

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

# ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ



*Χρόνια Πολλά!*  
Το "ΝΑΙ" προτείνει:  
Ανοίξτε την πόρτα!



# Πάντα σε επαφή.

Με την Προηγμένη Κινητή Τηλεφωνία TELESTET:

- Άψογη κάλυψη σε παγκόσμιο επίπεδο.
- Άψογη επαφή, χωρίς διακοπές ή παρεμβολές.

Εξασφαλίστε σήμερα:

- Απεριόριστη ελευθερία κινήσεων και επιλογών.
- Άμεση επαφή με όλο τον κόσμο, απ' όπου κι αν βρίσκεστε.

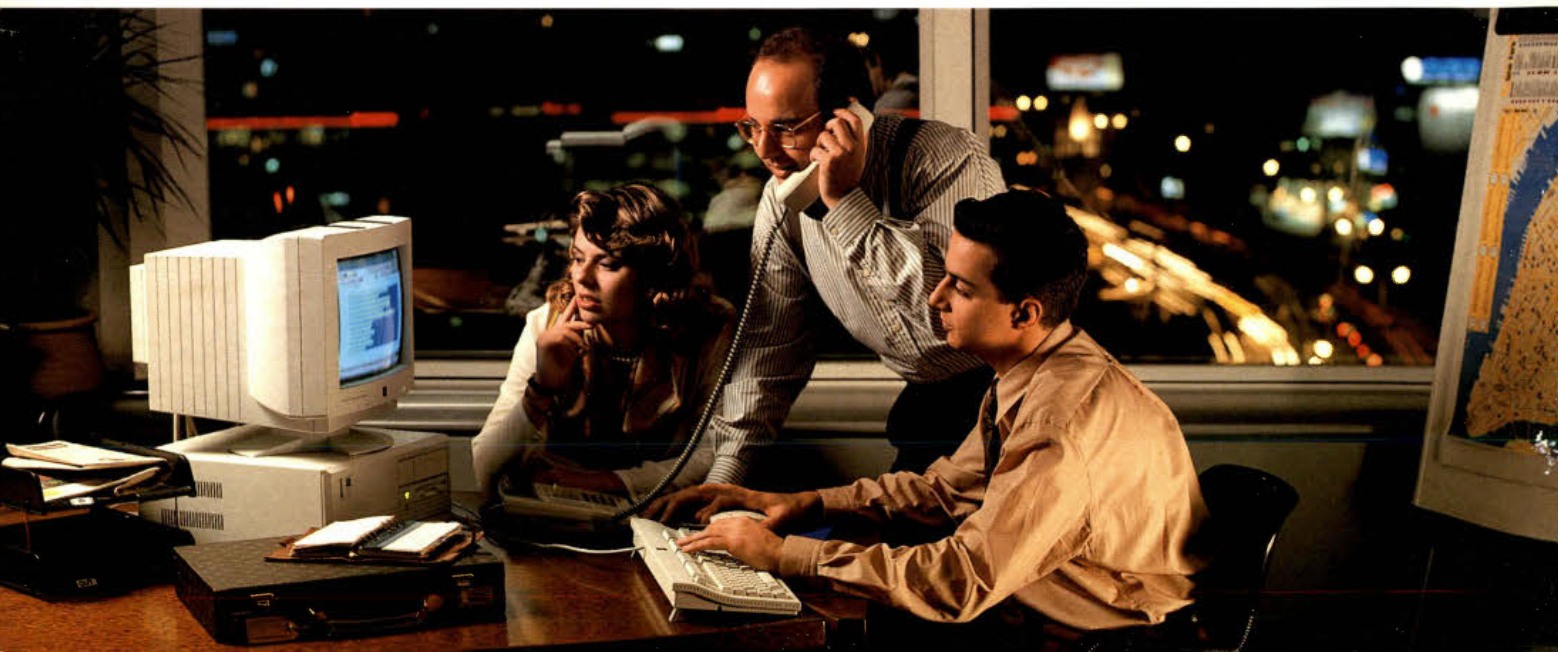
Γιατί... Κινητή Τηλεφωνία, σημαίνει TELESTET.

Τηλεφωνήστε τώρα: Περιοχή Αττικής: **126**  
(χωρίς χρέωση) • Πανελλαδικά: **093/33 33 33**  
(χωρίς χρέωση για τους συνδρομητές TELESTET).

...και θα είστε πάντα σε επαφή.

**TELESTET**<sup>®</sup>  
ΠΡΟΗΓΜΕΝΗ ΚΙΝΗΤΗ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑ

Spot Thompson



# Γράμματα στο "ΝΑΙ"

## Η ΔΥΝΑΜΙΣ δίνει... δύναμη στο ΝΑΙ!

Αγαπητέ κ. Σπύρου,

Ξεφυλλίζοντας το 24ο τεύχος του "ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΝΑΙ" ένιωσα την ανάγκη να σας στείλω την επιστολή αυτή και να σας συγχαρώ για το ωραίο έργο που επιτελείτε μέσα στην Ασφαλιστική μας Αγορά.

Σαν παλιός ασφαλιστής που έχω συμπληρώσει 35 χρόνια μέσα στην αγορά μας αυτή και έχοντας διαθέσει πολλά χρόνια ασχολούμενος με τα κοινά, νομίζω πως έχω την ευχέρεια να ξεχωρίζω τα φροντισμένα ασφαλιστικά έντυπα που, θα συμφωνήσετε μαζί μου, είναι ελάχιστα.

Το "ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ" στα 24 τεύχη που κυκλοφόρησε μέχρι τώρα, διατήρησε ένα υψηλό επίπεδο και σας εύχομαι να συνεχίσετε κρατώντας πάντα το περιοδικό στο ίδιο επίπεδο.

Με φιλικούς χαιρετισμούς  
**Νικόλαος Σταματόπουλος**  
Διευθύνων Σύμβουλος "ΔΥΝΑΜΙΣ"

## Εντυπώσεις για το περιοδικό "ΝΑΙ"

- 1) Ο τίτλος του περιοδικού **ΝΑΙ** δηλώνει θέση και πίστη.
- 2) Το θαυμάσιο φύλλο του περιοδικού.
- 3) Η εκπληκτική φωτογραφία.
- 4) Η ευαισθησία που βγαίνει μέσα από αυτό το περιοδικό γύρω από τις ασφαλίσεις σαν να επρόκειτο για περιοδικό τέχνης.
- 5) Οι αξιόλογες παρατηρήσεις του εκδότη, η ευαισθησία του και προ πάντων η **Ανθρωπιά του!!!!**
- 6) Οι έξυπνοι τρόποι προσέγγισης των πελατών που υποδεικνύει ο εκδότης και οι θαυμάσιοι παραλληλισμοί του.
- 7) Το υπέροχο ποίημα "οι Αρειανοί" της κ. Παντελή. Και μόνο ότι επέλεξε αυτό το ποίημα ο εκδότης, δείχνει την ανησυχία του και την απέραντη προσπάθεια να μείνει **Άνθρωπος**.
- 8) Οι καταπληκτικές και παραδειγματικές ιστορίες του, προκειμένου

να εμφυσήσει θάρρος, δύναμη, ήθος, ανθρωπιά, σεμνότητα σ' ένα καλό ασφαλιστή.

Με τις καλύτερες ευχές μου για Επιτυχία

Με εκτίμηση και θαυμασμό  
στο πρόσωπό σας  
**Στέλλα Γανωτή**

## Ευγνωμοσύνη στο ΝΑΙ και στην ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ

Αγαπητέ κ. Σπύρου,

Είμαι και εγώ ένας από τους αναγνώστες του θαυμάσιου περιοδικού σας, πιστεύοντας ότι είναι το πλέον απαραίτητο εργαλείο στην υπηρεσία του σύγχρονου ασφαλιστή.

Η ύλη που παρουσιάζεται στο περιοδικό είναι ενδιαφέρουσα και οι πληροφορίες σε ό,τι αφορά τις **ασφάλειες ζωής** απόλυτα κατατοπιστικές. Πιστεύω επίσης ότι τόσο εσείς, όσο και το επιστημονικό προσωπικό που συνεργάζεστε, προσφέρετε σημαντικές υπηρεσίες στη σύγχρονη κοινωνία μας και ιδιαίτερα στους αναγνώστες.

Παράλληλα, με την ευκαιρία της αποστολής της συνδρομής μου, θα ήθελα μέσω της επιστολής μου, να εξάρω τις προσπάθειες των κων **ΛΕΟΠΟΥΛΟΥ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗ** και **ΣΚΟΥΛΑΤΟΥ ΔΗΜΗΤΡΙΟΥ**, Διευθυντού περιφερειακής του υποκ/τος Πανόρμου και manager αντίστοιχα, για την στήριξη που μου παρέχουν, παρά την μακρόχρονη απουσία μου από την περιοχή Αθηνών για οικογενειακούς λόγους. Στα πρόσωπά τους ξεχώρισα την ανθρωπιά που τόσο λείπει σήμερα από τη ζωή μας, αλλά και τη σωστή καθοδήγησή τους σε επαγγελματικά θέματα.

Πραγματικά παρά τις δυσκολίες που όλοι γνωρίζουμε στον κλάδο, μου δίνουν κάθε μέρα και περισσότερη δύναμη να συνεχίσω αυτό που πίστεψα στην ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ, την εξυπηρέτηση των αναγκών του σύγχρονου εργαζόμενου και την άμεση επίλυση των ασφαλιστικών θεμάτων που τον απασχολούν.

Εύχομαι να έχετε την δυνατότητα να δημοσιεύσετε μέρος ή όλη την επιστολή μου.

**Κώστας Μυστηριδής**  
ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ ΖΩΗΣ

## Το ΝΑΙ επιτυχημένο και απαραίτητο για ασφαλιστές και Managers

Αγαπητέ Βαγγέλη,

Εύχομαι κατ' αρχή, ύστερα από τις καλοκαιρινές διακοπές μας ΚΑΛΟ ΧΕΙΜΩΝΑ με ΥΓΕΙΑ και ΕΠΙΤΥΧΙΕΣ.

Με σχετικά λίγη καθυστέρηση, λόγω των διακοπών μας, έρχομαι να σε ευχαριστήσω ΘΕΡΜΑ για την ΑΨΟΓΗ από κάθε άποψη παρουσίαση των εγκαινίων του Υποκ/τος μου.

Με τιμά ιδιαίτερα, που μέσα από το τόσο πετυχημένο και απαραίτητο για ασφαλιστές και managers περιοδικό σου, κατέλαβε για πρώτη ίσως φορά τρεις ολόκληρες σελίδες η αναφορά σου.

Δείχνει η ενέργειά σου αυτή πόσο πολύ ξέρεις σαν συνάδελφος να εκτιμάς το τόσο δύσκολο και αποφασιστικό έργο μας σαν managers στην ασφαλιστική βιομηχανία.

Και πάλι σ' ευχαριστώ για τα τόσα "μπράβο" στην 20χρονη προσφορά στην εταιρία μας.

Με αγάπη  
**Κώστας Αναγνώπουλος**  
Δ/ντής Υποκ/τος INTERAMERICAN



# ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

## ΝΑΙ

ΤΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ  
ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ



**92  
ΠΟΙΟΝ  
ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ  
ΨΑΧΝΕΤΕ;**

Δεν κυκλοφορούν στην αγορά τέλει και ιδανικοί υποψήφιοι ασφαλιστές. Αρκετοί όμως θέλουν να γίνουν καλοί ασφαλιστές!

**38  
ΤΡ. ΛΥΣΙΜΑΧΟΥ:**

Πέρασε η εποχή του "αναπνέει άρα πουλάει"



**52  
ΠΕΤΡΟΣ ΑΔΑΜΙΔΗΣ:**

Οι άνθρωποι της INTERAMERICAN ΚΥΠΡΟΥ έχουν στόχο την προσφορά υπηρεσιών ποιότητας!



**42  
ΣΜΑΡΟΥΛΑ ΠΑΝΤΕΛΗ:**

Ο ασφαλιστής είναι ο ύψιστος πωλητής γιατί πουλάει την αξία του υπάρχω.



- 16 Το λόγο έχουν σήμερα οι διευθυντές Πωλήσεων
- 26 Γ. Μανθάτης:  
Θα ανταγωνιστούμε επάξια τους ξένους κολοσσούς
- 32 Κ. Κουβελιώτης:  
Είναι επιτυχία επαναλαμβανόμενη, που στέλνει ανθρώπους στις πρώτες θέσεις!
- 45 Ο ασφαλιστής και η ασφαλίστρια το ανθρώπινο πρόσωπο της HELVETIA!
- 49 Οι σελίδες της Κύπρου
- 66 Από την πρώτη γραμμή
- 72 Εν Ολίγοις
- 78 ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ:  
Πρόσω Ολοταχώς
- 86 Διεθνές Περισκόπιο



*Όσοι εργάζονται στο "ΝΑΙ"  
σας ευχόμαστε Χρόνια Πολλά  
& Καλό 1994!*



ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ  
ΤΟΥ ΣΥΓΧΡΟΝΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ  
ΑΦΜ: 19581649  
Ιδιοκτήτης Εκδότης: **ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ Γ. ΣΠΥΡΟΥ**

ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ: **Σάββας Τσάσσης** (Δημοσιογράφος), **Σμαρούλα Παντέλη** (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 Τηλ.: 8064548 - 8060632), ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΘΕΜΑΤΑ **Αθ. Παπανδρόπουλος**, ΘΕΜΑΤΑ ΕΟΚ **Α.Δ. Θεοδωράκης**, ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ **Λάμπρος Καραγεώργος**, ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΕΙΔΗΣΕΙΣ - ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ **Ν. Β. Κωνσταντόπουλος**, ΤΡΑΠΕΖΕΣ **Σπύρος Βαλάτας**, ΚΑΛΛΙΤΕΧΝΙΚΗ ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ **Θοδωρής Ντεκώ**, (Τηλ.: 9229207), ΦΩΤΟΣΥΝΘΕΣΗ "SET" **Ε. ΑΝΤΩΝΙΟΥ ΟΕ**, (Τηλ.: 6464835), ΦΙΛΜΣ - ΜΟΝΤΑΖ **ΑΠΩΗ ΕΠΕ**, (Τηλ.: 2920934), ΕΚΤΥΠΩΣΗ ΤΥΠΟΣ **ΕΛΛΑΣ ΕΠΕ**, (Τηλ.: 8062205)

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: 6.000 δρχ. - Εταιρείες - Οργανισμοί: 25.000 δρχ. - Φοιτητές: 4.000 δρχ. - Αριθμ. Λογαριασμού ΕΘΝ. ΤΡΑΠΕΖΑ ΕΛΛΑΔΟΣ για πληρωμή συνδρομών: 51342181/104

# ΑΓΙΑ ΝΥΧΤΑ

Άγια νύχτα σε προσμένουν  
με χαρά οι Χριστιανοί  
και με πίστη ανυμνούμε,  
τον Θεό δοξολογούμε  
μ' ένα στόμα, μια φωνή.

Η ψυχή μας φτερουγίζει  
πέρα στ' άγια τα βουνά  
όπου ψάλλουν οι αγγέλοι  
απ' τα ουράνια θεία μέλη  
στον Σωτήρα "ωσαννά".

Στης Βηθλεέμ ελάτε όλοι  
τα βουνά τα ιερά  
και μ' ευλάβεια μεγάλη  
κει που άγιο φως προβάλλει  
προσκυνήστε με χαρά.

# Χριστούγεννα '93

Η γέννηση του Χριστού και οι μάγοι (ΙΕΡΑ ΜΟΝΗ ΜΕΓΑΛΟΥ ΜΕΤΕΩΡΟΥ)  
Έκδοση (INTERAMERICAN 1990)



ΟΗΡΩΑΗΘΩΝΝΙΓΑΤΕΝΤΩΣ  
ΑΧΙΕΡΑΚΑΙΓΡΑΤΩΣΤΟΥ  
ΛΑΔΕΠΝΘΑΙΕΣΤΩΘΧΩΤΕΝΤΕ

ΗΒΡΕΦΟΚΤΩ

ΟΙΡΟ ΤΕΡΕΝΙ  
ΑΣ  
ΡΑΧΗ  
ΚΑΙΤΩ

# Χριστούγεννα '93

“Η Παρθένος σήμερον τόν υπερούσιον τίκτει, καί ἡ γῆ τό σπήλαιον τῷ ἀπροσίτῳ προσάγει· ἄγγελοι μετὰ ποιμένων δοξολογοῦσι, μάγοι δέ μετὰ ἀστέρος ὁδοιποροῦσι· δι’ ἡμᾶς γάρ ἐγεννήθη παιδίον νέον, ὁ πρό αἰώνων Θεός”.

**Χ**ιλιάδες χεῖλη και καρδιές θράδου Χριστουγέννων θα ψάλλουν στον δικό τους ρυθμό και φέτος ὕμνους Χριστουγέννων μπροστά σε κάποιο τέμπλο στις ορθόδοξες εκκλησίες.

Χιλιάδες ευχαριστίες, χιλιάδες ευχές, χιλιάδες παρακάλια μυστικά σαν λαμπάδες και κεράκια από τα εκατομμύρια Ελλήνων “όπου γης”. Χιλιάδες ξενητεμένα ελληνόπουλα θ’ αφήσουν τις κρύες πρωτεύουσες, τα μεγαθήρια, τους “σιδηροπολιτισμούς”, τους ισχυρούς της γης και τους συννεφιασμένους ουρανοὺς τους και θα ῥθουν να πέσουν γονατιστοὶ να μεταλάβουν, να πάρουν αντιδώρο, να πάρουν πολιτισμό, να πάρουν φως, να πάρουν ζωή, να μιλήσουν τη γλώσσα της αγάπης στην μοναδική ελληνική γλώσσα που διάλεξε να γραφεί η Αγία Γραφή... “Ἐπησκέψατο ἡμᾶς ἐξ ὕψους ὁ Σωτὴρ ἡμῶν, ἀνατολή ἀνατολῶν καί οἱ ἐν σκότει καί σκιά εὖρομεν τὴν ἀλήθειαν· καί γὰρ ἐκ τῆς Παρθένου ἐτέχθη ὁ Κύριος”.

*Ἄρνια Πολλά!*



# Το CNN, οι Έλληνες ασφαλιστές και οι καμπάνες της Αγίας Τριάδας Αγρινίου!

**Η** Αγία Τριάδα Αγρινίου είναι περιοχή, συνοικία και εκκλησία στην πόλη του Αγρινίου που έτυχε να μεγαλώσω στα παιδικά μου χρόνια εκεί γύρω στη δεκαετία του 60.

Μέρες Χριστουγέννων δύο πράγματα μου έμειναν αδέχαστα. Οι καμπάνες της Αγίας Τριάδος που μας καλούσαν νύκτα Χριστουγέννων και οι ξεπιτεμένοι που γύριζαν από διάφορα μέρη του κόσμου κι ήτανε παρόντες στην φωτισμένη εκκλησία. Από το δεξιά τέμπλο που καθόμαστε τα παιδιά, ξεχώριζα τους "ξένους" με τα ακριβά ρούχα, τις γυναίκες με τα κόκκινα παλτά, τα λουστρίνια μαύρα παπούτσια, τα μικρά τους που τα κρατούσαν κοντά τους και δεν έρχονταν μαζί μας. Πάλευα να πάρω απάντηση, πώς νάναι εκεί μακριά σ' άλλες πολιτείες, στην Αμερική, στην Ιταλία, στη Γερμανία, στην Αυστραλία... Δεν μπορούσα να εξηγήσω γιατί άφηναν τις ξακουσμένες χώρες κι έρχονταν εκεί στις φτωχογειτονιές μας.

Πολλά χρόνια αργότερα που έτυχε να επισκεφτώ τις μεγαλύτερες πρωτεύουσες του κόσμου, βρήκα την απάντηση για τους ξεπιτεμένους Έλληνες που ξοδεύουν τους μισθούς ενός χρόνου για να κάνουν λίγες μέρες Χριστούγεννα σε κάποια Αγία Τριάδα και ν' ακούσουν τις καμπάνες της λειτουργίας στα χωριουδάκια και τις γειτονιές της πατρίδας, στην Ήπειρο, την Κρήτη, στη Μακεδονία, στη Θεσσαλία, στην Πελοπόννησο, στη Θράκη, στα νησιά...

Αυτές τις γειτονιές, αυτές τις φωτισμένες μορφές απ' τα κεριά και τις λαμπάδες Χριστουγέννων, αυτά τα φώτα που ανάθουν ένα-ένα μέσα στη νύκτα, σπιτό το σπιτό, χωριό το χωριό, πόλη την πόλη, δεν τα βρίσκει στις κρύες πατρίδες της ξενιτιάς. Αυτή την αγάπη "μέρα που είναι σήμερα", αυτά τα "Χρόνια Πολλά Γιώργο", "Χρόνια Πολλά κυρα-Βασιλική", "Χρόνια Πολλά κυρα-Ουρανία, κυρα-Ειρήνη, κυρα-Αθηνά, κυρ-Μήτσος", αυτό το "ήρθανε τα παιδιά απ' τα ξένα"; δεν υπάρχει πουθενά στον κόσμο.

Θυμάμαι χαράματα το "από καρδιάς" ψάλλισμα του πατέρα, λέγοντας το "Η Παρθένος σήμερα", καθώς ετοιμαζότανε πρωί-πρωί δίνοντας "παράδειγμα" και πώς "πετούσε" τα σκεπάσματα λέγοντας "άντε, σπκω-



θείτε, δεν ακούσατε την καμπάνα; Τι στο "Δι' ευχών" θα πάμε; Ήρθανε από Αμερική οι άλλοι και εμείς κοιμόμαστε;

Ναι, αυτός ο πολιτισμός του Έλληνα, αυτή η συμμετοχή της φιλοσοφίας στην καθημερινότητα αυτή, η ικανότητα του Έλληνα να δίνει "πνοή", "ζωή", και πνευματικά μηνύματα παντού, δεν υπάρχει στους "σιδηροπολιτισμούς" στις "προηγμένες" βιομηχανικές χώρες, στις πόλεις που ζουν στη "σκιά των εργοστασίων"... Γι' αυτό και βλέπεις αυτή την επιστροφή ξενιτεμένων. Υπάρχει ένα θαυμάσιο ποίημα του Ζαχαρία Παπαντωνίου για όλους αυτούς που πήραν κάποιο τριάνο ξενιτεμού:

"Στον κάμπο με τα χρυσά κλήματα, στη θάλασσα των αμπελιών μας πήγαινε το τριάνο - μια Κυριακή πρωί, μια ρόδινη ανατολή. Στη θάλασσα των αμπελιών, εκεί ακούσαμε την καμπάνα μια Κυριακή πρωί, την καμπάνα της λειτουργίας! Γνωρίζεις ψυχή μου αυτόν τον ήχο; Για ξένους τόπους ξεκινήσαμε, για συννεφιασμένους ουρανοί. Άσπρα χωριά φεύγουν μπροστά μας άσπρα καμπαναριά κάνουνται στις τούφες των δενδρών. Οι ράχες γέμισαν ρόδα - στον κάμπο χύνεται ο ψαλμός της καμπάνας! Πού την πας την ανία σου; Σαν άσπρο σύννεφο περιστερών, σαν περιστέρια με καμαρωτό στήθος, σαν περιστέρια με νύχια κοράλινα, πετούν με τον ήχο της καμπάνας στον αέρα οι στοχασμοί των χωρικών που πάνε στην λειτουργία!

Ας μπορούσες μαζί με τους στοχασμούς των να πετάξεις απάνω απ' την πεδιάδα! Ας

μπορούσες να κατέβεις μαζί του, σε καθαρό νεράκι, να σταθείς μαζί τους σε μπαλκόνι με βασιλικά! Είναι πρωί τριανταφυλλένιο, είναι Κυριακή.

Τούτα τα βουνά που ροδίζουν στην ανατολή κράτησέ τα στα βάθη σου φτωχή μου ψυχή. Τούτες οι χρυσές Ελλάδες που φεύγουν σήμερα γύρω απ' το τριάνο, θάρχονται στις νύχτες της ξενιτιάς σου. Τούτα τα λουλούδια των χωραφιών θα φυτρώουν στους γκρεμούς της απελπισίας σου στην άβυσσο της ανίας σου - για να τα τρυγιάς κάτω από βροχή κι ομίχλη.

Γνωρίζεις ψυχή μου αυτόν τον ήχο; Η καμπάνα σε ρωτά για πού ξεκίνησες. Η καμπάνα σε ρωτάει πώς λησιμόνησες τον Κύριον ημών... Ω! απάνου απ' τη χρυσή πεδιάδα, τούτο το πρωί της Κυριακής, άκουσε σκυφήτη τον ήχο που σε κρίνει! Γύρισε πίσω".

Αυτά έλεγε ο Ζαχαρίας Παπαντωνίου, αυτά άκουγαν κι ακούνε όλα μας τα ξεπιτεμένα παιδιά ως σήμερα σε όλα τα μέρη του κόσμου κι επιμένουν να κάνουν Χριστούγεννα σε κάποια Αγία Τριάδα!

Η Ελλάδα είναι η πιο άμορφη χώρα του κόσμου! Κοιτάξτε στο ατέλειωτο ζάνιγκ του CNN στις γειτονιές της γης και δεν θα βρείτε πουθενά την ελληνική γεγονιά, τις ελληνικές εκκλησίες, τον ελληνικό τρόπο ζωής, το ελληνικό χαρούμενο σπιτό τα Χριστούγεννα μεσμέρι με το κρασάκι, το μαγειρεμένο χοιρινό φρικασέ της μαμάς, ή το κρέας στο φούρνο με πατάτες, το χριστόψωμο το ράδιο να παίζει ελληνικά τραγούδια, τα γελαστά πρόσωπα που συγχωρούν κι αγαπάνε "μέρα που είναι σήμερα". Πουθενά δεν θα βρεις τόσα και τόσο ειλικρινή "χρόνια πολλά" στους δρόμους, πουθενά δεν θα βρεις τόσα "ανοικτά" σπιτά να γιορτάζουν με παρέες συγγενείς και φίλους, τόσα κεράσματα που φιλεύουν ένα κουραμπιέ, ένα μελομακάρονο, ένα σπιτικό γλυκό, ένα μεζέ από πλούσιο ή φτωχό, σε χωριό και πόλη. Πουθενά στον κόσμο δεν θα βρεις τόσα μαζεμένα σπιτά πλάι-πλάι και το καθένα με μια γλάστρα, ένα γεράνι, μια ροδιά, ένα βασιλικό, μια φρέζα, μια τριανταφυλλιά, μια γαρδένια. Πουθενά δεν θα βρεις λαό με τάση συμμετοχή στη ζωή.

Πώς να χορτάσουν τα ξεπιτεμένα ελληνόπουλα με κονσερβές, με "εμφιαλωμένες"

εκδηλώσεις, με ίδια κουπιά και κιβώτια, με μάρκα, με δολλάρια, με προϊόντα σταμπαρισμένα από ημερομηνίες λήξεως από ατέλειωτες πανομοιότυπες σειρές, από προκάτ κατασκευές. Τα προϊόντα της ξενιτιάς είναι ψίκουλα για χοντρούς εφήμερους σπουργίτες. Τι ξέρουν τα ξένα σπουργίτια της αυλής από τα πετάγματα των αετών! Πώς να βολευτούν στα κλουβιά έλληνες που πέταγαν σε γαλάζιους ουρανοί ως τον ήλιο! Παιρνουν πλοία και τρέινα, παίρνουν αυτοκίνητα και αεροπλάνα κι έρχονται αφήνοντας τους αντιγραφείς του πολιτισμού μας και τους κλεπταποδοχούς των προϊόντων ελληνικής τέχνης να κόβουν εισιτήρια στα Μουσεία δείχνοντας τα Ελγίνεα, την Αφροδίτη της Μήλου, την Νίκη της Σαμοθράκης... Έρχονται στην πατρίδα να ακύψουν στις καθαρές πηγές, έρχονται να γεμίσουν τις κούφτες και καρδιές τους στις βρύσες του πολιτισμού μας στις εκκλησίες μας, στα χωριά μας, στις γειτονιές μας, στις καρδιές των ελλήνων, στο λαό μας που όπου κι όπ κάνει έχει πολιτισμό, έχει να δείξει, έχει να διδάξει σαν τις σκορπισμένες εδώ και εκεί εκκλησίες, σαν τα σκορπισμένα παντού αγάλματα και μάρμαρα του Παρθενώνα, του Σούνιου, της Ολυμπίας, της Δωδώνης, της Κνωσσού, της Βεργίνας και που είναι και ήτανε ανοικτά διδακτήρια για όλους με σκέπη τον ουρανό, χωρίς κλειδιά, χωρίς κλειστές πόρτες, ένα με το περιβάλλον, ένα με την ζωή, ένα γη κι ουρανό, χθες και σήμερα.

Η Ελλάδα εξήγαγε πολιτισμούς, οι ελληνικές αποικίες των Ελλήνων ήτανε κέντρα πολιτισμού δεν ήτανε πρεσβείες οικονομικών συμφερόντων για πωλήσεις προϊόντων. Το Βυζάντιο διέσωσε και διέδωσε πολιτισμούς για να φτιάξουν την αναγέννησή τους οι Δυτικοί, αλλά και σήμερα η Ελλάδα εξάγει ανθρώπους, "μουλά" που λαμπρύνουν τα καλύτερα επιστημονικά κέντρα.

Οι Έλληνες σαν μια "στολιά" μελάνι σε ποτήρι νερό όπου κι αν πάνε αλλάζουν με την παρουσία τους γύρω. Ψάξτε το λίγο και απαντήστε πόσοι λαοί έχουν τα σύγχρονα βραβεία Νόμπελ του Ελύτη και Σεφέρη, δείτε τον σωτήρα γιατρό Παπανικολάου, τον Μητρόπουλο, τον Θεοδωράκη, τον Χατζηδάκη, την Μ. Κάλλας, την Μελίνα, τους εφοπλιστές, τον Ωνάση, τον Νιάρχο, τον Λάτση αλλά και τους ανώνυμους εργάτες μας που έφτιαξαν ξένες οικονομίες και επιχειρήσεις.

Αν βγάλετε τις ελληνικές λέξεις απ' τα λεξικά του κόσμου θα μείνουν με τα εξώφυλλα και οι σοφοί τους θα γίνουν "μουγγοί" παρατηρητές χωρίς "έννοιες" στην φιλοσοφία, στην Ιατρική, στην Φυσική, στην Αστρονομία, στη Λογοτεχνία, στο Θέατρο, στις Τέχνες...

Ήρθανε και στον ασφαλιστικό χώρο κάποιοι ξένοι που μιλάνε μισά, χωρίς φωνήεντα με το στόμα κλειστό ή την μύτη να μιλήσουν για ασφάλιση. Διαχειριστές οικονο-

μικών συμφερόντων είναι, Ξένα εθνικά συμφέροντα προωθούν παγίδες, εξαιρέσεις, εκβιασμούς, γράμματα κρύβουν τα χαρτιά τους. Κάνουν τους σοφούς σε μια χώρα που ασφάλιζε εδώ και χιλιάδες χρόνια προ Χριστού το εμπόριο των λαών φτιάχνοντας θεσμούς...

Μην υπερεκτιμάτε τις δυνατότητες τους, φίλοι ασφαλιστές. Μην σας πιάνει η ξενομανία και μην αδικείτε την πατρίδα σας. Μην ακούτε τάχατε για ερχομό ξένων και σας πιάνει πανικός...

Κανένας Έλληνας δεν πρόκειται να προτιμήσει τον Τζωρτζ απ' τον Γιώργο, τον Τζιμ απ' τον Δημήτρη, τον Άλεκ απ' τον Αλέξη, τον Γιόχαν απ' τον Γιάννη. Η ασφάλιση είναι ανθρώπινη σχέση και σ' αυτό πάμε πάντα καλά. Ανάγκη μας έχουν, μη ξεπουλιέστε εύκολα, δείτε και κάποιους από μας πως τα κατάφεραν (έχουμε αρκετούς, ανοίξτε τα μάτια σας να τους δείτε, καμαρώστε τους). Αγαπήστε το λαό μας πιο πολύ και βρεθείτε κοντά αυτές τις μέρες.

Έρχονται Χριστούγεννα και πολλοί ασφαλιστές θα πάνε σπιτό-σπιτό, πελάτη τον πελάτη να χαιρετίσουν, να δώσουν ημερολόγια και κάρτες, να πουν χρόνια πολλά. Αφήστε φίλοι μου τις ξενοφέρτες συνήθειες, σβήστε τη λέξη "ρεβεγιόν" αυτές τις μέρες. Δεν έχετε λόγους να κάνετε Χριστούγεννα με γαλοπούλες γεμιστές Αμερικής, με πατέ και φουαγκρά με άγνωστα ντριγκς, με πιάτο σεφ και απδιές που φτιάχνουν δίπλα σ' αποκωρητήρια κάπου στα υπόγεια ξενογλωσσα ξενοδοχεία. Δεν ζεσταίνονται οι καρδιές κάτω από ψεύτικους φωτισμούς κάποιου φο-ντε-κορστέρ σε κρύες αίθουσες ξενοδοχείων. Δεν γελάνε τα κείλη δεν λάμπουν τα πρόσωπα σε άγνωστα κιονισμένα διήμερα κάπου, ούτε χορταίνει η ψυχή στις σακλαμάρες του ANTENNA και του MEGA, όπου όσα ζάνιγκ κι αν κάνετε δεν θα βρείτε γλυκιά γαλήνη να γεμίσετε τις διψασμένες για ηρεμία, γαλήνη, αληθεια, φως, χαρά ψυχές σας.

Κλείστε τα κανάλια - ονόματι είναι - κι αφήστε τα να λένε κάθε χρόνο τα ίδια και τα ίδια - πόσοι έφυγαν στα διόδια, πόσοι ήρθαν στα διόδια, τι είπε στο διάγγελμα ο Παπανδρέου, τι δεν είπε ο Καραμανλής, ανακατεύοντας χορευτικά ημιφαντασικών ανδρών κι αδέξιων χορευτριών, με ηθοποιούς που βαριούνται τις ζωές τους, που δεν έχουν ζωή, που δεν έχουν να πουν τίποτε και ψάχνονται να κάνουν επαναλήψεις και μιμήσεις αυτών που δεν μπορούν κι επαναληφθούν στα VIDEO επειδή τα γνήσια δεν μπαίνουν σε μαγνητοσκόπηση και REPLAY. Η ζωή κυλά άμορφη, βγείτε στην Ελλάδα, μπείτε σ' όποια εκκλησία θέλετε, ανοίξτε όποια πόρτα θέλετε και ψάλτε "η Παρθένος σήμερα...", πάτε σ' όποιο σπιτό θέλετε να μεταλάβετε λαϊκή σοφία κι απλότητα, να πάρετε πρόσφορο τα χαμόγελα των μανάδων, να πάρετε αντίδωρο την καλή καρδιά, την φιλοξενία, το γέλιο, την

ευγένεια, την καλοσύνη, την γνησιότητα ενός λαού που ξέρει γιατί ζει. Γυρίστε στις ελληνικές παραδόσεις, τιμήστε το ελληνικό χριστουγεννιάτικο τραπέζι, επιλέξτε Ελλάδα Κοντά στους γονείς σας, τους συγγενείς σας, στους παιδικούς φίλους σας, στον τόπο που γεννηθήκατε και μεγαλώσατε.

Αναπνεύστε καθαρό ελληνικό αέρα. Όλες αυτές τις μέρες ως τα φώτα, ως την βάπτιση, βαπτιστείτε και σεις σ' αυτό που έκαναν αυτό το λαό να μεγαλοουργήσει στο πέρασμα των χρόνων. Και σεις φίλοι ηγαίνατε κοντά σ' αυτούς που σας τίμησαν με την εμπιστοσύνη τους και μοιράζοντας τα λεφτά και το μέλλον τους μαζί σας και πείτε τους απλά ένα Χρόνια Πολλά με την καρδιά σας. Η εκκλησία μας έχει τόσες γιορτές - οι μισοί γιορτάζουν αυτές τις μέρες που μας δίνει αφορμή να μπορούμε σπιτό τους χωρίς φτιασίδια, χωρίς κάρτες, χωρίς φυλλάδια, χωρίς ταμπέλες, χωρίς ιεραρχία, χωρίς ραντεβού, χωρίς πρόσκληση. Μόνο στην Ελλάδα τα σπιτά είναι έτσι ανοικτά.

Κάντε το αυτό τα Χριστούγεννα. Γεμίστε αγάπη. Γεμίστε με το μήνυμα των Χριστουγέννων που είναι ημέρα αγάπης. Το CNN ας περιμένει. Οι κάμερες του πολέμου δείχνει όλο το 24ωρο. Τις καμπάνες της Αγίας Τριάδος δεν τις πιάνει όμως δεν τις πιάνουν τα ξενοφέρτα προγράμματα του ANTENNA, του MEGA, του STAR. Το CNN το RTL, το MTV έχουν μεταμεσονύχτια προγράμματα, μέρα δεν εκμπέμπουν.

Γυρίστε πίσω αγαπητοί φίλοι στην Ελλάδα για να πάτε μπροστά. Γυρίστε στις ελληνικές παραδόσεις και ζωή ξεπιτεμένοι νεοέλληνες. Προσκυνήστε σαν αγνοί βασκοί το χέρι των γονέων μας που μας παρέδωσε αυτό που βρήκε κληρονομιά. Τρέξτε Μάγοι της ξενιτιάς στην δική μας Βηθλεέμ. Το μήνυμα των Χριστουγέννων γράφτηκε στα Ελληνικά.

Ναι, διαλαλήστε το, εδώ κάνουμε "Καλά Χριστούγεννα". Χριστούγεννα Αγάπης, Χριστούγεννα Ειρήνης, Χριστούγεννα Ζωής. Καλά Χριστούγεννα!

*Εύαγγελος Γ. Σπύρου*

Εκδότης του ΝΑΙ



# Πρωτοχρονιά στα χρόνια του '60 και μαθήματα για θετική σκέψη...

## Η κυρα-Καλή και οι μήνες

Η γλώσσα κόκαλα δεν έχει και κόκαλα τσακίζει. Καλά μας συμβουλεύει η παροιμία αυτή. Μας λέει να είμαστε πάντα προσεχτικοί.

Μια φορά κι έναν καιρό σ' ένα μικρούτσικο χωριό ήταν δυο γριούλες. Τη μια την έλεγαν Καλή, γιατί έλεγε πάντοτε λόγια καλά, και την άλλη Κακή, γιατί πάντα κακολογούσε.

Μια μέρα η Καλή πήγε στο βουνό, για να μαζέψει ξύλα. Την ώρα που τα μαζευε, να σου και παρουσιάζονται μπροστά της δώδεκα όμορφα παλικάρια. Ήταν οι δώδεκα μήνες του χρόνου.

— Γεια σου γιαγιά, της λένε οι δώδεκα μήνες.

— Γεια και χαρά να έχετε, παιδιά μου, τους λέει η καλή γριούλα.

— Δε μας λες, γιαγιά, τι γνώμη έχεις για τους δώδεκα μήνες του χρόνου; Είναι καλοί ή κακοί; Και ποιον αγαπάς εσύ απ' όλους περισσότερο;

Το πρόσωπο της κυρα-Καλής έλαμψε από χαρά και τους λέει με καλοσύνη:

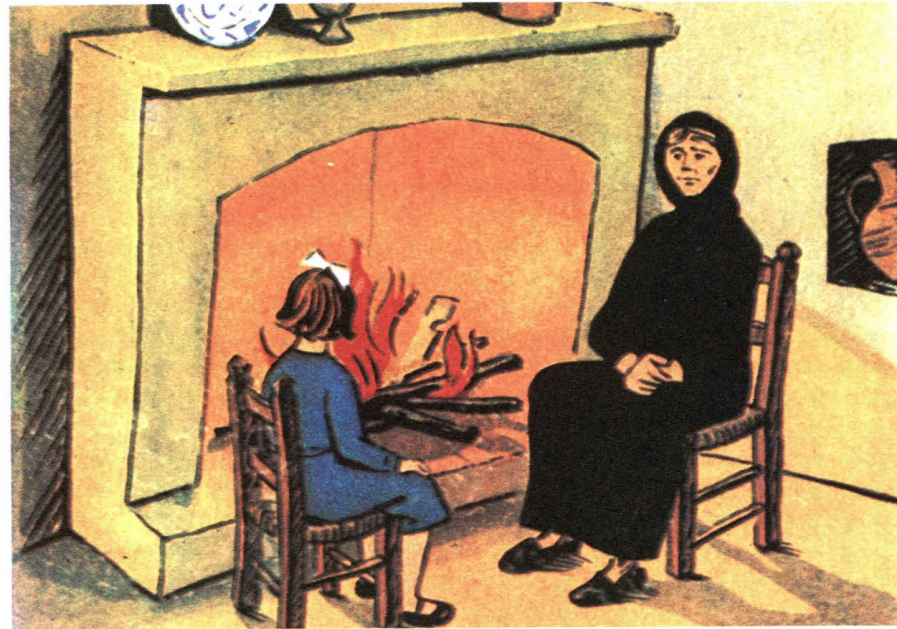
— Καλά μου παιδιά, τι λόγια είναι αυτά που με ρωτάτε; Μπορεί να είναι μήνας άσχημος; Αφού όλους τους έκαμε ο καλός Θεός, πώς μπορεί να είναι άσχημοι; Όλοι καλοί και τιμημένοι είναι. Ο καθένας έχει και τις χάρες του. Εγώ όλους τους αγαπώ ίσα.

Οι μήνες ευχαριστήθηκαν πολύ από τα λόγια της κυρα-Καλής και της λένε:

— Πάρε, γιαγιά, ξύλα για τη φωτιά κι αυτό το σακουλάκι. Όταν πας στο σπίτι σου, εκεί να τ' ανοίξεις.

Τα έχασε η γριούλα, όταν πήγε στο σπίτι της κι άνοιξε το σακουλάκι. Ήταν γεμάτο φλουριά. Λαμποκόπησε το καμαράκι της, σαν τ' άδειασε κάτω.

Αγόρασε τότε ένα καινούριο σπιτάκι,



ντύθηκε καλά και ζούσε πλούσια κι ευτυχισμένα βοηθώντας τους φτωχούς. Το χωριό όλο χαιρόταν, που την έβλεπε ευτυχισμένη.

Την είδε και η άλλη γριά, η κυρα-Κακή, και πήγε μια μέρα στο σπίτι της.

— Πως άλλαξες έτσι, κυρα-Καλή; Πού βρήκες τα λεφτά κι αγόρασες αυτό το σπίτι;

— Αυτό κι αυτό, της απαντά η καλή γριούλα.

Και της διηγήθηκε τι έγινε.

## Η κυρα-Κακή και οι μήνες

Σαν τ' άκουσε αυτά η κυρα-Κακή, τράβηξε κι αυτή μια μέρα στο βουνό. Πήγε τάχα να μαζέψει ξύλα.

— Γεια και χαρά σου, γιαγιά, της λένε τα παλικάρια.

— Γεια σας! τους αποκρίνεται με φωνή άγρια.

— Τι γνώμη έχεις, γιαγιά, για τους

δώδεκα μήνες του χρόνου; Καλοί είναι ή κακοί; Και ποιον αγαπάς εσύ περισσότερο;

— Όλοι οι μήνες είναι κακοί κι ανάποδοι, απαντά. Πάρε τον ένα και χτύπα τον άλλο! Κανένα τους δεν αγαπώ. Κανένας δεν έχει χάρη πάνω του.

— Πολύ καλά, γιαγιά, της λένε οι μήνες. Πάρε αυτά τα ξύλα για τη φωτιά κι αυτό εδώ το σακουλάκι. Όταν θα πας στο σπίτι σου, τότε να το ανοίξεις.

Η κυρα-Κακή παίρνει τα ξύλα και το σακουλάκι και φεύγει, δίχως να χαιρετήσει τα παλικάρια. Φεύγει να φτάσει στο σπίτι της μια ώρα νωρίτερα.

Όταν καμιά φορά έφτασε, ανοίγει χαρούμενη το σακουλάκι, μα τι να δει!

Ήταν γεμάτο πέτρες και τις είχε κουβαλήσει στο σπίτι της, νομίζοντας πως ήταν χρυσά φλουριά, όπως τα φλουριά της κυρα-Καλής, της καλόκαρδης γριούλας.

(Από το βιβλίο του Γεωργ. Σακκά)

...Γιατί η Continental συνεχώς αναπτύσσεται και σγκαλίζει με αγάπη και ευαισθησία τον άνθρωπο.

Εσάς!

Η δύναμή της σε υποδομή και οικονομική επιφάνεια της επιτρέπει να συναντά τις δικές σας προσδοκίες, όχι με μία τυπική ασφαλιστική αντίληψη. Αντίθετα, προσφέρει ολοκληρωμένα και εντελώς προσωπικά ασφαλιστικά προγράμματα, που αποτελούν ένα αίγουρο στήριγμα στις ανάγκες και στα προβλήματα σας. Έτσι, η Continental μπορεί και δημιουργεί την αισιόδοξη πλευρά της ζωής. Γι' αυτό είναι κάτι παραπάνω από μία απλή ασφαλιστική εταιρία. Είναι δίπλα σας, ταυτίζεται μαζί σας όσο και αν μεγαλώνει. Αυτό την κάνει να ξεχωρίζει. Εμπιστευθείτε την για το σήμερα και το αύριο.

Με ογκουρίδι!

Μέλος του ομίλου εταιριών INTERAMERICAN

Continental

ΑΣΦΑΛΙΣ ΖΩΗΣ  
Στην καρδιά του αιώνα

ΚΑΛΙΠΡΟΝΗΣ 1 & ΒΟΥΛΙΑΓΜΕΝΗΣ, 117 43 ΑΘΗΝΑ,  
ΤΗΛΕΦΩΝΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ: 92.42.459, FAX: 92.31.572

ΕΙΝΑΙ ΚΑΛΙ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΟ  
ΑΠΟ ΑΣΦΑΛΕΙΑ.  
ΕΙΝΑΙ CONTINENTAL!



**Τα παιδιά της METROLIFE σας εύχονται Καλή Χρονιά!**



**Τ**α παιδιά, των παιδιών, ω παιδιά!" είναι το θέμα του Ημερολογίου, με το οποίο η METROLIFE συνοδεύει τις ευχές της για το 1994 σε όλους τους Ασφαλισμένους της στους φίλους και Συνεργάτες της. Πρωτότυπο, ζωηρό, χαρούμενο, το νέο ημερολόγιο, θα είναι για όλο το χρόνο μια νότα χαράς και αισιοδοξίας, αφού σε κάθε του φύλλο, ένα παιδί αναλαμβάνει να μας διασκεδάσει με τις αγαπάτες τρέλες του! Όσοι φίλοι μας θέλουν να το αποκτήσουν, ας τηλεφωνήσουν στο Τμήμα Επικοινωνίας της METROLIFE. Θα τους το στείλουμε μαζί με τις πιο θερμές ευχές μας για ένα χαρούμενο και δημιουργικό 1994.

**ΥΠΟΤΡΟΦΙΑ METROLIFE**

**Το μοναδικό πρόγραμμα που ανοίγει τις πόρτες της εκπαίδευσης!**

**Γ**ια μια ακόμη φορά η METROLIFE πρωτοπορεί στην ασφαλιστική αγορά με την παρουσίαση του νέου της προϊόντος ΥΠΟΤΡΟΦΙΑ METROLIFE. Ένα μοναδικό πρόγραμμα που δίνει προτεραιότητα στην εκπαίδευση των παιδιών και πραγματοποιεί τα όνειρα των γονιών για καλύτερη μόρφωση. Το νέο πρόγραμμα δεν έχει καμία σχέση με τα συνήθη παιδικά προγράμματα. Γιατί, είναι το μόνο που **ασφαλίζει τα δίδακτρα και όλα τα έξοδα εκπαί-**



**δευσης** σ' όποια τάξη κι αν πηγαίνει το παιδί, και εγγυάται πως ό,τι κι αν συμβεί, η METROLIFE θα καταβάλει τα έξοδα εκπαίδευσης για όλο το χρονικό διάστημα που έχει συμφωνηθεί. Και όχι μόνο αυτό. Το πρόγραμμα ΥΠΟΤΡΟΦΙΑ METROLIFE **ανοίγει ειδικό λογαριασμό για τις σπουδές των παιδιών**, δίνοντας τη δυνατότητα στους

γονείς να σχηματίσουν, με την ουσιαστική συμβολή της METROLIFE, ένα σημαντικό κεφάλαιο για να καλύψουν όλα τα έξοδα μόρφωσης και επαγγελματικής αποκατάστασης. Το νέο πρόγραμμα έγινε δεκτό με ενθουσιασμό από την πρώτη κιόλας μέρα της καμπάνιας που κινείται στην τηλεόραση και στον ημερήσιο τύπο. Μετά τις πρωτιές του ΠΡΙΝ, του προγράμματος κάλυψης των συνεπειών από 8 σοβαρές ασθένειες, μετά το πλήρες παιδικό METROKID, μετά την μοναδική ΧΡΥΣΗ ΣΥΝΤΑΞΗ, μετά το ΥΠΕΡΥΓΕΙΑ METROLIFE με την πρώτη στην Ελλάδα Κάρτα Υγείας, η METROLIFE πρωτοπορεί τώρα και στον ευαίσθητο τομέα της μόρφωσης, και με την ΥΠΟΤΡΟΦΙΑ METROLIFE ανοίγει σε εκατομμύρια παιδιά τις πόρτες της εκπαίδευσης!

**Δημιουργικά Σεμινάρια**

**Μ**ε μια σειρά από δημιουργικά σεμινάρια έκλεισε το 1993 για τα Στελέχη και τους Υπαλλήλους της METROLIFE, που συνεχίζει να επενδύει συστηματικά στη διαρκή εκπαίδευση και επιμόρφωση των Ανθρώπων της. Ετσι, το τελευταίο τρίμηνο πραγματοποιήθηκαν:



■ **Σεμινάρια Management για το Διοικητικό Προσωπικό** σε συνεργασία με την εταιρία AMACON, διάρκειας 80 ωρών. Τα Σεμινάρια, που έγιναν στο Σούνιο, παρακολούθησαν δύο groups από 30 Διοικητικούς Υπαλλήλους.

■ **Σεμινάριο για Ομαδικές Ασφαλίσεις** σε επίλεκτους Ασφαλιστές του Δικτύου. Εγινε στις 8 Νοεμβρίου στο Ξενοδοχείο Intercontinental με εισηγητή τον Συντονιστή Διευθυντή Διοικητικού και Τεχνικού Τομέα κ. **Τάσσο Παγώνη** και το παρακολούθησαν πάνω από 200 Ασφαλιστές από όλη την Ελλάδα.

