

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

# ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

Η INTERAMERICAN  
με Unit Linked  
σε νέα πορεία!

Διεθνές Αμοιβαίο  
Κεφάλαιο Ομολόγων  
από την Nationale-Nederlanden

*Καλημέρα ήλιε...  
Καλημέρα πελάτη!*

# Η ΔΥΝΑΜΗ ΣΤΟΝ ΑΝΘΡΩΠΟ

Είναι η αγάπη!  
Είναι η φιλία!  
Είναι η κατανόηση!  
Είναι η πίστη!  
Είναι η ασφάλεια!

Είναι ό,τι προσφέρει πάντα η INTERAMERICAN.

ΜΕ ΣΕΒΑΣΜΟ ΓΙΑ ΤΟΝ ΑΝΘΡΩΠΟ

 **INTERAMERICAN**

## ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

**ΝΑΙ**

ΤΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ  
ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ



12  
**ΕΘΝΙΚΗ:**  
ΠΡΩΤΗ  
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ



28  
**INTERAMERICAN**

Με Unit Linked  
σε νέα πορεία!



65  
**A. ΣΑΜΑΡΑΚΗΣ**

Ήλθε μου για χαμήλωσε  
στην Κύπρο!



70  
**NATIONALE  
NEDERLANDEN**

Διεθνές Αμοιβαίο  
Κεφάλαιο Ομολόγων

- 30 **I. ΚΟΥΤΣΟΠΟΥΛΟΣ**  
Η Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά
- 36 **Η. ΚΟΝΤΟΓΙΑΝΝΗΣ**  
Δημιουργική Δύναμη
- 40 **Α. ΛΟΥΠΑΣΑΚΗΣ**  
Βελονισμός
- 44 **Κ. ΠΑΠΑΝΙΚΟΛΑΟΥ**  
Συνέντευξη
- 46 **Ο ΦΟΙΝΙΚΑΣ**  
στις Βαλκανικές Αγορές
- 52 **Κ. ΑΚΡΙΒΟΠΟΥΛΟΣ**  
Μέθοδος Πωλήσεων Α.Ι.Δ.Α.
- 59 Σελίδες **ΚΥΠΡΟΥ**
- 67 **Γ. ΒΛΑΣΣΗΣ**  
Από τη θεωρία στην πράξη
- 68 Ασφαλιστικές **ΕΙΔΗΣΕΙΣ**
- 87 **ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ**
- 88 **ΓΙΑΤΣΕΚ ΓΚΜΟΧ**  
Συνέντευξη
- 94 **Α. ΑΓΓΕΛΑΚΗΣ**  
Τι μετράει στον Ασφαλιστή;

# Γράμματα στο "ΝΑΙ"

## Το "ΝΑΙ" βήμα των ανθρώπων της Ασφαλιστικής αγοράς!

Σχόλια, καλοπροαίρετα, στη συνέντευξη του Νίκου Βαμβουκάκη στον κ. Τσάση

### Αγαπητό "ΝΑΙ"

Στο προηγούμενο τεύχος σου Νο 28 είχα μια συνέντευξη από το συνάδελφο και φίλο Νίκο Βαμβουκάκη. Αργήσατε να πάρετε αυτή τη συνέντευξη, γιατί ο Νίκος Βαμβουκάκης είναι πολλά χρόνια ο πρώτος AGENCY MANAGER της NATIONALE NEDERLANDEN, όπως το επισήμαίνει στον πρόλογο του ο κ. Τσάσης. Δεν ξέρω αν έχει σχέση αυτή η συνέντευξη με τη φημολογία εδώ και αρκετό καιρό περί μεταγραφής του Νίκου Βαμβουκάκη σε άλλη εταιρία, την οποία φημολογία, όλοι εμείς οι συνεργάτες της NN - αλλά και η Εταιρία πιστεύω - περιμέναμε να διαψεύσει ο Νίκος, πράγμα που δεν το έκανε, ούτε το κάνει ευθέως και στη συνέντευξη αυτή. Κι έτσι μένει σε όλους μας το ερώτημα τι στόχο έχει αυτή η φημολογία.

Αξιίζουν συγχαρητήρια και έπαινοι στο Νίκο Βαμβουκάκη για την επιτυχία του στη NATIONALE NEDERLANDEN, αλλά η παράλειψη μιας μεγάλης αλήθειας, με κάνει να σχολιάσω δημόσια αυτή την παράλειψη, παρ' όλο ότι ο κ. Τσάσης με τις ερωτήσεις του, έδωσε την ευκαιρία στο Νίκο Βαμβουκάκη, να πει την αλήθεια αυτή με ευθύτητα και γενναιοσύνη. Η μεγάλη αυτή αλήθεια δεν αφορά μόνο το Νίκο Βαμβουκάκη, αλλά όλους τους MANAGERS και ασφαλιστές που βρισκόμαστε σ' αυτή την εταιρία και κυρίως όσους από εμάς είχαμε περάσει από άλλες εταιρίες σχεδόν απαραίτητοι...

Η αλήθεια αυτή, την οποία εγώ προσωπικά, έχω εκφράσει κατ' επανάληψη, είναι ότι όλοι ANΕΞΑΙΡΕΤΩΣ οφείλουμε την όποια επιτυχία μας, ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΑ ΚΑΙ ΜΟΝΟ ΣΤΗ NATIONALE NEDERLANDEN και στον πολύ σημαντικό ΗΓΕΤΗ ΤΗΣ και ΑΝΘΡΩΠΟ ΤΑΚΗ ΚΑΡΑΛΗ, με βοήθό του τον παθιασμένο ΜΑΝΩΛΗ ΑΝΔΡΟΝΙΚΟ. Γιατί είναι μικροψυχία και αχαριστία να μην παραδεχόμαστε αυτή την αλήθεια δημόσια και χωρίς περιστροφές. Γιατί για όσους γίνανε επώνυμοι στην NN ταιριάζει απόλυτα αυτό που είπε με ειλικρίνεια

και γενναιοσύνη ο Γιώργος Κατσιφάρας το 1981, ότι χωρίς τον Ανδρέα Παπανδρέου δεν θα μας ήξερε ούτε ο θυρωρός της πολυκατοικίας μας.

Θα περίμενα λοιπόν όταν ρωτήθηκε ο συνάδελφος και φίλος Νίκος Βαμβουκάκης "ποιοί ήταν οι αποφασιστικοί παράγοντες της επιτυχίας σου" και "ποιοί άνθρωποι στήριξαν την προσπάθειά σου" να πει καθαρά και χωρίς αναφορές στο παρελθόν τρία ονόματα. ΚΑΡΑΛΗΣ - NEDERLANDEN - ΑΝΔΡΟΝΙΚΟΣ.

Γιατί είναι άδικο και αχάριστο ν' αναφερόμαστε σε προσωπικότητες και μεγάλους Μάνατζερ του παρελθόντος και για το επιτυχημένο παρόν να μιλάμε για τρικλοποδιές, για συμπτώσεις, για παιχνίδια που μας αρέσουν να πετυχαίνουμε και ότι, "ότι φτιάξαμε το φτιάξαμε μόνοι μας"....

Δεν λέω θεμιτό είναι να "πουλάμε" τον εαυτό μας και τις επιτυχίες μας, αλλά να μη γινόμαστε αχάριστοι και αγνώμονες, όταν μάλιστα έχουμε ευνοηθεί και ιδιαίτερα. Ευχαριστώ για την φιλοξενία Βασίλης Κουρτζής, AGENCY MANAGER της NN.

Υ.Γ. Δεν κατάλαβα το νόημα της αναγγελίας, της συνέντευξης αυτής από το προηγούμενο τεύχος με τίτλο "Ποιός φοβάται τον Νίκο Βαμβουκάκη της NN;" που "χάρισε" στην Εταιρία του δισεκατομμύρια.

### Απάντηση "ΝΑΙ"

Το ΝΑΙ παρουσιάζει τις απόψεις όλων χωρίς σειρά, και ανεξαρτήτως ιεραρχίας, παραγωγής και εταιρίας. Οι χιλιάδες αναγνωστών μας αυτό το γνωρίζουν όπως γνωρίζουν ότι το ΝΑΙ έδωσε τις σελίδες του σαν θήμα για να φανεί η προσωπικότητα και το έργο όλων από το πρώτο τεύχος κυκλοφορίας του. Ξεφυλλίζοντας τις σελίδες του όλοι θα βρουν εκεί ιδέες, απόψεις, θέσεις διαφόρων προσελύσεων κάτι που κάνει το ΝΑΙ διαφορετικό και χρήσιμο επειδή έχει να δείξει τέτοιο έργο. Το ΝΑΙ πάει παντού όπου κληθεί και με κάθε τρόπο προσπαθεί να παρακινήσει ανθρώπους να γράφουν, να εκφραστούν, να μοιραστούν εμπειρίες

και θέσεις σ' ένα ταξίδι καριέρας, της καριέρας του ασφαλιστή. Και με την σημερινή αφορμή καλούμε τους πάντες να στείλουν τις απόψεις τους και να νιώσουν ότι έχουν ένα θήμα να μιλήσουν ή να πουν το "δίκιο" τους αν αδικηθούν από κάποιο λάθος στην αγορά. Έτσι ήρθε και η σειρά του κ. Βαμβουκάκη του οποίου οι ιδέες ήτανε καταπληκτικές, ωφέλησαν αρκετούς συναδέλφους και κρίμα που δεν το κάνει συχνά να μιλά για το έργο του. Ο κ. Τσάσης έχοντας ελευθερία επιλογής συνεντεύξεων επέλεξε τον κ. Βαμβουκάκη πήρε την συνέντευξη την οποία και προαναγγείλαμε όπως κάνουμε με πάρα πολλούς... (υπενθυμίζουμε ότι ο κ. Τσάσης δεν συνεργάζεται σήμερα με το ΝΑΙ). Εξακολουθούμε να πιστεύουμε πως ο κ. Βαμβουκάκης προσφέρει αρκετά στην εταιρία του όπως και άλλοι αξιόλογοι συνάδελφοί του σε συνεργασία με την εταιρία του, αυτή είναι η επιτυχία του και καλό είναι να το θυμίζουμε... Η αγορά κινείται, εξελίσσεται, τα γεγονότα τρέχουν και πολλές φορές έχουν και... εκπλήξεις συμπτώσεων... Η φημολογία και συνέντευξη κάποια εποχή ήτανε σύμπτωση. Η επιτυχία και αξία του κ. Βαμβουκάκη πιστεύουμε πως δεν είναι συμπτωματική και σίγουρα είναι αποτέλεσμα της καλής του συνεργασίας με την NN αλλά και της αξίας του για πολλά χρόνια. Η NN έχει πολλά αξιόλογα στελέχη του κύρους του Ν. Βαμβουκάκη και είναι αδύνατο σε μια συνέντευξη να γραφούν και να λεχθούν όλα όσα ένας Manager σαν τον κ. Βαμβουκάκη κάνει και έκανε ή θα ήθελε να πει. Ευχαριστούμε τον κ. Κουρτζή για τις παρατηρήσεις του και την ευαισθησία του που δείχνουν ότι η αγορά μας είναι συνέχεια σε "επιφυλακή" ποιότητας και ήθους κάτι που μεγαλώνει και την δική μας ευθύνη. Το ΝΑΙ συγχαίρει όλους τους Managers μας που προσφέρουν αρκετά δισεκατομμύρια στις εταιρίες τους (όπως οι κ. Βαμβουκάκης και Κουρτζής) κυρίως όμως την ανθρωπιά τους, την ζωή τους, το είναι τους για ένα καλύτερο αύριο στην Ελλάδα μας, και καλούμε άλλη μια φορά όλους να καθιερώσουν το ΝΑΙ σαν ελεύθερο "θήμα" δικό τους.



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.**



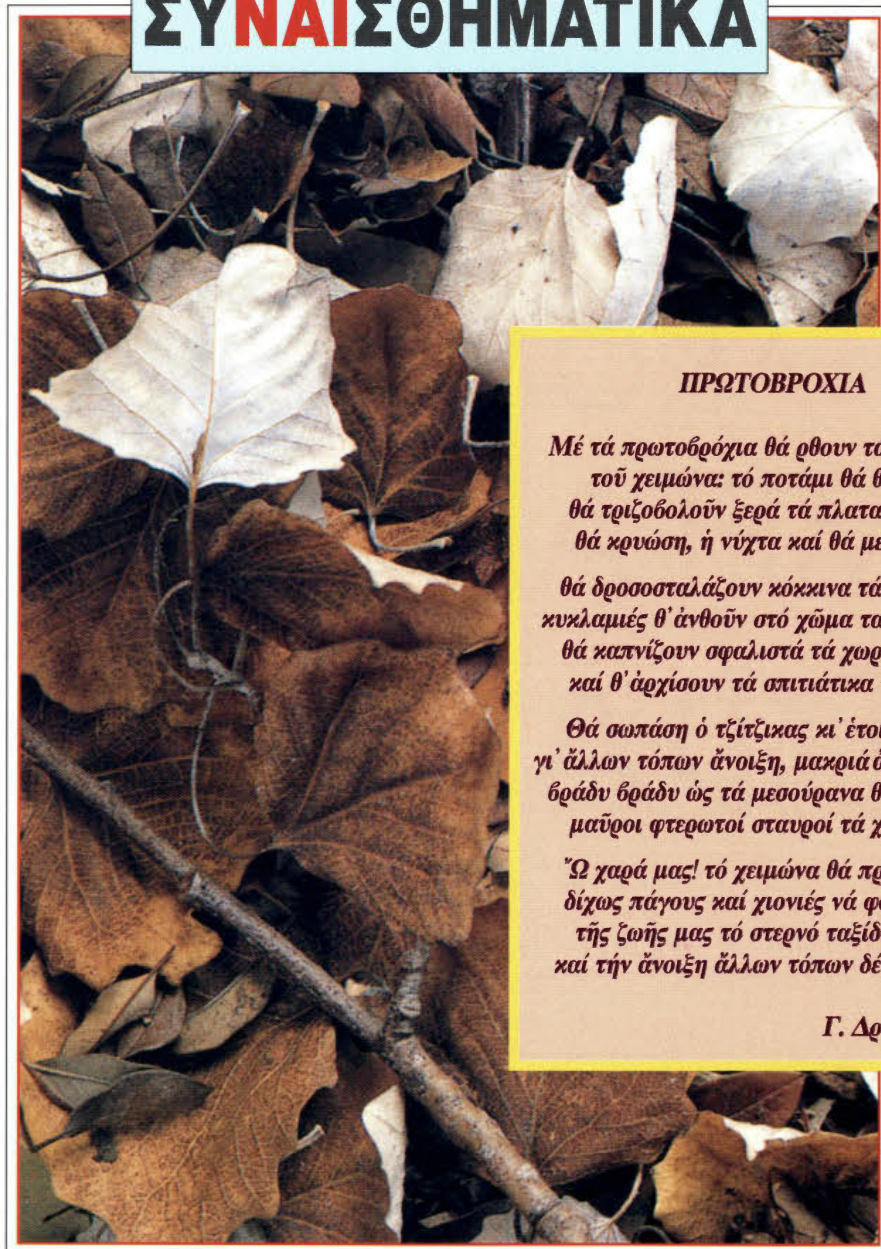
**Nationale-Nederlanden**

*Ακόμα μεγαλύτερη* εγγύηση για το παρόν και το μέλλον

Μέλος του ING GROUP

# Τα φθινοπωρινά φύλλα είναι Ναι

## ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ



### ΠΡΩΤΟΒΡΟΧΙΑ

Μέ τά πρωτοβρόχια θά ρθουν τά μηνύματα  
του χειμώνα: τό ποτάμι θά θολώση,  
θά τριζοβολούν ξερά τά πλατανόφυλλα,  
θά κρυώση, ή νύχτα καί θά μεγαλώση·

θά δροσοσταλάζουν κόκκινα τά κούμαρα,  
κνκλαμιές θ' άνθούν στό χώμα ταίρια ταίρια,  
θά καπνίζουν σφαλιστά τά χωριατόσπιτα  
καί θ' άρχίσουν τά σπιτιάτικα νυχτέρια.

Θά σωπάση ό τζιτζικας κι' έτοιμοτάξιδα  
γι' άλλων τόπων άνοιξη, μακριά άπ' τά χιόνια,  
θράδν θράδν ώς τά μεσούρανα θά χύνονται  
μαύροι φτερωτοί σταυροί τά χελιδόνια.

Ώ χαρά μας! τό χειμώνα θά προσμένωμε  
δίχως πάγους καί χιονιές νά φοδηθοῦμε:  
της ζωής μας τό στερνό ταξίδι κάναμε  
καί τήν άνοιξη άλλων τόπων δέν ποθοῦμε.

Γ. Δροσίνης

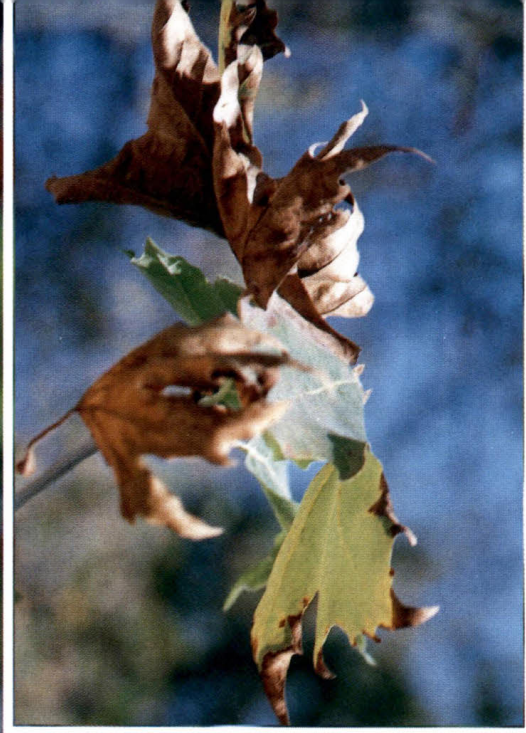
# η τροφή της Άνοιξης... ελπίζετε...!



### ΦΘΙΝΟΠΩΡΟ

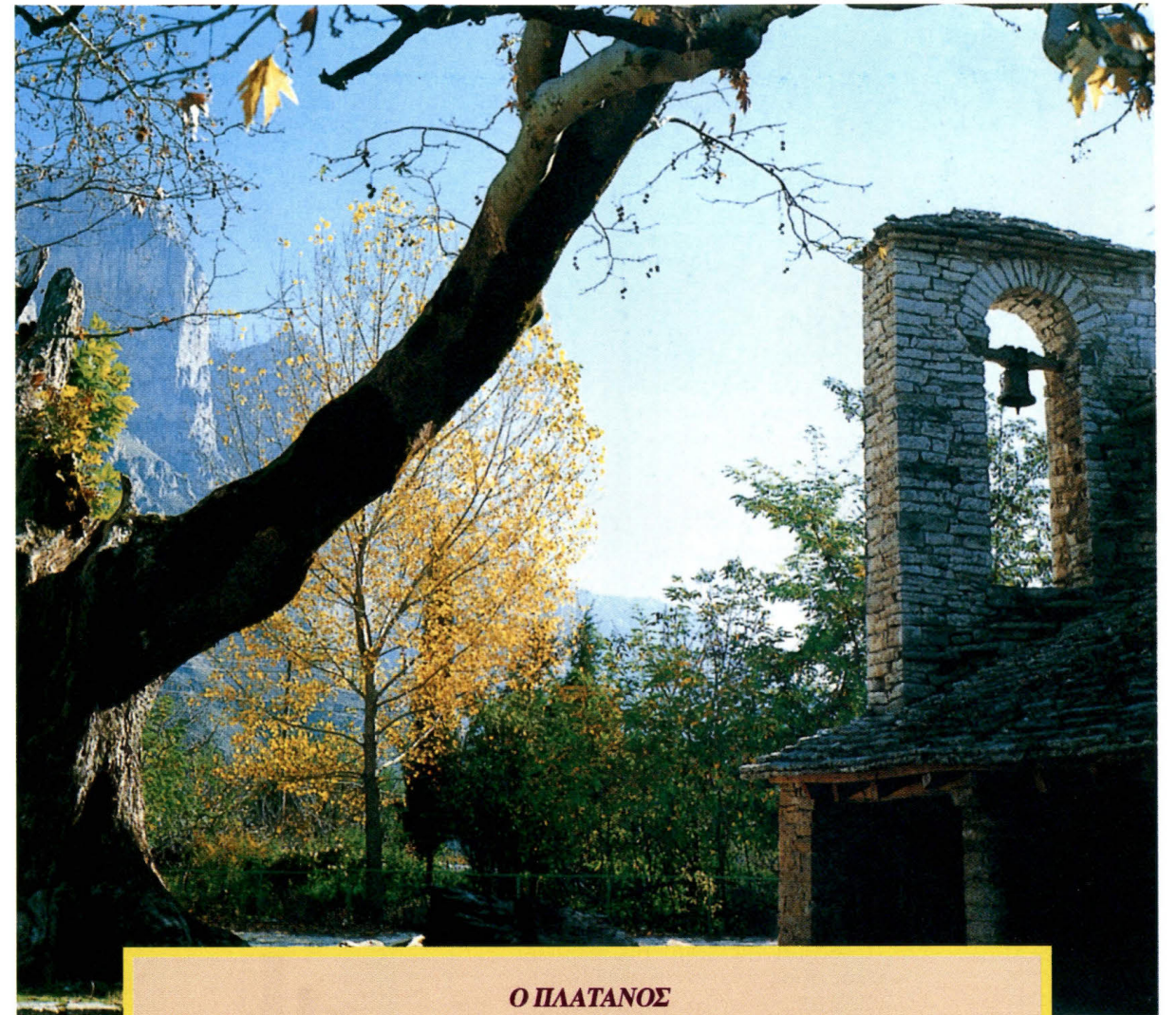
Άσε τό φθινόπωρο  
γύρω σου νά στρώση  
τ' άνθη τά στερνά·  
μιά ζωή πεθαίνει  
μιά πνοή περνά -  
τάχα σε προσμένει  
μιά άνοιξη ξανά;  
Άσε τό φθινόπωρο  
γύρω σου ν' άπλώση  
μιά στερνή εύωδιά·  
μιά φωνή σωπαίνει,  
μιά χαρά χαμένη  
μέσα στην καρδιά -  
τά στερνά τά φύλλα  
παίρνει τό φθινόπωρο  
γύρω άπ' τά κλαδιά.

Κ. Χατζόπουλος



**Η Άνοιξη αρχίζει  
το φθινόπωρο!  
Να ελπίζετε!**

**ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ**



#### Ο ΠΛΑΤΑΝΟΣ

Ενώ σάλεβεν ακόμα τη δύναμή του ο πλάτανος και το πράσινό του ήταν σαν καμπάνα της χαράς που χτυπά στο διάστημα, τα στρογγυλά σύννεφα του φθινόπωρου υψώθηκαν ακίνητα στον ορίζοντα - και τον κύτταξαν.

Τότε άρχισε να ετοιμάζεται για το θάνατο.

Τα πρώτα φύλλα του που κιτρίνισαν, σαν μάτια που άνοιξαν στο φως της αλήθειας, είδαν το άπειρο που τον περίμενε -κι ο πλάτανος ανατρίχιασε στη σκέψη πως θα γνωρίσει το σκοπό του.

Απ' το ρυάκι που τον ποτίζει δεν παίρνει πλέον τίποτε υλικό. Ακούει μονάχα το τραγούδι του νερού στο φεγγάρι.

Λίγο-λίγο κιτρίνιζε. Λίγο-λίγο έφταναν στα κλαριά του χρυσοί στοχασμοί. Ως που μια μέρα κρατώντας ολάκερο το θησαυρό

του άστραψε μεσ' το σκοτεινό Δεκέμβρη κι' έστησε μεσ' το πάγκο το χρυσό πολυέλαιο του μαρasmus του ακίνητο. Ουτ' ένα φύλλο δεν του έμεινε πράσινο -τίποτα πια δεν του θυμίζει τον κόσμο.

Σαν άγγιξεν έτσι την τελειότητα, έρριξε το πρώτο του μαραμένο φύλλο -μήνυμα πως ειν' έτοιμος.

Και τ' άλλα φύλλα, βλέποντας εκείνο με ποια γαλήνη ξεκίνησε, φρόντισαν να πεθάνουν σύμφωνα με την ενθύμησή του. Δίχως τη βοήθεια του ανέμου, αποχαιρέτώντας το κλαδί και σταματώντας για μια στιγμή στον αέρα, σαν πουλί που ζυγιάζει τα φτερά του, έπεφταν με κίνημα άξιο των ψυχών που γνώρισαν το Μοιραίο και δεν έχουν γελαστεί.

Ζαχαρίας Παπαντωνίου

# Μόνο μια φιλοσοφία



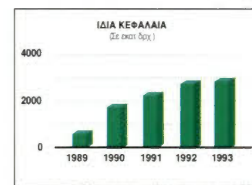
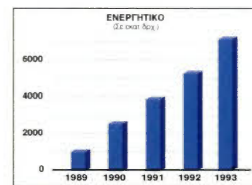
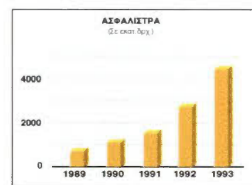
**Η** METROLIFE αναπτύσσεται γρήγορα και δυναμικά. Με όραμα, αρχές και δημιουργικό ενθουσιασμό, έχει ήδη κατακτήσει την 6η θέση στον κλάδο ζωής μεταξύ των Ελληνικών ασφαλιστικών εταιριών, επτά μόλις χρόνια από την ίδρυσή της.

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

# Ήλιος Πελάτης και ασφαλιστές

ΓΡΑΜΜΑΤΑ ΣΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ & ΕΤΑΙΡΙΕΣ

**Α**ρχές Σεπτεμβρίου, επιστρέφοντας από τις διακοπές του καλοκαιριού, βρήκα στον κήπο του σπιτιού 7-8 ήλιους που φύτεψα με τα παιδιά τον Ιούλιο, αυτά τα υπέροχα φυτά με το στρογγυλό μεγάλο κίτρινο λουλούδι που όπως λένε και ξέρουν όλοι, γυρίζει συνέχεια το όμορφο κεφαλάκι του στον λαμπερό Ήλιο. Ακολουθεί και παρακολουθεί την πορεία και θέση του ήλιου. Οι ζεστές ακτίδες του ήλιου του δίνουν χρώμα, ομορφιά, ενέργεια, δύναμη, ανάπτυξη, πράσινα φύλλα, γερό κορμί. Οι καρποί του είναι πολύ θρεπτικοί, βγάζουν υπέροχο ηλιέλαιο, λιγοστεύουν την χοληστερίνη και αλατισμένοι σαν παιχνιδάκι διώχνουν την αμηχανία, βοηθάν στην κουβεντούλα ή στο θερινό σινεμά σαν φίλος του παρατέμπου!

Σήμερα το πρωί μαγεμένος απ' το θαυμάσιο χρώμα τους και τα στραμμένα κεφαλάκια στον ήλιο σκέφθηκα να γράψω για το πόσο υπέροχοι θα ήταν ασφαλιστές και ασφ. εταιρίες αν όλο τους το είναι ήταν στραμμένο στον πελάτη τους που σαν ήλιος τους δίνει ζωή και ύπαρξη αφού όλοι γνωρίζουν πως χωρίς πελάτη ούτε ασφαλιστές ούτε εταιρίες υπάρχουν.

Απλά πράγματα. Σκεφθείτε λίγο αν δεν είχαμε πελάτες τι θα γινόμασταν.

Γραφεία, computers, πολυτελείς αίθουσες, επιγραφές, διαφημίσεις, χορηγίες, αμοιβές, ταξίδια, συνέδρια, βραβεύσεις, διακρίσεις, καριέρα, δημόσιες σχέσεις και τόσα που σπάταλα προσφέρονται και καρπώνονται τόσοι και τόσοι μέσα και έξω από τις εταιρίες υπάλληλοι, ασφαλιστές, προμηθευτές, Γενικοί Διευθυντές, διαφημιστές, εφημερίδες, περιοδικά κ.λπ. όλα βασίζονται στη δόση ασφαλιστρού που δίνουν οι πελάτες ανάλογα την δυνατότητά τους για κάποιο λόγο, για κάποια φοβία, κάποιο κίνδυνο, κάποια ανάγκη.

Έχουν όμως οι ασφαλιστές και ασφαλιστικές εταιρίες στραμμένο το ενδιαφέρον τους σαν ήλιοι προς τον ήλιο-πελάτη;



τη; Ανταποκρίνονται στις προσδοκίες των πελατών τους;

Υπάρχει service οργανωμένο, εξυπηρέτηση 24ώρου, ενδιαφέρον για την ανάλυση των παροχών, κατανόηση, καλή διάθεση, γρήγορη αποζημίωση, κανονική αποζημίωση; Υπάρχει ενημέρωση στις αλλαγές, στις τροποποιήσεις, στις συμπληρώσεις νέων όρων και στις τόσες εξελίξεις; Βρίσκει τον ασφαλιστή του όταν τον ζητά ή είναι ορφανός και δεν τον ξέρει;

Υπάρχουν μέρες που δεν είναι γελαστές, υπάρχουν ώρες αρρώστιας, ατυχήματος, αγωνίας. Είναι εκεί παρόντες οι ασφαλιστές ή απουσιάζουν στο κυνήγι νέων πελατών-προμηθειών;

Ρωτάνε κάθε τόσο ασφαλιστές και ασφαλιστικές εταιρίες τι να κάνουν για να αυξήσουν την πελατεία τους. Πληρώνουν ψυχολόγους, εκπαιδευτές, αναλυτές, έρευνες αγοράς, διαφημιστές, ειδικούς και μη, με λαχτάρα να βρουν το μυστικό, αλλά δεν υπάρχει άλλη συνταγή και μυστικό από την καλή συμπεριφορά και εξυπηρέτηση του πελάτη. Δεν φυτρώνουν και δεν μεγαλώνουν ήλιοι στους κήπους χωρίς την καλή σχέση και θέση με τον ζεστό, λαμπερό ήλιο.

Δεν μεγαλώνουν και δεν διατηρούνται ασφαλιστές και ασφαλιστικές εταιρίες αν δεν έχουν την ύπαρξή τους συνδεδεμένη με ευχαριστημένους πελάτες. Εύχομαι καλές δουλειές, πρόοδο και μην

ξεχνάτε να είστε... σύμμαχοι και συνέταιροι με τους πελάτες σας για να μεγαλώσετε ποσοτικά ή ποιοτικά τώρα που οι αντίπαλοι δεν είναι μέσα στην Ελλάδα αλλά στις χώρες της ενιαίας αγοράς της ΕΟΚ.

Το φαινόμενο του φυτού ήλιου και πολλών άλλων, να στρέφονται συνεχώς προς τον ήλιο, λέγεται ηλιοτροπισμός και συμβαίνει και σε άλλα είδη όπως π.χ. τα ψάρια τρέχουν στο φως κ.λπ.

Ας ονομάσουμε κι εμείς πελατοκεντρισμό την συνεχή αφοσίωση στον πελάτη μας -μην ξεχνάμε ΟΛΟΙ έχουμε πελάτες- κι ας προσέξουμε αν θέλουμε ζωή και καρπούς... Δηλαδή αν μας ενδιαφέρει υπόληψη, τιμή, δόξα και... χρήμα.

Ευάγγελος Γ. Σπύρου  
Εκδότης του ΝΑΙ



# ΕΘΝΙΚΗ, Ελλάδαδος...

Όραμα πρωτιάς, όραμα εθνικής εκπροσώπησης, όραμα επιτυχίας, όραμα προσφοράς στον Έλληνα ήτανε ο στόχος του Συνεδρίου Πωλήσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής. Τα 500 υπ/τα της Εθνικής Τράπεζας και το δίκτυο πωλήσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής καλούνται να κατακτήσουν το όραμα σε μια συνεργασία προώθησης των υπηρεσιών και προϊόντων Τραπεζικών και Ασφαλιστικών, μέσω της συνεργασίας τους. Νέα εποχή, νέοι στόχοι, νέες προσπάθειες που δείχνουν ότι ο Μ. Νεκτάριος έπιασε τα μηνύματα των καιρών.



Το του "Μιλτιάδου Τρόπαιον" θα είναι να καταφέρει το συντονισμό της Ελληνικής Πολιτείας, του Υπουργού Εθνικής Οικονομίας, του Υπουργού Οικονομικών, του Γενικού Διοικητού Εθνικής Τράπεζας να δούν "εθνικά" την πρώτη ασφαλιστική, την Εθνική Ασφαλιστική και να πράξουν από κοινού όσα έπρεπε και πρέπει ώστε να νικά πάντα η Εθνική μας και να πάρουν κάποιες άλλες Εθνικές Ολλανδικές ή Γαλλικές ή Αγγλικές ή Αμερικανικές μόνο τους βαθμούς που τους αναλογούν. Η "Εθνική" Ασφαλιστική χρειάζεται αυτή τη στιγμή εθνικούς χειρισμούς ανάλογους του κύρους και της ιστορίας της... Η ελληνική πολιτεία έχει υποχρέωση να δώσει προτεραιότητα στη διατήρηση του ονόματος "ΕΘΝΙΚΗ" στην πρώτη θέση. Η ελληνική πολιτεία έχει καθήκον να πράξει ότι είναι δυνατόν ώστε η ΕΘΝΙΚΗ σημαία να στηθεί σε περισσότερες χώρες και κυρίως όπου ελληνικές καρδιές σκιστούν μακριά σε ξένες χώρες με την εμφάνιση των ελληνικών χρωμάτων.

Ο κ. Μιλτιάδης Νεκτάριος ανακοίνωσε ήδη ότι αρκετές πρώτες καλές κινήσεις, είναι σε καλό δρόμο, πιστεύουμε πως σύντομα θα φανούν οι νέες προοπτικές και επιτυχίες. Το μεγάλο όραμα που ζήτησε στις 14 Σεπτεμβρίου '94 στο Μέγαρο Μουσικής Αθηνών να κατακτήσουν οι άνθρωποι της



ΕΘΝΙΚΗΣ είναι υλοποιήσιμο, έχει προϋποθέσεις να κατακτηθεί, είναι και μονόδρομος. Το Εθνικό Όραμα ταιριάζει μόνο στην ΕΘΝΙΚΗ. Η εμφάνιση της, το σκηνικό κύρους και δύναμης, ο παλμός των συνεδρών, και όσα προγραμματίστηκαν μας έπεισαν πως το του "Μιλτιάδου τρόπαιον" δεν θ' αφήσει τους ανταγωνιστές της σε ησυχία... Το "ΝΑΙ" ήταν εκεί και μεταφέρει κάποιες στιγμές από ονόματα, φωτογραφίες και ομιλίες που δεν καταφέρνουν να δείξουν το μεγάλο ξεκίνημα της ΕΘΝΙΚΗΣ. Και επειδή κανείς δεν έχει δεύτερη ευκαιρία να κάνει μια πρώτη και καλή εμφάνιση κάτι που φέρνει λίγο... τρακ στους νέους, μπορούμε να πούμε ότι η νέα ομάδα Γραφείου Δημοσίων Σχέσεων και Τύπου και η νέα προσπάθεια κατάφερε να έχει καλή πρώτη εμφάνιση, εμφάνιση με κύρος και σεβασμό στην ιστορία της ΕΘΝΙΚΗΣ και στο χώρο του Μεγάλου Μουσικής που δεν... ση-

ναι ο εκουχρονισμός και αυτοματισμός των διαδικασιών για την καλύτερη και ταχύτερη εξυπηρέτηση του κοινού. Ο Γενικός Διευθυντής της Εταιρίας και Πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος κ. Μιλτιάδης Νεκτάριος τόνισε στην ομιλία του ότι σε πρώτο στάδιο η συνεργασία της Εθνικής Ασφαλιστικής με την Εθνική Τράπεζα προβλέπει την προώθηση των ασφαλιστικών προϊόντων με τη βοήθεια του Δικτύου των 500 Καταστημάτων της ΕΤΕ, ενώ σε δεύτερο στάδιο το Δίκτυο της Εθνικής Ασφαλιστικής θα τεθεί στην υπηρεσία και των προϊόντων της Τράπεζας. Με τις συντονισμένες προσπάθειες των εταιριών του Ομίλου αναμένεται ότι θα διαμορφωθούν οι κατάλληλες συνθήκες ώστε ο Όμιλος να μεγαλοουργήσει σε μια περίοδο που για τους ανταγωνιστές θεωρείται περίοδος ύφεσης και συντήρησης. Στη νέα γενιά προϊόντων Unit Linked εισέρχεται η Εθνική Ασφαλιστική, προωθώντας στην αγορά ασφαλιστήρια συμβόλαια τα

κάνει φτιασίδια και υπερβολές. Οφείλουμε να συγχαρούμε όλους όσους συνέβαλλαν στην οργάνωση του συνεδρίου, οφείλουμε να υπογραμμίσουμε ότι οι βραβεύσεις έγιναν όπως ταιριάζει σε βραβευμένους και τον κόπο τους (ο κ. Βλαβιανός ίσως είναι ο καλύτερος στο ρόλο του αυτή την στιγμή στον ελληνικό χώρο). Ο Ηπειρώτης Λάμπρος Τζόλδος μίλησε κατατοπιστικά για τις προοπτικές του δικτύου ενώ ο κ. Δ. Εμμανουήλ ανέλυσε τα σχετικά με τα νέα προγράμματα Ζωής. Καλές οι παρατηρήσεις του Προέδρου του Συλλόγου υπαλλήλων κ. Γρ. Νικήτα, και συγκινητική η παρουσίαση καριέρας από τον Ασφαλιστή Γιώργο Γιαννόπουλο. Μίλησε η πράκτωρ κ. Όλγα Νικολαΐδου, και ο κ. Βαγγέλης Τριανταφύλλου ανέπτυξε την νέα επικοινωνιακή πολιτική της Εθνικής. Οι ευχές μας ενώνονται με τις ευχές όλων να κατακτηθεί το όραμα για μια Εθνική πάντα στην πρώτη θέση.

οποία θα συνδέονται με τα αμοιβαία κεφάλαια της Διεθνούς Δήλος. Αυτό υπογράμμισε στην ομιλία του ο Γενικός Διευθυντής κ. Μιλτιάδης Νεκτάριος. Τα επιτυχημένα αμοιβαία Δήλος θα δώσουν τη δυνατότητα παρατήρησης ο ίδιος, στους πελάτες της Εθνικής να συνδυάσουν την ασφαλιστική τους κάλυψη με μια επιτυχημένη επένδυση στην οποία θα συμμετάσχουν και οι ίδιοι διαμορφώνοντας ένα χαρτοφυλάκιο με βάση τις ανάγκες τους και τις προσδοκίες τους για την πορεία της αγοράς. Παράλληλα ανακοίνωσε ότι όλα τα αμοιβαία κεφάλαια Δήλος θα διακινούνται και από το δίκτυο της Εθνικής Ασφαλιστικής, ενώ η Εταιρία θα προχωρήσει στην παροχή και νέων υπηρεσιών με την έκδοση πιστωτικής κάρτας με την ονομασία "ΠΡΩΤΗ MASTERCARD". Η σύνδεση της κάρτας αυτής με τα ασφαλιστήρια συμβόλαια της Εθνικής Ασφαλιστικής, θα προσφέρει πολλαπλά οφέλη τόσο στην Εταιρία όσο και στους ασφαλιζόμενους.

# "Κατακτήστε το όραμα"

Ομιλία του Γενικού Διευθυντή  
κ. Μιλτιάδη Νεκτάριου

Μέγαρο Μουσικής Αθηνών, 14 Σεπτεμβρίου 1994

**Κ**υρίες και κύριοι Προσκεκλημένοι, Κύριε Πρόεδρε και Μέλη του Δ.Σ. της ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ, Κυρίες και κύριοι των Περιφερειακών Διοικήσεων και των μεγαλύτερων Υποκ/των της Εθνικής Τράπεζας. Αγαπητοί φίλοι και συνεργάτες. Το συνέδριο αυτό αποτελεί την μεγαλύτερη ετήσια εκδήλωση της Εταιρίας μας προς τιμήν των Επιτυχημένων Πωλητών μας, των ανθρώπων που αποτελούν την αιχμή του δόρατος της ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ.

Το Συνέδριο αυτό λαμβάνει χώρα στο μεταίχμιο δύο εποχών: την εποχή πριν το 1994 και τη νέα εποχή που αρχίζει εφέτος. Μέχρι το 1994, η ανάπτυξη της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς εκινείτο στα πλαίσια της εγχώριας οικονομίας, με έντονη προσαρμογή έναντι του εξωτερικού ανταγωνισμού, με σοβαρή υστέρηση σε επίπεδο προϊόντων και marketing, με ενιαία τιμολογία ασφαλιστών.

Στη νέα εποχή που αρχίζει εφέτος, η ελληνική ασφαλιστική αγορά λειτουργεί πλέον στα πλαίσια της Ενιαίας Ευρωπαϊκής Ασφαλιστικής Αγοράς, που χαρακτηρίζεται από την ελεύθερη παροχή ασφαλιστικών υπηρεσιών σε όλο το πλάτος και μήκος της Ευρώπης, χωρίς καμία δυνατότητα προστασίας της εγχώριας αγοράς, με πλήρη απελευθέρωση της διαδικασίας τιμολόγησης των ασφαλιστικών κινδύνων. Στα πλαίσια αυτής της τεράστιας ελεύθερης αγοράς, οι νέες ισορροπίες μακροπρόθεσμα θα διαμορφωθούν με βάση το συγκριτικό πλεονέκτημα κάθε ασφαλιστικού συγκροτήματος σε επίπεδο προϊόντων marketing/και οργάνωσης.

Το δίλημμα της συγκυρίας: όλες μας οι εμπειρίες αναφέρονται στο παρελθόν και όλες μας οι αποφάσεις αφορούν το μέλλον. Σε περιόδους ραγδαίων αλλαγών, όπως σήμερα, το παραπάνω δίλημμα γίνεται οξύτερο: οι εμπειρίες του παρελθόντος έχουν μικρή χρησιμο-



τητα για να καθοδηγήσουν τις αποφάσεις μας για το μέλλον.

Στα λίγα τελευταία χρόνια, η πορεία των αλλαγών έχει επιταχυνθεί αφάνταστα. Πολιτικά συστήματα έχουν καταρρεύσει σε χρόνους ρεκόρ, πολιτικές ιδεολογίες έχουν αναπροσαρμοστεί ριζικά. Η τεχνολογική επανάσταση έχει κυριεύσει την προσωπική και την επαγγελματική ζωή και όλοι εμείς προσπαθούμε ατομικά και συλλογικά να οριοθετήσουμε τις νέες θέσεις μας σε νέους χάρτες που κι αυτοί είναι υπό διαμόρφωση. Λέγεται συχνά ότι βρισκόμαστε σε ένα μεταβατικό στάδιο. Αυτό είναι βέβαια σωστό, αλλά δεν πρέπει να εφησυχάζουμε νομίζοντας ότι αφήνουμε πίσω μας μια "τάξη πραγμάτων" και θα μεταβούμε, μετά από κάποια χρόνια, σε μια άλλη "σταθερή ισορροπία" μιας νέας τάξης πραγμάτων.

Μια τέτοια οπτική είναι απλοϊκή, διότι η ροή των αλλαγών θα βαίνει επιταχυνόμενη. Οι αλλαγές που θα έχουν συμβεί μέχρι το 2004 θα είναι δραματικά περισσότερες, σε αριθμό και

ένταση, από τις αλλαγές που έλαβαν χώρα από το 1984 μέχρι σήμερα. Πρέπει να γίνει σταθερή μας πεποίθηση ότι η επιτυχία των ατόμων, των επιχειρήσεων, των οργανισμών και των εθνών θα εξαρτηθεί από την ικανότητά τους να επιδιώκουν και να προσαρμόζονται σε ένα περιβάλλον συνεχών και ραγδαίων αλλαγών.

## Η ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ

Η Ευρωπαϊκή Ασφαλιστική Αγορά, ιδιαίτερα μετά την επικείμενη ένταξη των νέων χωρών-μελών, διεκδικεί από τις ΗΠΑ την πρώτη θέση στην παγκόσμια αγορά των Ασφαλίσεων Ζωής, με μερίδιο που υπερβαίνει το 30%. Για τις Γενικές Ασφαλίσεις, τα αντίστοιχα μερίδια ΕΚ/ΗΠΑ είναι 37%/45%, αλλά οι ρυθμοί αύξησης είναι πολύ μεγαλύτεροι στην Ευρώπη.

Εντός της Ευρώπης, οι μεγαλύτεροι ρυθμοί ανάπτυξης μετά την αφαίρεση του πληθωρισμού, τόσο για τις ασφαλίσεις ζωής όσο και για τις γενικές ασφαλίσεις, παρατηρούνται στη Ν. Ευρώπη. Για την δεκαετία 1985-90, οι ρυθμοί ανάπτυξης ήταν πολύ σημαντικοί για την Ισπανία και Πορτογαλία (51% και 30% αντίστοιχα στις ασφαλίσεις Ζωής), ενώ ήταν αρκετά υψηλοί σε Ιταλία και Ελλάδα (21% και 17% αντίστοιχα στις Ασφαλίσεις Ζωής, και 6,3% και 1,8% αντίστοιχα στις Γενικές Ασφαλίσεις).

Το 1993 υπήρχαν 4.000 ασφαλιστικές εταιρίες στην Ευρώπη οργανωμένες σε 2.500 ομίλους. Η διείσδυση ξένων ασφαλιστικών επιχειρήσεων στις εθνικές ασφαλιστικές αγορές είναι μεγαλύτερη στις χώρες του νότου: Ιταλία, Ισπανία, Πορτογαλία. Η Ελλάδα αποτελεί εξαίρεση λόγω της ισχυρής παρουσίας των κρατικών ασφαλιστικών εταιριών. Οι αναμενόμενες εξελίξεις στη δεκαετία του '90 στην Ευρωπαϊκή Ασφαλιστική Αγορά, όσον αφορά:

## ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ

## Α. Βαθμό συγκέντρωσης της αγοράς:

- Εκτιμάται ότι τα 2.500 ασφαλιστικά συγκροτήματα που υπάρχουν σήμερα θα μειωθούν στα 1.500 στο τέλος της δεκαετίας.
- Οι μεγάλες ασφαλιστικές επιχειρήσεις έχουν σε μεγάλο βαθμό ολοκληρώσει τα σχέδια εξαγορών, συγχωνεύσεων, ή εγκαταστάσεων στις ασφαλιστικές αγορές της Ευρώπης.
- Μεγάλες ανακατατάξεις αναμένονται μεταξύ των μικρών και των μεσαίων ασφαλιστικών εταιριών της Ευρώπης. Οι συγχωνεύσεις και εξαγορές μεταξύ τους επιβάλλονται για τους εξής λόγους:
  - (α) ανάγκες χρηματοδότησης reengineering.
  - (β) εκσυγχρονισμός και επέκταση λειτουργίας των δικτύων πωλήσεων.
  - (γ) αναδιάρθρωση των πωλήσεων για εξυπηρέτηση των αναγκών της συνεργασίας με τα δίκτυα των Τραπεζών.
  - (δ) αύξηση περιθωρίων φερεγγυότητας για βελτίωση της ίδιας κράτησης κινδύνων.

## Β. Marketing Ασφαλιστικών Υπηρεσιών

- Η νέα δεκαετία θα χαρακτηριστεί από την ενεργό ανάμειξη των Τραπεζών στην προώθηση των προσωπικών ασφαλίσεων καθώς και των γενικών ασφαλίσεων για τις μικρομεσαίες εμποροβιομηχανικές επιχειρήσεις.
- Οι ασφαλιστικές εταιρίες θα αναγκαστούν να χρησιμοποιήσουν μεθόδους DIRECT MARKETING, ιδιαίτερα στις περιπτώσεις τυποποιημένων ασφαλίσεων.

## Η ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ

Στα πλαίσια της Ενιαίας Ευρωπαϊκής Ασφαλιστικής Αγοράς που άρχισε να λειτουργεί και επίσημα την 1η Ιουλίου 1994, οι προοπτικές ανάπτυξης της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς θα καθοριστούν από τις εξής παραμέτρους:

- Δυνατότητες ανάπτυξης της εγχώριας αγοράς.

Τα συνολικά ασφάλιστρα θα τείνουν μακροπρόθεσμα να αυξηθούν από το 1.7% του Α.Ε.Π. που είναι σήμερα στο 6% που είναι ο αντίστοιχος μέσος όρος της ΕΟΚ. Σε αυτό συμβάλλουν:

- α) η βελτίωση της ασφαλιστικής συνειδητοποίησης του πληθυσμού σχετικά με τις παρα-

δοσιακές ασφαλιστικές καλύψεις που μπορεί να χρησιμοποιήσει, αλλά και τις νέες καλύψεις που επιβάλλουν: η ραγδαία αύξηση των αστικών ευθυνών στις σύγχρονες κοινωνίες και οι οποίες προκαλούνται από επαγγελματικές παραλείψεις, μόλυνση του περιβάλλοντος καθώς και την αύξηση της εγκληματικότητας. β) ο σημαντικότερος, όμως, παράγων ανάπτυξης της εγχώριας αγοράς θα είναι η δραματική αύξηση της ζήτησης για ιδιωτική ασφαλισ-



## Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΚΡΑΤΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ

Ο κοινός στόχος των ασφαλιστικών εταιριών που ελέγχονται από τις μεγάλες κρατικές τράπεζες είναι να κατοχυρώσουν την ελληνική παρουσία στην Ευρωπαϊκή Ασφαλιστική Αγορά. Όταν μετά από μια-δύο δεκαετίες κατασταλάξουν τα πράγματα στην ενιαία ευρωπαϊκή ασφαλιστική αγορά, η μόνη αξιόλογη ελληνική παρουσία θα αποτελείται από τις εκσυγχρονισμένες κρατικές ασφαλιστικές εταιρίες. Υπογραμμίζω την εξυγίανση και τον εκσυγχρονισμό σαν απαραίτητες προϋποθέσεις για την μακροχρόνια επιβίωση και εδραίωση της παρουσίας των κρατικών ασφαλιστικών εταιριών.

Γύρω από τις κρατικές επιχειρήσεις θα μπορούν να συνασπιστούν και οι λίγες ιδιωτικές εταιρίες που δεν θα

πληθθούν ή δεν θα περάσουν στον έλεγχο αλλοδαπών χρηματοοικονομικών ομίλων.

Είναι ευθύνη, λοιπόν, του κράτους, των διοικήσεων των κρατικών επιχειρήσεων καθώς και των εργαζομένων να αντιληφθούν τις κομμογονικές αλλαγές που επίκεινται, να ξεκαθαρίσουν την μακροχρόνια στρατηγική για την υποχρέωση που έχουμε να κατοχυρώσουμε την ελληνική παρουσία στην ενιαία ευρωπαϊκή ασφαλιστική αγορά, και τέλος να υλοποιήσουμε με ταχύτερους ρυθμούς την οργανωτική ανασυγκρότηση των κρατικών ασφαλιστικών εταιριών.

## Η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ξεκινά τον δεύτερο αιώνα της ζωής της μέσα στην κοσμογονία του ελεύθερου ανταγωνισμού που διέπει την λειτουργία της Ενιαίας Ευρωπαϊκής Ασφαλιστικής Αγοράς.

Αποτελεί ευθύνη όλων μας - διοίκησης, στελεχών, εργαζομένων, πωλητών, πρακτόρων - να δημιουργήσουμε τις κατάλληλες προϋποθέσεις για:



ADEL/SAATCHI &amp; 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



ΤΗ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΤΗΣ "ΝΕΑΣ & ΣΥΓΧΡΟΝΗΣ" ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ που θα διατηρήσει την πρωτοπορία στην Ελληνική ασφαλιστική αγορά και θα επεκταθεί και στο εξωτερικό. Στη νέα εποχή που ανοίγεται μπροστά μας οι προτεραιότητες είναι:

1. **Οι ασφαλισμένοι:** Πλήρης διασφάλιση σημαίνει εμπιστοσύνη και η Εθνική Ασφαλιστική είναι συνώνυμη της φερεγγυότητας.
2. **Οι μέτοχοι:** Πρέπει να εξασφαλίζεται λογική απόδοση στα κεφάλαια που έχουν επενδύσει οι μέτοχοι της εταιρίας μας.
3. **Δίκτυα Πωλήσεων και Εργαζόμενοι:** Είναι πλέον κοινή πεποίθηση όλων ότι τα Δίκτυα Πωλήσεων αποτελούν τον καθοριστικό παράγοντα και την βάση του "συγκριτικού πλεονεκτήματος" των ασφαλιστικών και χρηματοοικονομικών συγκροτημάτων. Η αгаσση και αποτελεσματική συνεργασία των ανθρώπων των πωλήσεων και των

διοικητικών υπηρεσιών αποτελεί την προϋπόθεση για την πραγματοποίηση των στόχων της εταιρίας μας. Στην ασφαλιστική αγορά, οι εργαζόμενοι και τα στελέχη αποτελούν την ΑΝΑΓΚΑΙΑ ΣΥΝΘΗΚΗ, ενώ τα Δίκτυα των Πωλήσεων αποτελούν την ΙΚΑΝΗ ΣΥΝΘΗΚΗ για την ανάπτυξη των εργασιών και την επέκταση των επιχειρήσεων.

Στη νέα εποχή της Ενιαίας Αγοράς και του ελεύθερου ανταγωνισμού ο ΠΕΛΑΤΗΣ (η εξυπηρέτηση του πελάτη) έχει μετακινηθεί στο κέντρο της σκηνής, είναι ο πρωταγωνιστής, αποτελεί το μήλο της έριδος.

Επειδή όμως τα προϊόντα που πουλάμε εμείς αποτελούν μίγμα:

(1) "πίστης και ασφάλειας" και (2) μακροχρόνιας σχέσης, ο πελάτης δεν θα ικανοποιηθεί μόνο με τη φινέτσα/πακετάρισμα του προϊόντος, αλλά θα ενδιαφερθεί και για την ουσία του. Πράγματι, στην εποχή μας οι ανάγκες των πελατών μας έχουν αλλάξει προς τρεις τουλάχιστον κατευθύνσεις:

- Οι ασφαλιστικές ανάγκες έχουν διαφοροποιηθεί και εξατομικευτεί. Η μεγάλη ομο-



γενοποίηση των ασφαλιστικών καλύψεων αποτελεί στοιχείο του παρελθόντος.

- Η ασφαλιστική συνειδητοποίηση του πολίτη στις μεταβιομηχανικές κοινωνίες, στην "εποχή της αβεβαιότητας", αυξάνει συνεχώς, ώστε να είναι σε θέση να αντιμετωπίσει τον συνεχώς αυξανόμενο αριθμό κινδύνων που απειλούν την οικονομική του ευημερία.
  - Οι ασφαλιζόμενοι πελάτες μας είναι πλέον πολύ καλύτερα πληροφορημένοι και ενημερωμένοι τόσο για τη φύση των ασφαλιστικών καλύψεων όσο και για τους εναλλακτικούς τρόπους ικανοποίησης των ασφαλιστικών και επενδυτικών αναγκών τους.
- Οι εξελίξεις αυτές οδηγούν τις ασφαλιστικές εταιρίες σε όλη την Ευρώπη να ξανασχεδιάσουν την στρατηγική τους. Η πελατοκεντρική στροφή των ασφαλιστικών επιχειρήσεων, όμως, απαιτεί την αναδόμηση και την ανα-

διοργάνωση των διαδικασιών σε επίπεδο: προϊόντων/τεχνολογίας/ και στελεχών. Πρόκειται για την περίφημη διαδικασία του REENGINEERING που έχει επεκταθεί πλέον σε όλη την Ευρώπη, σε όλους τους κλάδους της οικονομίας, και βέβαια και στην ασφαλιστική αγορά. Η Εθνική Ασφαλιστική, όπως θα πούμε και παρακάτω, έχει ήδη προετοιμαστεί για να ανταποκριθεί αποτελεσματικά και σε αυτή την πρόκληση.

Στη νέα εποχή που αρχίζει εφέτος, η στρατηγική, το OPAMA, της Εθνικής Ασφαλιστικής πρέπει να είναι, στις βασικές του γραμμές, ξεκάθαρο για όσους συμμετέχουν στην υλοποίησή του.

Το όραμά μας είναι η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ του 2000. Μια ΕΘΝΙΚΗ σύγχρονη και ισχυρή, που θα κυριαρχεί στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, θα μεταφέρει την ελληνική παρουσία στην Ενωμένη Ευρώπη, και θα επεκταθεί δυναμικά στα Βαλκάνια και την Ανατολική Ευρώπη. Για να γίνει δυνατή η υλοποίηση του Οράματος της "Εθνικής Ασφαλιστικής του 2000", χρειάζεται πληθώρα ενεργειών και προγραμμάτων, που για τις ανάγκες αυτού του Συνεδρίου, όμως, μπορούν να ταξινομηθούν σε τρεις στρατηγικούς άξονες:

1. Συνεργασία και αξιοποίηση των δυνατοτήτων του Ομίλου της Εθνικής Τράπεζας.
2. Ενίσχυση της κεφαλαιακής βάσης της εταιρίας.
3. Διοικητική και λειτουργική ανασυγκρότηση και αναδιοργάνωση.

Όπως θα διαπιστωθεί και από την ανάλυση που θα ακολουθήσει, αυτοί οι στρατηγικοί άξονες ενεργειών καταλήγουν σε πολύ συγκεκριμένα αποτελέσματα, η υλοποίηση των οποίων αποτελεί το μέτρο αξιολόγησης της αποτελεσματικότητας της παρούσας διοίκησης.

