

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΑΦΙΕΡΩΜΑ:
ΣΥΝΕΔΡΙΑΚΑ ΚΕΝΤΡΑ

ΔΕΙΞΤΕ ΣΤΟΥΣ
ΑΝΘΡΩΠΟΥΣ ΣΑΣ
ΤΙ ΝΑ ΚΑΝΟΥΝ!

ΓΝΩΡΙΣΤΕ ΤΗΝ ALLIANZ
ΣΕ ΑΛΛΗ ΔΙΑΣΤΑΣΗ & ΤΗΝ
ΙΟΝΙΚΗ ΠΟΥ ΑΝΕΒΑΙΝΕΙ



ΚΕΡΚΥΡΑ

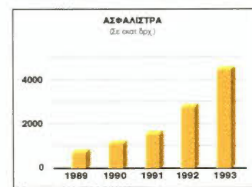
Η ΕΥΡΩΠΗ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ
Ή Η ΕΛΛΑΔΑ ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΗ;

Μόνο μια φιλοσοφία

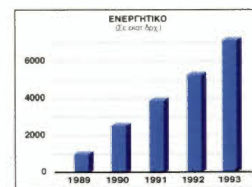
Η METROLIFE αναπτύσσεται γρήγορα και δυναμικά. Με όραμα, αρχές και δημιουργικό ενθουσιασμό, έχει ήδη κατακτήσει την 6η θέση στον κλάδο ζωής μεταξύ των Ελληνικών ασφαλιστικών εταιριών, επτά μόλις χρόνια από την ίδρυσή της.

Πανίσχυρος πυρήνας, που λειτουργεί με οργάνωση, συνεργασία και σύμπνοια σε όλα τα επίπεδα, ανθρωποκεντρική και πολυμετοχική, η METROLIFE αξιοποιεί ουσιαστικά το συμμετοχικό management και τους καταξιωμένους, έμπειρους επαγγελματίες που τη στελεχώνουν.

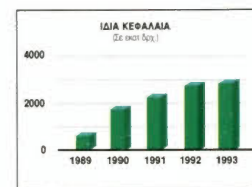
Γι' αυτό τα προγράμματά της, πρωτοποριακά, είναι ακόμη πιο κοντά στις ανθρώπινες ανάγκες. Οι υπηρεσίες που προσφέρει, οι καλύτερες δυνατές. Και η εμπιστοσύνη των ασφαλισμένων της, ακλόνητη.



Γι' αυτό η επέκτασή της, διαρκής, είναι προς όλες τις κατευθύνσεις, με αποφασιστική παρουσία στο χρηματοοικονομικό χώρο και δυναμική που υπερβαίνει τα Ελληνικά σύνορα.



Μόνο μια φιλοσοφία, έχει κάνει τη METROLIFE σήμερα ένα δυναμικό Όμιλο με ισχυρή παρουσία στην Ελληνική Αγορά. Η μεγαλύτερη προσφορά στον άνθρωπο.



ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ
METROLIFE
Έργο για τη ζωή

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΝΑΙ

ΤΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ
ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ



48
ΔΕΙΤΕ!
ΣΤΟΥΣ
ΑΝΘΡΩΠΟΥΣ
ΣΑΣ
ΤΙ ΝΑ
ΚΑΝΟΥΝ!



16

Ι. ΔΕΛΕΝΔΑΣ

Η ΑΜΛΙΑΝΖ σε άλλη διάσταση!



38

Σ. ΤΣΟΠΕΛΑΣ

Ο όμιλος της Εμπορικής Τράπεζας σπρίτζει την Ιονική Ζωής που στοχεύει 3 δις το '94!



46

Γ. ΑΝΑΓΝΩΣΤΟΥ-ΤΑΡΝΑΤΩΡΟΣ

Το 1994 έτος "εκκαθάρισης" στον ασφαλιστικό χώρο.

- 22** Τι θα κάνει η **INTERAMERICAN** μετά την 1η Ιουλίου '94;
- 26** Ασφαλιστικό **Underwriting**
- 28** Αναζητώντας την Ποιότητα
- 34** Αχ! Πατί να έχω τρακ;
- 58** Δείξε ότι είσαι υγιής για να έχεις παραγωγικά αποτελέσματα!
- 64** Ανακαλύψτε το παιδί μέσα σας. Δεν κοστίζει και συμφέρει!
- 66** Δείξτε τους σε χώρους 1ης κατηγορίας!
- 76** Αρέσετε;
- 79** Οι σελίδες της Κύπρου
- 90** Ασφαλιστικές ειδήσεις

Λόγω πληθώρας ύλης η συνέντευξη του Πάσκα Γκμοχ θα δημοσιευθεί στο επόμενο

Γράμματα στο "ΝΑΙ"

Αγαπητέ, κύριε Σπύρου,
Το ελληνικό γραφείο της Greenpeace από την ίδρυσή του, τον Απρίλιο του 1991, έχει ξεκινήσει διάφορες εκστρατείες σε σημαντικά περιβαλλοντικά ζητήματα. Μία από αυτές αφορά στη ρύπανση της θάλασσας από το πετρέλαιο. Στα πλαίσια αυτά έχει συγκεντρώσει πληθώρα στοιχείων και έχει κάνει πολλές προτάσεις για την αποτροπή της. Παράλληλα, έχει αναπτύξει ιδιαίτερα ενεργό δράση για τον περιορισμό των ρυπογόνων δραστηριοτήτων της βιομηχανίας πετρελαίου. Η πρόσφατη οικολογική καταστροφή στην Πύλο μας δείχνει την έκταση του κινδύνου που αντιμετωπίζει καθημερινά το θαλάσσιο περιβάλλον της Ελλάδας.

Σας στέλνουμε μία καταχώρηση με την παράκληση να μας προσφέρετε τη δημοσίευσή της. Η Greenpeace, για τη διατήρηση της ανεξαρτησίας και της αντικειμενικότητάς της, χρηματοδοτείται μόνο από τις συνδρομές των υποστηρικτών της. Η δημοσίευση τέτοιων καταχωρήσεων είναι απαραίτητη για τη συγκέντρωση των πόρων που θα εξασφαλίσουν τη συνέχιση της συγκεκριμένης εκστρατείας.

Θα θέλαμε ακόμη να σας ενημερώσουμε ότι έχουμε συμπεριλάβει το περιοδικό σας στον κατάλογο των παραληπτών των ενημερωτικών μας εντύπων. Σας στέλνουμε σήμερα μία σειρά από αυτά, ώστε να πάρετε μία εικόνα για τα θέματα που παρακολουθούμε. Παρακαλούμε, ειδοποιήστε μας αν θέλετε τα έντυπά μας να στέλνονται υπ' όψιν κάποιου συγκεκριμένου συνεργάτη του περιοδικού σας. Η αναδημοσίευση οποιωνδήποτε κειμένων ή στοιχείων από τα έντυπά μας μπορεί να γίνει ελεύθερα, αρκεί να αναφέρεται ως πηγή η Greenpeace. Αν για οποιοδήποτε από τα θέματα αυτά χρειαστείτε επιπλέον πληροφορίες, μη διστάσετε να επικοινωνήσετε με το γραφείο. Σας ευχόμαστε ένα δημιουργικό 1994. Για το ελληνικό γραφείο της Greenpeace.

ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ ΔΕΛΗΓΙΑΝΝΗΣ
Υπεύθυνος Δημοσίων Σχέσεων

Απάντηση ΝΑΙ: Ευχαριστώ θα προχωρήσουμε σε αυτές τις αναδημοσιεύσεις και τους σχολιασμούς πληροφοριών της Greenpeace με ειδική στήλη ΟΙΚΟΛΟΓΙΑ από το επόμενο τεύχος...

Κύριε Σπύρου,
Με αυτή την επιστολή θα ήθελα να σας εκφράσω τις ευχαριστίες μου για την φιλοξενία που προσφέρατε στην METROLIFE και ειδικότερα στο υποκατάστημα της Αργυρούπολης μέσα από τις στήλες του περιοδικού σας, με αφορμή τα

εγκαίνια στο νέο μας χώρο. Οι συνεργάτες μου και εγώ προσωπικά θα είμαστε αρωγοί στην δύσκολη προσπάθειά σας που τόσο πολλά προσφέρει στον ασφαλιστικό χώρο.

Με εκτίμηση,
ΓΙΩΡΓΟΣ ΧΕΙΛΑΔΑΚΗΣ
Επιθεωρητής Πωλήσεων METROLIFE

Αγαπητέ κύριε Σπύρου,
Επιθυμώ να εκφράσω τις ευχαριστίες μου για το κολακευτικό σας σχόλιο αναφορικά με την πρόσφατη εργασία μου για την ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ - VICTORIA, που με καθυστέρηση είδα δημοσιευμένο στο τεύχος σας Ιαν. Φεβ. '94. Με την ευκαιρία δε αυτή, σας αποστίνω και τα δικά μου συγχαρητήρια για το υψηλό επίπεδο και τη συμβολή του περιοδικού σας στον ασφαλιστικό χώρο, χώρο στον οποίο προσφέρω και εγώ από τη σκοπιά μου τις υπηρεσίες μου, περισσότερο από 25 χρόνια.

Με πολλή εκτίμηση
ΓΙΑΝΝΗΣ ΠΑΡΑΣΚΕΥΑΔΗΣ
Πρόεδρος & Διευθυντής Δημοσιογραφικού
DEMO ΔΙΑΦΗΜΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ

Αγαπητέ κ. Σπύρου
Θα ήθελα να σας ευχαριστήσω για την βοήθεια που μου παρείχατε χωρίς εσείς να το ξέρετε πριν ακόμη ασχοληθώ με το ασφαλιστικό επάγγελμα. Έπεσε στα χέρια μου το περιοδικό σας όταν εργαζόμουν σε άλλο χώρο πωλήσεων επί σειρά ετών. Και για να μεταδώσω γνώσεις στους ανθρώπους συνεργάτες μου -είχα δικτύο πωλητών ο' όλη την Ελλάδα- αφού διάβαζα τα άρθρα σας που μ' ενδιέφεραν έσθυνα τη λέξη ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ και έβαζα τη λέξη πωλητής, τα φωτοτυπούσα και στη συνέχεια τα μοίραζα στους ανθρώπους μου ώστε να τους βοηθήσω να εξελιχθούν κι εκείνοι. Γιατί πιστεύω μου είναι πως πώληση είναι η ίδια μας η ΖΩΗ. Ότι το να πουλάς πρέπει ν' ακολουθεί κάποιους κανόνες -μία διαδικασία. Οι σχέσεις μας με όλους τους ανθρώπους είναι πώληση αν θέλουμε να έχουμε καλές σχέσεις. Σήμερα είναι σύντροφός μου μόνιμος και εύχομαι να συνεχίσετε πάντα έτσι για μένα και για όλους τους συναδέλφους μου. Αν βέβαια συνειδητοποιήσουν πως η αποτελεσματικότητα τους οφείλεται πρώτα στη δική τους προσωπική βελτίωση. Και ένα περιοδικό σαν το "ΝΑΙ" αξίζει να υπάρχει εργαζόμενο γι' αυτό το σκοπό.

Σας ευχαριστώ, με πραγματική εκτίμηση
ΚΑΙΤΗ ΧΑΤΖΟΥΛΗ-ΦΟΥΝΤΟΥΛΑ
manager "ΙΟΝΙΚΗΣ ΖΩΗΣ"

Αγαπητέ κε Σπύρου,
Παίρνοντας αφορμή από το θέμα σας περί Ανάστασης παραθέτω ορισμένες απόψεις. Ασχολούμαστε με ένα αντικείμενο,

χάριν του οποίου διακατεχόμαστε από μία έπαρση, η οποία αποφέρει παραγωγικά αποτελέσματα. Από μία έπαρση κινητικότητας -επικοινωνίας- συμπεριφοράς με κόσμο θα έλεγα. Βέβαια βασική προϋπόθεση για μια αποτελεσματική επικοινωνία είναι ο ενθουσιασμός μας, το κέφι μας, ώστε να το μεταδώσουμε και στον συνομιλητή μας, πιθανό υποψήφιο πελάτη. Ένας ικανός αριθμός ασφαλιστών σήμερα είναι ιδιαίτερα αξιόλογα άτομα από πλευράς γνώσεων, κοινωνικής καταξίωσης, αλλά και παραγωγικών αποτελεσμάτων. Ως εκ τούτου θεωρώντας σημαντικό το έργο μας στην κοινωνία φαντάζομαι ότι κάποιες υπηρεσίες μας δεν αμφισβητούνται. Μήπως δεν είμαστε εμείς που τελειοποιήσαμε την ελλιπή κρατική κοινωνική ασφάλιση, Συντάξεις - περιθάλψη; Μήπως δεν βοηθήσαμε τον κόσμο να γνωρίσει νέους τρόπους επένδυσης-αξιοποίησης των αποταμιευμάτων του μέσω των αμοιβαίων κεφαλαίων ή ειδικών επενδυτικών προγραμμάτων; Μήπως δεν είμαστε μία επαγγελματική τάξη από την οποία το κράτος δεν χάνει; Μήπως το ίδιο το κράτος από τις εταιρίες που μας απασχολούν δεν έχει ξεκάθαρα εισοδήματα και μάλιστα υψηλά; Μήπως δεν είμαστε εμείς που στηρίζουμε πολλές κοινωνικές δραστηριότητες όχι λόγω του πλούτου μας αλλά από ανθρωπιστικούς και μόνο λόγους; Με λίγα λόγια θεωρώ ότι είμαστε μια επαγγελματική τάξη η οποία μπορεί να μεταφέρει πολλά μηνύματα στο λαό μας αλλά και να τον παροτρύνει παράλληλα. Είναι άδικο ένας λαός με μια παράδοση στα γράμματα και στις τέχνες, σήμερα να γίνεται βορά διαφόρων συμφερόντων. Δεν μπορεί το ετήσιο κατά κεφαλή εισόδημα του Έλληνα να μειώνεται παρουσιάζοντας την παρακάτω εικόνα: 1993-50,7 - 1994-48,5 - 1995-προβλέπεται 47,7, και της συμπαθούς καθ' όλα Πορτογαλίας να είναι: 1993-52,1 - 1994-60,5 - 1995-προβλέπεται 61,0.

Εμείς οι ασφαλιστές ας ξεκινήσουμε μια πολιτιστική και οικονομική επανάσταση. Ας αλλάξουμε θετικά την εικόνα που έχει το επάγγελμά μας στην κοινωνία. Ας καταλάβουν ότι κάνουμε λειτουργήματα. Ας μεταφέρουμε το κέφι μας για δουλειά και στις υπόλοιπες επαγγελματικές τάξεις. Ας προσπαθήσουμε με τον ενθουσιασμό μας και το κέφι μας, ν' αναστήσουμε τους συμπατριώτες μας και να δείξουμε τι μας αξίζει να είμαστε. Ας επανακτήσουμε την εξουσία του πνεύματος με μια παράλληλη οικονομική ευρωστία. Ας γίνουμε εμείς, ο ασφαλιστικός κόσμος, πρωτοπόρος και ο' αυτή την προσπάθεια.

Σας ευχαριστώ για την τιμή να φιλοξενησέτε τις απόψεις μου.

Ένας αναγνώστης σας.
ΓΙΑΝΝΗΣ ΔΡΑΚΟΥΛΑΚΟΣ
Ασφ/στής - Δ/ντής υπ/τος METROLIFE

ΝΕΑ ΠΡΟΤΥΠΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΠΟΙΟΤΗΤΑ ΤΗΣ ΕΙΚΟΝΑΣ



Σύστημα Crystal-Clear αυτόματης ισορροπίας λευκού

Ψηφιακό Σύστημα Crystal-Clear επεξεργασίας χρωμάτων



AUD team

Η Panasonic για άλλη μία 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 καμμία 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.



Επίσημοι Χορηγοί των Ολυμπιακών Αγώνων



S85



ΚΕΡΚΥΡΑ, ΙΟΝΙΟΝ ΦΩΣ

Ορόσημο στον αρχαιότατο δρόμο

των καραβιών της Δύσης για την Ανατολή και της Ανατολής για τη Δύση,
η Κέρκυρα υπήρξε μέσα στους αιώνες μία γέφυρα των δύο κόσμων.

Ένα φως θάλπει τα αρχοντικά του Νησιού

με τα βαθιά σημάδια του χρόνου

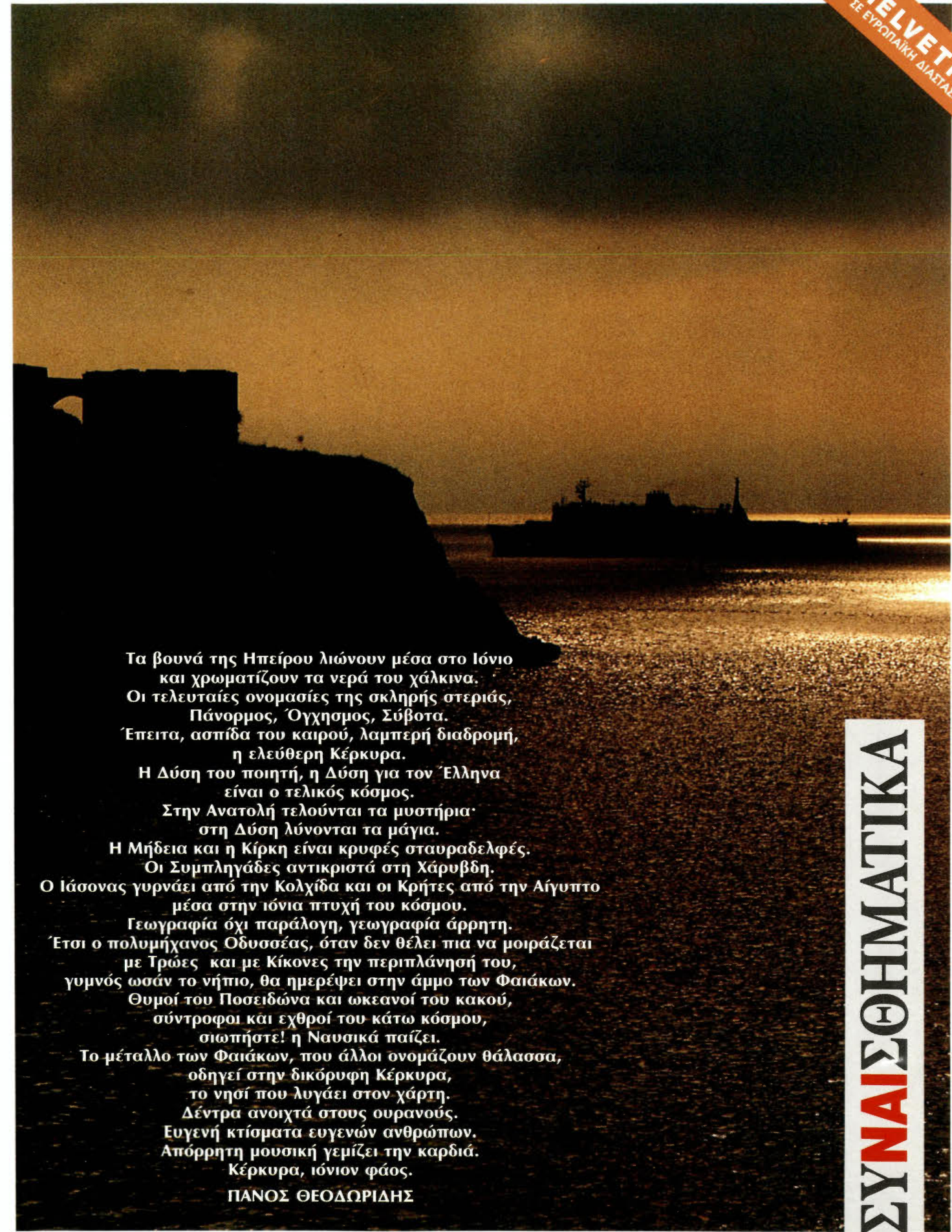
στις προσόψεις τους,

διαχέεται θαλερό ανάμεσα στους αιωνόβιους ελαιώνες

και γέρνει με χρώματα μοναδικά

στη δυτική θάλασσα.

Οι φωτογραφίες και τα κείμενα είναι από το βιβλίο "Κέρκυρα, Ιόνιον Φως"
προσφορά του Ομίλου Ασφαλιστικών Εταιριών Helvetia.



ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ

Τα βουνά της Ηπείρου λιώνουν μέσα στο Ιόνιο
και χρωματίζουν τα νερά του χάλκινα.
Οι τελευταίες ονομασίες της σκληρής στεριάς,
Πάνορμος, Όγγησμος, Σύβοτα.
Έπειτα, ασπίδα του καιρού, λαμπερή διαδρομή,
η ελεύθερη Κέρκυρα.

Η Δύση του ποιητή, η Δύση για τον Έλληνα
είναι ο τελικός κόσμος.

Στην Ανατολή τελούνται τα μυστήρια·
στη Δύση λύνονται τα μάγια.

Η Μήδεια και η Κίρκη είναι κρυφές σταυραδελφές.

Οι Συμπληγάδες αντικριστά στη Χάρυβδη.

Ο Ιάσοντας γυρνάει από την Κολχίδα και οι Κρήτες από την Αίγυπτο
μέσα στην ιόνια πτυχή του κόσμου.

Γεωγραφία όχι παράλογη, γεωγραφία άρρητη.

Έτσι ο πολυμήχανος Οδυσσέας, όταν δεν θέλει πια να μοιράζεται
με Τρώες και με Κίκονες την περιπλάνησή του,
γυμνός ωσάν το νήπιο, θα ημερέψει στην άμμο των Φαιάκων.

Θυμίοι του Ποσειδώνα και ωκεανοί του κακού,

σύντροφοι και εχθροί του κάτω κόσμου,

σιωπήστε! η Ναυσικά παίζει.

Το μέταλλο των Φαιάκων, που άλλοι ονομάζουν θάλασσα,
οδηγεί στην δικόρυφη Κέρκυρα,

το νησί που λυγάει στον χάρτη.

Δέντρα ανοιχτά στους ουρανούς.

Ευγενή κτίσματα ευγενών ανθρώπων.

Απόρρητη μουσική γεμίζει την καρδιά.

Κέρκυρα, ιόνιον φάος.

ΠΑΝΟΣ ΘΕΟΔΩΡΙΔΗΣ

«Θανατικά» ονόμαζε παραστατικά ο λαός τις λοιμώδεις επιδημίες που στο παρελθόν εξαφάνιζαν μεγάλο αριθμό ασθενών. Από ένα τέτοιο θανατικό έσωσε την Κέρκυρα, στα 1629, ο πολιούχος της Άγιος και σ' ανάμνηση του θαύματος τελείται η ετήσια λιτανεία της Κυριακής των Βαΐων. Οι ζωγράφοι της εποχής απέδωσαν το θαύμα με την απεικόνιση του Αγίου να κυνηγά μ' ένα σταυρό στο χέρι ένα φανταστικό ον, κατάμαυρο, με πόδια και φτερά, κάτι σαν μια μεγάλη νυχτερίδα, που μορφοποιούσε το «Θανατικό». Από κάτω η πόλη και στο βάθος το Παλαιό της Φρούριο. Οι ζωγράφοι στάθηκαν πιστοί στη λαϊκή αντίληψη που έδινε συγκεκριμένη μορφή στην ιδέα της θανατηφόρας ασθένειας. Η ίδια αυτή αντίληψη προχώρησε πιο πέρα από τη σχηματική απεικόνιση. Διασώθηκε η παράδοση πως το «Θανατικό» που λυσσούσε, γιατί το έδιωχνε ο Άγιος από την πόλη Του και δεν μπορούσε να συνεχίσει το βροτολογικό του έργο, γαντζώθηκε, σε μια τελευταία προσπάθεια στους βράχους του Φρουρίου. Σ' αυτούς τους βράχους απέμειναν οι βαθιές γρατσουνιές του «Θανατικού», για να μαρτυρούν το θαύμα.

ΓΕΡΑΣΙΜΟΣ ΧΥΤΗΡΗΣ



Το καμπαναριό του ναού του Αγίου Σπυριδωνος

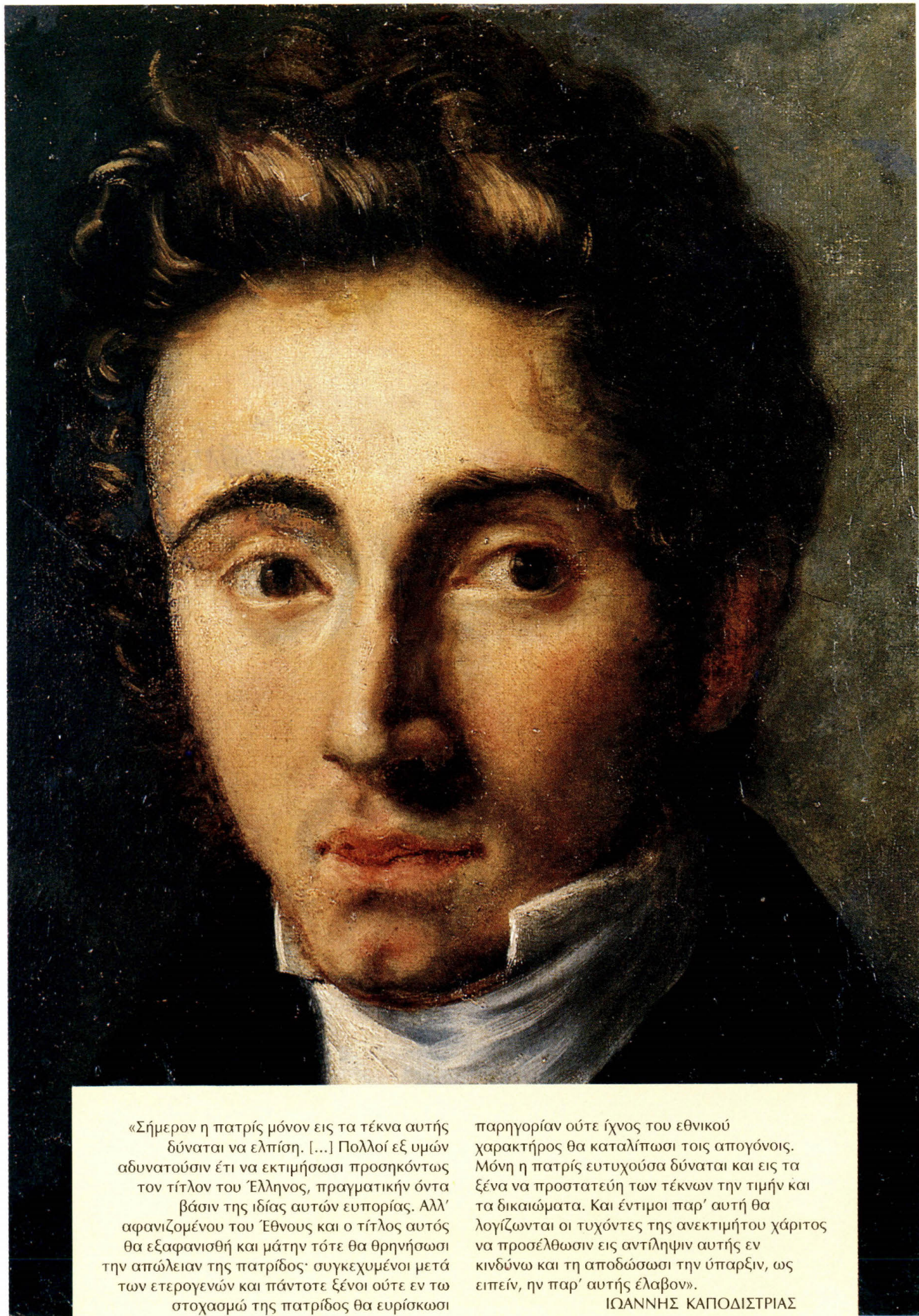


Την πρώτη μέρα που ανοίγει το ρόδο, την πρώτη μέρα που πέφτει το χιόνι.

ΔΙΟΝΥΣΙΟΣ ΣΟΛΩΜΟΣ



ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ



«Σήμερον η πατρίς μόνον εις τα τέκνα αυτής δύναται να ελπίση. [...] Πολλοί εξ υμών αδυνατούσιν έτι να εκτιμήσωσι προσηκόντως τον τίτλον του Έλληνος, πραγματικήν όντα βάσιν της ιδίας αυτών ευπορίας. Αλλ' αφανιζόμενου του Έθνους και ο τίτλος αυτός θα εξαφανισθή και μάτην τότε θα θρηνήσωσι την απώλειαν της πατρίδος· συγκεχυμένοι μετά των ετερογενών και πάντοτε ξένοι ούτε εν τω στοχασμώ της πατρίδος θα ευρίσκωσι

παρηγορίαν ούτε ίχνος του εθνικού χαρακτήρος θα καταλίπωσι τοις απογόνοις. Μόνη η πατρίς ευτυχούσα δύναται και εις τα ξένα να προστατεύη των τέκνων την τιμήν και τα δικαιώματα. Και έντιμοι παρ' αυτή θα λογίζωνται οι τυχόντες της ανεκτιμήτου χάριτος να προσέλθωσιν εις αντίληψιν αυτής εν κινδύνω και τη αποδώσωσι την ύπαρξιν, ως ειπείν, ην παρ' αυτής έλαβον».

ΙΩΑΝΝΗΣ ΚΑΠΟΔΙΣΤΡΙΑΣ



Η λαβή του ξίφους του Ιωάννη Καποδιστρια



Οι οικίες Βεντούρι και Καποδιστρια, στα Μουρτζα



Το μέγαρο Καποδιστρια, όπου σημερινή οθέρη το Γενικό Πανεπιστήμιο

ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ



Η μουσική στην Κέρκυρα είναι ο επιούσιος. [...] Αποτελεί την ανάγκη. Τους είναι απαραίτητη, όπως και ο αέρας που αναπνέουν. Καθιέρωσε την παντοκρατορία της η παράδοσις; Την επιβάλλει η ποιητική ατμόσφαιρα του νησιού; Η κυριαρχία της, πάντως, είναι απόλυτη.

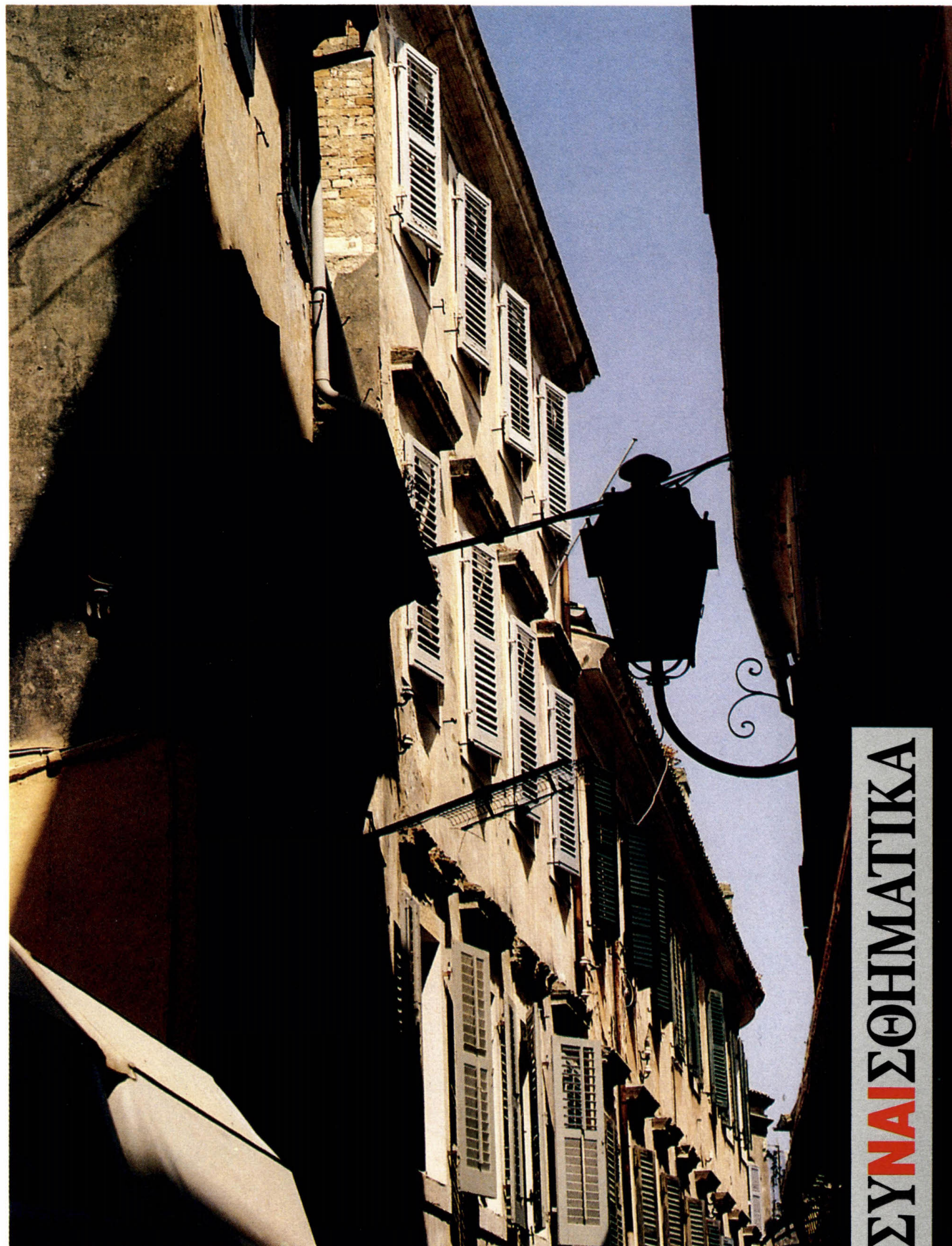
Οι δυο φιλαρμονικές θα ήταν ισχυρή απόδειξις της μουσικότητας της Κερκύρας, χωρίς αντίστοιχη διάθεσι των κατοίκων. Τη μουσική ανάπτυξι ενός τόπου δεν θα την κρίνετε από τους εκτελεστάς, θα την κρίνετε από τους ακροατάς [...]

Ο Κερκυραίος κατέχει την τέχνη του ακροατού, γιατί κατέχει την ψυχή της μουσικής. Την ξέρει και την αισθάνεται. Ακίνηται η πλατεία, η Σπιανάδα, όταν η φιλαρμονική δίνει τις συναυλίες της. Χιλιάδες ακροατών παραδίδονται σε κατάνυξι θρησκευτική. Σταματά ο περίπατος, διακόπτεται η συνομιλία, νεκρώνεται ο ψίθυρος και η Κέρκυρα, σε στάσι προσευχής, ακούει.

Η ευλάβειά της όμως δε είναι η τυφλή πίστις του φανατικού σε μια θρησκεία. Πιστεύει και ερευνά ο Κερκυραίος. Ακούει και κρίνει. Κρίνει με αυστηρότητα. Τη στιγμή που ο εκτελεστής θ' ασεβήση προς την υψηλή τέχνη, ο ακροατής θα εκδηλώση ζωηρά τη δυσφορία του και θα καταλογίση με δικαιοσύνη τις ευθύνες.

- Φάλτσο, κλαρίνο!

ΠΑΥΛΟΣ ΠΑΛΑΙΟΛΟΓΟΣ



Καντούνι στην παλιά πόλη

Όταν ανήκεις στη GENERALI LIFE δε φοβάσαι ποτέ τη σύγκριση...



... ΑΦΟΥ ΣΟΥ ΔΙΑΣΦΑΛΙΖΕΙ

την πλήρη δραστηριοποίηση σου σε ένα ευρύτατο πεδίο χρηματοοικονομικών προϊόντων και υπηρεσιών (Ασφάλειες Ζωής, Οδική και Ιατρική Βοήθεια, Αμοιβαία Κεφάλαια, Γενικές Ασφάλειες κ.λπ.),

... ΑΦΟΥ ΣΟΥ ΕΓΓΥΑΤΑΙ

τη δυναμική και απρόσκοπτη εξέλιξη σου, την εκπαιδευτική σου υποστήριξη, την επαγγελματική σου καταξίωση, με εντιμότητα και συνέπεια απέναντι σου,

... ΑΦΟΥ ΕΧΕΙ ΚΑΤΑΚΤΗΣΕΙ

την εμπιστοσύνη του ελληνικού κοινού με τη φερεγγυότητα και την αξιοπιστία που της εξασφαλίζουν οι μέτοχοί της, ο διεθνής Ασφαλιστικός Οργανισμός **GENERALI** και η πλέον σύγχρονη ελληνική τράπεζα, η **ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΙΣΤΕΩΣ** !



GENERALI LIFE
Ασφάλειες Ζωής

Κεντρικά Γραφεία: Μιχαλακοπούλου 75 - 115 28 Αθήνα. Διεύθυνση πωλήσεων, Τηλ. (01) 77.57.362, 77.15.802, 77.04.512. Fax. 77.58.490

Ένα μήνυμα του Αρ. Ωνάση για τις ασφαλιστικές εταιρίες

Εκεί γύρω στα χρόνια του '35 τα πλοία είχαν αρχίσει να αφήνουν κάποιο κέρδος μετά την παγκόσμια οικονομική κρίση. Το κάρβουνο κάλυπτε τότε το 75% της παγκόσμιας ζήτησης ενέργειας και σιγά-σιγά αυξανόταν η ζήτηση πετρελαίου το οποίο αντικαθιστούσε το κάρβουνο... Το πετρέλαιο θα ήταν ο κυρίαρχος ρυθμιστής της βιομηχανικής παραγωγής στη Δύση και θα άφηνε πολλά κέρδη στους εφοπλιστές με την μεταφορά του από τη Λιβύη, την Αλγερία, τη Συρία, το Λίβανο, την Μέση Ανατολή.

Οι άλλοι εφοπλιστές τότε όπως κι αυτός μετέφεραν "ξηρά" φορτία, καπνά, ξυλεία, σπόρους. Ο Ωνάσης σκέφθηκε ότι η απάντηση στην πρόκληση δεν ήταν περισσότερα πλοία, αλλά ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΑ πλοία. Τα μεγαλύτερα πλοία θα λιγότευαν τα έξοδα κίνησης και θα άφηναν μεγαλύτερα κέρδη. Οι ειδικοί του είπαν ότι αυτό είναι ενάντια στον κοινό νομ, επικαλέσθηκαν τεχνικές λεπτομέρειες, ειδικές βαρύτητες, μεγέθη εκτοίσιματος, επιτρεπτές αποκλίσεις κ.α. Τα κλασσικά τάνκερ ήταν τότε εννέα χιλιάδων τόνων και ο Ωνάσης ζητούσε 15.000 τόνων επειδή ήταν πεπεισμένος πως το μέλλον ήταν εκεί. "Δεν αποτυχαίνεις παρά μόνο αν πάψεις να προσπαθείς" είπε στον στενό συνεργάτη του Γράτσο όταν εκείνος του είπε να ξεχάσει την ιδέα. Έκανε τις σκέψεις του και χρησιμοποιώντας τις γνώσεις του μίλησε με ειδικούς ιδιοκτήτες ναυπηγείων, με δικηγόρους και πολλούς άλλους, πραγματοποιήθηκε το όνειρό του φτιάχνοντας το μεγαλύτερο τάνκερ του κόσμου πρώτος. Τον Ιούνιο του 1938 πριν το "βρέξιμο" του "ΑΡΙΣΤΟΝ" όπως το ονόμασε έβγαλε ένα σεμνό λόγο ευχαριστώντας όλους όσους είχαν εργαστεί τόσο σκληρά για να γίνει, τους σχεδιαστές, τους ναυπηγούς, τους σφυρηλάτες, τους συγκολλητές. Εξέφραζε την πίστη του στο μέλλον του παγκόσμιου εμπορίου παρ' όλο που ο Χίτλερ είχε ξεκινήσει τον πόλεμο προσαρτώντας την Αυστρία και οι Γιαπωνέζοι σάρωναν την Κίνα... Ο Ωνάσης έκανε το όνειρο πράξη φτιάχνοντας μεγαλύτερα πλοία και όχι αγοράζοντας ή φτιάχνοντας περισσότερα (πηγή: ΟΝΑΣΙΣ του Π. Έβανς Εκδόσεις ΚΑΚΤΟΣ).



Σήμερα οι ασφαλιστικές εταιρίες αντιμετωπίζουν ένα παρόμοιο πρόβλημα σχετικά με το ανθρώπινο δυναμικό τους. Θα μπορούσαμε να πούμε κι εμείς "περισσότερους ασφαλιστές ή μεγαλύτερους" ασφαλιστές; Νέα εποχή αρχίζει για τις ασφαλιστικές εταιρίες διεθνώς και στην Ελλάδα. Η εποχή του Bancassurance άλλαξε ρόλους και μεθόδους. Τράπεζες πουλάνε ασφαλιστικά προϊόντα και ασφαλιστικές εταιρίες ιδρύουν ή συνεργάζονται με τράπεζες... Όλα αυτά για να υλοποιηθούν χρειάζονται "μεταφορές" των πακέτων συμφωνιών... Οι πολλοί ασφαλιστές-μεταφορείς έχουν έξοδα εκπαίδευσης, έξοδα γραφείων, έξοδα τηλεφώνων, γραμματέων και τόσα άλλα... Αυτά μπορούν να ελαττωθούν φτιάχνοντας "μεγαλύτερους" ασφαλιστές που "μεταφέρουν" μεγαλύτερες συμφωνίες. Οι ασφαλιστικές εταιρίες καλό είναι να πάρουν αυτό το μήνυμα και να σταματήσουν να επενδύουν σε "θαρκούλες" που δεν πάνε μακριά αλλά και δεν "μεταφέρουν" τίποτα σημαντικό... Και μη ξεχνάμε ισχύει κι εδώ το "αν δεν το κάνεις εσύ θα το κάνει κάποιος άλλος". Αγαπητοί Γενικοί Διευθυντές της Ασφαλιστικής μας κοινωνίας, τολμήστε! Δείτε, ότι καταλάβατε τα σημάδια των καιρών! Η επιτυχία δεν έρχεται από μέγαρα, σε αριθμό ασφαλιστών, γραφεία ή από πλήθος διασκορπισμένο στην επικράτεια που μαζεύεται σ' ένα συνέδριο ή γραφείο, αλλά από μεγάλης χωρητικότητας ασφαλιστές ή managers!

Υ.Γ. Το τεύχος του περιοδικού μας που κρατάτε στα χέρια σας δίνει ιδιαίτερη σημασία αφιερώνοντας αρκετές σελίδες και θέματα γύρω από την ιδέα "Δείτε". Δεν φτάνει να επιθυμούμε, να φανταζόμαστε, να θέλουμε, χρειάζεται και να "δείχνουμε" τι ζητάμε από τους άλλους να κάνουν για μας και τους ίδιους... Οι ασφαλιστές οφείλουν να "δείχνουν" ποιοί είναι, τι εκπροσωπούν, τι πουλάνε. Οι Managers πρέπει να "δείχνουν" πώς γίνεται η δουλειά, οι Γενικοί Διευθυντές καλόν είναι να "δείχνουν" την αγάπη τους για το προσωπικό και τους πελάτες με έργα κ.λπ..., οι διοικήσεις οφείλουν να δείχνουν αποτελέσματα, νούμερα, την δύναμη, τα πάντα... "Δείτε" ένα θέμα που δεν εξαντλείται σε λίγες σελίδες δίνει όμως αφορμές και ιδέες να λένε στην αγορά ότι αυτός ο ασφαλιστής ή αυτή η εταιρία έδειξε "φάνηκε", "φαίνεται", "μιλά το πράγμα", "δείχνει"...

Ευάγγελος Γ. Σπύρου
Εκδότης του ΝΑΙ



Η Allianz σε άλλη διάσταση

Το 2ο Πανελλήνιο Συνέδριο της ALLIANZ μας έδωσε αφορμή να ζήσουμε από κοντά το έργο της ανθρώπινης δύναμης της ALLIANZ αλλά και την δύσκολη θέση να μη μπορούμε να μεταφέρουμε αυτά που ζήσαμε, αυτά που ακούσαμε, αυτά που είδαμε σε μια ατμόσφαιρα δημιουργίας, πάθους, στόχων, συγκινήσεων, οραματισμών και καταξίωσης της ανθρώπινης θέλησης. Ο Πρόεδρος των Διοικητικών Συμβουλίων των εταιριών ALLIANZ κ. Ι. Δελένδας ξεκινώντας το συνέδριο το υπογράμμισε με τον καλύτερο τρόπο αυτό που εμείς ζήσαμε εκεί, αυτή την ξεχωριστή τιμή να παραβρεθούμε στη συνάντηση και να πάρουμε δύναμη από την ανθρώπινη επαφή με το άριστο δυναμικό πωλήσεων της ALLIANZ.

Είπε ο κ. Δελένδας:
"Αγαπητοί φίλοι,

Νομίζω ότι ένα από τα σημαντικά προνόμια αλλά και τα ευχάριστα καθήκοντα ενός ανθρώπου που - μαζί με το στενό ηγετικό επιτελείο - βρίσκεται επικεφαλής ενός μεγάλου ασφαλιστικού συγκροτήματος όπως η Allianz είναι ότι απευθύνει τον πρώτο χαιρετισμό σε κάθε Πανελλήνιο Συνέδριο της Εταιρίας του. Αυτή η απεριόριστη ανθρώπινη δύναμη που κλείνεται στον περιορισμένο χώρο της αίθουσας που βρισκόμαστε, αυτή η επιλεκτική παρουσία ικανών, πετυχημένων και



θημα για το ξεκίνημα των εργασιών του Συνεδρίου μας".

Στο συνέδριο έγιναν παρουσιάσεις και ομιλίες θεμάτων σε 3 μέρες που αφορούσαν τα Αμοιβαία Κεφάλαια, τις Γενικές Ασφαλίσεις και τις ασφαλίσεις Ζωής. Προσεκτικώς και σύνεδροι διαπίστωσαν πως πράγματι, η ALLIANZ βρίσκεται σε ΑΛΛΗ ΔΙΑΣΤΑΣΗ όπως ήταν και το κεντρικό θέμα του συνεδρίου. "Μια μεγάλη εταιρία όπως η Allianz - και η Allianz είναι η μεγαλύτερη - προγραμματίζει και αναπτύσσεται σταθερά και αποφασιστικά, ξέροντας ότι θα φθάσει στην κορυφή όχι από επικίνδυνα μονοπάτια αλλά από τον δρόμο της προσεκτικής προετοιμασίας, της τέλει οργάνωσης και της σωστής επιλογής άμεσων και απώτερων στόχων. Και πάντα με τους κατάλληλους ανθρώπους στο πλάι της" είπε ο κ. Δελένδας, ενώ από την πλευρά του ο κ. Γαβριήλ Αντωνιάδης, Γενικός Διευθυντής Γενικών Ασφαλίσεων τόνισε πως "η ALLIANZ δεν είναι άλλη μια εταιρία αλλά μια άλλη εταιρία στην Ελληνική αγορά". Ο κ. Σαρρηγεωργίου Γενικός Διευθυντής της εταιρίας Διαχείρισης Αμοιβαίων Κεφαλαίων απευθυνόμενος στους ασφαλιστές τους είπε πως "η ALLIANZ δεν είναι μια εταιρία του μέσου όρου και πως όλοι εσείς που είστε το πρόσωπο της ALLIANZ στην Ελλάδα αποδεικνύεται κάθε μέρα και σ' όλους τους κλάδους ότι δεν είστε συνεργάτες του μέσου όρου"

αποφασιστικών ανθρώπων όπως εσείς, αυτή η αρμονική συνύπαρξη παλαιών καταξιωμένων ασφαλιστών με νέες γενιές συναδέλφων, αυτή η εντυπωσιακή εικόνα εκατοντάδων φωτεινών προσώπων που κοιτάζουν μπροστά, όλοι προς το μέλλον, έχοντας το ίδιο όραμα, την επιτυχία, αυτή η ικανοποίηση του να ζει κανείς και να κινείται και να σκέπτεται και να συμμετέχει στους παλμούς της δημιουργίας και, τέλος, αυτή η αποκορύφωση της συλλογικής προσπάθειας που αποτελεί η επιβλητική συγκέντρωσή μας, όλα αυτά κάνουν την σημερινή και την αυριανή ημέρα, ημέρες ξεχωριστές στην πορεία της Εταιρίας μας, και δίνουν σε μένα προσωπικά την ιδιαίτερη χαρά και τιμή να σας καλωσορίσω και να δώσω το σύν-

αλλά με απαιτήσεις και προσδοκίες αρκετά περισσότερες του μέσου όρου.

Γεγονός λοιπόν, ότι η ALLIANZ είναι σε άλλη διάσταση και ότι η κατάκτηση των πρώτων θέσεων είναι θέμα χρόνου. Είμαστε της άποψης ότι τα αποτελέσματα θα έρθουν σύντομα και θετικά βασισμένοι στο κριτήριο αντιμετώπισης των ασφαλιστών. Από το πως συμπεριφέρεται μια εταιρία στους ανθρώπους της, εξαρτάται και το μέλλον της. Το μέλλον της ALLIANZ προβλέπεται σημαντικό επειδή είναι κοντά στον μοχλό ανάπτυξης των εταιριών, τον ασφαλιστή. Ο Δημ. Έξαρχος Γεν. Διευθυντής της εταιρίας Ασφ. Ζωής είπε το πιστεύω του: "Θα συνεχίσουμε να θεωρούμε σαν κινητήρια δύναμη, σαν γνώμονα της όλης ανάπτυξής μας τον ασφαλιστή, τον χρηματοοικονομικό σύμβουλο. Το προικισμένο αυτό και ιδιόμορφο, τον καλλιτέχνη που θέβαια δεν χρησιμοποιεί τα γνωστά εκφραστικά μέσα αλλά τα μέσα του είναι η πειθώ και

"Μέσα σ' αυτά τα πλαίσια δημιουργούμε κι εμείς, όλοι εμείς, την Allianz της Ελλάδας: την Allianz Ζωής, την Allianz Γενικών Ασφαλειών, την Allianz Αμοιβαίων Κεφαλαίων. Ξέρουμε ότι χτίζουμε σ' ένα εύφορο αλλά δύσκολο έδαφος γιατί οι συνθήκες είναι αντίξοες, ο ανταγωνισμός μεγάλος (και έχει έλθει πριν από εμάς) και γιατί οι κανόνες του παιχνιδιού δεν είναι πάντοτε απόλυτα ξεκαθαρισμένοι. Ξέρουμε επίσης ότι και η δική μας εσωτερική υποδομή δεν έχει ακόμη ολοκληρωθεί. Και γνωρίζουμε τέλος ότι το όνομα της Allianz δεν αρκεί από μόνο του να κάνει εύκολο το έργο το δικό μας και το δικό σας. Όμως παρόλες τις όποιες ατέλειες, καθυστερήσεις ή τριβές, η πανίσχυρη μηχανή που λέγεται Allianz έχει αρχίσει να λειτουργεί και γρήγορα θα φθάσει στην πλήρη απόδοσή της. Που θα φέρει σύντομα την Εταιρία μας, την δική μας Allianz, πολύ υψηλά - εκεί που είναι η θέση που της ανήκει".

Ιερώνυμος Δελένδας
Πρόεδρος των Διοικητικών Συμβουλίων
των εταιριών ALLIANZ

η αγάπη για το κοινωνικό σύνολο. Τον άνθρωπο που παίρνει στα χέρια του τον πηλό, τον καταναλωτή, με τις συγκεκριμένες απόψεις για τις ασφαλιστικές του ανάγκες και τον αναπλάθει σε ευσυνειδητό κήρυκα της ασφαλιστικής ιδέας. Θα συνεχίσουμε να αναγνωρίζουμε την

τεράστια προσφορά σας στην Εταιρία και στο κοινωνικό σύνολο, εξασφαλίζοντας όπως σήμερα το πιο πρωτοποριακό, το πιο ευνοϊκό πακέτο αμοιβών". Ο Μαρίνος Αλεξανδράκης Υποδιευθυντής Πωλήσεων Ζωής και Αμοιβαίων Κεφαλαίων εκπροσώπησε επάξια αυτούς που μοχθούν στην Ελληνική αγορά, ανθρώπους της ηγεσίας των πωλήσεων, που βάζουν σώμα, νου και ψυχή, δηλαδή το είναι τους, για να φτιάξουν το ανθρώπινο δυναμικό των εταιριών μέσω των οποίων γίνεται η υλοποίηση στόχων και στρατηγικής, μέσω των οποίων κατακτούν τη θέση τους στην αγορά μεγάλα και μικρά ονόματα που κουβαλούν ιστορία ετών και αιώνων. Χωρίς αυτούς τους ανθρώπους σαν τον κ. Μαρίνο Αλεξανδράκη μεγάλα ονόματα θα ήταν άγνωστα στην αγορά, μεγάλα προγράμματα θα έμεναν στο συρτάρι άψυχα χαρτιά και αριθμοί χιλιάδες πωλητές θα έμεναν στην αφάνεια και την μετριότητα. Τραντάχτηκαν οι καρδιές των συνέδρων κι άνοιξαν φτερά να πετάξουν όταν ο Μαρίνος καλούσε τους ασφαλιστές να σηκωθούν, να σηκώσουν τα χέρια ψηλά και με βλέμμα που βγάζει φωτιές να πουν: "ΕΓΩ σαν Ασφαλιστής πρέπει να πιστέψω με όλη τη δύναμη της ψυχής μου ότι μπορώ να δώσω ότι δεν μπορούν να δώσουν οι άλλοι. ΕΓΩ και μόνο εγώ μπορώ να κάνω το λειτουργήμα του ασφαλιστή. ΕΓΩ και μόνο ΕΓΩ προχωρώ όταν οι άλλοι σταματούν. ΕΓΩ μπορώ να αλλάξω ότι δεν αλλάζουν οι άλλοι,

Δεν φιλοδοξούμε να παίρνουμε δουλειές επειδή θα είμαστε πάντοτε οι φτηνότεροι αλλά κυρίως γιατί είμαστε (όχι θα) οι ΚΑΛΥΤΕΡΟΙ.

- Οι καλύτεροι σε **διαύγεια και διατύπωση όρων**
 - Οι καλύτεροι σε **εξυπηρέτηση (service)** Εταιρίας και Δυναμικού Πωλήσεων
 - Οι καλύτεροι σε **Αξιοπιστία**
- που όλα αυτά σημαίνουν οι καλύτεροι σε ΠΟΙΟΤΗΤΑ.
- Όπως δεν διανοείται κάποιος να αγοράσει Mercedes ή BMW με τιμή ενός Skoda - αν και τα δύο είναι αυτοκίνητα.
 - Όπως δεν διανοείται κάποιος να αγοράσει χειροποίητο ρολόι Omega ή Longines ή Patek Philippe με τιμή ενός ηλεκτρονικού Casio - αν και όλα αυτά είναι ρολόγια.
 - Όπως ένα κοστουμί Boss ή φόρεμα Lucifer στην τιμή ρούχων πλανοδίων μικροπωλητών - αν και είναι γενικώς ρούχα.
 - Όπως άλλο είναι το κόστος ενός service ή επισκευής ζημίας αυτοκινήτου στην Αντιπροσωπεία και άλλο στον φαναρτζή της γειτονιάς.
 - Όπως δεν περιμένεις να πληρώσεις ένα γεύμα στο Intercontinental, στο Πεντελικό ή στο Kona Kai όσο θα το πληρώσεις στο Fast Food - αν και όλα αυτά είναι φαγητά.
 - Όπως, όπως, όπως...

Γιατί άραγε με την ασφάλεια να θεωρούμε ότι μπορεί να συμβεί κάτι διαφορετικό;

10α Ασφαλώς δεν θα είμαστε οι ακριβότεροι (λόγω επιδίωξης μειωμένων γενικών εξόδων, λογικού κόστους πρόσκτησης και σεβασμού προς τον ΠΕΛΑΤΗ).