■ **Σεμινάριο για Αμοιβαία Κεφάλαια** σε επίλεκτους Ασφαλιστές του Δικτύου. Εγινε στις 9 Νοεμβρίου με εισηγητή το Γενικό Διευθυντή της ΧΙΟΣMETRO ΑΕΔΑΚ και Διευθυντή Οικονομικών Υπηρεσιών της METROLIFE κ. **Απόστολο Παπαποστόλου**.



Το παρακολούθησαν 200 Ασφαλιστές από όλη την Ελλάδα. Σε όλα τα Σεμινάρια συμμετείχε και ο Πρόεδρος της METROLIFE κ. **Γεώργιος Καπουράνης** τονίζοντας στους χαιρετισμούς του ότι χάρη στη διαρκή εκπαίδευση, στο ομαδικό πνεύμα και τον ενθουσιασμό των ανθρώπων της, η METROLIFE κατάφερε 6 μόλις χρόνια από την ίδρυσή της να γίνει από τους μεγαλύτερους και καλύτερους Ασφαλιστικούς και Χρηματοοικονομικούς Οργανισμούς στη χώρα μας.

**Το πιο επιτυχημένο Συνέδριο**

**Τ**ρίτο Συνέδριο Διοικητικού Προσωπικού METROLIFE! Από τις πιο επιτυχημένες και ενδιαφέρουσες συναντήσεις με θέμα την πεμπτοσύνη της δουλειάς μας: την Εξυπηρέτηση. Πάνω από 200 συνεργάτες της METROLIFE πήραν ενεργά μέρος



στις εργασίες του Συνεδρίου διατυπώνοντας απόψεις, προτάσεις και ιδέες, με στόχο τη διαρκή βελτίωση του Service σε όλα τα επίπεδα. Κύριοι ομιλητές: ο Καθηγητής κ. **Παναγιώτης Ρεγκούκος**, ο Ασφαλιστής κ. **Δημήτρης Μαρινόπουλος**, η Νομικός Σύμβουλος της "Πανερωπαϊκής Ασφαλιστικής" κ. **Ευαγγελία Ιωαννίδου**, ο Διευθυντής Προσωπικού της KLM κ. **Δημήτρης Σταυρίδης** και ο Διευθυντής Διοικητικού Προσωπικού της METROLIFE κ. **Μανώλης Βαμβακάρης**. Θερμούς χαιρετισμούς απήθυναν ο Πρόεδρος της METROLIFE κ. **Γεώργιος Καπουράνης** και ο Γενικός Διευθυντής της Πανερωπαϊκής Ασφαλιστικής κ. **Ζένιος Δημητρίου**.



Στη διάρκεια του Συνεδρίου η METROLIFE:

■ Τίμησε τους συνεργάτες της που συμπλήρωσαν 5 και 10 χρόνια ευδόκιμης υπηρεσίας και βράβευσε 24 Υπαλλήλους της από όλη την Ελλάδα για τις επιδόσεις τους προσφέροντάς τους μετοχές της Εταιρίας.

■ Βράβευσε ακόμη τους καλύτερους μαθητές (σύμπτωση: όλες μαθήτριες!) παιδιά συνεργατών της, προσφέροντάς τους Ασφαλιστήρια Συμβόλαια Ζωής.

Η METROLIFE δεν ξεχνά ποτέ το πιο σημαντικό της κεφάλαιο: τους Ανθρώπους της!



# Τον λόγο έχουν σήμερα οι Διευθυντές Πωλήσεων

**Σ**το τεύχος μας αυτό δίνουμε τον λόγο στους αγωνιστές της ασφαλιστικής μας αγοράς, Διευθυντές Πωλήσεων. Είναι άξιοι ηγέτες, αγωνιστές, "ψημένοι" στη μάχη της πρώτης γραμμής μαζί με τους ασφαλιστές μας. Μερικοί πετάνε το "καρφί" λέγοντας πως είναι "ισορροπημένοι" άνθρωποι επειδή δεν γίνεται να γείρουν δεξιά ή αριστερά επειδή πιέζονται από μια μεριά από τους ασφαλιστές, πιέζονται κι απ' την άλλη απ' τη Διοίκηση κι' έτσι μένουν σταθεροί!... Άλλοι λένε πως εκτός των άλλων προσόντων τους πρέπει να είναι και καλοί ακροβάτες επειδή περπατάνε σε σχοινί που βγάζει στην παραγωγή πάντα κι αν λίγο παρεκκλίνουν... έπεσαν! Κάποτε

κι' αυτοί δεν ξέρουν με ποιό μέρος να πάνε! Να πάρουν το μέρος της εταιρίας ή των πωλητών, αλλά οι πωλητές δεν κάνουν την εταιρία; Και ποιός είδε εταιρίες χωρίς πωλητές; Και ποιός έφτιαξε ποιόν; Η κότα ή τ' αυγό; Χάος, άγχος, κούραση, στόχοι, αλλά και ηγεσία, αρχηγία, πρωτιά, χειροκρότημα, διευκολύνσεις, κύρος, απολαβές. Τελικά δύσκολο να πεις τι είναι Διευθυντής Πωλήσεων! Αρχηγός των Πωλήσεων, άνθρωπος της εταιρίας ή άνθρωπος των πωλητών; Είμαστε πλήρωμα στο ίδιο καράβι! λένε κάποιοι. Ναι, αλλά άλλο να είσαι καπετάνιος κι άλλο μάγειρας. Μερικές φορές όλοι "ψήνονται" στη μάχη αλλά μερικοί "σιγοψήνονται" κι' άλλοι ξεροψήνονται. Ξεκινάμε λοιπόν να τους ακούσουμε, πώς βλέπουν την αγορά, τους ασφαλιστές, τις εταιρίες, τη δουλειά μας. Οι φωνές τους είναι χρήσιμες, η συμμετοχή τους σημαντική, όλοι στο καράβι της ασφαλιστικής αγοράς είμαστε, όλοι πλήρωμα ενός θεσμού είμαστε. Μας ενδιαφέρει τι λένε και τι κάνουν. Θέσαμε ερωτήματα σε περισσότερους αλλά μας τιμήσαν και απάντησαν οι κάτωθι με αλφαβητική σειρά Διευθυντές Πωλήσεων. Θα επιμεινουμε να απαντήσουν και οι υπόλοιποι που δεν είχαν χρόνο ή διάθεση ή άλλοι λόγοι τους στέρησαν αυτή την παρουσίαση... Μπορούν να απαντήσουν στα ίδια ερωτήματα. Οι στήλες του περιοδικού περιμένουν όλες τις γνώμες των Δ/ντών Πωλήσεων.

Ε.Σ.

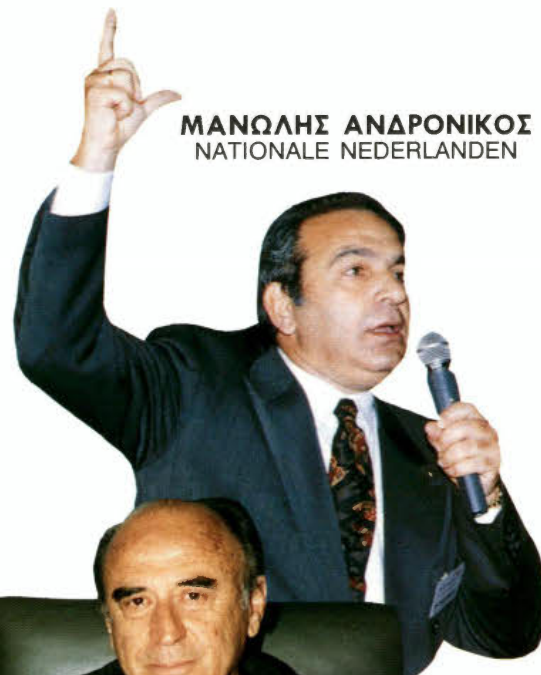


**ΠΕΡΙΚΛΗΣ ΛΙΒΑΣ**  
INTERNATIONAL LIFE



**ΜΑΡΙΝΟΣ ΑΛΕΞΑΝΔΡΑΚΗΣ**  
ALLIANZ

**ΜΑΝΩΛΗΣ ΑΝΔΡΟΝΙΚΟΣ**  
NATIONALE NEDERLANDEN



**ΓΙΑΝΝΗΣ ΓΕΩΡΓΑΚΗΣ**  
ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ



**ΝΙΚΟΣ ΠΕΡΑΚΗΣ**  
ΦΟΙΝΙΞ



**ΚΩΝ/ΝΟΣ ΤΣΑΜΠΟΥΚΟΣ**  
INTERAMERICAN



**ΜΑΝΩΛΗΣ ΑΣΩΝΙΤΗΣ**  
HELVETIA



**ΓΙΩΡΓΟΣ ΣΤΡΑΦΤΗΣ**  
ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΤΑΝΙΚΗ



**ΑΝΤΩΝΗΣ ΚΑΤΣΙΡΑΣ**  
METROLIFE

# Διαμορφωτές καριέρας

**Ερώτηση 1η:**

*Ανήκετε στους διαμορφωτές της καριέρας του ασφαλιστή. Ποιά η γνώμη σας για το επίπεδο των επαγγελματιών ασφαλιστών σήμερα;*

**Ερώτηση 2η:**

*Το ευρύ κοινό έχει όχι και τόσο καλή άποψη για τους ασφαλιστές. Πού οφείλεται η αρνητική στάση αρκετές φορές έναντι των ασφαλιστών, και τι κάνετε εσείς σαν άτομο και εταιρία να αλλάξει θετικότερα αυτή η γνώμη;*

**ΜΑΡΙΝΟΣ ΑΛΕΞΑΝΔΡΑΚΗΣ**

Κατ’ αρχάς οφείλω να ευχαριστήσω εσάς και το περιοδικό ΝΑΙ που μου δίνεται η δυνατότητα να εκφράσω τις απόψεις μου μέσα από τις σελίδες του για φλέγοντα θέματα της ασφαλιστικής μας αγοράς. Μετά από περίπου 18 χρόνια στο επάγγελμα σαν ασφαλιστής και σαν στέλεχος αργότερα και έχοντας γνωρίσει μερικές γενιές ασφαλιστών, θα προσπαθήσω στον σύντομο χώρο που μου διαθέτετε οι απαντήσεις μου να είναι όσο μπορώ πιο περιεκτικές και να αποδίδουν στο μέτρο του δυνατού την αληθινή εικόνα των πραγμάτων. Κατά την πορεία της καριέρας μου σαν μάνατζερ έχω γνωρίσει πλήθος ασφαλιστών επαγγελματιών και μη. Κατά την άποψή μου το επίπεδο των ασφαλιστών σήμερα είναι σε σχέση με το παρελθόν πολύ ανεβασμένο χωρίς αυτό να σημαίνει ότι δεν υπάρχουν περιθώρια βελτίωσης. Εξ άλλου η ασφαλιστική πραγματικότητα, ιδιαίτερα στις μέρες μας, είναι πολύ ρευστή και όλοι πρέπει να προσαρμοστούμε στις νέες συνθήκες που διαμορφώνονται στην αγορά (ανταγωνισμός, νέα προϊόντα κ.λ.π.).

Πράγματι υπήρχε και εξακολουθεί να υπάρχει κάποια αρνητική άποψη για τους ασφαλιστές. Τα αίτια πρέπει να τα αναζητήσουμε σε σφάλματα του παρελθόντος τα οποία έχουν αναλυθεί και είναι ήδη γνωστά. Θα πρέπει όμως να επισημάνουμε ότι τα τελευταία χρόνια αλλάζει αυτή η στάση προς το καλύτερο. Ο ασφαλιστής λόγω των απαιτήσεων του επαγγέλματος για βελτίωση και συγκρότηση (γνώση, εκπαίδευση, επιμόρφωση κλπ.) κατακτά δικαιωματικά την θέση που του αρμόζει μέσα στην κοινωνία. Ο δε θεσμός αναβαθμίζεται συνεχώς στην συνείδηση του κόσμου. Το κλίμα πλέον είναι πολύ θετικό και πρέπει να το συνειδητοποιήσουμε όλοι μας και να αξιοποιήσουμε τις τεράστιες δυνατότητες και προοπτικές που ανοίγονται σήμερα στην χώρα μας και στον ευρύτερο ευρωπαϊκό χώρο.

Η Εταιρία μας, η Allianz, και εγώ προσωπικά έχουμε ρίξει όλες μας τις δυνάμεις προς αυτήν την κατεύθυνση και πλέον είναι γεγονός η νέα πραγματικότητα. Έτσι κρατήσαμε τον ανταγωνισμό σε θεμιτά επίπεδα, και διαθέσαμε μεγάλα ποσά στην εκπαίδευση των συνεργατών και του διοικητικού προσωπικού, ιδρύοντας από την έναρξη των εργασιών της Allianz δικό μας εκπαιδευτικό κέντρο. Όμως πρώτιστα, μας ενδιαφέρει απόλυτα ο χαρακτήρας και το ήθος των συνεργατών μας.

**ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ ΑΝΔΡΟΝΙΚΟΣ**

Το επίπεδο των Επαγγελματιών Ασφαλιστών σήμερα είναι αρκετά υψηλό γιατί η Αγορά λόγω των προσφερομένων νέων χρηματοοικονομικών προϊόντων απαιτεί και δημιουργεί από μόνη της το νέο μοντέλο του Οικονομικού και Ασφαλιστικού Συμβούλου. Η ταχύτατη επίσης εξέλιξη της Ιδιωτικής Ασφάλισης επιβάλλει πλέον να κινούνται στην αγορά μόνο Επαγγελματίες Ασφαλιστές, γιατί ο ανταγωνισμός είναι πολύ οξής πράγμα που αναγκάζει τους ευκαιριακούς Ασφαλιστές να αποσύρονται. Παρ’ όλα αυτά νομίζω ότι όλοι μας οφείλουμε να βοηθήσουμε περισσότερο στην δημιουργία Επαγγελματιών Ασφαλιστών γιατί ακόμα υπάρχουν πολλά περιθώρια βελτίωσης αφού εχθρός του καλού είναι το καλύτερο.

Κατά την γνώμη μου οι κυριότερες αιτίες της αρνητικής στάσης του κοινού έναντι των Ασφαλιστών είναι η μη ελευθεροποίηση του τιμολογίου του Κλάδου Αυτοκινήτων μέχρι πριν από λίγα χρόνια και ότι πολλές κόσμος ασχολήθηκε ευκαιριακά με το Επάγγελμα του Ασφαλιστή. Νομίζω όμως ότι σιγά σιγά βελτιώνεται η κατάσταση αφού οι Εταιρίες έχουν συλλάβει τα μηνύματα των καιρών και αρχίζουν να κάνουν αυστηρότερη επιλογή συνεργατών εκπαιδευόντάς τους όλο και περισσότερο. Υπάρχει όμως ακόμα πολύ μεγάλος δρόμος. Θα πρέπει οι Ασφαλιστικές Εταιρίες συνέχεια να πείθουν τους Ασφαλιστές με έργα και όχι λόγια ότι θα τους εξασφαλίσουν το δικό τους αίριο προσφέροντάς τους καριέρα και υψηλό εισόδημα. Θα πρέπει συνέχεια να είναι δίπλα τους κοντά στα προβλήματά τους, να τους αγκαλιάζουν με αγάπη και να τους βοηθάνε οικονομικά ειδικότερα στα πρώτα θήματα, εκπαιδευόντάς τους ταυτόχρονα εις βάθος. Έτσι οι αυριανοί Ασφαλιστές θα γθαινούν στην αγορά περισσότερο Επαγγελματίες με πίστη στην Εταιρία, στον θεσμό, στη δουλειά τους και πουλώντας ουστά θα ικανοποιούν τις πραγματικές ανάγκες των πελατών τους, συντελώντας θετικά στην μεταστροφή του·κοινού.

**ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ ΑΣΩΝΙΤΗΣ**

Υπάρχουν άριστοι ασφαλιστές οι οποίοι κοσμούν το θεσμό της Ι. Ασφάλισης. Ασφαλιστές που διακρίνονται για το ήθος τους την ειλικρίνειά τους, την υψηλή επαγγελματική τους κατάρτιση οι ο·ποίοι προσφέρουν υψηλό επίπεδο υπηρεσίες στους ασφαλιζόμενους. Σ’ αυτούς στηρίζεται η επιτυχία των ασφαλειών ζωής και φυσικά στους managers που τους δημιουργήσεç. Δυστυχώς αυτοί δεν είναι η πλειοψηφία. Υπάρχουν πολλοί άλλοι οι οποίοι δεν θα έπρεπε να γθαινούν στην αγορά είτε διότι δεν είναι καλά καταρτισμένοι είτε διότι οι υπηρεσίες που προσφέρουν ζημιώνουν τις εταιρίες που εκπροσωπούν τους ασφαλιζόμενους και το θεσμό της Ιδιωτικής Ασφάλισης στη χώρα μας.

Όπως είναι γνωστό το κακό μεταδίδεται ταχύτερα και ευκολότερα από το καλό. Για το λόγο αυτό η μεγάλη προσφορά υψηλού επιπέδου υπηρεσιών που προσφέρονται στο ευρύ κοινό από πολλές σοβαρές ασφαλιστικές εταιρίες και τους καλούς συνεργάτες τους, επισκιάζεται από την κακή πληροφόρηση γύρω από τα δικαιώματα τις πολλές υποσχέσεις, τις παραπλανητικές διαφημίσεις και τις κακές πωλήσεις γενικότερα.

**ΓΙΑΝΝΗΣ ΓΕΩΡΓΑΚΗΣ**

Επαγγελματίες ασφαλιστές; Είναι δυσεύρετοι, οι περισσότεροι από αυτούς αυτοδίδακτοι, έχουν καταφέρει πολλά χάρη στην ατομική τους προσπάθεια κυρίως και λιγότερο από την υποστήριξη και παιδεία της Εταιρίας τους.

Οι λίγοι, μα επιτυχημένοι επαγγελματίες δεν έχουν τίποτα να ζηλέψουν από τους Ευρωπαίους και Αμερικανούς συναδέλφους τους.

Οι εταιρίες στον αγώνα τους να προλάβουν να αποκτήσουν κάποιο μερίδιο στην αγορά, δεν έδωσαν την προσοχή που έπρεπε στην σωστή στρατολόγηση και εκπαίδευση των νέων ασφαλιστών. Έτσι η αγορά μας γέμισε με ευκαιριακούς, ημιμαθείς, μερικής απασχόλησης ασφαλιστές, οι οποίοι δεν δύνανται να ανταποκριθούν στις απαιτήσεις των ασφαλισμένων πελατών τους. Η Εταιρία μας φροντίζει να απομακρύνει από τα δίκτυά της αυτούς τους ευκαιριακούς πωλητές και μεριμνά για την επιλεκτική στρατολόγηση, άρτια εκπαίδευση, διαρκή ενημέρωση, συστηματική παρακολούθηση και αξιοκρατική αντιμετώπιση των συνεργατών μας. Η Εταιρία μας έχει ανοικτή γραμμή με τους πελάτες της ενημερώνοντάς τους για τα μερίσματα, βελτιώσεις όρων, τα νέα της προγράμματα και φροντίζει να μη μένει ποτέ ορφανό κανένα συμβόλαιο.

**ΑΝΤΩΝΗΣ ΚΑΤΣΑΡΑΣ**

Το επίπεδο των επαγγελματιών ασφαλιστών, είναι αντίστοιχο των Υποκαταστημάτων και των Εταιριών που ανήκουν.

Κατά συνέπεια το επίπεδο των Ασφαλιστών είναι αντίστοιχο του ενδιαφέροντος, που η Εταιρία δείχνει στην κατάρτισή τους, στην αφομείωση των αρχών του επαγγέλματος και στην έμφαση που δίνεται στην εξυπηρέτηση των Ασφαλισμένων.

Με αιγουριά μπορούμε να πούμε ότι τα τελευταία χρόνια υπάρχει θεαματική βελτίωση αυτού του επιπέδου, έχουμε όμως πολύ δουλειά μπροστά μας.

Η άποψη του κοινού πολλές φορές είναι δικαιολογημένη. Η αρνητική του στάση οφείλεται στην ελλειπή εξυπηρέτηση, στις αποχωρήσεις Ασφαλιστών (ορφανά Συμβόλαια), στην ελλειπή κατάρτισή τους, στο γνωστό "σπάσιμο" συμβολαίων. Η στάση μου ως άτομο είναι ταυτισμένη με αυτή της Εταιρίας και προσπαθούμε μέσα από συγκεκριμένες διαδικασίες να:

1. Προσελκύσουμε άτομα, τα οποία έχουν υψηλή διάθεση εξυπηρέτησης των Ασφαλισμένων.
2. Εκπαιδεύουμε, έτσι ώστε να μη λέγονται ανακριβείς σχετικά με τις παροχές του Συμβολαίου.
3. Δημιουργούμε τα Συμβόλαια αποκλειστικά με βάση τις ανάγκες των Ασφαλισμένων.
4. Γίνεται η πώληση σε δύο Ραντεβού και οργανωμένη.
5. Δεσμευόμαστε ως Ασφαλιστές και ως Εταιρία για το είδος της εξυπηρέτησης που θα προσφέρουμε.
6. Επιμένουμε στην τήρηση προγράμματος εξυπηρέτησης Ασφαλισμένων σε τακτά χρονικά διαστήματα.
7. Απομακρύνουμε όσους δεν είναι σε θέση να ανταποκριθούν στις σημερινές απαιτήσεις.

**ΠΕΡΙΚΛΗΣ ΛΙΒΑΣ**

Ο ασφαλιστικός χώρος στην Ελλάδα γνώρισε ραγδαία ανάπτυξη ιδιαίτερα τα τελευταία χρόνια. Οι αιτίες του φαινομένου αυτού μπορούν να αναζητηθούν στη βελτίωση του θιστικού επιπέδου των ελλήνων ασφαλιζόμενων (βελτιωτή μορφωτικό επίπεδο, διέυρυνση οικονομικής επιφάνειας, αξιοποίηση επαγγελματικών ευκαιριών κλπ), στη στασιμότητα του κρατικού συστήματος κοινωνικής πρόνοιας αλλά και στη συνεχή και συνεπή προσπάθεια των ανθρώπων του ασφαλιστικού χώρου δηλαδή των επαγγελματιών ασφαλιστών. Πράγματι όλα αυτά τα χρόνια η συμβολή των ασφαλιστών καριέρας στην εξυγίανση και ανάπτυξη του ασφαλιστικού χώρου υπήρξε αποφασιστική. Είναι αυτοί οι τελευταίοι, οι επαγγελματίες ασφαλιστές, που, έχοντας να καταπολεμήσουν ταυτόχρονα την χαρακτηριστική ελληνική δυσιστία σε κάθε προσφερόμενη υπηρεσία αλλά και τα φαινόμενα ερασιτεχνισμού του ίδιου τους του χώρου -τους κάθε φύσεως κερδοσκόπους που αυτοαποκαλούντα ασφαλιστές αντιμετωπίζοντας τυχοδιωκτικά τους πελάτες τους- οδήγησαν το ασφαλιστικό επάγγελμα σε μία από τις πρώτες θέσεις στην ελληνική επαγγελματική πυραμίδα.

Σήμερα αυτή η ανοδική πορεία συνεχίζεται. Η βελτίωση του επιπέδου των ασφαλιστών της είναι το πρώτο μέλημα κάθε εταιρίας που όπως η International Life σέβεται τους στόχους της και τους πελάτες της. Οι ασφαλιστές καριέρας εκπαιδεύονται και ενημερώνονται ανελλιπώς για τα σύγχρονα χρηματοοικονομικά μοντέλα, μορφώνονται, αποκτούν γνώσεις και άποψη για όλες τις πλευρές της οικονομικής ζωής και όχι μόνο εξυπηρετούν τις σύγχρονες ασφαλιστικές απαιτήσεις αλλά και τις προλαμβάνουν. Εκτιμώ ότι ο επαγγελματίας ασφαλιστής έχει πλέον καταξιωθεί στον ελληνικό χώρο και έχει αναλάβει τον υπεύθυνο ρόλο που του ταιριάζει.

Κατ’ αρχήν δεν θεωρώ δεδομένη την άποψη ότι τη σημερινή εποχή το ευρύ κοινό αντιμετωπίζει αρνητικά τους ασφαλιστές. Αντιθέτως θεωρώ αυτή την άποψη φαινόμενο παλαιότερων χρόνων και νομίζω ότι έχω ήδη αναφερθεί σε κάποιους από τους λόγους εμφάνισής του. Επειδή το ασφαλιστικό επάγγελμα ήταν -και είναι- προσοδοφόρο, ήταν φυσικό να προσελκύσει και ανθρώπους οι οποίοι μη όντες επαγγελματίες αντιμετώπιζαν και το επάγγελμά τους και τους πελάτες τους ερασιτεχνικά, τυχοδιωκτικά θα έλεγα. Το αποτέλεσμα ήταν να δημιουργηθεί στο κοινό μια αρνητική εικόνα για το σύνολο των ασφαλιστικών δραστηριοτήτων. Αυτοί οι "ασφαλιστές" ενώ παλαιότερα μπορούσαν ίσως να επιβιώσουν στον ασφαλιστικό κλάδο και να γίνουν ανεκτοί από τις εταιρίες τους, σήμερα θεωρούνται "personae non gratae". Επίσης ένας άλλος σημαντικός λόγος για την αρνητική γνώμη του κοινού τα παλαιότερα χρόνια ήταν η, εκ μέρους ορισμένων εταιριών, παροχή χαμηλού επιπέδου υπηρεσιών στο ασφαλιστικό κοινό καθώς και ο σχεδιασμός ασφαλιστικών προγραμμάτων μη προσαρμοσμένων στις ανάγκες και δυνατότητες των πελατών. Όμως και αυτό το φαινόμενο τείνει να εκλείψει κυρίως λόγω του μεγάλου συναγωνισμού που επικρατεί σήμερα.

Η International Life εκτός αφ’ ενός με την δημιουργία αξιόπιστων και πρωτοποριακών ασφαλιστικών προγραμμάτων προσαρμοσμένων στις ανάγκες της σύγχρονης εποχής και τη φροντίδα της για τον άνθρωπο και αφ’ ετέρου με την επιλογή οστών επαγγελματιών ασφαλιστών για τη στελέχωσή της και τη συνεχή εκπαίδευσή τους, συνεισφέρει θεαματικά στη βελτίωση της εικόνας του ασφαλιστικού επαγγέλματος και στην ραγδαία ανάπτυξή του.

**ΝΙΚΟΣ ΠΕΡΑΚΗΣ**

Ένα αρκετά μεγάλο ποσοστό επαγγελματιών ασφαλιστών, που κινούνται στην Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά, δεν ανταποκρίνονται στις απαιτήσεις της και οι βασικότεροι λόγοι είναι η έλλειψη Ασφαλιστικών γνώσεων σε όλο το φάσμα τους και κυρίως η έλλειψη Ασφαλιστικής συνείδησης, με αποτέλεσμα να μην εκπροσωπούν επάξια την κοινωνική προσφορά του Ασφαλιστικού επαγγέλματος.

Χαίρομαι που μου υποβάλλετε την ερώτηση αυτή. Πράγματι το ευρύ κοινό δεν έχει και τόσο καλή άποψη για τους επαγγελματίες ασφαλιστές και εδώ είναι το μεγάλο πρόβλημά μας. Πρόβλημα που κυρίως οφείλεται στην ελλειπή εκπαίδευση των ασφαλιστών, οι οποίοι θα έπρεπε πρώτα να εκπαιδεύονται στο πώς θα αποκτήσουν την λεγόμενη ασφαλιστική συνείδηση, όπως προανέφερα, πράγμα που κατά τη γνώμη μου είναι χάρισμα για τον ασφαλιστή και που σαν αποτέλεσμα θα έχει τον συνδυασμό της εξυπηρέτησης του πελάτη με το συμφέρον της Εταιρίας, τα οποία για μένα είναι αναφυσιμένα, διότι το προσφερόμενο καλό service εμπνέει αφ’ ενός μεν την εμπιστοσύνη του πελάτη προς τον Ασφαλιστή και κατ’ επέκταση στην Εταιρία, αφ’ ετέρου δε δείχνει και την εικόνα της Εταιρίας προς τα έξω.

**ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΣΤΡΑΦΤΗΣ**

Αν και έχει σημαντικά βελτιωθεί το επίπεδο του ασφαλιστή σήμερα υστερεί ακόμη πάρα πολύ σε σχέση με τους συναδέλφους στις εξελιγμένες ευρωπαϊκές χώρες.

Αν σκεφθούμε ότι όταν μία σουηδική ασφαλιστική εταιρία ζήτη συνεργάτες σήμερα οι αιτήσεις των υποψηφίων ασφαλιστών είναι 10πλάσιες από τις κενές προσφερόμενες θέσεις και το επίπεδο του υποψηφίου ασφαλιστού πρέπει να είναι οπωσδήποτε πανεπιστημιακού επιπέδου, καταλαβαίνετε πόσο δρόμο έχουμε ακόμη μπροστά μας για βελτίωση.

Ένας από τους βασικότερους λόγους της αρνητικής εικόνας που έχουν δημιουργήσει οι ασφαλιστές στο κοινό οφείλεται στον πλημμελή τρόπο εκπαίδευσής τους από τις ασφαλιστικές εταιρίες όπως επίσης και στη μονομερή και μονόφθαλμη αντίληψη που έχουν οι εταιρίες ότι η δουλειά του ασφαλιστή είναι μόνο να πουλά συμβόλαια κατά προτεραιότητα. Κατά τη γνώμη μου ο χρόνος του ασφαλιστή θα πρέπει να μοιράζεται κατά 60% σε νέες πωλήσεις και κατά 40% στην εξυπηρέτηση του παλαιού χαρτοφυλακίου. Συμβόλαιο το οποίο δεν εξυπηρετείται πολύ σύντομα γίνεται άχρηστο για τον πελάτη και δυσφημεί την Εταιρία και τον ασφαλιστή που το πούλησε. Προσπαθούμε μέσα από την εκπαίδευση και από τα κίνητρα να δείξουμε τη σημασία της σωστής πώλησης, με βάση την ανάλυση αναγκών, και του μετέπειτα service αλλά και σαν εταιρία έχουμε φθάσει στο σημείο με το αυτομετρικό συμβόλαιο να θγάζουμε τουλάχιστον το παράγοντα πληθωρισμό έξω από την ετήσια αναγκαστική αναθεώρηση του συμβολαίου του πελάτη. Σημειώσατε βέβαια ότι η αυτόματη τιμηριθμική αναπροσαρμογή του συμβολαίου μας, δίνει στους συνεργάτες μας πρωτοετή προμήθεια για μια 2θετία.

**ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΤΣΑΜΠΟΥΚΟΣ**

Οι ραγδαίες εξελίξεις στον ασφαλιστικό χώρο γύρω από προγράμματα αλλά και χρηματοοικονομικές υπηρεσίες δημιούργησαν την αναγκαιότητα της ταχύτατης αλλά και πολύπλευρης ενημέρωσης των ανθρώπων που εκπροσωπούν τον κλάδο, των επαγγελματιών ασφαλιστών. Η ενημέρωση αυτή επιτυγχάνεται με την εντατική εκπαίδευση από ειδικούς και πρωτοπόρους επαγγελματίες εκπαιδευτές, την συνεχή παρακίνηση σε συνδυασμό με την ύπαρξη σύγχρονου τεχνολογικού εξοπλισμού (lap top, κινητό τηλέφωνο κλπ.). Αναφερόμενοι πλέον στον επαγγελματία ασφαλιστή μιλάμε για τον Οικογενειακό Σύμβουλο γύρω από ασφαλιστικά και χρηματοοικονομικά προγράμματα. Βασική προϋπόθεση στην δημιουργία ενός επιτυχημένου επαγγελματία ασφαλιστού παίζει η Εταιρία όπου εργάζεται. Με αυτές τις προϋποθέσεις δεν είναι δυνατόν να μην είναι υψηλό το επίπεδο των επαγγελματιών ασφαλιστών.

Δεν θα το ονόμαζα "όχι καλή άποψη", αλλά επιφυλακτικότητα έναντι των ασφαλιστών. Αυτό κατά τη γνώμη μου οφείλεται:
α) Στην ύπαρξη -ευτυχώς ολίγων- όχι οστών επαγγελματιών οι οποίοι ή λόγω ελλει:πούς εκπαίδευσης ή λόγω κακής συμπεριφοράς δημιουργούν αυτή την επιφυλακτικότητα του κοινού.
β) Η δεκτικότητα για ενημέρωση του σύγχρονου Έλληνα γύρω από τις ασφάλειες και τις χρηματοοικονομικές υπηρεσίες.

Ο Όμιλος INTERAMERICAN έχει επενδύσει σημαντικά κεφάλαια για την δημιουργία της απαραίτητης υποδομής ώστε να εξασφαλίζει ταχύτατη εκπαίδευση με τις πιο πρωτοποριακές μεθόδους που σε συνδυασμό με την σωστή επιλογή ανθρώπων, εγγυώνται την δημιουργία άριστων επαγγελματιών.

Το μέγεθος δε του Ομίλου INTERAMERICAN και οι πολυσχιδείς του δραστηριότητες εξασφαλίζουν επαγγελματική ανέλιξη των επιτυχημένων, γεγονός που δημιουργεί έντονη άμλλα.



# Η προσωπικότητα του Ασφαλιστή φέρνει την Νέα Παραγωγή

## Ερώτηση 5η:

Τι αρετές  
βλέπετε  
στους Έλληνες  
ασφαλιστές;

Οι Έλληνες ασφαλιστές με τα ιδανικά τους, το φιλότιμο, την ανθρωπιά, τον συναισθηματισμό τους, την εργατικότητα τους έφτιαξαν την ασφαλιστική παραγωγή. Αβοήθητοι από κράτος και δεσμούς, με αυτοσχεδιασμούς με λάθη, με αγώνες έφτιαξαν χαρτοφυλάκια εταιριών. Όσες εταιρίες έχουν δίκτυο αυτές και φέρνουν την παραγωγή. Οι Διευθυντές Πωλήσεων αξιοποίησαν τις δυνατότητες αυτών των ελλήνων ασφαλιστών μαχόμενοι μαζί τους στην πρώτη γραμμή. Οι εταιρίες οφείλουν πολλά και στους δύο. Όχι μόνο σε ευγνωμοσύνη αλλά και σε λεφτά. Το περιοδικό ΝΑΙ συγχαίρει τους Διευθυντές Πωλήσεων και τους ανθρώπους της πρώτης γραμμής.

Το ΝΑΙ είναι περιοδικό του Ασφαλιστή. Μάχεται στην Πρώτη Γραμμή.

### ΜΑΡΙΝΟΣ ΑΛΕΞΑΝΔΡΑΚΗΣ

Οι Έλληνες επαγγελματίες ασφαλιστές έχουν αρκετές αρετές, όπως δημιουργικότητα, φαντασία, ευστοφία και έντονο συναισθηματισμό για τον συνάνθρωπό τους. Δεν περιορίζονται στα ψυχρά πλαίσια της επαγγελματικής σχέσης, αλλά στο ότι ο πελάτης είναι ταυτόχρονα φίλος και συνεργάτης. Παράλληλα είναι άνθρωποι με τις σπάνιες αρετές του φιλότιμου, της συνέπειας και της εργατικότητας.

### ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ ΑΝΔΡΟΝΙΚΟΣ

Οι Έλληνες Ασφαλιστές επειδή συνδυάζουν το μεσογειακό ταπεραμέντο με την εξυπνάδα, τη φαντασία και τη σπιρτάδα του πνεύματος, το φιλότιμο και το συναίσθημα μπορούν να κάνουν θαύματα και να γίνουν οι καλύτεροι Ασφαλιστές του κόσμου. Πρέπει όμως ταυτόχρονα να οργανωθούν σωστά και να θάλουν το μυαλό τους σε τάξη. Αυτό είναι πολύ δύσκολο.

### ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ ΑΣΩΝΙΤΗΣ

Ο Έλληνας επαγγελματίας ασφαλιστής διαθέτει ευστοφία πνεύματος, μαχητικότητα, γνώσεις, πείρα και δεξιότητες, προσωπικότητα και ήθος αναμφισβήτητο. Με τα προσόντα αυτά καταφέρνει να επιτύχει υψηλούς στόχους παραγωγής σε μία δύσκολη αγορά που τα πάντα αμφισβητούνται.

### ΓΙΑΝΝΗΣ ΓΕΩΡΓΑΚΗΣ

Μαχητικότητα, προσπάθεια για διαρκή βελτίωση, εύκολη προσαρμογή στο διαρκώς μεταβαλλόμενο περιβάλλον φιλοδοξία για ποιοτική και ποσοτική βελτίωση των υπηρεσιών που προσφέρουν στους ασφαλισμένους.

### ΑΝΤΩΝΗΣ ΚΑΤΣΑΡΑΣ

Οι αρετές των Ασφαλιστών έχουν σχέση θεαίως με αυτές που και οι υπόλοιποι Έλληνες έχουν. Είναι εύκολο να διακρίνει κανείς ότι οι Έλληνες Ασφαλιστές και ειδικά ορισμένοι απ' αυτούς έχουν αναπτύξει εκπληκτικές ικανότητες Τεχνικών Πωλήσεων ίσως και λόγω των συχνών αρνήσεων που συναντούν. Είναι ενθουσιώδεις, έξυπνοι, γίνονται γρήγορα φίλοι με τους Ασφαλισμένους και είναι έτοιμοι να δεχθούν αλλαγές στον τρόπο εργασίας τους. Εξαρτάται κυρίως από τις Εταιρίες και τους Managers, να αξιοποιήσουν αυτές τις αρετές και πιστεύουμε ότι τότε θα είναι σε θέση να αναπτύξουν πολύ πιο γρήγορα τον κλάδο μας. Άλωστε οι πωλήσεις περνούν απ' αυτούς και αξίζουν μεγαλύτερη προσοχή και φροντίδα.

### ΠΕΡΙΚΛΗΣ ΛΙΒΑΣ

Οι Έλληνες ασφαλιστές απέδειξαν ότι μπορούν να συνδυάσουν τα προτερήματα της φυλής τους και τις αρετές της γεωγραφικής τους περιοχής. Αφ' ενός διαθέτουν το ελληνικό ταπεραμέντο, είναι δραστήριοι, πολυπράγμονες και έξυπνοι, αφ' ετέρου αποκτούν ευρωπαϊκό φινιρίσμα ανταγωνιζόμενοι επάξια τους ευρωπαϊούς συναδέλφους τους, ασκώντας το επάγγελμά τους με συνέπεια και εργατικότητα και θέτοντας υψηλούς στόχους.

### ΝΙΚΟΣ ΠΕΡΑΚΗΣ

Ένα μεγάλο ποσοστό των Ελλήνων επαγγελματιών ασφαλιστών, δείχνει ενδιαφέρον για τον πελάτη και αυτό είναι αποτέλεσμα, όπως ανέφερα και πιο πάνω της Ασφαλιστικής συνείδησης.

### ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΣΤΡΑΦΤΗΣ

Τις ίδιες αρετές και τα ίδια ελαττώματα που βλέπω σε εμάς τους Έλληνες εν γένει.

### ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΤΣΑΜΠΟΥΚΟΣ

Ο σύγχρονος Έλληνας ασφαλιστής ανταποκρίνεται με επιτυχία στα καλέσματα των καιρών και διακρίνεται μεταξύ των ξένων συναδέλφων του παρόλη την σχετικά σύντομη ιστορία της ασφαλιστικής ιδέας στη χώρα μας. Ένα από τα βασικά στοιχεία που στηρίζει αυτή την επιτυχία είναι τα ιδιαίτερα γνωρίσματα του χαρακτήρα του. (Εγκαρδιότητα, κοινωνικότητα, δημιουργία ζεστού κλίματος, στοιχεία απαραίτητα σε επαγγελματίες που ασχολούνται με παροχή υπηρεσιών και όχι απτών προϊόντων.

## ΥΠ' ΟΨΙΝ ΓΕΝΙΚΟΥ ΔΙΕΥΘΥΝΤΟΥ

# ΑΝΘΡΩΠΙΝΟ MANAGEMENT

Δημιουργώντας εμπιστοσύνη και καλές σχέσεις

1. Να αποφεύγετε τις προκατειλημμένες ιδέες για τους ανθρώπους.
2. Να αποφεύγετε να κάνετε κρίσεις.
3. Πάντα να ακούτε με θετική διάθεση.
4. Πάντα να ψάχνετε και να προσδοκάτε να βρείτε ότι καλύτερο μπορείτε στους ανθρώπους.
5. Να θυμάστε το όνομα του άλλου.
6. Να θυμάστε ότι είναι σημαντικό για τους άλλους - η οικογένειά τους, τα χόμπι τους κ.λπ.
7. Δείχνετε το ενδιαφέρον σας για τους άλλους συζητώντας αυτά που θέλουν αυτοί να συζητήσετε.
8. Πάντα να κρατάτε τις υποσχέσεις σας.

## MANAGEMENT

# ΜΕΡΙΚΕΣ ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΓΕΝΙΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ

Αν είσαι γενικός Διευθυντής που θάθελες να είσαι και πραγματικός ηγέτης έχω μερικές προτάσεις που θα βοηθήσουν τους ανθρώπους σου να αυξήσουν λίγο τις δυνατότητές τους ώστε να έχεις καλύτερη παραγωγικότητα:

1. Δώσε την ευκαιρία στους ανθρώπους της εταιρίας σου να συμμετάσχουν στην δημιουργία προγραμμάτων ή στην λήψη αποφάσεων που έχουν αντίκτυπο και στους ίδιους.
2. Πληροφόρησε τους εργαζόμενους σε σένα για τις αλλαγές που πρόκειται να κάνεις. Έτσι θα συνεργασθούν να πετύχει, αυτό που προσδοκάς.
3. Φτιάξε, αναγνώρισε, βοήθησε και επαίνεσε το ομαδικό έργο επειδή στην επιχείρηση δουλεύουν όλοι ως ομάδα κι όχι ως άτομα. Κάνε να ακούγεται πιά πολύ το "εμείς" από το "εγώ" ορισμένων. Οι ομάδες έχουν διαφορετικά πρόσωπα και ταλέντα. Μήπως έχει ομάδα μόνο με τέρματοφύλακες; Ή μόνο με κυνηγούς;
4. Μην αδιαφορείς στις εισηγήσεις των υφισταμένων και στα παράπονα μερικών. Υπάρχει ένα ΓΙΑΤΙ; Ψάξε το. Αν δεν τό κάνεις σε λίγο το ενδιαφέρον για εισηγήσεις θα γίνει αδιαφορία για την επιχείρηση, και το παράπονο θα μετατραπεί σε επιχείρημα εναντίον σου.
5. Μάθε όσο μπορείς καλύτερα τι σημαίνει κατασταλτικός και τι προληπτικός έλεγχος;
6. Κάνε ένα σεμινάριο γύρω από θέματα μεταβίβασης εξουσίας και αρμοδιοτήτων. Δεν μπορείς να τα κάνεις όλα μόνος σου κι ούτε μπορείς να μεταβιβάσεις μερικά που είναι "καταδικά σου".
7. Όσοι βρίσκονται στην κατάσταση μισθοδοσίας ή προμηθειών είναι υπεύθυνοι για το συνολικό έργο της επιχείρησης και όσοι δεν συμβάλλουν να είναι θετικό το τελικό αποτέλεσμα πρέπει ν' αλλάξουν ή να απολυθούν.
8. Μην ξεχνάς ότι ο "τελευταίος" σου από πλευράς απόδοσης άνθρωπος της επιχείρησης είναι το "μέτρο" με πόσο τρέχει η επιχείρηση επειδή κατεβάζει τον μέσο όρο, εμποδίζοντας τον πρώτο σου να τρέξει περισσότερο...
9. Κάνε ένα απολογισμό και κύτταξε με ποιούς από την επιχείρησή σου μίλησες περισσότερες φορές αυτόν τον μήνα. Μήπως είναι τα ίδια ή το ίδιο πάντα πρόσωπο; Ο Χρόνος σου είναι για όλους. Τις προσωπικές εκτιμήσεις σου τις κάνεις μόνος σου ή δι' αντιπροσώπου;
10. Ξέρεις τί σημαίνει σήμερα ο όρος επικοινωνία; (Υπάρχουν αρκετά σεμινάρια και καθηγητές και βιβλία να το μάθεις καλά επειδή από αυτό εξαρτάται η επιβίωση της εταιρίας σου).

Ε.Σ.



# “ΕΛΕΥΘΕΡΑΣ” ΣΤΗΝ ΥΓΕΙΑ



## Η ΑΠΕΡΙΟΡΙΣΤΗ ΚΑΛΥΨΗ ΤΗΣ ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ

Ένα μεγάλο βήμα στην υγεία. Το επαναστατικό πρόγραμμα “ΕΛΕΥΘΕΡΑΣ” από την ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ δίνει φτερά σε σας και την οικογένειά σας. Με το “ΕΛΕΥΘΕΡΑΣ” η ΕΘΝΙΚΗ πληρώνει όλα τα έξοδα νοσηλείας, σε οποιοδήποτε νοσοκομείο της δικής σας επιλογής, μέσα και έξω από την Ελλάδα. Το σημαντικότερο δε, είναι ότι η ΕΘΝΙΚΗ καλύπτει όλες τις δαπάνες, όσες κι αν είναι αυτές, χωρίς καμία απολύτως συμμετοχή του ασφαλιζόμενου. Ζητήστε σήμερα “ΕΛΕΥΘΕΡΑΣ” από τον ασφαλιστή σας και νοιώστε τη σιγουριά της απεριόριστης κάλυψης από την...

**ΕΘΝΙΚΗ**  
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Ενα ακόμη βήμα μπροστά

## Γιώργος Μανθάτης Θα ανταγωνιστούμε επάξια τους ξένους κολοσσούς

**Τ**ον είπαν χαλκέντερο, και δεν είχαν άδικο. Όσοι γνωρίζουν από κοντά τον Γιώργο Μανθάτη παραδέχονται αμέσως πως ο χαρακτηρισμός αυτός ανταποκρίνεται απόλυτα στην πραγματικότητα.

Προσωπικά τον γνώρισα στην ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ και μάλιστα σε μια κρίσιμη περίοδο. Τότε που από αδέρξιους χειρισμούς της τότε διοίκησης τα θεμέλια του νεοπαγούς τότε δικτύου πωλήσεων των Ασφαλειών Ζωής της εταιρίας αυτής δέχθηκαν επικίνδυνους τριγμούς. Ο Γιώργος Μανθάτης θα κρατήσει με αξιοσύνη από τότε και για κάμποσα χρόνια μετά, το ηνδάλιο των πωλήσεων της εταιρείας αυτής και καθώς ξέρει να συνδυάζει πάντα το “ασίγαστο πάθος” του για δημιουργία και πρόοδο με ένα management δοκιμασμένο με επιτυχίες στο χώρο των πωλήσεων (αφού οι πωλήσεις - καθώς ο ίδιος μας λέει - είναι γι’ αυτόν τρόπος ζωής), τα αποτελέσματα δεν θα αργήσουν να φανούν. Η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ θα κερδίσει το χαμένο χρόνο και γρήγορα θα κατακτήσει τη θέση που της ανήκει στο χώρο των Ασφαλειών Ζωής

**Γιώργος Βλάσσης:** *Αγαππé Γιώργο, κατ’ αρχάς αισθάνομαι την ανάγκη να σου απευθύνω ένα ερώτημα σε προσωπικό επίπεδο. Λένε πως οι “πωλήσεις” κουράζουν για να μην πω το άλλο που κυκλοφορεί ότι “οι πωλήσεις σκοτώνουν”. Και αυτό μάλλον αντα-*



*ποκρίνεται στην πραγματικότητα. Με σένα όμως συμβαίνει ακριβώς το αντίθετο. Όταν σε βλέπει κανείς και συζητά μαζί σου για τις πωλήσεις δίνεις την εντύπωση ενός ανθρώπου παθιασμένου, κάποιου που όχι μόνον δεν τον κουράζει η δουλειά του, αλλά απεναντίας αντλεί ζωντάνια απ’ αυτή τη δουλειά. Αλήθεια, μπορείς να μας αποκαλύψεις τί ακριβώς είναι αυτό που σε κρατά ακούραστο σ’ αυτό το χώρο;*

**Γιώργος Μανθάτης:** Όσον αφορά το ερώτημά σου θα ήθελα να σου απαντήσω ότι οι πωλήσεις “κουράζουν” ή “σκοτώνουν” εκείνους που πριν ξεκινήσουν καν αυτό το σαγηνευτικό επάγγελμα (γράφει λειτούργημα) είναι εκ των προτέρων κουρασμένοι και εξουθενωμένοι (αλήθεια γιατί;). Εγώ, όπως χαρακτηριστικά αναφέρεται, πράγματι αντλώ δύναμη και ζωντάνια από αυτή τη δουλειά, νοιώθοντας ότι αναβαπτίζομαι κάθε φορά που κάνω νέα ξεκινήματα και βάζω νέους φιλόδοξους στόχους. Όπως έχω αναφέρει και στο παρελθόν, οι πωλήσεις για μένα είναι τρόπος ζωής μια και ασχολούμαι μ’ αυτές (πωλήσεις κάθε είδους) από ηλικίας 13 ετών και την εργασία αυτή την έκανα και την κάνω με τη μέσα καρδιά που λένε. Αυτά όλα είναι τα μαγικά στοιχεία που με κρατούν πράγματι ακούραστο σ’ αυτό το όμορφο και σπουδαίο επάγγελμα.

