

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

# ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

Πρωταγωνίστρια  
του νου, του σώματος,  
της καρδιάς!

«Εκείνο που αγαπώ  
περισσότερο στον κόσμο  
είναι η Ελλάδα»





# Γράμματα στο "ΝΑΙ"

## Πάντα σε επαφή.

Με την Προηγμένη Κινητή Τηλεφωνία TELESTET:

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

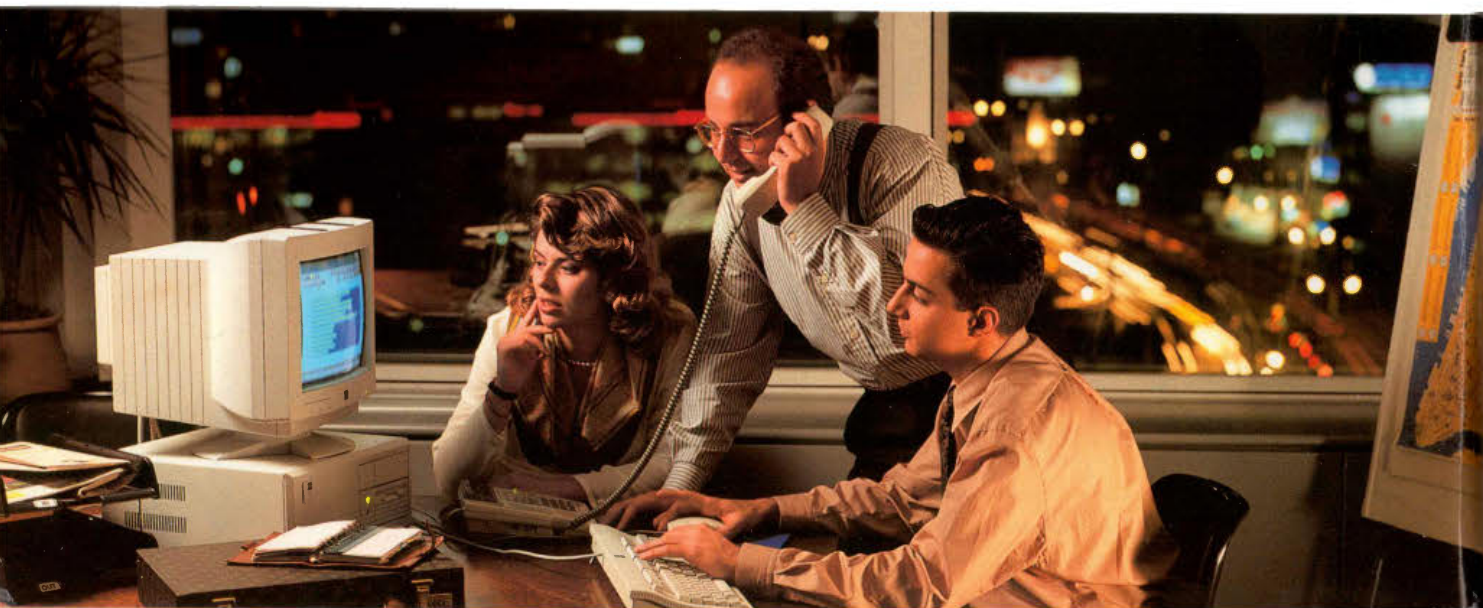
Εξασφαλίστε σήμερα:

- Απεριόριστη ελευθερία κινήσεων και επιλογών.
- Άμεση επαφή με όλο τον κόσμο, από 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.



Κύριε Σπύρου,  
Τις ημέρες αυτές μας κατακλύζουν χιλιάδες ευχές μέσω καρτών, εφημερίδων, περιοδικών, ραδιοφωνικών και τηλεοπτικών σταθμών κ.λπ. Τις καλύτερες ευχές πήρα από το Χριστουγεννιάτικο (No 26) τεύχος του "ΝΑΙ" και ειδικότερα από το άρθρο σας "... οι καμπάνες της Αγίας Τριάδος..." που πιστεύω, αγγίζει τις ευαίσθητες χορδές κάθε ασφαλιστικής και μη ελληνικής ψυχής.

Εύχομαι "οι καμπάνες της Αγίας Τριάδος" να κησούν στ' αυτιά όλων των Ελλήνων ώστε η παράδοση των ανθρωπίνων σχέσεων των Ελληνικών Χριστουγέννων να συνεχίζεται όλο το χρόνο.

Θερμά και ειλικρινή συχαρητήρια.

Με φιλικούς χαιρετισμούς  
**Λ. ΣΠΥΡΟΠΟΥΛΟΣ**  
Δ/ντής Πωλήσεων  
INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ

Αγαπητέ Βαγγέλη,

Αποχωρών από τη θέση του Διευθυντος Συμβούλου της Αγροτικής Ασφαλιστικής και του Αντιπροέδρου της Ενωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, αισθάνομαι την ανάγκη να εκφράσω τις θερμές ευχαριστίες μου σε σένα προσωπικώς και στο Περιοδικό σας για την πολύτιμη συμπαράσταση και συνεργασία σας καθ' όλη τη διάρκεια της ασκήσεως των καθηκόντων μου.

Θέλω να σας διαβεβαιώσω ότι παραμένω πάντα φίλος και συνεργάτης από οποιαδήποτε θέση συνεχίσω τις δραστηριότητές μου.

Εύχομαι προσωπική και οικογενειακή υγεία και ευτυχία.

Καλή χρονιά με επιτυχίες.

Με εκτίμηση  
**ΚΩΝ/ΝΟΣ ΜΠΙΡΑΚΟΣ**

### ΕΝΑ ΓΡΑΜΜΑ ΑΠΟ ΤΟ ΑΓΡΙΝΙΟ ΓΙΑ ΤΟΝ ΥΠΟΥΡΓΟ ΜΕΣΩ ΤΟΥ "ΝΑΙ"

Κύριε Υπουργέ,  
Με την επιστολή μας αυτή, θέλουμε

να σας καταγγείλουμε, την κρίση που διέρχεται το ασφαλιστικό επάγγελμα, ιδίως τα τελευταία χρόνια. Η μεγάλη αυτή κρίση οφείλεται αποκλειστικά στην εγκληματική αδιαφορία της Πολιτείας για την τάξη των Ασφαλιστών.

Συγκεκριμένα το κράτος αδιαφορεί για την εφαρμογή των Νόμων που ψηφίζει το ίδιο ή κάνει πως δεν βλέπει τι γίνεται, ιδιαίτερα στην Ασφαλιστική Αγορά. Έτσι, Δημόσιοι Υπάλληλοι, Καθηγητές, Δάσκαλοι, Νομαρχιακοί Υπάλληλοι, όλων των Διευθύνσεων των Νομαρχιών, αλλά Ν.Π.ΔΔ; καθώς Υπάλληλοι ΔΕΗ, ΟΤΕ, ΕΛΤΑ και Υπάλληλοι όλων των Τραπεζών της Επικράτειας εργάζονται ευκαιριακά σε όλες τις Ασφαλιστικές Εταιρίες σαν Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι με ΚΩΔΙΚΟΥΣ ΑΡΙΘΜΟΥΣ, στο όνομα συγγενικών τους προσώπων, συζύγων, γονέων, αδελφών, ανηψιών και φίλων που στο επάγγελμα είναι οικοκυρές, αγρότες κ.λπ.

Αποτέλεσμα, τα έχοντα στο όνομά τους κωδικούς αριθμούς πρόσωπα, να μην έχουν καμία απολύτως γνώση και σχέση με την ασφαλιστική αγορά. Το χειρότερο όμως είναι ότι, οι παραπάνω υπάλληλοι εκβιάζουν ποικιλότητα τους συναλλασσόμενους με τις Υπηρεσίες - Τράπεζες - Οργανισμούς και κάνουν ένα Αριθμό Ασφαλιστηρίων Συμβολαίων και στη συνέχεια εγκαταλείπουν τους πελάτες τους, άνευ της δικαιουμένης εξυπηρέτησης.

Επίσης, οι ίδιοι υπάλληλοι, προκειμένου να εξεύρουν πελάτες ή να επικοινωνήσουν με αυτούς που έχουν, τοπικά ή υπεραστικά, χρησιμοποιούν τα υπηρεσιακά τους τηλέφωνα, γραφεία και τις εν γένει εγκαταστάσεις των υπηρεσιών των. Τούτο μετράει εις βάρος, τόσο της υπηρεσίας των, όσο και των συναδέλφων τους, οι οποίοι αρκούνται στις αποδοχές που παίρνουν από το Δημόσιο ή τον Δημόσιο Οργανισμό.

Πιστεύουμε κ. Υπουργέ ότι, εφ' όσον αποκλεισθούν οριστικά, οι χιλιάδες Δημόσιοι Υπάλληλοι από του να ασχολούνται και με το επάγγελμα του Ασφαλιστή, θα μειωθεί αισθητά η ανεργία στη χώρα μας αφ' ενός και το κράτος θα έχει ένα εισόδημα από την υποβολή των προβλεπόμενων Φορολογικών Δηλώσεων αφ' ετέρου.

Επειδή κ. Υπουργέ, το κακό παράγινε αναγκασμένα να απευθυνθούμε

σε σας, για να σας παρακαλέσουμε να δείτε το όλο θέμα με την επιβαλλόμενη προσοχή και να δώσετε λύση σ' αυτό γιατί είναι σοβαρό πρόβλημα και μας απασχολεί.

Σας ευχαριστούμε θερμά  
Με τμή  
Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι  
Αγρινίου

*Σημείωση ΝΑΙ: Είναι γεγονός πως χρειάζεται Μπαλτάς και μπαλτάς. Δυστυχώς λείπει η Αριάδνη για να βγάλει κάποιος άκρη. Σίγουρα σύντομα θα βρεθεί...*

### ΤΟ ΝΑΙ ΘΥΜΑΤΑΙ ΚΑΙ ΤΟΥΣ ΑΚΡΙΤΕΣ...

Φίλε Βαγγέλη,

Με ιδιαίτερη συγκίνηση παρέλαβα "τιμής ένεκεν" το υπ' αριθ. 26 Νοεμβρίου - Δεκεμβρίου 1993 (τεύχος) περιοδικό του ασφαλιστή "ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ".

Επιτέλους και ένα περιοδικό του μάχιμου ή κατά την ασφαλιστική γλώσσα "της τσάντας" ασφαλιστή.

Το περιεχόμενό του, η εμφάνισή του, μα προπαντός το είδος του για τον ασφαλιστή, δεν υπάρχουν λόγια να το επαινέσουν.

Είναι όμως πάνω απ' όλα το περιοδικό που θυμήθηκε τον ασφαλιστή των Ακρικών περιοχών και του έκαμε "την τιμή" να του το αποτεινεί.

Από βάθους καρδιάς σε ευχαριστώ και θα παρακαλώ τον "Ύψιστο" να σου δίνει δύναμη και κουράγιο για την προβολή των θεμάτων μας.

Μαζί με τις Χριστουγεννιάτικες Ευχές μου, προσθέτω και την ευχή όπως το 1994, που σε λίγο θ' αναστείλει, να δώσει νέα πνοή για πάρα πολλές επιτυχίες στην εκδοτική σου δραστηριότητα.

Από την Ακρική μας Ξάνθη  
**ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ Π. ΣΑΜΑΡΑΣ**  
Δ/ντής Υποκ/τος  
"ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ" Α.Α.Ε.

## Ανοίγει τις πόρτες της εκπαίδευσης

**Το μόνο πρόγραμμα που εξασφαλίζει τα δίδακτρα και όλα τα έξοδα της εκπαίδευσης από το Νηπιαγωγείο μέχρι και το Πανεπιστήμιο**

Νέο, πρωτοποριακό πρόγραμμα από τη METROLIFE. Το μόνο που δίνει προτεραιότητα στην εκπαίδευση. Το μόνο που πραγματοποιεί τα όνειρά σας για την καλύτερη μόρφωση των παιδιών σας. Γιατί:

**\*Ασφαλίζει τα δίδακτρα και όλα τα έξοδα της εκπαίδευσης**

σ' όποια τάξη κι αν πηγαίνει το παιδί σας, όποιο κι αν είναι το ύψος των δίδακτρων που πληρώνετε για το σχολείο. Αλλά, και για φροντιστήρια, ξένες γλώσσες, ιδιαίτερα, γυμναστήρια, όποια κι αν είναι η διάρκειά τους. Έτσι, είστε σίγουροι πως ό,τι κι αν συμβεί η METROLIFE θα καταβάλει τα έξοδα της εκπαίδευσης αντί για σας. Τα παιδιά σας δεν πρόκειται να στερηθούν τίποτα.

**\*Ανοίγει ειδικό λογαριασμό για τις σπουδές των παιδιών σας**

Από τη στιγμή που εσείς το αποφασίσετε, με μια

πολύ μικρή δική σας επίσια συμμετοχή σχηματίζεται ένα σημαντικό κεφάλαιο που μαζί με τις αποδόσεις του, θα καλύψει τα δίδακτρα και τα έξοδα για τις αυριανές σπουδές του.

**\*Ένα πρόγραμμα για όλους**

Η ΥΠΟΤΡΟΦΙΑ METROLIFE είναι ένα πρόγραμμα ιδιαίτερα προσιτό σε όλους τους γονείς. Είτε πληρώνουν ήδη δίδακτρα για το παιδί τους, είτε όχι. Και αυτό, γιατί η συμβολή της METROLIFE, στο ποσό που σκοπεύετε να συγκεντρώσετε για τις σπουδές του παιδιού, είναι εξαιρετικά υψηλή.

Εσείς που θέλετε να εξασφαλίσετε από τώρα στο παιδί σας την καλύτερη μόρφωση, ρωτήστε τον Ασφαλιστή της METROLIFE, ή ταχυδρομήστε μας το κουπόνι.



**Να είστε καλοί πρωταγωνιστές!**

*Τώρα που η άνοιξη άρχισε, τώρα που τα δένδρα πρασινίζουν, τώρα που το τρελλό μεθύσι των λουλουδιών αρχίζει, τώρα που οι κτύποι της καρδιάς τραγουδούν πως όλα είναι ωραία μην ξεχνάτε να είστε καλοί πρωταγωνιστές και στο καλοκαίρι, όταν το κάθε τι δείχνει και δίνει τον καρπό του... Το τι πρωταγωνιστές είστε θα φανεί όταν έρθει η ώρα του θερισμού, η ώρα της σοδειάς... Το κάθε τι π' ανθίζει σήμερα ετοιμάζεται να δώσει και να δέσει κάποιο καρπό, καθ'ένα στο είδος του. Εσείς για ποιόν καρπό ετοιμάζεστε; Σε τι είστε ο καλύτερος πρωταγωνιστής; Ποιά άνοιξη θα θυμάσθε; Ποιός διαβάτης της ζωής θα σταματήσει να θαυμάσει το έργο σας, όπως θαυμάζουμε ένα τριαντάφυλλο, ένα κρίνο, μια κόκκινη παπαρούνα, μια κίτρινη μαργαρίτα αν και χιλιάδες καμαρώνουν δίπλα; Για ποιό "έργο" σας θα μιλάνε για καιρό; Εύχομαι να είστε καλοί πρωταγωνιστές!*

- 64 Η κινητή Τηλεφωνία και ο Ασφαλιστής
- 66 Για ένα Μανατζμέντ ΟΛΙΚΗΣ ΠΟΙΟΤΗΤΑΣ
- 69 Οι σελίδες της Κύπρου
- 74 Τι ήθελαν να αλλάξει το 1993 και δεν άλλαξε;
- 76 Αυτά θέλουν για το 1994!
- 78 Εν Ολίγοις (Σ. Τσάση)
- 80 Διεθνές Περισκόπιο
- 86 Τρ. Λυσιμάχου: Πέρασε η εποχή του "αναπνέει άρα πουλάει"
- 88 Ασφαλιστικές ειδήσεις
- 96 Αλλάζει ο κόσμος κι εμείς κοιμόμαστε!



**METROLIFE**

ΟΜΙΛΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ

Λεωφ. Συγγρού 234, 176 72 Αθήνα - τηλ.: 9522015-6, 9520170, 9373639, - Fax: 9510015

Παρακαλώ στείλτε μου το έντυπο ΥΠΟΤΡΟΦΙΑ METROLIFE:

ΕΠΩΝΥΜΟ .....

ΟΝΟΜΑ ..... ΕΠΑΓΓΕΛΜΑ .....

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ .....

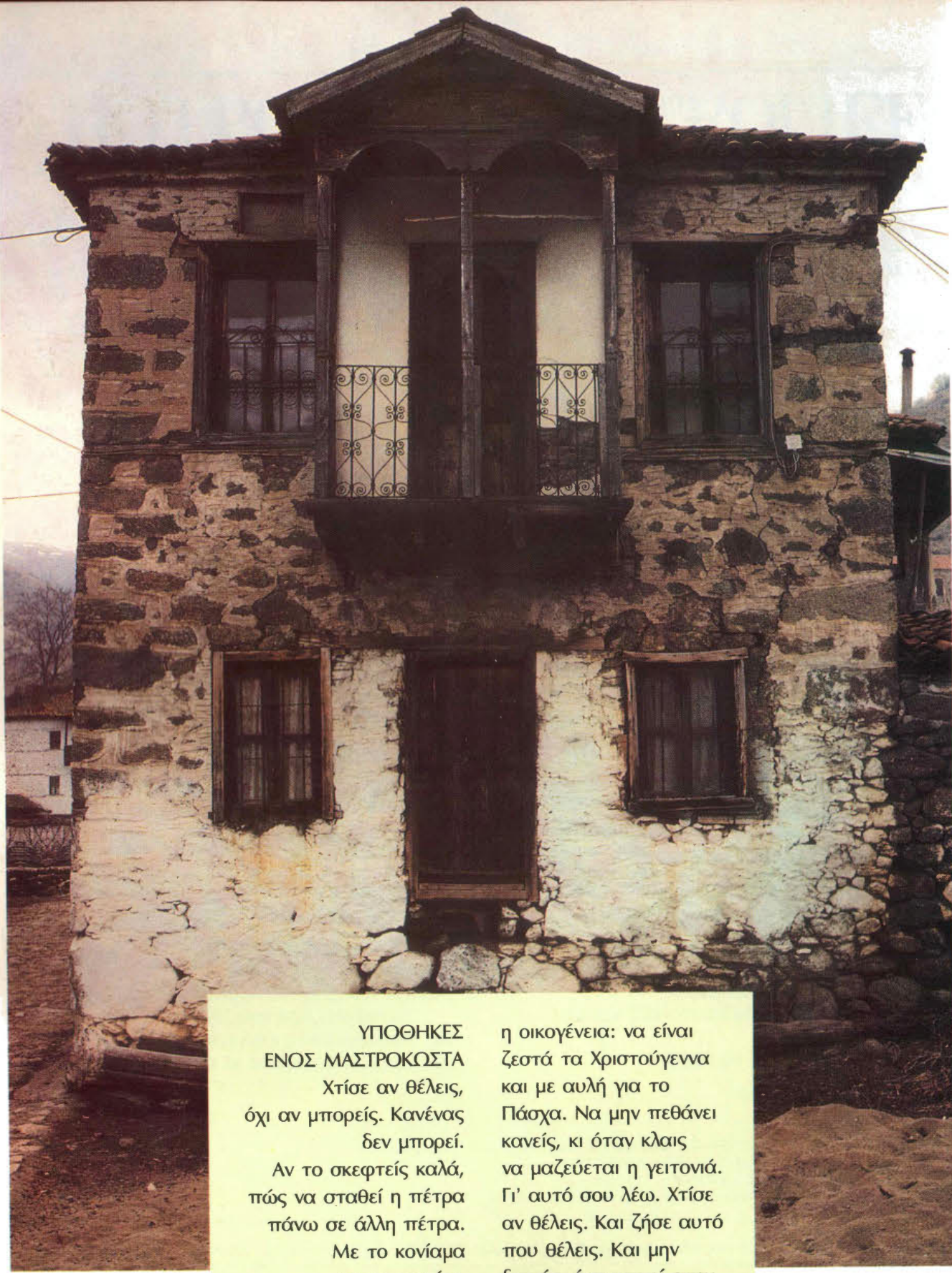
T.K..... ΠΟΛΗ..... ΤΗΛ .....



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

ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ: Σάββας Τσάσης (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 Θεοδωρής Ντεκώ, (Τηλ.: 9229207), ΦΩΤΟΣΥΝΘΕΣΗ "SET" Ε. ΑΝΤΩΝΙΟΥ ΟΕ, (Τηλ.: 6464835), ΦΙΛΜΣ - ΜΟΝΤΑΖ ΑΠΟΨΗ ΕΠΕ, (Τηλ.: 2920934), ΕΚΤΥΠΩΣΗ ΤΥΠΟΣ ΕΛΛΑΣ ΕΠΕ, (Τηλ.: 8062205)

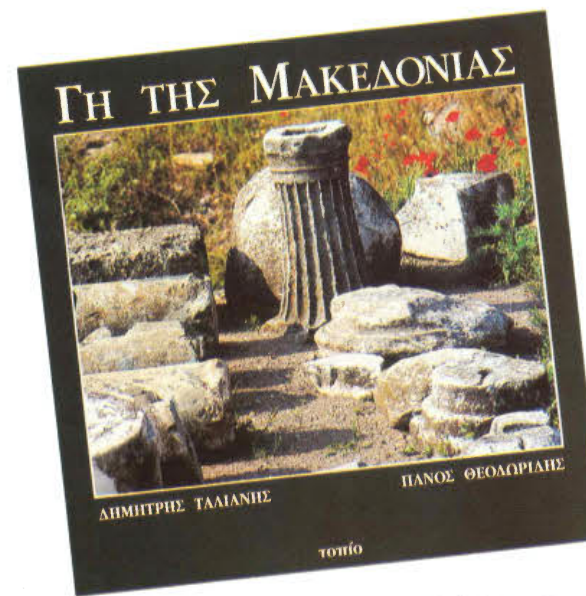
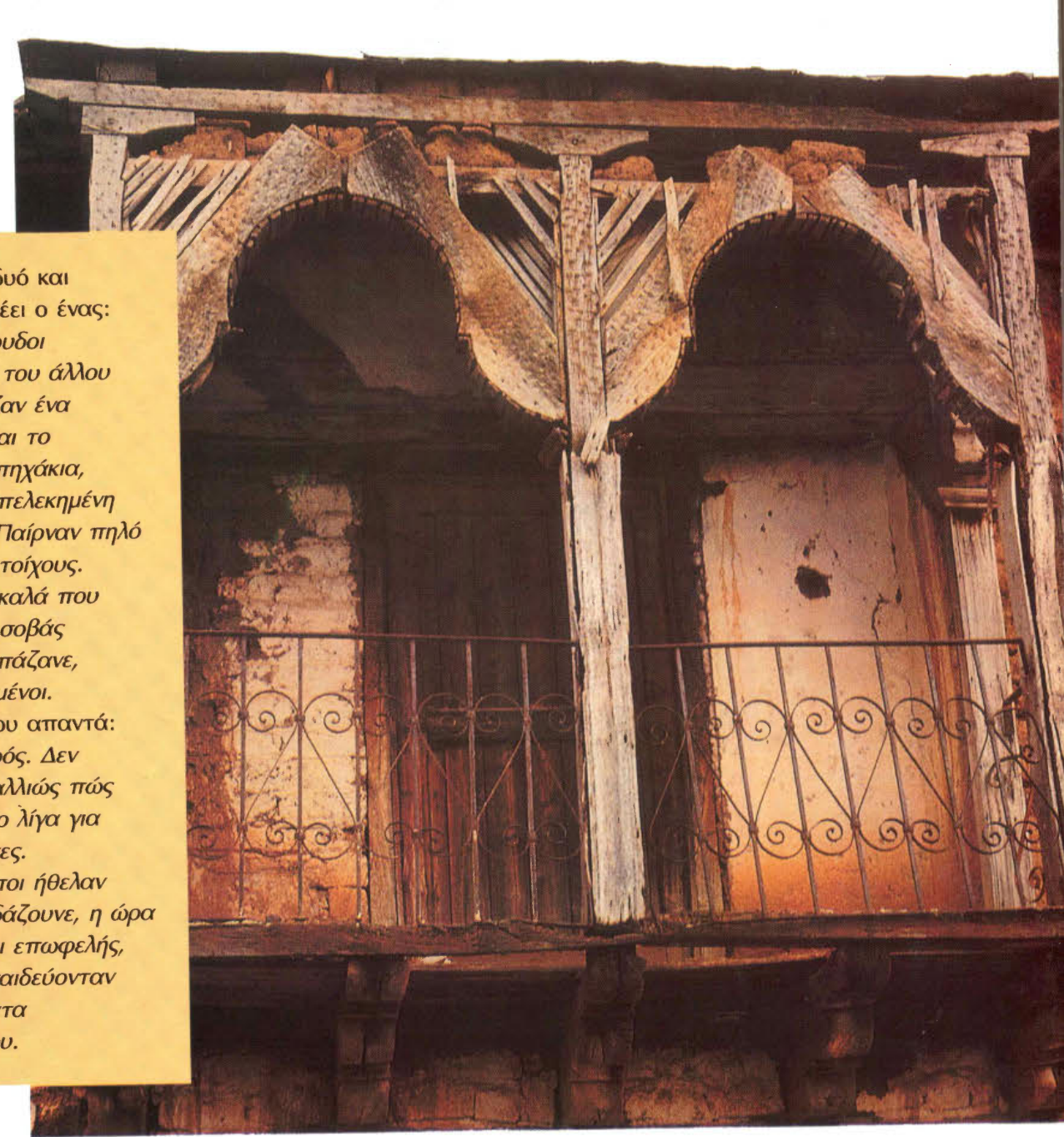
ΤΑ ΕΠΩΝΥΜΑ ΑΡΘΡΑ ΕΚΦΡΑΖΟΥΝ ΘΕΣΕΙΣ ΤΩΝ ΑΡΘΡΟΓΡΑΦΩΝ ΚΑΙ ΟΧΙ ΤΟΥ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ "ΝΑΙ"  
ΕΠΙΣΤΟΛΕΣ - ΕΠΙΤΑΓΕΣ: Ευάγ. Γ. Σπύρου, Όθωνος & Φιλελλήνων 3, 4ος όροφος 105 57 - Αθήνα, Τηλ.: 3229394 - Fax: 3221525  
ΤΙΜΗ ΤΕΥΧΟΥΣ ΔΡΧ. 800 - ΕΤΗΣΙΑ ΣΥΝΔΡΟΜΗ: Ασφαλιστές: 6.000 δρχ. - Εταιρείες - Οργανισμοί: 25.000 δρχ. - Φοιτητές: 4.000 δρχ. - Αριθμ. Λογαριασμού ΕΘΝ. ΤΡΑΠΕΖΑ ΕΛΛΑΔΟΣ για πληρωμή συνδρομών: 51342181/104



ΥΠΟΘΗΚΕΣ  
ΕΝΟΣ ΜΑΣΤΡΟΚΩΣΤΑ  
Χτίσε αν θέλεις,  
όχι αν μπορείς. Κανένας  
δεν μπορεί.  
Αν το σκεφτείς καλά,  
πώς να σταθεί η πέτρα  
πάνω σε άλλη πέτρα.  
Με το κονίαμα  
και το χορήγι;  
Δεν στέκονται έτσι  
τα σπίτια.  
Τα σπίτια είναι

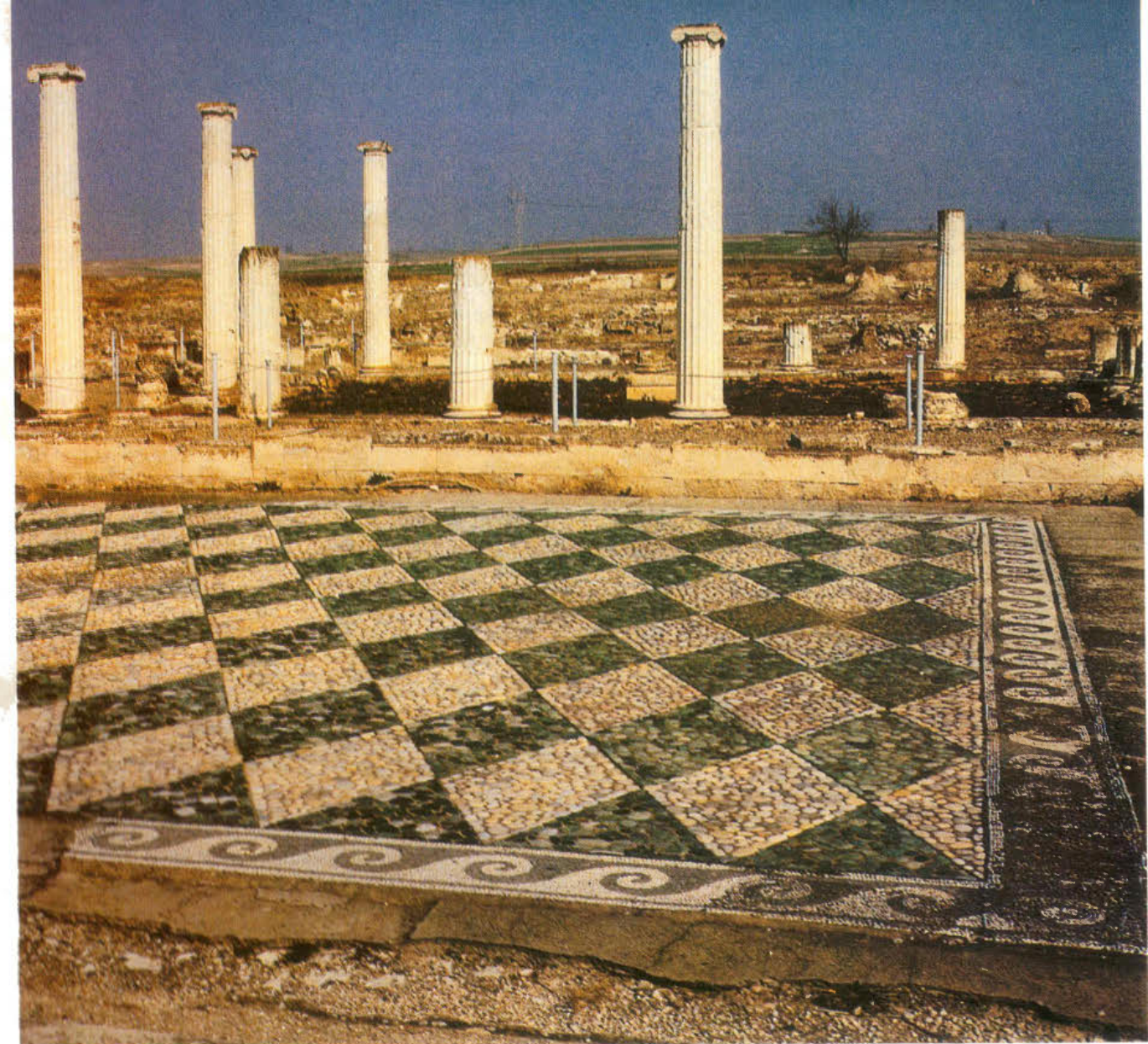
η οικογένεια: να είναι  
ζεστά τα Χριστούγεννα  
και με αυλή για το  
Πάσχα. Να μην πεθάνει  
κανείς, κι όταν κλαις  
να μαζεύεται η γειτονιά.  
Γι' αυτό σου λέω. Χτίσε  
αν θέλεις. Και ζήσε αυτό  
που θέλεις. Και μην  
ξεχνάς, ένα καρφί στην  
πόρτα - για να φοράς  
καπέλο όταν βγαίνεις.  
Δριμείς οι καιροί.

Ήταν εκεί δυό και  
μάλωναν. Λέει ο ένας:  
Ματαιόσπουδοι  
Μακεδόνες του άλλου  
αιώνα. Χτίζουν ένα  
μπαλκόνι και το  
σκεπάζουν πηχάκια,  
πηχούλες, πελεκημένη  
καστανιά. Παίρναν πηλό  
και χτίζουν τοίχους.  
Κι έπειτα, καλά που  
βγήκε κι ο σοβάς  
και τα σκεπάζανε,  
οι φαντασμένοι.  
Ο άλλος του απαντά:  
Είσαι γιατρός. Δεν  
εξηγείται αλλιώς πώς  
ξέρεις τόσο λίγα για  
τους κτίστες.  
Οι άνθρωποι ήθελαν  
να διασκεδάζουνε, η ώρα  
να περνάει επωφελής,  
γι' αυτό παιδεύονταν  
με θρύμματα  
του κόσμου.



**Η** Γη της Μακεδονίας  
και οι άνθρωποί της,  
η μοναδικότητα της φυσιογνωμίας της,  
η ιστορία της,  
οι αγώνες της και ο πολιτισμός της,  
είναι αναπόσπαστα δεμένα με την Ελλάδα  
και τον Ελληνισμό.

Η ALLIANZ  
συνέβαλε στην έκδοση αυτού  
του Λευκώματος "Η Γη της Μακεδονίας"  
σαν μία ελάχιστη προσφορά  
στην προβολή  
της ιστορικής και πολιτιστικής συνέχειας  
της Μακεδονίας μας.



Οι Μακεδόνες πάντοτε έδεναν ποτάμια με πτερωτούς λίθους ανακουφίζανε τις συμπαγείς παρειές τοξοδομούντες και στην αρχή κτιτορικά, έπειτα μ' ενός πετεινού το αίμα, λίχνιζαν τον καιρό καθώς ο άνεμος την ήρα.

Διότι τα ποτάμια όπως ενώνουν, έτσι και χωρίζουν - τον γείτονα με το καλό νερό, το караβάνι που μελίτσια ταλαιπωρούν στη λόχη, ιδίως τον πολεμιστή να μαλακώνει το σουσάνι του σε άτοκα χρόνια.

Οι Μακεδόνες πάντοτε έδεναν ποτάμια με πτερωτούς μύθους ανακουφίζανε τις συμπαγείς παρειές λοξοδρομούντες και στην αρχή λειτουργικά, έπειτα μ' ενός αετού το πέταγμα, περνούσαν το νερό καθώς ο θάνατος την ώρα.



ΓΗ ΤΗΣ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ  
ΕΚΔΟΣΗ: Με την ευγενή χορηγία του ομίλου Ασφαλιστικών εταιριών ALLIANZ.

Νηφάλια ο τεχνίτης αφήνει τα καλφόπουλα να ντύσουνε με βότσαλο το μέγα δωμάτιο, δίπλα στην ιωνική αυλή. Έβαλε σε τάξη τα ράμματα και προέκρινε τον μαϊάνδρο και το ψιχαλωτό βοτσαλάκι να πλαισιώσσει την ασπρόμαυρη σύνθεση. Διότι το βότσαλο, edίδασκε αργότερα σε ομήγυρη συντεχνιτών, είναι κατ' ουσίαν η ίδια η γη. Όση μάρμαρος ουσία κι αν επενδυθεί σε τοίχους και διακοσμήσεις, τίποτε δεν ισοφαρίζει την ομορφιά του δαπέδου από ταπεινές κροκάλες. Έτη πολλά αργότερα, όταν επάνω στα οικήματα των ανθρώπων του Μεγαλέξανδρου,

που είδαν τη Βαβυλώνα και ταλαιπωρήθηκαν στη Γεδρωσία, ήρθε το φυτόχωμα και έβγαине ο καπνός και το βαμβάκι, Μακεδόνισσες κυράδες και σεμνές προσφυγοπούλες, που ζούσανε σε σπίτια με πατημένο χώμα, κόκκινο και γυαλιστερό ως πάτωμα, παίρνανε τη σκούπα και στολίζανε με τις ρανίδες του νερού τη ζεστή, μαλακή στο γυμνό πέλμα επιφάνεια του δαπέδου. Κι από τα σχήματα άλλες διαλέγανε τα καφασωτά κι άλλες τα ελεύθερα καμπύλα. Ήταν μια καθημερινή εργασία, που ποτέ δεν συνελήφθη από τις στατιστικές.

# ΣΤΗΡΙΧΤΕΙΤΕ ΣΤΗΝ ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ-VICTORIA



**ΣΤΗΡΙΧΤΕΙΤΕ  
ΣΕ  
ΣΤΑΘΕΡΗ ΑΞΙΑ**

**Α**ρχή πάντων το ήθος... Στην επαγγελματική Συνέπεια.  
Στη διαρκή διεύρυνση της Γνώσης. Στο σεβασμό του Ασφαλισμένου.  
Στις σχέσεις με τους συνεργάτες.  
Στην ευαισθησία προσφοράς προς το Κοινωνικό Σύνολο.  
Αυτές είναι οι συνισταμένες που συγκροτούν  
τον ελληνογερμανικό ασφαλιστικό Όμιλο ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ - VICTORIA.  
Υποστηριζόμενος και από πανίσχυρα κεφάλαια είναι ο άξονας  
που στηρίζει την ασφάλεια της Ζωής,  
της Υγείας και της Περιουσίας σας, πάνω σε σταθερή, ακλόνητη αξία.  
Την αξία που όλοι χρειαζόμαστε.

Ελληνογερμανική Ασφάλεια

**ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ-VICTORIA**

*Σταθερή Αξία.*

# Να είστε καλοί! ΠΡΩΤΑΓΩΝΙΣΤΕΣ!

**Α**υτές τις μέρες που οι ανθισμένες αμυγδαλιές πρασινίζουν καλωσορίζοντας την Άνοιξη, τούτες τις μέρες που τα δένδρα "ξεπετάνε" "μάπα" και το γλυκό χρωματιστό χαμόγελο της ζωής λουλουδίζει την φύση, τώρα που τα όνειρα και οι πόθοι "φουσκώνουν" κάτω απ' τα πουκάμισα και τις μπλούζες τα στήθια χιλιάδων ανθρώπων για μακρινά ταξίδια, τέτοιες μέρες πήρα να γράψω για πρωταγωνιστές. Και να ευχηθώ να γίνετε καλοί πρωταγωνιστές.

Και ποιός δεν θέλει να 'ναι πρωταγωνιστής! Να είναι όπως γράφει η εγκυκλοπαίδεια "αυτός που έχει την σπουδαιότερη δράση σε μια υπόθεση"! Μα, θα μου πείτε, γεμίσαμε πρωταγωνιστές. Τα μέσα ενημερώσεως, τα συμφέροντα, η διαφήμιση έγιναν εργοστάσια παραγωγής πρωταγωνιστών και γέμισαν τις εφημερίδες, τα περιοδικά, την τηλεόραση, τα θέατρα, τα γήπεδα, τα ρούχα, τα σπίντ...

Ναι, είναι πολλοί να θέλουμε κι άλλους, γιατί πάντα θέλαμε πρότυπα και είδωλα και επειδή οι πιο πολλοί σύγχρονοι πρωταγωνιστές της διαφήμισης δεν ξεδιψάνε την δίψα μας. Επειδή οι πιο πολλοί ήταν περαστικοί, ήτανε και είναι μιας μόδας, μιας σαιζόν, μιας χρήσεως, ασήμαντοι και άσημοι που δεν γέμισαν τη ζωή μας, που "φτύσαμε" το πιστό τους απδιασμένοι, που είδαμε το "άστρο" τους στη λάσπη, στα "κόμπλεξ" στην αυτοκτονία, στα ναρκωτικά, στην τρέλλα, στο "τίποτα"... Βέβαια ανάμεσά τους λίγιοι, πολύ λίγιοι πρωταγωνιστές δικαίωσαν τα όνειρά μας, τα παραμύθια μας, την εμπιστοσύνη μας. Λίγιοι μας κράτησαν μεταξύ ουρανού και γης...

Τι πρωταγωνιστές λοιπόν να γίνουμε; Περισσεύει τίποτε; Υπάρχει έργο και ρόλος;

Αγαπητοί φίλοι, το έργο ήδη το παίζουμε. Γι' αυτό το σημερινό άρθρο θα μιλάει για μας. Για μας που έχουμε τον πρωταγωνιστικό ρόλο στη ζωή μας! Συνεχίστε! Εμπρός να γίνουμε καλοί



πρωταγωνιστές!

Σπάστε την μετριότητα και την μονοτονία. Χρωματίστε λίγο την φωνή σας, ζήστε τα αισθήματα, ισιώστε λίγο το κορμί, κοπιάξτε ψηλά και μακριά, κοιτάξτε τον κόσμο, ζήστε την κάθε σκηνή, γελάστε δυνατά, κλάψτε, πονέστε, φοβηθείτε, τολμήστε!

Ζήστε το να είστε το καλύτερο σ' αυτό που κάνετε. Ο καλύτερος στον τομέα σας. Ο καλύτερος υπάλληλος. Ο καλύτερος Διευθυντής. Ο καλύτερος Γενικός Διευθυντής. Ο καλύτερος σ' αυτό το γραφείο. Σ' αυτή την εταιρία. Αυτή την χρονιά. Αυτό το μήνα. Αυτή τη μέρα!

Ο καλύτερος πρωταγωνιστής, της δουλειάς μας. Της οικογένειας. Της κοινωνίας. Της Ελλάδας!

Για σκεφθείτε το λίγο και ξεκινήστε το σήμερα. Γεμίστε την σκηνή του χώρου σας με την παρουσία σας. Ζητήστε ν' ανάψουν τα φώτα πάνω σας. Βγάλτε φωνή δυνατή να σας ακούνε! Όχι, δεν είστε κομπάρσος στη ζωή σας! Δεν παίζει άλλος την τύχη σας! Βγείτε απ' τη γωνία και ζητήστε να φαίνεσθε! Μην κρύβεστε και μη κρύβετε τη ζωή σας. Αποδείξτε πόσο καλός πρωταγωνιστής είστε! Βάλτε την φαντασία σας για να γίνει η καθημερινότητά μας πιο όμορφη, θιώνοντας σωστά τον πρωταγωνιστικό σας ρόλο. Σταθείτε μπροστά στην σκηνή και μιλήστε στον κόσμο,

στους θεατές του έργου σας. Ενδιαφέρονται ή βαριούνται; Συμμετέχουν ή αδιαφορούν σ' αυτά που κάνετε; Σε ψεύτικους μιμητικούς ρόλους οι ηθοποιοί απολούνται αν δεν παίξουν καλά. Εσείς φοβάστε κάτι;

Οι θεατές και κυρίως τα παιδιά μας και οι νέοι, περιμένουν και θέλουν να δουν από μας, αλήθειες, αισθήματα, ρομαντισμό, αγάπη, καλοσύνη, τιμιότητα, υπευθυνότητα, γνησιότητα, ηρωισμό, γενναιότητα, ειλικρίνεια, δικαιοσύνη, σεβασμό, ανθρωπιά.

Ποιός πρωταγωνιστικός μας ρόλος θα μπει στην καρδιά τους; Ξέρουμε όλοι πως σ' όλα τα έργα αγαπήθηκαν ήρωες που είχαν καρδιά, ηρωισμό και αισθήματα. Ποτέ δεν μπηκαν στις καρδιές μας πρωταγωνιστές του χρήματος κι άτομα με πολλά λεφτά, με δύναμη, με χωράφια, με θησαυρούς, όσο κι αν τους θαυμάσαμε ή τους φοβηθήκαμε!

Η Ελλάδα μας είχε πάντα πρωταγωνιστές με αξίες που έκαναν την καθημερινότητα αιωνιότητα!

Είμαστε οι πιο τυχεροί πρωταγωνιστές αφού το κοινό μας είναι ότι εκλεκτότερο υπάρχει στον κόσμο! Οι κριτές μας είναι οι πιο καταξιωμένοι γι' αυτό και το παιξιμό μας πρέπει να 'ναι πολύ προσεκτικό. Θεατές μας είναι όλοι αυτοί που έζησαν και ζουν σ' αυτό τον τόπο. Ήρωες, αγωνιστές, αθλητές, μαχητές, γενναίοι, άνδρες, μάρτυρες, εθνομάρτυρες, άγιοι, φιλόσοφοι, καλλιτέχνες, ποιητές, απ' τον Όμηρο ως τους ήρωες του αλβανικού έπους 40-41, που ζουν ανάμεσά μας κουβαλώντας τον πολιτισμό και τις παραδόσεις μας, είναι μπροστά μας και το έργο της ζωής μας συνεχίζεται, παίζεται...

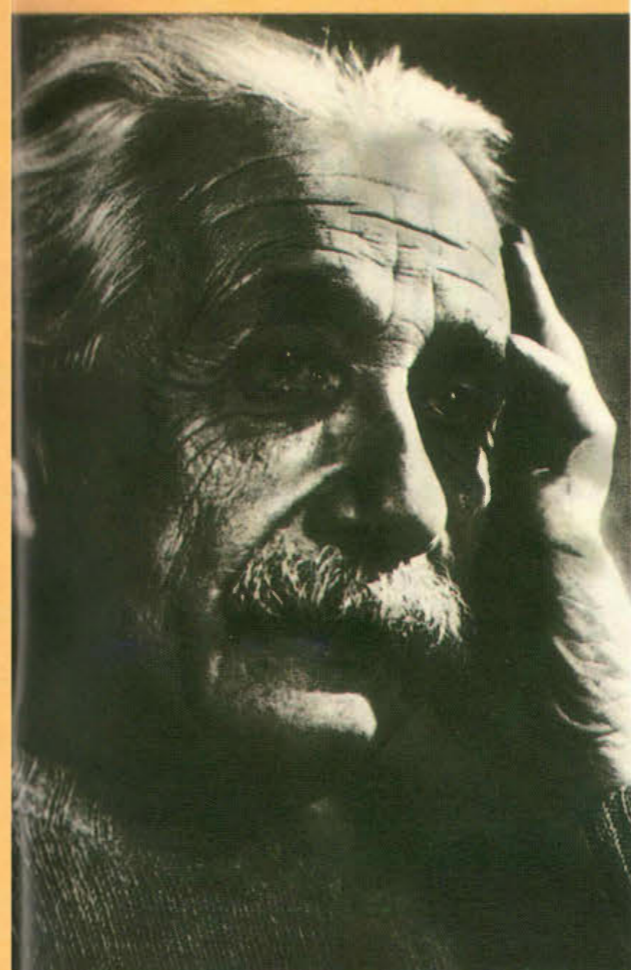
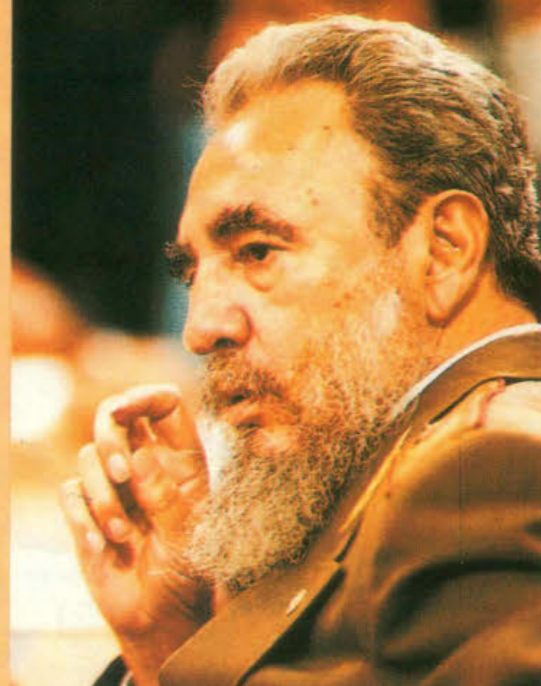
Όλοι αυτοί κριθηκαν στην καθημερινότητα και μ' αυτό το μέτρο κρίνουν κι εμάς. Παίζουμε καλά;

*Evgelos G. Spyrou*

**Ευάγγελος Γ. Σπύρου**  
Εκδότης του ΝΑΙ

# Πρωταγωνιστές του ΝΟΥ του ΣΩΜΑΤΟΣ της ΚΑΡΔΙΑΣ!





# Πρωταγωνιστές του ΝΟΥ του ΣΩΜΑΤΟΣ της ΚΑΡΔΙΑΣ!



## Σταρ-σύστημα

1. Για να είσαι σταρ πρέπει να έχει διάρκεια,
2. Να είσαι ο εαυτός σου,
3. Να ξεπερνάς τον εαυτό σου,
4. Να μη χάνεις τον εαυτό σου,
5. Να μη λησμονείς αυτούς που σε βοήθησαν να γίνεις σταρ.
6. Να είσαι ο καθρέφτης των άλλων,
7. Μην εκλαμβάνεις τη φήμη σαν δόξα,
8. Απόφευγε την υπερβολική έκθεση στα μέσα μαζικής ενημέρωσης,
9. Κάνε χιούμορ, μην απογοητεύεσαι,
10. Αν δε διαθέτεις το σπόρο του σταρ, καλύτερα να παραιτείσαι.
11. Μην παριστάνεις τον αντι-σταρ,
12. Να υπερτονίζεις τα φυσικά σου χαρίσματα,
13. Να συμβαδίζεις με την εποχή σου,
14. Μην σε πτοούν οι ύβρεις,
15. Γίνε μύθος,
16. Συγχρονίσου με το ρυθμό των media,
17. Ξεκαθάρισε τι είσαι,
18. Να είσαι πάντα η ζωντανή απόδειξη της υπόσχεσης που δίνεις στους άλλους,
19. Να επικοινωνείς με την εποχή σου,
20. Μην συγκρίνεις ποτέ τη διαφήμιση με την προπαγάνδα.
21. Πρέπει να αφιερωθείς στο σταρικό αλλιώς άλλαξε επάγγελμα,
22. Το όριο σου πρέπει να είναι μονάχα ο ουρανός!
23. Εγκατάλειψε το πεδίο της μάχης πριν χαθούν όλα,
24. Φρόντισε να σε περιβάλλουν οι καλύτεροι, οι πρώτοι!
25. Απόφευγε τις κοινοτοπίες και τα τετριμμένα.
26. Κάνε το πάθος σου τρόπο ζωής,
27. Δώσε κουράγιο στον εαυτό σου,
28. Καλλιέργησε την ενεργητικότητά σου,
29. Μην αδρανείς ποτέ,
30. Να είσαι αυστηρά πειθαρχημένος.
31. Έχε μέσα σου φωτιά,
32. Βασίσου στη διαίσθησή σου,
33. Ανακάλυψε την αξία της φαντασίας,
34. Προσάρμοσε ό,τι μπορείς στα μέτρα σου,
35. Τέλος, διεθνοποίησού!

# ΝΑΙ

Από το θαυμάσιο βιβλίο του JACQUES SEQUELA: "Αίριο θα είναι όλοι... σταρ", έκδοση Νέα Σύνορα Α.Α. Λιβάνη.

# Η ΔΥΝΑΜΗ ΣΤΟΝ ΑΝΘΡΩΠΟ

Είναι η αγάπη!

Είναι η φιλία!

Είναι η κατανόηση!

Είναι η πίστη!

Είναι η ασφάλεια!

Είναι ό,τι προσφέρει πάντα η INTERAMERICAN.

ΜΕ ΣΕΒΑΣΜΟ ΓΙΑ ΤΟΝ ΑΝΘΡΩΠΟ

 **INTERAMERICAN**

**Ο** 55χρονος ιδρυτής και πρόεδρος του ομίλου INTERAMERICAN, πρωταγωνιστεί τα τελευταία 30 χρόνια στον ασφαλιστικό και οικονομικό χώρο. Πρωταγωνιστής στην ALICO το 1963-68, πρωταγωνιστής στην INTERAMERICAN από το 1971, πρωταγωνιστής στα Αμοιβαία Κεφάλαια και το Χρηματιστήριο, πρωταγωνιστής στην σύνδεση INTERAMERICAN-UAP, πρωταγωνιστής στην ίδρυση εταιριών υπηρεσιών όπως η INTERAMERICAN, INTERTRUST Αμοιβαίων Κεφαλαίων, η Τράπεζα INTERBANK, η INTERTECH, η MICRONICA, η INTERTYPA, η INTERASSISTANCE, η INTERFINANCE, η MOBITEL κινητής τηλεφωνίας με την STET κ.ά. περίπου 35 (;) εταιρίες.

Πρωταγωνιστής στην LIMRA και τις σχέσεις της με την Ελλάδα όπως και στις εργασίες του LUTC. Τιμήθηκε με Χρυσό Σταυρό του Οικουμενικού Πατριαρχείου για τα 600 χρόνια της Ιεράς Μονής Μετεώρων και τα 900 της Πάτρου. Είναι Άρχων Μέγας Πρωτέκδικος του Οικουμενικού Θρόνου κ.ά.

Γενικώς πρωταγωνίστησε στο να ανέβει το ασφαλιστικό επάγγελμα από την Β' εθνική οικονομίας στην Α' εθνική... Η καταμέτρηση των στελεχών στις εταιρίες του και στις εταιρίες του ανταγωνισμού του όπως και των δραστηριοτήτων της αγοράς που ξεκίνησαν από την INTERAMERICAN, είναι ένα μέτρο του πόσο πρωταγωνιστής υπήρξε και είναι. Κατέχει τα πρωτεία προτύπου του ασφαλιστικού χώρου.

Φωτογραφίες του συναντάς στα γραφεία όλων των επιτυχημένων όλων σχεδόν των εταιριών. Παρά τις πολλές και διαφορετικές ασχολίες του, τα συμβούλια, τα πολύωρα υπερατλαντικά ταξίδια του για δουλειές των εταιριών του, παρακολουθεί από κοντά τα πάντα, κάνει "στενό μαρκάρισμα" των πάντων, διαπραγματεύεται αυτήν την ώρα δισεκατομμύρια και ταυτόχρονα διδάσκει τους Managers του για στρατολόγηση νέων και για επίβλεψη, κάνει πώληση και μαθήματα service σαν νέος Unit Manager.

Διδάσκει τους πάντες να ονειρεύονται, να αλλάζουν στο καλύτερο, να βελτιώνονται και να καταρρίπτουν τα ρεκόρ του εαυτού τους. Παίρνει συνέχεια το πρωτάθλημα, κικώντας τον περσινό πρωταθλητή εαυτού του, αλλάζοντας κανόνες παιχνιδιού ή κάνοντας δικούς του απομακρύνει τους ανταγωνιστές του. Για το 1994 ζητά αντίπαλο όμιλο χρηματοοικονομικών υπηρεσιών και όχι μια ασφαλιστική εταιρία...

Είναι ένας πρωταθλητής που κερδίζει πολλά χρόνια τώρα το πρωτάθλημα με μεγάλη διαφορά... Οι ασφαλιστές του μέλλοντος ίσως νοσταλγήσουν την παρουσία του αντιγράφοντας μεθόδους του.

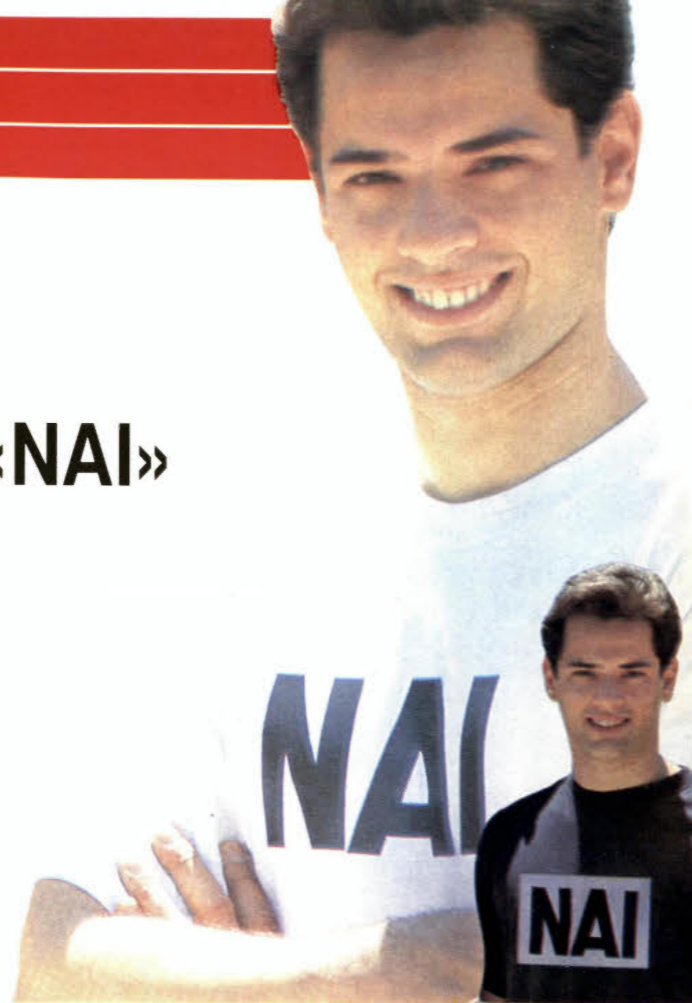


**ΔΗΜΗΤΡΗΣ  
ΚΟΝΤΟΜΗΝΑΣ**  
**& Πρωταθλητής  
Πρωταγωνιστής!**

# 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 ΑΞΙΟΨΝ ΚΑΛΥΤΕΡΗ ΜΕΤΑΧΕΙΡΙΣΗ!

• ΣΤΗΡΙΞΕ ΤΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΣΟΥ ΤΗΝ ΔΙΚΗ ΣΟΥ ΦΩΝΗ!

• ΣΤΕΙΛΕ ΤΙΣ ΑΠΟΦΕΙΣ ΣΟΥ, ΖΗΤΗΣΕ ΝΑ ΣΥΝΕΡΓΑΣΘΟΥΜΕ!

ΟΘΩΝΟΣ ΚΑΙ ΦΙΛΕΛΛΗΝΩΝ 3  
(4ος όροφος)  
ΠΛ. ΣΥΝΤΑΓΜΑΤΟΣ - ΑΘΗΝΑ  
ΤΗΛ.: 3229394 FAX: 3221525

### ΔΕΛΤΙΟ ΕΓΓΡΑΦΗΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗ "ΝΑΙ"

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ .....