10β Μα σίγουρα δεν θα είμαστε και οι φτηνότεροι παντού και πάντοτε, γιατί τότε ή θα πέσουμε έξω ή θα αρχίσουμε να μειώνουμε την ποιότητα (αξιοπιστία/συνέπεια, έγκαιρη πληρωμή αποζημιώσεων κλπ.), που φυσικά ουδέποτε θα κάνει η ΑΖ.

Γαβριήλ Αντωνιάδης
Γενικός Διευθυντής Γενικών Ασφαλίσεων ALLIANZ

ΕΓΩ μπορώ να γυρίσω τον τροχό και τις τύχες του κόσμου

ΕΓΩ μπορώ και θέλω να διώξω το φόβο από τους ανθρώπους εφόσον τους εξασφαλίζω

ΕΓΩ μπορώ να διώξω την απελπισία, την ανασφάλεια

ΕΓΩ μπορώ να γλυκάνω τον πόνο όταν συμβαίνει

ΕΓΩ μπορώ να πάω μια επιταγή και να αλλάξω τη ζωή στον χήρο, στα ορφανά και στον πονεμένο.

ΕΓΩ και μόνο εγώ μπορώ με την προϋπόθεση να αλλάξω το δικό μου ΕΓΩ και να πω

ΕΜΕΙΣ και ΜΟΝΟ ΕΜΕΙΣ της Allianz ΜΠΟΡΟΥΜΕ

ΚΑΙ ΘΕΛΟΥΜΕ ΝΑ ΠΑΜΕ ΜΠΡΟΣΤΑ...

Άκουγα τον κ. Έξαρχο, τον κ. Αντωνιάδη, τον κ. Αλεξανδράκη, και γέμιζα χαρά.

“Το Συνέδριο είναι δικό σας, είναι το Συνέδριο των ασφαλιστών. Είναι η στιγμή που οι επίλεκτοι από σας, αυτοί που δούλεψαν και πιο σκληρά και με μεγαλύτερη επιμονή αλλά κυρίως με μεγαλύτερη εμπιστοσύνη στους εαυτούς τους, αυτοί που δεν λύγισαν, συγκεντρώνονται σε έναν άλλο χώρο, διαφορετικό από το συνηθισμένο χώρο δουλειάς, ένα χώρο σαν τις αίθουσες αυτού του φιλόξενου ξενοδοχείου, μακριά από την καθημερινότητα, σε μια ατμόσφαιρα αισιοδοξίας, πανηγυρική. Αυτή η συνάθροιση δημιουργεί κατά ένα μυστηριώδη τρόπο, μια συσσωρευση ενέργειας, της ενέργειας όλων αυτών των επιτυχημένων και επίλεκτων στελεχών, μιας ενέργειας που αντανακλάται ξανά πάνω σε κάθε ένα από σας και εμπλουτίζει τη δική σας, σας αναβαπτίζει, σας δίνει και θα σας δώσει, χωρίς αμφιβολία, τη δύναμη να ξεκινήσετε ένα καινούργιο αγώνα. Θυμίζει η στιγμή ενός συνεδρίου, την ανάπαυλα του πολεμιστή μετά από μια νίκη, την προετοιμασία του, ψυχολογική και σωματική για την επόμενη μεγάλη μάχη. Την προετοιμασία των αρχαίων Λακεδαιμονίων, που, όπως γνωρίζετε όλοι, περνούσαν την προηγούμενη μιας μεγάλης μάχης με χαρές και με τραγούδια, φροντίζοντας με μεγάλη επιμέλεια τους εαυτούς τους, σωματικά και ψυχικά”.

Δ. ΕΞΑΡΧΟΣ

Γενικός Διευθυντής ALLIANZ ΖΩΗΣ

Η αποστολή σας είναι δύσκολη - το πόσο το ξέρετε πολύ καλά - συνάμα όμως αυτό που χρειάζεται όταν έχετε μπροστά σας έναν υποψήφιο πελάτη είναι απλό: πρέπει με σοβαρότητα, συντηρητισμό αν θέλετε, να μεταδώσετε τα πέντε πράγματα που χρειάζεται να ξέρει ο πελάτης αναφορικά με το Αμοιβαίο Κεφάλαιο: μην παρασύρεστε σε υποσχέσεις - αν έχετε εξηγήσει σωστά το αντικείμενο δεν τις χρειάζεστε για να κάνετε την πώληση. Το Αμοιβαίο προσφέρει τέτοια πλεονεκτήματα που από ένα σημείο και πέρα θα τραβήξει μόνο του τον επενδυτή. Θα ήθελα λίγο να σας γυρίσω πίσω στον χρόνο - δείτε πίσω 10-15 χρόνια - σκεφθείτε τα ασφαλιστικά προγράμματα που υπήρχαν τότε στην αγορά και φαντασθείτε προς στιγμήν το να βρίσκεστε σήμερα στην αγορά - στο σημερινό ανταγωνισμό με εκείνα τα προγράμματα - η αποτυχία θα ήταν εξασφαλισμένη. Ο κόσμος μας, η δουλειά μας αλλάζει, και αλλάζει ταχύτατα. Οι Ασφαλιστικές Εταιρίες μπαίνουν σε επενδυτικούς τομείς όπως τα Αμοιβαία Κεφάλαια και άλλα ανάλογα προϊόντα ενώ οι Τράπεζες αρχίζουν να πουλάνε ασφάλειες. Ο γερμανικός όρος Allfinanz, ο γαλλικός Banque Assurance και ο αγγλικός cross marketing, όλοι περιγράφουν αυτό το φαινόμενο - και για να το περιγράψουν σ' αυτές τις γλώσσες, καταλαβαίνετε ότι προς αυτήν την ενοποίηση κατευθύνεται ο προηγμένος κόσμος και οι σημαντικές εταιρίες.

Η Allianz μπαίνοντας στην αγορά των Αμοιβαίων Κεφαλαίων και στην Ελλάδα, αποδεικνύει για μία ακόμη φορά τον ρόλο της, ως ηγέτης στην αγορά.

Και σε σας δίνει την ευκαιρία με ένα ακόμη ισχυρό όπλο στην φαρέτρα των προϊόντων και προσφέρετε στον πελάτη, όχι μόνο να είστε ανταγωνιστικοί αλλά να εξελιχθείτε και προσωπικά προς αυτήν την κατεύθυνση που ακολουθεί η αγορά - να είστε μπροστά και όχι πίσω από τους καιρούς.

Πιστεύω πως έχετε σήμερα μία μεγάλη ευκαιρία να εκμεταλλευθείτε το πελατολόγιο σας από τους άλλους κλάδους για να πουλήσετε και Αμοιβαία Κεφάλαια αλλά και αντίστροφα, στο ταχύτατα αναπτυσσόμενο πελατολόγιο των Αμοιβαίων Κεφαλαίων να πουλήσετε ασφάλειες ζωής και γενικές.

Οι πελάτες σας έχουν ανάγκη σε όλους τους τομείς, και τώρα μπορείτε και πρέπει να τις καλύψετε από κάθε άποψη.

ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ ΣΑΡΡΗΓΕΩΡΓΙΟΥ

Γενικός Διευθυντής Αμοιβαίων Κεφαλαίων

Όταν μιλάνε οι Managers ειλικρινά νιώθω συγκίνηση, νιώθω περηφάνεια, νιώθω σίγουρος ότι η Ελληνική αγορά έχει τους καλύτερους Managers ασφαλιστές. Γιατί οι Managers των Ελληνικών ασφαλιστικών εταιριών βάζουν την καρδιά τους, βάζουν την αγάπη τους, βάζουν τη ζωή τους, το μεράκι τους, το φιλότιμό τους, την ιστορία τους για να κτισθεί έργο, για να γίνουν αποτελέσματα... Σπάνια βρίσκεις τέτοιους Managers. Σπάνια μιλάνε για τα προσωπικά τους. Στόχος και όραμά τους η ανύψωση, η δημιουργία, οι άλλοι, η εταιρία, το κοινό συμφέρον, το κοινό μέλλον...

Τι ωραία που διατύπωνε μέσα απ' την καρδιά του ο Γαβριήλ Αντωνιάδης αυτή την διαπίστωση για τους έλληνες Managers όταν γεμάτος πάθος βροντοφωνούσε:

“Δεν θέλουμε δουλειές επειδή είμαστε φθηνότεροι. Θέλουμε κυρίως να είμαστε οι καλύτεροι. Οι καλύτεροι σε ποιότητα, σε εξυπηρέτηση, σε αξιοπιστία. Μην ξεχνάτε αυτόν που έχει αναλάβει όλα τα έξοδα των συνεδρίων, των ταξιδιών και της σταδιοδρομίας μας, την ΑΥΤΟΥ ΕΞΟΧΟΤΗΤΑ τον πελάτη!.. Σας καλώ να μοιραστείτε μαζί μου ένα όραμα. Σύντομα να μας βλέπουν με ζήλεια ή θαυμασμό - αλλά πάντως με αναγνώριση του επιπέδου μας - οι φίλοι, οι συναλλασσόμενοι, οι συνάδελφοι άλλων εταιριών, το κοινό λέγοντας “Αυτός ή αυτή είναι της ALLIANZ!”. Μη μου χαλά-



Ο κ. Ι. Δελένδας, Πρόεδρος των Διοικητικών Συμβουλίων των Εταιριών του Ομίλου, ο κ. Δ. Έξαρχος Γενικός Διευθυντής της Εταιρίας Ασφαλίσεων Ζωής και ο κ. Α. Σαρρηγεωργίου, Γενικός Διευθυντής της Εταιρίας Διαχείρισης Αμοιβαίων Κεφαλαίων



Άποψη της αίθουσας κατά την διάρκεια της ομιλίας του κ. Ι. Στρεϊδά, Διευθυντή Γραφείων Πωλήσεων.



Αριστερά, ο κ. Δ. Έξαρχος, Γενικός Διευθυντής της Εταιρίας Ασφαλίσεων Ζωής απονέμει βραβείο στον πρώτο ασφαλιστικό σύμβουλο κ. Γ. Χασιώτη. Μαζί τους ο κ. Μ. Αλεξανδράκης, Υποδιευθυντής Πωλήσεων των Εταιριών Ασφαλίσεων Ζωής και Αμοιβαίων Κεφαλαίων



Αριστερά, ο κ. Γ. Αντωνιάδης, Γενικός Διευθυντής της Εταιρίας Γενικών Ασφαλίσεων με τον πρώτο σε παραγωγή Επιθεωρητή Πωλήσεων κ. Π. Δενδρινέλη.



Αριστερά, ο κ. Α. Σαρρηγεωργίου, Γενικός Διευθυντής της Εταιρίας Διαχείρισης Αμοιβαίων Κεφαλαίων βραβεύει τον Διευθυντή Γραφείου Πωλήσεων κ. Μ. Τριχάκη.

σετε αυτό το όραμα!"

Όχι κ. Αντωνιάδη! Οι άνθρωποι της ALLIANZ δουλεύοντας σε άλλη διάσταση δεν θα διαψεύσουν κανέναν. Ο κ. Δελένδας με τους συνεργάτες του κάνουν καλή δουλειά. Η άποψη του ηγέτη αυτής της εταιρίας κ. Ιερ. Δελένδα είναι σαφής και υπερτονίστηκε απ' την αρχή του συνεδρίου:

"Είναι ένας θεσμός σ' ολόκληρο τον κόσμο η Allianz και προχωρεί όπως φαίνεται από τους αριθμούς ακάθεκτη μπροστά χρόνο με το χρόνο.

Γνωρίζει βέβαια την δύναμή της - που είναι η τεράστια, παγκόσμια οικονομική, τεχνική και ανθρώπινη υποδομή της - αλλά γι' αυτό το λόγο έχει και υψηλό το αίσθημα της ευθύνης της. Η Allianz δεν μπορεί, δεν έχει το δικαίωμα να ενεργεί όπως άλλες Εταιρίες. Πρέπει σε όλα να ξεχωρίζει. Να είναι παντού σωστή: στην εσωτερική της οργάνωση, στην τεχνική υποστήριξη, στην ανταγωνιστική αλλά και ορθή πολιτική της, στη θετική προσφορά της μέσα σε κάθε αγορά όπου εργάζεται, στην παροχή επιλεγμένων προϊόντων ποιότητας, στην άψογη εξυπηρέτηση και ασφαλώς και πάνω από όλα, στο υψηλό επίπεδο των συνεργατών της".

Το περιοδικό ΝΑΙ έχει ανοιχτές τις σελίδες του να γράφει για τις πρωτιές και τα επιτεύγματα των ανθρώπων της ALLIANZ. Παρακολουθούμε από κοντά το δημιουργικό έργο τους και τους καλούμε όταν θελήσουν να στείλουν προς δημοσίευση τις απόψεις τους για ότι εξυψώνει

Κάντε οράματα και θάλτε στόχους. Που θέλουμε να είμαστε τα επόμενα χρόνια, τι θέλουμε να κάνουμε και όχι γιατί άργησε το συμβόλαιο ή η αποζημίωση. Μέσα στην αγωνία μην επαναλαμβάνετε τα λόγια του απελπισμένου πως η ζωή είναι δύσκολη (Χαλίλ Γκιμπράν).

Σας έχουν πει πως η ζωή είναι σκοτάδι και μέσα στην απελπισία σας επαναλαμβάνετε σαν ηχώ αυτό που ειπώθηκε από τον απελπισμένο.

Κι εγώ λέω ότι η ζωή είναι πραγματικά σκοτάδι εάν δεν υπάρχει πάθος...

Και κάθε πάθος είναι τυφλό εάν δεν υπάρχει γνώση...

Και κάθε γνώση είναι μάταιη εάν δεν υπάρχει αγάπη.

Και όταν δουλεύετε με αγάπη ενώνεστε με τον εαυτό σας, ο ένας με τον άλλο, και με το Θεό και με την Allianz.

Και τι σημαίνει να δουλεύεις με αγάπη;

Σημαίνει να υφαίνεις το ύφασμα με κλωστές που τραβάς από την καρδιά σου, σαν να ήταν να το φορέσει η αγαπημένη σου ψυχή.

Σημαίνει να χτίζεις ένα σπίτι με στοργή σαν να' ταν να κατοικήσει στο σπίτι αυτό η αγαπημένη σου ψυχή.

Σημαίνει να σπέρνεις σπόρους με τρυφερότητα και να μαζεύεις την σοδιά με χαρά σαν να' ταν να φάει τον καρπό η αγαπημένη σου ψυχή.

Σημαίνει να δίνεις σ' όλα τα πράγματα το δικό σου νόημα με μια ανάσα από το πνεύμα σου, και να ξέρεις ότι όλοι οι ευλογημένοι στέκονται γύρω σου και σε κοιτάζουν...

Σημαίνει να δουλεύεις μαζί μας να δουλεύεις για την Allianz Ζωής.

ΝΑΙ ΑΔΕΛΦΙΑ ασ ξεκινήσουμε από αύριο δουλειά. Δουλειά με μεράκι - αγάπη - εμπιστοσύνη.

Ας υψάνουμε και εμείς με την ψυχή μας, την καρδιά μας και την αγάπη μας νέες σχέσεις πελατών - εταιρίας - δικές μας.

Μην ξεχνάτε, ότι δίνεις παίρνεις και μάλιστα ενισχυμένο. Μίσος θα πάρει μίσος, κακία - κακία, αχαριστία - αχαριστία, αγάπη - αγάπη.

ΜΑΡΙΝΟΣ ΑΛΕΞΑΝΔΡΑΚΗΣ

Υπ/ντής Πωλήσεων Ζωής και Αμοιβαίων ALLIANZ

την αγορά μας. Περιμένουμε τους ασφαλιστές, τους Managers, τα στελέχη μέσω του θήματος του ΝΑΙ να δίνουν το παρόν με τις προτάσεις και το έργο τους. Η πα-

ρουσία της ALLIANZ είναι χρήσιμη σε όλους μας. Ευχόμαστε σ' όλους υγεία και καλές δουλειές!

Ε.Σ.

ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ Allianz Αμοιβαίων Κεφαλαίων

**ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ
ΓΡΑΦΕΙΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ**

Ανθόπουλος Μισαήλ
Μπουτάκης Δημήτρης
Τριχάκης Μιχάλης

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ

Ρουμπάς Δημήτρης
Τσομπανίδου Αναστασία
Γεωργόπουλος Πάνος
Κιτσιλής Δημήτρης
Παπαιωάννου Δημήτρης

**ΕΙΔΙΚΗ ΒΡΑΒΕΥΣΗ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΣΥΜΒΟΥΛΟΥ**

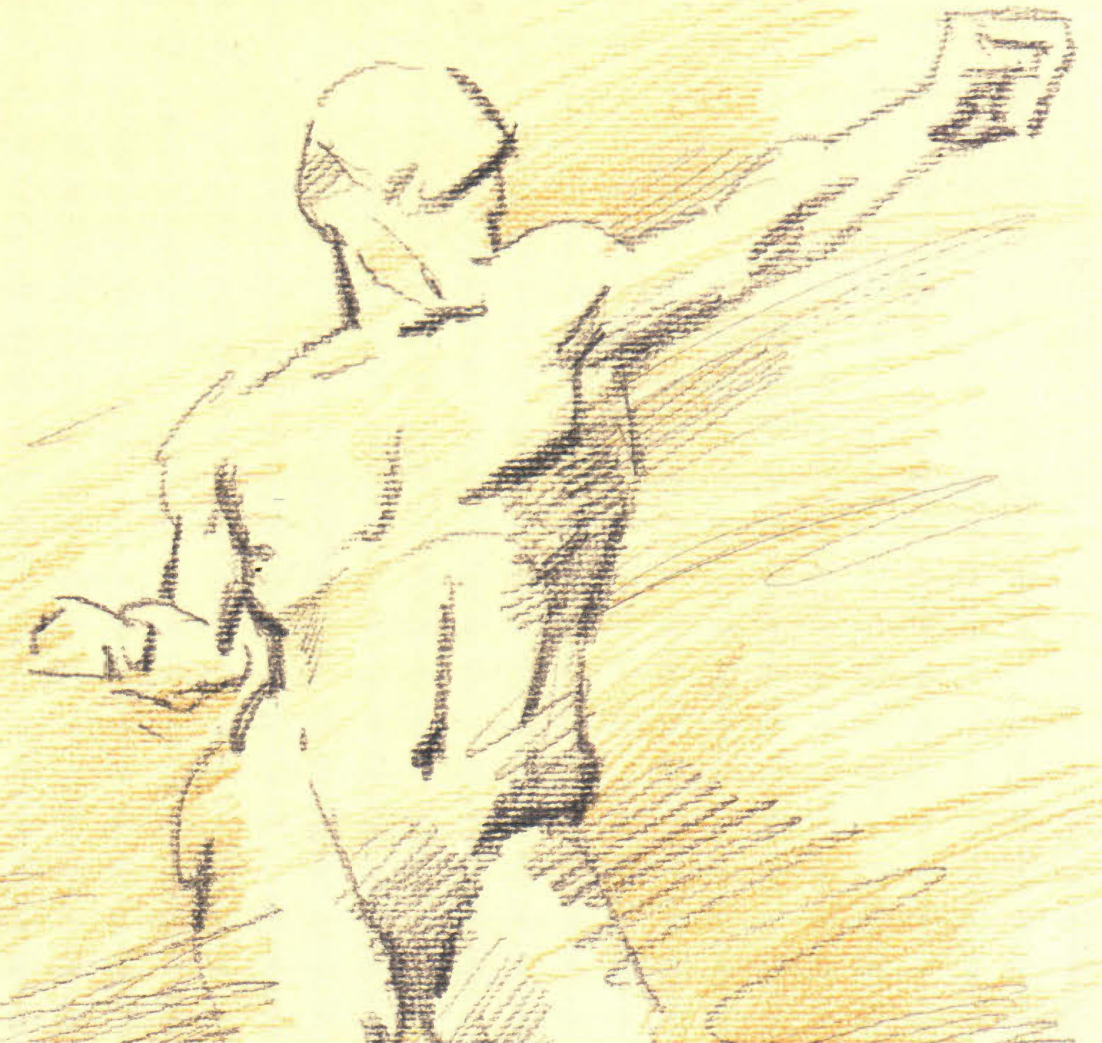
Χασιώτης Γιώργος

**ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ
ALLIANZ**

**Γενικών Ασφαλίσεων
ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ 10 ΠΡΩΤΩΝ
ΔΙΕΥΘΥΝΤΩΝ (ΠΑΡΑΓΩΓΗ)**

Δενδρινέλλης Παναγιώτης
Σωτηρίου Γιάννης
Χριστοφόρου Νέστορας
Στρεϊδάς Γιάννης
Μπουτάκης Δημήτρης
Κουντουράκης Μανώλης
Πηγαδιώτης Παναγιώτης
Τσιώμος Κοσμάς
Βλαχόπουλος Δημήτρης
Στασινόπουλος Γεώργιος

MCCANN-ERIKSSON



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

ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΥΓΕΙΑΣ
TOP MEDICAL



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

**ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΩΝ
(ΑΥΞΗΣΗ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ)**

Χριστοφόρου Νέστορας
Βλαχόπουλος Δημήτρης
Δενδρινέλλης Παναγιώτης
Τσιώμος Κοσμάς
Τριχάκης Μιχάλης
Πατρικάκος Βασίλης
Μασούλας Αλέξης
Στέλιος Βαγγέλης

**ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΩΝ
ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΩΝ
(ΑΥΞΗΣΗ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ)**

Μπουτάκης Δημήτρης
Μελετίου Σπύρος

**ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ
4 ΠΡΩΤΩΝ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΩΝ Γ'
(ΠΑΡΑΓΩΓΗ)**

Μακρόπουλος Τέλης
Περδικούλη Ουρανία
Καλογιαννίδης Γιάννης
Δολιανίτου Αγγελική

**ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ
(ΑΥΞΗΣΗ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ)**

Μπόκολας Κωνσταντίνος
Λαγιώνης Δημήτρης
Σαβέλη Πέτα Ανθή
Πενταγιώτης Κώστας

**ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ
10 ΠΡΩΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ
(ΠΑΡΑΓΩΓΗ)**

Σαβέλη Πέτα Ανθή
Χασιώτης Γεώργιος
Λαγιώνης Δημήτρης
Μπόκολας Κωνσταντίνος
Μελετίου Αικατερίνη
Πατριάρχας Δημοσθένης
Νικολοπούλου Κατόμπαση Μαρία
Πενταγιώτης Κώστας
Κωνσταντοπούλου Ερμιόνη
Παπανικολάου Ζωή

ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ Allianz Ασφαλίσεων Ζωής

ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ

Παπαδάκης Γιώργος

**ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ
ΓΡΑΦΕΙΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ**

Στρεϊδάς Γιάννης
Στασινόπουλος Γιώργος

**ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ
ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΩΝ**

Μπουτάκης Δημήτρης
Βαλληνδράς Βαγγέλης

Β' ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ

Λέμπερος Βαγγέλης
Ψώρας Παντελής
Λυκούρης Νώντας
Χατζόπουλος Παναγιώτης
Κιτσιλής Δημήτρης
Μωραϊτίνης Βασίλης

Γ' ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ

Φλογέρα Φωτεινή
Κέσογλου Άρης
Χασιώτης Κώστας
Αμοιρίδης Πέτρος
Κανταρέλη Ρένα
Σοφίος Κώστας
Γεωργιόπουλος Βαγγέλης
Μαστογιαννάκης Νίκος
Κούτσουπας Βασίλης
Συρίγος Στέλιος

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ

Χασιώτης Γεώργιος
Γκόγκου Δέσποινα
Φλογέρας Γιώργος
Τσιώλης Αντώνης
Καμποσούλης Μάκης
Τομάζος Γιάννης
Πιτουτούφα Σταυρούλα

Γούναρης Κων/νος

Λάππα Μαρία
Φλωράτος Ρόμπερτ
Νικολοπούλου Μαρία
Δολιανίτου Αγγελική
Λιάκος Βασίλης
Αθανασιάς Νίκος
Λαγιώνης Δημήτρης
Δεβρίκης Δημήτρης
Κανταρέλλης Πέτρος
Λαθουράκης Γιώργος
Νάζου Ιωάννα
Ζούγιος Φώτης

ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ

**ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ
ΓΡΑΦΕΙΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ**

Αλημίσης Παναγιώτης
Τσιώμος Κοσμάς
Τζώρτζης Νέστορας

**CLUB
ΔΙΑΚΕΚΡΙΜΕΝΩΝ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ**

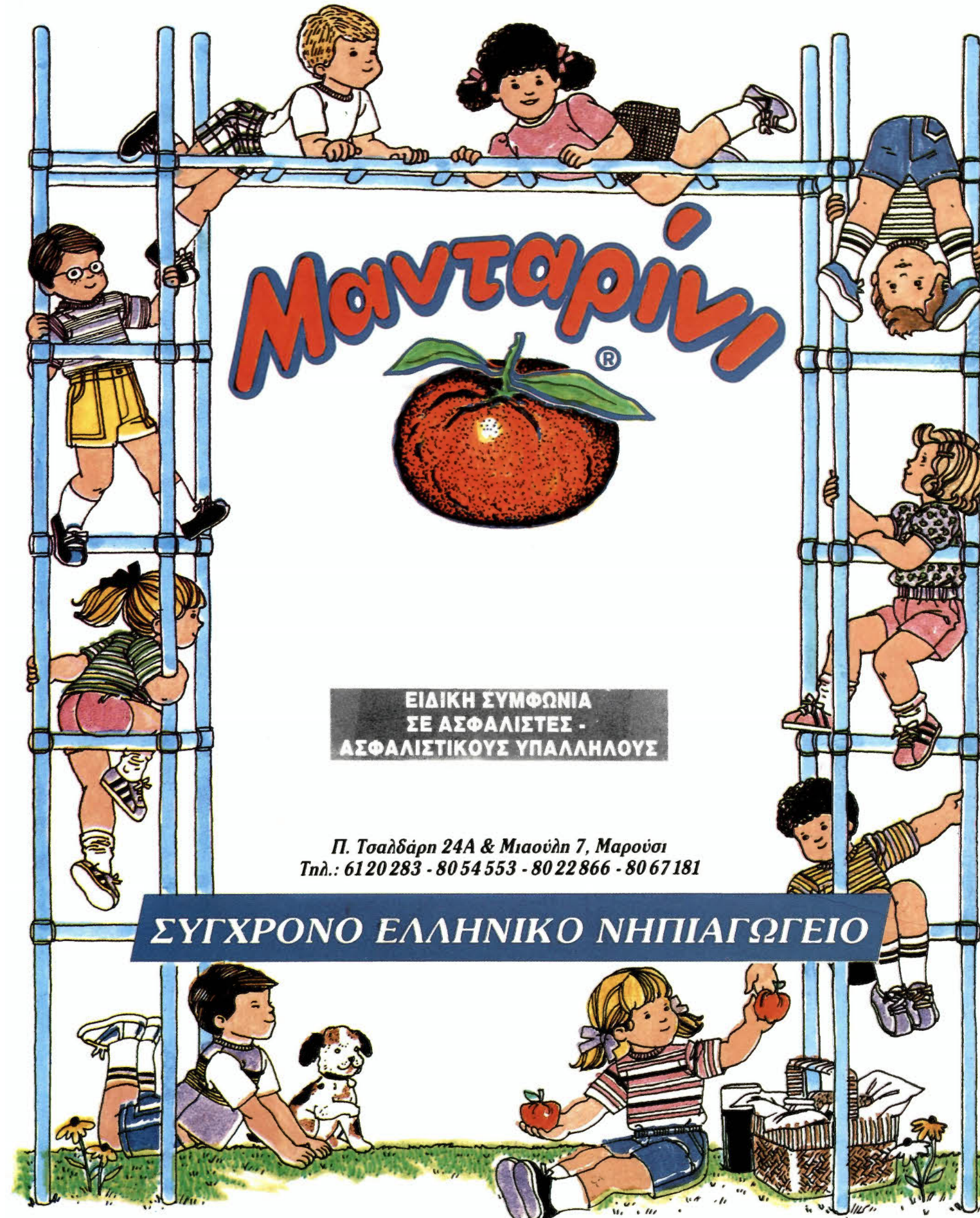
Allianz Ασφαλίσεων Ζωής

Γκόγκου Δέσποινα
Κέσογλου Άρης
Λέμπερος Βαγγέλης
Μπουτάκης Δημήτρης

Στρεϊδάς Ιωάννης
Τσιώλης Αντώνης
Φλογέρα Φωτεινή
Χασιώτης Γιώργος

Allianz

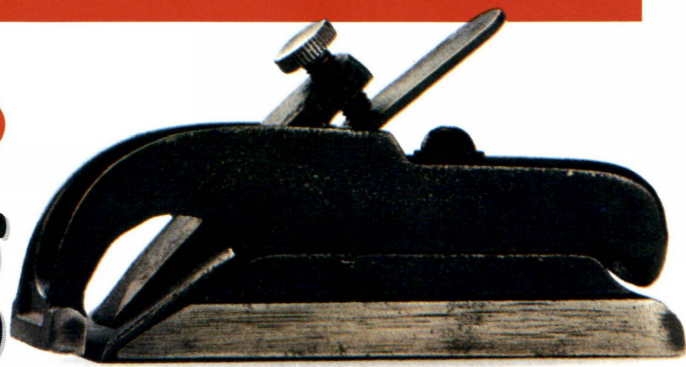
Διαχειρίσεις Αμοιβαίων Κεφαλαίων
Ανθόπουλος Μισαήλ
Ρουμπάς Δημήτρης



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

ΣΥΓΧΡΟΝΟ ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΝΗΠΙΑΓΩΓΕΙΟ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ Underwriting



Ε Τ Σ Ι . . . Γ Ι Α Τ Η Ν Ι Σ Τ Ο Ρ Ι Α !

Καταγγελία στο Υπουργείο Εμπορίου για τα ασφαλιστήρια μεταφοράς ασθενών κάνει η Ένωση Ασφαλιζομένων Ελλάδος φοβούμενη μήπως οι ασφαλιστικές εταιρίες δεν κάνουν καλά την δουλειά τους... Αυτό θρήκε η Ένωση να δει. Θα της συνιστούσαμε να πάρει το... ΕΚΑΒ Κυριακή απόγευμα από τον ΩΡΩΠΟ για Αθήνα, έτσι για βόλτα και μετά να ξαναξετάσει που πρέπει να σπαταλήσει τις ανακοινώσεις της. Και το ΕΚΑΒ και οι ασφαλιστικές εταιρίες καλά κάνουν την δουλειά τους και ως ελεγχόμενοι οφείλουν να δώσουν στοιχεία. Οι ελεγκτές όμως του Κράτους της σπατάλης, της ασυδοσίας και της ανεπάρκειας πότε θα ελεγχθούν, ωφέλιμο κατά τα άλλα αγαπητοί κύριοι της Ένωσης Ασφαλιζομένων που σας ευχόμεθα επιτυχίες και συνεργασία... Με αυτούς τι θα κάνουμε που δεν μας έχουν δρόμους, τηλέφωνα, ΔΕΗ, νοσοκομεία, γιατρούς και χειρουργεία για να υλοποιήσουν τις δουλειές τους οι ασφαλιστικές εταιρίες.

“Είμαστε έτοιμοι να επεκταθούμε στα Βαλκάνια και τις σοβιετικές δημοκρατίες” δήλωσε ο κ. Μιλτ. Νεκτάριος που φαίνεται πως πιάνει τα σημεία των καιρών. Έπρεπε να είχε γίνει αγαπητή Μιλτιάδη από καιρό και κυρίως από τις εταιρίες που εκφράζουν κυβερνητική πολιτική τις λεγόμενες εταιρίες του δημόσιου τομέα, από την ΕΘΝΙΚΗ, τον ΑΣΤΕΡΑ, την ΑΓΡΟΤΙΚΗ, τον ΦΟΙΝΙΚΑ. Ποιός ο λόγος να αλλάζουν οράματα και επιλογές; Πού είναι η αξιοποίηση των δυνατοτήτων του κρατικού μηχανισμού, στη Βουλγαρία, Αλβανία, Ρουμανία, Σκόπια, Πουγκοσλαβία; Τι τις θέλουμε τις πλάτες της Εθνικής Τράπεζας, της Αγροτικής Τράπεζας, της Εμπορικής Τράπεζας; Θα θγουν από τα τιμητικά κάδρα στις μεγάλες αίθουσες συμβουλίων μεγάλα ονόματα

που είχαν ταξιδέψει τα ονόματα αυτών των εταιριών από πολύ παλιά και θα μας κυνηγήσουν.. Ναι στήστε τις ελληνικές σημαίες στα Σκόπια, στη Βουλγαρία, στον ελληνοισμό του Πόντου αγαπητοί της ΕΘΝΙΚΗΣ... Στείλτε ανθρώπους έξω να υψώσουν ελληνικές σημαίες της ΕΘΝΙΚΗΣ κι αφήστε τα σημαϊάκια στα συνέδρια μικροπολιτικής ή τις χορηγίες για διαφημίσεις στην Ελλάδα... Οι άνθρωποι της ΕΘΝΙΚΗΣ έχουν να παίξουν ΕΘΝΙΚΟ ρόλο και εμείς είμαστε έτοιμοι να προβάλλουμε κάθε τέτοια προσπάθεια. Κύριε Νεκτάριε περιμένουμε πολλά, αργήσαμε... Αμερικάνοι, Γάλλοι, Γερμανοί και Ολλανδοί δεν έχουν ελληνικές σημαίες, η ΕΘΝΙΚΗ έχει και ανυπομονούμε να γίνει γρήγορα, τώρα...

Χορήγηθηκε άδεια για εργασίες στην “ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΖΩΗΣ”. Μετοχικό Κεφάλαιο 1.000.000.000 δρχ. Πρόεδρος Δ. Πεταλωτής, αντιπρόεδρος Enra Marroli.

Κων/νος Παιπουτιδης, Jean - Paul Challet, Ηλίας Κοντόπουλος, Gilbert-Emile - Wold-eck Counault, Fabrizio Tei, Thierry Jeantet και Ηλίας Σείτανιδης ως Σύμβουλοι. Η θητεία του πρώτου Δ.Σ. λήγει την 30.6.1995. Ελεγκτές πρώτης εταιρικής χρήσης είναι: Τακτικός Λεωνίδας Χρυσάφιδης, Αναπληρωτικός Χρήστος Παπαδόπουλος. Καλές δουλειές. Η πίτα μικραίνει για μερικούς στον αγροσυνεταιριστικό χώρο και όχι μόνο. Συνέταιροι στην Συνεταιριστική, Γάλλοι, Ιταλοί, Βέλγοι, Σουηδοί και Έλληνες.

Η ΝΝ Ελλάδος υλοποιεί τη νέα φιλοσοφία Bancassurance με την συνεργασία του I.N.G.Group δήλωσε ο κ. Τάκης Καραλής. Η λέξη ακούστηκε και στο συνέδριο της ΙΟΝΙΚΗΣ του ΑΣΤΕΡΑ, της ALLIANZ και σε πολ-

λά άλλα...

Σε συνάντηση τύπου το επανέλαβε η Αγροτική. Παλαιότερα το εξήγγειλε με την δημιουργία της INTERBANK η INTERAMERICAN. Εδώ και λίγο καιρό κυκλοφορεί και περιοδικό BANCASSURANCE WORLD. Οι εποχές αλλάζουν. Όλες αυτές οι ανακοινώσεις περί Bancassurance γίνονται με υποστηρικτές εταιρίες που πολεμούσαν με ανακοινώσεις και καταγγελίες Τράπεζες του Δημόσιου Τομέα που από χρόνια το εφήρμοζαν. Εμείς έχουμε να παρατηρήσουμε δύο πράγματα. Πρώτον ότι αυτοί που το εφήρμοζαν δεν το είχαν πιστέψει, δεν ήταν δική τους πολιτική γι' αυτό και το έκαναν κρυφά και με λάθη, με αποτέλεσμα να έρθουν δεύτεροι τώρα που το εφαρμόζουν κάποιοι, που και αυτοί δεν το πίστευαν τότε γι' αυτό και το πολεμούσαν, αλλά προσαρμόστηκαν γρήγορα στην νέα κατάσταση επειδή είχαν το πνεύμα ευελιξίας...

Και για τους δύο λέμε πως χρειάζεται φαντασία για να προβλέψεις το μέλλον και ηγεσίες χωρίς φαντασία μένουν χωρίς εταιρίες... Καλές ήλθες, Bancassurance! Καλές δουλειές ασφαλιστές!

Ο κ. Βασ. Καλτσάς ο άνθρωπος που δοκίμασε όλες τις θέσεις του ασφαλιστικού επαγγέλματος στις πωλήσεις, στο υπ/μα, στην αγορά, στην Διεύθυνση Πωλήσεων-Marketing στην Διεύθυνση Οικονομικών υπηρεσιών εταιρίας, στην Διεύθυνση Εταιριών Ομίλου, στην στρατηγική εντός και εκτός Ελλάδος της μεγαλύτερης Ασφαλιστικής Εταιρίας της Ελλάδος πρόσφατα δήλωσε στην εφημερίδα ΕΞΠΡΕΣ ότι από καιρό άλλαξε επάγγελμα ο ασφαλιστής και έγινε “σύμβουλος επενδύσεων” πουλώντας ασφάλειες, αμοιβαία τραπεζικά προϊόντα κ.ά. Το κατάλαβαν αυτοί που πήγαν να βάλουν στο νο-

μοσχέδιο ασφαλιών παραλίγο προσόντα β' γυμνασίου; Το κατάλαβαν αυτοί που κάνουν σεμινάρια μιας χρήσεως; Το κατάλαβαν αυτοί που ακόμα ψάχνουν στις αγγελίες για συνταξιούχους και αεριτζήδες; Το κατάλαβαν μερικοί που “χαρίζουν το σήμα της εταιρίας τους” για μια αιτησούλα; Το κατάλαβαν κάποιοι που μοίραζαν φωτοτυπίες μικροπολιτικής και μακράς υποκρισίας με βραχυπρόθεσμα οφέλη; Το κατάλαβαν ότι αυτή την εποχή οι ασφαλιστικές εταιρίες έχουν ανάγκη ανακωχής ώστε να κερδίσουν την εμπιστοσύνη του κοινού τώρα που απαιτείται περισσότερη προσοχή; Κοινή η μοίρα και κοινή η τύχη των ασφαλιστών κι έτσι πρέπει να πορευθεί ο ανταγωνισμός. Ας ξεροδέψουν όλοι το χρόνο τους να φτιάξουν “σύμβουλους επενδύσεων” κι ας αφήσουν άλλοι να κρίνουν τον καθένα. Ας μη βγάζουμε τα μάτια μας μεταξύ μας.

Η Ελλάδα κατέχει μια από τις τελευταίες θέσεις στον κατάλογο των χωρών της Ευρώπης με χαμηλή γεννητικότητα, ενώ το δημογραφικό εξελίσσεται σε μείζον πρόβλημα για τη χώρα μας, το οποίο μάλιστα αδυνατεί να αντιμετωπίσει. ΦΑΙΝΕΤΑΙ πως όταν ο Θεός απήλυθε προς τους εκλεκτούς του την εντολή “αυξάνεσθε και πληθύνεσθε” οι Έλληνες... κρατούσαν ομπρέλα! όπως έγραψε το “ΒΗΜΑ”.

Σύμφωνα με στοιχεία της ICAP η βιομηχανία το 1992 είχε κέρδη 174,2 δισ. Αύξηση κατά 71,7% είχαν οι ασφάλειες με κορυφαίες εταιρίες την ΕΘΝΙΚΗ, Αγροτική, INTERAMERICAN και ALICO.

Ο παγκόσμιος πληθυσμός το 2000 θα είναι 6,25 δισεκατομμύρια, το 2025 προβλέπεται να είναι 8,5 δισ. το 2050 θ' ανέβει στα 10 δισ. Σήμερα είναι 5,6 δισ. Όπως πάμε οι πλανητάρχες θα φωνάζουν “για χωρήστε μισό θηματάκι να χωρέσουν κι άλλοι”... Ίσως μερικοί θολευτούν από κάτω απ' το χώμα...

Δεν βλέπουμε την παρουσία των συλλόγων του χώρου μας να πρωτοστατεί σε επίκαιρα θέματα όπως το φορολογικό, το SERVICE, ο ανταγωνισμός, η χαμηλή εικόνα. Γιατί

“Θα αλλάξει ριζικά το καθεστώς που διέπει τις επενδύσεις των αποθεματικών των ασφαλιστικών εταιριών, κυρίως, σε ακίνητα, προκειμένου να διασφαλισθούν οι καταναλωτές που καταβάλλουν ασφάλιστρα, χωρίς να γνωρίζουν τον τρόπο διαχείρισης των χρημάτων τους”. Αυτά δήλωσε ο Υπουργός Εμπορίου κ. Σημίτης τονίζοντας πως σύντομα θα γίνει τροποποίηση του προσφάτως ψηφισθέντος νόμου περί ιδιωτικής ασφαλίσεως.

Ασφάλιση στο εξωτερικό
MONIMH ΚΑΙ διαρκής επιτροπή, που θα εξετάζει τα θέματα των τεχνικών επιχειρήσεων που εργάζονται στο εξωτερικό, θα συγκροτηθεί στα πλαίσια του Οργανισμού Ασφάλισης Εξαγωγικών Πιστώσεων. Σχετική πρόταση του Τεχνικού Επιμελητηρίου Ελλάδας - έγινε δεκτή από τον υπουργό - αναπληρωτή Εθνικής Οικονομίας κ. Ι. Παπαντωνίου. Υπό το νέο καθεστώς ασφάλισης της δραστηριότητάς τους στο εξωτερικό, οι τεχνικές εταιρίες θα μπορέσουν πιο άνετα να αναπτύξουν επιχειρηματική δράση σε άλλες χώρες.

Η INTERAMERICAN Κύπρου πέρασε δυνατά στην διεκδίκηση της πρωτιάς στη Νέα Παραγωγή στην Κύπρο. Τα νέα παιδιά Π. Αδαμίδης και Μιχαλάκης... δεν πιάνονται. Μπράβο τους! Πολλές επαφές Ελληνοκυπριακές βλέπω τελευταία. Αναμένοντας διζωνικές συνεργασίες και κάτω ζωνικά κτυπήματα Νέοι Αστέρης θα λάμπουν...


Αίσθηση προκάλεσε η τηλεοπτική εμφάνιση και τα λεγόμενα του κ. Γ. Σκούρη με την ευκαιρία των 30 χρόνων παρουσίας στην ελ. αγορά. Ο Στέφανος και Ηλίας Σκούρης είναι οι καλύτεροι συνεργάτες του έργου που έγινε και γίνεται ενός “άρχοντα” των ασφαλιών... Μήπως και εδώ έδωσε ένα καλό παράδειγμα να αρχίσει μια τηλεοπτική παρουσία ανθρώπων του κλάδου μας;


Ο Γ. Φαράς, Δ/ντής του Ομίλου INTERAMERICAN οργανώνει το δίκτυο της INTERAMERICAN για μεγάλη επίθεση στην αγορά στο Β' εξάμηνο το '94. Πάνω από 150 Διευθυντές, σε ειδική κατ' ιδίαν συνάντηση μαζί του μίλησαν από κοινού για την δημιουργική τους προσπάθεια σ' όλη την Ελλάδα. Στόχος η διατήρηση της πρωτοτορίας και η παραγωγικότητα σε όλους τους τομείς. Κανένα άλλο δίκτυο πωλήσεων στην Ελλάδα (και όχι μόνο στις Ασφάλειες) μπορεί σήμερα να φέρνει τέτοια αποτελέσματα σε τόσους διαφορετικούς τομείς συγχρόνως κάνοντας για πρώτη φορά ανοίγματα σε κλάδους που πρωτοδοκιμάζονται στην Ελλάδα όπως Ασφάλειες, Αμοιβαία, Κινητή Τηλεφωνία, Οδική Βοήθεια, Πιστωτικές κάρτες κ.ά.

Ο Μήνου στην Αγροτική, ο Μπάγιεθις στον Φοίνικα, η Δάρα στην ΕΘΝΙΚΗ. Καλά πάμε από στρατολόγηση νέων συνεργατών...


Η Zurich στην Ελλάδα. Η μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρία της Ελβετίας άρχισε από 1η Απριλίου εργασίες στην Ελλάδα. Η Zurich Insurance πήρε την άδεια λειτουργίας της στην Ελλάδα σαν Υποκατάστημα Γενικών Ασφαλιών της Zurich Insurance Ελβετίας και μελλοντικά θα προχωρήσει σε αίτηση για άδεια λειτουργίας Ελληνικής Ασφαλιστικής Εταιρίας Ζωής. Η Zurich Insurance έχει έδρα στον ελληνικό χώρο την Αθήνα ξεκινώντας ταυτόχρονα με ένα μεγάλο υποκατάστημα στη Θεσσαλονίκη. Στα κεντρικά γραφεία της Αθήνας, στο κτίριο Atrina, έχει δημιουργηθεί ένα πρωτοποριακό “κέντρο εξυπηρέτησης πελατών” όπου οι πελάτες μπορούν να αγοράσουν τις ασφαλιστικές τους καλύψεις και οι συνεργάτες ασφαλιστές να εξυπηρετηθούν σε κάθε τους ανάγκη.


Πολλά γκρίνια στον τύπο για τις αυξήσεις ασφαλιστρών αυτοκινήτων. Κάθε τόσο και λίγο “φωτιά” τα ασφάλιστρα κ.λπ. Κύριε Νεκτάριε εκεί στην ένωση κάντε μια απεργία ένα σαββατοκύριακο να πληρώσουν μόνοι τους τις ζημιές οι νεοέλληνες και να δείτε πως θα ησυχάσουν...


 Πολλά δελτία τύπου για τις δραστηριότητες της A.I.G. της μητρικής εταιρίας της ALICO διαβάζουμε εδώ κι εκεί συχνά στον τύπο ως αναγνώστες αφού δεν έχουμε την τιμή να τα έχουμε από πρώτο χέρι σαν περιοδικό του Ασφαλιστή. Σε ύψος ρεκόρ τα κέρδη. Ευχόμαστε επιτυχίες και στις εργασίες Ελλάδος όπου οι καλού επιπέδου ασφαλιστές της ALICO κάνουν κάθε προσπάθεια να κρατήσουν και παραγωγικά την ALICO στις πρώτες θέσεις παρά τις αντιρρήσεις της NN και του Μανώλη Ανδρόνικου που στο συνέδριο της NN μπροστά σε 1000 ασφαλιστές παρατήρησε ότι κακώς η ηγεσία της ALICO χρησιμοποιεί στις διαφημίσεις της ότι είναι πρώτη αλλοδαπή ασφαλιστική εταιρία αφού εδώ και αρκετό καιρό η NN κάνει μεγαλύτερη παραγωγή. Τα νούμερα νέας παραγωγής όπως τα εννοεί η αγορά δείχνουν ότι περισσότερη παραγωγή κάνει η NN, αλλά αυτό όμως είναι μια μάχη πρωτιάς και ένα στοίχημα μεταξύ ηγεσιών εταιριών που καθένας μετρά την λέξη ΠΡΩΤΟΣ διαφορετικά. Αυτό που εμείς έχουμε να παρατηρήσουμε είναι ότι η ALICO έχει ένα από τα καλύτερα δίκτυα επαγγελματιών στην Ελλάδα εδώ και πολλά χρόνια με επαγγελματίες ασφαλιστές που στήριξαν την Ελληνική Ασφαλιστική αγορά και την στηρίζουν. Αν και οι έννοιες είναι σχετικές πιστεύουμε πως σε μια αναμέτρηση επαγγελματιών η ALICO θα διεκδικούσε την πρωτιά με πολλές πιθανότητες να κερδίσει με την ποιότητα ανάμεσα σε πολλές εταιρίες υποψήφιες για τον ίδιο τίτλο. Δεν είχαμε ποτέ την τιμή να βρεθούμε σ' ένα συνέδριο της ALICO ή μια δημόσια συνάντηση των ασφαλιστών της αλλά έχουμε τόσους φίλους που δείχνουν το μέτρο και την αξία των ασφαλιστών ALICO, που δείχνουν το κύρος και την αξιοπρέπεια των επιτυχημένων ασφαλιστών ζωής και ευχόμαστε να συνεχίζουν έτσι.


 Διαβάσαμε ότι η ΛΑΙΚΗ ΖΩΗΣ οδηγήθηκε στα δικαστήρια από την Χρυσούλα Μπιτσάκη για κάποια υπόθεση θανάτου. Θα ερευνήσουμε το θέμα και θα σας ενημερώσουμε... εν τω μεταξύ η διαφήμιση για τα δόντια πάει καλά επειδή βοηθά στη "δύναμη του χαμόγελου".


Μέσω των ΕΛΤΑ θα γίνεται η εξόφληση του λογαριασμού της κινητής τηλεφωνίας της PANAFON.


 Πάνω από 6 δις προβλέπεται να διαθέσει η INTERBANK στον τομέα της στεγαστικής πίστης... Τον Μάιο άρχισε επίθεση της INTERBANK στην αγορά με προσιτά στεγαστικά δάνεια που τον Σεπτέμβριο αναμένεται να επεκταθούν οι πωλήσεις με πρωτοπορίες ανά προϊόντα. Η τράπεζα είναι ανοικτή 8-5 και 10-1 το Σάββατο.

 Το κτίριο INTERAMERICAN PLAZA συμπεριελήφθη μέσα στα 12 καλύτερα στον κόσμο στο Διεθνή διαγωνισμό της MIPIM.


 Πρώτη σε κέρδη εταιρία του ασφαλιστικού χώρου το 1993 η Αγροτική με κέρδη που ανήλθαν στο ποσό των 2.950 εκατομμυρίων δρχ. Η επιτυχία οφείλεται στους ανθρώπους της Αγροτικής και την απελθούσα Διοίκηση...


 Προβλήματα έχει κάποια ασφαλιστική εταιρία στην Θεσσαλονίκη και οι πρώτες διαρροές θγήκαν στον τύπο... Ευχόμαστε να πάνε όλα καλά κι όλοι να λένε εντάξει "μέλι-γάλα", συνεχίζουμε...


 Πολλά εκατομμύρια ξοδεύονται στα συνέδρια για γεύματα, μέρες, οπτικοακουστικά, μικρόφωνα, μεταφραστές... Πολλές ώρες, πολλές ομιλίες, πολλά μπλα-μπλα ανούσια και άστοχα. Πιάνουν τόπο τόσα λεφτά με τον τρόπο που δίνονται; Καταλαβαίνουν μερικοί τι σημαίνει συνέδριο ώστε να προβάλλουν τους σκοπούς του συνεδρίου κι όχι τον εαυτό τους; Ακόμα κατάλαβαν μερικοί ότι το Συνέδριο δεν είναι καλός τόπος για πρόβες και "θάπτισμα του πυρός" ομιλητών; Σε λίγο αυτοί που "καπνίζουν" έξω στους διαδρόμους θα είναι περισσότεροι απ' αυτούς που ακούνε μέσα... Λίγο πιο προσοχή και προγραμματισμός χρειάζεται και προς Θεού τα οπτικοακουστικά δεν είναι λύση πάντα. Το θάρσθηκε το παραμύθι σε ασφαλιστές...


 452.400 άτομα σε 329.705 τραχαία τραυματίστηκαν τα τελευταία 15 χρόνια. 2000 νεκροί κάθε χρόνο στην άσφαλτο. 25.868 άτομα σκοτώθηκαν στην 15ετία. Αριθμός υπερ τριπλά-

σιος χωρών της ΕΟΚ. Στις άλλες χώρες υπάρχει μείωση στην Ελλάδα 42% αύξηση. Ανεξάρτητα του ποιός φταίει το σίγουρο είναι πως οι ασφαλιστικές εταιρίες πλήρωσαν πολύ μεγάλα ποσά αποζημιώσεων χωρίς να εκτιμηθεί. Η ένωση ως αναρωτηθεί τι φταίει. Εκείνα τα ΔΙΣ του ΣΕΠΤΑ σε ποιά τσέπη πήγαν;

 Από 1ης Ιουλίου 1994 οι ασφαλιστικές, οι τραπεζικές και επενδυτικές εταιρίες θα μπορούν να ασκήσουν κάθε δραστηριότητα σε οποιαδήποτε χώρα της ΕΟΚ.

 Την εταιρία ενοικίασης αεροσκαφών και ελικοπτερίων INTERJET του ομίλου INTERAMERICAN διαφημίζει η Data Advertising.

 Μέχρι πρότινος είχα απορία γιατί μερικές εταιρίες παίρνουν στην δύναμή τους τους ασφαλιστές και διευθυντές άλλων εταιριών για τους οποίους αιωρούνται φήμες για κατακράτηση ασφαλιστών ή άλλων ατσθαλιών. Πρόσφατα έμαθα ότι αυτό είναι επιβράβευση των προσπαθειών να διαλυθεί ο ανταγωνιστής. Φεύγοντας ένας τέτοιος τύπος αφήνει πίσω του συντρίμια, χρέη, δάνεια, παιδικά, ορφανά, με αποτέλεσμα ο πρώην εργοδότης να χάνει χρόνο, φήμη, λεφτά. Οπότε σου λέει γλυτώσαμε από το να φτιάξουμε συμβόλαια νέα, από διαφήμιση, από εκπαίδευση νέων προϊόντων κ.λπ. Μπράβο λοιπόν στον λεβέντη κάνει μια σύμβαση σε μας και ετοιμάστε αναμνηστική πλακέτα να δοθεί με τιμές στο συνέδριο η δε φωτογραφία του να αναρτηθεί στα κλαδικά περιοδικά...

 Ο Γιώργος Ζαφείρης Agency Manager της NN και οι συνεργάτες του έκαναν εγκαίνια του νέου υπ/τος τους στην Λεωφ. Κηφισίας 296 την Παρασκευή 18 Μαρτίου 1994. Ο δυναμικός και πολλά υποσχόμενος νέος Διευθυντής της NN μετά την αποκάλυψη της Σοφίας Ρατσιάτου θα είναι η νέα μεγάλη προσφορά του Ν. Βαμβουκάκη στην NN και την ασφαλιστική αγορά. Ήδη βρέθηκε στην πρώτη τριάδα Νέας Παραγωγής της NN, και στους 10 της ασφαλιστικής αγοράς στην Ελλάδα. Συγχαρητήρια Γιώργο.

Η ΔΥΝΑΜΗ ΣΤΟΝ ΑΝΘΡΩΠΟ

DATA ADVERTISING

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

Ποιότητα

Γράφει η **ΕΦΗ ΠΑΡΑΣΚΕΥΑ** του τμήματος Δημοσίων Σχέσεων της **ΙΟΝΙΚΗΣ ΖΩΗΣ**

- 1) Υπάρχει ανάγκη ύπαρξης της Ποιότητας;
- 2) Γιατί λείπει η ποιοτική εξυπηρέτηση από τις επιχειρήσεις;
- 3) Ποιά είναι το κύκλωμα της Ποιότητας, ιδιαίτερα σε Εταιρίες Παροχής Υπηρεσιών;
- 4) Ποιές δυσκολίες συναντάει μια επιχείρηση στην προσπάθειά της να αναπτύξει το μοντέλο της Ολικής Ποιότητας;

είναι ο καθοριστικός παράγων της επιλογής των πελατών. Και το περίεργο είναι πως η ικανοποίηση αυτή, δεν προέρχεται μόνο από το προϊόν ή την υπηρεσία που αγοράζει, αλλά προέρχεται κυρίως από την αντιμετώπιση που του επιφυλάσσει η επιχείρηση, μέσω βεβαίως των υπαλλήλων που έρχονται σε επαφή μαζί του. Στις επιχειρήσεις του εξωτερικού, υπάρχει εκτός των άλλων και ένας **MANAGER** ποιότητας. Αυτός αναφέρεται απευθείας

στον Γενικό Διευθυντή κάνει συχνές εκθέσεις στο Διοικητικό Συμβούλιο και συζητά θέματα ποιότητας με ολόκληρη την διοίκηση σε τακτική βάση. Ετοιμάζει σχέδια, και εκτελεί ποιοτικά προγράμματα. Στόχος του, είναι να μπορεί όλο το προσωπικό της Εταιρίας να παρέχει ποιοτικές υπηρεσίες που: θα είναι επικερδείς, θα ικανοποιούν την πελατεία και θα κάνουν υπερήφανη την Εταιρία.