**ΓΒ:** *Τα τελευταία χρόνια έβαλες “γερή πλάτη” και τη σφραγίδα σου*

*ασφαλώς και στήθηκε ένα από τα πιο σύγχρονα δίκτυα πωλήσεων Ασφαλειών Ζωής στην ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, όπου είχες περάσει και το μεγαλύτερο μέρος της ασφαλιστικής σου καριέρας. Στη συνέχεια και για κάποιο διάστημα εργάστηκες σε επιτελικές θέσεις πωλήσεων εταιρειών που ανήκουν στον ιδιωτικό τομέα. Από την άποψη αυτή είδες κάποια διακριτικά όρια, κυρίως ως προς τον τρόπο ανάπτυξης και το ρόλο του συστήματος των πωλήσεων ανάμεσα στις δύο κατηγορίες εταιρειών, αυτές δηλαδή του λεγόμενου ευρύτερου δημόσιου τομέα και εκείνες του ιδιωτικού τομέα;*

**ΓΜ:** Χαίρομαι πραγματικά που ένας επιτυχημένος άνθρωπος των πωλήσεων και ένας ακούραστος εργάτης όπως εσύ, αναγνωρίζει την προσφορά μου στη δημιουργία δικτύου, στα πλαίσια ενός Ασφαλιστικού κολοσσού, όπως είναι η Εθνική Ασφαλιστική. Ήταν πραγματικά, μια σημαντική περίοδος στην ασφαλιστική μου καριέρα, όταν εγώ και ένα δυναμικό team από νέους ανθρώπους, και παρά τις δυσκολίες που συναντήσαμε, δημιουργήσαμε ένα υποδειγματικό ανθρώπινο δυναμικό στις πωλήσεις της Εταιρείας και βάλαμε ισχυρές βάσεις για τη μετέπειτα μεγάλη και εντυπωσιακή πορεία της εταιρείας. Όσον αφορά τα διακριτικά όρια μεταξύ των εταιρειών του λεγόμενου ιδιωτικού τομέα, αλλά και του ευρύτερου θα είχα να παρατηρήσω τα εξής: Αναμφίβολα υπάρχουν διαφορές μεταξύ των δύο αυτών κατηγοριών των Ασφαλιστικών Εταιρειών και οπωσδήποτε υπάρχουν συν και πλην. Οι του ιδιωτικού τομέα εταιρείες έχουν, πως να το κάνουμε, μεγαλύτερη ευελιξία, ταχύτητα στη λήψη των αποφάσεων, αλλά και τις... αυλές τους... με όλες τις γνωστές παρενέργειες. Οι εταιρείες του λεγόμενου ευρύτερου δημόσιου τομέα, παρά τη σχετική δυσκαμψία τους, έχουν μια μεγάλη ιστορία, χωρίς αμφισβήτηση, ένα μεγάλο όνομα και κύρος, εξάρτηση από τα μεγάλα πιστωτικά ιδρύματα και κατά κανόνα σύνδεση με τους μεγαλύτερους αντασφαλιστικούς οίκους του εξωτερικού. Σ’ αυτές τις εταιρείες αν ο

**Ο  
Γιώργος Μανθάτης  
είναι σήμερα  
Διευθυντής  
Πωλήσεων  
της  
Ασφαλιστικής  
εταιρείας ΑΣΤΗΡ.**

Διευθυντής Πωλήσεων ευτυχίσει να βρει και να συνεργαστεί με στελέχη που διαθέτουν ευρύτητα αντιλήψεων, θα βοηθηθεί σημαντικά στο πράγματι δύσκολο έργο του.

**ΓΒ:** Έχοντας γνωρίσει το ασφαλιστικό επάγγελμα σε όλη του την εξελικτική πορεία και μάλιστα μέσα από τις πρώτες γραμμές (αφού ποτέ δεν κρύβεις και αυτό σε τιμά, ότι είσαι πάντα "μάχιμος") νοιώθεις ικανοποιημένος από το μέσο επίπεδο των εκπροσώπων αυτού του επαγγέλματος (των ασφαλιστών); Μήπως χρειάζεται (να γίνουν ακόμη πολλά, ώστε αυτό το επάγγελμα, του οποίου η κοινωνική διάσταση είναι δεδομένη, να περιθληθεί και με την πρέπουσα κοινωνική αίγλη και αναγνώριση;

**ΓΜ:** Ασφαλώς και δεν είμαι απόλυτα ικανοποιημένος από το μέσο επίπεδο των εκπροσώπων αυτού του σπουδαίου επαγγέλματος (των ασφαλιστών). Και τούτο γιατί έχω αντιληφθεί πλήρως, όπως όλοι σχεδόν σήμερα που ασχολούνται με τα ασφαλιστικά πράγματα ότι το επάγγελμα του ασφαλιστή δεν είναι ένα τυχαίο και περιστασιακό πλέον επάγγελμα, αλλά μια πολύ σημαντική υπόθεση και επομένως πρέπει να αναβαθμιστεί και να γίνει μεγαλύτερης κοινωνικής αναγνώρισης. Εδώ θα πρέπει να πούμε ότι στον τομέα αυτό πρέπει η πολιτεία να παρέμβει δυναμικά, κατά τη γνώμη μας, δημιουργώντας ανάλογες σχολές από τις οποίες θα περνούν οι Ασφαλιστές, οι δε Ασφαλιστικές εταιρείες, όλες και χωρίς καμία εξαίρεση να παρέχουν διαρκή εκπαίδευση και μάλιστα επιπέδου, στους ανθρώπους των πωλήσεων, αν θέλουν να δημιουργήσουν ένα ανθρώπινο δυναμικό ετοιμότητας και εκπαιδευμένο σε σύγχρονες μεθόδους και πρακτικές.

Μόνο με τη βοήθεια του κράτους και την αντίληψη από πλευράς Ασφαλιστικών εταιρειών, ότι το ασφαλιστικό επάγγελμα είναι πολύ σημαντικό, και ο ρόλος του ασφαλιστή εξόχως κοινωνικός, μπορεί ο ασφαλιστής να αποκτήσει επιτέλους την απαιτούμενη κοινωνική αίγλη και αναγνώριση.

**ΓΒ:** Μια ερώτηση σχετικά με τις Ασφάλειες Ζωής. Δεν χωρεί αμφιβολία πως ο χαρακτήρας τους και ο τελικός σκοπός τους είναι πρώτα "ασφαλιστικός" και μετά, δευτερευόντως, επενδυτικός. Όμως η στρατηγική των Ασφαλιστικών εταιρειών που αναπτύσσουν τις πωλήσεις των Ασφαλειών Ζωής στηρίχθηκε και στηρίζεται και σήμερα ακόμη στην προτεραιότητά του "επενδυτικού" χαρακτήρα αυτού

του είδους των ασφαλειών. Αυτό βραχυπρόθεσμα είναι και θεμιτό, αλλ' ίσως και επιβεβλημένο, αφού είναι ο μοναδικός τρόπος για να αναπτυχθεί στον νεοέλληνα αυτό που χαρακτηρίζουμε με τον όρο, ασφαλιστική συνείδηση. Μήπως όμως μεσοπρόθεσμα, αλλά και μακροπρόθεσμα με τις προοπτικές που διαφαίνονται (πτώση επιτοκίων, σταθεροποίηση ελληνικής οικονομίας κ.λπ.) και τις φαινομενικά και μόνον αρνητικές επιπτώσεις που αυτές θα προκαλέσουν στις αποδόσεις των Ασφαλειών Ζωής, δημιουργηθεί εκ νέου ένα αρνητικό κλίμα για την ανάπτυξη των πωλήσεων αυτού του ασφαλιστικού προϊόντος;

**ΓΜ:** Είναι γεγονός ότι τα πρώτα κυρίως χρόνια, όταν στη χώρα μας έκανε τα πρώτα βήματα το Agency System οι ασφαλιστές μας χωρίς καμία ιδιαίτερη ασφαλιστική παιδεία και έχοντας υπόψη τους ότι ο μέσος Έλληνας καταναλωτής ζει και κινείται μέσα σ' ένα αβέβαιο και ανασφαλές κλίμα, χωρίς να διαθέτει ούτε καν την στοιχειώδη ασφαλιστική συνείδηση, προσέφεραν στους Έλληνες καταναλωτές ασφαλιστικές καλύψεις επενδυτικού και μόνο χαρακτήρα, προκειμένου να κερδίσουν χρήματα βοηθώντας συγχρόνως και την ανάπτυξη της ασφαλιστικής συνείδησης στο μέτρο του δυνατού.

Μεσοπρόθεσμα όμως αλλά και μακροπρόθεσμα και με γνώμονα τις προοπτικές που διαφαίνονται στην ασφαλιστική αγορά (πτώση επιτοκίων, σταθεροποίηση οικονομίας) βλέπω αντιθέτως τις πωλήσεις να αναπτύσσονται θεαματικά, χωρίς να εγκυμονείται κίνδυνος για την δημιουργία αρνητικού κλίματος και τούτο θεωρείται βέβαια ότι θα συμβεί, δεδομένου ότι ο μέσος Έλληνας καταναλωτής είναι πλέον σοβαρός και σε βάθος ενημερωμένος γύρω από το θεσμό της Ασφάλειας Ζωής, έχει απαλλαγεί σε μεγάλο βαθμό από προκαταλήψεις και έχει πεισθεί ότι η Ασφάλεια Ζωής δεν σημαίνει μόνο κατάθεση (επένδυση) και μέρισμα, αλλά ότι είναι ένας θεσμός με έντονο κοινωνικό χαρακτήρα που μπορεί να καλύψει πάρα πολλές ανάγκες και ακόμη το πολυτιμότερο αγαθό, την υγεία του (την αποκατάστασή της) σε περίπτωση μιας μικρής ή μεγάλης περιπέτειας που απειλεί διαρκώς τον σύγχρονο άνθρωπο που διακατέχεται από φοβίες και ανασφάλειες.

**ΓΒ:** Μια ερώτηση τώρα για την ασφαλιστική αγορά και τις αλλαγές που σημειώθηκαν τα τελευταία χρόνια

ή και αυτές που και σήμερα ακόμη εγκυμονούνται. Πιστεύεις ότι έχει παγιωθεί στο χώρο αυτό κάποιο status ή εξακολουθούμε να διανύουμε ακόμη μια μεταβατική περίοδο;

**ΓΜ:** Είναι κοινή διαπίστωση ότι τα τελευταία χρόνια έχουν συντελεστεί κοσμογονικές αλλαγές στην Ασφαλιστική Αγορά και όλες οι Εταιρείες έχουν αρχίσει έναν έντονο αγώνα, τόσο στον τομέα "Οργάνωση" όσο και στον τομέα "Εκπαίδευση" προκειμένου να αντιμετωπίσουν δυναμικά και αποτελεσματικά την έλευση στη χώρα μας των Ευρωπαϊκών Ασφαλιστικών Κολοσσών που άρχισαν να καταφθάνουν. Εν τούτοις και παρά το γεγονός ότι στον Ασφαλιστικό χώρο έχει παγιωθεί κάποιο "status" οι Ασφαλιστικές εταιρείες εξακολουθούν να διανύουν μια μεταβατική περίοδο, γιατί πρέπει να πούμε ότι έχουμε ακόμη δρόμο μακρύ έως ότου φθάσουμε στο σημείο να ανταγωνισθούμε σοβαρά τους ξένους ασφαλιστικούς ογκόλιθους, τους οποίους σε καμία περίπτωση δεν φοβόμαστε, αλλά αντιθέτως ετοιμαζόμαστε σοβαρά, μεθοδικά και επίμονα για την αναμενόμενη αναμέτρηση.

**ΓΒ:** Μια τελευταία ερώτηση, για την εταιρεία που τα τελευταία 2 χρόνια δραστηριοποιείσαι, την ασφαλιστική εταιρεία "ΑΣΤΗΡ". Μετά από μια περίοδο αβεβαιότητας, για τους γνωστούς λόγους, η εταιρεία αυτή μήπως τώρα για καλά στο δρόμο της ανάκαμψης. Θα μπορούσες να μας μιλήσεις λίγο για τα σχέδιά σου και πως esú βλέπεις την πορεία του ΑΣΤΕΡΑ τα αμέσως επόμενα χρόνια;

**ΓΜ:** Όπως χαρακτηριστικά ανέφερες, υπήρξε για την εταιρεία μας ένα διάστημα αβεβαιότητας, ευτυχώς όχι μεγάλο που ανέκοψε για λίγο την αναπτυξιακή της πορεία. Όμως εδώ και δύο χρόνια ο ΑΣΤΕΡΑΣ βγήκε δυναμικά στο χώρο των πωλήσεων και έκανε έντονη την παρουσία του και στις πλέον απομακρυσμένες περιοχές της χώρας, με τη μορφή σύγχρονων ευέλικτων και δυναμικών ασφαλιστικών μονάδων, ακολουθώντας σταθερά το δρόμο της ανάκαμψης σε μια σοβαρή προσπάθεια να κερδίσει τον χαμένο χρόνο, έχοντας χαράξει οριστικά και ανυποχώρητα τον δρόμο προς την πρωτοπορία. Η πορεία του ΑΣΤΕΡΑ διαγράφεται θετική και εντυπωσιακή και θα μπορούσαμε να πούμε ότι στα 2,5 χρόνια που μας απομένουν περίπου μέχρι το 1995 η εταιρεία μας φιλοδοξεί να κατακτήσει σημαντικό μερίδιο από την ασφαλιστική αγορά και να γίνει πρώτη και όχι μια από τις πρώτες. Αυτός ο σχεδιασμός δεν είναι ου-

# ΑΥΤΟ ΤΟ ΣΠΙΤΙ ΔΙΑΦΕΡΕΙ



## Έχει τη ΣΤΕΓΗ του ΦΟΙΝΙΚΑ.

Εμείς στο ΦΟΙΝΙΚΑ γνωρίζουμε πολύ καλά τους κινδύνους που απειλούν την οικογενειακή σας γαλήνη. Γι' αυτό δημιουργήσαμε τη «ΣΤΕΓΗ», ένα μοναδικό, προνομιακό πρόγραμμα ασφάλισης για το σπίτι σας.

Το πρωτοποριακό πρόγραμμα «ΣΤΕΓΗ» αντιμετωπίζει ολοκληρωτικά κάθε πιθανό αλλά και απρόβλεπτο κίνδυνο που μπορεί να συμβεί στο χώρο του σπιτιού σας ή και γύρω απ' αυτό.

□ Φωτιά, κλοπή και ζημιές κλεψιών, ληστεία, πλημμύρα, καταιγίδα, κεραυνό, έκρηξη, φωτιά από βραχυκύκλωμα, ζημιές ή/και πυρκαγιά από σεισμό, αστική ευθύνη, ακόμα και ζημιές από τρομοκρατικές ενέργειες και πολιτικές ταραχές.

□ Επιπλέον η «ΣΤΕΓΗ» ασφαλίσει τα πολύτιμα αντικείμενά σας που φυλάσσονται σε θυρίδα Τράπεζας. Έτσι έχετε τη μέγιστη προστασία με ελάχιστο κόστος.

Το πρωτοποριακό αυτό πρόγραμμα το σφραγίζει ο ΦΟΙΝΙΚΑΣ, μέλος του Ομίλου της ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ. Με την πολύχρονη πείρα

και τους άρτια εκπαιδευμένους ανθρώπους του, σας εξασφαλίζει άμεση και φιλική εξυπηρέτηση, μέσα από ένα πανελλαδικό δίκτυο γραφείων με on line σύνδεση.

Κάντε κι εσείς το σπίτι σας να διαφέρει. Εμπιστευτείτε την ασφάλειά του στο ΦΟΙΝΙΚΑ και θ' ανακαλύψετε το πραγματικό νόημα της προστασίας που μόνον η ΔΥΝΑΜΗ ΕΝΟΣ ΜΕΓΑΛΟΥ μπορεί να σας προσφέρει.



Ζητήστε το από τα γραφεία μας σ' όλη την Ελλάδα και από τα καταστήματα της Εμπορικής Τράπεζας.

**ΦΟΙΝΙΞ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ**  
Η Δύναμη Ενός Μεγάλου

τοπία και δεν ξεκινά από μια ρομαντική διάθεση και μόνο. Στηρίζεται στην απόφαση της Διοίκησης της εταιρείας και του ικανότατου ανθρώπινου δυναμικού της (διοικητικού προσωπικού και ανθρώπων των πωλήσεων) οι οποίοι με το ανεξάντλητο ενδιαφέρον για πρόοδο που τους χαρακτηρίζει, έχουν αναλάβει την υποχρέωση της υλοποίησης του μεγάλου αυτού σχεδίου. Είμαστε απόλυτα βέβαιοι, ότι ο ΑΣΤΕΡΑΣ που δεν είναι παρά οι άνθρωποι του, οι άνθρωποι του οι οποίοι με το πάθος που τους διακρίνει για την εργασία τους θα υλοποιήσουν, οπωσδήποτε το μεγάλο αυτό όραμα, δεδομένου ότι είναι κοινή διαπίστωση ότι η εταιρεία μας έχει μπει οριστικά πλέον και ανυποχώρητα στον αστερισμό της προόδου και της επιτυχίας, διεκδικώντας με υπομονή και επιμονή μια ξεχωριστή και ηγετική θέση στον χώρο των πωλήσεων, αλλά και στο ασφαλιστικό παρόν και μέλλον της χώρας. Και πρέπει να σε βεβαιώσω ότι αυτή τη στιγμή συντελείται μια αληθινή κοσμογονία στην εταιρεία μας προς την κατεύθυνση αυτή, η οποία δεν χωρεί αμφιβολία ότι θα οδηγήσει στην υλοποίηση των μεγάλων και φιλόδοξων σχεδίων μας που είναι και ρεαλιστικά, αλλά και εφικτά.

Κάπου εδώ τελειώνει η συζήτησή μας με τον Γιώργο Μανθάνη. Τυπικά βέβαια και από ανάγκη ώστε να χωρέσουμε στον περιορισμένο χώρο όπου μας φιλοξενεί, το αγαπητό "ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ". Ουσιαστικά όμως τα ίδια θέματα γίνονται αντικείμενο των συζητήσεων που συχνά - πυκνά κάνω με τον αγαπητό μου φίλο. Συζητήσεις που πάντα γίνονται μέσα σ' ένα κλίμα εγκάρδιότητας και αμοιβαίας εκτίμησης αφού επί τόσα χρόνια μας έχουν δέσει κοινοί αγώνες μέσα στην μικρή μας κοινωνία, την ασφαλιστική αγορά, όπου καθημερινά αναλώνουμε το μεγαλύτερο μέρος της ζωής μας. Παλεύοντας διαρκώς για το καλύτερο. Παλεύοντας διαρκώς για ένα "αύριο" απαλλαγμένο από τις σκιάς, τις μικρότητες, τις προκαταλήψεις του παρελθόντος! Ένα "αύριο" που είμαστε βέβαιοι πως "πάρω" θα απέχει από το κτες, που εμείς ζήσαμε.

**Γιώργος Βλάσσης**

## Ελληνικό Bankassurance και αναγνώριση από ING BANK στον Τάκη Καραλή!

"Όταν οι πελάτες έχουν να πάρουν κάτι από μια ασφαλιστική εταιρία τότε δεν φεύγουν ποτέ από αυτή". Το ίδιο ισχύει για όλα, και για τους υπαλλήλους και για τους μετόχους και για τα στελέχη μιας εταιρίας.

Αυτή η άποψη ισχύει με τον πιο πανηγυρικό τρόπο για την NATIONALEN NEDERLANDEN και τους ανθρώπους της. Οι πελάτες της την εμπιστεύονται σαν "εγγύηση για το παρόν και το μέλλον" οι άνθρωποι των πωλήσεων αυξάνονται και κάνουν καριέρα μαζί της, οι μέτοχοι της αναθέτουν ακόμα πιο πολλές αρμοδιότητες.

Πρόσφατα ο εκδότης του "ΝΑΙ" και των "ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΝΕΩΝ" κ. Σπύρου είχε μια συνάντηση με τον κ. Τάκη Καραλή, Γενικό Διευθυντή της NN όπου συζητήσαν για το παρόν και το μέλλον της NATIONALEN NEDERLANDEN και για τους ασφαλιστές.

Αυτό που συναντά κανείς επισκεπτόμενος την NN είναι ότι σ' όλα τα επίπεδα πνέει άνεμος δημιουργίας και καλής ποιότητας εργασίας.

Αποτέλεσμα αυτής της ποιοτικής εργασίας είναι η μεγάλη αύξηση παραγωγής, η κατάκτηση της πρώτης θέσεως μεταξύ όλων των αλλοδαπών εταιριών, η επέκταση και... εξαγωγή μεθοδολογίας και τρόπου εργασίας.

Με πολλή υπερηφάνεια ο κ. Καραλής μας ανακοίνωσε την απόφαση του συγκροτήματος ING-BANK να λειτουργήσει η Τράπεζα της NN μέσα στο πρώτο εξάμηνο του '94 στην Ελλάδα.



Η ανάπτυξη της τράπεζας θα υλοποιηθεί με υπεύθυνο το δίκτυο πωλήσεων της NN. Η διοίκηση της τράπεζας ανατίθεται πρώτα φερέα σε ασφαλιστή και αυτό αποδεικνύει την επιτυχία του κ. Καραλή και των ανθρώπων του καθώς επίσης και την αναγνώριση του ελληνικού στοιχείου που και εδώ μεγαλουργεί.

Έτσι μαζί με άλλες αλλαγές που γίνονται σε εταιρίες της Ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς ολοένα αναβαθμίζεται ο ρόλος και η θέση του Έλληνα ασφαλιστή.

Η NN Ελλάδα ξεχωρίζει σ' αυτόν τον τομέα αποτελώντας ένα καλό πρότυπο-μοντέλο αυτού που λέμε BANK-ASSURANCE, στα πλαίσια συνεργασιών που θα αναπτυχθούν ευρέως στο χώρο της ΕΟΚ.

**Ε.Σ.**

## INTERAMERICAN ΟΔΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ

Η INTERAMERICAN ΟΔΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ, στην πρόσφατη θεομηνία, θέλοντας να βοηθήσει αφιλοκερδώς τις πληγείσες περιοχές της Αττικής, Βάρης, Βούλα, Γλυφάδας, έστειλε πέντε ειδικά οχήματα επανδρωμένα με τους πλέον

έμπειρους οδηγούς, τα οποία από τις 22.11.03 μέχρι σήμερα, ετέθησαν στη διάθεση του Δημάρχου της Βάρης, με σκοπό τον απεγκλωβισμό των αυτοκινήτων, των τροχόσπιτων και άλλων περιουσιακών στοιχείων των κατοίκων των περιοχών αυτών.

Η βοήθεια της INTERAMERICAN ΟΔΙΚΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ ήταν αποτελεσματική και έδωσε αναπνοή ελπίδας στους ανθρώπους που οι περιουσίες τους έχουν υποστεί ανυπολόγιστες καταστροφές.

# ΤΩΡΑ ΥΠΑΡΧΕΙ ΤΡΟΠΟΣ ΝΑ ΓΙΝΟΥΝ ΤΑ ΛΟΓΙΑ, ΕΡΓΑ...

ΣΥΣΤΗΜΑ ΥΓΕΙΑΣ

# ΕΥ ΖΗΝ

Όταν 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».

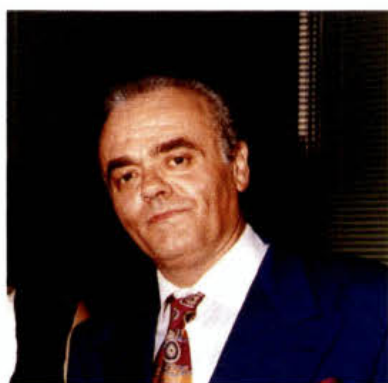
Ένα δικαίωμα που τώρα έχουμε όλοι!

*Για να ζούμε καλύτερα*

**ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ**

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

*Ο Κώστας Κουβελιώτης είναι ένας από τους πιο επιτυχημένους Managers ασφαλιστών ανάμεσα στους κορυφαίους στην INTERAMERICAN.*



Γεννήθηκε στη Μεσσηνία όπου και τελείωσε την Μέση Εκπαίδευσή του. Φοίτησε στην Ο.Π.Ε. - Οικονομικών και Πολιτικών Επιστημών, έχει παρακολουθήσει επανειλημμένως Σεμινάρια Εκπαιδύσεως Management στην Ελληνική Εταιρία Διοικήσεως Επιχειρήσεων (ΕΕΔΕ), στο ΕΛΚΕΠΑ, Δημόσιες Σχέσεις, αποτελεσματικότερη επικοινωνία, παραγωγικότερη εργασία κ.λ.π.

Έχει λάβει μέρος σε όλα τα Σεμινάρια της INTERAMERICAN, καθώς και αυτά της LIMRA. Επί σειρά ετών διύθυνε το πρώτο υπ/μα της INTERAMERICAN. Έχει καταλάβει επί σειρά ετών την πρώτη θέση για παραγωγικότητα και μακροχρόνια συνεργασία με την INTERAMERICAN. Επίσης, έχει αναδείξει το μεγαλύτερο ποσοστό σε πρώτους και επαγγελματίες ασφαλιστές. Διευθύνει ένα από τα μεγαλύτερα υποκ/ματα της INTERAMERICAN επί της οδού Κηφισίας 227.

Έχει αναδείξει μέσα από το υποκατάστημά του 5 νέους Δ/ντές υποκ/των. Υποκ/μα Η. Κοντογιάννη, υπ/μα Αρτάκης (ΡΕΛΛΙΑ), υπ/μα Σουβατζόγλου, υπ/μα Χατζηγεωργίου, υποκ/μα Α. Μικελή.

Σήμερα, εξασκεί τα καθήκοντά του ως Επιθεωρητής Πωλήσεων και είναι παντρεμένος και πατέρας 2 κοριτσιών.

# ΚΩΣΤΑΣ ΚΟΥΒΕΛΙΩΤΗΣ: Είναι επιτυχία επαναλαμβανόμενη, που στέλνει ανθρώπους στις πρώτες θέσεις!

**Τ**ο Σύνολο των ασφαλιστρών των ανθρώπων που δημιούργησε στην τελευταία 15ετία, φτάνουν τα τέσσερα (4) δισεκατομμύρια σε Ασφάλιστρα Ζωής, ξεπερνούν τα 3,5 ΔΙΣ σε Αμοιβαία Κεφάλαια και τα 500 εκατομμύρια σε Γενικές Ασφάλειες. Έχει και τον τίτλο Επιθεωρητής Πωλήσεων για υπ/τα που διευθύνει αλλά επειδή στην ασφαλιστική μας αγορά ο τίτλος Επιθεωρητής Πωλήσεων είναι τίτλος που απονέμεται και σε

διορισμένους υπαλλήλους, ή σε άτομα που μεταπηδούν από εταιρία σε εταιρία ή είναι χωρίς αντίκρουσμα, θα χρησιμοποιούμε τον τίτλο Manager - Διευθυντής υπ/τος κάτι που δεν σε διορίζουν αλλά τον αποκτάς.

Ο Manager Διευθυντής υπ/τος της INTERAMERICAN κ. Κώστας Κουβελιώτης έχει να επιδείξει επιτεύγματα. Επίτευγμα και έργο του Manager είναι η δημιουργία και ανάπτυξη ασφαλιστών. Και ο Κώ-



στας Κουβελιώτης έχει να μας δείξει ατέλειωτη σειρά ανθρώπων που με κάποιο τρόπο δικό του τους επέλεξε, τους εκπαίδευσε, τους ανέδειξε και τους έστειλε στις πρώτες θέσεις της ασφ. αγοράς είτε ως πωλητές, είτε ως Διευθυντές υπ/των ακολουθώντας το παράδειγμα της εταιρίας του και του ηγέτη της Δ. Κοντομηνά.

Τίποτε δεν θεωρεί τυχαίο, όλα λέει αποκτώνται με σκληρή εργασία, με επιμονή και θέληση. Είναι άνθρωπος με αδυναμίες και λάθη (όπως όλοι μας) που προσπαθεί και θα προσπαθεί να διορθώσει - άλλωστε αυτό είναι πρόοδος, απ' το καλό στο καλύτερο, απ' το λάθος στην εμπειρία, απ' την εμπειρία στην επιτυχία. Έχει δυναμισμό και έντονη προσωπικότητα, δίνοντας καθημερινά μαθήματα σε όλους, πως πρέπει να γίνει η δουλειά καλύτερα.

Δεν τον ενδιαφέρει να μένει στο παρελθόν, τον απασχολεί το μέλλον. Από το παρελθόν από το "τότε", κουβαλώ την εμπειρία και τη γνώση και μεταφέροντάς τα στο "σήμερα" τα κάνω "πείρα" και διορατικότητα. Αυτά είναι τα όπλα μου, λέει. Οι αναμνήσεις, υπογραμμίζει, ταιριάζουν σε αυτούς που δεν έχουν να προσφέρουν τίποτα πια και οδεύουν στο θάνατο. Εγώ, λέει, νοιώθω σαν να αρχίζω σήμερα. Ο εφησυχασμός είναι κάτι που δεν υπάρχει στο δικό του λεξιλόγιο.

**Επιτυχία σημαίνει διατήρηση του παλιού και κατάκτηση του καινούργιου.** Οι στόχοι του και οι στόχοι των συνεργατών είναι πάντα αρκετά φιλόδοξοι. Για να δημιουργήσεις ένα όραμα στους συνεργάτες σου, πρέπει πρώτα να το καλλιεργήσεις, να δώσεις αντικειμενικούς στόχους, να καθορίσεις στρατηγικές, να δώσεις υψηλό τόνο και ρυθμό στην εργασία. **Η κυριότερη απαίτηση των συνεργατών σου είναι να γίνεσαι ένα καθημερινό παράδειγμα.** Γι' αυτό και η επιτυχία αντανακλάται στην ομάδα, στην συλλογική εργασία. Η υλοποίηση των στόχων είναι έργο συγκροτημένης ομάδας, υπενθυμίζει. Κι ακόμα: Όσο ψηλότερα φτάνεις σε μια επιχείρηση, τόσο σημαντικότερο είναι να έχεις στο πλευρό σου ανθρώπους που θα σου πουν πότε κάνεις λάθος και πότε ενεργείς σωστά. Στον Κώστα Κουβελιώτη, αρέσει οι άνθρωποί του να λένε τι σκέπτονται.

Οι συνεργάτες του είναι δικοί



του άνθρωποι. Είναι αυτοί που μοιράζονται την αγωνία και το άγχος για κάθε νέο ξεκίνημα και είναι εκείνοι που "ξοποστάνουν" μαζί του πάνω στο δάθρο της νίκης. Είναι έτοιμος να τους ακούσει, να τους ενθαρρύνει, να τους βοηθήσει και άλλες φορές είναι έτοιμος να φανεί σκληρός από αγάπη για την βελτίωσή τους. **"Εάν δεν αγαπήσεις βαθιά την εργασία σου και τους συνεργάτες σου, είναι αδύνατο να τους δεις δίπλα σου στην κορυφή".**

Η μεγαλύτερη χαρά του είναι η στρατολόγηση και η εκπαίδευση νέων ανθρώπων, και η ανάδειξή τους σε σωστούς επαγγελματίες, επειδή πιστεύει ότι η καλύτερη διαφήμιση για μια εταιρία πέραν των πρωτοποριακών προγραμμάτων της, είναι το ήθος και η υπευθυνότητα των ανθρώπων της. Αυτός είναι ο χρυσός κανόνας που μας διδάξε ο Δημ. Κοντομηνάς λέει χαμογελώντας.

Ένα από τα βασικά που προσπαθεί να εμφυτεύσει στους συνεργάτες του είναι η πρόκληση και ο συναγωνισμός για το καλύτερο.

Μέσα σε κλίμα τέτοιας αισιοδοξίας και πρόκλησης για ακόμα περισσότερες επιτυχίες, έγιναν πρόσφατα και τα εγκαίνια του νέου

υπερσύγχρονου γραφείου του στην Λεωφόρο Κηφισίας 227, στο ύψος του ΚΑΤ.

"Εδώ μέσα", μου είπε στη συζήτηση που κάναμε, "εδώ μέσα που βλέπεις αυτά τα μοντέρνα γραφεία, τις πολυτελείς αίθουσες, τον άριστο εξοπλισμό, τα πιο σύγχρονα μέσα για ανάπτυξη ανθρώπων, εδώ μέσα δεν μετέφερα μόνο το αρχείο, τους φακέλλους και τα σχετικά. Εδώ μέσα μετέφερα τα νέα όνειρα και τις φιλοδοξίες των ανθρώπων μου και τις δικές μου για το μέλλον. Οι στόχοι μας είναι στόχοι πρώτης θέσης που αξίζουν ενός τέτοιου περιβάλλοντος. Εδώ είναι η αφηρησιά για την επίτευξη νέων υψηλών στόχων".

Τα νέα μας γραφεία είναι ένα αντάξιο "Δώρο" της INTERAMERICAN για το έργο μας, για το έργο των συνεργατών μου και του δικού μας που δικαιώνει την προτίμησή μας. Και βέβαια δεν είναι μόνο τα κτίρια και τα γραφεία που κάνουν τις επιτυχίες, αν και βοηθάνε, εκείνο που μας εξακόντισε σε υψηλές αποδόσεις είναι τα μεγάλα οράματα που μας ενέπνευσε ο Δημήτρης Κοντομηνάς, η φιλοσοφία επιτυχίας, η στρατηγική της νίκης, το χαμόγελο στη δουλειά, η αγάπη στον συνάνθρωπο, στη δουλειά,



στη ζωή:

“Θέλω και από αυτό το βήμα να ευχαριστήσω τον Δημήτρη Κοντομηνά σαν Κώστας Κουβελιώτης, τους ανθρώπους που κάνουν την INTERAMERICAN, τους συναδέλφους μου Διευθυντές που τόσα με διδάσκουν καθημερινά και κυρίως τους ανώνυμους και επώνυμους πελάτες και φίλους που όλα αυτά τα χρόνια μας εμπιστεύονται”.

Τέλος, επίμονος και εξαιρετικά απαιτητικός στάθηκε ο Κώστας Κουβελιώτης την στιγμή που θέλησε να αναφερθεί και να ευχαριστήσει τους συνεργάτες τους. Δεν υπάρχουν εταιρίες, δεν υπάρχουν υπ/τα, δεν υπάρχουν στρατηγοί χωρίς ασφαλιστές, χωρίς στρατό, χωρίς τη δύναμή τους. Είμαι ευγνώμων στους ανθρώπους μου λέει, θέλω να τους ευχαριστήσω θερμά που με την καθημερινή παρουσία τους έκαναν τις φιλοδοξίες πράξη, έκαναν τους στόχους πραγματικότητα, έδωσαν δύναμη στο δύσκολο δρόμο της επιτυχίας.

Ευχαριστώ όλους μου τους συνεργάτες, επειδή έκαναν αποτελέσματα που θα ζήλευαν εταιρίες. Δείτε τον πίνακα αποτελεσμάτων ελληνικών και αλλοδαπών εταιριών που δραστηριοποιούνται ξεδεύοντας εκατομμύρια με γραφεία δημοσίων σχέσεων και διαφημίσεων, με επιτελεία, με διασυνδέσεις, με χρήμα και συγκρίνατέ τα με τα 4 ΔΙΣ που έκαναν οι άνθρωποι του Κουβελιώτη με μόνο όπλο τον προσωπικό αγώνα, τη θέληση, το χαμόγελο, την ανθρωπιά τους, νικώντας πολλούς Γολιάθ αυτοί οι άξιοι μικροί Δαυίδ της ζωής. Είναι γεμάτη η αγορά μας με τέτοιους αγωνιστές που η ιστορία κάποτε θα τους δώσει καλύτερη ανταμοιβή από αυτή που τυχαίνουν σήμερα από κοινό και κράτος.

Ο Κώστας Κουβελιώτης με το πολυδιάστατο έργο του, ένας δάσκαλος γεμάτος ευαισθησίες που θέλνει ανθρώπους στις πρώτες θέσεις επιτυχίας τιμά την ασφαλιστική αγορά και την εταιρία του INTERAMERICAN, τιμά τους Managers συναδέλφους σ' όλη την ασφαλιστική αγορά. Του ευχόμαστε υγεία, οικογενειακή ευτυχία και συνέχιση του έργου του μαζί με τα συγχαρητήρια του ΝΑΙ.

Είμαστε δε στη διάθεσή του σε επόμενα τεύχη να παρουσιάσουμε και συνεργάτες του.

**Ευάγ. Σπύρου**

## Το δράμα των Καλαβρύτων



### 44 χρόνια από τότε

Σαράντα τέσσερα χρόνια κι όμως η μνήμη μένει ολοζώντανη. Ο τόπος του μαρτυρίου μπορεί να πρασινίζει σήμερα, ωστόσο όλα εκεί αιματοποτισμένα μιλούν για τη χωρίς προηγούμενο θηριωδία, που έχει διαπραχθεί σε βάρος του ελληνισμού, αλλά και ολόκληρου του πολιτισμού. Διότι η εν ψυχρώ σφαγή των υπερκίλιων κατοίκων της μαρτυρικής κωμοπόλεως των Καλαβρύτων στις 13 Δεκεμβρίου 1943 από τους ναζί ήταν κυνική περιφρόνηση του στοιχειώδους ανθρωπισμού. Στο “χωράφι του Καπή” - έτσι ονομάζεται ο Γολγοθάς των Καλαβρύτων, που υψώνεται στην πλαγιά του χωριού και που σήμερα είναι τόπος προσκυνήματος - είχαν συρθεί κατά φάλαγγες και εκτελεσθεί με πολυβόλα και πλήγματα μαχαιροφόρων δημίων όλοι οι άνδρες (από δεκαεσσάρων ετών και επάνω) των Καλαβρύτων. Την ίδια ώρα οι ναζιστές επιδρομείς είχαν κλείσει τα γυναικόπαιδα στο σχολείο για να τα κάψουν, συνεχίζοντας το όργιό τους όπως έκαψαν όλη την κωμόπολη. Ευτυχώς που ένας αυστριακός αξιωματικός δεν άντεξε· φεύγοντας τελευταίος, αφού απεμάκρυνε τη φρουρά, άνοιξε τις πόρτες του σχολείου. Και τότε χύθηκαν έξω οι γυναίκες για να βρουν τους συζύγους, τ' αδέρφια, τα παιδιά τους να κολυμπούν στο αίμα. Κι ενώ τα Καλάβρυτα καίγονταν, αυτές βάλθηκαν να σκάσουν την καμένη γη με τα νύχια τους για να τους θάψουν, πέφτοντας κι αυτές λιπόθυμες πάνω στο χώμα.

Όσο μακραίνουμε απ' τα γεγονότα εκείνα, τόσο ζωηρότερα ας ζουν στη μνήμη μας. Γιατί μας διδάσκουν πως στην Ελλάδα όλες οι θυσίες δεν γίνονται για το “Ευ ζην”, αλλά για την ελευθερία, την αξιοπρέπεια του ανθρώπου και την ειρήνη.

MCANN IRENSON

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 αντικλειδί. 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: Λ. Κηφισίας 124, Αθήνα 115 26, Τηλ.: 692 5205, Fax: 691 1150

# Panasonic

# CS1

snäpcorder

ΟΛΑ ΑΡΧΙΖΟΥΝ  
ΚΑΙ ΤΕΛΕΙΩΝΟΥΝ  
ΜΕ ΤΟ ΠΑΤΗΜΑ  
ΕΝΟΣ ΜΟΝΟ ΚΟΥΜΠΙΟΥ



## Η ΑΠΛΟΥΣΤΕΡΗ, ΣΤΗ ΧΡΗΣΗ, ΒΙΝΤΕΟΚΑΜΕΡΑ

Η εντελώς αυτόματη βιντεοκάμερα της Panasonic. Πατάς και τραβάς, αφήνεις σταρατάει... Αυτό είναι όλο. Την παίρνεις μαζί σου οπουδήποτε χάρη στο ελάχιστο βάρος της και το μικρό της βολικό μέγεθος. Λειτουργεί με μία επαναφορτιζόμενη μπαταρία ή με 6 αλκαλικές μπαταρίες του εμπορίου. Έχει τηλε/ευρυγώνιο φακό για μακρινές ή κοντινές λήψεις και φυσικά η κασέτα της παίζει στο VHS βίντεο σας.



## Κάνουν πάντα οι άνθρωποί σας, ότι καλύτερο μπορούν για να φθάσουν πρώτοι;



Είναι σίγουρο πως λιγότεροι από τους μισούς που εργάζονται στην επιχείρησή σας κάνουν "ότι καλύτερο μπορούν" ανεξάρτητα από το πόσο καλή εταιρία έχετε, επειδή και σεις γνωρίζετε ότι έχετε περισσότερες δυνατότητες ακόμα και για το καλύτερο. Εκεί γύρω στο 30% οι εργαζόμενοι δίνουν τον "εαυτό τους" για την εταιρία. Αν θέλετε να αυξηθεί ακόμα λίγο η αποδοτικότητα ασχοληθείτε λίγο με προεμμία με τα παρακάτω θέματα:

1. Πόσο καλά διαχειρίζονται την περιουσία της εταιρίας οι άνθρωποί σας;
2. Πόσο ενδιαφέρονται για προσωπική βελτίωση - εκπαίδευση μετά την πρόσληψή τους οι άνθρωποί σας; Μεινάνε σ' αυτά που ήξεραν;
3. Πόσο stress έχουν και γιατί;
4. Πόσα, πού, ποιά, τί, πώς και γιατί γίνονται λάθη;
5. Πόσο ηθικοί και έντιμοι είναι οι άνθρωποί σας;
6. Τι βαθμό επικοινωνίας έχουν οι άνθρωποί σας μεταξύ τους και προς τρίτους;
7. Πόσο χρησιμοποιούν την λέξη "εμείς" σε σχέση με το "εγώ";
8. Πόσο αντιλαμβάνονται ότι η προσωπική τους βελτίωση και ποιότητα είναι βελτίωση και ποιότητα της εταιρίας;



# ΤΡΙΑΝΤΑΦΥΛΛΟΣ ΛΥΣΙΜΑΧΟΥ:

## Πέρασε η εποχή του “αναπνέει άρα πουλάει”

**Για τον Τριαντάφυλλο Λυσιμάχου, δανειζόμαστε τη γνώμη ενός εφοπλιστή, του Γιώργου Βερνίκου. Θα πει πως “είναι ο καλύτερος Έλληνας τεχνοκράτης του ασφαλιστικού χώρου”. Όσοι έτυχαν να συνεργασθούν μαζί του στην ΕΘΝΙΚΗ, την METROLIFE, την ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΤΑΝΙΚΗ και την Ελληνοκυπριακή Επιτροπή LIMRA, ήτανε τυχεροί που βρήκαν λύσεις και ιδέες να γίνει η δουλειά καλύτερα από ένα συνάδελφο με “αντίκρουσμα” λόγων και έργων. Ο κ. Λυσιμάχου είναι πτυχιούχος Μαθηματικός με μεταπτυχιακά στην Επιχειρησιακή Έρευνα στο Πανεπιστήμιο Παρισίων και Στατιστική και ΗΥ στο Πανεπιστήμιο Λονδίνου. Μιλά Αγγλικά, Γαλλικά, Ισπανικά.**

**Έχει hobbies το τένις και την ιστιοπλοΐα. Είναι θαυμάσιος συνομιλητής και από τους λίγους που μπορεί να πει κανείς πως μιλά για πολύ σοβαρά θέματα με καλό και δημιουργικό χιούμορ.**

1. Το φαινόμενο με κανέναν τρόπο δεν μπορεί να είναι συγκυριακό τουλάχιστο για τις Ασφάλειες Ζωής. Ούτε πιστεύω ότι θα ξεπερασθεί σύντομα δεδομένου ότι οι λόγοι που το προκάλεσαν έχουν τις ρίζες τους στις αρχές της τελευταίας δεκαετίας.

Κι αν θα αναφέρατε σαν βασική αιτία την οικονομική ύφεση των τελευταίων 1-2 ετών αυτό για μένα υπήρξε μόνο αφορμή αφού ενώ παρατηρήθηκε και στην Ευρώπη δεν επηρέασε καθοριστικά την Ευρωπαϊκή Ασφαλιστική Αγορά.

Βασικός λόγος ήταν η μεγάλη ανάπτυξη που παρατηρήθηκε την τελευταία δεκαετία χωρίς όμως οι εταιρίες να μεριμνούν σοβαρά για τη βελτίωση των δυνατοτήτων στρατολόγησης, αναβάθμιση της εκπαίδευσης του πωλησιακού και διοικητικού δυναμικού και τη δημιουργία υποδομής για την καλύτερη λειτουργία των Εταιριών. Οι λόγοι αυτοί συνέτειναν ώστε να κλείσει έτσι απότομα αυτός ο “κύκλος” της ανάπτυξης συγκρόνως όμως καθορίζουν ποιές πρέπει να είναι οι συνθήκες και προδιαγραφές ώστε να υπάρξει ένας δεύτερος κύκλος. Εγώ πάντως δεν περιμένω να ξανάρθουν εύκολα οι μέρες που “μετρούσαμε” αυξήσεις παραγωγής πάνω από 40%. Αυτή όμως η όχι ευχάριστη προοπτική θα βοηθήσει τον κλάδο να ωριμάσει, να εξυγιανθεί, να γίνει πιο αποτελεσματικός με κύριο βάρος στον

επιχειρηματικό του ρόλο. Νομίζω ότι στην επόμενη διετία θα δούμε περισσότερες συγχωνεύσεις ή αναστολές λειτουργίας εταιριών, αλλά και δυνατότητες για περισσότερα κέρδη σε ένα περιβάλλον όπου θα ισχύουν ορθότεροι κανόνες ανταγωνισμού.

2. Όπως σωστά λέτε το νομοσχέδιο αυτό προετοιμάζεται από το 1987 και σ’ αυτό το μεγάλο διάστημα δόθηκε η ευκαιρία σε όλα τα ενδιαφερόμενα μέρη του κλάδου μας να προτείνουν βελτιώσεις για να ξεπεραστούν οι αδυναμίες ανάπτυξης του παρελθόντος. Έχει πολλά θετικά χαρακτηριστικά χωρίς να σημαίνει ότι μπορεί να δώσει λύσεις σε όλα τα θέματα. Αλλά θα πρέπει κάποια στιγμή να καταλάβουμε όλοι στον κλάδο ότι ένας νόμος ή οι νόμοι δεν είναι η πανάκεια για τα προβλήματά μας, όπως κακώς μέχρι τώρα πιστεύαμε.

3. Διαφωνώ ότι η Ιδιωτική Ασφάλιση στράφηκε ευκαιριακά προς τις Νοσοκομειακές Καλύψεις. Τέτοια προϊόντα υπήρχαν πάντα στην ελληνική αγορά και οι εταιρίες συνεχώς τα βελτιώνουν. Εκείνο που έγινε τα τελευταία χρόνια σχετικά με τα προϊόντα αυτά ήταν ότι από πλευράς marketing επανασχεδιάστηκαν έτσι ώστε να ανταποκρίνονται στους κανόνες της πιο επιθετικής πώλησης αφού για τους λόγους που λέτε η ζήτηση έγινε πιο έντονη.

4. Νομίζω ότι ποτέ ο κλάδος δεν θα

“αυτοκινητοποιηθεί” εξάλλου τα χαρακτηριστικά των δύο κλάδων απέχουν πολύ μεταξύ τους. Ο κίνδυνος παρήλθε με τη σημερινή κάμψη της αγοράς των Ασφαλειών Ζωής, γιατί από δω και πέρα οι εταιρίες θα αποφεύγουν τις άκρατες δαπάνες για την πρόσκτηση νέων εργασιών και συνεργατών αφού ήδη απέδειχθη ότι με την τακτική αυτή είναι σα να χτίζεις στην άμμο.

Συγχρόνως η πίεση προς τις ιδιωτικές κλινικές για έλεγχο του κόστους νοσηλείας θα γίνεται μαζικά και συνεπώς πιο αποτελεσματικά. Όπως έχω απαντήσει και σε άλλη ερώτηση το βάρος των εταιριών θα στρέφεται κατά ένα μεγάλο μέρος στη δημιουργία υποδομής για την αύξηση της ποιότητας των υπηρεσιών τους και επίσης για την πιο αποτελεσματική στήριξη του ανθρώπινου δυναμικού που θεωρείται και το πολυτιμότερο στοιχείο κάθε εταιρίας.

5. Ήδη έχω αναφερθεί και στο θέμα αυτό απαντώντας και σε άλλες ερωτήσεις. Ήθελα όμως να τονίσω ότι το θέμα της στρατολόγησης δε λύνεται με ημίμετρα που μάλιστα λαμβάνονται σε μικρό χρονικό διάστημα. Στο παρελθόν αλλά και σήμερα το κυρίαρχο στοιχείο της ανάπτυξης ήταν η υπερβολικά μεγάλη πίεση σε όλο το πωλησιακό δυναμικό για μεγάλη παραγωγή, αυτό αναγκάζει τον manager να στρατολογή ευκαιριακά πωλητές βασισμένοι στην

αρχή “αναπνέει άρα πουλάει”. Και πάλι τα τελευταία φαινόμενα της αγοράς μας οδηγούν στην άποψη ότι πρέπει για τη στρατολόγηση νέων συνεργατών να εκπονήσουμε πρώτα ειδικά προγράμματα για εκπαίδευση - εξέλιξη μεσοπρόθεσμου τουλάχιστον χαρακτήρα. Να στραφούμε δε όχι σε κώρους ανέργων αλλά επαγγελματιών και μάλιστα κάποιου επιπέδου μόρφωσης. Νομίζω όμως ότι πρέπει να αρχίσουμε να μιλάμε και για ένα Ινστιτούτο Ασφαλιστικής Εκπαίδευσης ειδικά για πωλητές, όπως συμβαίνει και σε άλλες ευρωπαϊκές χώρες.

6. Δεν πρέπει να μας ανησυχούν οι επιπτώσεις από την μείωση του πληθωρισμού και των επιτοκίων. Όταν υπάρξουν “υγιείς” κανόνες της οικονομίας ή έστω “συγκεκριμένοι” κανόνες η ανάπτυξη της αγοράς μας θα είναι σταθερή και ανεμπόδιστη, πράγμα που θα ωφελήσει με πολλούς τρόπους τους ασφαλισμένους και τους ασφαλιστές. Ο ασφαλιστικός κλάδος θέλει μακροχρόνιο προγραμματισμό για να είναι αποτελεσματικός και κερδοφόρος, πράγμα που μέχρι σήμερα δεν μπορούσαμε να το κάνουμε. Πιστεύω ότι στις συνθήκες της ενιαίας Ευρωπαϊκής αγοράς θα μπορέσουμε να το πετύχουμε.

7. Μια πορεία κρίνεται σαν θετική όταν βασίζεται σε συγκεκριμένες αποφάσεις αλλά και “μηχανισμούς” οι οποίοι δεν έχουν ευκαιριακό χαρακτήρα. Αντίθετα πρέπει να έχουν δομηθεί πάνω σε μια μακροχρόνια προσπάθεια και να στηρίζονται σε αναπτυξιακά προγράμματα. Πιστεύω ότι εδώ και χρόνια (τουλάχιστο μέσα στη δεκαετία του '80) έχουν αρχίσει κάποιες σοβαρές προσπάθειες δημιουργίας υποδομής στις ασφαλιστικές εταιρίες του Δημοσίου Τομέα οι οποίες σε άλλες μεν περιπτώσεις είχαν αποδώσει γρήγορα, σε άλλες όμως χρειάστηκε να παρέλθει καιρός και ίσως να ληφθούν επιπρόσθετα μέτρα. Σημαντική επίσης ήταν και η βοήθεια της κεφαλαιαγοράς όσον αφορά στην απόδοση των επενδύσεων, πράγμα που συνέβη τα τελευταία τρία χρόνια όπως επίσης και η αναπροσαρμογή των τιμολογίων αυτοκινήτων.

8. Δεν με ανησυχεί το φαινόμενο αυτό γιατί νομίζω ότι η αγορά έχει αναπτύξει δικούς της αμυντικούς μηχανισμούς ώστε να περιορίζει ή να εξασθενεί τα φαινόμενα αυτά. Υπάρχει τέτοιος επαγγελματισμός και υπευθυνότητα που δεν επιτρέπουν να πάρει το φαινόμενο αυτό μεγάλη έκταση και αυτό συμβαίνει με τις περισσότερες εταιρίες και ασφαλιστές. Για τον πιο πάνω λόγο είναι πολύ δύσκολο να μείνουν μακριά από την δημοσιότητα φαινόμενα τέτοια.