ΕΤΑΙΡΙΑ: .....

Δ/ΣΗ ΕΤΑΙΡΙΑΣ: .....

Δ/ΣΗ ΟΙΚΙΑΣ: .....

TAX. ΚΩΔΙΚΑΣ: .....

ΤΗΛΕΦΩΝΑ ΕΤΑΙΡΙΑΣ: .....

ΠΟΛΗ: .....

ΟΙΚΙΑΣ: .....

• TAX. ΕΠΙΤΑΓΗ απεστάλη αρ. ....

• ΕΣΩΚΛΕΙΕΤΑΙ ΕΠΙΤΑΓΗ αρ. ....

• Κατάθεση στο Λογαριασμό 51342181 / 104 Εθνικής Τράπεζας Ελλάδος:

• ΑΠΟΣΤΕΙΛΑΤΕ ΕΙΣΠΡΑΚΤΟΡΑ

### ΑΞΙΑ ΕΤΗΣΙΑΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΣ:

• ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ 6.000 ΔΡΧ.

• ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ - ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ 25.000 ΔΡΧ.

• ΦΟΙΤΗΤΕΣ 4.000 ΔΡΧ.

# Δεν ξεκίνησαν όλοι πρωταγωνιστές!

**ΝΤΑΣΤΙΝ ΧΟΦΜΑΝ:** "Αρχικά η πρόθεσή μου ήταν να γίνω σολίστ του πιάνου και έκανα πολλά χρόνια σπουδές στο κλασικό ρεπερτόριο. Στα μισά του δρόμου μου ήρθε η τρελή ιδέα - και πολύ επίμονη μάλιστα - να γίνω ηθοποιός. Μόλις το ανακοίνωσα στην οικογένειά μου, οι αντιδράσεις ήταν αρνητικές: "Μα εσύ δεν είσαι ούτε καν όμορφος!" Παρόλα αυτά πήγα στο Pasadena Playhouse και παρακολούθησα μαθήματα υποκριτικής και μετά στη Νέα Υόρκη. Δεν τολμούσα να πάω στα γραφεία που ζητούσαν νέους ηθοποιούς γιατί φοβόμουν ότι θα μ' έδιωχναν με τις κλωτσιές. Εκεί το πρώτο που κοίταζαν ήταν το πρόσωπο. Εγώ είχα βγάλει μερικές φωτογραφίες, τις πέταγα κάτω από την πόρτα των γραφείων και το έβαζα στα πόδια για να μη με δουν από κοντά. Εκείνο τον καιρό έκανα κάθε είδους δουλειά, σπούδαζα και... κοιμόμουν πολύ. Στην αρχή πήγα να πιστέψω ότι η οικογένειά μου είχε δικιο αλλά μετά από καιρό αποδείχτηκε ότι ήμουν εγώ εκείνος που είχε δικιο".

**ΤΖΕΦ ΝΤΑΝΙΕΛΣ** "Πέρασα εννέα χρόνια ασπρόπτης και αφάνειας στη Νέα Υόρκη: κάθε βράδυ πήγαινα σε δείπνα και δεξιώσεις με τους συναδέλφους και κατά τη μία το πρωί καταλήγαμε να σχολιάζουμε όλο πικρα τις ταινίες της τελευταίας διατίας, να τις βγάζουμε όλες άχρηστες και ν' απορούμε πώς υπήρχαν συνάδελφοι ηθοποιοί που έκαναν όνομα και κολυμπούσαν στα λεφτά. Ήταν δύσκολες εποχές αλλά πρέπει να τις περάσει κανείς για να καταλάβει μετά τι είναι επιτυχία".

**ΤΟΜ ΣΕΛΕΚ:** "Πριν από πολλά χρόνια, όταν ίσα-ίσα τα έβγαζα πέρα με κάτι διαφημιστικά στην τηλεόραση, πήγαινα και στο "The Dating Game" (κάτι αντίστοιχο με το δικό μας Ραντεβού στα Τυφλά"). Ήμουν πάντα δεύτερος. Ποτέ,

μα ποτέ δε με είχαν διαλέξει τα κορίτσια!"

**ΑΝΤΙ ΜΑΚΝΤΑΟΥΕΛ:** "Ο πρώτος μου μεγάλος ρόλος στο "Γκρέιστσοουκ, ο Άρχοντας της ζούγκλας" ήταν πραγματικό θρίλερ. Αφού τελείωσαν τα γυρίσματα, ο σκηνοθέτης εξάφηνσε τη φωνή μου και έβαλε την Γκλεν Κλόουζ να πει ένα-ένα τα λόγια μου! Τραμερό χτύπημα για τον εγωισμό μου. Δεν ήξερα τι να κάνω. Να πείσω από το παράθυρο; Να πάω να κρυφτώ στην τουαλέτα; Έδωσα μια υπόσχεση στον εαυτό μου εκείνες τις στιγμές, να τα καταφέρω την επόμενη φορά. Με τον καιρό κατάλαβα τι είχε συμβεί. Έπαιζαν τόσο Άγγλοι ηθοποιοί στο Γκρέιστσοουκ και η δική μου η φωνή θ' ακουγόταν παράφωνα γιατί είχα αυτή την έντονη νότια προφορά. Δούλεψα πολύ τη φωνή μου κι όταν υπέγραψα το συμβόλαιο για τη δεύτερη ταινία μου, ήμουν σίγουρη ότι δεν υπήρχε πια περίπτωση να με ντυμπλάρουν".

**ΕΛΕΝ ΜΠΑΡΚΙΝ:** "Παρακολουθούσα μαθήματα στο "New York High School of Performing Arts". Με είχαν πάρει με στραβό μάτι, δεν φέρονταν καλά. Δεν ξέρω τι γύρευαν. Προφανώς μια ηθοποιό με λιγότερο στραβή μύτη, ίσως. Τελικά, μου ξεφούρνισαν ότι έπρεπε να ψάξω πολύ μέσα μου και... να βρω κάτι άλλο να κάνω στη ζωή μου. Επέμεινα όμως. Έλεγα ότι αν περάσω αυτή τη δοκιμασία, θα ήταν σαν να τις είχα περάσει όλες. Και ήταν η χειρότερη δοκιμασία".

**ΚΛΙΝΤ ΙΣΤΓΟΥΝΤ:** "Αφού βεβαιώθηκα ότι μπορούσα να γίνω ηθοποιός, θέλησα να δοκιμάσω τον εαυτό μου και στο τραγούδι. Ηχογράφησα λοιπόν κάνα-δυό ροκ εν ρολ κομμάτια στην εταιρεία "Gothic Records" και ξέρετε πόσο πούλησαν; Έξι δίσκους μόνο. Αυτό κι αν ήταν απογοήτευση!"

**ΜΕΡΙΑ ΣΤΡΙΠ:** "Ο γιος του Ντινο Ντε Λασουρέντις, του μεγάλου παραγωγού, με είχε καλέσει για συνέντευξη στο στούντιο και ήταν παρών και ο πατέρας του, ο οποίος μου μίλησε πολύ ευγενικά. Σε μια στιγμή όμως, άρχισε να μιλά ιταλικά με τον γιο του, νομίζοντας ότι δεν τους καταλαβαίνω: "Τι μου την έφερες αυτήν; Δεν είναι κούκλα, δεν είναι καν όμορφη. Σπαταλάς τον χρόνο μου". Τότε γύρισα, του είπα σε άψογα ιταλικά "Non me piace molto" ("δε μου αρέσουν πολύ αυτά που ακούω") και σπκώθηκα κι έφυγα. Είναι πολύ διαδεδομένη αυτή η διπρόσωπη συμπεριφορά στο Χόλιγουντ. Δυστυχώς η αξία μιας γυναίκας ηθοποιού μετρείται πάνω απ' όλα από την εμφάνισή της".

**ΝΤΑΪΑΝ ΚΙΤΟΝ:** "Όταν πρωτοπήγα στη Νέα Υόρκη, ούτε ατζέντη δεν μπορούσα να βρω. Στεκόμουν στην ουρά για ένα ρολάκι στο Μπρόντγουεϊ, πήγαινα σε διάφορες οντισιόν αλλά μάταια. Κάποτε μ' έστειλε ένας θεοπάλαθος ατζέντης να δοκιμάσω την τύχη μου, όταν ζητούσαν κόσμο για το "Hair". Η οντισιόν γινόταν σ' ένα βρώμικο, άθλιο θέατρο όπου είχαν στριμωχτεί χιλιάδες νέοι - τόσοι μου φάνηκαν τότε. Τραγουδήσαμε όλοι ένα κομμάτι και μετά μας διαβάσανε τα ονόματα αυτών που είχαν αποκλειστεί. Ήμουν η τελευταία. Όταν πήγα να φύγω, με σταμάτησε η υπεύθυνη έξω από το ασανσέρ και μου είπε: "Ε, εσύ μη φεύγεις!" Έτσι άρχισε η καριέρα μου. Μετά από το "Hair" πέρασαν δύο χρόνια μέχρι να ξαναδουλέψω. Αλλά δεν απογοητεύτηκα. Κανένας δεν τα κερδίζει όλα με μιας. Ακόμα και σήμερα, υπάρχουν πολλά που ήθελα να κάνω και δεν τα κατάφερα".

**ΤΖΑΚ ΝΙΚΟΛΑΣΟΝ:** "Όταν έκανα το πρώτο δοκιμαστικό για τον κινηματογράφο, μου είπε ο σκηνοθέτης: "Ανθρωπέ μου, δεν μπορώ να σκεφτώ ένα ρόλο που να σου ταιριάζει. Αλλά να ξέρεις ένα πράγμα. Όταν θα σε φωνάξουμε για να παίξεις, θα πει ότι βρισκόμαστε σε απελπιστική κατάσταση".

*Διαβάστε αυτά τα λόγια πρωταγωνιστών να πάρετε λίγο θάρρος να συνεχίσετε σ' ότι κάνετε αρχή...*



# STAR & ΑΣΤΕΡΙΣΚΟΙ



**Π**ολύ συχνά διαβάζουμε για κάποιον ότι είναι σταρ, άστρο μεγάλο, βλέπουμε τίτλους σε περιοδικά Αστέρια και αστερίσκοι, ακούμε πώς αυτός είναι ένας σταρ και διάφορα τέτοια που στοχεύουν να δείξουν πώς κάποιος ανέθηκε ψηλά στον τομέα του και φαίνεται όπως τα αστέρια.

Και στη δουλειά μας μιλάνε για αστέρια και αστεράκια στο ασφαλιστικό στερέωμα. Είναι σωστό να θέλουν αρκετοί να είναι STAR αλλά δεν γίνονται όλοι και φυσικά δεν λάμπουν όλοι το ίδιο. Υπάρχουν διαβαθμίσεις, υπάρχουν πραγματικοί STAR και... κατά φαντασίαν, αυτόφωτοι και ετερόφωτοι. Το "γνώθι σ' αυτόν" είναι μεγάλη ιστορία και σίγουρα όλοι πρέπει να γνωρίζουμε πως τα αστέρια δεν μιλάνε για τον εαυτό τους αλλά... φωτίζουν.

Κάποιες φορές βλέπουμε βεγγαλικά που λάμπουν για λίγο αλλά αμέσως χάνονται. Αρκετοί παρασύρονται και νομίζουν πως είναι STAR αλλά στην πραγματικότητα είναι κανηπλάκια που τρεμοσβύνουν, ανηφεγγίσματα ή δημιουργήματα κακού Marketing. Μα, υπάρχει κατασκευαστήριο αστεριών; Ναι, αρκετές φορές η διαφήμιση, η κακή εκτίμηση, το κακό Management θγάζουν "κακέκτυπα", "μαϊμούδες" αστεράκια που μας ταλαιπωρούν για λίγο και εξαφανίζονται στα γρήγορα όπως φτιάχθηκαν γρήγορα...

Ο κόσμος γενικώς και μεις στον ασφαλιστικό χώρο έχουμε ανάγκη από αστέρια και STAR. Δίνουν χρώμα, στόχους, τρόπους ζωής, όνειρα, αισιοδοξία, φαντασία, πρότυπα. Όμως πόσοι μπορούν να διακρίνουν τα πραγματικά αστέρια από τα βεγγαλικά; Τι STAR μπορεί να είναι τα προϊόντα της "συγκυρίας" της προσωρινότητας, της διαφήμισης; χωρίς έργο, χωρίς ιδέες, χωρίς ευτυχία, χωρίς ζωή, χωρίς αθανασία;

Στη γειτονιά μας, στο γραφείο μας, στην εταιρία μας, στο χώρο μας, στη χώρα μας κυκλοφορούν αστέρες και αστεράκια. Κάποιες εταιρίες επενδύουν χρήματα να φτιάξουν αστέρες αλλά εμείς οι πολλοί επενδύουμε τη ζωή μας κι αλλοίμονο αν στηρίξουμε το μέλλον μας σε ανύπαρκτα είδωλα κι αστέρια.

Τα αστέρια μας ας το προσέξουμε πρέπει να είναι ψηλά, να έχουν διάρκεια όσο η ζωή μας και περισσότερο, να κάνουν κάτι περισσότερο απ' αυτά που κάνουν όλοι, να κάνουν κάτι διαφορετικό, να φέρουν ευτυχία, να φέρουν σωτηρία κι όχι παραγωγικότητα, να φέρουν ελπίδα για ένα αύριο καλύτερο. Μην ξεχνάτε, επενδύουμε πάνω τους τη ζωή μας. Μεγάλη προσοχή χρειάζεται απ' όλους μας.

Ας πούμε και μερικά στατιστικά για τ' αστέρια τα πραγματικά. Το μεγαλύτερο αστέρι είναι ο σούπερ γίγαντας Βετελγέζης με διάμετρο 700 εκατομμύρια κλμ, 500 φορές μεγαλύτερος απ' τον ήλιο.

Οπτικά λαμπρότερο αστέρι είναι ο υπεργίγαντας Σίγκνους που είναι 5.900 έτη φωτός μακριά και είναι 810.000 φορές πιο φωτεινό απ' τον ήλιο.

Το πιο μακρινό αστέρι είναι 62.700 έτη μακριά. Το πιο κοντινό είναι το αμυδρό "Proxima Centauri" 4.225 έτη φωτός μακριά.

Τα νεότερα αστέρια είναι δύο πρωτοαστέρια θαμμένα βαθιά σε σύννεφα σκόνης με το όνομα IRAS-4. Τα παλιότερα έχουν ανιχνευτεί πάνω από το δίσκο του Γαλαξία. Ο μεγαλύτερος αστερισμός είναι η "Υδρα" (Θαλάσσιο φίδι) που καλύπτει τα 6,3% του ημισφαιρίου με 68 αστέρια. Μια άλλη φορά θα μιλήσουμε για κομήτες.

Ε.Σ.



Ο κ. Αγγελάκης είναι Ειδικός Σύμβουλος σε Θέματα Ανάπτυξης Ασφαλιστικών Πωλήσεων, Επικοινωνίας και Βελτίωσης Εικόνας. Είναι Δ/ντής της Εταιρίας IMAGE A που ειδικεύεται στην παροχή Συμβουλευτικών Υπηρεσιών για την Βελτίωση Εικόνας Ανωτάτων Στελεχών, Πωλητών, Καλλιτεχνών, Επιχειρηματιών και Πολιτικών Προσώπων.

**“Για να αρχίσει κάποιος να σκέφτεται, πρέπει να αρχίσει να κλείνει δουλειές”.**  
**(Α. Ωνάσης).**

Ένα από τα βασικότερα χαρακτηριστικά του πρωταγωνιστή, είναι η επιθυμία του να νικά. Με άλλα λόγια, μισεί να χάνει. Έχει μέσα του αυτό που λέμε Ένστικτο της Επιβίωσης, ή “φονικό ένστικτο”. Αυτό είναι κάτι σαν πάθος και όσοι το έχουν, δύσκολα μπορούν να το απαρνηθούν. Έχουν γίνει σαν τους ναρκομανείς. Είναι εξαρτημένοι από το πάθος τους αυτό. Διαφορετικά η ζωή τους γίνεται βαρετή και χωρίς νόημα.

Αν προσέξετε συζητήσεις μεταξύ πωλητών, άλλοι από τους οποίους είναι μέτριοι και άλλοι πρωταγωνιστές, θα καταλάβετε τι εννοώ. Οι μεν μέτριοι, όταν αρχίσουν να μιλούν για πωλήσεις που έχουν κάνει, θα σας πούν για μεγάλες δουλειές που έχουν κάνει, θα σας πουν για μεγάλες δουλειές που έκλεισαν, π.χ. Ένα συμβόλαιο που τους έδωσε προμήθεια της τάξεως των 800.000 δρχ. Με άλλα λόγια, τους ενδιαφέρει το μέγεθος της δουλειάς. Οι πρωταγωνιστές δεν θα σας μιλήσουν για τις μεγάλες δουλειές που έχουν κλείσει. Θα σας μιλήσουν για τις δύσκολες δουλειές που πήραν. Αυτές τις δουλειές

# Η ΦΙΛΟΣΟΦΙΑ ΚΑΙ ΤΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΟΥ ΠΡΩΤΑΓΩΝΙΣΤΗ.

Γράφει ο Άκης Αγγελάκης

που, άσχετα με το μέγεθος της παραγωγής ή προμήθειάς τους, έπρεπε να υπερηδηθούν ένα συνδυασμό άλλων παραγόντων, όπως π.χ. την δυσπιστία του πελάτη, τον ανταγωνισμό κάποιου άλλου συνάδελφου κ.λπ. Εδώ είναι που φαίνεται το Φονικό Ένστικτο του πωλητή.

Πώς αποκτάται άραγε το Φονικό Ένστικτο από κάποιον που νομίζει ότι ίσως δεν το έχει; Η απάντηση είναι πως κανένας δεν ξέρει. Υπάρχουν άνθρωποι που μεγάλωσαν μέσα από στερήσεις και κακουχίες και δεν το απέκτησαν.

Υπάρχουν και άλλοι που έχουν ζήσει μια ζωή χωρίς να τους λείπει τίποτε και το έχουν. Από κάποιες έρευνες που έγιναν σε Πανεπιστήμια του εξωτερικού, ανάμεσα σε φοιτητές τους, φάνηκε ότι τα πλουσιόπαιδα έχουν μάλλον περισσότερο ανεπτυγμένο το φονικό ένστικτο, σε σύγκριση με τα παιδιά των φτωχότερων οικογενειών. Αυτό, μάλλον οφείλεται στο γεγονός ότι κάποιος που έχει μεγαλώσει σε ένα πλούσιο περιβάλλον, έχει μεγαλώσει σε ένα περιβάλλον νικητών. Άρα, ίσως και να έχει το υπόβαθρο να γίνει κι αυτός ένας πρωταγωνιστής, επειδή το περιβάλλον του και η οικογένειά του έχουν συνηθίσει να κερδίζουν. Συνεπώς το άτομο αυτό κουβαλάει μέσα του το αίσθημα της Ανωτερότητας που συμβαδίζει με την αίσθηση της Επιτυχίας.

Το Φονικό Ένστικτο δεν έχει καμιά σχέση με τους άλλους. Έχει να κάνει με εσάς προσωπικά. Είναι μια μορφή συμπεριφοράς, ένας τρόπος ζωής που υπαγορεύει το εξής: **“Εγώ πρόκειται να πετύχω αυτό που θέλω, άσχετα με το τι οι άλλοι άνθρωποι θα νομίσουν ή θα πουν για το άτομό μου. Αυτό που θέλω δεν έχει να κάνει με κανένα άλλο άνθρωπο. Είναι μια μάχη ανάμεσα σε εμένα και τη ζωή. Και θα την κερδίσω”.**

Ο πρωταγωνιστής θυμάται και γνωρίζει πολύ καλά ότι η ζωή ούτε δικαίωμα είναι αλλά ούτε και μια φιλόδοξη κυρία που θα τον βοηθήσει και θα του

συμπαρασταθεί στις δύσκολες στιγμές του. Ξέρει πως ευκαιρίες πάντα υπάρχουν. Επίσης, αναγνωρίζει ότι σε άλλους ανθρώπους η ευκαιρία χτυπάει την πόρτα μια φορά στη ζωή τους, σε άλλους μια φορά το χρόνο, σε άλλους τρεις φορές την ημέρα, αλλά και σε άλλους ίσως ποτέ. Δεν υπάρχει κανένας γραπτός ή άγραφος νόμος που να λέει ότι σήμερα είναι η ημέρα της ευκαιρίας για τον Νίκο, αύριο για την Ειρήνη και μεθαύριο για κάποιον άλλο. Ο πρωταγωνιστής ξέρει τον προορισμό του. Με άλλα λόγια, ξέρει που θέλει να πάει, γι’ αυτό όποιος σταθεί εμπόδιο μπροστά του, αν χρειασθεί θα περάσει από πάνω του.

Ο Ωνάσης κάποτε είχε πει το εξής: **“Αν μια γυναίκα χαλαρών ηθικών αξιών, δεν θγάζει χρήματα από το επάγγελμά της, το καλύτερο που θα μπορούσε να κάνει θα ήταν να παραμείνει μια ηθική γυναίκα”.** Μην περιμένετε, λοιπόν την ευκαιρία να σας χτυπήσει την πόρτα, αλλά βγείτε έξω και αρπάξτε τη.

Οι περισσότεροι άνθρωποι αποτυγχάνουν γιατί ξέρουν ποιος είναι ο προορισμός τους, δηλαδή τι θέλουν, αλλά δεν είναι διατεθειμένοι να κάνουν αυτά που πρέπει για να φθάσουν εκεί που θέλουν. Με άλλα λόγια, δεν θέλουν πραγματικά να πετύχουν. Μάλλον θέλουν, αλλά όχι τόσο πολύ όσο χρειάζεται για να κάνουν αυτά που ξέρουν ότι πρέπει να κάνουν για να φθάσουν εκεί που υποτίθεται ότι θέλουν. Δεν κατορθώνουν να γίνουν πλούσιοι γιατί στην πραγματικότητα δεν έχουν τον σεβασμό προς το χρήμα που χρειάζεται να έχει εκείνος, που θέλει να γίνει πλούσιος. Η εργασία είναι πώς ξεχωρίζει κανείς το όνειρο από την πραγματικότητα; Το όνειρο μας κάνει να νοιώθουμε όμορφα κάθε φορά που το σκεφτόμαστε, ενώ η πραγματικότητα θυμίζει κόλαση. Η SIMONE WEIL είπε: **“Η πραγματικότητα είναι σκληρή. Ένα κομμάτι της πραγματικότητας είναι κι η χαρά. Όχι όμως η ευχαρίστηση. Την**

ευχαρίστηση θα την βρείτε μόνο στα όνειρα”.

Ο πρωταγωνιστής είναι δελφίни και όχι μπουκάλι. Το μπουκάλι το παίρνει το κύμα και το πηγαίνει όπου θέλει. Άλλα μπουκάλια τα πηγαίνει στη μέση του ωκεανού και άλλα τα πετάει πάνω στα βράχια και σπάζουν. Το δελφίни είναι αυτό που αποφασίζει προς τα που θα κατευθυνθεί και ποιο θα είναι το κύμα που θα διαλέξει για να κάνει τα παιχνίδια του. Το δελφίни παρατηρεί τα κύματα να έρχονται προς το μέρος του και διαλέγει τότε θα καταδυθεί, σε ποιο κύμα θα κολυμπήσει αντίθετα, σε ποιο παράλληλα και ούτω καθεξής.

Ο πρωταγωνιστής δεν ελπίζει να νικήσει. Περιμένει να νικήσει. Εκείνος που περιμένει να νικήσει, είναι σα να έχει κερδίσει τη μισή μάχη. **Ο νικητής δεν θεωρείται νικητής επειδή κερδίζει πάντα, αλλά επειδή προσπαθεί πάντα.** Δεν είναι εναντίον κανενός. Είναι με τον εαυτό του. Το άτομο που πάντα θέλει να εντυπωσιάσει, είναι ο εαυτός του, γιατί αυτός είναι και ο σκληρότερός του κριτής. Θυμάται ότι δεν υπάρχουν τελεσμένα γεγονότα, αλλά υπάρχουν άνθρωποι που μέσα στο μυαλό τους έχουν προ-αποφασίσει την εξέλιξη μιας κατάστασης. Ξέρει ότι είναι στο χέρι του να πάρει ότι θέλει από τη ζωή, αρκεί να μπορεί να αντιμετωπίζει σωστά τις καταστάσεις.

Τον πρωταγωνιστή δεν τον φρενάρει ο φόβος. Ξέρει ότι **κουράγιο δεν είναι η άρνηση του φόβου, αλλά η συμβίωση μαζί του.** Γι’ αυτό και κάνει ό,τι φοβάται περισσότερο για να μπορεί να ελέγχει το φόβο. Διαφορετικά, ο φόβος τον ελέγχει. Πόσοι και πόσοι άνθρωποι από αυτούς που ξέρετε αποτυγχάνουν μόνο και μόνο επειδή φοβούνται μήπως αν δοκιμάσουν αποτύχουν; Κρίμα δεν είναι; Μην ξεκινάτε την καριέρα σας στις πωλήσεις ασφαλειών με τη νοοτροπία: **“Θα δοκιμάσω και... θλέπουμε”.** Έτσι, ξεκινάτε αμφιβάλλοντα. Πείτε στον κόσμο τι κάνετε και νοιώστε περηφάνεια γι’ αυτό. Ούτε θα πρέπει να θάζετε μέτριους στόχους γιατί θα μεινέτε στην μετριότητα. Μην φοβάστε την αλλαγή. Με κάθε αλλαγή, ένα κομμάτι του παλιού μας εαυτού πεθαίνει κι ένα άγνωστο κομμάτι γεννιέται. Έτσι, λυπούμαστε που χάνουμε κάτι που μας είναι γνώριμο, ενώ ταυτόχρονα πονάμε που δίνουμε ζωή σε κάτι άγνωστο και καινούργιο για μας μέχρι τώρα. **Η επιτυχία και ο πρωταγωνισμός λατρεύουν την αλλαγή γιατί ο Πόνος της Αλλαγής ξεχνιέται όταν τα ωφέλη αυτού που αλλάχθηκε γίνονται εμφανή.** Πάρτε για παράδειγμα

μία νέα μητέρα που γεννάει για πρώτη φορά. Αμέσως μετά την γέννα της λέει **“Ποτέ ξανά δεν πρόκειται να ξαναπεράσω αυτό το μαρτύριο”.** Σίγουρα όμως, θα ξαναγεννήσει. Γεγονός είναι, πως όλοι μας θέλουμε την επιτυχία, αλλά κανένας δεν θέλει ή δεν μπορεί να ξεπεράσει όλα εκείνα που του ρίχνουν το ηθικό και στέκονται εμπόδια ανάμεσα σε αυτόν και την επιτυχία. Κανένας, εκτός από τον πρωταγωνιστή.

Θυμηθείτε ποιά είναι το μέρος που νοιώθατε την τέλεια, την ολοκληρωτική άνεση και ασφάλεια ποτέ στη ζωή σας. Η μήτρα της μητέρας σας. Αυτό θα πει άνεση! Μέσα στη δική σας ιδιωτική πίσια, με όσο φαγητό θέλετε και χωρίς άγχη. Και ξαφνικά, κάποια στιγμή έρχεστε στον κόσμο. Δυστυχώς, όμως οι πρώτες σας εμπειρίες δεν είναι καθόλου ευχάριστες. Η ζωή σας ξεκινάει με την πρώτη απόρριψη κι αυτή είναι το καστόύκι που σας δίνει ο γιατρός για να συνέλθετε. Αμέσως μετά, σας κόβουν τον ομφάλιο λώρο. Η δεύτερη απόρριψη και ο πόνος. Γι’ αυτό λοιπόν πρέπει να μπορείτε να αντιστέκεστε στον φόβο της ανασφάλειας και της απόρριψης όταν πουλάτε. Για να κάνετε κάτι τέτοιο, θα πρέπει να μάθετε ή να εφεύρετε κάποιες τεχνικές αλλαγής και επιβίωσης που θα σας βοηθήσουν να επιβληθείτε νικηφόρα στην σκληρή πραγματικότητα. Ήδη το έχετε ξανακάνει με επιτυχία όταν ήσαστε νεογέννητα, τώρα ποιος σας σταματάει από το να το επαναλάβετε;

**Συνηθίστε την ιδέα του πόνου και της αλλαγής. Παραδεχθείτε ότι κάθε μέρα θα έχετε τραυματικές εμπειρίες. Αυτές οι εμπειρίες θα σας δημιουργήσουν πόνο. Συγκεντρώστε το μυαλό σας όχι στον πόνο, αλλά στο αποτέλεσμα που θα έχει για σας ο προσωρινός αυτός πόνος.**

**Ο οποιοσδήποτε μπορεί να πετύχει στις πωλήσεις. Οι καλοί πωλητές δεν γεννιούνται. Κατασκευάζονται.** Με τον ίδιο τρόπο που κατασκευάζονται οι καλοί γιατροί, υδραυλικοί, δικηγόροι, πολιτικοί μηχανικοί. Υπάρχουν πολλοί άνθρωποι που τους ακούμε να λένε όταν σχολιάζουν κάποιο συνάδελφό μας: **“Μα αυτός είναι γεννημένος πωλητής!”** Αν εξετάσουμε τον συγκεκριμένο πωλητή για τον οποίο μιλούν τόσο κολακευτικά, θα δούμε ότι αυτός δεν είναι παρά ένας άνθρωπος σαν κι εμάς, αλλά με μια διαφορά. Έχει μάθει και εξακολουθεί να χρησιμοποιεί ορισμένα κείμενα και τεχνικές τόσο καλά που, με την διαρκή τριβή και επανάληψη ακούγονται τόσο φυσιολογικά στον πελάτη, δίνοντάς του έτσι την εντύπωση ότι ο

άνθρωπος αυτός είναι τόσο ταλαντούχος, ώστε είναι γεννημένος πωλητής. Το ίδιο άλλωστε, δεν συμβαίνει και με όλους τους καλούς πωλητές;

Ο πρωταγωνιστής ξέρει ότι **η γνώση δίνει δύναμη, ενώ η άγνοια γεννάει τον φόβο. Η γνώση από μόνη της δεν είναι δύναμη. Ο συνδυασμός γνώσης και δράσης είναι δύναμη.** Γι’ αυτό κι εσείς θα πρέπει, με την ασταμάτητη δραστηριότητα που, υποτίθεται ότι σας διακρίνει να εξασκηθείτε στις τεχνικές και τις γνώσεις που οι εταιρίες σας σας προσφέρουν απλόχερα. Μόνο έτσι θα μπορέσετε να φανείτε στα μάτια του πελάτη σας **“γεννημένοι πωλητές”.** Μόνο έτσι θα μπορέσετε να διατηρήσετε σε φόρμα.

Αν εσείς είσθε σε φόρμα, τότε θα διαπιστώσετε αυτό που ο πρωταγωνιστής έχει διαπιστώσει εδώ και πολύ καιρό. Την σπουδαιότητα του Νόμου των Πιθανοτήτων. Μόνο αν είσθε φορμαρισμένοι, ο Νόμος αυτός έχει αποτελέσματα. Αυτός ο νόμος λέει ότι σε κάθε 5 ραντεβού για πώληση, ο ένας δεν θα αγοράσει, ο άλλος δεν θα είναι στο ραντεβού. Άρα ουσιαστικά έχετε τρεις υποψήφιους πελάτες. Ο ίδιος νόμος λέει και κάτι άλλο. Ότι όσο πλιθίος και να είναι κάποιος, σε κάθε 56 ανθρώπους που θα σταματάει στο δρόμο, ρωτώντας **“θέλετε να αγοράσετε ασφάλεια ζωής από εμένα σήμερα;”** ένας θα του απαντήσει θετικά.

Ο πρωταγωνιστής των ασφαλιστικών πωλήσεων δεν ψάχνει για τα “όχι”. Ψάχνει για τα “ναι”. Ξέρει πως όσοι ψάχνουν για τα “όχι”, είναι και αυτοί που απογοητεύονται γρήγορα και βγαίνουν από το παιχνίδι. **Ο πρωταγωνιστής και ο ζητιάνος, που μας σταματάει στο δρόμο ζητώντας ελεημοσύνη, έχουν ακριβώς την ίδια φιλοσοφία όσον αφορά την απόρριψη.** Αυτή η φιλοσοφία υπαγορεύει το εξής: **“Δεν βλέπω την απόρριψη σαν απόρριψη, αλλά σαν μια ευκαιρία για να εφαρμόσω με επιτυχία τον Νόμο των Πιθανοτήτων.”** Για σκεφθείτε τι θα μπορούσε να είχε συμβεί αν ο κάθε ζητιάνος που μας σταματούσε στο δρόμο, έπαιρνε προσωπικά τις απορριψεις των δεκάδων χιλιάδων περαστικών που περνούν από μπροστά του κάθε μέρα; Ο ζητιάνος δεν ψάχνει για εκείνους που θα στρέψουν το βλέμμα τους αλλού όταν τους εκλιπαρεί για λίγα χρήματα. Αν συνέβαινε κάτι τέτοιο, τότε δεν θα υπήρχαν ζητιάνοι, γιατί όλοι τους θα είχαν αυτοκτονήσει από την πίκρα της απόρριψης. Ο ζητιάνος ψάχνει για εκείνον που θα του βάλει λίγα χρήματα στο χέρι του για να μπορέσει να αγοράσει τροφή και να



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

Κι όμως, οι διαρρήκτες μπορεί να περάσουν την πόρτα σας με ένα αντικλείδι. Σαν στο σπίτι τους! Ακόμα και σ' αυτή την περίπτωση, η Allianz σας καλύπτει. Με το ειδικό Πρόγραμμα Κατοικιών για κάθε ενδεχόμενο.

Κλοπή ή ληστεία, πυρκαγιά, έκρηξη, πλημμύρα, αστική ευθύνη, καθώς και έξοδα μετακόμισης. Ένα πρόγραμμα-κλειδί, για σας που στο σπίτι σας απαιτείτε προστασία. Τη μεγαλύτερη.

**ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ  
ΚΑΤΟΙΚΙΩΝ**

**Allianz** 

**Η μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρία  
της Ευρώπης.**

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

επιβιώσει άλλη μια ημέρα. Την ίδια φιλοσοφία έχουν και οι λαχειοπώλες, οι κουλουρτζήδες που γυρνούν στο δρόμο πουλώντας τα προϊόντα τους. Την ίδια φιλοσοφία έχει και ο πρωταγωνιστής, που δεν βλέπει την απόρριψη και την αποτυχία σαν απόρριψη και αποτυχία, αλλά σαν μια εμπειρία που τον μαθαίνει πώς να πετύχει ευκολότερα τον στόχο του και τον σκοπό του.

Ο πρωταγωνιστής δεν ξεχνάει ποτέ ότι ο στόχος του είναι να βγάλει χρήματα. Αυτός άλλωστε είναι και ο στόχος του κάθε επιχειρηματία. Θυμάται και κάτι άλλο ακόμα. Αυτός είναι ο σκοπός του. Ο δικός σας σκοπός είναι να κάνετε τους πελάτες σας να ωφεληθούν από την ποιότητα των υπηρεσιών σας και την σιγουριά που τους παρέχουν τα προϊόντα σας. Αν ο σκοπός σας είναι αυτός, τότε ο πελάτης το καταλαβαίνει, το αισθάνεται, το μυρίζει, το βλέπει γραμμένο στο κούτελό σας και φυσικά σας απορρίπτει. Κάπως έτσι δεν αντιδράτε κι εσείς οι ίδιοι σε παρόμοιες καταστάσεις;

Γι' αυτό τον λόγο, αν κι εσείς θέλετε να πρωταγωνιστείτε και να γίνετε κορυφαίοι στο είδος σας, θα πρέπει να κάνετε ένα πράγμα. Ποιό είναι αυτό; Να θυμάσθε ότι ο καλύτερος τρόπος για να πετύχετε τον στόχο σας, δηλαδή να κερδίζετε όσα χρήματα θέλετε στο Ασφαλιστικό επάγγελμα, είναι να μην απομακρύνεσθε από τον σκοπό σας. Ελπίζω να έχετε καλή μνήμη.

Άκης Αγγελάκης



## Ο Πρωταγωνιστής είναι πρώτα αγωνιστής



**Γράφει η ψυχολόγος  
Σμαρούλα Παντελή**

Ο αγωνιστής είναι νικητής.  
Η νίκη είναι στάση ζωής.  
Η ζωή είναι αγώνας.  
Ο αγωνιστής είναι ζωντανός.  
Όσο υπάρχει ζωή υπάρχει αγώνας.  
Αγωνίζομαι σημαίνει ζω.  
Ζω σημαίνει αξιοποιώ την ύπαρξή μου.

Οι περισσότεροι άνθρωποι πιστεύουν πως η λέξη πρωταγωνιστής σημαίνει "πρωτιά", δηλαδή την καταξίωση μέσα από τη σύγκριση. Πολλές φορές αυτή η σύγκριση για την πρωτιά περικλύει τη σύγκρουση. Μια σύγκρουση όχι μόνο με τη μορφή του ανταγωνισμού με το περίγυρο, αλλά και με μια μορφή εσωτερική που φέρνει πίεση και συχνά δημιουργεί κι ενοχές.

Η καταξίωση είναι ανθρώπινη ανάγκη και σίγουρα όλοι μας κάπου προσπαθούμε να καταξιωθούμε. Στην προσπάθεια αυτή δυστυχώς ξεχνάμε την αξία της ίδιας μας της ύπαρξης. Υπάρχω σημαίνει ούτως ή άλλως αξίζω. Το πως θα χρησιμοποιήσω αυτή την αξία μου, είναι κατά τη γνώμη μου, το κλειδί. Θα χρησιμοποιήσω την αξία μου για κάτι θετικό; Θα αγωνιστώ για κάποιο θετικό στόχο; Θα συνδράμω στο προσωπικό και κοινωνικό σύνολο; Θ' αγωνιστώ; Θα νικήσω το θάνατο συνειδητοποιώντας και απολαμβάνοντας το δώρο της ύπαρξης;

Ύστερα, μια άλλη παρανόηση που

κάνουμε με τη λέξη πρωταγωνιστής είναι πως την φοράνε σαν στέμμα στο κεφάλι μας και θεωρούμε πως γι' αυτό θάπρεπε νάμαστε πάντα και μόνο πρώτοι! Θεωρώ πως αυτό είναι κάτι σαν το κεφάλι ενός σπυριού που από μέσα κρύβει μπόλικο πύον, που δεν είναι τίποτα άλλο απ' το φόβο μας, την ανασφάλειά μας και τελικά την έλλειψη εντιμότητας να παραδεχθούμε πως α) είμαστε προσωρινοί και β) καθόλου τέλειοι.

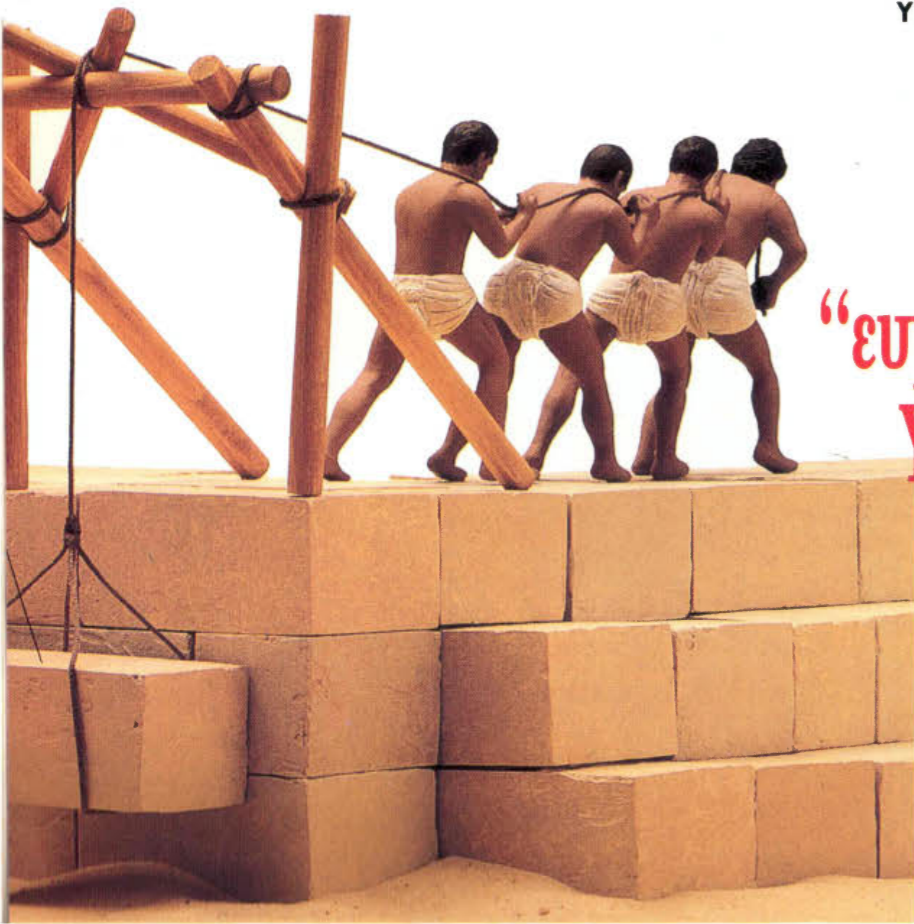
Σ' αυτή την προσωρινότητα και την ατέλεια λοιπόν, προτείνω να μπορούμε στον αγώνα πρώτα για τη ζωή, για το καλύτερο που μπορούμε να της δώσουμε και να μας δώσει. Αν αυτό φέρει και τη πρωτιά δεν σημαίνει πως άρθηκε ούτε η προσωρινότητά μας, ούτε η ατέλειά μας. Θα βρεθεί πάντα κάποιος καλύτερος και πάντα προσωρινά. Ποτέ ωστόσο, δεν θα βρεθεί άλλος πρωταγωνιστής της δικής μου ζωής εκτός από εμένα. Και γι' αυτή την πρωτιά μας αξίζει όλους νάμαστε περήφανοι!

# TRS

TURNER REINSURANCE SERVICES LTD

...η Ελληνική Μεσιτική Εταιρία Αντασφαλίσεων

Βουλής 21, 105 63 Αθήνα, Τηλ. 3252302, Τέλεξ 218060, Fax 3245855



Δεν υπάρχουν  
“δυσάρεστα” ή  
“ευχάριστα” μέτρα.  
Υπάρχουν μέτρα  
που βοηθούν  
την ανάπτυξη  
της εταιρίας.

## Αντοχή και Προσπάθεια

**Οι πιο πολυταξιδεμένοι άνθρωποι.** Οι πιο πολυταξιδεμένοι άνθρωποι του κόσμου είναι ο Παρκ Τζ. Τόμπσον, από το Άκρον, Οχάιο, ΗΠΑ, ο Τζιόρτζιο Ρικάτο, από το Τορίνο, Ιταλία και ο Τζων Κλάους, από το Εβανσβιλ, Ινδιάννα, ΗΠΑ. Και οι τρεις έχουν επισκεφθεί 174 ανεξάρτητες χώρες και 56 από τις 57 μη ανεξάρτητες ή άλλες περιοχές ως το καλοκαίρι του 1991. Ο Τόμπσον και ο Ρικάτο θα πάνε στα νησιά Χαρντ και Μακ Ντόναλντ του νησιωτικού συγκροτήματος του Νότιου Ινδικού Ωκεανού, ενώ ο Κλάους δεν έχει πάει στην Κάντωνα και στα νησιά Εντέρμπουρι στον Ειρηνικό Ωκεανό. Το πιο πολυταξιδεμένο ζευγάρι είναι ο Ρόμπερτ και η Κάρμεν Μπέκερ από το Ανατολικό Νόρτφορντ, Νέα Υόρκη, ΗΠΑ, που έχουν επισκεφθεί 172 από τις 174 ανεξάρτητες χώρες (δεν έχουν επισκεφθεί το Ιράκ και το Αφγανιστάν) και 54 από τις 57 μη ανεξάρτητες χώρες ή περιοχές, μέχρι το καλοκαίρι του 1991.

Πολλοί Γενικοί Διευθυντές βλέπουν ότι κάποια πράγματα δεν πάνε καλά, βλέπουν πως κάποιοι δεν “τραβάνε” ή δεν “κολλάνε” στην ομάδα, βλέπουν ότι τα γενικά αποτελέσματα δεν είναι τα επιθυμητά και περιμένουν ελπίζοντας πως θα φτιάξει το κλίμα, πως θα διορθωθούν, πως κάποιοι θα συμμορφωθούν από μόνοι τους. Έτσι γίνονται σιγά - σιγά οι ίδιοι αναθλητικοί και πλαδαροί που τελικά θα χαλάσουν την όλη εικόνα και θα καταστρέψουν την επιχείρηση. Με το να μένουν όμως μουδιασμένοι και χωρίς να παίρνουν μέτρα βελτίωσης, αθέβαιοι και αδρανείς κάνουν τελικά κακό στην επιχείρηση επειδή εμποδίζουν την ανάπτυξη. Τα χρήματα που παίρνει κάποιος από την εταιρία σαν μισθό, τα παίρνει για να συνεισφέρει σε κάποια αποτελέσματα. Αυτό είναι το δικαίωμά του. Άδικο είναι να πληρώνεται χωρίς να βοηθάει τους στόχους της επιχείρησης γι' αυτό και όσοι δεν συμβάλλουν πρέπει να απολύονται.

Αν τέτοια άτομα παραμένουν κάνοντας τα ίδια αν και τους ζητήθηκε ν' αλλάξουν, τότε αρχίζει η γκρίνια και δυσανεξία αυτών που

κάνουν καλά την δουλειά τους, εμποδίζεται η εξέλιξη ικανών αφού οι θέσεις είναι περιορισμένες και κατειλημμένες και από μη ικανούς, η επιχείρηση “κουτσαίνει” σε ορισμένα σημεία και η ταχύτητα ελαττώνεται επειδή οι πρώτοι περιμένουν μέχρι να φθάσουν οι “κουτσοί”, οι νέοι υπάλληλοι στριμώχνονται στο “όπως βρήκες κι όλοι όπως ήξερες” και σιγά - σιγά χαλάνε ή γίνονται πειθήνια όργανα για να διατηρήσουν το μισθό τους και γενικώς ο μέσος όρος κατεβαίνει.

Εδώ ο Γενικός Διευθυντής πρέπει να γίνει αποφασιστικός και να προχωρήσει σε αλλαγές προσώπων κατ' αρχάς, επανατοποθέτηση στόχων, περιγραφή ευθύνης και αν δεν συμμορφωθούν ορισμένοι να απολυθούν ώστε να διαφυλαχθεί η επιβίωση της επιχείρησης επ' ωφελεία των πολλών.

Αν κάποιοι εμποδίζουν την πρόοδο τότε πρέπει ο Γενικός Διευθυντής να του πει να προχωρήσουν ή και να παραμερίσουν για να περάσουν άλλοι ώστε να πάει μπροστά η Εταιρία.

Ε.Σ.

## Περισσότερο πλήθος σε Ολυμπιακούς

**Περισσότερο πλήθος.** Το μεγαλύτερο πλήθος ήταν 150.000 το 1952 για το άλμα με σκι στο Χολμενκέλν, έξω από το Όσλο της Νορβηγίας. Υπολογίστηκε ότι οι θεατές που παρακολούθησαν το μαραθώνιο του Τόκιο της Ιαπωνίας στις 21 Οκτ. 1964 ήταν από 500.000 ως 1.500.000. Το σύνολο των θεατών που παρακολούθησαν τους Ολυμπιακούς αγώνες στο Λος Άντζελες των ΗΠΑ, το 1984 ήταν περίπου 5.797.923 (βλέπε γενικά ρεκόρ).



## Ξιφασκία

**Προέλευση.** Η “Ξιφασκία” (μάχη με απλά κοντάρια) υπήρχε ως άθλημα ή ως μέρος θρησκευτικής τελετής στην Αίγυπτο περίπου από το 1.360 π.Χ. Το πρώτο διοικητικό σώμα για την Ξιφασκία στη Βρετανία ήταν η Ένωση των Μάστερς της Άμυνας που ιδρύθηκε από τον Ερρίκο Η' πριν το 1540 και η Ξιφασκία εξασκείται ως άθλημα, συγκεκριμένα σε αναμετρήσεις με έπαθλα, από εκείνη την εποχή. Το σημερινό Ξιφος εμφανίστηκε στη Γαλλία ως όπλο προπόνησης για το είδος σπαθίου σορτ-κορτ στο μέσο του 17ου αιώνα. Στο τέλος του 19ου αιώνα το Ξιφος μονομαχίας δημιουργήθηκε στη Γαλλία και το ελαφρύ σπαθί Ξιφασκίας (σαμπρ) στην Ιταλία.

**Περισσότεροι τίτλοι.** Τους περισσότερους ατομικούς τίτλους - εφτά - τους έχει κερδίσει ο Αλεξάντρ Ρομανκόφ (πρώην ΕΣΣΔ, γενν. 7 Νοεμ. 1953) στο Ξιφος ασκήσεως το 1974, 1977, 1979, 1982 και 1983, αλλά ο Κριστιάν ντ' Οριολά (Γαλλία) κέρδισε πέντε παγκόσμιους τίτλους στο ίδιο όπλο το 1947, 1948, 1953-4 όπως και δύο ατομικούς Ολυμπιακούς τίτλους το 1952 και 1956.

Πέντε γυναίκες στο Ξιφος ασκήσεων έχουν κερδίσει από τρεις παγκόσμιους τίτλους. Είναι η Ελένε Μάγερ (Γερμανία, 1910-53), 1929, 1931, 1937, η Ιλόνια Σάτσερερ-Ελκε (Ουγγαρία, γενν. 17 Μαΐου 1907), 1934-5, 1951, η Έλεν Μίλερ-Πρέις (Αυστρία, γενν. 6 Μαΐου 1912), 1947, 1949-50, η Κορνέλια Χάνις (Γερμανία, γενν. 12 Ιουν. 1952) 1979, 1981, 1985 και η Άννα Φίτσελ (Γερμανία γενν. 17 Αυγούστου 1967), 1986, 1988, 1990.

Από αυτές μόνο η Ιλόνια Σάτσερερ-Ελκε κέρδισε παράλληλα δύο ατομικούς Ολυμπιακούς τίτλους (το 1936 και το 1948).

## ΥΠ' ΟΨΙΝ ΔΙΕΥΘΥΝΤΩΝ MARKETING

## Για να είσαι πρώτος

Οι Διευθυντές Marketing είναι απαραίτητο να έχουν ευρύτητα πνεύματος, φιλοσοφία για τη ζωή, να αντιλαμβάνονται τις αλλαγές, να πρωτοτυπούν και να γνωρίζουν καλά την σημασία ορισμένων λέξεων για την επιβίωση της εταιρίας. Αυτοί χαράζουν πορεία που οδηγεί τους υπόλοιπους. Αυτοί ερευνούν την αγορά και γνωρίζουν τι θέλει, τι έχει ανάγκη, τι δεν θέλει, πώς θέλει τους ασφαλιστές και τις εταιρίες, τα προϊόντα και φυσικά γνωρίζουν τι προσδοκούν.

Στις πρώτες συναντήσεις των ομάδων-μελών του τμήματος Marketing θα προτείνουμε να συζητήσουν και να φιλοσοφήσουν λίγοι γύρω από κάποιες έννοιες που επηρεάζουν την πορεία της εταιρίας. Ας θέσουν και μερικά ερωτηματικά. Πόσες από αυτές τις έννοιες μπήκαν στη στρατηγική της εταιρίας. Πόσοι άνθρωποι τρέχουν να υλοποιήσουν μερικές απ' αυτές; Είναι δυνατόν κάποια έννοια να μην ισχύει για την εταιρία; Σε ποιές διαδικασίες μπορούν να μπου;

Ας δούμε μερικές έννοιες:

**Πρώτος, η, ο:** αυτός που στην αριθμητική σειρά έχει τον αριθμό ένα. Αυτός που ξεπερνά όλους τους άλλους στη χρονική σειρά, σε βαθμό, στην αξία.

**Πρωταγωνιστής, θηλ. πρωταγωνίστρια:** Το πρόσωπο που έχει την σπουδαιότερη δράση σε μια υπόθεση.

**Πρωταγωνιστώ:** Είμαι πρωταγωνιστής.

**Πρωταθλητής-τρια:** Ο πρώτος στην επίδοση αθλητής. Ο πρωταγωνιστής σε μια υπόθεση.

**Πρωτάθλημα:** Αγώνας για την ανάδειξη πρώτων.

**Πρωταρχίζω:** Κάνω πρώτος την αρχή.

**Πρωτεύικός:** Αυτός που αλλάζει συνεχώς όπως ο Θεός. Ο Πρωτεύς της μυθολογίας άλλαζε μορφές.

**Πρωτεργάτης:** Ο πρώτος εργάτης, ο πρωτουργός, ο προταίτιος.

**Πρωτεύω:** Πρώτευσα, είμαι ή κατατάσσομαι πρώτος, υπερέχω, διακρίνομαι απ' τους άλλους, έχω ή παίρνω τα πρωτεία.

**Πρωτεύων:** Ο σπουδαιότερος σημασίας, ο βασικός, ο κύριος.

**Πρώτιστος:** Ο πρώτος ανάμεσα στους πρώτους, ο πρώτος πρώτος.

**Πρωτοβγάω:** Πρωτόβγαλα, πρωτοβγήκα, βγάω κάτι για πρώτη φορά π.χ. αυτός πρωτόβγαλε το προϊόν.

**Πρωτοβουλία:** Η πρώτη και αρχική ενέργεια ή έμπνευση. Επίσης: η απόφαση ή η ενέργεια με ελεύθερη κρίση και θέληση χωρίς να επιβάλλεται από κανέναν.

**Πρωτοκαθεδρία:** Η πρώτη θέση και το δικαίωμα κατοχής της πρώτης θέσεως.

**Πρωτοπόρος:** Αυτός που πορεύεται πρώτος, που πάει πριν από τους άλλους.

**Πρωτοτυπία:** Ο πρώτος, ο αρχικός τύπος άλλων πραγμάτων. Αυτός που δεν είναι απομίμηση, αντιγραφή ή απομίμηση άλλου.

Ε.Σ.



# ΟΙ ΜΠΑΤΑΡΙΕΣ ΤΩΝ ΠΡΩΤΑΓΩΝΙΣΤΩΝ

Γραμμένο από τον γιατρό  
Αλέξανδρο Λουπασάκη

## ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ ΣΗΜΕΙΩΜΑ

Ο γιατρός Αλέξανδρος Λουπασάκης είναι υπεύθυνος του Επιστημονικού Κέντρου Βελονισμού και Ολιστικής Θεραπευτικής και Πρόεδρος της Ευρωπαϊκής Κίνησης Επικοινωνίας και Υγείας, Συγγραφέας άρθρων και βιβλίων, δημιουργός οπτικοακουστικών βοηθημάτων για την βελτίωση της ποιότητας ζωής. Έχει κατευθύνει σεμινάρια και βιωματικά εργαστήρια προληπτικής θεραπευτικής και προσωπικής βελτίωσης. Έχει δώσει μεγάλο αριθμό συνεντεύξεων στον τύπο, στο ραδιόφωνο και στην τηλεόραση. Έχει κάνει δεκάδες ομιλίες στην Αθήνα και σε επαρχιακές πόλεις πάνω σε θέματα υγείας, πρόληψης και προσωπικής βελτίωσης. Είναι εμπνευστής και εκπαιδευτής των μεθόδων "Ολιστική αυτοβελτίωση" και "Παράδοξο κάπνισμα και Ζειν".

**ΓΕΙΑ ΣΑΣ** - Χαίρομαι που ξεκινάτε να διαβάσετε την σελίδα μου και ελπίζω τελειώνοντάς την να είστε πιο ξεκούραστοι. Για να το καταφέρουμε αυτό πρέπει να πάρετε μια άνετη θέση στην καρέκλα σας και να λύσετε ότι μπορεί να σφιγγει το σώμα σας. Πάρτε μερικές βαθιές αναπνοές και μην κρατάτε πολύ σφικτά το περιοδικό μας, σαν να ήταν 100 κιλά.

## Η ΧΑΡΑ ΝΑΝΑΙ ΤΟ ΣΥΝΟΗΜΑ

Θα μου πείτε γιατί όλα αυτά; Μα γιατί θέλουμε να περνάμε καλά. Θέλουμε η αυτορύθμιση να κατευθύνει τις πράξεις μας μέσα από το μοντέλο που λέει "η ευχαρίστηση φέρνει την επανάληψη και η δυσάρεσκεια την αποφυγή".

## ΤΟ ΖΗΤΟΥΜΕΝΟ

Χωρίς ενέργεια δεν παράγεται έργο. Χωρίς έργο δεν έχουμε παραγωγή. Τι μπορείτε να κάνετε εσείς που με διαβάσετε, ώστε από σήμερα να ανέβει η ενεργητικότητά σας και παραγωγικότητά σας; Η προσέγγισή μας θα είναι ολιστική. Σώμα, νους, συναισθήματα. Γι' αυτά τα τρία συγκοινωνούντα δοχεία της ύπαρξής μας κάτι πρέπει να γίνει. Μόνο η ισορροπημένη ψυχοσωματική λειτουργία μπορεί να ανεβάσει την ενεργητικότητά μας στα ύψη.

