

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

Πώς
θα βάλετε
τους στόχους
του '95;

ΤΕΣΤ
Πόσο
επιτυχημένος
ασφαλιστής
είσαι;

**Καλά
Χριστούγεννα
και
Καλή Χρονιά!**

ΑΦΙΕΡΩΜΑ
ΤΑΞΙΔΙΑ ΚΙΝΗΤΡΩΝ
• ΖΩΗ: ΟΔΗΓΙΕΣ ΧΡΗΣΕΩΣ
ΜΕ ΧΡΙΣΤΟΥΓΕΝΝΙΑΤΙΚΕΣ
ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ

Η ΥΠΕΡΟΧΗ ΔΕΝ ΚΡΥΒΕΤΑΙ

ΟΤΑΝ ΜΙΛΟΥΝ ΟΙ ΑΡΙΘΜΟΙ

Tα στοιχεία από τους δημοσιευμένους ισολογισμούς χρήσης 1993, των 10 μεγαλύτερων ασφαλιστικών εταιριών στις ασφαλίσει ζωής, αποκαλύπτουν εύγλωττα ότι η INTERAMERICAN είναι πρώτη, από κάθε πλευρά.

● **Πρώτη σε περιουσία:** 86,8 δισ. δρχ. **ΕΞΑΣΦΑΛΙΣΗΣ** των προσδοκίων που έχουν οι πελάτες μας.

● **Πρώτη σε Αποθέματα:** 71,9 δισ. δρχ. **ΕΠΤΥΗΣΕΩΝ** για το μέλλον.

● **Πρώτη σε παροχές στους ασφαλισμένους:**

30,5 δισ. δρχ. **ΑΞΙΟΠΙΣΤΙΑΣ** στην εκπλήρωση των υποχρεώσεών μας.

● **Πρώτη σε ασφάλιστρα:** 40,7 δισ. δρχ. **ΕΜΠΙΣΤΟΣΥΝΗΣ** από τους πελάτες μας.

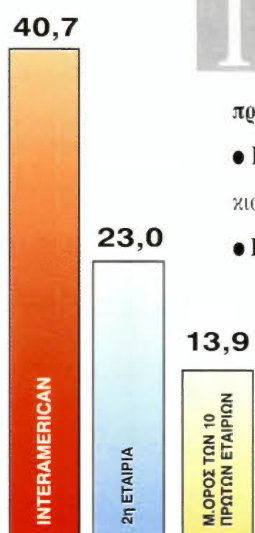
● ... και οι υπόλοιποι μακριά μας.

Τα στατιστικά της διαρκούς υπεροχής μας, επί 25 χρόνια τώρα, δεν τα κρατάμε μυστικά. Νέες, πρωτοποριακές ιδέες στον σχεδιασμό των προϊόντων και υπηρεσιών μας, άψογη οργάνωση, ικανοί συνεργάτες και βέβαια πάνω απ' όλα το βασικό μας επιχειρηματικό δόγμα:

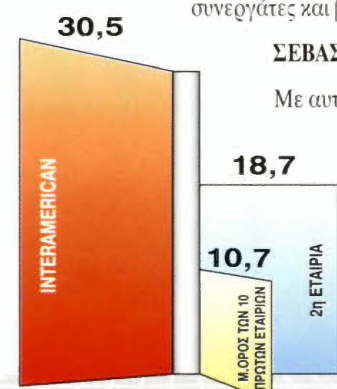
ΣΕΒΑΣΜΟΣ ΣΤΟΝ ΑΝΘΡΩΠΟ ΚΑΙ ΣΤΙΣ ΑΞΙΕΣ ΤΟΥ.

Με αυτές τις βάσεις φιλοδοξούμε να συνεχίσουμε και στο μέλλον να επιβεβαιώνουμε καθημερινά την εμπιστοσύνη σας. Όπως ακριβώς οι αριθμοί επιβεβαιώνουν την υπεροχή μας.

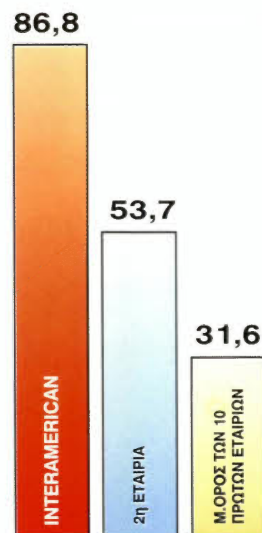
Σας ευχαριστούμε.



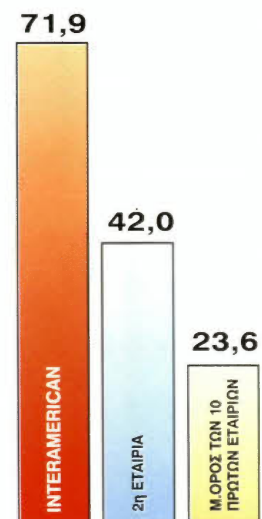
ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΖΩΗΣ ΤΟ 1993 ΣΕ ΔΙΣ. ΔΡΧ.



ΠΑΡΟΧΕΣ ΣΤΟΥΣ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΟΥΣ ΤΟ 1993 (ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΙΣ, ΣΥΝΤΑΞΕΙΣ, ΔΑΝΕΙΑ κ.λπ.) ΣΕ ΔΙΣ. ΔΡΧ.



ΠΕΡΙΟΥΣΙΑΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ (ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ) ΤΟ 1993 ΣΕ ΔΙΣ. ΔΡΧ.



ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΥΠΕΡ ΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΩΝ (ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ) ΤΟ 1993 ΣΕ ΔΙΣ. ΔΡΧ.

 **INTERAMERICAN**

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

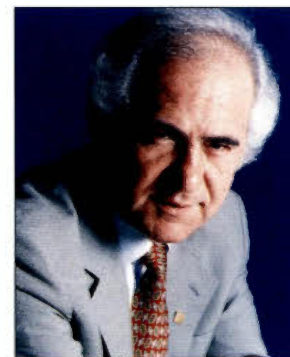
ΝΑΙ
ΤΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ
ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ



14
ΣΥΝΕΔΡΙΟ
ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΥ
ΣΥΝΔΕΣΜΟΥ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ
ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ



28
ΕΘΝΙΚΗ,
Ιστορία



77
Η **METROLIFE**
στο χρηματιστήριο



92
TEST
Πόσο πετυχημένος ασφαλιστής είστε;

- 4 **ΧΡΙΣΤΟΥΓΕΝΝΑ '94**
- 6 **Α. ΠΑΠΑΔΙΑΜΑΝΤΗΣ**
Η Σταχομαζώχτρα
- 12 **Ε. ΣΠΥΡΟΥ**
Η επανάσταση των δένδρων,
οι ασφαλιστές και τα Χριστούγεννα
- 22 **Ασφαλιστικό UNDERWRITING**
- 30 **ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ '94 - ΣΤΟΧΟΙ '95**
- 46 **ΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΠΕΡΙΠΑΤΗΤΕΣ ΤΗΣ ΥΦΗΛΙΟΥ**
Ταξίδια - Αεροπορικές Εταιρίες - Ξενοδοχεία
- 56 **ALLIANZ**
Σε νέα διάσταση
- 58 **ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ - VICTORIA**
Πανελλήνια Συνάντηση Διευθυντών
- 87 **ΣΕΛΙΔΕΣ ΚΥΠΡΟΥ**
64 **ΦΙΛΙΚΗ**
Σε νέα πορεία
66 **INTERAMERICAN ΚΥΠΡΟΥ**
67 **EUROLIFE**
68 **ΕΙΔΗΣΕΙΣ ΚΥΠΡΟΥ**
- 70 **ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ**
Κ. ΛΑΜΠΟΣ: Η Δυναμική Προοπτική της
- 76 **ΕΙΔΗΣΕΙΣ**
- 86 **ΑΣΤΗΡ**
- 87 **ΠΡΟΣΩΠΑ**
Γεωργιάδης Παναγιώτης
- 88 **ΣΚΕΨΕΙΣ**
Το Σύνδρομο του Ελέφαντα
- 90 **ΚΑΤΕΡΙΝΑ ΚΑΛΤΣΩΝΗ**
Αισθητική Προσώπου
- 91 **Η ΠΡΟΣΦΟΡΑ ΤΟΥ ΝΑΙ**
Δύο θαυμάσια ταξίδια

Το παραμύθι "Για μια χούφτα χρώματα" θα δημοσιευτεί στο πρωτοχρονιάτικο τεύχος '95

ΧΡΙΣΤΟΥΓΕΝΝΑ '94

Βίβλος γενέσεως Ιησού Χριστού (Ματθ. α' 1). Έτσι αρχίζει το Ευαγγέλιο. Τι να σημαίνει άραγε αυτός ο μεγάλος κατάλογος εβραϊκών ονομάτων; Για τους Ιουδαίους την αναγκαιότητα να υπογραμμισθεί η καταγωγή του Μεσσία από το Δαβίδ. Υπάρχει όμως και μία άλλη σημασία: Ανάμεσα στα ονόματα της γενεαλογίας του Ιησού αναφέρονται και φονείς, μοιχοί, αμομικταί. Εάν ο Ιησούς γεννιέται στην ψυχή μου, γεννιέται παρά τη συσσώρευση των αμαρτιών μου, γεννιέται διασχίζοντας τις αμαρτίες αυτές. Ο Ιησούς ανοίγει, βρίσκει το δρόμο του δια των λαθών μου, ξεπερνώντας τα, το ένα μετά το άλλο. Είναι η γενεαλογία του μέσα μου. Σ' αυτή τη γενεαλογία λάμπει η ευσπλαχνία του, η συγκατάβασή του. Αλλά και η δύναμή του.

Η Παναγία, φέροντας μέσα της τον Ιησού, και ο Ιωσήφ πάνε ν' απογραφούν στη Βηθλεέμ. Ο Ιησούς δεν θέλησε να γεννηθεί ούτε στη Ρώμη, ούτε στην Αθήνα ούτε στην Ιερουσαλήμ. Το γεγονός αυτό έχει σπουδαία σημασία. Πρέπει να ξέρουμε πως δεν μπορούμε να νοιώσουμε το μυστήριο της γεννήσεως του Ιησού παρά μόνο στο φτωχικό χωριό της Ιουδαίας. Πρέπει ν' ανεβούμε στη Βηθλεέμ, να γίνουμε πολίτες της Βηθλεέμ, να επιτύχουμε -όχι! να κατακτήσουμε- το ταπεινό πνεύμα της Βηθλεέμ.

Οι άγγελοι δεν είπαν στους βο-

σκούς ότι γεννήθηκε απλώς ένας Σωτήρας. Τους είπαν: "Ετέχθη υμίν σήμερον Σωτήρ" (Λουκ. δ' 11). Ο Ιησούς γεννιέται για τον καθένα από τους βοσκούς. Η γέννησή του παραμένει για τον καθένα μας ένα γεγονός πολύ προσωπικό. Ο Ιησούς είναι ένα δώρο που προσφέρεται στον κάθε άνθρωπο ξεχωριστά.

Δεν υπήρχε τόπος στο πανδοχείο για την Παναγία και τον Ιωσήφ. Δεν υπάρχει τόπος στο πανδοχείο τούτου του κόσμου για το μαθητή του Ιησού. Αν φθάσω στο σημείο να βολεθώ σε μια θέση, μπαίνω σε μια κατάσταση ευκολίας και ανέσεως επικίνδυνη. Μπορεί να γίνει σύγκριση μεταξύ του πανδοχείου και της φάτνης;

Οι Μάγοι ειδοποιημένοι με ειδικό όνειρο από το Θεό ξαναγυρίζουν στον τόπο τους από άλλο δρόμο. Πρέπει ν' αποφύγουν τον Ηρώδη. Ας κάνουμε μιά πνευματική μεταφορά του γεγονότος: Ο άνθρωπος που ο Θεός οδήγησε ως τη φάτνη μπορεί δεβαίως να γυρίσει στον τόπο του, στο σπίτι του, στους δικούς του, αλλά από διαφορετικό δρόμο. Με άλλα λόγια: τα κίνητρα, η συμπεριφορά του, ο τρόπος ζωής, τα μέσα που θα χρησιμοποιεί δεν μπορούν πια να είναι τα ίδια. Εκείνος που πηγαίνει στη Βηθλεέμ υφίσταται μια ριζική μεταβολή.

Στο Συμεών είχε αποκαλυφθεί ότι δεν θα πεθάνει χωρίς να δει το Αυτρωτή. Ω, πως θα ήθελα να είχα

μια παρόμοια δεβαίωση. Να μην πεθάνω χωρίς να δω τον Ιησού. Να τον δω όχι με τα μάτια του σώματος, αλλά με τα μάτια της πίστεως. Πάντως να τον δω πραγματικά. Μετά το θάνατό μου ελπίζω να τον αντικρύσω διαφορετικά.

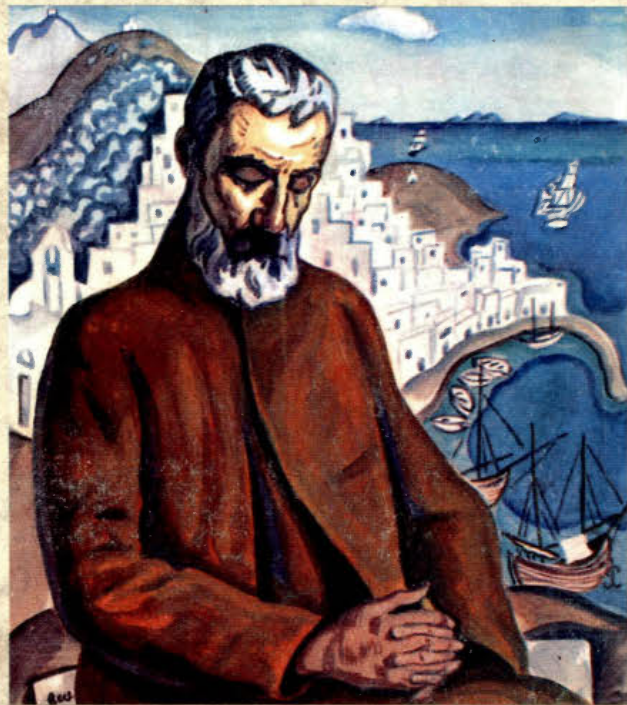
Στο Συμεών δόθηκε κάτι ακόμη πιο μεγάλο: Κράτησε το βρέφος Ιησούς στην αγκαλιά του. Κύριε, άφησέ με και μένα ν' αγκαλιάσω μυστικά το βρέφος Εμμανουήλ.

Ο άγγελος δίνει διαταγή στον Ιωσήφ να πάρει το παιδί και τη μητέρα του και να φύγει στην Αίγυπτο. Υπάρχουν εποχές που είμαστε πολύ αδύνατοι. Τότε θα πρέπει να προτιμούμε ν' αποτραβιόμαστε στην άκρη, ν' αποφεύγουμε τον κίνδυνο. Μα δεν πρέπει να ξεχνούμε να παίρνουμε μαζί μας ό,τι πιο πολύτιμο υπάρχει: Να παίρνουμε τον Ιησού, να παίρνουμε το βρέφος, το μικρό αδύνατο βρέφος (αυτό που θα μας ενισχύσει στην ώρα της αδυναμίας μας). Και μαζί του να παίρνουμε και τη μητέρα του, όπως ο αγαπημένος μαθητής την παρέλαβε την ενάτη ώρα, κάτω από το σταυρό του Ιησού. Το μυστήριο της Παναγίας αχώριστο από το μυστήριο του Ιησού: μυστήριο ελέους και τρυφερότητας.

Από το βιβλίο: JÉSUS. Simples regards sur le Sauveur par un moine de l'Église d'Orient, Éditions de Chevetogne, Belgique, 1960.



ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ ΠΑΠΑΔΙΑΜΑΝΤΗΣ



Ο Αλέξανδρος Παπαδιαμάντης γεννήθηκε στη Σκιάθο στις 4 Μαρτίου 1851. Προέρχεται από οικογένεια ναυτικών και ιερωμένων -την οικογένεια Εμμανουήλ. Ο πάππος του δούλεψε όλη του τη ζωή ως ναυτικός. Ο πατέρας του, που τ' όνομά του ήταν Αδαμάντιος, ήταν κληρικός και δάσκαλος. Ως παιδί ο Παπαδιαμάντης έζησε στο γεννέθλιο νησί του τη Σκιάθο, όπου και άκουσε τα πρώτα γράμματα, για να τα συνεχίσει κατόπιν, στη Σκόπελο, τη Χαλκίδα και την Αθήνα, όπου και τελείωσε τις εγκύκλιες σπουδές του. Στην Αθήνα, όταν πήρε το απολυτήριο του Γυμνασίου, γράφτηκε στη Φιλοσοφική Σχολή του Πανεπιστημίου, χωρίς τελικά να κατορθώσει να πάρει το δίπλωμά του.

Η πρώτη του εμφάνιση στα γράμματα σημειώνεται από τις στήλες του "Νεολόγου" της Κωνσταντινουπόλεως, το 1879. Συνεχίζει κατόπιν, ως μεταφραστής, επιφυλλιδογράφος, μυθιστοριογράφος, διηγηματογράφος και αρθρογράφος, να συνεργάζεται σε διάφορες εφημερίδες: "Εφημερίς", "Αζρόπολις", "Αστύ", "Σκριπ", "Τα Νέα", "Νέον Αστύ", "Αλήθεια", "Πανθεσσαλική" (Βόλου), "Αθήναι". Εργασίες διάφορες λογοτεχνικές του Παπαδιαμάντη είδαν το φως και σε περιοδικά της εποχής: "Μη Χάνεσαι", "Παφνασό", "Καλλιτέχνη", "Τέχνη", "Εστία", "Το Περιοδικόν μας", "Παναθηναϊα", "Ζωή", "Η Μούσα", "Νουμάς", "Διώνυος". Ο Παπαδιαμάντης ανήκει στην κατηγορία των πολυγράφων συγγραφέων, παρ' όλο ότι, όσο ζούσε, δεν κατόρθωσε να τυπώσει σε βιβλίο κανένα από τα έργα του, τα οποία βρίσκονταν σκόρπια σε εφημερίδες διάφορες και περιοδικά. Τα σημαντικότερα από τα έργα του Παπαδιαμάντη είναι: "Η Φόνισσα", "Τα ρόδινα ακρογιάλια", "Τα θαλασσινά Ειδύλλια", "Τα Χριστούγεννα του τεμπέλη", "Η νοσταλγός", "Η Γυφτοπούλα", και πλήθος διηγήματα εορταστικού περιεχομένου, (Χριστουγεννιάτικα, Πρωτοχρονιάτικα, Πασχαλινά) και ηθογραφικά.

Απόκοσμος και νοσταλγός του νησιού του ο Παπαδιαμάντης έζησε τα περισσότερά του χρόνια στην Αθήνα, σε ταπεινά και ανήλια μικρά δωμάτια, με μοναδικό σύντροφο τα διαβάσματά του και το γράψιμο. Οι μόνες απολαύσεις που επέτρεψε στον εαυτό του ήταν η παρακολούθηση των ιερών ακολουθιών διαφόρων εκκλησιών και ιδιαίτερα της φτωχικής και ταπεινής εκκλησίας του Αγίου Ελισαίου, όπου συχνά πήγαινε κι' έκανε τον ψάλτη.

Πέθανε στο νησί του πριν 83 χρόνια τέτοιες μέρες, στις 3 Ιαν. 1991.

Η ΣΤΑΧΟΜΑΖΩΧΤΡΑ

Εκπληξιν μεγάλην εξέφρασεν ή γειτόνισσα, τό Ζερμπινιώ, ιδούσα τή ημέρα τών Χριστουγέννων τού 187... τήν θειά-Αχτίτσα φορούσαν καινούργη μανδήλαν, και τόν Γέρο και τήν Πατρόνα μέ καθαρά ύποκαμισόκια και μέ νέα πέδιλα.

Τούτο δέ διότι ήτο γνωστότατον ότι ή θειά-Αχτίτσα είχε ιδεί τήν προίκα τής κόρης της παλουμένην επί δημοπρασίας πρός πληρωμήν τών χρεών άναξίου γαμβρού, διότι ήτο έρημος και χήρα, και διότι άνέτρεφε τά δύο όρφανά έγγονά της μετερχομένη ποικίλα έπαγγέλματα. Ήτον (ας ήτο μοναχή της!) απ' εκείνας πού δέν έχουν στόν ήλιο μοίρα. Ή γειτόνισσα, τό Ζερμπινιώ, ώκτειρε τάς στερήσεις τής γριάς και τών δύο όρφανών αλλά μήπως ήτο και αυτή πλουσία, διά νά έλθη αυτοίς άρωγός και παρήγορος;

Εύτυχής ό μακαρίτης, ό μάριμπα-Μιχαλιός, όστις προηγήθη εις τόν τάφον τής συμβίας Αχτίτσας, χωρίς νά ιδη τά δεινά τά έπικείμενα αυτή μετά τόν θάνατόν του. Ήτο καλής ψυχής, -ας είχε ζωή!- ό συχωρεμένος. Τά δύο παιδιά «τά άδιαφόρετα», ό Γεώργης και ό Βασίλης, επνήγισαν βυθιοθείσης τής βρατοέρας των τόν χειμώνα τού έτους 186... Ή βρατοέρα εκείνη άπωλέσθη αυτανδρός, -τί φρίκη! τί καϊμός! Τέτοια τρομάρα καμμιάς καλής χριστιανής νά μήν τής μέλλη.

Ό τρίτος ό γυιός της, ό σουρτούκης, τό χαμένο κορμί, έξεντεύθη και εύρίσκετο, έλεγαν, εις τήν Αμερικήν. Πέτρα έρριξε πίσω του. Μήπως τόν είδε; Μήπως τόν ήκουσεν; Άλλοι πάλιν πατριώταις είπαν ότι ενυμφεύθη εις εκείνα τά χώματα, κ' έπήρε, λέει, μιά φράγκα, μιά γυλεσοπούλα, ένα έωθικό, πού δέν ήξευρε νά μιλήση ρωμέικα. Μή χειρότερα! Τι νά πη κανείς! Είμπορεί νά καταρασθής τό παιδί του, τά σωθικά του, τά σπλάγχνα του;

Ή κόρη της απέθανεν εις τόν δεύτερον τοκετόν, άφείσα αυτή τά δύο όρφανά κληρονομίαν. Ό πατεριασμένος τους, έξούσε ακόμα (πού νά φτάσουν τά μαντάτα του ώρα-τήν ώρα), μά τί νοικοκύρη! Τό πρόκοψε, αλήθεια! Χαρτοπαίκτης, μέθυσος και μέ άλλας άρετάς άκόμη. Είπαν πώς ξαναπαντρεύτηκε άλλου, διά νά πάρη και άλλον κόσμον εις τόν λαμόν του, ό άσυνείδητος! Τέτοιοι άντρες! Έκαμε δά κι' αυτήν ένα γαμπρό, μά γαμπρό (τό λαμπρό τ' νά βγή!).

Τι νά κάμη, έβαλε τά δυνατά της, κ' έπροσπαθούσε όπως-όπως νά ζήσει τά δύο όρφανά. Τι αξιολύπητα, τά καϊμένα! Κατά τάς διαφόρους ώρας τού έτους έβοτάνιζεν,

άργολογούσε, εμάζωνε έληαίς, έξενοδούλευε. Εμάζωνε κούμαρα και τά έβγαζε ρακί. Μερικά στέμφυλα απ' έδώ, κάμποσα δότσια άραβοσίτου απ' εκεί, όλα τά έχρησιμοποεί. Είταν, κατά Όκτώβριον, άμα ήνοιγαν τά έλαιοτριβεία, έπαιρνεν ένα είδος πήχυν, εν πενηντάρι εκ λευκοσιδήρου, μίαν στάμναν μικράν, κ' έγύριζεν εις τά ποτόκια, όπου κατεστάλαζον αί ύποστάθμαι τού έλαιου, κ' εμάζωνε τήν μούργα. Διά τής μεθόδου ταύτης άκονόμει όλον τό ενιαύσιον έλαιον τού λυχναρίου της.

Άλλά τό πρώτιστον εισόδημα τής θειά-Αχτίτσας προήρχετο εκ τού σταχομαζώματος. Τόν Ιούνιον, κατ' έτος, επετιβάζετο εις πλοϊον, έπλεεν ύπερπόντιος και διεπεραιούτο εις Εύβοιαν. Περιεφρόνησε τό όνειδιστικόν επίθετον τής «καραβωμένης», όπερ έσφενδόνιζον άλλα γυναίκα κατ' αυτής, διότι όνειδος άκόμη έθεωρείτο τό νά πλέη γυνή εις τά πελάγη. Έκει, μετ' άλλων πτωχών γυναικών, ήσολείτο συλλέγουσα τούς αστάχεις, τούς πίπτοντας από τών δραγμάτων τών θεριστών, από τών φορτωμάτων και κάρρων. Κατ' έτος οι χωρικοί τής Εύβοίας και τά χωριατόπουλα, έρριπτον κά πρόσωπον αυτών τό σκώμμα:

«Νά! ή φ'στάνεις! μάς ήρθαν πάλι ή φ'στάνας!». Άλλ' αυτή εκυπτεν ύπομονητική, σιωπηλή, συνέλεγε τά ψυχία εκείνα τής πλουσίας συγκομιδής τού τόπου, άπήτηζε τρεις ή τέσσαρας σάκκους, όλόκληρον έναυσίαν έσοδείαν δι' εαυτήν και διά τά δύο όρφανά, τά όποια είχεν έμπιστευθή εν τώ μεταξύ εις τάς φροντίδας τής Ζερμπινιώς, και άποπλεύουσα επέστρεφεν εις τό παραθαλάσσιον χωρίον της.

Πλήν έφέτος, δηλ. τό έτος εκείνο, άφορία είχε μαστίσει τήν Εύβοιαν. Άφορία εις τόν έλαιώνα τής μικρής νήσου, όπου κατώκει ή θειά-Αχτίτσα. Άφορία εις τάς άμπέλους και εις τούς άραβοσίτους, άφορία σχεεδόν και εις αυτά τά κούμαρα, άφορία πανταχού.

Είτα, επειδή ούδέν κακόν έρχεται μόνον, βαρύς χειμών ενέσκηπεν εις τά βορειότερα εκείνα μέρη. Από τού Νοεμβρίου μηνός, χωρίς σχεεδόν νά πνεύση νότος και νά πέση βροχή, ήρχιζε νά χιονίζει. Μόλις έπαυεν εις νιφετός και ήρχιζεν άλλος. Ένιστε επνεε ξηρός βορρās, σφίγγων έτι μάλλον τά χιόνια, τά όποια δέν έλκωναν εις τά δουνά. «Έπερίμεναν άλλα».

Ή γριά μόλις είχε προλάβει νά μεταφέρει επί τών ώμων της, από τών φαράγγων και δρυμών, άγκαλίδας τινάς ξηρών ξύλων, όσαι μόλις θά ήρκουν διά δύο εβδομάδας ή τρεμς, και βαρύς ό χειμών επέτεσε. Περι τά μέσα Δεκεμ-

δρίου μόλις ἐπῆλθε μικρά διακοπή, καὶ δειλαὶ τινες ἀκτῖνες ἡλίου ἐπεφάνησαν, ἐπιχρυσούσαι τὰς ὑψηλότερας στέγας. Ἡ θεὰ Ἀχτίτσα ἔτρεξεν εἰς τὰ «ὀρμάνια», ἵνα προλάβῃ καὶ εἰσκομίσῃ καυσούλὰ τινα. Τὴν ἐπαύριον ὁ χειμῶν κατέσκηπεν ἀγριώτερος. Μέχρι τῶν Χριστουγέννων, οὐδεμία ἡμέρα εὐδίας, οὐδεμία γωνία οὐρανοῦ ὄρατῆ, οὐδεμία ἀκτίς ἡλίου.

Κραταῖος καὶ βαρύπνοος βορρᾶς, «χιονιστής», ἐφύσα κατά τὰς παραμονάς τῆς ἀγίας ἡμέρας. Αἱ στέγαι τῶν οἰκιῶν ἦσαν κατάφορτοι ἐκ σκληρυνθείσης χιόνος. Τὰ συνήθη παίγνια τῶν ὁδῶν καὶ τὰ χιονοβολήματα ἔπαυσαν. Ὁ χειμῶν ἐκεῖνος δὲν ἦτο φιλοπαίγμων. Ἀπὸ τῶν κεράμων τῶν στεγῶν ἐκρέμαντο ὡς ὄρμηι καρποὶ σπιθαμιαῖα κρύσταλλα, τὰ ὅποια οἱ μάγαι τῆς γειτονιάς δὲν εἶχον πλέον ὄρεξιν νὰ τρώγουν.

Τὴν ἑσπέραν τῆς 23, ὁ Γέρος εἶχεν ἔλθει ἀπὸ τὸ σχολεῖον περιχαρῆς, διότι ἀπὸ τῆς αὐριον ἔπαυον τὰ μαθήματα. Πρὶν ξεκρεμάσῃ τὸν «φύλακα» ἀπὸ τῆς μασχάλῃς του, ὁ Γέρος πεινασμένος ἠνοιξε τὸ δουλάπι, ἀλλ' οὐδὲ ψωμιὸν ἄρτου εὗρεν ἐκεῖ. Ἡ γραῖα εἶχεν ἐξέλθει, ἴσως πρὸς ζήτησιν ἄρτου. Ἡ ἀτυχῆς Πατρῶνα ἐκάθητο ζαρωμένη πλησίον τῆς ἐστίας, ἀλλ' ἡ ἐστία ἦτο οἰοσιμῆ. Ἐσκάλιζε τὴν στάκτην, νομίζουσα ἐν τῇ παιδικῇ ἀφελείᾳ τῆς (ἦτο μόλις τετραετὴς τὸ πτωχὸν κοράσιον), ὅτι ἡ ἐστία ἔχει πάντοτε τὴν δυνατότητα νὰ θερμαίῃ, καὶ ἄς μὴ καίῃ. Ἀλλ' ἡ στάκτη ἦτον ὑγρὰ. Σταλαγμοὶ ὕδατος, ἐκ χιόνος τακείσης ἴσως διὰ τινος λαθραίας καὶ παροδικῆς ἀκτίνος ἡλίου, εἶχον ρεῦσει διὰ τῆς καπνοδόχου. Ὁ Γέρος, ὅστις ἦτο ἑπταετής μόλις, ἔτοιμος νὰ κλαύσῃ, διότι δὲν εὗρισκε ψυχίον τι πρὸς κορεσμόν τῆς πείνης του, ἠνοιξε τὸ μόνον παράθυρον, ἔχον τριῶν σπιθαμῶν μήκος. Ὁ οἰκίσκος ὄλος, χθαμαλός, ἡμιφάνωτος, μὲ εἶδος σοφᾶ, εἶχεν ὕψος δύο ἴσως ὀργυῶν ἀπὸ τοῦ ἐδάφους μέχρι τῆς ὀροφῆς.

Ὁ Γέρος ἀνεβίβασε σκαμνίον τι ἐπὶ τοῦ λιθίνου ἐρείσματος τοῦ παραθύρου, ἀνέβη ἐπὶ τοῦ σκαμνίου, ἐστηρίχθη διὰ τῆς ἀριστερᾶς ἐπὶ τοῦ παραθυροφύλου, ἀνοικτοῦ, ἐστηλώθη μετὰ τὸλμης πρὸς τὴν ὀροφήν, ἀνέτεινε τὴν δεξιάν, καὶ ἀπέσπασεν ἐν κρύσταλλον ἐκ τῶν κοσμοῦντων τοὺς «σταλαγμοὺς» τῆς στέγῃς. Ἦρξισε νὰ τὸ ἐκμυζᾷ θραδέως καὶ ἠδονικῶς, καὶ ἔδιδε καὶ εἰς τὴν Πατρῶναν νὰ φάγῃ. Ἐπειὼν τὰ κακόμοιρα.

Ἡ γραῖα Ἀχτίτσα ἐπανῆλθε μετ' ὀλίγον φέρουσα πρᾶγμα τι τυλιγμένον εἰς τὸν κόλπον τῆς. Ὁ Γέρος, ὅστις ἐγνώριζεν ἐκ τῆς παιδικῆς του πείρας ὅτι ποτὲ ἀνευ αἰτίας δὲν ἐφοῦσκωναν οἱ κόλποι τῆς μάμμης του, ἀναπνέσας ἔτρεξεν εἰς τὸ στήθος τῆς, ἐνέβαλε τὴν χεῖρα, καὶ ἀπῆκε κραυγὴν χαρᾶς. Τεμάχιον ἄρτου εἶχεν «οἰκονομήσει» καὶ τὴν ἑσπέραν ἐκεῖνην ἡ καλὴ, καίτοι ὀλίγον αὐστηρά, μάμμα, τίς εἶδεν ἀντὶ ποίων ἐξευτελισμῶν, καὶ διὰ πόσων ἐκκληρησεων!

Καὶ τί δὲν ἠθελεν ὑποστῆ, πρὸ ποίας θυσίας ἠδύνατο νὰ ὀπισθοδρομήσῃ, διὰ τὴν ἀγάπην τῶν δύο τούτων παιδιῶν, τὰ ὅποια ἦσαν δις παιδία δι' αὐτήν, καθόσον ἦσαν τέκνα τοῦ τέκνου τῆς! Ἐν τούτοις δὲν ἠθελε νὰ δεικνύῃ αὐτοῖς μεγάλην ἀδυναμίαν καὶ «ἡμερο μάτι δὲν τοὺς ἔδιδε». Ἐκάλει τὸν ἄρρενα «Γέρον», διότι εἶχε τὸ ὄνομα τοῦ ἀληθοῦς γέρου τῆς, τοῦ μακαρίτου μπάριμπα-Μιχαλιοῦ, τοῦ ὁποίου τὸ ὄνομα τῆς ἐπὶ νῦν ἀκούσῃ ἢ νὰ προσφέρῃ. Τὸ ταλαίπωρον τὸ θῆλυ τὸ ἐκάλει Πατρῶναν θαυπευτικῶς, καὶ ὀλίγον «σάν ἀρχοντοξεπεσμένη πού ἦτον», μὴ ἀνεχομένη ν' ἀκούσῃ τὸ Ἀργυρῶν, τὸ ὄνομα τῆς κόρης τῆς, ὅπερ ἐδόθη ὡς κληρονομία εἰς τὸ ὄρφανόν, λεχούσ θανούσης ἐκεῖνης. Πλὴν τοῦ ὑποκορισμοῦ τούτου, οὐδεμίαν ἄλλην ἐπιδεικτικὴν τρυφερότητα ἀπένεμεν εἰς τὰ δύο πτωχὰ πλάσματα, ἀλλὰ μᾶν πρακτικὴν ἀγάπην καὶ προστασίαν.

Ἡ ταλαίπωρος γραῖα ἔστρωσε διὰ τὰ δύο ὄρφανὰ, ἵνα κοιμηθῶσιν, ἀνεκλίθη καὶ αὐτὴ πλησίον των, τοῖς εἶπε νὰ φυσηθῶσιν ὑποκάτω τοῦ σκεπάσματος των διὰ νὰ ζεσταθῶσιν, τοῖς ὑπεσχέθη, ψευδομένη, ἀλλ' ἐλπίζουσα νὰ ἐπαληθεύσῃ, ὅτι αὐριον ὁ Χριστὸς θὰ φέρῃ ξύλα καὶ ψωμί καὶ μίαν χύτραν κοχλάζουσαν ἐπὶ τοῦ πυρός, καὶ ἐμεινεν αὐπνος πέραν τοῦ μεσονυκτίου, ἀναλογιζομένη τὴν πικρὰν τύχην τῆς.

Τὸ πρῶν, μετὰ τὴν λειτουργίαν (ἦτο παραμονὴ τῶν Χριστουγέννων) ὁ παπᾶ-Δημήτρης, ὁ ἐνορίτης τῆς, ἐπαρουσιάσθη αἴφνης εἰς τὴν θύραν τοῦ πενιχροῦ οἰκίσκου.

—Καλῶς τὰδέχθης, τῆς εἶπε μειδιών.

«Καλῶς τὰδέχθη» αὐτῆ! Καὶ ἀπὸ ποῖον ἐπερίμενε τίποτε;

—Ἐλαβε ἓνα γράμμα διὰ σέ, Ἀχτίτσα, προσέθηκεν ὁ ἱερεὺς, τινάσων τὴν χιόνα ἀπὸ τὸ ράσον καὶ τὸ σάλι του.

—Ὅριστε, δέσποτα! Καὶ μακάρι ἔχω τὴ φωτιά, ἐψιθύρισε πρὸς αὐτήν, ἡ τὸ γλυκὸ καὶ τὸ ρακὶ νὰ τὸν φιλέψω;

Ὁ ἱερεὺς ἀνέβη τὴν τετράβαθμον κλίμακα καὶ ἐλθὼν ἐκάθισεν ἐπὶ τοῦ σκαμνίου. Ἠρεύνησε δὲ εἰς τὸν κόλπον του καὶ ἐξήγαγε μέγαν φάκελλον μὲ πολλὰς καὶ ποικίλας σφραγίδας καὶ γραμματίσματα.

—Γράμμα, εἶπες, παπᾶ, ἐπανελάβην ἡ Ἀχτίτσα, μόλις τότε ἀρχίσασα νὰ ἐννοῇ τί τῆς ἔλεγεν ὁ ἱερεὺς.

Ὁ φάκελλος, ὃν εἶχεν ἐξαγάγει ἀπὸ τοῦ κόλπου του, ἐφαίνετο ἀνοικτός ἀπὸ τὸ ἐν μέρος.

—Ἀπόψε ἐφθασε τὸ βαπόρι, εἶπεν ὁ ἐφημέριος ἐμένα μοῦ τὸ ἔφεραν τώρα, μόλις ἐβγαίνα ἀπὸ τὴν ἐκκλησίαν.

Καὶ ἐνθείς τὴν χεῖρα ἐσω τοῦ φακέλλου ἐξήγαγε διπλωμένον χαρτίον.

—Τὸ γράμμα εἶναι πρὸς ἐμέ, προσέθηκεν, ἀλλὰ σέ ἀποδέλεπαι.

—Ἐμένα; ἐμένα; ἐπανελάβην ἐκκληρῆτος ἡ γραῖα.

Ὁ παπᾶ-Δημήτρης ἐξεδίπλωσε τὸ χαρτίον.

—Εἶδεν ὁ Θεὸς τὸν πόνον σου καὶ σοῦ στέλλει μικρὰν

βοήθειαν, εἶπεν ὁ ἀγαθὸς ἱερεὺς. Ὁ γιὸς σου, σοῦ γράφει ἀπὸ τὴν Ἀμερικὴν.

—Ἀπ' τὴν Ἀμερική; ὁ Πάννης! ὁ Πάννης μὲ θυμήθηκεν; ἀνέκραξε περιχαρῆς, ποιούσα τὸ σημεῖον τοῦ Σταυροῦ ἢ γραῖα. Καὶ εἶτα προσέθηκε:

—Δόξα σοὶ ὁ Θεός!

Ὁ ἱερεὺς ἔβαλε τὰ γυαλιὰ του καὶ ἐδοκίμασε ν' ἀναγνώσῃ.

—Εἶναι κακογραμμμένα, κ' ἐγὼ δυσκολεύομαι νὰ διαβάσω αὐταῖς τῆς τζίφρας πού ἐβγαίαν τώρα, ἀλλὰ θὰ προσπαθήσωμεν νὰ βγάλωμεν νόημα. Καὶ ἤρξισε μετὰ δυσκολίας, καὶ σκοντάπτων συχνὰ ν' ἀναγινώσκῃ:

«Παπᾶ-Δημήτρη, τὸ χέρι σου φιλῶ. Πρῶτον ἐρωτῶ διὰ τὸ αἴσιον κτλ. κτλ. Ἐγὼ λείπω πολλὰ χρόνια καὶ δὲν εἰξεύρω αὐτοῦ τί γίνονται, οὔτε ἂν ζοῦν ἢ ἀπέθαναν. Εἶμαι εἰς μακρὸν μέρος, πολὺ βαθειά, εἰς τὸν Παναμᾶν, καὶ δὲν ἔχω καμμίαν συγκοινωνίαν μὲ ἄλλους πατριώτας πού εὐρίσκονται εἰς τὴν Ἀμερικὴν. Πρὸ τριῶν χρόνων ἐντάμωσα τὸν (δεῖνα) καὶ τὸν (δεῖνα), ἀλλὰ καὶ αὐτοὶ ἔλειπαν χρόνους πολλοὺς, καὶ δὲν εἰξεύραν τί γίνεται εἰς τὸ σπίτι μας.

«Ἐάν ζῇ ὁ πατέρας ἢ ἡ μητέρα μου, εἶπέ τους νὰ μὲ συγχωρήσουν, διότι διὰ καλὸ πάντα πασχίζῃ ὁ ἄνθρωπος καὶ εἰς κακὸ πολλάς φοραῖς βγαίνει. Ἐγὼ ἀρρώστησα δύο φοραῖς ἀπὸ κακαῖς ἀσθένειας τοῦ τόπου ἐδῶ καὶ ἔκαμα πολὺν καιρὸν εἰς τὰ σπιτάκια. Τὰ ὅ,τι εἶχα καὶ δὲν εἶχα ἐπῆγαν καὶ μόλις ἐγλύτωσα τὴν ζωὴν μου. Εἶχα ὑπανδρευθῆ πρὸ δέκα χρόνων κατὰ τὴν συνήθειαν τοῦ τόπου ἐδῶ, ἀλλὰ τώρα εἶμαι ἀπόχρητος, καὶ ἄλλο καλλίτερον δὲν ζητῶ, παρὰ νὰ πιάσω ὀλίγα χρήματα νὰ ἔλθω εἰς τὴν πατρίδα, ἂν προφθάσω τοὺς γονεῖς μου νὰ μ' εὐλογήσουν. Καὶ νὰ μὴ ἔχουν παράπονο εἰς ἐμέ, διότι ἔτσι θέλει ὁ Θεός, καὶ δὲν εἰμποροῦμε ἐμεῖς νὰ πᾶμε κόντρα. Καὶ νὰ μὴ βαρυνωμοῦν, διότι, ἂν δὲν εἶναι θέλημα Θεοῦ, δὲν μπορεῖ ἄνθρωπος νὰ προκόψῃ.

«Σοῦ στέλλω ἐδῶ ἐσωκλείστας ἓνα συνάλλαγμα ἐπ' ὀνόματί σου, νὰ ὑπογράψῃς ἢ ἀγιοσύνη σου, καὶ νὰ φροντίσουν νὰ τὸ ἐξαργυρώσουν ὁ πατέρας ἢ ἡ μητέρα, ἐάν ζοῦν. Καὶ ἂν, ὃ μὴ γένοιτο, εἶναι ἀποθαμμένοι, νὰ τὸ ἐξαργυρώσῃς ἢ ἀγιοσύνη σου, νὰ δώσῃς εἰς κανέναν ἀδελφόν μου, ἐάν εἶναι αὐτοῦ, ἢ εἰς κανέναν ἀνίψι μου καὶ εἰς ἄλλα πτωχὰ. Καὶ νὰ κρατήσῃς καὶ ἡ ἀγιοσύνη σου, ἐάν οἱ γονεῖς μου εἶναι ἀποθαμμένοι, ἐν μέρος τοῦ ποσοῦ αὐτοῦ διὰ τὰ σαρανταλεῖτουργα...».

Πολλὰ ἔλεγεν ἡ ἐπιστολὴ αὐτῆ καὶ ἐν σπουδαῖον παρέλεπε. Δὲν ἀνέφερε τὸ ποσοῦ τῶν χρημάτων, δι' ὅσα ἦτο ἡ συναλλαγματικὴ. Ὁ παπᾶ-Δημήτρης, παρατηρήσας τὸ πᾶγμα, ἐξέφερε τὴν εἰκασίαν, ὅτι ὁ γράψας τὴν ἐπιστολὴν, λημονήσας, νομίζων ὅτι εἶχεν ὀρίσει τὸ ποσοῦ τῶν χρημάτων παραπάνω, ἐνόμισε περιττόν νὰ τὸ ἐπαναλάβῃ παρακατιῶν, διὸ καὶ ἔλεγε «τοῦ ποσοῦ αὐτοῦ».

Ἐν τούτοις ἄφατος ἦτο ἡ χαρὰ τῆς Ἀχτίτσας, λαβούσης

μετὰ τόσα ἐτη εἰδήσεις περὶ τοῦ υἱοῦ τῆς. Ὡς ὑπὸ τέφραν κοιμώμενος ἀπὸ τῶσων ἐτῶν ὁ σπινθήρ τῆς μητρικῆς στοργῆς ἀνέθορεν ἐκ τῶν σπλάγχωνων εἰς τὸ πρόσωπόν τῆς καὶ ἡ γεροντικὴ, ρυκνὴ, καὶ ἐρρυτιδωμένη ὄψις τῆς ἠγλαῖσθη μὲ ἀκτῖνα νεότητος καὶ καλλονῆς.

Τὰ δύο παιδία, ἂν καὶ δὲν ἐνόουν περὶ τίνος ἐπρόκειτο, ἰδόντα τὴν χαρὰν τῆς μάμμης των, ἤρξιαν νὰ χοροπηδῶσιν.

Ὁ κύρ-Μαργαρίτης δὲν ἦτο ἰδίως προεξοφλητής, ἡ τοκοσιτής, ἡ ἔμπορος, ἦτον ὅλα αὐτὰ ὁμοῦ. Ἐνα φόρον ἐπιτηδεύματος ἐπλήρωνεν, ἀλλ' ἔκαμινε τρεῖς τέχναις.

Ἡ γραῖα Ἀχτίτσα, εἰς φοβεράν διατελοῦσα ἐνδειαν, ἔλαβε τὸ παρά τοῦ υἱοῦ τῆς ἀποσταλέν γραμματίον, ἐφ' οὗ ἐφαίνοντο γράμματα κόκκινα καὶ μαῦρα, ἀλλὰ ἐντυπα καὶ ἄλλα χειρόγραφα, ἐξ ὧν δὲν ἐνόει τίποτε οὔτε ὁ γηραιὸς ἐφημέριος οὔτε αὐτὴ, καὶ μετέθη εἰς τὸ μαγαζὶ τοῦ κύρ-Μαργαρίτη.

Ὁ κύρ-Μαργαρίτης ἐρρόφησε δραγμίδα ταμβάκου, ἐτίναξεν τὴν δράκην του, ἐφ' ἧς ἐπιπτε πάντοτε μέρος ταμβάκου, κατεβίβασε μέχρι τῶν ὀφρῶν τὴν σκουφίαν του, ἔβαλε τὰ γυαλιὰ του, καὶ ἤρξισε νὰ ἐξετάξῃ διὰ μακρῶν τὸ γραμματίον.

—Ἐρχεται ἀπ' τὴν Ἀμερική; εἶπε. Σ' ἐθυμήθηκε, βλέπω, ὁ γιὸς σου. Μπράβο, χαίρομαι.

Εἶτα ἐπανελάβην:

—Ἐχει τὸν ἀριθμὸν 10, ἀλλὰ δὲν ξέρουμε τί εἶδους μόνεδα νὰ εἶναι, δέκα σελλίνα, δέκα ρούπιας, δέκα κολονάτα ἢ δέκα... Διεκόπη, παρ' ὀλίγον νὰ ἔλεγε «δέκα λίρας».

—Νὰ φωνάξουμε τὸ δάσκαλο, ἐμορμήριον ὁ κύρ-Μαργαρίτης ἴσως ἐκεῖνος ξεῦρει νὰ τὸ διαβάσῃ. Τί γλώσσα νὰ εἶναι τάχα;

Ὁ ἑλληνοδιδάσκαλος, ὅστις ἐκάθητο δλέπων τοὺς παίξοντας τὸ κιάμο εἰς παράπλευρον καφενεῖον, παρακληθεὶς μετέθη εἰς τὸ μαγαζὶ τοῦ κύρ-Μαργαρίτη. Εἰσῆλθεν ὀρθός, δύσκαμπτος, ἔλαβε τὸ γραμματίον, παρεκάλεσε τὸν κύρ-Μαργαρίτην νὰ τοῦ δανείσῃ τὰ γυαλιὰ του καὶ ἤρξισε νὰ συλλαβίσῃ τοὺς λατινικοὺς χαρακτήρας.

—Πρέπει νὰ εἶναι ἀγγλικὰ, εἶπεν, ἐκτός ἂν εἶναι γερμανικά. Ἀπὸ ποῦ ἐρχεται αὐτὸ τὸ δελτάριον;

—Ἀπ' τὴν Ἀμερικὴν; τότε θὰ εἶναι ἀγγλικόν. Καὶ ταῦτα λέγων προσεπάθει νὰ συλλαβίσῃ τὰς λέξεις: ten pounds sterling, ὅς ἔφερε χειρογράφους ἢ ἐπιταγῆ.

—Sterling, εἶπε: sterling θὰ σημαίῃ τάλληρον, πιστεύω. Ἡ λέξις φαίνεται νὰ εἶναι τῆς αὐτῆς ἐτυμολογίας, ἀπεφάνθη δογματικῶς. Καὶ ἐπέστρεψε τὸ γραμματίον εἰς χεῖρας τοῦ κύρ-Μαργαρίτη.

—Αὐτὸ θὰ εἶναι, εἶπε, καὶ ἐπειδὴ ὑπάρχει ἐπὶ τῆς ἐπικεφαλίδος ὁ ἀριθμὸς 10, θὰ εἶναι χωρὶς ἄλλο γραμματίον διὰ δέκα τάλληρα. Τὸ κάτω-κάτω, ὀφείλω νὰ σοῦ εἴπω ὅτι δὲν

γνωρίζω από χρηματιστικά. Είς άλλα ήμεις ασχολούμεθα, οι άνθρωποι τῶν γραμμάτων.

Καί τοῦτο εἰπών, ἐπειδή ἠσθάνθη ψῦχος εἰς τό πλακόστρωτον καί κατάφυχρον μαγαζεῖον τοῦ κύρ-Μαργαρίτη, ἐπέστρεψεν εἰς τό καφενεῖον, ἵνα θερμανθῆ.

Ὁ κύρ-Μαργαρίτης εἶχεν ἀρχίσει νά τρίβη τὰς χεῖρας καί κάτι ἐφαίνετο σκεπτόμενος.

Τώρα, τί τά θέλεις, εἶπε στραφεῖς πρὸς τήν γραῖαν. Οἱ καιροὶ εἶναι δύσκολοι, μεγάλα κεσάτια. Νά τό πάρω, νά σοῦ τό ἐξαργυρώσω, ξέρω πῶς εἶναι οἴγουρος ὁ παρὰς μου, ξέρω ἂν δέν εἶναι ψεύτικο; Ἀπό κεῖ κάτω, ἀπ' τόν χαμένον κόσμον, περιμένεις ἀλήθεια! Ὅλαις ἢ ψευταῖς, ἢ καλπαζουναῖς, ἀπό κεῖ μᾶς ἐρχονται. Γυρίζουν τόσα χρόνια οἱ σουρτουκκηδες (μέ συγχωρεῖς, δέν λέγω τόν γιού σου), ἐκεῖ πού φένει ὁ ἥλιος τό ψωμί καί δέν νοιάζονται νά στείλουν ἕναν παρᾶ, ἕνα σωστόν παρᾶ, μονάχα στέλνουν παληόχαρτα.

Ἐφερε δύο βόλταις περί τό τεράστιον λογιστήριόν του καί ἐπανελάβε:

—Καί δέν εἶναι μικρό πρᾶγμα αὐτό, νά σέ χαρῶ, εἶναι δέκα τάλλαρα. Νά εἶχα δέκα τάλλαρα ἐγώ, παντρευόμουν.

Εἶτα ἐξακολούθησε:

—Μά τί νά σοῦ πᾶ; σέ λυποῦμαι πού εἶσαι καλή γυναῖκα, κ' ἔχεις καί κεῖνα τά ὄρφανά. Νά κρατήσω ἐγώ ἐνάμισον τάλλαρο διά τούς κινδύνους πού τρέχω, καί γιά τά ὀχτώμισυ πλειά... Καί γιά νάμιαστε οἴγουροι, μή γυρεῖς κολονάτα, νά σοῦ δώσω πεντόφραγκα, γιά νάμιαστε μέσα... Ὅχτώμισον πεντόφραγκα λοιπόν! Ἄ!... ξέχασα...

Τούναντίον, δέν ἔρχετο ἄπ' ἀρχῆς τῆς συνεντεύξεως, αὐτό ἐσκέπτετο.

Ὁ συχωρεμένος ὁ Μιχαλιός κάτι ἔκανε νά μοῦ δίνη, δέν θυμοῦμαι τώρα...

Καί ἐπέστρεψεν εἰς τό λογιστήριόν του.

—Μά κ' ἐκεῖνος ὁ τελμπεντέρης ὁ γαμπρός σου, μοῦ ἔφαγε δύο τάλλαρα θαρρῶ...

Καί ὠπλίσθη μέ τό πελώριον κατάστιχόν του.

—Εἶναι δίκιο νά τά κρατήσω... ἐσένα, ὅσα σοῦ δώσω θά σοῦ φανοῦν χάρισμα.

Ἦνοιξε τό κατάστιχον.

Αἱ κατάπυκνοι καί μυροβολοῦσαι σελίδες τοῦ καταστίχου τούτου ὠμοίαζον μέ πίονας ἀγρούς, μέ γῆν ἀγαθήν. Ὅ,τι ἐσπειρέ τις ἐν αὐτῷ, ἐκαρποφόρει πολλαπλασίως. Ἦτο, ὡς νά ἐκποτέ τις τά φύλλα τοῦ δενδρυλλίου, ἐκάστοτε ὅτε ἐγίνετο ἐξόφλησις κονδυλίου τινός, ἀλλ' ἡ ρίζα ἐμενεν ὑπό τήν γῆν, μέλλουσα καί πάλιν ν' ἀναβλαστήσῃ.

Ὁ κύρ-Μαργαρίτης εἶρε παρευθὺς τούς δύο λογαριασμούς.

—Ἐννή καί δεκαπέντε μοῦ χρεωστοῦσεν ὁ μακαρίτης ὁ ἄντρας σου, εἶπε, καί δύο τάλλαρα δανεικά κι' ἀγύριστα

τοῦ γαμπροῦ σου γίνονται...

Καί λαβὼν κάλαμον νά ἐκτελῆ τήν πρόσθεσιν πρώτον καί τήν ἀναγωγήν τῶν ταλλήρων εἰς δραχμάς, εἶτα τήν ἀφαίρεσιν ἀπὸ τοῦ ποσοῦ τῶν δέκα γαλλικῶν ταλλήρων.

—Κάνει νά σοῦ δίνω... ἤρχισε νά λέγῃ ὁ κύρ-Μαργαρίτης.

Τῇ στιγμῇ ἐκεῖνη εἰσῆλθε νέον πρόσωπον.

Ἦτο ἔμπορος Συριανός, παρεπιδημῶν δι' ὑποθέσεις εἰς τήν μικράν νῆσον. Ἄμα εἰσελθὼν διηθύνθη μετὰ μεγίστης ἐλευθερίας καί θάρρους εἰς τό λογιστήριον, ὅπου ἴστατο ὁ κύρ-Μαργαρίτης.

—Τί ἔχουμε, κύρ-Μαργαρίτη; Τ' εἶν' αὐτό; εἶπεν, ἰδὼν πρόχειρον ἐπὶ τοῦ λογιστηρίου τό γραμμάτιον τῆς πτωχῆς γραῖας.

Καί λαβὼν τοῦτο εἰς χεῖρας:

—Συναλλαγματική διά δέκα ἀγγλικὰς λίρας ἀπὸ τήν Ἀμερικὴν, εἶπε καθαρᾶ τῇ φωνῇ, πού εὐρέθη ἐδῶ; Κάμινεις καί τέτοιες δουλειές, κύρ-Μαργαρίτη;

—Γιά δέκα λίρας! ἐπανελάβεν αὐθορμήτως ἡ Ἀχτίτσα, ἀκούσασα εὐκρινῶς τήν λέξιν.

—Ναί, γιά δέκα ἀγγλικὰς λίρας, εἶπε καί πάλιν στραφεῖς πρὸς αὐτήν ὁ Ἐρμουπολίτης. Μήπως εἶναι δικό σου;

—Μάλιστα.

Ἡ θεῖα Ἀχτίτσα, ἐν καταφάσει, ἔλεγε πάντοτε ναί, ἀλλὰ νῦν, ἠπόρει καί αὐτὴ πῶς εἶπε μάλιστα καί πού εἶρε τήν λέξιν ταύτην.

—Γιά δέκα ναπολεόνια θά εἶναι ἴσως, εἶπε δάνκων τὰ χεῖλη ὁ κύρ-Μαργαρίτης.

—Σοῦ λέγω διά δέκα ἀγγλικὰς λίρας, ἐπανελάβε καί αὐθις ὁ Συριανός ἔμπορος. Παίρνεις ἀπὸ λόγια;

Καί ἔρριψε δεῦτερον μακρὸν βλέμμα ἐπὶ τοῦ γραμματίου.

—Εἶναι οἴγουρος παρὰς, ἀρζάν-κοντάν, σοῦ λέγω. Θά τό ἐξοφλήσῃς, ἢ τό ἐξοφλῶ ἀμέσως;

Καί ἔκαμε κίνημα διά νά ἐξαγάγῃ τό χρηματοφυλάκιόν του.

—Μπορεῖ νά τό πάρῃ κανεῖς γιά ἐννέα λίρας... γαλλικαῖς, εἶπε διαστάζων ὁ κύρ-Μαργαρίτης.

—Γαλλικαῖς... τό παίρνω ἐγώ γιά ἐννέα ἀγγλικαῖς.

Καί στρέψας ὀπισθεν τό φύλλον τοῦ χάρτου, εἶδε τήν ὑπογραφήν, ἣν εἶχε θάλει ὁ ἀγαθός ἱερεὺς, παρέβαλεν αὐτήν μέ τό ὄνομα τό φερόμενον ἐν τῷ κειμένῳ, καί τήν εἶρε σύμφωνον καί, ἀνοίξας τό χρηματοφυλάκιον, ἐμέτρησεν εἰς τήν χεῖρα τῆς θεῖας Ἀχτίτσας καί πρὸ τῶν ἐκθάμβων ὀφθαλμῶν αὐτῆς ἐννέα στυλπνοτάτας ἀγγλικὰς λίρας.

Καί ἰδοῦ διατί ἡ πτωχὴ γραῖα ἐφόρει τῇ ἡμέρᾳ τῶν Χριστουγέννων καινουργὴ «ἀδολην» μανδήλαν, τά δέ δύο ὄρφανά εἶχον καθαρά ὑποκαμισάκια διά τά ἰσχνὰ μέλη των καί θεομῆν ὑπόδεσιν διά τούς παγωμένους πόδας των. (1889)



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

Η επανάσταση των δένδρων οι ασφαλιστές και τα Χριστούγεννα!

Στα εφηβικά μου χρόνια διάβασα μια περίφημη ιστορία-αλληγορία που έγραψε κάποιος συγγραφέας Jorgensen που αξίζει τον κόπο να την ξαναθυμηθούμε μαζί αυτές τις μέρες που πλησιάζουν Χριστούγεννα στην Ελλάδα μας του 1994. Η ιστοριούλα είναι γνωστή σαν ιστορία των "επαναστατημένων δένδρων" και λέει περίπου τα εξής:



Μιά ψηλόκορμη κι αγέρωχη λεύκα, έριξε κάποια μέρα μια επαναστατική ιδέα στα δένδρα του δάσους. "Αδέλφια" άρχισε το λόγο της "Ξέρετε πολύ καλά πως η γη μας ανήκει". Ούτε οι άνθρωποι, ούτε τα ζώα μπορούν να κάμουν χωρίς εμάς. Δίνουμε την τροφή στις αγελάδες, στα πρόβατα, στα πουλιά, στις μέλισσες. Κι αυτή ακόμα η γη αποτελείται από τα σόπια φύλλα μας. Μια μονάχα δύναμη ισχυρίζεται πως είναι ισχυρότερη μας, ο ήλιος. Λέει, πως και η ζωή μας ακόμα εξαρτάται από αυτόν. Ακούστε με λοιπόν, σύντροφοι. Είμαι βεβαία, πως αυτό είναι ένα παραμύθι, επίτηδες φτιαγμένο, για να μας κρατά σε παντοτινό τρόμο. Λένε, πως δε μπορούμε να ζήσουμε χωρίς το φως του ήλιου. Ψέμα! Είναι μια ανοησία γεμάτη δεισιδαιμονίες, εντελώς ανάξια για δένδρα που αγαπούν την πρόοδο και ζουν σε φωτεινές εποχές". Μερικοί αποδοκιμαστικοί ψιθυροί - κάτι γέρικες βελανιδιές κι ένας μεγάλος πλάτανος που κίνησαν ανήσυχια τα φύλλα τους - διέκοψαν σ' αυτό το σημείο τη φλογερή δημιουργία. Αλλά τα νεότερα δένδρα έγραναν τις κορφές τους πιο κοντά ακόμα, για ν' ακούσουν καλύτερα. Τα λόγια της λεύκας ήσαν τόσο όμορφα, ικανοποιούσαν τόσο πολύ τον εγωισμό τους. Κι η λεύκα συνέχισε δυναμώνοντας τη φωνή της: "Γνωρίζω καλά πως μερικά δένδρα - τα γέρικα της παλιάς εποχής, με τα κίτρινα φύλλα - πιστεύουν ακόμα σ' αυτήν την οπισθοδρομική ιδέα. Αλλά έχω εμπιστοσύνη στην καινούργια γε-

νά, που την καίει ο πόθος της ανεξαρτησίας. Εμπρός, σύντροφοι, που λαχταράτε για ελευθερία. Στη μάχη για ν' αποτινάξουμε το θλιβερό ζυγό του από πάνω μας! Γέρικο παληοφάναρο που κρέμεσαι ακόμα εκεί ψηλά στον ουρανό, έφτασε πια η τελευταία σου ώρα!".