Όσον αφορά την ανασυγκρότηση της δομής της διοίκησης της εταιρίας, τα πρώτα θέματα ήδη έγιναν. Στην πρόσφατη Γενική Συνέλευση τροποποιήθηκε το Καταστατικό της Εταιρίας και τώρα πλέον κάτω από την Γενική Διεύθυνση θα υπάρχουν τρεις Αναπληρωτές Γενικοί Διευθυντές που θα έχουν αποφασιστικές αρμοδιότητες σε μεγάλους τομείς δραστηριοτήτων της εταιρίας. Η επιλογή και διατήρηση των ανωτάτων στελεχών της εταιρίας στις θέσεις αυτές θα γίνει με μοναδικό κριτήριο την ικανότητά τους να φέρουν σε πέρας τα στρατηγικά πλάνα της εταιρίας στους συγκεκριμένους τομείς. Περιττό να επαναλάβω ότι, όπως και στις υπόλοιπες επιλογές προσωπικού, έτσι και στις επιλογές των ανωτάτων στελεχών δεν θα υπάρξει ίχνος κομματισμού, διότι μας ενδιαφέρει πρωτίστως η δημιουργία μιας μόνιμης, σύγχρονης και αποτελεσματικής διοικητικής δομής που δεν θα μεταφέρει τις πολιτικές αλλαγές στην καθημερινή λειτουργία της εταιρίας.

Όσον αφορά την ανασυγκρότηση και τον εκσυγχρονισμό της λειτουργικής δομής της εταιρίας, αυτή αποτελεί απαραίτητη προϋπόθεση για την επιβίωση και ανάπτυξη της εταιρίας. Η επιτυχία των ενεργειών μας στον τομέα αυτό, θα έχει σαν αποτέλεσμα την εμπέδωση του λειτουργικού κόστους της Εθνικής Ασφαλιστικής σε διεθνώς ανταγωνιστικά επίπεδα, τον συνεχή έλεγχο της εξέλιξης των εργασιών και των συσχετισμών κόστους και απόδοσης των προϊόντων, καθώς και τον σχεδιασμό και την παρακολούθηση εφαρμογής των επιχειρησιακών στόχων. Στον τομέα αυτό έχουν ήδη γίνει σημαντικά θέματα:

- Θεσπίστηκαν οι Ετήσιοι Προϋπολογισμοί Εσόδων/Εξόδων, σε όλα τα επίπεδα της εταιρίας, σαν μόνιμο χαρακτηριστικό της λειτουργίας της.
- Ολοκληρώθηκε η Περιφερειακή Αναδιοργάνωση της εταιρίας, με νέα στελέχωση και μεταφορά στην περιφέρεια σημαντικών αρμοδιοτήτων διοικητικών/οικονομικών/ ανάλυσης κινδύνων/διακανονισμού ζημιών, καθώς και μεταφορά του μεγαλύτερου μέρους των αρμοδιοτήτων των Τεχνικών Υπηρεσιών.
- Ολοκληρώθηκε η πρώτη φάση της δημιουργίας Μεγάλων Υποκαταστημάτων στην Αττική. Το πρώτο οργανώθηκε και λειτουργεί στον Πειραιά. Τα υπόλοιπα θα δημιουργηθούν σύντομα, μόλις εξευρεθούν οι κατάλληλοι χώροι σε επιλεγμένα σημεία του Λεκανοπεδίου.
- Συστήθηκε, οργανώθηκε και στελεχώθηκε η νέα Διεύθυνση Marketing και Πωλήσεων της εταιρίας. Στους λίγους μήνες της λειτουργίας της παρουσίασε αξιόλογο έργο. Κατ' αρχήν, μέσω της νέας Διεύθυνσης, η εταιρία αποκατάστησε την επικοινωνία της με τα Δίκτυα Πωλήσεων: μιλούν πλέον την ίδια γλώσσα, συνεννοούνται. Ολοκληρώθηκε και ετέθη σε εφαρμογή ο νέος Κανονισμός Λειτουργίας του Δικτύου. Οι ίδιοι οι πωλητές μας αναγνωρίζουν ότι για πρώτη φορά η εταιρία απόκτησε τέτοιο κανονισμό, ο οποίος επιπλέον, αντικειμενοποιεί τις σχέσεις εταιρίας-δικτύου, εξασφαλίζοντας την απρόσκοπτη συνεργασία. Συμφωνήθηκε με το Δίκτυο των Πωλήσεων η αναδιοργάνωση της αναπτυξιακής πολιτικής της εταιρίας, και από την σημερινή άναρχη ανάπτυξη θα μεταβούμε στη σχεδιασμένη ανάπτυξη κατά περιφέρειες. Ολοκληρώθηκε, επίσης για πρώτη φορά, η κοστολόγηση όλων των Σημείων Πώλησης της εταιρίας (Γραφείων Παραγωγής και Πρακτορειών), και τα στοιχεία αυτά θα ληφθούν υπόψη στο ετήσιο πλάνο ανάπτυξης που θα εκπονηθεί το φθινόπωρο και θα αφορά τον καινούργιο χρόνο. Τέλος, η Διεύθυνση Marketing και Πωλήσεων, παρακολουθώντας τις εξελίξεις στην Ευρώπη, επεξεργάζεται ένα νέο ασφαλιστικό προϊόν που θα δώσει νέα ώθηση στις πωλήσεις των Ασφαλίσεων Ζωής της εταιρίας μας.

Θέλω, λοιπόν, και επίσημα να συγχαρώ τα στελέχη και το προσωπικό της Δ/σης Marketing και Πωλήσεων και να επισημάνω ότι αυτά που έγιναν είναι μόνο η αρχή. Περιμένουμε πολύ περισσότερα.

- Αξιολόγηση Προσωπικού. Ολοκληρώθηκε στο τέλος Ιουλίου, το πόρισμα της κοινής επιτροπής διοίκησης-εργαζομένων για το εν λόγω θέμα. Έχουμε ήδη μπει στη φάση υλοποίησης του νέου συστήματος αξιολόγησης του προσωπικού και σύνδεσης της αμοιβής με την παραγωγικότητα. Στο τέλος Οκτωβρίου θα έχει ολοκληρωθεί η Περιγραφή των θέσεων Εργασίας σε όλα τα επίπεδα της εταιρίας. Και μέχρι το τέλος του χρόνου θα έχει εγκατασταθεί το νέο σύστημα αξιολόγησης του προσωπικού, με στόχο την εφαρμογή του στις αρχές του νέου χρόνου.
- Όλα όσα ανέφερα προηγουμένως αναφέρο-



νται στο πρόγραμμα λειτουργικής ανασυγκρότησης της εταιρίας. Το επιστέγασμα, όμως όλων των προσπαθειών μας στο θέμα αυτό, και μια από τις μεγαλύτερες προκλήσεις αυτής της διοίκησης, είναι η εγκαθίδρυση ενός ολοκληρωμένου συστήματος πληροφορικής, εφάμιλλου αυτών που έχουν οι μεγαλύτερες εταιρίες της Ευρώπης, και συμβατού με την πελατοκεντρική στροφή της Εθνικής Ασφαλιστικής. Ήδη έχουν τελειώσει οι αναζητήσεις μας στο εξωτερικό για το θέμα αυτό, και στους επόμενους μήνες θα κατατεθεί στο Διοικητικό Συμβούλιο της εταιρίας συγκεκριμένη πρόταση και σαφές χρονοδιάγραμμα υλοποίησης.

Ο δεύτερος μεγάλος άξονας προτεραιοτήτων, αφορά την κεφαλαιακή ενίσχυση της εταιρίας, με άντληση κεφαλαίων από το Χρηματιστήριο. Με στόχους: (1) την χρηματοδότηση της έντονης ανάπτυξης εργασιών της εταιρίας, εντός και εκτός Ελλάδος, (2) την ενίσχυση του περιθωρίου φερεγγυότητας της εταιρίας, (3) τη συμμετοχή σε νέες επιχειρηματικές δραστηριότητες (εξαγορά εταιρίας διαχείρισης αμοιβαίων κεφαλαίων, συμμετοχή σε εταιρία FACTORING, κλπ.), και (4) την αξιοποίηση της ακίνητης περιουσίας της εται-



ρίας. Σας καλώ, λοιπόν, όλους, όταν ανακινωθεί η Αύξηση Κεφαλαίου της εταιρίας να συμμετάσχετε όλοι, ώστε εκτός από συνεργάτες να γίνετε και μέτοχοι της Εθνικής Ασφαλιστικής, και να είστε οίγουροι για την απόδοση της επένδυσής σας.

Και τώρα θέλω να αναφερθώ στον πρώτο άξονα των στρατηγικών μας προτεραιοτήτων: την συνεργασία με την Εθνική Τράπεζα και την αξιοποίηση των δυνατοτήτων του Ομίλου. Πρόκειται για τον υπ' αριθμόν ένα στόχο της νέας διοίκησης της εταιρίας όπως διατυπώθηκε στην πρώτη συνεδρίαση του νέου Διοικητικού Συμβουλίου. Ο στόχος αυτός αναλύθηκε από τον Πρόεδρο του Δ.Σ. στη φετινή Γενική Συνέλευση των Μετοχών και έλαβε την επικύρωσή της.

Κυρίες και Κύριοι, βρίσκομαι στην εξαιρετικά ευχάριστη θέση να ανακοινώσω ότι συμφωνήθηκε η συνολική συνεργασία μεταξύ Εθνικής Ασφαλιστικής και Εθνικής Τράπεζας, καθώς και των άλλων εταιριών του Ομίλου, σε επίπεδο σχεδιασμού προϊόντων, στρατηγικών Marketing, και σύζευξης των Δικτύων Πωλήσεων καθώς και των πελατολογίων. Πρόκειται για μια ιστορικής σημασίας συνεργασία, που συμπίπτει με την έναρξη της νέας

εποχής της Ενιαίας αγοράς και του ελεύθερου ανταγωνισμού, που θα συμβάλει καθοριστικά στη διαμόρφωση της νέας φυσιογνωμίας της Εθνικής Ασφαλιστικής, και που θα αποτελέσει το σταθερό υπόβαθρο για το ΑΛΜΑ ΤΗΣ ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΠΡΟΣ ΤΟ 2000.

Θέλω να επιστημονώ και να υπογραμμίσω ότι η επίτευξη αυτής της συνεργασίας δεν θα ήταν δυνατή χωρίς την ολόπλευρη στήριξη της διοίκησης της Εθνικής Τράπεζας, και ιδιαίτερα την καθοριστική συμβολή του Προέδρου του Διοικητικού μας Συμβουλίου κ. Κων/νου Σταμούλη. Ήδη επεξεργαζόμαστε τις πρακτικές πλευρές της νέας μας συνεργασίας με την Εθνική Τράπεζα. Η συνεργασία αυτή βασίζεται και στην ενεργό συμμετοχή των στελεχών και των υπαλλήλων της Εθνικής Τράπεζας που θα επιλέξουν τη συνεργασία με τα Δίκτυα της Εθνικής Ασφαλιστικής, μεριμνώντας για τις ασφαλιστικές καλύψεις των πελατών των Υποκαταστημάτων της Εθνικής Τράπεζας. Η συνεργασία μας αυτή θα βασίζεται στην νόμιμη, διαφανή, και τακτική (σε μηνιαία βάση) καταβολή των αναλογισμών αμοιβών στα στελέχη και υπαλλήλους της Εθνικής Τράπεζας που θα συνεργάζονται μαζί μας. Με την ευκαιρία αυτή θέλω να ανακοινώσω ότι για πρώτη φορά σε συνέδριο της Εθνικής Ασφαλιστικής συμμετέχουν 100 περίπου στελέχη της Εθνικής Τράπεζας, από τις Περιφερειακές Διοικήσεις και τα μεγαλύτερα υποκαταστήματα της χώρας. Καλωσορίζουμε τα επίλεκτα στελέχη της μητρικής μας εταιρίας, τους υποσχόμαστε ότι η συνεργασία μας θα είναι για το αμοιβαίο όφελος, και τους παρακαλούμε να μεταφέρουν σε όλο το ανθρωπινό δυναμικό της Εθνικής Τράπεζας τους χαιρετισμούς μας και την επιθυμία μας για συνεργασία. Το μήνυμά για τα Δίκτυα της Εθνικής Ασφαλιστικής (Γραφεία Παραγωγής και Ασφαλιστικούς Πράκτορες) είναι ότι σύντομα θα κληθούν να συμμετάσχουν στην μεγαλύτερη εφαρμογή του νέου θεσμού του BANKASSURANCE στην Ελλάδα, με την πρόσβαση που θα αποκτήσουν στα ανεξάντλητα πελατολόγια των 500 υποκαταστημάτων και των 15.000 στελεχών της Εθνικής Τράπεζας. Η εξέλιξη αυτή αποτελεί την μεγαλύτερη επαγγελματική πρόκληση για τους καταξιωμένους ασφαλιστές μας, αλλά ταυτόχρονα θα συμβάλει καθοριστικά στη στρατολόγηση, διατήρηση, και επαγγελματική καταξίωση των νέων ασφαλιστών μας. Ζητώ από όλους τους συνεργάτες μας, παλιούς και νέους, να δώσουν όλο τον ενθουσιασμό τους στη νέα προσπάθεια.

Οι εμπειρίες από την εφαρμογή του BANKASSURANCE στην Ευρώπη προεξοφλούν την επιτυχία και στην Ελλάδα:

- α) μόνο τα ασφαλιστήρια ζωής σε όλη την Ευρώπη πλησιάζουν τα 100 δις Μάρκα,
- β) στο σύνολο της Ευρώπης το ένα σε κάθε

- τέσσερα ασφαλιστήρια ζωής πωλείται μέσω Τραπεζών,
- γ) στην Ισπανία, το 70% των ασφαλίσεων ζωής πωλείται μέσω Τραπεζών, και
- δ) στην Αγγλία και την Γαλλία το 40% των ασφαλίσεων ζωής πωλείται μέσω των Τραπεζών.

**ΝΕΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΚΑΙ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ**

Οι συνθήκες έντονου ανταγωνισμού που προκλήθηκαν από την λειτουργία της Ενιαίας Ευρωπαϊκής Ασφαλιστικής Αγοράς, καθώς και η συνεργασία με τις εταιρίες του Ομίλου της Εθνικής Τράπεζας, μας υποχρεώνουν να δη-



μιουργήσουμε μια νέα διαδικασία marketing για την Εθνική Ασφαλιστική. Εκτός από τη συνεχή ενίσχυση με εξειδικευμένα στελέχη της Δ/σης Marketing και Πωλήσεων, εφαρμόζουμε μια νέα φιλοσοφία σχεδιασμού προϊόντων και υπηρεσιών που βασίζεται στις εξής παραμέτρους:

- Δημιουργία Πακέτων Ασφαλιστικών Καλύψεων, τόσο για τους Γενικούς Κλάδους όσο και για τις Ασφαλίσεις Ζωής, ιδιαίτερα για τις περιπτώσεις των μαζικών κινδύνων (αυτοκινήτων, πυρός, ζωής, προσωπικών ατυχημάτων). Τα πακέτα αυτά θα είναι ιδιαίτερα χρήσιμα για την προώθησή τους μέσα από τα Υποκαταστήματα των Τραπεζών.
- Δυνατότητα Εξατομίκευσης των Πακέτων, με τον κατάλληλο σχεδιασμό τους, ώστε να μπορούν να ανταποκριθούν στις περιπτώσεις εκείνες της ζήτησης, όπου απαιτείται να ληφθούν υπόψη τα ιδιαίτερα/ατομικά χαρακτηριστικά του ασφαλιζόμενου.
- Ασφαλιστικά και Χρηματοοικονομικά Προϊόντα. Οι σημερινές τάσεις, αλλά ιδιαίτερα οι μελλοντικές εξελίξεις, επιβάλλουν στις ασφαλιστικές εταιρίες να σχεδιάσουν τα Προϊόντα τους με τέτοιο τρόπο, ώστε να εμπεριέχουν τις απαραίτητες ασφαλι-

στικές καλύψεις, αλλά ταυτόχρονα να παρέχουν τη δυνατότητα επένδυσης της πλεονάζουσας αποταμίευσης.

Η Εθνική Ασφαλιστική, όχι μόνο κινείται τώρα πλέον στο πλαίσιο της νέας φιλοσοφίας του Marketing, αλλά έχει αμέσως διαθέσιμα όλα τα χρηματοοικονομικά προϊόντα στις θυγατρικές εταιρίες του Ομίλου της Εθνικής Τράπεζας. Ακόμα και οι πιο απαιτητικοί από τους πωλητές μας, που θα ήθελαν ενδεχόμενα να πουλήσουν προϊόντα@ LEASING, τα έχουν αμέσως διαθέσιμα από την ΕΘΝΙΚΗ LEASING. Όσον αφορά τα Αμοιβαία Κεφάλαια, σύντομα θα είμαστε μέτοχοι της ΔΙΕΘΝΙΚΗΣ Α.Ε.Δ.Α.Κ. Έχουμε όμως ήδη κάνει συμφωνία και είναι αμέσως διαθέσιμα για τα Δίκτυά μας όλα τα ελληνικά αμοιβαία κεφάλαια της ΔΙΕΘΝΙΚΗΣ, στα οποία σύντομα θα προστεθεί και μεγάλος αριθμός αμοιβαίων εξωτερικού που θα αντιπροσωπεύει η ΔΙΕΘΝΙΚΗ στην Ελλάδα.

Επειδή όμως, εκτός από νέοι και σύγχρονοι, είμαστε και πολύ δυνατοί, προσχωρούμε και σε άλλα προϊόντα. Για να ικανοποιήσω και τους πιο εγωιστές ΕΘΝΙΚΑΡΙΟΥΣ, είμαι στην ευχάριστη θέση να σας ανακοινώσω την έκδοση της Πιστωτικής Κάρτας της ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ, με την ονομασία "ΠΡΩΤΗ MASTERCARD". Η "ΠΡΩΤΗ MASTERCARD" όχι μόνο θα ικανοποιήσει τους πελάτες μας και θα διευκολύνει τις σχέσεις τους με την Εθνική Ασφαλιστική καθώς και τις αγορές τους εντός και εκτός Ελλάδος, όχι μόνο θα φέρει νέες προμήθειες στους ανθρώπους των Δικτύων μας, όχι μόνο θα δημιουργήσει νέες πηγές εσόδων για την εταιρία μας, αλλά πάνω από όλα θα μας κάνει περήφανους που δουλεύουμε για τη ΝΕΑ και ΣΥΓΧΡΟΝΗ ΕΘΝΙΚΗ - ΤΗΝ ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ.

Και συνεχίζουμε με τα νέα Προϊόντα Ζωής. Ήδη ο κ. Εμμανουήλ σας ανακοίνωσε το πρώτο Πακέτο Ασφαλιστικών Καλύψεων Ζωής, σύμφωνα με την νέα φιλοσοφία Marketing που περιγράψαμε προηγουμένως. Το προϊόν αυτό θα είναι αμέσως διαθέσιμο. Αλλά η είδηση βρίσκεται στο γεγονός ότι ετοιμάζουμε, με προσοχή και επιμέλεια, το νέο προϊόν που έχει ήδη γράψει ιστορία στις ασφαλιστικές αγορές, πρώτα της Αμερικής, και μετά της Ευρώπης, και το οποίο θα αποτελέσει το έναυσμα για την νέα ώθηση των ασφαλίσεων ζωής για την επόμενη δεκαετία στην χώρα μας. Πρόκειται για το νέο ασφαλιστήριο ζωής UNIT-LINKED, που δεν εμφανίστηκε νωρίτερα στην Ελλάδα, λόγω της ανυπαρξίας μοντέρνων χρηματοοικονομικών εργαλείων. Το νέο προϊόν εκτός από την ασφάλιση ζωής, προσφέρει την δυνατότητα τακτικών και εκτάκτων καταβολών ασφαλιστικών, επιτρέπει στον ασφαλιζόμενο να συνθέσει το δικό του χαρτοφυλάκιο επενδύσεων, προϋποθέτει την τακτική ενημέρωση του ασφαλιζόμενου για την απόδοση του κεφαλαίου

του, και επιτρέπει την μερική ή συνολική ρευστοποίηση της επένδυσης εάν παραστεί ανάγκη. Πρόκειται θέβαια για ένα εξαιρετικά πολύπλοκο προϊόν, το οποίο χρειάζεται εκτεταμένη μηχανογραφική και λογιστική υποστήριξη. Οι ανταγωνιστές μας το πήραν έτοιμο από τις μητρικές τους (ξένες) εταιρίες και παρ' όλα αυτά χρειάζονται χρόνους που ξεπερνούν το έτος για να το προσαρμόσουν στα ελληνικά δεδομένα. Εμείς δεν έχουμε ξένη υποστήριξη, αλλά έχουμε συγκριτικό πλεονέκτημα στη μηχανογράφηση. Να είσαστε σίγουροι ότι το νέο προϊόν UNIT-LINKED της Εθνικής Ασφαλιστικής, θα είναι έτοιμο πριν το τέλος του χρόνου. Τελειώνοντας, αγαπητοί Φίλοι και Συνεργάτες, θέλω να σας διαβεβαιώσω ότι η Εθνική Ασφαλιστική ξεκινά τον δεύτερο αιώνα της ζωής της με τις καλύτερες προοπτικές:

- Στην πρόκληση της Ενιαίας Ευρωπαϊκής Αγοράς απαντά θετικά: ήδη πήραμε Άδεια για επέκταση στη Γερμανία, και έπεται συνέχεια
- Χαρτογραφούμε τις ασφαλιστικές αγορές των Βαλκανίων, και σύντομα θα εγκατασταθούμε και εκεί.

- Στην εγχώρια αγορά στρέφουμε την αιχμή του δόρατος στις ασφαλίσεις ζωής. Στο τέλος αυτής της 10ετίας θα είμαστε πρώτοι



και σ' αυτόν τον στρατηγικό τομέα ασφαλίσεων. Τα όσα ανακοινώσαμε σήμερα προεξοφλούν το ότι όχι μόνον θα επιτύχουμε, αλλά να είστε σίγουροι ότι θα υπερκεράσουμε το στόχο μας.

**ΧΡΕΙΑΖΕΤΑΙ ΝΗΦΑΛΙΟΤΗΤΑ ΚΑΙ ΣΚΛΗΡΗ ΔΟΥΛΕΙΑ**

Δεν χρειάζονται μεμψιμοιρίες και ομφαλοσκοπήσεις. Οι απαισιόδοξοι και οι Κασσάνδρες δεν ταιριάζουν στο πνεύμα, στην ιστορία, και στην δυναμική της Εθνικής Ασφαλιστικής, και θα έχουν την γνωστή τύχη. Ένας είναι ο Άριστος Οικωνός: Συστηματική επίθεση σε όλα τα μέτωπα.

Αποτελεί τιμή και καθήκον μας να εργαζόμαστε για την ΕΘΝΙΚΗ ΤΟΥ 2000. Τα πραγματικά στελέχη της Νέας και Σύγχρονης Εθνικής Ασφαλιστικής ποτέ δεν θα φεισθούν κόπων και θυσιών, ποτέ δεν θα ρωτήσουν τι έκανε η Εθνική γι' αυτούς, αλλά πάντα θα έχουν την αγωνία για το τι κάνουν αυτοί για την Εθνική Ασφαλιστική.

Με αυτό το πνεύμα, και με την σκληρή εργασία όλων μας, Η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΘΑ ΠΡΑΓΜΑΤΟΠΟΙΗΣΕΙ ΜΕ ΠΛΗΡΗ ΕΠΙΤΥΧΙΑ ΤΟ ΑΛΜΑ ΠΡΟΣ ΤΟ 2000, και θα συνεχίσει απρόσκοπτα το ταξίδι της και στον επόμενο αιώνα.

**NOBILIS**

Η εταιρία NOBILIS ξεκίνησε τις εργασίες από το 1992. Από τότε, η ανάπτυξη υπήρξε ραγδαία, φτάνοντας σήμερα στο σημείο να είναι η μόνη που μπορεί να αναλάβει, το σχεδιασμό, και τη διεξαγωγή οποιασδήποτε μορφής εκδήλωση αφορά τις δημόσιες σχέσεις και την προβολή - διαφήμιση μιας εταιρίας παροχής υπηρεσιών, καταφέροντας ταυτόχρονα να δώσει μοναδικό δείγμα γραφής και να κατακτήσει μια ξεχωριστή παρουσία στο χώρο των εκδηλώσεων. Οι δραστηριότητες της ουσιαστικά περιλαμβάνουν:

- Δημόσιες Σχέσεις
- Ετήσια πλάνα διοργάνωσης εκδηλώσεων Εταιριών.
- Meetings/Business lunches / Business breakfast, σε χώρους εργασίας και σε άλλους χώρους (Αίθουσες, Εστιατόρια, Ξενοδοχεία, Σκάφη).
- Εγκαίνια με πλήρη προώθηση του αντικειμένου εργασίας
- PARTIES
- Δεξιώσεις / Εκδηλώσεις υψηλού επιπέδου σε Εταιρίες
- Επιχειρηματικά δώρα
- (Ετήσιο πλάνο με πλήρη διανομή τις συμφωνημένες ημερομηνίες)
- Επαγγελματικά ταξίδια / RESERVATIONS
- Ταξίδια προσωπικού / BONUS προσωπικού / Εκδρομές / Κρουαζιέρες (Ετήσιο πλάνο)
- Διαφημιστικά πακέτα Εταιριών
- Λογότυπος
- Εταιρική ταυτότητα
- Εξωτερική Διαφήμιση
- Χορηγίες
- Παιδικές εκδηλώσεις σε χώρους εργασίας

Η συνεργασία της NOBILIS με τον ασφαλιστικό χώρο υπήρξε αρκετά στενή μια και διαθέτοντας ειδικό τμήμα σχεδιασμού και υλοποίησης οργάνωσης εκδηλώσεων του ξεχωριστού αυτού τομέα της οικονομίας έχει καταφέρει να καλύψει μοναδικά τις ανάγκες του. Έτσι σήμερα είναι έτοιμη για την υλοποίηση ξεχωριστών εκδηλώσεων προσαρμοσμένες στις ιδιαίτερες ανάγκες προβολής κάθε εταιρίας ή υποκαταστήματος.

Η κυρία Καλαφούτη ευχαριστεί για τις μέχρι τώρα συνεργασίες με τις παραπάνω εταιρίες και βεβαιώνει ότι και τη νέα περίοδο, η εταιρία NOBILIS θα είναι στη διάθεση του ασφαλιστικού κόσμου φιλοδοξώντας πάντα να δίνει το μοναδικό ύψος και τον ανάλογο επαγγελματισμό που έχει μέχρι τώρα επιδείξει.

# ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ Underwriting



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

➔ Αναπρομοσθήκαν τα ασφάλιστρα αυτοκινήτων από 1ης Ιουλίου και τα ασφάλιστρα παρουσιάζουν διαφορές έως 80% μεταξύ των εταιριών. Επειδή είμαστε της άποψης ότι έτσι ξεκαθαρίζει ο κλάδος και το κοινό μαθαίνει να επιλέγει παραθέτουμε και μια άποψη του φίλου κ. Πύργου Σκούρη που λέει ότι "παντού υπάρχει διαφοροποίηση". Αλλιώς αγοράζεις στην μπουτίκ, διαφορετικά στα καλάθια πεζοδρομίου, αλλιώς στην θιτρίνα του Κολωνακίου, αλλιώς στην Λαϊκή. Καθένας ας αγοράσει όπου νομίζει. Ας ισχύσουν οι νόμοι προσφοράς - ζήτησης. Ναι, συμφωνούμε δεν είναι όλοι ίδιοι. Καιρός να σταματήσουν οι Έλληνες να λένε "έχω μια ασφάλεια αλλά δεν θυμάμαι που".

Συνάντηση συνεργατών του ομίλου AGF KOSMOS έγινε τον Ιούνιο στην Αθήνα σε κλίμα ανάπτυξης και επιτυχίας.

➔ Στο περιοδικό "νέα από το Υγεία" διαβάσαμε ότι: Ιατρείο Πόνου, που είναι μια πρωτοποριακή ιδέα σε σχέση με την κλασική αντίληψη ιατρικής υπηρεσίας λειτουργεί στο "ΥΓΕΙΑ". Υπεύθυνη, η ιατρός κ. Ιωάννα Σιαφάκα (τηλ. 6827940 εσωτ. 518). Βασικός στόχος είναι να βελτιώσει την ποιότητα ζωής όσων υποφέρουν από οξύ και χρόνιο πόνο. Ακόμη υπάρχει τμήμα Διεθνών Ακαδημαϊκών υποθέσεων με διευθυντή τον Καθηγητή κ. Δ. Λινό (αρθρογράφο στο περιοδικό μας σε θέματα υγείας) και με στόχους τον σχεδιασμό για οργάνωση που θα επιτρέψει την σύνδεση του "Υγεία" με διεθνούς φήμης ακαδημαϊκά κέντρα USA και Ευρώπης και την εξασφάλιση συντονισμού διεθνών Ακαδημαϊκών δραστηριοτήτων σε Επιστημονικά Συνέδρια, μετεκπαίδευση προσωπικού, μετάκληση ξένων επιστημόνων κ.ά.

➔ Το 1993 ο αριθμός συνδρομητών κινητής τηλεφωνίας σ' ολόκληρη την Ευρώπη διπλασιάθηκε

φθάνοντας τα 2,8 εκατομμύρια. Οι προβλέψεις είναι ότι ως το 1995 η κινητή τηλεφωνία θα ξεπεράσει το 15-20% του συνόλου των τηλεφωνικών συνδέσεων.

➔ Σύμφωνα με το εμπορικό και βιομηχανικό επιμελητήριο Σόφιας, πρώτη χώρα σε επενδύσεις ξένων κεφαλαίων στην Βουλγαρία είναι η Ελλάδα με ποσοστό 77%. Ακολουθούν Γερμανία 13%, Γαλλία 2,5%, Η.Π.Α. 1,6%, Τουρκία 0,3% κ.ά.

➔ Η Αγροτική Ασφαλιστική ήταν εφέτος χορηγός μεγάλης έκθεσης πληροφορικής στην Πάτρα. Στην εταιρία ΑΓΡΟΤΙΚΗ από 5.8.94 αναπληρωτής διευθύνων σύμβουλος ανέλαβε ο δικηγόρος Αθ. Ρούπας.

➔ Νέο Αμοιβαίο Κεφάλαιο ΔΙΕΘΝΕΣ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ κυκλοφόρησε η HELVETIA.

➔ Ο κ. Γιάννης Μπαρδάνης νέος διευθυντής Πωλήσεων στην Ευρωπαϊκή Πίστη με μεταγραφή από την CONTINENTAL της INTERAMERICAN. Σε ανακοίνωση της πρόσληψης διαβάσαμε ότι την INTERAMERICAN την γράφουν "μεγάλο ασφαλιστικό οργανισμό". Κάτι σαν Ερυθρός Σταυρός, ή μεγάλο κέντρο αιμοδοσίας ή κυανόκρανοι που πάνε παντού, θα λέγαμε εμείς που ξέρουμε πόσες εταιρίες θρήκαν "έτοιμο πράμα" στην INTERAMERICAN προς στελέχωση... Ευχόμαστε καλή επιτυχία στον κ. Γιάννη στα νέα του καθήκοντα.

➔ Αρχές Νοεμβρίου '94 θα γίνει το συνέδριο του Πανελληνίου Συνδέσμου Ασφαλιστικών Συμβούλων. Λεπτομέρειες θα ανακοινωθούν αργότερα

με το ακριβές πρόγραμμα. Το ΝΑΙ προτείνει να ενισχύσουν το συνέδριο όσο γίνεται περισσότεροι ασφαλιστές. Θα χαρούμε να δούμε και να ακούσουμε ασφαλιστές εκεί και όχι ανακοινώσεις εταιριών ποιοί ήρθαν ποιοί δεν ήρθαν, τι είπαν, τι δεν είπαν και επειδή ο σύλλογος γιορτάζει τα 20 του χρόνια ας διδαχθεί λίγο από την εικοσαετία της "εμπόδισης" του έργου του στις ισορροπίες προσώπων και εταιριών. Οι σύλλογοι είναι χώροι προώθησης συμφερόντων του επαγγελματία ασφαλιστή και όχι χώρος προβολής ή μη εκπροσώπων ή συμφερόντων εταιριών, κάτι που ούτε οι εταιρίες το θέλουν. Τολμήστε φίλοι του Π.Σ.Α.Σ. και δείτε τα βασικά προβλήματα του επαγγελματία ασφαλιστή την εικόνα του στην αγορά, τη σύμβασή του, την ασφάλειά του, το επιμελητήριο που ανήκει, το ταμείο που ανήκει (τι θέλει στο ΤΕΒΕ) τη φορολόγησή του, την επαγγελματική του έδρα, την κατοχύρωση χαρτοφυλακίου, τον ανταγωνισμό και τόσα άλλα. Τώρα αν θα παραστεί ο Δ/νων Τάδε ή Δ/νων δείνα είναι μια άλλη ιστορία... Από ασφαλιστές έχουν ανάγκη οι πελάτες και οι εταιρίες και ο κλάδος... Εκεί ριζέτε το θάρος. Όποιος διαφωνεί ας συγκρίνει τον αριθμό εγγεγραμμένων ασφαλιστών στο επιμελητήριο και αυτών στον Πανελλήνιο σύνδεσμο ασφαλιστών και θα καταλάβει γιατί γράφουμε... Καλή επιτυχία! Ο κ. Λάμπρου έμπειρος και καλός ασφαλιστής κάνει τις προσπάθειές του με τα μέλη του Δ.Σ. και έκαναν ως τώρα αξιόλογο έργο. Όμως η συμπαράσταση των ασφαλιστών είναι ακόμα μικρή...

➔ Ο κόσμος των ασφαλιστών πρώτης γραμμής καλόν θα ήταν να ενημερωθεί γύρω από το θέμα Μπόμπαν Γιάνκοβιτς που συγκλόνισε την κοινή γνώμη. Μέχρι 10/5/94 που γράφτηκε και κάποιο ρεπορτάζ στα "ΝΕΑ"

το θέμα παρέμεινε ανοικτό. Ο Μπόμπαν Γιάνκοβιτς καταφέρθηκε εναντίον της ασφαλιστικής εταιρίας SWEIZZ LIFE επιμένοντας πως δεν πληρώθηκε κανονικά. Έγραψαν τότε τα "ΝΕΑ": Αξίζει να αναφέρουμε πως ο Μ.Γ. ήταν ασφαλισμένος στην SWEIZZ LIFE αλλά η εν λόγω εταιρία χρεώθηκε και μεταθίβασε το πακέτο των μετοχών της σε μια άλλη ασφαλιστική. Όταν έγινε το ατύχημα του Γιάνκοβιτς, η ασφαλιστική πλήρωσε μόνο το νοσοκομείο του παίκτη στην Ελλάδα, χαρακτηρίζοντας "αυτοχειρία" το συμβάν. Όπως ισχυρίζεται ο παίκτης μέχρι τις 31 Δεκ. 1993 του χρωστούσαν 18,4 εκατομμύρια...

➔ Δεν είδαμε κάποια ανακοίνωση ή ενημέρωση τι απέγινε τελικά και ρωτάμε: Τακτοποιήθηκε; Πολλά στελέχη της SWEIZZ LIFE διασκορπίστηκαν σε νέες θέσεις σε νέες εταιρίες αλλά τα παράπονα παραμένουν. Λίγο προσοχή χρειάζεται, τώρα μάλιστα που συχνά θα βλέπουμε ονόματα ασφαλιστικών εταιριών στις διαφημίσεις των γηπέδων βίας, στις φανέλλες και τις κερκίδες.

➔ Αποζημίωση 1,2 δισ. δόθηκε από την INTERAMERICAN στο εργοστάσιο Μ. Καρατζή στο Ηράκλειο Κρήτης για την φωτιά της 7.7.94.

➔ Στο American Hellenic Business Council που ανακοινώθηκε στην Ουάσινγκτον από τον Μπιλ Κλίντον και Ανδρέα Παπανδρέου και έκανε πρόσφατα την πρώτη του συνεδρίαση συμμετέχει και ο Δημήτρης Κοντομηνάς άνθρωπος πρωτοπόρος και τιμή για τον ασφαλιστικό ελληνικό χώρο. Στόχος του επιχειρηματικού αυτού Συμβουλίου κοινές Αμερικανοελληνικές πρωτοβουλίες στα Βαλκάνια σε πρώτη φάση και αργότερα στη Μέση Ανατολή και τις Ανατολικές χώρες αργότερα.

➔ Η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος έδωσε στην κυκλοφορία πολύτιμη εργασία - βιβλίο με τίτλο - θέμα την "Ελληνική και Ευρωπαϊκή Νομοθεσία ιδιωτικής ασφάλισης", χρήσιμο βοήθημα για όσους εμπλέκονται στο θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης με πρόλογο του πρώην προέδρου Λάμπρου Κόκκινου και εισαγωγή του Διευθυντή Νομικής υπηρε-

σίας κ. Ι.Ε. Λάσκαρη. Στην επιμέλεια ύλης εκτός από τον κ. Ι. Λάσκαρη βοήθησαν οι Δ. Κωνσταντίνου και Ε. Βαρουχάκη. Σύμβουλος έκδοσης και ο αρθρογράφος του ΝΑΙ κ. Αθανάσιος Θεοδωράκης Διευθυντής του γραφείου του Υπουργείου Τύπου και Πληροφοριών. Συγχαρητήρια σε όσους συνέβαλλαν στην έκδοση που θα αποτελέσει βοήθημα και οδηγό για πολλούς.

➔ ΜΑΝΑ είναι ο τίτλος του νέου βιβλίου του Μάκη Ρουχωτά που μας συγκίνησε αρκετά, μας παρακίνησε να θυμόμαστε λίγο περισσότερο την μάνα μας και μας έδειξε ακόμα μια φορά πως υπάρχουν δίπλα μας άνθρωποι που σκέπτονται κι άλλα θέματα εκτός από τα συνήθη των εργασιών. Διαβάζοντας στο τέλος την σελίδα 141 νιώσαμε την μεγάλη ευαισθησία του Μάκη Ρουχωτά που όσο κι αν η ζωή, τα χρόνια, οι ανθρώπινες αδυναμίες ή δυνατόι πάνε κάπου - κάπου να την σκεπάσουν αυτή μένει κι εκδηλώνεται και καταξιώνει την ανθρώπινη ύπαρξη μ' ένα απλό "οπα-λάκια", μ' ένα "τρίπουλα" μ' ένα "Ου γιέ"! Ο κόσμος είναι καλύτερος με φίλιες, με αγάπη, με ευγνωμοσύνη, με την Μάνα! Συγχαρητήρια στον ΟΜΙΛΟ "ΑΣΠΙΣ-ΠΡΟΝΟΙΑ" και τον κ. Π. Ψωμιάδη που μας το έστειλε. Συγχαρητήρια στον κ. Μ. Ρουχωτά.

➔ Κέρδη παρουσίασε η INTERTEK του ομίλου INTERAMERICAN 90,7 εκατ. δρχ. στο 1993. Ο τζίρος αυξήθηκε και έφθασε τα 3,8 δισ. Δ/νων Σύμβουλος ο κ. Ν.Νιργιαννάκης παλιό στέλεχος της INTERAMERICAN από τα πιο καταξιωμένα. Κέρδη είχε και μια άλλη εταιρία του ομίλου η MICRONICA που διευθύνεται από τον κ. Α. Παμπουνίδη.

➔ Η METROLIFE ετοιμάζεται για το Χρηματιστήριο. Πέρα από τους αριθμούς και τις αξίες μετοχών εκείνο που πρέπει να επισημανθεί είναι ότι ο κ. Γ. Καπουράνης πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος είναι πολύ ψηλά στο χρηματιστήριο αξιών της ζωής, γεμάτος ανθρωπιά, εργατικότητα, και προσφορά στο κοινό και τους συνεργάτες του.

➔ Σε συνέντευξή του στον Οικονομικό Ταχυδρόμο ο Victor Craymer,

ειδικός σύμβουλος μάρκετινγκ της American INTERNATIONAL Group (ALICO) προβλέπει ότι ο Έλληνας ασφαλιστικός σύμβουλος θα συνεχίσει να παίζει πρωταγωνιστικό ρόλο στην πώληση Αμοιβαίων Κεφαλαίων με δεδομένη τη στενή και δυναμική σχέση που έχει με τους πελάτες του. Οι εμπορικές τράπεζες δεν θα μπορέσουν να αλλάξουν αισθητά από τον ρόλο του παθητικού πωλητή. Το μέλλον το κρατάνε οι ασφαλιστές...

➔ Διαβάσαμε στο περιοδικό "ΜΕΝ" πως στην Ελλάδα υπάρχει ιδιωτικό τζετ για την μετακίνησή σας τύπου Falcon 20, 9 θέσεων. Μπορεί κάποιος μέσω της INTERJET θυγατρικής εταιρίας του ομίλου INTERAMERICAN να απογειωθεί μόνος ή με παρέα με τιμή ενοικίασης γύρω ή με παρέα με τιμή ενοικίασης γύρω στις 700.000 ανά ώρα πτήσης περίπου. Φυσικά υπάρχουν ειδικές τιμές για μεγαλύτερες συνεργασίες και για ταξίδια μέσα κι έξω από την Ελλάδα που περιλαμβάνουν μεταφορά ειδικές εξυπηρέτησεις, λιμουζίνες, αυτοκίνητο κ.λπ.

➔ Νέα θυγατρική εταιρία από την Ευρωπαϊκή Πίστη με την ονομασία EUROSOS Assistance μπήκε σε λειτουργία για πλήρη οδική και ταξιδιωτική βοήθεια.

➔ "Γυναικείες σελίδες" είναι ο τίτλος της μηνιαίας εφημερίδας - έκδοσης γυναικών της Ηπείρου που εκδίδεται στα Ιωάννινα. Εκεί μέσα θρήκαμε πολλά θέματα για την γυναίκα της Ηπείρου, της Ελλάδος, του κόσμου. Μαζί με τα συγχαρητήρια και τις ευχές μας "να ζήσει" προτείνουμε να γραφτείτε συνδρομητές (Ριζάρη 27 Ιωάννινα, 45500 τηλ. 38663). Οι ασφαλιστριες ειδικά θα βρουν πολλά χρήσιμα στοιχεία για τις πωλήσεις τους...

➔ Η "Ασφαλιστική Ενημέρωση" περιοδική επικοινωνιακή και ενημερωτική έκδοση της ΑΕΕΓΑ "ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ" έξι χρόνια μετά τη διακοπή έκδοσής της ξαναεκδόθηκε και για όλους θα είναι στο εξής παρούσα με τακτική ασφαλιστική ενημέρωση των ανθρώπων της εταιρίας και στόχο μια Αγροτική Ασφαλιστική δυνατώτερη, γνωστότερη και αποδοτικότερη. Εκδότης ο Κώστας Βασταρδής. Πολλά τα θέματα και οι ειδή-

σεις στο 10ο τεύχος του 1994. Είναι γεγονός πως τα ενημερωτικά έντυπα κάθε εταιρίας παίζουν σπουδαίο ρόλο στις σύγχρονες ασφαλιστικές επιχειρήσεις όπου τα γεγονότα τρέχουν, οι δραστηριότητες πολλές και οι ειδήσεις περισσότερες που δεν προλαβαίνεις να τις διαβάσεις. Μέσα στα εταιρικά έντυπα οι άνθρωποι της εταιρίας εΐαι "σαν να είναι μέσα σ' όλα τα γεγονότα της εταιρίας". Συγχαρητήρια στη νέα προσπάθεια και προτείνουμε τη συμμετοχή όλων. Το ΝΑΙ ευχαριστεί για την βοήθεια να βρίσκει θέματα στην ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΝΗΜΕΡΩΣΗ ώστε να τα μαθαίνουν και οι... εκτός Αγροτικής. Καλή δύναμη σε όσους επιμελούνται την έκδοση και καλή... συνεργασία!

Σύμφωνα με στοιχεία της Ένωσης Ελληνικών Τραπεζών στο 8' δίμηνο 1994 (Μάρτιος - Απρίλιος) έμειναν απλήρωτες 73.333 συναλλαγματικές, είχαμε 20.880 ακάλυπτες επιταγές, 15.913 διαταγές πληρωμής, 833 αιτήσεις πτωχεύσεων και 250 κηρυχθείσες πτωχεύσεις. Αν και τα στοιχεία δεν προσφέρονται πλήρως για αξιολόγηση λόγω πλημμελούς συλλογής πληροφοριών είναι ένα δείγμα κάποιων προβλημάτων... Η ένωση ασφαλιστικών εταιριών θα μπορούσε σε συνεργασία με το υπουργείο να δίνει πληροφορίες ανάλογες για άκυρα συμβόλαια, εξαγορές, νέα συμβόλαια, ζημιές κ.λπ. ανά μήνα, δίμηνο, τρίμηνο...

Με αφορμή ανακοίνωση του ΣΠΑΕ για Παρακράτηση προμηθειών ή παρακράτηση ασφαλίσεων και σχετικό σχόλιο περί υπεξαίρεσης θα προτείνουμε στο σύλλογο συντονιστών και ΣΠΑΕ από κοινού να κάνουν ένα "ανθολόγιο" με τις συμβάσεις των εταιριών και παραγωγικού δικτύου. Σίγουρα θα αποτελούσε αστυνομικό ανάγνωσμα για φοιτητές Νομικών Σχολών και μαθήματα "υψηλής ραπτικής" και "φτασμένους" και "επιτυχημένους" νομικούς συμβούλους προς αρχαρίους. Μάθαμε πως υπάρχουν εταιρίες που δεν κάνουν συμβάσεις ή τις κρύβουν ή τις κρατάνε και διάφορα περίεργα... Είναι ένα κριτήριο για το πόσο "αγαπάνε" μερικοί τους ανθρώπους τους.

Κεφάλαια πάνω από 145 δις άντλησαν μέσω του χρηματιστη-

ρίου Αξιών Αθηνών νέες και ήδη εισηγμένες εταιρίες κατά το Α' εξάμηνο του 1994. Όπως διαβάσαμε στο καλό περιοδικό "ΧΡΗΜΑ" του Κώστα Ουζούνη εισήχθησαν στο Χ.Α.Α. 17 νέες εταιρίες το Α' εξάμηνο.

**ΠΡΟΣΟΧΗ**  
32.29.394

και για να γίνετε συνδρομητής του ΝΑΙ στέλνουμε εισπράκτορα αμέσως στο γραφείο σας.

Σύμφωνα με την ΔΕΠ διαφεύγουν φόροι 23 δις λόγω λαθρεμπορίας πετρελαίου, διαβάσαμε στον Οικονομικό Ταχυδρόμο. Αιτία η έλλειψη προσωπικού λόγω... κόστους μισθών.

Κέρδη 1,49 δις πέτυχε η ΕΘΝΙΚΗ το 1993. Η παραγωγή ανήλθε στο ποσό των 50.099 δις έναντι 43,204 το 1993.

Δείγμα του ότι γίνεται καλό έργο στον Φοίνικα είναι τα εκπαιδευτικά σεμινάρια που γίνονται από 8 Ιουνίου '94. Ο τρόπος και το περιεχόμενο τους δείχνουν πως ο Γιώργος Κώτσος κάνει δουλειά με βάσεις και προοπτικές επιτυχίας. Η προσωπική του συμβολή και παρουσία είναι ουσιαστική και δείχνει ότι στη μάχη του μέλλοντος ο Φοίνικας θα είναι με τους κερδοσμένους!

Με αφορμή το σκηνικό "αγώνα πάλης" που στήθηκε στο συνέδριο μεγάλης εταιρίας με ζωντανή πάλη και ζωντανούς παλαιστές κάνουμε μια διαπίστωση για επόμενα συνέδρια και την προσοχή που πρέπει να δείχνουν και αυτοί που πληρώνουν και αυτοί που πληρώνονται. Η επιθυμία της εταιρίας ήταν να υπάρξει κάποιος "ξαναζωντανεμα" και μια εικόνα αγώνα. Ο "εκτελεστής" έφτιαξε ένα πραγματικό ρινγκ με αγώνα και μοτίβο γροθιές και μπουινιές και ιδρώτα και βαριές ανάσες αθλητών. Σκεφτόμουν πως αυτά είναι "άλλα κόλπα" για "Αμερικανάκια" και πως τέτοιο κλίμα δεν ταιριάζει ούτε σε ελληνικό χώρο ούτε σε ασφαλιστές. Ο σκηνοθέτης με τους παλαιστές και τις κούκλες που κρατούσαν τους πετυχημένους ίσως είναι πολύ μακριά από την πραγματικότητα. Οι ασφαλιστές δεν δίνουν μάχη με νικη-

κτητή και ηττημένο. Δηλαδή ο καλοπληρωμένος σκηνοθέτης οπτικοακουστικών ήθελε να δείξει ότι ο κάθε ασφαλισμένος είναι ηττημένος; Η ο ασφαλιστής; Η ασφάλιση είναι πράξη που "κερδίζουν" όλοι... και μέσα από τέτοιο "σοκ" γίνεται κάποιος ασφαλιστής; Παρακινείται; Βέβαια όλα αυτά είναι μια προσωπική άποψη. Ίσως ο Αντέννα, το ΜΕΓΑ και ο ΣΚΑΙ να μας έφτιαξαν κλίμα άλλο και νόμαστε εκτός. Σίγουρα όμως ασφαλιστές ποιότητας με κόλπα και τρικ δεν γίνονται. Προσοχή!

Στις εκλογές της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών εκτός των άλλων που θα μπορούσε να παρατηρήσει κάποιος επισημαίνουμε ότι από τα 16 μέλη της νέας διοίκησης μόνο τα 5 εκπροσωπούν ασφαλιστικές εταιρίες - θυγατρικές κρατικών τραπεζών και ακόμη ότι στο νέο Δ.Σ. έχουμε μεγαλύτερη εκπροσώπηση ανθρώπων του κλάδου ζωής.

Οι ρυθμοί ανόδου των εργασιών ασφαλιστικών εταιριών που κυμαίνονταν μεταξύ 30-40% έπεσαν στο 20% το 1993 και συνεχίζουν την πτώση τους και στο 1994. Φταίει ίσως που είμαστε και πολλοί (150 επιχειρήσεις) σ' ένα δύσκολο κλάδο...

Κατά 60% αύξησε την παραγωγή της η INTERNATIONAL LIFE το Α' εξάμηνο '94.

Όπως γράφτηκε στο περιοδικό "ΜΟΤΟ" σύμφωνα με πηγή το Υπουργείο Δημόσιας Τάξης το 1991 εκλάπησαν 3317 οχήματα και ανευρέθησαν 1050, το 1992 εκλάπησαν 3421 και θρέθηκαν 941, το 1993 4381 και θρέθηκαν 1074.


Ελάβαμε το τεύχος "ΟΣΑ ΦΕΡΝΕΙ ΕΝΑ ΚΑΡΑΒΙ" ΙΟΥΝΙΟΣ - ΙΟΥΛΙΟΣ '94 του ασφ. συγκροτήματος "Ν. ΚΑΝΕΛΟΠΟΥΛΟΣ - Χ. ΑΔΑΜΑΝΤΙΑΔΗΣ ΑΕ" με πλούσια ύλη χρήσιμη όχι μόνο για τους ανθρώπους της εταιρίας αλλά και με πολλές ιδέες για μας. Αν το διαβάσετε θα δείτε ότι έχει περισσότερα από όσα φέρνει ένα καράβι... και με ποιότητα που ταιριάζει σε ασφαλιστές επιπέδου. Συγχαρητήρια και... με καλούς μιμητές ευχόμαστε.





# Hunter

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


BONUS Creative Tel: 7253 657

 Η εταιρία MORAX του Φ. Μωράκη παρουσιάζει ένα ολοκληρωμένο πρόγραμμα εκπαίδευσης ασφαλιστών για Ασφαλιστικούς Συμβούλους, Unit Managers και Διευθυντές υπ/των. Κύκλοι μαθημάτων γίνονται τον Σεπτέμβριο, τον Φεβρουάριο και τον Μάιο. Ο Φίλιππος Μωράκης παρά τις δυσκολίες της διάρθρωσης της ασφ. αγοράς πρόσφερε σημαντικό έργο στην εκπαίδευση ανθρώπων της Ελληνικής Ασφαλιστικής Αγοράς. Προτείνουμε στους αγαπητούς ανθρώπους της πρώτης γραμμής να αξιοποιήσουν την ευκαιρία να αποκτήσουν τις εμπειρίες και γνώσεις ενός ανθρώπου που πολλά χρόνια είναι μάχιμος στην πρώτη γραμμή, μέσα στην αγορά και ξέρει καλά το αντικείμενο. Για περισσότερες πληροφορίες MORAX τηλ. 9247549 - 9247658


 Η εταιρία Οδικής Βοήθειας Europ Assistance του Ομίλου Generali σύμφωνα με το περιοδικό "Le journal de l'Assurance" που την κατατάσσει πρώτη σε μέγεθος στον κλάδο της με μερίδιο 28% της αγοράς, αντιμετώπισε το 1993 960 χιλιάδες περιστατικά. Η Europ Assistance είναι παρούσα 24 ώρες το 24ωρο μέσω των 17 θυγατρικών και των 300 ανταποκριτών της σε 210 χώρες του κόσμου και 60.000.000 συνδρομητές. Ανοδική πορεία ακολουθεί και στην Ελλάδα μέσω του εδώ υπ/τος της.

 Ημερομηνία ορόσημο για την INTERAMERICAN χαρακτηρίστηκε η 5/9/94 σε συνάντηση 1400 στελεχών πωλήσεων στο INTERCONTINENTAL όπου ανακοινώθηκαν τα νέα οράματα για την επόμενη 25ετία της εταιρίας. Ο Δ. Κοντομηνάς ζήτησε αλλαγή στα νέα δεδομένα και πελατοκεντρική στρατηγική, περισσότερο SERVICE, δουλειά ποιότητας και ανανέωση των πάντων, περισσότερη εκπαίδευση και επιλογή συνεργατών με ποιότητα. Μεταξύ των πολλών εφοδίων ανακοινώθηκαν αυξήσεις κινήτρων, μισθοί δ/ντών υπ/των, πρόσληψη έμμισθων συνεργατών, νέα προγράμματα UINID KIND, κληρώσεις με κουπόνια για MERCEDES και πολυτελή διαμερίσματα, ταξίδια κ.ά. Οι εμπειρίες της πρωταγωνίστριας εταιρίας του χώρου μας, η πρωτοπορία, η οικονομική σιγουριά, το μέγεθος

της, η σωστή στρατηγική να μπει με επιτυχία σε τομείς δραστηριότητας που έχουν μέλλον όπως τα Αμοιβαία, η Τράπεζα, οι Τηλεπικοινωνίες και Πληροφορική της δίνουν την δυνατότητα να συνεχίζει επιτυχώς την πορεία της και τα οράματά της. Ίσως χρειασθεί να βάζεις μέσον για να μπει ασφαλιστής στην INTERAMERICAN είπε χαριτολογώντας ο Γ. Ψαρράς Δ/ντής Πωλήσεων του Ομίλου σε μια εταιρία που μόνο όσοι έχουν αξία πετυχαίνουν αν και δίδεται η ευκαιρία σε περισσότερους κάτι που φαίνεται από την απόφαση της εταιρίας να σταματήσει συνεργασία με όσους δεν πληρούν βασικά μίνιμουμ απόδοσης και κυρίως όσοι δεν προσέχουν το service προς τους πελάτες της.

 Ο όμιλος INTERNATIONAL NEDERLANDEN πήρε άδεια από την κεντρική Τράπεζα Ρουμανίας για την ίδρυση γραφείου. Ο όμιλος I.N.G. είχε αύξηση 26,8% στα καθαρά κέρδη το α' εξάμηνο του '94.

**Ίσως είναι καιρός οι διάφοροι νομικοί υπάλληλοι ή συνεργαζόμενοι με ασφ. εταιρίες να ξαναδούν τους όρους συμβάσεων των συνεργατών ασφαλιστών με τις εταιρίες τους. Κάπου το παρακάνουν και θα επανέλθουμε ειδικά εκεί στους όρους καταγγελίας της σύμβασης και τους "σπουδαίους λόγους" με αφορμή κάποια δικαστήρια και νομικές μάχες εταιριών με πρώην συνεργάτες τους και σχετική αρθρογραφία του Π.Σ.Α.Σ.**

 Ο αξιόλογος δημοσιογράφος κ. Π. Δρακάτος έγραψε μια καλή ιδέα για τα αποτελέσματα του κακού τρόπου στρατολόγησης συνεργατών που ακολουθήθηκε τα τελευταία χρόνια. Έγραψε ότι με την αλόγιστη και εύκολη στρατολόγηση των πάντων, Διευθυντές υπ/των και εταιρίες κατέστρεψαν το "γόνο" των νέων ανθρώπων που θα μπορούσαν σήμερα να μπουκν στο επάγγελμα αλλά γυρίζουν την πλάτη παρ' όλα τα κίνητρα και τις υποσχέσεις. Έτσι έγινε δύσκολη η εισδοχή νέων ανθρώπων στο επάγγελμα... Η ιδέα είναι πολύ παραστατική και χρησιμοποιήθηκε αρκετές φορές σε συναντήσεις στελεχών διαφόρων εταιριών. Ιδέες και απόψεις βρίσκουν και

στα άλλα περιοδικά τα κλαδικά, ασφαλιστές και managers τις οποίες χρησιμοποιούν αρκετοί και αυτούσιες και ακατέργαστες σαν... δικές τους. Αυτό δείχνει την στενή σχέση που έχουν τα κλαδικά περιοδικά με την ασφαλιστική κοινωνία... μπορεί μια εφημερίδα ή ένα περιοδικό ποικίλης ύλης να γράφει κάτι και είναι καλό. Έχει όμως άλλη σημασία αυτό που γράφεται στον κλαδικό τύπο για τους ανθρώπους που σχετίζονται με τα ασφαλιστικά δρώμενα. Ο κλαδικός τύπος, ενημερώνει, ανταλλάσσει ιδέες και πολλά άλλα. Τελευταία στην ορχήστρα του Ασφαλιστικού χώρου ακούγονται πολλά φάλτσα. Αυτοί που μας ακούνε ίσως φωνάζουν "Φάλτσο Κλαρίνο"! Προσοχή όλοι έχουν κάποια σημασία στη συμφωνική ορχήστρα... Προσοχή και νηφαλιότητα... Οι καιροί απαιτούν ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΗ ΕΙΡΗΝΗ...

