

# ΝΑΙ

ΤΕΥΧΟΣ 1ο  
ΙΑΝ. - ΜΑΡΤΙΟΣ 1989  
ΔΡΑΧΜΕΣ 300



**Πώς κατοχυρώνεται  
ο ασφαλισμένος σας;**

**Τι παροχές  
δίνει το ΤΕΒΕ;**

**ΠΩΣ ΟΙ ΕΠΙΤΥΧΗΜΕΝΟΙ  
ΒΡΙΣΚΟΥΝ  
ΠΕΛΑΤΕΣ**

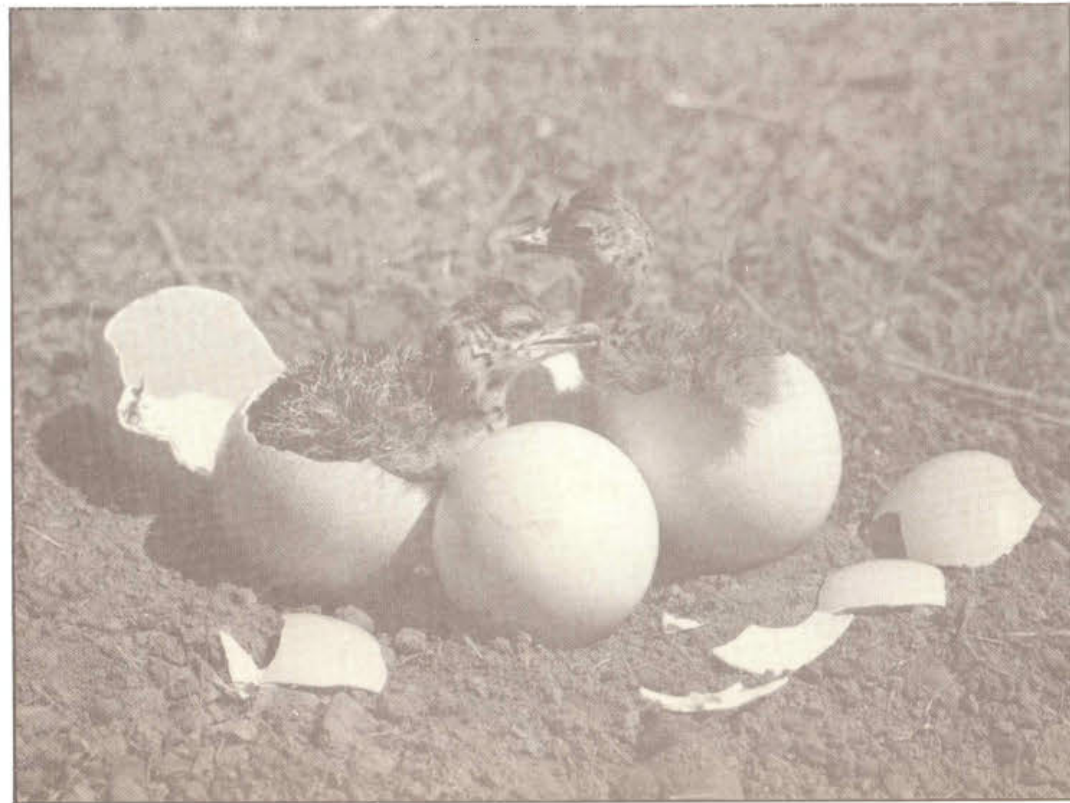
**Η ΑΛΗΘΕΙΑ ΓΙΑ  
ΤΗΝ ΥΓΕΙΑ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ  
ΚΑΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ**

**ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ/  
ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES**

**ΠΡΟΣΦΟΡΑ  
ΜΙΑ ΓΝΩΡΙΜΙΑ ΜΕ ΤΑ  
ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ**

Οι δυνάμεις που σχηματίζουν  
τον αυριανό κόσμο  
βρίσκονται ήδη σε κίνηση

**Ξεκαθάρισε!**  
— Τί έχεις, τί θέλεις  
— ΠΟΥ ΕΙΣΑΙ ΠΟΥ ΘΕΛΕΙΣ ΝΑ ΠΑΣ  
— ΠΟΤΕ ΘΕΛΕΙΣ ΝΑ ΦΘΑΣΕΙΣ  
— ΓΙΑΤΙ ΤΟ ΕΠΙΘΥΜΕΙΣ  
— ΠΩΣ ΘΑ ΠΑΣ — με τί εφόδια;  
— Μαζί με ποιούς άλλους;



**ΝΑΙ**

περιοδικό  
του Σύγχρονου Ασφαλιστή  
ΤΡΙΜΗΝΙΑΙΟ  
ΙΑΝ. - ΜΑΡΤ. 1989

**ΝΑΙ:** Διεύθυνση έδρας  
Λιθινών 3 - ΧΑΝΙΑ  
τηλ. 0821/21072

Γραφείο Αθήνας:  
Προφ. Ηλία 13  
Αγία Παρασκευή  
ΤΚ 153 41  
τηλ. 6590503

ΙΔΙΟΚΤΗΤΗΣ - ΕΚΔΟΤΗΣ:  
**ΜΑΡΙΑ ΕΥΑΓ. ΣΠΥΡΟΥ**

ΣΥΝΤΑΞΗ:  
**ΕΥΑΓ. ΣΠΥΡΟΥ**  
ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ

ΦΩΤΟΣΥΝΘΕΣΗ:  
**ΧΑΡ. ΠΑΝΟΣ**  
ΤΗΛ.: 3645361, FAX 3602435

ΦΙΛΜΣ - ΜΟΝΤΑΖ:  
**ΠΑΝ. ΜΟΥΤΣΑΤΣΟΣ**  
ΤΗΛ.: 3604930

ΕΚΤΥΠΩΣΗ:  
**ΓΙΩΡΓΟΣ ΑΝΑΓΝΩΣΤΟΠΟΥΛΟΣ**  
ΤΗΛ.: 3638844

ΤΙΜΗ ΤΕΥΧΟΥΣ: δρχ. 300

ΕΤΗΣΙΑ ΣΥΝΔΡΟΜΗ:  
ΙΔΙΩΤΕΣ δρχ. 2.000  
ΕΤΑΙΡΙΕΣ δρχ. 10.000

ΕΠΙΣΤΟΛΕΣ - ΕΠΙΤΑΓΕΣ:  
**Ευαγ. Γ. Σπύρου**  
Όθωνος 6 Αθήνα

ΤΑ ΕΠΩΝΥΜΑ ΑΡΘΡΑ  
ΕΚΦΡΑΖΟΥΝ ΘΕΣΕΙΣ ΤΩΝ  
ΑΡΘΡΟΓΡΑΦΩΝ ΚΑΙ ΟΧΙ  
ΤΟΥ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ ΜΑΣ «ΝΑΙ»

**ΝΑΙ** στον ασφαλιστή  
στην Ασφάλιση

## 15 από τα περιεχόμενα

	ΣΕΛ.
1. Γράμμα του εκδότη .....	5
2. Ευαγ. Σπύρου: ΣΤΡΟΦΗ .....	6-7
3. Δημ. Λινού, ιατρού: Η υγεία στην Ελλάδα και οι ασφαλιστές .....	8-9
4. Επτά εμπόδια στη μάθηση .....	10
5. Σπυρ. Δούκα, Η Ασφάλεια Ζωής .....	12-15
6. 40 εντολές ομιλίας & συνομιλίας .....	18, 19
7. Ευαγ. Σπύρου: Πώς μπορείς να ξεφύγεις από τη μετριότητα .....	20, 21
8. Τι είναι η τραπεζική επιταγή .....	22
9. Πώς κατοχυρώνεται ο ησφαλισμένος .....	22-25
10. Πώς σας βαθμολογούν οι πελάτες .....	30
11. ΑΝΤΖΥ ΚΑΡΤΣΑΤΟΥ: 'Ανθρωποι - φυτά ...	36-38
12. Πώς θα ξεκινήσετε για νέους πελάτες .....	42
13. Περιάνδρου Μητρόπουλου: Το ΤΕΒΕ .....	48-50
14. Κων/νου Χολέβα: Αμοιβαία Κεφάλαια .....	52-53
15. Ασφαλιστής και Αυτοκίνητο το χειμώνα ...	54-55

**Ευχές για  
ετυχιτισμένο  
1989, και το δώρο**

**NAI**



**Διευθυντές εταιριών & υποκαταστημάτων**

**Στείλτε τις ευχές σας  
στους δικούς σας  
ανθρώπους - ασφαλιστές  
με το πρωτότυπο δώρο  
της συνδρομής του «NAI»**

**ΚΟΥΠΟΝΙ ΔΩΡΟΥ**

Στείλτε τις ευχές σας στους φίλους και γνωστούς σας με μία συνδρομή του περιοδικού μας NAI  
Συμπληρώστε το κουπόνι και ταχυδρομήστε το στη διεύθυνση: ΟΘΩΝΟΣ 6 Τ.Κ. Αθήνα, μαζί με ταχυδρομική επιταγή για το ποσόν της συνδρομής:

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗ

ΟΝΟΜΑ .....

ΕΠΩΝΥΜΟ .....

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ .....

ΤΗΛΕΦΩΝΟ .....

Η συνδρομή είναι δώρο από το κύριο/κυρία .....

## Γράμμα από τη σύνταξη

Με συγκίνηση και αγάπη για το έργο του ασφαλιστή παρουσιάζουμε το πρώτο τεύχος του περιοδικού NAI σε μια νέα εποχή για όλους μας.

Μέσα σ' ένα κλίμα γενικότερων αλλαγών σ' όλα τα επίπεδα στην Ευρώπη και τη χώρα μας παρατηρούμε σημαντικές αλλαγές και στην ασφαλιστική βιομηχανία. Τεράστια ποσά δαπανώνται για εκπαίδευση, διαφήμιση και οργάνωση, ανησυχίες και αμηχανίες κάποιων, ενθουσιασμοί και προσδοκίες στη νέα πρόκληση για πολλούς, προτάσεις για συγχωνεύσεις, εξαγορές ή συνεργασίες μεταξύ εταιρειών στο εσωτερικό και εξωτερικό προδιαγράφουν την περίοδο των μεγάλων επιχειρημάτων, επανεκτιμήσεων και του μεγάλου ενθουσιασμού για νίκη της νέας εποχής.

Η νέα εποχή ανταποκρίνεται στα συμφέροντα των ασφαλιστών καθώς έρχονται νέες ιδέες, νέες δουλειές, νέα προγράμματα, μεγαλύτερη αγορά, μεγαλύτερες και περισσότερες ευκαιρίες.

Θέλει όμως δουλειά, πειθαρχία, βελτίωση, υπευθυνότητα η νέα τάξη πραγμάτων. Θέλει από τώρα να καταπιαστούμε μ' αυτά κι' όχι κατόπιν εορτής.

Οι πελάτες δεν είναι στάσιμος στρατός, κινούνται, αλλάζουν, βελτιώνονται, ρωτάνε, ψάχνουν, επιλέγουν, απορρίπτουν. Οι μεταβολές είναι αναπόφευκτες.

Ο ασφαλιστής δεν είναι πια ένας απλός πωλητής - μεσολαβητής. Γίνεται σύμβουλος του πελάτη. Οικονομικός Σύμβουλος. Τον πελάτη τον ενδιαφέρει να εξασφαλισθεί σε μελλοντικούς κινδύνους. Με κάθε τρόπο. Και ο ασφαλιστής θα πρέπει να προτείνει λύσεις, ασφαλιστικές και μη ασφαλιστικές. Και φυσικά πρέπει να γνωρίζει.

Το περιοδικό μας «NAI» αναγνωρίζει αυτή την ανάγκη και στόχος του θα είναι η επιμόρφωση του Ασφαλιστή σε συνδυασμό με το έργο των Σχολών των Ασφαλιστικών εταιρειών, των Managers - συνοπτικών, των Ασφαλιστικών κλαδικών περιοδικών, και βιβλίων.

Εκφράζουμε την ευγνωμοσύνη μας στο έργο των ασφαλιστών, αντιλαμβανόμεθα πλήρως την σπουδαιότητα της ασφάλισης και χειροκροτούμε δίνοντας άξιο έπαινο στους κοινωνικούς λειτουργούς, Ασφαλιστές που με το έργο τους ξαναχτίζονται βιομηχανίες, σπουδάζουν παιδιά που στερήθηκαν τις υπηρεσίες του πατέρα, ζούνε άνθρωποι που ίσως πέθαιναν σε κάποιο Νοσοκομείο, πληρώνονται υποχρεώσεις, κρατιούνται αξιοπρεπείς στη ζωή ανώνυμοι ή επώνυμοι, ξαναδίνουν χαμόγελο και αισιοδοξία.

