥΡΟΣ ΚΑΡΑΛΟΣ	Πρόεδρος Δ.Σ.
ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΚΟΥΜΑΝΤΑΚΗΣ	Αντιπρόεδρος Δ.Σ.
ΒΑΣΟΣ ΧΑΡΔΑΛΙΑΣ	Σύμβ. Γεν. Δ/ντής Α.Α.Ε. "ΑΣΤΗΡ"
ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ ΑΝΑΣΤΟΠΟΥΛΟΣ	
ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΥ	
ΣΠΥΡΟΣ ΒΕΡΟΝΙΚΗΣ	
ΕΥΣΤ. ΓΟΥΡΟΜΙΧΑΛΗΣ	
ΣΥΒΙΑ ΙΩΑΝΝΙΔΟΥ	
ΑΝΤΩΝΙΟΣ ΚΩΤΣΗΣ	
ΑΧΙΛΛΕΑΣ ΡΑΖΕΦΣΚΥ	
ΙΩΑΝΝΗΣ ΣΤΡΑΤΗΓΑΚΗΣ	
ΚΩΝ/ΝΟΣ ΤΑΒΛΑΡΙΩΝΗΣ	
ΚΩΝ/ΝΟΣ ΦΙΛΙΠΠΟΥ	
ΣΤΑΜΟΣ ΧΑΤΖΗΚΩΣΤΑΝΤΗΣ	

### Η ΚΥΠΡΟΣ ΣΥΜΜΕΤΕΧΕΙ ΣΤΟ 17ο ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΤΗΣ LIMRA (ΕΥΡΩΠΗΣ)

Έληξαν με επιτυχία πρόσφατα οι εργασίες του 17ου Συνεδρίου της LIMRA (Life Insurance Marketing and Research Association) που πραγματοποιήθηκε από 23-25 Ιουνίου 1993 στο Εδμβούργο της Σκωτίας. Το φετινό συνέδριο της LIMRA (Ευρώπης) είχε σαν κεντρικό θέμα τους παρά-

γοντες εκείνους που συμβάλλουν στην επιτυχία του Ασφαλιστικού Μάρκετινγκ μέσα σε συνθήκες έντονου ανταγωνισμού.

Ο Πρόεδρος της LIMRA (Ευρώπης) κ. Α. Γεωργίου, Διευθύνων Σύμβουλος της Universal Life κλειώνοντας τις εργασίες του συνεδρίου έδωσε μια σφαιρική εικόνα των τάσεων και προβλεπμάτων που απασχολούν τη σύγχρονη Ευρωπαϊκή Ασφαλιστική Βιομηχανία. Μέσα σ' ένα περιβάλλον γαλαξιών αλλαγών, η μελλοντική επιβίωση των Ασφαλιστικών Εταιρειών θα εξαρτηθεί όχι μόνο από την ικανότητά τους να προσαρμόζονται στις αλλαγές αλλά και από την διορατικότητά τους να τις προβλέψουν. Η επένδυση στην ποιοτική εξυπηρέτηση και ο προσανατολισμός προς τις ανάγκες των πελατών μας, αποτελούν τα κλειδιά στην αντιμετώπιση των σύγχρονων απαιτήσεων της Βιομηχανίας. Θα χρειαστεί μια συνολική μετακίνηση, ανέφερε χαρακτηριστικά ο Πρόεδρος της LIMRA (Ευρώπης), από τον παραδοσιακό ιεραρχικό τρόπο διαχείρισης των Ασφαλιστικών Οργανισμών σε ένα νέο δυναμικό πνεύμα Διεύθυνσης, με χαρακτηριστικό του την ευελιξία, την προσαρμοστικότητα και τον αυστηρό προσανατολισμό προς τον πελάτη. Αν έχουμε επιλέξει το δρόμο που οδηγεί στην Επιτυχία, τόνισε ο κ. Α. Γεωργίου, είναι απαραίτητο να μετακινηθούμε από τους Κανονισμούς προς τους Στόχους, από τα Προϊόντα στις Αγορές και από την Ιεραρχία στο Δίκτυο.

ΟΙ ΚΟΡΥΦΑΙΟΙ ΤΗΣ AGF KOSMOS ΣΤΗΝ ΑΙΓΥΠΤΟ

Τον περασμένο Μάρτιο πραγματοποιήθηκε ένα ακόμη επιτυχημένο και μεγάλο ταξίδι που η ασφαλιστική εταιρεία AGF KOSMOS είχε προγραμματίσει το 1992 για την επιβράβευση των καλύτερων παραγωγών Ζωής.

### ΤΟ Δ.Σ. ΤΗΣ ΛΕΣΧΗΣ ΤΗΣ COMMERCIAL UNION

Συγκροτήθηκε το νέο Διοικητικό Συμβούλιο της Λέσχης του ομίλου των εταιριών COMMERCIAL UNION. Το απαρτίζουν οι:

Πρόεδρος: ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΠΑΛΑΙΟΛΟΓΟΣ  
Γεν. Γραμματ.: ΚΩΝ/ΝΟΣ ΠΟΥΛΟΣ  
Ταμίας: ΜΑΡΓΑΡΙΤΑ ΠΑΣΧΑΛΗ  
Κοσμητόρας: ΑΝΤΩΝΗΣ ΑΡΒΑΝΙΤΗΣ  
Δημ. Σχέσ.: ΑΝΑΣΤΑΣΙΑ ΚΟΝΤΕΑ

Με την ευκαιρία αυτή, το Περιοδικό μας απευθύνει θερμά συγχαρητήρια στην υπό τον κ. Γ. Παλληκάρη προηγούμενη Διοίκηση, για το έργο που επιτέλεσε κατά την διάρκεια της θητείας της.

### ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΣ ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ

Άμεσο ενδιαφέρον έδειξε ο Πανελληνίος Σύνδεσμος Ασφαλιστικών Συμβούλων στο άρθρο της εφημερίδας "Ελευθεροτυπία", το οποίο αναφέροταν στο ζήτημα της συνταξιοδότησης στη χώρα μας και στις

διαφορές που παρουσιάζουν ο κρατικός και ο ιδιωτικός φορέας.

Με επιστολή τους στη Διεύθυνση της εφημερίδας παρέθεσαν τα επιχειρήματα και τις προτάσεις τους.

### ΓΥΝΑΙΚΕΙΟ ΡΕΚΟΡ ΣΤΑ ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ (360.000.000 δραχμές σε ένα πελάτη)

Μια ασφαλίστρια της INTERNATIONAL LIFE κατέκτησε το ρεκόρ πωλήσεων αμοιβαίων κεφαλαίων διαθέτοντας σ' ένα πελάτη της τίτλους αξίας 360.000.000 δραχμών του σταθερού Αμοιβαίου Κεφαλαίου της INTERNATIONAL ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ.

Πρόκειται για την Κα Λίτσα Φιλιππίου που έχει στο ενεργητικό της σε εξη μήνες πωλήσεις ύψους 400.000.000 δραχμών. Η Κα Φιλιππίου είναι Unit Manager στη Διεύθυνση Πωλήσεων του κ. Π. Μελέστα στο Παγκράτι.

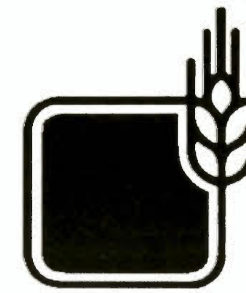
Ας σημειωθεί ότι το σταθερό Αμοιβαίο Κεφάλαιο της INTERNATIONAL 4πλασίασε το ενεργητικό του από την 1η Ιανουαρίου 1993 έως σήμερα.

### ΟΙ ΚΟΡΥΦΑΙΟΙ ΤΗΣ AGF KOSMOS ΣΤΗΝ ΑΙΓΥΠΤΟ

Τον περασμένο Μάρτιο πραγματοποιήθηκε ένα ακόμη επιτυχημένο και μεγάλο ταξίδι που η ασφαλιστική εταιρεία AGF KOSMOS είχε προγραμματίσει το 1992 για την επιβράβευση των καλύτερων παραγωγών Ζωής.

Οι κορυφαίοι παραγωγοί πέρασαν επτά αξέχαστες μέρες στο Κάιρο, Λούξορ και Ασουάν με ξεναγήσεις και πλούσιο πρόγραμμα. Στο ταξίδι συμμετείχαν με επικεφαλής τον Διευθυντή Πωλήσεων κ. Νίκο Παπανδρέου οι κ.κ.:

Μ. Αβραμίδη, Χ. Αγαδάκος, Ε. Αλεξάνδρου, Ε. Ανθή, Γ. Αργυρίδης, Ε. Αποστολάκη, Ο. Γιαννακούλα, Π. Γιάννου, Μ. Γρηγορίου, Ε. Γρίβα, Π. Γυρτάτος, Χ. Δερβέτζης, Μ. Δέτσας, Σ. Δημόπουλος, Β. Δράκου, Μ. Ιωαννίδης, Π. Ιωαννίδης, Ι. Ιωαννίδου, Ε. Καλημέρης, Η. Καμπουρόπουλος, Καραγκούνη, Χ. Καρακερέζη, Δ. Καραμούλας, Κ. Καρατζά, Ε. Κατσίκη, Β. Κίτσος, Δ. Κοσιβάκης, Ι. Κυριακίδης, Μ. Κώνστα, Ε. Κωνσταντινίδου, Δ. Λυτρίδης, Ι. Μαριούκας, Χ. Μπαλατζίδης, Κ. Μπισσίνη, Α. Νικολάου, Ι. Μαντουδίδη, Η. Μπάκας, Θ. Μπατάλας, Α. Μπάτρη, Α. Μπουσδογιάνης, Α. Ορφανός, Γ. Ουσταμασιδίου, Μ. Παντελέων, Κ. Παπαδοπούλου, Γ. Παπαδόπουλος, Μ. Παπάρογλου, Π. Παναγιωτίδης, Δ. Πρωτόγερας, Α. Σαχινίδης, Β. Σδραύκου, Ε. Σικαλιδής, Α. Σινάκος,



# 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 συμβεί

# 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 ήσυχοι. Γιατί είναι ένα πλήρες πρόγραμμα ασφάλισης, σχεδιασμένο ειδικά για τα σύγχρονα Ελληνικά νοικοκυριά και ασφαλιζει:

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

- ΚΑΙ ΤΑΥΤΟΧΡΟΝΑ εσάς και την οικογένεια σας, με ασφάλιση Αστικής Ευθύνης Οικογενειάρχη και ασφάλιση Προσωπικού Ατυχήματος.

### ΚΑΙ ΓΙΑ ΙΔΙΟΚΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΓΙΑ ΕΝΟΙΚΙΑΣΤΕΣ

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

### ΕΠΙΠΛΕΟΝ

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

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

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

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

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

(βάλτε ένα σταυρό στο σωστό τετράγωνο)



# ALFA PLAN



# ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Σ. Σκαπινάκης, Δ. Σφρίκας, Σ. Σπυριδής, Δ. Συρίγος, Ν. Τσεκούρας, Α. Τσολακούδη, Ε. Τσούλος, Χ. Τσούλου, Γ. Χατζάκος, Ε. Χατζή, Μ. Χατζή, Ι. Χρήστου, Μ. Χριστοφάκη.