 Διαβάζω τακτικά την καλού επιπέδου μηνιαία έκδοση "BANK & BANKERS" που εκδίδει και επιμελείται η Μαρίνα Δρακάτου κόρη του Τάκη Δρακάτου της "Ιδιωτικής Ασφάλισης" που τόσα χρόνια με τον ένα ή άλλο τρόπο συμβάλλουν στην ανάπτυξη του ασφαλιστικού κλάδου. Η Μαρίνα Δρακάτου είναι εκτός των άλλων, μια καλή και ουσιαστική διείσδυση της παρουσίας των ασφ. εταιριών στον ευρύτερο οικονομικό χώρο. Ο ευρύτερος χώρος των χρηματοοικονομικών υπηρεσιών θα ακούγεται όλο και πιο πολύ και ο σκληρός ανταγωνισμός οπωσδήποτε θα κάνει αισθητή την ανάγκη βοήθειας προς τον ασφ. κλάδο. Η Μαρίνα Δρακάτου συγκεντρώνει όλα τα στοιχεία ενός καλού πρεσβευτού και υποστηρικτού των ασφαλιστικών εταιριών. Το περιοδικό "BANK & BANKERS" είναι χρήσιμο εφόδιο για όσους θέλουν να έχουν πληροφόρηση και ενημερωμένους χρηματοοικονομικούς συμβούλους, που θα επιβιώσουν στον Τραπεζοασφαλιστικό ανταγωνισμό. Παρακολουθώ την εν γένει παρουσία της Μαρίας σ' αυτό το χώρο και πιστεύω πως έχει τα προσόντα, τα χρήματα και την ανάγκη όλων μας να δημιουργήσει έργο σημαντικό στον δημοσιογραφικό χώρο που κινείται. Μαρίνα, καλή επιτυχία στο Bank & Bankers!

# Όσο τέτοιοι τύποι είναι ελεύθεροι μπορείτε εσείς να κυκλοφορείτε ανασφάλιστοι;



Το νέο βιβλίο του Κώστα Κοντοδήμου "Ο Γιός που Δεν Θα Θέλατε Να 'χετε" κυκλοφορεί από τις εκδόσεις ΔΕΛΦΙΝΙ

# INTERAMERICAN

## ΔΕΥΤΕΡΗ ΜΕΓΑΛΗ 25ΕΤΙΑ!

**Τ**η Δευτέρα 5 Σεπτεμβρίου πραγματοποιήθηκε στο ξενοδοχείο Intercontinental η ετήσια συνάντηση των στελεχών Πωλήσεων της INTERAMERICAN.

Η συνάντηση αυτή, που είναι η κορυφαία ετήσια εκδήλωση του παραγωγικού δυναμικού της εταιρίας, παρακολούθησαν πάνω από 1500 σύνεδροι από την Ελλάδα και την Κύπρο.

Ένας από τους βασικούς σκοπούς του συνεδρίου ήταν, ο απολογισμός των πεπραγμένων της περυσινής χρονιάς καθώς επίσης και η ανακοίνωση των νέων κατευθύνσεων και αποφάσεων της στρατηγικής που πρόκειται να ακολουθήσει το δίκτυο Πωλήσεων για την παραπέρα ανάπτυξη του Ομίλου INTERAMERICAN. Όπως πάντα πρωτοπόρος ο Όμιλος INTERAMERICAN σε νέα ασφαλιστικά προϊόντα, ανακοίνωσε με μεγάλη υπερηφάνεια - κατά τη διάρκεια του φετινού συνεδρίου - την είσοδο της εταιρίας στη νέα γενιά προϊόντων Unit Linked, όπως ονομάζονται διεθνώς.

Τα ασφαλιστικά προϊόντα Unit Linked είναι παγκοσμίως, σχετικά πρόσφατα, έχουν όμως ήδη κατακτήσει μεγάλο τμήμα της αγοράς στο εξωτερικό όπου λει-



τουργούν από το τέλος της δεκαετίας του '70.

Το πλεονέκτημα των προϊόντων Unit Linked είναι ο συνδυασμός της ασφαλιστικής κάλυψης με τη δυνατότητα επένδυσης σε ποικίλα, ευέλικτα, υψηλής απόδοσης επενδυτικά μέσα τα οποία επιλέγει ο ασφαλισμένος.

Παράλληλα τα προϊόντα Unit Linked είναι απλά, κατανοητά και έχουν διαφανή λειτουργία.

Τα Unit Linked αποτελούν ένα άριστο μέσο μακροχρόνιας επένδυσης. Η INTERAMERICAN πρωτοπορεί για μία ακόμη φορά στην ελληνική αγορά με την προώθηση της πρώτης σειράς προϊόντων Unit Linked, τα Ομόλογα Ζωής. Τα Ομόλογα Ζωής συνδέονται με τα πολύ πετυχημένα αμοιβαία κεφάλαια INTERAMERICAN εξασφαλίζοντας έτσι τον καλύτερο συνδυασμό ισορροπίας και απόδοσης των επενδύσεων.

Το πρώτο προϊόν της σειράς είναι το Ομόλογο Ζωής για το Παιδί που αποτελεί τη βέλτιστη λύση για την μελλοντική εξασφάλιση των παιδιών συνδυάζοντας, με μοναδικό για την ελληνική αγορά τρόπο, υψηλή προστασία, επενδυτικότητα, ευελιξία και διαφάνεια, και αποδει-

**Πρωτοπόρος και πρωταγωνίστρια με νέα γενιά προϊόντων Unit Linked κάνει την αγάπη της στον πελάτη Ασφάλεια.. και επένδυση!**

## INTERAMERICAN: ΔΕΥΤΕΡΗ ΜΕΓΑΛΗ 25ΕΤΙΑ!

νύει για άλλη μια φορά το σεβασμό της εταιρίας μας στη ζωή και τον άνθρωπο. Οι εισηγητές του συνεδρίου ανέλυσαν τα πεπραγμένα και έδωσαν το ερέθισμα του προβληματισμού και το έναυσμα για περισσότερη και σκληρότερη δουλειά.

Τις εργασίες του Συνεδρίου έκλεισε με την ομιλία του ο Πρόεδρος του Ομίλου INTERAMERICAN, κ. Δ. Κοντομηνάς, ο οποίος αναφερόμενος στην πορεία του Ομίλου, τόνισε ότι η προσοχή πλέον πρέπει να επικεντρωθεί στις άριστες υπηρεσίες προς τον Πελάτη και στον επαγγελματισμό των στελεχών Πωλήσεων.

Ευχαρίστησε τους συνέδρους για την μέχρι σήμερα υποστήριξή τους και όπως χαρακτηριστικά είπε: "Είμαστε καταδικασμένοι για την επιτυχία", έκλεισε το συνέδριο, το οποίο έγραψε ακόμα ένα μεγάλο σταθμό στην ιστορική διαδρομή της INTERAMERICAN.

Πρωτοπόρος και πρωταγωνίστρια με γενιά προϊόντων τα Unit Linked κάνει την αγάπη της στον πελάτη Ασφάλεια.. και επένδυση!

Το ΝΑΙ ήταν εκεί στην μεγαλειώδη συνάντηση - αφετηρία μιας νέας εποχής και "είδε" αυτό που οραματίζεται ο Δ. Κοντομηνάς και γνωρίζει πως αυτή η εταιρία πρωταγωνίστρια του χώρου όντως θα πρωταγωνιστεί και θα τροφοδοτεί με υπηρεσίες προϊόντα και ανθρώπους τον έλληνα καταναλωτή και την ασφ. αγορά.

Η INTERAMERICAN περνά μια φάση αναδόμησης, αλλαγής, ανακατάταξης, ανανέωσης, και θα βγει πιο δυνατή, πιο μεγάλη γιατί είναι από τις λίγες εταιρίες με τόσο υψηλών προδιαγραφών ηγέτη και προσωπικό, με τόση οικονομική επιφάνεια, με

τόσο... χρήμα που γεμίζει τσέπες και τσέπες συνεργατών, υπαλλήλων, προμηθευτών, πελατών, εφημερίδων, TV, περιοδικών.

Όλη η αγορά έχει πάρει, έχει καρπωθεί από τις διαφημίσεις της, από την εκπαίδευση στελεχών της, από την παρουσία της, από τα οράματά της που κυρίως οφείλονται στον ηγέτη της, μοναδικό και πρωτεύον, πρωτεργάτη και πρωτόμαστορα ανεπανάληπτο βιβλίο Marketing και Management για πολλούς, το Δ. Κοντομηνά, που έχει να επιδείξει έργο. Έχει να επιδείξει διάθεση θελτώσης, έχει να δείξει προσπάθεια προόδου, έχει να δείξει εργαστήριο προσφοράς στον άνθρωπο, το γραφείο του, που δουλεύει από νωρίς το πρωί και τα φώτα αναμμένα ως αργά το βράδυ όταν οι άλλοι λειτουργούν με συνδικαλιστικά ωράρια.

1.500 συνεργάτες του είναι έτοιμοι να υλοποιήσουν το όραμα που δεν είναι μόνο η πρωτιά σε αριθμούς, αλλά η πρωτιά σε εξυπηρέτηση, η πρωτιά σε ποιότητα, σε προσφορά σε προϊόντα, σε υπηρεσίες.

Του συμπαραστέκονται και τον χειροκρότησαν όταν έγινε κάποια αναφορά στις μεθόδους αντιπάλων που προσπαθούν να πληξουν το έργο του.

Η INTERAMERICAN είναι σήμερα ένας όμιλος πολυμορφικός και δυναμικός με ολοκληρωμένο σύνολο χρηματοοικονομικών υπηρεσιών με επιτεύγματα που βασίζονται στο ήθος των ανθρώπων του, στη συνεργασία, στην εργατικότητα και τον δυναμισμό.

Τυχεροί οι ανταγωνιστές της INTERAMERICAN που παλεύουν καλό αντίπαλο και παίρνει αξία το παιχνίδι. Τυχεροί οι άνθρωποι της INTERAMERICAN που αισιώς μπαίνουν στην δεύτερη μεγάλη 25ετία μιας μεγάλης εταιρίας, της INTERAMERICAN, αλλά ίσως σήμερα πρέπει να ξεχάσουν τις δάφνες του παρελθόντος και να προσπαθήσουν πιο πολύ, πιο δυνατά, πιο δυναμικά!

Η INTERAMERICAN σήμερα επενδύει στο μέλλον, επενδύει στο αύριο κι όχι στο παρόν, στα βεγγαλικά, στις φωτοβολίδες. Η INTERAMERICAN επενδύει στο μέλλον των πελατών και ανθρώπων της. Μοναδικός αντίπαλός της η θελτώση των υπηρεσιών της.

Στον μεγάλο αγώνα της σύμμαχό της είναι οι 1.000.000 πελάτες της που την εμπιστεύονται, που πληρώνουν τα χρήματά τους, που απολαμβάνουν του κύρους και της δύναμής της, που δεν κλονίζονται και δεν αποχωρούν στα διάφορα

μικροπροβλήματα. Οι μακρόχρονες προσπάθειες του Δ. Κοντομηνά, ο ιδρώτας, οι αγωνίες, οι πίκρες, οι προσωπικές στερήσεις, οι πολλές... γέννες τόσων πρωτοποριών απέδωσαν γλυκείς καρπούς για τον Έλληνα καταναλωτή και οι σπόροι των καρπών αυτών θα δώσουν πολλά πλούτη στον τόπο μας που και ο ίδιος δεν θα προλάβει να δει... Το ΝΑΙ συγχαίρει και εύχεται καλή συνέχεια... καλή καρποφορία!

Ε.Σ.



Κάνουν την αγάπη σας Ασφάλεια και... Επένδυση!

# Η Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά

του **Κ. Ι. Κουτσόπουλου**  
της Ιονικής Ζωής



**Τ**ο βασικό μοτίβο του φετινού μας Συνεδρίου\* είναι ο σχολιασμός της θέσης των ασφαλιστικών συμβούλων μέσα στην αυριανή ελληνική κοινωνία και η διεύρυνση του ρόλου που θα κληθούν να παίξουν, στην κοινωνία αυτή, οι διαμεσολαβούντες στην ασφάλιση. Μερικά από τα βασικά σχετικά ερωτήματα είναι: Ποιός θα έπρεπε να είναι ο ρόλος αυτός ιδανικά; Πώς ενδέχεται να εξελιχθεί ο ρόλος αυτός στην πράξη, αν ληφθούν υπόψη, πέρα από το διεθνές κοινωνικοοικονομικό περιβάλλον με την παράμετρο "Ευρωπαϊκή Ένωση", οι διαρθρωτικές ιδιαιτερότητες της ελληνικής οικονομίας και οι ιδιάζουσες κοινωνιολογικές συνθήκες που επικρατούν στη χώρα μας; Τέλος, ποιές είναι οι συνθήκες που θα επέτρεπαν στον ασφαλιστικό σύμβουλο να ασκεί τη δραστηριότητά του κατά τρόπο σωστό και αποδοτικό για το κοινωνικό σύνολο; Αποφάσιμα να εστιάσω την ομιλία μου στο τελευταίο ερώτημα, να αφιερώσω, δηλαδή, το χρόνο που μου έχει δοθεί σε μια έκθεση των παραγόντων που, κατά τη γνώμη μου, δεν επιτρέπουν την άψογη λειτουργία της αγοράς και τη σωστή λειτουργία της διαμεσολάβησης στη σύναψη ασφαλίσεων ειδικότερα. Η επιλογή μου αυτή - να εκθέσω αδυναμίες της αγοράς - έγινε υπό πλήρη συνείδηση του κινδύνου να χαρακτηριστεί ατυχής ενόψει του πανηγυρικού χαρακτήρα εκδηλώσεων όπως το Συνέδριό μας. Προβληματίστηκα βέβαια κατά πόσον μου επιτρέπεται να διαταράξω την ευφορία που δίκαια διακρίνει ένα συνέδριο εορταστικό και αφιερωμένο στον απολογισμό και στην εξύμνηση πραγματικών και ουσιαστικών επιτευγμάτων.

Η αλήθεια όμως είναι ότι η κοινωνία μας έχει επιδείξει, και σε μεγάλο βαθμό εξακολουθεί να επιδεικνύει, αρκετή, και συχνά δικαιολογητή, αυταρέσκεια. Δεν μας λείπουν ούτε τα αυτοσυγχαρητήρια ούτε

οι αλληλοεπαινοί. Ούτε υπάρχει έλλειψη απαράδεκτης σύγχυσης της οικονομικής επιτυχίας με τη σωστή, τη δεοντολογική επιτέλεση του έργου. Λείπει η καθολική παραδοχή ότι η επιτέλεση του καθήκοντος, η υπευθυνότητα, η δεοντολογικά σωστή διεξαγωγή του έργου, του κάθε έργου, αποτελεί αυθύπαρκτη αξία και μάλιστα υψηλότερου επιπέδου από την επιτυχία σε οικονομικό επίπεδο. Και δεν μπορεί κανείς, στην παρούσα φάση εξέλιξης της κοινωνίας μας, να προσφέρει μεγαλύτερη υπηρεσία από την επισήμανση των αδυναμιών και τον καυτηριασμό των απαράδεκτων πρακτικών. Ρόλο στην τελική μου επιλογή έπαιξε και το γεγονός ότι, εξαιτίας της τάσης που υπάρχει να δίνουμε μεγαλύτερη σημασία σε "εορτάς και πανηγύρεις" παρά σε ιεραμιάδες, ένα συνέδριο όπως το σημερινό είναι ίσως τελικά το πιο πρόσφορο θήμα για την προβολή δυσάρεστων αλλά αναγκαίων διαπιστώσεων.

Πριν απαριθμήσω τους κυριότερους παράγοντες που επιδρούν αρνητικά στη λειτουργία της αγοράς, είναι σημαντικό να καταστήσω κάτι απολύτως σαφές. Καμιά από τις παρατηρήσεις που θα κάνω δεν πρέπει να ερμηνευθεί ως σαρωτική δήλωση, ότι τα πάντα λειτουργούν κακώς,

ότι όλες οι πρακτικές της αγοράς είναι απαράδεκτες, ότι κάθε εταιρία αποτελεί παράδειγμα προς αποφυγή ή ότι δεν υπάρχουν ασφαλιστικοί σύμβουλοι που σέβονται την επαγγελματική δεοντολογία. Σε κάθε περίπτωση, περιορίζομαι στην απλή επισήμανση φαινομένων αρκετά διαδεδομένων, χωρίς όμως εξέταση της ακριβούς έκτασης αυτών των φαινομένων ή της διακύμανσης στο βαθμό ισχύος των φαινομένων ανά την αγορά. Πρώτος παράγοντας που λειτουργεί ανασταλτικά στη σωστή ανάπτυξη της ασφαλιστικής αγοράς είναι το γεγονός, ότι μέχρι σήμερα η Πολιτεία δεν έχει εντάξει την ασφάλιση, και πιο συγκεκριμένα τις ασφαλίσεις ζωής (προσώπων), στα πλαίσια του γενικού σχεδιασμού ανάπτυξης της εθνικής οικονομίας. Όπως γνωρίζουμε όλοι, κατά κάποιο τρόπο "παράλειψαμε" τη βιομηχανική φάση και μεταπηδήσαμε άμεσα σε μια οικονομία υπηρεσιών - και μάλιστα υπηρεσιών που σε μεγάλο βαθμό φοροδιαφεύγουν. Επιπλέον, η δημιουργία μεγάλων βιομηχανικών μονάδων απαιτεί μεγάλες αρχικές επενδύσεις και είναι πολύ δύσκολη, ιδιαίτερα υπό τις σημερινές οικονομικές συνθήκες. Έτσι, ένα από τα θήματα για να θγούμε από το σημερινό αδιέξοδο θα μπορούσε να είναι η ανάδειξη της χώρας σε κέντρο, και μάλιστα διεθνές, χρηματοοικονομικών υπηρεσιών. (Δεδομένου ότι οι υπηρεσίες είναι τομέας υψηλής έντασης εργασίας, μια τέτοια ανάπτυξη θα βελτίωνε και το βαθμό απασχόλησης). Ειδικότερα, έχουμε κάθε συμφέρον να ενισχύσουμε με κάθε μέσο την ανάπτυξη των ασφαλίσεων ζωής (για πολλούς λόγους που δεν θα αναπτύξω εδώ).

Ποιά όμως είναι η αντιμετώπιση της ασφάλισης στην πράξη; Ιδανικά, όλα τα παρεπόμενα της ασφαλιστικής λειτουργίας (φορολογικά, λογιστικά, κανόνες για την αποτίμηση του ενεργητικού, κ.ο.κ.)

έπρεπε να είναι το αντικείμενο ειδικού νόμου που να μη συνδέεται με τις ρυθμίσεις για Α.Ε. γενικά. Μια τέτοια διαδικασία θα έθετε ως πρώτο στόχο την απόλυτα ορθολογική λειτουργία της αγοράς από ασφαλιστική και αναλογιστική σκοπιά, θα ακολουθούσαν λογιστικοί κανόνες προσαρμοσμένοι στην τεχνικά άψογη ασφαλιστική λειτουργία και, τέλος, θα θεσπίζονταν φορολογικοί κανόνες εναρμονισμένοι με τα προηγούμενα και αποσκοπούντες στην ανάπτυξη της αγοράς. Δυστυχώς, η τάξη των πραγμάτων είναι ακριβώς αντεστραμμένη. Οι λογιστικοί κανόνες είναι συχνά δεμένοι στο άρμα του Κ.Φ.Σ. και η ασφαλιστική νομοθεσία ουρανός στους λογιστικούς κανόνες. Μήπως όμως είναι καιρός να αλλάξουν τα πράγματα; Πέρα από τους στόχους σωστής λειτουργίας της αγοράς και διασφάλισης της φερεγγυότητας των φορέων, η ίδια η Πολιτεία έχει κάθε συμφέρον να ενισχύσει την ανάπτυξη της αγοράς, ιδιαίτερα στην παρούσα φάση που ελάχιστοι τομείς της εθνικής οικονομίας εμφανίζουν τις προοπτικές της ιδιωτικής ασφάλισης.

Ένας δεύτερος παράγοντας είναι οι σοβαρές ελλείψεις της ασφαλιστικής νομοθεσίας σε τεχνικά ζητήματα. Οι ελλείψεις αυτές είναι είτε πλήρης ανυπαρξία νομοθεσίας σε ορισμένους τομείς (π.χ., DAF, ΠΥΜΑ) είτε ανεπάρκεια των ρυθμίσεων, απαρχαιωμένες ρυθμίσεις, εσφαλμένοι ορισμοί τεχνικών όρων, κ.λπ. Η ασφαλιστική νομοθεσία ουσιαστικά λειτουργεί με "σύνταγμα" μόνον (Ν.Δ. 400/1970) και χωρίς "νόμους" (λεπτομερειακή νομοθεσία καλύπτουσα τεχνικά θέματα). Ο όρος "ασφαλιστική νομοθεσία" είναι κατά πολύ ευρύτερος των όποιων εννοιών του "ασφαλιστικού δικαίου". Η ρύθμιση θεμάτων τεχνικών, λογιστικών (ειδικά για ασφαλιστικές εταιρίες), φορολογικών (ειδικά για ασφαλιστικές εταιρίες), προστασίας του καταναλωτή, διαφήμισης, κ.λπ. είναι το σημαντικότερο αντικείμενο μιας ασφαλιστικής νομοθεσίας. Και τούτο γιατί η έλλειψη τέτοιων ρυθμίσεων δεν είναι

δυνατόν να "αναπληρωθεί", ενώ αντίθετα τυχόν κενά στον εσωτερικό πυρήνα της νομοθεσίας (ασφαλιστικό δίκαιο) καλύπτονται σε ένα βαθμό με διατάξεις του αστικού ή/και του εμπορικού δικαίου. Στόχος της αγοράς στο εξής πρέπει να είναι η μετατόπιση του νομοθετικού ενδιαφέροντος προς τις τεχνικές πτυχές της ασφάλισης, η ενεργός συμμετοχή της Ένωσης Ελλήνων Αναλογιστών σε κάθε μελλοντική νομοθετική μεταρρύθμιση και



η θέσπιση νομοθετικών διατάξεων ουσιαστικής προστασίας του καταναλωτή. Στο σημείο αυτό πρέπει να παρατηρηθεί πως είναι λανθασμένη η άποψη ότι η απελευθέρωση της αγοράς μας απαλλάσσει από την ανάγκη ύπαρξης νομοθεσίας για τις τεχνικές πτυχές της ασφάλισης. Άλλο η νομοθέτηση ενιαίων υποχρεωτικών τεχνικών βάσεων, κανόνων και τιμολογίων και άλλο η θέσπιση γενικών αρχών και κατευθυντήριων κανονιστικών πράξεων, που δεν θα πάψει να υπάρχει.

Ένας τρίτος αρνητικός παράγοντας είναι η πανθομολογούμενη αριθμητική και ποιοτική ανεπάρκεια της Εποπτικής Αρχής. Με βάση τις ανάγκες της ίδιας της ελληνικής αγοράς, αλλά και συγκριτικά στοιχεία από άλλες χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης, η δύναμη της αρμόδιας υπηρεσίας θα έπρεπε να είναι πολλαπλάσια της σημερινής και να περιλαμβάνει ένα σημαντικό αριθμό στελεχών με ευρεία ασφαλιστική παιδεία, εξειδίκευση και πείρα. Τέλος, ο επικεφαλής της υπηρεσίας (έφορος, government actuary, commissioner) θα έπρεπε να είναι τεχνικός με ιδιαίτερα μεγάλη ασφαλιστική και αναλογιστική κατάρτιση. Ένας τέταρτος παράγοντας, που ασ-

φαλώς δεν μπορεί να χαρακτηριστεί αρνητικός, αλλά εξαιτίας της ιστορικής του εξέλιξης, ήταν εξίσου ασφαλώς μη επαρκώς αποτελεσματικός είναι οι κατά καιρούς ενώσεις των ασφαλιστικών εταιριών. Η ιστορική εξέλιξη -οι τρεις, οι εξής δύο, η μία- είναι γνωστή σε όλους και θα ήταν απορίας άξιο αν το έργο που είχε παραχθεί κάτω από τέτοιες συνθήκες ήταν μεγαλύτερο. Ελπίζουμε όλοι ότι η, επιτέλους μία, Ένωση Ασφαλιστικών

Εταιριών Ελλάδος θα κατορθώσει να συμβάλει στην πιο εύρυθμη λειτουργία της ελληνικής αγοράς. Όπως η Εποπτική Αρχή, έτσι και η ΕΑΕΕ υστερεί σε θέματα τεχνικής στελέχωσης (τονίζω το "στελέχωσης" σ' αντιδιαστολή με τυχόν Τεχνικές Επιτροπές της ΕΑΕΕ). Είναι και εδώ χαρακτηριστικό ότι η ΕΑΕΕ δεν παρουσιάζει σοβαρές ελλείψεις στο νομικό

τομέα (συμπεριλαμβανομένων θεμάτων κοινοτικής νομοθεσίας), παρουσιάζει όμως τέτοιες αδυναμίες στα τεχνικά θέματα. Για τα θέματα αυτά, πρέπει, πέρα από τυχόν τεχνική στελέχωση της ίδιας της ΕΑΕΕ, να υπάρξει στο εξής στενή συνεργασία της ΕΑΕΕ με την Ένωση Ελλήνων Αναλογιστών σε πάγια και τακτική βάση.

Η ΕΑΕΕ πρέπει να λάβει κάθε μέτρο ικανό να θεμελιώσει την εύρυθμη λειτουργία της ασφαλιστικής αγοράς. Ή, ούτως ή άλλως, ζωτική αποστολή της ΕΑΕΕ καθίσταται ακόμα πιο κρίσιμη εξαιτίας του εποπτικού κενού, στο οποίο έχω ήδη αναφερθεί. Χωρίς να είναι φύσει εποπτικό ή πειθαρχικό όργανο, η ΕΑΕΕ έχει τη δυνατότητα να συμβάλει με ποικίλους τρόπους στην "κόσμη" λειτουργία της αγοράς. Βέβαια, κανένας έλεγχος και καμιά εποπτεία δεν μπορεί να αντικαταστήσει την αυτοσυγκράτηση και την αυτοδέσμευση των φορέων. Η ασφαλέστερη εγγύηση για τη σωστή λειτουργία της αγοράς, ιδιαίτερα υπό καθεστώς ελεύθερης τιμολόγησης, είναι η αυτοπειθαρχία των φορέων, η αυτοαστυνόμευση των διοικήσεων των εταιριών.

Εξάλλου, η ΕΑΕΕ πρέπει να αποκτήσει

εκείνη την τεχνική στελέχωση που θα της επιτρέψει την παραγωγή σημαντικού ερευνητικού έργου για λογαριασμό της αγοράς.

Πέμπτο αρνητικό παράγοντα στη σωστή εξέλιξη της αγοράς αποτελεί ο απαράδεκτα μεγάλος αριθμός ασφαλιστικών επιχειρήσεων, ιδιαίτερα αν λάβουμε υπόψη τον έκδηλο πρόχειρο, τεχνικά ανεργάσιμο και επιχειρηματικά ευκαιριακό χαρακτήρα πολλών από αυτές. Ο κατακερματισμός της παροχής υπηρεσιών σε μονάδες απαράδεκτα μικρού μεγέθους δεν περιορίζεται στην ασφάλιση, αλλά είναι γενικότερα ένα από τα πολλά προβλήματα της ελληνικής οικονομίας. (Ο εκθετικά αυξανόμενος αριθμός αμοιβαίων κεφαλαίων αποτελεί το πιο πρόσφατο παράδειγμα).

Όλοι μας σίγουρα, και πολύ σωστά, δεχόμαστε ότι μονοπωλιακές και ακόμα και ολιγοπωλιακές καταστάσεις είναι ανεπίτρεπτες. Απ' αυτό το σημείο όμως μέχρι την άτυπα κρατούσα αντίληψη ότι κάθε Έλληνας πρέπει να έχει το δικό του "μαγαζί" υπάρχει τεράστια απόσταση. Κάποτε πρέπει να σοβαρευτούμε. Είναι αδιανόητο να ιδρύονται, ακόμα και σήμερα, ασφαλιστικές εταιρίες, και μάλιστα από άσχετους, μόνο και μόνο επειδή μετά βίας διαθέτουν τα ελάχιστα κεφάλαια που απαιτούν οι κανονισμοί και, κατά συνέπεια, δεν μπορεί κανείς τυπικά να τους αρνηθεί την άδεια. Η στοιχειώδης σοβαρότητα θα επέβαλε μια ασφαλιστική επιχείρηση να ξεκινήσει, όχι με τα 100 ή 200 εκατομμύρια δραχμές που απαιτεί το γράμμα του νόμου, αλλά κάποια δισεκατομμύρια δραχμές. Για να έχουμε σωστή οικονομική ανάπτυξη, πρέπει να εγκαταλείψουμε τη νοοτροπία του μεταπράτη και να ενστερνισθούμε τη φιλοσοφία του νηφάλιου και μακροχρόνιου επενδυτή.

Είναι σημαντικό να δούμε ορισμένες από τις παρενέργειες που προκύπτουν από την πληθώρα και τον χαρακτήρα των ασφαλιστικών επιχειρήσεων. Ας αρχίσουμε από το, εκτός σπανιότατων περιπτώσεων, ατυχές φαινόμενο του ιδιοκτήτη-manager ή του μετόχου-manager. Όπως δεν μπορούμε όλοι να είμαστε μεγάλοι αθλητές ή να γίνουμε σπουδαίοι επιστήμονες, έτσι δεν είναι δυνατόν να είναι οι πάντες πετυχημένοι επιχειρηματίες. Ελάχιστοι άνθρωποι πράγματι διαθέτουν

το απαιτούμενο επιχειρηματικό δαιμόνιο και οι υπόλοιποι θα έπρεπε να έχουμε αρκετό "γνώθι σαυτόν" για να αντιλαμβανόμαστε ότι δεν το διαθέτουμε. Προκειμένου μάλιστα για την ασφάλιση, τις ιδιαιτερότητές της, αλλά και τη σημασία της για το κοινωνικό σύνολο, δεν αρκεί καν το επιχειρηματικό δαιμόνιο γενικώς και αορίστως. Η αγορά μας έχει πράγματι επιδείξει ορισμένες ασφαλιστικές ιδιοφυίες, αλλά αυτές μετρούνται στα "δάκτυλα της μιας χειρός". Οι υπόλοιποι κεφαλαιούχοι θα έπρεπε να έχουν αρκετή κρίση για να κάνουν στην άκρη και να αναθέτουν τη λειτουργία των επιχειρήσεων σε επαγγελματίες manager και επαγγελματίες τεχνικούς.

Μια άλλη αρνητική επίπτωση, προκειμένου για επιχειρήσεις όπου ισχύει "ενός ανδρός αρχή", είναι η αυξημένη έλλειψη σεβασμού απέναντι στην τήρηση υγιών τεχνικών αρχών. Η κοντόφθαλμη θεώρηση των προβλημάτων -σε μια δραστηριότητα που κατ' εξοχήν απαιτεί σχεδιασμό με μακροπρόθεσμη προοπτική- και το σύνδρομο του "ξερόλα" αποτελούν τον κανόνα, όχι την εξαίρεση. Δεν είναι τυχαίο ότι η Πολιτεία βρέθηκε στην ανάγκη τα τελευταία 15 χρόνια να ανακαλέσει πολλές άδειες λειτουργίας.

Ο κατακερματισμός όμως της αγοράς σε πολλές μικρές μονάδες δεν οδηγεί και στην καλύτερη δυνατή αξιοποίηση του υπάρχοντος στελεχικού δυναμικού της αγοράς. Λιγότερες μονάδες θα σήμαιναν μεγαλύτερη πυκνότητα ικανών εξειδικευμένων manager και καλά καταρτισμένων τεχνικών μέσα στις επιχειρήσεις. Ακριβώς η ίδια παρατήρηση ισχύει και για τα δίκτυα πωλήσεων, όπου επιπλέον τα απαράδεκτα φαινόμενα συνεχών μετακινήσεων από εταιρία σε εταιρία θα περιορίζονταν εκ των πραγμάτων και ένα καθεστώς σταθερότητας θα επετυγχάνετο πολύ πιο σύντομα. Οι ευνοϊκές επιπτώσεις στη διατηρησιμότητα των συμβολαίων και στην προστασία των συμφερόντων των ασφαλισμένων είναι προφανείς. Δεν θα επιμείνω άλλο, ιδιαίτερα προκειμένου για θέματα αποτελεσματικότητας των υπηρεσιών, οικονομικών κλίμακας και τόσων άλλων γνωστών πλεονεκτημάτων παροχής των υπηρεσιών από έναν εύλογο αριθμό μονάδων ικανού μεγέθους.

Ο έκτος αρνητικός παράγοντας είναι το χαμηλό επίπεδο κατάρτισης των απασχολούμενων στην ασφάλιση. Η παρατήρηση ισχύει τόσο για το προσωπικό των ασφαλιστικών επιχειρήσεων όσο και για τα δίκτυα πωλήσεων. Δεν παραγνωρίζω το γεγονός ότι η αγορά έχει κάνει μεγάλα βήματα τα τελευταία 20 χρόνια, ιδιαίτερα όσον αφορά στον επαγγελματισμό των διαμεσολαβούντων στις ασφαλίσεις ζωής. Ούτε επιτρέπεται να μην αναγνωρίσουμε, ότι το Ελληνικό Ινστιτούτο Ασφαλιστικών Σπουδών επιτελεί αξιολογότερο έργο στον τομέα της ασφαλιστικής παιδείας. Είναι επίσης γεγονός ότι η αγορά διαθέτει σημαντικό αριθμό πεπειραμένων στελεχών. Από την άλλη όμως πλευρά, η πείρα δεν μπορεί να αποτελέσει πλήρες υποκατάστατο της τυπικής, θεωρητικής κατάρτισης. Συστηματική εκπαίδευση και πείρα είναι παράγοντες που αλληλοσυμπληρώνονται και αλληλοενισχύονται και κανένας από τους δύο δεν μπορεί να αντικαταστήσει τον άλλο πλήρως.

Η επιθυμητή αναβάθμιση της αντιμετώπισης των τεχνικών πτυχών της ασφάλισης προϋποθέτει έναν ικανό αριθμό στελεχών με πλήρη ασφαλιστική εξειδίκευση σε επίπεδο τουλάχιστον πανεπιστημιακού πτυχίου. Σε ακόμα πιο τεχνικό επίπεδο, έχουμε το πρόβλημα της αναλογιστικής παιδείας. Το πρόβλημα αυτό αντιμετωπίζεται αποτελεσματικά από την Ένωση Ελλήνων Αναλογιστών με την παροχή κατάρτισης συνολικής διάρκειας 500 ωρών σε πτυχιούχους ΑΕΙ (κατά κύριο λόγο μαθηματικούς). Το πρόγραμμα, που λειτουργεί από το 1985, αποτελείται από 4 μαθήματα. Αρχής γενομένης το 1995, τα μαθήματα θα αυξηθούν σε 7, αποτελώντας έτσι το ισοδύναμο ενός πλήρους προγράμματος μεταπτυχιακής εξειδίκευσης. Χαρακτηριστικό της υψηλής ποιότητας και του κύρους του εκπαιδευτικού προγράμματος της ΕΕΑ και των συνακόλουθων εξετάσεων για την άδεια του επαγγέλματος είναι το εξής. Το Group των αναλογιστικών ενώσεων των χωρών της Ευρωπαϊκής Ένωσης (ένωση των ενώσεων της ΕΟΚ) πρόσφατα συγκρότησε διεθνικές ομάδες εργασίας για την εκπόνηση κοινής βάσης για την κατάρτιση των αναλογιστών στις χώρες-μέλη. Σε αναγνώριση της βαθιάς γνώσης που διαθέτει η ΕΕΑ σε θέματα αναλογιστικής παιδείας,



# 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 Ζωή.



Μέλος του ομίλου εταιριών της ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΗΣ

Η σύνταξη θα πληρώνεται από τα καταστήματα της ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΗΣ

της δόθηκε η προεδρία μιας από τις κυριότερες ομάδες εργασίας, με μέλη πανεπιστημιακούς καθηγητές και διακεκριμένους αναλογιστές από χώρες όπως η Μεγάλη Βρετανία, η Δανία, η Γαλλία και η Ιταλία με 100ετές και πλέον αναλογιστικό παρελθόν.

Σχετικά, δεν αντέχω να μην αναφέρω χωρίς βαθειά πικρία ότι η αγορά μας -και είναι και αυτό μέτρο της πραγματικής της ωριμότητας- δεν έχει κάνει τίποτε για να ενισχύσει το έργο της ΕΕΑ. Το έργο αυτό -και δεν εννοώ μόνο το εκπαιδευτικό, γιατί είναι πολλά που θα μπορούσε να κάνει η ΕΕΑ για την αγορά δοθέντων των πόρων- διεξάγεται τελείως "πατριωτικά". Παρά τα επανειλημμένα διαθήματα προς την αγορά, η ΕΕΑ παραμένει η μόνη αναλογιστική ένωση στις χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης, αλλά και στον υπόλοιπο πολιτισμένο κόσμο, που είναι υποχρεωμένη να λειτουργεί χωρίς στέγη, χωρίς γραμματειακή υποστήριξη, χωρίς οικονομικούς πόρους και να διεξάγει το έργο της, εκπαιδευτικό και μη, καθώς και τη συνεργασία με τις λοιπές ενώσεις της Ευρωπαϊκής Ένωσης, κάτω από συνθήκες προσφυγιάς.

Ο έβδομος αρνητικός παράγοντας στη σωστή ανάπτυξη της αγοράς είναι ο, σίγουρα θελιωμένος, αλλά ακόμα ελλιπής επαγγελματισμός των διαμεσολαβούντων στη σύναψη των ασφαλίσεων. Τα προβλήματα είναι γνωστά και ασφαλώς δεν είναι σήμερα ημέρα να σας στενοχωρήσω. Σήμερα είναι ημέρα να αναγνωρίσουμε την πρόοδο που έχετε κάνει δια μέσου των ετών ως τάξη και να σας συγχαρούμε για τα επιτεύγματά σας, που εί-

ναι και πραγματικά και σημαντικά. Άλλωστε, δεν είναι ιδιαίτερα ρεαλιστικό να περιμένει κανείς κάποια συνιστώσα ενός συστήματος να είναι καλύτερη από το υπόλοιπο σύστημα. Οι συνιστώσες αλληλοεπηρεάζονται και μόνο σε μια τέλεια αγορά θα είχε κανείς την απαίτηση να είναι τέλειο το κάθε τμήμα της. Όλοι λειτουργούμε κάτω από γενικότερες συνθήκες και περιορισμούς που διαμορφώνουν σε ένα βαθμό τη δική μας συμπεριφορά. Αρκεί αυτό να μην το επικαλούμαστε για να αποφεύγουμε να θελιωθούμε. Αλίμονο, αν περιμένουμε να λειτουργήσουν τα πάντα σωστά προκειμένου να θελιωθούμε οι ίδιοι.

Οι παραπάνω παρατηρήσεις μου δίνουν αφορμή να θίξω τον τελευταίο παράγοντα, που περισσότερο από οποιονδήποτε άλλο θα επηρεάσει, όχι μόνον το μέλλον της ασφαλιστικής αγοράς, αλλά και την οικονομική επιβίωση του τόπου μας γενικότερα. Ο παράγοντας αυτός είναι η προθυμία μας για μια αλλαγή νοοτροπίας και συνολική και καθολική. Πρέπει πρώτα-πρώτα όλοι ανεξαιρέτα να αντιμετωπίσουμε το εργασιακό μας αντικείμενο και γενικότερα το ρόλο μας μέσα στην εθνική οικονομία με μια καινούρια υπευθυνότητα. Όπως είπα και προηγουμένως, δεν είναι δυνατόν να περιμένουμε να δημιουργηθούν οι ιδανικές συνθήκες προκειμένου να ανταποκριθούμε εμείς τελευταίοι στο καθήκον μας. Άλλωστε, μια τέτοια αντιμετώπιση είναι φαύλος κύκλος -η κότα και το αυγό. Μόνο με αυξημένη υπευθυνότητα όλων, και της Πολιτείας και των εργοδοτών και των εργαζομένων, μόνο με αύξηση της παραγωγικότητας και της

αποτελεσματικότητας, θα υπάρξει η απαιτούμενη ανάπτυξη και τα αναγκαία οικονομικά περιθώρια για να θελιωθούμε τη θέση μας και, ακόμα σημαντικότερο, την εθνική μας ισχύ. Εξάλλου, θεωρώ επικίνδυνο το γεγονός ότι φαίνεται να έχουμε αποξενωθεί τελείως από κάθε έννοια συλλογικής εθνικής προσπάθειας. Είναι καιρός να αντιληφθούμε ότι το έργο μας, η εργασία μας, η οικονομική μας συμπεριφορά, η ίδρυση και η λειτουργία οικονομικών μονάδων, η φορολογική μας συμπεριφορά, κ.ο.κ. δεν είναι μόνον ιδιωτική υπόθεση ούτε μόνον τρόπος για βιοπορισμό ή ατομικό πλουτισμό. Είναι και παράγοντες που επηρεάζουν την οικονομική υγεία και την ισχύ του έθνους, χωρίς τις οποίες κάθε αίσθηση προσωπικής οικονομικής ευμάρειας ή ατομικής ασφάλειας αποτελεί χίμαιρα.

Δεν θα σας κουράσω άλλο. Πολλά από τα σχόλια που έκανα ίσως να ενόχλησαν ή να ενοχλήσουν όσους τα διαβάσουν αργότερα. Η δικαιολογία μου είναι ότι έγινα από πραγματική αγάπη για μια αγορά, στην οποία η απασχόλησή μου πλησιάζει την 20ετία, και για τη χώρα μας γενικότερα. Ευχή μου και ελπίδα μου είναι να εργασθούμε όλοι ενωμένοι, αρμονικά και συντονισμένα, για να γίνουμε ό,τι καλύτερο μπορεί να υπάρξει.

Κλείνοντας, εκφράζω τα εγκάρδια συγχαρητήριά μου σε όλους σας για τις μέχρι τώρα επιτυχίες σας και σας εύχομαι συνεχώς μεγαλύτερα επιτεύγματα και ατομικά και συλλογικά.

\*Ομιλία στο Συνέδριο της Ιονικής Ζωής, Χαλκιδική Μαΐος '94

## 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 - 6826.172

Owner & General Manager: Johanna Kalafouti

# 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

# Ηλίας Κοντογιάννης

## ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΗ ΔΥΝΑΜΗ

Ο Ηλίας Κοντογιάννης είναι ένας επιτυχημένος Manager που με χαμηλούς τόνους σε λόγια αλλά πολύ δουλειά και προσπάθεια κατάφερε να φθάσει στην κορυφή του πιο δύσκολου και μεγάλου δικτύου ανθρώπων της INTERAMERICAN, σ' ένα όμιλο ανταγωνισμού προσώπων, προϊόντων, εταιριών. Επιλέγει δύσκολους δρόμους, μιλά λίγο, είναι πιστός στην εταιρία του και τους ανθρώπους του. Την παραγωγή του θα ζήλευαν να είχαν αρκετές εταιρίες. Το 1994 στοχεύει 9 δισ. Το ΝΑΙ μίλησε μαζί του:

**Κ**ύριε Κοντογιάννη είστε ένα διακεκριμένο στέλεχος της Interamerican και της ασφ. αγοράς. Μιλήστε μας λίγο για την σταδιοδρομία σας.

Φίλε Βαγγέλη, σ' ευχαριστώ για τους χαρακτηρισμούς που μου προσδίδεις. Ξέρεις καλά ότι δεν μου αρέσουν ιδιαίτερα τα λόγια και ότι επιδιώκω τα έργα να μιλούν και από αυτά να κρίνομαι. Είναι τιμή για μένα η πρόσκληση του "ΝΑΙ" ενός περιοδικού που αγαπά και σέβεται τον ασφ. χώρο, και όχι μόνον, δείχνει δε ιδιαίτερη ευαισθησία σε θέματα που μας αφορούν.

30 και πλέον χρόνια είμαι στον χώρο των πωλήσεων. Στο ξεκίνημά συνεργάστηκα επιτυχημένα με μεγάλα συγκροτήματα της εποχής εκείνης, στο χώρο των βιομηχανικών και καταναλωτικών προϊόντων. Πολύ νωρίς το ένστικτο και η διορατικότητα για τις δυνατότητες εξέλιξης του ασφαλιστικού επαγγέλματος και το μέ-



λον της Interamerican, με οδήγησαν στον δεσμό μου μαζί τους, που ξεκινάει πριν από 21 χρόνια.

Από τότε μέχρι και σήμερα οι επιλογές μου αυτές και για το επάγγελμα και για την εταιρία με δικαιώνουν καθημερινά. Συνέπεια και συνεχής προσπάθεια είναι το χαρακτηριστικό της σταδιοδρομίας μου, όπως και παλαιότερα έχω δηλώσει. Σαν δ/ντής επέλεξα τον δύσκολο δρόμο των full-time επαγγελματιών ασφαλιστών, για τη χάραξη όσο το δυνατόν λαμπρότερου μέλλοντος για τους συνεργάτες μου αλλά και υγιών μονάδων για την εταιρία μου.

Σήμερα, σαν περιφερειακός δ/ντής πωλήσεων δημιουργώ επαγγελματίες δι-

ντές, έχοντας σαν γνώμονα τον ίδιο διπλό αυτό στόχο.

**Σας δόθηκε ποτέ αφορμή ή σας πρότειναν ν' αλλάξετε το επάγγελμα του ασφαλιστή πρώτης γραμμής;**

Δεν θα αποτελούσα εξαίρεση. Όμως, όσες αφορμές, προκλήσεις ή και σκέψεις έγιναν, απορρίφθηκαν συγκρινόμενες με το χαρισματικό αυτό επάγγελμα.

**Πόσο εύκολο είναι να είσαι Δ/ντής ασφαλιστών;**

Θεωρώ ότι είναι δύσκολο, λόγω και της ιδιομορφίας της εργασίας των ασφαλιστών. Η αντοχή στη διάρκεια του χρόνου είναι ο πλέον αδέκαστος κριτής, γι' αυτό και λίγοι επιτυγχάνουν.

Έχεις να κάνεις με διοίκηση ανθρώπων, όχι με χαρτιά ή μηχανές. Δεν διοικείς νούμερα, αριθμούς, ποσά, ή ποσοστά. Έχεις να συντονίζεις ανθρώπους για κοινά αποτελέσματα και οι άνθρωποι έχουν επαγγελματικά, κοινωνικά, προσωπικά προβλήματα που πρέπει

όλα να συντονισθούν για να βγούν καλά αποτελέσματα για όλους. Είναι πολύ σημαντική θέση και απαιτεί υψηλό αίσθημα επαγγελματικής ευθύνης και ανθρωπιάς.

**Βοηθά το γεγονός ότι είσαι manager της Interamerican ή είναι το ίδιο να είσαι manager ασφαλιστικής εταιρίας;** Η δύναμις του ονόματος της Εταιρίας μας, σαφώς βοηθά τους ΦΙΛΟΔΟΞΟΥΣ managers.

Πόσο ίδιο είναι να είσαι κυβερνήτης ενός μονοθέσιου αεροπλάνου που πετά στα 10.000 πόδια και ενός τζάμπο που πετάει στα 40.000 πόδια.

**Διαθάζουμε σε αγγελίες να ζητάνε "έτοιμους" Managers για ασφαλιστές,**

να αναλάβουν αμέσως σαν Manager ασφαλιστών. Πώς το κρίνετε αυτό κ. Κοντογιάννη;

Πιστεύω, Βαγγέλη, ότι απευθύνονται σε αυτούς που οι φιλοδοξίες τους είναι μόνον η απόκτηση ενός τίτλου σε γυάλινα πόδια. Ο τίτλος του δ/ντή είναι πρόκληση παραπλανητική, το διαρκές αποτέλεσμα είναι η ουσία.

Εξαρτάται, λοιπόν, τι ζητάς. Τίτλο ή αποτέλεσμα.

Νομίζω ότι βλέπουν το τυρί αλλά δεν βλέπουν την φάκα.

**Υπάρχουν στιγμές που αισθάνεσθε άσχημα, δύσκολα ή και ντροπή για πράξεις συναδέλφων κατ' όνομα managers ή και ασφαλιστών;**

Πάντα με διέκρινε, έντονα, το συναίσθημα της ευθύνης για τα δρώμενα γενικότερα στο χώρο μας. Δεν με αφήνουν αδιάφορο τα όσα συμβαίνουν ιδιαίτερα τελευταία, και σαν υπεύθυνο άτομο που υπηρετεί τον θεσμό 21 χρόνια, από αυτή τη θέση, σ' αυτή την εταιρία θα ήταν εγκληματικό να κλείσω τα μάτια. Ίσως θα πρέπει να αναζητήσουμε τους ηθικούς αυτουργούς - αν υπάρχουν - ώστε όσοι λεγόμαστε ή είμαστε επαγγελματίες να μην νοιώθουμε ντροπή και αγανάκτηση.

**Γνωρίζετε εάν υπάρχει κάποιος έλεγχος ή περιορισμός, κάποια κρατική ή κλαδική εποπτεία που να ελέγχει την ποιότητα εργασίας των Managers; Θα έπρεπε να υπάρχει;**

Δυστυχώς όχι και θα έπρεπε να υπάρχει.

**Στην εταιρία σας έχετε προδιαγραφές για να γίνει κάποιος Manager; Εσείς πώς επιλέγετε έναν Manager για την περιφερειακή Δ/νσή σας;**

Αναμφισβήτητα υπάρχει διαδικασία και κανονισμός, ο οποίος και αναβαθμίστηκε, βάσει αυτών που ζητάμε σαν εταιρία την νέα 25ετία που διανύουμε και μάλιστα οριοθετήθηκε από τον ίδιο τον κ. Κοντογιάννη στις 5-9-94.

Μπορώ να πω, ότι τα κριτήρια στην Δ/νσή μου είναι πιο αυστηρά, του κανονισμού της εταιρίας. Λέω πιο αυστηρά, γιατί θεωρώ ευθύνη και υποχρέωσή μου να διατηρηθούν οι συνεργάτες μου, στις θέσεις που αξιολογικά κατακτούν, με τα συνεχή αποτελέσματά τους.

Στις αρχές του '94 ονομάστηκε υπ/μα, ο

συνεργάτης μου κ. Δακούζης Απόστολος και ήδη φιγουράρει στα πρώτα υπ/τα της ασφ. αγοράς.

Την πορεία του αυτή ευελπιστώ ότι θα ακολουθήσουν σύντομα εξίσου καταξιωμένοι συνεργάτες μου και συνάδελφοί του. Δίνω σε όλους τους συνεργάτες μου, την ευκαιρία να δημιουργήσουν καριέρα σαν managers, επιλέγω όμως εκείνους, που εκτός από την εμπειρία και τα αποτελέσματά τους σαν ασφαλιστές, θα μου δώσουν δείγματα της ικανότητάς τους να στρατολογήουν, να εκπαιδεύουν, να παρακινούν, να επιβλέπουν.

**Ποιά είναι τα 3-4 καλά χαρακτηριστικά που πρέπει να έχει ένας manager; Εργατικός, υπεύθυνος, φιλόδοξος, να**



προηγείται σε συνέπεια των συνεργατών του, να έχει ευελιξία και να τον διακρίνει η απλότητα.

**Τι σημαίνει για σένα ποιότητα;**

Συνδυασμός πολλών πραγμάτων.

Πρώτα απ' όλα "γνώθι σαυτόν" και συναισθηση της αποστολής σου. Σεβασμός στον θεσμό, πίστη στην Εταιρία, συναδελφικός υγιής συναγωνισμός και όλα αυτά να αποβάνουν προς όφελος των πελατών, που είναι το πολυτιμότερο περιουσιακό μας στοιχείο.

**Ποιός είναι αποδοτικός και επιτυχημένος Manager; Πιστεύετε ότι μέσω της ποιότητας έρχεται ποσότητα; (αύξηση παραγωγής)**

Επιτυχημένο και αποδοτικό, θεωρώ τον manager, που διατηρεί τους ασφαλιστές του, δημιουργεί προϋποθέσεις εξέλιξής τους, διατηρεί τους πελάτες με την διαδικασία πολύ καλού service και είναι κερδοφόρα μονάδα για την εταιρία του. Και για να προλάβω πιθανή ερώτησή σου, μέσω της ποιότητας σε όποια της μορφή, αποδεδειγμένα έρχεται και η ποσότητα.

**Έχετε δεχθεί ανταγωνισμό για την δουλειά σας, τα συμβόλαιά σας ή την εταιρία σας. Πώς αντιδράτε στις όποιες προκλήσεις των ανταγωνιστών;**

Ναι, έχουμε δεχθεί αθέμιτο και προκλητικό ανταγωνισμό, όταν η εταιρία μου και εγώ κάνουμε συναγωνισμό. Όταν η πρώτη επιλογή, όσων θέλουν να στρατολογήσουν είτε ασφαλιστές είτε διοικητικό προσωπικό είναι η Interamerican, αποδεικνύει ότι προσφέρουμε στην αγορά ολοκληρωμένες επαγγελματικά προσωπικότητες. Οι κρούσεις που γίνονται έντονα τελευταία στους ασφαλιστές μας να αναλάβουν θέση Δ/ντών στον ανταγωνισμό, αν μη τι άλλο δείχνει ότι έχουμε ικανότατους συνεργάτες.

Η Interamerican δεν ανταγωνίζεται κανέναν στην αγορά, δεν χρησιμοποιεί τη δύναμή της καταστροφικά, είναι πρωτοπόρος, είναι το παρελθόν, το παρόν και το μέλλον. Χρειάζεται σύνεση και σοβαρότητα. Πρέπει να κατανοήσουμε ότι ο ρόλος μας είναι πολύ σημαντικός, να σεβαστούμε την αποστολή μας και την εταιρία που με ηγέτη τον Δ. Κοντογιάννη είναι πρωτεργάτης και θεμελιωτής του θεσμού στην Ελλάδα. Ο χρυσός ποτέ δεν χάνει τη λάμψη

του. Όσοι κακόβουλοι προσπαθούν να δημιουργήσουν κραδαμούς, πρώτοι θα δεχθούν τα ρήγματα. Όταν φτύνεις ψηλά, το φτύσιμο πέφτει πρώτα στο πρόσωπό σου.

Σαν Κοντογιάννης, έχω στραμμένη την προσοχή μου και επικεντρώνω τις προσπάθειές μου στην δημιουργία επαγγελματιών ασφαλιστών και δ/ντών που η καριέρα τους να αντέχει στο χρόνο και σε οποιαδήποτε κριτική. Όσοι δεν το έχουν κατανοήσει, είναι σαν να μου δηλώνουν προκαταβολικά την αποτυχία τους. Αυτή είναι και η απάντηση της Interamerican στην αγορά.

Οι πελάτες δεν έχουν ανάγκη από λόγια, αποπροσανατολισμό, συκοφαντικές κρίσεις, συγκρίσεις και επικρίσεις, έχουν ανάγκη από ασφάλιση και ασφαλιστές.

**Τι διαφορετικό, ξεχωριστό βρίσκεis στην Interamerican;**

Οι διαφορές είναι τεράστιες. Δεν μιλάμε για την μεγαλύτερη ασφ. εταιρία μόνον, αλλά για έναν όμιλο χρηματοασφαλιστικών υπηρεσιών. Το μέγεθος, η πληρότητα

των υπηρεσιών και των προγραμμάτων και η ανθρωπιά, της δίνουν το προβάδισμα και την κάνουν να ξεχωρίζει.

**Έχεις πρότυπα;**

Πρότυπό μου έχω αυτόν που έχει ή θα έπρεπε να έχει όλη η ασφαλιστική αγορά. Φυσικά είναι ο Δημήτρης Κοντομηνάς.

**Πιστεύεις στη διαφήμιση. Υπάρχουν κάποιοι που δεν πιστεύουν στη διαφήμιση;**

Αναμφίβολα ναι, όταν δεν γίνεται εκμετάλλευσή της μόνον για το οποιοδήποτε αποτέλεσμα. Η διαφήμιση και οι πωλητές γνώρισαν στους πολλούς, στο κοινό, ότι καλό έβγαλε η πρόοδος και ο πολιτισμός. Φυσικά ισχύει και εδώ το "παν μέτρον άριστον", οπαδός του οποίου είμαι κι εγώ σαν Έλληνας...