Είναι τιμή για το περιοδικό μας, να υπηρετήσουμε τους ασφαλιστές μας, τους ακούραστους και αθόρυβους αυτούς εργάτες για ένα πιο χαρούμενο αύριο.

Συγχαρητήρια φίλοι συνάδελφοι ασφαλιστές που με χίλιες τόσες αντιξοότητες διαδόσατε και διαδίδετε την ιδέα της ασφάλισης και που στην χειρότερη και δυσκολότερη ώρα των πελατών μαζί με την αποζημίωση δίνεται και ελπίδα πως όλα θα ξαναπάνε καλά.

Συγχαρητήρια σε σας που διαμορφώνετε την ασφαλιστική αγορά και ενημερώνετε κάνοντας μαθήματα επιμόρφωσης στον Ελληνικό Λαό και οδηγώντας τον να διαλέξει την ασφάλιση, την αγάπη και την σιγουριά αντί ανασφάλεια, ανευθυνότητα και αβεβαιότητα... NAI, φίλοι ασφαλιστές όταν τα κόμματα, τα υπουργεία, τα επιμελητήρια, οι Δημόσιοι οργανισμοί αδιαφορούν και αντί να βοηθήσουν δυσκολεύουν.

Εσείς μπαίνετε στο Ελληνικό σπίτι, στο εργοστάσιο, στο Νοσοκομείο και δίνετε το «χτύπημα στην πλάτη», λέγοντας «είμαστε εδώ» συνάνθρωπε ασ ξαναθίσει το χαμόγελο, ξαναδημιούργησε, ζήσε...

NAI, με όλες τις δυνάμεις μας σαν περιοδικό σε συγχαίρουμε και θα συνεργασθούμε υπηρετώντας μαζί την Ασφάλιση...

Σπύρου Ευάγγελος

# ΣΤΡΟΦΗ

## ΣΤΑ ΣΥΝΟΡΑ ΤΗΣ ΑΥΤΟΔΙΔΑΧΗΣ & ΕΠΙΣΤΗΜΗΣ

Ε. Σπύρου

«Τι θέλουν όλοι αυτοί που λένε πως βρίσκονται στην Αθήνα ή στον Πειραιά; Ο ένας έρχεται από την Σαλαμίνα και ρωτάει τον άλλο μήπως έρχεται εξ Ομονοίας». « Όχι έρχομαι εκ Συντάγματος» απαντά και είναι ευχαριστημένος... Παράξενος κόσμος που λέει πως βρίσκεται στην Αττική και δεν βρίσκεται πουθενά».

(Γ. Σεφέρης)

Επί τέλους ας πάρουμε απόφαση να κυτάξουμε την αλήθεια κατάματα κι ας παραδεχθούμε πως ένα μεγάλο μέρος (ίσως το μεγαλύτερο) της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς βρίσκεται στη σύγχυση και το λάθος. Το κακό είναι πως η σύγχυση ενεργεί αμφίδρομα. Ξεκινά πότε από τους ασφαλιστές προς τους πελάτες και πότε από τους πελάτες προς τους ασφαλιστές με αποτέλεσμα ένα τόσο σημαντικό επάγγελμα να υποβαθμίζεται.

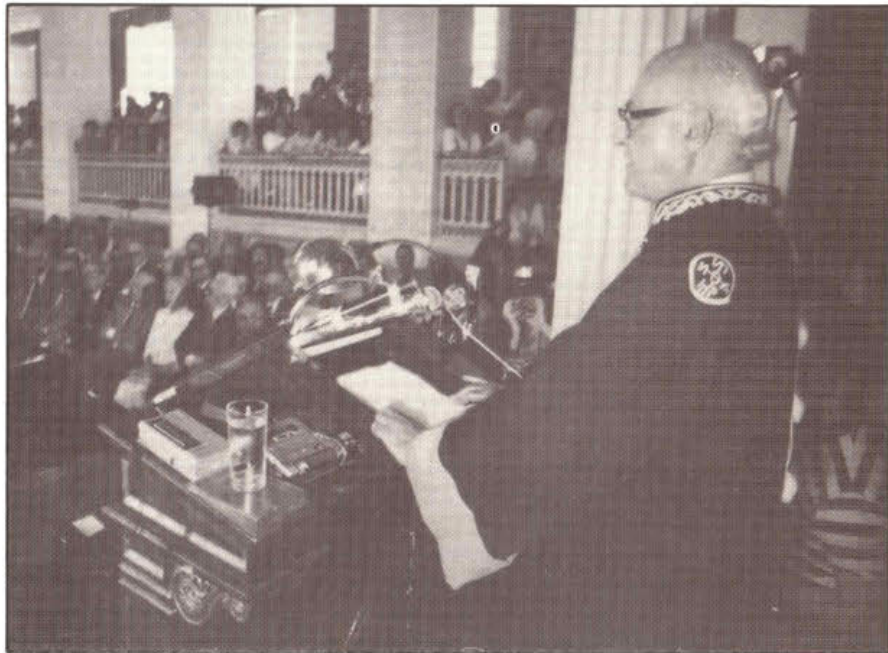
Έτσι αδικείται ο ρόλος του επαγγελματία ασφαλιστή με τη δημιουργική για τη κοινωνία μας δράση, αδικείται η σημασία του ρόλου του ασφαλιστή και των ασφαλειών για το σύγχρονο άνθρωπο, αδικείται και δεν εκτιμάται η αξία του θεσμού των ασφαλειών για την σημερινή κοινωνία. Θλίψη και πικρία διακατέχει αυτούς που είδαν στη σωστή διάσταση το όλο θέμα των ασφαλειών στην Ελλάδα, αλλά και ελπίδα και αισιοδοξία για το μέλλον αφού μερικοί πρωτοπόροι έκαναν τη σωστή εκλογή για την λύση του προβλήματος να βγούμε απ' τη σύγχυση: ΣΤΡΟΦΗ προς την μόρφωση, την εκπαίδευση, την επιστημονική κατάρτιση αυτών που υπηρετούν το θεσμό των ασφαλειών. Πράγματι δεν φταίει η πηγή με το κρυστάλλινο καθαρό νερό όταν οι σωλήνες μεταφοράς του νερού είναι μολυσμένοι, σκουριασμένοι, διάτρητοι!

Αλήθεια, παρά τα μέχρι τώρα «καλά» αποτελέσματα των ολίγων, ποιός δεν μένει έκπληκτος με τόσα και τόσα που αυτοδίδακτοι εμπειροτέχνες ή περαστικοί ευκαιριακοί του επαγγέλματος καθημερινά ανεύθυνα υποστηρίζουν σ' όλο το κύκλωμα των ασφαλειών;

Αυτές τις χιλιάδες των εισερχομέ-

νων στο επάγγελμα του ασφαλιστή (και είναι σωστό να μπου πολλοί αφού είμαστε στην αρχή) ποιός θα τους οδηγήσει σωστά να κινούνται σε λογικά αιτήματα πέρα από υπερβολές και να μη φτάνουμε στο σημείο να απαιτούν ακατόρθωτα και απραγματοποίητα!

Αλήθεια, ποιός πρωτοετής φοιτητής της Νομικής ή της Ιατρικής ή της Χημείας θα παρίσταναι από την πρώτη εβδομάδα τον «Ειδικό» σύμβουλο χημείας ή τον δικηγόρο ή τον ειδικευμένο γιατρό;



Αλήθεια σκέφθηκαν ποτέ αυτοί που τόσο υποβάθμισαν το επάγγελμα οι περαστικοί από ένα σεμινάριο πέντε ημερών που ζητάνε απ' την πρώτη ώρα τις μεγάλες αμοιβές χωρίς εκπαίδευση και προσπάθεια, σκέφθηκαν με πόσο ιδρώτα και κόπο έφτιαξαν ότι έφτιαξαν αυτοί που πάνε να ασφαλίσουν;

Αλήθεια αυτοί που διδάσκουν ή διδάσκονται και στην τρίτη-τέταρτη μέρα περιμένουν να δουν, να συγκρίνουν να κρίνουν ή να κατακρίνουν το επάγγελμα (πως είναι δυνατόν οι αφελείς κρινόμενοι!) σκέφθηκαν αυτούς τους επιχειρηματίες, τους γιατρούς, τους δικηγόρους, τους επιστήμονες κάθε

δουλειάς πόσες ώρες υπομονετικά σκυμμένοι στο θρανίο ή το εργαστήριο για μήνες, για χρόνια αγωνίστηκαν να μάθουν και εν συνεχεία να περιμένουν αποτελέσματα;

Αλήθεια ποιός νέος καταστηματάρχης περιμένει κέρδη απ' τους πρώτους του τρεις ή τέσσερις πελάτες χωρίς εργασία, χωρίς επένδυση, χωρίς έξοδα, χωρίς διαφήμιση, χωρίς καν να πάει στο κατάστημά του!

Αλήθεια σε ποιόν ελεύθερο επαγγελματία πάνε οι πελάτες «ουρά» απ'

πλούτου φτωχούς μεροκαματιάρηδες και κολοσσούς εταιρειών σ' Ανατολή και Δύση εθνικών και πολυεθνικών παράξενοι καιροί στην Ελλάδα, όπου ο θεσμός των Ασφαλειών, κρίνεται και απορρίπτεται, ως «άχρηστος», ως «εξυπνάδα», «ως απάτη!» από δικαστήριο του καφεενείου απ' τον πρώτο τυχόντα μικροπωλητή της άγνοιας και της υπανάπτυξης!

«Παράξενος κόσμος που λέει πως βρίσκεται στην Αττική και δεν βρίσκεται πουθενά»!

Πόσο δίκιο έχει ο Σεφέρης! Ζούμε στην σύγχυση, στην ανασφάλεια, στην ανευθυνότητα, στην οπισθοδρόμηση,

μινάριο μια εβδομάδα, αλλά είδα δεν έβγαινε και τα παράτησα, έπιασα δουλειά υπάλληλος με μισθό σε εταιρεία!». Ταλαίπωρε! πότε σπούδασες τον ασφαλιστή, πότε οργάνωσες τη δουλειά, πότε δούλεψες, πότε έσπειρες, πότε θέρισες! Έπιασες αλέτρι, όργωσες χωράφι, το πότισες, το βοτάνισες, το θέρισες, το αλώνισες, το μέτρησες πότε τα έκανες σε πέντε μέρες;

1989. Μας μένει λοιπόν να κάνουμε ΣΤΡΟΦΗ. Στην ανατολή του νέου έτους ας ανατείλει το χαμόγελο στα χείλη των επαγγελματιών ασφαλιστών. Όσοι στράφηκαν προς την Επιστημονική Οργάνωση της δουλειάς τους πρό-

ας μπούμε στο χώρο της επιστήμης. Σήμερα γίνονται πολλά σεμινάρια, πολλές διαλέξεις, πολλά συνέδρια που μπορεί ο ασφαλιστής να μαθητεύσει. Τα υποκαταστήματα πρέπει α δημιουργήσουν βιβλιοθήκες με καλά ταξινομημένο υλικό. Οι ευκαιρίες επιμορφώσεως δεν πρέπει να χάνονται. Ταξίδια, συνέδρια, σχολές υπάρχουν και γίνονται συχνά. Έτσι γίνεται η ΣΤΡΟΦΗ. Έτσι φεύγουμε απ' την σύγχυση. Έτσι αποκτούμε εισόδημα και ΚΥΡΟΣ. Έτσι μας σέβονται κι εμάς και το επάγγελμα όλοι: ασφαλιστές και πελάτες. Αυτό σημαίνει ΣΤΡΟΦΗ προς τον επαγγελματισμό κάτι που είναι καλό για τον τό-

### Ποιος είναι ο κ. Σπύρου Ευάγγελος;

Γεννήθηκε στην Άρτα το 1948. Παντρεμένος με 2 παιδιά.

Πτυχιούχο Νομικής Παν/μίου Αθηνών και πτυχιούχος Παντείου Ανωτάτης Σχολής Πολιτικών Επιστημών. Ασχολείται με τις ασφάλειες επί 15 χρόνια αποκλειστικά,

αρθρογραφεί σε διάφορα περιοδικά, παρακολούθησε πολλά ασφαλιστικά συνέδρια και σεμινάρια, ταξίδεψε σε 40 χώρες περίπου στο εξωτερικό, είναι πρόεδρος εκπολιτιστικού Συλλόγου και από το 1988 αντιπρόεδρος Συλλόγου Συντονιστών Διευθυντών Ελλάδος.