## ΣΩΜΑ

Το σώμα μας για να κάνει καύσεις και να παράγει ενέργεια χρειάζεται σωστή οξυγόνωση, καλή διατροφή και ενυδάτωση. Η σωστή ανάπαυση, επαρκής κινητικότητα και η κατά καιρούς ικανοποιητική απορρόπηση του οργανισμού μας βοηθάνει σημαντικά να φουντώσει η φλόγα της ζωής μας. Θυμάμαι τον φίλο μου τον Κώστα που ήρθε να με ασφαλίσει και όποτε ένοιωθε κάποια δυσκολία στην συζήτηση, άναβε και ένα τσιγαράκι. Σίγουρα στην δυσκολία χρειάζεσαι περισσότερη ενέρ-

γεια. Αν εσύ ρίχνεις καπνούς στη φλόγα της ζωής σου και την σβύνεις, που θα βρεθεί ενέργεια να ανέβεις την ανηφόρα;

## Η ΓΛΩΣΣΑ ΤΟΥ ΣΩΜΑΤΟΣ

Χρειάζεσαι ενέργεια για μια ζεστή χειραψία. Πώς να κλείσει μια συμφωνία δίνοντας τα χέρια, όταν έχεις ένα χέρι σαν κρύο ψάρι ή σαν φύλλο από μαρούλι; Χρειάζεσαι γεμάτες μπαταρίες από ενέργεια για να λάμπεις. Να λάμπεις από ζωντάνια και υγεία, να λάμπουν τα μάτια σου, τα μαλλιά σου, το πρόσωπό σου. Να ξέρετε, ότι όπως λάμπεις και ακτινοβολείς την ενέργειά σου, ότι βρεθεί μέσα στο ενεργειακό σου πεδίο μαγνιτίζεται. Αυτό που μαγνιτίζεται ακολούθως έλκεται. Αλήθεια, ποιός δεν θέλει να έλκει τον συνομιλητή του προς τις απόψεις του. Μάθετε να ακούτε και να εκπέμπεται πρώτα αυτά που λέει η ενέργεια του σώματος και μετά αυτά που λέει το στόμα. Όσα λέει το σώμα πάνε κατευθείαν στο υποσυνείδητο, όσα λέει το στόμα πάνε στην επιφάνεια του νου.

## ΝΟΥΣ

Πολλοί, αν όχι όλοι, θάχετε ακούσει ότι το κομπιούτερ δουλεύει μ' ένα πρόγραμμα. Το ίδιο και ο νους. Χρέος μας είναι να αλλάξουμε τα περιοριστικά πιστεύω του νου μας, με άλλα δημιουργικά και διευρυντικά. Όμως πριν πάμε παρακάτω σπκωθείτε να κάνετε μια βόλτα, τεντωθείτε, χαμουργηθείτε και κάντε ότι άλλο η αυτορύθμιση του οργανισμού σας ζητάει. Πήρατε μια άνετη θέση; Ξεκινάμε.

Ο ένας λέει: "Εγώ φτωχός γεννήθηκα, φτωχός και θα πεθάνω".

Ο άλλος "Δεν είναι πράγματα αυτά για μας, εμείς θέλουμε κάτι πιο απλό". Και οι δυο προγραμματίζουν την αποτυχία τους. Μήπως κι εσείς λέτε "δεν

γίνεται αυτό ή εκείνο ή δεν θα πετύχω;"

## ΑΝΑΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΣΜΟΣ

Χαλαρώνουμε και οραματιζόμαστε για μας το τέλειο. Τολμάμε να φανταστούμε ένα παραμύθι, όπου έχουμε τον πρώτο ρόλο.

## ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑ

Όσο ζούμε τον πρώτο ρόλο διάφορα συναισθήματα θα δημιουργηθούν. Αναζητείστε την έκφρασή τους. Μπορείτε να τα μοιραστείτε πρώτα με σας και όταν έρθει η ώρα και με κάποιο κατάλληλο άτομο. Ζήστε φόβους, θυμούς, αγωνίες, πανικούς, ενοχές, ζήλειες, λύπες κ.ά. Αφήστε να φύγει ο ατμός από το καζάνι (εδώ φαίνεται και ο σπουδαίος ρόλος των καλών Managers, στον Χριστιανισμό υπάρχουν και εξομολόγοι...).

## ΑΣΚΗΣΗ ΓΙΑ ΤΟ ΣΠΙΤΙ (HOMEWORK)

Για σας που ανεβαίνει πολύ θυμός στην επιφάνεια κάτι πρέπει να κάνουμε. Δεν μπορούμε να αφήσουμε τον υπερβολικό θυμό να μπλοκάρει την ενεργητικότητά μας. Σίγουρα δεν μπορούμε να σκοτώσουμε τον προϊστάμενό μας, τον (την) σύζυγό μας και άλλους πολλούς.

## ΠΑΙΖΟΝΤΑΣ ΑΝΟΙΓΕΙ Η ΟΡΕΞΗ

Πάρτε ένα μεγάλο μαξιλάρι και φανταστείτε πάνω του αυτόν ή αυτούς που σας θυμώνουν. Γονατίστε μπροστά στο μαξιλάρι, πάνω στο πάτωμα, και αρχίστε να βαράτε μπουνιές, να ουρλιάζετε και να βρίζετε. Πολύ ωραίο αποτέλεσμα και απολαυστικό έχουμε όταν βαράμε το μαξιλάρι με την ρακέτα του τένις ή μ' αυτό που ξεσκονίζουμε τα χαλιά και τα παπλώματα. Αφήστε το παιδί που έχετε μέσα σας να παίζει και τότε ένας ισορροπημένος και παραγωγικός ενήλικος θα κάνει την εμφάνισή του.

## ΠΡΟΣΔΕΘΕΙΤΕ

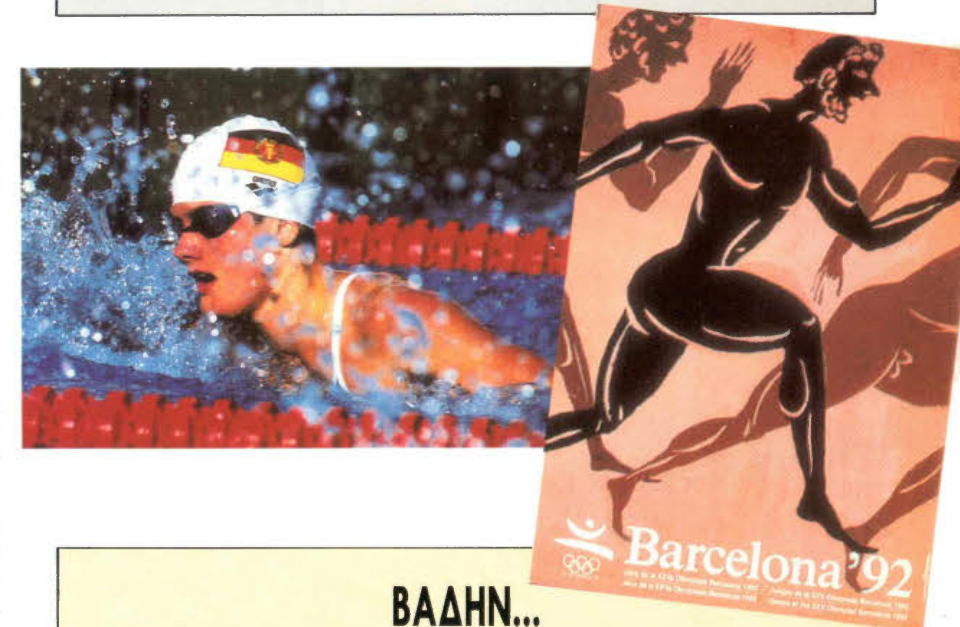
Αρκετά για σήμερα. Σιγά-σιγά χαλαρώστε πάλι, δέστε μήπως σφιγγεται πολύ το περιοδικό μας με τα χέρια σας, είναι πολύ ευαίσθητο και σίγουρα δεν είναι 100 κιλά. Ούτως ή άλλως ο πρωταγωνιστής χρειάζεται την ενέργειά του για αλλού. Οι επόμενες σελίδες σας περιμένουν κι εμείς θα τα ξαναπούμε στο επόμενο τεύχος ή σε κάποια ομιλία..

## Κολύμβηση

**Ταχύτερος κολυμβητής.** Σε πισίνα 25 γιάρδων, ο Τομ Γιάγκερ (ΗΠΑ) κολύμπησε με ταχύτητα 8,64 κλμ. την ώρα, σε 19,05 δευτ. στο Νάσβιλ, Τενεσί, ΗΠΑ, στις 23.3.1990. Στις γυναίκες, ο ταχύτερος χρόνος είναι 7,21 κλμ. την ώρα από τη Γιανγκ Γουέιν (Κίνα) στο δικό της παγκόσμιο ρεκόρ των 50 μ.  
**Περισσότερα παγκόσμια ρεκόρ.** Άνδρες: 32, Άρνε Μποργκ (Σουηδία, 1901-87), 1921-9. Γυναίκες: 42, η Ράγκνιλντ Χβέγερ (Δανία, γενν. 10 Δεκ. 1920) 1936-1942. Με σύγχρονες συνθήκες (μόνο σε 50 μέτρων, ολυμπιακές δηλαδή, πισίνες) τα περισσότερα ρεκόρ είναι 26 από τον Μαρκ Άντριου Σπιτς (ΗΠΑ, γενν. 10 Φεβρ. 1950) 1967-72 και 23 από την Κορνέλια Έντερ

(πρώην Λ.Δ. Γερμανίας, γενν. 25 Οκτ. 1958), 1973-6.

**Περισσότεροι παγκόσμιοι τίτλοι.** Στο παγκόσμιο πρωτάθλημα (θεσμοθετήθηκε το 1973) τα περισσότερα μετάλλια που κατακτήθηκαν από αθλητή είναι 13, από τον Μόικλ Γκρος (Γερμανία), με 5 χρυσά, 5 ασημένια και 3 χάλκινα 1982-1990. Τα περισσότερα μετάλλια, σε παγκόσμιο πρωτάθλημα γυναικών, τα έχει πάρει η Κορνέλια Έντερ, 8 χρυσά, 2 ασημένια το 1973 και το 1975. Τα περισσότερα χρυσά μετάλλια είναι έξι από τον Τζέιμς Μοντγκόμερι (ΗΠΑ, γενν. 24 Ιαν. 1955), το 1973 και το 1975. Τα περισσότερα μετάλλια σε απλό πρωτάθλημα είναι επτά από τον Μάθιου Μπιόντι (ΗΠΑ), τρία χρυσά, ένα ασημένιο, τρία χάλκινα, το 1986.



## ΒΑΔΗΝ...

**Περισσότερα Ολυμπιακά μετάλλια.** Οι αγώνες βάδην συμπεριλήφθησαν στους Ολυμπιακούς Αγώνες από το 1906. Ο μόνος βαδιστής που έχει κερδίσει τρία χρυσά είναι ο Ούγκο Φριτζέριο (Ιταλία, 1901-68) στα 3.000 μ. το 1920 και 10.000 μ. το 1920 και 1924. Επίσης έχει το ρεκόρ των περισσότερων μεταλλίων με τέσσερα (κέρδισε το χάλκινο στα 50.000 μ. το 1932) και το μοιράζεται με τον Βλαντιμίρ Γκολουμπνίτσι (πρώην Σοβ. Ένωση, γενν. 2 Ιουν. 1936), ο οποίος κέρδισε χρυσό στα 20.000 μ. το 1960 και 1968, αργυρό το 1972 και χάλκινο το 1964.

**Περισσότεροι τίτλοι.** Ο τέσσερις φορές Ολυμπιονίκης Ρόναλντ Όουεν Λερντ (γενν. 31 Μαΐου 1938) από τη Νέα Υόρκη της Αμερικής έχει κερδίσει συνολικά 65 εθνικούς τίτλους Αμερικής από το 1958 ως το 1976, και άλλους τέσσερις επίσης στα καναδέζικα πρωταθλήματα.

**24 ώρες.** Η μεγαλύτερη απόσταση σε ένα 24ωρο είναι 226,432 κλμ. από το βαδιστή Πολ Φόρθαμ (Βέλγιο), σε άσφαλο του Βολουέ στο Βέλγιο, στις 13-14 Οκτ. 1984. Από τις γυναίκες το ρεκόρ έχει η Ανι Βαν Ντερ Μέερ που κάλυψε βαδίζοντας 202,3 κλμ. στη Ρουέν της Γαλλίας στις 30 Απρ. - 1 Μαΐου 1984. Πάνω από 1,185 κλμ. το βάδιζε σε κουλουάρ σταδίου (σε διαδρόμους σταδίου).

# 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 κλεπτών, 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» ασφαρίζει 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.



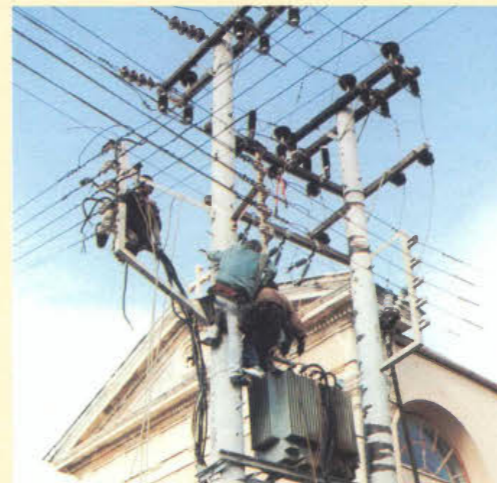
Ζητήστε το από τα γραφεία μας σ' όλη την Ελλάδα και από τα καταστήματα της Εμπορικής Τράπεζας.

**ΦΟΙΝΙΚΕ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ**  
Η Δύναμη Ενός Μεγάλου

IBSF Athens

ΥΠ' ΟΨΙΝ ΓΕΝΙΚΟΥ ΔΙΕΥΘΥΝΤΟΥ

## Οι πυλώνες της ΔΕΗ και οι ασφαλιστές



Τα Δελτία ειδήσεων της τηλεόρασης και γενικώς τα μέσα ενημερώσεως, αφιέρωσαν πολλά ρεπορτάζ γύρω από το θέμα διακοπών ρεύματος της ΔΕΗ. Άλλες ειδήσεις έλεγαν πως για τις διακοπές έφταιγαν οι καιρικές συνθήκες, άλλες για την κακή συντήρηση και διαχείριση, άλλες για την καθόλου συντήρηση, άλλες για λάθος συντήρηση, άλλες για κακή επιλογή προσωπικού...

Σημασία είχε πως και επιπλέον κόστος πλήρωσε η ΔΕΗ δηλαδή οι πολίτες και αρκετοί έμειναν χωρίς φως.

Για το "ΝΑΙ" όμως έδωσε η ΔΕΗ "φως" και "φωτίστηκε" λίγο το μυαλό μας πάνω σε θέματα δικά μας, σε θέματα που αφορούν τους ασφαλιστές.

Εμείς δεν έχουμε διακοπές ηλεκτρικού ρεύματος, έχουμε διακοπές συμβολαίων, διακοπές πελατών. Δεν έχουμε συντηρητές ειδικούς για "πυλώνες", έχουμε εκπροσώπους μας που κάνουν SERVICE στο υπάρχον πελατολόγιο. Εκεί το δίκτυο δεν δούλεψε καλά. Το δικό μας δίκτυο δουλεύει έγκαιρα, άμεσα, στην ώρα του ή θα έχουμε διακοπή ρεύματος-χρήματος που θα σκοτεινιάσει το όνομα της εταιρίας μας;

Οι ασφαλιστές μας είναι "καλώδια και πυλώνες" που μεταφέρουν τις υπηρεσίες της εταιρίας. Λειτουργούν καλά τα υποκάταστίματά μας; Έχουν συντήρηση καλή; Μήπως έχουμε σπινθήρες και διαρροές; Τα κέντρα μας οι διοικητικές υπηρεσίες φροντίζουν έγκαιρα όσα είναι να πράξουν;

Μήπως οι πυλώνες της ΔΕΗ είναι αφορμή να ξαναδούμε το δίκτυό μας απ' την αρχή; Μήπως πρέπει να αντικαταστήσουμε κάτι; Μήπως πρέπει να λειτουργήσουμε ΑΜΕΣΑ σαν πυροσβεστική; Μήπως η ΔΕΗ είναι η καλύτερη τοποθέτηση-χαρτογράφηση του τί είμαστε;

Διαφορετικά ούτε μια βροχή μας σώζει!

Πριν αρχίσει το πρόβλημα, πριν αρχίσουμε να θλέπουμε τις ταμπέλες των γραφείων μας να θυθίζονται στο σκοτάδι... πριν μας "φάει" το σκοτάδι ως δραστηριοποιηθούμε! Τώρα που θλέπουμε... προλαβαίνουμε.

Ε.Σ.

## Κωπηλασία

Η σπύλη της Σφίγγας του Φαραώ Αμενχότεπ II (1450-1425 π.Χ.) αναφέρει ότι αυτός κωπηλάτησε με λέμβο για τρία περίπου μίλια. Ο πρώτος αγώνας κωπηλασίας που οργανώθηκε είναι η κούρσα Dogget's Coat and Badge, στις 1 Αυγούστου 1716 από τη γέφυρα του Λονδίνου στο Τσέλι, σαν ένας αγώνας για μαθητευόμενους. Διεξάγεται ακόμα κάθε χρόνο. Επίσης λεμβοδρομίες με κουπιά έλαβαν χώρα στη Βενετία το 1300 και η πρώτη αγγλική ρεγκάτα έγινε στον ποταμό Τάμεση κοντά στο Πάτιν το 1775.



## Περισσότερα ολυμπιακά μετάλλια.

Έξι κωπηλάτες έχουν κερδίσει τρία χρυσά μετάλλια. Ο Τζον Μπ. Κέλι (ΗΠΑ), πατέρας της μετέπειτα πριγκίπισσας Γκρέις του Μονακό με απλό (1920) και δίκωπο (1920 και 1924), ο εξάδελφος του Πολ Βίνσεντ Κοστέλο (ΗΠΑ, γενν. 27 Δεκ. 1894), με δίκωπο (1920, 1924 και 1928), ο Τζακ Μπέρεσφορντ Τζούνιορ (Μ.Β.) (1809-1977) με απλό (1924) τετράκωπο χωρίς ηθδαιούχο (1932) και δίκωπο (1936), ο Βιατσεσλάβ Ιβάνοφ (πρώην ΕΣΣΔ, γενν. 30 Ιουλ. 1938), με απλό (1956, 1960 και 1964), ο Ζίγκφριντ Μπριτζκε (πρώην Λ.Δ.Γ., γενν. 12 Ιουν. 1952) με Σκιφ (1972) και τετράκωπο χωρίς ηθδαιούχο (1976, 1980) και ο Πέρτι Καρπινίε (Φινλανδία, γενν. 17 Φεβ. 1953), με απλό 1976, 1980 και 1984.

# ΕΙΝΑΙ ΚΑΤΙ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΟ ΑΠΟ ΑΣΦΑΛΕΙΑ. ΕΙΝΑΙ CONTINENTAL!

...Γιατί η Continental συνεχώς αναπτύσσεται και αγκαλιάζει 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 σίγουρο 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.

ΕΣ



ΑΣΦΑΛΕΙΣ ΖΩΗΣ  
**Continental**  
*Στην ορία για το αύριο*

ΚΑΛΙΡΡΟΗΣ 1 & ΒΟΥΛΙΑΓΜΕΝΗΣ, 117 43 ΑΘΗΝΑ,  
ΤΗΛΕΦΩΝΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ: 92.42.459, FAX: 92.31.572  
Μέλος του ομίλου εταιριών INTERAMERICAN



## ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΑ ΜΕΤΑΛΛΙΑ...

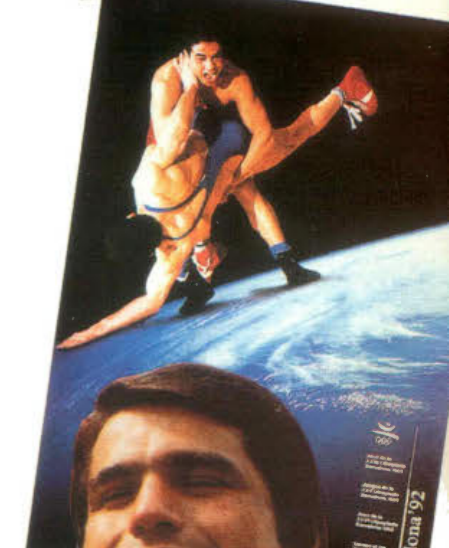
**Περισσότερα μετάλλια.** Στους Ολυμπιακούς αγώνες το έπαθλο ήταν ένα κλωνί ελιάς. Ο Λεωνίδας ο Ρόδιος κέρδισε 12 φορές στο τρέξιμο 164-152 π.Χ. Τα περισσότερα ατομικά χρυσά μετάλλια στους σύγχρονους Ολυμπιακούς αγώνες έχει ο Ρέιμοντ Κλάρενς Έρβι (ΗΠΑ, 1874-1937) με 10 (δέκα) (βλέπε στίβο). Στις γυναίκες το ρεκόρ είναι επτά και το έχει η Βέρα Κασλάθσκα - Όντλοζιλ (Τσεχοσλοβακία) (βλέπε γυμναστική). Τα περισσότερα χρυσά που κέρδισε βρετανός αθλητής είναι τέσσερα και τα έχουν πάρει ο Πολ Ραντμίλοβιτς (1886-1968) στο γουάτερ-πόλο, 1908, 1912 και 1920 και 4x200 μ. ελεύθερο - σκυταλοδρομία το 1908 και ο κολυμβητής Χένρι Τέιλορ (1885-1951) το 1906 και 1908. Ο Αυστραλός κολυμβητής Ίεν Μάρεϊ Ρόουζ, που κέρδισε τέσσερα χρυσά, είχε γεννηθεί στο Μπίρμινχαμ, δυτικό Μίνταλντ, στις 6 Ιαν. 1939.

Ο μόνος αθλητής που πήρε τέσσερα διαδοχικά χρυσά ατομικά σε Ολυμπιακούς αγώνες ήταν ο Άλφρεντ Έρτερ (ΗΠΑ, γενν. 19 Σεπ. 1936), στη δισκοβολία, το διάστημα 1956-68. Ωστόσο, ο Ρέιμοντ Κλάρενς Έρβι (ΗΠΑ), κέρδισε στο άλμα σε μήκος και στο άλμα σε ύψος (χωρίς φόρα και στα δύο) σε τέσσερις Ολυμπιάδες, 1900, 1904, 1906 και 1908, αλλά οι αγώνες του 1906 δεν αναγνωρίστηκαν από τη Διεθνή Επιτροπή Ολυμπιακών Αγώνων. Επίσης ο Πολ Έλβστραμ (Δανία, γενν. 24 Φεβρ. 1928) πήρε τέσσερα χρυσά διαδοχικά μετάλλια στην ιστιοπλοΐα ενός τύπου στο διάστημα 1948-60 αλλά είχε κάνει αλλαγή στην κατηγορία (1948 Φάιαρφλάϊ, 1952-60 κατηγορία Φιν).

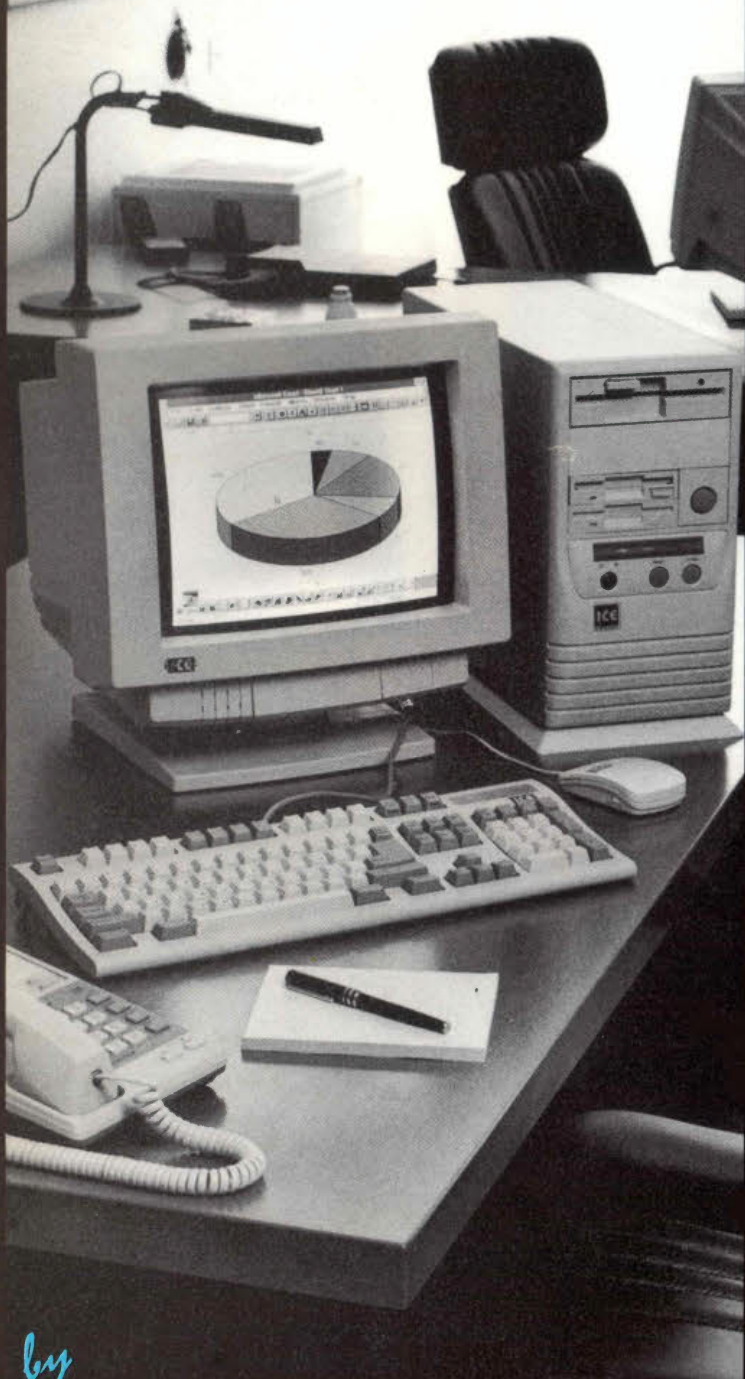
Ο κολυμβητής Μαρκ Άντριου Σπιτς (ΗΠΑ, γενν. 10 Φεβρ. 1950) έχει το ρεκόρ με επτά χρυσά σε μια Ολυμπιάδα, στο Μόναχο το 1972. Τα τρία σε σκυταλοδρομίες. Τα περισσότερα σε ατομικά αγωνίσματα και σε μια Ολυμπιάδα είναι πέντε και τα πήρε ο παγοδρόμος Έρικ Χέιντεν (ΗΠΑ, γενν. 14 Ιουν. 1958) στο Λέικ Πλάσιτ.

Ο μόνος αθλητής που κέρδισε χρυσό μετάλλιο σε Χειμερινή και Καλοκαιρινή Ολυμπιάδα είναι ο Έντουαρντ Ίγκαν (ΗΠΑ, 1898-1967) που πήρε το 1920 το χρυσό στο μποξ στην κατηγορία ελαφρών βαρών και που ήταν μέλος της νικήτριας ομάδας στο Μπομπ τεσσάρων-ανδρών το 1932. Η Κρίστα Λούντινγκ (το γένος Ρόδεμπεργκερ, Γερμανία, γενν. 4 Δεκ. 1959) έγινε η πρώτη γυναίκα που κέρδισε μετάλλιο και σε χειμερινούς και σε καλοκαιρινούς Ολυμπιακούς αγώνες. Κέρδισε το ασημένιο στο ποδηλατικό σπριντ το 1988 ενώ προηγούμενες χρονιές είχε πάρει μετάλλια στην παγοδρομία, 500 μ. χρυσό το 1984 και 1.000 μ. χρυσό και 500 μ. ασημένιο το 1988.

Η γυμνάστρια Λαρίσα Λατίνα (πρώην ΕΣΣΔ, γενν. 27 Δεκ. 1934) έχει το ρεκόρ των 18 μεταλλίων (βλέπε γυμναστική). Το ρεκόρ σε μια μόνο Ολυμπιάδα των οκτώ μεταλλίων έχει ο γυμναστής Αλεξάντρ Ντιπάτιν (πρώην ΕΣΣΔ, γενν. 7 Αυγ. 1957) το 1980.



Barcelona '92



Local Bus ARCH ITECTURE  
486sx / dx / dx2  
Pentium P24

**ΤΑΧΥΤΗΤΑ ΚΑΙ ΤΕΛΕΙΟΤΗΤΑ**

suitable for:  
CAD /CAM  
IMAGE Processing  
Animation/ Multimedia  
DEDICATED NETWORK SERVERS



#### HITECH :

Με βάση τα σύγχρονα Ευρωπαϊκά πρότυπα, έχει ποιότητα κατασκευής πολύ υψηλών προδιαγραφών. Μετά από έρευνες αποδείχτηκε η άριστη κατασκευή με τη χρήση υλικών Α κατηγορίας

Συμπεριλαμβάνει **ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟ ΣΥΣΤΗΜΑ**

και εγκρίσεις ασφαλείας σύμφωνα με τους κανονισμούς της E.O.K.

#### COMPLETE VESA SOLUTION :

Όλο το σύστημα είναι χτισμένο με βάση την αρχιτεκτονική υπέρυψηλων επιδόσεων **VESA LOCAL BUS.**

Εργονομική σχεδίαση, που επιτρέπει κάθε μορφής επέκταση, **85%** της γραμμής παραγωγής του είναι αφιερωμένο στον ποιοτικό έλεγχο.

## Ο πρωταγωνιστής κάνει management δημιουργικό Δημιουργική λύση προβλημάτων

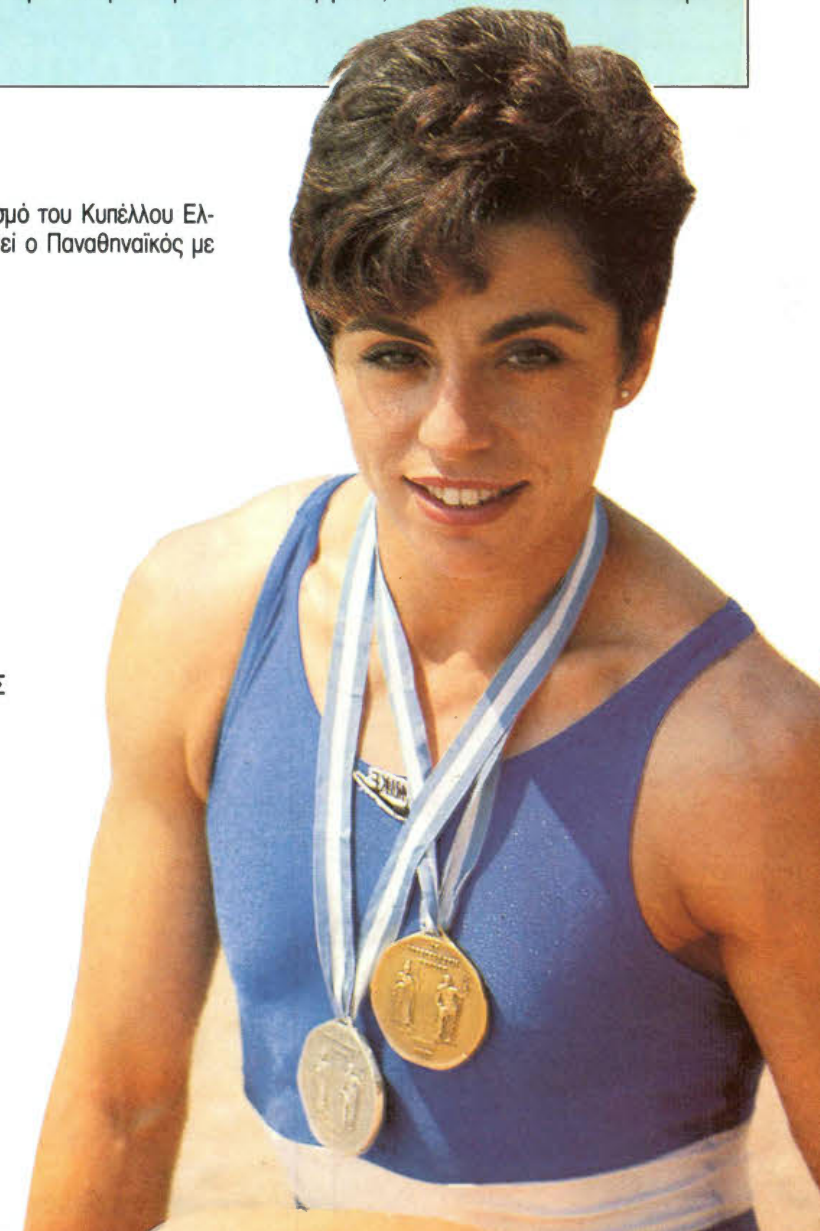
1. Να είστε ανοικτοί. Σκεφθείτε όλες τις πιθανές λύσεις. Μην απορρίψετε μια πιθανή λύση επειδή νομίζετε ότι δεν θα λειτουργήσει.
2. Αναγνωρίστε τα γεγονότα. Όταν κάτι είναι σωστό, δεχθείτε το και μην προσπαθείτε να κατορθώσετε το ακατόρθωτο.
3. Να σκέφτεσθε συνέχεια. Για να λύσετε ένα πρόβλημα πρέπει να σκέφτεσθε συνέχεια, να παρατηρείτε, να αξιολογείτε, να ελέγχετε για προσεγγίσεις και τρόπους.
4. Όταν έχετε εξαντλήσει όλες τις δικές σας πηγές, υιοθετήστε τις πηγές των άλλων. Συμβουλευτείτε έναν ειδικό. Ψάξτε για πληροφορίες για ανθρώπους με παρόμοιες καταστάσεις και δείτε πως τα κατάφεραν. Δημιουργήστε μια λίστα με τις πηγές που θα μπορούσαν να σας βοηθήσουν να αποκτήσετε νέες ιδέες και μπορούσαν να σας δώσουν λύσεις.
5. Καθορίστε εάν το πρόβλημα μπορεί να χωριστεί σε τμήματα που θα μπορούν να διαχειριστούν πιο εύκολα. Αν μπορούν επιλύστε κάθε τμήμα ξεχωριστά.
6. Αν ανακαλύψετε ότι είστε δυσαρεστημένοι, αφήστε το πρόβλημα στην άκρη για λίγο. Μην αφήνετε αρνητικά αισθήματα να δημιουργηθούν επειδή δεν μπορείτε να δώσετε λύση στο πρόβλημα. Απασχοληθείτε με άλλα θέματα μέχρι να μπορέσετε να ξαναγυρίσετε στο πρόβλημα με νέα δύναμη και ενέργεια.
7. Να γνωρίζετε τους στόχους σας, ώστε να μπορείτε να κρίνετε την πρόοδό σας και να αποκτήσετε δύναμη από τις ικανότητές σας.
8. Μην επιτρέπετε στα λάθη και στις αποτυχίες να σας εμποδίσουν. Οι περισσότερες αποτυχίες γίνονται τελικά μέρος της λύσης, επειδή σας φέρνουν πλησιέστερα στη λύση του προβλήματος.
9. Να θυμάστε ότι δεν μπορείτε να φθάσετε ποτέ στην τελειότητα.
10. Να τελειώνετε αυτό που αρχίσατε. Κάθε ένας μπορεί να αρχίσει μια δύσκολη εργασία, αλλά αυτό που κάνει ένα άτομο επιτυχημένο είναι μια ολοκληρωμένη εργασία.

## ΠΟΔΟΣΦΑΙΡΟ

**Κύπελλο.** Ο Ολυμπιακός είναι ο κυρίαρχος στο θεσμό του Κυπέλλου Ελλάδας. Έχει κατακτήσει το έπαθλο 19 φορές. Ακολουθεί ο Παναθηναϊκός με 13 κατακτήσεις.

Αναλυτικά οι Κυπελλούχοι Ελλάδος είναι:

1932 ΑΕΚ	1968 ΟΣΦΠ
1933 ΕΘΝΙΚΟΣ	1969 ΠΑΟ
1939 ΑΕΚ	1970 ΑΡΗΣ
1940 ΠΑΟ	1971 ΟΣΦΠ
1947 ΟΣΦΠ	1972 ΠΑΟΚ
1948 ΠΑΟ	1973 ΟΣΦΠ
1949 ΑΕΚ	1974 ΠΑΟΚ
1950 ΑΕΚ	1975 ΟΣΦΠ
1951 ΟΣΦΠ	1976 ΗΡΑΚΛΗΣ
1952 ΟΣΦΠ	1977 ΠΑΟ
1953 ΟΣΦΠ	1978 ΑΕΚ
1954 ΟΣΦΠ	1979 ΠΑΝΙΩΝΙΟΣ
1955 ΠΑΟ	1980 ΚΑΣΤΟΡΙΑ
1956 ΑΕΚ	1981 ΟΣΦΠ
1957 ΟΣΦΠ	1982 ΠΑΟ
1958 ΟΣΦΠ	1983 ΑΕΚ
1959 ΟΣΦΠ	1984 ΠΑΟ
1960 ΟΣΦΠ	1985 ΛΑΡΙΣΑ
1961 ΟΣΦΠ	1986 ΠΑΟ
1962 -	1987 ΟΦΗ
1963 ΟΣΦΠ	1988 ΠΑΟ
1964 -	1989 ΠΑΟ
1965 ΟΣΦΠ	1990 ΟΣΦΠ
1966 ΑΕΚ	1991 ΠΑΟ
1967 ΠΑΟ	192 ΟΣΦΠ





# Οι πρωταγωνιστές του αύριο έχουν Computers!

**NOTEBOOKS: ΤΑ ΜΙΚΡΑ ΘΗΡΙΑΚΙΑ ΤΟΥ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΑ ΣΑΣ**



Αναρωτηθήκατε ποτέ, πόση υπολογιστική ισχύς μπορεί να κρύβεται σήμερα σ' ένα computer μεγέθους σελίδας A4. Θα μπορούσε με σιγουριά να απαντήσει κανείς, πως μιλάμε για μια τέτοια δύναμη, που αν επιχειρούσε κάποιος να την αποκτήσει πριν 3-4 χρόνια, θα δαπανούσε αρκετά εκατομμύρια. Σκεφτείτε λοιπόν, ότι τα notebooks, οι λιλιπούτειοι αυτοί υπολογιστές, με βάρος γύρω στα 3,5 κιλά και με τιμές που αρχίζουν από 350 με 400 χιλιάδες, κλείνουν όλη αυτή την δύναμη κυριολεκτικά μέσα στο χαρτοφύλακά σας!

Φανταστείτε ένα τέτοιο computer που με την βοήθεια του κατάλληλου software θα μπορούσε να υπολογίζει τα ασφάλιστρα του κάθε πελάτη σας, να τα ενσωματώνει ταυτόχρονα στα κείμενα των προσφορών, ή των συμβόλαιων που εσείς έχετε διαμορφώσει και παράλληλα αυτά να ενημερώνουν ταυτόχρονα το αρχείο των πελατών σας. Επιπλέον, εσείς ανά πάσα στιγμή θα μπορείτε να αντλείτε πληροφορίες για θέματα χρημάτων, δόσεων, ποσοστών, εορτών, κ.λπ. Κι ακόμα περισσότερο, μέσα σ' αυτό το μικρό θηρίκι, να έχετε το προσωπικό σας organiser, που σε συνδυασμό μ' άλλες προηγμένες τεχνολογίες - κινητή τηλεφωνία, δικτύωση με άλλους υπολογιστές ή με τράπεζες πληροφοριών, θα μπορεί να διαχειρίζεται τις συνδιαλέξεις σας, τα fax σας ή να κάνει teleconferences. Και για να πάμε ένα ακόμη βήμα παραπέρα, στις πιο εξελιγμένες μορφές notebooks μπορείτε να οργανώσετε τόσο εντυπωσιακές multimedia παραστάσεις, που και ο πιο απαιτητικός σας πελάτης θα έμενε σαγηνευμένος.

Δεν νομίζω ότι χρειάζεται κανείς περισσότερες αποδείξεις, ότι τα notebooks αποτελούν πλέον ένα από τα παραγωγικότερα εργαλεία στα χέρια ενός επαγγελματία. Πόσο μάλλον στα χέρια ενός ασφαλιστή, που η φύση της δουλειάς του απαιτεί αυξημένες μετακινήσεις, υψηλό βαθμό οργάνωσης των πληροφοριών του και διαρκή ετοιμότητα.

Με δεδομένη πλέον την χρησιμότητά του, το ερώτημα που τίθεται είναι το ποιά σημεία θα πρέπει να προσέξει κανείς, κατά την διαδικασία επιλογής. Η απάντηση έγκειται στον χρυσό κανόνα που λέει να βρούμε τις ανάγκες που έχουμε και κατόπιν να προχωρήσουμε στην αγορά ενός μοντέλου που θα τις ικανοποιεί, σε συνδυασμό πάντοτε με το πόσα χρήματα διαθέτουμε.

Έτσι μπορούμε να πούμε με βεβαιότητα σχεδόν ότι μοντέλα με επεξεργαστή 286 θα πρέπει ν' αποφευχθούν, αφού θα δυσκολευτούν να τρέξουν τα προγράμματα κάτω από το περιβάλλον windows που σήμερα αποτελούν το standard της αγοράς. Ένας 386SX με 4 MB RAM και ένα σκληρό δίσκο της τάξεως των 80 MB, είναι η ελάχιστη απαιτούμενη σύνθεση, που επιτρέπει να τρέξουν με άνεση τα σημερινά προγράμματα. Φυσικά όσο περισσότερα πράγματα απαιτήσετε από τον υπολογιστή σας, τόσο περισσότερη ισχύ θα πρέπει να αναζητήσετε και αντίστοιχα αυτό μεταφράζεται σε κόστος. Ας σημειωθεί ότι είναι τέτοια η εξέλιξη στον χώρο των προγραμμάτων, που απαιτούν όλο και ταχύτερους επεξεργαστές, μεγαλύτερους δίσκους και περισσότερη μνήμη. Ένας 486 με 8 MB RAM και σκληρό δίσκο 120 MB, δείχνει να είναι το standard μετά από 1,5 χρόνο περίπου.

Ένα άλλο ερώτημα που προκύπτει είναι notebook έγχρωμο ή μονόχρωμο; Σίγουρα μια έγχρωμη οθόνη επιβαρύνει το κόστος σημαντικά, αλλά είναι αλήθεια ότι αυξάνεται σημαντικά η παραγωγικότητα όταν δουλεύει κανείς από τα windows με χρώμα. Θα πρέπει να προσέξει κανείς ότι στο κομμάτι των notebook υπάρχουν δύο διαφορετικές τεχνολογίες για τις έγχρωμες οθόνες. Υπάρχουν οθόνες τεχνολογίας STN, ή απλουστευμένα παθητικές έγχρωμες οθόνες, με χαμηλότερο κόστος σε σχέση με την άλλη τεχνολογία, αλλά και με αποτέλεσμα λιγότερο ικανοποιητικό. Από την άλλη οι ενεργές έγχρωμες οθόνες TFT, προσφέρουν ζωντανά χρώματα και άψογη γεωμετρία, αλλά με πολύ αυξημένο κόστος. Στον αντίποδα όλων αυτών υπάρχει η σεβαστή άποψη που αναρωτιέται, ποιά είναι η χρησιμότητα του χρώματος αν η χρήση ενός notebook περιοριστεί κύρια σε θέματα επεξεργασίας κειμένου. Είπαμε όμως, το κριτήριο είναι πάντα το τί έχουμε ανάγκη και πόσα μπορούμε να ξοδέψουμε.

Όσον αφορά το θέμα αυτονομίας θα πρέπει να προσέξει κανείς ότι αυτή κυμαίνεται από 2-4 ώρες περίπου. Η ποιότητα κατασκευής, το τι είδους υβρίδια μετάλλων χρησιμοποιούν οι συσσωρευτές των φορητών καθώς και τα προγράμματα εξοικονόμησης ενέργειας των κατασκευαστών είναι οι παράγοντες που επιμηκύνουν τον χρόνο αυτονομίας.

Σημαντική προσοχή πρέπει να δώσει κανείς στον τομέα επεκτασιμότητας. Το τι είδους και πόσες θύρες επικοινωνίας διαθέτει ο υπολογιστής μας καθορίζει τον βαθμό που μπορούμε ν' αυξήσουμε την χρησιμότητά του. Εκτυπωτές, scanners, fax, modems, είναι μερικά από τα περιφερειακά που μπορούμε να "δέσουμε" επάνω στο μηχανήμα μας. Σημαντική εξέλιξη στο κομμάτι αυτό αποτελούν οι κάρτες PCMCIA. Οι κάρτες αυτές είναι μεγέθους μιας πιστωτικής κάρτας περίπου. Στο εμπόριο πλέον μπορούμε να βρούμε κάρτες fax/modems, δικτύου, μνημών, κ.ά. Μιλάμε ουσιαστικά για περιφερειακά με ελάχιστο μέγεθος.

Δώστε ακόμα προσοχή στην χωρητικότητα και στην ταχύτητα του σκληρού σας δίσκου. Ανεξάρτητα από τα προγράμματα βελτιστοποίησης της ταχύτητας και αυτών της συμπίεσης δεδομένων, τα χαρακτηριστικά του σκληρού σας δίσκου είναι από τους κρίσιμους παράγοντες απόδοσης του φορητού σας.

Τέλος, το όνομα του κατασκευαστή, αλλά κυρίως η υποστήριξη του αντιπροσώπου είναι οι παράγοντες που θα πρέπει να συμπληρώσουμε τα κριτήρια επιλογής σας.

Ευχαριστούμε τις εταιρίες που δέχτηκαν ευγενικά να βοηθήσουν την έρευνά μας.



QUEST Notebook 486 DX/N  
INFO-QUEST



COMPAQ CONTURA 4/25  
EME



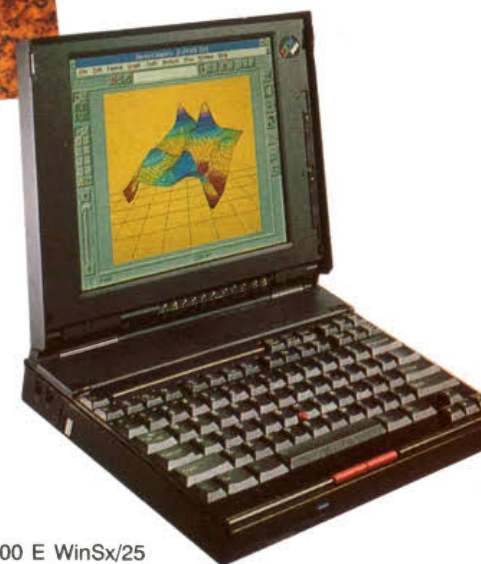
H/Y IMPETUS I-CRUISER 433 DXC  
NOTEBOOK SYSTEM  
IMPETUS

PDA 600  
AMSTRAD



T1900/T1950 Series  
TOSHIBA

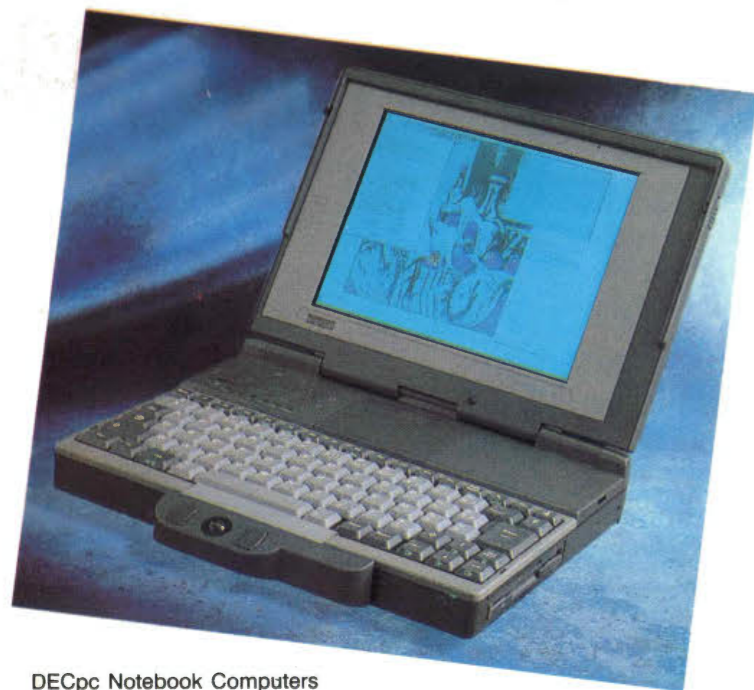
TH/PAD 350 2618-KOE (4/125)  
IBM



TRAVELMATE COLOUR 4000 E WinSx/25  
A. ΜΑΛΛΙΑΡΗΣ



ACER NOTE 530  
UNICOM



DECpc Notebook Computers  
325 SL/SLC  
DIGITAL



NISCAN SCANNER  
OFFITECH

**ΔΙΕΥΘΥΝΣΕΙΣ  
ΑΝΤΙΠΡΟΣΩΠΩΝ**

- AMSTRAD Πολυτεχνείου 12, Αθήνα, τηλ.: 5230742
- ΠΛΑΙΣΙΟ Στουρνάρη 12, Αθήνα, τηλ.: 3644001
- COMQUEST Α. Συγγρού 3, Αθήνα, τηλ.: 9228912-4
- EME Πατισίων 267, Αθήνα, τηλ.: 2023475
- UNICOM Α. Συγγρού 255, Αθήνα, τηλ.: 9430632
- IMPETUS Α. Συγγρού 9, Αθήνα, 9241800
- ACGOSYSTEM Α. Συγγρού 183, Αθήνα, τηλ.: 9310281
- Α. ΜΑΛΛΙΑΡΗ & ΣΙΑ Β. Γεωργίου 249, Θεσσαλονίκη, τηλ.: 031-615555
- DIGITAL HELLAS Κηφισίας 32, Αθήνα, τηλ.: 6833569
- INTEAL ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΗ Μιχαλακοπούλου 103, Αθήνα, τηλ.: 7799101
- OFFITECH Σαρανταπόρου, Φωκίας & Αγίνης, Πειραιάς, τηλ.: 4260157

## Πότε σβήνουν οι εταιρίες;

**Ο** Αντισθένης ένας σοφός της αρχαίας Ελλάδος έγραψε την παρακάτω γνώμη: "Αι πόλεις απόλλυνται όταν μη δύνωνται τους φαύλους από των σπουδαίων διακρίνειν". Δηλαδή σε ελεύθερη μετάφραση χάνονται, σβήνουν οι πόλεις όταν δεν μπορούν να ξεχωρίσουν τους φαύλους δηλαδή τους ευτελείς και πρόστυχους από τους σοβαρούς, τους σπουδαίους. Το ίδιο κατ' αναλογία μπορεί να συμβεί και σε μία εταιρία που μοιάζει με πόλη.

Σε μια εταιρία συναλλάσσονται και ζουν αρκετές χιλιάδες άνθρωποι. Διάφοροι τύποι, διάφοροι τρόποι, διάφορες απόψεις, διάφορες προτάσεις, διάφορες ιδέες. Οι άνθρωποι μέσα απ' τις ποικίλες συμπεριφορές δίνουν ακμή ή παρακμή, ζωντάνια ή θάνατο, επιτυχία ή αποτυχία. Οι συμπεριφορές συνήθως κατευθύνονται ανάλογα με τους πρωταγωνιστές, τους οδηγούς, τους ηγέτες, τους αρχηγούς. Αν σε μια εταιρία καθούν οι σωστές κατευθύνσεις, αν οι πολλοί μπερδευτούν και μέσα στην σύγχυση αφήσουν απόψεις ευτελών και πρόστυχων, ανικάνων ή φιλοτομαριστών να επικρατήσουν, αν οι πολλοί μιμηθούν τρόπους συμπεριφοράς ευτελών θα καθούν. Αν μια εταιρία αφεθεί χωρίς εγρήγορση, χωρίς αξιοκρατία, χωρίς κανόνες και πειθαρχία σε ανθρώπους που ενώ είναι φαύλοι δείχνουν πως είναι σπουδαίοι, σύντομα θα χαθεί. Ευθύνη της ηγεσίας είναι να θέσει τους κανόνες παιχνιδιού απ' την αρχή ώστε να κυριαρχούν αξιοκρατικά κριτήρια, να αμοιβούνται οι σπουδαίοι, να επικρατούν οι σπουδαίοι, να προωθούνται οι σπουδαίοι. Δια μέσου των αιώνων υπάρχουν θεσμοί που βοηθάνε τον Γενικό Διευθυντή να κρατά σε καλό δρόμο την πορεία της εταιρίας του και σαν προβολείς φωτίζουν τα πάντα ώστε να διακρίνονται οι σπουδαίοι από τους φαύλους.

Τέτοιοι θεσμοί είναι τα πτυχία, η ειδικότητα, η προηγούμενη επιτυχία, οι διαγωνισμοί, η αποτελεσματικότητα, η παραγωγή βάσει προσόντων και έργου, τα κίνητρα, η πρωτοβουλία, η ελεύθερη έκφραση, ο διάλογος, η διαφάνεια, η θράβευση, ο έλεγχος κ.ά. Κυρίως όμως σπουδαίο ρόλο παίζει το κριτήριο αν οι άνθρωποι μιας ομάδος, πόλης, εταιρίας μπορούν να μιλάνε ελεύθερα αν είναι ευχαριστημένοι και αν παράγουν έργο. Όταν οι άνθρωποι δεν μιλάνε, κάτι δεν πάει καλά. Μόνο ελεύθεροι πολίτες δικαιώνουν την ανθρώπινη ύπαρξη.

Ε.Σ.

## Ποδόσφαιρο

**Προέλευση:** Ένα παιχνίδι με ορισμένες ομοιότητες επονομαζόμενο Του-Σου παίζόταν στην Κίνα τον 4ο και τον 3ο αιώνα π.Χ. Μια από τις πρώτες αναφορές στο παιχνίδι στην Αγγλία ήταν σ' ένα βασιλικό διάταγμα του Εδουάρδου του 2ου το 1314 που απαγόρευε το παιχνίδι στην πόλη του Λονδίνου. Η πρώτη καθαρή αναπαράσταση ποδοσφαίρου είναι μια γκραβούρα από το Εδιμβούργο του 1672-3. Το παιχνίδι τυποποιήθηκε με τη δημιουργία της Ποδοσφαιρικής Ένωσης στην

Αγγλία στις 26 Οκτ. 1863. Ο παλαιότερος σύλλογος είναι η Σέφιλντ Φ.Κ. που δημιουργήθηκε στις 24 Οκτ. 1857. Ο παλαιότερος της Ποδοσφαιρικής Ομοσπονδίας είναι η Νοτς Κάουντι που ιδρύθηκε το 1862. Ο αριθμός των έντεκα παικτών σε κάθε ομάδα σταθεροποιήθηκε το 1870.

### ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΟ ΣΚΟΡ

**Ομάδες.** Το μεγαλύτερο σκορ που σημειώθηκε σε αγώνα πρώτης κατηγορίας είναι 36. Αυτό εμφανίστηκε στο Κύπελλο Σκωτίας στο ματς

ανάμεσα στις Άρμπροαθ και Μπον Άκορντ στις 5 Σεπτ. 1885, όταν η Άρμπροαθ κέρδισε 36-0 στην έδρα της. Το σκορ θα ήταν ακόμα μεγαλύτερο αν δεν υπήρχε η έλλειψη δικτύων και το ανάλογο χάσιμο χρόνου μέχρι να επανέλθει η μπάλα στο γήπεδο. Επιπλέον επτά γκολ ακυρώθηκαν ως οφσάιντ.

Το μεγαλύτερο σκορ που σημειώθηκε σε διεθνές ματς είναι 17, όταν η Αγγλία νίκησε την Αυστραλία με 17-0 στο Σίδνεϋ στις 30 Ιουν. 1951. Αυτό το ματς δεν έχει καταγραφεί από την Αγγλία ακριβώς ως διεθνές. Το μεγαλύτερο στις βρετανικές νήσους ήταν όταν η Αγγλία νίκησε την Ιρλανδία με 13-0 στο Μπέλφαστ. **Ατομικά.** Τα περισσότερα γκολ που σημειώθηκαν από έναν παίκτη σε αγώνα πρώτης τάξης είναι 16 και τα πέτυχε ο Στέφαν Στάνις (γενν. στην Πολωνία, 15 Ιουλ. 1913) για τη Ρασινγκ Κλαμπ ντε Λανς απέναντι στην Αμπρι-Αστουρι στη Λενς, Γαλλία, σε ένα ματς Κυπέλλου Γαλλίας εν καιρώ πολέμου στις 13 Δεκ. 1942. Το ρεκόρ των γκολ που σημειώθηκαν σε διεθνές παιχνίδι είναι δέκα του Σόφους Νίλσεν (1888-1963) που το πέτυχε για τη Δανία στο ματς με τη Γαλλία (17-1) στους Ολυμπιακούς του 1908 και του Γκότφριντ Φουκς (1889-1972) για τη Γερμανία που νίκησε τη Ρωσία 16-0 στο Ολυμπιακό τουρνουά του 1912 (στον τελικό της παρτηγορίας) στη Σουηδία.

**Τα περισσότερα σε μια αγωνιστική περίοδο.** Τα περισσότερα γκολ που έχουν σημειωθεί σε αγγλικό πρωτάθλημα είναι 60 σε 39 αγώνες και τα έχει πετύχει το Γουίλιαμ Ραλφ "Ντίξι" Ντιν (1907-80) για την Έντσερτον (πρώτη κατηγορία) την περίοδο 1927/28 και 66 σε 38 αγώνες του Τζέιμς Σμιθ (1902-76) για την Αϊρ Γιουνάιτεντ (δεύτερη κατηγορία Σκωτία) την ίδια περίοδο. Με τρία ακόμα σε ματς Κυπέλλου και 19 σε φιλικούς και άλλους αγώνες ο Ντιν έφτασε το σύνολο των 82 γκολ...