**Πώς σχολιάζετε την άποψη ότι οι ασφαλιστές είναι "πνευματική ιδιοκτησία" του Manager ή ιδιοκτησία με την εταιρία του;**

Είναι άρρηκτα συνδεδεμένα.

**Πώς ενεργείτε και τι προτεραιότητα έχετε σε αμφιβολίες μεταξύ υπ/τος, εταιρίας, ασφαλιστού και πελάτου;**

Προτεραιότητα για μένα έναντι όλων έχει ο πελάτης, μετά ο ασφαλιστής, το υπ/μα, η εταιρία όταν υπάρχουν αμφιβολίες...

**Πόσες οικογένειες ζουν από τις προσπάθειές σου ως τώρα;**

Θεωρώ την ερώτησή σου πολύ ουσιαστική και σημαντική, μια και είναι η πεμπτούσια των ανθρώπων που δημιουργούν. Έχω επωμισθεί αυτή την ευθύνη και τη σέβομαι. Πιστεύω, Βαγγέλη, ότι τα απόλυτα νούμερα είτε είναι 100 είτε 200, δεν αποδίδουν μόνα τους την ουσία.

Γ' αυτό που μπορώ να σε διαβεβαιώσω είναι ότι όσοι μου έχουν δείξει επαγγελματική εμπιστοσύνη και ευτυχώς είναι πολλοί αυτοί, τους βοηθώ όχι απλώς να ζουν αλλά να δημιουργούν βιοτικό επίπεδο υψηλών προδιαγραφών.

**Τα συνολικά χρήματα που εισρέουν στην εταιρία σου πόσα περίπου είναι από την εργασία του κ. Κοντογιάννη;**

Το 1993, από το υπ/μα μου μόνον, άνω των 6 δισεκατομμυρίων, με προοπτική μαζί με τις προσκτηθείσες εργασίες, το

'94 να υπερβούμε τα 9 δισεκατομμύρια.

**Λάθη έχεις κάνει;**

Λάθη δεν κάνει αυτός που δεν κάνει τίποτα. Υπάρχουν λάθη που πριμοδοτούνται, λάθη που συγχωρούνται και λάθη που απαγορεύονται. Πιστεύω ότι δεν έχω κά-



νει απαγορευτικά.

**Με ποιόν μοιράζεσαι τη χαρά της επιτυχίας σου;**

Με όλους όσους συμβάλλουν.

**Η οικογένειά σου πόσο έχει κοντά της τον Ηλία Κοντογιάννη;**

Δυστυχώς πολύ λίγο σε χρόνο αλλά κατ' ουσία πιστεύω είμαι πολύ κοντά της.

**Όταν δεν ασχολείσαι με τα επαγγελματικά πώς περνάς το χρόνο σου;**

Όταν δεν ασχολούμαι με τα επαγγελματικά, περνάω ευχάριστα το χρόνο μου σκεπτόμενος επαγγελματικά. Ενεργώντας έτσι, έχω το πλεονέκτημα, έχοντας εξασφαλίσει τα μέσα, να απολαμβάνω και την δουλειά μου και την παρέα των φίλων, τα ταξίδια, το χόμπι μου.

**Μπορείς να αναφέρεις 3 επιτεύγματα της ζωής σου για τα οποία είσαι υπερήφανος;**

Η επαγγελματική εμπιστοσύνη της πλειοψηφίας των συνεργατών μου, που δικαιώ-

νει την πολύχρονη και επίπονη προσφορά μου. Οι προσπάθειες και τα αποτελέσματα τους για την ολοκλήρωση του οράματος που δημιούργησε γι' αυτούς και μοιράστηκαν μαζί τους και η θέλησή τους να συνεχίσουν την φιλοσοφία της "σχο-

λής Κοντογιάννη", όπως οι ίδιοι αποκαλούν, μου δίνουν μεγάλη ικανοποίηση. Το ότι έχω προσθέσει ένα λιθαράκι στο μεγαλειώδες οικοδόμημα, των εταιριών του ΟΜΙΛΟΥ INTERAMERICAN.

Τέλος δεν σου κρύβω ότι νιώθω ιδιαίτερα υπερήφανος για τον γιό μου Παναγιώτη που αυτό το διάστημα σπουδάζει στην Αμερική, γιατί είναι σε καλή πορεία και πάντα τα μηνύματα των τρίτων τον ξεχωρίζουν για το χαρακτήρα και το ήθος του.

Ηλία Κοντογιάννη, σ' ευχαριστούμε, σου ευχόμαστε υγεία, επιτυχίες και πρόοδο στην οικογένειά σου και τους ανθρώπους σου και σε παρακαλούμε να κάνεις και τις δικές σου ευχές για το ΝΑΙ και τους αναγνώστες του.

Βαγγέλη, σ' ευχαριστώ για την φιλοξενία και εύχομαι με την σειρά μου υγεία, επιτυχίες και πρόοδο σε σένα, τους συνεργάτες και αναγνώστες σου. Όσον αφορά

τους τελευταίους με την επιλογή τους για το "ΝΑΙ" δείχνουν έμπρακτα την αναγνώριση και υποστήριξη τους στον μαχητή Βαγγέλη Σπίρου.

*Γεννήθηκε το 1938 στο Γύθειο Λακωνίας. Είναι παντρεμένος και έχει ένα γιο τον Παναγιώτη. Από το 1962 είναι στο χώρο των πωλήσεων. Υπεύθυνος αγοράς και προώθησης νέων προϊόντων στην Colgate - Palmolive δ/ντής πωλήσεων Τ.Δ.Π. στο συγκρότημα Fix & Alfa. Το 1973 ξεκίνησε τη συνεργασία του με την Interamerican σαν part time ασφαλιστής, το 1978 έγινε unit manager και σε πολύ λίγο χρονικό διάστημα ονομάστηκε υπ/μα. Έχει κατακτήσει από τότε όλες τις ανώματες διακρίσεις της πρώτης γραμμής. Σήμερα είναι Περιφερειακός Δ/ντής Πωλήσεων.*

# ΝΕΑ ΠΡΟΤΥΠΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΠΟΙΟΤΗΤΑ ΤΗΣ ΕΙΚΟΝΑΣ



Σύστημα Crystal-Clear αυτόματης ισορροπίας λευκού



Ψηφιακό Σύστημα Crystal-Clear επεξεργασίας χρωμάτων



AUDIO team

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

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

**Και Ακόμη:**

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



**S85**

Επίσημοι Χορηγοί των Ολυμπιακών Αγώνων



## ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ με... ΒΕΛΟΝΙΣΜΟ

**Άγχος και ψυχοσωματικές διαταραχές. Η αντιμετώπισή τους με βελονισμό στα πλαίσια της ολιστικής θεραπευτικής**  
Σας είπαν λοιπόν ποτέ ότι ο βελονισμός μπορεί να θεραπεύσει τους πονοκεφάλους ή ότι μπορεί να σας βοηθήσει να ηρεμήσετε και να ξαναβρείτε τον ύπνο σας; Μήπως ακούσατε από κάποιο γνωστό σας ότι έκανε βελονισμό, επειδή πονούσε ο ώμος του και ύστερα έπαψε να πονάει; Και φανταστείτε ότι όλα τα προηγούμενα είναι συνηθισμένα πράγματα για το βελονισμό εδώ και τέσσερις χιλιάδες χρόνια. Μόνο που στη Δύση ο βελονισμός άρχισε να γίνεται γνωστός τον 17ο αιώνα και αγκαλιάστηκε πλατιά από γιατρούς και ασθενείς τα τελευταία σαράντα χρόνια.

**Τι είναι λοιπόν ο βελονισμός;**

Είναι ένα είδος φυσικής ανακλαστικής θεραπείας. Σ' αυτή τη γενική κατηγορία των θεραπειών ανήκουν επίσης οι θερμοεγκασιοθεραπείες, οι μαγνητοθεραπείες, οι σιναπισμοί, η κυτταροθεραπευτική μεσοθεραπεία κ.ά.

**Πώς γίνεται η εφαρμογή του;**

Η εφαρμογή του βελονισμού γίνεται με την εισαγωγή πολύ λεπτών βελονών σε συγκεκριμένα σημεία του δέρματος, που παραμένουν εκεί για ορισμένο χρονικό διάστημα, ανάλογα με τον ασθενή και την πάθηση. Η όλη εφαρμογή είναι ανώδυνη, ανώδυνη και προπαντός χωρίς παρενέργειες. Οι βελόνες είναι καινούργιες πάντα και κάθε ασθενής έχει αποκλειστικά τις δικές του βελόνες μιας χρήσης.

**Μέσω ποιών μηχανισμών δουλεύει ο βελονισμός;**

Όταν τοποθετούμε μια βελόνα στο κατάλληλο σημείο βελονισμού, κινητοποιούνται τρεις αντανάκλαστικές αντιδράσεις. Σε γενικές γραμμές μπορούμε να πούμε ότι με τις βελόνες ερεθίζουμε ορισμένα ευαίσθητα αισθητήρια σωματίδια (σωμάτια αφής, θερμού, ψυχρού κ.λπ.) που βρίσκονται στο δέρμα και έτσι μεταδίδεται ένα ερέθισμα στο κεντρικό νευρι-



**Οι άνθρωποι που ασχολούνται με όλο τον κύκλο των τραπεζοασφαλιστικών εργασιών πολύ συχνά υποφέρουν από ψυχοσωματικές διαταραχές. Το άγχος, η κατάθλιψη, οι πονοκέφαλοι, οι ταχυπαλμίες, οι αϋπνίες, το έλκος στομάχου, η δυσκοιλιότητα, οι νευροδερματίτιδες και άλλα πολλά είναι σχεδόν στην ημερήσια διάταξη. Σας είπαν λοιπόν ποτέ....**

κό σύστημα, που κατευθύνεται σε διάφορα νευρικά κεντρικά ανάλογα με την πάθηση που θεραπεύουμε.

**Σε ποιές καταστάσεις εφαρμόζεται ο βελονισμός;**

Σίγουρα ο βελονισμός δεν είναι πανάκεια, δηλαδή δεν μπορεί να θεραπεύσει τα πάντα. Παθήσεις που βρίσκονται μέσα στα θεραπευτικά πλαίσια του βελονισμού είναι οι ρευματισμοί, οι τενοντίτιδες, οι

αθλητικές κακώσεις όπως τα διαστρέμματα, το αυχενικό σύνδρομο, η ισχιαλγία, η οσφυαλγία, περιαρθρίτιδα του ώμου, η γαστρίτιδα, το κοινό κρυολόγημα, οι αλλεργίες, η δυσκοιλιότητα, η σπαστική κολίτιδα, η νευροδερματίτιδα, η δυσμηνόρροια, οι διαταραχές της κλιμακτηρίου στη γυναίκα, η ψωρίαση, η νευραλγία του τρίτου, οι πονοκέφαλοι διαφόρων τύπων, η αγγειοκινητική ημικρανία, η διακοπή καπνίσματος, το αδυνάτισμα, η έλλειψη σεξουαλικής επιθυμίας, η σεξουαλική ψυχρότητα και ανικανότητα, η χαλαρή στύση και η πρόωρη εκσπερμάτωση, το άγχος, η αντιδραστική κατάθλιψη και άλλα.

**Πώς φέρνει ο βελονισμός αποτελέσματα στις ψυχοσωματικές δυσλειτουργίες;**

Στις ψυχοσωματικές δυσλειτουργίες αυτό που συμβαίνει είναι μια σωματοποίηση του ψυχικού φορτίου. Έτσι, αντί να νιώσω εγώ θυμό ή φόβο, θα θυμώσει ή θα φοβηθεί το στομάχι μου ή το έντερό μου ή το δέρμα μου κ.λπ. (βλέπε αντίστοιχα νεύρωση στομάχου, ευερέθιστο έντερο, νευροδερματίτιδα κ.ά.). Στο σώμα όλα αυτά φτάνουν μέσα από την ανισορροπία στην λειτουργική σχέση συμπαθητικού - παρασυμπαθητικού νευροφυτικού συστήματος. Η θεραπευτική δυνατότητα και αποστολή του βελονισμού ικανοποιείται από την καταπληκτική του δράση στην εξισορρόπηση του νευροφυτικού συστήματος.

**Στις σεξουαλικές ψυχοσωματικές δυσλειτουργίες, όπως είναι στον άνδρα η πρόωγη εκσπερμάτωση και η χαλαρή στύση, πώς συμμετέχει το νευροφυτικό σύστημα;**

Το νευροφυτικό σύστημα του ανθρώπου έχει δύο σκέλη, το συμπαθητικό και το παρασυμπαθητικό. Έτσι, αν δούμε τι συμβαίνει στον άνδρα κατά την σεξουαλική πράξη, θα διακρίνουμε δύο φάσεις με κύριο κριτήριο τη συμβολή του νευροφυτι-

κού συστήματος. Η πρώτη φάση χαρακτηρίζεται από τοπική αγγειοδιαστολή και υπεραϊμία που οδηγεί σε στύση και ρυθμίζεται από το παρασυμπαθητικό. Η δεύτερη φάση χαρακτηρίζεται από μικρούς σπασμούς του περινέου, οδηγεί στην εκσπερμάτωση και ελέγχεται από το συμπαθητικό.

**Σαν θεραπεία έχει παρενέργειες και μπορεί μέσω των βελονών να μεταδοθεί κάποια μολυσματική νόσος;**

Ο βελονισμός σαν θεραπεία δεν έχει καμία απολύτως παρενέργεια. Η μετάδοση μολυσματικών ασθενειών μέσω των βελονών αποκλείεται κατηγορηματικά, διότι ο βελονισμός εφαρμόζεται από γιατρούς, που χρησιμοποιούν βελόνες αποκλειστικά μιας χρήσης ξεχωριστές για τον καθένα. Ακόμα αξίζει να τονισθεί ότι σαν θεραπεία δεν πονάει.

**Ποιά είναι η θέση του βελονισμού στα πλαίσια της ολιστικής θεραπευτικής;**

Όταν λέμε ολιστική θεραπευτική εννοούμε την όσο το δυνατόν πιο σφαιρική και πολυδιάστατη αντιμετώπιση. Ο άνθρω-

πος είναι ένα κατ' εξοχήν δυναμικό πλάσμα και έτσι πρέπει να προσεγγίζεται στην υγεία του και την αρρώστια του. Ο βελονισμός, είναι μια από τις θεραπευτικές δυνατότητες που έχουμε π.χ. στην τασιογενή κεφαλαλγία (δηλ. τον πονοκέφαλο από το στρες), όταν κρίνουμε ότι η μέθοδος αυτή έχει τις περισσότερες πιθανότητες για τα καλύτερα δυνατά αποτελέσματα. Όμως παράλληλα όποτε χρειαστεί μπορεί να συνδυαστεί με την μεσοθεραπεία, αρωματοθεραπεία, ομοιοπαθητική, ψυχοθεραπεία, φυτοθεραπεία, κυτταροθεραπεία κ.ά.

**Συνήθως πόσες συνεδρίες βελονισμού χρειάζομαστε;**

Για την βελονοθεραπεία ο κάθε ασθενής είναι μοναδικός. Έτσι ο αριθμός των συνεδριών διαφέρει από περίπτωση σε περίπτωση. Γενικά μιλώντας θα μπορούσαμε να πούμε ότι συνήθως κάνουμε 5-15 συνεδρίες.

**Είναι ο βελονισμός μια θεραπεία αυθιποβολής;**

Η βελονοθεραπεία δεν είναι θεραπεία αυ-

θιποβολής και αυτό το αποδεικνύει η εφαρμογή της στα ζώα, για κτηνιατρικές θεραπείες.

**Είναι διαδεδομένος σήμερα ο βελονισμός;**

Σε πολλές χώρες της Ευρώπης ο βελονισμός αποτελεί μια καθιερωμένη και επιτυχημένη θεραπευτική μέθοδο. Υπάρχουν παράλληλα αρκετά επιστημονικά κέντρα, που μελετούν τους νευροφυσιολογικούς μηχανισμούς αυτής της πανάρχαιας θεραπείας. Στην Ελλάδα, η βελονοθεραπεία πρέπει να ασκείται μόνο από γιατρούς, όπως ορίζει διάταγμα του Υπουργείου Υγείας από το 1980 και τα τελευταία χρόνια κερδίζει συνεχώς έδαφος, χάρη στην αξιοπιστία και την αποτελεσματικότητά της. Κλείνοντας αξίζει να τονίσω ότι ο βελονισμός δεν είναι ανταγωνιστικός με καμία θεραπεία της κλασικής ή της εναλλακτικής θεραπευτικής, το μόνο που ανταγωνίζεται είναι ο πόνος και η αρρώστια. Είναι πραγματικά μια πολύτιμη πρόταση για πολλά προβλήματα υγείας.

**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.

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

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

ΣΥΣΤΗΜΑ ΥΓΕΙΑΣ

## ΕΥ ΖΗΝ

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

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

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

Ένα δικαίωμα που τώρα έχουμε όλοι!

*Για να ζούμε καλύτερα*

**ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ**

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



γράφει η ψυχολόγος  
**Dr. Σμαρούλα Παντελή**

# Η Φρεσκάδα του Φθινοπώρου

(μόνο για ασφαλιστές)

**Κ**οιτάζω τη μπουκαμβίλια μου στο μπαλκόνι... μόλις άνθισε! Κι όμως είναι Σεπτέμβρης. Έβγαλε μόνο ένα λουλουδί. Τόσο ζωντανό και λαμπερό! Μου φωνάζει «εγώ θα ζήσω». Το χαζεύω για πολλή ώρα ενώ προσπαθώ να συντάξω αυτό το άρθρο. Χωρίς να μπορώ να γράψω, το μυαλό μου είναι κολλημένο στο έντονο μωβ αυτού του ενός λουλουδιού.

Τελικά καταλαβαίνω. Φθινοπώριασε με 36 βαθμούς φέτος. Πως να πάρεις τα πόδια σου να ξεκινήσεις για τη καινούργια χρονιά! Κι όμως έχω μέσα μου μια αισιοδοξία κι ένα κέφι, ζαλισμένο απ' τη ζέστη φυσικά, για όλα τα καινούργια που φέρσα φέτος στα προγράμματά μου.

Λένε πως το Φθινόπωρο είναι μελαγχολικό, πως αρκετοί το μισούν γιατί τους κόβει τη χαρά του καλοκαιριού. Για μένα το Φθινόπωρο ήταν πάντα η εποχή των δημιουργικών στοχασμών. Τι καινούργιο θα βάλω φέτος στη δουλειά μου; Πόσο σοφότερη ξεκινώ τη διαδρομή του χειμώνα; Τι ευκαιρίες έχασα περίπου που δεν θά'θελα να ξαναχάσω;

Μ' αρέσει πάνω απ' όλα να μαζεύομαι στο σπίτι τα δειλινά και με την ελαφριά ψύχρα του φθινοπώρου (έννοια σας κι έρχεται) να βρίσκομαι σ' αυτή την άβολη κι αναποφάσιστη στιγμή - Να βάλω ζακέτα ή να μη βάλω;

Έτσι, παίζοντας με ιδέες, καλοκαιρινές αναμνήσεις, στοχασμούς και δοκιμές, με βρίσκει το πρώτο κρύο. Η αλήθεια είναι πως με βρίσκει μονίμως απροετοίμαστη και τελικά φουριόζα. Να μαζέψω τα καλοκαιρινά ενώ ακόμα χθες αγόραζα την τε-

λευταία ευκαιρία των εκπτώσεων, να βγάλω τα χειμωνιάτικα, να βρω τις σοβαρές επαγγελματικές μου τσάντες, να τηλεφωνήσω στους πελάτες που αμέλησα, να προλάβω να συντάξω τις σημειώσεις που τελικά εγκατέλειψα το καλοκαίρι...

Και πάνω απ' όλα αυτά, πρέπει να προσέχεις και το πρωτοβόρχι, μην και τρακάρεις. Ξέρεις τι γλίτσα έχει ο δρόμος όταν θα πρωτοβραχεί!

Και μέσα σ' όλα αυτά, αρχίζουν και οι καταθλιπτικές συγκεντρώσεις στο υπ/μα να μας θυμίζουν τα «καλοκαιρινά παραγωγικά μας χάλια»!

Όμως αν σταθείς για μια στιγμή όπου και νάναι στο διάδρομο, στο ασανσέρ, στο πάρκινγκ, στον καθρέφτη το πρωί, κάπου-οπουδήποτε, και βγεις νοερά έξω απ' το σώμα σου υπερβαίνοντας την πραγματικότητα της στιγμής και δεις τον εαυτό σου σαν κάτι μοναδικό, σαν κάτι ξεχωριστό, τότε μπορείς να μετατρέψεις τη θάβουρα του φθινοπώρου σε άνοιξη ιδεών, στόχων, ονείρων.

Προσγειώσου ομαλά κι ευχάριστα μετά τις καλοκαιρινές διακοπές χωρίς να σκέφτεσαι τον ανήφορο που σε περιμένει. Σκέψου πόσο ελκυστικό, πόσο ενδιαφέρον και πρωτότυπο θα οργανώσεις το θήμα σου. Σκέψου τη φρεσκάδα που θα έχει το παρουσιαστικό σου. Σκέψου τα καινούργια στοιχεία που θα εντάξεις στον τρόπο που θα προσεγγίζεις τους πελάτες σου. Σκέψου πως φέτος αποφάσεις να ξεχωρίσεις στο υπ/μα σου.

Δες τον εαυτό σου σαν τον πρωταγωνιστή της αλλαγής μέσα στην ομάδα σου. Οραματίσου με ποιό τρόπο εσύ θ' αλλά-

ξεις πρώτος, μαγνητίζοντας τους δικούς σε μια ανανέωση και φρεσκάδα. Φρεσκάδα στη πώληση, φρεσκάδα στο ντύσιμο, φρεσκάδα στον τρόπο που θα λέτε καλημέρα.

Βάλε μπροστά σου όνειρα, όχι εμπόδια. Αφιέρωσε το μεγαλύτερο μέρος του χρόνου σου στο να σκεφτείς το πως θα κάνεις κάτι καλύτερα και όχι τόσο το πόσο καλύτερα θα το κάνεις.

Μη μπαίνεις στο αντιπαραγωγικό λούκι του να τρώγεται με το πόσο θα τα καταφέρεις καλά. Ασχολήσου με το να βρεις καινούργιους τρόπους όχι αποτελεσματικούς, αλλά φρέσκους και ευχάριστους για σένα. Αυτό θα φέρει αποτελέσματα.

Στη γειτονιά μου έχουμε μια ταβέρνα που μαζεύει ατέλειωτη πελατεία. Τα φαγητά της είναι μέτρια, αλλά ο μπάρμπα-Χρήστος ετών γύρω στα 65, είναι ο άτιμος, φρεσκότατος! Όλοι πάμε για να μας πάρει την παραγγελία ο μπάρμπα-Χρήστος. Λιγόλογος, εύστοχος, καλαμπουρτζής και φρέσκος! Πάντα φρέσκος αυτός ο 65άρης. Δεν τον θαριέσαι! Να σκεφτείτε πως έκλεισε την ταβέρνα τα θράδια εκτός από Σαββατοκύριακα, και όλοι πάλι κάνουμε ουρά στον μπάρμπα-Χρήστο.

Κοιτάζω πάλι τη μπουκαμβίλια μου στο μπαλκόνι. Είναι τόσο φρέσκια! Και μ' αρέσει γιατί μπορώ να ταυτιστώ μαζί της, να νιώσω τη φρεσκάδα της και την έκπληξη των τριγυρινών μου όταν θλέπουν κάτι ν' ανθίζει το φθινόπωρο.

Να ξέρετε πως το φθινόπωρο είναι η πιο γόνιμη εποχή, για όλα!

# ΚΑΘΕ ΠΩΛΗΣΗ ΠΟΥ ΔΕΝ ΩΦΕΛΕΙ ΤΟΝ ΠΕΛΑΤΗ ΒΛΑΠΤΕΙ ΤΟΝ ΠΩΛΗΤΗ!

Κύριε Παπανικολάου, αν και νέος σε ηλικία, είστε ένα παλιό στέλεχος στην αγορά, καθαρόαιμος ασφαλιστής. Τί σημαίνει για σας η προαγωγή σας σε Επιθεωρητή Πωλήσεων; Θα πάψετε να είστε ασφαλιστής; Γίνεστε διοικητικός; Κύριε Σπύρου, αφού σας ευχαριστήσω που με επιλέξατε να δώσω αυτή τη συνέντευξη και να επικοινωνήσω με τους αναγνώστες του αγαπημένου μας περιοδικού "ΝΑΙ", απαντώ στην ερώτηση λέγοντας ότι η προαγωγή μου αυτή σημαίνει επιβράβευση πολυετών προσπαθειών, αναγνώριση, επαγγελματική και κοινωνική καταξίωση, απαρχή νέων στόχων και οπωσδήποτε αυξημένων υποχρεώσεων και ευθυνών.

Όσο για το αν θα σταματήσω να είμαι ασφαλιστής για να γίνω διοικητικός, ήθελα να σας πω ότι αυτό ήταν που απέρριψα όταν ξεκίνησα την καριέρα μου. Για την επιλογή μου αυτή δικαιώνομαι καθημερινά αφού εκτός των άλλων, τα συναισθήματά που πηγάζουν από τις πωλήσεις είναι μοναδικά και αναντικατάστατα. Όχι κ. Σπύρου. Εγώ και η τσάντα μου συνεχίζουμε να δίνουμε τη μάχη στην πρώτη γραμμή της αγοράς αποφεύγοντας να πέσουμε στην παγίδα που λέγεται "καρέκλα".

**Πόσο εύκολο είναι ν' ανέβει κάποιος όλα τα σκαλιά της ιεραρχίας για να γίνει Επιθεωρητής Πωλήσεων;**

Γνωρίζετε ότι ο άνθρωπος το μόνο που δεν μπορεί να κάνει είναι αυτό που δεν θέλει. Όταν ο νέος ασφαλιστής το συνειδητοποιήσει, από κει και πέρα, αυτοπειθαρχώντας σε όσα εκπαιδεύεται και ακολουθώντας μια μακροπρόθεσμη στρατηγική, βασισμένη σε στόχους, προγραμματισμό και σκληρή δουλειά, είναι κάτι παραπάνω από βέβαιο ότι τίποτα δεν μπορεί να σταθεί εμπόδιο στον δρόμο που οδηγεί στην κορυφή της επιτυχίας.

Υπάρχουν βέβαια και κάποιοι που φτάνουν δια της πλαγίας οδού στην κορυφή της πυραμίδας. Είναι όμως ελάχιστοι και έχουν την ατυχία να μην αισθάνονται την γλυκιά γεύση της αξίας της κατάκτησης.



**Ο Κώστας Παπανικολάου, επιθεωρητής πωλήσεων του Αστέρα είναι ένας αγαπητός και αξιόλογος επαγγελματίας του ασφαλιστικού χώρου, αλλά και εκλεκτός φίλος, γεμάτος ιδανικά και ανθρωπιά που αγωνίζεται ν' αλλάξει τους γύρω του και να συμβάλει στην ανάπτυξη των ασφαλιστών μας ξεκινώντας από την καλλιέργεια του εαυτού του με σεμινάρια αυτογνωσίας και προσωπικής βελτίωσης. Ίσως εκεί είναι η λύση πολλών προβλημάτων.**

**Πιστεύετε ότι οι Επιθεωρητές και οι Διευθυντές Πωλήσεων πρέπει να είναι αποκλειστικά από τον ασφαλιστικό χώρο ή θα μπορούσαν να είναι και πωλητές άλλων προϊόντων;**

Πιστεύω ότι δεν πρέπει να βάζουμε καλούπια σε πρόσωπα και πράγματα. Υπάρχουν Επιθεωρητές και Διευθυντές Πωλήσεων που προέρχονται από άλλους χώρους, που δεν έχουν ποτέ υπάρξει ασφαλιστές και που μπορεί να είναι επιτυχημένοι. Η διαφορά είναι ότι ο Ασφαλιστής - Επιθεωρητής - Διευθυντής Πωλήσεων

ζει και αντιμετωπίζει με άλλο τρόπο την όλη κατάσταση που έχει δημιουργήσει, είναι πιο κοντά στους ανθρώπους του, ενδιαφέρεται περισσότερο, αναμιγνύεται συναισθηματικά μαζί τους, αγωνιά για το μέλλον τους, πασχίζει για όλα τα προβλήματά τους, δίνει ανθρώπινες λύσεις κι αυτό γιατί ο ίδιος ήταν ασφαλιστής, γνωρίζει την αναπνοή τους, τις δυσκολίες των πωλήσεων, τα χτυποκάρδια τους, τα εμπόδια που καθημερινά υψώνονται μπροστά τους και την αγωνία τους για το μέλλον.

Η εμπειρία του αυτή, μαζί με τις ηγετικές και τεχνικές ικανότητες που λογικά πρέπει να διαθέτει για να φτάσει έως εκεί, στοιχειοθετούν την εικόνα ενός χαρισματικού, θέλω να πιστεύω, Επιθεωρητή ή Διευθυντή Πωλήσεων.

**Βλέπω ότι ο ΑΣΤΕΡΑΣ κάνει τεράστιες προσπάθειες τελευταία. Γενικότερα πώς βλέπετε το μέλλον του ΑΣΤΕΡΑ;**

Είναι αλήθεια ότι ο ΑΣΤΕΡΑΣ τα τελευταία χρόνια έχει κάνει τεράστια άλματα σε πολλούς τομείς, με κύριο εκείνο της ανάπτυξης του ανθρώπινου δυναμικού των πωλήσεων. Μέσα από αυτό το ανθρώπινο δυναμικό καταφέρνει και θα καταφέρει ακόμα περισσότερα πράγματα στο μέλλον. Ο ΑΣΤΕΡΑΣ όμως δεν διακρίνεται μόνο στις πωλήσεις, αλλά και σε άλλα σημαντικά για το παρόν και το μέλλον στοιχεία, όπως οι σωστές επενδύσεις, τα κέρδη, το οικονομικό υπόβαθρο, η διατηρησιμότητα των συνεργατών, της παραγωγής κ.ά.

Ας μην ξεχνάμε ότι ο ΑΣΤΕΡΑΣ από το 1930 μέχρι σήμερα δουλεύοντας αθόρυβα, είναι υπόδειγμα φερεγγυότητας, αξιοπιστίας και έχει δώσει με επιτυχία εξετάσεις σε ότι μπορεί να χαρακτηρίζει μια εταιρία ανθρώπινη και δυνατή.

Ο ΑΣΤΕΡΑΣ πολύ σύντομα θα είναι η έκπληξη στην αγορά, έκπληξη βέβαια για όσους δεν ξέρουν τις δυνατότητές τους. Όλοι εμείς, διοικητικό προσωπικό και ασφαλιστές δίνουμε μαζί τη μάχη για το μεγάλο στόχο και είμαστε πεπεισμένοι

ότι θα τον πετύχουμε και μάλιστα με το παραπάνω.

**Τι γνώμη έχετε για τους Έλληνες ασφαλιστές και την ασφαλιστική αγορά σήμερα;**

Θα μπορούσα να τους χαρακτηρίσω 'Ηρωες. Παρά τις αντιξοότητες από πλευράς πολιτείας και της ανεπαρκούς κατά την άποψή μου εκπαίδευσης από τις εταιρίες, αυτοί κατάφεραν με μόνο σύμμαχο την ισχυρή τους θέληση να ξεπεράσουν τις δύσκολες εποχές των δύσπιστων πελατών και της αρνητικής αγοράς. Παρέμειναν στο χώρο, έφεραν και άλλους συναδέλφους και μέσα σε λίγα χρόνια επεδίωξαν και πέτυχαν να κάνουν την αγορά προσιτή και το έργο του νέου ασφαλιστή ευκολότερο.

Ποιος αμφιβάλει ότι οι Έλληνες ασφαλιστές με την υποδειγματική συμπεριφορά τους αποτελούν μια ξεχωριστή, ευχάριστη νότα στην κοινωνία μας, ότι το έργο τους ανεβάσει το επίπεδο του λαού και του κράτους είτε αυτό ονομάζεται κοινωνικό είτε οικονομικό.

Και όλα αυτά με την περιφρόνηση της πολιτείας όπως προανέφερα. Προσωπικά τους δίνω συγχαρητήρια και τους λέω ότι πρέπει να είναι περήφανοι και άξιοι να γίνουν μεγάλοι και δυνατοί όπως πάρα πολλοί συνάδελφοί τους είναι ήδη.

Για να μην αφήσω απ' έξω τις εταιρίες, ήθελα να πω ότι επιβάλλεται να σκύψουν περισσότερο στα προβλήματα των ασφαλιστών, να συνεργαστούν με τους συνδέσμους και να πιέσουν την πολιτεία για να εξερευνηθούν λύσεις πριν αρχίσει να χτυπά το καμπανάκι του κινδύνου.

Όσον αφορά την ασφαλιστική αγορά ήθελα να θυμίσω ένα γνωμικό που λέει ότι "ΚΑΘΕ ΠΩΛΗΣΗ ΠΟΥ ΔΕΝ ΩΦΕΛΕΙ ΤΟΝ ΠΕΛΑΤΗ - ΒΛΑΠΤΕΙ ΤΟΝ ΠΩΛΗΤΗ".

Οι Εταιρίες να σταματήσουν τον αθέμιτο ανταγωνισμό με προϊόντα και συμβόλαια "πυθιακού" περιεχομένου. Να βελτιώσουν τα υπάρχοντα, ώστε να καλύπτονται σωστά οι ανάγκες των πελατών, αντί κάθε τόσο να εμφανίζονται δήθεν νέα προϊόντα που στο τέλος εκθέτουν εμάς τους ίδιους και τραυματίζουν τον θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης.

Επίσης ήθελα να τονίσω, ότι σε μια εποχή που η ποιότητα των υπηρεσιών μας είναι το κύριο χαρακτηριστικό της δουλειάς μας, οι ασφαλιστές χρειάζονται

πραγματικά εξειδικευμένη και σύγχρονη εκπαίδευση και όχι μπαλώματα σεμιναρίων ωρών...

**Πώς βλέπετε το ρόλο των ασφαλιστικών περιοδικών;**

Είναι η ίδια μας η παιδεία. Χωρίς θιβλία δεν μπορείς να προσανατολισθείς. Όλα τα ασφαλιστικά περιοδικά είναι κάτι παραπάνω από χρήσιμα και μας δίνουν τα φώτα τους όλα αυτά τα χρόνια, που υπάρχουν ασφάλειες στην Ελλάδα. Βεβαίως το κάθε ένα απευθύνεται περισσότερο σε ένα συγκεκριμένο κοινό, για το οποίο δεν χωράει αμφιβολία ότι αποτελεί ένα ανεκτίμητο θησαυρό γνώσεων, ενημέρωσης, προβληματισμού και ενθάρρυνσης.

Ειδικότερα όμως το περιοδικό "ΝΑΙ" είναι το περιοδικό του ασφαλιστή. Αυτό είναι πλέον γνωστό. Ο ασφαλιστής και το εννοώ αυτό, είναι συυφασμένος με το "ΝΑΙ". Δεν ξέρω τι άλλο να πω. Το "ΝΑΙ" είναι εκπαίδευση, είναι σχολείο, είναι το κολλέγιο που δεν έχουμε. Μας δίνει λύσεις, μας τροφοδοτεί γνώσεις, επιβεβαιώνει αυτά που οι εκπαιδευτές μας λένε, παροτρύνει, παρακινεί, συμμετέχει στην προσπάθεια για αυτοβελτίωση, στην αύξηση της ποιότητας και της ποσότητας, δίνει ιδέες και μας οδηγεί στην επιτυχία. Είναι το πιο χρήσιμο πιστεύω, εργαλείο του ασφαλιστή. Συγχαρητήρια γι' αυτό το έργο σας.

**Ο Κώστας Παπανικολάου γεννήθηκε την 01/01/1956 στο Αγρίνιο και το 1978 αποφοίτησε από τη Σχολή Αξιοματικών του Ε.Ν. Την ασφαλιστική του καριέρα ξεκίνησε το 1981 από την INTERAMERICAN σαν ασφαλιστής και από το 1983 μέχρι σήμερα, που είναι Επιθεωρητής Πωλήσεων, εργάζεται στον ΑΣΤΕΡΑ. Έχει παρακολουθήσει σεμινάρια Διοίκησης Επιχειρήσεων, Marketing και Δημοσίων Σχέσεων στο ΕΛΚΕ-ΠΑ, όλο τον κύκλο των σεμιναρίων της LIMRA, το σεμινάριο εκπαιδευτών του L.U.T.C. και πλήθος άλλων. Είναι "μαθητής" της ψυχολόγου κ. Σμαρούλας Παντελή, συμμετέχων στα ετήσια σεμινάρια του Ινστιτούτου Επικοινωνίας και Ανθρώπινων Σχέσεων.**



ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟ  
ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ &  
ΑΝΘΡΩΠΙΝΩΝ ΣΧΕΣΕΩΝ

**Καλλιεργήστε  
το πιο σημαντικό:  
τον εαυτό σας!**

- Σεμινάρια αυτογνωσίας & αυτοβελτίωσης
- Συμβουλευτική σε managers & ασφαλιστές
- Εκπαιδευτικά προγράμματα τα επικοινωνίας αποκλειστικά για ασφαλιστικές εταιρείες
- Ειδικά προγράμματα ψυχολογικής υποστήριξης για ομάδες υψηλών στόχων

Επιστημονική διευθύντρια:  
Dr Σμαρούλα Παντελή

Καράλη 7B, 106 74 Αθήνα.

Τηλ.: 01 7225.538.

Fax: 01 7250.559

Γ. ΚΩΤΣΑΛΟΣ:

# Ο ΦΟΙΝΙΚΑΣ ΣΤΗΡΙΖΕΙ ΤΙΣ ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΣΤΙΣ ΒΑΛΚΑΝΙΚΕΣ ΑΓΟΡΕΣ



Την ασφάλιση των ελληνικών επενδύσεων συμπεριλαμβανομένων και των παγίων στοιχείων, προτίθεται να αναλάβει ο "Φοίνικας" στο πλαίσιο ενός συνολικότερου προγράμματος στήριξης των Ελληνικών επενδύσεων στα Βαλκάνια, που εκπονείται από την Εμπορική Τράπεζα. Οι άνθρωποι του Φοίνικα έχουν ήδη διερευνήσει και κατασταλάξει στους τρόπους, μέσω των οποίων θα μπορούσαν να παράσχουν μία ολοκληρωμένη ασφαλιστική προστασία των ελληνικών επενδύσεων στις χώρες της Νοτιοανατολικής Ευρώπης, ακόμα και σε επίπεδο παγίων στοιχείων. Στην προστασία δε αυτή, περιλαμβάνονται και οι ειδικοί κίνδυνοι που θα πρέπει να λαμβάνονται υπόψη σε αυτές τις χώρες, όπως σεισμοί (σε χώρες όπως η Ρουμανία), καταιγίδα, θύελλα, πλημμύρα, θάρος χιονιού, απώλεια κερδών μετά από ζημία, κακόβουλη θλάση, μεταφορές φορτίων και προϊόντων κ.ά. Ξεχωριστό εξάλλου αντικείμενο για τον ΦΟΙΝΙΚΑ θα είναι η ασφάλιση τεχνικών έργων τομέα, στον οποίο η εταιρία παρουσιάζει μεγάλη εξειδίκευση.

Στη συνέχεια παραθέτουμε αποσπάσματα της ομιλίας του Διευθύνοντος Συμβούλου του "Φοίνικα" κ. Γ. Κώτσαλου, που έγινε στο πρόσφατο Διεθνές Συνέδριο για τις αγορές των Βαλκανίων που διοργάνωσε η Εμπορική Τράπεζα.

"Μέσα στα πλαίσια της ολιγόλεπτης παρέμβασής μου, μπορούμε να αγγίξουμε μόνο τη βάση του προβλήματος.

Κατ' αρχήν θεωρώ ότι οποιοσδήποτε

περιορισμός ή κρατική παρέμβαση σε ένα εξ' ορισμού διεθνή κλάδο δημιουργεί πρόσθετο κόστος και κενά στο τελικό προϊόν, την κάλυψη.

Οι συνήθεις λόγοι κρατικής εποπτείας και όχι παρεμβατισμού για τις ασφάλειες είναι:

1. Να ελέγχεται η φερεγγυότητα των ασφαλιστών (Αντασφαλιστική Σύμβαση, κεφάλαια, άδειες λειτουργίας).

2. Να αποφεύγεται ο αθέμιτος ανταγωνισμός (Ταρίφες, Στάνταρντ όροι).

3. Να αποφεύγεται η καταδολίσευση του ασφαλισμένου (αποθέματα Κ.Ε. ισχ. εκκρ. Ζημιών).

4. Να ελέγχεται η εκροή συναλλάγματος (ειδικές άδειες εμβασμάτων κ.λπ.).

5. Να ελέγχεται ο πληθωρισμός.

6. Να γίνονται επενδύσεις σε επιθυμητούς τομείς της χώρας που βρίσκεται ο κίνδυνος (π.χ. να τηρούνται τα αποθέματα κινδύνων εν ισχύει σε κρατικά ομόλογα).

7. Να υποστηρίζονται οι τοπικές και κρατικές εταιρίες από την είσοδο νέων

ισχυρών ανταγωνιστών.

8. Να εισπράττονται φόροι και χαρτόσημα επί των ασφαλιστρών.

9. Να συμμετέχει η τοπική ασφαλιστική αγορά, μέχρι ένα σημείο στην κράτηση του κινδύνου ώστε να δημιουργούνται σχετικά αποθεματικά στη χώρα.

Ο αντίλογος στον κρατικό παρεμβατισμό είναι:

α. Όλες οι ασφαλιστικές εταιρίες χωρών - μελών της Ευρώπης είναι ήδη σκληρά ελεγχόμενες από πλευράς φερεγγυότητας.

β. Έχει αποδειχθεί ότι οποιοσδήποτε ταρίφες και προστατευτικές μέθοδοι καταρρίπτονται και παραδιάζονται με τον ένα ή άλλο τρόπο. Ο μόνος κανόνας φερεγγυότητας και προστασίας είναι αυτός του πλεονάσματος των ασφαλιστρών έναντι των ζημιών, των εξόδων και των απαραίτητων αποθεμάτων.

γ. Σε χώρες που έχουν ανάγκη της αντασφάλισης για αντιμετώπιση μεγάλων ζημιών ή φυσικών καταστροφών η εκροή συναλλάγματος, με την μορφή αντασφαλιστρών είναι αναπόφευκτη.

Σημειωτέον ότι ασφαλώς συμφέρει σε κράτη με ψηλό πληθωρισμό να εισάγεται σκληρό συναλλάγμα για την αντιμετώπιση των φαινομένων αυτών π.χ. ολική καταστροφή ενός διυλιστηρίου, χαλάζι, θύελλες/πλημμύρες ή σεισμός.

δ. Το περισσότερο που μπορεί να προσφερθεί στις τοπικές εταιρίες, από πλευράς προστασίας ή υποστήριξης είναι μια διαπραγματεύσιμη προμήθεια fronting



## Έχει τη ΣΤΕΓΗ του ΦΟΙΝΙΚΑ.

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

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

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

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

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

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

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



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

**ΦΟΙΝΙΞ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ**  
Η Δύναμη Ενός Μεγάλου

που δεν περνά το 10% ενώ έχουν την τυπική ευθύνη έναντι του ασφαλισμένου και πολλές φορές αναγκάζονται να θάζουν και τα αποθέματα εκκρεμών ζημιών.

Εκείνος που παίζει αποφασιστικό ρόλο στην όλη διαδικασία είναι "ο πελάτης" και ο βαθμός ασφαλιστικής συνείδησης που διαθέτει. Πρέπει να ξεκινήσουμε από το τι θέλει ή χρειάζεται ο πελάτης. Οι λύσεις βρίσκονται πάντοτε μετά, ανεξάρτητα από περιορισμούς και παρεμβάσεις.

Ο ξένος επενδυτής χρειάζεται να νιώθει ασφάλεια και συμπαράσταση όταν συμβεί η ζημιά.

Προτιμά να συναλλάσσεται με τον δικό του ασφαλιστή που έχει εμπιστευθεί την περιουσία του στην έδρα του.

Προτιμά να έχει ίδιους όρους, ίδια βάση "τιμολόγησης", ίδιες διαδικασίες σε περίπτωση ζημιάς.

Έχει την πρόθεση και σε πολλές περιπτώσεις είναι απλό να επεκτείνει απλά τα ασφαλιστήρια του να συμπεριλαμβάνουν τις επενδύσεις του και τις δραστηριότητές του στο εξωτερικό.

Οι μόνοι λόγοι που μπορεί να τον αναγκάσουν να ασφαλισθεί τοπικά είναι:

1. Πρόστιμα και ποινές που προβλέπονται από την τοπική νομοθεσία.

2. Το γεγονός ότι δεν μπορεί να δικαιολογήσει τα ασφάλιστρα ως έξοδα σε άλλη χώρα. Λαμβανομένου υπ'όψιν ότι ο φόρος ανωνύμων εταιριών είναι μεταξύ 20% και 50% η δαπάνη είναι σημαντική.

3. Τυχόν τοπικοί συνεταιρισμοί που επιθυμούν να καλύψουν τον κίνδυνο σε εταιρίες της χώρας τους.

4. Νομικές επιπλοκές του τύπου ότι η ασφάλιση που συνήφθη στο εξωτερικό είναι άκυρη κ.λπ.

5. Η ανάγκη για service στην τοπική αγορά όπως η διαχείριση ζημιών, αστικής ευθύνης αυτοκινήτων, αστικής ευθύνης εργοδότη, ομαδικές ασφαλίσσεις, συνταξιοδοτικού κ.λπ.

Κατά συνέπεια, οι κύριοι κλάδοι που απομένουν είναι ο κλάδος πυρός, απώλειας κερδών, μεταφορών και ευθύνη προϊόντων.

Ο ξένος ασφαλιστής οφείλει να ανταποκριθεί στις ανάγκες του πελάτη του, να ξεπεράσει τοπικά ασφαλιστικά ή νομικά προβλήματα και να βρει λύσεις σε περιπτώσεις όπου η τοπική αγορά δεν τις δίνει.

Βασικές γνώσεις που πρέπει να έχει ο ασφαλιστής αυτός για κάθε χώρα είναι:

1. Αν απαγορεύεται η ασφάλιση στο εξωτερικό με ποινές ποινές και για ποιούς κλάδους.

2. Αν ισχύουν υποχρεωτικά τιμολόγια ή όροι, με ποινές ποινές και σε ποιούς κλάδους.

3. Ποιοί είναι οι φόροι α) Ανωνύμων Εταιριών β) Επί των ασφαλιστών.

4. Πως προβλέπεται να τηρούνται και ποιός είναι υπεύθυνος να σχηματίζει α) τα αποθέματα κινδύνου εν ισχύει και β) τα αποθέματα εκκρεμών ζημιών.

5. Ποιές είναι οι διαδικασίες εξαγωγής συναλλάγματος (αντασφάλιστρα).

6. Ποιά είναι η πρακτική της διαιτησίας και των δικαστηρίων σε περίπτωση ζημιών. Πόσο είναι οι τόκοι υπερημερίας επί των δικαστικών αποφάσεων;

7. Ποιοί είναι οι βασικοί κίνδυνοι φυσικών καταστροφών (σεισμός, πλημμύρες), και πόσο συχνά συμβαίνουν;

8. Πως προστατεύονται οι ασφαλισμένοι από τον πληθωρισμό κατά την διάρκεια της καλύψεως.

9. Ποιοί πραγματογνώμονες είναι σε θέση να διακανονίζουν ζημιές.

Η απόφαση για τον τρόπο και την μεθόδευση της ασφαλιστικής κάλυψης θα εξαρτηθεί από την ανάλυση των αναγκών του πελάτη και των ανωτέρω κριτηρίων, επίσης συνήθως επιθεωρούνται οι εγκαταστάσεις και ελέγχονται οι ασφαλιστικές αξίες από πραγματογνώμονες.

Σε περίπτωση που κρίνεται απαραίτητο να γίνει η ασφάλιση τοπικά, ο ασφαλιστής ή πρέπει να εγκατασταθεί στη συγκεκριμένη αγορά ή να συνεργασθεί με μια τοπική εταιρία.

Στην πρώτη περίπτωση θα το κάνει μόνον αν έχει μεγάλο ενδιαφέρον για τη χώρα ή αν έχει μεγάλο αριθμό πελατών.

Η δεύτερη περίπτωση είναι ευκολότερη και συνηθέστερη.

Ο ξένος ασφαλιστής οριστικοποιεί το πρόγραμμα και την κάλυψη, συμφωνεί τους όρους και τα ασφάλιστρα με τον τοπικό ασφαλιστή και εν συνεχεία εκδίδεται τοπικά το ασφαλιστήριο με 100% αντασφάλεια σε ξένο ασφαλιστή.

Έναντι της υπηρεσίας αυτής ο τοπικός ασφαλιστής παίρνει μια προμήθεια της τάξεως του 5-10% (γνωστή ως Fronting Fee).

Οι ζημιές πληρώνονται αντιστρόφως προς τον τοπικό ασφαλιστή και κατά τα άλλα οι διαδικασίες γίνονται απόλυτα νομότυπα.

Οι χώρες που έχουν όμως πρόβλημα εξαγωγής συναλλάγματος προβληματίζουν τους ασφαλισμένους και τους ασφαλιστές τους ως προς την ταχύτητα του εμβάσματος και τη συμπεριφορά του τοπικού ασφαλιστή. Για το σκοπό αυτό έχουν εμφανισθεί ασφαλιστήρια διαφοράς στους όρους (Difference in Conditions) τα οποία ενεργοποιούνται μόνον στη περίπτωση που τα τοπικά ασφαλιστήρια δεν ανταποκρίθηκαν στην κάλυψη ή την ταχύτητα πληρωμής.

Ο ασφαλέστερος τρόπος λειτουργίας μιας ασφαλιστικής εταιρίας στο εξωτερικό είναι η αντασφάλιση. Με την μέθοδο αυτή ο ασφαλιστής κτίζει σιγά την εμπειρία του σε κάθε χώρα χωρίς να έχει τους κινδύνους και τα προβλήματα της εγκατάστασης.

Για να πετύχει όμως χρειάζεται να δημιουργήσει συνεργασίες με σοβαρούς εγκατεστημένους ασφαλιστές σε κάθε χώρα με τους οποίους μπορεί μετέπειτα να δημιουργήσει και σχέσεις τοπικής αντιπροσώπευσης ή και συμμετοχής.

Ο κατάλληλος συνεργάτης, είναι αυτός που:

- Έχει την πρόθεση μακροχρόνιας συνεργασίας

- Είναι συνεπής στην ταχύτητα πληρωμών

- Είναι ανοικτός σε νέες τεχνικές και μεθόδους καλύψεως

- Έχει τη διάθεση να μάθει διάφορους χειρισμούς από την εμπειρία του ξένου ασφαλιστή.

Εμείς στο φοίνικα δεν αποσκοπούμε στο να επεκταθούμε σε μεγάλο βαθμό στις γειτονικές αγορές. Είμαστε όμως υποχρεωμένοι να συμπαρασταθούμε στους πελάτες μας που επενδύουν εκεί, βρίσκοντας λύση στο κάθε ασφαλιστικό τους πρόβλημα. Εν συνεχεία μας ενδιαφέρουν οι εκεί εγκατεστημένοι Έλληνες και στο απώτερο μέλλον η καθεαυτή τοπική αγορά κατά προτίμηση σε συνεργασία ή συνεταιρισμό με τοπικές εταιρίες.

Για το σκοπό αυτό συνδεόμαστε ήδη με κατάλληλους συνεργάτες, εταιρίες κατ' αρχήν σε κάθε χώρα όπου οι Έλληνες επενδυτές έχουν ενδιαφέρον".



## ΕΥΧΑΡΙΣΤΟΥΜΕ

Τους, μέχρι τώρα, 50.000 Νέους Πελάτες και πολυπληθείς Συνεργάτες μας, τους

## ΣΥΓΧΑΙΡΟΥΜΕ

Γιατί, σε εποχή οικονομικής κρίσεως, σέβονται την δραχμή τους. Και γιατί αποφεύγουν να πληρώσουν αλλού μέχρι και **ΔΙΠΛΑΣΙΑ** ασφάλιστρα, που ζητούν οι πολυέξοδοι προπαγανδιστές της ακρίβειας!

## ΠΑΡΑΜΕΝΟΥΜΕ

Σταθερά και πάλι με τα **ΧΑΜΗΛΟΤΕΡΑ** ασφάλιστρα, μεταξύ 50 άλλων πολύ καλών Εταιριών με χαμηλά ασφάλιστρα. Είμαστε οι **ΚΑΛΥΤΕΡΟΙ**, μεταξύ άλλων 100 πολύ καλών Εταιριών, αφού οι διαφημιστές της Ακρίβειας ζητούν μέχρι και τα **ΔΙΠΛΑΣΙΑ**, σε σχέση με μάς, Ασφάλιστρα - για την ίδια Ασφάλιση!

**Ο ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ "ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ"**  
**υπερήφανα ανακοινώνει,**  
**και το Υπουργείο Εμπορίου μπορεί να**  
**επιβεβαιώσει,**  
**ότι διαθέτει:**

Για την **ΔΙΑΣΦΑΛΙΣΗ** των Ασφαλιζομένων του:

✓ **ΚΑΙ** το Περιθώριο Φερεγγυότητας

✓ **ΚΑΙ** τα Οικονομικά Αποθέματα ελεγχθείσης χρήσεως

✓ **ΚΑΙ** την Κάλυψη των Διεθνών Αντασφαλιστών του

✓ **ΚΑΙ** ότι διέθεσε ήδη Δρχ. **1.004.959.924** για την Υπερκάλυψη των Αποθεμάτων ελεγχθείσας χρήσεως.

**Ο ΟΜΙΛΟΣ "ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ"**

Έχει και Παρέχει Εγγυήσεις, γιατί αποδεδειγμένα μπορεί!

**Ο**  
**μήνας**  
**Σεπτέμβριος**  
**είναι**  
**ένας**  
**καλός**  
**μήνας**  
**να**  
**Ξαναρχίσετε**  
**μια**  
**νέα ζωή!**



# ΕΝΑΡΞΗ ΤΟΝ ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟ!

**Ο** μήνας Σεπτέμβριος είναι ένας καλός μήνας να Ξαναρχίσετε μια νέα ζωή! Συνήθως στην Ελλάδα τον Σεπτέμβριο αρχίζει για πολλούς πιο έντονα η κοινωνική και οικονομική ζωή μετά τη χαλάρωση και τις διακοπές του καλοκαιριού. Το καλοκαίρι και ο ασφαλιστής και ο Manager ασφαλιστών δεν μπορεί εύκολα να κάνει πρόγραμμα στα μέτρα του. Πότε η ζέση, πότε λείπουν σε άδεια οι πελάτες, πότε λείπουν οι ασφαλιστές, πότε κλείνουν οι εταιρίες με άδειες υπαλλήλων και το πρόγραμμα χαλάει... Μια έξυπνη κίνηση είναι να επιλεγεί ένας μήνας που κλείνουν όλοι, η εταιρία, οι ασφαλιστές, οι Managers ώστε να μην υπολειμτούν όλοι...

Εν πάσει περιπτώσει, ο Σεπτέμβριος είναι εδώ, τα σχολεία αρχίζουν, τα χρήματα των ασφαλιστών τελείωσαν στην άδεια, οι στόχοι του τελευταίου τετραμήνου στέκουν απειλητικοί και απαιτητικοί, το Ξαναζωντάνεμα στη δημόσια ζωή άρχισε, καιρός να δραστηριοποιηθούμε σωστά. Το ΝΑΙ θάσει εμπειριών πολλών χρόνων, σας προτείνει:

Αρχίστε μ' ένα γενικό απολογισμό. Πέρασαν 8 μήνες απ' την αρχή του χρόνου. Δείτε πού βρίσκεσθε, δείτε τι θέλατε, τι στοχεύετε, κάντε διορθώσεις και Ξανά στη μάχη...