περπατάμε στην τύχη, θαμπό το πρόσωπό μας στην ταυτότητα νομίζουμε είναι έτσι, ίσως είναι κι αλλιώς! Διαλέγουμε την ανασφάλεια, πριν δούμε την Ασφάλιση, ψάχνουμε ν' αγοράσουμε την ματαιοδοξία της μάρκας «μπλουτζιν» και αδιαφορούμε για το τι λεφτά θάχει η τσέπη του!

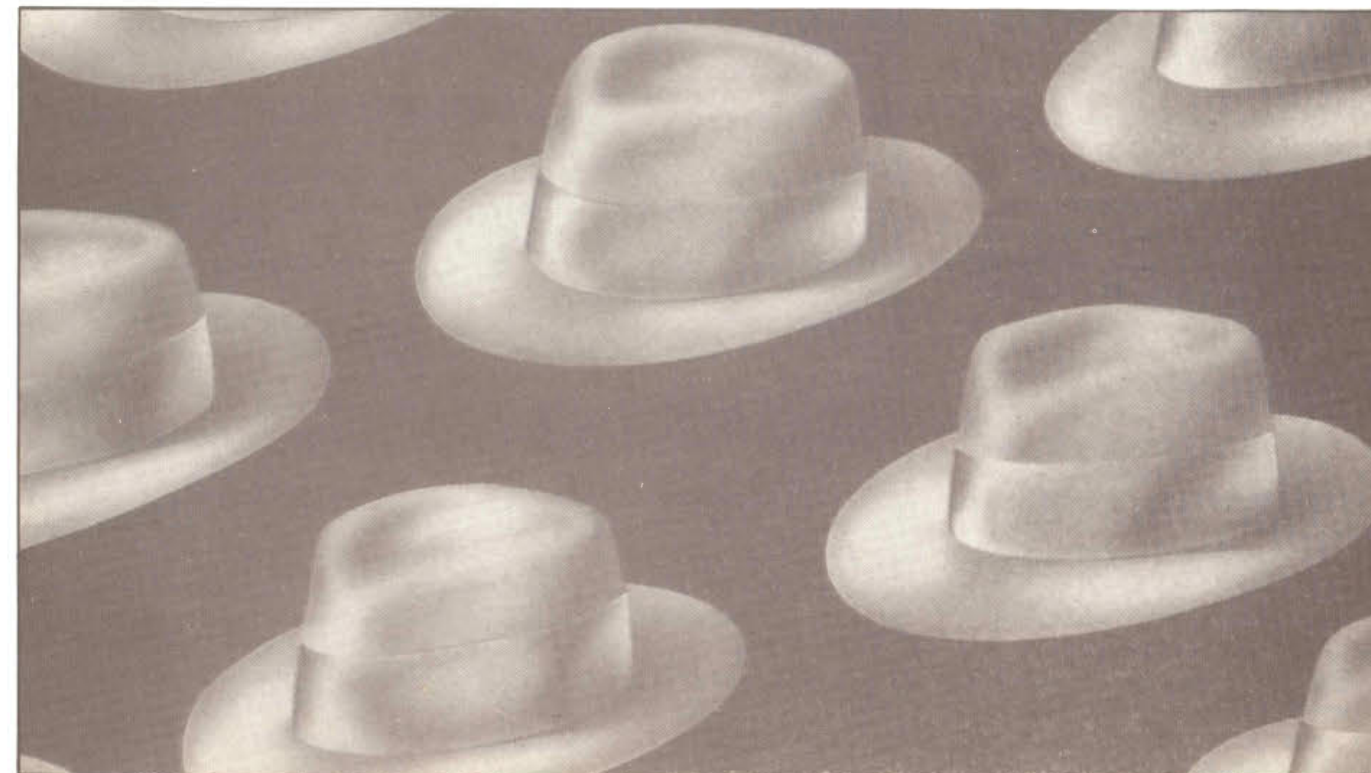
- « Έχω κάνει κι εγώ τον Ασφαλιστή!» ακούς να λένε. «Πέρασα ένα σε-

κοψαν αναπτύχθηκαν, μεγαλούργησαν, δημιούργησαν. Δυστυχώς ένα μεγάλο μέρος οδηγήθηκε στο τίποτα.

Είμαστε όμως και χρόνια πίσω από τις εταιρείες προηγμένων χωρών. Η ΣΤΡΟΦΗ είναι αποφασιστική και καθοριστική. Τίποτε δεν είναι τυχαίο και τα μεγάλα κατορθώματα δεν έρχονται μόνα τους. Ας περάσουμε τα σύνορα της αυτοδιδάχης και του εμπειροτέχνη και

πο μας και για μας. Ένα μεγάλο μέρος της Ζωής μας το περνάμε εργαζόμενοι. Αξίζει αυτό το κομμάτι της ζωής μας νάναι στη σωστή του θέση, αξίζει νάναι σεβαστό απ' όλους, αξίζει να είναι δημιουργικό και χρήσιμο για μας και τους άλλους, αξίζει νάναι όμορφο αφού είναι η ζωή μας.

Ε.Σ.



Η υγεία μπορεί να μετρηθεί «αντικειμενικά» με τους δείκτες θνησιμότητας και νοσηρότητας. Ο δείκτης θνησιμότητας είναι ο αριθμός θανάτων ανά έτος ανά 100.000 πληθυσμό ενώ ο δείκτης νοσηρότητας εκφράζεται από την επίπτωση και επιπολασμό μιας νόσου.

Επίπτωση μιας νόσου είναι ο αριθμός των καινούργιων περιπτώσεων της νόσου αυτής ανά έτος και από 100.000 πληθυσμό. Ο επιπολασμός μιας νόσου είναι το ποσοστό των νοσούντων από την νόσο σε μια δεδομένη χρονική στιγμή.

Στην Ελλάδα δεν έχουμε δείκτες νοσηρότητας. Το μόνο που έχουμε είναι ο αριθμός των εισερχομένων και εξερχομένων από κάθε νοσοκομείο.

Έτσι ερχόμαστε αμέσως στο ρόλο της Ασφαλίσεως στην Υγεία σήμερα. Όπως είναι γνωστό οι Ασφαλιστικοί Φορείς, Κρατικοί ή ιδιωτικοί έχουν σαν προορισμό να καλύπτουν οικονομικά τον ασφαλιζόμενο τόσο για τα έξοδα περιθαλψης εξωνοσοκομειακής και ενδονοσοκομειακής όσο και σε περίπτωση ανικανότητας του για εργασία λόγω ατυχήματος, ασθένειας ή συντάξεως. Τέλος καλύπτουν με τις ασφάλειες ζωής τις μετά θάνατα υποχρεώσεις του ασφαλισμένου. Στην Ελλάδα το κόστος της Υγείας και κατ' ακολουθία το κόστος της Ασφάλισης αν και θα μπορούσε να ήταν χαμηλό (λόγω των ήδη αναφερθέντων ευνοϊκών περιβαλλοντολογικών συνθηκών και ευνοϊκών δεικτών νοσηρότητας και θνησιμότη-

των τόσο ο γενικός γιατρός όσο και ο οικογενειακός γιατρός θεσμοί τόσο απαραίτητοι στην σωστή αντιμετώπιση και διακίνηση των βασικών καθημερινών αναγκών του πληθυσμού.

**3. Στην υπερβολικά μεγάλη μέση διάρκεια νοσηλείας** που ενώ έπρεπε να είναι λιγότερο από 7 ημέρες στην χώρα μας είναι δύο φορές πιο πάνω.

Η μεγάλη διάρκεια νοσηλείας που κυρίως παρατηρείται στα δημόσια θεραπευτήρια έχει σαν αποτέλεσμα την αύξηση του κόστους περιθαλψης σε ύψη τρομακτικά. Και εδώ φαίνεται η έλλειψη κεντρικού και περιφερειακού προγραμματισμού που αντί τα κονδύλια να κατευθυνθούν π.χ. στην δημιουργία 2-3 χειρουργείων που θα αύξανε σημαντικά τον αριθμό των χειρουργημέ-

να τους να αντιμετωπίσουν τις ολοένα αυξανόμενες δαπάνες και επεκτείνουν την ιδιωτική ασφάλιση, πολύ περισσότερο τέτοια ανάγκη υπάρχει στην χώρα μας.

Η σωστή, αμοιβαίως συμφέρουσα συνεργασία μεταξύ δημοσίων και ιδιωτικών ασφαλιστικών φορέων θα είχε ως αποτέλεσμα τόσο την καλύτερη εξυπηρέτηση του συγκεκριμένου ασθενούς όσο και την ελάφρυνση των κρατικών δαπανών για την Υγεία η οποία παραμένει δικαίωμα κάθε Έλληνα και πρέπει να τίθεται υπεράνω πολιτικών συγκρούσεων. Πιστεύω ότι συγκεκριμένες προτάσεις από τις ιδιωτικές ασφαλιστικές εταιρείες για μια ουσιαστική συνεργασία θα είχε ανταπόκριση από κάθε συνετό και μη «αιθεροβάμονα»

αρμόδιο υπουργείο.

Τελειώνοντας θα ήθελα να προτείνω στις Ασφαλιστικές Εταιρείες εκτός από την παροχή στους ασφαλιζόμενους γενναίων και ρεαλιστικών με την εποχή μας καλύψεων να μελετήσουν με προσοχή τις Ελληνικές ιδιαιτερότητες στα θέματα της Υγείας. Η συλλογή και ανάλυση των πληροφοριών για την υγεία των Ελλήνων ασφαλισμένων θα οδηγήσει στην ανεύρεση τόσο νέων παραγόντων κινδύνων όσο και προστατευτικών παραγόντων για τα επί μέρους νοσήματα. Έτσι θα μπορούν να τροποποιηθούν ανάλογα και τα προσφερόμενα συμβόλαια. Π.χ. σε πολλές Εταιρείες οι μη καπνιστές τυγχάνουν ευνοϊκότερης αντιμετώπισης από τους καπνιστές διότι είναι αποδεδειγμένο από επιδη-

μιολογικές μελέτες ο καταστροφικός για την Υγεία ρόλος του καπνίσματος. Το ίδιο συμβαίνει για γνωστούς άλλους παράγοντες κινδύνου όπως τα ναρκωτικά, η υπέρταση, η παχυσαρκία, ο αλκοολισμός κ.λπ.

Παρόμοιες μελέτες έχουν δείξει ότι π.χ. η ασφάλιση των εγγάμων είναι συμφερότερη από εκείνη των αγάμων. Στην Ελλάδα υπάρχει πλούσιο αλλά αναξιοποίητο τέτοιο υλικό. Η ενίσχυση επιδημιολογικών μελετών για την μελέτη αυτού του υλικού θα είναι πολύτιμη τόσο για τις Ασφαλιστικές Εταιρείες όσο και γενικότερα για την καλύτερη αντιμετώπιση του προβλήματος της Υγείας στην Ελλάδα.

## Η ΥΓΕΙΑ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΣΗΜΕΡΑ ΚΑΙ ΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ

Δ. ΛΙΝΟΥ Ιατρού.

Τα στοιχεία όμως αυτά είναι ανεπαρκή και εν πολλοίς ανακριβή.

Φαίνεται όμως από διάφορες μελέτες που κατά καιρούς έχουν γίνει ότι στην Ελλάδα οι χρόνιες παθήσεις όπως τα καρδιαγγειακά νοσήματα και οι καρκίνοι ευρίσκονται σε μικρότερη συχνότητα από τις ανεπτυγμένες δυτικές χώρες και σε μεγαλύτερη συχνότητα από τις Αφρικανικές χώρες. Ο τρόπος ζωής και η διαίτα μάλλον μας έχουν ευνοήσει αν και η συνέχιση του εκδυτικισμού σε όλες τις μορφές της ζωής μας αναπόφευκτα θα εξαλείψει την ευνοϊκή αυτή κατάσταση. Σαν παράδειγμα, η συνέχιση και αύξηση των καπνιστών και στα δύο φύλα στην Ελλάδα έχουν σαν αποτέλεσμα την συνεχή αύξηση της συχνότητας του καρκίνου του πνεύμονος. Η συνολική βρεφική θνησιμότητα, που αποτελεί δείκτη του επιπέδου Υγείας μιας χώρας υστερεί σε σχέση με τις ανεπτυγμένες χώρες (ιδίως σε ορισμένες περιοχές της χώρας όπως η Θράκη, Ανατολική Στερεά, τα νησιά).

Στην Ελλάδα όπως και σε όλες τις πολιτισμένες χώρες οι πρόοδοι στην προληπτική, διαγνωστική και θεραπευτική ιστορική έχουν σαν αποτέλεσμα να αυξάνεται ο μέσος όρος ζωής του πληθυσμού με αποτέλεσμα να αυξάνεται και το κόστος για την ασφάλιση αυτού του πληθυσμού.