Ο λόγος της λεύκας έσβησε μέσα στις ατέλειωτες ζητωκραυγές, που υψώθηκαν μέχρι τον ουρανό από κάθε γωνιά του δάσους. Ο νεανικός ενθουσιασμός απλώθηκε παντού κι εξαφάνισε την εντύπωση που είχε προκαλέσει η διαμαρτυρία των γέρικων δέντρων.

"Και τώρα, ας αρχίσει η επανάσταση", συνέχισε η λεύκα μόλις έγινε κάποια γαλήνη. "Κάθε ζωτική μας λειτουργία κατά τη διάρκεια της μέρας θα σταματήσει. Από δω και πέρα η ζωή μας θα κυλά μέσα στη σκοτεινή και γεμάτη μυστήριο νύχτα. Θα μεγαλώσουμε, θ' ανθίσουμε, θα σκορπίσουμε το άρωμά μας και θα φανερώσουμε τους καρπούς μας μονάχα στη νύχτα. Ας οβήσει μια για πάντα ο ήλιος απ' τη ζωή μας. Επιτέλους θα ζήσουμε χωρίς ήλιο!".

Τις ερχόμενες μέρες οι άνθρωποι που ήρθαν στο δάσος αντίκριζαν ένα παράδοξο φαινόμενο. Ενώ ο ήλιος έλαμπε χαρούμενος, σκορπίζοντας τις θερμές και ζωογόνες ακτίνες του, γεμίζοντας με ευλογία την πλάση, τα

λουλούδια έσκυβαν τα μικρά τους κεφαλάκια στη γη, κρατώντας με πείσμα κλειστούς τους κάλυκες τους. Το ίδιο και τα δέντρα συμμαζέψαν τα φύλλα τους σα ν' αποστρέφονταν τον ήλιο. Σαν έπεφτε όμως το βράδυ, τα λουλούδια άνοιγαν και ύψωναν το κεφαλάκι τους προς το χλωμό φως του φεγγαριού, και τις παγωμένες ακτίνες των άστρων. Αυτό κράτησε αρκετές μέρες. Παράξενες μεταβολές άρχισαν να παρονοιάζονται τότε στο επαναστατημένο δάσος. Το σιτάρι άρχισε να σέρνεται στη γη, τ' άνθη ολοχλώμασαν, τα φύλλα κιτρινώσαν. Το δάσος φυλλοροούσε, σα να είχε ψθάσει το ψθινόπωρο.

Και τότε άρχισε η γκρίνια στο επαναστατημένο δάσος. Τα δέντρα και τα λουλούδια άρχισαν να μουρμουρίζουν εναντίον της λεύκας. Μα εκείνη που τα είχε σπρώξει στην επανάσταση, προσπαθούσε τώρα να τα συγκαταστήσει, παρ' όλο που τη στόλιζαν τα πρώτα κίτρινα φύλλα και τα πρώτα ξερόκλαδα. "Πόσο στενόμυαλα είσαστε! Δε βλέπετε πως τώρα είστε πιο όμορφα και πιο αξιοπρόσεκτα; Και, έπειτα, μήπως το πιο σπουδαίο δεν είναι ότι είμαστε πια ανεξάρτητα; Νομίζετε ότι αρρωστήσατε; Κάθε άλλο! Είναι μια ψευδαίσθηση. Στην πραγματικότητα έχετε περισσότερο εκλεπτυνθή και εξευγενισθεί...".

Μερικά δυστυχημένα δένδρα, πίστεψαν ακόμα μια φορά στα λόγια της λεύκας, και σιγοψυθίζαν κάθε βράδυ με τα ξερά και στεγνωμένα στόματά τους... "Εγίναμε πιο λεπτά κι ευγενικά, αποκτήσαμε την ατομική μας ελευθερία...". Αλλ' αυτό πια δεν κράτησε πολύ. Γρήγορα τα πιο πολλά ένωσαν τι φοβερός κίνδυνος τ' απειλούσε και ξανάνοιξαν τα φύλλα τους στον ήλιο και ξαναγύρισαν τα λουλούδια τους στο φως τους.

Και ήρθε η χαρούμενη άνοιξη. Μέσα στο πλούσιο πράσινο του δάσους μονάχα η αγέρωχη λεύκα κινούσε άψυχα τα κατάξερτα πια κλαδιά της, μοιάζοντας μ' ένα αποκροστικό

σκιάχτρο. Γύρω της, στο ξανανιωμένο δάσος, αντιχούσαν χαρούμενα τα κελαϊδήματα των πουλιών. Οι ανοησίες της είχαν πια λησμονηθεί. Το άρωμα των λουλουδιών ανέβαινε προς τον ήλιο, στο ζωηφόρο άστρο της μέρας, πλούσια εκδήλωση εγγυωμοσύνης, ενώ οι όμορφες καταπράσινες φυλλωσιές των δέντρων σάλευαν απαλά στον ηρώϊνό αέρα, στέλνοντάς του το χαιρετισμό τους.

Εδώ τελειώνει η ιστορία των επαναστατημένων δέντρων και αρχίζει η ιστορία κάποιων νεοΕλλήνων που νομίζουν πως μπορούν να ζήσουν χωρίς ήλιο!

Αλλά ποιός είναι ο ήλιος; Ποιός ήλιος φωτίζει και θερμαίνει τον κάθε μας; Ο της "δικαιοσύνης ήλιος νοητός;" Ο ήλιος του ποδοσφαίρου; Του χρήματος; Της δόξας; Της εξουσίας; Της νέας ή καθαρής παραγωγής; Της υγείας; Οι ήλιοι και αστέρες της πολιτικής, του σινεμά, του θεάτρου, των σπορ, των επιχειρήσεων; Οι ήλιοι των Μέσων Μαζικής Ενημέρωσης; Της ανεξαρτησίας; Της ελευθερίας; Των γνώσεων; Των computers; Κάνοντας "ζάπινγκ" στη σημερινή νεοελληνική πραγματικότητα θλέπουμε αρκετές "άμυαλες λεύκες" που μάραναν, χλώμιασαν, αρρώστησαν και ξέβραναν τα πολύχρωμα λουλούδια τα νιάτα της Ελλάδας, τα ιδανικά μας, τις μεγάλες αλήθειες που δόξασαν αυτό τον τόπο, την ελευθερία, την θυσία, την τιμιότητα, την θρησκεία, την πίστη στο Έθνος, στην οικογένεια, στον συνάνθρωπο, στον γείτονα, στον συμπατριώτη, στο συγγενή, στον φίλο, στον σύντροφο. Ξεφτιλίστηκαν στο πεζοδρόμιο και ποδοπατήθηκαν από αγράμματους ημιαβείς αξίες αιώνων, η ελεύθερη έκφραση γνώμης, η δημοκρατία, η δικαιοσύνη, η αξιοκρατία, η αγάπη, η επανάσταση, η αλήθεια, ο σεβασμός των άλλων. Πολλοί ωχαδελφιστές νεοέλληνες, ξενομαγείς και ξενοκίνητοι, λαοπλάνοι ασεβείς και αδίστακτοι έδωσαν το παν για ν' ανεβάσουν την τιμή τους στο χρηματιστήριο κι έμειναν χωρίς τιμή και υπόληψη για το πρόσωπό τους.



Οι νεοέλληνες στο μεγαλύτερο ποσοστό τους άφησαν την ιστορία και τον ήλιο των επιτευγμάτων ενός ανώτερου πολιτισμού που κληρονόμησαν και εμπιστεύτηκαν την πορεία αυτού του λαού στις πρόσκαιρες εικόνες των τηλεοπτικών καναλιών, στα υποπροϊόντα της διαφήμισης των θαλών νερών του ΣΚΑΙ, του ANTENNA, του MEGA, του NEW CHANNEL, του FLASH και του ΚΛΙΚ με τα χλωμά πρόσωπα των προ πολλού... πεθαμένων που διαφημίζουν φίρμες και ποικίλες μάρκες,

Παναγιωτόπουλου, της Φωτεινής, του Πέτρου. Πού είναι ο ήλιος της πατρίδας μας; Πού είναι η ζεστασιά των παραδοσέων μας; Πού είναι ο ήλιος των Χριστουγέννων που ζέσταινε την οικογένεια στο κυριακάτικο τραπέζι που αναθέρμαινε τις ελπίδες του έθνους και των Ελλήνων, πού είναι η λαμπρότητα της ύπαρξης του καθενός; Πού είναι αυτή γεμάτη φως Ελλάδα που φώτιζε χαρούμενες παραμονές Χριστουγέννων γεμάτες προσδοκία,

γιορτινές καρδιές που συγχωρούν κι αγαπάνε, που γεμίζανε λαμπερές εκκλησιές συγχώρεσης, σύναξης, ενότητας, ομόνοιας, απόφασης, ειρήνης τότε που όλα είχαν κάποιο νόημα.

Αγαπητοί φίλοι ασφαλιστές, καθώς πλησιάζουν Χριστούγεννα θυμηθείτε ότι τα καλύτερα ανθρώπινα επιτεύγματα υλικά και πνευματικά έγιναν εν ονόματι του ήλιου, της αγάπης των Χριστουγέννων σ' όλες τις μορφές ανθρώπινης δημιουργίας. Εσείς που κάνετε μια δουλειά που κρύβει αγάπη στις δύσκολες ώρες κι έχετε ανάγκη να έχετε αγάπη αφήστε τον ήλιο της αγάπης να σας θερμαίνει, να γεμίσει την καρδιά σας και εκ του περισσεύματος να δίνετε γύρω σας.

Τα υπόλοιπα θα έρθουν μόνα τους, να είστε σίγουροι. Γύρω στα δύο εκατομμύρια έλληνες ανοίγουν την πόρτα τους σε κάποιο ασφαλιστή για κάποιο ασφαλιστήριο. Δύο εκατομμύρια έλληνες μπορούν να πάρουν το μήνυμά της αγάπης και του ήλιου στη ζωή τους. Αφορμές υπάρχουν πολλές και το κέρδος θα είναι περισσότερο. Χρειαζόμαστε τον ήλιο των παραδόσεων της πατρίδας μας. Έχουμε ανάγκη τον ήλιο των Χριστουγέννων.

Καλά Χριστούγεννα!
Ευάγ. Γ. Σπύρου
Εκδότης του ΝΑΙ

Ο 20χρονος Π.Σ.Α.Σ. δίνει κύρος στους ασφαλιστικούς συμβούλους!



Με καταπληκτική επιτυχία έγινε
το Δ' Πανελλήνιο Συνέδριο Ασφαλιστικών Συμβούλων

Η θράβευση των ιδρυτικών μελών του ΠΣΑΣ που οπωσδήποτε γέμισε με ποικιλία συναισθήματα τους τυχερούς συνέδρους ενός άψογου και καταπληκτικού συνεδρίου μας έδωσε και το μέτρο της πορείας του ασφαλιστικού επαγγέλματος στην τελευταία 20ετία. Στους 20, οι δώδεκα είναι εκτός κλάδου, οι 6 είναι παρόντες με σπουδαίο ασφαλιστικό έργο, οι 2 (Βασ. Κατιούλας και Ν. Δολιανίτης) έφυγαν απ' τη ζωή για πάντα.

Κάπως έτσι πάει η πορεία κάποιου μπαίνουν, κάποιος φεύγουν (οι πιο πολλοί) σίγουρα όμως όσοι μένουν κάνουν επιτυχή καριέρα που δυστυχώς η πολιτεία τους αφήνει αβοήθητους, μόνους και σε πολλά τους δυσκολεύει.

Συγκρίνοντας ακόμη και τον τρόπο ομιλίας των εκπροσώπων της Πολιτείας με την ξερή γλώσσα, τους αριθμούς, τις εγκυκλίους, τις διατάξεις και τα παρόμοια σε σχέση με τις γεμάτες παλμό και ιδανικά φωνές των ασφαλιστών τις γεμάτες παράπονο για τις αδικίες, τις γλυκιές φωνές των λειτουργών ενός πολλά προσφέροντος επαγγέλματος είδαμε την διαφορά. Η Πολιτεία απούσα (κοιμάται... ή συμμετέχει σε γεύματα) δια των επιστήμων Υπουργών δεν δίνει το ανάλογο κύρος. Το Υπουργείο Παιδείας δεν παρέστη αν και υποσχέθηκε. Οι πλημμύρες έδειξαν ποιος είναι κοντά στον απλό πολίτη. Τα υπουργεία ψάχνονται οι ασφαλιστές πλήρως αν περιόρισε 9 δισ. Κάποιο χέρι ασφαλιστού δίνει καθημερινά χιλιάδες αποζημιώσεις για θανάτους, για πυρκαγιές, για σεισμούς, για νοσοκομεία, για αυτοκίνητα, για πλημμύρες... Τα υπουργεία ψάχνουν διατάξεις, παραπομπές, παραγράφους, περιπτώσεις, εγκυκλίους, ψηφίσματα στο πως θα στήσουν παγίδες φόρων, αναστολής, εμποδίων, ερμηνευ-

τικών νόμων, τροποποιήσεων, αναστολών... Οι υπουργοί τρέχουν στα κανάλια για συνεντεύξεις κ.ά. Οι ασφαλιστές δίνουν με μια υπογραφή ζωή μέσα τις στάχτες καταστροφών... Να γιατί έδωσε κύρος στους ασφαλιστικούς συμβούλους ο ΠΣΑΣ με το συνέδριό του όπου απλά και χωρίς πολλά λόγια έδειξε τον επαγγελματισμό του ασφαλιστή και την προσφορά του. Να γιατί με αφορμή τις παρεμβολές και τα παράπονα και τις αδικίες σε βάρος συναδέλφων ο ΠΣΑΣ είπε σε όλους κηλιδώνουν το επάγγελμα ΚΑΤΩ ΤΑ ΧΕΡΙΑ από την σπύρωση του θεσμού με λάθος ενέργειες στην εκπαίδευση,

την φορολόγηση, την κατοχύρωση χαρτοφυλακίου, την ελεύθερη ζήτηση εργασίας.

Ο κ. Λάμπρου ο πρόεδρος του Δ.Σ. του Συνδέσμου βαθμολογείται με άριστα για την επιτυχημένη παρουσία του συλλόγου και το έργο που παρουσίασε η ομάδα του Δ.Σ. που αποτελείται από τους Λ. Χιώτογλου (Α' Αντιπρόεδρο), και τη Ζερβού (Β' Αντιπρόεδρο) Ε. Κασιμάτη (Γεν. γραμματέα), Ξ. Οικονόμου (ταμία) και τα μέλη Μ. Νικολοπούλου, Ι. Γεωργίου, Α. Σκορδά, Δ. Βουρβαχάκη, Α. Ταριδή, Α. Χαρατσή και Δ. Δήμου.

Η εικόνα του συλλόγου τιμά την τάξη των ασφαλιστών και η εικόνα του συνεδρίου υπήρξε ένα καλό δείγμα για τους τρίτους που παρέστησαν είτε σαν ομιλητές, είτε σαν εκπρόσωποι κομμάτων ή σύνεδροι.

Άριστες οι ομιλίες των Ξ. Οικονόμου και Θανάση Σκορδά κατατοπιστικές και πλήρεις στα θέματα που κάλυψαν όπως και το θέμα "Η άποψη του πελάτη" που ανέπτυξε ο πρόεδρος του ΙΝΚΑ Χαρ. Κουρής. Σε ραπεί ομιλητών μίλησαν οι εκπρόσωποι των κομμάτων κ. Σ. Σουμάκης (ΠΑΣΟΚ), Κων/νος Καραμανλής (ΝΔ), Μ. Μαχαίρα (Πολιτική Άνοιξη) και Φ. Κουβέλης (του Συνασπισμού).

Το υπουργείο Εμπορίου εκπροσωπήθηκε από την κ. Τιράνα και την κα τ. Ντούτου, το υπουργείο Οικονομικών από τον κ. Βούλγαρη.

Παρέστησαν πολλοί Γενικοί Διευθυντές, Δ/ντές Πωλήσεων και Δ/ντές Σύμβουλοι ασφαλιστικών εταιριών οι περισσότεροι των οποίων έμειναν για λίγο και μετά έφυγαν για.. δουλειές ή για να μην βρεθούν σε δύσκολη θέση να ακούσουν πιθανόν κάτι που δεν θα ήθελαν ν' ακούσουν και να πάρουν θέση. Εντύπωση μας

προκάλεσε η μετά πολλής προσοχής παραμονή και συμμετοχή ως το τέλος του συνεδρίου του σεβαστού κ. Αλεξ. Ταμπουρά. Παρακολουθεί και ακούει τα πάντα με ενδιαφέρον νέου δόκιμου συνεργάτου ασφαλιστού και φυσικόν είναι να παρατηρηθεί και να γνωρίζεται πάντα, κάτι που θα προτείναμε να κάνουν όσοι θέλουν να παραμείνουν στα ασφαλιστικά δρώμενα και να μη περιμένουν τα "FAX NEWS" να διαβάσουν τι έγινε επειδή ίσως βρεθούν προ εκπλήξεων αν δεν ακούν από πρώτο χέρι ότι είναι να ακούσουν...

Θα προτείναμε ακόμη την ιδέα του συνεδρίου να περιέχει ο φάκελος συνεδρίου και έντυπο με περιγραφή του "τι εισπράττει το Δημόσιο από ένα ασφάλιστρο



100.000 δρχ.", το έντυπο αυτό σε συνεργασία με τις ασφαλιστικές εταιρίες να δοθεί στους χιλιάδες των πελατών και να δημοσιευθεί στον τύπο ώστε να λάβουν γνώση και οι... πολίτες έναντι αυτής της φορολόγησης τους τι ανταποδίδει το κράτος σε έλεγχο (πόσους υπαλλήλους έχει το υπουργείο;) σε ενημέρωση, σε σχολές ασφαλιστών, σε ενίσχυση του έργου των ασφαλιστών κ.ά.

Η τελευταία παρατήρησή μας είναι ότι δυστυχώς για μια ακόμη φορά διαπιστώσαμε ότι η μεγάλη οικογένεια των ασφαλιστών απουσίαζε χωρίς να καταλάβει ακόμη μια φορά την αξία της συμμετοχής της στον Συνέδριο Ασφαλιστικών Συμβούλων της χώρας.

Ε.Σ.

ΣΤΟ ΠΑΡΑΣΚΗΝΙΟ ΤΟΥ ΣΥΝΕΔΡΙΟΥ

Α Συγχαρητήρια στον κ. Παν. Δρακάτο του περιοδικού "Ιδιωτική Ασφάλιση" που συνεχίζει εδώ και πολύ καιρό να δίνει βοήθεια στα διάφορα συνέδρια με την ιδέα που έγραψε "ότι τα περασμένα χρόνια οι εταιρίες μέσω της αλόγιστης στρατολόγησης κατέστρεψαν το γόνιμο νέων ανθρώπων που θα έμπαιναν στο επάγγελμα και δεν μπαίνουν"... Και στο συνέδριο του ΠΣΑΣ αυτή η ιδέα ακούστηκε αρκετές φορές.

Α Η φράση του Προέδρου του ΠΣΑΣ κ. Κ. Λάμπρου ότι "δε θα στήσουμε αντίσκηνα έξω από τα υπουργεία για τις διεκδικήσεις μας" δείχνει την ποιότητα και τον επαγγελματισμό των ασφαλιστών. Δυστυχώς όμως ίσως χρειαστεί να γί-

νουν πιο δυναμικές ενέργειες στο μέλλον αν οι παράγοντες των Υπουργείων συνεχίζουν την αδιαφορία τους. Ο κ. Λάμπρου πάντως επιμένει πως θα επιμεινουμε στο όραμα... Συμφωνούμε.

Α Ο κ. Δ. Κοντομηνάς στη σύντομη παρέμβασή του με τη μεγάλη εμπειρία του αφού εκπροσωπούσε ένα από τα μεγαλύτερα μερίδια της αγοράς σε ασφαλιστές και ασφαλιζόμενους, μίλησε και είπε ότι τα επιτεύγματα των ασφαλιστών παρά τα προβλήματα είναι σε καλά επίπεδα και ότι σ' αυτή τη φάση της πορείας της ασφαλιστικής αγοράς οι ασφαλιστές καλό είναι να στραφούν πιο πολύ στο θέμα του SERVICE των πελατών, ώστε να περιοριστεί η αγανάκτηση πολλών κα-

ταναλωτών για το μη SERVICE. Παράλληλα με την αγάπη στον πελάτη είπε πως θα ανατραπεί και η κακή εικόνα που έχουν κάποιοι για το θεσμό. Η παρουσία του στο συνέδριο μαζί με πολλά ανώτερα στελέχη δείχνει πως οι εταιρίες είναι καιρός να συνεργασθούν ακόμη πιο πολύ με τους συλλόγους ασφαλιστών και τα αιτήματά τους.

Α Ο Μιλτιάδης Νεκτάριος, Πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών εταιριών και Γενικός Δ/ντής της ΕΘΝΙΚΗΣ με μια λέξη είπε τι πρέπει να κάνουν οι ασφαλιστές σήμερα. Η λέξη είναι ΕΠΑΝΑΣΧΕΔΙΑΣΜΟΣ των πάντων από τους πάντες. Πιστεύουμε πως ο Μιλτιάδης Νεκτάριος θα αποβεί πολλαπλώς χρήσιμος στην ασφα-

ΘΕΣΕΙΣ - ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ ΤΟΥ ΣΥΝΔΕΣΜΟΥ

“Για την προαγωγή και αναβάθμιση του επαγγέλματος του Ασφαλιστικού συμβούλου”.

Α. ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΣΗΜΕΡΙΝΟΥ ΣΥΣΤΗΜΑΤΟΣ ΑΣΚΗΣΗΣ ΤΟΥ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΟΣ

α) Τρόπος χορήγησης αδειάς

Χορηγείται από τα κατά τόπους Επαγγελματικά Επιμελητήρια σ' όλους τους ενήλικους Έλληνες πολίτες απόφοιτους Λυκείου με ορισμένες συμπληρωματικές προϋποθέσεις του Αστικού και Εμπορικού Δικαίου. Συνεπώς μπορούν να το ασκήσουν σχεδόν όλοι οι Έλληνες!

β) Τρόπος στελέχωσης των Ασφαλιστικών Εταιριών

Εφαρμόζεται το σύστημα της στρατολόγησης μέσω του AGENCY SYSTEM. Την βάση της στρατολόγησης αποτελεί η πειθώ και η φόρτιση του υποψήφιου για άμεσα ηθικά και υλικά οφέλη. Αιτία της στρατολόγησης αποτελεί η απουσία της εφαρμογής του επαγγελματικού προσανατολισμού στον χώρο μας.

γ) Τρόπος εκπαίδευσης του Ασφαλιστικού Συμβούλου

Εφαρμόζεται η εσωτερική εκπαίδευση

των Εταιριών μετρίως συνήθως διαρκείας, εξαντλούμενης κυρίως στον χειρισμό του τιμολογίου και στους τρόπους κάμψης των αιτιάσεων του υποψήφιου πελάτη. Ελάχιστες εξαιρέσεις σοβαρότερης εκπαίδευσης δεν αναιρούν τον κανόνα. Το κυριότερο: ουδεμία αναφορά γίνε-



ται σε θέματα επαγγελματικής ευθύνης και δεοντολογίας του υποψήφιου.

δ) Επαγγελματική υποδομή του Ασφαλιστικού Συμβούλου

• Ανυπαρξία συγκεκριμένου κύκλου σπου-

δών συνδεόμενης με το αντικείμενο.

- Άγνοια ως προς τις απαιτήσεις του επαγγέλματος.
- Έλλειψη επαγγελματικής ευθύνης.
- Διαμόρφωση ψυχολογίας του γρήγορου και εύκολου κέρδους.
- Έλλειψη κοινωνικής, μορφωτικής και επαγγελματικής ομοιογένειας των υποψηφίων

ε) Προοπτικές παραμονής στο επάγγελμα

Το αίσθημα ανασφάλειας και αβεβαιότητας είναι διάχυτο και πραγματικά ελλείπουν η επαγγελματική και η προμηθειική κατοχύρωση του και οι εγγυήσεις για μια σίγουρη και αποδοτική σταδιοδρομία, όπως συμβαίνει σ' άλλα επαγγέλματα. Γι' αυτό και η πλήρης απροθυμία προσέλευσης στο επάγγελμα.

Ωστόσο πρόκειται για ένα από τα πλέον κοινωνικά επαγγέλματα και με καλές προοπτικές στο οποίο σημαντικός αριθμός νέων μας θα μπορούσε να βρει διέξοδο και να σταδιοδρομήσει, επωφελώς

ΣΤΟ ΠΑΡΑΣΚΗΝΙΟ ΤΟΥ ΣΥΝΕΔΡΙΟΥ

λιστική μας αγορά επειδή διαθέτει πρακτικό μυαλό και ικανότατη αρετή στο σχεδιασμό υλοποιήσιμων στρατηγικών. Οι μέχρι τώρα παρουσίες του σε διάφορες εκδηλώσεις είναι πολύ ενθαρρυντικές για τον κλάδο μας. Με τη δύναμη και τις διασυνδέσεις του στον κρατικό μηχανισμό που διαθέτει μπορεί να περάσει στην... ιστορία.

Το Νο 1 αδειας ασφαλιστού στο Επιμελητήριο το έχει ο Δ. Πάτσιος Δ/ντής υπ/τος ALICO στον Πειραιά που βραβεύτηκε σαν ιδρυτικό μέλος του ΠΣΑΣ. Ο κ. Πρέκας διακεκριμένος ασφαλιστής της ΕΘΝΙΚΗΣ γεμάτος συγκίνηση είπε μια φράση που δείχνει τι κρύβουν οι καρδιές των πραγματικών λειτουργών

ασφαλιστών “Σήμερα που με βραβεύσατε πληρώσατε τα εργατικά μου για τα τόσα που δούλεψα και έκανα αυτή τη χρονιά στο Σύλλογο...”. Για τη φανέλλα “έπαιξαν” οι παλιοί. Σήμερα κάποιοι νέοι ψάχνουν τα λεφτά των μεταγραφών. Πώς να μην έχει λαμπρό μέλλον με τέτοιο παράδειγμα η κόρη του άξιου αυτού Ασφαλιστού που άρχισε στα 15 της να μπαίνει σιγά-σιγά στο επάγγελμα που τόσο άξια υπηρέτησε ο πατέρας της. Για άλλη μια φορά συγχαρητήρια σ' όλους τους αγούς πατεράδες ασφαλιστές που σιγά-σιγά παραμερίζουν να περάσουν τα παιδιά τους στο όμορφο επάγγελμά μας...

Ο Χρ. Σταυριδής μεγάλος αγωνιστής και με τεράστια προσφορά στο

επάγγελμα βραβευμένος κι αυτός ως ιδρυτικό μέλος ΠΣΑΣ είπε πως “ο κώδικας δεοντολογίας είναι μια σκούπα που θα διώξει πολλούς ανάξιους του επαγγέλματος”... Χρήστο μου, τι να κάνει μια σκούπα, Ηρακλή χρειαζόμαστε...

Στο γεύμα του ΠΣΑΣ ακούσαμε πολλά καλά λόγια για την προσφορά του περιοδικού μας, όπως είδαμε και πολλά αποκόμματα σελίδων του ΝΑΙ στην έκθεση με τα πεπραγμένα του Συνδέσμου στην είσοδο του συνεδρίου σε πίνακες και σε ντοσιέ. Από δημοσιογραφική περιέργεια γίναμε μάρτυρες και μιας μονομαχίας στοιχήματος μεταξύ Μανώλη Ανδρόνικου της ΝΝ και Γ. Ψαρρά για την



Για τα συνέδριά σας, επιλέξτε το καλύτερο

Ειδυλλιακό περιβάλλον, υπερσύγχρονες εγκαταστάσεις, φιλική ατμόσφαιρα και πάντα άψογη οργάνωση και εξυπηρέτηση: Ό,τι θα μπορούσατε να ζητήσετε για τα συνέδρια και τα incentives σας, θα το βρείτε στο Capsis Beach Hotel στην Αγία Πελαγία της Κρήτης.

• Το Συνεδριακό Κέντρο "Μαρίκα Καψή", χωρητικότητας 1.200 ατόμων.

• Αίθουσες συνεδριάσεων 50-350 ατόμων, 35 breakout rooms, 3 παραδοσιακές Κρητικές βίλες, 638 κλιματιζόμενα δωμάτια, 50 σουίτες.

• Σύγχρονες οπτικοακουστικές εγκαταστάσεις και ένα σύστημα ταυτόχρονης μετάφρασης σε 6 γλώσσες.

• Έναν υπέροχο κήπο 2,5 εκταρίων, 3 παραλίες, 3 υπαίθριες και μια εσωτερική πισίνα, εστιατόριο, μπαρ, ντισκοτέκ.

• Παιδικές χαρές, 4 γήπεδα τένις, σχολή θαλάσσιων σπορ, μίνι γκολφ.

ΓΙΑ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ, ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΗΣΤΕ:

Παστέρ 6, Αθήνα 115 21, Τηλ.: (01) 6421024-7, Telex: 219022 CH GR, Fax: (01) 6444830.



δεδομένου ότι η Ελληνική Ασφαλιστική Βιομηχανία είναι ο πλέον αναπτυσσόμενος κλάδος της οικονομίας μας.

Β. ΣΥΝΕΠΕΙΣ ΤΟΥ ΣΗΜΕΡΙΝΟΥ ΣΥΣΤΗΜΑΤΟΣ

α) Συνέπειες από τον τρόπο χορήγησης της άδειας

- Αθρόα χορήγηση χιλιάδων αδειών κατ' έτος
- Είσοδος στο επάγγελμα και ακατάλληλων ατόμων
- Ολιγόμηνη παραμονή στο επάγγελμα και μεγάλη διαρροή (85%)
- Έλλειψη επαγγελματικού κύρους και αίγλης.

β) Συνέπειες από τον τρόπο στρατολόγησης

- Δυσκολία στην στελέχωση των Εταιριών λόγω απροθυμίας προσέλευσης υποψηφίων.
- Η στρατολόγηση αποβαίνει πολλές φορές πιεστική και ανεξέλεγκτη.
- Εμφανίζονται αντιεπαγγελματικά φαινόμενα (σπάσιμο συμβολαίων, καταχρήσεις, ψευδή claims, ψευδείς υποσχέσεις στον πελάτη κ.λπ.).
- Υψηλό κόστος στρατολόγησης λόγω της μεγάλης διαρροής, με ανάλογη ζημιά των Εταιριών.
- Κακή ποιότητα παραγωγής και καταστροφή μέρους της αγοράς.
- Αργή ανάπτυξη της αγοράς λόγω ενδεχόμενης δυσπιστίας και έλλειψης εμπι-

Τι εισπράττει το Δημόσιο από ένα ασφάλιστρο 100.000

Έστω 70.000 βασική και 30.000 προσαρτήματα.

i) Χαρτόσημο ασφαλίστρου 2,4%	2.400
ii) ΦΚΕ επί των προσαρτημάτων 10%	3.000
iii) Προεισπραττόμενος φόρος εισοδήματος 15% επί μέσης προμηθείας 17% (στην εστία) για τον σύμβουλο (στο life) και 20% στα προσαρτήματα Δηλ. 70.000 x 17% = 11.900 x 15%	1.800
30.000 x 20% = 6.000 x 15%	900
iv) Μέσος φορολογικός συντελεστής 25% για τα φυσικά πρόσωπα (ασφαλ. σύμβουλοι) Δηλ. + 10% (11.900 + 6.000)	1.790
v) Φόρος Α.Ε. 35% στα καθαρά κέρδη των Ασφαλιστικών Εταιριών. Έστω συντελεστής καθαρού κέρδους 10% Δηλ. 35% (10% x 10.000)	3.500
vi) Χαρτόσημο λήξεως ή εξαγοράς 3,6% Μέση διάρκεια 10ετής και μέση αξία Εξαγοράς 1.000.000 Δηλ. 1.000.000 x 3,6% = 36.000 36.000 προεξοφλούμενες με 15% επί 10ετία	8.900
vii) Χαρτόσημο επί αποζημιώσεων 3,6% Έστω 2 αποζημιώσεις στη 10ετία με μέσω ποσό 30.000 (μία ανά διετία) Δηλ. (2 x 300.000) x 3,6% = 21.600 21.600 προεξοφλούμενες με 15% επί 15ετία	10.740

ΣΥΝΟΛΟΝ για το ΔΗΜΟΣΙΟ: 33.030

** Να ληφθεί υπ' όψιν ότι δεν υπολογίζονται οι αμοιβές των διευθυντών ομάδων και υποκ/των (δηλ. ο φόρος εισοδήματός τους).*

ΣΤΟ ΠΑΡΑΣΚΗΝΙΟ ΤΟΥ ΣΥΝΕΔΡΙΟΥ

πρωτιά σε Νέα Καθαρή Παραγωγή Ζωής στο 1994. Ο κ. Ψαρράς ψαρεύει μεγάλα ψάρια αλλά και ο Μανώλης που έβαλε στοίχημα το ξενοδοχείο του ξέρει να κερδίζει. Το 1995 έρχεται και το περιοδικό πολύ θα χαρεί να ξεκινήσουν μ' ένα στοίχημα μεταξύ τους. Περιμένουμε και επίσημα τα... γάντια τους.

Είδαμε το φίλο Αγαπητό Κάρτη με πατερίτσες μετά τα προβλήματα υγείας του και νιώσαμε ένα σφίξιμο στην καρδιά. Υπάρχουν και δύσκολες μέρες για όλους... Μάθαμε ότι η εταιρία του του συμπαραστάθηκε αρκετά... Πέρα όμως από τις εταιρίες καλό είναι οι σύλλογοι να δουν και την κατοχύρωση χαρτοφυλακίου, την αποζημίωση, την ομαδική τους

ασφάλιση κ.ά. Και οι ίδιοι οι ασφαλιστές να ασφαλίζονται όχι μόνο να ασφαλίζουν. Επειδή ο καιρός έχει γυρίσματα και οι πρώτοι ...έσονται έσοχατοι. Δεν είναι πάντα καιρός με "παχιές αγελάδες" και το πολυτιμότερο που υπάρχει είναι η υγεία,

ο άνθρωπος και μετά τα νούμερα, οι παραγωγές, οι πρωτιές... Τελευταία βλέπω πολλές καρδιοπάθειες και εγκεφαλικά και... στιμένες λεμονόκουπες. Οι εταιρίες και προς τιμήν τους και συγχαρητήρια έκαναν πολλές προσπάθειες να δώσουν



Ο κ. Αλ. Ταμπουράς έδειξε συμβολικά ότι παραμένει κοντά στους ασφαλιστές....

**ΚΑΛΩΣΟΡΙΣΑΤΕ
ΣΤΟ ΝΕΟΤΕΡΟ ΚΑΙ ΠΛΗΡΕΣΤΕΡΟ
ΣΥΝΕΔΡΙΑΚΟ ΚΕΝΤΡΟ ΤΗΣ ΧΩΡΑΣ!**

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

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

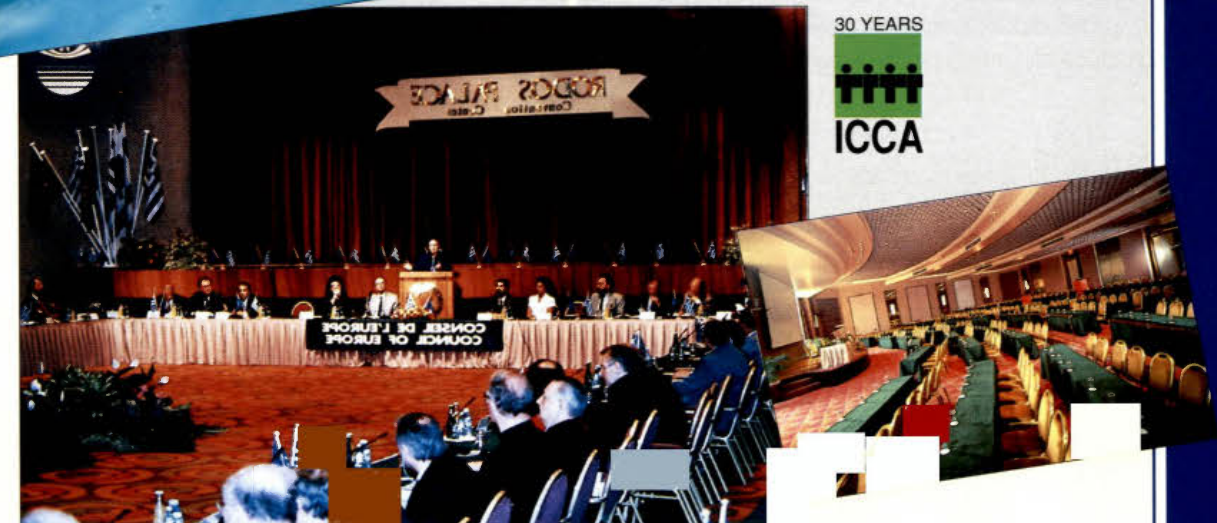
Αλλωστε δεν είναι τυχαίο ότι το Rodos Palace φιλοξένησε τους 6 από τους 12 Ευρωπαίους Αρχηγούς Κρατών κατά την διάρκεια της Συνδιάσκεψης Κορυφής της ΕΟΚ στη Ρόδο, και συχνά φιλοξενεί το Συμβούλιο της Ευρώπης.

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



RODOS PALACE
Resort Hotel • Convention Center

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



RODOS PALACE

στούνης του κοινού.

γ) Συνέπειες από τον τρόπο εκπαίδευσης

- Αδυναμία μετεξέλιξης σε κατ' ουσίαν Ασφαλιστικό και Επενδυτικό Σύμβουλο.
- Αδυναμία παρακολούθησης των εξελίξεων των αναγκών της αγοράς.
- Έλλειψη απαραίτητων γνώσεων λογιστικής, φορολογικής νομοθεσίας, στοιχείων Δικαίου, πολιτικής οικονομίας, Ασφαλιστικών μαθηματικών, Marketing, Ώσμου χρηματιστηρίων, τεχνικής επενδύσεων, λειτουργίας του χρήματος λειτουργίας των ανταλλακτικών πλεονασμάτων μεταξύ των τομέων παραγωγής κ.λπ.

δ) Συνέπειες από την ανεπαρκή υποδομή του νέου Ασφαλιστικού Συμβούλου

- Πρόχειρη πώληση και κακό service
- Αδυναμία πλήρους και μόνιμης ένταξης στο επάγγελμα
- Περιορισμός σε μικρή αγορά (μικροί πελάτες, μικρά συμβόλαια)
- Έλλειψη εμπιστοσύνης και πίστης στον ευατό του γι' αυτό που κάνει.

Γ. ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΤΩΝ ΔΙΑΓΡΑΦΟΜΕΝΩΝ ΑΝΑΓΚΩΝ ΚΑΙ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ ΤΟΥ ΜΕΛΛΟΝΤΟΣ ΓΙΑ ΤΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΣΥΜΒΟΥΛΟ

Η πλήρης εναρμόνιση της χώρας μας με την Ευρωπαϊκή Ένωση, ο μεγάλος ανταγωνισμός και η αναμενόμενη ανάπτυξη του τομέα παροχής Ασφαλιστικών υπηρεσιών θ' απαιτήσουν από τον μελλοντικό Ασφαλιστικό Σύμβουλο:

- Την δυνατότητα εκτίμησης των πολιτικοκοινωνικών συνθηκών του χώρου του.
- Την δυνατότητα εκτίμησης των συνθηκών Αγοράς και χρήση των δεικτών

Αγοράς.

- Την δυνατότητα εκτίμησης και ανάλυσης των επενδυτικών ευκαιριών για τον πελάτη, στο παρόν και το μέλλον.
- Την δυνατότητα εισόδου στη μεγάλη αγορά. Σύνθετα και μεγάλα προγράμματα για μεγάλους πελάτες.
- Την δυνατότητα οργάνωσης και προγραμματισμού της εργασίας του και αύξηση της παραγωγικότητάς του. Κυρίως όμως θ' απαιτηθεί η περιγραφή της ταυτότητας του Ασφαλιστικού Συμβούλου με την αναγνώριση, προστασία και κατοχύρωση του επαγγέλματός του.

Δ. ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΤΩΝ ΠΡΟΤΑΣΕΩΝ ΤΟΥ Π.Σ.Α.Σ. ΕΝ ΟΨΕΙ ΤΩΝ ΝΕΩΝ ΑΝΑΓΚΩΝ

1. Καθιέρωση νέων προϋποθέσεων άσκησης του επαγγέλματος

- α)** Καθιέρωση υποχρεωτικής παρακολούθησης συγκεκριμένου κύκλου σπουδών σε αντίστοιχη μεταλυκειακή Δημόσια Σχολή επιπέδου Τ.Ε.Ι. ή Α.Ε.Ι.
- β)** Αποδεικτικό παρακολούθησης του παραπάνω κύκλου Σπουδών και απαγόρευση άσκησης του χωρίς αυτό, αφού καθορισθεί ένα ικανό μεταβατικό στάδιο.
- γ)** Αποδεικτικό τεκμηρίου βιωσιμότητας για τους ανανεούντες την άδειά τους.
- δ)** Απαγόρευση άσκησης του επαγγέλματος με την ευκαιρία άλλου οιοδήποτε επαγγέλματος (ασυμβίβαστο).
- ε)** Αποδεικτικό εγγραφής στο Συλλογικό φορέα των Ασφαλιστικών Συμβούλων και απόκτηση του Δελτίου και διακριτικού σήματος μέλους.
- στ)** Κατοχύρωση του τίτλου "Ασφαλιστικός Σύμβουλος" με βάση το αποδεικτικό σπουδών.

2) Καθιέρωση κινήτρων υπέρ του επαγγέλματος

- α)** Προβολή του επαγγέλματος του ασφαλιστικού Συμβούλου από την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών.
- β)** Εγγυήσεις για σίγουρη και αποδοτική σταδιοδρομία. Ειδικότερα: Κατοχύρωση των προμηθειών και συνέχιση καταβολής τους, ή εφάπαξ αποζημίωση σε περίπτωση αποχώρησης του Ασφαλιστικού Συμβούλου από την Εταιρία με συνέχιση παροχής Service.
- γ)** Καθιέρωση κοινής ενιαίας σύμβασης εργασίας ισχύουσα για όλες τις Εταιρίες, με καθορισμό του εργασιακού κανονισμού των συνεργαζόμενων.
- δ)** Μετατροπή των σημερινών ποσοστών προμηθειών σε ελάχιστα εγγυημένα και ελεύθερη διαπραγμάτευση πάνω από τα εγγυημένα αυτά ποσοστά.
- ε)** Συμμετοχή του Ασφαλιστικού Συμβούλου σε υποχρεωτικό ομαδικό πρόγραμμα Ασφάλισης της Εταιρίας του και μετά την αποχώρησή του λόγω ανικανότητας ή γήρατος με συνέχιση καταβολής των εισφορών του.
- στ)** Δυνατότητα χορήγησης άδειας επαγγελματικού αυτοκινήτου δεδομένου ότι από τον εμπορικό νόμο θεωρείται έμπορος.
- ζ)** Καθιέρωση ενός ελάχιστου δικαιώματος επί των Συμβολαίων υπέρ του φορέα των Ασφαλιστικών Συμβούλων.
- η)** Απλοποίηση του συστήματος φορολογίας των προμηθειών με την καθιέρωση συγκεκριμένου ποσοστού φορολογίας χωρίς άλλες υποχρεώσεις του ΚΦΣ.
- θ)** Προμήθεια στα συμβόλαια Ζωής καθ' όλη τη διάρκεια ισχύος τους.

Εκ του Π.Σ.Α.Σ.

ΣΤΟ ΠΑΡΑΣΚΗΝΙΟ ΤΟΥ ΣΥΝΕΔΡΙΟΥ

εξασφαλίσες με συνταξιοδοτικά προγράμματα και ασφαλίσεις ομαδικές των ανθρώπων τους. Επειδή όμως πάντα υπάρχει ο όρος της "Νέας Παραγωγή" που κάπως μπερδεύει το αβέβαιο μέλλον καιρός να γίνει "ΕΠΑΝΑΣΧΕΔΙΑΣΜΟΣ" και σ' αυτό το θέμα.

Η ALICO, η INTERAMERICAN, η NN, είναι οι εταιρίες που έντονα εκπροσωπούν άνθρωποι τους στα συμβούλια των Συλλόγων σήμερα. Οι ασφαλιστές

της ALICO έχουν πιο μακρόχρονη και αξιόλογη συμμετοχή που τελευταία πάει να καταρρίψει η INTERAMERICAN και η NN.

"Θέλουμε την προστασία του Υπουργείου" είπε ο Δ/ντής υπ/τος ALLIANZ κ. Βασιλαγόρης υποστηρίζοντας κατοχυρώσεις σε θέματα Χαρτοφυλακίου και ελεύθερης μετακίνησης για εργασία. "Μερικοί λένε ωραία λόγια και μετά κόβουν κεφάλια" είπε.

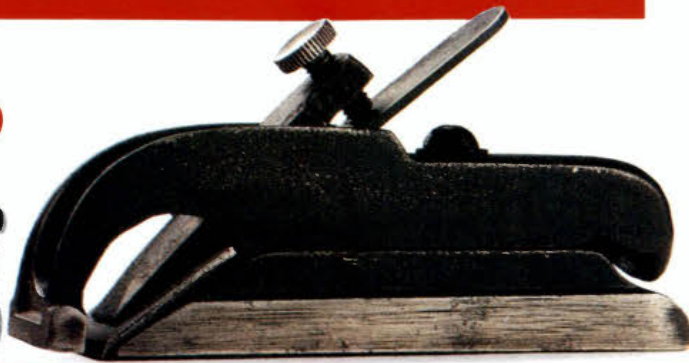
Μάθαμε πως ο κ. Φώτης Κουβέλης του Συνασπισμού υπήρξε θερμός υποστηρικτής των θέσεων του συνδέσμου στο παρελθόν και σε αναφορά του για τις συμβάσεις ασφαλιστών-εταιριών ανέφερε πως του θυμίζουν "σχέσεις αιχμαλωσίας"...

Τα πιο πολλά παράπονα που κάνουν οι ασφαλισμένοι είναι για θέματα Αυτοκινήτων και καρτών νοσηλείας είπε ο κ. Χ. Κουρής.

Ε.Σ.



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ Underwriting



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

Το Ευρωπαϊκό δικαστήριο είναι σύμφωνο με την αργία της Κυριακής. Το Ιταλικό δικαστήριο είχε ζητήσει από το Ευρωπαϊκό δικαστήριο να απαντήσει αν ο Ιταλικός νόμος που απαγορεύει στα καταστήματα να λειτουργούν την Κυριακή αποτελεί εμπόδιο στην ελεύθερη κυκλοφορία εμπορευμάτων. Το Ευρωπαϊκό Δικαστήριο επικαλείται τη νομολογία του (απόφαση Κροκ 24/11/93) για τη Γαλλική νομοθεσία που απαγόρευε τη λειτουργία καταστημάτων την Κυριακή και απαντά πως είναι σύμφωνο για την αργία της Κυριακής. Πέραν από όσα θα υπεστήριζε κάποιος για τη θρησκευτική εντολή των Χριστιανών (;) εμπόρων και κατοίκων της Ευρώπης μπορεί να παρατηρήσει την τρέλλα των λαών που από τη μια αγωνίζεται με εργατικές πρωτομαγίες και κινητοποιήσεις εργαζομένων για κατοχύρωση οκταώρου και πενθημέρου εργασίας και από την άλλη ζητά εργασία συνεχή όλη την εβδομάδα και την Κυριακή. Λες και οι ταλαιπωρημένες ψυχές θα ξεκουρασθούν στα σουπερ-μάρκετς και τις βιτρίνες της καταναλωτικής κοινωνίας που πωλούν μοναξιά, αρρώστιες, παχυσαρκία, καρκίνους, στρες, στερητικά σύνδρομα, σύγχυση, κορεσμό, νόθες ικανοποιήσεις και κυρίως ζωώδη φιλοσοφία...

Οι αγορές Γερμανικών, Ιταλικών και Ελβετικών ασφαλιστικών εταιριών από το Γερμανικό Όμιλο ALLIANZ δείχνουν και όσα μέλλουν να συμβούν σε πολλούς τομείς της οικονομίας και σε τράπεζες και ασφάλειες στον τόπο μας. Πολλά πουλάκια που κεληδούνε σήμερα θα αγορασθούν μαζί με... τα κλουβιά τους. Το κοινό μας είναι λίγο προσεκτικότερο στις επιλογές του όπως και οι εργαζόμενοι είτε ως ασφαλιστές είτε ως διοικητικοί.



Οι πλημμύρες και θεομηνίες που έπληξαν την Ελλάδα εκτός των άλλων έχουν σαν θύματα και τις ασφαλιστικές εταιρίες που καλούνται να πληρώσουν αρκετές αποζημιώσεις. Με αυτή την αφορμή ξαναγράφουμε πως η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος μπορεί να αποτελέσει ομάδα πίεσης προς πάσαν κατεύθυνση για καλύτερη ποιότητα ζωής εάν ζητήσει και απαιτήσει προδιαγραφές που εξασφαλίζουν πρώτα το ασφαλιζόμενο κοινό πριν προβεί σε ασφάλιση πυρός, σεισμού, πλημμύρας, αυτοκινήτων, κ.λπ... Για σκεφθείτε λίγο πως θα μπορούσατε να εκμεταλλευθείτε σωστά την αφορμή...

Στη Βουλή ψηφίσθηκε τροπολογία με την οποία απαγορεύεται η τηλεοπτική μετάδοση διαφημίσεων παιδικών παιχνιδιών από τις 7 μμ έως τις 10 μμ. Την τροπολογία κατέθεσαν 15 βουλευτές του ΠΑΣΟΚ. Δυστυχώς η Νέα Δημοκρατία αρνήθηκε να ψηφίσει την τροπολογία. Όσοι έχουν παιδιά που έντρομα παρακολουθούν όσα οι τηλεοράσεις δείχνουν και τον επηρεασμό που δέχονται στη ζωή τους απ' τις διαφημίσεις των τεράτων και αποκρουστικών όψεων του αμερικανικού Marketing όταν ψηφίζουν να θυμούνται και αυτούς τους κυρίους που δεν ψήφισαν όπως ο εισηγητής της Ν.Δ. Π. Ψωμιάδης, βουλευτής Θεσ/νίκης.

Ο Βουλευτής της Ν.Δ. κ. Πυλαρινός παρουσίασε ένα ιδιαίτερα ενδιαφέρον στοιχείο στη Βουλή και μπράβο του για την επισήμανση που λέει ότι για τα "ροζ" τηλέφωνα η Ελλάδα μας στέλνει συνάλλαγμα έξω 40 δις (η είδηση γράφε-

ται 21 Οκτωβρίου), για τους φοιτητές μας να σπουδάσουν δαπανώνται 72 δις ετησίως. Βάλτε και για το ούισκυ μερικά δις και μετά πού να μείνουν λεφτά να κάνει ο κόσμος μια ασφάλεια ζωής για τα παιδιά του μη μείνουν ορφανά στους δρόμους... Τ' ακούτε ασφαλιστές. Πιο πολλά στα ροζ τηλέφωνα από τα ποσά για ασφάλιση. Κρίμα.

Τα τελευταία γεγονότα των πλημμυρών στην Αθήνα και γενικώς η εικόνα που έχει ο Δημόσιος Τομέας στην Ελλάδα δείχνουν την ανικανότητα και χαμηλό κύρος όλων όσων κατά καιρούς τα τελευταία 50 χρόνια θέλησαν να βολέψουν την πνευματική ανικανότητα και φτώχεια τους σε κάποια "θυρίδα" του Δημοσίου σε βάρος όλων των άλλων. Σε οποιοδήποτε τομέα η σύγκριση με τους ιδιώτες είναι συντριπτικά εναντίον όλων αυτών που βολεύτηκαν σε μια "θέση" καλυπτόμενοι στην ανυπαρξία κράτους δικαίου εργαζόμενοι διπλά και κρυφά χρησιμοποιώντας το δημόσιο σαν εκβιασμό εναντίον των πολιτών... Ας μη προχωρήσουμε και στα δικά μας γιατί... θα χάσω συνδρομητές! Το μόνο που με λυπεί είναι πως ένα ποσοστό ικανών ελλήνων χάθηκε μέσα στο γενικό "μπάχαλο" μαζί με τα όνειρα, τις ιδέες και την προσφορά του που θα άλλαζε την Ελλάδα στο καλύτερο που πίστεψε πως μπαίνοντας στο Δημόσιο κάτι θα έκανε αλλά αργά ή γρήγορα εγκατέλειψε την προσπάθεια πικραμένο. Και στον ασφαλιστικό χώρο είναι αδικημένοι και παραπεταμένοι αρκετοί με ιδέες, με προτάσεις, με ιδανικά, με ομορφιά που δεν μπορούν ούτε ένα λουλουδί να βάλουν στο τραπέζι επειδή δεν προβλέπει ο... κανονισμός. Ως τότε όμως;

Δύναμή μας είναι ο συνδρομητής - αναγνώστης. Γραφτείτε ΤΩΡΑ συνδρομητές καλώντας μας στο τηλέφωνο 3609071, FAX: 3221525.

Έρχεται και εισπράκτορας.

Σύμφωνα με στοιχεία της Ελληνικής Στατιστικής υπηρεσίας, μέχρι το 1981 οι φοιτητές όσοι ήταν εγγεγραμμένοι ήταν και ενεργοί... δηλαδή παρακολουθούσαν τα μαθήματά τους. Τότε είχαμε 84.899 εγγεγραμμένους και 84.899 ενεργούς. Το '82 κατεθήκαμε στο 81% ενεργούς, το '83 στο 77%, το '83 στο 75%, το '88 στο 71%, το '90 στο 62%, το '94 στο 51%. Έτσι από τους 225.000 που είναι εγγεγραμμένοι σήμερα, παρακολουθούν οι 115.000. Εκτός των άλλων χρησίων συμπερασμάτων, οι Managers μας ας μην απελπίζονται στις στρατολογήσεις και αποχωρήσεις νέων ασφαλιστών. Οι αναλογίες είναι υπέρ του έργου των Managers μας οι οποίοι σε συντομώτερο διάστημα δίνουν εισόδημα και κοινωνική καταξίωση σε πολλούς ανέργους, νέους και μη, στην πατρίδα μας.

Όλη η σαπίλα, η υποκρισία, η έλλειψη θάρρους κ.ά. φάνηκαν και σ' αυτές τις δημοτικές εκλογές που περάσαμε τον Οκτώβριο '94. Σε όσους θέλουν ακόμα να σκέφτονται, προκαλούν αηδία ακείνα τα "ψηφίστε κατά συνείδηση", "οι ψηφοφόροι δεν είναι αγέλη" ή "ψηφίστε λευκό ή άκυρο"... Όλοι δήλωναν υπερκομματικοί και ανεξάρτητοι και όλοι φωτογραφίζονταν δίπλα στους κομματικούς αρχηγούς τους που πριν δήλωναν περί ανεξαρτησίας και μετά τα αποτελέσματα "σίγουροι" έκαναν δηλώσεις. Εμετός και προβληματισμός μαζί...

Στην εταιρία DZT Μίχαλος - Διεθνείς Σύμβουλοι επί θεμάτων ακίνητης περιουσίας συμμετέχουν οι επικεφαλής τριών ιδιωτικών τραπεζών. Είναι οι κ.κ. Β. Μπαλής της INTERBANK, Ν. Θεοδοσιάδης της Τράπεζας Αθηνών και ο Στ. Παπαγεωργίου της Aspis Bank. Σκοπός της εταιρίας η παροχή πάσης φύσεως συμβουλών σχετικά με την ακίνητη περιουσία, την αξιοποίησή της, τις επενδύσεις σε ακίνητη περιουσία κ.ά.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ UNDERWRITING

Διαβάζοντας για τις τεράστιες αλλαγές, αγορές, εξαγορές, συγχωνεύσεις, αποχωρήσεις μεγάλων εταιριών παγκοσμίως κύρους που για διάφορα συμφέροντα και διεθνείς ισορροπίες προχωρούν σε απίθανες και απίστευτες κινήσεις θα ήθελα να επισημάνω σε κάποιους ασφαλιστές μας να είναι ήρεμοι και συγκρατημένοι στην υποστήριξη του ονόματος της εταιρίας τους εις βάρος ανταγωνιστών επειδή κινδυνεύουν αύριο αυτό που πολεμούσαν να το υποστηρίξουν... Όλα είναι τόσο πιθανά και κερδοσμήλινα θα βγουν αυτοί που δίνουν προτεραιότητα στο SERVICE, στην καλή πρόταση ασφάλισης και τις καλές σχέσεις με τον πελάτη και όχι και τόσο πολύ χάσιμο χρόνου για το ποιος είναι μεγαλύτερος ασφαλιστικός κολοσός...

Θυμηθείτε λίγο στην Ελλάδα την εξαγορά της ΑΔΡΙΑΤΙΚΗΣ από την ALLIANZ και διαβάστε τις διεθνείς εξελίξεις, όπου η Ιαπωνική Dai-ichi συζητά συνεργασία με την AGF, η ING Bank σχεδιάζει επέκταση στη Ρωσία, η AGF όπου νάναι ιδιωτικοποιείται, η Γαλλική "Axa" αγοράζει την "Wing on Life" του Χονγκ-Κονγκ, η UAP αγοράζει μετοχές αγγλικών και γερμανικών εταιριών, η ING αγοράζει βελγική τράπεζα, η SCANDIA ζητά επέκταση σε Ιταλία, Ισπανία, Αγγλία, ενώ αποχωρεί από Γερμανία, η ALLIANZ αγοράζει τον όμιλο Elvia Ζυρίχης Όσοι καταλάβουν τις αλλαγές θα βγουν κερδοσμήλιοι.

Πρόεδρος στον Σύνδεσμο Συντονιστών Παραγωγών Ασφαλίσεων εξελέγη ο Κώστας Αναγνώπουλος, Δ/ντής της INTERAMERICAN. Αντιπρόεδρος ο Παναγιώτης Γεωργουλέας της INTERAMERICAN, Γεν. γραμματέας η κ. Ν. Νοέα της Εθνικής, ταμίας ο Ιωάννης Κορωνάιος της METROLIFE και μέλη οι Παναγιώτης Γεωργιάδης της ALICO, Μαρία Μαρκοζάνη της Continental και Ι. Παναγιωτόπουλος της NN. Στον οικονομικό απολογισμό από 13.10.93 έως 31.10.94 ο σύλλογος έχει 10.011.081 έσοδα, 6.434.482 έξοδα και 3.576.599 υπόλοιπο ταμείου. Ευχόμαστε καλή επιτυχία στο νέο Δ.Σ. του τόσο χρήσιμου αυτού συλλόγου μετά και από τις πολλές ανησυχίες του Δ/ντου ομάδων γύρω από θέματα κατοχύ-

ρωσης χαρτοφυλακίου, αλλαγής εταιρίας, συμβάσεων, θανάτου ή ασθενειών, ομαδικών ασφαλίσσεων, φορολογίας κ.ά. Θα επανέλθουμε.

Ο Κώστας Λάμπρος, Διευθύνων της Αγροτικής Ζωής, αξίζει πολλών συγχαρητηρίων με την μέχρι τώρα επιλογή του να στηρίζει οικονομικά πολιτιστικές εκδηλώσεις στον τόπο μας που κάνουν καλύτερο τον άνθρωπο. Είναι σημαντικό μια εταιρία υπηρεσιών στον άνθρωπο να επιστρέφει ένα μέρος των χρημάτων που εισπράττει, στο κοινωνικό σύνολο. Αυτά με αφορμή τη συμμετοχή της Αγροτικής Ζωής σε μουσική εκδήλωση στο Μέγαρο Μουσικής για τη Διεθνή Αμνηστία...



Πέθανε στα 81 του ο Μπαρτ Λάνκαστερ αφήνοντας πίσω του 70 ταινίες, πολλές από τις οποίες είδαν παιδιά, νέοι, γέροι. Μεγάλωσε στο Χάρλεμ και θα μπορούσε να γίνει εγκληματίας, όπως έλεγε αλλά τον έσωσε η βιβλιοθήκη της γειτονιάς του. Υπήρξε πάντα πολιτικοποιημένος και φιλελεύθερος στο πλευρό κάθε κινήματος για τα ανθρώπινα δικαιώματα.