Οι ασφαλιστές μπορούν να βγουν όλη την πρώτη εβδομάδα μετά τις διακοπές ή τώρα σε ραντεβού επαφών, service, εκκρεμοτήτων... Το μυστικό είναι να βρεθούν στην αγορά... Να μπουν στη φωτιά. Νέα ραντεβού, νέες πωλήσεις ίσως δυ-

σκολευτείτε να κάνετε λίγο, για πολλούς λόγους... Γι' αυτό μη βγείτε στο δρόμο! Πλησιάστε τους πελάτες σας, Ξαναμιλήστε για το τι αγόρασαν, τι έχουν, κάντε αναπροσαρμογές, αλλαγές κ.λπ. μέχρι να βρεθείτε Ξαφνικά με νέα ονόματα, νέες πωλήσεις, νέα ραντεβού που θα βγουν μέσα από την επαφή σας με την αγορά! Οι Managers αυτή την εποχή μπορούν να πυκνώσουν τις ομαδικές συναντήσεις, τα σεμινάρια και τις κατ' ιδίαν συζητήσεις με

## Ο ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ ΕΙΝΑΙ ΕΔΩ!

τους ασφαλιστές τους. Μικρής διάρκειας διαγωνισμοί Ξαναβάζουν τους ασφαλιστές στο παραγωγικό κλίμα. Η διαμόρφωση του χώρου με νέους πίνακες και φωτογραφικό υλικό από τις διακοπές φτιάχνουν ευχάριστη ατμόσφαιρα. Πίνακες με τα αποτελέσματα οκταμήνου βοηθάνε να δουν οι ασφαλιστές τι έκαναν και τι τους λείπει στον ετήσιο στόχο. Βραβεύσεις των πρώτων τονώνουν τον ανταγωνισμό των πρώτων θέσεων στο γραφείο. Οι Managers ευθύνονται για το καλό ή κακό κλίμα του γραφείου. Ο Σεπτέμβριος είναι καλός μήνας ν' ανοίξουν τις δυνάμεις τους όλοι για νέες επιτυχίες. Είναι εποχή ν' ανοίξουν τα φτερά τους οι νέοι, είναι εποχή ν' ανοίξουν τα παράθυρα να μπει φως, να φύγει η μού-

χλα, να φύγει η αποτυχία και να μπει στο γραφείο άνεμος δημιουργίας, αγωνιστικό πνεύμα για νέες κατακτήσεις, για νέες επιτυχίες. Η καριέρα του ασφαλιστή φουτρώνει σε τέτοια γραφεία. Σε γραφεία που μυρίζουν επιτυχία, ανανέωση, προσπάθεια, φιλοδοξία... Αν ο Σεπτέμβριος, μήνας που σώμα και μυαλό ξεκουράστηκε δεν είναι τέτοιος μήνας, τότε ποιος είναι; Προσοχή. Μην γυρίσετε να κάνετε τα ίδια και τα ίδια... Μην γυρίσετε στη ρουτίνα, στην κούραση, στο άγχος, στο εξαντλητικό ωράριο... Αφιέρωστε μια μέρα σε γενικό ξεκαθάρισμα χαρτιών, ανθρώπων, εργασιών... Κάντε αυτά που σας δικαιώνουν ως επαγγελματία και άνθρωπο... Επιλέξτε με τι και ποιούς συνεργάζεσθε. Δεν είναι υποχρεωτικό να συγκατακείτε με αυτούς "που δεν σας πάνε", που σας κατεβάζουν, που σας τραβάνε προς τα κάτω! Επιλέξτε ανθρώπους που σας σέβονται που συνεργάζονται, που θέλουν ν' ανεβούν κορυφές, που είναι αξιοπρεπείς, που είναι σωστοί και ευγενικοί, που θέλουν την πρόοδο, που είναι υπεύθυνοι, που ξέρουν ν' αλλάζουν τον κόσμο στο καλύτερο! Ναι, ασφαλιστές και Managers μπορούν να επιλέξουν που θα δουλέψουν, με ποιους θα συνεργασθούν, με ποιους θα πάνε στην επιτυχία! Το τελευταία τετράμηνο κάθε χρόνου είναι μια ευκαιρία να το διαπιστώνει όποιος το επιθυμεί... Είναι μια ευκαιρία να γίνει έναρξη για μια καινούργια ζωή. Το ευχόμεσθε σε όλους! Ευαγ. Σπίρου

# ΜΕΘΟΔΟΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

# A.I.D.A.

Γράφει ο Κ. Ακριτόπουλος  
Γραφείου Εκπαίδευσης της Ιονικής Ζώνης

## Πουλήστε ποιότητα τραγουδώντας... "Βέρντι" ...Τραγουδήστε AIDA και δώστε στον εαυτό σας τα φτερά να πετάξετε ψηλά!!

Επειδή η "πραγματοποίηση των στόχων" είναι ο σημαντικότερος παράγων στην ευτυχία του καθενός, νομίζω ότι αξίζει να προσπαθούμε συνεχώς να βρίσκουμε τρόπους που βοηθούν στην υλοποίηση αυτού του οράματος.

Στην προσπάθειά μας λοιπόν αυτή να βάλουμε ένα μικρό λιθαράκι ο καθένας μας στο μεγάλο αυτό οικοδόμημα της μάθησης και γνώσης με απώτερο στόχο μας την τελειοποίησή μας σαν ασφαλιστές, μπροστά στις πύλες του 2000, ως μελετησουμε μαζί τις παρακάτω γραμμές που αναφέρονται σε ένα από τα πολλά συστήματα πωλήσεων.

### ΑΜΕΡΙΚΑΝΙΚΗ ΜΕΘΟΔΟΣ ΠΩΛΗΣΕΩΣ AIDA

Πουλήστε λοιπόν ποιότητα τώρα που μπορείτε τραγουδώντας Verdi... Τραγουδήστε AIDA και δώστε στον εαυτό σας τα φτερά να πετάξετε ψηλά!

AIDA λοιπόν που μαζί με το σασσί αποτελούν τα δύο βασικότερα συστήματα πωλήσεων.

Το σύστημα AIDA αποτελείται από τέσσερα ξεχωριστά στάδια τα οποία θα πρέπει να τα περάσω με σιγά-σιγά ώστε να ολοκληρώσουμε την πώληση και να έχουμε έναν πελάτη που:

- 1) Όλη του η προσοχή έχει στραφεί μόνο και αποκλειστικά σε μας και στα προϊόντα μας.
- 2) Το ενδιαφέρον του ευρίσκεται στο ζεβίθ για το τι είναι αυτό τελικώς που θα "αγοράσει".



διαδικασία κατά γράμμα, ώστε να μην ξεφεύγουμε από το πρόγραμμά μας και πλέκοντας το τέλος του πρώτου τμήματος με την αρχή του δεύτερου να πραγματοποιήσουμε την πώληση.

Το σύστημα πωλήσεων AIDA των Αμερικανών, αποτελείται από τα αρχικά γράμματα των τεσσάρων λέξεων:

- A (Attention - Προσοχή)
- I (Interest - Ενδιαφέρον)
- D (Desire - Επιθυμία)
- A (Acceptance - Αποδοχή ή Action - Δράση)

Θα πρέπει να αναφέρουμε ότι η διαδικασία αυτή δεν τίθεται σε εφαρμογή όταν έχουμε συνειδητοποιημένη ανάγκη αγοράς και ο πελάτης έρχεται να αγοράσει μόνος του διότι έχει άμεση ανάγκη, αλλά όταν ο πωλητής επισκέπτεται τον πελάτη και προσπαθεί να του δημιουργήσει την ανάγκη, να του ξεθάψει τα "θέλω" που ο πελάτης έχει ξεχάσει και να τον οδηγήσει στην αποδοχή του προϊόντος και στην αγορά αυτού.

Η πώληση επίσης στο κατάστημα είναι τελείως διαφορετική από την εξωτερική πώληση η οποία θέλει τελείως διαφορετική επιχειρηματολογία και τακτική, γι' αυτό και θεωρείται "η μητέρα των πωλήσεων". Η τακτική του εξωτερικού πωλητού (όπως δυστυχώς θεωρείται και είναι ακόμη το επάγγελμά μας) θα πρέπει να προετοιμάζεται καταλλήλως και να τηρείται επιμελώς ώστε ο πωλητής να περνά από τα 4 στάδια ανώδυνα και αποτελεσματικά.

- 3) Η επιθυμία του έχει φθάσει σε όρια απίστευτα. Και
- 4) Τελικώς η αποδοχή και αγορά είναι αναπόφευκτη.

Οι αρχές του κανόνα AIDA θεωρούνται βασικές αρχές τεχνικής πωλήσεων και ως γνωστόν διδάσκονται και στα πανεπιστήμια, από όπου αντλούμε την θεωρία και αν την συνδυάσουμε με την πρακτική και την εμπειρία θα έχουμε πράγματι το χρυσό και τέλειο αποτέλεσμα. Είναι όμως πολύ δύσκολο να αναλύσουμε μια πώληση σε διάφορα στοιχεία. Γεγονός όμως είναι ότι η πώληση για να πραγματοποιηθεί θα πρέπει να περάσει από μια διαδικασία η οποία είναι πάντα ίδια με κάποιες μικρές παραλλαγές. Η διαδικασία ενώνει τα τέσσερα διαφορετικά τμήματα, τις τέσσερις διαφορετικές ομάδες των οποίων τα όρια δεν διακρίνονται τόσο εύκολα αλλά είναι συνδεδεμένα μεταξύ των.

Για να φτάσουμε στο ποθούμενο αποτέλεσμα θα πρέπει να ακολουθήσουμε την

### Στάδια και ανάλυση αυτών

#### (A) A - Attention (Προσοχή)

Στο στάδιο "A" αναφερόμεθα στην προσοχή του πελάτου σε μας και αυτό που του λέμε.

Έχει αποδειχθεί ότι η πώληση γίνεται όπως λέμε στη γλώσσα μας τα πρώτα 5' λεπτά. Άρα θα πρέπει να είμαστε πολύ προσεκτικοί ώστε αμέσως να τραβήξουμε την προσοχή του πελάτη.

Φτάνουμε στο συμπέρασμα λοιπόν ότι η πρώτη φράση ή ακόμη η πρώτη λέξη πρέπει να είναι άκρως ενδιαφέρουσα. Από την πείρα μας γνωρίζουμε καλά ότι όλοι οι πελάτες δίδουν μεγαλύτερη σημασία στην πρώτη φράση παρά στις επόμενες. Επίσης γνωρίζουμε καλά ότι πολλοί πελάτες έχουν αποφασίσει στα πρώτα λεπτά μετά από τις πρώτες φράσεις, εάν θα ακούσουν τις προτάσεις ή εάν θα διακόψουν τη συζήτηση με τον πωλητή όσο γίνεται γρηγορότερα, ίσως με κάποιο όμορφο τρόπο ή ακόμη και απότομα.

Θα πρέπει ο πελάτης να ρίξει όλο το βάρος στη συζήτησή του με τον πωλητή ώστε να καταλάβει όλα όσα θα ειπωθούν μετά. Να καταλάβει ότι ο πωλητής έχει έρθει εκεί να συζητήσει μαζί του, να καθίσει δίπλα του όχι απέναντί του, ώστε να είναι με το μέρος του και όχι να τον ανακρίνει στο τραπέζι με μολύβι και χαρτί, να βρει τα προβλήματά του, να τα πάρει στα χέρια του, να τα αναλύσει και να προτείνει λύσεις ικανοποιητικές, ώστε ο πελάτης να τις καταλάβει και να νιώσει ότι ένας νέος φίλος τον προσέχει.

Εάν λοιπόν η προσοχή του πελάτου δεν συγκεντρωθεί αμέσως στη συζήτηση τότε όλα τα επόμενα επιχειρήματα του πωλητή, όσο ενδιαφέροντα και να είναι, είναι πλέον χαμένα. Αφήστε που κινδυνεύουμε να μην μας πάρει στα σοβαρά. Πρέπει λοιπόν να αρχίζουμε με κάτι το δυνατό ώστε ψυχολογικά ο πελάτης να νοιώσει όμορφα που θα καθίσει να μας ακούσει. Σκεφτείτε λοιπόν πώς θα ένιωθε ένας έμπορος Hi-Fi εάν ερχόταν ένας πωλητής και άρχιζε τη συζήτησή του λέγοντας "έχω ένα μυστικό για να αυξήσετε τις πωλήσεις σας κατά 100%" ή λέγοντάς του "έχω τη λύση στο πρόβλημά σου".

Ή σε κάποιον οικονομολόγο ή λογιστή "έχω τη λύση στο πρόβλημα παρακολούθησης της Α.Ε."

Ή σε κάποιον έμπορο A/C "έχω τον τρό-

## ΠΩΛΗΣΕΙΣ

πο με τον οποίο ο "X" συνάδελφός σας αύξησε κατά 500 A/C τις πωλήσεις του μηνιαίως" ή σε κάποιον ελεύθερο επαγγελματία (που πάντα έχουν πρόβλημα χρόνου) "βρήκα για λογαριασμό σας την λύση με την οποία στα 60 ή 65 σας, εξασφαλίζετε εκτός από μια τρανταχτή σύνταξη και την υψηλού επιπέδου διαβίωσή σας, και δύο ταξίδια στο εξωτερικό σε εξωτικές χώρες.

Ή σε κάποιον βιομήχανο "βρήκαμε τον τρόπο με τον οποίον θα ελαττώσετε κατά 30% το κόστος παραγωγής σας". Μετά από μια τέτοιου είδους εισαγωγή σίγουρα έχουμε τραβήξει την προσοχή του.

#### (B) I - Interest (Ενδιαφέρον)

Πριν σβήσει το συναίσθημα της προσοχής θα πρέπει ο πωλητής να βρει τρόπους να κινηθεί το ενδιαφέρον του αγοραστή. Βεβαίως ο πιο αποτελεσματικός τρόπος είναι με την επίδειξη του προϊόντος. Οι οργανωμένοι πωλητές προϊόντων θα πρέπει να φέρουν μαζί τους πάντα κάποια τσάντα με μικρά δείγματα ώστε να κάνουν παρουσίαση και επίδειξη συγχρόνως. Τότε επίσης έχουμε και τον παράγοντα "οργάνωση" που δίδει στον πωλητή επιπλέον 20% επιτυχία.

Στις περιπτώσεις όμως που γίνονται πωλήσεις υπηρεσιών/ασφαλειών κ.λπ., τότε ο πωλητής θα πρέπει να κινηθεί το ενδιαφέρον του πελάτου μόνο με την "συμμετοχική πώληση". Πόσες φορές εμείς οι ίδιοι ενώ θέλουμε να αγοράσουμε κάτι αρνούμεθα γιατί δεν έχουμε συμμετοχή στην πώληση που προσπαθεί να μας κάνει ένας πωλητής; Το ενδιαφέρον του πελάτη να αγοράσει έρχεται μόνον όταν δει και το ενδιαφέρον του δικό μας για κείνον. Όταν δει ότι αφήσαμε το ρόλο του πωλητή και πήραμε τη θέση τη δική του. Όταν νοιώσει ότι αντιληφθήκαμε το πρόβλημά του και του προτείνουμε λύση συμφέρουσα για κείνον. Όταν δει ότι του προτείνουμε να αγοράσει και εκείνος είναι ο άνθρωπος που αποφασίζει, ο άνθρωπος που εγκρίνει. Δεν ξεχνάμε ότι σε όλους αρέσει να αγοράζουν όταν βρουν κάτι ενδιαφέρον, σε κανέναν όμως δεν αρέσει να του πουλάνε όσο ενδιαφέρον και να είναι. Όλοι έχουμε πει "αλήθεια τι ωραία γραβάτα που αγόρασα" αλλά και όλοι μας λέμε "βρε τι αηδία μου πουλήσανε οι απα-

τεώνες". Το καλό το αγοράζουμε, το άσχημο μας το πουλάνε.

Δεν πρέπει να ξεχνάμε ότι σε μια αγορά παίζουν ρόλο τρεις παράγοντες οι οποίοι τραβούν το ενδιαφέρον του πελάτη.

- 1) Αυτό που βλέπει (προϊόν)
- 2) Αυτό που ακούει για το προϊόν
- 3) Αυτό που μιλάει για το προϊόν

Το ενδιαφέρον λοιπόν θα εκδηλωθεί με μια επιτυχή επίδειξη/παρουσίαση. Εμείς οι ασφαλιστές επειδή δεν έχουμε να δείξουμε ένα χειροποίητο προϊόν μπορούμε να δείξουμε στοιχεία/ εικόνες/ στατιστικά/ προοπτικούς και όχι μόνο, αλλά και την εμφάνισή μας. Σημαντικό ρόλο θα παίξει και η εμφάνισή μας στο κέντρισμα του ενδιαφέροντος και στην απόκτηση εμπιστοσύνης. Όλοι μας το γνωρίζουμε καλά και έχουν γραφτεί τόσα πολλά για την εν γένει εμφάνιση του πωλητή.

#### (Γ) D - Desire (Επιθυμία)

Αμέσως μόλις ο πελάτης δείξει κάποιο ενδιαφέρον για την αγορά του προϊόντος, ο πωλητής θα πρέπει απ' ενός μεν να αντιληφθεί την επιτυχία, αλλά να μην επαναπαυθεί και να αρχίσει να απαριθμεί τα οφέλη του προϊόντος, τις θελιτώσεις του, τα προτερήματα και τα πλεονεκτήματά του, χωρίς να αφήσει τον πελάτη ούτε στιγμή να αμφιταλαντευθεί και ενώ έχει διεγερθεί το ενδιαφέρον του, τελικώς να αλλάξει γνώμη και να μην αγοράσει.

Η συνεχής προσπάθεια (πάντα με συμμετοχική πώληση) θα φέρει το ποθούμενο αποτέλεσμα και το ποθούμενο αποτέλεσμα δεν είναι μόνο "η πώληση για τον πωλητή" αλλά και η "αγορά για τον πελάτη" ενός προϊόντος που ίσως έως τώρα δεν είχε καταλάβει την ανάγκη του, τώρα με την κατάλληλη παρουσίαση κατάλαβε ότι, το εν λόγω προϊόν το έχει ανάγκη όσο και τον αέρα που αναπνέει. Θα πρέπει λοιπόν εδώ να τονίσουμε ότι δεν θα πρέπει να αφήσουμε τις τραυματικές μας εμπειρίες του παρελθόντος, των μη επιτυχημένων προσπαθειών μας να μας επηρεάσουν, αλλά συνεχίζουμε τις προσπάθειές μας με την ίδια πίστη και ενθουσιασμό.

Η σύσταση εδώ είναι συνεχής επανάληψη των βασικών επιχειρημάτων και προτερημάτων.

Δεν ξεχνάμε ότι η επιτυχία έρχεται με

“προσπάθεια - διόρθωση... προσπάθεια-διόρθωση-επιτυχία” προσοχή όμως μεγάλη στο σημείο αυτό. Ο πελάτης ποτέ δεν θα αγοράσει όταν κουραστεί από την πολυλογία του πωλητή. Αυτή η τακτική κάποτε χρησιμοποιείται εσκεμμένα, κάποτε όταν η επιτυχία ερχότανε μόνο με την πιεστική πώληση. Τώρα όμως η επιτυχία έρχεται μόνο με την συμμετοχική πώληση έως τέλος. Δυστυχώς όμως, έχει γίνει συνήθεια οι πωλητές να αφήνουν τον πελάτη μόνο του να φθάσει στην τελική απόφαση και γι' αυτό πολλές φορές εκείνος δεν φθάνει. Δηλαδή δεν προχωρούν στο κλείσιμο.

Εδώ λοιπόν πρέπει να υπάρξει η βοήθεια του πωλητή ώστε ο πελάτης να φύγει από αυτή την αμφιταλάντευση και με ειδικές τεχνικές του πωλητή να νικήσει τον φόβο της αγοράς, τον φόβο της αλλαγής και να αγοράσει.

**(Δ) A - Acceptance (Αποδοχή) - Action (Δράση)**

Και τώρα μπαίνουμε στο ουσιαστικότερο κομμάτι του προγράμματος την αποδοχή ή κλείσιμο όπως συνηθίζεται να λέγεται στη γλώσσα μας.

Εδώ πλέον στόχος μας είναι η αναγνώριση όλων των “Buying Signals” που έρχονται από τον πελάτη.

• Τρόποι που μπορούν να μας οδηγήσουν στην τελική αποδοχή:

1) *Με άμεση ζήτηση του πωλητή από τον αγοραστή να αγοράσει.*

Εφ' όσον μετά τη συμμετοχική πώληση, αποφασισθεί και εγκριθεί ότι είναι απαραίτητη η αγορά των προϊόντων ή υπηρεσιών, θα πρέπει να θεωρηθεί από τον πελάτη ότι η άμεση αγορά, χωρίς χρονοτριβές και καθυστερήσεις, είναι και λογικότερη και προτιμότερη, για να καλυφθούν όλοι οι πιθανοί κίνδυνοι και να έχει προβλεφτεί μια ανάγκη που έως τώρα δεν είχε προβλεφτεί.

2) *Με τη σταδιακή πώληση και σταδιακή αποδοχή.*

Κατά την ώρα της παρουσίασης έχουμε ήδη αρχίσει και το κλείσιμο ζητώντας από τον πελάτη και αγοραστή να πάρει μικρές αποφάσεις, όπως: για περιπτώσεις ασφαλειών:

“Θα προτιμούσατε κάλυψη καλύτερη από ατύχημα ή ασθένεια;” ή “θα συμφωνείτε βεβαίως κε. “X” ότι η νοσοκομειακή περι-

θαλψη έχει φτάσει στην εποχή μας σε μεγάλη ύψη που μπορεί να δημιουργήσουν οικονομική καταστροφή”!!! και περιμένουμε το “Ναι” του με μαγική σιωπή. Για να προχωρήσουμε σε δεύτερη ερώτηση από την οποία και πάλι θα λάβουμε σίγουρο “Ναι” όπως “θα συμφωνείτε βεβαίως κε. “X” ότι κάθε μέρα που περνά ενώ για τους πολλούς είναι ίδια με την χθεσινή, για μερικούς είναι γεμάτη με δυσάρεστες εκπλήξεις;” ... (μαγική σιωπή)... και αφού εισπράξουμε το νέο “ναι” προχωρούμε σε νέα ερώτηση από την οποία θα ξαναεισπράξουμε νέο “Ναι”.

ή για περιπτώσεις πωλήσεων ειδών: “Το μέγεθος είναι της αρεσκείας σας; και προτίμησής σας;!”

ή “το χρώμα είναι της αρεσκείας σας;”

Έτσι θα έχουμε μικρές-μικρές αποδοχές οι οποίες στο τέλος θα οδηγήσουν σε ένα μεγάλο ΝΑΙ για την τιμή και την αγορά, διότι είναι πολύ εύκολο να δεχτεί ο πελάτης μία-μία σταδιακά μικρές προτάσεις ή “Αγορές” ώστε στο τέλος πολύ πιο εύκολα να βάλει την υπογραφή του για να “δεσμεύσει” την αγορά που ήδη έχει κάνει τμηματικά.

Εδώ θα πρέπει να σημειώσουμε ότι ένα μικρό “όχι” του πελάτη/αγοραστή σε μία από τις επί μέρους ερωτήσεις ή προτάσεις, απ' ενός μεν δεν έχει τόσο μεγάλο κίνδυνο, απ' ετέρου μας κάνει να αναδιπλωθούμε και προφυλαχθούμε καλύτερα. Η απόφαση δε του πελάτη, έχει τεμαχισθεί σε μικρότερες αποφάσεις και έτσι δεν πιέζεται για μια μεγάλη απόφαση στο τέλος.

(Σωκρατική μέθοδος εκμαιεύσεως και συμμετοχικού management).

3) *Δια της Διαζευκτικής Μεθόδου*

Προσπαθούμε να αποβάλλουμε από το μυαλό του πελάτου την σκέψη αν πρέπει να αγοράσει ή όχι βάζοντάς του στο μυαλό άλλες ιδέες όπως “ποιο χρώμα του πάει καλύτερα, κόκκινο ή μπλε”, “κουστούμι ή σπορ ντύσιμο” - “μοκέτα ή χαλί” - “Σύνταξη στα 60 ή 65”, “κάρτα νοσηλείας ή ευρεία N. περιθαλψη/υπερκάλυψη”. Ποτέ δεν πρέπει να ρωτάμε τον πελάτη “εάν θα αγοράσει!!!” ή “να κλείσουμε την συμφωνία;”

4) *Δια της προεξοφλήσεως του κλεισίματος της πώλησης.*

Δηλαδή αντί να μιλάμε για τις λεπτομέρειες της αγοράς μιλάμε για τις λεπτο-

μέρειες του συμβολαίου και της παράδοσης π.χ. θεωρώντας δεδομένη την πώληση ερωτούμε “κάθε πότε θα προτιμούσε να πληρώνει τα ασφάλιστρα, κάθε 6μηνο ή ετησίως;” ή “πού θα προτιμούσε να αποστέλλεται η αλληλογραφία, στο σπίτι ή στο γραφείο;”

Ή για αγορά προϊόντων “θέλετε τα είδη να σας παραδοθούν την Πέμπτη ή την Παρασκευή;”

5) *Με την χρησιμοποίηση ενός ή περισσότερων βαρύγδουπων επιχειρημάτων ή ιστοριών ή παραδειγμάτων ή αμφιβολιών που θα του κεντρίσουν το συναίσθημα της ανασφάλειας ώστε να προχωρήσει στην απόφαση.*

Δεν ξεχνάμε ότι ο Ιησούς Χριστός παρακίνησε όλους τους λαούς με τις διάφορες παραβολές του. Ας χρησιμοποιήσουμε λοιπόν και εμείς διάφορα παραδείγματα δικά μας ή άλλων ώστε να του κεντρίσουμε την ανασφάλεια και την στοργή για κείνον και τους δικούς του. Εφ' όσον πρόκειται για ασφάλεια ζωής. Ας αναφερθούμε σε μια βαριά μορφή αποζημίωση ή στην δια της αποζημίωσης λύση μιας δύσκολης περίπτωσης φόρου κληρονομιάς, ή γενικά με την χρησιμοποίηση κάποιου συμβάντος που συνέβη σε άλλους οι οποίοι, όχι δεν είχαν προχωρήσει στην αγορά του “X” προϊόντος, αλλά απλώς είχαν καθυστερήσει ελαφρώς.

Εδώ είναι το στάδιο στο οποίο με τον τρόπο μας θα αγχώσουμε τον πελάτη για την περίπτωση που δεν αγοράσει, ώστε στο τέλος να ανακαλύψει και συνειδητοποιήσει ότι είμαστε εκεί για να του πάρουμε αυτό το άγχος.

**Γενικές Επισημάνσεις**

Θα πρέπει ο πελάτης να καταλάβει και εμείς είμεθα υπεύθυνοι να του δημιουργήσουμε την κατάλληλη ατμόσφαιρα και κατάλληλες συνθήκες, ότι μόνος του αποφάσισε, απλώς εμείς μπήκαμε στη θέση του αφού αφήσαμε τη δική μας, καταλάβαμε το πρόβλημά του, βρήκαμε τη λύση, τον συμβουλέψαμε αφού συμπάσχουμε μαζί του και εκείνος μας πίστεψε, αφού είδε τον ενθουσιασμό μας και την πίστη μας στο προϊόν και στον εαυτό μας. Μας εμπιστεύτηκε, αγόρασε το προϊόν και μας σύστησε τουλάχιστον σε δύο γνωστούς του.

Ποτέ μα ποτέ να μην καταλάβει ότι εμείς

# Η ΕΛΒΕΤΙΚΗ ΣΙΓΟΥΡΙΑ



## ΣΕ ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΔΙΑΣΤΑΣΗ

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

**HELVETIA**



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

έχουμε έρθει κοντά του επειδή είναι η τελευταία μέρα του μηνός για "πυροσβεστική αποστολή" γιατί τότε η αποστολή αυτή θα αποδειχθεί αποστολή αυτοκτονίας. Δεν χρειάζεται επίσης να τονίζουμε "με εξυπηρετείτε αφάνταστα εάν αγοράσετε" ή "θυμήσου την παλιά μας φιλία" κ.λπ. θα φανεί ότι ζητιανεύουμε μια πώληση.

Επίσης πρέπει να τονίσουμε ότι αμέσως μετά την πώληση παίζουμε πάντα το τελευταίο μας χαρτί και πρέπει να το παίξουμε καλά. Δεν πρέπει αμέσως να κλείσουμε την τσάντα μας και να φύγουμε σαν κυνηγημένοι γιατί θα δώσουμε την εντύπωση ότι θέλουμε κάτι να αποφύγουμε ή ότι εκείνος πήρε μια λάθος απόφαση. Αλλά ούτε και να καθυστερούμε πολύ γιατί ίσως βγούνε στην επιφάνεια ορισμένες διαφορετικές ιδέες που πιθανώς να έχουμε πάνω σε άλλα θέματα π.χ. ποδόσφαιρο ή πολιτική. Και προσοχή, καμιά σοβαρή επαγγελματική συζήτηση για κάποιο ελαφρό κέρασμα ή ποτό, όπου και θα εμπλουτίσουμε τις γνώσεις μας για τον μελλοντικό μας πελάτη, τις οποίες και θα χρησιμοποιήσουμε στο κλείσιμο.

Μετά το κλείσιμο της συμφωνίας δεν επιστρέφουμε στο σαλόνι για δεύτερο ποτό.

Αφού ανακεφαλιώσουμε τα οφέλη του προϊόντος μας, αποχωρούμε σιγά-σιγά τονίζοντας ότι όχι μόνο είμεθα ευχαριστημένοι και ενθουσιασμένοι που γνωριστήκαμε αλλά και λυπούμεθα που πρέπει να φύγουμε για κάποιο άλλο ραντεβού δίδοντας, την υπόσχεσή μας ότι θα επανέλθουμε σύντομα (πράγμα που πρέπει να κάνουμε).

Προσοχή, ό,τι υποσχόμεθα πρέπει να τηρείται και ότι λέμε πρέπει να είναι η αλήθεια.

Ας θυμηθούμε μαζί τι μας λέει ο Σαίξπηρ: "Αυτό πάνω από όλα: Για να σέβασαι τον εαυτό σου, πρέπει να είσαι ειλικρινής. Και πρέπει να ακολουθείς αυτή την τακτική όπως η νύχτα ακολουθεί την μέρα. Έτσι δεν θα μπορέσεις να αποδειχθείς ψεύτης σε κανέναν άνθρωπο!!!"

Καλή δύναμη σε όλους  
Κ. Ακριβόπουλος

Υ.Γ. Μην ξεχνάτε ότι καμιά μεγάλη πράξη δεν έγινε χωρίς ενθουσιασμό (Εμερσον) γι' αυτό λοιπόν... ενθουσιασμός για το επάγγελμά μας.

### ΑΦΙΕΡΩΣΗ

Αφού ευχαριστήσω εκ βάθους καρδιάς τον εξάιρετο κο Σπύρου, φίλο και άνθρωπο για τη δουλειά και υπηρεσία που συνεχώς προσφέρει και για την τιμή που μου έκανε να υπάρχουν αυτές οι γραμμές τώρα εδώ και όλους τους κ.κ. συναδέλφους που κατά καιρούς γράφουν στο περιοδικό, προσπαθώντας να δώσουν κάτι περισσότερο από τις γνώσεις και εμπειρίες τους, ώστε διαβάζοντας κάποιο άρθρο να ξυπνάει μέσα μας ο ενθουσιασμός και η πίστη, δύο βασικοί παράγοντες που πάντα οδηγούν σε επιτυχίες, αφιερώνω αυτές τις λίγες γραμμές σε όλους εκείνους τους συναδέλφους ασφαλιστές και πωλητές που τρέχουν εκεί έξω, στο κρύο και τη ζέστη, τη μέρα και τη νύχτα, χωρίς συγκεκριμένα ωράρια εργασίας, αντιμετωπίζοντας πολλές φορές δύσκολους και σκληρούς χαρακτήρες ανθρώπων, προσπαθώντας να τους περάσουν το μήνυμα της ανθρωπιάς, το μήνυμα της αγάπης.

Ας συνεχίσουμε όλοι λοιπόν την προσπάθειά μας για τον άνθρωπο, πάντα μπροστά - μακριά το άγχος για το αύριο - ενθουσιασμός-πίστη-υψηλοί στόχοι και συνεχής μάθηση. Δεν ξεχνάμε τι μας είπε ο Πλούταρχος: "Τα φυσικά χαρίσματα χωρίς την μάθηση είναι τυφλά". Τα παιδιά μας πρέπει να μάθουν ότι προσφέρουμε την αγάπη στον κόσμο ώστε να νοιώθουν υπερήφανα για μας!

Καλή δύναμη!  
Όλοι μας χρειάζονται!!!

Πρέπει όλοι να μάθουν ότι υπάρχουνε για να τους πάρουμε το άγχος τους!!!

Ο Κ. Ακριβόπουλος γεννήθηκε στον Βόλο το 1949. Αφού απεφοίτησε από το 1ο Λύκειο Βόλου και τις σχολές Τ.Ε.Σ. με ειδικότητα στα οικονομικά και φορολογικά, εισήχθη στη Σχολή Ικάρων-Ιπταμένων από όπου, αφού γεύτηκε αρκετά καλά το αεροπλάνο, απεχώρησε το δεύτερο έτος όταν κατάλαβε ότι τον τραβούσαν περισσότερο οι πωλήσεις και η προσφορά στον άνθρωπο. Συνέχισε τις σπουδές του στην Ανωτάτη Βιομηχανική Σχολή και συγχρόνως εργαζόταν στο τμήμα πωλήσεων των "Τοιμέντων Ηρακλής" όπου έφτασε σε υψηλές θέσεις με δικαίωμα υπογραφής της εταιρίας.

Αρχισε να πουλά ασφάλειες ζωής την δύσκολη εποχή 1972-1973 με την Interamerican και πολύ σύντομα ανήκε στους διακεκριμένους πωλητές. Το 1978 απέκτησε το δίπλωμα I.L.U.

Με το πάθος του για πωλήσεις, ανέλαβε διευθυντικές θέσεις στα Τοιμέντα Ηρακλής και εκτός Ελλάδος όπως Νιγηρία - Αλγερία - Σαουδική Αραβία - Αίγυπτο όπου συνεργάστηκε και με τις κρατικές ασφαλιστικές εταιρίες βοηθώντας στην οργάνωση και εκπαίδευση.

Μιλάει αγγλικά - αραβικά. Χόμπυ του η ζωγραφική και το κολύμπι. Παντρεμένος από το 1981, πατέρας δύο παιδιών έχει σαν στόχο του πάντα τον ικανοποιημένο πελάτη.

## «ΔΙΑΔΟΧΙΚΗ ΣΥΝΤΑΞΗ»



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

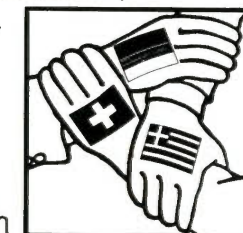
«Διαδοχική Σύνταξη». Η ειδική σύνταξη που σας ανταμείβει για τους κόπους μιας ολόκληρης ζωής.

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.

# «ΧΑΙΡΩ ΕΝ ΤΟΙΣ ΠΛΗΘΜΑΣΙ ΜΟΥ»

## Η ΑΡΡΩΣΤΕΙΑ ΜΟΥ ΕΙΝΑΙ ΕΚΔΗΛΩΣΗ ΤΗΣ ΑΓΑΠΗΣ ΤΟΥ ΘΕΟΥ

**Ε**ίς μνήμην του αξέχαστου φίλου Παύλου Κούλη είναι αυτό το κείμενο που τόσα και τόσους δίδαξε σ' όλη του τη ζωή, ιδιαίτερα δε από 13ης Αυγούστου 1969 που έπαθε "σκλήρυνση κατά πλάκας" μέχρι που έφυγε από κοντά μας 26 Αυγούστου '92.

Κατηχητής, ομαδόρχης, κατασκηνωτής, θεολόγος και στην "έν ασθενεία πορεία του" αναδείχθηκε καρτερικός και υποδειγματικός αγωνιστής. Έδωσε ένα μεγάλο μήνυμα ως ασθενής, ως θεολόγος, ως άνθρωπος προς όλους τους πάσχοντες ότι "πιστός ο Θεός ουκ εάσει ημάς πειρασθήναι υπέρ ό δυνάμεθα αλλά ποιήσει συν τω πειρασμώ και την έκβασιν". Αν και ο ίδιος ασθενής με βαριά αρρώστια, "εκμεταλλεύθηκε" την ασθένεια επισκεπτόμενος άλλους ανάπηρους, τους βοηθά με όποιο μέσο, ακόμη και υλικά αφού κατόρθωσε να κινητοποιήσει "υγιείς και αρτιμελείς" διδάσκοντας τους μεν και τους δε για την δύναμη του ανθρώπου και την βοήθεια του Θεού. Ίδρυσε το σωματείο ΒΗΘΕΣΣΑ - ΜΕΡΙΜΝΑ ΓΙΑ ΤΟΝ ΑΝΑΠΗΡΟ (πληροφορίες κ. Βασίλειος Πετρουλέας Διονύσου 49 ΜΕΛΙΣΙΑ 15127, τηλ. 8049471) για ανακούφιση και ψυχική τόνωση αναπήρων ζητώντας βοήθεια υλική και πνευματική. Ζούσε πάντα χαρούμενος με χαμόγελο πηγαίο από καρδιά που ζούσε τη χαρά και μέσα στις θλίψεις.

Να τι έλεγε και για την αρρώστια του: "Ξέρεις η αρρώστια μου είναι εκδήλωση της αγάπης του Θεού. Πώς ακουμπάει

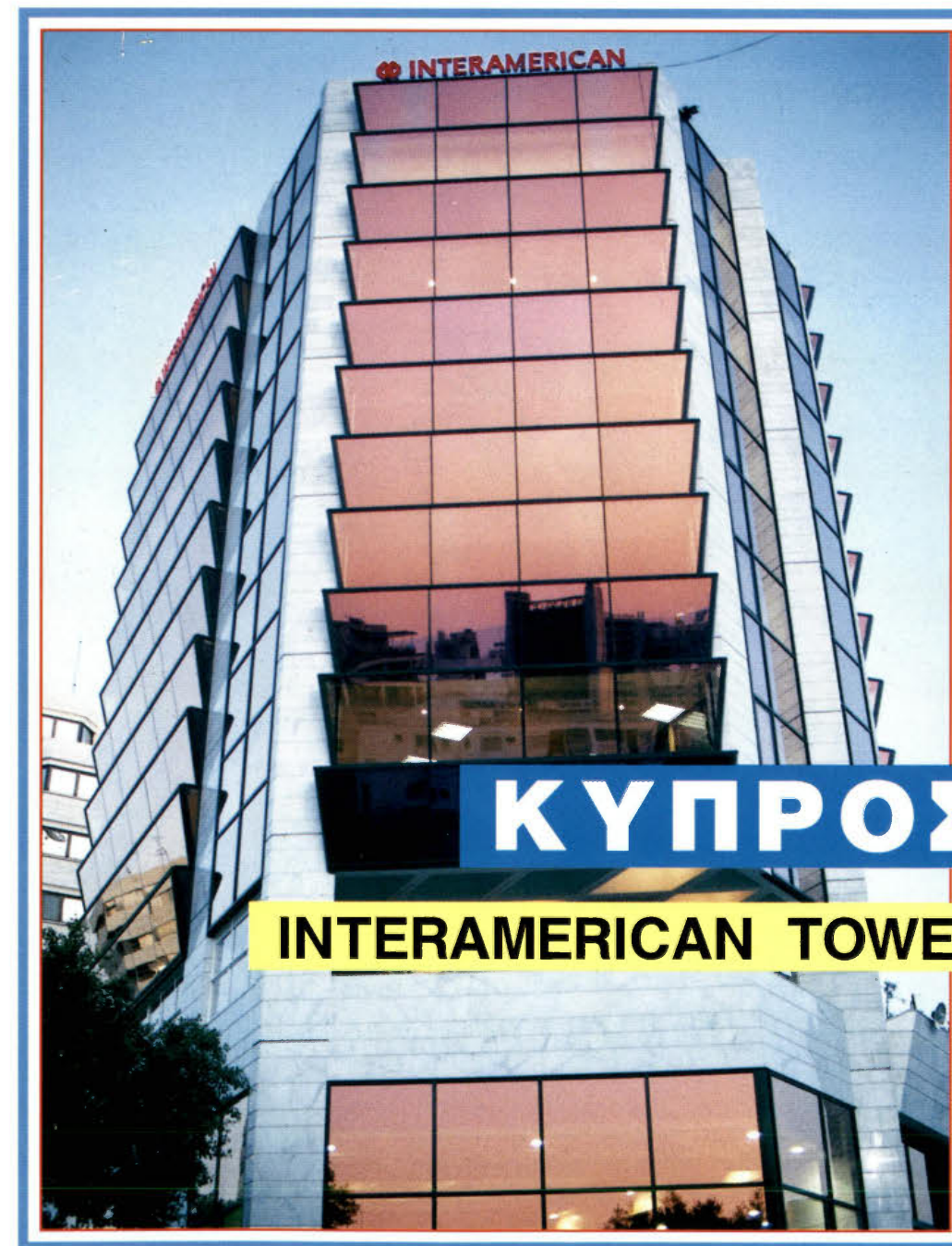


έναν πατέρα στο χέρι του στον ώμο του παιδιού του και το παιδί νοιώθει το άγγιγμα; Έτσι και η αρρώστια μου είναι το άγγιγμα του Θεού και μου λέει "Είμαι εδώ μαζί σου. Μη φοβάσαι τίποτα". Ο Παύλος Κούλης διαπίστωνε όλα αυτά επειδή η ζωή του ήταν προσανατολισμένη αποκλειστικά στον ουρανό όχι μόνο για τον ίδιο αλλά και για τον άλλο.

Τώρα τι να πούμε εμείς που ένα κρυσλόγημα μας πανικοβάλλει. Τι να πούμε που αντί να λέμε "δόξα τω Θεώ" περπατάμε μπερδεμένοι, ανικανοποίητοι, αγνώμονες και επιλήσμονες τόσων δωρεών που καθημερινά έχουμε; Υπάρχουν ωραίοι άνθρωποι γύρω μας που τιμούν το ανθρώπινο γένος. Υπάρχουν ωραίες ψυχές γύρω μας που αξίζει να τις βρούμε και να τις μιμηθούμε. Είς μνήμην δημοσιεύουμε κι ένα μικρό ποίημα με μεγάλα νοήματα απ' το περιοδικό "ΒΗΘΕΣΣΑ", το ΤΑΛΑΝΤΟ:

### Το τάλαντο

*Παραπονέθηκα, γιατί τόσο άνετα έκλεισα στη χούφτα μου το ένα Σου τάλαντο. Πιο πολλά, είπες, δε χωρούσαν στη μικρή μου παλάμη. Απόμεινα να κοιτώ το δώρο Σου. Γιατί; Γιατί στους άλλους περισσότερα; αναρωτήθηκα. Τα μάτια μου άρχισαν να περιεργάζονται τα ξένα χέρια. Ο μικρός θησαυρός μου ξεχάστηκε στη σφιγμένη γροθιά μου!... Μια ψωνή γλυκειά σαν τραγουδι αντήχησε δίπλα μου. Κάποιος με συνέχαιρε για τον πλούτο μου. Τον κοίταξα προσεκτικά. Ντράπηκα τόσο! Αυτός δεν είχε ούτε χέρια!...*



# UNIVERSAL LIFE

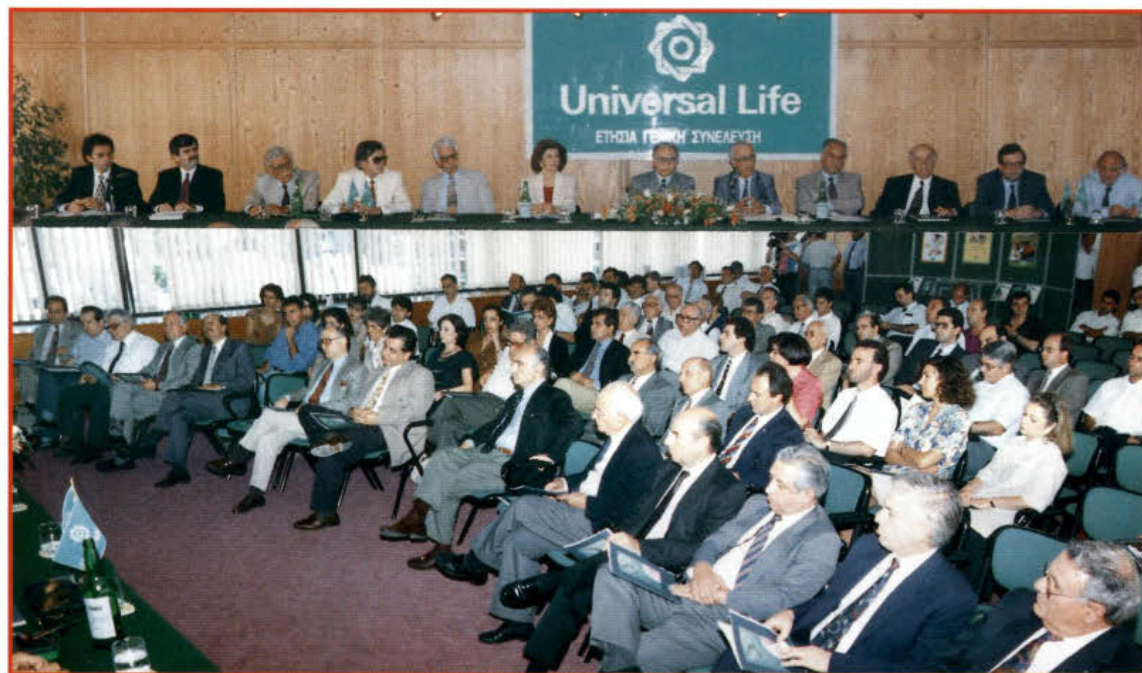
## ΑΥΞΗΜΕΝΟ ΜΕΡΙΣΜΑ ΣΤΟΥΣ ΜΕΤΟΧΟΥΣ

### Πραγματοποιήθηκε η 24η Ετήσια Γενική Συνέλευση της Εταιρίας

Πραγματοποιήθηκε την Τετάρτη 8 Ιουνίου 1994 στα Κεντρικά Γραφεία της Universal Life η 24η Ετήσια Γενική Συνέλευση των Μετόχων της Εταιρίας που τί-

ρίσας σε πραγματοποιηθέντα ασφαλιστρα ζωής παρουσίασε αύξηση 17,5% και έφτασε τα £14,8 εκατ. τα δε ασφαλιστικά αποθεματικά των μακροπρόθεσμων εργασιών

της Εταιρίας ανέφερε ότι οι νέες συνολικά επενδύσεις ξεπέρασαν τα £11,0 εκατ. αυξάνοντας το σύνολο του ενεργητικού στα £76,1 εκατ. που είναι 17,7% πιο



μησαν με την παρουσία τους ο Έντιμος Υπουργός Εμπορίου και Βιομηχανίας και Αναπληρωτής Υπουργός Οικονομικών κ. Στ. Κοιλιάρης, ο Διευθυντής Υπουργείου Οικονομικών κ. Μ. Ερωτόκριτος, ο Διευθυντής Γραφείου Εσωτερικών Προσόδων κ. Α. Γρηγορίου, ο Β. Έφορος Ασφαλείων κ. Β. Στυλιανίδης, ο Πρόεδρος του Ασφαλιστικού Συνδέσμου κ. Γ. Σολομωνίδης, Διοικητές Τραπεζών καθώς και σημαντικοί παράγοντες του ασφαλιστικού και οικονομικού κύκλου.

Στην ομιλία του ο Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου της Εταιρίας κ. Ιωάννης Χριστοφίδης ανέφερε ότι η Universal Life πέτυχε και μέσα στο 1993 πολύ ικανοποιητικά αποτελέσματα ενδυναμώνοντας έτσι την ηγετική της θέση στην ασφαλιστική αγορά. Ο κύκλος εργασιών της Εται-

της έφτασαν τα £62,5 εκατ. Τα συνολικά κέρδη του Συγκροτήματος για λογαριασμό των μετόχων για το έτος πριν τη φορολογία ανήλθαν στις £924.513 και ήταν 18,8% πιο ψηλά από τον προηγούμενο χρόνο. Με βάση αυτά το Διοικητικό Συμβούλιο εισηγήθηκε διανομή μερίσματος 22% στους μετόχους ήτοι 11 σεντ κατά μετοχή. Αναφερόμενος στη νέα μελέτη εκτίμησης των κερδών της Εταιρίας ο κ. Χριστοφίδης τόνισε ότι η μέθοδος αυτή εφαρμόζεται από πολλές ασφαλιστικές εταιρίες σε προηγμένες χώρες του εξωτερικού. Σκοπός της μεθόδου είναι η πληρέστερη κατατόπιση των μετόχων για την αξία της Εταιρίας που δεν μπορεί να απεικονίσει πλήρως η εφαρμοζόμενη αναλογιστική μέθοδος.

Σχετικά με τις επενδυτικές δραστηριότη-

την από τον προηγούμενο χρόνο. Στο σημείο αυτό τονίστηκε ότι η ανάγκη για αύξηση του ποσοστού επένδυσης σε ακίνητη ιδιοκτησία από 10% σε 15% και του ποσοστού επενδύσεων εξωτερικού από 15% σε 20%. Αναφερόμενος στην εξαρτημένη Εταιρία Universal Life (Ελλάς) είπε ότι τα αποτελέσματά της κρίνονται ικανοποιητικά. Για την περαιτέρω επέκταση των εργασιών αυξήθηκε μέσα στο υπό ανασκόπηση έτος η επένδυση στο κεφάλαιο της Εταιρίας κατά 250 εκατ. δραχμές.

Τελειώνοντας ο κ. Χριστοφίδης ανέφερε ότι οι προοπτικές της Εταιρίας αναμένονται να είναι πολύ ικανοποιητικές. Από τις μέχρι σήμερα ενδείξεις διαφαίνεται ότι η παραγωγή νέας εργασίας θα ξεπεράσει κατά πολύ τους προκαθορισμένους στόχους.

## ΤΑ ΕΓΚΑΙΝΙΑ ΤΟΥ ΚΥΠΡΙΑΚΟΥ INTERAMERICAN TOWER

Στην καρδιά της Λευκωσίας, στη συμβολή της Λεωφ. Μακαρίου και Καρπενησίου, μέσα σε ατμόσφαιρα ονειρική και υπό το φως των ακτίνων λέιζερ, παρουσιάστηκε στο ευρύ κοινό το νέο κτίριο της INTERAMERICAN, το INTERAMERICAN TOWER, που στεγάζει τα κεντρικά γραφεία της Εταιρίας στην Κύπρο. Με πρωτοποριακή αρχιτεκτονική άποψη και κύριο χαρακτηριστικό τις μεγάλες κεκλιμένες γυάλινες επιφάνειες, το κτίριο αντανακλά το δυναμισμό και το μεγαλείο της INTERAMERICAN στην Κύπρο. Η τελετή των εγκαινίων άρχισε με τον καθιερωμένο αγιασμό, όπου χοροστάτησε ο πανοσιολογιώτατος ηγούμενος της Ι. Μονής Κύκκου κ. Νικηφόρος. Μιλώντας από καρδιάς ο δημιουργός του Ομίλου INTERAMERICAN κ. Δημήτρης Κοντομηνάς

υπογράμμισε ότι το επίτευγμα INTERAMERICAN είναι έργο των άξιων συνεργατών του. Σύντομο χαιρετισμό έκαναν και ο αντιπρόεδρος της U.A.P. J.H. Gugenheim και ο κ. Πέτρος Αδαμίδης Διευθύνων Σύμβουλος της INTERAMERICAN στην

Κύπρο. Μετά τα τυπικά οι κύριοι Κοντομηνάς και Αδαμίδης ξενάγησαν τους καλεσμένους τους στον Πύργο που καλύπτει χώρο 1.300 τ.μ. Το νέο κτίριο είναι εξοπλισμένο με σύγχρονα εργονομικά έπιπλα, ηλεκτρονικούς υπολογιστές και κεντρικό σύστημα ασφαλείας, κατατάσσοντας το INTERAMERICAN TOWER μέσα στους πιο λειτουργικούς χώρους εργασίας στην Κύπρο.

Στην καθ' όλα άψογη και πολύ εντυπωσιακή εκδήλωση των εγκαινίων παρέστησαν πέραν των 2.000 ατόμων, μεταξύ των οποίων βουλευτές, μέλη του διοικητικού συμβουλίου της U.A.P., εκπρόσωποι του επιχειρηματικού, πνευματικού και καλλιτεχνικού κόσμου, ο τύπος καθώς και στελέχη, συνεργάτες και πελάτες της εταιρίας από την Κύπρο και την Ελλάδα.



Στιγμιότυπο από το κόψιμο της κορδέλλας.

από την Κύπρο και την Ελλάδα.

## ΤΙΜΗΤΙΚΗ ΔΙΑΚΡΙΣΗ ΓΙΑ ΤΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟ ΚΥΠΡΟΥ

Το Ασφαλιστικό Ινστιτούτο Κύπρου συγκαταλέγεται μεταξύ των 20 οργανισμών και ατόμων που βραβεύτηκαν φέτος από το Γλωσσικό Όμιλο Κύπρου για τη συμβολή τους στην προαγωγή της Ελληνικής γλώσσας στην Κύπρο.

Στην απόφαση του Ομίλου αναφέρεται ότι το Τιμητικό Δίπλωμα απονέμεται στο Ασφαλιστικό Ινστιτούτο Κύπρου για την απόδοση και λεξικογράφηση στην Ελληνική γλώσσα της ορολογίας των ασφαλιστικών εταιριών και για την οργάνωση ασφαλιστικών σπουδών στην Ελληνική γλώσσα. Σίγουρα αυτή η απόφαση αποτελεί ξεχωριστή τιμή για το Ασφ. Ινστιτούτο Κύπρου. Η βράβευση έγινε στο Πολιτιστικό Κέντρο της Λαϊκής Τράπεζας στη Λευκωσία στις 30 Ιουνίου, 1994. Η απονομή των τιμητικών διπλωμάτων έγινε από την Υπουργό Παιδείας και Πολιτισμού κα. Κλαίρη Αγγελίδου, η οποία ανακηρύχθηκε σε επίτιμη πρόεδρο του Ομίλου στην ίδια εκδήλωση.



Στη φωτογραφία ο κ. Γ. Χριστοφίδης Πρόεδρος της Επιτροπής Εξετάσεων του Ινστιτούτου, παραλαμβάνει το τιμητικό δίπλωμα από την Υπουργό Παιδείας και Πολιτισμού κα. Κλαίρη Αγγελίδου.



Γράφει η **Δωροθέα Κοκκινέλη** της *Interamerican Κύπρου*.

# Τα πρώτα βήματα...

**Π**ρώτα βήματα δεν κάνουν μόνο μικρά παιδιά. Κάνουν και πάλι οι άνθρωποι, κύρια στην αρχή της επαγγελματικής τους καριέρας.

Μετά από σκληρή εργασία, νεύρα, προσδοκίες, ξενύκτια, σπατάλη ωρών και ωρών δια μέλετη, εξετάσεις, GCE's, έρευνες, διάθεση κόπου, ιδρώτα, κτυποκάρδια, φωνές, θυσίες, ταξιδιών, ταλαιπωριών, δαπανών με δάνεια, θυσίες και οικονομίες και με το χαρτί στο χέρι, το κυνηγητό δια μια θέση εργασίας, αρχίζουν τα πρώτα βήματα.

Δια την αποτελεσματικότητα εις αυτήν τη δύσκολη κατάσταση συντείνουν:

- (α) Ο εργοδοτούμενος
- (β) Ο εργοδότης
- (γ) Η φύσις και η μορφή της εργασίας.

**(α) Ο εργοδοτούμενος**  
Ο εργοδοτούμενος, νεαρός πτυχιούχος με θεωρητική κατάρτιση, ιδεαλιστική θεώρηση, ενθουσιασμό και ενεργητικότητα, θέληση να προσφέρει, να φανεί, να ευχαριστήσει, να κερδίσει, να επιβληθεί και κύρια να πετύχει και δικαιώσει τη φήμη και τα χαρτιά του, ο οποίος, όμως παρά ταύτα έχει ανάγκη:

- (1) Να ενημερωθεί επί της εργασίας του,
- (2) Να μελετήσει καθήκοντα και υποχρεώσεις του,
- (3) Να γνωρίζει τι, πότε και πως να ενεργεί,
- (4) Συνήθειες και ιδιαιτερότητες της εργασίας του,
- (5) Να έχει χρόνο δια να αποκτήσει εμπειρίες ώστε ν' αντιμετωπίζει περιπτώσιακές περιπτώσεις αναλογικά. Ακόμη: Ο ίδιος να είναι συνεπής, τακτικός, προσεκτικός, επιμελής, πειθαρχικός και ευγενής. Ν' εκφράζεται ελεύθερα και να ενημερώνει και να ενημερώνεται. Τα πρώτα βήματα είναι το ήμισυ του παντός και να γνωρίζει ότι θα συναντήσει δυσκολίες, αντιδράσεις, ψιθύρους και δυσχέρειες. Η υπερβολική ευαισθησία κάνει κακό.

**(β) Ο εργοδότης**  
Ο εργοδότης έχει προβεί εις ένα σύνολο διαδικασιών, διέθεσε χρόνο, κόπο και κεφάλαια δια την απόκτηση του εργοδοτου-

μένου. Επενδύει εις αυτόν, ελπίζει και αναμένει. Εσφαλμένη επιλογή έχει κόστος.

Προς τούτους πρέπει:

- (1) Να εκπαιδεύσει τους νέους υπαλλήλους του.
- (2) Να τους στηρίζει συνεχώς και να τους κατευθύνει.
- (3) Να δημιουργηθεί τέτοια ατμόσφαιρα ώστε οι νέοι υπάλληλοι να αισθάνονται μέλη της εταιρίας και ότι αναμένονται και προσδοκούνται υπηρεσίες απ' αυτούς.
- (4) Οι προϊστάμενοι των νέων υπαλλήλων να εκπαιδεύονται καταλλήλως ώστε να είναι θετικοί και βοηθητικοί και όχι αρνητικοί και κατήγοροι.
- (5) Να επιλέγονται ανάλογα ώστε να καλύπτουν ανάλογες ανάγκες και όχι να βολεύονται.
- (6) Οι επιτυχίες τους είναι και επιτυχία των ιδίων.