Το είναι πολύ υψηλό και θα γίνεται ακόμη υψηλότερο χωρίς όμως αυτό να μεταφράζεται σε καλύτερη προσφορά υπηρεσιών Υγείας.

Που οφείλεται αυτό:

**1. Στην έλλειψη οργάνωσης και προγραμματισμού.** Εκτός από μεμονωμένες περιπτώσεις λείπουν παντελώς από την χώρα μας οι ειδικά εκπαιδευμένοι επιστήμονες (όχι απαραίτητα γιατροί) για την οργάνωση τόσο του βασικού προγράμματος Υγείας που θα ακολουθήσει η χώρα όσο και τον προγραμματισμό για την λογική σύμφωνα με τις ανάγκες της χώρας κατανομή των κονδυλίων. Έτσι σήμερα στα κρατικά νοσοκομεία της χώρας η κατανομή των πιστώσεων γίνεται ανάλογα με τον αριθμό του προσωπικού τους έτσι ώστε έμμεσα να ενθαρρύνεται η πλημυρίδα των ασθενών από επαρχίες στην Αθήνα ή Θεσσαλονίκη, μια και τα περισσότερα ή μεγαλύτερα νοσοκομεία ευρίσκονται στην πρωτεύουσα ή συμπρωτεύουσα.

**2. Στην μη ορθολογιστική κατανομή των ιατρών τόσο γεωγραφικά όσο και κατά ειδικότητας.** Έτσι το 70% του ιατρικού δυναμικού εξασκεί την ιατρική στην Αθήνα και Θεσσαλονίκη.

Αν και έχουμε μεγάλο αριθμό γιατρών (η αναλογία 285 προς 100.000 είναι η δεύτερη μεγαλύτερη στην Ευρώπη μετά την Ιταλία), όλοι τελικά γίνονται «ειδικοί» γιατροί (specialists) ενώ λεί-

ων και θα ελάττωνε την διάρκεια νοσηλείας τα χρήματα αυτά δίνονται στο ίδιο νοσοκομείο για όχι τόσο παραγωγικές ανάγκες. Στον ιδιωτικό τομέα τα λίγα πλήρως εξοπλισμένα θεραπευτήρια λόγω του προφανούς οικονομικού συμφέροντος έχουν καλύτερη διακίνηση των ασθενών με κόστος ανά ασθενή μικρότερο από ότι κοστίζει ο ίδιος ασθενής στο Δημόσιο Νοσοκομείο, χωρίς βέβαια το κόστος αυτό να μπορεί να το ανταπεξέλθει ο μέσος ασθενής χωρίς την ασφαλιστική κάλυψη.

**4. Στις περιορισμένες κρατικές δαπάνες για την Υγεία.**

Παρ' όλο που το ποσοστό για την Υγεία ανέρχεται στο 5% περίπου του Ακαθάριστου Εθνικού Προϊόντος, οι ανάγκες είναι πολύ μεγαλύτερες, και η αύξηση των κρατικών δαπανών για την Υγεία επιτακτική. Το νέο αυξημένο μισθολόγιο των γιατρών του ΕΣΥ, η αύξηση του προσωπικού, η αναγκαία πανάκριβη νέα τεχνολογία, έρχονται να επιπροστεθούν στις σπατάλες από τον κακό προγραμματισμό και έλλειψη παραγωγικότητας καθώς και στην αδυναμία λογιστικού ελέγχου της διαχείρισης των πόρων των νοσοκομείων.

**5. Στην έλλειψη συνεργασίας κρατικών και ιδιωτικών ασφαλιστικών φορέων.** Αν όλα σχεδόν τα κράτη του κόσμου, με οικονομίες τόσο ισχυρές όσο του Καναδά, δεν αντέχουν από μό-



**ΣΥΝΤΟΜΟ ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ Δ. ΛΙΝΟΥ, Ιατρού.**

Εκπαίδευση: Πλήρης εκπαίδευση στη Χειρουργική στο Mayo Clinic (5 χρόνια). Έρευνα: Στο Mass General Hospital, Harvard (1 χρόνο).

Προϋπηρεσία: Chief Resident Associate στη Χειρουργική Mayo Clinic. Assistant Professor, υπεύθυνος της γαστρεντερολογικής και ενδοκρινολογικής χειρουργικής στο Cleveland Metro General Hospital, Cleveland (2 χρόνια) ΗΠΑ.

Μέλος σε 17 διεθνείς Επιστημονικές Εταιρείες μεταξύ των οποίων.

American Gastroenterological Association, American College of Gastroenterology, European Society of Gastroenterology, European Society of Gastroenterology, American College of Surgeons, Societe Internationale de Chirurgie.

**Συγγραφικό έργο** που υπερβαίνει τις 90 δημοσιεύσεις, ανακοινώσεις «γαστρεντερολογική χειρουργική» και «ενδοκρινολογική χειρουργική». Επίσης πλέον των 200 citations στις περισσότερες ξενόγλωσσες εργασίες του.

**Κλινικό έργο** που περιλαμβάνει από τον μεγάλο αριθμό χολοκυστεκτομών, σκωληκοειδεκτομών, ένα σημαντικό αριθμό γαστρεκτομών και κολεκτομών μέχρι παγκρεατοδωδεκαδακτυλεκτομών (Whipple) επινεφριδεκτομών και φυσικά ένα μεγάλο αριθμό θυρεοειδεκτομών και παραθυροειδεκτομών.

**Ερευνητικό έργο** (στην Ελλάδα) στην αιτιολογία της χολολιθίασεως (σημαντική case-control study) στον καρκίνο του παχέος εντέρου (επίμυς μετά από DMH) κ.λπ.

## ΕΠΤΑ ΕΜΠΟΔΙΑ ΣΤΗ ΜΑΘΗΣΗ

1. ΑΥΤΟ-ΙΚΑΝΟΠΟΙΗΣΗ
2. ΑΔΥΝΑΜΙΑ ΝΑ ΑΝΑΓΝΩΡΙΣΟΥΜΕ ΤΗΝ ΑΝΑΓΚΗ ΓΙΑ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ
3. ΕΛΛΕΙΨΗ ΠΡΟΘΥΜΙΑΣ ΝΑ ΓΙΝΟΥΝ ΑΠΟΔΕΚΤΑ ΤΑ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ Ή ΤΟΥ ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΟΣ
4. ΑΝΤΙΡΡΗΣΕΙΣ ΣΕ ΣΧΕΣΗ ΜΕ ΤΟΝ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΗ
5. ΠΑΛΙΑ ΕΜΠΕΙΡΙΑ
6. ΑΝΤΙΦΑΣΗ ΣΕ ΠΡΟΗΓΟΥΜΕΝΗ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ
7. ΦΟΒΟΣ ΑΠΟΤΥΧΙΑΣ



ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΝΑΙ

Παρασκευή 20 Ιουλίου 1984



Τρίτη 9 Ιουλίου 1985

# 785.835.687

εκατομμύρια δρχ.

πληρώθηκαν από την ασφαλιστική εταιρία GENERALI,  
για τις ζημιές στον εξοπλισμό  
του υδροηλεκτρικού εργοστασίου της ΔΕΗ  
που κάηκε περίπου στη Σφηκιά.

Η GENERALI όπως πάντοτε από το 1886 που είναι στην Ελλάδα,  
έτσι και τώρα είναι έτοιμη να καλύψει αμέσως τις ζημιές  
συμβάλλοντας με αυτό τον τρόπο ενεργά  
στην συνέχιση της ανάπτυξης της ΕΘΝΙΚΗΣ ΜΑΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ.

Εμπιστευθείτε τη GENERALI.  
Η συνέπεια και η πείρα της είναι στη διάθεσή σας.



**GENERALI**  
Assicurazioni Generali

Η πείρα μας μετριέται με αιώνες

ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΕΛΛΑΔΟΣ: Μέρλιν 5α - 106 71 Αθήνα Τηλ. 3603.025, 6, 7 - 3603.266, 7, 8

step

# ΞΕΡΕΤΕ ΠΟΙΟΣ ΉΤΑΝΕ Ο Ουίλλιαμ Πύβλνος; (ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΖΩΗΣ)



## 1. ΓΕΝΙΚΑ. Ασφαλίσεις Ζωής.

Οι πρωτόγονοι λαοί και οι απόγονοί τους και γενικά οι άνθρωποι μέχρι σήμερα, προσπάθησαν να προστατεύσουν τους εαυτούς τους, τις οικογένειές τους και κατ' επέκταση ν' αντιμετωπίσουν τους φυσικούς-τεχνικούς και κοινωνικούς κινδύνους, που ήταν ενδεχόμενο να πλήξουν τη σωματική τους ακεραιότητα, την υγεία τους ή τις προερχόμενες από αυτούς, (κινδύνους), οικονομικές ζημιές ή επιπτώσεις.

Η ασφάλιση ζωής άρχισε να εμφανίζεται κατά κάποιο τρόπο στα 300-200 π.Χ. στο Ρωμαϊκό κράτος, όπου οι Ρωμαίοι έδιναν αμοιβές στους στρατιωτικούς που νικούσαν σε μάχες, ένα μέρος όμως από τα χρήματα αυτά τα παρακρατούσε το κράτος. Στη συνέχεια όταν ο στρατιωτικός εγκατέλειπε το στρατό, είτε σαν συνταξιούχος είτε λόγω θανάτου, το κράτος έδινε σ' αυτόν ή στην οικογένειά του τα χρήματα για να ζήσουν.

Στην ίδια εποχή και μετά τη γέννηση του Χριστού, είχαν δημιουργηθεί οι

συνεταιρισμοί ή ρωμαϊκά «κολλέγια», στα οποία οι άνθρωποι όπως και σήμερα, προπλήρωναν τα έξοδα της κηδείας τους, με συνδρομές που πλήρωναν σαν μέλη, για να μην γίνουν βάρος στους συγγενείς τους.

Σαν πρώτη πράξη ασφάλισης ζωής παρατηρείται στον Μεσαίωνα των πρώτων ναυτικών «διάπλων».

Την εποχή αυτή οι πειρατές λήστευαν τα πλοία και τα πληρώματα στις θάλασσες και συχνά τους αντάλασσαν με λύτρα. Έτσι άρχισαν τα πληρώματα ν' ασφαλίζονται και γεννήθηκε η «ασφάλιση-λύτρα».

Στη συνέχεια οι πλοίαρχοι άρχισαν ν' ασφαλίζονται κατά του θανάτου στη διάρκεια των ταξιδιών τους.

Το πρώτο γνωστό ασφαλιστήριο ζωής υπογράφηκε από τον Ουίλλιαμ Πύβλνο το έτος 1583, από ένα ιδιώτη στο Λονδίνο.

Αν και το ασφαλιστήριο αυτό τελείωνε με την πρόταση «Ο Θεός να δίνει στον πιο πάνω ασφαλιζόμενο υγεία και μακροζωία», αυτός πέθανε τον ίδιο χρόνο.

Τα ασφαλιστήρια που πληρώθηκαν τότε, ήταν 32 λίρες περίπου, το δε ποσό

ασφάλισης που πληρώθηκε λόγω θανάτου (ασφάλισμα) 400 λίρες.

Το έτος 1705-1706 ιδρύθηκε στην Αγγλία η πρώτη εταιρεία ασφαλίσεων, η "SUETE AMICALE" για ένα γραφείο "ASSURANCES PERPETUELLE".

Τα μέλη της έπρεπε να είναι κάτω των 45 χρόνων και πλήρωναν τα ίδια ασφαλιστήρια για ασφάλεια θανάτου.

Στο τέλος κάθε χρόνου άθροιζαν τις εισπράξεις, αφαιρούσαν τα έξοδα, έβαζαν κατά μέρος ένα ποσό σαν αποθεματικό και ένα μέρος πλήρωναν στους κληρονόμους των πεθαμένων κατόπιν συμφωνίας. Ένα αδύνατο σημείο στον υπολογισμό των ασφαλιστήριων ήταν ότι όλες οι ηλικίες μέχρι 45 χρόνων πλήρωναν το ίδιο ασφαλιστήριο.

Αργότερα, στο τέλος του 18ου αιώνα, η μελέτη των πραγματικών ποσοτών θανάτου κατά ηλικία και οι παρατηρήσεις επέτρεψαν να αρχίσουν να λειτουργούν πάνω σε επιστημονική βάση οι ασφαλίσεις προστασίας της ζωής των ανθρώπων κατά του κινδύνου «θανάτου».

Η εξελικτική πορεία των ασφαλειών μέχρι σήμερα έχει παρουσιάσει ποικί-

λια προγραμμάτων και σχεδίων ασφάλισης.