ΣΤΗ ΧΩΡΑ ΜΑΣ

Αντιθέτως στη χώρα μας επικρατεί η αντίληψη ότι οι περισσότεροι πελάτες είναι κακοπληρωτές, ότι προσπαθούν "να ρίξουν" την Εταιρία "άστον να φωνάζει", "δεν πειράζει θα του περάσει" κ.λπ. Είναι βέβαιο ότι οι πεπειθήσεις αυτές προσδιορίζουν και μια αντίστοιχη φιλοσοφία των επιχειρήσεων καθώς και μια αντίστοιχη συμπεριφορά υπαλλήλων που έρχονται σε απ' ευθείας επαφή με τον πελάτη. "Ο πελάτης έχει πάντα δίκιο" και κατά περίεργη σύμπτωση τις περισσότερες φορές έχει άδικο. Οι Επιχειρήσεις πρέπει να κατανοήσουν ότι πρώτα έρχεται ο πελάτης στα ενδιαφέροντά τους και μετά όλοι οι άλλοι παράγοντες. Διότι η Ελλάδα είναι μια χώρα κατ' εξοχήν παροχής υπηρεσιών. Ένα "εμπόρευμα" δηλαδή που εκτός του ότι πρέπει να έχει πολύ υψηλή ποιότητα, θα πρέπει να παρα-



Σε αυτά τα ερωτήματα και σε πολλά άλλα θα απαντήσουμε μέσα από αυτές τις σελίδες, στην προσπάθειά μας να δώσουμε μια ολοκληρωμένη εικόνα για την Ποιότητα. Ο Βρετανός **HENRY CASLEY** λέει: "Ικανοποιημένοι πελάτες σημαίνει κερδοφόρα λειτουργία της επιχείρησης", κατά την γνώμη του "Ποιότητα είναι, να κάνεις κάτι σωστά, να ξέρεις τι θέλει ο πελάτης και να είσαι σίγουρος ότι ο πελάτης παίρνει αυτό που θέλει. Ποιότητα σημαίνει, παραγωγικότητα και αποδοτικότητα κάτω από ένα όνομα πολύ περισσότερο αποδεκτό". Διότι ο πελάτης δεν είναι μια "μονάδα αγοραστικής συμπεριφοράς", δεν είναι ρομπότ, αλλά ένα άτομο που εκτός από ψυχρή λογική διαθέτει και συναισθήματα. Η ικανοποίηση αυτών ακριβώς των συναισθημάτων ήταν και

δίδεται και πολύ ποιοτικά για να μπορεί να πουληθεί ικανοποιητικά. Γιατί όμως δύσκολα συναντάμε στη χώρα μας την σωστή ποιοτική εξυπηρέτηση; Διότι υπάρχει μια τεράστια διαφορά ανάμεσα στο τι πιστεύει η επιχείρηση πως είναι "ποιοτική εξυπηρέτηση" και στο τι περιμένει ο πελάτης. Και σε αυτό ακριβώς το σημείο παίζεται το παιχνίδι. Ο παραλογισμός των Εταιριών φθάνει στο σημείο, η ίδια η επιχείρηση να θέλει να καθορίσει τις προδιαγραφές εξυπηρέτησης για λογαριασμό του πελάτη. Και ο ίδιος ο πελάτης; Αυτός δεν έχει κανένα λόγο, για το πώς εννοεί την καλύτερη εξυπηρέτησή του; Πόσες Εταιρίες έχουν ρωτήσει τους πελάτες τους για το πώς περιμένουν οι ίδιοι και πώς θέλουν να τους εξυπηρετούν; Επίσης, σε πόσες Εταιρίες εκπαιδεύονται οι υπάλληλοι στην παροχή της Ποιοτικής Εξυπηρέτησης; Πώς είναι δυνατόν να περιμένει η επιχείρηση από τους υπαλλήλους της κάτι για το οποίο ούτε τους έχει μιλήσει ποτέ, ούτε τους έχει καθοδηγήσει; Είναι λοιπόν επόμενο, ο κάθε υπάλληλος να εξυπηρετεί τους πελάτες όπως ο ίδιος αντιλαμβάνεται. Και βέβαια τις περισσότερες φορές αντιλαμβάνεται λάθος. Το σίγουρο είναι πως για να εκπαιδεύσει μια επιχείρηση τους υπαλλήλους της σε αρχές ποιοτικής εξυπηρέτησης πρέπει να τις έχει. Ακόμη θα πρέπει να έχει φιλοσοφία και νοοτροπία ποιοτικής εξυπηρέτησης. Όμως στην συντριπτική πλειοψηφία τους οι Ελληνικές επιχειρήσεις δεν έχουν. Και εκτός αυτού, πιστεύουν ότι η καλύτερη εξυπηρέτηση έχει κόστος, που δεν είναι διατεθειμένοι να το πληρώσουν και αυτό είναι μεγάλο λάθος. Αλλά και σε περίπτωση που υπάρχει κάποιο "κόστος" θα πρέπει να θεωρηθεί σαν σίγουρη επένδυση. Επένδυση δεν κάνουμε μόνο σε ακίνητα ή μηχανήματα αλλά και στους ανθρώπους όταν έχουμε μαζί τους καθημερινή επαφή. Και θέλω να τονίσω ότι αυτές οι "στιγμές επαφής" με τους πελάτες δεν ελέγχονται. Δεν ξέρει ο υπάλληλος τι πρέπει να κάνει σε διαφορετικές περιπτώσεις. Ποτέ και κανείς δεν του έχει πει, τι αποτέλεσμα επιθυμεί η Εταιρία στις περιπτώσεις που αντιμετωπίζουν ένα θιαστικό, ιδιόρρυθμο, δυσαρεστημένο

κ.λπ. πελάτη. Κάθε στιγμή που ο πελάτης βρίσκεται σε επαφή με την Εταιρία δημιουργείται θετική ή αρνητική εμπειρία εξυπηρέτησης. Και αυτός είναι ένας από τους κρισιμότερους παράγοντες της ποιοτικής εξυπηρέτησης.

Η ΠΟΙΟΤΗΤΑ ΩΣ ΑΝΤΑΜΟΙΒΗ

Τέλος, οι επιχειρήσεις θα πρέπει να ανταμοιβούν τους πελάτες τους γιατί επέλεξαν τη συγκεκριμένη επιχείρηση και όχι κάποια ανταγωνίστρια της. Η ανταμοιβή βέβαια δεν θα είναι σε είδος. Η καλύτερη ανταμοιβή είναι να αισθανθεί ο πελάτης πως είναι άνθρωπος, πως τον πρόσεξαν, πως είναι σπουδαίο πρόσωπο για την επιχείρηση και πως η επιλογή του στηρίζει την ύπαρξη της Εταιρίας. Οι πελάτες πάντα ψάχνουν να βρουν καλύτερες τιμές και ποιοτικότερα προϊόντα, παρ' όλο που ίσως αγοράζουν χρόνια από εσάς. Αν όμως βρουν ποιοτική εξυπηρέτηση, τότε είναι σίγουρο πως θα μείνουν για πάντα δική σας.

Ο ΠΕΛΑΤΗΣ ΠΗΓΗ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ

Κανείς όταν είναι ικανοποιημένος, δεν ρισκάρει μια καινούργια επαγγελματική σχέση για να διαπιστώσει αν θα έχει καλύτερη εξυπηρέτηση. Και αυτό συμβαίνει γιατί χρειάζεται χρόνος που για τον πελάτη είναι κόστος. Τα χαρακτηριστικά ή την τιμή ενός πακέτου ασφαλειών τα μαθαίνει αμέσως και από το τηλέφωνο μάλιστα. Την αντιμετώπιση όμως της επιχείρησης απέναντί του στις διάφορες περιπτώσεις που θα παρουσιαστούν, μπορεί να χρειαστεί χρόνια για να τις γνωρίσει. Οι πελάτες που είναι ικανοποιημένοι από το επίπεδο εξυπηρέτησης που τους παρέχετε, είναι οι καλύτερες πηγές διαφήμισης και **MARKETING**. Διαφήμιση γιατί κάνουν πραγματική δωρεάν προώθηση από στόμα σε στόμα και **MARKETING** γιατί έχουν να σας δώσουν πολύτιμες δημιουργικές ιδέες για να γίνετε καλύτεροι καθώς και πληροφορίες από την αγορά και τον ανταγωνισμό που και πάλι θα έπρεπε να τις πληρώσετε για να τις αποκτήσετε. Να λοιπόν πως γυρίζει ένα μέρος των χρημάτων που έχετε επενδύσει στην αύξηση της ποιότητας της εξυπηρέτησης που παρέχετε στους πελάτες.

ΤΟ ΣΥΝΕΔΡΙΟ

Ένα πολύ ενδιαφέρον διήμερο Συνέδριο με θέμα: "Η ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΣΗΜΑΣΙΑ ΤΗΣ ΠΟΙΟΤΗΤΑΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΟΤΗΤΑ ΤΩΝ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ" διοργάνωσε το Πανεπιστήμιο Πειραιώς σε συνεργασία με την Ελληνική Εταιρία Διοίκησης Επιχειρήσεων, τον Οκτώβριο του 1993.

Στις εργασίες του Συνεδρίου συζητήθηκαν σημαντικά θέματα που αφορούν την Ποιότητα και τις εξελισσόμενες στρατηγικές της. Στην Ελληνική αγορά μάθαμε από τις εργασίες του Συνεδρίου- περί τις 60 Ελληνικές Επιχειρήσεις έχουν ήδη πιστοποιηθεί για τα συστήματα διασφάλισης ποιότητας που έχουν αναπτύξει, ενώ σε υπερδιπλάσιο αριθμό Εταιριών γίνεται ήδη η εφαρμογή των τελικών ελέγχων διαδικασιών τους. Από αυτές τις επιχειρήσεις όμως καμία εταιρία παροχής υπηρεσιών δεν βρίσκεται μέσα. Και τέσσερις μήνες μετά, η εικόνα δεν έχει αλλάξει. Βέβαια από ό,τι ειπώθηκε μέσα στο Συνέδριο, οι Εταιρίες Παροχής Υπηρεσιών έχουν να επιδείξουν πολύ λιγότερες επιτυχίες σε προγράμματα Ολικής Ποιότητας απ' ό,τι κατασκευαστικές Βιομηχανίες. Εξ' άλλου, και η μέτρηση στις Υπηρεσίες είναι πολύ δυσκολότερη απ' ό,τι στη Βιομηχανία.

Σε πολλές επιχειρήσεις, η μέτρηση γίνεται με παραδοσιακό τρόπο, δηλαδή είτε βάσει του κύκλου εργασιών, είτε του αριθμού των πελατών, είτε των πωλήσεων ανά πελάτη, είτε των ακυρώσεων των Συμβολαίων. Αλλά ο τρόπος αυτός δεν είναι απόλυτα σωστός. Οι Εταιρίες παροχής υπηρεσιών πρέπει να ανακαλύψουν τρόπους να μετρούν την ικανοποίηση του πελάτη με την ίδια ακρίβεια που μετρούν χρήματα. Παραδείγματος χάρη, στην **FIRST NATIONAL BANK OF CHICAGO**, χρησιμοποιούνται καθημερινά περί τους 400 δείκτες απόδοσης των μηχανισμών εξυπηρέτησης, ενώ η Ισπανική Τράπεζα **BBV**, περιλαμβάνει στο ολοκληρωμένο πρόγραμμα Ολικής Ποιότητας που εφαρμόζει, μετρήσεις του επιπέδου ποιότητας υπηρεσιών και της ικανοποίησης των πελατών, που προκύπτουν από έρευνες της αγοράς, με ερωτηματολόγια σε εσωτερικούς και εξωτερικούς πελάτες. Οι διαδικασίες στις Υπηρεσίες, είναι δύ-

οκολα περιγράψιμες και ακόμα δυσκολότερα ελέγξιμες. Τα δε αποτελέσματά τους, πολλές φορές δεν είναι άμεσα ορατά. Οι στιγμές δηλαδή που ο πελάτης έρχεται σε επαφή με τον πωλητή σε μια επιχείρηση Παροχής Υπηρεσιών, είναι πολλές, μικρές και ανεξέλεγκτες, όπως ανυπολόγιστη είναι και η ζημιά από την ενδεχόμενη αποτυχία αυτής της επαφής. Τη στιγμή μάλιστα που ο πελάτης δεν δίνει συνήθως δεύτερη ευκαιρία για να διορθωθεί η πρώτη εντύπωση του σχετικά με τους υπαλλήλους μιας Εταιρείας. Το δε "ΤΜΗΜΑ ΠΑΡΑΠΟΝΩΝ" θεωρείται πλέον μια έννοια ξεπερασμένη, δεδομένου ότι υφίστανται τμήματα εξυπηρέτη-

σης πελατών, όπου η σωστή εξυπηρέτηση του πελάτη είναι μία καθημερινή και βαθειά ριζωμένη πρακτική. Και τα τμήματα αυτά δεν θεωρούνται πλέον "έξοδο" είναι χώροι κερδοφορίας, όσο και οι απευθείας πωλήσεις.

ΤΑ ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Και αφού οι ομιλητές του Συνεδρίου ανέπτυξαν και την ποιοτική εξυπηρέτηση στο Δημόσιο Τομέα που σχεδόν είναι ανύπαρκτη, το Συνέδριο έκλεισε με τα εξής συμπεράσματα:

Ότι η εισαγωγή προγραμμάτων Βελτίωσης Ποιότητας στις επιχειρήσεις έχει καταστεί επιτακτική ανάγκη, στα πλαίσια του

αυξανόμενου διεθνούς ανταγωνισμού. Η ανταγωνιστική όμως δράση της επιχείρησης, εκτός της βελτίωσης του εσωτερικού της περιβάλλοντος, είναι άμεσα συνυφασμένη με την καλή λειτουργία των έργων υποδομής και των παρεχομένων από το Δημόσιο Υπηρεσιών, τόσο προς τις επιχειρήσεις όσο και προς τους ιδιώτες. Η ποιοτική βελτίωση των συνισταμένων της υποδομής του περιβάλλοντος της οικονομίας (τηλεπικοινωνίες, συστήματα συναλλαγών, διορατική μηχανογράφηση δημοσίων οργανισμών κ.λπ.), είναι βασικός παράγοντας διαμόρφωσης ανταγωνιστικής δράσης, όχι μόνο για τις επιχειρήσεις, αλλά και για τη χώρα την ίδια. ■

Ο ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ ΕΙΝΑΙ ΛΕΙΤΟΥΡΓΟΣ ΑΛΛΑ ΚΑΙ ΠΩΛΗΤΗΣ

Γράφει ο
ΑΚΗΣ ΑΓΓΕΛΑΚΗΣ

Ο κ. Αγγελάκης είναι διευθυντής της εταιρείας IMAGE A που ασχολείται αποκλειστικά με θέματα αναβάθμισης της Ασφαλιστικής εικόνας & Εκπαιδευτικά Σεμινάρια Πωλήσεων, Παρακίνησης & Στρατολόγησης. Σύντομα κυκλοφορούν τα βιβλία του "Ο ΚΥΚΛΟΣ ΤΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΠΩΛΗΣΗΣ", "ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΗ ΣΤΡΑΤΟΛΟΓΗΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ", & "IMAGE MAKING ΓΙΑ ΤΟΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΑ ΚΑΙ ΤΟΝ ΠΩΛΗΤΗ". Περισσότερες πληροφορίες στα τηλέφωνα 6120642 & 7215792 (κα Κουτσούκου).

Για το λόγο αυτό δεν του αρμόζουν οι φανφάρες και τα λογοπαίγνια. Ο Ασφαλιστικός Σύμβουλος, σε όλη τη διάρκεια της επαγγελματικής του ζωής, είναι αντιμετώπος με την αλήθεια. Αλήθεια για τον εαυτό του, τον πελάτη του, αλλά και για την αναγκαιότητα και σπουδαιότητα των υπηρεσιών που προσφέρει στους συνανθρώπους του.

Η δουλειά του Ασφαλιστή είναι δύσκολη, αλλά ταυτόχρονα και πανέμορφη. Δύσκολη, γιατί οι υπηρεσίες που προσφέρει δεν είναι παρά "αέρας κοπανιστός" στο μυαλό του υποψήφιου πελάτη. Μην παραξενεύεσθε με κάτι τέτοιο. Δυστυχώς, οι περισσότεροι άνθρωποι δεν μπορούν να δουν, να αγγίξουν, να "μυρίσουν" αυτό που πουλάτε, όπως κάνουν όταν αγοράζουν ένα καινούργιο αυτοκίνητο, μια τηλεόραση ή ένα βιβλίο. Οι περισσότεροι

άνθρωποι πρέπει να έχουν πεισθεί για την ορθότητα της επιλογής τους προτού κάνουν μια αγορά. Για τον Ασφαλιστή όμως, δεν ισχύουν αυτά τα προνόμια και χαρακτηριστικά που ισχύουν για όλα τα προϊόντα και τις υπηρεσίες που πουλιούνται σήμερα.

Γι' αυτό και πρέπει να βοηθήσει τον υποψήφιο πελάτη του να αντιληφθεί ότι αυτό που θα αποκτήσει είναι μεν "αέρας", ο οποίος, κάτω υπό ορισμένες συνθήκες που όλοι μας απευχόμαστε, ρευστοποιείται. Πρέπει λοιπόν, να δημιουργήσει τον ανάλογο προβληματισμό στο μυαλό του πελάτη. Αυτό όμως, δεν είναι αρκετό. Ο πελάτης δεν πρέπει μόνο να προβληματισθεί αλλά και να θελήσει να δώσει ο ίδιος λύση στο πρόβλημα που ο ίδιος αντιλαμβάνεται ότι έχει.

Όσο και να επιμένει ο Ασφαλιστής, όσα επιχειρήματα και να του δώσει, δεν πρόκειται να πείσει. Πρέπει ο πελάτης να πεισθεί από μόνος του. Μόνον έτσι θα αποφασίσει να συνεργασθεί (δηλαδή να αγοράσει) με τον Ασφαλιστή. Πρέπει να αντιληφθεί ο ίδιος το πόσο ρευστοποιήσιμος είναι ο αέρας που νομίζει ότι αγοράζει και τι ακριβώς σημαίνει για αυτόν η ρευστοποίηση αυτή. Με άλλα λόγια, πως θα επωφεληθεί ο ίδιος ή η οικογένειά του για την επένδυση που θα κάνει.

Η Ασφαλιστική πώληση είναι η κορωνίδα όλων των πωλήσεων. Για να πετύχει κά-

ποιος στις πωλήσεις ασφαλείων και χρηματοοικονομικών υπηρεσιών δεν χρειάζεται ιδιαίτερη τέχνη, ούτε τύχη αλλά ούτε και να έχει "μπάρμπα στην Κορώνη". Αυτό που χρειάζεται είναι η επιμονή να κάνει ότι αντιπαθεί περισσότερο όσο πιο συχνά γίνεται, τουλάχιστον για τους πρώτους μήνες της σταδιοδρομίας του. Μόνον έτσι θα εξοικειωθεί μαζί του και θα το ελέγξει. Όποιο και να είναι αυτό. Για πολλούς είναι η απόρριψη, για άλλους το τρακ, για μερικούς οι αντιρρήσεις των υποψήφιων πελατών και πάει το πράγμα λέγοντας...

Ο καινούργιος Ασφαλιστής που πραγματικά θέλει να σταδιοδρομήσει με δυναμισμό και επιτυχία κάνει ό,τι φοβάται περισσότερο για να μπορεί να ελέγξει τον φόβο. Διαφορετικά ο φόβος τον ελέγχει. Όσο πιο πολύ φοβάται την απόρριψη, τόσο περισσότερα τηλεφωνήματα και επαφές κάνει. Όσο περισσότερο τρακ έχει, τόσο περισσότερο επιδιώκει να έρχεται σε επαφή με καινούργιους υποψήφιους πελάτες. Όσο πιο πολύ φοβάται τις αντιρρήσεις, τόσο περισσότερο θα πρέπει να "προκαλεί" τους υποψήφιους πελάτες να του τις λένε.

Πρέπει να καταλάβει ότι όσο πιο γρήγορα καταφέρει κάτι τέτοιο, τόσο πιο γρήγορα θα αρχίσει να λειτουργεί κοινωνικά αλλά και να βγάζει λεφτά.

Καλό καλοκαίρι.



Hunter

ΤΗΛ.: 9710 110 - 9715 713, FAX : 9752 908

BONUS Creative Tel: 7253 657

Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ ΚΟΝΤΑ ΣΤΟΝ ΑΘΛΗΤΙΣΜΟ ΤΟΝ ΠΟΛΙΤΙΣΜΟ & ΤΗΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΖΩΗ



Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ αισθάνεται χρέος της να ευχαριστήσει τους Διεθνείς μας και τους τεχνικούς της Εθνικής μας και να τους συγχαρεί δημόσια γιατί κατάφεραν να είναι μεταξύ των κορυφαίων του Παγκοσμίου Ποδοσφαίρου. Αναγνωρίζοντας αυτήν την προσφορά τους αλλά και τις ανάγκες των τελικών, με χαρά ανταποκριθήκαμε στο κάλεσμα της Ε.Π.Ο. και ενταχθήκαμε στη χρυσή ενδεκάδα των χορηγών της Εθνικής μας. Όμως επειδή εμείς στην "ΑΓΡΟΤΙΚΗ

ΖΩΗΣ" πιστεύουμε πως ότι και να κάνει κανείς για τον πολιτισμό και τον αθλητισμό για την Εθνική και τους Διεθνείς μας θα είναι πάντα λίγο, γι' αυτό ανταποκριθήκαμε στο αίτημα της Ε.Π.Ο. για πλήρη δωρεάν ασφαλιστική κάλυψη της Εθνικής και της συνοδείας της που ξεπερνάει τα 3,5 δισεκατομμύρια δραχμές. Θεωρούμε όμως πως τη μεγαλύτερη ασφαλιστική κάλυψη στην Εθνική μας την προσφέρει ο Ελληνικός Λαός και ο απανταχού Ελληνισμός, με την αγάπη και τη συ-

Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ ΑΣΦΑΛΙΖΕΙ ΤΗΝ ΕΘΝΙΚΗ ΕΛΛΑΔΑΣ ΓΙΑ 3,5 ΔΙΣΕΚΑΤΟΜΜΥΡΙΑ

μπάραστάς του. Σας ευχαριστούμε γιατί ξεπεράσατε τις προσδοκίες μας. Είμαστε περήφανοι για σας. ΚΑΛΟ ΤΑΞΙΔΙ ΚΑΙ ΚΑΛΕΣ ΕΠΙΤΥΧΙΕΣ.

Αυτά δήλωσε ο Δ/νων Σύμβουλος της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ Δρ. Κώστας Λάμπος στους διεθνείς μας χθες στο Αεροδρόμιο, λίγο πριν την αναχώρησή τους για την Αμερική κατά τη διάρκεια της τελευταίας παράδοσης του Ασφαλιστηρίου Συμβολαίου.

ΗΤΑΝ ΚΑΙ Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ ΣΤΗΝ 28η ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΑ ΕΚΘΕΣΗ ΛΑΜΙΑΣ

Το Σάββατο 28-5-94 πραγματοποιήθηκαν τα εγκαίνια της 28ης ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΑΣ ΕΚΘΕΣΗΣ ΛΑΜΙΑΣ στην οποία συμμετείχε και φέτος η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ.



Από αριστερά διακρίνονται ο Δ/ντής Πωλήσεων κ. Άγγελος Παπαστερνός, ο Δ/νων Σύμβουλος Δρ. Κώστας Λάμπος, και ο Υπουργός Εμπορίου Κώστας Σημίτης.

Πολύς κόσμος επισκέφθηκε το καλαίσθητο περίπτερο της Εταιρίας, και ενημερώθηκε για τα πρωτοποριακά προϊόντα της το "ΧΡΥΣΟ ΒΙΒΛΙΑΡΙΟ ΥΓΕΙΑΣ" και το "ΧΡΥΣΟ ΒΙΒΛΙΑΡΙΟ ΣΥΝΤΑΞΗΣ" εντυπωσιάστηκε δε από τα αναγραφόμενα κέρδη των 1.270 εκατομμυρίων της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ κατά το 1993.

Στα εγκαίνια του περιπτέρου παραβρέθηκαν ο Διευθύνων Σύμβουλος της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ Δρας Κώστας Λάμπος, και το Διευθυντικό Συμβούλιο της Εταιρίας οι οποίοι και υποδέχθηκαν τον Υπουργό Εμπορίου κ. Κ. Σημίτη, τον Νομάρχη Φθιώτιδος, κ. Χ. Θεοδώρου, τον Δήμαρχο Λαμίας κ. Γ. Ντελή, βουλευτές καθώς και άλλους επισήμους οι οποίοι τίμησαν με την παρουσία τους το περίπτερο της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ.

Ιδιαίτερη αίσθηση προκάλεσε στη Λαμιώτικη κοινωνία η οικονομική ενίσχυση 500.000 δραχμών του ΔΗ.ΠΕ.ΘΕ. ΡΟΥΜΕΛΗΣ - ΛΑΜΙΑΣ από την ΑΓΡΟΤΙΚΗ



Άποψη από το Περίπτερο της Αγροτικής Ζωής στην Έκθεση Λαμίας όπου διακρίνονται ο Δ/νων Σύμβουλος Δρ. Κώστας Λάμπος και ο Δ/ντής Πωλήσεων κ. Άγγελος Παπαστερνός εν μέσω συνεργατών της Εταιρίας.

ΖΩΗΣ, ανταποκρινόμενη στο αίτημα της Διοίκησης του Θεάτρου και του Δημάρχου Λαμιαίων κ. Γ. Ντελή. Για το καλοκαίρι του 1994 έχει προγραμματιστεί να ανέβει το έργο ΟΙ ΔΥΟ ΕΥΓΕ-

ΝΕΙΣ ΑΠΟ ΤΗ ΒΕΡΟΝΑ, κωμωδία του Σαίξπηρ, με παραστάσεις που θα δοθούν σε όλη την Ελλάδα και αναμένεται να αποτελέσουν ευχάριστη έκπληξη του καλοκαιριού.



Με ιδιαίτερη επιτυχία πραγματοποιήθηκε το Σάββατο 4/6/94 Ημερίδα - Κρουαζιέρα των εργαζομένων της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ.

Η έναρξη της Ημερίδας έγινε από τον Διευθύνοντα Σύμβουλο της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ Δρ. Κώστα Λάμπο ο οποίος αναφέρθηκε στην ιδιαίτερη σημασία που αποδίδει η σημερινή Διοίκηση στον ανθρώπινο παράγοντα και γι' αυτό ανταποκρίθηκε θετικά στο αίτημα του Συλλόγου γι' αυτή την Ημερίδα - Εκδρομή.

Ακολούθησε χαιρετισμός από τον Πρόεδρο του Συλλόγου των εργαζομένων κ. Δ. Βαρδακασάνη και στη συνέχεια ο κ. Άκης Αγγελάκης - Ειδικός Σύμβουλος Επιχειρήσεων και Επικοινωνίας παρουσίασε την εισήγησή του με θέμα: ΕΡΓΑΣΙΑ - ΑΝΘΡΩΠΟΣ - ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ.

Τέλος πραγματοποιήθηκε κλήρωση από την αρμόδια επιτροπή προκειμένου να αναδειχθούν τρεις τυχεροί υπάλληλοι που θα ταξιδέψουν στις Η.Π.Α. προκειμένου να παρακολουθήσουν το πρόγραμμα

του MUNDIAL '94.

Το πρόγραμμα της κρουαζιέρας περιλάμβανε επίσκεψη στην Αίγινα - Πόρο και Ύδρα χαρίζοντας σε όλους τους συμμετέχοντες όχι μόνο ώρες κεφιάς, ξεγνοιασιάς και διασκέδασης αλλά και εμπειρίες για μια άλλη ποιότητα των ανθρωπίνων σχέσεων στα πλαίσια μιας Εταιρίας με ανθρώπινο πρόσωπο, όπως είναι η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ.



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.

Έχεις τρακ;
Λούσου με ULTREX και θα δεις! Το κάνει αόρατο!

Πώς σας φαίνεται το αστεϊάκι; Σκέφτηκα να σας διασκεδάσω λίγο, γιατί μου φανήκατε πολύ σοβαροί και με ιδιαίτερο άγχος να κατατρέχετε στο άρθρο μου για να βρείτε το μαγικό φίλτρο ενάντια στο τρακ (όπως λέμε ενάντια στο κατεστημένο).

Πότε παθαίνουμε τρακ;

Είναι απλό. Κάθε φορά που πάμε να επιδείξουμε κάτι άλλο απ' αυτό που είμαστε, όπως λέμε "να το παίξουμε κάπως...",

ΑΧ!

Γιατί να έχω τρακ;

Γράφει η ψυχολόγος
Δρ. Σμαρούλα Παντελή

τότε παθαίνουμε τρακ. Τρακαρίζομαστε. Δηλαδή έχουμε μια εσωτερική σύγκρουση. Ο αυθεντικός μας εαυτός, πάει ο καημένος να εκφραστεί και πάνω στη στροφή του θγαίνει με κόκκινο ο άλλος εαυτός, εκείνος ο δῆθεν "κάποιος" και... μπουμ το τρακάρισμα! Έτσι κι εγώ, για να μην πάθω το ίδιο, ξεκίνησα το άρθρο μου μ' ένα αστεϊάκι. Γιατί, για σκεφτείτε να σας έλεγα τώρα ιστορίες γι' αρκούδες με ορολογίες νευροφυσιολογίας και με συμπληθητικά και παρασυμπληθητικά νευρικά συστήματα και άλλα τοιαύτα; Θα παθαίναμε τρακ όλοι μαζί!

Τα πράγματα είναι απλά. Το τρακ είναι καλό πράγμα. Είναι χρήσιμο. Μας προειδοποιεί να σταματήσουμε τα πολύ σοβαρά και απλά να σοβαρευτούμε αφήνοντας τα αληθινά μας ταλέντα να αναλάβουν την ευθύνη της επιτυχίας μας χωρίς να προσπαθούμε να γίνουμε ξαφνικά κάτι που δεν είμαστε.

Αν το κάνουμε αυτό, δεν υπάρχει τρακ. Είμαστε μια χαρά χαρούμενοι και αντιπετυχιζουμε το κάθε τι με κέφι κι αισιοδοξία. Γιατί όχι; Όλοι έχουμε ταλέντα. Είναι

απλά καιρός να τα πάρουμε στα σοβαρά, να τα δούμε σαν ταλέντα, να παραδεχθούμε την αξία τους.

Συνήθως δρούμε εναντίον του εαυτού μας υποτιμώντας τα ταλέντα μας. Αυτά που έχουμε τα βρίσκουμε λίγα ή ασήμαντα, κι έτσι πιθηκίζοντας (προσπαθώντας να γίνουμε ίδιοι με κάποιον άλλο), θρισκόμαστε σε βαθιά νερά, παθαίνουμε σύγχυση, αναρωτιόμαστε τι σκέφτονται οι άλλοι, φοβόμαστε πως δεν είμαστε τελικά καλοί και παθαίνουμε τρακ.

Είναι βέβαιο, πως από τη στιγμή που αφήνουμε τον εαυτό μας να εκτεθεί σε τρίτους, έχουμε μια μικρή αγωνία για το τι θα σκεφτούν για μας. Φτάνει όμως. Μέχρι εκεί. Δεν χρειάζεται να κοκαλώσουμε κίολας! Γιατί το τρακ είναι κάτι σαν κοκάλωμα. Ξαφνικά οι κλειδώσεις μας κοκαλώνουν, οι μυς μας γίνονται άκαμπτοι και το στόμα μας παγώνει σε μια θέση χωρίς να μπορούμε να το ελέγξουμε. Και βέβαια τότε τι θα σκεφτούν οι άλλοι για μας; Μάλλον θα σκεφτούν κάτι αρνητικό.

Υπάρχει όμως κι άλλος δρόμος. Με ηρεμία. Με το μαλακό. Σιγά-σιγά. Θυμάμαι τη



γιαγιά μου που έλεγε "αγάλι-αγάλι γίνεται η αγουρίδα μέλι". Είναι κι αυτό μια άποψη. Λουστείτε με αγουρίδα! Χωρίς αστεία, το νερό βοηθάει πολύ στο τρακ. Αν έχετε την ευκαιρία, μπειτε χωρίς δεύτερη κουβέντα κάτω από μια βρύση. Θα μου πείτε τώρα, πού να βρεθεί η βρύση στη Σταδίου, για παράδειγμα. Μην ανησυχείτε, δεν αργεί. Έρχονται τώρα και οι κινητές βρύσες στην Ελλάδα! Βέβαια,

μετά την τρομερή επιτυχία των κινητών τηλεφώνων που άλλου τα αφήνουν κλειστά κι άλλοι βάζουν τους τηλεφωνητές να τ' απαντάνε, έρχονται και οι κινητές βρύσες! Βέβαια.

Αλλά προς το παρόν μην απελπίζεστε! Σκεφτείτε πως η ζωή έχει δύο όψεις. Τις εύκολες και τις δύσκολες. Όλοι τις περνάμε. Όλοι μπορούμε να θυμηθούμε κάποια στιγμή στη ζωή μας που τα θαλασώσαμε, που δεν τα πήγαμε και τόσο καλά, που ιδρώσαμε, που κοκκινήσαμε, που τέλος πάντων δεν τα καταφέραμε όπως θα θέλαμε. Και θάρθουν κι άλλες τέτοιες στιγμές. Το μυστικό είναι να είμαστε προετοιμασμένοι γι' αυτές. Η πρόληψη είναι πάντα η καλύτερη, η φθηνότερη και η αποτελεσματικότερη θεραπεία.

Πρόληψη λοιπόν. Κοιτάμε τον εαυτό μας στον καθρέφτη και του χαμογελάμε κατ' αρχήν. Μην ξεχνάτε πως ο εαυτός μας είναι ο πιο κοντινός μας άνθρωπος. Κανείς δεν μας ξέρει καλύτερα απ' αυτόν. Του αξίζει κατ' αρχήν ένα χαμόγελο. Πιο πολύ απ' όλα όμως, του αξίζει μια καλή συμπάρσταση.

Συμπαρασταθείτε στις μικρές αγωνίες του εαυτού σας με μια άσκηση αυτοσυ-

γκέντρωσης του ενός λεπτού. Είναι αρκετή. Κλείστε τα μάτια και σκεφτείτε την αναπνοή σας. Απλά παρατηρήστε τον τρόπο με τον οποίο το σώμα σας εισπνέει και εκπνέει. Μετά φανταστείτε τον εαυτό σας να στέκεται όρθιος μπροστά σας. Σας αρέσει; Κάντε τον να σας αρέσει.

Βάλτε του ρούχα που να τον μορφαίνουν. Δώστε του να κρατάει μια τσάντα που να του ταιριάζει. Αν σας φαίνεται νευρικός, κάντε τον να σας χαμογελάσει. Έτσι μπράβο! Σας αρέσει τώρα; Αν υπάρχει κάτι ακόμη επάνω του που να χρειάζεται αλλαγή, δοκιμάστε. Αλλάξτε, προσθέστε, αφαιρέστε μέχρι που νάχετε μπροστά σας έναν ωραίο εαυτό.

Επιτρέψτε στον εαυτό σας να νιώθει περήφανος. Χαμογελάστε. Εισπνεύστε βαθιά και ενσωματώστε μέσα σας όλα αυτά τα όμορφα στοιχεία που ανακαλύψατε. Έτσι μπράβο!

Ανοίξτε τώρα τα μάτια. Δεν αισθάνεσθε κάποια αλλαγή;

Εφαρμόστε αυτή τη μικρή άσκηση καθημερινά. Όλοι οι διάσημοι πρωταγωνιστές αυτό κάνουν.

Κάντο κι εσύ και θα δεις!

ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΩΝ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΩΝ ΤΗΣ ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΣΤΗΝ ΒΑΛΚΑΝΙΚΗ ΧΕΡΣΟΝΗΣΟ

Η επιτακτική ανάγκη εξάπλωσης της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς στην Βαλκανική Χερσόνησο και στην περιοχή της πρώην Σοβιετίας όπως και οι δυνατότητες της εξάπλωσης αυτής, αναλύθηκαν εκτενώς, κατά την διάρκεια των εκδηλώσεων που οργάνωσε η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος στη Θεσσαλονίκη, στις 19 και 20 Μαΐου με την ευκαιρία των εγκαινίων των νέων της γραφείων Μακεδονίας-Θράκης. Η ανάπτυξη δραστηριότητας του κλάδου στις προαναφερόμενες περιοχές, για την οποία η Ένωση εργάζεται ήδη σκληρά, αναμένεται να διευρύνει δυναμικά τις προοπτικές του κλάδου μετά μάλιστα τις σημαντικές μεταβολές που συντελούνται με γοργό ρυθμό στην εγχώρια αγορά ως συνέπεια του τρόπου λειτουργίας της Ενιαίας Ευρωπαϊκής Αγοράς.

Η Εθνική Ασφαλιστική που έναν αιώνα τώρα πρωτοπορεί στην ελληνική ασφαλι-

στική αγορά προτίθεται να ηγηθεί της επιχειρηματικής πρωτοβουλίας για επέκταση στα Βαλκάνια και στην πρώην Σοβιετία.

Το σημαντικότερο πλεονέκτημά της είναι ότι ανήκει στον μεγαλύτερο χρηματοοικονομικό όμιλο της χώρας και των Βαλκανίων όπως και σε έναν από τους μεγαλύτερους ομίλους της Ευρώπης. Ο όμιλος της Εθνικής Τράπεζας ελέγχοντας πλήθος πιστωτικών ιδρυμάτων εντός και εκτός της επικράτειας, τις μεγαλύτερες εταιρίες επενδύσεων χαρτοφυλακίου και αμοιβαίων κεφαλαίων, χρηματοπιστωτικών συναλλαγών, και πιστωτικών καρτών, αποτελεί σημαντική εγγύηση για τις δυνατότητες της εταιρίας στην προαναφερόμενη ανάπτυξη πρωτοβουλιών αλλά και για την σημαντική προσπάθεια που καταβάλλει η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, για τον ίδιο σκοπό στην παρούσα φάση.

Στόχοι της Εθνικής Ασφαλιστικής είναι η επέκταση των δραστηριοτήτων της κατ' αρχήν στη Βουλγαρία, τη Ρουμανία και την Αλβανία, όπου η δραστηριότητα πολλών ελληνικών μεταποιητικών επιχειρήσεων έχει ήδη ξεκινήσει.

Όπως δε επεσήμανε ο Πρόεδρος της Ενώσεως Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος και Γενικός Διευθυντής της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Μιλτιάδης Νεκτάριος κατά τη διάρκεια συζητήσεων που συντελέστηκαν στα πλαίσια των εκδηλώσεων της Ένωσης στη Θεσσαλονίκη, το όφελος από την επέκταση των ασφαλιστικών εταιριών στις προαναφερόμενες περιοχές θα είναι πολλαπλό, αφού θα έχει ως αποτέλεσμα τη διείσδυση και άλλων κλάδων στις αγορές των περιοχών αυτών αυξάνοντας τελικώς την γεωπολιτική επιρροή της χώρας τόσο στη Βαλκανική Χερσόνησο όσο και στην πρώην Σοβιετία.

ΟΙ ΚΟΡΥΦΑΙΟΙ ΤΗΣ AGF KOSMOS ΣΤΗΝ ΠΡΑΓΑ



Οι κορυφαίοι συνεργάτες της AGF KOSMOS στην αναμνηστική φωτογραφία λίγο πριν την αναχώρησή τους για την επιστροφή.

Τον περασμένο Μάιο πραγματοποιήθηκε ένα ακόμη επιτυχημένο και μεγάλο ταξίδι που η ασφαλιστική εταιρία AGF KOSMOS είχε προγραμματίσει για την επιβράβευση των καλύτερων ασφαλιστών Ζωής.

Οι κορυφαίοι ασφαλιστές είχαν την ευκαιρία να περάσουν τρεις αξέχαστες μέρες στην Τσεχία. Η πολιτισμική παράδοση και οι φυσικές ομορφιές της Πράγας εντυπωσίασαν. Η γραφική και ιστορική πρωτεύουσα της Τσεχίας προσέφερε αξέχαστες αναμνήσεις στους 120 συνεργάτες της εταιρίας.

Η ημερήσια εκδρομή στο ΚΑΡΛΟΒΥ ΒΑΡΥ, τη "Βασιλική Πόλη" του 14ου αιώνα ήταν μία ευκαιρία για να γνωρίσουν όσοι συμμετείχαν στο ταξίδι αυτό τις φυσικές ομορφιές της τσεχικής υπαίθρου και να περάσουν ευχάριστες ώρες στο καταπράσινο περιβάλλον της ονομαστής αυτής λουτρόπολης.

Όλοι οι συμμετέχοντες επέστρεψαν στην Αθήνα ενθουσιασμένοι από την οργάνωση και το πρόγραμμα ενός ακόμη επιτυχημέ-

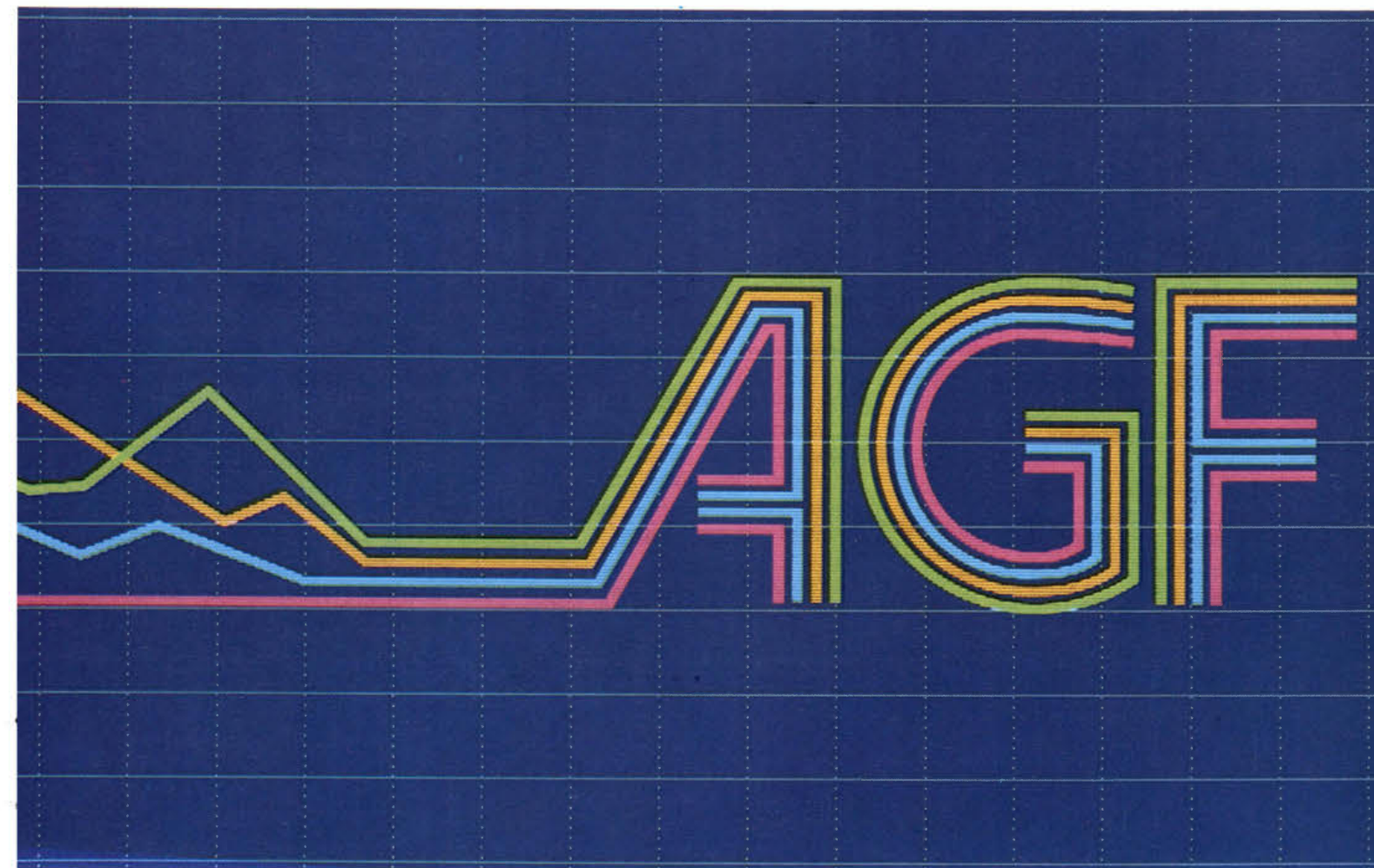
νου ταξιδιού των ασφαλιστών Ζωής της AGF KOSMOS.

Μαζί και πάντα στο πλευρό των κορυφαίων, ο Διευθύνων Σύμβουλος κ. Νίκος Πλακίδης.

Στο ταξίδι συμμετείχαν με επικεφαλής τους Διευθυντές Πωλήσεων κ.κ. Δημήτρη Μπάτρη, Νίκο Παπανδρέου, ο επιθεωρητής πωλήσεων κ. Κ. Μυλωνάς, οι Διευθυντές Υποκαταστημάτων κ.κ.: Γουμενίδης Ε., Μπουσδούκης Α., Κυμπαρίδης Γ., Γκιάτας Ε., Ντόρτογλου Α., Σουρουτζίδης Γ., Κατσαράς Π., Σκάρπας Ι., Λιάκος Δ., Δαφνής Σ., Κοσσυβάκης Δ., Οικονόμου Ν., Κουμπουρλής Κ., Λαζάρου Δ., Βιδάλης Ι., Φαλτσέτα Μ., Μαγκούφης Β., Δράκος Ε., Καραμπούλας Ν., Γιαννουκάκος Κ., και οι συνεργάτες κ.κ. Παναγιωτίδης Π., Παναγιωτίδη Φ., Μυλωνάς Κ., Μυλωνά Ρ., Μπαλτατζίδης Χ., Αλεξάνδρου Ε., Ουσταμπασιδίου Γ., Γραμματικόπουλος Α., Βρανάς Α., Παπάζογλου Μ., Ιωαννίδου Ρ., Ιωαννίδης Π., Δημοσκοπούδη Β., Κοστικίδης Π., Καραμπατζάκη Μ., Μπουσδούκη Ε., Μπατάλας Θ., Μπατάλα Α., Τζέγκας Σ., Τζέγκα Α., Βαλασαμάκης

Π., Κώνστα Μ., Ιατρού Χ., Ντόρτογλου Δ., Δήμου Ι., Αμπατζίδης Α., Κουρέα Ε., Τσούλου Ρ., Τσούλου Χ., Κατσαρά Σ., Λιάκου, Πετσούλας Ι., Πετσούλα Μ., Κάσσαρης Κ., Παπαναστασάπουλος Θ., Πανούλα Μ., Καρακώστας Γ., Κουτσαβλή, Καρακώστα Ε., Σφήκας Δ., Χουλελούλη Ε., Ζαχαράτος Χ., Γρίβα Ε., Βλασσακούδης Ι., Πατέλη Α., Τόμπρος Δ., Χριστοφάκης Ν., Χριστοφάκη Μ., Δέτσης Γ., Δέτση Α., Βλασσακούδη Δ., Τυπάλδου Σ., Χατζή Ε., Αργυρίδης Γ., Φιλίππακη Ν., Δελαβίνια Μ., Οικονόμου Ε., Φρατζέσκος Ι., Σοφρώνας Κ., Γιαννέλη Α., Μπάκης Κ., Ελευθερίου Ε., Διακοπούλου Φ., Μπεκρής Δ., Μπεκρή Α., Μητρόπουλος Π., Νικολέντζου Μ., Λαζάρου Α., Δερβέντζης Χ., Δερβέντζη Μ., Αυγουλέας, Φαλτσέτας Ι., Μαργαρίτη Κ., Αισώπου Μ., Δράκου Β., Λυμπερόπουλος Δ., Λυμπεροπούλου Γ., Κυριακίδης Ι., Λουκά Ο., Νικολούζος Α., Αβραμίδου Μ., Καραμπούλας Δ., Κοσσυβάκης Κ., Μαράς Ι., Μούσχος Λ., Μούσχου Ο., Ανδρέου Γ., Σταματίου Π.

ΓΙΑΤΙ ΤΟ ΑΥΡΙΟ ΑΠΟΦΑΣΙΖΕΤΑΙ ΣΗΜΕΡΑ



AGF AGF KOSMOS

Ο ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΣ ΟΜΙΛΟΣ ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΗΣ ΣΤΗΡΙΖΕΙ ΤΗΝ

ΙΟΝΙΚΗ ΖΩΗΣ

στόχος του '94 τα 3 δις

Στο Συνέδριο της ΙΟΝΙΚΗΣ ΖΩΗΣ είδαμε εφέτος την δυναμική πορεία που χάραξαν οι άνθρωποι της εταιρίας για να ανέβει η εταιρία ψηλά στις πρώτες θέσεις της ελληνικής αγοράς.

Με την στήριξη του μεγάλου οικονομικού οργανισμού της Εμπορικής Τράπεζας η ΙΟΝΙΚΗ ΖΩΗΣ ετοιμάζει τον ασφαλιστή του αύριο, τον ασφαλιστή που αντιλαμβάνεται τις αλλαγές που γίνονται στον χώρο των ασφαλιστικών επιχειρήσεων όπου νέες μέθοδοι και τρόποι λειτουργίας των συναφών επιχειρήσεων κάνουν την εμφάνισή τους μέσω αυτού που λέμε Bankassurance.

"Σε μια συζήτηση που είχα με τον Διοικητή της Εμπορικής Τράπεζας κύριο Πουλή, μου είπε πως σε 3 χρόνια θα είμαστε Τράπεζα", ανέφερε ο πρόεδρος της Ιονικής κ. Σ. Τσόπελας.

Η έντονη παρουσία και συμμετοχή των εκπροσώπων της Εμπορικής Τράπεζας κ. Σαντιζή και Φοίνικα κ. Γ. Κώτσαλου, αποδείκνυε ότι οι άνθρωποι της Ιονικής έχουν αντιληφθεί τα μηνύματα των αλλαγών και προχωρούν σε συνεργασίες πρωτόγνωρες για τα ελληνικά δεδομένα. "Η σύνδεση της Τράπεζας με την Ιονική δεν έγινε τυχαία αλλά είναι μέρος της στρατηγικής μας", τόνισε ο κ. Σαντιζής, Αντιπρόεδρος και Γενικός Διευθυντής της Εμπορικής Τράπεζας, ενώ ο κ. Γ. Κώτσαλος, Γεν. Διευθυντής του Φοίνικα, υπογράμμισε πως τα δίκτυα Φοίνικα και Ιονικής Ζωής θα συνεργασθούν όπου μπορούν να κάνουν περισσότερες πωλήσεις συνεργασίας.

Εντύπωση μας έκανε το πάθος και η συμμετοχή των συνέδρων ασφαλιστών, οι οποίοι επέδειξαν ήθος και επαγγελματισμό, πρωτοποριακές ιδέες, πίστη στο λει-



"Υπάρχουν θέσεις ανόδου και ανάπτυξης για τον Ασφαλιστή στην Ιονική Ζωή"



"Η αξιοκρατία βασικός άξονας ανάπτυξης..."

τούργημα του ασφαλιστή και διάθεση αλλαγής προς το καλύτερο. Οι παρεμβάσεις τους, οι προτάσεις τους, οι εισηγήσεις τους, οι ερωτήσεις τους έδειχναν ποιότητα και δύναμη που θα φέρουν μεγάλους καρπούς στην εταιρία της ΙΟΝΙΚΗΣ ΖΩΗΣ. Ποιότητα και επιστημονικό ήθος είχαν και οι παρατηρήσεις του κ. Κ. Κουτσόπουλου, Δ/ντος Συμβούλου, στην ομιλία του με θέμα την ελληνική ασφαλιστική αγορά. Την ομιλία θα δημοσιεύσου-

με στο επόμενο τεύχος μας. Σημαντική και πρωτοποριακή η εισαγωγή νέων τρόπων παρουσίασης θεμάτων μέσω πάνελς και παρουσίασης των αποτελεσμάτων τους με επιτροπές αξιολόγησης. Ο κ. Ν. Κώττης έκανε καλή δουλειά και φαίνεται πως η προσπάθειά του αρχίζει να δίνει τους καρπούς της, οι ασφαλιστές γίνονται περισσότεροι, τα υποκαταστήματα ξεφυτρώνουν το ένα κοντά στο άλλο και το ηθικό ανεβασμένο... Τα 3 δις θα έρθουν βοηθώντας και του κ. Μάγαλου, που μπήκε δυναμικά στο χώρο μας, πιάνοντας τους σφυγμούς της αγοράς και δίνοντας ηθικό, βοήθεια, άμεση λύση προβλημάτων και... διαφήμιση για ν' ανοίξουν οι πόρτες της αγοράς. Έξυπνη και...αποδοτική η αξιοποίηση των εκπροσώπων του Τύπου των Ασφαλιστικών περιόδων κ.κ. Π. Δρακάτου, Φ. Μωράκη, Δ. Ρουχωτά και Ε. Σπύρου στο κλείσιμο του Συνεδρίου σε πάνελ με τους εκπροσώπους του Φοίνικα, Ιονικής και Εμπορικής, κ.κ. Γ. Κώτσαλου, Σ. Τσόπελα και κ. Σαντιζή. Οι διευκρινήσεις και απαντήσεις των υπευθύνων των εταιριών αυτών έδωσαν καλές και μεγάλες απαντήσεις στα ερωτήματα των Συνέδρων και εδραίωσαν την πίστη στην ΙΟΝΙΚΗ ΖΩΗΣ και τους στόχους της.

Η παραμονή, η μετάβαση και οι διάφορες εκδηλώσεις, όπως η κρουαζιέρα στο Άγιο Όρος και η δεξίωση στο GRECOTEL MELITON έγιναν άψογα και νοικοκυρεμένα. Όλα πήγαν καλά, τίποτε δεν έλλειψε και αυτό οφειλόταν στην καλή προετοιμασία και φροντίδα της οργανωτικής επιτροπής του Συνεδρίου, που αποτελούσαν η Έφη Παρασκευά, ο κ. Κ. Κακτιάνης, ο κ. Μάγαλος Παναγιώτης, ο κ. Κώττης Νίκος και ο κ. Νικολαΐδης Θ. Γραμματεία για πάν ενδεχόμενο οι ακούραστες και ευγε-



νικές κ. Έφη Παρασκευά, Τζίνα Δελή και Βάσω Κολλύρη.

Οι στόχοι του συνεδρίου επιτεύχθηκαν. Οι άνθρωποι της Ιονικής ανανεωμένοι, δυνατοί, προβληματισμένοι, με φιλοδοξίες και οράματα ανεχώρησαν από την όμορφη Χαλκιδική για... δουλειά.

Η νέα διοίκηση της Ιονικής έχει στα χέρια της μια νέα γενιά ασφαλιστών με ιδανικά, που βλέπει το ασφαλιστικό επάγγελμα και ως λειτούργημα.

