

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

# ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

**Ότι σπείρεις  
θα θερίσεις!**

ΤΟ **ΝΑΙ** ΣΤΑ ΣΥΝΕΔΡΙΑ  
ΤΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ

# THE MASTER Collection



## R.R.S. DISCOVERY

Χρησιμοποιήθηκε από τον R.F. Scott  
(1901-1904)



## SANTA MARIA

Ναυαχίδα του Χριστόφορου Κολόμβου  
Μέγεθος: 240 mm x 80 mm



## ENDEAVOUR

Χρησιμοποιήθηκε αντί του James Cook.  
Μέγεθος: 140 mm x 90 mm

## ΣΠ. ΚΟΥΛΟΧΕΡΗΣ

ΕΙΣΑΓΩΓΕΣ • ΕΜΠΟΡΙΟ

Λ. ΜΑΡΑΘΩΝΟΣ 115 ΠΑΛΛΗΝΗ ΑΤΤΙΚΗΣ 153 44  
ΒΑΣ. ΠΑΥΛΟΥ 101 ΣΠΑΤΑ ΑΤΤΙΚΗΣ 190 04  
Γ. ΚΥΠΡΟΥ 12 ΠΑΛΛΗΝΗ ΑΤΤΙΚΗΣ 153 44  
ΤΗΛ.: 6669.640, 6666.375, 6030.054 FAX: 6669.640

# ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

## ΝΑΙ

ΤΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ  
ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ



42  
ΟΤΙ ΣΠΕΙΡΕΙΣ  
ΘΑ ΘΕΡΙΣΕΙΣ



13

## Δ. ΚΟΝΤΟΜΗΝΑΣ

Μεγάλη τιμή για τους Έλληνες ασφαλιστές.



15

## Τ. ΚΑΡΑΛΗΣ

Το μέλλον μας ανήκει!



30

## Μ. ΝΕΚΤΑΡΙΟΣ

"Εθνική" Κυριαρχία με προοπτικές από την "ΕΘΝΙΚΗ".

19 **Ν. ΒΑΜΒΟΥΚΑΚΗΣ:**  
Με αντίπαλο το χρόνο

26 Τα αστέρια της  
**METROLIFE**

28 **Ελληνοκυπριακό Συνέδριο**  
**LIMRA**

34 **Ελληνικό δυναμικό παρόν**  
**της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ**

38 **Ανάσταση - Αναγέννηση**  
**Τώρα**

48 **Ο όμιλος INTERNATIONAL**  
**ξεπέρασε τα 5 δις**

58 **Επιχειρησιακό ΔΩΡΟ**

66 **ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ**

70 **Σ. ΔΙΑΚΟΥΜΑΚΟΣ**

73 **Οι σελίδες της ΚΥΠΡΟΥ**

80 **Α. ΠΑΝΑΓΟΥΛΙΑΣ**

86 **Ο καλός, ο κακός &**  
**ο υπεύθυνος ασφαλιστής**

90 **INTEPTYΠ**

92 **Ασφαλιστικές ειδήσεις**

# Γράμματα στο "ΝΑΙ"

## ΤΟ ΝΑΙ ΑΙΜΟΔΟΤΗΣ ΚΑΙ ΠΑΡΑΚΙΝΗΤΗΣ, ΙΣΩΣ ΚΑΙ ΚΑΤΙ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΟ!

Κύριε Σπύρου

Πριν από 3 περίπου χρόνια σας είχα στείλει ένα γράμμα που ως αρχή χρησιμοποίησα 3 λέξεις, για να απεικονίσω τα συναισθήματα απέναντι στο "ΝΑΙ". Οι λέξεις αυτές ήταν από έναν άπειρο μα συνάμα εύελπι ασφαλιστή που προσπαθούσε να εκμαιεύσει από όσο το δυνατόν περισσότερα κλαδικά (και όχι μόνο) περιοδικά όλους τους "έντιμους" τρόπους ανεύρεσης και ασφάλισης πελατών. Στα πρώτα μου διστακτικά θήματα το ΝΑΙ ήταν ο αιμοδότης και ο παρακινήτης των προσπαθειών μου. Μέσα από τις άψυχες σελίδες ενός περιοδικού, δεν μπορούσα να πιστέψω πως θα έβρισκα απαντήσεις σε πληθώρα ερωτήσεων που μου βασάνιζαν το μυαλό. Δεν μπορούσα να φανταστώ καν πως αυτά που με τόση μανία μελετούσα, θα εξόπλιζαν τόσο άρτια και μεθοδικά τη φαρέτρα της επιχειρηματολογίας μου.

Σήμερα που έχει παρέλθει σημαντικό χρονικό διάστημα, αισθάνομαι και πάλι την υποχρέωση (η οποία πηγάζει εκ βαθέων) να εκφράσω σ' εσάς και τους συνεργάτες σας τις ίδιες ακριβώς λέξεις: ΣΥΓΧΑΡΗΤΗΡΙΑ - ΣΥΓΧΑΡΗΤΗΡΙΑ - ΣΥΓΧΑΡΗΤΗΡΙΑ. Και αυτό γιατί, η εφαρμογή των όσων μου διδάξατε απέδωσαν καρπούς. Οι δυσκολίες και τα εμπόδια υπερνικηθήκαν. Οι στόχοι επιτεύχθηκαν. Η ίδρυση ενός πλήρως εξοπλισμένου γραφείου έγινε πραγματικότητα. Η εταιρεία με την οποία ξεκίνησα (SCHWEIZ-LIFE) εμπιστεύτηκε την τύχη του γραφείου της στη Δράμα σ' εμένα και εγώ στους συνεργάτες μου.

Η συνέχεια όμως δεν ήταν η αναμενόμενη. Το οικοδόμημα που λέγεται εταιρία άρχισε να τραντάζεται σοβαρά με την γνώση σ' όλους μας κατάληξη. Μέσα σ' αυτήν την καταστροφομανία και την τάση αυτοχειρίας που διακατείχε την εταιρία, τα φτερά μας πληγώθηκαν βαριά μα όχι ανεπανόρθωτα. Το ρόλο του θεραπευτή των πονεμένων μας φτερών, ανέλαβε ο κος Σίμος Αλεκοζίδης. Ένας άνθρωπος που είχε την πείρα, τις γνώσεις, μα κυρίως τη διάθεση να μας γάνει τις πληγές μας. Τα λόγια του εισχωρούσαν βαθιά μέσα μας. Η φροντίδα του και η ψυχολογική τόνωση που μας παρείχε, η μέγιστη. Έτσι σιγά-σιγά αρχίσαμε να κουνάμε τα φτερά μας. Τα φτερά μας που οπλίστηκαν με αετσία δύναμη. Την δύναμη της ALLIANZ. Της ALLIANZ που

ξέρει τον τρόπο να βγάζει τους συνεργάτες της "στεγνούς" μέσα από τρικυμίες, αλώβητους μέσα από απρόσμενες καταστάσεις. Η τεχνική της επιτυχίας της αυτής, είναι η ανθρώπινη επαφή. Μια τέτοιου είδους επαφή την εξέλιξε σε παγκόσμιο κολοσσό. Η προσωπική αυτή επικοινωνία εξατομικεύεται ακόμη περισσότερο μέσω μιας παρέας, μιας μεγάλης συντροφιάς που ξεκίνησε με πολύ κέφι-μεράκι και άκρατη επιθυμία για ποιοτική δουλειά. Την παρέα αυτή τη βαφτίσαμε. Την ονομάσαμε STATUS. Αν και βρίσκεται στα πρώτα της βήματα, έχει δείξει δείγματα γραφής. Έχει μέχρι στιγμής δείξει ένα πολύ μικρό μέρος της δυναμικότητάς της. Η συνέχεια είναι δεδομένη. Οι προοπτικές ευοίωνες. Η επιτυχία εξασφαλισμένη. Κλείνοντας αυτό το οδοιπορικό, θα ήθελα μέσα από τα βάθη της καρδιάς μου, να πω ένα απέραντο ΕΥΧΑΡΙΣΤΩ σ' αυτούς που τόσο υπέφεραν και υπέμεναν μαζί μ' εμένα. Σ' αυτούς που ενωμένοι σαν μια ατσάλινη γροθιά κατάφεραν να ματαιώσουν την οποιαδήποτε προσπάθεια διάσπασης του δεσμού μας που τόσο σταθερά σφυρηλατήσαμε. Σ' αυτούς που κατάφεραν να εξαντλήσουν την έννοια των λέξεων υπομονή και επιμονή. Στους ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ μου.

Ευχαριστώ

**ΧΑΤΖΗΠΑΝΑΓΙΩΤΟΥ ΕΥΣΤΡΑΤΙΟΣ  
ALLIANZ**

Αγαπητέ κύριε Σπύρου,

Επιθυμούμε να σας ευχαριστήσουμε διότι τιμήσατε με την προσωπική σας παρουσία την Πανασφαλιστική γιορτή του Συνδέσμου μας την Δευτέρα 21/2/1994. Είμαστε σίγουροι ότι και στο μέλλον το ενδιαφέρον σας για τους Ασφαλιστικούς συμβούλους θα είναι αμείωτο και θα έχουμε την ηθική συμπαράστασή σας στις προσπάθειες του Συνδέσμου μας για την προαγωγή της Ιδιωτικής Ασφάλισης στη χώρα μας.

Μετά τιμής

Πρόεδρος ΠΣΑΣ Γ. Γραμματέας ΠΣΑΣ  
**Κ. ΛΑΜΠΡΟΥ ΕΛ. ΚΑΣΙΜΑΤΗ**

## ΤΟ "ΝΑΙ" ΒΟΗΘΗΣΕ ΜΕ ΤΟ "ΠΑΡΑΠΑΝΩ" ΤΟΝ ΚΛΑΔΟ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ

Αγαπητέ κε Σπύρου είμαι συνδρομητής στο "ΝΑΙ" εδώ και 3 περίπου χρόνια. Όπως και εσύ ίσως γνωρίζεις σχεδόν

όλο το παλιό δυναμικό του γραφείου μου είναι ήδη συνδρομητές και το ίδιο μήνυμα έχουν λάβει και οι νέοι μου συνεργάτες.

Δεν σου κρύβω ότι όλοι μας έχουμε βοηθηθεί αφάνταστα.

Πιστεύω λοιπόν ότι έχει βοηθήσει και με το παραπάνω γενικά το κλάδο ασφαλειών στην Ελλάδα. Η ύλη του περιοδικού είναι τέτοιας ποιότητας και ποσότητας που ελκικρινά σου μιλάω έχουμε γίνει αχόρταγοι.

Είμαι σίγουρος ότι θα συνεχίσεις να μας τροφοδοτείς με γνήσια και ποιοτική τροφή γιατί είσαι ταγμένος να υπηρετείς τον Άνθρωπο, αλλά και τους ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ που με την σειρά τους υπηρετούν τον Άνθρωπο.

Με εκτίμηση

**ΜΟΥΝΤΑΚΗΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ  
ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ**

Αγαπητέ Βαγγέλη,

Κατ' αρχήν θέλω να σ' ευχαριστήσω για την αποστολή των πέντε τευχών της εκδόσεώς σου "ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΑ ΝΕΑ". Όπως και η έκδοση του ασφαλιστικού σου περιοδικού "ΝΑΙ", έτσι και τα "ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΑ ΝΕΑ", έχουν όλα τα προσόντα για να επιτύχουν στον τομέα για τον οποίο απευθύνονται. Και οι δύο σου εκδόσεις είναι εξαιρετικά επιμελημένες από απόψεως περιεχομένου, αλλά και πολύ ευχάριστες στην όψη, πράγμα που κατά την γνώμη μου τουλάχιστον, μετράει πολύ σήμερα.

Σου εύχομαι, επιτυχία στις προσπάθειές σου και συνεχή βελτίωση των εκδόσεών σου, πράγμα που θα επιτρέψει στον αναγνώστη σου, να απολαμβάνει ολοένα και περισσότερο το σπινθηροβόλο πνεύμα σου στα προσωπικά σου άρθρα, αλλά και τις υπόλοιπες επιλεγμένες καταχωρήσεις σου.

Ανεπιφύλακτα μπορώ να πω, ότι το περιοδικό σου "ΝΑΙ", είναι σήμερα το καλύτερο που υπάρχει από πάσης απόψεως, στο χώρο μας. Θα έλεγα ακόμα ότι είναι μια δουλειά με πολύ προσωπικό μεράκι. Για τον λόγο αυτό συνιστώ τις εκδόσεις σου σε όλους τους ασφαλιστές του υπ/τός μας, αλλά και γενικότερα σε όλους τους ασφαλιστές της εταιρίας μας, γιατί πολλά μπορούν να αποκομίσουν απ' το περιεχόμενό τους.

Φιλικά

**ΠΑΝΟΣ Ν. ΡΟΥΣΣΗΣ  
INTERAMERICAN**

# Η ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΜΕ...



## από την ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ



Η ΑΝΘΡΩΠΙΝΗ ΔΥΝΑΜΗ



ΕΠΙΣΗΜΟΣ ΧΟΡΗΓΟΣ  
ΤΗΣ ΕΘΝΙΚΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ



# Πατρίδα σαν τον ήλιο σου

ήλιος  
αλλού  
δεν  
λάμπει...

Πατρίδα, σαν τον ήλιο σου  
ήλιος αλλού δεν λάμπει·  
πως εις το φως σου λαχταρούν  
η θάλασσα κι οι κάμποι,  
πως λουλουδίζουν τα βουνά,  
τα δάσ', οι λαγκαδιές,  
στέρνοντάς σου θνύμα  
μυριάδες μυρωδιές!



Δίστρατο Άρτας

# ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ

*Φαντάζει σαν τον ήλιο σου και συ, καλή πατρίδα,  
και μάγια σαν τα μάγια σου στον κόσμο αλλού δεν είδα.  
Η γη σου είναι παράδεισος, κι αιώνια γαλανός  
γύρω σου καθρεφτίζεται στο πέλαγ' ο ουρανός.*

*Ελλάς, το μεγαλείο σου βασιλεμα δεν έχει,  
και δίχως γνέφια τους καιρούς η δόξα σου διατρέχει.  
Όσες φορές ο ήλιος σου να σε φωτίσει ερθη,  
θε να σε βρη πεντάμορφη, στεφανωμένη, ορθή!*

Λ. Μαβίλης

# 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» ασφαλιζει 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

BSB Athens

# ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ στη χώρα των ΛΩΤΟΦΑΓΩΝ...

Ο Όμηρος, ο μεγαλύτερος ποιητής της Ελλάδος και του κόσμου, έγραψε ένα ποίημα με 12.000 στίχους την "Οδύσσεια" που εξιστορεί τις περιπλανήσεις του Οδυσσέα από την Τροία μέχρι να φθάσει στην πατρίδα του την Ιθάκη και ανάμεσα στα πολλά ο Οδυσσέας περιγράφει και μια περιπέτειά του στη χώρα των Λωτοφάγων "Μα σαν περούσα απ' το Μαλιά, το κύμα και το ρέμα με το Βοριά, απ' τα Κύθηρα με ξόριασαν πιο πέρα. Μέρρες εννιά παράδερνα μ' ανάποδους ανέμους στο Ψαροθρόφο πέλαγο. Τη δέκατη πια μέρα στους Λωτοφάγους πήγαμε, πόχουν θροφή λουλούδια. Τότε όξω βγήκαμε νερό να πάρουμε από βρύση, κι εκεί τραπέζι ετοίμασαν κοντά στα πλοία οι ναύτες. Και μια μπουκιά άμα φάγαμε και βρέξαμε τα χείλια τότε συντρόφους έστειλα να πάνε και να μάθουν ποιοί κατοικούσαν άνθρωποι στο τόπο αιτοφάγοι απ' όλους δύο διαλέγοντας και τρίτον έναν κράχτη. Κι εκεί που πήγαν τρέχοντας, τους Λωτοφάγους βρήκαν. Αυτοί κακό δεν σκέφθηκαν να κάνουν στους συντρόφους, μόνο τους έδωσαν λωτό να φάνε. Κι αν κανένας το μελιστάλαχτο καρπό τον έβαλε στο στόμα πίσω δεν ήθελε ναρθεί, μήτε είδηση να φέριε παρά να μένουν ήθελαν κοντά στους Λωτοφάγους λωτό να τρώνε, την γλυκειά πατρίδα λησμονώντας. Μα εγώ τους πήρα στανικώς, κι ως έκλαιγαν, στα πλοία και σέρνοντας τους έδεσα στους μπάγκους από κάτω. Τότε στους άλλους φώναξα τους ποθητούς συντρόφους, γρήγορα πάνω στα γοργά καράβια να πηδήσουν λωτό μη φάνε κι έπειτα ξεχάσουν την πατρίδα... Κι εκείνοι αμέσως μπήκανε και κάθησαν στους πάγκους αράδα και τη θάλασσα με τα κουπιά χτυπούσαν..."



Οι Λωτοφάγοι παριστάνονται σαν έθνος φιλόξενο και ειρηνικό που ζούσαν κάπου στα παράλια της Λιθύης.

Ο Λωτός λένε πως είναι δένδρο με πολύ γλυκούς καρπούς κι ο γιός μου ο Κωστής λέει πως στο Γυμνάσιο τους είπαν ότι φύτρωνε στην Αφρική, είχε μέγεθος ελιάς και γλυκειά γεύση όμοια με τους καρπούς του φοίνικα. Όποιος έτρωγε λωτό λησμονούσε σπίτι και πατρίδα. Στη χώρα των Λωτοφάγων ο Οδυσσέας έδειξε τις ηγετικές του ικανότητες όπου παίρνοντας τους συντρόφους του με αποφασιστικότητα τους "εξανάγκασε" να μη φάνε λωτό και τους "έδεσε" στα πλοία διατάζοντας αλλαγή πορείας παίρνοντας αποφάσεις μόνος χωρίς να λάβει υπ' όψιν τις "εισηγήσεις" κάποιων ασυλλόγιστων.. Τώρα, ίσως αναρωτηθείτε τι σχέση έχουν όλα αυτά με τους ασφαλιστές και τις ασφαλιστικές εταιρίες. Σίγουρα δεν πρόκειται για διαγωνισμό ταξιδιού με έπαθλο ταξίδι στη χώρα των Λωτοφάγων. Απλά, διαπιστώνουμε ομοιότητες της Ελληνικής Ασφαλιστικής Αγοράς με την χώρα των Λωτοφάγων.

Πολλοί ασφαλιστές και ασφαλιστικές εταιρίες φαίνεται έφαγαν κάποιο λωτό και ξέχασαν τον προορισμό τους. Ξέχασαν σπίτι, πατρίδα και πελάτες που τους περιμένουν στην πατρίδα του SERVICE και σαν τους συντρόφους του Οδυσσέα άλλο τίποτα δεν σκέφτονται παρά την Νέα Παραγωγή και τις προμήθειες. Καλλιτεχνικές βραδιές, πανάκριβα ταξίδια, σπάταλα συνέδρια, γεύματα, διπλώματα, bonus χωρίς πόνους, κίνητρα, καλοπιάσματα, νέα παραγωγή και... επαγγελματική ασυλία για τα πάντα.

Υπάρχουν πολλοί καλοί και εξαιρεσίες λαμπρά παραδείγματα. Μιλάμε για την γενική εικόνα κι όποιοι διαφωνούν ας διαβάσουν μια περιγραφή του Αλεξ. Ταμπουρά στο έντυπο FAX NEWS... ή ας ζητήσουν τις έρευνες αγοράς που κρύβουν στα συρτάρια τους οι Γενικοί Διευθυντές για το SERVICE των ασφαλιστών και εταιριών ή ας ζητήσουν στοιχεία στρατολόγησης, αποζημιώσεων ή αποδόσεων των προγραμμάτων της 20ετίας, ή ας ζητήσουν στοιχεία πόσοι τιμωρήθηκαν από την Πολιτεία για παραβάσεις του προορισμού τους.

Σήμερα όλοι περιμένουν τον Οδυσσέα να "δέσει" κάποιους στους "πάγκους", κι ας κλαίει! Αρκετά πια! Πολλοί αναρωτιούνται αν ο Οδυσσέας είναι ο Πελάτης-Καταναλωτής ή το Κράτος. Όποιος κι αν είναι είναι σίγουρο πως θα σύρει "κάθε κατεργάρη στον πάγκο του" θυμίζοντας του πως έφαγε λωτό και ξέχασε τον σκοπό του!

Ευάγγελος Γ. Σπύρου  
Εκδότης του ΝΑΙ

# 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**

ΜΠΙΛ ΚΛΙΝΤΟΝ - ΔΗΜ. ΚΟΝΤΟΜΗΝΑΣ

## Μεγάλη τιμή για τους Έλληνες ασφαλιστές



**Σ**την τελετή της υπογραφής της διακήρυξης για την Ελληνική Εθνική Ανεξαρτησία στον Λευκό Οίκο, παρευρέθηκε φέτος ύστερα από πρόσκληση του Αμερικανού Προέδρου και ο πρόεδρος του ομίλου INTERAMERICAN κ. Δημ. Κοντομηνάς. Μόλις στο προηγούμενο τεύχος μας, γράψαμε πως ο Δ. Κοντομηνάς βοήθησε τον κλάδο της ιδιωτικής ασφάλισης ν' ανέβει από την Β' Εθνική Οικονομία στην Α' Εθνική. Γενικώς το έργο του Ασφαλιστή Κοντομηνά θα μείνει στην ιστορία ως έργο πολλών ωφελειών για τον τόπο μας όταν η ιστορία και ο χρόνος σβύσει πρόσωπα και λεπτομέρειες άνευ σημασίας που εμποδίζουν την αληθινή εκτίμηση της πραγματικότητας. Ο Δ. Κοντομηνάς διαχειρίστηκε σίγουρα και υπεύθυνα τα χρήματα που του εμπιστεύθηκαν 1.000.000 πελάτες, διευρύνοντας την έννοια ασφάλισης και

βάζοντας μαζί της έννοιες μεγαλύτερες, όπως ασφάλιση - επένδυση - φροντίδα. Ο Δ. Κοντομηνάς άνοιξε δρόμο πρωτοπορώντας σε πολλές δραστηριότητες που αξιοποίησαν φίλοι και ανταγωνιστές. Οι διαφημίσεις της INTERAMERICAN και τα αρκετά ΔΙΣ που πλήρωσε για να πληροφορηθεί το κοινό τι είναι ασφάλιση, τι είναι Αμοιβαίο, τι είναι κάρτα νοσηλείας, τι είναι οδική βοήθεια και τόσα άλλα, σίγουρα χάρισαν και σε κάποιους άλλους πολλά εκατομμύρια που θα πλήρωναν για δική τους διαφήμιση και πελάτες αφού εκμεταλλεύθηκαν την ευκαιρία κάνοντας παρόμοια προϊόντα με αλλαγή τίτλου... Το κοινωνικό έργο, τα ταξίδια, τα συνέδρια και τόσα άλλα που πρώτος σκέφθηκε ο κ. Κοντομηνάς, τα βρήκαν έτοιμα προς προσδοφόρα αντιγραφή αρκετοί... Και όλα αυτά μαζί με λάθη, με προβλήματα, με κόπο, με θυσίες, με αποτυχίες που

κρύβονται πίσω απ' τις χαμογελαστές φωτογραφίες... Και όσοι ξέρουν από κοντά τον Δ. Κοντομηνά, γνωρίζουν πως έχει και τους προσωπικούς του σταυρούς, τις δικές του πληγές, τους δικούς του αγώνες όπως όλοι μας όταν μένουμε μόνοι με τον εαυτό μας και τα σκληρά ερωτήματα της δικής μας σωτηρίας. Με αφορμή αυτή των φωτογραφιών με τον Πρόεδρο των Ηνωμένων Πολιτειών οφείλουμε ως περιοδικό κλαδικό να συγχαρούμε τον κ. Δ. Κοντομηνά που έφερε ως τον Λευκό Οίκο της Πρώτης Δύναμης του κόσμου εκτός της προσωπικής του παρουσίας και την επαγγελματική ιδιότητα του Έλληνα Ασφαλιστή. Και με την ευκαιρία μήπως είναι μεγάλο λάθος που ως τώρα η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών δεν έχει ονόματα του κύρους του Δ. Κοντομηνά στο Διοικητικό της Συμβούλιο. ■

# Nationale-Nederlanden

# ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ μας ανήκει!

Μεγάλη επιτυχία  
του 12ου Πανελληνίου  
Συνεδρίου  
στελεχών πωλήσεων  
και Του Πανελληνίου  
Συνεδρίου  
Διοικητικών υπαλλήλων.

**Κ**λίμα κύρους και σιγουριάς, ατμόσφαιρα ενθουσιασμού και επιτυχίας, πρόσωπα ευχαριστημένα και υπερήφανα για την εταιρία τους, άψογη οργάνωση και υποδειγματική λειτουργία ήταν τα χαρακτηριστικά του Συνεδρίου της NN.

Με τον αέρα του πρωταγωνιστή ξεκίνησε το Συνέδριο ο κ. Τ. Καραλής Γενικός Διευθυντής της NN που απευθυνόμενος στους συνεργάτες του λέγοντας:

"Φέτος νοιώθω ιδιαίτερη ικανοποίηση καλωσορίζοντας τα στελέχη των πωλήσεων και των διοικητικών υπηρεσιών στα Συνεδριά μας.

Η συμμετοχή στα δύο αυτά Συνέδρια, αποτελεί το επιστέγασμα και την αναγνώριση των προσπαθειών που οι πωλήσεις και οι διοικητικές υπηρεσίες κατέβαλαν, για να φθάσει η εταιρία μας σήμερα να διεκδικεί την κορυφή στην Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά.

Η πορεία της εταιρίας μας το 1993 υπήρξε και πάλι έντονα ανοδική. Η παραγωγή σε εγγεγραμμένα ασφάλιστρα Ζωής και Γενικών Ασφαλειών αυξήθηκε κατά 30% και έφτασε τα 25 δισεκατομμύρια δραχμές.

Μεγάλη όμως άνοδος πραγματοποιήθηκε και στα Αμοιβαία Κεφάλαια της



NATIONALE - NEDERLANDEN που το ενεργητικό τους στο τέλος του 1993 αυξήθηκε κατά 161% και έφθασε τα 10 δισεκατομμύρια δραχμές, με τάσεις έντονα ανοδικές τους πρώτους μήνες του 1994. Η δε απόδοσή τους κατατάσσεται μεταξύ των πρώτων της αγοράς.

Την φετινή χρονιά ο Όμιλός μας θα συμπληρώσει την ολοκληρωμένη παροχή χρηματοοικονομικών υπηρεσιών και στην Ελλάδα με την ίδρυση του πρώτου καταστήματος της τράπεζάς μας ING Bank.

Πρέπει να τονίσω ότι όλα αυτά είναι επιτεύγματα του πάθους και του ενθουσιασμού, της εργατικότητας και του επαγγελματισμού, της ευθύνης και της σοβαρότητας που όλοι έχετε επιδείξει απέναντι στον ασφαλισμένο και την εταιρία μας. Γι' αυτό πρέπει να αισθανόμαστε υπερήφανοι και να τοποθετούμε τους στόχους μας ακόμη υψηλότερα, σίγουροι ότι "Το μέλλον μας ανήκει".

Με την πεποίθηση ότι με περισσότερη προσπάθεια απ' όλους μας, θα επιτύχουμε και το 1994 να αποτελέσει ένα χρόνο σταθμό για την NATIONALE - NEDERLANDEN στη χώρα μας, σας καλωσορίζω και εύχομαι κάθε επιτυχία στις εργασίες των δύο Συνεδρίων μας.

Στο συνέδριο στελεχών Πωλήσεων την πρώτη μέρα έγιναν ομιλίες από τους κ. Η. Huizinga, κ. Γ. Ζαφείρη, κ. Μ. Ανδρόνικο, κ. Α. Αρβανίτη, κ. Α. van Meteren και κλείσιμο από κ. Τ. Καραλή. Στο συνέδριο Διοικητικών στελεχών που έγινε την επόμενη μέρα, μίλησαν οι κ.κ. Τ. Καραλής, κ. Η. Huizinga, κ. Γ. Βοργιάς, κ. Χ. Κατσαβός, κ. Χ. Ελευθερίου, κ. Κ. Γιόνης, κ. Α. van Meteren, ο κ. Κ. Παπαδόπουλος, ο κ. Δ. Σαρρής, και κλείσιμο από Τ. Καραλή. Και στις επόμενες μέρες η εταιρία θράβεψε συνεργάτες και παρέθεσε επίσημο δείπνο με καλλιτεχνικό πρόγραμμα.

Η συνεχής ανοδική πορεία της εταιρίας και η αυξανόμενη συμμετοχή των ασφαλιστών και διοικητικών στελεχών, έδωσαν στις συγκεντρώσεις αυτές της εταιρίας μεγαλύτερη σημασία και λαμπρότητα.

Φέτος και τα δύο Συνέδρια παρακολούθησαν 2.200 διακεκριμένοι ασφαλιστές, managers και διοικητικά στελέχη της μεγάλης NATIONALE-NEDERLANDEN.

Τα Συνέδρια τίμησαν με την παρουσία τους ο κος Herman Huizinga, Μέλος του

## ΤΟ 3ο ΚΑΛΕΣΜΑ ΤΟΥ ΜΑΝΩΛΗ ΑΝΔΡΟΝΙΚΟΥ



**Ο** κ. Μανώλης Ανδρόνικος γεμάτος πάθος και ζωντάνια, και με φανατισμό για επιτυχία, έδωσε ένα άλλο χρώμα επαγγελματικού συνεδρίου και με μια ομιλία που δεν ξέφευγε από το γνωστό του "στυλ" με παλμό και δυναμικότητα, έκλεισε τις θαυμάσιες συμβουλές του προς τους συνεργάτες της NN καλώντας τους να περάσουν στον συνδυασμό παραγωγικότητας και ποιότητας μαζί. Είπε:

«Θα'θελα να τελειώσω με ένα κάλεσμα σ' εσάς και είμαι σίγουρος ότι θα ανταποκριθείτε και σ' αυτό το κάλεσμα. Είναι το 3ο κάλεσμα.

Να σας θυμίσω όμως τα δυο προηγούμενα καλέσματα. Το 1989 είχαμε κάνει νέα παραγωγή, αν θυμούνται οι παλαιότεροι, στον Κλάδο Ζωής 2 δις και σας ζητήσαμε στις Σειρήνες και στην Κύπρο στους managers κατ' αρχήν και αργότερα με επισκέψεις σ' όλα τα γραφεία και Υπ/τα να κάνουμε 5 δις νέα παραγωγή το 1990 για να πάρουμε την πρώτη θέση μεταξύ όλων των Διεθνών Ασφαλιστικών Εταιριών στη χώρα μας. Και το επιτύχαμε δημιουργώντας αύξηση Νέας Παραγωγής 120% την στιγμή που ο μέσος όρος αύξησης στην αγορά ήταν 20-25%. Το κάνατε εσείς οι ήρωες, οι παθιασμένοι άνθρωποι, οι πολύ σημαντικοί Άνθρωποι της Nationale-Nederlanden.

Αυτό ήταν κάλεσμα μεγάλης παραγωγής.

Πέρα κάναμε το 2ο κάλεσμα. Σας ζητήσαμε μεγαλύτερη στροφή στην ποιότητα, να πουλάτε με ανάγκες, να χρησιμοποιείτε το στήριγμα Ζωής και το εβδομαδιαίο πρόγραμμα δραστηριότητας. Ειλικρινά νοιώθω συγκινημένος γιατί σχεδόν όλοι οι Ασφαλιστές ακολουθήσατε αυτό τον τρόπο δουλειάς, γι' αυτό είμαστε η μόνη Εταιρεία που είχαμε αύξηση νέας παραγωγής στην κρίσιμη χρονιά του 1993.

Μπορείτε να μαντέψετε ποιο είναι τώρα το 3ο κάλεσμα; Το 3ο κάλεσμα είναι ο συνδυασμός των δύο προηγούμενων καλεσμάτων. Μεγάλη παραγωγικότητα και ποιοτική απόδοση. Ώστε το 1994 να είμαστε για πάντα πρώτοι σ' όλη την Ελλάδα ό,τι και να γίνει. Ο καθένας μας έχει μια ευθύνη, μεγάλη ευθύνη και ένα χρέος που πρέπει να τιμήσει. Όλοι μαζί ακολουθώντας πιστά την φιλοσοφία της Εταιρίας μας που στην Ελλάδα υλοποιείται με τον καλύτερο τρόπο από τον Γενικό μας Διευθυντή κ. Τάκη Καραλή. Όλοι μαζί πιασμένοι χέρι-χέρι αγαπημένοι, θα κάνουμε το μεγάλο παιχνίδι και θα πάρουμε για πάντα στον Κλάδο Ζωής την 1η θέση στην Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά.

Να 'χετε υγεία ψυική, πνευματική και πολλές επιτυχίες!  
Μπράβο σ' όλους σας!»

Συμβουλίου Διοικήσεως του ING Group, ο κος Albert van Meteren, Διευθυντής του International Division, της NATIONALE-NEDERLANDEN, εκδότες και δημοσιογράφοι του Ασφαλιστικού Τύπου.

Σ' όλη τη διάρκεια και των δύο Συνεδρίων επιβεβαιώθηκε η πίστη και η αφοσίωση όλων στις κοινές επιδιώξεις και η πεποίθηση ότι το μέλλον της NATIONALE-NEDERLANDEN στην Ελλάδα προδιαγράφεται λαμπρό.

**Οι Ολλανδοί  
"παραμιλούσαν"  
και τραγούδαγαν  
Λουκιανό Κηλαπδόνη  
στο Συνέδριο της NN!**

Μέσα στο γενικό κλίμα ενθουσιασμού, μέσα στον παλμό και τη ζωντάνια της επιτυχίας του Συνεδρίου, θγήκε κι ένα ακόμα δυνατό και σημαντικό επίτευγμα των ανθρώπων της NN Ελλάδος. Φάνηκε καθαρά η "αφομοίωση" των Ολλανδών στο ελληνικό πνεύμα και χρώμα. Φάνηκε καθαρά πως αυτό που λέμε και πιστεύουμε σαν περιοδικό ότι οι Έλληνες έχουν να δώσουν, έχουν προτερήματα, έχουν τρόπο ζωής που δικαιώνει την ανθρώπινη ύπαρξη, έχουν παράδειγμα, ξέρουν να ζήσουν τη ζωή, ξέρουν να θάλουν τη σφραγίδα τους, ξέρουν να θάζουν "καρδιά" όταν οι συνεταιρι θάζουν δολλάρια και φιορίνια και μάρκα!

Ναι, πιστεύουμε πως δεν είχαν περιθώρια να κάνουν Marketing και δημόσιες σχέσεις οι Ολλανδοί για να πουν ή να δείξουν ότι συμμετέχουν. Στη Βραζιλία, στο καρναβάλι του Ρίο, όταν η σάμπα χορεύει μυαλά και κορμιά, δεν κάθεται θεατής, μπαίνει στο χορό, κατεβαίνει στο δρόμο κι αφήνει στους ρυθμούς της μουσικής άνευ όρων. Αυτό έγινε με την περίπτωση της NN!

Σ' αυτό τον ξέφρενο χορό επιτυχίας οι Ολλανδοί για λίγο ήταν "παρατηρητές" αλλά σιγά σιγά εδώ κι αρκετό καιρό μπήκαν στο χορό, άνοιξαν καρδιές και μυαλά και θάζουν σιγά σιγά την Ελλάδα μέσα τους υπογράφοντας συγχρόνως για αρκετή επενδυτική βοήθεια στον τόπο μας.

## ΕΛΛΗΝΙΚΟ BANKASSURANCE

### Ομιλία του Herman Huizinga



Αγαπητοί φίλοι,

Είμαι ευτυχής που έχω την ευκαιρία να παρευρίσκομαι στο Συνέδριό σας. Το Μέλλον μας ανήκει! Η Internationale Nederlanden Group είναι ένας από τους διακεκριμένους οργανισμούς στον κόσμο. Ξεκίνησε μόλις πριν από 3 χρόνια και η εξέλιξή του είναι τώρα περισσότερο από ποτέ εντυπωσιακή χάρη στην πετυχημένη στρατηγική του. Στην αρχή κανείς δεν μπορούσε να την καταλάβει, τώρα όμως όλοι, μας επισκέπτονται από την Γερμανία, Γαλλία, το Ηνωμένο Βασίλειο ακόμη και από την Ιαπωνία για να μάθουν περισσότερα.

Το αποτέλεσμα μπορείτε να το δείτε από την τιμή της μετοχής μας. Σ' αυτά τα δύο χρόνια διπλασιάστηκε. Θεωρώ ότι αυτό είναι ένα κατόρθωμα. Ας ριζούμε μια ματιά στα αποτελέσματα του 1993. Το σύνολο του ενεργητικού μας είναι πάνω από 43 τρισεκατομμύρια δραχμές και το μετοχικό μας κεφάλαιο περίπου 2,5 τρισεκατομμύρια δραχμές. Τα κέρδη μας το 1993 θα είναι πολύ περισσότερα από τα 200 δισεκατομμύρια των κερδών του 1992. Τα αποτελέσματα τους πρώτους εννέα μήνες του 1993 ήταν περίπου 190 δισεκατομμύρια δραχμές. Μπορείτε λοιπόν να δείτε ότι το 1993 θα είναι ένας καλός χρόνος για το ING Group.

Σαν Τράπεζα, κατέχουμε την όγδοη θέση στην Ευρώπη, σαν ασφαλιστική εταιρία είμαστε στην τέταρτη θέση στην Ευρώπη, σαν συνδυασμός και των δύο ανήκουμε στους τρεις μεγαλύτερους χρηματοοικονομικούς ομίλους του κόσμου.

Τι είναι το ING Group;

Είναι η ΑΠΟΔΟΣΗ - ό,τι κάνεις, το κάνεις καλά.

Πρώτος στόχος μας είναι να επιτυγχάνουμε ετήσια αύξηση εσόδων 10%.

Ο δεύτερος στόχος μας είναι να προχωρήσουμε σε ολοκληρωμένη παροχή οικονομικών υπηρεσιών. Οι τραπεζικές και ασφαλιστικές υπηρεσίες μαζί, σ' αυτό που ονομάζουμε Bancassurance. Το πρώτο έργο-πilotός θα είναι στην Ελλάδα.

Ο τρίτος στόχος μας είναι η επέκταση.

Επέκταση σε αναπτυσσόμενες αγορές στο χώρο των ασφαλειών Ζωής, σε νέες αγορές σ' ολόκληρο τον κόσμο και νέες ευκαιρίες.

Χρησιμοποιούμε το ελληνικό και ισπανικό μοντέλο στην Ουγγαρία, την Τσεχία, Πολωνία, Ιαπωνία, Κορέα και Ταϊβάν.

Όταν ο κ. A. van Meteren σταματούσε τα Αγγλικά και μιλούσε στα Ελληνικά περνώντας μηνύματα με τραγούδια του Λουκιανού Κηλαπδόνη έδειχνε αυτή την "αφομοίωση" και υποστηρίζουμε πως δεν ήταν απλό "παιγνίδι" για προσοχή ενδιαφέροντος. Όταν ο κ. H. Huizinga μιλούσε για το ελληνικό Bankassurance που ο όμιλος ING θα εξάγει σε Κίνα και Ιαπωνία και άλλες χώρες της Ευρώπης,

το εννοούσε. Αν ήτανε λόγια παρηγοριάς και "χτύπημα στην πλάτη" θα το έλεγε επιφανειακά και παρεπιπτόντως κι όχι κατ' επανάληψη και σαν κύριο κορμό των ομιλιών του και στα δύο συνέδρια... Ναι, πιστεύει στο Ελληνικό δαιμόνιο, ο Τάκης Καραλής κι ο Μανώλης Ανδρόνικος με τα παιδιά τους τον έπεισαν πως αξίζει να επενδύσει πάνω στο Ελληνικό Bankassurance και πως αξίζει να προ-

βάλουν την Ελλάδα και πως έχουν "αντίκρουσμα" οι Έλληνες ασφαλιστές και Managers και ότι είναι πολύ καλύτεροι από πολλούς ξένους συναδέλφους. Ο πρόεδρος αυτού του μεγάλου επενδυτικού οργανισμού του κόσμου δεν ήρθε να δώσει μόνο σ' αυτό το συνέδριο, δεν ήρθε να "παραστεί" και να φύγει, δεν ήρθε να περαστεί. Διάλεξε εδώ να κάνει διακοπές στη Ρόδο, διάλεξε εδώ να πάρει δυνάμεις και πιστεύουμε πως το "βάπτισμά" του στον ελληνικό τρόπο ζωής θα σβύσει γρήγορα το ελληνικό χρέος της όποιας χρηματικής επένδυσης στην Nationale-Nederlanden Ελλάδος, επειδή το αντάλλαγμα του, το ελληνικό παράδειγμα, η χώρα μας, ο τρόπος ζωής μας του έδωσαν δύναμη και φως να γίνει πιο χρήσιμος διεθνώς. Ναι, δεν υπερβάλλω γράφοντας αυτά, γιατί δεν ξέρω πόσες ζωές θα 'πρεπε να ζήσουν αυτοί οι "παράξενοι" Ολλανδοί μέχρι να φτάσουν αυτοί οι ψυχροί τύποι του Βορρά να "λυ-

σουν" γραβάτες, να πετάξουν σακάκια και να μπουν στους κυκλωτικούς ελληνικούς χορούς. Δεν πίστευα στα μάτια μου βλέποντας τον κ. Huizinga, τον διαχειριστή των δισεκατομμυρίων δίπλα μου στο επίσημο δείπνο που τόση τιμή μου έκανε η NN να με περιλάβει στο πρώτο τραπέζι προσκεκλημένων, δεν φανταζόμουν ποτέ να τον δω να λύνει γραβάτες, να βγάξει το σακάκι και να γονατίζει χτυπώντας παλαμάκια στα ζιμπέκι και ελληνικά νησιώτικα! Ήτανε ευτυχισμένος σαν άνθρωπος και θα το μεταφέρει διεθνώς. Και οι ευτυχισμένοι άνθρωποι δημιουργούν, είναι θετικοί, είναι χρήσιμοι για τη χώρα μας και τον κόσμο. Είμαι σίγουρος πως στο επόμενο συνέδριο, ο A. van Meteren που ακούει ελληνικά, μαθαίνει ελληνικά, θα ξέρει να πει όλη την ομιλία του στα Ελληνικά.

Κύριε Τάκη Καραλή, μη μείνετε στις ασφαλιστικές σχέσεις και το Bank-

assurance με τους Ολλανδούς. Το ING-GROUP έχει μεγάλη δύναμη επηρεασμού στη χώρα του και διεθνώς. Χρησιμοποιήστε αυτή τη σχέση σαν θήμα για την Ελλάδα. Χρειαζόμαστε φίλους στην EOK. Δώστε βιβλία, Αρχαία Ελλάδα, φιλοσοφία και ελληνική ιστορία σαν δώρα στα συνέδρια φίλων χωρών της NN, στις δημόσιες σχέσεις σας. Έχει πολύ λίγο κόστος και αποφέρει τεράστια κέρδη που αντέχουν στο χρόνο...

Οι καρδιές χρειάζονται επικοινωνία, τα μυαλά ψάχνουν λίγο φως, λίγο φιλοσοφία, λίγο αλήθεια. Περνούν πολλές κρύες νύχτες οι άνθρωποι και χρειάζονται ήλιο και φως. Αυτό θα σας δικαιώσει ακόμη περισσότερο επειδή ξέρω πως θέλετε οι άνθρωποι σας να έχουν χρήματα στην τσέπη και να ζουν καλά... Επειδή ξέρω πως θέλετε να δώσετε "ουν ένα" στον πελάτη, "ουν ένα" στον συνεργάτη, "ουν ένα" στον κόσμο...

## ΟΙ ΠΡΩΤΟΙ

### ΚΛΑΔΟΣ ΖΩΗΣ



ΡΑΤΣΙΑΤΟΥ ΣΟΦΙΑ  
AGENCY MANAGER



ΠΙΤΟΓΛΟΥ ΠΑΝΤΕΑΣ  
ASSISTANT AGENCY MANAGER



ΒΟΓΙΑΤΖΟΓΛΟΥ ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ  
UNIT MANAGER



ΚΥΡΙΑΚΟΠΟΥΛΟΣ ΑΛΕΞ.  
ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ



Η κ. Ρατσιάτου Σοφία

### ΚΛΑΔΟΣ ΠΥΡΟΣ



ΧΡΙΣΤΟΠΟΥΛΟΣ ΘΕΟΦΑΝΗΣ  
AGENCY MANAGER



ΤΣΑΜΠΕΡΩΦ ΧΡΗΣΤΟΣ  
AGENCY MANAGER

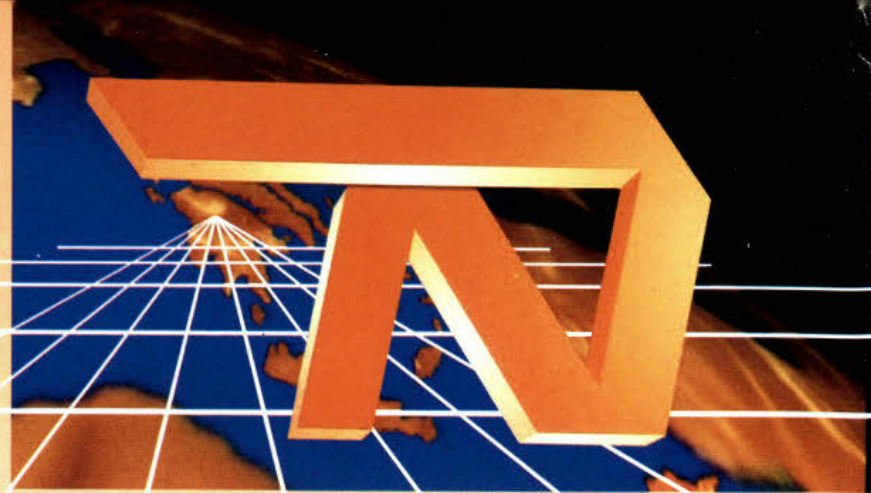
### ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ LIMRA

## Ο ΠΡΩΤΟΣ Δ/ΝΤΗΣ ΣΕ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΤΗΣ N-N



ΒΑΜΒΟΥΚΑΚΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ





ΤΩΡΑ  
ΓΙΑ ΣΑΣ  
ΚΑΙ ΤΟΥΣ  
ΔΙΚΟΥΣ ΣΑΣ  
ΑΚΟΜΗ  
ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΗ  
ΑΣΦΑΛΕΙΑ

Τώρα, μια μικρή υπογραφή σε μια αίτηση ασφάλισης ζωής με τη Nationale-Nederlanden, αποκτά... τεράστιες διαστάσεις! Σημαίνει ακόμα μεγαλύτερη εξασφάλιση για σας και τους δικούς σας! Γιατί η Nationale-Nederlanden είναι μέλος του Internationale Nederlanden Group. Ενός από τους μεγαλύτερους χρηματοοικονομικούς οργανισμούς στον κόσμο.  
Τώρα, ακόμα μεγαλύτερη εγγύηση, για το παρόν και το μέλλον.



**Nationale-Nederlanden**

*Ακόμα μεγαλύτερη*

εγγύηση για το παρόν και το μέλλον

Μέλος του ING GROUP



**ΝΙΚΟΣ ΒΑΜΒΟΥΚΑΚΗΣ:**  
**Με αντίπαλο**  
**το χρόνο**

**Ε**ίναι ασφαλώς το πιο πολυσυζητημένο πρόσωπο στον χώρο των MANAGERS της Ελληνικής Ασφαλιστικής Αγοράς. Η προσωπικότητά του διεγείρει το ενδιαφέρον και τον θαυμασμό όλων των Συνδελφών και όλων των Συνεργατών του. Οι επιδόσεις του Γραφείου του προκαλούν μέχρι και φθόνο των περισσότερων Ελληνικών και Αλλοδαπών Ασφαλιστικών Εταιριών.

Είναι ο ένας, ο μοναδικός, ο MANAGER της NATIONALE NEDERLANDEN, ο Νίκος Βαμβουκάκης. Παρά τις αντίθετες φήμες, ο Νίκος Βαμβουκάκης είναι απλός, ευγενής και προσιτός σε όλους. Αφοπλιστικός, με ευγένεια και καλοσύνη κατακτά τον συνομιλητή του, είτε αυτός είναι δημοσιογράφος, είτε Συνεργάτης του. Είναι ο κυρίαρχος του παιχνιδιού στις πωλήσεις μία δεκαετία και πλέον και

κανείς δεν ξέρει ακόμη για πόσα χρόνια. Είναι εξαιρετικά καταρτισμένος στο αντικείμενο των δραστηριοτήτων του και η γνώμη του για το παρόν και το μέλλον της Ασφαλιστικής μας Αγοράς έχει ιδιαίτερη βαρύτητα, μια και ζει τον παλμό της αγοράς σε καθημερινή βάση. Επειδή θεωρώ τον Manager ΝΙΚΟ ΒΑΜΒΟΥΚΑΚΗ ως παράδειγμα προς μίμηση για τους χιλιάδες των Ασφαλιστών Ζωής και προκειμένου να γνωρίσουν όλοι τις ποικίλες πτυχές της επαγγελματικής ... και της ιδιωτικής του ζωής, του ζήτησα και καταχωρώ την συνέντευξη.

**Σ. Τσάσης**

**Σ. ΤΣΑΣΗΣ:** Ποιά ήταν η αφετηρία του ξεκινήματός σου, για αυτόν τον μεγαλειώδη αγώνα, που σε οδήγησε στην περίοπτη θέση, που βρίσκεσαι σήμερα;  
**Ν. ΒΑΜΒΟΥΚΑΚΗΣ:** Η σύμπτωση

**Σ. ΤΣΑΣΗΣ:** Είχες κάποιο πρότυπο στο οποίο επεδίωξες να μοιάσεις;

**Ν. ΒΑΜΒΟΥΚΑΚΗΣ:** Συγκεκριμένο πρόσωπο μάλλον όχι. Απλά υπήρχε η γενιά των Ασφαλιστών της περιόδου '70-'75 της ασφαλιστικής εξόρμησης και απ' αυτήν ξεπήδησαν στην πορεία, όλοι οι μετέπειτα Managers, Διευθυντές Πωλήσεων και Γενικοί Διευθυντές όλων, σχεδόν, των Ασφαλιστικών Εταιριών Ζωής. Βγήκανε αστέρια με λίγη καθοδήγηση από τις εταιρίες, με ελάχιστες γνώσεις management, με εφόδια την επιτυχία τους σαν Ασφαλιστές και με την φιλοδοξία με την οποία στη συνέχεια θωρακίστηκαν.