Σύμφωνα με το αντικείμενο της ασφάλισης, η ασφάλιση της ζωής του ανθρώπου υπάγεται στην ασφάλιση ποσού (άρθρ. 189, 221 ΕΝ).

Η ασφάλιση αυτή της ζωής του προσώπου είναι μια από τις πρώτες μορφές ασφάλισης.

Στην Ελλάδα προβλέφτηκε από τότε που ίσχυσε ο Εμπορικός Νόμος, στα άρθρα του οποίου απαντάται η ασφάλιση ζωής.

Πρέπει να τονιστεί ότι στην ασφάλιση πραγμάτων η κατά ζημιών (άρθρ. 196 ΕΝ) ο ασφαλιστής αποκαθιστά μια ορισμένη ζημιά, ενώ στην ασφάλιση ζωής πληρώνει ένα χρηματικό ποσό, και αναφέρεται στην αρχή της **αφηρημένης ασφαλιστικής κάλυψης ή μιας αφηρημένης οικονομικής ανάγκης.**

1. Στην γενικότερη κατηγορία ασφάλισης προσώπων ανήκει και η ασφάλιση της ζωής.

Στην ασφάλιση ζωής ο ασφαλιστής καλύπτει τον κίνδυνο του θανάτου του ασφαλιζόμενου, την επιβίωση του για ορισμένο χρόνο ή όλη την ζωή του, την βλάβη της ακεραιότητας του σώματος του ή την υγεία του κατά ατυχημάτων ή ασθένειών.

2. Όταν αναφερόμαστε στην ασφάλιση ποσού πρέπει να γνωρίζουμε ότι δεν έχει χαρακτήρα αποζημίωσης.

Στις ασφαλίσεις ποσού περιλαμβάνονται μόνο οι ασφαλίσεις ζωής και η ασφάλιση κατά κινδύνων των σωματικών βλαβών (αναπηρίας).

Η ασφάλιση κατά των κινδύνων **υγείας και ασθενειών**, υπάγεται στις **ασφαλίσεις ζημιών**, όταν αναφέρεται (μόνο) σε αποζημίωση για θεραπευτικές δαπάνες, νοσοκομειακή ιατροφαρμακευτική περίθαλψη, ή όταν αναφέρεται σε ορισμένα έξοδα (κηδείας κ.λπ.).

3. Στην ασφάλιση ποσού (προσώπου) **το ασφάλισμα είναι ακριβώς ίσο με το ασφαλιστικό ποσό.** Δεν έχει καμμία σημασία η αρχή της απαγόρευσης πλουτισμού.

Η ασφαλιστική αξία είναι μάλλον απροσδιόριστη, γιατί δεν είναι εύκολη η αποτίμηση της αξίας του αγαθού (προσώπου) σε χρήμα.

Η έννοια της ασφαλιστικής αξίας είναι άσχετη:

α) προς την **πλήρη ασφάλιση**, υπαπόθεση, υπερασφάλιση ή πολλαπλή ασφάλιση (ίδε & 21).

β) της **ασφαλιστικής ζημιάς**, γιατί η ασφάλιση ποσού κρίνεται με άλλα κριτήρια.

γ) του **ασφαλιστικού συμφέροντος**, γιατί η ασφάλιση ποσού έχει άλλα

αποτελέσματα και στόχους.

Εμπορικά οι ασφαλίσεις ζωής εξελίχθηκαν σε τρεις διαφορετικές κατηγορίες, όπως:

α. Γενικές, κοινές, ατομικές,  
β. Βιομηχανικές (χρεωστικές),  
γ. Ομαδικές ασφαλίσεις.

Οι ασφαλίσεις ζωής γενικά, ανάλογα με το αντικείμενο που ασφαλίζουν διακρίνονται σαν ασφαλίσεις προσωπικές.

Ξεχωρίζονται σαν ασφαλίσεις:

- Θανάτου
- Ζωής
- Αναπηρίας
- Συντάξεων
- Υγείας - ανικανότητας
- Προσωπικών ατυχημάτων
- Εργατικών ατυχημάτων

Η ασφάλιση ζωής, όπως και οι άλλες κατηγορίες και κλάδοι ασφαλίσεων, είναι μια σύμβαση, ένα συμβόλαιο το **ασφαλιστήριο.**

Το ασφαλιστήριο είναι συμφωνία μεταξύ του ασφαλιζόμενου (αντισυμβαλλόμενου) και της ασφαλιστικής εταιρείας (ασφαλιστή), το οποίο αναγράφει ότι, ο μεν συμβαλλόμενος θα πληρώνει για ένα χρονικό αναγραφόμενο διάστημα ή ισόβια ένα χρηματικό ποσό, κάθε χρόνο, εξάμηνο ή τρίμηνο, το ασφαλιστήριο.

Ο δε ασφαλιστής είναι υποχρεωμένος να πληρώσει το ποσό που συμφωνήθηκε, δηλαδή το ασφαλιζόμενο **κεφάλαιο στο άτομο που αναφέρεται στο ασφαλιστήριο, το δικαιούχο**, όταν πραγματοποιηθεί ο ασφαλιζόμενος κίνδυνος, στη ζωή ή την ακεραιότητα του **ασφαλιζόμενου.**

4. Τα κύρια χαρακτηριστικά σ' ένα ασφαλιστήριο συμβόλαιο Ζωής είναι τα εξής:

— Ο Ασφαλιζόμενος, που είναι το πρόσωπο για το οποίο συνάπτεται η ασφάλιση.

— Ο Ασφαλιστής, δηλαδή η εταιρεία που αναλαμβάνει ν' ασφαλίσει τον κίνδυνο.

— Ο Συμβαλλόμενος, δηλαδή το πρόσωπο ή η εταιρεία που ασφαλίζει τρίτο πρόσωπο (ασφάλιση τρίτου).

— Ο Δικαιούχος, δηλαδή το πρόσωπο που θα πληρωθεί το χρηματικό ποσό (ασφάλισμα) όταν πραγματοποιηθεί ο κίνδυνος (θάνατος).

— Το ασφαλιζόμενο κεφάλαιο, δηλαδή το ποσό που θα καταβληθεί από τον ασφαλιστή, όταν πραγματοποιηθεί ο κίνδυνος (ασφάλισμα).

— Οι ιδιότητες του ασφαλιζόμενου, συμβαλλόμενου ή δικαιούχου, μπορεί να είναι το ίδιο πρόσωπο ανάλογα με το πρόγραμμα ασφάλισης.

5. Ο ασφαλιστής δεν ασφαλίζει μόνο

τον κίνδυνο του θανάτου του ασφαλιζόμενου, αλλά και την **επιβίωση** αυτού, πέρα από την ορισμένη προθεσμία που συμφωνήθηκε, ανάλογα με το πρόγραμμα ασφάλισης.

Η Ασφάλεια "INSURANCE", αναφέρεται σ' ένα ή περισσότερα τυχαία γεγονότα, τα οποία μπορεί να συμβούν ή και να μη συμβούν.

Η Ασφάλεια Ζωής, "ASSURANCE", αναφέρεται σ' ένα γεγονός που πρέπει να συμβεί, αλλά δεν είναι βέβαιο ποτέ.

Κατά συνέπεια το τυχαίο γεγονός πρέπει να συμβεί, αλλά είναι άγνωστος ο χρόνος πραγματοποίησής του.

Τότε ο ασφαλιστής "INSURER" «αντικαθίσταται στον κλάδο ζωής με τη λέξη "ASSURER" «και ο ασφαλιζόμενος από "INSURED" «στον κλάδο ζωής με τη λέξη "ASSURED" κ.λπ.

## 2. ΓΕΝΙΚΕΣ ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΕΙΣ ΕΠΙ ΤΩΝ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΩΝ ΣΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΖΩΗΣ

Η ασφάλιση μπορεί να λάβει διάφορες μορφές όσον αφορά:

α) τον χρόνο **πληρωμής** ασφαλιστήριων, π.χ. για 1, 5, 10, 15, 20, 30 χρόνια, ή στα 60, 65, 70 χρόνια ζωής.

β) τον **χρόνο ασφάλισης** όπως αναφέρθηκε πιο πάνω.

γ) τον τρόπο **πληρωμής** ασφαλιστήριων (π.χ. τα πρώτα 5 χρόνια μικρό ασφαλιστήριο και τα επόμενα διαφορετικό μεγαλύτερο ποσό ή μικρότερο.

δ) τον τρόπο **πληρωμής** του ασφαλιστήριου είτε κατά μήνα, τρίμηνο, εξάμηνο, έτος ή με μια ολική καταβολή στην αρχή της ασφαλιστικής σύμβασης.

ε) τον τρόπο **πληρωμής** του ασφαλιστήριου είτε σαν ενιαίο κεφάλαιο (εφ' άπαξ) είτε σε χρονικές περιόδους (περιοδικές καταβολές) (πρόσοδος, προσωρινή ή ισόβια) ανάλογα με την συμφωνία των μερών.

στ) τελευταία παρατηρείται και το ασφαλιστικό πρόγραμμα, που κατ' επιλογή και με αυξημένο ασφαλιστήριο, ο ασφαλιζόμενος συμμετέχει στα **κέρδη της εταιρείας** κατά το ασφαλιστήριο, χωρίς να είναι απόλυτα μέτοχος.

ζ) κατόπιν συμφωνίας των μερών μπορεί να υπογραφεί συμβόλαιο, που να προβλέπει και να διασφαλίζει τον ασφαλιζόμενο στα πιο κάτω: να αυξάνεται στο μέλλον το ασφαλιστικό ποσό ή να μειώνεται, και ανάλογα να αυξάνεται ή να μειώνεται το ασφαλιστήριο κ.λπ.

η) δεν είναι ασύνηθες το φαινόμενο, οι ασφαλιστικές εταιρείες να μοιράζουν μέρος από τα κέρδη ή τα αποθε-



ματικά τους στους ασφαλιζόμενους κατά την κρίση τους και με διάφορους τρόπους.

### 3. ΘΑΝΑΤΟΣ

Λίγοι άνθρωποι θα αμφισβητούσαν το γεγονός ότι ο θάνατος είναι συχνά αιτία οικονομικής ζημίας.

Η τελευταία ασθένεια και τα έξοδα κηδείας είναι οικονομικές ζημιές για κάποιον ή καλύτερα για την οικογένεια κάποιου, άσχετα από το πότε θα συμβεί αυτό.

Πολύ περισσότερο όμως, είναι η απώλεια μελλοντικού εισοδήματος που μπορεί να συμβεί από τον θάνατο, όταν το άτομο εργάζεται (BREAD WINER).

Η ζωή ενός εργαζόμενου γενικά και το απρόσκοπτο εισόδημά του, είναι τα βασικά προβλήματα σε προσωπικό, κοινωνικό και εθνικό επίπεδο, που προκαλούν έντονο ενδιαφέρον.

Πολύ περισσότερο βέβαια είναι το ενδιαφέρον για το μελλοντικό εισόδημα, για ένα νέο άτομο με υποχρεώσεις, π.χ. οικογένεια, πιστωτές, εργοδότης, επιχείρηση, συνεταιρίς, επιχειρησιακοί συνεργάτες.

Μιλάμε για «**ΠΡΩΩΡΟ ΘΑΝΑΤΟ**» όταν συμβεί στην περίοδο που εργάζεται από 20-65 χρόνων και επιφέρει οικονομικές ζημιές σε πολλούς άλλους ανθρώπους όπως αναφέρθηκε.

Οι ασφάλειες ζωής προσφέρουν τρόπους να μειώσουν και ν' ανακουφίσουν τα αποτελέσματα τέτοιας οικονομικής ζημιάς, ανεξάρτητα από το ποσό ή το χρόνο που θα συμβεί.

### 4. ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΖΩΗΣ ΚΑΙ ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ ΑΥΤΗΣ

Οι ασφάλειες του κλάδου ζωής μπορούν να διακριθούν βασικά σε έξι κατηγορίες:

#### Α' ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ: ΠΡΟΣΚΑΙΡΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΘΑΝΑΤΟΥ

Απλή ασφάλιση-πρόσκαιρη κάλυψη μόνο του κινδύνου θανάτου του ασφαλιζόμενου.

Είναι το πρόγραμμα ασφάλισης θανάτου του ασφαλιζόμενου, χωρίς καμία αποταμίευση.

Στη περίπτωση αυτή, ο ασφαλιστής αναλαμβάνει την υποχρέωση να καταβάλει το ασφαλιζόμενο κεφάλαιο, σε περίπτωση θανάτου του ασφαλιζόμενου στους **ορισθέντες** από τον ασφαλιζόμενο δικαιούχους του ασφαλισμα-

Ασφαλίζεται δε ο κίνδυνος του θανάτου από οποιαδήποτε αιτία, εκτός από τις εξαιρέσεις που αναφέρονται στο ασφαλιστήριο.