**(γ) Στα πρώτα βήματα βασικό είναι η γνώσις και η μορφή της εργασίας**

Κάθε υπηρεσία αναμένει από το νέο υπάλληλο υπηρεσίες ώστε να αναβαθμιστεί και να προχωρήσει. Παρά ταύτα εις την πορεία προκύπτουν δυσχέρειες και δυσκολίες. Όπως:

- (1) Μερικοί θ' αρχίσουν να φοβούνται και ν' ανησυχούν δια τις θέσις, εξέλιξη και μέλλον, ακόμη και το πόσον περνά ο λόγος τους, αν ληφθεί υπ' όψιν ότι συμβαίνει να κατέχουν λιγότερα ακαδημαϊκά προσόντα.
- (2) Υπάρχει σύγκρουσις κατόχων πτυχίων, επιπέδου και χώρας προσελεύσεως.
- (3) Τυχόν εσφαλμένες εκτιμήσεις και τυχόν λάθη εις την αρχή δημιουργούν νευρικότητα.
- (4) Αποφυγή συνεργασίας από τους τμηματάρχες, ελλιπίης ενημέρωσις, απόκρυψις στοιχείων, αιτιολογία επειγόντων, ταπεινωτική συμπεριφορά, βαριά - μονολεκτική επικοινωνία, δημιουργούν ψυχολογική πίεσις και αβεβαιότητα που δεν βοηθά εις την ελεύθερα σκέψιν, δημιουργικότητα, παραγωγικότητα και χαρά από τα

πρώτα βήματα.

(5) Η χρήση κριτικής, ψιθύρου και κάποιας μορφής διαβολή που υπάρχουν ενίοτε κόβουν τα φτερά των νέων και δημιουργούν ιδιάζουσα ψυχολογική ατμόσφαιρα.

**Συμπεράσματα-Εισηγήσεις**

Η υπηρεσία-εταιρία που θέλει, πιστεύει, επιδιώκει και στηρίζεται και εις το νέο αίμα πρέπει να έχει κατά νουν ότι:

(1) Όλοι κάποτε κάναμε τα πρώτα βήματα και έχουμε και καλές και δυσάρεστες εμπειρίες.

(2) Η εταιρία πρέπει να εκπαιδεύει το προσωπικό της και να του εμπάλει την θεωρήσιν ότι οι νέοι είναι η ζωή και πρέπει και να στηρίζονται και να βοηθούνται.

(3) Η επιλογή είναι αναγκαία αλλά και η στήριξις αναγκαϊότατη.

(4) Η γνώσις των δικαιωμάτων και υποχρεώσεων αποτελεί βασική μορφή συνεργασίας.

(5) Η υπόσκαψις και η διαβολή αποτελεί τακτική αλλά δεν περιποιεί τιμή εις αυτούς που την εφαρμόζουν.

(6) Όλοι κάνουν λάθη και μάλιστα στα πρώτα βήματα.

(7) Είναι πολύ ευχάριστο το γεγονός ότι το σύνολο των εταιριών-υπηρεσιών δέχονται με αξίωση, κατανόησις και στήριξιν τους νέους υπαλλήλους - τους νέους επιστήμονες εις τα πρώτα τους βήματα. Υπάρχουν θέβαια και εξαιρέσεις, με όχι ευχάριστα αποτελέσματα. Ο καθένας τα βλέπει με τη δική του θεώρηση, αλλά το πρόβλημα υπάρχει. Ο φόβος της θέσης και η ανησυχία εκνευρίζουν, δικαιολογώντας την επίκλησιν της υπηρεσίας και της δουλειάς.

Αυτές τις σκέψεις έχω με τα πρώτα βήματα. Σκέψεις προβληματισμού... αντικειμενικών θεωρήσεων...

Εις τον εαυτόν μου... και όλους τους νέους εύχομαι... κάθε επιτυχία εις τα πρώτα βήματα...

**Δωροθέα Π. Κοκκινέλη**  
B.A. (HONS) Manchester  
M. Sc Personel Aston

## Η METROPOLITAN πραγματοποιεί μεγάλα άλματα

**Η** Ασφαλιστική εταιρία METROPOLITAN ξεκίνησε τις εργασίες της πριν ακριβώς ένα χρόνο βασισμένη στο Τρίπτυχο Άνθρωποι, Προϊόντα και Εξυπηρέτηση. Με προοπτική την παροχή όσο το δυνατόν καλύτερης εξυπηρέτησης στους πελάτες της, η Εταιρία φροντίζει συνεχώς για την επαγγελματική κατάρτιση τόσο του διοικητικού προσωπικού, όσο και του δυναμικού πωλήσεων της σύμφωνα με το αρχικό πρόγραμμα που κατάρτισε, με την πραγματοποίηση ειδικών σεμιναρίων καθώς και την αποστολή στελεχών στο εξωτερικό για μετεκπαίδευση. Έχοντας θέσει σαν πρωταρχικό της σκοπό την προσφορά υπηρεσιών υψηλού επιπέδου προς ένα κοινό με αυξημένες απαιτήσεις η METROPOLITAN έχει ασφαλίσει μέχρι σήμερα πέραν των 2,500 πελατών. Παρά τον έντονο ανταγωνισμό, το κοινό έχει αγκαλιάσει με απόλυτη εμπιστοσύνη

τη METROPOLITAN.

Πέραν των επιτευγμάτων της στον τομέα αυτό, η METROPOLITAN έχει ήδη συμφωνήσει με την British American για τη μεταφορά του χαρτοφυλακίου της British American στην Κύπρο στη METROPOLITAN. Η British American αποφάσισε μετά από προσεκτική μελέτη την υπογραφή της συμφωνίας αυτής με τη METROPOLITAN έχοντας σαν βασικό της μέλημα τα καλώς νοούμενα συμφέροντα των πελατών της στην Κύπρο.

Πέρα από την British American όμως, απόλυτη εμπιστοσύνη έχει εκφράσει έμπρακτα και η Bank Austria η οποία υπέγραψε πρόσφατα συμφωνία αποκλειστικής αντιπροσώπευσης με τη METROPOLITAN, για την προώθηση και πώληση του πρωτοποριακού επενδυτικού σχεδίου PRIMEO σε αδειούχα άτομα και οργανισμούς στην Κύπρο. Η Bank Austria είναι η

μεγαλύτερη τράπεζα της Αυστρίας και είναι μία από τις οκτώ τράπεζες ανά τον κόσμο με "AAA" (Standard & Poor's Credit rating).

Το Διοικητικό Συμβούλιο της Εταιρίας το οποίο αποτελείτο μέχρι πρόσφατα από γνωστούς Κύπριους επιχειρηματίες και γνωστά ονόματα της ασφαλιστικής βιομηχανίας στην Κύπρο, ενισχύθηκε πρόσφατα με τη συμμετοχή του κυρίου Andrew Anthony, Αντασφαλιστικού Μεσίτη στους Lloyd's και του κυρίου Yedidia Gath, Αναλογιστή από το Ισραήλ. Σημειώ- τέο ότι η METROPOLITAN είναι η μόνη Ασφαλιστική Εταιρία στην Κύπρο που διαθέτει στο Συμβούλιο της Εγκεκριμένο Αναλογιστή. Η Αντασφαλιστική Εταιρία KOBE, μέτοχος στη METROPOLITAN ανακοίνωσε επίσης την πρόθεση της για διορισμό του κυρίου J. Konishi στο Συμβούλιο της METROPOLITAN.

## ΑΠΟΝΟΜΗ ΔΙΠΛΩΜΑΤΩΝ ΣΤΟΥΣ ΝΕΟΥΣ ΚΑΤΟΧΟΥΣ ΤΟΥ ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΤΙΚΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ



### ΟΙ ΝΕΟΙ ΚΑΤΟΧΟΙ ΤΟΥ ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΤΙΚΟΥ ΕΙΝΑΙ:

- |                       |                             |                             |
|-----------------------|-----------------------------|-----------------------------|
| 1. Ανδρέου Αγάθη      | 9. Κρεμμαστά Αγγελική       | 17. Τηλεμάχου Χρίστος       |
| 2. Γεωργιάδου Ελένη   | 10. Μακρυγιάννης Μιχάλης    | 18. Τσαγγάρη Χρύσω          |
| 3. Γεωργίου Ανδρούλλα | 11. Οικονομίδου Μαρία       | 19. Χατζηγεωργίου Μαρία     |
| 4. Έκτορος Αγάθη      | 12. Παναγή Άγγελος          | 20. Χατζηκώστα Χριστόδουλος |
| 5. Καλαϊκά Αλεξάνδρα  | 13. Παναγή Γεωργία          | 21. Χατζηνικολάου Μηνάς     |
| 6. Καλυθίτης Κώστας   | 14. Περικλέους Ανδρέας      | 22. Χρίστου Χρίστος         |
| 7. Καρταμπής Νίκος    | 15. Πολυκάρπου Κωνσταντίνος | 23. Χρυσάνθου Μάρω          |
| 8. Κουπέπιας Σπύρος   | 16. Σαμάνη Στέλλα           |                             |

μέσα στα πλαίσια της 22ης Ετήσιας Γενικής Συνέλευσης του Ασφαλιστικού Ινστιτούτου Κύπρου.

Αξιζει επίσης να σημειωθεί, ότι το Πιστοποιητικό Ασφαλιστικών Σπουδών, είναι ισοδύναμο του Certificate of Insurance Practice του C.I.I. και οι κάτοχοί του μπορούν να γίνουν δεκτοί στο Society of Technicians in Insurance και να χρησιμοποιούν τον τίτλο M.S.T.I.

Είναι αξιοσημείωτο το γεγονός ότι υπάρχει και συνεχής ανοδική πορεία στον αριθμό συμμετοχών των εξετάσεων του Π.Α.Σ., ιδιαίτερα μετά την πρόσφατη πε-

ραιτέρω αναβάθμισή τους, όπου ο κάτοχος του Ανώτατου Πιστοποιητικού Ασφαλιστικών Σπουδών δικαιούται να εξαιρεθεί σε επτά από τα δέκα θέματα των εξετάσεων του Chartered Insurance Institute. Στις εξετάσεις Απριλίου 1994, λειτούργησαν για πρώτη φορά δύο εξεταστικά κέντρα, ένα στη Λευκωσία και ένα στην Αθήνα, με 132 συμμετοχές. Το ποσοστό επιτυχίας ανήλθε σε 43.9%, το οποίο συγκρίνεται ευνοϊκά με εκείνο του C.I.I. Μεγάλος επίσης είναι ο αριθμός δηλώσεων και για τις προγραμματισμένες εξετάσεις Οκτωβρίου, 1994.

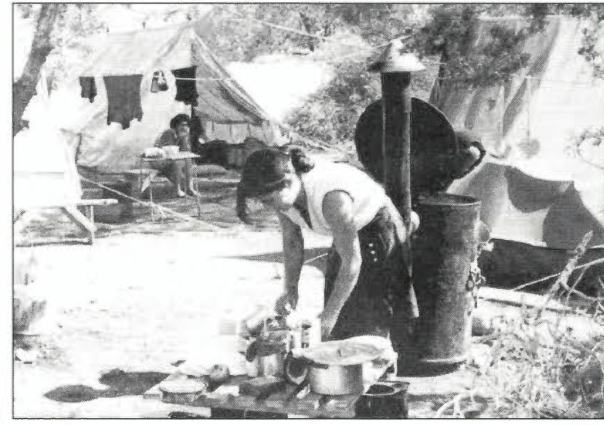
# ΚΥΠΡΟΣ 1974-1994

## ΧΩΡΙΣ ΠΟΛΛΑ ΛΟΓΙΑ

Με αφορμή την Γ' έκδοση του βιβλίου "Ο ΕΦΙΑΛΤΗΣ" του Α. ΚΑΟΥΡΗ και όσα ακούσαμε στην παρουσίασή του στο INTERCONTINENTAL Αθηνών την 7.7.94 από τον ίδιο και τους εκλεκτούς εκπροσώπους κομμάτων, δημοσιογράφων, φίλων και προσωπικοτήτων διαφόρων τομέων του Ελληνισμού Ελλάδος και Κύπρου παρουσιάζουμε φωτογραφίες που μας έκαναν και μας κάνουν να δακρύζουμε, να νοσταλγούμε, να ελπίζουμε, να ντρεπόμαστε, να καμαρώνουμε, να πενθούμε, να περιμένουμε και να ευχόμαστε να φύγει ο εφιάλτης και να γυρίσει τη ματιά του εκεί στην Ασία, σπíti του μακριά απ' τις θάλασσές μας, μακριά απ' τα νησιά μας, μακριά απ' τα σπίτια μας, μακριά απ' τις εκκλησιές μας, μακριά απ' την πολιτιστική μας κληρονομιά. Ναι, να φύγει ο εφιάλτης γιατί δεν αντέχουμε τη μάνα του Α. Καουρή να μοιρολογά:

"Θέλω να πάω στο Χωρκό αν με ρωτάς την Λύση ως πόσει η μέρα νάκκον φως πριχού ο νήλιος δύσει... Για μένα η μέρα έγειρε τζιαί πάει να νυκτώσει τζιαί δεν θέλω της προσφυγιάς το χώμα να με χώσει..."

Ευαγ. Γ. Σπύρου

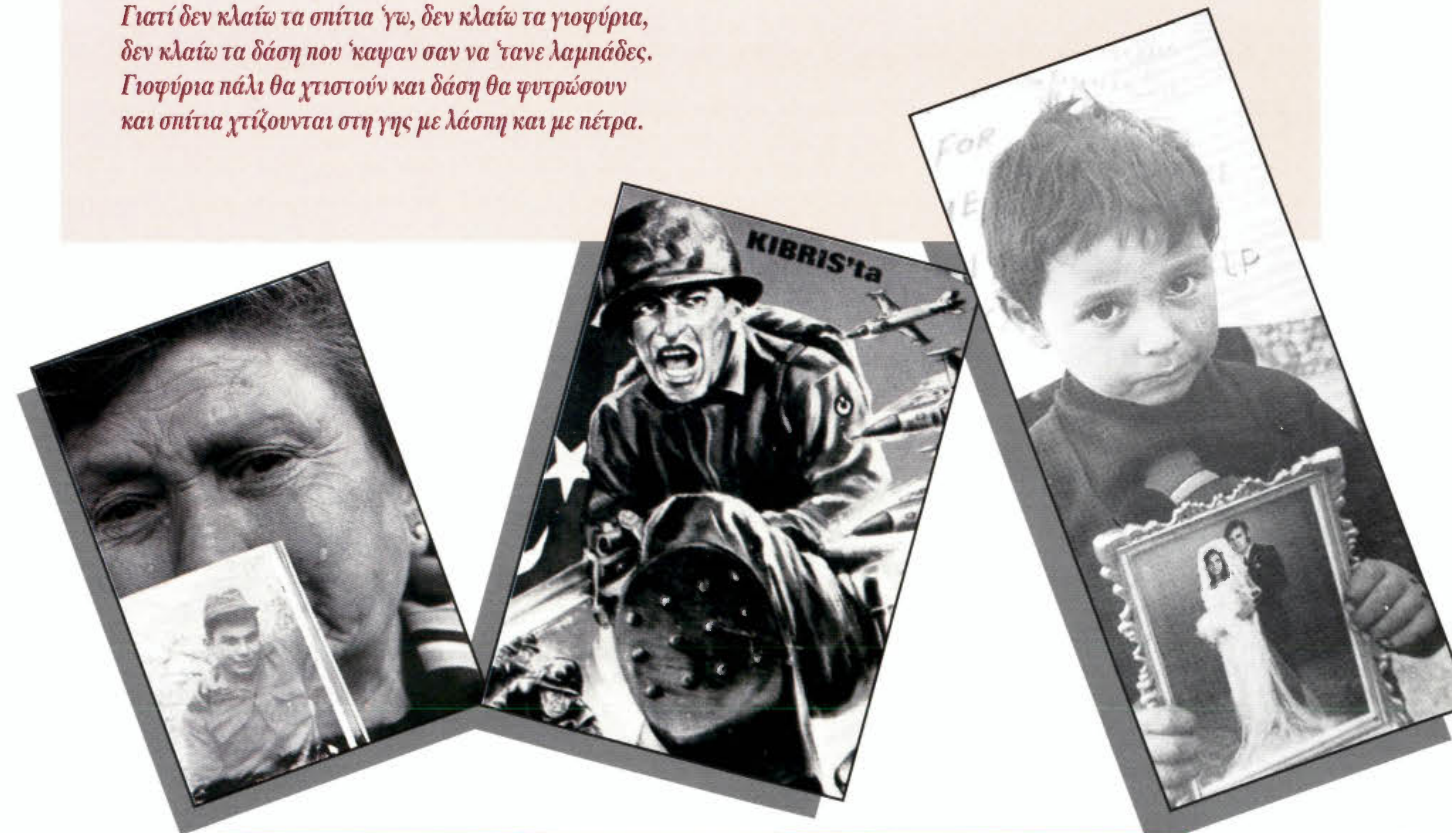


# Ήλιε μου, για χαμήλωσε...

Ήλιε μου, για χαμήλωσε, για σκύψε παρακάτου,  
να δεις κακό που γίνηκε στην έρμη τούτη χώρα,  
να δεις τα δάση που 'καφαν σαν να 'τανε λαμπάδες,  
να δεις τα σπίτια που 'καφαν σαν να 'τανε λαμπάδες,  
να δεις γιοφύρια που 'ριξαν που ο χρόνος τα σεβάστη,  
να δεις και τι δεν έκαφαν και τι δεν εγκρεμίσαν,  
να δεις τι μέγας χαλασμός στην έρμη τούτη χώρα...  
Ήλιε μου, για χαμήλωσε, για σκύψε παρακάτου,  
να δεις κακό που γίνηκε στην έρμη τούτη χώρα,  
να δεις το αίμα που 'τρεξε σαν θολερό ποτάμι,  
να δεις το δάκρυ που 'τρεξε σαν θάλασσα μεγάλη,  
να δεις τον πόνο τον βαθύ που σπάραξε τα στήθη,  
να δεις το πένθος, το χαμό, τις μαυροφορεμένες  
μανάδες που μοιρολογάν και κλαιν για τα παιδιά τους.  
Ήλιε μου, για χαμήλωσε, για σκύψε παρακάτου,  
να δεις τι κλαίω τώρα 'γω και τι μοιρολογάω  
Τι 'γω δεν κλαίω για κεινούς που ξάπλωσαν στο χώμα,  
μηδέ για κείνους πόμειναν και τους μοιρολογάνε.  
Γιατί δεν κλαίω τα σπίτια 'γω, δεν κλαίω τα γιοφύρια,  
δεν κλαίω τα δάση που 'καφαν σαν να 'τανε λαμπάδες.  
Γιοφύρια πάλι θα χτιστούν και δάση θα φυτρώσουν  
και σπίτια χτίζονται στη γης με λάσπη και με πέτρα.

Κι οι ζωντανοί, σιγά σιγά, θα τους αλημονήσουν.  
τους πεθαμένους αδερφούς, τ' αποθαμένα αγόρια.  
Αχ, έτσι ο κόσμος πλάστηκε, ν' αλλάζει κάθε τόσο,  
δάση παλιά να καίγονται, καινούργια να φυτρώνουν...  
Αχ, τι να κλάψω τώρα γω, τι να μοιρολογήσω!  
Μον' μια καρδιά που χάλασαν και την μπολιάσαν μίσος,  
μον' μια καρδιά που μάθανε πως δεν υπάρχει αγάπη,  
πως δεν υπάρχει δα στοργή μηδέ και καλοσύνη.  
Μον' μια καρδιά που σπείρανε στο χώμα της το πάθος,  
μον' μια καρδιά π' απόμεινε σαν να 'ταν έρμη χώρα.  
Μον' μια καρδιά μοιρολογώ, μον' μια καρδιά 'γω κλαίω.  
Ήλιε μου, για χαμήλωσε, για σκύψε παρακάτου,  
για γιάτρεψέ τη την καρδιά που πλήγωσαν δω χάμου,  
για ζέστανέ τη την καρδιά που πάγωσε δω χάμου,  
γι' ανάστησέ τη την καρδιά που πέθανε δω χάμου...  
Ήλιε μου, για χαμήλωσε... Ήλιε μου συ, Χριστέ μου!

ΑΝΤΩΝΗΣ ΣΑΜΑΡΑΚΗΣ



Γ. ΒΛΑΣΣΗ: ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΖΩΗΣ από τη θεωρία στην πράξη

# Το προμηθειικό καθεστώς στις ασφαλίσεις Ζωής

Ο Γιώργος Βλάσσης, Σύμβουλος Πωλήσεων και Εκπαίδευσης, κυκλοφόρησε πρόσφατα ένα βιβλίο με τίτλο **ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΖΩΗΣ**, από τη θεωρία στην πράξη, με φιλοδοξία να δώσει ένα βοήθημα με στοιχεία γύρω από τον Θεσμό Ασφαλείων Ζωής. Με απλότητα και κατανοητή γλώσσα, παρουσιάζεται η εικόνα λειτουργίας του θεσμού σαν πρώτη επαφή με το αντικείμενο. Τέτοια βιβλία είναι χρήσιμα για τους ανθρώπους των Πωλήσεων ώστε να έχουν μια "Γενική συνολική ματιά" του κλάδου Ζωής πριν βγουν στην αγορά. Από το βιβλίο αυτό δημοσιεύουμε ένα δείγμα γραφής μαζί με τα συγκαρτητήριά μας.

## ΤΟ ΠΡΟΜΗΘΕΙΑΚΟ ΚΑΘΕΣΤΩΣ

Με την υπουργική απόφαση Κ 4 3961/3.9.1986 (ΦΕΚ 3088/23.10.1986) καθορίστηκαν τα επιτρεπόμενα ανώτατα όρια των παρεχομένων προμηθειών επί των καθαρών ασφαλιστρών, ανάλογα με το είδος της βασικής κάλυψης (Ασφάλισης Ζωής) και την ιδιότητα του διαμεσολαβούντος (ασφαλιστικός πράκτωρ, ασφαλιστικός σύμβουλος, ασφαλιστικός υπάλληλος). Με την ίδια απόφαση καθορίστηκαν και τα ανώτατα επιτρεπόμενα όρια προμηθειών για τους κλάδους Ατυχημάτων και Ασθενείας, οι οποίοι υπάγονται στις Ασφαλίσεις κατά Ζημιών (Γενικών Ασφαλίσεων).

Στον Πίνακα που ακολουθεί δίνονται τα ανώτατα όρια των επιτρεπομένων προμηθειών, σύμφωνα με την παραπάνω υπουργική απόφαση:

### A. Βασική κάλυψη (Ασφάλιση Ζωής)

#### A1. Ισόβιες, Μικτές και Επιβιώσεως

Κατά το πρώτο έτος ασφάλισης

- Στους ασφαλιστικούς πράκτορες η παρεχόμενη προμήθεια δεν μπορεί να υπερβαίνει το γινόμενο ποσοστού 3% των καθαρών ασφαλιστρών επί τα έτη καταβολής τους, με ανώτατο όριο το 20πλάσιο του ποσοστού αυτού (60%).
- Στους ασφαλιστικούς συμβούλους η παρεχόμενη προμήθεια δεν μπορεί να υπερβαίνει το γινόμενο ποσοστού 2,5% των καθαρών ασφαλιστρών επί τα έτη καταβολής τους, με ανώτατο όριο το 20πλάσιο του ποσοστού αυτού (50%).
- Στους ασφαλιστικούς υπαλλήλους η παρεχόμενη προμήθεια δεν μπορεί να

υπερβαίνει το γινόμενο ποσοστού 2% των καθαρών ασφαλιστρών επί τα έτη καταβολής τους, με ανώτατο όριο το 20πλάσιο του ποσοστού αυτού (40%). Κατά το δεύτερο και τρίτο έτος ασφάλισης τα ποσοστά προμηθειών περιορίζονται αντίστοιχα στο 25% και 15% της προμηθείας του πρώτου έτους. Για το τέταρτο, πέμπτο και έκτο έτος η παρεχόμενη κάθε έτος προμήθεια δεν μπορεί να είναι μεγαλύτερη από το 10% της προμηθείας του πρώτου έτους. Για τα επόμενα έτη δεν καταβάλλεται προμήθεια.

#### A2. Πρόσκαιρες θανάτου

- Στους ασφαλιστικούς πράκτορες η παρεχόμενη προμήθεια δεν μπορεί να υπερβαίνει κατά το πρώτο έτος το γινόμενο ποσοστού 3% των καθαρών ασφαλιστρών επί τα έτη καταβολής τους, με ανώτατο όριο το 10πλάσιο του ποσοστού αυτού. Κατά το δεύτερο και τρίτο έτος καταβάλλεται αντίστοιχα το 80% και 60% της προμηθείας του πρώτου έτους. Για το τέταρτο και τα επόμενα έτη, η παρεχόμενη κάθε έτος προμήθεια καθορίζεται σε ποσοστό μέχρι 35% της προμηθείας του πρώτου έτους.
- Στους ασφαλιστικούς συμβούλους και ασφαλιστικούς υπαλλήλους το παραπάνω ποσοστό περιορίζεται αντίστοιχα σε 2,5% και 2%. Κατά τα λοιπά εφαρμόζεται ανάλογα ό,τι καθορίζεται παραπάνω για τους ασφαλιστικούς πράκτορες.

Ανεξάρτητα από τη διάρκεια της ασφάλισης, αν η προμήθεια που προκύπτει από τα παραπάνω για οποιοδήποτε έτος είναι μικρότερη από το 10% του ετησίου ασφαλιστρού στους ασφαλιστικούς πράκτορες,

μπορεί να χορηγηθεί προμήθεια μέχρι και 10% του ασφαλιστρού. Για τους ασφαλιστικούς συμβούλους και τους ασφαλιστικούς υπαλλήλους το ποσοστό αυτό (10%) περιορίζεται αντίστοιχα σε 8% και 6%.

### B. Πρόσθετες καλύψεις

#### B1. Προσωπικών ατυχημάτων και λοιπών προσθέτων καλύψεων.

Τα ανώτατα ποσοστά προμηθειών που καταβάλλονται σε όλη τη διάρκεια της ασφάλισης καθορίζονται ως εξής: 30%, 22,5% και 20% επί των καθαρών ασφαλιστρών, αντίστοιχα για τους ασφαλιστικούς πράκτορες, ασφαλιστικούς συμβούλους και ασφαλιστικούς υπαλλήλους. Στο νέο νόμο για την Ιδιωτική Ασφάλιση, το ν. 2170/1993, με το άρθρο 7 προστίθεται στο τέλος του άρθρου 30 του ΝΔ 400/1970 η παράγραφος 8 που έχει ως εξής: "Το σύνολο των προμηθειών που καταβάλλονται στα πρόσωπα που διαμεσολαβούν με οποιονδήποτε τρόπο στη σύναψη κάθε ασφάλισης ζωής δεν επιτρέπεται να υπερβαίνει το κόστος πρόσκτησης που έχει υπολογιστεί στα ασφαλιστρα ζωής, όπως εγκρίνεται από τον Υπουργό Εμπορίου. Όσοι παραβαίνουν άμεσα ή έμμεσα τις διατάξεις της παραγράφου αυτής τιμωρούνται σύμφωνα με τις διατάξεις του άρθρου 50". Το άρθρο 50 του ΝΔ 400/1970, όπως τροποποιήθηκε με το άρθρο 8 του νέου νόμου, ορίζει ότι "με φυλάκιση μέχρι δύο χρόνια και χρηματική ποινή μέχρι το σε δραχμές ισόποσο 4000 ECU τιμωρείται όποιος παραβαίνει τις αποφάσεις που καθορίζουν προμήθειες κατά τις διατάξεις του άρθρου 32 του παρόντος".

## ΒΡΑΔΙΑ ΒΡΑΒΕΥΣΕΩΝ 1993 ΤΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ EUROLIFE

Με μεγαλοπρέπεια πραγματοποιήθηκε το Σάββατο στις 25 Ιουνίου στο Ξενοδοχείο "ΧΑΒΑΗ" στη Λεμεσό η βραδιά Βράβευσης της Ασφαλιστικής Εταιρίας EUROLIFE για το 1993.



Στη βραδιά μίλησαν ο Διευθυντής Πωλήσεων και Μάρκετινγκ της Εταιρίας κύριος Πάννης Βιολάρης, ο Γενικός Διευθυντής της EUROLIFE κύριος Λάμπρος Προδρόμου, ο Αντιπρόεδρος του Συγκροτήματος κύριος Παντζιαρής και ο Γενικός Διευθυντής Διοίκησης της Τράπεζας Κύπρου και Μέλος του Συμβουλίου της EUROLIFE κύριος Αντώνης Τζιακούρης.

Όλοι τους τόνισαν τον πρωταγωνιστικό ρόλο της EUROLIFE στην Ασφαλιστική Βιομηχανία και την ξεχωριστή παρουσία της EUROLIFE η οποία αναμένεται ότι θα ενδυναμώνεται συνεχώς.

Οι βραβεύσεις άρχισαν πανηγυρικά όπως ακριβώς αρμόζει στο Ανθρώπινο Δυναμικό της EUROLIFE. Βραβεύθηκαν Ασφαλιστικοί Αντιπρόσωποι και Διευθυντές του Δικτύου Πωλήσεων που ξεχώρισαν καθώς επίσης και μέλη του Προσωπικού του Συγκροτήματος που επέδειξαν ξεχωριστό ζήλο για την συνεργασία με την EUROLIFE. Βραβεύθηκαν επίσης μέλη του Προσωπικού της EUROLIFE, τα κορίτσια της Ολυμπιακής Γυμνασιάδας και οι νικητές των Ιστιοπλοϊκών Αγώνων EUROLIFE CUP '94 που διοργανώθηκαν με τον Ναυτικό Όμιλο Κερύνειας.

Στη βραδιά εκτός από το πολύ γλέντι και χορό υπήρξαν και πολλές άλλες εκπλήξεις όπως, θεατρικά, πρόσοκοποι, μπαλέτο, τραγούδι από την Πένυ Ξενακή και Άριστο Μοσχολάκη και η ολοκλήρωση της βραδιάς ήταν η κάθοδος των κοριτσιών του 3 2 1 που έδωσαν στη βραδιά ένα ξεχωριστό τόνο.

## ΚΥΠΡΟΣ 74-94 ΧΩΡΙΣ ΠΟΛΛΑ ΛΟΓΙΑ



## ΝΕΕΣ ΕΠΙΤΥΧΙΕΣ ΤΗΣ ΦΙΛΙΚΗΣ

Η ΦΙΛΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ συνεχίζοντας την ανοδική της πορεία πέτυχε το 1993 εντυπωσιακά αποτελέσματα ενισχύοντας ακόμα περισσότερο την πρωτοποριακή της θέση στην Κυπριακή Ασφαλιστική Αγορά. Παρά τον οξύ ανταγωνισμό η ΦΙΛΙΚΗ παρουσίασε και φέτος αύξηση των εργασιών της και σημείωσε κέρδη που ξεπερνούν, πριν τη φορολογία, το £1,000,000 (ένα εκατομμύριο λίρες) και που είναι τα ψηλότερα στην ιστορία της. Μετά από μόνο 11 χρόνια παρουσίας στην ασφαλιστική αγορά, τα αποθεματικά του κλάδου Ζωής πλησίασαν το 1993 τα £35,000,000 (τριανταπέντε εκατομμύρια) και είναι από τα ψηλότερα της αγοράς σε σύγκριση μάλιστα με άλλες ασφαλιστικές εταιρίες που διεξάγουν εργασίες για είκοσι και πλέον χρόνια. Πλαισιωμένη από ένα εκλεκτό επιτελείο ανθρώπινου δυναμικού που ξεπερνά τα 300 άτομα υποστηριγμένο από τα πιο σύγχρονα διοικητικά

ουστήματα μηχανογράφησης, η Εταιρία πέτυχε μίαν αξιοζήλευτη αύξηση στον κύκλο εργασιών της, και με εισπράξεις ετήσιων ασφαλιστρών που ξεπερνούν τα £13,000,000 (δεκατρία εκατομμύρια) ελέγχει το 12% της ασφαλιστικής αγοράς, κατέχοντας σήμερα τη δεύτερη θέση ανάμεσα σε 44 συνολικά εταιρίες που διεξάγουν Ασφαλιστικές εργασίες.

Ενδεικτικό της συνέχισης της ανοδικής της πορείας είναι ότι το πρώτο εξάμηνο του 1994 οι νέες εργασίες της Εταιρίας παρουσιάζουν 20% αύξηση σε σύγκριση με την αντίστοιχη περίοδο του 1993. Η ει-

ΝΕΑ ΕΤΗΣΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΖΩΗΣ (ΑΤΟΜΙΚΑ ΣΥΜΒΟΛΑΙΑ)	£1,798,293
ΕΙΣΠΡΑΧΘΕΝΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ	£13,453,419
ΑΠΟΘΕΜΑΤΙΚΑ ΚΛΑΔΟΥ ΖΩΗΣ	£34,412,364
ΚΑΤΑΘΕΣΕΙΣ ΣΕ ΤΡΑΠΕΖΕΣ (30.6.1994)	£18,500,000
ΚΕΡΔΟΣ ΠΡΙΝ ΤΗ ΦΟΡΟΛΟΓΙΑ	£1,021,392
ΚΕΡΔΟΣ ΜΕΤΑ ΤΗ ΦΟΡΟΛΟΓΙΑ	£678,826

κόνα που παρουσίασε η εταιρία το 1993 όσον αφορά τα οικονομικά στοιχεία είναι αυτή που φαίνεται στον πίνακα.

Εντυπωσιακή είναι η συνεχιζόμενη ένταξη στο δυναμικό πωλήσεων της εταιρίας μεγάλου αριθμού επιτυχημένων ασφαλιστών οι οποίοι βρήκαν στη ΦΙΛΙΚΗ υψηλής ποιότητας εκπαίδευση και αποτελεσματική παρότρυνση.

Αξίζει να τονιστεί ότι ο ΦΙΛΙΚΟΣ πετυχημένος Ασφαλιστής έχει σήμερα τον ψηλότερο μέσο όρο Συμβολαίου Ζωής (πέραν των £700), και μέσον όρο εισοδήματος £12,000, τυγχάνοντας μεγαλύτερης αναγνώρισης, με βραβεύσεις, εκπαιδευτικά ταξίδια και πολλά άλλα ελκυστικά ωφελήματα.

Τα αποτελέσματα λοιπόν που πέτυχε η ΦΙΛΙΚΗ αντικατοπτρίζουν την οικονομική της ευρωστία, το κύρος και την αξιοπιστία της, αλλά ταυτόχρονα και την αγάπη των χιλιάδων πελατών που την εμπιστεύονται.

**ΟΙ ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ  
"ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ-VICTORIA"  
ΚΑΛΥΨΑΝ ΠΛΗΡΩΣ  
ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ  
ΤΟΠΟΘΕΤΗΣΗ ΕΤΟΥΣ 1993**

Διά των 13128/11.8.94 και 22358/11.8.94 εγγράφων τους προς το Υπουργείο Εμπορίου, οι Εταιρίες του Ομίλου Ασφαλιστικών Εταιριών "ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ-VICTORIA" κάλυψαν πλήρως τις ετήσιες υποχρεώσεις τους για Ασφαλιστική Τοποθέτηση, που ανήλθαν στο ποσό των 2.453.191.636 δρχ., σύμφωνα με τους Ισολογισμούς της 31/12/1993, αποδεικνύοντας για μια ακόμη φορά ότι η "ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ-VICTORIA" διασφαλίζει τα συμφέροντα των πελατών της με ξεχωριστή συνέπεια και ταχύτητα.

Κατά 11,88% αυξήθηκε η παραγωγή ασφαλιστρών του Ομίλου ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ-VICTORIA το επτάμηνο Ιανουάριος-Ιούλιος 1994. Συγκεκριμένα η παραγωγή ασφαλιστρών από 1.485.354.806 δρχ. ανήλθε σε 1.661.867.425 δρχ.

**4<sup>ο</sup> ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟ  
ΣΥΝΕΔΡΙΟ  
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ  
20 ΧΡΟΝΙΑ Π.Σ.Α.Σ.  
ΑΘΗΝΑ - LEDRA MARRIOT  
ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ 1994**

Το 4ο Πανελλήνιο Συνέδριο των Ασφαλιστικών Συμβούλων θα γίνει το Σάββατο 5 Νοεμβρίου 1994 στο Ξενοδοχείο LEDRA MARRIOT στην Αθήνα.

Όπως έχει καθιερωθεί το Συνέδριο αυτό οργανώνεται κάθε δύο χρόνια από τον Πανελλήνιο Σύνδεσμο Ασφαλιστικών Συμβούλων.

Με το 4ο Συνέδριο θα κορυφωθούν και οι εκδηλώσεις του Συνδέσμου για τα 20 χρόνια από την ίδρυσή του.

Οι λεπτομέρειες και το ακριβές πρόγραμμα του Συνεδρίου θ' ανακοινωθούν αργότερα.

Παρακαλούμε όπως το παραπάνω Δελτίο Τύπου αναρτηθεί στους πίνακες ανακοινώσεων των Υποκαταστημάτων και Πρακτορείων σας, όλης της χώρας προς ενημέρωση των συνεργατών σας.

**ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ  
ΤΑΞΙΔΙ ΣΤΗΝ ΕΦΕΣΣΟ**



Ο Δ/νων Σύμβουλος,  
ο Δ/ντής Πωλήσεων  
και συνεργάτες, εν πλω.



Ο Δ/νων Σύμβουλος και ο Δ/ντής Πωλήσεων  
με το πρώτο γκρουπ συνεργατών στην  
'Εφεσσο.



συνεργάτες της εταιρίας. Αποκορύφωμα του θαυμασμού τους ήταν η επαφή τους με τις ρίζες του Ελληνισμού, με τα διασωθέντα μνημεία της Εφέσου. Με την επίσκεψη στο μοναστήρι της Πάτμου, στην κρύπτη της αποκάλυψης του Ευαγγελιστή Ιωάννη και στο λιμάνι του Αγίου Παύλου στη Ρόδο, είχαν την ευκαιρία να έρθουν σε επαφή με τις ρίζες του Χριστιανισμού.

Τους κορυφαίους ασφαλιστές συνόδευσαν από την Διοίκηση ο Δ/νων Σύμβουλος κ. Κώστας Λάμπρος, ο Δ/ντής Πωλήσεων κ. Άγγελος Παπαστερνός, ο Υποδ/ντής Πωλήσεων κ. Κούστας Χρήστος και άλλα Διευθυντικά στελέχη των κεντρικών υπηρεσιών και της δύναμης πωλήσεων.

Κατά τη διάρκεια της κρουαζιέρας ο Δ/νων Σύμβουλος και ο Δ/ντής Πωλήσεων είχαν την ευκαιρία να συγχαρούν τους επιτυχημένους συνεργάτες της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ και να τους ευχηθούν νέες επιτυχίες.

# 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.*

## ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ EXPERT - INTERAMERICAN

Η EXPERT INTERNATIONAL G.m.b.H., η μεγαλύτερη Ευρωπαϊκή αλυσίδα 3.000 ειδικευμένων καταστημάτων ηλεκτρικού εξοπλισμού, ανέθεσε την εκπροσώπηση της για την Ελλάδα στο 13ο μέλος της, την EXPERT HELLAS.

Στην EXPERT HELLAS συμμετέχουν συνολικά 73 καταστήματα, 33 της Κεντρικής και Νότιας Ελλάδας και 40 της Βορείου Ελλάδας.

Η EXPERT Κ. και Ν. Ελλάδος, στην προσπάθειά της να προσφέρει ουσιαστι-

4 ΑΤΟΚΕΣ ΜΗΝΙΑΙΕΣ ΔΟΣΕΙΣ.

Τέλος, η συνεργασία σφραγίζεται με τις πολύτιμες και πρωτοποριακές υπηρεσίες της INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ που θα έχουν οι πελάτες της EXPERT ανάλογα με το ύψος των αγορών τους.

Η INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ με την άρτια οργάνωση που διαθέτει, το εξειδικευμένο προσωπικό, τα υπερσύγχρονα μέσα παροχής βοήθειας (ασθενοφόρα, υγειονομικά ελικόπτερα, αεροπλάνα) και μέσω της συνεργασίας της με την U.A.P.



κότερη εξυπηρέτηση στους πελάτες της, δίνοντας λύση ακόμη και στις πιο εξειδικευμένες ανάγκες, προχώρησε σε συνεργασία με τον ΟΜΙΛΟ ΕΤΑΙΡΙΩΝ INTERAMERICAN.

Το φάσμα των προσφερομένων υπηρεσιών δια της συνεργασίας, είναι αρκετά διευρυμένο δεδομένου ότι συμμετέχει σ' αυτό και η INTERBANK, η Τράπεζα του Ομίλου. Πιο συγκεκριμένα, οι πελάτες της EXPERT θα έχουν τη δυνατότητα λήψης καταναλωτικού δανείου μέσω της Τράπεζας ενώ παράλληλα θα μπορούν να δίνουν λύση σε κάθε μορφής τραπεζικές ανάγκες τους, αποταμιευτικές, στεγαστικές κ.λπ.

Με την κάρτα INTERAMERICAN VISA, που περνάει παντού, σε περισσότερες από 80.000 επιχειρήσεις στην Ελλάδα και 10.000.000 σε όλο τον κόσμο, με δικαίωμα για επιπλέον συνάλλαγμα στο εξωτερικό, και δυνατότητα εξόφλησης των λογαριασμών των πελατών της EXPERT σε

Assistance, θα καλύπτει κάθε περιστατικό (ξαφνική ασθένεια ή ατύχημα) που μπορεί να συμβεί στους πελάτες της EXPERT εδώ και στο εξωτερικό. Κατά την υπογραφή των Συμβολαίων η οποία έγινε στο νέο Υποκατάστημα Γαλατσίου του κ. Β. Τερζιόγλου, Επιθεωρητή Πωλήσεων της INTERAMERICAN, παρευρέθησαν εκ μέρους της EXPERT Κ. και Ν. Ελλάδος ο κ. Περ. Θυμωδέας Πρόεδρος, ο κ. Κ. Διβριώτης Γεν. Διευθυντής, ο κ. Β. Χαιρόπουλος, Γενικός Δ/ντής της διαφημιστικής εταιρίας PLAN & ACT, και εκ μέρους του ΟΜΙΛΟΥ INTERAMERICAN ο κ. Β. Τερζιόγλου και η συνεργάτης του κα Ρ. Καλογερογιάννη, με τις προσπάθειες της οποίας υλοποιήθηκε η συνεργασία αυτή, ο κ. Ε. Σπυρόπουλος Δ/ντής Πωλήσεων της INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ, καθώς επίσης ο κ. Αλ. Μπάφας εκπρόσωπος της Δ/σης Καταναλωτικής Πίστης της INTERBANK και ο κ. Π. Σαρρής, εκπρόσωπος της INTERAMERICAN VISA.

## "NATIONALE-NEDERLANDEN ΔΙΕΘΝΕΣ ΑΜΟΙΒΑΙΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΟΜΟΛΟΓΩΝ" ΤΟ ΝΕΟ ΑΜΟΙΒΑΙΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΤΗΣ NATIONALE-NEDERLANDEN

Η NATIONALE-NEDERLANDEN επεκτείνεται στον χώρο παροχής χρηματοοικονομικών υπηρεσιών. Μέσα στον Σεπτέμβριο θα αρχίσει να προσφέρει ένα νέο Αμοιβαίο Κεφάλαιο, το Nationale-Nederlanden Διεθνές Αμοιβαίο Κεφάλαιο Ομολόγων.

Το αρχικό ενεργητικό του είναι 500 εκατομμύρια δρχ. και η αρχική τιμή μεριδίου 1.000 δρχ. Θεματοφύλακας είναι η Εμπορική Τράπεζα της Ελλάδος ενώ σύμβουλος επενδύσεων εξωτερικού είναι η ING Bank Λουξεμβούργου.

Το Διεθνές Αμοιβαίο Κεφάλαιο Ομολόγων απευθύνεται σε επενδυτές που θέλουν να προστατεύσουν το κεφάλαιό τους από πιθανές διακυμάνσεις στην ισοτιμία της δραχμής, εκμεταλλευόμενοι παράλληλα τις επενδυτικές ευκαιρίες σε διεθνή ομόλογα.

Το σύνολο σχεδόν του ενεργητικού του θα επενδύεται σε τίτλους σταθερής απόδοσης όπως: κρατικά ομόλογα ξένων κρατών, ομολογίες τραπεζών, επιχειρήσεων ή διεθνών οργανισμών. Θα υπάρχει μία διασπορά σε ομόλογα διαφόρων νομισμάτων με έμφαση στο γερμανικό μάρκο και το Ολλανδικό φιορίνι, ενώ τα ομόλογα σε ευρωπαϊκά νομίσματα θα αντιπροσωπεύουν άνω του 65% του ενεργητικού.

Το νέο Αμοιβαίο Κεφάλαιο σε συνδυασμό με τα υπάρχοντα αμοιβαία κεφάλαια της εταιρίας (Αναπτυξιακό και Εισοδήματος) διευρύνει την επιτυχημένη σειρά αμοιβαίων κεφαλαίων NATIONALE-NEDERLANDEN καλύπτοντας καλύτερα τις ανάγκες και προτιμήσεις των επενδυτών αφού τους δίδεται η δυνατότητα να επιλέξουν το αμοιβαίο κεφάλαιο ή τον συνδυασμό αμοιβαίων κεφαλαίων που προτιμούν ενώ παράλληλα μπορούν να μεταφέρουν την επένδυσή τους μεταξύ των αμοιβαίων κεφαλαίων όταν κρίνουν ότι οι συνθήκες στην αγορά ή οι προσωπικές τους ανάγκες το απαιτούν.

## Ο Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου της AACHENER UND MUENCHENER VERSICHERUNG στην Ελλάδα



Στη φωτογραφία οι κ.κ. Elmo Frhr. Von Schorlemer, Heiner Luettgens και Φωκίων Μπράδος με ανώτατα στελέχη της INTERNATIONAL LIFE στο δείπνο που παρατέθηκε προς τιμήν τους.

Ολιγοήμερη επίσκεψη στην Ελλάδα, επί ευκαιρία της τακτικής συνεδρίασης του Διοικητικού Συμβουλίου του Ομίλου Εταιριών INTERNATIONAL, πραγματοποιήσαν ο κ. Elmo Frhr. Von Schorlemer, Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου και ο κ. Heiner Luettgens ανώτατο στέλεχος της AACHENER UND MUENCHENER VERSICHERUNG και του Ομίλου Εταιριών INTERNATIONAL.

Σε δείπνο που παρέθεσε στον Αστέρα Βουλιγαμένης προς τιμήν τους ο κ. Φωκίων Μπράδος, Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου INTERNATIONAL, με την παρουσία είκοσι πέντε κορυφαίων στελεχών Πωλήσεων απ' όλη την Ελλάδα, αντηλλάγησαν απόψεις για την μέχρι τώρα επιτυχημένη συνεργασία του AACHENER UND MUENCHENER GROUP και του Ομίλου Εταιριών INTERNATIONAL καθώς και για την μελλοντική πορεία των Εταιριών.

Ειδικότερα ο κ. Von Schorlemer απευθυ-

νόμενος στα κορυφαία Στελέχη των Πωλήσεων, αφού ανέφερε ότι ο Όμιλος της AACHENER UND MUENCHENER κατέχει τη δεύτερη θέση στη γερμανική ασφαλιστική αγορά, τόνισε ότι η γρήγορη και ποιοτική ανάπτυξη που έχει επιδείξει ο Όμιλος International το τελευταίο διάστημα επιτυγχάνοντας αύξηση παραγωγής ασφαλιστρών ζωής σε ποσοστό 60%, είναι ιδιαίτερα εντυπωσιακή και αποτελεί την καλύτερη εγγύηση για την επίτευξη των υψηλών στόχων που είχαν τεθεί κατά την έναρξη της συνεργασίας ανάμεσα στους δύο Ομίλους πριν τρία χρόνια. Στην αντιφώνησή του, ο κ. Φωκίων Μπράδος δήλωσε ότι η νέα πραγματικότητα που έχει διαμορφωθεί με τη συνεργασία των Ομίλων INTERNATIONAL και AACHENER UND MUENCHENER προσφέρει εξαιρετικές δυνατότητες για ακόμη μεγαλύτερη ανάπτυξη και δημιουργεί άριστες προοπτικές για την μελλοντική συνεργασία των Ομίλων.

## Η INTERNATIONAL LIFE ΕΠΕΝΔΥΕΙ ΣΤΟ ΔΙΚΤΥΟ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΤΗΣ

Κάνοντας τον απολογισμό δράσης του Α' εξαμήνου 1994 η INTERNATIONAL LIFE ανακοίνωσε την αύξηση της παραγωγής της κατά 60% σε σύγκριση με το Α' εξάμηνο 1993. Η επίτευξη του στόχου αυτού οφείλεται σημαντικά και στην επιτυχημένη εφαρμογή της αναπτυξιακής πολιτικής που ακολούθησε η εταιρία, μέσω της επέκτασης του Δικτύου Πωλήσεων της και της εισροής σ' αυτήν καταξιωμένων στελεχών της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς.

Πράγματι ο Όμιλος Εταιριών INTERNATIONAL, έχοντας καθορίσει ως πρώτη προτεραιότητα την γρήγορη ανάπτυξη του, στα τέλη του 1993 και το Α' εξάμηνο του 1994 επένδυσε σημαντικούς πόρους στη διεύρυνση και ενδυνάμωση του Δυναμικού Πωλήσεων του. Έτσι ενίσχυσε το Δίκτυό του με μια νέα Διεύθυνση Πωλήσεων με επικεφαλής τον κ. Πάνο Ρογάρη, με τέσσερις Επιθεωρήσεις Πωλήσεων με επικεφαλής τους κ.κ. Στράτο Ξανθόπουλο, Νίκο Ζουλό, Γιάννη Σταμούλη και Γιώργο Τάκο, και με 15 νέους Διευθυντές Γραφείων. Τα στελέχη αυτά έχουν πλαισιώσει πολλοί καινούργιοι συνεργάτες και τα αποτελέσματα της δουλειάς τους έχουν συμβάλει αποφασιστικά στην παραπάνω αύξηση της παραγωγής της. Η INTERNATIONAL LIFE και στο Β' εξάμηνο του 1994 θα ακολουθήσει πολιτική δυναμικής ανάπτυξης της παραγωγής της, όχι μόνο με τη δημιουργία νέων γραφείων αλλά κυρίως με την έντονη και ισχυρή υποστήριξη του Δικτύου που ήδη διαθέτει και την επάνδρωση των γραφείων της με νέα στελέχη. Έτσι θα συνεχίσει να αναπτύσσεται με ταχείς ρυθμούς και θα προχωρήσει σταθερά προς την κορυφή της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς.

## Η INTERNATIONAL LIFE

ασφαλίζει με ομαδικό ασφαλιστήριο όλους τους μαθητές των δημοσίων σχολείων του Δήμου Ναυπλιέων

Με πρωτοβουλία του Δημάρχου και του Δημοτικού Συμβουλίου Ναυπλίου που ανέλαβε και το κόστος ασφάλισης, και τη συνεργασία του τοπικού γραφείου πωλήσεων της INTERNATIONAL, όλοι οι μαθητές - πάνω από τρεις χιλιάδες - των νηπιαγωγείων, δημοτικών σχολείων, γυμνασίων και λυκείων του Δήμου Ναυπλιέων ασφαλίστηκαν με ομαδικό ασφαλιστήριο από την INTERNATIONAL LIFE.

Γεωργόπουλος, ο Προϊστάμενος της πρωτοβάθμιας εκπαίδευσης, καθηγητές, δάσκαλοι, καθώς και πολλοί δημότες. Από την INTERNATIONAL LIFE παρέστησαν ο Γενικός Διευθυντής κ. Περικλής Λίβας, ο Διευθυντής της INTERNATIONAL HELLAS κ. Δημήτρης Βαφειδής, ο Επιθεωρητής Πωλήσεων Πελοποννήσου κ. Αθανάσιος Γούναρης, ο Υπεύθυνος του Γραφείου Πωλήσεων Ναυπλίου κ. Σπύρος



Στη φωτογραφία μέλος του Δημοτικού Συμβουλίου του Δήμου Ναυπλίου με τον Γενικό Διευθυντή της INTERNATIONAL LIFE κ. Περικλή Λίβα και τον Επιθεωρητή Πωλήσεων Πελοποννήσου κ. Αθανάσιο Γούναρη στην τελετή παράδοσης του συμβολαίου.

Την επίσημη τελετή παράδοσης του ασφαλιστηρίου συμβολαίου που έγινε στο Πνευματικό Κέντρο του Δήμου Ναυπλιέων την Κυριακή 11 Σεπτεμβρίου, τίμησαν με την παρουσία τους ο Δήμαρχος Ναυπλιέων κ. Γεώργιος Τσούρνος, ο Πρόεδρος του Δημοτικού Συμβουλίου κ. Κώστας Χαραμής, οι Δημοτικοί Σύμβουλοι κ.κ. Γ. Μπινιάρης, Χ. Θανάπουλος, Ν. Χουντάλας, εκπρόσωποι της Ιεράς Μητροπόλεως Αργολίδος, ο Προϊστάμενος της Εθνικής Τράπεζας Ναυπλίου κ. Γ.

Τσαούσης καθώς και πολλά στελέχη και συνεργάτες. Όπως τόνισε στην ομιλία του ο Γενικός Διευθυντής της INTERNATIONAL LIFE κ. Περικλής Λίβας, η πρωτοβουλία του Δημάρχου και του Δημοτικού Συμβουλίου Ναυπλίου να ασφαλίσει τους μαθητές όλων των βαθμίδων εκπαίδευσης αποτελεί εξαίρετη πράξη ενδιαφέροντος και μια πρόσθετη έμπρακτη εκδήλωση φροντίδας για το μέλλον της νεολαίας της περιοχής του Δήμου Ναυπλιέων.

## ΚΡΟΥΑΖΙΕΡΑ ΣΤΟ ΑΙΓΑΙΟ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΝΙΚΗΤΕΣ ΤΟΥ ΦΘΙΝΟΠΩΡΙΝΟΥ ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΥ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΤΗΣ INTERNATIONAL LIFE

Οι νικητές του φθινοπωρινού διαγωνισμού πωλήσεων και δύο βραβευμένοι διοικητικοί υπάλληλοι της International Life απήλασαν στις αρχές του καλοκαιριού μια τριήμερη κρουαζιέρα στα νησιά του Αιγαίου και στην Τουρκία. Σταθμοί του ταξιδιού τους ήταν η Μύκονος, η Ρόδος, η Πάτμος, το Κουσάντασι και τέλος η μοναδική Έφεσος απ' όπου οι κορυφαίοι ασφαλιστές της International αποκόμισαν και τις πιο δυνατές εντυπώσεις τους.



Στην κρουαζιέρα συμμετείχαν οι: Α. Γούναρης, Σ. Καρελάκη, Ν. Κοκκάκης, Ολ. Κωστοπούλου, Δ. Μάντζιος, Θ. Μπόττης, Γ. Πανδής, Ι. Παπαδόπουλος, Χ. Πανούσης, Β. Τερεζάκη, Κ. Φαβατάς, Σ. Χριστίδης και Δ. Χριστίδη.

## Παραγωγή Allianz πρώτο εξάμηνο του 1994

Εντυπωσιακή άνοδο παρουσίασε η παραγωγή ασφαλίσεων της Allianz Ασφαλίσεων Ζωής, το πρώτο εξάμηνο του έτους. Συγκεκριμένα σημείωσε αύξηση κατά 54.7% σε σύγκριση με την αντίστοιχη περίοδο του 1993.

Η ανοδική πορεία βασίζεται στη συνεχή ανάπτυξη του δικτύου πωλήσεων και στις επίμονες προσπάθειες της Εταιρίας και των στελεχών της να καλύψουν με τον καλύτερο δυνατό τρόπο τις ανάγκες του καταναλωτικού κοινού με πρωτοποριακά προγράμματα.

Η αυξητική τάση, η οποία προβλέπεται ότι θα συνεχιστεί και στο μέλλον υποδηλώνει την αποτελεσματική λειτουργία της Εταιρίας Ζωής και αποδεικνύει για άλλη μια φορά την ταυτότητα του πανίσχυρου Συγκροτήματος των Εταιριών της Allianz, της μεγαλύτερης ασφαλιστικής εταιρίας της Ευρώπης.

## ΚΡΟΥΑΖΙΕΡΑ ΜΕ ΤΗΝ VARIANTI

Πάρτυ-promotion οργάνωσε η VARIANTI - δημιουργίες μόδας και αισθητικής στο έτοιμο ρούχο ποιότητας - με την EPIROTIKI LINES στο κρουαζιερόπλοιο MTS MIS-TRAL που απέπλευσε από το Τροκαντε-



ρό την Πέμπτη 2 Ιουνίου για τα στενά της Σαλαμίνας και την Αίγινα, το βράδυ από τις 21.00 μέχρι τα μεσάνυχτα. Περισσότεροι από πεντακόσιοι καλεσμένοι και φίλοι ανταποκρίθηκαν στην πρόσκληση και συγκεντρώθηκαν εκείνη την καλοκαιρινή βραδιά - επώνυμοι επιχειρηματίες της αγοράς, γνωστοί καλλιτέχνες του θεάτρου, του κινηματογράφου, της τηλεόρασης, εκπρόσωποι του τύπου κ.λπ. Το 3/ωρο αυτό ταξιδάκι στο Σαρωνικό έγινε με την ευκαιρία της έναρξης των Diners Cruises της EPIROTIKI LINES και της προσφοράς του οίκου VARIANTI σε

ότι αφορά τις νέες ενδυματολογικές προτάσεις της στο επαγγελματικό ντύσιμο.