Και φυσικά τόσο οι εταιρίες όσο και οι ασφαλιστές είναι αρκετά πλέον ευαίσθητοι, τουλάχιστο στο σημείο αυτό, ώστε να μην επιθυμούν να διακινδυνεύουν τη φήμη τους. Αναρωτιέμαι εάν η τελευ-

ταία απάντηση που έδωσα προβάλλει το ρομαντισμό μου ή το χιούμορ μου.

Με εκτίμηση,  
ΤΡ. ΛΥΣΙΜΑΧΟΥ

## DIRECT ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ ΜΗΠΩΣ ΕΙΝΑΙ Η ΛΥΣΗ;

Είναι γεγονός πως ο τομέας των ασφαλειών ζωής έχει γνωρίσει πολύ μεγάλη άνθηση τα τελευταία χρόνια. Καινούργια, βελτιωμένα προγράμματα προσφέρονται συνεχώς, προσβλέποντας στην αύξηση του μεριδίου αγοράς της κάθε εταιρίας ξεχωριστά και του κλάδου γενικότερα.

Παρόλη την θεαματική αύξηση διείσδυσης, ο τομέας των ασφαλειών ζωής έχει να διανύσει ακόμα πολύ δρόμο, μέχρι να φθάσει τον αντίστοιχο μέσο όρο της Ευρωπαϊκής αγοράς.

Οι λόγοι είναι πολλοί και σημαντικοί και δεν είναι του παρόντος να τους αναλύσουμε. Ενδεικτικά αναφέρουμε την έλλειψη ασφαλιστικής συνείδησης στο ευρύτερο κοινό, την μέτρια ποιότητα αρκετών ασφαλιστών και την πληθώρα ασφαλιστικών εταιριών.

Το έργο λοιπόν μιας ασφαλιστικής εταιρίας, που προσφέρει προγράμματα ζωής, είναι πολλαπλά δύσκολο. Πρέπει να ανακαλύψει νέους τρόπους επικοινωνίας με το κοινό στόχος, έτσι ώστε να δημιουργήσει τις κατάλληλες προϋποθέσεις για μια επιτυχή πώληση. Ένας από αυτούς τους τρόπους είναι και το Direct Marketing. Πρόσφατα, είχαμε μία πολύ ενδιαφέρουσα συζήτηση με τον κύριο Αναστάσιο Θεοφίλου, Διευθύνοντα Σύμβουλο της εταιρίας Grade, τα κυριότερα αποσπάσματα της οποίας και σας παρουσιάζουμε.

**ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ:** Κύριε Θεοφίλου, θα ξεκινήσω την συζήτησή μας με μία direct - επιτρέψτε μου τον παραλληλισμό - ερώτηση: τι είναι αυτό που σας κάνει να ξεχωρίζετε, σε μία αγορά τόσο ανταγωνιστική;

**ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ ΘΕΟΦΙΛΟΥ:** Η ερώτησή σας είναι πράγματι direct, κι έτσι μπαίνω κι εγώ κατευθείαν στο θέμα. Η Grade είναι σίγουρα ξεχωριστή, γιατί έχει δημιουργήσει ξεχωριστά, μοναδικά, επιτυχημένα δοκιμασμένα προγράμματα για πολλές ασφαλιστικές εταιρίες - και όχι μόνον - στην Ελληνική αγορά.

**Α.Ε.:** Απευθύνεστε σε κάποιον συγκεκριμένο τύπο ασφαλιστικής εταιρίας;  
**Α.Θ.:** Δεν θα το έλεγα. Τα προγράμματά μας απευθύνονται σε όλες τις ασφαλιστικές εταιρίες ζωής, που εφαρμόζουν μέχρι σήμερα το κλασικό agency system, έχουν με άλλα λόγια το σύστημα Κεντρικό κατάστημα - Υποκατάστημα.

**Α.Ε.:** Πόσο πολύ επεμβαίνετε στον “κλασικό” τρόπο ασφαλιστικής πώλησης, εάν βέβαια επεμβαίνετε;

**Α.Θ.:** Ο στόχος μας δεν είναι να τροποποιήσουμε την υπάρχουσα δομή μιας ασφαλιστικής εταιρίας, τουλάχιστον στα πρώτα στάδια, αλλά η δημιουργία μιας εναλλακτικής μεθόδου πωλήσεων, με την χρήση έμμισητων ασφαλιστικών συμβούλων. Η ομάδα αυτή θα δρα ανεξάρτητα και θα υποστηρίζεται με προγράμματα και τεχνικές direct marketing, έτσι ώστε να διατηρεί σταθερή παραγωγικότητα και απόδοση.

**Α.Ε.:** Τα προγράμματα αυτά είναι πράγματι πρωτοποριακά για τα Ελληνικά - και απ’ ό,τι γνωρίζω και για τα διεθνή - δεδομένα. Μπορείτε να μας αναφέρετε τα πλεονεκτήματά τους, εν συντομία;

**Α.Θ.:** Τα πλεονεκτήματα είναι πολλά. Σκεφθείτε μόνο πως δεν μιλάμε για ελεύθερους επαγγελματίες, οι οποίοι έχουν προσωπικό χαρτοφυλάκιο και, πολλές φορές, αντιμετωπίζουν την εργασία τους ως μία επιπρόσθετη πηγή εισοδήματος, αλλά για μισθωτούς, οι οποίοι απλά θα διαχειρίζονται το χαρτοφυλάκιο που θα τους δίνει η εταιρία. Με αυτόν τον τρόπο, η εταιρία ελέγχει απόλυτα τις κινήσεις και τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά του ασφαλιστικού συμβούλου. Αυτή η σχέση εργασίας δημιουργεί συνεργάτες που έχουν μάθει να εργάζονται μέσα από μία απόλυτα δομημένη και μεθοδευμένη διαδικασία και στρατηγική πώλησης. Η παραπάνω ιδιαιτερότητα “αναγκάζει”, ή καλύτερα προδιαθέτει τον συνεργάτη να παραμείνει πιστός στην εταιρία, γιατί η οποιαδήποτε μετακίνησή του προϋποθέτει γι’ αυτόν ξεκίνημα από την αρχή.

**Α.Ε.:** Γνωρίζοντας τον περιορισμένο χρόνο που έχετε, θα κλείσω την συζήτησή μας σε αυτό το σημείο, ελπίζοντας να έχουμε την ευχαρίστηση να σας φιλοξενήσουμε απ’ αυτήν την στήλη πολύ σύντομα.

**Α.Θ.:** Σας ευχαριστώ κι εγώ. Θα χαρώ ιδιαίτερα να τα ξαναπούμε στο εγγύς μέλλον.

# Ποιότητα είναι το μέτρο αξιολόγησης στην METROLIFE

Τρία Μηνύματα από το 3ο Συνέδριο Διοικητικών υπαλλήλων

## METROLIFE ΚΑΙ KLM

Ένα καλό στιγμιότυπο από το 3ο Συνέδριο Διοικητικού Προσωπικού της Metrolife που έγινε το Σάββατο 6 Νοεμβρίου 1993 στην Αθήνα, ήταν η ομιλία του κ. Δημήτρη Σταυριδίδη, στελέχους της αεροπορικής εταιρία KLM με θέμα "Ποιότητα υπηρεσιών". Ο κ. Σταυριδίδης ανέπτυξε στο προσωπικό της METROLIFE ιδέες που εφαρμόστηκαν από την KLM για να ανέβει η ποιότητα υπηρεσιών. Ανέπτυξε την σημασία της ομαδικής συνεργασίας για μια εταιρία, τόνισε την

σημασία της δύναμης της λέξεως "ΕΜΕΙΣ" από τα κακά αποτελέσματα της χρησιμοποίησης της λέξεως "ΕΓΩ" σε υπηρεσίες που απαιτούν πολλούς σε ομαδικό έργο.

Πολλά μηνύματα πήραν οι σύνεδροι όταν κάλεσε την υπάλληλο του τηλεφωνικού κέντρου να ανέβει στο θήμα και να επισημάνει ότι αυτή η υπάλληλος σηκώνει το βάρος όλης της δουλειάς που γίνεται στην METROLIFE στην ΠΡΩΤΗ ΕΠΑΦΗ του πελάτη με αυτό που άκουσε από αλλού για την METRO-

LIFE. Ανέφερε ακόμη την σημασία του Ομαδικού Πνεύματος στα πρόσωπα αυτών που κάνουν υπηρεσίες καθαριότητας ή αποθήκης για τις εταιρίες και το αεροπλάνο. Τέλος αξίζει να αναφέρουμε το πόση σημασία έχει που η KLM μέσα σε 48 ώρες απαντά στον οποιοδήποτε ενδιαφέρεται να μάθει κάτι επειγόν από την KLM, κάτι που ισχύει για όλους.

Ε.Σ.

## Καλή Ιδέα! Μπράβο METROLIFE!

Μια καλή στιγμή που δείχνει την ποιότητα των ανθρώπων της Metrolife μαζί με τόσα άλλα ήταν η στιγμή στην έναρξη του Συνεδρίου της των Διοικητικών υπαλλήλων στις 3 Νοεμβρίου 1993, που

παρουσιάστηκαν στην οθόνη όλοι οι νέοι άνθρωποι του διοικητικού που μπήκαν σε διάφορες θέσεις πρόσφατα στην Metrolife.

Η κίνηση δείχνει σεβασμό στον άνθρωπο και τη σημασία που πρέπει

να δείχνουν οι εταιρίες στους ανθρώπους που θα χειριστούν τις τύχες της εταιρίας. Μπράβο. Η Metrolife έδειξε έμπρακτα ότι πάντα θυμάται πόσο σημαντικός είναι ο άνθρωπός της!

## Ο ψυχοβγάλτης υπάλληλος έχει τεράστιο κόστος για την εταιρία!

Αυτή τη φράση την άκουσα από τον κ. Π. Ρεγκούκο στο συνέδριο της Metrolife.

Ψυχοβγάλτες είναι πολλοί στην ασφαλιστική αγορά. Ρίξτε μια ματιά και δείτε τον ψυχοβγάλτη υπάλληλο που τον ρωτάς και σου λέει δεν έχω το φάκελο, ρώτα αύριο. Ψυχοβγάλτης υπάλληλος που λέει ότι χάλασε το computer και δεν έχω στοιχεία. Ψυχοβγάλτης που σου ζητάει συνέχεια χαρτιά, υπογραφές, διευκρινήσεις, βιβλιάρια άνευ

λόγου, πιστοποιητικά αμφίβολα, υπεύθυνες δηλώσεις χωρίς αντίκρισμα. Ψυχοβγάλτες στις αποζημιώσεις στις εκδόσεις, στις πωλήσεις, στους πραγματογνώμονες.

Συγχαρητήρια στο Συνέδριο Metrolife και τον κ. Γ. Καπουράνη για το έργο ποιότητας που κάνει, που διαθέτει και που θέλουν να ανεβάσουν το επίπεδο της ασφαλιστικής αγοράς.

Συγχαρητήρια σ' αυτό το συνέδριο ποιότητας όπου τα πράγ-

ματα τα "είπανε με τ' όνομά τους", όπου όλοι έδειχναν πως έχουν διάθεση και θέληση να ανεθούν.

Κοιτάζοντας το άριστο αυτό στελεχιακό δυναμικό είμασταν σίγουροι πως δεν πρόκειται να εμφανισθούν σ' αυτή την εταιρία "ψυχοβγάλτες" για τον απλούστατο λόγο ότι δεν τους "σηκώνει το κλίμα"! Τα 34.000.000 που διέθεσε πέρυσι η METROLIFE για σεμινάρια ποιότητας αποδίδουν καρπούς και ψάχνουν για μιμητές.

METRO **News**

# Έχετε κύρος για διαφήμιση κύρους;



Οι ειδικοί της διαφήμισης μέσω του τμήματος διαφημίσεων ή του γραφείου Δημοσίων Σχέσεων που κάποιες εταιρίες τα έχουν μαζί σ' ένα πρόσωπο προτείνουν στην Γενική Διεύθυνση διαφημίσεις κύρους της εταιρίας. Αυτές έχουν σκοπό να διαφημίσουν την εταιρία σας και όχι προϊόντα προς πώληση. Η πραγματική άποψη που είναι και δική μας άποψη λέει πως και αυτές οι διαφημίσεις στοχεύουν να πουλήσουν επειδή οι πωλητές θα τις υποστηρίξουν. Αξίζει όμως

να προσέξουμε μερικές λεπτομέρειες:

Οι διαφημίσεις κύρους, δεν δίνουν κύρος στην εταιρία αν δεν έχει από μόνη της. Αντίστροφα θα γυρίσουν εναντίον της μέσω παραπόνων πελατών και πωλητών, μέσω ειρωνικών σχολίων πάνω στη διαφορά πραγματικότητας και διαφήμισης. Καλό είναι πριν γίνει μια διαφήμιση να γίνει μια γενική τοποθέτηση αν η εταιρία είναι καλά οργανωμένη στο να δείξει κύρος στην επαφή με τους πελάτες, αν είναι οργανωμένη αυτή την εποχή στις δημόσιες σχέσεις της, στις πληροφορίες που δίνει στο κοινό, στην εμφάνισή της γενικώς. Όταν όλα πάνε στραβά κι ανάποδα τι διαφήμιση κύρους να κάνεις όταν δεν είσαι έτοιμος να δείξεις κύρος. Το κύρος είναι συνολική εμφάνιση στους πωλητές, στο θυρωρό, στους υπαλλήλους, στα κτίρια, στα έντυπα, στα προγράμματα, παντού. Οι τρίτοι μην ξεχνάτε δεν είναι πάντα καλοί, βλέπουν. Χρειάζεται μια γενική προετοιμασία πριν τη διαφήμιση κύρους. Αυτή η διαφήμιση κύρους δεν μπορεί να είναι μια ασπράμαυρη μικρή καταχώρηση. Το μέγεθος, ο χώρος που καταλαμβάνει έχει σημασία. Στα περιοδικά η διαφήμιση κύρους πρέπει να καταλαμβάνει ολόκληρη σελίδα δεξιά ή αριστερά ή οπισθόφυλλο που να καταλαμβάνει χώρο που δείχνει δυναμισμό, πλούτο, σιγουριά, αρχοντιά. Στις εφημερίδες συνήθως έχουν μεγάλο χώρο ή καταλαμβάνουν ολόκληρη σελίδα. Μερικές φορές είναι καλύτερα να μη θγεις στην διαφήμιση αν είναι να θγεις φτωχός συγγενής, στριμωγμένος, ανάμεσα σε άλλους ανταγωνιστές ή μη. Επίσης μην ξεχνάτε ότι η διαφήμιση κύρους πρέπει να έχει αντίκρουσμα, να είναι αληθινή, να μη παραπλανά επειδή παίζεται το σημαντικότερο περιουσιακό στοιχείο της εταιρίας, το όνομα. Τέλος να είστε αυστηροί στην δουλειά που κάνουν οι τυπογράφοι ώστε να έχετε καλό τύπωμα, καλό χρώμα, καλό χαρτί, καλή όψη, καλή εμφάνιση.

Ε.Σ.



# Ο Ασφαλιστής Είναι ο Υψιστος

## Πωλητής Γιατί Πουλάει την Αξία του Υπάρχω

Γράφει η ψυχολόγος  
Σμαρούλα Παντελή



Η Σμαρούλα Παντελή είναι διδάκτωρ ψυχολογίας και εργάζεται στην Ελλάδα από το 1982 σαν ψυχοθεραπεύτρια βοηθώντας άτομα και ομάδες σε θέματα αυτογνωσίας κι επικοινωνίας. Συνεργάζεται κύρια με ασφαλιστικές εταιρείες όπου εφαρμόζει ειδικά προγράμματα επικοινωνίας και ανθρώπινων σχέσεων σχεδιασμένα για ασφαλιστές και managers. Μέχρι τώρα έχει συνεργαστεί με τις εταιρείες ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ, AGF ΚΟΣΜΟΣ, ALICO, ALLIANZ, ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ, ΑΣΤΗΡ, ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ, CONTINENTAL, ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΖΩΗ, INTERAMERICAN, METROLIFE, και SCHWEITZ.

**Ο** Ασφαλιστής είναι ο ύψιστος πωλητής γιατί πουλάει την αξία του υπάρχω. Η φράση ανήκει στην Δήμητρα Αλεξίου, ασφαλιστική σύμβουλο της ALICO. Την άκουσα σ' ένα σεμινάριο που στόχευε στο να εκπαιδεύει τους συμμετέχοντες στο πως να διατηρήσουν την παραγωγή τους σε σταθερά υψηλά επίπεδα.

Η φράση έπεσε σαν βόμβα και αναμόχλευσε μια πολύ ενδιαφέρουσα συζήτηση γύρω από την δέσμευση που έχουν οι ασφαλιστές για το επάγγελμά τους. Ανακαλύψαμε πως στο βάθος της ψυχής

τους λίγοι είναι οι ασφαλιστές που πραγματικά αγάπησαν αυτό το επάγγελμα, πίστεψαν σ' αυτό και τελικά δεσμεύτηκαν με αυτό σαν επαγγελματίες.

Η αγορά είναι γεμάτη με ασφαλιστές προσωρινούς. Με ανθρώπους που δεν πιστεύουν σ' αυτό που κάνουν, που το κάνουν προσωρινά, "μέχρι να βρουν κάτι καλύτερο". Αυτοί οι ασφαλιστές κυκλοφορούν ανάμεσά μας, χτυπάνε τη πόρτα μας και μας προσφέρουν "το προϊόν". Άλλοι απ' αυτούς εγκαταλείπουν το επάγγελμα γρήγορα (ευτυχώς), άλλοι βολοδέρνουν για κάμποσους

μήνες ή χρόνια για να το εγκαταλείψουν στο τέλος, και άλλοι πεθαίνουν ασφαλιστές.

Το τέλειο συμβόλαιο δεν υπάρχει. Όλο το ξέρουμε αυτό. Ωστόσο, υπάρχουν οι ασφαλιστές που ερωτευμένοι με την "αξία του υπάρχω" προσεγγίζουν τη τελειότητα την ώρα της πώλησης. Υπάρχουν ασφαλιστές που αισθάνονται περήφανοι γι' αυτό που κάνουν και στοχεύουν στο συμβόλαιο που θα προστατεύει στο μέγιστο δυνατό βαθμό τον πελάτη τους.

Τέτοιοι ασφαλιστές είναι πηγή ενέργειας για το υποκατάστημά τους, στήριγμα και ελπίδα για το διευθυντή τους, καμάρι για την εταιρία τους και πάνω απ' όλα πηγή εμπιστοσύνης για τους πελάτες τους.

Κι όμως, αγαπητοί μου φίλοι, τίποτε από τα παραπάνω δεν αναφέρεται στη παρουσίαση της καριέρας σ' έναν υποψήφιο ασφαλιστή, τις περισσότερες φορές. Αντίθετα, η συνηθισμένη φιλολογία περιέχει τη γλαφυρή περιγραφή των του χορού των εκατομμυρίων. Ο νεοφώτιστος που οραματίζεται αυτοκίνητα, ταξίδια, βίλλες και σινιέ ρούχα έχει φύγει απ' την πραγματικότητα πριν προλάβει να δει ένα συμβόλαιο ζωής. Ούτε λόγος βέβαια για κανόνες, δεοντολογίες πόσο μάλλον για θυσίες!

Οι ασφαλιστές είναι ίσως οι μοναδικοί επαγγελματίες απ' όσους έχω συναντήσει που δεν καταδέχονται να βάλουν τη κούραση, τη προσπάθεια και τη θυσία σαν μέρος της καριέρας τους. Στους εκατό ασφαλιστές που θα ρωτήσεις "Τι είναι για σένα επαγγελματική επιτυχία", οι 99 θα αραδιάσουν μια ατέλειωτη λίστα υλικών αγαθών και δεν θυμάμαι να έχω ακούσει από κανέναν να αναφέρεται στην αγάπη των πελατών του ή στη περηφάνεια των συναδέλφων του.

Γιατί έτσι; Πού πάει η κατάσταση; Μήπως καλλιεργούμε λεμόνια για στίψιμο και πέταμα; Μόνο που τα λεμόνια είναι φυσικά και 100% ανακυκλώσιμα. Ωστόσο, οι περαστικοί ασφαλιστές παραμένουν μια πληγή που αντί να την ανοίξουμε και να τη θεραπεύσουμε, τη κοκουλώνουμε και την αφήνουμε να μολύνει τους υγιείς.

Οι περαστικοί ασφαλιστές κάνουν πολλά κακά. Δύο όμως είναι τα σημαντικότερα. Δημιουργούν εξα-

πατημένους πελάτες και δυσφημίζουν το επάγγελμα έτσι που αξιολογούν το επάγγελμα άνθρωποι να μένουν απ' έξω. Κυκλοφορεί ευρέως ο μύθος πως το επάγγελμα από τη φύση του έχει μεγάλη κινητικότητα. Δηλαδή, οι άνθρωποι έρχονται και φεύγουν κατά κόρον και πολύ λίγοι είναι αυτοί που μένουν.

Προσωπικά πιστεύω πως αυτό το φαινόμενο λίγο έχει να κάνει με τη φύση του επαγγέλματος και πολύ με τα κριτήρια επιλογής των συνεργατών. Έχοντας την τάση ν' αντιγράφουμε τους αμερικάνους, δεν δυσκολευτήκαμε να πειστούμε πως έτσι γίνεται με τους ασφαλιστές. Καθόλου δεν μας πέρασε απ' το μυαλό η σκέψη πως θα μπορούσε να γίνει κι αλλιώς. Γιατί να κουραστούμε; Η συνταγή ήρθε έτοιμη "Βάλε πολλούς για να μείνουν οι λίγοι". Μου θυμίζει εκείνο που λένε μερικές μανάδες στις κόρες τους "Παντρέψου να μη μείνεις στο ράφι και μετά χωρίζεις".

Μ' αυτό το σκεπτικό πολλοί διευθυντές κάνουν καθημερινά καταδικασμένους γάμους με προσωρινούς ασφαλιστές χωρίς να λογαριάζουν το κόστος, όχι μόνο το οικονομικό φυσικά.

Ίσως αυτό να συμβαίνει γιατί κι αυτοί οι ίδιοι οι διευθυντές γαλουχήθηκαν ταυτίζοντας το κόστος με χιλιάδικα (σημερινά πεντοχιλιάρια). Πιστεύω όμως πως αυτό το κόστος γίνεται πια απειλητικό γιατί για το απλό κοινό σημαίνει απογοήτευση που οδηγεί στην καχυποψία.

Η Δήμητρα Αλεξίου μου είπε και κάτι άλλο. "Πρώτα οι πελάτες μου αποκτούν ασφαλιστική συνείδηση και μετά παίρνω την υπογραφή τους". Ίσως αυτό να μας προβληματίσει και να μας οδηγήσει στο να εμπιστευόμαστε το έργο του ασφαλιστή σε άτομα με συνείδηση. Οι βίλλες, τα ταξίδια και τα εκατομμύρια έρχονται αργότερα. Ούτως ή άλλως, χωρίς συνείδηση δε μπορεί κανείς να τ' απολαύσει.

**Οι τόμοι του ΝΑΙ**  
Κάθε τόμος τιμάται Δρχ. 8.000  
& ταχυδρομικά Δρχ. 1.000  
**Οι τόμοι του ΝΑΙ είναι ένα δώρο πολύτιμο για σας, τους συνεργάτες σας, τους φίλους σας. Τα κείμενα του ΝΑΙ είναι πολύτιμες συμβουλές και εκπαίδευση για επαγγελματική εξέλιξη κάθε ασφαλιστή.**

Πληροφορίες: Όθωνος & Φιλελλήνων 3, Σύνταγμα  
ΤΗΛ.: 3229394 FAX: 3221525



# Ο ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ ΚΑΙ Η ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΙΑ ΤΟ ΑΝΘΡΩΠΙΝΟ ΠΡΟΣΩΠΟ ΤΗΣ HELVETIA!



Στις 12 Νοεμβρίου 1993 έγινε το Πανελλήνιο Συνέδριο 1993 της Helvetia στο Ξενοδοχείο "ΑΣΤΗΡ" Βουλαγαμένης. Τίτλος συνεδρίου: HELVETIA Ευρωπαϊκή Διάσταση - Ελβετική σιγουριά - Ελληνική δύναμη το τρίπτυχο της επιτυχίας.

Παρόντες οι άνθρωποι της Helvetia, το διοικητικό προσωπικό, οι άνθρωποι των πωλήσεων, ο κλαδικός ασφαλιστικός τύπος, φίλοι, συνεργαζόμενοι, στελέχη της ALLIANZ και η σημαντική ξεχωριστή παρουσία των τριών κορυφαίων στελεχών της Helvetia, ο Γενικός Διευθυντής το Ομίλου κ. Walsler, οι Διευθυντές Διεθνών Εργασιών και Οικονομικών κ.κ. Gafafer και Leirpold.

Κεντρικός βασικός αποδέκτης όλων των μηνυμάτων ο ασφαλιστής, ο άνθρωπος της αγοράς, της πρώτης γραμμής, της νέας παραγωγής.

Ο ασφαλιστής και η ασφαλίστρια της Helvetia, το ανθρώπινο πρόσωπο που θα μπει στο Ελληνικό σπίτι, να χαμογελάσει,

να ενθαρρύνει, να δώσει σιγουριά, να δώσει ασφάλεια, να δώσει λύσεις, να εξασφαλίσει παιδιά, να στηρίξει οικογένειες, να αποκαταστήσει ζημιές. Άκουγα τους στόχους από ξενόγλωσσα χείλη, άκουγα για νοήμερα και επενδύσεις, άκουγα για ποσοστά συμμετοχής, για προγράμματα ανάπτυξης εργασιών, για επιτυχίες, για ενισχύσεις και άθελά μου γύριζε προς το μέρος των ασφαλιστών και ασφαλιστριών, προς τους Managers, προς τον άξιο ηγέτη των πωλήσεων τον κ. Ασωνίτη.

Κοίταξα αυτούς τους περήφανους αγωνιστές ασφαλιστές που παίρνουν "σθάρνα" τα στενά, τα γραφεία, τους δρόμους, τα σπίτια, τα μαγαζιά σε πόλεις και χωριά για να διαδώσουν την ιδέα της ασφάλισης απ' το πρωί ως αργά το βράδυ. Αίτηση την αίτηση, "φασούλι το φασούλι", γραφείο το γραφείο, υπ/μα το υπ/μα, μαζεύονται οι αιτήσεις, τα νοήμερα, οι στόχοι, τα αποτελέσματα που γίνονται ένας αριθμός, ένας στόχος, μία

διαπραγμάτευση, μία επένδυση. Πλήθος ανθρώπων κινείται πάνω σ' αυτά τα νούμερα και καρπώνονται την συνεργασία. Επενδυτές, Αμοιβαία Κεφάλαια, Γιατροί, Νοσοκομεία, Κλινικές, Υπάλληλοι, Διαφημιστές, περιοδικά, Δημοσιογράφοι, Δικηγόροι, φωτογράφοι, Ξενοδοχεία, τυπογράφοι, γραφεία, όλοι θα πληρωθούν απ' τα χρήματα των πελατών που φέρνει ο ασφαλιστής.

Ήθελα να συγχωρώ αυτούς τους ανθρώπους που αλλάζουν τα πάντα, που δημιουργούν εταιρίες, που στήνουν επιχειρήσεις, που καρφώνουν ταμπέλες σε άχρωμα κτίρια, που δίνουν ζωή και κίνηση γύρω τους. Στο διάλειμμα διάβαζα κλεφτά τα ταμπελάκια στο πέτο κι ήθελα να τους πιάσω το χέρι, να τους συγχωρώ για τα αποτελέσματα που έφεραν μέσα σε μια 5ετία.

Κί' ανάμεσα σ' όλους αυτούς παντού ο βασικός παρανομαστής της επιτυχίας ο Μανώλης Ασωνίτης. Έσφιγγε τα χέρια, γελούσε, έδινε συχαρητήρια, αγκάλια-

ζε συνεργάτες, ρωτούσε, άκουγε, υποσχότανε βοήθειες, έλυσε προβλήματα, έδινε την καρδιά του στα παιδιά του, σ' αυτούς που με τόσο κόπο ανέπτυξε αυτή την 5ετία κι έφτιαξαν αυτό που λέγεται δίκτυο Helvetia με 37 υπ/τα και Γραφεία σ' όλη την Ελλάδα και που είναι η βάση, το φυτώριο για να βγουν οι νέοι, για να μεγαλώσουν, για να δημιουργήσουν δυνατότερο και μεγαλύτερο αποτέλεσμα χρήσιμο για όλους.

Ο κ. Δελένδας πρέπει να είναι πολύ ευχαριστημένος με τον κ. Ασωνίτη. Ήτανε μια καλή επιλογή.

Τον Μανώλη Ασωνίτη τον γνώρισα από κοντά πρώτη φορά στα γραφεία Ερμού 2, όταν άρχιζε εργασίες η Helvetia.

Χωρίς να γνωρίζω τι κάνει, τον έβλεπα συχνά στο δρόμο συνήθως, στα φανάρια Όθωνος και Φιλελλήνων κι έλεγα μέσα μου: "Αυτός έκανε για ασφαλιστή!". Οι ασφαλιστές έχουν μια κοινή διαφορετική όψη. Είναι χαμογελαστοί, ανοιχτόκαρδοι, κοινωνικοί, κοιτάνε γύρω τον κόσμο, παρατηρούν... Όταν έτυχε να γνωρισθούμε στα γραφεία της Helvetia του το είπα. Ναι, είναι γεννημένος ο Μ. Ασωνίτης για ασφαλιστής, γι' αυτό και μπορεί να καταλαβαίνει τους ασφαλιστές και να γίνεται "ένα" μαζί τους για κοινούς στόχους και επιδιώξεις! Ναι, είναι επιτυχία αυτό που δημιούργησαν σαν βάση για νέες εξορμήσεις οι άνθρωποι του. Ναι, αυτό που είπε ο Μ. Ασωνίτης στον κ. Walsler μπορεί να το κάνει με τέτοιους συνεργάτες. Είπε ο κ. Walsler πως η Ελληνική Helvetia έχε συμμετοχή 1% στον Διεθνή Όμιλο Helvetia. Και ο κ. Ασωνίτης απάντησε πως όπως ο μικρός Έλληνας Ηρακλής έκανε τον άθλο έτσι και οι Έλληνες ασφαλιστές της Helvetia σύντομα θα κάνουν τον άθλο ανεβάζοντας την Helvetia Ζωής στην Ελλάδα μέσα στις πρώτες θέσεις!

Το περιοδικό ΝΑΙ βλέποντας από κοντά τις εταιρίες της αγοράς, γνωρίζει και κρίνει πότε τα λόγια γίνονται έργα. Και όσα ελέχθησαν στο συνέδριο της Helvetia πιστεύουμε πως σύντομα θα πραγματοποιηθούν επειδή υπάρχει υποδομή, βάσεις, οργάνωση, θέληση να βοηθηθούν οι πωλητές ασφαλείων να αναπτύξουν με τον καλύτερο τρόπο τις

ικανότητές τους. Στο Συνέδριο είχαμε "πρόγευση" αυτών που θα γευθούν πελάτες και ασφαλιστές από την Helvetia και ακριβώς εδώ πρέπει να αναφερθούμε στην προσωπικότητα του Διευθύνοντος Συμβούλου των εταιριών Helvetia στην Ελλάδα κ. Ιερώνυμου Δελένδα.

Ο κ. Ιερ. Δελένδας είναι ένας πολύ επιτυχημένος επιχειρηματίας στον ασφαλιστικό χώρο.

Σήμερα είναι Διευθύνων Σύμβουλος της Helvetia Ζωής και Helvetia Ζημιών. Είναι Εκτελεστικός πρόεδρος Δ.Σ. ALLIANZ Ζωής και ALLIANZ Ζημιών. Είναι διαχειριστής της Α. Κράλλης και ΣΙΑ ΕΠΕ. Ειδικεύτηκε χωρίς στην ασφαλιστική θεωρία και πράξη στην Ελβετία σε ηλικία 32 ετών και στα 34 του χρόνια ανέλαβε Διευθύνων Σύμβουλος της Ελληνοελβετικής.

Μετείχε ως πρόεδρος ή αντιπρόεδρος ή μέλος σε πολλούς επαγγελματικούς ασφαλιστικούς συλλόγους και ενώσεις, και ως αρθρογράφος έγραψε για πολλά ασφαλιστικά θέματα στον ασφαλιστικό και άλλο Ελληνικό τύπο. Παράλληλα με την επαγγελματική του δράση, υπήρξε μέλος συλλόγων, μέλος Δ.Σ. του ΕΒΕΑ, Αθηναϊκής Λέσχης, Ναυτικού Ομίλου κ.ά.

Με αυτό τον άνθρωπο στην κορυφή, σίγουρα οι ασφαλιστές της Helvetia θα είναι πραγματικά η μεγάλη Ελληνική δύναμη του Διεθνούς Ομίλου.

Όπως όλοι όσοι έχουν αντικρουσμά μέσα τους, όσοι είναι πραγματικά μεγάλοι και δυνατοί, όταν ανέθηκε στο θήμα με ευγένεια και σεμνότητα χωρίς υπερβολές και με ομαδικό πνεύμα, παρουσίασε με ξεχωριστό τρόπο τους επικεφαλής των τμημάτων εργασιών στην Εταιρία.

"Αυτοί είναι οι άνθρωποι μας" είπε και ζήτησε να σταθούν οι προβολείς σ' έναν-έναν ξεχωριστά. Τιμήσε διοικητικούς και ασφαλιστές χωρίς την υπερβολή αυτών που ψεύδονται, με σεμνό τρόπο, με ειλικρινή αγάπη λέγοντας μόνο μια φράση: "Οι άνθρωποι μας έδωσαν την ψυχή τους για να γίνουν όλα με επιτυχία". Και συνέχισε: "Στο συνέδριο ήρθαμε να γιορτάσουμε τα επιτεύγματα των ανθρώπων μας, να τους βραβεύσουμε και να χαράξουμε την πορεία μας για την κορυφή μέσα από την ποιότητα".

Με ενθουσιασμό δέχθηκαν οι ασφαλιστές τα μέτρα για το '94 που περι-



λαμβάναν νέα προγράμματα, ανακοινώσεις για κανονισμούς και κίνητρα και σημαντική βοήθεια στους ασφαλιστές με

πάγια αμοιβή αναλόγως εργασιών.

Το πρόγραμμα του συνεδρίου περιελάμβανε ομιλίες από τον κ. Erich Walsler, Γενικό Διευθυντή Ομίλου Helvetia, τον κ. Μ. Ασωνίτη, Δ/ντή Πωλήσεων, τον κ. Ν. Φίλιππα και Α. Γαλανό (Αμοιβαία Κεφάλαια), συζήτηση στελεχών, και ομιλία του κ. Γιάννη Πορφύρη, Διευθυντή Πωλήσεων της Helvetia ΑΕΓΑ.

Οι ανακοινώσεις του παλαιμάχου και αξιόλογου κ. Πορφύρη που σαν νεαρός πρωτοδιοριζόμενος και ενθουσιώδης υπάλληλος, με δυνατή φωνή μιλούσε για τα νέα προγράμματα γενικών ασφαλίσεων καταχειροκροτήθηκαν. "Η Ελληνική αγορά έχει ανάγκη από επαγγελματίες και όχι από κωδικούς συνεργατών" είπε και προέτρεψε τους ασφαλιστές να γίνουν ασφαλιστές για όλες τις ανάγκες των πελατών, δίνοντας διπλή θωράκιση με Γενικές Ασφάλειες και Ασφάλειες Ζωής.

Αν και δεν βοήθησαν και τόσο πολύ τα οπτικοακουστικά του κ. Μίχου, η ατμόσφαιρα ήταν καλή. Άλλωστε, οι ασφαλιστές μας θαρεθήκανε να βλέπουν τα ίδια και τα ίδια οπτικοακουστικά που δεν ανταποκρίνονται πια στην πραγματικότητα και δεν έχουν την ανθρώπινη ζεστασιά, την επικοινωνία και ανθρώπινη επαφή που κατάφεραν να δώσουν μόνοι τους οι ασφαλιστές και οι ομιλητές.

Ιδιαίτερα να συγχαρούμε τον κ. Δελένδα που μίλησε για Ολική Ποιότητα υπηρεσιών, κάτι που πολλοί δεν αντιλήφθηκαν τι σημαίνει για την επιβίωση των εταιριών τους.

Ακόμη, να συγχαρούμε τον Μ. Ασωνίτη που κατάφερε να μεταδώσει μηνύματα στους ανθρώπους της Helvetia, με απλότητα και με χιούμορ, σπάζοντας την "σοβαροφάνεια" και τις "στημένες" άνοστες παρουσιάσεις μερικών που μιλάνε στους ανθρώπους τους λες για πρώτη φορά, λες και είναι ξένοι, ξεχνώντας πως καθημερινά δίνουν μάχες σ' όλα τα επίπεδα δίπλα-δίπλα και στα συνέδρια τους πιάνει το επίσημο και σοβαρό.

Συγχαρητήρια στην Γραμματεία του Συνεδρίου και σε όσους επιμελήθηκαν την εμφάνιση των εντύπων, των φυλλαδίων και προγραμμάτων. Συγχαρητήρια στην κ. Κατερίνα Βήτου και τον κ. Λιδωρίκη, στην Λία Διαμαντοπούλου, την Μαρία Κουφάκη, Καθλίν Καραγιάννη, Τόνια Πουλάκη, Μαίρη Βρούθα και Λίζα Ασωνίτη.

Συγχαρητήρια σε όσους βραβεύτηκαν αλλά και σε όλους τους επώνυμους και ανώνυμους ανθρώπους της Helvetia. Τους ευχόμαστε υγεία και... πολλούς και καλούς πελάτες!

**Ε. Σπύρου**



# Η ΕΛΒΕΤΙΚΗ ΣΙΓΟΥΡΙΑ



## ΣΕ ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΔΙΑΣΤΑΣΗ

Η HELVETIA, ο μεγάλος Ελβετικός Όμιλος Ασφαλιστικών Εταιριών με την Ευρωπαϊκή διάσταση, με παράδοση 135 ετών, με γνώση σε βάθος της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, με επενδύσεις που ξεπερνούν τα 3.000.000.000 ελβετικά φράγκα, έχει φέρει στη χώρα μας την ελβετική σιγουριά στις ασφαλίσσεις. Οι άνθρωποί μας, οι έμπειροι ασφαλιστές μας, κάνουν την δική σας φροντίδα, δική τους φροντίδα και σχεδιάζουν μαζί σας την ασφαλιστική κάλυψη που ταιριάζει στις δικές σας ανάγκες. Εκείνοι σας ενημερώνουν. Εσείς θα αποφασίσετε εάν η HELVETIA πρέπει να γίνει η δική σας Ασφαλιστική Εταιρία.

**HELVETIA**



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

Αν θέλετε  
“Επιτυχία τοις Μετρητοίς”  
(SUCCESS IN C.A.S.H.)

Επικοινωνήστε με το 3601651!



Σεμινάρια γίνονται πολλά στην ασφαλιστική αγορά. Όμως κάτι διαφορετικό, κάτι ξεχωριστό προσπαθεί να δώσει η Κατερίνα Φραγκούλη μέσω σεμιναρίων που ξεκίνησε σε συνεργασία και με το επαγγελματικό επιμελητήριο Αθηνών. “Αυτό που διαφοροποίησε αυτό το σεμινάριο από τα άλλα είναι το γεγονός ότι μας έδωσε λύσεις σε συγκεκριμένα προβλήματα σ’ όλα τα στάδια επαφής με τον πελάτη” είπε ένας ασφαλιστής, ο Δημήτρης Μεταξάς που παρακολούθησε ένα σεμινάριο. “Βγαίνοντας από την αίθουσα νομίζεις ότι μπορείς να πουλήσεις παντού τα πάντα” είπε ένας άλλος ασφαλιστής, ο Βασ. Γούναρης. “Το σεμινάριο SUCCESS IN C.A.S.H. (επιτυχία τοις Μετρητοίς)” λέει η κ. Φραγκούλη “θα ανεβάσει εσάς προσωπικά να το επιτύχετε αυτό, γιατί μετά το τέλος του θα έχει ανεβάσει την εκτίμησή σας για τον εαυτό σας, για το επάγγελμά σας και κατά συνέπεια θα έχει αυξήσει την αυτοπεποίθησή σας - πράγμα απα-

ραίτητο για επιτυχημένες πωλήσεις”.

Το σεμινάριο γίνεται στις αίθουσες του επαγγελματικού Επιμελητηρίου Αθηνών. Με πρωτοβουλία της κ. Φραγκούλη και συνεργασία με τον αξιολόγο κ. Σαράντη Σερελέα πρόεδρο του επαγγελματικού επιμελητηρίου Αθηνών, τα σεμινάρια για ασφαλιστές ξεκίνησαν. Είναι διάρκειας 32 ωρών, σε 8 τετράωρες συναντήσεις σε μεσημερινές ώρες (2.30 - 6.30). Το κόστος ανέλαβε εξ’ ολοκλήρου το επαγγελματικό επιμελητήριο το οποίο και απονέμει πιστοποιητικό συμμετοχής. Προϋπόθεση συμμετοχής είναι να είναι εγγεγραμμένος ο ασφαλιστής στο επιμελητήριο. Ο ανώτατος αριθμός μαθητών κατά σεμινάριο είναι 25 άτομα από μία ή διάφορες εταιρίες. Το Σεπτέμβριο έγινε το Α’ σεμινάριο και συνεχίζονται διάφορα κάθε 15 μέρες. Οι συμμετοχές γίνονται με ατομική πρωτοβουλία ταχυδρομικώς ή με FAX 36 19.735

ή τηλεφωνικώς στο 36.01651-3.

Παραβρεθήκαμε σαν περιοδικό του Ασφαλιστή και γεμίσαμε ικανοποίηση βλέποντας το ενδιαφέρον όλων των πλευρών. Συχαρητήρια σε μαθητές, στην κ. Φραγκούλη και τον κ. Σερελέα Σ. που με τόσο ανοικτό μυαλό βλέπουν το θέμα.

Η εισηγήτρια κ. Φραγκούλη σπούδασε φιλολογία και αποφοίτησε από Αγγλικό Οικονομικό Κολέγιο. Είναι κάτοχος του ADVANCED PROFICIENCY ENGLISH της Οξφόρδης. Εργάστηκε στις Δημόσιες Σχέσεις της CITIBANK, εργάστηκε ως καθηγήτρια και διερμηνέας - μεταφράστρια. Ασφαλιστική εμπειρία απέκτησε στην 12ετή συνεργασία της ως ασφαλιστρια της INTERAMERICAN. Αναλαμβάνει και διεξαγωγή ανεξάρτητων σεμιναρίων για ασφαλιστές υπ/των. Το ΝΑΙ της εύχεται υγεία και επιτυχίες, σύντομα δε σε επόμενα τεύχη θα ξαναγράψουμε για την πορεία και το έργο που επιτελεί.



Καλά Χριστούγεννα  
όπου κι αν είστε  
παιδιά της Κύπρου!



# ΑΦΙΕΡΩΜΕΝΟ ΣΤΗΝ ΕΠΙΣΚΕΨΗ ΒΑΣΙΛΙΣΣΗΣ ΕΛΙΣΣΑΒΕΤ ΓΙΑ ΝΑ ΜΗ ΞΕΧΝΑΝΕ ΚΑΠΟΙΟΙ ΑΠΟ ΜΑΣ ΕΔΩ ΚΑΙ ΤΗΝ ΚΥΠΡΟ.

## «Τα Φυλακισμένα Μνήματα»\*

(Κόσμου Προσκυνητάρι)

\* Από το βιβλίο του Ν.Π. Βασιλειάδη  
"Εθνομάρτυρες του Κυπριακού  
Έπους '55-'59"

«Ο Χριστός είναι πάντα συν-  
τροφιά στα κελλιά μας. Ο Χρι-  
στός μας γεμίζει την καρδιά».  
(Ανδρ. Παναγίδης)

«Οι σκοτεινές φυλακές λάμπουν  
από την αθωότητά μας».  
(Μιχ. Κουτσόφτας)

★ ΛΕΝΕ ΠΩΣ Ο ΤΡΟΠΟΣ, ΜΕ  
ΤΟΝ ΟΠΟΙΟ ΑΝΤΙΚΡΥΖΕΙ κανείς το  
θάνατο, χαρακτηρίζει το «ποιόν»  
της ψυχής του. Αν η ψυχή ζη αλη-  
θινά τις μεγάλες Ιδέες της Πίστεως  
και της Πατρίδος· αν δεν ψιθυρίζει  
μονάχα τ' όνομα της Ελευθερίας,  
αλλά συγκλονίζεται απ' αυτό, τότε  
αντικρύζει τον θάνατο ηρωικά.

Αν είναι σωστά αυτά —και ασ-  
φαλώς είναι, γιατί εκφράζουν μια  
μεγάλη αλήθεια— τότε η Κύπρος,  
το μεγάλο γενναίο Ελληνικό νησί,  
μπορεί να καυχάται για τις ψυχές  
των παιδιών της, που έπεσαν στον  
αγώνα του 1955-59. Γιατί τα παιδιά  
της απέδειξαν, πώς ήταν οι πυρα-  
κτωμένες ψυχές, οι αφοσιωμένες  
στα ιδανικά, για τα οποία πολέμησαν.

Όσοι θέλουν να παίρνουν μαθή-  
ματα γνήσιου ηρωισμού, αληθινής  
αγάπης προς την Ελλάδα, ας  
στρέψουν τη ματιά πέρα-κει· στη  
νοτιοανατολική άκρη της Μεσογει-  
ου. Ας αγκαλιάσουν με το βλέμμα  
τους ένα μονάχα τόπο μικρό, ένα  
χώρο κλειστό, που βρίσκεται —νο-  
'ναι άραγε συμβολικό;— στη μέση  
σχεδόν του νησιού. Ας σταθούν  
στα «Φυλακισμένα Μνήματα»· στο  
σιωπηλό στενό νεκροταφείο που  
'ναι στις Κεντρικές Φυλακές της

Λευκωσίας. Κι ας προσπαθήσουν  
να αφουγκρασθούν τη φωνή των 13  
παλληκαριών που είναι θαμμένα  
εκεί. Οι εννιά είναι νέοι, που απαγ-  
χόνισαν οι «πολιτισμένοι» της  
Αγγλίας. Οι τέσσερις έπεσαν στην  
έπαλη, κτυπώντας τον δυνάστη, ο  
οποίος δεν παρέδωσε τους νε-  
κρούς στους συγγενείς τους, αλλά  
τους έθαψε στη... φυλακή!

Όταν η ξεφτισμένη σήμερα αυ-  
τοκρατορία ήταν ακόμη πανίσχυρη  
και πολεμούσε στην άοπλη σχεδόν  
Κύπρο, στηριζόταν στις χιλιάδες  
του άριστα εξοπλισμένου στρατού  
της· στην απεριγραπτή τρομοκρα-  
τία του στρατάρχου της· στα φο-  
βερά, απάνθρωπα μεσαιωνικά θα-  
σανιστήρια των ανακριτών της. Αν  
είχαν λαλιά οι πέτρες κι οι τοίχοι των  
ανακριτηριών, ώστε να περιγρά-  
ψουν την έκταση των φρικιαστικών  
μαρτυριών, στα οποία οι φιλελεύ-  
θεροι Βρεττανοί υπέβαλλαν τους  
αγωνιστές της Κύπρου, η Αγγλία  
δεν θα μπορούσε να σταθεί που-  
θενά...

Αλλά δεν θα μιλήσω για το  
θάρος, με το οποίο αντιμετώπισαν  
όλα εκείνα τ' απεριγράπτα δεινά τα  
γενναία παιδιά της Κύπρου. Σ' εκεί-  
νους που ανέβηκαν στην αγχόνη θα

σταθώ για λίγο.

Το θάρρος, το ήθος, η χριστι-  
ανική πίστη, ο ηρωϊσμός τους είχε  
κάτι το μεγαλειώδες. Κάτι που ανε-  
βάσει πολύ ψηλά εκείνους τους  
νέους —όλοι ήσαν νέοι από τα 18  
έως τα 30— και τους κάνει γίγαντες  
υπερανθρώπους. Προτού φθάσουν  
στην αγχόνη, οι ανακριτές τους  
υπέβαλλαν σε αφάνταστα ψυχικά  
και σωματικά μαρτύρια. Ύστερα  
από κάθε σειρά βασανιστηρίων, οι  
τύραννοι τους έσερναν μ' απίστευ-  
το σαδισμό μπροστά στην κρεμάλα,  
υπενθυμίζοντάς τους τι τους περι-  
μένει, για να τους τσακίσουν έτσι  
τα νεύρα. Ανθρωπίνως έπρεπε να  
'χουν γίνει ράκη. Ωστόσο, η ψυχή  
τους στάθηκε πιο ατσάλινη κι απ' το  
ατσάλι. Και —ανεξήγητο για τους  
βασανιστές τους— κάθε μέρα οι  
μελλοθάνατοι γίνονταν γενναίτε-  
ροι κι η αρετή τους λαμπρότερη. Τα  
λόγια που είπαν κι οι επιστολές, που  
έγραψαν εκείνες τις ώρες, είναι  
μνημεία θάρρους, θαθείας θρη-  
σκευτικότητας, απέραντης αγάπης  
στην Ελλάδα και στην Ελευθερία·  
κείμενα γεμάτα αληθινό μεγαλείο  
ψυχής. Δημοσιεύουμε ένα γράμμα  
—γράμματα έγραψαν κι άλλοι—  
του Ανδρέα Παναγίδη, νέου 22  
χρονών έγγαμου, πατέρα τριών  
παιδιών που έγραψε λίγο πριν τον  
απαγχονισμό του. Για την «άγια  
ώρα της ελευθερίας».

Για την «άγια ώρα της ελευθε-  
ρίας» —την ημέρα του απαγχονι-  
σμού του— τον ειδοποίησαν τρεις  
μόλις μέρες ενωρίτερα. Και τότε  
έγραψε στα παιδιά και στη γυναίκα  
του το ακόλουθο γράμμα. Δεν ξέ-  
ρω πόσοι πολυδιαβασμένοι θα μπο-  
ρούσαν να εκφρασθούν μ' αυτό τον  
απλό και μεγαλόπρεπο, τον ταπεινό,  
ευγενικό και ηρωικό τον άξιο σε  
Έλληνα και Χριστιανό τρόπο. Το  
παραθέτουμε ολόκληρο και ασχο-  
λίστο αφήνοντας να μιλήσει μόνο  
του στην ψυχή του αναγνώστη:

L.S. 8302\*

Tn 18-9-1956

Αξιολάτρευτά μου παιδιά,  
πολυαγαπημένη μου γυναίκα,  
Χαίρετε.