Ο ασφαλιζόμενος είναι υποχρεωμένος να καταβάλει στον ασφαλιστή, όσο χρονικό διάστημα αναφέρεται στο ασφαλιστήριο, τα συμφωνηθέντα ετήσια ασφαλιστρα σύμφωνα με τους όρους του ασφαλιστηρίου και ανάλογα με τη χρονική διάρκεια αυτού.

Όταν λήξει η ασφάλιση και ο ασφαλιζόμενος είναι στη ζωή, δεν δικαιούται να λάβει κανένα ποσό από τον ασφαλιστή.

Παρατηρείται μια ποικιλία προγραμμάτων και συνδυασμών πρόσκαιρης ασφάλισης στην αγορά.

#### Β' ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ: ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΙΣΟΒΙΑ

Με πρόσκαιρη και ισόβια καταβολή ασφαλιστρών.

Είναι το πρόγραμμα ασφάλισης θανάτου ισόβια ή για όλη την διάρκεια της ζωής του ασφαλιζόμενου.

Στην περίπτωση αυτή, ο ασφαλιστής αναλαμβάνει την υποχρέωση να καταβάλει το ασφαλιζόμενο κεφάλαιο σε περίπτωση θανάτου του ασφαλιζόμενου στους ορισθέντες δικαιούχους.

Στο συνδυασμό ισόβιας ασφάλισης, γίνεται ισόβια καταβολή ασφαλιστρών, ενώ στην ισόβια ασφάλιση θανάτου με πρόσκαιρη καταβολή ασφαλιστρών, τα ασφαλιστρα καταβάλλονται για ορισμένα χρόνια π.χ. 10-15-20-25-30 κ.λπ.

#### Γ' ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ: ΜΙΚΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ

Πρόγραμμα ασφάλισης θανάτου με αποταμιευτικό χαρακτήρα.

Είναι πρόγραμμα ασφάλισης το οποίο έχει διτό χαρακτήρα, δηλαδή (προστασία) ασφάλιση του κινδύνου του θανάτου του ασφαλιζόμενου και αποταμίευση χρημάτων.

Αν κατά τη διάρκεια της ασφάλισης πεθάνει ο ασφαλιζόμενος από οποιαδήποτε αιτία, καταβάλλεται το ασφαλιζόμενο κεφάλαιο στους ορισθέντες από αυτόν δικαιούχους, και να δεν έχουν ορισθεί δικαιούχοι στους κληρονόμους.

Αν ο ασφαλισμένος πληρώνει πολλά χρόνια ασφαλιστρα (πλέον των 3 ετών) και πεθάνει μετά από 3-4 χρόνια, τότε οι δικαιούχοι εκτός του ασφαλισματος δικαιούνται τους ανάλογους τόκους ή μερίσματα από τον ασφαλιστή, είναι δε το ποσό προσαυξημένο ανάλογα με τα χρόνια πληρωμής, το ποσό των ετησίων

ασφαλιστρών και το πρόγραμμα γενικό-τερα.

Ο ασφαλιζόμενος είναι υποχρεωμένος να καταβάλλει τα ασφαλιστρα στον ασφαλιστή όσο χρονικό διάστημα αναφέρεται στο ασφαλιστήριο.

Όταν ο ασφαλιζόμενος ζει με τη λήξη του ασφαλιστηρίου, τότε ο ασφαλιστής υποχρεώνεται να καταβάλλει στον ασφαλιζόμενο το κεφάλαιο που ασφαλιστηκε και που αναγράφεται στο ασφαλιστήριο, προσαυξημένο με τους τόκους ή και τα μερίσματα ανάλογα με το πρόγραμμα ασφάλισης.

Υπάρχει μια μεγάλη ποικιλία προγραμμάτων και συνδυασμών αυτής της κατηγορίας στην ασφαλιστική αγορά.

#### Δ' ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ: ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΖΩΗΣ ΜΕ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΣΤΑ ΚΕΡΔΗ

Ένα από τα τελευταία δελεαστικά προγράμματα ασφάλισης του κλάδου ζωής είναι και το δικαίωμα του ασφαλισμένου σ' αυτό το πρόγραμμα να συμμετέχει στα κέρδη της εταιρείας.

Στα προγράμματα αυτά, ο **ασφαλιζόμενος** μετά το τρίτο έτος συμμετοχής του, παίρνει (πιστώνεται) ένα ποσό χρημάτων, ανάλογα με τα κέρδη που είχε η εταιρεία στο πρόγραμμα αυτό, και εξαρτάται από το ύψος του επιτοκίου και τυχόν κέρδη από αυτό, τη διαφορά της θνησιμότητας αν ήταν θετική, τον αριθμό των ανωμάτων λύσεων ασφαλιστηρίων, οικονομικές κρίσεις κ.α.

Το πρόγραμμα αυτό διαφέρει από τα άλλα προγράμματα, χωρίς συμμετοχή,

γιατί το ασφαλιστρο είναι ποσοστιαία ή δραχμικά επιβαρυνόμενο.

Μοιραία λοιπόν η διαφορά αυτή του ασφαλιστρού τοποθετείται (επενδύεται) κατάλληλα και αποδίδει περισσότερα κέρδη, τα οποία ο ασφαλιστής πιστώνει κατά το μεγαλύτερο ποσοστό τον ασφαλιζόμενο.

#### Ε' ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ: ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΕΠΙΒΙΩΣΗΣ

Εξασφάλιση ισόβιας προσόδου ή κεφαλαίου στον ασφαλιζόμενο.

Είναι ένα πρόγραμμα αυστηρά αποταμιευτικό το οποίο εξασφαλίζει στον ασφαλιζόμενο ισόβια σύνταξη που είναι ανάλογη με τους όρους του ασφαλιστηρίου, του συσσωρευθέντος χρηματικού ποσού και του χρονικού διαστήματος που το πρόγραμμα θα πληρώνεται από τον ασφαλιζόμενο.

Στην περίπτωση αυτή δεν ασφαλιζεται ο κίνδυνος του θανάτου του ασφαλιζόμενου.

Γι' αυτό ξεφεύγει λίγο από τους νόμους και τις γενικές αρχές της ιδιωτικής ασφάλισης.

Έχει καθαρό αποταμιευτικό χαρακτήρα ή ασφάλιση επιβίωσης, αλλά με την διαφορά ότι, αν ζει ο ασφαλιζόμενος και έχει τηρήσει τους όρους του ασφαλιστηρίου, τότε ο ασφαλιστής είναι υποχρεωμένος να πληρώνει τον ασφαλιζόμενο υπό μορφή εισοδήματος (σύνταξης) το ποσό (ποσά) που αναφέρονται σ' αυτό, ισόβια ή για ορισμένα χρόνια.

Σε περίπτωση θανάτου του ασφαλιζόμενου μπορεί να προβλέπει το ασφαλι-

στήριο την πληρωμή του συσσωρευθέντος κεφαλαίου στους δικαιούχους είτε ολόκληρο είτε με τη μορφή εισοδήματος (σύνταξης) είτε όχι.

#### ΣΤ' ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ: ΚΕΦΑΛΟΠΟΙΗΣΗ ΜΕ ΚΛΗΡΟ

Ένα άλλο ιδιόμορφο αποταμιευτικό πρόγραμμα που πουλιέται από μερικές εταιρείες είναι και το πρόγραμμα της Κεφαλαιοποίησης.

Με το πρόγραμμα αυτό το οποίο δεν έχει τα απαραίτητα στοιχεία της ασφαλιστικής σύμβασης, επενοήθει για να υποβοηθήσει την λαϊκή αποταμίευση.

Με το πρόγραμμα αυτό η ασφαλιστική εταιρεία εκδίδει ένα ή περισσότερους τίτλους στο όνομα του αιτούντα ή στο όνομα τρίτου προσώπου (ανήλικο παιδί).

Ο τίτλος κεφαλαιοποίησης ισχύει όσο πληρώνονται κανονικά οι δόσεις ο οποίος μπορεί να μεταβιβαστεί σε άλλο πρόσωπο ή εξαγοραστεί.

Σαν κίνητρο προσέλευσης αποταμιευτών γίνονται 12 κληρώσεις το χρόνο, και οι τυχεροί κερδίζουν 100.000 δρχ. ή 200 ή 500.000 δρχ.

Σύμφωνα με τις διατάξεις των άρθρων 39-42 του ν. δ. 400/70 οι τίτλοι κεφαλαιοποίησης μπορεί να εκδοθούν είτε στο ποσό των 100.000 είτε στο ποσό των 200.000 δρχ. είτε στο ποσό των 500.000 δρχ.

Η εξαγορά του τίτλου, σαν πρόγραμμα με συμμετοχή στα κέρδη της εταιρείας, μπορεί να γίνει μετά το 2ο έτος πληρωμής των ασφαλιστρών.

ΣΠΥΡΟΣ Ι. ΔΟΥΚΑΣ

ΣΠΥΡΟΣ Ι. ΔΟΥΚΑΣ

## Η ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ

Β' ΕΚΔΟΣΗ

ΘΕΣΜΟΣ, ΝΟΜΟΙ, ΚΙΝΔΥΝΟΙ, ΣΥΜΒΑΣΗ, ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ, ΚΛΑΔΟΙ, ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ, ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΗ, ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ, ΠΑΡΑΜΕΤΡΟΙ, Ν. 1569/1985, ΠΕΡΙ ΠΡΑΚΤΟΡΩΝ, ΑΝΤΙΠΡΟΣΩΠΩΝ, ΕΝΙΑΙΟ ΛΟΓΙΣΤΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ ΤΗΣ ΙΔΙΩΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ, Κ.Α.

ΑΘΗΝΑ 1988



**ΕΒΔΟΜΑΔΙΑΙΟΣ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΣΜΟΣ  
ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΟΥ**

**ΜΗΝΑΣ**

**ΑΝ ΣΠΑΤΑΛΑΣ ΤΟ ΧΡΟΝΟ ΣΟΥ  
ΣΠΑΤΑΛΑΣ ΤΗ ΖΩΗ ΣΟΥ!**

Εβδομάδα Από:	Διοικητικά γραφείο	Εκπαίδευση επιμόρφωση	Πωλήσεις παρουσιάσεις	Service	ΕΞΕΥΡΕΣΗ ΠΕΛΑΤΩΝ					Κέντρο επιρροής	
					Με συστάσεις	Με τηλέφ.	Νέα συμβ.	εν ψυχρώ πόρτα- πελατών	Γενικές ασφάλειες		
ΔΕΥΤΕΡΑ											
ΤΡΙΤΗ											
ΤΕΤΑΡΤΗ											
ΠΕΜΠΤΗ											
ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ											
ΣΑΒΒΑΤΟ											
ΚΥΡΙΑΚΗ											

**ΑΥΤΟΕΛΕΓΧΟΣ: ΤΙ ΔΕΝ ΕΚΑΝΑ ΑΠΟ ΤΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΣΘΕΝΤΑ ΚΑΙ ΓΙΑΤΙ;  
ΔΩΣΕ ΟΛΕΣ ΤΙΣ ΕΡΓΑΣΙΕΣ ΠΟΥ ΔΕΝ ΣΟΥ ΑΝΗΚΟΥΝ ΣΤΗ ΓΡΑΜΜΑΤΕΑ ΣΟΥ**

# Χέρι-Χέρι για Ασφάλειες με Κύρος

Φορητός υπολογιστής, LAPTOP PC, της SHARP

Είστε ασφαλιστής; Τότε θα ξέρετε ότι η επιτυχία της δουλειάς σας εξαρτάται από το κύρος που εμπνέει η προσωπικότητά σας. Η SHARP, πρωτοπόρος πάντα στα συστήματα επικοινωνίας και πληροφορικής, σας προσφέρει τώρα το φορητό υπολογιστή LAPTOP PC. Καταχωρήστε το πελατολόγιό σας στο φορητό υπολογιστή LAPTOP PC της SHARP και πάρτε τον μαζί σας. Επεξεργαστείτε τα στοιχεία του πελάτη σας, σύμφωνα με την ηλικία, το φύλο, το ασφάλιστρο και τυπώστε αυτόματα μπροστά του την τελική πρόταση συμβολαίου. Κερδίστε σε χρόνο και αξιοπιστία. Κερδίστε σε οργάνωση και απόδοση. Φορητός υπολογιστής LAPTOP PC της SHARP. 100% συμβατός με τον IBM XT. Δουλεύει και με μπαταρία και έχει την τεχνική υποστήριξη της MICROMEDIA. Για άμεσο και τέλειο SERVICE.