Μακριά από βεντετισμούς και εσωτερικούς ανταγωνισμούς που κατατρώγουν άλλες εταιρίες του ανταγωνισμού, η ΙΟΝΙΚΗ ΖΩΗΣ μπορεί να αξιοποιήσει τις δυνατότητες του Ομίλου εταιριών της Εμπορικής Τράπεζας, μπορεί να επενδύσει πάνω στα νέα παιδιά που πιστεύουν στην εταιρία και το επάγγελμα, μπορεί να οικοδομήσει γερές βάσεις επαγγελματισμού με ποιότητα και μέλλον... Οι καιροί είναι ευνοϊκοί. Το ΝΑΙ ήταν κοντά και είδε τις δυνάμεις που κρύβουν μέσα τους οι άνθρωποι της πρώτης γραμμής της ΙΟΝΙΚΗΣ και θα είναι κοντά σε κάθε προσπάθεια, σε κάθε δημιουργική παρουσία στελεχών και ασφαλιστών για να προβάλλει ως παράδειγμα ότι ασφαλιστές

και managers μαζί με την διοίκηση επιτυγχάνουν.

Σφίξαμε το χέρι δίνοντας συγχαρητήρια σε γνωστούς και αγνώστους και εμπνευστήκαμε από την παρουσία νέων ανθρώπων που το μόνο που θέλουν είναι να επιτύχουν και να ανεβάσουν το επάγγελμα. Ο Δ/ντής Πωλήσεων ως καμαρώσει άλλη μια φορά που ηγείται ανθρώπων με τέτοια παρουσία και προοπτική. Από τη θέση που καθόμουν αβλεπα και χαϊρόμουν για τις επιτυχίες του τον Κυρανάκη τον Χρήστο, τον Λένη, τον Μούτσουλα, την Μπουλιακή Σταυρούλα, τον φίλο τον Άκη τον Καρπούζη, τον δυναμικό και δημιουργικό Σίμο Φιοράντη, Τον Αδάμ τον Νίκο, τον Χάρη τον Βασιλάκη, την Σοφία Τσιούρη, τον Ταγαράκη τον Αστρινό, τον Γιώργο Πελεκουδά και τόσα νέα παιδιά που καμαρωτά έπαιρναν κάποιον έπαινο ή διάκριση και συγνώμη που δεν τους αναφέρω όλους...

Ο "ασφαλιστής του αύριο" καθόταν και στα έδρανα της Ιονικής Ζωής. Κύριε Σαντιξή, κύριε Μάγαλε, κύριε Τσόπελα, κύριε Κουτσόπουλε, κύριε Κώττη, ενθαρρύνετε και υποστηρίξτε τις προσπάθειές τους. Θα σας δικαιώσουν. Το ευ-

χόμαστε όλοι. Μπορούν όλοι.

Οι στόχοι που μπήκαν να ανέβει η ΙΟΝΙΚΗ στις πρώτες θέσεις δεν είναι δύσκολοι μετά την συνεργασία με την Εμπορική Τράπεζα και τον ΦΟΙΝΙΚΑ.

Όπως τόνισε ο κ. Τσόπελας, η Εμπορική Τράπεζα δείχνει συγκεκριμένο ενδιαφέρον στηρίζοντας την Ιονική με αύξηση του μετοχικού Κεφαλαίου και την προώθηση τραπεζοασφαλιστικών προϊόντων στην αγορά που θα βοηθήσουν πολύ τους ασφαλιστές. Σύντομα η Εμπορική Τράπεζα θα εγκαταστήσει και ειδικά "στάντς" της Ιονικής σε κάποια υποκαταστήματά της. Η Ιονική, όπως ανέφερε ο πρόεδρος κ. Σ. Τσόπελας έχει μετοχικό κεφάλαιο και ελεύθερο αποθεματικό 5 ΔΙΣ, το 1993 είχε 927 εκατομμύρια νέα παραγωγή από πρακτορειακή παραγωγή και το 94 στοχεύει τα 3 δις από τα 48 υποκαταστήματά της που προβλέπεται να φθάσουν την επόμενη Ζετιά τα 70. Το ΝΑΙ εύχεται επιτυχίες επ' αγαθώ της ασφαλιστικής αγοράς και σύντομα θα επανέλθει παρουσιάζοντας την πορεία της εταιρίας.

Ευάγ. Γ. Σπύρου

ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ

ΒΡΑΒΕΙΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ

ΚΥΡΑΝΑΚΗΣ ΧΡΗΣΤΟΣ
ΤΣΙΟΥΡΗ ΣΟΦΙΑ
ΠΙΤΣΟΥΝΑΚΗ ΕΡΙΦΥΛΗ

ΑΝΑΠΛΗΡΩΤΕΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΩΝ

ΚΥΡΑΝΑΚΗΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ
ΠΕΛΕΚΟΥΔΑΣ ΓΙΩΡΓΟΣ
ΚΑΡΑΜΑΤΣΟΥΚΗ ΙΟΥΛΙΑ

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ Β'

ΤΑΓΑΡΑΚΗΣ ΑΣΤΡΙΝΟΣ
ΜΟΥΤΣΙΚΑΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ
ΜΟΥΤΣΟΥΛΑΣ ΙΩΑΝΝΗΣ

ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΩΝ

ΣΠΑΝΙΔΗΣ ΙΑΚΩΒΟΣ
ΛΕΝΗΣ ΣΤΑΜΑΤΗΣ
ΣΥΡΑΚΗ ΑΜΑΛΙΑ

ΒΡΑΒΕΙΑ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΟΤΗΤΑΣ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ

ΚΥΡΑΝΑΚΗΣ ΧΡΗΣΤΟΣ
ΤΣΙΟΥΡΗ ΣΟΦΙΑ
ΠΙΤΣΟΥΝΑΚΗ ΕΡΙΦΥΛΗ

ΑΝΑΠΛΗΡΩΤΕΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΩΝ

ΠΕΛΕΚΟΥΔΑΣ ΓΙΩΡΓΟΣ
ΚΑΡΑΜΑΤΣΟΥΚΗ ΙΟΥΛΙΑ
ΚΥΡΑΝΑΚΗΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ Β'

ΤΑΓΑΡΑΚΗΣ ΑΣΤΡΙΝΟΣ
ΧΑΛΚΙΔΗΣ ΧΡΗΣΤΟΣ
ΜΟΥΤΣΟΥΛΑΣ ΙΩΑΝΝΗΣ

ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΩΝ

ΛΕΝΗΣ ΣΤΑΜΑΤΗΣ
ΣΠΑΝΙΔΗΣ ΙΑΚΩΒΟΣ
ΣΥΡΑΚΗ ΑΜΑΛΙΑ

ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΟΙ ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ - ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΚΑΙ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΟΤΗΤΑ

ΦΙΟΡΑΝΤΗΣ ΣΙΜΟΣ
ΚΑΡΠΟΥΖΗΣ ΓΑΒΡΙΗΛ
ΑΔΑΜ ΝΙΚΟΛΑΟΣ
ΜΠΟΥΛΙΑΚΗ ΣΤΑΥΡΟΥΛΑ
ΒΑΣΙΛΑΚΗΣ ΖΑΧΑΡΙΑΣ

ΟΙ ΤΡΕΙΣ ΠΡΩΤΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΚΑΘΕ ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΣ

ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑ Α' ΑΘΗΝΩΝ

ΚΑΜΒΥΛΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ
ΠΑΠΑΠΟΣΤΟΛΟΥ ΑΠΟΣΤ.
ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ ΜΑΡΙΑ

ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑ Β' ΑΘΗΝΩΝ

ΚΥΡΑΝΑΚΗΣ ΧΡΗΣΤΟΣ
ΑΓΙΩΤΑΣ ΖΑΦΕΙΡΙΟΣ
ΚΑΚΟΥΡΗΣ ΠΕΤΡΟΣ

ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ-ΘΡΑΚΗΣ

ΠΙΤΣΟΥΝΑΚΗ ΕΡΙΦΥΛΗ
ΠΑΠΑΠΑΝΑΓΙΩΤΟΥ ΠΑΣΧ.
ΚΑΤΣΑΓΚΟΛΗ ΑΙΚΑΤΕΡΙΝΗ

ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑ ΘΕΣΣΑΛΙΑ - ΣΤΕΡΕΑ

ΤΣΙΟΥΡΗ ΣΟΦΙΑ
ΣΤΑΦΥΛΑ ΝΑΝΣΥ
ΠΑΤΡΟΝΑ ΒΙΚΤΩΡΙΑ

ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑ

ΚΡΗΤΗΣ-ΔΩΔΕΚΑΝΗΣΩΝ
ΜΟΥΤΑΣΗ ΒΑΣΙΛΙΚΗ
ΔΡΑΚΟΥ ΒΑΡΒΑΡΑ
ΧΑΙΝΑΚΗ ΑΡΓΥΡΗ



Σ . Τ Σ Ο Π Ε Λ Α Σ

ΠΙΣΩ ΑΠΟ ΤΗΝ ΙΟΝΙΚΗ ΕΝΑΣ ΜΕΓΑΛΟΣ ΟΜΙΛΟΣ!

Ο ασφαλιστής ο δικός μας δεν πρέπει να αισθάνεται απομονωμένος. Πρέπει να είναι σίγουρος ότι πίσω από την Ιονική υπάρχει ένας μεγάλος Όμιλος, ένας μεγάλος Οικονομικός Οργανισμός που την υποστηρίζει. Δεν είναι λοιπόν μόνος του, αλλά στηρίζεται σε γερά θεμέλια.

Η συνεργασία με τον Φοίνικα έχει γίνει πλέον ουσιαστική και έχει μπει σε άριστες βάσεις. Η Τράπεζα, μετά από συνεννοήσεις που έχουμε κάνει έχει δείξει αμέριστο ενδιαφέρον τόσο για την οικονομική στήριξη της Ιονικής, με αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου σημαντικότητας, όσο και με την συνεργασία με το τραπεζικό σύστημα και την προώθηση τραπεζοασφαλιστικών προγραμμάτων που θα βοηθήσουν, όπως καταλαβαίνεται εσείς καλύτερα, τα μέγιστα την δουλειά σας και το εισόδημά σας φυσικά.

Εκείνο λοιπόν που ήθελα να τονίσω και ήδη είναι φανερό γιατί στο τραπέζι αυτό είμαστε και οι τρεις μαζί, η μητέρα εταιρία η Εμπορική Τράπεζα με τον εκπρόσωπό της, ο Φοίνικας η αδελφή εταιρία και η Ιονική Ασφαλιστική.

Ήδη τα όσα ειπώθηκαν κατά τη διάρκεια τη σημερινή του Συνεδρίου έχουν καλύψει πολλά θέματα από το θέμα το βασικό του Συνεδρίου, το θέμα του ασφαλιστή του αύριο.

Εκείνο που θα ήθελα εγώ να συμπληρώσω είναι ότι πράγματι όπως ειπώθηκε στο τραπέζι αυτό ο ασφαλιστής του αύριο πρέπει να είναι ένα άτομο συγκροτημένο, ένα άτομο με ταυτότητα, ένα άτομο

που θα μπορεί να σταθεί άνετα στον επαγγελματικό χώρο. Αυτό το πράγμα όμως προϋποθέτει οπωσδήποτε και την βοήθεια της Ιονικής.

Την βοήθεια της Ιονικής ως εκπαίδευση η οποία θα είναι επί μονίμου βάσεως πλέον, και ήδη γίνεται αυτός ο προγραμματισμός, εκπαίδευση που θα αφορά και το κοινωνικό περιεχόμενο της ασφάλισης και τα ασφαλιστικά θέματα και οικονομικά θέματα και για να είμαι πιο αναλυτικός, όταν λέω οικονομικά θέματα εννοώ προϊόντα τα οποία αφορούν τις τράπεζες και τα οποία μπορείτε εσείς να προωθήσετε. Αμοιβαία κεφάλαια, εμποροκάρτες, κλπ.

Κατ' αυτόν τον τρόπο θα έχετε μια βοήθεια και ένα συμπλήρωμα εισοδήματος, θα μπορείτε να κινηθείτε πιο άνετα μέσα στην αγορά και οπωσδήποτε θα γίνει πολύ ευκολότερο το έργο σας.

Είναι γεγονός ότι οι σημερινοί παρόντες που συμμετέχουν σε αυτό το Συνέδριο έχουν πετύχει ένα ικανοποιητικό στόχο, ο οποίος αποτελούσε και την προϋπόθεση για την συμμετοχή του Συνεδρίου.

Αυτό βέβαια δεν σημαίνει ότι οι υπόλοιποι συνάδελφοί σας οι οποίοι δεν βρίσκονται αυτή τη στιγμή εδώ, δεν είναι αξιόλογα στελέχη της εταιρίας. Η προσπάθεια η οποία καταβάλατε όλο αυτό το διάστημα του 1994 έχει ήδη αποτυπωθεί στην εταιρία, στην οποία βλέπουμε ότι τα έσοδα του 1993 προβλέπονται ήδη να καλυφθούν, ο τζίρος που κάνατε για νέα παραγωγή το 1993 προβλέπεται ότι θα

καλυφθεί μέσα στο πρώτο εξάμηνο του 1994. Συγχαρητήρια.

Επειδή προσωπικά και πολλοί από εσάς το ξέρετε, γύρισα όλα τα υποκαταστήματα, σε όλο τον ελλαδικό χώρο, όπου υπάρχουν υποκαταστήματα της Ιονικής, ανέλαβα προσωπικά το δίκτυο των πωλήσεων και γενικότερα ήρθα σε επαφή με τους ασφαλιστές, διαπίστωσα προβλήματα τα οποία υπήρχαν, λύσαμε αρκετά προβλήματα, δεν λέμε ότι λύσαμε όλα τα προβλήματα, αλλοίμονο μέσα σε ένα εξάμηνο να είχαμε λύσει όλα τα προβλήματα της εταιρίας, λύσαμε όμως αρκετά προβλήματα και με μεγάλη ταχύτητα.

Ήδη πολλοί από εσάς έχουν γευθεί αυτή την ταχύτητα που λειτουργεί η εταιρία σήμερα. Παρουσιάστηκαν ορισμένες ελλείψεις πράγματι στην εκπαίδευση, τις διαπίστωσα προσωπικά, υπήρχε όμως φιλότιμη προσπάθεια από εσάς και παρ' όλες τις ελλείψεις σας καταφέρατε ένα σημαντικό γεγονός, να αυξήσετε τόσο πολύ την παραγωγή της εταιρίας.

Θα πρέπει όμως να ξέρετε και ήδη το έχετε διαπιστώσει ότι η εταιρία είναι κοντά σας, ότι η νέα Διοίκηση αισθάνεται ότι είμαστε όλοι μια οικογένεια, ότι δεν υπάρχουν διαφορές μεταξύ διοικητικού προσωπικού και ασφαλιστών, η εργασιακή ειρήνη έχει επέλθει μέσα στην εταιρία, η εξυπηρέτηση είναι όσο το δυνατόν άμεση και θα προχωρήσουμε χέρι χέρι, διοικητικοί και ασφαλιστές της πρώτης γραμμής, για να ανεβάσουμε την εταιρία στην τρίτη θέση σε δύο χρόνια.



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

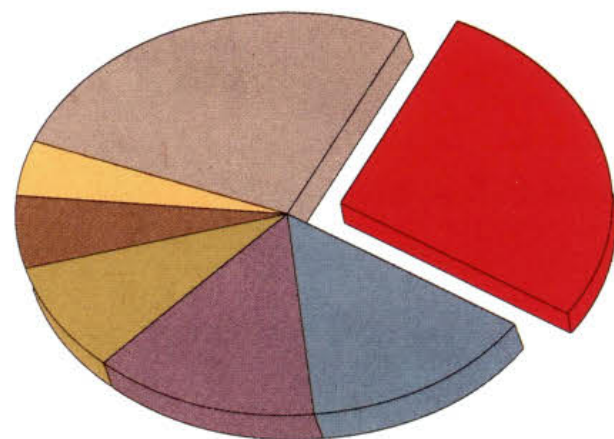
ΕΠΑΞΙΑ η ΠΡΩΤΗ INTERAMERICAN

Το διάστημα 1992-1993 υπήρξε για την INTERAMERICAN σταθμός στην 20ετή και πλέον πορεία της.

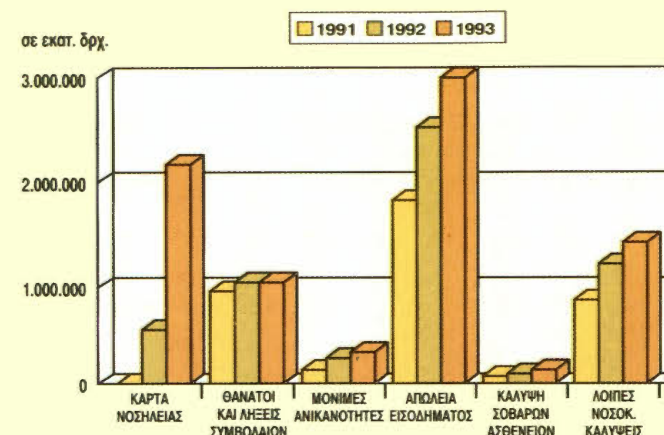
Η INTERAMERICAN κέρδισε επάξια την πρώτη θέση από όλες τις ασφαλιστικές εταιρίες που υπάρχουν σήμερα στην Ελλάδα.

Οι ασφαλιστικές ανάγκες που υπήρχαν αρκετά χρόνια πριν στην κοινωνία μας, οδήγησαν την INTERAMERICAN σε λύσεις-προτάσεις ζωής. Δημιούργησε και οργάνωσε με πολλή διορατικότητα, φροντίδα και δυναμισμό, πρωτοποριακά ασφαλιστικά προγράμματα και τα προσέφερε στον άνθρωπο. Έτσι η INTERAMERICAN χάρη στις δυνατές σχέσεις της με τους ασφαλισμένους της αλλά και με την δημιουργική συνεργασία των στελεχών της, μεγάλωσε και απέκτησε οικονομική δύναμη και ευρωστία την οποία δίκαια απολαμβάνουν σήμερα οι ασφαλισμένοι της. Η INTERAMERICAN πανέτοιμη στις νέες απαιτήσεις των καιρών μας, περνά και στο διεθνές επίπεδο. Με την συνεργασία του ισχυρότατου Γαλλικού Ασφαλιστικού Οργανισμού UAP, δημιουργεί νέες προοπτικές στηρίζοντας και εξασφαλίζοντας ακόμα περισσότερο τον Μεγάλο Κόσμο της.

Η INTERAMERICAN ΕΠΑΞΙΑ ΠΡΩΤΗ ΑΠ' ΟΛΕΣ ΤΙΣ ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ & ΞΕΝΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ



■ INTERAMERICAN 27,4%
■ ΕΘΝΙΚΗ 14% ■ ΑΓΡΟΤΙΚΗ 5,8%
■ N.N. 13,4% ■ ΑΣΠΙΣ 4,4%
■ ALICO 8,9% ■ ΛΟΙΠΕΣ 26,1%



	1991	1992	1993
Σύνολο Πληρωμών	3.912.259.549	5.982.468.628	8.524.000.000
Κάρτα Νοσηλείας	—	612.191.457	2.295.838.720
Λοιπές Νοσοκ. καλύψεις	966.376.405	1.129.080.669	1.136.549.947
Μόνιμες Ανικανότητες	214.444.164	330.621.446	415.576.098
Απώλεια Εισοδήματος	1.801.823.282	2.527.408.001	3.076.324.092
Κάλυψη Σοβαρών Ασθενειών	86.160.250	117.077.753	147.793.026
Θάνατοι και λήξεις συμβολαίων	843.455.448	1.266.089.302	1.452.918.117

Αποζημιώσεις που δεν μετριούνται μόνο σε χρήμα...

Στον αγχώδη και πολύπλοκο κόσμο που ζούμε, πολλές φορές, μια πληροφορία ή οδηγία αξίζει όσο μία ζωή. Γι' αυτό η INTERAMERICAN δημιούργησε, για τους κατόχους της ΚΑΡΤΑΣ ΝΟΣΗΛΕΙΑΣ και MAXIMA, το ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ ΙΑΤΡΙΚΗΣ ΜΕΡΙΜΝΑΣ ΚΑΙ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΩΝ, το οποίο προσφέρει:

- Όλο το 24ωρο, ανοιχτή γραμμή επικοινωνίας στο 930.44.44 με ένα ειδικό επιτελείο γιατρών και συντονιστών ασφαλίσεως, οι οποίοι σας συμβουλεύουν και σας καθοδηγούν για θέματα σχετικά με την υγεία σας.
- Πληροφορίες και διευκρινίσεις για τις καλύψεις σας και τις διαδικασίες που πρέπει να ακολουθήσετε.
- Άμεση εξυπηρέτηση για την επικείμενη νοσηλεία σας και έμπρακτη συμπαράσταση κατά τη διάρκειά της.
- Το νέο θεσμό των **Ειδικών Νοσηλευτών** INTERAMERICAN, οι οποίοι σας υποδέχονται στο νοσοκομείο και συντονίζουν τις διαδικασίες εισόδου και εξόδου σας. Σας ενημερώνουν για τις παροχές σας, παρακολουθούν το φάκελλο νοσηλείας και δαπανών σας, καθώς και την ποιότητα των υπηρεσιών που σας παρέχει το νοσοκομείο και φυσικά, βρίσκονται καθημερινά στο πλευρό σας.

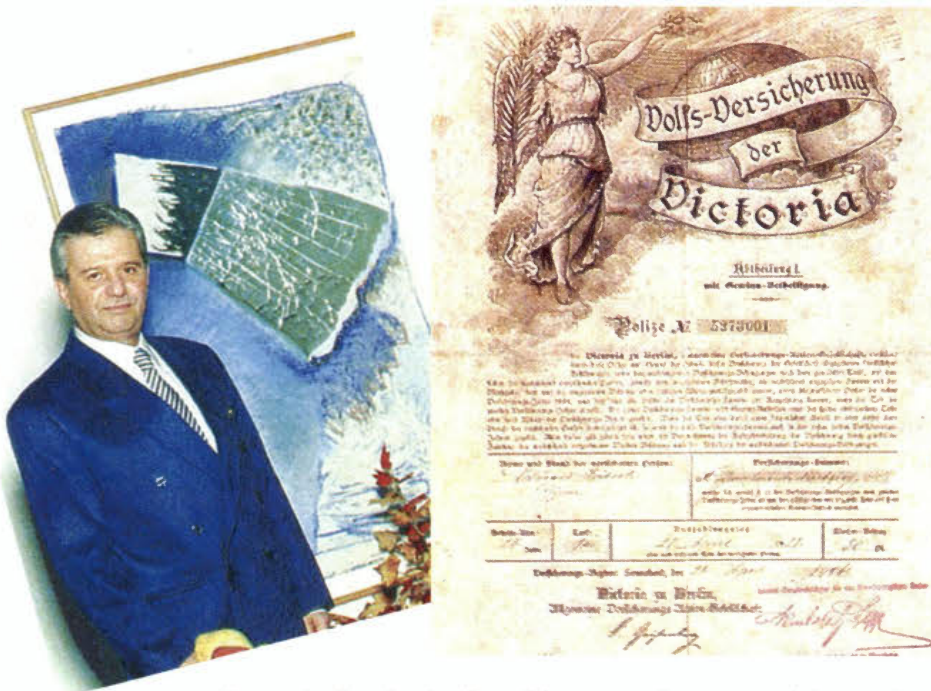
Το ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ ΙΑΤΡΙΚΗΣ ΜΕΡΙΜΝΑΣ ΚΑΙ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΩΝ INTERAMERICAN, είναι μία ακόμη χειροπιαστή απόδειξη για το ενδιαφέρον και το σεβασμό που δείχνει η INTERAMERICAN στον άνθρωπο και την υγεία του. **Με το ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ ΙΑΤΡΙΚΗΣ ΜΕΡΙΜΝΑΣ ΚΑΙ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΩΝ η INTERAMERICAN σας αποζημιώνει και με το παραπάνω!**

Η INTERAMERICAN κάθε χρόνο πληρώνει αμέσως, εντυπωσιακά ποσά αποζημιώσεων σε πολλούς και διαφορετικούς κλάδους ασφάλισης. Τα 3 τελευταία χρόνια, τα ποσά με τα οποία αποζημιώσε η INTERAMERICAN τους ασφαλισμένους της, για τα προγράμματα Ζωής, ήταν τα σημαντικότερα που δόθηκαν ποτέ στη χώρα μας. Το εντυπωσιακό όμως ήταν ότι όλες αυτές οι αποζημιώσεις δόθηκαν αμέσως και χωρίς χρονοβόρα γραφειοκρατία. Για τα έτη 1991, 1992 και 1993 το συνολικό ύψος των Αποζημιώσεων Ζωής έφτασε τις δραχ. 18.418.728.177. Ο πίνακας που ακολουθεί δείχνει τα αναλυτικά στοιχεία της τελευταίας τριετίας.

Αποζημιώσεις που μετριούνται σε χρήμα..

ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ - VICTORIA

ΣΤΗΡΙΧΘΕΙΤΕ ΣΕ ΣΤΑΘΕΡΗ ΑΞΙΑ



Αρκετά καλή εντύπωση έκανε και σε μας το πολυσέλιδο έντυπο κύρους του Ομίλου ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ - VICTORIA που παρουσιάζει το παρόν, το παρελθόν αλλά και... το μέλλον του που μας απεστάλη πρόσφατα.

Με νέο πρόσωπο και νέες προοπτικές, παρουσιάσθηκε και το περιοδικό "Ενημέρωση" επιχειρησιακό όργανο του ομίλου με αρκετή πληροφόρηση και ενημέρωση.

Από τα δύο αυτά έντυπα που παρουσιάζουν στο κοινό της ασφαλιστικής κοινωνίας ένα θαυμάσιο

"μπουκέτο" με λουλούδια ειδήσεων και δημιουργικού έργου πήραμε λίγα λουλούδια και τα παρουσιάζουμε στους αναγνώστες του ΝΑΙ. Αν και τα στιγμιότυπα ήταν σε άψυχο χαρτί, όσο τα διαβάζαμε νοιώθαμε την ανθρώπινη ζεστασιά των ανθρώπων της ΟΛΥΜΠΙΑΚΗΣ-VICTORIA, νοιώθαμε την παρουσία των Μακεδόνων μας, νοιώθαμε το χαμόγελο και την ευγένεια του αγαπητού κ. Γεωργίου Ταρνατώρου-Αναγνώστου, Προέδρου και Διευθύνοντος Συμβούλου που έγραψε ιστορία ασφάλισης στην Βόρεια Ελλάδα από το 1934, όταν ανέλαβε Δ/ντής υπ/τος της εταιρίας "ΕΘΝΙΚΗ Ζωή και καλή πίστις" στη Θεσ/νίκη... Τα θέματα που επιλέξαμε είναι από την επίσκεψη του κ. Dr Edgar Jannott και σκέψεις του κ. Αναγνώστου για τα ασφαλιστικά μας πράγματα.

Ε.Σ.

Ο General Director της VICTORIA Dr. Edgar Jannott στα Κεντρικά Γραφεία μας



Γεγονός ιδιαίτερης σημασίας για τον Όμιλο ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ-VICTORIA ήταν η επίσκεψη του Dr. Edgar Jannott, Generaldirektor της μητέρας εταιρίας VICTORIA. Ο Dr. Edgar Jannott συνοδευόταν από τον Dr. Gerhard Dassow, ανώτερο διευθυντικό στέλεχος της ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ-VICTORIA ΖΩΗΣ. Κατά τη διάρκεια της επίσκεψής του ο Dr. Jannott προήδρευσε σε σύσκεψη που πραγματοποιήθηκε στην Αίθουσα Συσκέψεων του Ομίλου. Στη σύσκεψη, εκτός των δύο εκλεκτών επισκεπτών, συμμετείχαν οι Πρόεδροι των Δ.Σ. των Εταιριών, ΖΩΗΣ κ. Γεώργιος Ταρνατώρος - Αναγνώστου και ΖΗΜΙΩΝ κ. Γεώργιος Παϊπέτης, οι Γενικοί

Διευθυντές των Εταιριών, ΖΩΗΣ κ. Δημοσθ. Πιπερόπουλος και ΖΗΜΙΩΝ κ. Χρήστος Θεοδωρίδης, ο Αναπλ. Γεν. Διευθυντής της Εταιρίας ΖΗΜΙΩΝ κ. Δημ. Χατζηπαναγιώτου, το Μέλος του Δ.Σ. και Γενικός Διευθυντής της DAS-HELLAS, θυγατρικής της VICTORIA, κ. Μάνος Μαθίας, ο Εμπορικός Διευθυντής κ. Νικ. Ταβλάκης, η Διευθύντρια της Εταιρίας ΖΩΗΣ κ. Βίβιαν Αναγνώστου και ο Διευθυντής-Ειδικός Σύμβουλος κ. Βασ. Παρασχίδης.

Στη σύσκεψη, ο Dr. Edgar Jannott ενημερώθηκε για την εξελικτική πορεία του Ομίλου από το 1989 μέχρι σήμερα στους τομείς ανάπτυξης, παραγωγής, επενδύσεων και δαπανών, και ετέθησαν στη διάθεσή του στατιστικά, συγκριτικά και άλλα οικονομικά στοιχεία για την προαναφερόμενη χρονική περίοδο.

Επίσης, ο Dr. Jannott ενημερώθηκε για την ανάπτυξη και εξέλιξη του Εμπορικού Τμήματος του Ομίλου.

ΞΕΝΑΓΗΣΙΣ

Ο Dr. Jannott, ξεναγήθηκε στο Εκπαιδευτικό Κέντρο του Ομίλου, όπου ενημερώθηκε για το επιτελούμενο έργο και σε ένα από τα βασικά Υποκαταστήματα της Θεσσαλονίκης, το οποίο στεγάζει Agencies και Units του Ομίλου.

Ξεναγήθηκε επίσης στους χώρους εργασίας των κεντρικών γραφείων.

ΣΤΗΝ ΑΘΗΝΑ

Μετά την Θεσσαλονίκη, ο Dr. Edgar Jannott συνοδευόμενος από τους Προέδρους και τους Γενικούς Διευθυντές των Εταιριών του Ομίλου μετέβη στην Αθήνα, όπου στο τοπικό Υποκατάστημα προήδρευσε σε σύσκεψη με θέμα την πορεία και ανάπτυξη των εργασιών στην Αθήνα και την Νότια Ελλάδα.



Πώς διαμορφώνεται ο ασφαλιστικός χώρος στην Ελλάδα.

Απόψεις του κ. Γεωργίου Ταρνατώρου-Αναγνώστου, Προέδρου & Διευθύνοντος Συμβούλου του Ομίλου ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ-VICTORIA.



Η διαμόρφωση και οι εξελίξεις στον ασφαλιστικό χώρο συνδέονται άμεσα με τις οικονομικές συνθήκες που θα επικρατήσουν το 1994. Ήδη, οι οικονομικές συνθήκες του 1993 επηρέασαν σημαντικά την πρόοδο και εξέλιξη της ασφαλιστικής αγοράς της χώρας.

Ανεξάρτητα όμως από τις οικονομικές εξελίξεις οι ασφαλιστικές εταιρίες και κατά το 1994 θα συνεχίσουν να "λανσάρουν" δελεαστικά ασφαλιστικά προγράμματα που θα

αφορούν κυρίως την Υγεία, την Σύνταξη, τις Σπουδές, την Προικοδότηση όπως και τον ευρύτερο τομέα της Περιθαλψής, το δε κοινό θα "αγοράζει" τα προγράμματα αυτά, μια και η παρεχόμενη από το κράτος ασφάλιση δεν μπορεί να ανταποκριθεί ικανοποιητικά στις αυξημένες ανάγκες του σημερινού ανθρώπου.

Ακόμη, με την όξυνση της οικονομικής κατάστασης, αναμένεται ότι πολλές, μικρές και μέσης οικονομικής δυναμικότητας, ασφαλιστικές επιχειρήσεις θα υποχρεωθούν να συνενώσουν τις δυνάμεις τους ή να συνεργασθούν με κάποιο σημαντικό ασφαλιστικό συγκρότημα του εξωτερικού, προκειμένου να επιβιώσουν. Άλλωστε, όσο περισσότερο οι ασφαλιστικές ντιρεκτίβες της Ευρωπαϊκής Ένωσης θα εφαρμόζονται και στην χώρα μας, τόσο η κατάσταση θα γίνεται και πιο δυσχερής για τις μικρές ασφαλιστικές επιχειρήσεις, μια και οι ισχύουσες ασφαλιστικές καλύψεις, και συνεπώς και οι καταβαλλόμενες αποζημιώσεις, ιδίως στον Κλάδο Αυτοκινήτων, θα καταστούν για αυτές δυσβάσταχτες. Γενικά το 1994, αναμένεται να είναι χρόνος "εκκαθάρισης" στον ασφαλιστικό χώρο, δεδομένου ότι οι συνθήκες, οι όροι και οι κανόνες του "παιχνιδιού" θα γίνουν πιο σκληροί και πιο δύσκολοι. Με αυτές τις προοπτικές, οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις για να ανταπεξέλθουν και να αναπτυχθούν, οφείλουν να επενδύσουν σε παραγωγικούς τομείς του Κλάδου - εμπλουτισμό του ανθρώπινου δυναμικού, εκπαίδευση, ενημέρωση, επιμόρφωση στελεχών, μηχανογραφική υποστήριξη, επέκταση παραγωγικού δικτύου, βελτίωση υποδομής, ανταγωνιστικά ασφαλιστικά προγράμματα- και να περιορίσουν σημαντικά τις λειτουργικές δαπάνες και τα γενικά έξοδα.

Μόνο με αυτό τον τρόπο, θα ξεπεράσουν τις διαγραφόμενες δυσκολίες και θα προχωρήσουν. Εξ' άλλου, μετά από μία ή δύο δύσκολες χρονιές, κάτι καλύτερο συνήθως ακολουθεί για τις υγιείς, τις δυναμικές και τις νοικοκυρεμένες εταιρίες, όπως είναι οι εταιρίες του ομίλου μας.

...είσ' η πατρίδα μου τό λέω και καυχέμαι

ΓΙΑΤΙ «δικοί σας άνθρωποι»;

Δείξτε στους

ανδρώπους σας ΤΙ να κάνουν!



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

Δείξτε ότι γνωρίζετε τις ικανότητες και τα προσόντα του Ασφαλιστού

Η έρευνα έχει δείξει ότι υπάρχουν 11 συγκεκριμένες ικανότητες και προσόντα που απαιτούνται για να επιτύχει κάποιος σαν ασφαλιστής. Τις παραθέτουμε πιο κάτω. Καθώς θα τις διαβάσετε, δώστε ιδιαίτερη προσοχή στους ορισμούς που δίνονται:

- 1. Ικανότητα για επικοινωνία** - Η ικανότητα να εκφράζεται με σαφήνεια τόσο σε επίσημες ή ανεπίσημες συναντήσεις και να αποσπά πληροφορίες με αποτελεσματικότητα. Εδώ περιλαμβάνεται και η δυνατότητα εκφράσεως πάνω σε τεχνικούς όρους και το επίπεδο του ακροατηρίου.
- 2. Η ικανότητα ελέγχου ορισμένων καταστάσεων** - Η ικανότητα να αναλαμβάνουμε μια κατάσταση, να εμπνέουμε εκτίμηση και ως εκ τούτου, να παρακινούμε για δράση. Σε αυτήν την ικανότητα περιλαμβάνεται η επισημάνση βασικών στοιχείων επιρροής, η αξιολόγηση της σημασίας τους και η αντιμετώπιση της καταστάσεως με τον προσηκόντα τρόπο.
- 3. Προσόντα για τις διαπροσωπικές σχέσεις** - Η ικανότητα να διαβλέπουμε τις ανάγκες άλλων, τις απόψεις και τα προβλήματα τους και να ανταποκρινόμαστε κατάλληλα σε αυτά. Αυτό προϋποθέτει να ακούμε προσεκτικά διατηρώντας τον συναισθηματικό έλεγχο και να παρουσιάζουμε αποτελεσματικά αντι-επιχειρήματα χωρίς να κριτικάρουμε ή να φοβίζουμε άλλους.
- 4. Η ικανότητα για διοίκηση και διεύθυνση** - Η ικανότητα να συγκροτήσουμε συστηματικά τις δραστηριότητες κάποιου για αποτελεσματική απόδοση και συντονισμένες προσπάθειες. Εδώ εμπριέχονται η προσοχή στις λεπτομέρειες, η εκτέλεση ορισμένων εργασιών επαναληπτικά, ο καθορισμός προτεραιοτήτων καθώς και η οργάνωση και σχεδιασμός της εργασίας.
- 5. Ηθική και Επαγγελματική συμπεριφορά** - Η ικανότητα να διευθύνετε τις εργασιακές δραστηριότητες κάποιου, με ηθικό, αγνό και σωστό τρόπο ενόσω θα σέβεσθε την εμπιστευτικότητα ορισμένων προνομιακών πληροφοριών. Σε αυτήν την ικανότητα περιλαμβάνεται η πίστη στην αξία των υπηρεσιών κάποιου, η επιθυμία να δρούμε προς το καλύτερο συμφέρον του πελάτη και η διάθεση για βελτίωση του επαγγελματικού επιπέδου κάποιου, χάρη στη συνεχή επιμόρφωση.
- 6. Η ικανότητα να μαθαίνουμε και να εφαρμόζουμε διαδικασίες και η Εργασία με γεγονότα και αριθμούς** - Η ικανότητα να μαθαίνουμε και να ακολουθούμε νέες διαδικασίες και μεθόδους, παίρνοντας επίσης πληροφορίες όταν οι προσωπικές γνώσεις κάποιου είναι περιορισμένες. Αυτό προϋποθέτει να έχετε την ικανότητα να διαβάσετε και να ερμηνεύετε με ακρίβεια γραφικές παραστάσεις και πίνακες και να εκτελείτε τους βασικούς αριθμητικούς υπολογισμούς.
- 7. Παρακίνηση για Επιτυχίες και Στόχους** - Η ικανότητα να θέτουμε ρεαλιστικούς μακροπρόθεσμους και βραχυπρόθεσμους στόχους, οδηγώντας τις προσπάθειες κάποιου προς την επίτευξή τους. Εδώ περιλαμβάνεται η ολοκλήρωση εργασιών που έχουν αρχίσει στο παρελθόν και η χρησιμοποίηση των ικανοτήτων κάποιου στο έπακρο.
- 8. Δυνατότητες της Αγοράς** - Η ικανότητα να πλησιάζουμε παλαιότερους γνωστούς, να αξιοποιούμε προγενέστερες εμπειρίες για την ανάπτυξη της αγοράς των ασφαλειών. Η ικανότητα αυτή περιλαμβάνει επίσης την δυνατότητα αξιολογήσεως τόσο της ευρύτητας όσο και του βάθους αυτών των πιθανών αγορών καθώς και την δυνατότητα να δημιουργήσουμε κάτι σε αυτές.
- 9. Ανεξαρτησία και Αυτοπεποίθηση** - Η δυνατότητα να συνεργάζεσθε με κάποιον χωρίς στενή επίβλεψη, πίστη σε άλλα πρόσωπα ή η ανεξαρτησία πάνω σε τυποποιημένες διαδικασίες και παρουσιάσεις.
- 10. Τεχνικές Γνώσεις** - Η γνώση των ασφαλιστικών προϊόντων και των επενδυτικών φορέων και η κατανόηση των σχέσεών τους με περίπλοκους νόμους της κοινωνικής ασφάλισης.
- 11. Η ικανότητα για εξεύρεση πελατών** - Η ικανότητα να αναπτύσσουμε και να διατηρούμε σε διαρκή βάση μια πελατεία που εξυπηρετείται από κάποιον. Αυτό περιλαμβάνει την εξάλειψη υποψηφίων που δεν έχουν τα κατάλληλα προσόντα, την προσέγγιση αξιολογών υποψηφίων και τον προγραμματισμό επισκέψεων για συζήτηση πάνω σε ασφαλιστικά προϊόντα.

(Πηγή: UMRA)

Δείξτε, ότι οι πελάτες είναι οι πιο σημαντικοί άνθρωποι για το γραφείο σας.

ΠΩΛΗΣΕΙΣ

Πολλοί ασφαλιστές, Managers και εταιρίες μιλάνε για SERVICE και πελάτες, γενικώς και αορίστως σαν κάτι μακρινό... και άυλο. Όμως οι πελάτες είναι αυτή η ίδια η ύπαρξή τους. Χωρίς πελάτες δεν θα υπήρχαν εταιρίες, Managers, ασφαλιστές, κτίρια, συμβόλαια κ.λπ. Τα κέντρα εκπαίδευσης έχουν συνήθως ένα θεωρητικό θέμα: SERVICE, οι Managers σπάνια μιλάνε στα πρώτα σεμινάρια για SERVICE αφήνοντάς το ...εν καιρώ, οι εταιρίες κάνουν αναλύσεις αγοράς όπου βλέπουν την έλλειψη στις ακυρώσεις και γενικώς, γενικά και αόριστα οι πιο πολλοί κάνουν τεράστιες προσπάθειες να βρουν πελάτες για να ...τους εγκαταλείψουν. Ο Manager έχει υποχρέωση να δείξει στους συνεργάτες του πώς γίνεται το SERVICE. Ακόμα μέσα στις ασχολίες του πρέπει να προσθέσει συγκεκριμένες ενέργειες που δείχνουν πως πιστεύει στο SERVICE και συγχρόνως πως απαιτεί SERVICE. Πρακτικά, πρέπει να υπάρχει φάκελλος ανά ασφαλιστική επήρσιον SERVICE, Αρχείο πελατών υπ/τος ανά ασφαλιστή και εκπαίδευση σε θέματα SERVICE. Παραθέτουμε εδώ και κάποιες σκέψεις για μια συγκέντρωση γραφείου όπου μπορούν να αναλυθούν. Έρευνες πάνω στις ασφάλειες ζωής και σχετικά με τις αντιδράσεις των αγοραστών έδειξαν, ότι μόνο ένα μικρό ποσοστό είπε ότι οι ασφαλιστές τους εξυπηρέτησαν και μετά την πώληση του συμβολαίου. Αντιθέτως, οι κάτοχοι συμβολαίων που είναι ικανοποιημένοι με την εξυπηρέτηση του ασφαλιστή, είναι πολύ πιθανό να ξανααγοράσουν από τον ίδιο ασφαλιστή. Η εξυπηρέτηση σημαίνει μια συχνή επικοινωνία με τους πελάτες, με την ιδέα να ξαναδοούν το συμβόλαιο και τις ανάγκες του πελάτη. Δεν υπάρχει λόγος να επικοινωνείτε με τους πελάτες σας για να πουλήσετε. Η ιδέα είναι να δημιουργείτε επαφή και στενότερες σχέσεις που είναι αποτελεσματικές για μελλοντικές πωλήσεις. Για να μπορέσετε να εξυπηρετήσετε τους πελάτες σας και τους δικαιούχους τους, πρέπει να έχετε επαφές στο παρελθόν - παρέχοντας εξυπηρέτηση, να δημιουργείτε εμπιστοσύνη, και να διατηρείτε προσωπικές σχέσεις και δεσμούς που είναι πολύ σημαντικό για την ασφάλιση ζωής. Η εξυπηρέτηση αρχίζει πριν ακόμα αρχίσει η πώληση. Με άλλα λόγια, η πρόνοια της καλής εξυπηρέτησης μπορεί να είναι ένας παράγοντας που θα καθορίσει την απόφαση του πελάτη για να αγοράσει. Οι άνθρωποι δεν θέλουν οι σχέσεις τους με άλλους να τελειώνουν. Γι' αυτό είναι τόσο σημαντικό να τονίσετε την εξυπηρέτηση που θα προσφέρετε μετά την πώληση, όσο σημαντικό είναι, να δώσετε έμφαση στα οφέλη της ασφάλισης ζωής. Είναι σημαντικό να προσανατολιστείτε στην εξυπηρέτηση των πελατών. Μερικές εταιρίες και μερικά μεγάλα υποκαταστήματα δημιουργούν τμήματα εξυπηρέτησης πελατών. Έτσι μπορούν να παρέχουν την απαραίτητη εξυπηρέτηση και είναι αναγκαία για να διατηρεί καλές σχέσεις με τους πελάτες. Επειδή, θέλετε να σας βλέπουν οι πελάτες σας σαν ειδικούς, γι' αυτό πρέπει να κρατάτε επαφή με αυτούς. Να παρέχετε προσωπική εξυπηρέτηση. Να τηλεφωνείτε στους πελάτες σας τουλάχιστον μια φορά τον χρόνο. Όταν στέλνετε γράμματα στους πελάτες σας, να χρησιμοποιείτε το όνομα του πελάτη σας για να τον χαιρετήσετε. Τουλάχιστον κάθε τρία χρόνια να έρχεστε σε προσωπική επαφή με τον πελάτη σας, για να συζητήσετε για το συμβόλαιό του. Οι καλοί ασφαλιστές που βασίζονται στην εξυπηρέτηση βλέπουν τους πελάτες τους κάθε χρόνο. Να συμπεριφέρεστε στους πελάτες σας σαν να είναι οι πιο σημαντικοί άνθρωποι. Και αυτοί θα σας το ανταποδώσουν στο μέλλον.

Δείξτε ότι θυμάστε τον πελάτη!

Μπορείτε να στείλετε μικροδωράκια στους πελάτες σας. Είναι ένας τρόπος για να υπενθυμίσετε στον πελάτη σας, ότι είσατε ο ασφαλιστής του, και ότι τον σκεφτόσαστε.

Ό,τι και αν του στείλετε, να θυμάστε:

1. Στείλτε του κάτι προσωπικό.
2. Στείλτε του κάτι χρήσιμο. Η σημασία του δώρου είναι να τον κάνετε να το προσέξει, αλλιώς είναι χαμένος κόπος.
3. Στέλνετε τακτική αλληλογραφία. Μην στέλνετε μια φορά στα πέντε χρόνια.

Δείξτε με το ट्रुक του φελλού την ανάγκη ασφαλίσεως

Το ट्रुक του φελλού και η αντίρρηση ν' ασφαλισθεί κάποιος

ΠΕΛΑΤΗΣ: Λυπάμαι κύριε Ρούσση. Ό,τι και να μου πείτε, δεν θέλω να κάνω ασφάλεια ζωής. Πείτε μου ό,τι θέλετε. Εγώ έχω εργασθεί σκληρά, για να φτιάξω αυτό το μαγαζί και το σπίτι μου. Δεν έχω λεφτά για πέταμα.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ: Γειά σας κ. Γεωργίου. Ευχαριστώ που είχατε τουλάχιστον την υπομονή να με ακούσετε. Ελπίζω σύντομα να μεταβάλλετε γνώμη, γιατί αυτό είναι το σωστό και το συμφέρον το δικό σας και της οικογενείας σας. Καληνύκτα σας.

(Κάνεις ότι φεύγεις και από την πόρτα ρωτάς τον πελάτη)

Αλήθεια ξέχασα. Τόση ώρα μιλάμε για ασφάλειες και είχα υπ' όψιν μου να σας κάνω μια πρόταση, που ίσως να σας ενδιαφέρει και να σας δοθεί η ευκαιρία να κερδίσετε χρήματα.

Έχω σπίτι μου ένα μεγάλο κομμάτι συμπαγή φελλό.

Είναι σε καλή κατάσταση και προφυλαγμένος σε αδιάβροχη συσκευασία. Είναι ένα κομμάτι 3 μέτρα μήκος, 1 πλάτος και έχει ύψος 0,60 εκατοστά.

Το είχα πάρει σε τιμή ευκαιρίας πριν από 2 χρόνια, μόνο 20.000 δρχ. Κάνει για πολλές δουλειές, Για μονώσεις, για επιστροφή τοίχων και δαπέδων και πολλά άλλα. Μήπως σας ενδιαφέρει να τ' αγοράσετε; Θα σας το αφήσω μόνο 15.000 δρχ.

ΠΕΛΑΤΗΣ: Όχι κ. Ρούσση, δεν μου χρησιμεύει σε τίποτα.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ: Να σας το αφήσω 10.000 δρχ.

ΠΕΛΑΤΗΣ: Όχι κύριε.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ: 5.000 δρχ.

ΠΕΛΑΤΗΣ: Δεν το θέλω.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ: Μα για όνομα του Θεού, μη μου πείτε ότι και δωρεάν να σας το δώσω δεν θα το πάρετε;

ΠΕΛΑΤΗΣ: Μα σας είπα όχι. Μου είναι τελείως άχρηστο. Δεν θα μου χρειαστεί ποτέ.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ: Πολύ καλά. Είπατε ότι σας είναι τελείως άχρηστο. Δεν του δίνετε καμιά αξία. Καμιά τιμή. Και σας ερωτώ:

Το καλοκαίρι καμιά φορά κάνετε μπάνιο στη θάλασσα, μόνος ή με την οικογένειά σας;

ΠΕΛΑΤΗΣ: Βεβαίως και κάνω. Αλλά τι σχέση έχουν όλα αυτά.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ: Θα σας εξηγήσω αμέσως. Αν κάποτε την ώρα που κολυπούσατε είχατε απομακρυνθεί από την ακτή και σας έπιανε μια κράμπα στο ένα πόδι ή και στα δύο και κινδυνεύατε να πνιγείτε, τι θα κάνατε;

Απλώς θα προσπαθούσατε να ζητήσετε βοήθεια. Δυστυχώς εκείνη τη στιγμή, δεν θα υπήρχε σε αρκετή απόσταση κανείς κοντά σας, και ο πνιγμός παρουσιάζοταν βέβαιος.

ΠΕΛΑΤΗΣ: Μα τι είναι αυτά που λέτε. Τι μακάβριες ιστορίες είναι αυτές. Αν είναι τυχερό μου να πνιγώ, ας πνιγώ.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ: Εσείς ένας πεπειραμένος άνθρωπος και συνετός οικογενειάρχης, γίνατε ξαφνικά μοιρολότρης και αφήνετε την οικογένειά σας στην τύχη της;

Είπατε ότι δεν σας ενδιαφέρει να πνιγείτε.

ΠΕΛΑΤΗΣ: Ναι, το είπα. Αυτά είναι τυχερά στη ζωή.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ: Όχι ακριβώς κ. Γεωργίου. Δεν συμφωνώ μαζί σας. Δεν είναι όλα τυχερά στη ζωή. Αρκεί να είναι κανείς συνετός και να προβλέπει. Σας ρωτάω, αν πνιγόσαστε, τι θα συνέβαινε στην οικογένειά σας και στα δύο ανήλικα παιδιά σας;

ΠΕΛΑΤΗΣ:

ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ: Τώρα απαντήστε μου ειλικρινά. Θυμάστε ότι πριν από λίγο, σας πρόσφερα ένα κομμάτι φελλό, έφθασα στο σημείο να σας το δώσω δωρεάν και μου απαντήσατε ότι σας είναι τελείως άχρηστος. Ότι δεν πρόκειται να σας χρειασθεί ποτέ. Αν την ώρα που πνιγόσαστε, ερχόμουν από πάνω σας, με ένα ελικόπτερο μέσα στο οποίο είχα το κομμάτι το φελλό, που σας χάρισα και δεν τον πήρατε, σας έπιανα από τα μαλλιά για να σας κρατήσω στην επιφάνεια και σας ρώταγα: "Θέλω να σας σώσω τη ζωή. Πόσα λεφτά έχετε στην Τράπεζα"; Και αν ακόμα είχατε 2.000.000 δρχ. καταθέσεις, θα μου υπογράφατε να τα πάρω, για να σας πετάξω το φελλό, να σωθείτε;

ΠΕΛΑΤΗΣ: Ασφαλώς ναι.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ: Αυτός ο φελλός τη χρησιμότητα του οποίου αρνηθήκατε με τόση επιμονή και πείσμα, δεν είναι τίποτα άλλο, από την ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΖΩΗΣ, που σας πρότεινα.

ΠΕΛΑΤΗΣ: Για σταθείτε Κύριε. Σαν να έχετε λίγο δίκαιο. Και σας κούρασα αρκετά. Είσατε πολύ επίμονος. Ομολογώ ότι δεν τα είχα σκεφθεί όλα αυτά που μου είπατε. Τι μου προτείνετε κατά τη γνώμη σας;

ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ: Θα καθίσω απόψε με πολλή προσοχή, να σας ετοιμάσω ένα ασφαλιστικό πρόγραμμα που να σας ταιριάζει, κατάλληλο για σας, την οικογένειά σας και το εισόδημά σας. Από κει και πέρα, θα αποφασίσετε μόνος σας.

ΠΕΛΑΤΗΣ: Ευχαριστώ πολύ. Θα σας περιμένω αύριο το απόγευμα.....

Πηγή: Σημειώσεις κ. Ρούσση Π. της INTERAMERICAN

Δείξτε ότι εξυπηρετείτε τον πελάτη!

Τουλάχιστον μια φορά τον χρόνο, προγραμματίστε μια συνάντηση εξυπηρέτησης σε όλους τους πελάτες σας - ή ετήσια συνάντηση. Η ημερομηνία θα έχει οριστεί από πολύ καιρό πριν, γι' αυτό θα πρέπει να τους τηλεφωνήσετε για να επιβεβαιώσετε το ραντεβού και να ορίσετε την ώρα. Σε μια τέτοια συνάντηση μπορείτε να ανακαλύψετε την ευκαιρία για επιπλέον πώληση. Η ζωή των ανθρώπων αλλάζει καθώς εμφανίζονται νέες υποχρεώσεις, και αυξάνονται τα εισοδήματα, και έτσι αλλάζουν και οι λόγοι για ασφάλιση.

Μερικά θέματα που πρέπει να συζητήσετε στην συνάντηση:

- Επιβεβαιώστε τα στοιχεία που έχετε συλλέξει.
- Συζητήστε για την αξία εξαγοράς και για τα μερίσματα.
- Συζητήστε την ασφάλεια των εγγράφων.
- Επαναλάβετε τις ανάγκες.
- Εξηγήστε κρατικά προγράμματα, φόρους, κληρονομικά κ.λπ.
- Έχετε κάνει διαθήκη;
- Έχουν αλλάξει τα οφέλη στην εργασία σας.
- Μετατροπή των όρων του συμβολαίου.
- Πληρωμή ασφαλιστών.
- Δικαιούχοι. Πρέπει να γίνει αλλαγή των δικαιούχων;
- Εκκρεμεί δάνειο;
- Προετοιμασία επιζώντων.

Δεν μπορούμε να τονίσουμε αρκετά την αξία της εξυπηρέτησης. Έχετε αναρωτηθεί πόσο ευγνώμονες θα νοιώθατε αν ο γιατρός σας επικοινωνούσε τακτικά μαζί σας για να ρωτήσει πώς τα πάτε; Ή αυτός που σας πούλησε το αυτοκίνητο περνούσε κάθε λίγο και το έκανε έναν καλό έλεγχο; Αν και σας φαίνεται απίστευτο κανείς δεν σας δίνει τέτοια εξυπηρέτηση, εκτός από τον ασφαλιστή σας.

Η εξυπηρέτηση δεν είναι μονομερής. Η συνειδητή εξυπηρέτηση των πελατών, θα σας αποφέρει αυξημένες προμήθειες, ευκολότερη αναζήτηση νέων υποψηφίων πελατών και μεγαλύτερη δραστηριότητα πωλήσεων. Στην ερώτηση, "Πόση εξυπηρέτηση πρέπει να προσφέρω;" μόνο εσείς μπορείτε να δώσετε μια απάντηση. Μια δυσκολία στη δουλειά σας είναι, να ισορροπήσετε την αναζήτηση νέων πελατών με την εξυπηρέτηση των παλιών. Δεν πρέπει να χρησιμοποιήσετε την εξυπηρέτηση, ποτέ, σαν δικαιολογία, για την έλλειψη νέων πελατών.