Αυτήν την στιγμήν που σας γράφω είναι Τρίτη, 10 η ώρα βράδυ.  
Ακριβώς πριν τρία λεπτά μας ειδοποίησαν ότι χαράματα της Παρασκευής  
21-9-1956, θα εκτελεσθούμε. Ίσως όταν διαβάζετε αυτό το γράμμα εγώ  
δεν θα υπάρχω αναμεταξύ στους ζωντανούς.

Λατρευτά μου παιδιά, σας αφήνω για πάντα, στην τόσο νεαρή μου  
ηλικία. Στα 22 μου χρόνια πεθαίνω για χάρη μιας μεγάλης Ιδέας. Κάποτε  
η μάννα σας κι οι θείοι σας θα σας αναπτύξουν γιατί εκτελέσθηκα. Σας  
εύχομαι, αγαπημένα μου παιδιά, να γινήτε καλοί Χριστιανοί και καλοί  
Έλληνες Κύπριοι. Ακολουθήστε πάντα τον δρόμο της αρετής. Να εισθε  
πάντα βέβαιοι ότι σας αγάπησα τόσο θερμά και με μια απέραντη πατρική  
αγάπη. Αλλά δυστυχώς σας αφήνω, χωρίς να σας δω να μεγαλώνετε όπως  
το ονειρευόμουν. Αλλά σας αφήνω ένα μεγάλο και τιμημένο όνομα.  
Παιδιά μου, ζήσετε ευτυχισμένα μαζί με τη μητέρα σας και με όλους τους  
θείους σας και τους σεβαστούς σας παππούδες. Ελπίζω στον Πανάγαθο  
Θεό να σας αγαπούν με στοργή και θερμή.

Κι εσύ, πολυαγαπημένη μου Γιαννούλα, σου ζητώ για τελευταία χάρη  
να περνάς καλά με τα παιδιά μας. Αγάπα τα θερμά, τόσο πολύ, και για  
μένα. Και εγώ από ψηλά θα σας στέλλω τις πιο θερμές μου ευχές. Και  
να σεβαστείς και το δικό μου όνομα. Βλέπεις ότι η μοίρα θέλησε να μας  
πικράνει στα πρώτα χρόνια του γάμου μας. Αυτή τη στιγμή που σου  
γράφω, ένα χαμόγελο γλυκύ στολίζει τα χείλη μου, γιατί είμαι ευτυχι-  
σμένος που αφήνω τα παιδιά μου σε μια καλή μητέρα. Η ψυχή μου είναι  
γεμάτη μια αληθινή χαρά, γιατί είμαι υπερήφανος για σένα. Μη δώσεις  
καμιά ματιά στο παρελθόν, αλλά κύτταζε το παρόν. Σου ζητώ συγγνώμη  
και συγχώρεση για ό,τι σου έφταιξα, Γιαννούλα. Και πριν κλείσω το  
γράμμα μου ζητώ σαν τελευταίαν επιθυμία, να αγαπάς, όπως και πριν,  
τους γονείς μου, και τα αδέρφια μου και τους δικούς μου. Ακόμη, αν  
μπορείτε να περνάτε πιο καλά. Είμαι βέβαιος πως οι γονείς μας είναι  
μας, στα αδέρφια μας, σε όλους τους συγγενείς και χωριανούς.

Έχετε γειά, μια για πάντα, αγαπημένες μου υπάρξεις.

Με φιλιά και αγάπη  
ο σύζυγός σου και ο αγαπητός σας πατέρας  
Ανδρέας Σ. Παναγίδης

Παρακαλώ να σταλεί στην κυρία Γιαννούλα Α. Παναγίδου, Παλαιομέτοχο  
Λευκωσίας.

\* Η ένδειξη L.S. 8302, που βρίσκεται στο επάνω μέρος της επιστολής, σημαίνει: Long  
Sentence, δηλ. βαρυσυντακτική κατάδικος. Η ένδειξη L.S. εκάλυπτε και όσους είχαν καταδι-  
κασθεί σε θάνατο. Ο αρ. 8302 είναι «ο αύξων αριθμός» των βαρυσυντακτικών, που χρησι-  
μοποιούσαν οι αγγλικές αρχές των Κεντρικών Φυλακών Λευκωσίας.

## Υποδοχή με 9 αγχόνες



Οι φωτογρα-  
φίες των 9  
Κυπρίων α-  
γωνιστών,  
που απαγ-  
χονίστηκαν  
από τις αγγλι-  
κές δυνάμεις  
κατοχής της  
Κύπρου στη  
δεκαετία του  
'50, κρέμο-  
νταν στις αγ-  
χόνες που υ-  
ποδέχθηκαν  
τη βασίλισσα  
Ελισάβετ  
χθες στη Λευ-  
κωσία (ΑΡ)

## ΠΕΤΡΟΣ ΑΔΑΜΙΔΗΣ

# Οι άνθρωποι της INTERAMERICAN Κύπρου έχουν στόχο την προσφορά υπηρεσιών ποιότητας!

Γεννήθηκε στην Αμμόχωστο το 1948. Φοίτησε στο Α' Δημοτικό σχολείο Αμμοχώστου και στο Οικονομικό Γυμνάσιο Αμμοχώστου. Μετά την ολοκλήρωση της στρατιωτικής του θητείας φοίτησε στο Οικονομικό Τμήμα της Νομικής Σχολής του Πανεπιστημίου Αθηνών, από όπου και απεφοίτησε το Δεκέμβριο του 1974.

Αμέσως μετά εργάστηκε ως υπεύθυνος εξαγωγών της Εταιρείας C.M.E. (Exports) Ltd., κύριος σκοπός της οποίας ήταν οι εξαγωγές ετοιμών ενδυμάτων στις Αραβικές χώρες.

Το 1976 ανέλαβε ως υπεύθυνος εξαγωγών της εταιρείας ΕΥΡΗΚΑ με κύριο καθήκον την προώθηση πλαστικών δερμάτων ΔΕΡΜΑΠΛΑΣΤ.

Από το 1976 μέχρι τα τέλη του 1979 εργαζόταν ως Διευθυντής Μάρκετινγκ στην εταιρεία κατασκευής πλαστικών δερμάτων ΔΕΡΜΑΠΛΑΣΤ.

Την ασφαλιστική του καριέρα την άρχισε το 1980 με την ασφαλιστική εταιρεία ALICO. Πρώτα ως ασφαλιστής και κατόπιν ως Unit Manager.

Στην INTERAMERICAN εργαζόταν σαν Διευθυντής Υποκαταστήματος από την έναρξη των εργασιών της στην Κύπρο τον Φεβρουάριο του 1983. Έχει παρακολουθήσει μεγάλο αριθμό σεμιναρίων πάνω σε ασφαλιστικά, οικονομικά και θέματα κοινωνιολογίας καθώς και όλα τα σεμινάρια σχετικά με την Διεύθυνση Υποκαταστήματος της LIMRA.

Την Γενική Διεύθυνση της INTERAMERICAN Κύπρου ανέλαβε το τέλος Σεπτεμβρίου του 1993.

Είναι παντρεμένος με την Λευκή και έχουν δύο παιδιά, την Ελένη και τον Νικόλα.



**ΕΡΩΤΗΣΗ:** *Κύριε Αδαμίδη, πρόσφατα αναλάβατε την Γενική Διεύθυνση της INTERAMERICAN στην Κύπρο. Σαν άτομο με επιτυχημένη σταδιοδρομία στις πωλήσεις, πώς βλέπετε το νέο σας ρόλο;*

**ΑΠΑΝΤΗΣΗ:** Όπως κάθε άτομο που ασχολήθηκε με τις πωλήσεις και ιδιαίτερα με τις πωλήσεις ασφαλείων ζωής, υπήρξα τυχερός διότι είχα την ευκαιρία να συναντήσω και να συνεργαστώ με εκατοντάδες ανθρώπους, πελάτες, ασφαλιστές, συναδέλφους. Αυτή η εμπειρία της έντονης συναναστροφής με ανθρώπους, με βοήθησε στο να αντιλαμβάνομαι τις αγωνίες και τον τρόπο σκέψης τόσο των ασφαλιστών όσο και των πελατών. Μέσα από αυτή την συναντίληψη και αλληλοκατανόηση προσδιορίζω το νέο μου ρόλο του συμπαραστάτη και συναγωνιστή μιας δυναμικής και ακοπίας ομάδας ανθρώπων

που είναι ταγμένη να υπηρετήσει το θεσμό της ασφάλισης με το δικό της ιδιαίτερο τρόπο.

**ΕΡΩΤΗΣΗ:** *Όμως οι καιροί αλλάζουν. Έτσι και στην ασφαλιστική βιομηχανία παρατηρούνται αλλαγές. Πώς σκοπεύετε να αντιμετωπίσετε αυτές τις αλλαγές; Ποιά στρατηγική θα ακολουθήσετε;*

**ΑΠΑΝΤΗΣΗ:** Η INTERAMERICAN στην Κύπρο πάντοτε συμβαδίζει με τις αλλαγές και σ' αυτό οφείλεται και η ραγδαία ανάπτυξή της. Όμως, δεν είναι αρκετό να συμβαδίζεις απλώς με τις αλλαγές και πολύ περισσότερο δεν μπορείς να επαναπαύεσαι στις επιτυχίες του παρελθόντος. Σήμερα, στο έντονο ανταγωνιστικό περιβάλλον της χώρας μας, πρέπει να προβλέπεις και να προσαλατίζεις τους ανταγωνιστές σου σ' ένα έντιμο επιχειρησιακό παιχνίδι, όπου δεν υπάρχουν νικητές και ηττημένοι. αλλά

αυτοί που πρωτοπορούν και αυτοί που ακολουθούν. Το παιχνίδι αυτό δεν έχει τέλος διότι είναι η ίδια η ζωή και κερδισμένοι είναι όλοι οι πελάτες που απολαμβάνουν καλύτερες υπηρεσίες, οι ασφαλιστές και το προσωπικό που έχουν υψηλότερα εισοδήματα και καλύτερο περιβάλλον εργασίας, οι μέτοχοι που έχουν περισσότερα κέρδη και το κοινωνικό σύνολο που έχει πιο υγιείς και ενεργούς εταιρικούς πολίτες με έντονη κοινωνική δραστηριότητα. Η πορεία που θα ακολουθήσουμε θα βασίζεται σε ένα στρατηγικό σχέδιο marketing που θα έχει επίκεντρο τον πελάτη και τις ανάγκες της αγοράς και θα εφαρμόζεται καθολικά από το Γενικό Διευθυντή μέχρι και τον μικρότερο υπάλληλο. Όλοι οι άνθρωποι της INTERAMERICAN θα έχουν καθαρό προσδιορισμό θέσης εργασίας και θα συνεισφέρουν αποτελεσματικά ο καθ' ένας από την θέση του, στην ποιοτική και ποσοτική επίτευξη των στόχων της εταιρείας. Προσδίδω μεγάλη σημασία στον παράγοντα "άνθρωπος" διότι αυτός είναι που "παράγει" και προσφέρει τις υπηρεσίες μας στους πελάτες και οι πελάτες μας κρίνουν με το πόσο αποτελεσματικά και ανθρώπινα εμείς τους υπηρετούμε.

**ΕΡΩΤΗΣΗ:** *Μπορούμε να υποθέσουμε ότι η στρατηγική που θα ακολουθήσετε σας εγγυάται μια γρήγορη επιτυχία;*

**ΑΠΑΝΤΗΣΗ:** Πάντα στοχεύουμε στην ποιοτική ικανοποίηση και φροντίδα των πελατών μας. Στρατηγική μας είναι να προσδιορίζουμε την πραγματικότητα και να την κάνουμε γνωστή σ' όλους τους ανθρώπους μας, για να μπορούν να αντιδρούν αποτελεσματικά.

Η επιτυχία δεν αποτελεί αυτοσκοπό. Δεν υιοθετούμε στρατηγικές που "εγγυώνται" την απότομη επιτυχία. Στόχος μας είναι η δημιουργία νοοτροπίας και συνθηκών επιτυχημένων. Αυτό είναι που μας κάνει ασταμάτητους διεκδικητές των οποιωνδήποτε στόχων μας με μόνο πολλές φορές αντίπαλο, τον εαυτό μας.

**ΕΡΩΤΗΣΗ:** *Αναφερθήκατε στην ποιότητα. Τελευταία γίνεται πολύς λόγος γι' αυτή. Ποιά η δική σας αντιμετώπιση;*

**ΑΠΑΝΤΗΣΗ:** Στην εταιρεία μας με τον όρο ποιότητα εννοούμε όλες μας τις ενέργειες για καλύτερευση των προϊόντων, υπηρεσιών, παροχών, γνώσεων, περιβάλλοντος εργασίας, εικόνας εταιρείας κ.λπ. Η κακή ποιότητα στοιχίζει στον πελάτη διότι παίρνει υποδεέστερες υπηρεσίες και λιγότερες παροχές, στους συνεργάτες και το προσωπικό

της εταιρείας που αμοιούνται χαμηλότερα, στην εταιρεία που χάνει συνεχώς μερίδιο αγοράς και στους μετόχους που τους απομένουν λιγότερα κέρδη. Πιστεύουμε ότι δεν υπάρχει όριο στην ποιότητα γι' αυτό επιδιώκουμε την ολική ποιότητα, την ποιότητα σ' όλες μας τις δραστηριότητες, που είναι μια στέρεη προσπάθεια αυτοβελτίωσης που χρειάζεται συνεχή σκληρή δουλειά και που η εφαρμογή της βασίζεται στην καθολική συμμετοχή όλων των ανθρώπων της εταιρείας μας. Σκοπός είναι η δημιουργία μιας "κουλτούρας ποιότητας" που να ανταποκρίνεται στις αυξανόμενες απαιτήσεις των πελατών μας και να επιτυγχάνει οικονομίες από τις οποίες θα επωφελούνται όλοι. Οι πελάτες μας υπό μορφή καλύτερων υπηρεσιών και περισσότερων παροχών, οι συνεργάτες και το προσωπικό υπό μορφή υψηλότερων εισοδημάτων και ωφελημάτων, η εταιρεία και οι μέτοχοι της υπό μορφή μεγαλύτερου μεριδίου αγοράς και περισσότερων κερδών.

Για τους ανθρώπους της εταιρείας μας η ολική ποιότητα σύντομα θα είναι θέμα προσωπικής περηφάνειας παρά εταιρικός στόχος.

**ΕΡΩΤΗΣΗ:** *Ποιά εικόνα θέλετε να έχει ο ασφαλιστής της INTERAMERICAN;*

**ΑΠΑΝΤΗΣΗ:** Η ασφαλιστική βιομηχανία σήμερα παρά ποτέ άλλοτε, είναι σε θέση να εντοπίσει τις αδυναμίες της και

να παραδεχτεί τις αποτυχίες της. Οι κακές εντυπώσεις και αντιλήψεις του κοινού για το επάγγελμα του ασφαλιστή πρέπει να εκλείψουν και η εμπιστοσύνη του πρέπει να αποκατασταθεί. Τα τελευταία χρόνια αρκετές ασφαλιστικές εταιρείες καταβάλλουν μεγάλες προσπάθειες για να αποκαταστήσουν την εμπιστοσύνη του κοινού τόσο προς τον θεσμό των ασφαλείων ζωής όσο και προς το επάγγελμα των ασφαλιστή. Υπάρχει ακόμη αρκετή δουλειά να γίνει και χρειάζεται συλλογική και συνεχής προσπάθεια.

Η εταιρεία μας μέσα από συνεχή εκπαιδευτικά προγράμματα που πραγματοποιούνται τόσο στην Κύπρο όσο και στο εξωτερικό δημιουργεί νέα πρότυπα στελεχών και επαγγελματιών Ασφαλιστικών Συμβούλων που να είναι σε θέση να ικανοποιήσουν όλες τις ασφαλιστικές ανάγκες του κοινού.

Πέραν όμως της τεχνικής κατάρτισης που βρίσκεται σε πολύ ψηλό επίπεδο, σύντομα θα εφαρμόσουμε ένα σύστημα επιμόρφωσης στο οποίο θα ενταχθούν όλοι οι άνθρωποι της εταιρείας και στόχο θα έχει την υιοθέτηση και εφαρμογή από όλους, ευέλικτων παραγωγικών μεθόδων εργασίας που θα καταστήσουν την INTERAMERICAN την Εταιρεία με τη μεγαλύτερη ευελιξία και ανταπόκριση στις ανάγκες της αγοράς στο τομέα των υπηρεσιών.



## ΝΕΑ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΑΝΑΛΑΜΒΑΝΕΙ ΣΤΗΝ INTERAMERICAN ΚΥΠΡΟΥ

Η INTERAMERICAN μετά από μια πορεία συνεχών επιτυχιών και στα πλαίσια της νέας αναπτυξιακής πολιτικής της, ανακοίνωσε προαγωγές στελεχών στο επίπεδο της Διοίκησης. Η αναδιάρθρωση αυτή στοχεύει στην εξυπηρέτηση των νέων στόχων της εταιρείας για διεύρυνση των δραστηριοτήτων της σε νέους επιχειρησιακούς τομείς.

Τη θέση του Γενικού Διευθυντή της INTERAMERICAN αναλαμβάνει ο κ. Πέτρος

Αδαμίδης, ενώ η Διεύθυνση Πωλήσεων ανατίθεται στον κ. Μιχάλη Μιχαηλίδη. Τα δύο αυτά στελέχη κατείχαν μέχρι τώρα τις θέσεις Διευθυντών Υποκαταστημάτων της εταιρείας.

Μιλώντας στα στελέχη της εταιρείας ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος του ομίλου Εταιρειών της INTERAMERICAN κ. Δημήτρης Κοντομηνάς, αφού ευχαρίστησε όλους όσους συνέβαλαν στην ανοδική πορεία της εταιρείας αναφέρθηκε στις νέες προοπτικές που διανοίγονται και συνέχισε: "Η INTERAMERICAN δεν έχει σαν στόχο της μόνο τα οικονομικά κέρδη. Στόχος μας είναι η καλύτερη εξυπηρέτηση των πελατών μας γιατί έχουμε για την Κύπρο ένα όραμα. Η εταιρεία μας είναι δυνατή και μεγάλη όχι μόνο γιατί έχει πολύ καλά Ασφαλιστικά σχέδια αλλά και γιατί διαθέτει αξιολογικά και δυναμικά στελέχη και ασφαλιστές".

Αναφερόμενος στον νέο Γενικό Διευθυντή και τον Διευθυντή Πωλήσεων, ο κ. Κοττομινάς τόνισε ότι: "Η σκυτάλη που παίρνει η νέα Διεύθυνση από την προηγούμενη είναι γεμάτη με αγώνα και ιδρώτα. Έχουμε όλοι ευθύνη, κατέληξε, να συνεχίσουμε να προσφέρουμε ότι καλύτερο, τόσο στον ανταγωνιστικό και ευαίσθητο χώρο των ασφαλειών, όσο και στους νέους τομείς που θα μπουέμε στο εγγύς μέλλον".

## “ΚΑΡΤΑ ΝΟΣΗΛΕΙΑΣ” INTERAMERICAN

Διεθνής “ΚΑΡΤΑ ΝΟΣΗΛΕΙΑΣ” ονομάζεται το νέο Σχέδιο Υγείας που παρουσίασε η INTERAMERICAN σε πανηγυρική συνάντηση 200 Ασφαλιστικών Συμβούλων της την Παρασκευή 17 Σεπτεμβρίου στο Συνεδριακό Κέντρο.



Η Διεθνής “ΚΑΡΤΑ ΝΟΣΗΛΕΙΑΣ” εξασφαλίζει υψηλού επιπέδου νοσηλεία στα καλύτερα νοσοκομεία και κλινικές στην Κύπρο και στο εξωτερικό. Είναι άμεσα συνδεδεμένη με τα Σχέδια Υγείας του Ομίλου INTERAMERICAN στο εξωτερικό και προ-



σφέρει παροχές πρωτόγνωρες για τα Κυπριακά δεδομένα. Για πρώτη φορά προσφέρονται στην Κύπρο:

- Γενικές Ιατρικές Εξετάσεις (check-up), μία φορά το χρόνο
- Επείγουσα Ιατρική Βοήθεια στο Εξωτερικό.
- Κάλυψη όλης της οικογένειας συμπεριλαμβανομένων παιδιών που είναι φοιτητές στην Κύπρο και το εξωτερικό ή είναι στρατιώτες. Την παρουσίαση της ΚΑΡΤΑΣ ΝΟΣΗΛΕΙ-

ΑΣ έκανε ο κ. Γιώργος Φωτίου, Διευθυντής Marketing της INTERAMERICAN μαζί με τους συνεργάτες του και με τη χρήση σύγχρονων μέσων πολλαπλής επικοινωνίας (Multimedia) τα οποία συνέβαλαν στην δημιουργία ατμόσφαιρας ενθουσιασμού και περηφάνειας τόσο για την “ΚΑΡΤΑ ΝΟΣΗΛΕΙΑΣ”, όσο και για την INTERAMERICAN, που πρωτοπορεί πάντοτε με το δικό της ξεχωριστό τρόπο.

## ΚΟΙΝΗ ΣΥΝΑΝΤΗΣΗ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΙΩΝ ΠΑΝΕΥΡΩΠΑΪΚΗΣ - METROLIFE

Τα Μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου της Ασφαλιστικής εταιρείας Metrolife, πραγματοποίησαν διήμερη επίσκεψη στην Κύπρο και είχαν κοινή συνεδρία με το Διοικητικό Συμβούλιο της Πανευρωπαϊκής Ασφαλιστικής την Παρασκευή 19 Νοεμβρίου 1993.

Η κοινή συνεδρία, εντάσσεται μέσα στα πλαίσια της ευρύτερης

συνεργασίας των δύο Εταιρειών, οι οποίες μελετούν τώρα από κοινού νέα σχέδια επέκτασης στο εξωτερικό για αξιοποίηση ευκαιριών που παρουσιάζονται στην Ευρώπη και σ' άλλες περιοχές του κόσμου.

Κατά τη διάρκεια της εδώ παραμονής τους τα μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου της Metrolife συνοδεύονται από τους Διευθυντές της Πανευρωπαϊκής επισκέφθηκαν τον Τύμβο της Μακεδονίτσας και το κρησφύγετο του Γρηγόρη Αυξεντίου και κατέθεσαν στεφάνι.

Είχαν επίσης την ευκαιρία να επισκεφθούν διάφορους άλλους θρησκευτικούς και αρχαιολογικούς χώρους.

Όπως είναι γνωστό οι δύο Εταιρείες συμμετέχουν η μία στα κεφά-

λαία της άλλης καθώς και στα Διοικητικά τους Συμβούλια. Επίσης συνεργάζονται πάρα πολύ στενά και στον τομέα της εκ-

παίδευσης, των ανασφαλίσεων και της ανταλλαγής εμπειριών πάνω σε θέματα στρατηγικής και διοίκησης.



# Η ΖΩΗ ΣΤΗΝ ΠΡΩΤΗ ΘΕΣΗ!

Με Ύμνο στη ζωή, αρχίσαμε μόλις πριν 3 χρόνια, μια νέα πορεία στον ευαίσθητο τομέα των Ασφαλειών Ζωής, παρουσιάζοντας πρωτοποριακά σχέδια και ασφαλιστικές υπηρεσίες, πρωτόγνωρες για την Κύπρο, βάζοντας πάντα τη ζωή στην Πρώτη Θέση.

Η αφοσίωση μας αυτή και η εξ'ολοκλήρου αφιέρωση των δραστηριοτήτων μας στην υπηρεσία της ζωής, μας έχουν ανταμείψει με ότι καλύτερο στοχεύει μια νέα εταιρεία.

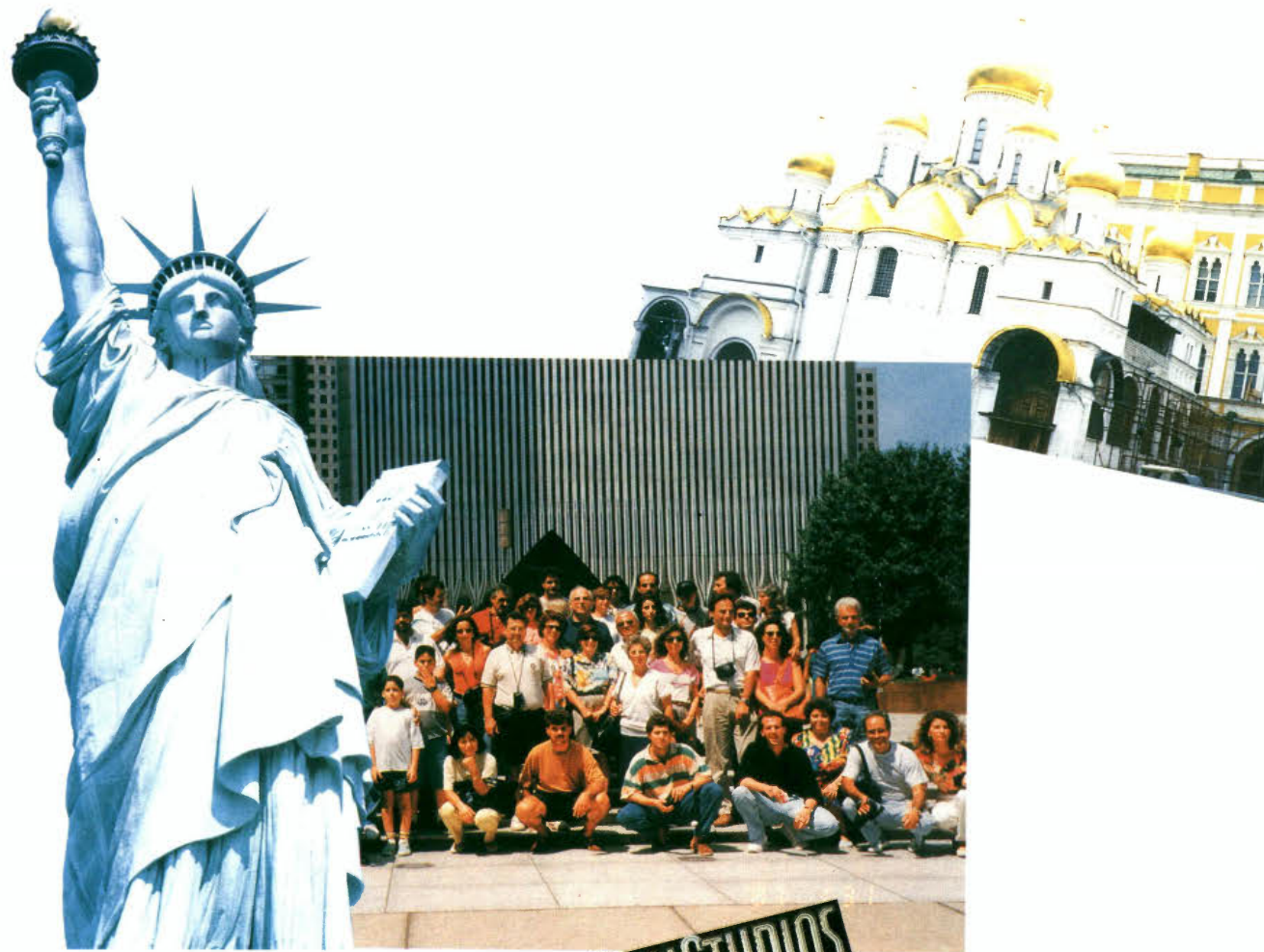
NEA ΕΡΓΑΣΙΑ 1992

Νέα Ετησιοποιημένα Ασφάλιστρα	£3,603,858
Αύξηση έναντι 1991	66.78%
Νέα Ατομικά Συμβόλαια	7101
Ασφαλισμένα Ποσά	£308,870,102



**EuroLife**

ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΖΩΗΣ



UNIVERSAL STUDIOS

**2** Εκπαιδευτικά **ΤΑΞΙΔΙΑ** με διαφορετικούς προορισμούς το καθένα πραγματοποίησε η Universal Life για τους ασφαλιστές της που πέτυχαν τους υψηλούς παραγωγικούς στόχους που είχαν καθοριστεί για την περίοδο Ιούλης 1991 - Απρίλης 1993. Το ένα στην Αμερική, που κάλυψε ανάλογα με την επίτευξη των στόχων του ασφαλιστή, τις πολιτείες Νέα Υόρκη, Ουάσινγκτον, Ορλάντο, Σαν Φρανσίσκο, Λας Βέγκας, Λος Αντζελες και το άλλο στη Ρωσία που κάλυψε τη Μόσχα και την Αγία Πετρούπολη.

Universal Life



Τα ταξίδια σχεδιάστηκαν με μεγάλη επιμέλεια και πρόσφεραν στους 78 ασφαλιστές της Universal Life που συμμετείχαν σ'αυτά την ευκαιρία να γνωρίσουν την ιστορία και τον πολιτισμό των χωρών που επισκέφθηκαν και να γευτούν την σύγχρονη ζωή τους.

"Τα εκπαιδευτικά ταξίδια" είπε ο κ. Γεωργίου Διευθύνων Σύμβουλος της Universal Life "είναι ένας θεσμός που έχει καθιερωθεί από την Εταιρεία. Γιατί προσφέρουν πέραν από την επιβράβευση του έργου του επαγγελματία ασφαλιστή την ευκαιρία να εμπλουτίσει τις γνώσεις και εμπειρίες του και να αποκτήσει μια πλατειά μόρφωση που είναι αναγκαία στην επαφή του με τους ανθρώπους".

## ΤΑΞΙΔΙ ΑΜΕΡΙΚΗΣ

ΝΕΑ ΥΟΡΚΗ ΟΥΑΣΙΝΓΚΤΟΝ



ΟΡΛΑΝΤΟ

● Στην **Νέα Υόρκη**, την πόλη των δέκα εκατομμυρίων κατοίκων, οι ασφαλιστές της Universal Life είχαν την ευκαιρία να διασχίσουν το Μανχάτταν και να επισκεφθούν το Λίνκολν, το Σέντραλ Πάρκ, το κτίριο των Ηνωμένων Εθνών και άλλα αξιοθέατα. Επίσης επισκέφθηκαν με βαποράκι το άγαλμα της ελευθερίας κι ευχήθηκαν να ανατείλει σύντομα και η λευτεριά στην Κύπρο.



● Στην **Ουάσινγκτον** ξεναγήθηκαν στο καπιτώλιο, που δεσπόζει στο λόφο, στο Λευκό Οίκο που η διεύθυνση του 1600, Πενσυλβάνια Αβενιου, είναι ίσως η πιο γνωστή στο κόσμο κι είναι το πιο παλιό κτίριο στη πόλη με αναγεννησιακή αρχιτεκτονική.

● Στο **Ορλάντο** οι ασφαλιστές της Universal Life πέρασαν δυο μαγευτικές μέρες στο γιορτινό κόσμο του Ντίσνεϋ και θαύμασαν τις τέσσερις παραμυθένιες χώρες στις οποίες χωρίζεται ο μαγικός κόσμος. Την χώρα του αύριο, την χώρα των πρώτων αποίκων, την χώρα της φαντασίας και τέλος την χώρα της περιπέτειας με τα αφρικάνικα τοπία.



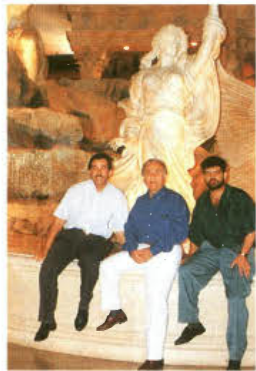
Clint Eastwood



**ΟΡΛΑΝΤΟ ΣΑΝ ΦΡΑΝΣΙΣΚΟ ΛΑΣ ΒΕΓΚΑΣ ΛΟΣ ΑΝΤΖΕΛΕΣ**

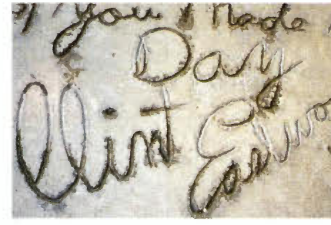
**● Σαν Φρανσίσκο**

Εγινε ξενάγηση στην πασίγνωστη και μεγαλύτερη στο κόσμο κρεμαστή γέφυρα ΓκόλτενΓκαϊτ, στο Σόβικ Σέντερ, στην Οπερα και στην περίφημη Κινέζικη συνοικία, τη μεγαλύτερη που μπορεί να συναντήσει κανείς εκτός Ασίας.



**● Λας Βέγκας**

Η πόλη που στις αρχές του αιώνα μας ήταν ένα κομμάτι έρημος έχει μετατραπεί σήμερα σε πόλη των τυχερών κι επικίνδυνων παιγνιδιών που μαγνητίζει ντόπιους κι επισκέπτες.



**● Λος Αντζελες**

Η τρίτη μεγαλύτερη πόλη των Ηνωμένων Πολιτειών. Εγινε επίσκεψη στα στούντιο της Γιουνιβέρσαλ, περιδιάβαση στην πόλη των Αγγέλων, στο Ξακουστό Νόντεο Ντράιβ και Μπέβερλυ Χίλλς.

**ΤΑΞΙΔΙ ΡΩΣΙΑΣ**

**Μόσχα**

Η ξενάγηση άρχισε με την γνωριμία της Κόκκινης Πλατείας. Εδώ βρίσκεται το μαισωλείο του Λένιν και λίγο πιο πέρα η εντυπωσιακή εκκλησία του Αγίου Βασιλείου και το Κρεμλίνο που στεγάζει την έδρα του Σοβιέτ. Στη **Μόσχα** ο επισκέπτης εντυπωσιάζεται από τα θαυμαστά κτίρια, τα εντυπωσιακά μνημεία, τα τεράστια οικοδομικά συγκροτήματα και τις αναρίθμητες εκκλησίες με τους χρυσούς θόλους.



Η επίσκεψη στο Ζαγκόρσκ, στην Έδρα του Ρωσικού Πατριαρχείου με τις πολλές εκκλησίες εξαιρετης Ρωσικής αρχιτεκτονικής, συγκίνησε τους ασφαλιστές μας γιατί αντίκρυσαν τους πιστούς να τρέχουν πια άφοβα στις ερμητικά μέχρι προ τινός κλειστές εκκλησίες.

Στην **Μόσχα** υπάρχουν πολλά αξιοθέατα για να θαυμάσει ο επισκέπτης. Το "Μετρό" με τους περίτεχνα διακοσμημένους σταθμούς, το θέατρο Μπολσόϊ, το Στάδιο Λένιν, τα υπέροχα ακροβατικά shows κ.α. Επίσης ο επισκέπτης έχει την ευκαιρία να ζήσει την μεταμόρφωση του κατεστημένου Ρώσου. Μια μεταμόρφωση που επιτελείται σταδιακά, με δυσκολία, με στέρησης. Μέσα από τα μικρά περιπτερά τα στημένα το ένα δίπλα στο άλλο και μέσα από τους φτωχούς πλανώδιους εμπόρους θα ωριμάσουν οι αυριανοί μεγαλέμποροι. Σήμερα αγωνίζονται για μερικά δολάρια, και τον επιούσι



**Αγία Πετρούπολη**

Την ονόμασαν Βενετία του Βορρά γιατί είναι κτισμένη σε πολυάριθμα νησάκια ενωμένα μεταξύ τους με γέφυρες και τεχνητά κανάλια. Η πόλη φημίζεται για την αρχιτεκτονική των κτιρίων και τη πολεοδομία της.

Η Αγία Πετρούπολη, πρώην Λένινγκραντ, φιλοξενεί τα Χειμερινά και Θερικά Ανάκτορα των Τσάρων. Στα Χειμερινά Τσαρικά Ανάκτορα, όπου στεγάζεται ένα από τα μεγαλύτερα μουσεία στο κόσμο το Ερμιτάζ οι ασφαλιστές της Universal Life είχαν την ευκαιρία να θαυμάσουν έστω και λίγα από τα 2.000.000 έργα τέχνης που υπάρχουν στις εκατοντάδες αίθουσες του.

Εντυπωσιακά επίσης είναι και τα θερινά ανάκτορα με τους θαυμαστούς κήπους που βρίσκονται στον Φιλλανδικό κόλπο και ο περίφημος Καθεδρικός Ναός του Αγ. Ισαάκ που είναι ένας από τους μεγαλύτερους ναούς στον κόσμο και χωρά 13.000 πιστούς.

Τα ταξίδια του 1993 που πρόσφερε η Universal Life στους ασφαλιστές της έχουν τελειώσει. Ολοι έμειναν κατενθουσιασμένοι γιατί η Εταιρεία τους πρόσφερε ταξίδια πλούσια σε αξιοθέατα κι άριστα σε οργάνωση που τους εξασφάλισαν γνώσεις κι εμπειρίες.



## ΠΡΟΣΩΠΑ ΚΑΙ ΕΤΑΙΡΙΕΣ

ΧΑΡΑΛΑΜΠΟΣ  
ΣΤΥΛΙΑΝΙΔΗΣΑνώτερος  
Ασφαλιστικός  
Σύμβουλος Universal Life

το επάγγελμα του ασφαλιστή δεν είναι ένα συνηθισμένο βιοποριστικό επάγγελμα. Αντίθετα είναι ένα επάγγελμα που προσφέρει εξυπηρέτηση στους συνανθρώπους μας και ηθική ικανοποίηση σ' αυτόν που το εκτελεί.

*Πού οφείτετε την επιτυχία σας σ' αυτό το επάγγελμα;*

Η επιτυχία κτίζεται με θέληση, πείσμα και δουλειά. Στο επάγγελμά μας δεν χωρά η λέξη ωρARIO γι' αυτό και ουδέποτε προτάσσεται αυτή η λέξη στο δικό μου λεξιλόγιο. Έμαθα ν' αξιοποιώ σωστά κι εποικοδομητικά το χρόνο μου. Εργάζομαι μεθοδικά και θέτω στόχους ψηλούς που αποτελούν πρόκληση για μένα.

Έμαθα να σέβομαι και να εκτιμώ το κοινό. Γι' αυτό και προσπαθώ να προσφέρω το είδος της ασφάλειας που πραγματικά έχει ανάγκη ο πελάτης. Η πώληση για μένα δεν σταματά με το κλείσιμο της ασφάλειας. Αντίθετα, η σχέση μου με τον πελάτη ξεκινά απ' αυτό ακριβώς το σημείο. Νιώθω την υποχρέωση να είμαι κοντά τους, να τους ενημερώνω για τη πρόοδο της ασφάλειας τους, να εξετάζω τις μελλοντικές τους ανάγκες. Γι' αυτό και η σχέση μου μαζί τους εξελίσσεται σε φιλική. Παρά το μεγάλο χαρτοφυλάκιο ασφαλειών που κατέχω, που αριθμεί πέραν των 1825 ατόμων, εντούτοις δεν παραλείπω να τους στέλνω μια ευχετήριο κάρτα ή να τους χαρίζω ένα δώρο. Είναι λεπτά σημεία που ο πελάτης εκτιμά, ιδιαίτερα όταν νιώθει ότι τα αισθήματα που τρέφεις γι' αυτόν είναι πραγματικά.

*Πώς θα χαρακτηρίζετε τον Κύπριο Ασφαλιστή; Ποιά είναι τα σημαντικότερα πλεονεκτήματα και ποιά τα σημαντικότερα μειονεκτήματα;*

Ο Κύπριος Ασφαλιστής έχει σή-

μερα βρει τη ταυτότητά του. Έχει αναγνωριστεί και αναβαθμιστεί το επάγγελμά του. Διαθέτει γνώσεις, κι έχει, ανεξαρτήτως φύλου, ίσως ευκαιρίες για επιμόρφωση κι ανέλιξη. Είναι ένα επάγγελμα που δεν απαιτεί κεφάλαιο εκ μέρους του ασφαλιστή ενώ παρέχει την ευκαιρία για εξασφάλιση υψηλών απολαβών και ωφελημάτων.

Ιδιαίτερα μειονεκτήματα δεν έχει το επάγγελμα του Ασφαλιστή πέραν του ότι απαιτείται, όπως και για κάθε ελεύθερο επάγγελμα, συνεχής προσωπική προσπάθεια που ποικίλει ανάλογα με τους στόχους που θέτει ο ασφαλιστής.

*Τι θα θέλατε να συμβουλευόσατε τους νέους που ξεκινούν και θέλουν να κάνουν σταδιοδρομία στο χώρο αυτό;*

Το Ασφαλιστικό επάγγελμα προσφέρει απεριόριστες προοπτικές και οφέλη. Η επίτευξή τους όμως επιτυγχάνεται μόνο με επαγγελματισμό, υψηλή κατάρτιση και αφοσίωση στο θεσμό. Η αναζήτηση γρήγορης καταξίωσης δεν πρέπει να είναι αυτοσκοπός. Χρειάζεται προγραμματισμός, υπομονή και επιμονή. Μην αφήνετε να περάσει μέρα χωρίς να θέσετε στόχους. Αν αποτύχετε να τους ικανοποιήσετε αναζητήστε την αιτία. Σίγουρα θα σας οδηγήσει στα τρωτά σας σημεία. Επιμείνετε σ' αυτά μέχρι να τα ξεπεράσετε. Μόνο τότε θα νιώσετε ότι ξέρετε που βαδίζετε.



## 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

Ο Χαράλαμπος Στυλιανίδης γεννήθηκε στις 16 Ιουνίου 1936 στον Κάτω Μύλο Λεμεσού. Αποφοίτησε από το Γυμνάσιο Αγρού το 1955. Ένα χρόνο αργότερα εργοδοτήθηκε από την ασφαλιστική εταιρεία Gresham Life σαν εισπράκτορας. Το 1963 μεταπήδησε στο ασφαλιστικό επάγγελμα. Στη Gresham Life παρέμεινε μέχρι το Σεπτέμβριο του 1974 οπότεν τις εργασίες της Εταιρείας ανέλαβε η Universal Life.

Ο Στυλιανίδης κατέχει από το 1974 την Πρώτη Θέση στον Πίνακα των Κορυφαίων Ασφαλιστών της Universal Life. Κατά τη διάρκεια της καριέρας του έχει τιμηθεί από την Universal Life για την παραγωγή του, τη διατηρησιμότητα των ασφαλιστηρίων του και γενικά για την προσφορά του στο ασφαλιστικό επάγγελμα. Επίσης έχει τιμηθεί 17 συνεχείς φορές με το International Quality Award της LIMRA.

Ο Στυλιανίδης παρακολούθησε πολλά σεμινάρια στην Κύπρο και στο εξωτερικό. Είναι παντρεμένος με τη Μπέτυ και έχει δύο παιδιά.

*Ποιά ήταν το ερέθισμα που σας οδήγησε ν' ασχοληθείτε με τις Ασφάλειες;*

Με τις ασφάλειες ασχολήθηκα πάνω σε επαγγελματική βάση το 1956. Η τριβή μου όμως με τις ασφάλειες άρχισε ενώ ήμουν εισπράκτορας της Gresham Life. Από τη θέση αυτή είχα την ευκαιρία ν' ασφαλιζώ μέσα - μέσα και κάποιο γνωστό μου. Ανάμεσά τους, και κάποιο φίλο, γιατρό στο επάγγελμα, που ομολογουμένως με δυσκόλεψε μέχρι να τον πείσω για τη χρησιμότητα και αναγκαιότητα της ασφάλειας. Πέθανε δύο χρόνια μετά που ασφαλιστήκε αφήνοντας πίσω του μια γυναίκα χωρίς εισοδήματα και κόρη της παντρειάς. Η χήρα με το ποσό της ασφάλειας, που ανερχόταν στις \$4.000, αγόρασε ένα διαμέρισμα, εξασφαλίζοντας έτσι τη στέγη τους. Το γεγονός αυτό με συγκλόνησε πραγματικά και αποτέλεσε για μένα καθοριστικό παράγοντα στην επαγγελματική μου εξέλιξη. Γιατί με βοήθησε να αντιληφθώ από τα πρώτα βήματα της καριέρας μου ότι

### ΤΡΕΙΣ ΣΚΟΠΕΥΤΕΣ ΤΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΚΥΠΡΟΥ ΣΤΟΥΣ ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΤΗΣ ΠΟΛΩΝΙΑΣ, ΜΕ ΧΟΡΗΓΟ ΤΗΝ EUROLIFE

Άλλα τρία εισιτήρια της EUROLIFE για τους Διεθνείς Αγώνες της Πολωνίας, κερδήθηκαν το περασμένο Σάββατο 11 Σεπτεμβρίου, στους Παγκύπριους Αγώνες Σκοποβολής Τράπεζας Κύπρου.

Τους αγώνες διοργάνωσε η Σκοπευτική Ομάδα της Τράπεζας Κύπρου και αθλοθέτησε η Ασφαλιστική Εταιρεία EUROLIFE, η οποία επικορήγησε και τα εισιτήρια στους τρεις πρώτους νικητές για τους διεθνείς αγώνες της Πολωνίας.



**Ο Κ. ΛΑΜΠΡΟΣ ΠΡΟΔΡΟΜΟΥ**

Μιλώντας κατά τη διάρκεια της τελετής απονομής των επάθλων

στους νικητές ο κ. Λάμπρος Προδρόμου Γενικός Διευθυντής της EUROLIFE, είπε πως ο θεσμός των σκοπευτικών αγώνων που άρχισε

φέτος με χορηγό την EUROLIFE, θα καθιερωθεί πάνω σε ετήσια βάση. Ο κ. Προδρόμου αφού συγχαίρηκε τους νικητές, ευχήθηκε σ' όσους κέρδισαν τα εισιτήρια "Καλό Ταξίδι" και "Καλές Επιτυχίες" στους διεθνείς αγώνες, ενώ όπως αποκάλυψε θα συνοδεύσει ο ίδιος την αποστολή στην Πολωνία.

#### Η ΑΠΟΣΤΟΛΗ

Όπως είχε ανακοινωθεί από την EUROLIFE, η εταιρεία θα επικορήγησει 10 σκοπευτές για τους αγώνες της Πολωνίας. Μέχρι τώρα, έχουν κερδίσει θέσεις 4 άτομα από τους Παντραπεζικούς Αγώνες SPORTING και 3 άτομα από τους Παγκύπριους αγώνες της Τράπεζας Κύπρου. Άλλα 5 άτομα θα διεκδικήσουν τις υπόλοιπες θέσεις για την Πολωνία στους επαρχιακούς αγώνες Σκοποβολής της Τράπεζας Κύπρου.

### Α' ΕΚΔΟΣΗ ΚΥΠΡΙΩΝ ΛΑΙΚΩΝ ΠΟΙΗΤΩΝ ΑΠΟ ΤΗΝ EUROLIFE ΚΑΙ ΤΟ ΡΙΚ3

Η EuroLife σε συνεργασία με το Τρίτο Πρόγραμμα του ΡΙΚ έχουν εκδόσει την πρώτη, από μια σειρά ποιητικών συλλογών Κυπρίων Λαϊκών ποιητών. Η πρώτη έκδοση αφορά τα ποιήματα του Ανδρέα Γεωργίου (Αφενός). Σε Δημοσιογραφική Διάσκεψη που πραγματοποιήθηκε στο Ξενοδοχείο Φιλοξένια από το Ραδιοφωνικό Ίδρυμα Κύπρου τιμήθηκε η EuroLife και το Τρίτο Πρόγραμμα του ΡΙΚ για την εξαιρετική προσπάθεια προς τον πολιτιστικό τομέα του τόπου. Τη σειρά αυτή θα μπορεί να προμηθευτεί το κοινό από το εμπορικό τμήμα του ΡΙΚ.

### ΔΗΜΟΣΙΟΓΡΑΦΙΚΗ ΔΙΑΣΚΕΨΗ ΣΤΑ ΓΡΑΦΕΙΑ ΤΗΣ EUROLIFE

Δημοσιογραφική διάσκεψη πραγματοποιήθηκε την Τρίτη 9 Νοεμβρίου στα κεντρικά γραφεία της EuroLife όπου παρουσιάστηκαν τα εντυπωσιακά αποτελέσματα της εταιρείας για την περίοδο 1989-1992. Ο Γενικός Διευθυντής κ.

Α. Προδρόμου αναφέρθηκε στη σημαντική κοινωνική προσφορά της Εταιρείας μέσα στα πρώτα χρόνια ζωής της, ενώ ο Διευθυντής Πωλήσεων & Μάρκετινγκ κ. Γ. Βιολάρης συγκέντρωσε το ενδιαφέρον στα εντυπωσιακά αποτελέσματα της EuroLife σε νέα εργασία.

Στην φωτογραφία φαίνονται ο Γενικός Διευθυντής της EuroLife κ. Α. Προδρόμου, ο Διευθυντής Πωλήσεων & Μάρκετινγκ κ. Γ. Βιολάρης, η Διευθύντρια Οικονομικών υπηρεσιών κα Α. Παντελίδου και ο Διευθυντής Διοικητικών υπηρεσιών κ. Σ. Κυριακίδης.



### Η EUROLIFE ΚΑΙ ΣΤΗΝ ΚΑΛΑΘΟΣΦΑΙΡΑ

Η καλαθοσφαιρική χρονιά 1993-1994, του Σωματίου ΕΠΑ Λάρνακας, θα είναι επικορηγημένη αυτή την φορά από την Ασφαλιστική Εταιρεία EuroLife. Με μεγάλο ενδιαφέρον και για τον αθλητισμό της Κύπρου, η EuroLife βοηθά έμπρακτα φέτος την ΕΠΑ να πετύχει το ψηλό της στόχο, να μπει δηλαδή στην πρώτη εξέδρα των καλαθοσφαιρικών σωματείων. Στην φωτογραφία ο Διευθυντής Πωλήσεων & Μάρκετινγκ της EuroLife κος Γ. Βιολάρης απονέμει την επιταγή στον κο Αλεξάνδρου της ΕΠΑ.

### ΕΞΗΜΕΡΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟ ΔΙΕΥΘΥΝΤΩΝ ΤΗΣ EUROLIFE

Η συνεχής εκπαίδευση στην EuroLife είναι τρόπος ζωής. Με στόχο πάντοτε την ολική ποιότητα, οργανώθηκε εξαήμερο εκπαιδευτικό συνέδριο των Διευθυντών και Δοκίμων Διευθυντών του Δικτύου Πωλήσεων στο Ξενοδοχείο Coral Beach στην Πάφο, από τις 17 Οκτωβρίου μέχρι και τις 22 του μήνα. Αυτή η εκπαιδευτική συνάντηση πραγματοποιήθηκε σε συνεργασία με την εταιρεία MS International η οποία ειδικεύεται στην Εκπαίδευση και Οργάνωση των Πωλήσεων και του Management Ασφαλιστικών Υπηρεσιών από το 1965. Η εκπαιδευτική συνάντηση πραγματοποιήθηκε μέσα στα πλαίσια της ευρύτερης και συνεχούς εκπαίδευσης των Διευθυντών της EuroLife.