Γνωρίσαμε από κοντά στο συνέδριο του Φοίνικα, στο Βόλο, το

μέλος του ΔΣ της Φοίνιξ, και εξέχουσα επιχειρηματική προσωπικότητα της Κεντρικής Ελλάδος (Λάρισα) του κ. Κ. Κανέλλα. Οι δραστηριότητες των Επιχειρήσεων ΚΑΝΕΛΛΑ περιλαμβάνουν την DEXIM AE (υποδήματα), την ΚΑΝΕΛΛΑΣ AE (λευκά είδη, κεντήματα), την Ελληνική αεροπορία AE (6 ελικόπτερα για αεροφεκασμούς), την AVIA AE και KANSA AE (προμήθειες υλικών στο στρατό ξηράς, αεροπορία και πυροσβεστική) και INVEX AE (είδη γάμου-δώρων). Τέτοιες παρουσίες είναι πολύ δημιουργικές για το χώρο μας και οι απόψεις τους βοηθητικές για όλους μας. Σε προσεχές τεύχος μας θα επιδιώξουμε μια γνωριμία μεγαλύτερη για το κοινό μας με αυτόν τον επιχειρηματία που πιστεύει ότι το δυναμικό πωλήσεων αποτελεί τον κορμό κάθε εταιρίας, ότι πρέπει να έχει πίστη στο θεσμό, να έχει διαρκή ενημέρωση στα νέα προϊόντα και διαρκώς να ενημερώνει το καταναλωτικό κοινό για την αξία της ασφάλισης.

➔ Στοχεύοντας κάθε επόμενο τεύχος να είναι καλύτερο από το προηγούμενο, έκανε την παρουσία του πάλι το METRO-NEWS, περιοδική έκδοση της METRO-LIFE. Το περιοδικό, εφελθτήριο επικοινωνίας του Ομίλου METRO-LIFE κρατά υψηλό επίπεδο ποιότητας χωρίς να χάνει την απλότητα και αμεσότητα των ανθρώπων της METROLIFE που έχουν "μόνο μια φιλοσοφία" την προσφορά στον άνθρωπο και... μέσω όσων γράφονται στο περιοδικό. Συγχαρητήρια στους συντελεστές του METRO-NEWS και γενικώς ως το πούμε καθαρά. Η "κυψέλη" της METRO-LIFE είναι αξία μιμήσεως σε πολλούς - πάρα πολλούς τομείς πρωτοπορίας, είναι αξία μιμήσεως σε ομαδικό και ατομικό επίπεδο που με μια λέξη κάνουν αυτό που η επιτυχημένη διαφήμιση της BRAIN υπογράφει κάτω από τη λέξη METROLIFE και λέγεται "Έργο για τη Ζωή".

➔ Ίσως είναι πολύ αργά, ίσως είναι πολύ νωρίς οι ασφαλιστικές εταιρίες να ξαναξετάσουν το θέμα "κάρτες νοσηλείας" που κάτω από την πίεση ενός "θλακώδους ανταγωνι-

σμού" (όπως λέει και ο κ. Γιώργος Κώτσαλος γενικώς) έβγαλαν και διαφήμισαν στην αγορά. Τα μηνύματα είναι απελπιστικά για τα ζημιόγωνα αποτελέσματά της, τα ερωτήματα πολλά και οι επιπτώσεις περισσότερες. Η "κάρτα νοσηλείας" έφερε κάποιες πωλήσεις, έφερε όμως και προβλήματα αποζημιώσεων, ελέγχου αποζημιώσεων, οργανώσεων, αντιμετώπισης των περιστατικών, έλλειψη συντονισμού και service, αντιθέσεις με νοσοκομεία, κλινικάρχες και κλινικές, ιατρούς και φάρμακα κ.ά.

Πώς λοιπόν θα προστατευθούν οι εταιρίες σε αλόγιστους εκθιασμούς αυξήσεων τιμολογίων Νοσηλείων και φαρμάκων; Πώς μπορούν (που δεν μπορούν) να ελεγχθούν γιατροί για εξετάσεις και ημέρες νοσηλείας; Πότε μια εταιρία μπορεί να τροποποιήσει όρους (αν μπορεί) και σε ποιούς πελάτες; Και ο θεσμός πώς θα διατηρήσει την αξιοπιστία του; Και οι ασφαλιστές τι θα ξαναπούν αν αρχίσουν οι διακοπές και αλλαγές και... Ας είμαστε ρεαλιστές και σώφρονες. Το θέμα είναι ακανθώδες και χρειάζεται αμφικτυονία ασφαλιστική. Η συνεργασία είναι η λύση, και υπάρχουν θέματα που θα θάλουν τους άγριους ανταγωνιστές στο ίδιο τραπέζι. Δυο "μεγάλοι" μάθαμε πώς πάνε να τα θρουν μπροστά στο φόβο ζημιάς... Τα καλά και συμφέροντα... στις τσέπες ημών...

➔ Ζωή και Θάνατος
Εχθρός της ζωής του ανθρώπου είναι οι αρρώστιες οι πολλές και ποικίλες, που κυριολεκτικά μας θερίζουν. Από κοντά και οι πόλεμοι, που υπό διάφορες μορφές ασαμάτητοι δεκατίζουν και αυτοί το πτωχόν ανθρώπινον γένος. Όμως ο ψευδοπολιτισμός μας δεν παύει να δημιουργεί εχθρούς της ζωής μας. Ένας από αυτούς πολύ σημαντικός και η βία. Η βία, που διδάσκεται καθημερινώς από την

Το περιοδικό ΝΑΙ
περιμένει
στο τηλέφωνο
3229394
και τις δικές σας καταγγελίες
για ότι θλάπτει
τον θεσμό του ασφαλιστή.

τηλεόραση, αλλά και εις... μουσικές εκδηλώσεις! Είναι αξία πολλής προσοχής τα όσα εις την αρχήν του έτους εδημοσιεύοντο εις τον διεθνή τύπον: "Η εγκληματικότητα είναι το μεγαλύτερο πρόβλημα των Ηνωμένων Πολιτειών, σύμφωνα με την άποψη της πλειοψηφίας των Αμερικανών, που διατυπώθηκε σε δημοσκόπηση που διενεργήθηκε για λογαριασμό του δικτύου (ABC Νιούζ) και της (Ουάσιγκτον Ποστ)".

Και για να γίνει το πράγμα περισσότερο αισθητό, ας προσεχθούν αυτές οι διατυπώσεις: "... Κάθε δύο ώρες ένα παιδί σκοτώνεται από σφαίρα στις Ηνωμένες Πολιτείες... Ο φόβος έρχεται τρίτος στη σειρά ως αιτία θανάτου μεταξύ παιδιών ηλικίας από πέντε ως δεκαεσσάρων ετών... Από το 1979 ως το 1991, περίπου 50.000 παιδιά - σχεδόν ο αριθμός των Αμερικανών στρατιωτών που έχασαν τη ζωή τους στον πόλεμο του Βιετνάμ - σκοτώθηκαν από πυροβόλα όπλα".

➔ Περιμένουμε... επίσημα και ανοιχτά την πρόταση και απάντηση από τον Μανώλη Ανδρόνικο της NN προς τον Γ. Ψαρρά της INTERAMERICAN ή από τον Γ. Ψαρρά προς τον Μ. Ανδρόνικο για το στοίχημα που μιλούσαν μεταξύ τους από τα διπλανά τραπέζια όπου γευμάτιζαν στο συνέδριο του ΠΣΑΣ και σαν.. ασφαλιστικός Τύπος που είμαστε μας ενδιέφερε και... ακούγαμε. Ο παθιασμένος Μανώλης έλεγε πως χάνει ότι θέλει ο αντίπαλος αν ο Γ. Ψαρράς τον νικήσει σε καθαρά ασφάλιστρα Νέας Παραγωγής Ζωής, και πως έβαλε ως τώρα πολλά στοίχημα με πολλούς και νίκησε... Αλλά και ο Γ. Ψαρράς ξέρει από δολώματα και ψάρεμα στα θαθεία νερά και του πρότεινε "πράγματα και θάματα" του μέλλοντος. Η ασφαλιστική μας αγορά μήηκε σε... "άλλα κόλπα".

➔ Με επιτυχία έγινε το σεμινάριο για Δ/ντές υπ/των της σχολής Morax του Φ. Μωράκη με ομιλητή τον VASIL T. IVANOV πρώτο Δ/ντή υπ/τος της NEW YORK LIFE. Η Morax όμως συνεχίζει και με άλλα σεμινάρια. Πληροφορίες: Θησέως 4, Καλλιθέα, Fax: 9238321.



FIRENZE
ΤΟ ΕΠΩΝΥΜΟ ΒΗΜΑ ΣΑΣ

ΔΙΑΘΕΣΗ: MARMARAS LEATHER CLUB • ΤΗΛ.: 4815344, 4816967 • FAX: 4831405
ΑΘΗΝΑ: ΜΑΡΜΑΡΑΣ ΠΑΤΗΣΙΩΝ 122 • ΑΝΤΙΟΝΑΧΗΣ ΠΑΤΗΣΙΩΝ 143 • ΓΕΩΡΓΙΟΥΛΟΣ ΑΧΑΡΝΩΝ 287 • ΚΑΖΑΚΙΩΣ ΘΕΜΙΣΤΟΚΛΕΟΥΣ 9 • ΠΑΠΑΣ ΠΑΤΗΣΙΩΝ 163 • ΦΕΡΕΙ ΡΙΤΣΙ ΕΡΜΟΥ 36 • ΦΕΡΕΙ ΡΙΤΣΙ ΠΑΤΗΣΙΩΝ 141 • ΒΕΡΤΟΝΙ ΠΑΤΗΣΙΩΝ 129 • ΒΕΡΤΟΝΙ ΕΡΜΟΥ 34 • ΠΑΠΑΣ ΕΡΜΟΥ 18 • ΣΚΑΡΠΙΝΗΣ ΑΧΑΡΝΩΝ 229 • ΣΟΦΙΑΝΗ ΑΧΑΡΝΩΝ 153 • ΜΙΝΩΝ ΠΑΤΗΣΙΩΝ 13 • ΜΟΥΣΤΙΔΗΣ ΠΑΤΗΣΙΩΝ 5 • ΜΟΥΣΤΙΔΗΣ ΠΑΤΗΣΙΩΝ 9 • ΠΑΛΑΤΕΡΗΚΗ ΒΕΚΟΥ 42 • ΚΟΛΩΝΑΚΗ ΜΑΡΜΑΡΑΣ ΤΣΑΚΑΦΩ 6 • ΑΓ. ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ ΑΝΤΙΠΟΛΙΩΣ ΑΓ. ΙΩΑΝΝΟΥ 14 • ΣΤΡΑΦΟΥ ΓΚΟΥΡΑΣ ΠΑΡΑΓΟΥ 32 • ΠΑΠΑΔΑΚΗΣ ΜΙΚΡΑΣ ΑΣΙΑΣ 53 • ΠΑΓΚΡΑΤΙ ΑΥΛΙΑ ΔΑΜΑΡΕΩΣ 36 • Ο ΡΗΣ ΦΡΥΝΗΣ 7 • ΜΑΝΟΥΣΤΟ ΜΗΝΙΟΥ ΕΡΜΗΣ 23 • ΚΟΛΩΝΟΣ ΦΩΛΑΣ ΠΑΤΗΣΙΩΝ 77 • ΧΑΛΑΝΑΡΙΣ ΤΑΒΟΥΛΑΡΗΣ ΠΑΤΗΣΙΩΝ 1 • ΠΡΑΣΙΝΗ ΠΑΤΗΣΙΩΝ 11 • Π. ΦΛΑΜΗΡΟΣ ΚΟΝΙΣΤΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ ΑΓ. ΒΑΡΒΑΡΑΣ 31 • ΓΛΥΦΑΔΑ: ΜΑΡΜΑΡΑΣ FLORIDA MALL 10 ΜΕΤΕΩΣ 33 • ΚΑΛΑΜΟΘΕΑ ΚΑΤΑΜΠΡΑΝΗΣ ΕΛ. ΒΕΝΙΖΕΛΟΥ 142 • ΘΥΡΑΣ ΣΥΒΙΤΑΝΙΔΙΟΥ 5 • ΜΟΝΣΟΟΝ ΑΓ. ΠΑΝΤΩΝ 112 • ΑΓ. ΑΝΑΡΓΥΡΟΣ ΦΙΝΕΤΣΑ ΔΡΑΓΑΤΣΑΝΙΟΥ 4 • ΣΚΑΡΠΙΝΗΣ ΑΓ. ΑΝΑΡΓΥΡΩΝ 5 • Ν. ΜΟΣΧΙΑΣ ΣΚΑΡΠΙΝΗΣ ΔΑΝΑΩΝ & ΠΑΤΡΟΚΛΟΥ • ΜΙΚΟΣ ΠΑΡΙΩΣ 71 • ΑΙΓΑΛΕΩ: ΣΑΓΙΑΚΟΣ ΠΑΝΟΡΜΟΥ 4 • ΜΑΝΙΑΤΗΣ ΜΟΧΟΝΗΣΙΩΝ 4 • Ν. ΙΩΝΙΑΣ: ΑΝΔΡΕ ΜΕΣΟΛΟΓΓΙΟΥ 52 • ΦΕΡΕΙ ΡΙΤΣΙ Λ. ΗΡΑΚΛΕΙΟΥ 69 • ΑΧΑΡΝΑΙ: ΙΟ-ΑΝΝΑ ΗΡ. ΠΟΥΛΤΕΧΝΕΙΟΥ 4 • ΠΕΡΙΣΤΕΡΙ: ΣΑΓΙΑΚΟΣ ΧΡ. ΣΜΥΡΝΗΣ 4 • ΑΓ. ΙΕΡΟΣΘΕΟΣ: ΣΤΑΘΑΤΟΥ ΣΙΚΑΓΟΥ 1 • ΠΕΤΡΟΥΠΟΛΗ: ΜΗΤΡΟΠΟΛΙΣ 25ης ΜΑΡΤΙΟΥ 117 • ΠΕΙΡΑΙΑΣ: PERFECT ΣΠΗΡΟΣ 35 • ΒΑΒΟΥΛΑΣ: ΕΡ. ΛΑΜΠΡΑΚΗ 136 • ΣΦΑΚΙΑΝΑΚΗΣ ΠΑΛΑΜΑΙΩΝ 62 • ΚΟΥΡΔΑΛΛΟΣ: ΣΤΑΜΠΟΥΛΙΔΗΣ ΤΑΣΙΑΣ 74 • ΛΟΥΚΑΤΟΣ ΑΘΗΝΑΣ 49 • ΜΟΣΧΑΤΟ: ΣΤΕΦΑΝΑΚΗ ΜΑΚΡΥΓΙΑΝΝΗ 68 • ΑΜΦΙΛΙΑΝ: ΜΕΙΣΘΕΝΕΑΣ Λ. ΤΣΑΛΛΑΡΗ 75 • ΣΑΛΑΜΙΝΑ: ΜΠΑΚΡΑ ΤΕΛΑΜΩΝΟΣ & ΑΙΑΚΟΥ 2 • ΠΡΩΠΟΣ: ΙΩΝΙΔΗΣ ΜΑΡΜΑΡΑ 50 • ΑΛΙΒΕΡΙ: ΚΑΡΚΑΛΕΤΗΣ • ΧΑΛΚΙΔΑ: ΕΛΕΓΑΝΤΑ ΑΒΑΝΤΩΝ 63 • ΕΛΕΥΣΙΝΑ: ΚΤΕΝΑΣ ΗΡ. ΠΟΥΛΤΕΧΝΕΙΟΥ 18 • ΛΟΥΤΡΑΚΙ: ΣΚΛΙΑ • ΜΕΓΑΡΑ: ΤΡΙΑΝΤΑΦΥΛΛΙΔΗΣ 28ης ΟΚΤΩΒΡΙΟΥ 52 • ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ: ΝΑΝΑΒΙΝΟ ΑΛΕΞ. ΣΒΙΛΟΥ 36 • BELLA SCARPA Μ. ΜΠΟΤΣΑΡΗ 44 • ΤΣΑΚΙΡΗΣ ΜΑΜΑΣ ΤΣΙΜΙΣΧΗ 43 • ΣΑΜΟΥΡΚΑΣ ΚΡΕΙΣΣΟΥ 8 • ΥΠΟΔΗΜΑ ΟΘΜΑΝΣ ΕΓΝΑΤΙΑΣ 46 • ΛΑΤΙΝΟ ΜΗΤΡΟΠΟΛΙΣ 53 • ΛΑΤΙΝΟ ΑΓ. ΣΟΦΙΑΣ 27 • ΤΣΙΡΟΣ: ΜΕΤΑΜΟΡΦΩΣΕΩΣ 4 • ΚΑΛΑΜΑΡΙΑ • SASE MEN-TAKE IT, Π. ΕΠΙΤΑΛΟΦΟΥ • ROLLAN ΒΑΣ. ΟΥΓΑΣ 101 • ΑΣΙΜΑΚΙΣ, Α.Λ. ΠΑΠΑΝΑΣΤΑΣΙΟΥ 146, ΧΑΡΙΑΛΟΥ • ΙΡΑΤΙΟΣ ΕΛ. ΒΕΝΙΖΕΛΟΥ 87 • ΑΜΠΕΛΟΚΗΠΟΙ • REX ΒΕΝΙΖΕΛΟΥ 18 • ΠΑΠΑΒΡΑΜΙΔΗΣ ΚΛΕΑΝΘΟΥΣ 43 • ΚΟΥΦΙΔΗΣ ΤΣΙΜΙΣΧΗ 39 • ΚΟΥΦΙΔΗΣ ΤΣΙΜΙΣΧΗ 31 • ΑΖΑΡΟ ΚΟΜΝΗΝΩΝ 67, ΚΑΛΑΜΑΡΙΑ • ALEXANDER ΒΕΤΣΟΠΟΥΛΟΥ 110, ΑΛΕΞΑΝΔΡΕΙΑ • ΠΤΟΛΕΜΑΙΔΑ: ΠΑΥΛΙΔΗΣ Β. ΣΟΦΙΑΣ 6 • ΟΡΕΤΣΙΔΑ: ΡΙΒΙΕΤΤΕ ΚΩΝ. ΠΟΛΙΤΗΣ 128 • ΚΟΜΟΤΙΝΗ: ΑΥΡΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ ΒΕΝΙΖΕΛΟΥ 9-11 • ΣΑΘΗ: ΣΑΡΟΓΛΟΥ Λ. ΤΣΑΛΛΑΡΗ 6 • ΚΑΤΕΡΙΝΗ: ΜΑΝΔΙΛΑΣ ΜΕΓ. ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΥ 13 • ΚΙΑΚΙΣ: ΖΑΝ ΣΟΛΩΝΟΣ 11 • ΓΡΕΒΕΝΑ: ΣΑΜΑΡΑΣ Π. ΜΕΛΑ 8 • ΓΙΑΝΝΙΤΣΑ: ΧΡΥΣΟΣ ΚΟΡΔΟΝΙ ΔΕΛΙΚΑ ΡΙΘΜΑ 8 • ΚΟΥΤΙΤΣΙΔΗΣ Β. ΠΑΥΛΟΥ 50. ΚΡΥΑ ΒΡΥΧΗ • ΔΡΑΜΑΣ: ΣΤΕΚΟΣ ΒΕΝΙΖΕΛΟΥ 6 • ΚΑΒΑΛΑ: ΜΟΣΧΑΣΙΝΟ ΟΜΟΝΟΙΑΣ 11 • ΚΟΖΑΝΗ: ΠΑΡΑΒΕΤΣΙ ΕΛ. ΒΕΝΙΖΕΛΟΥ 9 • ΦΛΩΡΙΝΑ: ΚΟΥΤΟΥΡΤΣΑΣ ΜΕΓ. ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΥ 29 • ΜΑΟΥΣ: ΔΕΛΕΥΕΡΜΙΔΗΣ ΖΑΦΕΡΑΚΗ 14 • ΕΛΕΥΣΙΝΑ: ΜΟΥΡΤΟΣ ΔΗΜΟΚΡΑΤΗΣ 8 • ΑΠΤΟΝΗΣ ΜΟΝΑΣΤΗΡΙΟΥ 7 • ΙΩΑΝΝΙΝΑ: ΣΥΜΕΡΙΔΗΣ ΑΒΕΡΦΩ 35 • ΟΛΥΜΠΟΣ 28ης ΟΚΤΩΒΡΙΟΥ 8 • ΜΟΥΣΜΕΝΤΣΑΦΟΙ ΦΕΡΕΤΙΩΝ ΚΥΠΡΟΥ 64 • ΣΑΚΥΜΟΣ: ΦΙΝΕΤΣΑ ΤΖΟΥΛΙΑ 13 • ΚΕΦΑΛΛΟΝΙΑ: ΜΑΝΤΥΛΙΑ Δ. ΚΟΝΙΣΤΑΝΤΟΠΟΥΛΟΥ 25 • ΔΕΓΟΣΤΟΝ • ΔΕΥΚΑΛΛΑ: ΑΒΥΤΣΑΝΟΣ ΜΕΛΑ 164 • ΤΡΙΚΑΛΑ: ΛΕΤΣΙΑ ΚΟΝΔΥΛΗ 6 • ΤΙΕΝΟ Δ. ΒΥΡΩΝΙΟΣ 8 • ΑΡΡΙΑΣ: ΙΩΑΝΝ. ΚΟΥΜΑ & ΠΑΝΑΓΟΥΛΗ 19 • ΙΩΑΝΝΙΝΗΣ ΒΕΝΙΖΕΛΟΥ 67 • ΤΣΑΚΙΡΗΣ ΜΑΛΛΑΣ ΚΥΠΡΟΥ & ΠΑΝΟΣ ΒΟΛΟΣ: FIGARO ΚΟΥΜΟΥΝΙΟΥ ΡΟΥ 7 • F1-GARO ΑΝΤΙΠΟΛΙΩΝ 31 • ΑΡΤΑ: ΜΠΑΡΚΑΣ Β. ΠΥΡΡΟΥ 27 • ΑΓΡΙΝΙΟ: ΡΑΛΑΖΟ ΚΥΠΡΟΥ 14 • ΠΑΝΤΕΛΙΔΗΣ ΣΑΛΑΚΟΥ 2 • ΚΑΡΑΪΤΣΑ: ΜΠΡΑΝΤΣΟΥ ΥΨΗΛΑΝΤΟΥ 32 • ΛΕΙΒΑΔΙΑ: ΠΑΝΑΓΙΩΤΟΠΟΥΛΟΣ ΜΠΟΥΦΑΙΟΥ 17 • ΚΙΑΤΟ: STUDIO C. ΚΑΙΣΤΕΘΕΥΣ 50 • ΚΟΡΙΝΘΟΣ: ΡΕΛΙΝΕΛΑ ΘΕΟΤΟΚΗ 70 • ΣΕΒΑΣΤΙΑΚΗΣ ΚΥΠΡΟΥ 38 • ΠΑΤΡΑ: ΚΑΜΑΡΑΣ ΜΑΙΖΩΝΗΣ 74 • ΚΑΜΑΡΑΣ ΚΟΡΙΝΘΟΥ • ΝΑΥΠΛΙΟ: NUMBER ONE ΑΡΓΟΥΣ 2 • ΑΡΓΟΣ: THE CHIC ΠΑΝ. ΤΣΑΛΛΑΡΗ 6 • ΑΜΑΛΙΑΔΑ: ΤΡΑΨΕΡ ΦΕΡΑΙΟΥ • ΠΥΡΡΟΣ: ΣΚΟΥΤΕΡΗΣ ΕΡΜΟΥ 46 • STUDIO ΣΚΟΥΤΕΡΗ ΚΕΝΤΡ. ΠΛΑΤΕΙΑ • ΚΑΛΑΜΑΤΑ: ΜΙΡΑΝΔΑ ΑΡΙΣΤΟΜΕΝΟΥΣ 79-81 • ΜΥΤΙΛΗΝΗ: ΜΑΝΤΟΣ ΕΡΜΟΥ 105 • ΣΑΜΟΣ: ΔΙΜΙΤΡΑ ΚΑΠΕΤΑΝ ΣΤΑΜΑΤΗ 33 • ΣΚΑΡΠΕΤΤΟ ΚΑΡΛΟΒΑΣΙ • ΧΙΟΣ: ΣΥΛΒΙΤΗΣ Φ. ΑΡΓΕΝΤΗ 38 • ΡΟΔΟΣ: ΣΤΕΦΑΝΟΣ ΑΦΑΝΤΟΥ 4 • ΑΝΤΙΟΝΙΑΔΗΣ ΑΜΜΟΧΩΣΤΟΥ 3 • GRAND BAZAAR 25ης ΜΑΡΤΙΟΥ 5 • STUDIO G. ΘΕΩΝ ΜΑΚΑΡΙΟΥ 37 • ΚΑΛΥΜΝΟΣ: ΕΡΓΑΣ SHOES ΑΓ. ΘΕΟΔΩΡΟΣ • ΚΡΣ: ΜΙΚΗΛΑ 25ης ΜΑΡΤΙΟΥ 7 • ΣΥΡΟΣ: GIOVANNA ΕΜ. ΡΟΙΔΗ 13 • ΚΑΡΠΑΔΟΣ: ΒΑΣΙΛΙΩΤΗΣ • ΑΓ. ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΚΡΗΤΗΣ: LA PELLE N. ΠΛΑΣΤΗΡΑ 6 • ΙΕΡΑΠΕΤΡΑ: AVANTAGE M. ΚΟΡΑΚΑ & Ν. ΦΩΚΑ • ΗΡΑΚΛΕΙΟ: ΣΦΙΓΤΑΣ ΑΒΕΡΦΩ 18 • STUDIO ΤΖΟΥΑΝΗ Μ. ΟΔΗΓΗΤΡΙΑΣ 6 • ΤΖΟΥΛΙΑΔΑΚΗΣ ΚΑΘΟΚΑΡΙΝΟΥ • ΤΣΑΚΙΡΗΣ ΜΑΛΙΑΣ ΔΑΙΔΑΛΟΥ 30-32 • ΡΕΘΥΜΝΟ: ΤRES BON B. ΟΥΤΚΟ 28 & ΓΕΡΑΚΑΡΗ • ΧΑΝΙΑ: ΜΟCASSINO, ΑΡΧΟΝΤΑΚΗ 7

👉 Την εταιρία ΚΥΒΟΣ ΑΕ, εταιρία που κατασκεύασε το πρώτο ελληνικό organiser επέλεξε ο ΠΣΑΣ (Πανελλήνιος Σύνδεσμος Ασφαλιστικών Συμβούλων) για να προσφέρει ένα ελληνικό organiser σε κάθε σύνεδρο στο συνέδριο που έγινε στις 5/11/94 στο ξενοδοχείο Ledra Marriott. Η ΚΥΒΟΣ ΑΕ διαθέτει μια γκάμα από 110 τύπους σε 5 διαφορετικά μεγέθη και σε ποικιλία χρωμάτων και υλικών κατάλληλα για πολλές χρήσεις (ΚΥΒΟΣ ΑΕ τηλ. 5139546 - 5723967 - fax: 5139620 Θεσ/νίκης 323487

👉 Στο τεύχος 30 ΙΟΥΛΙΟΣ - ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ '94 σελ. 22-23, το ΝΑΙ έγραψε σχόλιο για την περίπτωση Μπόμπαν Πάνκοβιτς, ζητώντας πληροφορίες για το τι απέγινε η υπόθεση. Στις 31.10.94 λάβαμε ένα δελτίο τύπου με θέμα την οριστική τακτοποίηση του θέματος από την GENERALI LIFE. Οφείλουμε να δώσουμε συγχαρητήρια στην GENERALI LIFE και τον Γενικό Διευθυντή κ. Παπαμιχαλόπουλο και για τον καλό και αποτελεσματικό χειρισμό του θέματος. Η στιγμή που ο κ. Παπαμιχαλόπουλος παραδίδει την επιταγή αποτελεί δικαίωση του θεσμού και κάνει υπερήφανους τους ασφαλιστές που υπηρετούν ένα τόσο χρήσιμο επάγγελμα.

👉 Διαβάσαμε τα "ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΑ ΘΕΜΑΤΑ" της INTERSALONICA και ειλικρινά πήραμε μια γεύση απ' τις πολλές προσπάθειες που κάνουν οι άνθρωποι του Ομίλου που και... Ελληνική και νόστιμη ήτανε αυτή η γεύση και ειδικότερα... Βορειοελλαδίτικη. Συγκρίνοντας την ηλικία της με την αντίστοιχη ηλικία άλλων εταιριών κρίναμε πως αυτή η δεκαεξάχρονη... Θεσσαλονικιά έκανε πολλά ως τώρα και όποιος αρέσκειται σε συγκρίσεις και πίνακες ας πάρει όλες τις εταιρίες στα δεκαέξι τους να τις συγκρίνει. Ο ρυθμός ανάπτυξης είναι 104%, έχει φιλοελληνική πολιτική, έχει καθιερώσει και αυτή στη Βόρεια Ελλάδα αρκετές πρωτοπορίες, διαθέτει κλάδο ζωής και Γενικών, Αερομεταφορά, Οδική Βοήθεια, κ.ά. Επαναλαμβάνουμε και εμείς αυτό που σεμνά υπογραμμίζει η κ. Ιφιγένεια Κυρατσού

👉 ότι η διοίκηση της INTERSALONICA έχει "...αδιάπτωτο και συνεχές ενδιαφέρον για την παροχή παράλληλου κοινωνικού έργου υπέρ των ασφαλιζομένων μέσα στα πλαίσια του θεσμού των ασφαλίσεων και την ειδική ασφαλιστική πρόνοια και μέριμνα για το προσωπικό και τους συνεργάτες της". Συγχαρητήρια και καλή δύναμη στον κ. Μελά Γιαννιώτη και τους άξιους συνεργάτες του και με το καλό σύντομα να δούμε και τα παιδιά του... επί το έργον!

👉 Επειδή μια φορά συμβαίνει αξίζει να το πούμε. Βρεθήκαμε δυο φορές στη δυσάρεστη θέση να χρησιμοποιήσουμε τις υπηρεσίες των υπηρετούντων την ιδιωτική Ασφάλιση. Η σύγκριση της πραγματικότητας με τη διαφήμιση και τα γυαλιστερά διαφημιστικά έντυπα μας προκάλεσε ντροπή, αγανάκτηση και λύπη. Συγ-κεκριμένα στο νοσοκομείο ΥΓΕΙΑ αν και κανένας δεν ήξερε την ιδιότητά μας, θα θέλαμε "...v' ανοίξει η γη και να μας καταπιεί" όταν γίναμε μάρτυρες του εξής περιστατικού. Μπήκε κάποιος στην είσοδο ασθενών και στις πληροφορίες οι δικό του και ο ασθενής αναφέρουν ότι έχει κάρτα νοσηλείας της τάδε εταιρίας... Είχε κάποια κάρτα, δεν ξέρουμε τι και τίνοσ ήτανε. Το ΥΓΕΙΑ απάντησε δεν γνωρίζουμε... δεν έχουμε σύμβαση... Ο ασθενής έμεινε μετέωρος, ψάχνοντας κι εγώ δεν ξέρω τι...

Σε άλλο περιστατικό η... εταιρία έψαχνε αν ο πελάτης που ζαλισμένος περίμενε μεταφορά νοσοκομειακού, έψαχνε αν είχε τον αριθμό... Συμβολαίου κάπου Σόλωνος και Βουκουρεστίου στο δρόμο... Στο τρίτο περιστατικό ο τηλεφωνητής δεν ήξερε τον αριθμό οδικής βοήθειας της εταιρίας που πληρωνόταν να δίνει πληροφορίες επειγόντων περιστατικών. Και ο πελάτης ήτανε στο δρόμο, νύχτα και αναγκάστηκε να κάνει τρία τηλεφώνια μέχρι να βρει τον αρμόδιο και ευτυχώς είχε κινητό διαφορετικά... ποιός κρατά κέρματα για τηλεφώνια και πού να τα βρει... Θα συμφωνούσα πως ίσως είναι εξαίρεση, σύμπτωση και ένα περιστατικό ατυχές. Μακάρι να ήτανε έτσι. (Οι ασφαλιστές ας ψάχνουν και λίγο πώς υλοποιούνται αυτά που πουλάνε. Καλός ο αγιασμός, ας πάρουν όμως και καμιά

φάκα). Κι ένα ερώτημα: Ποιός ελέγχει αν οι υπηρεσίες που πωλούνται μέσω ασφαλιστικών εταιριών έχουν υποδομή και οργάνωση ανάλογη της διαφήμισης;

👉 Κοντά στα 100 έφτασαν τα Αμοιβαία Κεφάλαια από 2 που ήτανε το 1989 όταν πρωτοπήκε σ' αυτή την αγορά η INTERAMERICAN ανοίγοντας το δρόμο και στις άλλες εταιρίες. Και από 3 δισ υπό διαχείριση κεφάλαια φτάσαμε περίπου στο 1,5 τρισεκατομμύριο. Μπράβο στους ασφαλιστές μας, γενικώς.

👉 Ειδικοί εμπειρογνώμονες της Ευρωπαϊκής Ένωσης επισημαίνουν ότι "ένας στους τρεις κατοίκους της ΕΟΚ θα τραυματισθεί σε τροχαίο ατύχημα κατά την διάρκεια της ζωής του και ένας στους 100 θα χάσει την ζωή του. Κάθε χρόνο 50.000 άτομα πεθαίνουν, 150.000 άτομα μένουν μονίμως ανάπηρα και 170.000 τραυματίζονται. Από την υπογραφή της συνθήκης της Ρώμης ως σήμερα έχασαν την ζωή τους 2 εκατομμύρια άνθρωποι και τραυματίστηκαν 40 εκατομμύρια. Η οικονομική ζημιά είναι της τάξεως των 18 τρισεκατομμυρίων. (Πηγή: ΒΗΜΑ 13/11/94).

👉 Στο 1996 προγραμματίζεται η είσοδος στο Χρηματιστήριο της εταιρίας "Ευρωπαϊκή Πίστη" χρονιά στην οποία θα γίνει η ίδρυση Τράπεζας και κτηματικής εταιρίας. Στην "Ευρωπαϊκή Πίστη" ανήκουν οι εταιρίες ALTER EGO οικιακής βοήθειας, η EURO SOS οδικής βοήθειας, η ΑΕΔΑΚ Διαχ. Αμοιβαίων Κεφαλαίων, η Ασφαλιστική Ζημιών και ποσοστό στην ΑΧΧΟΝ Χρηματιστηριακή. 18 χρόνια δημιουργίας και προόδου και η ανταπόκριση του κοινού θλέπουμε πως την προτιμά, την ενισχύει και... την "πληρώνει αμέσως" συμμετέχοντας στην δημιουργική προσπάθεια που είναι αξία μιμήσεως και επαίνου. Σύντομα θα παρουσιάσουμε τις εργασίες και το έργο και αυτής της εταιρίας.

👉 Από το 1984 ως το 1993 είχαμε 17.000 νεκρούς και 300.000 ανήπτους από τα τροχαία.

Η Διαφήμισή σας πρέπει να έχει SLOGAN...

... Έστω και σαν υπογραφή.

ΕΘΝΙΚΗ, Ιστορία

Με ειδική εκδήλωση που πραγματοποιήθηκε στον κινηματογράφο Άστρ, στις 26 Οκτωβρίου, η Εθνική Ασφαλιστική τίμησε τα 50 χρόνια από την απελευθέρωση της Αθήνας.



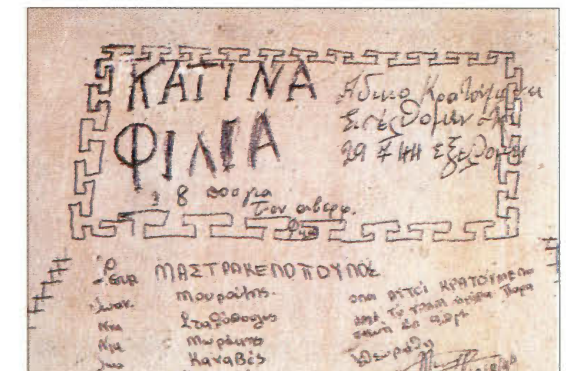
Μιλτιάδης Νεκτάριος Γενικός Διευθυντής, Βάσος Μαθιόπουλος, Κων/νος Σταμούλης Πρόεδρος Δ.Σ., Μανώλης Γλέζος.

Ομιλητές της εκδήλωσης ήταν ο κ. Μανώλης Γλέζος που ανέλυσε την συμβολή της Εθνικής Αντίστασης στη νίκη των συμμάχων κατά τον Β' Παγκόσμιο Πόλεμο και ο ιστορικός Βάσος Μαθιόπουλος ο οποίος κατέγραψε το χρονικό της Εθνικής Αντίστασης μέσα από τα αρχεία του Γερμανικού κράτους. Την εκδήλωση χαιρέτησε με την ομιλία του ο Πρόεδρος της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Κωνσταντίνος Σταμούλης.

Όπως τόνισε στην ομιλία του ο κ. Σταμούλης, η Εθνική Ασφαλιστική διατηρεί το προνόμιο της αρχαιότερης ελληνικής ασφαλιστικής εταιρίας στην χώρα με αποτέλεσμα να έχει συνδέσει από το 1891 που ιδρύθηκε την ιστορία της με τις μεγαλύτερες ιστορικές στιγμές αυτού του τόπου. Το κτίριο στο οποίο πραγματο-

ποιήθηκε η εκδήλωση αυτή, ιδιοκτησία της εταιρίας, στεγάζει τα κρατητήρια της Κομαντατούρ, χώρο που αποτελεί σήμερα μουσείο ζωντανής μαρτυρίας του αγώνα προς την απελευθέρωση. Στον ίδιο χώρο οργανώθηκε έκθεση φωτογραφίας με θέμα 50 χρόνια από την απελευθέρωση της Αθήνας η οποία και θα λειτουργήσει ως το τέλος του έτους.

Μετά τις ομιλίες των κ.κ. Γλέζου και Μαθιόπουλου ακολούθησε προβολή της ταινίας του Γ. Οικονομίδη, "Μόνον μυρίζοντας γιασεμί" η οποία έλαβε το πρώτο βραβείο στο φεστιβάλ του κινηματογράφου Δράμας και χορηγός της οποίας ήταν η Εθνική Ασφαλιστική. Η εκδήλωση ολοκληρώθηκε με επίσκεψη και ξενάγηση των καλεσμένων στα κρατητήρια της Κομαντατούρ





Αγαθά κόποις κτώνται!

“Όποιος θέλει τριαντάφυλλα, θέλει και τ’ αγκάθια”
Πίσω απ’ αυτές τις έννοιες χύθηκε πολύς ιδρώτας το '94 και θα χυθεί και το '95...
Προσέξτε τις επόμενες σελίδες...

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ

Στις αρχές του χρόνου, πολλοί από μας έβαλαν στόχους, έκαναν όνειρα για τη νέα χρονιά, ζήτησαν απ’ τον εαυτό τους αλλαγές και ...ρίχτηκαν στη μάχη κάνοντας αρκετούς αγώνες να πετύχουν ο κάθε ένας ξεχωριστά αυτό που ήθελε για τον εαυτό του ή νόμιζε ότι αυτό ήθελε. Ποιά ήταν τα αποτελέσματα; Το **ΝΑΙ** γνωρίζοντας από κοντά το πώς σκέφτονται ασφαλιστές και Managers (τόσα χρόνια ανάμεσα στους ανθρώπους πρώτης γραμμής!) θα υπενθυμίσει σήμερα ποιους περίπου στόχους βάζουμε κάθε νέα χρονιά, και περιγράφοντας τον κάθε στόχο-επιθυμία μαζί με το ιδανικό αποτέλεσμα, θα προσεγγίσουμε λίγο τους προβληματισμούς αυτού του καιρού στο τέλος ενός χρόνου και στις αρχές ενός άλλου.

Είναι εποχή που Managers και ασφαλιστές κάνουν τελικούς απολογισμούς συγχρόνως όμως ετοιμάζονται για νέες κατακτήσεις στη χρονιά που έρχεται.

Το '94 έφυγε και το '95 έρχεται. Τί ζητάτε από τον εαυτό σας; Τί μπορείτε να πετύχετε; Πόσο αποτελεσματικοί είστε; Έχετε ξεκαθαρίσει τί θέλετε; Είστε ρεαλιστές; Έχετε συνεργασία με τους Managers σας; Είστε ικανοί να κάνετε συζήτηση αποτελεσμάτων; Γνωρίζετε να τοποθετείτε τη Γενική κατάσταση στο πώς πράγματι έχει σήμερα; Μπορείτε να βρείτε τα γενικά και να μη χαθείτε στις λεπτομέρειες;

Βοηθούμενοι και από τα σεμινάρια και βιβλία της LIMRA που για ακόμη μια φορά προτείνουμε να αξιοποιήσετε επειδή αξίζει τον κόπο, σ’ αυτό το τεύχος σας καλούμε να συγκρίνετε τις δικές σας προσπάθειες για αποτελέσματα με τις δικές μας παρατηρήσεις και αν είστε τυχεροί και έχετε Manager που ασχολείται με σας κάντε μια συζήτηση ΤΩΡΑ τέλος '94-αρχές '95.

Και πάλι να αναφέρουμε ότι οι άνθρωποι της LIMRA δούλεψαν πάρα πολύ πάνω σ’ αυτά τα θέματα των 12 λέξεων και οπωσδήποτε βοηθήσαν πολύ τους ανθρώπους της ελληνικής αγοράς. Η προσαρμογή μας ευχόμαστε να λειτουργήσει σαν επανάληψη, σαν τεστ και σας ευχαριστώ στις μακροχρόνιες προσπάθειες που έγιναν ώστε οι managers μας να βελτιώσουν το έργο τους.

Τα ποικίλα θέματα του **ΝΑΙ**

'94

'95

ΣΤΟΧΟΙ

θα σας θυμίζουν όλο το νέο χρόνο πώς κατακτώνται οι στόχοι και πώς γινόμαστε αποτελεσματικοί δηλαδή χρήσιμοι για μας και τους συνανθρώπους μας.

Τί θέλετε λοιπόν εσείς από τη δουλειά σας; Θέλετε χρήματα ή μήπως αναγνώριση; Μήπως ζητάτε κύρος; Δύναμη; Προσωπική ανάπτυξη; Ελεύθερο χρόνο; Ασφάλεια, σιγουριά; Σεβασμό και διαρκή πρόοδο; Αφιερώστε χρόνο σ’ αυτούς τους προβληματισμούς που πιθανόν να τους ξανακάνετε με τους Διευθυντές σας.

Δεν λέμε ίσως καινούργιες ιδέες ή συνταγές. Η αξία του **ΝΑΙ** είναι ότι συνεργάζεται με σας ή το Manager σας και σας θυμίζει σε κάθε έκδοσή του αυτά που η σκόνη της καθημερινότητας σκεπάσει.

Το **ΝΑΙ** είναι ένα ξυπνητήρι που χτυπά κάθε φορά που σας το φέρνει ο ταχυδρόμος ή η εταιρία σας να σας θυμίσει αυτά που πρέπει να γίνουν σε συγκεκριμένους χρόνους. Η συνδρομή του (όσο ένα γεύμα μ’ ένα πελάτη ή φίλο σας) είναι μηδαμινή μπροστά στην αξία προσφοράς του όλο το χρόνο.

Το **ΝΑΙ** μαζί με την ποικιλία των θεμάτων του γνωρίζει πώς τα αποτελέσματα και οι στόχοι εμποδίζονται από πολλούς παράγοντες προσωπικούς, εταιρικούς, κοινωνικούς, οικονομικούς, ψυχολογικούς κ.λπ. Τα κύρια άρθρα, τα θέματα ψυχολογίας, τα θέματα επικοινωνίας, οι σελίδες πολιτισμού, τα **ΣΥΝΑΙΘΗΜΑΤΙΚΑ**, οι συνεντεύξεις, οι ειδήσεις έχουν ένα μοναδικό σκοπό, ένα μοναδικό στόχο, να κρατάνε τον ασφαλιστή σε επαφή... με τον στόχο.

Ίσως αυτό βρίσκουν αρκετοί Managers που γράφουν τους ασφαλιστές τους συνδρομητές -όχι Δώρο ή δεύτερο χέρι- έχει σημασία να είναι κάποιος συνδρομητής και επώνυμος αποδέκτης μιας δουλειάς συλλογικής, ομαδικής διαφορετικών αντιλήψεων και απόψεων...

Ας προχωρήσουμε όμως στην ανάλυση των αποτελεσμάτων που κάποτε ήταν στόχοι μας. Ας προχωρήσουμε στην ανάλυση 12 λέξεων που ήταν η κατάληξη των ονείρων μας αρχές '94 και τα ονομάσαμε **ΣΤΟΧΟΥΣ**. Οι ίδιες λέξεις σήμερα άλλαξαν έννοια και λέγονται, τέλος του '94, **ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ**. Αρχές του '95 όμως θα ξαναονομαστούν **ΣΤΟΧΟΙ**.

Σκέψεις για τον Manager

Υπάρχει μια πολύ παλαιά ιστορία που θέτει κάτω από τη σωστή οπτική γωνία την περιπλοκότητα τού να δίνουμε κίνητρα στους ανθρώπους:

Ένας γέρος χωρικός είχε προβλήματα για να καταφέρει το μουλάρι του να προχωρήσει. Ήταν έτοιμος να κτυπήσει το μουλάρι στο κεφάλι με ένα μεγάλο κομμάτι ξύλο, όταν ένας περαστικός τον σταμάτησε.

– “Αυτός δεν είναι τρόπος να κάνεις το μουλάρι σου να προχωρήσει”, είπε ο περαστικός.

– “Το ξέρω”, απάντησε ο χωρικός. “Θέλω απλά να βεβαιωθώ ότι με προσέχει”.

Γνωρίζουμε ποια είναι τα κίνητρα των ανθρώπων: το χρήμα, η αναγνώριση, η δύναμη, το κύρος, ο πόνος (ή ο φόβος του), το ένστικτο, το άγχος, η περιέργεια, ή η διασκέδαση. Το πρόβλημα είναι να καθορίσουμε ποιά κίνητρα πετυχαίνουν με κάποια άτομα και με ποιούς συνδυασμούς. Πριν μπορέσετε να δώσετε κίνητρα στους ανθρώπους, πρέπει να βρείτε το κλειδί που τους κάνει να δουλεύουν, πρέπει να τους κάνετε να προσέξουν.

Σαν διευθυντής, θα πρέπει να σας ενδιαφέρουν τα κίνητρα διότι είστε υπεύθυνος για την επιτυχία των πωλητών σας. Επιτυγχάνουν διότι τους βοηθάτε να αναγνωρίσουν και να δεχτούν την ανάγκη να βελτιώνονται συνεχώς, διότι τους πείθετε ότι έχουν τις απαιτούμενες ικανότητες που χρειάζονται για να βελτιωθούν, διότι τους δίνετε την επιθυμία να επιτύχουν και τους δείχνετε αυτά που είναι απαραίτητα για να βελτιωθούν. Άρα, ο ρόλος σας μπορεί να είναι μόνο βοηθητικός, δεν μπορείτε να δουλέυετε στη θέση των άλλων. Οι μόνες πραγματικές δραστηριότητές σας είναι να τους εκπαιδεύσετε για γνώση και ικανότητες, να διατηρείτε σταθερές απόδοσης, και να κρίνετε αυτήν την απόδοση.

Μπορείτε να τους παρέχετε ελικρινή βοήθεια και ενδιαφέρον, αλλά η απόδοση θα έρθει από τους ίδιους τους πωλητές, και αυτό είναι και το σημείο στο οποίο μπαίνουν τα κίνητρα. Είναι το μόνο εργαλείο που διαθέτετε για να κατορθώσετε να κάνουν οι άνθρωποι αυτό που θέλετε να κάνουν.

ΤΟ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ ΣΑΣ ΕΝΔΙΑΦΕΡΕΤΑΙ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΟ ΓΙΑ ΑΥΤΟ ΠΟΥ ΕΧΕΤΕ ΜΕΣΑ ΣΤΗΝ ΚΑΡΔΙΑ ΣΑΣ, ΠΑΡΑ ΓΙΑ ΑΥΤΟ ΠΟΥ ΕΧΕΤΕ ΣΤΟ ΝΟΥ ΣΑΣ.

Σκέψεις για τον Ασφαλιστή

Εδώ θα διαβάσεις φίλε ασφαλιστή προσωπικές σκέψεις κάποιου ασφαλιστή που δείχνουν την αλλαγή στόχων σε τρεις διαφορετικές εποχές για να πάρεις το μήνυμα ότι κάθε άνθρωπος είναι διαφορετικός και έχει διαφορετικές ανάγκες και στόχους. Μην επιδιώξεις να μοιάσεις σε κάποιους ή να κάνεις αυτά που κάνουν αυτοί σήμερα. Να τα κάνεις μόνο αν συμβαδίζουν με τους δικούς σου στόχους. Να θυμάσαι πάντα ότι αξίζεις όσο τίποτα στον κόσμο, ότι είσαι μοναδικός και ότι είσαι... εσύ, όχι κάποιος άλλος.

Ο ασφαλιστής Joe Gandolfo, έγραψε μια φορά ένα βιβλίο με τον τίτλο “προς το 1 δις”, που δηλώνει από μόνο του το μέγεθος της ικανότητας στις πωλήσεις ασφαλειών ζωής. Το βιβλίο, είναι κατά ένα μέρος αυτοβιογραφία και κατά ένα άλλο, μια περίληψη της ιστορίας. Διαβάστε τι έχει να πει για τον εαυτό του, σχετικά με τις θεωρίες της παρακίνησης, που αναφέρθηκαν πιο πάνω:

Νωρίς στην καριέρα του:

“Εκείνη την εποχή, με τις πρώτες επιτυχίες, το να κερδίζω χρήματα μου έγινε έμμονη ιδέα”.

Αργότερα στην καριέρα του:

“Τώρα, θα έκανα μια δυο παρουσίες την εβδομάδα, με σκοπό να διατηρήσω τους πελάτες μου... Αυτός ο νέος τρόπος δουλειάς, είναι και επικερδής και διασκεδαστικός, καθώς το “ψυχικό εισόδημα”, είναι πιο σημαντικό για μένα σ’ αυτό το σημείο, παρά τα χρήματα”.

Σήμερα:

“Το όνομά μου είναι Joe Gandolfo και είμαι ένας γέρος ασφαλιστής - όχι ένας τσαρλατάνος που βγάζει χρήματα με το να εξαπατά το κοινό - αλλά ένας άνθρωπος που έχει ένα γερό προϊόν να πουλήσει κι ακόμη έχει την ικανότητα να πουλήσει πολλά απ’ αυτά τα προϊόντα. Αυτά είναι οι ασφάλειες. Το πουλάω γιατί πιστεύω στην αξία του για τον αγοραστή... Αυτό με έκανε να ακολουθήσω αυτό το δρόμο. Η ανάγκη να παρέχω ασφάλεια στην οικογένειά μου και να το κάνω για άλλους ανθρώπους που πραγματικά αξίζει.

Σκέψεις για τον Manager και τον ασφαλιστή

Ένα απόσπασμα από αθλητικό άρθρο

Το 1976, γράφτηκε ένα άρθρο με θέμα τον μπασκετμπωλίστα Paul Silas, που δεν ήταν ευχαριστημένος με τον προπονητή του Tommy Heinson των Boston Celtics. Το άρθρο παρουσίαζε τον Silas να λέει:

...ο Heinson είναι αρνητικός προπονητής, συνεχώς υπενθυμίζει στους παίκτες τι δεν μπορούν να κάνουν. Μου έλεγε να μη σουτάρω τη μπάλα.

Αναγνωρίζω ότι δεν είμαι ο καλύτερος σουτέρ του κόσμου, αλλά δεν μου αρέσει να μου λένε να μην κάνω κάτι. Οι παίκτες είναι πολύ ευαίσθητοι για τους αγώνες. Έχουν ανάγκη να ακούνε τι μπορούν να κάνουν και όχι τι δεν μπορούν. Ήξερα πως ότι κι αν έκανα στο γήπεδο, ο προπονητής μου θα ήταν αρνητικός για το παιχνίδι.

Στόχοι και σκοποί

Συχνά, οι άνθρωποι δεν καταλαβαίνουν ότι τόσο οι επαγγελματικές όσο και οι εξωεπαγγελματικές αποφάσεις, απαιτούν την οργάνωση όλων των διαστάσεων που υπάρχουν στη ζωή μας. Οι αποφάσεις που αφορούν την οικογένειά σας, έχουν αντίκτυπο και στη δουλειά. Οι αποφάσεις, για τη δουλειά, έχουν επίδραση και στον τρόπο ζωής σας. Οι πιο σπουδαίες δε, έχουν άμεσα συσχετισμένες συνέπειες.

Η διαδικασία της ανάπτυξης της αυτογνωσίας, θα σας βοηθήσει όχι μόνο στο να θέσετε κάποιους στόχους επαγγελματικούς, αλλά και στο να πάρετε κάποιες αποφάσεις που θ’ αφορούν την οικογένειά σας και τον τρόπο ζωής σας.

Το επάγγελμά σας είναι τέτοιο που κατευθύνεται από τους στόχους σας και τα αποτελέσματά τους, αλλά οι στόχοι που γνωρίζετε μέχρι τώρα δεν είναι στόχοι καριέρας.

Μόνο όταν κάποιος έχει πλήρη γνώση του τι είναι σπουδαίο γι’ αυτόν είναι εύκολο να γνωρίζει τους πραγματικούς σκοπούς της κάθε του ενέργειας.

Εκ των πραγμάτων, οι περισσότεροι πωλητές δεν έχουν κάποιο γενικότερο σκοπό, γιατί δεν έχουν ποτέ σκεφτεί τι είναι πιο σπουδαίο γι’ αυτούς και πώς θα τ’ αποκτήσουν. Προσπαθούν να ενεργούν μόνο σε βραχυπρόθεσμη βάση. Ενεργούν για να πετύχουν τους εβδομαδιαίους ή μηνιαίους τους στόχους.

Εάν η καριέρα σας, δεν σκοπεύει πουθενά, τίποτα δεν θα κατακτήσετε. Η αποτυχία μπορεί να προκληθεί από έλλειψη δυνατοτήτων ή από άγνοια των στόχων σας. Οι απροσδιόριστοι στόχοι προκαλούν περισσότερες αποτυχίες ακόμη και από την “κακία την ώρα”.

Μερικοί πωλητές ονειροπολούν μόνο και ποτέ δεν αποφασίζουν εάν το όνειρο είναι αυτό που θέλουν ή η πραγματικότητα. Η επιθυμία πρέπει να συνοδεύεται από προθυμία για ενέργεια, εάν πρόκειται για την κατάκτηση κάποιου στόχου. Χωρίς τη θέληση για ενέργεια, οι στόχοι μας δεν είναι τίποτα παραπάνω από όνειρο. Η θέληση αυτή πηγάζει από την αυτογνωσία και τον αυτοσκοπό.

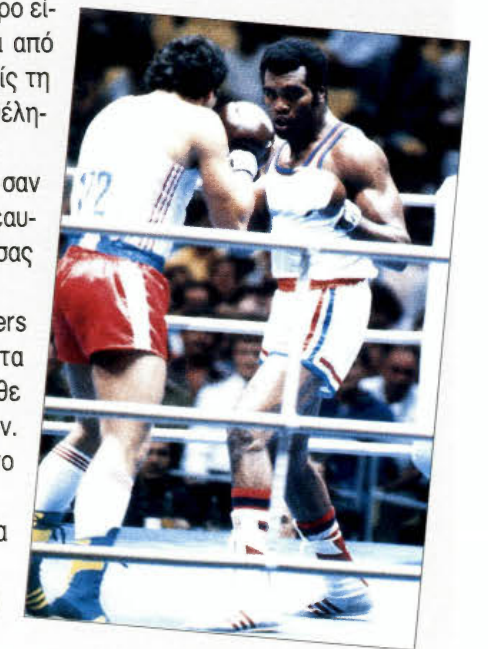
Σίγουρα θα έχετε κάποια όνειρα, σχετικά με το τι θα μπορούσατε να κάνετε σαν πωλητής. Αλλά... έχετε τη θέληση για να ενεργήσετε; Χωρίς καλή γνώση του εαυτού σας δεν μπορείτε να είστε σίγουροι. Ο σχεδιασμός καριέρας, μπορεί να σας βοηθήσει. Μπορεί να σας προσφέρει αυτήν τη γνώση. Τι ζητάτε λοιπόν;

Ας περιγράψουμε τώρα τι ζητάνε και τι επιδιώκουν ασφαλιστές και managers ανεξαρτήτως εταιρίας αλλά διαφορετικά ο καθένας ανάλογα με την ηλικία, τα χρόνια εργασίας και τη φιλοσοφία για τη ζωή. Υπάρχουν ορισμοί για τον κάθε στόχο, ερωτήματα πώς μπορούν να γίνουν και τεχνικές επιβλέψεις για να γίνουν.

Η σειρά δεν έχει καμιά σημασία αφού αυτό που εμείς παραθέτουμε πρώτο ίσως για κάποιον να είναι τελευταία επιδίωξη και το ανάποδο.

Είναι θέμα προτεραιότητας του καθενός και έχουν την ίδια αξία και σημασία όλα.

Οι έννοιες είναι ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ αν κάνουμε απολογισμό '94 και ΣΤΟΧΟΙ αν συζητάμε για το '95:



ΑΝΑΓΝΩΡΙΣΗ

Είναι οι αισθητές αμοιβές που παίρνετε όταν κάνετε σωστά τη δουλειά σας, όπως το να ξεχωρίζετε σε μια δημοσίευση ή σε μια ομιλία.

Συμπεριφορά ασφαλιστού που ζητά αναγνώριση

Απολαμβάνει την αναγνώριση. • Απολαμβάνει το όνομα που έχει δημιουργήσει. • Θέλει να δέχεται πλακέτες κι άλλα τέτοια είδη για προηγούμενες επιτυχίες. • Επιζητάει κομπλιμέντα. • Επιζητάει επαίνους. • Απεχθάνεται την έλλειψη προσοχής.

Τεχνικές βοήθειας του Manager

Η αναγνώριση για τους πωλητές έρχεται πρωταρχικά από το υποκ/μα.

Καθώς αναπτύσσεται ένα άτομο, η αναγνώριση θα έπρεπε ν' απλώνεται στις τέσσερις ακόλουθες κατηγορίες:

Τοπική αναγνώριση - Προσφορά γεύματος για τον νέο πωλητή, αναφορά στο υποκατάστημα για την πραγματοποίηση του στόχου του, βραβεία (θέση στο πάρκινγκ κ.λπ.), φωτογραφία του στο μηνιαίο οδηγό στο γραφείο όπου το κοινό να μπορεί να την βλέπει.

Αναγνώριση από την εταιρία - Προσκλήσεις για το κλαμπ των "καλύτερων".

Φωτογραφίες και άρθρα στα περιοδικά της εταιρίας. Ακόμη η αναγνώριση σε διεθνή περιοδικά μπορεί να είναι αρκετά θετική.

Αναγνώριση από τη Βιομηχανία - αναγνώριση για την επίτευξη των στόχων και για προηγούμενες εργασίες.

Αναγνώριση από την κοινότητα - Η αναγνώριση από την κοινότητα μπορεί να μη συνδέεται απαραίτητα με τη δουλειά.

Ίσως το να αναγνωρίζεται η αξία του ατόμου στην κοινότητα, ενθαρρύνει και τους υπόλοιπους.

Ένα άρθρο στην εφημερίδα με το οποίο επιβραβεύεται το άτομο, θα ήταν κατάλληλο.

Η αναγνώριση θα πρέπει να είναι σημαντική και ειλικρινής.

Η χρησιμοποίηση παλιών τρόπων αναγνώρισης μπορεί να είναι επιφανειακή και οι ασφαλιστές να χάσουν το ενδιαφέρον τους.

Μην επαινείτε παρά μόνο εάν κάποιος το αξίζει. - Μη διστάζετε να δίνετε βραβεία ακόμη κι αν δεν υπάρχει κατάλληλος αποδέκτης.

Καθώς ένα άτομο αναπτύσσεται και προοδεύει στα πλαίσια της καριέρας του, τόσο πρέπει ν' αυξάνει και η αναγνώριση.

Στην αρχή θα πρέπει να τυγχάνουν αναγνώρισης μικρές επιτυχίες και προσπάθειες κάποιου ανθρώπου, αλλά καθώς το άτομο αναπτύσσεται, η αναγνώριση θα πρέπει ν' αγγίζει κάθε νέο επίπεδο επιτυχίας.

Κάντε τους ασφαλιστές σας να επιζητούν την αναγνώριση.

Μπορεί η αναγνώριση να έχει διαφορετική επίδραση σε κάθε άτομο, αλλά η βαθύτερη επιθυμία για αναγνώριση είναι σχεδόν παγκοσμίως κοινή.