Θήτευσα κοντά σε μεγάλους δασκάλους, όπως ο Ν. ΔΗΜΑΡΑΣ και μετά ο ΜΑΝ. ΔΟΥΛΓΕΡΑΚΗΣ ένας από τους μεγαλύτερους Ασφαλιστές και ικανότερους Managers.

Από αυτούς και πολλούς άλλους ιδιαίτερα πετυχημένους Ασφαλιστές και Managers πήρα απ' τον καθένα τα πιο σωστά του στοιχεία προσαρμόζοντάς τα στην δική μου προσωπικότητα.

Είμαι λοιπόν ένα κράμα πολλών ετερόκλητων στοιχείων σε μία σωστή εξελικτική διαδικασία.

**Σ. ΤΣΑΣΗΣ:** Ποιοί ήταν οι αποφασιστικοί παράγοντες της επιτυχίας σου;

**Ν. ΒΑΜΒΟΥΚΑΚΗΣ:** Ο πιο αποφασιστικός παράγοντας για μένα είναι, ότι, όταν μ' αρέσει πολύ ένα παιχνίδι, κάνω ό,τι είναι ανθρωπίνων δυνατό για να το κερδίσω.

**Σ. ΤΣΑΣΗΣ:** Ο δρόμος για την επιτυχία, για την κορυφή θα διόρθωνα, δεν ήταν πάντα σπαρμένος με ροδοπέταλα. Αλήθεια, ένοιωσες τρικλοποδιές;

**N. BAMBOΥΚΑΚΗΣ:** Νομίζω, ότι ένας καπετάνιος, που ταξιδεύει συνέχεια σε ήρεμα νερά, πολύ γρήγορα θα βαρεθεί τη θάλασσα και τη δουλειά του. Ήσυχα νερά, τρικυμίες κι αντίστροφα, αυτή είναι η ομορφιά της ζωής, η πρόκλησή της, το νόημά της. Σε όλους τους τομείς της ζωής, όταν ανεβαίνεις συναντάς αντιστάσεις, προβλήματα.

Όποτε λοιπόν έπεσαν τρικλοποδιές, δεν τις είδα σαν τρικλοποδιές, αλλά σαν πρόκληση, για να γίνω ακόμη πιο σωστός, ξεπερνώντας τις.

**Σ. ΤΣΑΣΗΣ:** Στην πορεία προς την κορυφή είναι σίγουρο, ότι πολλές φορές αισθάνθηκες καταπονημένος. Σκέφθηκες να εγκαταλείψεις τους οραματισμούς σου και τις φιλοδοξίες σου κάπου εκεί, που λέμε στη μέση;

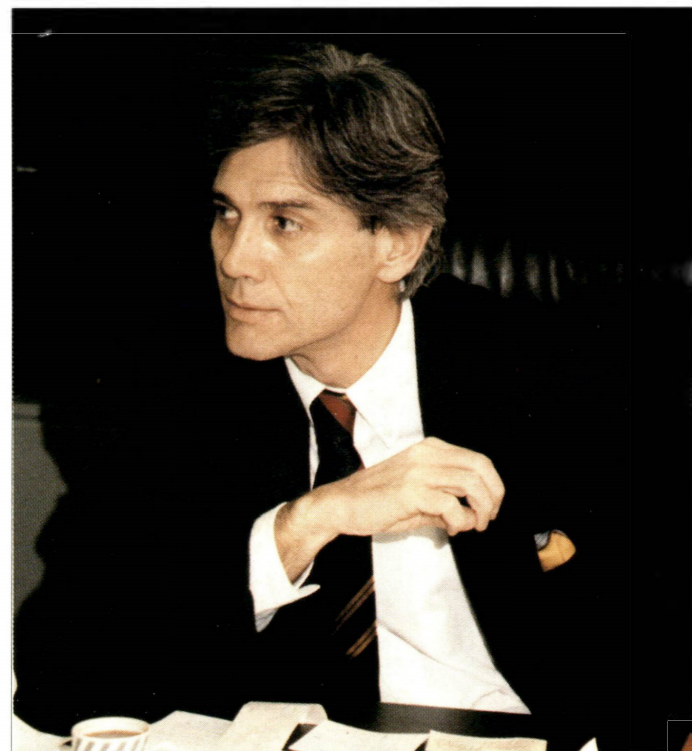
**N. BAMBOΥΚΑΚΗΣ:** Κάθε πολεμιστής νομίζω ότι σε κάποιο σημείο αισθάνεται κουρασμένος λόγω της τεράστιας προσπάθειας, που συνεχώς καταβάλλει, κι εγώ το ίδιο.

Όταν όμως φθάνω στα όρια της υπερκόπωσης μεταβάλλω, για όσο διάστημα χρειασθεί, τους ρυθμούς μου.

**Σ. ΤΣΑΣΗΣ:** Υπήρξαν άνθρωποι, που στήριξαν την προσπάθειά σου;

**N. BAMBOΥΚΑΚΗΣ:** Στις γνώσεις, που απέκτησα σαν Ασφαλιστής και στις βασικές γνώσεις σαν Manager οι κ. Νίκος Δημαράς και Μανόλης Δουλγεράκης καθώς προανέφερα, μεγάλες προσωπικότητες του χώρου των ασφαλίσεων.

Ο κ. Τάκης Καραλής, στην συνέχεια, Γενικός Διευθυντής της NATIONALE NEDERLANDEN, υπό την έννοια, ότι, όταν ξεκίνησε η συνεργασία μας, με εμπιστεύθηκε και στην εξέλιξη της N-N χάραξε μια νέα φιλοσοφία, δομή και στρατηγική, με συνέπεια, αξιοπιστία και ήθος, που ταυτίζονται με τα δικά μου πιστεύω.



φία για επιτυχία και χρήμα.

Σε άλλες φάσεις οδηγεί η μία περίπτωση και σε άλλες η άλλη.

**Πάντως το χρήμα, μόνο σαν χρήμα, δεν υπήρξε ποτέ βασικός μου στόχος.**

**Σ. ΤΣΑΣΗΣ:** Αναμφισβήτητα είσαι ο πιο πολυβραβευμένος Manager στον χώρο της Ελληνικής Ασφαλιστικής Αγοράς. Οι βραβεύσεις σου, κάθε φορά, ξεσηκώνουν θύελλες ενθουσιασμού.

**Εσύ τί νιώθεις εκείνες τις στιγμές;**

**N. BAMBOΥΚΑΚΗΣ:** Χιλιάδες διάφορα συναισθήματα που είναι δύσκολο να τα ξεχωρίσεις και να τα περιγράψεις επακριβώς. Σίγουρα όμως αισθάνομαι μια τεράστια ικανοποίηση, ότι οι αγώνες μου και

τα αποτελέσματά τους αναγνωρίζονται.

**Σ. ΤΣΑΣΗΣ:** Δείχνεις κάπως απλησίαστος, θα έλεγα απρόσιτος. Θέλεις να σχολιάσεις αυτή μου την παρατήρηση;

**N. BAMBOΥΚΑΚΗΣ:** Λένε, πως, όταν με πρωτοβλέπουν, δείχνω ανομι, απλησίαστος. Αυτή όμως είναι η πρώτη εντύπωση γιατί η πραγματικότητα είναι διαφορετική. Όταν με γνωρίσουν καλύτερα αντιλαμβάνονται, πως κάθε άλλο, από απλησίαστος είμαι.

Όμως οφείλω να παραδεχθώ ότι το management είναι μια μορφή εξουσίας και καθώς όλοι ξέρουμε, η εξουσία είναι μοναχική.

**Σ. ΤΣΑΣΗΣ:** Σου μένει χρόνος για κάτι άλλο εκτός από τις ασφάλειες;

**N. BAMBOΥΚΑΚΗΣ:** Μια-δυο βραδιές την εβδομάδα και το Σαββατοκύριακο που εδώ και χρόνια είναι ολότελα δικά μου για την προσωπική μου ζωή.

**Σ. ΤΣΑΣΗΣ:** Αρκετές φορές Συνεργάτες σου πέταξαν με τα δικά τους φτερά δημιουργώντας ένα δικό τους γραφείο. Πώς αισθάνεσαι εκείνες τις στιγμές;

**N. BAMBOΥΚΑΚΗΣ:** Λύπη και χαρά ταυτόχρονα. Λύπη, γιατί τους έχανα από κοντά μου και χαρά, γιατί τους βοήθησα στην πορεία της μεγάλης τους επιτυχίας.

**Σ. ΤΣΑΣΗΣ:** Πώς θα αντιμετώπιζε ο κ. Νίκος Βαμβουκάκης το ενδεχόμενο μια μέρα να έβλεπε την πλάτη ενός Ασφαλιστή δικό του δημιουργήμα;

**N. BAMBOΥΚΑΚΗΣ:** Τα τέσσερα τελευταία χρόνια, δημιούργησα 3 νέους διευθυντές Υποκαταστημάτων, που ο καθένας τους πραγματοποιεί 8, 10 ή και 15 φορές την παραγωγή ασφαλιστρών ενός μέσου Υποκαταστήματος της Αγοράς μας. Παρ' όλη αυτήν την αιμορραγία και τη μεγάλη μείωση του δυναμικού μου παρέμεινα στην πρώτη θέση.

Νομίζω, ότι αυτό και μόνο, αποτελεί ηράκλειο άθλο.

Από κει και πέρα, όπως ανέφερα πέρυσι

και στο συνέδριο της N-N, κανείς μα κανείς, όποιος κι αν είναι, όσο δυνατός, δεν μπορεί να είναι πρώτος ισοθίως.

Κάποια στιγμή ένα νέο αστέρι θα εμφανισθεί και θα καταλάβει την πρώτη θέση. Χαίρομαι ιδιαίτερα γιατί τα 4 πρώτα Υποκαταστήματα της N-N προέρχονται από το δικό μου Υποκατάστημα και αποτελούν τους συνεχιστές της φιλοσοφίας μου και του πνεύματος της φιλοδοξίας και πρωταθλητισμού μου.

Καταλήγοντας θέλω να τονίσω το εξής. Ποιός θα ευχόταν κάποια στιγμή τη θέση του να την έπαιρνε άλλος και όχι τα δικά του παιδιά, τα δικά του αστέρια;

**Σ. ΤΣΑΣΗΣ:** Ποιός είναι ο σχεδιασμός σου για το άμεσο μέλλον κ. Βαμβουκάκη;

**N. BAMBOΥΚΑΚΗΣ:** Είναι απόρρητος.

**Σ. ΤΣΑΣΗΣ:** Η περυσινή χρονιά ήταν πολύ δύσκολη για τις περισσότερες εταιρίες και στον τομέα της παραγωγής, αλλά και της ρευστότητας.

**Νομίζεις ότι μπήκαμε σε μια μακροχρόνια περίοδο ύφεσης;**

**N. BAMBOΥΚΑΚΗΣ:** αναμφισβήτητα η χώρα μας διέρχεται μια περίοδο οικονομικής ύφεσης η οποία διαρκώς εντείνεται. Αυτή όμως η κρίση έχει δύο μορφές. Καταστροφή είναι η μία, ευκαιρία είναι η άλλη. Εξαρτάται από ποια σκοπιά το βλέπει κανείς. Κανείς δεν μπορεί να αρνηθεί, ότι υπάρχουν δυσκολίες.

Παράλληλα όμως, υπάρχει και η μοναδική ευκαιρία να ξεκαθαρίσουν τα πράγματα στην αγορά.

Βρισκόμαστε πλέον στη φάση που λέγεται επαγγελματισμός.

Μόνο οι επαγγελματίες θα επιβιώσουν και θα πάρουν το μεγάλο κομμάτι από τη νέα πίτα που ετοιμάζεται για τα επόμενα 10 χρόνια.

Μια πίτα, που λόγω των ραγδαίων εξελίξεων στην ελληνική αγορά με την είσοδο των επενδυτικών και τραπεζικών προϊόντων στην γκάμα των υπηρεσιών, που θα προσφέρει ο Ασφαλιστής και την συνεχή άνοδο της ασφαλιστικής συνείδησης των ελλήνων.

Θα είναι δεκαπλάσια απ' αυτήν της προηγούμενης δεκαετίας.

Χρειάζεται όμως εκπαίδευση, επιμόρφωση στις νέες υπηρεσίες, ώστε να μπορέσει ο ασφαλιστής και με τα επενδυτικά συμβόλαια να αξιοποιήσει τις νέες τεράστιες δυνατότητες, που του παρουσιάζονται.



**Σ. ΤΣΑΣΗΣ:** Έχεις μια μακρόχρονη παρουσία στον χώρο της Ελληνικής Ασφαλιστικής Αγοράς. Πώς βλέπεις σήμερα τον έλληνα ασφαλιζόμενο; Έχει ανησυχίες; Έχει γνώση του αντικειμένου; Διαθέτει ασφαλιστική συνείδηση;

**N. BAMBOΥΚΑΚΗΣ:** Υπάρχει μία συνεχής εξέλιξη του έλληνα ασφαλιζόμενου από πλευράς ασφαλιστικής συνείδησης και ωρίμανσής του ως καταναλωτού.

Ενημερώνεται περισσότερο, ερευνά και μελετά προγράμματα από περισσότερες εταιρίες και ζητάει επίμονα πλέον επαγγελματία Ασφαλιστή.

Οι ευκαιριακοί Ασφαλιστές με τις ελλιπείς γνώσεις, το ανεπαρκές service, με τα προβλήματα που δημιούργησαν σε πολλούς πελάτες, οδήγησαν τον ΠΕΛΑΤΗ στον ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ.

Από το 1989 που ξεκίνησε η αλλαγή στις κοινωνικές ασφαλίσεις, του ορίου ηλικίας για συνταξιοδότηση, από την εντεινόμενη χειροτέρευση των Κοινωνικών Παροχών (περίθαψη κ.λπ.) και από την συνειδητοποίηση των μεγάλων προβλημάτων των Ταμείων Κοινωνικής Ασφάλισης μέσω του καταγισμού της αρθρογραφίας, του τύπου και της TV, ο Έλληνας μπήκε στην φάση της γνώσης του μεγάλου προβλήματος σε ότι αφορά την κοινωνική

του ασφαλίση (σύνταξη, περίθαψη κ.λπ.). Ο Έλληνας έχει πλέον αντιληφθεί, ότι χρειάζεται απαραίτητα μια πρόσθετη σημαντική κάλυψη πέραν των παροχών της κοινωνικής του ασφάλισης, δηλαδή μια ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ. Από την άλλη πλευρά η συνεχής διαφήμιση, οι αποζημιώσεις που παρέχουν οι ασφαλιστικές εταιρίες, τα μηνύματα γενικά των ασφαλιστικών εταιριών συντείνουν σε μια αυξανόμενη συνεχώς ασφαλιστική συνείδηση.

**Σ. ΤΣΑΣΗΣ:** Πολλοί Ασφαλιστές ζουν με ένα μακροχρόνιο βασανιστικό ερώτημα. "Τι θα γίνει αύριο;" Τι έχεις να τους απαντήσεις;

**N. BAMBOΥΚΑΚΗΣ:** Δεν κάνουμε όλοι για όλα.

Ο Ασφαλιστής είναι επιχειρηματίας, υπό την έννοια ότι αμείβεται ανάλογα με τα αποτελέσματά του και χωρίς το πρόσθετο μεγάλο άγχος του επιχειρηματία, ο οποίος διακινδυνεύει τα κεφάλαιά του.

Το άγχος, όπως ξέρουμε, μέχρι ένα ορισμένο σημείο είναι παραγωγικό. Αν ξεπερνάει το όριο αυτό σημαίνει δύο πράγματα. Ή ότι δεν επέλεξε τον τομέα της δραστηριότητάς του με βάση την προσωπικότητά του, ή ότι δεν εργάζεται αρκετά και σωστά.

**Σ. ΤΣΑΣΗΣ:** Συμφωνείς με την δραστη-

ριοποίηση των Ασφαλιστών στον ευρύτερο χώρο των χρηματοοικονομικών υπηρεσιών;

Δεν νομίζεις ότι αυτή η δραστηριότητα τους απομακρύνει από τον ζωτικό χώρο των ασφαλειών ζωής στον οποίο έχουν εθισθεί;

**N. BAMBOΥΚΑΚΗΣ:** Συμφωνώ κατά ένα μέρος και υπό προϋποθέσεις. Ορισμένοι Ασφαλιστές μπορούν να είναι ή να γίνουν πετυχημένοι σαν Ασφαλιστές, αλλά στην πορεία δεν θα μπορέσουν να δραστηριοποιηθούν πετυχημένα στα χρηματοοικονομικά προϊόντα λόγω των ειδικών οικονομικών γνώσεων που αποκτούνται στην εξέλιξη των προϊόντων αυτών, όπου οι εναλλακτικές δυνατότητες επενδύσεων των πελατών θα αυξάνονται γεωμετρικά και οι Ασφαλιστές αυτοί δεν θα μπορούν να ανταποκριθούν. Για τους Ασφαλιστές που έχουν τις δυνατότητες να πετύχουν τα χρηματοοικονομικά προϊόντα μεγάλο ρόλο θα παίξουν η συνεχής εκπαίδευση και υποστήριξη των εταιριών, ώστε να δημιουργήσουμε εξειδικευμένα στελέχη.

Οι χρηματοοικονομικές υπηρεσίες, σαν νέο προϊόν είναι πιο εύκολο, σ'αυτήν την πρώτη φάση να πουληθούν, από τις ασφάλειες ζωής, γιατί απλά αφορούν άμεσα επένδυση-κέρδος, σίγουρα θα μετατοπίσουν το ενδιαφέρον των Ασφαλιστών περί τα χρηματοοικονομικά προϊόντα. Θα πρέπει όμως να αντιληφθούν όλοι, ότι οι Ασφάλειες ζωής αποτελούν την εγγύηση για τα μακροπρόθεσμα εισοδήματά τους κι εδώ οι εταιρίες πρέπει να προσέξουν ιδιαίτερα να περάσουν το μήνυμα αυτό και με άλλες στρατηγικές και κίνητρα να διατηρήσουν μια ισορροπία και μια παράλληλη ανάπτυξη Ασφαλειών ζωής και Χρηματοοικονομικών προϊόντων και όχι να μη επιτρέψουν την άνοδο του ενός εις βάρος του άλλου τομέα.

**Σ. ΤΣΑΣΗΣ:** Έρχονται νέοι Ασφαλιστές κοντά σας;

**N. BAMBOΥΚΑΚΗΣ:** Οργανισμός που δεν ανανεώνει τα κύτταρά του δεν μπορεί να ζήσει.

**Σ. ΤΣΑΣΗΣ:** Το όνομα της εταιρίας παίζει ρόλο στην όλη πορεία και εξέλιξη του Ασφαλιστή;

**N. BAMBOΥΚΑΚΗΣ:** Σίγουρα. Το ίδιο συμβαίνει σε όλους τους τομείς προϊόντων και παροχών.

**Σ. ΤΣΑΣΗΣ:** Στην πολύχρονη καριέρα μου έχω δει πολλούς Ασφαλιστές να

μεταγράφονται από εταιρία σε εταιρία και μάλιστα με μεγάλα οικονομικά ανταλλάγματα. Σου έχουν γίνει τέτοιες προτάσεις κ. Βαμβουκάκη και πώς αντέδρασες;

**N. BAMBOΥΚΑΚΗΣ:** Βεβαίως και μου έχουν γίνει. Όταν γίνεσαι επιτυχημένος στον τομέα σου φυσικό είναι να δέχεσαι προτάσεις τέτοιου είδους. Το ότι πετυχαίνεις σε μια συγκεκριμένη εταιρία σημαίνει πολλά. Σημαίνει ότι η εταιρία σου έδωσε από την πλευρά της τις δυνατότητες, τις ευκαιρίες, την υποστήριξη σε πολλούς τομείς και την αναγνώριση την ηθική και την υλική. Γιατί, όσο ικανός κι αν είναι κάποιος, χωρίς όλο αυτό το πακέτο της υποστήριξης, νομίζω, ότι ποτέ δεν μπορεί να πετύχει. Φθάνει λοιπόν μετά από μια πορεία κτισίματος ετών να επιτύχει, να κτίσει παράλληλα και για πολλά



χρόνια μπροστά. Ποιός, φθάνοντας στο σημείο αυτό θα μετακινηθεί σε άλλη εταιρία;

Μόνο από φιλοδοξία να γίνει ανώτατο διοικητικό στέλεχος (Δ/ντής πωλήσεων κ.λπ.), που δεν μπορεί να ικανοποιηθεί στην εταιρία του.

Ή από μια τρομακτική οικονομική προσφορά, που είναι καλή στα λόγια, αλλά που δεν μπορεί να κατοχυρωθεί στην πράξη με σύμβαση. Και που θέβαινα η οικονομική αυτή προσφορά μπορεί σαν νούμερο να φαίνεται μεγάλη, αλλά όταν την αναλύσει θα δει ότι είναι απλά η προεξόφληση το πολύ αμοιβών 3 ετών, που έχει ήδη και με σημηνή τη δουλειά του τουλάχιστον για τα επόμενα 5-6 χρόνια. Ποιός αναλύοντας σωστά την "τρομερή" προσφορά και με έτοιμη την υποδομή

του για τα επόμενα χρόνια πάει σε μια νέα εταιρία που δεν γνωρίζει, δεν ξέρει τί θα συναντήσει, δεν κατοχυρώνεται με ανάλογη σύμβαση; Πηγαίνει;

**N. ΤΣΑΣΗΣ:** Τον ελεύθερο χρόνο του ο κ. Νίκος Βαμβουκάκης πώς τον χρησιμοποιεί;

**N. BAMBOΥΚΑΚΗΣ:** Για ψυχαγωγία, φιλικές συντροφίες, μουσική, διάβασμα και θαλάσσια σπορ το καλοκαίρι.

**Σ. ΤΣΑΣΗΣ:** Εάν ο πρώτος των πρώτων MANAGER δεν ήταν Ασφαλιστής, τί θα ήταν;

**N. BAMBOΥΚΑΚΗΣ:** Manager σε οποιοδήποτε τομέα, ιδιαίτερα σε ό,τι αφορά management αξιοποίησης του ανθρώπινου δυναμικού.

**Σ. ΤΣΑΣΗΣ:** Ο κάθε Ασφαλιστής έχει ως πρότυπο τον κ. Νίκο Βαμβουκάκη. Ποιό είναι το μυστικό της επιτυχίας σου, ώστε να κατευθύνει προς τα εκεί τα βήματά σου;

**N. BAMBOΥΚΑΚΗΣ:** Είναι μια κλασική ερώτηση. Κατά την άποψή μου δύο είναι τα μυστικά που οδηγούν στην επιτυχία. Το ένα είναι η λέξη ΠΙΣΤΕΥΩ.

ΠΙΣΤΕΥΩ στον Θεό, στον εαυτό μου, στην αξία μου, στους ανθρώπους, στις υπηρεσίες που προσφέρω, στην εταιρία μου. Επιστρατεύω όλες μου τις δυνάμεις για την επίτευξη αυτού του στόχου. Το άλλο είναι απλά "ΤΑ ΔΙΝΩ ΟΛΑ" και νομίζω, ότι ποτέ κανείς δεν έγινε ούτε θα γίνει ποτέ πετυχημένος, αν κρατάει ένα κομμάτι του δυναμικού του. Για να γίνεις κάποτε πρωταθλητής πρέπει να τα δίνεις όλα.

"ΣΚΕΠΤΟΜΑΙ". Σκεπτόμαστε λίγο κάθε μέρα σκέπτομαι μισή ώρα. Τι έκανα σωστά, τι λάθος. Αν έκανα καλά, πως θα μπορούσαν να γίνουν καλύτερα και πως αν έκανα λάθη, θα μπορούσα να κάνω το σωστό.

Το μυαλό οδηγεί τα πάντα και τι ακολουθεί.

"ΞΕΡΩ ΛΙΓΑ". Συνεχώς μαθαίνω.

Όταν ξέρω κάτι μιλάω. Όταν δεν ξέρω δεν μιλάω.

"ΑΞΙΟΠΙΣΤΙΑ". Θεωρώ ότι ένα από τα πιο σημαντικά πράγματα που κέρδισα είναι η αξιοπιστία. Σκέφτομαι πριν πω ή κάνω κάτι.

Όταν το πω θα το κάνω, τι κόστος και να έχει. Αυτό νομίζω ότι είναι το σημαντικότερο για να πετύχει κανείς σαν manager.

# INCENTIVE TRIPS

**AUSTRIAN**  
*Holidays*  
**SWISS**



Τα **AUSTRIAN SWISS HOLIDAYS** σε συνεργασία με την **AUSTRIAN AIRLINES** και την **SWISSAIR** έχουν μακρά πείρα στην διοργάνωση ταξιδιών. Εκτός λοιπόν από τα πακέτα που δημιουργούν ανάλογα με τις επιθυμίες των επιβατών για επαγγελματικά ή τουριστικά ταξίδια οργανώνουν και ταξίδια "Incentives".

Τι είναι το **Incentive**; Είναι ο μοντέρνος τρόπος επιβράβευσης ή ακόμη και το κίνητρο επίτευξης ενός επιχειρησιακού στόχου. Η ιδέα της Incentive ξεκίνησε από την Αμερική και διαδόθηκε πολύ γρήγορα στις άλλες χώρες έχοντας ήδη γίνει πολύ δημοφιλής.

Πολλοί μπορούν να είναι οι σκοποί διοργάνωσης **Incentives**: Ίσως η βελτίωση της συνεργασίας μεταξύ τμημάτων της εταιρίας σας. Θέσπιση κινήτρου για την αύξηση της παραγωγικότητας. Τρόπος για να ευχαριστήσετε τους καλούς σας πελάτες... και όλα αυτά γιατί όχι; σε ένα chalet σε μια από τις πιο όμορφες κορφές των Άλπεων. Κάντε τους να λάθουν μέρος σε ειδικούς Ολυμπιακούς αγώνες της εταιρίας σας και κάντε τον ωστό ανταγωνισμό πραγματικότητα. Δώστε τους την ευκαιρία να κάνουν σκι, να δοκιμάσουν το rafting...

Οργανώστε ένα ταξίδι και προσφέρετέ τους διαμονή στα καλύτερα ξενοδοχεία, εκδρομές υψηλού επιπέδου, μια κρουαζιέρα στο Ρήνο ή το Δούναβη, δώστε τους την ευκαιρία να φάνε ένα γεύμα στα 3.500 μ. ή ένα δείπνο σε ένα κάστρο. Θα τους ευχαριστήσει ιδιαίτερα η δυνατότητα να ακούσουν μουσική στην Όπερα της Βιέννης. Ή ακόμη γ... τους **καλύτερους των καλύτερων** ένα ιδιαίτερο δώρο: μια εβδομάδα παραμονής σε ένα **Κέντρο Υγείας και Ομορφιάς**! Ή ακόμη κάτι πιο προοδευτικό και "in" ένα Σαββατοκύριακο για κάτι ξεχωριστό, για **γκολφ**! Ο τρόπος οργάνωσης των Incentives που ακολουθούν τα Austrian-Swiss Holidays χαρακτηρίζεται από τέσσερα στοιχεία: • Αξιολόγηση των επιθυμιών του πελάτη • Δημιουργικότητα • Απόλυτη γνώση των δυνατοτήτων που υπάρχουν • Αξιολόγηση των οικονομικών περιθωρίων.

Μερικές από τις δυνατότητες που προσφέρουν τα **Austrian-Swiss Holidays** η **AUSTRIAN AIRLINES** και η **SWISSAIR** σαν οικοδεσπότες είναι:

- Το λογότυπο της εταιρίας σας τυπωμένο στα καλύμματα κεφαλής στις θέσεις του αεροπλάνου.
- Μια αναμνηστική φωτογραφία μπροστά στο αεροπλάνο.
- Ειδικά τυπωμένα Menu με το λογότυπό σας κατά την διάρκεια της πτήσης.
- Ειδικές αναγγελίες με αναφορά στην εταιρία σας μέσα στο αεροπλάνο.
- Προσφορά σαμπάνιας στην Οικονομική Θέση.
- Διανομή μικρών εταιρικών δώρων.
- Το λογότυπο της εταιρίας σας όπου εσείς αποφασίσετε στο ξενοδοχείο.
- Το όνομα της εταιρίας σας στα πούλμαν που θα εξημερευτούν το γκρουπ.
- Το λογότυπό σας στα μενού των προκαθορισμένων γευμάτων.

Και φυσικά η βοήθεια κατά την αναχώρηση και άφιξη. **Λεπτομέρειες που υπογραμμίζουν την σπουδαιότητα μιας τέτοιας προσφοράς!** Το υψηλό επίπεδο ποιότητας, η αξιοπιστία και η αντιμετώπιση της κάθε περίπτωσης με μοναδικότητα είναι τα στοιχεία που συντελούν στην εκ προοιμίου επιτυχημένη οργάνωση του ταξιδιού και που κατατάσσουν τα **Austrian-Swiss Holidays** στους "Connaisseurs" του είδους.

Welcome To  
**AUSTRIAN AIRLINES**

## ΒΑΪΟΣ ΚΑΡΑΖΑΧΟΣ

# Π ρ ώ τ ο ς Ασφαλιστικός Σ ύ μ β ο υ λ ο ς



**Ο πανελλήνιος Σύνδεσμος Ασφαλιστικών Συμβούλων βράβευσε τον κ. Βαίο Καραζάχο της Interamerican σαν τον κορυφαίο ασφαλιστικό σύμβουλο για το έτος 1993.**

**Τ**ην Δευτέρα 21 Φεβρουαρίου 1994 σε μια πανηγυρική ατμόσφαιρα έγινε η ανάδειξη του πρώτου Ασφαλιστικού Συμβούλου της χώρας για το έτος 1993.

Η βράβευση έγινε με την ευκαιρία της χοροεσπερίδας του Συνδέσμου στο κέντρο SHOW CENTER. Πρώτος ανεδείχθη ο κος Βαίος Καραζάχος - Ασφαλιστικός Σύμβουλος της Εταιρίας INTERAMERICAN, ο οποίος και συγκέντρωσε τους περισσότερους βαθμούς μεταξύ όλων όσων προτάθηκαν από τις Ασφαλιστικές Εταιρίες.

Η αξιολόγηση έγινε από επιτροπή που συστάθηκε ειδικά γι' αυτό το σκοπό και αποτελείτο από εκπροσώπους τεσσάρων ασφαλιστικών φορέων: (Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών - κος Β. Καλτσάς, Επαγγελματικό Επιμελητήριο Αθηνών - κος Ι. Χαμουζάς, Σύνδεσμος Συντονιστών Παραγωγών Ασφαλίσεων Ελλάδος - Γ. Πάντικ, Πανελλήνιο Σύνδεσμο Ασφαλιστικών Συμβούλων - Κ. Λάμπρου).

Τα κριτήρια που χρησιμοποίησε ο Σύνδεσμος γι' αυτή την βράβευση, φέτος, ήταν περισσότερο αυστηρά από κάθε άλλη χρονιά και πολυσύνθετα αφού συνδυάζουν διάφορα επιμέρους στοιχεία του υποψηφίου. Αναλυτικότερα:

- 1) Τα χρόνια συνεργασίας με την ίδια Εταιρία.
- 2) Την παραγωγή στον κλάδο Ζωής των δύο τελευταίων ετών.
- 3) Τον αριθμό συμβολαίων των δύο τελευταίων ετών.
- 4) Το συνολικό πορτοφόλι στον κλάδο ζωής.
- 5) Την διατηρησιμότητα για τα δύο τελευταία χρόνια καθώς επίσης το ήθος και τον επαγγελματισμό του υποψηφίου.

Ο κύριος Βαίος Καραζάχος έχει (21) χρόνια συνεργασία με την INTERAMERICAN. Η παραγωγή των δύο τελευταίων ετών ανήλθε σε \* 73.000.000\*, ο αριθμός των συμβολαίων στην ίδια διετία σε 294. Το συνολικό χαρτοφυλάκιο του ανέρχεται σε \*159.000.000\*. Η δε διατηρησιμότητα των συμβολαίων του στο 87,90%. Η τελική βαθμολογία που τον ανέδειξε και πρώτο ανάμεσα στους άλλους κορυφαίους συνυποψήφιους ήταν 172 βαθμοί.

Το ειδικό βραβείο (τιμητική πλακέτα) παρέδωσε ο Υφυπουργός Εμπορίου κος Αλ. Μπαλάς, ο οποίος όχι μόνο τίμησε με την παρουσία του τον κλάδο και τον θεσμό της Ιδιωτικής Ασφάλισης αλλά και δεσμεύθηκε να προωθήσει θέματα που έχουν να κάνουν με την αναβάθμιση του επαγγέλματος των Ασφαλιστικών Συμβούλων.

Εκτός από τον Υφυπουργό Εμπορίου την βράβευση αυτή τίμησαν με την παρουσία τους από το Υπουργείο Εμπορίου η κα Β. Τιράνα και η κα Σ. Ντόντου, ο κ. Μ. Νεκτάριος, από το Σύνδεσμο Εκπρ. Ασφ. Εταιριών ο κ. Θ. Μελακοπίδης και από τον Σ.Σ.Π.Α.Ε. ο κ. Γ. Πάντικ. Από τις Ασφαλιστικές Εταιρίες παρευρέθησαν κατ' αλφαβητική σειρά οι εξής ιθύνοντες: Μ. Ανδρόνικος (N-N), Γ. Αντωνιάδης (ALLIANZ), Α. Βασιλείου (ALICO), Μ. Γιαμογιάννης (GENERALI), Ι. Δελένδας (HELVETIA), Δ. Έξαρχος (ALLIANZ), Β. Καλτσάς (INT'CAN), Α. Κατσαράς (METROLIFE), Δ. Κοντομηνάς (INTERAMERICAN), Κ. Λάμπρος (ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ), Τ. Λυσιμάχου (ΑΣΤΗΡ), Ι. Πολίτης (HELVETIA), Ν. Σταματοπούλος (ΔΥΝΑΜΙΣ), Γ. Στράφτης (ΕΛΛΗΝ/ΝΙΚΗ), Ν. Ταυρίδης (ΑΓΡΟΤΙΚΗ), Λ. Forte (IMPERIO),

Α. Χουρδάκης (CIGNA), Γ. Ψαρράς (INT'CAN), Π. Ψωμιάδης (ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ). Επίσης παρευρέθησαν ο Επίτιμος και οι παλαιοί Πρόεδροι των Δ.Σ. του Π.Σ.Α.Σ., ο κ. Α. Ταμπουράς καθώς και εκπρόσωποι του Κλαδικού τύπου.

Η ετήσια βράβευση καθιερώθηκε από τον Σύνδεσμο από το 1987-στόχο έχει να ανεβάσει το κύρος του επαγγέλματος αλλά και να τιμήσει τους κορυφαίους, τους άριστους Ασφαλιστικούς Συμβούλους και δι' αυτών, το επάγγελμα και τον θεσμό της Ιδιωτικής Ασφάλισης.

Πρέπει να θεωρείται η κορυφαία διάκριση στην καριέρα ενός Ασφαλιστή αφού η αναγνώριση προέρχεται από τους συναδέλφους του.

Όλα τα ονόματα των βραβευθέντων από το 1987 έως σήμερα χαράσσονται σε ειδική πλακέτα, η οποία είναι αναρτημένη στα Γραφεία του Συνδέσμου και έτσι αναδεικνύονται σε πρότυπα όχι μόνο δια τους νυν, αλλά και για τους μελλοντικούς Ασφαλιστικούς Συμβούλους.



Για κάθε ασφαλιστική ανάγκη  
**Ξέρουμε ακριβώς**  
πως θα κινηθούμε όταν χρειαστεί!



Ξέρουμε ότι την ασφαλιστική σας εταιρία δεν την θέλετε στατική αλλά κινητική, αποτελεσματική και ευέλικτη.

Γι' αυτό περιμένετε πάντα την καλύτερη και αποτελεσματικότερη αντιμετώπιση των αναγκών σας.

Αυτό που μας κάνει να ξεχωρίζουμε είναι: η άριστη γνώση της ασφαλιστικής αγοράς και η πάνω από μισό αιώνα εμπειρία μας στο χώρο των γενικών ασφαλίσεων.

Αυτά που σας κάνουν να μας εμπιστευτείτε είναι πολλά:

- Ανθρώπινο πρόσωπο
- Άψογο service
- Πρωτοποριακά προγράμματα
- Ανάλυση κινδύνων κάθε μεγέθους
- Πλήρης αντασφαλιστική κάλυψη
- Άμεση πληρωμή
- Διεθνής εκπροσώπηση
- Ασυναγώνιστοι όροι

Για κάθε σας ασφαλιστική ανάγκη ξέρουμε ακριβώς πως θα κινηθούμε όταν και όπου χρειαστεί.

**ΔΥΝΑΜΙΣ**  
Ανώνυμος Εταιρία Γενικών Ασφαλειών

ΕΔΡΑ: 106 ΛΕΩΦ. ΣΥΓΓΡΟΥ - 11741 ΑΘΗΝΑΙ - ΤΗΛ: 9227255  
TELEX: 219678 DYNA GR - FAX: 9237768 - ΤΗΛΕΓΡ. ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ: «ASFAGENKA»

ΥΠΟΚ/ΜΑ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ: 28 ΜΗΤΡΟΠΟΛΕΩΣ - 54624 ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ - ΤΗΛ: 031 280155 - 031 276741 - FAX: 031 288186

# ΤΑ ΑΣΤΕΡΙΑ της METROLIFE



**Μ**ια εκδήλωση αφιερωμένη στ' "Αστέρια" της METROLIFE, πραγματοποιήθηκε πρόσφατα σε κεντρικό αθηναϊκό ξενοδοχείο. Βραβεύθηκαν οι πρώτοι ασφαλιστές της εταιρίας για το 1993. Ήταν μια αρκετά ζεστή εκδήλωση, όπου εκτός αυτών που βραβεύθηκαν, τιμήθηκαν και όλοι οι Άνθρωποι της METROLIFE, που προσπάθησαν για να επιτευχθεί ο στόχος που ήταν παραγωγή ασφαλιστρών της τάξης των 5 δις για το 1993. Στόχος ο οποίος και επιτεύχθηκε.

Στη σύντομη ομιλία του, ο Πρόεδρος της METROLIFE Γιώργος Καπουράνης, αφού συνεχάρη όλους για τις προσπάθειές τους, ζήτησε να συνεχίσουν με συνέπεια το έργο τους. Αναφέρθηκε επίσης στους στόχους της εταιρίας, που μεταξύ άλλων είναι:

- Αύξηση του μεριδίου της στην Ελληνική Αγορά, στις Ασφαλίσεις Ζωής, Ασφαλίσεις Γενικών Κλάδων και στις Χρηματοοικονομικές υπηρεσίες.
- Αύξηση της κερδοφορίας των εταιριών του ομίλου.

- Εισαγωγή στη Χρηματιστήριο.
- Είσοδος στις αγορές των Βαλκανικών Χωρών.
- Ίδρυση Εταιρίας Διεθνούς δραστηριότητας για την αξιοποίηση των αγορών του Απόδημου Ελληνισμού.

Στην εκδήλωση ήταν παρόντες αρκετοί επώνυμοι. Χαρακτηριστικά θα αναφέρουμε το Γενικό Διευθυντή της ΧΙΟΣBANK κ. D. Watson και τους Δημάρχους Καλλιθέας κ. Γ. Κυριόπουλο και Νέας Σμύρνης κ. Γ. Σιότροπο.

## ΟΙ ΠΡΩΤΑΓΩΝΙΣΤΕΣ ΤΟΥ 1993

### ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ

#### ΠΡΩΤΟΙ ΣΕ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΖΩΗΣ

1. ΧΕΙΛΑΔΑΚΗΣ ΓΙΩΡΓΟΣ
2. ΤΡΙΑΝΤΑΦΥΛΛΙΔΗΣ ΘΑΝΑΣΗΣ
3. ΚΕΚΚΗΣ ΒΑΣΙΛΗΣ
4. ΟΙΚΟΝΟΜΟΥ ΑΝΤΙΟΠΗ
5. ΚΟΡΩΝΑΙΟΣ ΓΙΑΝΝΗΣ

#### ΠΡΩΤΟΙ ΣΕ ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ

1. ΚΕΚΚΗΣ ΒΑΣΙΛΗΣ
2. ΤΡΙΑΝΤΑΦΥΛΛΙΔΗΣ ΘΑΝΑΣΗΣ

#### ΠΡΩΤΟΙ ΣΕ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΖΩΗΣ

1. ΚΕΚΚΗΣ ΒΑΣΙΛΗΣ
2. ΧΕΙΛΑΔΑΚΗΣ ΓΙΩΡΓΟΣ
3. ΣΙΑΦΑΡΙΚΑΣ ΛΑΜΠΡΟΣ

#### ΠΡΩΤΟΙ ΣΤΟΝ ΚΛΑΔΟ ΠΥΡΟΣ-ΚΛΟΠΗΣ

1. ΧΕΙΛΑΔΑΚΗΣ ΓΙΩΡΓΟΣ
2. ΣΙΑΦΑΡΙΚΑΣ ΛΑΜΠΡΟΣ

#### ΠΡΩΤΟΙ ΣΤΟΝ ΚΛΑΔΟ ΟΜΑΔΙΚΩΝ

1. ΤΡΙΑΝΤΑΦΥΛΛΙΔΗΣ ΘΑΝΑΣΗΣ

### ΔΟΚΙΜΟΙ ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ

#### ΠΡΩΤΟΙ ΣΕ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΖΩΗΣ

1. ΔΡΑΚΟΥΛΑΚΟΣ ΓΙΑΝΝΗΣ
2. ΜΙΧΑΛΗΣ ΔΗΜΟΣΘΕΝΗΣ
3. ΚΑΤΕΡΙΝΑΣ ΧΡΗΣΤΟΣ

### ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ

#### ΠΡΩΤΟΙ ΣΕ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΖΩΗΣ

- |                         |                          |
|-------------------------|--------------------------|
| 1. ΣΙΚΙΑΡΙΔΗΣ ΓΙΑΝΝΗΣ   | (ΤΣΙΚΑ)                  |
| 2. ΖΕΡΔΕΒΑΣ ΝΙΚΟΣ       | (ΧΕΙΛΑΔΑΚΗ)              |
| 3. ΚΟΥΤΣΟΥΛΙΕΡΗ ΓΕΩΡΓΙΑ | (ΤΡΙΑΝ/ΛΙΔΗ/ΔΡΑΚΟΥΛΑΚΟΥ) |
| 4. ΒΑΓΕΝΑΣ ΘΕΟΦΑΝΗΣ     | (ΧΕΙΛΑΔΑΚΗ)              |
| 5. ΓΕΡΑΡΔΗΣ ΔΗΜΗΤΡΗΣ    | (ΧΕΙΛΑΔΑΚΗ)              |
| 6. ΧΡΟΝΟΠΟΥΛΟΣ ΧΡΟΝΗΣ   | (ΤΡΙΑΝ/ΛΙΔΗ/ΔΡΑΚΟΥΛΑΚΟΥ) |
| 7. ΒΑΣΣΑΛΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ     | (ΚΕΚΚΗ/ΦΩΤΕΙΝΑΚΗ)        |
| 8. ΤΖΩΡΤΖΩΡΗΣ ΑΓΓΕΛΟΣ   | (ΚΕΝΤΡΙΚΟΥ)              |

- |                           |                        |
|---------------------------|------------------------|
| 9. ΒΑΪΖΟΓΛΟΥ ΔΗΜΗΤΡΗΣ     | (ΚΕΚΚΗ)                |
| 10. ΔΙΔΥΜΙΩΤΗΣ ΣΩΖΩΝ      | (ΚΟΡΩΝΑΙΟΥ)            |
| 11. ΜΑΡΙΝΟΠΟΥΛΟΣ ΔΗΜΗΤΡΗΣ | (ΣΙΑΦΑΡΙΚΑ)            |
| 12. ΒΕΡΡΑΣ ΠΑΥΛΟΣ         | (ΧΕΙΛΑΔΑΚΗ)            |
| 13. ΨΥΧΑΡΑΚΗΣ ΜΑΝΩΛΗΣ     | (ΜΑΛΑΜΑΤΕΝΙΟΥ)         |
| 14. ΜΟΝΤΣΕΝΙΓΟΣ ΦΙΛΙΠΠΟΣ  | (ΜΑΛΑΜΑΤΕΝΙΟΥ)         |
| 15. ΒΕΖΑΛΗΣ ΘΩΜΑΣ         | (ΚΟΡΩΝΑΙΟΥ)            |
| 16. ΓΙΟΒΡΗΣ ΝΙΚΟΣ         | (ΚΟΡΩΝΑΙΟΥ/ΣΑΡΑΝΤ/ΛΟΥ) |
| 17. ΓΙΑΡΜΑΤΖΙΔΗΣ ΣΑΒΒΑΣ   | (ΧΑΛΙΑΖΗ)              |

#### ΠΡΩΤΟΙ ΣΕ ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ

- |                         |                          |
|-------------------------|--------------------------|
| 1. ΔΙΔΥΜΙΩΤΗΣ ΣΩΖΩΝ     | (ΚΟΡΩΝΑΙΟΥ)              |
| 2. ΓΕΡΑΡΔΗΣ ΔΗΜΗΤΡΗΣ    | (ΧΕΙΛΑΔΑΚΗ)              |
| 3. ΚΟΥΤΣΟΥΛΙΕΡΗ ΓΕΩΡΓΙΑ | (ΤΡΙΑΝ/ΛΙΔΗ/ΔΡΑΚΟΥΛΑΚΟΥ) |
| 4. ΤΖΩΡΤΖΩΡΗΣ ΑΓΓΕΛΟΣ   | (ΚΕΝΤΡΙΚΟΥ)              |
| 5. ΘΕΟΧΑΡΗΣ ΓΙΩΡΓΟΣ     | (ΣΙΑΦΑΡΙΚΑ)              |

#### ΠΡΩΤΟΙ ΣΕ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΖΩΗΣ

- |                        |             |
|------------------------|-------------|
| 1. ΣΙΑΚΙΑΡΙΔΗΣ ΓΙΑΝΝΗΣ | (ΤΣΙΚΑ)     |
| 2. ΠΑΛΙΟΥΡΑΣ ΓΙΩΡΓΟΣ   | (ΣΙΑΦΑΡΙΚΑ) |
| 3. ΨΩΜΑΣ ΣΙΜΟΣ         | (ΚΕΝΤΡΙΚΟΥ) |
| 4. ΒΑΪΖΟΓΛΟΥ ΔΗΜΗΤΡΗΣ  | (ΚΕΚΚΗ)     |
| 5. ΚΑΜΠΕΡΑΚΗ ΦΟΥΛΑ     | (ΣΙΑΦΑΡΙΚΑ) |

#### ΠΡΩΤΟΙ ΝΕΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ

- |                        |                          |
|------------------------|--------------------------|
| 1. ΚΑΡΑΒΑΡΑΣ ΟΔΥΣΣΕΑΣ  | (ΧΑΛΙΑΖΗ/ΚΑΠΕΤΑΝΑΚΗ)     |
| 2. ΜΠΑΣΜΑΣ ΓΙΩΡΓΟΣ     | (ΤΡΙΑΝ/ΛΙΔΗ/ΜΙΧΑΛΗ)      |
| 3. ΓΟΥΔΑΣ ΙΩΑΝΝΗΣ      | (ΧΕΙΛΑΔΑΚΗ)              |
| 4. ΛΕΧΟΥΡΙΤΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ  | (ΤΡΙΑΝ/ΛΙΔΗ/ΔΡΑΚΟΥΛΑΚΟΥ) |
| 5. ΜΠΟΥΓΙΟΥΡΗΣ ΝΙΚΟΣ   | (ΟΙΚΟΝΟΜΟΥ/ΜΑΡΚΟΓΛΟΥ)    |
| 6. ΠΑΝΤΑΖΟΠΟΥΛΟΥ ΜΑΡΙΑ | (ΤΣΙΚΑ)                  |
| 7. ΓΙΑΝΝΟΥΤΣΟΥ ΓΕΩΡΓΙΑ | (ΤΡΙΑΝ/ΛΙΔΗ/ΔΡΑΚΟΥΛΑΚΟΥ) |
| 8. ΠΟΛΙΤΗΣ ΒΡΕΤΤΟΣ     | (ΤΡΙΑΝ/ΛΙΔΗ/ΚΑΤΕΡΙΝΑ)    |
| 9. ΚΩΝΣΤΑΝΤΑΡΑ ΦΙΛΙΩ   | (ΤΣΙΚΑ)                  |
| 10. ΜΠΑΣΤΟΥΝΗΣ ΚΩΣΤΑΣ  | (ΧΕΙΛΑΔΑΚΗ)              |

#### ΠΡΩΤΟΙ ΣΤΟΝ ΚΛΑΔΟ ΠΥΡΟΣ-ΚΛΟΠΗΣ

- |                           |                   |
|---------------------------|-------------------|
| 1. ΑΒΡΑΜΗΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ     | (ΝΙΚΟΛΕΤΑΚΗ)      |
| 2. ΖΑΧΑΡΙΑΔΗΣ ΧΡΥΣΟΣΤΟΜΟΣ | (ΚΕΚΚΗ)           |
| 3. ΠΑΠΑΣΠΥΡΟΥ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ  | (ΣΙΑΦΑΡΙΚΑ)       |
| 4. ΒΕΡΡΑΣ ΠΑΥΛΟΣ          | (ΧΕΙΛΑΔΑΚΗ)       |
| 5. ΠΑΛΙΟΥΡΑΣ ΓΙΩΡΓΟΣ      | (ΣΙΑΦΑΡΙΚΑ)       |
| 6. ΚΑΜΠΟΥΡΗΣ ΗΛΙΑΣ        | (ΧΕΙΛΑΔΑΚΗ)       |
| 7. ΤΣΙΒΙΚΗ ΣΟΦΙΑ          | (ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΥΠΟΛΗΣ) |
| 8. ΧΟΥΡΜΟΥΖΗΣ ΣΤΕΦΑΝΟΣ    | (ΜΕΞΑ)            |

# Ελληνοκυπριακό Συνέδριο LIMRA Κορυφαίων Ασφαλιστών



"Μαζί για την Κορυφή" ήταν το σύνθημα του 1ου συνεδρίου για ασφαλιστές Ελλάδας-Κύπρου που διοργάνωσε η Ελληνοκυπριακή Επιτροπή LIMRA στις 25/2/94. Το συνέδριο παρακολούθησαν 440

σύνεδροι από 20 εταιρίες (6 Κυπριακές και 14 Ελληνικές) και οι ασφαλιστές ανά εταιρία κατανέμοντο ως εξής: INTERAMERICAN 99, NN 89, Εθνική 44, Eurolife Κύπρου 28, Universal Life Κύ-

πρου 26, Φιλική Κύπρου 21, AGF-KOSMOS 20, ΑΣΠΙΣ-ΠΡΟΝΟΙΑ 14, ALLIANZ 11, INTERNATIONAL LIFE 11, CONTINENTAL 10, METROLIFE 10, INTERAMERICAN Κύπρου 8, ΑΣΤΗΡ 7,

ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΙΚΗ 6, ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ 5, ΠΑΝΕΥΡΩΠΑΙΚΗ ΚΥΠΡΟΥ 4, ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ 1, ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ-VICTORIA 1, ΠΑΝΕΥΡΩΠΑΙΚΗ 1.