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

ΣΥΣΤΗΜΑ ΥΓΕΙΑΣ

# ΕΥ ΖΗΝ

**Ο**ταν ένας ασφαλιστικός οργανισμός έχει την εμπειρία να σχεδιάσει και τη δύναμη να εφαρμόσει ένα ολοκληρωμένο σύστημα υγείας, τότε τα λόγια μπορούν να γίνουν έργα και το «ευ ζην», πραγματικότητα. Αυτή είναι η νέα πραγματικότητα στην υγεία. Το Σύστημα Υγείας «ΕΥ ΖΗΝ» της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ, που σας εξασφαλίζει: ● ΝΟΣΗΛΕΙΑ ΥΨΗΛΟΥ ΕΠΙΠΕΔΟΥ ● ΧΩΡΙΣ ΟΡΙΑ ● ΚΑΛΥΨΗ ΕΩΣ ΚΑΙ 100% ● ΑΝΤΙΠΛΗΘΩΡΙΣΤΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ● ΙΣΟΒΙΑ ΚΑΛΥΨΗ ● ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΤΗΣ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΣ ● ΚΑΛΥΨΗ ΠΡΟΫΠΑΡΧΟΥΣΩΝ ΑΣΘΕΝΕΙΩΝ ● ΑΥΞΗΣΗ ΤΩΝ ΚΑΛΥΨΕΩΝ-BONUS ● ΕΞΩΝΟΣΟΚΟΜΕΙΑΚΗ 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

## Managers: Οι πρωταγωνιστές δεν κάνουν αυτά τα 5 αμαρτήματα

### Τα πέντε πιο συχνά λάθη που γίνονται στις συνεντεύξεις

1. "Το αποτέλεσμα της αντίθεσης". Όταν διεξάγετε μια συνέντευξη, η ποιότητα των δύο ή τριών τελευταίων υποψηφίων θα επηρεάσουν την κρίση σας για τον επόμενο υποψήφιο.
2. "Το αποτέλεσμα της εξωτερικής πίεσης". Όσο πιο πολύ βιάζεστε να καλύψετε τη θέση και να προσλάβετε έναν υποψήφιο, τόσο καλύτερος θα σας φαίνεται ο υποψήφιος.
3. "Το αποτέλεσμα της πρώτης εντύπωσης". Ένα καλό ή ένα κακό χαρακτηριστικό του υποψήφιου μπορούν να επηρεάσουν την κρίση σας για αυτόν τον υποψήφιο.
4. "Να κρίνετε χωρίς τα γεγονότα". Όταν σας λείπουν αρκετές πληροφορίες, τείνετε να κρίνετε τον υποψήφιο πιο επιεικά.
5. "Στερεότυπα". Αντιδράτε θετικά ή αρνητικά σε ορισμένα χαρακτηριστικά.

### ΟΣΟ ΜΠΟΡΕΙΣ

Κι αν δεν μπορείς να κάμεις τήν ζωή σου όπως τήν θέλεις, τούτο προσπάθησε τουλάχιστον όσο μπορείς: μὴν τήν ἐξευτελίζεις μέσ στην πολλή συνάφεια τοῦ κόσμου, μέσ στές πολλές κινήσεις κι ὀμιλίες.

Μὴν τήν ἐξευτελίζεις παίοντάς την, γυρίζοντας συχνά κ' ἐκθέτοντάς την στῶν σχέσεων καί τῶν συναναστροφῶν τήν καθημερινήν ἀνοησία, ὡς πού νά γίνει σά μιά ξένη φορτική.

Κ. Π. Καβάφης

### Ο ΑΝΥΠΟΜΟΝΟΣ

Μόλις τ' αὐγά της ζέστανε ἡ κλώσσα καί τὰ μικρά ἐτοιμάστηκε νά βγάλῃ, ἓνα πουλάκι ἐσήκωσε κεφάλι μέσ τό τσόφλι, μιλώντας τέτοια γλώσσα:

-Ὡς πότε ἐδῶ θά μ' ἔχουνε κλεισμένο; Καθόλου δὲν μπορῶ νά περιμένω! Πῶς; Ἐτοι τόν καιρό μου ἐδῶ θά χάνω; Ἐγὼ ἔχω κατορθώματα νά κάνω! Κόκορας βέβαια θά μαι δίχως ἄλλο. Λοφίο ψηλό, χρυσά φτερά θά βγάλω. Τή μέρα καί τή νύχτα θα στολιῶ θά φέρνω τήν αὐγή, μόλις λαλήσω, στό φράχτη, στήν αὐλή, σέ κάθε μέρος στρατεύματα τίς κόττες θά ὀδηγῶ. Καί τοῦ 'πε τότε ὁ κόκορας ὁ γέρος: - Στάσου νά βγῆς, παιδάκι μου, ἀπ' τ' αὐγό!

Ζαχαρίας Παπαντωνίου

### Ο ΟΛΥΜΠΙΑΚΟΣ ΥΜΝΟΣ

'Αρχαῖο Πνεῦμ' ἀθάνατον, ἀγνέ πατέρα τοῦ ὠραίου, τοῦ μεγάλου καί τ' ἀληθινοῦ, κατέβα, φανερώσου κι ἀστραψ' ἐδῶ πέρα στή δόξα τῆς δικῆς σου γῆς καί τ' οὐρανοῦ.

Στό δρόμο καί στό πάλεμα καί στό λιθάρι, στῶν εὐγενῶν Ἄγῶνων λάμψε τήν ὀρμή καί μέ τ' ἀμάραντο στεφάνωσε κλωνάρι καί σιδερένιο πλάσε κι ἄξιο το κορμί.

Κάμποι, θουνά καί πέλαγα φέγγουν μαζί σου σάν ἓνας λευκοπόρφυρος μέγας ναός, καί τρέχει στό ναό ἐδῶ προσκυνητής σου, Ἄρχαῖο Πνεῦμ' ἀθάνατο, κάθε λαός.

Κωστής Παλαμᾶς

### Ο ΤΣΙΓΚΟΥΝΗΣ

(Αἰσώπου)

Κάποιος τσιγκούνης μιά φορά βῶλο χρυσάφι χώνει στοῦ χωραφιοῦ του μιά γωνιά κι ἐκεῖ τόν καμαρώνει.

Μά κλέφτες τοῦ τόν πήρανε κι αὐτός θρηνολογοῦσε Καί τοῦ 'πε κάποιος - Βρέ τί κλαῖς; Τί τάχα σ' ὠφελοῦσε;

## Πρωταγωνιστές ασφαλιστές έτοιμοι δεν υπάρχουν. Πολλοί όμως θέλουν να γίνουν!

**Ν**αι, πράγματι, ιδανικοί ασφαλιστές δεν κυκλοφορούν στην αγορά ως υποψήφιοι ασφαλιστές. Ιδανικοί ασφαλιστές δεν υπάρχουν όπως δεν υπάρχουν ιδανικοί ηγέτες, ιδανικοί καθηγητές, ιδανικοί επιχειρηματίες κ.λπ. και κυρίως ιδανικοί άνθρωποι. Όλοι είναι γεμάτοι στέλεις που αγωνίζονται λίγο-πολύ να βελτιωθούν. Τέτοιοι άνθρωποι που θέλουν να γίνουν καλύτεροι, που θέλουν να αλλάξουν προς το καλύτερο, που θέλουν να πετύχουν, που έχουν φιλοδοξίες για πρωταγωνιστές, υπάρχουν. Μόνο που θα χρειασθεί να δουλέψετε πολύ μαζί τους για να πετύχετε και επειδή από πηλό δεν μπορεί να φτιάχνεις χρυσές αλυσίδες, πρόσεξε όταν κάνεις επιλογή, ο υποψήφιος ασφαλιστής να έχει προϋποθέσεις που οδηγούν στην επιτυχία.

Τέτοια προσόντα είναι, να είναι άτομο νέας ηλικίας που έχει βιολογικό και επαγγελματικό μέλλον, να είναι σοβαρό άτομο, να είναι ενημερωμένος για τον κόσμο και τις εξελίξεις, να έχει φιλική διάθεση και θετικός στις απόψεις του, να έχει ικανότητα να δημιουργεί φιλικότητα και ζεστή ατμόσφαιρα, να επικοινωνεί και να δείχνει ενδιαφέρον για τους άλλους.

Ε.Σ.

### Ποδηλασία

**Προέλευση.** Ο πρώτος αγώνας ποδηλασίας που έχει καταγραφεί ήταν ο αγώνας απόστασης 2 κλμ. στο Παρκ Ντε Σεν Κλου στο Παρίσι στις 31 Μαΐου 1868 που κέρδισε ο Δρ. Τζέιμς Μουρ (ΜΒ) (1847-1935, μετέπειτα ιππότης της Λεγεώνας της Τιμής).

**Η μεγαλύτερη ταχύτητα.** Η μεγαλύτερη ταχύτητα που έχει επιτευχθεί με ποδήλατο είναι 245,077 κλμ. την ώρα από τον Τζον Χάουαρντ (ΗΠΑ), πίσω από μια προστατευτική "ασπίδα" για τον αέρα στη Μπον Βιλ Σαλτ Πλατς, Γιούτα, ΗΠΑ, στις 20 Ιουλίου 1985. Πρέπει να σημειωθεί ότι σημαντική βοήθεια προσέφερε και η ικανότητα του πρωτοποριακού ποδηλάτου να γλιστράει.

Η μεγαλύτερη απόσταση που καλύφθηκε ποτέ σε μία ώρα είναι 122,711 κλμ. από τον Λεόν Βαντερστούφ (Βέλγιο, 1890-1964) στο Μολντχέρι Μότορ Σίρκουι στη Γαλλία στις 20 Σεπτ. 1928 που πραγματοποιήθηκε από τη θέση εκκίνησης με τράθηγμα από μία μοτοσικλέτα που του έδινε ρυθμό.

## Οι πρωταγωνιστές Managers φιλοσοφούν πριν στρατολογήσουν!

### Η φιλοσοφία της στρατολόγησης

1. Θα στρατολογήσω με ένα καλά προγραμματισμένο, λεπτομερή και σταθερό τρόπο.
2. Θα αναζητήσω νέους ασφαλιστές πριν εμφανιστούν οι ανάγκες μου.
3. Θα συγκεντρώσω την προσπάθεια της στρατολόγησης στις πιο παραγωγικές περιοχές.
4. Θα προσπαθώ να αποκτώ όσες περισσότερες πληροφορίες μπορώ για τον υποψήφιο ασφαλιστή, πριν πάρω την απόφαση.
5. Δεν θα στρατολογήσω περισσότερους υποψηφίους ασφαλιστές από αυτούς που μπορεί να χειριστεί το προσωπικό μου εγώ.
6. Θα δώσω στους υποψηφίους ασφαλιστές μια πραγματική εικόνα της καριέρας.
7. Δεν θα παρεκτραπώ από το σύστημα επιλογής που έχω φτιάξει.
8. Πάντα θα χρησιμοποιώ μια δομημένη διαδικασία συνέντευξης.
9. Δεν θα με ενδιαφέρει πόσος χρόνος θα χρειαστεί για να ολοκληρώσω κάθε στάδιο του συστήματος επιλογής.
10. Αυτό που θα με ανησυχεί είναι να φτιάξω μια ομάδα και όχι παραγωγή.
11. Θέλω όλο το προσωπικό μου να ασχοληθεί με τις δραστηριότητες της στρατολόγησης.
12. Θα δείξω την εκτίμησή μου στους συνεργάτες μου, με τις πράξεις μου, για την βοήθεια που μου δώσανε για την στρατολόγηση.
13. Δεν επιτρέπω σε προκαταλήψεις να μου καταστρέψουν την στρατολόγηση.

# Για να γίνετε πρωταγωνιστές οργανώστε τις εργασιακές σας συνήθειες

Αυτό είναι το κεφάλαιο στο οποίο θα σπκώσετε τα μανίκια σας, θα οπλιστείτε με αποφασιστικότητα και θα προετοιμαστείτε για την Απραγματική δουλειά που σας περιμένει μπροστά.

Μόνο δουλειά όμως δεν είναι αρκετό. Αν υπάρχει ένα μυστικό της επιτυχίας αυτό είναι απλά η υιοθέτηση της συνήθειας να κάνετε εποικοδομητικά πράγματα τα οποία οι αποτυχημένοι δεν κάνουν. Οι επιτυχημένοι έχουν αρκετά ισχυρή θέληση για να πετύχουν να κάνουν πράγματα τα οποία δεν τους αρέσει να κάνουν. Ευτυχώς αυτό δεν είναι τόσο δύσκολο όσο ακούγεται.

Όλοι ξέρουμε τις αρνητικές επιδράσεις που έχουν οι κακές συνήθειες στην καθημερινή μας ζωή. Αλλά λίγοι από εμάς γνωρίζουν την τεράστια επίδραση των καλών συνθηθειών που έχουμε και οι οποίες μας οδηγούν μέσα στη ζωή και οι οποίες καλές συνήθειες όταν αποκτηθούν είναι τόσο ανθεκτικές όσο και οι άλλες.

Οι άνθρωποι αποκτούν συνήθειες και οι συνήθειες καθορίζουν το μέλλον. Αν ηθελημένα δεν αποκτήσετε καλές συνήθειες, τότε ασυνείδητα θα υιοθετήσετε τις κακές. Είστε ο τύπος του ανθρώπου που είστε διότι υιοθετήσατε την συνήθεια να είστε έτσι. Ο μόνος τρόπος να αλλάξετε είναι μέσω των συννηθειών.

Ίσως να είστε κυκλωμένοι από κακές συνήθειες εργασίας. Ίσως και να μην το ξέρετε. Ας κάνουμε μια προσπάθεια να τις αλλάξουμε. Η σπουδαιότερη και δυσκολότερη δουλειά για κάθε ασφαλιστή είναι να έχει αυτοέλεγχο. Η ελευθερία δράσης που προσελκύει πολλούς ανθρώπους στη δουλειά είναι συνήθως και η αιτία παρακμής τους. Συντονίστε τη δουλειά σας με τα παρακάτω "πρέπει" και η επιτυχία είναι δική σας.

1. Πρέπει να κάνετε έναν ικανοποιητικό αριθμό παρουσιάσεων πωλήσεων κάθε ημέρα σε πραγματικούς υποψήφιους πελάτες.
2. Πρέπει να έχετε και να χρησιμοποιείτε συστηματικά μια διαδικασία που παράγει έναν αριθμό πραγματικών υποψηφίων πελατών.
3. Πρέπει να σχεδιάζετε τη δουλειά σας - τη δουλειά της εβδομάδας, του μήνα, του χρόνου, όλης σας της καριέρας. Αυτό σημαίνει ότι μετά τον καθορισμό των στόχων, πρέπει να σχεδιάσετε ακριβώς το πώς θα τους πετύχετε.
4. Πρέπει να κρατάτε αρχείο των δραστηριοτήτων και των αποτελεσμάτων και να τα αναλύετε συχνά με σκοπό να μάθετε πώς να βελτιωθείτε.
5. Πρέπει να διαβάζετε και να μελετάτε συχνά και συστηματικά και να προσπαθείτε να ενημερώνεστε για τις αλλαγές στην ασφαλιστική αγορά και τις ανθρώπινες ανάγκες.

Όταν μετατρέψετε αυτά τα "πρέπει" σε κανόνες καθημερινής δουλειάς, δύο ανάγκες υπάρχουν:

1. Υπαρξη ενός συστήματος.  
Μεταξύ δύο ασφαλιστών με ίδιες ικανότητες, ίδιες φιλοδοξίες και ίδια εκπαίδευση, αυτός που θα φτάσει πιο μακριά είναι αυτός που καλουπώνει τις δραστηριότητές του και που έχει ένα σύστημα στην αναζήτηση υποψηφίων, στον έλεγχο του χρόνου, έχει μια οργανωμένη παρουσίαση και ένα σύστημα μελέτης. Δεν είναι πάντοτε το ίδιο σύστημα, κάθε σύστημα έχει τα πλεονεκτήματά του. Καθένας χρειάζεται ένα τρόπο λειτουργίας που είναι σωστός για τον ίδιο. Μέχρι να οργανωθείτε και να αναγκάσετε τον εαυτό σας να ακολουθήσει τον τρόπο λειτουργίας που εσείς θέλετε, ποτέ δεν θα ανακαλύψετε τις πραγματικές σας δυνατότητες.

2. Υπαρξη ισορροπημένης αναλογίας δραστηριοτήτων.  
Αυτός που μπορεί να συνδυάσει δουλειά και διασκέδαση και να βρει τον σωστο συνδυασμό, είναι αυτός που έχει ισορροπημένη αναλογία δραστηριοτήτων. Λέγεται ότι οι Εσκιμώοι τρώνε μόνο κρέας. Οι χορτοφάγοι δεν τρώνε ποτέ κρέας. Για τους περισσότερους από εμάς και τα δύο - κρέας και χορταρικά - είναι αναγκαία και είναι καλύτερα να τα έχουμε και τα δύο.

Τα καθήκοντα ενός ασφαλιστή είναι η πώληση, η αναζήτηση υποψηφίων, η προετοιμασία του προγράμματος, το σέρβις, τα ταξίδια, η δουλειά γραφείου, τα επαγγελματικά γεύματα και ο χρόνος μελέτης. Μερικές από αυτές τις δραστηριότητες είναι πιο ευχάριστες από κάποιες άλλες, ανάλογα με τον άνθρωπο. Είναι ευκολονόητο ότι πρέπει να μοιράζουμε τον χρόνο μας σε όλες αυτές τις δραστηριότητες.

πηγή: LIMRA

## CHE FECE... IL GRAN RIFIUTO

Σέ μερικούς ανθρώπους έρχεται μιά μέρα πού πρέπει τό μεγάλο Ναί ή τό μεγάλο τό Όχι νά πούνε. Φανερώνεται άμέσως όποιος τόχει έτοιμο μέσα του τό Ναί, καί λέγοντάς το πέρα

πηγαίνει στην τιμή καί στην πεποίθησί του. Ό άρνηθείς δέν μετανοιώνει. Άν ρωτιούνταν πάλι, όχι θά ξαναέλεγε. Κι όμως τόν καταβάλλει εκείνο τ' όχι -τό σωστό- εις όλην τήν ζωή του.

Κ. Π. Καβάφης



## ΜΑΡΑΘΩΝΙΟΣ

Η απόσταση του μαραθώνιου είναι 42,195 χιλμ. Αυτή ήταν η απόσταση που διανύθηκε στους Ολυμπιακούς Αγώνες του 1908 από το Γουίνδσορ στο Στάδιο Γουάιτ Σίτι και καθιερώθηκε από το 1924. Ο Μαραθώνιος (των 40 χλμ.) μπήκε στους Ολυμπιακούς Αγώνες το 1896 για να τιμήσει το θρυλικό δρομέα αγγελιοφόρο Φειδιππίδη που έτρεξε από το πεδίο μάχης του Μαραθώνα στην Αθήνα το 490 π.Χ. Το 1896 ο ολυμπιακός μαραθώνιος προηγήθηκε από τις προκριματικές κούρσες. Ο πρώτος μαραθώνιος της Βοστώνης, η μεγαλύτερη παγκόσμια διοργάνωση μαραθωνίου, καθιερώθηκε τον Απρ. 1897 σε 39 χλμ. και ο πρώτος διεθνής πρωταθλητής ήταν από τη Νορβηγία το 1897.

Ο πρώτος μαραθώνιος για γυναίκες οργανώθηκε από το Ρόουντ Ράνερς Κλαμπ της Αμερικής στις 27 Σεπτ. 1970.

**Γρηγορότερος.** Δεν υπάρχει ακόμη επίσημο ρεκόρ για το μαραθώνιο και θα πρέπει να σημειωθεί ότι η κούρσα έχει πολλές ιδιομορφίες. Αυτά που θα δοθούν πιο κάτω είναι οι καλύτεροι χρόνοι για όλες τις κούρσες των οποίων η απόσταση έχει επαληθευτεί:

Το παγκόσμιο ρεκόρ είναι (άνδρες) 2:6,50 από τον Μπελάινεχ Ντινσαμο (Αιθιοπία, γενν. 1965) στο Ρότερ-

ναμ Ολλανδίας στις 17 Απρ. 1988 και (γυναίκες) 2:31,6 από την Ίνγκριντ Κρίστιανσεν (το γένος Κρίστενσεν, Νορβηγία, γενν. 21 Μαρτ. 1956) στο Λονδίνο στις 21 Απρ. 1985.

**Περισσότερες συμμετοχές.** Το ρεκόρ τερματιστών σε ένα μαραθώνιο είναι 25.797 από τους 26.900 που ξεκίνησαν στο μαραθώνιο της Νέας Υόρκης, στις 3 Νοεμβ. 1991. Ένα ρεκόρ 105 ανδρών με χρόνο 2 ωρών, 20 λεπτών και 46 κάτω από 2 ώρ. και 15' σημειώθηκε στο Παγκόσμιο Κύπελλο Μαραθωνίου του Λονδίνου στις 21 Απριλίου 1991. Επίσης 6 άνδρες πέτυχαν ρεκόρ κάτω των 2 ωρών και 10', στη Φουκουόκ της Ιαπωνίας στις 4 Δεκ. 1983 και στο Λονδίνο στις 23 Απρ. 1989. Ένα ρεκόρ εννιά γυναικών έγινε κάτω από 2:30 στον πρώτο Ολυμπιακό Μαραθώνιο που έγινε στο Λος Άντζελες, ΗΠΑ, στις 5 Αυγ. 1984.

**Περισσότερες συμμετοχές μαραθωνοδρόμου.** Ο Σι Μακ (ΗΠΑ, 1926-88) έτρεξε σε 524 Μαραθώνιους των 26 μιλίων· οι πιο πολλοί από το 1965 ως το θάνατό του το 1988. Είχε προπονηθεί να κάνει 3 1/2 ώρες σε κάθε αγώνα.

**Μεγαλύτεροι (σε ηλικία) τερματιστές.** Ο γεροντότερος μαραθωνοδρόμος που έχει τερματίσει ήταν ο Δημήτριος Ιορδανίδης (Ελλάδα) σε ηλικία 98 χρόνων στην



Αθήνα, στις 10 Οκτ. 1976. Τερμάτισε σε 7 ώρες, 33 λεπτά. Η Θέλα Πιτ Τάρνερ (Νέα Ζηλανδία) σημείωσε το ρεκόρ γυναικών.

**Σπύρος Λούης.** Ο Σπύρος Λούης με το νούμερο 17 στη φανέλα του ήταν ο πρώτος ολυμπιονίκης του Μαραθωνίου το 1896, με χρόνο 2 ώρες 58' 50". Ήταν η πρώτη ολυμπιακή νίκη σ' αυτή την Ολυμπιάδα για την Ελλάδα.

## Αν θέλετε να γίνετε πρωταγωνιστής των πωλήσεων ΝΑ ΠΟΥΛΑΤΕ ΒΑΣΗ ΑΝΑΓΚΩΝ

Μια από τις βασικές αρχές πωλήσεως της ασφάλισης ζωής είναι ο προγραμματισμός. Ο προγραμματισμός αρχίζει όταν βοηθάτε τον υποψήφιο πελάτη να αναγνωρίσει τις πραγματικές του/της ανάγκες. Αφού έχετε απομονώσει τις ανάγκες του/της, πρέπει να σχεδιάσετε το πρόγραμμα που θα του προτείνετε για να καλύψει αυτές του/της ανάγκες. Ο προγραμματισμός δεν σημαίνει ότι πουλάτε απλά και μόνο επειδή οι ασφάλειες είναι στην μόδα ή επειδή θέλετε να έχετε τα κέρδη από τα συμβόλαια. Γιατί είναι σημαντικό να πουλάτε βάσει αναγκών; Έχει καμία σημασία αυτό μια και κάνατε την πώληση;

Πρώτον, είναι κακή εξυπηρέτηση το να πουλάτε χωρίς να έχει ανάγκες ο υποψήφιος πελάτης. Τέτοιες πωλήσεις είναι εις βάρος του ασφαλιστή και της εταιρίας. Τέτοια συμβόλαια είναι πολύ εύκολα να τα διακόψει ένας ασφαλιστής που θα ενδιαφερθεί για τις πραγματικές ανάγκες του υποψηφίου πελάτη. Όταν ένα συμβόλαιο δεν ικανοποιεί τις ανάγκες για τις οποίες πουλήθηκε, τότε ο πελάτης νιώθει απογοητευμένος και θυμωμένος. Και συχνά στην επόμενη δόση διακόπτει το συμβόλαιό του. Δεύτερον, είναι πιο πιθανό να πουλήσετε σε υποψήφιους πελάτες όταν έχετε προγραμματίσει τις ανάγκες τους σε αντίθεση με αυτούς τους ασφαλισμένους που δεν προγραμματίζουν. Και αυτό είναι λογικό, επειδή οι άνθρωποι δεν αγοράζουν αυτά που δεν χρειάζονται.

Στην ασφάλιση ζωής δεν είναι δύσκολο να ανακαλύψετε τις ανάγκες των υποψηφίων πελατών. Έρευνες της Limra έδειξαν ότι, πάνω από τα μισά συμβόλαια ζωής αγοράστηκαν για να παρέχουν προστασία στην οικογένεια του πελάτη σε περίπτωση που αυτός πεθάνει. Ένας στους τέσσερις πελάτες ασφαλείων ζωής αγοράζουν για την αποταμίευση των γηρατειών. Μια άλλη ανάγκη είναι να εξασφαλίσουν τα χρήματα για τις σπουδές των παιδιών τους.

Ένας μεγάλος ασφαλιστής κάποτε είπε: "Δεν νομίζω ότι υπάρχουν επτά βασικές ιδέες πωλήσεων. Στην πραγματικότητα είναι μόνο μία. Να πουλάτε βάση των αναγκών".



VARIANTI



VARIANTI

# Κλείστε ένα ραντεβού σαν πρωταγωνιστής

**Ε**νας καλός τρόπος για να χάσετε έναν υποψήφιο πελάτη είναι να τον επισκεφθείτε χωρίς να έχετε πρώτα κλείσει ένα ραντεβού. Μια αναπάντεχη επίσκεψη είναι αγένεια - δείχνει ότι δεν υπολογίζετε τον χρόνο του υποψήφιου πελάτη. Οι απασχολημένοι υποψήφιοι πελάτες συνήθως αντιδρούν στις αυθαίρετες επισκέψεις. Έρευνες έχουν δείξει ότι το να επισκέπτεστε κάποιον χωρίς ραντεβού, μειώνει τις πιθανότητες να κάνετε μια πώληση.

Εάν πρέπει να κάνετε μια απογραμμάτιστη επίσκεψη σε κάποιον, ο πρωταρχικός σκοπός της επίσκεψής σας θα πρέπει να είναι να σιγουρέψετε ένα ραντεβού για μια πιο κατάλληλη ώρα.

Το ραντεβού που θα ορίσετε δεν είναι απαραίτητο να αφορά την συζήτηση γύρω από τις ασφάλειες. Εάν έχετε ήδη συναντηθεί με τον υποψήφιο πελάτη, ασχέτως αν ορίσατε το ραντεβού αυτό για να συζητήσετε για ασφάλειες, μην βιαστείτε να έρθετε στο θέμα των ασφαλειών. Με άλλα λόγια, κάθε φορά που έχετε ένα ραντεβού για οποιονδήποτε λόγο με κάποιον που θα μπορούσε να θεωρηθεί σαν υποψήφιος πελάτης, περιμένετε την κατάλληλη στιγμή για να του μιλήσετε για το θέμα των ασφαλειών.

Οι άνθρωποι που συμφωνούν να συναντήσουν έναν ασφαλιστή για να συζητήσουν το θέμα των ασφαλειών ζωής, συνήθως αναγνωρίζουν ότι έχουν ανάγκη αυτή την οικονομική προστασία. Συνήθως είναι προδιατεθειμένοι για να κάνουν μια αγορά και αυτό συνήθως κάνουν.

Και μη ξεχνάτε είστε ο πρωταγωνιστής. Δεν γίνεται καλό ραντεβού κι εσείς να έχετε δευτερεύουσα σημασία. Προτείνετε εσείς την ώρα, τον τόπο. Ζητήστε "το σκηνικό" να είναι καλά στημένο. Οι συνθήκες γύρω απ' τις οποίες θα συζητάτε να είναι καλές. Μιλήστε ότι θέλετε αποκλειστικότητα. Δώστε να καταλάβει ότι είναι σημαντικό το ραντεβού. Προετοιμάστε τον να σας δεχθεί. Θα είστε πρωταγωνιστής στη συζήτηση, επειδή θέλετε να είστε παντού στη δουλειά σας πρωταγωνιστής.

## Ένα πραγματικό πρόγραμμα δουλειάς πρωταγωνιστού!

**Π**αρακάτω περιγράφεται ένα σύστημα δουλειάς που χρησιμοποιεί ένας πετυχημένος ασφαλιστής. Χρησιμοποιώ πέντε ημέρες για δημιουργική ασφαλιστική δουλειά και μια ημέρα για δουλειά "γραφείου". Οι πέντε ημέρες της δημιουργικής δουλειάς προγραμματίζονται με μεγάλη προσοχή. Τη Δευτέρα, που βρίσκομαι στο κέντρο της πόλης για τη συνάντηση του υποκαταστήματος, κανονίζω όλες τις επισκέψεις στο κέντρο γι' αυτή την ημέρα. Την Τρίτη, δουλεύω σε άλλη περιοχή και έτσι το βράδυ της Δευτέρας παίρνω τις κάρτες στο σπίτι και την Τρίτη το πρωί ξεκινώ από εκεί τη δουλειά. Την Τετάρτη, την Πέμπτη και την Παρασκευή δουλεύω σε διαφορετικές γεωγραφικές περιοχές.

Το Σάββατο κάνω την ανάλυση της δουλειάς όλης της εβδομάδας, καθώς και τις προτάσεις μου μέσα σ' ένα δίωρο. Αντιστέκομαι στον πειρασμό να τα κάνω στη μέση της εβδομάδας. Ξέρω ότι οι υποψήφιοι πελάτες μου δεν πρόκειται να με χάσουν αν δεν επιστρέψω την επόμενη ημέρα, και έτσι συνεχίζω το πρόγραμμά μου κανονικά μέχρι το Σάββατο. Επίσης το Σάββατο ξεχωρίζω τις κάρτες που θα χρησιμοποιήσω την επόμενη εβδομάδα. Κάθε πρωί λοιπόν παίρνω τις κάρτες της ημέρας κα ξεκινώ για δουλειά. Δύο ώρες κάθε Σάββατο πρωί είναι αρκετές να θλέπω πού πάω.

Η ημέρα μου ξεκινάει στις 6.45, που είναι η ώρα κατά την οποία θα πρέπει να ξεκινάει κάθε ασφαλιστής που θέλει να θεωρείται επιτυχημένος. Φθάνω στο γραφείο στις 8.30. Είμαι υπάλληλος του εαυτού μου και αν αργήσω στη δουλειά μου μόνο σε μένα κάνω κακό. Όλοι οι άνθρωποι αυτή την ώρα βρίσκονται στην δουλειά τους, εγώ λοιπόν γιατί να βρίσκομαι στο σπίτι; Έχοντας κάνει τον προγραμματισμό μου από το Σάββατο, είμαι έξω από το γραφείο στις 9.00, πηγαίνοντας στον πρώτο μου υποψήφιο πελάτη. Τα μεσημέρια είναι πολύ σπουδαία. Προγραμματίζω τα επαγγελματικά μου γεύματα, τα οποία είναι πολύ αποδοτικά.

Το απόγευμα συνεχίζω την δουλειά και τέλος γυρίζω στο γραφείο, αν υπάρχει κάτι που πρέπει να κάνω. Ποτέ δεν περιμένω πάνω από δέκα λεπτά για να δω έναν υποψήφιο πελάτη. Πάντοτε εμφανίζομαι πολύ απασχολημένος και ρωτώ πόση ώρα θα πάρει μέχρι να μπορέσω να δω τον υποψήφιο.

Κρατώ καθημερινά αρχεία. Γράφω τον αριθμό των συνεντεύξεων πώλησης κάθε μέρα, που πρέπει να είναι τρεις, και γράφω τον αριθμό των νέων υποψηφίων πελατών κάθε μέρα, που πρέπει να είναι τρεις. Αρχίζω τη χρονιά με ένα συγκεκριμένο οικονομικό στόχο στο νου.

Κατόπιν φτιάχνω σχεδιαγράμματα των περιπτώσεων, ανά μέγεθος για να καθορίσω το συνολικό όγκο που θέλω. Καθώ καθημιά από αυτές κλείνει ευνοϊκά σημειώνω στο σχεδιάγραμμα κύκλους στο αντίστοιχο μέγεθος, έτσι ώστε πάντα να ξέρω πού βρίσκομαι και πόσες περιπτώσεις ανά μέγεθος να κλείσουν.

Διαιρώ το μερίδιο ανά μήνες και φροντίζω να παράγω ένα "συν" κάθε μήνα. Ακολουθώ το πρόγραμμά μου εντατικά. Με αυτό φτάνω το στόχο μου γύρω στην 1η Δεκεμβρίου, και οι χριστουγεννιάτικες διακοπές μου είναι ευχαρίστηση γιατί δεν υπάρχει άγχος.

Πρέπει να είναι κάτι περισσότερο από σύμπτωση το ότι η επιτυχία στην πώληση ασφαλειών πηγαινει χέρι με χέρι με την αυτοοργάνωση.

Πηγή: LIMRA

Εδώ είναι ένα πρόγραμμα που καθορίζει τους ελάχιστους εβδομαδιαίους στόχους:  
20 επαφές με ανθρώπους που "ήδη είδατε"  
10 συνεντεύξεις πώλησης  
2 κλεισίματα  
20 νέοι υποψήφιοι πελάτες στον κατάλογο

Ο όρος "που ήδη είδατε" εννοεί σε αυτή την περίπτωση ανθρώπους που ήταν ήδη παρόντες όταν πήγατε, και με τους οποίους περάσατε τουλάχιστον 10 λεπτά συζητώντας για ασφάλειες. Ο υποψήφιος που σας λέει, "Συγγνώμη, είμαι απασχολημένος, περάστε μετά τις αρχές του επόμενου μήνα" δεν μετράει σαν να τον είδατε. Μπορεί να χρειαστούν 35 ή 40 τηλεφωνήματα για να έχετε 20 ανθρώπους που "ήδη είδατε".

Η συνέντευξη πώλησης, αυτή τη στιγμή ορίζεται σαν μια συγκεκριμένη συζήτηση για ασφάλειες, στη διάρκεια της οποίας δίνονται στον υποψήφιο τουλάχιστον πέντε ευκαιρίες να αγοράσει. Αυτή είναι μια δύσκολη απαίτηση, αλλά οι εμπειρίες χιλιάδων ασφαλιστών έχουν αποδείξει ότι οποιαδήποτε συνέντευξη με λιγότερες από πέντε προσπάθειες κλεισίματος, ακόμη και αν καμία φορά συμπληρωθεί η αίτηση, δεν μπορεί να θεωρηθεί επιτυχημένη.

Από 10 συνεντεύξεις, ο ασφαλιστής μπορεί να έχει κατά μέσο όρο 2 αιτήσεις για ασφάλισης ζωής.

Οι 20 νέοι υποψήφιοι είναι μια απόλυτη ανάγκη. Ο ασφαλιστής που πέφτει πολύ κάτω από αυτόν τον μέσο όρο, όντως θα το βρει πολύ δύσκολο να επισκεφτεί 20 υποψήφιους, να έχει 10 συνεντεύξεις πώλησης και να γυρίσει σπίτι του με τουλάχιστον 2 κλεισμένες πωλήσεις.

Παρόλο που αυτοί δεν είναι απαραίτητα οι υψηλότεροι στόχοι, πρέπει να τονιστεί ότι για να τους πετύχει με συνέπεια ο ασφαλιστής, απαιτείται μια πλήρης επαγγελματική χρήση του χρόνου του. Ο ασφαλιστής δεν μπορεί να κάνει 100 χιλιόμετρα για να δει μόνο ένα πελάτη στο δρόμο του, και να περιμένει να πετύχει ένα σωστά σχεδιασμένο εβδομαδιαίο στόχο.

Πηγή: LIMRA



## Ελληνικό Μπάσκετ

**Περισσότεροι τίτλοι.** Ο Παναθηναϊκός έχει κατακτήσει 19 φορές τον τίτλο του πρωταθλητή σε 50 διοργανώσεις. Οι 12 από αυτούς τους τίτλους κατακτήθηκαν επί εθνικής κατηγορίας από το 1964. Ακολουθούν ο Άρης με 9, η ΑΕΚ με 7, ο Πανελλήνιος με 6, ο Ολυμπιακός με 4, ο Ηρακλής και ο ΠΑΟΚ με 2, και με 1 η Νήαρ Ηστ και το Πανεπιστήμιο Αθηνών.

### ΕΘΝΙΚΗ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ

**Τίτλοι.** Ο Παναθηναϊκός έχει 12 τίτλους, ο Άρης 8, η ΑΕΚ 5 και ο Ολυμπιακός 2.

**Συνεχόμενοι τίτλοι.** Ο Άρης Θ. κατέχει το ρεκόρ της ομάδας με τους περισσότερους συνεχόμενους τίτλους πρωταθλητή. Από το 1983 κατακτά συνεχώς το πρωτάθλημα,

μέχρι την περίοδο 1990-91. **Διεθνείς διακρίσεις.** Η μεγαλύτερη διάκριση του ελληνικού μπάσκετ υπήρξε η κατάκτηση της πρώτης θέσης στο Ευρωπαϊκό '87 της Αθήνας κερδίζοντας στον τελικό την πρώην Σοβιετική Ένωση με 103-101.

Η εθνική ομάδα για πρώτη φορά στην ιστορία της κατέκτησε την 6η θέση στο παγκόσμιο πρωτάθλημα μπάσκετ που έγινε στην Αργεντινή το 1990.

Ο ΠΑΟΚ Θ. είναι η δεύτερη ομάδα μετά την ΑΕΚ που κατέκτησε το Κύπελλο Κυπελλούχων ομάδων Ευρώπης 1990-1991 κερδίζοντας στον τελικό την Ισπανική Σαραγόσα.

## ΝΙΚΟΣ ΓΚΑΛΗΣ (Ατομικές διακρίσεις)

Ο Νίκος Γκάλης έχει πετύχει στο ελληνικό πρωτάθλημα συνολικά 11.230 πόντους και ξεπέρασε το ρεκόρ του Βασίλη Γκούμα που είναι πρώτος σκόρερ όλων των εποχών με 11.030 πόντους.

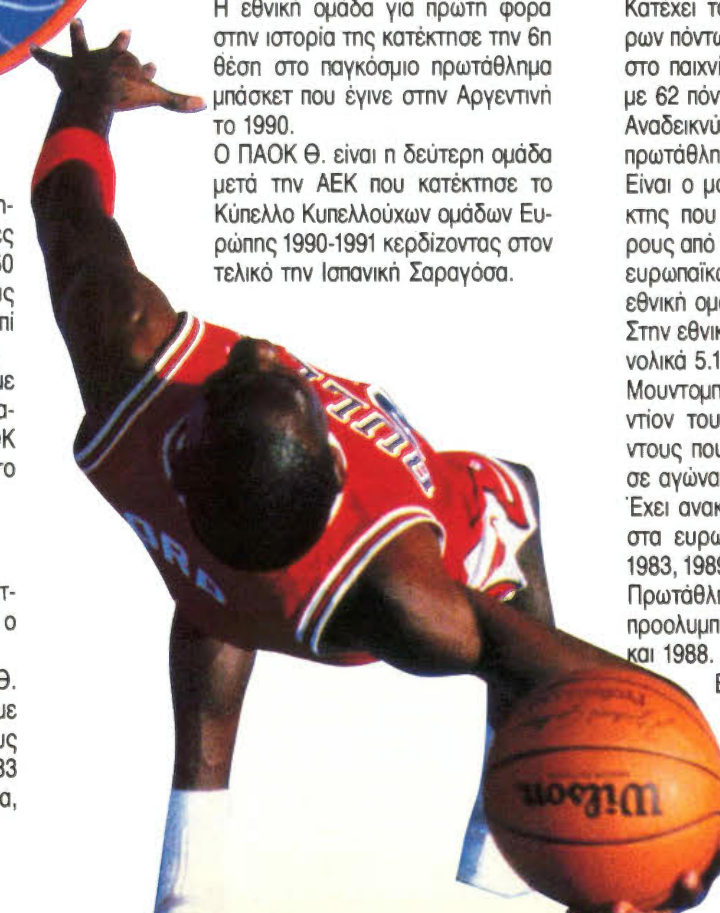
Κατέχει το ρεκόρ των περισσότερων πόντων σ' ένα ματς. Το πέτυχε στο παιχνίδι Άρης-Ιωνικός Νικαίας με 62 πόντους.

Αναδεικνύεται πρώτος σκόρερ στο πρωτάθλημα από το 1981 συνεχώς. Είναι ο μοναδικός Ευρωπαίος παίκτης που έχει πετύχει περισσότερους από 1.000 πόντους σε αγώνες ευρωπαϊκών πρωταθλημάτων με την εθνική ομάδα.

Στην εθνική μας έχει σημειώσει συνολικά 5.123 πόντους. Το 1986 στο Μουντομπάσκετ της Ισπανίας εναντίον του Παναμά πέτυχε 53 πόντους που αποτελεί ρεκόρ πόντων σε αγώνα της εθνικής.

Έχει ανακηρυχθεί πρώτος σκόρερ στα ευρωπαϊκά πρωταθλήματα το 1983, 1989 και 1991, στο Παγκόσμιο Πρωτάθλημα το 1986 και σε δύο προολυμπιακά τουρνουά το 1984 και 1988.

Είναι μέλος της μικτής Ευρώπης.



# Ξέρετε να χρησιμοποιείτε την κάρτα σας σαν πρωταγωνιστής;

**Κ**άποτε μια μέρα εκεί που μου παραπονιότανε ένας ασφαλιστής πως δεν έχει πολλούς υποψήφιους πελάτες τον ρώτησα πόσες κάρτες έβγαλε και πόσες χρησιμοποίησε τον τελευταίο μήνα. Διαπίστωσα πως δεν ήξερε να χρησιμοποιήσει την δύναμη της κάρτας που δίνουμε με τα στοιχεία μας, τ' όνομά μας, τον τίτλο μας, τα τηλέφωνα μας, κ.λπ... Ελάχιστοι είχαν την κάρτα του που να γνωρίζουν ποιός είναι και τι θέλει...

Να ένα θέμα που αξίζει να πούμε μερικές σκέψεις προς τον ασφαλιστή και τον Manager. Πολλοί Managers αμελούν αυτό το θέμα ή δεν του δίνουν την σημασία που έχει αφήνοντας τους ασφαλιστές τους να παραγγέλνουν διάφορες περιέργες κάρτες που φτιάχνουν οι τυπογράφοι με περιέργα πλάγια, ανάγλυφα, βυζαντινά ή αρχαία γραφής γράμματα.

Η κάρτα όμως του ασφαλιστή είναι εργαλείο δουλειάς, δεν είναι επίδειξη διαφορετικότητας ή παράξενου γούστου. Η κάρτα πρέπει να "δουλεύει" για τον ασφαλιστή. Να μιλά για το ποιός είναι και τι εκπροσωπεί. Πρέπει να έχει κύρος και ευκολοδιάβαστα όλα εκείνα τα στοιχεία που χρειάζεται ένας υποψήφιος ή ήδη πελάτης. Πρέπει να είναι κάρτα πρωταγωνιστή.

Οι Managers λοιπόν οφείλουν, από την στιγμή που επιλέγουν έναν ασφαλιστή και τον βγάζουν στην αγορά, να αφιερώσουν χρόνο μιλώντας για την εμφάνιση αλλά και την χρήση της κάρτας. Οφείλουν να ενημερώσουν τον ασφαλιστή τους πού να δώσει κάρτες, πόσες να δώσει, πώς να δίνει κάρτες, πότε να δίνει κάρτες και τι πρέπει να γράφει η κάρτα. Πρακτικά λοιπόν και απλά η κάρτα πρέπει να έχει την εταιρία που εκπροσωπεί ο ασφαλιστής ή Manager ή υπάλληλος. Τα

γράμματα είναι ίδια με αυτά που χρησιμοποιεί η εταιρία στο σήμα της και είναι κατατεθειμένα και κατοχυρωμένα με τον ίδιο τρόπο και ίδιο χρώμα σαν διακριτικό γνώρισμα με άλλες εταιρίες ή ονομασίες.

Η κάρτα περιέχει πλήρες όνομα τίτλο ή ιδιότητα του κατόχου. Παραπλανητικοί τίτλοι ή παραλείψεις εκτός των άλλων ίσως σας οδηγήσουν και στα δικαστήρια εάν λειτουργήσαν σε βάρος πελάτη ή και της ίδιας της εταιρίας σας.

Σημαντικό στοιχείο η πλήρης διεύθυνση και τα τηλέφωνα καθαρά και ευανάγνωστα. Καλόν είναι να αποφεύγονται τηλέφωνα προσωπικά ή κατοικίας. **Το σπίτι είναι χώρος για άλλο σκοπό, δεν είναι χώρος εργασίας.** Άλλωστε δεν είναι και τόσο επαγγελματικό, δεν δείχνει τόσο επαγγελματισμό και κύρος το να σου τηλεφωνούν όλο το 24ωρο, όπως κακώς διδάσκουν κάποιοι όποτε θυμηθούν ή θέλουν μερικοί πελάτες. Σεβαστείτε τον προσωπικό οικογενειακό χώρο των άλλων μελών της οικογένειας και **μη κάνετε τηλεφωνικό κέντρο ή ρεσεψιόν το σπίτι σας.** Υπάρχουν αυτόματοι τηλεφωνητές, υπάρχουν υπηρεσίες 24ωρου θάσεως με πληροφορίες στα κεντρικά εταιρειών, υπάρχουν τεχνικά μέσα να μαθαίνετε τα επείγοντα τηλέφωνα. Άλλωστε οι ασφαλιστές δεν είναι γιατροί εφημερεύοντες να απαντήσουν άμεσα τα μεσάνυχτα για κανένα ασφαλιστικό θέμα (γι' αυτό το θέμα θα ασχοληθούμε εκτενέστερα σε άλλο άρθρο προσεχώς)

Η κάρτα καλόν είναι να έχει απλά γράμματα, αυτά που χρησιμοποιούν οι εφημερίδες μαύρα σε άσπρο χαρτί με χρώμα μόνο στο σήμα της εταιρίας. Αυτό σημαίνει πως πρέπει να αποφεύγουμε αρνητικά γράμματα (ρωτήστε τους τυπογράφους

τι σημαίνει αυτό) όπως π.χ. άσπρα σε μαύρο φόντο και περιέργα έντονα χρώματα που χρησιμοποιούν συνήθως οι πιτσαρίες.

Το μέγεθος της κάρτας να είναι τέτοιο που να χωρά στις τυποποιημένες θέσεις των πορτοφολιών όπως οι κάρτες VISA κ.λπ. Οι μεγάλες κάρτες είναι ευκολοδιάβαστες αλλά δύσχρηστες.

Για να αποφευχθούν τέτοια προβλήματα σαν Manager επέλεξα έναν καλό τυπογράφο, φίλο και πελάτη και του εξήγησα τι ακριβώς τύπο κάρτας ήθελα εγώ και η εταιρία μου και ότι τις ήθελα γρήγορα όταν παραγγείλαμε. Έτσι μ' ένα τηλεφώνημα δίναμε στοιχεία και κερδίσαμε γρήγορα αυτό που θέλαμε. Μπορείτε και σεις φίλοι Managers να το κάνετε ή μπορεί η εταιρία να κρατήσει κοινή γραμμή για όλους πετυχαίνοντας αμεσότητα και κοινή εμφάνιση στο κοινό, που έχει σημασία. Οι εταιρίες μ' αυτό τον τρόπο αποφεύγουν και άλλα νομικά προβλήματα σε βάρος τους. Οι ασφαλιστές κερδίζουν και έκπτωση ή λιγότερο κόστος και χρόνο.

Όλοι πρέπει να έχουν κάρτες αρκετές μαζί τους οπουδήποτε κυκλοφορούν για δουλειές ή μη και να δίνουν παντού και πάντα και στους πάντες. Είναι η μόνη "σπατάλη" που δικαιολογείται επειδή φαίνεται σπατάλη αλλά είναι επένδυση. Όσο πιο πολλοί σε ξέρουν τόσο πιο πολλές πιθανότητες έχεις να βρεις πελάτες.

Η κάρτα είναι μια διαρκής υπενθύμιση ότι υπάρχουν σαν ασφαλιστής. Θυμάμαι κάποιον συνάδελφο έφεδρο αξιωματικό από το στρατό που το 1974 του έδωσα μια κάρτα κάπου στην Ομόνοια που συναντηθήκαμε τυχαία, και το 1979 όταν έγινε υποχρεωτική η ασφάλιση του αυτοκινήτου ήρθε και με βρήκε να

τον ασφαλίσω. Πέντε χρόνια δεν χρειάστηκε τίποτε, τον έκτο όμως χρειάστηκε. Μοιράστε συνέχεια κάρτες σας. Οι άνθρωποι γύρω μας δεν περιμέναν εμάς να γίνουμε ασφαλιστές και να τρέξουν άμεσα να ασφαλισθούν. Οι ανάγκες έρχονται σε ανύποπο χρόνο, σε διαφορετικό χρόνο και τότε που ίσως εμείς δεν υπολογίσαμε. Φίλοι Managers, ελέγξτε πόσες κάρτες αγοράζουν και χρησιμοποιούν οι ασφαλιστές σας. Είναι ένα δείγμα της κινητικότητάς τους... Είναι ένα δείγμα του πόσο διευρύνουν τις γνωριμίες και σχέσεις τους. Φίλοι ασφαλιστές, αφήστε τις κάρτες σας παντού όπου περνάτε. Αφήστε σαν τον Ζορό που έγραφε το Ζ όπου περνούσε.

Αφήστε κάρτες στον κουρέα σας, στον δικηγόρο σας, στο συνεργείο σας, στον βενζινά, στον μπακάλη, στον μανάβη, στον κρεοπώλη, στον γιατρό, στον μεσίτη, στο φροντιστήριο του παιδιού, στο καφενείο, στον εργολάβο, παντού. Καρφισώστε κάρτες σας σε πινακες ανακοινώσεων, κολλήστε κάρτες στους τοίχους αυτών που έχουν κι άλλες κάρτες διαφόρων, στο φούρνο, στο σούπερ μάρκετ,

στο περίπερο, στο βιβλιοπωλείο παντού όπου συχνάζει κόσμος, παντού όπου βλέπουν μάτια, παντού όπου χαζεύουν περιέργοι από τεμπελιά ή αμηχανία ή ενδιαφέρον. Δώστε την ευκαιρία σε φίλους και γνωστούς να μιλήσουν για σας, πως γνωρίζουν έναν ασφαλιστή, πως είναι καλό παιδί και επαγγελματίας. Βρείτε αφορμές να δίνετε κάρτες για πολλούς λόγους και όχι μόνο ασφαλιστικούς. Βεβαιωθείτε κάθε φορά που βγαίνετε απ' το γραφείο πως έχετε κάρτες στο τσεπάκι, στο πορτοφόλι και στην τσάντα σας. Δώστε, δώστε, δώστε, δώστε συνέχεια κάρτες σας μέχρι να γίνει μια μηχανική κίνηση...

Δώστε κάρτες σας χωρίς ιεραρχία, χωρίς διάκριση σε ανώτερους, κατώτερους, αγνώστους, ηλικιωμένους, νέους, πλούσιους, φτωχούς, ασφαλισμένους και μη. Δεν ξέρεις από πού, πότε και γιατί θα έρθει ο πελάτης. Πάρτε το και πρακτικά, σήμερα 1994 πέστε πως θα ξοδέψετε περίπου 20.000 δρχ. για 10.000 κάρτες. Πιστεύετε πως μέσα σε 10.000 άτομα δεν θα γίνει μια ασφάλιση; Εσείς ξέρετε τι προμήθειες δίνει μια ασφάλιση και με πόσο ασφάλιστρο κερδίζετε

20.000 δρχ. Άλλωστε κάθε επάγγελμα έχει και κάποιο κόστος, δεν μπορεί να εισπράττει μόνο. Δίνεις πρώτα για να πάρεις.

Κλείνοντας να κάνω και μια πρόταση. Ζητήστε από τους Managers σας να κάνετε στην επόμενη συνάντησή σας σαν ομάδα μια συζήτηση γύρω από αυτό το θέμα. Θα κερδίσετε σημαντικές ιδέες και εμπειρίες για την χρήση της κάρτας.

Εύχομαι καλή επιτυχία στην καριέρα σας... και κρατήστε την κάρτα μου ίσως σας χρειασθεί.

Ευάγγελος Γ. Σπύρου

## ΕΡΓΑΣΙΑ

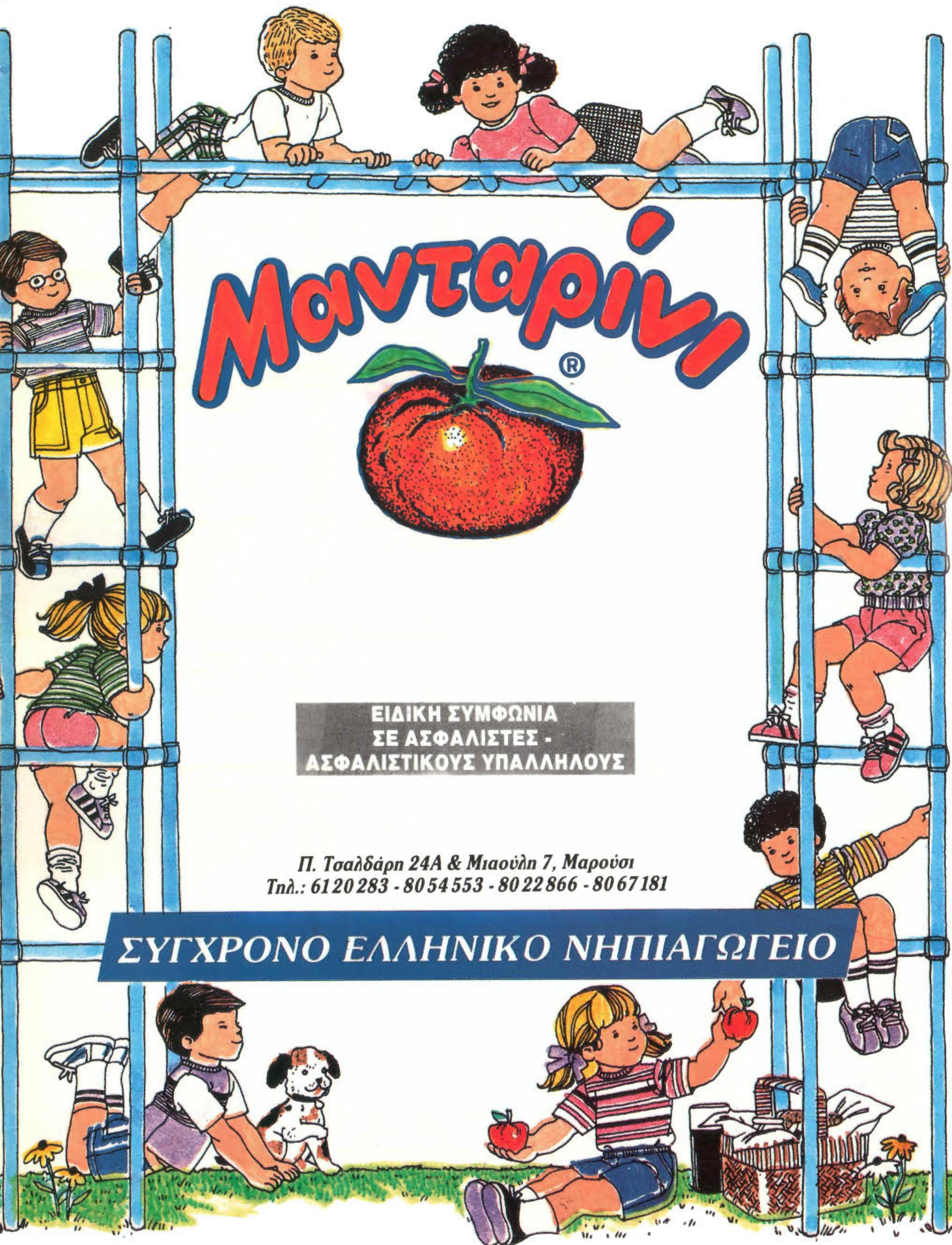
**Καριέρα εργασίας.** Το πιο μεγάλο διάστημα καριέρας ήταν 98 χρόνια που έκανε ο κ. Ιζούμι, ο οποίος άρχισε να εργάζεται σαν οδηγός υποζυγίων σ' ένα μύλο ζάχαρης στο Ίσεν, Τοκουνοσίμα, Ιαπωνία, το 1872. Πήρε σύνταξη σαν ιδιοκτήτης φυτείας ζαχαροκάλαμου το 1970 σε ηλικία 105 ετών.