### ΤΑΞΙΔΙ ΤΗΣ EUROLIFE ΣΤΗΝ ΣΙΒΗΡΙΑ

Επέστρεψε η ομάδα των κορυφαίων συνεργατών της Ασφαλιστικής Εταιρείας EuroLife που επισκέφθηκε την καταπράσινη Σιβηρία. Μέσα σ' ένα μαγευτικό τοπίο η ομάδα είχε την ευκαιρία να εξερευνήσει υπέροχες περιοχές της χώρας και να περάσει αξέχαστες διακοπές. Το ταξίδι αυτό αποτελούσε επιβράβευση του ανθρώπινου δυναμικού της εταιρείας για τα ψηλά τους αποτελέσματα.



### Η EUROLIFE ΣΤΗΝ ΧΑΛΚΙΔΙΚΗ

Με πανέμορφες αναμνήσεις από τις διακοπές επέστρεψε η ομάδα των κορυφαίων συνεργατών της Ασφαλιστικής Εταιρείας EuroLife που επισκέφθηκε την Χαλκιδική. Το ταξίδι το οποίο περιλάμβανε ξεναγήσεις, οργανωμένες εκδρομές και εκδηλώσεις, διοργανώθηκε μέσα στα πλαίσια της επιβράβευσης των άριστων της EuroLife.

# ΑΝΟΔΙΚΗ Η ΠΟΡΕΙΑ ΤΗΣ ΦΙΛΙΚΗΣ

## Πραγματοποιήθηκε η Ετήσια Γενική Συνέλευση



Η ενδέκατη Ετήσια Γενική Συνέλευση της Φιλικής Ασφαλιστικής πραγματοποιήθηκε στο Χίλτον την Δευτέρα, 6 Σεπτεμβρίου 1993. Στη λογοδοσία του ο Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου, κ. Λουκής Πετρίδης, ανασκοπώντας την πορεία της ασφαλιστικής αγοράς, ανέφερε ότι η χρονιά που πέρασε παρουσίασε μια άνευ προηγουμένου αυξημένη δραστηριότητα στον τομέα των ασφαλειών και τα ολικά ασφαλιστήρια της αγοράς από 79,5 εκατομμύρια λίρες (£79,589,792) που ήταν το 1991, σημείωσαν μια αύξηση πάνω από 19 εκατομμύρια λίρες (£19,185,831) και πλησίασαν το 1992 τα 99 εκατομμύρια λίρες (£98,775,623).

Για πρώτη φορά εδώ και αρκετά χρόνια, η μεγαλύτερη αύξηση, σχεδόν 11 εκατομμύρια λίρες (£10,949,361) παρουσίασε ο Κλάδος των Γενικών Ασφαλειών που πλησίασε τα 52 εκατομμύρια (£52,191,889) από τα οποία τα 31 εκατομμύρια (£30,859,398) ήταν ασφαλιστήρια του Κλάδου Μηχανοκινήτων Οχημάτων. Ταυτόχρονα και ο Κλάδος Ζωής σημειώνοντας μια σοβαρή αύξηση πάνω από 8 εκατομμύρια λίρες (£8,236,470) έφτασε τα 47 εκατομμύρια (£46,855,734).

Συγκρινόμενα με εκείνα του 1991 τα ολικά ασφαλιστήρια του 1992 κατανεμήθηκαν ως ακολούθως:

ΚΛΑΔΟΣ	1992	1991
Μηχανοκινήτων Οχημάτων	31.3%	28.6%
Υπόλοιποι Γενικοί	21.3%	22.9%
Ολικό Γενικών Κλάδων	52.6%	51.5%
Ζωής	47.4%	48.5%

Σύμφωνα με τα στατιστικά στοιχεία που έχει δημοσιεύσει ο Σύνδεσμος Ασφαλιστικών Εταιρειών, ο μέσος όρος αύξησης σε ασφαλιστήρια της Κυπριακής Ασφαλιστικής Βιομηχανίας από το 1987 μέχρι το 1992 ήταν 18% για όλους τους κλάδους, 20.2% για τον Κλάδο Ζωής και 16.4% για τους Γενικούς Κλάδους. Οι αυξήσεις αυτές συγκρίνονται πολύ ευνοϊκά με τις αυξήσεις κατά την ίδια περίοδο στους άλλους τομείς της Κυπριακής Οικονομίας.

Στην περίπτωση της Φιλικής, για την ίδια περίοδο ο μέσος όρος αύξησης στα ασφαλιστήρια μας για όλους τους κλάδους ήταν 51%, σχεδόν τριπλάσιος της αγοράς, 88% για τον Κλάδο Ζωής και 29% για τους Γενικούς Κλάδους.

Όπως και στα αμέσως προηγούμενα χρόνια, έτσι και στο 1992 συνεχίστηκε η τάση συγκέντρωσης ολοένα και μεγαλύτερου μεριδίου της αγοράς σε ολοένα και μικρότερο αριθμό εταιρειών. Έτσι σήμερα, από τους 37 ασφαλιστικούς οργανισμούς που εργάζονται στην Κύπρο, επτά συγκεντρώνουν το 65% των ολικών ασφαλιστηρίων της αγοράς. Ειδικά στον Κλάδο Ζωής, πέντε από τις δώδεκα εταιρείες που ασκούν εργασίες στον Κλάδο αυτό, συγκέντρωσαν το 90% των ασφαλιστηρίων.

Ταυτόχρονα επιτάχθηκε το φαινόμενο της συγκέντρωσης μεγαλύτερου όγκου εργασίας στις Κυπριακές Ασφαλιστικές Εταιρείες και βλέπουμε ότι αυτές το 1992 έχουν αυξήσει το ποσοστό τους στο 74% των ασφαλιστηρίων της αγοράς σε σχέση με το 49% του 1987.

“Σήμερα” τόνισε ο κ. Πετρίδης “η Φιλική Ασφαλιστική με συνολικά ασφαλιστήρια σχεδόν 12 εκατομμύρια λίρες (£11,877,421) βρίσκεται στην γενική κατάταξη στη δεύτερη θέση με 12% μερίδιο της αγοράς, στην τρίτη θέση σε ασφαλιστήρια Ζωής με 17% και στη δεύτερη θέση στους Γενικούς Κλάδους με 7.4% της αγοράς.

Παρά την συνεχιζόμενη εξαιρε-

τικά καλή απόδοση του Κλάδου Ζωής, το 1992 ήταν γενικά για την Φιλική ένας μέτριος χρόνος διότι τα αποτελέσματά μας επηρεάστηκαν από την μη ικανοποιητική απόδοση του Κλάδου Γενικών Ασφαλειών και από την φτωχή απόδοση της επένδυσής μας στη Φιλική Επενδυτική και Χρηματοδοτική Λτδ.

Ο Κλάδος Ζωής με ασφαλιστήρια £8,027,386 και εισόδημα από επενδύσεις £2,088,191 συνέχισε την ανοδική του πορεία και παρουσίασε,



πριν από την πληρωμή του φόρου επί των ασφαλιστηρίων Ζωής και μετά το ποσό που καταμετρήθηκε στους κατόχους ασφαλιστηρίων Ζωής με συμμετοχή στα κέρδη, πλεόνασμα £838,098 (1991 £837,826).

Το απόθεμά μας του Κλάδου Ζωής στο τέλος του χρόνου πλησίασε τα 30 εκατομμύρια λίρες και είναι ένα από τα ψηλότερα της αγοράς. Εδώ αξίζει να σημειωθεί ότι το απόθεμα του Κλάδου Ζωής που παραλάβαμε την 1.1.1991 από την Eagle Star και αντιπροσώπευε τις εργασίες της εταιρείας αυτής στην Κύπρο, μέχρι τις 31.12.1990 ήταν κάτι λιγότερο από 16 εκατομμύρια λίρες (£15,816,535).

Το μεγαλύτερο μέρος του αποθέματος αυτού, όπως φαίνεται και στους λογαριασμούς, είναι επενδεδυμένο σε τραπεζικές καταθέσεις, κυβερνητικά χρεώγραφα, υποθήκες και δάνεια σε κατόχους ασφαλιστηρίων ζωής και μετοχές Κυπριακών δημοσίων εταιρειών.

Η παραγωγή μας σε νέα ασφαλιστήρια για ατομικά συμβόλαια το 1992 ήταν £1,443,481 έναντι £1,642,129 του προηγούμενου χρόνου. Είχαμε δηλαδή μια μείωση της τάξης του 12%. Το φαινόμενο αυτό θα ήταν ανησυχητικό αν συνέχιζε και μέσα στο 1993. Ευτυχώς, διορθωτικά και άλλα μέτρα που πήραμε προς το τέλος του 1992, άρχισαν να παρουσιάζουν θετικά αποτελέσματα και έτσι προσβλέπουμε με βεβαιότητα για το 1993 σε ψηλότερη παραγωγή σε νέα ασφαλιστήρια από εκείνη του 1991.

Στους Γενικούς Κλάδους η ζη-

μία των £188,220 πριν από την πίστωση του εισοδήματος από επενδύσεις ήταν αποτέλεσμα όπως έχω ήδη αναφέρει στο χαιρετισμό μου, για μεν τον Κλάδο Πυρός μιας σειράς σοβαρών πυρκαγιών, για δε τον Κλάδο Μηχανοκινήτων Οχημάτων της επιβολής από την Κυβέρνηση και τη Βουλή ανεπαρκών ασφαλιστηρίων για την υποχρεωτική ασφάλιση. Το ότι τα ασφαλιστήρια θα ήταν ανεπαρκή το είχαμε προβλέψει και όπως θα θυμάστε, το ανέφερα από το ίδιο θέμα στην περσινή μου λογοδοσία.

Η Φιλική βρίσκεται σήμερα στην κορυφή των ασφαλιστικών εταιρειών που διεξάγουν εργασίες στον Κλάδο Μηχανοκινήτων Οχημάτων με ασφαλιστήρια σχεδόν 3 εκατομμύρια λίρες (£2,970,161) και είναι φυσικό τα ολικά αποτελέσματα της Εταιρείας να επηρεάζονται σε πολύ μεγάλο βαθμό από το ποσοστό ζημιών του Κλάδου αυτού. Ειδικά στην περίπτωση της Εταιρείας μας τα πραγματοποιηθέντα ασφαλιστήρια στον τομέα της υποχρεωτικής ασφάλισης Μηχανοκινήτων Οχημάτων ξεπέρασαν τα 2 εκατομμύρια λίρες (£2,018,741) και αντιπροσωπεύουν το 52% των ολικών ασφαλιστηρίων του Γενικού Κλάδου που ήταν £3,874,270.

Μέσα στα πλαίσια της δεδηλωμένης πολιτικής μας ότι δεν μπορούμε να συνεχίσουμε για πολύ καιρό να δεχόμαστε ασφαλιστήρια που δεν μας προσφέρουν την δυνατότητα για ικανοποιητικά περιθώρια κέρδους, έστω και αν αυτό μειώσει βραχυπρόθεσμα το μερίδιό μας της αγοράς και σε αναμονή μιας

σοβαρής αναθεώρησης των ασφαλιστηρίων για τα μηχανοκίνητα οχήματα που έχει αναλάβει ο Σύνδεσμός μας, έχουμε με την συνεργασία τόσο των Γενικών μας Αντιπροσώπων όσο και των άλλων συνεργατών μας, ήδη πάρει διάφορα μέτρα, έτσι που τα αποτελέσματά μας του πρώτου εξαμήνου του 1993 να δείξουν μια σχετική βελτίωση.

Δυστυχώς ενώ συνεχίζουν να υφίστανται όλα τα προβλήματα των προηγούμενων χρόνων μεταξύ των οποίων η απουσία αποτελεσματικής νομοθεσίας για την παραγραφή αγωγίμων δικαιωμάτων και η έκδοση δικαστικών αποφάσεων για ολοένα και μεγαλύτερες αποζημιώσεις, επιπρόσθετα επιβαρυνθήκαμε με το Φόρο Προστιθέμενης Αξίας πάνω στα πιο σοβαρά κονδύλια που περιέχονται στις αποζημιώσεις, δηλαδή τα δικηγορικά έξοδα, στις αγορές εξαρτημάτων και στα εργατικά. Τελευταία δε, έχουμε θορυβηθεί από μια άνευ προηγουμένου αύξηση στις τιμές των εξαρτημάτων πλειστων αυτοκινήτων.

Όπως είναι φανερό, αδυνατούμε να ελέγξουμε όλους εκείνους τους παράγοντες που επηρεάζουν αποφασιστικά το ποσοστό της ζημιάς μας, γι' αυτό η μόνη μας λύση πρέπει να είναι άμεση και ανάλογη αύξηση των ασφαλιστηρίων όπως συμβαίνει σε όλες τις ανεπτυγμένες χώρες.

Ελπίζουμε ότι οι προσπάθειες του Συνδέσμου Ασφαλιστικών Εταιρειών να πετύχει μια σοβαρή αύξηση των ασφαλιστηρίων ή κατά προτίμηση την απελευθέρωση των σχετικών τιμολογίων από τον κυβερνητικό και κοινοβουλευτικό έλεγχο, θα καρποφορήσουν πριν από το τέλος του χρόνου έτσι που να μπορούμε να θέσουμε τις ασφαλιστικές Μηχανοκινήτων Οχημάτων σε υγιή βάση και να παρουσιάσουμε τα αναμενόμενα από τους μετόχους μας θετικά αποτελέσματα.

Η νομοθεσία για την υποχρεωτική ασφάλιση Ευθύνης Εργοδοτών ψηφίστηκε εδώ και τέσσερα χρόνια όμως οι σχετικοί κανονισμοί δεν έχουν εγκριθεί ακόμη από την Βουλή. Αναμενόμενα με την έγκριση των κανονισμών αυτών και την εφαρμογή της νομοθεσίας, ότι η ασφαλιστική αγορά θα εμπλουτιστεί με ακόμα μερικά εκατομμύρια ασφαλιστήρια από τα οποία η Εταιρεία μας θα πάρει ένα σοβαρό ποσοστό.

Μέσα στα πλαίσια της επενδυτικής δραστηριότητάς μας, πρόσφατα αγοράσαμε για ποσό £647,153 38 στρέμματα γης σε οικιστική περιοχή στην Κάτω Πάφο και για ποσό £1,311,000, 70 στρέμματα γης σε οικιστική περιοχή στην Μακεδονί-

τισσα και προχωρούμε στην οικοπεδοποίησή τους. Πολύ σύντομα θα διαθέσουμε στο κοινό οικόπεδο σε λογικές τιμές και μεγάλες ευκολίες πληρωμής σε συνδυασμό με ασφάλεια ζωής. Επίσης έχουμε εξασφαλίσει από την Ιερά Αρχιεπισκοπή Κύπρου, εκλεκτικό δικαίωμα για αγορά επιπρόσθετης γης που συνορεύει με τα 70 στρέμματα γης που έχουμε ήδη αγοράσει στην Μακεδονίτισσα.

Θα ήταν παράλειψή μου να μην αναφερθώ και στο καυτό θέμα της φορολογίας. Την προκαταβολή έναντι του εταιρικού φόρου ενός ποσοστού επί των ασφαλιστηρίων Ζωής την θεωρούμε λογική εφόσον γίνουν αλλαγές στο υφιστάμενο σύστημα φορολογίας εταιρειών το οποίο έχει εισαχθεί από το 1991 και έχει επιρροή μεταξύ άλλων δυσμενώς τις τιμές των μετοχών των δημοσίων εταιρειών λόγω των αποθαρρυντικών τάσεων για επενδύσεις στον τομέα που αυτό δημιουργεί τόσο σε νομικά όσο και σε φυσικά πρόσωπα.

Συγκρίνοντας τα ωφελήματα μεταξύ των μετόχων των ιδιωτικών και των δημοσίων εταιρειών με βάση τη σημερινή φορολογική νομοθεσία, φαίνεται ότι ενώ οι μέτοχοι και των δύο τύπων εταιρειών βρίσκονται στην ίδια θέση όσον αφορά τον εταιρικό φόρο, οι μέτοχοι των δημοσίων εταιρειών βρίσκονται σε δυσμενέστερη θέση όσον αφορά το 30% του φόρου που παρακρατείται από τα μερίσματα.

Είναι γεγονός ότι αναμένεται από και είναι η τακτική των δημοσίων εταιρειών να πληρώνουν μέρισμα σε αντίθεση με τις ιδιωτικές εταιρείες που μπορούν να διανέμουν μέρος των κερδών τους που θα ήθελαν στους μετόχους/ιδιοκτήτες τους με την μορφή μισθού.

Πιστεύουμε ότι είναι λάθος στην περίπτωση που ο μέτοχος δημόσιας εταιρείας είναι φυσικό πρόσωπο ο ολικός καταθλιπτικός φόρος του να φτάνει και μέχρι το 55% ενώ όταν αυτός είναι νομικό πρόσωπο η κατάσταση να είναι ακόμα χειρότερη διότι επιστροφή του παρακρατηθέντος φόρου από τα μερίσματα δεν είναι δυνατή εκτός αν το νομικό πρόσωπο που πληρώθηκε τέτοιο μέρισμα, πληρώσει και αυτό στη συνέχεια μέρισμα.

Όπως έχετε σημειώσει από τους λογαριασμούς που σας έχουμε στείλει, φέτος το Διοικητικό Συμβούλιο προτείνει μέρισμα 12.5% σε σύγκριση με το 25% μέρισμα του προηγούμενου χρόνου διότι εκτός από τα απογοητευτικά αποτελέσματα του Γενικού Κλάδου, από τα καθαρά κέρδη των £345,124 (1991 £497,412), ποσό £78,750 (1991 μισό), είναι πληρωτέο στους κατό-

χους των 2,000,000 9% εξαγορασίμων προνομιούχων μετοχών όπως επίσης ένα επιπρόσθετο ποσό £95,024 μεταφέρεται στα ελεύθερα αποθεματικά μας για να καλύψει το αυξημένο περιθώριο φερεγγυότητας που καθορίζει η νομοθεσία. Το τελευταίο κατέστη αναγκαίο σαν αποτέλεσμα του αυξημένου όγκου ασφαλιστηρίων στο Γενικό Κλάδο.

Προσβλέπω στο μέλλον με αισιοδοξία διότι η σύνθεση του κύκλου των εργασιών μας, τα διο-

ρθικά μέτρα που παίρνουμε και πάνω απ' όλα, το ανθρώπινο δυναμικό που διαθέτουμε, μας τοποθετούν σε ισχυρή θέση για να αντιμετωπίσουμε με επιτυχία τις πολλές προκλήσεις που μας προσμένουν”.

Την Γενική Συνέλευση τίμησαν με την παρουσία τους ο Έφορος και Βοηθός Έφορος Ασφαλειών, ο Πρόεδρος του Συνδέσμου Ασφαλιστικών Εταιρειών, Διευθυντές Τραπεζών, εκπρόσωποι του ΚΕΒΕ, της ΟΕΒ και άλλοι επίσημοι.

## ΠΑΓΚΥΠΡΙΑ ΣΥΝΑΝΤΗΣΗ ΔΥΝΑΜΙΚΟΥ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΤΗΣ ΦΙΛΙΚΗΣ

Πραγματοποιήθηκε στο Ξενοδοχείο ΛΗΔΡΑ στη Λευκωσία, η καθιερωμένη Παγκύπρια Συνάντηση του Δυναμικού Πωλήσεων της Φιλικής Ασφαλιστικής.

Τους 140 και πλέον Φιλικούς χαιρέτησαν ο κ. Δώρος Ορφανίδης, Διευθύνων Σύμβουλος της Εταιρείας και ο κ. Ρόνολντ Γουίτς, Εκτελεστικός Σύμβουλος Ζωής, οι οποίοι

καλωσόρισαν επίσης ένα μεγάλο αριθμό νέων ασφαλιστών που διάλεξαν την Φιλική για να σταδιοδρομήσουν στο ασφαλιστικό επάγγελμα.

Ακολούθησαν ομιλίες πάνω σε θέματα πωλήσεων από τους κ.κ. Σπύρο Δρουσιώτη, Διευθυντή Μάρκετινγκ και Πωλήσεων και Μιχάλη Ιωαννίδη, Επαρχιακό Διευθυντή Λευκωσίας. Μεγάλο ενδιαφέρον παρουσίασε επίσης το ασφαλιστικό παιχνίδι γνώσεων που οργάνωσαν οι κ.κ. Κώστας Πασιούαννου, Περιφερειακός Διευθυντής και ομάδα ασφαλιστών.

Η συνάντηση έκλεισε με βράβευση Ασφαλιστών που διακρίθηκαν για την παραγωγή τους και που βλέπουμε στη φωτογραφία.



## Η ΦΙΛΙΚΗ ΑΠΟΖΗΜΙΩΝΕΙ ΕΓΚΑΙΡΑ

Η Φιλική Ασφαλιστική έχοντας σαν βασική αρχή την σωστή εξυπηρέτηση και πολύ περισσότερο την εγκαίρως πληρωμή απαιτήσεων προς τους πελάτες της, παρέδωσε πρόσφατα επιταγή £26,000 στον κ. Γιαννάκη Ιωάννου που αντιπροσωπεύει αποζημίωση για πυρκαγιά στο κατάστημα του στην οδό Τρικούπη στη Λευκωσία.

Παραλαμβάνοντας την επιταγή από τον κ. Δημήτρη Καλλέργη, Διευθυντή Υπηρεσιών Μάρκετινγκ, ο κ. Ιωάννου ευχαρίστησε την Φιλική όχι μόνο για την εγκαίρως διακπεραιώση της πληρωμής αλλά και για την κατανόηση και τα αισθήματα που επιδεικνύει σε ανθρώπους που αναπάντεχα τους πλήττει μια συμφορά



με απρόβλεπτες συνέπειες. Αυτό που έχει σημασία, τόνισε ο κ. Ιωάννου είναι ότι αυτή η ασφαλεία που έκανα τότε, μου παρέχει την δυνατότητα να ξαναφτάξω την δουλειά και τα όνειρά μου.

Στη φωτογραφία μαζί τους η κα Κούλα Λόν, Διευθυντής Τμήματος Απαιτήσεων και ο κ. Γιάννης Πέντας, Γενικός Αντιπρόσωπος της Φιλικής.

# ΑΠΟ ΤΗΝ ΠΡΩΤΗ ΓΡΑΜΜΗ



Επιμέλεια 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 "θήμα", απ' όπου θα ακούγεται η φωνή όλων ανεξαιρέτως, χωρίς καμία αλλοίωση, χωρίς περικοπές και δεοντολογίες, χωρίς φροντίδα. Γνήσια και αυθεντική, έστω και αδέξια, θέλουμε να φτάνει ως τα αυτιά σας η φωνή του ανώνυμου μαχητή της αγοράς.

ΙΟΝΙΚΗ ΖΩΗΣ

**ΧΑΡΗΣ ΒΑΣΙΛΑΚΗΣ**

**Να τιμήσουμε τον  
ανώνυμο Ασφαλιστή**



Γεννήθηκε στο Ηράκλειο Κρήτης το 1949. Είναι παντρεμένος και είναι πατέρας 2 παιδιών. Είναι πτυχιούχος της Ανωτέρας Σχολής Ηλεκτρονικών και απόφοιτος Σχολής Marketing. Έχει παρακολουθήσει πολλά σεμινάρια πωλήσεων και ασφαλιστικού management. Σήμερα είναι Περιφερειακός Διευθυντής Κρήτης και Δωδεκανήσου της ΙΟΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ.

Το Χάρη Βασιλάκη γνώρισα πρόσφατα, στη γιορτή της "ΗΜΕΡΑΣ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ" την καθιέρωση της οποίας ο ίδιος είχε εισηγηθεί στην Εταιρία του, "ΙΟΝΙΚΗ" όπου μας δόθηκε η ευκαιρία να ανταλλάξουμε διάφορες απόψεις για πολλά από τα θέματα που απασχολούν την ασφαλιστική μας αγορά. Διεπίστωσα τότε ότι παρότι αυτός δραστηριοποιείται σε μια περιφερειακή αγορά, τα προβλήματα είναι σχεδόν τα ίδια με αυτά που απασχολούν και τις αγορές των άλλων περιφερειών, όπως και τις αγορές των μεγάλων αστικών κέντρων, γεγονός που με κάνει να πιστέψω πως στις μέρες μας τα προβλήματα γενικεύονται και πως δεν υπάρχουν πια κλειστές αγορές.

**Γιώργος Βλάσσης:** *Αγαπντέ Χάρη, δραστηριοποιείσαι σε μια αγορά που είναι περιφερειακή, δεν είναι όμως περιθωριακή. Η αγορά του νησιού σας εθελωρείτο*

*ανέκαθεν μια από τις πλέον σφριγηλές αγορές των Ασφαλειών Ζωής. Μήπως εσείς, ως έμπειρος ασφαλιστής, έχετε μελετήσει αυτό το φαινόμενο;*

**Χάρης Βασιλάκης:** Όντως η αγορά στην οποία απευθύνομαι είναι σφριγηλή αγορά όμως είναι και η πλέον παρεξηγημένη. Είναι γεγονός ότι το βιοτικό επίπεδο των ανθρώπων στην Κρήτη και την Δωδεκάνησο είναι αρκετά ανεβασμένο. Επιπλέον λόγω του τουρισμού, οι κάτοικοι ασχολούνται επί το πλείστον με τουριστικά επαγγέλματα, γεγονός που τους επιτρέπει να συναλλάσσονται συνεχώς με ξένους και να ταξιδεύουν αρκετοί απ' αυτούς σε άλλες χώρες ή ταξίδια αναψυχής, εργασίας κ.λπ.

Επιπλέον είναι μεγάλος ο αριθμός των αλλοδαπών που έχουν παντρευτεί με ντόπιους. Λόγω αυτών των συγκυριών και το γεγονός ότι αρκετές εταιρείες δραστηριο-

## «ΔΙΑΔΟΧΙΚΗ ΣΥΝΤΑΞΗ»



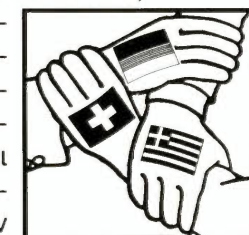
**Εξασφαλίζει διαδοχικά εσάς,  
τη σύζυγό σας και τα παιδιά σας!  
Οι άλλες;**

«Διαδοχική Σύνταξη». Η ειδική σύνταξη που σας ανταμείβει για τους κόπους μιας ολόκληρης ζωής.

Πριν όμως αποφασίσετε να ασφαλιστείτε, φροντίστε να εξασφαλίσετε όλη την οικογένειά σας.

Με μια σύνταξη που καλύπτει διαδοχικά, εσάς και τη σύζυγό σας, ισόβια και μεταβιβάζεται ακόμα και στα παιδιά σας. Τη «Διαδοχική Σύνταξη». Το νέο, ευέλικτο συνταξιοδοτικό πρόγραμμα της Ατλαντικής Ένωσης.

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 σύνταξη. Τη Διαδοχική Σύνταξη! Οι άλλες;



Κεντρικά γραφεία:  
Λεωφ. Μεσογείων 71 και  
Μιχαλακοπούλου

Για περισσότερες πληροφορίες τηλεφωνήστε στο τηλ. 779 7383 κ. Γ. Γεωργακόπουλο.

**ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ  
ΕΝΩΣΗ**

Μεγάλη σε μέγεθος, μεγαλύτερη σε ασφάλεια.

ποιούνται στην περιοχή μου, έχοντας αρκετούς επαγγελματίες ασφαλιστές, οι οποίοι αδιάκοπα ενημερώνουν τον κόσμο για την αναγκαιότητα της ασφάλισης, συντελούν στο να είναι ανεβασμένη η ασφαλιστική συνείδηση και επομένως και το ποσοστό ασφαλισμένων, ποσοστό που δεν πρέπει να ξεπερνά το 15-18% των κατοίκων.

Όσον αφορά τον όρο "παρεξηγημένη" που προανέφερα, το αποδίδω στο ότι οι εμπειρίες των προηγούμενων χρόνων στις ασφαλίσσεις των αυτοκινήτων έχει επηρεάσει άσχημα τον κλάδο Ζωής, αλλά με την συνεχή προσπάθεια των ασφαλιστών πάει να ξεπεραστεί η κακή προδιάθεση που επικρατεί.

Παρεξηγημένη είναι και από πλευράς των ασφαλιστικών εταιρειών, γιατί υπάρχει μεγάλος δείκτης Ζημιών και επιπλέον μεγάλος δείκτης ακυρωσιμότητας. Να γιατί υπάρχει η αντίληψη ότι η αγορά της Κρήτης είναι προβληματική.

**ΓΒ:** Αντικειμενικά υπάρχει κρίση στην ελληνική οικονομία που, κατά περιόδους για διάφορους λόγους, γίνεται εντονότερη. Η περίοδος που διανύουμε αυτή την εποχή έχει όλα τα χαρακτηριστικά μιας βαθείας κρίσης, που πλήττει τον ευαίσθητο χώρο των ασφαλειών Ζωής και δημιουργεί πολλά προβλήματα στις εταιρείες που αναπτύσσουν τον κλάδο αυτό. Η αγορά του νησιού σας έχει, μήπως δεχτεί τις αρνητικές επιδράσεις μιας τέτοιας ύφεσης

**ΧΒ:** Είναι φυσικό να επηρεαστεί και η αγορά μας από την οικονομική ύφεση. Επιμένω όμως στο εξής: Η ασφάλεια Ζωής δεν πουλιέται μόνο σε εποχές που υπάρχει ευημερία. Εξίσου μεγάλη πρέπει να είναι και η παραγωγή σε περίοδο οικονομικής κάμψης για ένα και μόνο λόγο: Τότε ο καθένας συνειδητοποιεί ότι ένα τυχαίο γεγονός μπορεί να τον φέρει πολύ πίσω οικονομικά, ακριβώς γιατί δεν έχει το περιθώριο της ανασφάλισης. Βέβαια χρειάζεται πολλαπλάσια δουλειά από μέρους του ασφαλιστή!

**ΓΒ:** Το πρόβλημα της στρατολόγησης νέων συνεργατών είναι ιδιαίτερα οξύ στα επαρχιακά κέντρα, όπως ιδιαίτερα οξύ είναι και το πρόβλημα του ανταγωνισμού μεταξύ των διαφόρων ασφαλιστικών εταιρειών που δρουν στα κέντρα αυτά. Μήπως μπορείς να μας δώσεις την εικόνα που έχει διαμορφωθεί στη δική σας αγορά (την αγορά της Κρήτης);

**ΧΒ:** Το παρήγορο είναι ότι νέοι άνθρωποι και κυρίως πτυχιούχοι ανωτάτων σχολών, αναζητούν ασφαλιστικές εταιρείες προκειμένου να εναποθηκεύσουν εκεί τις ελπίδες τους για μια καριέρα στο χώρο των Ασφαλειών. Επειδή όμως ο χώρος είναι μικρός, μαθαίνεται το γεγονός ότι κάποιος νέος πτυχιούχος ξεκινά να ενημερώνεται από την Χ εταιρεία, με αποτέλεσμα να πέφτουν τα τηλεφωνήματα βροχή στον ίδιο και στους συγγενείς του ώστε να πειστεί ο υποψήφιος ασφαλιστής ότι η επιλογή που έκανε δεν είναι σωστή, ενώ αν θα πάει σε άλλη εταιρεία, θα ανοίξουν οι δρόμοι διάπλατα γι' αυτόν γεγονός που στις περισσότερες περιπτώσεις λειτουργεί καταλυτικά για τον θεσμό. Ένα άλλο πρόβλημα που διαπιστώνω στην αγορά μου είναι ότι οι managers δεν φροντίζουν να πλουτίζουν τις γνώσεις τους με αποτέλεσμα να μην πείθουν τους νέους, και να μην ενθουσιάζουν τους παλιούς.

**ΓΒ:** Ο κλαδικός τύπος πιστεύει πως συμβάλλει θετικά στη διαμόρφωση της προσωπικότητας του σύγχρονου ασφαλιστή; Τι θα πρέπει να συγκεκριμένα για το περιοδικό μας το "ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ";

**ΧΒ:** Το φωνάζω συνεχώς ότι ο κλαδικός τύπος καλύπτει ένα μεγάλο κενό σε όλα τα επίπεδα της εκπαίδευσης εκτός από την άμιλλα που δημιουργεί. Όσον αφορά το περιοδικό σας είναι από εκείνα τα έντυπα που σε τραβάνε να τα διαβάσεις λαιμαργα. Μέσα από το περιοδικό σας το "ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ" θα'θελα να διαβάω εμπειρίες νέων και παλιών ασφαλιστών. Εμπειρίες γύρω από την εκπαίδευση, εμπειρίες γύρω από την καριέρα τους, εμπειρίες σχετικά με το πελατολόγιό τους, πόσα κερδίζουν από την δουλειά τους στοιχεία και θέματα που θα δημιουργήσουν μια άμιλλα σε όλους εμάς και παράλληλα θα προκαλέσουν όλους εκείνους που θα'θελαν ίσως να ακολουθήσουν αυτούς που πίστεψαν στον θεσμό, τον υπηρετούν πιστά και απολαμβάνουν όλα τα θετικά του.

**ΓΒ:** Πρότείνεις (και εύγε γι' αυτό) να καθιερωθεί η 17η Σεπτεμβρίου ως η ημέρα του Ασφαλιστή, για να τιμηθεί ο Άγνωστος Χ Ασφαλιστής, όπως αναφέρεις. Πώς θα αγωνιστείς ή τι τρόπους θα προτείνεις ώστε να βρει θετική ανταπόκριση από τον ασφαλιστικό κόσμο μια τόσο όμορφη, πράγματι, ιδέα;

**ΧΒ:** Πρότείνεις (και εύγε γι' αυτό) να καθιερωθεί η 17η Σεπτεμβρίου σαν μέρα του Θεσμού και να τιμούμε τον κάθε ασφαλιστή που υπεύθυνα, αθόρυβα κάνει το καθήκον του καθημερινά. Δηλαδή τι κάνει, αγαπά τον άνθρωπο και μέσα από την ΑΓΑΠΗ του αυτή, ΠΙΣΤΕΥΕΙ πως μπορεί να του συμπαρασταθεί και ΕΛΠΙΖΕΙ ότι αν του τύχει κάτι κακό, τουλάχιστον δεν θα'χει οικονομική ζημιά. Όλα αυτά θέλουν ΣΟΦΙΑ προκειμένου να συλλάβεις το μέγεθος της προσφοράς του Ασφαλιστικού θεσμού και όντως να παραδεχτείς όπου Ζωή πρέπει να ηγναινει χέρι-χέρι με την Ασφάλεια και με την σιγουριά.

Η ημερομηνία 17 Σεπτεμβρίου που επελέγη δεν είναι τυχαία. Είναι η γιορτή της Αγίας Σοφίας και των θυγατέρων της Πίστης, Αγάπης και Ελπίδας και μόνο αυτό τα λέει όλα.

Διότι χρειαζόμαστε Σοφία στην αντιμετώπιση των καθημερινών προβλημάτων μας. Πίστη στον εαυτό μας και σ' αυτό που κάνουμε, Αγάπη στον πλησίον μας, Ελπίδα για ένα καλύτερο και εξασφαλισμένο αύριο. Συνήφανα λοιπόν τις έννοιες αυτές με τα ψυχικά χαρίσματα των ασφαλιστών μας και επρόκειτο να την ημερομηνία. Η Διοίκηση της Εταιρείας μου αποδέχθη την πρόταση και ήδη φέτος καθιερωθεί η πρώτη γιορτή. Είναι θέμα της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών, των Συλλόγων Συντονιστών και των Συλλόγων Ασφαλιστικών Συμβούλων ν' αποδεχθούν την πρόταση.

Δεν γνωρίζω αν η πρόταση αυτή έχει απασχολήσει μέχρι σήμερα τις διοικήσεις και τα προεδρεία των Συλλόγων της χώρας μας. Όμως, όποια εξέλιξη και αν έχουν τα πράγματα και ανεξάρτητα από την κατάληξη που αυτή θα έχει, εμείς θα το βροντοφωνάξουμε το "ΕΥ-ΓΕ" από τα βάθη της καρδιάς μας, στο φίλο μας Χάρη Βασιλάκη.

Γιώργης Βλάσσης

# SCOPLIFE

ΒΑΘΙΑ ΓΝΩΣΗ  
ΥΨΗΛΗ ΤΕΧΝΙΚΗ  
ΣΩΣΤΟΙ ΥΠΟΛΟΓΙΣΜΟΙ

ΑΚΡΙΒΕΙΑ ΣΤΗΝ ΠΡΟΒΛΕΨΗ  
ΕΥΣΤΟΧΕΣ ΕΠΙΛΟΓΕΣ  
ΒΡΕΤΑΝΙΚΗ ΕΜΠΕΙΡΙΑ

## ΜΕ ΕΙΔΙΚΑ ΚΑΙ ΜΟΝΑΔΙΚΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ

Τα ειδικά προγράμματα της Scoplife είναι η έμπρακτη απόδειξη μιας άλλης αντίληψης υπηρεσιών. Έχοντας αποκλειστικό της αντικείμενο τις ασφάλειες ζωής, η Scoplife, ανταποκρίνεται σε ανάγκες ιδιαίτερες και προσωπικές με προγράμματα μοναδικά όπως:

### FEMALE LINE

Το πρόγραμμα Business για την εργαζόμενη και το Ερονγμο για όλες τις γυναίκες, είναι σχεδιασμένα με ευελιξία ώστε να προσαρμόζονται στις οικονομικές δυνατότητες της ασφαλιζόμενης. Είναι η πρώτη ασφάλιση που προσφέρει στις γυναίκες που δεν έχουν δικό τους μόνιμο εισόδημα, τη δυνατότητα

προσωπικής σύνταξης. Το σύμβολο είναι στο όνομα της ασφαλιζόμενης.

### TOTAL HEALTHLINE

Η απόλυτη, διεθνής νοσοκομειακή κάλυψη. Η μοναδική που προσφέρει δυνατότητα επιλογής παροχών από δύο προγράμματα: Health Line και Medline. Ταυτόχρονη κάλυψη από δύο κάρτες.

### KIDLINE

Παιδική ασφάλιση με επενδυτικό χαρακτήρα, σχεδιασμένη με ευελιξία ώστε να προσαρμόζεται στις οικονομικές δυνατότητες της οικογένειας, παρέχει τη δυνατότητα λήψης δανείου.

### EXECUTIVE LINE

Σειρά προγραμμάτων με επενδυτικό χαρακτήρα ειδικά σχεδιασμένη για τις υψηλές και ιδιαίτερες απαιτήσεις των Manager.

### SINGLE LINE

Ευέλικτο, συνταξοδοτικό πρόγραμμα υψηλής απόδοσης με εφάπαξ καταβολή ασφαλιστρού.

### AUTOMATIC LINE

Όλα τα προγράμματα μπορούν να ενταχθούν και στη σειρά Automatic Line που προβλέπει την αυτόματη ετήσια αναπροσαρμογή τους. Επίσης

η εξόφληση ασφαλιστρού μπορεί να γίνει με οποιαδήποτε πιστωτική κάρτα.

### SCOTTISH PROVIDENT

Η μητρική εταιρία της Scoplife αποτελεί με την οικονομική της δύναμη και την μακρόχρονη τεχνονομία της στις ασφάλειες ζωής στη Βρετανία, μια αξιόλογη, πρόσθετη εγγύηση για τους ασφαλισμένους της Scoplife.

Για τη Scoplife η ασφάλειά σας είναι πάντα ζήτημα προσωπικό και μοναδικό.

Οι υψηλές ποιοτικές προδιαγραφές των παρεχόμενων υπηρεσιών ορίζονται και εφαρμόζονται συνεχώς με το αποκλειστικό σύστημα "Premium Quality Standards" της Scoplife.

ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΖΩΗΣ

SCOPLIFE

ΕΙΔΙΚΗ ΚΑΙ ΜΟΝΑΔΙΚΗ

ΟΥΓΑΤΡΙΚΗ ΤΗΣ SCOTTISH PROVIDENT

Αν θέλετε να μάθετε περισσότερα για τη Scoplife και τα ειδικά της προγράμματα, στείλτε το κουπόνι συμπληρωμένο ή τηλεφωνήστε στο "Τμήμα Ενημέρωσης Ασφαλιζόμενων" της Scoplife.

Λεωφ. Κηφισίας 64, 151 25 Μαρούσι, Τηλ.: 689 6600, Fax: 689 6606

Θέλω να μάθω περισσότερα για την SCOPLIFE

Με ενδιαφέρει το πρόγραμμα

Total Health Line  Executive Line  Female Line  Kid line

Single Line  Automatic Line

Όνοματεπώνυμο \_\_\_\_\_

Οδός \_\_\_\_\_ Πόλη \_\_\_\_\_ Τ.Κ. \_\_\_\_\_ Τηλ. \_\_\_\_\_

**Η ΗΜΕΡΑ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ**  
**17η ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΥ**  
**ΣΟΦΙΑΣ - ΠΙΣΤΕΩΣ - ΑΓΑΠΗΣ -**  
**ΕΛΠΙΔΟΣ**  
**Ο Π.Σ.Α.Σ. ΚΑΙ Η ΙΟΝΙΚΗ...**



Με το έγγραφο του 1175/21-10-93 ο Πα-  
 νελλήνιος Σύνδεσμος Ασφαλιστικών συμβού-  
 λων πληροφορεί τον Διευθύνοντα Σύμβουλο

της Ιονικής κ. Πριναράκη ότι συμφωνεί, δέ-  
 χεται και θα κάνει ό,τι μπορεί ώστε η πρόταση  
 της Ιονικής Ζωής που προτείνει την 17η Σε-

πτεμβρίου εορτή της Σοφίας, Πίστεως, Ελπί-  
 δας, Αγάπης να καθιερωθεί ως γιορτή του  
 Έλληνα Ασφαλιστή.

Ο ΠΣΑΣ δεσμεύτηκε να αναλάβει πρω-  
 τοβουλία και για διεθνή καθιέρωση. Ήδη  
 έστειλε και επιστολή στον ΟΗΕ ζητώντας  
 προώθηση του θέματος. Πρέπει όλοι μαζί, η  
 Πολιτεία, η Ένωση Ασφαλιστικών εταιριών, οι  
 εταιρίες, τα επιμελητήρια, οι διοικητικοί υπάλ-  
 ληλοι, οι διαμεσολαβητές, να την καθιε-  
 ρώσουν και μια πρώτη σκέψη θα ήταν λέει ο  
 ΠΣΑΣ να καθιερωθεί η ημέρα ως αργία του  
 κλάδου με διάφορες εκδηλώσεις, ενημερώ-  
 σεις, σιμοδοσία, ενημέρωση μέσω εντύπων κ.λπ.

Ο άξιος και δραστήριος κ. Λάμπρου Κ.  
 πρόεδρος του ΠΣΑΣ ίσως πρέπει να αρχίσει  
 από τώρα μαζί με τους αξιόλογους συναδέλ-  
 φους του ΔΕ δουλειά για να υλοποιηθούν στη  
 νέα χρονιά οι πρώτες βασικές εκδηλώσεις.

Το ΝΑΙ προτείνει αυτή την ημέρα να γί-  
 νεται μόνιμα το συνέδριο του ΠΣΑΣ και του  
 Συλλόγου Συντονιστών (εναλλάξ).

Εφέτος η ΙΟΝΙΚΗ Ζωής γιόρτασε την  
 ημέρα του Ασφαλιστή καθιερώνοντας την  
 ημέρα που πρότείνει ο περιφερειακός Διευθυ-  
 ντής της Κρήτης κ. Χάρης Βασιλάκης στο  
 συνέδριό της στο Ρέθυμνο. Παράλληλα με  
 επιστολή της προς όλους όσους σχετίζονται  
 με την ασφάλιση ζήτησε την καθιέρωση της  
 ημέρας ως επαγγελματικής γιορτής των υπη-  
 ρετούτων στον Ασφαλιστικό θεσμό.

Ε.Σ.



ΟΜΙΛΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ

**INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ**

*ενδιαφέρεται*

**Π Ο Σ Ο**  
**Κ Ο Σ Τ Ι Ζ Ε Ι**  
**Η Α Σ Φ Α Λ Ε Ι Α**  
**ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ;**

Αναρωτηθήκατε μήπως θα μπορούσε να κοστίζει πολύ  
 λιγότερο απ' όσο πληρώνετε σήμερα;  
**INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ**, ο όμιλος ασφαλιστικών εταιριών με  
 την ραγδαία ανάπτυξη, έχει την δυνατότητα να ασφαλίζει  
 με τα οικονομικότερα ασφάλιστρα.

**Π Ρ Ε Π Ε Ι Ν Α**  
**Γ Ν Ω Ρ Ι Ζ Ε Τ Ε**

Παραθέτουμε τον τιμοκατάλογο πρωτοασφαλιζόμενου  
 οχήματος της **INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ** που θα ισχύει και το 1994.  
 Ζητήστε περισσότερες πληροφορίες από τον ασφαλιστικό  
 σύμβουλο της **INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ** ή από τα κεντρικά γραφεία  
 Ν. Κουντουριώτου 19 Θεσσαλονίκη τηλ. :544.835

Για 42.000.000 αστική ευθύνη με 50 % έκπτωση

ΟΧΗΜΑ	ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ	ΜΙΚΤΑ ΕΤΗΣΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ
Ι.Χ.Ε.	9 - 10 ίπποι	20.815 δρχ.
Φ.Ι.Χ. ΑΓΡ.	1 - 10 ίπποι	16.110 δρχ.
Φ.Ι.Χ. ΑΓΡ.	11 - 15 ίπποι	23.115 δρχ.
ΤΡΑΚΤΕΡ	56 - 75 ίπποι	4.810 δρχ.

ΣΗΜΕΙΩΣΗ : Για παραμεθόριες περιοχές τα ασφάλιστρα είναι ακόμα φθηνότερα.



**Αν οι μεγάλοι χρειάζονται αγάπη  
 τα παιδιά δεν ζούν χωρίς αυτή!**

*Στην ανατολή του νέου χρόνου 1994 και στην ανατολή της ζωής των  
 παιδιών μας ευχόμαστε το μήνιμα της αγάπης & ειρήνης των  
 Χριστουγέννων να συντροφεύουν τις μέρες τους.*

*Αυτή τη χρονιά μην αφήνετε τα παιδιά σας να γίνουν  
 "αυτοίπτες μάρτυρες" των πολέμων, της βίας, του εγκλήματος  
 μιας πλειόρασης σε παιδικό δωμάτιο.*

*Προστατέψτε το γυάλινο & εύθραστο κόσμο της  
 χαράς & γαλήνης των παιδιών μας!*

*Χρόνια Πολλά!*



**ΣΥΓΧΡΟΝΟ ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΝΗΠΙΑΓΩΓΕΙΟ**

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



Γράφει ο ΣΑΒΒΑΣ ΤΣΑΣΗΣ

# Εν Ολίγοις...

## Τι έχεις Γιάννη;

Εδώ και 25 χρόνια η αδυναμία μου στο χώρο της επαγγελματικής μου δραστηριότητας είναι ο τακτικός διάλογος που έχω με το σύνολο σχεδόν των ανθρώπων του επαγγελματικού μου χώρου.

Κι αυτό το θεώρησα φυσικό για να έχω πάντα από πρώτο χέρι τις διαφορές ειδήσεις και τα γεγονότα του ασφαλιστικού χώρου.

Σε μια τέτοια συνάντηση είχα τον διάλογο που ακολουθεί με τον Γενικό Διευθυντή μεγάλης ασφαλιστικής εταιρίας.

- Βλέπω προόδους κ. Διευθυντά μου, μια και η εταιρία σας, ύστερα από μια μεγάλη περίοδο συγκράτησης της παραγωγής, τώρα εμφανίζει αλματώδη εξέλιξη. Αυτό είναι καλός οiwόνός, αν βέβαια αυτή η ανάπτυξη είχε σχέση και με τους υγιείς ασφαλιστικούς κλάδους.  
- Ναι, είναι γεγονός ότι η εταιρία μας, ύστερα από μια περίοδο στασιμότητας, ανέπτυξε μια έντονη παραγωγική δραστηριότητα σε όλους τους κλάδους.  
- Αν δεν κάνω λάθος αυτή η ανάπτυξη ασφαλώς αναφέρεται και στις ασφάλειες των λεγομένων υγιών κλάδων.  
- Ε, αυτό παίζεται κάπως γιατί στην αύξηση της παραγωγής το ποσοστό των αυτοκινήτων φθάνει το 90%.

Πάνω στην συζήτηση βλέπω να μπαίνει φουριόζος στο γραφείο του Γενικού Διευθυντή ένας πράκτορας που και μόνο στο αντίκρουσμά του τα έχασα. Λίγα λόγια για τον Πράκτορα χρονολογικά.

1973. Ενώ ήταν ασφαλιστικός πράκτορας μεγάλης εταιρίας του δημόσιου τομέα, ασφάλισε στην εταιρία του μια δική του ακυρένια Ντίσκο. Μετά τρεις μήνες έκαψε την Ντίσκο και η εταιρία του τον αποζημίωσε και... τον απέλυσε.

1973. Συνεργάζεται με αγγλική εταιρία και μέχρι το 1975 υπεξαιρεί απ' αυτήν 5.000.000 δρχ.

1975. Συνεργάζεται με ελληνικές εταιρίες και μέχρι το 1980 υπεξαιρεί απ' αυτές 18.000.000 δρχ.

1980. Συνεργάζεται με αλλοδαπή εταιρία και υπεξαιρεί 15.500.000 δρχ.

1981-1989 Γλεντάει με τα λεφτά που υπεξαιρέσει.

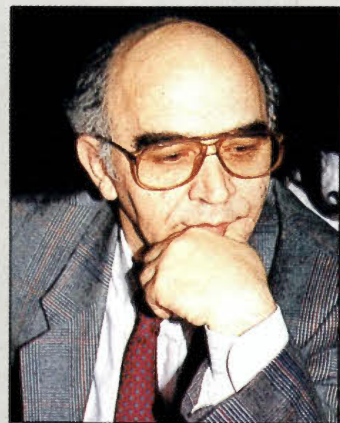
1991. Άρχισε τη νέα του συνεργασία με την εταιρία του φίλου μου και συνομιλητή μου.

Μετά την ολιγόλεπτη συζήτηση που είχαν ο κ. Γενικός με τον πράκτορα συνεχίσαμε τον διάλογο.

- Ο Πράκτορας που μπήκε προηγουμένως ποιά σχέση έχει με την εταιρία σας;  
- Σε πληροφορώ ότι είναι το διαμάντι της εταιρία μας. Η παραγωγή του είναι εντυπωσιακή και η συνέπειά του μοναδική. Για την εταιρία μας είναι πραγματικός θησαυρός.