### AGF KOSMOS

Η ασφαλιστική AGF KOSMOS, πρωτοπόρος στην κάλυψη του δύσκολου τομέα που λέγεται μηχανοκίνητος αθλητισμός από το 1965, ήταν ο βασικός χορηγός του φετινού 40ού ΡΑΛΛΥ ΑΚΡΟΠΟΛΙΣ που διεξήχθη από 29 Μαΐου - 2 Ιουνίου 1993.

### ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ

Στις 25 Ιουνίου 1993 πραγματοποιήθηκε η Γενική Συνέλευση των Μετόχων της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ.

Τον Διοικητή της ΑΤΕ κ. Μανώλη Κεφαλογιάννη εκπροσώπησε ο Υποδιοικητής κ. Δ. Μπλιάκος ο οποίος αναφέρθηκε στο εντυπωσιακό οικονομικό αποτέλεσμα της Εταιρίας κατά το 1992, το οποίο ανήλθε σε δρχ. 816 εκατομμύρια και την έφερε στην πρώτη θέση από πλευράς κερδών, μεταξύ των Ελληνικών Ασφαλιστικών Εταιριών Ζωής.

Στην Γενική Συνέλευση παρέστη ως εκπρόσωπος της Αγροτικής Ασφαλιστικής ο Διευθύνων Σύμβουλος της Εταιρίας κ. Κων/νος Μπιάκος.

### NATIONALE - NEDERLANDEN

Η NATIONALE - NEDERLANDEN ένας από τους μεγαλύτερους ασφαλιστικούς οργανισμούς στην χώρα μας, αποδεικνύει έμπρακτα ότι βρίσκεται "κοντά" σε κάθε άνθρωπο που θα μπορούσε να του φανεί χρήσιμη.

Το Διοικητικό Συμβούλιο της εταιρίας αποφάσισε και χρηματοδότησε την αγορά ενός φορητού ηλεκτρονικού συστήματος γραφής BRAILLER, γραφομηχανή και εκτυπωτή, το οποίο καλύπτει αρκετές από τις ανάγκες επικοινωνίας των τυφλών ή των ατόμων με εξασθενημένη όραση.

Η NATIONALE - NEDERLANDEN δώρισε αυτό το σύστημα γραφής στον Οίκο Τυφλών Καλλιθέας.

Η δωρεά αυτή αποτελεί μέρος της προσπάθειας της εταιρίας να συνεισφέρει στις ανάγκες του κοινωνικού συνόλου και να βελτιώσει την ποιότητα ζωής στην χώρα μας.

### INTERNATIONAL LIFE

Σύμφωνα με τα στατιστικά στοιχεία του Α' πενταμήνου 1993 η Ασφαλιστική Εταιρία Ζωής INTERNATIONAL LIFE του Ομίλου Εταιριών INTERNATIONAL-AACHENER UND MUNCHENER είχε αύξηση στο καρτοφυλάκιο της Ζωής (ασφάλι-

στρα) 89% σε σύγκριση με την αντίστοιχη περίοδο του 1992.

### Ο.Α.Σ.Ε.

Το τετράμηνο των διαπραγματεύσεων εργοδοτών και εργαζομένων στις Ασφαλιστικές Εταιρίες για την Συλλογική Σύμβαση απέδειξε την πλήρη αφεργεγυότητα και αναξιοπιστία των πρώτων.

Η Ιδιωτική Ασφάλιση λανσάρεται σαν η σύγχρονη και σίγουρη εξασφάλιση των ποικίλων αναγκών των Ελλήνων πολιτών. Η ανάπτυξη του κλάδου (εξατίας και της υποβάθμισης της κοινωνικής ασφάλισης με την πρόσφατη νομοθεσία) είναι ραγδαία. Το μερίδιο συμμετοχής στο ΑΕΠ αυξάνεται χρόνο με το χρόνο. Η παραγωγή και τα κέρδη αυξάνουν τόσο, όσο σε κανένα ίσως άλλο κλάδο της Οικονομίας μας.

Και όμως, οι εργαζόμενοι στις Ασφαλιστικές Εταιρίες απ' ενός μεν πένονται (εισαγωγικός μισθός από 1.7.92, 96.105 μικτά) απ' ετέρου στερούνται και των στοιχειωδέστερων εργασιακών κατοχυρώσεων, ενώ είναι αυτοί που με την εργασία τους "φτιάχνουν" τους εργοδότες. Οι τελευταίοι:

- 1) Αρνούνται να υπογράψουν ΜΙΑ ΣΥΜΒΑΣΗ με κοινούς όρους για όλο τον κλάδο.
- 2) Αρνούνται την θέπιση επιτροπής διαλόγου με τους εκπροσώπους των εργαζομένων.
- 3) Αρνούνται να πάρουν μέτρα για την ανεργία του κλάδου που ο ανταγωνισμός θα διογκωθεί.
- 4) Αρνούνται να διευκολύνουν τα 9 μέλη του Δ.Σ. του κλαδικού σωματείου στην κάλυψη των συνδικαλιστικών αναγκών 5000 εργαζομένων σε 140 Εταιρίες.
- 5) Οι ιδιωτικές ασφαλιστικές εταιρίες ενώ διαφημίζουν και πουλάνε ομαδικά ασφαλιστήρια σε εργαζόμενους άλλων επιχειρήσεων, εργοστασίων κλπ. αρνούνται να υπογράψουν την κάλυψη των εργαζομένων τους με κλαδικό ομαδικό ασφαλιστήριο.
- 6) Το εργασιακό τοπίο των ιδιωτικών ασφαλιστικών εταιριών είναι αναχρονιστικό.
- 7) Οι Εταιρίες δεν ικανοποιούν τα λογικά και δίκαια αιτήματά μας για την ΣΣΕ 93.