## SHARP

Ο υπολογιστής των ασφαλιστών

## MICROMEDIA

MICROMEDIA A.E., ΣΥΣΤΗΜΑΤΑ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ  
ΚΑΙ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗΣ  
ΑΝΤΙΠΡΟΣΩΠΟΙ SHARP ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ  
ΣΥΓΓΡΟΥ 302, 176 73 ΤΗΛ. 9524794  
9516280, 9519427, 9599648-50 FAX: 9596777



## Σαράντα εντολές της ομιλίας και συνομιλίας

1. Μιλάτε καθαρά κι όχι μέσα στα δόντια σας. Μιλάμε για να μας ακούν και να μας καταλαβαίνουν οι άλλοι.

2. Μιλάτε όταν πρέπει κι όσο πρέπει. Όταν δεν έχετε να πείτε τίποτε, αφήστε να μιλούν αυτοί που έχουν κάτι να πουν.

3. Φροντίζετε να κυριολεκτήτε και να είσθε σαφείς. Υπάρχουν λέξεις για όλα τα πράγματα και για όλα τα νοήματα. Φροντίστε να τις μάθετε.

4. Έχετε συνέχεια και συνέπεια στις σκέψεις σας.

5. Μην είσθε κατηγορηματικοί. Μη θέλετε να επιβάλλετε διαρκώς την γνώμη σας.

6. Μην είσθε πνεύμα αντιλογίας. Μην έχετε εριστική διάθεση.

7. Μη μιλάτε με τα χέρια για να δώσετε έμφαση σ' αυτό που λέτε, είτε για να κινήσετε το ενδιαφέρον του συνομιλητού σας, πιάνοντάς τον από τον αγκώνα ή τον ώμο. Γενικά αποφεύγετε τις χειρονομίες.

8. Μη μιλάτε όλοι μαζί. Μην υψώνετε τη φωνή για να καλύψετε τα λόγια των άλλων.

9. Μάθετε ν' ακούτε τους άλλους. Μην τους διακόπτετε. Περιμένετε να τελειώσουν και προ πάντων απαντήστε σ' αυτά που σας λένε. Την ώρα που μιλούν, μην έχετε εκ των προτέρων έτοιμο τον εσωτερικό σας μονόλογο αντί για απάντηση.

10. Αποφεύγετε τα θέματα που έχουν σχέση με την θρησκεία, την πολιτική, τις κοινωνικές πεποιθήσεις.

11. Μην προετοιμάζετε ένα θέμα της αρεσκείας σας ή της ειδικότητός σας και απασχολείτε μ' αυτό ολόκληρη τη συντροφιά. Πιθανόν να μην τους ενδιαφέρει και να πλήξουν αντί να καταπλήξετε.

12. Μη διηγήσθε στους ίδιους ανθρώπους δυο φορές την ίδια ιστορία, όσο ενδιαφέρουσα και αν είναι: λένε πως ο Κάιν σκότωσε τον Άβελ γιατί του είπε δυο φορές το ίδιο ανέκδοτο.

13. Μη λέτε «εξυπνάδες» που πληγώνουν. Τίποτε ευκολότερο, όταν αποφασίσεις να είσαι δυσάρεστος ή απρεπής.

14. Μην κάνετε πνεύμα εις βάρος ανθρώπων που ξέρετε ότι από σεβασμό στο αξίωμα ή στην ηλικία σας δεν μπορούν να σας απαντήσουν στον ίδιο τόνο.

15. Μην καλλιεργείτε αυτό που ονομάζει ο Α. Χάξλεϋ «ηθελημένη κοσμική γκάφα». Υπό το πρόσχημα δηλ. ότι ανγοείτε κάτι μην υποβάλλετε ερωτήσεις, μόνο και μόνο για να φέρετε σε δύσκολη θέση τον συνομιλητή σας. Είναι κι αυτό κακής ποιότητας κι αντιπαθέστατη «εξυπνάδα».

16. Σε μια μεγάλη συγκέντρωση μην κουβεντιάζετε μ' ένα πρόσωπο για θέματα που δεν ενδιαφέρουν τους άλλους. Γενικά μη μιλάτε μπροστά σε τρίτους για θέματα και πρόσωπα, που τους είναι άγνωστα, μόνο και μόνο για να δείξετε την

υπεροχή σας και να υπογραμμίσετε την αμάθειά τους.

17. Δείχνετε ενδιαφέρον για τα ζητήματα του συνομιλητή σας. Η δυσκολία είναι να βρεθεί το σωστό μέτρο και ούτε πάρα πολύ ώστε να είναι και διάκριση και ούτε πάρα πολύ λίγο ώστε να καταντά αδιαφορία.

18. Μη χαλάτε την ευχάριστη διάθεση μιας συγκεντρώσεως με τις βασιανιστικές έννοιες που σας απασχολούν. Και πάλι όταν βρίσκεσθε ανάμεσα σε δυστυχημένα πλάσματα μη επιδεικνύετε εγωϊστικά όλες τις ευτυχίες που συνθέτουν την ξένιαστη ζωή σας.

19. Μη διαφημίζετε τις κοινωνικές σας σχέσεις και γνωριμίες, ούτε να καυχάσθε γι' αυτές. Αποφεύγετε φράσεις σαν κι αυτές: «Χθες που έτρωγα με τον Διοικητή της Τραπέζης του είπα: — «Βρε Κωστή...»

20. Μη μιλάτε ούτε για το γλέντι ούτε για τη φτώχεια σας. Και στις δύο περιπτώσεις φέρνετε εξ ίσου σε δύσκολη θέση τους άλλους.

21. Μη μιλάτε για τις αρρώστιες σας, τα φαγητά σας, το λούσο σας, τα προβλήματα τα προσωπικά σας, για τα εξαιρετικά χαρίσματα των παιδιών σας ή και τα δικά σας!

22. Πείτε απλά ό,τι έχετε να πείτε χωρίς να το κάνετε περιπετειώδες μυθιστόρημα. Αν είναι ενδιαφέρον θα σας ακούσουν. Αν όχι, τίποτε δεν το σώζει και καλύτερα να μην το πείτε. Ελάχιστοι άνθρωποι έχουν το χάρισμα της αφηγήσεως χωρίς να γίνονται κουραστικοί.

23. Μη μεταχειρίζεσθε εκφράσεις του πεζοδρομίου για να πείσετε τους άλλους ότι είσθε υπεράνω προλήψεως, ότι συμβαδίζετε με τη νεολαία της εποχής.

24. Για τον ίδιο λόγο μη διηγήσθε, χωρίς να κοκκινίζετε σόκιν ανέκδοτα, για να δήθεν, γράφετε στα παλιά σας τα παπούτσια τους καλούς τρόπους. Οι κακοί τρόποι δεν είναι πια της μόδας.

25. Μην καυχάσθε για τα ελαττώματά σας: «Δεν απαντώ ποτέ στα γράμματα που λαβαίνω» ή «Δεν είμαι ποτέ ακριβής στο ραντεβού μου» ή «Δεν θυμάμαι ποτέ ονόματα και φυσιολογίες» κ.τλ., κ.τλ.

26. Το να επιδεικνύει κανείς ασύστολλα τα ελαττώματά του χωρίς να προσπαθεί να τα διορθώσει σημαίνει ότι τα καλλιεργεί γιατί τα θεωρεί προτερήματα. Απόδειξη ότι ποτέ κανείς δεν ακούστηκε να λέει:

—Είμαι φοβερά σιγκούνης, ή μυρίζω ο ιδρώς μου.

27. Μην κουβεντιάζετε δημοσία για τις οικογενειακές σας υποθέσεις και τα μυστικά της συζυγικής σας ζωής. ν λ.χ. ο άνδρας σας ροχαλίζει, ή αν η γυναίκα σας είναι ακατάστατη ή έχετε ερωμένη, αν τα πεθερικά σας σαν κάνουν τον βίον αβίωτο.

28. Μη διηγήσθε την ιστορία της ζωής σας. Ακόμη λιγότερο την ιστορία της ζωής των άλλων αν έτυχε να

σας την εμπιστευθούν ή να την μαντέψατε.

29. Μη προσπαθείτε να διηγήστε τα όνειρα που είδατε τη νύχτα.

Ο Κοκτώ είπε πως τα όνειρα είναι σαν τα φύκια. Μόλις τα βγάλετε από το νερό χάνουν κάθε μαγεία, κάθε λάμψη και ομορφιά. Το ίδιο και τα όνειρα, όταν αρχίσουν να τα διηγείσαι.

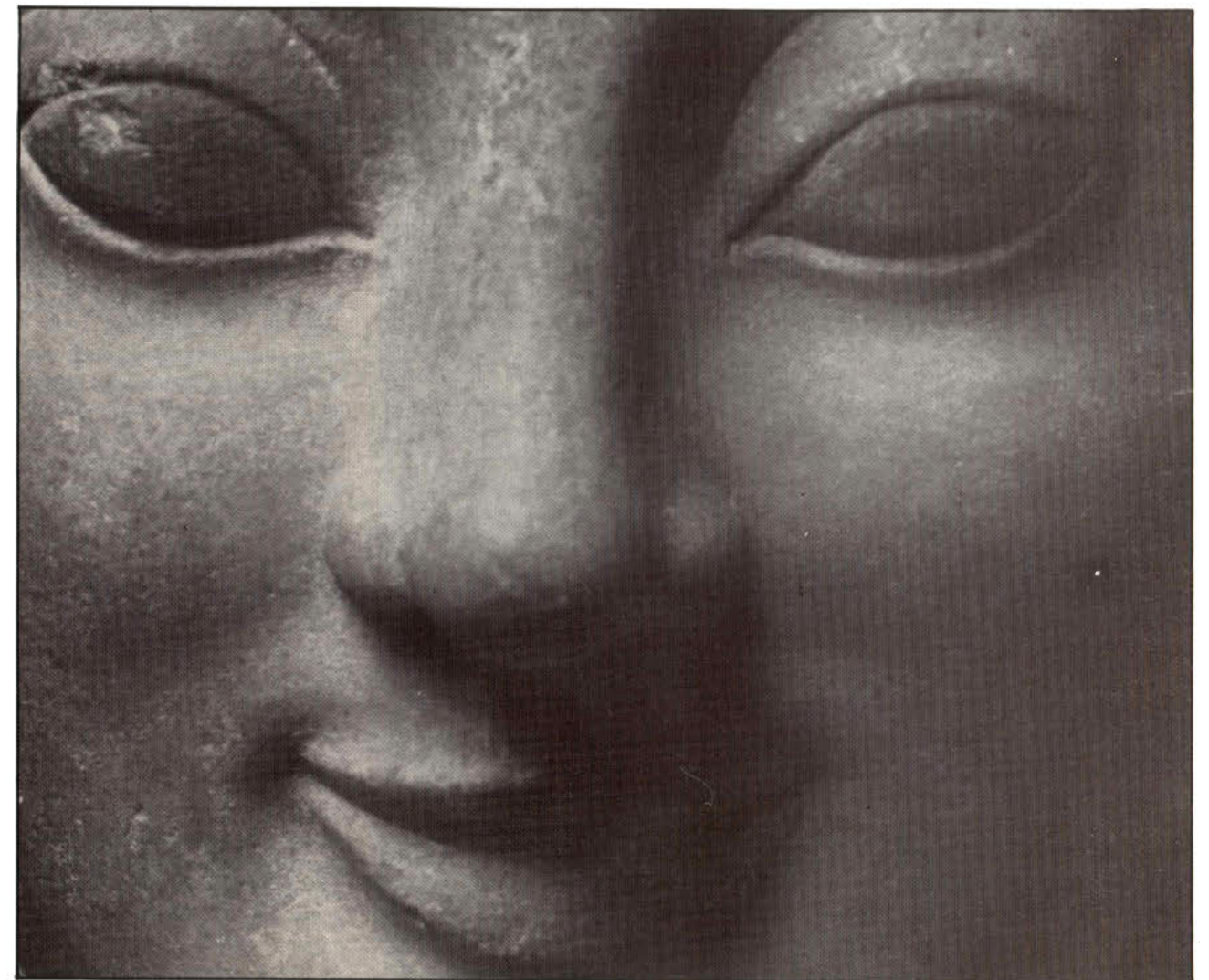
30. Μη χαλάτε την εντύπωση που επιδίωκε κάποιος, όταν διηγείται ένα ανέκδοτο, αν έτυχε να το γνωρίζετε. Δυσανεστείτε και τον αφηγητή και το ακροατήριο.