- Αυτό που μου λέτε είναι υπεύθυνο; Έχετε ελέγξει το παρελθόν του συνεργάτη σας; Γνωρίζετε τις δεσοληψίες που είχε αυτός ο κύριος μια εικοσαετία τώρα με τις εταιρίες που συνεργάστηκε;

- Το χθες δεν με απασχολεί. Εγώ ξέρω, ότι σήμερα έχει μια παραγωγή γύρω στα



ΣΑΒΒΑΣ ΤΣΑΣΗΣ

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

# Προσωπικό ενδιαφέρον και τραπεζική αξιοπιστία

Η αξιοπιστία της ασφαλιστικής εταιρίας μετριέται με την ταχύτητα και την εντιμότητα στην εκτίμηση της ζημιάς καθώς και με τη δυνατότητα να πληρώνει αμέσως, όσο μεγάλο κι αν είναι το ποσό.

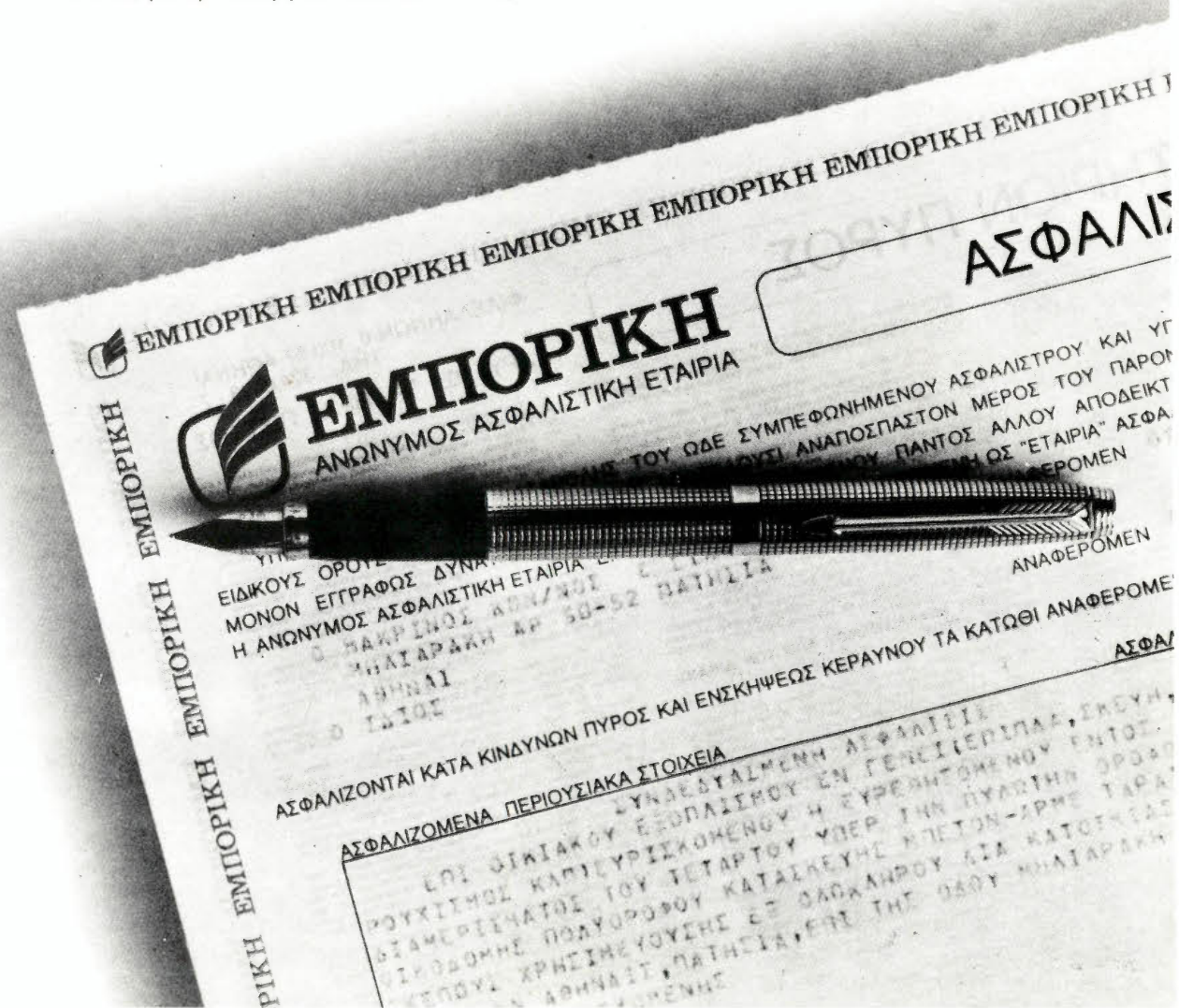
Η ΕΜΠΟΡΙΚΗ είναι μια από τις μεγαλύτερες ιδιωτικές ασφαλιστικές εταιρίες.

Έχει πίσω της ιστορία 50 χρόνων, μεγάλα κεφάλαια και αποθεματικά, τις μεγαλύτερες ανασφαλιστικές εταιρίες του κόσμου και μια Τράπεζα. Την Τράπεζα Πίστωσης.

Γι' αυτό, για την κάλυψη των κινδύνων ΠΥΡΟΣ,

ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ, ΜΕΤΑΦΟΡΩΝ, ΤΕΧΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ, ΔΙΑΦΟΡΩΝ ΑΤΥΧΗΜΑΤΩΝ και κάθε άλλης ζημιάς, σας χρειάζεται η Ασφαλιστική Εταιρία ΕΜΠΟΡΙΚΗ. Για να έχετε το κεφάλι σας ήσυχο και την περιουσία σας εξασφαλισμένη.

**ΕΜΠΟΡΙΚΗ**  
ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ  
Φιλελλήνων 6, Αθήνα 105 57 Τηλ.: 324.0093-97



100.000.000 και οι ζημιές του είναι λίγες και οι οικονομικές του υποχρεώσεις στην εταιρία μου απολύτως τακτοποιημένες.

- Δεν αμφιβάλλω γι' αυτά που μου είπατε. Όμως το σχέδιό του θα τεθεί σε εφαρμογή όταν αυτός αντιληφθεί ότι ήλθε το "πλήρωμα του χρόνου". Εν πάσει περιπτώσει η ευθύνη βαρύνει απολύτως εσάς και μόνο. Εγώ σας ενημέρωσα με όλο το ιστορικό του για το ποιόν του πράκτορά σας.

Αυτά ειπώθηκαν και στο σημείο αυτό κλείσαμε την συζήτησή μας.

Η νεά μου συνάντηση με τον κ. Γε-

νικό πραγματοποιήθηκε ύστερα από 10 μήνες και ο διάλογός μας δίκως να το προκαλέσω εγώ είχε αντικείμενο τις δραστηριότητες του Ασφαλιστικού Πράκτορα για τον οποίο μιλήσαμε παραπάνω. Ακολουθεί ο διάλογος:

- Είμαι στενοχωρημένος γιατί ο Πράκτορας για τον οποίο μιλήσαμε στην τελευταία μας συνάντησή μου έχει δημιουργήσει έντονο οικονομικό πρόβλημα.

- Πιο συγκεκριμένα;

- Ναι. Χρωστάει στην εταιρία 80.000.000 δρχ. και όλες οι επιταγές που μας έχει δώσει έχουν σφραγιστεί.

Παράλληλα εμφανίζει και ορισμένες

περίεργες ζημιές για τις οποίες ζητάει υπέρογκες αποζημιώσεις, ενώ πολλές ζημιές αν και πληρώθηκαν, τα χρήματα δεν έφτασαν στους δικαιούχους τους.

- Μάλιστα. Οφείλω να ομολογήσω ότι φτηνά την γλυτώσατε, αφού με τον πληθωρισμό τα 80.000.000 δεν είναι και πολλά.

Δεν θέλησα να συνεχισθεί η συζήτησή μας γιατί οπωσδήποτε και για τους δυο μας θα ήταν εξαιρετικά ενοχλητική.

Συμπέρασμα;

"Τί έχεις Γιάννη";

Σ.Τ.

## Το εν ολίγοις προκαλεί πολλές συζητήσεις και επιστολές από LE MANS VIE. για το θέμα "ΑΚΡΙΔΕΣ στα ταμεία σας"

Αγαπητέ Σάββα,

Θα ήθελα να σου εκφράσω την έκπληξή μου, σχετικά με το εμφανιζόμενο άρθρο στο περιοδικό "ΝΑΙ" τεύχος 24 με τίτλο, "ΑΚΡΙΔΕΣ ΣΤΑ ΤΑΜΕΙΑ ΣΑΣ".

Θα προτιμούσα πριν την διάδοση των φημών που κυκλοφορούν χωρίς να επιβεβαιώνονται, για την υπόθεση ΚΟΥΦΟΓΙΑΝΝΗ, να με είχατε ρωτήσει συγκεκριμένα γι' αυτό το θέμα.

Προς αποκατάσταση της αλήθειας και ενημέρωση του κοινού σας θα ήθελα να επισημάνω τα ακόλουθα:

1) Ο κ. Κουφογιάννης δεν άδειασε τα ταμεία της LE MANS VIE. Το ποσό των 150 εκατομμυρίων είναι μια καθαρή ανοψία (έχω ακούσει να μιλούν για το ποσό των 400 εκατομμυρίων!!). Μέσα στα πλαίσια του γενικότερου θορύβου που κυκλοφορεί μ' έχουν πληροφορήσει ότι έχει πάρει 50 εκατομμύρια από έναν φυλακισμένο στις φυλακές Κορυδαλλού, καταδικασμένο σε ισόθια, με την υπόσχεση να οργανώσει την απόδρασή του, γεγονός το οποίο φυσικά θρίσκειται στην σφαίρα του παραλόγου και που πιθανά θα ήταν και η αιτία εξαφάνισής του!!! Πού βρίσκεται η αλήθεια;

2) Ο κ. Κουφογιάννης έχει "εισπράξει" από την LE MANS VIE ένα ποσό που ανέρχεται στα 20 εκατομμύρια δρχ. (προκαταβολές προμηθειών, δάνειο με τόκο 19%), ποσό που θα ήταν παράλογο, ακόμη και να σκεφτεί κανείς ότι θέτει σε κίνδυνο την ζωή της εταιρείας. Ακόμη και αν εκείνος κατανάλωνε τον καιρό του με το να ψάχνει "θύματα" στον Κορυδαλλό ή αλλού, παρ' όλα αυτά είχε βρει χρόνο για να δημιουρ-

γήσει δίκτυο που έφερνε παραγωγή στην εταιρεία και το ισχύον χαρτοφυλάκιο θα μας επιτρέψει να μειώσουμε το οφειλόμενο απ' αυτόν ποσό.

3) Σε ότι αφορά το ηθικό μέρος αυτής της υπόθεσης ξέρεις πολύ καλά ότι είμαι πάντα υπέρ κάθε "δημοσιότητας" σε τέτοιου είδους θέματα: δημοσιεύσεις στις εφημερίδες, ώστε να ενημερώσουμε τόσο την πελατεια μας όσο και τους συναδέλφους μας.

Για κάποια προηγούμενη "υπόθεση" στην επαρχία (πολύ μικρότερης έκτασης) εδώ και σχεδόν τρία χρόνια είχα ενεργήσει με τον ίδιο τρόπο. Αυτό όμως που δεν καταλαβαίνω είναι ότι ο "ενδιαφερόμενος" την επομένη κιάλας ημέρα υπέγραψε με άλλη εταιρεία!!!

Θα σε παρακαλούσα όπως στο μέλλον, πριν να χρησιμοποιήσεις την πένα σου, να μην διστάσεις να μου θέσεις οποιοδήποτε ερώτημα. Η πόρτα μου είναι πάντα ανοικτή και θα είσαι ευπρόσδεκτος.

Φιλικά  
D. PRIGENT

**Η απάντησή μου:** Ως προς το περιεχόμενο της επιστολής του Γενικού Διευθυντή της LE MANS VIE κ. Dominique Prigent έχω να κάνω τις παρακάτω παρατηρήσεις:

1) Ενδεχομένως το ποσόν το οποίον εγώ πληροφορήθηκα να μην είναι 150.000.000 αλλά 20.000.000, όπως ο κ. Dom. Prigent στην επιστολή του αναφέρει.

Αυτό θέβαια σε καμία περίπτωση δεν αλλάζει την ωμή πραγματικότητα. Ποιά

είναι αυτή; Υπάρχει μια μεγάλη ομάδα "απατεώνων" που περιφέρεται από εταιρία σε εταιρία και ξετινάζει τα ταμεία τους. Αυτό μπορεί να το αμφισβητήσει κανείς;

2) Ποιά εταιρία, όταν προσλαμβάνει έναν AGENCY MANAGER ή έναν επιθεωρητή, ζητεί πληροφορίες γι' αυτά τα πρόσωπα από τις εταιρίες στις οποίες μέχρι τότε εργάζονταν αυτοί οι κύριοι;

3) Ποτέ δεν αμφισβήτησα το θάρρος της Διοίκησης της LE MANS VIE για πλήρη διαφάνεια σε οποιαδήποτε τέτοια περίπτωση. Κι αυτό είναι στα συν της εταιρίας όταν όλοι γνωρίζουμε ότι παρόμοιες περιπτώσεις, άλλες εταιρίες τις κουκουλώνουν για να μη "μειώνεται το κύρος τους" όπως... τουλάχιστον ισχυρίζονται.

4) Όπως και να το κάνουμε και πριν 20 χρόνια και σήμερα οι ΑΚΡΙΔΕΣ θρίσκονται κοντά στα ταμεία των εταιριών.

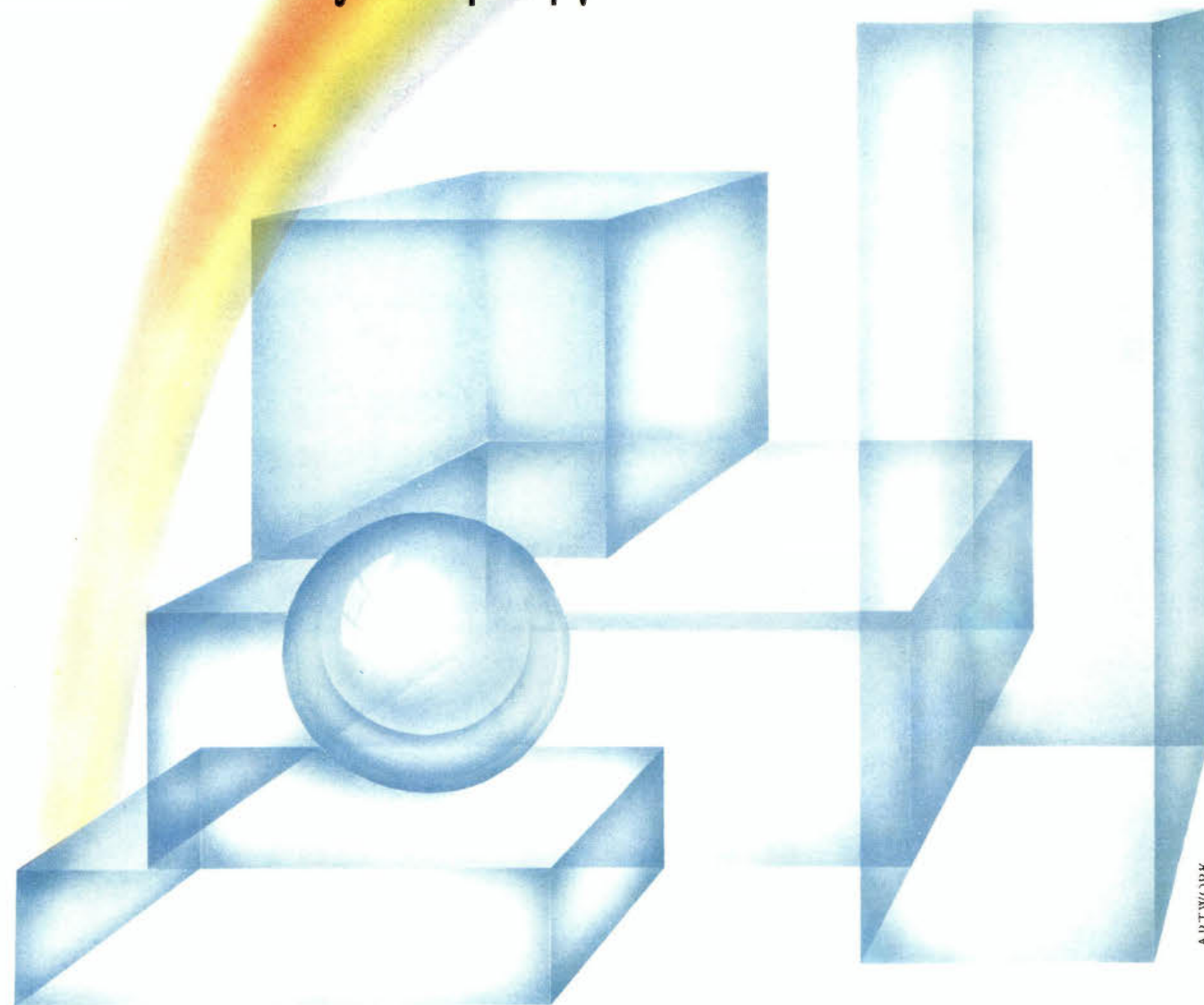
Σ.Τ.

## Το εν ολίγοις περιμένει και από τον κ. Μελά Γιαννιώτη απάντηση!

Αγαπητέ κ. Διευθυντά

Στο τεύχος 23/Μαΐου-Ιουνίου και στη σελίδα 9, ο έμπειρος δημοσιογράφος κ. Σ. Τσάσης επανεμφανιζόμενος στο χώρο μας από των σπλών του

**ΑΥΤΟ** που βλέπετε, Αύριο μπορεί να μην υπάρχει...  
Με την Intercontinental θα είστε σίγουροι πως μπορεί να ξαναδημιουργηθεί...



**intercontinental**  
ΑΝΩΝ. ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ

ΛΕΩΦ. ΣΥΓΓΡΟΥ 133 & ΦΑΡΜΑΚΙΔΟΥ 2, 117 45 ΑΘΗΝΑ  
ΤΗΛ: 93.55.603, 93.55.647, 93.55.669, 93.55.625,  
FAX: 93.39.673, TELEX: 21-8342

ARTWORK

περιοδικού "ΝΑΙ" ασχολείται με τις δραστηριότητες των Εταιριών μας στην Κέρκυρα και οφείλω να τον ευχαριστήσω θερμά για την ανέλιξη διαφήμιση και προβολή του μηνύματός μας προς τους ασφαλιζόμενους για την επιλογή των χαμηλότερων ασφαλιστρών, που από της απελευθέρωσης των Τιμολογίων καθιέρωσε η "ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ".

Ποιά και πόσα ασφάλιστρα θα εισπράξει η κάθε Εταιρία δεν θα τα υποδείξει βέβαια ο δημοσιογράφος και πολύ περισσότερο δεν μπορεί να τα κρίνει, αν βέβαια αντιλαμβάνεται τον σκοπό απελευθέρωσης των Τιμολογίων και αν πιστεύει στην δημιουργία ελεύθερης αγοράς.

Όσο για τις "τόσες και τόσες διαμαρτυρίες του κ. Μελά Γιαννιώτη τα προηγούμενα χρόνια για τα ασφάλιστρα Αυτοκινήτων", θα παρακαλούσα τον κ. Τσάση να υποβληθεί στον κόπο και να δημοσιεύσει έστω και μια παρόμοια. Θα απογοητευθεί διότι δεν υπάρχει ειδική για τα Αυτοκίνητα. Και αυτό όχι επειδή θεωρούσε τα ασφάλιστρα επαρκή προ της απελευθέρωσης. Αντίθετα τα

θεωρούσε ανεπαρκή και απλά απέφευγε την ανάπτυξη του Κλάδου Αυτοκινήτων χωρίς να διαμαρτύρεται, ως ισχυρίζεται ο κ. Τσάσης. Μετά την απελευθέρωση πήραμε τα για την Εταιρία μας, με τα περιορισμένα γενικά έξοδα, επαρκή ασφάλιστρα και αποδεχθήκαμε τον απαιτούμενο αριθμό αυτοκινήτων, με επιλογή κατά το UNDERWRITING της Εταιρίας μας και αυτό ήταν όλο το θέμα που... ανησύχησε τον κ. Τσάση.

Οι "τόσες και τόσες διαμαρτυρίες του κ. Γιαννιώτη" αφορούσαν την καθιέρωση ίσων όρων λειτουργίας των Επιχειρήσεων Βορρά και Νότου σε συνάρτηση με το Εθνικό θέμα.

Όλες τις δημοσίευσε ο κ. Τσάσης στην "ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ" αλλά φαίνεται ότι δεν τις... διάβαζε!! (και δεν είναι ο μόνος). Η ερώτηση του κ. Τσάση για τον κ. Γιαννιώτη - που δεν είναι... Συνδικαλιστής - "που πάει ο Συνδικαλισμός" εκτός του ότι είναι ασαφής, νομίζω ότι δεν χρήζει ιδιαίτερας απαντήσεως, αφού είναι γνωστό ότι στην Ελλάδα ο Συνδικαλισμός είναι συνυφασμένος στενά με πολιτικοκομματικά συμφέροντα και δεν "βγάζει πουθενά".

Στον χώρο της Ιδιωτικής Ασφαλίσεως και όπου δεν υπάρχει Κράτος, δεν ευδοκίμει αυτό το είδος!

Με εκτίμηση  
Για τον Όμιλο Επιχειρήσεων  
"ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ"

**ΘΕΟΦΙΛΟΣ ΤΣΟΜΙΔΗΣ**  
**ΓΕΝΙΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ**

**Η απάντησή μου:** Αν διαβάστηκε από τον επιστολογράφο το δικό μου κείμενο, θα είχε αντιληφθεί ότι απευθυνόμουν στον έμπειρο Ασφαλιστή κ. Μελά Γιαννιώτη.

Τον υπογράφοντα την επιστολή δεν τον γνωρίζω και κατά συνέπεια τα όσα γράφει δεν ξέρω αν απηκούν και τις απόψεις του κ. Γιαννιώτη. Κατά συνέπεια η επιστολή, καταχωρούμενη, όπως έχουμε ηθική υποχρέωση, δεν μπορεί να τύχει σχολιασμού από μένα.

Σ.Τ.



## 10 χρόνια προσφοράς στην Ασφαλιστική Αγορά

	ΑΝΑΛΑΒΑΜΕ 1983	ΠΡΟΣΦΕΡΑΜΕ 1993
ΚΕΦΑΛΑΙΑ ΚΑΙ ΑΠΟΘΕΜΑΤΙΚΑ	20.276.728	140.000.000
ΑΚΙΝΗΤΑ	16.791.872	100.000.000
ΟΜΟΛΟΓΙΕΣ-ΚΑΤΑΘΕΣΕΙΣ-ΤΑΜΕΙΟΝ	8.198.102	220.000.000
ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	19.378.590	210.000.000
ΚΑΘΑΡΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ	74.854.304	850.000.000
ΔΙΚΑΙΩΜΑΤΑ	8.332.140	100.000.000
ΕΣΟΔΑ ΟΜΟΛΟΓΙΩΝ	1.043.499	46.000.000
ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ ΠΡΟΣ ΔΗΜΟΣΙΟ, ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥΣ ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΥΣ, ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ	ΛΗΞΙΠΡΟΘΕΣΜΕΣ 35.174.000	ΤΡΕΧΟΥΣΕΣ ΕΧΟΥΝ ΚΑΛΥΦΘΕΙ ΠΛΗΡΩΣ
ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΤΟΠΟΘΕΤΗΣΗΣ		



**ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ & ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ**

ΛΑΓΟΥΜΙΤΖΗ 6 - ΑΘΗΝΑ 176 71 - ΤΗΛ. 9234888-9 - 9028780,1,2,3,4 - ΤΛΧ. 21.9536

Μια ακόμη προσφορά  
του εκπαιδευτικού ομίλου



Ενα πολύτιμο βοήθημα για :

\* το νέο ασφαλιστή  
που ξεκινά την καριέρα του.

\* τον παλιό ασφαλιστή  
που θέλει να μάθει  
περισσότερα

\* τον ασφαλισμένο  
που πρέπει να γνωρίζει

Τιμή : Δρχ 3000

Πληροφορίες - Παραγγελίες  
τηλ.: 83 16 106

**ΓΙΩΡΓΟΥ ΒΛΑΣΣΗ**

## ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΖΩΗΣ

ΑΠΟ ΤΗ ΘΕΩΡΙΑ ΣΤΗΝ ΠΡΑΞΗ



# ΠΡΟΣΩ ΟΛΟΤΑΧΩΣ



**Τ**ο Δ' Συνέδριο Πωλήσεων της Αγροτικής Ζωής πραγματοποιήθηκε από 22-25/10/1993 εν πλω με το κρουαζιερόπλοιο "STELLA OCEANIS" με ενδιάμεσους σταθμούς στη Ρόδο και στην Κω.

"ΠΡΟΣΩ ΟΛΟΤΑΧΩΣ" ήταν το φετεινό σύνθημα της Αγροτικής Ζωής και αυτό όχι τυχαία. Η Εταιρία είναι σε θέση πλέον με την ολοκλήρωση της οργανωτικής της δομής και τα διάφορα προϊόντα της που ανταποκρίνονται στις ανάγκες της αγοράς, να παρέχει και στην πράξη το καλύτερο δυνατό service προς τους πελάτες και συνεργάτες της.

300 καταξιωμένοι συνεργάτες της εταιρίας παρακολούθησαν το φετεινό συνέδριο, που είχε μεγάλη επιτυχία.

Το πρώτο βράδυ μετά από ένα παραδοσιακό ελληνικό δείπνο, οι

βραβευμένοι έλαβαν τα έπαθλα του Έκτακτου Διαγωνισμού 1992, Χαρτοφύλακες, Δημοσιογραφικά μαγνητόφωνα και Μερίδια Αμοιβαίου Κεφαλαίου "Α.Τ.Ε. Α.Ε.Δ.Α.Κ."

Το Σάββατο άρχισαν οι εργασίες του Συνεδρίου. Χαιρετισμό και καλωσόρισμα απύθυνε ο Δ/ντής Πωλήσεων κ. Ι. Γεωργιάκης, ο οποίος αναφέρθηκε στις βελτιώσεις του Κανονισμού Πωλήσεων, καθώς και στην επιτευχθείσα αναβάθμιση και εκσυγχρονισμό των Διοικητικών Υπηρεσιών της Εταιρίας και ιδιαίτερα της Μηχανογράφησης, η οποία είχε σαν αποτέλεσμα την ταχύτερη εξυπηρέτηση των πελατών, καθώς και τη διαρκή και λεπτομερή πληροφόρηση των συνεργατών, εξασφαλίζοντάς τους έτσι, άριστη συνεργασία με την Εταιρία. Κλείνοντας, ο κ. Γεωργιά-

κης τόνισε: "Τώρα πια όλα είναι έτοιμα, θέλουμε και μπορούμε να κινηθούμε Πρόσω Ολοταχώς".

Τον χαιρετισμό του Διευθύνοντα Σύμβουλου της εταιρίας κ. Παναγιώτη Γερμανάκου (που λόγω προσωπικού του κωλύματος δεν παρέστη στο Συνέδριο) μετέφερε ο κ. Ι. Παπαγιαννόπουλος, Δ/ντής Νομικών Υπηρεσιών.

Απύθυναν χαιρετισμούς οι κ.κ. Θ. Χονδρός, ως εκπρόσωπος του Συλλόγου Πρακτόρων και Δ. Βαρδακαστάνης, Πρόεδρος του Συλλόγου Εργαζομένων στην Αγροτική Ζωή και συνέχισε ο Δ/ντής Μελετών και Αναλογιστικής κ. Ι. Κοσμέας, ο οποίος εξήγγειλε νέα προγράμματα και βελτιώσεις των ήδη υπάρχοντων.

Ο Δ/ντής Νομικών Υπηρεσιών κ. Ι. Παπαγιαννόπουλος αναφέρθηκε

στις ευκαιρίες και τα θετικά σημεία του νέου νόμου 2170/1993 για τους ασφαλιστικούς συνεργάτες.

Το μεσημέρι του Σαββάτου, το πλοίο έφθασε στη Ρόδο και οι συνεργάτες της Αγροτικής είχαν την ευκαιρία να περπατήσουν στη γραφική Παλαιά Πόλη, να κολυμπήσουν στις πεντακάθαρές παραλίες και να απολαύσουν τα παραλιακά "καφέ", απολαμβάνοντας τις τελευταίες ζεστές ημέρες του φετεινού καλοκαιριού.

Η Κυριακή βρήκε την ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ εν πλω και ΠΡΟΣΩ ΟΛΟΤΑΧΩΣ για την Κω. Εν πλω πραγματοποιήθηκε και το 2ο μέρος του Συνεδρίου με την πολύ ενδιαφέρουσα εισήγηση του Δ/ντή Μελετών και Αναλογιστικής κ. Ι. Κοσμέας, σε θέματα Marketing, Διαφήμισης, Εκπαίδευσης και Προβολής της Εταιρίας για το 1994.

Θέματα που αφορούν την λειτουργία υποκαταστήματος και τις σχέσεις Δ/ντών-ασφαλιστών ανέπτυξαν με εξαιρετικό τρόπο οι βραβευμένοι και επιτυχημένοι Managers κ.κ. Κ. Λαίμος του Γραφείου Καλλιθέας και Ι. Σιδηρόπουλος του Γραφείου Θεσ/νίκης.

Οι Πωλήσεις, πάντα ανθρώπινες, μέσα στη γενική ευφορία του συνεδρίου δεν παρέλειψαν να αναφερθούν στην μορφή του εκλιπόντος συνεργάτη τους Ιωάννη Πετρόπουλου, στη μνήμη του οποίου τηρήθηκε ενός λεπτού σιγή.

Μεσημέρι Κυριακής γύρω στις 2 η ώρα το πλοίο έφθασε στην Κω. Εδώ, οι περισσότεροι δείξαν τις ποδηλατικές τους ικανότητες στους γεμάτους από ιδίσκους δρόμους και οι λιγότερο αθλητικοί τύποι χαλάρωσαν απολαμβάνοντας το ουζάκι τους στην παραλία και αγναντεύοντας το πέλαγος.

Το βράδυ της Κυριακής βραβεύθηκαν οι πρωτεύουσες σε παραγωγή και ποιότητα συνεργάτες.

## Α. ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ ΧΑΜΗΛΟΥ ΔΕΙΚΤΗ ΖΗΜΙΩΝ

1ος Παραγωγός Ασφαλίσεων: **ΚΑΡΑΓΟΥΣΙΟΥ ΑΝΤΙΓΟΝΗ** (ομάδα κ. Σταματελάτου-Πράπα, Γραφείο Παγκρατίου), 2ος Παραγωγός Ασφαλίσεων: **ΔΑΛΛΑΣ ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ** (ομάδα κ. Χατζησάββα, Γραφείο Θεσ/κης), 3ος Παραγωγός Ασφαλίσεων: **ΚΡΟΥΣΤΑΛΛΙΔΟΥ ΕΥΜΟΡΦΙΑ** (ομάδα κ. Τσομπανίδη - Γραφείο Αλεξ/λης).



1ο Γραφείο: **ΡΟΔΟΥ - ΠΑΝΑΓΙΩΤΟΠΟΥΛΟΣ ΑΝΔΡΕΑΣ** (Δ.Μ.Α.Π. κ. Πράπας), 2ο Γραφείο: **ΛΑΡΙΣΑΣ - ΖΑΡΖΩΝΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ** (Δ.Μ.Α.Π. κ. Τζουβάρας), 3ο Γραφείο: **ΔΟΜΟΚΟΥ - ΠΟΥΤΟΥΡΟΥΔΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ** (Δ.Μ.Α.Π. κ. Συγγούνης)

1ο Πρακτορείο: **ΧΟΝΔΡΟΥ ΑΛΙΚΗ**, 2ο Πρακτορείο: **Β. ΓΚΟΥΝΤΟΥΒΑ & ΣΙΑ Ο.Ε.**, 3ο Πρακτορείο: **Ν. ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ - Α. ΓΙΟΦΤΣΙΔΟΥ Ο.Ε.**

## Β. ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ ΥΨΗΛΗΣ ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑΣ

1ος Παραγωγός: **ΖΗΤΟΥΝΗΣ ΒΥΡΩΝ** (της ομάδας του κ. Κοντοτάσιου - Δ.Μ.Α.Π. κ. Τζουβάρα - Γραφείο Καρδίτσας), 2ος Παραγωγός: **ΚΑΠΟΥΣΙΔΟΥ ΜΑΡΓΑΡΙΤΑ** (της ομάδας του κ. Καρακίδη - Γραφείο Κιλκίς), 3ος Παραγωγός:

**ΦΑΣΟΥΛΑΣ ΑΠΟΣΤΟΛΟΣ** (της ομάδας του κ. Κοταρέλα - Δ.Μ.Α.Π. κ. Τζουβάρας - Γραφείο Λάρισας).

1ος Βοηθός Συντονιστής: **ΑΛΜΠΑΝΗΣ ΚΩΝ/ΝΟΣ** (ομάδα κ. Αποστόλου - Γραφείο Ελευθερούπολης), 2ος Βοηθός Συντονιστής: **ΠΡΟΚΟΠΙΟΥ ΣΤΕΛΙΟΣ** (Γραφείο Μυτιλήνης), 3ος Βοηθός Συντονιστής: **ΑΔΑΜ ΚΩΝ/ΝΟΣ** (της ομάδας κ. Μιχαήλ - Γραφείο Νάξου).

1ος Συντονιστής: **ΛΑΙΜΟΣ ΚΩΝ/ΝΟΣ** (γραφείο Καλλιθέας), 2ος Συντονιστής: **ΑΠΟΣΤΟΛΟΥ ΙΩΑΝΝΗΣ** (γραφείο Καβάλας), 3ος Συντονιστής: **ΙΣΑΑΚΙΔΗΣ ΙΟΡΔΑΝΗΣ** (γραφείο Θεσ/κης).

1ος Πράκτορας: **ΓΚΑΚΙΔΟΥ ΔΗΜΗΤΡΑ**, 2ος Πράκτορας: **Π. & Η. ΒΡΟΝΤΟΥ Ο.Ε.**, 3ος Πράκτορας: **ΜΕΛΑΧΡΟΙΝΟΣ ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ**.

**Γ. ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ  
ΔΙΑΚΕΚΡΙΜΕΝΩΝ  
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ**

1. **ΜΑΡΓΑΡΙΤΗ ΕΥΑΓΓΕΛΙΑ** - Γραφείο Νάξου (Αδάμ-Μιχαήλ),  
2. **ΖΟΥΠΑΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ** - Γραφείο Παγκρατίου (Σταματελάτος - Πράπας),  
3. **ΚΕΣΙΔΗΣ ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ** - Γραφείο Κιλκίς (Καρακίδης),  
4. **ΔΟΥΒΛΕΤΗ ΕΛΕΝΗ** - Γραφείο Γιαννιτσών (Χανός),  
5. **ΜΑΡΚΟΥ ΒΑΡΒΑΡΑ** - Γραφείο Γιαννιτσών (Χανός),  
6. **ΖΑΜΑΡΟΥ ΔΗΜΗΤΡΑ** - Γραφείο Αθηνών (Αναστασόπουλος).

**Δ. ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ ΝΕΑΣ  
ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΑΠΟ ΝΕΟΥΣ  
ΠΑΡΑΓΩΓΟΥΣ**

1ο Γραφείο: **ΣΙΔΗΡΟΠΟΥΛΟΣ ΙΟΥΡΔΑΝΗΣ** (Γραφείο Θεσ/κης),  
2ο Γραφείο: **ΠΡΑΠΑΣ ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ** (Γραφείο Παγκρατίου),  
3ο Γραφείο: **ΠΡΟΚΟΠΙΟΥ ΣΤΕΛΙΟΣ** (Γραφείο Μυτιλήνης).

**Ε. ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ ΝΕΑΣ  
ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ 1992**

1ος Παραγωγός Ασφαλίσεων: **ΔΟΥΒΛΕΤΗ ΕΛΕΝΗ** (ομάδα κ. Χάνου - Γραφείου Γιαννιτσών),  
2ος Παραγωγός Ασφαλίσεων: **ΜΑΡΓΑΡΙΤΗ ΕΥΑΓΓΕΛΙΑ** (ομάδα κ. Αδάμ - Γραφείο Νάξου),  
3ος Παραγωγός Ασφαλίσεων: **ΔΕΛΗ ΧΡΙΣΤΙΝΑ** (ομάδα κ. Σοφού - Γραφείο Τριπολής).

1ος Βοηθός Συντονιστής: **ΧΑΛΕΠΗ ΑΘΑΝΑΣΙΑ** (ομάδα κ. Καρακίδη - Γραφείο Θεσ/κης),  
2ος Βοηθός Συντονιστής: **ΣΙΔΗΡΟΠΟΥΛΟΣ ΙΟΥΡΔΑΝΗΣ** (Γραφείο Θεσ/κης),  
3ος Βοηθός Συντονιστής: **ΠΑΝΑΓΙΩΤΟΠΟΥΛΟΣ ΑΝΔΡΕΑΣ** (ομάδα κ. Πράπα - Γραφείο Ρόδου).

1ος Συντονιστής: **ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ**,  
2ος Συντονιστής: **ΠΡΑΠΑΣ ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ**,  
3ος Συντονιστής: **ΜΙΧΑΗΛ ΧΡΗΣΤΟΣ**.

1ος Πράκτορας: **Γ. & ΣΤ. ΠΥΡΙΝΗΣ Ο.Ε.**,  
2ος Πράκτορας: **ΜΠΙΤΣΑΚΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ**,  
3ος Πράκτορας: **Ν. ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ - Α. ΓΙΟΦΤΣΙΔΟΥ Ο.Ε.**

1ο Γραφείο: **ΑΘΗΝΩΝ - ΛΑΙΜΟΣ ΚΩΝ/ΝΟΣ**,  
2ο Γραφείο: **ΑΘΗΝΩΝ - ΤΣΙΡΙΔΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ**,  
3ο Γραφείο: **ΤΡΙΚΑΛΩΝ - ΔΑΣΚΑΛΟΥ ΚΩΝ/ΝΟΣ**.

Κλείνοντας τις βραβεύσεις των συνεργατών της, η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ φύλαξε μια ιδιαίτερη χαρά στον Δ.Μ.Α.Π. κ. Τζουβάρα, πμώ-



ντας τον για την πολύχρονη συνεργασία του μαζί της.

Μετά τις βραβεύσεις, ο Δ/ντής Πωλήσεων κ. Γ. Γεωργάκης με τους Δ.Μ.Α.Π. κ.κ. Αθ. Τζουβάρα, Στ. Στάρτσιο, Β. Παπαδόπουλο, Β. Πράπα, Α. Σαραφίδη, Κ. Συγγούνη, Θ. Μηττά και Α. Βοτσαίτη, έκοψαν την τούρτα της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ.

Ώρα 09.00, Δευτέρα πρωί, 25.10.1993. Το Δ' Συνέδριο Πωλήσεων της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ έχει τελειώσει. "ΠΡΟΣΩ ΟΛΟΤΑΧΩΣ" για νέους στόχους, νέες κατακτήσεις και μεγαλύτερες επιτυχίες.

Ενθουσιασμένοι όλοι και με αναπερωμένο το ηθικό τους, ευχήθηκαν το επόμενο Συνέδριο να έχει ακόμη μεγαλύτερη επιτυχία, ακόμη περισσότερους συνεργάτες, ακόμη μεγαλύτερη φροντίδα και αγάπη για τον συνεργάτη ασφαλιστή και την ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ.

# Η ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ

## ΜΕ...



**...το χρυσάφι  
της ζωής  
από την Αγροτική Ζωής**

 **ΑΓΡΟΤΙΚΗ  
Ζ Ω Η Σ**  
Η ΑΝΘΡΩΠΙΝΗ ΔΥΝΑΜΗ

# Η αναγκαιότητα των Δημοσίων Σχέσεων σε μια Ασφαλιστική Εταιρεία

**“Η ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ ΚΑΙ ΟΙ ΦΙΛΙΚΕΣ ΣΧΕΣΕΙΣ, ΑΠΟΤΕΛΟΥΝ ΠΡΟΥΠΟΘΕΣΗ ΤΗΣ ΕΥΤΥΧΙΑΣ” λέει ο Αριστοτέλης.**

Γράφει η  
**ΕΦΗ ΠΑΡΑΣΚΕΥΑ.**  
Στέλεχος Δημοσίων Σχέσεων

Η επικοινωνία όμως προς όλες τις κατευθύνσεις και οι φιλικές σχέσεις δεν είναι τίποτα άλλο από Δημόσιες Σχέσεις.

Αλλά και πολύ πριν από τον Αριστοτέλη, σε παλαιότερους πολιτισμούς (των Ασσυρίων, των Αιγυπτίων, των Βαβυλωνίων), μπορεί κανείς εύκολα να εντοπίσει πλήθος εκδηλώσεων, σφραγισμένων από το πνεύμα και τα θεμελιώδη χαρακτηριστικά του θεσμού των Δημοσίων Σχέσεων.

Στην Αρχαία Ελλάδα, πλήθος εκδηλώσεων και δραστηριοτήτων, όπως τα Συμπόσια, οι αμφικτυονίες, τα Παναθήναια, τα Ίσθμια, οι Ολυμπιακοί Αγώνες και τόσα άλλα που φέρουν την σφραγίδα των Δημοσίων Σχέσεων και μάλιστα υψηλότερου επιπέδου.

Στον αιώνα μας, δημιουργήθηκαν τα αίτια, οι προϋποθέσεις και οι συνθήκες, και σημειώθηκαν οι τεχνολογικές εξελίξεις, που οδήγησαν στην ανάπτυξη του θεσμού αυτού.

Σήμερα, κανείς πλέον δεν αμφισβητεί τον σημαντικό λειτουργικό ρόλο των Δημοσίων Σχέσεων. Όλο και περισσότεροι οργανισμοί, κάθε είδους και διαμετρήματος, εμπιστεύονται τις υπηρεσίες του θεσμού, ενώ ο ίδιος ο θεσμός ολοκληρώνεται και τελειοποιείται καθημερινά.

Δημόσιες Σχέσεις δεν χρειάζεται μια μικρή εταιρεία, η οποία θέλει να μείνει μικρή. Μια μικρή εταιρεία όμως, η οποία θέλει να γίνει μεγάλη, πρέπει απαραίτητα να έχει Σύμβουλο Δημοσίων Σχέσεων.

Η ανάγκη για την ύπαρξη Συμβούλου Δημοσίων Σχέσεων, γίνεται επιτακτική ειδικά στις Τράπεζες και τις Ασφαλιστικές Εταιρείες. Οι Τράπεζες και οι Ασφαλιστικές Εταιρείες μπορούν να καταταγούν στην ίδια κατηγορία των επιχειρήσεων. Και οι δύο κλάδοι έχουν ταυτόσημη ιδιότητα στην παροχή των υπηρεσιών τους. Και οι δύο κλάδοι προσφέρουν τα ίδια συστατικά της εξυπηρέτησης, εντιμότητας και συνέπειας. Επιπρόσθετα, οι Ασφαλιστικές Εταιρείες, προσφέρουν και κάτι ουσιαστικά ανεπιθύμητο. Δεν αναφέρομαι στο ασφαλιστικό συμβόλαιο, αλλά στον κίνδυνο που ασφαλίζει αυτό. Ο φυσιολογικός και έντιμος ασφαλισμένος είναι βέβαιο, ότι δεν επιθυμεί να εισπράξει το προβλεπόμενο από το συμβόλαιο ποσό για την επέλευση του κινδύνου. Προτιμά να μην υλοποιηθεί ποτέ ο κίνδυνος.

Οι Ασφαλιστικές επιχειρήσεις, λοιπόν, ζητούν από άτομα να καταβάλλουν διάφορα ποσά κατά την διάρκεια μιας χρονικής περιόδου και σε αντάλλαγμα τους προσφέρουν την υπόσχεση ότι η εταιρεία θα καταβάλλει σε μια αβέβαιη ημερομηνία ένα βέβαιο ποσό.

Ο ασφαλισμένος πελάτης, δεν επενδύει μόνο χρήματα, αλλά και εμπιστοσύνη σ' αυτές. Να, λοιπόν, ο στόχος ενός προγράμματος Δημοσίων Σχέσεων των Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων.

Το 1908, ο Αμερικανός Τραπεζίτης LEWIS δήλωνε: “Μπορείτε να υποτιμάτε ή να οικτρίσετε το κοινό, αλλά δεν πρέπει ποτέ να το αγνοείτε”. Καμιά Ασφαλιστική Εταιρεία δεν μπορεί να εκπληρώσει τους στόχους της χωρίς την ευνοϊκή διάθεση του κοινού και την εμπιστοσύνη του. Η εξυπηρέτηση είναι ένα άυλο συστατικό, το οποίο προς τα έξω μπορεί να διαφοροποιηθεί ανάλογα με την συνολική εικόνα της επιχείρησης, άρα και ανάλογα με την ποιότητα των Δημοσίων Σχέσεων.

Οι στόχοι ενός προγράμματος Δημοσίων Σχέσεων σε μια Ασφαλιστική Εταιρεία μπορούν να περιλαμβάνουν:

1. Διατήρηση της καλής εικόνας της Εταιρείας και της Εταιρικής ταυτότητας.
2. Διατήρηση της καλής εικόνας μεταξύ πελατών και συνεργατών.
3. Δημιουργία και διατήρηση καλής εικόνας στις διάφορες κατηγορίες κοινού της Ασφαλιστικής Εταιρείας.
4. Βελτίωση των συνθηκών και των προοπτικών για την ανάπτυξη εργασιών, την δημιουργία άλλων καταστημάτων ή την παροχή άλλων

υπηρεσιών.

5. Υποστήριξη του προγράμματος ανθρωπίνων σχέσεων.

6. Δημιουργία πληροφοριακού μηχανισμού για την ενημέρωση των διαφόρων ομάδων κοινού.

7. Δημιουργία μηχανισμού αντιμετώπισης κάθε ενέργειας (προβλεπόμενη ή απρόβλεπτη) που αφορά την Ασφαλιστική εταιρεία, και

8. Υποστήριξη του γενικότερου επικοινωνιακού προγράμματος. Πρέπει να συνειδητοποιήσουμε όμως ότι υπεύθυνοι για την εφαρμογή ενός τέτοιου προγράμματος Δημοσίων Σχέσεων είναι όλοι οι εργαζόμενοι στην Ασφαλιστική Εταιρεία και ιδιαίτερα αυτοί που έρχονται σε άμεση επαφή με το κοινό.

Όπως έγγραφα και πιο πάνω, η Ασφαλιστική Εταιρεία παρέχει άυλες υπηρεσίες, οπότε για τους τρίτους το μόνο από είναι το προσωπικό της.

Ένα πρόσθετο στοιχείο, που πρέπει να χαρακτηρίζει όλες τις επικοινωνιακές ενέργειες μιας Ασφαλιστικής Εταιρείας, είναι η έμφαση στη φιλικότητα, η σοβαρότητα και το ενδιαφέρον για τον άνθρωπο. Αυτή η έμφαση βέβαια, δεν παραγνωρίζει την επισήμανση της αξιοπιστίας και της ποιότητας των υπηρεσιών. Αυτές οι υπηρεσίες όμως, για να αξιοποιηθούν σωστά, απαιτούν ενημέρωση. Οι ενημερωτικές ενέργειες που πρέπει να κάνει ένας Σύμβουλος Δημοσίων Σχέσεων είναι:

1. Δελτία Τύπου
2. Ενημερωτικά Δελτία
3. Ετήσια έκθεση - απολογισμός
4. Περιοδικό επιχειρήσης.
5. Ειδικές εκδόσεις.
6. Εκδηλώσεις
7. Ομιλίες και
8. Συνεντεύξεις Τύπου.

Ένα καυτό ερώτημα είναι: Μπορούν οι Δημόσιες Σχέσεις να συνεισφέρουν σε ένα σύνθετο πλάνο Μάρκετινγκ; Η απάντηση είναι, ότι όχι μόνο μπορούν, αλλά συνεισφέρουν αποφασιστικά στο πλάνο αυτό με τους εξής τρόπους:

1. Με ενέργειες που φέρνουν το προϊόν στο επίκεντρο της δημοσιότητας.
2. Με λεπτομερή πληροφόρηση των δημοσιογράφων για την εταιρεία και το προϊόν, από όσο μια διαφήμιση.
3. Με μεγιστοποίηση της προβολής.

4. Με τη σωστή κατεύθυνση του μηνύματος.

5. Με τοπική επικοινωνία.

6. Με δημιουργία ενδιαφέροντος πριν το λανσάρισμα.

7. Με ξεκαθάρισμα θέσεων/απόψεων για τυχόν παραπληροφόρηση.

8. Με παρουσίαση του προσώπου της εταιρείας πίσω από το προϊόν.

9. Με συμπλήρωση του ξιφασκτικού μηνύματος.

10. Με χρησιμοποίηση πιο “προσωπικών μέσων” και πολλά άλλα.

Επίσης, οι Δημόσιες Σχέσεις απαντούν στην ερώτηση “γιατί να αγοράσω από εσάς;”. Διότι επικοινωνούν με τον πελάτη σε επίπεδο συναισθηματικών αναγκών και επιθυμιών, προσφέροντας έτσι αιτιολόγηση για την επιλογή ενός προϊόντος, ιδιαίτερα όταν ο ανταγωνισμός δεν προσφέρει Προϊόντα σημαντικά διαφοροποιημένα.

Μετά από αυτά τα λίγα που έγραψα, μπορούμε εύκολα να καταλάβουμε πόσο αναγκαίες είναι οι Δημόσιες Σχέσεις στις Ασφαλιστικές Εταιρείες. Το μόνο που χρειάζεται είναι να πεισθούν γι' αυτό οι Διοικήσεις και να δείξουν εμπιστοσύνη στα Προγράμματα των Δημοσίων Σχέσεων, ώστε μέσα από αυτά να οδηγηθούν σε μια ορθολογική, μετρημένη και παραγωγική επένδυση, όπως είναι το κτίσιμο της εικόνας της (εκάστοτε) επιχείρησης και η ανάπτυξή της.



**ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΑ ΣΕΜΙΝΑΡΙΑ**  
Σοφιστοπούλου 48, III 45 Αθήνα, τηλ: 83 16 106 - Fax: 83 16 081

 **ΣΕΜΙΝΑΡΙΟ**  
**ΤΗΛΕΦΩΝΙΚΗΣ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ ΚΑΙ TELEMARKETING**

**ΣΚΟΠΟΣ ΤΟΥ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟΥ**

Το πρόγραμμα αυτό έχει να παρουσιάσει στους συμμετέχοντες τις τεράστιες δυνατότητες που παρέχει σήμερα το τηλέφωνο σαν παράγοντας αύξησης των πωλήσεων, βελτίωσης της "εικόνας" της επιχείρησης και της δραστηριοποίησης του δυναμικού πώλησης.