Το συνδικαλιστικό κίνημα του κλάδου πρέπει να χρησιμοποιήσει όλα τα μέσα που διαθέτει για να πειθαναγκάσει τους εργοδότες να δώσουν αυτά που πρέπει. Και η πραγματικότητα είναι ότι δεν αξιοποιήθηκαν μέχρι στιγμής όλες οι ευκαιρίες. Οι ευθύνες θα καταλογισθούν στο Συνέδριο της 30/6/93. Υπάρχουν όμως πολλά που μπορούν να γίνουν. Οι εργαζόμενοι του κλά-

δου θα πρέπει να συσπειρωθούν γύρω από τον Σύλλογο και την Ομοσπονδία και να ενισχύσουν την διαπραγματευτική του θέση.

### ΤΟ ΜΕΤΟΧΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ - VICTORIA ΖΩΗΣ ΣΕ 15 ΔΙΣ.

Η Γενική Συνέλευση της εταιρίας ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ - VICTORIA ΖΩΗΣ, μέλους του Ομίλου ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ - VICTORIA, κατά τη συνεδρίαση τις 25/6/1993, εκτός άλλων, αποφάσισε την αύξηση του Μετοχικού Κεφαλαίου κατά 400 εκατ. δραχμές.

Μετά απ' αυτό, το Μετοχικό Κεφάλαιο της Εταιρίας ανέρχεται, σε 1.5 δισεκατ. δραχμές.

### ΕΘΝΙΚΗ

Στις 17 Ιουνίου 1993 στα κεντρικά γραφεία της ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ, υπογράφηκε συμβόλαιο Προσωπικών Ατυχημάτων που θα καλύπτει τους μελλοντικούς πελάτες των προϊόντων "OMRON" (πιεσόμετρα και θερμόμετρα) της εταιρίας Γ. ΛΕΟΥΣΗΣ Ε.Π.Ε.

Το συμβόλαιο υπέγραψαν ο Γενικός Διευθυντής της Εθνικής Ασφαλιστικής κος Λάμπρος Κόκκινος και ο Γενικός Διευθυντής της Γ. ΛΕΟΥΣΗΣ Ε.Π.Ε., κος Γιώργος Λεούσης.

Στην υπογραφή παρευρέθησαν οι κ.κ. Ν. Νικολόπουλος, Ν. Γρηγοράκης, Ι. Κανδυλιώτης, Ε. Σπλιτωπούλου και η παραγωγός ασφαλίσεων κα Κάλη Παραβάντη.

### ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ

Επισκέφθηκε τα γραφεία της ασφαλιστικής εταιρίας ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ο Πτέρραρχος Γκέρμαν Στεπάνοβιτς Τιτόβ, ο δεύτερος Κοσμοναύτης που μετά τον Γιούρι Γκαγκάριν βρέθηκε στο διάστημα και ολοκλήρωσε αρκετές πλήρεις περιστροφές γύρω από τη Γη. Ο Πτέρραρχος Τιτόβ διετέλεσε Βουλευτής και είναι Διευθυντής του Ρωσικού Διαστημικού Προγράμματος. Έχει τιμηθεί με την ανώτατη διάκριση του "Ηρώα του Ρωσικού Λαού".

Η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ήταν η πρώτη ασφαλιστική εταιρία που εξέδωσε ασφαλιστήριο με το οποίο ασφάλισε τη ζωή των πρώτων αμερικανών αστροναυτών που πήγαν στη Σελήνη. Και ο Πτέρραρχος Τιτόβ θέλησε με την επίσκεψή του αυτή να τιμήσει το πρωτοποριακό πνεύμα της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ.

Κατά τη διάρκεια της παραμονής του στα γραφεία της Εταιρίας ο Πτέρραρχος Τιτόβ είχε την ευκαιρία

να συναντηθεί με τον ιδρυτή της κ. Αλέξανδρο Ταμπουρά, με τον διευθύνοντα σύμβουλο κ. Παύλο Ψωμιάδη καθώς και με στελέχη της εταιρίας.

"Όλοι μας είμαστε κοσμοναύτες πάνω σ' ένα διαστημόπλοιο που ονομάζεται Γη. Και όπως οι κοσμοναύτες πρέπει να δουλεύουν συντονισμένα και αρμονικά, σαν ένας άνθρωπος, για να οδηγήσουν το διαστημόπλοιο τους στον προορισμό του με ασφάλεια, έτσι κι όλοι εμείς πρέπει να μάθουμε να ζούμε ειρηνικά πάνω στον πλανήτη μας".

Μ' αυτά τα λόγια, ο Πτέρραρχος Τιτόβ έδωσε το στίγμα της ανθρωπιάς του και της μεγαλοσύνης που διακρίνει έναν άνθρωπο ο οποίος, παρ' ότι είχε κάθε δικαίωμα να αισθάνεται ξεχωριστός, έδειξε μια ιδιαίτερη σεμνότητα.

Ο διευθύνων σύμβουλος της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ κ. Παύλος Ψωμιάδης έδωσε στον Πτέρραρχο Τιτόβ αναμνηστικό δίσκο επί τη ευκαιρία της επίσκεψής του στην Ελλάδα.

### Η "ΑΣΤΗΡ" Α.Α.Ε. ΑΣΦΑΛΙΖΕΙ ΤΗΝ ΣΤΑΡ ΕΛΛΑΣ 1993

Το Δίκτυο Ασφαλείων Ζωής του Πάνου Μπαρουμεριώτη μέσω του ασφαλιστή Στέλιου Κουμαντάκη, μετά από τελετή στη Διεύθυνση Πωλήσεων της Ασφαλιστικής Εταιρίας "ΑΣΤΗΡ" ασφάλισε την Σταρ ΕΛΛΑΣ '93 πριν από το ταξίδι της για την διεκδίκηση του τίτλου Μις Υφήλιος.