Υπάρχουν τρεις κανόνες που πρέπει να προσέξετε όταν εξυπηρετείτε:

1. Να είστε ειλικρινείς.
2. Όταν υποσχεθείτε κάτι, κάντε το.
3. Από την εξυπηρέτηση πρέπει να επωφελείστε και εσείς και ο πελάτης σας.

ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑ

Δείξτε ότι δεν θέλετε τις αρνητικές εκφράσεις!

Υπάρχουν μια σειρά από εκφράσεις που τις χρησιμοποιούμε συχνά και που η αρνητικότητα που περιέχουν, μας επηρεάζει σημαντικά. Επειδή είμαστε αυτό που σκεπτόμαστε και ο τρόπος που σκεπτόμαστε επηρεάζεται από το τι λέμε, πρέπει επειγόντως να μετατρέψουμε τις αρνητικές εκφράσεις σε θετικές. Το αποτέλεσμα θα είναι σίγουρα θετικό.

Αρνητικές εκφράσεις

Ας τα λέμε καλά.
Πνίγομαι στη δουλειά.
Παλιόκαιρος.
Η αγορά είναι πολύ κακή.
Δεν υπάρχουν λεφτά.
Είμαι πτώμα
Είμαι άρρωστος
Δεν έχω χρόνο

Θετικές εκφράσεις

Είμαι πάρα πολύ καλά!
Έχω αρκετή δουλειά, αλλά την ελέγχω.
Μ' αρέσει αυτός ο καιρός.
Δεν είναι άσχημη η αγορά.
Λεφτά υπάρχουν, αλλά πρέπει να προσπαθήσεις να τα βρεις.
Χρειάζομαι λίγη ξεκούραση.
Η υγεία μου βελτιώνεται.
Ο χρόνος μου θέλει καλύτερη οργάνωση.

Πηγή: Κοινωνιολέκτο. Μηνιαίο δελτίο που εκδίδει ο Π. Γ. Ρεγκούκος

“Δείξτε” με παραδείγματα τις ιδέες σας!

Στις Ινδίες, όταν γεννιούνται οι μικροί ελέφαντες, για να μην φεύγουν τα θράδια, τους δένουν σ' ένα λεπτό πάσαλο (5 cm διάμετρος και 40 cm ύψος). Οι μικροί ελέφαντες επιχειρούν να σπάσουν τα δεσμά τους, αλλά δεν τα καταφέρνουν, γιατί δεν έχουν την κατάλληλη δύναμη. Τις επόμενες ημέρες κάνουν το ίδιο και καταλαβαίνουν πως η προσπάθειά τους σύντομα είναι μάταιη. Έτσι λοιπόν, αφήνονται στη μοίρα τους. Ο χρόνος περνά και οι μικροί ελέφαντες παίρνουν το φυσιολογικό τους μέγεθος. Γίνονται τόσο δυνατοί που μπορούν να σπρώξουν ένα γεμάτο σιδηροδρομικό βαγόνι. Οι ιδιοκτήτες τους εξακολουθούν πάντοτε να τους δένουν στον ίδιο ακριβώς λεπτό πάσαλο, για να μην φεύγουν τα θράδια. Και το παράξενο είναι ότι οι πανίσχυροι πια ελέφαντες δεν διανοούνται καν να ξεφύγουν από τον λεπτό πάσαλο που τους έδενε τις πρώτες ημέρες της γέννησής τους, που θα ήταν γι' αυτούς ευκολώτατο.

Το ίδιο ακριβώς συμβαίνει και μ' εμάς τους ανθρώπους. Είμαστε δεμένοι με τις κακές εμπειρίες και ατυχίες του παρελθόντος, τους φόβους, την έλλειψη εμπιστοσύνης για τον εαυτό μας, που μας παραλύουν και δεν μας επιτρέπουν να σπάσουμε τον δικό μας λεπτό πάσαλο, για να μπορέσουμε να προχωρήσουμε με μεγάλα θήματα προς ένα καλύτερο αύριο. Δυστυχώς, πολλοί πωλητές δεν έχουν το κουράγιο να σπάσουν τα δεσμά του παρελθόντος και να βαδίσουν με μεγάλα θήματα προς την επιτυχία*.

* Το παράδειγμα είναι γραμμένο στο βιβλίο του Χ. Τσιμπέλου Τα μυστικά του πετυχημένου Ασφαλιστή που συνηγορούμε να το διαβάσετε.

Δείξτε πώς “κρατάνε” ημερολόγιο!

Μόλις τελειώσει η βασική εκπαίδευση πολλοί Managers λένε στους ασφαλιστές τους να ξεκινήσουν, να κάνουν κατάλογο ονομάτων υποψηφίων πελατών και ν' αρχίσουν να κλείνουν ραντεβού για πωλήσεις... Οι πιο πολλοί, φαντάζομαι προτείνουν στους νέους να πάρουν και ένα ημερολόγιο... Δυστυχώς λιγώτεροι είναι αυτοί που εξηγούν και δείχνουν τι ημερολόγιο να αγοράσει ο νέος συνεργάτης και ακόμη λιγώτεροι δείχνουν πώς να το χρησιμοποιεί. Οι πιο πολλοί αγνοούν τα πώς, τα τι, τα γιατί στο ημερολόγιο.

Στα πολλά χρόνια που δούλεψα ως Manager ασφαλιστών είδα οι ασφαλιστές ότι χρησιμοποιούν διάφορες εκδόσεις ημερολογίων που δεν βοηθάνε στη δουλειά του ασφαλιστή. Και μερικές φορές παρ' όλο ότι έδειχνα τι ημερολόγιο ταιριάζει στην εργασία μας εν τούτοις πολλοί ασφαλιστές στον πρώτο έλεγχο που έκανα να δω πώς εργάζονται, έφερναν ημερολόγια διαφορετικού τρόπου, διαφορετικού σχήματος, διαφορετικής αποστολής. Το ημερολόγιο που “ταιριάζει” σε ασφαλιστές είναι το μεγάλο σχήματος εβδομαδιαίο ημερολόγιο “τύπου ICAP” όπου με μια ματιά βλέπεις την εικόνα της εβδομάδας. Η εβδομάδα είναι ένα κομμάτι του χρόνου που ο ασφαλιστής μπορεί να “ελέγξει”. Ραντεβού μετά την εβδομάδα θέλουν επανέλεγχο. Ραντεβού “ημέρας” δεν πίνουν εύκολα... Δεν μπορείς να πεις “έρχομαι σε μια ώρα να τα πούμε”... για ένα τόσο σημαντικό θέμα... Έτσι ημερολόγιο με περισσότερες ευκολίες είναι το εβδομαδιαίο ημερολόγιο μεγάλου σχήματος όπου “βλέπεις” την κίνηση εργασιών άνετα... Ο Manager καλείται να δείξει πώς λειτουργεί, ποιά ραντεβού γράφονται, ποιές είναι οι προτεραιότητες, ποιές δουλειές αποτελούν αντικείμενο δουλειάς κ.ά. Ο νέος ασφαλιστής θέλει πολύ χρόνο μέχρι να καταλήξει σε σωστή χρήση. Γι' αυτό λέμε δείξτε στον ασφαλιστή σας το ημερολόγιο πώς γεμίζει με πωλήσεις, με “εικόνα” που παρακινεί, που δίνει κύρος, που ελέγχει, που δίνει αυτοπεποίθηση και επαγγελματισμό. Δείξτε μερικά ημερολόγια παλαιών συνεργατών στους νέους που εκπαιδεύετε. Δείξτε πώς γράφονται. Δείξτε πώς κλείνονται και πότε κλείνονται. Δείξτε τις προτεραιότητες. Καθίστε δίπλα τους και συμπληρώστε το στην αρχή. Συγχρόνως μιλήστε για την σημασία της κάθε λεπτομέρειας. Δείξτε. Δείξτε. Δείξτε.

Ε.Σ.

ΝΑΙ περιοδικό του Ασφαλιστή

Δείξτε!

Ο David Ogilvy και ο chef Pitard.

Ήμουν μάγειρας στο ξενοδοχείο Majestic στο Παρίσι. Υπήρχαν 37 μάγειροι στο τμήμα μας. Δουλεύαμε σαν ειλωτες 63 ώρες την εβδομάδα - δεν υπήρχε συνδικάτο. Από το πρωί μέχρι τη νύχτα ιδρώναμε, φωνάζαμε, θλαστημούσαμε και μαγειρεύαμε. Όλοι μας ανεξαιρέτως είχαμε μια φιλοδοξία: να μαγειρέψουμε καλύτερα από οποιονδήποτε άλλο μάγειρα μέχρι τώρα. Το ομαδικό μας πνεύμα ήταν αντάξιο των πεζοναυτών.

Πριν τριάντα χρόνια (1933), ήμουν μάγειρας στο Ξενοδοχείο Majestic στο Παρίσι. Ο Henri Soule του Pavillon (5) λέει ότι είχε πιθανώς την καλύτερη κουζίνα που υπήρξε ποτέ.

Υπήρχαν 37 μάγειροι στο τμήμα μας. Δουλεύαμε σαν ειλωτες 63 ώρες την εβδομάδα - δεν υπήρχε συνδικάτο. Από το πρωί μέχρι τη νύχτα ιδρώναμε, φωνάζαμε, θλαστημούσαμε και μαγειρεύαμε. Όλοι μας ανεξαιρέτως, είχαμε μια φιλοδοξία: να μαγειρέψουμε καλύτερα από οποιονδήποτε άλλο μάγειρα μέχρι τώρα. Το ομαδικό μας πνεύμα ήταν αντάξιο των πεζοναυτών.

Πιστεύω απόλυτα πως, αν μπορούσα να καταλάβω πως ο Κύριος Pitard, ο αρχιμάγειρας, έβρισκε τον τρόπο να ανεβάσει τόσο το ηθικό μας, θα εφάρμοζα το ίδιο είδος ηγεσίας στη διοίκηση της διαφημιστικής μου εταιρίας.

Καταρχήν, ήταν ο καλύτερος μάγειρας όλου του τμήματος και το ήξερε. Διέθετε τον περισσότερο χρόνο του στο γραφείο του σχεδιάζοντας μενού, εξετάζοντας λεπτομερειακά τους λογαριασμούς και κάνοντας παραγγελίες για προμήθειες, αλλά μια φορά την εβδομάδα έβγαινε από το γυάλινο γραφείο του στη μέση της κουζίνας και μαγείρευε κάτι. Ένα πλήθος από μας συγκεντρωνόταν γύρω για να δει, μαγεμένοι από τη δεξιοτεχνία του. Ήταν μια παρότρυνση να δουλεύεις για ένα πολύ μεγάλο δάσκαλο.

(Ακολουθώντας το παράδειγμα του Chef Pitard, γράφω κατά καιρούς διαφημίσεις, για να υπενθυμίζω στο επιτελείο των κειμενογράφων μου ότι το χέρι μου δεν έχασε την επιδεξιότητά του).

Ο κ. Pitard είχε επιβάλει σιδερένια πειθαρχία και τον τρέμαμε. Καθόταν εκεί στο γυάλινο κλουβί του, φορώντας το κολλαριστό καπέλο, το σύμβολο της εξουσίας του. Κάθε φορά που έκανα ένα λάθος στη δουλειά μου, προσπαθούσα να δω αν το διαπεραστικό του μάτι το είχε προσέξει.

Οι μάγειροι, όπως οι κειμενογράφοι, δουλεύουν κάτω από σκληρή πίεση και είναι διαρκώς έτοιμοι για καθγά. Αμφιβάλλω αν ένα πιο βολικό αφεντικό θα μπορούσε να προλάβει τα βίαια ξεσπάσματά μας. Ο κ. Bourgignon, ο Chef Saucier μας, μου είπε πως όταν ένας μάγειρας φτάσει τα σαράντα είναι νεκρός ή τρελός. Κατάλαβα τι εννοούσε όταν ο Chef Potager πέταξε μέσα στην κουζίνα 47 ωμά αυγά στο κεφάλι μου, πετυχαίνοντας εννέα κατευθείαν χτυπήματα. Η υπομονή του είχε εξαντληθεί από τις επιδρομές μου στην κατσαρόλα του για να βρω κόκκαλα για τα σκυλάκια ενός σημαντικού πελάτη.

Ο Chef Patisserie μας ήταν εξίσου ιδιόρρυθμος. Κάθε θράδυ έφευγε από την κουζίνα μ' ένα κοτόπουλο κρυμμένο στη ρεπούμπλικ. Ο Chef Patissier μας ήταν εξίσου ιδιόρρυθμος. Κάθε θράδυ έφευγε από την κουζίνα μ' ένα κοτόπουλο κρυμμένο στη ρεπούμπλικ. Ο Chef Patissier μας ήταν εξίσου ιδιόρρυθμος. Κάθε θράδυ έφευγε από την κουζίνα μ' ένα κοτόπουλο κρυμμένο στη ρεπούμπλικ. Ο Chef Patissier μας ήταν εξίσου ιδιόρρυθμος. Κάθε θράδυ έφευγε από την κουζίνα μ' ένα κοτόπουλο κρυμμένο στη ρεπούμπλικ.

Ο κ. Pitard επαινούσε πολύ σπάνια, αλλά όταν το έκανε ανεβαίναμε στους ουραμούς. Όταν ο Γάλλος πρόεδρος ήρθε σ' ένα χορό στο Majestic, η ατμόσφαιρα στην κουζίνα μας ήταν ηλεκτρισμένη. Ήταν μια απ' αυτές τις αξέχαστες στιγμές. Κάλυπτα βατραχοπόδαρα με μία άσπρη Chaud-Froid σάλτσα, στολίζοντας κάθε μπουτάκι με ένα διακοσμητικό φύλλο μαντιανού. Ξαφνικά αντιλήφθηκα ότι ο κ. Pitard στεκόταν δίπλα μου, παρακολουθώντας. Τρόμαξα τόσο πολύ που τα γόνατά μου χτυπούσαν μεταξύ τους και τα χέρια του έτρεμαν. Πήρε το μολύβι από το κολλαρισμένο του καπέλο και το ανέμιση στον αέρα - σήμα του για να συγκεντρωθεί όλο το επιτελείο. Μετά έδειξε τα βατραχοπόδαρά μου και είπε πολύ αιγά και ήσυχα: "Έτσι γίνεται αυτή η δουλειά".

Δείξτε ότι οι στόχοι είναι για όλους!

Πολλοί Managers βάζουν στόχους για τους ασφαλιστές τους και το γραφείο τους. Μια μέθοδος καλή που κάνει τους ασφαλιστές να προσπαθούν να πιάσουν τον στόχο τους είναι να δείχνει ο Manager πως νοιάζεται και τι κάνει για τον δικό του στόχο... Έτσι ο ασφαλιστής, παρακινείται να κάνει σκέψεις για την δική του θέση. Υπάρχουν πολλές ευκαιρίες ο Manager να "θυμίζει" τους στόχους των συνεργατών του μιλώντας για τους δικούς του στόχους που κατά βάση είναι "κοινοί" στόχοι... Μερικές αφορμές είναι τα δελτία της εταιρίας, η θέση του γραφείου, οι εβδομαδιαίες συναντήσεις με τα μέχρι τώρα αποτελέσματα κ.ά. Ακόμα σε κατ' ιδίαν συναντήσεις ο Manager μπορεί να μιλά για τον μέχρι εκείνη τη στιγμή απολογισμό και τι περιμένει ακόμα, για το πώς πρέπει έγκαιρα να φροντίζουν τον στόχο κ.ά. Αυτή η διαδικασία παρακολουθήσεως των στόχων είναι πολύ χρήσιμη επειδή ενώνει σε κοινές προσπάθειες, δείχνει ότι όλοι συμμετέχουν, δίνει αξία στον καθένα επειδή η συμβολή όλων μετρά στο γενικό αποτέλεσμα, φτιάχνει παραγωγικό κλίμα και κυρίως τονίζει την συνεργασία...

Δείξτε τον ενθουσιασμό σας γι' αυτό που πουλάτε!

Στην αγορά και την κοινωνία υπάρχουν καταπληκτικοί άνθρωποι με πολλές γνώσεις, με ιδιαίτερο στυλ, με πτυχία, με ειδικές γνώσεις αλλά δεν μπορούν να... πουλήσουν τα πιο απλά πράγματα! Απόδειξη ότι τα εργοστάσια, τις βιομηχανίες, τις μεγάλες εταιρίες δεν τις έχουν άτομα με γνώσεις αλλά άτομα που μπορούσαν να "εκμεταλλευθούν ή να πουλήσουν ή να εφαρμόσουν" ιδέες κάποιων άλλων... Οι Managers ασφαλιστών έχουν την ικανότητα να έχουν γνώσεις αλλά και προύπηρεσία σε πωλήσεις και τα δύο μαζί δίνουν ενθουσιασμό και αυτοπεποίθηση γι' αυτά που πουλάνε... Οι Managers ασφαλιστών είναι οι μόνοι που μπορούν να μεταδώσουν αυτόν τον ενθουσιασμό δείχνοντας τον εαυτό τους... Ρίξτε μια ματιά στις ασφαλιστικές εταιρίες θυμηθείτε κάποια πρόσωπα του ασφαλιστικού χώρου και δείτε ποιοι είναι αυτοί που μπορούν να μεταδώσουν αυτό τον ενθουσιασμό για τα προϊόντα ασφαλείων. Μόνο αυτοί που ξέρουν από πωλήσεις. Γι' αυτό είναι και οι μόνοι που μπορούν να παρακινήσουν τους συνεργάτες για πωλήσεις. Ειδικά οι νέοι είναι αδύνατον να μπουν σε επιτυχίες αν δεν δουν ενθουσιασμό και αυτοπεποίθηση στον Managers τους. Είναι λοιπόν καλό ο Manager να δείχνει συχνά την πίστη του στον θεσμό στην εταιρία, στα προϊόντα ώστε να παραδειγματίζονται και να ενθουσιάζονται και οι συνεργάτες του.

Έτσι όπως η τρομερή δύναμη του ατμού είναι αποτέλεσμα της συνύπαρξης νερού και θέρμανσης, ένας πωλητής μπορεί να γίνει δυνατότερος συνδυάζοντας την ικανότητα για πωλήσεις με την πεποίθηση. Για έναν ασφαλιστή η πεποίθηση ότι το προϊόν του είναι το καλύτερο στον κόσμο είναι από μόνη της μια μεγάλη πηγή δύναμης. Αλλά η πεποίθηση μόνη της δεν είναι αρκετή. Υπάρχουν πολλοί άνθρωποι στην ασφαλιστική αγορά όπως οι υπάλληλοι γραφείων των ασφαλιστικών εταιριών, οι επενδυτές, οι αναλογιστές, οι οποίοι σαφώς και πιστεύουν ότι οι ασφάλειες είναι ένα οικονομικό θαύμα, αλλά δεν τις πουλάνε.

Από την άλλη μεριά είναι δυνατόν να πετύχετε ένα καλό επίπεδο τεχνικής στην πώληση χωρίς να πιστεύετε στο προϊόν σας ή χωρίς την πεποίθηση ότι προσφέρετε κάτι επικερδές στους πελάτες σας. Παρ' όλα αυτά, αυτό το είδος πώλησης δεν έχει δημιουργήσει ποτέ μεγάλους ασφαλιστές, ούτε διαρκή ικανοποίηση στον πελάτη, στην εταιρία ή στον ασφαλιστή.

Μόνο όταν συνδυαστεί η τεχνική των πωλήσεων με μια βαθειά ριζωμένη πεποίθηση για την ωφέλεια των υπηρεσιών σας αποκτάτε τον αήττητο συνδυασμό. Αυτό δεν ισχύει φυσικά μόνο για τους μεγάλους ασφαλιστές, αλλά είναι γεγονός ότι οι σπουδαιότεροι άνθρωποι της ιστορίας ήταν αυτοί που είχαν την πεποίθηση ότι το "πιστεύω" τους ήταν σωστό ταυτόχρονα με την ικανότητα να πείθουν τους άλλους να τους ακολουθούν. Τέτοιοι άνθρωποι όπως ο Κάισαρος, ο Ναπολέων, η Ζαν ντ' Αρκ, ο Ουάσινγκτον, ο Τσώρτσιλ είναι παραδείγματα της δύναμης που δημιουργήθηκε από τον συνδυασμό της ικανότητας πώλησης (των ιδεών τους) και της πεποίθησής τους.

Στον κλάδο μας έχουμε πολλά παραδείγματα όπως ο κ. Δ. Κοντομηνάς, ο Π. Ψωμιάδης, ο Γ. Καπουράνης, ο Τ. Καραλής, ο Μ. Ανδρόνικος, ο Ι. Παλαιολόγος και άλλοι που δούλεψαν κι έφτιαξαν μεγάλα δίκτυα πωλητών και δεν είναι εύκολο να απαριθμηθούν εδώ. Δείξτε λοιπόν τον ενθουσιασμό σας και θα δείτε τι φωτιές θ' ανάψετε...

Δείξτε πως κάνουν πώληση!

Πολλοί Managers για μήνες και χρόνια ψάχνουν ασφαλιστές με κάθε τρόπο... Είναι μια κοπιαστική δουλειά αυτό το ψάξιμο και όσοι κάνουν για ψάρεμα και κυνήγι κάνουν και για στρατολόγοι. Απαιτεί ατέλειωτο ψάξιμο, υπομονή και επιμονή... Κάποτε το ψάρι "τσιμπάει" γίνεται η πρόσληψη, γίνεται η εκπαίδευση, γίνεται η παρουσίαση καριέρας, γίνονται όλα θεωρητικά και ωραία και τότε λένε στον νέο: "Ιδού, ο κόσμος δικός σου, 90 στους 100 δεν έχουν ασφάλιση, εμπρός βγες να τους ασφαλίσεις!" Για τους πιο πολλούς νέους αυτό είναι σαν να τους πετάς στη θάλασσα και να τους λες "κολύμπια" σαν να τους ρίχνεις κρύο νερό στην πλάτη, σαν να τους ρίχνεις ανάμεσα στις αφάιρες στο μέτωπο να σωθούν... Με την ίδια αναλογία 90 στους 100 αποτυγχάνουν... Τη στιγμή που χρειάζονταν κάποιον δίπλα τους έμεναν μόνοι. Εκεί που ψάχνανε ένα χέρι, ένα "εδώ είμαι μη φοβάσαι" από τον Manager αυτός τους άφησε να ψάξει να βρει άλλους... Όμως εκείνη είναι η κρίσιμη στιγμή. Κάποιος να του δείξει τι να κάνει. Πως να το κάνει. Τι να πει. Πως να συμπεριφερθεί. Εκεί χρειάζονταν η ιστορική στιγμή που θα έμεινε για πάντα χαραγμένη στο μυαλό. Η εικόνα που ο Manager του έλεγε, να έτσι γίνεται αυτή η δουλειά. Έτσι ξεκινάμε, αυτά λέμε, έτσι κλείνουμε, έτσι υπογράφουμε, έτσι υποστηρίζουμε αυτό που πουλάμε... Τι να τα κάνεις τα σεμινάρια, τα συνέδρια, τα ντοπαρίσματα και τα οπτικοακουστικά, τα VIDEO και τα Θέατρα πώλησης. Άλλο η ζωή, άλλο ο κινηματογράφος. Δείξτε στους ανθρώπους σας πως γίνεται η δουλειά μας και θάναι πάντα "σκλάβοι" σας...

Δείξτε τους να ψάχνουν!

Στις καθημερινές επαφές με τους ασφαλιστές σας δείξτε τους πώς να αναζητούν πελάτες. Κόψτε αποκόμματα εφημερίδων, δώστε κάρτες, αξιοποιείστε συστάσεις σας με μια κινητικότητα διαρκή που μεταδίδεται ώστε να παραδειγματίζονται. Ζητήστε από φίλους, συγγενείς και γνωστούς σας, ονόματα για συστάσεις και συνεντεύξεις. Συναντηθείτε με άτομα που κάνετε δουλειές μαζί με ασφαλιστές σας. Πάρτε συστάσεις από υποψήφιους πελάτες, πελάτες, και ήδη ασφαλισμένους και μοιράστε. Δημιουργήστε κυκλώματα και συνδέστε εκεί ασφαλιστές σας. Δημιουργήστε κέντρα επιρροής και συνδέστε κάποιον άνθρωπό σας εκεί. Η ψυχρή αναζήτηση κάπου-κάπου ενθαρρύνει τους νέους. Εφημερίδες, γείτονες, σχολεία, κοινωνικές ομάδες, επαφές με συζύγους, Direct Mail, τα πάντα μπορούν να μπουν στο παιχνίδι σας.

Ο στόχος σας είναι να περάσετε το μήνυμα στους ασφαλιστές σας, ώστε να έχουν το μυαλό τους 24 ώρες στην αναζήτηση υποψηφίων πελατών. Οι νέες καταστάσεις δημιουργούν νέες ανάγκες, στον ασφαλιστικό χώρο. Αυτό είναι πολύ βασική αρχή, αλλά για αυτό τον λόγο ξεχνιέται. Αυτές οι αλλαγές είναι που αναγκάζουν τους ασφαλιστές να διαβάσουν τις εφημερίδες και να αναζητούν πελάτες μέσω αυτής.

Αν για ένα διάστημα συντονισθεί σ' αυτή την κινητικότητα ο ασφαλιστής μετά του γίνεται συνήθεια. Μια συνήθεια που είναι το καλύτερο θήμα επιτυχίας.

MANAGERS

Δείξτε, τι ακριβώς είναι η δουλειά!

Πρώτον και κύριον, πείτε στον υποψήφιο ασφαλιστή ότι αυτή είναι μια δουλειά πωλήσεων, ότι όλες οι άλλες δραστηριότητες είναι φυσικά επακόλουθα της πώλησης, και ότι η επιτυχία εξαρτάται αποκλειστικά και μόνο από τις πωλήσεις. Γνωρίζοντας αυτό, ο υποψήφιος ασφαλιστής θα θέλει να μάθει σε ποιόν θα πουλάει. Πρέπει να τονίσετε το γεγονός ότι οι ασφαλιστές πρέπει να βρίσκουν μόνοι τους τους πελάτες τους και ότι αυτό είναι μια πολύ δύσκολη δουλειά. Περιγράψτε το πώς οι άνθρωποι θα αρνηθούν να κλείσουν ραντεβού, θα αρνηθούν να αγοράσουν, και θα έχουν και άλλες αποθαρρυντικές αντιδράσεις. Αλλά ισορροπήστε τα παραπάνω με μία περιγραφή της εκπαίδευσης και της βοήθειας που παρέχετε στους ασφαλιστές σας. Και δείξτε τους πώς οι έμπειροι ασφαλιστές αναζητούν πελάτες με αποτελεσματικούς τρόπους.

Τονίστε στους υποψήφιους ασφαλιστές σας την σημασία της διατήρησης της δουλειάς. Μερικοί ασφαλιστές ξεκινούν τη δουλειά με τη λανθασμένη αντίληψη ότι μόλις υπογραφεί η αίτηση, η δουλειά έχει τελειώσει. Δεν νιώθουν ότι οι υποχρεώσεις τους απέναντι στους πελάτες τους ξεπερνούν αυτό το σημείο. Φυσικά, στις υποχρεώσεις της δουλειάς περιλαμβάνεται και η παροχή υπηρεσιών.

Πρέπει να πείτε στον υποψήφιο πόσο σημαντικό πράγμα είναι να είναι ενήμερος για τις τελευταίες τεχνικές πωλήσεων και αλλαγές τεχνικών μέσω της μελέτης, και πόσο οφέλιμο θα είναι γι' αυτόν να προγραμματίζει τη δουλειά του και να ελέγχει τον χρόνο.

Δείξτε!

Οτιδήποτε λέτε ή δείχνετε στον ασφαλιστή, φροντίστε να είναι κάποιου επιπέδου.

Όταν σας παρατηρεί ένας ασφαλιστής, βλέπει την απόδοσή σας όχι μόνο σαν επίδειξη, του πώς γίνεται μια συγκεκριμένη εργασία, αλλά και σαν ένα παράδειγμα του πόσο καλά την κάνετε. Μην περιμένετε από έναν ασφαλιστή να κάνει μία πρώτης τάξεως εργασία, όταν του έχετε κάνει μία επίδειξη δεύτερης τάξης. Διότι η προσωπική σας εργασία θα θέσει τα όρια τα οποία θα καθορίσουν την ποιότητα της δουλειάς του ασφαλιστή που θα ακολουθήσει μετά την εκπαίδευση. Αυτό συμβαίνει σε κάθε εκπαιδευτικό πρόγραμμα που θα κάνετε.

Έχει πολύ μεγάλη σημασία ότι όταν θα κάνετε την πρακτική εξάσκηση στο υποκατάστημά σας και έξω στην αγορά, να χρησιμοποιήσετε υλικό και να κάνετε την επίδειξη με τον ίδιο ακριβώς τρόπο που περιμένετε να το κάνει και ο ασφαλιστής. Επίδειξεις που διαφέρουν από τον τρόπο τον οποίο διδάχθηκε ο ασφαλιστής, θα δημιουργήσουν σύγχυση και θα γίνουν εμπόδιο στην εκπαίδευση.

Επιδείξτε την εργασία που πρόκειται να μάθουν, όσο πιο καλά μπορείτε. Εκπαιδεύσατέ τους με πληρότητα και με σαφήνεια, θήμα-θήμα χωρίς να λέτε πιο πολλά από όσα μπορεί να εμπεδώσει ο εκπαιδευόμενος κάθε φορά.

Επαναλάβετε την επίδειξη, αμέσως μόλις σας δοθεί η ευκαιρία. Δώστε έμφαση στα στάδια που καλύψατε. Επαναλάβετε την επίδειξη ξανά, δίνοντας έμφαση στα σημεία κλειδιά.

«ΔΙΑΔΟΧΙΚΗ ΣΥΝΤΑΞΗ»



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

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

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

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

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

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



Κεντρικά γραφεία:
Λεωφ. Μεσογείων 71 και
Μιχαλακοπούλου

**ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ
ΕΝΩΣΗ**

Μεγάλη σε μέγεθος, μεγαλύτερη σε ασφάλεια.

Δείξε ότι είσαι υγιής για να έχεις παραγωγικά αποτελέσματα!

Γραμμένο από τον Γιατρό Α. Λουπασάκη

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

Το μόντι μπλντινγκ των ασφαλιστών
Είναι αλήθεια ότι η γλώσσα του σώματος λέει πιο συχνά την αλήθεια από την γλώσσα του στόματος. Οι λέξεις αποτελούν μόνο το 7% της επικοινωνίας μας, ενώ το 93% προέρχεται από τα σιωπηρά μηνύματα.

Το πιο χειροπιαστό μέρος της υπάρξης μας είναι το σώμα μας. Με το σώμα μας μπορούμε γρήγορα να περάσουμε ένα μήνυμα και να κερδίσουμε ή να χάσουμε τον άλλο. Ο άλλος μπορεί να είναι ο πελάτης ή ο συνεργάτης.

Χωρίς που φαίνεται,
λέει ο λαός, κολαούζο δεν θέλει. Και

πραγματικά έτσι είναι. Ένας ασφαλιστής που πάει στον πελάτη του και είναι τα μάτια του κομμένα από την αϋπνία, με μαύρους κύκλους και σακούλες, το δέρμα του προσώπου χωρίς ζωντάνια και ενέργεια, η αναπνοή του βαριά και τα δόντια του απεριποίητα, αξύριστος και καμπούρης από τα βάρη της ζωής, παχύσαρκος με μια κοιλιά ξεχειλωμένη σίγουρα δεν εμπνέει θετικότητα.

Πόσο θέλετε να αγοράσετε το προϊόν ενός πωλητή που καπνίζει αρεμανίως, τυλίγει τα μαλλιά στα δάκτυλά του, γυρίζει ολοένα το δακτυλίδι του και γενικά με πολλούς χειροπιαστούς τρόπους λέει ότι έχει πολύ στρες;

Εξισορροπιστικό Image making

Αφού λοιπόν το πως φαινόμαστε έχει τόσο μεγάλη σημασία, αξίζει να μας φροντίζουμε, όχι μόνο για την ευτυχία μας, αλλά και γιατί πουλάει.

Να προσέχουμε την συνολική ψυχοσωματική μας κατάσταση. Πολλές φορές ορισμένα μειονεκτήματα της εμφάνισής μας, μπορούμε να τα υπερκεράσουμε με τη δύναμη της ψυχής μας.

Από το χώρο της πολιτικής και της εξουσίας μπορούμε να αντλήσουμε πολλά παραδείγματα πετυχημένου ή αποτυχημένου image making. Πιστεύω όλοι να συμφωνείτε ότι ο αυτόν τον χώρο βρίσκονται πολλοί καλοί και κακοί πωλητές.

Το ύψος του θεωρούσε ο δικτάτορας Μεταξάς, αιτία για τις αποτυχίες του στον ερωτικό και πολιτικό τομέα.

"Το μικρό μου ανάστημα, η έλλειψις μου σε προτερήματα, τα οποία καθιστούν τον άνδρα αγαπητόν εις τας γυναίκας... την έκαμαν να μη βλέπει την ώρα να με ξεφορτωθεί!" και παρακάτω στο ημερολόγιό του "Απόψε τσάι Άγγλων. Είμεθα όλοι. Με

προσέχουν πολύ ολίγον. Δεν ξέρω αγγλικά. Είμαι και κοντός.

Να πως περιγράφει τον Αραφάτ η Οριάννα Φαλάτσι στο έργο της "Συνάντηση με την ιστορία".

"Τα χέρια του ήταν μικρά, και τα πόδια του. Παραήταν μάλιστα μικρά για να στηρίξουν δύο τόσο χοντρές γάμπες, έναν τόσο ογκώδη κορμό, με τεράστιους γοφούς και φουσκωμένη από την παχυσαρκία κοιλιά. Όλα αυτά τα επιστέγαζε ένα μικροσκοπικό κεφάλι με πλαισιωμένο από το καφία πρόσωπο. Τα χαρακτηριστικά του συνοψίζονται σ' ένα τεράστιο στόμα με κόκκινα και παχουλά χείλια σε μια επιθετική μύτη και σε δύο μάτια που σε υπνωτίζουν: μεγάλα, λαμπερά, πεταχτά. Δύο κηλίδες από μελάνι.

Δίδαγμα: Εδώ παρατηρούμε όχι τι πιστεύει ή τι είναι ο Αραφάτ αλλά τι μεταφέρει το μάτι μιας δημοσιογράφου. Έχει δηλαδή μεγάλη σημασία το τι τελικά βλέπουν οι άλλοι σε μας επειδή παίρνουν και ανάλογη θετική ή αρνητική στάση.

Ο Μέγας Ναπολέων και ο Αττίλας δεν θα είχαν τη δυνατότητα σήμερα να πετύχουν σαν πολιτικοί. Έχοντας ύψος μεταξύ του κοντός και νάνος, θα μπορούσε εύκολα να τους κατατροπώσει κάποιος "ψηλός". Όμως αυτοί οι δύο είχαν ψυχή και μυαλό. Είχαν στόχο και όραμα.

Ότι από τα φυσικά χαρακτηριστικά δεν αλλάξει συμπληρώστε αυτό που λείπει με την ψυχή σας.

Το όνομά μας είναι η ψυχή μας.

Δείξε και ξαναδείξε

Οι προτάσεις μου θα είναι σύντομες και συνθηματικές. Αξίζει να δείχνουμε την υγεία και την ευτυχία που νιώθουμε. Στο

κάτω-κάτω της γραφής ανεβάζει και τις πωλήσεις!

• Δείξε ότι είσαι υγιής.

ΔΗΛΑΔΗ

• Δείξε την ενεργητικότητα και την ευεξία που αισθάνεσαι.

• Δείξε την δύναμη της αντοχής.

• Δείξε την αναζωογόνησή σου, το σφρίγος και το σθένος σου.

• Δείξε την αυτοπεποίθησή σου.

• Δείξε τον αυτοσεβασμό σου και την αυτοεκτίμησή σου.

• Δείξε την ευαισθησία σου.

• Δείξε την ευτυχία σου, τη χαρά και την αυτάρκειά σου.

• Δείξε τη δύναμη της αφοσίωσης, της στοργής, της φιλίας, της καλοσύνης και της εγκαρδιότητας.

• Σκέψου πλούσια και δείξε τη δύναμη της επιτυχίας, της αφθονίας, της ευημερίας, της ευμάρειας.

• Δείξε την αξία της αναγνώρισης, της αποδοχής, της δόξας.

• Δείξε την ευθυμία σου, την ξεγνοιασιά σου.

• Δείξε το γέλιο σου, το κέφι σου, το τραγούδι σου, το χορό σου, το ξεφάντωμά σου.

• Δείξε την αισιοδοξία σου, τον ενθουσιασμό σου, την εμπιστοσύνη, την πίστη, την ελπίδα, τη σιγουριά και το θάρρος σου για τους υψηλούς στόχους.

• Δείξε την επιμονή σου, την προσδοκία, τη δράση, τη βελτίωση, την τάση απεξάρτησης και απελευθέρωσης.

• Δείξε την ομορφιά σου, τη χάρη σου, τη

γοητεία, την κομψότητα, την ευγένεια της ψυχής σου, την ακτινοβολία σου.

• Δείξε τη γενναιοδωρία, τη διάθεση αλληλεγγύης, προσφοράς, κατανόησης, συμπιλώσης, συγνώμης και συγχώρεσης.

• Δείξε την ηρεμία σου, τη γαλήνη, την ησυχία, την ξεκούραση σου, τη χαλάρωσή σου.

• Δείξε τη σοφία σου, τη δημιουργικότητα, τη φαντασία, την έμπνευση, την πρωτοτυπία, την πρόοδο και αποτελεσματικότητά σου.

• Δείξε την αρμονία σου, την ισορροπία, την εσωτερική χαρά σου, την εξέλιξη, την αναγέννηση, τη φώτισή σου.

• Δείξε ότι ξέρεις ευλαβικά να προσ-εύχεσαι.

• Δείξε ότι έχεις Πίστη στην πίστη σου.

μου, παρακαλώ πολύ στείλτε μου ένα fax (με τα τηλέφωνα σας) στο 6001323 για το ενδιαφέρον σας και θα επικοινωνήσω σύντομα μαζί σας, να συναντηθούμε και να κανονίσουμε όλα τα περαιτέρω.

Ευχαριστώ πολύ για τον πολύτιμο χρόνο σας
Με ιδιαίτερη εκτίμηση
Κώστα Χριστόπουλος, Ph.D.
τηλ. 8223806, 093-212060
fax 6001323

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟΥ

• Χρηματογορές και κεφαλαιαγορές: τι είναι και πώς λειτουργούν

• Επενδύσεις χαρτοφυλακίου - χρηματιστηριακές επενδύσεις:

- Έννοιες και κατηγορίες επενδύσεων.
- Αγορά ομολόγων
- Αμοιβαία Κεφάλαια
- Μετοχές
- Νέα Χρηματοοικονομικά Εργαλεία και επενδύσεις

• Διαχρονική Αξία του Χρήματος και Χρηματοοικονομικά Μαθηματικά

- Βασικές έννοιες
- Υπολογισμοί των αποδόσεων των επενδύσεων διαφόρων κατηγοριών
- Σύγκριση επενδύσεων
- Επενδύσεις - πληθωρισμός - επιτόκια

(όλα τα θέματα παρουσιάζονται εκλαϊκευμένα και δεν χρειάζονται προηγούμενες γνώσεις ή ειδικές σπουδές).

Είναι οι ασφαλιστές σας οι καλύτεροι της αγοράς;

Πρόσκληση για συνεργασία σε σεμινάριο με τίτλο και στόχο τη

ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΕΠΙΜΟΡΦΩΣΗ ΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ

Εσείς έχετε διαμορφώσει τους ασφαλιστές σας σε πραγματικούς χρηματοοικονομικούς συμβούλους, ικανούς να προωθήσουν μια πραγματικά μεγάλη "γκάμα" χρηματοοικονομικών προϊόντων.

Τα πράγματα όμως δεν μένουν στάσιμα. Όλα εξελίσσονται μέσα στο χρόνο, όλα έχουν τη δυναμική τους, ιδιαίτερα στην εποχή μας που ο ανταγωνισμός γίνεται οξύτερος από λεπτό σε λεπτό!

Στο ανταγωνιστικό λοιπόν περιβάλλον που ζούμε, γιατί να μην είναι οι ασφαλιστές σας πάντα οι καλύτεροι της αγοράς; Πιστεύω ότι η επιμόρφωσή τους, πάνω σε θέματα που έχουν σχέση με τα χρηματοοικονομικά προϊόντα που πωλούν και τους βασικούς υπολογισμούς των αποδόσεων των επενδύσεων, είναι ζωτικής σημασίας για το ρόλο τους μέσα σε ένα ιδιαίτερα ανταγωνιστικό περιβάλλον.

Προτείνω ένα μικρό σεμινάριο προς τους ασφαλιστές σας, μόνο οκτώ διδακτικών ωρών (π.χ. δύο απογεύματα), στο δικό σας χώρο, που θα καλύψει όλα τα θέματα επενδύσεων χαρτοφυλακίου και χρηματοοικονομικών υπολογισμών που χρειάζεται να

γνωρίζετε καλά ένας σημερινός ασφαλιστής, ο οποίος είναι πραγματικά ένας ευρύτερος χρηματοοικονομικός σύμβουλος (τα θέματα και το κόστος του σεμιναρίου αναφέρονται στην επόμενη σελίδα).

Στο σεμινάριο θα διδάξει μόνο ο υπογράφων, οικονομολόγος, ασχολούμενος με χρηματοοικονομικά θέματα από το 1970 μέχρι σήμερα, καθηγητής του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών σε θέματα επενδύσεων, σύμβουλος εταιριών αμοιβαίων κεφαλαίων, ασφαλιστικών εταιριών, χρηματιστηριακών εταιριών, εταιριών επενδύσεων, διαχειριστής επενδύσεων χαρτοφυλακίου στην Ελλάδα και το εξωτερικό και αρθρογράφος πάνω σε θέματα επενδύσεων χαρτοφυλακίου σε ειδικό χρηματιστηριακό περιοδικό.

Επιπλέον, ο ασφαλιστικός χώρος αποτελεί ιδιαίτερή μου "αγάπη", την οποία έχω δείξει με σεμινάρια και ομιλίες προς ασφαλιστές πολλών εταιριών, συνεργασία με το ασφαλιστικό περιοδικό "ΝΑΙ" και σχεδόν καθημερινή συνεργασία με πολλά στελέχη του χώρου των ασφαλίσεων. Εάν βρίσκετε ενδιαφέρουσα την πρότασή

Συμβουλές για ασφαλιστές και μη που ταξιδεύουν σε εθνικούς ή μη εθνικούς δρόμους...

Η Εθνική Ασφαλιστική και το περιοδικό 4ΤΡΟΧΟΙ έδωσαν δωρεάν τις μέρες του Πάσχα στα διόδια εθνικών δρόμων και μέσω των γραφείων και ασφαλιστών της Εθνικής στο Ελληνικό κοινό μια μικρή ατζέντα πληροφοριών γύρω από θέματα που αφορούν τον οδηγό και το αυτοκίνητό του.

Μαζί με τα συγχαρητήριά μας στον τομέα Δημοσίων Σχέσεων της Εθνικής και τον κ. Ευάγ. Τριανταφύλλου για την θαυμάσια αυτή ασφαλιστική παρουσία και σε όσους είχαν την επιμέλεια συνεργατών των 4 τροχών και στελεχών της Εθνικής δημοσιεύουμε σήμερα ένα απόσπασμα με συμβουλές για όλους τους ασφαλιστές. Μπράβο στην Εθνική, τέτοιες ενέργειες ανεβάζουν το κύρος των ασφαλιστών μας. Συγχαρητήρια, συνεχίστε!

Το αυτοκίνητο που οδηγείτε πρέπει να είναι πάντα "ετοιμοπόλεμο", ικανό να σας μεταφέρει με ασφάλεια και οικονομία, σε κάθε σας εξόρμηση. Πριν όμως αποφασίσετε να καλύψετε μεγάλες αποστάσεις (πάνω από 800 ή 1.000 χιλιόμετρα) καλό είναι να κάνετε μερικούς - απαραίτητους - ελέγχους ρουτίνας που θα σας προφυλάξουν από ταλαιπωρίες.

Για πάντα μαζί...

- Το φαρμακείο (με φάρμακα που δεν έχουν λήξει), το τρίγωνο, ένας πυροσβεστήρας (να λειτουργεί...) και μερικά εργαλεία είναι απαραίτητα (και υποχρεωτικά από το νόμο) να βρίσκονται σε κάθε αυτοκίνητο. Αν έχετε μεγαλύτερες απαιτήσεις μπορείτε να εφοδιαστείτε με μια σειρά εργαλείων και αξεσουάρ που θα σας βοηθήσουν στις δύσκολες στιγμές.
- Μια θαλίτσα-εργαλειοθήκη το χώρο αποσκευών είναι η ιδανική λύση. Αν έχετε μαζί σας κάποια βασικά εργαλεία ακόμη κι αν δεν μπορείτε εσείς να επιδιορθώσετε τη θλάση, ίσως σας βοηθήσει κάποιος περαστικός. Τα βασικά εργαλεία είναι μια σειρά από ειδικά κλειδιά, πένσα, τέσπερ για ηλεκτρικά, καταθίδια, εργαλεία για αλλαγή τροχού, στουπί, ασφάλειες, λάμπες, μπουζί, λάδι για τη μηχανή, απεσταγμένο νερό και αφρό για τα λάστιχα.

Κοιτάξτε το βιβλίο συντήρησης για να δείτε πόσα χιλιόμετρα έχουν περάσει από το τελευταίο σέρβις. Αν πλησιάζει ο καιρός του, μπορείτε να κανονίσετε ένα ραντεβού με το συνεργείο πριν το ταξίδι. Ρίξτε μια ματιά στα λάστιχα για ορατές φθορές ώστε να τα αντικαταστήσετε έγκαιρα. Πρέπει να είναι σε καλή κατάσταση, χωρίς σκισίματα και άλλες θλάδες, να μην έχουν "ξεραθεί" (δηλαδή, να μην τα "φοράτε" για περισσότερα από 4-5 χρόνια, ακόμη κι αν το πέλημα τους δεν δείχνει μεγάλες φθορές), το πέλημα να έχει αρκετό βάθος ώστε να "διώχνει" σωστά το νερό (συστήνουμε ελάχιστο βάθος 4-5 χιλιοστά, αν και το ελάχιστο "νόμιμο όριο" είναι 1 χιλιοστό) και να έχουν πάντα την κατάλληλη πίεση που ορίζει ο κατασκευαστής του αυτοκινήτου. Πριν ξεκινήσετε το ταξίδι μετρήστε την πίεση στα (κρύα) λάστιχα και συμπληρώστε αν απαιτείται. Μην ξεπεράσετε τις τιμές που συνιστά ο κατασκευαστής του αυτοκινήτου, για οδήγηση με φορτίο σε αυτοκινητόδρομο.

Συμπληρώστε

Ανοίξτε το καπό της μηχανής και συμπληρώστε όποια υγρά (λάδια, φρένα, πλυστική συσκευή) χρειάζεται. Αν τα υγρά των φρένων έχουν κατέβει αρκετά, ελέγξτε μήπως υπάρχει διαρροή ή έχουν φαγωθεί τα τακάκια και αντικαταστήστε τα (σε συνεργείο). Τα υγρά των φρένων δεν πρέπει να αναμιγνύονται με άλλα διαφορετικής σύνθεσης (ή "χρώματος"). Συμπληρώστε νερό στο μικρό δοχείο υγρών για τον κα-

θαριστήρα και προσθέστε ειδικό σαπουνί ή "λίγο" καθαριστικό (Ajax κ.λπ.) για πιο αποτελεσματικό καθαρισμό του παρμπρίζ. Αν πρόκειται να ταξιδέψετε σε περιοχή με χιόνια, προσθέστε στο υγρό καθαρισμού και λίγο... αντιψυκτικό. Με την ευκαιρία καθαρίστε και τις εισόδους αέρα του συστήματος εξαερισμού από φύλλα και σκουπίδια. Στο εφεδρικό τεπόζιτο του ψυγείου θάλτε μόνο ειδικό απεσταγμένο νερό και όχι της βρύσης, εκτός κι αν είναι απόλυτη ανάγκη. Το κανονικό νερό που πίνουμε (και το εμφιαλωμένο) περιέχει άλατα ασβεστίου που "βουλώνουν" τις σωληνώσεις και είναι πιθανόν να συντελέσουν στο "κάψιμο" του κινητήρα, ειδικά αν το αυτοκίνητο είναι παλιό και ταλαιπωρημένο.

Καθαριστήρες

Οι καθαριστήρες ταλαιπωρούνται όλο το καλοκαίρι από τις μεγάλες θερμοκρασίες και καταστρέφονται από τα "υπολείμματα" εντόμων (αν δεν καθαρίζετε συχνά τα "λαστιχάκια") και είναι πιθανόν να μην μπορούν να καθαρίσουν σωστά τα τζάμια. Η αντικατάσή τους κάθε εξάμηνο (όπως συνιστούν οι κατασκευαστές) δεν κοστίζει περισσότερο από 2.500-8.000 δραχ. Στην πράξη, μπορείτε να τους αλλάξετε τις πρώτες ημέρες του Σεπτεμβρίου, αμέσως μετά το καλοκαίρι όπου ξεραίνονται από τον ήλιο, ώστε να είστε προετοιμασμένοι για τις βροχές. Φυσικά, αν έχει και πίσω καθαριστήρα πρέπει να αλλάξει και αυτός. Αν τελικά φύγετε ταξίδι με χαλασμένους ή ξεραμένους καθαριστήρες και σας



APHEL/SAATCHI & SAATCHI ADVERTISING

...Μια τέλεια

Εθνική

Φανταστείτε μια Εθνική γεμάτη δύναμη, σιγουριά, εμπιστοσύνη. Αυτή η Εθνική είναι πραγματικότητα.

Με 6,5 δις μερίσματα που πρόσθεσε στα κεφάλαια των ασφαλισμένων της, η Εθνική Ασφαλιστική

είναι πρώτη σε δύναμη. Με 22,5 δις που πλήρωσε για αποζημιώσεις το 1993, είναι πρώτη σε σιγουριά.

Σε όλη την Ελλάδα, 1.000.000 ασφαλισμένοι, τη φέρνουν πρώτη στην εμπιστοσύνη και επιβεβαιώνουν

καθημερινά ότι η Εθνική Ασφαλιστική είναι η τέλεια Εθνική.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ



πιάσει ξαφνική βροχή μπορείτε να χρησιμοποιήσετε ένα... κομμένο (στα δύο) μήλο, με το οποίο θα τρίψετε το παρμπρίζ για να μην κρατάει νερά.

Φρένα

Αν στο τελευταίο σέρβις δεν είχατε αλλάξει τα τακάκια των φρένων, ίσως έχει έρθει η ώρα τους. Αλλάξτε τα αν πρόκειται να ταξιδέψετε (λίγες ημέρες πριν, ώστε να "στρώσουν").

Ψυγείο

Καθαρίστε με νερό (όχι με μεγάλη πίεση) το ψυγείο νερού για να φύγουν τυχόν χώματα, έντομα κ.λπ. που φράζουν τις διόδους του αέρα. Ψάξτε για ρωγμές στα λάστιχα του νερού (αντικαταστήστε τα, αν υπάρχουν προβλήματα). Η ωφέλιμη διάρκεια ζωής του αντιψυκτικού είναι περίπου 2 χρόνια, όπου χρειάζεται καθαρισμό όλο

το κύκλωμα ψύξης και αντικατάσταση των υγρών. Δεν πρέπει να χρησιμοποιείτε οινόπνευμα γιατί ξεραίνει τους σωλήνες και μπορεί να προκαλέσει φωτιά αν υπάρξει διαρροή.

Φώτα

Ρυθμίστε τα φώτα σας σε ένα συνεργείο ώστε να μην "τυφλώνουν" τα άλλα αυτοκίνητα. Ακόμη κι αν δεν έχετε "χτυπήσει" το εμπρός μέρος, είναι δυνατόν να έχουν απορρυθμιστεί από τους κραδασμούς ή τις... λακούβες. Τα φώτα ομίχλης είναι σχεδόν άχρηστα για τους Ελληνικούς δρόμους, ενώ μερικές φορές μπορεί να γίνουν επικίνδυνα, αν δεν τα χρησιμοποιείτε σωστά. Μην τα ανάβετε αν η ορατότητα είναι μεγαλύτερη από 100 μέτρα, και φυσικά ποτέ μέσα στην πόλη ή στα βουνά αν δεν υπάρχει ομίχλη. Δεν είναι "πρόσθετα" φώτα αλλά "βοήθεια" για ειδικές συνθήκες.

Ηλεκτρικά

Φορτίστε τη μπαταρία, συμπληρώστε από το ειδικό υγρό αν χρειάζεται και προστατέψτε τους πόλους από διάβρωση, με βαζελίνη ή κάποιο άλλο ειδικό προϊόν. Με την ευκαιρία ζητήστε από τον ηλεκτρολόγο σας να ελέγξει για τυχόν διαρροές στο ηλεκτρικό κύκλωμα, φορτίστε τη αν είναι απαραίτητο, αντικαταστήστε τις καμμένες λάμπες και προμηθευτείτε εφεδρικές ασφάλειες.

Καθαρίστε

Με ένα λάστιχο πλύντε πολύ καλά (με πίεση) τους θόλους του αυτοκινήτου, ώστε να φύγουν τυχόν λάσπες. Την ίδια δουλειά καλό είναι να κάνετε και το καλοκαίρι, αν παραθερίζετε κοντά σε θάλασσα, για να προλάβετε τις σκουριές. Το αλάτι που περιέχει το θαλασσινό νερό επιταχύνει τη διαδικασία διάβρωσης του αυτοκινήτου.

"ΚΑΤΑΛΥΤΙΚΗ" ΠΡΟΣΟΧΗ...

Τα καταλυτικά αυτοκίνητα έχουν μερικές μικρές ιδιοτροπίες, σε σχέση με τα συμβατικά. Η ύπαρξη του καταλύτη επιβάλλει την προσεκτική χρήση του πεντάλ γκαζιού όσο ο κινητήρας είναι σθητός γιατί μπορεί να "πέσει" επάνω του άκαυτη βενζίνη και να αδρανποιηθεί. Όταν λοιπόν βάζετε εμπρός τον κινητήρα θυμηθείτε ότι όχι μόνο δεν χρειάζεται αλλά επιβάλλεται να μην πατάτε το γκάζι.

Για τον ίδιο λόγο αν πάθει κάτι η μπαταρία, δεν επιτρέπεται να σπρώξετε το αυτοκίνητο ή να επιμείνετε για περισσότερες από 3-4 σύντομες προσπάθειες με τη μίζα. Σε αυτές τις περιπτώσεις επιβάλλεται να τηλεφωνήσετε σε Οδική Βοήθεια.

Πρέπει επίσης να προσέχετε το καλοκαίρι να μην παρκάρετε το αυτοκίνητο πάνω από ξερά χόρτα, στην εξοχή, γιατί μπορεί να πάρουν φωτιά. Μετά από ταξίδι με μεγάλες ταχύτητες η θερμοκρασία του καταλύτη μπορεί να ξεπεράσει τους 800 βαθμούς. Μια καλή προφύλαξη είναι να δουλεύετε για λίγη ώρα τον κινητήρα στο ρελαντί, πριν τον στήσετε.

Οι εξορκισμοί της "υπερβολικής ταχύτητας" και τα αυτοκόλλητα "μπαμπα μιν τρέχεις" δεν μας εμπόδισαν τα τελευταία χρόνια να κρατάμε σαν χώρα ένα αρνητικό ρεκόρ διεθνώς. Ο ετήσιος απολογισμός σε νεκρούς και τραυματίες από τα τροχαία ατυχήματα μπορεί άνετα να συγκριθεί με το αιματηρό αποτέλεσμα τοπικών πολέμων που παρακολουθούμε καθημερινά στις ειδήσεις και τις εφημερίδες.