Την έναρξη του συνεδρίου κήρυξε ο πρόεδρος Ελληνοκυπριακής επιτροπής και Γενικός Διευθυντής του ΑΣΤΕΡΑ κ. Τρ. Λυσιμάχου με ευχές να συνεχισθεί η προσπάθεια για να δούμε καλύτερες μέρες ως κλάδος, για να τονισθεί η πίστη στον θεσμό και να ωφεληθεί περισσότερο ο τόπος μας, κάτι που αν είχε γίνει νωρίτερα θα έφερνε ακόμα καλύτερα αποτελέσματα ευρύτερα, ως Ελληνική ασφαλιστική παρουσία...

Χαιρετισμό απηύθυνε και ο πρόεδρος της Ευρωπαϊκής Επιτροπής και πρόεδρος της Universal Life, κ. Α. Γεωργίου τονίζοντας μεταξύ των άλλων ότι σήμερα οι πελάτες είναι ιδιαίτερα απαιτητικοί γι' αυτό και οι ασφαλιστές χρειάζονται περισσότερα εφόδια. "Ζούμε, είπε χαρακτηριστικά στην εποχή της δημοκρατίας του πελάτη με την έννοια ότι οι πελάτες ψηφίζουν για μας".

"Η Ελληνοκυπριακή Επιτροπή LIMRA έθεσε τις προτεραιότητές της στο χώρο της ανάπτυξης και οργάνωσης του Αν-



Γ. Καπουράνης - Κ. Τσαμπούκος. Δύο αξιόλογα στελέχη της Ασφαλιστικής αγοράς, στο συνέδριο της LIMRA.

θρώπινου δυναμικού με τις διοργανώσεις των σεμιναρίων και τις μεταφράσεις στα Ελληνικά των διαφόρων εκδόσεων της LIMRA. Ταυτόχρονα κατάφερε να φέρει κοντά τις εταιρίες μας και τον Ελληνοκύπριο και Ελλαδίτη ασφαλιστή, δίνοντας την ευκαιρία για αλληλογνωριμία, κατέληξε ο κ. Γεωργίου.

Θαυμάσια και εύστοχα συνέχισε με τις σημαντικές παρατηρήσεις του ο πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της METROLIFE κ. Καπουράνης που πήρε το λόγο μετά τον κ. Γεωργίου σε ομιλία με θέμα "Το μέλλον στο επάγγελμα του ασφαλιστή". Ο κ. Καπουράνης πρότεινε στο μέλλον ομιλητές να είναι οι ίδιοι οι επιτυ-

χημένοι και κορυφαίοι ασφαλιστές μας. Ο κ. Frank Fletcher μίλησε από πλευράς LIMRA για το ασφαλιστικό μέλλον της Ευρώπης και έκλεισε το πρώτο μέρος του συνεδρίου με βραβεύσεις των κορυφαίων.

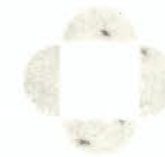
Το δεύτερο μέρος ξεκίνησε με ομιλία του Άγγλου Ασφαλιστή κ. M. Mansworth με θέμα "Οι εμπειρίες μου". Στο πρόγραμμα υπήρχε raffle Ασφαλιστών και κλείσιμο από κ. Τρ. Λυσιμάχου. Μαζί με τα συγχαρητήριά μας στον κ. Τρ. Λυσιμάχου και Μανώλη Ανδρόνικο για τη διοργάνωση και επιτυχία καθώς και τα συγχαρητήρια μας σε όσους ακόμα βοήθησαν από πλευράς εταιριών μαζί με την γραμματεία.

## ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΙΔΕ

Η ΕΕΔΕ συμμετέχει εντατικά στην ανάπτυξη του ασφαλιστικού κλάδου.  
Δημιουργεί ένα δίκτυο εκπαιδευτικών σεμιναρίων.

Τα σεμινάρια: οι κυκλικές μελέτες, οι μελέτες περίπτωσης, οι μελέτες ανάλυσης κ.λπ.  
Ενδιαφέρουν άμεσα κάθε επαγγελματία ασφαλιστή.  
Οι νέοι που ξεκινούν σήμερα την καριέρα τους, θα βρουν στην ΕΕΔΕ τον καλύτερο δρόμο.

Οι διεθνείς συνεργασίες της ΕΕΔΕ με την ΕΕΑΕ, την ΕΕΑΕΕ, την ΕΕΑΕΕΕ, κ.λπ., αποτελούν το εκπαιδευτικό έργο της ΕΕΔΕ.



ΕΕΔΕ, Λ. Συγγρού 196 & Χαροκόπου 111, Τ.Κ. 11527  
Τηλ (01) 9373876 - 3 - 9373877

# ΜΙΛΤΙΑΔΗΣ ΝΕΚΤΑΡΙΟΣ

## "ΕΘΝΙΚΗ" Κυριαρχία με προοπτικές από την "ΕΘΝΙΚΗ"

Στις πρώτες εμφανίσεις της η νέα ηγεσία της ΕΘΝΙΚΗΣ Ασφαλιστικής έδειξε ότι η στρατηγική της βρίσκεται σε σωστό δρόμο. Ο Μιλτιάδης Νεκτάριος με τους συνεργάτες του ξεκίνησε με φιλοδοξία να πετύχει, από την βάση κάθε επιτυχίας, από τον ανθρώπινο δυναμικό. Με κατάλληλες αλλαγές προσώπων και πρόσληψη νέων κάλεσε όλο το ανθρώπινο δυναμικό της ΕΘΝΙΚΗΣ δίκτυο πωλήσεων και διοικητικούς σε μια πανεθνική προσπάθεια για κυριαρχία της ΕΘΝΙΚΗΣ σε γενικούς κλάδους και κλάδο ζωής. Ο Μιλτιάδης Νεκτάριος φαίνεται έξυπνος ηγέτης που σίγουρα θα φέρει την μεγάλη αλλαγή στην εταιρία από τις έξυπνες επιλογές στρατηγικής που επέλεξε: Εθνικό Ελληνικό χρώμα στην εταιρία, αξιοποίηση του Ομίλου Εθνικής Τράπεζας, νέα προϊόντα φιλοσοφίας Bankassurance, εκσυγχρονισμός εταιρίας, γεωγραφική επέκταση στα Βαλκάνια, αναβάθμιση και ισχυροποίηση αν-



θρώπινου δυναμικού. Τα τελευταία χρόνια στην ΕΘΝΙΚΗ φάνηκε η ανάγκη αναβάθμισης και στήριξης του δικτύου πωλήσεων. Ο Βαγγέλης Βλαβιανός έχει ικανές εμπειρίες από τα δίκτυα πωλήσεων των δύο μεγαλύτερων εταιριών της στην Ελλάδα, της INTERAMERICAN που ξεκίνησε και τις NN απ' όπου προήλθε τελευ-

ταία, και από τη θέση του Συμβούλου Πωλήσεων Marketing μπορεί να κάνει θαύματα αναγεννώντας το υπάρχον δυναμικό και προσθέτοντας νέο ώστε η ΕΘΝΙΚΗ να συνεχίσει την κυριαρχία της για πολλά χρόνια επ' αγαθώ της Ελλάδας. Άλλωστε δεν επιτρέπεται να αποτύχει ο κ. Νεκτάριος γιατί κάτι τέτοιο σημαίνει οριστική επικράτηση των ξένων ασφαλιστικών συμφερόντων στην Ελλάδα. Είμαστε της άποψης ότι ο κ. Νεκτάριος ξεκίνησε καλά, οι Ελληνικές διαφημίσεις για την προεδρία στην Ευρώπη έκαναν άριστη εντύπωση, οι πρώτες επαφές με τους ανθρώπους της ΕΘΝΙΚΗΣ αναζωπύρωσαν τις προσπάθειες για να μέ-

νει το όνομα της ΕΘΝΙΚΗΣ ψηλά, αντίπαρο αλλοδαπών εταιριών, ελληνική πρωτιά και κατάκτηση γενεών. Το ΝΑΙ παρακολουθεί από κοντά τις προσπάθειες, σε άλλες σελίδες παρουσιάζει ανθρώπους της ΕΘΝΙΚΗΣ και είναι έτοιμο να προβάλει κάθε καλή προσπάθεια της μεγάλης αυτής ελληνικής εταιρίας. Ευχόμαστε ε-

πιτυχία και υγεία στους ανθρώπους της ΕΘΝΙΚΗΣ με την ευκαιρία που παραθέτουμε σ' αυτό το τεύχος τις πρώτες εμφανίσεις και δραστηριότητες της νέας ηγεσίας.

**Περίληψη Ομιλίας του Γενικού Διευθυντή της Εθνικής Ασφαλιστικής στην Πανελλαδική Συνάντηση Προισταμένων Υποκαταστημάτων και Γραφείων Πωλήσεων της Εταιρίας.**

Η κυριαρχία της εταιρίας τόσο στους γενικούς κλάδους όσο και στους κλάδους ζωής, όπως και οι τρόποι μέσα από τους οποίους αυτή θα επιτευχθεί ήταν τα σημαντικότερα σημεία της τοποθέτησης του Γενικού Διευθυντή της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Μιλτιάδη Νεκταρίου, κατά την διάρκεια της διήμερης Πανελλαδικής Συνάντησης Προισταμένων Υποκαταστημάτων και Γραφείων Πωλήσεων της εταιρίας, που πραγματοποιήθηκε στις 21 και 22 Φεβρουαρίου, στο ξενοδοχείο Χανδρός.

**ΤΟ 1993 ΗΤΑΝ ΜΙΑ ΔΥΣΚΟΛΗ ΧΡΟΝΙΑ**  
Ο κ. Νεκτάριος αναφέρθηκε στο περασμένο έτος επισημαινώντας ότι η απελευθέρωση των ασφαλιστρών δεν άφησε αλώβητη, όπως άλλωστε αναμενόταν, την ασφαλιστική αγορά, αφού ο ανταγωνισμός εντάθηκε, επηρεάζοντας τα αποτελέσματα των περισσότερων εταιριών. Και η νέα χρονιά, παρατήρησε ο κ. Νεκτάριος, δεν αναμένεται να είναι μία εύκολη χρονιά, αφού η απελευθέρωση των ασφαλιστρών ολοκληρώνεται. Το δίκτυο ωστόσο των ασφαλιστικών εταιριών διαθέτει σαφώς περισσότερες εμπειρίες, και επομένως μπορεί αποτελεσματικότερα να υλοποιεί τους στόχους που θέτονται.

**ΣΤΟΧΟΙ ΚΑΙ ΠΡΑΚΤΙΚΕΣ**  
Προς την επίτευξη των στόχων της, η εταιρία θα εκμεταλλευθεί τις δυνατότητες που της παρέχονται και λόγω υπαγωγής της στον όμιλο της Εθνικής Τράπεζας. Η τάση που παρατηρήθηκε στην Ευρώπη για πώληση από τις ασφαλιστικές εταιρίες πακέτων, τα οποία αποτελούν συνδυασμό ασφαλιστικών και χρηματοοικονομικών προϊόντων, αποτελεί βασικό παράγοντα ανάπτυξης των ευρωπαϊκών ασφαλιστικών αγορών και η Εθνική Ασφαλιστική προτίθεται να υιοθετήσει το μοντέλο. Προς αυτήν την κατεύθυνση

δεν θα συντελέσει μόνον η δυνατότητα συνεργασίας με την Τράπεζα, αλλά και η ανάπτυξη τέτοιων προϊόντων από την ίδια την Εθνική Ασφαλιστική. Αυτά επεσήμανε ο κ. Νεκτάριος στην ομιλία του, ανακοινώνοντας έτσι στο δίκτυο την επικείμενη δημιουργία Αωνύμου Εταιρίας Διαχείρισης Αμοιβαίων Κεφαλαίων από την Εθνική Ασφαλιστική, με αρχικό στόχο την διαχείριση του χαρτοφυλακίου ενός μικτού και ενός σταθερού αμοιβαίου, όπως και ενός αμοιβαίου διαχείρισης διαθεσίμων.

Πρόγραμμα εκσυγχρονισμού της εταιρίας έχει ήδη εκπονηθεί. Το πρόγραμμα αυτό, όπως δήλωσε ο κ. Νεκτάριος, συμπεριλαμβάνει, μεταβολή στις δομές της

επιχείρησης, πλήρη αξιοποίηση του δικτύου της και κυρίως αναβάθμιση του ανθρώπινου δυναμικού. Σημαντικά συγκριτικά πλεονεκτήματα διατηρεί η εταιρία σε σχέση με τον ανταγωνισμό, λόγω μεγέθους, φερεγγυότητας και οργάνωσης. Τα στοιχεία αυτά, θα επιτρέψουν στην Εθνική Ασφαλιστική να αναπτύξει σημαντική δράση όταν οι αναμενόμενες σχετικές με την κοινωνική ασφάλιση εξελίξεις, αφήσουν πεδίο για εκμετάλλευση στην ιδιωτική ασφάλιση.

Ακόμη στόχο της εταιρίας αποτελεί η ανάπτυξη των δραστηριοτήτων της εκτός ελληνικών συνόρων και συγκεκριμένα η επέκταση των δραστηριοτήτων της στην Βαλκανική Χερσόνησο. Γεωγραφικά

## Προαγωγές στην ΕΘΝΙΚΗ



E. ΚΑΝΕΛΛΕΑΣ



K. ΠΑΡΑΒΑΝΤΗΣ



Δ. ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ



M. ΤΖΑΝΕΤΗΣ

Τα καθήκοντα του αναπληρωτή γενικού διευθυντή της Εθνικής Ασφαλιστικής ανέλαβε ο κ. Επαμεινώνδας Κανελλέας, μετά από ομόφωνη απόφαση του Διοικητικού Συμβουλίου της εταιρίας. Επίσης το Δ.Σ. αποφάσισε ομοφώνως την προαγωγή στο βαθμό του γενικού διευθυντή των κ.κ. Δημήτρη Εμμανουήλ, Μιχάλη Τζανετή και Κυριάκου Παραβάτη.

η Βαλκανική, αποτελεί φυσικό χώρο ανάπτυξης για τις ελληνικές ασφαλιστικές εταιρίες που διαθέτουν μεγάλη τεχνολογία και διευρυμένη εμπειρία για την επέκταση των δραστηριοτήτων τους στην περιοχή.

Η εταιρία κατέληξε ο κ. Νεκτάριος ετοιμάζεται να ηγηθεί ομάδας αμιγώς ελληνικών ασφαλιστικών εταιριών, του ιδιωτικού και του δημόσιου τομέα, που σχεδιάζουν την επέκτασή τους στις χώρες της Βαλκανικής αρχικώς, και στη συνέχεια στις πρώην σοβιετικές δημοκρατίες.

#### Ο κ. Ε. ΒΛΑΒΙΑΝΟΣ

Την αισιοδοξία του για την εφετινή χρονιά εξέφρασε ο κ. Βαγγέλης Βλαβιανός, Σύμβουλος Marketing και Πωλήσεων της Εταιρίας, στην Παγελλαδική Συνάντηση Προισταμένων Υποκαταστημάτων και Γραφείων Πωλήσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής και τόνισε μεταξύ άλλων:

"Η εταιρία στοχεύει στην πλήρη δραστηριοποίηση του δικτύου της, και προτίθεται να δώσει μεγάλη έμφαση στον επαγγελματισμό των ασφαλιστών. Νέοι ασφαλιστές θα στρατολογηθούν. Προς αυτήν μάλιστα την κατεύθυνση πρόκειται να δοθούν κίνητρα. Η ενθάρρυνση εξάλλου,

## Ο κ. Βλαβιανός στην Εθνική



υπεύθυνος για τα προγράμματα marketing όλων των προϊόντων της εταιρίας, για τις έρευνες αγοράς, την προώθηση πωλήσεων, για θέματα ανταγωνισμού και μεταβολών αγοράς για την ανάπτυξη νέων προϊόντων. Η προϋπηρεσία του έχει προσδώσει σημαντική εμπειρία σε θέματα δικτύου.

Την διεύθυνση marketing και πωλήσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής ανέλαβε ο κ. Ευάγγελος Βλαβιανός. Ο κ. Βλαβιανός γεννήθηκε το 1958. Σπούδασε οικονομικά στην Αθήνα και πραγματοποίησε μεταπτυχιακές σπουδές στην Φιλαδέλφεια, στις ΗΠΑ απ' όπου έλαβε master στην διοίκηση επιχειρήσεων. Ξεκίνησε την επαγγελματική του καριέρα το 1985 από την Interamerican. Σε μικρό χρονικό διάστημα ανέλαβε τη θέση του επιθεωρητή πωλήσεων και του διευθυντή προώθησης πωλήσεων ζωής στην ίδια εταιρία.

Το 1991 ανέλαβε διευθυντής marketing της Nationale Nederlanden



και η περαιτέρω αξιοποίηση των παλιών συνεργατών, θα αποτελέσει μία από τις βασικές πρακτικές ανάπτυξης των εργασιών της εταιρίας.

Μεγάλη σημασία θα δοθεί στον πελάτη και στις ποικίλες ασφαλιστικές και χρηματοοικονομικές ανάγκες του και όχι στα μεμονωμένα προϊόντα".

#### Ο κ. Α. ΤΖΟΛΔΟΣ

Τις σημαντικές μεταβολές που σημειώθηκαν πρόσφατα στην Ασφαλιστική Αγορά, επεσήμανε ο κ. Λάμπρος Τζόλδος, Αναπληρωτής Προισταμένος Marketing και Πωλήσεων της Εταιρίας κατά την διάρκεια της ομιλίας του στην Πανελλαδική Συνάντηση Προισταμένων Υποκαταστη-

μάτων και Γραφείων Πώλησης της Εθνικής Ασφαλιστικής.

Ο κ. Τζόλδος απέδωσε τις μεταβολές αυτές, στην προοδευτική απελευθέρωση της αγοράς σε ευρωπαϊκό επίπεδο, η οποία δημιουργεί οραματισμούς αλλά και ανάγκες προσαρμογής των ασφαλιστικών εταιριών σε ένα νέο καθεστώς.

Απέδωσε επίσης τις μεταβολές αυτές, στην συνεχή αναβάθμιση της ενημέρωσης του πελάτη, που τον κατέστησε απαιτητικότερο.

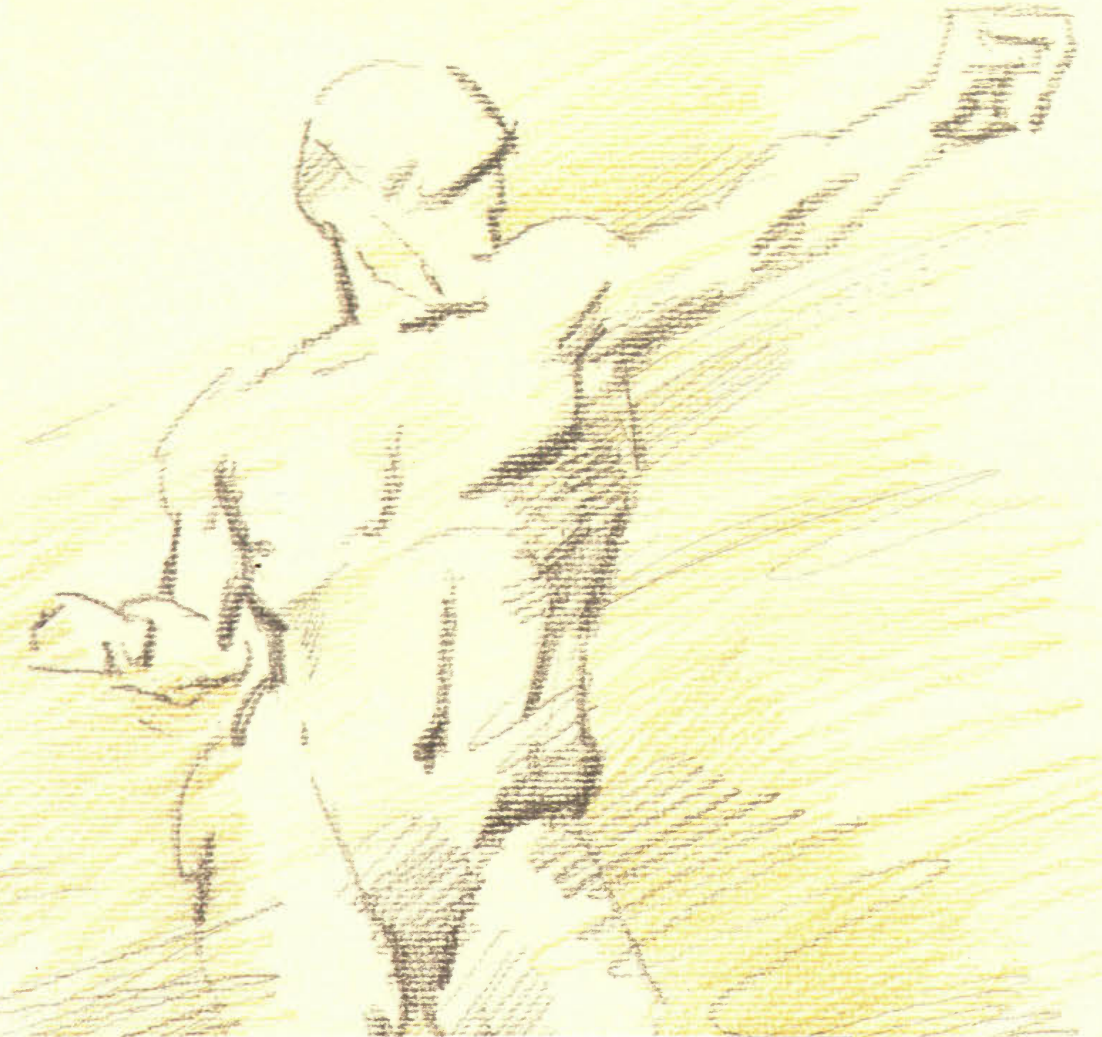
Οι αλλαγές που συντελέστηκαν παρατήρησε ο κ. Τζόλδος, κατέστησαν περισσότερο πελατοκεντρικά, τόσο το marketing όσο και τη διοίκηση των ασφαλιστικών εταιριών, που στηρίζουν την επιτυχία τους στην συμπεριφορά του πελάτη.



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

McCANN-ERICKSON



ΦΤΙΑΓΜΕΝΟΣ ΑΠΟ ΣΑΡΚΑ ΚΑΙ ΟΣΤΑ.  
ΓΕΜΑΤΟΣ ΑΝΑΓΚΕΣ.  
ΑΝΑΓΚΗ ΓΙΑ ΖΩΗ.  
ΓΙΑ ΥΓΕΙΑ. ΓΙΑ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ.  
ΑΝΑΓΚΗ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΕΙΑ.  
ΤΗ ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΗ.

ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΥΓΕΙΑΣ  
TOP MEDICAL

Allianz

Η ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΗΣ ΕΥΡΩΠΗΣ

Κεντρικά γραφεία: Κηφισίας 124, Τηλ. 692 5205, Fax 692 3446.

me  
moi  
io  
me  
mim  
me fein  
moi  
mij  
ik  
jeg  
ich  
εγώ

# ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΔΥΝΑΜΙΚΟ ΠΑΡΟΝ ΤΗΣ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ ΣΤΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΖΩΗΣ ΣΤΟΝ ΑΘΛΗΤΙΣΜΟ, ΣΤΟΝ ΠΟΛΙΤΙΣΜΟ

Από τις πρώτες επαφές μας στις εκδηλώσεις της Αγροτικής Ζωής και από τις σύνομιες συνομιλίες μας με τον Διευθύνοντα σύμβουλο κ. Κώστα Λάμπο, διαπιστώσαμε την απόφαση της νέας Διοίκησης της Εταιρίας να βελτιώσει ακόμα περισσότερο την εικόνα της εταιρίας σε κάθε τομέα.

Και επειδή η καλή μέρα απ' το πρωί φαίνεται, το δείγμα επιτυχίας φάνηκε στις πρώτες κινήσεις. Αφού αποφασίσθηκε μια νέα σύγχρονη επιθετική στρατηγική Πωλήσεων, ο κ. Κ. Λάμπος ξεκίνησε να επισκεφθεί και νάρθει κοντά στους ανθρώ-

πους της εταιρίας κάνοντας αρκετές συναντήσεις σ' όλη την Ελλάδα με ταυτόχρονη προβολή της εταιρίας και δυναμικό παρόν σε σημαντικά γεγονότα της επικαιρότητας.

Ο κ. Λάμπος Κώστας με την κίνησή του να 'ρθεί κοντά στο δίκτυο πωλήσεων, έδειξε πως είναι καλός Manager και προβλέπουμε πως η ηθική του στη θέση του Δ/ντος Συμβούλου θα αφήσει καλά αποτελέσματα. Τίποτε δεν μπορεί να υλοποιηθεί αν δεν υπάρξει συνεργασία και ενθέρωση ηγεσίας και ανθρώπινου δυνα-



λεσε το δίκτυο και τα στελέχη Θεσσαλίας, Ανατολικής Στερεάς, Κρήτης και Νησιών, παρακολουθήσαμε την κοπή πίτας, την χορηγία για το Μουντιάλ, το καλωσόρισμα του Αντώνη Μήνου στη Δύναμη Πωλήσεων Αγροτικής Ζωής, την προσπάθεια να συνδεθεί η Αγροτική Ζωή με το τρίπτυχο "Αθλητισμός - Υγεία - Ζωή", διαβάσαμε για την εκδήλωση "ΤΡΙΚΟΥΠΕΙΑ" και τόσα άλλα που μας έκαναν να πούμε:

- Ναι οι φιλόδοξοι στόχοι θα πραγματοποιηθούν!

Το ΝΑΙ παρακολουθεί την αξιολογη προσπάθεια της Αγροτικής Ζωής και των συνεργατών του κ. Κ. Λάμπου και μαζί με τις ευχές

για επιτυχίες δηλώνει πως είναι κοντά και θέλει να προβάλλει ή να ενισχύσει με τον τρόπο του κάθε προσπάθεια των ανθρώπων της Αγροτικής Ζωής που αποθλίπει στην πρόοδο όχι μόνο της Αγροτικής Ζωής, αλλά της Ελληνικής Ασφαλιστικής Αγοράς. Στα πλαίσια αυτά, παρουσιάζει σήμερα το νέο πρόσωπο της Αγροτικής Ζωής, το Ελληνικό πρόσωπο της Ανθρώπινης δύναμης "που κάνει ό,τι μπορεί για έναν καλύτερο κόσμο" με δυναμικές εμφανίσεις σε διαφορετικούς τομείς.

μικού μιας εταιρίας. Οι στόχοι είναι κοινοί, οι φιλοδοξίες κοινές, οι προσπάθειες κοινές. Ηγεσία που δεν έχει επαφή με τους ανθρώπους που υλοποιούν την στρατηγική της ηγεσίας δεν επιτυγχάνει τίποτα. Ο κ. Λάμπος έδειξε πως θέλει την συνεργασία τους, πως θα είναι μαζί τους, πως από κοινού θα προχωρήσουν γι' αυτό και κάλεσε όλους τους ανθρώπους του να χαράξουν μαζί την πορεία προς την επιτυχία! Ήμασταν στην Θεσ/νίκη όταν απευθύνθηκε στο δίκτυο Βορείου Ελλάδος, ήμασταν κοντά όταν κά-

## ΟΙ 10 ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΕΣ ΤΗΣ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ

Οι βασικές προτεραιότητες της νέας Διοίκησης της Εταιρίας για το άμεσο μέλλον συνοψίζονται στον παρακάτω δεκάλογο:

1. Ανάπτυξη μιας σύγχρονης επιθετικής στρατηγικής Πωλήσεων,
2. Δυναμική διαφημιστική προβολή της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ,
3. Διεθνοποίηση της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ,
4. Βελτίωση του χαρτοφυλακίου της και αναζήτηση μιας δυναμικής επενδυτικής πολιτικής,
5. Άμεση μελέτη αντιμετώπισης του κτιριακού προβλήματος της Εταιρίας για την αποτελεσματικότερη λειτουργία της,
6. Πολιτική ανθρώπινου δυναμικού με προτεραιότητα στη διαρκή επιμόρφωση και εκπαίδευση του προσωπικού, προκειμένου αυτό να μπορεί να ανταποκρίνεται στις συνεχώς εμφανιζόμενες καινούργιες ανάγκες της ασφαλιστικής αγοράς, στα πλαίσια πάντα ενός ανθρωποκεντρικού, συμμετοχικού, συλλογικού και συνακόλουθα αποτελεσματικού management,
7. Αποτελεσματική λειτουργία της Εταιρίας σ' όλα τα επίπεδα και τους τομείς της Εταιρίας με βάση σχεδιασμένα πρότυπα και Standards της διεθνούς αγοράς,
8. Φροντίδα για τη βελτίωση της συνεργασίας όλων των επιπέδων ιεραρχίας με στόχο τη βελτίωση του εργασιακού κλίματος και την αύξηση της αποτελεσματικότητας,
9. Ολοκλήρωση και βελτίωση της Τεχνολογικής υποδομής της,
10. Ο τομέας των Πωλήσεων, είναι αυτονόητο, θα πρέπει να αντιμετωπισθεί με ιδιαίτερη ευαισθησία, να εκσυγχρονισθεί, να υποστηριχθεί και να αναβαθμιστεί δεδομένου ότι αυτός ο τομέας αποτελεί την πρώτη γραμμή επαφής της Εταιρίας με την κοινωνία, με τον Πολίτη, με τον Πελάτη, με τον Άνθρωπο, τη μοναδική κορυφαία και διαπραγματεύτη αξία για την ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ.

Παρουσία του Υφυπουργού Απόδημου Ελληνισμού κ. Γιώργου Παπανδρέου, του Υφυπουργού Αθλητισμού κ. Γιώργου Λιάνη, του Προέδρου της Ε.Π.Ο. κ. Κώστα Τριβέλλα, πολλών άλλων επισήμων και δεκάδων δημοσιογράφων, έγινε, στις 3 Μαρτίου 1994, ειδική εκδήλωση κατά την οποία η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ "υιοθέτησε" τους τρεις τερματοφύλακες της Εθνικής Ελλάδας, Μήνου, Χανιωτάκη και Καρκαμάνη, και την οικογένειά, σύζυγο και τέσσερα παιδιά, του Αντώνη Μήνου.

Η "υιοθεσία" έγινε, όπως τόνισε ο Διευθύνων Σύμβουλος της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ Δρ. Κώστας Λάμπος, "στα πλαίσια της χορη-



γίας της Εθνικής Ελλάδας για το Mundial 1994, ως αυτονόητο χρέος προς τον Ελληνικό Αθλητισμό, προς τον Απόδημο Ελληνισμό, αλλά και προς την Ελληνική Νεολαία που αναζητάει μια αισιόδοξη προοπτική στη δημιουργική ανθρωπινή δύναμη, στη δημιουργική δύναμη του πολίτη, των θεσμών και του έθνους. Του Ελληνικού Έθνους σε οικουμενική διάσταση όπως αυτή προσδιορίζεται σπ' την στάση και δράση του απανταχού Ελληνισμού".

# Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ ΧΟΡΗΓΟΣ ΣΤΟ MUNDIAL '94

**Η** ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ θέλοντας να συνδέσει το όνομά της και τα προϊόντα της με τη Νεολαία και τον Αθλητισμό με το χαρακτηριστικό τρίπτυχο: **ΑΘΛΗΤΙΣΜΟΣ - ΥΓΕΙΑ - ΖΩΗ** αποφάσισε να μπει στην ενδεκάδα των επίσημων χορηγών της Εθνικής Ελλάδος για το **Mundial '94**.

Στα πλαίσια αυτής της χορηγίας, η Αγροτική Ζωή, αποφάσισε επίσης την ασφάλιση με το πρόγραμμα "Super Παιδικό" των τεσσάρων παιδιών του τερματοφύλακα κ. Αντώνη Μήνου και την υιοθεσία με "Χρυσό Βιβλιόριο Σύνταξης" των κ.κ. Μήνου, Χανιωτάκη και Καρκαμάνη.

Η χορηγία της Α.Ζ. για το Mundial '94 γίνεται ως αυτόνοχο χρέος προς τον Ελληνικό Αθλητισμό, τον Απόδημο Ελληνισμό αλλά και προς την Ελληνική Νεολαία που αναζητά μια αισιόδοξη προοπτική στη δημιουργική ανθρώπινη δύναμη.



## ΔΗΛΩΣΗ ΤΟΥ ΠΡΟΕΔΡΟΥ ΤΗΣ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ ΚΑΙ ΥΠΟΔΙΟΙΚΗΤΗ ΤΗΣ ΑΤΕ κ. ΘΑΝΑΣΗ ΠΑΠΑΓΕΩΡΓΙΟΥ ΣΤΗΝ "ΚΟΠΗ ΠΙΤΤΑΣ"



**Η** εκδήλωση αυτή της "κοπής της πίττας" έχει συνήθως τον καθιερωμένο συμβολισμό της έναρξης μιας χρονιάς με ευχές για τον άνθρωπο, την ανθρωπότητα, τη "μικρή κοινωνία" της Εταιρίας.

Επηρεασμένος από τη γραφική απεικόνιση οικονομικών μεγεθών σε μορφή "πίττας" θα 'θελα στην εκδήλωση αυτή της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ να δώσουμε μαζί και τον εξής συμβολισμό:

από την πίττα της ασφαλιστικής αγοράς, εύχομαι και πρέπει να προγραμματίσουμε, το μερίδιό μας να είναι μεγάλο. Και επειδή βρισκόμαστε σε εξελίξεις, όπου η αύξηση της αγοράς του κλάδου ζωής είναι σημαντική, να προγραμματίσουμε να διατηρήσουμε το μερίδιό μας και γιατί όχι να το μεγαλώσουμε.

Έτσι, συνδυάζουμε την εκδήλωσή μας αυτή με ευχές, που στον επαγγελματικό σας ορίζοντα πρέπει να γίνουν προγραμματισμός - δράση - υλοποίηση - αποτέλεσμα και ατομικά υγεία, χαρά, ευτυχία.

Σε σας, στην ανθρώπινη δύναμη της Εταιρίας (Διοικητικές Υπηρεσίες και Πωλήσεις μαζί), εύχομα ΚΑΛΗ ΧΡΟΝΙΑ.

Θα ήθελα με αυτή την ευκαιρία να συγχαρώ την ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ για την πρωτοβουλία της να συμπαρασταθεί ως χορηγός, στην Εθνική Ελλάδα για το Mundial '94. Θα ήθελα επίσης να ευχαριστήσω τη Διοίκησή της για την ξεχωριστή τιμή που μου έκανε να με εντάξει στη Δύναμη Πωλήσεων της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ. Σε σας μπορώ να υποσχεθώ δύο πράγματα. Πρώτο, ότι θα υπερασπιστώ με όλες μου τις δυνάμεις τα εθνικά μας δίχτυα στο Παγκόσμιο Πρωτάθλημα και δεύτερο, ότι με το ίδιο πάθος θα αγωνιστώ μαζί σας για να καταλάβουν όλοι πως όπως ο τερματοφύλακας υπερασπίζεται τα δίχτυα της ομάδας του έτσι και η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ υπερασπίζεται με συνέπεια την ευημερία, την υγεία ακόμα και την ΖΩΗ των ασφαλισμένων της. Σας ευχαριστώ πολύ και σας εύχομαι καλή χρονιά.

**ΑΝΤΩΝΗΣ ΜΗΝΟΥ**

# ΣΤΑ ΤΡΙΚΟΥΠΕΙΑ '94 ΚΑΙ Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ



Ο Διευθύνων Σύμβουλος της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ Δρ. Κώστας Λάμπος απονέμει αναμνηστικές πλακέτες στο Γιώργο Χατζηνάσιο και στους τραγουδιστές που παρουσίασαν το πρόγραμμα. Εδώ με τον Νίκο Δημητράτο. Διακρίνονται ο Γιώργος Χατζηνάσιος και ο Αντιδήμαρχος Μεσολογγίου κ. Α. Καβάγιας.

**Μ**ε ιδιαίτερη επιτυχία πραγματοποιήθηκαν από 21 έως 28 Μαρτίου οι Πολιτιστικές - Αθλητικές εκδηλώσεις "ΤΡΙΚΟΥΠΕΙΑ '94" με πρωτοβουλία της Νομαρχίας Αιτωλ/νίας και του Δήμου της Ιερής Πόλης του Μεσολογγίου.

Στα πλαίσια των εκδηλώσεων, έγινε την Δευτέρα 28-3-94 στο Τρικούπειο Πολιτιστικό Κέντρο, συναυλία του Γ. Χατζηνάσιου με την χορηγία της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ.

Την εκδήλωση τίμησαν με την παρουσία τους ο Νομάρχης Αιτωλ/νίας κ. Κ. Σταφυλάς, ο Δήμαρχος του Μεσολογγίου κ. Κ. Ρεπάσος, τοπικές αρχές και πολλός κόσμος.

Στο σύντομο χαιρετισμό που απηύθυνε στα "ΤΡΙΚΟΥΠΕΙΑ '94" ο Διευθύνων Σύμβουλος της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ Δρ. Κώστας Λάμπος τόνισε μεταξύ άλλων τα εξής:

"Εκπλήρωση χρέους ήταν η ανταπόκριση της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ στο αίτημα του Νομάρχη Αιτωλοακαρνανίας κ. Κώστα Σταφυλά και του Δημάρχου της Ιερής Πόλης Μεσολογγίου κ. Κώστα Ρεπά-

σου να συμπαρασταθούμε και υλικά στις εκδηλώσεις "ΤΡΙΚΟΥΠΕΙΑ '94". Για την



Στιγμιότυπο από τη Συναυλία Χατζηνάσιου στο Τρικούπειο Πολιτιστικό Κέντρο της Ι.Π. Μεσολογγίου. Από αριστερά στην πρώτη σειρά: Ο Λιμενάρχης, ο Διοικητής του Κέντρου Εκπαίδευσης Μεσολογγίου, ο Παλαίμαχος βουλευτής κ. Χρήστος Μπασαγιάννης, ο Διευθύνων Σύμβουλος της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ κ. Κώστας Λάμπος, ο Δήμαρχος Ι.Π. Μεσολογγίου κ. Κώστας Ρεπάσος και ο Νομάρχης Αιτωλοακαρνανίας κ. Κώστα Σταφυλάς. Ο Διευθύνων Σύμβουλος της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ Δρ. Κώστας Λάμπος εκφράζει τα συγχαρητήριά του στους διοργανωτές των Πολιτιστικών - αθλητικών εκδηλώσεων "ΤΡΙΚΟΥΠΕΙΑ '94".

επιτυχία αυτών των εκδηλώσεων, που ξεπέρασαν θεωρώ και τις πιο αισιόδοξες προσδοκίες, συγχαίρω τους διοργανωτές. Θα ήθελα να σας διαβεβαιώσω ότι, το πολύ θετικό γεγονός, πως η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ συναντιέται ως επίσημος χορηγός με τον πολιτισμό, την κοινωνία και τους θεσμούς, στο Ιερό Μεσολόγγι στα πλαίσια των εκδηλώσεων "ΤΡΙΚΟΥΠΕΙΑ '94", μπορείτε να το θεωρήσετε απόδειξη της πεποίθησής μας, πως ο κόσμος της επιχείρησης αντιλαμβανόμενος τον κοινωνικό χαρακτήρα της αποστολής του πρέπει να συμπαραστέκεται σε κάθε προσπάθεια που συμβάλλει στο να γίνει ο κόσμος μας καλύτερος, γιατί σε τελευταία ανάλυση αυτό είναι και το μέτρο της επιτυχίας κάθε οικονομικής δραστηριότητας. Και η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ κάνει ό,τι μπορεί για την επιτυχία της, για έναν καλύτερο κόσμο".

# Ανάσταση - Αναγέννηση



## ΤΩΡΑ

Γραμμένο από τον γιατρό Αλέξανδρο Λουπασάκη.

**Ε**ΔΩ ΚΑΙ ΤΩΡΑ πάρτε μια άνετη θέση στην καρέκλα σας, λύστε ότι μπορεί να σφίγγει το σώμα σας, σθήστε το τσιγαράκι σας (για να μην σθηνει αυτό την φλόγα της ζωντανίας σας) και πάρτε μερικές βαθιές αναπνοές (χρησιμοποιήστε οξυγόνο για να 'χουμε ενέργεια).

Όταν θα διαβάσετε τις παρακάτω λέξεις, θα 'θελα να κλείσετε τα μάτια σας για λίγο και να διαλογιστείτε πάνω στο νόημά τους.

ΑΝΑΣΤΑΣΗ - ΕΠΑΝΑΣΤΑΣΗ - ΓΕΝΝΗΣΗ - ΑΝΑΓΕΝΝΗΣΗ.

Αν βιαστήκατε να τα ανοίξετε, συνηθισμένοι στο φθοροποιό εσωτερικό τρέξιμο, αξίζει να ξέρετε, ότι το περιοδικό σας και το άρθρο μου είναι εδώ και σας περιμένουν για όσο θέλετε.

Σίγουρα ο καθένας από σας, όταν διαλογίζεται πάνω σ' αυτές τις λέξεις, έχει μέσα του μια σειρά δικών του αντιδράσεων (σκέψεις, συναισθήματα, ακόμη και σωματικές απαντήσεις).

Άλλους αυτές οι λέξεις τους συγκινούν, άλλους τους αφήνουν αδιάφορους, άλλους τους αηδιάζουν και σε άλλους μπορεί να φέρνουν ποικίλους συνδυασμούς των προηγούμενων αντιδράσεων.

Εγώ, όταν χρησιμοποιώ αυτές τις λέξεις, θέλω να τονίσω την ανάγκη του ΞΑΝΑΖΩΝΤΑΝΕΜΑΤΟΣ ΤΟΥ ΕΑΥΤΟΥ ΜΑΣ.

Όμως, Ξαναζωντανέμα, αναγέννηση και ανάσταση του εαυτού μας μπορεί να γίνει μόνο όταν έχουμε τα κατάλληλα ΚΙΝΗΤΡΑ.

### ΤΟ ΑΓΩΪ ΕΥΠΝΑΕΙ ΤΟΝ ΑΓΩΓΙΑΤΗ

Χωρίς τα κατάλληλα κίνητρα δεν μπορούμε να περιμένουμε τίποτα από τα προηγούμενα. Αξίζει τώρα να δούμε ποια κίνητρα μπορεί να δώσει η ασφαλιστική εταιρία και η διεύθυνση προς τους συνεργάτες της ασφαλιστές και ποια κίνητρα μπορούν να θρουν οι ίδιοι οι ασφαλιστές για τον εαυτό τους, για το επάγγελμα αλλά κυρίως, για την προσωπική τους βελτίωση επειδή το επάγγελμα δεν είναι το παν στη ζωή.

### "ΟΔΗΓΙΕΣ ΠΡΟΣ ΝΑΥΤΙΛΟΜΕΝΟΥΣ" ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ

Κάποτε προσλάβατε κάποιους συνεργάτες, στην αρχή τους προσφέρατε εκπαίδευση, χαμόγελα, ενθάρρυνση και μετά τους ξεχάσατε; Στην πολιτική υπάρχει ο όρος "διαρκής επανάσταση" και στο χώρο του management ο όρος "ολική ποιότητα". Η διαρκής, σταθερή και προοδευτική δημιουργία θετικού περιβάλλοντος κινήτρων πρέπει να 'ναι μόνιμος στόχος της διεύθυνσης. Σίγουρα τώρα στις γιορτές του Πάσχα τα "χρόνια πολλά" και το "καλή ανάσταση" δεν φθάνει όταν μερικές φορές γίνεται και χωρίς ψυχική επαφή, έτσι τυπικά...

• Κίνητρο είναι το ευχάριστο περιβάλλον

εργασίας.

- Κίνητρο είναι η διαρκής εκπαίδευση.
- Κίνητρο είναι η λιγότερη γραφειοκρατία μέσα στην εταιρία.
- Κίνητρο είναι να υπάρχει τμήμα εξυπηρέτησης συνεργατών.
- Κίνητρο είναι η σωστή αμοιβή.
- Κίνητρο είναι να υπάρχει φιλοσοφία αξιοκρατίας μέσα στην εταιρία.
- Κίνητρο είναι να εμπνέονται οι σχέσεις ανωτέρων και κατωτέρων από την ανθρωπιστική φιλοσοφία.
- Κίνητρο είναι να μη βλέπουμε τους ανθρώπους κάτω από "υλιστικές" σχέσεις αλλά και "πνευματικές".

### ΚΙΝΗΤΡΑ ΑΠΟ ΣΑΣ ΓΙΑ ΣΑΣ ΤΟΞΙΝΩΣΗ... ΑΠΟΤΟΞΙΝΩΣΗ

Τον καλύτερο θησαυρό να σας δώσει η εταιρία σας, τα καλύτερα κίνητρα που "και νεκρούς ανασταίνουν", να μπουν μπροστά σας, δεν πρόκειται να πάρετε μπρος, εάν είστε γεμάτοι "τοξίνες". "Τοξίνες" μπορούν να υπάρχουν στο σώμα, στο νου και το συναισθήμα.

#### Σωματική αποτοξίνωση

Φανταστείτε τον εαυτό σας με σώμα καλογυμνασμένο, με διατροφή σωστή, να κοιμάται καλά και να χαλαρώνει κάποιες

στιγμές της ημέρας. Φανταστείτε και άλλα ωραία για σας και το σώμα σας, με κίνητρο το να έχετε γερά θεμέλια σωματικής ευεξίας.

Πιστεύω πως σίγουρα θέλετε να είσαστε σ' αυτή την κατάσταση.

#### Άσκηση

Κλείστε τα μάτια και σκεφτείτε το σώμα σας κομμάτι-κομμάτι και σε κάθε μέρος πέστε του, 5-6 φορές σ' αγαπώ. Πέστε του σ' αγαπώ γι' αυτά που σας προσφέρει.

π.χ.

- Πόδια μου σας αγαπώ, γιατί με στηρίζετε.
- Καρδιά μου σ' αγαπώ, γιατί κινεί το αίμα μου.
- Στομάχι μου σ' αγαπώ, γιατί δέχεσαι και επεξεργάζεσαι την τροφή που με κρατάει στη ζωή.

#### Αποτοξίνωση του νου

Για σκεφτείτε,

πόσο πρόθυμο είστε να κάνετε όλα τα προηγούμενα; Πόσο πρόθυμο είστε να κάνετε για σας θετικές δηλώσεις; Να έχετε πάντα υπ' όψιν σας, ότι κάθε φορά που λέτε κάτι ή σκέφτεστε κάτι, κάνετε μια δήλωση.

Αποφασίστε να κάνετε θετικές δηλώσεις. Αλλάξτε τον αρνητικό προγραμματισμό στο κομπιούτερ του νου με θετικό. Μάθετε να χρησιμοποιείτε λέξεις θετικές, που θα βοηθήσουν στην αναγέννησή σας. Εάν πείτε "δεν θέλω να είμαι αποτυχημένος", το υποσυνείδητό σας ακούει "αποτυχημένος πια".

Πρέπει να χρησιμοποιείτε ξεκάθαρα θετικές εκφράσεις, όπως "θέλω να είμαι πολύ επιτυχημένος άνθρωπος".

Ο βαθύτερος νους λειτουργεί με ευθύτητα, ό,τι ακούει αυτό κάνει. Αποφασίστε να ζείτε και να σκέπτεσθε σωστά...

Συναισθηματική αποτοξίνωση. Αγαπώντας το παιδί που έχετε μέσα σας.

Από την στιγμή που θα αποφασίσετε την αναγέννησή σας οι γονείς είστε πλέον εσείς. Ο καθένας ξεχωριστά είναι συνάμα η μητέρα και ο πατέρας της ύπαρξής του. Δώστε την ευκαιρία σ' αυτούς τους γονείς να μην κάνουν τα λάθη των φυσικών γονιών σας. Βοηθείστε τους να μην κλαδέψουν άκαιρα το ευαίσθητο παιδί που πάει να ανθίσει. Πολλές από τις αποτυχίες μας οφείλονται στο τραυματισμένο εσωτερικό παιδί. Όταν το παιδί αυτό φοβάται, υποφέρει και αποτυγχάνει, σίγουρα πρέπει να σταθείτε δίπλα του. Το παιδί μαθαίνει το καινούργιο μόνο σε περιβάλλον έγκρισης, ενθάρρυνσης και αγάπης άνευ όρων για βελτίωση... Όταν του τα δώσουμε όλα αυτά, τότε μόνο έρχεται η αλλαγή. Τότε μόνο έρχεται η Ανάσταση.

ΚΑΛΗ ΑΝΑΣΤΑΣΗ

## ΑΝΑΣΤΑΣΗ & ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ

*Όλος ο Μάιος είναι μήνας που η εκκλησία θα ψάλλει αναστάσιμους ύμνους και το Χριστός Ανέστη.*

*Χιλιάδες ευχές θα ακουστούν σ' όλη την Ελλάδα τις μέρες του Πάσχα με την ευχή Καλή Ανάσταση!*

*Πρωτήσαμε μερικούς φίλους στην ασφαλιστική αγορά να μας πούν τι σημαίνει γι' αυτούς Ανάσταση, και τις γνώμες της παραθέτουμε σήμερα χωρίς κάποια σειρά ή ιεραρχία.*

*Τί σημαίνει για σας η φράση "καλή ανάσταση";*

Αγαπητέ κ. Σπύρου, σας ευχαριστώ που μου δίνεται την ευκαιρία μέσω του ΝΑΙ του ασφαλιστή να μεταφέρω τις ευχές μου για Καλή Ανάσταση σ' όλους τους συνανθρώπους μου. Εύχομαι η Ανάσταση του Κυρίου να σημάνει για όλους τους ανθρώπους της γης "Ανάσταση Πνεύματος" και να τους οδηγήσει ειρηνικά και με υγεία στην προσωπική τους ευτυχία. Εύχομαι σε σας προσωπικά και στο περιοδικό σας Καλή Ανάσταση και να συνεχίσετε μέσω του περιοδικού σας να συμβάλλετε στην "Ανάσταση του Πνεύματος" όλων των συναδέλφων της ασφαλιστικής αγοράς βοηθώντας έτσι στην δημιουργία των ακόμη καλύτερων επαγγελματιών ασφαλιστών που θα προσφέρουν τις καλύτερες δυνατές λύσεις στις

ασφαλιστικές ανάγκες των πελατών τους.