**LEBEN** ασφάλειες ζωής  
**INTERNATIONAL**

# ΜΑΖΙ ΜΑΣ ΓΙΝΕΤΑΙ ΠΙΟ ΣΙΓΟΥΡΟ ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ

<p>1. <b>Αθήνα</b> - Άνω Γλυφάδα: Μυστρά 130 - 165 61 Τηλ.: 9645011-18 / Fax: 9645019 α) <b>Αγ. Παρασκευή</b> - Ηρ. Πολυτεχνείου 6 - 153 42 Τηλ.: 6009849-50 β) <b>Πειραιάς</b> - Πραξιτέλους 131 - 185 32 Τηλ.: 4221693-4 2. <b>Αίγιο</b> - Ρωμανιώλη 2 - 251 00 Τηλ.: 0691-20582 3. <b>Βέροια</b> - Βικέλα 17 - 591 00 Τηλ.: 0331-72375</p>	<p>4. <b>Ηράκλειο</b> - Έθων 77 - 712 01 Τηλ.: 081-342147 5. <b>Θεσ/νίκη</b> - Παπανδρέου 20 &amp; Πιττακού γωνία Τηλ.: 031-864854 6. <b>Καρδίτσα</b> - Καραϊσκάκη 29 - 431 00 Τηλ.: 0441-24888 7. <b>Καρπενήσι</b> - Απόλλωνος 2 - 361 00 Τηλ.: 0237-24004 8. <b>Κατερίνη</b> - Ολύμπου 5 - 601 00 9. <b>Λάρισα</b> - Ηρώων Πολυτεχνείου 72 - 412 22 Τηλ.: 041-553427</p>	<p>10. <b>Λειβαδιά</b> - Φίλωνος &amp; Σοφοκλέους 19 - 321 00 Τηλ.: 0261-20562 11. <b>Νάουσα</b> - Πλατεία Καρατάσου 8 - 592 00 Τηλ.: 0332-26522 12. <b>Σάμος</b> - Βαθύ Σάμου - 831 00 Τηλ.: 0273-25025 13. <b>Σέρρες</b> - Μερμαχίας 41 - 621 21 Τηλ.: 0321-56006 14. <b>Χανιά</b> - Πλατεία 1866 αρ. 2 - 73100 Τηλ.: 0821-96065</p>
---	--	--



# Μανταρίνι<sup>®</sup>



**ΕΙΔΙΚΗ ΣΥΜΦΩΝΙΑ  
ΣΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ -  
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥΣ ΥΠΑΛΛΗΛΟΥΣ**

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

**ΣΥΓΧΡΟΝΟ ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΝΗΠΙΑΓΩΓΕΙΟ**

ΠΑΝΗΛΕΥΣΙΑΚΗ - ΣΤΑΘΜΟΣ & ΑΘΗΝΟΤΗΤΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ

## Οι πρωταγωνιστές πάνουν το μήνυμα ενός Πωλητή στο Παρίσι για ασφαλιστές

Το καλοκαίρι του '93 περπατούσα στους δρόμους του Παρισιού και παρά λίγο να αποκοπώ απ' την παρέα της οικογένειάς μου όπως ήμασταν όλοι μαζί, όταν αφαιρέθηκα μπροστά σ' ένα μεγάλο πολυκατάστημα κοιτάζοντας έναν πωλητή κάποιων οικιακών συσκευών.

Δεν γνωρίζω αν ήταν του πολυκαταστήματος επειδή συνήθιζα κι αυτό, το έχω δει έξω από το MINION στην Ελλάδα. Ήταν ένας καλός πωλητής που είχε μπροστά του σ' ένα πάγκο τις οικιακές συσκευές και ακριβώς στο ύψος του κεφαλιού του, δίπλα του δεξιά κι αριστερά ήταν στημένες συσκευές VIDEO που έδειχναν την χρήση και λειτουργία συνεχώς.

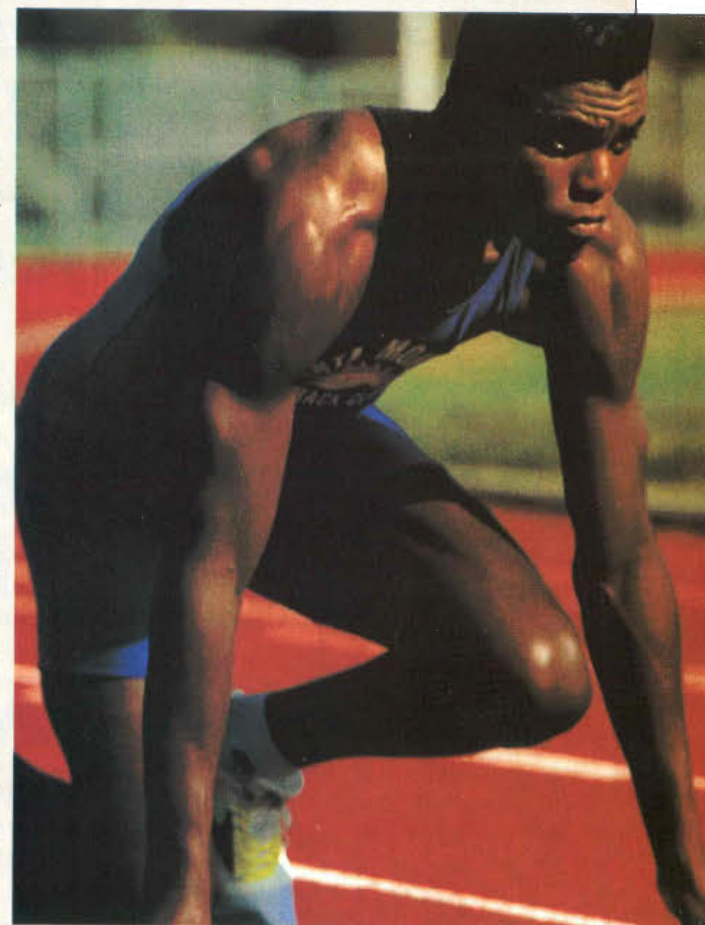
Κόσμος πολύς πηγαίνοερχόταν μπροστά του ή έβγαιναν απ' το πολυκατάστημα.

Στάθηκα κι εγώ όπως κι αρκετοί άλλοι και κοιτάζαμε μια το VIDEO μια αυτόν από τις συσκευές του. Εκεί γινότανε μια διαρκής ενημέρωση και πώληση.

Το μυαλό μου πήγε πάλι μηχανικά στους ασφαλιστές και σε μας τους πωλητές αυτό είναι μια συνήθεια, μια κίνηση που μπήκε στη ζωή μας και πάει μόνη της όπως το πόδι στο φρένο όταν οδηγούμε... Σκέφθηκα λοιπόν πως κάτι τέτοιο θα μπορούσε να το κάνει μια εταιρία ή ένας ασφαλιστής.

Μια εταιρία σ' ένα χώρο υποδοχής της θα μπορούσε μ' ένα βίντεο να δείχνει τα προϊόντα και την δύναμή της. Το ίδιο θα μπορούσε να κάνει στην είσοδο του κτιρίου έξω ή σ' ένα δρόμο πολυσύχναστο, ένα μεγάλο κατάστημα κ.λπ. Το ίδιο ένα υποκατάστημα σε μια επαρχιακή πόλη κι ακόμα ένας ασφαλιστής σε μια μεγάλη τράπεζα ή οργανισμό που είναι πέρασμα χιλιάδων ανθρώπων που ίσως να έπαιρναν μηνύματα.

Αλλά και σε επίπεδο ασφαλιστή μπορεί να γίνει για κάποιες ώρες σε μια έκθεση, ένα δρόμο, ένα πανηγύρι, ένα γήπεδο κ.λπ. Τολμήστε! Η τύχη είναι με τους τολμηρούς.



Ευαγ. Σπύρου

### ΘΕΡΜΟΠΥΛΕΣ

Τιμή σ' εκείνους όπου στην ζωή των ώρισαν και φυλάγουν Θερμοπύλες. Ποτέ από τό χρέος μή κινούντες δίκαιοι κ' ίσοι σ' όλες των τές πράξεις, αλλά μέ λύπη κιόλας κ' εύπλαχνία γενναίοι δασάκις είναι πλούσιοι, κι όταν είναι πτωχοί, πάλ' εις μικρόν γενναίοι, πάλι συντρέχοντες όσο μπορούνε πάντοτε τήν αλήθεια όμιλούντες, πλὴν χωρίς μίσος γιά τούς ψευδομένους.

Και περισσότερη τιμή τούς πρέπει όταν προβλέπουν (και πολλοί προβλέπουν) πώς ό 'Εφιάλτης θά φανεί στό τέλος, κ' οι Μήδοι επί τέλους θά διαθούνε.

Κ. Π. Καβάφης

**Ο νεότερος ρέκοντμαν.** Είναι η Αμερικανίδα Καρολάιν Έντερλι (γενν. 23-10-1906) που σε ηλικία 12 ετών και 298 ημερών, έκανε παγκόσμιο ρεκόρ (στην κολύμβηση) στις 880 γιάρδες ελεύθερο στην Ινδιανάπολη των ΗΠΑ, στις 17 Αυγ. του 1919.

**Ο γηραιότερος ρέκοντμαν.** Είναι ο Γκέρχαρντ Βάιντερ δυτικογερμανός (γενν. 15-3-1933) που σε ηλικία 41 χρ. και 71 ημερών έκανε ρεκόρ στα 20 χλμ. βάδην. Αυτό σε επίσημα πλαίσια ομοσπονδιακών αθλημάτων.

# Η Α.Ε. Ασφαλειών "ΟΛΥΜΠΙΑΚΟΣ ΚΟΣΜΟΣ"

## ΖΗΤΑ:

**ΕΤΟΙΜΟΥΣ Ασφαλιστικούς Συμβού-  
λους και ΟΜΑΔΑΡΧΕΣ !**

## 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**

## Ο Πρωταγωνιστής συνεχώς αυτοβελτιώνεται!

**Μ**εταξύ όλων των επαγγελμάτων του κόσμου, αυτό που προσφέρει τις μεγαλύτερες δυνατότητες για αυτοβελτίωση είναι του ασφαλιστή. Αλλά σίγουρα κανένας δεν θα σας πάρει από το χέρι για να σας οδηγήσει στις λεωφόρους της μάθησης. Το τι θα κάνετε, τι θα πετύχετε και πόσο μακριά θα φτάσετε εξαρτάται αποκλειστικά από εσάς τους ίδιους.

Στην καθημερινή του δουλειά, ο ασφαλιστής έρχεται σε επαφή με πολλούς ενεργητικούς ανθρώπους κάθε επαγγέλματος. Είναι σχεδόν αδύνατον, ο ασφαλιστής που ενδιαφέρεται για τους ανθρώπους, να μην απορροφήσει κάτι από την γνώση όλων αυτών. Σε συζήτηση με ένα διαφημιστή, μέρος της κουβέντας θα περιστραφεί γύρω από την διαφημιστική αγορά. Όταν συζητάει το ασφαλιστικό πρόγραμμα ενός δικηγόρου, ο ασφαλιστής θα σημειώσει κάποια στοιχεία από την νομική επιστήμη. Οι άνθρωποι θέλουν να μιλούν για τις δουλειές τους, και ένας καλός ασφαλιστής ακούει και θυμάται.

Εκτός από αυτά τα ανθρώπινα ενδιαφέροντα, υπάρχουν πάντα ευκαιρίες για συνεχή εκπαίδευση. Είναι απλό. Το μόνο που χρειάζεστε είναι να οργανωθείτε. Υπάρχει ένα παλιό ρητό που λέει ότι όταν σταματήσετε να καλύτερεύετε, σταματήσατε να είστε καλοί. Αυτό είναι ιδιαίτερα σωστό στις πωλήσεις ασφαλίσεων ζωής, γιατί από την στιγμή που θα φτάσετε σε ένα σημείο και μείνετε εκεί, οι αυριανοί πρωτοπόροι θα σας προσπεράσουν. Αναμφίβολα θα το έχετε δει να συμβαίνει σε ανθρώπους που γνωρίζετε. Κάνουν μια εντυπωσιακή παραγωγή τα πρώτα χρόνια της καριέρας τους και κατόπιν επαναπαύονται στις δάφνες τους. Δεν φροντίζουν να μάθουν τίποτα καινούργιο και τελικά τους ξεπερνάει ο χρόνος.

Αυτά τα δυσάρεστα παραδείγματα δεν χρειάζεται να σας ανησυχούν, παρά να είναι μια συνεχής υπενθύμιση σε σας για αυτοβελτίωση. Ένας από τους βασικούς τρόπους να βελτιώσετε τον εαυτό σας είναι να συμμετέχετε σε συνέδρια πωλήσεων. Ακούγονται αρκετές καλές ιδέες εκεί, και ίσως κάποιες από αυτές είναι νέες για σας.

### Εκδόσεις

Για το συνεχές φρεσκάρισμα των γνώσεών σας, σας συνιστούμε το διάβασμα ασφαλιστικών περιοδικών. Τα άρθρα που γράφονται γι' αυτά, είναι γραμμένα από αυθεντίες του είδους που θέλουν να περάσουν τις ιδέες τους και σε άλλους. Αυτά τα περιοδικά συνήθως αναφέρουν και τις αλλαγές της νομοθεσίας, τις οικονομικές εξελίξεις, τα νέα των ασφαλιστικών εταιριών και πολλές άλλες τεχνικές πληροφορίες που χρειάζεται ο ασφαλιστής. Το περιοδικό "ΝΑΙ" είναι ένα ιδανικό μέσον αυτοβελτίωσης επειδή απευθύνεται ειδικά στον ασφαλιστή και την βελτίωσή του όχι μόνο την ασφαλιστική αλλά και της προσωπικότητάς του.

Ένα τρίτο θήμα στο πρόγραμμα αυτοβελτίωσης είναι η μελέτη. Αφιερώστε κάποιο χρόνο, σε καθημερινή βάση, για την μελέτη σας. Διαλέξτε τον χρόνο που σας ταιριάζει καλύτερα (πρωί ή βράδυ) και φτιάξτε ένα πρόγραμμα μελέτης, ανάλογα με τις ιδιαίτερες ανάγκες ή αδυναμίες σας.

### Άσκηση

Σίγουρα μια από τις πλέον χρήσιμες μεθόδους βελτίωσης των τεχνικών πωλήσεων είναι η χρήση της άσκησης. Αν αισθάνεστε ότι είστε αδύνατος στη χρήση του τηλεφώνου, δεν υπάρχει καλύτερη μέθοδος ξεπεράσματος αυτής της αδυναμίας από το να οργανώσετε μια σειρά ασκήσεων πάνω στη χρήση του τηλεφώνου. Αν υπάρχει λοιπόν κάποιο σημείο, στην τεχνική πωλήσεων που χρησιμοποιείτε, το οποίο χρειάζεται βελτίωση, τότε οργανώστε ένα πρόγραμμα βελτίωσης δια μέσου της συνεχούς άσκησης.

### Ομιλίες σε ακροατήριο

Η συμμετοχή σε ομιλίες με ακροατήριο, είναι ίσως μια από τις πλέον χρήσιμες μεθόδους αυτοβελτίωσης. Θα κερδίσετε πολλά μιλώντας σε ακροατήριο. Μετά από λίγο καιρό εξάσκησης, νευρικοί και γεμάτοι φόβους άνθρωποι μεταβάλλονται σε υπέροχους και σίγουρους ομιλητές. Θα μάθετε έτσι να μιλάτε καθαρά και με ακρίβεια και θα αποφεύγετε την λανθασμένη άρθρωση. Πολλοί από τους επιτυχημένους ασφαλιστές, ισχυρίζονται ότι το σημείο καμπίς στην καριέρα τους ήταν όταν απέκτησαν την δυνατότητα να μιλάνε μπροστά σε ακροατήριο.

**ΝΑΙ** ο Ασφαλιστής του Ασφαλιστή

## ΟΙ ΠΡΩΤΕΣ ΔΟΞΕΣ

Ο πρώτος που δοξάστηκε στους Ολυμπιακούς αγώνες της αρχαιότητας ήταν ο Κόροιβος, ένας μάγειρας από την Ηλεία, που κέρδισε το αγώνισμα του δρόμου του ενός σταδίου (192,27 μ.). Ήταν Ιούλιος του 776 π.χ. Οι Ολυμπιακοί αγώνες απαγορεύονται από τον αυτοκράτορα Θεοδόσιο Α' το 393 μ.Χ. Με την τεράστια προσπάθεια του Πιερ

ντε Φρεντί, βαρώνου του Κουμπερτέν (1863-1937), αρχίζουν πάλι οι Ολυμπιακοί αγώνες που γίνονται για πρώτη φορά στην Αθήνα στις 6 Απρ. 1896.

**Περισσότερες συμμετοχές.** Τις περισσότερες συμμετοχές αθλητών έχουν οι Ολυμπιακοί αγώνες της Σεούλ, στη Νότια Κορέα. Αγώνιστηκαν 9.302 αθλητές (6.892 άνδρες, 2.410 γυναίκες) που εκπροσωπούσαν 160 έθνη.



## Έτσι παραδίνουν συμβόλαια οι πρωταγωνιστές

Η παράδοση του συμβολαίου είναι ένα σημαντικό στάδιο. Σας δίνει την ευκαιρία να κάνετε τέσσερις σημαντικές λειτουργίες.

1. Να ξαναπουλήσετε την ανάγκη
2. Να κάνετε τον υποψήφιο πελάτη να σκεφτεί για την επόμενη αγορά.
3. Να αποκτήσετε συστάσεις.
4. Να αποκτήσετε γόητρο.

Όπως και με την πώληση, έτσι και η παράδοση του συμβολαίου απαιτεί μια διαδικασία.

1. Να ελέγξετε το συμβόλαιο για λάθη.
2. Να κρατήσετε σημειώσεις στο αρχείο σας. Οι κατάλληλες πληροφορίες πρέπει να σημειωθούν σε τρία μέρη: στα αρχεία παραγωγής σας ώστε να μπορείτε να καθοδηγήσετε τις ενέργειές σας, στο αρχείο των υποψηφίων πελατών, ώστε να εξυπηρετείτε τον πελάτη σας, και στο αρχείο αναζήτησής σας για να χρησιμοποιήσετε το όνομά του όταν θα ψάχνετε για συστάσεις. Οι πληροφορίες που περνάτε στα αρχεία της παραγωγής θα σας βοηθήσουν να καθορίσετε ποιά αγορά είναι αποτελεσματική για σας, το ποσοστό συνεντεύξεων σας/κλεισίματα, την καλύτερη πηγή των υποψηφίων πελατών σας, κ.λπ. Στην κάρτα εξυπηρέτησής σας, καταγράψτε τις ανάγκες που δεν έχουν ακόμα καλυφθεί για τότε που θα ξαναεπικοινωνήσετε με τους πελάτες σας, οικογενειακά στοιχεία, τα κόμψ, σημαντικές ημερομηνίες, κ.λπ.

3. Προετοιμάστε το συμβόλαιο και την απόδειξη. Βάλτε το όνομά σας στο συμβόλαιο. Γράψτε τον σκοπό που αγοράστηκε η ασφάλιση και ταξινομήστε το μαζί με το συμβόλαιο.

4. Τηλεφωνήστε για ένα ραντεβού. Τηλεφωνήστε το συντομότερο δυνατόν και κανονίστε να έχετε αρκετό χρόνο για την συνάντηση. Βεβαιωθείτε ότι η σύζυγός του θα είναι παρούσα.

5. Προετοιμαστείτε για την συνάντηση της παραδόσεως. Όταν θα είστε προετοιμασμένοι, θα τα πείτε καλύτερα. Αυτό σημαίνει ότι θα ξέρετε τι θα πείτε:

- Να ξέρετε για τι πράγμα θα μιλήσετε.
- Να ξέρετε πώς να ξαναπουλήσετε το συμβόλαιο.
- Να ξέρετε πώς το συμβόλαιο ταιριάζει στον πελάτη σας. Και να ξέρετε πώς θα μιλήσετε για ανάγκες που δεν έχουν καλυφθεί ακόμα.
- Να είστε έτοιμος να εξηγήσετε το συμβόλαιο: τι θα συμβεί αν ο ασφαλισμένος πεθάνει, τι συμβαίνει αν ζει, τι συμβαίνει όταν ο πελάτης σας μείνει ανίκανος, τι συμβαίνει όταν ο πελάτης σας δεν πληρώσει τις δόσεις του;
- Να γνωρίζετε πως θα τον πλησιάσετε για να πάρετε συστάσεις.

6. Να συχαρείτε τον πελάτη σας. Δύο είναι οι λόγοι: επειδή αγόρασε την ασφάλιση ζωής και επειδή μπόρεσε να την αγοράσει.

7. Κάντε την παρουσίασή σας. Εάν είστε προετοιμασμένοι δεν θα έχετε πρόβλημα στην παρουσίασή σας. Συσχετίστε τα οφέλη με την πραγματική κατάσταση. Χρησιμοποιήστε τα ονόματα των δικαιούχων, και αφηγηθείτε παρακινητικές ιστορίες. Θυμηθείτε, ότι οι αγοραστές ασφαλειών ζωής όπως όλοι οι καταναλωτές θέλουν να είναι πεπεισμένοι ότι έπραξαν σωστά.

8. Γλιστρήστε στην επόμενη πώληση. Πρέπει να έχετε φτιάξει ένα σχεδιάγραμμα με τις ανάγκες του πελάτη σας είτε αυτές είναι καλυμμένες είτε όχι. Έτσι, του υποδεικνύετε τι να κάνει με τις υπόλοιπες ανάγκες του. Δείξτε στον πελάτη σας ένα δείγμα ενός ολοκληρωμένου προγράμματος, και εν συντομία περιγράψτε του τι θα του προτείνετε, αφού τον ρωτήσετε ποιά ανάγκη θεωρεί αυτός πιο σημαντική και επείγουσα. Εάν δεν είναι η κατάλληλη στιγμή για να γίνει τέτοιου είδους πώληση, σημειώστε το στο αρχείο εξυπηρέτησης και να θυμάστε να το κοιτάξετε αργότερα, όταν θα κάνετε την επόμενη συνάντηση εξυπηρέτησης.

9. Υπενθυμίστε του ότι πάντα θα είστε πρόθυμος να τον εξυπηρετήσετε. Υποσχεθείτε του ότι θα τον ενημερώνετε για τις αλλαγές στην κοινωνική ασφάλιση, στον φόρο, ή οτιδήποτε είναι σημαντικό για τον πελάτη. Και τονίστε του, ότι μπορεί να επικοινωνήσει μαζί σας όποτε έχει μια ερώτηση.

10. Αποκτήστε συστάσεις. Στο δεύτερο στάδιο της παράδοσης του συμβολαίου, πρέπει να καταγράψετε πληροφορίες στο αρχείο της αναζήτησης. Οι πληροφορίες που καταγράφονται είναι: άνθρωποι, επαγγέλματα, εισόδημα, κ.λπ.

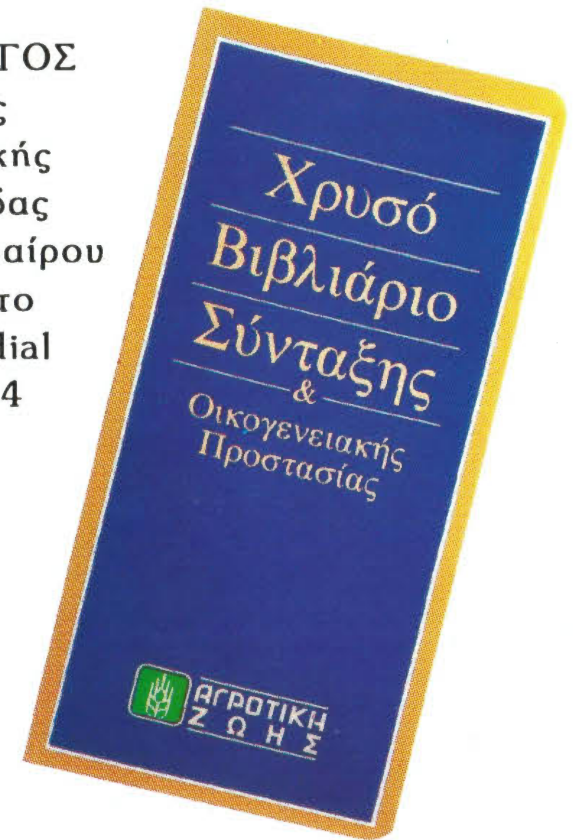
πηγή: LIMRA

## Η ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ

### ΜΕ...



ΧΟΡΗΓΟΣ  
της  
Εθνικής  
Ομάδας  
Ποδοσφαίρου  
για το  
Mundial  
1994



...το χρυσάφι  
της ζωής  
από την Αγροτική Ζωής

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

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



## Άρση Βαρών

Αγώνες όπου σήκωναν βάρη, τα οποία όμως ήταν πέτρες, υπήρχαν ήδη στις αρχαίες Ολυμπιάδες. Το πρώτο πρωτάθλημα που τιτλοφορήθηκε "παγκόσμιο" διεξήχθη στο Καφέ Μόνικο, Πικαντίλι, Λονδίνο στις 18 Μαρτίου 1891, μετά στη Βιέννη, Αυστρία στις 19-20 Ιουλ. 1898 και στη συνέχεια αναγνωρίστηκε από την IWF. Πριν την εποχή αυτή, βάρη σήκωναν κυρίως σε επαγγελματικές επιδείξεις στις οποίες μερικά από τα βάρη που διασκέδαζαν τον κόσμο ήταν... ελαφρότερα.

Η διεθνής ομοσπονδία άρσης Βαρών συστάθηκε το 1905 και το πρώτο επίσημο πρωτάθλημα διοργανώθηκε στο Ταλίν της Εσθονίας στις 29-30 Απρ. 1922. Υπάρχουν δύο κανονικές άρσεις: το "ζετέ" και το "αρασέ".

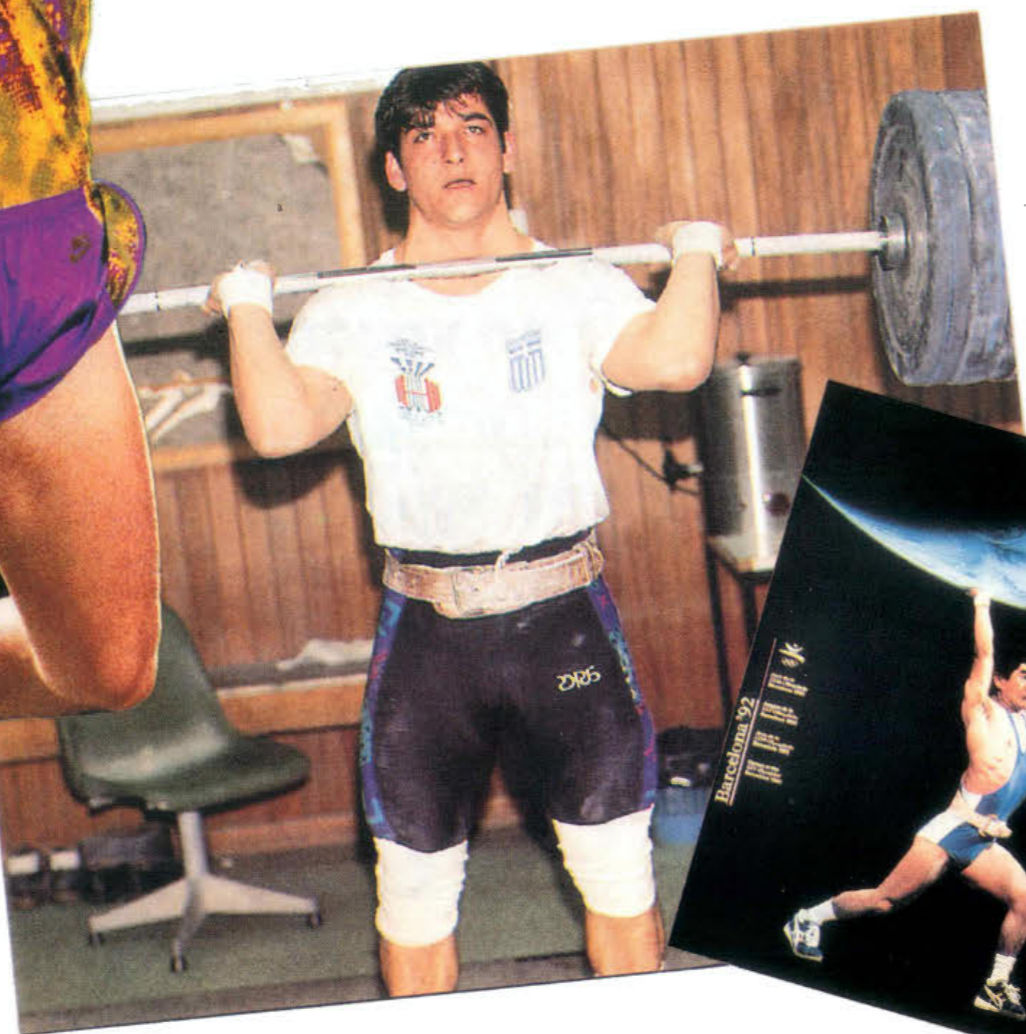
Το σύνολο των δύο αυτών προσπαθειών καθορίζει και τα αποτελέσματα των αγώνων. Το "πρες" που ήταν επίσης κανονικός τρόπος άρσης βαρών καταργήθηκε το 1972.

**Περισσότερα ολυμπιακά μετάλλια.** Ο Νόρμπερτ Σεμάνσκι (ΗΠΑ, γενν. 30 Μαΐου 1924) κατέχει ένα ρεκόρ τεσσάρων Ολυμπιακών μεταλλίων: χρυσό - ημιβαρέα βάρη 1952, ασημένιο - βαρέα βάρη 1948, χάλκινο - βαρέα βάρη 1960 και 1964.

### ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΡΣΗ ΒΑΡΩΝ

Η 26χρονη Ελληνίδα πρωταθλήτρια άρσης βαρών Μαρία Χριστοφορίδου κατέχει το παγκόσμιο και ευρωπαϊκό ρεκόρ της κίνησης αρασέ στην κατηγορία των 60 κιλών. Η διάκριση επιτεύχθηκε κατά τη διάρκεια του Ευρωπαϊκού πρωταθλήματος άρσης βαρών γυναικών που έγινε το καλοκαίρι του 1991 στη Βάρνα της Βουλγαρίας.

Η μεγαλύτερη διάκριση της Ελληνικής άρσης βαρών, το 1992 ήταν το Χρυσό Μετάλλιο που κατέκτησε ο Βορειοηπειώτης αθλητής μας Πύρος Δήμας στην κατηγορία των 82.5 κιλών, σπκώνοντας 370 κιλά στο σύνολο, επίδοση που αποτελεί και νέο Ολυμπιακό ρεκόρ, στη φετινή Ολυμπιάδα της Βαρκελώνης.



## Πετοσφαίριση (Βόλεϊ)

Το παιχνίδι έγινε γνωστό με το όνομα "μιντονέτ" στα 1895 από τον Ουίλιαμ Μόργκαν στο Γυμνάσιο YMCA στο Χόλγιοκ της Μασαχουσέτης των ΗΠΑ. Η διεθνής ομοσπονδία βόλεϊ ιδρύθηκε στο Παρίσι τον Απρ. του 1947. Η βρετανική ερασιτεχνική (αγγλική τώρα) ομοσπονδία βόλεϊ ιδρύθηκε το Μάιο του 1955.

**Περισσότεροι παγκόσμιοι τίτλοι.** Το παγκόσμιο πρωτάθλημα ανδρών άρχισε το 1949 και των γυναικών το 1952. Η πρώην Σοβιετική Ένωση έχει κατακτήσει έξι τίλους στους άνδρες (1949, 1952, 1960, 1962, 1978 και 1982) και πέντε στις γυναίκες (1952, 1956, 1960, 1970 και 1990).

**Περισσότεροι Ολυμπιακοί τίτλοι.** Το άθλημα μπήκε στους Ολυμπιακούς αγώνες τόσο για τους άνδρες όσο και για τις γυναίκες το 1964. Η πρώην Σοβιετική Ένωση έχει το ρεκόρ των τριών Ολυμπιακών τίτλων στους άνδρες (1964, 1968, 1972, 1980) και των τεσσάρων στις γυναίκες (1968, 1972, 1980 και 1988). Η μοναδική βόλεϊ-μπολίστρια που κέρδισε τέσσερα μετάλλια είναι η Ίνα Ρίσκαλ (πρώην Σοβ. Ένωση, γενν. 15 Ιουν. 1944) που έχει το ασημένιο μετάλλιο το 1964 και 1976 και το χρυσό στα 1968 και 1972. Το ρεκόρ στους άνδρες έχει ο Γιούρι Πογιάρκοφ (πρώην Σοβ. Ένωση, γενν. 10 Φεβρ. 1937) που κέρδισε το χρυσό το 1964 και 1968 και το χάλκινο το 1972. Το ρεκόρ μοιράζεται με τον Κατσουότσι Νεκόντα (Ιαπωνία, γενν. 1 Φεβρ. 1944) ο οποίος κατέκτησε το χρυσό το 1972, το ασημένιο το 1968 και το χάλκινο του 1964.



## ΠΟΔΟΣΦΑΙΡΟ

**Ρέκορντμαν συμμετοχών:** Ο Μίμης Δομάζος είναι ο παίκτης με τις περισσότερες συμμετοχές σε αγώνες της Α' Εθνικής κατηγορίας (538). Ο σχετικός πίνακας των ποδοσφαιριστών με τις περισσότερες συμμετοχές είναι:

1. Μίμης Δομάζος	538
2. Γ. Κούδας	504
3. Θ. Μαύρος	501
4. Μ. Παπαιωάννου	480
Στ. Χάπας	480
6. Ντ. Κούης	473
7. Τ. Λουκανίδης	462
8. Τ. Νικολούδης	452
9. Αγγ. Κρεμμύδας	449
10. Γ. Δέδες	430
11. Γ. Γούναρης	426
12. Μ. Κρητικόπουλος	422
13. Γρ. Παπαβασιλείου	410
14. Β. Κουσουλάκης	408
15. Κ. Ιωσφιδης	397
16. Θ. Πάλλας	394
17. Τ. Οικονομόπουλος	378
Α. Μίχος	378
19. Χρ. Αρβανίτης	374
20. Β. Σιώκος	368





# Η ΚΙΝΗΤΗ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑ ΚΑΙ Ο ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ

Γράφει ο Δ. Σκούρας  
Επιθεωρητής Πωλήσεων MOBITEL

Όταν πέρυσι το καλοκαίρι ξεκίνησε η κινητή τηλεφωνία στην Ελλάδα, συντελέστηκαν δύο σημαντικές καινοτομίες. Η μία ήταν ότι για πρώτη φορά η Ελλάδα ξεκινούσε μία νέα σημαντική τεχνολογική εξέλιξη (στον ευαίσθητο και στρατηγικό για κάθε οικονομία χώρο των τηλεπικοινωνιών), σχεδόν ταυτόχρονα με τις πιο αναπτυγμένες χώρες της Ευρώπης.

Η άλλη καινοτομία ήταν ότι για πρώτη φορά στην Ευρώπη θα δοκιμαζόταν ένα νέο κανάλι διανομής για τις πωλήσεις της κινητής τηλεφωνίας. Το κανάλι αυτό δεν ήταν άλλο από τους ασφαλιστές μιας μεγάλης Ασφαλιστικής Εταιρίας. Ως τότε υπήρχε μόνο στις Ηνωμένες Πολιτείες ανάλογη μικρή εμπειρία στο χώρο των πωλήσεων της κινητής τηλεφωνίας και γι' αυτό το λόγο υπήρχαν εύλογες ανησυχίες σχετικά με το εάν θα πετύχαινε αυτή η εμπνευση ή θα αποτύχανε.

Μερικά από τα αρχικά ερωτήματα ήταν τα εξής:

- Θα μπορούσαν ή θα ήθελαν οι ασφαλιστές που είναι άριστοι πωλητές χρηματοοικονομικών και ασφαλιστικών υπηρεσιών, να πωλήσουν κάτι τελείως διαφορετικό όπως είναι η σύνδεση σε δίκτυο κινητής τηλεφωνίας;

- Θα ήταν αποδεκτοί οι ασφαλιστές και σαν πωλητές κινητής τηλεφωνίας από τους υποψήφιους πελάτες ή θα προτιμούσαν αυτοί να αγοράζουν από καταστήματα ηλεκτρικών ειδών;

- Θα μπορούσαν να εκπαιδευθούν γρήγορα και ικανοποιητικά οι ασφαλιστές, ώστε να μη παρουσιάζονται ελλειπής γνώση για το προϊόν κατά την πώληση;

- Μήπως θα έκανε ο ασφαλιστής πολύ χρόνο σε κάθε ραντεβού (καθ' όσον η κινητή τηλεφωνία ήταν ως τότε κάτι εντελώς άγνωστο στην Ελλάδα) μέχρι να εξηγήσει τα βασικά του συστήματος κινητής τηλεφωνίας σε κάθε ενδιαφερόμενο, με το ανάλογο εναλλακτικό κόστος ως προς την ασφαλιστική του εργασία;

- Μήπως ο ασφαλιστής μετατρέπεται σε ένα πωλητή πολλών ετερόκλητων προϊόντων και υπηρεσιών με αρνητική επίπτωση στην εικόνα του ως ειδικού ασφαλιστικού και χρηματοοικονομικού συμβούλου;

- Ποιά θα ήταν η ανταπόκριση των ασφαλιστών σε αυτή τη νέα δυνατότητα; Αρνητική ή θετική; Θα την έβλεπαν ανταγωνιστικά ή συμπληρωματικά στη δουλειά τους;

- Τι επίπτωση θα είχαν στην παραγωγικότητα του ασφαλιστού οι πωλήσεις κινητής τηλεφωνίας;

- Ποιός θα έπρεπε να είναι ο τρόπος αμοιβής των ασφαλιστών και πώς δεν θα παρουσιάζονταν νομικές δυσκολίες.

- Πώς θα το "έπαιρναν" οι παλαιοί καταξιωμένοι Διευθυντές Υποκαταστημάτων αυτό το νέο δεδομένο; Σαν απειλή ή σαν ευκαιρία;

Αυτό το Καλοκαίρι λοιπόν του '93 οι μήνες κύλησαν με πολλή

δουλειά, ένταση αλλά και με πολλή όρεξη τουλάχιστον από ένα μεγάλο μέρος των ασφαλιστών. Στο διάστημα αυτό όλοι οι συνεργάτες αντιμετώπισαν πολλά και έμαθαν πολλά. Μία πραγματικά μεγάλη δυσκολία που αντιμετωπίστηκε στην αρχή, ήταν η μεγάλη εισροή αιτήσεων σε καθημερινή βάση λόγω του πολύ μεγάλου αριθμού των ασφαλιστών.

Η εισροή αυτή είχε σαν φυσική συνέπεια να παρουσιαστούν τους πρώτους μήνες καθυστερήσεις και στην σύνδεση των συνδρομητών στο δίκτυο και στην παράδοση των συσκευών σ' αυτούς, κάτι που οδήγησε στην εκούσια μείωση της προσπάθειας για ένα διάστημα.

Ένα άλλο πρόβλημα ήταν τα παράπονα ασφαλιστών και Διευθυντών Υποκαταστημάτων από περιοχές που δεν είχαν κάλυψη κινητής τηλεφωνίας, τουλάχιστον τον πρώτο καιρό.

Αυτά και άλλα παρουσιάστηκαν, αυτό όμως που συνήθως "μετράει" είναι το αποτέλεσμα. Γι' αυτό ένας σύντομος απολογισμός θα μπορούσε να περιλαμβάνει τα ακόλουθα συμπεράσματα:

- Πρώτο συμπέρασμα είναι ότι αυτό το "πάντρεμα" παρά τα πρώτα προβλήματα, αποδείχθηκε χρήσιμο και για την κινητή τηλεφωνία αλλά και για τον ασφαλιστή. Σε μικρό χρονικό διάστημα μπόρεσε ένα μεγάλο δίκτυο πωλήσεων ασφαλιστικών υπηρεσιών, να αφομοιώσει και να εντάξει την κινητή τηλεφωνία

στην γκάμα των υπηρεσιών που προσφέρει.

- Η πώληση κινητής τηλεφωνίας δεν φόβισε τους περισσότερους ασφαλιστές που έδειξαν τις ικανότητές τους και σ' αυτό το προϊόν. Κάποιοι δε συνεργάτες, έδειξαν ιδιαίτερη αποτελεσματικότητα στις πωλήσεις αυτές, χωρίς φυσικά να ξεχάσουν την ασφαλιστική τους ιδιότητα και δραστηριότητα.

- Οι πελάτες (ιδίως οι πολυσχολοί) "είδαν με καλό μάτι" την εξυπηρέτηση στο σπίτι τους ή στην εργασία τους, που μπορούν να προσφέρουν οι ασφαλιστές.

- Οι ασφαλιστές που εργάστηκαν με όρεξη στην κινητή τηλεφωνία, έχουν αποκτήσει τόσες γνώσεις στο αντικείμενο που δεν έχουν τίποτα να ζηλέψουν από τους ειδικούς τεχνικούς.

- Η ασφαλιστική δραστηριότητα σε μερικές περιπτώσεις μειώθηκε ελαφρά αλλά το όφελος μακροπρόθεσμα είναι μεγάλο από την διεύρυνση του πελατολογίου και του κύκλου επαφών του ασφαλιστού.

- Οι πωλήσεις των ασφαλιστών ήταν ανάλογες με το εκάστοτε πλαίσιο κινήτρων.

- Το κινητό τηλέφωνο αποδείχθηκε ένα σημαντικό εργαλείο για τον ιδιον τον ασφαλιστή στην άσκηση της εργασίας τους.

Τέλος θα πρέπει να υπενθυμίσουμε ότι σε όλες τις χώρες της Ευρώπης, οι πωλήσεις της κινητής τηλεφωνίας παρουσιάζουν κάθε χρόνο υπερδιπλασιασμό.

Αυτό σημαίνει ότι τουλάχιστον για 3-4 χρόνια οι πωλήσεις κινητής τηλεφωνίας θα είναι στην πρώτη γραμμή, μέχρι να καλυφθεί η βασική ζήτηση!!

## Οι πρωταγωνιστές ξέρουν πότε να τηλεφωνούν!

Οι επιχειρηματίες και οι ελεύθεροι επαγγελματίες είναι σημαντικοί αγοραστές ασφάλισης υγείας, ειδικά για εισόδημα ικανότητας, και όλοι χρειάζονται ασφάλιση αυτοκινήτων και ασφάλιση ιδιοκτησίας. Επομένως, είναι λογικό να υποθέσουμε ότι αυτοί οι άνθρωποι προσφέρονται για συνεντεύξεις στο γραφείο τους κατά την διάρκεια της ημέρας. Θα ξαφνιαστείτε όταν ανακαλύψετε ότι και η μέθοδος της εν ψυχρώ αναζήτησης σε αυτούς τους υποψήφιους πελάτες θα φέρει άμεσες πωλήσεις.

Αρτεργάτες  
Αρχιμάγειροι  
Αρχιτέκτονες  
Διαιτολόγοι  
Διαφημιστές  
Διευθυντές προμηθειών  
Δικηγόροι  
Εμπορικοί αντιπρόσωποι  
Εργάτες γκαράζ  
Ιατροί (ελέγξτε για ρεπό)  
Καθηγητές  
Κληρικοί  
Κομμωτήρια  
Κτίστες  
Λιανέμποροι κεντρικών-προαστείων  
Managers  
Μεσίτες  
Μεταφορείς  
Νοικοκυρές  
Ξυλουργοί  
Οδοντογιατροί (ελέγξτε για ρεπό)  
Οικοδόμοι  
Παντοπώλες  
Προσωπάρχες  
Προσωπικό εμποροπαλλήλων  
Προσωπικό θεραπευτηρίων  
Τραπεζίτες  
Υπάλληλοι Σουπερμάρκετς  
Φαρμακοποιοί  
Φωτογράφοι  
Χειρουργοί  
Χημικοί  
Χονδρέμποροι

αργά το απόγευμα  
1:00-3:00 μ.μ.  
αργά το απόγευμα  
1:00-3:00 μ.μ.  
μετά τις 3:00 μ.μ.  
μεσημέρι, μεσοβδόμαδα  
πριν τις 10:00 π.μ., μετά τις 4:00 μ.μ.  
μετά τις 2:30 μ.μ.  
νωρίς το απόγευμα - αρχή της εβδομάδας  
11:00 π.μ.-1:30 μ.μ. (ή τις βροχερές μέρες)  
μετά τις 3:00 μ.μ.  
μεσοβδόμαδα  
Τρίτες ή Τετάρτες  
αργά το απόγευμα-στην δουλειά, ή 7:30 μ.μ.  
μισή ώρα πριν ανοίξουν  
μεταξύ 10:30-3:00 μ.μ.  
πριν ανοίξουν τα χρηματιστήρια  
4 μέχρι 8 του μήνα ή 17 μέχρι 22 του μήνα, αποφύγετε τις Δευτέρες  
μεταξύ 10:00 π.μ. - 2:00 μ.μ.  
μετά τις 8:00 μ.μ.  
πριν τις 10:00 π.μ.  
το μεσημέρι στο διάλειμα, ή αργά το απόγευμα  
1:00-3:00 μ.μ.  
νωρίς το μεσημέρι  
8:30-9:30 π.μ.  
1:00-3:00 μ.μ.  
πριν τις 10:00 π.μ.  
Τρίτη ή Τετάρτη  
1:00-3:00 μ.μ.  
μεσημέρι  
μέσα απογεύματος  
αργά το απόγευμα  
πριν τις 10:00 π.μ. ή το Σάββατο το πρωί

# ΓΙΑ ΕΝΑ ΜΑΝΑΤΖΜΕΝΤ ΟΛΙΚΗΣ ΠΟΙΟΤΗΤΑΣ ΣΤΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ

Του Δρα Ν. ΛΟΓΟΘΕΤΗ  
TQM Hellas Ltd



Πώς λοιπόν η Διοίκηση περιμένει θαύματα από τους ασφαλιστές - πωλητές της, τους "εσωτερικούς της πελάτες";

Μια αδιαφορία της Διοίκησης προς τον "εσωτερικό" πελάτη, μεταδίδεται αργά ή γρήγορα προς τον "εξωτερικό" (τον αγοραστή της ασφάλειας). Είναι αναπόφευκτο. Αντιθέτως, η δημιουργία ενός περιβάλλοντος με κίνητρα είναι μια επένδυση (η φθηνότερη) που συγχρόνως θα ωφελήσει, όχι μόνο τον εξωτερικό πελάτη, αλλά και ολόκληρη την εταιρία. Και αυτό γιατί, κανείς δεν είναι εναντίον της Ποιότητας. Δεδομένου ενός σωστού περιβάλλοντος, όλοι θέλουν να εκπληρώσουν αυτό που αναμένεται από αυτούς, να συνεισφέρουν στην επιτυχία της εταιρίας τους, να ικανοποιήσουν τον πελάτη τους με μια υπηρεσία για την οποία και οι ίδιοι θα είναι υπερήφανοι.

Αλλά πως δημιουργείται ένα "σωστό" περιβάλλον; Κάτι το ακατόρθωτο να γίνει τυχαία, ή από μόνο του. Κάτι το αδύνατο αν δεν το θέλει η Διοίκηση. Επιτεύξιμο και ανώδυνο, αν το θέλει.

Έχει να κάνει με την δημιουργία μιας εταιρικής κουλτούρας, όπου η αξιοπιστία της Διοίκησης, η ομαδική προσπάθεια, η επικοινωνία και η αλληλο-εμπιστοσύνη θα έχουν αντικαταστήσει το άγχος, την φοβία, τον καταστρεπτικό ανταγωνισμό και τα εμπόδια μεταξύ των τμημάτων και ατόμων. Όπου η συνεχής εκπαίδευση και επανεκπαίδευση θα εξαλείψει την στασιμότητα και αβεβαιότητα. Όπου ο κάθε εργαζόμενος θα νιώθει υπερήφανος για την δουλειά του με την αίσθηση ότι προσφέρει κάτι χρή-

σιμο για την επιτυχία της εταιρίας, και ότι αυτή η επιτυχία θα τον βοηθήσει να εξελιχθεί και αυτός μαζί της.

Όλα αυτά έχουν ανάγκη μιας ικανής Ηγεσίας. Μιας ηγεσίας που θα τολμήσει να παραδεχθεί τα λάθη του παρελθόντος και θα επωμισθεί την ευθύνη για την πλειοψηφία των τωρινών προβλημάτων. Που θα ενθαρρύνει την πρωτοβουλία και την επικοινωνία. Που θα κατανοήσει ότι δεν υπάρχει απολύτως κανένας λόγος να αποκρύπτουμε όλη την αλήθεια από τον πελάτη (με τα "μικρά γράμματα" στο συμβόλαιο). Που δεν θα αποβλέπει για βραχυπρόθεσμα μόνο κέρδη σε έναν τέτοιο τομέα όπου οι σχέσεις (με ασφαλισμένους) είναι συνεχείς και μακροχρόνιες, και όπου η ευδωσση των προσδοκιών (των πελατών) είναι μακροπρόθεσμες.

Μια ηγεσία που θα συνειδητοποιήσει ότι ο χώρος των Ασφαλειών έχει πρωτίστα να κάνει με τον Ανθρώπινο Παράγοντα. Και ως εκ τούτου, με απλές έννοιες, καθοριστικές μιας κουλτούρας για το μάντζμεντ της Ποιότητας, όπως: Ενδιαφέρον, Δέσμευση, Σταθερότης, Προσωπική Επαφή, Καλές Αντιδράσεις, και κυρίως, Πάθος για Τελειότητα. "Μάντζμεντ Ολικής Ποιότητας". Μια έννοια τόσο παραμελημένη, που αν και έχει αγαπηθεί από τόσους πολλούς, έχει εφαρμοσθεί από τόσους λίγους.

Αυτοί οι "λίγοι", θα είναι και οι τυχεροί. Που θα επιβιώσουν. Σε αυτήν την νέα οικονομική εποχή των διεθνοποιημένων αγορών, ανήλεου ανταγωνισμού και νέων ποσοτικών συνειδητοποιήσεων. Σε μια αμείλικτη επικίνδυνη αρένα όπου ο

νόμος του Δαρβίνου για επιβίωση (της προσαρμοστικότερης εταιρίας) ισχύει όπως ακριβώς ισχύει και στον ζωικό κόσμο.

Τέτοιοι "λίγοι" υπάρχουν, ευτυχώς, και στη χώρα μας. Εκλεκτοί και πρώτοι, ακόμα και σε διεθνή επίπεδα. Αλλά αυτό δεν είναι λόγος να αρχίσουμε να επαναπαυόμαστε στην καβούρα ενός ακατάσχετου αυτοθαυμασμού που πάντα καταλήγει στην παθητική απραξία και στην ανεκτικότητα της στασιμότητας. Και αυτό γιατί χρειάζεται προσπάθεια, όχι μόνο για περαιτέρω βελτίωση, αλλά και για την διατήρηση των κεκτημένων. Άλλωστε, όρια για την ποιότητα δεν υπάρχουν. Τα όρια καθορίζονται από τους ίδιους τους ανθρώπους, και ιδιαίτερα από την Διοίκηση της εταιρίας, μέσω των πράξεων, των δεσμεύσεων και αποφάσεών της.

Βέβαια, η έκκληση για "Δέσμευση της Ανώτερης Διοίκησης", είναι ίσως η πιο συνηθισμένη απαίτηση κάθε ατόμου που δεν έχει την "ατυχία" να είναι ο Γενικός Διευθυντής ή ο Διευθύνων Σύμβουλος. Έτσι έχει καταντήσει να γίνει η πιο εύκολη δικαιολογία για απραξία και ανευθυνότητα. Αλλά δεν πρέπει να

είναι έτσι. Όλοι έχουμε ευθύνη για ποιότητα. Όλοι οφείλουμε να προσθέσουμε ένα ελάχιστον στην προσπάθεια για την επίτευξή της. Να ελαττώνουμε συνεχώς το άχρηστο κόστος, τα λάθη, τις καθυστερήσεις - το "Κόστος της Χαμηλής Ποιότητας". Να βελτιώνουμε συνεχώς, κάθε ενέργειά μας ("Κάι-ζεν"). Καμία δικαιολογία δεν μπορεί να μας απαλλάξει από αυτήν την προσωπική υποχρέωση. Καμία δικαιολογία δεν υπάρχει για διστακτικούς επαναστάτες που προκαλούν την ήττα αναμένοντας την νίκη - από τους άλλους.

Η ευθύνη του Ασφαλιστή - Πωλητή είναι η πιο κρίσιμη. Γιατί ο πωλητής είναι η βιτρίνα ολόκληρης της εταιρίας με τον έξω κόσμο. Η πρώτη επαφή με τον μέλλοντα πελάτη, η πιο σημαντική. Με την συμπεριφορά του θα επηρεάσει, θα προκαλέσει, θα κερδίσει ή θα χάσει τον πελάτη, για πάντα. Θα τον ενθουσιάσει ή απλώς θα τον ικανοποιήσει. Αν απλώς τον "ικανοποιήσει" θα τον χάσει. Γιατί κάποιος άλλος θα τον ικανοποιήσει περισσότερο. Ο "ενθουσιασμένος" πελάτης είναι αυτός που θα μείνει πιστός, που θα ξανάρθει και θα

φέρει και άλλους μαζί του. Σεβασμός, Ευγένεια, Αντίληψη πραγματικών αναγκών, Ακρόαση και Φροντίδα παραπόνων: έννοιες που "ενθουσιάζουν", που πείθουν ότι ένα ασφαλιστικό "συμβόλαιο" σημαίνει πραγματική και μόνιμη λύση προβλημάτων, που δίνουν την αίσθηση στον πελάτη ότι είναι ξεχωριστός, σπουδαίος και όχι ένα "στιγμιαίο κέρδος" που σύντομα θα ξεχαστεί.

Όλα αυτά ίσως να είναι απλώς "φωνή βοώντος εν τη ερήμω", κραυγές που ακούγονται σαν ψίθυροι, ευσεβείς πόθοι, αντιλήψεις ουτοπικές και απραγματοποιήτες για τον Ελληνικό χώρο.

Και όμως οι δυνατότητες για μια Αναγέννηση δεν έχουν εξαντληθεί. Έχουμε ακόμη την ικανότητα της ξεφύγουμε από την στασιμότητα της οικονομικής παρακμής και την επικίνδυνη αδράνεια, και να πιστέψουμε στη δυναμικότητα της συνεχούς βελτίωσης. Για τον εργαζόμενο, για την εταιρία, για ολόκληρο το έθνος. Για τον πελάτη, για την πλήρη ικανοποίησή του. Μέσω του Μάντζμεντ της Ολικής Ποιότητας. Για την Ελλάδα, το μοναδικό παράθυρο ανοικτό στο Αύριο.

## ΑΞΙΕΣ ΠΟΥ ΒΡΑΒΕΥΟΝΤΑΙ

Τέσσερα ελληνόπουλα, η Ευγενία Λιάνδου, η Σοφία Παπουτσή, ο Χρήστος Δολιάνης, η Κατερίνα Καβαλίδου και μια ομάδα παιδιών απ' το Τσοτύλι της Κοζάνης, βραβεύτηκαν στις αρχές Νοεμβρίου 1992, στο Παρίσι, απ' τον "Ευρωπαϊκό Οργανισμό για Παιδιά με Θέληση". Τα παιδιά αυτά όχι μόνο κατόρθωσαν να ξεπεράσουν μια φυσική τους αναπηρία ή μια μόνιμη αρρώσειά τους, αλλά παράλληλα, με προσωπική δράση βοηθούν τους συνανθρώπους τους και την κοινωνία όπου ζουν.

Συγκεκριμένα, η Ευγενία Λιάνδου, 14,5 ετών, απ' τους Αγ. Αναργύρους, που πάσχει από σπαστική τετραπληγία, και που είναι μαθήτριά σε κανονικό σχολείο βραβεύτηκε γιατί τα καταφέρνει πολύ καλά, χωρίς βοήθεια, χωρίς δικαιολογίες, έχει μια τολμηρή αποφασιστικότητα,

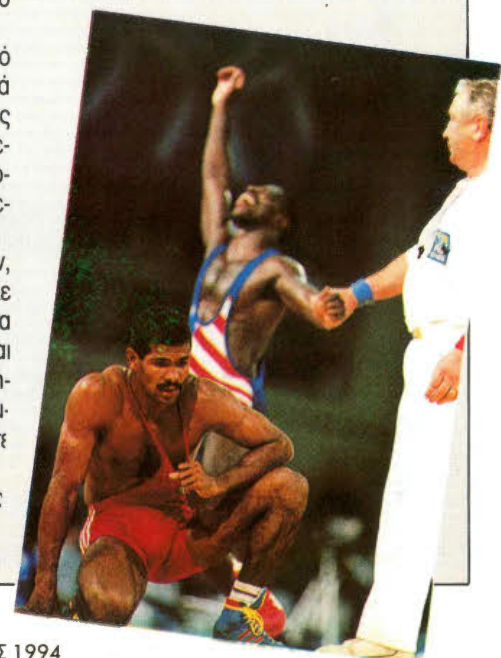
στις εξετάσεις δε, λαμβάνει μέρος με γραπτή συμμετοχή και όχι προφορική που θα της ήταν πολύ πιο εύκολο.

Η Σοφία Παπουτσή, 14 ετών, από τη Λέσβο, βραβεύτηκε γιατί ξεπέρασε σοβαρά προβλήματα των νεφρών της, έκανε μεταμόσχευση νεφρού το 1991 και, με επιμονή και θάρρος, παρακολουθούσε με επιτυχία το σχολείο της.

Ο Χρήστος Δολιάνης, 13 ετών, από την Εύβοια, βραβεύτηκε γιατί, παρά την σοβαρή ασθένεια και τους πόνους που είχε, συνέχισε τις μελέτες του χωρίς να πηγαίνει σχολείο, αυτοδίδακτος, και στις εξετάσεις πήρε βαθμό 19/10.