### ALLIANZ Υψηλοί ρυθμοί ανάπτυξης

### ALLIANZ ΥΨΗΛΟΙ ΡΥΘΜΟΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ

Η ALLIANZ ΑΕΓΑ στο 1ο πεντάμηνο του 1993 επέτυχε αύξηση παραγωγής στους πλύν Αυτοκινήτων Κλάδους κατά 50.5% σε σύγκριση με το αντίστοιχο περσινό διάστημα.

Για τον Κλάδο Αυτοκινήτων η αύξηση ανήλθε στο 35.2% αντανάκλωντας την επίπτωση από την συγκράτηση των τιμολογίων ιδίως των προαιρετικών καλύψεων, (όπως Πυρκαγιάς - Κλοπής - Ζημιών ασφαλισμένου οχήματος κ.λπ.), ώστε να είναι προστά στον μέσο ιδιοκτήτη Ι.Χ. επιβατηγού αυτοκινήτου για εξασφάλιση και της δικής του περιουσίας.

### ΕΘΝΟΣ ΑΣΠΙΣ - ΠΡΟΝΟΙΑ

Καταπληκτική και πολύ επιτυχημένη η διαφήμιση μέσω του Έθνους. Υπενθυμίζουμε το αξιόλογο σλό-

# «ΔΙΑΔΟΧΙΚΗ ΣΥΝΤΑΞΗ»



## Εξασφαλίζει διαδοχικά εσάς, τη σύζυγό σας και τα παιδιά σας! Οι άλλες;

«Διαδοχική Σύμβαση». Η ειδική σύμβαση που σας ανταμείβει για τους κόπους μιας ολόκληρης ζωής.

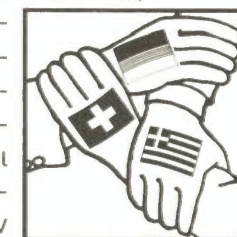
Πριν όμως αποφασίσετε να ασφαλιστείτε, φροντίστε να εξασφαλίσετε όλη την οικογένειά σας.

Με μια σύμβαση που καλύπτει διαδοχικά, εσάς και τη σύζυγό σας, ισόβια και μεταβιβάζεται ακόμα και στα παιδιά σας. Τη «Διαδοχική Σύμβαση». Το νέο, ευέλικτο συνταξιοδοτικό πρόγραμμα της Ατλαντικής Ένωσης.

Για περισσότερες πληροφορίες τηλεφωνήστε στο τηλ. 779 7383 κ. Γ. Γεωργακόπουλο.

Γιατί μόνο η τριεθνής δύναμη -

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ, BALOISE, DEUTSCHER RING - με σύνολο ενεργητικού και αντασφαλιστών 110 δισεκατομμύρια δολάρια και 186 γραφεία πώλησης σε όλη την



Ελλάδα μπορεί να σας εγγυηθεί μια καλύτερη σύμβαση. Τη Διαδοχική Σύμβαση! Οι άλλες;

Κεντρικά γραφεία:  
Λεωφ. Μεσογείων 71 και  
Μιχαλακοπούλου



Μεγάλη σε μέγεθος, μεγαλύτερη σε ασφάλεια.

καν: "Η Ασπίς - Πρόνοια ασφαλίζει το Έθνος". Συγχρητρήτρια στον κ. Δημόπουλος και στους δημιουργούς αυτής της συνεργασίας!

#### ALLIANZ

Σημαντική αύξηση παραγωγής ανερχόμενη σε 134% επέτυχε η Allianz Ζωής στο πρώτο πεντάμηνο του δεύτερου χρόνου λειτουργίας της.

Ο Κλάδος Ατομικών Ασφαλίσεων σε σχέση με το αντίστοιχο πεντάμηνο του 1992 παρουσίασε αύξηση 187%, ο δε Κλάδος Ομαδικών Ασφαλίσεων παρουσίασε αύξηση 56%.

Η θεαματική αυτή άνοδος οφείλεται στην συνεχή ενίσχυση του δυναμικού πωλήσεων που σήμερα αριθμεί ήδη περίπου 60 μονάδες παραγωγής αλλά και στα συνεχώς βελτιούμενα και διευρυνόμενα προϊόντα της.

#### Ο ΟΜΙΛΟΣ ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ - VICTORIA ΚΑΙ Η ΕΤΑΙΡΙΑ "ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΔΟΥΚΑ ΕΠΕ" ΣΥΝΕΡΓΑΖΟΝΤΑΙ

Συμφωνητικό ασφαλιστικής συνεργασίας υπέγραψαν ο Όμιλος Ασφαλιστικών Εταιριών ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ - VICTORIA και η "ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΔΟΥΚΑ ΕΠΕ".

Στο σημερινό σημείο οι διαχειριστές της εταιρίας "ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΔΟΥΚΑ ΕΠΕ" κ.κ. Γεώργιος και Κωνσταντίνος Δούκας και ο Πρόεδρος του Δ.Σ. του Ομίλου ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ - VICTORIA κ. Γεώργιος Ταρνατώρος - Αναγνώστου κατά την υπογραφή του συμφωνητικού.

#### ΕΓΚΑΙΝΙΑ ΝΕΟΥ ΓΡΑΦΕΙΟΥ ΖΩΗΣ ΤΗΣ Α.Α.Ε. "ΑΣΤΗΡ"

Η Ασφαλιστική Εταιρία "ΑΣΤΗΡ" στα πλαίσια του εκσυγχρονισμού και της αναβάθμισης των παρεχομένων υπηρεσιών της προς τους ασφαλισμένους της, πρόσθεσε στη σειρά των καταστημάτων της ένα νέο Γραφείο Ζωής, στην περιοχή της Καλλιθέας, τα εγκαίνια του οποίου έγιναν πριν λίγες μέρες.