ΚΑΛΗ ΑΝΑΣΤΑΣΗ.  
ΑΚΗΣ ΚΑΡΠΟΥΖΗΣ  
ΠΕΡ/ΚΟΣ Δ/ΝΤΗΣ Β. ΕΛΛΑΔΟΣ  
ΙΟΝΙΚΗ ΖΩΗΣ

Φίλε Ευάγγελε

Ανταποκρίνομαι στο υπό τύπον "URBI ET ORBI" πασχαλινό σου "διάγγελμα", τολμώντας να ισχυρισθώ ότι: και φέτος, για τους περισσότερους των συνελλήνων, το Πάσχα δεν θα είναι παρά μία ακόμη ευκαιρία για υπερφόρτωση του πεπτικού μας σωλήνος. Πρόθυμος για κάθε διευκρίνιση, εύχομαι Ανάσταση στις ψυχές μας.

ΧΡΗΣΤΟΣ ΚΑΡΑΓΙΑΝΝΙΔΗΣ  
ΟΙΚΟΝΟΜΟΛΟΓΟΣ, ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ

Μεγάλη Εβδομάδα. Καθημερινός Γολγοθάς για πολλούς συνανθρώπους μας. Είναι ο ανήφορος του πόνου και της δυστυχίας. Είναι τα βάσανα που σπάνε τις καρδιές και συνθλίβουν τα πρόσωπά τους.

Είναι η παγερή μας σιωπή, η αδιάφορη στάση μας, που ξεριζώνει την ελπίδα και θεριεύει την ΜΟΝΑΞΙΑ τους.

Ας βγούμε από τα πολυτελή μας αυτοκίνητα, τις ακριβές γραβάτες και τα μεταξωτά κουστούμια κι ας "σπαταλήσουμε" λίγο χρόνο, λίγη αγάπη, λίγη τρυφερότητα, για να κάνουν κι αυτοί ΑΝΑΣΤΑΣΗ... Η αγάπη και η ζεστασιά είναι "δανεικά" που κάποτε όλοι μας έχουμε ανάγκη. Είμαστε άνθρωποι. Ας μην το προσπερνάμε, στο βάθος των άλλων στόχων...

ΚΩΣΤΑΣ ΠΑΠΑΝΙΚΟΛΑΟΥ  
ΠΕΡΙΦΕΡ. Δ/ΝΤΗΣ ΑΣΤΗΡ Α.Ε.

Καλή Ανάσταση! Ευχή που κρύβει όλο το νόημα του Χριστιανισμού και χρησιμοποιήθηκε σαν λάβαρο για τους αγώνες του Ελληνικού Έθνους. Αυτή τη στιγμή που τα εθνικά και θρησκευτικά μας αισθήματα προβάλλονται από εχθρούς και φίλους, ας φωνάξουμε όλοι μαζί, Καλή Ανάσταση.

Η περηφάνεια και το κουράγιο δε μας έλειψαν ποτέ.

Αλλά και ο καθένας από εμάς ξεχωριστά ας βρει τη δύναμη να παλέψει για τα προσωπικά του προβλήματα με πίστη και ελπίδα.

Μη ξεχνάτε συνάδελφοι ότι μετά τα πάθη έρχεται το Πάσχα.

Καλή Ανάσταση, λοιπόν.

Φιλικά

**ΛΙΤΣΑ ΤΣΟΜΩΚΟΥ**

ΑΣΤΗΡ

Σε μια περίοδο με τόσες αντιφάσεις, υπερβάσεις, πολέμους, διαφωνίες, γεωγραφικούς ανασχηματισμούς και γενικά ασυμφωνιών, πιστεύω πως μια ελπίδα μένει για όλους μας.

ΚΑΛΗ ΑΝΑΣΤΑΣΗ

**ΒΑΣΙΛΗΣ ΑΛΕΞΙΑΔΗΣ**

Δ/ΝΤΗΣ ΥΠΟΚ/ΤΟΣ INTERAMERICAN

Κατ' αρχήν θα ήθελα να σε συγχαρώ για την ξεχωριστή αυτή πρωτοβουλία και με την ευκαιρία που μου δίνεις να ευχηθώ και εγώ από το περιοδικό σου καλή Ανάσταση στους λαούς όλου του κόσμου που υποφέρουν.

**ΣΤΕΛΙΟΣ ΑΥΓΙΚΟΣ**

ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ INTERAMERICAN

Αγαπητό μας περιοδικό "ΝΑΙ" Ανάσταση!

Το μεγαλύτερο γεγονός στην ιστορία της ανθρωπότητας.

Ανάσταση!

Το μεγαλύτερο γεγονός κάθε ανθρώπου αποδεχομένου την Ανάσταση του Χριστού.

Για να τονίσουμε την μεγάλη σημασία ενός εθνικού ή ατομικού γεγονότος χρησιμοποιούμε την λέξη Ανάσταση!

Επαγγελματικά, σαν Ασφαλιστές, που ζούμε κοντά σε πάσχοντες πελάτες μας, συμπάσχοντες στην μεγάλη εβδομάδα που περνάνε, ζούμε και Ανάσταση συμμετέχοντες στη χαρά του πελάτου, όταν του έχουμε δώσει και τα υλικά μέσα για να ξεπεράσει επιτυχώς και γρήγορα τη μεγάλη του εβδομάδα και να γιορτάσει την προσωπική του Ανάσταση!

Καλή Ανάσταση σε όλους!

**ΠΑΝ. ΓΕΩΡΓΑΛΕΑΣ**

Δ/ΝΤΗΣ ΥΠ/ΤΟΣ INTERAMERICAN

#### ΜΗΝΥΜΑ ΤΟΥ Π.Σ.Α.Σ.

Ο Σύνδεσμός με την ευκαιρία της γιορτής του Πάσχα μαζί με τις ολόψυχες ευχές του για Υγεία και Ευτυχία, Προσωπική και οικογενειακή θέλει να καταθέσει και τις σκέψεις του στις κρίσιμες αυτές στιγμές που περνά η χώρα μας και οι λαοί που βρίσκονται πολύ κοντά μας.

Είναι κακό ν' αδιαφορούμε για ένα Πόλεμο που έχει ξεκινήσει εδώ και δύο χρόνια στη γειτονιά μας, δύο θήματα από την πόρτα μας και που, όπως συμβαίνει συχνά στην εποχή μας, δεν είναι ούτε επεκτατικός ούτε αμυντικός, με την έννοια που ξέραμε τις λέξεις αυτές μέχρι σήμερα.

Είναι ένας εμφύλιος που για το ξεκίνημα και την συνέχισή του, μεγάλες ευθύνες έχουν οι δυνάμεις εκείνες που προσπαθούν να διευρύνουν την ακτίνα επιρροής τους στην περιοχή, αδιαφορώντας για τις ανθρώπινες ζωές που χάνονται, τους τραυματίες, τα ορφανά, την πείνα και την δυστυχία που καθημερινά συντροφεύουν ανθρώπους που λίγο καιρό πριν ζούσαν ειρηνικά και αγαπημένα.

Είναι λοιπόν μια ευκαιρία αυτές οι Άγιες μέρες να μας κάνουν να σκύψουμε πάνω από τα προβλήματα των συνανθρώπων μας, να προσπαθήσουμε, ο καθένας με τον τρόπο του, να βοηθήσουμε ν' απαλύνει ο πόνος τους και να ευχηθούμε όλοι μαζί το μήνυμα της Ανάστασης του ΧΡΙΣΤΟΥ να φέρει την Αγάπη και την Ειρήνη όχι μόνο στη γειτονιά μας αλλά και σ' όλο τον πλανήτη μας.

ΚΑΛΟ ΠΑΣΧΑ.

**ΕΚ ΤΟΥ Π.Σ.Α.Σ.**

ΓΟΛΓΟΘΑΣ - ΣΤΑΥΡΩΣΗ - ΑΝΑΣΤΑΣΗ

Ο δρόμος - Η θυσία - Το όραμα

Η απαραίτητη αλυσίδα γεγονότων για να φτάσουμε στο επιθυμητό αποτέλεσμα.

Λέξεις και έννοιες ιδιαίτερα σημαντικές στην εποχή μας, που η χώρα μας βάλλεται από Εθνικά και Οικονομικά προβλήματα, που το βιοτικό επίπεδο του μέσου Έλληνα παραμένει στάσιμα.

"ΚΑΛΗ ΑΝΑΣΤΑΣΗ" στην Ελλάδα μας.

"ΚΑΛΗ ΑΝΑΣΤΑΣΗ" στον Έλληνα πολίτη.

"ΚΑΛΗ ΑΝΑΣΤΑΣΗ" σε όλους τους Συνάδελφους της πρώτης γραμμής.

**ΓΙΑΝΝΑΚΟΠΟΥΛΟΣ ΓΙΑΝΝΗΣ**

NATIONALE NEDERLANDEN

Αγαπητοί μου,

Συνηθίζεται τις Άγιες αυτές ημέρες να ανταλλάσσονται ευχές. Οι δικές μου ευ-

χές απευθύνονται πρώτα στους ταλαιπωρημένους από τον πόλεμο λαούς και ειδικά της περιοχής των Βαλκανίων που ανήκει και η χώρα μας και εύχομαι ολόψυχα να πρυτανεύσει η λογική για να αποκατασταθεί η ΕΙΡΗΝΗ και η ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΚΗ ΓΑΛΗΝΗ ΤΟΥΣ και να έλθει και γι' αυτούς η Ανάσταση που εδώ και χρόνια περιμένουν.

Για όλο τον κόσμο εύχομαι ΥΓΕΙΑ - ΧΑΡΑ - ΕΥΤΥΧΙΑ και για τους ανθρώπους του χώρου μας ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟΤΗΤΑ στο δύσκολο κοινωνικό έργο που επιτελούν.

Όσο για το περιοδικό σας, θα ήθελα να εκφράσω τις ευχαριστίες μου που μέσα από τις λίγες αυτές γραμμές μου δίνεται η δυνατότητα να εκφράσω τα συναισθήματά μου, αλλά και για τα όσα έχει προσφέρει και συνεχίζει να προσφέρει στον Κλάδο μας.

ΕΥΧΟΜΑΙ ΟΛΟΨΥΧΑ ΕΙΡΗΝΗ - ΥΓΕΙΑ - ΧΑΡΑ & ΕΥΤΥΧΙΑ!

Σας ευχαριστώ

**ΝΙΚΟΣ ΠΕΡΑΚΗΣ**

ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΦΟΙΝΙΕ

Η Περιφερειακή Διεύθυνση του κ. Σ. Φιοράντη της ΙΟΝΙΚΗΣ ΖΩΗΣ εύχεται ο Αναστάς Χριστός να φωτίσει τις καρδιές όλου του κόσμου για ειρήνη, αγάπη, ευτυχία.

Ο κλάδος μας να πρωταγωνιστήσει τα επόμενα χρόνια στον τομέα παροχής υψηλής ποιότητας μικτών τραπεζοασφαλιστικών προϊόντων, για τον ίδιο τον άνθρωπο.

Με εκτίμηση

**ΣΙΜΟΣ ΦΙΟΡΑΝΤΗΣ**

ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ

ΙΟΝΙΚΗΣ ΖΩΗΣ

Σταύρωση: Φαινόμενο καθημερινό, σε κάθε επίπεδο προσωπικό, κοινωνικό, επαγγελματικό, εθνικό, οικουμενικό.

Ανάσταση: Μήνυμα αισιοδοξίας και λύτρωσης απαραίτητη ελπίδα στην ψυχή μας.

Δύο λέξεις, φαινομενικά αντικρουόμενες, ουσιαστικά άρρηκτα συνδεδεμένες.

Καλή Ανάσταση στον συνάδελφο

**ΑΛΛΑΓΑ ΖΩΗ**

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ

HELVETIA

# ΥΠΟΤΡΟΦΙΑ METROLIFE

## Ανοίγει τις πόρτες της εκπαίδευσης

**Το μόνο πρόγραμμα που εξασφαλίζει τα διδάκτρα 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 διδάκτρα και όλα τα έξοδα της εκπαίδευσης

σ' όποια τάξη κι αν πηγαίνει το παιδί σας, όποιο κι αν είναι το ύψος των διδάκτρων που πληρώνετε για το σχολείο. Αλλά, και για φροντιστήρια, ξένες γλώσσες, ιδιαίτερα, γυμναστήρια, όποια κι αν είναι η διάρκειά τους. Ετσι, 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 ετήσια συμμετοχή σχηματίζεται ένα σημαντικό κεφάλαιο που μαζί με τις αποδόσεις του, θα καλύψει τα διδάκτρα 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 διδάκτρα 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.



**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 .....

Τ.Κ..... ΠΟΛΗ..... ΤΗΛ .....

# Ότι σπείρεις

# θα θερίσεις!



Οδηγίες  
για ασφαλιστές & managers  
που θέλουν να θερίσουν  
πολλούς καρπούς!

## ΑΝΑΖΗΤΗΣΗ ΠΕΛΑΤΩΝ - ΠΩΛΗΣΕΙΣ

### Εκατό φορές θα σας το πω: Χρησιμοποιήστε το σχέδιο 100!

Στην αρχή της καριέρας τους οι ασφαλιστές μαθαίνουν ότι χρειάζονται για την αναζήτηση των υποψηφίων πελατών. Υπάρχουν πολλοί τρόποι για να μάθουν. Όταν όμως μάθουν, πόση παρακολούθηση τους γίνεται; Έχετε σαν διευθυντής υποκαταστήματος ένα σύστημα, για να βεβαιωθείτε ότι οι διαδικασίες που τους μάθατε και οι συνήθειες που αναπτύχθηκαν κατά την εκπαίδευση, έχουν αποκρυσταλλωθεί στο μυαλό των ασφαλιστών; Η λέξη κλειδί είναι η συνήθεια: Οι επιτυχημένοι ασφαλιστές αποκτούν από νωρίς την συνήθεια, να έχουν ένα συγκεκριμένο αριθμό νέων υποψηφίων ασφαλιστών κάθε μέρα. Κάθε άτομο που συναντούν και γνωρίζουν είναι ένας υποψήφιος πελάτης ή πηγή υποψηφίων πελατών.

Όταν η αναζήτηση δεν έχουν γίνει συνήθεια, τότε δημιουργείται ένα πρόβλημα. Το φυλλάδιο της Limra, Project 100, που είναι η αρχική πηγή αναζήτησης πελατών για τους νέους ασφαλιστές, τους βοηθάει να αναγνωρίσουν την αγορά και να βρουν τους 100 υποψήφιους πελάτες. Το πρόβλημα εμφανίζεται όταν οι νέοι ασφαλιστές συγκεντρώνουν την προσοχή τους μόνο, σε αυτούς τους ανθρώπους, ανθρώπους που γνώριζαν πριν γίνουν ασφαλιστές. Και καταλήγουν να ξεμεινούν από υποψήφιους πελάτες, όταν τελειώσουν και οι γνωριμίες τους. Ακόμα, ο ασφαλιστής μπορεί να αποκτήσει την συνήθεια να αναζητάτε πελάτες από μια ή δύο πηγές ή να χρησιμοποιεί μια ή δύο μεθόδους αναζήτησης υποψηφίων πελατών.

Τελικά ο ασφαλιστής μπορεί να μειώσει τις πωλήσεις του, ελαττώνοντας τις διαδικασίες της αναζήτησης υποψηφίων πελατών.

Βέβαια, θα ήταν γελοίο να περιμένετε από τους ασφαλιστές να κάνουν περισσότερες πωλήσεις από τον αριθμό των υποψηφίων πελατών που έχουν. Έτσι, δημιουργείται η ερώτηση: Πόσους υποψήφιους πελάτες χρειαζόμαστε; Μια απάντηση μας δίνει η Limra. Έχει αποδείξει ότι μια πώληση την εβδομάδα απαιτεί 4,2 συνεντεύξεις την εβδομάδα και 57 υποψήφιους πελάτες. Και ακόμα, άλλους 57 υποψήφιους πελάτες για την επόμενη εβδομάδα. Όλα αυτά είναι στατιστικά στοιχεία, και κανένα από αυτά δεν είναι μέσος όρος. Αλλά μπορεί να μας δώσει μια βοήθεια για το πρόβλημα. Η εβδομάδα έχει πέντε εργαζόμενες ημέρες, που σημαίνει ότι ένας ασφαλιστής πρέπει να αξιολογήσει τουλάχιστον 10 ονόματα κάθε μέρα. Ένας μέσος ασφαλιστής θα μπορεί να βρει αυτά τα ονόματα. Αν ο σκοπός σας είναι να έχετε έναν ασφαλιστή πάνω από το μέτριο, τότε εξαρτάται από εσάς πόσα περισσότερα ονόματα θα έχει ο πελάτης.

\* Ανατρέξτε στη Βιβλιοθήκη Management Ασφαλείων Ζωής της LIMRA.

## Ο ασφαλιστής με κακή οργάνωση

1. Η παραγωγή γίνεται σε ακανόνιστα διαστήματα
2. Έχει μακροχρόνιες πτώσεις παραγωγής που έχουν σαν αποτέλεσμα τα χρέη
3. Ψάχνει πάντα να βρει διάφορους υποψήφιους πελάτες
4. Έχει μεγάλες περιόδους αναζήτησης υποψηφίων
5. Το βρίσκει δύσκολο να βγει στην αγορά
6. Έχει μεγάλες περιόδους με χαμηλό ηθικό
7. Δουλεύει με κακούς υποψήφιους στις περιόδους κάμψης

## Ο ασφαλιστής με καλή οργάνωση

1. Η παραγωγή είναι σταθερή και επικερδής
2. Αποφεύγει τις πτώσεις παραγωγής και έχει σταθερά εισοδήματα
3. Δεν χρειάζεται να βρει περισσότερους από έναν υποψήφιο κάθε φορά
4. Μικρές ή καθόλου περιόδους αναζήτησης υποψηφίων
5. Έχει πάντα περιπτώσεις που χρειάζονται προσοχή
6. Είναι πάντοτε απασχολημένος και ζει έντονα τη δουλειά
7. Δουλεύει αποδοτικά κάνοντας κάθε κλείσιμο πηγή νέων υποψηφίων πελατών

## «Κοινωνιόλεκτο»... και στόχοι μετ' εμποδίων!

«Κοινωνιόλεκτο» είναι ο τίτλος ενός μηνιαίου προσωπικού δελτίου που εκδίδεται με ευθύνη του αγαπητού Συμβούλου Επιχειρήσεων κ. Παναγιώτη Γ. Ρεγκούκου. Σκοπός του δελτίου είναι να φέρει μέσω ιδεών σε επικοινωνία ανθρώπους που ενδιαφέρονται για την προσωπική και επαγγελματική τους επιτυχία.

Το πρώτο δελτίο που έλαβα, επιβεβαίωσε την καλή εικόνα και άποψη που είχα για τον κ. Ρεγκούκο και την προσφορά του. Διαβάζοντάς το, ένοιωσα την ανάγκη να το "κρατήσω" ως σημαντικό απόκτημα αντίθετα με την τάση που μας έκαναν πολλά έντυπα να έχουμε και να τα ρίχνουμε... πριν τα διαβάσουμε στο καλάθι αχρήστων αφού μας εξοργίζουν οι ατέλειωτες σελίδες τους που δεν έχουν να προσφέρουν τίποτα!

Το "κοινωνιόλεκτο" ήταν σαν ένα ποτήρι δροσερό νερό που ζητάς κάποιο ζεστό μεσημέρι. Συγχαρητήρια κ. Ρεγκούκο, εύχομαι να συνεχίζεις με επιτυχίες. Το δελτίο αποστέλλεται δωρεάν και όσο επιθυμείτε, πιστεύω πως ο αγαπητός Παναγιώτης θα σας το στείλει αν τηλεφωνήσετε στο 6380595 (FAX: 6001552) παρ' όλων όσων το διανέμει σε επιλεγμένο κατάλογο παραληπτών. Από αυτό το δελτίο μεταφέρω ένα αξιόλογο κείμενο με τίτλο "Στόχοι μετ' εμποδίων".

## Στόχοι μετ' εμποδίων

Κάποιοι θυμόσοφοι λένε πως η ζωή είναι γεμάτη εμπόδια που πρέπει να υπερπηδήσεις, για να φτάσεις εκεί που θέλεις. Μάλιστα κάποια από αυτά, είναι τόσο υψηλά που δεν είναι δυνατόν να τα ξεπεράσεις και έτσι πέφτεις επάνω τους και τοακίζεσαι.

Αυτή είναι μια μάλλον αισιόδοξη οπτική για τα εμπόδια, έτσι όπως τα ξέρουμε όλοι.

Τα εμπόδια μπορεί να τα δει κανείς να παίρνουν διάφορες μορφές. Αυτό μάλλον εξαρτάται από την ψυχολογία της στιγμής, την οποία δεν είμαστε πάντα σε θέση να ελέγχουμε. Καλό είναι λοιπόν να έχουμε μια σταθερή εικόνα για τα εμπόδια, ανεξάρτητη από αστάθμητους παράγοντες.

**"Εμπόδια είναι αυτά που βλέπουμε, όταν παίρνουμε τα μάτια μας από τον στόχο που θέλουμε να επιτύχουμε".**

Κανείς δεν μπορεί να παίξει σωστό τένις κοιτάζοντας την μπάλα ή την ρακέτα που κρατάει. Το σημείο που πρέπει να κοιτάει, είναι εκεί που θέλει να πέσει η μπάλα.

## ΗΓΕΤΗΣ & ΗΓΕΣΙΑ

### Παρατηρήσεις σχετικά με την ηγεσία

1. Δεν έχει σημασία πόσο καιρό ασχολείστε με την διοίκηση, αλλά πόσο καιρό διακατέχετε από διοικητικό πνεύμα.
2. Ένα τεστ για να δείτε αν διοικείτε σωστά είναι να γυρίσετε και να δείτε αν ακολουθούν τις απόψεις σας.
3. Αν δίνετε σωστές εντολές, θα σας υπακούουν ευχάριστα.
4. Η περισσότερη δουλειά της διοίκησης, αποτελείται από πράξεις που δυσκολεύουν τη δουλειά των άλλων.
5. Κανείς δεν πρόκειται να γίνει καλός ηγέτης αν θέλει να κάνει όλες τις δουλειές μόνος του ή αν θέλει να ακούει όλα τα μπράβο μόνος του.
6. Ο καλός ηγέτης δεν ενδιαφέρεται για το ποιος είναι σωστός, αλλά για τι γίνεται σωστά.
7. Οι ηγέτες υπάρχουν για να κάνουν μικρές εξαιρέσεις στους γενικούς κανόνες.
8. Οι καλοί ηγέτες παίρνουν μεγαλύτερη ευθύνη για το φταιξιμο και μικρότερη από τα μπράβο.

### Περιγραφή ενός επιτυχή ηγέτη

- |                            |                                   |
|----------------------------|-----------------------------------|
| 1. Παρατηρεί και απορροφά. | 6. Θέτει πραγματικά αποτελέσματα. |
| 2. Γνωρίζει πώς να ακούει. | 7. Μαθαίνει και μετά ενεργεί.     |
| 3. Κρατάει σημειώσεις.     | 8. Κτίζει πάνω στις δυνατότητες.  |
| 4. Δέχεται νέες ιδέες.     | 9. Είναι οργανωμένος.             |
| 5. Υπολογίζει τον χρόνο.   | 10. Ενδιαφέρεται.                 |

### ΣΤΡΑΤΟΛΟΓΗΣΗ

## Δεν πειράζει "Κολλήστε" πάνω στο γραφείο σας αυτό το χαρτάκι...

### Κανόνες για την συνέντευξη επιλογής από LIMRA:

1. Να ακούτε προσεκτικά: - Να είστε βέβαιοι ότι καταλάβατε αυτό που ειπώθηκε. - Να μιλάτε όσο το δυνατόν λιγότερο. - Δώστε στον υποψήφιο χρόνο να σκεφθεί.
2. Να αποκομίζετε ακριβείς και ολοκληρωμένες απαντήσεις. - Να ρωτάτε μια ερώτηση κάθε φορά. - Να χρησιμοποιείτε συχνά τις λέξεις "γιατί" και "πώς". - Ζητήστε από τον υποψήφιο να σας δώσει τον ορισμό ενός όρου. - Εξετάζετε αλλά μην βιάζεστε. - Κάντε ερωτήσεις που απαιτούν μια απάντηση, διαφορετικά από ένα ναι ή ένα όχι.
3. Να είστε ουδέτεροι. - Μην ρωτάτε ερωτήσεις που υπονοούν την απάντηση. - Αφήστε τον υποψήφιο να ανακεφαλαίωσε την συζήτηση. - Μην κάνετε επιλογές.
4. Να έχετε τον έλεγχο της συνέντευξης. - Αρχίστε αμέσως. - Να φαίνεστε επαγγελματίας. - Να θυμάστε, ότι εσείς κάνετε τις ερωτήσεις.
5. Να θυμόσαστε τη νομοθεσία για τα ίσα δικαιώματα. - Μην κάνετε ερωτήσεις που απαγορεύονται από το νόμο. - Μην κάνετε ερωτήσεις στον υποψήφιο για την ηλικία του, το φύλο του, τη φυλή του, την οικογενειακή του κατάσταση, τα εξαρτώμενα μέλη, τη θρησκεία του, την εθνικότητά του, ή για τη φυσική, πνευματική κατάσταση. - Να κάνετε ερωτήσεις μόνο σχετικά με την εργασία. - Να κάνετε ερωτήσεις που θα κάνατε στον καθένα.
6. Να παίρνετε τη συνέντευξη σαν επαγγελματίας. - Να χρησιμοποιείτε έναν οδηγό για τις συνεντεύξεις. - Να κρατάτε σημειώσεις συνέχεια. - Να κάνετε την ίδια ερώτηση και με τον ίδιο τρόπο σε όλους τους υποψηφίους.

**ΝΑΙ** περιοδικό του Ασφαλιστή

## "Πατήστε" το κατάλληλο κουμπι...

Δεν υπάρχει πλήρης ταύτιση απόψεων σχετικά με την ακριβή κατάταξη των κινήτρων που κάνουν τους ανθρώπους να αγοράσουν. Παρ' όλες τις αλληλοσυγκρουόμενες απόψεις, μπορούμε να αναφέρουμε τα παρακάτω κίνητρα τα οποία είναι γενικώς αποδεκτά σαν τα πιο σπουδαία:

1. Σιγουριά
2. Αίσθηση σπουδαιότητας
3. Αγάπη
4. Εξύψωση του εγώ
5. Ενθάρρυνση
6. Κοινωνική συναναστροφή
7. Στοργή
8. Επιθυμία για ένα επίπεδο ζωής που περιμένουν οι άλλοι από εμάς
9. Επιθυμία για συσσώρευση πλούτου
10. Επιθυμία για καλή και υγιεινή ζωή

Τα κίνητρα που παροτρύνουν τους ανθρώπους να αγοράζουν, διαφέρουν σε ένταση από άτομο σε άτομο και σε διαφορετικές στιγμές ακόμη και στον ίδιο άνθρωπο. Για παράδειγμα, οι υποψήφιοι πελάτες θα αντιδράσουν με ένα τρόπο όταν οι οικονομικές συγκυρίες είναι ευνοϊκές και με έναν άλλο διαφορετικό τρόπο σε περιόδους ύφεσης, όταν το χρήμα είναι δυσεύρετο και δεν έχουν την αίσθηση της οικονομικής σιγουριάς.

## "Τα σήματα"

Πολλοί ασφαλιστές τα θέλουν όλα μέλι-γάλα. Στην πώληση υπάρχουν ΝΑΙ και ΟΧΙ. Αυτό μου θυμίζει τον μηχανικό ενός τραίνου που πηγαίνει Αθήνα-Θεσσαλονίκη. Κάθε βράδυ στις έξι, ο μηχανικός κάθεται στο τμήμα του βαγονιού του στο σταθμό της Αθήνας και περιμένει το πρώτο σήμα να γίνει πράσινο. Και τη στιγμή που το σήμα γίνεται πράσινο, ο μηχανικός ξεκινάει το τρένο των πολλών εκατομμυρίων προς τον προορισμό του, γνωρίζοντας ότι υπάρχουν πολλά κόκκινα σήματα στον δρόμο του.

Αλλά ο μηχανικός πιστεύει στο μέλλον για να ξέρει ότι μέχρι να φτάσει σε άλλο σταθμό, αυτά τα κόκκινα σήματα θα έχουν γίνει πράσινα. Αν όμως ο μηχανικός περίμενε στο σταθμό στην Αθήνα μέχρι όλα τα σήματα ανάμεσα στην Αθήνα και την Θεσσαλονίκη να γίνουν πράσινα την ίδια στιγμή, το τρένο δεν θα έφευγε ποτέ από την Αθήνα.

Και ίσως, οι άνθρωποι που κατακτούν τους στόχους τους στη ζωή είναι εκείνοι που πιστεύουν στο μέλλον και οι οποίοι πραγματικά κάνουν κάτι για να θάλουν σε δράση τα σχέδιά τους για το μέλλον. Δεν περιμένουν να γίνουν πράσινα όλα τα σήματα. Συνειδητοποιούν ότι το σημαντικό για κάθε στόχο είναι να αρχίσουν. Και δεν νομίζουν ότι είναι ασωτό.

Ξεκινήστε! Στο δρόμο θ' αλλάξουν πολλά από αυτά που είναι σήμερα αρνητικά. Θα δείτε ότι αλλάζουν οι συμπεριφορές, οι διαθέσεις, οι συνθήκες, οι ανάγκες των άλλων και οι δικές σας. Κάντε την αρχή για καριέρα, για επιτυχία, για απόδοση, για επαγγελματισμό, για επιτυχία, για πωλήσεις...

Πολλοί πελάτες που είπαν ΟΧΙ σήμερα, αύριο ίσως πουν ΝΑΙ... Ξεκινήστε να τους συναντήσετε. Πολλοί άνθρωποι αλλάζουν γνώμη συχνά. Φτιάξτε ατμόσφαιρα και σχέσεις που αλλάζουν τα κόκκινα σήματα...

# TRS

TURNER REINSURANCE SERVICES LTD

...the Greek Reinsurance Brokers

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

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

ΣΥΣΤΗΜΑ ΥΓΕΙΑΣ

# ΕΥ ΖΗΝ

Όταν ένας ασφαλιστικός οργανισμός έχει την εμπειρία να σχεδιάσει και τη δύναμη να εφαρμόσει ένα ολοκληρωμένο σύστημα υγείας, τότε τα λόγια μπορούν να γίνουν έργα και το «ευ ζην», πραγματικότητα.

Αυτή είναι η νέα πραγματικότητα στην υγεία. Το Σύστημα Υγείας «ΕΥ ΖΗΝ» της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ, που σας εξασφαλίζει: • ΝΟΣΗΛΕΙΑ ΥΨΗΛΟΥ ΕΠΙΠΕΔΟΥ • ΧΩΡΙΣ ΟΡΙΑ • ΚΑΛΥΨΗ ΕΩΣ ΚΑΙ 100% • ΑΝΤΙΠΛΗΘΩΡΙΣΤΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ • ΙΣΟΒΙΑ ΚΑΛΥΨΗ • ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΤΗΣ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΣ • ΚΑΛΥΨΗ ΠΡΟΫΠΑΡΧΟΥΣΩΝ ΑΣΘΕΝΕΙΩΝ • ΑΥΞΗΣΗ ΤΩΝ ΚΑΛΥΨΕΩΝ-BONUS • ΕΞΟΝΟΣΟΚΟΜΕΙΑΚΗ ΚΑΛΥΨΗ • ΑΠΕΥΘΕΙΑΣ ΠΛΗΡΩΜΗ και ακόμα, • ΚΑΡΤΑ CHECK-UP για έναν πλήρη προληπτικό ιατρικό έλεγχο, μια φορά το χρόνο, στα καλύτερα διαγνωστικά κέντρα και, • ΒΙΒΛΙΑΡΙΟ ΥΓΕΙΑΣ που σας ανοίγει τις πόρτες της νοσηλείας χωρίς καμία απολύτως διαδικασία.

Αυτά είναι τα βασικά σημεία που ολοκληρώνουν το σύστημα υγείας της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ και της δίνουν το δικαίωμα να το ονομάζει «ΕΥ ΖΗΝ».

Ένα δικαίωμα που τώρα έχουμε όλοι!

*Για να ζούμε καλύτερα*

**ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ**

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

# Ο όμιλος INTERNATIONAL ξεπέρασε τα 5 δις

Το φετινό Συνέδριο της International Life είχε ένα εντελώς διαφορετικό ύφος από τα προηγούμενα συνέδρια του Ομίλου. Τόσο ο χώρος της Αιθούσης Φύλων της Μουσικής όσο και το καλλιτεχνικό πρόγραμμα που ενσωματώθηκε στις εκδηλώσεις που έγιναν στο Μέγαρο Μουσικής ανέβασαν ποιοτικά το 24ο Συνέδριο:

Οι υπερχίλιοι Σύνεδροι όσο και άλλοι χίλιοι καλεσμένοι στο πρώτο μέρος του Συνεδρίου είχαν την ευκαιρία να ακούσουν στο μοναδικό εκκλησιαστικό όργανο του Μεγάλου Μουσικής τον εκλεκτό γερμανό οργανίστα Michael Schmidt σε έργα Γίωχαν Σεμπάστιαν Μπαχ. Οι σύνεδροι είχαν επίσης την ευκαιρία να παρακολουθήσουν το χορευτικό έργο "Συναντήσεις" σε χορογραφία Χριστίνας Κλειστούνη και ν' ακούσουν το "τραγουδί της International" από τη χορωδία του Στράτου Αοβεστά. Αλλά τους Συνέδρους περίμεναν και μεγάλες εκπλήξεις στον επαγγελματικό τους χώρο. Τόσο οι θελωτώσεις στον Κλάδο Ζωής που ανήγγειλε η Κα Ιωάννα Κοττοφράκη όσο και η ανακοίνωση του προ-



## Το 24ο ΕΤΗΣΙΟ ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΣΤΕΛΕΧΩΝ ΤΗΣ INTERNATIONAL LIFE

γράμματος INPACK 52 του πιο προχωρημένου πολυσταθιαστικού κατοικιών όχι μόνο στην Ελλάδα αλλά ίσως σ' όλη την Ευρώπη εντυπωσίασαν και χειροκροτήθηκαν θερμά.

Τη γενική εικόνα για τη δραστηριότητα του Ομίλου Εταιριών International έδωσε ο κ. Νίκος Σπανός Προιστάμενος του Λογιστηρίου της International Life. Με βάση το σχετικό πίνακα το σύνολο των ετη-

σίων ασφαλιστών του γκρουπ ξεπέρασε τα 5 δις ενώ η περιουσία του Ομίλου φτάνει τώρα τα 6,6 δις.

Ένα άλλο σημαντικό στοιχείο ανακοίνωσε ο Γενικός Διευθυντής της International Life κ. Περικλής Λίβας σχετικά με την απόδοση των επενδύσεων των μαθηματικών αποθεμάτων του Κλάδου Ζωής με την οποία θα πιστωθούν οι ασφαλισμένοι της International Life και που ανήλθε για το 1993 στο ποσοστό 23,63% που είναι ίσως το μεγαλύτερο της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς.

Για τη δραστηριότητα των Εταιριών του Ομίλου International δηλαδή την International Life, την International Hellas, την International Αμοιβαία Κεφάλαια, την International Holding, καθώς και για το Υποκατάστημα στην Ελλάδα της Aachenner und Munchener μίλησαν οι επικεφαλής των εταιριών αυτών κ.κ. Περικλής Λίβας, Νίκος Ρούμπος, Δημήτρης Βαφειδής και Αντώνης Λεβέντης. Μίλησαν επίσης οι Διευθυντές Πωλήσεων κ.κ. Νίκος Προβιδάκης, Απόστολος Τριανταφύλλου, Νίκος Λυκούρης και Πάνος Ρογάρης καθώς και οι Επι-





θεωρητές Πωλήσεων κ.κ. Αθανάσιος Γούναρης και Στράτος Ξανθόπουλος για θέματα πωλήσεων.

Τέλος ο Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου κ. Φώκος Μπράβος ανέλυσε τα επιτεύγματα, τις κατευθύνσεις και τους στόχους του Ομίλου και στο τέλος συνόψισε τα αποτελέσματα του 24ου Συνεδρίου.

Για την οπτικοακουστική υποστήριξη του 24ου Συνεδρίου φρόντισε ο κ. Αχιλλέας Μίχος ο οποίος έγραψε και μελοποίησε και το "τραγούδι της International" για το 24ο Συνέδριο.

Οι υπερχίλιοι Σύεδροι είχαν την ευκαιρία, την παραμονή του Συνεδρίου να παρακολουθήσουν το πλούσιο ελληνικό και ξένο πρόγραμμα του κέντρου Διογένης Παλάς που είχε διατεθεί αποκλειστικά στον Όμιλο International.

Στα πλαίσια των εκδηλώσεων του 24ου Συνεδρίου έγινε πανηγυρική βράβευση των επιτυχόντων στους διαγωνισμούς πωλήσεων του 1993 και δόθηκαν αναμνηστικά διπλώματα σε όσους συμπλήρωσαν 20 χρόνια στην εταιρία. Βραβεύθηκαν επίσης διακριθέντες διοικητικοί υπάλληλοι. Τέλος οι νικητές του ετήσιου διαγωνισμού θα απολαύσουν μια 10μερή κρουαζιέρα στα νησιά της Καραϊβικής με το υπερασύγχρονο κρουαζιερόπλοιο HO-RIZON.

Την έναρξη του 24ου Συνεδρίου της International τίμησαν με την παρουσία τους κορυφαία στελέχη της Ελληνικής Ασφαλιστικής Αγοράς όπως οι κ.κ. Δ. Κοντομηνάς, Α. Ταμπούρας, Ν. Λυσιμάχου, Ι. Δελένδρας, Ν. Ζωίδης, Γ. Καπουράνης, Μ. Παρασκάκης, Δ. Αθηναίος, Χ. Γεωργιάδης, Β. Καλτσάς, Η. Καμμένος, Θ. Μελακοπίδης, Ε. Τσαούσης κ.α.

#### Βραβεύσεις

Πάνω από 180 στελέχη πωλήσεων βραβεύθηκαν στη διάρκεια του 24ου Συνεδρίου της International.

Η κορυφαία βράβευση αφορούσε τον ετήσιο διαγωνισμό όπου εκτός τα τιμητικά διπλώματα και χρηματικά έπαθλα 82 άτομα θα απολαύσουν ένα 10ήμερο ταξίδι στην Καραϊβική με 3ήμερη παραμονή στο Πουέρτο Ρίκο. Οι νικητές του φθινοπωρινού διαγωνισμού 1993 θα λάβουν μέρος σε μια 4ήμερη κρουαζιέρα στα νησιά του Αιγαίου και την Τουρκία.

Έγινε επίσης βράβευση διακριθέντων στον Κλάδο Πυρός και στις Πωλήσεις Αμοιβαίων Κεφαλαίων.

#### ΕΤΗΣΙΟΣ ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΣ

(ονόματα κατά σειρά επιτυχίας)

#### Ασφαλιστές

ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΔΕΛΑΒΟΓΙΑΣ, ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ ΚΩΣΤΙΚΙΑΔΗΣ, ΧΡΗΣΤΙΔΗ ΔΕΣΠΟΙΝΑ, ΕΥΓΕΝΙΑ ΞΥΝΟΥ-ΔΡΑΓΚΙΩΤΗ, ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΜΑΝΤΖΙΟΣ, ΧΡΗΣΤΟΣ ΠΑΝΤΕΛΙΔΗΣ, ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΦΑΒΑΤΑΣ, ΕΛΕΝΗ ΠΑΠΑΝΙΚΟΛΑΟΥ, ΓΕΡΑΣΙΜΟΣ ΠΑΝΔΗΣ, ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ ΠΟΥΛΙΟΣ, ΕΛΕΥΘΕΡΙΑ ΒΑΚΑΛΟΠΟΥΛΟΥ, ΑΝΑΣΤΑΣΙΑ ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΥ, ΑΝΤΩΝΗΣ ΚΑΡΑΜΑΥΡΟΣ, ΑΝΙΤΑ ΚΑΟΥΧΑΛΑ, ΓΙΑΝΝΟΥΛΑ ΤΖΑΝΝΗ, ΣΠΥΡΟΣ ΖΟΥΛΑΣ, ΕΛΕΝΗ ΖΑΦΕΙΡΗ, ΣΩΤΗΡΗΣ ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ, ΘΕΟΦΑΝΗΣ ΜΠΟΤΤΗΣ, ΜΙΚΕΣ ΚΟΥΚΟΥΒΑΣ, ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ ΜΠΑΚΙΡΗΣ, ΒΑΣΙΛΗΣ ΚΟΥΛΑΡΜΑΝΗΣ, ΣΩΤΗΡΗΣ ΤΣΟΥΛΗΣ, ΧΑΡΑΛΑΜΠΟΣ ΜΑΡΓΑΡΙΤΗΣ, ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΧΟΥΛΙΑΡΑΣ, ΚΑΤΕΡΙΝΑ ΜΑΡΚΟΥ, ΕΦΗ ΔΕΛΗΓΙΑΝΝΗ, ΚΑΤΕΡΙΝΑ ΚΑΡΑΣΤΕΡΓΙΟΥ, ΦΩΤΗΣ ΠΕΡΔΙΚΗΣ, ΛΟΥΚΑΣ ΚΑΡΑΝΙΚΗΣ, ΑΝΑΣΤΑΣΙΑ ΜΑΛΙΣΙΟΒΑ, ΣΩΤΗΡΗΣ ΨΩΜΙΑΔΗΣ, ΝΙΚΟΣ ΡΑΧΩΒΙΤΣΑΣ, ΠΕΤΡΟΣ ΒΑΡΘΑΛΙΤΗΣ,

ΙΩΑΝΝΗΣ ΝΙΚΟΠΟΥΛΟΣ, ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΜΗΤΣΙΟΣ, ΧΑΡΑΛΑΜΠΟΣ ΠΑΝΟΥΣΗΣ, ΘΕΟΔΩΡΟΣ ΦΡΑΓΓΕΔΑΚΗΣ, ΙΩΑΝΝΗΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΑΚΟΠΟΥΛΟΣ, ΑΝΔΡΕΑΣ ΠΑΠΑΤΣΩΡΗΣ, ΜΙΧΑΗΛ ΜΑΘΗΝΟΣ, ΑΓΓΕΛΙΚΗ ΜΠΟΓΔΑΝΟΥ, ΓΕΩΡΓΙΑ ΕΛΕΥΘΕΡΙΟΥ.

#### Δόκιμος Unit Manager

ΓΙΩΡΓΟΣ ΜΑΚΚΑΣ

#### Unit Managers

ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΜΙΚΑΛΕΦ, ΕΥΑΓΓΕΛΙΑ ΦΙΛΙΠΠΑΙΟΥ, ΜΙΧΑΛΗΣ ΠΛΕΞΟΥΣΑΚΗΣ, ΙΩΑΝΝΗΣ ΡΕΠΟΥΛΗΣ, ΑΡΙΣΤΕΙΔΗΣ ΚΩΣΤΙΚΙΑΔΗΣ, ΑΝΤΩΝΗΣ ΦΟΥΚΑΡΑΚΗΣ, ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ ΝΙΚΟΓΙΑΝΝΗΣ, ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΓΟΥΛΑΣ, ΣΤΑΥΡΟΣ ΧΡΙΣΤΙΔΗΣ.

#### Assistant Managers

ΧΡΗΣΤΟΣ ΓΑΛΗΡΟΠΟΥΛΟΣ, ΜΙΧΑΛΗΣ ΠΑΠΑΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ, ΓΙΑΝΝΗΣ ΠΑΠΑΡΑΣΧΟΥ.

#### Agency Managers

ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΜΕΛΙΣΤΑΣ, ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ ΓΟΥΝΑΡΗΣ, ΝΙΚΟΣ ΚΟΚΚΑΡΗΣ, ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΑΡΒΑΝΙΤΑΚΗΣ, ΧΑΡΑΛΑΜΠΟΣ ΦΟΥΚΑΡΑΚΗΣ, ΧΡΗΣΤΟΣ ΦΡΥΔΑΣ, ΘΕΟΦΙΛΟΣ ΚΩΣΤΙΚΙΑΔΗΣ, ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ ΚΟΥΤΣΩΝΑΣ.

Βραβεύτηκαν επίσης 6 Διοικητικοί Υπάλληλοι οι: Ευγενία Παναγιωτοπούλου, Μαρία Καστρούνη, Μαίρη Ζάχου, Πάνος Δημητρίου, Βίκη Τερεζάκη, Σεβαστή Κορελάκη και σύμφωνα με την παράδοση αυτοί που συμπλήρωσαν 20 χρόνια στην εταιρία δηλαδή οι Χαράλαμπος Φουκαράκης, Έντιθ Βακαλοπούλου, Βασιλική Πιριλλή, Θεόδωρος Τραβεζέας και Κούλα Γέραλη.

### ΕΝΟΠΟΙΗΜΕΝΟΣ ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΟΜΙΛΟΥ INTERNATIONAL

	31.12.1992	31.12.1993	Μεταβολές %
Συνολική περιουσία	5.000.000.000	6.600.000.000	32
Υποχρεώσεις προς τρίτους	1.100.000.000	1.700.000.000	54
Αποθέματα Ιδία Κεφάλαια	3.900.000.000	4.900.000.000	26
Σύνολο	5.000.000.000	6.600.000.000	32
Μικτά Ασφάλιστρα	4.200.000.000	5.000.000.000	19
Εισπραχθέντα Ασφαλ.	3.800.000.000	4.500.000.000	18
Έσοδα Επενδύσεων	470.000.000	520.000.000	11
Πληρωθείσες Αποζημιώσεις	1.000.000.000	1.500.000.000	20

HELVETIA



**Τ**ο ΝΑΙ και οι συνεργάτες του με την ευκαιρία ανταλλαγής απόψεων σε συνέδρια εταιριών ή άλλες εκδηλώσεις ρωτά και ψάχνει εμπειρίες και γνώμες ανθρώπων της πρώτης γραμμής τις οποίες και παραθέτει. Στο συνέδριο της Helvetia ο κ. Γ. Βλάσσης υλοποιώντας αυτή την προσπάθεια του εκδότη του ΝΑΙ συνομίλησε με τον αγαπητό κ. Σωτηρίου Ελευθέριο Διευθυντή ασφαλίσεων της HELVETIA. Να τι είπε στο ΝΑΙ ο κ. Σωτηρίου στον οποίο ευχόμεστε υγεία και επιτυχίες με την Helvetia, μια εταιρία με πολλά ικανά στελέχη, που με την πρώτη αφορμή θα συνεχίσουμε να παρουσιάζουμε!

**ΝΑΙ:** *Επί πόσο χρόνο δραστηριοποιείσαι στον χώρο των Ασφαλειών Ζωής. Πιστεύεις ότι η Ασφάλεια Ζωής σαν θεσμός έχει καθιερωθεί στην ελληνική κοινωνία;*

**Ε. ΣΩΤΗΡΙΟΥ:** Προ δεκαετίας ξεκίνησα σαν ασφαλιστής στην Αγροτική Ζωής. Με τις πωλήσεις γενικότερα ασχολούμαι από το 1948. Πιστεύω απόλυτα ότι ο θεσμός όχι μόνον καθιερώθηκε πλέον στην Ελλάδα, αλλά άρχισε να αποτελεί την σοβαρότερη επένδυση του Έλληνα οικογενειάρχη. Οι μεγάλες αποζημιώσεις που έχουν δοθεί έχουν συμβάλει κι αυτές.

**ΝΑΙ:** *Η HELVETIA θεωρείται σήμερα στην αγορά μια καλή εταιρία, μία εταιρία που κρύβει, την "ήρεμη δύναμη". Πιστεύεις ότι αυτή η ήρεμη δύναμη σύ-*

## ΕΛΕΥΘΕΡΙΟΣ ΣΩΤΗΡΙΟΥ

# Να αγαπήσουμε περισσότερο τον πελάτη

*ντομα θα σκαρφιάσει στην κορυφή των ασφαλιστικών εταιριών του είδους;*

**Ε.Σ.:** Η HELVETIA πρέπει να θεωρείται πρωτοπόρος, αφού αυτό το δείχνει η γενικότερη δομή της, την οποία εγγυώνται τα διοικητικά στελέχη της που καθοδηγούνται από έναν ηγέτη που αρκετοί επαγγελματίες έχουν σαν πρότυπο. Δεν είναι "ήρεμη" δύναμη... θα έλεγα ότι μοιάζει με το φυτίλι ενός δυναμίτη, που είναι έτοιμο ανά πάσα στιγμή να φτάσει στο δυναμίτη, αλλά δεν γνωρίζω το μάκρος του φυτιλιού που θα προκαλέσει την έκρηξη. Γι' αυτόν ακριβώς τον λόγο δεν γνωρίζω και το ύψος της κορυφής. Υπάρχει αλήθεια κορυφή στον κλάδο των ασφαλειών; Σε αυτή την περίπτωση θα έλεγα ότι ανήκει στην κατηγορία των leader εταιριών.

**ΝΑΙ:** *Διαπιστώνω εκ πρώτης όψεως μια εντυπωσιακή εικόνα του ανθρώπινου δυναμικού της εταιρίας σας. Πιστεύεις ότι αυτή η εικόνα αντανακλά πράγματι, μίαν άλλου τύπου συγκρότηση αυτού του δυναμικού;*

**Ε.Σ.:** Πριν από ακριβώς 5 χρόνια έφερα τις 2 πρώτες προτάσεις ασφάλισης Ζωής στην Helvetia. Ήταν 10ος του '88. Τα συμβόλαια βγήκαν 1ο του '89. Δεν θα ήθελα να αναφερθώ στο πρώτο αυτό έντυπο, καθώς και στο τιμολόγιο. Εάν γνωρίζατε την τότε κατάσταση, η εικόνα δεν θα χαρακτηριζόταν απλώς εντυπωσιακή. Θα ήταν πολύ μικρός, και ο χαρακτηρισμός ακόμη, θαυμάσια. Οι παράγο-

ντες όμως που συμβάλλουν στον σχεδιασμό και στην αξιοποίηση αυτού του δυναμικού είναι πολλοί, π.χ. διοίκηση - υποδομή - αξιόλογες διοικητικές υπηρεσίες - αξιόλογα στελέχη πωλήσεων. Όλα αυτά τα στοιχεία πρέπει να έχουν αρμονική συνεργασία. Και τότε τα αποτελέσματα έρχονται φυσιολογικά. Την Helvetia την χαρακτηρίζει αρμονία.