Μην προεξοφλείτε την αναγνώριση για κάποιο τύπο ανθρώπου.

Το κύρος, η αναγνώριση, οδηγούν το άτομο να αποζητάει έντονα δημοσιότητα.

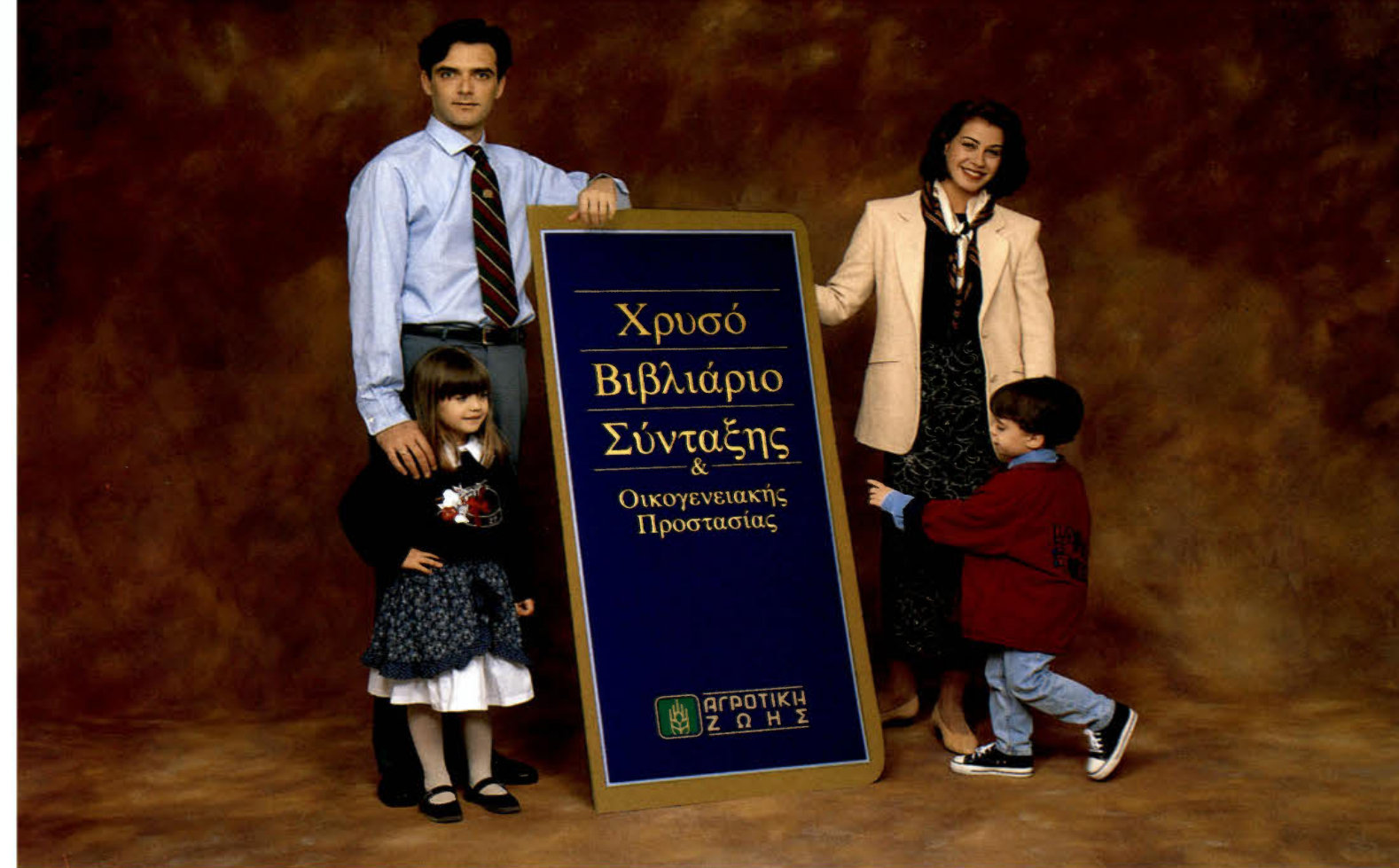
Ένα άτομο μπορεί να παρακινηθεί πιο εύκολα από επιθυμία να πρωταγωνιστεί και να φαίνεται, παρά από την κατανόηση των πραγματικών αναγκών της δουλειάς του.

Ποτέ μην αγνοείτε ένα άτομο που φαίνεται ότι παρακινείται από αναγνώριση.

Ισορροπείτε, συνδυάστε τη δημιουργική κριτική με τους επαίνους. Δώστε σε κάποιον την ευκαιρία να συμμετέχει σε αποφάσεις και ιδέες κατά τη διάρκεια της δουλειάς...

Ερωτήσεις για Managers και ασφαλιστές:

- Πόσο σημαντικό είναι για σας να κερδίζετε;
- Πώς αισθάνεστε όταν οι άλλοι τυγχάνουν αναγνώρισης;
- Προσπαθείτε να κερδίσετε βραβεία;



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 ασφαλιστρο.

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 1993: 1.270.000.000, Αποθεματικά: 21.000.000.000 (σε δρχ.)

 **ΑΓΡΟΤΙΚΗ
ΖΩΗΣ**
Η ΑΝΘΡΩΠΙΝΗ ΔΥΝΑΜΗ

ΧΡΗΜΑΤΑ

Είναι το προσωπικό σας εισόδημα που κερδίζετε από τη δουλειά σας.

Συμπεριφορά ασφαλιστή που θέλει να κερδίσει χρήματα

• Εργάζεται σκληρά για τα bonus. • Ο πρωταρχικός στόχος είναι το εισόδημα. • Εάν το εισόδημα είναι μικρό, τότε τα χρήματα αποτελούν ένα σοβαρό παράγοντα παρακίνησης. • Δυνατή επιθυμία ν' αγοράσει πράγματα σαν ένδειξη, απόδειξη της επιτυχίας. • Λογαριάζει το εισόδημα σαν προσωπική αναγνώριση.

Τεχνικές βοήθειας του Manager

Πληρώστε τα δίδακτρα για σεμινάρια ή για ινστιτούτα γι' αυτούς που έχουν καταφέρει να έχουν υψηλό εισόδημα. Διάφορα προνόμια μπορούν να κερδηθούν χάρη των εξαιρετικών επιδόσεων. Επιμένετε για ακόμη υψηλότερο εισόδημα. Δώστε κατευθύνσεις για αύξηση των πωλήσεων.

Ερωτήσεις για ν' αρχίσει η συζήτηση ή η αυτοκριτική

Είστε περήφανοι με αυτά που κερδίζετε;
Συζητάτε για χρήματα ή πώς τα ξοδεύετε, τα αποταμιεύετε ή τα επενδύετε;

ΑΝΕΞΑΡΤΗΣΙΑ

Είναι η ελευθερία του να κανονίζετε τις επαγγελματικές σας δραστηριότητες όπως θέλετε να είστε ανεξάρτητοι από ανώτερους... η ευκαιρία να είστε εσείς τ' αφεντικό του εαυτού σας.

Συμπεριφορά ασφαλιστή

• Αντίσταση στις συναντήσεις. • Δυσανασχέτηση για τη στενή παρακολούθηση. • Προτίμηση να διευθύνει από το να δέχεται εντολές. • Χρησιμοποίηση δικών του μεθόδων. • Τάση να είναι μόνος του. • Αυτοϊκανοποίηση. • Θέτει δικούς του στόχους. • Αρχίζει να αναπτύσσει δραστηριότητες για την επίτευξη στόχων. • Μπορεί να συναντήσει δυσκολίες στη δημιουργία ομάδας. • Μπορεί να μην ενθαρρύνει άλλους. • Μπορεί να κατηγορήσει άλλους όταν δεν είναι αρεστά τα αποτελέσματά.

Τεχνικές βοήθειας του Manager

• Εξασφαλίστε ησυχία. • Ακούτε περισσότερο, μιλάτε λιγότερο. • Προτιμείστε την ατομική εργασία παρά την ομαδική. • Ζητάτε συμβουλές. • Η διοικητική συμμετοχή είναι σημαντική. • Συνεχώς δείχνετε πώς είναι οι προσωπικοί και οργανωτικοί στόχοι. • Επαγρυπνείτε για τα αποτελέσματα. • Εφεύρετε, επινοείτε υλικό. • Συνεχώς δίνετε ενισχύσεις. • Μην προτείνετε. • Μην πιέζετε έναν πωλητή να μιλήσει σε κάποιο συγκεκριμένο άτομο. • Μην δημιουργείτε στεγανά.

Ερωτήσεις

• Αισθάνεστε ποτέ περιορισμένος;
• Διαφωνείτε ποτέ με ανώτερους;
• Ξεπερνάτε τους κανόνες;

«ΔΙΑΔΟΧΙΚΗ ΣΥΝΤΑΞΗ»



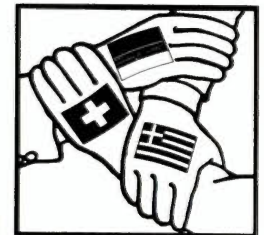
Εξασφαλίζει διαδοχικά εσάς,
τη σύζυγό σας και τα παιδιά σας!
Οι άλλες;

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

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

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

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



Κεντρικά γραφεία:
Λεωφ. Μεσογείων 71 και
Μιχαλακοπούλου

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

**ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ
ΕΝΩΣΗ**

Μεγάλη σε μέγεθος, μεγαλύτερη σε ασφάλεια.

ΚΥΡΟΣ

Ο σεβασμός που κερδίζετε από τους συνεργάτες σας... πως αισθάνονται οι άλλοι για σας που ξεχωρίζετε ανάμεσα στους συνεργάτες σας.

Συμπεριφορά ασφαλιστή που αναζητά κύρος

- Πάντα αναζητάει να μάθει τα σχόλια που έγιναν όταν εκπλήρωσε κάποιο συγκεκριμένο στόχο.
- Επιθυμεί να εργάζεται σε αναπτυσσόμενες ή επαγγελματικές αγορές.
- Πιθανώς επιθυμεί μια διευθυντική θέση ή έναν εντυπωσιακό τίτλο.
- Ίσως δεν του αρέσει να δουλεύει σε μια απλή αγορά.
- Επιθυμεί ένα μεγάλο αυτοκίνητο ή ένα μεγάλο σπίτι.
- Θέλει να υιοθετήσει έναν ακριβό (αστικό) τρόπο ζωής.
- Πάντα συνεργάζεται με ποιοτικούς ανθρώπους.
- Διαθέτει πολυτελές γραφείο.
- Εξαρτάται λίγο από την αποδοχή των άλλων.

Τεχνικές βοήθειας Manager

Κάθε βραβείο που αποκτιέται για την επίτευξη ενός στόχου θα πρέπει να προσθέτει κύρος. Για παράδειγμα, θα προτιμούσε κάποιος μια αναφορά σε κάποιο άρθρο της εφημερίδας, παρά να κέρδιζε ένα ραδιοκασετόφωνο. Παρακινείστε κάποιον ν' ασχολείται με τις δραστηριότητες της κοινότητας. Προτείνετε του προχωρημένες τάξεις. Συστήστε τον σε υποψήφιους πελάτες καλλιεργημένους κι επαγγελματίες. Δεχτείτε τους παραγωγικούς στόχους σαν το λιγότερο που πρέπει να κάνει για να κερδίσει μια διευθυντική θέση. Ενθαρρύνετε τον άλλον να γίνει ειδικός στο να είναι επιλεκτικός στις πωλήσεις του. Οι στόχοι μπορεί να μην είναι ρεαλιστικοί σε σχέση με τις πραγματικές ικανότητες του ατόμου. Εάν το κύρος αποκτήθηκε μέσα σε μια ομάδα, μπορεί αυτό ν' αποτελέσει ανασταλτικό παράγοντα για περαιτέρω ανάπτυξη. Εάν αυτή η ομάδα δεν έχει κύρος, αυτό το γεγονός μπορεί να οδηγήσει το άτομο εκτός ομάδας.

Ερωτήσεις

- Είναι σημαντικό το κύρος για σας;
- Σας έχουν οι άλλοι σε υπόληψη;
- Πιστεύετε ότι κάνετε πράγματα για να κερδίσετε το σεβασμό;

ΠΙΕΣΗ

Είναι η συνεχής αίσθηση ή ανάγκη για διαρκή πρόοδο της επίδοσής σας.

Συμπεριφορά ασφαλιστή

- Ένταση και νευρική κατάσταση για την επίτευξη στόχων.
- Ο χρόνος είναι πάντα λίγος.
- Ολοκλήρωση της δουλειάς του.
- Έχει ανάγκη για προκλήσεις κι ανταποκρίνεται σ' αυτές.
- Του αρέσει η σκληρή δουλειά - δεν την αποφεύγει.
- Ανταγωνιστικός.
- Παθιασμένος με τη δουλειά.

Τεχνικές βοήθειας του Manager

Ενθαρρύνετε τη συγκεκριμένη δουλειά. Δώστε ευκαιρίες ανταγωνισμού. Ενθαρρύνετε την ύπαρξη ελεύθερου χρόνου. Θέστε υπερβολικά υψηλούς στόχους. Δημιουργείστε συνεχώς προκλήσεις. Ενθαρρύνετε την ισορροπία μεταξύ δουλειάς και ευχαρίστησης. Να ελέγχετε συχνά την πρόοδο στη δουλειά. Αποδείξτε, επιβεβαιώστε, κατανοείστε, έχετε υπομονή, ενθαρρύνετε, δείχνετε συνεχώς θέρμη κι ενδιαφέρον για υποστήριξη. Παραμένετε ήρεμος, ανακαλύψτε αιτίες που προκαλούν ανησυχία και άγχος για ν' αυξήσετε την ένταση.

Ερωτήσεις

- Αισθάνεστε ένοχος όταν δεν καταβάλλετε αρκετές προσπάθειες;
- Πιστεύετε ότι συνέχεια πρέπει να κάνετε περισσότερα;
- Θέλετε παρακίνηση από τους ανώτερους;

ΔΥΝΑΜΗ

Είναι η αίσθηση που έχετε ότι ελέγχετε τη μοίρα σας και τη μοίρα άλλων ανθρώπων... η αίσθηση της επιρροής που έχετε με το να κατευθύνετε τη συμπεριφορά άλλων.

Συμπεριφορά ασφαλιστή

- Έχει περιορισμένη προοπτική.
- Θα αντιδράσει έντονα εάν απειλείται η προσωπική του δύναμη.
- Αισθάνεται υπερήφανος όταν κυριαρχεί στις συναντήσεις.
- Μπορεί να περιγραφεί σαν σκληρός, εχθρικός, καταπιεστικός, επιθετικός, αντιρρησίας.

Τεχνικές βοήθειας Manager

Περισσότερο ν' ακούτε, λιγότερο να μιλάτε. Δώστε προσοχή σε κάθε άτομο. Δώστε αναγνώριση σ' αυτόν που είναι το νούμερο ένα όπως π.χ. στον καλύτερο ασφαλιστή του μήνα. Αφήστε τους να κάνουν συναντήσεις. Δείξτε πως οι προσωπικοί στόχοι και οι στόχοι της εταιρίας συμπληρώνουν ο ένας τον άλλο. Αφήστε κάποιον να γνωρίσει πότε κάποιος άλλος είναι καλύτερος. Μπορεί κάποιος να ζητήσει να μάθει τα σχόλια που έγιναν για τη δουλειά που έκανε, αλλά στην πραγματικότητα δεν τα θέλει. Δείξτε σε κάποιον ποια είναι τα όρια μέσα στα οποία πρέπει να κινηθεί. Να είστε πειστικός στην επιτήρησή σας γι' αυτό το άτομο. Ελέγξτε όλα τα θέματα απ' όλες τις πλευρές. Το κάθε άτομο πρέπει συνεχώς να αισθάνεται απαραίτητο. Όταν κάνετε κάποιες αλλαγές, αφήστε να εννοηθεί ότι ήταν δικιά του (της) ιδέα. Αυτό το άτομο χρειάζεται συνεχώς αναγνώριση και δεν θ' αποδεχόταν την κριτική.

Ερωτήσεις για συζήτηση

- Πιστεύετε ότι ελέγχετε τη μοίρα σας;
- Στηρίζονται οι άλλοι πάνω σας; Ζητάνε την έγκρισή σας;
- Πιστεύετε ότι κάνετε πράγματα που θα ήταν καλύτερα να μην τα κάνετε;

ΕΛΕΥΘΕΡΟΣ ΧΡΟΝΟΣ

Έχετε ελεύθερο χρόνο να τον κάνετε ό,τι θέλετε και δέχεστε ευχαρίστηση αξιοποιώντας όπως νομίζετε καλύτερα τον ελεύθερο χρόνο σας.

Συμπεριφορά ασφαλιστή

Πολλά και ποικίλα ενδιαφέροντα σαν δραστηριότητες του ελεύθερου χρόνου. Προσεκτικός σχεδιασμός των διακοπών.

Τεχνικές βοήθειας του Manager

Προσεκτικός έλεγχος του εργατικού προγράμματος. Στενή επιτήρηση. Ανακαλύψτε πως ο ελεύθερος χρόνος σας βοηθάει στο να βρείτε νέους πελάτες. Δείξτε κατά πόσο η συνεχής βελτίωση μπορεί να εξοικονομήσει ελεύθερο χρόνο.

Ερωτήσεις

- Πιστεύετε ότι παραμελείτε ορισμένα πράγματα;
- Αναβάλλετε ποτέ κάποια αγαπημένη σας δραστηριότητα;
- Απολαμβάνετε πραγματικά τον ελεύθερο χρόνο σας;

ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΚΗ ΖΩΗ

Είναι η ποιότητα και οι δραστηριότητες που αναπτύσσετε στην οικογένειά σας.

Συμπεριφορά ασφαλιστή που τον ενδιαφέρει η οικογενειακή ζωή

Κανένα είδος συμπεριφοράς δεν δημιουργείται αυτομάτως από αρνητικές ή θετικές επιρροές της οικογενειακής ζωής. Ωστόσο, μπορεί να ειπωθεί ότι πολλές συμπεριφορές, θετικές ή αρνητικές, έχουν τις βαθύτερες ρίζες τους σε οικογενειακά συμβάντα. Ο manager θα πρέπει πάντα να χρησιμοποιεί σαν κίνητρο την οικογενειακή ζωή αφού διαγνώσει θετική ή αρνητική συμπεριφορά ενός ατόμου στη δουλειά του, που μπορεί να έχει τις αιτίες της στην οικογενειακή του ζωή. Μερικές συμπεριφορές που δείχνουν γιατί και μέχρι ποιο βαθμό μπορεί η οικογενειακή ζωή να λειτουργήσει σαν παράγοντας παρακίνησης είναι οι εξής:

- Μιλάει (ή δεν μιλάει) συχνά για την οικογένεια.
- Μιλάει για τα επιτεύγματα των μελών της οικογένειας.
- Περνάει (ή δεν περνάει) τον περισσότερο ελεύθερο χρόνο με την οικογένεια.
- Μιλάει (ή δεν μιλάει) για τα αποκτήματα της οικογένειας (επίπλωση, ανακαίνιση σπιτιού, κήπου κ.λπ.).
- Ανοιχτή-φιλική συμπεριφορά προς την (τον σύζυγο) στη δουλειά ή σε κοινωνικές εξόδους.
- Μιλάει (ή δεν μιλάει) για οικογενειακά μελλοντικά σχέδια (καινούργιο σπίτι, εκπαίδευση, οικογενειακές διακοπές, κ.λπ.).

Τεχνικές βοήθειας από τον Manager

Επισκεφθείτε την οικογένεια για να εξακριβώσετε το βαθμό εξάρτησης.

Περιοδικά εισάγετε στις λειτουργίες και τις (τους) συζύγους.

Ενημερώστε την (τον) σύζυγο για τους προσωπικούς στόχους και τους στόχους της εταιρίας.

Θα πρέπει να κανονιστούν κοινωνικές δραστηριότητες στις οποίες θα συμμετέχει όλη η οικογένεια (έξοδοι πικ-νικ, κ.λπ.).

Προσφέρετε πρακτική βοήθεια όσον αφορά συγκεκριμένα προβλήματα (π.χ. babysitters κ.λπ.).

Δείξτε πόσο οι οικογενειακοί και οι επαγγελματικοί στόχοι είναι δεμένοι μεταξύ τους και συμπληρώνουν οι μεν τους δε.

Δείξτε ενδιαφέρον και δεχτείτε την οικογένεια σαν μια θετική δύναμη στην επίδραση της καριέρας.

Εισάγετε την οικογένεια σε μια συζήτηση για την τοποθέτηση στόχων.

Δεχτείτε το χρόνο ο οποίος αφιερώνεται στην οικογένεια σαν ζωτικής σημασίας για την επίτευξη των επαγγελματικών στόχων.

Συζητήστε την κατανομή του χρόνου στην εργασία - χρόνος μακριά από την οικογένεια.

Εντάξτε στο πρόγραμμα της ημέρας σας το χρόνο που σχεδιάζετε ν' αφιερώσετε στην οικογένειά σας. Αυτό αποτελεί θετικό στοιχείο.

Μην μπλέκεστε σε οικογενειακές διαφωνίες.

Σεβαστείτε την ιδιωτική ζωή των άλλων.

Μην καταπιέζετε τον εαυτό σας στην οικογένεια.

Μην υιοθετείτε το ρόλο του συμβουλάτορα ή του ψυχαναλυτή.

Ερωτήσεις

- Περνάτε αρκετό χρόνο με την οικογένειά σας;
- Είναι σημαντικός ο χρόνος που περνάτε μαζί τους;
- Μιλάτε για το χρόνο που περνάτε μαζί τους;

ΣΚΗΝΕΣ

Σκηνή 1η. Στο γραφείο.

"Τι σου λένε τα Χριστούγεννα;"

Απάντηση αυθόρμητη "Τίποτα". Από τότε ψάχνω να βρω χρώματα για να γεμίσω τα "τίποτα".

Σκηνή 2η. Στο δρόμο.

"Τι θα γίνουν οι άνθρωποι αν έχουμε ξανά πλημμύρες;"

Απάντηση αυθόρμητη. "Αυτό είναι το τίμημα της ανάπτυξης". Το "τίποτα" γέμισε λασπόνερα.

Σκηνή 3η. Στο τραίνο.

Ο Πολωνός κοιμάται παρέα με τους ασβέστες στα παντελόνια του. Δύο Άραβες μιλούν ακατάπαυστα. Ο ήχος του ακορντεόν πλησιάζει. Παραπονιαρική ολάβικη μελωδία, πρόσωπο σκαμμένο απ' τις ρυτίδες της νοσταλγίας για την γλυκιά πατρίδα. Το χέρι αιωρείται κρατώντας λίγα κέρματα. Δεν γεμίζει το "τίποτα" με κέρματα.

Σκηνή 4η. Στο σπίτι. Βράδυ.

Δύο ζευγάρια παιδικά γαλάζια μάτια χαμογελούν διάπλατα. Τέσσερα χεράκια τυλίγονται στο λαιμό και τη μέση. Χιλιάδες χρώματα ξεχύνονται στο χώρο γεμίζοντάς τον. Τα κατάφερα!

Μάχη Καρανίκα
Ασφαλίστρια



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

Στην ανατολή του νέου χρόνου 1995 και στην ανατολή της ζωής των παιδιών μας ευχόμαστε το μήνυμα της αγάπης & ειρήνης των Χριστουγέννων να συντροφεύουν τις μέρες τους.

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

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

Χρόνια Πολλά!



ΣΥΓΧΡΟΝΟ ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΝΗΠΙΑΓΩΓΕΙΟ

Π. Τσαλδάρη 24Α & Μιαούλη 7, Μαρούσι

Τηλ. 6120283, 054553, 8022866, 8067181

ΠΡΟΣΩΠΙΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ

Η αίσθηση της ανάπτυξης του ατόμου, το να γίνεται κάποιος πιο ικανός, πιο αποτελεσματικός, ένας καλύτερος άνθρωπος.

Συμπεριφορά ασφαλιστή

- Επιζητάει την εποικοδομητική κριτική.
- Παίρνει και δέχεται κατευθύνσεις.
- Συνήθως δεν επαναλαμβάνει τα ίδια λάθη.
- Παρακινείται από μόνος του να παρακολουθεί τμήματα που θα συντελέσουν στην προσωπική του ανάπτυξη.
- Πάντα κάνει κι άλλη δουλειά σαν συμπληρωματική.
- Πάντα κάνει επαγγελματικά τη δουλειά του και προσεκτικό σχεδιασμό για κάθε νέο υποψήφιο πελάτη.
- Παίρνει μέρος σε αναπτυξιακά προγράμματα εκτός εταιρίας.
- Έχει αρκετή αυτοπειθαρχία.
- Είναι άτομο με ανησυχίες - Πάντα θέλει να ξέρει το γιατί.
- Δείχνει να καταλαβαίνει τα λάθη του και γι' αυτό τα πάει καλά με τους άλλους ανθρώπους.
- Θέλει να έρχεται σ' επαφή με πνευματικούς ανθρώπους ή ανθρώπους με ενδιαφέροντα.
- Θέλει να βλέπει την ανάπτυξη σ' όλους τους τομείς της εργασίας (γνωριμίες, εισόδημα κ.λπ.).
- Πάντα βάζει στόχους.
- Ζητάει επιβεβαίωση της προόδου του.

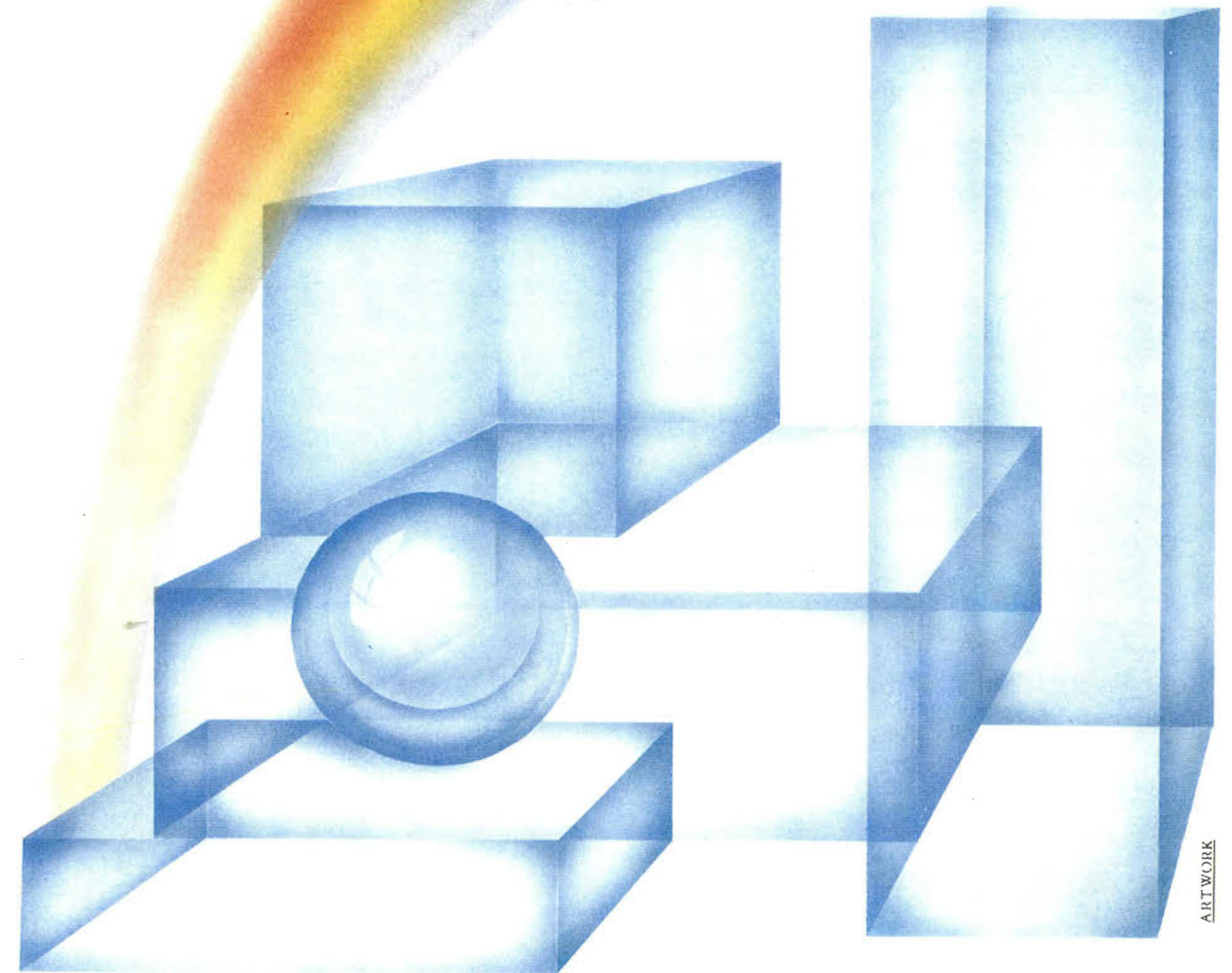
Τεχνικές βοήθειας του Manager

- Παροτρύνετε συνεχώς το άτομο να πουλάει ή γενικά να κάνει κάτι από το να αφιερώνεται στο διάβασμα για να μάθει.
- Απαιτεί οργανωτικότητα και καλή διαχείριση χρόνου για να κάνετε επίβλεψη.
- Η συζήτηση με το κάθε άτομο σε πολλές περιπτώσεις θα πρέπει να επικεντρώνεται στα προσωπικά συναισθήματα του ατόμου και σ' αυτό που αισθάνεται για τ' αποτελέσματα των πράξεών του.
- Ενθαρρύνετε την κοινωνικότητα.
- Μην κάνετε στενή επιτήρηση.
- Επιλέξτε προσεκτικά τα τμήματα, έτσι ώστε να είναι σχετικά μεταξύ τους και το κάθε άτομο να μπορεί να εφαρμόσει αυτά που έμαθε.
- Επιτηρείστε και προτείνετε δραστηριότητες που θα βοηθήσουν τον άλλο να εφαρμόσει αυτά που έμαθε για ν' αυξήσει τις πωλήσεις του.
- Επαινέστε αμέσως αυτόν που κάνει καλά τη δουλειά του.
- Αφήστε τον άλλο να καταλάβει ότι ενδιαφέρεστε.
- Εξηγείτε πάντα τις αποφάσεις που παίρνετε. Με τι σκεπτικό τις πήρατε. Εάν δεν κάνετε αυτό, τότε οι άλλοι θα σας ρωτήσουν.
- Έχετε ποικιλία για ν' αποφύγετε την πλήξη.
- Προσπαθείστε να ενθαρρύνετε κάποιον για να μειώσετε την απογοήτευση που πιθανώς αισθάνεται όταν δεν έχει πετύχει τους στόχους που έθεσε.

Ερωτήσεις για συζήτηση και αυτοκριτική

- Πιστεύετε ότι αναπτυχθήκατε από τον περασμένο χρόνο;
- Κάνετε πράγματα που αποσκοπούν στην πρόοδο;
- Έχετε σχέδια για να κάνετε περισσότερα πράγματα;

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



intercontinental
 ΑΝΩΝ. ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ

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

ΑΥΤΟΕΚΤΙΜΗΣΗ

Είναι η συνεχής αίσθηση ή ανάγκη για διαρκή πρόοδο της επίδοσής σας.

Συμπεριφορά του ασφαλιστή που ζητά αυτοεκτίμηση

Οι παρακάτω συμπεριφορές εκδηλώνονται σε άτομα με μεγάλη αυτοεκτίμηση:

- Είναι αποφασιστικοί. • Μαθαίνουν από τα λάθη τους. • Συμπεριφέρονται στους άλλους με σεβασμό. • Δέχονται κριτική. • Επαινεί κι αναγνωρίζει την αξία των άλλων. • Είναι αισιόδοξοι. • Αυτοί με μικρότερη αυτοεκτίμηση εκδηλώνουν τις παρακάτω συμπεριφορές.
- Είναι αναποφάσιμοι. • “Κολλάνε” στα λάθη τους. • Συμπεριφέρονται στους άλλους ψυχρά. • Είναι ευαίσθητοι στην κριτική. • Ζηλεύουν. • Είναι απαισιόδοξοι. • Κρατάνε αμυντική στάση.

Τεχνικές βοήθειας του Manager

Γι' αυτούς με μεγάλη αυτοεκτίμηση

- Προσφέρετε τις γνώσεις σαν πρόκληση • Θέστε υψηλούς στόχους • Επιτρέψτε την ελεύθερη κριτική. • Ενθαρρύνετε για ευθύνες και δικαιοδοσίες. • Ενθαρρύνετε για νέες συμπεριφορές.

Γι' αυτούς με μικρή αυτοεκτίμηση

- Ψάξτε για να δημιουργήσετε την ταυτότητά σας. • Αναγνωρίστε τις επιτυχημένες προσπάθειες. • Οδηγήστε τους άλλους στο να θέτουν ρεαλιστικούς στόχους. • Αποφύγετε τις απειλές. Συμφωνείτε να επωφελούνται από τα λάθη τους. • Αποφεύγετε να “κολλάτε” στα λάθη. Αυτό δε βοηθάει καθόλου στην καλύτερη αυτοεκτίμησης. • Χρησιμοποιείτε κατάλληλες τεχνικές. • Φτιάξτε ένα πρόγραμμα της προσωπικής σας ανάπτυξης. • Προσφέρετε περισσότερη καθοδήγηση. • Προσφέρετε ευκαιρίες για θετικές εμπειρίες. • Κάποιος που επιδεικνύει μεγάλη αυτοεκτίμηση, μπορεί στην πραγματικότητα να καλύπτει μια πραγματικά μικρή αυτοεκτίμηση.

Ερωτήσεις

- Πιστεύετε ότι δουλεύετε όσο καλά μπορείτε;
- Νοιώθετε άσχημα όταν έχετε χαμηλές επιδόσεις;
- Είστε ικανοποιημένοι με την απόδοσή σας;

ΑΣΦΑΛΕΙΑ

Η σιγουριά που αισθάνεστε με το να διατηρείτε την θέση σας στις πωλήσεις... η αίσθηση ότι το αύριο θα είναι τόσο καλό όσο το σήμερα.

Συμπεριφορά του ασφαλιστή

- Επιδεικνύει μεγάλο βαθμό επαγγελματικής ικανοποίησης. • Έχει θετική συμπεριφορά. • Χρειάζεται λιγότερη επιτήρηση.
- Δείχνει ενδιαφέρον στα θέματα ασφάλειας και δουλειάς. • Ακολουθεί την κατεύθυνση της εταιρίας.

Τεχνικές βοήθειας του Manager

Συγκεντρωθείτε.

Καλλιεργείστε την επιμονή.

Να μπορείτε να υπολογίζετε τ' αποτελέσματα των εποπτικών τεχνικών.

Βοηθήστε στη δημιουργία ενός αποτελεσματικού πωλησιακού συστήματος.

Βεβαιωθείτε ότι οι ασφαλιστές γνωρίζουν τι προσδοκούν οι άλλοι απ' αυτούς και ποιά είναι τα μέτρα της επίδοσης.

Θέστε στόχους απ' το ν' αφήσετε τους άλλους να το κάνουν.

Επιτηρείτε στενά τον προγραμματισμό που έχει γίνει για τη δουλειά

Προχωρείστε σιγά σιγά σε νέες αγορές...

Ερωτήσεις

- Είναι η ασφάλεια σημαντική στη δουλειά σας;
- Φοβάστε να δοκιμάστε κάτι νέο;
- Κάνετε πράγματα που προσφέρουν ασφάλεια στη δουλειά σας;

ΕΠΙΤΕΥΞΗ ΣΤΟΧΩΝ

Συμπεριφορά του Ασφαλιστή

Η αίσθηση που προκαλείται όταν έχετε ολοκληρώσει μια εργασία με επιτυχία... ξεπερνώντας εμπόδια και πετυχαίνοντας στόχους. • Αυτοϊκανοποίηση-Τοποθέτηση στόχων. • Οι στόχοι που τέθηκαν μπορούν δικαιολογημένα να επιτευχθούν (με-τριοπάθεια) • Έχει πιο συγκεκριμένη δουλιά. • Ανακατεύεται λιγότερο με άλλους ανθρώπους. • Προσπαθεί περισσότερο και απαιτεί περισσότερη προσωπική προσπάθεια όταν βλέπει ότι τα πράγματα δεν πάνε καλά. • Δεν περιμένει βραβείο κάθε φορά που καταβάλει μεγαλύτερη προσπάθεια. • Έχει ιδιαίτερη χαρά όταν βγαίνει κερδισμένος, απολαμβάνει τον δύσκολο ανταγωνισμό. • Τα χρήματα είναι μια μορφή μέτρησης, ένας τρόπος να μετράς την πρόοδο και να συγκρίνεις αυτά που έχεις πετύχει μ' αυτά που έχουν πετύχει οι άλλοι. • Η ολοκλήρωση μιας εργασίας μαζί με το κέρδος είναι μεγαλύτερη κινητήρια δύναμη απ' ότι ένα εύκολο ή ασφαλές κέρδος. • Θα παλέψει και θα δουλέψει σκληρά για να κάνει μια πώληση. Δεν ελπίζει στην τύχη. • Έχει πάντα μια επαγγελματική συμπεριφορά.

Τεχνικές βοήθειας από Manager

Να είστε πάντα πρόθυμοι να συμβουλευέτε, να βοηθάτε μόνο όταν σας ζητηθεί βοήθεια. • Ζητήστε από τους άλλους να βάζουν τους δικούς τους στόχους. • Συγκρίνετε τους στόχους με τα αποτελέσματα. • Επαινέστε για συγκεκριμένα θέματα και όχι γενικά. • Μην κάνετε στενή επιτήρηση. • Μην βάζετε εσείς στόχους για άλλους. • Μην απαιτείτε να έχει κάποιος τα δικά σας πρότυπα, τα δικά σας κριτήρια. • Κάντε αλλαγές και δημιουργείστε νέες προκλήσεις. • Κάντε διαγωνισμούς με σκοπό όχι κάποιο βραβείο αλλά τοποθέτηση ενός στάνταρ. • Μην τους λέτε πόσα χρήματα μπορούν να κερδίσουν. • Μην κάνετε διαγωνισμό κάθε εβδομάδα και μην τους λέτε συνεχώς πόσα βραβεία μπορούν να κερδίσουν. • Μην κάνετε μια λίστα από αυστηρούς κανόνες. • Μην σχεδιάζετε διαγωνισμούς που απαιτούν πολύ χρόνο. • Μην τους καλοπιάνετε διαρκώς με το να τους λέτε πως ό,τι κάνουν είναι σωστό. • Μην τους ζητάτε να είναι πάντα σχολαστικοί, ας είναι ευέλικτοι. • Να είστε ευέλικτος όσον αφορά την επιτήρηση ανάλογα με την προσωπικότητα του κάθε ατόμου. Μην εφαρμόζετε την ίδια συμπεριφορά σε όλους...

Ερωτήσεις

- Είναι η επίδοσή σας σχετική με τις προσπάθειές σας;
- Πώς αισθάνεστε όταν έχετε ολοκληρώσει τη δουλειά σας;
- Τι είδους στόχους βάζετε για τον εαυτό σας;

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Όλοι οι άνθρωποι κάνουν ενέργειες παρακινούμενοι από κάποιες αιτίες. Κάθε πωλητής είναι ένα σύνθετο άτομο του οποίου οι στόχοι, οι επιθυμίες και οι ανάγκες είναι μοναδικά. Για να παρακινήσετε τους άλλους ώστε ν' αυξήσουν τις επιδόσεις τους, πρέπει να τους παρακινείτε στηριζόμενοι σε θέματα που είναι πραγματικά σημαντικά γι' αυτούς και όχι, όπως πολλοί managers πιστεύουν, στηριζόμενοι σε θέματα που είναι σημαντικά για αυτούς.

Οι άνθρωποι γύρω μας έχουν ανάγκη από βοήθεια και αγάπη. Αυτές οι σελίδες της LIMRA μαζί με τις δικές μας παρατηρήσεις είναι μια βάση πάνω στην οποία μπορείτε να κτίσετε την καριέρα των νέων και να δώσετε χρώμα, αξία και καταξίωση στο έργο των παλαιών σας συνεργατών. Οι άνθρωποι εργάζονται για διάφορους λόγους και κανένας δεν είναι ικανός να προφητεύει στόχους για άλλους. Η συνεργασία, η κατανόηση, η αγάπη, ο σεβασμός στον άλλο, είναι το μυστικό κλειδί για να γίνουν γύρω μας γελαστά πρόσωπα.

Αγαπητοί Managers, κυρίως εσείς συνειδητοποιείστε ότι η σκόνη της συνήθειας του χρόνου και της καθημερινότητας σκοπίζουν και σκουριάζουν όνειρα, στόχους, επιδιώξεις και γι' αυτό το λόγο χρειάζεται η υπενθύμιση των ρόλων μας, η επανάληψη του τι στοχεύουμε, η ενθάρρυνση, ο έπαινος, το μπράβο, η ξαναστόχευση, το ξεκίνημα μιας νέας μέρας, το κουράγιο στην αποτυχία, η παρουσία σας, η καλή περιγραφή του “πού βρισκόμαστε” και του “πού θέλουμε να φτάσουμε”. Κρατήστε αυτό το τεύχος πάνω στο γραφείο σας όλο το χρόνο και πού και πού ξαναδιαβάστε το μαζί με τους συνεργάτες σας. Ίσως είναι ένα δροσερό νερό, μία καθαρή βρύση στον ανηφορικό δρόμο σας. Να 'στε καλά!

Ευαγ. Σπύρου

“Οι ασφαλιστές περιπατητές της Υψηλίου”

Η υπηρεσία ταξιδι-κίνητρο είναι ένας θεσμός που αναπτύχθηκε έντονα τα τελευταία χρόνια στη χώρας μας. Το ταξίδι σαν προϊόν-αμοιβή καλών υπηρεσιών της εμπράγματης οικονομίας μας παρουσιάζει τεράστια ανάπτυξη τον αιώνα που διανύουμε. Οπωσδήποτε όμως χαρακτηρίζει τακτικές κινήτρων πωλήσεων στα πλαίσια της καταναλωτικής κοινωνίας, μετά τη βιομηχανική επανάσταση, ενώ κορυφώνεται στην ηλεκτρονική μας εποχή.

Ο θεσμός βέβαια είναι πολύ παλιός. Το ταξίδι στην ιστορική πορεία του ανθρώπου στη γη, έχει χρησιμοποιηθεί πολλές φορές και σαν κίνητρο αλλά και σαν αντικίνητρο.

Είναι πολύ γνωστός ο θεσμός της εξορίας στους αρχαίους χρόνους σαν μέσο απονομής δικαιοσύνης που αρκετές φορές έγινε αφορμή για την ανακάλυψη νέων πλούσιων και προσοδοφόρων περιοχών (παράλια Μικράς Ασίας, Σικελία κ.ά.)

Γνωστά είναι επίσης και τα ταξίδια των ανακαλύψεων, τα ταξίδια των σταυροφοριών, οι οραματιστές τους, οι φορείς υλοποίησής τους καθώς και οι επαναστατικές τους εξελίξεις.

Πάντως στη σημερινή ηλεκτρονική μας εποχή ένα ταξίδι από ένα οργανωμένο ταξιδιωτικό γραφείο, με τα καλύτερα αεροπλάνα του κόσμου και διαμονή στα πολυτελέστερα ξενοδοχεία, ούτε κίνδυνο κρύβει ούτε και απρόβλεπτες εκπλήξεις. Εκείνο που σίγουρα συμβαίνει, είναι ότι αποτελεί πρόκληση.

Όπως μάλιστα θεβαινούν ασφαλιστικοί κύκλοι, το ταξίδι κίνητρο αποτελεί έναν από τους μεγαλύτερους στόχους του σημερινού επαγγελματία επιτυχημένου ασφαλιστή.

Όπως δήλωσε χαρακτηριστικά επιθεωρητής πωλήσεων της Interamerican “οι ασφαλιστές δουλεύουν για το ταξίδι”.

Σύμφωνα με τα παραπάνω το ταξίδι αποτελεί ένα από τα βασικότερα κίνητρα της ασφαλιστικής αγοράς. Ένας μέσος όρος συνεργατών που ταξιδεύουν τουλάχιστον μία φορά το χρόνο για συμμετοχή τους σε συνέδριο ή σε ταξίδι διακοπών, στο εσωτερικό ή στο εξωτερικό είναι σύμφωνα με ανεπίσημα στοιχεία από μετρήσεις στις πρώτες 20 ασφαλιστικές εταιρίες 15.000 συνεργάτες.

Επίσημες μετρήσεις ταξιδιών κινήτρων δεν υπάρχουν ούτε στον Ελληνικό Οργανισμό Τουρισμού ούτε σε κάποιο άλλο επίσημο Οργανισμό μέτρησης ανάλογων δραστηριοτήτων.

Το μεγάλο όμως ενδιαφέρον των Ασφαλιστικών Εταιριών και η ανυπαρξία επίσημης και οργανωμένης προσέγγισης εκτός ελαχίστων εξαιρέσεων (Austrian Holidays, διαθέτει ήδη οργανωμένο τμήμα εξυπηρέτησης, ενώ η CEL TOURS πρόκειται να αρχίσει οργανωμένες δραστηριότητες από τον Φεβρουάριο του '95) οδήγησε μεγάλες εταιρίες του χώρου όπως η Interamerican στη δημιουργία δικού της ταξιδιωτικού γραφείου.

Το μέγεθος του ενδιαφέροντος της συγκεκριμένης αγοράς αποδεικνύεται από το ύψος του κόστους ανά συνεργάτη συμμετέχοντα το οποίο υπολογίζεται ότι ξεπερνάει ανά μέσο όρο τις 300.000 δρχ. στο σύνολο της Ασφαλιστικής αγοράς.

Σύμφωνα με στοιχεία, πάνω από 2.000 στελέχη ταξιδεύουν τουλάχιστον μία φορά το μήνα για εκπαίδευση από επαρχία προς Αθήνα και το αντίθετο, με παροχές ταξιδιωτικών υπηρεσιών.

Η τάση της αγοράς δείχνει ότι το μέγεθος αυτό θα αυξηθεί τα επόμενα χρόνια στα πλαίσια της προσπάθειας αναβάθμισης του επιπέδου του ασφαλιστή συνεργάτη μια και η λογική κίνητρο-ταξίδι-στόχος αποδεικνύεται από τα αποδοτικότερα μέσα και εκφράζει απόλυτα το πνεύμα της εποχής.



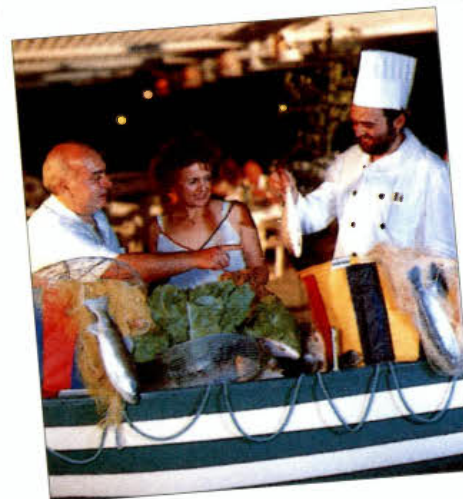
ΤΑΞΙΔΙΑ



Τα πακέτα προϊόντα που μπορεί να προτείνει η ομάδα του manos που ασχολείται αποκλειστικά με τα ταξίδια βραβεία, είναι απόλυτα διαφορετικά από οποιουδήποτε άλλου γραφείου, οργανωμένα με λεπτομέρεια ακόμα και για τις πιο μικρές λεπτομέρειες, με προορισμούς σε όλο σχεδόν τον κόσμο, Ευρώπη, Ασία, Βόρειο και Νότιο Αμερική, και Αφρική.

Η φιλοσοφία μας είναι να αντιστοιχούν αυτά τα ταξίδια στην όλο και μεγαλύτερη προσπάθεια που καταβάλλουν οι νικητές των διαγωνισμών όλων των εταιριών. Ο λόγος είναι ότι αν μια εταιρία κάνει ένα ταξίδι-βραβείο με το manos, έχει τόσο ενθουσιασμένους υπαλλήλους που δεν μπορεί να διαλέξει άλλο γραφείο γιατί οι ξεχωριστές υπηρεσίες manos εκτός του ότι δεν χρεώνονται, ουσιαστικά δεν μπορούν να αντιγραφούν από κανέναν. Ακόμα και τυφλή αντιγραφή να γίνει, το manos ξεπερνά πάντα τον εαυτό του!

Κάθε χρόνο, το manos ερευνά νέους προορισμούς για το μέλλον, ψάχνει νέα ξενοδοχεία, ελέγχει πάλι τις ξεναγήσεις, τις αεροπορικές εταιρίες έτσι ώστε να είναι σύγουρη η ικανοποίηση όλων των συμμετεχόντων στα ταξίδια-βραβεία. Η ομάδα manos φροντίζει να είναι όλα τα ταξίδια διαφορετικά. Ακόμα και από εκείνα που διοργάνωσε την προηγούμενη κιόλας χρονιά. Διαφορετικά με πρωτότυπες ιδέες, καλλίτερα ξενοδοχεία, καλλίτερες



ξεναγήσεις. Ακόμη και αν τα ταξίδια είναι στον ίδιο προορισμό, την ίδια εποχή, με ίδια διάρκεια και για την ίδια εταιρία, το manos θα φροντίσει να γίνουν εντελώς διαφορετικά από τα προηγούμενα.



ΑΚΑΔΗΜΟΣ

Ο κύριος Ξυδιάς, διευθυντής της εταιρίας Ακάδημος ασχολείται με τον τουρισμό από το 1955 σαν ιδρυτικό μέλος της ομορρύθμου εταιρίας “ΑΤΤΙΚΑ”. Το 1960 ίδρυσε προσωπική επιχείρηση με την επωνυμία “ΙΚΑΡΟΣ” και τέλος από το 1970 μέχρι σήμερα είναι διευθυντής της ΕΠΕ “ΑΚΑΔΗΜΟΣ” η οποία τελευταία, από θετίως είναι οικογενειακή επιχείρηση μαζί με τη σύζυγο και το γιο του. Συνεπώς, η πείρα του είναι ήδη 40 ετών και αποτέλεσμα αυτής είναι ότι είναι σε θέση να οργανώσει για τους ασφαλιστές οτιδήποτε θελήσουν, σε όλο τον κόσμο. Πιστεύει ακόμα ότι σύμφωνα με τις αρχές του, μπορεί να τους δώσει άριστη ποιότητα με χαμηλές τιμές. Οι τόσο επιτυχημένες συνεργασίες θεβαινούν την αποτελεσματικότητα και το άψογο service.

Η τελευταία συνεργασία της εταιρίας Ακάδημος με τους Ασφαλιστές έγινε το 1994 και ήταν μία 4ήμερη εκδρομή στη Λισσαβόνα με 20 άτομα από την Commercial Union.

Οι προτάσεις της εταιρίας Ακάδημος είναι εξαιρετικά ευέλικτες μια και μπορούν να ξεκινήσουν από μια εκδρομή στην Ελλάδα συνδυάζοντας την

ψυχαγωγία με κάποια επαγγελματική συνάθροιση και επεκτείνονται στις μεγαλύτερες πόλεις της Ευρώπης π.χ. ΠΑΡΙΣΙ - ΛΟΝΔΙΝΟ - ΡΩΜΗ - ΠΡΑΓΑ - ΒΙΕΝΝΗ - ΒΟΥΔΑΠΕΣΤΗ και άλλες.



Lufthansa

Ανανεωμένη και δυναμική περισσότερο από ποτέ παρουσία της Lufthansa στην παγκόσμια αγορά αερομεταφοράς με τις επιμέρους συνεργασίες με την United Airlines και την THAI AIRWAYS INTERNATIONAL όπως αναφέρθηκε την

χρήσης fax.

Ο κύριος ΠΩΛ ΜΟΥΓΚΕΝ ΜΠΟΥΡΓΚΚ διευθυντής δημοσίων σχέσεων Νοτιοανατολικής Ευρώπης της LUFTHANSA βεβαιώνει ότι η σχέση της εταιρίας με την επιμέρους αγορά των ταξιδιών κινήτρου ήταν και θα είναι άριστες. Η LUFTHANSA σε συνεργασία με ταξιδιωτικά γραφεία αναλαμβάνει τη διεξαγωγή ταξιδιών διακοπών και συνεδρίων σε

διαδόθηκε πολύ γρήγορα στις άλλες χώρες έχοντας ήδη γίνει πολύ δημοφιλής. Πολλοί μπορούν να είναι οι σκοποί διοργάνωσης Incentives: Ίσως η βελτίωση της συνεργασίας μεταξύ τμημάτων της εταιρίας σας, θέσπιση κινήτρου για την αύξηση της παραγωγικότητας. Τρόπος για να ευχαριστήσετε τους καλούς σας πελάτες... και όλα αυτά γιατί όχι; σε ένα chalet σε μια από τις πιο όμορφες κορφές των Άλπεων. Κάντε τους να λάβουν μέρος σε ειδικούς Ολυμπιακούς αγώνες της εταιρίας σας και κάντε το σωστό ανταγωνισμό πραγματικότητα. Δώστε τους την ευκαιρία να κάνουν σκι, να δοκιμάσουν το rafting...

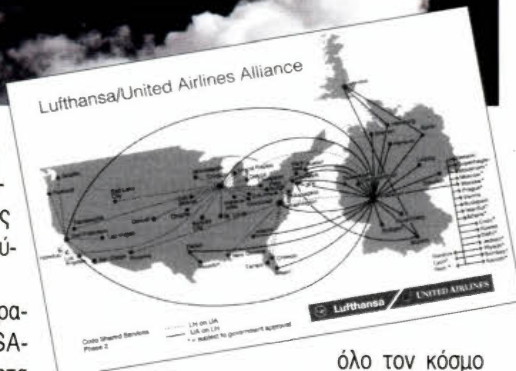
Οργανώστε ένα ταξίδι και προσφέρετέ τους διαμονή στα καλύτερα ξενοδοχεία, εκδρομές υψηλού επιπέδου, μια κρουαζιέρα στο Ρήνο ή το Δούναβη, δώστε τους την ευκαιρία να φάνε ένα γεύμα στα 3.500 μ. ή ένα δείπνο σε ένα κάστρο. Θα τους ευχαριστήσει ιδιαίτερα η δυνατότητα να ακούσουν μουσική στην Όπερα της Βιέννης... Ή ακόμη για τους καλύτερους των καλύτερων ένα ιδιαίτερο δώρο: μια βδομάδα παραμονής σε ένα Κέντρο Υγείας και Ομορφιάς! ή ακόμη κάτι πιο προοδευτικό και "in" ένα Σαββατοκύριακο για κάτι ξεχωριστό, για γκολφ!

Ο τρόπος οργάνωσης των Incentives που ακολουθούν τα Austrian-Swiss Holidays χαρακτηρίζεται από τέσσερα στοιχεία:

- Αξιολόγηση των επιθυμιών του πελάτη,
- Δημιουργικότητα
- Απόλυτη γνώση των δυνατοτήτων που υπάρχουν
- Αξιολόγηση των οικονομικών περιθωρίων

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

- Το λογότυπο της εταιρίας σας τυπωμένο στα καλύμματα κεφαλής στις θέσεις του αεροπλάνου



Παρασκευή 4 Νοεμβρίου ο αρμόδιος για την Ελλάδα Περιφερειακός Διευθυντής Νοτιοανατολικής Ευρώπης Χανς-Πήτερ Ούλερ σε εκπροσώπους τύπου στην Αθήνα.

Η "Συνεργασία της χρονιάς" όπως χαρακτηρίστηκε η συνεργασία LUFTHANSA-UNITED AIRLINES δίνει την δυνατότητα σε δύο αεροπορικές εταιρίες μαζί να προσφέρουν 3.000 πτήσεις την ημέρα σε περισσότερους από 400 προορισμούς. Η πρόσφατη συνεργασία μεταξύ Lufthansa και THAI AIRWAYS INTERNATIONAL προσφέρει το πλεονέκτημα σε όσους ταξιδεύουν, γρήγορης αλλαγής αεροπλάνου και χάρις στην από κοινού χρήση των Τέρμιναλ, μέλη των διαφόρων προγραμμάτων να προσθέτουν μίλια στο ενεργητικό τους πετώντας με τα αεροπλάνα και των δύο εταιριών.

Η Λούφτχανσα σύμφωνα με τον κύριο Λέβρικ στα πλαίσια της διαρκούς προσπάθειας αναβάθμισης των υπηρεσιών της στους επιβάτες της, αναβαθμίζει περισσότερο την Business Class σε σύγκριση με την Οικονομική θέση με την τοποθέτηση των νέων πτυσσόμενων καθισμάτων καθώς και με την άνεση του ελέγχου εισιτηρίων για την αναχώρηση μέσω

όλο τον κόσμο διαθέτοντας ειδικές προσφορές διακοπών για ταξίδια στα χιονοδρομικά κέντρα της Βαυαρίας και της Αυστρίας.



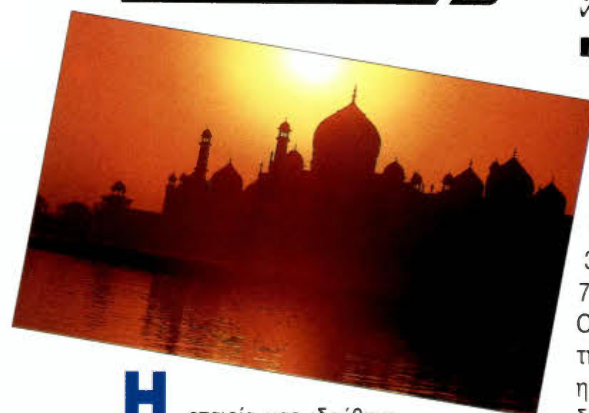
Τα AUSTRIAN SWISS HOLIDAYS σε συνεργασία με την AUSTRIAN AIRLINES και την SWISSAIR έχουν μακρά πείρα στη διοργάνωση ταξιδιών. Εκτός λοιπόν από τα πακέτα που δημιουργούν ανάλογα με τις επιθυμίες των επιβατών για επαγγελματικά ή τουριστικά ταξίδια οργανώνουν και ταξίδια "Incentives".

Τι είναι το Incentive: Είναι ο μοντέρνος τρόπος επιβράβευσης ή ακόμη και το κίνητρο επίτευξης ενός επιχειρησιακού στόχου. Η ιδέα του Incentive ξεκίνησε από την Αμερική και

- Μια αναμνηστική φωτογραφία μπροστά στο αεροπλάνο
- Ειδικά τυπωμένα Menu με το λογότυπό σας κατά τη διάρκεια της πτήσης
- Ειδικές αναγγελίες με αναφορά στην εταιρία σας μέσα στο αεροπλάνο
- Προσφορά σαμπάνιας στην Οικονομική Θέση
- Διανομή μικρών εταιρικών δώρων
- Το λογότυπο της εταιρίας σας όπου εσείς αποφασίσετε στο ξενοδοχείο
- Το όνομα της εταιρίας σας στα πούλμαν που θα εξυπηρετούν το γκρουπ
- Το λογότυπό σας στα μενού των προκαθορισμένων γευμάτων
- Και φυσικά η βοήθεια κατά την αναχώρηση και άφιξη.

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

SINGAPORE AIRLINES



Η εταιρία μας ιδρύθηκε το 1947 με την επωνυμία Malayan Airways εξυπηρετώντας δίκτυα ανάμεσα στις πόλεις: Σιγκαπούρη, Κουάλα Λουμπόρ, Ιπόχ και Πενάγκ, χρησιμοποιώντας δικινητήρια αεροπλάνα. Σχεδόν αμέσως, με την απόκτηση αεροσκαφών τύπου Douglas DC-3, πολλά νέοι προορισμοί προσετέθησαν, ανάμεσα σε αυτούς η Τζακάρτα, το Μεντάν, η Σαϊγκόν και το Μπανγκόκ. Το 1963 η εταιρία μετονομάσθη σε Malaysian Airways Limited και εν συνεχεία το 1967, μετά από συνεργασία κυβερνήσεων Μαλαισίας και Σιγκαπούρης σε Malaysia-Singapore Airline Ltd. Το

1971 οι δύο κυβερνήσεις αποφασίζουν να δημιουργήσουν δύο ξεχωριστές εθνικές εταιρίες. Έτσι δημιουργήθηκε η Singapore Airlines με τη σημερινή της ονομασία αλλά και με τον τελειότερο και πιο σύγχρονο στόλο στον κόσμο.

Η εταιρία στην Αθήνα άρχισε να λειτουργεί το 1972, ενώνοντας απευθείας τη χώρα μας με τη Σιγκαπούρη και με πάντα καλές ανταποκρίσεις ένα μεγάλο αριθμό πόλεων σε Αυστραλία και Άπω Ανατολή. Η σημερινή διεύθυνσή μας είναι: Ξενοφώντας 9 στο Σύνταγμα. Τα πακέτα μας προσφέρονται στους επιβάτες μέσω γραφείων ταξιδιών και αφορούν εκδρομές που συνδυάζουν κυρίως τη Σιγκαπούρη με: Μπανγκόκ, Πουκέτ, Ντενπασάρ (Μπαλί) και Τόκυο.