Μελωδική μουσική αλλά και σύγχρονοι ρυθμοί, grand buffet, γευστικές προκλήσεις, χορός και τραγούδι, στις άνετες αίθουσες του πλοίου πλαισιώσαν τη βραδιά που άρχισε σε μία σύντομη παρουσίαση των προϊόντων της VARIANTI. Ταυτόχρονα η EPIROTIKI LINES παρουσίασε με λεπτομέρειες το πρόγραμμα diner cruises - εστιατόριο εν πλώ σε συνδυασμό με κρουαζιέρα, που απευθύνεται και σε επιχειρηματίες που θέλουν να προσφέρουν κάτι καινούργιο και πρωτότυπο στους πελάτες τους σε ότι αφορά τη διασκέδαση. Η VARIANTI από την πλευρά της καλύπτει ενδυματολογικά σύγχρονους managers και στελέχη επιχειρήσεων με μια πλούσια και διαρκώς ανανεούμενη σειρά προϊόντων στο επαγγελματικό ντύσιμο που προβάλλει το image, το προφίλ και την εταιρική ταυτότητα.

Σ' αυτό το πολύ ευχάριστο διάλειμμα από την καθημερινή ρουτίνα, σ' αυτή τη βραδιά γνωριμίας και δροσιάς, το κέφι ήταν ανεξάντλητο.

Και μόνο τα ονόματα VARIANTI και EPIROTIKI LINES έπεισαν ότι οι δημόσιες σχέσεις δεν περιορίζονται μόνο σε ψυχρές εθιμοτυπικές δεσμεύσεις αλλά οδηγούν και σε αυθόρμητες ανθρώπινες σχέσεις.

## Η Allianz χορηγός των εκδηλώσεων για τον εορτασμό των 100 χρόνων του Εμπορικού Συλλόγου Σύρου

Η Allianz, η μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρία της Ευρώπης, ανέλαβε την χρηματοδότηση εκδηλώσεων που πραγματοποιήθηκαν στην όμορφη πρωτεύουσα των Κυκλάδων, την Ερμούπολη, για τον εορτασμό των 100 χρόνων του Εμπορικού Συλλόγου Σύρου.

Ο Εμπορικός Σύλλογος Σύρου είναι ο πρώτος Εμπορικός Σύλλογος της χώρας που ιδρύθηκε στην σημερινή μορφή του το 1894 παρ' ότι υπήρχε από το 1865 με την ονομασία Εμπορικός Σύλλογος Ερμής. Σκοπός της εκδήλωσης δεν ήταν μόνο ο εορτασμός των 100 χρόνων από την ίδρυση του Συλλόγου. Ήταν και η προβολή τόσο του νησιού όσο και των προσπαθειών του Συλλόγου για την οικονομική ανάκαμψη μέσω του εμπορίου αλλά και του τουρισμού γεγονός που πιστεύεται ότι θα βοηθήσει το νησί να ανταπεξέλθει στα προβλήματα που αντιμετωπίζει τα τελευταία δύο χρόνια με την κρίση των ναυπηγείων του.

Με την χορηγία των εκδηλώσεων του Συλλόγου η Allianz έδειξε έμπρακτα το ενδιαφέρον της στις γενικότερες προσπάθειες που γίνονται για την ενίσχυση του νησιού.

Ελπίδα όλων οι προσπάθειες που γίνονται να αποτελέσουν παράδειγμα προς μίμηση και για την ενίσχυση άλλων περιοχών της χώρας που αντιμετωπίζουν παρόμοιες καταστάσεις, αφού την ευαισθησία της Allianz είναι βέβαιο ότι θα επιδείξουν και άλλες επιχειρήσεις.

## ΝΕΑ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ INTERAMERICAN INTERBANK ΣΤΟ ΓΑΛΑΤΣΙ



Στη φωτογραφία: Ο Πρόεδρος του Ομίλου INTERAMERICAN κ. Δ. Κοντομηνάς ενώ απευθύνει χαιρετισμό.

**Π**αρουσία του Προέδρου του Ομίλου INTERAMERICAN κ. Δ. Κοντομηνά, του Δ/ντος Συμβούλου της INTERBANK κ. Β. Μπαλλή, των κ. Β. Τερζιόγλου Επι-

θεωρητή Πωλήσεων INTERAMERICAN και της κας Ζ. Ραμαντάνη, Δ/ντριας καταστήματος INTERBANK, εγκαινιάσθηκαν πρόσφατα τα νέα υποκαταστήματα

αντίστοιχα επί της Λεωφ. Βεΐκου 3 - Γαλάτσι. Τα εγκαίνια τίμησαν με την παρουσία τους βουλευτές της περιοχής, εκπρόσωποι της Τοπικής Αυτοδιοίκησης, στελέχη του Ομίλου INTERAMERICAN και πλήθος άλλων προσκεκλημένων. Χαιρετισμούς απηύθυναν οι κ.κ. Τερζιόγλου, Ζ. Ραμαντάνη, Β. Μπαλλής και Δ. Κοντομηνάς. Ειδικότερα ο κ. Δ. Κοντομηνάς στον σύντομο χαιρετισμό του αναφέρθηκε στη σημασία της επέκτασης του δικτύου της Τράπεζας στην περιοχή του Γαλατσίου - η οποία θεωρείται ένα πολύ σημαντικό και νευραλγικό εμπορικό σημείο της Αθήνας - ενώ επεσήμανε την σπουδαιότητα της "συγκατοίκησης". Καταλήγοντας ευχαρίστησε τον κ. Β. Τερζιόγλου για την μακρόχρονη και πολύτιμη προσφορά του στον ασφαλιστικό θεσμό και ειδικότερα στον Όμιλο INTRAMERICAN και στη συνέχεια συνεχάρη την κα Ζ. Ραμαντάνη για την ανάληψη των καθηκόντων της ως Δ/ντρια της INTERBANK Γαλατσίου. Αξίζει να αναφέρουμε ότι στη δύναμη Επιθεώρησης του κ. Β. Τερζιόγλου ανήκουν τα υποκαταστήματα των κ.κ. Κων/νου Χατζηευθυμιάδη και Ιωάννη Τσιώλη, τα οποία έχουν μια πολύ δυναμική παρουσία στον ασφαλιστικό χώρο γενικά και στην INTERAMERICAN ειδικότερα.

## ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕΓΑΛΟΥ ΔΙΕΘΝΟΥΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΥ ΜΕ ΤΗ UNIVERSAL LIFE

**Η** Universal Life με ιδιαίτερη ικανοποίηση ανακοινώνει ότι υπογράφηκε Συμφωνία με την Ελβετική Ασφαλιστική Εταιρία Winterthur για την ανάπτυξη των εργασιών της θυγατρικής της Εταιρίας στην Ελλάδα Universal Life (Ελλάς).

Η Winterthur είναι η μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρία της Ελβετίας και η 5η μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρία στην Ευρώπη με συνολικά ετήσια ασφάλιστρα ύψους \$15.0 δισεκατ. δολλαρίων και επενδύσεις \$45.0 δισεκατ. δολλαρίων. Το Συγκρότημα Winterthur λειτουργεί σε πολλές χώρες μέσω υποκαταστημάτων, θυγατρικών εταιριών και με συμμετοχή σε μετοχικά κεφάλαια διαφόρων ασφαλιστικών εταιριών.

Η Συμφωνία Συνεργασίας Winterthur και Universal Life προβλέπει άμεση οικονομική ενίσχυση του κεφαλαίου της θυγατρι-

κής εταιρίας Universal Life (Ελλάς) με το ποσό των \$5.0 εκατ. δολλαρίων έναντι συμβολικού επιτοκίου (1%) για μια περίοδο μέχρι 8 χρόνων. Η Συμφωνία δίνει το δικαίωμα στην Ελβετική Εταιρεία για συμμετοχή στο μετοχικό κεφάλαιο της Εταιρίας με το πιο πάνω ποσό που θα αντιπροσωπεύει ποσοστό 40% του εκτιμώμενου κεφαλαίου της. Η απόφαση της Winterthur να συμβληθεί με τη Universal Life για επέκταση των εργασιών της στον Ελλαδικό χώρο αντικατοπτρίζει την εκτίμηση και αναγνώριση που τυγχάνει η Εταιρία σε διεθνείς ασφαλιστικούς και οικονομικούς κύκλους γεγονός που τιμά τη Universal Life και προβάλλει τη χώρα μας στο εξωτερικό. Η πιο πάνω Συμφωνία αναμένεται να αποτελέσει σταθμό στην εξελικτική πορεία της Universal Life γιατί υποβοηθούνται οι σκοποί και στόχοι της

για μια σημαντική παρουσία στον Ελλαδικό χώρο. Με τη Συμφωνία αυτή αναμένεται επιτάχυνση στο ρυθμό ανάπτυξης της Εταιρίας και διεύρυνση των προοπτικών της ενώ ταυτόχρονα δημιουργούνται στενότερες σχέσεις για ανάπτυξη συνεργασίας και σε άλλα χρηματοοικονομικά προϊόντα και υπηρεσίες. Η νέα αυτή επιτυχία της Universal Life που σημειώνεται σε μια καθοριστική περίοδο επιβίωσης για πολλές εταιρίες επιβεβαιώνει τη δυνατότητα της Εταιρίας να αξιολογεί και να αξιοποιεί σωστά και εποικοδομητικά τις εκάστοτε καταστάσεις προς όφελος των πελατών και μετόχων της. Η σχετική Συμφωνία Συνεργασίας υπογράφηκε στην Ελβετία στις 30 Ιουνίου 1994. Εκ μέρους της Universal Life τη Συμφωνία υπέγραψε ο Διευθύνων Σύμβουλος της κ. Ανδρέας Γεωργίου.

**ΕΚΤΥΠΩΤΙΚΕΣ  
& ΕΚΔΟΤΙΚΕΣ ΕΡΓΑΣΙΕΣ**

**ΑΦΡΟΔΙΤΗΣ 24 & ΡΙΖΟΥΝΤΟΣ  
167 77 ΕΛΛΗΝΙΚΟ  
ΤΗΛ.: 96.48.588-591  
FAX: 96.48.592, 96.20.428**



**INTEPTYΠ A.E.**

# INTERNATIONALE NEDERLANDEN GROUP

## ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΠΡΩΤΟΥ ΕΞΑΜΗΝΟΥ 1994

**Καθαρά κέρδη: 1.066 εκατ. Ολλανδ. φιορίνια (145 δις δρχ.).**  
**Σύνολο ενεργητικού: 349 δις Ολλανδ. φιορίνια (47,3 τρις δρχ.).**

**Τ**α αποτελέσματα του Ομίλου των εταιριών ING Group το πρώτο εξάμηνο του 1994 παρουσιάζουν σημαντική αύξηση κερδών.

Τα προ φόρων κέρδη τους πρώτους έξι μήνες 1994 έφθασαν τα 1.474 εκατ. φιορίνια και σημείωσαν αύξηση 20% σε σύγκριση με την αντίστοιχη περίοδο του 1993. Οι ασφαλιστικές και τραπεζικές δραστηριότητες ήταν εξίσου κερδοφόρες. Το πλήθος των προσφερομένων οικονομικών υπηρεσιών του Ομίλου και η μεγάλη γεωγραφική του διασπορά δημιουργούν συνολικά κέρδη μεγαλύτερα και σταθερότερα.

Τα καθαρά κέρδη έφθασαν τα 1,066 εκατ.

φιορίνια (145 δις δρχ.) και σημείωσαν αύξηση 19%.

Τα καθαρά κέρδη κατά μετοχή τους πρώτους έξι μήνες 1994 φθάνουν τα 4,11 φιορίνια (558 δρχ.) και αυξάνονται κατά 14%. Το προμέρισμα καθορίστηκε σε 1,75 φιορίνια (237 δρχ.) κατά μετοχή με δικαίωμα αναλήψεως μετρητών ή κοινών μετοχών. Το σύνολο του ενεργητικού σημείωσε αύξηση κατά 2,8% και έφθασε τα 349 δις φιορίνια (47,3 τρις δρχ.) στο τέλος του πρώτου εξαμήνου 1994.

Οι ασφαλιστικές δραστηριότητες του Ομίλου σημείωσαν αξιόλογα αποτελέσματα. Τα έσοδα από ασφάλιστρα Ζωής σημείωσαν αύξηση κατά 15,3% και γενικώς

ήταν αξιόλογη η αύξηση των ασφαλιστρών όλων των εταιριών της Βορείου και Νοτίου Αμερικής, της Αυστραλίας και των νέων εταιριών στην Ευρώπη και Ασία. Ειδικά τα προ φόρων αποτελέσματα των ασφαλειών Ζωής σημείωσαν θεαματική αύξηση κατά 25%.

Στις τραπεζικές δραστηριότητες σημειώθηκε ανάλογη βελτίωση των αποτελεσμάτων όπου τα προ φόρων κέρδη αυξήθηκαν κατά 9%.

Με βάση τα μέχρι σήμερα αποτελέσματα το Συμβούλιο Διοίκησης του Ομίλου αναμένει ότι τα κέρδη για το υπόλοιπο του 1994 θα σημειώσουν την ίδια ανοδική πορεία.

# ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ



Ο Δ/νων Σύμβουλος Δρ. Κώστας Λάμπρος εν μέσω Δ/ντικών Στελεχών και Συνεργατών της εταιρίας.

**Τ**ην Παρασκευή 9/9/94 πραγματοποιήθηκαν τα εγκαίνια της 59ης Διεθνούς Έκθεσης Θεσσαλονίκης στην οποία συμμετείχε και φέτος η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ.

Πολύς κόσμος επισκέφθηκε το καλαίσθητο περίπτερο της Εταιρίας και ενημερώθηκε για το καινούργιο πρωτοποριακό πρόγραμμα "SUPER ΠΑΙΔΙΚΟ" καθώς

επίσης και για το "ΧΡΥΣΟ ΒΙΒΛΙΑΡΙΟ ΣΥΝΤΑΞΗΣ", εντυπωσιάστηκε δε από τα οικονομικά αποτελέσματα της εταιρίας σαν Πρώτη Ελληνική Εταιρία Ζωής στα κέρδη.

Στα εγκαίνια του περιπέτρου παραβρέθηκαν ο Διευθύνων Σύμβουλος της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ Δρ. Κώστας Λάμπρος και το Διευθυντικό Συμβούλιο της Εταιρίας.

## GENERALI LIFE

### Νέο Διοικητικό Συμβούλιο

**Ν**έο Διοικητικό Συμβούλιο για την GENERALI LIFE ορίστηκε κατά την τακτική Γενική Συνέλευση των μετόχων της την Τρίτη 21 Ιουνίου. Το επταμελές νέο Διοικητικό Συμβούλιο πραγματοποίησε την πρώτη του συνεδρίαση, κατά την οποία εξέλεξε ως Πρόεδρος τον κ. Κωνσταντίνο Κυριακόπουλο (Αναπληρωτή Γενικό Διευθυντή της Τράπεζας Πίστωσης). Αντιπρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της εταιρίας ανέλαβε ο κ. Guido Giacomazzi (Γενικός Διευθυντής της GENERALI HELLAS). Μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου οι κκ. Giorgio Liveris, ο κ. Adriano Cuccagnia, ο κ. Γεώργιος Ρούσσος, ο κ. Βασίλειος Βαλατσός και ο κ. Θεόδωρος Μπεργελές.

## ΔΙΖΗ-ΠΑΤΣΟΥΡΕΑ ΜΑΡΙΝΑ

Από την ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ στα έδρανα της Βουλής ως πρώτη Οικολόγος Βουλευτής στην Ελλάδα (1989-1990). Σήμερα είναι πετυχημένη Δημοτική Σύμβουλος Αθηναίων με τον συνδυασμό της Μελίνας. Στις δημοτικές εκλογές του Οκτωβρίου μπαίνει πάλι στη μάχη με τον συνδυασμό του Θόδωρου Πάγκαλου "Κίνηση Πολιτών - ΑΘΗΝΑ 2000". Της ευχόμαστε κάθε επιτυχία!



## ΦΩΤΟ - ΚΟΥΙΖ

### Ποιός είναι;



**Η** φωτογραφία τραβήχτηκε το 1943. Είναι μια ομάδα προσκόπων. Ανάμεσά τους ένας αξιόλογος Δ/ντής υπ/τος μεγάλης εταιρίας. Είναι σήμερα 67 ετών με γραφείο στο Σύνταγμα. Είναι όρθιος στη μέση της φωτογραφίας. Ο γιός του συνεχίζει μαζί του Δ/ντής υπ/τος. Ποιός είναι;

- 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** - Έβανς 77 - 712 01  
Τηλ.: 081-342147
- Θεσ/νίκη** - Παπανδρέου 20 & Πιπτακού γωνία  
Τηλ.: 031-864854
- Καρδίτσα** - Καραϊσκάκη 29 - 431 00  
Τηλ.: 0441-24888
- Κορνηήσι** - 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

# TRS

TURNER REINSURANCE SERVICES LTD

...the Greek Reinsurance Brokers

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

## ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΣΧΟΛΩΝ ΩΜΕΓΑ ME INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ & INTERAMERICAN VISA

Η εκπαιδευτική Εταιρία "ΩΜΕΓΑ" πάντα πρωτοπορούσε και δημιουργούσε τις εξελίξεις στην επαγγελματική εκπαίδευση, κατάρτιση και εξειδίκευση των νέων. Σήμερα που ο εκπαιδευτικός οργανισμός "ΩΜΕΓΑ" έχει συμπεριλάβει στις δραστηριότητές του και

αφ' ετέρου δε τις πολύτιμες υπηρεσίες Άμεσης Προσωπικής Βοήθειας για την αντιμετώπιση κάθε δυσάρεστου συμβάντος.

Η INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ με την άρτια οργάνωση που διαθέτει, το εξειδικευμένο προσωπικό (γιατρούς,



το Ινστιτούτο Επαγγελματικής Κατάρτισης (Ι.Ε.Κ.) δίνεται η δυνατότητα στους νέους να εκπαιδευτούν και να εξειδικευτούν σε σύγχρονα επαγγέλματα σύμφωνα με τις απαιτήσεις της αγοράς.

Οι σχολές "ΩΜΕΓΑ" δείχνοντας έμπρακτα το ενδιαφέρον και την φροντίδα στους σπουδαστές, πέρα από την άρτια επαγγελματική εκπαίδευση, τους προσφέρουν σε συνεργασία με τον Όμιλο INTERAMERICAN ουσιαστική εξυπηρέτηση στην πληρωμή των διδάκτρων τους και ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΚΑΙ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ κατά τις μετακινήσεις τους.

Ειδικότερα η "ΩΜΕΓΑ - Γ. ΣΙΟΤΡΟΠΟΣ Α.Ε.Ε.", σε συνεργασία με την INTERAMERICAN VISA και την INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ, προσφέρουν στους σπουδαστές τους αφ' ενός τη δυνατότητα να εξοφλούν τα διδάκτρα τους σε 4 έως 8 άτοκες μηνιαίες δόσεις - πληρώνοντάς τους και την αξία της συνδρομής για την απόκτηση της κάρτας -

νοσηλευτές, κ.λπ.) και τα σύγχρονα μέσα βοήθειας (ασθενοφόρα, ελικόπτερα, αεροπλάνα) θα προσφέρει "ΕΝΑ ΠΟΛΥΤΙΜΟ ΧΕΡΙ ΒΟΗΘΕΙΑΣ" σε κάθε σπουδαστή για περιστατικό - ατύχημα ή ξαφνική ασθένεια - που μπορεί να συμβεί κατά τις μετακινήσεις του στην Ελλάδα.

Η αναγγελία της συνεργασίας έγινε στα κεντρικά γραφεία των σχολών "ΩΜΕΓΑ" παρουσία της Προέδρου του Δ.Σ. της "ΩΜΕΓΑ Α.Ε.Ε." κ. Ιωάννα Σιοτρόπου, του Αναπληρωτή Γενικού Διευθυντή κ. Β. Καρκαλά, του Οικονομικού Διευθυντή κ. Β. Γεωργόπουλου, του Επιθεωρητή Πωλήσεων της INTERAMERICAN κ. Α. Νίνου, της υπεύθυνης Marketing της INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ κ. Λ. Βαρδακάρη, του κ. Π. Σαρρή από το Τμήμα Marketing της INTERAMERICAN VISA και των διευθυντών υποκαταστήματος της INTERAMERICAN κ.κ. Α. Μαρινάκη & Γ. Σαράντη με τις προσπάθειες των οποίων υλοποιήθηκε αυτή η συνεργασία.

## ΝΑ ΖΗΣΟΥΝ

Η 4η Ιουνίου 1994 αποτέλεσε για τον Βασίλη Αδαμόπουλο της SIGNA HELLAS και την Ευγενία Μπαρμπαγιάννη, πρόεδρο Δ.Σ. της DATA TYPE την πιο ευτυχισμένη στιγμή της ζωής τους η οποία ελαμπρύνθηκε από την παρουσία πολλών φίλων και συναδέλφων στην Αγία Σκέπη Παπάγου, καθώς και στη δεξίωση στο Ξενοδοχείο HILTON.



Τους ευχόμαστε  
να ζήσουν ευτυχισμένοι!

## ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΥΣΑ ΠΡΟΣΚΛΗΣΗ

Αν εργάζεσαι 40 ώρες την εβδομάδα και κερδίζεις πάνω από 500.000 το μήνα δεν σε ενδιαφέρει, μην τηλεφωνήσεις. Διαφορετικά σε προσκαλώ σε μια συζήτηση για αποδοτική και αποτελεσματική εργασία. Αυτή η πρόσκληση απευθύνεται σε όσους δεν είναι ευχαριστημένοι με αυτό που κάνουν, ότι κάνουν, όπως το κάνουν. Όλοι έχουμε δικαίωμα αλλαγής προς το καλύτερο. Η συζήτηση θα είναι εμπιστευτική.

Τηλεφωνήστε ΣΗΜΕΡΑ, ΤΩΡΑ.  
Κ. ΜΑΡΙΟΝ ΓΚΟΦΑΝ 3229973-4.



## 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.



γνωρίστε τη διαφορά!

# Ο Αστέρης τιμά την Ιστορία του



Σε σεμνή τελετή ευλαβικού μνημόσυνου εξελίχθηκε η εκδήλωση για την ανάρτηση των πορτρέτων των διατελεσάντων Γενικών Διευθυντών της Εταιρίας, αιμνήστων ΚΩΣΤΗ ΗΛΙΑΣΚΟΥ, ΑΝΤΩΝΙΟΥ ΛΟΥΛΟΥΔΑΚΗ, ΙΩΑΝΝΗ ΚΑΛΚΑΝΗ, και ΝΙΚΟΥ ΟΘΩΝΑΙΟΥ.

Στην εκδήλωση που οργανώθηκε στις 27 Ιουνίου στην αίθουσα Διοικητικού Συμβουλίου παρέστησαν οι οικογένειες Α. Λουλουδάκη, Ι. Καλκάνη και Ν. Οθωναίου και ο κ. Μ. Ψαλίδας ως εκπρόσωπος της οικογένειας Κ. Ηλιάσκου, οι τ. Γενικοί Διευθυντές της Εταιρίας, μέλη του Δ.Σ. και Ανώτερα Στελέχη.



Ο Γενικός Διευθυντής της Εταιρίας κ. Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου μιλώντας κατά την εκδήλωση εξήρε την προσωπικότητα ενός εκάστου, αναφέρθηκε στην προσφορά των αιμνήστων Γενικών Διευθυντών της Εταιρίας και τόνισε ιδιαίτερα ότι το έργο αυτών συνεχίστηκε από τους σύγχρονους Γενικούς Διευθυντές της Εταιρίας με μοναδικό στόχο το

μεγαλείο της Εταιρίας "ΑΣΤΗΡ" που λαμπρύνει επί 60 και πλέον χρόνια τον χώρο της Ελληνικής Ασφαλιστικής Αγοράς. Μετά τη σύντομη ομιλία του κ. Τριαντάφυλλου Λυσιμάχου, η Εταιρία δεξιώθηκε τους καλεσμένους της.



## Τιμήθηκαν συνταξιοδοτηθέντα ανώτερα στελέχη

Την Τρίτη 28 Ιουνίου πραγματοποιήθηκε μια ξεχωριστή εκδήλωση στα γραφεία της Εταιρίας "ΑΣΤΗΡ". Τιμήθηκαν από την Εταιρία οι αποχωρήσαντες λόγω συνταξιοδότησης κ.κ. Χ. Κατσαμπάκος, Ι. Καρποντίνης και Π. Μαλεβίτσας.

Τους συνταξιοδοτηθέντες προσφώνησε ο Γενικός Διευθυντής της Εταιρίας κ. Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου, που ιδιαίτερα στάθηκε στην προσφορά των πολύτιμων υπηρεσιών των τιμωμένων τονίζοντας ότι χάρη στο ανθρώπινο δυναμικό της η Εταιρία "ΑΣΤΗΡ" συνεχίζει επί δεκαετίες να διατηρεί την εξαιρετική της φήμη τόσο μεταξύ των Ασφαλιστικών Εταιριών όσο και των χιλιάδων ασφαλιζομένων της χώρας.

Εκ μέρους των αποχωρησάντων Ανωτέρων Στελεχών είπαν λίγα λόγια οι κ.κ. Ι. Καρποντίνης και Χ. Κατσαμπάκος με τα οποία εξέφρασαν ευχαριστίες στη Διοίκηση της Εταιρίας για την τιμητική εκδήλωση και κυρίως τόνισαν ότι αισθάνονται υπερηφάνια γιατί επί τόσες δεκαετίες υπηρέτησαν μία ασφαλιστική εταιρία με το κύρος του ΑΣΤΕΡΑ.

Εξ άλλου ο Πρόεδρος του Δ.Σ. του Συλλόγου των Υπαλλήλων κ. Παν. Σκάζας ευχήθηκε κι αυτός στους συνταξιοδοτηθέντες συναδέλφους του και απευθυνόμενος στο Γενικό Διευθυντή ζήτησε να γίνεται κάθε χρόνο μία τέτοια εκδήλωση προς τιμήν των συνταξιοδοτούμενων Στελεχών της Εταιρίας.

Η εκδήλωση έκλεισε με απονομή αναμνηστικών δώρων στα Ανώτερα Στελέχη της Εταιρίας από το Γενικό Διευθυντή και δεξίωση.



## 30 ΧΡΟΝΙΑ Γ.Η. ΣΚΟΥΡΤΗΣ



**Η** "Γ.Η. ΣΚΟΥΡΤΗΣ" Α.Ε.Γ. Ασφαλειών γιόρτασε στα πολυτελή ιδιόκτητα γραφεία της στο Σύνταγμα τα 30 χρόνια ύπαρξης και ανοδικής πορείας παρουσία δημοσιογράφων και ανθρώπων των μέσων μαζικής ενημέρωσης. Ξεκίνησε το 1964 με την ατομική επιχείρηση "Γ.Η. ΣΚΟΥΡΤΗΣ" με ολοκληρωμένα γραφεία-πρακτορεία στη Ρόδο, Θεσ-

σαλονίκη και Παιανία Αττικής και με υποπράκτορες σε όλες τις μεγάλες πόλεις της Ελλάδος. Το 1970 με την ψήφιση του νόμου 400/70 η εταιρία γίνεται ανώνυμος με μετοχικό κεφάλαιο 5.000.000 δραχμές. Τριάντα χρόνια αργότερα χάρις στην εμπιστοσύνη του ασφαλιζόμενου κοινού το κεφάλαιό της έχει γίνει 750.000.000

δραχμές, η ακίνητη περιουσία της 800.000.000 δραχμές, οι συμμετοχές της σε άλλες εταιρίες 220.000.000 δραχμές, τα αποθέματά της 384.000.000 δραχμές, οικονομικό υπόβαθρο που εξασφαλίζει ικανότητα ασφαλιστικής παραγωγής της τάξεως των 5 δισεκατομμυρίων λόγω του υψηλού περιθωρίου φερεγγυότητας της εταιρίας (800.000.000 δρχ.). Για να γίνουν βέβαια όλα αυτά χρειάστηκε μια διαδρομή 30 χρόνων που χαρακτηρίζεται από συνέπεια, αξιοπρέπεια και κυρίως προσωπική εξυπηρέτηση των συναλλασσομένων.

Όπως χαρακτηριστικά δήλωσε ο κ. Γ. Σκούρτης, Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της εταιρίας "Ο πελάτης αξίζει το καλύτερο", "Η ασφάλιση δεν είναι εμπορική πράξη, είναι κοινωνικό λειτουργήμα". Με την ίδια φιλοσοφία εξακολουθεί να κινείται και σήμερα η εταιρία με μοναδικό στόχο την καλύτερη εξυπηρέτηση των συναλλασσομένων με αυτήν.

## Το VEDEMA εξασφάλισε τους πελάτες του στην INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ

**Σ**τις μοντέρνες και μαγευτικές εγκαταστάσεις του ξενοδοχειακού συγκροτήματος VEDEMA υπεγράφη πρόσφατα συμβόλαιο συνεργασίας μεταξύ των Εταιριών "Ξενοδοχειακές Επιχειρήσεις ΚΑΝΑΒΑ Α.Ε." και της INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ.

Η Εταιρία "Ξενοδοχειακές Επιχειρήσεις ΚΑΝΑΒΑ Α.Ε." ξεκίνησε από το Νεοκλασικό αρχοντικό Ηλιοπούλου στο Μεγαλοχώρι Σαντορίνης, σε μία από τις πιο γραφικές περιοχές του νησιού, δημιουργώντας το VEDEMA.

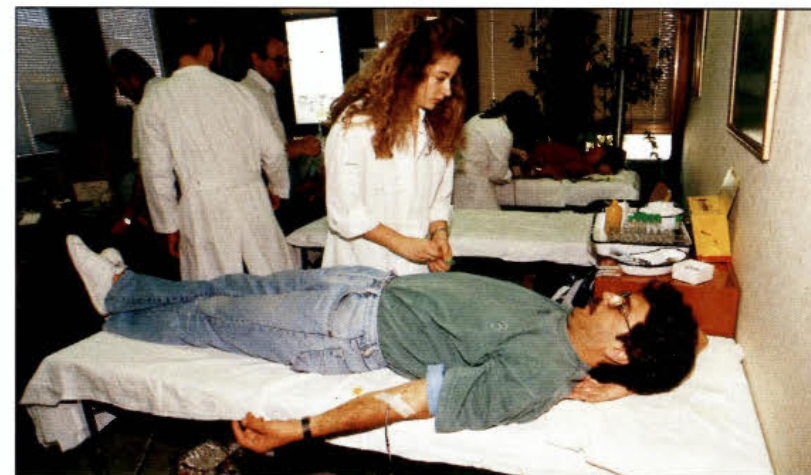
Αποτελείται από 40 σύγχρονες κατοικίες - διαμερίσματα με ένα, δύο, τρία υπνοδωμάτια. Διαθέτει 3 εστιατόρια, εκ των οποίων

το φημισμένο πια γαστρονομικό Vedema, 2 bars, πισίνα, γκαλερί τέχνης και αίθουσες συνεδρίων. Το έργο VEDEMA ολοκληρώθηκε χάρη στο σχεδιασμό και την καλλιτεχνική εποπτεία του Γιάννη Τσεκλένη. Το VEDEMA με ξεχωριστό ύψος και άποψη για ένα κορυφαίο επίπεδο προσφοράς θα μησίσει τον πελάτη στις υπέροχες απολαύσεις ενός μοναδικού Service.

Με τη συνεργασία αυτή, η οποία υλοποιήθηκε χάρη στις προσπάθειες του κ. Α. Μαρασλή, κορυφαίου συνεργάτη της INTERAMERICAN, οι πελάτες του ξενοδοχείου VEDEMA μπορούν να είναι ήσυχοι ότι είναι προστατευμένοι από κάθε κακή εμπειρία.



## ΑΙΜΑ ΑΠΟ ΤΗΝ ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ



**Π**άνω από χίλιες φιάλες αίμα, όση δηλαδή ποσότητα αντιστοιχεί σε πενήντα ανθρώπους, πρόσφεραν μέχρι σήμερα, στη τράπεζα αίματος που ίδρυσαν το 1983 στο νοσοκομείο Αρεταίειον, οι εργαζόμενοι στην ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ. Οι αιμοδότες στην εταιρία αντιπροσωπεύουν περίπου το 60% των υπαλλήλων και έχουν δεχθεί κατά καιρούς συγχαρητήρια από τους εκάστοτε υπουργούς Υγείας-Πρόνοιας, για την αξιόλογη συμβολή τους στην προσπάθεια που καταβάλλει η Πολιτεία, για τη δημιουργία επάρκειας αίματος, με την ευχή να βρεθούν μιμητές. Η αιμοδοσία που πραγματοποιήθηκε πρόσφατα, στα Κεντρικά Γραφεία της Εταιρίας, από κλιμάκιο αιμοληψίας του Αρεταίειου, ήταν η εικοστή κατά σειρά και σημείωσε όπως πάντα ανάλογη επιτυχία.

## ΧΟΡΗΓΙΑ ΤΗΣ METROLIFE ΣΤΗ ΓΙΟΡΤΗ ΜΠΑΣΚΕΤ ΓΙΑ ΠΑΙΔΙΑ



## Ο ΑΣΤΕΡΑΣ προστατεύει τα αιολικά πάρκα

**Η** αιολική ενέργεια είναι ανεξάντλητη, καθαρή πηγή ενέργειας. Τα αιολικά πάρκα στην Άνδρο, τη Σάμο, τη Χίο και τα Ψαρά αξιοποιούν τον άνεμο και παράγουν ηλεκτρική ενέργεια με μικρό κόστος και χωρίς να μολύνουν το περιβάλλον. Είναι σημαντικό να μπορέσει αυτή η πρωτοβουλία να λειτουργήσει με σιγουριά και χωρίς καθυστερήσεις. Η Α.Α.Ε. "ΑΣΤΗΡ", με τη συνεργασία του πράκτορα της, κας Ν. ΑΪΒΑΤΖΙΔΟΥ, ασφάλισε τα αιολικά πάρκα με ένα ειδικά διαμορφωμένο πρόγραμμα που επεξεργάστηκε ο Κλάδος Γενικών Ασφαλίσεων. Τώρα, η προώθηση της αιολικής ενέργειας στην Ελλάδα γίνεται με πιο σίγουρα, κι ίσως πιο γρήγορα, θήματα.

**Μ**ε στόχο την καλλιέργεια και την επιβράβευση του αθλητικού ιδεώδους, της ομαδικότητας και της άμιλλας ανάμεσα στους νέους, η METROLIFE συμμετείχε σαν χορηγός στους αγώνες Μπάσκετ Black Top 3 on 3 για παιδιά και νέους από 9 ως 17 ετών.

Οι αγώνες που διοργανώθηκαν από το Δήμο Γλυφάδας σε συνεργασία με την αθλητική εταιρία Reebok και με τη συμμετοχή του αθλητικού κέντρου "Ποσειδώνιο" Θεσσαλονίκης, έγιναν στη Γλυφάδα και στη Θεσσαλονίκη.

Η συμμετοχή των παιδιών ήταν πραγματικά εντυπωσιακή. Πάνω από 6000 παιδιά πήραν μέρος στους αγώνες και στα μέλη των ομάδων που νίκησαν, απονεμήθηκαν, σαν έπαθλα, ετήσια ασφαλιστικά συμβόλαια της METROLIFE για προσωπικό ατύχημα.

**Μ**εγάλη Γερμανική Εταιρία με την επωνυμία "ΟVB ΠΑΝΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΤΙΚΗ Ε.Π.Ε. και ΣΙΑ" με έδρα την Κολωνία Γερμανίας, αναπτύσσει τις δραστηριότητές της και στην Ελλάδα δημιουργώντας την θυγατρική της εταιρία με την επωνυμία "ΟVB ΕΛΛΑΣ".

Η έδρα της εταιρίας είναι στην Αθήνα επί της οδού Ακαδημίας, αριθμ. 32 στον 4ο όροφο, τηλ.: 3643717-718, fax: 3643773 όπου στεγάζονται και τα γραφεία της.

Για την όλη οργάνωση και ανάπτυξη των εργασιών της, η ΟVB ΕΛΛΑΣ συνεργάζεται με τους κυρίους Δρ. νομ. Β. ΜΟΥΧΤΑΡΗ δικηγόρο, ως σύμβουλο, Παναγιώτη ΠΗΓΑΔΙΩΤΗ ως υπεύθυνο για την ανάπτυξη των πωλήσεων και Νίκο ΝΙΚΟΛΟΠΟΥΛΟ ως υπεύθυνο για την εσωτερική οργάνωση και διεκπεραίωση των εσωτερικών υπηρεσιών.

Στις 6 Αυγούστου 1994 ο κύριος Otto WITTSCHIER, ιδρυτής του συγκροτήματος, εγκαίνιασε τα γραφεία της ΟVB ΕΛΛΑΣ.

Εκτός του κυρίου WITTSCHIER και της συζύγου του ΙΩΑΝΝΑΣ, από την ΟVB Γερμανίας, παραβρέθηκαν και ο Υπεύθυνος της ΟVB-ΕΥΡΩΠΗΣ κύριος Michael FRAHNERT, η Συντονίστρια των ΟVB εκτός Γερμανίας κυρία Petra RENNEN και ο κύριος Dr. L. RENNEN, στέλεχος της εταιρίας στην Γερμανία.

Από την Ελλάδα παραβρέθηκαν ο κύριος Ιωάννης ΛΑΠΑΤΑΣ, Διευθύνων Σύμβουλος και Γενικός Διευθυντής της ΑΤΛΑΝΤΙΚΗΣ ΕΝΩΣΗΣ, ο κύριος Βασίλειος ΜΠΑΚΟΥΣΗΣ Διευθυντής Πωλήσεων και Marketing της ίδιας εταιρίας, ο κύριος Ρ. ROLLAN Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής της AGF KOSMOS, ο κύριος Δρ. Άρης ΠΑΤΡΟΖΟΣ Διευθυντής και μέλος Δ.Σ. της NORDSTERN COLONIA, ο κύριος Ιωάννης ΜΑΝΔΗΛΑΣ Διευθυντής Πωλήσεων της ALICO.

Παραβρέθησαν επίσης αρκετοί πωλη-



**MICHAEL FRAHNERT**  
Υπεύθυνος της ΟVB-Ευρώπης

**P. ROLLAN** Αναπληρ.  
Γεν. Διευθ. της AGF KOSMOS

**ΣΤΑΜΑΤΗΣ ΓΚΟΥΜΑΣ**  
νεργάτης της ΟVB-ΕΛΛΑΣ

**ΠΑΝΑΓ. ΠΗΓΑΔΙΩΤΗΣ** Διευθ. Πωλήσεων της ΟVB-ΕΛΛΑΣ

**OTTO WITTSCHIER** Ιδρυτής του συγκροτήματος ΟVB

**Δρ. ΝΟΜ. ΒΛ. ΜΟΥΧΤΑΡΗΣ** Σύμβουλος της ΟVB-ΕΛΛΑΣ

**ΓΙΑΝΝΗΣ ΛΑΠΑΤΑΣ** Διευθ. Σύμβουλος και Γεν. Διευθ. της Ατλαντικής Ένωσης

**ΑΡΗΣ ΠΑΤΡΟΖΟΣ** Διευθυντής και μέλος Δ.Σ. της NORDSTERN COLONIA.

**ΒΑΣΙΛΗΣ ΜΠΑΚΟΥΣΗΣ** Διευθυντής Πωλήσεων και Marketing της Ατλαντικής Ένωσης

**ΝΙΚΟΣ ΝΙΚΟΛΟΠΟΥΛΟΣ** Υπεύθυνος για θέματα διαχείρισης της ΟVB-ΕΛΛΑΣ

τές της ΟVB ΕΛΛΑΣ.

Στην σύντομη ομιλία ο κ. Ο. WITTSCHIER είπε:

Αιδεσιμότατε,  
Αξιότιμοι κύριοι Διευθυντές και ηγετικά στελέχη των συνεργαζομένων με την ΟVB Εταιριών,  
Αξιότιμοι κύριοι εκπρόσωποι του Τύπου,

Αξιότιμοι κυρίες και κύριοι,

Αγαπητά μου στελέχη της ΟVB HELLAS,  
Χαίρομαι μέσα από την καρδιά μου, που σήμερα είμαι ανάμεσά σας.

Ακόμη περισσότερο χαίρομαι, που η ΟVB κατά τη σημερινή ημέρα κάνει ένα μεγάλο θήμα προς το μέλλον.

Αυτό σημαίνει για μας, ότι η ΟVB είναι και γίνεται ο πιο μεγάλος και ο πιο σημα-

ντικός όμιλος της Ευρώπης στην παροχή πανοικονομικών συμβουλών και συμπαραστάσης στον Ευρωπαϊό πελάτη.

Πιστεύω ακράδαντα, ότι και η ΟVB-HELLAS ως η 6η θυγατρική μας εταιρία θα καταβάλλει το μερίδιό της, για να γίνει όλη η ΟVB ακόμη δυνατότερη και ακόμη μεγαλύτερη.

Αγαπητά στελέχη της ΟVB-HELLAS,

Σας εύχομαι πάντα επιτυχία, να έχετε πάντοτε την αναγκαία δύναμη και την ευλογία του Θεού στη δουλειά, που μαζί αρχίζουμε.

Πράγματι, είναι για πολλούς από μας η σημερινή ημέρα μια ιστορική ημέρα. Ίσως μια ιστορική ημέρα και για την πολύ ωραία χώρα σας, οπωσδήποτε όμως μια ιστορική ημέρα για την ΟVB. Ίσως φανεί απλώς τύχη, ίσως ήταν σχέδιο Θεού, ότι ακριβώς αυτές τις ημέρες του Αυγούστου προ 25 ετών είχαμε, όσον αφορά εμάς, μια άλλη ιστορική ημερομηνία στην Κολωνία στις όχθες του Ρήνου...

Εκεί κάθισαν στις 15.08.69 τρεις άνδρες, μεταξύ των οποίων και εγώ, σ' ένα τραπέζι και σχεδίαζαν το επιχειρηματικό τους μέλλον.

Ακριβώς αυτή τη μέρα, η 15.08 είναι και η ημερομηνία των γενεθλίων της ΟVB. Μετά από μερικούς μήνες, ίδρυσα αυτή τη φίρμα, την ΟVB, που σήμερα μετά από ένα τέταρτο του αιώνα αναγνωρίζεται ως το σημαντικότερο τραστ της Ευρώπης στον τομέα της παροχής πανοικονομικών υπηρεσιών και συμπαραστάσης στον πελάτη.

Έτσι αξιότιμοι κυρίες και κύριοι,

Αγαπητά μου στελέχη της ΟVB-HELLAS,

Δικαιούμεθα να είμαστε λίγο υπερήφανοι για την παράδοση αυτής της εταιρίας. Είναι μια παράδοση αλληλεγγύης, εξειδίκευσης, σχεδιασμού και νομιμότητας.

Σίγουρα η παροχή υπηρεσιών και μάλιστα η φιλική προς τον πελάτη και τον καταναλωτή παροχή υπηρεσιών στον τομέα των οικονομικών δεν οικοδομείται από σήμερα ως αύριο. Ούτε και εγώ ο ίδιος έφθασα εκεί με κάτι μαγικά τεχνάσματα.

Η πανοικονομική παροχή υπηρεσιών έπρεπε να αναπτυχθεί οργανικά και αναπτύχθηκε οργανικά.

Το επιστέγασμα αυτής της προσπάθειας είναι σήμερα απλά και σύντομα η ΟVB-ΕΥΡΩΠΗ.

Σίγουρα εσείς, που σήμερα είστε εδώ, αγαπητά στελέχη της ΟVB, θα αποδειχθείτε σύντομα ως οι πρωτοπόροι στον τομέα της πληροφοριοδότησης στους πελάτες που έχουν ανάγκη συμπαραστάσης του ειδικού συμβούλου.

Θα αναγκαστείτε να εργαστείτε σκληρά και υπό την προϋπόθεση αυτή σας περιμένει σίγουρα η μεγάλη επιτυχία.

Η δουλειά, που σας παρέχουμε σας εξασφαλίζει ανώτερο επίπεδο ζωής και κύρος στην κοινωνία.

Και σας εγγυώμαι εγώ ακόμη και τούτο: ότι εσείς, που βρίσκεστε σήμερα στις αρχές της επαγγελματικής σας προσπάθειας, όπως εκείνοι οι τρεις άνδρες το 1969, δεν θα συναντήσετε τις ίδιες δυσκολίες με μας. Η πορεία σας θα είναι πιο εύκολη απ' ότι προ 25 ετών. Και τούτο, διότι θα σας στηρίζει ένα δυνατό και έμπειρο συγκρότημα, το συγκρότημα της ΟVB.

Στη διάθεσή σας βρίσκεται το Know How στον τομέα της παροχής υπηρεσιών και καλείστε, να το εκμεταλλευτείτε. Δεν αρχίζετε συνεπώς από το 0, αλλά τουλάχιστον από το +10, ή ίσως το +20.

Θα παρατηρήσετε, ότι ομιλώ με μεγάλο ενθουσιασμό για την ΟVB. Υπάρχει εξήγηση σ' αυτό. Και αν ακόμη δεν ήμουν ο ιδρυτής και ο γενικός διαχειριστής αυτής της αξιοθαύμαστης επιχείρησης, αλλά ένας συνεργάτης ή ένα νέο στέλεχος, θα μιλούσα με τον ίδιο ενθουσιασμό για αυτή την ΟVB.

Διότι αποδεδειγμένα πια η πανοικονομική ΟVB αποτελεί ένα συνώνυμο της παροχής εξειδικευμένων υπηρεσιών στον οικονομικό τομέα του ατόμου και της επιχείρησης. Η αιτία για τούτο είναι απλή και μπορεί ο καθένας να τη δει. Διότι σήμερα μόνο οι συνεργάτες της ΟVB μπορούν ενώπιον των εκατοντάδων χιλιάδων ή και εκατομμυρίων ευρωπαϊών πελατών να αντικρούσουν τον συναγωνισμό με επιτυχία. Δεν προσφέρουμε μόνο σ' ένα μεγάλο δίσκο όλα τα προϊόντα από τον οικονομικό και ασφαλιστικό τομέα, αλλά τουλάχιστον για κάθε σημαντικό προϊόν προσφέρουμε τις δημιουργίες εταιριών και συμπαραστάση στον πελάτη στην επιλογή του πιο σωστού γι' αυτόν.

Αυτό σημαίνει ανεξαρτησία, αυτό σημαίνει εποικοδομητικός συναγωνισμός, αυτό σημαίνει ελεύθερη οικονομία εξοπλισμέ-

νη με αλληλεγγύη. Μόνο ο συνεργάτης της ΟVB, μόνο το στέλεχος της ΟVB απολαμβάνει μια τέτοια δυνατότητα ελευθερίας δράσεως, που ταιριάζει οπωσδήποτε στην εικόνα του ελεύθερου ανθρώπου της εποχής μας. Ακριβώς αυτή η ανεξαρτησία και αυτός ο εποικοδομητικός συναγωνισμός έκαναν την ΟVB μεγάλη και δυνατή.

Σας το προλέγω με βαθύ συναίσθημα ευθύνης: και η ΟVB-HELLAS θα γίνει επίσης μεγάλη και δυνατή.

Διότι ήδη σήμερα ξεκινάμε μαζί με μεγάλες και γνωστές εταιρίες παραγωγής οικονομικών προϊόντων. Και όσο μεγαλώνουμε, τόσο περισσότερο θα πλουτίζουμε τον δίσκο των προϊόντων, που θα προσφέρουμε στον πελάτη. Οι αναλύσεις, που έχουμε κάνει, μου επιτρέπουν να σας πω, ότι στην πατρίδα σας υπάρχουν οι προϋποθέσεις μιας τέτοιας επιτυχίας, διότι οι άνθρωποι αυτού του τόπου χρειάζονται την ειδική συμπαραστάση του οικονομικού συμβούλου, όπως παντού στην Ευρώπη. Οι συμπατριώτες σας χρειάζονται την ΟVB-HELLAS. Χρειάζονται τις γνώσεις σας, χρειάζονται την πείρα σας. Χρειάζονται την ετοιμότητα να βοηθήσετε, χρειάζονται την συμπαραστάσή σας.

Χρειάζονται επίσης ισχυρή υπευθυνότητα και χρειάζονται να μπορούν να μας εμπιστευτούνται.

Θα καταλαβαίνετε λοιπόν τώρα κυρίες και κύριοι, γιατί νομίζω, ότι πρέπει να μιλάμε για μια ιστορική ημέρα, για ένα ιστορικό ξεκίνημα. Για μία ημέρα, που τίθεται το θεμέλιο και για την επιτυχία πολλών στελεχών της ΟVB.

Είμαι σίγουρος, ότι θα γιορτάσετε κάποτε τα 50στά γενέθλια της ΟVB-HELLAS και θα κοιτάτε με υπερηφάνια πίσω σας.

Αγαπητά μου στελέχη της ΟVB,

Κρατείστε ψηλά τη σημαία της επιτυχίας, τη σημαία της πανοικονομικής συμπαραστάσης στον πελάτη με αυτοπεποίθηση και αταραξία.

Να είστε υπερήφανοι, που ανήκετε στην ΟVB. Όπως και εγώ θα είμαι υπερήφανος για σας και για τις επιτυχίες σας.

Σας εύχομαι μεγάλη επιτυχία, κάθε καλό και να σας συνοδεύει η ευτυχία.

Και σας ευχαριστώ για τον κόπο, που κάνατε να έρθετε σήμερα εδώ, παρά το ότι είναι Αύγουστος και μήνας διακοπών.

# ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΧΛΩΡΙΟΥ

## ή Τέσσερις ειδήσεις η αρχή του τέλους;

Ιστορική για τα περιβαλλοντικά χρονικά μπορεί να χαρακτηριστεί η απόφαση της Αμερικανικής κυβέρνησης για την ανάπτυξη μιας στρατηγικής με στόχο "την υποκατάσταση, τη μείωση ή την απαγόρευση των χλωριωμένων ενώσεων και των προϊόντων της βιομηχανίας χλωρίου".

Το σχέδιο, που ανακοινώθηκε από την Αμερικανική Υπηρεσία Προστασίας Περιβάλλοντος (EPA), στις 31/1/94, δίνει έμφαση στις διεργασίες που συνδέονται με τη βιομηχανία χαρτιού, στην παραγωγή PVC και άλλων πλαστικών, στους βιομηχανικούς διαλύτες, καθώς και στις μεθόδους απολύμανσης νερού και υγρών αποβλήτων που χρησιμοποιούν χλώριο.

Η απόφαση της κυβέρνησης Κλίντον, αποτελεί δικαίωση των προσπαθειών της Greenpeace και της εκστρατείας που έχει αναλάβει σε παγκόσμιο επίπεδο για την αλλαγή της βιομηχανικής πολιτικής στο θέμα αυτό και για την ενημέρωση των καταναλωτών.

στριακού δικαστηρίου ενισχύει το αίτημα της Greenpeace για οριστική κατάργηση του PVC. Ήδη πάνω από 200 ευρωπαϊκές πόλεις έχουν λάβει αποφάσεις για απαγόρευση του PVC στις δημόσιες κατασκευές και κτίρια.

**Η** ελληνική δημόσια διοίκηση θέβαια, "αγρόν αγοράζει" από τα τεκταινόμενα σε Ευρώπη και Αμερική. Το Νομαρχιακό Συμβούλιο Θεσσαλονίκης έδωσε στις 7/3/94 την έγκρισή του για επέκταση της μονάδας PVC της ΕΚΟ κατά 25.000 τόννους το χρόνο, αγνοώντας τις προειδοποιήσεις της Greenpeace και τις αντιρρήσεις των δημάρχων της πόλης. Στα σχέδια της ΕΚΟ περιλαμβάνεται ακόμη η "νεκρανάσταση" της παλιάς μονάδας βινυλοχλωριδίου (VCM) της ΕΘΥΛ, από την οποία με τόσο κόπο απαλλάχθηκαν οι Θεσσαλονικείς το 1986. Η Greenpeace εντείνει τις προσπάθειές της για να μη προχωρήσουν τα σχέδια της επικίνδυνης αυτής βιομηχανίας.

Το Ανώτατο Δικαστήριο της Αυστρίας αθώωσε στις 8/4/94 την Greenpeace, η οποία είχε κατηγορηθεί από τρεις χημικές βιομηχανίες για δήθεν "συκοφαντική δυσφήμιση" των πλαστικών PVC. Το δικαστήριο, όχι μόνο αθώωσε την Greenpeace, αλλά αναγνώρισε τα χλωριωμένα πλαστικά PVC, ως "περιβαλλοντικά δηλητήρια". Η απόφαση του αυ-

Πρόσφατα στοιχεία από τη Γερμανία επιβεβαιώνουν τις περαινές καταγγελίες της Greenpeace ότι οι μονάδες παραγωγής PVC είναι ουσιαστικά "εργοστάσια διοξίνης". Υψηλότερες συγκεντρώσεις διοξινών βρέθηκαν στις λάσπες του βιολογικού καθαρισμού του εργοστασίου PVC της πολυεθνικής ICI.

## Απαράδεκτος Συμβιβασμός

Στις 7 Μαρτίου, στις 9.30 το πρωί, 50 εθελοντές της Greenpeace από την Αυστρία, έκλεισαν έναν μεγάλο διευρωπαϊκό αυτοκινητόδρομο φορτηγών ακριβώς μπροστά στα σύνορα της χώρας τους με την Ιταλία. Η ενέργεια αυτή ήρθε σαν αντίδραση στην απόφαση της Αυστριακής Βουλής να ανταλλάξει μια απαγόρευση των διασυνοριακών μεταφορών με την αποδοχή της ένταξης της χώρας στην Ευρωπαϊκή Ένωση.

Η κατάσταση με τις διελύσεις φορτηγών στην Κεντρική Ευρώπη και ιδιαίτερα στην περιοχή των Άλπεων έχει φτάσει την διάχυτη ρύπανση σε ύψη ρεκόρ. Αυτή και μόνον η κατηγορία των μεταφορικών μέσων σπέρνει κάθε χρόνο εκατοντάδες χιλιάδες τόννους καυσαερίων που θα μπορούσαν να αποφευχθούν αν υιοθετούνταν οικολογικότερες λύσεις. Ήδη, σε μια ένδειξη πραγματικής ευαισθησίας για το περιβάλλον, η Ελβετία απαγόρευσε τη διέλευση των μεγάλων φορτηγών από το έδαφός της και την επιτρέπει μόνον εφόσον αυτά φορτωθούν σε ειδικές αμαξοστοιχίες. Η απόφαση αυτή ελήφθη ύστερα από δημοψήφισμα και αποτελεί κόλαφο εναντίον της πολιτικής που στα πλαίσια της Ευρωπαϊκής Ένωσης προωθεί την κατασκευή νέων αυτοκινητόδρομων - διευρωπαϊκής μάλιστα σημασίας - τη στιγμή που η τάση θα έπρεπε να είναι η μείωση των μετακινήσεων και η αναζήτηση λύσεων ικανών να αναχαιτίσουν το φαινόμενο του θερμοκηπίου.



## ΝΑΙ, ΜΠΟΡΟΥΜΕ ΝΑ ΤΟΥΣ ΣΤΑΜΑΤΗΣΟΥΜΕ

**Ελευσίνα 23 Νοεμβρίου 1993.** Η προσπάθεια της Greenpeace φέρνει αποτελέσματα. Γιατί κάποιοι επιχειρήσαν αυτό που φαινόταν δύσκολο, καταδικασμένο. Γιατί κάποιοι πίστεψαν ότι μπορούν να υπάρξουν αλλαγές, μπορούν να κερδηθούν μάχες. Η Greenpeace απευθύνεται σε σας, που θεωρείτε πως η προστασία του περιβάλλοντος δεν είναι χαμένη υπόθεση. Σας ζητά να υποστηρίξετε την οργάνωση και στην Ελλάδα. Να γίνετε μέλη του μεγαλύτερου περιβαλλοντικού κινήματος στον κόσμο.



### Χρειαζόμαστε τη βοήθειά σου

Η Greenpeace είναι ένας μη κερδοσκοπικός φορέας που στηρίζεται στην οικονομική συνδρομή των πολιτών. Για λόγους ανεξαρτησίας, δεν δέχεται χρήματα από το κράτος, τη βιομηχανία ή τους διεθνείς οργανισμούς. Η Greenpeace δεν διατάζει να συγκρουστεί με συμφέροντα ή με κυβερνήσεις, αν η σύγκρουση αυτή εξυπηρετεί την υπόθεση του περιβάλλοντος. Οι δράσεις της έχουν πάντοτε συγκεκριμένο αντικείμενο και στόχο, στρατηγική και διάρκεια. Απαιτούν συχνά την επιστροφή πολλών ανθρώπων και μέσων. Στην Ελλάδα, η Greenpeace ξεκίνησε την άνοιξη του '91. Μέχρι σήμερα, αρκετές χιλιάδες ανθρώπων έχουν έλθει σ' επαφή μαζί της, έχουν εκδηλώσει έμπρακτα την εμπιστοσύνη τους. Στόχος του ελληνικού γραφείου είναι να γίνει σύντομα και οικονομικά ανεξάρτητο, να συμμετέχει ισότιμα σ' αυτή τη παγκόσμια προσπάθεια που ξεκίνησε πριν από 22 χρόνια στον Καναδά, και σιγά-σιγά απλώνεται σ' ολόκληρο τον κόσμο. Η επιτυχία αυτού του εγχειρήματος εξαρτάται λίγο-πολύ από όλους μας.