**ΝΑΙ:** *Πώς εσύ, με λίγα λόγια, αντιλαμβάνεσαι τον επαγγελματισμό, σ' αυτόν τον τόσο ευαίσθητο χώρο, το χώρο των Ασφαλειών Ζωής;*

**Ε.Σ.:** Σε όλα τα επαγγέλματα υπάρχουν επαγγελματίες και "επαγγελματίες". Το βασικότερο για μένα είναι ο καθένας να σέβεται πρώτα τον εαυτό του. Μόνον σε μια τέτοια περίπτωση θα σέβεται και τους άλλους. Η ευαισθησία στον κάθε επαγγελματία διαφέρει. Δεν θέλω να αναφερθώ σε τετριμμένες "μεγάλες κουβέντες". Εκείνο που εύχομαι είναι, όλοι μας να σκεφτούμε και να αγαπήσουμε περισσότερο τον πελάτη, τον άνθρωπο πελάτη και τον άνθρωπο συνάδελφο. Να φροντίσουμε όλοι να μείνει ο θεσμός μακριά από αντιδικίες και αντιπαράθεσεις. Δεν πρέπει να αφήσουμε να πληγωθεί κι άλλο ο κλάδος μας. Τέλος, για τον εαυτό μου προσπαθώ να κάνω πάντοτε όσο το δυνατόν λιγότερα λάθη. Δεν θα ήθελα να διαπιστώσω στο μέλλον ότι η ασφάλιση δεν απέδωσε στον ασφαλιζόμενο τα προσδοκώμενα όταν σ' αυτήν στηρίζει το μέλλον το δικό του και της οικογένειάς του. ■



# Επιτέλους!

## ΣΥΝΤΑΞΗ ΝΟΙΚΟΚΥΡΑΣ

Η πιο παραγνωρισμένη Κοινωνική Προσφορά δικαιώνεται **τώρα** με ένα συνταξιοδοτικό πρόγραμμα που θα δώσει την ικανοποίηση, τη σιγουριά και τη δύναμη στις Ελληνίδες

νοικοκυρές να συνεχίσουν την προσφορά τους στην Ελληνική Οικογένεια.

**ΣΥΝΤΑΞΗ ΝΟΙΚΟΚΥΡΑΣ.** Από την Ιονική Ζωής.



Μέλος του ομίλου εταιριών της ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΗΣ

Η σύνταξη θα πληρώνεται από τα καταστήματα της ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΗΣ

# ΜΕ ΠΙΣΤΗ ΚΑΙ ΔΥΝΑΜΗ

## 5ο Συνέδριο Συνεργατών Ζωής



Η καθιερωμένη αναμνηστική φωτογραφία από το 5ο Συνέδριο Συνεργατών Ζωής του ΑΣΤΕΡΑ, στο HILTON.

Με ιδιαίτερη επιτυχία πραγματοποιήθηκε στις 6 Απριλίου 1994, στο ξενοδοχείο "HILTON" το 5ο Συνέδριο Συνεργατών Ζωής της Ασφαλιστικής Εταιρίας "ΑΣΤΗΡ" με τίτλο "ΜΕ ΠΙΣΤΗ ΚΑΙ ΔΥΝΑΜΗ".

Στο Συνέδριο συμμετείχαν και βραβεύτηκαν τα επίλεκτα στελέχη της δύναμης πωλήσεων της Εταιρίας.

Βασικοί Ομιλητές ήταν:

Ο κ. **Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου**, Γεν. Δ/ντής της Εταιρίας.

Ο κ. **Γ. Γρίβας**, Προϊστάμενος της Δ/νσης Ζωής.

Ο κ. **Κ. Φιλίππου** Προϊστάμενος της Δ/νσης Διοικητικών Υπηρεσιών.

Panel Ασφαλιστών αποτελούμενο από τους κ. κ. Π. Μπρουμεριώτη, Σπύρο Μαρίνο, Ρ. Βουλγαρίδου, Χ. Χαραλάμπους, Ν. Γρηγορόπουλο, με Συντονιστή τον κ. Αρη Μπαμπούρη, Προϊστάμενο Τμήματος Υποστήριξης Δικτύου.

Την έναρξη των εργασιών του Συνεδρίου κήρυξε ο Πρόεδρος της Εταιρίας και Αντιπρόεδρος της ΕΤΕ κ. Ευγ. Καλαφάτης, ο οποίος διαβεβαίωσε τους Συνέδρους ότι η Τράπεζα δεν σκοπεύει να πωλήσει ή να

αποξενωθεί από τις Εταιρίες του Ομίλου, αλλά προτίθεται να τις στηρίξει ενδυναμώνοντας και επεκτείνοντας τις δραστηριότητές τους έχοντας ως βασικό στόχο την ανάπτυξη του Ομίλου και γενικότερα της Εθνικής Οικονομίας.

Στην συνέχεια το λόγο πήρε ο Γεν. Δ/ντής κ. Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου, ο οποίος ανέπτυξε την πολιτική που ακολουθεί η Εταιρία το 1994.

Τα κύρια χαρακτηριστικά της πολιτικής αυτής είναι:

- Δραστηριοποίηση του δικτύου με νέα κίνητρα και κανονισμό,

- Νέες επενδύσεις με υποδομή και εκπαίδευση,

- Επέκταση στις Βαλκανικές χώρες και δραστηριοποίηση του Υποκαταστήματος Κύπρου,

- Αξιοποίηση του παράγοντα Ε.Τ.Ε. με την εισαγωγή του Τραπεζοασφαλιστικού θεσμού. (Bancassurance),

- Προώθηση Αμοιβαίων Κεφαλαίων.

Χαιρετισμό απύθνην επίσης και ο Πρόεδρος του Συλλόγου των Υπαλλήλων κ. Π. Σκάζας.

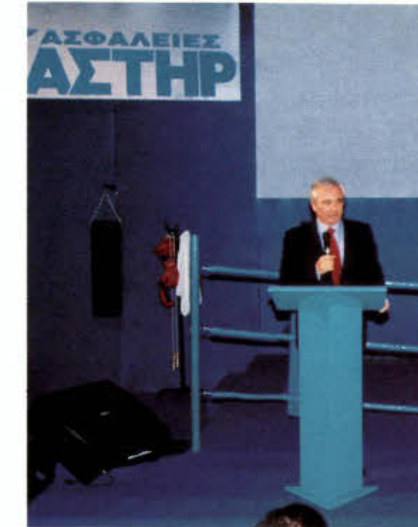
Στην συνέχεια ο κ. Γ. Γρίβας έκανε απολογισμό των εργασιών Ζωής για το 1993 και εξήγγειλε τους προγραμματικούς στόχους για το 1994.

Στην οργάνωση και το εκπαιδευτικό πρόγραμμα της Εταιρίας αναφέρθηκε ο κ. Κ. Φιλίππου.

Ακολούθησαν οι βραβεύσεις "52 διακεκριμένων Συνεργατών Ζωής"

**1η Ασφαλιστική Σύμβουλος:**  
ΔΗΜΗΤΡΑ ΖΟΡΜΠΑ  
από τον Πειραιά.

**1ος Πράκτορας:**  
ΝΙΚΟΣ ΓΡΗΓΟΡΟΠΟΥΛΟΣ  
από την Αθήνα.



Ο Πρόεδρος του Δ.Σ. της Εταιρίας Ευγ. Καλαφάτης.

από τον Πειραιά.

**ΠΡΩΤΗ ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ**

Ασφαλιστικού Συμβούλου:  
στον ΑΝ. ΠΑΠΑΜΙΧΑΗΛ  
από την Πρέβεζα.



Πρώτη Unit Manager, Φιλομήλα Μπόλια.



Πάνελ Ασφαλιστών, από αριστερά, Α.Μπαμπούρης, Π. Μπρουμεριώτης, Σπ. Μαρίνος, Ρ. Βουλγαρίδου, Χ. Χαραλάμπους και Ν. Γρηγορόπουλος στο μέσον ο Γεν. Δ/ντής κ. Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου.

**1ος Συντονιστής Γραφείου Ζωής:**  
ΠΑΝ. ΜΠΡΟΥΜΕΡΙΩΤΗΣ  
από τον Πειραιά.

**1η Συντονίστρια Ομάδων:**  
ΦΙΛΟΜΗΛΑ ΜΠΟΛΙΑ  
από την Χίο.

**1η Προϊσταμένη Υποκαταστήματος:**  
ΕΙΡΗΝΗ ΜΑΡΙΝΑΚΟΥ  
από την Κόρινθο.

**1η Ασφαλιστική Σύμβουλος**  
σε παραγωγή Κάρτας Νοσηλείας:  
ΔΗΜΗΤΡΑ ΖΟΡΜΠΑ



Πρώτη Προϊσταμένη Υποκ/τος, Ειρήνη Μαρινάκου.

Γραφείου Ζωής:  
στον ΜΙΧΑΛΗ ΠΥΡΟΥΝΑΚΗ  
από την Αθήνα.

Πρακτορείου Ζωής:  
στον ΕΛΕΥΘΕΡΙΟ ΚΟΥΣΟΥΡΝΑ  
από την Ρόδο.



Πρώτος Πράκτορας,  
Νίκος Γρηγορόπουλος.



Πρώτος των Πρώτων και Πρώτος Agency  
Manager, Π.Μηρουμεριώτης.

# ΜΕ ΠΙΣΤΗ ΚΑΙ ΔΥΝΑΜΗ



## ΠΡΩΤΗ ΕΙΣΠΡΑΞΙΜΟΤΗΤΑ

Ασφαλιστικού Συμβούλου:  
στον ΙΩΑΝΝΗ ΚΛΩΝΑΡΗ  
από την Κάλυμνο.

Γραφείου Ζωής:  
στον ΜΕΡΚ. ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΙΔΗ  
από την Καβάλα

Πρακτορείου Ζωής:  
στον ΑΚΗ ΚΟΥΝΕΓΕΛΙΔΗ  
από την Αθήνα.

ΚΟΡΥΦΑΙΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ  
ΓΙΑ ΤΟ 1993  
Πρώτος των Πρώτων  
ΠΑΝΑΠΩΤΗΣ ΜΠΡΟΥΜΕΡΙΩΤΗΣ  
από τον Πειραιά.



Πρώτη Ασφαλιστική Σύμβουλος και  
Πρώτη σε παραγωγή Κάρτας Νοσηλεί-  
ας Δήμητρα Ζορμπά.

Το βράδυ οι Σύεδροι και Διοικητι-  
κό προσωπικό της Εταιρίας ξεφά-  
ντωσαν σε γνωστό κοσμικό κέντρο  
με πλούσιο καλλιτεχνικό πρόγραμ-  
μα.



**Σ**κεφτήκατε ποτέ ότι η εμφάνιση σας και η όλη εικόνα που παρουσιάζετε στον υποψήφιο πελάτη σας, από τις κάλτσες που φοράτε, μέχρι το στυλό που κρατάτε παίζει σημαντικό ρόλο στην έκβαση της πώλησης; Κάθε άνθρωπος σ' όλη την διάρκεια της ζωής του, παίζει πολλαπλούς ρόλους. Οι ρόλοι χωρίζονται σε: κοινωνικούς και επαγγελματικούς. Οι κοινωνικοί ρόλοι είναι του άντρα, της γυναίκας, του παιδιού, του πατέρα, της μητέρας. Οι επαγγελματικοί ρόλοι είναι: του ασφαλιστή, του τραπεζικού, του γιατρού, του δικηγόρου κ.ο.κ. Ο κάθε ρόλος απαιτεί **ορισμένα πρότυπα επαγγελματικής συμπεριφοράς και εμφάνισης**. Το πιο σημαντικό όμως είναι ότι τα πρότυπα συμπεριφοράς και εμφάνισης είναι **διαφορετικά** για τους κοινωνικούς και **διαφορετικά** για τους επαγγελματικούς ρόλους. Γιατί συμβαίνει αυτό; Μα για τον απλούστατο λόγο ότι **διαφορετικός είναι ο σκοπός της επίσκεψης** σ' ένα φίλο, και διαφορετικός σ' ένα πελάτη άλλη η σχέση σε επίπεδο φιλίας και άλλη σε επίπεδο επαγγελματικής συνεργασίας. Συνεπώς η **συμπεριφορά και εμφάνιση** πρέπει να **εναρμονίζεται με το μήνυμα** που θέλουμε να μεταφέρουμε κάθε φορά στον πελάτη που στοχεύουμε ν' ασφαλίσει.

# V A R I A N T I

## Η επαγγελματική εμφάνιση σαν μέσο αύξησης των πωλήσεων

με, θέλουμε να περάσουμε την εικόνα του **επαγγελματία, του κύριου, του ειδικού πάνω σε χρηματοοικονομικά θέματα, του συμβούλου** στον οποίο μπορεί να **εμπιστευτεί** τα χρήματά του.

Σίγουρα η εικόνα μας θα είναι πολύ διαφορετική απ' αυτή που είμαστε με κάποιο φίλο και πίνουμε καφέ. Οι απαιτήσεις είναι πολύ διαφορετικές. Και μην το συγχέετε ότι έτσι "δεν είστε εσείς, δεν είναι ο εαυτός μου". **Δείτε το σαν μια προέκταση του εαυτού σας, του εαυτού σας που καλείται να παίξει ένα διαφορετικό ρόλο, τον ρόλο του επαγγελματία, το ρόλο του χρηματοοικονομικού συμβούλου.**

Και αυτός ο ρόλος απαιτεί τα δικά του πρότυπα συμπεριφοράς και εμφάνισης τα οποία είναι πολύ σημαντικά για την έκβαση της πώλησης. Γιατί; **Διότι οι σωστοί επαγγελματίες δεν αρκεί να είναι καλοί, πρέπει και να εμφανίζονται σαν καλοί.** Οι τεχνικές γνώσεις του προϊόντος πρέπει να εναρμονίζονται με την άσπρη επαγγελματική μας εμφάνιση.

Η συνειδητοποίηση της σημασίας της επαγγελματικής εμφάνισης παίζει **καθοριστικό ρόλο στην ενίσχυση του image της εταιρίας**. Ξεκινάει δε από τους ίδιους τους Agency Managers οι οποίοι πρέπει να μεταδίδουν το πνεύμα της εταιρίας στους ασφαλιστές τους. Στην προσωπική του ζωή ο καθένας μπορεί να πράξει και να ντυθεί όπως αυτός νομίζει καλύτερα (εκτός αν έχει δει τον ρόλο του και σαν τρόπο ζωής, οπότε αλλάζουν τα πράγματα). Στον επαγγελματικό τομέα όμως, η **επαγγελματική ένδυση είναι ένα must διότι:**

**1. Ντύνει τον ρόλο του χρηματοοικονομικού συμβούλου.** Σαν σύμβουλοι ασφαλιστικών υπηρεσιών θέλετε να περάσετε το μήνυμα **εμπιστοσύνης, ασφάλειας, σιγουρίας, εξασφαλισμένου μέλλοντος**. Τα μηνύματα αυτά υλοποιούνται μέσα από μια σοβαρή επαγγελματική εμφάνιση και όχι μέσα από το Blue-Jean όσο ακριβό κι αν είναι.

Αντικρουόμενα μηνύματα μπερδεύουν τον πελάτη και δεν καταλήγουν στον στόχο που έχετε θέσει. Ο ρόλος του σωστού επαγγελματία που σέβεται τον εαυτό του, τους άλλους και αντιμετωπίζει σοβαρά την καριέρα του απαιτεί και το ανάλογο ντύσιμο.

**2. Η επαγγελματική εμφάνιση υλοποιεί το image του ατόμου και κατ' επέκταση και όλης της εταιρίας που εκπροσωπεί.** Προβάλλει δε προς τα έξω το τρίπτυχο.

**Πίστη = • Προϊόν • Εταιρία • Εαυτό**  
**Αυτά που λέει και ακόμα πιο σημαντικό αυτά που δεν λέει ο ασφαλιστής,** (μέσω της μη λεκτικής επικοινωνίας που είναι η στάση του σώματος και η εμφάνιση σαν μέσο έκφρασης) κατά τη διάρκεια παρουσίασης - πώλησης **πρέπει να εκφράζουν την πίστη του προς το προϊόν, εταιρία, εαυτό!** Πρέπει να το πιστέψετε για να κάνετε κάτι και η επαγγελματική εμφάνιση υλοποιεί αυτή την πίστη.

**3. Η επαγγελματική εμφάνιση προβάλλει τα θετικά σημεία του ασφαλιστικού συμβούλου.** Αποτελεί δε μέσο θετικής ανατροφοδότησης, καθ' ότι παίρνει αναγνώριση από το περιβάλλον το άτομό του και "αντιβαίνει στα μάτια τα δικά του", ενισχύοντας έτσι την αυτοπεποίθησή του. Η δε αυτοπεποίθηση είναι γνωστό το πόσο σημαντική είναι για συναλλαγές οποιασδήποτε μορφής.

**4. Η επαγγελματική εμφάνιση ενισχύει την διαπραγματευτική ικανότητα του ασφαλιστή.** Το κύρος του κοστούμιού για τους άντρες και του ταγιέρ για τις κυρίες, δεν ανταλλάσσεται με τίποτα.

Όλα τα πιο πάνω συνειδητοποιείτε που καταλήγουν; **Μα φυσικά στην αύξηση των πωλήσεων, διότι έχετε τονώσει, επανδρώσει την εξωτερική σας δύναμη, που είναι η εμφάνισή σας.** Όταν η εταιρία, προϊόν και ανθρώπινο δυναμικό είναι εναρμονισμένα η επιτυχία αυξάνεται. Υπάρχει τρόπος να βελτιωθεί το look των ασφαλιστών σας; Υπάρχει...

# ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΟ Δώρο

Ένα αφιέρωμα ΔΩΡΟ για ασφαλιστές και Εταιρίες

Δώρα, δώρα, δώρα... Ρίξτε μια ματιά γύρω σας. Στο χώρο σας. Στο γραφείο του σπιτιού σας ή της δουλειάς σας. Πόσα αντικείμενα μικρά και μεγάλα, πόσα "περιττά" αντικείμενα. Μικρές κατασκευές από πλαστικό ή χαρτί, από δέρμα ή κρύσταλλο ή φυσικό γυαλί. Επάνυμα αντικείμενα ή μη, φορτωμένα με επωνυμίες επιχειρήσεων.

Σκεφτείτε πώς θα ήταν η ζωή σας χωρίς αυτά τα αντικείμενα. Ένα γραφείο λιτό σχεδόν άδειο, απρόσωπο! Με λίγα χαρτιά και βιβλία πεταμένα ανάκατα από τη μία άκρη μέχρι την άλλη. Με τους τοίχους, το πάτωμα, το ερμάρι, γυμνά σκληρά ανώνυμα!

Κι ύστερα χαϊδέψτε με την άκρη της ματιάς σας όλες τις αγαπημένες γωνίες μέσα στο χώρο σας. Αναρωτηθήκατε ποτέ ποιές είναι; Μια ανθοδέσμη με αποξηραμένα λουλούδια από ένα αγαπημένο πρόσωπο στα περασμένα σας γενέθλια, μια πάπια κηροπήγιο από ζεστά παλ, εντυχισμένα χρώματα που σας φέρνει συνέχεια την άνοιξη μες στο χειμώνα, μια κρυστάλλινη λαμπερή μινιατούρα επιβράβευσης μιας δικιάς σας λαμπερής στιγμής. Ένα μοναδικό αντικείμενο από φυσικό γυαλί, επιβράβευσης μιας μοναδικής επαγγελματικής επιτυχίας, ένα ρολόι να σας θυμίζει με τη σεμνή και απαιτητική του παρουσία τη στιγμή που ο χρόνος άρχισε να μετράει για μια νέα δραστηριότητα της ζωής σας. Αφήστε το βλέμμα σας να πλανηθεί στο χώρο κι ύστερα αναρωτηθείτε με πόση προσπάθεια και κόπο καταφέρατε να κερδίσετε εκείνα τα κύπελα στην άλλη άκρη του γραφείου σας κάτω από το πτυχίο και τους επαίνους συμμετοχής σας. Ύστερα, ανοίξτε με κατανύξη, ευσέβεια και σοβαρότητα το δερμάτινο organizer που σας χάρισαν πρόσφατα και ρίξτε μια ματιά στον τηλεφωνικό σας κατάλογο που τόσο επιδέξια έχετε συμπληρώσει με την βοήθεια του πιο ακριβού στυλό, δώρο κι αυτό, πρόσφατο ή παλιότερο. Σ' αυτό τον τόσο μοντέρνο τρόπο αρχειοθέτησης βλέπετε αποτυπωμένες ένα σωρό σχέσεις διαχρονικές ή επίκαιρες αγαπητές ή όχι, πάντως όλες ένα κομμάτι της ζωής σας του ίδιου σας του εαυτού. Αλήθεια, πώς θα ήταν η ζωή σας χωρίς αυτές τις σημειώσεις μέσα στο organizer, πάνω στις άκρες, στη μέση στα πλάγια του γραφείου σας, στις γωνίες του χώρου, πάνω στον τοίχο. Σκεφτείτε τι θα ήταν η ζωή σας χωρίς αυτές τις υπογραφές που δεν χάνουν ευκαιρία σε γιορτές, συνέδρια, ξαφνικές επιτυχίες, να διεισδύουν απροκάλυπτα, επιτακτικά σχεδόν βάρβαρα δίπλα σας στο κέντρο της κόρης του ματιού σας και να καθηλώνονται κοντά σας, θυμίζοντάς σας πως είτε το θέλετε είτε όχι, η ιστορία σας συνεχίζεται να γράφεται. Γιατί να είστε σίγουροι πως ο άδηλος και σκοτεινός τους στόχος δεν είναι παρά να γράφουν την "ιστορία" σας. Και πιστέψτε με, τα καταφέρνουν!



**KOSTA BODA** Τα γνωστά για την ποιότητα και την αισθητική παράδοση καταστήματα STUDIO KOSTA BODA μπαίνουν δυναμικά στο χώρο των επαγγελματικών δώρων. Με την τεράστια γκάμα των προϊόντων των STUDIO KOSTA BODA μπορείτε να ξεφύγετε από τις συνηθισμένες κοινότυπες λύσεις και να κάνετε τη δική σας επιλογή ξεχωριστή και εξειδικευμένη, καλύπτοντας τις ανάγκες σας σε δώρα επαγγελματικά, προσωπικά ή των κοινωνικών σας υποχρεώσεων.



**ΣΑΡΟΓΛΟΥ** Δεν είναι ένα παραμύθι απ' αυτά που με τόση φαντασία πλάθουν οι γιαγιάδες. Η αλήθεια είναι ότι κατασκευάζονται μέσα σ' ένα πολύ πολύ παλιό Αγγλικό Πύργο από μια και μόνο οικογένεια! Τα εργαλεία τους είναι αρχέγονα και ο τρόπος κατασκευής τους μυστικός. Κανένα δεν είναι ίδιο με το άλλο γιατί κατασκευάζονται ένα-ένα στο χέρι, από κρύσταλλο αναμιγμένο με τα πιο τρελλά χρώματα που μπορείτε να φανταστείτε. Το σίγουρο είναι πως για χάρη τους επισκέπτονται την Αγγλία πάνω από 60.000 άνθρωποι το χρόνο. Αν δεν έχετε χρόνο να πείτε όλη αυτή την ιστορία όταν θα το προσφέρετε, φροντίστε τουλάχιστον να τα χαρίσετε σε ανθρώπους που μπορούν να την μαντέψουν!

## ΑΦΟΙ ΤΖΑΝΝΕΣ

Οι ΑΦΟΙ ΤΖΑΝΝΕΣ είναι μια έννοια ταυτόσημη πια με τα μοναδικά στυλό και πένες της MONTBLANC.

Η ξεχωριστή αισθητική της εταιρίας όμως έχει επεκταθεί σε άλλες προτάσεις-λύσεις που καταφέρνουν να δώσουν μια μοναδική σφραγίδα ποιότητας και φινέτσας ταυτόχρονα.

Μια μεγάλη συλλογή από είδη γραφείου, σε δέρμα, κρύσταλλο και άλλα σύγχρονα υλικά, καθώς και κάποια μοναδικά κύπελλα βράβευσης σας περιμένουν στο κατάστημα της Πανεπιστημίου - επιλογές αναλλοίωτες στο πέρασμα του χρόνου.



## SUCCESS

Η εταιρία Success ακολουθώντας τις προσαγές της εποχής, προσφέρει αντικείμενα καλαίσθητα από φιλικό υλικό - ξύλο σε αρμονικά συνδυασμένα χρώματα και σχέδια. Για ανθρώπους που αγαπούν τα accessoires, καθώς και το παιχνίδι υλικού και design.



**ROTRING** Όσοι επιθυμούν μια μοναδική ποιότητα γραφής αρκεί να κρατήσουν στα χέρια τους το rollerball 400 της ROTRING. Συνδυάζει μοντέρνο στυλ και ειδικά μελετημένο σχεδιασμό για άνετη γραφή.

Είναι ανάλαφρο στο χέρι για ξεκούραστη χρήση, με εργονομική ζώνη κρατήματος και πλήρη μεταλλική κατασκευή. Το rollerball Rotring 400 θα το βρείτε σε καλά καταστήματα ειδών γραφής.



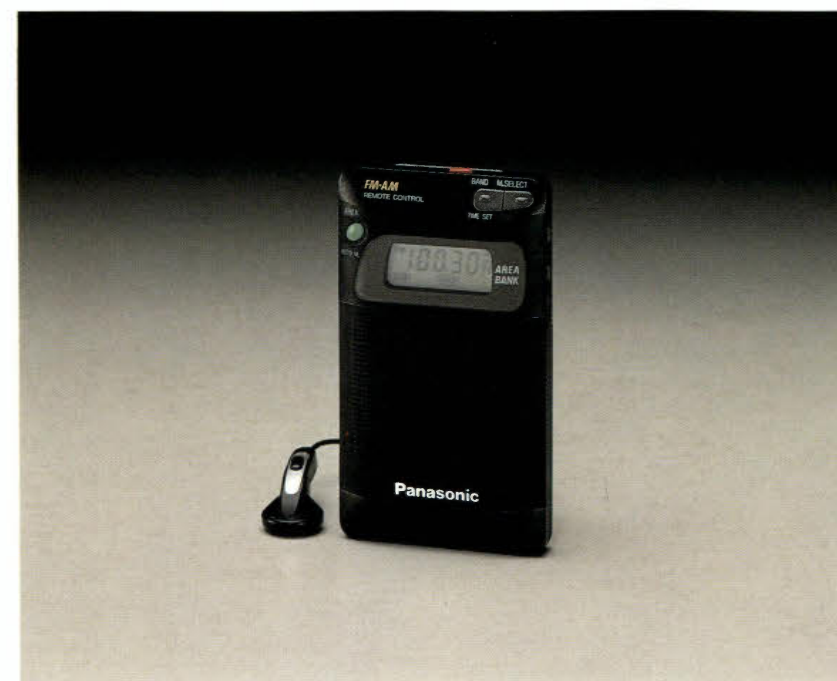
## ΣΠ. ΚΟΥΛΟΧΕΡΗΣ

Ανήκει σε μια παλιά αγγλική συνήθεια, μινιατούρες από ιστιοφόρα να κοσμούν αγαπημένες γωνιές. Κατάλοιπα από την εποχή της αποικιοκρατίας; Ίσως. Ένα είναι βέβαιο. Το αποτέλεσμα: Μοναδικά έργα τέχνης ανέγγιχτα στο πέρασμα του χρόνου.

Η εταιρία Mayflower κατασκευάζει τέτοια αντικείμενα τέχνης, εμπνευσμένα από ιστιοφόρα της μετά Χριστού εποχής, που έχουν σημαδέψει μοναδικές στιγμές της ανθρώπινης ιστορίας.

Στη συλλογή αυτή, θα βρείτε με ποιο τύπο ιστιοφόρου ανακάλυψε ο Κολόμβος την Αμερική, το καράβι των θρυλικών Vikings και ένα πλήθος άλλων τέτοιων ιστορικών αντικειμένων.

Η εταιρία Mayflower εξάγει τα προϊόντα της σε πάνω από 40 χώρες, όμως κανένα κομμάτι δεν είναι ίδιο με άλλο. Αυτό γιατί τα ιστιοφόρα κατασκευάζονται από φυσικό γυαλί ένα-ένα στο χέρι. Στην Ελλάδα, μοναδικός αντιπρόσωπος είναι η εταιρία "ΣΠ. ΚΟΥΛΟΧΕΡΗΣ".



## PANASONIC

Προτάσεις δώρου ξεχωριστές. Για τεχνοκράτες ή μη, για γυναίκες ή άνδρες. Το σίγουρο είναι ένα: ο σύγχρονος manager είναι εραστής της μοντέρνας τεχνολογίας. Η πρόταση δώρου της Panasonic θα καταφέρει σίγουρα να αποσπάσει ένα επιφώνημα έκπληξης στους μοντέρνους και πρακτικούς συνεργάτες. Και βέβαια πιστέψτε με θα καταφέρετε να τους συνοδέψετε στις πιο καθημερινές μοναχικές στιγμές τους, εντός και εκτός των τειχών!



## HARLEY - DAVIDSON

Για τους ακούραστους καθυλάρηδες της ζωής στο δρόμο ή στο χαρτί, γεννήθηκε μια σειρά "θρύλος": η σειρά γραφής Harley-Davidson. Με το μύθο της ελευθερίας και της δυνατής κατασκευής, δημιουργήθηκαν πέννες, στυλό διαρκείας, rollerballs και μηχανικά μολύβια, έτοιμα για ατέλειωτα ταξίδια στο χαρτί. Ετοιμαστείτε για γκάζια. Τα όργανα γραφής Harley-Davidson σας περιμένουν σε επιλεγμένα καταστήματα δώρων και ειδών γραφής.



## ICAP

Για την εταιρία ICAP θα ήταν ίσως πλεονασμός να προσπαθήσει κάποιος να κάνει οποιαδήποτε προβολή. Η μοναδική τους παρουσία στον χώρο των οικονομικών εκδόσεων, είναι σε όλους μας γνωστή. Είναι ίσως λιγότερο γνωστή η πρωτοπορία της εταιρίας ICAP στο επιχειρηματικό δώρο. Για πρώτη φορά παρουσιάζει στην Ελλάδα το "THE GREEK ECONOMIC DIARY" (1971) εισάγοντας ένα θεσμό από χρόνια εδραιωμένο στο εξωτερικό. Από τότε ακολούθησαν πολλές εκδόσεις-λύσεις για τις ανάγκες του σύγχρονου Businessman.

Μια μεγάλη συλλογή επιχειρηματικού δώρου με την μοναδική υπογραφή ICAP ικανή να προβάλλει οποιαδήποτε πλευρά και στιγμή της επιχειρηματικής δραστηριότητας σας περιμένει στα κεντρικά γραφεία της εταιρίας.

## GOLDTIME - EVEREST

Η πρόταση δώρου "ρολόι" δεν ακούγεται και τόσο πρωτότυπη. Ο συνδυασμός πάντως ενός δώρου ρολοι-βαρομέτρου, ή βαρομέτρου, θερμόμετρου, υγρόμετρου είναι και πρωτότυπος και ξεχωριστός. Θα εντυπωσιάσει σίγουρα ανθρώπους, λεπτολόγους, ειδήμονες, φυσιολάτρες, εκείνους που θεωρούν ότι τίποτα στη ζωή δεν είναι λεπτομέρεια και βέβαια αυτούς που πιστεύουν ότι η όλη δομή των πραγμάτων της φύσης και της ζωής είναι σύνθεση μικρών λεπτομερειών. Ίσως πάλι αυτό το δώρο καταφέρει εκτός από το να εντυπωσιάσει και να ευχαριστήσει, να αποτελέσει ερέθισμα για καινούργια hobby, ν' ανοίξει νέους ορίζοντες έρευνας. Οποιαδήποτε όμως, αν η επιλογή σας θα είναι τελικά ένα ρολόι τοίχου ή επιτραπέζιο, διαλέξτε ένα από την εταιρία GOLDTIME - EVEREST. Η 40χρονη πείρα της, εγγυάται για ποιότητα, συνέπεια και μοναδικό σχεδιασμό, ό,τι θα πρέπει κανείς να αναζητήσει σε μια επιλογή δώρου σαν αυτή.



## ΔΙΕΥΘΥΝΣΕΙΣ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΩΝ

**Π.Ι. ΒΟΡΕΑΣ & ΣΙΑ Ο.Ε.**  
Ν. Τρυπιάσο - 14341 Νέα Φιλαδέλφεια,  
Τηλ.: 2519744, 2181932, 2516689

**Panasonic**  
Σε όλα τα καταστήματα

**Rotring**  
Σε επιλεγμένα καταστήματα

**Harley-Davidson**  
Σε επιλεγμένα καταστήματα

**GOLDTIME-EVEREST**  
**Δ. & Ν. ΣΤΑΜΑΤΟΠΟΥΛΟΣ & ΣΙΑ Ο.Ε.**  
Βριλησσού 21 - 11476 Αθήνα  
Τηλ.: 6422564 - 6441004

**Καταστήματα Σαρόγλου**  
Σωτήρος 33 - Αλκιβιάδου 145, Πειραιάς  
Τηλ.: 4170320, 4122780

**ICAP**  
Δημητρώσσα 12-14, 11528 Αθήνα  
Τηλ.: 7253509, 7253510, 7253511

**ΣΠ. ΚΟΥΛΟΧΕΡΗΣ**  
Λ. Μαραθώνος 115, Παλλήνη 15344  
Τηλ.: 6669640, 6666375, 6030054

**KOSTA BODA**  
Σταδίου 19 Αθήνα  
Τηλ.: 3252814

**SUCCESS**  
Καβάφη 9, 11145 Αγ. Ελευθέριος Αθήνα  
Τηλ.: 2230575

**KYBOS A.E.**  
Κλείτορος 26, 12132 Αθήνα  
Τηλ.: 5139546, 5723967, 5757541



## Π.Ι. ΒΟΡΕΑΣ & ΣΙΑ ΟΕ

Όχι. Δεν είναι ιταλικά δερμάτινα εισαγωγής. Ούτε καν το design, ούτε τα αξεσουάρ, ούτε και τα χρώματα. Είναι ελληνικές δημιουργίες από την εταιρία Π.Ι. ΒΟΡΕΑΣ & ΣΙΑ Ο.Ε. πραγματικά εντυπωσιακές, εφάμιλλες προϊόντων ευρωπαϊκής δημιουργίας. Μόνο που με την συγκεκριμένη εταιρία θα έχετε το μοναδικό πλεονέκτημα να συζητήσετε μαζί τους οποιαδήποτε λεπτομέρεια ή δημιουργική εφαρμογή που θα ταίριαζε αποκλειστικά στη δική σας μοναδική παρουσία στο χώρο του επιχειρείν. Η εταιρία Π.Ι. ΒΟΡΕΑΣ & ΣΙΑ Ο.Ε. έχει την πολυτέλεια να προσεγγίζει την αγορά του 2.000 επενδύοντας σε μοναδικά



προϊόντα με μεράκι και τεχνική χρησιμοποιώντας μόνο φυσικά υλικά και όλα αυτά σε τιμές που όπως υπόσχονται οι ίδιοι κάνουν προσιτή τη δημιουργική παρουσία τους.

**Ένα αφιέρωμα ΔΩΡΟ για ασφαλιστές και εταιρίες**

## KYBOS AE

Είναι η γνωστή εταιρία με τους "Κύβους". Μόνο που από τότε έχει προχωρήσει πολύ. Διαθέτει μια τεράστια ποικιλία προϊόντων γραφείου σε δέρμα ή πολύ καλής ποιότητας δερματίνη.

# Γ. ΣΑΡΟΓΛΟΥ

## Το δώρο μας δείχνει την προσωπικότητά μας!

Το επιχειρηματικό δώρο θα πρέπει να είναι συλλεκτικό αντικείμενο!

**Ο** Ρολάν Μπαρτ στο κολλέγιο της Γαλλίας, απήλυθε στους σοφούς που τον εξέλεξαν αυτή τη φράση:

"Σ' αυτήν την εμπειρία, του να μπορείς να ξεμαθαίνεις σε μια ηλικία, δίνω ένα όνομα τρανό και απαρχαιωμένο -sapiencia- δηλαδή "καμία εξουσία, μια στάλα γνώση, μια στάλα σύνεση και όσο πιο πολύ καλό γούστο".

Μ' έναν τέτοιο άνθρωπο είχαμε την ευκαιρία να μιλήσουμε στο περιοδικό μας με αφορμή το παραπάνω αφιέρωμα.

Ο Πώργος Σαρόγλου έχει αποδείξει ότι διαθέτει καλό γούστο. Έχει υπογράψει τις πιο καλαίσθητες γωνιές της σύγχρονης Πειραικής και Αθηναϊκής ζωής, ενώ η άποψή του στα θέματα φωτισμού θεωρείται



αξεπέραστη.

**Α.Σ.:** Κύριε Σαρόγλου κάνοντας κάποιος μια βόλτα στην Αθήνα θα παρατηρήσει μια έντονη δραστηριότητα δημιουργίας νέων καλαίσθητων κτιρίων ή αναπαλαίωση άλλων. Από την άλλη μιλάμε συνε-

χώς για μια εποχή έντονης οικονομικής κρίσης. Πώς θα μπορούσατε να εξηγήσετε αυτό το κάπως αντιφατικό φαινόμενο; Ζούμε σε μια εποχή αισθητικής αναβάθμισης της ζωής μας κι αν ναι γιατί;

**Γ.Σ.:** Στην πραγματικότητα δεν συμβαίνει έτσι ακριβώς. Κάποιοι άνθρωποι έχουν καταλάβει ότι τα πράγματα έχουν αλλάξει και γίνονται προσπάθειες να ακολουθήσουν το πνεύμα της εποχής. Έχω ταξιδέψει πάρα πολύ στο εξωτερικό. Όταν επέστρεφα από τα ταξίδια μου, προσπαθού-

σα να πάρω κάποιες υπηρεσίες σαν ταξιδιώτης κι εκεί καταλάβαινα την μεγάλη διαφορά. Είμαστε μια χώρα που θα μπορούσαμε να προσφέρουμε πάρα πολύ καλής ποιότητας υπηρεσίες. Μπορούμε να υπολογίζουμε σε ένα μεγάλο και καλής ποιότητας

συνάλλαγμα. Στη χώρα μας, μέχρι πρόσφατα, ένα πολύ μεγάλο ποσοστό τουρισμού ήταν χαμηλής ποιότητας. Δεν μας προσφέρει τίποτα αυτή η αγορά. Αν θέλουμε να προχωρήσουμε σαν χώρα, θα πρέπει να αναβαθμίσουμε τις υπηρεσίες μας. Κάποιοι λοιπόν που έχουν καταλάβει το πνεύμα της εποχής, έχουν δώσει κάποια καλά δείγματα δουλειάς. Τα καταστήματα Σαρόγλου κι εγώ προσωπικά, κάνουμε τέτοιες προσπάθειες και γι' αυτό έχουμε κερδίσει την αγάπη και την υποστήριξη του κόσμου.

**Α.Σ.:** Κύριε Σαρόγλου υποστηρίζετε κι εσείς την άποψη του Schumpeter ότι ένας δυνατός επιχειρηματικός κόσμος μπορεί από μόνος του να αναπτύξει την οικονομία μιας χώρας;

**Γ.Σ.:** Αναμφισβήτητα αυτό υποστηρίζω. Εγώ προσωπικά ξεκινάω στις 5 το πρωί και αρχίζω την εργασία μου. Θεωρώ την εργασία δημιουργία. Πολλοί άνθρωποι βρίσκονται σε εργασιακούς χώρους, μη δίνοντας καμία προσοχή στο αντικείμενο εργασίας τους και αυτό δεν μπορεί παρά να πηγαίνει την οικονομία μας πίσω.

Χαίρομαι πολύ να βλέπω ανθρώπους να προσδεύουν και θα βοηθούσα προσωπικά ακόμα και συνεργάτες μου να κάνουν κάτι δικό τους. Δεν υποστηρίζω όμως τις πρόχειρες ο-πορτουниστικές καταστάσεις οι οποίες δεν κάνουν τίποτα άλλο από το να χαρακτηρίζουν αρνητικά όλη την προσωπικότητα ενός ατόμου.

**Α.Σ.:** Μια και μιλάμε όλη αυτή την ώρα ουσιαστικά για την ποιότητα, θα ήθελα να μας πείτε τη δική σας άποψη για εκείνες τις σχέσεις των ανθρώπων που εκφράζονται με την προσφορά κάποιου υλικού δώρου. Σε κάποια παλαιότερη συζήτησή μας, είχατε πει ότι στη συνάντησή σας με τον κ. Γκορμπασώφ εκτός από μια αναμνηστική πλακέτα του είχατε προσφέρει κι ένα κλαδί ελιάς.

**Γ.Σ.:** Πιστεύω ότι το δώρο ενός ανθρώπου είναι δείγμα της δικής του προσωπικότητας. Προσφέροντας κάτι, δείχνεις ουσιαστικά τη δική σου ποιότητα. Το να δώσεις ένα πλαστικό αντικείμενο με την επωνυμία σου τυπωμένη δεν έχει κάποιο νόημα.

**Α.Σ.:** Κύριε Σαρόγλου, κρατάω στα χέρια μου ένα στυλό με την επω-

νυμία σας τυπωμένη επάνω του.

**Γ.Σ.:** Είναι μια επιλογή που έκανα πριν από δεκαπέντε χρόνια και την οποία δεν θα έκανα σήμερα. Το επιχειρηματικό δώρο θα πρέπει να είναι ένα συλλεκτικό αντικείμενο αξίας. Δώρο που θα μπορεί να έχει διάρκεια ζωής για τα επόμενα 50-100 χρόνια.

**Α.Σ.:** Τι θα λέγατε για τα σύγχρονα υλικά κατασκευής;

**Γ.Σ.:** Αν μου κάνετε ένα δώρο, θα προτιμούσα να είναι μικρό σε όγκο και μεγάλης αξίας σε υλικό. Αυτή την δυνατότητα προσφέρει το φυσικό γυαλί καθώς και άλλα υλικά σύγχρονης καλλιτεχνικής δημιουργίας. Τέτοιες επιλογές θα πρότεινα και στους συνεργάτες του περιοδικού σας.

Κλείνοντας εδώ αυτή την ενδιαφέρουσα συνέντευξη, θα θέλαμε να ευχαριστήσουμε τον κ. Σαρόγλου για τον πολύτιμο σε αυτόν χρόνο που μας διέθεσε καθώς επίσης και για τις πολύ ενδιαφέρουσες απόψεις που μας παρέθεσε.

# ΝΕΑ ΠΡΟΤΥΠΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΠΟΙΟΤΗΤΑ ΤΗΣ ΕΙΚΟΝΑΣ



Σύστημα Crystal-Clear αυτόματης ισορροπίας λευκού

Ψηφιακό Σύστημα Crystal-Clear επεξεργασίας χρωμάτων



AVD team

Η Panasonic για άλλη μιά φορά καθιερώνει νέα υψηλά πρότυπα στην τεχνολογία υψηλής πιστότητας της εικόνας (S-VHS) και του στερεοφωνικού ήχου. Η νέα βιντεοκάμερα NV-S85 αποδίδει εξαιρετικά αποτελέσματα σχεδόν κάτω από οποιοδήποτε συνθήκες λήψης με ιδιαίτερη λειτουργικότητα και ευκολία. Τα δύο νέα συστήματα της ψηφιακής επεξεργασίας χρωμάτων και της αυτόματης ισορροπίας λευκού (White balance) οριοθετούν μια νέα εποχή κρυστάλλινης καθαρότητας στην αναπαραγωγή φυσικών και αυθεντικών χρωμάτων που δεν μπορούν να συγκριθούν με καμία άλλη κάμερα με αισθητήρα CCD.

**S VHS**  
625  
**Hi-Fi**  
STEREO

## Και Ακόμη:

- Στερεοφωνικός ήχος Hi Fi
- Ψηφιακό Zoom 20x
- Ψηφιακός σταθεροποιητής εικόνας
- Νέο σύστημα αυτόματης εστίασης
- Γεννήτρια εγγραφής και ανάγνωσης σημάτων V.I.T.C για λήψεις επαγγελματικού επιπέδου
- Αυτόματη εξοικονόμηση ενέργειας στις περιπτώσεις προσωρινής διακοπής λήψης.



**S85**

Επίσημοι Χορηγοί των Ολυμπιακών Αγώνων



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

## ΜΑΖΙ ΜΑΣ ΓΙΝΕΤΑΙ ΠΙΟ ΣΙΓΟΥΡΟ ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ

1. Αθήνα - Άνω Γλυφάδα:  
Μυστρά 130 - 165 61

Τηλ.: 9645011-18 / Fax: 9645019

α) Αγ. Παρασκευή - Ηρ. Πολυτεχνείου 6 - 153 42  
Τηλ.: 6009849-50

β) Πειραιάς - Πραξιτέλους 131 - 185 32  
Τηλ.: 4221693-4

2. Αίγιο - Ρωμανιώλη 2 - 251 00

Τηλ.: 0691-20582

3. Βέροια - Βικέλα 17 - 591 00

Τηλ.: 0331-72375

4. Ηράκλειο - Έβανς 77 - 712 01

Τηλ.: 081-342147

5. Θεσ/νίκη - Παπανδρέου 20 & Πιττακού γωνία

Τηλ.: 031-864854

6. Καρδίτσα - Καραϊσάκη 29 - 431 00

Τηλ.: 0441-24888

7. Καρπενήσι - Απόλλωνος 2 - 361 00

Τηλ.: 0237-24004

8. Κατερίνη - Ολύμπου 5 - 601 00

9. Λάρισα - Ηρώων Πολυτεχνείου 72 - 412 22

Τηλ.: 041-553427

10. Λειβαδιά - Φίλωνος & Σοφοκλέους 19 - 321 00

Τηλ.: 0261-20562

11. Νάουσα - Πλατεία Καρατάσου 8 - 592 00

Τηλ.: 0332-26522

12. Σάμος - Βαθύ Σάμου - 831 00

Τηλ.: 0273-25025

13. Σέρρες - Μερορχίας 41 - 621 21

Τηλ.: 0321-56006

14. Χανιά - Πλατεία 1866 αρ. 2 - 73100

Τηλ.: 0821-96065

**Βιανε αε**

ΑΓ. ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ 22-24 • 144 52 • ΜΕΤΑΜΟΡΦΩΣΗ ΑΤΤΙΚΗΣ ΤΗΛ. 284 5955-59, ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ • Β. ΟΛΓΑΣ 253 • 54656 • ΤΗΛ. 429 141

# Αγροτική Ασφαλιστική:

## με 3 δισ. κέρδη στο '93 και στρατηγική Bankassurance συνεχίζει ισχυρή και στον διεθνή χώρο!



Ο κ. Ν. Ταυρίδης, Δ/νων Σύμβουλος της Αγροτικής Ασφαλιστικής.

Εντυπωσιακή κερδοφορία και ανάπτυξη παραγωγής παρουσιάζει για τη χρήση 1993 η Αγροτική Ασφαλιστική, Εταιρία του Ομίλου της Αγροτικής Τράπεζας.

Τα οικονομικά αποτελέσματα ανακοίνωσαν σε συνέντευξη τύπου ο Πρόεδρος της Αγροτικής Ασφαλιστικής και Υποδιοικητής της ΑΤΕ, Φώτης Παναγιωτόπουλος και ο Διευθύνων Σύμβουλος, Νίκος Ταυρίδης.

Τα καθαρά ασφάλιστρα της Εταιρίας

για όλους τους κλάδους σημείωσαν αύξηση 20% περίπου σε σχέση με το 1992 και ανήλθαν στο ποσό των 12.042 εκ. δρχ., ενώ το τεχνικό αποτέλεσμα που κυμάνθηκε στο ποσό των 4.410 εκ. δρχ., αυξήθηκε κατά 16%, έναντι ποσοστού αύξησης 11% το 1992.

Τα καθαρά κέρδη της Εταιρίας πλησίασαν τα τρία δισ. [2.950 εκ.] δρχ. και εί- ναι αυξημένα κατά 16%.

Με τα εντυπωσιακά αυτά μεγέθη η Αγροτική Ασφαλιστική δείχνει ότι διατηρεί

σταθερά μία από τις πρώτες θέσεις ανάμεσα στις Εταιρίες της Ασφαλιστικής Αγοράς, ενώ παράλληλα αναπτύσσει πλούσια κοινωνική δραστηριότητα.

Με δεδομένη την ισχυρή οικονομική της θέση, η Εταιρία σχεδιάζει την ανάπτυξη των εργασιών της, [ασφαλιστικές-επενδυτικές] στον Ευρωπαϊκό χώρο, στα Βαλκάνια και γενικότερα στο διεθνή χώρο, όπου ζουν και εργάζονται ομογενείς, σε συνεργασία πάντα με τις άλλες Εταιρίες του Ομίλου της Αγροτικής Τράπεζας, στον οποίον ανήκει.

Αναλυτικότερα, παρουσιάζουμε λεπτομέρειες από όσα είπαν υποδεχόμενοι τους εκπροσώπους του τύπου οι κ.κ. Παναγιωτόπουλος Φώτης, Υποδιοικητής της ΑΤΕ και ο Διευθύνων Σύμβουλος κ. Νίκος Ταυρίδης. Το "ΝΑΙ" πιστεύει πως η Αγροτική Ασφαλιστική έχει να παίξει σημαντικό ρόλο και οι άνθρωποι της οφείλουν να κάνουν ό,τι μπορούν η ελληνική ασφαλιστική παρουσία να γίνεται μέσω της Ελληνικής Αγροτικής ασφαλιστικής εταιρίας ΑΓΡΟΤΙΚΗ, και όχι από ξένα συμφέροντα που σίγουρα θα προσπαθήσουν να αλώσουν και την αγροτιά μας. Σαν περιοδικό με τις εκδόσεις μας θα βοηθήσουμε να προβληθεί κατάλληλα κάθε τέτοια προσπάθεια. Ευχόμεθα επιτυχίες, εκσυγχρονισμό και μεγαλύτερες πωλήσεις με τη σφραγίδα της Αγροτικής, της Ελληνικής εταιρίας.