Τέλος, η μέχρι τώρα σχέση μας με την ασφαλιστική αγορά είναι άψογες, έχοντας μάλιστα εξυπηρετήσει με τα Incentive groups μας για Άπω Ανατολή όλους τους ασφαλιστικούς οργανισμούς.



الخطوط الملكية المغربية royal air maroc

Η ROYAL AIR MAROC δημιουργήθηκε το 1953, και πήρε την σημερινή της μορφή μετά την ενοποίηση της AIR MAROC και της AIR ATLAS. Ο στόλος της εταιρίας αποτελείται από 35 αεροσκάφη BOEING 747/757/727/737.

Οι εκδρομές που πραγματοποιούνται με τη ROYAL AIR MAROC διαρκούν επτά (7) ημέρες, έξι (6) νύχτες και περιλαμβάνουν διαμονή στην κοσμοπολίτικη KAZAMPLANKA, την αριστοκρατική ΦΕΖ, και το εξωτικό ΜΑΡΑΚΕΣ.

Για INCENTIVES πραγματοποιούνται και εκδρομές στο Νότιο Μαρόκο, στο ΑΓΚΑΝΤΙΠ, την ΟΥΑΡΖΑΖΑΤ και την ΖΑΓΟΡΑ. Με μεγάλη επιτυχία συνεχίζεται και εφέτος ο συνδυασμός με κρουαζιέρα στα Κανάρια και την Μαδέρα.

Το 1992 και 1993 πολλές ασφαλιστικές εταιρίες ταξίδευσαν στο Μαρόκο όπως, η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, GENERALI LIFE, SWITZ LIFE, NATIONALE NEDERLANDEN, SIGNA και άλλες. Υπεύθυνος Δ/ντής πωλήσεων στην Ελλά-



δα είναι ο κος Κ. ΠΑΠΑΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ και Γενικός Διευθυντής Ελλάδος & Τουρκίας ο κος Α. AQUILLALL.



Χριστουγεννιάτικες προτάσεις!



Καλάθι με λουλούδια
κρασιά, κερί και αβοκάντο
ΑΥΓΕΡΗΣ



Ελληνικό καλάθι σε λευκό και κόκκινο κρασί,
ελιές, χαλβά και μέλι αξίας 13.512 δρχ.
CELLIER



Μανικετόκουμπα από 6.500 δρχ.
στυλό CROSS από 7.900 δρχ.
γραβάτες από 8.500 δρχ.
ΨΑΡΡΟΣ



Δερμάτινο
organarive
με ηλιακό υπολογιστή
Α. ΜΙΧΑΗΛ
& ΣΙΑ Ο.Ε.



PRESS - PAPIER
ΓΛΑΡΟΙ
30.000 δρχ.
DIPECO Ltd.

Χριστουγεννιάτικο
καλάθι
Γαλλικό λευκό
αυγά ορνυκίων
σουφλέ, πατέ
φουαγκρά
από 10.000 δρχ.
PRECIEUX



Σύνθεση
με εξωτικά
λουλούδια
ΑΥΓΕΡΗΣ

PRESS - PAPIER
ΚΟΧΥΛΙΑ
17.000 δρχ.
Θαλασσινές νότες
μέσα στα Χριστούγεννα
από την DIPECO Ltd.

ΑΥΓΕΡΗΣ, Σπ. Μερκούρη 74, (Χίλτον), τηλ.: 7225904 & 7213781
CELLIER. Αλυσίδα καταστημάτων
DIPECO Ltd., Καρνεάδου 44-46, τηλ.: 7293847, Αθήνα
Α. ΜΙΧΑΗΛ & ΣΙΑ Ο.Ε., Ερμού 3, τηλ.: 3246222
PRECIEUX, Ακαδημίας 14, τηλ.: 3608616
ΨΑΡΡΟΣ, Σταδίου 3, Σταό Καλλιγιά, Αθήνα, τηλ.: 322003 - 3230401 - 3235775

creta maris

★★★★★
HOTEL - BUNGALOWS

Το Creta Maris χτισμένο το 1975 με αιγαιοπελαγίτικη αρχιτεκτονική, στο φυσικό λιμάνι της Χερσονήσου Κρήτης, είναι ένα πρότυπο συγκρότημα, με πολλές δυνατότητες φιλοξενίας είτε στα γραφικά και άνετα Bungalows είτε στο κεντρικό ξενοδοχείο, που μοιάζει με αιγαιοπελαγίτικο μοναστήρι.

Ανακαινισμένο το 1990, παραμένει ανοιχτό και σε πλήρη ετοιμότητα όλο το χρόνο, προσφέροντας ποικίλες δραστηριότητες Χειμερινές και Θερινές:



Υπάρχουν σχολές και πλήρης εξοπλισμός για όλα τα θαλάσσια σπορ, γήπεδα για όλα τα αθλήματα καθώς και πλήρες γυμναστήριο (fitness centre). Ακόμα οργανώνονται ορειβατικές εκδρομές, εκδρομές με ποδήλατα και περιηγήσεις στο ύπαιθρο και στα ιστορικά αξιοθέατα της περιοχής.

Στις τέσσερις συνεδριακές του αίθουσες μπορούν να φιλοξενηθούν συνέδρια και άλλες εκδηλώσεις μέχρι και 800 ατόμων, ενώ παράλληλα υπάρχουν πολλοί άλλοι χώροι (6 bar, 3 εστιατόρια, 1 αμφιθέατρο...) στους οποίους μπορούν να πραγματοποιηθούν happenings για τους συμμετέχοντες.

Οι χώροι και το εκπαιδευμένο προσωπικό, η πολυετής πείρα στη διοργάνωση ταξιδιών incentives και συνεδρίων, καθώς και οι εταιρίες του εσωτερικού και του εξωτερικού, που έχουν συνεργαστεί με το Creta Maris είναι η ζωντανή απόδειξη των μοναδικών δυνατοτήτων του Συγκροτήματος.

Το Creta Maris πάντα πρωτοποριακό στις υπηρεσίες και την εξυπηρέτηση που προσφέρει και προβλέποντας τις πολιτισμικές ανάγκες, έχει αποδείξει εδώ και χρόνια, ότι ο ελλαδικός χώρος προσφέρει απεριόριστες δυνατότητες για μια ολοκληρωμένη κάλυψη ταξιδιωτικών υπηρεσιών σε ένα από τα πιο όμορφα και φιλόξενα κομμάτια της Μεσογείου.

SILVER BAY

Αναμφίβολα η σημερινή εποχή μας επιβάλλει ένα τρόπο ζωής που σίγουρα δεν χαρακτηρίζεται από ποιότητα. Το καθημερινό άγχος σε συνδυασμό με την ατμοσφαιρική μόλυνση και το κυκλοφοριακό, θέτουν σε κίνδυνο την ψυχική μας υγεία. Σ' αυτό το σημείο το Silver Bay καλείται να δώσει διέξοδο στο αδιέξοδο που οδη-



γούμαστε. Χτισμένο 130 χλμ. βορειοδυτικά της Αθήνας, κοντά στο υπέροχο ψαροχώρι του Θεολόγου, είναι σε θέση να προσφέρει τις υπηρεσίες του, τόσο στον ανέμελο τουρίστα που επιζητεί την ψυχαγωγία, όσο και στο στέλεχος της επιχείρησης που στόχος του είναι η ακρίβεια στην οργάνωση του συνεδρίου του. Το Silver Bay είναι σε θέση να δώσει μια υπόσχεση για συνεχείς προσπάθειες με σκοπό την πλήρωση των αναγκών των φιλοξενούμενων του.

Η εταιρία ιδρύθηκε το 1981 από τους κ. Δημ. Οικονόμου, κ. Κων/νο Παυλόπουλο και κ. Χριστ. Αζακίδη. Διευθύνεται από τον κ. Κων/νο Παυλόπουλο.

Αναλαμβάνει πάσης φύσεως συνέδρια. Διαθέτει 3 αίθουσες συνεδρίων 250-100-70 ατόμων, ενώ προτείνει πακέτα για ασφαλιστικές εταιρίες πελάτες που κάνουν τα συνέδριά τους κοντά τους.

Οι παρακάτω επιμέρους υπηρεσίες του ξενοδοχείου δείχνουν την δυνατότητα συνδυασμών ψυχαγωγικού και ενημερωτικού χαρακτήρα διακοπών πολύ κοντά από το κέντρο της Αθήνας.

- Παιδικό Club- οργανωμένο από επαγγελματίες ψυχαγωγούς
- Υπαιθριο Αμφιθέατρο
- Γήπεδα Μπάσκετμπολ & Βόλεϊμπολ
- Πισίνες 2 για ενήλικες, 1 πισίνα για παιδιά
- Μπάτμιντον
- 2 σκάκι υπαίθρια
- Οργανωμένες εκδρομές στον Ευβοϊκό
- 3 φωτιζόμενα Γήπεδα Τέννις
- Μπόκια
- 2 τραπέζια Πινγκ-Πονγκ
- Τραπέζι Μπιλιάρδου

- Θαλάσσια Σπορ
 - Ηλεκτρονικά Παιχνίδια
- Με διακή λυσιπρόθυμια να σταθούμε στο ύψος των προσδοκιών σας κρατώντας την υπόσχεση του Silver Bay, είμαστε πάντα στη διάθεσή σας προκειμένου να βρούμε από κοινού το δρόμο που θα μας οδηγήσει σε μια αμοιβαία γόνιμη συνεργασία.

RODOS PALACE

Hotel· Apartments· Bungalows
Convention Center

Το RODOS PALACE θα μπορούσε να θεωρηθεί μία από τις μοναδικές επιλογές για τα ταξίδια μέσα στον Ελλαδικό χώρο μια και συνδυάζει την πολυτέλεια των 5 αστέρων, τη δυνατότητα ταξιδιού incentives μαζί ή χωρίς συνεδριακές παροχές, καθώς και την κάλυψη συναντήσεων ιδιαίτερων καλεσμένων στο RODOS PALACE EXECUTIVE TOWERS, Όπως βεβαιώνει το τμήμα marketing της εταιρίας.

Η ιδέα ανήκει στον ιδρυτή της επιχείρησης κ. Βασιλή Καμπουράκη, Ρόδιο στην



καταγωγή, άνθρωπο με πολύ μεγάλη επιχειρησιακή εμπειρία στον τουριστικό χώρο που ξεκινά από τα 18 του χρόνια στο Τζιμπούτι (πρώην Γαλλική Σομαλία) με το ξενοδοχείο HOTEL D'EUROPE και συνεχίζεται με τη δημιουργία του ξενοδοχείου MEDITERRANEAN στη Ρόδο. Στη συνέχεια, ο κ. Καμπουράκης παρ' όλο το νεαρό της ηλικίας του (35 μόλις ετών) οραματίστηκε την κατασκευή ενός από τα πληρέστερα ξενοδοχειακά θέρετρα της Μεσογείου, ενώ παράλληλα συνέλαβε την ιδέα του συνεδριακού τουρισμού

κατασκευάζοντας το 1974 το πρώτο πλήρες αυτοτελές συνεδριακό κέντρο της χώρας χωρητικότητας 1500 ατόμων. Η κατασκευή του συνεδριακού αυτού κέντρου θεωρήθηκε πριν 20 χρόνια επιχειρηματική τρέλλα, διότι με τα χρήματα τα οποία δαπανήθηκαν θα μπορούσαν να είχαν κατασκευασθεί άλλα υποδεέστερα ξενοδοχεία τα οποία θα έφερναν βραχυπρόθεσμο κέρδος και άμεση απόδοση στην συγκεκριμένη επένδυση. Η δημιουργία της συνεδριακής υποδομής άρχισε να φέρνει σιγά-σιγά αποτελέσματα προσελκύοντας επιστημονικά συνέδρια και προσωπικότητες μεταξύ των οποίων και ο τότε Γενικός Γραμματέας του Ο.Η.Ε. κ. Κουρτ Βάλντχάιμ ο οποίος όταν κάποτε φιλοξενήθηκε στο ξενοδοχείο το χαρακτήρισε PETITE GENEVE, δηλαδή μικρή Γενεύη, σχόλιο το οποίο θεωρήθηκε ιδιαίτερα κολακευτικό εφ' όσον όλοι γνωρίζουμε ότι προήρχετο από κορυφαίο παράγοντα στον τομέα της διεξαγωγής συνεδρίων εκείνη την εποχή.

Το ΡΟΔΟΣ ΠΑΛΑΣ είχε θέσει τις βάσεις για την προσέλκυση τουρισμού υψηλής ποιότητας, παρά τις δυσκολίες που σφείλονταν σε δεκάδες εξωγενείς παράγο-

γαλύτερου στην Ελλάδα Διεθνούς Συνεδριακού Κέντρου συνολικής χωρητικότητας 3500 ατόμων και εκ παραλλήλου επεξεύρινε τη δυναμικότητα της ξενοδοχειακής μονάδας προσθέτοντας μία σύγχρονη υπερπολυτελή πτέρυγα 360 κλινών που απευθύνεται στη φιλοξενία συνέδρων, επιχειρηματιών και άλλων υψηλών προσκεκλημένων. Η ολοκλήρωση της επέκτασης αυτής διάρκεσε 3 χρόνια και εδραίωσε τη φήμη του συγκροτήματος σαν ένα από τα πιο πρωτοπόρα της χώρας μας φιλοξενώντας κάθε χρόνο υψηλές προσωπικότητες και δεκάδες συνέδρια από όλο τον κόσμο.

Σήμερα η εταιρία διοικείται από τον ίδιο τον κ. Καμπουράκη ο οποίος κατέχει τη θέση του Προέδρου και Διευθύνοντος Συμβούλου της εταιρίας, ενώ στο Management team συμμετέχουν μεταξύ άλλων, η κα Μαίρη Καμπουράκη-Μπαρμπούτη, Δ/ντρια Πωλήσεων και ο κος Πύργος Μπαρμπούτης, Δ/ντής Marketing και Δημοσίων Σχέσεων.

Capsis hotels

Το 1973 ιδρύθηκε η εταιρία Καψή από τη Μαρίκα και το Θάνο Καψή. Διευθύνουσα Σύμβουλος και Πρόεδρος της Εταιρίας σήμερα είναι η κυρία ΝΤΙΑ ΚΑΨΗ και περιλαμβάνει στην κατοχή της τα κάτωτι ξενοδοχεία:

- METROPOLITAN CAPSIS HOTEL & APARTMENTS ΡΟΔΟΣ (1.700 κλίνες)
- CAPSIS BEACH RESORT HOTEL & CONFERENCE CENTRE CRETE ΚΡΗΤΗ (1.200 κλίνες)

Λόγω της καταπληκτικής μορφολογίας που έχει η χώρα μας σε ξηρά, θάλασσα και παράλια είναι ποικίλες οι δυνατότητες ανάπτυξης όλων των μορφών τουρισμού με κοινούς άξονες τις φυσικές καλλονές και την παγκοσμίως αναγνωρισμένη πολιτιστική κληρονομιά και κουλτούρα.

Σε ένα ραγδαία αναπτυσσόμενο τομέα όπως η ασφαλιστική αγορά θα είχαμε να προτείνουμε σεμιναριακά και συνεδριακά προγράμματα καθώς επίσης και πακέτα εκδρομών (relax) για τα στελέχη της εταιρίας.

Στις άριστα ποιοτικά τουριστικές μονά-

ΚΡΗΤΗ



CAPSIS BEACH RESORT COMPLEX & METROPOLITAN CAPSIS. Αυτή η αναβάθμιση των μονάδων μας δημιούργησε

δες μας έχουμε τη δυνατότητα ευελιξίας

και προσαρμογής σε οποιαδήποτε προτεινόμενη προσφορά.

Γεγονός είναι ότι την τελευταία διετία η εταιρία μας έχει προχωρήσει σε μεγάλα επενδυτικά προγράμματα βελτίωσης και εκσυγχρονισμού των μονάδων

τις προϋποθέσεις προσέλκυσης πελατείας υψηλών ποιοτικών απαιτήσεων όσον αφορά τα Standard του διεθνούς ξενοδοχειακού KNOW-HOW.

Άλλωστε οι μονάδες της εταιρίας μας φιλοξενούν σε μεγάλο βαθμό Διεθνή και Πανευρωπαϊκά συνέδρια.

Όσον αφορά τη σχέση μας με την ασφαλιστική αγορά θα θέλαμε να τονίσουμε ότι βρίσκεται σε εξέλιξη.

Έχουμε πλησιάσει αρκετούς φορείς της ασφαλιστικής αγοράς, με αποτέλεσμα, θέλουμε να πιστεύουμε μελλοντικής συνεργασίας. Βρισκόμαστε ακόμα σε μια αρχική φάση δημιουργίας σχέσεων, με μεγάλο ενδιαφέρον από την πλευρά μας.

LINGUAPHONE

η μοναδική εναλλακτική λύση



Η αρχή έγινε όταν ο JOHN ROSTON στην Αγγλία διαπίστωσε ότι η συνεχής επανάληψη του ακούσματος ενός τραγουδιού οδηγούσε στην εκμάθησή του. Σκέφθηκε λοιπόν ότι αυτή θα ήταν η καλύτερη μέθοδος για να μάθει κανείς ξένες γλώσσες. Έτσι στις αρχές του αιώνα δημιουργήθηκε η LINGUAPHONE από τους μεγαλύτερους γλωσσολόγους και εκπαιδευτικούς.

Η δράση του LINGUAPHONE στην Ελλάδα ξεκίνησε το 1934 με τα υπάρχοντα τεχνολογικά μέσα, που με τη βοήθεια της σύγχρονης τεχνολογίας συνεχώς εμπλουτίζονται. Η πρώτη ηχογράφηση έγινε σε δίσκους γραμμοφώνου. Σήμερα το LINGUAPHONE είναι το πρώτο σύστημα που δημιούργησε προγράμματα σε CD ROM με MULTI MEDIA, προσφέροντας ένα πρωτότυπο και αποτελεσματικό τρόπο για την εκμάθηση 30 ξένων γλωσσών. Πρόκειται για ένα μοντέρνο σύστημα που απαλλάσσει τον μαθητευόμενο από τις βαρετές ακροάσεις κανόνων, κάνοντάς τον ενεργό συμμετέχοντα και συνομιλητή. Έτσι με τη μέθοδο LINGUAPHONE είναι δυνατή η γρήγορη απόκτηση της ικανότητας για σωστή συνομιλία και έκφραση.

Ειδικά όταν οι ενδιαφερόμενοι είναι ενήλικες και επαγγελματίες, που τους ενδιαφέρει η άμεση εκμάθηση και η κάλυψη συγκεκριμένων αναγκών σε μία γλώσσα, η LINGUAPHONE είναι η μόνη λύση για την καλύτερη αξιοποίηση του χρόνου τους αφενός και την αρτιότερη δική τους κατάρτιση αφ' ετέρου.

Η LINGUAPHONE μπορεί επίσης να δημιουργήσει BUSINESS προγράμματα ανάλογα με τις ανάγκες της εταιρίας και των υπαλλήλων, σε όλη την Ελλάδα. Αφού προσδιοριστεί από τη Διεύθυνση Προσωπικού ποιά είναι η βάση και ποιος ο στόχος, πραγματοποιείται τέστ κατάταξης στους εργαζόμενους, ώστε να χωριστούν σε ομοιογενή τμήματα. Κατόπιν και σε συνεννόηση με τη διεύθυνση, δη-

μιουργείται το συγκεκριμένο πακέτο. Τα INHOUSE προγράμματα, σχεδιάζονται και δημιουργούνται από τον διευθυντή εκπαίδευσης της εταιρίας ενώ το εκπαιδευτικό προσωπικό, που παρουσιάζει το πρόγραμμα, επιλέγεται από τους ανά την Ελλάδα συνεργάτες μας.

Για τον Ασφαλιστικό χώρο υπάρχουν ήδη προγράμματα που καλύπτουν τις ανάγκες σε ορολογία του κλάδου αλλά το σημαντικό είναι η ικανότητά μας να προσφέρουμε ολοκληρωμένα πακέτα προσαρμοσμένα στις απαιτήσεις της εκάστοτε εταιρίας.

Σε μια εποχή, που η επικοινωνία δεν γνωρίζει σύνορα και σε ένα χώρο, που η διεθνοποίησή του είναι γεγονός, η LINGUAPHONE σας προκαλεί.



LINGUAPHONE ΑΘΗΝΑ: ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟΥ 10 - Τ.Κ. 10671 - τηλ.: 3617811
ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ: ΤΣΙΜΙΣΚΗ 71 - Τ.Κ. 54622 - τηλ.: 031-232370



★★★★★
creta maris
HOTEL-BUNGALOWS

- ★ ανοιχτό όλο το χρόνο
- ★ 547 ευρύχωρα δωμάτια
- ★ 5 αίθουσες συνεδρίων
- ★ 3 εστιατόρια
- ★ 6 Bar

- ★ εξωτερική & εσωτερική πισίνα
- ★ health & fitness centre
- ★ κέντρο αισθητικής
- ★ 6 γήπεδα tennis
- ★ bowling

creta maris Λ. ΧΕΡΣΟΝΗΣΟΥ - ΗΡΑΚΛΕΙΟΥ ΚΡΗΤΗΣ - τηλ.: 0897-22115 - fax: 0897-22130

ALLIANZ ΣΕ ΝΕΑ ΔΙΑΣΤΑΣΗ ΜΕ ΠΡΟΣΟΧΗ ΣΤΟΝ ΠΕΛΑΤΗ ΚΑΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ!

Η ALLIANZ δίνει μεγάλη σημασία στη δημιουργία σωστών προϊόντων για τον πελάτη και σωστών συνεργατών για την εξυπηρέτησή τους

ΔΙΗΜΕΡΗ ΣΥΝΑΝΤΗΣΗ
ΣΤΕΛΕΧΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ
ALLIANZ ΖΩΗΣ

Με επιτυχία πραγματοποιήθηκε η διημερίδα των επιλέκτων στελεχών Δικτύου Πωλήσεων της Allianz Ασφαλίσεων Ζωής, στο Ξενοδοχείο Holiday Inn. Η έναρξη των εργασιών της διήμερης συνάντησης έγινε από τον Γενικό Διευθυντή της Εταιρίας, κ. Δημήτρη Έξαρχο.

Ο κ. Έξαρχος αναφέρθηκε με την εισήγηση του στην μέχρι τώρα επιτυχημένη πορεία της Εταιρίας Ασφαλίσεων Ζωής και τόνισε, για μια ακόμη φορά, την σημασία που δίνει η Allianz Ζωής τόσο στη δημιουργία σωστών προϊόντων, όσο στη δημιουργία σωστών συνεργατών και στη σωστή εξυπηρέτηση των πελατών της. Παράγοντες που αποτελούν τις βασικές αρχές της φιλοσοφίας της. Αρχές, που αναμένεται στο μέλλον να παίξουν σημαντικό ρόλο στην κατάκτηση της πρώτης θέσης στην ασφαλιστική αγορά.

Συγκεκριμένα ο κ. Έξαρχος είπε:

"Είναι σημαντικό τη φιλοσοφία αυτή, τις αρχές αυτές να τις ενστερνιστούμε όλοι μας, εμείς η πρώτη φουρνιά των ανθρώπων της Allianz Ζωής στην Ελλάδα, γιατί μόνο με αυτό, τον τρόπο θα γίνουν οι αρχές νόμος, θα ποτίσουν τις καρδιές όλων αυτών που συνεργάζονται με την Allianz σε όλα τα επίπεδα και αυτών που θα συνεργαστούν στο μέλλον..."

Πρώτη αρχή, "ο ασφαλιστής", ο χρηματοοικονομικός σύμβουλος. Αναγνωρίζεται από την Εταιρία σαν η κινητήρια δύναμη. Ο γνώμονας της ανάπτυξής μας..."
Δεύτερη αρχή "ο πελάτης, όλο το πιθανό καταναλωτικό κοινό της Ελλάδας. Είναι για μας ο λόγος ύπαρξης μας..."

"Αυτοί οι δύο άξονες ασφαλιστής-πελάτης, πελάτης-ασφαλιστής, διέγραψαν την τροχιά της Allianz, τα τρία πρώτα



λήσεων της Allianz να τις γνωρίζετε καλά, να τις πιστεύετε βαθειά και να τις διακηρύσσετε καθημερινά στους ανθρώπους που αποτελούν το δυναμικό σας, ώστε να εξαπλωθούν, όσο πιο γρήγορα είναι δυνατόν σαν μια θρησκεία, σαν μια εταιρική κραυγή σε όλο το δικτύο μας και να αποτελέσουν την ταυτότητα της Εταιρίας μας, τους κρικούς που μας ενώνουν".

Στη συνέχεια, αναφέρθηκε σε θέματα εσωτερικής οργάνωσης και σε κανονισμούς που θα αποτελέσουν τα εφόδια για την περαιτέρω ανάπτυξη των μονάδων πωλήσεων.

Ακολούθησαν οι εξαγγελίες της Οικονομικής και Τεχνικής Δ/σης και η πρώτη ημέρα ολοκληρώθηκε με τη συμμετοχή



ΟΙ ΑΕΤΟΙ ΤΗΣ ALLIANZ

Συγχαίρουμε την διμηνιαία έκδοση "ΑΕΤΟΙ" της Allianz. Καλή και περιεκτική η θεματολογία με λιτή και ουσιαστική αναφορά σε σημαντικά θέματα και γεγονότα και με τρόπο που οι ΑΕΤΟΙ γνωρίζουν καλά. Όταν κοιτάς από ψηλά οι λεπτομέρειες και τα ασήμαντα περνούν σε δεύτερη μοίρα. Και οι άνθρωποι της ALLIANZ εκπροσωπούν μια εταιρία μ' αυτό το πνεύμα, που είναι ψηλά που έχει ανοιχτούς ουραμούς, να πετάξει που οι ορίζοντες είναι για κατάκτηση... Μέσα στα γραφόμενα του περιοδικού διακρίναμε ένα κοινό παρονομαστή που βλέπουμε στα συνέδρια της Allianz στην στρατηγική της, στην ηγεσία της, στους ανθρώπους της όπου κι αν έχουν ταχθεί. Διακρίναμε την δημιουργική συνεισφορά, την επιτυχία δοσμένη με απλότητα, τον σεβασμό στους άλλους, την δύναμη που υπάρχει και δεν έχει ανάγκη "φτιασιδία" και "λίφτινγκ". Είδαμε το κέφι και μεράκι πίσω από τις απλές σελίδες και νοιώσαμε καλά που γύρω μας υπάρχουν άνθρωποι που θέλουν να κάνουν τη ζωή μας καλύτερη. Τους ευχόμαστε συγχαρητήρια και τους λέμε κι εμείς έχουμε την ανάγκη να κυκλοφορούν ανάμεσά μας.

Καλές επιτυχίες!

Ε.Σ.

ALLIANZ

των συνεργατών σε ομάδες εργασίες, που συνεχίστηκαν και τη δεύτερη ημέρα. Τα θέματα που αναπτύχθηκαν στις ομάδες εργασίας αφορούσαν στρατολόγηση και ανάπτυξη εργασιών μονάδων πωλήσεων, θέματα που αναπτύχθηκαν μέσα από τις εμπειρίες και τις προσπάθειες ετών, των συνεργατών, με σκοπό τη δημιουργία ενός μοντέλου, πρότυπο υποκαταστήματος.

Η διημερίδα έκλεισε με την εισήγηση του Υποδιευθυντή Πωλήσεων κ. Μαρίνου Αλεξανδράκη, της οποίας σας παραθέτουμε μερικά αποσπάσματα.

"Οι πραγματικοί επαγγελματίες πρέπει να θέτετε τους μέγιστους στόχους και να προσπαθείτε μερικές φορές και πάνω από τις δυνάμεις σας. Μπορείτε να υψωθείτε πάνω από τη σκόνη της καθημερινής μάχης που πνίγει και τυφλώνει τόσους από εσάς.

Ο στόχος σας πρέπει να είναι όχι managers αλλά ηγέτες..."

"Ενας από τους αποτελεσματικότερους

τρόπους να κινηθεί μια Εταιρία με επιτυχία προς το μέλλον είναι η ενδυνάμωση των ταλαντούχων στελεχών της, με την παροχή περισσότερων αρμοδιοτήτων, με την ενθάρρυνση τους για περισσότερη ενέργεια, περισσότερη φαντασία και πρωτοβουλία. Αλλά ενδυναμωμένα στελέχη μπορεί να σπαταληθούν μέσα σε αλληλοσυγκρουόμενες κατευθύνσεις εάν δεν έχουν την καθοδήγηση ενός ξεκάθαρου εταιρικού οράματος το οποίο έγκειται σ' εσάς να προωθήσετε.

Πιστεύω ότι το μέλλον που θέλουμε, δεν μπορεί να επιτευχθεί από μόνο του αλλά δημιουργείται εγκεφαλικά και πλάθεται πνευματικά. Μην ξεχνάτε ότι οι managers που σκέπτονται είναι φορείς εξέλιξης και δημιουργοί μέλλοντος.

"Ετσι λοιπόν managers μπορούν να σας διορίσουν ή να σας τοποθετήσουν, ηγέτες όμως δεν μπορείτε να είσαστε πριν ο διορισμός επικυρωθεί στις καρδιές και το μυαλό των ανθρώπων που θα δουλέψουν για σας".

Η McCann Erickson έκανε καλή δουλειά για την ALLIANZ!

Στα πλαίσια του 4ου Φεστιβάλ Ελληνικής Διαφημιστικής Δημιουργίας η McCann Erickson, η διαφημιστική Εταιρία που χειρίζεται τον λογαριασμό της Allianz, απέσπασε μεταξύ άλλων και το 2ο Βραβείο στην κατηγορία ραδιοφωνικών μηνυμάτων για το διαφημιστικό "ΣΥΝΤΑΞΗ" της Allianz Ζωής.

ΔΥΝΑΜΙΚΟ ΠΑΡΟΝ ΤΗΣ ALLIANZ

- Η Allianz ανέλαβε την ασφάλιση των έργων που θα γίνουν για την επέκταση της σιδηροδρομικής γραμμής Jubilee στον υπόγειο του Λονδίνου. Έργο που αναμένεται να στοιχίσει 1.9 δισ. λίρες και θεωρείται αυτή τη στιγμή από τα μεγαλύτερα κατασκευαστικά έργα της Αγγλίας που ξεκίνησε το 1992 και θα ολοκληρωθεί μέχρι το 1998. Το μεγάλο αυτό κατασκευαστικό έργο αναμένεται να δημιουργήσει 22.000 νέες θέσεις εργασίας.
- Ύστερα από 2 μήνες εντατικής προσπάθειας η Fireman's Fund (που εντάχθηκε στο Group των Εταιριών Allianz το 1991) επελέγη για την ασφάλιση της Ολυμπιάδας του 1996 στην Ατλάντα. Η συνεργασία εξάλλου των δύο Εταιριών σε κοινά προγράμματα δίνει μια εικόνα των προτερημάτων που μπορούν να έχουν οι πελάτες μέσα στην επόμενη 10ετία.

Στους Ολυμπιακούς της Ατλάντα θα συμμετάσχουν περίπου 17.000 αθλητές, προπονητές και υπεύθυνοι από 150 χώρες του κόσμου, περίπου 50.000 εθελοντές και 2.000 υπάλληλοι της Επιτροπής διοργάνωσης των Ολυμπιακών Αγώνων της Ατλάντα.

(Πηγή: Περιοδικό ΑΕΤΟΙ της ALLIANZ)



ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΥΣΑ ΕΚΔΗΛΩΣΗ ALLIANZ

Στενά συνεργάζεται η "Κωνσταντίνιδης Α.Ε." μία από τις μεγαλύτερες βιομηχανίες στα Γρεβενά με την Allianz, που εκπροσωπείται στους νομούς Γρεβενών και Κοζάνης από τον Χρήστο Καρυπίδη. Με την ευκαιρία της συνταξιοδότησης 3 εργαζομένων στην επιχείρηση, στους οποίους δόθηκαν επιταγές 880.000 δρχ., στον καθένα, βάσει των όρων του επενδυτικού ασφαλιστηρίου της Allianz, πραγματοποιήθηκε εκδήλωση

στο κέντρο διασκέδασης ΗΧΟΔΡΟΜΙΟ. Στην εκδήλωση απ' όπου και η σχετική φωτογραφία, παραβρέθηκαν οι εργαζόμενοι, τα στελέχη και οι ιδιοκτήτες της εταιρίας ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΙΔΗΣ ΑΕ, ο Υποδιευθυντής Πωλήσεων Ζωής και Αμοιβαίων κ. Μαρίνος Αλεξανδράκης και στελέχη και συνεργάτες του γραφείου Γρεβενών της Allianz καθώς και επώνυμοι παράγοντες της τραπεζικής και εμπορικής ζώνης του νομού Γρεβενών.

Σημαντικό γεγονός η πανελλήνια συμμετοχή και συνάντηση των Διευθυντών των Γραφείων Πωλήσεων



Το πάνελ της Συνάντησης. Διακρίνονται οι κ.κ. Νικ. Ταβλάκης, Χρήστος Θεοδωρίδης, Γεώργιος Παιπέτης, Δημ. Χατζηπαναγιώτου και Βίβιαν Αναγνώστου.

Σημαντικό γεγονός απετέλεσε η Συνάντηση των Διευθυντών των Γραφείων Πωλήσεων των Εταιριών του Ομίλου ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ-VICTORIA.

Η Συνάντηση πραγματοποιήθηκε στην Αίθουσα "Αθηνά" του Μεγάρου Σταϊν στη Θεσσαλονίκη και συγκέντρωσε τα διευθυντικά και άλλα στελέχη των Εταιριών ΖΩΗΣ και ΖΗΜΙΩΝ που ασχολούνται με τις Πωλήσεις σε όλη την Ελλάδα.

Το πρόγραμμα της Συνάντησης περιελάμβανε εισηγήσεις Στελεχών για ζωτικά θέματα και ελεύθερη συζήτηση και έκλεισε με γεύμα που παρέθεσε η Διοίκηση του Ομίλου στα Διευθυντικά και άλλα στελέχη που συμμετείχαν στην ενδιαφέρουσα Συνάντηση. Συντονιστής της Συνάντησης ήταν ο Εμπορικός Διευθυντής κ. Νικόλαος Ταβλάκης, Γραμματέας της Συνάντησης ήταν η κα Εβίτα Θεοδωρακοπούλου.

Το Πρόγραμμα της Συνάντησης

Η Συνάντηση άρχισε με χαιρετισμό και σύντομη ομιλία του Προέδρου του

Δ.Σ. της Εταιρίας ΖΗΜΙΩΝ κ. Γεωργίου Παιπέτη.

Χαιρετισμό και σύντομη ομιλία απήθυνε στους συμμετέχοντες και ο Πρόεδρος της Εταιρίας ΖΩΗΣ κ. Γεώργιος Ταρνατώρος-Αναγνώστου.

Αμέσως μετά, ο Γενικός Διευθυντής της Εταιρίας ΖΗΜΙΩΝ κ. Χρήστος Θεοδωρίδης ανέπτυξε τα ενδιαφέροντα θέματα:

- Ελληνική Αντασφαλιστική Αγορά - Εξελίξεις
- ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ-VICTORIA 1994-1995
- Κλάδος Αυτοκινήτων - Εξελίξεις

Ακολούθησε η εισήγηση του Αν. Γενικού Διευθυντή της Εταιρίας ΖΗΜΙΩΝ κ. Δημ. Χατζηπαναγιώτου με θέμα "Επενδυτική Πολιτική".

Το Πρόγραμμα συνεχίστηκε με την Αναπλ. Εμπορικό Διευθυντή κα Βίβιαν Αναγνώστου που ανέπτυξε το θέμα: Προγραμματισμός δράσης Επιθεωρήσεων και Προγραμματισμός Εκπαίδευσης.

Ο Εμπορικός Διευθυντής του Ομίλου

κ. Νικόλαος Ταβλάκης ήταν ο επόμενος εισηγητής με θέματα: "Πορεία εργασιών Ομίλου - Νέα Εμπορική Διεύθυνση - Απολογισμός 9μηνου - Προγραμματισμός".

Ακολούθησε διάλειμμα και οι εργασίες της Συνάντησης συνεχίστηκαν με εισήγηση της Agency Manager κας Ελένης Κουκόσια με θέμα: "Εξυπηρέτηση πελατών και αξιοποίηση χαρτοφυλακίου".

Ο Regional Manager κ. Απόστολος Καπίστρας ανέπτυξε το θέμα: "Ο ρόλος του σύγχρονου Manager".

Ο Διευθυντής Νοτίου Ελλάδος του Ομίλου κ. Γεώργιος Μαρκόπουλος εισήγησε το θέμα: "Ασφαλιστική Αγορά - παρόν και μέλλον".

Ο αναλογιστής του Ομίλου κ. Μιχάλης Βαμβακάς εισηγήθηκε το θέμα: "Νέα προϊόντα - Προοπτικές".

Ακολούθησε ελεύθερη συζήτηση επί των εισηγήσεων και άλλων θεμάτων και με αυτή έληξαν οι εργασίες της πολύ σημαντικής Συνάντησης Διευθυντικών Στελεχών.



Στιγμιότυπο από το ακροατήριο της Συνάντησης

Η ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΤΩΝ ΣΤΕΛΕΧΩΝ

Πανελλήνια, ήταν η συμμετοχή των Διευθυντικών και άλλων Στελεχών του Παραγωγικού Δικτύου των Εταιριών του Ομίλου.

Συγκεκριμένα συμμετείχαν οι:

Γεώργιος Μαρκόπουλος, Διευθυντής Νοτίου Ελλάδος, Αθήνα, **Απόστολος Καπίστρας**, Regional Manager, Θεσσαλονίκη, **Γεώργιος Παπαδόπουλος**, Regional Manager, Αθήνα, **Ελένη Κουκόσια**, Agency Manager, Λάρισα, **Ζήσης Γούλας**, Agency Manager, Θεσσαλονίκη, **Καλλιόπη Κουτσουρέλη**, Agency Manager, Αθήνα, **Δημήτρης Καραβελάκης**, Agency Manager, Αλεξανδρούπολη, **Αθανάσιος Μπουτζιώλης**, Agency Manager, Πύλη Τρικάλων, **Αησιόλαος Φραγκόπουλος**, Agency Manager, Αθήνα, **Σωτήρης Μενούνος**, Agency Manager, Κόρινθος, **Αλέξος Αλεξανδράκης**, Agency Manager, Κιλκίς, **Ιωάννης Τσουλπός**, Agency Manager Ζημιών, Κομοτηνή, **Στέφανος Ανδριτσόπουλος**, Agency Manager Ζημιών, Λάρισα, **Νικόλαος Μαρκαναστασάκης**, Agency Manager, Θεσσαλονίκη, **Αθανάσιος Καπνός**, Agency Manager, Θεσσαλονίκη, **Νίκος Κουμουτσόπουλος**, Agency Manager, Θεσσα-

λονίκη, **Χρόνης Χατζηθασιλειάδης**, Agency Manager, Θεσσαλονίκη, **Δημήτρης Ζαθρακλής**, Agency Manager, Θεσσαλονίκη, **Σοφία Ξενιτίδου**, Υπεύθυνη Υποκ/τος, Αλεξανδρούπολη, **Γεώργιος Γκιπατίδης**, Υπεύθυνος Γραφείων, Κουφάλια, **Γρηγόρης Πάσιος**, Υπεύθυνος Γραφείων, Χαλάστρα, **Διονύσιος Σπυρίδης**, Υπεύθυνος Γραφείων, Εύρωπος, **Χρήστος Σακαρίδης**, Ασφαλιστικός Σύμβουλος, Κιλκίς, **Γκύντερ Σέφελ**, Ασφαλιστικός Σύμβουλος, Βόλος, **Τάκης Παραφέστας**, Ασφαλιστικός Σύμβουλος, Λάρισα, **Θεόδωρος Μαυρίδης**, Ασφαλιστικός Σύμβουλος, Πτολεμαΐδα, **Αγνή Τσουλπά**, Ασφαλιστικός Σύμβουλος, Κομοτηνή, **Ιωάννης Κανάτας**, Ass. Agency Manager, Τρίκαλα, **Ιωάννης Καλαντζής**, Ass. Agency Manager, Βόλος, **Ιωάννης Χαΐδης**, Ass. Agency Manager, Καβάλα, **Μαρία Κουρκοῦτα**, Ass. Agency Manager, Βέροια, **Κώστας Γεωργιάδης**, Ass. Agency Manager, Θεσσαλονίκη, **Θωμάς Μιχογλου**, Unit Manager, Ξάνθη, **Ιωάννης Κοβάτσος**, Unit Manager, Κοζάνη, **Περικλής Κατσαρός**, Unit Manager, Λαμία, **Ευάγγελος Γεωργόπουλος**, Unit Manager, Ορεστιάδα, **Επαμεινώνδας Τσαουρδός**, Unit Manager, Πάτρα, **Χρήστος Ναλμπάντης**, Unit Manager, Αλεξανδρούπολη.

Από τον Όμιλο ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ-VICTORIA

Γεώργιος Ταρνατώρος - Αναγνώστου, Πρόεδρος Δ.Σ. Εταιρίας ΖΩΗΣ, **Γεώργιος Παιπέτης**, Πρόεδρος Δ.Σ. Εταιρίας ΖΗΜΙΩΝ, **Χρήστος Θεοδωρίδης**, Γενικός Διευθυντής Εταιρίας ΖΗΜΙΩΝ, **Δημήτριος Χατζηπαναγιώτου**, Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής ΖΗΜΙΩΝ, **Νικόλαος Ταβλάκης**, Εμπορικός Διευθυντής, **Βίβιαν Αναγνώστου**, Αναπληρωτής Εμπορικός Διευθυντής, **Δημήτριος Γεωργόπουλος**, Διευθυντής Τμήματος Υποστηρίξης, **Αναστασία Ζυγούρη**, Διευθύντρια Underwriting, **Σωτήρης**

Λαμπρίδης, Διευθυντής Οικονομικών Υπηρεσιών, **Αναστασία Παπαζαΐτη**, Διευθύντρια Υ.Π.Α.Σ., **Κωνσταντίνος Σωτηρούδης**, Διευθυντής IN-HOUSE AGENCY, **Δημήτρης Σταϊκόπουλος**, Υπεύθυνος Διοικητικών Υπηρεσιών, **Μιχάλης Βαμβακάς**, Αναλογιστής Σύμβουλος Νέων Προϊόντων, **Σάββας Τσαϊρίδης**, Επιθεωρητής, **Ηλίας Σαπουντζής**, Επιθεωρητής, **Λάμπρος Βλάχος**, Επιθεωρητής, **Γεώργιος Λογοθέτης**, Υπεύθυνος Εκπαίδευσης.



ΠΟΙΟΤΙΚΑ ΗΜΕΡΗΣΙΑ ΚΑΙ ΕΒΔΟΜΑΔΙΑΙΑ ΗΜΕΡΟΛΟΓΙΑ
ΚΑΙ ΝΤΟΣΙΕ ΣΥΝΕΔΡΙΩΝ ΣΕΜΙΝΑΡΙΩΝ

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



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

KYBOS A.E.

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



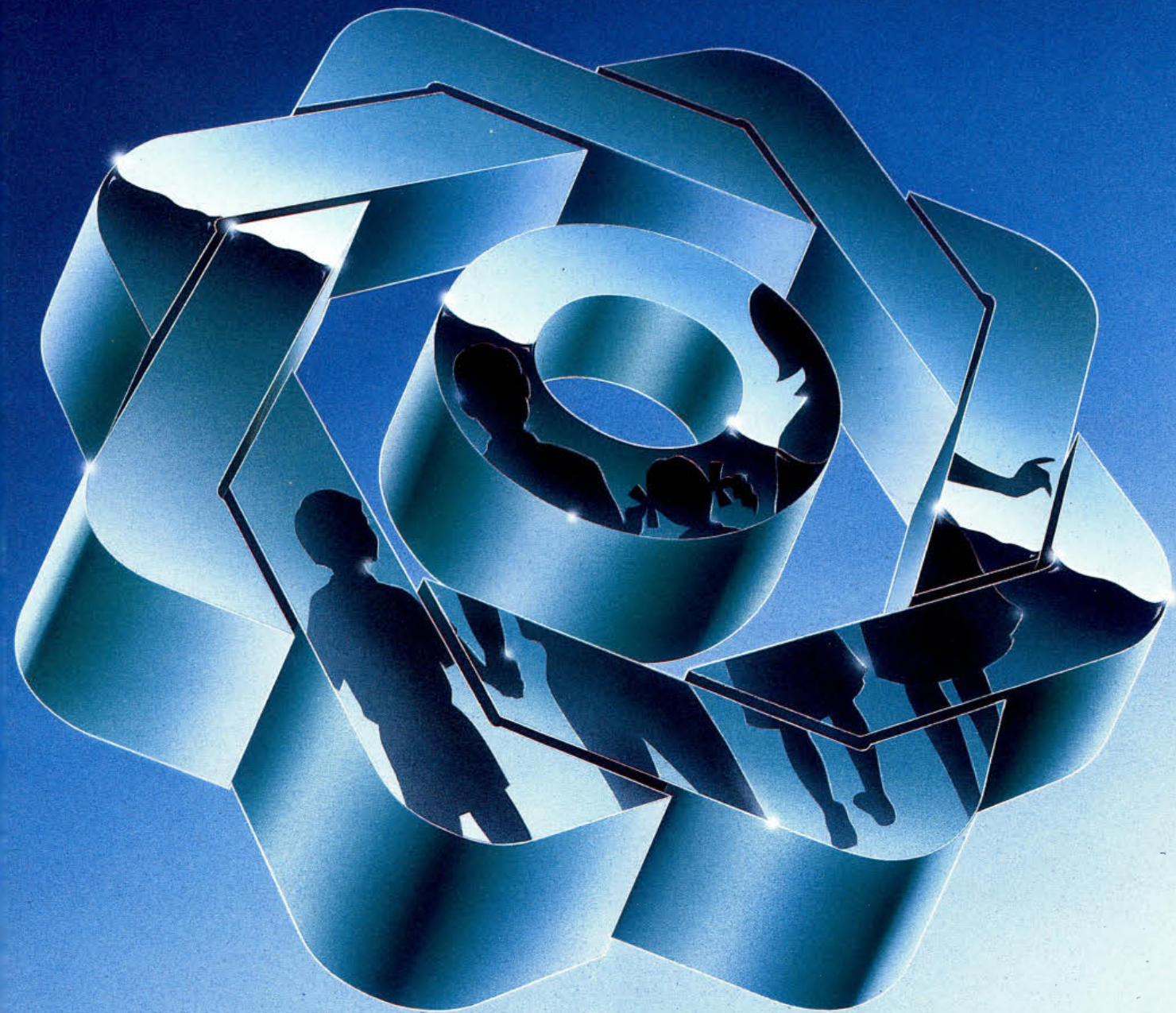
ΚΥΒΟΣ ORGANISERS - Η ΠΑΡΑΔΟΣΗ ΣΥΝΕΧΙΖΕΤΑΙ
5 ΜΕΓΕΘΗ, 110 ΤΥΠΟΙ !!

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

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

KYBOS A.E.

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



γνωρίστε το πρωτοποριακό πνεύμα,
τη συνέπεια, το δυναμισμό!



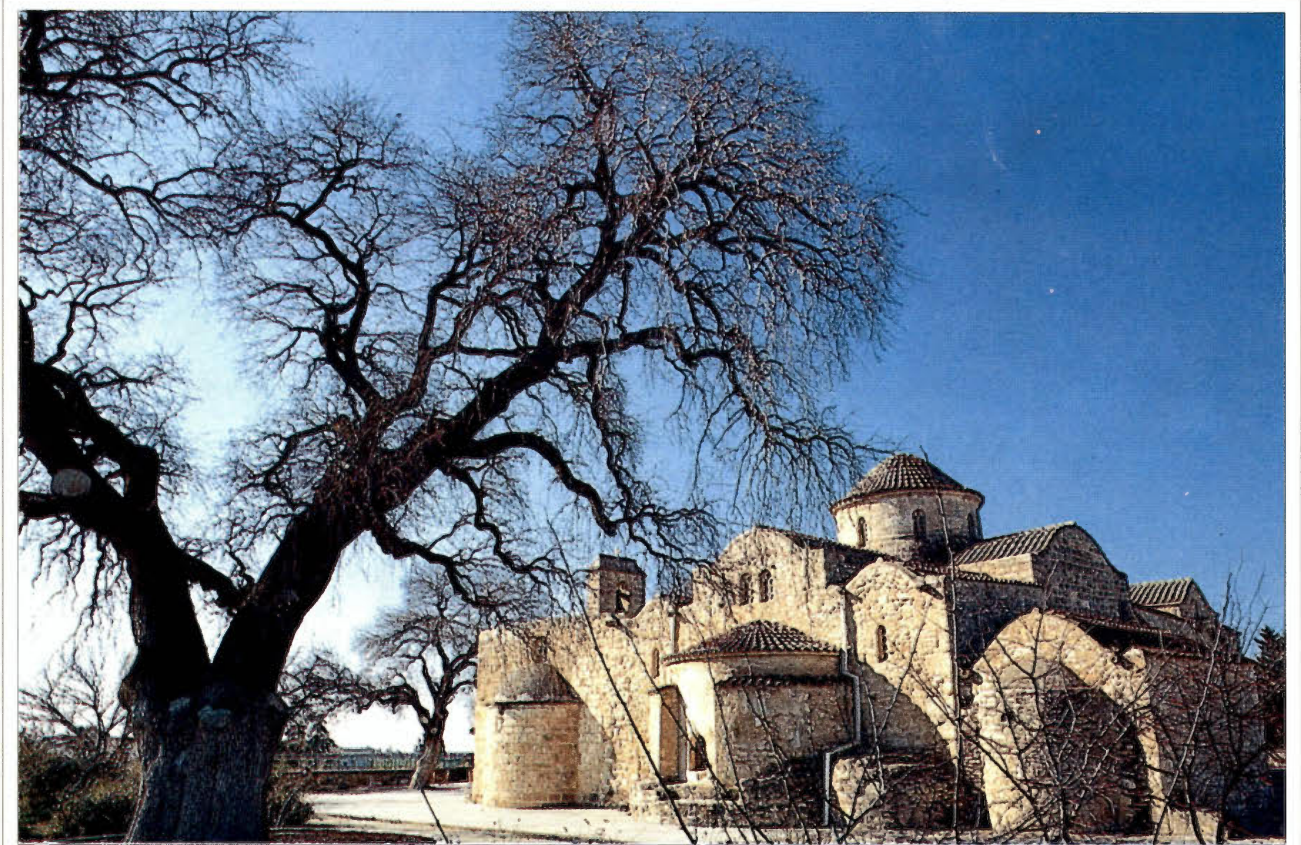
γνωρίστε τη διαφορά!

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

- Η INTERAMERICAN δημόσια εταιρία!
- UNIVERSAL LIFE: χορηγός για την υγεία!
- Η ΦΙΛΙΚΗ σε νέα πορεία με αισιοδοξία!
- EUROLIFE: πρωτοπορεί με το Bankassurance!



ΚΥΠΡΟΣ - ΛΑΡΝΑΚΑ - ΠΑΝΑΓΙΑ ΑΓΓΕΛΟΚΤΙΣΤΗ

Καλά Χριστούγεννα Κύπρος μας!

“ ...Τόσο ξαφνικά χάθηκες από μπροστά μου αγνοούμενε γιέ μου....
Κι εγώ χαϊδεύω την τσακισμένη φωτογραφία σου περιμένοντας.
Κρυμμένη στον κόρφο μου τη χαϊδεύω, τη χαϊδεύω...
Ξεσκονίζω την καλή σου φορεσιά για τα Χριστούγεννα, για τον Καλό Λόγο.
Και περιμένω, όλο και περιμένω. Χάθηκες, γιε μου, σαν αστραπή.
Και σαν αστραπή επιστρέφεις, κάθε στιγμή ικετεύοντάς μας, ικετεύοντάς σε.
Περιμένω... Περιμένουμε. Η Κύπρος περιμένει... ”

Α. ΚΑΟΥΡΗ: "Ο ΕΦΙΑΛΤΗΣ"

Καλά Χριστούγεννα αδέρφια αγνοούμενα!





ΑΙΣΙΟΔΟΞΟ ΚΑΙ ΑΝΑΝΕΩΜΕΝΟ ΤΟ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟ ΣΥΜΒΟΥΛΙΟ ΤΗΣ ΦΙΛΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΣΕ ΝΕΑ ΠΟΡΕΙΑ!



Ο Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου της Φιλικής Ασφαλιστικής κ. Λουκίας Πετρίδης.

Με την παρουσία εκατοντάδων μετόχων πραγματοποιήθηκε στο Ξενοδοχείο Χίλτον η 12η Ετήσια Γενική Συνέλευση της Φιλικής Ασφαλιστικής.

Στη λογοδοσία του ο Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου κ. Λουκίας Πετρίδης αναφέρθηκε στα αποτελέσματα του χρόνου που πέρασε τονίζοντας ότι η Φιλική Ασφαλιστική συνέχισε να διατηρεί τη σταθερή θέση της στην αγορά με συνολικά ασφάλιστρα £13,433,224 σημειώνοντας μια αύξηση 13% σε σύγκριση με τον προηγούμενο χρόνο.

“Το 1993 η Φιλική Ασφαλιστική με μόλις 11 χρόνια ζωής” συνέχισε ο κ. Πετρίδης, “πέτυχε εντυπωσιακά κέρδη ειδικά λόγω και της απόδοσης του Γενικού Κλάδου Ασφαλειών, το μεγαλύτερο μέρος του οποίου (75%) αποτελεί ο Κλάδος Μηχανοκινήτων Οχημάτων”.

Αναφορικά με τον Κλάδο Ζωής σημειώθηκε μια αύξηση της τάξης του 25% στην παραγωγή νέων ασφαλιστρών τα οποία από £1,443,481 του προηγούμενου χρό-

νου έφτασαν σε £1,798,293.

Στη συνέχεια ο κ. Πετρίδης αναφέρθηκε στις ενέργειες μερικών Συμβούλων και τη λαοπολογία που ακολούθησε που είχε σαν αποτέλεσμα την απόφαση του Υπουργικού Συμβουλίου να διατάξει έρευνα τον περασμένο Ιούνιο η οποία ακόμα συνεχίζεται και που σίγουρα προκάλεσε μεγάλη αναστάτωση και επηρέασε αρνητικά την Εταιρία.

Κανοποίηση εξέφρασε στη συνέχεια ο Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου διότι από τα κέρδη του 1993 η Εταιρία πέτυχε να δώσει 20% μέρισμα στους μετόχους και ταυτόχρονα να αυξήσει σημαντικά τα αποθεματικά της Εταιρίας.

Στις εκλογές που ακολούθησαν για την ανάδειξη εννέα μελών του Διοικητικού Συμβουλίου (οι κκ Δώρος Ορφανίδης και

Γιάννης Στρογγυλός παραμένουν ως μόλις μέλη) από τους 15 υποψήφιους πέτυχε ο συνδυασμός του κ. Λουκίας Πετρίδης που είχε και την αμέριστη υποστήριξη από την Γενική Διεύθυνση και όλο το Προσωπικό και Δυναμικό Πωλήσεων της Εταιρίας και που είναι οι ακόλουθοι: Λουκίας Πετρίδης, Ρόναντ Γουότς, Γιώργος Αργυρόπουλος, Ευέλθων Γλυκός, Νεοκλής Θωμά, Σπύρος Δρουσιώτης, Πανίκος Παπαδάκης, Γιώργος Βρυωνίδης, Ανδρέας Χριστοδουλίδης.

Οι ακόλουθοι έξι υποψήφιοι του συνδυασμού υπό τον κ. Χρίστο Μαυρέλλη, πρώην Υπουργό Οικονομικών που υποστηρίζονταν από τον κ. Γιάννη Στρογγυλό απέτυχαν να εκλεγούν:

Αιμίλιος Έλληνας, Βάσος Αντωνιάδης, Ανδρέας Κοκκινίδης, Γιάννης Πέτσας,

Ασφαλιστικοί Δείκτες Κλάδος Γενικών Ασφαλειών	9 ΠΡΩΤΟΙ ΜΗΝΕΣ		Ποσοστιαία Διαφορά
	1994 (£)	1993 (£)	
Κερδημένα Ασφάλιστρα	2.754.697	2.332.370	12%
Καθαρές Αποζημιώσεις	1.570.986	1.295.632	21%
Έξοδα & Προμήθειες	960.023	865.636	11%
Ακάθαρτο Κέρδος	1.153.123	1.036.738	11%
Αποτέλεσμα από Εργασίες	193.100	171.102	13%
Εισόδημα από Επενδύσεις	170.000	126.230	35%
Μεταφορά στον Λογαριασμό Κερδοζημιών	363.100	297.332	22%

Ασφαλιστικοί Δείκτες Κλάδος Ζωής	9 ΠΡΩΤΟΙ ΜΗΝΕΣ		Ποσοστιαία Διαφορά
	1994 (£)	1993 (£)	
Νέα Ετήσια Ασφάλιστρα	1.408.032	1.097.247	28%
Καθαρά Ασφάλιστρα	6.009.888	5.732.694	5%
Εισόδημα από Επενδύσεις	2.141.843	1.321.027	62%
Καθαρές Αποζημιώσεις	2.534.410	1.842.209	38%
Προμήθειες & Έξοδα	1.470.979	1.437.275	2%
Μεταφορά στα Αποθεματικά	3.614.908	3.327.590	9%
Μεταφορά στο Λογαριασμό Κερδοζημιών	531.434	446.647	19%
Αποθεματικά Κλάδος Ζωής	38.027.273	33.192.333	15%



Από την Γενική Συνέλευση των Μετόχων της Φιλικής Ασφαλιστικής, Hilton 24/11/94.

Η Θέση της Φιλικής Ασφαλιστικής στην Αγορά το 1993

Ασφαλιστικοί Δείκτες	Φιλική Ασφαλιστική £	Υπόλοιπες Εταιρίες £	Ποσοστό της Φιλικής στην αγορά
Ασφάλιστρα Οχημάτων	3.284.881	28.612.793	10%
Ασφάλιστρα Γενικού Κλάδου	4.404.643	52.191.502	8%
Ασφάλιστρα Ζωής	9.028.581	45.664.627	17%
ΟΛΙΚΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ	13.433.224	99.856.129	12%
Απόθεμα Κλάδου Ζωής	34.412.364	159.828.423	18%
Αριθμός Ασφαλιστηρίων Ζωής	20.063	139.863	13%

Σώτος Δημητρίου.

Μετά τη λήξη της Γενικής Συνέλευσης το νέο Διοικητικό Συμβούλιο της Φιλικής Ασφαλιστικής καταρτίστηκε σε σώμα με Πρόεδρο τον κ. Λουκία Πετρίδη και Αντιπρόεδρο τον κ. Δώρο Ορφανίδη, Διευθύνοντα Σύμβουλο της Εταιρίας.

Σε ξεχωριστή ψηφοφορία που έγινε σε σχέση με την Έκτακτη Γενική Συνέλευση για έκδοση 100,000 μετοχών στο Ταμείο Προνοίας του Προσωπικού της Φιλικής Ασφαλιστικής, ο συνδυασμός υπό τον κ. Γιάννη Στρογγυλό απέτυχε να εμποδίσει την έγκριση του ψηφίσματος το οποίο εγκρίθηκε με μεγάλη πλειοψηφία.

Εξαμηνιαία Συνάντηση Ελληνοκυπριακής Επιτροπής LIMRA

Πραγματοποιήθηκε τη Δευτέρα 14 Νοεμβρίου 1994 η καθιερωμένη εξαμηνιαία συνάντηση των Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδας και Κύπρου μελών της LIMRA. Στη συνάντηση παρευρέθη επίσης και ο κος Ray Storey εκπρόσωπος της LIMRA Ευρώπης.

Κατά τη διάρκεια της συνάντησης συζη-

τήθηκαν τα διάφορα προβλήματα που απασχολούν σήμερα τις Ασφαλιστικές Εταιρίες του Κλάδου Ζωής.

Ιδιαίτερη έμφαση δόθηκε στον τομέα της εκπαίδευσης και η επιτροπή αποφάσισε την πραγματοποίηση τριών διήμερων εκπαιδευτικών θεμάτων που αφορούν τους Managers τα οποία θα διεξαχθούν εντός

του 1995.

Κατά τη διάρκεια της συνάντησης εκλέγηκε το νέο Προεδρείο της Επιτροπής που το αποτελούν οι κ.κ. Ζένιος Δημητρίου (Πανευρωπαϊκή) - Πρόεδρος, Μανώλης Ανδρόνικος (Nationale Nederlande) A. Αντιπρόεδρος και Αντώνης Κατσαράς (Metrolife) B. Αντιπρόεδρος.