Οι αιτίες που φθάσαμε σ' αυτό το φαινόμενο είναι πολλές. Η κακή συντήρηση των αυτοκινήτων, η απαράδεκτη κυκλοφοριακή συμπεριφορά των οδηγών είναι κάποιες από αυτές. Γι' αυτή τη σύγχρονη μάστιγα που στοιχίζει πολύ ανθρώπινο πόνο αλλά και ανυπολόγιστη ζημιά στην Ελληνική οικονομία, δεν αρκούν οι απλοϊκές συμβουλές που ακούγονται τις παραμονές των μεγάλων εξόδων από τις μεγαλουπόλεις. Χρειάζεται διαφορετική και πιο σοβαρή αντιμετώπιση.

Η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ και το περιοδικό 4ΤΡΟΧΟΙ προσφέρουν σε σας αυτή τη μικρή ατζέντα πληροφοριών, όχι μόνο για να προσθέσουν κάτι στη γνώση σας αλλά κυρίως για να αυξήσουν τον προβληματισμό σας. Διαβάστε τη με προσοχή και κρατήστε την στο αυτοκίνητο σαν πολύτιμο βοηθό σε δύσκολες καταστάσεις.

Καλή οδήγηση

Βαγγέλης Τριανταφύλλου - ΤΟΜΕΑΣ ΔΗΜΟΣΙΩΝ ΣΧΕΣΕΩΝ ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ

Ασφάλιση

Σοβαρή και αναγκαία σήμερα απόφαση που προσφέρει ...

Εξασφάλιση

Με τη σωστή επιλογή της εταιρίας έτσι ώστε τα χρήματά σας να έχουν και ...

Απόδοση

Με σύγχρονα χρηματοπιστωτικά - ασφαλιστικά προγράμματα.

Γιατί κάθε συμβόλαιό σας είναι και ...

Επένδυση

Στη σιγουριά της μεγάλης και δυναμικής εταιρίας του Δημοσίου.

Στην Αγροτική Ασφαλιστική.

Ανακαλύψτε το παιδί μέσα σας. Δεν κοστίζει και συμφέρει!

Γράφει η
Ελίνα Τσάκωνα
Συμβουλευτική
Ψυχολόγος

Η Ελίνα Τσάκωνα σπούδασε ψυχολογία και παιδαγωγική στο New Rochelle College της Ν. Υόρκης και πήρε το Masters της στην Συμβουλευτική Ψυχολογία στο New York University. Εργάστηκε για αρκετά χρόνια σαν καθηγήτρια ψυχολογίας στο Southeastern College, συντονίζει ομάδες θεραπείας για διαζευγμένες γυναίκες και ομάδες αυτογνωσίας. Οργανώνει σεμινάρια για γονείς και έχει εργασθεί για μεγάλο διάστημα με δυσλεξικά παιδιά. Είναι μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου του Παιδικού Μουσείου και συνεργάτιδα του Ελληνικού Ινστιτούτου Επικοινωνίας και Ανθρωπίνων Σχέσεων. Τηλ:7225538

Εκανα "αμάν" για να μεγαλώσω, ν' αναλάβω τις ευθύνες μου, να λειτουργώ παραγωγικά στη κοινωνία, να βγάλω το ψωμί μου, να είμαι το σωστό παράδειγμα για τα παιδιά μου, ν' αφήσω τις παιδικές σαχλαμαρίες κατά μέρος, και τώρα μου λες να ελευθερώσω το παιδί μέσα μου που δεν υπάρχει πια;

• Ναι, ακριβώς αυτό σου λέω!

Μα είναι σοβαρά πράγματα αυτά; νομίζεις ότι έχω χρόνο να ασχολούμαι με τέτοια μικροπράγματα; Δεν έχεις καταλάβει ότι είμαι ένας πολυάσχολος άν-

θρωπος με φιλοδοξίες, ευθύνες και ικανότητες να διακριθώ στο χώρο μου; Δεν βλέπεις ότι ζω σ' ένα φοβερά ανταγωνιστικό κύκλο που η μερίδα του λέοντος δεν θα πέσει ποτέ στα χέρια μου αν δεν δοθώ ολοκληρωτικά εκεί; Θα αστειεύσαι βέβαια!

• Δεν αστειεύομαι καθόλου. Μιας και μιλάς για σοβαρότητα θάθελα να σου θυμίσω τα λόγια του Νίτσε: "Ωριμότητα είναι ν' αποκτήσεις τη σοβαρότητα που κάποτε είχες σαν παιδί την ώρα που έπαιζες". Επειδή δηλαδή εσύ βρίσκεσαι σ' ένα χώρο δουλειάς γεμάτο απαιτήσεις που κυριολεκτικά σε απομυζά και σε υπερφορτώνει με άγχος, έχεις την ψευδαίσθηση ότι ζεις μια γεμάτη και ώριμη ζωή.

Και βέβαια! Και τις διακοπές μου πάω. Και τα ταξίδια μου κερδίζω, και τα θράδια θγαίνω. Ξέρω να το γλεντώω και χωρίς γλυφιτζούρι! Μπορεί να κουράζομαι για όλα αυτά αλλά δεν μου λείπει η διασκέδαση.

• Δηλαδή είναι σαν να έχεις μπει σ' ένα ξέφρενο χορό για να κερδίσεις ένα ταξίδι διαλεγμένο και οργανωμένο από άλλους για σένα, για να ξεσαλώσεις το καλοκαίρι κυνηγώντας τεκνά, ξενυχτώντας πάνω από ένα μπουκάλι αλκοόλ, τρέχοντας να προλάβεις τη μόδα, μετρώντας την καλή σου ζωή σύμφωνα με τον αριθμό των ξενοδοχείων που επισκέφτηκες, το ωραίο αμάξι που απόκτησες, το ακριβό σχολείο που μπορείς να προσφέρεις στα παιδιά σου.

Τι εννοείς δηλαδή; Δεν αξίζουν όλ' αυτά; Εγώ τη δουλειά μου τη διάλεξα ακριβώς επειδή μπορεί να μου δώσει και όλα αυτά.

• Φυσικά και αξίζουν. Όμως ξέρω πως και συ βαθιά μέσα σου αισθάνεσαι πως κάτι λείπει απ' όλα αυτά. Όταν σου μιλάω για το παιδί μέσα μας σκέφτομαι το κομμάτι εκείνο που είναι ικανό για αληθινή χαρά. Σίγουρα όχι για τα υποκατάστατα που ενήλικοι και εφηβοί ονομάζουν "χαρά", ούτε προτείνω να φερθούμε παιδιάστικα στην προσπάθειά μας να νιώσουμε αυτή την παιδικότητα. Ο παιχνιδιάρικος εαυτός σου είναι το φυσικό παιδί που έχει την ικανό-

τητα να χαρεί απλές απολαύσεις: το περπάτημα στο δάσος, το πλατσούρισμα στη παραλία, τα παιχνίδια με την άμμο. Ακόμα και στη δουλειά μπορείς να τον αφήσεις να εκφραστεί. Ποτέ δεν σου έτυχε να κάνεις σχεδιάκια και μουτζούρες την ώρα που μιλάς στο τηλέφωνο με τον πελάτη σου; Ή μήπως ο συνάδελφος σου που το κάνει δεν είναι "σοβαρός"; Έχεις κοιτάξει ποτέ τί σχεδιάζει; Έχεις δοκιμάσει ποτέ να του κάνεις την πιο πετυχημένη σου γκριμάτσα όταν τον πιάσεις να βαριέται την ώρα και τη στιγμή που "μεγάλωσε" και πιστεύει ακόμα ότι δουλειά είναι μόνο καθήκον;

Μα ποιά είναι τότε η διαφορά ανάμεσα στα παιχνίδια των παιδιών και στη διασκέδαση των μεγάλων; Και ύστερα εγώ βαριέμαι να περπατάω στο δάσος.

• Οι πιο πολλοί από μας βαριόμαστε γιατί έχουμε χάσει την επαφή μας με τη φύση και τους ρυθμούς της που είναι τόσο θεραπευτικοί για την ύπαρξή μας. Γι' αυτό όταν μιλάμε για διακοπές στο μυαλό μας έρχεται αμέσως η εξοχή. Όταν κανείς θυμηθεί τη μαγεία που ένιωθε σα παιδί στην εξοχή συμφιλιώνεται με τη φύση του και τους ρυθμούς. Έτσι γιατρεύεται το stress. Η γραβάτα, το κολάρο, το ταγιέρ, η επαγγελματική τσάντα και το κομπιούτερ, μας βγάζουν από τους πραγματικούς ρυθμούς που μας έχει προγραμματίσει η φύση, και αν μένουμε για μεγάλα διαστήματα αποξενωμένοι απ' αυτούς, αρρωσταίνουμε από stress και εργασιομανία. Έτσι μας είναι σχεδόν ακατόρθωτο να χαλαρώσουμε και να χάσουμε την επαγγελματική μας "σοβαρότητα".

Θες να πεις ότι παραιμείσομαι;

• Θέλω να πω ότι παίρνεις τον εαυτό σου πολύ στα σοβαρά και έτσι τον μπλοκάρεις από το να εκφράσεις και να νιώσεις τη ζωή σαν κάτι πρωτόγνωρο, αυθεντικό και δημιουργικό.

Η αλήθεια είναι ότι κάτι μου λείπει από τη ζωή μου! Σα να βαριέμαι που και που, σα να κάνω τα ίδια και τα ίδια, σα να περιμένω να γίνει κάτι που ή δεν γίνεται ή μισογίνεται. Δεν ξέρω. Λες να έχει κάποια σχέση μ' αυτά που προσπαθεις να



μου πεις; Και αν ναι, τί να κάνω από που ν' αρχίσω τί να περιμένω;

• Προτείνω αρχικά να μάθεις να χαλαρώνεις. Είναι μια διαδικασία που μαθαίνεται

οίγουρα και με εύκολο τρόπο. Η σωστή χαλάρωση σε φέρνει ξανά σε επαφή με το σώμα σου επιτρέποντας του να κερδίσει πάλι τη σύνδεση με τη φύση. Έτσι, αρχί-

ζουν να ξυπνούν οι αισθήσεις που λειτουργούν σαν δέκτες της φύσης μεταφέροντας σου όλη τη μαγεία που κάποτε ένιωθες σα παιδί. Σίγουρα τότε θα καταλάβεις το χάδι της θάλασσας στο σώμα σου, τη ζεστασιά του ήλιου στο δέρμα σου, το παιχνίδι της φύσης όταν βρεθείς μπροστά σ' ένα μονοπάτι που δεν ξέρεις που βγάζει αλλά έχεις την περιέργεια να το ανακαλύψεις. Και μετά από τόσα χρόνια, μπορεί να διαλέξεις το καλοκαιρινό σινεμάκι όχι τόσο για το έργο που προβάλλει αλλά για την τελετουργία που προσφέρει. Αν είσαι άνθρωπος δραστήριος και όλα αυτά σου φαίνονται πολύ νωχελικά και ήρεμα, η φύση πάλι έχει προβλέψει. Νιώσε το σώμα σου κάνοντας wind-surfing, σκι, παίζοντας τένις, κολυμπώντας μέχρι το νησάκι, διασκεδάζοντας το. Και τέλος πάντων αφού δε περπατάς που δεν περπατάς, δεν πας για ψάρεμα! Κρατώντας και τέτοια ζωντάνια που θα λειτουργήσει σαν κινητήρια δύναμη ακόμα και για το χειμώνα που ακολουθεί.



**Το
ΝΑΙ
εύχεται
σε όλους
"καλό
καλοκαίρι!"**

Εκκλησιάκι κάπου στη Μύκονο

Δείξτε τους 1 σε χώρους 1ης κατηγορίας

Μια προσφορά του ΝΑΙ που ψάχνει αυτά που θα ψάχνετε σε λίγο για κάποιο συνέδριο, ένα ταξίδι ή... τις διακοπές σας μετά σεμιναρίων και μουσικής!



Επιμέλεια Μαρία Παπαδογιάννη

Η έννοια "συνέδριο" σαν συνάντηση μελών μιας συγκεκριμένης επαγγελματικής ή άλλης ομάδας για τη συζήτηση

κοινών προβλημάτων, για προγραμματισμό κοινών στόχων, για απολογισμό πεπραγμένων σε συγκεκριμένο χώρο και χρόνο, είναι γνωστή σε όλες σχεδόν τις επιχειρησιακές κατηγορίες.

Ιδιαίτερα στον ασφαλιστικό χώρο, η τακτική συνεδρίων είναι εξαιρετικά συχνή τόσο, που αν υπήρχαν επίσημα στατιστικά στοιχεία θα μπορούσαν να αποδείξουν ίσως ότι κατέχει μια από τις πρώτες θέσεις στις συνεδριακές εκδηλώσεις που γίνονται στη χώρα μας. Η επιλογή μιας συνεδριακής συνάντησης από τους decision makers μιας εταιρίας, δεν είναι μάλλον ότι πιο οικονομικό, ούτε και πιο εύκολο. Είναι πάντως σίγουρα δείγμα πολιτισμού, αξιοπιστίας, δύναμης, δείγμα μιας επιτυχημένης πορείας και οιωνός για ένα αισιόδοξο μέλλον της εταιρίας στην οποία αναφέρεται.

Η συχνότητα των συνεδριακών εκδηλώσεων φαίνεται να αναδεικνύουν τον θεσμό σαν έναν από τους σημαντικότερους φορείς επικοινωνίας στα επόμενα χρόνια μια και καταφέρνει χρησιμοποιώντας τις πιο σύγχρονες τεχνολογικές-ηλεκτρονικές μεθόδους να πετυχαίνουν μια επικοινωνία εντελώς ξεχωριστή και τελικά ιδιαίτερα προσωπική.



Χαρακτηριστικά μιας συνεδριακής συνάντησης

Η εκδήλωση συνέδριο ανήκει στην κατηγορία των εσωτερικών Δημοσίων Σχέσεων μιας εταιρίας. Που σημαίνει ότι σε οποιοδήποτε επίπεδο συναντήσεων πραγματοποιείται είτε με τους μετόχους μιας εταιρίας, είτε με το διοικητικό προσωπικό, είτε με τους ασφαλιστικούς συμβούλους, όσον αφορά τις ασφαλιστικές εταιρίες, τα συνέδρια αντιπροσωπεύουν μian απόπειρα βελτιώσεων των επικοινωνιών μεταξύ των ανθρώπων. Είναι η συνάντηση στην οποία θα γίνει απολογισμός των πεπραγμένων. Είναι ο καταλληλότερος χώρος να γίνουν οι βραβεύσεις των ανθρώπων εκείνων που πρόσφεραν ξεχωριστές υπηρεσίες στην εταιρία τους τη συγκεκριμένη περίοδο. Στο χώρο όμως των συνεδρίων δίνεται μοναδική ευκαιρία για μια πολυδιάστατη επικοινωνία μεταξύ των συνέδρων, γνωρίζοντας από κοντά τους ανθρώπους που παίρνουν αποφάσεις αλλά και εκείνους που τους υλοποιούν αναπτύσσοντας μια διαλεκτική σχέση επικοινωνίας. Και παρά την γενική άποψη που αντικατοπτρίζει το γνωστό αστείο, "Η καμήλα είναι ένα άλογο που

σχεδιάστηκε σ' ένα συνέδριο ειδικών" για τα συνέδρια, έχει αποδειχτεί το καταλληλότερο μέρος συνάντησης ανθρώπων που θα συζητήσουν και θα αποφασίσουν για το παρόν και το μέλλον. Παρόλο που στην καθαρή έννοια του συνεδρίου οι βραβεύσεις καθώς και οι ανακοινώσεις δεν συμπεριλαμβάνονται η τρέχουσα πρακτική αποδεικνύει ότι τις περισσότερες φορές οι τακτικές αυτές καταφέρνουν να εναρμονίζονται μοναδικά σε τέτοιου είδους συναντήσεις. Για όλους τους παραπάνω λόγους η υλοποίηση ενός συνεδρίου για να επιτευχθεί με επιτυχία θα πρέπει να οργανωθεί με ιδιαίτερη προσοχή τόσο στο επίπεδο προετοιμασίας του όσο και στο επίπεδο διεύθησής του.



Οι απαραίτητες τεχνικές παράμετροι για την κατάλληλη ατμόσφαιρα του συνεδριακού χώρου που είναι η θέση των καθισμάτων η κατάλληλη θερμοκρασία, ο σωστός φωτισμός, μεταφραστικό σύστημα (αν είναι απαραίτητο) γραμματειακή υποστήριξη και άλλα τέτοια χαρακτηριστικά του χώρου επιλογής, είναι ένας βασικός παράγοντας επιτυχίας του συνεδρίου. Στη χώρα μας φαίνεται να έχει πολύ καλά δείγματα τέτοιου service μια και οι συνεδριακοί χώροι έτσι κι αλλιώς είναι ένα προϊόν εξαγωγίμο κι έτσι η ευαισθητοποίηση των υπευθύνων για καλής ποιότητας υπηρεσίες είναι μεγάλη. Βέβαια για μια σίγουρη επιτυχία υπάρχουν αρμόδια γραφεία που έχουν εξειδικευτεί στην υλοποίηση συνεδρίων και οι υπηρεσίες τους είναι και υψηλές και πολλές φορές αποδεικνύονται αρκετά οικονομικές. Η επιλογή ενός συνεδριακού χώρου έξω από την γεωγραφική περιοχή της έδρας εργασίας των συνέδρων, προσφέρει τη δυνατότητα μαζί με τον παιδευτικό σκοπό να δοθεί και ευκαιρία τουριστικών παροχών και βέβαια καλλιεργεί μια εντελώς διαφορετική ψυχολογία, απαλλαγμένη από την πίεση της καθημερινότητας, ανεβάζοντας τις πιθανότητες επιτυχίας του συνεδρίου.



Ο Ε.Ο.Τ. προτείνει συνεδριάστε "εν πλω"

Η υλοποίηση συνεδριακών συναντήσεων στην Ελλάδα αποτελεί έναν από τους κύριους στόχους του Ελληνικού Οργανισμού Τουρισμού.

Το αρμόδιο τμήμα υποστηρίζει ότι η χώρα μας παρουσιάζει μοναδικό συγκριτικό πλεονέκτημα σαν συνεδριακός προορισμός εξ' αιτίας του μοναδικού κλίματος, του ιδιαίτερου πολιτισμού, της ιδιαιτερότητας της γεωγραφικής διάταξης του χώρου δίνοντας τη δυνατότητα και συνεδρίων "εν πλω", αλλά κυρίως των υπηρεσιών που προσφέρουν τα συνεδριακά κέντρα οι οποίες χαρακτηρίζονται υψηλές.

Υποστηρίζεται όμως ότι παρά τις ξεχωριστές δυνατότητες που διαθέτει η χώρα μας, ο συνεδριακός τουρισμός δεν έχει φτάσει σε ικανοποιητικά επίπεδα ανάπτυξης και η εξαγωγισμότητά του παραμένει μικρή.

Κάποιες προσπάθειες προώθησής του έχουν γίνει κυρίως στα πλαίσια της ιδιωτικής πρωτοβουλίας, ενώ ο Ε.Ο.Τ. μέχρι σήμερα πέρα από τη συμμετοχή του σε διεθνείς εκθέσεις

δεν έχει κάνει καμιά ιδιαίτερη προσπάθεια προώθησης.

Αξίζει να σημειωθεί ότι δεν υπάρχει ούτε ένα video προβολής συνεδριακών χώρων αλλά ούτε και κάποια άλλη κατάλληλη έντυπη έκδοση.

Σημαντικό όμως είναι να τονιστεί ότι η χώρα μας δεν διαθέτει ικανό συνεδριακό χώρο που να μπορεί να φιλοξενήσει πάνω από 2.000 άτομα. Το τελευταίο ψυχιατρικό συνέδριο που έγινε στο στάδιο "Ειρήνης & Φιλίας" και που είχε 6.000 μέλη, χαρακτηρίστηκε οργανωτικά αποτυχημένο.

Αξίζει επίσης να σημειωθεί ότι δεν υπάρχουν επίσημα στατιστικά στοιχεία που να αναφέρονται στις μέχρι τώρα συνεδριακές εκδηλώσεις στη χώρα από εταιρίες του εξωτερικού και κατά συνέπεια αντίστοιχη συγκεκριμένη στρατηγική προσέγγισης νέων συνεδρίων.

Κι όλα αυτά σε μια χώρα όπου ο τουρισμός φαίνεται να αναδεικνύεται σε μια από τις μεγαλύτερες βιομηχανίες τα επόμενα χρόνια. Ο συνεδριακός τουρισμός σαν εξαγωγικό προϊόν παρουσιάζει τη μοναδική ιδιαιτερότητα ότι απασχολεί το τουριστικό δυναμικό

(κατά 90% τουλάχιστον) σε περίοδο off season ενώ όπως υποστηρίζουν οι αρμόδιοι, ο σύνεδρος είναι πολύ καλός υποψήφιος τουρίστας και ανήκει στην κατηγορία αυτή που χαρακτηρίζεται ως "καλής ποιότητας τουρισμός".

Στα γραφεία του Ε.Ο.Τ. μπορείτε να βρείτε στοιχεία χωρητικότητας ξενοδοχειακών μονάδων και άλλων δημοσίων κτιρίων.

Δεν υπάρχουν όμως στοιχεία δυνατοτήτων για διεξαγωγή συνεδρίων σε κρουαζιερόπλοια και γι αυτό μάλλον θα πρέπει να ανατρέξετε σε ιδιωτικά γραφεία.

Από τον Ε.Ο.Τ. μπορείτε όμως να υπολογίζετε στην καθιερωμένη ετήσια έκδοση, η οποία είναι πράγματι αξιόλογη, και η οποία σε συνέδρια που πληρούν τις προϋποθέσεις υπάρχει δυνατότητα δωρεάν διαμονής στους συνέδρους.

Για περιοχές εκτός Αττικής θα βρείτε επίσης χάρτες και άλλα ενημερωτικά έντυπα που θα πληροφορήσουν τους συνέδρους στις εξομήσεις τους.

Υπάρχει ένα κονδύλι χορηγίας συνεδρίων που διατίθεται σε συνέδρια μόνο που για τις προϋποθέσεις εξοικονόμησης μέρους του ποσού θα πρέπει να επευθυνθείτε στους αρμόδιους φορείς. Το ποσό αυτό το έτος που μας πέρασε ήταν της τάξεως των 80.000.000 δρχ.



Κ.Ο.Τ. Ο συνεδριακός σας προορισμός ας είναι στο νησί της Αφροδίτης

Την Τετάρτη 25 Μαΐου ο Κ.Ο.Τ. πραγ-

ματοποίησε γεύμα εργασίας στο HILTON με σκοπό την συνάντηση των συντελεστών προώθησης συνεδριακού τουρισμού στην Κύπρο. Την συνάντηση χαιρέτησε ο πρόεδρος της Κύπρου στην Ελλάδα Χαράλαμπος Χριστοφόρου ο οποίος μεταξύ άλλων τόνισε τους κοινούς δεσμούς αίματος και κοουλτούρας των δύο λαών, τα οποία αναπόφευκτα οδηγούν σε κοινές προσπάθειες αλληλοϋποστήριξης και ότι η επιλογή της Κύπρου σαν συνεδριακός προορισμός θεωρείται σαν ένα χέρι βοήθειας και συμπαράστασης στον αγωνιζόμενο ελληνισμό της Κύπρου. Ο κύριος Ιωαννίδης, διευθυντής του Κυπριακού Οργανισμού Τουρισμού στην Αθήνα, αναφέρθηκε σ' ένα σωρό λόγους που έχουν ανακηρύξει την Κύπρο σαν τον πιο καθιερωμένο συνεδριακό προορισμό της Μεσογείου. Σημειώοντας ότι η Κύπρος ήταν η επιλογή συνεδριακών συναντήσεων των 12 θεών της Αρχαίας Ελλάδας υπογραμμίζει την μοναδική γεωπολιτική θέση του νησιού. Η σύγχρονη Κύπρος όμως εκτός από ιδανικό κλίμα και θέση "θεία

δώρα" θα μπορούσε κανείς να πει ότι έχει αναπτύξει μοναδικές συνεδριακές γωνιές εξοπλισμένες με τον πιο σύγχρονο οπτικοακουστικό εξοπλισμό. Η τηλεπικοινωνιακή σύνδεση με 70 χώρες στον κόσμο, καθώς και το υψηλό service που προσφέρουν οι ξενοδοχειακές μονάδες, είναι ουσιαστικά εγγύησης μιας επιτυχημένης έκβασης συνεδριακής συνάντησης.

Την εκδήλωση χαιρέτησε επίσης ο Αρίστος Αριστοτέλους, διευθυντής του διεθνούς συνεδριακού κέντρου της Λευκωσίας καθώς, ο Μανώλης Μπαλόγλου Διευθυντής Πωλήσεων των Κυπριακών Αερογραμμών και εκπρόσωποι ξενοδοχειακών μονάδων.

Στα πλαίσια αυτής της συνάντησης είχαμε την ευκαιρία να συζητήσουμε με τον κύριο Ανδρέα Μάτσα Group Manager του Azia Beach Hotel. Το Azia Beach Hotel είναι μια νέα μονάδα χτισμένη στην Πάφο στον πιο δημοφιλή συνεδριακό προορισμό της Κύπρου. Κι αυτό γιατί συνδυάζει το υψηλότερο δυνατό επίπεδο υπηρεσιών που μπορεί να περιμένει κανείς με τη μοναδική ομορφιά του τόπου και το αξεπέραστο εύκρατο κλίμα. Στην Κύπρο όπως μας είπε ο κύριος Μάτσας, οι ξενοδοχειακές μονάδες σε

ποσοστό 90% παραμένουν ανοικτές όλο το χρόνο. Το γεγονός αυτό δεν είναι άσχετο με το ευνοϊκό κλίμα που προσφέρει 340 ημέρες το χρόνο ηλιοφάνεια αλλά βέβαια και με την υψηλή παροχή υπηρεσιών, οι οποίες σύμφωνα με την άποψη του κυρίου Μάτσα είναι υψηλότερες από αυτές που προσφέρονται στα ελληνικά ξενοδοχεία.

Αυτό πιστεύει ότι είναι συνέπεια τόσο της υψηλής ευαισθησίας και της πολύχρονης πείρας, όσο και της θέσης του κράτους στα τουριστικά πράγματα που περιορίζεται στο αφορολόγητο καθεστώς συνολικού εξοπλισμού των νέων επενδύσεων. Η επένδυση έγινε συμφέρουσα με αποτέλεσμα η ανάπτυξη να είναι εντυπωσιακή. Αυτή τη στιγμή ο τουρισμός κατέχει το μεγαλύτερο ποσοστό συμμετοχής στο Ακαθάριστο Εθνικό Προϊόν. Η πληρότητα δε των μονάδων είναι υψηλή. Πολιτικές εξελίξεις που κατά καιρούς απασχολούν το νησί δεν καταφέρνουν να θίξουν το εν λόγω πακέτο, μια και οι εισβολείς από την αρχή της κατοχής προσπάθησαν να περάσουν το μήνυμα της ειρηνευτικής τους αποστολής.

Η συνεργασία των Ελληνοκυπρίων όσον αφορά τα συνεδριακά πράγματα με την Ελλάδα, θεωρείται μέχρι τώρα μικρή ιδιαίτερα σε σύγκριση με τις συνεργασίες που έχουν γίνει με Βέλγους, Ολλανδούς, Ελβετούς, Γερμανούς, Σκανδιναβούς. Πιστεύεται όμως πως το μέλλον θα φέρει ακόμα πιο κοντά τους δύο συγγενείς λαούς.



HP PARK HOTEL Νέα άποψη

Στο κέντρο της Αθήνας εκτός δακτυλίου, με άνετο υπόγειο πάρκιν 300 οχημάτων, το **PARK HOTEL** ανακαινισμένο προσφέρει:

- 3 συνεδριακές αίθουσες 10-700 ατόμων.
- Εξοπλισμένες με σύγχρονο οπτικοακουστικό εξοπλισμό.
- Εστιατόριο, καφετέρια, πισίνα, roof garden.



Λ. ΑΛΕΞΑΝΔΡΑΣ 10, 106 82 ΑΘΗΝΑ
ΤΗΛ. 8832711-19, FAX: 8238420



C Y P R U S



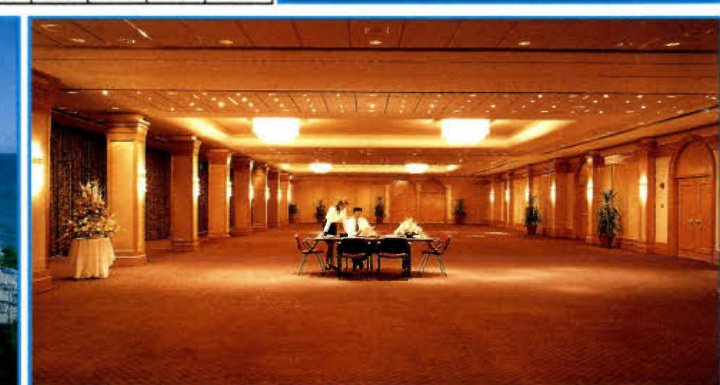
Amathus Area, P.O.Box: 4500 Limassol-Cyprus
Tel: 05-311333 Fax: 05-311888, Telex: 5878

Any Hotel can set up a few tables and chairs.
But Hawaii Beach Hotel makes you feel
as important as your meeting.

When your seminar, convention or exhibition
assembles at Hawaii Beach Hotel
you get more than just a place to meet.
Go ahead. Give your associates the treat
they will appreciate!

1200 delegates

CONGRESS HALL	A+B+C	A+B	B+C	A	B	C
THEATRE STYLE	1200	920	650	550	300	300
CLASSROOM STYLE	800	580	380	340	170	170



PARK HOTEL

Στο κέντρο της Αθήνας στα όρια του δακτυλίου το PARK HOTEL είναι μία ιδανική πρόταση για meeting και συνέδρια. Ιδρύθηκε το 1976 από την PARK CLUB A.E. και ανακαινίσθηκε πρόσφατα ώστε να προσφέρει στους πελάτες του υπηρεσίες υψηλής ποιότητας στην πιο σύγχρονη γραφή ξενοδοχειακού service. Η θέση του καθώς και το υπόγειο parking 300 οχημάτων, κάνει εύκολη την πρόσβαση σ' αυτό.

Le N.J.V. MERIDIEN ATHENES

Το ξενοδοχείο Le NJV MERIDIEN προσφέρει από τον Σεπτέμβριο 1993 μετά από ριζική ανακαίνιση τις πιο μοντέρνες και πολυτελείς Συνεδριακές εγκαταστάσεις. 270 τετρ. μέτρα Συνεδριακού χώρου σχεδιασμένου με λεπτό γούστο και με δυνατότητα διαχωρισμού με ηχομονωτι-

SILVER BAY

Το ξενοδοχείο Ecompos silver bay που ιδρύθηκε το 1985 προσφέρει μια εναλλακτική λύση για το επόμενο συνέδριό σας. Ένα καινούργιο άνετο ξενοδοχειακό συ-

RODOS PALACE

Hotel · Apartments · Bungalows
Convention Center

Διαθέτει τρεις συνεδριακές αίθουσες συνολικής επιφάνειας 570 τετραγωνικά μ. και χωρητικότητας 750 ατόμων συνολικά σε THEATRE STYLE οι οποίες χωρίζονται στις

α) Πανδώρα εμβ. 276 τετρ. και χωρητικότητας 300 ατόμων σε THEATRE STYLE και 250 σε SCHOOL STYLE.

β) Αλκυονίδα 1. εμβ 115 τετρ. μ. και χωρητικότητας 150 ατόμων σε THEATRE STYLE και 100 σε SCHOOL STYLE.

Αλκυονίδα 2. εμβ. 183 τετρ. μ. και χωρητικότητας 300 σε THEATER STYLE και 200 σε SCHOOL STYLE.

Όλες οι αίθουσες είναι πρόσφατα ανακαινισμένες, βρίσκονται στον ημιόροφο,

κούς συρόμενους τοίχους σε 3 επιμέρους αίθουσες, σας δίνουν την δυνατότητα να ικανοποιήσετε κάθε επαγγελματική σας απαίτηση.

Συνέδρια, παρουσιάσεις, σεμινάρια, εκθέσεις, δειγματισμοί, κοκτέιλς ή δεξιώσεις σε κλιματιζόμενες αίθουσες, με φως ημέρας και τέλεια οπτικοακουστικά συστήματα.

Αναλυτικά οι αίθουσες είναι οι εξής:

• PACIFIC I - 80 τετρ. μέτρα, χωρητικότητας 100 ατόμων για κοκτέιλ ή 130 ατόμων με θεατρική διάταξη

• PACIFIC II - 80 τετρ. μέτρα, ίδιας χωρητικότητας

γκρότημα στο 130ό χιλ. του Εθνικού δρόμου Αθήνας - Λαμίας στον Άγιο Ιωάννη το Θεολόγο δίπλα στη θάλασσα. Το Ecompos silver bay Hotel διαθέτει 150 δίκλινα δωμάτια με θέα προς τη θάλασσα και 50 bungalows.

Οι αίθουσες συνεδρίων που διατίθενται είναι τρεις και βρίσκονται στο κυρίως κτίριο και έχουν χωρητικότητα 80 ατ. THEATRE STILE, 110 και 240 αντίστοιχα.

Είναι εξοπλισμένες, με το πιο σύγχρονο οπτικοακουστικό εξοπλισμό και δυνατότητα περιφερειακών υπηρεσιών των συνεδρίων. Παράλληλα για την άνετη και ευχά-

Ξενοδοχείο και Διεθνές Συνεδριακό Κέντρο

Το Ξενοδοχείο και Διεθνές Συνεδριακό Κέντρο Rodos Palace μετά την ολοκλήρωση ενός μεγάλου τριετούς επενδυτικού προγράμματος, αξίας 4 δισεκατομμυρίων δρχ. διαθέτει σήμερα το μεγαλύτερο ειδικά κατασκευασμένο συνεδριακό

φωτίζονται με φυσικό φως και έχουν θέα προς το Πάρκο. Προσφέρουν δε όλο τον σύγχρονο εξοπλισμό σε οπτικοακουστικά μέσα.

Το PARK HOTEL διαθέτει επίσης μεγάλη ποικιλία βοηθητικών χώρων, όπως είναι το ROOF GARDEN με εστιατόριο και καφετέρια δίπλα στην πισίνα για τους καλοκαιρινούς μήνες για δεξίωση μέχρι 150 άτομα και στο ισόγειο το εστιατόριο και καφετέρια για τους χειμερινούς μήνες καθώς και πιάνο VENUS PIANO BAR χωρητικότητας 80 ατόμων.

Πληροφορίες στην κυρία Δεβερίκου στα τηλ.: 8832711-19, fax: 8238420, Αλεξάνδρας 10, 10682 Αθήνα

• ATLANTIC - 108 τετρ. μέτρα, χωρητικότητας 120 ατόμων για κοκτέιλ ή 100 ατόμων με θεατρική διάταξη.

Συνολικός χώρος 270 τετρ. μέτρα, χωρητικότητας 300 ατόμων.

Στο διάστημα των 8 μηνών λειτουργίας των αιθουσών, έχουν πραγματοποιηθεί συνεργασίες με τις εξής ασφαλιστικές εταιρίες:

ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΙΚΗ - ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ - INTERAMERICAN - ΕΘΝΙΚΗ

Για πληροφορίες και κρατήσεις: Ξενοδοχείο LE NJV MERIDIEN, Πλατεία Συντάγματος, Τηλ. 3255301 (εσωτ. 7022), Κα Μαρία Κουκουλιτάκη

ριστη διαμονή των συνεδρίων λειτουργούν στο κυρίως κτίριο εστιατόριο, bar, boutiques, snack bar, αίθουσα παιχνιδιών, σταθμός πρώτων βοηθειών ενώ στους γύρω χώρους υπάρχουν γήπεδα tennis, basket, πισίνες, mini golf. Όλα αυτά προσφέρουν ένα άριστο συνεδριακό χώρο όπως άλλωστε έχουν εκτιμήσει ο Φοίνικας και η Allianz που έχουν ήδη πραγματοποιήσει συνέδρια.

Πληροφορίες στον κύριο Παυλόπουλο στο τηλ.: 3237005-6, fax: 3237040 διεύθυνση Βουλής 5, Αθήνα.

κέντρο στην Ελλάδα μέσα στους χώρους του μεγαλύτερου ξενοδοχείου πολυτελείας στον ελληνικό χώρο.

Πιο συγκεκριμένα, το Διεθνές Συνεδριακό Κέντρο (5.500 μ2) του Rodos Palace διαθέτει 11 αίθουσες με δυναμικότητες που ποικίλουν από 20-1.200 συνέδρους, ενώ η συνολική χωρητικότητα ανέρχεται

σε 3.500 συνέδρους. Το κέντρο είναι εφοδιασμένο με σύγχρονα οπτικοακουστικά συστήματα συμπεριλαμβανομένων τριών συστημάτων ταυτόχρονης μετάφρασης υπέρυθρης ακτινοβολίας για 8,7 και 3 γλώσσες αντίστοιχα. Παράλληλα, υπάρχουν αίθουσα Τύπου, Business Centre, και VIP Lounge.

Το συνεδριακό κέντρο είναι λειτουργικά αυτόνομο από τις υπόλοιπες ξενοδοχειακές εγκαταστάσεις με ιδιαίτερη είσοδο και εγκαταστάσεις τροφοδοσίας. Ταυτόχρονα όμως οι σύνεδροι έχουν τη δυνατότητα ν' απολαύσουν τις εγκαταστάσεις, τις ανέσεις και το service, ενός κοσμοπολίτικου θερέτρου διακοπών με πέντε εστιατόρια συμπεριλαμβανομένου του Gourmet Restaurant "La Rotisserie", πέντε bars, disco, music bar, τέσσερις πισίνες εκ των οποίων μια εσωτερική Ολυμπιακών διαστάσεων θερμαινόμενη το χειμώνα και φυσικά γυμναστήριο με σάουνα, τένις κ.λπ.

Όσον αφορά τη διαμονή, το Rodos Palace, το μεγαλύτερο ξενοδοχειακό θέρετρο στην Ελλάδα (785 δωμάτια) δίνει τη δυνατότητα στους επισκέπτες να διαμεί-

νουν είτε στον 20ό όροφο στον κυρίως πύργο, είτε σε ένα από τα 180 διαμερίσματα, είτε στη νέα επταόροφη executive πτέρυγα η κατασκευή της οποίας μόλις ολοκληρώθηκε.

Τα 180 δωμάτια της νέας executive πτέρυγας, είναι κατασκευασμένα για να ανταποκρίνονται στις πλέον απαιτητικές ανάγκες των σύγχρονων executives και επιχειρηματιών. Διαθέτουν χώρο με καθιστικό γραφείο, δερμάτινο καναπέ τύπου chesterfield, minibar, πολυτελές λουτρό, 3 ψηφιακά τηλέφωνα με δυνατότητες ταχυδρομείου φωνής (voice mail) και άμεσης πρόσβασης στο εξωτερικό μέσω δορυφόρου. Επίσης, οι φιλοξενούμενοι ενημερώνονται για τις υπηρεσίες και το πρόγραμμα ψυχαγωγίας του ξενοδοχείου μέσα από ένα σύστημα τηλεφωνικών δικτύων με teletext και μπορούν να ενημερωθούν για το λογαριασμό του δωματίου τους αλλά και να κάνουν check out δίνοντας τον αριθμό της πιστωτικής τους κάρτας από το έξυπνο τηλεχειριστήριο της τηλεόρασης.

Πληροφορίες στον κύριο Γιάννη Φώτη στα τηλ. (0241) 25222, 26222

Lyktos

B E A C H

Το συνεδριακό κέντρο του ξενοδοχείου Lyktos Beach ιδρύθηκε το 1989, με την έναρξη λειτουργίας του ξενοδοχείου. Το ξενοδοχείο διαθέτει πέντε αίθουσες συνεδρίων. Ο παρακάτω πίνακας δίνει τις δυνατότητες φιλοξενίας συνεδρίων των αιθουσών του ξενοδοχείου (αριθμός ατόμων):

NAME	Theatre style	Classroom style	Block/U style
ATHINA	300	250	250
KIVELI (2)	30	20	-
ARIADNI (3)	30	20	-
IKAROS (4)	30	20	-
ATHINA (2, 3, 4)	450	300	350
KALIPSO	60	35	-

Η αίθουσα Αθηνά διαθέτει σύγχρονο οπτικοακουστικό σύστημα και σύστημα αυτόματης μετάφρασης, καθώς και ο απαραίτητος εξοπλισμός για διεξαγωγή συνεδρίου.

Στις συνεδριακές εγκαταστάσεις του ξενοδοχείου έχουν φιλοξενηθεί σημαντικά

συνέδρια όπως το Διεθνές Συνέδριο Πυρηνικής Φυσικής, Συνέδριο του NATO, Πανελλήνιο Φαρμακευτικό Συνέδριο, Συνέδρια του Ε.Ο.Τ. και του ΕΛ.ΚΕ.Π.Α. Η διεύθυνση και τα τηλέφωνα του ξενοδοχείου είναι:
Lyktos Beach Resort Hotel

NOBILIS

Consultants and Organisers
of Social Events
Public Relations

- Openings
- Business Lunches
- Office Meetings
- Conferences
- Seminars
- Product Presentations
- Receptions
- Business Gifts
- Happenings
- Business Launchings
- Parties
- Anniversaries
- Formal Dinners
- Birthdays
- Celebrations
- Children's Parties
- Staff Functions

42, Andigonis Avenue, Halandri
Tel/Fax: 6830973 - 6826172
Owner & General Manager:
Johanna Kalafouti

Κουτσουναρί,
722 00, Ιεράπετρα
ΚΡΗΤΗ
Τηλ.: 0842-61713, 61040/4, Fax: 0842-61318, 61745, Τlx: 262259
Υπεύθυνος: κ. Γεώργιος Τσαπάρας
Γενικός Διευθυντής

Στις αρχές της δεκαετίας του '60, ο Χιώτης εφοπλιστής Γιάννης Καρράς επισκέπτεται τη Σιθωνία, στη Χαλκιδική, που τον κατακτά με τη φυσική της ομορφιά και οραματίζεται ένα τουριστικό και γεωργικό συγκρότημα με τους δικούς του ελαιώνες και αμπελώνες.

Το Πόρτο Καρράς, ένα μοναδικό θέρετρο 18.000 στρεμμάτων, που εκτείνεται σε μια ειδυλλιακή τοποθεσία στα δυτικές ακτές της Σιθωνίας, είναι μια πολύπλευρη ανάπτυξη πολλών δραστηριοτήτων: Τουρισμού, Οινοποιίας, Αθλητικών και

Πολιτιστικών Εκδηλώσεων.

Σημαντικότητα είναι η συμβολή του στην ανάπτυξη και αξιοποίηση της τουριστικής Χαλκιδικής, με τις σύγχρονες τουριστικές εγκαταστάσεις που διαθέτει, δυναμικότητας 2.200 κλινών, στις οποίες ανήκουν τα 2 πολυτελή ξενοδοχεία ΜΕΛΙΤΩΝ και ΣΙΘΩΝΙΑ και το παραδοσιακό VILLAGE INN, καθώς και πολλά εστιατόρια και μπαρ.

Οι συνεδριακοί χώροι που διαθέτει είναι: Μια αίθουσα MELITON ROOM 150 ατόμων THEATRE STYLE ή 75 ατόμων SCHOOLSTYLE χωρίς μόνιμη εγκατάσταση μεταφραστικού.

Μια αίθουσα SITHONIA HALL 20 ατόμων

Theatre Style ή 100 ατόμων School Style χωρίς μόνιμη εγκατάσταση μεταφραστικού.

Το VILLAGE INN διαθέτει:

α) GIVA BACH AVER HALL (κλειστό θέατρο 460 ατόμων με μόνιμη εγκατάσταση μεταφραστικού σε 4 γλώσσες).

β) APOLLO (υπαίθριο θέατρο) 800 ατόμων με πρόσθετο μεταφραστικό σύστημα.

γ) HIPPOCRATES αίθουσα 150 ατόμων THEATRE STYLE ή 75 ατόμων SCHOOL STYLE με πρόσθετο μεταφραστικό.

δ) MARINA CONFERENCE ROOM 50 ατόμων THEATRE STYLE ή 35 ατόμων SCHOOL STYLE με πρόσθετο μεταφραστικό σύστημα.

Οργάνωση συνεδρίων και συμποσίων

ΑΔΕΚΤ Α.Ε. (τηλ. 0241/20555)
ACES ΚΕΝΤΡΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ & ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ Ε.Π.Ε. (τηλ. 01/7241354-5)
ΑΝΤΕΝΝΑ Ε.Π.Ε. (τηλ. 01/3641511-4)
ΑΡΒΑΝΙΤΗΣ Κ., ΕΛΛΗΝΙΚΟΣ ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΣ ΠΡΟΒΟΛΗΣ Ε.Π.Ε. (τηλ. 01/3226332)
ΑΣΤΡΑΠΗ Ε.Π.Ε. (τηλ. 01/3621057)
GENESIS ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ & ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ Α.Ε. (τηλ. 01/6725133)
ΔΙΕΘΝΗΣ ΕΚΘΕΣΗ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ (HELLEXPO THESSALONIKI) Α.Ε. (τηλ. 031/239221)

ΔΟΣΑΣ ΓΙΩΡΓΗΣ & ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ Ε.Π.Ε. (τηλ. 01/6891991-2)
ΕΙΚΟΝΑ Ε.Π.Ε. (τηλ. 01/6460748) Τόμος 1
ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΔΙΟΙΚΗΣΕΩΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ Ε.Ε.Δ.Ε. (τηλ. 01/9373870-9)
ICO-CONGREX Ε.Π.Ε. (τηλ. 01/7240904)
CELEBRITY Ε.Π.Ε. (τηλ. 01/3644343-4)
LETTERA Α.Ε. (τηλ. 031/536036)
LIVE PRESS Ε.Π.Ε. (τηλ. 031/426407)
LINEA INTERNATIONAL Δ. ΣΚΑΛΟΘΕΟΥ - Α. ΣΤΑΘΟΠΟΥΛΟΥ Ε.Π.Ε. (τηλ. 01/9217057)
MONDIAL CONGRESS Γ. ΚΟΥΡΜΟΥΖΗΣ

& ΣΙΑ Ε.Π.Ε. (τηλ. 01/8052981-5)
ΝΤΕΛΕΓΚΕΪΤ ΙΝΤΕΡΝΑΣΙΟΝΑΛ Ε.Π.Ε. (τηλ. 01/7221013)
ΞΕΝΙΑ ΕΚΘΕΣΙΑΚΕΣ ΕΚΔΗΛΩΣΕΙΣ Ε.Π.Ε. (τηλ. 01/3235105)
ΠΑ-ΜΑ Ε.Π.Ε. (τηλ. 01/8830631)
PARTNERS Α.Ε. (τηλ. 01/3603713)
TECO Α.Ε. (τηλ. 01/7217251)
F.E.C. ΥΠΗΡΕΣΙΑ ΕΚΘΕΣΕΩΝ ΣΥΝΕΔΡΙΩΝ & ΤΑΞΙΔΙΩΝ (τηλ. 01/3647311)
ΦΕΡΡΑΡΙ & ΛΟΡΝΤ Α.Ε. (τηλ. 01/9226508)

ΚΑΛΩΣΟΡΙΣΑΤΕ ΣΤΟ ΝΕΟΤΕΡΟ ΚΑΙ ΠΛΗΡΕΣΤΕΡΟ ΣΥΝΕΔΡΙΑΚΟ ΚΕΝΤΡΟ ΤΗΣ ΧΩΡΑΣ!



Το πολυτελές RODOS PALACE, στο πανέμορφο νησί της Ρόδου, είναι απλά ο αμμονικότερος συνδυασμός ξενοδοχείου διακοπών και συνεδριακού κέντρου στην Ελλάδα.

Το νέο Διεθνές Συνεδριακό Κέντρο, κατασκευασμένο σύμφωνα με τις πιο αυστηρές προδιαγραφές της ΕΟΚ, έχει συνολική χωρητικότητα 3500 ατόμων σε 11 αίθουσες πολλαπλών χρήσεων, χώρο VIP, Αίθουσα Τύπου, 3 αυτόματα συστήματα μετάφρασης για 8 γλώσσες και φυσικά ότι πιο σύγχρονο στον χώρο των οπτικοακουστικών μέσων.

Αλλωστε δεν είναι τυχαίο ότι το Rodos Palace φιλοξένησε τους 6 από τους 12 Ευρωπαίους Αρχηγούς Κρατών κατά την διάρκεια της Συνδιάσκεψης Κορυφής της ΕΟΚ στη Ρόδο, και συχνά φιλοξενεί το Συμβούλιο της Ευρώπης.

Αν σ' όλα αυτά προσθέσει κανείς την μοναδική του θέση μόλις 100μ από την παραλία, την νέα επτάοροφη Executive VIP πτέρυγα, ειδικά αφιερωμένη για συνέδρους και VIPs, τις αθλητικές εγκαταστάσεις, τα γευστικά εστιατόρια αλλά και την πολύχρονη πείρα του προσωπικού σε μεγάλα παγκόσμια συνέδρια τότε εύκολα καταλαβαίνει κανείς γιατί οι καλύτερα πληροφορημένοι οργανωτές συνεδρίων του κόσμου διαλέγουν το Rodos Palace.

RODOS PALACE
Hotel • Convention Center

Λεωφ. Ιαλυσού, Ξειά, Ταχ. Θυρ. 121, 851 00 Ρόδος
Τηλ. (0241) 25222, 26222-Fax: (0241) 25350

RODOS PALACE



ΣΥΓΚΡΙΤΙΚΟ ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ ΣΥΝΕΔΡΙΑΚΟΣ ΤΟΥΡΙΣΜΟΣ ΚΑΙ ΤΟ ΣΥΝΕΔΡΙΑΚΟ ΚΕΝΤΡΟ ΤΗΣ HELEXPO

Οι γενικές διαπιστώσεις για τη σημασία του συνεδριακού τουρισμού, αυτές δηλαδή που τον έχουν κατατάξει στην κατηγορία της υψηλής απόδοσης αφ' ενός και των αναπτυσσόμενων προοπτικών αφ' ετέρου, ισχύουν κατ' εξοχήν για τη χώρα μας, επειδή:

• προσφέρει τη δυνατότητα άριστου συνδυασμού του συγκεκριμένου συνεδριακού ενδιαφέροντος με τα τουριστικά της πλεονεκτήματα

• μεταφέρει τα συνεδριακά "δρώμενα" και τους στόχους τους σε μια νευραλγική περιοχή του κόσμου, τόσο λόγω της γεωγραφικής θέσης της στο σημείο επαφής τριών ηπείρων, όσο και λόγω του γεγονότος, ότι η περιοχή αυτή δεν έχει κορευθεί, ούτε ως "συνεδριακή αγορά", ούτε ως δυνητική αγορά προώθησης υπηρεσιών και προϊόντων, τα οποία "διακινεί" η συνεδριακή πρακτική.

Με την προϋπόθεση, λοιπόν, ότι η χώρα μας αναπτύσσει επαρκώς τη συνεδριακή της υποδομή, μπορεί να έχει υψηλούς στόχους και μεγάλες προσδοκίες, ως πόλος έλξης του διεθνούς συνεδριακού τουρισμού.

Ωστόσο, ό,τι ισχύει για τη χώρα μας ως σύνολο, ισχύει πολύ περισσότερο, εξ αντικειμενικής επιλογής, στην παρούσα φάση της διεθνούς συγκυρίας, για τη Μακεδονία - Θράκη και για τη Θεσσαλονίκη. Στην αιχμή της επιλογής αυτής βρίσκεται το Συνεδριακό Κέντρο της HELEXPO και το συνεδριακό "γίνεσθαι", που αντιπροσωπεύει. Η HELEXPO-ΔΕΘ Α.Ε. ως εθνικός φορέας α) Εκθέσεων, β) Συνεδρίων και γ) Πολιτιστικών Εκδηλώσεων, αναπτύσσει στους ανωτέρω τομείς έντονη και παραγωγική δραστηριότητα.

Ειδικότερα, στον τομέα των Συνεδρίων:

• Έχει αναπτύξει ειδική Διεύθυνση, με στελεχιακό δυναμικό υψηλής ειδίκευσης, κατάρτισης και εμπειρίας, ικανό να παρέχει πλήρεις υπηρεσίες για τη διοργάνωση Συνεδρίων - Σεμιναρίων - Συναντήσεων - Ημερίδων. Μετέχει ενεργά και είναι μέλος στις διεθνείς ενώσεις EFCT (European Federation of Congress Towns), ICCA (International Congress and Convention Association), IACVB (International Association of Convention & Visitor Bureaus) και ενημερώνεται για τις τάσεις.

Διαθέτει ειδικές συνεδριακές εγκαταστάσεις, από το 1986 με όλα τα τεχνικά μέσα, που συγκροτούν αυτή τη στιγμή το μοναδικό πλήρες Διεθνές Συνεδριακό Κέντρο στη χώρα μας και ανταποκρίνεται στα ευρωπαϊκά και διεθνή δεδομένα. Το Κέντρο αυτό αναπτύσσεται στο παλαιότερο κτιριακό συγκρότημα, με τις εξής δυνατότητες:

Αίθουσα Α χωρητικότητας 400 ατόμων με ταυτόχρονη διερμηνεία σε 5-9 γλώσσες, Αίθουσα Β χωρητικότητας 100 ατόμων με ταυτόχρονη διερμηνεία σε 2 γλώσσες, Αίθουσα Γ χωρητικότητας 80 ατόμων με ταυτόχρονη διερμηνεία σε 2-5 γλώσσες, Αίθουσα Δ χωρητικότητας 40 ατόμων και Αίθουσα Ε χωρητικότητας 20 ατόμων.

Όλες οι αίθουσες διαθέτουν όλα τα απαραίτητα οπτικοακουστικά μέσα που απαιτούνται για τη σωστή διεξαγωγή των συνεδρίων, καθώς και βοηθητικά γραφεία και χώρο γραμματείας. Επίσης, υπάρχει δυνατότητα εκθετηρίων χώρων σε μεγάλα ιατρικά και επαγγελματικά συνέδρια στο γνωστό Εκθεσιακό Κέντρο της HELEXPO.

Συντομότητα, πρόκειται να επεκταθεί στο

νέο Κτιριακό Συγκρότημα Πολλαπλών Χρήσεων, με τις εξής δυνατότητες: Αίθουσα χωρητικότητας 2000 ατόμων, η οποία θα διαμορφώνεται σε τρεις μικρότερες και Αίθουσα 600 ατόμων, η οποία επίσης θα διαμορφώνεται σε τρεις μικρότερες. Διαθέτει χώρο γραμματείας και εκθετηρίου καθώς και εστιατόριο. Επίσης, διαθέτει 27 καμπίνες ταυτόχρονης διερμηνείας.

Το Διεθνές Συνεδριακό Κέντρο της HELEXPO μπορεί και καλύπτει όλες τις μορφές συνεδριακών εκδηλώσεων δηλαδή, συνέδρια, σεμινάρια, συμπόσια, ημερίδες, διαλέξεις, παρουσιάσεις και συνεντεύξεις τύπου, με χαρακτήρα επιστημονικό, επαγγελματικό, επιχειρηματικό, εμπορικό, εκπαιδευτικό ή τεχνικό.