Ο κ. Φ. Παναγιωτόπουλος που έκανε την έναρξη της συζήτησης κατέληξε λέγοντας: "Τελικός στόχος είναι να σταθεροποιήσει η Εταιρία τη θέση της στο τμήμα της αγοράς όπου διαθέτει συγκριτικά πλεονεκτήματα και να επεκτείνει τη συμμετοχή της όχι μόνο στην εθνική αλλά και στην αγορά της Ενωμένης Ευρώπης και

κυρίως της Βαλκανικής. Η οικονομική διεύθυνση επιχειρήσεων της χώρας προς τη Βαλκανική και ο ρόλος της ΑΤΕ στα πλαίσια διευκόλυνσης της εγκατάστασης Ελληνικών επιχειρήσεων, αμιγών και μικτών, στο χώρο αυτό διευκολύνει την επέκταση των εργασιών και της ΑΕΕΓΑ εκτός των εθνικών συνόρων".

Στη συνέχεια μίλησε ο Δ/νων Σύμβουλος κ. Ν. Ταυρίδης δίνοντας στοιχεία για την πορεία της Αγροτικής Ασφαλιστικής το 1993 και τον προγραμματισμό για το 1994 και την νέα φιλοσοφία του Bancassurance.

### ΠΟΡΕΙΑ ΕΡΓΑΣΙΩΝ

Οι ασφαλιστικές μας δραστηριότητες το 1993 εξελίχθηκαν πολύ ικανοποιητικά, αν λάβουμε υπόψη ότι τα τελευταία χρόνια η Εταιρία λειτούργησε με μόνα στοιχεία τον ζήλο και την αυταπάρνηση του ανθρώπινου δυναμικού της και την κεκτημένη ταχύτητα που προέρχονταν από την προ δεκαετίας υλικοτεχνική υποδομή που είχε αποκτήσει.

Έτσι παρόλη την υστέρηση που παρουσίασε στον τομέα του εκσυγχρονισμού των δομών της και του σχεδιασμού νέων προϊόντων και υπηρεσιών, κατόρθωσε να διατηρήσει την πρωτοπορία της στην Ασφαλιστική Αγορά.

Συγκεκριμένα, τα καθαρά ασφάλιστρα της Εταιρίας για όλους τους κλάδους ανήλθαν στο ποσό των 12.042 εκατομμυρίων δραχμών έναντι 10.001 εκατομμυρίων δραχμών που ήταν το 1992. Είχαμε δηλαδή αύξηση 20% περίπου.

Το τεχνικό αποτέλεσμα για όλους τους κλάδους ανήλθε στο ποσό των 4.410 εκατομμυρίων δραχμών έναντι 3.790 εκατομμυρίων δραχμών που ήταν το 1992 (αύξηση κατά 16%), έναντι 11% ποσοστού αύξησης το 1992.

Τα καθαρά κέρδη της Εταιρίας ανήλθαν στο ποσό των 2.950 εκατομμυρίων δραχμών έναντι 2.548 εκατομμυρίων δραχμών που ήταν το 1992. Η αύξηση αυτή σημειώθηκε παρά την αρνητική εξέλιξη στον κλάδο Χαλαζιού, που μαζί με τους άλλους κλάδους Αγροτικών Ασφαλίσεων εξακολουθεί, για χρόνια τώρα, να αποτελεί την "κοινωνική προσφορά" της Εταιρίας στον Αγροτικό τομέα.

Ωστόσο θέλω να επισημάνω ένα στοιχείο με ιδιαίτερη σημασία. Το περιθώριο φερεγγυότητας καλύπτεται από την καθαρά θέση της Εταιρίας έξι (6) φορές

πάνω απ' ό,τι απαιτεί η νομοθεσία. Χρήζει επισημάνσης το στοιχείο αυτό, γιατί εξηγεί και δικαιολογεί την αμέριστη εμπιστοσύνη που απολαμβάνει η Εταιρία από τους ασφαλισμένους και το ευρύτερο κοινό.

Η σύνθεση του χαρτοφυλακίου της Ε-

ταιρίας σε σχέση με τα καθαρά ασφάλιστρα, και για όλους τους κλάδους, διαμορφώθηκε το 1993 σύμφωνα με τον παρακάτω πίνακα:

### ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΣΜΟΣ

#### ΚΑΘΑΡΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΚΑΤΑ ΚΛΑΔΟ ΤΟ 1993

(ΣΕ ΕΚΑΤΟΜΜΥΡΙΑ ΔΡΧ.)

ΚΛΑΔΟΣ	ΚΑΘΑΡΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ	ΠΟΣΟΣΤΙΑΙΑ ΣΥΝΘΕΣΗ
ΦΩΤΙΑΣ	3.052	25
ΔΙΑΦΟΡΩΝ ΑΤΥΧΗΜΑΤΩΝ	268	2
ΜΕΤΑΦΟΡΩΝ	442	4
ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ	6.778	56
ΣΚΑΦΩΝ	180	2
ΚΤΗΝΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	186	2
ΧΑΛΑΖΙΟΥ	378	3
ΠΡΟΣΩΠΙΚΩΝ ΑΤΥΧΗΜΑΤΩΝ	286	2
ΥΔΑΤΟΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΩΝ	473	4
ΣΥΝΟΛΟ	12.042	100,0

## Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΣΤΗΝ ΑΝ. ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ ΚΑΙ ΘΡΑΚΗ



Με το παραγωγικό δίκτυο της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ, στην περιοχή της Ανατολικής Μακεδονίας και της Θράκης, συναντήθηκε ο νέος Διευθύνων Σύμβουλος της Εταιρίας Νίκος Ταυρίδης, σε αίθουσα κεντρικού ξενοδοχείου της Καβάλας, όπου βρίσκεται και η έδρα της ομί-

νυμης Διαμερισματικής Διεύθυνσης της Εταιρίας. Η συνάντηση πραγματοποιήθηκε στο πλαίσιο γνωριμίας με τους ιδιώτες πράκτορες και συζητήθηκαν θέματα που αφορούν την δραστηριοποίηση του δικτύου, στις νέες συνθήκες που διαμορφώνονται συνεχώς στην Ασφαλιστική Αγορά.

## ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΩΝ

Η ανάπτυξη της Εταιρίας όλα αυτά τα χρόνια σε συνδυασμό με την κρίση και τον έντονο ανταγωνισμό που βρίσκεται η διεθνής και Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά, επιβάλλουν σειρά προβληματισμών για το μέλλον και την εξέλιξη γενικότερα της Εταιρίας.

Η Αγροτική Ασφαλιστική έχει ορισμέ-

να πλεονεκτήματα έναντι των ανταγωνιστών της. Συγκεκριμένα, έχει ισχυρή οικονομική θέση. Είναι μέλος ενός ισχυρού ομίλου εταιριών, της Αγροτικής Τράπεζας, που είναι ο κύριος Μέτοχος της Εταιρίας με ποσοστό 83,47%.

Συμμετέχει δε στο μετοχικό κεφάλαιο ορισμένων εταιριών του ομίλου όπως:

ΤΡΑΠΕΖΑ  
ΚΕΝΤΡΙΚΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ  
κατέχει 27.703 μετοχές

ΑΕΔΑΚ  
(ΑΜΟΙΒΑΙΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ)  
κατέχει το 21%

ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ  
ΖΑΧΑΡΗΣ  
κατέχει 12.580 μετοχές

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΕΖΥ  
κατέχει το 24%

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΤΕΧΝΙΚΗ  
κατέχει το 10%

## ΣΧΟΛΙΚΟ ΑΠΟ ΤΗΝ ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΓΙΑ ΤΡΙΑΝΤΑ ΟΡΦΑΝΑ ΤΗΣ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ

*Δωρεά στη μνήμη της Μελίνας*



Εφτά εκατομμύρια διέθεσε η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ για την αγορά υπερούγχρονου σχολικού λεωφορείου, με το οποίο θα πηγαίνουν στο σχολείο τους, οι τριάντα μικροί μαθητές του ορφανοτροφείου "Η ΜΕΛΙΣΣΑ", στη Θεσσαλονίκη.

Σχετικά δημοσιεύματα στον Τύπο για την αναγκαιότητα άμεσης αντικατάστασης του παλαιού και επικίνδυνου οχήματος, μεταφοράς των παιδιών, ευαισθητοποίησαν

τους υπεύθυνους της Εταιρίας, το διοικητικό Συμβούλιο της οποίας αποδέχθηκε ανάλογη εισήγηση του Διευθύνοντα Συμβούλου Νίκου Ταυριδίδη και αποφάσισε, να επιχορηγήσει το Ίδρυμα Ορφανοτροφείου Θηλέων "Η ΜΕΛΙΣΣΑ", με ποσό 7.000.000 δρχ. περίπου, με σκοπό την αγορά του νέου σχολικού λεωφορείου.

Η "Μελίσα" [Ίδρυμα μη κερδοσκοπικού χαρακτήρα] που εδρεύει στο Πανόραμα της Θεσσαλονίκης, ιδρύθηκε το 1921 για τα ορφανά προσφυγόπουλα από τη Μικρά Ασία και σήμερα φιλοξενεί παιδάκια που στερούνται τον ένα ή και τους δύο γονείς και εκείνα που προέρχονται από προβληματικές οικογένειες. Η χορηγία αυτή επιβεβαιώνει τον αδιαμφισβήτητο κοινωνικό ρόλο της γνωστής Εταιρίας, που προσλαμβάνει ιδιαίτερη διάσταση αφού πραγματοποιείται στη μνήμη της αξέχαστης Μελίνας Μερκούρη. Παράλληλα, η Αγροτική Ασφαλιστική, κατέθεσε ποσό 200.000 δρχ. στο λογαριασμό που ανοίχθηκε στην Αγροτική Τράπεζα [01.705006155-64], για την ίδρυση του Μουσείου της Ακρόπολης, που αποτελούσε ένα από τα μεγάλα οράματα της Υπουργού Πολιτισμού.

Έχει δυναμικό και εκτεταμένο δίκτυο πωλήσεων σε ολόκληρη την Ελλάδα και ιστορικούς δεσμούς με τον αγροτικό τομέα της Ελληνικής Οικονομίας. Αυτά τα πλεονεκτήματα θα τα αξιοποιήσουμε στο έπακρον.

Σε συνεργασία με τις άλλες εταιρίες του Ομίλου, η Εταιρία θα επιδιώξει την ανάπτυξη των εργασιών (ασφαλιστικές-επενδυτικές) στον Ευρωπαϊκό χώρο, στα Βαλκάνια και γενικότερα στον διεθνή χώρο, όπου ζουν και εργάζονται ομογενείς (Αμερική - Καναδά - Αυστραλία).

Πιστεύουμε ότι η συνεργασία με τον όμιλο της Αγροτικής Τράπεζας, μέλος του οποίου είναι η Εταιρία, αποτελεί συγκριτικό πλεονέκτημα έναντι του ανταγωνισμού.

Η συνεργασία αυτή, που είναι γνωστή διεθνώς, ως Bankassurance, θα είναι αποτελεσματική και εντάσσεται στην ενιαία στρατηγική του Ομίλου. Η συνεργασία τραπεζών και ασφαλιστικών επιχειρήσεων έχει λάβει στρατηγικές επιχειρηματικές διαστάσεις στον ευρωπαϊκό χώρο.

Σ' αυτό το πλαίσιο εντάσσονται οι προσπάθειές μας για την αναπτυξιακή πορεία της Εταιρίας.

Πιστεύουμε ότι ο προγραμματισμός μας είναι συνεπής, εφικτός και ρεαλιστικός, επιβεβαιώνοντας για μία ακόμη φορά την ηγετική θέση της Αγροτικής στην Ασφαλιστική Αγορά.

Θέλουμε να πιστεύουμε ότι σ' αυτή την προσπάθεια θα είστε συμπαραστάτες μας, είναι ευπρόσδεκτη κάθε επισήμανσή σας και κάθε κριτική. Ελπίζουμε ότι του χρόνου τέτοια εποχή θα έχουμε καλύτερα νέα να σας πούμε. ■

# Η Α.Ε. Ασφαλειών "ΟΛΥΜΠΙΑΚΟΣ ΚΟΣΜΟΣ"

**ΖΗΤΑ:**

**ΕΤΟΙΜΟΥΣ Ασφαλιστικούς Συμβούλους 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**



## ΣΤΕΛΙΟΣ ΔΙΑΚΟΥΜΑΚΟΣ

# Η παραγωγή έχει και ποιοτική διάσταση -όχι μόνο ποσοτική!

**Ο** Στέλιος Διακουμάκος έχει πολλές πρωτιές και επιτυχίες στην ΕΘΝΙΚΗ. Και αν μέτρο επιτυχίας του Manager είναι το γεγονός πόσους ανθρώπους ανέπτυξε να επιτύχουν τότε ο αγαπητός συνάδελφος κ. Στέλιος Διακουμάκος έχει να επιδείξει έργο! Έχει να επιδείξει ανθρώπους που ανέπτυξε. Γι αυτό και δικαιούται να ομιλεί! Δικαιούται να ομιλεί για την στρατολόγηση, για την επιτυχία, την αγορά. Το "ΝΑΙ" ανέθεσε στον κ. Γ. Βλάσση γνώριμό του από παλιά όταν ήταν στην Εθνική να μεταφέρει στους συναδέλφους της αγοράς τις γνώμες και εμπειρίες του επιτυχημένου Manager κ. Διακουμάκου Στέλιου. Το ΝΑΙ εκφράζει τα συγχαρητήριά του στον κ. Στέλιο Διακουμάκο για το έργο του, ευχόμενο συνέχιση των επιτυχιών και υγεία στον ίδιο, τους συνεργάτες του και τις οικογένειές τους. Η επιτυχία του στην ΕΘΝΙΚΗ έχει να διδάξει πολλούς και στον ανταγωνισμό και στην εταιρία του την οποία κοσμούν αξιολογώτατοι συνάδελφοι με κύρος, με ποιότητα, με μακρόχρονη θητεία και ανάλογες επιτυχίες, κάτι που μας αναγκάζει να ζητήσουμε συγγνώμη επειδή λόγω περιορισμένου χώρου δεν μπορούμε να παρουσιάσουμε αλλά σιγά-σιγά...

**ΝΑΙ:** Αγαπητέ Στέλιο, το να σημειώνεις μια τέτοια επιτυχία σε μια εταιρία, όπως την ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, είναι ασφαλώς ένα γεγονός που στην αγορά δεν περ-

**νά** απαραίτητο. Θα μπορούσες μήπως να μας παρουσιάσεις μερικά από τα "κλειδιά" που σε οδηγούν σταθερά στην επιτυχία;

**Στέλιος Διακουμάκος:** Η ιστορία μου στην ασφαλιστική αγορά ξεκίνησε το 1970 σε μια εταιρία που τότε άρχισε να ασκεί τον κλάδο Ζωής. Γαλουχήθηκα και μεγάλωσα μαζί με τον θεσμό των Ασφαλειών Ζωής στην Ελλάδα.

Το 1980 ήρθα στην ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ. Σε αυτό το μεγαλείο των Ασφαλειών Ζωής είχα την τύχη να έχω καλούς δασκάλους και μετέπειτα φίλους που ακόμη διαπρέπουν στην ασφαλιστική αγορά, όπως τον Μανώλη Ασωνίτη, τον Σταύρο Ευαγγέλου κ.α. Οι διακρίσεις είναι συνεχείς από το 1970, και τα κλαδικά περιοδικά τότε ανέφεραν τις επιτυχίες μας. Από το 1980 όμως και μετά, με τη βοήθεια του μεγάλου ονόματος και της ιστορίας της ΕΘΝΙΚΗΣ, συνεχώς τα AGENCY, αλλά και η επιθεώρησή μου κερδίζουν πρωτιές (2 δις περίπου ασφάλιστρα) ως το τέλος 1992. Κλειδί για όλα αυτά είναι η σωστή επιλογή των συνεργατών μου, όπου όλοι τους ερωτεύονται αυτό το λειτούργημα που ασκούμε. Αυτοί οι σωστοί επαγγελματίες που μεγάλωσαν και ανδρώθηκαν με την αγάπη για τον άνθρωπο. Αυτοί είναι το κλειδί της επιτυχίας μου. Και εδώ θέλω να πω σε όλους ένα μεγάλο "ευχαριστώ" και να αναφέρω κατά σειρά αρχαιότητας, τον Λεωνίδα Καλαγρίδα με αληθινό πάθος για τη δουλειά

του, την Πηνελόπη Διακουμάκου, αθόρυβη, σεμνή και μεθοδική, τον Βασίλη Καραθάνο, πληθωρικό, ασυμβίβαστο και δυναμικό, τον Χρήστο Μπελέσκα που τον περιβάλλουμε με αγάπη και στοργή γιατί είναι ο νεώτερος της οικογένειας. Να αναφέρω ακόμη τους Αναστασίου στα Τρίκαλα, τον Βαλοάγκα στην Καρδίτσα, τον Κάλλο και τον Λάσκο στα Τρίκαλα, την Σιαντζή και τον Νικολάου, την Τσιάρα στην Πτολεμαίδα, τον Λογοθέτη και τον Μιχάλη στην Πρέβεζα. Και ακόμη τους Τσακίρη Πέτρο, Κουρούσια Γιάννη, Κωνσταντοπούλου Εύη, Σπίρη Δημήτρη, Τσουκαλά Μαρίνα, Τσουκαλά Χρήστο, και Κατράκη Ζαννή στην Αθήνα, τον Μπερδελέ Σπύρο στην Κόρινθο, τον Αλεξίου Δημήτρη στο Άργος και στην Τρίπολη. Όλοι τους είναι, χρόνια τώρα, μέσα στους πρώτους της εταιρίας. Αλλά και όλοι οι ασφαλιστές μας που δεν είναι δυνατόν να τους αναφέρω ονομαστικά.

Το "κλειδί" λοιπόν που μου ζητάς είναι ο επαγγελματισμός και ο έρωτας που έχουν οι άνθρωποι αυτοί για την Ασφάλεια Ζωής.

**ΝΑΙ:** Σαν επιθεωρητής πωλήσεων κατευθύνεις έμμεσα θέβαια, ένα τεράστιο, θα έλεγα, ανθρώπινο δυναμικό πωλήσεων και μάλιστα δυναμικό διασκορπισμένο γεωγραφικά σε διάφορα σημεία, πολλά από τα οποία βρίσκονται σε μεγάλη απόσταση από την Αθήνα, όταν εσύ έχεις την έδρα σου. Αλήθεια πώς

καταφέρνεις και επικοινωνείς με όλον αυτό τον κόσμο, γιατί απ' ό,τι γνωρίζουμε ποτέ δεν ήσουν, και ασφαλώς δεν θα είσαι ούτε τώρα, ο manager του γραφείου, αλλά εκείνος που πάντα βρίσκεται κοντά στους ανθρώπους που δίνουν τη μάχη της αγοράς.

**ΣΔ:** Πράγματι, αντιμετώπισα μεγάλη δυσκολία στην αρχή στον συντονισμό όλου αυτού του δυναμικού, γιατί χρειαζόταν να παραμείνω καθηλωμένος στο γραφείο πάρα πολλές ώρες. Σιγά-σιγά όμως τα πράγματα έστρωσαν. Τώρα πια έχουμε φτάσει στο σημείο να ενεργούμε όλοι σαν ένας άνθρωπος, να καταλαβαίνομαστε "με τα μάτια" που λέμε, λύνοντας τα προβλήματα επί τόπου. Οι άνθρωποι πιστεύουν σε μένα και εγώ σ' αυτούς. Προσπαθώ να μην απογοητεύω. Τους διακατέχει το συναίσθημα του νικητή και παλεύουν για την εταιρία και την Επιθεώρηση.

**ΝΑΙ:** Η διαδρομή σου στο χώρο των Ασφαλειών Ζωής αριθμεί αυτή τη στιγμή κάποιες δεκαετίες. Όσον αφορά κυρίως τη συμπεριφορά του καταναλωτικού κοινού, πιστεύεις ότι τα πράγματα είναι σήμερα πιο εύκολα απ' ό,τι ήταν στο παρελθόν και αν ναι πού, κατά τη γνώμη σου, οφείλεται αυτή η αλλαγή;

**ΣΔ:** Πράγματι ο πελάτης (αν και δεν μου αρέσει η λέξη) έχει γίνει απαιτητικός. Ψάχνεται, ζητά το καλύτερο.

Διαβάζει και ενημερώνεται για τις ασφαλίσεις και δεν ασφαλίζεται πλέον στον "κουμπάρο ή τον γνωστό". Η αλλαγή έγινε από όλους εμάς που πολεμήσαμε γι' αυτό. Που ζητάμε το καλύτερο για τον πελάτη μας από την εταιρία. Επιπλέον, η διαφήμιση στην TV και στον τύπο έκανε τον καταναλωτή να ψάχνει. Και αυτό είναι το μεγάλο όπλο του επαγγελματία ασφαλιστή.

**ΝΑΙ:** Παλαιότερα, η στρατολόγηση στο επάγγελμα του Ασφαλιστή Ζωής ήταν μια δύσκολη υπόθεση γιατί οι νέοι έδειχναν απροθυμία να ακολουθήσουν ένα επάγγελμα που και μεγάλες δυσκολίες αντιμετώπιζε, αλλά και κοινωνικά δεν είδε, για διάφορους λόγους, την καταξίωση που έπρεπε να έχει. Βλέπεις σήμερα να έχει αλλάξει αυτή η κατάσταση και αν ναι πώς τη θλέπεις να διαμορφώνεται στα αμέσως επόμενα χρόνια που, καθώς όλοι ομολογούν, θα είναι καθοριστικά όχι μόνον για το ασφαλιστικό, αλλά και για πολλά άλλα επαγγέλματα;

**ΣΔ:** Η στρατολόγηση εξακολουθεί να είναι και σήμερα το δυσκολότερο σημείο της δουλειάς ενός MANAGER. Και αυτό γιατί οι Έλληνες της γενιάς μας έχουν μεγαλώσει με το "όραμα" του δημοσίου υπαλλήλου, του σταθερού δηλαδή μισθού, κάτι που ακόμη και σήμερα δεν έχει, δυστυχώς, ξεπεραστεί. Για μια θέση στο δημόσιο,

με 100.000 το μήνα γίνεται η σφαγή. Εδώ, στο επάγγελμά μας, που τους παρέχουμε τη δυνατότητα να έχουν ένα αξιοπρεπές εισόδημα, οι νέοι δεν έρχονται εύκολα. Με την οικονομική και κοινωνική καταξίωση όμως ορισμένων ανθρώπων από το επάγγελμα του ασφαλιστή, ο κόσμος άρχισε να τους βλέπει με άλλο μάτι, τους επαγγελματίες ασφαλιστές. Βέβαια, τη μεγάλη ζημιά την έχουν κάνει οι εταιρίες. Στην προσπάθειά τους για παραγωγή, έπαιρναν σωρηδόν κόσμο, του έδιναν μια τσάντα και αιτήσεις και τους άφηναν να "αλωνίζουν" και να χαλάνε την αγορά. Ευτυχώς όλοι τώρα το έχουν αντιληφθεί και όλοι μαζί τώρα μιλάνε για ποιοτική δουλειά.

Βραβεύουμε τη διατηρησιμότητα και τους ανθρώπους που μένουν στο επάγγελμα. Τα επόμενα χρόνια θα είναι, πράγματι, τα ΧΡΥΣΑ ΧΡΟΝΙΑ των ασφαλειών και των επαγγελματιών ασφαλιστών.

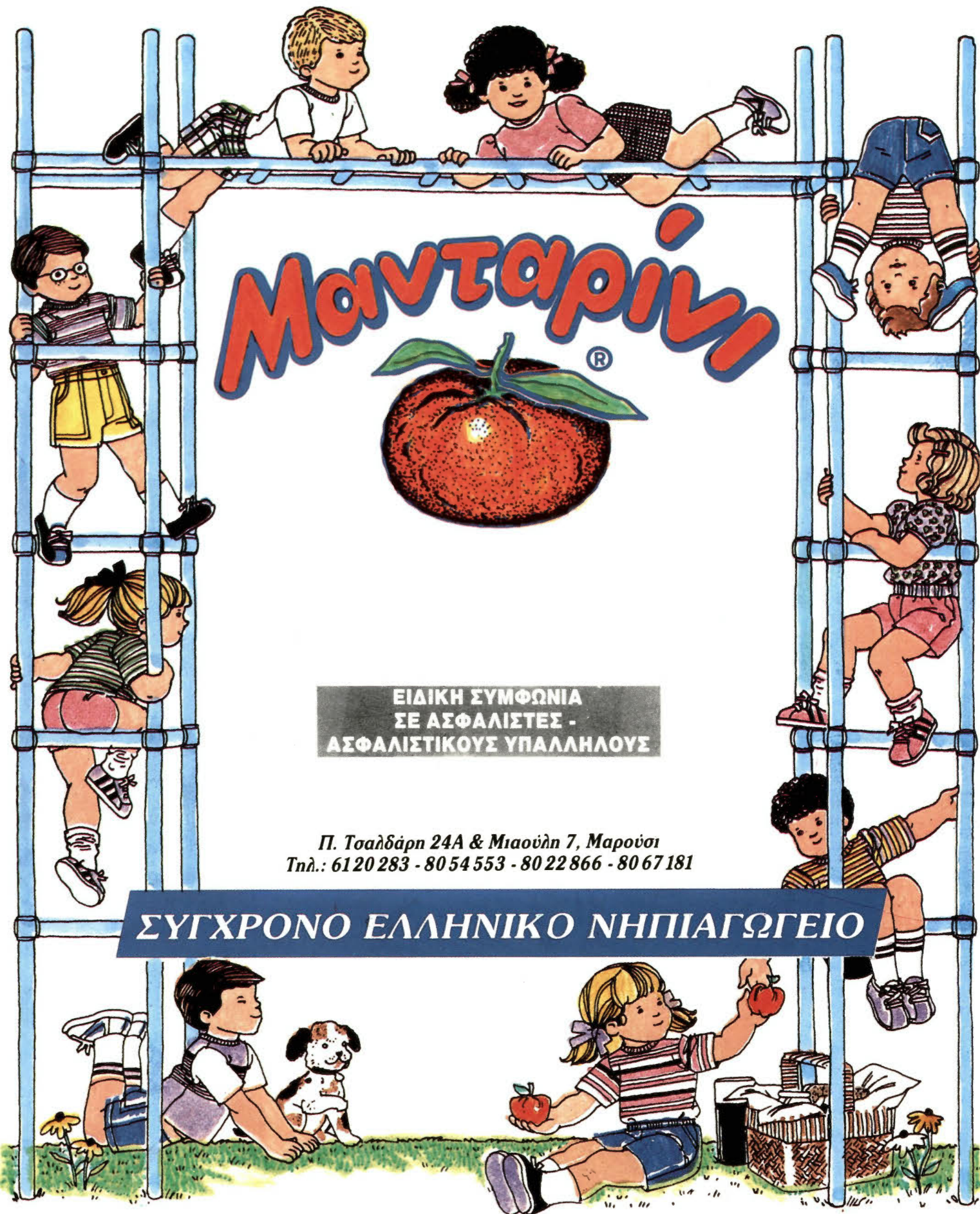
Εγώ, με τη σειρά μου και κλείνοντας τη συνέντευξη, θα προσθέσω "ΝΑΙ" θα έλθουν σύντομα τα χρυσά χρόνια των Ασφαλειών Ζωής και των επαγγελματιών ασφαλιστών υπό μια βασική προϋπόθεση: ότι θα αλλάξουν πολλά απ' την πλευρά των ιδινοτών και κυρίως ότι θα κυριαρχήσει η αντίληψη ότι η παραγωγή δεν έχει μόνον την ποσοτική, αλλά και την ποιοτική της διάσταση. Κάτι που στο παρελθόν, στο κυνήγι των μεγάλων αριθμών, είχε σκόπιμα αγνοηθεί. ■

Α Σ Φ Α Λ Ι Σ Ε Ι Σ Ζ Ω Η Σ & Ζ Η Μ Ι Ω Ν

Nordstern Colonia Hellas

μέλος του Ομίλου VINCI

όπου η συνέπεια αποτελεί παράδοση



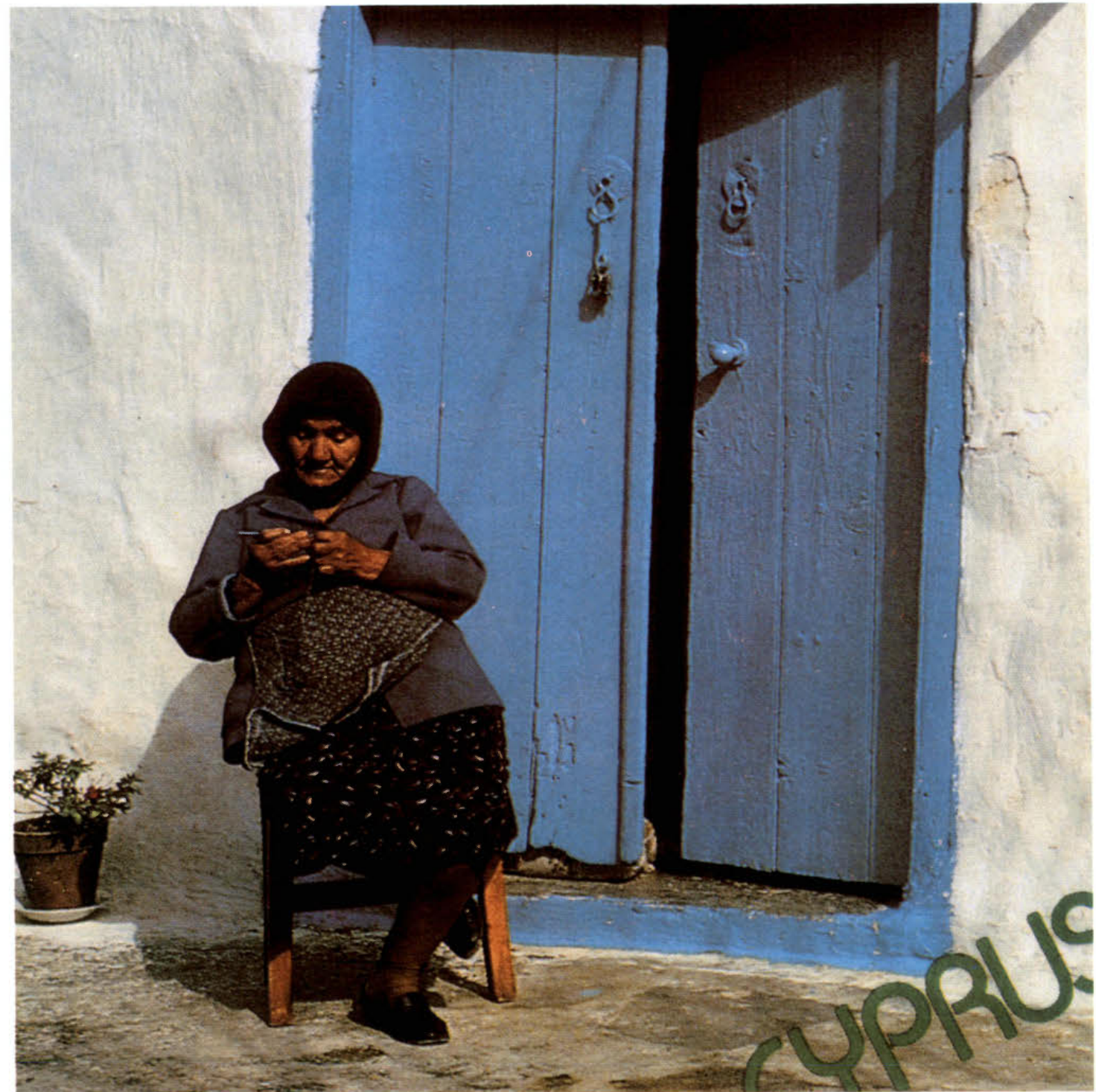
ΕΙΔΙΚΗ ΣΥΜΦΩΝΙΑ  
ΣΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ -  
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥΣ ΥΠΑΛΛΗΛΟΥΣ

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

**ΣΥΓΧΡΟΝΟ ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΝΗΠΙΑΓΩΓΕΙΟ**

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ  
**ΝΑΙ**  
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΣΗΜΑΝΤΙΚΗ Η ΠΑΡΟΥΣΙΑ  
ΤΗΣ INTERAMERICAN  
ΣΤΗΝ ΚΥΠΡΟ!



ΟΙ ΣΕΛΙΔΕΣ ΤΗΣ ΚΥΠΡΟΥ

# Ἡ Τζύπρος μας

Ἡ Τζύπρος μας ἐπλάσθηκεν  
που την ἀρκήν του κόσμου  
τζαι του Ρωμιού την ἔκαμεν  
κοσιάνιν ὁ Θεός μου.

Τζαι εἶπεν του: - Λάμνε, Ρωμιέ,  
χαλάλιν τούτ' ἡ γη σου  
τζαι κάμε την παράδεισον,  
ἡ Τζύπρος ἐν' δική σου.

Οἱ Μυκηναῖοι κρώστησαν  
τζ' οἱ Ἀχαιοί, Θεέ μου,  
τζ' οἱ Δαναοί οἱ νικητές  
του Τρωϊκοῦ πολέμου!

Ὁ Τεύκρος, ὁ Ἀγαπήνορας,  
ὁ Πράξανδρος, ὁ Χύτρος,  
ὁ Ἄργος, ὁ Χαλκάνορας,  
τούτοι σε ἔχτισαν Τζύπρος!

Ἦτιον Ρωμιοί τζαι Ἕλληνες  
τζι ὅσοι τ' ἀμφισβητοῦσιν  
οἱ ἀνασκαφές φωνάζουσιν,  
ας ἔρτουν να τες δούσιν.

Μα ὁμως τούτον το νησίν,  
τούντο μιτσίν κομμάτιν,  
πολλοί του ἀζουλέψασιν  
τζι ἐβάλλαν το σι' ἀμμάτιν!

Ἀρπάξασιν, ἐκλέψασιν  
κάλλη τζαι θησαυρούς σου,  
σαν τα τσιβίτζια ἡμιασιν  
το γαίμαν του κορμιού σου.

Ἄμμα ἡ γη σου ἐμεινεν  
ποιος ἐννα την σηκώσει,  
ἐν ἔσει πάνω γρίτζελλον  
για να την κουτσακώσει!

Ὅσον τζι ἀν ἐπασκίσασιν  
με ὅπλα τζαι φοέραν  
να σου ἀλλάξουν την καρκιάν  
ἐν το ἐκαταφέραν.

Αἰώνες μες στα στήθη σου  
αφταίννει τούτ' ἡ δάδα,  
ἡ γλώσσα, τα μισίδκια σου  
ἐν' οὐλλα τους Ελλάδα.

Τζι ἀν ἤρτασιν καταχτητές  
τζαι ἀν σ' ἐτισιρῶσαν,  
ἀν σου γευτήκαν το κορμίν  
τζι ἀν σου ρουφήξαν το ζουμίν,  
ἐναν ἐν ἐξορτώσαν:

Να σου ἀλλάξουν την καρκιάν  
με το γυρίν ἐπάσκαν  
τζι ἀν ἤσουν σαν την καλαμιά  
ἐμεινες Τζύπρος μου, Ρωμιά  
τζι ἀφηκές τους στην χάσκαν.

Μα ἐν το καταλάβετε  
κκιοπέκκης, κουρσάροι,  
ἀδίκκα ἐν' που μάσεστε  
τζι ἐπάρτε το χαπάριν.

Ἡ Ρωμιοσύνη ἐν' καππαρκά  
τζαι ὁ Ρωμιός καππάριν!

Κόψετε, κατακόψετε,  
κλωνιά μα τζαι μασκάλες.

Γεμώστε τα σερόβολα,  
γεμώστε τες ἀγκάλες.

Πάλε θα βκουν ἄλλοι πολοί,  
πάλε θα βκούσιν μάλες!

Χαρκέστε, βρε ἀμπάλατοι,  
χαρκέστε ὅτι λείβκει!

Την καππαρκάν τζαι τον Ρωμιόν  
κανένας ἐν ξηλείβκει!

Χωνέψετε πως ὁ Ρωμιός  
σε τούντην γην θα ζήσει,  
ὡσπου ὁ Πλάστιης βαρεθεί,  
τον ἥλιον του να σβήσει.

Τότες τζαι τούτη ἡ φυλή  
τα μμάθκια της θα κλείσει!

ΑΝΔΡΕΑΣ ΓΕΡΟΔΕΜΟΥ  
(ΑΨΕΡΟΣ)

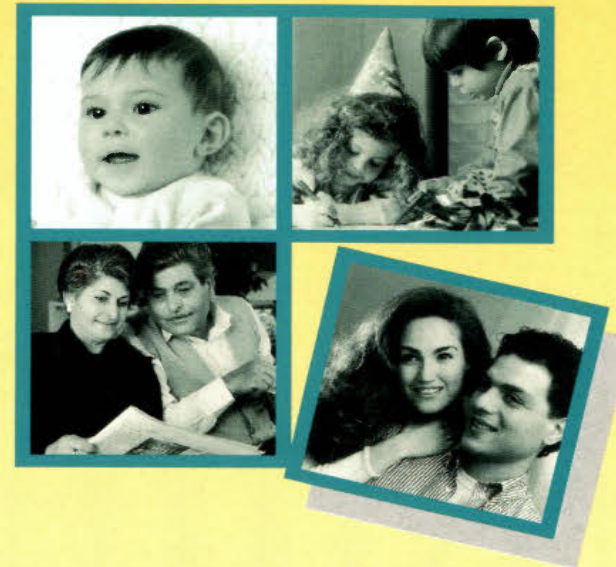
Από το βιβλίο\*  
"Ἡ ΤΖΥΠΡΟΣ ΜΟΥ"

Ἐκδοση Eurolife καὶ Ραδιοφ. Ἰδρυμα Κύπρου

\* Στὴν Γιουρολάιφ τζαι τὸ ΡΙΚ που ἔχαν τὴν καλοσύνην  
να κάμουν τούτην τὴν ἔκδοσιν χρωστώ εὐγνωμοσύνην

Α.Γ.

## Ἀσφάλεια Ζωῆς Σημαίνει...



~~Χωρὶς πολλὰ λόγια εἴμαστε εἰδικοὶ σο  
ὅτι ἀφορᾷ τὴν Ἀσφάλεια Ζωῆς γι' αὐτό  
ἡ λέξη ἔγινε συνώνυμη με τὸ ὄνομα  
Universal Life που ἔχει γίνῃ κοινὰ ἀπο-  
δεκτὸ ὅτι εἶναι ἡ Ἀσφαλιστικὴ Ἐταιρεία  
που διαφέρει καὶ ἐνδιαφέρει!~~



*γνωρίστε τὴν διαφορά!*

# ΣΗΜΑΝΤΙΚΗ Η ΠΑΡΟΥΣΙΑ ΤΗΣ INTERAMERICAN ΣΤΗΝ ΚΥΠΡΟ!

## "ΟΙ INTERAMERICANΟΙ ΔΕ Σ' ΑΦΗΣΑΝΕ ΝΑ ΚΟΙΜΗΘΕΙΣ ΣΤΙΣ ΠΛΑΤΡΕΣ..."

Το Σαββατοκύριακο 4, 5 και 6 Μαρτίου οι Ιντεραμερικάνοι κατέκλυσαν το Ξενοδοχείο Forest Park, απολαμβάνοντας ένα τριήμερο στις Πλάτρες, με αποκορύφωμα το βράδυ του Σαββάτου και την απονομή των βραβείων εσωτερικού διαγωνισμού για το μήνα Ιανουάριο. Ο Διευθυντής Πωλήσεων κ. Μιχάλης Μιχαηλίδης, εν τη παρουσία του Διευθύνοντα Συμβούλου κ. Πέτρου Αδαμίδη και των επίσημων προσκεκλημένων κ. Β. Καλτσά και κ. Θ. Λύχρου εξήγγειλε τους βραβευθέντες οι οποίοι καταχειροκροτήθηκαν και επιβεβαίωσαν για άλλη μια φορά ότι "Η Interamerican είναι οι άνθρωποι της".



Στη φωτογραφία ο κ. Αντωνίου Διευθυντής Υποκαταστήματος στη Λεμεσό, κατά τη στιγμή της απονομής του βραβείου για το πρώτο σε παραγωγή υποκατάστημα.

## ΣΥΝΑΝΤΗΣΗ ΣΤΑΘΜΟΣ ΓΙΑ ΤΗΝ INTERAMERICAN

Στη φωτογραφία Σύμβουλοι Ασφαλιστές που βραβεύτηκαν κατά τη διάρκεια της Παγκύπριας Συνάντησης, μαζί με τη Διεύθυνση της Interamerican και μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου της εταιρίας.



Η επιτυχία είναι μια διαρκής αναζήτηση, είναι ένα ταξίδι στη διάρκεια του οποίου κάθε σταθμός είναι ταυτόχρονα μια νέα αφετηρία, ένας νέος στόχος. Ένα τέτοιο σταθμό αποτέλεσε και η Παγκύπρια συνάντηση της Interamerican που πραγματοποιήθηκε στις 22 Μαρτίου στο αμφιθέατρο της ΠΑΣΥΔΥ στη Λευκωσία. Η συμμετοχή υπήρξε ούσοωμη και το πνεύμα όλων ενώθηκε μέσα στην επιβλητική ατμόσφαιρα που δημιούργησαν τα οπτικοακουστικά μέσα τα οποία αποτελούνταν από ένα συνδυασμό εικόνων, χρωμάτων, μουσικής και μηνυμάτων που όλα μαζί παρουσίαζαν την εξελικτική πορεία της Interamerican και τους δρόμους που οδηγούν στην επιτυχία με επίκεντρο πάντοτε τον άνθρωπο και τις πολύπλευρες ανάγκες του. Τη συνάντηση τίμησαν με την παρουσία τους ο εξ Ελλάδος Σύμβουλος Marketing και Πωλήσεων της Interamerican, κύριος Χρίστος Σταυρίδης, ο οποίος υπήρξε και ο πρώτος ομιλητής, πλαισιούμενος από τους λοιπούς ομιλητές της συνάντησης, κ.κ. Πέτρο Αδαμίδη, Διευθύνοντα Σύμβουλο, Μιχάλη Μιχαηλίδη, Διευθυντή Πωλήσεων, Παντελή Παντελή, Διευθυντή Γενικών Κλάδων και Μελάνθη Μελανθίου, μέλος της Λέσχης Κορυφαίων Ασφαλιστών.

## ΝΕΑ ΠΕΡΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΝΟΜΟΘΕΣΙΑ

Η Interamerican έχοντας πάντοτε σαν στόχο της τη συνεχή ενημέρωση πάνω σε ασφαλιστικά θέματα τόσο των συνεργατών της, όσο και των πελατών της, πραγματοποίησε διάλεξη με θέμα τη "Νέα Περί Ασφαλιστικών Εταιριών Νομοθεσία". Φιλοξενούμενος ομιλητής ήταν ο τέως Βοηθός Έφορος Ασφαλιστικών Εταιριών και νυν Σύμβουλος της Ιντεραμερικαν κ. Αλέξανδρος Αιβαλιώτης, ο οποίος ανέπτυξε με λεπτομέρεια το πιο πάνω θέμα και απάντησε σε όλες τις ερωτήσεις του κοινού. Η διάλεξη πραγματοποιήθηκε στις 17 Μαρτίου στο Ξενοδοχείο Navvaria στη Λεμεσό.



Η κα. Άννα Λαζαρή Διευθύντρια Ανθρωπίνου Δυναμικού της AT&T παραλαμβάνει το συμβόλαιο από τους κ.κ. Πανίκο Νικολάου Διευθυντή και Ευριπίδη Χρίστου Λειτουργό του Κλάδου Ομαδικών Ασφαλειών της INTERAMERICAN.

## Η AT&T ΣΤΗΝ INTERAMERICAN

Το προσωπικό της Εταιρίας AT&T Global Information Solutions επέλεξε την Ασφαλιστική Εταιρία INTERAMERICAN να ασφαλιστεί με τις οικογένειές τους κάτω από Ομαδικό Συμβόλαιο Ιατροφαρμακευτικής Περίθαλψης.



Στη φωτογραφία στιγμιότυπο από τη δημοσιογραφική διάσκεψη.

## Η INTERAMERICAN ΚΟΝΤΑ ΣΤΟΥΣ ΕΓΚΛΩΒΙΣΜΕΝΟΥΣ ΜΑΣ

Η INTERAMERICAN ήταν η χορηγός της Δημοσιογραφικής Διάσκεψης που δόθηκε για τους εγκλωβισμένους μας. Τη συνάντηση πραγματοποίησε η Εθνική Επιτροπή Αλληλεγγύης προς τους "εγκλωβισμένους" στις 26/1/94, στο πολιτιστικό κέντρο "Σκαλί", στην Αγλαντζιά. Στη διάσκεψη εξηγήθηκαν οι λόγοι που ώθησαν στη δημιουργία της Επιτροπής και δόθηκαν στη δημοσιότητα οι τελευταίες βιαιότητες των Τούρκων στην Κερπασία.

## UNIVERSAL LIFE

Μέσα στα πλαίσια της πολιτικής της για προσφορά στην Εκπαίδευση, η Universal Life με χορηγία της συνέβαλε στην διοργάνωση του 5ου Κοινοτικού Συνεδρίου Ελλήνων και Κυπρίων Φυσικών. Η διοργάνωση του συνεδρίου αποτελεί σταθμό επιστημονικής ανανέωσης και έγκυρης πληροφόρησης σε θέματα επιστήμης και εκπαίδευσης στο πεδίο των Φυσικών Επιστημών.

Το συνέδριο που πραγματοποιήθηκε από τις 18-20 Μαρτίου, κάλυψε θέματα που αφορούσαν τη σύγχρονη Διδακτική της Φυσικής, την Πληροφορική στην Εκπαίδευση και το θέμα Εκπαίδευση και Περιβάλλον. Τέλος έγινε μια γενική επιστημονική ενημέρωση. Τα θέματα κάλυψαν διακεκριμένοι επιστήμονες στο χώρο, όπως οι καθηγητές του Πανεπιστημίου Αθηνών κ.κ. Κ. Παπανικόλας και Ι. Δρακόπουλος και ο επίκουρος καθηγητής Πανεπιστημίου Θράκης κ. Π. Γεώργιος.

Στο συνέδριο συμμετείχαν συνολικά 300 σύνεδροι από την Ελλάδα και την Κύπρο. Πέραν των επιστημονικών και εκπαιδευτικών του στόχων, το συνέδριο συνέβαλε στην ενίσχυση των δεσμών φιλίας και συνεργασίας μεταξύ των Ελλαδιτών και Κυπρίων Φυσικών.

## METROPOLITAN

Η METROPOLITAN με απόλυτη συναίσθηση της σημασίας του γεγονότος, για τον Κύπριο ασφαλισμένο, αναγγέλει ότι η μεγάλη Ιαπωνική Αντασφαλιστική Εταιρεία Kobe Re που εδρεύει στο Βέλγιο και η δεύτερη σε μέγεθος Ασφαλιστική Εταιρεία του Ισραήλ Shiloah, έχουν εγκριθεί τόσο από τον Έφορο Ασφαλιστικών Εταιρειών όσο και από την Κεντρική Τράπεζα και συμμετέχουν τώρα στο μετοχικό κεφάλαιο της Εταιρείας. Είναι βέβαιο ότι η συμμετοχή αυτή των Ιαπώνων και Ισραηλιτών επενδυτών αποτελεί μια σαφή εκδήλωση της εμπιστοσύνης τους προς τη METROPOLITAN, τους ανθρώπους της αλλά και την Κυπριακή οικονομία στο σύνολό της. Ήδη η METROPOLITAN σε συνεργασία με τους Ιάπωνες και Ισραηλίτες μετόχους έχει καθορίσει τη στρατηγική και την πολιτική της Εταιρείας βραχυπρόθεσμα με στόχο να συνεχίσει αυτή να πρωτοπορεί στην Ασφαλιστική Βιομηχανία.

## ΠΙΝΑΚΕΣ ΖΩΓΡΑΦΙΚΗΣ ΑΠΟ ΤΗΝ EUROLIFE

Η EUROLIFE, η εταιρεία που επανειλημμένα απέδειξε το ενδιαφέρον της προς το κοινωνικό σύνολο και συγκεκριμένα στη ζωή και υγεία του κοινωνικού συνόλου, πρόσφερε τέσσερις πίνακες ζωγραφικής στο Μακάρειο Νοσοκομείο. Οι πίνακες αυτοί θα τοποθετηθούν στον Παιδιατρικό Θάλαμο του Νοσοκομείου.

## ΡΑΛΛΥ "ΚΥΝΗΓΙ ΘΗΣΑΥΡΟΥ" ΜΕ ΧΟΡΗΓΟ ΤΗΝ EUROLIFE



Με μεγάλη επιτυχία και μέσα σε μια ευχάριστη ατμόσφαιρα πραγματοποιήθηκε στις 3 Απριλίου, το Ράλλυ "Κυνήγι Θησαυρού" που διοργάνωσε το Grammar School με χορηγό της όλης εκδήλωσης της EUROLIFE. Η εκδήλωση αυτή ήταν αφιερωμένη στους εγκλωβισμένους μαθητές της Καρπασίας και όλα τα έσοδα διατέθηκαν για αγορά εκπαιδευτικού υλικού. Η EUROLIFE, η Εταιρεία η οποία 5 χρόνια υμνεί τη ζωή, έμπρακτα απέδειξε το ενδιαφέρον της προς τη ζωή, βοηθώντας στην επιτυχία της εκδήλωσης αυτής.

## EUROLIFE

Για τρίτη συνεχή χρονιά διοργανώθηκε με επιτυχία στις 7 Απριλίου στο Cyprus College η Έκθεση Ευκαιριών Εργοδότησης (Placement Fair). Η EUROLIFE έδωσε και φέτος το παρόν της στην έκθεση αυτή, προσφέροντας γενικές πληροφορίες για την Ασφαλιστική Βιομηχανία στην Κύπρο και ειδικά ενημέρωσε τους παρευρισκόμενους για την EUROLIFE και την ξεχωριστή θέση της στην Ασφαλιστική Αγορά. Τονίστηκαν επίσης οι πολλές ευκαιρίες εργοδότησης στην ίδια την Εταιρεία. 12 Απριλίου, 1994



## ΑΝΑΓΕΝΝΗΜΕΝΗ ΑΠΟ ΤΙΣ ΣΤΑΧΤΕΣ Πέμπτη στον κόσμο η ναυτιλία της Κύπρου

Αναγεννημένη μέσα από τις στάχτες της, μετά την τουρκική εισβολή στην Κύπρο το 1974, εμφανίζεται σήμερα η Εμπορική Ναυτιλία της Μεγαλονήσου και έχει καταλάβει την 5η θέση στον Κόσμο με 2.511 πλοία ολικής χωρητικότητας 24.284.894 κόρων (στοιχεία 1993).