Η INTERAMERICAN ΚΥΠΡΟΥ ΔΗΜΟΣΙΑ ΕΤΑΙΡΙΑ

Την εξαγγελία της μετατροπής της σε Δημόσια Εταιρία μέσω πρόσκλησης για εγγραφή 1.580.000 μετοχών στο κοινό, ανακοίνωσε σε συνέντευξη Τύπου, η ασφαλιστική εταιρία INTERAMERICAN, η οποία δραστηριοποιείται σήμερα σε όλους τους κλάδους ασφαλειών, προσφέροντας ολοκληρωμένες λύσεις στις ασφαλιστικές ανάγκες του κοινού. Σκοπός της έκδοσης μετοχών είναι η χρησιμοποίηση των νέων κεφαλαίων για επέκταση και ανάπτυξη των ασφαλιστικών εργασιών της εταιρίας σε νέα και υφιστάμενα ασφαλιστικά προϊόντα αλλά και για επέκταση των δραστηριοτήτων της σε νέους τομείς του χρηματοοικονομικού τομέα, όπως είναι τα αμοιβαία κεφάλαια και οι χρηματοδοτικές εργασίες.



Λάμπρος Προδρόμου, Γεν. Δ/ντής Eurolife

Παρά τον οξύτατο ανταγωνισμό, το 1993 υπήρξε για την Eurolife, ακόμη ένας επιτυχημένος χρόνος. Η Εταιρία διατήρησε σταθερά την πρώτη θέση όσον αφορά καινούργια εργασία και κέρδη μετόχων και αύξησε το μερίδιό της στα συνολικά αποτελέσματα του κλάδου. Αυτά δήλωσε μεταξύ άλλων σε ομιλία του ο κ. Λ. Προδρόμου σε συνέδριο της Αγροτικής Ζωής στη Χαλκιδική.

Ο κ. Λ. Προδρόμου είπε ακόμη ότι: Η επιτυχημένη πορεία της Eurolife είναι εντυπωσιακή και αποτέλεσε αντικείμενο μελέτης και από Εταιρίες του εξωτερικού. Αυτό αποδίδεται μεταξύ άλλων παραγόντων όπως, επαγγελματισμός, σωστή δόμηση, συνετή διαχείριση, ολική ποιότητα, κ.ο.κ., στο σύστημα Bankassurance. Το σύστημα αυτό έχει εδραιωθεί σαν επιτυχημένο σχέδιο προώθησης ασφαλειών σ' όλη την Ευρώπη. Κερδίζει συνεχώς έδαφος έναντι παραδοσιακών Ασφαλιστικών Εταιριών, λόγω των συναγωνιστικών του πλεονεκτημάτων και της ικανότητάς του να λειτουργεί με χαμηλότερα έξοδα, που σημαίνει σε τελική ανάλυση, καλύτερα ωφελήματα στους ασφαλισμένους.

Το 1993 υπήρξε επίσης έτος σοβαρών αποφάσεων και αλλαγών για την Eurolife όπως η αγορά του 30%, από την Τράπεζα Κύπρου των μετοχών της Manulife, που τώρα καθιστά την Eurolife 100% θυγατρική του Συγκροτήματος της Τράπεζας Κύπρου, η αγορά τεμαχίου γης εκτάσεως περίπου 12 οικοπέδων και αξίας κοντά στο Λ.Κ. ένα εκατομμύριο, πλησίον του Χίλτον, για ανέγερση κεντρικών γραφείων και για εκμετάλλευση, και την εισαγωγή τριών νέων προϊόντων, - των Ομαδικών Ασφαλειών, την Κάρτα Ζωής (Σχέδιο Ιατροφαρμακευτικής περίθαλψης) και το 10χρονο Σχέδιο αποτα-

μειωσης/επένδυσης για εκείνους που ζητούν ελάφρυνση από το φόρο εισοδήματός τους. Το κοινό δέχθηκε και τα 3 σχέδια με ικανοποίηση, και σημειώθηκαν ήδη σημαντικές πωλήσεις, διότι λύνει βασικά προβλήματα κάλυψης τόσο οργανωμένων συνόλων όσο και ατόμων. Σαν χώρα η Κύπρος μπήκε ήδη σε μια νέα εποχή, την εποχή της Ενωμένης Ευρώπης και όλες οι δραστηριότητες στη Eurolife, προϊόντα - τεχνολογία - τρόποι διαμονής - εκπαίδευση κ.ο.κ., κτίζονται πάνω σε Ευρωπαϊκά πρότυπα. Οι εμπειρίες του παρελθόντος έχουν πλέον μικρή χρησιμότητα. Τα προϊόντα που πουλά ένας ασφαλιστής σήμερα δεν έχουν καμία σχέση με τα προϊόντα που πουλούσε πριν 20 χρόνια. Στη Eurolife, αν και μόλις 5 ετών, καλλιέργησαν ικανότητες για ν' ανταποκριθούν σαν Εταιρία σ' αυτές τις εξελίξεις γρήγορα και αποτελεσματικά.

Είναι πεποίθηση ότι τα προσεχή χρόνια θα είναι κρίσιμα για πολλές Ασφαλιστικές Εταιρίες στον κλάδο ζωής. Οι ασφαλισμένοι γίνονται συνεχώς και πιο απαιτητικοί τόσο σε εξυπηρέτηση όσο και σε χρήματα, και σαν αποτέλεσμα τα περιθώρια κέρδους των Εταιριών γίνονται όλο και πιο ισχνά.

Παρήγορο για τις Ασφαλιστικές Εταιρίες είναι το γεγονός ότι η αγορά δεν έχει ακόμη φθάσει σε πλήρη ωρίμανση για καινούργια εργασία. Από την άλλη πιστεύουν ότι η ιδιωτική ασφάλιση θα εξακολουθήσει να αποτελεί τη μοναδική λύση σε προβλήματα προστασίας και υγείας του λαού, προβλήματα που το κράτος δεν φαίνεται να μπορεί να λύσει. Δεν πρέπει να ξεχνάμε ότι έχουμε ένα γηράσκοντα πληθυσμό που συνεχώς θα πιέζει τα Κυβερνητικά ταμεία συντάξεως και Υγείας και μόνο η ιδιωτική πρωτοβουλία μπορεί να καλύψει τα κενά. Όμως ο αριθμός των Ασφαλιστικών Εταιριών που λειτουργούν στην Κύπρο είναι μεγάλος, και το μέγεθος της αγοράς μικρό. Για να μπορέσουν να συναγωνιστούν τις ξένες Εταιρίες που πιθανόν να λειτουργήσουν και στην Κύπρο, όταν γίνουν μέλη της Κοινότητας, θα πρέπει να αποκτήσουν μέγεθος και ο μόνος τρόπος είναι η έξοδος σε χώρες της Ευρώπης όπως η Ελλάδα, γεγονός που προϋποθέτει να διαθέτει η Ασφαλιστική Εταιρία οικονομική ευρωστία και εσωτερικές ικανότητες. Η Eurolife διαθέτει αυτές τις δύο προϋποθέσεις και εξετάζει τέτοιο ενδεχόμενο.

Η Eurolife εξελίσσεται σε μία Εταιρία με μεγάλες δυνατότητες προόδου και προσφοράς σε όλα τα επίπεδα της Κυπριακής κοινωνίας και αποτελεί εγγύηση για την Κυπριακή Ασφαλιστική Αγορά.

Όπως ανέφερε στην ομιλία του ο Ιδρυτής και Πρόεδρος του Ομίλου INTERAMERICAN κ. Δ. Κοντομηνάς, η απόφαση για τη δημοσιοποίηση πάρθηκε την κατάλληλη στιγμή.

Η INTERAMERICAN αποτελεί μία ώριμη και υγιή επιχείρηση που κρίθηκε κατάλληλη να ενταχθεί στο θεσμό της χρηματιστηριακής αγοράς. Η ενέργεια αυτή εντάσσεται στο πλαίσιο της ευρύτερης στρατηγικής του ομίλου για σταδιακή δημοσιοποίηση των μεγαλύτερων εταιριών του, που αναμένεται να ολοκληρωθεί μέσα στα προσεχή 2-3 χρόνια.

Αξίζει να σημειωθεί ότι ο Όμιλος INTERAMERICAN αποτελεί σήμερα έναν από τους μεγαλύτερους επιχειρηματικούς ομίλους της Ελλάδας με ευρεία συμμετοχή σε όλο το φάσμα των χρηματοοικονομικών υπηρεσιών. Οι δραστηριότητες



25 σέντ κατά μετοχή θα είναι πληρωτέο με την υποβολή της αίτησης, ενώ το υπόλοιπο θα πληρωθεί σε τέσσερις δόσεις μέχρι την 16η Φεβρουαρίου 1996.

Το εκδοθέν μετοχικό κεφάλαιο της εταιρίας ανέρχεται στις 4.720.000 μετοχές ονομαστικής αξίας 50 σέντ η μία. Οι νέες με-

του ομίλου, καλύπτουν ασφαλιστικές και τραπεζικές εργασίες, διαχείριση αμοιβαίων κεφαλαίων, εταιρίες πληροφορικής, κινητής τηλεφωνίας, εμπορικές και βιομηχανικές εταιρίες.

Η INTERAMERICAN θα εκδόσει προς το κοινό 1.580.000 μετοχές, ονομαστικής αξίας 50 σέντ η μία, που θα προσφερθούν προς ΛΚ 1.80. Οι κατάλογοι θα ανοίξουν την Δευτέρα 21 Νοεμβρίου 1994 και θα κλείσουν την Τετάρτη 7 Δεκεμβρίου 1994, με ελάχιστο αριθμό εγγραφής 100 μετοχές ανά αίτηση. Ποσό

τοχές θα δικαιούνται μερίσμα βάσει του ποσοστού της ονομαστικής αξίας που θα έχει αποπληρωθεί μέχρι την 31η Δεκεμβρίου κάθε έτους. Η κατανομή της καθημιάς δόσης προς αποπληρωμή της ονομαστικής αξίας της μετοχής θα είναι πενήντα εκατοογδοηκοστά (50/180).

Ο κύκλος εργασιών της εταιρίας προβλέπεται να φθάσει τις ΛΚ 12.200.000 για το 1994 σημειώνοντας άνοδο 24% περίπου από το 1993, ενώ τα κέρδη εργασιών μετά τη φορολογία αναμένονται να ξεπεράσουν τις ΛΚ 450.000

ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ ΤΟΜΕΑ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ ΖΩΗΣ

	Μεικτά Ασφάλιστρα	Συνολικά Ασφαλισμένα Ποσά	Συνολικές Υποχρεώσεις Ταμείου Ζωής
EUROLIFE	22%	24%	20%
UNIVERSAL	27%	32%	32%
INTERAMERICAN	13%	8%	10%
AMERICAN LIFE	11%	11%	10%
ΦΙΛΙΚΗ	16%	11%	18%
MINERBA	3%	4%	3%
ΠΑΝΕΥΡΩΠΑΪΚΗ	4%	6%	2%
ΥΠΟΛΟΙΠΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ	4%	4%	5%

1993 ΚΑΙΝΟΥΡΓΙΑ ΕΡΓΑΣΙΑ

	Νέα Ασφάλιστρα	Αριθμός Συμβολαίων	Ασφαλισμένα Ποσά
EUROLIFE	25%	23%	29%
UNIVERSAL	23%	21%	14%
INTERAMERICAN	15%	20%	9%
AMERICAN LIFE	9%	11%	13%
ΦΙΛΙΚΗ	12%	10%	9%
MINERBA	8%	7%	9%
ΠΑΝΕΥΡΩΠΑΪΚΗ	3%	3%	6%
ΥΠΟΛΟΙΠΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ	5%	5%	11%

ΠΑΓΚΥΠΡΙΑ ΣΥΝΑΝΤΗΣΗ ΔΥΝΑΜΙΚΟΥ ΠΩΛΗΣΕΩΝ της ΦΙΛΙΚΗΣ

Μέσα σε μια ενθουσιώδη ατμόσφαιρα πραγματοποιήθηκε στην Λεμεσό στο Ξενοδοχείο FOUR SEASONS η Παγκύπρια Συνάντηση του Δυναμικού Πωλήσεων της Φιλικής Ασφαλιστικής.

Τους 180 και πλέον Φιλικούς χαιρέτησαν ο Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου της Φιλικής Ασφαλιστικής κ. Λουκής Πετρίδης, ο Διευθύνων Σύμβουλος κ. Δώρος Ορφανίδης και ο Εκτελεστικός Σύμβουλος Ζωής κ. Ρόναλντ Γουώτς, οι οποίοι και καλωσόρισαν ένα μεγάλο αριθμό νέων ασφαλιστών που επέλεξαν την Φιλική για να ξεκινήσουν την ασφαλιστική τους καριέρα.



Οι Φιλικοί που συμμετείχαν στην Παγκύπρια συνάντηση Δυναμικού Πωλήσεων της Εταιρίας

Ακολούθησε ομιλία του κ. Έρμου Δρουσιώτη, κορυφαίου ασφαλιστή της εταιρίας και στη συνέχεια οι κ.κ. Σπύρος Δρουσιώτης Διευθυντής Μάρκετινγκ και Πωλήσεων και Δημήτρης Καλλέργης Διευθυντής Υπηρεσιών Μάρκετινγκ παρουσίασαν τη ΣΠΟΥΔΑΣΤΙΚΗ ΦΡΟΝΤΙΔΑ το νέο πρωτοποριακό σπουδαστικό σχέδιο της Φιλικής.

Η «Σπουδαστική Φροντίδα» δίνει τη δυνατότητα στους γονιούς να προγραμματίσουν έγκαιρα το σπουδαστικό μέλλον των παιδιών τους. Χαρακτηριστικό πλεονέκτημα του σχεδίου είναι ότι με ένα μόνο συμβόλαιο ο γονιός σπουδάζει όλα παιδιά και αν έχει.

Η Συνάντηση έκλεισε με τη βράβευση μιας μεγάλης ομάδας Ασφαλιστών που διακρίθηκαν τόσο για την παραγωγή τους όσο και για την ποιότητα της εργασίας τους.

Β' ΠΑΝΤΡΑΠΕΖΙΚΟΙ ΑΓΩΝΕΣ ΤΗΣ EUROLIFE Η ΟΜΑΔΑ EUROLIFE ΣΤΗΝ ΠΡΩΤΗ ΘΕΣΗ



Η νικήτρια ομάδα της EUROLIFE μαζί με τον κ. Λ. Προδρόμου, Διευθυντή της EUROLIFE

Οι Β' Παγκύπριοι Παντραπεζικοί Αγώνες σπóρτινγκ, της EUROLIFE, έγιναν το Σάββατο 24 Σεπτεμβρίου, στο Ολυμπιακό Σκοπευτήριο. Πήραν μέρος 70 περίπου σκοπευτές από όλες τις τράπεζες και τη Συνεργατική Τράπεζα οι οποίοι αγωνίστηκαν σε σύνολο 75 δίσκων που μέτρησαν τόσο στην ατομική όσο και στην ομαδική βαθμολογία.

Με την συμπλήρωση των 75 δίσκων είχαν κριθεί οι νικητές στην ομαδική κατάταξη, όπου η ομάδα της EUROLIFE πήρε την πρώτη θέση με 185/300, με τους Κ. Στράτη, Κ. Σαββίδη, Γ. Κυπριανίδη και Π. Σιακαλλή.

Όμως στην ατομική κατάταξη, παρέμειναν ακόμα "ανοικτοί λογαριασμοί" αφού ο Νεοκλής Ιωνάς και ο Κώστας Στράτης ισοβαθμύσαν στην πρώτη θέση με 54/75. Έτσι τα πράγματα οδηγήθηκαν σε αγώνα μπαράζ όπου ο Νεοκλής Ιωνάς κέρδισε τον αντίπαλό του και πήρε την πρώτη θέση.

Τα έπαθλα στους νικητές, απένειμε ο

Η ΣΚΟΠΕΥΤΙΚΗ ΟΜΑΔΑ ΤΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΚΥΠΡΟΥ ΤΙΜΑ ΤΗΝ EUROLIFE

Με δύο τιμητικές πλακέτες, προς το Διευθυντή κ. Λ. Προδρόμου και το Διευθυντή Πωλήσεων & Μάρκετινγκ κ. Γιάννη Βιολάρη, η Σκοπευτική ομάδα της Τράπεζας Κύπρου, τίμησε την EUROLIFE, για τη συνεχή και ουσιαστική προσφορά της, προς το άθλημα της σκοποβολής. Μιας προσφοράς που εκδηλώνεται ποικιλοτρόπως, με αποκορύφωμα την χορηγία των ετήσιων Παντραπεζικών Αγώνων Σπóρτινγκ. Τις πλακέτες στους κ. Λ. Προδρόμου και Γ. Βιολάρη, απένειμε ο Πρό-

γενικός Διευθυντής της EUROLIFE κ. Λάμπρος Προδρόμου, ο οποίος σε σύντομο χαιρετισμό του, αφού συγχαίρηκε τους νικητές ευχαρίστησε όλους τους σκοπευτές που με την συμμετοχή τους τιμούν τον ετήσιο αυτό θεσμό της EUROLIFE, θεσμό τον οποίο όπως είπε, η εταιρία του σκοπεύει να συνεχίσει.

ΤΕΛΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ

Τα τελικά αποτελέσματα των Β' Παντραπεζικών Αγώνων σπóρτινγκ της EUROLIFE ήταν τα ακόλουθα:

ΟΜΑΔΙΚΗ ΚΑΤΑΤΑΞΗ

1. EUROLIFE 185/300
2. ΛΑΪΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ 178/300
3. ΤΡΑΠΕΖΑ ΚΥΠΡΟΥ 157/300

ΑΤΟΜΙΚΗ ΚΑΤΑΤΑΞΗ

1. Νεοκλής Ιωνάς 54/75
2. Κώστας Στράτης 54/75
3. Κώστας Τάττης 53/75
4. Γεννάδιος Στεφάνου 52/75
5. Ανδρέας Κωνσταντινίδης 51/75
6. Μιχάλης Σιακαλλής 51/75.



Οι νικητές των αγώνων Ν. Ιωνάς και Κ. Στράτης, μετά τον αγώνα μπαράζ.

δρος της Σκοπευτικής Ομάδας της Τράπεζας Κύπρου κ. Ανδρέας Πέτσας, μετά την λήξη των Β' Παντραπεζικών Αγώνων SPORTING της EUROLIFE.



ΧΟΡΗΓΙΑ Universal Life ΑΝΟΙΚΤΗ ΣΥΖΗΤΗΣΗ



Ο ρόλος της Διατροφής στην Πρόληψη του Καρκίνου

Πραγματοποιήθηκε πρόσφατα στο Συνεδριακό Κέντρο της Universal Life ανοικτή συζήτηση με θέμα "Ο ρόλος της Διατροφής στην Πρόληψη του Καρκίνου". Εισηγητές στη συζήτηση ήταν η Δρ. Ανδρούλα Αग्रότη μέλος Εθνικής Επιτροπής Διατροφής, ο Δρ. Λούης Λοΐζου Ειδικός Γαστρεντερολόγος, η Ελένη Π. Ανδρέου Κλινική Διαιτολόγος και η Φρόσω Χατζηλουκά Επίσημος Τροφίμων. Την συζήτηση συντόνισε ο Νίκος Συμεωνίδης Διευθυντής του Υπουργείου Υγείας.



Η συζήτηση που οργανώθηκε από τον Παγκύπριο Σύνδεσμο Καρκινοπαθών και Φίλων μέσα στα πλαίσια των εκδηλώσεων της Ευρωπαϊκής Εβδομάδας κατά του Καρκίνου οδήγησε σε ενδιαφέροντα συμπεράσματα. Η υγιεινή διατροφή μπορεί να διαδραματίσει καθοριστικό ρόλο σαν μέσο πρόληψης του Καρκίνου. Η κατανάλωση φρούτων και λαχανικών έχει προστατευτική επίδραση ενάντια στον καρκίνο του πεπτικού και αναπνευστικού συστήματος. Τέλος με την υιοθέτηση υγιεινής διατροφής στη ζωή μας μπορεί να προληφθεί το 30% των περιστατικών καρκίνου.

Η εκδήλωση έγινε με την χορηγία της Universal Life που έχει αναλάβει τις φετινές δραστηριότητες της Ευρωπαϊκής εβδομάδας κατά του καρκίνου με στόχο να συμβάλει στην διασφάλιση της υγείας στον τόπο μας.

ΕΘΕΛΟΝΤΙΚΗ ΑΙΜΟΔΟΣΙΑ ΑΠΟ ΤΗΝ METROPOLITAN



Η Metropolitan Ασφαλιστική, συνέχισε την κοινωνική προσφορά της προς τον συνάνθρωπο, πραγματοποιώντας εθελοντική αιμοδοσία μεταξύ των μελών του γραφειακού προσωπικού και του προσωπικού πωλήσεων της. Η αιμοδοσία πραγματοποιήθηκε στις 26 Οκτωβρίου 1994 στην αίθουσα αιμοδοσίας του Γενικού Νοσοκομείου Λευκωσίας και η ανταπόκριση από την ανθρώπινη ομάδα της Metropolitan ήταν καθολική.

ΠΑΓΚΥΠΡΙΑ ΗΜΕΡΙΔΑ INTERAMERICAN

Πραγματοποιήθηκε με μεγάλη επιτυχία η τακτική διμηνιαία παγκύπρια συνάντηση του δυναμικού του δικτύου πωλήσεων της Interamerican. Στη διάρκεια της συνάντησης έγινε ενημέρωση του προσωπικού για την απόφαση μετατροπής της Interamerican σε δημόσια εταιρία. Ανασκοπήθηκαν επίσης τα μέχρι στιγμής παραγωγικά αποτελέσματα του τρέχοντος έτους.



Γενική ήταν η διαπίστωση ότι η Interamerican πραγματοποίησε και το τρέχον έτος σημαντικά θήματα προόδου. Στους συνεργάτες της εταιρίας που διεκπεραίωσαν κατά το τρέχον έτος το μεγαλύτερο κύκλο εργασιών απονεμήθηκαν βραβεία.

Στη διάρκεια της συνάντησης μίλησαν οι κ.κ. Π. Αδαμίδης, Διευθύνων Σύμβουλος της εταιρίας και Μ. Μιχαηλίδης Διευθυντής Πωλήσεων.

Για την μετατροπή της Εταιρίας σε δημόσια μίλησε ο κ. Κ. Τουμπουρής Σύμβουλος της έκδοσης μετοχών της Interamerican. Παρών στη συνάντηση ήταν και ο κ. Δ. Κοντομηνάς, ιδρυτής και Πρόεδρος του Ομίλου Εταιριών Interamerican, ο οποίος σε σύντομο χαιρετισμό του τόνισε τη μεγάλη σημασία που έχει για την περαιτέρω πρόοδο της εταιρίας η εξυπηρέτηση του πελάτη.

ΟΙ ΦΙΛΙΚΟΙ ΣΤΟ ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΟ ΚΡΟΥΑΖΙΕΡΟΠΛΟΙΟ ΤΟΥ ΚΟΣΜΟΥ

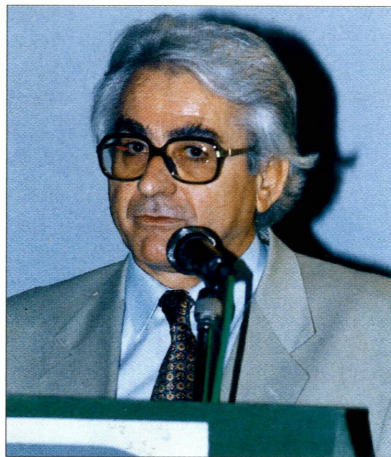
Το υπερπολυτελές υπερωκεάνιο REGAL PRINCESS, 75,000 τόνων της σειράς Love Boat, φιλοξένησε τους κορυφαίους ασφαλιστές της Φιλικής σε ένα χωρίς προηγούμενο εκπαιδευτικό σεμινάριο. Κατά τη διάρκεια του εν πλω σεμιναρίου οι Φιλικοί είχαν την ευκαιρία να επισκεφθούν τα παραδοσιακά γραφικά νησιά της Καραϊβικής καθώς και την εξωτική πόλη του Μαϊάμι της Φλόριδας.



Οι Κορυφαίοι της Φιλικής στον 14ο όροφο του υπερωκεανίου.

Η ΔΥΝΑΜΙΚΗ ΠΡΟΟΠΤΙΚΗ ΤΗΣ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ

ΟΜΙΛΙΑ ΤΟΥ ΔΙΕΥΘΥΝΟΝΤΑ ΣΥΜΒΟΥΛΟΥ



Dr. ΚΩΣΤΑ ΛΑΜΠΟΥ
ΣΤΟ ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ
ΣΤΗΝ ΧΑΛΚΙΔΙΚΗ

I. ΚΑΛΩΣ ΗΡΘΑΤΕ ΣΤΟ ΣΚΑΦΟΣ - ΛΥΣΤΕ ΤΙΣ ΖΩΝΕΣ - ΕΤΟΙΜΟΙ ΓΙΑ ΑΠΟΓΕΙΩΣΗ

Με ξεχωριστή τιμή και μεγάλη χαρά σας καλωσορίζω,

- σ' αυτό τον όμορφο χώρο της πανέμορφης Χαλκιδικής, της πανάρχαιας κοιτίδας του Ελληνικού Πολιτισμού, της Μακεδονίας μας,
- σ' αυτό το ορόσημο-χρόνο που σήμανε η 3η Οδηγία, με την οποία άνοιξε μια νέα εποχή για μια ενιαία Ασφαλιστική Αγορά χωρίς όρια, για ένα νέο ανταγωνισμό χωρίς οίκο.
- σ' αυτή την πολύ σημαντική, την κορυφαία στιγμή της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ, στο πρώτο στην ιστορία της Εταιρίας Κοινό Συνέδριο των Πωλήσεων και των Διοικητικών Υπηρεσιών, που φιλοδοξεί να γίνει το εργαστήριο μέσα στο οποίο θα σφυρηλατηθεί η επιβλητική μορφή της νέας, της σύγχρονης, της πρωτοπόρας, της δυναμικής "ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ" του 21ου Αιώνα.

Σίγουρα πρόκειται για ένα μακρινό, κοπιαστικό, με πολλούς σταθμούς μα όμορφο και γοητευτικό ταξίδι.

Για την ασφάλεια στην απογείωση και στο ταξίδι στο όνειρο προϋπόθεση είναι να λύσουμε τις ζώνες που κρατάνε τη φαντασία μας δεμένη στο χτες, στο σήμερα ή και σε κάποιο "αύριο" που μοιάζει με το χτες.

Είμαστε κιάλας στο χώρο και στο χρόνο του ονείρου.

II. ΤΟ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ ΜΑΣ ΚΑΙ ΟΙ ΣΥΝΙΣΤΩΣΕΣ ΤΟΥ

1. Ο ΓΑΛΛΕΙΑΣ ΜΑΣ: Η ΠΑΓΚΟΣΜΙΑ ΑΓΟΡΑ

Η Παγκοσμιοποίηση της αγοράς αγαθών και υπηρεσιών, που βρίσκει την πιο δυναμική έκφραση στη μορφή των Πολυεθνικών Εταιριών, οδηγεί σταθερά στην κατάργηση συνθηκών εθνικού θερμοκηπίου για κάθε είδους οικονομικής δραστηριότητας. Κατά συνέπεια

και για τις ασφαλιστικές δραστηριότητες, πράγμα που εκφράστηκε πρόσφατα με την 3η Οδηγία της Ευρωπαϊκής Ένωσης, η γενική εφαρμογή της οποίας άρχισε από την 1 Ιουλίου 1994.

Μια αγορά χωρίς σύνορα, ένας ανταγωνισμός χωρίς έλεος είναι πια η σημερινή, αλλά και κύρια η αυριανή πραγματικότητα.

Σ' αυτή τη νέα πραγματικότητα θα δοκιμασθεί σκληρά ο κόσμος της επιχείρησης, οι παραδοσιακές μορφές του, οι αντοχές του, θα προσδιοριστεί η προοπτική του και θα επαναπροσδιοριστεί η ίδια η φιλοσοφία του. Είμαστε, αναμφίβολα, μάρτυρες της γέννησης ενός καινούριου κόσμου.

Κι όπως σε κάθε νέο κόσμο, έτσι και στον κόσμο της Νέας Παγκόσμιας Ασφαλιστικής Αγοράς θα φθάσουν ως εκεί και θα αποτελέσουν στοιχεία του οι Επιχειρήσεις που έχουν σημαντικά συγκριτικά πλεονεκτήματα, παρουσιάζουν υψηλή και γρήγορη προσαρμοστικότητα στις νέες ραγδαίες μεταβαλλόμενες συνθήκες και μπορούν να διατηρούν ταυτόχρονα υψηλό βαθμό συνοχής των στοιχείων τους ως ενιαίο σύστημα, αλλά και να επιδείχνουν υψηλό βαθμό συμβατότητας με τα άλλα στοιχεία ενός υπερσυστήματος στα πλαίσια του οποίου λειτουργούν ως υποσύστημα.

Με δεδομένο, επιπλέον, πως η ασφαλιστική πίττα, ως ποσοστό του Α.Ε.Π., τείνει να μεγαλώνει αλλά και με δεδομένο πως ο σκληρός ανταγωνισμός τείνει να περιορίζει τον αριθμό των Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων, το ζητούμενο για κάθε Ασφαλιστική Επιχείρηση, δεν είναι μόνο να κερδίσει το στοίχημα της όποιας επιβίωσης, αλλά να δικαιωθεί ποιοτικά βελτιώνοντας τη θέση της στην Ασφαλιστική Αγορά και να αυτοεπιβεβαιωθεί ποσοτικά-πωλησιακά μεγαλώνοντας τη δική της αναλογία στο μείρασμα της πίττας.

Όλα όμως αυτά προϋποθέτουν υπεύθυνη

έρευνα εξωτερικού περιβάλλοντος, επιστημονική πρόβλεψη, τολμηρό στρατηγικό σχέδιο, δομημένο-ρεαλιστικό μεσοπρόθεσμο πρόγραμμα, γρήγορα ανακλαστικά και άγρυπνο Management.

Μ' αυτές τις προϋποθέσεις, το εξωτερικό περιβάλλον μας μπορεί να μην είναι απειλή, αντίθετα μπορεί να είναι πρόκληση για βελτίωση, για ανάπτυξη και γιατί όχι για μεγέθυνση και για επέκταση σε νέες προϊόντικα, αλλά και γεωγραφικά προσδιοριζόμενες αγορές.

Η Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά αποτελεί στοιχείο της παγκόσμιας, με σχετικά μεγαλύτερες δυνατότητες ανάπτυξης, δεδομένου του γεγονότος ότι τα συνολικά ετήσια ασφάλιστρα στην Ελλάδα καλύπτουν μόλις το 1,6% του Α.Ε.Π., όταν ο αντίστοιχος μέσος όρος στις χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης είναι πάνω από 6%.

Η Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά μπορεί, παρ'όλα αυτά, εξαιτίας της διεθνοποίησης της Ασφαλιστικής Αγοράς, αλλά και των εξελίξεων στα Βαλκάνια να επεκταθεί με πολλούς τρόπους και διάφορες μορφές και προς το Βαλκανικό χώρο.

Τέλος, Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά μπορούν και πρέπει να γίνουν οι Έλληνες των χωρών της Ευρώπης και όχι μόνο. Όχι βέβαια αυτόματα. Με προϋποθέσεις.

Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ του Σήμερα στην σχεδιασμένη πορεία της προς την ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ του Αύριο του 21ου Αιώνα, αντιμετωπίζει αυτή την αγορά χωρίς σύνορα σαν μια πρόκληση και σαν μια αγορά που είναι και δική της, γι' αυτό και δεν την αντιμετωπίζει μοιρολατρικά, αλλά αισιόδοξα στρέφοντας την προσοχή της και σχεδιάζοντας τις κινήσεις της προς τα Βαλκάνια, προς την Ευρώπη, προς κάθε κατεύθυνση.

2. ΤΟ ΠΡΩΤΟ ΗΛΙΑΚΟ ΜΑΣ ΣΥΣΤΗΜΑ: ΟΜΙΛΟΣ ΑΤΕ

Το γεγονός ότι η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ ανήκει στο μεγάλο Όμιλο των Εταιριών της ΑΤΕ αποτελεί γι' αυτήν ένα τεράστιο σημασία συγκριτικό πλεονέκτημα.

Αν προσθέσουμε σ' αυτά τους ακατάλυτους δεσμούς της ΑΤΕ με την αγροτική Ελλάδα και το συνεταιριστικό της κίνημα, τότε ο καθένας μας αντιλαμβάνεται το τεράστιο μέγεθος και τις μεγάλες προοπτικές αυτού του Ομίλου και των στοιχείων που τον συναποτελούν.

Η γρήγορη αλλά προσεκτική αξιοποίηση των προτάσεων και των εμπειριών του Bankassurance θα μπορούσε να μετασηματίσει τις Εταιρίες της ΑΤΕ, οι περισσότερες απ' τις οποίες διατηρούν ακόμα χαρακτηριστικά μπακάλικου του 19ου Αιώνα, σε δυναμικά στοιχεία ενός σύγχρονου Ομίλου, Super Market τραπεζοασφαλιστικών προϊόντων και χρηματοπιστωτικών υπηρεσιών που θα τον ανάδει-

χναν σε δεσπόζουσα δύναμη της οικονομικής ζωής και καταλύτη της ανάπτυξης της ελληνικής υπαίθρου.

Σαν μέλος του Συντονιστικού Συμβουλίου του Ομίλου ΑΤΕ, είμαι σε θέση να σας διαβεβαιώσω πως αυτές οι διαδικασίες έχουν ήδη ξεκινήσει και η ολοκλήρωσή τους είναι πολύ κοντά στο Σήμερα.

3. ΤΟ ΔΕΥΤΕΡΟ ΗΛΙΑΚΟ ΜΑΣ ΣΥΣΤΗΜΑ: ΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΤΟΥ ΔΗΜΟΣΙΟΥ ΤΟΜΕΑ

Πρόκειται αναμφίβολα για μια πολύ σημαντική δύναμη που δίνει το στίγμα στην Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά και λειτουργεί σαν αντίβαρο, υπέρ των ασφαλισμένων και της εθνικής οικονομίας, στις καιροσκοπικές και στις κερδοσκοπικές συμπεριφορές και διαθέσεις κάποιων, ίσως ελάχιστων, ιδιωτικών ασφαλιστικών Επιχειρήσεων, που δεν αισθάνονται υποχρεωμένες να δείχνουν κοινωνικές, επαγγελματικές και εθνικές ευαισθησίες και αδιαφορούν, προκειμένου να φθάσουν στο γρήγορο κέρδος, όχι μόνο για την εκπλήρωση της κοινωνικής αποστολής τους, αλλά πολύ συχνά ακόμα και για τους ίδιους τους πελάτες τους. Θα πρέπει όμως να υπογραμμισθεί πως αυτός ο χώρος των Ασφαλιστικών Εταιριών του δημόσιου τομέα παραμένει ακόμα αδιαμόρφωτος μέχρι χαλαρός με αποτέλεσμα να μην αποδίδει στο μέτρο των δυνατοτήτων του.

Η αναζήτηση της μορφής για μια συνεργασία μεταξύ των Ασφαλιστικών Εταιριών του Δημόσιου Τομέα είναι ακόμα το ζητούμενο. Είναι όμως αναγκαίο να συμβεί αυτό πολύ σύντομα για την ανάδειξη των συγκριτικών πλεονεκτημάτων τους, για την διαμόρφωση μιας Ελληνικής Ασφαλιστικής Στρατηγικής, για την ορθολογική ανάπτυξη, αλλά και για τη σχεδιασμένη επέκταση της Ελληνικής Ασφαλιστικής Αγοράς και για την καθιέρωση ενός κώδικα ασφαλιστικής δεοντολογίας.

Παρ' όλα αυτά, που απομένουν ακόμα να γίνουν, οι Ασφαλιστικές Εταιρίες του Δημοσίου Τομέα και ανεξάρτητα από κάποια "συγκριτικά μειονεκτήματά" τους δεν προσφέρουν μόνο μεγαλύτερη αιγούρια στους Ασφαλισμένους τους και περισσότερα έσοδα στο Ελληνικό Δημόσιο με τη μορφή κερδών και φόρων, αλλά δικαιώνουν με τη μεγαλύτερη αποδοτικότητα τους και το ρόλο τους σαν στοιχεία ενός κοινωνικά ελεγχόμενου και εθνικά ευαίσθητου οικονομικού μοντέλου χωρίς το οποίο η Ελλάδα θα ήταν ακόμα πιο αδύναμη στην σημερινή συγκυρία.

4. ΤΟ ΤΡΙΤΟ ΗΛΙΑΚΟ ΜΑΣ ΣΥΣΤΗΜΑ: ΑΓΡΙ BENEFITS NETWORK

Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ είναι από τα ιδρυτικά και από τα δραστήρια μέλη του ΑΓΡΙ, το οποίο αριθμεί σήμερα 18 μέλη από αντίστοιχες χώ-

ρες της Ευρώπης, κάποια μάλιστα από τα οποία, όπως λ.χ. η GROUPAMA της Γαλλίας ή η R+V της Γερμανίας έχουν ετήσιο κύκλο εργασιών μεγαλύτερο του συνολικού ετήσιου κύκλου εργασιών της Ελληνικής Ασφαλιστικής Αγοράς.

Το ΑΓΡΙ αποτελεί την ευρωπαϊκή απάντηση των αντίστοιχων με την ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ Ασφαλιστικών Εταιριών του Κλάδου Ζωής και Υγείας στο διεθνή ανταγωνισμό.

Η συνεργασία πολυμερής ή διμερής σ' όλα τα επίπεδα, ο στρατηγικός και επιχειρησιακός σχεδιασμός και η αλληλεγγύη μεταξύ των μελών του ΑΓΡΙ προσδίδει σ' αυτά κύρος και σιγουριά στο σχεδιασμό της ανεξάρτητης πορείας τους.

III. ΤΟ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ ΜΑΣ ΚΑΙ ΟΙ ΣΥΝΙΣΤΩΣΕΣ ΤΟΥ

1. ΘΕΣΜΙΚΕΣ ΣΥΝΙΣΤΩΣΕΣ

1.1. ΟΙ ΜΕΤΟΧΟΙ

Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ, όπως είναι γνωστό, είναι κατά 76% και κατά 24% θυγατρική Εταιρία της Α.Τ.Ε. και της ΑΕΕΓΑ αντίστοιχα. Όπως σε κάθε Ανώνυμη Εταιρία έτσι και στην ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ οι μέτοχοι αποφασίζουν στις Γενικές Συνελεύσεις τους στρατηγικούς στόχους της.

Από την πρώτη στιγμή (1988) της ίδρυσης της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ οι μέτοχοι πίστεψαν στην αποστολή και στην ικανότητά της να ανταποκριθεί σ' αυτήν, γι' αυτό και όταν στα πρώτα θήματά της η Εταιρία παρουσίαζε ζημιές, οι μέτοχοι της τη βοήθησαν να συνεχίσει μέχρι να ξεπεραστούν οι πρώτες δυσκολίες. Χαρακτηριστικό όμως του επιχειρησιακού πνεύματος των μετόχων της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ είναι το γεγονός πως και όταν η Εταιρία άρχισε να γίνεται κερδοφόρα δεν έσπευσαν να τα πάρουν. Αντίθετα, γνωρίζοντας τα προβλήματα ανάπτυξης και εκσυγχρονισμού της Εταιρίας αποφάσισαν τα κέρδη της, περίπου 2 δις για τη διετία 1992 και 1993, να διατεθούν σε επενδύσεις για την ανάπτυξη της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ.

Αυτή η επιχειρηματική φιλοσοφία των μετόχων της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ δείχνει πως η Εταιρία "ακουμπάει" γερά σε δυνάμεις που τη στηρίζουν, αλλά και την εμπνέουν να σχεδιάσει το μεγάλο άλμα προς τα μπρος.

1.2. ΤΟ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟ ΣΥΜΒΟΥΛΙΟ

Η βούληση και οι στρατηγικές επιλογές των μετόχων μεταφέρονται για εξειδίκευση, προγραμματική ανάπτυξη και υλοποίηση στο εκάστοτε Διοικητικό Συμβούλιο.

Η ποιότητα των μελών, η μεταξύ τους συνοχή, η συλλογικότητα στο σχεδιασμό, στην απόφαση και στην ευθύνη υλοποίησης των αποφάσεων, που δείχνουν άλλωστε και το βαθμό της ταύτισής τους με την Εταιρία,

προσδιορίζουν το μέτρο της επιτυχίας κάθε Διοικητικού Συμβουλίου.

Σίγουρα η πιθανότητα ανεπιτυχών επιλογών προσώπων, η αδυναμία κατάκτησης της συλλογικότητας και η άρνηση ταύτισης με τους στρατηγικούς στόχους της Εταιρίας, από ιδεολογική ή προσωπική ιδιαιτερότητα, μπορούν να μειώσουν την αποδοτικότητα κάθε Διοικητικού Συμβουλίου σε βαθμό που θα θέσουν σε κίνδυνο την ίδια την Εταιρία.

Η πιθανότητα αυτή μεγαλώνει στο βαθμό που η εναλλαγή των προσώπων, μερικά ή συνολικά, που απαρτίζουν τα Διοικητικά Συμβούλια, είναι για εξαιρετιστικούς λόγους, συχνότερη της από το νόμο προβλεπόμενης θητείας τους.

Με τέτοιες συνθήκες διαταράσσεται μια από τις βασικότερες αρχές της Διοίκησης, η αρχή της συνέχειας στην άσκηση Διοίκησης, με αποτέλεσμα να σχηματίζονται στην Εταιρία μηχανισμοί παραεξουσίας και μηχανισμοί αδράνειας που οδηγούν σε χαλάρωση της ταύτισης, του επαγγελματισμού και τελικά σε αποσύνθεση.

Κι είναι δυστυχώς πραγματικότητα το γεγονός πως όλες σχεδόν οι επιχειρήσεις του Δημοσίου Τομέα έχουν, άλλες μικρή κι άλλες μεγαλύτερη "εμπειρία" αυτού του είδους.

Η σημερινή Διοίκηση της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ χαρακτηρίζεται από υψηλότατο βαθμό ταύτι-

σης με τους στρατηγικούς στόχους της Εταιρίας και γνωρίζει πως η διασφάλιση της πορείας για την επίτευξη αυτών των στόχων συναρτάται άμεσα με το στρατηγικό σχεδιασμό με ορίζοντα 10-15 χρόνια, τον τακτικό ή μεσοπρόθεσμο προγραμματισμό με ορίζοντα 3-5 χρόνια και τον επιχειρησιακό λειτουργικό-διαχειριστικό προγραμματισμό σε ετήσια βάση.

Είναι δυστυχώς πραγματικότητα πως στην ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ αυτή η προσπάθεια που ξεκίνησε στα πρώτα της θήματα, δεν ολοκληρώθηκε και εγκαταλείφθηκε στη συνέχεια.

Αν δεχθούμε τις παραδοχές πως ο Προγραμματισμός είναι το βασικότερο εργαλείο της Διοίκησης και κατά συνέπεια η απουσία του προγραμματισμού από κάθε επιχείρηση, ιδιαίτερα του ανταγωνισμού, μεταβάλλει την όποια επιχείρηση σε καράβι που πλέει σε φουρτουνιασμένες θάλασσες, χωρίς πυξίδα και χάρτες, τότε σίγουρα θα συμφωνήσουμε πως το γεγονός ότι η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ ακόμα υπάρχει, οφείλεται σε κάποιο "θαύμα" που θέβαια δεν έχει σχέση με μεταφυσικές δυνάμεις, αλλά με το χαρακτήρα, τα συγκριτικά πλεονεκτήματα της Εταιρίας και του "πατριωτισμού" των συνεργατών της Δύναμης Πωλήσεων και των Διοικητικών Υπηρεσιών. Κι επειδή όμως "θαύματα" δεν γίνονται κάθε μέρα γι αυτό η σημερινή Διοίκηση έχει θέσει

σε κίνηση τις διαδικασίες κατάρτισης στρατηγικού σχεδίου και μεσομακροπρόθεσμων προγραμμάτων.

1.3. ΤΟ ΔΙΕΥΘΥΝΤΙΚΟ ΣΥΜΒΟΥΛΙΟ

Για τη σημερινή Διοίκηση, είναι σαφές πως αυτή Διοικεί, αλλά δεν διεύθυνει την Εταιρία. Την Εταιρία πρέπει να τη διευθύνουν τα διευθυντικά στελέχη της. Όχι θέβαια στη βάση προσωπικών αντιλήψεων και επιλογών, αλλά στη βάση του καταστατικού της Εταιρίας, των νόμων, των κανονισμών, των αποφάσεων των μετόχων και του Διοικητικού Συμβουλίου και της καλής πίστης, θέβαια.

Καθιερώσαμε το Management των οικείων ζωντανών προτύπων αντικαθιστώντας το ίσως αναγκαίο για μια περίοδο, παλαιό, Management Rabostyle και κηδεμονίας, ανοίγοντας έτσι διάπλατα τους ορίζοντες εξέλιξης όλων των στελεχών τόσο στη Δύναμη Πωλήσεων όσο και στις Διοικητικές Υπηρεσίες.

Εφαρμόζουμε με τη σταθερή και ουσιαστική λειτουργία του Διευθυντικού Συμβουλίου ένα συλλογικό Management, για την ομογενοποίηση και τη μεγιστοποίηση της διευθυντικής δράσης. Το συλλογικό Management ολοκληρώνεται όταν γίνεται και συμμετοχικό Management, που σημαίνει ότι αντίστοιχες με τη λειτουργία του Διευθυντικού Συμβουλίου λειτουργίες εμπεδώνονται σε επίπεδο Διευθύν-

σεων και Τμημάτων.

Σ' αυτή την περίπτωση δε μιλάμε απλά για Management με ανθρώπινο πρόσωπο, αλλά για κάτι πιο ουσιαστικό, μιλάμε για τη Δημοκρατία στην Επιχείρηση, που αποτελεί την πιο σύγχρονη και πιο ολοκληρωμένη πρόταση της επιστήμης της Διοίκησης των Επιχειρήσεων και ώριμο αίτημα των καιρών.

Η σημερινή Διοίκηση είναι αποφασισμένη να επιταχύνει όλες τις σχετικές διαδικασίες συμμετοχής όλων των συνεργατών της στο γίγνεσθαι της Εταιρίας, με σαφή κατανομή των ρόλων και στόχο την ταύτιση των εργαζόμενων και των συνεργατών με την Εταιρία τους.

1.4. ΣΥΛΛΟΓΟΙ - ΣΩΜΑΤΕΙΑ

Οι Σύλλογοι και τα Σωματεία που λειτουργούν στα πλαίσια της Επιχείρησης αποτελούν, αναμφισβήτητα, θεσμικές συνιστώσες της ζωής και της πορείας τους.

Ο διάλογος, η επικοινωνία μεταξύ των θεσμικών συνιστωσών δεν είναι αναγκαστική, αλλά αναγκαία και, ικανή συνθήκη για την καλύτερη λειτουργία της Εταιρίας. Προϋπόθεση μοναδική είναι αυτός ο διάλογος να είναι ειλικρινής και υπεύθυνος και φυσικά για να είναι τέτοιος πρέπει να μην υπαγορεύεται από άλλους ομαδικές ή παραγοντιστικές σκοπιμότητες.

Στην ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ υπάρχει διάλογος θεσμών και επιδιώκουμε αυτός ο διάλογος να είναι υπεύθυνος και ουσιαστικός. Παραπέρα δεν είναι τυχαίο το γεγονός πως πέρα από τη συμμετοχή του εκπροσώπου των Εργαζόμενων στη Διοίκηση της Εταιρίας συμμετέχει κι ένα επαγγελματικά και επιστημονικά καταξιωμένο Διευθυντικό στέλεχος της εταιρίας.

2. ΤΕΧΝΙΚΕΣ ΣΥΝΙΣΤΩΣΤΕΣ

2.1. ΔΟΜΙΚΗ ΔΙΑΡΘΡΩΣΗ

Πολλοί πιστεύουν πως οι Επιχειρήσεις ιδρύονται και "στήνονται" μια φορά. Αυτό θα ήταν αλήθεια, αν το εξωτερικό περιβάλλον έμενε στάσιμο, αν ήταν στατικό.

Όμως το εξωτερικό περιβάλλον που αλλάζει τόσο γρήγορα επιβάλλει και στο εσωτερικό περιβάλλον αντίστοιχες αλλαγές. Αυτό όμως δείχνει πως οι επιχειρήσεις πρέπει να είναι "ζωντανές", να μπορούν να προσαρμόζονται για να επιβιώσουν και να επιτύχουν. Παραπέ-

ρα η δομική διάρθρωση μιας Επιχείρησης δεν είναι ζήτημα αυτοσχεδιασμού, ούτε μμητισμού, γιατί αυτή προσδιορίζεται από τους στρατηγικούς στόχους, τους ενδιάμεσους στόχους όπως αυτοί αποτυπώνονται στα πενταετή προγράμματα και τις ιδιαιτερότητες της κάθε επιχείρησης όπως αυτές εκφράζονται στην τρέχουσα συγκυρία και φάση ανάπτυξής της.

Η δομική διάρθρωση της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ έχει από τα πράγματα ξεπεραστεί και χρειάζεται μια δυναμική αναδιάρθρωση που θα ενισχύει τις δραστηριότητες Marketing Πωλήσεων, σχεδιασμού και ανάπτυξης προϊόντων, επικοινωνίας-διαφήμισης και δημοσίων σχέσεων, διεθνών δραστηριοτήτων κ.λπ.

Ο ακριβής προσδιορισμός της δομικής αναδιάρθρωσης της Εταιρίας θα γίνει, όπως ήδη τονίστηκε, στη βάση των προδιαγραφών που θα βάλει το στρατηγικό (1995-2009) σχέδιο και το πρώτο πενταετές (1995-1999) τις βασικές παραμέτρους των οποίων ελπίζουμε να προσεγγίσουμε μέχρι το τέλος του 1994.

2.2. ΤΕΧΝΙΚΗ ΥΠΟΔΟΜΗ

Η τεχνική υποδομή της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ (κτίρια, γραφεία, επίπλωση, μεταφορικά μέσα, επικοινωνία κ.λπ.) είναι από τις χειρότερες αν όχι η χειρότερη της ασφαλιστικής αγοράς. Αυτή η κατάσταση υποβαθμίζει σημαντικά το εργασιακό κλίμα και δημιουργεί σοβαρότατα προβλήματα επικοινωνίας με τους πελάτες και τους υποψήφιους πελάτες της και περιορίζει την απόδοση των υπαλλήλων και των συνεργατών της.

Αρχίσαμε ήδη τη σταδιακή εφαρμογή προγράμματος εκσυγχρονισμού των γραφείων Πωλήσεων με στόχο να ολοκληρωθεί ο εκσυγχρονισμός αυτός μέχρι το τέλος 1995.

Ταυτόχρονα αρχίσαμε από το Ηράκλειο την εφαρμογή μιας πολιτικής αγοράς ιδιόκτητων γραφείων Πωλήσεων σε μια κατά περίπτωση προσέγγιση.

Η Διοίκηση τηρώντας τη δέσμευσή της προχωρεί στις επόμενες μέρες, αφού έχει ολοκληρωθεί η σχετική μελέτη, στη δημοσίευση πρόσκλησης εκδήλωσης ενδιαφέροντος και υποβολής προσφορών για την αγορά ακινήτου (οικοπέδου ή κτιρίου) για την με σύγχρο-

νες προδιαγραφές στέγαση των Κεντρικών Υπηρεσιών της Εταιρίας.

2.3. ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΗ ΥΠΟΔΟΜΗ

Η τεχνολογική υποδομή της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ (Hard και Software) είναι από τις καλύτερες αν όχι η καλύτερη στην ασφαλιστική αγορά. Οι εξελίξεις σ' αυτό τον τομέα είναι, όπως όλοι γνωρίζουμε, ραγδαίες και η διατήρηση και η ανάπτυξη σύγχρονων Πληροφορικών Συστημάτων απαιτεί συνεχώς νέες επενδύσεις.

Η Διοίκηση ανταποκρίνεται σ' αυτή την ανάγκη για διαρκή εκσυγχρονισμό.

3. ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΣΥΝΙΣΤΩΣΤΕΣ

Η κεφαλαιακή συγκρότηση, η καθαρή θέση, ο ετήσιος κύκλος εργασιών και διάφορα άλλα βασικά οικονομικά μεγέθη κατατάσσουν την ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ μεταξύ των πέντε μεγαλύτερων Ασφαλιστικών Εταιριών της χώρας.

Η κερδοφορία της την αναδείχνει πρώτη μεταξύ των Ελληνικών Ασφαλιστικών Εταιριών του κλάδου Ζωής.

Το καλό όνομα, η φήμη για τα προϊόντα με ταυτότητα, η καλά οργανωμένη πώληση, τα συμβόλαια με τους σαφείς όρους και τα "μεγάλα γράμματα", το καλό σέρβις, το χαμόγελο, το ευχαριστώ και γενικά η απροσποίητη ευγένεια κατά την καταβολή των αποζημιώσεων στους πελάτες μας, αναδειχθούν την ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ σαν την καλύτερη Εταιρία στον Κλάδο Ζωής και Υγείας.

IV. Η ΑΝΘΡΩΠΙΝΗ ΔΥΝΑΜΗ

1. Η ΔΥΝΑΜΗ ΤΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

Οι μαχητές της πρώτης γραμμής. Οι Ασφαλιστές μας και η ιεραρχία τους αποτελούν το καμάρι της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ κι ένα από τα πιο καλά δίκτυα της Ελληνικής Ασφαλιστικής Αγοράς. Κοντά τους τα συνεργαζόμενα Πρακτορεία και οι συνεργαζόμενες Αγροτικές Συνεταιριστικές Οργανώσεις.

Όλη μαζί η Δύναμη Πωλήσεων της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ, με προβλήματα, τραυματικές εμπειρίες, απογοητεύσεις, αλλά με αγάπη, ταύτιση και όραμα για την Εταιρία τους.

Η Διοίκηση στάθηκε από την πρώτη στιγμή δίπλα στη Δύναμη Πωλήσεων. Διαμόρφωσε ένα



**ΜΑΖΙ ΜΑΣ
ΓΙΝΕΤΑΙ ΠΙΟ ΣΙΓΟΥΡΟ
ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ**

TRS

TURNER REINSURANCE SERVICES LTD

... η Ελληνική Μεσιτική Εταιρία Αντασφαλίσεων

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

ολοκληρωμένο Πλαίσιο για μια δυναμική πολιτική Πωλήσεων και συνεχίζει να προσπαθεί να δημιουργήσει όλες τις προϋποθέσεις για την ανάπτυξη των Πωλήσεων και την αύξηση της παραγωγικότητας των συνεργατών μας.

Ενδεικτικά θα αναφέρω:

α. διάθεση περίπου 500 εκατομμυρίων για τη διαφημιστική προβολή της Εταιρίας και των προϊόντων της.

β. διαμόρφωση πλαισίου χρηματοδότησης νέων συνεργατών.

γ. διαμόρφωση πλαισίου πρόσκτησης νέων δικτύων και στελεχών από τον ανταγωνισμό, η εφαρμογή του οποίου έχει ήδη αποδώσει έργο αρμονικής ένταξης νέων συνεργατών στο δίκτυο με επαγγελματικά κριτήρια και παραγωγικούς στόχους.

δ. παροχή κινήτρων για την ανάπτυξη της παραγωγής.

ε. ανταπόκριση στο πάγιο αίτημα των συνεργατών για την εφαρμογή της διαδικασίας των κρίσεων σύμφωνα με τον Κανονισμό των Πωλήσεων.

ζ. ολοκλήρωση της διαδικασίας για τη διαμόρφωση νέου Κανονισμού Πωλήσεων, που ξεκίνησε σαν μια διαδικασία μερικής μόνο βελτιώ-

σής του, κατάληξε όμως σε πρόταση Νέου Κανονισμού Πωλήσεων.

η. επεξεργασία πολιτικής για τη σταδιακή προτυποποίηση των Γραφείων Πωλήσεων της Εταιρίας.

θ. στελεχειακή ενίσχυση της Διεύθυνσης Πωλήσεων για την αρμονικότερη και την αποτελεσματικότερη σύνδεση Δικτύου και Κεντρικών Υπηρεσιών.

ι. ανάδειξη και εμπέδωση της φιλοσοφίας για τον πελατοκεντρικό και πωλησιοκεντρικό χαρακτήρα της δραστηριότητας της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ.

2. Η ΔΥΝΑΜΗ

ΤΩΝ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ

Τα μάχημα μετώπιθεν. Οι τροφοδότες των μαχητών της πρώτης γραμμής. Ρόλοι συμπληρωματικοί και συνεπώς το ίδιο σημαντικοί, γι αυτό συνεργασία και "δυναμικά μαζί!" χθες, σήμερα και αύριο και πάντα, για το κοινό και το αμοιβαίο συμφέρον.

Η Διοίκηση γνωρίζει τα προβλήματα του προσωπικού των Διοικητικών Υπηρεσιών και κάνει ό,τι μπορεί για τη σταδιακή αντιμετώπισή τους, στα πλαίσια μιας επεξεργασμένης πολι-

τικής ανθρώπινου δυναμικού.

V. Η ΣΥΝΙΣΤΑΜΕΝΗ

Είδαμε τις βασικές συνιστώσες της δυναμικής πορείας της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ. Τώρα εύκολα κατανοούμε πως η συνισταμένη είναι η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ του 21ου Αιώνα.

Μια δυνατή, σύγχρονη, πρωτοπόρα και μεγάλη ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ. Μια ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ των μεγάλων ανθρωποκεντρικά και Ελλαδοκεντρικά προσδιοριζόμενων Οικονομικών και γεωγραφικών οριζόντων.

Αν αυτή την ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ οραματιζόμαστε όλοι, τότε ας ξεκινήσουμε απ' αυτή τη στιγμή, από αυτόν τον τόπο να την κάνουμε πραγματικότητα. Είναι στο χέρι όλων μας και του καθενός μας ξεχωριστά.

Θα είναι ένας αγώνας δικαίωσης του συνεργάτη, του εργαζόμενου και σε τελική ανάλυση του Έλληνα πολίτη.

Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ του 21ου Αιώνα έχει κιόλας αρχίσει να χτίζεται. Ας βιαστούμε. Μπορούμε να τα καταφέρουμε. Αν όχι, τότε το "δεν μπορέσαμε" θα είναι μια φτηνή δικαιολογία, το "δεν θελήσαμε" θα είναι η αιτία.