**ΣΕ ΠΟΙΟΥΣ ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ**

Το σεμινάριο απευθύνεται σε ασφαλιστές ή managers που δυσκολεύονται να κλείσουν ραντεβού, γραμματείς και γενικά σε κάθε πρόσωπο, που το τηλέφωνο είναι μέρος της δουλειάς του.

**ΘΕΜΑΤΑ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟΥ**

- Οι κανόνες της τηλεφωνικής γλώσσας.
- Το λεξιλόγιο που πρέπει να χρησιμοποιηθεί.
- Πως να ξεπεράσετε το "φρόγμα" της γραμματέως.
- Η επιχειρηματολογία.
- Η αντιμετώπιση των αντιρρήσεων.
- Πως να κλείσετε ένα ραντεβού.
- Πως να αφήσετε ένα μήνυμα.
- Πως να πάρετε ένα μήνυμα.
- Η συμπληρωματική ή πρόσθετη ασφάλιση.
- Η αντιμετώπιση των παραπόνων των πελατών.

**ΜΕΘΟΔΟΣ ΔΙΔΑΣΚΑΛΙΑΣ**

Το Σεμινάριο συνδυάζει τον βασικό τρόπο παράδοσης με τις σύγχρονες μεθόδους διδασκαλίας, όπως χρήση:  
- slides, ακουστικών διαλόγων, πρακτικών ασκήσεων, videocassettes.

**ΕΙΣΗΓΗΤΗΣ**

ΧΑΡΗΣ ΤΣΙΜΠΟΓΟΣ, Οικονομολόγος, ειδικός επί όλων των θεμάτων που αφορούν τους πωλητές και τις τηλεπωλήσεις.

**ΔΙΑΡΚΕΙΑ** : 8 ώρες.

**ΥΠΕΥΘΥΝΟΣ ΤΟΥ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ** : Γεώργιος Βλάσσης, Τηλ: 83 16 106



ΠΟΙΟΤΙΚΑ ΗΜΕΡΗΣΙΑ ΚΑΙ ΕΒΔΟΜΑΔΙΑΙΑ ΗΜΕΡΟΛΟΓΙΑ  
ΚΑΙ ΝΤΟΣΙΕ ΣΥΝΕΔΡΙΩΝ ΣΕΜΙΝΑΡΙΩΝ

*\*(ενδιαφεροσα ειδηση- στην Kybos, χαρις στην υψηλη παραγωγικοτητα, οι τιμες των ειδων μας απο εκλεκτο γνησιο δερμα προσεγγιζουν πλεον τις τιμες των ειδων μας απο τεχνητο δερμα!!)*



ΚΥΒΟΣ ORGANISERS - Η ΠΑΡΑΔΟΣΗ ΣΥΝΕΧΙΖΕΤΑΙ  
5 ΜΕΓΕΘΗ, 110 ΤΥΠΟΙ !!

*\*(ενδιαφεροσα ειδηση-στην Kybos, χαρις στην υψηλη παραγωγικοτητα, οι τιμες των ειδων μας απο εκλεκτο γνησιο δερμα προσεγγιζουν πλεον τις τιμες των ειδων μας απο τεχνητο δερμα!!)*

*Ημερησια (σελιδα και ημερα) και εβδομαδιαια (εβδομαδα σε δυο σελιδες) ημερολογια Kybos, με τομεα organiser- μια σειρα ημερολογιων που ξεφευγει απο τα συνηθισμενα. Σε τρια μεγεθη (17X25 εκ., 14X21 εκ. και 17X11 εκ.) και μεγαλη ποικιλια χρωματων και υλικων. Επισης η Kybos διαθετει μια μεγαλη συλλογη απο ντοσιε συνρδριων και σεμιναριων υψηλης ποιιοτητας για καθε χρηση. Σε τρια μεγεθη (A4, 17X25 εκ. 14X21 εκ.) και ποικιλια υλικων και τιμων.*

*Kybos-η εταιρεια που κατασκευασε το πρωτο ελληνικο organiser, διαθετει σημερα μια γκαμα με πανω απο 110 τυπους, σε 5 διαφορετικα μεγεθη (απο επιτραπεζιο μεχρι τσιπι τσεπης) και σε ποικιλια χρωματων και υλικων. Ολα ειναι διγλωσσα (ελληνο-αγγλικα) και περιεχουν- ημερολοιο ημερησιο (σελιδα και ημερα) η εβδομαδιαιο (εβδομαδα σε δυο σελιδες), ευρετηριο, σημειωματαριο και τομεις οργανωσης (εσοδα/εξοδα, προγραμματισμο ημερας, προγραμματισμο εργου, επαφες/πηγες, υγρα καυσιμα, εορτες/επετειους, αναφορα συσκευης). Διαθετουν θηκες πιστωτικων καρτων, θηκες εγγραφων, θηκη στυλο και υπολογιστη.*

ΚΥΒΟΣ Α.Ε.

Τηλ. Αθηνων- 5139546, 5723967, 5757541, 5757471, 5757631, 5759968  
Fax- 5139620- Τηλ. Θεσ/κης- 031-323487

ΚΥΒΟΣ Α.Ε.

Τηλ. Αθηνων- 5139546, 5723967, 5757541, 5757471, 5757631, 5759968  
Fax- 5139620- Τηλ. Θεσ/κης- 031-323487

# ΔΙΕΘΝΕΣ ΠΕΡΙΣΚΟΠΙΟ

ΣΤΙΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ

## ΟΡΙΟ ΖΩΗΣ ΚΑΙ ΑΡΙΘΜΟΣ ΗΛΙΚΙΩΜΕΝΩΝ

Σύμφωνα με πρόσφατα στοιχεία της Ευρωπαϊκής Επιτροπής Ασφαλειών, η Ελλάδα βρίσκεται στη πρώτη θέση της διάρκειας του όρου ζωής από όλες τις Ευρωπαϊκές χώρες-μέλη της Κοινότητας, με όριο διαβίωσης τα 79,2 έτη κατά μέσο όρο στην κατηγορία των ανδρών. Στην κατηγορία των γυναικών, η Ελλάδα υστερεί με μέσο όρο ζωής 82,3 έτη, λίγο χαμηλότερο από αυτό που ισχύει στην Γαλλία, Ισπανία, Βέλγιο, Ολλανδία, Λουξεμβούργο και την Ιρλανδία. Ο μέσος όρος ζωής για τις γυναίκες για όλες τις χώρες είναι 82,5 και η Ελλάδα βρίσκεται μόνο λίγο κάτω από το επίπεδο αυτό.

Επίσης κατά τα ίδια στοιχεία της ΕΕΑ, οι ηλικιωμένοι πάνω των 60 ετών που υπάρχουν σήμερα στην Ελλάδα είναι 2.049.000 άτομα, δηλαδή το 20,2% του πληθυσμού, ενώ σε άλλες χώρες οι απόλυτοι αριθμοί είναι φυσικά μεγαλύτεροι (Γερμανία, Βρετανία, Ιταλία, Γαλλία), αλλά τα ποσοστά στο σύνολο του πληθυσμού είναι συγκρίσιμα με 20,7% για Βέλγιο και Βρετανία, 20,6% Ιταλία, Γερμανία 20,3% Δανία. Το χαμηλότερο ποσοστό ηλικιωμένων βρίσκεται στην Πορτογαλία με 18,2%.

## ΕΥΘΥΝΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΤΟΥ ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΗ

Η δυναμική κοινοτική επιτροπος κα Σκριβενέρ επανήλθε πρόσφατα με την προκήρυξη του τριετούς προγράμματος 1993-1995 σχετικά με την ευθύνη για την Προστασία του καταναλωτή σε όλη την κοινοτική Ευρώπη. Η Γαλλίδα επιτροπος πιστεύει ότι ήδη υπάρχει ένα Κοινοτικό κατεστημένο για την προστασία του καταναλωτή και μια ανάγκη βελτίωσης της πληροφόρησης που δίνεται στον καταναλωτή.

Στα επόμενα δύο χρόνια, η Γαλλίδα επιτροπος υπόσχεται να καταθέσει δύο "Πράσινους Χάρτες" σχετικά με τις εγγυήσεις και τις υπηρεσίες μετά την πώληση προϊόντων και με την αρχή της δίκαιης πρόσβασης στην δικαιοσύνη για τους καταναλωτές.

Η κοινοτική επιτροπος πιστεύει ότι υπολείπονται ακόμη πολλά θέματα προστασίας του καταναλωτή που πρέπει να περιγραφούν και να κατοχυρωθούν με κοινοτικές οδηγίες, όπως, μεταξύ άλλων, οι συμβατικές σχέσεις στις χρηματοοικονομικές υπηρεσίες ιδιαίτερα σχετικά με διασυννοριακές πληρωμές, η ευθύνη από την χρήση τραπεζικών καρτών, η διαφάνεια στα ενυπόθηκα δάνεια και οι τραπεζικές υπηρεσίες προς νοικοκυριά.

## Η ΔΙΕΙΣΔΥΣΗ ΣΤΟ ΤΕΙΧΟΣ ΤΟΥ ΜΠΑΜΠΟΥ

Όποιος τολμά νικάει. Αυτό είναι το σλόγκαν που εφαρμόζεται στην περίπτωση του βρετανικού ασφαλιστικού οίκου Sedgwick, ο οποίος είναι ο πρώ-

του Νικ. Β. Κωνσταντόπουλου



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

τος ασφαλειομεσίτης που απέκτησε άδεια εγκατάστασης γραφείων στο Πεκίνο και τη δυνατότητα να προσφέρει ασφαλιστικές καλύψεις και υπηρεσίες διαχείρισης κινδύνου τόσο σε Κινέζικους όσο και σε πολυεθνικούς οργανισμούς.

Ο οίκος είχε μια πολυετή παράδοση στην Κινεζική αγορά - διατηρούσε περίπου 12 χρόνια γραφείο αντιπροσώπου στη Λαϊκή Δημοκρατία της Κίνας - αλλά σήμερα με τις νέες διεθνείς προοπτικές της κινεζικής οικονομίας πρέπει να βρίσκεται στο προσκήνιο της μεγαλύτερης ζήτησης για ασφαλιστικές υπηρεσίες που δοκίμασε ποτέ η Κίνα.

Με ένα μόνιμο γραφείο στο Πεκίνο και συμπληρωματικά γραφεία στη Σαγκάη και το Σενζέν, στην νότια Κίνα, ο οίκος Sedgwick υπόσχεται να διαπεράσει τις μεγαλύτερες δουλειές που προσφέρονται στην αγορά. Διευθυντές της νέας επιχείρησης ορίστηκαν ο Τζον Γουίλιαμς, διευθυντής των γραφείων της εταιρίας τα τελευταία 5 χρόνια, Σάλυ Τζούουνς και Άμυ Τζού.

## GLOBAL BROKING: ΜΙΑ ΝΕΑ ΤΑΞΗ ΤΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΟΜΕΣΙΤΩΝ

Ο βρετανικός οίκος Marsh and McLennan εγκαινίασε πρόσφατα το Κέντρο Παγκόσμιων Μεσιτειών στο Λονδίνο με άμεσες ανταποκρίσεις σε 8 άλλα μέρη του κόσμου (Νέα Υόρκη, Παρίσι, Ζυρίχη, Μπερμούδα, Σικάγο, Τόκιο, Σιγκαπούρη, Σίδνεϋ) για μια παράλληλα και διεθνή διαχείριση των περιπτώσεων ασφαλειομεσιτικών γραφείων. Ο οίκος αυτός, που είναι από τους μεγαλύτερους του κόσμου στο κλάδο που συνεργάζεται σήμερα με 19 άλλους ασφαλειομεσιτικούς οργανισμούς - AngloAmerican, AXA Re, Clubb, CIGNA, Fireman's Fund, Generali, Gerling Konzern, Royal Insurance Group, Swiss Re, Trygg-Hansa, Winterthur, Zurich Insutan ce κ.α. για να προσφέρουν συνδυασμένες αλλά και παγκόσμιες υπηρεσίες ασφαλιστικών καλύψεων σε οποιοδήποτε μέρος του κόσμου.

Οι ειδικευμένες ομάδες που δουλεύουν στα παραπάνω γραφεία χρησιμοποιούν ακόμη και το ίδιο είδος λογισμικού, αρκεί να μπορούν να προσεγγίσουν κάθε πρόβλημα με κοινή μέθοδο και με αντίστοιχη διανομή της δουλειάς. Ο αρχηγός του έργου Χόγουαρντ Γριόν είναι βέβαιος ότι με τη συλλογική εργασία πολλές νέες εργασίες θα κατακτηθούν και πολλά σύνθετα προβλήματα θα λυθούν ευκολότερα.

## ΔΙΕΥΡΥΝΟΝΤΑΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΑΠΑΤΕΣ ΣΤΟ ΚΛΑΔΟ ΥΓΕΙΑΣ

Η Ένωση Ασφαλιστών Υγείας της Αμερικής (HIAA) εξέτασε σε όλη την διάρκεια του 1992 26.755 περιπτώσεις καταγγελιών για απάτη σε ασφαλισίες υγείας και κατόρθωσε να εντοπίσει ατασθαλίες και απάτες που έφταναν εξοικονομήσεις ύψους 100 εκατομμυρίων δολλαρίων. Το επίπεδο αυτό αποτελεί μια αύξηση της τάξης του 12% σχετικά με τον αριθμό των εξεταζόμενων περιπτώσεων.

Φέτος στην έρευνα των παραπάνω περιπτώσεων, η Ένωση Ασφαλιστών Υγείας διαπίστωσε ότι 65% των ατασθαλιών προέρχοντο από τους κορηγούς των υπηρεσιών υγείας, ενώ 35% είχε προκληθεί από τους ασφαλιζόμενους - δέκτες των υπηρεσιών υγείας.

Επίσης, 43% των περιπτώσεων αφορούσαν απάτες, απάτη διάγνωση και ψευδείς ημερομηνίες. 34% χρεώσεις υπηρεσιών υγείας που δεν παρασχέθηκαν ποτέ, 21% αφορούσε απαλλαγή από παράλληλες πληρωμές οι εκπώσεις στις υποχρεώσεις των ασφαλιζόμενων και 2% άλλες απάτες των κορηγών υπηρεσιών. Οι μελέτες και οι έλεγχοι της Ένωσης συνεχίζονται και φέτος κανονικά.

## ΕΠΙΔΟΣΕΙΣ ΑΜΕΡΙΚΑΝΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ ΤΟ ΠΡΩΤΟ ΕΞΑΜΗΝΟ

Οι επιδόσεις των αμερικανικών ασφαλιστικών επιχειρήσεων γενικών ασφαλειών για το πρώτο εξάμηνο του 1993 είναι "business as usual", κατά την έκφραση των αμερικανικών ασφαλιστών. Δεκατρείς από τις 28 μεγάλες εταιρίες γενικών ασφαλειών παρουσιάζουν θετικά στοιχεία για εισοδήματα και καθαρά κέρδη. Άλλες 10 ασφαλιστικές αναφέρουν απώλειες μεταξύ 1% και 1400%, σε σύγκριση με το αντίστοιχο εξάμηνο του προηγούμενου έτους. Τέσσερις ασφαλιστικές δεν ανέφεραν κανένα στοιχείο (βλέπε Πίνακα).

Από τις εταιρίες που αναφέρουν σημαντικές αυξήσεις του εισοδήματος και των καθαρών κερδών προβάλλουν οι Aetna, Continental Corp., Reliance Ins., AIG, Hartford Ins., Clubb Corp. Αντίθετα, από τις γνωστές αμερικανικές εταιρίες οι οποίες σημείωσαν ζημιές είναι οι

Travelers Corp., CIGNA, General Re, Home Insurance και Royal Group.

## ΧΙΛΙΑΔΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΣΤΟ ΔΡΟΜΟ ΤΗΣ ΚΑΤΑΣΤΡΟΦΗΣ

Ο μεγάλος αγγλικός οίκος μελετών και αναλύσεων McKinsey and Co. πιστεύει ότι η 3η Κοινοτική Οδηγία για τη ρύθμιση των ασφαλειών θα επιφέρει στο μέλλον μια τρομερή ανάκαταξη στην Ευρώπη με την πιθανή διάλυση 2000 μικρών ασφαλιστικών γραφείων και την απώλεια περίπου 300.000 θέσεων εργασίας.

Η ανάλυση του οίκου αυτού, ο οποίος είναι σημειωτέον γνωστός για τις τολμηρές αλλά και εμπειριστωμένες οικονομικές και θεσμικές αναλύσεις του, είναι ότι στα επόμενα 10 χρόνια η 3η Κοινοτική Οδηγία θα επιτρέψει σε λίγους μόνο ασφαλιστικούς οργανισμούς να αναπτυχθούν σε κολοσσούς της αγοράς και θα αποτρέψει μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις με εθνικά χαρακτηριστικά και τοπική ακτίνα δράσης από μια πλήρη ανάπτυξη.

Ο αναλυτής Μάικελ Μούθ υπενθυμίζει ότι οι ασφαλιστές με πολλαπλές γραμμές παραγωγής σε διαφορετικές μορφές υπηρεσιών θα αναγκαστούν να αναδιπλωθούν, οι μεγάλες επιχειρήσεις θα κλείσουν τα γραφεία διοικητικής υποστήριξης που διαθέτουν τώρα, και τελικά θα επικρατήσει μόνο η ευέλικτη, εξειδικευμένη και χαμηλού κόστους επιχείρηση.

# Η Α.Ε. Ασφαλειών "ΟΛΥΜΠΙΑΚΟΣ ΚΟΣΜΟΣ"

## ΖΗΤΑ:

ΕΤΟΙΜΟΥΣ Ασφαλιστικούς Συμβού-  
λους και ΟΜΑΔΑΡΧΕΣ I

## ΥΠΟΨΗΦΙΟΙ ΠΕΛΑΤΕΣ ΔΙΚΟΙ ΜΑΣ

(ΜΕΛΗ ΣΥΝΔΕΣΜΩΝ - ΜΕΤΟΧΟΙ - ΤΑΚΤΙΚΑ ΜΕΛΗ - ΟΜΙΛΟΙ - ΟΙΚΟΓ. ΑΘΛΗΤΩΝ κλπ.)

## ΡΑΝΤΕΒΟΥ ΔΙΚΑΜΑΣ

(ΑΠΟ ΤΟ ΕΙΔΙΚΟ ΤΜΗΜΑ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ ΜΑΣ)

**Συνεργασθείτε μαζί μας !!**

# Η Α.Ε. Ασφαλειών "ΟΛΥΜΠΙΑΚΟΣ ΚΟΣΜΟΣ"

## ΠΡΟΣΦΕΡΕΙ:

ΠΑΓΙΕΣ ΑΜΟΙΒΕΣ - ΥΨΗΛΕΣ ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ - BONUS - ΕΠΙΔΟΜΑΤΑ  
ΤΑΞΙΔΙΑ - ΣΥΝΕΔΡΙΑ - ΚΡΟΥΑΖΙΕΡΕΣ - ΑΣΦΑΛΙΣΗ - ΜΟΝΙΜΟΤΗΤΑ

Σωτήρος 7 και Κολοκοτρώνη, κέντρο ΠΕΙΡΑΙΑ  
4223 231 - 4126 224 - 4171 542 FAX: 4123 957

**ΚΛΕΙΣΤΕ ΡΑΝΤΕΒΟΥ ΜΕ ΤΗΝ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ  
ΠΩΛΗΣΕΩΝ**

**ΓΙΑ ΤΟ ΣΥΜΦΕΡΟΝ και ΤΩΝ ΔΥΟ ΠΛΕΥΡΩΝ**

# Ti Management κάνετε;



Ετσι κι αλλιώς είστε στην ηγεσία. Αυτό δεν σας το αμφισβητεί κανένας. Εκείνο που ίσως συζητιεται πίσω απ' την πλάτη σας είναι το πόσο καλός ηγέτης είστε. Προσέξτε μερικά σημεία που οδηγούν στην επιτυχία του καλού management:

1. Να υπερασπιζετε "μέχρι θανάτου" τους ανθρώπους σας.
2. Να είστε αντιγραφειοκράτες. Όχι πολλά χαρτιά, εντολές, εγκυκλίους. Οι άνθρωποι σικαίνονται τα χαρτιά και τις πολλές γραπτές οδηγίες. Οι άνθρωποι θέλουν να δουλεύουν "εν πνεύματι" και όχι "εν γράμματι".
3. Προσέξτε "με ποιούς τα βάζετε". Θέλει τέχνη ο ανταγωνισμός και προπαντός την κατάλληλη στιγμή.
4. Δημιουργείστε το μέλλον σας εσείς για σας και τους ανθρώπους σας ...πριν σας το φτιάξουν οι άλλοι βάζοντάς σας στη γωνία.
5. Δεν είστε διαχειριστής εξουσίας. Είστε η εξουσία. Δημιουργείτε εξουσία. Χαράζετε όση εξουσία θέλετε. Αν θέλετε επιτυχία να είστε ο ηγέτης, ο αρχηγός.
6. Ετοιμάστε τον εαυτό σας, εκπαιδεύστε τον να αντιλαμβάνεται και να προχωρά στις αλλαγές.
7. Να είστε γρήγοροι όταν παίρνετε αποφάσεις. Όσοι πέτυχαν, πέτυχαν επειδή πήραν αποφάσεις νωρίς.
8. Τους ανταγωνιστές σας τους περνάτε με νέα δουλειά δική σας ή μειώνοντας την δική τους ή εξαγοράζοντάς τους. Επιλέξτε νωρίς την στρατηγική σας.
9. Να αγαπάτε τους ανθρώπους σας όπως η κλώσσα τα κλωσσόπουλα.
10. Βρείτε "τροφή" στην αρχή για την ανάπτυξη των ανθρώπων σας και ύστερα... αφήστε τους ήσυχους να κάνουν τη δουλειά τους.

Ε.Σ.

## ΡΟΔΟΣ - ΠΑΤΜΟΣ ΤΟ ΤΑΞΙΔΙ ΕΠΑΘΛΟ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΔΙΑΚΕΚΡΙΜΕΝΟΥΣ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ ΤΟΥ ΑΣΤΕΡΑ

Για άλλη μια φορά οι πρωτοπόροι του Αστερά πέτυχαν τους παραγωγικούς στόχους που έθεσε η Εταιρία και επισκέφθηκαν τα μαγευτικά νησιά του Αιγαίου Ρόδο και Πάτμο.

Στο κοσμοπολίτικο ξενοδοχείο της GRECOTEL στη Ρόδο ξεκουράστηκαν και κολύμησαν στα γαλανά νερά της όμορφης παραλίας της Ιξιάς.

Περπάτησαν στα καλντερίμια της παλιάς πόλης και στους μοντέρνους δρόμους της καινούργιας με τους πειρασμούς... των καταστημάτων.

Ανέβηκαν στο κάστρο της γραφικής Λίνδου και απήλαυσαν τη μαγευτική θέα του κόλπου.

Η εκδρομή στην Πάτμο με ιπτάμενο δελφίνι ήταν μία ξεχωριστή εμπειρία.

Με κατάνυξη στάθηκαν στο σημείο που σχίστηκε η σπηλιά και ο Ιωάννης εμπνεύσθηκε και έγραψε την Αποκάλυψη.

Η επίσκεψη στο επιβλητικό Μοναστήρι και στο Μουσείο, τους άφησε άφωνους και τους γέμισε δέος με τη μεγαλοπρέπειά του. Όλοι αγαπημένοι και ενωμένοι κάτω από κοινούς στόχους ξεκουράστηκαν στο νησί του Ηλίου και υποσχέθηκαν να είναι παρόντες και στα επόμενα ταξίδια του Αστερά με ακόμα περισσότερους Συνεργάτες, κάνοντας έτσι πραγματικότητα τους υψηλούς στόχους που έχει θέσει η Εταιρία.

Στο ταξίδι συνόδευσαν τους διακεκριμένους Συνεργάτες οι κ.κ. Γ. Μανθάτης Δ/ντής Πωλήσεων της Εταιρίας, Ν. Ζαφειρόπουλος Προϊστάμενος Λογιστηρίου Ζωής και η κα Κ. Ηλιοπούλου υπεύθυνη Δημοσίων Σχέσεων της Εταιρίας.



# Ποιόν ασφαλιστή ψάχνετε;

## Δεν κυκλοφορούν στην αγορά τέλειοι και ιδανικοί υποψήφιοι ασφαλιστές...



## ...Αρκετοί όμως θέλουν να γίνουν καλοί Ασφαλιστές!

### Μερικές Παραγωγικές Ιδέες για την Επιλογή

Οι αρχές που αναφέρονται στο κεφάλαιο, είναι οι βασικές προϋποθέσεις που απαιτούνται για την σωστή επιλογή. Υπάρχουν πολλές παραγωγικές ιδέες για να σας βοηθήσουν στην σωστότερη επιλογή υποψηφίου.

- 1. Η σύγκριση διευκολύνει την επιλογή.**  
Είναι δύσκολο να αποφασίσετε εάν ένα άτομο είναι αυτό που ζητάτε. Αλλά το να αποφασίσετε εάν ένα άτομο είναι καλύτερο ή όχι από ένα άλλο, είναι πολύ πιο εύκολο. Θα επιτύχετε καλύτερα εάν δημιουργήσετε μια μέθοδο όπου θα σας επιτρέψει να συγκρίνετε τους υποψήφιους μεταξύ τους. Επιβάλλεται η σωστή διατήρηση των αρχείων καθενός υποψηφίου για να μπορείτε να αναφέρεστε σε αυτά όσο συχνά θέλετε.
- 2. Προγραμματίστε με την παυχία σας.**  
Μια σοβαρή απόφαση θέλει χρόνο. Συχνά η πίεση του χρόνου είναι η αιτία πολλών λανθασμένων αποφάσεων. Λίγη πίεση μπορεί να αποδειχθεί καλή, αλλά η μεγάλη συνήθως δεν βοηθάει. Σκεφθείτε τρόπους που θα σας απαλλάξουν από την μεγάλη πίεση, ώστε να μπορέσετε να πάρετε τις σωστές αποφάσεις.
- 3. Εξοικειωθείτε με το σύστημά σας.**  
Μελετήστε το σύστημά σας μέχρι να νοιώσετε βολικά. Ακριβώς, όπως οι ασφαλιστές νοιώθουν άνετα όταν κάνουν την παρουσίαση στον υποψήφιο πελάτη τους, έτσι και εσείς πρέπει να νοιώθετε με το σύστημά σας. Κάθε νέο σύστημα μπορεί να σας φαίνεται περιεργό στην αρχή. Με τον χρόνο όλα αλλάζουν. Αν δεν αλλάξουν, τότε αλλάξτε το σύστημα, αλλά προσπαθείστε να διατηρήσετε τους ίδιους στόχους.
- 4. Η εξάσκηση φθάνει στην τελειοποίηση.**  
Όσο περισσότερο διαλέγετε υποψήφιους, τόσο καλύτερα νοιώθετε και συγχρόνως μαθαίνετε από τα λάθη σας. Βέβαια, δεν εννοούμε να προσλάβετε πολλούς υποψήφιους για να αποκτήσετε την πείρα. Αλλά να δείτε όσο περισσότερους μπορείτε για να επιλέξετε τους κατάλληλους.
- 5. Να σκέφτεστε θετικά, ενώ ψάχνετε για τα αρνητικά.**  
Η θετική άποψη είναι καλή, αλλά η σωστή επιλογή πρέπει να γίνεται αφού βρείτε και κρίνετε τα αρνητικά στοιχεία του υποψηφίου. Τα αρνητικά είναι πιο εύκολα να βρεθούν από τα θετικά. Όταν βλέπετε έναν υποψήφιο, δεν μπορείτε να γνωρίζετε αν έχει αρκετά θετικά στοιχεία για να επιτύχει. Αλλά μπορείτε να καταλάβετε από τα αρνητικά του στοιχεία αν θα αποτύχει. Ακόμα, μην παρασυρθείτε από τις προσωπικές προκαταλήψεις σας. Κάθε αρνητικό στοιχείο πρέπει να υποστηρίζεται από γεγονότα.
- 6. Αφήστε τον υποψήφιο να σας βοηθήσει.**  
Ήδη, γνωρίζετε αρκετά για την δουλειά που θα προσφέρετε στον υποψήφιο, αλλά δεν γνωρίζετε καθόλου τον υποψήφιο. Αντιθέτως, οι υποψήφιοι γνωρίζουν πολλά για τους εαυτούς τους, και ελάχιστα για την δουλειά. Μια σωστή διαδικασία επιλογής υποψηφίων, δίνει στους υποψήφιους αρκετές πληροφορίες για την δουλειά, έτσι ώστε να μπορούν μόνοι τους να την απορρίψουν αν δεν τους ταιριάζει. Με τον τρόπο αυτό, θα χάσετε υποψήφιους, αλλά δεν θα χάσετε νέους ασφαλιστές.
- 7. Να είστε επαγγελματίες και να το δείχνετε.**  
Η ακαταστασία, πολλές φορές, λέει πράγματα που δεν θα θέλατε. Να είστε οργανωμένοι, και φροντίστε ώστε ο υποψήφιος να το προσέξει. Η ποιότητα προσελκύει την ποιότητα.
- 8. Οι πράξεις μιλούν δυνατότερα από τα λόγια.**  
Ότι και να σας πει ο υποψήφιος είναι σωστό, αλλά αυτά που έχει κάνει είναι πιο σπουδαία. Όταν αξιολογείτε πόσο καλός είναι ο υποψήφιος, αξιολογήστε τον από το τι έχει κάνει στο παρελθόν και πόσο καλά το έχει κάνει. Οι επιτυχίες του παρελθόντος προλέγουν τις επιτυχίες του μέλλοντος.
- 9. Σκεφθείτε τον κίνδυνο.**  
Πόσες πιθανότητες για επιτυχία έχει ο υποψήφιος; Το ρισκάρете ή ο υποψήφιος είναι πράγματι καλός; Σίγουρα θα νοιώσετε καλά όταν αποδειχθεί σωστή η τολμηρή επιλογή σας. Δεν είναι όμως καλύτερα να ηγαινετε επί τους ασφαλούς; Η ικανοποίησή σας θα είναι πιο σίγουρη.
- 10. Σκεφθείτε την εξέλιξη.**  
Πόση προσπάθεια θα χρειαστεί για να εξελιχθεί ο υποψήφιος; Μπορείτε να παρέχετε τα μέσα για την βελτίωσή του; Θα θέλατε να αποφύγετε την βελτίωσή του; Ακόμα, μπορείτε να την αποφύγετε; Έχετε τόσα να κάνετε, αξίζει τον κόπο να χάσετε χρόνο βελτιώνοντας κάποιον;
- 11. Διατηρείστε την επαφή με τους υποψήφιους.**  
Αυτός είναι ένας τρόπος για να δείξετε την ευγένειά σας, καθώς και το προσωπικό σας ενδιαφέρον για τον υποψήφιο. Επιπλέον, μπορείτε με τον τρόπο αυτό να αποτρέψετε έναν καλό υποψήφιο να πάει σε μια άλλη εταιρία. Προσπαθείστε να έχετε συνεχή επαφή. Μην αφήνετε τους υποψήφιους σας να αιωρούνται. Οι μελέτες μας έδειξαν, ότι η συνεχής επαφή αυξάνει το ενδιαφέρον του υποψηφίου κατά την διάρκεια της διαδικασίας της επιλογής. Επιπλέον, με την συνεχή επαφή, οι υποψήφιοι θα δεχθούν την προσφορά που τους κάνετε.
- 12. Κάντε τον δύσκολο.**  
Μην φαίνεστε απελπισμένοι. Αφήστε τους υποψήφιους να καταλάβουν ότι η εταιρία σας είναι πολύ σημαντική και μόνο οι καλύτεροι μπορούν να γίνουν δεκτοί. Έτσι, θα φαίνεστε πιο ελκυστικοί στους υποψήφιους, και συγχρόνως θα τους κάνετε να σκέφτονται περισσότερο την καριέρα στην εταιρία σας. Κάντε την διαδικασία της επιλογής σας να φαίνεται ελκυστική, και όχι απεγνωσμένη.
- 13. Μην κάνετε εξαιρέσεις.**  
Οι εξαιρέσεις δεν πρέπει να γίνονται κανόνες. Κάθε φορά, που κάνετε μια εξαίρεση του κανόνα, έχετε περισσότερες πιθανότητες αποτυχίας.
- 14. Να είστε ειλικρινείς και ρεαλιστές.**

- Δεν έχετε τίποτα να κρύψετε. Η ειλικρίνεια με τους υποψήφιους δείχνει ότι τους εκτιμάτε. Ένα από τα στάδια της επιλογής είναι να τους δώσετε μια πραγματική ιδέα της δουλειάς.
15. *Να μαθαίνετε από τα ίδια σας τα λάθη, ή καλύτερα να μαθαίνετε από τα λάθη των άλλων.*  
Όλοι μαθαίνουμε από τα λάθη μας και από τα λάθη των άλλων. Αλλά, πολλές φορές δεν αφιερώνουμε αρκετό χρόνο σε αυτά. Η διατήρηση αρχείων, με στοιχεία όπως, πως το κάνατε αυτό ή πόσο καλά επέτυχε, είναι ένας καλός τρόπος να μάθετε από τα λάθη σας. Να συμβουλευέστε τους άλλους, να διαβάσετε, και ακόμα να παρακολουθείτε σεμινάρια, είναι τρόποι για να μάθετε από τους άλλους.
  16. *Μετά από δύο κακούς υποψήφιους, ο επόμενος πάντα φαίνεται καλύτερος.*  
Εάν σας τύχει αυτή η περίπτωση, είναι απόλυτα φυσιολογική. Τώρα που το ξέρετε, προσπαθείστε να την αποφύγετε.
  17. *Ο υποψήφιος που κοιτάτε τώρα, πάντα φαίνεται καλύτερος.*  
Η παροιμία "Κάλλιο δύο και στο χέρι παρά δέκα και καρτέρι", δεν είναι πάντα σωστή, αλλά είναι φυσιολογική. Εάν γνωρίζετε ότι αυτή είναι μια πιθανή αντίδραση, προετοιμαστείτε για να την αποφύγετε. Εάν έχετε να δείτε έναν υποψήφιο αύριο, είναι πιο εύκολο να είστε αντικειμενικός με τον υποψήφιο που έχετε ήδη μπροστά σας.
  18. *Μην ψάχνετε τον τέλειο υποψήφιο.*  
Ποτέ δεν θα βρείτε τον τέλειο υποψήφιο, αλλά θα βρείτε τον καλύτερο υποψήφιο από 20 ή περισσότερους υποψήφιους. Το να προσλάβετε τον καλύτερο υποψήφιο, τώρα είναι καλύτερο από το να περιμένετε για τον τέλειο, που δεν θα εμφανιστεί ποτέ.
  19. *Εάν νοιώθετε ότι κάτι δεν πάει καλά, σίγουρα έχετε δίκιο.*  
Μπορεί όλα να συνηγορούν στον να προσλάβετε τον υποψήφιο, αλλά εάν έχετε έστω και μια αμφιβολία ότι κάτι δεν πάει καλά, μην τον προσλάβετε. Αλλά, αν τον προσλάβετε, να θυμάστε τους περιορισμούς σας, και τις προκαταλήψεις σας. Να είστε βέβαιος, ότι μετεχειρίζεστε δίκαια όλους τους υποψήφιους σας.
  20. *Να πιστεύετε τον εαυτό σας και αυτά που κάνετε.*  
Εάν δεν πιστεύετε, τότε όλοι θα το καταλάβουν, τόσο οι υποψήφιοι όσο και οι ασφαλιστές. Και δεν θα σας ποτεύουν ούτε αυτοί. Εάν δεν μπορείτε να δεχθείτε αυτή τη δουλειά, ίσως θα είναι καλύτερα να αλλάξετε δουλειά.
  21. *Να είστε προσεκτικοί.*  
Ακόμα και αν ο υποψήφιος δεν σας κάνει, μπορείτε να τον απορρίψετε με ένα πολύ θετικό σημείωμα. Ακόμα, καλύτερα αν μπορείτε να τον στείλετε σε κάποιον άλλον, που ίσως τον εκτιμήσει περισσότερο. Η διαδικασία της επιλογής σας πρέπει να βασίζεται στην καλή θέληση.
  22. *Να έχετε ένα σύστημα πληροφόρησης.*  
Δεν είναι αρκετό να προσλάβετε κάποιον, πρέπει να τον παρακολουθείτε κρατώντας σημειώσεις με την πρόσοδό του. Δεν θα μάθετε από τα λάθη σας, εκτός και έχετε ένα σύστημα πληροφόρησης που θα σας λέει πού ακριβώς κάνατε το λάθος.

(Πηγή LIMRA - Βιβλίο "Επιλέγοντας επιτυχημένους συνεργάτες" 1990).  
Προτείνουμε να το διαβάσουν όλοι οι Μάντζερς πριν ξεκινήσουν το νέο χρόνο.

## ΚΑΡΙΕΡΑ

# ΑΥΤΟΝ ΤΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ ΠΟΙΟΣ ΔΕΝ ΤΟΝ ΘΕΛΕΙ!

**Τα χαρακτηριστικά που πρέπει να έχει ένας υποψήφιος ασφαλιστής για να είναι επιτυχής.**

**Πόσες εταιρίες αμοιβούν σωστά τους νέους συνεργάτες τους για να προσελκύσουν τέτοιου επιπέδου συνεργάτες;**

1. Ικανότητα επικοινωνίας.
2. Ικανότητα να ελέγχει τις καταστάσεις.
3. Διαπροσωπικές ικανότητες.
4. Διαχείριση χρόνου.
5. Διοικητικές ικανότητες.
6. Ικανότητα στο να μαθαίνει και να εφαρμόζει διαδικασίες.
7. Ικανότητα να εργάζεται με γεγονότα και αριθμούς.
8. Να παρακινείται με στόχους και επιτεύξεις.
9. Να γνωρίζει το δυναμικό της αγοράς.
10. Να είναι ανεξάρτητος.
11. Να έχει ηθική και επαγγελματική συμπεριφορά.

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

## Σωματοφύλλακα



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

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

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



ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΣΤΗΝ ΠΡΑΞΗ

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

## Μια κάρτα λιγότερη



### ένα χαμόγελο παραπάνω!

Φέτος η Nationale-Nederlanden αντί για ευχετήριες κάρτες προσέφερε Τρία Εκατομμύρια Δραχμές στο Παιδικό Χωριό S.O.S. Αθήνας και στην Θεραπευτική Κοινότητα "ΙΘΑΚΗ" Θεσσαλονίκης.

Χίλιες ευχές για ένα  
Υγιές και Δημιουργικό  
1994



**Nationale-Nederlanden**

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΚΑΙ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΣ ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ

Μέλος του ING GROUP

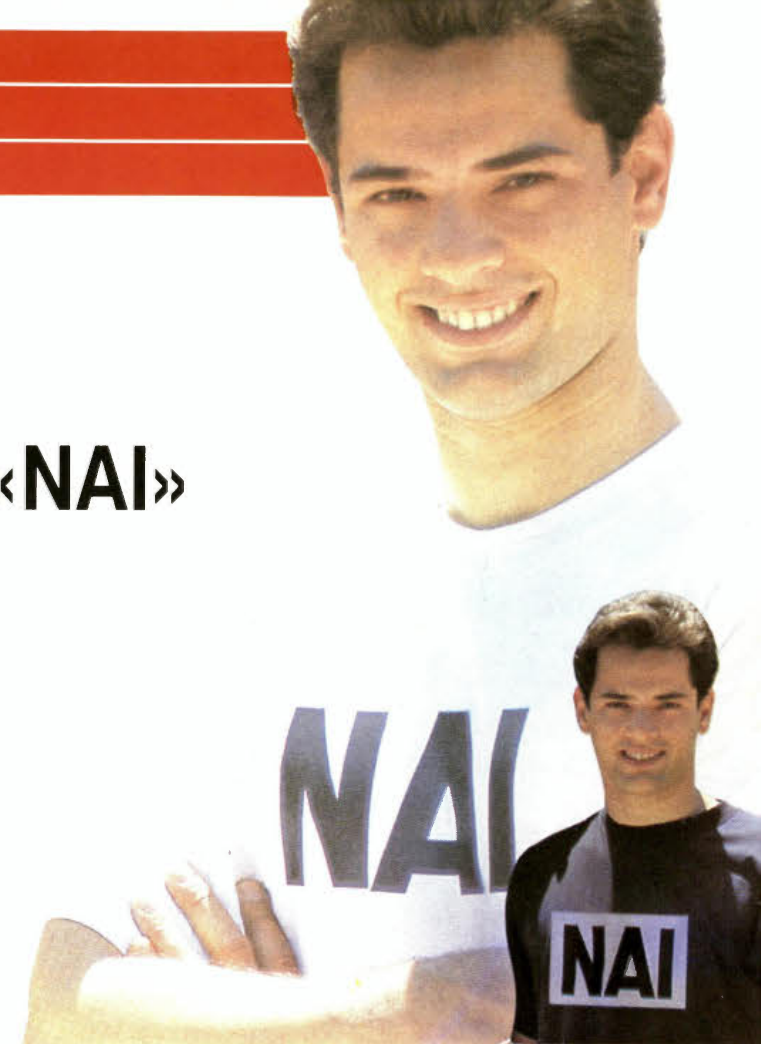
ΓΡΑΨΟΥ

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 ΑΞΙΟΥΝ  
ΚΑΛΥΤΕΡΗ ΜΕΤΑΧΕΙΡΙΣΗ!

• ΣΤΗΡΙΞΕ ΤΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΣΟΥ  
ΤΗΝ ΔΙΚΗ ΣΟΥ ΦΩΝΗ!

• ΣΤΕΙΛΕ ΤΙΣ ΑΠΟΦΕΙΣ ΣΟΥ,  
ΖΗΤΗΣΕ ΝΑ ΣΥΝΕΡΓΑΣΘΟΥΜΕ!

## Ένα Μπράβο στην ALICO... και στον κ. Λ. ΤΡΥΦΩΝΑ!

Αθήνα 16-11-93, προς την Ασφ. Εταιρία "ALICO"

Κύριοι,

Με την παρούσα επιστολή μου σας εκφράζω τις θερμές μου ευχαριστίες για τη συμπαράσταση, με την οποία με περιβάλατε, κατά την τραγική περίπτωση που έζησα το καλοκαίρι τρέχοντος έτους εξαιτίας του θανάτου εν πλω από ατύχημα του συζύγου μου Αναστάσιου Χαλιβίδη, Πλοιάρχου Ε.Ν. και για την ταχύτητα και συνέπεια που επιδείξατε ως προς την προς εμένα καταβολή της αποζημίωσης που εδικαιούμην να λάβω από συναφθέν μεταξύ υμών και του συζύγου μου ασφαλιστήριο συμβόλαιο.

Ιδιαίτερες ευχαριστίες ανήκουν αφενός μεν στον προσωπικό μου ασφαλιστή κ. Λεωνίδα Καζολέα, όπως και στους ανθρώπους της εταιρείας σας κ. Δημήτρη Μεταλλινό και στις κ.κ. Γιώτα Δρεσίου και Φανή Μαρτίνου καθώς επίσης και σ' ολόκληρο το υποκατάστημα του κ. Λεωτέρη Τρύφωνα, οι οποίοι συνέβαλαν με ιδιαίτερο ενδιαφέρον στην διεκπεραίωση των διαδικασιών καταβολής της αποζημίωσης.

Φιλικά

Ευαγγελία-Μαρία Χαλιβίδου

Σημ.: Μπράβο και από μας σ' όλους τους ασφαλιστές μας που τιμούν και διαδίδουν την ασφάλιση. Μπράβο σ' αυτούς που λιγοστεύουν τα ανθρώπινα προβλήματα. Μπράβο σ' όλους τους ασφαλιστές και ασφαλιστικές εταιρίες που δίνουν ότι υπόσχονται. Μπράβο στην ALICO...

## ΟΙ ΚΟΡΥΦΑΙΟΙ ΤΗΣ ΦΙΛΙΚΗΣ ΣΤΑ ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΝΗΣΙΑ

Κρουαζιέρα στα Ελληνικά νησιά με το Princessa Cygria πραγματοποιήσαν οι κορυφαιοί ασφαλιστές της Φιλικής μετά συζύγων. Στη διάρκεια της θήμερης κρουαζιέρας οι φιλικοί είχαν την ευκαιρία στα πλαίσια εκπαιδευτικού σεμιναρίου, να ακούσουν, να συζητήσουν και να ανταλλάξουν απόψεις πάνω σε θέματα πωλήσεων. Την ομάδα των κορυφαιών, συνόδευσαν ο Διευθύνων Σύμβουλος κ. Δώρος Ορφανίδης, ο Εκτελεστικός Σύμβουλος Ζωής, κ. Ρόναλντ Γουάτς και ο Διευθυντής Μάρκετινγκ και Πωλήσεων κ. Σπύρος Δρουσιώτης.

ΟΘΩΝΟΣ ΚΑΙ ΦΙΛΕΛΛΗΝΩΝ 3  
(4ος όροφος)

ΠΛ. ΣΥΝΤΑΓΜΑΤΟΣ - ΑΘΗΝΑ  
ΤΗΛ.: 3229394 FAX: 3221525

### ΔΕΛΤΙΟ ΕΓΓΡΑΦΗΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗ "ΝΑΙ"

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ .....

ΕΤΑΙΡΙΑ: .....

Δ/ΣΗ ΕΤΑΙΡΙΑΣ: .....

Δ/ΣΗ ΟΙΚΙΑΣ: .....

ΤΑΧ. ΚΩΔΙΚΑΣ: .....

ΤΗΛΕΦΩΝΑ ΕΤΑΙΡΙΑΣ: .....

ΠΟΛΗ: .....

ΟΙΚΙΑΣ: .....

• ΤΑΧ. ΕΠΙΤΑΓΗ απεστάλη αρ. ....

• ΕΣΩΚΛΕΙΕΤΑΙ ΕΠΙΤΑΓΗ αρ. ....

• Κατάθεση στο Λογαριασμό 51342181/104 Εθνικής Τράπεζας Ελλάδος:

• ΑΠΟΣΤΕΙΛΑΤΕ ΕΙΣΠΡΑΚΤΟΡΑ

### ΑΞΙΑ ΕΤΗΣΙΑΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΣ:

• ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ 5.000 ΔΡΧ.

• ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ - ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ 20.000 ΔΡΧ.

• ΦΟΙΤΗΤΕΣ 3.000 ΔΡΧ.

# ΣΤΟ ΕΠΟΜΕΝΟ ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ με αποδείξεις!

**ΚΟΙΤΑΕΤΕ  
ΣΤΑ ΜΑΤΙΑ  
ΤΟΝ ΣΤΟΧΟ  
& ΚΕΡΔΙΣΤΕ  
ΤΑ ΣΧΕΔΙΑ ΣΑΣ  
ΓΙΑ ΤΟ 1994!**



## COMPUTERS NOTE BOOK

Χρόνος, Οργάνωση  
& Στόχοι  
Ασφαλιστών

### ΑΚΟΜΑ:

- **MANAGEMENT** Ολικής Ποιότητας.
- Ξέρετε να χρησιμοποιείτε την κάρτα σας;
- Τα 5 αμαρτήματα του **MANAGER!**
- Κινητή Τηλεφωνία & Ασφαλιστές.
- Τι ήθελαν να αλλάξει στο 1993 κάποιοι συνάδελφοί μας και δεν άλλαξε!  
Μιλάνε: ΛΥΜΠΕΡΑΤΟΣ ΜΙΧ. (Ασφαλιστής ΕΘΝΙΚΗΣ), ΚΑΛΛΙΑΝΗΣ ΝΙΚ. (N.N.),  
ΣΠΑΘΑΣ ΔΗΜ. (Υ/Μ τότε ΜΕΤΡΟΛΙΦΕ), ΚΑΛΚΟΠΟΥΛΟΣ Γ. (Δ/ΝΤΗΣ  
INTERAMERICAN) και ΛΥΡΗΣ ΓΙΑΝ. (Ασφαλιστής N.N.)
- Τι θέλουν ν' αλλάξει στο 1994 οι **MANAGERS;**
- Τι θέλουν οι ασφαλιστές;
- Τι θέλουν οι Γεν. Δ/ντές;

**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

# 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**

# ΔΕΝ ΑΡΚΕΙ ΝΑ ΧΤΙΖΕΙΣ ΤΟ ΟΝΕΙΡΟ... ΠΡΕΠΕΙ ΚΑΙ ΝΑ ΤΟ ΕΞΑΣΦΑΛΙΖΕΙΣ.

BBDO Product Advertising

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ  
ΚΑΤΟΙΚΙΑΣ

## DOMUS +

**Σ**πίτι, θαλωρή, προσωπικά αντικείμενα, αίσθηση ασφάλειας... Κάθε ένας μας καθημερινά χτίζει σιγά σιγά το δικό του προσωπικό του όνειρο. Η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ χτίζει ένα προστατευτικό πλέγμα γύρω από αυτό για να το εξασφαλίσει, οικοδομώντας το πάνω σε 18 βασικά σημεία.

**Προβλέπει κάθε κίνδυνο:** Από τη φωτιά, μέχρι τα προσωπικά ατυχήματα κι από το σεισμό μέχρι την κλοπή και την απώλεια χρημάτων και πιστωτικής κάρτας. **Προστατεύει τα πάντα:** Τόσο το σπίτι σαν κτίριο, όσο και το περιεχόμενό του. **Προτείνει:** Ένα ολοκληρωμένο Πρόγραμμα Ασφάλισης Κατοικίας.

Το DOMUS + (Ντόμους Πλας). Ένα πολύπλευρο πρόγραμμα, προσαρμοσμένο στις σύγχρονες ανάγκες κάθε σπιτικού. Με ειδικές καλύψεις και πρωτοποριακές ρυθμίσεις το DOMUS + αναδεικνύεται σε ένα μοναδικό Πρόγραμμα Κατοικίας τόσο ικανό ώστε να αντιμετωπίσει οποιοδήποτε απρόβλεπτο παράγοντα... Τόσο δυνατό ώστε να μπορείτε εσείς να χτίζετε ανενόχλητοι το δικό σας προσωπικό όνειρο, αφού πρώτα το εξασφαλίσετε. Με DOMUS +. Από την ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ.

*Για να ζούμε  
καλύτερα*

**ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ**  
για καλό και για κακό

ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ

ΚΗΦΙΣΙΑΣ 62, 151 25 ΜΑΡΟΥΣΙ, ΤΗΛ.: 6898 960-73, 6898 980-89, FAX: 6898 974