Σε σύντομη ομιλία του, μετά τον καθιερωμένο αγιασμό, ο Γενικός Διευθυντής της Εταιρίας, κ. Βάσος Χαρδαλιάς αναφέρθηκε μεταξύ άλλων στις συνεχείς προσπάθειες που καταβάλλονται από πλευράς Εταιρίας, για την καλύτερη εξυπηρέτηση των πελατών της και διαβεβαίωσε τα στελέχη του νέου Γραφείου, αλλά και τον δοκιμασμένο στις ασφαλιστικές γνώσεις Διευθυντή του κ. Βασίλη Γκουβά, για την αμέριστη συμπαράστασή του στη νέα τους προσπάθεια.

Παρέστησαν ο Πρόεδρος Ανάπτυξης Εργασιών και μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου κ. Γ. Κουμαντάκης, καθώς και τα μέλη του Δ.Σ. Ι. Φινοκαλιώτης και Στ. Χατζηκωνσταντής, στελέχη της Εταιρίας, ασφαλιστές και πολύς κόσμος.

#### ΕΛΛΗΝΟ-ΒΡΕΤΑΝΙΚΗ

Εγκαινιάστηκε το νέο γραφείο της Ελληνοβρετανικής στην Καλλιθέα. Το γραφείο βρίσκεται στην οδό Θησέως 15 στον 1ο όροφο.

Διευθυντής του Υποκαταστήματος ορίστηκε ο κ. Βασίλης Μουντάκης.

#### ΝΕΟ ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΤΗΣ ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΙΚΗΣ ΖΩΗΣ ΣΤΗΝ ΑΓ. ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ

Πραγματοποιήθηκαν με επιτυχία τα εγκαίνια του καινούργιου υποκαταστήματος της ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΙΚΗΣ ΖΩΗΣ στην Αγ. Παρασκευή.

Η διευθύντρια του υποκαταστήματος κα Στ. Κατσουνάκη, Περιφερειακός Διευθυντής, επεστράτευσε όλο της το μεράκι για τη δημιουργία αυτού του γραφείου που βρίσκεται σε πολύ κεντρικό σημείο της Αγ. Παρασκευής, στη Μεσογειών 405, δίπλα στην πλατεία.

Στην εκδήλωση παρευρέθηκαν όλα τα γηγενικά στελέχη της Εταιρίας, μεταξύ των οποίων οι κκ Ι. Δ. Παλαιολόγος, Επίτιμος Πρόεδρος, Δ.Ι. Παλαιολόγος, Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος, Γ. Στράφτης, Διευθυντής Marketing και Πωλήσεων, Τ. Λυσιμάχου, Σύμβουλος Διευθύνσεως Marketing και Πωλήσεων.

Παρέστη επίσης σύσσωμο το πωλησιακό δυναμικό του υποκ/τος καθώς και πολλοί προσκεκλημένοι.

Την εκδήλωση χαιρέτησε ο κος Δ. Παλαιολόγος, ο οποίος τόνισε την προσφορά της κας Σ. Κατσουνάκη, του κου Ε. Μπεγέτη, Agency Manager του υποκαταστήματος, καθώς και των ανθρώπων τους στην ανάπτυξη της Εταιρίας. Εδώ θα πρέπει να σημειωθεί ότι η κα Κατσουνάκη ανήκει στους βετεράνους της Ε/Β αφού έχει κλείσει δεκαετή και πλέον επιτυχή συνεργασία με την Εταιρία.

Με το παραπάνω υποκατάστημα που προστέθηκε στο δίκτυο, η ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΙΚΗ αριθμεί τώρα πάνω από 85 γραφεία σε όλη την Ελλάδα.

Το "ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ" εύχεται κάθε επιτυχία στην κα Κατσουνάκη, στον κο Μπεγέτη, καθώς και σε ολόκληρο το πωλησιακό δυναμικό του καινούργιου υποκαταστήματος.

#### Η NATIONALE -

#### NEDERLANDEN ΕΠΕΚΤΕΙΝΕΤΑΙ ΚΑΙ ΣΤΗΝ ΚΙΝΑ

Οι αρμόδιες αρχές της Λαϊκής Δημοκρατίας της Κίνας χορήγησαν άδεια λειτουργίας Γραφείου εκπροσωπήσεως της NATIONALE - NEDERLANDEN στην Σαγκάη.

Το Γραφείο αυτό θα είναι το πρώτο της NATIONALE - NEDERLANDEN στην Λαϊκή Δημοκρατία της Κίνας. Μετά την χορήγηση της σχετικής άδειας η εταιρία προτίθεται να το μετατρέψει σε υποκατάστημα απ' όπου θα αρχίσει να προωθεί ασφαλιστικά προγράμματα και υπηρεσίες. Αυτό αποτελεί το πρώτο βήμα της διείσδυσης της NATIONALE - NEDERLANDEN στη μεγάλη αγορά του ενός και πλέον δισεκατομμυρίου κατοίκων της χώρας.

Η Τράπεζα ING, Μέλος του Ομίλου της Internationale Nederlanden Group έχει ήδη γραφεία στο Πεκίνο και στην Σαγκάη και πρόσφατα έλαβε άδεια να ιδρύσει υποκατάστημα στο Σεν-Τσεν.

Η Internationale Nederlanden Group θεωρεί ότι οι αγορές της Άπω Ανατολής έχουν σημαντικά περιθώρια ανάπτυξης. Ήδη λειτουργούν γραφεία και εταιρίες του Ομίλου στο Χόνγκ-Κόνγκ, Ταϊβάν, Κορέα, Ιαπωνία, Ινδονησία, Σιγκαπούρη, Μαλαισία, Ταϊλάνδη, Βιετνάμ, Ινδία, και Φιλιππίνες.

#### ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΑΤΛΑΝΤΙΚΗΣ ΕΝΩΣΗΣ - AMERICAN EXPRESS BANK

Η ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ και η AMERICAN EXPRESS BANK ανακοίνωσαν επίσημα τη συνεργασία τους στην ασφαλιστική κάλυψη καταθετών μετά την υπογραφή συμφωνίας που έγινε στα τέλη Ιουνίου 1993 στα γραφεία της AMERICAN EXPRESS.

Στην υπογραφή της συμφωνίας παρέστησαν (από δεξιά στην φωτογραφία), ο κ. Γ. Καραμωτουσάκης Διευθύνων Σύμβουλος και Περιφερειακός Μέσος Ανατολής της Τράπεζας, ο κ. P. Schofield, Senior Di-



rector της Τράπεζας, η κα Ο. Κυριαζή Director Retail Development Product, ο κ. Δ. Σπανός Υπεύθυνος Ομαδικών Ασφαλίσεων, ο κ. Γ. Λαπατάς Γενικός Διευθυντής της ΑΤΛΑΝΤΙΚΗΣ και ο κ. Α. Λυμπέρης, Διευθυντής Οικονομικών Υπηρεσιών της ΑΤΛΑΝΤΙΚΗΣ.

#### ΟΙ ΥΠΑΛΛΗΛΟΙ ΤΗΣ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΕΘΕΛΟΝΤΕΣ ΑΙΜΟΔΟΤΕΣ - ΔΩΡΗΤΕΣ ΣΩΜΑΤΟΣ

Οι υπάλληλοι της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ευαισθητοποιμένοι στο πιο πάνω θέμα, έχουν δημιουργήσει Τράπεζα αίματος σε συνεργασία με το Αρεταιείο Νοσοκομείο, όπου δύο φορές το χρόνο προσφέρουν αίμα σε κινητή μονάδα του πιο πάνω Νοσοκομείου.

Στις 30/6/93, έγινε η 18η κατά σειρά εθελοντική αιμοδοσία. Η προσπάθεια αυτή των υπαλλήλων και η κοινωνική της προέκταση ολοκληρώνεται με τη μαζική συμμετοχή τους στην εθελοντική δωρεά σώματος, σε συνεργασία με την Εταιρία ΠΕΠΡΟΖΩ.

#### Ο κ. Κ. ΑΛΒΑΝΟΣ ΚΑΤΑΓΓΕΛΕΙ

Στο περιοδικό μας ο κ. Κ. Αλβανός, πρώην πρόεδρος Συνδέσμου Συντονιστών με fax στις 30/6/93 κοινοποίησε επιστολή - καταγγελία για αντιπαγγελματική συμπεριφορά διευθυντή και ασφαλιστή μεγάλης ασφαλιστικής εταιρείας, που κατά τη γνώμη του, καθώς "έσπασαν" συμβόλαιο σε ισχύ άλλου συναδέλφου άλλης μεγάλης εταιρείας.

Ο κ. Αλβανός ελπίζει πως ο Σύλλογος Συντονιστών και ο Σύλλογος Ασφαλιστικών Συμβούλων θα ενεργήσει τα δέοντα ώστε να κρατηθεί σε καλό επίπεδο ο ανταγωνισμός και η άποψη του κόσμου για τους ασφαλιστές. Εμείς θα επανέλθουμε με λεπτομέρειες...

**ΓΡΑΨΟΥ 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 ΑΞΙΖΟΥΝ ΚΑΛΥΤΕΡΗ ΜΕΤΑΧΕΙΡΙΣΗ!

• ΣΤΗΡΙΞΕ ΤΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΣΟΥ ΤΗΝ ΔΙΚΗ ΣΟΥ ΦΩΝΗ!

• ΣΤΕΙΛΕ ΤΙΣ ΑΠΟΦΕΙΣ ΣΟΥ, ΖΗΤΗΣΕ ΝΑ ΣΥΝΕΡΓΑΣΘΟΥΜΕ!

ΟΘΩΝΟΣ ΚΑΙ ΦΙΛΕΛΛΗΝΩΝ 3 (4ος όροφος)  
ΠΛ. ΣΥΝΤΑΓΜΑΤΟΣ - ΑΘΗΝΑ  
ΤΗΛ.: 3229394 FAX: 3221525

#### ΔΕΛΤΙΟ ΕΓΓΡΑΦΗΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗ "ΝΑΙ"

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ .....  
ΕΤΑΙΡΙΑ: .....  
Δ/ΣΗ ΕΤΑΙΡΙΑΣ: .....  
Δ/ΣΗ ΟΙΚΙΑΣ: .....  
ΤΑΧ. ΚΩΔΙΚΑΣ: ..... 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**  
**ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ**  
**με αποδείξεις!**



**Πως θ' ανάψετε "φωτιές"**  
**στους στόχους**  
**των ασφαλιστών σας;**

**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



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 - αμοιβαία  
 κεφάλαια, Τηλ.: 6399384 - 5228912)

ΙΑΤΡΙΚΑ ΘΕΜΑΤΑ  
**Δημ. Λινός**, (ιατρός καθηγητής  
 παν/μίου Αθηνών - Κηφισίας 227  
 Τηλ.: 8064548 - 8060632)

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΘΕΜΑΤΑ  
**Αθ. Παπανδρόπουλος**

ΘΕΜΑΤΑ ΕΟΚ  
**Α.Δ. Θεοδωράκης**

ΓΥΝΑΙΚΕΙΑ ΘΕΜΑΤΑ  
**Μαρία Λιλιουπούλου**

ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ  
**Λάμπρος Καραγεώργος**

ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΕΙΔΗΣΕΙΣ - ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ  
**Νίκος Β. Κωνσταντόπουλος**