Ας σημειωθεί εδώ ότι οι μεγάλες ασφαλιστικές επιχειρήσεις, φορείς και οργανισμοί έχουν εκτιμήσει σωστά τις δυνατότητες και τον ρόλο του Συνεδριακού Κέντρου της HELEXPO, με αποτέλεσμα να πραγματοποιούνται πολλά συνέδριά τους στη Θεσσαλονίκη και να φιλοξενοούνται στο Συνεδριακό Κέντρο.

Το ενδιαφέρον από πλευράς φορέων και επιχειρήσεων είναι πολύ μεγάλο, με συνεχώς αυξανόμενους ρυθμούς, καθώς και το ενδιαφέρον του κοινού από άποψη συμμετοχής τα τελευταία χρόνια.

Ένα σημαντικό πρόβλημα που αντιμετωπίζει και προτίθεται να λύσει η HELEXPO είναι η έλλειψη μεγάλων ξενοδοχείων ευρωπαϊκών προδιαγραφών και απαιτήσεων στη Θεσσαλονίκη, ώστε να μπορεί να καλύψει συνέδρια υψηλού επιπέδου και μεγάλου αριθμού συνέδρων. Στόχος της πολιτικής της HELEXPO είναι η λύση αυτού του προβλήματος.

Διεθνείς εκθέσεις συνεδριακού Τουρισμού

FLORENCE
Νοέμβριος
LONDON
Φεβρουάριος
U.S.A., CHICAGO, IL.
Σεπτέμβριος
GENEVA
Μάιος

BORSA INTERNAZIONALE DEL TURISMO CONGRESSUALE ED INCENTIVES
International Exhibition for Meetings, Conventions and Incentives Exchange
CONFEX '94
Conferences and Incentives Exhibition
INCENTIVE TRAVEL & MEETING EXECUTIVES SHOW
E.T.B.T.M.
European Incentive & Business, Travel & Meetings Exhibition, with conferences

Πληροφορίες στα
τηλ.: 8641688,
8641689



Το AZIA BEACH είναι κατηγορίας 5 αστέρων και ιδιοκτησία της "Άντης Εστέτης Ltd" βρίσκεται δε στην Πάφο της Κύπρου. Έχοντας υπ' όψη τη διεθνή τάση για συνεδριακό τουρισμό η αίθουσα συνεδρίων του ξενοδοχείου μας, αποτέλεσε οργανικό μέρος της αρχιτεκτονικής μελέτης. Ευρίσκεται δίπλα από την κυρίως τραπεζαρία από την οποία χωρίζεται με ένα κινητό τοίχο (διάφραγμα). Η ύπαρξη ενός ευρύχωρου προθαλάμου για

σκοπούς πινακίδων, έκθεσης προϊόντων ή και υπηρεσιών εντάσσεται στην όλη λειτουργικότητα του συνεδριακού χώρου. Η αίθουσα έχει χωρητικότητα μέχρι 200 άτομα και αν ενωθεί με την τραπεζαρία χωρεί περίπου 1000 άτομα. Είναι δε εξοπλισμένη με ότι πιο σύγχρονο οπτικοακουστικό και μηχανολογικό εξοπλισμό. Μπορούν επίσης να διατεθούν μέχρι 10 δωμάτια εργασίας ("Syndicate Rooms") χωρητικότητας μέχρι και 40 άτομα.

Οι τουριστικές επίσης υπηρεσίες που μπορούν να απολαύσουν οι σύνεδροι σε ώρες εκτός συνεδριακού χρόνου είναι πλούσιες.

Από τον Ιούνιο του 1993 που έχει λειτουργήσει το ξενοδοχείο "AZIA BEACH", το συνεδριακό μας κέντρο έχει φιλοξενήσει ικανό αριθμό συνεδρίων με κυριότερα συνέδρια αυτό της Ασφαλιστικής Εταιρίας "Sun Alliance" (Κύπρος) και το κοινό συνέδριο της "Χειρουργικής Εταιρίας Κύπρου" με την "Πανελλήνια εταιρία Μικροχειρουργικής".

Για οποιοδήποτε επιπρόσθετες πληροφορίες μπορούν οι ενδιαφερόμενοι να επικοινωνήσουν με τον οργανωτή του συνεδρίου ή στην πιο κάτω διεύθυνση: AZIA BEACH, ΤΜΗΜΑ ΜΑΡΚΕΤΙΓΚ, ΤΗΛ: 00357-6-247800, ΦΑΞ: 00357-6-246883

ΣΥΝΕΔΡΙΑΚΑ ΚΕΝΤΡΑ ΑΘΗΝΩΝ

Αίθουσες	Χωρητικότητα	Αίθουσες	Χωρητικότητα		
• Ζάππειο Μέγαρο	4	100-200	• ΕΣΗΕΑ	1	210
• Ευγενίδειο Ίδρυμα	1	350	• Εμπορικό & Βιομηχανικό Επιμελητήριο	1	300
• Πολεμικό Μουσείο	1	400	• Στάδιο Ειρήνης & Φιλίας	5	100-1.000
• Εθνικό Ινστιτούτο Ερευνών	1	250	• Μέγαρο Μουσικής Αθηνών	2	500-1.000
• Πάντειος Σχολή	1	500	• Μέγαρο Μουσικής Αθηνών	5	30-60

ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑ ΑΤΤΙΚΗΣ ΜΕ ΣΥΝΕΔΡΙΑΚΕΣ ΑΙΘΟΥΣΕΣ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ DE LUXE

Αίθουσες	άτομα	
ASTIR PALACE, Βασ. Σοφίας & Πανεπιστ.	1	200
ASTIR HOTELS Co, Βουλαγαμένη		
a) ARION ASTIR PALACE	3	100-200
b) AFRODITI ASTIR PALACE	2	100-200
c) NAFSIKA ASTIR PALACE	4	100-600
ATHENAEUM INTERCONTINENTAL	3	100-1.800
ATHENS CHANDRIS	6	125-550
ATHENS HILTON	5	25-450
CARAVEL	5	200-1.350
DIVANI PALACE	4	150-400
ΜΕΓΑΛΗ ΒΡΕΤΑΝΙΑ	4	140-600
HOLIDAY INN	4	60-300
LEDRA MARRIOT	1	500
MERIDIEN	1	120
PARK	1	600-700
ROYAL OLYMPIC	1	200

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ A	Αίθουσες	άτομα
AMALIA	1	120
ESPERIA CAPSIS	2	150-300
GOLDEN AGE	1	200
NOVOTEL MIRAYA	4	150-520
PRESIDENT	2	250-500

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ B	Αίθουσες	άτομα
ATHENS CENTER	1	150
OSCAR	2	70-100
TITANIA	5	60-600
GOLDEN COAST	4	40-350

* Όλοι οι συνεδριακοί χώροι στα παραπάνω ξενοδοχεία έχουν τη δυνατότητα διαμόρφωσης καθισμάτων σε THEATRE STYLE και σε SCHOOL STYLE.

ΚΡΗΤΗ ΙΕΡΑΠΕΤΡΑ	Αίθουσες	άτομα
LYKTOS BEACH RESORT	4	50-450

ΑΓΙΟΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ	Αίθουσες	άτομα
MINOS BEACH	2	50-70
MINOS PALACE	1	140
MIRABELLO VILLAGE	1	250
CAPSIS BEACH	9	25-1.000

ΗΡΑΚΛΕΙΟ	Αίθουσες	άτομα
AGAPI BEACH	1	200
CRETA SUN	1	270
HERMES	1	230

ΕΛΟΥΝΤΑ	Αίθουσες	άτομα
ASTIR PALACE ELOUNDA	1	400
ELOUNDA BEACH	2	200-250
HELLENIC PALACE	1	180

ΗΑΝΙ ΚΟΚΚΙΝΙ - ΗΡΑΚΛΕΙΟ	Αίθουσες	άτομα
ARINA SAND	1	600

ΛΙΝΟΠΕΡΑΜΑΤΑ - ΗΡΑΚΛΕΙΟ	Αίθουσες	άτομα
APOLLONIA BEACH	1	300

ΛΙΜΝΗ ΧΕΡΣΟΝΗΣΟΥ - ΗΡΑΚΛΕΙΟ	Αίθουσες	άτομα
CRETA MARIS	2	90-430

ΡΕΘΥΜΝΟ	Αίθουσες	άτομα
THE ARTEMIS PALACE	1	70
GRECOTEL EL GRECO	4	90-150
RITHYMNA BEACH	6	50-350
CRETA STAR	1	350
BRASCOS	1	50
LEFKONIKO BEACH	2	40-100
CRETA PALACE	5	50-300

ΧΑΝΙΑ	Αίθουσες	άτομα
CRETE CHANDRIS	3	60-420
PANORAMA	2	50-200

ΡΟΔΟΣ	Αίθουσες	άτομα
GRAND HOTEL ASTIR PALACE	2	200-400
OLYMPIC PALACE	3	60-350
RODOS PALACE HOTEL APPARTMENTS	6	220-1.000
BLUE BAY	4	15-200
BLUE SEA	1	150

Κάλυψη συνεδρίων και σεμιναρίων με οπτικοακουστικά μέσα

- Εγλεζάκις IMAGING S.A., Αραπάκη 6, 17676 Καλλιθέα, (τηλ. 9377030)
- ΜΠΡΟΥΖΑΚΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ Ν. Α.Ε.Ε. (τηλ. 0241/27567)
- ΠΑΝΟΥ, Ι. ΜΕΤΑΦΡΑΣΤΙΚΑ ΣΥΣΤΗΜΑΤΑ "ΕΛΜΕ" Α.Β. & Ε.Ε. (τηλ. 01/6494030)
- PHILIPS AUDIOVISUAL Π.Κ. ΠΟΔΗΜΑΤΑΣ (τηλ. 01/7771644)
- ΤΣΑΚΙΡΗ ΑΦΟΙ, Ε.Π.Ε. (τηλ. 01/6922785)



Το Ξενοδοχείο Hawaii Beach και κατ' επέκταση το Συνεδριακό του Κέντρο τέθηκαν σε λειτουργία στις αρχές Απριλίου 1992.

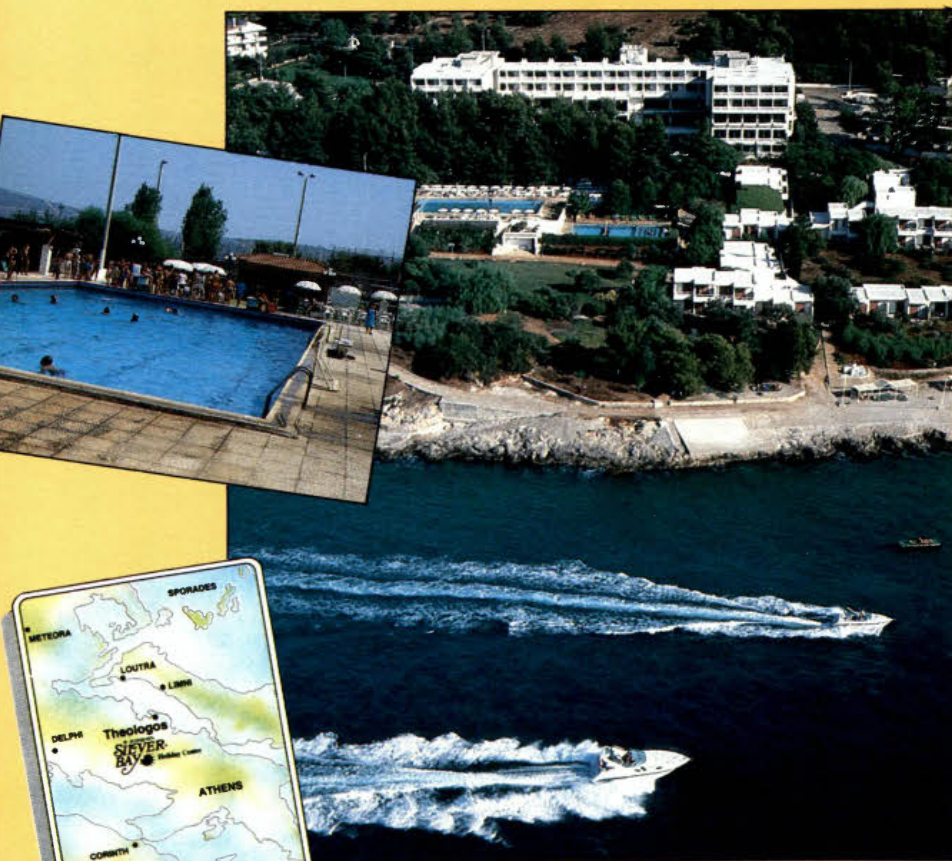
Το Συνεδριακό Κέντρο έχει εμβαδόν σχεδόν 1000 τ.μ. με συνολική χωρητικότητα μέχρι 1200 ατόμων με καθίσματα τύπου θεάτρου και δυνατότητα διαχωρισμού σε τρεις μικρότερες αίθουσες (ιδε επισυναπτόμενο σχεδιάγραμμα).

Φυσικά είναι πλήρως εξοπλισμένο με όλα τα σύγχρονα οπτικοακουστικά συστήματα

και κλιματιστικές εγκαταστάσεις. Από τον Μάιο του 1992 έως τον Οκτώβριο του 1994 έχουν πραγματοποιηθεί τα συνέδρια:

ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟ ΠΑΙΔΙΑΤΡΙΚΟ, LEDERLE U.K., AMWAY INTERNATIONAL, LOTUS DEN. EUR. CORP, ESSO - U.K., RAC U.K., COOPERS & LYBRAND CYPRUS, COMMONWEALTH PARLIAMANTARY, COMMONWEALTH HEADS OF STATE, AVIS - EUROPEAN ASSEMBLY, RPR PHARMACEUTICAL, EUROPEAN KARATE CONF., GRADUS - U.K., GROTTTE BEER SOFTWARE, SCANIA - SAAB SWEDEN, BULL COMPUTERS - U.K., BOSCH - BELGIUM, ALICO - CYPRUS, EUROLIFE - CYPRUS, SCOPELIFE - ΕΛΛΑΔΑ, TOYOTA U.K., ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟ ΟΔΟΝΤΙΑΤΡΙΚΟ.

Αίθουσες	άτομα	Αίθουσες	άτομα		
COLOSSOS BEACH	3	100-400	SAN STEFANO	2	40-60
DIONYSOS	1	200	DIVANI PALACE	1	230
DORETTA BEACH	2	35-110	ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ		
EDEN ROC	3	30-100	ΣΥΝΕΔΡΙΑΚΟ ΠΛΗΡΕΣ ΚΕΝΤΡΟ HELLEXPO	5	15-400
ELECTRA PALACE	2	70-350	ELECTRA PALACE	2	200-280
ESPEROS PALACE	1	150	PANORAMA	1	70
METROPOLITAN CAPSIS HOTEL AND APPARTMENTS	6	16-450	ΑΣΤΟΡΙΑ	1	150
PARADISE HOTEL	3	350-600	ΚΑΨΗΣ	1	450
RODOS BAY	4	60-400	ΦΙΛΙΠΠΕΙΟ	3	60-500
ΚΩΣ			ΧΑΛΚΙΔΙΚΗ		
CARAVIA BEACH	1	400	ΑΘΩΣ ΠΑΛΑΣ	1	1.000
CONTINENTAL PALACE	1	20	MELITON BEACH	1	150
HIPPOCRATES PALACE	1	500	SITHONIA BEACH	1	20
LAKITIRA HOTELS & VILLAGE	1	200	VILLAGE INN	5	50-800
OCEANIS	1	100	SANI BEACH HOTEL	11	20-700
ΛΕΣΒΟΣ			ΚΕΝΤΡΙΚΗ ΕΛΛΑΔΑ		
ΔΕΛΦΙΝΙΑ	1	40	ΔΕΛΦΟΙ		
ΣΑΜΟΣ			ΑΜΑΔΙΑ	2	40-60
DORYSSA BAY	1	220	ASTIR PALACE	1	280
ΛΗΜΝΟΣ			ECONOMO'S SILVER BAY - HOLIDAY CENTER	2	110-220
HOTEL LIMNOS VILLAGE	1	100	ΠΕΛΟΠΟΝΝΗΣΟΣ		
ΣΑΝΤΟΡΙΝΗ			ΠΑΤΡΑ		
SANTORINI	1	100	ASTIR	1	600
SANTORINI PALACE	1	150	ΡΙΟ		
ΧΙΟΣ			PORTO RIO	3	80-600
CHANDRIS XIOY	2	150-200	ΚΑΤΩ ΑΧΑΪΑ		
ΣΚΙΑΘΟΣ			ΛΑΚΟΠΕΤΡΑ BEACH	1	120
SKIAETHOS PALACE	3	30-350	ΟΛΥΜΠΙΑ		
SHIAETHOS PRINCESS	1	200	AMALIA	2	80-200
ΚΕΡΚΥΡΑ			ΞΕΝΙΑ ΠΑΛΛΑΣ	2	100-400
CORFU HILTON	1	500	SALADI BEACH	1	300
ASTIR PALACE	1	200			
CHANDRIS CORFU	3	96-375			
GRAND HOTEL - GLYFADA BEACH	1	250			



ECONOMOS SILVER BAY HOTEL - BUNGALOWS

A new, comfortable and luxurious holiday center, hotel, air-conditioned, with 150 double rooms, 50 bungalows with 2 to 5 beds, radio, telephone. All hotel rooms with balcony and every bungalow has an equipped kitchen.

In the main building you will find a restaurant, luxurious bar and boutiques, beauty parlor, games-rooms, snack-bar, nursery, conference rooms and much more.

There is a wide range of sports and leisure activities, 3 tennis courts with floodlights, 1 court for volleyball - basketball, swimming pools for children and adults, mini-golf, boccia, badminton, archery, table tennis, gymnastics and not to be forgotten the water sports as sailing, surfing, snorkeling, fishing and waterskiing. Open air chess enthusiasts also have been remembered.

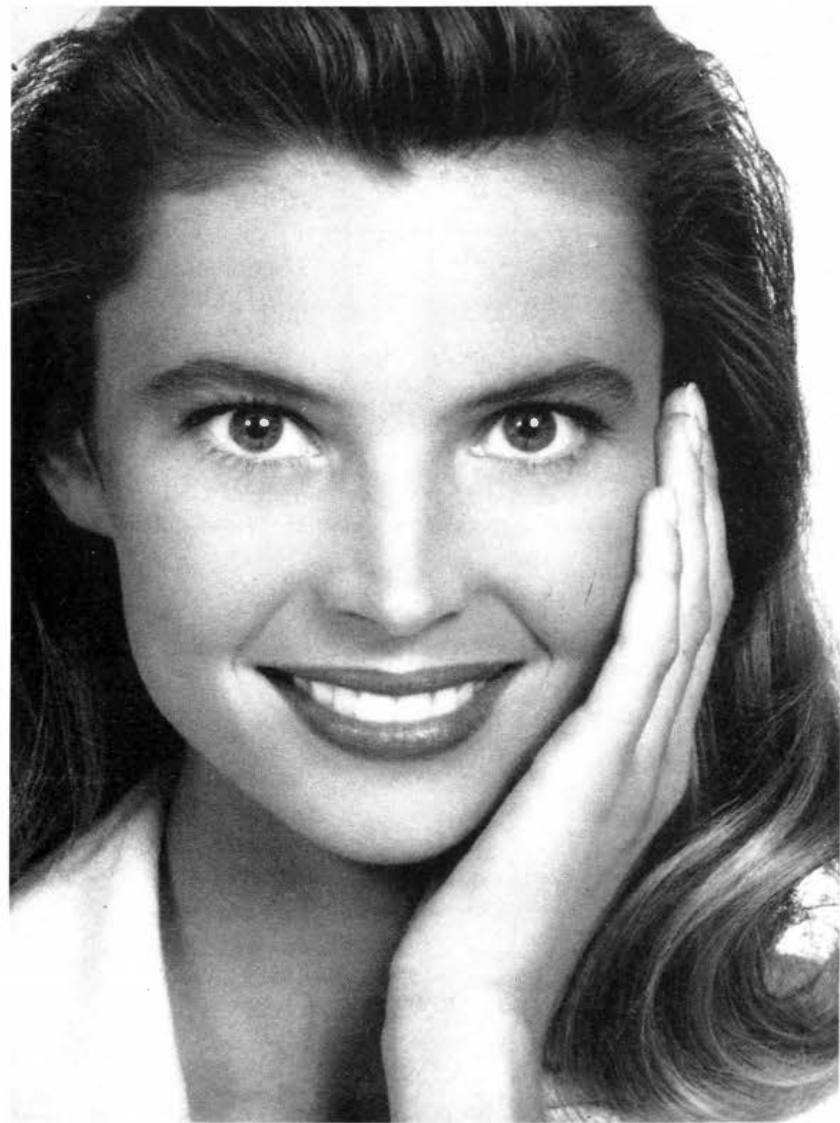
HEAD OFFICE: 5 Voulis Str., 105 62 Athens, Greece
Tel: (00301) 3237005 - 6, Fax: (00301) 3237040
Tlx: 222422 ESIB GR

ECONOMOS SILVER BAY HOLIDAY CENTER
35001 Ag. Ioannis Theologos, 130 km National Road
Athens to Lamia, Tel: (0030233) 93291 - 3

Γράφει η
ΚΑΛΤΣΩΝΗ ΚΑΤΕΡΙΝΑ

Αρέσετε;

**Σας αρέσει ο εαυτός σας;
Είστε ικανοποιημένοι
με την εμφάνισή σας;**



Να ένα ερώτημα, που πολύ συχνά, θα έπρεπε να θέτει ο καθένας στον εαυτό του. Δυστυχώς, όμως οι περισσότεροι είτε γιατί το θεωρούν ναρκισσισμό, το να ασχοληθούν με την εμφάνισή τους, είτε γιατί φοβούνται τον αντίκτυπο που θα έχει μια τέτοια ενέργεια στον κοινωνικό τους περίγυρο και για πολλούς άλλους λόγους, αμελούν τον εαυτό τους. Σήμερα, όμως, που οι περισσότεροι άνθρωποι εργάζονται και έρχονται σε επαφή με άλλους ανθρώπους, είναι αναγκαίο να εμφανίζονται περιποιημένοι, να νοιώθουν καλά, να έχουν αυτοπεποίθηση. Η ωραία εμφάνιση και το καλαίσθητο ντύσιμο, προδιαθέτουν θετικά και δημιουργούν ένα αίσθημα εμπιστοσύνης στον καθένα που απευθύνεται σ' εσάς, στον εργασιακό τομέα, αλλά και στις κοινωνικές συναναστροφές. Τα δύο αυτά στοιχεία σε συνδυασμό με την προσωπικότητα και την επαγγελματική κατάρτιση, βοηθούν στην ανάδειξη του ατόμου σε οποιοδήποτε χώρο. Εκτός, όμως, από τους εργαζόμενους και η γυναίκα του σπιτιού, η νοικοκυρά, έχει την ανάγκη να αισθανθεί ωραία. Ας μην ξεχνάμε ότι πολλές γυναίκες αντιμετωπίζουν πολλά ψυχολογικά προβλήματα, που οφείλονται σε κάποιες ατέλειες του σώματος π.χ. παχυσαρκία, υπερτρίχωση, κόμμωση, κ.λπ.

Έφθασε λοιπόν η εποχή που εκτός από τη μόρφωση και την κατάρτιση, χρειάζεται να ασχοληθούμε και λίγο με την εμφάνισή μας. Αποτέλεσμα αυτής της ανάγκης είναι η συνεχής αύξηση των Ινστιτούτων Αισθητικής, αλλά και η προσπάθεια του Κράτους να δώσει Πανεπιστημιακή μόρφωση στους Αισθητικούς. Έτσι, ο καθένας (άντρας ή γυναίκα) μπορεί να απευθυνθεί σε κάποιο εξειδικευμένο Ινστιτούτο Αισθητικής, με τη βεβαιότητα ότι θα ασχοληθούν υπεύθυνα με το πρόβλημά τους και θα κάνουν ό,τι είναι δυνατό για να δοθούν λύσεις...

Μέσα απ' αυτή τη στήλη, θα κάνουμε κάποιες προτάσεις και θα δώσουμε πληροφορίες γύρω από την αισθητική εμφάνισή μας. Σήμερα, θα ασχοληθούμε λίγο με το πρόσωπο της γυναίκας και την αισθητική περιποίησή του.

Το πρόσωπό μας, ταλαιπωρείται καθημερινά από το καυσαέριο και τη ρύπανση που χαρακτηρίζουν τις σύγχρονες μεγαλουπόλεις, με αποτέλεσμα να είναι επιρρεπές στις μολύνσεις. Χρέος μας, λοιπόν, είναι η προστασία του, η οποία μπορεί να

επιτευχθεί με τη χρησιμοποίηση διαφόρων σκευασμάτων, κατάλληλων για τον τύπο του δέρματος της κάθε γυναίκας. Το απλούστερο αυτών των σκευασμάτων είναι η υδατική κρέμα, η οποία τοποθετείται σε καθαρό πρόσωπο και αφήνει ένα λεπτό βελούδινο στρώμα που ενυδατώνει και προσδίδει ελαστικότητα στην επιδερμίδα. Παράλληλα, επειδή η Ελλάδα έχει τις περισσότερες εποχές του χρόνου ηλιοφάνεια, ενδείκνυται κατά τους καλοκαιρινούς μήνες η χρήση μιας αντιηλιακής κρέμας.

Παρ' όλη όμως την προστασία που παρέχουμε εμείς, οι ρύποι της ατμόσφαιρας επικάθονται πάνω στο πρόσωπο κατά τη διάρκεια της ημέρας. Συνετό, είναι λοιπόν, αμέσως μετά την επιστροφή μας στο σπίτι να κάνουμε ένα καλό καθαρισμό χρησιμοποιώντας γαλάκτωμα και λοσιόν. Η διαδικασία που ακολουθείται είναι η εξής:

Απλώνουμε το γαλάκτωμα με ανοδικές κυκλικές κινήσεις, το αφαιρούμε με βρεγμένο βαμβάκι και στη συνέχεια ταμπονάρουμε το πρόσωπο με τη λοσιόν. Σημαντικό στοιχείο για την επίτευξη των επιθυμητών αποτελεσμάτων κατά τον καθαρισμό, είναι η χρησιμοποίηση προϊόντων κατάλληλων με τον τύπο του δέρματός

μας. Επίσης, συνιστάται να αποφεύγεται η χρήση σαπουνιών στο πρόσωπο, γιατί ξηραίνουν το δέρμα. Εξαιρούνται οι περιπτώσεις που γίνεται χρήση αυτών μετά από σύσταση γιατρού.

Συχνά, είτε λόγω φυσιολογικών καταστάσεων όπως γεράματα, είτε από ανεπαρκή κατάλληλη διατροφή είτε λόγω των κλιματολογικών συνθηκών και των χημικών ουσιών που χρησιμοποιούνται από τις σύγχρονες γυναίκες στο σπίτι, το δέρμα παθαίνει καταστροφές. Για την επάνοδό του αλλά και την αναζωογόνηση του προσώπου οι γυναίκες μπορούν να χρησιμοποιούν τις λεγόμενες κρέμες νύχτας, οι οποίες όπως φαίνεται και από το όνομά τους τοποθετούνται τη νύχτα. Όπως και με την υδατική κρέμα, έτσι και εδώ πριν την επάλειψη έχει γίνει ένας καλός καθαρισμός του προσώπου με γαλάκτωμα και λοσιόν.

Επειδή, το πρόσωπο είναι πολύ ευαίσθητο μέρος και εύκολα μπορούν να δημιουργηθούν σ' αυτό εστίες μικροβίων, είναι πολύ σημαντικό να τηρούμε κάποιους βασικούς κανόνες υγιεινής.

Όπως ποτέ δεν αγγίζουμε το πρόσωπό μας με τα χέρια, παρά μόνο όταν αυτά είναι καλά πλυμένα και αφού βάλουμε οινό-

πνευμα, γιατί μπορεί να μεταφέρουμε μικρόβια. Επίσης, δεν πρέπει να πειράζουμε τυχόν σπυράκια που εμφανίζονται γιατί κινδυνεύουμε να μολύνουμε την γύρω περιοχή και να δημιουργήσουμε φλεγμονώδη κατάσταση σ' όλο το πρόσωπο.

Αυτά που αναπτύξαμε σήμερα είναι κάποια στοιχειώδη, αλλά πολύ σημαντικά στοιχεία για να έχουμε ένα περιποιημένο και κυρίως υγιές πρόσωπο. Σε άλλα τεύχη ίσως μιλήσουμε διεξοδικότερα για το μακιγιάζ, καθώς και για τις ιδιομορφίες κάθε προσώπου.

Τα βασικότερο, όμως, είναι να γίνει κατανοητό πως και στην αισθητική ισχύει το "παν μέτρον άριστον". Σε ό,τι δηλαδή και αν κάνουμε, πρέπει να αποφεύγονται οι υπερβολές. Άλλωστε, δεν πρέπει να ξεχνάμε πως το πρόσωπο είναι αντιφάσμα της ψυχής μας. Επομένως, το κυριότερο για ένα όμορφο και υγιές πρόσωπο είναι η καλή ψυχική διάθεση και η αισιοδοξία. Η αισθητική έχει σκοπό να τονίσει και να προβάλλει τα ωραία χαρακτηριστικά που ήδη έχει το άτομο. Γι' αυτό ταυτόχρονα με τα υλικά αγαθά, ας προσπαθήσουμε να πλουτίσουμε και τον εσωτερικό μας κόσμο, ώστε να έχουμε το καλύτερο αισθητικό αποτέλεσμα.

VD **LEBEN** ασφάλειες ζωής
INTERNATIONAL

**ΜΑΖΙ ΜΑΣ ΓΙΝΕΤΑΙ
ΠΙΟ ΣΙΓΟΥΡΟ
ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ**

- 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
- Αίγιο** - Ρωμανιώλη 2 - 251 00
Τηλ: 0691-20582
- Βέροια** - Βικέλα 17 - 591 00
Τηλ: 0331-72375

- Ηράκλειο** - Έβανος 77 - 712 01
Τηλ: 081-342147
- Θεσ/νίκη** - Παπανδρέου 20 & Πιττακού γωνία
Τηλ: 031-864854
- Καρδίτσα** - Καραϊσκάκη 29 - 431 00
Τηλ: 0441-24888
- Καρπενήσι** - Απόλλωνος 2 - 361 00
Τηλ: 0237-24004
- Κατερίνη** - Ολύμπου 5 - 601 00
- Λάρισα** - Ηρώων Πολυτεχνείου 72 - 412 22
Τηλ: 041-553427

- Λειβαδιά** - Φίλωνος & Σοφοκλέους 19 - 321 00
Τηλ: 0261-20562
- Νάουσα** - Πλατεία Καρατάσου 8 - 592 00
Τηλ: 0332-26522
- Σάμος** - Βαθύ Σάμου - 831 00
Τηλ: 0273-25025
- Σέρρες** - Μεραρχίας 41 - 621 21
Τηλ: 0321-56006
- Χανιά** - Πλατεία 1866 αρ. 2 - 73100
Τηλ: 0821-96065



Διεθνής Κάρτα Νοσηλείας UniCross

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

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

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

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



γνωρίστε τη διαφορά!



;



Ενώνοντας τις Δυνάμεις μας...

Στην εποχή μας όπου η εξειδίκευση και ο εξατομικισμός θεοποιούνται κάθε μέρα βλέπουμε όλο και περισσότερο την αναγκαιότητα προς τη συνεργασία και τη συνένωση δυνάμεων για να έχουμε τα καλύτερα δυνατά αποτελέσματα ώστε και η Εταιρία μας να προχωρεί και να ανεβαίνει και εμείς να χαιρόμαστε και να απολαμβάνουμε τα αποτελέσματα των κόπων και αποτελεσμάτων μας.

Ο λαός μας πολύ σοφά λέγει "Το ένα χέρι νίβει το άλλο και τα δυο το πρόσωπο" και "Βάστα με να σε βαστώ να ανεβούμε το βουνό" δηλαδή όταν ενώνουμε τις δυνάμεις μας, ανταλλάσσουμε γνώμες και θέσεις, ισχυροποιούμε τη θέλησή μας, αλληλοστηρίζομαστε στις δυσκολίες και θα ανεβούμε το βουνό των δυσκολιών και του ανταγωνισμού και θα χαιρόμαστε τις επιτυχίες.

Σήμερα η επιτυχία των στόχων που θέτουμε σε μια εργασία είναι απαραίτητη για την επιβίωση των οργανισμών αλλά και θέσεων εργασίας και η ομαδική εργασία βοηθά με τα εξής:

- (1) Την επάμβλυνση των διαπροσωπικών συγκρούσεων
- (2) Γίνεται αιτία ώστε όλοι να καταβάλουν το σύνολο των δυνάμεών τους για την επιτυχία ενός κοινού στόχου.
- (3) Αποτελεί μέσο ατομικής ικανοποίησης γιατί δίνει την ευκαιρία συμμετοχής στην οργάνωση, λήψη και εκτέλεση αποφάσεων, αξιολόγηση αποτελεσμάτων.
- (4) Η συνένωση των δυνάμεων συντείνει στην ποιοτική εργασία και αποτελεσματικότητα διότι όλοι θέλουν να έχουν το καλύτερο δυνατό αποτέλεσμα.
- (5) Βοηθά στην αλληλεπίδραση, στη δυνατότητα διακίνησης ιδεών, θεωριών και απόψεων.
- (6) Είναι αποδεκτό ότι η γνώμη των πολλών και όταν αυτή εκφράζεται μέσα από την ομάδα επηρεάζει το άτομο ευκολότερα. Σε αλλαγή που επέρχεται στην εταιρία η ομάδα μπορεί ευκολότερα να υποστηρίξει και να στηρίξει με επιτυχία νέες ιδέες και εργασίες. Πέρα όμως αυτών στην αποτελεσματικότητα της ομάδας συμβάλλουν:

- (1) Η Αποδοχή κοινών στόχων
 - (2) Η δομή της ομάδας - η αλληλοσυμπλήρωση δεξιοτήτων και ικανοτήτων ώστε ο καθένας να έχει το ρόλο του και την αποστολή του και να χαιρείται από αυτή.
 - (3) Η οργάνωση, η προθυμία ατόμων να εργαστούν μαζί σε ομαδικό πνεύμα αφιερώνοντας χρόνο και κόπο.
- Η έλλειψη θέβαια των πιο πάνω στοιχείων δημιουργεί προβλήματα στην λειτουργικότητα των ομάδων.
- Η INTERAMERICAN πρωτοπόρα στα εκπαιδευτικά συστήματα και στην ανάπτυξη του ανθρώπινου δυναμικού, και θέλει και επιδιώκει την ομαδική εργασία διότι είναι σε όλους γνωστή η πατρογονική ρήση "Εν τη ενώσει η ισχύς" και εμείς θέλουμε την ισχύ για να έχουμε πρωτοπορία και επιτυχίες για πάντα ψηλότερα και καλύτερα.

Δωροθέα Κοκκινέλη

B.A. Hon. Acc. and Fin. Manchester.

M. Sc. Personel Aston Univer.

Τμήμα Προσωπικού Interamerican Κύπρου

ΚΕΡΥΝΕΙΑ - EUROLIFE CUP '94 ΟΙ ΕΠΙΤΥΧΟΝΤΕΣ ΤΩΝ ΙΣΤΙΟΠΛΟΪΚΩΝ ΑΓΩΝΩΝ



Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκαν στις 23 και 24 Απριλίου στο Ναυτικό Όμιλο Κερύνειας οι Ιστιοπλοϊκοί Αγώνες "ΚΕΡΥΝΕΙΑ - EUROLIFE CUP '94" με χορηγό της όλης εκδήλωσης την EUROLIFE. Τα άτομα που πέτυχαν τις πρώτες θέσεις στις διάφορες κατηγορίες των Ιστιοπλοϊκών Αγώνων είναι τα πιο κάτω:

Χριστόδουλος Γιαννακού - Τύπος σκαφών OPTIMIST (N.O. ΚΕΡΥΝΕΙΑΣ)
 Δημήτρης Λάππας - Τύπος σκαφών IMCO (N.O. ΛΕΜΕΣΟΥ)
 Κωνσταντίνος Οικονομίδης & Ανδρέας Μαυρογενής - Τύπος σκαφών 470 (N.O. ΛΕΜΕΣΟΥ)
 Γιάννης Παπάζογλου - Τύπος σκαφών LASER (N.O. ΛΕΜΕΣΟΥ)

Η UNIVERSAL LIFE ΧΟΡΗΓΟΣ ΕΚΘΕΣΗΣ ΖΩΓΡΑΦΙΚΗΣ Α. ΦΑΣΙΑΝΟΥ

Η Universal Life με χορηγία της συνέβαλε στην διοργάνωση αναδρομικής έκθεσης ζωγραφικής του γνωστού Έλληνα καλλιτέχνη Αλέκου Φασιανού, σηματοδοτώντας έτσι την παρουσία της στο χώρο των πολιτιστικών εκδηλώσεων του τόπου. Η έκθεση οργανώθηκε από το Δημοτικό Κέντρο Τεχνών σε συνεργασία με την πινακοθήκη Πιερίδη και το Μακεδονικό Μουσείο Σύγχρονης Τέχνης. Στην έκθεση που θα παραμείνει ανοικτή μέχρι την 31η Ιουλίου 1994, παρουσιάζονται 80 έργα του καλλιτέχνη που καλύπτουν όλη την δημιουργική του πορεία από την δεκαετία του '50 μέχρι σήμερα.



Η πιο πάνω φωτογραφία είναι από το βράδυ των εγκαινίων της έκθεσης και ενώ ο καλλιτέχνης ετοιμάζεται να υπογράψει κατάλογο με έργα του, στον Διευθύνοντα Σύμβουλο της Universal Life κ. Α. Γεωργίου. Διακρίνονται επίσης, ο κ. Δ. Πιερίδης, γνωστός συλλέκτης και Πρόεδρος του Ιδρύματος Πιερίδη, η ζωγράφος κα Γκαούντρον Φον Λάνιντερ, ο Επιμελητής του Δημοτικού Κέντρου Τεχνών κ. Γ. Τουμαζής, ο κ. Μ. Ιωαννίδης, Γενικός Διευθυντής της Εθνικής Τράπεζας της Ελλάδος και η κα Ν. Τριπάτσα Marketing & Training Coordinator της Universal Life.

ΠΡΩΤΟΜΑΓΙΑΤΙΚΗ ΕΚΔΡΟΜΗ ΦΙΛΙΚΗΣ



Με τα καθιερωμένα παιγνίδια του Πάσχα γιόρτασαν φέτος οι Φιλικόι και οι οικογένειές τους την Πρωτομαγιά την Τρίτη του Πάσχα στο "Περιβόλι του Ουρανού" στους Καπέδες.

Η συμμετοχή όλων, Προέδρου του Συμβουλίου, Διεύθυνσης, Προσωπικού και μικρών Φιλικών στα παραδοσιακά παιγνίδια ήταν αθρόα και οι επιδόσεις θα ήταν ακόμα πιο μεγάλες αν δεν ξεπούσε Ανοιξιότικη βροχή. Στην φωτογραφία στιγμιότυπο από τις "σακκουλοδρομίες"!

ΠΡΩΤΟ ΠΑΓΚΥΠΡΙΟ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟ ΤΗΣ EUROLIFE ΓΙΑ ΤΟ 1994



Πραγματοποιήθηκε με μεγάλη επιτυχία στις 31 Μαρτίου στα Κεντρικά Γραφεία της Τράπεζας Κύπρου το πρώτο παγκύπριο σεμινάριο για το 1994 της Ασφαλιστικής Εταιρίας EUROLIFE. Κύριο θέμα του ήταν η παρακίνηση του Δικτύου Πωλήσεων και επίσης η επιβράβευση των Ασφαλιστικών Αντιπροσώπων που διέπρεψαν κατά τους τελευταίους μήνες του 1993.

Η "NOKIA" ΣΤΗΝ ΚΥΠΡΟ ΜΕ ΤΗΝ "ALPHA COPY S.A."

Η μεγάλη κατασκευάστρια εταιρία των κινητών τηλεφωνικών συσκευών NOKIA MOBILE PHONES Φιλανδίας ανέθεσε την Αντιπροσώπηση των κινητών τηλεφωνικών συσκευών της για την Κύπρο στον Γενικό Αντιπρόσωπο Ελλάδος, ALPHA COPY S.A.

Μετά από την πετυχημένη πορεία της στην Ελλάδα με 48% marketshare, η ALPHA COPY S.A. πιστεύει ότι θα επιβληθεί και στην Κυπριακή αγορά με την πρωτοποριακή τεχνολογία της NOKIA αυξάνοντας σημαντικά το ποσοστό της στην αγορά. Ήδη η ALPHA COPY S.A. εξουσιοδότησε 2 Τοπικούς Αντιπροσώπους: την ALERT COMPUTERS LTD και την CYPRUS TRADING CORPORATION LTD για την προώθηση και την πλήρη υποστήριξη των συσκευών NOKIA στην Κύπρο.

ΠΡΑΓΜΑΤΟΠΟΙΗΘΗΚΕ ΤΟ 18ο ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΤΗΣ LIMRA (ΕΥΡΩΠΗΣ)

Έληξαν με επιτυχία πρόσφατα οι εργασίες του 18ου Συνεδρίου της LIMRA (Life Insurance Marketing and Research Association) που φέτος φιλοξένησε η Κύπρος από 1-3 Ιουνίου στο ξενοδοχείο Four Seasons στη Λεμεσό. Το φετινό συνέδριο της LIMRA (Ευρώπης) είχε σαν κεντρικό θέμα τις αντιλήψεις και προσδοκίες του σύγχρονου πελάτη.

Ο Πρόεδρος της LIMRA (Ευρώπης) και Διευθύνων Σύμβουλος της Universal Life κ. Α. Γεωργίου κλείνοντας τις εργασίες του συνεδρίου έδωσε μια σφαιρική εικόνα των τάσεων και προβλημάτων που απασχολούν την σύγχρονη Ευρωπαϊκή Ασφαλιστική Βιομηχανία. Σκιαγραφώντας τους σύγχρονους πελάτες, ο κ. Α. Γεωργίου ανέφερε ότι είναι καλύτερα μορφωμένοι, έχουν ψηλότερα εισοδήματα ενώ ταυτόχρονα γνωρίζουν καλύτερα τις πιθανές επιλογές τους. Οι πελάτες μας σήμερα, πέραν από την προστασία που αγοράζουν έναντι των κινδύνων, ψάχνουν για λύσεις στα προβλήματα τους και έχουν ανάγκη από Ασφαλιστικούς Οργανισμούς που να μπορούν να εμπιστευτούνται. Πέραν από την στρατηγική για ανάπτυξη μακροπρόθεσμων σχέσεων με τους πελάτες, η βιομηχανία θα πρέ-

πει να αναπτύξει προϊόντα που να ανταποκρίνονται στις προκλήσεις του σύγχρονου τρόπου ζωής. Χρειάζονται προϊόντα με ευελιξία και επιλογές που να ανταποκρίνονται στις διαφοροποιούμενες ανάγκες και υποχρεώσεις που προκύπτουν στην διάρκεια της ζωής. Προϊόντα με ευελιξία και απλά στη λειτουργία τους, εκτιμούνται ιδιαίτερα τόσο από τους πελάτες όσο και από τα δίκτυα πωλήσεων. Κλείνοντας ο κ. Γεωργίου τόνισε ότι για να αντιμετωπιστούν οι σύγχρονες προκλήσεις της Ασφαλιστικής Βιομηχανίας χρειάζεται μια στρατηγική με κεντρικό άξονά της τον πελάτη με προσανατολισμούς που να απαντούν περισσότερο σε εξωτερικά ερεθίσματα και ανάγκες παρά εσωτερικά.

Στο συνέδριο συμμετείχαν γύρω στους 130 συνέδρους από περισσότερους από 70 Ασφαλιστικούς Οργανισμούς της Ευρώπης. Από τον Κυπριακό χώρο συμμετείχαν 13 Ασφαλιστικοί Οργανισμοί με επτά Ελληνικές συμμετοχές και έξι Κυπριακές. Από τον Κυπριακό Ασφαλιστικό χώρο συμμετείχαν συνολικά 15 συνέδροι από τις Εταιρίες Universal Life, Πανευρωπαϊκή, Interamerican, Eurolife, Minerva και Astir. Την Universal Life στο συνέδριο εκπροσώπησε ο Διευθύνων Σύμβουλος του Συγκροτήματος κ. Α. Γεωργίου, οι Διευθυντές Πωλήσεων Κύπρου και Ελλάδος κ.κ. Κ. Μαλέκος και Α. Φωκίας και η κα Ν. Τριπάτσα Marketing & Training Coordinator της Εταιρίας.

METROPOLITAN

Η Metropolitan Insurance Ltd, έχοντας πάντα σαν πρώτιστο στόχο της την προσφορά απαρύμλλη και παραδειγματικής εξυπηρέτησης του πελάτη και την ενδυνάμωση του υφιστάμενου δυναμικού πωλήσεων με νέους ασφαλιστές οι οποίοι να είναι σε θέση να προσφέρουν τέτοια εξυπηρέτηση, πραγματοποίησε τον Απρίλιο τριήμερο Σεμινάριο των Διευθυντών Πωλήσεων της Εταιρίας στο Ξενοδοχείο Queens Bay στην Πάφο. Στην επιτυχία του Σεμιναρίου συνέτειναν τόσο το συναδελφικό και επαγγελματικό πνεύμα το οποίο κυριάρχησε, όσο και οι ίδιοι οι συμμετέχοντες οι οποίοι τελικά κατέληξαν στο συμπέρασμα ότι οι πωλητές σε μια Βιομηχανία Εξυπηρέτησης αποτελούν τη ραχοκοκαλιά και τον καθρέφτη της Εταιρίας. Ο στόχος που τέθηκε από τους Συνέδρους ήταν η στρατολόγηση ανθρώπινου δυναμικού το οποίο να διαθέτει εκτός από ευρεία μόρφωση, ήθος, χαρακτήρα και αίσθηση της ευθύνης και αφοσίωσης απέναντι στον πελάτη και την Εταιρία.

ΤΑ ΝΕΑ της Universal Life

ΝΕΑ ΜΕΘΟΔΟ ΥΠΟΛΟΓΙΣΜΟΥ ΚΕΡΔΩΝ ΓΙΑ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟ ΤΩΝ ΜΕΤΟΧΩΝ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΕ Η UNIVERSAL LIFE

Πραγματοποιήθηκε την Τρίτη 10 Μαΐου 1994 στα Κεντρικά Γραφεία της Universal Life ενημερωτική συνάντηση του Διευθύνοντα Συμβούλου της κ. Α. Γεωργίου με τους Χρηματιστές για τα αποτελέσματα της Εταιρίας κατά το 1993.

Στη συνάντηση ο κ. Α. Γεωργίου ανέλυσε τα πολύ ικανοποιητικά αποτελέσματα που πέτυχε η Universal Life μέσα στο 1993 καθώς και τις ευεπίθετες προοπτικές που διαγράφονται για τη μελλοντική της πορεία που είχαν σαν αποτέλεσμα την παραχώρηση αυξημένου μερίσματος στους μετόχους ύψους 22%.

Παρά τη σημαντική πτώση των χρηματιστηριακών αξιών που παρατηρήθηκε στην κεφαλαιαγορά το 1993 η Universal Life πέτυχε πολύ ευνοϊκά αποτελέσματα στην απόδοση των επενδύσεων της. Σαν αποτέλεσμα σημειώθηκε ικανοποιητική απόδοση στο ασφαλιστικό επενδυτικό της σχέδιο ενώ διατηρήθηκαν στα ίδια υψηλά επίπεδα τα κέρδη των ασφαλιστικών προγραμμάτων με συμμετοχή στα κέρδη.

Ιδιαίτερη αναφορά έκανε ο κ. Α. Γεωργίου για τη νέα μελέτη εκτίμησης των κερδών της Εταιρίας που έγινε από τους Αναλογιστές της με βάση την "κεκτημένη αξία" γνωστήν σαν "embedded value" η οποία παρουσιάζεται στην ετήσια έκθεση της για το 1993. Η μέθοδος αυτή χρησιμοποιείται ήδη από ασφαλιστικές εταιρίες σε διάφορες προηγμένες χώρες γιατί αντιπροσωπεύει μια ρεαλιστική εικόνα της εταιρίας για τους μετόχους.

Το νέο τρόπο υπολογισμού των κερδών χρήσεως, η Universal Life θα διεξάγει παράλληλα με την ως τώρα εφαρμοζόμενη αναλογιστική μέθοδο εκτίμησης των εργασιών της, η οποία θα εξακολουθήσει να γίνεται και θα ισχύει για την καταβολή μερίσματος στους μετόχους. Με τη νέα μέθοδο ο μέτοχος της Universal Life θα είναι σε θέση να έχει πληρέστερη εικόνα της αξίας της εταιρίας και κατ' επέκταση της επένδυσης του, που δεν μπορεί να απεικονίσει πλήρως με τη σημερινή ισχύουσα συντηρητική αναλογιστική μέθοδο που χρησιμοποιείται, και η οποία εκφράζει κυρίως τη φερεγγυότητα της Εταιρίας.

Η κεκτημένη αξία μιας εταιρίας αντιπροσωπεύει το συμφέρον μετόχων στο καθαρό ενεργητικό της εταιρίας, αφού γίνει πρόνοια για φορολογία και επιπλέον την τωρινή αξία των πλεονασμάτων μετά την φορολογία που αναλογούν στους μετόχους και που θα προκύψουν από τα συμβόλαια σε ισχύ. Δεν γίνεται πρόβλεψη για κέρδη που θα προκύψουν από μελλοντικές νέες εργασίες, δηλαδή από φήμη και πελατεία (goodwill).

Ο πίνακας δίνει για σκοπούς σύγκρισης τα βασικά στοιχεία των εξελεγχμένων αποτελεσμάτων του 1993 με βάση την υφιστάμενη παραδοσιακή λογιστική βάση και με την εναλλακτική μέθοδο της κεκτημένης αξίας. Τα κέρδη πριν τη φορολογία με βάση την κεκτημένη αξία έχουν υπολογιστεί αφού προστέθηκε στην καθαρή αξία φόρος προς 25%.

Η Ετήσια Γενική Συνέλευση της Εταιρίας θα πραγματοποιηθεί στις 8 Ιουνίου στα Κεντρικά Γραφεία της Εταιρίας.



Βασικά στοιχεία	Υφιστάμενη βάση (σύμφωνα με εξελεγχμένους λογαριασμούς)	Με βάση την Κεκτημένη Αξία (μη ελεγμένο)
	£ εκατ.	£ εκατ.
Κέρδος πριν τη φορολογία	0,92	5,13
Κέρδος μετά τη φορολογία	0,51	3,85
Συμφέρον μετόχων	7,21	18,79
Καθαρά κέρδη κατά μετοχή	11,5 σεντ	87,1 σεντ
Εσωτερική αξία μετοχής	163,1 σεντ	425,1 σεντ

UniOptions ΝΕΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΑΠΟ ΤΗΝ Universal Life

Η Universal Life με την ευκαιρία της εισαγωγής των νέων Ασφαλιστικών Επενδυτικών της Σχεδίων UniOptions πραγματοποίησε από τις 14-17 Απριλίου 1994 Παγκύπριο Σεμινάριο στο ξενοδοχείο ΡΟΔΟΝ στον Αγρό. Σ' αυτό συμμετείχαν 350 και πλέον Ασφαλιστικοί Αντιπρόσωποι και Ανώτερο Διοικητικό Προσωπικό της Εταιρίας.

Τα UniOptions ανέφερε ο Διευθύνων Σύμβουλος της Εταιρίας κ. Α. Γεωργίου είναι αποτέλεσμα μιας σοβαρής μελέτης, που έλαβε υπόψη τις εξελισσόμενες ανάγκες της κοινωνίας μας στον τομέα της Ασφάλειας και τις σημερινές επιλογές για αντιμετώπισή τους. Βασικό χαρακτηριστικό των UniOptions είναι η ευελιξία που παρουσιάζουν στην λειτουργία τους και η δυνατότητα προσαρμογής τους στις εκάστοτε προσωπικές ή οικογενειακές ανάγκες του ασφαλισμένου με τη διατήρηση ενός μόνου Ασφαλιστηρίου.

Σήμερα, ο υποψήφιος πελάτης μπορεί να επιλέξει μέσα από τη σειρά Ασφαλιστικών Σχεδίων UniOptions το Σχέδιο που ανταποκρίνεται στις ανάγκες του. Το UniLife για εφ' όρου ζωής προστασία, το UniCare για προστασία σε περίπτωση θανάτου, φοβερών ασθενειών ή ανικανότητας, το UniCapital που είναι Σχέδιο καθορισμένης διάρκειας κατάλληλο για όσους θα ήθελαν να δημιουργήσουν κεφάλαιο για κάποια συγκεκριμένη ανάγκη, το UniBond με εφάπαξ πληρωμή ασφαλιστρού και το UniPension που είναι ένα Συνταξιοδοτικό Σχέδιο που προσφέρει στον συνταξιοδοτούμενο πολλές επιλογές.

Οποιαδήποτε όμως κι αν είναι η επιλογή του Σχεδίου, ο πελάτης έχει τη δυνατότητα να προσαρμόσει το Σχέδιο στις δικές του προσωπικές ή οικογενειακές ανάγκες. Έτσι, αφού καθοριστεί, βάσει των οικονομικών δυνατοτήτων του, το ποσό που θα πληρώνει, επιλέγει την ασφαλιστική του κάλυψη, που μπορεί να είναι υψηλή αν χρειάζεται μεγαλύτερη προστασία ή πιο χαμηλή αν τον ενδιαφέρει περισσότερο η συσσώρευση κεφαλαίου για κάποια συγκεκριμένη ανάγκη.

Τα UniOptions προσφέρουν κάθε χρόνο στον πελάτη το δικαίωμα να διαφοροποιεί τη σχέση ασφαλιστικής κάλυψης και επένδυσης, αν οι προσωπικές ή οικογενειακές του υποχρεώσεις αλλάξουν λόγω κάποιου γεγονότος, όπως γάμος, παιδιά, σπουδές, προικοδότηση κ.λπ.

χωρίς να χρειάζεται κατ' ανάγκη να πληρώνει επιπρόσθετο ασφαλιστρο.

Βασικό πλεονέκτημα των UniOptions είναι η σύνδεση τους με το Επενδυτικό Ταμείο της Εταιρίας Universal Growth Fund. Το γεγονός αυτό εξασφαλίζει στα UniOptions ευεπίθετες προοπτικές γιατί συνδέεται με ένα Ταμείο που η αξία του υπερβαίνει σήμερα τα 27 εκατομμύρια λίρες και η μέχρι σήμερα απόδοσή του, που καλύπτει περίοδο πέραν των 20 χρόνων, είναι η καλύτερη της αγοράς.

Το βράδυ του Σαββάτου έγινε η καθιερωμένη επίσημη εκδήλωση βράβευσης των Ασφαλιστικών Συμβούλων της Εταιρίας που διακρίθηκαν μέσα στο 1993. Πριν την τελετή τηρήθηκε μονόλεπτη αιγιή σε μνήμη της Ασφαλιστριάς Σταυρούλας Κασιουλίδου που πέθανε αδόκητα τον Αύγουστο του 1993.