Η Κατερίνα Καβαλίδου, 13 ετών, από τη Θεσσαλονίκη, βραβεύτηκε γιατί, παρά την αδυναμία της να περπατάει, εργάζεται σκληρά και καταφέρνει να είναι άριστη μαθήτριά. Οι σχέσεις της με τους συμμαθητές της διατηρούνται πάντοτε σε φιλικότατα επίπεδα. Η Ομάδα απ' το Τσοτύλι, που απ-

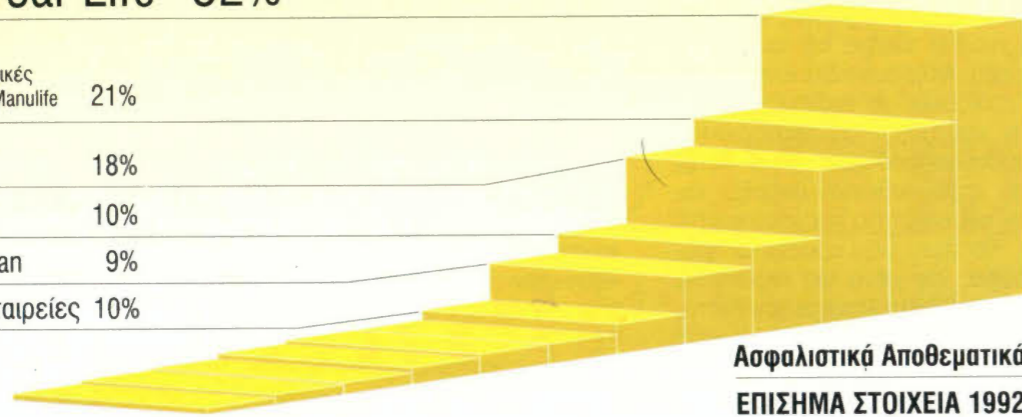
τελείται από παιδιά ηλικίας 13-16 ετών, βραβεύτηκε γιατί, υποστηρίζονται απ' τους δασκάλους τους, έδειξαν αφοσίωση και, πρακτική και πνευματική, φροντίδα, για τον συμμαθητή τους που πάσχει από λευχαιμία, υποστηρίζοντάς τον και βοηθώντας τον σε οτιδήποτε, είχε ανάγκη.



# ΣΤΟ ΠΙΟ ΨΗΛΟ ΣΚΑΛΙ

Universal Life 32%

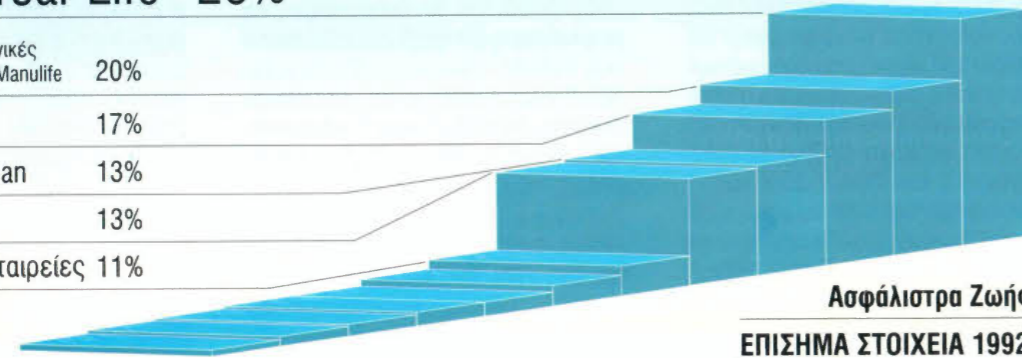
Eurolife Γενικές Ασφάλειες & Manulife	21%
Φιλική	18%
ALICO	10%
Interamerican	9%
Άλλες 7 Εταιρείες	10%



Ασφαλιστικά Αποθεματικά  
ΕΠΙΣΗΜΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ 1992

Universal Life 26%

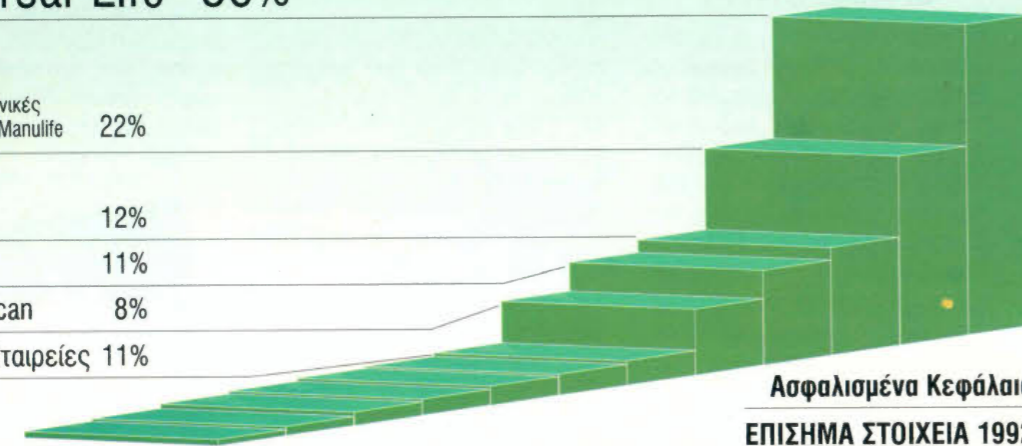
Eurolife Γενικές Ασφάλειες & Manulife	20%
Φιλική	17%
Interamerican	13%
ALICO	13%
Άλλες 7 Εταιρείες	11%



Ασφάλιστρα Ζωής  
ΕΠΙΣΗΜΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ 1992

Universal Life 36%

Eurolife Γενικές Ασφάλειες & Manulife	22%
Φιλική	12%
ALICO	11%
Interamerican	8%
Άλλες 7 Εταιρείες	11%

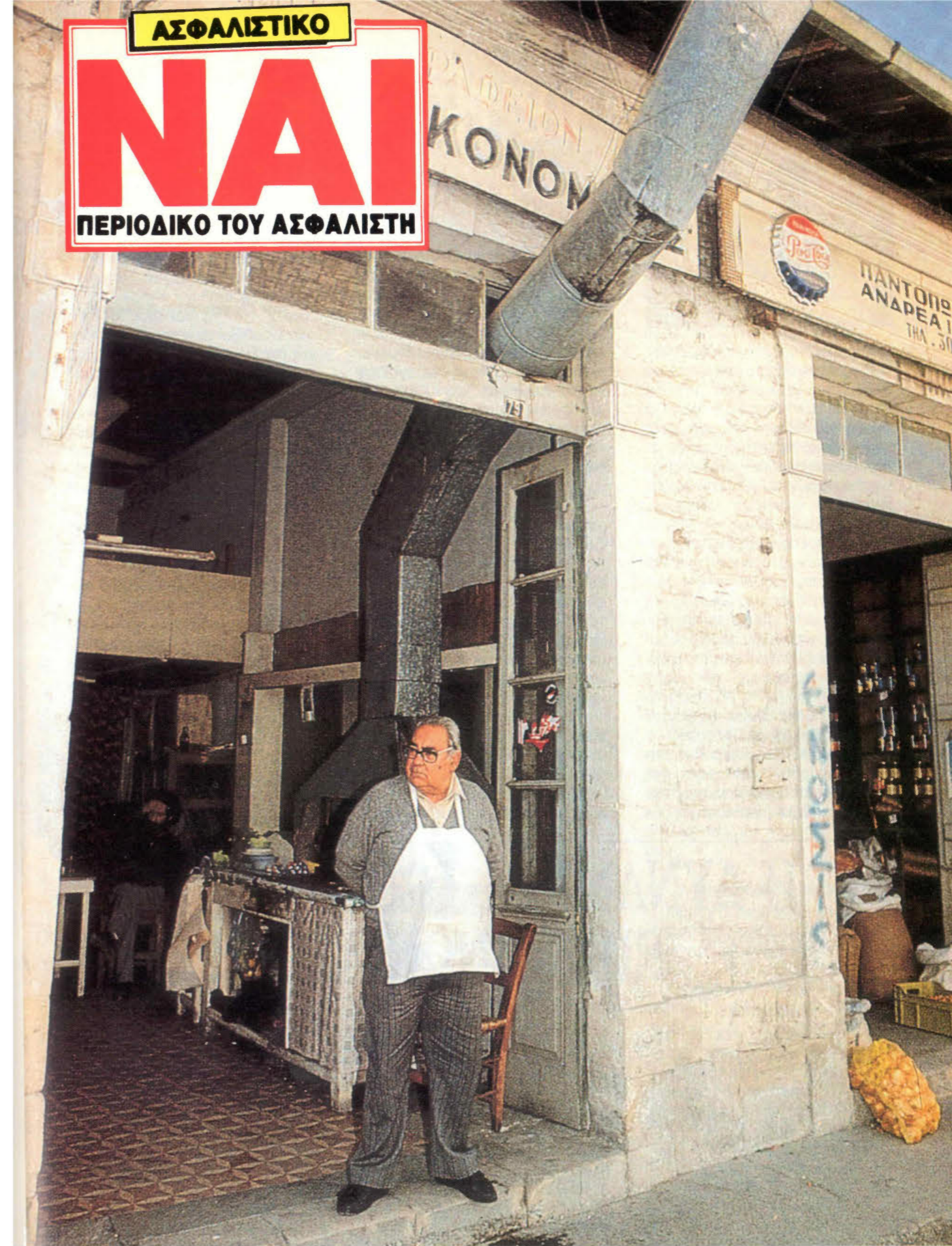


Ασφαλισμένα Κεφάλαια  
ΕΠΙΣΗΜΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ 1992

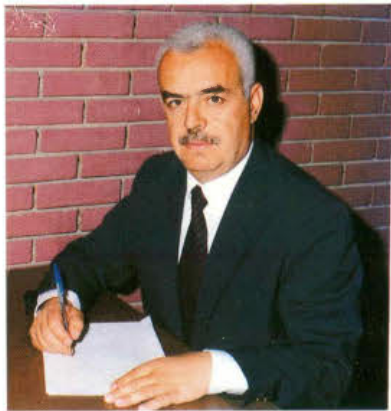
Παρόλες τις συγχωνεύσεις Ασφαλιστικών Εταιρειών η Universal Life παραμένει η Πρώτη με Διαφορά ασφαλιστική εταιρεία στην Κύπρο.



*γνωρίστε τη διαφορά!*



ΟΙ ΣΕΛΙΔΕΣ ΤΗΣ ΚΥΠΡΟΥ



# ΜΕ ΤΗΝ ΝΕΑ ΧΡΟΝΙΑ

“Όσοι δεν ξεκολλήσουν από το παρελθόν  
δεν έχουν μέλλον”

του Παναγιώτη Κοκκινέλλη

Ο άνθρωπος ζει με το παρελθόν, τις εμπειρίες, τα παθήματα, τα μαθήματα, τα κατορθώματα, τις επιτυχίες και αποτυχίες, τους θεσμούς που δένουν, την νοοτροπία που σέρνει, τους τρόπους εργασίας που δίνουν βάση, σιγουριά και ρουτινοποιούν και τα μέσα που μας καθιστούν εμπειρους, εξηρημένους και φοβισμένους.

Ο άνθρωπος όμως βλέπει και εις το μέλλον. Ως άτομον, ως μονάδα, ως πολιτεία, ως κοινότητα, ως λαός, ως Έθνος, ως Κράτος, ως Ήπειρος, ως γη αλλά και ως συναίσθημα, ως ελπίδα, ως προσδοκία, ως αισιοδοξία, ως προγραμματισμός, ως προσμονή δια δημιουργία.

Ο άνθρωπος βλέπει το μέλλον και φοβάται. Τρέμει. Προσπαθεί να γνωρίσει, να προγραμματίσει, να ελέγξει, να πιθασσει, να τα φέρει στα μέτρα του, να δημιουργήσει τέτοιες συνθήκες ώστε να έχει τα

καλύτερα δυνατά αποτελέσματα, εκμηδενίζοντας τους παράγοντες και τις συνθήκες.

Μάντεις και προβλέψεις. Αιώνιες επιστημολογίες, καφετζούδες και χειρομάντισσες, όλοι και όλα δια το μέλλον και την χειραγωγήσιν του.

Το παρελθόν και το μέλλον. Κάποτε βοηθούν ενίοτε αντιμάχονται. Συχνά αλληλοσυμπληρώνονται. Πάντοτε αλληλοτρέχονται και ποτέ δεν φθάνονται.

Δημιουργούν όμως προβλήματα. Γίνονται αιτία είτε οι άνθρωποι να κολλούν στο παρελθόν είτε να υπερονειρεύονται το μέλλον συναλίσκοντες πάντα αδικώς τις δυνάμεις των.

Το παρελθόν προσπαθεί να δεσμεύει, αλυσωδένει το μέλλον, να δένει τον άνθρωπο και παροϊμακά αλλά και κύρια:

α) Με τους θεσμούς, τους νόμους, τους κανονισμούς και κανόνες,

τα Συντάγματα.

β) Η νοοτροπία. Ο άνθρωπος είναι δέσμιος του τρόπου σκέψης, δράσεως, ενεργείας, συνθηκών και εθίμων που κατευθύνουν το ανθρώπινο μυαλό και την ανθρώπινη σκέψη μ' ανάλογα αποτελέσματα εις την δράσιν και αποτελεσματικότητα. Ο συντηρισμός και ο προστατευτισμός είναι μερικές επιγραφές που χρησιμοποιούν ανάλογα και δεν κάνουν τίποτα άλλο παρά να δένουν τα οργανωμένα σύνολα για το παρελθόν, να διασφαλίζουν τα συμφέροντα, τις θέσεις και το είναι του παρόντος που γίνεται παρελθόν, έναντι της αβεβαιότητας και της συνεχούς ροής και μεταβολής του μέλλοντος.

Βέβαια το ανθρώπινο μυαλό βρήκε διάφορους τρόπους όπως το έγγραφο Δίκαιο, το Έθιμο και το Άγγραφο Σύνταγμα των Βρεττανών χωρίς να δύναται να διαφύγει από την πεπατημένη εξάρτησή.

ρωση, εντυπωσιασμό, διέγερση, δημιουργία εντόνων συναισθημάτων, προβληματισμών, φανατισμών, σκεπτικισμού και συνήθως την υπαγωγή τρόπων σκέψεως των άλλων επί τη σκέψιν των ελεγχόντων τα Μ.Μ.Ε.

## 2. Διάκρισις

Τα Μ.Μ.Ε. διακρίνονται εις ηλεκτρονικά ως ραδιόφωνο, τηλεόρασις και μη καθαρώς ηλεκτρικά ως τα έντυπα παντός τύπου, εφημερίδες, περιοδικά και ηλεκτρονικά μέσα που βοηθούν εις την ταχεία, άμεσον και πιστήν μεταβίβασιν των από πηγήν εις έτερον μέσον ή εις τον νου των ανθρώπων.

Δεν δέχομαι την έννοια των μαζών και δεν θέλω τα μέσα αυτά ν' απευθύνονται εις ασχημάτιστον ουσίαν ή ύλην που αρχίζει να παίρνει σχήμα και μορφή με τα Μέσα Επικοινωνίας. Δεν επιθυμώ να δεχθώ ότι αυτά τα μέσα μπορούν να έχουν τόσο και τοιαύτη δύναμιν που να μαζικοποιούν τον άνθρωπο.

## 3. Κύρια χαρακτηριστικά των Μ.Μ.Ε. είναι:

- 1) Η αποστολή, σχεδόν μονοδρομικώς, μηνυμάτων από ένα κέντρο προς χιλιάδες δεκάδες δέκτες εκούσια, ακούσια.
- 2) Η μηδαμινή ή ελάχιστη δυνατότητα αμφιδρόμου αλληλοεπιδράσεως.
- 3) Η ελαχιστοποίησης του χρόνου και των αποστάσεων με την σημερινή τεχνολογία.
- 4) Το αίσθημα της αμεσότητας.
- 5) Τα χρώματα, ο ήχος, ο φωτισμός, το βάθος, οι διαστάσεις προς εντυπωσιασμόν.
- 6) Η δυνατότητα των ελεγχόντων τα Μ.Μ.Ε. να προσφέρουν ό,τι εκείνα θέλουν, όσο το θέλουν, όποτε το θέλουν, όπως το θέλουν.
- 7) Η δύναμις και η ευχέρεια των υπευθύνων να παρεμβαίνουν στα γεγονότα τεχνολογικά με βάση τ' αποτελέσματα που θέλουν.
- 8) Η δυνατότητα των Μέσων Επικοινωνίας να χρησιμοποιούν τον χρόνο των ακροατών ή θεατών κατά την περίοδο της μεγάλης ακροατικότητας ή θεαματικότητας ώστε και να έχουν επαυξημένα οικονομικά ωφέλη αφ' ενός και να διαμορφώνουν αυτό που επιδιώκουν αφ' ετέρου.
- 9) Η δημιουργία πολλών Ρ/Σ και τηλεοπτικών Σταθμών έχει ως απο-

τέλεσμα:

I. Τον κατακερματισμό της παντοδυναμίας της αποτελεσματικότητας των Μ.Ε.

II. Την δυνατότητα και ευχέρεια των πολλών να εκφράζουν, εκφράζονται, να συμφωνούν, να διαφωνούν, να έχουν εγγρήγορη απαντήσεων, ευχέρεια ερωτήσεων και απαντήσεων και συναισθηματικές με οικονομικές εξαρτήσεις με ψυχοκοινωνικά αποτελέσματα σε μερίδες και κλάσμα θεατών ή ακροατών.

III. Η διαμόρφωση πελατειακών σχέσεων και εξαρτήσεων.

IV. Η κατάληψη θέσεων παρουσιαστών, σχολιαστών, Διοικητικών κ.λπ. ορισμένων σχολών, νοοτροπιών, έστω και αν άλλο είναι το πνεύμα των Συμβουλίων ή ιδιοκτητών ή Διοικούντων.

## Μέσα Επικοινωνίας και Κοινή Γνώμη

### 1. Κοινή γνώμη - Διαμόρφωσις - Δύναμις - Αδυναμία

Λέγοντας Κοινή Γνώμη νοούμε την ύπαρξη έκφρασης θελήσεως με βάση την ενημέρωση και εκδήλωση με την ψήφο ή κομματικές προτιμήσεις ή άσκηση δια την επιτυχία ορισμένων σκοπών.

Η Κοινή Γνώμη είναι και αποτέλεσμα διαμορφώσεως πολλών παραγόντων και των Μέσων Επικοινωνίας εξού και Μαζικών - με κυριότερα:

- από την πληροφόρηση και την ενημέρωση
- από την δυνατότητα πολυμερών, πολύτροπων, πολυφωνικών, πολυρευματικών δυνατοτήτων ενημέρωσις και σχηματισμού γνώμης και κατασταλάξεων εις αποφάσεις.
- από την συνεχή, άμεσον εκδήλωσιν εις ατμόσφαιρα ελευθερίας, ασφαλείας και δυνατότητας να υπάρχουν, αναπτύσσονται οι γνώμες της πλειοψηφίας και μειοψηφίας και κύρια των διαφωνούντων.
- την καταπολέμηση της απάθειας ως πολιτικά επικίνδυνης και κοινωνικά απαράδεκτης.

### 2. Διαμόρφωσις της Κοινής Γνώμης

Η Κοινή Γνώμη και ειδικότερα η Δημόσια Κοινή Γνώμη - Public opinion - διαμορφούται, σχηματίζεται και κατευθύνεται.

Η τεχνική της είναι και πολύπλοκη και πολυεξοδη και απαιτείται ειδικευμένο και εξειδικευμένο προσωπικό, μέσα, χρόνο και γνώσεις αλλά και δυνατότητες για να έχει αποτέλεσμα.

Τεχνικές διαφημίσεως - φωνή, εικόνα, χρόνος μεγίστης ακροατικότητας, χρώματα - μαζί με τις επιστημονικές καταμετρήσεις “τί θέλει ο κόσμος” χρησιμοποιούνται ευρέως.

Περαιτέρω όλοι οι ιθύνοντες της πολιτικής, οικονομικής, βιομηχανικής και κοινωνικής ζωής ενδιαφέρονται να έχουν την κοινή γνώμη με τον μέρος των, λαμβάνοντας υπ' όψιν ότι εις τις Δημοκρατικές Πολιτείες η ψήφος είναι δύναμις και η επιλογή δυνατότητα και δικαίωμα που προσπαθούν να διαμορφώνουν αλλά και να έχουν την Κοινή Γνώμη.

Τα Μέσα Επικοινωνίας έχουν βασική αποστολή εις αυτό και ενημερώνουν την Κοινή γνώμη και προβάλλουν τους ιθύνοντες και το έργο τους αφ' ενός αλλά και την κριτική, γνώμες, παράπονα, κρίσεις, σχόλια και τον παλμό του εκλογικού σώματος αφ' ετέρου.

Πολύ περισσότερο ταρακουνούν την αδιαφορία και απάθεια των κυβερνομένων αλλά και συγκρατούν την υπερεξουσία και την υπερβατικότητα των κυβερνούστων.

Ενίοτε δε προβαίνουν και εις υπερβολές αλλά και πολεμική φθοράν καταχρώμενα της δυνάμεως και δυνατοτήτων που έχουν τόσο προς αμεσότητα όσο και εντοπισμό από δημιουργία πρώτων εντυπώσεων.

### 3. Σημερινή κατάσταση

Με την σημερινή διαμορφωμένη κατάσταση τα Μέσα Επικοινωνίας φαίνονται να έχουν τεράστια δύναμη.

Γκρεμίζουν τείχη, συγκινούν καρδιές, διαγείρουν συνειδήσεις, ταρακουνούν αδιαφορίες, διαμορφώνουν πελατειακές σχέσεις, ψυχαγωγούν, παραδειγματίζουν, κατευθύνουν, δίνουν εργασία, εργοδοτούν, διευθύνουν, γίνονται αιτία επιστημονικών τεχνολογικών ανακαλύψεων, ερευνών, επενδύσεων, φανταστικών εφαρμογών - βιομηχανικών και δορυφορικών - εκπαιδεύουν αποστάσεις, ενοποιούν τον κόσμο τόσο του πλανήτη μας όσο και του συστήματός μας δη-

# Η ΔΥΝΑΜΙΚΗ ΤΩΝ ΜΕΣΩΝ

# ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

του Παναγιώτη Κοκκινέλλη

## Εισαγωγή

Στις εσωτερικές σελίδες των εφημερίδων εδημοσιεύθη φωτογραφία και ανακοίνωσις του πρώην Υπουργού Χριστοφορίδη σχετικά με την δύναμη και Δυναμική των Μ.Μ. Επικοινωνίας.

Βασικά αναφέρεται ότι η πολιτική στηρίζεται και είναι αποτέλεσμα περισσότερο της Δυνάμεως των Μέσων Επικοινωνίας παρά των πολιτικών κομμάτων.

Αυτό καταφαίνεται και από τις

τελευταίες ελληνικές εκλογές. Οι καταγγελίες ότι ιδιοκτήτες τηλεορασιωτικών σταθμών ασκούσαν πολιτική και αντιπολίτευση. Το ίδιο συμβαίνει και μ' άλλα μέσα.

Είναι δε γνωστόν ότι και παλαιότερα οι ιδιοκτήτες εφημερίδων και λοιπών Μ.Μ.Ε. ασκούσαν πολιτική ανεθοκατεβάζοντας κυβερνήσεις, γεγονός που και σήμερα τείνει να συμβαίνει αλλά με μικρότερη αποτελεσματικότητα.

## Ορισμός - Χαρακτηριστικά

### 1. Ορισμός

Μαζικά μέσα Επικοινωνίας δύνανται να ορισθούν τα τεχνολογικά, σύγχρονα, άριστα διαρρυθμισμένα επιστημονικά επιτεύγματα του ανθρώπινου πνεύματος μ' όσο το δυνατόν ταχύτερον, άμεσον, τέλειον, εποπικόν τρόπον με σκοπό την μεταβίβασιν σκέψεων, γνώμων, ιδεών, γεγονότων, προσώπων, απόψεων, κ.λπ. θεμάτων, προς ενημέ-

μιουργώντας ασύλληπτες δυνάμεις και δυνατότητες πθήμενες δίκιν αμφικόπου μάχαιρας εις την υπηρεσίαν και δούλεψιν της ανθρωπότητας.

#### 4. Προσπάθειες

Όπως δια κάθε δύναμιν που προκαλεί ενέργεια γίνονται προσπάθειες χειραγωγήσεως έτσι και με τα Μέσα Επικοινωνίας.

Η προσπάθεια αυτή είναι εκ των ενόντων δια σχετικού κώδικα δεοντολογίας αλλά δι' άλλων παραγόντων ως η καθιστική τάξις, η πολιτειακή δομή, τα ήθη και έθιμα, ο θρησκευτικός περίγυρος, η συνταγματική ρυθμίσις, η δύναμις της Κοινής Γνώμη.

#### 5. Κύπρος

Εις την Κύπρον, όλοι οι παράγοντες, συντείνουν εις την ανάπτυξιν, καλλιέργεια και προστασία Μέσων Επικοινωνίας.

Πολυφωνία, πολυπροσωπία, πολυδεολογία, πολυπαρουσίασις καθ' όλον το εικοσιτετράωρον επί διαφόρων μηκών κομμάτων και δια διαφόρων μέσων - τηλεοράσεων, ραδιοσταθμών, τηλετύπων, υπολογιστών, εντύπων - ημερησίων, εβδομαδιαίων, επαγγελματικών - και κατά φύλο και κατά ηλικίαν, τοπικά και παγκύπρια ενθάδε και εις τους αποδήμους ανά τα πέρατα.

Τα Μ.Ε. προσπαθούν να προβληματίζουν αλλά και να πλήτουν, να διαμορφώνουν, να σύρουν, να κατευθύνουν την ανθρώπινη σκέψη, συμπεριφορά και κύρια τις ανθρώπινες εργασίαις.

#### Συμπεράσματα

ΥΠΑΡΚΤΗ, δυνατή και αναμφισβήτη η δύναμις των Μ.Ε.

Φαίνεται ότι βαδίζομε προς την εξέλιξιν να ψηφίζομε προσεχώς κανάλια και πρωταγωνιστές, θα έχουμε όχι τους ίδιους τους υποψηφίους ή τα κόμματα αλλά τους δημοσιογράφους και τα Μ.Ε., θα γίνεται προβολή αξιών, ιδεών και οραμάτων μέσα από τη διαφήμισιν. Μηνύματα, τηλεοπτικά, ραδιοφωνικά και έντυπα, μηνύματα γεμάτα χρώμα, ήχο και φως που η αιγλή τους συναγωνίζεται αυτή την κινηματογραφική παραγωγή.

Γιορτές έχομε. Παρατηρήστε και μελετήστε περιοδικά, εφημερίδες, ραδιόφωνα και τηλεόρασι.

Παναγιώτης Κοκκινέλης

### Η ΠΑΙΔΙΚΗ ΧΡΙΣΤΟΥΓΕΝΝΙΑΤΙΚΗ ΓΙΟΡΤΗ ΤΗΣ INTERAMERICAN ΚΥΠΡΟΥ

Το Σάββατο στις 8 Ιανουαρίου 1994 έγινε με μεγάλη επιτυχία σε θέατρο της Λευκωσίας η Χριστουγεννιάτικη γιορτή των παιδιών της INTERAMERICAN Κύπρου.

Για δύο ώρες περίπου, τα παιδιά έπαιξαν, γέλασαν και απόλαυσαν την παράσταση. Στο τέλος της γιορτής ο Άγιος Βασίλης της... INTERAMERICAN μοίρασε δώρα στα παιδιά.



### ΕΓΚΑΙΝΙΑ ΝΕΟΥ ΥΠΟΚ/ΤΟΣ ΤΗΣ INTERAMERICAN ΚΥΠΡΟΥ

Πρόσφατα έγιναν τα εγκαίνια του νέου υποκ/τος στη Λεωφόρο Νίκου Παττίχη στη Λεμεσό με Διευθυντή τον κ. Αντρέα Αντωνίου.

Τα εγκαίνια τέλεσε ο Πανοσιολογιώτατος Μητροπολίτης Λεμεσού Χρύσανθος. Παρευρέθηκαν βουλευτές από το χώρο της πολιτικής ηγεσίας της πόλης και από την ηγεσία της INTERAMERICAN παρευρέθηκαν ο Γενικός Διευθυντής της Εταιρίας κ. Πέτρος Αδαμίδης με επιτελείο Διοικητικών Στελεχών, καθώς και οι συνεργάτες του υποκ/τος.

Στην ομιλία του ο κ. Π. Αδαμίδης τόνισε την επιτυχία της 1ης δεκαετίας της INTERAMERICAN στην Κύπρο και αναφέρθηκε στην δεύτερη



10ετία που εισέρχεται τώρα η Εταιρία με διευρημένη στρατηγική ανάπτυξης, με την εισαγωγή νέων πρωτοποριακών δραστηριοτήτων, που θα της επιτρέψουν να επεκταθεί σταδιακά και σ' άλλους χρηματοοικονομικούς τομείς με στόχο την παροχή ολοκληρωμένων λύσεων

στον πελάτη.

Τέλος ο κ. Αδαμίδης συγχαίρει τον κ. Αντρέα Αντωνίου, δημιουργό και σπιλοβάτη του νέου υποκ/τος για το ζήλο και την εργατικότητα που επέδειξε στα λίγα αλλά δημιουργικά χρόνια της συνεργασίας του με την INTERAMERICAN.

### ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟ

Μέσα στα πλαίσια της πολιτικής της INTERAMERICAN για συνεχή ανάπτυξη του Ανθρώπινου Δυναμικού Πωλήσεων πραγματοποιήσε δύο εξειδικευμένα εκπαιδευτικά σεμινάρια για Μανάτζμεντ.

Τα σεμινάρια διεξήχθησαν στο Συνεδριακό Κέντρο από τις 13-16 Δεκεμβρίου και τα παρακολούθησαν Διευθυντές Μονάδων, επιτυχημένοι Ασφαλιστικοί σύμβουλοι που είναι υποψήφιοι δόκιμοι Διευθυντές Μονάδων καθώς επίσης και διοικητικά στελέχη.

Εκπαιδευτής και Συντονιστής των σεμιναρίων αυτών ήταν ο κ. Πάππας, Διευθυντής Ανάπτυξης Στελεχών του Ομίλου INTERAMERICAN Ελλάδας ο οποίος κατά την διάρκεια των σεμιναρίων ανέπτυξε μεταξύ άλλων και τα πιο κάτω θέματα:

- Εισαγωγή στο MANATZMENT
- Η εργασία του MANATZEP
- Οργάνωση και προγραμματισμός της παραγωγής
- Σύστημα Στρατολόγησις - Διαδικασία Επιλογής
- Εκπαίδευση Συνεργατών

Παράλληλα με τις διαλέξεις διεξήχθησαν και ομαδικές εργαστηριακές ασκήσεις που πρόσφεραν την ευκαιρία ανταλλαγής απόψεων και εμπειριών μεταξύ των συμμετεχόντων.

Τα σεμινάρια σημείωσαν μεγάλη επιτυχία και συνέβαλλαν στην περαιτέρω επαγγελματική κατάρτιση και ανέλιξη των συνεργατών της Εταιρίας μας πάνω σε θέματα MANATZMENT.

### ΕΤΗΣΙΑ ΧΟΡΟΕΣΠΕΡΙΔΑ ΤΗΣ EUROLIFE

Μέσα σε μια εορταστική ατμόσφαιρα πραγματοποιήθηκε με μεγάλη επιτυχία στις 21 Ιανουαρίου 1994 η ετήσια χοροεσπερίδα της Eurolife.

Η μεγάλη οικογένεια της εταιρίας έδωσε σύσσωμη το παρόν της και τα χρώματα της Eurolife κυριαρχούσαν στη φαντασμαγορική αίσθησή του Monte Carlo.

Ήταν μια ξεχωριστή βραδιά όπου το Δυναμικό Πωλήσεων και το Διοικητικό προσωπικό διασκέδασαν και τίμησαν την Πρώτη θέση που κατέλαβε η εταιρία το 1992.



### “ΦΙΛΙΚΑ” ΧΡΙΣΤΟΥΓΕΝΝΑ ΣΤΟΝ ΑΓΡΟ

Χριστουγεννιάτικο Σαββατοκύριακο στο Ξενοδοχείο των Ρόδων στον Αγρό πραγματοποιήσε για το Προσωπικό το συγκρότημα Εταιριών της Φιλικής.

Μεγάλοι και μικροί απόλαυσαν ένα Σαββατοκύριακο γεμάτο από διασκέδαση, δώρα και εκπλήξεις μέσα σε μια... φιλική ατμόσφαιρα.

Στη φωτογραφία οι “φιλικοί” σε αναμνηστική φωτογραφία.



### Η ΦΙΛΙΚΗ ΕΝΙΣΧΥΕΙ ΤΟΥΣ ΜΑΘΗΤΕΣ ΤΗΣ ΣΧΟΛΗΣ ΤΥΦΛΩΝ

Η τεχνολογία στον τομέα των ηλεκτρονικών μέσων είναι σήμερα απαραίτητη για τις ανάγκες των τυφλών μαθητών. Ένα από τα μέσα αυτά, είναι και ο εκπωτής της γραφής “Μπρέιλ” που έχει την δυνατότητα να μεταφέρει στη συννηθισμένη γραφή ό,τι γράφεται στη τυφλική γραφή.

Η Φιλική, στα πλαίσια του συνεχούς ενδιαφέροντος της για τον συνάνθρωπο, πρόσφερε στη Σχολή Τυφλών ένα εκτυπωτή για εκτύπωση της ειδικής αυτής γραφής.

Στη φωτογραφία ο τυφλός μαθητής Νίκος Δημητρίου πρόθυμα επιδεικνύει τις ικανότητές του στον κ. Δημήτρη Καλλέργη, Διευθυντή Υπηρεσιών Μάρκετινγκ της Φιλικής. Διακρίνεται επίσης η Διευθύντρια της Σχολής κα Κούλα Κωνσταντίνου και η κα Μάρω Σοφοκλέους, μέλος του Συμβουλίου.



### Ο ΑΗ-ΒΑΣΙΛΗΣ ΤΗΣ ΦΙΛΙΚΗΣ ΚΟΝΤΑ ΣΤΑ ΠΑΙΔΙΑ

Οι μέρες των γιορτών είναι σίγουρα μέρες αγάπης και χαράς, ιδιαίτερα για όλα τα παιδιά που περιμένουν τον Άη-Βασίλη με τα δώρα.

Για τα παιδιά όμως στην παιδιατρική πτέρυγα του Μακάριου Νοσοκομείου, η χαρά και η εκπλήξη ήταν ακόμα πιο μεγάλη, όταν εμφανίστηκε ο Άη Βασίλης, μαζί με κλιμάκιο του προσωπικού της Φιλικής για να τους μοιράσει δώρα και ευχές.

Στην φωτογραφία ο Άη Βασίλης δίνει τα δώρα του σε ένα παιδάκι.



### ΜΕ ΧΡΙΣΤΟΥΓΕΝΝΙΑΤΙΚΑ ΤΡΑΓΟΥΔΙΑ

Με χριστουγεννιάτικα τραγούδια, παιγνίδια με τους δύο φιλικούς παλιότερους σε μια αίθουσα κατάμεστη από μπαλόνια, μικροί και... με-

γάλοι υποδέχθηκαν τον Άη Βασίλη που μοίρασε δώρα στα παιδιά του συγκροτήματος της ΦΙΛΙΚΗΣ και με την σειρά του μάζεψε αγκαλιές και φιλιά από τα κατενθουσιασμένα παιδιά.

Στη φωτογραφία στιγμιότυπο από την εκδήλωση.

# Τι ήθελαν να αλλάξει το 1993 και δεν άλλαξε ;

**Ζητήσαμε, αρχές του 1993, από αξιολογους συναδέλφους μας να μας γράψουν τι προσδοκούν να αλλάξει το 1993. Η επιλογή έγινε τυχαία με μοναδικό κριτήριο το γεγονός ότι είναι μέσα στην ασφαλιστική αγορά όπως όλοι μας με τις ίδιες ανησυχίες και ελπίδες, "ένα κάτι" από μας. Από κάποιο δικό μας λάθος δεν "μπήκανε" οι απόψεις στο τεύχος που έπρεπε και επειδή οι απόψεις είναι και σημαντικές και αντιπροσωπευτικές του πως λειτουργεί ο ασφαλιστικός χώρος σκεφθήκαμε να τις βάλουμε τώρα πιστεύοντας πως αν ορισμένα γίνουν το 1994 από αυτά που δεν έγιναν τότε και οι συνάδελφοι και εμείς θα είμαστε πολύ ευχαριστημένοι... Ίσως η τωρινή τοποθέτηση φέρει περισσότερο προβληματισμό... Τους ευχαριστώ και εύχομαι καλό 1994.**

Αγαπητέ κ. Σπύρου

Θερμές ευχές για κάθε επιτυχία σας και στον πολύτιμο σύμβουλό μας το "ΝΑΙ".

Ευχές πολλές για να γίνει πιο ποιοτική η ασφαλιστική αγορά μέσα στο 1993, συμβάλλοντας προς αυτή την κατεύθυνση όλοι οι παράγοντες που την αποτελούν, με πρώτη την Πολιτεία, η οποία θα πρέπει να εκσυγχρονίσει το νομοθετικό πλαίσιο ξεκαθαρίζοντας τους "κανόνες του παιχνιδιού" από και προς κάθε κατεύθυνση.

Επίσης, τις εταιρίες που πρέπει να επωμισθούν το κόστος που συνεπάγεται η ποιότητα, μαζί με μια σειρά νέων προγραμμάτων που θα υπερκαλύπτουν τις σημερινές ανάγκες.

Ακόμα, τους συντονιστές (managers) οι οποίοι θα πρέπει να επιλέγουν και να δίνουν υπεύθυνους επαγγελματίες ασφαλιστές, ανοίγοντας παράλληλα το δρόμο για την εξέλιξη τους.

Τους συναδέλφους ασφαλιστές, ώστε να συνειδητοποιήσουμε όλοι, ότι το επάγγελμά μας πάνω απ' όλα είναι λειτουργία και τέλος ευχές για την άνοδο της ασφαλιστικής συνείδησης του κόσμου, ώστε να κατανοήσει την αναγκαιότητα της ιδιωτικής ασφάλισης και το δικαίωμά του για άφογη εξυπηρέτηση από τον επαγγελματία ασφαλιστή.

Φιλικά  
Γιάννης Λύρης  
NATIONALE NEDERLANDEN

Τα τελευταία χρόνια είναι γνωστό σε όλους μας ότι άρχισε μια αναβάθμιση στον χώρο των ασφαλειών. Και αυτό έγινε για δύο λόγους.

Πρώτον γιατί υπήρξε μια ραγδαία ανάπτυξη των ασφαλιστικών εταιριών (νέα προϊόντα, είσοδος νέων ασφαλιστικών εταιριών, κυρίως ξένων) κι έτσι

αναπύχθηκε ο ανταγωνισμός μεταξύ των εταιριών άρα και η ποιότητα.

Δεύτερον γιατί δώσαμε στον κόσμο να καταλάβει τι σημαίνει ακριβώς ασφάλεια ζωής, είτε μέσω της διαφήμισης, είτε μέσω των παραγωγών, που μέσα απ' την σωστή ενημέρωση που έκαναν στο κοινό τους έδωσαν να καταλάβει τι σημαίνει ασφάλεια ζωής.

Η αλήθεια είναι ότι ενώ προσπαθούμε να κάνουμε ότι μπορούμε υπάρχουν μερικά προβλήματα που προσβάλλουν τον χώρο μας. Θα μου επιτρέψετε να σταθώ σ' ένα βασικό από τα προβλήματα στο οποίο δεν έχει δοθεί η βαρύτητα που πρέπει. Ενώ προσπαθούμε όλοι να γίνουμε σωστοί επαγγελματίες και να κάνουμε όσο πιο σωστά γίνεται την δουλειά μας, υπάρχουν οι "αλεξιπτωτιστές" του επαγγέλματος, οι PART-TIMERS ασφαλιστές που προσπαθώντας να βγάλουν εύκολα και γρήγορα χρήματα κάνουν τη χειρότερη δουλειά στο χώρο μας, τάζοντας υπερβολικά ποσά, είτε αυτό αφορά τα χρήματα που θα πάρει ο πελάτης στη λήξη του συμβολαίου, είτε επειδή δεν αναλύουν σωστά τις παροχές.

Δε συζητάμε για το service στους πελάτες, γιατί αυτό είναι κάτι που δεν έχουν μάθει ποτέ τους. Αυτό φυσικά, έχει σαν αποτέλεσμα την δυσπιστία του πελάτη ως προς τους ασφαλιστές και την άρνησή του για κάποια σωστή συνεργασία. Σε αυτό φτάνει και οι ασφαλιστικές εταιρίες που προσπαθώντας να αυξήσουν την παραγωγή τους, προσλαμβάνουν τους PART-TIMERS.

Ευχαριστώ το περιοδικό σας που μου έδωσε την ευκαιρία να διατυπώσω τις σκέψεις μου για κάποιο πρόβλημα και περιμένοντας κι άλλες τέτοιες κινήσεις από μέρους σας κλείνω με την ευχή να αρχίσει να εκλείπει σιγά-σιγά αυτό το φαινόμενο.

Και με την σιγουριά ότι το περιοδικό

σας θα συνεχίσει να συμβάλει σε αυτό που έχει ξεκινήσει, στην καλή λειτουργία του ασφαλιστικού χώρου.

Με εκτίμηση  
ΛΥΜΠΕΡΑΤΟΣ ΜΙΧΑΗΛ  
ΠΑΡΑΓΩΓΟΣ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ ΕΘΝΙΚΗΣ

Τα "ΘΕΛΩ" είναι πολλά αγαπητοί φίλοι, αλλά όσα εξαρτώνται από εμένα θα τα κάνω να συμβούν. Ευτυχώς ή δυστυχώς όμως τα δικά μου "ΘΕΛΩ" περνάνε μέσα απ' αυτά που κάνουν ή δεν κάνουν οι άλλοι για την ασφαλιστική αγορά. ΘΕΛΩ μέσα στο 1993 να γίνει κατανοητό ότι "οι μισοί Έλληνες δεν μπορούν να ασφαλισουν τους άλλους μισούς".

Απευθύνομαι ιδιαίτερα προς τους Διευθυντές Πωλήσεων όλων των συναδέλφων ασφαλιστικών εταιριών και τους παρακαλώ στις κατ' ιδίαν συναντήσεις ή συζητήσεις που έχουν να το λάβουν αυτό σοβαρά υπόψη τους. Σίγουρα υπάρχουν αρκετές θέσεις εργασίας στο χώρο μας, αλλά πρέπει να δούμε ότι η ενασχόληση με τις ασφαλίσεις είναι ΕΠΑΓΓΕΛΜΑ και όχι μόνον. Δεν μπορεί όποιος δεν έχει να κάνει κάτι άλλο "ας κάνει ασφάλειες". Δεν μπορεί όποιος ασχολείται με δυο-τρεις δουλειές "ας κάνει και μερικές ασφάλειες".

Όση αγωνία κι αν έχουμε, όσο άγχος κι αν υπάρχει να επιτευχθούν οι στόχοι μας, ας καταλάβουμε ότι δεν μπορεί ο κάθε ένας να γίνει ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ. Ας μην εμπιστευόμαστε με τόσο ευκολία τα μεγάλα και ακριβά ονόματα των εταιριών μας σε χέρια και στόματα ανίδεων και τυχαίων ατόμων. Μην ξεχνάμε ότι αγωνιζόμαστε να πείσουμε τους Έλληνες ότι οι ασφαλιστές και οι ασφαλιστικές εταιρίες δεν είναι συνώνυμο της ασυνέπειας και αφερεγγυότητας. Έτσι λοιπόν μέσα στο 1993 ας ξεκινήσουμε μια μεγάλη προσπάθεια για

την ποιοτική αναβάθμιση της ιδιωτικής ασφάλισης που προσφέρει και έχει να προσφέρει πολλά σε όλους μας. Ας δούμε ότι κόποι ετών και τεράστια χρηματικά ποσά που διαθέτουν οι εταιρίες για αποζημιώσεις, διαφημίσεις και επενδύσεις σωριάζονται θρύψαλα από κάποιους "εχθρούς" που το μόνο που τους απασχολεί είναι πως να τα πάρουν. Όταν η ανθρωπότητα σήμερα είναι ένα "παγκόσμιο χωριό" η ελληνική ασφαλιστική αγορά είναι μια "γειτονιά" και τα κακά μαθαίνονται γρήγορα για όλους μας. Προτάσεις υπάρχουν πολλές. Αν υπάρξει και ΘΕΛΗΣΗ είμαστε έτοιμοι.

ΣΠΑΘΑΣ ΔΗΜΗΤΡΗΣ  
UNIT MANAGER METROLIFE

Αγαπητέ Βαγγέλη

Με την επιστολή μου αυτή θέλω να σου ευχηθώ για το 1994 εκτός από υγεία, μεγάλη παραγωγική αύξηση στον χώρο των ασφαλειών.

Θα μπορούσα να ευχηθώ αύξηση των πωλήσεων του περιοδικού σου. Για μένα όμως είσαι (ήσουν και θα είσαι) ο ασφαλιστής και όχι ο δημοσιογράφος που τόσο πολλοί άλλοι δημοσιογράφοι φωνάζουν ότι μπήκες σφήνα στα έργα τους.

Ξέρω ότι το περιοδικό "ΝΑΙ" το βγάζεις από μεράκι για την επιστημονική ίσως ενημέρωση των νέων ασφαλιστών και όχι για να ανέβεις οικονομικά ή κοινωνικά. Νομίζω αυτό το έχεις καταφέρει σαν Ασφαλιστής Manager Ασφαλιστών και Manager Δευθυντών.

Θα ήθελα το 1993 να ψηφισθεί επιτέλους το Ασφαλιστικό νομοσχέδιο που δίνει νομίζω λύσεις στους Συντονιστές καθώς επίσης θα ήθελα να τελειώσει με μας τους Ασφαλιστές και το θέμα της φορολογικής μας μεταχείρισης.

Επίσης τελειώνοντας να καταλάβουν οι δικαιούστες όλων των εταιριών ποιά είναι ακριβώς τα έργα μας και τι προσφέρουμε στην κοινωνία, αλλά και στην εταιρία που συνεργαζόμαστε.

Με τιμή  
ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΚΑΛΚΟΠΟΥΛΟΣ  
INTERAMERICAN

Αγαπητέ κ. Σπύρου

Οι δικές μου επιθυμίες για τις αλλαγές στην ασφαλιστική μας αγορά για το 1993 εστιάζονται σε ορισμένα πολύ βασικά σημεία.

Κατ' αρχάς στον ρόλο της πολιτείας που είτε θέλει να τον αναγνωρίσει είτε όχι οφείλει ένα μεγάλο ευχαριστώ σ' όλους τους ασφαλιστές όλων των εταιριών για το έργο που επιτελούν και για τα χρήματα που επενδύονται για την λειτουργία της οικονομίας μας, αυτή λοιπόν η πολιτεία μας πρέπει να μας δώσει νομοθετικό πλαίσιο λειτουργίας

εύρυθμης και πρακτικότητας χωρίς πολλές ταλαιπωρίες.

Κατόπιν οι Εταιρίες μας που με πολλή αγάπη και σεβασμό υπηρετούμε, πρέπει να μας δώσουν σημαντικά κίνητρα διατήρησης ευχαριστημένων πελατών και όχι μόνο πρόσκτησης ασφαλιστρων, πρέπει ακόμα να επενδύσουν στην εκπαίδευση δημιουργώντας από κοινού όλες μαζί οι εταιρίες έναν φορέα κοινής αποδοχής που θα είναι το ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ μας και μόνο για τους επαγγελματίες ασφαλιστές, θα πρέπει ακόμα να δώσουν προϊόντα λύνοντας όλες τις ανάγκες των πελατών.

Μετά θα στραφώ στους Managers και ασφαλιστές που αγκαλιασμένοι μαζί επιτελούν έργο μοναδικό και θα πω ότι αυτοί πρώτοι θα δείξουν και με τον τρόπο τους θα επιβάλλουν κανόνες δεοντολογίας και επαγγελματικής συμπεριφοράς επαινώντας ακόμα και τους συναδέλφους του ανταγωνισμού.

Ύστερα θα στραφώ στον πελάτη για τον οποίο υπάρχουμε όλοι εμείς και θα τους προτείνω να ψάχνει να ακούει, να ερευνά, να ρωτάει, να συγκρίνει και μετά να αποφασίζει και να επιλέγει την ασφαλιστική εταιρία και τον προσωπικό του ασφαλιστή, θα έχουμε έτσι συνε-

δητοποιημένους πελάτες - ευχαριστημένους και με υψηλή διατηρησιμότητα συμβολαίων.

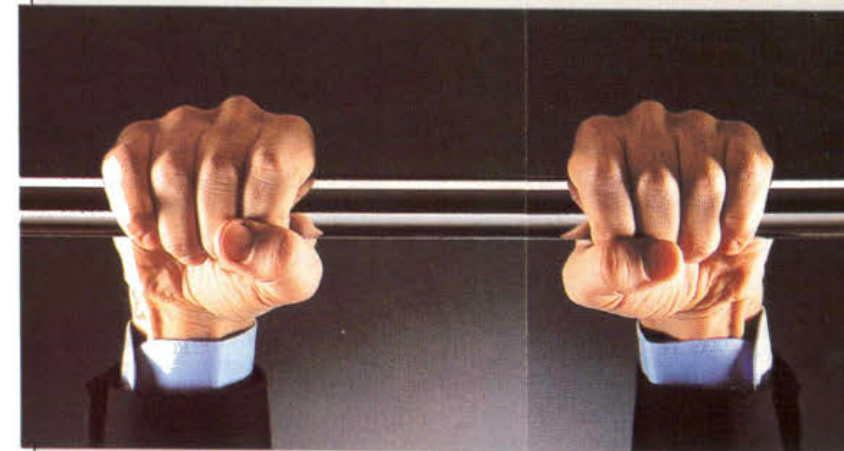
Τελευταία θα αναφερθώ στον κλασικό μας τύπο που μπορεί και επηρεάζει όλους εμάς. Πολιτεία, Εταιρίες, Ασφαλιστές, Managers να στραφεί λίγο προς την διαφώτιση του πελάτου και γιατί όχι μια-δύο φορές τον χρόνο να βγάλει ένα έντυπο που θα αφορά τον υποψήφιο ή τον ήδη πελάτη με πάρα πολλές επισημάνσεις για Εταιρίες, Προγράμματα, Παροχές, Αποτελέσματα, Σημεία Προσοχής όπου και οι πελάτες θα μπορούν να εκθέτουν τις απόψεις τους και το έντυπο αυτό να μοιράζεται στους ήδη πελάτες των εταιριών και να χρηματοδοτείται από τις ίδιες τις εταιρίες.

Ας πλησιάσουμε και κάπως έτσι το κοινό μας.

Αυτά θα ήθελα να αλλάξω το 1993 ή τουλάχιστον να μπουν τα λιθαράκια γι' αυτές τις αλλαγές και πάνω από όλα. Θα ήθελα να ευχηθώ σε όλους μας Καλή Χρονιά - Επιτυχίες και πάνω από όλα Υγεία σαν ύψιστο αγαθό.

Φιλικά  
ΝΙΚΟΣ ΚΑΛΛΙΑΝΗΣ  
NATIONALE NEDERLANDEN

## Ο ΠΡΩΤΑΓΩΝΙΣΤΗΣ ΤΗΣ ΒΟΡΕΙΟΥ ΕΛΛΑΔΟΣ



• Η ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ VICTORIA εντυπωσίασε με την καινούργια διαφημιστική της προβολή. Ορθώς τονίζει στο μήνυμά της ότι "Αρχή πάντων το ήθος". Γιατί αυτή η εταιρία δεκαετίες τώρα μπορεί να διακρίνεται για τις επιτυχίες της, για την παραγωγή και τα αποτελέσματά της όμως κατά κύριο λόγο διακρίνεται για το ήθος της ίδιας, αλλά και των ιδρυτών και μετόχων της. Συγχαρητήρια λοιπόν σε αυτόν που συνέλαβε την ιδέα αυτής της τόσο υπέροχης προβολής.

# Αυτά θέλουν για το

# 1994

## Αισιόδοξοι οι συντονιστές για το 1994

Αγαπητέ κ. Σπύρου,

Ευχαριστώ θερμά για τις μέσω του Συνδέσμου μας ευχές σας προς τους Συνδελφούς-Συντονιστές κι αντεύχομαι κάθε πρόοδο και πολλές δημοσιογραφικές επιτυχίες σε σας και το "ασφαλιστικό ΝΑΙ" για τη νέα χρονιά.

Το 1993 είναι πλέον παρελθόν, ένα πολύ δύσκολο όπως απεδείχθη παρελθόν, που πέραν των όσων και όποιων κακών συσσώρευσε στην ταλαιπωρημένη Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά, προσέφερε παράλληλα πολύτιμες εμπειρίες σε όλους τους φορείς του επαγγέλματος, εμπειρίες που σαν μάθησις ελπίζουμε να διδάξαν, οπότε απ' αυτήν την διδαχή θα προκύψουν τα αυριανά ωφέλη για όλους.

Μ' αυτήν την ελπίδα αντικρίζουμε εμείς οι Συντονιστές το 1994, πιστεύοντας πως είναι η χρονιά για σκληρή δουλειά, για αυστήρη και τίμια συνεργασία εταιριών και Συντονιστών, για αναγνώριση του έργου που προσφέρουμε, για ξεκαθάρισμα του χώρου από όσους τον λεκιάζουν με διάφορους τρόπους και μεθόδους, για ευλαβική τήρηση των κανόνων της επαγγελματικής μας δεοντολογίας, για αλληλοσεβασμό όλων προς όλους, για τον θεμιτό συν(αντ)αγωνισμό που όλοι εύχονται, τον ευαγγελίζονται αλλά τον ξεχνούν στις μικροψυχίες και εν ονόματι φτηνών, πρόσκαιρων επιτυχιών τους.

Επιτέλους, όλοι πρέπει να κατανοήσουν (πολιτεία, εταιρίες, συντονιστές) πως οι επαγγελματίες, αυτοί που σφυρηλατούν χρόνια τώρα το πνεύμα του FAIR PLAY στη δουλειά μας, δικαιούνται την καταξίωση, την αναγνώριση και πάνω απ' όλα τον σεβασμό όλων και κυρίως ασφαλιστών και καταναλωτών.

Γι' αυτά αγωνιζόμαστε, αυτά - τουλάχιστον όσα αφορούν σε μας - θα βοηθήσουν στην ανάκαμψη, στη βελτίωση που θα φέρουν την υγεία στον κλάδο, τη σιγουριά και το καλύτερο εισόδημα.

Και γι' αυτά θα παλέψουμε και το 1994.

Φιλικώτατα  
**ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΠΑΝΤΙΚ**  
Πρόεδρος  
Συνδέσμου Συντονιστών  
Παραγωγών Ελλάδος

## Έτσι βλέπει το 1994 ο ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΣ ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ

Κύριε Σπύρου,

Κατ' αρχάς να σας ευχαριστήσουμε για το ενδιαφέρον σας όσον αφορά τους Ασφαλιστικούς συμβούλους και το Σύνδεσμο. Σας ευχαριστούμε επίσης για τις ευχές σας, τις οποίες ανταποδίδουμε.

Τώρα για το τι περιμένουν οι Έλληνες Ασφαλιστές το 1994 και για το τι προσδοκούν, σας τα εκθέτουμε όσο το δυνατόν συντομότερα.

- 1) Από τον καινούργιο χρόνο δεν μπορεί παρά να ζητήσουμε ΥΓΕΙΑ, ΕΙΡΗΝΗ στην Πατρίδα μας και σ' όλο τον κόσμο, πολλές και καλές δουλειές - καινούργιες ευκαιρίες για όλους τους συναδέλφους και ειδικά για τα μέλη μας.
- 2) Από τον καινούργιο Νόμο 2170 πιστή εφαρμογή και γιατί όχι Βελτίωση.
- 3) Από την καινούργια κυβέρνηση θα θέλαμε να μας ικανοποιήσει ορισμένα πάγια αιτήματα, που και συ, σαν ασφαλιστής γνωρίζεις και το περιοδικό "ΝΑΙ" κατά καιρούς έχει αναφέρει.
  - α) Να προχωρήσει η Πολιτεία και ειδικά η νέα ηγεσία του Υπουργείου Εμπορίου σε αναβάθμιση του επαγγέλματος του Ασφαλιστικού Συμβούλου συνδέοντας την εισόδο σ' αυτό με υποχρεωτική παρακολούθηση σπουδών σχετιζόμενων με το αντικείμενο, αφού δρομολογήσει Ίδρυση σχολής Ασφαλιστικών Συμβούλων μεταλλευτικής, Κρατικής ή Ιδιωτικής, σε επίπεδο ΤΕΙ (ο Σύνδεσμος έχει εκπονήσει ήδη ολοκληρωμένη μελέτη που βρίσκεται στα χέρια όλων των ενδιαφερομένων και του ΝΑΙ).
  - β) Η Πολιτεία και ειδικά η καινούργια ηγεσία του Υπουργείου Οικονομικών να απλοποιήσει το σύστημα φορολόγησης των προμηθειών μας, με την καθιέρωση συγκεκριμένου ποσοστού κέρδους με παράλληλη κατάργηση του Βιβλίου Εσόδων Εξόδων (ο Σύνδεσμος πρότεινε στο Υπουργείο το υψηλότερο ποσοστό 60% όπως και εθμικά ίσχυε παλαιά).
  - γ) Να ξεκαθαρίσει, ή δυνατόν, η σύγκυση για το τί ακριβώς είναι ο Ασφαλιστικός σύμβουλος - εξαρτη-

μένος υπάλληλος, όπως του συμπεριφέρονται στην συνεργασία του, ελεύθερος επαγγελματίας, όπως συμπεριφέρεται και επιμελείται στην πράξη ο ίδιος, βιοτέχνης, όπως τον ασφαλίσει το Κράτος, έμπορος, όπως τον φορολογεί το ίδιο Κράτος, αλλά χωρίς τα δικαιώματα του εμπόρου.