ΚΥΠΡΟΣ  
**Πάμπος Θεράπης**

ΤΡΑΠΕΖΕΣ  
**Σπύρος Βαλάτας**

ΚΑΛΙΤΕΧΝΙΚΗ 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

**ALL COVER PLAN**

**Ολοκληρωμένη Προστασία Κατοικίας**



**Για κάθε κίνδυνο χωρίς "κουραστικούς" όρους και εξαιρέσεις**

**ΙΔΙΟΚΑΤΟΙΚΗΣΗ**

Κάλυψη κτιρίου και περιεχομένου

**ΕΝΟΙΚΙΑΣΗ**

Κάλυψη περιεχομένου

**ΕΚΜΙΣΘΩΣΗ**

Κάλυψη κτιρίου

Το σπίτι. Εδώ στεγάζεται η οικογενειακή ευτυχία, τα σχέδια και οι προοπτικές σας. Όμως στις πυκνοκατοικημένες πόλεις που ζούμε, οι κίνδυνοι που το απειλούν "μέσα και έξω" είναι καθημερινοί και αναπάντεχοι. Φωτιά, κλοπή, σεισμός, ατυχήματα, κ.λ.π. Γι' αυτό η **Nationale-Nederlanden** δημιούργησε το νέο πρωτοποριακό πρόγραμμα ολοκληρωμένης προστασίας κατοικίας **ALL COVER PLAN** για κάθε κίνδυνο. Έτσι, οποιαδήποτε "σχέση" και αν έχετε με το σπίτι σας-Ιδιοκατοίκηση, Ενοίκιαση, Εκμίσθωση- μπορείτε τώρα να αποκτήσετε την πλέον σύ-

χρονη ασφαλιστική κάλυψη για αυτό. Το νέο πρόγραμμα **ALL COVER PLAN** έχει μελετηθεί και σχεδιαστεί για να καλύπτει τις τρεις ξεχωριστές ανάγκες που δημιουργούν οι σημερινές συνθήκες ζωής. Είναι δυναμικό και ευέλικτο χωρίς κουραστικούς όρους ασφάλισης και χωρίς εξαιρέσεις με την εγγύηση της **Nationale-Nederlanden**. Γι' αυτό, μιλήστε σήμερα κιόλας στον Ασφαλιστικό σας Σύμβουλο και "κλείστε" το ασφαλιστήριο συμβόλαιο του σπιτιού σας, που ταιριάζει αποκλειστικά σε σας και στη "σχέση" που έχετε μαζί του.

**Nationale-Nederlanden**

**εγγύηση για το παρόν και το μέλλον**

Λεωφ. Συγγρού 198, 176 71 Αθήνα, Τηλ.: 95.93.412, 95.93.513, 95.06.911-31, Fax: 95.87.371

# ΤΩΡΑ ΥΠΑΡΧΕΙ ΤΡΟΠΟΣ ΝΑ ΓΙΝΟΥΝ ΤΑ ΛΟΓΙΑ, ΕΡΓΑ...

ΣΥΣΤΗΜΑ ΥΓΕΙΑΣ

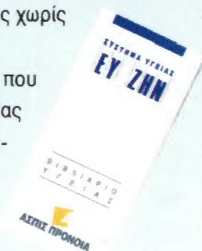
## ΕΥ ΖΗΝ

**Ό**ταν ένας ασφαλιστικός οργανισμός έχει την εμπειρία να σχεδιάσει και τη δύναμη να εφαρμόσει ένα ολοκληρωμένο σύστημα υγείας, τότε τα λόγια μπορούν να γίνουν έργα και το «ευ ζην», πραγματικότητα.

Αυτή είναι η νέα πραγματικότητα στην υγεία. Το Σύστημα Υγείας «ΕΥ ΖΗΝ» της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ, που σας εξασφαλίζει: • ΝΟΣΗΛΕΙΑ ΥΨΗΛΟΥ ΕΠΙΠΕΔΟΥ • ΧΩΡΙΣ ΟΡΙΑ • ΚΑΛΥΨΗ ΕΩΣ ΚΑΙ 100% • ΑΝΤΙΠΛΗΘΩΡΙΣΤΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ • ΙΣΟΒΙΑ ΚΑΛΥΨΗ • ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΤΗΣ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΣ • ΚΑΛΥΨΗ ΠΡΟΫΠΑΡΧΟΥΣΩΝ ΑΣΘΕΝΕΙΩΝ • ΑΥΞΗΣΗ ΤΩΝ ΚΑΛΥΨΕΩΝ-BONUS • ΕΞΟΝΟΣΟΚΟΜΕΙΑΚΗ ΚΑΛΥΨΗ • ΑΠΕΥΘΕΙΑΣ ΠΛΗΡΩΜΗ και ακόμα, • ΚΑΡΤΑ CHECK-UP για έναν πλήρη προληπτικό ιατρικό έλεγχο, μια φορά το χρόνο, στα καλύτερα διαγνωστικά κέντρα και, • ΒΙΒΛΙΑΡΙΟ ΥΓΕΙΑΣ που σας ανοίγει τις πόρτες της νοσηλείας χωρίς καμία απολύτως διαδικασία.

Αυτά είναι τα βασικά σημεία που ολοκληρώνουν το σύστημα υγείας της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ και της δίνουν το δικαίωμα να το ονομάζει «ΕΥ ΖΗΝ».

Ένα δικαίωμα που τώρα έχουμε όλοι!



*Για να ζούμε  
καλύτερα*

**ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ**

ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ  
ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ - ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ - ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ  
ΚΗΦΙΣΙΑΣ 62, 151 25 ΜΑΡΟΥΣΙ, ΤΗΛ. 6898960 - 73, 6898990 - 89, FAX 6898974