Κ. Λάμπος

ALL YOU WANT TO KNOW ABOUT SEVEN STAR ORGANIZERS

An overview of each month with a shaded week indicator

Tabcards, monthly planning sheets, cash account sheets and lots of information

Seven days per two pages. Or for a maximum amount of writing space: one day per page

The solid ring clip: opens and shuts for years

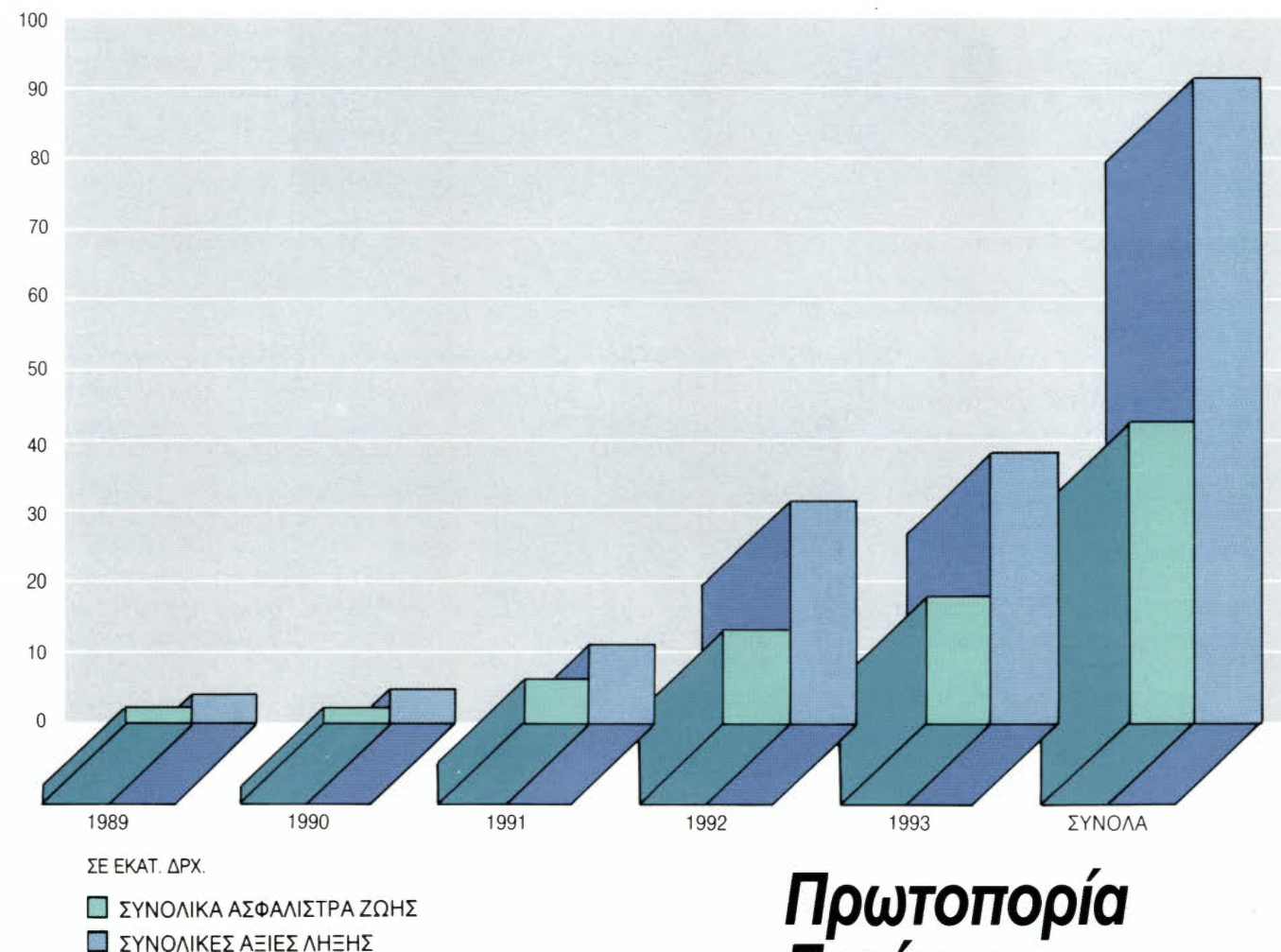
On every page a new saying and a perforated corner

ΣΤ. ΚΛΩΝΟΠΟΥΛΟΣ
ΕΙΣΑΓΩΓΕΣ

ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ ΓΙΑ ΚΑΤ/ΤΑ ΠΩΛΗΣΕΩΣ
ΑΘΗΝΑ - ΘΕΣ/ΝΙΚΗ - ΚΑΒΑΛΑ
ΤΗΛ.: 3238120, 3229571

Το Αποτέλεσμα στην Πράξη

ΠΛΗΡΩΜΕΣ ΛΗΞΕΩΝ ΣΥΜΒΟΛΑΙΩΝ



Πρωτοπορία
Συνέπεια
Αξιοπιστία

ΕΛΛΗΝΟ Α.Ε.Α. ΖΩΗΣ
ΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ
ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΣΤΗΝ ΠΡΑΞΗ

Η GENERALI LIFE ΑΠΟΖΗΜΙΩΝΕΙ ΤΟΝ ΜΠΟΜΠΑΝ ΓΙΑΝΚΟΒΙΤΣ

Τακτοποιήθηκε οριστικά το θέμα της αποζημίωσης του άτυχου μπασκετμπολίστα Μπόμπαν Γιάνκοβιτς από την Ασφαλιστική εταιρία GENERALI LIFE, η οποία ως γνωστόν ανέλαβε πρόσφατα το χαρτοφυλάκιο της SCHWEIZ LIFE (που αποχώρησε από την Ελλάδα) και στην οποία ήταν ασφαλισμένος ο Σέρβος αθλητής. Συγκεκριμένα η GENERALI LIFE συναισθανόμενη την κρισιμότητα της κατάστασης του Σέρβου αθλητή και της επείγουσας ανάγκης του για μετάβαση στο Χιούστον των ΗΠΑ, προκειμένου να



Ο Γεν. Διευθυντής της Generali Life κ. Κ. ΠΑΠΑΜΙΧΑΛΟΠΟΥΛΟΣ παραδίδει την επιταγή στον Μπ. Γιάνκοβιτς.

υποβληθεί σε λεπτή χειρουργική επέμβαση, επέσπευσε τις διαδικασίες και προχώρησε άμεσα στην καταβολή 90 εκατ. δρχ. στον αθλητή. Επίσης, η GENERALI LIFE αποφάσισε να συνεχίσει να διατηρεί σε ισχύ τη βασική ασφάλεια ζωής του Γιάνκοβιτς, χωρίς αυτός να καταβάλει πλέον ασφάλιστρα. Η GENERALI LIFE ελπίζει αυτά τα χρήματα να αποδεχθούν πράγματι σωτήρια για τον Μπόμπαν Γιάνκοβιτς και η εγχείρησή να στεφθεί από απόλυτη επιτυχία.

Η ΝΙΝΑ ΙΩΑΝΝΙΔΟΥ ΑΠΟΚΑΛΥΠΤΕΙ ΤΑ ΜΥΣΤΙΚΑ ΤΗΣ ΑΝΘΟΔΕΤΙΚΗΣ

Στο νεοκλασικό κτίριο του κολλεγίου CAMPUS ARTS AND SCIENCES, του εκπαιδευτικού οργανισμού Ζηρίδη, στην Κηφισιά, πραγματοποιήθηκε με μεγάλη επιτυχία στις 12 Οκτωβρίου η παρουσίαση του πρωτοποριακού σεμιναρίου της Fleria στο οποίο για πρώτη φορά η Νίνα Ιωαννίδου διδάσκει τα μυστικά της ανθοδετικής τέχνης.

Η έναρξη της συνεργασίας της FLERIA με το κολλέγιο CAMPUS του εκπαιδευτικού οργανισμού Ζηρίδη έγινε στα πλαίσια της ενημερωτικής βραδιάς για τα σεμινάρια της νέας χρονιάς του CAMPUS. Τη βραδιά κατά γενική ομολογία "έκλεψε" η Νίνα Ιωαννίδου που αποφάσισε φέτος να διδάξει τα μυστικά της τέχνης που την έκανε τόσο γνωστή στο αθηναϊκό κοινό. Η μύηση στα μυστικά της ανθοδετικής και στις δημιουργικές ιδέες της



Η κα Νίνα Ιωαννίδου της FLERIA με τον Δρ. John Dorbis πρόεδρο του κολλεγίου CAMPUS και την κα Έφη Σιγάλου γραμματέα στο CAMPUS.

αποτελούν το βασικό περιεχόμενο του σεμιναρίου, διάρκειας 12 ωρών, στο οποίο θα παρουσιαστεί η Φιλοσοφία των Λουλουδιών και η τέχνη της Ανθοδετικής.

Σε όλη τη διάρκεια της εκδήλωσης του CAMPUS, ενώ η Νίνα Ιωαννίδου παρουσίαζε στους παρευρισκόμενους το πρόγραμμα και το περιεχόμενο του σεμιναρίου, το επιτελείο της FLERIA προσέφερε στους καλεσμένους ένα κόκκινο τριαντάφυλλο θυμίζοντάς τους για άλλη μια φορά ότι τα λουλούδια έχουν τη δική τους γλώσσα και συχνά μπορούν να πουν καλύτερα αυτό που τα λόγια δεν μπορούν να εκφράσουν.

Για περισσότερες πληροφορίες απευθυνθείτε στην: MARKET COMMUNICATIONS, κα Δώρα Νικολαΐδου στα 7758330, 7758448

INTERCONTINENTAL ΑΕΓΑ: ΑΓΟΡΑ ΑΚΙΝΗΤΩΝ

Μέσα στα πλαίσια της επενδυτικής πολιτικής της, η ασφαλιστική εταιρία Intercontinental προέβη στην αγορά των εξής ακινήτων:

1) Ιαλισσός Ρόδου ακίνητο αξίας 20.000.000 δρχ.

2) Αθήνα ακίνητο αξίας 20.000.000 δρχ. Επίσης υπάρχει προγραμματισμός για άμεση αγορά ακινήτου στη Ν. ΣΜΥΡΝΗ αξίας 40.000.000 δρχ.

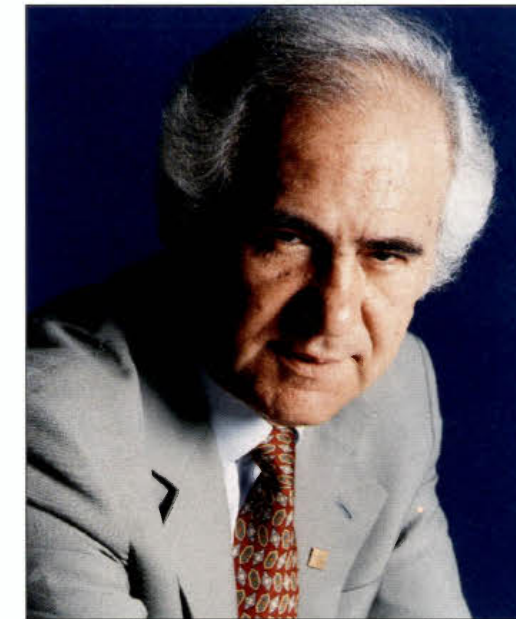
Παράλληλα, εκσυγχρονίστηκαν τα κεντρικά γραφεία της εταιρίας και έγινε

επέκταση των εγκαταστάσεών της και στον 3ο όροφο του κτιρίου της Λ. Συγγρού. Ως προς την παραγωγή ασφαλιστρών, η εταιρία υπολογίζει ότι με το κλείσιμο ΔΕΚ θα ξεπεράσει το 1.300.000.000 δρχ.

Η METROLIFE ΣΤΟ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΟ

Ο Γιώργος Καπουράνης μέσα σε 7 χρόνια κατόρθωσε να ανεβάσει την Metrolife στις πρώτες θέσεις της Ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς.

Σεμνός, εργατικός, σοβαρός και χαμογελαστός μαζί, αισιόδοξος και μαχητικός, ζήτησε ποσότητα και ποιότητα και ανέβασε πιο ψηλά από το Χρηματιστήριο, στο Χρηματιστήριο Αξιών της ζωής μας την ανθρωπιά, την ανθρώπινη σχέση και καταξίωση υπηρετώντας συνεργάτες και πελάτες με μέτρο τον "άνθρωπο".



Η διεύρυνση του μεριδίου της METROLIFE στην Ελληνική αγορά, η περαιτέρω ανάπτυξη των ασφαλιστικών και χρηματοοικονομικών προϊόντων και η διεξόδωση σε νέες αγορές, είναι από τους βασικούς στόχους της εταιρίας με την εισαγωγή της στο Χρηματιστήριο. Αυτό τόνισε μεταξύ των άλλων, ο Πρόεδρος της METROLIFE ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΩΗΣ κ. Καπουράνης, στη σημερινή συνέντευξη Τύπου παρουσιάζοντας την εταιρία με αφορμή την έναρξη των δημοσίων εγγραφών για την εισαγωγή της εταιρίας στην Παράλληλη Αγορά του Χρηματιστηρίου Αξιών Αθηνών.

Ο κ. Καπουράνης τόνισε ότι η είσοδος της METROLIFE στο Χρηματιστήριο, αποτελεί σημαντική στιγμή, τόσο για την εταιρία, όσο και για τον Κλάδο γενικότερα, δεδομένου ότι 22 ολόκληρα χρόνια είχε να εισαχθεί ασφαλιστική εταιρία στο Χ.Α.Α. Η δημόσια εγγραφή θα γίνει στις 25, 28 και 29 Νοεμβρίου. Η METROLIFE για την εισαγωγή της στο Χρηματιστήριο προχωρεί σε αύξηση μετοχικού κεφαλαίου κατά 665.200.000 δραχμές με την έκδοση 1.331.250 νέων κοινών ονομαστικών μετοχών, ονομαστικής αξίας 500 δραχμών και με τιμή διάθεσης 950 δραχμές ανά μετοχή.

Το ποσό που θα αντληθεί φτάνει το 1.264.687.5000 δραχμές. Σύμβουλος Έκδοσης είναι η ΕΤΕΒΑ και ανάδοχοι έκδοσης, η ΕΤΕΒΑ (Κύριος Ανάδοχος), η ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ, η ΕΥΡΩΠΕΝΔΥΤΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ, η ΧΙΟΣBANK, η ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΕΙΡΑΙΩΣ, η ΕΘΝΙΚΗ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑΚΗ, η ΔΩΡΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ και η ARAB BANK.

Οι μετοχές μετά την αύξηση θα είναι 6.656.250, ενώ το μετοχικό κεφάλαιο θα ανέρχεται σε 3.328.125.000 δραχμές, το σύνολο των ιδίων κεφαλαίων σε 4.158.770.000 δραχμές, ενώ το συνολικό ενεργητικό στα 7.715.000.000.

Αναφερόμενος στην ιστορία της METROLIFE τόνισε ότι κατόρθωσε σε σύντομο χρονικό διάστημα, μόλις 7 χρόνων, να καταταχθεί στις πρώτες θέσεις των εταιριών του κλάδου Ζωής, 6η ανάμεσα στις ελληνικές εταιρίες.

Στα χαρακτηριστικά της εταιρίας είναι τα πρωτοποριακά προγράμματα που έχει παρουσιάσει η εταιρία καθώς και ο ανθρωποκεντρικός της χαρακτήρας που δίνει έμφαση στον παράγοντα Άνθρωπο και στις καλές σχέσεις με πελάτες και εργαζόμενους.

Στους άμεσους στόχους της εταιρίας, όπως αναφέρεται και στο ενημερωτικό δελτίο είναι η δραστηριο-

ποίησή της σε νέες αγορές. Το πρώτο θήμα θα γίνει με την αγορά της Βουλγαρίας εντός του 1995, ενώ γίνονται οι απαραίτητες ενέργειες και για την δραστηριοποίησή της στην αγορά της Γερμανίας.

Αναφερόμενος στην πορεία της ασφαλιστικής αγοράς και ιδιαίτερα του κλάδου Ζωής ο κ. Καπουράνης τόνισε ότι το 1993 η συνολική παραγωγή ασφαλιστρών στην Ελλάδα ξεπέρασε τα 343 δισ. δραχμές. Από αυτά τα 148 δισ. δραχμές ήταν του Κλάδου Ζωής, έναντι μόλις 48 δισ. δραχμών που ήταν το 1989. Παράλληλα οι εταιρίες του Κλάδου Ζωής αύξησαν την παραγωγή τους κατά 40 φορές από το 1981 έως το 1993, ακολουθώντας ετήσια αύξηση της τάξης του 37%. Ενδεικτικό της θετικής πορείας του Κλάδου είναι επίσης ότι ενώ το 1981 η δαπάνη για την κάλυψη κινδύνων ζωής αποτελούσε το 0,18% του ΑΕΠ, το 1992 έφθασε το 0,90%.

Η METROLIFE παρουσίασε από το 1990 μέχρι και το 1993 μέση αύξηση σε ετήσια βάση που ξεπέρασε το 50%. Το 1989 κατείχε το 1,46% της συνολικής αγοράς του κλάδου ζωής και το 1993 το ποσοστό αυτό έφθασε το 3,07% - αύξηση 110% σε τρία χρόνια.

ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ

Αποζημιώσεις που θα φθάσουν τα 8,5 δισεκατομμύρια δραχμές θα καταβάλουν συνολικά οι ασφαλιστικές εταιρίες σε πληγέντες από τις πρόσφατες βροχοπτώσεις. Πρόκειται για αποζημιώσεις που άρχισαν, ήδη, να καταβάλλονται σε επιχειρήσεις και ιδιώτες που ήταν ασφαλισμένοι και επλήγησαν από τη θεομηνία, ενώ στο ποσό αυτό δεν περιλαμβάνονται οι ασφαλιστικές αποζημιώσεις από καλύψεις για τα έργα του Μετρό.



Το πιο πάνω ποσό προέκυψε μετά από τη συλλογή των στοιχείων που συγκέντρωσε η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος από τις Εταιρίες-Μέλη της.

Η αξιολόγηση των στοιχείων έγινε σε συνεδρίαση του Διοικητικού Συμβουλίου της Ένωσης, κατά τη διάρκεια της οποίας ο Πρόεδρος κ. Μ. Νεκτάριος επισήμανε την ευαισθησία που έδειξαν οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις σε ένα τόσο σοβαρό κοινωνικό ζήτημα, σπεύδοντας να ανταποκριθούν στις υποχρεώσεις τους.

Από την πλευρά του ο Αντιπρόεδρος της Ένωσης και Πρόεδρος της Επιτροπής Πυρός κ. Γ. Κώτσαλος, αφού αναφέρθηκε στον σημαντικό κοινωνικό ρόλο που διαδραματίζουν οι Ασφαλιστικές Εταιρίες, ιδιαίτερα σε περιπτώσεις καταστροφών, όπως η πρόσφατη θεομηνία, επισήμανε πως οι ζημιές από τις πλημμύρες θα καλυφθούν με το παραπάνω, στις περιπτώσεις που οι κίνδυνοι ήταν ασφαλισμένοι, παρά τα δυσμενή αποτελέσματα του Κλάδου Πυρός των Ασφαλιστικών Εταιριών,

τα οποία θα επιβαρυνθούν, όπως είναι ευνόητο, με τα 8,5 δισ. δραχμές, που άρχισαν να καταβάλουν οι Εταιρίες.

Ο κ. Κώτσαλος

πρόσθεσε, μεταξύ των άλλων:

- Η συχνότητα και το μέγεθος των ζημιών από κινδύνους καταιγίδας, θύελλας, πλημμύρας κ.λπ. αποδεικνύουν πως οι Εταιρίες αναλαμβάνουν ουσιαστικούς κινδύνους όχι μόνο στον Κλάδο Πυρός, αλλά και στους υπόλοιπους κλάδους που αφορούν κινδύνους ιδιαίτερα καταστροφικούς.

- Οι Εταιρίες επεκτείνουν την ασφάλιση κινδύνων και για απώλεια κερδών, εξ αιτίας των καταστροφικών κινδύνων.

- Για τον κίνδυνο της πλημμύρας θα πρέπει να θεσπισθεί τεχνικό ασφαλιστρο, να χωρισθεί η χώρα σε περιοχές, ανάλογα με την πλημμυρική επικινδυνότητα, να επισπευσθούν τα αντιπλημμυρικά έργα, να επιθεωρούνται οι υπόγειοι χώροι για αποθήκευση, να χρησιμοποιούνται από τις επιχειρήσεις παλέτες ικανού ύψους, να επιθεωρείται ο κίνδυνος προ της σύ-

ΑΠΟΝΟΜΗ ΧΡΥΣΟΥ ΣΤΑΥΡΟΥ



Στην Ιερά Μονή Πάτμου την 18/10/94 σε δεξίωση μετά την πανηγυρική Δοξολογία η Αυτού Θειοτάτη Παναγιότης ο Οικουμενικός Πατριάρχης Κύριος Βαρθολομαίος απένειμε στον Διευθυντή υπ/τος INTERAMERICAN κ. Δημ. Χαλικιάν τον Χρυσούν Σταυρόν της Εκκλησίας της Δωδεκανήσου.

ναψης του συμβολαίου κ.ά.

Η Επιτροπή Πυρός της Ένωσης πήρε τρεις σημαντικές αποφάσεις για το ζήτημα αυτό. Ειδικότερα:

1. Θα μελετηθεί και θα συνταχθεί νέος ειδικός όρος που θα αφορά στις καλύψεις από πλημμύρες.

2. Θα δημιουργηθεί αρχείο από το οποίο θα μπορούν οι Εταιρίες που αναλαμβάνουν κινδύνους να αντλούν πληροφορίες και να βοηθούνται στην ανάληψη και τιμολόγηση του κινδύνου της πλημμύρας.

3. Θα συνταχθεί μελέτη για την ασφαλισιμότητα του κινδύνου της πλημμύρας τόσο στο Λεκανοπέδιο της Αττικής, όσο και στα υπόλοιπα αστικά και βιομηχανικά κέντρα της χώρας, σε συνεργασία με επισημονικούς φορείς.

Έχετε δίκιο. ΧΡΕΙΑΖΕΣΤΕ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΑ

ΕΥΡΩΣΥΝΤΑΞΗ INTERNATIONAL LIFE

Καμιά άλλη δεν σας δίνει περισσότερα.

- ✓ Σύνταξη όση θέλετε και όποτε τη θέλετε με πρόσθετα πλεονεκτήματα!
- ✓ Δικαίωμα στην ισόβια περίθαλψη, (Κάρτα Υγείας), για σας και την οικογένειά σας.
- ✓ Μεγάλο εφάπαξ για προστασία της οικογένειάς σας!
- ✓ Μεγαλύτερη σύνταξη για τον/τη σύζυγό σας ισοβίως!
- ✓ Σύνταξη, και στα παιδιά σας!
- ✓ Εγγυημένη περίοδο με πρόσθετα ωφέλη!
- ✓ Χαμηλό κόστος.

και επιπλέον:

τα χρήματά σας επενδύονται και σε γερμανικά μάρκα για να μην χάνουν ποτέ την αξία τους.



Η INTERNATIONAL LIFE είναι εταιρία μέλος του Aachener und Münchener Group

ΕΥΡΩΣΥΝΤΑΞΗ

από την ασφαλιστική υπερδύναμη

INTERNATIONAL LIFE

καμιά άλλη τόσα!

TRS

TURNER REINSURANCE SERVICES LTD

...the Greek Reinsurance Brokers

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



ΑΛΛΑΓΕΣ ΣΤΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗ

Διευθύνων Σύμβουλος στην Αγροτική Ασφαλιστική τοποθετήθηκε ο μέχρι πρότινος αναπληρωτής κ. Αθανάσιος Ρούπας, δικηγόρος στον Άρειο Πάγο, με αναπληρωτή τον κ. Θεοδόση Στεργίου, οικονομολόγο, σύμφωνα με απόφαση του Δ.Σ. της Εταιρίας.



Ο κ. Ρούπας, που ήταν και μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου της Αγροτικής Ασφαλιστικής από το Δεκέμβριο του 1993, έχει γεννηθεί στην Αθήνα το 1942, σπούδασε Νομική στο Πανεπιστήμιο της Θεσσαλονίκης και από το 1969 ασκεί το επάγγελμα του δικηγόρου στην πρωτεύουσα.

Διετέλεσε ειδικός σύμβουλος στο Υπουργείο Οικονομικών, επί υφυπουργείας Ηλίας Ν. Παπαηλία, την περίοδο 1988-1989 και ήταν μέλος του Δ.Σ. της ΕΒΟ, το ίδιο χρονικό διάστημα, ως εκπρόσωπος του Υπουργείου Οικονομικών.



Ο κ. Στεργίου γεννήθηκε το 1939, στη Θεσσαλονίκη, είναι έγγαμος και έχει δύο παιδιά. Σπούδασε στο Πανεπιστήμιο Γιόχαν Βόλφγκανγκ Γκαίτε της Φρανκφούρτης και μιλάει τη Γερμανική και Αγγλική γλώσσα. Διετέλεσε διευθυντικό στέλεχος σε διάφορες εταιρίες του ιδιωτικού και ευρύτερου Δημοσίου τομέα της οικονομίας, μεταξύ των οποίων η Ελληνική Αεροπορική Βιομηχανία (ΕΑΒ), η Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος (ΕΤΕ), η Ελληνική Ραδιοφωνία Τηλεόραση (ΕΡΤ), η Τράπεζα Κεντρικής Ελλάδος (ΤΚΕ) και έχει πλούσια επαγγελματική εμπειρία.

ΣΕΜΙΝΑΡΙΟ ΕΠΙΛΕΚΤΩΝ

Με επιτυχία πραγματοποιήθηκε το Σεμινάριο Επιλεκτών Ασφαλιστών της Ασφαλιστικής Εταιρίας "ΑΣΤΗΡ" στις 24 και 25 Σεπτεμβρίου στο Εκπαιδευτικό Κέντρο της Εταιρίας. Σύντομο χαιρετισμό απηύθυναν ο Διευθυντής Δικτύου κ. Κυριάκος Σταυράκης και ο Προϊστάμενος του Κλάδου Πωλήσεων κ. Π. Χριστοδουλίδης. Στο Σεμινάριο ήταν παρών και ο Γενικός Διευθυντής της Εταιρίας κ. Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου, ο οποίος σε μία δίωρη ομιλία του στους

Επιλεκτους Ασφαλιστές αναφέρθηκε διεξοδικά στα προβλήματα της Αγοράς και παράλληλα συζητήσε μαζί τους για τους τρόπους της αποδοτικότερης ανάπτυξης των εργασιών τους. Βασικός εισηγητής του Σεμιναρίου ήταν ο κ. Άκης Αγγελάκης που αναφέρθηκε στα θέματα: Τεχνική των Πωλήσεων, Επικοινωνία με τον Πελάτη, Τρόποι εξεύρεσης Πελατών, Αντιμετώπιση Δύσκολων Καταστάσεων, Καθορισμός Στόχων και Προσωπική Εποπτεία.

Ασφάλιση καταθετών της Τράπεζας Κεντρικής Ελλάδος από την Αγροτική Ασφαλιστική

Προσωπική ασφαλιστική κάλυψη στους καταθέτες της προσφέρει η Τράπεζα Κεντρικής Ελλάδος, με ένα πρωτοποριακό πρόγραμμα της Αγροτικής Ασφαλιστικής.

Σύμφωνα με κοινή ανακοίνωση των δύο εταιριών οι καταθέτες με λογαριασμό ταμειυτηρίου θα απολαμβάνουν τη νέα υπηρεσία της Τ.Κ.Ε. χωρίς καμία επιβάρυνση.

Πιο συγκεκριμένα, οι καταθέτες με λογαριασμό άνω του ενός εκατομμυρίου και έως 40 εκ. θα παίρνουν ολόκληρο το ποσό της κατάθεσής τους σε περιπτώσεις απώλειας Ζωής ή μόνιμης ολικής και μερικής ανικανότητας από ατύχημα. Επιπλέον, δίδεται, σε περίπτωση νοσηλείας, νοσοκομειακό επίδομα 5.000 δρχ. ημερησίως.

Η ασφαλιστική κάλυψη του πελάτη από την Τ.Κ.Ε. εντάσσεται στη γκάμα προσφοράς υπηρεσιών της τράπεζας με νέα τραπεζικά προϊόντα, όπως η έκδοση πιστωτικής κάρτας VISA και η παροχή υπηρεσιών LEASING.

Παράλληλα, η ένταξη στον οργανισμό SWIFT και στο σύστημα ΔΙΑΣ κατατάσσει την Τ.Κ.Ε. στις πλέον ανερχόμενες τράπεζες της χώρας.

Θα πρέπει να σημειώσουμε ότι και οι δύο εταιρίες ανήκουν στον Όμιλο της Αγροτικής Τράπεζας, στα πλαίσια του οποίου σχεδιάστηκε το νέο προϊόν από την Αγροτική Ασφαλιστική.

Η υπογραφή της σύμβασης έγινε από τους κ.κ. Πάνη Δασκαλόπουλο, Δ/ντα Σύμβουλο και Αντιπρόεδρο της ΤΚΕ και Θανάση Ρούπα Δ/ντα Σύμβουλο της Αγροτικής Ασφαλιστικής στην οποία παρευρέθησαν από την Τ.Κ.Ε. όλα τα Διευθυντικά στελέχη και από την ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ο Αναπληρωτής Δ/νων Σύμβουλος Θεοδόσης Στεργίου και ο Δ/ντής της Δ/νσης Marketing Σταύρος Παναγιωτακόπουλος.

Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΣΤΗΝ ΚΥΠΡΟ

ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΤΑΞΙΔΙ



ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΜΕΤΟΧΩΝ

Η Αγροτική Ασφαλιστική, στα πλαίσια της σύφιξης των σχέσεων της με τις Αγροτικές Συνεταιριστικές Οργανώσεις, πραγματοποίησε εκπαιδευτικό ταξίδι στην Κύπρο, από 15 μέχρι 21 Σεπτεμβρίου 1994.

Στο ταξίδι συμμετείχαν 80 Συνεταιριστικές Οργανώσεις, που είναι μέτοχοι της Εταιρίας.

Κατά τη διάρκεια της παραμονής στην Κύπρο, πραγματοποιήθηκαν επαφές του Αν. Διευθύνοντα Συμβούλου κ. Θανάση Ρούπα και των μελών του Διοικητικού Συμβουλίου με τον Υπουργό Γεωργίας, Φυσικών Πόρων και Περιβάλλοντος κ. Κώστα Πετρίδη, τον Έφορο Συνεργατικών Εταιριών και Συνεργατικής Αναπτύξεως κ. Ερωτόκριτο Χλωρακιάτη, τον Γραμματέα και Γενικό Διευθυντή της Συνεργατικής Τράπεζας Κύπρου κ. Δημήτρη Πιταλίδη.

Κύριο θέμα των επαφών αυτών ήταν η δυνατότητα υλοποίησης της επιθυμίας της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ για επέκταση των εργασιών της στην Ασφαλιστική Αγορά της Κύπρου.

Συμφωνήθηκε να γίνει η επόμενη συνάντηση στην Αθήνα εντός του προσεχούς μηνός.

Ο κ. Θ. Ρούπας μετέφερε στους Κύπριους οικονομικούς παράγοντες τους θερμούς χαιρετισμούς του Προέδρου του Διοικητικού Συμβουλίου κ. Φώτη Παναγιωτόπουλου, Υποδιοικητή της Α.Τ.Ε.

Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ έχει σαν στόχο την επέκταση των εργασιών της, εκτός από την Κύπρο, και σε άλλες χώρες, όπως οι Βαλκανικές και οι Παραεuxeίνιες χώρες.

Από τις εργασίες του συνεδρίου Α.Σ.Ο. της Αγροτικής Ασφαλιστικής στην Κύπρο. Ο αναπληρωτής διευθύνων σύμβουλος της εταιρίας Αθανάσιος Ρούπας απευθύνεται στους συνέδρους. Διακρίνονται αριστερά ο Διευθυντής Μάρκετινγκ Σταύρος Παναγιωτακόπουλος και ο Διευθυντής της Διεύθυνσης Ασφαλίσεων περιουσίας Β Μιχαήλ Γκριμάνης.

Συνέδριο πραγματοποίησε για τους εκπροσώπους των Μετόχων της (Αγροτικές Συνεταιριστικές Οργανώσεις) η Αγροτική Ασφαλιστική κατά τη διάρκεια εκπαιδευτικού ταξιδιού στην Κύπρο.

Στο Συνέδριο, ο Αν. Διευθύνων Σύμβουλος κ. Θανάσης Ρούπας, ανέπτυξε την πολιτική της Εταιρίας, με την επέκταση των εργασιών της σε Κύπρο, Βαλκανικές και Παραεuxeίνιες χώρες, καθώς επίσης την οργάνωση και περαιτέρω αξιοποίηση του Δικτύου των Α.Σ.Ο., με συγκεκριμένη πολιτική επικοινωνίας.

Ανακοινώθηκε επίσης η απόφαση της Διοίκησης της Εταιρίας, σχετικά με τα κίνητρα που θα χορηγούνται στις Α.Σ.Ο. και στους υπαλλήλους των Α.Σ.Ο., που ασχολούνται με τις ασφαλιστικές εργασίες.

Ο Διευθυντής Marketing κ. Σταύρος Παναγιωτακόπουλος, ανέπτυξε τους παράγοντες που επηρεάζουν το εσωτερικό και εξωτερικό περιβάλλον της ασφαλιστικής αγοράς, την ακολουθούμενη πολιτική επικοινωνίας - πολιτική κινήτρων, καθώς επίσης και το

πρόγραμμα Διαφημιστικής Προβολής της Εταιρίας.

Ο Διευθυντής Β' Περιουσίας κ. Μιχαήλ Γκριμάνης, αναφέρθηκε στις ασφαλίσεις που ασκεί η Διεύθυνση του και ιδιαίτερα στην πολιτική που ακολουθείται στον Κλάδο Αυτοκινήτων.

Ο Διευθυντής Α' Περιουσίας κ. Ιορδάνης Χατζηιωσήφ, αφού συνοπτικά αναφέρθηκε στις ασφαλίσεις που ασκεί η Διεύθυνσή του, τόνισε ιδιαίτερα το πρόβλημα της υπασφάλισης των περιουσιακών στοιχείων των Α.Σ.Ο. και των μελών τους, όπως επίσης την ιδιαιτερότητα της ασφάλισης κάποιων ειδικών κινδύνων από τον Κλάδο Φωτιάς.

Το Συνέδριο της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ αποτελεί ένα νέο ξεκίνημα στενής συνεργασίας μεταξύ της Εταιρίας και των Αγροτικών Συνεταιριστικών Οργανώσεων.



Από τη Συνάντηση της διοίκησης της Αγροτικής Ασφαλιστικής με τον Υπουργό Γεωργίας, Φυσικών Πόρων και Περιβάλλοντος της Κύπρου Κώστα Πετρίδη.

Αριστερά, στη φωτογραφία, ο αναπληρωτής Διευθύνων σύμβουλος της εταιρίας Αθανάσιος Ρούπας, και τα μέλη του Δ.Σ. Αγαθοκλής Καραμπάτσας και Αθανάσιος Τσούμας. Δεξιά ο Δ/ντής της Δ/νσης Ασφαλιών Περιουσίας Α Ιορδάνης Χατζηιωσήφ, ο πρόεδρος του συλλόγου εργαζομένων Γεώργιος Σουκαμιάς και το μέλος του Δ.Σ. Μιχαήλ Φωκιανός.



INTERAMERICAN ΑΓΡΙΝΙΟΥ

Μια εκδήλωση, με ειδικό τεχνικό περιεχόμενο, ήταν αυτή που διοργάνωσε και συντόνισε στο Αγρίνιο το τοπικό υποκατάστημα της INTERAMERICAN με θέμα "το Risk Management και οι ασφαλίσεις τεχνικών Έργων".



Στο συγκρότημα Corali Club το βράδυ της Τρίτης, 25ης Οκτωβρίου, φιλοξενήθηκε το σύνολο σχεδόν των Εργοληπτών και Μηχανικών Δημοσίων Έργων της Νοτιοδυτικής Ελλάδος, ενώ παρέστησαν ακόμη ανώτεροι υπάλληλοι της ΤΥΔΚ και της Διεύθυνσης Τεχνικών Υπηρεσιών με επικεφαλής τον Διευθυντή της ΔΤΥ, κ. Νικ. Φιλιπιάδη, Πολιτικό Μηχανικό.

Η κ. Οικονομοπούλου και ο κ. Νανόπουλος, διοικητικά στελέχη της INTERAMERICAN Ζημιών, στις εισηγήσεις τους προσέγγισαν διαφωτιστικά το ζήτημα των τεχνικών ασφαλίσεων σε σχέση με τις επικείμενες νομοθετικές ρυθμίσεις. Το έκδηλο ενδιαφέρον των περευρεθέντων τροφοδότησε συζητήσεις που συνεχίστηκαν και κατά την ευχάριστη δεξίωση που ακολούθησε.

Τη Διοίκηση της INTERAMERICAN εκπροσώπησαν ο κ. Β. Μπάρλος, υπεύθυνος της εταιρίας ζημιών στη Νοτιοδυτική Ελλάδα και ο κ. Σ. Μακρής, υπεύθυνος προώθησης πωλήσεων.

Η ανταπόκριση όλων των ενδιαφερομένων έδωσε το μέτρο της επιτυχίας αυτής της ενημερωτικής εκδήλωσης. Για ανάλογες σημαντικές εκδηλώσεις και στο μέλλον, δεσμεύτηκε ο Διευθυντής του Υποκαταστήματος Αγρινίου και επιθεωρητής πωλήσεων Δυτικής Ελλάδας κ. Χ. Μαχαίριδης, στον οποίο και οφείλεται η άφιξη διοργάνωσή της.



ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΤΥΠΟΥ ΤΟΥ ΣΥΝΔΕΣΜΟΥ ΕΛΛΗΝΩΝ ΜΕΣΙΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ



Κατά τη διάρκεια της συνέντευξης αυτής τόσο ο Πρόεδρος του ΣΕΜΑ κος Ιωάννης Σ. Μακρυμίχαλος, όσο και ορισμένα άλλα μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου τα οποία παρίσταντο, ενημέρωσαν τους παρευρισκομένους δημοσιογράφους γύρω από διάφορα θέματα που απασχολούν το νέο αυτό κορυφαίο θεσμό των διαμεσολαβούντων στις Ασφαλίσεις, δηλαδή του Μεσίτη Ασφαλίσεων ή BROKER όπως είναι ευρύτερα γνωστός διεθνώς. Μεταξύ των στοιχείων τα οποία αναφέρθηκαν, ήταν τα βασικά χαρακτηριστικά του Επαγγελματία Μεσίτη Ασφαλίσεων τα οποία, κατά τον κο Ι. Μακρυμίχαλο, αποτελούν τα συγκριτικά πλεονεκτήματα που διαθέτει σήμερα ο Μεσίτης Ασφαλίσεων έναντι των άλλων διαμεσολαβούντων στις Ασφαλίσεις.

Τα χαρακτηριστικά αυτά είναι: το αδέσμευτο κατά τη διαμεσολαβητική διαδικασία, η τεχνογνωσία και ο επαγγελματισμός στις σχέσεις τους με τους πελάτες και τους Ασφαλιστές και, τέλος, η ιδιότητα του Αντιπροσώπου του Ασφαλιζόμε-

νου, η οποία τους προσδίδει μεγαλύτερο κύρος και ευελιξία στις διαπραγματεύσεις με τους Ασφαλιστές.

Μετά τη νομοθετική κατοχύρωση του θεσμού του Μεσίτη Ασφαλίσεων, ένας από τους επόμενους στόχους του Διοικητικού Συμβουλίου του ΣΕΜΑ ήταν η κατάρτιση Κανόνων Πρακτικής και Δεοντολογίας του Μεσίτη Ασφαλίσεων, με τους οποίους, αφ' ενός, τίθενται οι αρχές της συνεργασίας του με τους Ασφαλιστές και αφ' ετέρου αποτελούν ένα οδηγό απαραίτητων διαδικασιών που θα ακολουθούνται ομοιόμορφα από όλους τους Μεσίτες στα διάφορα στάδια της ενασχόλησής των καθηκόντων τους.

Τέλος, οι επόμενες ενέργειες του Σ.Ε.-Μ.Α., θα είναι αφ' ενός η συνεχής και εντατική επιμόρφωση των μελών του και αφ' ετέρου η με κάθε τρόπο καθιέρωση του θεσμού και η αναγνώριση από το ευρύ κοινό του σημαντικού ρόλου που θα κληθεί να διαδραματίσει ο Επαγγελματίας Μεσίτης Ασφαλίσεων στο μέλλον στη χώρα μας.

ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΜΕΓΑΛΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ ΖΗΤΑ UNIT MANAGER

Απαραίτητα: Πτυχίο Ανωτάτης Σχολής, Προηγούμενη εμπειρία.

Πακέτο Αμοιβών δελεαστικό.

Αποστολή βιογραφικών στο Fax: 7710346, Τηλ.: 7710302 κυρία Κίτσου.

Όλα τα βιογραφικά θεωρούνται εμπιστευτικά.

Στην Ελλάδα της Ευρώπης, στον κόσμο του 2000
υπάρχει μία εταιρία

ΤΟΣΟ ΜΕΓΑΛΗ

για να σας προσφέρει σύγχρονα προγράμματα
που ταιριάζουν στις ανάγκες σας

ΟΣΟ ΚΑΙ ΦΙΛΙΚΗ

για να είναι δίπλα σας κάθε στιγμή με σιγουριά.

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Μια Εταιρία σύγχρονη, δυναμική και ανθρωπίνη.

Με ένα πλήθος πρωτοποριακών και εξειδικευμένων προγραμμάτων
που αγκαλιάζει τις ανάγκες σας.

- ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΦΩΤΙΑΣ
- ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΜΕΤΑΦΟΡΩΝ
- ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΑΣΤΙΚΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ
- ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟΥ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ
- ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΚΛΟΠΗΣ
- ΤΕΧΝΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ
- ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ
- ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΣΚΑΦΩΝ
- ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΥΔΑΤΟΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΩΝ
- ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΖΩΙΚΟΥ & ΦΥΤΙΚΟΥ ΤΟΜΕΑ
- ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΘΕΡΜΟΚΗΠΙΩΝ
- ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ-ΠΑΚΕΤΑ
ΓΙΑ ΕΞΕΙΔΙΚΕΥΜΕΝΟΥΣ ΚΙΝΔΥΝΟΥΣ
- ΠΟΛΥΑΣΦΑΛΙΣΤΗΡΙΟ ΚΑΤΟΙΚΙΩΝ
- ΑΠΩΛΕΙΑ ΚΕΡΔΩΝ



**ΑΓΡΟΤΙΚΗ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ**
Κοντά σας ό,τι κι αν τύχει

ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ

ΚΕΝΤΡΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ: Λ. Συγγρού 163, 171 21 Ν. Σμύρνη
Τηλ.: (01) 9358 613, 9358 712, 9358 813, 9358 902, TLX: 223 004 AGRO GR, FAX: (01) 9358 924

ΚΑΝΤΕ SKI ΣΤΑ ΚΑΛΑΒΡΥΤΑ ΜΕ ΤΗ ΣΙΓΟΥΡΙΑ ΚΙ ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΤΗΣ INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ

Το Χιονοδρομικό Κέντρο Καλαβρύτων είναι Δημοτική Επιχείρηση και λειτούργησε για πρώτη φορά το 1988. Βρίσκεται στη θόρεια πλευρά του Χελμού και σε υψόμετρο από 1650 έως 2250 μέτρα.



Στη φωτογραφία, από την υπογραφή του Συμβολαίου, διακρίνονται ο νέος Γενικός Δ/ντής του Χιονοδρομικού Κέντρου κ. Ν. Βιγκόπουλος με τις προσπάθειες του οποίου υλοποιήθηκε η συνεργασία αυτή, οι κ.κ. Στυλιανός και Διομήδης Αυγίκος, Δ/ντες Υποκ/των INTERAMERICAN και Ε. Σπυρόπουλος, Δ/ντής Πωλήσεων INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ.

Το HALLS Χιονοδρομικό Κέντρο απέχει 14 χλμ. από την ηρωική (ιστορική) πόλη των Καλαβρύτων, 90 χλμ. από την Πάτρα, 191 χλμ. από την Αθήνα και με τις σύγχρονες εγκαταστάσεις που διαθέτει καθώς και το μαγευτικό του φυσικό περιβάλλον συνδυάζει ιδανικές συνθήκες για σωματική άσκηση και ψυχική ανάπαυση. Οι πίστες του, συνολικού μήκους 15 χλμ., εύκολες μέχρι δύσκολες και με δυνατότητα φανταστικών διαδρομών μέσα από το καταπράσινο δάσος του Χελμού είναι κατάλληλες για όλους κι εξυπηρετούν 4.000 περίπου άτομα ανά ώρα. Στην περιοχή των Καλαβρύτων επίσης αξίζει να επισκεφθεί τον τόπο θυσίας, τα δύο ιστορικά μοναστήρια του Μεγάλου Σπηλαίου και της Αγίας Λαύρας, το εντυπωσιακό, για τις λίμνες του και εσωτερικό διάκοσμο, Σπήλαιο Λιμνών Καστριών καθώς και το υπέροχο φαράγγι του Βουραϊκού που διασχίζει ο γραφικός οδοντω-

τός σιδηρόδρομος (τραϊνάκι) μοναδικός στην Ελλάδα και γνωστός στο εξωτερικό. Με την υπογραφή του Συμβολαίου συνεργασίας η INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ, η μεγαλύτερη Εταιρία παροχής Άμεσης, Προσωπικής Βοηθείας στην Ελλάδα, με τα σύγχρονα και πλήρως εξοπλισμένα μέσα παροχής Βοηθείας που διαθέτει (ασθενοφόρα, υγειονομικά ελικόπτερα, αεροπλάνο) και το Συντονιστικό Κέντρο που λειτουργεί 24 ώρες το 24ωρο παρέχει μια ουσιαστική σιγουριά προστασίας στους εργαζόμενους στο Χιονοδρομικό Κέντρο, τους επισκέπτες και τους χιονοδρόμους. Η συνεργασία αυτή θα συμβάλλει επίσης σημαντικά στην προώθηση του αθλήματος της Χιονοδρομίας στη χώρα μας ιδίως στα άτομα νεαρής ηλικίας (μαθητές - σπουδαστές) που άρχισαν τα τελευταία χρόνια να κατακλύζουν τις πίστες των Χιονοδρομικών Κέντρων.

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΣΥΓΧΡΟΝΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ
ΑΦΜ: 19581649

ΙΔΙΟΚΤΗΤΗΣ - ΕΚΔΟΤΗΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΣΥΝΤΑΞΗΣ
ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ Γ. ΣΠΥΡΟΥ

ΓΡΑΦΕΙΑ
Πλατεία Φιλ. Εταιρίας 19-20,
Τηλ: 3609071, 3229394, Fax: 3221525

ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ

ΣΜΑΡΟΥΛΑ ΠΑΝΤΕΛΗ
(Ψυχολόγος)

ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ - ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΟ
ΚΩΣΤΑΣ ΧΡΙΣΤΟΠΟΥΛΟΣ
Ph. D. (Οικονομολόγος - καθηγητής ΑΣΟΕΕ)

ΙΑΤΡΙΚΑ ΘΕΜΑΤΑ
ΔΗΜ. ΛΙΝΟΣ
(Ιατρός Παν/μίου Αθηνών)

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΘΕΜΑΤΑ
ΑΘ. ΠΑΠΑΝΔΡΟΠΟΥΛΟΣ

ΘΕΜΑΤΑ ΕΟΚ
Α.Δ. ΘΕΟΔΩΡΑΚΗΣ

ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ - ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ
ΛΑΜΠΡΟΣ ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟΣ

ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΕΙΔΗΣΕΙΣ
Ν.Β. ΚΩΝΣΤΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ

ΤΡΑΠΕΖΕΣ
ΣΠΥΡΟΣ ΒΑΛΑΤΑΣ

ΔΙΑΦΗΜΙΣΕΙΣ
ΛΙΛΙΑ ΣΙΛΙΓΑΡΔΟΥ

ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟ
ΜΑΡΙΑ ΣΙΦΟΝΙΟΥ

ΣΥΝΔΡΟΜΕΣ
ΦΩΤΕΙΝΗ ΓΙΑΝΝΟΥΛΗ

ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ - ΣΕΛΙΔΟΠΟΙΗΣΗ
ΣΕΤ Ε. ΑΝΤΩΝΙΟΥ

ΦΙΛΜΣ - ΜΟΝΤΑΖ
Β. ΒΟΓΙΑΤΖΗΣ

ΕΚΤΥΠΩΣΗ
ΙΝΤΕΡΤΥΠ Α.Ε.

Τα επώνυμα άρθρα εκφράζουν θέσεις των αρθρογράφων και όχι του περιοδικού «ΝΑΙ»

ΕΠΙΣΤΟΛΕΣ - ΕΠΙΤΑΓΕΣ:
ΕΥΑΓ. Γ. ΣΠΥΡΟΥ,
Πλατεία Φιλ. Εταιρίας 19-20,
Τηλ: 3609071, 3229394, Fax: 3221525

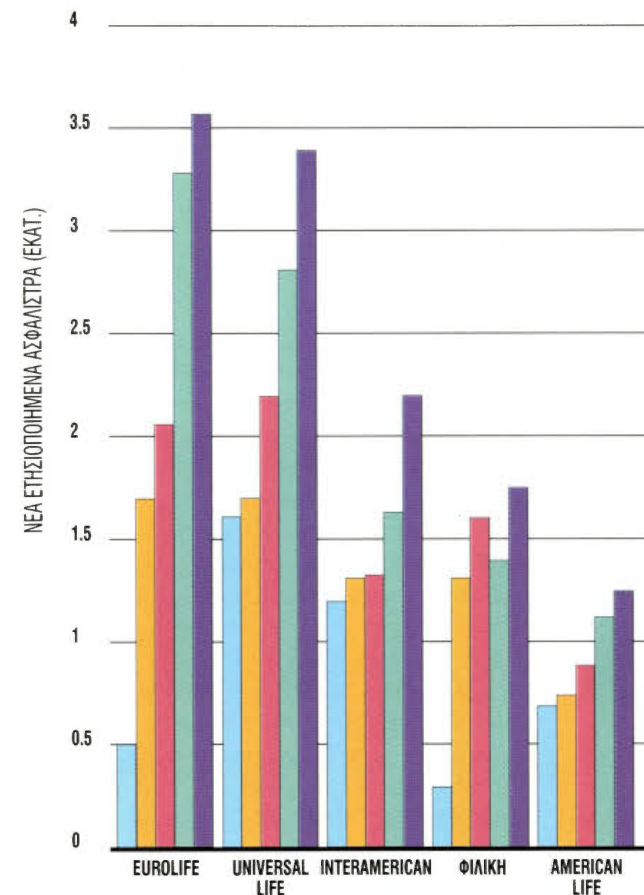
ΤΙΜΗ ΤΕΥΧΟΥΣ 1.000 ΔΡΧ.

ΕΤΗΣΙΑ ΣΥΝΔΡΟΜΗ:
Ασφαλιστές: 6.000 δρχ.
Εταιρίες - Οργανισμοί: 30.000 δρχ.
Φοιτητές: 4.000 δρχ.

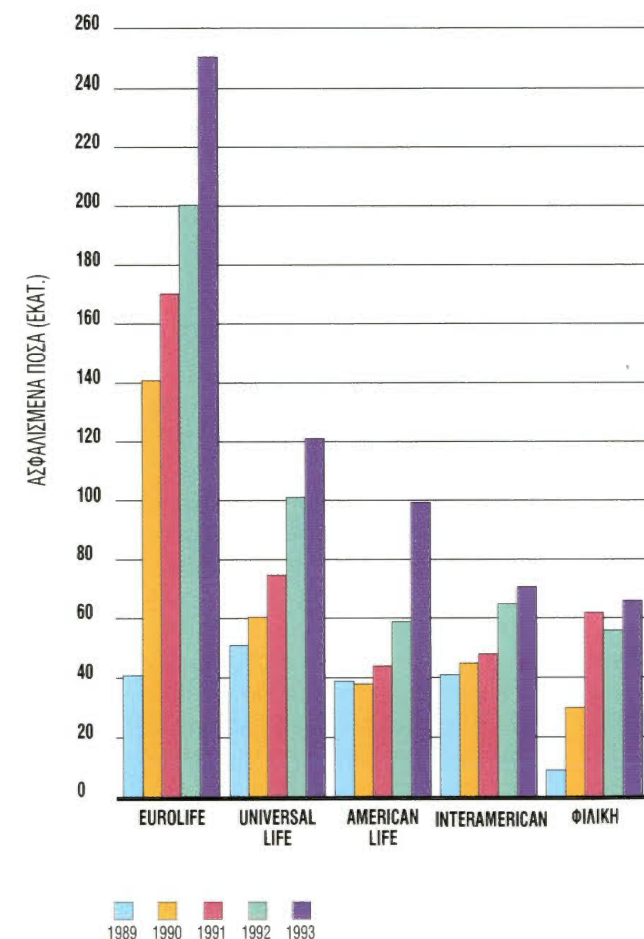
ΓΙΑ ΠΛΗΡΩΜΗ ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ
ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΕΛΛΑΔΟΣ
ΑΡ. ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ: 51342181/104

ΑΠΑΓΟΡΕΥΕΤΑΙ Η ΑΝΑΔΗΜΟΣΙΕΥΣΗ, η αναπαραγωγή, ολική, μερική ή περιληπτική ή κατά παράφραση ή διασκευή απόδοση του περιεχομένου του περιοδικού με οποιονδήποτε τρόπο, μηχανικό, ηλεκτρονικό, φωτοτυπικό, ηχογράφησης ή άλλο, χωρίς προηγούμενη γραπτή άδεια του εκδότη. Νόμος 2121/1993 και κανόνες Διεθνούς Δικαίου που ισχύουν στην Ελλάδα.

ΝΕΑ ΕΤΗΣΙΟΠΟΙΗΜΕΝΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ



ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΑ ΠΟΣΑ



5 Χρόνια Υμνούμε τη ζωή

Η EuroLife έχει συμπληρώσει φέτος 5 χρόνια δημιουργικής δουλειάς στην Ασφαλιστική Βιομηχανία. Με αποτελέσματα αξιοζήλευτα, έχει κερδίσει δίκαια τον τίτλο της "ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ ΠΟΥ ΥΜΝΕΙ ΤΗ ΖΩΗ".

Μέσα στα 5 χρόνια ζωής της έχει διανύσει μια ανοδική πορεία, τόσο σε παραγωγή όσο και σε ανθρώπινο δυναμικό, που σήμερα την τοποθετεί στο πρώτο σκαλί των Ασφαλιστικών Εταιρειών.

Με σχέδια πρωτοποριακά και ευέλικτα, με κύριο στόχο την εξυπηρέτηση του Κύριου ασφαλισμένου, η EuroLife έχει κερδίσει την εμπιστοσύνη και τον σεβασμό του κοινού.

Με μια μικρή ιστορία μόνο 5 χρόνων και μια τεράστια δραστηριότητα τόσο κοινωνική όσο και πολιτιστική, η EuroLife έχει καθιερωθεί πια σαν η κορυφαία Ασφαλιστική Εταιρεία σε νέα εργασία.

Το άρτια καταρτισμένο δυναμικό πωλήσεων, το εκπαιδευμένο διοικητικό προσωπικό και τα υποκαταστήματα, που υπάρχουν σε όλη την Κύπρο, δημιουργούν την δομή της εταιρείας που βρίσκεται στην πρωτοπορία.

Το 1993 η EuroLife πέτυχε κέρδη ενός εκατομμυρίου (ΛΚ 1.000.000) λιρών ποσό το οποίο δείχνει το ψηλό επίπεδο επικερδότητας και επαγγελματισμού της.

Στις γραφικές παραστάσεις φαίνονται τα αποτελέσματα σε νέα εργασία που πραγματοποιήθηκαν εντός κάθε έτους, από το έτος ίδρύσεως της EuroLife, και οι θέσεις που καταλαμβάνουν στην Ασφαλιστική Βιομηχανία.

Η εταιρεία πρωτοπορεί επίσης και στον τομέα του "Bancassurance" ο οποίος είναι ένας τομέας πολύ διαδεδομένος στην Ευρώπη. Το "Bancassurance" είναι η σύνδεση ασφαλιστικών προγραμμάτων μέσω τραπεζικών υπηρεσιών, ένας τομέας που εισάξε πρωτοποριακά και μοναδικά η EuroLife στην Κύπρο.

Σε 5 μόλις χρόνια η EuroLife έχει επιτύχει τον κύριο στόχο της. Έχει ήδη καθιερωθεί σαν η ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΔΥΝΑΜΗ του τόπου.



EuroLife

ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΖΩΗΣ



Η ΑΣΤΗΡ στην 59η Δ.Ε.Θ. ενημερώνει με ένα... κουμπί

Ο κ. Γεωργακόπουλος, Υφυπουργός Οικονομικών, ο κ. Μίρκος, Πρόεδρος ΕΤΕ και ο κ. Καλαφάτης, Αντιπρόεδρος ΕΤΕ, περιτοιχιζόμενοι από τα στελέχη της Α.Α.Ε. "ΑΣΤΗΡ" από αριστερά οι κ.κ. Τσατσάνης, Φιλίππου, Δοσάπουλος, Πόλλας, Οικονόμου και Σταυράκης.



Πατώντας ένα κουμπί στο ειδικό σύστημα πληροφορικής (INFORMATION KIOSK) μπορούσε ο κάθε επισκέπτης του περιπτέρου της ασφαλιστικής εταιρείας "ΑΣΤΗΡ" να ενημερώνεται για όλα τα ασφαλιστικά προγράμματα της εταιρείας.

Η εταιρεία "ΑΣΤΗΡ" συμμετείχε και εφέτος στην έκθεση με καλαίσθητο περίπτερο που βρισκόταν στο 2ο όροφο του χώρου, στον οποίο στεγαζόταν η Εθνική Τράπεζα και οι εταιρείες του Ομίλου της. Όπως τόνισε ιδιαίτερα ο Γενικός Διευθυ-

ντής της Εταιρείας κ. Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου, η εταιρεία "ΑΣΤΗΡ" στην 59η Διεθνή Έκθεση Θεσσαλονίκης, έδωσε ιδιαίτερο βάρος στην ενημέρωση των επισκεπτών στα ασφαλιστικά προϊόντα που προσφέρει. Γι' αυτό και το INFORMATION KIOSK τοποθετήθηκε στο ισόγειο, στην είσοδο του περιπτέρου της ΕΘΝΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ώστε να είναι άμεση η επικοινωνία με τους επισκέπτες.

Στο 2ο όροφο ήταν τοποθετημένο VIDEO WALL, το οποίο παρουσίαζε ανά δύο λεπτά την κάθε εταιρεία του Ομίλου της Τράπεζας και τις δραστηριότητές της.

Η Διοίκηση της ασφαλιστικής εταιρείας "ΑΣΤΗΡ" συνεχίζοντας την πολιτική της επικοινωνίας με τα Στελέχη και τους Συνεργάτες της, τους παρέθεσε στις 9 Σεπτεμβρίου δείπνο στη Ρέμμη. Παράλληλα την επομένη τους ξενάγησε στους αρχαιολογικούς χώρους της Βεργίνας.

Καλά νέα από την Ασφαλιστική εταιρεία "ΑΣΤΗΡ"

ΣΤΕΛΕΧΗ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ ΣΤΙΣ ΕΠΙΤΡΟΠΕΣ ΤΗΣ Ε.Α.Ε.Ε.

Για πρώτη φορά τόσα πολλά ικανά στελέχη του ΑΣΤΗΡΑ μετέχουν στις κλαδικές Επιτροπές της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδας, μετά τη συγκρότηση του νέου Προεδρείου του.

Συγκεκριμένα, ο Γενικός Διευθυντής κ. Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου εξελέγη Μέλος του Δ.Σ. της Ένωσης, Πρόεδρος της Επιτροπής Μεταφορών-Σκαφών και Μέλος της Επιτροπής Ζωής. Ο κ. Κ. Φιλίππου επελέγη Μέλος υποεπιτροπής Πυρός. Η κα Α. Χατζηπαρέ Μέλος της Επιτροπής Πυρός, ο κ. Ι. Φιλιππίδης Μέλος της Επιτροπής Αστικής Ευθύνης, ο κ. Ν. Κουτσίδης Μέλος της Επιτροπής Υ.-Σ.Α.Ε., ο κ. Δ. Κορομάντζος στην Επιτροπή Μεταφορών και Σκαφών και ο κ. Γ. Βλάχος στην Επιτροπή Πυρός.

ΝΕΕΣ

ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΕΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ

Ο ΑΣΤΗΡΑΣ συμφώνησε με την Εταιρεία Διαχείρισης Αμοιβαίων Κεφαλαίων του Ομίλου της ΕΤΕ, τη ΔΙΕΘΝΙΚΗ για συνεργασία στα αμοιβαία κεφάλαια ΑΣΤΗΡΑ και την προώθηση των αμοιβαίων κεφα-



λαίων ΔΗΛΟΣ από το Δίκτυο Πωλήσεων του ΑΣΤΗΡΑ. Η παρουσίαση έγινε από το Γενικό Διευθυντή της ΔΙΕΘΝΙΚΗΣ κ. Περάτη στα στελέχη των πωλήσεων και από την 1η Νοεμβρίου θ' αρχίσει το πρόγραμμα εκπαίδευσης των ασφαλιστών. Συντονιστής του προγράμματος από πλευράς ΑΣΤΗΡΑ ορίστηκε ο κ. Κ. Ταϊγάς. Με απόφαση του Δ.Σ. εγκρίθηκε η συμμετοχή του ΑΣΤΗΡΑ στην ίδρυση της νέας Εταιρείας factoring του Ομίλου της ΕΤΕ. Αντικείμενο της Εταιρείας θα είναι η χρηματοδότηση πιστώσεων και εγγυήσεων, όπως επίσης η προεξόφληση τιμολογίων

και γραμματίων.

Για τον ΑΣΤΗΡΑ, πέρα από το επιχειρηματικό ενδιαφέρον λόγω των υψηλών αναμενόμενων κερδών, έχει και προφανές ασφαλιστικό ενδιαφέρον.

Επίσης, πρόκειται να συμμετάσχει στην Εταιρεία Leasing της Εθνικής, την οποία εξαγόρασε από την CREDIT LYONNAIS. Τέλος, πολύ σύντομα θα συμμετάσχουμε στην έκδοση και πώληση πιστωτικών καρτών σε συνεργασία με την ΕΤΕ.

ΝΕΑ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ UNIT LINKED ΚΛΑΔΟΥ ΖΩΗΣ

Πολύ σύντομα, σε συνεργασία με τη ΔΙΕΘΝΙΚΗ πρόκειται να δημιουργηθεί και να προωθηθεί από τον ΑΣΤΗΡΑ ένα νέο επενδυτικό προϊόν Ζωής το οποίο θα στηρίζεται στα αμοιβαία κεφάλαια των οποίων θα ακολουθήσει τις αποδόσεις. Συγχρόνως, θα παρέχει και προστασία προσωπική και οικογενειακή για ατύχημα, ασθένεια κ.λπ. Το προϊόν αυτό θα δίνει δυνατότητα για μεγάλες αποδόσεις, θα μπορεί δε ο ασφαλισμένος να μεταφέρει κεφάλαια ή ασφάλιστρα κατά την επιθυμία του, από το επενδυτικό μέρος του Συμβολαίου στο ασφαλιστικό και αντιθέτως.