- 4) Από την καινούργια Ένωση και τον καινούργιο Πρόεδρο, να στρέψει και προς τα δώ την προσοχή του, ν' ακούσει - να βοηθήσει την προσπάθειά μας.
- 5) Από τις Εταιρίες να δουν τον Ασφαλιστικό Σύμβουλο όχι μόνο σαν παραγωγική μηχανή αλλά και σαν άνθρωπο να ενδιαφερθούν για το καλώς εννοούμενο ΕΥ ΖΕΙΝ του.
- 6) Από την καινούργια ηγεσία του Επιμελητηρίου Αθηνών αλλά και των άλλων επιμελητηρίων, περισσότερη προσοχή και αυστηρότητα στην έκδοση αδειών και φυσικά καλή συνεργασία όπως και μέχρι τώρα.
- 7) Από τους άλλες διμεσολαβούντες Συντονιστές - Brokers - Πράκτορες και από τους Διοικητικούς Υπαλλήλους συνεννόηση, κατανόηση, συνεργασία σε όλους τους τομείς μια που ταξιδεύουμε με το ίδιο καράβι.
- 8) Από τα μέλη μας, από τους εαυτούς μας περισσότερη δουλειά, περισσότερη υπευθυνότητα, επαγγελματισμό, δεοντολογία, συναδελφική αλληλεγγύη, τήρηση του κώδικα Συμπεριφοράς, ενεργό συμμετοχή σε όλες τις εκδηλώσεις του Συνδέσμου που για το 1994 είναι αρκετές όπως: χοροεσπερίδα 21/2/1994, εκδήλωση Θεσσαλονίκης τέλος Άνοιξης, Γιορτή Έλληνα 17/9/1994, εκδήλωση για τα 20 χρόνια του Συνδέσμου, 4ο Συνέδριο Νοέμβριος 1994. Επίσης σύσσωμη εγγραφή στο Ομαδικό ασφαλιστήριο Συμβόλαιο του Συνδέσμου που θα ξεκινήσει πολύ σύντομα. Γενικά επιτυχία στους στόχους μας.
- 9) Και τέλος από το ΝΑΙ και όλο τον κλαδικό μας τύπο να στηρίζει τις παραπάνω προσδοκίες μας, να βοηθήσει τον Σύνδεσμο και τους Ασφαλιστικούς Συμβούλους όπως φυσικά έκανε και μέχρι τώρα.

Για τον Π.Σ.Α.Σ.  
ο πρόεδρος  
**Κ. ΛΑΜΠΡΟΥ**

## Η ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ ΒΛΕΠΕΙ ΕΥΓΙΑΝΣΗ ΣΤΟ 1994!

Το 1994 αναμένεται να είναι ένας δύσκολος χρόνος για τον ασφαλιστικό κόσμο σε ότι αφορά τα αποτελέσματα δεδομένου του έντονου ανταγωνισμού που θ' αναπτυχθεί, εξ αιτίας της απελευθέρωσης των ασφαλιστρών όλων των κινδύνων στους Κλάδους Πυρός και Αυτοκινήτων.

Παρά ταύτα, θα πρέπει να αναμένεται βελτίωση των συνθηκών λειτουργίας της αγοράς, εν όψει του εντεινόμενου ανταγωνισμού στο πλαίσιο της Ενοποίησης της Ευρωπαϊκής Αγοράς. Για να επιτευχθεί αυτό θα πρέπει να γίνει από τις Εταιρίες σωστή επένδυση σε ανθρώπινο δυναμικό, με συνεχή εκπαίδευση των στελεχών των Εταιριών είτε μέσω της δυνατότητας που παρέχεται από το Ε.Ι.Α.Σ. είτε μέσω των επιδοτούμενων από το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο Σεμιναρίων.

Ακόμη θα πρέπει να επιδειχθεί βελτίωση των παρεχομένων υπηρεσιών προς τους καταναλωτές με τον εκσυγχρονισμό των προγραμμάτων καλύψεων, την σωστή συμπεριφορά στις αποζημιώσεις και τον απόλυτο σεβασμό στις υποχρεώσεις τους.

Με τον τρόπο αυτό θα βοηθηθεί η ανάπτυξη της ασφαλιστικής συνειδησίας του καταναλωτικού κοινού και θα γίνει κατανοητός ο κοινωνικός ρόλος της ιδιωτικής ασφάλισης.

Είναι άλλωστε γνωστός ο ρόλος που παίζει η Ιδιωτική Ασφάλιση στην Ελληνική οικονομία, της οποίας αποτελεί ένα δυναμικά αναπτυσσόμενο τομέα.

Η ΕΝΩΣΗ ΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ, που συμπλήρωσε ήδη ένα χρόνο ως ενιαίος φορέας εκπροσώπησης και διεθνώς της Ελληνικής Αγοράς μετά τη συνένωση των δύο Ενώσεων, πιστεύει ότι μπορεί να κατευθύνει τις Εταιρίες-μέλη της στην προσπάθεια αναβάθμισης και εξυγιάνσης του ασφαλιστικού επαγγέλματος με την εφαρμογή κανόνων υγιούς ανταγωνισμού.

Ακόμη επιθυμεί και θα πρέπει να συμβάλλει στη γενικότερη προσπάθεια της εποπτεύουσας αρχής, με την ενεργό συμμετοχή της, δια της διατύπωσης γνώμης σε σχέδια Νόμων, Προεδρικών Διαταγμάτων, Υπουργικών Αποφάσεων και γενικά σε κάθε θέμα σχετικό με το θεσμό της Ιδιωτικής Ασφάλισης.

Τέλος θα μπορούσε να συμβάλλει και να προσφέρει πολύτιμες υπηρεσίες στην ανάπτυξη της οικονομικής ζωής του τόπου μας με την επεξεργασία και έκδοση εξειδικευμένων επιστημονικών μελετών πάνω σε θέματα της Ιδιωτικής Ασφάλισης.

**ΜΙΛΤΙΑΔΗΣ ΝΕΚΤΑΡΙΟΣ**  
Πρόεδρος Δ.Σ. Ε.Α.Ε.Ε.

## Η "ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ" ΖΗΤΑ ΑΠΟΚΕΝΤΡΩΣΗ

Αγαπητέ κ. Σπύρου,

Θα ήθελα να σας ευχαριστήσω θερμά για τα θετικά σας σχόλια για τις Εταιρίες μας και να σας εκφράσω την λύπη μου που δεν έγινε δυνατόν να συναντηθώ μαζί σας κατά τη διάρκεια της επίσκεψής σας στη Θεσσαλονίκη.

Σας ευχαριστώ που μου δίνετε την ευκαιρία να παραθέσω ορισμένες σκέψεις-απόψεις που είναι και οι ευχές μας για το 1994.

Το έτος αυτό ελπίζουμε να είναι πρωτίστως ένα καλύτερο για τα εθνικά μας θέματα έτος. Ιδιαίτερα ευαίσθητη στα γυρίσματα των καιρών η Μακεδονία βλέπει τώρα με αγωνία τις εξελίξεις στο επίμαχο ζήτημα και αναζητά την τελική της δικαίωση.

Δικαίωση την οποία αναζητά όμως και στο εσωτερικό της χώρας με την εξάλειψη της άνισησής σχέσης που κυριαρχεί ανάμεσα στο Βορρά και στο Νότο και σκιαάζει όλα τα επίπεδα ανάπτυξης της χώρας. Επιζητούμε και ευχόμαστε να ξεκινήσει η αποκέντρωση των Υπηρεσιών και των Κέντρων Λήψης αποφάσεων στον πολιτικό, οικονομικό και κοινωνικό χώρο.

Στον οικονομικό και συγκεκριμένα στον ασφαλιστικό χώρο, ελπίζουμε να απορροφηθούν ομαλά οι διεργασίες που απορρέουν από τα νέα δεδομένα του Ευρωπαϊκού Κοινωνικού χώρου και να λάβει χώρα μεγαλύτερη οργάνωση και ανάπτυξη των Βορειοελλαδικών επιχειρήσεων που αξιώνουν ένα δυναμικότερο παρόν στον οικονομικό χάρτη της Ελλάδας.

Σημαντικός και έντονα ευαίσθητος ο χώρος των ασφαλίσεων (ο περισσότερο προσανατολισμένος στον άνθρωπο) πιστεύουμε ότι μπορεί να βαδίζει σ' ένα παραγωγικότερο έτος (κατά το 1993 η ανάπτυξη των Ασφαλιστικών Δραστηριοτήτων παρουσίασε ύφεση κατά 2,4% σε παγκόσμια κλίμακα). Στο έτος αυτό προσδοκούμε ακόμη μεγαλύτερη οργάνωση και συνέπεια που θα επιτρέψει την δημιουργία ενός νέου επαγγελματικού ήθους και μιας ολοκληρωμένης και αμοιβαία ωφέλιμης και δημιουργικής σχέσης μεταξύ ασφαλιστών και ασφαλιζομένων.

Με εκτίμηση και φιλικούς χαιρετισμούς,  
**ΜΕΛΑΣ ΓΙΑΝΝΙΩΤΗΣ**

**ΠΡΑΜΑΝΤΙΩΤΗΣ**  
**ΧΡΗΣΤΟΣ:**  
**Τι θα ήθελα να αλλάξει**  
**στην ασφαλιστική αγορά**  
**το 1994.**

Είμαι νέος ασφαλιστής με εμπειρία εννέα (9) μηνών. Διαπίστωσα πολλά καλά και άσχημα που συμβαίνουν στο επάγγελμά μας.

Με βάση λοιπόν αυτά θα ήθελα το 1994 να αποτελέσει το ξεκίνημα για την υιοθέτηση και υλοποίηση κάποιων αλλαγών.

- 1) Σωστή επιλογή συνεργατών με αυστηρά κριτήρια από τις ασφαλιστικές εταιρίες, έτσι ώστε η αγορά να είναι πλαισιωμένη από σωστούς επαγγελματίες, άτομα υπεύθυνα, με επαγγελματισμό, σοβαρότητα, αυτοπειθαρχία, οργάνωση και φιλοδοξίες.
- 2) Συνεχής εκπαίδευση και ενημέρωση των ασφαλιστών γιατί οι εξελίξεις τα τελευταία χρόνια οδήγησαν στην παροχή πολλών υπηρεσιών όπου, η ποιοτική μεταχείρισή τους απαιτεί εξειδίκευση, οργάνωση και σφαιρική πληροφόρηση.
- 3) Η ύπαρξη σωστού ανταγωνισμού με θεμιτά μέσα τόσο από την πλευρά των εταιριών όσο και από την πλευρά των ασφαλιστών.
- 4) Ποιοτική δουλειά από εταιρίες και ασφαλιστές με σκοπό την εξυπηρέτηση του πελάτη γιατί μην ξεχνάμε πως "η ποιότητα είναι εκείνη σήμερα όπου θα φέρει την ποσότητα" στο μέλλον και ακόμη η επιτυχία της κάθε εταιρίας εξαρτάται από την καλή ή όχι εξυπηρέτηση των πελατών της.
- 5) Καλή συνεργασία ασφαλιστών και υπαλλήλων της κάθε εταιρίας προκειμένου να ανταποκριθούν γρήγορα και σωστά απέναντι στις ανάγκες του πελάτη. Πρέπει να υπάρχει άριστη συνεργασία και υπευθυνότητα σε όλο το κορμό της κάθε εταιρίας καθώς και κατανόηση των προβλημάτων που αντιμετωπίζει το κάθε τμήμα της.
- 6) Συναδελφική αλληλεγγύη μεταξύ ασφαλιστών ανεξαρτήτως εταιρίας και να μην διακατέχονται από αδιαλλαξία και ισχυρογνωμοσύνη για την εταιρία στην οποία ανήκουν καθώς και για τα προϊόντα που πωλούν.
- 7) Θα πρέπει να καλλιεργηθούν αρετές και αξίες από τους ασφαλιστές και διαμέσου εταιρίας αλλά και από την προσωπική βελτίωση του καθενός. Τον Πελάτη που θα βρεις πρέπει να τον σεβαστείς καθώς και το συμβόλαιό του ανεξαρτήτως της εταιρίας γιατί μόνο έτσι τμήας τον εαυτό σου και το επάγγελμά σου.

**ΝΑΙ**  
**ο Manager**  
**του Manager**



# Εν Ολίγοις...

★ 600.000.000 εκατομμύρια έχασε ασφαλιστική εταιρία που είχε δανείσει με εξωφρενικούς τόκους μεγαλοεπιχειρηματία διαμαντιών. Στο νταραβέρι αυτό συγκρούστηκαν η τοκογλυφία και η απάτη. Στον αγώνα αυτόν νικητής, ο πιο πονηρός απατεώνας, που εκτίει αυτόν τον καιρό τους τελευταίους μήνες της φυλάκισης που του έχει επιβληθεί για... απάτες.

★ ΟΙ ΕΤΑΙΡΙΕΣ Οδικής Βοήθειας αυξάνουν και πληθαίνουν, όχι όμως και χωρίς προβλήματα. Μια εξ' αυτών, με εξαιρετικά μέχρι στιγμής αποτελέσματα, έχει αλλάξει τους τελευταίους μήνες πάνω από πέντε φορές διοίκηση και μετόχους. Μάλιστα ορισμένοι βασικοί μέτοχοι της εταιρίας, αναζητούν αλλού λύσεις στα αδιέξοδα που τους έχουν παρουσιαστεί. Πολύ σύντομα αναμένεται και η ανανέωση λειτουργίας των νέων ασφαλιστικών εταιριών Οδικής Βοήθειας.

★ Η ΒΑΝΑ ΜΠΑΡΜΠΑ πρωταγωνιστεί σε διαφημιστικό σποτ οικολογικού περιεχομένου της ασφαλιστικής εταιρίας ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΙΣ - ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΜΙΝΕΤΤΑ. Η ίδια ασφαλιστική εταιρία διαφημίζεται στον παραλιακό δρόμο του Σουνίου με οικολογικά μηνύματα.

★ Ο ΠΡΟΕΔΡΟΣ της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, κ. Μιλτιάδης Νεκτάριος, πολύ σύντομα θα θέσει επί τάπητος το θέμα του ΣΕΠΤΑ και μάλιστα θα εισηγηθεί τρόπους χρησιμοποίησης των χρημάτων που έχουν συγκεντρωθεί.

## ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ Ο κ. Βαγγέλης Παπαστερνός Διευθυντής Πωλήσεων

Με απόφαση του Γενικού Συμβουλίου της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ανέλαβε καθήκοντα Διευθυντού Πωλήσεων ο κ. Βαγγέλης Παπαστερνός. Με την ίδια απόφαση τοποθετήθηκε Αναπληρωτής Διευθυντής Πωλήσεων ο κ. Χρήστος Κούστας.

## ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΣ ΑΕΓΑ Ο κ. Ν. Νικολάου Γεν. Διευθυντής

Με απόφαση του Διοικητικού Συμβουλίου της εταιρίας τοποθετήθηκε Γενικός Διευθυντής της Εθνικής Ασφαλιστικής, ο

κ. Νίκος Νικολάου. Ο κ. Νικολάου διετέλεσε και παλαιότερα Γενικός Διευθυντής στην ίδια εταιρία.

## Η ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ Διεκδικεί το κτίριο της ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΕΓΑ στην Πάτρα

Η Εθνική Τράπεζα στην επιθυμία της να δημιουργήσει Πολιτιστικό Κέντρο και Πινακοθήκη στην Πάτρα, εξεδίλωσε ενδιαφέρον για την αγορά του κτιρίου της Εθνικής Ασφαλιστικής που βρίσκεται στην Πλατεία Γεωργίου. Για το θέμα αυτό εξέδωσε, για λογαριασμό της ΔΑΚΕ, ο κ. Σπύρος Λευθεριώτης ανακοίνωση διαμαρτυρίας.

★ ΔΕΝ ΤΡΩΓΕΤΑΙ με τίποτα ο υπεξαιρέτης των Πατρών. Δεν του φθάνουν τα σαράντα εκατομμύρια που τσέπωσε, θέλει και τα ρέστα. Ζήτησε ούτε λίγο ούτε πολύ να παραμείνει στην εταιρία που λήστεψε και με τους παρακάτω όρους, που αυτός έθεσε!!! Να του δοθεί ένας μισθός αρκετά υψηλός και η εταιρία κάθε μήνα να παρακρατεί τα 2/3, και το 1/3 να του αποδίδεται για να ζει αξιοπρεπώς!!!

Σημειώνω ότι αυτός ο κύριος προκειμένου να αποφύγει την πρώτη σημείωση, κατέφυγε σε φίλους του, που λίγες ημέρες πριν η εταιρία εγγράφη προσημείωση, ενέγραζαν αυτοί!!!

Απάτες κατά συρροήν. Αλλά και η Διοίκηση της εταιρίας που βρισκόταν τους τελευταίους μήνες;

★ Ο ΚΩΣΤΑΣ ΓΟΝΗΣ επανέρχεται δριμύτερος. Και γιατί όχι; Πληροφορήθηκα ότι οι ασφαλιστικές εταιρίες ΠΡΟΜΗΘΕΥΣ και ΕΛΛΗΝΙΚΗ αναβιώθηκαν και αποδόθηκαν στους μετόχους τους, εκ των οποίων, το μεγαλύτερο μερίδιο μετοχών κατέχει ο κ. Κώστας Γονής.

Μου ειπώθηκε ότι ο κ. Κώστας Γονής κατέστη κύριος και της μεγάλης περιουσίας και των δύο ασφαλιστικών εταιριών. Σύντομα θα πληροφορηθούμε και τις περαιτέρω κινήσεις του.

★ ΕΝΤΟΝΗ κινητικότητα παρατηρείται στην ασφαλιστική εταιρία με τις πολλαπλές παραβάσεις που η διεύθυνσή τους ήδη βρίσκεται στο τελικό στάδιο και κατόπιν ο ογκώδης φάκελος θα παραδοθεί στο Υπουργείο Εμπορίου και εκείθεν στον Εισαγγελέα.

Από την έρευνα, όπως πληροφορούμαι, έχουν βρεθεί μέχρι στιγμής κομπίνες πολλών εκατομμυρίων και οι επικεφαλές της εταιρίας, καταβάλλουν ιδιαίτερες προσπάθειες για να "πνίξουν" το όλο θέμα.

## ΔΙΕΘΝΗΣ ΕΝΩΣΙΣ: Επέκταση στις ταχυμεταφορές.

Εντυπωσιακή η ανάπτυξη παραγωγής το '93 της ασφαλιστικής εταιρίας ΔΙΕΘΝΗΣ ΕΝΩΣΙΣ αφού το σύνολο των ασφαλιστρών ξεπέρασε τα 4.100.000.000 δρχ. δηλαδή ποσοστιαία αύξηση έναντι του 1992 35% περίπου.

Κατά το 1993 η ΔΙΕΘΝΗΣ ΕΝΩΣΙΣ αγόρασε στη Θεσσαλονίκη συγκρότημα γραφείων, που θα στεγασθεί η περιφερειακή Διεύθυνση Μακεδονίας.

Μέσα στο 1993 επίσης η ΔΙΕΘΝΗΣ ΕΝΩΣΙΣ, εξαγόρασε την πλειοψηφία των μετοχών της ταχυμεταφορικής εταιρίας INTERMAIL. Για το 1994, οι στόχοι της εταιρίας είναι επέκταση των εργασιών και σε άλλους κλάδους και στην Οδική Βοήθεια.

Το νέο Διοικητικό Συμβούλιο της εταιρίας συγκροτήθηκε με την ακόλουθη σύνθεση.

1) Γεώργιος Κωνσταντόπουλος, Πρόεδρος 2) Χρήστος

Σοφός Αντιπρόεδρος 3) Ανδρέας, Βαλυράκης, Διευθύνων σύμβουλος, 4) Αθανάσιος Μηρούσαλης, Αναπλ. Διευθύνων Σύμβουλος, 5) Γιάννης Βασιλακόπουλος, Μέλος 6) Διονύσιος Μπουντουβάς, Μέλος 7) Απόστολος Παπουτσάκης, Μέλος 8) Αντώνης Πατεράκης, Μέλος 9) Νικόλαος Βασιλειάδης, Μέλος 10) Κων/νος Κοντογιαννάκης 11) Μανώλης Φραγκάκης.

## Ο κ. Ξεν. Αντύπας Νόμιμος Αντιπρόσωπος της LA SUISSE

Με απόφαση του Υπουργού Εμπορίου εγκρίθηκε ο διορισμός του κ. Ξεν. Αντύπα ως Νομίμου Αντιπροσώπου της αλλοδαπής ασφαλιστικής εταιρίας LA SUISSE. Με την ίδια απόφαση καταργήθηκε κάθε προηγούμενη πληρεξουσιότητα για την ίδια εταιρία.

## ΕΘΝΙΚΟ ΙΔΡΥΜΑ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ Το νέο Διοικητικό Συμβούλιο

Συγκροτήθηκε το νέο Διοικητικό Συμβούλιο της ασφαλιστικής εταιρίας ΕΘΝΙΚΟ ΙΔΡΥΜΑ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ με την ακόλουθη σύνθεση:

1) Νίκος Ζωίδης, Πρόεδρος, 2) Ευαγγελία Ζαφειρίου, Αντιπρόεδρος, 3) Γιάννης Κυριακός, Γενικός Διευθυντής, 4) Ματθαίος Αρταβάνης, Σύμβουλος 5) Ευρυδίκη Μπάλα-Χίλλ, Σύμβουλος, 6) Κων/νος Καυγαλάκης, Σύμβουλος.

# Οι περισσότερες αναβολές αγώνα

Ο αγώνας του κυπέλλου Σκωτίας ανάμεσα στην Ινβέρνες Θιστλ και την Φόλκirk τον χειμώνα του 1978-9 αναβλήθηκε 29 φορές -αριθμός ρεκόρ- λόγω των καιρικών συνθηκών. Τελικά η Φόλκirk κέρδισε το παιχνίδι με 4-0.

\*Αραγε αυτό να είναι το ρεκόρ;

Γνωρίζω εμένα και αρκετούς από μας που ανέβαλαν πάνω από 29 φορές προσωπικούς αγώνες για νίκη πάνω σε αδυναμίες επαγγελματικές και προσωπικές.

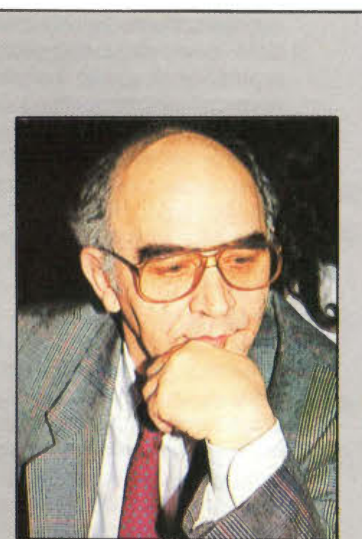
Λέγανε πως "η αναβολή σημαίνει ματαιώση, η δε ματαιώση καταστροφή".

Ας μετρήσει ο καθένας τις αναβολές του για πολλά ζητήματα και κυρίως για την προσωπική του ευτυχία και μεις θα του ευχηθούμε νίκη έστω και με 1-0!

Είναι φορές που κάποιοι δεν προλαβαίνουν να δώσουν αγώνα. Η αναβολή είναι καταστροφή.

Μακάρι να μη μας τύχει!

Ε.Σ.



**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.

# ΔΙΕΘΝΕΣ ΠΕΡΙΣΚΟΠΙΟ

## ΣΤΙΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ

### ΕΛΛΗΝΙΚΟ P+I CLUB ΑΝΑΚΟΙΝΩΝΕΤΑΙ ΣΥΝΤΟΜΑ:

Μετά από προσπάθειες ετών και πολύ συνετή σκέψη, μια ομάδα από Έλληνες εφοπιστές με την βοήθεια ασφαλιστών ναυτικών κινδύνων είναι έτοιμοι τώρα να ανακοινώσουν την ίδρυση και τη σύσταση μιας καθαρής ελληνικής πλοιοκτητικής λέσχης για την κάλυψη των κινδύνων Αλληλοπροστασίας και Αποζημίωσης, κατά το πρότυπο των Λεσχών P+I που κυριαρχούσαν στην αγορά του Λονδίνου και λιγότερο αλλού για πολλά χρόνια τώρα.

Ο Σπύρος Αλεξανδράτος της Ένωσης Πλοιοκτητών Εμπορικών Σκαφών Μεσογείου και μέλος γνωστών ασφαλιστικών Λεσχών όπως της London P+I Club, West of England P+I Club φαίνεται να είναι ο πρωτεργάτης αυτής της προσπάθειας, η οποία αγκαλιάζει και πολλούς και καλούς πλοιοκτήτες που είναι διατεθειμένοι να υποστηρίξουν το νέο σχήμα. Η Ελληνικών συμφερόντων P+I Λέσχη θα λέγεται European Shipowners Mutual Protection and Indemnity Association και θα εμπορεύεται με το συντηρημένο όνομα Euroclub. Η Λέσχη θα καλύπτει ασφαλιστικά 110 περίπου σκάφη ελλήνων πλοιοκτητών και θα έχει έδρα το Λουξεμβούργο.

Ανάμεσα στα άτομα που προθυ-

μοποιήθηκαν να βοηθήσουν την νεοσύστατη αυτή λέσχη εμφανίζονται οι Άλκης Κορρές, Μιχαήλ Σαρλής, Ανδρέας Καραϊνδρος, Γιώργος Καραμάνης, ενδιάμεσοι ασφαλειομεσίτες με μεγάλους Άγγλους αντασφαλιστές, και ο δικηγόρος του Πειραιά Κώστας Γιαννακόπουλος. Οι Άγγλοι, κυρίαρχοι στην αγορά των Λεσχών, δεν έχουν ακόμη εκφράσει καμιά γνώμη σχετικά.

### Ο ΑΠΟΣΤΟΛΟΣ ΤΗΣ ΙΔΙΩΤΙΚΟΠΟΙΗΣΗΣ ΤΗΣ UAP ΘΑ ΠΕΤΥΧΕΙ;

Διερωτάται τώρα αν ο υπεύθυνος της ιδιωτικοποίησης στη μεγάλη γαλλική εταιρία UAP Ζαν Φρίντμαν, 61 ετών θα μπορέσει να επιτελέσει το ρόλο του "Απόστολου της Ιδιωτικοποίησης", όπως τον αποκαλούν οι ασφαλιστικοί κύκλοι της Γαλλίας. Ο Ζαν Φρίντμαν, καθαρά πολιτικό πρόσωπο της συντηρητικής δεξιάς, τοποθετήθηκε στη θέση του Προέδρου της UAP μετά από επιτυχείς αποστολές σαν πρόεδρος της Air France και της Compagnie Générale Maritime. Είναι προσωπικός φίλος του Ζακ Σιράκ και στενός συνεργάτης του Εντουάρ Μπαλαντύρ.

Δυστυχώς, η επιχειρηματική του καριέρα στις παραπάνω επιχειρήσεις, διακόπηκε μερικές φορές εξαιτίας του υψηλού πολιτικού χαρακτήρα που παίζουν οι θέσεις

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.



αυτές στο σύνολο των κρατικών γαλλικών επιχειρήσεων. Σήμερα, ο Ζαν Φρίντμαν τοποθετήθηκε στην κορυφή της πρώτης γαλλικής ασφαλιστικής, αφού έσπρωξε μαλακά-μαλακά κατά το πρότυπο της κυβέρνησης Μπαλαντύρ τον Ζαν Πεϋρελεβάντ στη θέση του προέδρου της Credit Lyonnais, μια άλλης εταιρίας υποψήφιας για ιδιωτικοποίηση, και αφού υποβίβασε τον πρώην πρόεδρο της τελευταίας Υβ Αμπερέρ σε ένα ήσσονος σημασίας πόστο.

Σύμφωνα με τις εκτιμήσεις σοβαρών παρατηρητών, για να μπορέσει να κρατήσει μια ηγετική θέση στην Ευρώπη η UAP πρέπει να αυξήσει τα κέρδη της στο 10% του μετοχικού κεφαλαίου της, πράγμα που της επιτάσσει να αυξήσει άμεσα τα καθαρά κέρδη από 2 δισεκ. σε 4 δισεκ. Γαλλ. Φράγκα.

### ΟΙ ΚΑΤΑΣΤΡΟΦΕΣ ΣΠΙΤΙΩΝ ΑΠΟ ΠΥΡΚΑΓΙΕΣ ΠΥΚΝΩΝΟΥΝ

Οι πρόσφατες εκτενείς καταστροφές από πυρκαγιές δασών που παρατηρήθηκαν στη μακρινή Αυστραλία, φέρνουν στο νου το τεράστιο κόστος καταστροφής αστικής περιουσίας από τέτοιους λόγους. Μεγάλες αστικές και αγροτικές περιουσίες στα περικόρα του Σίδνεϋ και άλλων μεγάλων πόλεων έγιναν παρανάλωμα της φωτιάς εξαιτίας των δυνατών ανέμων, της υψηλής θερμοκρασίας αυτού του καλοκαιριού στην Αυστραλία και ίσως και κολάσιμων εμπρησμών.

Οι εκατοντάδες ιδιωτικές κατοικίες που κάπνισαν στα περικόρα του Σίδνεϋ, μας θυμίζουν τις ίδιες

τρομερές καταστροφές που προκλήθηκαν το περασμένο φθινόπωρο σε ολόκληρη την Καλιφόρνια, όπου επλήγησαν μεγάλες θίλες και κατοικίες σημαντικής αξίας στις περιοχές του Λος Άντζελες, Μαλιμπού, Χόλιγουντ, κ.λπ. Έμπειροι αμερικανικοί κύκλοι αναφέρουν ότι η καταστροφή 500 περίπου πολυτελών κατοικιών στη Νότια Καλιφόρνια, θα κοστίσει στους ασφαλιστές πάνω από 500 εκατομ. - 1 δισ. δολάρια σε αποζημιώσεις.

Οι εταιρίες που εξέφρασαν ήδη κάποια εκτίμηση των καταστροφών είναι οι State Farm, Farmers κ.α.

### ΓΕΡΜΑΝΙΚΕΣ, ΕΛΒΕΤΙΚΕΣ ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΨΑΡΕΥΟΥΝ ΚΕΦΑΛΑΙΑ

Πρόσφατα, δύο από τις μεγαλύτερες αντασφαλιστικές εταιρίες του κόσμου, οι Munich Re και Swiss Re ανακοίνωσαν επίσημα ότι για να αντιμετωπίσουν το γενικευμένο φαινόμενο της πτώσης στη διεθνή αντασφαλιστική γορά, προτίθενται να συγκεντρώσουν αξιόλογα κεφάλαια στις χρηματιστηριακές αγορές της Ευρώπης και αλλού.



Ο πρόεδρος της πρώτης Χανς Γιούργκεν Σίντσελερ, διευκρίνισε πρόσφατα ότι αντί να αντλήσει κεφάλαια από το αποθεματικό των ασφαλιστικών εταιριών του Ομίλου, προτίθεται να εκδώσει στα επόμενα δύο χρόνια χρηματιστικά έγγραφα με δικαίωμα ορτίον (OBRI) μέχρι του ποσού των 190 εκατ. Γερμ. Μάρκων.

Ο γερμανός ασφαλιστής τόνισε ότι οι νέες αυτές "μετοχές" θα

συνοοευονται από εγγυήσεις της εκδότριας εταιρίας και η τιμολόγησή τους για την διάρκεια των έξι ετών για την οποία θα εκδοθούν θα είναι εξαιρετικά ελκυστική.

Η εταιρία έχει εγκρίνει μια αύξηση μέσα από ένα νέο κεφάλαιο 160 εκατ. Γερμ. Μάρκων για να χρησιμοποιηθεί μέσα στο 1994 και ένα συμπληρωματικό κεφάλαιο 30 εκατ. Γερμ. Μάρκων που θα εκδοθεί έναντι των εγγυήσεων που θα δοθούν στους νέους μετόχους.

Η Swiss Re από τη μεριά της, προτίθεται να εγείρει ένα νέο κεφάλαιο ύψους 700 εκατ. Ελβ. Φράγκων (473 εκατ. δολλ. ΗΠΑ) επιπλέον της προσφοράς 1 προς 10 χρηματιστικών εγγράφων που εκδόθηκαν ήδη μέσα στο 1993.

### Η ΥΠΟΓΡΑΦΗ ΤΗΣ ΝΑΦΤΑ ΕΓΓΥΑΤΑΙ ΚΑΛΟ ΜΕΛΛΟΝ ΣΤΟ ΜΕΞΙΚΟ

Η πρόσφατη κύρωση της Συμφωνίας Ελεύθερου Εμπορίου των Χωρών της Βόρειας Αμερικής (NAFTA) φαίνεται ότι αποτελεί ένα πολύ θετικό οίονό για την εξέλιξη των ασφαλειών στο Μεξικό. Ήδη, η μεγαλύτερη ασφαλιστική αγορά από όλες τις χώρες της Κεντρικής και Λατινικής Αμερικής, το Μεξικό συγκεντρώνει σήμερα ασφάλιστρα ύψους 4,5 εκατ. δολλ. ΗΠΑ και παρουσιάζει ένα δείκτη αύξησης της αγοράς της κατά 30%.

Φυσικά, τα μεγάλα αμερικανικά και καναδικά συμφέροντα είναι ήδη επί τόπου, παρά τους περιορισμούς που επέβαλε η προηγούμενη εθνική νομοθεσία, αλλά η αγορά υπόσχεται όχι μόνο να διευρυνθεί ποσοτικά αλλά να αναβαθμιστεί και ποιοτικά, αφού νέοι κίνδυνοι και καλύτερες καλύψεις θα εμφανισθούν από τις πιο έμπειρες εταιρίες.

Είναι προφανές, λέγει ο Γκόρντον Κλόνεϋ, πρόεδρος του Διεθνούς Ασφαλιστικού Συμβουλίου των βορειοαμερικανικών εταιριών (IIC), ότι η αγορά αυτή θα αυξηθεί σταδιακά και ποιοτικά χάρη στην επέμβαση των αμερικανικών εταιριών ζωής, πυρός, αυτοκινήτου και γενικών ασφαλειών αφού ήδη η γειτνίαση των δύο χωρών έχει επιτρέψει στους Αμερικανούς να σχεδιάσουν ακόμη και ειδικά προϊόντα για τους παραμεθόριους φίλους

τους.

Το Μεξικό διαθέτει πολλές σχετικά μεγάλες πόλεις όπως το Μοντερέυ, Οαχάκα, Ποτοσί, Ακαπούλκο, Βερακρούς, Τιχουάνα και άλλες, με μια άθλια όμως και επικίνδυνη αστική υποδομή. Εδώ η συνεισφορά των εθνικών και διεθνών ασφαλιστικών θεωρείται ότι θα είναι πολύτιμη.

## ΓΕΡΜΑΝΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΓΙΑ ΜΟΛΥΣΜΕΝΟ ΠΛΑΣΜΑ ΑΙΜΑΤΟΣ

Οι Γερμανοί ασφαλιστές, πρώτοι από όλους τους Ευρωπαίους συναδέλφους τους, ανακοίνωσαν πρόσφατα στην Γερμανική Κυβέρνηση ότι θα ήταν διατεθειμένοι να προδούν σε αποζημιώσεις θυμάτων από μολυσμένες μεταγγίσεις αίματος με τον ιό HIV, αν η Κυβέρνηση μπορούσε να αιτιολογήσει την υποχρέωσή τους αυτή. Σήμερα, ο αριθμός των θυμάτων από μεταγγίσεις μολυσμένου αίματος, δεν είναι πραγματικά μεγάλος, αλλά η Γερμανική Κυβέρνηση ζήτησε από όλες τις εταιρίες που εργάζονται στον κλάδο ασφάλισης υγείας να συνεισφέρουν σε ένα Εθελοντικό Ανθρωπιστικό Ταμείο για την αποζημίωση/αποκατάσταση των θυμάτων αυτών. Το Υπουργείο Υγείας υπολογίζει ότι μεταξύ 10 και 25 εκατομ. Γερμ. Μάρκα θα ήταν αρχικά αρκετά.

Ο Έκκεχαρντ Μέτοντορφ της Ομοσπονδίας Ασφαλιστικής Ευθύνης HUK Verband αναφέρει ότι η Ομοσπονδία του είχε ήδη αναφέρει στον Γερμανό Υπουργό Υγείας ότι ο ατελής έλεγχος των ποσοτήτων αίματος στο παρελθόν που αφορούσε τον ιό HIV θα οδηγούσε τελικά σε αστική υποχρέωση τις κατασκευάστριες εταιρίες. Σήμερα έχουν εντοπισθεί ήδη δύο τέτοιες εταιρίες UB-Plasma και Hemoplas, οι οποίες διαπιστώθηκε ότι έκαναν ατελή έλεγχο των δειγμάτων μετά το 1985.

## ΒΕΛΓΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΡΟΩΘΕΙ ΤΙΣ BANKASSURANCES

Η BBL (Banque Bruxelles

Lambert), η μεγαλύτερη ιδιωτική τράπεζα του Βελγίου, σκοπεύει τώρα να διευρύνει τον κύκλο εργασιών της στον ασφαλιστικό τομέα μέσα από μια ενδυνάμωση της σχέσης της με τις αδελφές ασφαλιστικές εταιρίες του Ομίλου Royale Belge και Winterthur.

Η προϊστορία της υπόθεσης είναι ότι ο ολλανδικός Όμιλος ING είχε ήδη προσπαθήσει να μπει στην δομή και το δίκτυο των τραπεζικών καταστημάτων της BBL αλλά δεν πέτυχε.

Η νέα συμφωνία λένε οι υψηλοί επιτελάρχες της Βελγικής Τράπεζας Ντάνιελ Κάρντον και Μάικλ Τίλμαν, αφορά την αύξηση του συνολικού ποσού ασφαλιστρών που πέτυχε ο Όμιλος της τράπεζας πάνω από το όριο των 2,7 δισεκ. Γαλλ. Φρ. (465 εκατ. Δολλ.) μέσα από τη χρήση του ασφαλειομεσιτικού δικτύου των αδελφών εταιριών.

Έτσι, το ποσό του 1 δισεκ. Γαλλ. Φρ. προέρχεται ήδη από τις ίδιες τις θυγατρικές της βελγικής τράπεζας BBL Life και BBL Insurance. Το υπόλοιπο των ασφαλιστρών θα διοχετευθεί στους οργανισμούς Royale Belge και Winterthur, οι οποίοι λέγεται ότι διαθέτουν ένα πλήρες δίκτυο υποκαταστημάτων σε χώρες όπως το Βέλγιο, η Ελβετία και η Γαλλία, από όπου και προέρχονται.

Το εισόδημα αυτό προερχόταν μέχρι σήμερα από ασφαλειομεσίτες τους οποίους είναι φυσικό ότι η μεγάλη βελγική τράπεζα θέλει να παρακάμψει για να δώσει προτεραιότητα στις τυποποιημένες πωλήσεις των αδελφών ασφαλιστικών.

## ΤΑ ΣΧΕΔΙΑ ΔΗΜΟΣΙΑΣ ΠΕΡΙΘΑΛΨΗΣ ΤΗΣ ΧΙΛΑΡΥ ΚΛΙΝΤΟΝ

Τα μεγαλεπίβολα σχέδια αναθεώρησης του συστήματος Δημόσιας Υγείας και Ασφάλειας στις Ηνωμένες Πολιτείες (Health Security Act) φαίνεται να εγείρουν μια έντονη συζήτηση μεταξύ της Κυβέρνησης, του Κογκρέσου και των εκπροσώπων του χώρου της ιδιωτικής ασφάλισης υγείας. Η σύνθετη αλλά και πρωτοποριακή προσέγγιση της κυβέρνησης Κλίντον και της ίδιας της κας Χίλαρυ Κλίντον

ήταν φυσικό να δημιουργήσει ανησυχίες και έντονους σχολιασμούς από πολλούς παράγοντες του ιδιωτικού συστήματος κάλυψης της υγείας (νοσηλευτικής, φαρμακευτικής, κα) αφού τελικά σ' αυτό καταλήγει ένα μεγάλο ποσοστό των αμερικανών ασφαλισμένων πέρα από το ελάχιστο ποσοστό δημόσιας κάλυψης που του προσφέρει το εθνικό σύστημα.

Η προσπάθεια βέβαια της Χίλαρυ Κλίντον που θα συζητείται στο αμερικανικό κογκρέσο για πολλούς ακόμη μήνες είναι να γκρουπάρει τις δημόσιες υπηρεσίες παροχής ιατρικών υπηρεσιών (νοσοκομειακές μονάδες, μικρές κλινικές, γιατρούς, κ.α.) σε ένα πιο ορθολογικό σύστημα διαχείρισης και να μπει στο πετσί της κοστολόγησης της φαρμακευτικής θεραπείας για να υπολογίσει καλύτερα το πραγματικό κόστος των φαρμάκων.

Όλα αυτά σημαίνουν μια γενναία αναθεώρηση της υπάρχουσας νοσοκομειακής, ιατρικής, φαρμακευτικής κατάστασης με κίνδυνο μερικά από τα "επενδυμένα συμ-



φεροντα" να θιγόνται ουσιαστικά. Ο εκπρόσωπος της Health Insurance Association of America (HIAA) αντιπρόεδρος Καν Ιλλ είνε πρόσφατα ότι ενώ η Ένωση του υποστηρίζει τις προσπάθειες αναβάθμισης του συστήματος, πιστεύει ότι η νέα προσέγγιση θα δημιουργήσει μεγάλες γραφειοκρατικές δυσκολίες και εμπόδια που θα γίνουν ανυπέβλητα. Η δημόσια συζήτηση φαίνεται να συνεχίζεται έντονη.

# “ΕΛΕΥΘΕΡΑΣ” ΣΤΗΝ ΥΓΕΙΑ



## Η ΑΠΕΡΙΟΡΙΣΤΗ ΚΑΛΥΨΗ ΤΗΣ ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ

Ένα μεγάλο θήμα στην υγεία.

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

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

Το σημαντικότερο δε, είναι ότι η ΕΘΝΙΚΗ καλύπτει όλες τις δαπάνες, όσες κι αν είναι αυτές, χωρίς καμία απολύτως συμμετοχή του ασφαλιζόμενου.

Ζητήστε σήμερα “ΕΛΕΥΘΕΡΑΣ” από τον ασφαλιστή σας και νιώστε τη σιγουριά της απεριόριστης κάλυψης από την...

**ΕΘΝΙΚΗ**  
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Ένα ακόμη βήμα μπροστά

Μια καλή ιδέα για SERVICE στο

# SCOPLIFE NEWS

## ΠΡΟΕΤΟΙΜΑΣΙΑ ΕΤΗΣΙΟΥ SERVICE ΣΥΜΒΟΛΑΙΟΥ

Όταν αποφασίσατε να ασφαλιστείτε στην SCOPLIFE εξηγήσατε στον Ασφαλιστικό σας Σύμβουλο τις ανάγκες σας εκείνη τη χρονική στιγμή και ακούσατε από αυτόν κάποιες εναλλακτικές προτάσεις ασφάλισης. Διαλέξατε μία από αυτές, υπογράψατε την αίτηση και με βάση αυτήν εκδόθηκε το ασφαλιστήριο συμβόλαιό σας το οποίο περιλαμβάνει τους γενικούς και ειδικούς όρους ασφάλισης. Παράλληλα, είχατε στο μυαλό σας και κάποιες εικόνες για το αύριο για το πως θέλατε τότε να βοηθήσει το ασφαλιστήριο συμβόλαιό τα σχέδια, τόσο τα δικά σας όσο και της οικογένειάς σας.

**ΒΗΜΑ 1:** Κανονίστε την Συνάντηση Ετήσιου Service του συμβολαίου σας. Με την παραλαβή της πρώτης ειδοποίησης πληρωμής ασφαλιστρού ανανέωσης του ασφαλιστηρίου συμβολαίου σας τηλεφωνήστε στον Ασφαλιστικό σας Σύμβουλο και κανονίστε μια συνάντηση. Σκοπός αυτής της συνάντησης, που δεν έχει καμία υποχρέωση για εσάς, εκτός από την μία (1) ώρα που θα διαθέσετε στον Ασφαλιστικό σας Σύμβουλο, είναι να συζητήσετε τις πιθανές αλλαγές της ασφαλιστικής σας κατάστασης και την εκδοχή αναπροσαρμογής του συμβολαίου σας ώστε να τις καλύπτει καλύτερα.

**ΒΗΜΑ 2:** Προετοιμασία για την Συνάντηση Ετήσιου Service του συμβολαίου σας. Η προσωπική σας προετοιμασία θα βοηθήσει και εσάς και τον Ασφαλιστικό σας Σύμβουλο να πάρετε τις σωστές αποφάσεις σε αυτήν την συνάντηση.

Απαντήστε μόνος σας στα παρακάτω ερωτήματα:

1. Η βασική μου ασφάλεια ζωής έχει

κεφάλαιο XXXXX δραχμών. Αυτό θα μου εξασφαλίσει μία σύνταξη/επάραξ κεφάλαιο στα XX έτη μου αξίας XXXXXX δραχμών;

Μήπως θα πρέπει με το ίδιο ποσοστό να αυξήσω τις καλύψεις που μου εξασφαλίζει το ασφαλιστήριο συμβόλαιό μου;

2. Το ασφαλιστήριο συμβόλαιό μου εκτός από εμένα καλύπτει και τους XXXXX για τις XXXX περιπτώσεις. Μήπως κάποιο από τα καλυπτόμενα μέλη με αυτό το ασφαλιστήριο συμβόλαιο έχει από αυτή τη χρονιά ανάγκη προσωπικού ασφαλιστηρίου συμβολαίου; Ποιά είναι τα οφέλη από αυτό; Ποιά θα είναι η έκπτωση που αφορά στο ετήσιο φορολογητέο εισόδημα;

3. Μήπως στα καλυπτόμενα μέλη του ασφαλιστηρίου συμβολαίου θα έπρεπε να προσθέσω κάποια νέα παροχή;

4. Μήπως στην προσωπική μου κάλυψη (βασική ασφάλιση και συμπληρωματικές παροχές) θα έπρεπε να προσθέσω κάποια νέα κάλυψη;

5. Μήπως η αγορά κάποιου ακινήτου έχει μεγαλώσει την αξία της ακίνητης περιουσίας μου; Μήπως θα έπρεπε να προβλέψω από τώρα ώστε τα έξοδα κληρονομιάς να έχουν συμπεριληφθεί στο ποσό που θα λάβουν από το ασφαλιστήριο συμβόλαιο οι δικαιούχοι μου;

6. Μήπως τα τυχόν δάνεια Τραπεζής, οι υποχρεώσεις πιστωτικών καρτών, και γενικότερα το "οικονομικό άνοιγμα" χρειάζεται και την αντίστοιχη βραχυπρόθεσμη χρηματοοικονομική εξασφάλισή μου;

7. Μήπως κάποιες από τις συμπληρωματικές παροχές του ασφαλιστηρίου συμβολαίου μου δεν τις χρειάζομαι;

8. Μήπως έχουν αλλάξει κάποια από

τα στοιχεία της αίτησης ασφάλισης (διεύθυνση επικοινωνίας, επάγγελμα, θέλησή μου για δικαιούχους ασφαλιστηρίου συμβολαίου, νέα μέλη στην οικογένεια);

9. Μήπως με εξυπηρετεί να αλλάξω τον χρόνο πληρωμής του συμβολαίου (από εξαμηνιαία δόση σε ετήσια δόση) ή τον τρόπο πληρωμής (με πιστωτική κάρτα);

10. Μήπως υπάρχουν κάποια θέματα που δεν έχω καταλάβει και θέλω επεξηγήσεις από τον Ασφαλιστικό μου Σύμβουλο;

Αυτός ο "Δεκάλογος Προσωπικής Προετοιμασίας" για το Ετήσιο Service του Συμβολαίου μου είναι πράγματι απαραίτητος; Την απάντηση θα την δώσετε προσωπικά εσείς.

Πριν τη δώσετε, όμως, σκεφθείτε: "Για το αυτοκίνητό μου που αξίζει XXXXX δραχμές πόσο χρόνο και χρήμα διαθέτω σ' ένα χρόνο για το service του με σκοπό την οδική μου ασφάλεια; Για τη ζωή και την υγεία μου δεν αξίζει να διαθέσω μια ώρα από το χρόνο μου;"

## «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.

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

Γιατί μόνο η τριεθνής δύναμη - ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ, BALOISE, DEUTSCHER RING - με 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

**ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ  
ΕΝΩΣΗ**

Μεγάλη σε μέγεθος, μεγαλύτερη σε ασφάλεια.

# 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 ιστιοπλοία. Είναι θαυμάσιος συνομιλητής και από τους λίγους που μπορεί να πει κανείς πως μιλά για πολύ σοβαρά θέματα με καλό και δημιουργικό χιούμορ.

\*Ξαναδημοσιεύουμε την αξιόλογη συνέντευξη του κ. Τ. Λυσιμάχου που πήρε για λογαριασμό του “ΝΑΙ”, ο κ. Βλάσσης τον Σεπτ./93 και δημοσιεύθηκε στο προηγούμενο τεύχος χωρίς τις ερωτήσεις από δικό μας λάθος.

Κύριε Λυσιμάχου

Διασταυρωμένες πληροφορίες επιβεβαιώνουν το γεγονός ότι οι ρυθμοί παραγωγής, τόσο στον κλάδο Ζωής, όσο και στους κλάδους των Γενικών Ασφαλίσεων, είναι αυτό τον καιρό αισθητά μειωμένοι. Πιστεύετε ότι αυτό είναι ένα φαινόμενο συστηματικό που γρήγορα θα ξεπεραστεί ή ότι θρискόμαστε στην αρχή μιας νέας, δύσκολης εποχής για τις ασφαλιστικές εταιρίες;

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

Κι αν θα αναφέρετε 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 καθοριστι-

κά 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 λειτουργία των Εταιριών. Οι λόγοι αυτοί συνέτειναν ώστε να κλείσει έτσι απότομα αυτός ο “κύκλος” της ανάπτυξης συγχρόνως 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.

Το νομοσχέδιο για την Ιδιωτική Ασφάλιση που ψηφίστηκε πρόσφατα, αναμενόμενο εδώ και αρκετά χρόνια, εάν έχετε πληροφόρηση πιστεύετε πως θα λύσει πολλά από τα προβλή-

ματα που χρονίζουν για πολλούς και διάφορους λόγους, στην ελληνική ασφαλιστική αγορά;

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 πανάκεια για τα προβλήματά μας, όπως κακώς μέχρι τώρα πιστεύαμε.

Η κρίση στην Κοινωνική Ασφάλιση και η μαζική εξόρμηση των ασφαλιστικών εταιριών κυρίως με προγράμματα νοσοκομειακής περίθαλψης, έδωσε την εντύπωση στο κοινό ότι οι ασφαλιστικές εταιρίες λειτουργούν με αντανάκλαστικά, ή, εν πάσει περιπτώσει, ότι δρουν εντελώς ευκαιριακά εκμεταλλευόμενες πρόσκαιρες καταστάσεις. Έτσι έχουν τα πράγματα, ή εσείς, που κατέχετε μια επιτελική θέση σε μια σχετικά μεγάλη εταιρία του χώρου, έχετε αντίθετη άποψη για το γεγονός αυτό (της αθρόας προσφοράς νοσοκομειακών προγραμμάτων);

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 επανασηδιάστηκαν έτσι ώστε να ανταποκρίνονται στους κανόνες της πιο επιθετικής πώλησης αφού για τους λόγους που λέτε η ζήτηση έγινε πιο έντονη.

Ειδικά στο χώρο των Ασφαλειών Ζωής το υψηλό σχετικά κόστος πρόσκτησης νέων εργασιών (συμβολαίων) σε συνδυασμό και με την διαφαινόμενη πιθανότητα ζημιόγону πορείας των νοσοκομειακών προγραμμάτων, καθώς και τον σχετικά χαμηλό δείκτη διατηρησιμότητας των συμβολαίων στο χώρο αυτό, πιστεύετε ότι θα προκαλέσει μεσοπρόθεσμα κάποια πρόσθετα προβλήματα στον κλάδο Ζωής; Ήδη ορισμένοι ομιλούν για αυτοκινητοποίηση του κλάδου αυτού και, ίσως, οι φόβοι τους αυτοί να είναι δικαιολογημένοι. Ποιά είναι η δική σας άποψη επ’ αυτού;

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.

Η στελέχωση των δικτύων πωλήσεων στο χώρο μας ήταν ανέκαθεν προβληματική. Το γεγονός αυτό ανάγεται σε πολλά αίτια, τα οποία έχουν “κατά κόρον” μελετηθεί και αναλυθεί. Πιστεύετε ότι σήμερα οι δυσκολίες αυτές (στο “σπίσιμο” δικτύων) έχουν αμβλυνθεί και ότι λόγω και του υψηλού δείκτη ανεργίας που μονίμως πλέον χαρακτηρίζει την οικονομία μας, η στρατολόγηση νέων ασφαλιστών είναι, για τις ασφαλιστικές εται-

ρίες, μια υπόθεση σχετικά ευκολότερη;

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 βασισζόμενος 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 χώρους 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.

Η “αναγκαστική” εξυγιάνση προς την οποία φαίνεται να οδεύει η ελληνική οικονομία στο χώρο της Ενωμένης Ευρώπης μετά και την επικύρωση της συμφωνίας του Maastricht, πώς βλέπετε να επηρεάζει τις πωλήσεις των Ασφαλειών Ζωής; Εννοώ την πτώση του πληθωρισμού στα επόμενα χρόνια, που είναι μια μεγάλη πιθανότητα, και τη συνακόλουθη πτώση των επιτοκίων. Γεγονός που θα σημάνει και την πολύ χαμηλότερη απόδοση των συμβολαίων στον κλάδο Ζωής. Τι έχετε να προτείνετε για την αντιμετώπιση ενός τέτοιου ενδεχόμενου;

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.

Προερχόμενος από τον ευρύτερο

δημόσιο τομέα, όπου εργαστήκατε επί σειράν ετών, με επιτυχία, καθώς όλοι σχεδόν ομολογούν, σε πολλούς τομείς από θέσεις επιτελικές, θα έχετε ασφαλώς πληροφορηθεί το γεγονός ότι η πορεία των ασφαλιστικών εταιριών του χώρου αυτού (του ευρύτερου δημόσιου τομέα) έχει τα τελευταία χρόνια αναστραφεί και ότι έχουν ήδη εισέλθει στη φάση της εξυγιάνσης και της κερδοφορίας. Πώς εσείς σχολιάζετε αυτό το γεγονός;

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 (τουλάχιστον 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 συμβεί τα τελευταία τρία χρόνια όπως επίσης και η αναπροσαρμογή των τιμολογίων αυτοκινήτων.

Πολλαπλασιάζονται εσχάτως οι καταγγελίες για κρούσματα αθέμιτου ανταγωνισμού, ιδίως στο χώρο των πωλήσεων των Ασφαλειών Ζωής. Έχουν υποπέσει στην αντίληψή σας τέτοια κρούσματα και εάν ναι, φοβάστε το ενδεχόμενο διαμόρφωσης μονίμων καταστάσεων αθέμιτου ανταγωνισμού που θα έχουν τότε ολέθριες συνέπειες για τον κλάδο και τον θεσμό;

Δεν με ανησυχεί το φαινόμενο αυτό γιατί νομίζω ότι η αγορά έχει αναπτύξει δικούς της αμυντικούς μηχανισμούς ώστε να περιορίζει ή να εξαφανίζει 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, τουλάχιστον στο σημείο αυτό, ώστε να μην επιθυμούν να διακινδυνεύσουν τη φήμη τους. Αναρωτιέμαι εάν η τελευταία απάντησή που έδωσα προβάλλει το ρομαντισμό μου ή το χιούμορ μου.

# ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΙΔΗΣΕΙΣ

ΟΛΑ ΤΑ ΝΕΑ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΧΩΡΟΥ

## ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΩΝ ΠΑΡΑΓΩΓΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ

Μια ξεχωριστή βραδιά για την Ελληνική Ασφαλιστική Βιομηχανία αποτέλεσε η εκδήλωση της κοπής της πίτας του Συνδέσμου μας την 27 Ιανουαρίου 1994 στο ξενοδοχείο LEDRA MARRIOTT.

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

Εκτός των μελών μας που παρευρέθησαν, μας τίμησαν με την παρουσία τους η κα Βασιλική Τίρανα και η κα Σταματία Ντόντου, εκπρόσωποι της Διεύθυνσης Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων του Υπουργείου Εμπορίου, ο κ. Κωνσταντίνος Λάμπρου, Πρόεδρος του Πανελληνίου Συνδέσμου Ασφαλιστικών Συμβούλων, ο κ. Δημήτρης Γεωργιόπουλος, Πρόεδρος της Ομοσπονδίας Ασφαλιστικών Συλλόγων Ελλάδος, ο κ. Θάνος Μελακοπίδης, Πρόεδρος του Συνδέσμου Εκπαιδευμένων Ασφαλιστικών Εταιριών, Γενικοί Διευθυντές, Διευθύνοντες και Ανάπτυξη Στελέχη όλων των Ασφαλιστικών Εταιριών, οι εκπρόσωποι του κλαδικού τύπου κι άλλοι προσκεκλημένοι.