Μέρισμα 22% πληρώνει η Universal Life στους μετόχους της

Το Διοικητικό Συμβούλιο της Universal Life στη σημερινή συνεδρία του, αφού εξέτασε τα οικονομικά αποτελέσματα του έτους 1993 και τις προοπτικές για το 1994, απεφάσισε την έγκριση αυξημένου μερίσματος προς τους μετόχους ύψους 22%. Τα Συνολικά Κέρδη του Συγκροτήματος σημείωσαν αύξηση 19% και ανήλθαν σε £924.513. Τα αποτελέσματα του έτους και τις προοπτικές του νέου έτους θα αναλύσει στους Χρηματιστές ο κος Α. Γεωργίου, Διευθύνων Σύμβουλος του Συγκροτήματος, σε συνάντηση που θα πραγματοποιηθεί στα Κεντρικά Γραφεία της Εταιρίας την ερχόμενη Τρίτη. Το 1993 ήταν για την Universal Life ακόμη ένας χρόνος σημαντικής ανάπτυξης. Ο κύκλος εργασιών της Εταιρίας σε πραγματοποιηθέντα ασφαλιστρα ζωής παρουσίασε αύξηση 18% και έφτασε τα £14,8 εκατ. Οι καλύψεις ζωής σε ασφαλισμένα κεφάλαια έφτασαν τα \$1.245,1 εκατ. και τα ασφαλιστικά αποθεματικά των μακροπρόθεσμων εργασιών σημείωσαν αύξηση 23% και έφτασαν τα £62.490.074 εκατ. Παρά την σημαντική πτώση των χρηματιστηριακών αξιών που παρατηρήθηκε στην κεφαλαιαγορά το 1993, η Universal Life πέτυχε πολύ ευνοϊκά αποτελέσματα στην απόδοση των επενδύσεων της. Σαν αποτέλεσμα σημειώθηκε ικανοποιητική απόδοση στο ασφαλιστικό επενδυτικό της σχέδιο ενώ διατηρήθηκαν στα ίδια υψηλά επίπεδα τα κέρδη των ασφαλιστικών προγραμμάτων με συμμετοχή στα κέρδη. Οι προοπτικές της Εταιρίας για το 1994 αναμένονται να είναι πολύ καλές. Αυτό επιβεβαιώνουν τα μέχρι σήμερα δεδομένα που βρίσκονται σε σύγκριση με το 1993 σε πιο υψηλά επίπεδα. Η Ετήσια Γενική Συνέλευση της Εταιρίας θα πραγματοποιηθεί στις 8 Ιουνίου στα Κεντρικά Γραφεία της Εταιρίας.

Τ ΙΧΤ ΙΤ ΣΤΗΝ ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ-VICTORIA



Αρχή 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.

Ενα ακόμα υποκατάστημα της INTERAMERICAN εγκαινιάστηκε προ ημερών στο Χαλάνδρι (Κηφισίας 296), το οποίο ανήκει στη δύναμη της Επιθεώρησης της κας Μαρίας Παπαδοπούλου. Μέσα σ' ένα άνετο και πλήρως εξοπλισμένο χώρο 1.000 τ.μ. η κα Μαρία Παπαδοπούλου Επιθεωρητής Πωλήσεων καλωσόρισε τους παρευρισκόμενους και τους ευχαρίστησε για την παρουσία τους.

Τα εγκαίνια τίμησαν με την παρουσία τους ο Πρόεδρος & Δ/νων Σύμβουλος του Ομίλου INTERAMERICAN κ. Δ. Κοντομηνάς, ο Αναπλ. Γεν. Διευθυντής κ. Βασ. Καλτσάς, ο Γεν. Δ/ντής Πωλήσεων κ. Γ. Ψαρράς, ο Δ/ντής Πωλήσεων κ. Κ. Τσαμπούκος, ο Δ/νων Σύμβουλος της INTERBANK κ. Β. Μπαλλής και άλλα Διοικητικά στελέχη του Ομίλου, καθώς επίσης και εκπρόσωποι της Τοπικής Αυτοδιοίκησης ο Δήμαρχος Ν. Ψυχικού κ. Αθαν. Βεζυργιάννης, ο Δήμαρχος Φιλοθέης κ. Δ. Κωστόπουλος και πλήθος άλλων προσκεκλημένων.

Η Μαρία Παπαδοπούλου είναι η ασφαλίτρια του 1976 που ξεκινώντας με την τσάντα στο χέρι, με την ισχυρή θέληση που την διακρίνει βοήθησε στην ποιοτική αναβάθμιση του επαγγέλματος. Η manager του 1986 που με την έμπνευση και την διορατικότητα της οδήγησε σύντομα το Υπόμ. της σε επιτυχία και δημιούργησε μία από τις πιο καλές μονάδες της INTERAMERICAN.

Η επιθεωρητής του 1992 που ασπάστηκε την μετεξέλιξη του ασφαλιστή σε χρηματοοικονομικό σύμβουλο και το έκανε πραγματικότητα στη μονάδα της με σύνολο εργασιών ασφαλιστικών και επενδυτικών το Μάιο '94 που ξεπερνούν τα 9,360 ΔΙΣ, παραγωγή που θα ζήλευαν αρκετές εταιρίες στη χώρα μας.

Πιστεύει στην ποιοτική εργασία και ισχυρίζεται ότι το μέλλον των ασφαλιστικών εταιριών θα εξαρτηθεί από το service. Σέβεται τους συναδέλφους της και διατηρεί καλές σχέσεις με τους συναδέλφους του ανταγωνισμού.

Δίνει βαρύτητα στον επαγγελματισμό, γι' αυτό και επενδύει σημαντικά στο ανθρώπινο δυναμικό και την εκπαίδευσή του.

Η INTERAMERICAN είναι περήφανη γι' αυτήν και το έργο της, διότι είναι η γυναίκα που απέδειξε ότι η θέληση ν' αλλάξεις που διδάσκει ο Δημήτρης Κοντομηνάς μπορεί να γίνει πραγματικότητα.

Αξίζει να σημειώσουμε ότι στον σύντομο χαιρετισμό του ο κ. Δ. Κοντομηνάς ευχαρίστησε την κα Μ. Παπαδοπούλου για την μακρόχρονη και πολύτιμη προσφορά της στον ασφαλιστικό θεσμό και ειδικότερα στον Όμιλο INTERAMERICAN, τονίζοντας ότι η Επιθεώρηση της κας Μ. Παπαδοπούλου έχει διακριθεί στον χρηματοοικονομικό χώρο με ειδικευση στους τομείς Επενδύσεων ιδιωτών και επιχειρήσεων, όπως και σε ειδικές μελέτες οικονομικού προγραμματισμού.

Συνεχίζοντας, ο κ. Δ. Κοντομηνάς υπογράμμισε ότι το είδος των παρεχομένων υπηρεσιών που προσφέρει σήμερα ο Όμιλος INTERAMERICAN, η κατάρτιση και η σοβαρότητα των ανθρώπων του Ομίλου και από την άλλη πλευρά η εμπιστοσύνη των πελατών απέναντι στο όνομα της INTERAMERICAN, αποτελούν σήμερα τον σημαντικότερο παράγοντα επιτυχίας και κύρους για την εταιρία. Στην τελετή χοροστάτησαν οι Πανος Αρχιμανδρίτης κ. Θεοδώρητος και ο Αιδεσ. Ιερέας κ. Ευάγγελος.

Στη φωτογραφία εικονίζονται ο Πρόεδρος & Δ/νων Σύμβουλος Ομίλου INTERAMERICAN κ. Δ. Κοντομηνάς, η Επιθεωρητής Πωλήσεων κα Μ. Παπαδοπούλου, ο Γεν. Δ/ντής Πωλήσεων Ομίλου INTERAMERICAN κ. Γ. Ψαρράς και εκλεκτοί προσκεκλημένοι μεταξύ των οποίων και ο Δήμαρχος Ν. Ψυχικού κ. Αθαν. Βεζυργιάννης.



Μαρία
ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΥ

**ΝΕΑ ΓΡΑΦΕΙΑ
ΕΠΙΘΕΩΡΗΣΕΩΣ
INTERAMERICAN
ΣΤΟ ΧΑΛΑΝΔΡΙ**



Η Α.Ε. Ασφαλειών "ΟΛΥΜΠΙΑΚΟΣ ΚΟΣΜΟΣ"

ΖΗΤΑ:

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

ΥΠΟΨΗΦΙΟΙ ΠΕΛΑΤΕΣ ΔΙΚΟΙ ΜΑΣ

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

ΡΑΝΤΕΒΟΥ ΔΙΚΑΜΑΣ

(ΑΠΟ ΤΟ ΕΙΔΙΚΟ ΤΜΗΜΑ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ ΜΑΣ)

Συνεργασθείτε μαζί μας !!

Η Α.Ε. Ασφαλειών "ΟΛΥΜΠΙΑΚΟΣ ΚΟΣΜΟΣ"

ΠΡΟΣΦΕΡΕΙ:

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

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

**ΚΛΕΙΣΤΕ ΡΑΝΤΕΒΟΥ ΜΕ ΤΗΝ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ
ΠΩΛΗΣΕΩΝ**

ΓΙΑ ΤΟ ΣΥΜΦΕΡΟΝ και ΤΩΝ ΔΥΟ ΠΛΕΥΡΩΝ

Ο Γιώργος Χειλαδάκης αποτελεί ένα παράδειγμα για όλους κυρίως όμως για τους δειλούς και διστακτικούς εκείνους νέους που δεν τολμούν να ξεδιπλώσουν τα φτερά των δυνάμεών τους καθώς ξανοίγονται στη ζωή να κάνουν καριέρα.

Η πορεία του είναι ένα πλήρες σεμινάριο ανθρωπιάς και θέλησης. Τον γνωρίζω σχεδόν μία 20ετία και δεν άλλαξε μέσα του παραμένοντας απλός και αγαπητός παρ' όλες τις αλλαγές που έγιναν γύρω του στην αγορά και στα ασφαλιστικά προσόντα του.

Φιλοπρόοδος, αυθόρμητος, χυμώδης, τολμηρός με ιδανικά, με κοινωνικότητα, με εργατικότητα, άδολος και μεγάλη καρδιά που φτιάχνει πρόσωπο χαμογελαστό.

Ο Γιώργος Χειλαδάκης από νέος ασφαλιστής ως σήμερα που έγινε επιθεωρητής στην METROLIFE αξιοποίησε την προσφορά γνώσεων και εμπειριών του ασφαλιστικού επαγγέλματος και μοιράστηκε τα κέρδη της δουλειάς με την οικογένεια και τους συνεργάτες του πελάτες και ασφαλιστές.

Νέος ασφαλιστής όταν οι άλλοι τα χρηματικά έπαθλα των διαγωνισμών τα έκαναν διασκέδαση αυτός τα έκανε τσάντες με τρόφιμα για βοήθεια της οικογένειάς του και σήμερα τα κέρδη της επιτυχίας τα μοιράζεται με εκδηλώσεις κοινωνικής προσφοράς σε ανθρώπους της μεγάλης οικογένειας στην κοινωνία της Αργυρούπολης για τυφλούς, για σπαστικά παιδιά κ.α.

Στα εγκαίνια του γραφείου του πριν λίγο καιρό κάπου τον Ιανουάριο πάνω από 2000 άτομα χειροκρότησαν την παρουσία του στον ασφαλιστικό μας χώρο.

Δήμαρχοι, καθηγητές Πανεπιστημίου, τραπεζικοί, ιερείς, τοπικοί παράγοντες, ασφαλιστές, managers, φίλοι και πελάτες έσφιξαν το χέρι στον άξιο εκπρόσωπο της ανθρώπινης δύναμης της METROLIFE στον άξιο πρεσβευτή του ασφαλιστικού επαγγέλματος.

Ο Γιώργος Χειλαδάκης ήταν και από τους πρώτους managers που με προσωπικά του χρήματα έγραψε συνδρομητές στο ΝΑΙ 25 συνεργάτες του πιστεύοντας στην εκπαίδευση και βοήθεια της αρθρογραφίας και των θεμάτων του ΝΑΙ (ζητάμε συγγνώμη που το αναφέρουμε αλλά αξίζει στο πρόσωπό του να τιμηθούν αρκετοί ακόμη που κάνουν το ίδιο πιστεύοντας στην ενημέρωση και την αξία του κλαδικού τύπου κάτι που κάποιες εταιρίες δεν έχουν αντιληφθεί ακόμη).

Αγαπητέ Γιώργο Χειλαδάκη ευχόμαστε να έχεις υγεία και επιτυχίες για το καλό της METROLIFE, της ασφαλιστικής κοινωνίας και της οικογένειάς σου. Συγχαρητήρια για όλα!

Ευαγ. Γ. Σπύρου

Ο Γιώργος Χειλαδάκης γεννήθηκε στην Αθήνα το έτος 1951. Είναι απόφοιτος νυχτερινού επτατάξιου γυμνασίου και της Σιθιτανιδείου Σχολής. Εργάστηκε από μικρή ηλικία σε πολλά επαγγέλματα και σαν ναυτικός έφτασε στο βαθμό του Ανθυποπλοιάρχου.

Το 1974 έκανε το πρώτο του ξεκίνημα στον ασφαλιστικό χώρο, συνεργαζόμενος με την INTERAMERICAN. Μετά από πολλές διακρίσεις, απεχώρησε το 1981 για να συνδεθεί με την METROLIFE της οποίας είναι και ιδρυτικό μέλος.

Σήμερα, κατέχει την θέση του Επιθεωρητή Πωλήσεων και αποτελεί μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου της METROLIFE.

Είναι παντρεμένος και έχει δύο κόρες και ένα γιό.



Γιώργος
ΧΕΙΛΑΔΑΚΗΣ

**Ο ΧΑΜΟΓΕΛΑΣΤΟΣ
MANAGER
ΤΗΣ METROLIFE**

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

Ένας νέος άνθρωπος γεμάτος χαρά που πλημμυρίζει την καρδιά του για την μέχρι τώρα επιτυχημένη πορεία του, ένας αξιόπαινος πολύτεκνος με 4 παιδιά και γυναίκα ασφαλίτρια, ένας άνθρωπος που φιλοδοξεί να λαμπρύνει το επάγγελμά μας στην περιοχή που μεγάλωσε γύρω στα Πατήσια και ο' όλη την Ελλάδα, ένας άνθρωπος που χαιρέται να υπηρετεί τους συνανθρώπους του φίλους, συνεργάτες, συγγενείς, πελάτες, ένας νέος Manager, ο Νίκος Καλλιάνης έκανε τα εγκαίνια του νέου πολυτελούς γραφείου που διευθύνει στις 23 Μαΐου 1994 στο Εμπορικό Κέντρο "High Center" Κωστή Παλαμά 2-4 & Γαλατσίου. Έλαμπαν γεμάτα περηφάνια τα πρόσωπα των κ.κ. Τάκη Κεφαλή Προέδρου της NN και Μανώλη Ανδρόνικου Δ/ντού Marketing και Πωλήσεων όπως και όλων μας καθώς ο ιερεύς μιλούσε με πολύ επαινετικά λόγια για τον έντιμο και γεμάτο ανθρωπιά Νικό Καλλιάνη, το καύχημα της περιοχής που έζησε και η Αγία Φιλοθέη, αναμένοντας φιλόθεο έργο και από τον ίδιο. Γεννήθηκε στην Αθήνα στις 31/10/1957.

Σπούδασε Marketing - Ξενοδοχειακές Επιχειρήσεις και απασχολήθηκε ως διευθυντικό στέλεχος σε μεγάλες ξενοδοχειακές επιχειρήσεις των Αθηνών.

Η συνεργασία του με την N-N ξεκινάει στα τέλη του 1984 σαν ασφαλιστικός σύμβουλος, τον Μάιο του 1989 προάγεται σε Unit Manager, τον Μάιο του 1991 σε Assistant Agency και Agency Manager και τον Μάρτιο του 1993 σε διευθυντή υποκαταστήματος. Έχει σε όλους τους διαγωνισμούς της εταιρίας του συμμετοχές στα μεγάλα ταξίδια των επιλεκτων συνεργατών, κατατασσόμενος στις κορυφαίες θέσεις της εταιρίας με όποια ιδιότητα και αν συμμετείχε και σε όλους τους κλάδους που ασκεί η εταιρία Ζωής - Πυρός - Αμοιβαίο Κεφάλαιο. Έχει παρακολουθήσει όλα τα σεμινάρια Limra του κύκλου σπουδών διευθυντών. Ομιλεί Αγγλικά - Γαλλικά. Είναι παντρεμένος και πατέρας τεσσάρων παιδιών.

Ο βασικός πυρήνας συνεργατών του κου Καλλιάνη είναι:

- Οι υπεύθυνοι ομάδρχες (UNIT MANAGERS) οι οποίοι στρατολογούν, εκπαιδεύουν και εποπτεύουν τους ασφαλιστές των ομάδων τους.
 1. Κος Νικολακόπουλος Κώστας
 2. Κος Μπασματζιάν Νίκος
 3. Κος Λύρης Γιάννης
- Ο διακεκριμένος Ασφαλιστικός σύμβουλος κ. Γκικόντες Σωτήρης.
- Οι ασφαλιστές που έχουν τρία χρόνια πετυχημένης συνεργασίας τουλάχιστον με την εταιρία και με σημαντικές ασφαλιστικές διακρίσεις Κ.Κ. Παύλος Θωμάς, Κανελλάκη Σοφία, Καραδήμος Δημήτρης, Φουσεκής Σπύρος, Γκαδρής Λευτέρης, Σταματογιάννη Δήμητρα, Πάντου Ευδοξία και πλήθος νέων συνεργατών που έχουν ενταχθεί στο υποκατάστημα αργότερα με σημαντικές επιτυχίες και διακρίσεις.

Την οργάνωση των εγκαινίων με άριστο και πλούσιο πρόγραμμα καθώς και με περισσή φροντίδα στην εμφάνιση του στολισμού μέσα κι έξω απ' τα γραφεία με καλλιτεχνικό πρόγραμμα και ό,τι σχετικό ανέλαβε το γραφείο NOBILIS κάτι που ίσως φανεί χρήσιμο και σε άλλα γραφεία.

Μαζί με τις ευχές μας για την υγεία και πολλές δουλειές υποσχόμεθα πως σύντομα θα παρουσιάσουμε τις απόψεις του κ. Καλλιάνη και των συνεργατών του σε προσεχές τεύχος μας και την όμορφη πορεία τους στην επιτυχία.

Συγχαρητήρια, καλορίζικο!

Ευαγ. Γ. Σπύρου



Νίκος

ΚΑΛΛΙΑΝΗΣ

**ΜΕ ΕΝΤΙΜΟΤΗΤΑ
ΚΑΙ ΕΡΓΑΣΙΑ
ΣΤΟΧΕΥΕΙ
ΤΗΝ ΚΟΡΥΦΗ ΣΤΗΝ NN!**



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΙΔΗΣΕΙΣ

ΟΛΑ ΤΑ ΝΕΑ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΧΩΡΟΥ

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

ΜΕΡΙΣΜΑ 880 ΕΚ. ΔΡΧ. ΣΤΟΥΣ ΜΕΤΟΧΟΥΣ



Μέρισμα 14.650 δρχ. ανά μετοχή θα διανείμει η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, σύμφωνα με την απόφαση που πήρε σήμερα η γενική συνέλευση των μετόχων.

Το συνολικό ποσό που διανέμεται φθάνει στα 880 εκ. δρχ. και είναι αυξημένο σε σχέση με το 1992 κατά 63%. Με βάση το ποσό αυτό η απόδοση των ιδίων κεφαλαίων ανέρχεται σε 31% περίπου.

Εγκρίθηκε επίσης η αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου της εταιρίας κατά 500 εκ. δρχ. με την έκδοση 20.000 νέων μετοχών, ονομαστικής αξίας 25.000 δρχ.

Με τα νέα δεδομένα το μετοχικό κεφάλαιο της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ είναι 2 δισεκατομμύρια δρχ. και αποκλειστικοί μέτοχοι της είναι η ΑΤΕ και 96 Αγροτικές Συνεταιριστικές Οργανώσεις. Γεγονός που ση-

μαίνει ότι το σύνολο του ποσού των μερισμάτων της εταιρίας θα επιστρέψει μέσω των μετόχων της στον αγροτικό τομέα, τον οποίο κύρια υπηρετεί. Η εταιρία, διατήρησε και πάλι την πρώτη θέση μεταξύ των ασφαλιστικών εταιριών, που άγγιξαν τα 3 δισ. και σημείωσαν αύξηση κατά 16%, σε σχέση με το 1992, με άμεση συνέπεια την αύξηση στην διανομή του καθαρού μερισματος προς τους Μετόχους. Τα καθαρά ασφαλιστικά αυξήθηκαν κατά 20% και διακυμάνθηκαν πάνω από τη μέση αύξηση των εργασιών του κλάδου των Γενικών Ασφαλειών στη χώρα μας. Από 10.000 εκατομμύρια δρχ. το έτος 1992 έφθασαν στη χρήση του 1993 τα 12.042 εκατομμύρια δρχ. Σημαντική αύξηση κατά 16% παρουσίασαν και τα συνολικά έσοδα της εταιρίας.

- Θεαματική αύξηση παρουσίασαν κατά 14% τα ίδια κεφάλαια της εταιρίας και βελτίωσαν την αποδοτικότητα τους.

Το αποτέλεσμα αυτό, είχε σαν συνέπεια την περαιτέρω ισχυροποίηση της κεφαλαιακής διάρθρωσης και κατ' επέκταση του περιθωρίου φερεγγυότητας, αναγκαίου και ικανού δείκτη εξασφάλισης των πελατών της Εταιρίας.

Συγκεκριμένα, το περιθώριο φερεγγυότητας, διαμορφώθηκε σε επίπεδο 6 φορές περισσότερο του προβλεπόμενου από την ισχύουσα νομοθεσία.

- Επιτεύχθηκε μείωση των διαχειριστικών και ανοργάνων εξόδων σαν ποσοστού επί των καθαρών ασφαλιστικών κατά 3 ποσοστιαίες μονάδες.

- Η παραγωγικότητα της εργασίας δηλαδή τα ασφαλιστικά ανά υπάλληλο αυξήθηκαν από 26,3 εκατομμύρια το 1992 σε 31,6% εκατομμύρια το 1993, δηλαδή 20%.

- Τέλος το συνολικό ενεργητικό της Εταιρίας αυξήθηκε κατά 25% και η καθαρή περιουσία αντίστοιχα αυξήθηκε κατά 15%, στοιχεία που αποδεικνύουν την ενδυνάμωση και την οικονομική ευρωστία της επιχείρησης.

Όπως ανακοίνωσαν στη Γενική Συνέλευση των Μετόχων ο Πρόεδρος της Εταιρίας και Υποδιοικητής της ΑΤΕ Φώτης Παναγιωτόπουλος και ο Διευθύνων Σύμβουλος Νίκος Ταυρίδης θα αξιοποιηθούν τα συγκριτικά πλεονεκτήματα του χρηματοπιστωτικού ομί-

λου της ΑΤΕ, που είναι το πλούσιο δίκτυο (πάνω από 400 υποκαταστήματα και θυρίδες) και η ποικιλία των προσφερομένων προϊόντων - υπηρεσιών, στο πλαίσιο της συνεργασίας μεταξύ των εταιριών του Ομίλου, που ήδη θεσμοθετήθηκε.

Το όργανο συντονισμού αυτής της πολιτικής του Ομίλου αποτελούν οι Διευθύνοντες Σύμβουλοι των Εταιριών, που θα χαράξουν την πολιτική και θα επιβλέπουν την πορεία της εφαρμογής της.

Όσον αφορά τα πρακτορεία των Αγροτικών Συνεταιριστικών Οργανώσεων, ανακαινώθηκε η αναβάθμισή και η παροχή κινήτρων, για αύξηση της παραγωγικότητας.

Τέλος τονίστηκε ότι η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ λόγω του μεγέθους και της δυναμικότητάς της έχει τη δυνατότητα να αντλήσει από την κεφαλαιαγορά/χρηματιστήριο τα απαιτούμενα κεφάλαια για την ανάπτυξη της και την επέκτασή της σε νέες αγορές και προς αυτή την κατεύθυνση προσανατολίζεται σταθερά πλέον η Διοίκηση της εταιρίας.

Ανακοινώνεται ότι ο κ. Σ. Τσάσης δεν θα συνεργάζεται πια με το περιοδικό ΝΑΙ. Τον ευχαριστούμε θερμά για την εν γένει προσφορά του στο περιοδικό μας και την Ελληνική ασφαλιστική αγορά.

TRS

TURNER REINSURANCE SERVICES LTD

... η Ελληνική Μεσιτική Εταιρία Αντασφαλίσεων

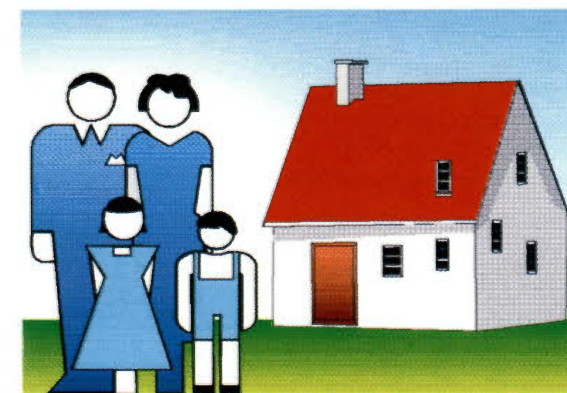
Βουλής 21, 105 63 Αθήνα, Τηλ. 3252302, Τέλεξ 218060, Fax 3245855

"ΝΑΙ" • ΜΑΪΟΣ - ΙΟΥΝΙΟΣ 1994

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

ΕΝΔΙΑΦΕΡΕΤΑΙ

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

**Εξχωριστή παρουσία
στην Πανελλήνια
Έκθεση Λαμίας**



θώνων Σύμβουλος της Εταιρίας Νίκος Ταυρίδης και συναντήθηκε με συνεργάτες του Δικτύου Παραγωγής στην ευρύτερη περιοχή της Λαμίας. Η έκθεση θα διαρκέσει μέχρι τις 5 Ιουνίου και σ' αυτή η Αγροτική Ασφαλιστική προβάλλει εκτός από τα οικονομικά αποτελέσματα του 1993, που παρουσιάζουν υψηλή κερδοφορία και ανάπτυξη παραγωγής (κέρδη 3 δισ. και 20% αύξηση στα καθαρά ασφάλιστρα), "πακέτο" χρηματοπιστωτικών-ασφαλιστικών προϊόντων, που καλύπτουν καινούργιες ανάγκες της ασφαλιστικής αγοράς, σε συνεργασία με τις άλλες εταιρίες του Ομίλου της Αγροτικής Τράπεζας.

**BUSINESS DATA
ΣΤΗΝ ΠΑΤΡΑ**

Με εντυπωσιακό περίπτερο στη 28η Πανελλήνια Έκθεση Λαμίας συμμετέχει και φέτος η Αγροτική Ασφαλιστική, σε ενιαίο χώρο με τον Όμιλο της Αγροτικής Τράπεζας και την θυγατρική της εταιρία Αγροτική Ζωής. Στα εγκαίνια της έκθεσης που έγιναν το Σάββατο 28 Μαΐου από τον Υπουργό Βιομηχανίας και Εμπορίου Κώστα Σημίτη, παραβρέθηκε ο Διευ-

Χορηγός της μεγάλης έκθεσης πληροφορικής BUSINESS DATA, που πραγματοποιείται για πρώτη φορά στη Πάτρα, είναι η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ. Την έκθεση που διοργανώνεται από 11-15 Μαΐου στο γνωστό ξενοδοχειακό συγκρότημα Porto-Rio, υπό την αιγίδα του Επιμελητηρίου Αχαΐας, επισκέφθηκε ο Διευθύνων



Σύμβουλος της Αγροτικής Ασφαλιστικής Νίκος Ταυρίδης. Στη Πάτρα ο κ. Ταυρίδης συναντήθηκε με το παραγωγικό δίκτυο της Εταιρίας, στη περιοχή της Πελοποννήσου, στο πλαίσιο συνεργασίας, όπου συζητήθηκαν θέματα που αφορούν την δραστηριοποίηση των συ-

νεργατών στις νέες συνθήκες που διαμορφώνονται στην Ασφαλιστική Αγορά. Στη συνάντηση αυτή παραβρέθηκαν και οι εργαζόμενοι στη Διαμερισματική Διεύθυνση Πάτρας, της Αγροτικής Ασφαλιστικής, με το νέο διευθυντή Νίκο Ζαχαρόπουλο.

Στις 19 Μαΐου 1994 και ώρα 21.07, το Συντονιστικό Κέντρο της INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ δέχθηκε τηλεφωνική κλήση από την Κάρπαθο, από τον εκεί αντιπρόσωπό της κ. ΚΑΠΟΥΤΣΗ, προκειμένου να επληφθεί ενός ατυχήματος που συνέβη στον μαθητή ΙΩΑΝΝΗ ΠΑΧΟΥΛΗ. Συγκεκριμένα ο ηλικίας 6 ετών μαθητής, ύστερα από πτώση από μαντρότοιχο ύψους 3μ. έσπασε τα δύο του χέρια και έχρηζε, σύμφωνα με τη γνώμη του ιατρού του ΚΕΝΤΡΟΥ ΥΓΕΙΑΣ ΚΑΡΠΑΘΟΥ, επείγουσας μεταφοράς στην Αθήνα. Ο μικρός ήταν ασφαλισμένος στην Ομαδική Ασφάλιση INTERAMERICAN - ΦΑΓΕ η οποία, όμως, δεν περιλαμβάνει την κάλυψη της ΕΠΕΙΓΟΥΣΑΣ ΑΕΡΟΜΕΤΑΦΟΡΑΣ. Λόγω της κρισιμότητας της κατάστασης, ο Πρόεδρος του Ομίλου κ. Δ. Κοντομηνάς έδωσε αμέσως εντολή να σταλεί το αεροσκάφος της INTERJET, θυγατρικής εταιρίας του Ομίλου, με γιατρό στην Κάρπαθο και έτσι το παιδί διεκομίσθη στην Αθήνα. Αεροσκάφος της INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ το παρέλαβε από το Αεροδρόμιο Αθηνών και το μετέφερε στο Νοσοκομείο ΑΓΛΑΪΑ ΚΥΡΙΑΚΟΥ, όπου και νοσηλεύεται.

ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΔΙΟΙΚΗΣΕΩΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Η ΕΕΔΕ συμμετέχει ενεργά στην προσπάθεια για τον εκσυγχρονισμό της Ελληνικής Οικονομίας. Δημιουργεί ένα δίκτυο εκπαιδευτικών θεσμών που δίνουν αξία στο πιο πολύτιμο κεφάλαιο των επιχειρήσεων, τους ανθρώπους της.

Τα σεμινάρια, οι κύκλοι μαθημάτων, τα επιμορφωτικά προγράμματα που διοργανώνει αναφέρονται σ' ένα ευρύ φάσμα θεμάτων.

Ενδιαφέρουν άμεσα κάθε επιχείρηση και είναι ζωτικής σημασίας για το μέλλον τους. Οι νέοι που ξεκινούν σήμερα την καριέρα τους αλλά και τα ανερχόμενα στελέχη των επιχειρήσεων βρίσκουν στην ΕΕΔΕ ένα δυναμικό, αξιόπιστο συνεργάτη.

Οι διεθνείς συνεργασίες της, η μακρόχρονη πείρα και τα θεαματικά αποτελέσματα κάνουν το εκπαιδευτικό έργο της ΕΕΔΕ αξιόπιστα σημείο αναφοράς στον ελληνικό χώρο.



Ελληνική Εταιρία Διοικήσεως Επιχειρήσεων

ΕΕΔΕ, Λ. Συγγρού 196 & Χαροκόπου 2, (Κτίριο Καμμένου) 176 71 Αθήνα
Τηλ.: (01) 9373870-9 Fax: (01) 9373884.

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

ΣΥΣΤΗΜΑ ΥΓΕΙΑΣ

ΕΥ ΖΗΝ

Όταν ένας ασφαλιστικός οργανισμός έχει την εμπειρία να σχεδιάσει και τη δύναμη να εφαρμόσει ένα ολοκληρωμένο σύστημα υγείας, τότε τα λόγια μπορούν να γίνουν έργα και το «ευ ζην», πραγματικότητα. Αυτή είναι η νέα πραγματικότητα στην υγεία. Το Σύστημα Υγείας «ΕΥ ΖΗΝ» της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ, που σας εξασφαλίζει: ●ΝΟΣΗΛΕΙΑ ΥΨΗΛΟΥ ΕΠΙΠΕΔΟΥ ●ΧΩΡΙΣ ΟΡΙΑ ●ΚΑΛΥΨΗ ΕΩΣ ΚΑΙ 100% ●ΑΝΤΙΠΛΗΘΩΡΙΣΤΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ●ΙΣΟΒΙΑ ΚΑΛΥΨΗ ●ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΤΗΣ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΣ ●ΚΑΛΥΨΗ ΠΡΟΫΠΑΡΧΟΥΣΩΝ ΑΣΘΕΝΕΙΩΝ ●ΑΥΞΗΣΗ ΤΩΝ ΚΑΛΥΨΕΩΝ-BONUS ●ΕΞΟΝΟΣΟΚΟΜΕΙΑΚΗ ΚΑΛΥΨΗ ●ΑΠΕΥΘΕΙΑΣ ΠΛΗΡΩΜΗ και ακόμα, ●ΚΑΡΤΑ CHECK-UP για έναν πλήρη προληπτικό ιατρικό έλεγχο, μια φορά το χρόνο, στα καλύτερα διαγνωστικά κέντρα και, ●ΒΙΒΛΙΑΡΙΟ ΥΓΕΙΑΣ που σας ανοίγει τις πόρτες της νοσηλείας χωρίς καμία απολύτως διαδικασία. Αυτά είναι τα βασικά σημεία που ολοκληρώνουν το σύστημα υγείας της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ και της δίνουν το δικαίωμα να το ονομάζει «ΕΥ ΖΗΝ». Ένα δικαίωμα που τώρα έχουμε όλοι!

Για να ζούμε καλύτερα

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ

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



Producta Advertising

Η ΕΛΒΕΤΙΚΗ ΣΙΓΟΥΡΙΑ

ΕΓΚΑΙΝΙΑ ΝΕΟΥ ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΟΣ Allianz



Ο Γενικός Διευθυντής της Εταιρίας Ασφαλίσεων Ζωής κ. Δ. Έξαρχος την στιγμή που δέχεται ένα δώρο από τον Διευθυντή Υποκαταστήματος κ. Β. Βαλληνδρά.

Συνεχίζοντας το αναπτυξιακό της έργο, στον ελληνικό ασφαλιστικό χώρο, η Allianz επεκτείνεται γεωγραφικά σε όλο και περισσότερα μέρη. Οι φωτεινές της επιγραφές εμφανίζονται μέχρι στιγμής σε 74 σημεία σε όλη την Ελλάδα.

Πρόσφατα πραγματοποιήθηκαν τα εγκαίνια ενός νέου υποκαταστήματος στο Παλαιό Φάληρο, Αγ. Τριάδος 19.

Την διεύθυνση του υποκαταστήματος ανέλαβε ο κ. Βαγγέλης Βαλληνδράς, ένας από τους επίλεκτους διευθυντές υποκαταστημάτων της Allianz.

Ξεκίνησε την συνεργασία του με την Εταιρία τέλη του 1992. Στεγαστηκε αρχικά στα κεντρικά γραφεία του Ομίλου και στη συνέχεια ύστερα από μία δημιουργική και παραγωγική περίοδο η Allianz του ανέθεσε την διεύθυνση του υποκαταστήματος Π. Φαλήρου.

Δεν είναι τυχαίο άλλωστε ότι ο κ. Βαλληνδράς κατάφερε μέσα σε ένα χρόνο ουσιαστικής συνεργασίας με την Εταιρία να διακριθεί και να καταλάβει τη δεύτερη θέση σε παραγωγικότητα μεταξύ των διευθυντών υποκαταστημάτων. Κατάφερε ακόμη να αναπτύ-

ξει σημαντικά το δίκτυο των πωλήσεων του με στελέχη άξια που διακρίνονται για το ήθος τους και την αγάπη τους για το επάγγελμα του ασφαλιστικού συμβούλου.

Ένα μέρος της επιτυχίας του αυτής την οφείλει στους αξίους assistant managers που έχει επιλέξει τους κ.κ. Βασίλη Μωραϊτίνη και Επαμεινώνδα Λυκούρη.

Τα εγκαίνια του υποκαταστήματος ξεκίνησαν με αγιασμό όπου παρευρέθησαν οι Γενικοί Διευθυντές των Εταιριών του Ομίλου Allianz κ.κ. Δημήτρης Έξαρχος, Γαβριήλ Αντωνιά-

δης και Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, οι Υποδιευθυντές Πωλήσεων κ.κ. Μαρίνος Αλεξανδράκης και Μιχάλης Τσακαλιάς και ακόμα πολλοί συνεργάτες και πελάτες της Εταιρίας.

Παράλληλα με τα εγκαίνια του νέου υποκαταστήματος τίμησαν με ειδική βράβευση τους πρώτους ασφαλιστές του υποκαταστήματος.

Η ωραία βραδιά έκλεισε με δεξίωση στον χώρο του γραφείου όπου μέσα σε κλίμα ευχάριστο και φιλικό ευχήθηκαν στον κ. Βαλληνδρά και στην ομάδα του να συνεχίσουν το δύσκολο έργο που έχουν αναλάβει.



Οι Γενικοί Διευθυντές των Εταιριών Allianz, από δεξιά, κ.κ. Δ. Έξαρχος, Γ. Αντωνιάδης και Α. Σαρρηγεωργίου και ο Υποδιευθυντής Πωλήσεων των Εταιριών Ζωής και Αμοιβαίων κ. Μ. Αλεξανδράκης την στιγμή της κοπής της πίτας από τον Πρωτοπρεσβύτερο Γεώργιο.

ΝΟΣΗΛΕΥΤΙΚΗ ΜΕΓΑ-ΚΑΡΤΑ ΑΠΟ ΤΗΝ CONTINENTAL

Ένα νέο πλεονέκτημα αποκτούν όσοι είναι ασφαλισμένοι ή σκοπεύουν να ασφαλισθούν στην Ασφαλιστική Εταιρία Ζωής CONTINENTAL. Πρόκειται για την κάλυψη που ονομάζεται Νοσηλευτική ΜΕΓΑ-ΚΑΡΤΑ και η οποία θεωρείται πρωτοποριακή για τους εξής λόγους: Εξασφαλίζει την πρόσβαση του ασφαλισμένου στα τελειότερα νοσηλευτικά ιδρύματα της Ελλάδος και του Εξωτερικού. Απαλλάσσει τον

ασφαλισμένο από το άγχος της πληρωμής των νοσηλείων. Καλύπτει το 100% των Εξόδων Νοσηλείας στην Ελλάδα. Καλύπτει επίσης το 100% των εξόδων Νοσηλείας στο εξωτερικό (με ανώτατο όριο τα 50.000.000 δρχ.). Καλύπτει όλα τα έξοδα χειρουργικών επεμβάσεων και τοκετού. Για νοσηλεία σε Κρατικό Νοσοκομείο όπου δεν απαιτήθηκε καταβολή εξόδων, εκ μέρους του ασφαλισμένου καταβάλλεται Ημερήσιο Νοσήλιο

καθώς και χειρουργικό επίδομα, στην περίπτωση που απαιτηθεί χειρουργική επέμβαση. Αυτονόητο είναι ότι εάν καταβληθούν έξοδα νοσηλείας καλύπτονται και πάλι κατά 100%.

Επίσης δίνει το δικαίωμα για 1 δωρεάν Τσέκ-Απ ή 2 Διαγνωστικές εξετάσεις κάθε χρόνο. Παρέχει την δυνατότητα στον ασφαλισμένο και στον/στην σύζυγό του να απολαμβάνουν ισοθίως τις προαναφερθείσες

καλύψεις. Όσον αφορά δε το ασφάλιστρο ο ασφαλισμένος έχει την δυνατότητα επιλογής μεταξύ τεσσάρων βαθμίδων αναλόγως της θέσεως Νοσηλείας, την οποία προτιμά. Οι ενδιαφερόμενοι μπορούν να απευθύνονται στους Ασφαλιστικούς Συμβούλους της CONTINENTAL και στα Υποκαταστήματα της Εταιρίας σε όλη την Ελλάδα.

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. Διαχειρίσεως Αμοιβαίων Κεφαλαίων • Ερμού 2, 105 63 Αθήνα, Τηλεφ. κέντρο: 32.39.201, 32.52.106, Τέλεξ: 21 6936 ELV GR - Τέλεφαξ: 32.31.415

TRS

TURNER REINSURANCE SERVICES LTD

...the Greek Reinsurance Brokers

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

ΕΓΚΑΙΝΙΑ ΙΔΙΟΚΤΗΤΩΝ ΓΡΑΦΕΙΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ "ΑΣΤΗΡ"



Με μεγάλη επιτυχία έγιναν στον Πύργο Ηλείας τα εγκαίνια των νέων

ιδιόκτητων γραφείων της Ασφαλιστικής Εταιρίας "ΑΣΤΗΡ".

Ο αγιασμός των εγκαίνιων έγινε από τον Σεβασμιώτατο Μητροπολίτη Ηλείας και Ωλένης κ. Γερμανό, παρουσία του Γενικού Διευθυντή της Εταιρίας κ. Τρ. Λυσιμάχου, των διευθυντικών στελεχών της Εταιρίας κ.κ. Γ. Γρίβα και Θ. Αναστόπουλου, του προϊστάμενου του Κλάδου Πωλήσεων κ. Π. Χριστοδουλίδη, του περιφερειακού κ. Γ. Γκλαθά, του Διευθυντού του Υποκαταστήματος Πύργου κ. Π. Γεωργόπουλου, του υπευθύνου της νέας μονάδας Ζωής κ. Α. Παναγόπουλου, των υπολοίπων παραγωγικών στελεχών και συνεργατών του

Υποκαταστήματος και πλήθος κόσμου οι οποίοι είχαν κατακλύσει το χώρο των νέων γραφείων.

Ο Διευθυντής του Υποκαταστήματος κ. Π. Γεωργόπουλος αφού τους καλωσόρισε ευχαρίστησε όλους και ιδιαίτερα το Διοικητικό Συμβούλιο της Εταιρίας που αποφάσισε την εγκατάσταση της μονάδας σε ιδιόκτητα γραφεία.

Στη συνέχεια ο Γενικός Διευθυντής της Εταιρίας κ. Τρ. Λυσιμάχου αναφέρθηκε στο ρόλο της ασφάλειας και στις προοπτικές και την πορεία του ΑΣΤΕΡΑ. Η εκδήλωση έκλεισε με δεξίωση προς τιμή των παρευρισκομένων, με πλούσιο μπουφέ.

HELVETIA

Την ιδιαίτερη ικανοποίησή του για τα παραγωγικά και οικονομικά αποτελέσματα του 1993 σε όλες τις χώρες που λειτουργεί, εξέφρασε ο Γενικός Δ/ντής του Ομίλου της Helvetia κ. Erich Walsler. Η Helvetia είχε -παρά την γενικότερη Ευρωπαϊκή οικονομική ύφεση - συνολικά έσοδα από ασφάλιστρα ύψους 1,84 δις ελβετικών φράγκων. Η αύξηση της παραγωγής κατά 9,4% σε σχέση με το προηγούμενο έτος καθώς και ο περιορισμός των γενικών εξόδων είχαν ως αποτέλεσμα καθαρά κέρδη 19,3% εκατομμύρια ελβετικά φράγκα που σημαίνει αύξηση 14,6% έναντι του προηγούμενου έτους.

Ο κ. Walsler αναφερόμενος ιδιαίτερα στην λειτουργία του Ομίλου στην Ελλάδα, τόνισε ότι ο όμιλος Walsler προχωράει προς τη σωστή κατεύθυνση η οποία ασφαλώς θα συνεχισθεί με εντονότερους ακόμα ρυθμούς στο μέλλον, με την αμέριστη υποστήριξη της μητρικής εταιρίας και πάντα μέσα στο πλαίσιο της ελβετικής σιγουριάς που είναι η σταθερή πολιτική του Ομίλου.

ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ

Η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ και η ΑΣΠΙΣ Εταιρία Διαχείρισης Αμοιβαίων Κεφαλαίων με υπερηφάνεια ανακινώνουν τη δημιουργία του νέου αμοιβαίου κεφαλαίου "ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΟ ΑΜΟΙΒΑΙΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΟΜΟΛΟΓΙΩΝ", που έρχεται να πλαισιώσει το "ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΜΟΙΒΑΙΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ" και το "ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΜΟΙΒΑΙΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ & ΥΠΕΡΑΞΙΑΣ".

Το νέο αμοιβαίο κεφάλαιο απευθύνεται σε επενδυτές που επιθυμούν να επενδύσουν τα χρήματά τους στις ισχυρές παγκόσμιες οικονομίες και ταυτόχρονα να εξασφαλίσουν την περιουσία τους έναντι του συναλλαγματικού κινδύνου, έναντι δηλαδή της πιθανότητας η δραχμή να διολισθήσει έντονα ή να υποτιμηθεί σε σχέση με τα ξένα νομίσματα. Το νέο αμοιβαίο κεφάλαιο θα επενδύει τα χρήματα των μεριδιούχων σε ομόλογα και μετατρέψιμες ομολο-

γίες κρατών στην Ευρώπη, Αμερική, Ασία και ισχυρών πολυεθνικών επιχειρήσεων.

Σύμβουλος επενδύσεων του Αμοιβαίου Κεφαλαίου θα είναι η MORGAN STANLEY INTERNATIONAL. Η εμπειρία και η γνώση των στελεχών της τράπεζας αυτής, η πρόσβαση σε κάθε είδους αγορά ομολογίων και ομολόγων, η άμεση και έγκαιρη πληροφόρηση για τα οικονομικά τεκταινόμενα σε κάθε γωνιά του πλανήτη εγγυώνται την επαγγελματική και άριστη διαχείριση του χαρτοφυλακίου του νέου Αμοιβαίου Κεφαλαίου.

METROLIFE

Την METROLIFE επέλεξε η ΔΕΠ-



EKY A.E. προκειμένου να ασφαλίσει το προσωπικό της με Σύμβολαιο Ομαδικής Ασφάλισης.

Το Σύμβολαιο περιλαμβάνει όλες τις σύγχρονες ασφαλιστικές καλύψεις και οι υπεύθυνοι της ΔΕΠ-EKY το θεωρούν ως άριστα προσαρμοσμένο στις ανάγκες των εργαζομένων. Συγκεκριμένα περιλαμβάνει ασφάλιση Ζωής, Ατυχημάτων, Πρόσκαιρης και Μόνιμης ανικανότητας για εργασία, καθώς και πλήρη κάλυψη για Νοσοκομειακή και Εξωνοσοκομειακή περίθαλψη. Παράλληλα το ασφαλιστικό πρόγραμμα προβλέπει για τα εξαρτημένα μέλη των οικογενειών των εργαζομένων, ασφαλιστική κάλυψη με τις νοσοκομειακές και εξωνοσοκομειακές παροχές.

ΓΡΑΦΟΥ

ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ

ΤΩΡΑ!

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

• Στις σελίδες του:

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

ΓΙΝΕ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ

• ΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΑΞΙΟΥΝ ΚΑΛΥΤΕΡΗ ΜΕΤΑΧΕΙΡΙΣΗ!

• ΣΤΗΡΙΞΕ ΤΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΣΟΥ ΤΗΝ ΔΙΚΗ ΣΟΥ ΦΩΝΗ!

• ΣΤΕΙΛΕ ΤΙΣ ΑΠΟΦΕΙΣ ΣΟΥ, ΖΗΤΗΣΕ ΝΑ ΣΥΝΕΡΓΑΣΘΟΥΜΕ!

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

ΔΕΛΤΙΟ ΕΓΓΡΑΦΗΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗ "ΝΑΙ"

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ
ΕΤΑΙΡΙΑ:
Δ/ΣΗ ΕΤΑΙΡΙΑΣ:
Δ/ΣΗ ΟΙΚΙΑΣ:
ΤΑΧ. ΚΩΔΙΚΑΣ: ΠΟΛΗ:
ΤΗΛΕΦΩΝΑ ΕΤΑΙΡΙΑΣ: ΟΙΚΙΑΣ:

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

ΑΞΙΑ ΕΤΗΣΙΑΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΣ:

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



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

ΣΤΟ ΕΠΟΜΕΝΟ ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ με αποδείξεις!



**Ηλίας
ΚΟΝΤΟΓΙΑΝΝΗΣ**

" Έχω
στο γραφείο μου
την απάντηση της
INTERAMERICAN! "

Μια συνέντευξη
του επιτυχημένου Manager
της INTERAMERICAN
που δίνει απαντήσεις
σε ερωτήματα
που συνήθως "αποφεύγονται"!

Ακόμα Ένα μεγάλο θέμα για να δραστηριοποιηθούν και να αυξήσουν
τις πωλήσεις οι ασφαλιστές σας μετά τις διακοπές του καλοκαιριού

και Όλη η ποικιλία θεμάτων 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: Σμαρούλα Παντέλη (Ψυχολόγος & Σύμβουλος Επιχειρήσεων Τηλ.: 7225538), ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ - ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΟ Κώστας Χριστόπουλος, Ph. D.
(Οικονομολόγος - καθηγητής ΑΣΟΕΕ επενδύσεις - αμοιβαία κεφάλαια, Τηλ.: 6399384 - 5228912), ΙΑΤΡΙΚΑ ΘΕΜΑΤΑ Δημ. Λινός, (Ιατρός καθηγητής Παν/μίου Αθηνών Τηλ: 8064548 - 8060632), ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΘΕΜΑΤΑ Αθ. Παπανδρόπουλος, ΘΕΜΑΤΑ ΕΟΚ Α.Δ. Θεοδωράκης, ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ Λάμπρος
Καραγεώργος, ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΕΙΔΗΣΕΙΣ - ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ Ν. Β. Κωνσταντόπουλος, ΤΡΑΠΕΖΕΣ Σπύρος Βαλάτας, ΚΑΛΛΙΤΕΧΝΙΚΗ ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ Θεοδωρής Ντεκό, (Τηλ.:
9229207), ΦΙΛΜΣ - ΜΟΝΤΑΖ Β. ΒΟΓΙΑΤΖΗΣ, (Τηλ.: 9967761-5), ΕΚΤΥΠΩΣΗ ΙΝΤΕΡΤΥΠ Α.Ε., (Τηλ.: 9648588-91)

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

Η ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΜΕ...



από την **ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ**



ΕΠΙΣΗΜΟΣ ΧΟΡΗΓΟΣ
ΤΗΣ ΕΘΝΙΚΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ



"ΑΓΡΟΤΙΚΗ" ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΩΗΣ ΚΑΙ ΥΓΕΙΑΣ, Λ. ΣΥΓΓΡΟΥ 4-6, 117 42 ΑΘΗΝΑ, ΤΗΛ.: 01-9218905-9, FAX: 9238882, TLX: 226268 AGRO

Ένα νέο μοναδικό *Plus*. Όσες περισσότερες φορές πετάτε τόσο μεγαλύτερο είναι το κέρδος σας.

(ΚΕΡΑΙΣΤΕ ΑΠΟ ΤΑ ΜΙΛΙΑ ΠΟΥ ΔΙΑΝΥΕΤΕ !)

3 ΠΤΗΣΕΙΣ PLUS 70%



4 ΠΤΗΣΕΙΣ PLUS 80%



5 ΠΤΗΣΕΙΣ PLUS 90%



6 ΠΤΗΣΕΙΣ PLUS 100%



7 ΠΤΗΣΕΙΣ PLUS 110%



8 ΠΤΗΣΕΙΣ PLUS 120%



9 ΠΤΗΣΕΙΣ PLUS 130%



10 ΠΤΗΣΕΙΣ PLUS 140%



10+ ΠΤΗΣΕΙΣ PLUS 150%



ROYAL
ORCHID



Plus

Αν ταξιδεύετε συχνά και είστε μέλος της Royal Orchid Plus η Thai έχει για σας μία από τις πιο πρωτότυπες και συναρπαστικές προσφορές.

Αυτή η νέα προσφορά διατίθεται στα μέλη που έχουν πραγματοποιήσει τρεις διεθνείς πτήσεις Πρώτης και/ή

Business Class στο παγκόσμιο δίκτυο της Thai μεταξύ 18 Απριλίου και 30 Σεπτεμβρίου 1994.

Οι τακτικοί επιβάτες της Thai, αν ταξιδεύουν στην πρώτη θέση ή την Business Class, επιβραβεύονται με ειδικό bonus, το οποίο τους πιστώνει με 50 και 25% περισσότερα μίλια αντίστοιχα.

Από εδώ και μπρος, μέχρι τις 30 Σεπτεμβρίου 1994 όσες περισσότερες φορές πετάτε τόσο μεγαλύτερο bonus έχετε.

Για παράδειγμα, αν κάνετε έξι διεθνείς πτήσεις, αποκτάτε επιπλέον bonus 100% το οποίο θα διπλασιάσει τα Royal Orchid Plus μίλια σας.

Για περισσότερες από δέκα διεθνείς πτήσεις το αντίστοιχο bonus που προσθέτετε, στα Royal Orchid Plus μίλια σας, είναι 150%

Επομένως έχετε μια μεγάλη ευκαιρία να αυξήσετε αμέσως την πίστωση του λογαριασμού σας σε μίλια κερδίζοντας δωρεάν



εισιτήρια ή κάποιο από τα μοναδικά μας Experience Awards γρηγορότερα.

Μπορείτε επίσης να κερδίσετε ή να ανταλλάξετε μίλια με τους συνεργαζόμενους συνεταιρούς μας, όπως οργανισμούς πιστωτικών καρτών, ξενοδοχεία και εταιρείες ενοικίασεως αυτοκινήτων.



ΠΑΝΩ ΑΠΟ 70 ΠΡΟΟΡΙΣΜΟΙ ΠΑΓΚΟΣΜΙΩΣ.

Η Thai μπορεί τώρα να σας πάει σε περισσότερους από 70 προορισμούς σε όλο τον κόσμο, στους οποίους περιλαμβάνονται έντεκα πόλεις στην Ευρώπη, πέντε στην Αυστραλία και τη Νέα Ζηλανδία, στο Λος Άντζελες της Αμερικής και σε περισσότερους προορισμούς στην Ασία από οποιαδήποτε άλλη αεροπορική εταιρεία.

ΤΡΕΙΣ ΝΕΟΙ ΜΕΓΑΛΟΙ ΠΡΟΟΡΙΣΜΟΙ.

Έχουμε επεκτείνει τις υπηρεσίες μας στην Κίνα και τώρα προσφέρουμε 18 πτήσεις την εβδομάδα σε τέσσερις πόλεις κλειδιά το Beijing, Kunming, Guangzhou και τη Shanghai. Επιπλέον, στο ταχύτατα επεκτεινόμενο δίκτυό μας, έχουμε εντάξει και το Dubai.

ΑΠΑΛΑ ΣΑΝ ΜΕΤΑΞΙ ΜΕ ΤΗΝ THAI.

Αλλά, ίσως το μεγαλύτερο πλεονέκτημα απ'όλα, είναι ότι πετάτε απαλά σαν μετάξι με την Thai, απολαμβάνοντας το περίφημο σ'όλο τον κόσμο Royal Orchid Service, με φαγητό και κρασί, γοητευτικό πλήρωμα και μία φρέσκια ορχιδέα για κάθε επιβάτη.

Αν δεν είσαστε ήδη μέλος της Royal Orchid Plus, δεν υπάρχει καλύτερη εποχή για να γίνετε.

Πάρτε ένα έντυπο εγγραφής από το πλησιέστερο γραφείο της Thai ή συμπληρώστε το κουπόνι που είναι από κάτω.

Η εγγραφή είναι δωρεάν.



THAI Airways International L.T.D

Λ. Βασ. Σοφίας 45 • 106 76 Αθήνα
Τηλ.: 7249.315-9 • Fax: 7219.260
Telex: 223389 THAI GR

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ: _____

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ: _____

T.K.: _____

ΠΟΛΗ: _____

ΤΗΛ.: _____