Τα στοιχεία αυτά για την πορεία της κυπριακής ναυτιλίας, παρέθεσε ο υπουργός Μεταφορών και Ναυτιλίας της Κύπρου, κ. Αδάμος Αδαμίδης, σε γεύμα Τύπου που παρέθεσε η Ένωση Ανταποκριτών Ξένου Τύπου, σε κεντρικό ξενοδοχείο της Αθήνας.

Αναφερόμενος στην πορεία αυτή, ο κ. Αδαμίδης επεσήμανε: «Το 1974 υπήρχαν υπό κυπριακή σημαία 907 πλοία χωρητικότητας 3,5 εκατομμυρίων τόνων. Με την τουρκική εισβολή άρχισε η συρρίκνωση και μετά το 1981 η χωρητικότητα είχε πέσει στο 1,9 εκατομμύριο τόνους. Η καινούργια προσπάθεια άρχισε με το τέλος της δεκαετίας του '70 και την ίδρυση Τμήματος Εμπορικής Ναυτιλίας και την υιοθέτηση των πρώτων κυβερνητικών μέτρων και κινήτρων με στόχο τον περιορισμό της εγγραφής υπερηλίκων και τυχόν υποβαθμισμένων πλοίων στο Κυπριακό Νηολόγιο.

Έτσι, από την 32η θέση όπου βρισκόταν, σήμερα έχει σκαρφαλώσει στην 5η, πάνω από παραδοσιακές ναυτιλιακές χώρες».

## ΟΙ ΚΟΡΥΦΑΙΟΙ ΤΗΣ ΦΙΛΙΚΗΣ



Το ΧΙΛΤΟΝ Αθηνών φιλοξένησε το πρώτο Συνέδριο Κορυφαίων Ασφαλιστών Ζωής που διοργάνωσε η Ελληνοκυπριακή Επιτροπή LIMRA (Life Insurance Marketing and Research Association), στο οποίο μίλησαν διακεκριμένοι ασφαλιστές.

Στο Συνέδριο συμμετείχαν ασφαλιστές που πέτυχαν στον διαγωνισμό που προκήρυξε η LIMRA για υψηλή και ποιοτική παραγωγή στον Κυπριο-Ελλαδικό ασφαλιστικό χώρο για την περίοδο 1991-92.

Η Φιλική συμμετείχε στο Συνέδριο με ομάδα από τους Κορυφαίους του Δυναμικού Πωλήσεων που πέτυχαν στον διαγωνισμό, με επικεφαλής τον κ. Ρόναλντ Γουατς, Εκτελεστικό Σύμβουλο και τον κ. Σπύρο Δρουσιώτη, Διευθυντή Μάρκετινγκ και Πωλήσεων.

Συμμετείχαν οι Κορυφαίοι Ασφαλιστές, Μαρία Χατζεφραϊμ, Ανθούλλα Μιχαηλίδου, Ανθούλλα Βασιώτου, Στέλλα Νικολάου, Νεοκλής Θωμά, Έρμος Δρουσιώτης, Κυριάκος Θεοδοσίου, Σάββας Παπαστυλιανού, Μάκης Χριστοφόρου, Γιώργος Χαράλαμπος, Νίκος Περικλέους, Ανδρέας Χρυσοστόμου, Πανίκος Κυριάκου, Ανδρέας Ιωαννίδης, Σοφοκλής Δημητρίου, Μιχάλης Ανδρέου, Πάμπος Δημητριάδης, Κωστάκης Πενταράς, Χαράλαμπος Μάστρου και Μάρκος Αναστασίου.



# Η ΓΗ ΕΙΝΑΙ ΜΙΚΡΗ ΓΙΑ ΤΟ ΚΙΝΗΤΟ ΣΑΣ ΤΗΛΕΦΩΝΟ...

## ...γιατί είναι PANAFON

Τώρα, η PANAFON αγκαλιάζει όλον τον πλανήτη! Γιατί η κάλυψη του δικτύου PANAFON διευρύνεται με ασύλληπτη ταχύτητα, όχι μόνο μέσα στην Ελλάδα, αλλά και σε όλη τη Γη!

Αν έχετε PANAFON, μπορείτε κιόλας να το χρησιμοποιείτε στην Αγγλία, την Ελβετία, τη Γαλλία, τη Γερμανία, την Αυστραλία, τη Νορβηγία, τη Φινλανδία, τη Σουηδία, τη Δανία και το Χονγκ-Κονγκ.

Από στιγμή σε στιγμή θα καλυφθούν το Βέλγιο, η Ολλανδία, το Λουξεμβούργο, η Ισπανία, η Πορτογαλία και η Ν. Αφρική!

Σύντομα, σε όλες τις χώρες του κόσμου που έχουν σύστημα GSM, το κινητό σας τηλέφωνο θα λειτουργεί με τον ίδιο αριθμό και θα χρεώνεται στην Ελλάδα.

Γιατί είναι PANAFON.

Συνδεθείτε σήμερα. Πληροφορίες στο 189.



Σε Όλο Τον Κόσμο

ΕΞΟΥΣΙΟΔΟΤΗΜΕΝΟΙ ΕΜΠΟΡΙΚΟΙ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ PANAFON

**CELLULAR TELECOM HELLAS S.A.**  
Αθήνα: Μεσογείων 501  
Τηλ. 600 3030, 600 3032  
Θεσ/νίκη: Μοναστηρίου 64  
Τηλ. 546615

**PALMAFONE A.E.**  
Αθήνα:  
Π. Μαρωνίδου 7  
Τηλ. 938.8900  
Θεσ/νίκη: Διαβατά  
Τηλ. 532.828

**PANAVOX S.A.**  
Αθήνα:  
Κηφισίας 64, Μαρούσι  
Τηλ. 1730, 689.9340  
Θεσ/νίκη: Αγ. Σοφίας 16  
Τηλ. 266.750, 266.719

**Q-PHONE A.E.**  
Αθήνα:  
Λ. Συγγρού 3  
Τηλ. 924.5.939  
Θεσ/νίκη: Βουλγαρή 61  
Τηλ. 320.869

**ΡΑΔΙΟ ΚΟΡΑΣΙΔΗΣ TELECOM A.E.**  
Πειραιάς: Φωκίας & Αγίας  
Τηλ. 481.0909  
Θεσ/νίκη: Αγ. Δημητρίου 190  
Τηλ. 216496, 247572

**VIAFON A.E.**  
Αθήνα:  
Σολωμού 39  
Τηλ. 360.9621-4  
Θεσ/νίκη: Βασ. Ούλας 253  
Τηλ. 429814, 429815

# ΟΙ ΣΕΛΙΔΕΣ ΤΗΣ ΚΥΠΡΟΥ

# ΑΛΚΕΤΑΣ ΠΑΝΑΓΟΥΛΙΑΣ

## ΚΑΛΟΣ MANAGER ΕΙΝΑΙ Ο ΚΑΛΟΣ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΟΛΟΓΟΣ!

Ο Μεγάλος Προπονητής της Εθνικής μας λίγο πριν το ΜΟΥΝΤΙΑΛ μιλά στο "ΝΑΙ"

**Μ**ακεδόνας γέννημα θρέμα, αφού γεννήθηκε στην όμορφη Θεσσαλονίκη 30.5.1934. Μακεδόνας γνήσιος Έλληνας κι ας τον φωνάζουν "Αμερικάνο". Μακεδόνας μέχρι και στις προτιμήσεις του ακόμη αρκεί να έχουν μακεδονική και ελληνική προέλευση, όπως: ποτό που θέλει να πίνει είναι μακεδονικό κρασί. Ο αγαπημένος του αθλητής είναι η Βούλα Πατουλίδου. Ακόμη και τον ηθοποιό που προτιμά είναι ο Δημήτρης Παπαμιχαήλ. Το μεγάλο του χόμπυ είναι να κάνει βόλτα τους δρόμους της Θεσσαλονίκης. Το έχει γούρι να ξεκινά κάθε του μεγάλη προσπάθεια της Εθνικής Ελλάδος Ποδοσφαίρου ως προπονητής της από την Θεσσαλονίκη. Όπως έγινε στο πρώτο φιλικό με τους Πολωνούς. Ο Λευκός Πύργος είναι το στρατηγείο του, το ορμητήριό του για τις Παγκόσμιες κατακτήσεις του. Όλη η Θεσσαλονίκη, όλη η Μακεδονία και γενικότερα όλη η Ελλάδα είναι η μεγάλη υπόθεση. Γι' αυτόν είναι υπόθεση της ζωής του. Υπήρξε για πολλά χρόνια



Γράφει και συνομιλεί ο Δ. Χριστόπουλος

ήρωας είναι ο Έρολ Φλυν και το μεγάλο του όνειρο πραγματοποιείτε μόλις εφέτος να συμμετάσχει σ' ένα παγκόσμιο ποδοσφαιρικό πρωτάθλημα. Κύριε Αλκέτα σας ανήκει η επιτυχία της εκπλήρωσης των ονείρων μας. Κύριε Αλκέτα σας ανήκει το αίσθημα του επιτυχημένου που κατακτά την φιλοδοξία του και τα όνειρά του. Θεωρεί ατού σ' έναν άνδρα την ειλικρίνειά του, τον γοητεύει η προσωπικότητα σε μια γυναίκα, τον μελαγχολεί η απαισιοδοξία, τον φοβίζει η αχαριστία, τον ενθουσιάζει η ευθύτητα στην επικοινωνία του με τους ανθρώπους, τους κοιτά σαν τον διψασμένο το νερό στα μάτια όση ώρα μιλάς μαζί του. Η χειρότερη στιγμή της ζωής είναι κάθε φορά που χάνει η ομάδα του. Η καλύτερη είναι η γέννηση των αγαπημένων του παιδιών. Δηλώνει ότι δεν είναι προληπτικός γιατί γι' όλα έχει μια εξήγηση. Το μεγάλο του ελάττωμα είναι ότι είναι πολύ συναισθηματικός. Το πιο ακριβό πράγμα της ζωής του είναι το σπιτικό

μετανάστης μακριά από την αγαπημένη Μακεδονία, την αγαπημένη του Ελλάδα και μέσα του έχει θεριέψει ένας γιγαντιαίος ελληνισμός όπως στους περισσότερους πατριώτες μετανάστες. Παντρεμένος με την κυρία Βάνα έχει δύο μεγάλες και παντρεμένες κόρες την Σοφία και την Εύα. Όταν ήταν μικρό παιδί φιλοδοξία του ήταν να γίνει ποδοσφαιριστής. Την αγάπησε πολύ την "θεά" μπάλλα, μες στις γειτονιές και στις αλάνες της Θεσσαλονίκης. Έκανε πολλά όνειρα. Έπαιξε ποδόσφαιρο στην ομάδα του Ηρακλή αλλά όπως και ο ίδιος έχει πει δεν υπήρξε κάτι το ξεχωριστό, δεν έγινε ποτέ μεγάλος παίκτης. Πείσμωνσε όμως κι έγινε μεγάλος προπονητής, γιατί λάτρεψε το ποδόσφαιρο "τον βασιλιά" των αθλημάτων όπως λέγει ο ίδιος. Παιδικός του

του και η οικογένειά του που συνέβαλαν στην προπονητική του καταξιωμένη καριέρα. Λάθη στη ζωή του έχει κάνει πολλά, όπως κάθε άνθρωπος, γι' αυτό είναι καταξιωμένος. Τόσο που τον φωνάζουν ο Αλκέτας "ο σοφός". Το μεγαλύτερο του όμως λάθος είναι, όπως ομολόγησε κατόπιν εορτής, που κατέθηκε ως υποψήφιος βουλευτής στις τελευταίες κοινοβουλευτικές εκλογές με το κόμμα των Μπλε (της δεξιάς). Εξάλλου το χρώμα μπλε έχει ομολογήσει ότι του αρέσει πολύ, ντύνεται και σκέφτεται μέσα σ' ένα μπλε γαλαξία. Η ομολογία του λάθους είναι παληκαριά και ο κύριος Αλκέτας Παναγούλιας ήταν ανέκαθεν παληκάρι, γνήσιο, ντόμπρο, ευθύ. Η αναγνώριση, η αποδοχή, η εξομολόγηση του λάθους είναι συστατικό μαγιάς των ανθρώπων που διαθέτουν όλες τις προϋποθέσεις και τις προδιαγραφές να επιτύχουν μ' αυτό που θ' αγαπήσουν και θα ασχοληθούν μαζί του. Ο μακεδόνας προπονητής της Εθνικής Ομάδας Ποδοσφαίρου είναι ένας σωστός οικογενειάρχης, κι έτσι σαν μια οικογένεια έχει την Εθνική Ομάδα, μια οικογένεια με τα 24 παιδιά του. Ακούστε τον τι δήλωσε πρόσφατα για κάποιες κριτικές μετά το φιλικό με την Πολωνία εν όψει προετοιμασίας για το Μουντιάλ "δέχομαι οποιαδήποτε καλοπροαίρετη κριτική, ωστόσο εμένα μ' ενδιαφέρει η ουσία. Η Εθνική είναι μια οικογένεια, λειτουργεί όπως μια οικογένεια, εργάζεται όπως μια οικογένεια για το Εθνικό, συλλογικό αλλά και ατομικό επιτυχημένο επίπεδο". Είναι καλός οικογενειάρχης, πατέρας, πάντα στηρίζει, προστατεύει τα παιδιά του. Δεν εγκαταλείπει ποτέ. Ακούστε τον: "όλα τα παιδιά (ποδοσφαιριστές του) γνωρίζουν τι κάνουν, τι επιδιώκουν, που πάνε, ακόμη και που θα καταλήξουν. Και αυτό έχει

μεγάλη σημασία για έναν προπονητή, που έχει την τύχη να συνεργάζεται με ανθρώπους που έχουν υψηλά ιδανικά". Δείτε αναγνώριση των παιδιών του: "Όλα τα παιδιά που κάλεσα κοντά μου είναι όλα τους υπεύθυνα, σοβαρά, επαγγελματίες σ' όλα τους και πάνω απ' όλα σωστοί οικογενειάρχες". Σ' ερώτησή μου τι γίνεται με το πρόβλημα που υπάρχει στις σχέσεις παικτών με την ΕΠΟ (Ένωση Ποδοσφαιρικής Ομοσπονδίας) και που εντοπίζεται στην καθυστέρηση των προτάσεων που έχουν υποβάλει οι ποδοσφαιριστές και αφορούν τα τριμ, ποσοστά και άλλα. Πότε θα λυθεί; Απολάυστε τον προστατευτικό πατέρα Αλ-



κέτα Παναγούλια: "Όσο το συντομότερο, τόσο το καλύτερο, δεν μπορούμε να πάμε στην Αμερική με μπουρμούρες, παράπονα και ανικανοποίητα δίκαια όμως αιτήματα των παιδιών". Πριν τον γνωρίσω προσωπικά, τον θεωρούσα άνθρωπο σκληρό, απόμακρο, έναν "αμερικάνικο προϊόν" που ήρθε στην Ελλάδα ίσα να μας πουλήσει τα αμερικάνικα του συστήματα που έχει γαλουχηθεί γι' αρκετά χρόνια. Θα τολμήσω να ομολογήσω από τα βάθη της καρδιάς μου ότι διερωτώμουν πόσο Έλληνας είναι και αν οι ρίζες του με την πατρίδα

μας δεν είχαν πλέον κοπεί. Κύριε Αλκέτα ανακουφίστηκα και σ' ευχαριστώ για το χαμόγελό σου. Δεν θα το ξεχάσω ποτέ γιατί είναι τόσο ζεστό. Τις πρώτες μου τύψεις τις ένοιωσα σε μια συνέντευξη που έπαιρνα από τον κύριο Γιάτσεκ Γκμόχ αναφερόμενος στο βιογραφικό του και ειδικότερα για το πέρασμά του από την χώρα του Κολόμβου μου είπε και δεν θα ξεχάσω τα λόγια του που αφορούσαν εσάς κύριε Παναγούλια "εκεί στο Αμέρικο για πρώτη φορά στην ζωή μου συνάντησα και γνώρισα τον δικό της άνθρωπο, τον μεγαλύτερο πρεσβευτή της Ελλάδας, τον κύριο και "σοφό" Αλκέτα Παναγούλια. Φουσκοθαλασσιά υπερηφάνειας γέμισαν τα στήθη μου, ένα ρίγος πατριωτισμού σαν ηλεκτρικό ρεύμα κτύπησε το κορμί μου και μετά η συνειδητοποίηση αυτών που ζούσα ήρθε αντιμετώπιση με τις λάθος μέχρι τότε απόψεις μου. Θεέ μου τι φρίκη, μου κόπηκαν τα πόδια. Μα ήταν τόσο αληθινός και τόσο παραστατικός ο μίστερ Γιάτσεκ. Μιλούσε για αρκετή ώρα για εσάς κύριε Παναγούλια και μιλούσε όχι απλά αφηγηματικά, αλλά με πάθος, αγάπη, σεβασμό και θαυμασμό που με συγκλόνισε. Τα λόγια του απέδιδαν μια τρανή σημαντικότητα στο πρόσωπό σας. Τότε κατάλαβα πριν σας γνωρίσω προσωπικά πόσο σπουδαίος είστε κύριε Αλκέτα Παναγούλια και πραγματικά χάρηκα που ένοιωσα περήφανος για σας. Το μεγάλο όπλο του κυρίου Παναγούλια είναι το χαμόγελο, το απλό, ζεστό και καλωσύνατο χαμόγελό του. Είναι ένας άνθρωπος που αγαπά τον άνθρωπο και αυτό το αισθάνεστε όταν νιώθετε ότι σ' αγκαλιάζει με την ματιά του. Είναι ήρεμος χαρακτήρας που σε κάνει να νιώθεις ασφαλή δίπλα του. Είναι ένας βαθύς γνώστης της ζωής που δίκαια τον ονόμασαν φιλόσοφο. Φιλοσοφεί τα πάντα, σκέπτετε, τα οργανώνει,

τα μεθοδεύει και έχει κινηματογραφήσει με την κάμερα του εγκεφάλου του πριν τα πραγματοποιήσει. Γνωρίζει σχεδόν τα πάντα πριν αυτά συμβούν. Έτσι δικαιολογείτε η ατάραχη ηρεμία του, η γλυκιά νηφαλιότητά του. Ο κύριος Αλκέτας Παναγούλιας έλκει τους ανθρώπους γιατί είναι χαρακτήρας πατέρας. Αυτός ο χαρακτήρας είναι σοβαρός, νηφάλιος, προστατευτικός, στοργικός με βαθιά πίστη στους ανθρώπους χωρίς κοινωνικές διακρίσεις. Απλός, πολύ, απλός που τον κάνει μεγαλειώδη. Γιατί το πιο δύσκολο και σημαντικό γεγονός στην καθημερινή μας ζωή είναι το απλό. Όλοι οι φτασμένοι με τις αξίες τους ήταν, είναι και θα είναι απλοί. Η απλότητα που σας χαρίζει η θαθεία γνώση, η απλότητα και η αιγουριά που σου χαρίζει η πίστη στις αξίες σου.

Ο κύριος Αλκέτας Παναγούλιας, ο προπονητής Εθνικής Ποδοσφαιρικής Ομάδος είναι ανεξίτηλος, δεν έχει τελειωμό. Λίγο πριν το Μουντιάλ θα έχουμε άλλη μια συνάντηση για να μας μιλήσει γι' αυτό το μεγάλο γεγονός.

Το δεύτερο όπλο του κυρίου Αλκέτα Παναγούλια είναι η ψυχική του διαίσθηση. Διαβάζει το μυαλό και την ψυχή του συνομιλητή του και ειδικότερα των ανθρώπων που συνεργάζεται. Είναι καλός ψυχολόγος, ένας δάσκαλος επικοινωνιολόγος. Ενθουσιώδης που ξέρει να σου δίνει ενθουσιασμό, χαρά, ξέρει να σε κάνει να νιώθεις κάποιος, να πιστεύεις στον εαυτό σου. Είναι και ανορθωτής της πεσμένης ψυχολογίας, είναι καλός ντοπαριστής όπως λέμε.

Πρόσφατα διεθνής παίκτης μου έλεγε για τον μίστερ Εθνική Ελλάδος ότι είναι ένας μάγος, που κάνει σπουδαία πράγματα επάνω στον ψυχολογικό τομέα, είναι ένας γιατρός της ψυχής, που απ' άρωστο σε κάνει καλά, κι από υγιή σε κάνει λιοντάρι.

Τέλος ο κύριος Παναγούλιας πέρα από

αξιόλογος προπονητής είναι μεγάλος μάνατζερ.

**Κύριε Παναγούλια τι θα κάνετε με τους παίχτες που δεν αγωνίζονται στις ομάδες τους και αποτελούν "πρωτοκλασάτα" στελέχη του αντιπροσωπευτικού μας συγκροτήματος;**

Αν και ακόμη δεν έχω αποφασίσει ποιούς θα επιλέξω για το Μουντιάλ, σας τονίζω κατηγορηματικά πως στους δύο μήνες που θα έχω στη διάθεσή μου τους ποδοσφαιριστές θα τους "αναστήσω". Δεν θα έχουν καμία σχέση με τους παίχτες που αγωνίζονται στις ομάδες τους. Και δεν μιλάω μόνον για τον αγωνιστικό τομέα, αλλά κυρίως για τον ψυχολογικό. Άλλωστε, γνωρίζετε πολύ καλά πως δίνω μεγάλο βάρος στην ψυχολογία του παίκτη.

**Πόσο σημαντικό είναι για την Εθνική μας ομάδα το ότι το Παγκόσμιο Κύπελλο θα γίνει στην Αμερική και θα είναι στο πλευρό της όλη η ελληνική ομογένεια;**

Αυτό είναι το μεγάλο αθανάτζ για την εθνική μας ομάδα. Σας πληροφορώ ότι οι ομογενείς θα μπορούσαν να γεμίσουν γήπεδο 200.000 θέσεων. Τόσο μεγάλο πάθος έχουν για την Εθνική ομάδα. Δεν το κρύβω ότι είμαστε τυχεροί που το Μουντιάλ γίνεται στην Αμερική. Οι Έλληνες που ζουν στη Νέα Υόρκη, στη Βοστώνη, στο Σικάγο ψάχνουν με αγωνία για ένα εισιτήριο. Όλοι θέλουν να παρακολουθήσουν τους αγώνες της Εθνικής ομάδας. Γι' αυτούς είναι μεγάλο γεγονός η συμμετοχή της Ελλάδας στο Παγκόσμιο Κύπελλο. Για να εξασφαλίσουν ένα εισιτήριο δίνουν ό,τι τους ζητήσεις...

**Κύριε Παναγούλια τι είναι για σας ο Manager;**

Καλός επικοινωνιολόγος. Να παίρ-

νει σωστές αποφάσεις, να συμπαραστήκετε.

Καλός καπετάνιος. Να ξεπερνά σκοπέλους και τυχόν προβλήματα χωρίς το πλήρωμα ν' αντιλαμβάνεται τίποτα.

Καλός δάσκαλος. Καλή μεταδοτικότητα, αν όχι να πάρει βοήθ για αυτήν την εργασία.

Χαρακτήρας πατέρας. Ηγέτης, σταθερό και ακλόνητο χαρακτήρα.

**Κύριε Παναγούλια τι είναι για εσάς ασφάλεια Ζωής;**

Να σας θυμίσω τα λόγια του Τσάρλτσιλ. Αν μου ήταν δυνατόν να γράψω στο μέτωπο κάθε ανθρώπου την λέξη ασφαλιστείτε θα το έκανα. Τόσο πολύ πιστεύω στον θεσμό της ασφάλισης. Αρκεί να προσφέρετε από εσάς σωστά. Είναι μια πράξη από τους ογκόλιθους της προόδου και της ευτυχίας του ανθρώπου.

Αυτός είναι ο κύριος Αλκέτας Παναγούλιας. Ένας μεγάλος Manager μια μεγάλη βιβλιοθήκη Μάνατζμεντ. Που αν δεν ήταν προπονητής ποδοσφαίρου θα γινόταν οίγουρα ένας επιτυχημένος διαφημιστής ή όπως λέει και ο ίδιος τον συναρπάζουν οι δημόσιες σχέσεις. Να συμπληρώσω ότι θα μπορούσε να γίνει ένας μέγας ασφαλιστής. Ας παραδειγματιστούμε όλοι μας.

Δημοσθένης Χριστόπουλος

**ΣΤΟ ΕΠΟΜΕΝΟ  
ΓΙΑΤΣΕΚ ΓΚΜΟΧ**

**"Ο ζωγράφος  
φτιάχνει τον πίνακα  
ή ο πίνακας το ζωγάφο;  
Ο manager τον παίκτη  
ή ο παίκτης τον manager;"**

## «ΔΙΑΔΟΧΙΚΗ ΣΥΝΤΑΞΗ»



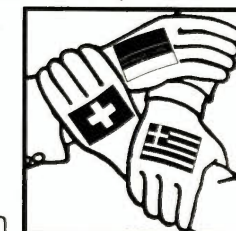
# Εξασφαλίζει διαδοχικά εσάς, τη σύζυγό σας και τα παιδιά σας! Οι άλλες;

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

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

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

Γιατί μόνο η τριεθνής δύναμη - ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ, BALOISE, DEUTSCHER RING - με 186 γραφεία πώλησης σε όλη την Ελλάδα μπορεί να σας εγγυηθεί μια καλύτερη σύνταξη. Τη Διαδοχική Σύνταξη! Οι άλλες;



Κεντρικά γραφεία:  
Λεωφ. Μεσογείων 71 και  
Μιχαλακοπούλου

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

**ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ  
ΕΝΩΣΗ**

Μεγάλη σε μέγεθος, μεγαλύτερη σε ασφάλεια.

**TRS**

**TURNER REINSURANCE SERVICES LTD**

... η Ελληνική Μεσιτική Εταιρία Αντασφαλίσεων

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



## ΓΙΑΝΝΗΣ ΚΑΡΑΜΟΥΖΗΣ

# 10 Χρόνια Δημιουργίας

**Π**ριν πολλά χρόνια ως καλοκαιρινός κατασκηνωτής ψηλά στο όρος "ΠΑΝΑΙΤΩΛΙΚΟΝ" είχα την ευκαιρία να νιώσω την χαρά του ορειβάτη ανεβαίνοντας ψηλά σε κάποιες κορφές πάνω από τα έλατα εκεί που μοσχοβολούσε τ' αεράκι, τσάι του βουνού, ρίγανη, αγριολούλουδα. Κάτω μακριά λόφοι και πεδιάδες, πέρα μακριά η απεραντοσύνη, ο γαλανός ουρανός, ο κόσμος, οι ελπίδες, τα όνειρα... Θυμάμαι που ξαποσταίναμε κάπου-κάπου κοιτάζαμε πίσω και μετά ξανά για την ανηφόρα με νέες δυνάμεις, με νέες προσδοκίες.

Αυτή τη γεύση του ανεβάσματος και τη ματιά του ορειβάτη ένιωσα στην εκδήλωση που έκανε ο Γιάννης Καραμούζης, καθώς του ευχόμουν να έχουν υγεία και επιτυχίες οι συνεργάτες του γραφείου του κι αυτός με την ευκαιρία μιας 10χρονης "ορειβασίας" στο επάγγελμα το ασφαλιστικό σε ξενοδοχείο κάπου στο Καθούρι.

Παρέα του στο "ανεβάσμα" ο πατέρας του Κώστας Καραμούζης ένας επιτυχημένος πράκτορας της Εθνικής. Ο 1ος άνθρωπος που συνεργάστηκε μαζί με την Κατερίνα Κατσάμπα, ο ρομαντικός-ποιητικός, και παραγωγικός κος Γιώργος Παπαϊωάννου, ο κ. Νίκος Φίλης, η κα Ηλιοπούλου Μαρία Unit Manager, ο Νίκος Κιουπέλογλου, η Ντίνου η Λαμπρινή, ο ομαδάρχης Γιώργος Κασκάνης, 5η θέση στην "Εθνική", ο Γιάννης Θεοδωρόπουλος 6ος ασφαλιστής της Εθνικής το '91 και 12ος το 1992, ο Επαμεινώνδας Γερολυμάτος, ο Αργύρης Μανιάτης, η Γεωργία Ντόλκου, ο Σταύρος Πατινωτάκης, ο Βασίλης Αργυρόπουλος, η Όλγα Μυριδίου, ο Τάκης Μαζής, ο Δημήτρης Καραμήτος, ο Γιώργος Ρήγας, ο Στάθης Μπαμπαλής, η Ειρήνη Τουσμάνωφ, η Μαρία Παπαδοπού-

λου, η Σοφία Βιδάλη (γραμματείες), ο Θανάσης Καφάσης, ο Μάνθος Παπαρούλιας, ο Γιώργος Γκιλιφέςης, ο Γιάννης Σταθιάς, ο Α. Σπηλιώπουλος, ο Χρ. Καραμπάτσος, ο Τάσος Εμμανουηλίδης, ο Απ. Θεοδοσόπουλος. Το 1993 βοήθησαν την παρέα στο ανέβασμα στη 4η θέση της Εθνικής ακόμα μερικοί συνεργάτες:

ΓΙΑΝΝΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΥ, ΜΑΚΗΣ ΚΑΙΛΑΣ, ΛΑΜΠΡΟΣ ΚΟΚΚΙΝΕΛΗΣ, ΑΝΤΩΝΙΑ ΜΠΑΚΟΛΑ, ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ ΑΛΕΞΟΠΟΥΛΟΣ, ΑΝΤΩΝΗΣ ΗΛΙΟΠΟΥΛΟΣ, ΜΑΡΙΑΝΑ ΜΙΧΟΥ, ΦΡΟΣΩ ΠΑΤΙΝΙΩΤΑΚΗ, ΒΑΓΓΕΛΗΣ ΜΑΡΚΟΠΟΥΛΟΣ, ΒΑΣΙΛΗΣ ΛΑΛΟΣ, ΓΙΩΡΓΟΣ ΣΙΔΗΡΟΠΟΥΛΟΣ, ΜΑΝΩΛΗΣ ΒΑΡΟΤΣΗΣ, ΓΙΑΝΝΗΣ ΖΑΧΑΡΗΣ, ΜΗΝΑΣ ΚΑΡΑΓΙΑΛΑΝΗΣ, ΣΤΑΜΑΤΗΣ ΚΑΠΡΗΣ, ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΒΑΓΙΑΝΝΗΣ.

Η όλη εκδήλωση είχε και τα γνωρίσματα της επιτυχίας και του επαγγελματισμού τόσο στις ομιλίες και βραβεύσεις όσο και στο γλέντι που ακολούθησε. "Νιώθω ιδιαίτερα συγκινημένος βλέποντας ότι οι προσπάθειες μου αμοιβονται με τον καλύτερο δυνατό τρόπο" είπε ο κ. Ι. Θεοδωρόπουλος ασφ. σύμβουλος ενώ ο κ. Θεοδοσόπουλος Αποστ. είπε ότι "σ' αυτή την ομάδα που κάθε χρόνο ανεβαίνει τα σκαλοπάτια που οδηγούν προς την κορυφή γίνεται κάτι σημαντικό, και ευχαριστώ τον Γιάννη Καραμούζη που είναι ένας ηγέτης με υπέροχους και δυναμικούς συνεργάτες".

Ο κ. Φίλης Ασημάκης απεκάλεσε τον κ. Καραμούζη Γιάννη "πολύτιμο συνεργάτη, αξιο, έμπειρο και αληθινό φίλο". Γεμάτος ευγνωμοσύνη ο Unit Manager κ. Κιουπέλογλου Νίκος για την δουλειά που του έμαθε ο Γιάννης Καραμούζης βροντοφώναξε πως "δεν κάνω απλή δουλειά, αλλά δημιουργία, προσφορά, κανόνα ζωής". Συγκινητική ήταν η στιγμή που ο Πατινωτάκης Σταύρος έλεγε πως "δεν μπο-

ρεί να χαρακτηριστεί επαγγελματική πράξη η στιγμή που κάποιος συνάνθρωπος σ' εμάς τους ασφαλιστές τους κόπους μιας ζωής, αλλά και την ίδια τούτη τη ζωή" ενώ η Μαρία Ηλιοπούλου μίλησε για την βελτίωση όχι μόνο την οικονομική μέσω της δουλειάς μας αλλά και την προσωπική βελτίωση.

Ο κ. Κασκάνης με την ομιλία του έδειξε και την δουλειά που γίνεται σ' αυτό το γραφείο και που βασίζεται στην ποιότητα, στην εργατικότητα, στους φιλόδοξους στόχους, στην εκπαίδευση, στον οραματισμό, στην τιμιότητα, στην ευγνωμοσύνη και συνεργασία. Έχουμε φθάσει ως εδώ, επειδή πάρα πολλοί άνθρωποι μας εμπιστεύθηκαν τόσο την δική τους αξιοπρέπεια όσο και της οικογένειάς τους, είπε ο κ. Κασκάνης απευθυνόμενος σε παρόντες και απόντες...

Το περιοδικό ΝΑΙ που ως συνδρομητές το διαβάζουν σχεδόν όλοι οι συνεργάτες του κ. Καραμούζη με δικά τους έξοδα εύχεται σ' όλους υγεία και επιτυχίες. Μαζί δε με τα λόγια που τηλεγράφησε ο Νίκος Φίλης εύχεται ιδιαίτερα στον Γιάννη Καραμούζη να "οραματίζεται και να οριοθετεί στόχους που με το ρεαλισμό και την αποφασιστικότητα του να τους πραγματοποιεί".

Μπράβο Γιάννη Καραμούζη. Πήραμε πάρα πολλά στην θραδιά για τα 10 χρόνια δημιουργίας. Άξιζε να ακούσουν, να δούν και να παραδειγματισθούν όσα έγιναν και ειπώθηκαν το βράδυ στις 4 Μαρτίου 1994 στο ξενοδοχείο "AMARILIA" στο Καθούρι πολλοί ασφαλιστές και συνάδελφοι στην ασφαλιστική Ελληνική αγορά. Είμαστε θέβαιοι πως σύντομα θα καμαρώνουμε νέες επιτυχίες σας. Συγχαρητήρια. Εμπρός για νέες κορυφές!

Ευάγ. Σπίρου

# 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 ασφαλίσεις. Οι άνθρωποι 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 - Τέλεφας: 32.31.415

# Ο καλός,

# Ο κακός & Ο υπεύθυνος ασφαλιστής



Η Σμαρούλα Παντελή γεννήθηκε στη Θεσσαλονίκη το 1959 και σπούδασε ψυχολογία με ειδίκευση αρχικά στην Ιατρική Ψυχολογία και αργότερα στην ψυχολογία των ομάδων και σε θέματα που αφορούν την ανθρώπινη επικοινωνία. Είναι Διδάκτωρ Ψυχολογίας του Παν/μίου Surrey της Αγγλίας. Από το 1982 εργάζεται στην Ελλάδα σαν ψυχοθεραπεύτρια και συντονίζει σεμινάρια με ψυχόδραμα και ομάδες αυτογνωσίας. Από το 1986 μέχρι σήμερα έχει συνεργαστεί με τις μεγαλύτερες και τις περισσότερες ασφαλιστικές εταιρίες στην Ελλάδα, εκπαιδεύοντας Ασφαλιστές και Διευθυντές υπ/μάτων σε θέματα που αφορούν στην ψυχολογία των πωλήσεων και στην επικοινωνία με πελάτες και συνεργάτες. Είναι ιδρυτικό μέλος και πρόεδρος του Ελληνικού Ινστιτούτου Επικοινωνίας και Ανθρωπίνων Σχέσεων.

**Μ**ία από τις μεγαλύτερες αγωνίες κάθε ευσυνείδητου επαγγελματία είναι να είναι **καλός στη δουλειά του**. Η αγωνία αυτή είναι από τα κύρια χαρακτηριστικά ιδίως των ελευθέρων επαγγελματιών, αφού, από την εικόνα του επαγγελματισμού τους εξαρτάται και η καριέρα τους.

Στο όνομα λοιπόν αυτής της **καλής εικόνας**, θυσιάζουμε πολύ συχνά εμείς οι ελεύθεροι επαγγελματίες πολλά και σημαντικά για την ποιότητα της δουλειάς μας στοιχειά, με αποτέλεσμα να λειτουργούμε σε βάρος μας αλλά και σε βάρος των πελατών μας, ενώ η πρόθεσή μας κάθε άλλο παρά αυτή είναι!

Κουβαλώντας μέσα μας μια σειρά από πολύ ανθρώπινες αγωνίες, όπως η αγωνία του να **γίνουμε αρεστοί**, ή του να **δειξουμε τις γνώσεις** μας, παραβλέπουμε κάτι πολύ σημαντικό για κάθε μορφή ανθρώπινης σχέσης, **τα όρια**. Μ' αυτό τον τρόπο και ενώ στην αρχή φαίνεται πως έτσι γινόμαστε πιο σοβαροί και υπεύθυνοι επαγγελματίες, τελικά καταλήγουμε στο να γίνουμε **χαλί να μας πατήσουν**, χωρίς να λογαριάζουμε το κόστος.

Έχω δει ασφαλιστές να χάνουν πολύτιμο χρόνο αλλά και χρήμα στο όνομα της εξυπηρέτησης, προκειμένου να πάνε και να ξαναπάνε στον πελάτη για να συλλέξουν τελικά όλα τα απαραίτητα έγγραφα για την έκδοση μιας αποζημίωσης. Όπως έχω δει ασφαλιστές να χάνουν βδομάδες παραγωγικής δουλειάς προκειμένου να δώσουν οι ίδιοι το ημερολόγιο της χρονιάς σε μια ατέλειωτη λίστα από πελάτες. Προσπαθώντας να γίνει κανείς καλός, χάνει τη διαχωριστική γραμμή ανάμεσα στις δημόσιες σχέσεις και στο **γίνομαι ο υπηρέτης του πελάτη**. Μ' αυτό τον τρόπο, αχρηστεύεται τελείως κάθε προσπάθεια για **οργάνωση χρόνου**, κι έτσι, τελειώνει μια μέρα με **μεγάλο κόστος παραγωγής**

**χωρίς παραγωγή!**

Πολλοί ασφαλιστές φοβούμενοι τον ανταγωνισμό πέφτουν σε μια σειρά από καταστροφικές για την καριέρα τους αλλά και για την εικόνα του επαγγέλματος, συμπεριφορές. Υπόσχονται πράγματα που οι ίδιοι γνωρίζουν πως είναι ανθρωπίνως αδύνατο να εκπληρώσουν όπως το **μη σε νοιάζει εσένα, ό,τι και να σου τύχει εγώ ειμ' εδώ!** Για να μη μιλήσουμε βέβαια και για μια σειρά από αθέμιτες πράξεις που είναι σπάνιες μεν αλλά γίνονται, όπου, μερικοί ασφαλιστές υπόσχονται **αποζημιώσεις φαντάσματα**, ή εκπτώσεις μαιμούδες αφαιρώντας τη δική τους προμήθεια.

Στην προσπάθειά τους λοιπόν για καλύτερη παροχή υπηρεσιών, πολλοί επαγγελματίες μπαίνουν τελικά στην **κατηγορία των κακών**. Το ξεκαθάρισμα των ρόλων και των υποχρεώσεων ανάμεσα στον ασφαλιστή και τον πελάτη είναι δύσκολο για πολλούς λόγους. Ένας λόγος είναι το ότι το ασφαλιστικό επάγγελμα είναι επάγγελμα προστασίας και σαν τέτοιο από την φύση του εμπλέκει στην δυναμική του και πατρικά/μητρικά αισθήματα από την μεριά του πωλητή, αλλά και παιδικά αισθήματα από την μεριά του πελάτη. Έτσι, ο ασφαλιστής συχνά κινδυνεύει να καταντήσει ένας υπερπροστατευτικός μπαμπάς/μαμά, αλλά και ο πελάτης να γίνει ένα άβουλο και κακομαθημένο μωρό. Ένας άλλος λόγος είναι το ότι βασική προϋπόθεση της σχέσης ασφαλιστή-πελάτη είναι η εμπιστοσύνη. Για να υπάρξει εμπιστοσύνη παίζονται διάφορα σενάρια συνειδητά και υποσυνείδητα την ώρα της πώλησης. Αυτά τα σενάρια σχετίζονται με την εμπειρία που κουβαλάμε από την πρώτη σχέση εμπιστοσύνης που είχαμε στη ζωή μας, δηλαδή την σχέση με τους γονείς μας. Αυτό αυτόματα μας βάζει πάλι στη σχέση γονιού-παιδιού και φυσικά κάνει την οριοθέτηση πολύ δύσκολη.

**Τελικά, το να βρίσκεις τα ιδανικά όρια με τους πελάτες είναι τόσο δύσκολο όσο και το να βάζεις τα ιδανικά όρια στη σχέση σου με τα παιδιά σου!**

Όσοι είστε γονείς, καταλαβαίνετε αμέσως τι ακριβώς περιγράφω. Ωστόσο τα πράγματα δεν είναι τραγικά και σίγουρα υπάρχουν κάποιες χρήσιμες τεχνικές για να γλιτώσετε από μερικές μπανανόφλουδες. Μερικοί χρυσοί (τολμώ να πω) κανόνες είναι:

**Δεν οφείλετε εσείς στον πελάτη σας εξηγήσεις για όλα τα κακά που μπορεί να του συμβαίνουν στη ζωή του. Δεν βρεθήκατε στη ζωή του για να του λύσετε όλα του τα προβλήματα. Δεν είστε ο προσωπικός του/της γραμματέας, ούτε το ιδιωτικό του δωρεάν ταχυδρομείο. Δεν οφείλετε να αλλάξετε την προσωπική σας ιστορία για να ικανοποιήσετε τα κέφια του εκάστοτε πελάτη. Δεν είστε η προσωπική του τράπεζα. Είστε ο χρηματοοικονομικός του σύμβουλος. Είστε ένας επαγγελματίας με τη δική σας προσωπικότητα. Είστε άνθρωπος που δικαιούται να έχει προσωπική ζωή, ώρες ξεκούρασης και αργίες.**

Ένας επαγγελματίας που δεν σέβεται την

προσωπική του ζωή και δεν περιφρουρεί το δικαίωμά του για ξεκούραση, αναζωγόνηση και ανατροφοδότηση, είναι ένας κακός επαγγελματίας που δεν θα έχει και τη αντίστοιχη ευαισθησία στο να σεβαστεί και τα όρια του πελάτη του.

Ένας ασφαλιστής που θα εργάζεται χωρίς ωράρια κινδυνεύει να μην σέβεται και τα ωράρια των πελατών του.

Ένας ασφαλιστής που γίνεται χαλί να τον πατήσουν κινδυνεύει να γίνει φορτικός και αδιάκριτος.

Ένας ασφαλιστής που γίνεται λάστιχο για να εξυπηρετεί ανεξάρτητα από τα όρια του προγράμματός του, κινδυνεύει να γίνει απαιτητικός και φορτικός.

**Οι "καλοί" ασφαλιστές** απαιτούν - αμοιβούν - επιμένουν πως μόνο αυτοί ξέρουν - υπερπροστατεύουν - παραχαϊδεύουν - κατηγορούν τον ανταγωνισμό για να πείσουν - πιέζουν τον πελάτη - γίνονται σκλάβοι του πελάτη - υποχωρούν εκεί που δεν πρέπει - νοιώθουν ενοχές - έχουν ανεξήγητο stress - **τελικά εξαντλούνται και γίνονται κακοί ασφαλιστές.**

**Οι υπεύθυνοι ασφαλιστές** ενθαρρύνουν τον πελάτη να μιλήσει για τις αναστολές του και λύνουν τις απορίες

του - σέβονται τον πελάτη και του δίνουν το δικαίωμα της εκλογής - καλλιεργούν στον πελάτη την ασφαλιστική συνείδηση χωρίς να τον τρομοκρατούν - ακούν προσεκτικά τον πελάτη - παρουσιάζουν αληθινά στοιχεία - έχουν υπομονή για το έργο τους και πίστη στις ικανότητές τους - προκαλούν την συμμετοχή του πελάτη στο χτίσιμο του συμβολαίου - δεν γίνονται χαλί που το πατάνε - ξέρουν πότε να πουν όχι - κοιμούνται με ήσυχη τη συνειδησή τους - έχουν προσωπική ζωή - είναι υγιείς και ευχάριστοι άνθρωποι - γίνονται καλοί σύζυγοι, καλοί γονείς και αξιόλογοι στελέχη. Η καθημερινότητα έχει γίνει τόσο δύσκολη που δεν συγχωρεί λάθη σε βάρος του εαυτού μας. Ο αέρας είναι τόσο μολυσμένος που καθιστά απαραίτητη την ψυχική μας ισορροπία για να επιβιώσουμε. Οι άνθρωποι γύρω μας είναι τόσο φοβισμένοι που χρειάζεται πολύ πίστη και συνέπεια στις αξίες μας για να μας εμπιστευτούν. Τα παιδιά μας γεννιούνται σε τόσο ασταθείς συνθήκες που χρειάζονται τη δική μας σταθερότητα για να εξελιχθούν.

**Το ασφαλιστικό επάγγελμα είναι τόσο ευάλωτο που χρειάζεται μεγάλη ευσυνειδησία και συνέπεια για να προστατευθεί.**

# ΔΟΥΚΑΣ ΠΑΛΑΙΟΛΟΓΟΣ

## Ικανοποιητικά αποτελέσματα της Ελληνοβρεταννικής

**Σ**ημαντική αύξηση, τόσο στα ασφάλιστρα του κλάδου Ζωής, όσο και των Γενικών ασφαλειών, παρουσίασε η "ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ" το 1993. Σχετικές ανακοινώσεις έκανε ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της "ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗΣ ΑΕΑΖ" κ. Δούκας Παλαιολόγος, σε συνέντευξη τύπου, στην οποία αναφέρθηκε στα αποτελέσματα της εταιρίας το 1993 και στις προοπτικές για το 1994.

Συγκεκριμένα, όπως τόνισε ο κ. Παλαιολόγος:

- Τα ασφάλιστρα της "ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗΣ ΖΩΗΣ" αυξήθηκαν το 1993 κατά 23% και έφθασαν τα 4,3 δις. δρχ., έναντι 3,5 δις. δρχ. που ήταν το 1992. Το ύψος των ασφαλιστρών θεωρείται πολύ ικανοποιητικό με δεδομένη την κάμψη του ρυθμού αύξησης των ασφαλιστρών του κλάδου, που παρατηρήθηκε το 1993. Τα κέρδη προ φόρων, της εταιρίας, έφθασαν τα 158 εκατομμύρια δραχμές έναντι 72 εκατ. το 1992, σημειώθηκε, δηλαδή αύξηση της τάξεως του 120%. Ακόμη το Μαθηματικό απόθεμα Ζωής ανήλθε πέρυσι σε 8,323 δις. δρχ. και παρουσίασε αύξηση κατά 38% έναντι του 1992.

- Τα ασφάλιστρα της "ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗΣ ΑΕΑΖ", στις γενικές ασφάλειες ανήλθαν το 1993 σε 2,826 δις. δρχ., έναντι 2,597 δις. δρχ. το 1992, σημειώθηκε, δηλαδή, αύξηση της τάξεως του 9%. Τα κέρδη, προ φόρων, ανήλθαν σε 350 εκατομμύρια δραχμές, τα έσοδα επενδύσεων σε 401 εκατ. δρχ. και η "καθαρή θέση" της εταιρίας σε 884 εκατ. δρχ.

Όπως υπογράμμισε ο κ. Παλαιολόγος, τα αποτελέσματα αυτά θεωρούνται πολύ ικανοποιητικά, διότι πραγματοποιήθηκαν σε καθεστώς κάμψης στην παραγωγή του κλάδου Ζωής για όλη την ασφαλιστι-

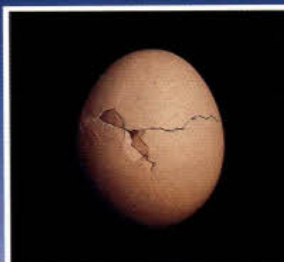
κή αγορά (το 1992 ο ρυθμός αύξησης των ασφαλιστρών στον κλάδο Ζωής ξεπερνούσε το 35%, ενώ το 1993 περιορίστηκε στο 20%, λόγω της οικονομικής κρίσης και της συγκράτησης των καταναλωτών στη σύναψη νέων ασφαλιστηρίων συμβολαίων στον κλάδο Ζωής), και μεγάλων ζημιών στον κλάδο Πυρός.

Καλύτερα από παλαιότερα, αλλά όχι ικανοποιητικά κινήθηκαν και τα αποτελέσματα των άλλων κλάδων στις γενικές ασφάλειες. Για την τρέχουσα χρονιά ο κ. Παλαιολόγος δεν προβλέπει αξιόλογες μεταβολές στη διαμόρφωση των αποτελεσμάτων των ασφαλιστικών κλάδων. Ο κλάδος Ζωής θα κινηθεί στα επίπεδα του 1993, αφού οι αιτίες που έχουν δημιουργήσει την γενικότερη οικονομική κρίση δεν εξέλπιαν και ο ανταγωνισμός εξακολουθεί να είναι έντονος.