Το Διοικητικό Συμβούλιο του Συνδέσμου Συντονιστών Παραγωγών Ασφαλίσεων Ελλάδος θεωρεί υποχρέωσή του να ευχαριστήσει όλους όσους παρευρέθησαν στην εκδήλωσή μας και όλους όσους συνέβαλαν με κάθε τρόπο στην επιτυχία της.

Ο ΠΡΟΕΔΡΟΣ  
ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΠΑΝΤΙΚ  
Ο ΓΕΝΙΚΟΣ ΓΡΑΜΜΑΤΕΑΣ  
ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΓΕΩΡΓΙΑΔΗΣ

**3.000.000.000  
ΤΟ ΜΕΤΟΧΙΚΟ  
ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΤΗΣ  
AGF KOSMOS  
ΖΩΗ Α.Ε.**

Με απόφαση της Εκτάκτου Γε-

νικής Συνελεύσεως των Μετόχων της Εταιρίας της 30ης Δεκεμβρίου 1993 αυξάνεται το Μετοχικό Κεφάλαιο της AGF KOSMOS ΖΩΗ Α.Ε. κατά 3 δρχ. 1.483.000.000 καταβλητέων τοις μετρητοίς μέχρι την 31.3.1994 και φθάνει έτσι τα 3 ΔΙΣ.

Ο Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου Ασφαλιστικών Εταιριών AGF KOSMOS κ. Νίκος Πλακίδης ανακοίνωσε ότι η αύξηση αυτή εντάσσεται στα πλαίσια του προγράμματος για τη συνέχιση της ταχυρρυθμού ανάπτυξης της Ασφαλιστικής Εταιρίας ΖΩΗΣ του Ομίλου και αποβλέπει τόσο στην αύξηση του κύκλου εργασιών όσο και στην καθημερινή βελτίωση των προσφερομένων υπηρεσιών στους ασφαλισμένους που τιμούν την AGF KOSMOS με την εμπιστοσύνη τους.

## ΝΕΟΣ ΓΕΝΙΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΣΤΗΝ Α.Α.Ε. "ΑΣΤΗΡ"

Το Διοικητικό Συμβούλιο της Α.Α.Ε. "ΑΣΤΗΡ" στη συνεδρίασή του της 30ης Δεκεμβρίου 1993, όρισε τον κ. Τριαντάφυλλο Λυσιμάχου Γενικό Διευθυντή της Εταιρίας.

Ο κ. Τριαντάφυλλος Ε. Λυσιμάχου που ανέλαβε πρόσφατα Γενικός Διευθυντής στην Ασφαλιστική Εταιρία "ΑΣΤΗΡ", έχει σπουδάσει μαθηματικά στην Αθήνα και έκανε μεταπτυχιακές σπουδές στην Επιχειρησιακή Έρευνα στο Παρίσι και Στατιστική & Πληροφορική στο Λονδίνο.

Είναι γνωστό στέλεχος στον ασφαλιστικό χώρο, με σημαντική εμπειρία σε θέματα οργάνωσης και προώθησης πωλήσεων. Προέρχεται από την Εθνική Ασφαλιστική στην οποία εργάστηκε για 15 χρόνια ως ανώτατο στέλεχος και τα τρία τελευταία χρόνια ως Διευθυντής της Εμπορικής Διεύθυνσης του δικτύου υποκαταστημάτων και γραφείων Ζωής και μέλος του Δ.Σ. της Εταιρίας.

Κατόπιν συνεργάστηκε σαν σύμβουλος διοίκησης και μέλος του Δ.Σ. με τη METROLIFE Ζωής και Γενικός Διευθυντής της υπό ίδρυση METROLIFE Ζημιών. Από το 1992 ανέλαβε σύμβουλος του Προέδρου



για Πωλήσεις και MARKETING στην Ελληνοβρετανική Α.Ε.Α. Ζωής και μέλος του Δ.Σ.

Δίδαξε επιχειρησιακή έρευνα στο Μετσόβειο Πολυτεχνείο και MARKETING στο Ινστιτούτο μεταπτυχιακών σπουδών της ΑΣΟΕΕ και εργάστηκε ως σύμβουλος οργάνωσης και πληροφορικής σε διάφορες επιχειρήσεις και Οργανισμούς.

Υπήρξε μέλος του Δ.Σ. των Ναυπηγείων Σκαρμαγκά, του Δ.Σ. της Δημοτικής Επιχείρησης Ασφαλείων και Πρόεδρος Δ.Σ. του Ελληνικού Νηογνώμονα.

Διετέλεσε Γενικός Γραμματέας της Ομοσπονδίας Ασφαλιστικών Συλλόγων Ελλάδος (ΟΑΣΕ) και μέλος Γεν. Συμβουλίου της ΓΣΕΕ.

Είναι αντιπρόεδρος της ETBA LEASING και του Ελληνικού Νηογνώμονα. Επίσης είναι πρόεδρος της Ελληνοκυπριακής Επιτροπής της Διεθνούς Ένωσης MARKETING και έρευνας Ασφαλείων Ζωής (LIM-RA) και μέλος της Επιτροπής Ζωής της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος.

Γνωρίζει Αγγλικά και Γαλλικά, είναι 47 ετών, παντρεμένος με τρία παιδιά.

## ΞΕΠΕΡΑΣΕ ΤΑ 2 ΔΙΣ Η ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΤΗΣ ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΤΟ 1993

Εντυπωσιακή άνοδο παρουσίασε η παραγωγή ασφαλιστρών της Εμπορικής Ασφαλιστικής τη χρονιά που πέρασε. Συγκεκριμένα ανήλθε σε 2.100.000.000 δρχ. σημειώνοντας αύξηση κατά 23% σε σύγκριση

με το 1992.

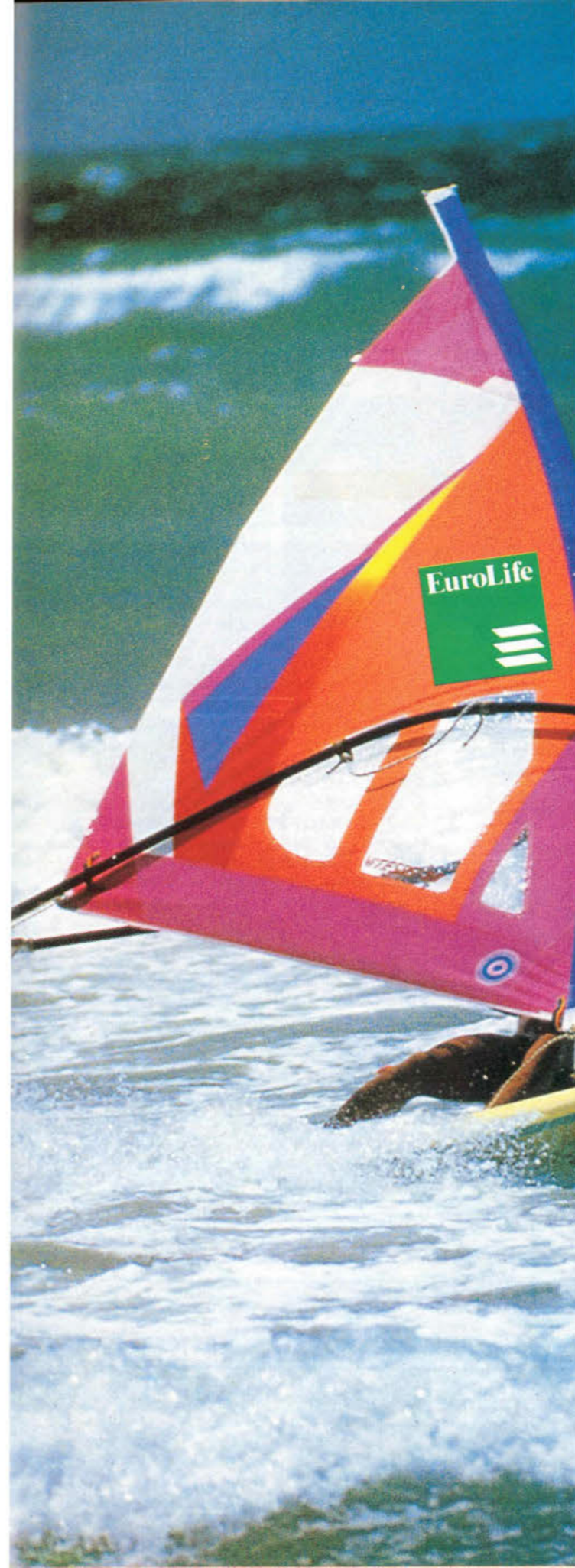
Το πιο σημαντικό όμως είναι η ποιοτική σύνθεση της παραγωγής που ήταν Ασφαλίσεις Πυρός 56%, Μεταφορών 15%, Αυτοκινήτων 20% και Διαφόρων Ατυχημάτων 9%. Και όπως πάντα βέβαια, τα τελευταία 15 χρόνια, η Εμπορική πρόκειται να παρουσιάσει κέρδη στον ισολογισμό της τάξεως των 400.000.000 δρχ.

Η Εμπορική Ασφαλιστική με κεφάλαια και ελεύθερα αποθεματικά που υπερβαίνουν τα 2,8 δισ. δρχ. είναι εταιρία συμμετοχής της Τραπεζής Πίστωσης.

Το ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ ΚΑΙ ΑΝΘΡΩΠΙΝΩΝ ΣΧΕΣΕΩΝ με χαρά σας προσκαλεί σε ένα Εργαστήριο Έκφρασης Μάθησης και Επικοινωνίας που οργανώνεται για πρώτη φορά στην Ελλάδα, στο ΘΕΑΤΡΟ ΤΟΥ ΑΥΘΟΡΜΗΤΟΥ. Η παγκόσμια καταξιωμένη στο χώρο του ΘΕΑΤΡΟΥ ΤΟΥ ΑΥΘΟΡΜΗΤΟΥ, σουηδέζα ψυχολόγος CHRISTINA HAGELTHORN, θα διευθύνει ένα σεμινάριο στην Αθήνα στις 15-16 Απριλίου. Το ΘΕΑΤΡΟ ΤΟΥ ΑΥΘΟΡΜΗΤΟΥ είναι μια μοναδική κι ανεπανάληπτη θεατρική παράσταση όπου ο κάθε παρευρισκόμενος μπορεί να γίνει αφηγητής, ηθοποιός ή απλός θεατής. Η υπόθεση του έργου είναι άγνωστη μέχρι τη στιγμή που θα ενσαρκωθεί επί τόπου μετά την αυθόρμητη αφήγηση κάποιου παρευρισκόμενου θεατή.

Το ΘΕΑΤΡΟ ΤΟΥ ΑΥΘΟΡΜΗΤΟΥ μας γυρίζει στις πραγματικές ρίζες του θεάτρου και της αφήγησης. Ξεκίνησε στη Βιέννη του 1920 από τον ψυχίατρο J. L. Moreno που αργότερα δημιούργησε την τεχνική του Ψυχοδράματος.

Πληροφορίες και δηλώσεις συμμετοχής στο 7225538.



# Η ΖΩΗ ΣΤΗΝ ΠΡΩΤΗ ΘΕΣΗ!

Με Ύμνο στη ζωή, αρχίσαμε μόλις πριν 3 χρόνια, μια νέα πορεία στον ευαίσθητο τομέα των Ασφαλείων 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.

ΝΕΑ ΕΡΓΑΣΙΑ 1992

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



**ΥΨΗΛΕΣ  
ΑΠΟΔΟΣΕΙΣ ΓΙΑ  
ΤΡΙΤΗ ΧΡΟΝΙΑ  
ΣΤΟ ΣΤΑΘΕΡΟ  
ΑΜΟΙΒΑΙΟ  
ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΤΗΣ  
ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ  
ΚΑΙ ΕΞΑΙΡΕΤΙΚΗ  
ΑΠΟΔΟΣΗ ΤΟΥ  
ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΟΥ  
ΑΜΟΙΒΑΙΟΥ  
ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ  
ΤΟ 1993**

Κατά την διάρκεια του 1993 τα αμοιβαία κεφάλαια ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ απέκλιμασαν σημαντικά κέρδη από επενδυτικές δραστηριότητες μ' αποτέλεσμα να μεριδιούχοι των κεφαλαίων αυτών να λάβουν ένα ικανοποιητικό όφελος τόσο από πλευράς μερισματος όσο και από πλευράς υπεραξίας. Συγκεκριμένα για το "ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΜΟΙΒΑΙΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ" η συνολική απόδοση ανέρχεται στο 24,21% για το 1993 ενώ το διανεμόμενο μέρισμα φτάνει τις 120 δρχ. ανά μερίδιο (μερισματική απόδοση της τάξεως του 20,09%).

Σημειώθων, οι πελάτες του πιο πάνω αμοιβαίου κεφαλαίου απολαμβάνουν εξαιρετικές αποδόσεις από την έναρξη του αμοιβαίου κεφαλαίου το 1991 αφού οι αρχικοί επενδυτές έχουν πλέον διπλασιάσει το κεφάλαιό τους (27% το 1991, 24% το 1992) έχοντας ταυτόχρονα το πρόνομο της άμεσης και ανέξοδης ρευστοποίησης.

Το "ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΜΟΙΒΑΙΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ & ΥΠΕΡΑΞΙΑΣ" σημείωσε άνοδο της τάξεως του 42,3% κατά την διάρκεια του 1993 έχοντας στο χαρτοφυλάκιο ποσοστό μόνο 55% επενδεδυμένο σε μετοχές ενώ την ίδια στιγμή ο δείκτης του Χρηματιστηρίου Αξιών Αθηνών σημείωσε άνοδο της τάξεως του 41,3%. Το διανεμόμενο μέρισμα για το 1993 ανέρχεται σε 124 δρχ. ανά μερίδιο (μερισματική απόδοση της τάξεως του 13,76%).

Η ΑΣΠΙΣ ΑΕ ΔΑΚ προετοιμάζει και ένα Παγκόσμιο Αμοιβαίο Κεφα-

λαίο Ομολογιών που θα απευθύνεται σε επενδυτές που θέλουν να διατηρήσουν την περιουσία τους έναντι μελλοντικής υποτίμησης ή διολίσθησης της δραχμής το οποίο θα επενδύει σε ομολογίες κρατών της Ευρώπης, Αμερικής και Άπω Ανατολής.

**"ΣΥΝΤΑΞΗ  
ΝΟΙΚΟΚΥΡΑΣ"  
ΕΙΝΑΙ ΤΟ ΝΕΟ  
ΣΥΝΤΑΞΙΟΔΟΤΙΚΟ  
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΤΗΣ  
ΙΟΝΙΚΗΣ ΖΩΗΣ**

Η ΙΟΝΙΚΗ Ασφαλιστική με την 50ετή εμπειρία στο χώρο των ασφαλειών, κάνει ξανά νέα δυναμική παρουσία με την αναγγελία ενός νέου συνταξιοδοτικού προγράμματος "ΣΥΝΤΑΞΗ ΝΟΙΚΟΚΥΡΑΣ". Η πολύχρονη συνεπής παρουσία της ΙΟΝΙΚΗΣ Ασφαλιστικής στο χώρο των ασφαλειών ζωής, με θεματοφύλακα την ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ, δημιουργεί όλες εκείνες τις προϋποθέσεις που εξασφαλίζουν την απεριόριστη εμπιστοσύνη των καταναλωτών, για την κάλυψη των ασφαλιστικών τους αναγκών.



**ΕΠΙΤΕΛΟΥΣ!**  
**ΣΥΝΤΑΞΗ  
ΝΟΙΚΟΚΥΡΑΣ**

Η ασφαλιστική εταιρεία Ιονική Ασφαλιστική Ζωής με 50 χρόνια εμπειρίας στην ασφαλιστική αγορά και με 13 εκατομμύρια ασφαλισμένους, σας προσφέρει το νέο πρόγραμμα Συνταξιοδοτικό Νοικοκυράς. Το νέο πρόγραμμα Συνταξιοδοτικό Νοικοκυράς, που σας προσφέρει:

**ΙΟΝΙΚΗ  
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΖΩΗΣ**

Επίσης οι επενδυτές της εταιρείας της Ιονικής Ζωής

Το νέο συνταξιοδοτικό πρόγραμμα θα υποστηρικτεί διαφημιστικά από μία καμπάνια που έχει αναλάβει η διαφημιστική εταιρεία STAFF, με δύο τηλεοπτικά spots (εταιρικό ΙΟΝΙΚΗ ΖΩΗΣ και προϊοντικό "ΣΥΝΤΑΞΗ ΝΟΙΚΟΚΥΡΑΣ"), υποστήριξη με ραδιοφωνικά spots και ολοσέλιδες καταχωρίσεις.



**Παντελής Ματθαίος**

Γεννήθηκε στην Ερμούπολη της Σύρου στις 22 Ιανουαρίου του 1942. Υπηρέτησε τη θάλασσα, σαν πλοίαρχος του Εμπορικού Ναυτικού και ασχολήθηκε με ναυτιλιακές επιχειρήσεις μέχρι τον Μάρτιο του 1986, που ήρθε κοντά μας στη Nationale Nederlanden, για να τελειώσει με την τρίτη και τελευταία του καριέρα, όπως και ο ίδιος έλεγε, ασκώντας το επάγγελμα του ασφαλιστή. Η αγάπη του για τον συνάνθρωπο καθώς επίσης ο επαγγελματισμός, η ευσυνειδησία και η πίστη του στην Εταιρία τον οδήγησε το 1989 στη θέση του Unit Manager. Ικανό στέλεχος, αξίος συνεργάτης και φίλος όλων, ο Π. Ματθαίος, έφυγε από κοντά μας θιαστικά τον Νοέμβρη του 1993, κάνοντας την τελευταία του καριέρα, λίγο και πριν και τυπικά ανακηρυχθεί Υποδιευθυντής του Υποκαταστήματος Μ. Τυρής. Θα είναι πάντοτε κοντά μας.



M. Τυρής

Μερικές φορές, πολύ δύσκολα μπορείς να εκφράσεις τα βαθιά συναισθήματα που νοιώθεις για κάποιον άνθρωπο. Περισσότερο μάλιστα όταν δεν υπάρχει πια. Η παρακάτω ακροστοιχίδα είναι γραμμένη από τη συνεργάτιδα του Εκλιπόντος Μ. Βουλκίδου και αφιερωμένη από όλους του αγαπημένους του συνεργάτες-φίλους του Υποκαταστήματος.

**ΕΣΥ ΟΔΗΓΟΣ**

Π οτάμι η ζωή που κυλά στην απέναντι όχθη  
Α νθρώπους ζητάς μα χαμένοι οι τόσοι σου μόχθοι  
Ν αυάγια οι κόποι, συντρίμια τα τόσα όνειρά σου  
Τ ρομάζεις μα είναι αλήθεια, τελειώνει η σειρά σου.  
Ε λπίδες που είστε κρυμμένες; Σας χρειάζεται τώρα  
Λ ουλούδια σκορπίστε, κοντεύει της δόξας η ώρα  
Ή θάσαι εσύ οδηγός μας και μες το κοπάδι  
Σ ε θέλουμε εμπρός μας για φως, μην είναι σκοτάδι  
Μ προστά σ' ένα πέλταγος βρίσκεσαι, μόνο καράβι  
Α ν είχες πυξίδα, θα ήξερες που είναι οι σωτοί.  
Τ ρομάζεις μα είναι αλήθεια, κοντεύει το θράδυ  
Θ αρρώ πως κοντά σου έχουν γίνει καλοί κι οι κακοί  
Α ν έχεις κουράγιο ξεκίνα γι' άλλο λιμάνι  
Ι αιώσεις ξανά το τιμόνι, κουράστηκες... φτάνει!!!  
Ο δήγα εσύ το καράβι κι εμείς βοηθοί σου  
Σ ε θέλουμε εμπρός μας για φως, στη νίκη μαζί σου.  
Εσύ θα είσαι πάντα Οδηγός μας και μες οι δικοί Σου.  
Στον αγαπημένο μας συνεργάτη, φίλο,  
Unit Manager Παντελή Ματθαίο.

Ο Διευθυντής πωλήσεων Κος Μανώλης Ανδρόνικος, δείχνοντας ακόμα μια φορά την καθαρά ανθρώπινη μορφή της εταιρείας, εκφράζει ένα σεμνό και απλό φόρο τιμής, στον απόντα της μεγάλης οικογένειας της Nationale-Nederlanden.

"Παντελή, σε γνώρισα σαν ασφαλιστή, πιο πολύ όμως σε γνώρισα σαν άνθρωπο. Μου έδειξες τι σημαίνει προσφορά στον άνθρωπο, τι σημαίνει καλωσύνη, λεβεντιά, πείσμα και θέληση. Θα σε θυμάμαι πάντα."

Μανώλης Ανδρόνικος

GRAFIS ADVERTISING

• MEDNET: Διεύθυνση εταιρεία Διαχείρισης Προγραμμάτων Υγείας  
περιορισμούς για την Ελλάδα και μέχρι ΔΡΧ. 60.000.000 το χρόνο στο εξωτερικό.



Η Μεγάλη Ασφαλιστική Εταιρεία ΑΣΤΗΡ σας προσφέρει τώρα την πιο ολοκληρωμένη, ασφαλή και αντάλτη νοσηρευτική κάλυψη, με την **ΚΑΡΤΑ ΝΟΣΗΛΕΙΑΣ ΑΣΤΗΡ**. Είναι η μόνη που παρέχει: **-Άμεση Διεύθυνση Κάλυψης**: Στα καλύτερα και μεγαλύτερα Νοσηρευτικά Ιδρύματα του κόσμου. **-Απόλυτη Κάλυψη**: Όλα τα έξοδα νοσηλείας, χωρίς περιορισμούς.



ΑΣΤΗΡ ΑΕ: Μετόχιν 6, 106 71 ΑΘΗΝΑ

☎ DOT  
TELL: 01/998.2566

**-Ισόβια κάλυψη**: Η Κάρτα Νοσηλείας ΑΣΤΗΡ μπορεί να έχει ισόβια ισχύ για εσάς και την οικογένειά σας. **-Επιπλέον κάλυψη**: Δυνατότητα επιλογής ανάμεσα σε 4 κατηγορίες. **ΚΙ ΑΚΟΜΑ ...** Στο μερίδιό αυτό Πρόγραμμα συμπεριλαμβάνονται αμοιβές χειρούργου - ανατομή-σιολόγου καθώς και όλα τα έξοδα νοσηλείας για τη μητρότητα. **-Άμεση εξυπηρέτηση**: Μ' ένα απλό τηλεφώνημα ο συνεργάτης της ΑΣΤΗΡ-MEDNET\* θα λύσει όλα τα διαδραστικά και συναλλαγμένα σας προβλήματα. **ΚΑΡΤΑ ΝΟΣΗΛΕΙΑΣ ΑΣΤΗΡ**  
Τόσο ολοκληρωμένη, τόσο πλήρης που μόνο ο ΑΣΤΗΡΑΣ μπορεί και την παρέχει.

Κ Α Ρ Τ Α Ν Ο Σ Η Α Ε Ι Α Σ Α Σ Τ Η Ρ  
ΔΥΝΑΜΗ ΦΡΟΝΤΙΑΣ  
ΓΙΑ ΤΗΝ ΥΓΕΙΑ ΣΑΣ

**TRS**

TURNER REINSURANCE SERVICES LTD

...the Greek Reinsurance Brokers

21, Voulis Str., 105 63 Athens, Greece, Tel. 3252302, Tlx 218060, Fax 3245855

## ΝΕΑ ΧΡΟΝΙΑ - ΝΕΟ ΞΕΚΙΝΗΜΑ!

Καινούργιο ξεκίνημα για ένα ακόμη μέλος το οποίο συμπληρώνει το ασφαλιστικό κουαρτέτο του Ομίλου INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ. Η νεοσύστατη Εταιρία έχει την επωνυμία "ΔΙΟΝ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ" και η πορεία της προδιαγράφεται ιδιαίτερα δυναμικά στον ασφαλιστικό χώρο.

Σκοπός της Εταιρίας είναι, μεταξύ άλλων, η διαμεσολάβηση για ασφαλιστικές ή αντασφαλιστικές εργασίες η τοποθέτηση αντασφαλίσεων σε ελληνικές ή αλλοδαπές ασφαλιστικές επιχειρήσεις, η έρευνα, ανάλυση και μελέτη των αναγκών των ασφαλιζομένων και γενικά η πολύπλευρη παροχή κάθε είδους ασφαλιστικών υπηρεσιών.

Δημιουργώντας την "ΔΙΟΝ" ο Όμιλος INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ με συνέπεια και υπευθυνότητα θέτει υψηλότερους στόχους για τη νέα χρονιά. Η καινούργια Εταιρία, αξιοποιώντας κατάλληλα τα νέα δεδομένα του ασφαλιστικού χώρου, προτίθεται να συμβάλει ουσιαστικά στην σύγχρονη και ολοκληρωμένη ασφαλιστική αντίληψη που χαρακτηρίζει τον Όμιλο INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ.

Εξάλλου από τη νέα χρονιά προστίθενται στο δυναμικό του Ομίλου τρεις καινούργιοι Κλάδοι για ακόμη μεγαλύτερη εξυπηρέτηση του ασφαλιζόμενου κοινού: η Νομική Προστασία, η Οδική Βοήθεια και η Επείγουσα Αεραμεταφορά.

## ΛΗΞΕΙΣ ΣΥΜΒΟΛΑΙΩΝ ΑΞΙΑΣ 40.000.000

Η ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΙΚΗ απέδωσε το ποσό των 40.000.000 για λήξεις επενδυτικών προγραμμάτων το 1993, τηρώντας για έβδομη συνεχή χρονιά, την υπόσχεσή της για μέγιστη απόδοση επί των χρημάτων

που της εμπιστεύτηκαν οι ασφαλισμένοι της. Σημειώτέον ότι η ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΙΚΗ είναι η πρώτη ασφαλιστική εταιρία που το 1977 εισήγαγε στην ασφαλιστική αγορά προγράμματα με συμμετοχή του ασφαλισμένου στα κέρδη, τα οποία ανεξάρτητα από την αρχική τους διάρκεια παρέχουν ισόθια μη ακυρώσιμη νοσοκομειακή περίθαλψη.

## ΝΕΑ ΠΙΝΟΗ ΣΤΗΝ ΠΟΡΕΙΑ ΤΗΣ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ

Στις 19/1/94 η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ έκοψε την πρωτοχρονιάτικη πίτα.

Στην εκδήλωση η οποία πραγματοποιήθηκε σε κεντρικό ξενοδοχείο της Αθήνας, παρευρέθηκε το προσωπικό και τα μέλη του Δ.Σ. της Εταιρίας με επικεφαλής τον Πρόεδρο και Υποδιοικητή της Α.Τ.Ε. κ. Φώτη Παναγιωτόπουλο, καθώς επίσης και οι Διοικήσεις των Εταιριών του ομίλου της Α.Τ.Ε. και εκπρόσωποι του κλαδικού περιοδικού τύπου.

Σε σύντομη ομιλία του ο κ. Φώτης Παναγιωτόπουλος αναφέρθηκε στην αναπτυξιακή προοπτική του ομίλου της Α.Τ.Ε. και τόνισε ότι ένας από τους βασικούς άξονες της πολιτικής της Τράπεζας θα είναι ο συντονισμός της δράσης των Εταιριών του χρηματοπιστωτικού της ομίλου, που είναι από τους μεγαλύτερους και ισχυρότερους της χώρας. Το δίκτυο παροχής υπηρεσιών της μιας εταιρίας να είναι δίκτυο παροχής υπηρεσιών όλου του ομίλου, τόνισε ο κ. Παναγιωτόπουλος.

Ο Διευθύνων Σύμβουλος κ. Νίκος Ταυριδής αναφέρθηκε στα αποτελέσματα της Εταιρίας κατά το έτος 1993 και περιέγραψε τους στόχους και τις προοπτικές της Αγροτικής Ασφαλιστικής για το 1994. Η Εταιρία παρουσίασε υψη-



λούς ρυθμούς αύξησης παραγωγής, υψηλή κερδοφορία και αποδοτικότητα το προηγούμενο χρόνο επιβεβαιώνοντας για μια ακόμη φορά την ηγετική της θέση στην Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά.

Η πλήρης απελευθέρωση των τιμολογίων και η καθιέρωση της ενιαίας άδειας για τις Ασφαλιστικές Εταιρίες στην αγορά της Ευρωπαϊκής Ένωσης αλλάζει τους κανόνες

λειτουργίας και κάνει το περιβάλλον αρκετά ανταγωνιστικό.

Η Αγροτική Ασφαλιστική προετοιμάζεται για τις αναμενόμενες αυτές εξελίξεις και αλλαγές στοχεύοντας για πλήρη εκσυγχρονισμό της Εταιρίας.

Τέλος ο κ. Ταυριδής ευχαρίστησε τους εργαζόμενους για τη συμμετοχή τους στην ανοδική πορεία της Εταιρίας.

## ΠΟΛΛΟΙ ΕΠΩΝΥΜΟΙ ΣΤΑ ΕΓΚΑΙΝΙΑ ΤΩΝ ΝΕΩΝ ΓΡΑΦΕΙΩΝ ΤΗΣ METROLIFE

Μέχρι και τα κλιμακοστάσια των νέων γραφείων της METROLIFE, στην οδό ΒΟΥΛΙΑΓΜΕΝΗΣ 579, είχαν γεμίσει κόσμο το βράδυ της 14 Γενάρη.

Αυτή τη μέρα έγιναν τα εγκαίνια των νέων γραφείων. Στην τελετή διακρίναμε πολλούς επώνυμους από όλους τους χώρους. Θα αναφέρουμε όσους μπόρεσαμε να καταγράψουμε, ζητώντας προκαταβολικά συγγνώμη από όποιον δεν αναφέρουμε. Ήταν πραγματικά τόσοι κόσμος, πάνω από 2000 άτομα, ώστε να είναι αδύνατον να διακρίνει κανείς εύκολα

όλους τους παρόντες.

Παραβρέθηκαν, ο δήμαρχος Αργυρούπολης κ. Ευσταθιάδης Δ., ο αντιδήμαρχος κ. Λαγκαδινού, ο αντιδήμαρχος Αγ. Δημητρίου κ. Γώγολος, ο ανηπύτανης του Παντείου Πανεπιστημίου κ. Μεταξόπουλος, Δημοτικοί Σύμβουλοι των δήμων Αργυρούπολης, Αλίμου, Αγ. Δημητρίου & Ηλιούπολης.

Ο διευθυντής της Τράπεζας εργασίας Αργυρούπολης κ. Κελαϊδής, ο διευθυντής της Ιονικής Τράπεζας Ηλιούπολης κ. Χριστόπουλος, ο διευθυντής, ο υποδιευθυντής και ο προϊστάμενος της τράπεζας Πιστεως Αγ. Δημητρίου κ.κ. Κόκκινος, Ιορδανίδης, Σπανομάρκος και ο υπεύθυνος χορηγήσεων της τρ. Πιστεως Γλυφάδας κ. Τζάκος, Δ/ντής Εγνατίας Γλωφ. Γκίκας, Δ/ντής Αστ. Τμήματος, Δ/ντής Ασφάλειας. Ο

Κύκλοι Ειδικών Σεμιναρίων	
	Για Managers, Ασφαλιστές, Γραμματείς & Διοικητικό Προσωπικό Ασφαλιστικών Εταιριών σε θέματα :
	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Management</li> <li>■ Οργάνωσης &amp; Προγραμματισμού εργασίας</li> <li>■ Πωλήσεων &amp; Marketing</li> <li>■ Τηλεφωνικής επικοινωνίας</li> </ul>
<b>Εκπαιδευτικά Σεμινάρια</b> ΣοφIANOΠΟΥΛΟΥ 48 • 111 45 Αθήνα τηλ. 83 16 106	Διδάσκουν: <ul style="list-style-type: none"> <li>● Χάρης Τσιμπόγος, οικονομολόγος</li> <li>● Γιώργος Βλάσης, ασφαλιστής</li> </ul>

# 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

Διευθυντής της περιφερειακής διευθύνσεως Πειραιά και Νήσων του "ΦΟΙΝΙΚΑ" κ. Καραγιαννάκης με συνεργάτες του.

Από τον Ασφαλιστικό Τύπο οι εκδότες - δημοσιογράφοι κ.κ. Σπύρου και Τάσσης και ο κ. Καραγιαννίδης. Η τελετή άρχισε με αγιασμό που τέλεσε ο παπά-Τάσσης. Ο Διευθυντής του υποκαταστήματος κ. Χειλαδάκης με λίγα λόγια καλωσόρισε τους καλεσμένους και αναφέρθηκε στην πορεία του γραφείου. Ο



Διευθυντής πωλήσεων της METROLIFE κ. Κατσαράς μίλησε στη συνέχεια και τον ακολούθησε στο θήμα ο κ. Παπασάχλης, μέλος του Δ.Σ. της εταιρίας και Διευθύνων της χρηματιστηριακής εταιρίας του ομίλου. Ο Γενικός διευθυντής γενικών κλάδων του ομίλου κ. Λευίτης αναφέρθηκε στους στόχους της εταιρίας και του υποκαταστήματος. Τέλος ο πρόεδρος της METROLIFE κ. Καπουράνης έδωσε το στίγμα των στόχων των εταιριών του ομίλου και των προοπτικών που ανοίγονται. Εδώ έκλεισε το πρώτο μέρος των εγκαινίων και άρχισε, με μια ομάδα παιδιών 5-10 χρόνων να ψάλουν τα κάλαντα της πρωτοχρονιάς, η κοπή της πίτας του υπ/τος.

Ήταν ακόμα ο αντιπρόεδρος του Συνδέσμου Συντονιστών κ. Γεωργιάδης και μέλη του Δ.Σ. και ο πρόεδρος των Παραγωγών Ασφαλίσεων κ. Λάμπρου και μέλη του Δ.Σ. Οι πρόεδροι των Εξωραϊστικών και Αθλητικών Συλλόγων της Αργυρούπολης, Κρητών, Πελοποννησίων, Ποντίων, Αργυρούπολης, Αγίας Τριάδας, ΑΟΝΑ, ΓΣΑ, Λαύρας κ.λπ.

Το ΝΑΙ θα παρουσιάσει σε επόμενο τεύχος τον κ. Γ. Χειλαδάκη.

## ΕΛΛΑΔΑ: 2500 ΧΡΟΝΙΑ ΟΙΚΟΛΟΓΙΑ

Τρία νομίσματα από την αρχαία Ακράγα,<sup>1</sup> Κάρπαθο<sup>2</sup> και Έφεσσο<sup>3</sup> με παραστάσεις από ζώα και πηνά επιβεβαιώνουν τη μαρτυρία της αγάπης των Ελλήνων για τα ζώα και τη φύση ήδη από το 500 π.Χ.

Το νεοσύστατο "Σπίτι της Ευρώπης στα Δωδεκάνησα (Κω)" και



## ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ

Το συμβολικό τρίπτυχο της Αγροτικής Ζωής σαν Ασφαλιστικής Εταιρίας Ζωής και Υγείας αποκλειστικής στον ασφαλιστικό κλάδο χορηγού (μαζί με άλλους 10) της Εθνικής Ποδοσφαιρικής Ομάδας για το Mundial 1994.

Στις 24.1.94 υπεγράφη στα Γραφεία της Αγροτικής Ζωής σύμβαση για την ανάληψη της χορηγίας μεταξύ της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ και της ΛΗΔΡΑ Α.Ε., στην οποία έχει ανατεθεί από την ΕΠΟ μετά από δημόσιο διεθνή μειοδοτικό διαγωνισμό το αποκλειστικό δικαίωμα να επιλέξει 11 χορηγούς της ΕΠΟ για το Mundial 1994.

Η σύμβαση υπεγράφη από τον Δ/νonta Σύμβουλο της Αγροτικής Ζωής Δρα Κώστα Λάμπο και τον Δ/νonta Σύμβουλο της ΛΗΔΡΑ Α.Ε. κ. Χρ. Ρούσσο παρουσία του Προέδρου της ΕΠΟ κ. Κ. Τριβέλλα.

Η χορηγός ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ συνδέει έτσι το όνομα και τα ασφαλιστικά προϊόντα της με τον αθλητισμό, τη νεολαία και συμβολικά με

ο Καθηγητής Γιώργος Σ. Μάρκου, Επίτιμος Πρόεδρος της Ιταλίας στην Κω, προτείνουν τα τρία αυτά νομίσματα για το γούρι του 1994 και τα έστειλαν σε 300 προσωπικότητες (Αρχηγούς κρατών, Πρωθυπουργούς, Προέδρους Διεθνών Οργανισμών, Βραβεία Νόμπελ, κ.α.) ανά τον κόσμο.

Την αναπαραγωγή των νομισμάτων σε ασήμι 925<sup>ο</sup> προσέφερε και επιμελήθηκε ο Κώσας χρυσοκόμος Δημήτρης Χατζπαντωνίου.



## MANAGEMENT ΠΟΙΟΤΗΤΑΣ

Κυκλοφόρησε η έκδοση στα ελληνικά του βιβλίου του δρα Ν. Λογοθέτη με τίτλο: "Μάνατζμεντ Ολικής Ποιότητας - Από τον Deming στον Taguchi και τον Στατιστικό Έλεγχο Διεργασιών (SPC)". Πρόκειται για ένα έγκυρο κείμενο, που κυκλοφορεί ήδη με μεγάλη επιτυχία σ' όλον τον κόσμο στην αγγλική γλώσσα και που φέρει τη σφραγίδα ενός δυναμικού εκδοτικού οίκου, του Prentice-Hall Intl. Το βιβλίο καλύπτει με απόλυτα ολοκληρωμένο και λεπτομερή τρόπο καινοτομικές μεθόδους για βελτίωση της ποιότητας σε προϊόντα, υπηρεσίες, διαδικασίες και διοίκηση. Στη χώρα μας το παρουσιάζει η TQM Hellas Ltd, μέλος του ομίλου EMI, και ο εκδοτικός οργανισμός Interbooks, ο οποίος ανέλαβε την παραγωγή και την διάθεση.

Γραμμένο από έναν ειδικό, όπως ο Νίκος Λογοθέτης, με εξειδικευμένες γνώσεις και πολυετή πείρα στον χώρο της ποιότητας, το βιβλίο αυτό θα συμβάλει αποτελεσματικά στην ορθότερη εγός χώρου που τείνει να γίνει "Ξεφράγο αμπέλι" και στην καθιέρωση δόκιμης ελληνικής ορολογίας στην απόδοση των αρχών και των τεχνικών του management Ολικής Ποιότητας.

την ταχύτητα μέσα στον υγιή ανταγωνισμό.

## ΑΝΤΙΟ ΦΙΛΕ, ΒΑΣΙΛΗ ΧΑΣΙΩΤΗ!



Με μεγάλη λύπη στις 15 Ιανουαρίου '94 η οικογένεια του Βασίλη Χασιώτη και η οικογένεια της INTERAMERICAN ανήγγειλαν ότι έχασαν ένα εκλεκτό μέλος τους που κτηνήθηκε στα 48 του χρόνια. Οι συγγενείς του, οι φίλοι του, οι συνεργάτες του με δάκρυα στα μάτια τον αποχαιρέτησαν στην τελευταία κατοικία του στην Αυλώνα.

# 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 Eponymo 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 συμβόλαιο 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, συνταξιοδοτικό πρόγραμμα υψηλής απόδοσης με εφάπαξ καταβολή ασφαλιστρού.

### AUTOMATIC LINE

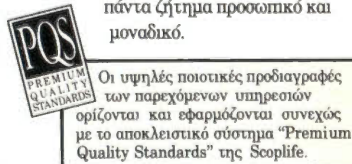
Όλα τα προγράμματα μπορούν να ενταχθούν και στη σειρά Automatic Line που προβλέπει την αυτόματη ετήσια αναπροσαρμογή τους. Επίσης

η εξόφληση ασφαλιστρού μπορεί να γίνει με οποιαδήποτε πιστωτική κάρτα.

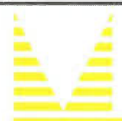
### SCOTTISH PROVIDENT

Η μητρική εταιρία της Scoplife αποτελεί με την οικονομική της δύναμη και την μακρόχρονη τεχνογνωσία 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.



VIGGAS REINSURANCE BROKERS LTD

Representatives for Greece: Turner Reinsurance Services Ltd  
21, Voulis Str., 105 63 Athens-Greece, tel: (01) 3252.302, telex: 218060, fax: (01) 3245.855

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 Ενήμερωσης 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. \_\_\_\_\_



# Αλλάζει ο κόσμος κι εμείς κοιμόμαστε!

**ΣΤΗ χώρα της ασυναρτησίας και της λαϊκίστικης δημοσιογραφίας, τα μεγάλα γεωπολιτικά και γεωοικονομικά γεγονότα κανέναν δεν δείχνουν να ενδιαφέρουν, εφόσον ουδείς καταλαβαίνει τι γίνεται πέρα από την περιορισμένης δυναμότητας μύτη του. Έτσι, ενώ όλες οι τηλεοράσεις στον κόσμο την Κυριακή 21 Νοεμβρίου έκαναν λόγο για τη μεγάλη, υπό την προεδρία του Μπιλ Κλίντον, συνάντηση του Σπάτλ από την οποία ξεπήδησε το σχέδιο για μια μελλοντική οικονομική κοινότητα του ειρηνικού, στη χώρα μας πρώτο θέμα ήταν σταθερά η γελοία από ελληνικής πλευράς υπόθεση των Αμερικανών πρακτόρων.**

**Γιατί, όμως, να είναι διαφορετικά τα πράγματα σε μία χώρα κοντόθωρη με όλη τη σημασία της λέξης; Γιατί να ενδιαφέρονται οι Έλληνες για τη γεωοικονομία, όταν η αρπακτικότητα και η τύφλωση τους κάνει αδιάφορους ακόμα και για την προσωπική τους επιβίωση;**

**ΑΣ ΔΟΥΜΕ**, όμως, τι συνέβη στο Σπάτλ και τι προδικάζουν οι σχετικές συμφωνίες για μια οικονομική κοινότητα στην οποία θα συμμετέχουν οι πιο δυναμικές οικονομίες του κόσμου, με χώρα - κλειδί επικεφαλής τους τις Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής.

Κίνα, Ταϊβάν, Ιαπωνία, Νότια Κορέα, Καναδάς, Μεξικό, Αυστραλία, Ν. Ζηλανδία, Φιλιππίνες, Μπρουνεϊ, Ινδονησία, Ταϊλάνδη και Χονγκ-Κονγκ ήσαν οι χώρες που έδωσαν το παρόν στο Σπάτλ και το βάρος τους αντιπροσωπεύει 2,1 δισεκατομμύρια καταναλωτές, 60% της παγκόσμιας παραγωγής πλούτου και 40% του διεθνούς εμπορίου. Και σκοπός αυτής της σπουδαίας συνάντησης, που έγινε με αμερικανική πρωτοβουλία, ήταν να θεθούν οι βάσεις για την οργάνωση μιας μεγάλης οικονομικής ζώνης του Ειρηνικού, η οποία με το πέρασμα του χρόνου θα μπορούσε να εξελιχθεί και σε μια νέα, παντοδύναμη, οικονομική Κοινότητα, όνειρο που από καιρό τώρα pláθουν Αυστραλοί, Ιάπωνες και Νεοζηλανδοί κυρίως.

Το όλο σχέδιο ξεκίνησε με πρωτοβουλία του Αυστραλού πρωθυπουργού κ. Πωλ Κήτινγκ, στηρίζεται δε κατά κύριο λόγο σε μια μυστική έκθεση του γνωστού Αμερικανού οικονομολόγου κ. Φρεντ Μπέργκστιν, ο οποίος πιστεύει ότι η ζώνη του Ειρηνικού θα μπορέσει

να είναι για της μεταβιομηχανικές κοινωνίες του 21ου αιώνα αυτό που ήταν η Δυτική Ευρώπη και η προέκτασή της, δηλαδή οι ΗΠΑ, τον 19ο και τον 20ό αιώνα. Έτσι, πολλές προσωπικότητες στη Βόρεια Αμερική πιστεύουν ότι οι Ηνωμένες Πολιτείες, ο Καναδάς και το Μεξικό, πέρα από την τεράστια έκταση πρόσφατη συμφωνία τους για οικονομική συνεργασία (NAFTA), είναι απαραίτητο να επεκτείνουν το μοντέλο αυτό και στις λοιπές χώρες της ζώνης του Ειρηνικού.

## Η σημασία των λέξεων

Είναι ενδιαφέρον να δει κανείς πόσο βάρος παίρνουν - στις προσπάθειες οικοδόμησης ζωνών και χώρων οικονομικής και πολιτικής συνεργασίας - οι λέξεις που περιγράφουν τους επιδιωκόμενους σκοπούς στην ίδια την ονομασία τους. Όλοι έχουμε προσέξει την σημασία που αποδίδεται, στην Ευρώπη, στην έννοια της «Κοινότητας». Όταν δημιουργήθηκε το διάδοχο σχήμα της Σοβιετικής Ένωσης (όπου η έκφραση ετίθετο στο «Σοβιετική»), στην πράξη όμως απεδείχθη ότι εκείνο που διακυβευόταν επί επτά δεκαετίες ήταν η «Ένωση», μακρές αναλύσεις αφιερώθηκαν στο κατά πόσον το «Σαντρούζεζεβο» Ανεξαρτήτων Κρατών ήταν «Κοινοπολιτεία» ή «Κοινότητα» (βαθύτεροι γνώστες της ρωσικής επιμένουν ότι υπερέχει το πνευματικό στοιχείο ένωσης λαών: κάτι σαν «Αδελφότης Ανεξαρτήτων Κρατών»).

Στον χώρο του Ειρηνικού, η επιλογή της απλής «Συνεργασίας» έχει αντίστοιχα ηθελμένη συμβολική σημασία: αποφυγή κάθε θεσμικής συζήτησης, συγκέντρωση του ενδιαφέροντος αποκλειστικά και μόνον στην πρακτική οικονομική συνεργασία... Να είναι αυτή η εικόνα του μέλλοντος, του 21ου αιώνα;

A.Δ.Π.

Μοναδική εξαίρεση σ' αυτή την αυστραλο-αμερικανική θεώρηση των πραγμάτων αποτελεί η **Μαλαισία**. Ο πρωθυπουργός της κ. **Ντατούκ Σερί Μαχατιρ Μωχάμαντ**, αρνήθηκε να πάει στο Σπάτλ. Κατά την άποψή του, οι Λευκοί δεν έχουν καμμία θέση στην «κοινότητα» των χωρών του Ειρηνικού, στην οποία πρέπει να συμμετέχουν μόνον ασιατικές χώρες. Στα πλαίσια αυτά, η Μαλαισία προτείνει μια άλλης μορφής ασιατική οικονομική ζώνη, η οποία όμως δεν συναντά ευρεία αποδοχή από τους μεγάλους της Ασίας, δηλαδή Κινέζους και Γαπωνέζους.

Οι τελευταίοι είναι πολύ πιο ευνοϊκοί στις αμερικανικές πρωτοβουλίες και πιέζουν προς αυτή την κατεύθυνση την ομάδα Οικονομικής Συνεργασίας Ασίας και Ειρηνικού (APEC), στην οποία συμμετέχουν και οι ΗΠΑ. Από την άποψη αυτή, η είσοδος της Κίνας στη Λέσχη των

χωρών του APEC αποτελεί ένα μεγάλης σημασίας γεγονός, αλλά και προσωπική επιτυχία του Κινέζου προέδρου **Ζιανγκ Ζεμίν**.

Δικαιολογείται συνεπώς πλήρως η άποψη του Αμερικανού προέδρου Μπιλ Κλίντον, που είπε στους δημοσιογράφους ότι «σε δέκα χρόνια από σήμερα όταν θα αναφερόμαστε στη συνάντηση του Σπάτλ, θα την θεωρούμε ιστορική».

«Το μήνυμα από τη συνάντησή μας είναι ότι θέλουμε αυτή την Κοινότητα ενωμένη και όχι διαιρεμένη. Την θέλουμε ανοικτή και όχι κλειστή», πρόσθεσε ο Αμερικανός πρόεδρος, φανερά ικανοποιημένος από την έκβαση των συνομιλιών και επαφών που είχε σε διμερές κυρίως επίπεδο.

Πέρα όμως από τη διπλωματική και επικοινωνιακή επιτυχία της συνάντησης κορυφής των χωρών του APEC στο Σπάτλ, ο κ. Μπιλ Κλίντον απέδειξε ότι μπορεί να συνηνοείται με τους Ασιάτες ανταγωνιστές της αμερικανικής οικονομίας και να συνεργάζεται με αυτούς κάθε φορά που το απαιτούν οι περιστάσεις.

Το μήνυμα από την άποψη αυτή είναι ξεκάθαρο για τους Ευρωπαίους στα πλαίσια των σκληρών διαπραγματεύσεων για το Γύρο της Ουρουγουάης (ΓΚΑΤΤ). Για τον διάδοχο του Τζωρτζ Μπους, η συμφωνία ΗΠΑ, Καναδά, Μεξικού, η συνάντηση κορυφής του APEC και το τηλεσίγραφο για την εξεύρεση μιας λύσης στους κόλπους της ΓΚΑΤΤ την 15η Δεκεμβρίου, αποτελούν έναν ισχυρό πύραυλο με τρία διαμερίσματα, από τα οποία το καθένα έχει μεγάλο ειδικό βάρος.

**Λ**ΙΓΕΣ μέρες λοιπόν πριν τον τελικό τερματισμό του Γύρου της Ουρουγουάης, η Ευρώπη των Δώδεκα, και όχι μόνον αυτή, βρίσκεται αντιμέτωπη με την **εκκόλαψη μιας νέας γεωοικονομικής πραγματικότητας**, στους κόλπους της οποίας Ασιάτες και Αμερικανοί σαφώς συνασπίζονται κατά της Ευρώπης. Η τελευταία, μετά τις τελευταίες εξελίξεις, βρίσκεται σε κατάσταση άμυνας και η έκβαση των συνομιλιών Ευρωπαίων και Αμερικανών για μια τελική συμφωνία στο Γύρο της Ουρουγουάης κάθε άλλο παρά αισιόδοξη μπορεί να θεωρηθεί για τους Ευρωπαίους.

«Είμαστε η ισχυρότερη από οικονομικής πλευράς περιοχή στον κόσμο και διαθέτουμε τον μεγαλύτερο δυναμισμό εμπορίου και είμαστε αποφασισμένοι να εξασφαλίσουμε την επιτυχία του Γύρου της Ουρουγουάης». Αυτό αναφέρει μεταξύ άλλων η κοινή διακήρυξη των 15 χωρών-μελών του APEC, η οποία χωρίς καμμιάν αμφιβολία αποτελεί για την Ευρώπη ξεκάθαρη προειδοποίηση.

Όσο για το εύρος και την ιστορική προοπτική αυτής της προειδοποίησης, κατά την ταπεινή μας γνώμη ξε-

περνά το πλαίσιο των συνομιλιών για το Γύρο της Ουρουγουάης. Αν η δημιουργία μιας συγκροτημένης Κοινότητας του Ειρηνικού αποτελεί μακροπρόθεσμο στόχο, και είναι αλήθεια ότι σκοντάφτει σε αρκετά εμπόδια, το γεγονός αυτό δεν θα πρέπει να εμποδίζει την άμεση κινητοποίηση μιας παραλυμένης σήμερα Ευρώπης.

Επίσης, παρόμοιες τεράστιες γεωοικονομικές ανακατατάξεις θα έπρεπε να απασχολούν σοβαρότερα και τους Έλληνες επαγγελματίες, οικονομικούς και πολιτικούς, γιατί στον σημερινό **διεθνοποιημένο οικονομικό κόσμο**, οι επαρχιωτισμοί και οι εθνοκεντρικοί αποτελούν επικίνδυνη για την οικονομία αστειότητα.

## ΤΙ ΑΝΤΙΠΡΟΣΩΠΕΙ Η ΒΟΡΕΙΟ-ΑΜΕΡΙΚΑΝΙΚΗ ΖΩΝΗ ΕΛΕΥΘΕΡΩΝ ΣΥΝΑΛΛΑΓΩΝ (NAFTA)

	ΗΠΑ	Καναδάς	Μεξικό	ΕΟΚ
Πληθυσμός (εκατ.)	25,5	27,4	89,5	344
ΑΕΠ (σε δισ. δολάρια)	5.951	581	334	6.840
Ρυθμοί ανάπτυξης	2,1 %	0,9%	2,7%	0,3%
Κατά κεφαλήν εισόδημα (σε δολάρια)	23.319	21.686	3.217	12.715
Συμμετοχή στις παγκόσμιες εξαγωγές και θέση	12,1%	3,6%	1,2%	12,9%
	(2η)	(8η)	(19η)	(1η)
Ωρισμοί μισθοί στη θιομηχανία (σε δολ.)	16	16	2,35	16
Εξαγωγές σε δισ. δολ	447	134	46	565
Εισαγωγές σε δισ. δολ	553	123	62	632
Επιφάνεια (σε εκατ. κμ²)	8,4	10,6	2,31	2,37

## ΤΙ ΑΝΤΙΠΡΟΣΩΠΕΙ Η ΖΩΝΗ ΤΟΥ ΕΙΡΗΝΙΚΟΥ

	ΑΕΠ (δισ. δολ.)	ΑΕΠ (κατά κεφ. σε δολ.)	Εξαγωγές (δισ. δολ.)	Εισαγωγές (δισ. δολ.)
Ιαπωνία	3.370	29.120	310	210
Αυστραλία	297	18.130	44	39
Ν. Ζηλανδία	45	13.100	11	10
Ν. Κορέα	271	7.000	71	77
Ταϊβάν	178	9.600	83	70
Σιγκαπούρη	40	12.500	52	40
Φιλιππίνες	42	800	10	14
Μπρουνεϊ	10	21.150	10	6
Ινδονησία	109	740	29	25
Μαλαισία	47	3.000	34	34
Ταϊλάνδη	93	2.000	28	34
Χονγκ-Κονγκ	90	14.800	48	27
Κίνα	415	500	62	60

**ΝΑΙ** ο Ασφαλιστής του Ασφαλιστή

# ΣΤΟ ΕΠΟΜΕΝΟ ΝΑΙ

## ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ με αποδείξεις!



### Ποιός φοβάται τον ΝΙΚΟ ΒΑΜΒΟΥΚΑΚΗ της NATIONALE NEDERLANDEN;

Μια προσέγγιση στη "Σχολή Βαμβουκάκη" στον άνθρωπο Manager της NN που "χάρισε" στην εταιρία του Επαγγελματίες ασφαλιστές και δι-σεκατομμύρια... Μια συνέντευξη που θα διαβάσουν όλοι οι ασφαλιστές της NN, πιο πολύ όμως οι ανταγωνιστές του!



### ΑΚΟΜΑ:

Το ΝΑΙ ενώνει στις σελίδες του τους ανθρώπους της πρώτης γραμμής και σας συστήνει Ασφαλιστές και Managers που ίσως αύριο βρεθείτε μαζί σε κάποιο πελάτη σαν φίλοι ή σαν ανταγωνιστές.

**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

## ΝΑΙ περιοδικό του ασφαλιστή

ΝΑΙ περιοδικό των ασφαλιστών και των Managers ασφαλιστών. Επειδή δεν υπάρχουν Managers ασφαλιστών χωρίς ασφαλιστές. Και των Γενικών Διευθυντών που έχουν Managers επειδή δεν υπάρχουν Γενικοί Διευθυντές χωρίς Managers. Και των Ασφαλιστικών εταιριών επειδή δεν υπάρχουν Ασφαλιστικές εταιρίες χωρίς Γενικούς Διευθυντές. **ΝΑΙ** περιοδικό όλων αυτών που ο πελάτης αποκαλεί «ο ασφαλιστής μου»! Περιοδικό **ΝΑΙ** για όλους εμάς που θέλουμε οδηγό για το Μέλλον. Περιοδικό **ΝΑΙ** για όλους εμάς που θέλουμε να μας βλέπουν σαν ανθρώπους που μας απασχολούν θέματα της δουλειάς μας, της οικογενείας μας, του εαυτού μας, θέματα ψυχολογίας, υγείας, επικοινωνίας, περιβάλλοντος ζωής. Ο πιο σύντομος δρόμος να μάθετε περισσότερα για το **ΝΑΙ** είναι να γραφτείτε συνδρομητές σήμερα.

Παρακαλούμε γράψτε: Περιοδικό ΝΑΙ, Όθωνος & Φιλελλήνων 3 Πλατεία Συντάγματος, 105 57, Αθήνα  
 Τηλ.: 3229394 - 3220647, Fax: 3221525.





# Διαχειρίζεται το μέλλον σας ΣΙΓΟΥΡΑ, ΥΠΕΥΘΥΝΑ ΚΑΙ ΑΠΟΔΟΤΙΚΑ

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

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

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

Είναι τόσο μεγάλη, ώστε να μπορείτε να εμπιστευθείτε το μέλλον σας, στο μέγεθός της αλλά παραμένει τόσο ανθρώπινη, ώστε οι φίλοι της, να τη φωνάζουν "Ev-Ev"!

Εμπιστευθείτε και σεις την Ev-Ev σήμερα, για ένα καλύτερο αύριο.

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



Οι φίλοι  
μας λένε  
Ev-Ev

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