Ναι, στηρίζω την Greenpeace.

Στείλτε μου περισσότερες πληροφορίες για τη δράση της.

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ .....

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ .....

TAX. ΚΩΔ / ΠΟΛΗ.....

**GREENPEACE** 106

Καλλιδρομίου 44, 114 73, Αθήνα, τηλ. 3640 774-5  
Ταχυδρομείστε το κουπόνι στην παραπάνω διεύθυνση

# ΓΙΑΤΣΕΚ ΓΚΜΟΧ

## Ο Ζωγράφος φτιάχνει τον πίνακα, ή ο πίνακας τον ζωγράφο;

Γράφει ο  
Δ. ΧΡΙΣΤΟΠΟΥΛΟΣ

Το ΝΑΙ συνεχίζει την προσφορά του στους Managers, μετά την συνέντευξη Μπάγιεβιτς και Αλκέτα Παναγούλια, με παρουσίαση του τρόπου δουλειάς ενός άλλου Manager, του Γιάτσεκ Γκμοχ.

Πιστεύουμε πως πολλά χρήσιμα στοιχεία θα βρουν οι αγαπητοί συνάδελφοι Managers που αγωνίζονται να κάνουν "ομάδα" με "παίκτες" ασφαλιστές.

Τα μηνύματα είναι πολλά και αξιόλογα.

Εμείς θα συνεχίσουμε σε επόμενα τεύχη με άλλους μεγάλους προπονητές...

**Π**αρουσιαστικό θόρειου ανθρώπου, χωρίς όμως την φλεγματικότητα που τους χαρακτηρίζει, γιατί ο φίλος Γιάτσεκ είναι σχεδόν πάντα χαμογελαστός, ευγενικός, καλωσυνάτος, πολύ φιλικός, με μια αμεσότητα στην επικοινωνία του με τους ανθρώπους που αφοπλίζει.

Πενήντα τριών Μαΐων, παντρεμένος με την αγαπημένη του κυρία Στένια, που του έχει χαρίσει και ένα γιο, τον ΠΩΛ, είναι Πολωνός στην καταγωγή και Έλληνας στην ψυχή, χριστιανός καθολικός, κάτοικος Αθηνών μόνιμα και ταξιδεύει σε όλη την Ελλάδα καθώς και στην Κύπρο, όπου τον καλούν οι επαγγελματικές του υποχρεώσεις, εφόσον εργάζεται ως προπονητής ποδοσφαίρου.

Απόφοιτος Πολυτεχνείου, της σχολής Γεωλόγων της Βαρσοβίας και γνώστης ξένων γλωσσών.

Έχει τελειώσει την γερμανική σχολή προπονητών και έχει παρακολουθήσει αρκετά σεμινάρια σχετικά με την προπό-

νηση και τον αθλητισμό.

Φιλοδοξεί ν' αναλάβει προπονητής της Εθνικής Ελλάδος και ν' ανοίξει σχολή, όπου θα φοιτούν μικρά παιδιά μαθαίνοντας την τέχνη της μπάλας.

Τα χόμπι του είναι αρκετά σε σχέση με τη δουλειά που κάνει και αυτά είναι, η μουσική, το διάβασμα, το ψάρεμα, το κυνήγι.

Είναι μια ξεχωριστή προσωπικότητα στο χώρο του επαγγελματικού ποδοσφαίρου. Ξεκίνησε να παίζει ποδόσφαιρο στη γενέτειρά του, σε ηλικία 15 χρόνων, κυνηγημένος από τον αυστηρό πατέρα του που ήθελε να τον κάνει επιστήμονα, και ο οποίος θεωρούσε το ποδόσφαιρο κάτι ευτελές, όπως ο ηθοποιός ή ο καλλιτέχνης κ.λπ.

Ωστόσο, ο νεαρός Γιάτσεκ, τα κατάφερε περίφημα, ώστε και το χατήρι του πατέρα του να κάνει, αλλά παράλληλα ν' ασχοληθεί και με αυτό που ήθελε και που στη συνέχεια λάτρεψε.

Ταχύτατο εξτρέμ κυνηγούσε με πάθος την μπάλα, στοχεύοντας τα δίχτυα του

αντίπαλου τερματοφύλακα, κι όταν το πετύχαινε, όλος ο κόσμος ήταν δικός του. Είχε πολλά όνειρα, πολλές φιλοδοξίες και στόχους ο ξανθός αυτός Πολωνός, τόσα ώστε να έχουν την μορφή της γρήγορης μπάλας, όπως ακριβώς γίνεται μέσα στο γήπεδο.

Στα 27, έρχεται ένας τραυματισμός, από "αντίπαλο" παίκτη που του στερεί την δυνατότητα να ξαναπαίξει, ειδικά στην ηλικία που θάζει μια "ούγια" μυαλό, εκεί που έχει "ψηθεί" από τις κλωτσιές των αντιπάλων που έχει ανδρωθεί από αυτές, που αγνοεί τι σημαίνει αδυναμία και ευαισθησία μέσα στον αγωνιστικό χώρο βρίσκεται από το χαλί του χορτοτάπητα, στις "ψυχρές" κερκίδες όπου σου κόβεται η ανάσα.

Παρόλα αυτά, ο νεαρός τότε Γιάτσεκ Γκμοχ, δεν το θάζει κάτω, γιατί είναι μαθημένος ν' αγωνίζεται, να δίνει την προσωπική του μάχη ακόμα και με τον ίδιο του τον εαυτό. Κι έτσι νικάει το μεγαθήριο της δύναμης που κρύβεται μέσα του. Βε-

θαίως τα πρώτα του όνειρα άρχισαν να καταρρέουν σαν χάρτινος πύργος, η πίστη του ήταν μεγάλη, όμως η ζωή συνεχίζεται κι έτσι αποφασίζει ν' αναλάβει προπονητής αρχικά σε μικρές ομάδες, αργότερα σε μεγαλύτερες και με τη σωστή και ποιοτική του δουλειά γίνεται γνωστός σ' όλη την Πολωνία και τιμάται από την ποδοσφαιρική ομοσπονδία της πατρίδας του, η οποία τον επέλεξε μεταξύ πολλών καλών, ως βοηθό προπονητή της τότε εθνικής του σοφού Βλαδμήρ Γκόρσκι. Όπως λέει ο ίδιος ο Γιάτσεκ, ο κος Γκόρσκι ήταν τότε ένας μύθος. Από εκείνη την μεγάλη πρόσκληση, αρχίζει και η μεγάλη καριέρα προπονητή δίπλα στον μεγάλο δάσκαλο. Η συνεργασία τους υπήρξε άψογη. Και οι δύο, μεγάλες προσωπικότητες, θαύμαζαν και τιμούσαν αντίστοιχα ο ένας τον άλλο. Έτσι έφτιαξαν μαζί την πολωνική ποδοσφαιρική σχολή, που μεσουρανούσε γι' αρκετά χρόνια στο παγκόσμιο αθλητικό στερέωμα.

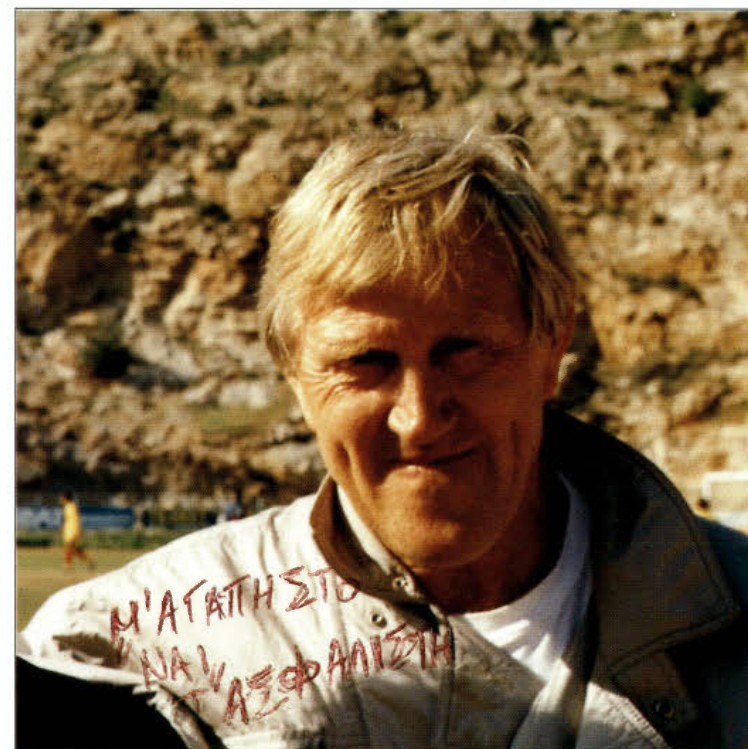
Η Εθνική ομάδα της χώρας του πήρε πολλές διακρίσεις σε ευρωπαϊκό αλλά και σε παγκόσμιο επίπεδο. Το καράβι της εθνικής Πολωνίας, με πλοίαρχο τον Γκόρσκι και υποπλοίαρχο τον Γκμοχ, έφθασε σε πολλά λιμάνια, διεκδικώντας πάντα σε τελικούς τους μεγάλους τίτλους.

Επιστέγασμα των επιτυχιών αυτών, είναι η εθνική Πολωνίας να συμμετάσχει σ' όλες τις ευρωπαϊκές και παγκόσμιες οργανώσεις (Μουντιάλ) και να προσπαθεί να κάνει το στόχο της επιτυχίας πραγματικότητα. Στο μεταξύ ο Γιάτσεκ, δίπλα στον Γκόρσκι μαθαίνει πολλά. Η δίψα και το πάθος για τη δουλειά του, τον αναδεικνύουν στον χώρο των προπονητών ως σπουδαία μορφή.

Όταν ο Γκόρσκι έρχεται στην Ελλάδα και αναλαμβάνει προπονητής στον Παναθηναϊκό, ο Γκμοχ γίνεται πρώτος προπονητής στην εθνική Πολωνίας με βοηθό τον Στέϊρλαου, ο οποίος εργάστηκε στην

χώρα μας, αργότερα ως προπονητής στην ομάδα του Ηρακλή. (Αυτή τη στιγμή ο Στέϊρλαου είναι προπονητής στην εθνική Πολωνίας).

Ύστερα φεύγει για την Αμερική, με σκοπό να τελειώσει τις σπουδές του, ενώ συγχρόνως εργάζεται σε διάφορες ομάδες. Εκεί γνωρίζεται με το δικό μας "σοφό", τον Αλκέτα Παναγούλια, τωρινό προπονητή της εθνικής Ελλάδας. Η προπονητική καριέρα του Γιάτσεκ Γκμοχ, είναι τόσο μεγάλη και πλούσια, που σίγουρα τον κάνουν σπουδαίο. Μέσα σε λίγο χρόνο, κατάφερε πολλά, γιατί είναι μια ολοκληρωμένη προσωπικότητα,



καλός γνώστης της εργασίας του και το σπουδαιότερο, αγαπά αυτό που κάνει. Σωστός επαγγελματίας, δέχεται την κριτική, είναι τολμηρός και ασυμβίβαστος με τα κατεστημένα. Δεν σκύβει το κεφάλι και επιβάλλει τις απόψεις του στο χώρο της δουλειάς του.

Αγωνίζεται και προσπαθεί συνεχώς για το καλύτερο, επειδή ακριβώς οι στόχοι του και τα οράματά του είναι ισάξια των ικανοτήτων του.

Συνηθίζει να λέει: "Η καλή προσπάθεια για το καλό, μετρά στον άλλο κόσμο. Στο δικό μας κόσμο του 2000, μετρούν μόνο τ' αποτελέσματα. Αυτά φέρνουν την επιτυχία, την καθιέρωση στη συνείδηση των

άλλων για να σε αναγνωρίσουν. Τ' αποτελέσματα φέρνουν τη δόξα και φυσικά το χρήμα.

Άνθρωπος γεμάτος τόλμη και ζωή, ο Γιάτσεκ, ξέρει καλά ν' αποσπά τα βλέμματα των άλλων, είναι από τους λίγους προπονητές που έχουν γραφτεί κατά καιρούς, τόσα πολλά για το άτομό του. Τον γνωρίζουν ακόμα και άνθρωποι που δεν παρακολουθούν το άθλημα του ποδοσφαίρου, όπως γνωρίζουν τον Γκάλη, άνθρωποι που δεν παρακολουθούν μπάσκετ. Αναφέρομαι σ' ορισμένα σχόλια και προσωνυμίες που κατά καιρούς του αποδίδουν:

"Αλεπού των γηπέδων", πράγματι είναι αλεπού – με τις έξυπνες αλλαγές παικτών κατά τη διάρκεια του παιχνιδιού – κινήσεις επιτυχημένες ώστε να κερδίσει το παιχνίδι.

"Ο διπλωμάτης πολωνός" Mr. Γιάτσεκ Γκμοχ, τότε θα μας μιλήσεις άπταιστα τα ελληνικά, μετά από την 15ετή θητεία σου στη χώρα μας; Διασκεδάσεις όταν μας μιλάς με τα σπαστά ελληνικά σου; Άλλους χαρακτηρισμούς που του έχουν αποδώσει κατά καιρούς, "ο σαγόνιας", "ο κλικαδόρος"...

Η αλήθεια είναι ότι ο σπουδαίος αυτός προπονητής κατά την προσωπική μου άποψη, είναι ένας ιδιόρρυθμος

άνθρωπος, με δικό του τρόπο σκέψης, δική του φιλοσοφία, ολοκληρωμένος ηγέτης.

Ας μην ξεχνάμε το σπουδαίο έργο του στη Λάρισα, στα Γιάννενα, στον Παναθηναϊκό και όπου αλλού εργάστηκε. Χαρακτηριστικός είναι ο διάλογος μεταξύ των ποδοσφαιριστών, δύο αντίπαλων ομάδων στα πλαίσια των κυπέλλων Ευρώπης της ΑΕΚ και ΑΠΟΕΛ Κύπρου. Ρωτά ο παίκτης της ΑΕΚ τον κύπριο συνάδελφό του: "Κουμπάρε, πού μάθατε να τρέχετε τόσο πολύ, μέσα στο γήπεδο; Μήπως τρέχετε όλη μέρα στους δρόμους της Λευκωσίας; Πού μάθατε να παίζετε τόσο δυνατά, τόσο καλά;" (Η αλήθεια είναι ότι η ΑΕΚ,

από φαβορί που ήταν, είδε κι έπαθε να προκριθεί). Και απαντά ο κύριος: "Ο Πάτσεκ, ο Πολωνός, κουμπάρε, μας τα έμαθε όλα αυτά. Ο Πολωνός μας ανύψωσε το ηθικό, μας έμαθε να παίζουμε σωστά, μας έκανε να πιστεύουμε στον εαυτό μας". Όντως, ο Πολωνός είναι μεγάλος δάσκαλος και πατέρας πολλών ποδοσφαιριστών, εξάλλου έχει καταξιώσει τόσοους και τόσοους.

Κατάφερε να κάνει διάσημους αρκετούς παίκτες και το σπουδαιότερο τους δίδαξε καλά τον τρόπο ώστε να πετυχαίνουν. Τους έμαθε να κερδίζουν αρκετά χρήματα.. Είναι ο επαγγελματίας που έχει τη δική του γνώμη και είναι ικανός να προσπαθεί για το καλό του συνόλου της ομάδας, χωρίς να επηρεάζεται από τους διάφορους "καλοθελητές".

**Κ. ΓΚΜΟΧ, πού οφείλετε αυτή σας τη δημοτικότητα, ακόμα κι όταν ήσασταν προπονητής σε ομάδες ακριτικών περιοχών, μακριά από τα μέσα και κέντρα ενημέρωσης;**

Μου αρέσει η δημοτικότητα, μου αρέσει να είμαι δημοφιλής, να με χαιρετούν και να μου χαμογελούν, να χαιρόνται όταν με βλέπουν άνθρωποι που δε γνωρίζω. Ανταποδίδω το χαιρετισμό, τους δίνω το χέρι μου, τους αγκαλιάζω, γίνομα ένα μ' αυτούς, μπορώ να επικοινωνώ μαζί τους.

Αυτή η επικοινωνία με τους απλούς και ανώνυμους ή και με τους επώνυμους ανθρώπους είναι η χαρά της ζωής. Δεν μπορώ να ζήσω χωρίς επικοινωνία, δεν μπορώ μακριά από τους ανθρώπους, δεν υπήρξα ποτέ απόμακρος και ονομη.

**Κάποιοι ποδοσφαιριστές, που κατά καιρούς δουλέψατε μαζί τους, λένε ότι είστε "κλικαδόρος".**

**Ότι δηλ. προωθείτε "τους δικούς σας ανθρώπους", ενώ άλλους με περισσότερες αξίες τους "θάβετε", αν δεν πάνε με τα νερά σας. Τι λέτε γι' αυτό; Ήταν σαν να δέχτηκε γροθιά στο στομάχι και με κατακόκκινο πρόσωπο, και βλέμμα ν' αστράφτει, σφίγγει τις γροθιές του, αλλά ψύχραιμος όπως πάντα, δίνει σταράτη απάντηση.**

Κατ' αρχήν, δεν είμαι νεκροθάφτης. Δεν καταστρέφω αλλά δημιουργώ. Πλάθω τρόπους σκέψης, χαρακτήρες, αξιοποιώ ταλέντα και ικανότητες. Αυτή είναι η εργασία μου και γι' αυτό πληρώνομαι

Εργάζομαι με τους παίκτες που αποδέχονται τον τρόπο μου, τη μέθοδό μου, με τους παίκτες που είναι εκτελεστές μιας στρατηγικής δικής μου.

Αυτοί, είναι υποχρεωμένοι ν' ακούν εμένα, όχι εγώ αυτούς. Εγώ είμαι ο στρατηγός, και αυτοί οι πολεμιστές. Εγώ, έχω μια φωνή, ενώ αυτοί έχουν πολλές. "Όπου λαλούν πολλά κοκόρια, αργεί να ξεμερώσει". Όταν έχεις ν' αντιμετωπίσεις πολλούς, δεν είναι δυνατό να σ' αποδεχτούν όλοι. Η ουσία είναι, να επιτυγχάνονται οι στόχοι της εταιρίας και αυτό χρειάζεται επιμονή και υπομονή.

Ευκαιρίες δίνω σ' όλους, αν όμως κάποιος δεν κάνουν σωστά τη δουλειά τους, τους απομακρύνω γιατί πιστεύω, ότι μπορούν να προκαλέσουν ζημιά, όχι μόνο σ' εμένα αλλά και στους άλλους. Ένας κακός, μπορεί να καταστρέψει δέκα καλούς, ενώ οι δέκα δεν μπορούν να φτιάξουν έναν κακό σε καλό. Πάντα δίνω ευκαιρίες στα νιάτα, μου αρέσει να εργάζομαι με νέα παιδιά και εδώ ακριβώς είναι το πρόβλημα, είτε γιατί παίρνουν τα μυαλά τους αέρα, μετά από κάποιες επιτυχίες και από φτωχόπαιδα, μετατρέπονται σε νεοπλουσιόπαιδα, είτε γιατί δεν έχουν υπομονή και καλούς συμβούλους, είτε γιατί ο χαρακτήρας τους είναι αδιαμόρφωτος μ' αποτέλεσμα να γίνονται επιρρεπείς σε διάφορους καλοθελητές, είτε ακόμα επειδή ο αρνητικός εγωισμός τους δεν τους αφήνει να δουν και να πουν τα πράγματα με τ' όνομά τους. Όταν όμως είσαι θετικός εγωιστής, πεισμώνεις, παλεύεις σκληρά, γίνεσαι κάποιος και τότε δίνεις ό,τι καλύτερο έχεις με τον καλύτερο τρόπο. Το δίνεις με κόπο και ιδρώτα μες στο γήπεδο, και κατά συνέπεια, στέκονται όλοι μπροστά σου με δέος και θαυμασμό. Εγώ είμαι αυτός που όταν κάνω αλλαγή, κάποιον παίκτη, βγαίνοντας τον αγκαλιάζω και τον ευχαριστώ για την προσφορά του, εάν κι εφόσον έχει πράγματι προσφέρει. Πρέπει να δεχόμαστε τον συναγωνισμό και αυτή η επιδίωξη να μας κάνει καλύτερους, όχι να μας γυρίζει πίσω. Πολλοί δεν σκέφτονται και αγχώνονται και απ' αυτό το σημείο αρχίζει η γκρίνια και τ' άσχημα λόγια. Ύστερα έρχεται ο φόβος, μη τυχόν και χάσεις ό,τι έχεις κερδίσει. Κλείνεις στο καθούκι σου, δε βλέπεις και δε σκέπτεσαι συλλογικά, αλλά ατομικά. Όμως μια ομάδα ποδοσφαίρου δεν κάνει πρωταθλητισμό μόνο μ' ένδεκα ή δέκα παίκτες, αλλά με είκοσι δύο ή και είκοσι

έξι. Το πρωτάθλημα το παίρνει η ομάδα που έχει πολύ καλό πάγιο, καλούς αναπληρωματικούς, που την άλλη μέρα γίνεται πρωταγωνιστές.

**Πάτσεκ, ο προπονητής φτιάχνει τον παίκτη, ή ο παίκτης τον προπονητή;**

Ο ζωγράφος φτιάχνει τον πίνακα, ή ο πίνακας το ζωγάφο;

**Απαντήστε μου, μη με ρωτάτε.**

Θ' απαντήσω αφού σε ρωτήσω κάτι ακόμη που έχω ακούσει σχετικά με την εργασία σου και μου άρεσε πάρα πολύ. Όταν έχουμε μία κότα που κάνει χρυσά αυγά, ποιά από τα δύο ασφαλίζουμε καλύτερα; Την κότα ή τα χρυσά αυγά; Η απάντηση είναι και τα δύο, αλλά πρώτα τη δημιουργό κότα, που αν είναι και νέα, θα μας κάνει πολλά μα πάρα πολλά αυγά. Θα μας κάνει πλούσιους. Και μετά ασφαλίζουμε τ' αυγά. Και πάμε στο ζωγάφο, που αν δεν δημιουργούσε έναν όμορφο πίνακα, δε θα γινόταν ποτέ γνωστός σε κανέναν.

Ο πίνακας, το έργο του είναι αυτό, που τον διαφημίζει και τον αναδεικνύει και βεβαίως τον καθιερώνει.

Έτσι λοιπόν, ο προπονητής φτιάχνει τον ταλαντούχο και άξιο παίκτη, ο μάντζερ τον ταλαντούχο και άξιο ασφαλιστή, ο ζωγράφος τον πίνακα και ο ποιητής το ποίημα κ.λπ. Το έργο σου σε αναδεικνύει και σου δίνει αξία, τιμή, κύρος, ανάλογα βέβαια και με την αυτοπειθαρχία που έχεις, η οποία άμεσα ή έμμεσα απευθύνεται σε κάποιο κοινό. Ο καλός προπονητής ή ο καλός μάντζερ προϋπάρχει του ποδοσφαιριστή ή του ασφαλιστή.

Ο παίκτης γίνεται η θιρίνα, η προβολή του προπονητή, και γίνονται και οι δύο δημοφιλείς, μέσα από την σωστή συνεργασία και άμιλλα.

Γι' αυτό πολλές φορές βλέπουμε, όταν μια ομάδα έχει αποτυχίες και δεν φέρνει καλά αποτελέσματα, αμέσως, οι ευθύνες πέφτουν στον προπονητή. Ποτέ δε φταίει ο παίκτης ή ο αθλητής.

Τώρα καταλαβαίνετε γιατί συνεργάζομαι με παίκτες που θα μου παρουσιάσουν το καλύτερο δυνατό θέαμα, που τελικά είναι και ο στόχος των προσπαθειών μου. Σαν σωστός επαγγελματίας, θέλω να επιβάλω τη δουλειά μου στον κόσμο, στην εργοδοσία μου, θέλω να κυριαρχώ στο χώρο μου. Αυτά όλα δε νομίζω ότι μου αποδίδουν το χαρακτηρισμό του κλικαδό-

**Μανταρίνι**

ΕΙΔΙΚΗ ΣΥΜΦΩΝΙΑ ΣΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥΣ ΥΠΑΛΛΗΛΟΥΣ

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

**ΣΥΓΧΡΟΝΟ ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΝΗΠΙΑΓΩΓΕΙΟ**

ρου, γιατί την ευκαιρία της δοκιμασίας τη δίνω και δεν κλείνω την πόρτα της επιτυχίας σε κανένα.

Ένας σωστός μάνατζερ είναι ευτυχής όταν έχει όλους τους παίκτες του άξιους για κάτι, και όλα τότε είναι πιο εύκολα και δεν υπάρχει και κανένα πρόβλημα, καμιά προστριβή, γιατί θα παίζουν όλοι. Θα είμαστε όλοι ευτυχείς και πάντα πρώτοι.

Αν τα πράγματα ήταν τόσο απλά, τότε δε θα είχαν καμιά αξία οι άξιοι, δεν θα ξεχώριζε το καλύτερο από το καλό, δεν θα υπήρχε συναγωνισμός, πρόοδος, θέληση, ένα καλύτερο αύριο.

**Κύριε Γάτσικ, τι είναι Manager για σας;**

Μάνατζερ για μένα, είναι μια συνεχής αναζήτηση επικοινωνίας με τον άνθρωπο. Μια μελέτη και βαθύτερη έρευνα στην απέραντη ανθρώπινη ψυχή, ένας συνεχής αγώνας προσέγγισης του ανθρώπου, μία μεγάλη προσπάθεια σύλληψης των μηνυμάτων που πολλές φορές περνούν απαρατήρητα, με αποτέλεσμα να μην μπορούμε να επικοινωνούμε σωστά.

Το δυσκολότερο πράγμα στον κόσμο είναι η επικοινωνία. Μόνο όμως με την επικοινωνία μπορείς ν' ανακαλύψεις νέους τρό-

πους σκέψης και συμπεριφοράς. Το παλιό κουράζει, δεν αποδίδει και από ένα σημείο κι έπειτα είναι άχρηστο. Ο μάνατζερ είναι υποχρεωμένος να εφεύρει νέες τεχνικές που ελκύουν, που αγαπιούνται και που δημιουργούν το ενδιαφέρον για ζήλο, για δουλειά. Πρέπει να είναι συνέχεια "αποϊκω" στην έρευνα και στην αναζήτηση και ο πρώτος διδάξας στην εφαρμογή του τρόπου έρευνας. Πρέπει να είναι διατεθειμένος να ακούει και να κατανοεί τους συνεργάτες, σαν να είναι ο ίδιος ο εαυτός του. Μόνο έτσι επέρχεται η επιτυχία και η επίτευξη των υψηλών στόχων.



# ΣΤΗΡΙΧΤΕΙΤΕ ΣΤΗΝ ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ-VICTORIA



ΣΤΗΡΙΧΤΕΙΤΕ  
ΣΕ  
ΣΤΑΘΕΡΗ ΑΞΙΑ

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



Ελληνογερμανική Ασφάλεια  
**ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ-VICTORIA**

*Σταθερή Αξία.*

# ΤΙ ΜΕΤΡΑΕΙ ΣΤΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ;

**Ο** Ασφαλιστής δεν θέλει θεωρία. Αυτή την αφήνει στους ακαδημαϊκούς. Σε όλους αυτούς που δεν ξέρουν τι θα πει απόρριψη, αγωνία, απογοήτευση, σκληρή δουλειά και πρακτική εκπαίδευση. Ο Ασφαλιστής είναι επιχειρηματίας, είναι τεχνοκράτης αλλά είναι και πωλητής. Γι' αυτό και τον ενδιαφέρει το αποτέλεσμα και όχι οι στρατηγικοί σχεδιασμοί και οι θεωρητικές εξελισσόμενες. Τον ενδιαφέρει να βγει έξω, να κάνει τις επαφές του και να έχει άμεση αύξηση της παραγωγικότητάς του. Για να κάνει όμως κάτι τέτοιο πρέπει να είναι κατάλληλα προετοιμασμένος ψυχικά, κοινωνικά και εκπαιδευτικά.

Ποιά είναι η ψυχική προετοιμασία που πρέπει να έχει; Μα να πιστεύει ότι μπορεί να επιβιώσει και να θριαμβεύσει στον δύσκολο αγώνα δρόμου που επιφέρει την καταξίωση στον χώρο των Ασφαλιστικών Πωλήσεων. Ψυχική προετοιμασία σημαίνει Δύναμη, Ανάσθημα και Αντοχή. Πρέπει να αντέχει ο Ασφαλιστής όλα εκείνα που κάνουν τους πολλούς να τρομάζουν και να υποχωρούν. Ασφάλεια ζωής σημαίνει κουράγιο, εντατική δουλειά, αγάπη για τον άνθρωπο, επιμονή και κουράγιο. Μα μήπως αν αφαιρέσουμε τη λέξη "Ασφάλεια" από την προηγούμενη πρόταση, αυτό δεν είναι και το νόημα της ανθρώπινης ύπαρξης; Ασφάλεια ζωής σημαίνει ξέρω ποιος είμαι, ξέρω γιατί είμαι εδώ και ξέρω που πάω. Πόσοι από σας έχουν συνειδητοποιήσει γιατί κάνετε αυτή τη δουλειά; Πόσοι από σας περνάνε καλά όταν δουλεύουν; Πόσοι από εσάς έχετε φτιάξει ένα συγκεκριμένο και προμελετημένο σχέδιο δράσης και το εφαρ-

μόζετε με θρησκευτική ευλάβεια;

Αγαπήστε αυτό που κάνετε και μην το βλέπετε σαν ανάγκη ή σαν αγγαρεία. Αν το αγαπήσετε πρώτοι εσείς, τότε θα σας αγαπήσει και αυτό. "Τότε δεν θα μελαγχολείτε ούτε θα θα απογοητεύεστε από τα δεν ενδιαφέρονται", "είμαι ασφαλισμένος", ή "όλοι ίδιοι είσαστε" που καθημερινά ακούτε από τους υποψήφιους πελάτες. Δεν θα χαμηλώνετε τα μάτια, ούτε θα σκύβετε το κεφάλι κάθε φορά που ακούτε τα "άσε με να το σκεφτώ", "υπάρχει κρίση" και "δεν έχω χρήματα".

Για σκεφτείτε πόσοι και πόσοι από τους μεγαλύτερους καινοτόμους, επιστήμονες και επιχειρηματίες, δεν σταμάτησαν στις πρώτες δυσκολίες που συνάντησαν στο έργο και τη δουλειά τους;

Αν ο Χριστόφορος Κολόμβος είχε δεχθεί μοιρολατρικά τις δεκάδες απορρίψεις και αντιρρήσεις χρηματοδότησης της εκστρατείας του για την ανακάλυψη της Αμερικής, ίσως η Αμερική να μην είχε ανακαλυφθεί.

Αν ο Έντison είχε απογοητευθεί μετά από τα 700!!! αποτυχημένα πειράματα που έκανε για να ανακαλύψει τον ηλεκτρισμό, ίσως ακόμα να ζούσαμε υπό το φως των κεριών. Όταν τον ρώτησαν γιατί δεν το βάζει κάτω μετά από τις 700 αποτυχημένες του απόπειρες, αυτός απάντησε: "Αγαπητοί μου, δεν έχω κάνει 700 αποτυχημένες απόπειρες, απλά μέχρι τώρα έχω αποδείξει με επιτυχία 700 φορές ότι οι συγκεκριμένοι τρόποι δεν έχουν αποτέλεσμα!"

Αν ο Λουδοβίκος Παστέρ είχε απογοητευθεί από τη μούχλα που δημιουργήθηκε στα πειραματικά δοχεία που χρη-

σιμοποιούσε, ίσως ακόμα να μην είχε ανακαλυφθεί η πενικιλίνη.

Ψυχική προετοιμασία σημαίνει ότι κάθε πρωί που αρχίζετε την ημέρα σας πρέπει να λέτε στον εαυτό σας: "Δεν βλέπω την απόρριψη σαν αποτυχία, αλλά σαν την ευκαιρία που μου δίνεται για να βελτιώσω τις ικανότητές μου". Ψυχική προετοιμασία σημαίνει "τα έχω βρει με τον εαυτό μου, με τη δουλειά μου, την εταιρία μου και τους συνεργάτες μου". Μόνον έτσι θα μπορέσετε να κάνετε το πρώτο θήμα που θα σας οδηγήσει στην επιτυχία.

Τι σημαίνει Κοινωνική Προετοιμασία; Σημαίνει: "μπορώ να σταθώ στα πόδια μου και να αντιμετωπίσω με αγάπη, ειλικρίνεια, αυτοπεποίθηση και ωριμότητα τον πελάτη - συνάνθρωπό μου".

Σημαίνει, ξέρω να κερδίζω την εμπιστοσύνη, το ενδιαφέρον, τη φιλία και τη συνεργασία των άλλων.

Ο Ασφαλιστής είναι πωλητής και σαν πωλητής το πρώτο του μέλημα είναι να κάνει τους άλλους ανθρώπους να τον συμπαθούν. Όση τεχνική και θεωρητική εκπαίδευση και να έχει, αν δεν κατορθώσει, πάνω απ' όλα, να "πουλήσει" τον εαυτό του με επιτυχία στον πελάτη, πώς είναι δυνατόν να μπορέσει να πουλήσει αυτά που κουβαλάει μέσα στην τσάντα του;

Ο Henry Ford κάποτε είχε πει ότι: "Εκείνος που θα μπορέσει να δει τα πράγματα από τη σκοπιά του συνανθρώπου του, είναι εκείνος που θα παίξει τον κόσμο στα δάκτυλά του".

Πότε ήταν η τελευταία φορά που είδατε τον εαυτό σας στον καθρέπτη και τον ρωτήσατε: "Ξέρω πώς να γίνομαι συ-



μπαθής στους άλλους ανθρώπους; Ξέρω πώς να κάνω τον πελάτη μου να ανοίγεται και να μου μιλήσει για τα όνειρα, τις ελπίδες, τις φιλοδοξίες του; Τις χαρές, τις απογοητεύσεις του;" Πραγματικά το έχετε κάνει αυτό ποτέ; Έχετε σκεφτεί ότι κοινωνική προετοιμασία σημαίνει ανθρώπινη επικοινωνία; Σημαίνει ότι δεν βλέπω τον πελάτη σαν προμήθεια αλλά σαν μια ευκαιρία που μου δίνεται να τον βοηθήσω; Αν τον βλέπετε σαν προμήθεια, ο πελάτης το καταλαβαίνει, το μυρίζεται, το βλέπει. Αν όμως, τον βλέπετε σαν κάποιον που μπορείτε να τον βοηθήσετε και να του φανείτε χρήσιμος με τις γνώσεις και τις υπηρεσίες σας, τότε και αυτό το βλέπει και το αντιλαμβάνεται. Μονάχα έτσι θα μπορέσει να σας δεχθεί στον "ψυχικό του κόσμο". Μόνον έτσι θα θελήσει να συνεργασθεί και να επικοινωνήσει μαζί σας. Κοινωνική Προετοιμασία για τον Ασφαλιστή σημαίνει ότι δεν πρέπει να ξεχνάει μια από τις βασικότερες αληθιές της ανθρώπινης ύπαρξης. Ο ΑΝΘΡΩΠΟΣ ΑΝΑΛΑΜΒΑΝΕΙ ΔΡΑΣΗ ΜΟΝΟΝ ΟΤΑΝ ΕΧΕΙ ΚΑΤΙ ΝΑ ΚΕΡΔΙΣΕΙ Ή ΘΕΛΕΙ ΝΑ ΑΠΟΦΥΓΕΙ ΤΟΝ ΠΟΝΟ. Με άλλα λόγια, κάνουμε ότι κάνουμε στη ζωή μας είτε επειδή έχουμε κάποιο όφελος υλικό, ηθικό, συναισθηματικό, κοινωνικό, οικονομικό κ.λπ. ή επειδή θέλουμε να αποφύγουμε τις επιπτώσεις και τον πόνο σε οποιαδήποτε μορφή που θα επιφέρουν οι πράξεις μας. Πάρτε για παράδειγμα τους εαυτούς σας. Γιατί αγοράσατε αυτοκίνητο; Φυσικά για έναν (ή και τους δύο ορισμένες φορές) από τους πιο

κάτω λόγους:

Είτε επειδή θέλετε να αποφύγετε τον πόνο της ταλαιπωρίας του να κυκλοφορείτε με τα μέσα μαζικής κυκλοφορίας ή επειδή θέλετε να κερδίσετε την ευκολία σας, την εκτίμηση στα μάτια των φίλων και γνωστών σας κ.λπ.

Για τους ίδιους ακριβώς λόγους αγοράζουν και οι πελάτες μας. Δεν υπάρχει περίπτωση κάποιος να αγοράσει εάν δεν συντρέχει ο ένας ή και οι δύο από τους πιο πάνω λόγους. Κοινωνική προετοιμασία σημαίνει να βρείτε για ποιόν από τους λόγους αυτούς θα αγοράσει ο συγκεκριμένος πελάτης που έχετε απέναντί σας. Κάποιος μπορεί να θέλει την ασφάλεια επειδή είναι της μόδας, κάποιος άλλος επειδή νιώθει ανασφαλής, άλλος επειδή σκέπτεται τα γεράματά του ή το μέλλον των παιδιών του. Έτσι λοιπόν, κι εσείς πρέπει να βρείτε τι είναι αυτό που ερεθίζει τον πελάτη σας συναισθηματικά και να μπορέσετε να του δείξετε με ποιό τρόπο θα αποφύγει τον πόνο ή θα ωφεληθεί από αυτό που έχετε να του δώσετε.

Τέλος, τι σημαίνει Εκπαιδευτική προετοιμασία για τον Ασφαλιστή; Σημαίνει δύο πράγματα: Συνεργασία και Πειθαρχία.

Ο Ασφαλιστής πρέπει να είναι πειθαρχημένος και να εφαρμόζει με σύστημα και υπομονή τις οδηγίες αυτών που τον εκπαιδεύουν. Δόξα τω Θεώ οι περισσότερες Ασφαλιστικές εταιρίες σήμερα στην Ελλάδα έχουν καταξιωμένους τεχνοκράτες εκπαιδευτές. Ανθρώπους που

έχουν αποδείξει έμπρακτα την αποτελεσματικότητα των γνώσεών του. Ακούστε αυτούς τους ανθρώπους. Ρωτήστε τους αν κάτι δεν το καταλαβαίνετε και συνεργασθείτε μαζί τους. Κάντε το ίδιο στα Γραφεία και Υποκαταστήματά σας. Ο κάθε Διευθυντής, Ομαδάρχης και Unit είναι εκεί για να σας βοηθήσει και να κάνει τη ζωή σας εύκολη.

Εμπιστευτείτε τους. Πείτε τους τι σας απασχολεί, απογοητεύει και προβληματίζει. Είναι η δουλειά τους να σας ακούσουν και ξέρουν πώς να το κάνουν. Αυτοί θα σας μάθουν πως να "μπουσουλάτε" στον ασφαλιστικό χώρο, τους δύσκολους πρώτους μήνες της σταδιοδρομίας σας. Αυτοί θα είναι οι φίλοι, οι συνεργάτες και το "αποκούμπι" σας όταν δυσκολεύουν τα πράγματα.

Αφήστε τους να σας προφυλάξουν από τις τυχόν κακοτοπιές που η άγνοια ή ο ενθουσιασμός του νεοφώτιστου μπορεί να σας παρασύρουν. Είναι με το μέρος σας, γιατί η δική σας υλική, ηθική και κοινωνική επιτυχία είναι ο καθρέπτης των δικών τους προσπαθειών. Αν έχετε κάποιο πρόβλημα και το πείτε σε 10 ανθρώπους, οι 8 θα αδιαφορήσουν και οι 2 θα χαρούν. Αν όμως το πείτε στον Δ/ντή - Ομαδάρχη - Εκπαιδευτή σας, αυτός θα προσπαθήσει να σας βοηθήσει. Είναι η δουλειά του και το συμφέρον του να κάνει κάτι τέτοιο.

Εκπαιδευτική προετοιμασία σημαίνει δεν αποξενώνομαι από τις δραστηριότητες της εταιρίας μου. Σημαίνει παρακολουθώ όλα τα σχετικά έντυπα (τουλάχιστον εκείνα που είναι υπεύθυνα και καταξιωμένα στο χώρο) και "ρουφάω" στην κυριολεξία το εκπαιδευτικό υλικό που μου παρέχει η εταιρία μου.

Ανοίξτε τα μάτια και τα αυτιά σας. Αυτό που μετράει για έναν Ασφαλιστή είναι το ΑΜΕΣΟ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ και όχι οι θεωρητικές φανφάρες που σας κάνουν να νιώθετε όμορφα για λίγο και μετά, όταν μένετε μόνοι, καταβαραθρώνεσθε στην άβυσσο της μελαγχολίας και της απογοήτευσης. Αρπάξτε την εκπαίδευση που θα σας βοηθήσει να αυξήσετε την παραγωγικότητά σας. Φροντίστε η εκπαίδευση αυτή να είναι ρεαλιστική και πρακτική. Να είναι βγαλμένη μέσα από την ομορφιά της δύσκολης καθημερινότητας που όλοι ζούμε και όχι από κάποιους

## ΑΠΟ ΤΙΣ ΘΕΩΡΙΕΣ ΣΤΗΝ ΠΡΑΞΗ

“άκαπνους” φανφαρόνους της συμφοράς.

Οι εταιρίες σας είναι δίπλα σας, οι Εκπαιδευτές και τα Εκπαιδευτικά κέντρα παρέχουν απλόχερα τη σωστή και αποτελεσματική Εκπαίδευση. Ο Δ/ντής και οι Unit σας συμπαραστέκονται και σας “κανακεύουν” με όποιο τρόπο έχουν και όποιο μέσο διαθέτουν.

Αφήστε λοιπόν τις θεωρίες και περάστε στην πράξη. Μην ανησυχείτε αν έχετε παραλείψει να μάθετε κάτι σχετικά με το τιμολόγιο ή κάποιο τεχνικό θέμα. Μικρό το κακό! Με ένα τηλεφώνημα μαθαίνετε την απάντηση.

Μάθετε να επικοινωνείτε, να ακούτε, να εξακριβώνετε τις πραγματικές ανάγκες του πελάτη. Χρησιμοποιήστε όλες εκείνες τις σύγχρονες τεχνικές που καθημερινά σας τροφοδοτούν οι εταιρίες σας και τα στελέχη τους: Ανθρώπινη Επικοινωνία - Οργανωμένη Παρουσίαση - Αντιρρήσεις Πελατών - Δημιουργία κλίματος συμπάθειας & συνεργασίας με τον πελάτη και τόσα άλλα.

Κάντε το πρώτο θήμα και τα υπόλοιπα θα έρθουν μόνα τους. Κάποιος φίλος ασφαλιστής μου είπε προ ημερών: “Δεν ξέρω κανένα συνάδελφο που έχει χάσει έστω και μια πώληση επειδή δεν ήξερε

το Τιμολόγιο. Ξέρω όμως πολλούς που συνέχεια χάνουν πωλήσεις επειδή δεν ξέρουν να “πουλάνε” τον εαυτό τους με επιτυχία στους πελάτες”.

Η επόμενη κίνηση είναι δική σας. Κάντε την.

Καλή τύχη.

Ο Άκης Αγγελάκης έχει σπουδάσει Διοίκηση Επιχειρήσεων και έχει MASTERS στο Ναυτιλιακό και Ασφαλιστικό Δίκαιο από το Παν/μιο του Southampton. Ξεκίνησε την σταδιοδρομία του σαν ασφαλιστής το 1984 από την IMPERIAL LIFE OF CANADA και η ετήσια του προσωπική παραγωγή έφθασε τα 70.000.000 δρχ. Επέστρεψε στην Ελλάδα το 1991. Σήμερα έχει δική του εταιρία που ασχολείται με την Αναβάθμιση της Εικόνας του Ασφαλιστικού χώρου (IMAGE A). Είναι επίσης Ειδικός Σύμβουλος Επιχειρήσεων, εισηγητής της ΕΕΔΕ, και συνεργάζεται με τα έγκριτα οικονομικά έντυπα ΚΕΡΔΟΣ, ΑΓΟΡΑ, ΜΑΝΑΤΖΕΡ, & ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ. Μέσα στο φθινόπωρο εκδίδονται τα δύο πρώτα βιβλία του με τίτλους “IMAGE MAKING ΓΙΑ ΤΟΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΑ & ΤΟΝ ΠΩΛΗΤΗ” και ο “Ο ΚΥΚΛΟΣ ΤΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΠΩΛΗΣΗΣ: Ευρετήριο Κατάρτισης όλων των Αντιρρήσεων των Πελατών και 65 διαφορετικές Τεχνικές Κλεισίματος”. Έχει επανειλημμένως εμφανισθεί σε τηλεοπτικές εκπομπές σε όλη την Ελλάδα με θέματα την Ανθρώπινη Επικοινωνία, το Image Making και τις Πωλήσεις. Η διδακτική του εμπειρία υπερβαίνει τις 3,500 ώρες. Μεταξύ των λοιπών του δραστηριοτήτων είναι και η παροχή συμβουλευτικών υπηρεσιών Αναβάθμισης Εικόνας σε Επιχειρηματίες, Πολιτικά Πρόσωπα & Ανώτατα Στελέχη Επιχειρήσεων και Οργανισμών.

## ΣΥΜΠΛΗΡΩΣΗ ΚΑΙ ΑΝΑΜΟΡΦΩΣΗ ΤΟΥ ΚΩΔΙΚΑ ΔΕΟΝΤΟΛΟΓΙΑΣ ΑΠΟ ΤΟΝ

# Π.Σ.Α.Σ.

Ο Σύνδεσμος προχώρησε σε έκδοση συμπληρωμένου και ανανεωμένου Κώδικα συμπεριφοράς και δεοντολογίας, ο οποίος πέραν από τους ήδη υπάρχοντες κανόνες, εμπλουτίζεται με επιπλέον, βάσει των νόμων 400/70. 1569/85, του Προεδρικού διατάγματος 298/86 και σύμφωνα με το πνεύμα του Νέου Νόμου 2170/93 καθώς και τις πρόσφατες εξαγγελίες του Υπουργείου Εμπορίου & Βιομηχανίας για την προστασία του Καταναλωτή. Συμπεριλαμβάνει πλέον και τις προβλεπόμενες ενέργειες της Πειθαρχικής Επιτροπής για κάθε περίπτωση παράβασής του.

Αφού πιστεύουμε ότι, όχι μόνο οι κανόνες άσκησης ενός επαγγέλματος πρέπει να είναι γνωστοί σε όλους και οι ΣΥΝΕΠΕΙΕΣ για τους παραβάτες αυτών των κανόνων.

Τον ανανεωμένο κώδικα απεδέχθη και ενέκρινε η 20η Τακτική Γενική Συνέλευση. Ο Σύνδεσμος αναλαμβάνει έτσι το μερίδιο ευθύνης που του αναλογεί για την παραγωγή της Ιδιωτικής Ασφάλισης στη χώρα μας.

Η θέσπιση του Κώδικα και η τήρηση του δεν προάγει μόνο το επάγγελμα μας και το θεσμό, αλλά αναβαθμίζει τους Ασφαλιστικούς Συμβούλους και ειδικότερα τα μέλη του Π.Σ.Α.Σ. σε υψηλές σφαίρες αυτοπροσδιορισμού τους, ως υπεύθυνες και υψηλού επιπέδου επαγγελματικής τάξης.

Η τήρηση του όμως δεν είναι μόνο ευθύνη δική μας, την ίδια και μεγαλύτερη ευθύνη έχουν τόσο οι Συντονιστές και οι Πράκτορες όσο και οι Μεσίτες και οι Εταιρίες. Οι σχολές εκπαίδευσης των Εταιριών οφείλουν να τον διδάσκουν υποχρεωτικά στους νέους και πα-

λαιούς συναδέλφους.

Ακόμη μπορούν να τον συμπεριλάβουν ως ένθετο στ' ασφαλιστήρια συμβόλαιά τους, για ενημέρωση των ασφαλισμένων τους.



ΓΡΑΨΟΥ

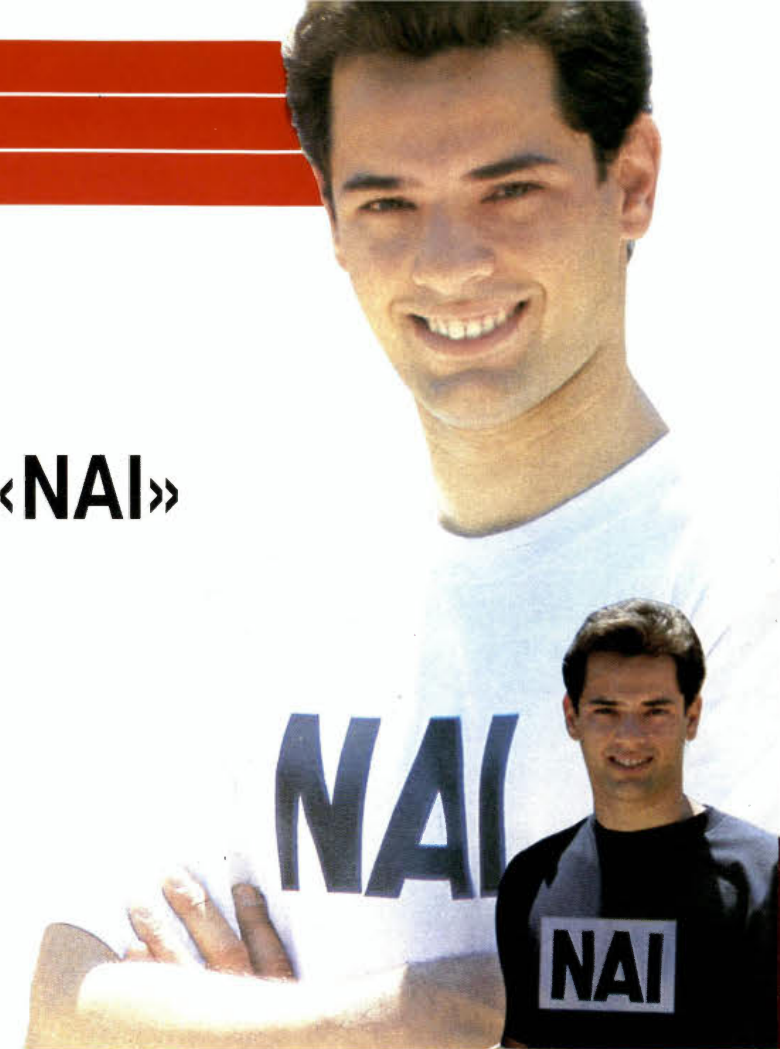
ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ

ΤΩΡΑ!

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

• Στις σελίδες του:

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



## ΓΙΝΕ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ

• ΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΑΞΙΟΟΥΝ 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.



# ΣΤΟ ΕΠΟΜΕΝΟ ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ  
με αποδείξεις!

## Ποιοί ασφαλιστές κουράστηκαν;

Ένα θέμα που αφορά ασφαλιστές,  
managers και εταιρίες.  
Κάποιοι έχουν και ευθύνες.

**και**  
Γιατί εφέτος πρέπει  
να πάτε στην Ήπειρο;

**ακόμα**  
Πώς ανοίγουν  
οι πόρτες  
στην επιτυχία;

**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**

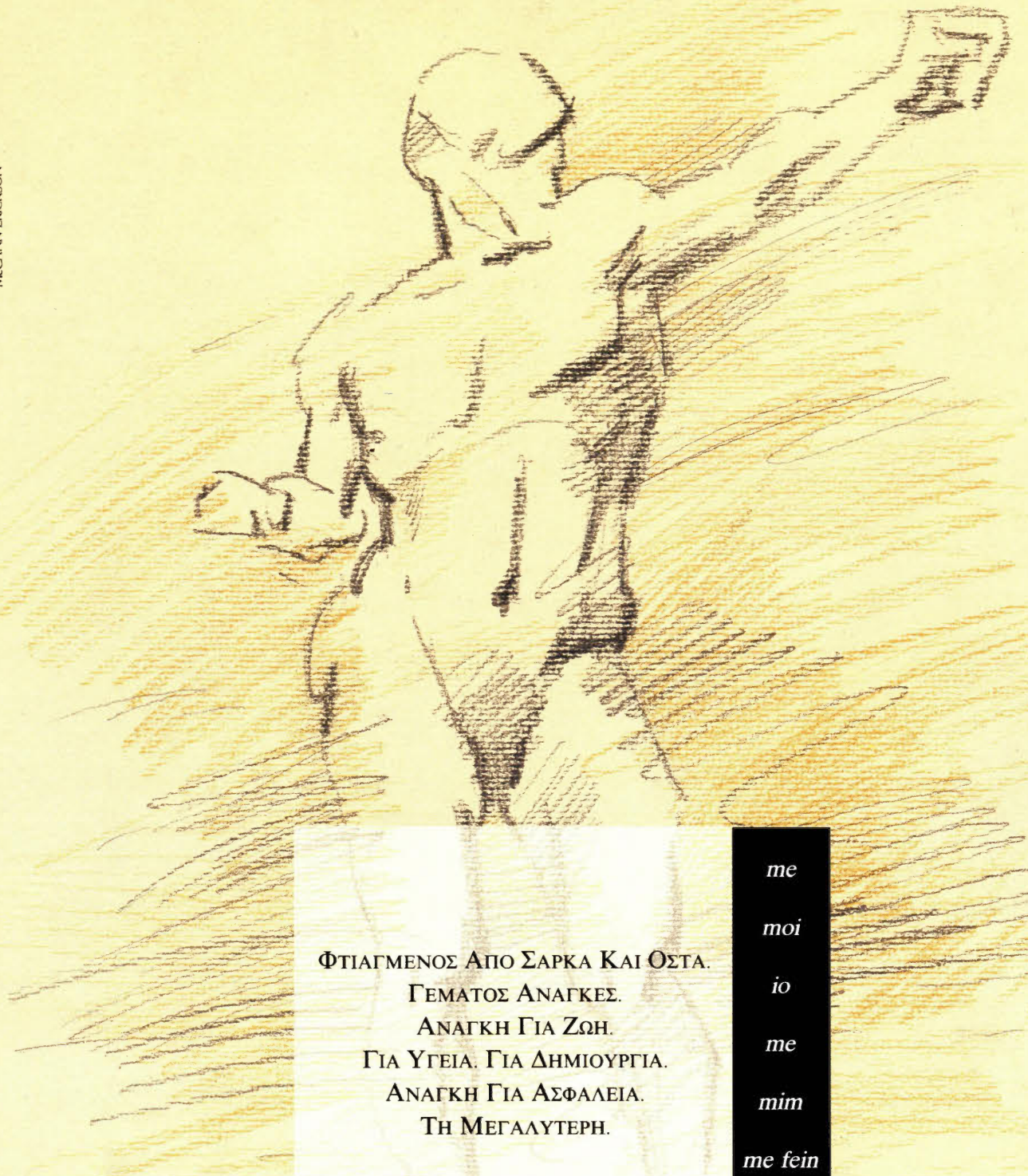
ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ: **Σμαρούλα Παντέλη** (Ψυχολόγος & Σύμβουλος Επιχειρήσεων Τηλ.: 7225538), ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ - ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΟ **Κώστας Χριστόπουλος**, Ph. D. (Οικονομολόγος - καθηγητής ΑΣΟΕΕ επενδύσεις - αμοιβαία κεφάλαια, Τηλ.: 6399384 - 5228912), ΙΑΤΡΙΚΑ ΘΕΜΑΤΑ **Δημ. Λινός**, (Ιατρός καθηγητής Παν/μίου Αθηνών Τηλ: 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 **Θοδωρής Ντεκώ**, (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

McCANN-ERICKSON



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

ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΥΓΕΙΑΣ  
TOP MEDICAL



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



# ΣΙΓΟΥΡΙΑ ΚΑΙ ΕΞΑΣΦΑΛΙΣΗ ΠΟΥ ΦΤΑΝΕΙ ΚΑΙ ΠΕΡΙΣΣΕΥΕΙ

ΓΙΑ ΣΑΣ ΚΑΙ ΤΑ ΑΓΑΠΗΜΕΝΑ ΣΑΣ ΠΡΟΣΩΠΑ

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

**Με το Χρυσό Βιβλιάριο Σύνταξης και Οικογενειακής Προστασίας** εξασφαλίζετε όχι μόνο ισόβια αναπροσαρμοζόμενη σύνταξη ή εισόδημα και εφάπαξ (με επιλογή σας), αλλά και άμεση προστασία για σας και τ' αγαπημένα σας

πρόσωπα, τόσο πριν τη συνταξιοδότησή σας, όσο και μετά απ' αυτή. Και όλα αυτά, με σταθερό ασφάλιστρο.

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

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

**ΑΓΡΟΤΙΚΗ  
ΖΩΗΣ**  
Η ΑΝΘΡΩΠΙΝΗ ΔΥΝΑΜΗ