Είναι ένας δημιουργικός, κοινωνικός και σεμνός Manager της ALICO με αγάπη στο επάγγελμα, την εταιρεία και τους συναδέλφους του.

Αν και μετά το γυμνάσιο σπούδασε Μηχανικός του Εμπορικού Ναυτικού δεν μπήκε στα πλοία και τις θάλασσες του ναυτικού μας αλλά διέθεσε τις γνώσεις του στη στεριά βοηθώντας την πορεία σε ταξίδια ζωής πολλών συνανθρώπων μας υπηρετώντας το Θεσμό των Ασφαλειών Ζωής από τα 22 του χρόνια στο υπ/μα Γ. Ιορδανίδη.

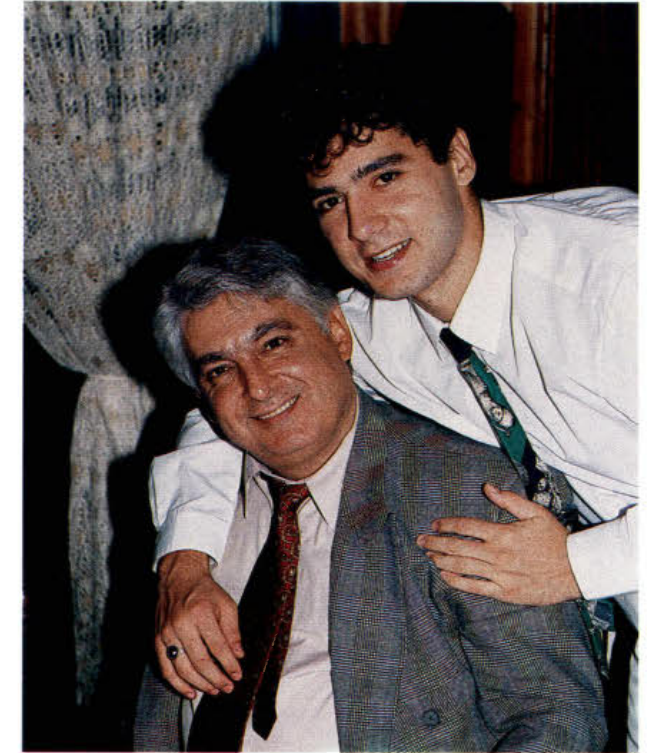
Η ALICO είναι η τυχερή εταιρεία που υπέγραψε σύμβαση μαζί του την 17/3/1983 και στις 1/4/84 τον έκανε Unit Manager ενώ στις 1/7/85 τον εξέλεξε Δ/ντή Υπ/τος στην Καλλιθέα όπου και συνεχίζει ως σήμερα το δημιουργικό του έργο.

Παρακολούθησε πολλά σεμινάρια, συνέδρια και μετείχε σε ταξίδια εντός και εκτός Ελλάδος με την εταιρεία του.

Αναπτύσσει από το 1988 έντονη συνδικαλιστική δράση μετέχοντας σαν Γεν. Γραμματέας του συνδέσμου Συντονιστών Παραγωγών Ασφαλιστών Ελλάδος (1988), Αντιπρόεδρος το 1990, Γεν. Γραμματέας το 1992 και ξανά στο νέο Δ.Σ. μετά τις εκλογές του Οκτωβρίου '94, βοηθώντας σε αρκετές προσπάθειες αναβάθμισης του επαγγέλματος. Παράλληλα ενθαρρύνει την κοινωνική δράση του υπ/τος του με καθιέρωση εθελοντικής Αιμοδοσίας φτάνοντας στις 14.12.94 την 20η εξαμηνιαία αιμοδοσία συνεργαζόμενος με το νοσοκομείο "ΕΛΠΙΣ".

Ενισχύει όμως και με "νέο αίμα" την ALICO και την Ασφαλιστική μας κοινωνία βάζοντας στο Ασφαλιστικό δυναμικό της χώρας το γιο του Γιώργο Γεωργιάδη 21 ετών που απελύθη πρόσφατα από τις ειδικές δυνάμεις Αλεξιπρωτιστών και εντάχθηκε σαν μόνιμος Ασφαλιστικός Σύμβουλος στο υπ/μα δίνοντας και το μήνυμα ότι ο ασφαλιστικός χώρος είναι ανάγκη να σταματήσει τους αλεξιπρωτιστές και να κάνει "μόνιμους ασφαλιστικούς συμβούλους"

Το ΝΑΙ παρουσιάζει μαζί πατέρα και γιο υπενθυμίζοντας ότι η αγάπη της γενιάς ασφαλιστών που σιγά-σιγά μεγαλώνει όπως ο Παν. Γεωργιάδης φτάνει στην ύψιστη προσφορά στο επάγγελμα με την ενθάρρυνση να μπουν στην ασφαλιστική αγορά μας ό,τι πολυτιμώτερο έχει, τα παιδιά της. Τιμούμε και συγχαίρουμε όλους τους αγωνιστές για την ιδέα της ιδιωτικής ασφάλισης, Διευθυντές και ασφαλιστές μας που συνεχίζουν να δίνουν τα πάντα, και τα παιδιά τους στην υπηρεσία των συνανθρώπων μας μέσω της ασφάλισης. Συγχαίρουμε τον εκλεκτό συνάδελφο Παναγιώτη και Γιώργο Γεωργιάδη ευχόμενοι υγεία και επιτυχίες στο έργο τους. Το υπ/μα ALICO του κ. Π. Γεωργιάδη είναι στην οδό Σιβιτανίδου 6 και Αραπάκη στην Καλλιθέα, 17676 τηλεφ. 9521661-4.



**ΓΕΩΡΓΙΑΔΗΣ
ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ**

ALICO ★

Το Σύνδρομο του Ελέφαντα



Το "σύνδρομο του ελέφαντα" είναι ο χαρακτηρισμός που χρησιμοποιούμε για να δηλώσουμε την κατάσταση εκείνη, όπου παρ' όλο που έχουμε δυνατότητες, κάποιες δεσμευτικές πεποιθήσεις μας εμποδίζουν να τις δούμε.

Η τεχνική που έχει εφαρμόσει η κοινωνία μας είναι απλή, η ίδια που εφαρμόζεται στους ελέφαντες από τους ιδιοκτήτες τους, που θέλουν να τους κρατούν πάντα δέσμιους.

Μόλις γεννηθεί ένα ελεφαντάκι, αμέσως το δένουν από το πόδι με ένα σχοινί. Όσο είναι μικρό, δεν έχει τις δυνάμεις να το σπάσει και να ξεφύγει. Όσο όμως μεγαλώνει, παγιώνεται μέσα του η πεποίθηση πως εφ' όσον είναι δεμένο από το πόδι, είναι αδύνατο να ελευθερωθεί.

Όταν μεγαλώσει και αποκτήσει τις δυνάμεις που του επιτρέπουν να ξεφύγει, είναι πλέον αργά. Η πεποίθηση που έχει, τον έχει πείσει πως δεν μπορεί να κάνει τίποτα πλέον και έτσι υποτάσσεται στην μοίρα του.

Παραδείγματα σχοινιών με τα οποία μας έχουν δεμένους παρατίθενται στο διπλανό πλαίσιο:

- Πρόσεχε θα πέσεις, θα το σπάσεις, θα χτυπήσεις
- Δεν μπορείς να το κάνεις αυτό
- Είσαι μικρός ακόμη
- Δεν παίρνεις τα γράμματα
- Δεν μπορούν να γίνουν όλοι επιστήμονες
- Δεν μπορούν να γίνουν όλοι πλούσιοι
- Αν δεν έχεις μέσον δεν μπορείς να πετύχεις
- Παρακάλεσε κάποιον να σου βρει δουλειά
- Δεν μπορούν όλοι να γίνουν διευθυντές
- Χρειάζεται να δουλεύεις πολλές

- ώρες για να πετύχεις
- Πρέπει να δουλεύεις μέχρι να πάρεις σύνταξη
- Η πρωινή δουλειά δεν φτάνει, χρειάζεται και απογευματινή
- Πάντα θα τρέχεις για να προλάβεις τα έξοδα
- Όλοι οι γάμοι έχουν προβλήματα
- Όλες οι σχέσεις είναι ανταγωνιστικές και διαταραγμένες
- Τα παιδιά έχουν θάσανα, σε περιορίζουν
- Το άγχος δεν μπορείς να το αποφύγεις
- (συνεχίστε μόνοι σας).

Πηγή: "Κοινωνιόλεκτο", Μηνιαίο Δελτίο Συγγραφέας Παν. Ρεγκούκος, τηλ. 6380595

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



**ΕΚΤΥΠΩΤΙΚΕΣ
& ΕΚΔΟΤΙΚΕΣ ΕΡΓΑΣΙΕΣ**

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



INTEPTYΠ Α.Ε.



Γράφει η Κατερίνα Καλτσώνη

Αισθητική Προσώπου

Σε προηγούμενο τεύχος δώσαμε μια γενική εικόνα για το πως μπορούμε να προστατέψουμε το πρόσωπό μας με απλούς τρόπους, χωρίς να καταβάλλουμε ιδιαίτερο χρόνο και κόπο. Εκτός όμως, από την καλή υγεία του δέρματός μας, σημαντικό είναι να μπορούμε να τονίζουμε και να προβάλλουμε τα ωραία χαρακτηριστικά μας κρύβοντας ταυτόχρονα τις ατέλειες του προσώπου μας. Αυτό επιτυγχάνεται με ένα καλά προεργασμένο μακιγιάζ. Το μακιγιάζ είναι μια πολύ δύσκολη τέχνη, που χρειάζεται να λάβει υπόψη πολλά στοιχεία για να επιτευχθεί ένα ωραίο αισθητικά αποτέλεσμα.

Έτσι, λοιπόν, το μακιγιάζ θα πρέπει να προσαρμόζεται στην αρχιτεκτονική του προσώπου, στον τύπο κάθε ανθρώπου, στη μόδα κάθε εποχής, στην ηλικία, αυτό δηλαδή σημαίνει πως διαφορετικά μακιγιάζουμε μια νέα κοπέλα αντί μια γυναίκα άνω των 40 ετών. Εξαρτάται επίσης από την ώρα και την εποχή: π.χ. το χειμώνα έχουμε έντονο μακιγιάζ, το καλοκαίρι άτονο, το πρωί απλό, το απόγευμα περιποιημένο. Εξάλλου, προσέχουμε πολύ το φωτισμό, ο οποίος όταν προέρχεται από τεχνητές πηγές αλλοιώνει τα χρώματα. Σημαντικό στοιχείο για το σωστό μακιγιάζ είναι ο χώρος στον οποίο θα παραβρεθούμε (θέατρο, δεξίωση, χώρος εργασίας) τα ρούχα που θα φορέσουμε και το αξεσουάρ μας, και φυσικά το χρώμα της επιδερμίδας, των μαλλιών, των ματιών και η ποιότητα του δέρματος. Τέλος, ένα εξίσου καθοριστικό στοιχείο είναι και οι κλιματολογικές συνθήκες. Για παράδειγμα στη χώρα μας που έχουμε αρκετή ηλιοφάνεια δεν χρειάζεται πολύ έντονο μακιγιάζ.

Γνωρίζοντας, λοιπόν, τους παράγοντες που πρέπει να λαμβάνουμε κάθε φορά



υπόψη θα ξεκινήσουμε παρουσιάζοντας το πρωινό μακιγιάζ. Βασική αρχή μας, ώστε να έχουμε ένα πετυχημένο Μακιγιάζ Ημέρας είναι η φειδωλή χρήση καλλυντικών. Σκοπός μας είναι να δείχνει το πρόσωπο φυσικό, χωρίς να είναι άτονο, τονίζοντας προσεκτικά τα μάτια, το στόμα και το πρόσωπο.

Ξεκινάμε απλώνοντας μια πούδρα κατάλληλη με τον χρωματικό τύπο του δέρματός μας, σ' όλη την επιφάνεια του προσώπου. Είναι προτιμότερο το πρωί να μην χρησιμοποιούμε fond de teint για να φαίνεται το πρόσωπο πιο φυσικό. Εάν όμως, υπάρχουν κάποια σημάδια που πρέπει να καλυφθούν, τότε μπορούμε ναβάλουμε μικρή ποσότητα fond de teint. Έπειτα το-

ποθετούμε το ρουζ στις παρειές χωρίς να το τονίσουμε ιδιαίτερα. Τα χρώματα που χρησιμοποιούμε κυρίως είναι για τις μελαχρινές θερικοκή ή καφέ, ενώ για τις ξανθές ροζ ή ροδακινί. Καλό, όμως είναι να προσέχουμε ώστε το ρουζ να ταιριάζει με το κραγιόν, το οποίο θα πρέπει το πρωί να διαλέγεται σε απαλά χρώματα.

Για το μακιγιάρισμα των ματιών μπορούμε να χρησιμοποιήσουμε τις σκιές της αρεσκείας μας, τοποθετώντας τις όμως, με διακριτικότητα και προσέχοντας να μην είναι ιδιαίτερα έντονες. Ενδεικνύονται οι γήινες αποχρώσεις που ταιριάζουν με το χρώμα του δέρματος, για να φαίνεται το μακιγιάζ πιο φυσικό. Οι γυναίκες, που πρόκειται να πάνε

σε χώρο με ηλεκτρικό φωτισμό πρέπει να βάφονται εντονότερα γιατί όπως αναφέρθηκε το ηλεκτρικό φως αλλοιώνει τα χρώματα. Επίσης, μπορούμε να χρησιμοποιήσουμε και eye-liner ή μολύβι ανοιχτού χρώματος για να σχηματίσουμε το περιγράμμα των ματιών, με τρόπο ώστε αυτά να παίρνουν ανοδική τάση.

Ακολουθώντας τις παραπάνω συμβουλές πετυχαίνουμε ένα πολύ ωραίο αισθητικά αποτέλεσμα που δεν φαίνεται μόνο από τους συνανθρώπους που συναλασσάμαστε καθημερινά, αλλά βοηθάει κυρίως το ίδιο το άτομο να νιώσει καλύτερα και να ξεκινήσει την ημέρα του με ευχάριστη διάθεση. Σε επόμενο τεύχος θα παρουσιάσουμε το απογευματινό και βραδινό μακιγιάζ.



ΠΕΡΥΣΙ προσφέραμε ΔΩΡΕΑΝ αρκετές συνδρομές σε όλους τους νέους ασφαλιστές, και σε όσα παιδιά ασφαλιστών θα γίνονταν ασφαλιστές *και ΤΩΡΑ...*

ΝΕΑ ΜΕΓΑΛΗ ΠΡΟΣΦΟΡΑ ΔΥΟ ΘΑΥΜΑΣΙΑ ΤΑΞΙΔΙΑ



RODOS PALACE

Μία εβδομάδα διαμονής για ένα ζευγάρι στην υπέροχη Ρόδο



CAPSIS BEACH HOTEL

Μια Πασχαλινή εβδομάδα για 2 άτομα στη μοναδική Αγία Πελαγία Κρήτης

ΣΤΕΙΛΤΕ ΤΩΡΑ!

ΚΟΥΠΟΝΙ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ

Κόψτε και ταχυδρομήστε το στη Δ/νση:

ΝΑΙ, Φιλικής Εταιρίας 19-20, Κολωνάκι ή στο Fax: 322 1525

Όνομ/μο

Δ/νση

Τ.Κ. & Πόλη

Τηλέφωνο

Εταιρεία

ΜΕΤΕΧΟΥΝ ΜΟΝΟ ΟΙ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΕΣ ΜΑΣ

ΣΤΗ ΝΕΑ ΜΑΣ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ

το κουπόνι συμμετοχής σας. ΟΛΟΙ οι συνδρομητές μας που θα ταχυδρομήσουν ένα από τα δύο κουπόνια των τευχών 32 και 33 μετέχουν στην κλήρωση που θα γίνει σε ειδική εκδήλωση του **ΝΑΙ!**

Πόσο πετυχημένος ασφαλιστής είστε;



Της ψυχολόγου Δρ. Σμαρούλας Παντελή

Ένα test που θα σας βοηθήσει να προσεγγίσετε το σίγμα της επιτυχίας σας στο επάγγελμά σας και πάνω απ' όλα θα σας προβληματίσει για τη στάση σας απέναντι στον εαυτό σας, τους πελάτες σας, την εταιρία σας, την παραγωγή σας, την ποιότητά σας και φυσικά το μέλλον σας. Διαβάστε προσεκτικά τις οδηγίες πριν απαντήσετε και πάρτε μέρος στην πανελλαδική έρευνα του Ελληνικού Ινστιτούτου Επικοινωνίας και Ανθρωπίνων Σχέσεων, για το προφίλ του Έλληνα Ασφαλιστή και της Ελληνίδας Ασφαλίστριας.

Η Σμαρούλα Παντελή γεννήθηκε στη Θεσσαλονίκη το 1959 και σπούδασε ψυχολογία με ειδίκευση αρχικά στην Ιατρική Ψυχολογία και αργότερα στην ψυχολογία των ομάδων και σε θέματα που αφορούν την ανθρώπινη επικοινωνία. Είναι Διδάκτωρ Ψυχολογίας του Παν/μίου Surrey της Αγγλίας. Από το 1982 εργάζεται σαν ψυχοθεραπεύτρια και συντονίζει σεμινάρια με ψυχόγραμμα και ομάδες αυτογνωσίας.

Από το 1986 μέχρι σήμερα έχει συνεργαστεί με τις μεγαλύτερες και τις περισσότερες ασφαλιστικές εταιρίες στην Ελλάδα, εκπαιδεύοντας Ασφαλιστές και Διευθυντές υπ/μάτων σε θέματα που αφορούν στην ψυχολογία των πωλήσεων και στην επικοινωνία με πελάτες και συνεργάτες. Είναι ιδρυτικό μέλος και πρόεδρος του Ελληνικού Ινστιτούτου Επικοινωνίας και Ανθρωπίνων Σχέσεων.

ΠΩΣ ΘΑ ΑΠΑΝΤΗΣΕΤΕ

Έχετε μπροστά σας 60 προτάσεις που δηλώνουν κάποια στάση ή πεποίθηση απέναντι σε θέματα που σχετίζονται με το επάγγελμά σας. Για να συμπληρώσετε σωστά το test, καλείστε να συμφωνήσετε ή να διαφωνήσετε σε κάθε πρόταση που θα απαντάτε. Επειδή ο βαθμός συμφωνίας/διαφωνίας μπορεί να διαφέρει από πρόταση σε πρόταση, εσείς πρέπει να δείχνετε κάθε φορά ποιος είναι αυτός ο βαθμός. Για κάθε πρόταση θα διαλέγετε ένα βαθμό από το 1-10 και θα τον σημειώνετε στο αντίστοιχο κουτάκι δίπλα στην πρόταση. Η κλίμακα αυτή θα λειτουργήσει σαν θερμομότρο που θα δείχνει το βαθμό που συμφωνείτε ή διαφωνείτε με την κάθε πρόταση. Για να απαντήσετε σωστά, χρειάζεται να απαντήσετε σε όλες τις ερωτήσεις με τη σειρά.

ΚΛΙΜΑΚΑ ΑΠΑΝΤΗΣΕΩΝ

- 1 = Διαφωνώ εντελώς/Δεν μου συμβαίνει ποτέ.
- 2 = Διαφωνώ πολύ/Μου συμβαίνει πάρα πολύ σπάνια.
- 3 = Διαφωνώ αρκετά/Μου συμβαίνει σπάνια.
- 4 = Απλά διαφωνώ/Δεν μου συμβαίνει συχνά.
- 5 = Δεν ξέρω ακριβώς, μάλλον όμως διαφωνώ/Δεν είμαι σίγουρος/η, μάλλον δεν μου συμβαίνει.
- 6 = Δεν ξέρω ακριβώς, μάλλον όμως συμφωνώ/Δεν είμαι σίγουρος/η, αλλά μάλλον μου συμβαίνει.
- 7 = Απλά συμφωνώ/Καμιά φορά μου συμβαίνει.
- 8 = Συμφωνώ αρκετά/Μου συμβαίνει μερικές φορές.
- 9 = Συμφωνώ πολύ/Μου συμβαίνει συχνά.
- 10 = Συμφωνώ απόλυτα/Έτσι μου συμβαίνει πάντα.

ΠΡΟΣΟΧΗ

Το test που έχετε στα χέρια σας είναι υπό δοκιμήν. Αυτό σημαίνει πως δεν μπορείτε να αντλήσετε συμπεράσματα που να αφορούν το γενικό πληθυσμό ή που να σας δίνουν μια αξιόπιστη εικόνα για το πού βρίσκεστε εσείς σε σχέση με το γενικό πληθυσμό. Απαντώντας όμως στις ερωτήσεις μπορείτε να κερδίσετε δύο πράγματα:

- a) Να έχετε μια γενική εικόνα του εαυτού σας και της κατάστασής σας σαν επαγγελματία ασφαλιστή όσον αφορά κάποιες παραμέτρους, που σας επηρεάζουν και σας καθορίζουν σαν επαγγελματία. Δηλαδή, το βαθμό ικανοποίησης από τη δραστηριότητά σας, το βαθμό ικανοποίησης από τη θέση που έχετε σαν παρουσία μέσα στο υπο/μά σας και στον κύκλο των πελατών σας, το βαθμό που εκτιμάτε τον εαυτό σας, το βαθμό δέσμευσης με το επάγγελμά σας και τέλος, τη γενική στάση που έχετε απέναντι σε θέματα παραγωγικότητας και ποιότητας.
- β) Συμπληρώνοντας το test μπορείτε να λάβετε μέρος σε μια πανελλαδική έρευνα που διεξάγει το Ελληνικό Ινστιτούτο Επικοινωνίας και Ανθρωπίνων Σχέσεων, που στοχεύει στη μελέτη του ψυχολογικού προφίλ του σύγχρονου Έλληνα Ασφαλιστή, των στάσεών του και των βιωμάτων του σχετικά με την ευχαρίστηση που αντλεί από το επάγγελμά του. Απλά συμπληρώστε το και στείλτε το στη διεύθυνσή μας. Τα αποτελέ-

σματα της έρευνας θα ανακοινωθούν στον κλαδικό τύπο και σε συνέδρια εταιριών, αλλά και σε σας προσωπικά εφόσον μας στείλετε τις απαντήσεις σας επώνυμα. Το απόρρητο των απαντήσεων θα γίνει απόλυτα σεβαστό και καμμία ανακοίνωση αποτελεσμάτων δεν θα αφορά συγκεκριμένα πρόσωπα. Μ' αυτό τον τρόπο συμμετέχετε ενεργά στην αναβάθμιση του επαγγέλματος και στη μελέτη των ιδιαίτερων χαρακτηριστικών του Έλληνα Ασφαλιστή. Σκεφθείτε μόνο πως όλη η εκπαίδευση και τα συστήματα υποκίνησης που εφαρμόζονται σήμερα στις εταιρίες, ακολουθούν αποκλειστικά τα πρότυπα και τα μοντέλα που έχουν προκύψει από έρευνες του εξωτερικού, χωρίς καμμία επιστημονική σύνδεση με την Ελληνική πραγματικότητα.

"Η θεωρία είναι θεωρία και το μόνο που μπορεί η θεωρία να κάνει, είναι να μας θυμίζει κάποιες σκέψεις που ήδη είναι κομμάτι της δικής μας πραγματικότητας."

Hugh Prather

(από το βιβλίο "Notes to Myself: My struggle to become a person".)

ΓΙΑ ΝΑ ΣΥΜΜΕΤΕΧΕΤΕ ΣΤΗΝ ΕΡΕΥΝΑ:

- 1) Συμπληρώστε τα στοιχεία σας στο σχετικό τετραγωνίδιο "ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΝΤΟΣ".
- 2) Απαντήστε μόνος/η σας και με ησυχία σε όλες τις προτάσεις.
- 3) Στείλτε μας τις απαντήσεις σας στην ακόλουθη διεύθυνση:
ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ ΚΑΙ ΑΝΘΡΩΠΙΝΩΝ ΣΧΕΣΕΩΝ
Τμήμα Έρευνας, υπ' όψιν κας Σμαρούλας Παντελή
Καψάλη 7 Β', 10674 Αθήνα,
(τηλ.: 7225538, fax: 7250559).

© Copyright: Δρ. Σμαρούλα Παντελή

- Απαγορεύεται η ανατύπωση ή δημοσίευση μέρους ή του συνόλου του παρόντος ερωτηματολογίου (δοκιμασίας) χωρίς τη γραπτή άδεια της συγγραφέως.
- Το ΤΕΣΤ δόθηκε προς δημοσίευση στο ΝΑΙ αποκλειστικά και μόνο για το παρόν τεύχος. Τα δικαιώματα ανήκουν στην συγγραφέα.

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΝΤΟΣ

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ (προαιρετικά)			
Φύλο	Ηλικία	Χρόνια άσκησης επαγγέλματος	
Σχέση εργασίας: full-time <input type="checkbox"/> χρόνια		part-time <input type="checkbox"/> χρόνια	
Εταιρία που εργάζεσθε σήμερα			
Προηγούμενες Ασφαλιστικές εταιρίες			
Παραγωγή ζωής	1994	1993	1992
Μόρφωση - σπουδές		Οικογενειακή κατάσταση	
Διεύθυνση κατοικίας (προαιρετικά)		Δραστηριότητες ανεξάρτητες με εργασία (χόμπι)	

ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ:

- 1. Γενικά τα πηγαίνω καλά με τους στόχους που βάζω.
- Δ 2. Δεν πιστεύω πως υπάρχει άλλο επάγγελμα με τόση ποικιλία και προκλήσεις.
- Δ 3. Στη συγκέντρωση του υποκ/τος, καμιά φορά ανάβουν τα αίματα κι αυτό μ' ενθουσιάζει γιατί σκέφτομαι πόσο παθιασμένοι είμαστε εμείς οι ασφαλιστές.
- 4. Προσπαθώ να βλέπω όλους τους πελάτες μου τουλάχιστον στην πρώτη επέτειο του συμβολαίου τους και στην τριετία.
- 5. Όταν οι συνάδελφοι μοιράζονται μαζί μου τις εμπειρίες τους απ' τη δουλειά, νιώθω όμορφα.
- Δ 6. Όταν κλείνω ένα συμβόλαιο, το λέω σε κάποιον δικό μου για να μοιραστή τη χαρά μου.
- 7. Νιώθω μεγάλη ευθύνη για το στόχο του υποκ/τος, γι' αυτό προσπαθώ πάντα να κάνω κάτι παραπάνω.
- Δ 8. Μ' αρέσει να κλείνω τα μάτια και να ονειρεύομαι την εποχή που δεν θα χρειάζεται να τρέχω τόσο πολύ.
9. Ποιότητα σημαίνει παραγωγή.
- Δ 10. Εκείνο που με βασανίζει είναι, το πώς θα τα καταφέρω να μη φαίνονται τα ελαττώματά μου.
- 11. Ανεξάρτητα από το επάγγελμα, αυτό που πραγματικά μετράει, είναι η σχέση που έχω με τους συναδέλφους μου.
- 12. Πριν ξεκινήσω αυτή τη δουλειά, δεν πίστευα πως θα υπήρχαν άνθρωποι που θα μ' εκτιμούσαν τόσο πολύ.
- Δ 13. Όταν ο διευθυντής μου θυμώνει, αρχίζω να τρέμω.
- 14. Είμαι συνδρομητής/τρια σε τουλάχιστον ένα κλαδικό περιοδικό και φροντίζω να διαβάζω ότι κυκλοφορεί στο υποκ/μα.
- Δ 15. Φέτος ελπίζω να γριπιαστώ, μήπως και γλυτώσω λίγες μέρες τρεχάλας.
- Δ 16. Ο κρυφός μου πόθος είναι να δουλεύω ελάχιστα και να κάνω τα χόμπι μου. Πιστεύω πως αυτό το επάγγελμα θα με βοηθήσει γρήγορα να τα καταφέρω.
- 17. Οι εσωτερικοί διαγωνισμοί με τონώνουν κι έτσι τα καταφέρνω καλύτερα.
- Δ 18. Νιώθω ασφαλής στη σκέψη πως δε θα χρειαστεί να δουλεύω όσο οι περισσότεροι άνθρωποι, αφού μ' αυτό το επάγγελμα μπορώ να "φτιαχτώ" γρήγορα.
- Δ 19. Μ' αρέσει που δίνω την κάρτα μου σε όσους καινούργιους ανθρώπους γνωρίζω.
- 20. Οι πελάτες μου ξέρουν πού θα με βρουν -δεν χρειάζεται να τους κυνηγάω εγώ για σέρβις.
- Δ 21. Είμαι ευχαριστημένος/η με τον τρόπο που σκέφτομαι.
- 22. Τι κακό κι αυτό να ζητάνε οι πελάτες μου τη γνώμη μου ακόμα και για το σχολείο που θα στείλουν τα παιδιά τους!
- 23. Ασφαλιστής σημαίνει να έχεις πολλούς στο κεφάλι σου, πάντα για κακό.
- Δ 24. Κάθε φορά που δίνω την επαγγελματική μου κάρτα, νιώθω περήφανος.
- 25. Ξεκινάω με κέφι, αλλά άμα κουραστώ, σιγά, δε θα σκάσω και για το στόχο!
- Δ 26. Προβλέπω πως με τα χρήματα που θ' αποκτήσω θα είμαι σύντομα σε θέση να κάνω ένα καλύτερο επάγγελμα.
- 27. Τους πελάτες μου δεν τους κακομαθαίνω γιατί βλέπω τι τραβάνε άλλοι συνάδελφοι.
- Δ 28. Όταν κοιτώ τον εαυτό μου στον καθρέφτη, σκέφτομαι πως είμαι ένας απ' τους καλύτερους ανθρώπους που ξέρω.

- 29. Αναρωτιέμαι αν κανείς στο υποκ/μα θα έπαιρνε χαμπάρι ότι λείπω, αν απλά εξαφανιζόμουν.
- Δ 30. Το πιο εκνευριστικό μέρος μιας πώλησης είναι οι αντιρρήσεις.
- 31. Ακολουθώ τη δυναμική του υποκ/τος με κέφι.
- Δ 32. Σκέφτομαι με άγχος πως σε λίγα χρόνια ίσως να πουλάω τα πενταπλάσια προϊόντα απ' ότι σήμερα.
- 33. Δεν πουλάω όλα τα προϊόντα της εταιρίας. Διαλέγω αυτά που θέλω εγώ.
- Δ 34. Πάντα σκέφτομαι πως αν ήμουν λίγο πιο έξυπνος/η, θα τα κατάφερα καλύτερα.
- 35. Αποφεύγω τα πολλά-πολλά στο υποκ/μα. Ποτέ δεν είσαι σίγουρος τι λένε πίσω απ' την πλάτη σου.
- 36. Προτιμώ να μπαίνω και να βγαίνω αθόρυβα στο υποκ/μα.
- Δ 37. Όταν καταφέρνω κάτι, λέω στον εαυτό μου, μπράβο!
- Δ 38. Ένα απ' τα πιο θετικά χαρακτηριστικά αυτής της δουλειάς είναι πως μπορείς να την κάνεις πολλά χρόνια.
- Δ 39. Όλο σκέφτομαι να κάνω ένα πάρτυ στο σπίτι, αλλά είμαι τόσο πτώμα!
- Δ 40. Α! Όλα κι όλα! Τα ταξίδια της εταιρίας τα γλεντάω!
- 41. Προσπαθώ και πιάνω το στόχο μου γιατί θέλω να είμαι εντάξει με όλους!
- 42. Διατηρώ αρχείο με άρθρα από τον τύπο και σημειώσεις από σεμινάρια που τα συμβουλευόμουν κατά καιρούς.
- Δ 43. Μ' αρέσει που όσο παλιώνω σ' αυτό το επάγγελμα τόσο γίνομαι καλύτερος και τόσο πιο πολύ το απολαμβάνω.
- 44. Ο στόχος δεν είναι για να τον πετυχαίνουμε αλλά για να μας παρακινεί.
- 45. Είμαι ευχαριστημένος/η με λίγα και καλά. Αφήνω τους άλλους να τρέχουν για τα επιπλέον.
- Δ 46. Έχω γνωρίσει τόσο αξιόλογους ανθρώπους εξ' αιτίας αυτής της δουλειάς που δεν μπορώ να φανταστώ πώς θα μπορούσα να ζω χωρίς ναμαι κοντά τους.
- Δ 47. Ξέρω πως στην ουσία μπορώ να δώσω περισσότερα απ' ό,τι δίνω στη δουλειά μου.
- 48. Όταν μου ζητάνε τη γνώμη μου στο υποκ/μα νιώθω να χάνομαι.
- Δ 49. Παρ' όλο που περνάω τη μέρα μου σε ωραία γραφεία και καλά εστιατόρια, το θράδυ είμαι πτώμα! Ότι και να πεις, η δουλειά είναι κούραση!
- Δ 50. Απογοητεύομαι εύκολα σ' αυτή τη δουλειά.
- 51. Όταν χτυπάει το τηλέφωνο και με ζητά κάποιος φίλος φίλου για ασφάλεια, νιώθω πως πήγα γη παράδεισο αλέ ρετούρ με πύραυλο!
- Δ 52. Όταν οι άλλοι με κοιτάνε, αμέσως ελέγχω μήπως φόρεσα κάτι ανάποδα.
- 53. Η "νέα παραγωγή" είναι ο μόνιμος εφιάλης μου.
- Δ 54. Πιστεύω πως στο μέλλον μπορώ να γίνω μόνο καλύτερος/η.
- 55. Ο φόβος φυλάει τα έρημα, κι έτσι τελικά πιάνω το στόχο.
- Δ 56. Το μεγαλύτερό μου ατού σ' αυτό το επάγγελμα είναι το πάθος μου για έντονη δραστηριότητα έξω από το γραφείο μου.
- 57. Δεν έχω καιρό για διάβασμα.
- 58. Με απασχολεί το θέμα του σέρβις και ανταλλάσω απόψεις πάνω σ' αυτό με τους συναδέλφους μου.
- 59. Άμα χρειαστεί, θα ξεφυτρώ προκειμένου να παρουσιάσω ένα σωστό πρόγραμμα στον πελάτη μου.
- Δ 60. Μ' αρέσει ο εαυτός μου.



Πριν σας γίνει μια ανάμνηση!

Όταν υπάρχει η ΜΕΓΑΣΦΑΛΕΙΑ ΚΑΤΟΙΚΙΑΣ της INTERAMERICAN το σπίτι σας είναι απόλυτα εξασφαλισμένο. **Τιατί** • Αποζημιώνει σε αξία καινούριου χωρίς να αφαιρείται η παλαιότητα • Παρέχει για πρώτη φορά την ασφάλιση "κατά παντός κινδύνου πυρός και έκρηξης" • Καλύπτει εξίσου αποτελεσματικά ιδιοκτήτες και ενοικιαστές. Είναι οικονομικό με ελάχιστο κόστος.

Δημιουργήθηκε από την INTERAMERICAN που ξέρει τόσο καλά τα προβλήματα του ελληνικού σπιτιού.

Τιατί είναι ΜΕΓΑΣΦΑΛΕΙΑ ΚΑΤΟΙΚΙΑΣ. Είναι για σας και το σπίτι σας!



INTERAMERICAN

ΠΩΣ ΘΑ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΕΤΕ ΤΙΣ ΑΠΑΝΤΗΣΕΙΣ ΣΑΣ

Αφού απαντήσετε σε όλες τις ερωτήσεις θα χρειαστεί να κάνετε μια απλή μαθηματική πράξη αφαιρώντας τον αριθμό που έχετε γράψει στο κουτάκι της απάντησης από τον αριθμό 11. Έτσι, αν σε κάποια από τις προηγούμενες ερωτήσεις είχατε απαντήσει για παράδειγμα με ένα 3, τώρα πρέπει να αφαιρέσετε το 3 από το 11 και θα έχετε 8. Αντικαταστήστε το 3 με το 8. Κάντε αυτή την απλή πράξη για όλες τις παραπάνω ερωτήσεις. Τώρα προσθέστε όλους τους αριθμούς-απαντήσεις που έχετε δώσει στις προτάσεις που έχουν μπροστά τους ένα μικρό κύκλο. Γράψτε αυτό το νούμερο στην ειδική θέση που λέει **Δείκτης Π**. Αυτό το νούμερο δεν μπορεί να είναι μικρότερο από το 15 και μεγαλύτερο από το 300.

Τώρα προσθέστε όλα τα νούμερα που έχετε γράψει για τις προτάσεις που έχουν το σήμα ενός μικρού τριγώνου. Γράψτε το αποτέλεσμα στη θέση **Δείκτης Ψ**. Και πάλι δεν μπορεί να είναι μικρότερο από το 5 και μεγαλύτερο από το 300.

Και τώρα η μεγάλη στιγμή!

(Σας θυμίζουμε πως το **test είναι υπό δοκιμή**. Η προσωπική σας βαθμολογία συγκρίνεται σ' αυτή τη φάση με μια θεωρητική και υποθετική απόλυτη τιμή. Δεν μπορείτε με εγκυρότητα να συγκρίνετε τη βαθμολογία σας με άλλα άτομα και οι εκτιμήσεις που ακολουθούν είναι υποθετικές και ερευνητώνται).

ΔΕΙΚΤΗΣ Π =

ΔΕΙΚΤΗΣ Ψ =

ΟΜΑΔΑ Α'

(Αν συγκεντρώνετε πάνω από 220 μονάδες στον δείκτη Π και Ψ αντίστοιχα)

Ακόμα κι αν δεν είστε ανάμεσα σ' αυτούς που βραβεύονται για παραγωγή, είστε σ' αυτούς που βραβεύονται απ' την ίδια τη ζωή για τις επιλογές τους. Είστε πετυχημένοι γιατί κάνετε αυτό που σας αρέσει με συνέπεια, τιμότητα, ποιότητα και αφοσίωση. Είστε επαγγελματίες γιατί εργάζεστε με σταθερότητα και πίστη. Αγαπάτε αυτό το επάγγελμα και η επιτυχία σε αριθμούς είναι θέμα χρόνου. Μην ξεχνάτε πως ο καθένας μας έχει τους δικούς του ρυθμούς. Εσείς πάντως έχετε σίγουρα τις προϋποθέσεις για ένα καλό μέλλον.

ΟΜΑΔΑ Β'

(Αν συγκεντρώνετε κάτω από 78 μονάδες στον δείκτη Π και πάνω από 220 μονάδες στον δείκτη Ψ)

Για σας τα πράγματα είναι ελαφρώς ευμετάβλητα. Φαίνεται πως δεν είστε πολύ αποφασισμένοι να εργασθείτε. Παρ' όλο που δείχνετε ερωτευμένοι με το επάγγελμα, σας λείπει η μεθοδικότητα και η παραδοχή πως "εργάζομαι σημαίνει δουλεύω". Μάλλον ανήκετε στην ομάδα των ανθρώπων που όταν συνα-

ντούν δυσκολίες προτιμούν να τις αναθέτουν στους άλλους! Ενώ έχετε κέφι, πάθος, όνειρα και διάθεση, δυσκολεύεστε να εργασθείτε υπεύθυνα και συστηματικά. Έτσι χάνετε χρόνο όχι μόνο από την παραγωγική διαδικασία αλλά και από την προσωπική σας ζωή. Αν είστε ψηλά στην παραγωγή, αυτό μάλλον οφείλεται στην προσπάθεια που κάνουν οι γύρω σας. Μήπως τους έχετε κουράσει; Μη μου πείτε πως σας αρέσει να είστε το κακομαθημένο παιδί της παρέας; Καταντάει βαρετό! Με τα ψυχικά σας προσόντα μπορείτε να έχετε αξιοζήλευτη καριέρα και προσωπική ζωή.

ΟΜΑΔΑ Γ'

(Αν συγκεντρώνετε πάνω από 220 μονάδες στον δείκτη Π και κάτω από 78 μονάδες στον δείκτη Ψ)

Πατι τόση αγωνία; Αφού τελικά τα καταφέρνετε τόσο καλά! Αγαπήστε λίγο περισσότερο τον εαυτό σας και πάψτε να ζείτε με την αγωνία του "τι θα πουν οι άλλοι". Είστε μια χαρά! Αν σε κάποιους άλλους δεν αρέσει το επάγγελμα που κάνετε, αυτό είναι δικό τους πρόβλημα. Κρατήστε κοντά σας εκείνους που εκτιμούν τα ταλέντα σας και την προσπάθειά σας. Βάλτε λίγη απόλαυση στη ζωή σας, το αξίζετε!

ΟΜΑΔΑ Δ'

(Αν συγκεντρώνετε κάτω από 78 μονάδες στον δείκτη Π και Ψ αντίστοιχα)

Χρειάζεται να σκεφθείτε σοβαρά αν θα επενδύσετε σ' αυτό το επάγγελμα, ή όχι. Αν έχετε κάνει μια καλή παραγωγή μέχρι τώρα, αυτό δεν σας εξασφαλίζει στα σίγουρα ένα καλό μέλλον. Τα πράγματα εξελίσσονται και δεν μπορείτε να μένετε πίσω. Χρειάζεται ν' αφιερώσετε χρόνο και να βελτιωθείτε σε γνώσεις και σε αυτοδικόνα. Όπως και νάχουν τα πράγματα, δώστε έμφαση στην επένδυση που κάνετε γι' αυτή την καριέρα, εσείς οι ίδιοι. Οι καλύτεροι γάμοι δεν είναι εκείνοι που βασίζονται μόνο στα όνειρα, το πάθος ή την υστεροβουλία.

ΟΜΑΔΑ Ε'

(Αν συγκεντρώνετε μεταξύ 78 και 220 μονάδες στους δείκτες Π και Ψ αντίστοιχα).

Βρίσκεστε μάλλον σε εκκρεμότητα είτε για το πώς αισθάνεστε, είτε για το τι θα κάνετε. Η μάχη κερδίζεται με σύγχρονα όπλα, αποφασιστικότητα και τόλμη. Χωρίς ρίσκο και προσωπική επένδυση, δεν κατακτιέται η επιτυχία και η ευτυχία. Αποφασίστε, εκπαιδευτείτε και τολμήστε.

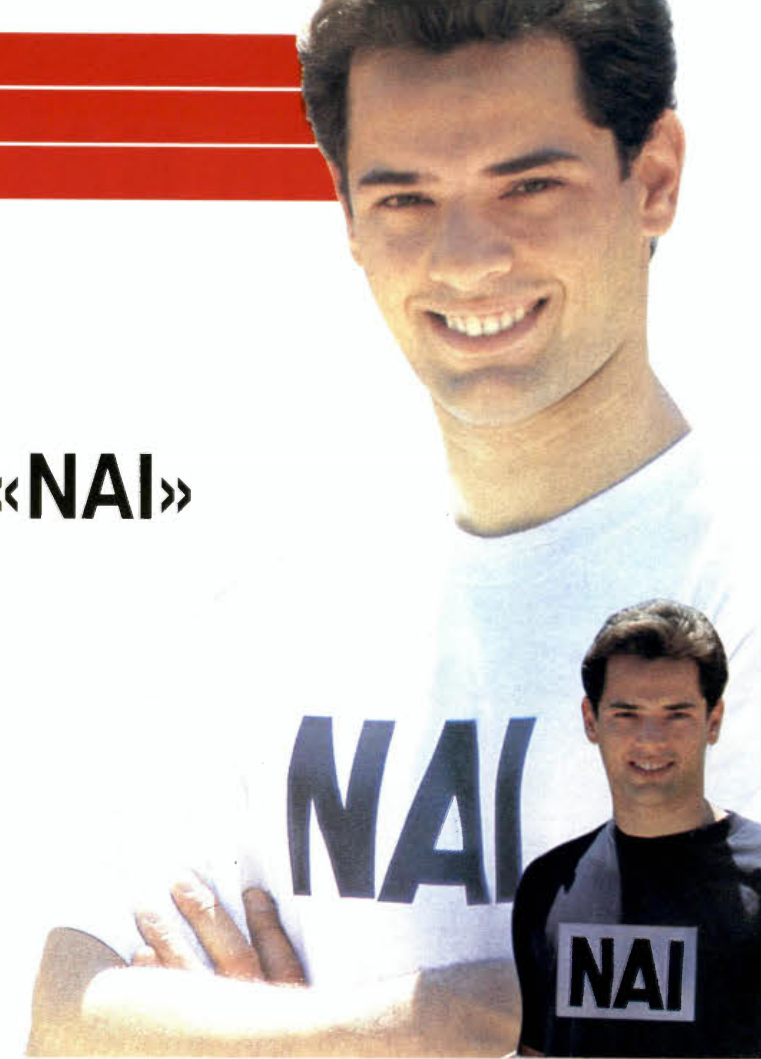
ΓΕΝΙΚΟ ΣΧΟΛΙΟ

Η επιτυχία και η ευτυχία στη ζωή δεν καθορίζονται μόνο από το επάγγελμα. Ωστόσο, μια καλή καριέρα συμβάλλει δυναμικά στην καλή ζωή. Προσπαθείστε να δείτε με ποιό τρόπο θα κάνετε τη δουλειά σας με περισσότερο κέφι και όχι μόνο πόσο σωστά θα την κάνετε. Βάλτε λίγη απόλαυση στη ζωή σας, τώρα, σ' αυτή τη ζωή!

**ΓΡΑΨΟΥ
ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ
ΤΩΡΑ!**

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

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



ΓΙΝΕ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ

- ΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΑΞΙΟΥΝ ΚΑΛΥΤΕΡΗ ΜΕΤΑΧΕΙΡΙΣΗ!
- ΣΤΗΡΙΞΕ ΤΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΣΟΥ ΤΗΝ ΔΙΚΗ ΣΟΥ ΦΩΝΗ!
- ΣΤΕΙΛΕ ΤΙΣ ΑΠΟΦΕΙΣ ΣΟΥ, ΖΗΤΗΣΕ ΝΑ ΣΥΝΕΡΓΑΣΘΟΥΜΕ!

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

ΔΕΛΤΙΟ ΕΓΓΡΑΦΗΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗ "ΝΑΙ"

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ

ΕΤΑΙΡΙΑ:

Δ/ΣΗ ΕΤΑΙΡΙΑΣ:

Δ/ΣΗ ΟΙΚΙΑΣ:

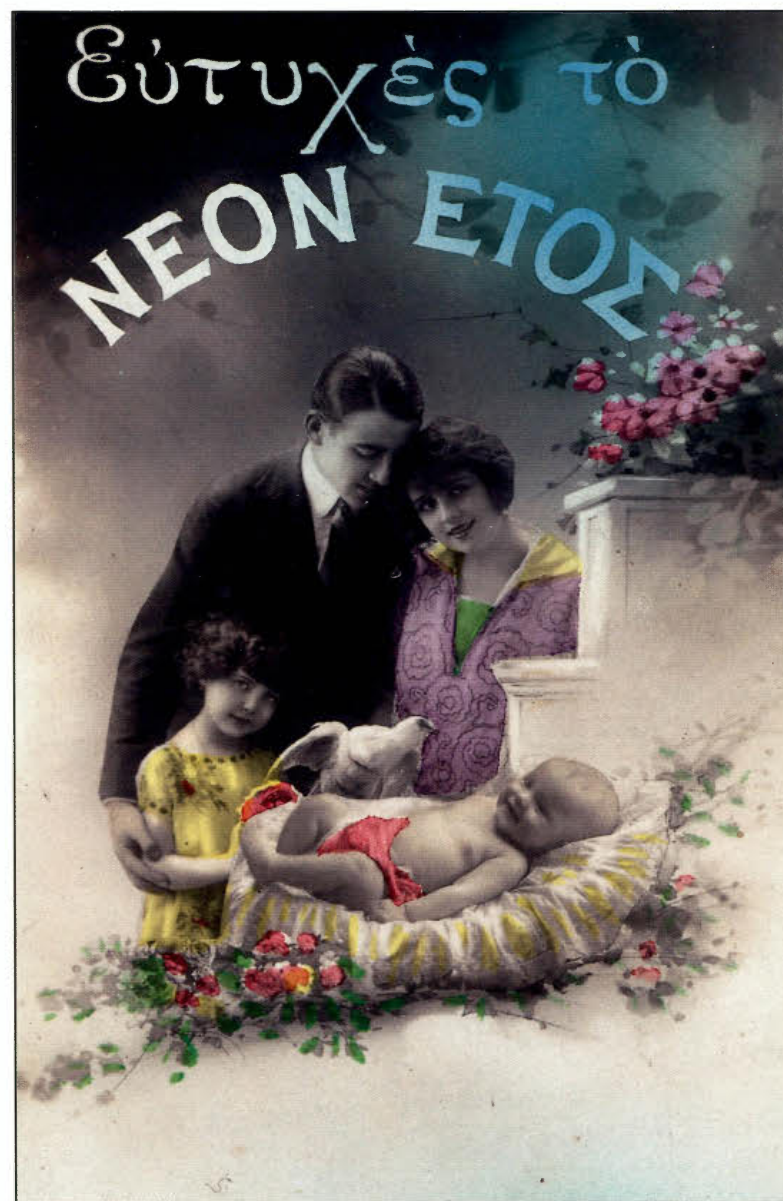
ΤΑΧ. ΚΩΔΙΚΑΣ:

ΤΗΛΕΦΩΝΑ ΕΤΑΙΡΙΑΣ: ΠΟΛΗ:

..... ΟΙΚΙΑΣ:

- ΤΑΧ. ΕΠΙΤΑΓΗ απεστάλη αρ.
 - ΕΣΩΚΛΕΙΕΤΑΙ ΕΠΙΤΑΓΗ αρ.
 - Κατάθεση στο Λογαριασμό 51342181/104 Εθνικής Τράπεζας Ελλάδος:
 - ΑΠΟΣΤΕΙΛΑΤΕ ΕΙΣΠΡΑΚΤΟΡΑ
- ΑΞΙΑ ΕΤΗΣΙΑΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΣ:**
- ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ 6.000 ΔΡΧ.
 - ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ - ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ 25.000 ΔΡΧ.
 - ΦΟΙΤΗΤΕΣ 4.000 ΔΡΧ.

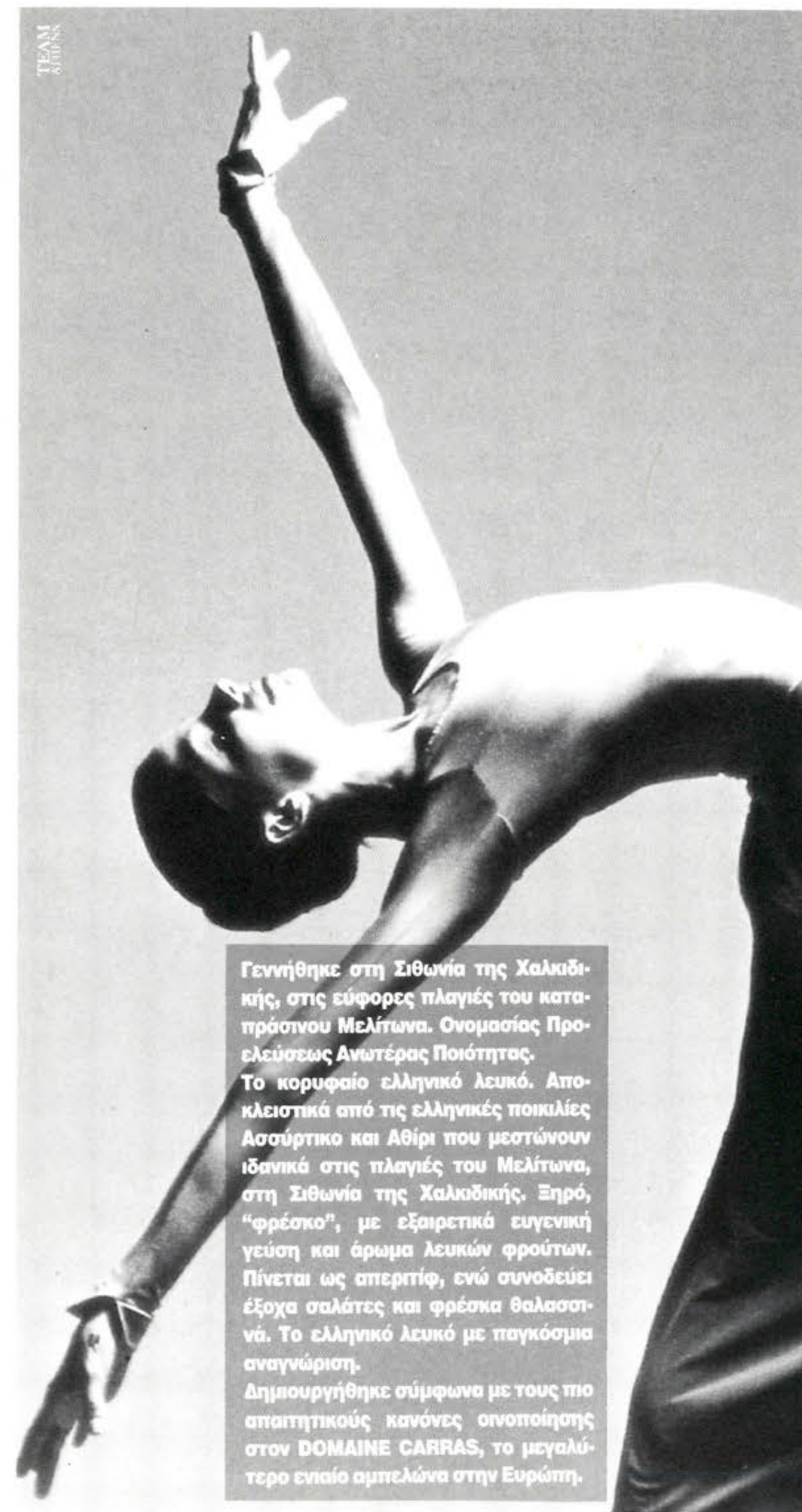
Το ΝΑΙ σας εύχεται



Φροντίζοντας, με αγάπη στους συνδρομητές μας,
 όλη η ύλη του επόμενου ΝΑΙ θα είναι
 ένα ξεχωριστό βοήθημα με προτάσεις - ιδέες - λύσεις
 για τον ασφαλιστή, τον Manager, τον Γενικό Διευθυντή,
 γύρω από το πώς θα έχουν όλοι
Ευτυχές το Νέον έτος!

ΝΑΙ, περιοδικό Ασφαλιστής του Ασφαλιστή, Manager του Manager!

MELISSANTHI ΕΜΠΝΕΥΣΗ



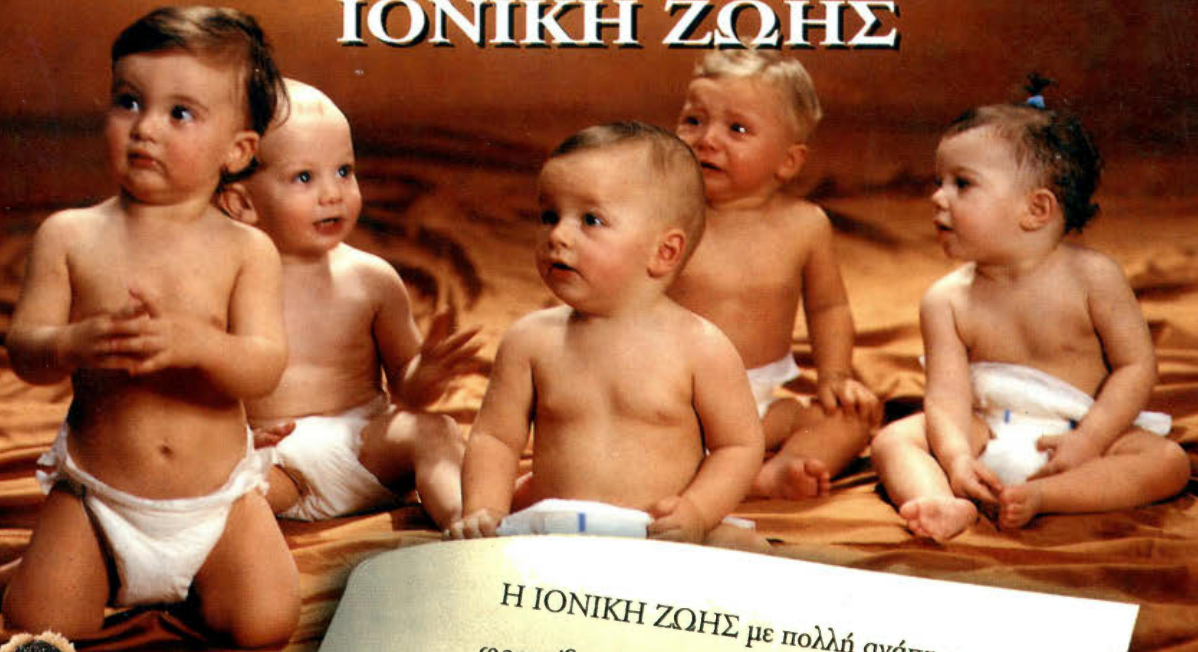
Γεννήθηκε στη Σιθωνία της Χαλκιδικής, στις εύφορες πλαγιές του καταπράσινου Μελίτωνα. Ονομασίας Προελεύσεως Ανωτέρας Ποιότητας. Το κορυφαίο ελληνικό λευκό. Αποκλειστικά από τις ελληνικές ποικιλίες Ασσούρτικο και Αθίρι που μεστώνουν ιδανικά στις πλαγιές του Μελίτωνα, στη Σιθωνία της Χαλκιδικής. Ξηρό, "φρέσκο", με εξαιρετικά ευγενική γεύση και άρωμα λευκών φρούτων. Πίνεται ως aperitif, ενώ συνοδεύει έξοχα σαλάτες και φρέσκα θαλασσινά. Το ελληνικό λευκό με παγκόσμια αναγνώριση. Δημιουργήθηκε σύμφωνα με τους πιο απαιτητικούς κανόνες οινοποίησης στον DOMAINE CARRAS, το μεγαλύτερο εναίο αμπελώνα στην Ευρώπη.



DOMAINE CARRAS

Η ΤΕΧΝΗ ΤΗΣ ΟΙΝΟΠΟΙΗΣΗΣ

“ΕΞΑΣΦΑΛΙΣΗ ΝΕΑΣ ΓΕΝΙΑΣ” ΔΩΡΕΑΝ σε Όλα τα Παιδιά του '94 με Πολλή Αγάπη από τη ... “Νονά” ΙΟΝΙΚΗ ΖΩΗΣ



Η ΙΟΝΙΚΗ ΖΩΗΣ με πολλή αγάπη και φροντίδα για την ελληνική οικογένεια, προσφέρει για φέτος τα Χριστούγεννα, ένα μεγάλο δώρο σε όλα τα παιδάκια που γεννήθηκαν μέσα στο 1994: Ένα συμβόλαιο για το πρωτοποριακό πρόγραμμα “Εξασφάλιση Νέας Γενιάς” εντελώς δωρεάν για ένα χρόνο!

Η “Εξασφάλιση Νέας Γενιάς” είναι το μοναδικό πρόγραμμα της ασφαλιστικής αγοράς, που προστατεύει το οικογενειακό σας εισόδημα, αναλαμβάνοντας πλήρως τις οικονομικές ανάγκες του παιδιού σας, από τα 18 μέχρι τα 25 του χρόνια!

“Εξασφάλιση Νέας Γενιάς”. Ένα μεγάλο δώρο για όλα τα παιδιά, με πολλή αγάπη από την ΙΟΝΙΚΗ ΖΩΗΣ!

**ΔΩΡΟ ΑΞΙΑΣ
80.000 δρχ.**

ΓΡΑΦΕΙΑ ΕΝΗΜΕΡΩΣΗΣ ΚΟΙΝΟΥ

- Αθήνα 3236901-5, 3254311-9 • Θεσσαλονίκη 031-522111, 234766, 517030
- Βόλος 0421-27725 • Ηράκλειο 081-241957 • Καρδίτσα 0441-26610 • Λαμία 0231-30668
- Λάρισα 041-553807, 534079 • Πάτρα 061-623401 • Ρόδος 0241-29730 • Τρίκαλα 0431-74021 • Χανιά 0821-96092



ΝΑΙ, δέχομαι για λογαριασμό του παιδιού μου, το πρόγραμμα “ΕΞΑΣΦΑΛΙΣΗ ΝΕΑΣ ΓΕΝΙΑΣ” **ΕΝΤΕΛΩΣ ΔΩΡΕΑΝ** για ένα χρόνο.

ΟΝΟΜΑ: ΕΠΩΝΥΜΟ:
 ΕΠΑΓΓΕΛΜΑ: ΟΔΟΣ: ΑΡΙΘ.:
 ΠΟΛΗ: Τ.Κ. ΤΗΛ:
 ΗΜΕΡ/ΝΙΑ ΓΕΝΝΗΣΗΣ ΠΑΙΔΙΟΥ: Ο ΓΟΝΕΑΣ ή ΚΗΔΕΜΟΝ
 ΟΝΟΜΑ ΠΑΤΡΟΣ:
 ΟΝΟΜΑ ΜΗΤΡΟΣ: (ΥΠΟΓΡΑΦΗ)



Κοραή 1 & Σταδίου, 102 10 ΑΘΗΝΑ
 Τηλ.: 323 4311-9, 323 6901-5
 Fax: 323 2531