Στον κλάδο Πυρός ίσως υπάρξει μία μικρή βελτίωση, ενώ για τον κλάδο των αυτοκινήτων σίγουρα θα υπάρξει χειροτέρευση αφού η πλήρης απελευθέρωση των ασφαλιστρών θα επέλθει το δεύτερο εξάμηνο δηλαδή πολύ αργά για να επηρεάσει τα αποτελέσματα του 1994. Τέλος

	ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ ΑΕΑΖ			ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ ΑΕΑ ΖΩΗΣ			ΣΥΝΟΛΟ		
	1993	1992	Ποσοστό Αύξησης	1993	1992	Ποσοστό Αύξησης	1993	1992	Ποσοστό Αύξησης
ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ	2,826 εκ.	2,597 εκ.	9 %	4,308 εκ.	3,418 εκ.	26 %	7,134 εκ.	6,015 εκ.	19 %
ΤΕΧΝΙΚΑ ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ	2,050 εκ.	1,551 εκ.	32 %	8,323 εκ.	5,964 εκ.	40 %	10,373 εκ.	7,515 εκ.	38 %
ΚΕΡΔΗ ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ	350 εκ.	209 εκ.	67 %	158 εκ.	72 εκ.	120 %	508 εκ.	281 εκ.	81 %
ΚΑΘΑΡΗ ΘΕΣΗ	884 εκ.	843 εκ.	5 %	550 εκ.	470 εκ.	17 %	1,434 εκ.	1,313 εκ.	9 %

**Δυναμική προστασία και στο ατύχημα**



**με τον δικό σας Σωματοφύλακα**



ο κ. Παλαιολόγος αναφέρθηκε στην προσπάθεια που καταβάλουν οι Ελληνικές ασφαλιστικές εταιρίες να εκσυγχρονισθούν, βελτιώνοντας τις παρεχόμενες υπηρεσίες τους δημιουργώντας πολλά και "ελκυστικά" προγράμματα αναβαθμίζοντας τα δίκτυά τους και επιμορφώνοντας και εξειδικεύοντας το προσωπικό τους.

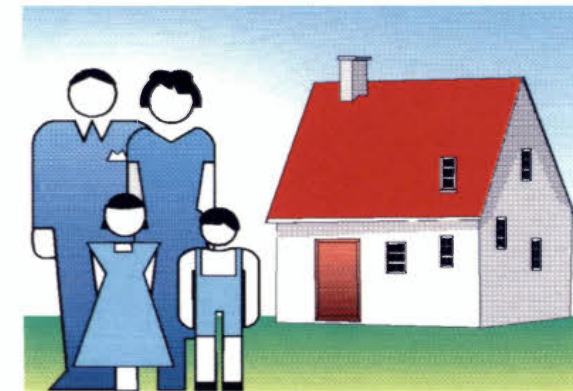
Οι ενέργειες αυτές πρέπει να γίνουν, κατέληξε ο Πρόεδρος της "ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗΣ" για να αντιμετωπιστεί ο κίνδυνος από τις ξένες ασφαλιστικές εταιρίες που δραστηριοποιούνται, ή σκοπεύουν να δραστηριοποιηθούν στην Ελλάδα.



# ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ

ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ

## ΠΟΛΥΑΣΦΑΛΕΙΑ ΚΑΤΟΙΚΙΑΣ & ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΣ



### ο σίγουρος τρόπος σωστής ασφάλισης

#### Η ΠΟΛΥΑΣΦΑΛΕΙΑ ΚΑΤΟΙΚΙΑΣ ΚΑΛΥΠΤΕΙ :

- Φωτιά-Κεραυνό, φωτιά από δάσος
- Τρομοκρατικές ενέργειες
- Έκρηξη λέβητα κεντρικής θέρμανσης κ.ά.
- Βραχυκύκλωμα
- Πλημμύρα και λοιπά στοιχεία της φύσης
- Θραύση-διαρροή σωληνώσεων ύδρευσης κ.ά.
- Κλοπή διαρρήξεως ή αναρριχήσεως

- Αστική ευθύνη γειτόνων από φωτιά κ.ά.
- Θραύση καθρεπτών, τζαμιών
- Έξοδα προσωρινής στέγασης
- Έξοδα αποκομιδής συντριμμάτων
- Χαρτόσημο Αποζημιώσεως

#### Η ΠΟΛΥΑΣΦΑΛΕΙΑ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΣ ΚΑΛΥΠΤΕΙ :

- Προσωπικό ατύχημα για όλη την οικογένεια
- Γενική Αστική Ευθύνη Αρχηγού οικογένειας

**Η ΠΟΛΥΑΣΦΑΛΕΙΑ σας καλύπτει σωστά**  
**Η ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ...ασφαλίζει σωστά**

*ενδιαφέρεται*

 **ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ**  
ΟΜΙΛΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ

Ν. ΚΟΥΝΤΟΥΡΙΩΤΟΥ 19, Τ.Κ 546 25, Τ.Θ. 10875, Τηλ. Κέντρο : 544.835 FAX : 541.228 TLX. 412.802 ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ

# INTERTYP

## Η παρουσίαση του πορτραίτου μιας υπερσύγχρονης μονάδας γραφικών τεχνών

**Η** Διοίκηση της Εκτυπωτικής και Εκδοτικής Εταιρίας Intertyp παρουσίασε, στις 18 Απριλίου 1994, στην γκαλερί "Never on Sunday" το Πορτραίτο της Εταιρίας, το οποίο επιτόχνησε ο Κύριος Κρίτων Ευάγγελος Ζώρτζος. Η εκτύπωση του Πορτραίτου έγινε στις υπερσύγχρονες τυπογραφικές εγκαταστάσεις της Intertyp, Διευθύνων Σύμβουλος της οποίας είναι ο κ. Γεώργιος Τζάκος. Παρουσιάζω τους εμπνευστές και δημιουργούς του Πορτραίτου, ο Πρόεδρος της Εταιρίας κ. Αλέξανδρος Ταμπουράς είπε τα εξής:

«Κυρίες και Κύριοι,  
Ο "Κύριος Κρίτων" μου έκανε την τιμή να με παρουσιάσει και να σας πληροφορήσει ότι είμαι ο Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου της Ανώνυμης Εκτυπωτικής και Εκδοτικής Εταιρίας Intertyp.  
Επιτρέψατέ μου, λοιπόν, υπό την ιδιότητα του Προέδρου της για πρώτη φορά -τρόπον τινά επισήμως- εμφανιζομένης στο ευρύτερο κοινό debutante αυτής εταιρίας, να σας πω λίγα λόγια για την Intertyp. Αλλά πριν σας πω ό,τι έχω να σας πω, θα ήθελα να σας ζητήσω συγγνώμη, γι' αυτή την παγίδα της προσκλήσεως, η οποία αναφέρει μεν ότι "ο κ. Αλέξανδρος Ταμπουράς έχει την τιμή να σας καλέσει" αλλά δεν αποκαλύπτει ότι και θα σας μιλήσει. Σχετικά με αυτή την παγίδα είχα την εξής εμπειρία: Φίλιππος μου προσκεκλημένος, μου τηλεφώνησε για να μου πει ότι ενθου-

σιάσθηκε από την εμφάνιση της προσκλήσεως και ότι θα ανταποκριθεί. Στη συνέχεια, με ρώτησε, τι κάνω. Του είπα "γράφω αυτά που θα πω στο cocktail party-παρουσίαση της Intertyp". Οπότε ακολούθησε από το άλλο άκρο του τηλεφώνου... σιωπή ανατριχιαστική, κι ένιωσα ότι κρύος ιδρώτας είχε περιλούσει τον συνομιλητή μου, ο οποίος μου είχε δηλώσει εν τω μεταξύ ότι θα έλθει, μη γνωρίζοντας βέβαια ότι αυτό θα είχε σαν συνέπεια να υποστεί και τον ιδιόκτονό μου αναπόφευκτο (!) λόγο. Για να ξεπεράσω λοιπόν τον σκόπελον αυτόν, έσκισα όλα τα χαρτιά, στα οποία είχα γράψει τι θα έλεγα και περιορίζομαι πλέον να σας διηγηθώ -και αυτό όσο μπορώ συντομότερα- ένα μικρό, αλλά σχετικό με την περίπτωση της σημερινής παρουσιάσεως της Intertyp ...παραμύθι.  
Μια φορά λοιπόν κι ένα καιρό, πριν όχι πολλά χρόνια, ήταν ένας φέρελπις, επιμελής, ικανός, εργατικός και με πολλά άλλα ακόμη προσόντα προικισμένος, θεράπων των γραφικών τεχνών, ο οποίος μια και είχε φθάσει πλέον σε ηλικία επιχειρηματικού γάμου, αποφάσισε να αξιοποιήσει, σαν επιχειρηματικός γαμπρός, όλα αυτά τα προσόντα του. Κοίταζε λοιπόν δεξιά, κοίταζε αριστερά, οπότε μια μέρα το ερευνητικό του μάτι έπεσε επάνω σε ένα νεαρό, γοητευτικό, έξυπνο, μοντέρνο, πονηρό και προπαντός πλούσιο επιχειρηματικό κορίτσαρο. Τον κορίτσαρο αυτόν, όπως θα αντιλαμβάνεσθε, θέλεις τα κάλλη του, θέλεις τα πλούτη

του, θέλεις οι πολλές τυπογραφικές εργασίες του, τον ερωτεύθηκε παράφορα. Κι έτσι άρχισε η πολιορκία της Κωνσταντινουπόλεως από τον σύγχρονο αυτόν... Μωάμεθ τον Κατακτητή των γραφικών τεχνών. Από την άλλη μεριά, ο πολιορκούμενος πονηρός επιχειρηματικός κορίτσαρος, εκτιμώντας και αυτός -πλην όμως από άλλης σκοπιάς- κατ' αξίαν τα προσόντα του πολιορκητού, αποφάσισε να... ξεχάσει ανοικτή την Κερκόπορτα του κάστρου του, από όπου ο πολιορκητής εισήλθε στον παράδεισο, και για να μην τα πολυλογούμε, διέπραξε μετά του επαγγελματικού κορίτσαρου το αμάρτημα των πρωτοπλάστων Αδάμ και Εύας (καμμία σχέση με τον συνώνυμο ανταγωνιστή μας κύριο Αδάμ). Το αποτέλεσμα αυτού του αμαρτήματος ήταν η γέννηση κορασίδος, την οποίαν οι Μοίρες επρόκειαν με όλες τις χάριτες του κόσμου.  
Και τώρα, ήλθε η ώρα να αναφερθώ στην ταυτότητα των ηρώων του παραμυθιού. Ο εις ηλικία επιχειρηματικού γάμου θεράπων των γραφικών τεχνών ονομάζεται -εδώ αρχίζουν οι πεζότητες του μύθου- Γεώργιος Τζάκος. Ο πονηρός επιχειρηματικός κορίτσαρος ονομάζεται και θα εξακολουθήσει να ονομάζεται στον αιώνα τον άπαντα -καθ' ο μέγιστο και οίγουρος- Ιντεραμέρικαν.  
Όσον αφορά την δι' όλων των χαρίτων προικισμένη νεαρή ύπαρξη την προελθούσαν εκ του αμαρτήματος των γονέων αυτής, έλαβε το όνομα Intertyp, που κατά τους κακόγλω-

σους ανταγωνιστές της θα της ταίριαζε καλύτερα το όνομα Intertyp, λόγω της ικανότητάς της να τρυπώνει παντού!  
Σήμερα παρουσιάζουμε στον κόσμο, και προπαντός σε σας που μας κάνετε την τιμή να είσθε τώρα μαζί μας, την ενηλικιωμένη πλέον Intertyp -και την παρουσιάζουμε όχι περιγράφοντας τα φανερά και κρυφά κάλλη της, αλλά επιδεικνύοντας τα έργα της. Και δεν το κάνουμε αυτό για κανένα άλλο σκοπό παρά για να τη γνωρίσετε και να διαπιστώσετε με τα ίδια σας τα μάτια -μακριά τα χέρια- τι μπορεί να σας προσφέρει, εάν ποτέ τη χρειασθείτε, και βέβαια -διότι αλλιώς hori soit qui mal y pense- μόνο για υπερχαλιτεχνικές δημιουργίες γραφικών τεχνών. (Πού να βρίσκεσαι, αλησμόνητη Madame Lucienne, της οδού Αβέρωφ 20; Στον Παράδεισο του Μιλτωνος ή στην Κόλαση του Δάντη; Πολύ φοβάμαι στην τελευταία. Εν πάση περιπτώσει, ελπίζω να μου συγχωρέσεις, έστω και post mortem, αυτή την ανίερη μετά εξηκονταετιαν αντιποίηση της προσφοράς των πολύτιμων, προ παντός τότε, υπηρεσιών σου, στο αρχαιότερο των επαγγεμάτων).  
Τώρα, για να πούμε και την συνέχεια του παραμυθιού. Όταν αποφασίσαμε να "θγάλουμε την Intertypούλα στον κόσμο", το πρόβλημα ήταν με ποιο τρόπο θα γινόταν αυτό. Έπρεπε πρώτα πρώτα να σκεφθούμε πώς και πού θα την ντύναμε. Σκεφθήκαμε όλους τους Γάλλους, Ιταλούς, ακόμη και Αμερικανούς maitres της μόδας. Πολύ πονοκεφαλιάσαμε. Δεν μας απασχολούσε τι θα ξεδούσαμε. Μια εταιρία σαν την Intertyp, που μέσα σε ελάχιστα χρόνια φθάνει στην πρώτη γραμμή των εκτυπωτικών και εκδοτικών επιδόσεων, επενδύει εκατοντάδες εκατομμύρια για να αποκτήσει τον πιο σύγχρονο τεχνικό εξοπλισμό, που μόλις πλησιάζει το Χρηματιστήριο, το κεφάλαιο που προτείνει προς επένδυση, σε ελάχιστες μέρες καλύπτεται από τους θεσμικούς και μη επενδυτές εκατόν εξήντα οκτώ φορές, δεν θα σταματήσει βέβαια σε κανένα εμπόδιο, προκειμένου να αυτοπαρουσιασθεί. Και δεν σταμάτησε. Θέλαμε να φθάσουμε σε ό,τι πραγματικά καλύτερο υπάρχει -όχι μόνο στον τόπο μας- για να φτιάξουμε ένα πορτραίτο της Intertyp, όπως εμείς το θέλαμε. Και το φτιάξαμε. Θα έχετε την ευκαιρία, φεύγοντας να πάρετε ένα αντίτυπο αυτού του πορτραίτου και να κρίνετε μόνοι σας αν αυτά που σας λέω είναι όπως σας τα λέω. Αλλά ήλθε η στιγμή να σας αποκαλύψω ότι ο εμπνευστής και δημιουργός του πορτραίτου είναι ο Κύριος Κρίτων Ευάγγελος Ζώρτζος. Μιλάμε για ταλαντούχο και εμπνευσμένο καλλιτέχνη, στον οποίον οφείλουμε όχι μόνο την έμπνευση και τη δημιουργία του πορτραίτου μας αλλά και τον τρόπο και τον τόπο της παρουσιάσεως αυτού. Και όσον αφορά τον τόπο, είναι αυτός εδώ ο μετριόφρων χώρος, ο οποίος βρίσκεται σε απόσταση αναπνοής τόσο από τον Παρθενώνα της Ακρο-

πόλεως των Αθηνών, το πανανθρώπινο σύμβολο αυτό της αρχαιοελληνικής αισθητικής, όσο και από τον θράχο της Πνύκας, από όπου ο Απόστολος των Εθνών εδίδαξε, στους μέχρι τότε ειδωλολάτρεις Αθηναίους, τα νόματα της χριστιανικής πίστεως. Και θυμηθείτε με, από τον μετριόφρονα αυτόν εδώ χώρο δεν θα αργήσει ο Κύριος Κρίτων, ο εκκολλημένος αυτός "μάγος των εικαστικών τεχνών" του 2000 μ.Χ., να μεταστειραθεί σε άλλους όχι τόσο μετριόφρονες χώρους, όπου για να τον βρείτε θα χρειασθεί να πετάξετε με το Super Concorde της εποχής έως την Fifth Avenue της Νέας Υόρκης όπου, δίπλα στο Tiffany's, θα εδρεύουν τα κεντρικά γραφεία της Intertyp βέβαια, της Ιντερμπάνκ βεβαιότατα αλλά και του "Never on Sunday" ασφαλώς. Και ένας τελευταίος λόγος για τον άνθρωπο με τον οποίον αρχίσαμε το μικρό μας αυτό παραμύθι. Τον Γιώργο Τζάκο. Χωρίς αυτόν τον ακάματο δεξιότεχνη της εκτυπωτικής δημιουργίας και τέχνης, οι εμπνεύσεις και οι σχεδιασμοί που μας προσέφερε ο Κύριος Κρίτων θα ήταν σχεδόν αδύνατο να πάρουν την υψηλή εκτυπωτική έκφραση, την οποίαν έχετε σήμερα την ευκαιρία να εκτιμήσετε.  
Και, όπως τελειώνει κάθε παραμύθι, θα σας πω, πως τόσοι οι εμφανείς ήρωες του παραμυθιού της Intertyp, για τους οποίους σας μίλησα, όσοι και οι πολλοί άλλοι α-φανείς ήρωες (Βαρβάρα μ' ακούεις), για τους οποίους δεν σας μίλησα, πέρασαν και περνούν πάντοτε καλά, αλλά και όλοι εμείς που βρισκόμαστε σήμερα το βράδυ εδώ, θέλω να πιστεύω ότι θα περάσουμε εξ ίσου καλά και προπαντός ότι θα ξενταουνιάσουμε, ναι κυρίες και κύριοι, όπως ακριβώς

Το ακούσατε, θα ξενταουνιάσουμε! Και για να γίνω περισσότερο αντιληπτός, θα μου επιτρέψετε μια πολύ μικρή τελευταία παρένθεση, για να σας εξηγήσω για ποιο λόγο χρησιμοποιώ από το λεξιλόγιο του Ομήρου την αρχαιοελληνική λέξη "ξενταουνιάζω". Το κάνω αποκλειστικά και μόνο για να εντοπίσω τις ελ-

ληνικές μου ρίζες δια μέσου της πολυχιλιετούς αρχαιοελληνικής γλώσσας μας και μάλιστα από τότε που οι ρίζες αυτές αμφισβητούνται από τον κύριο Γκλιγκόρφ, ο οποίος έχει πείσει τους πάντες, χαχόλους ή μη, ότι είναι κατ' ευθείαν απόγονος του Μεγάλου Αλεξάνδρου. (Κλείνει η παρένθεση). Σας έλεγα λοιπόν ότι θέλω να πιστεύω ότι και εμείς που βρισκόμαστε σήμερα το βράδυ εδώ, θα ξενταουνιάσουμε καλά, αν κρίνω μάλιστα τόσο από την αναθρώσκουσαν κνίσαν των μπουφέδων, όσο και -προ παντός- από την κατανόηση και υπομονή σας να με υποστείτε μέχρι τέλους. Γι αυτό δε το τελευταίο, αγαπητές μου κυρίες και αγαπητοί κύριοι, σας υπερευχαριστώ».

Την εκδήλωση ετίμησαν, με την παρουσία τους, εκτός των πολυπληθών εκπροσώπων των εικαστικών τεχνών και πολλές προσωπικότητες του επιχειρηματικού, βιομηχανικού, δημοσιογραφικού, εκδοτικού, διαφημιστικού και ασφαλιστικού χώρου.  
Όλοι οι παραστάτες έλαβαν το album του Πορτραίτου της Intertyp καθώς και το... εκατονταετούς διαρκείας ημερολόγιο του Fax News, όπως δε αποδείχθηκε η επιλογή της Γκαλερί "Never on Sunday" συνέβαλε ιδιαίτερα στην κατά γενική εκτίμηση μεγάλη επιτυχία της εκδήλωσεως.



# ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΙΔΗΣΕΙΣ

ΟΛΑ ΤΑ ΝΕΑ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΧΩΡΟΥ

## LIMRA

Απόψεις σε θέματα αιχμής της ασφαλιστικής αγοράς αντάλλαξε η Ελληνοκυπριακή Επιτροπή Εκπροσώπων Μελών της LIMRA (Life Insurance Marketing and Research Association) που συναντήθηκε στις 4 Απριλίου στην Αθήνα. Φιλοξενούσα εταιρία ήταν η Εθνική Ασφαλιστική στα γραφεία της οποίας πραγματοποιήθηκε η συνάντηση. Τις εργασίες της Επιτροπής διέυθνε ο πρόεδρος της κ. Τριαντάφυλλος Λυσιαμάχου, Γενικός Διευθυντής της Ασπύρ μαζί με τους αντιπρόεδρους της Επιτροπής κ. κ. Ζένιο Δημητρίου, Γενικό Διευθυντή της κυπριακής ασφαλιστικής εταιρίας Πανευρωπαϊκή και Μανώλη Ανδρόνικου Διευθυντή Πωλήσεων της Nationale Nederlanden. Ταμίας της Επιτροπής ορίστηκε ο κ. Βαγγέλης Βλαβιανός Σύμβουλος Διεύθυνσης Πωλήσεων και Marketing της Εθνικής Ασφαλιστικής. Την LIMRA στην συνάντηση εκπροσώπησε ο κ. Ray Storey. Τις εργασίες της συνάντησης χαιρέτησε ο Γενικός Διευθυντής της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Μιλτιάδης Νεκτάριος.



## Ο κ. Α. ΔΟΚΟΥΖΗΣ, ΝΕΟΣ Δ/ΝΤΗΣ ΥΠ/ΤΟΣ, ΜΕΓΑΛΩΝΕΙ ΤΗΝ INTERAMERICAN

Με μεγάλη μας χαρά, σας ανακοινώνουμε την προαγωγή του κ. Απόστολου Δοκούζη Unit Manager του Υποκαταστήματος κ. Κοντογιάννη σε Διευθυντή Υποκαταστήματος στην INTERAMERICAN.

Ο κ. Απόστολος Δοκούζης πραγματοποίησε Νέα Καθαρή Παραγωγή το έτος 1993 δρχ. 121.109.000. Το χαρτοφυλάκιο του ανέρχεται σε δρχ. 187.285.000 που αποτελεί ρεκόρ παραγωγής για Unit Manager.

Η Διοίκηση της Εταιρίας και η Γενική Διεύθυνση Πωλήσεων εξέφρασαν τα θερμά τους συγχαρητήρια τόσο στον κ. Α. Δοκούζη και στους Συνεργάτες του, όσο και στον Περιφερειακό Δ/ντή Πωλήσεων κ. Η. Κοντογιάννη που με τη σωστή καθοδήγηση οδήγησαν τους Συνεργάτες τους στην κορυφή της επιτυχίας.

Το περιοδικό ΝΑΙ εύχεται υγεία και επιτυχίες στον κ. Δοκούζη και του συνεργάτες του, και σε κάποιο προσεχές τεύχος ελπίζει, ο νέος Διευθυντής να παραχωρήσει συνέντευξη ώστε να γνωρίσουμε τα μυστικά της επιτυχίας του και τις σκέψεις του για το μέλλον.

Υπογραμμίζουμε ότι η παραγωγή 121.109.000 που πραγματοποίησε ο κ. Δοκούζης είναι η μεγαλύτερη παραγωγή Unit Manager στην Ελλάδα.

## Γ. ΜΑΡΚΟΠΟΥΛΟΣ Δ/ΝΤΗΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ-VICTORIA

Ο γνωστός ασφαλιστής κος Γεώργιος Μαρκόπουλος, ανέλαβε Διευθυντής Πωλήσεων του Ομίλου ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ-VICTORIA.

Ο κος Μαρκόπουλος έχει την έδρα του στην Αθήνα και αποστολή του είναι η προώθηση των εργασιών και η ανάπτυξη των ασφαλιστικών μονάδων που δραστηριοποιούνται στη Νότια Ελλάδα.

## INTERCONTINENTAL ΑΕΓΑ

Αύξηση στο κεφάλαιο και στην παραγωγή.

Στις αρχές του χρόνου οι μέτοχοι της Ασφαλιστικής εταιρίας INTERCONTINENTAL αποφάσισαν την κατά 100.000.000 δρχ. αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου της εταιρίας. Με την αύξηση αυτή το κεφάλαιο της εταιρίας έγινε 350.000.000 δρχ. Στην αύξηση που έγινε συμμετέχει και η ασφαλιστική ΕΠΕ Γ. ΚΑΤΣΟΥΛΗΣ που εδρεύει στην Θεσσαλονίκη. Ως προς την παραγωγή η εταιρία την τριπλάσιασε σε σχέση με το 1992 και υπερέβη τα 790.000.000 δρχ.

Το νέο στέλεχος του Ομίλου ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ - VICTORIA έχει σπουδές στο Marketing και στη Ναυτιλία,



και πολυετή προυπηρεσία σε αξιόλογες ελληνικές ασφαλιστικές εταιρίες.

## ΣΤΕΡΝΟ ΑΝΤΙΟ ΣΤΟΝ ΤΑΚΗ ΠΑΠΑΝΙΚΟΛΑΟΥ

Η μεγάλη οικογένεια των Πωλητών του ΑΣΤΕΡΑ θρηνεί από τα ξημερώματα της Τρίτης 1.3.94 τον χαμό ενός άξιου, ξεχωριστού και καταξιωμένου στον επαγγελματικό χώρο τέκνου της τον Τάκη Παπανικολάου.

Ο Τάκης Παπανικολάου ακούρατος και αθόρυβος εργάτης της ασφαλιστικής εργασίας και ιδέας, έφυγε στα 36 του χρόνια εντελώς απροσδόκητα και άδικα αφήνοντας ωστόσο πίσω του ένα έργο γόνιμο και αξιοπρόσεκτο.

Ο Τάκης αγαπούσε όσο κανείς τους ανθρώπους και με ιδιαίτερο πάθος τους ανθρώπους του ΑΣΤΕΡΑ και τα παιδιά του Γραφείου Ζωής που διήθηνε επί σειρά ετών με επιτυχία στο Αγρίνιο.

Εντούτοις ο Χάρος που ζηλεύει ως φαίνεται τους επιτυχημένους και καλούς, του είχε στήσει καρτέρι σ' ένα γεφύρι έξω από το Αιτωλικό και τον άρπαξε από κοντά μας γκρεμίζοντάς τον σ' ένα παρακείμενο χαντάκι με το αυτοκίνητό του. Στο ύστερο ταξίδι του Τάκη παραβρέθηκε όλο το Αγρίνιο και από πλευράς Εταιρίας οι Συνάδελφοι του Παραδοσιακού Υποκ/τος καθώς και οι Συνεργάτες των δύο Γραφείων Ζωής Αγρινίου, μεγάλος αριθμός Συναδέλφων και Συνεργατών από την Πάτρα με επικεφαλής τον κ. Γ. Γκλαβά ο οποίος εκφώνησε και ανάλογο επικήδειο ό-



πως ταιριάζει στους διαλεκτούς. Ακόμη τελευταίο αντίο απήθηναν στον Τάκη Παπανικολάου πολλοί Συνάδελφοι από την Αθήνα και Συνά-

# 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.

δελφοί του και Ασφαλιστές από την Αθήνα, τον Πειραιά, την Αταλάντη και τη Θήβα, που παραβρέθηκαν στο στερνό του κατευόδιο.

Από πλευράς της Έδρας της Εταιρίας παρέστησαν οι κ.κ. Γ. Γρίβας, Γ. Μανθάτης, Π. Χριστοδουλίδης και Λ. Μπουμπούρης οι οποίοι εκπροσώπησαν και την Γενική Διεύθυνση.

Ο γράφων διερμηνεύοντας τα συναισθήματα όλων των Συναδέλφων και Συνεργατών της Εταιρίας, εύχεται να είναι ελαφρύ το χόμι του Αγρινίου που σκέπασε ήδη τον αγαπημένο φίλο και συνεργάτη Τάκη, ενώ σε όλους τους δικούς του και ιδιαίτερα στον απαρηγόρητο αδελφό του και εκλεκτό συνεργάτη Κώστα καθώς και στη νύφη του εκλιπόντος Αθηνά την εξ ύψους παρηγοριά.

Γ. Μανθάτης

## Ο ΦΟΙΝΙΚΑΣ ΑΣΦΑΛΙΖΕΙ ΤΑ MAC DONALDS



Μέσω του νέου υποκαταστήματος που διευθύνεται από τη σύζυγο του προπονητή της ΑΕΚ Ντούσαν Μπάγεβιτς, ο ΦΟΙΝΙΞ ασφάλισε κατά παντός κινδύνου το πρώτο κατάστημα Mac Donalds που άνοιξε στην Θεσ/κη. Με την ασφάλιση αυτή έσπασε μια παράδοση ετών, δεδομένου ότι τα 14.000 καταστήματα της γνωστής αλυσίδας καλύπτονταν από την ίδια πολυεθνική ασφαλιστική εταιρία, αλλά τώρα μια αμιγώς ελληνική εταιρία ανέτρεψε την παράδοση αυτή και κέρδισε την εμπιστοσύνη των ανθρώπων της Mac Donalds.

## Η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΕΓΚΑΙΝΙΑΣΕ ΤΟ 146ο ΥΠ/ΜΑ

Μέσα στο πρώτο δεκαπενθήμερο του Απριλίου πραγματοποιήθηκαν τα επίσημα εγκαίνια ενός ακόμη υποκαταστήματος της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ, του 146ου κατά σειρά.



Το νέο αυτό υποκατάστημα της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ που βρίσκεται στη Θεσσαλονίκη, Ν. Εγνατία 207, άρχισε να λειτουργεί το Φεβρουάριο του '94.

Στην τελετή εγκαινίων παρευρέθηκε ο κος Π. Ψωμιάδης, διευθύνων Σύμβουλος του ομίλου εταιριών ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ, ο οποίος, στην ολιγόλεπτη ομιλία του, ευχαρίστησε όλους τους συνεργάτες του ομίλου και τους παρότρυνε να συνεχίσουν με τον ίδιο ενθουσιασμό και παραγωγικότητα το έργο τους μέσα στον όμιλο ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ.

Την εκδήλωση τίμησαν επίσης με την παρουσία τους ο Επιθεωρητής Πωλήσεων Β. Ελλάδος της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ κος Απόστολος Μιχα-

λούδης, ο Περιφερειακός Διευθυντής κος Πρόδρομος Μιχαηλίδης καθώς και AGENCY MANAGERS της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ από την Αθήνα, τη Ρόδο, το Ηράκλειο Κρήτης, την Κόρινθο και φυσικά από τη Θεσσαλονίκη.

Ο Διευθυντής του νέου υποκαταστήματος κος Δημήτρης Λαζαρίδης, φανερά συγκινημένος, ευχαρίστησε τους συνεργάτες του υποκαταστήματος καθώς και όλους τους παρευρισκόμενους στα εγκαίνια και ευχήθηκε σε όλους "να συνεχίσουν να παράγουν και να δημιουργούν τις προϋποθέσεις για ένα καλύτερο αύριο, μέσα σε αυτή τη μεγάλη ελληνική οικογένεια, τον όμιλο εταιριών ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ.

## Η INTERAMERICAN ΑΚΟΜΑ ΠΙΟ ΜΕΓΑΛΗ. ΕΓΚΑΙΝΙΑ ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΟΣ ΧΑΤΖΗΕΥΘΥΜΙΑΔΗ



Στις 25 Φεβρουαρίου 1994 πραγματοποιήθηκαν τα εγκαίνια του νέου υποκαταστήματος Γαλασιού της INTERAMERICAN του κου Κ. Χατζηευθυμιάδη.

Η τελετή άρχισε με τον καθιερωμένο αγιασμό και στη συνέχεια ο κος Χατζηευθυμιάδης με ένα μεστό λόγο αναφέρθηκε στην δυναμικότητα του υποκαταστήματος το οποίο αν και νέο φιγουράρει 5ο στη λίστα των υποκαταστημάτων του Ομίλου στην παραγωγή του κλάδου Ζωής για το 1994. Εκ μέρους της Εταιρίας παρευρέθηκαν οι κ.κ. Καλτσάς, Β' Αναπληρωτής Γενικός Δ/ντής, Τσαμπούκος Κ. Περιφερειακός Δ/ντής Πωλήσεων, πολλά στελέχη του Ομίλου, ο Επιθεωρητής κ. Τερζιογλου Βασίλ. και πολλοί συνάδελφοι διευθυντές Υποκαταστημάτων. Την τελετή ακόμα τίμησαν με την παρουσία τους ο Α Αντιπρόεδρος της Βουλής κ. Παν. Κρητικός, ο βουλευτής κ. Αποστ. Ανδρεουλάκος και ο κ. Α. Αλευράς πολιτευτής και δημοτικός σύμβουλος του Δήμου Αθηναίων, οι στρατηγοί κκ. Τσαγγαράς Σπυρ. και Τσάκωνας Κ. καθώς και οι τοπικές αρχές και πλήθος προσκεκλημένων. Μετά την ομιλία του κου Χατζηευθυμιάδη έγινε η θράβευση των Συνεργατών του για το έτος 1993. Η τελετή έκλεισε με δεξίωση.

## Η ALLIANZ ΣΕ ΑΛΛΗ ΔΙΑΣΤΑΣΗ!



Στις 30-31 Μαρτίου 1994 με μεγάλη επιτυχία έγινε το 2ο Συνέδριο Δικτύου Πωλήσεων της ALLIANZ στην Αθήνα.

Έγιναν παρουσιάσεις και ομιλίες θεμάτων σε 3 μέρη που αφορούσαν τα Αμοιβαία Κεφάλαια, τις Γενικές Ασφαλίσεις και τις Ασφαλίσεις Ζωής.

Προσκεκλημένοι και σύνεδροι διαπίστωσαν πως πράγματι η ALLIANZ βρίσκεται σε άλλη διάσταση.

Ο κ. Δελένδρας Ιερ. έκανε καλή δουλειά με τους συνεργάτες του κκ. Αντωνιάδη Γαβριήλ, Δ. Έξαρχο, Μ. Αλεξανδράκη, κ. Σαρρηγεωργίου.

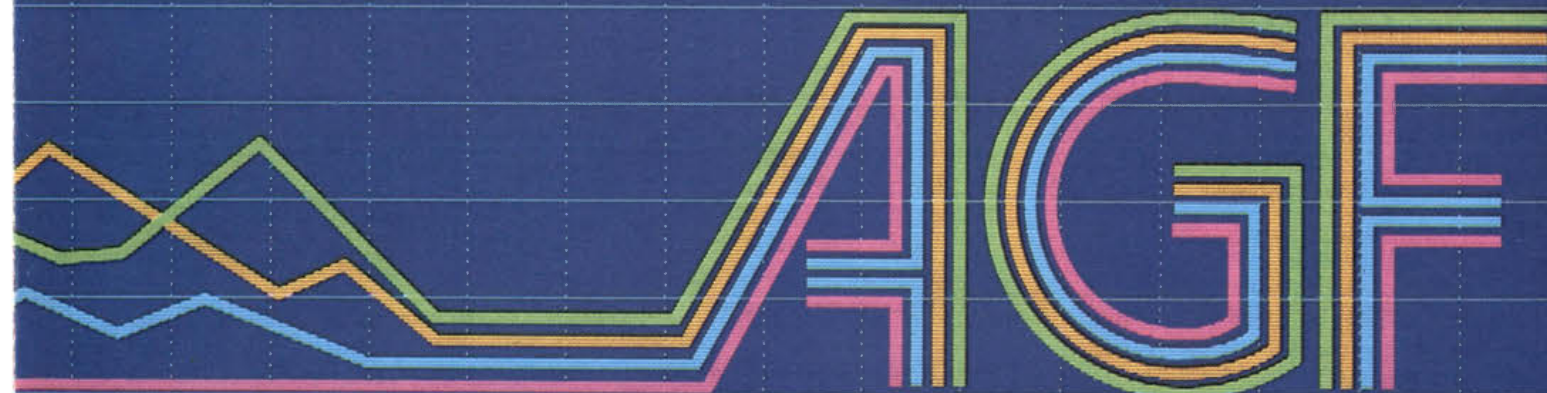
Σε λίγο διάστημα οργανώθηκε το ανθρώπινο δυναμικό και οι υπηρεσίες με ποιότητα, με υπευθυνότητα, με ανθρωπιά αξιοποιώντας με τον καλύτερο τρόπο την δύναμη της μεγαλύτερης Ασφαλιστικής εταιρίας της Ευρώπης, της ALLIANZ. Περισσότερα όμως στο επόμενο τεύχος μας.

Ε.Σ.

## ΤΙ ΚΡΥΒΕΤΑΙ ΠΙΣΩ ΑΠΟ ΕΝΑ ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΣΤΗΝ ΚΥΠΡΟ;...

Ο Κυπριακός Οργανισμός Τουρισμού θα προσκαλέσει σε Γεύμα Εργασίας στο Ξενοδοχείο HILTON εκπροσώπους του τύπου καθώς και υπεύθυνους για την δημιουργία συνεδριακών διοργανώσεων. Στην εκδήλωση θα παραστεί ο Πρόεδρος της Κύπρου στην Ελλάδα Χαράλαμπος Χριστοφόρου.

# ΓΙΑΤΙ ΤΟ ΑΥΡΙΟ ΑΠΟΦΑΣΙΖΕΤΑΙ ΣΗΜΕΡΑ



**AGF AGF KOSMOS**

## ΑΕΚ - ΜΠΑΓΙΕΒΙΤΣ - ΦΟΙΝΙΞ ΣΧΕΣΕΙΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ



Πλήθος κόσμου φίλοι της ΑΕΚ και του ΦΟΙΝΙΚΑ έδωσαν απ' την καρδιά τους ευχές για καλές δουλειές στο νέο υπ/μα του Φοίνικα που διευθύνεται από την σύζυγο του προπονητή της ΑΕΚ Ντούσαν Μπάγιεβιτς και τον ίδιο σε γιορτή και εγκαίνια που έγιναν στο πρακτορείο απέναντι από τα γραφεία της ΑΕΚ, Γ Σεπτεμβρίου 144. Με την απλότητα και σεμνότητα που διακρίνει τον μεγάλο παίκτη και προπονητή, ο Ντ. Μπάγιεβιτς μίλησε στους παριστάμενους λέγοντας:

*Κυρίες και κύριοι  
Αγαπητοί φίλοι,*

Η γυναίκα μου κι εγώ, σας ευχαριστούμε θερμά γιατί μας τιμήσατε σήμερα με την παρουσία σας στη νέα και πρωτόγνωρη για μας συνεργασία με την ασφαλιστική εταιρία ΦΟΙΝΙΞ.

Θέλω επίσης να ευχαριστήσω την διοίκηση του Φοίνικα παλαιά και νέα που μας εμπιστεύθηκε την θέση του ασφαλιστικού πράκτορα, καθώς

και τα στελέχη του, μικρά και μεγάλα που από την πρώτη στιγμή μας αγκάλιασαν και μας βοήθησαν.

Πιστεύω ότι αυτή η συνεργασία θα είναι καλή και για τα δύο μέρη.

Με τα προβλήματα που έχει η πατρίδα μας, η Ελλάδα για μένα έγινε και στην πραγματικότητα η δεύτερη πατρίδα που με αγάπησε και με δόξασε.

Από την πλευρά μας θα κάνουμε ότι μπορούμε σ' αυτή τη νέα προσπάθεια να φανούμε αντάξιοι της εμπιστοσύνης που μας δείχνει ο Φοίνιξ. Για τη σχέση Φοίνικα και ΑΕΚ δεν θα ήθελα να πω τίποτα. Και μόνο ότι τα γραφεία είναι δίπλα-δίπλα τα λέει όλα.

*Σας ευχαριστώ όλους.*

Το "ΝΑΙ" από το 1991 είχε επαφή με τον Ντ. Μπάγιεβιτς ζητώντας ιδέες για τους Managers και μάλιστα τότε το 1991 είχαμε δημοσιεύσει ανέντευξη του για τον τρόπο που κάνει Management στην ομάδα. Σε προσεχές τεύχος μας θα ξανασυζητήσουμε και θα μοιραστούμε μαζί του ιδέες που φέρνουν αποτελεσματικότητα στον παίκτη, είτε είναι ποδοσφαιριστής είτε ασφαλιστής.

Θερμά συγχαρητήρια και στους ανθρώπους του Φοίνικα για τις εξυπνες επιλογές στρατολόγησης! Ο κ. Ν. Περάκης, Διευθυντής Πωλήσεων και Marketing σε σύντομη συζήτησή μας, με την ευκαιρία των εγκαίνιων, μας είπε πως "ο Φοίνικας εκσυγχρονίζεται, ανασυντάσσεται και οργανώνεται για νέες κατακτήσεις. Το αξιόλογο δυναμικό του Φοίνικα με τα πρωτοποριακά προγράμματα και τη δύναμη του Ομίλου Εμπορικής Τράπεζας είναι στην πρώτη γραμμή με εμπειρία δεκαετιών, με ένα από τα ισχυρότερα χαρτοφυλάκια και την δύναμη ενός μεγάλου. Ο Φοίνικας και οι άνθρωποί του είναι έτοιμοι για μεγάλες επιδόσεις!"

## ΝΕΟ ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΤΗΣ METROLIFE ΣΤΗΝ ΚΗΦΙΣΙΑ



Ο κύριος Γιάννης Δρακουλάκος μαζί με Ασφαλιστές του Υποκ/ματος Κηφισιάς γιορτάζουν την πρωτιά του Υποκ/τος στον διαγωνισμό Γενικών Κλάδων της METROLIFE. Πάντα Πρωτίες!

Εδώ και λίγους μήνες, στα Βόρεια Προάστια ξεκίνησε ένα νέο Υποκ/μα της METROLIFE που διευθύνεται από τον κύριο Γιάννη Δρακουλάκο. Ο ίδιος μαζί με τους Επαγγελματίες Ασφαλιστές του Υποκ/ματος έχουν ήδη από τους πρώτους μήνεςβάλει υψηλούς στόχους

στην ποιότητα εξυπηρέτησης των Ασφαλισμένων, την Παραγωγή, αλλά και στην καλλιέργεια ανάπτυξης κοινωνικών και φιλικών σχέσεων που δείχνουν το ενδιαφέρον, την αγάπη και το σεβασμό στον "Άνθρωπο".

## ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΕΚΠΡΟΣΩΠΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ

Γεύμα-ομιλία με θέμα "Ανταγωνισμός και κώδικας συμπεριφοράς: έννοιες συμβατές", οργάνωσε προχθές σε κεντρικό ξενοδοχείο της Αθήνας, ο Σύνδεσμος Εκπροσώπων Ασφαλιστικών Εταιριών. Ομιλητής ο Αντιπρόεδρος της Α.Ε. ΤΙΤΑΝ και τ. Πρόεδρος του Σ.Ε.Β. κ. Θ. Παπαλεξόπουλος.

Ο Ομιλητής αφού αναφέρθηκε στην έννοια του επιχειρηματικού ήθους, όπως αυτό ερμηνεύεται σήμερα, εντόπισε τις δυσκολίες που στάθηκαν εμπόδια στην ανάπτυξη του όπως π.χ. οι σύγχρονες ιδεολογίες, η διαστρέβλωση του ανταγωνισμού και η παρακμή των συστημάτων αξιών και προτύπων συμπεριφοράς.

Στη συνέχεια, ο κ. Παπαλεξόπουλος τόνισε ότι για την άρση των εμποδίων που προέρχονται από τις ιδεολογίες, ιδιαίτερα μετά την κατάρρευση του κομμουνισμού και την ωρίμανση του σοσιαλισμού, υπάρχει η δυνατότητα στον καπιταλισμό να θελτιωθεί, ενώ για την μεν θεραπεία από την διαστρέβλωση του ανταγωνισμού απαιτείται περισσότερη συναίνεση σε διεθνή κλίμακα, τουλάχιστον σε μείζονα θέματα, για την ανάπτυξη δε του συστήματος προσωπικών αξιών απαιτείται να δοθεί άμεση προτεραιότητα στην παιδεία καθώς και στην θέσπιση συστημάτων επιβραβεύσεως των πραγματικών αξιών.

Και κατέληξε ο ομιλητής ότι μόνο από τους ίδιους τους επιχειρηματίες μπορεί να προέλθει η σωστή αντιμετώπιση του θέματος. Στους χώρους μεν που δεσπόζουν μία ή δύο μεγάλες επιχειρήσεις οι ίδιες πρέπει να επιβάλλουν μία πρότυπη συμπεριφορά, στις περιπτώσεις δε πολυμελών κλάδων ομοειδών επιχειρήσεων απαιτείται η υιοθέτηση του κώδικα συμπεριφοράς από ολόκληρο τον κλάδο που θα είναι ηθικά δεσμευτική από την συντριπτική πλειοψηφία των μελών του κλάδου και θα προκύψει μετά από ευρείες και εκτενείς συζητήσεις ώστε να διαμορφωθεί ουσιαστικά και να γίνει γενικότερα αποδεκτή.

Παραβρέθηκαν εκπρόσωποι του Υπουργείου Εμπορίου και κορυφαίοι παράγοντες της Ασφαλιστικής Αγοράς.

ΓΡΑΨΟΥ  
ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ  
ΤΩΡΑ!

# Κάθε ασφαλιστής δικαιούται σε κάθε έκδοση το «ΝΑΙ» στο γραφείο ή στο σπίτι του

• Στις σελίδες του:

- Γνώσεις - εμπειρίες
- Αλήθεια για καλύτερη καριέρα
- Πληροφόρηση, ήθος, ειλικρίνεια
- ΤΡΟΠΟΙ και ΜΕΘΟΔΟΙ ΕΡΓΑΣΙΑΣ
- ΤΟ ΣΥΜΦΕΡΟΝ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

## ΓΙΝΕ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ

• ΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΑΞΙΟΥΝ  
ΚΑΛΥΤΕΡΗ ΜΕΤΑΧΕΙΡΙΣΗ!

• ΣΤΗΡΙΞΕ ΤΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΣΟΥ  
ΤΗΝ ΔΙΚΗ ΣΟΥ ΦΩΝΗ!

• ΣΤΕΙΛΕ ΤΙΣ ΑΠΟΦΕΙΣ ΣΟΥ,  
ΖΗΤΗΣΕ ΝΑ ΣΥΝΕΡΓΑΣΘΟΥΜΕ!

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

### ΔΕΛΤΙΟ ΕΓΓΡΑΦΗΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗ "ΝΑΙ"

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ .....

ΕΤΑΙΡΙΑ: .....

Δ/ΣΗ ΕΤΑΙΡΙΑΣ: .....

Δ/ΣΗ ΟΙΚΙΑΣ: .....

ΤΑΧ. ΚΩΔΙΚΑΣ: .....

ΤΗΛΕΦΩΝΑ ΕΤΑΙΡΙΑΣ: .....

ΠΟΛΗ: .....

ΟΙΚΙΑΣ: .....

- ΤΑΧ. ΕΠΙΤΑΓΗ απεστάλη αρ. ....
- ΕΣΩΚΛΕΙΕΤΑΙ ΕΠΙΤΑΓΗ αρ. ....
- Κατάθεση στο Λογαριασμό 51342181 / 104 Εθνικής Τράπεζας Ελλάδος:
- ΑΠΟΣΤΕΙΛΑΤΕ ΕΙΣΠΡΑΚΤΟΡΑ

### ΑΞΙΑ ΕΤΗΣΙΑΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΣ:

- ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ 6.000 ΔΡΧ.
- ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ - ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ 25.000 ΔΡΧ.
- ΦΟΙΤΗΤΕΣ 4.000 ΔΡΧ.

# ΣΤΟ ΕΠΟΜΕΝΟ ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ με αποδείξεις!



# Δείξτε

ΣΤΟΥΣ ΑΝΘΡΩΠΟΥΣ ΣΑΣ

ΤΙ ΝΑ ΚΑΝΟΥΝ!

Ένα θέμα που θα βοηθήσει στην αύξηση παραγωγής και την αποφυγή συγκρούσεων!

*και Όλη η ποικιλία δερμάτων του ΝΑΙ*

ΓΡΑΦΤΕΙΤΕ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΕΣ ΣΗΜΕΡΑ! Τηλ.: 3229394, 3234564, 3220647, Fax: 3221525



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

ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ: Σάββας Τσάσσης (Δημοσιογράφος), Σμαρούλα Παντέλη (Ψυχολόγος & Σύμβουλος Επιχειρήσεων Τηλ.: 7225538), ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ - ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΟ Κώστας Χριστόπουλος, Ph.D. (Οικονομολόγος - καθηγητής ΑΣΟΕΕ επενδύσεις - αμοιβαία κεφάλαια, Τηλ.: 6399384 - 5228912), ΙΑΤΡΙΚΑ ΘΕΜΑΤΑ Δημ. Λινός, (Ιατρός καθηγητής Παν/μίου Αθηνών Τηλ.: 8064548 - 8060632), ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΘΕΜΑΤΑ Αθ. Παπανδρόπουλος, ΘΕΜΑΤΑ ΕΟΚ Α.Δ. Θεοδωράκης, ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ Λάμπρος Καραγεώργος, ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΕΙΔΗΣΕΙΣ - ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ Ν. Β. Κωνσταντόπουλος, ΤΡΑΠΕΖΕΣ Σπύρος Βαλάτας, ΚΑΛΛΙΤΕΧΝΙΚΗ ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ Θεωδωρή 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 - 3234564 - 3220647 - 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

ΓΙΑ ΕΝΑΝ ΞΕΧΩΡΙΣΤΟ ΧΩΡΟ



Η μαγεία της τέχνης στο κρύσταλλο.  
Χειροποίητες συλλεκτικές δημιουργίες από την Αγγλία  
με την υπογραφή του Γιώργου Σαρόγλου

ISLE OF  
WIGHT  
GLASS

## Σαρόγλου

HILTON Αθηνών, Βασ. Σοφίας 46, Τηλ.: 7250209

Σωτήρος 23 - Αλκιβιάδου 145, Πειραιάς, Τηλ.: 4170320, 4122780

# ΘΕΜΑ ΧΡΟΝΟΥ



ΗΜΕΡΗΣΙΟ ΗΜΕΡΟΛΟΓΙΟ ΣΕ ΘΗΚΗ



EVENING WALLET - CHEQUE BOOK



THE ORGANIZER

## Επιχειρηματικό Δώρο ICAP

Ο χρόνος παρέρχεται... Άνθρωποι που εξερευνούν διαφορετικούς δρόμους ρισκάρουν, ελίσσονται, αλλάζουν και αναζητούν... Υπάρχουν όμως αξίες που ο χρόνος τις γεφυρώνει, αξίες που συνδέουν έξυπνους και δυναμικούς ανθρώπους, που κινούνται με συνέπεια και προγραμματισμό, αναζητώντας την ποιότητα και την καλαισθησία.

Στα πλαίσια μιας δημιουργικά μεθοδευμένης και με γούστο εκλεπτισμένης ζωής, προσφέρονται τα προϊόντα της ICAP. Αντικείμενα χρόνου, επιχειρηματικά στη βάση τους, απαραίτητα στη χρήση τους, με ιδιαίτερο χαρακτήρα, που εντυπωσιάζουν διαχρονικά.

# ICAP

HELLAS S.A.

ΒΑΣ. ΣΟΦΙΑΣ 64 - 115 28 ΑΘΗΝΑ - ΤΗΛ.: 7250601 (39 γραμμές) FAX: 7220255, 7217772, 7220815, TELEX: 215736 - 215139, ICAP ΔΗΜΗΤΡΕΣΣΑ 12-14, 115 28 ΑΘΗΝΑ - ΤΗΛ.: 7253509-10, FAX: 7253511