31. Μην αστειεύσθε με τα επαγγελματικά προβλήματα των άλλων. Πάλεψαν με το ψωμί τους και μ' αυτό που έταξαν σκοπό της ζωής τους. Δεν πρέπει.

32. Μην υποτιμάτε τη νοημοσύνη των άλλων. Αλλιώς, βαθμολογείτε πολύ χαμηλά τη δική σας νοημοσύνη.

33. Αποφεύγετε την ασημαντολογία, αλλά και τα βαθυστόχαστα νοήματα που προδίδουν πνευματικό νεοπλουτισμό. Μην κάνετε επιδεικτική κατάχρηση λέξεων της μόδας. Οι μόδες παληώνουν γρήγορα οι λέξεις της μόδας επίσης.

34. Μη μιλάτε ξένες γλώσσες μπροστά σε ανθρώπους που τις αγνοούν.



35. Μη μεταχειρίζεσθε ξένες λέξεις εκτός αν είναι ανάγκη και μόνο όταν είσθε βέβαιοι και για τη σωστή τους προφορά και για την ακριβή τους σημασία. Αλλιώς κινδυνεύετε να πάθετε ότι και ο επίσημος με την Κόμησσα ντε Νοάϊγ και η συνάδελφός μου με την πρέσβειρα της Γαλλίας.

36. Μην κακολογείτε τους απόντας. Οι παρόντες θα σκεφθούν ότι μόλις φύγουν θάρθει η σειρά τους.

37. Να είσθε ειλικρινείς στο σπίτι σας με την οικογένειά σας και με τους φίλους σας όταν σας το ζητήσουν. Με τον άλλο κόσμο να είσθε μόνον ευχάριστοι και ευγενείς. Πολλές φορές η αλήθεια λέγεται όχι από ειλικρίνεια, αλλά με την πρόθεση να πληγώσει.

38. Μη μιλάτε για δίαιτες μπροστά σε παχείς ανθρώπους, κυρίως αν τους καλέσατε σε γεύμα.

39. Μη θέλετε να έχετε πάντα δίκιο. Αφήνετε το λόγο, και τον τελευταίο λόγο, στους πρεσβυτέρους.

Κια αν δεν μπορείτε να κάνετε τίποτε απ' όλα αυτά και πολλά άλλα που ασφαλώς μου διαφεύγουν, κάνετε αυτό που ορισμένως το μπορείτε:

40. Σ ι ω π ά τ ε !

Όπως είπε ένας πνευματώδης Γάλλος:

«Η ομιλία δόθηκε στον άνθρωπο για να σιωπά».



## ΠΩΣ ΜΠΟΡΕΙΣ ΝΑ ΞΕΦΥΓΕΙΣ ΑΠΟ ΤΗΝ ΜΕΤΡΙΟΤΗΤΑ

Δεν είναι δυνατόν κάποια λύση υπάρχει.

Σε βλέπω στην μετριότητα· σε βλέπω εκεί, καρφωμένο καιρό τώρα, να μην μπορείς να σπάσης το φράγμα. Σε βλέπω χαμηλά, στην στασιμότητα, στα λασποχώραφα κι όμως μπορείς να ζήσης στις γαλανές κορφές! Σε παρακολουθώ στην αρχή της γέφυρας, αναποφάσιστο, χωρίς τη δύναμη να την διαβής!

Είσαι εκεί στην μετριότητα χωρίς την χαρά του πρώτου, χωρίς το γέλιο του νικητή! Δάφνιστο στεφάνι δεν φόρεσες! Δεν ήσουν ποτέ ο πρώτος! Δεν είσαι ο συγκεκριμένος! Δεν σε φωνάζουν με τ' όνομα ανήκεις ανήκεις στους «άλλους» στους «πολλούς» στην μάζα, στο συμπλήρωμα! Δεν σε είδα στους πρώτους δέκα, ήσουν στους άλλους 320 που ακολουθούν.

Πως μπορείς να ξεφύγεις από την μετριότητα;

Μια λύση υπάρχει: Πρέπει να νικήσης τον εχθρό!

Ναι τον εχθρό! Τον εαυτό σου! Πρέπει να νικήσης αυτό το περιεργό ανθρωπάκι, τον εαυτούλη σου.

Αυτό το επικίνδυνο «ανθρωπάκι» που θρονιάζεται μέσα μας και τότε ήρεμα και καθησυχαστικά, τότε επιτακτικά και άλλοτε χλευαστικά μας προτρέπει να μη σηκώνουμε το κεφάλι να μη στοχεύουμε ψηλότερα. Είναι ο εχθρός μας που μάχεται τα πιο μεγάλα μας σχέδια, τις πιο όμορφες προσπάθειές μας, τις πιο τρανές φιλοδοξίες μας.

Πρέπει να νικήσεις τον εχθρό!

Μα, δεν το βλέπεις; Σε πέταξε στο περιθώριο, σε γέμισε άγχος! Σε τύλιξε στην ταπείνωση. Σούκοψε τα φτερά. Σ' αλυσόδεσε στην μιζέρια. Σ' έπνιξε στα λασπόνερα. Πάλαιψε λοιπόν! Αγώνισου! Μόνο έτσι θ' ανοίξει ο δρόμος των μεγάλων επιτυχιών!

Πρέπει να νικήσης τον εχθρό!

Μα χρειάζεται προσπάθεια να το καταλάβης; Το «τεμπέλικο ανθρωπάκι» σ' έκανε ν' αρχίσεις δουλειά στις 12 το μεσημέρι! Το «ανθρωπάκι» σ' έκανε ν' αναβάλης. Τι είναι αυτά που λες χωρίς ευθύνη και ντροπή! «Αύριο» είπες. Υπάρχει κι αύριο! Δεν χάλασε ο κόσμος! Ακύρωσε το ραντεβού, δεν βλέπεις εί-

σαι κουρασμένος! Και τι έγινε! Όλοι μπορούν ν' ακυρώσουν ένα ραντεβού. Άνθρωποι είμαστε! Είδες τι ύπουλος εχθρός είναι! Αργά-αργά μεγαλώνει τις εκκρεμότητες, αυξάνει τις παραλείψεις, προσθέτει άγχος κι ο φαύλος κύκλος συνεχίζεται!

Πρέπει να νικήσης τον εχθρό!

Σήμερα προωθούνται κι ανεβαίνουν στην αγορά οι ικανοί και πειθαρχημένοι. Βάλε μια μεθόδευση στη δουλειά σου. Πολέμα έξυπνα! Μην επιτρέπεις στον εαυτό σου δικαιολογίες! Οι δικαιολογίες σε οδηγούν στην κατήλωση, στην μετριότητα. Οργανώσου, γίνε αυστηρός και πειθαρχημένος. Η θέση σου είναι στην κορυφή! Κάνε πει τέλους ένα πρόγραμμα! Τήρησέ το! Μην κάνεις τίποτα απερίσκεπτα! Πρέπει να ξεφύγεις από την μετριότητα!

Γι' αυτό ξεκαθάρισε σήμερα κι' όλες το γραφείο σου. Άνοιξε τα συρτάρια σου, τις τσάντες σου, τα φάκελλα, τα ντουλάπια και πέταξε ότι άχρηστο. Σήμερα. Ναι, σήμερα, βάλε τάξη και ξεκίνα. Και μόνο η θέα ενός ακατάστατου γραφείου, με καρτούλες, σημειωματάκια, χαρτιά, γράμματα, λογαριασμούς είναι αρκετή για να σου προκαλέσει, σύγχυση, υπέρνταση, άγχος. Το να σκέφτεσαι «έχω τόσα πράγματα να κάνω σήμερα και δεν προλαβαίνω» φτάνει. Ξεκαθάρισε τώρα τις δουλειές σου με σειρά σπουδαιότητας. Αυτό είναι νοικοκυρωσύνη. Αλλιώς θα πάθης σύγχυση. Μην αφήσης για αύριο αυτό που μπορείς να κάνης σήμερα. Μπορείς να ξεφύγεις από την μετριότητα!

Βρήκες τι έφταιγε και θα το πολεμήσης!

Ο δρόμος γίνεται πιο εύκολος. «Το να διασχίσης δέκα τετράγωνα με μια γκρινιάρια σύζυγο είναι πολύ κουραστικό από το να βαδίσεις δέκα χιλιόμετρα με μια κοπέλλα όλο γλύκα». Και η δουλειά είναι ένας γάμος, μια ζωή μαζί!

Η δουλειά είναι όμορφη. Έχει χαρές. Έχει ενδιαφέρον. Έχει ζωντάνια. Διώξτε τον εκνευρισμό, την απογοήτευση, την ανησυχία, το άγχος. Δείξτε περισσότερο ενδιαφέρον, περισσότερο ζήλο, και εξασφαλίσατε αμέσως περισσότερη ευτυχία!

Καλή επιτυχία.

Ε.Σ

**ΝΑΙ**

## ΓΙΑ ΝΕΟΥΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ:



### ΠΟΙΟΣ ΕΙΝΑΙ Ο ΙΔΑΝΙΚΟΣ ΥΠΟΨΗΦΙΟΣ ΠΕΛΑΤΗΣ

Είναι απίθανο ο ένας νέος ασφαλιστής να έχει πολλούς υποψηφίους πελάτες, με τους οποίους θα μπορεί να αρχίσει την δουλειά του. Θα πρέπει όμως να γνωρίζει ποια είναι τα στοιχεία που συνθέτουν ένα ιδανικό πελάτη ούτως ώστε να μπορεί να επιλέξει για τις πρώτες του προσπάθειες, αυτόν τον πελάτη που πλησιάζει τις προϋποθέσεις του ιδανικού υποψηφίου πελάτου γι' αυτόν.

**Ο ιδανικός υποψήφιος για τον νέο ασφαλιστή είναι:**

**α. Εάν έχει διαφορά ηλικίας 5-10 χρόνια από την δική σας.**

**β. Εάν έχει δύο ή περισσότερα εξαρτώμενα μέλη.**

**γ. Εάν είναι καλός οικογενειάρχης.**

**δ. Εάν είναι προσωπικός φίλος.**

**ε. Εάν υπάρχει ευνοϊκός τρόπος προσεγγίσεως.**

**στ. Εάν υπάρχει συγκεκριμένη ανάγκη.**

# ΤΙ ΕΙΝΑΙ

## Η ΤΡΑΠΕΖΙΚΗ ΕΠΙΤΑΓΗ;

Επιταγή είναι ένας πιστωτικός τίτλος ή αξιόγραφο με το οποίο ένα πρόσωπο (που λέγεται εκδότης) δίνει εντολή σε μια τράπεζα να καταβάλει ορισμένο ποσό (από το λογαριασμό του συνήθως) στον νομιμοποιούμενο με τον τίτλο κομιστή. Φυσικά ευνόητο είναι ότι για να πληρωθεί από την τράπεζα η επιταγή γίνεται έλεγχος κανονικότητας των στοιχείων της (όπως ημερομηνία έκδοσης, ποσό αριθμητικής και ολογράφως, υπογραφή εκδότη, κανονικότητα οπισθογραφήσεων). Στην αγορά υπάρχουν και κυκλοφορούν επιταγές που έχουν εκδοθεί από Τράπεζες, ιδιωτικές επιταγές τραπεζών, επιταγές που έχουν εκδοθεί από το Δημόσιο και από Δημόσιες επιχειρήσεις και οργανισμούς.

Ως εκ τούτου ας δώσουμε μια πιο σαφή εξήγηση για την τραπεζική και την ιδιωτική επιταγή. Τραπεζική μεν είναι η επιταγή που εκδίδεται από τράπεζα και στην οποία παρέχεται διαταγή προς τράπεζα για την πληρωμή κάποιου συγκεκριμένου χρηματικού ποσού. Ιδιωτική δε, είναι η επιταγή που εκδίδεται από ιδιώτη (σε βάρος κατάθεσής του σε τράπεζα), οπότε σ' αυτή την περίπτωση η επιταγή αποτελεί μέσο πληρωμής και αντικαθιστά τόσο από οικονομικούς όσο και από λειτουργικής πλευράς την κυκλοφορία του ίδιου του χρήματος. Βέβαια για να πληρωθεί μια επιταγή πρέπει να εμφανισθεί από τον κάτοχο μέσα στην νόμιμη προθεσμία προς πληρωμή. Αυτή η προθεσμία είναι οκταήμερη και ο χρόνος αρχίζει από την επομένη της χρονολογίας που αναγράφεται σαν χρονολογία έκδοσης της επιταγής και λήγει την ενάτη, ημέρα συμπεριλαμβανομένης της ημέρας έκδοσης. Αν η τελευταία μέρα για εμφάνιση είναι αργία, τότε η προθεσμία λήγει την πρώτη εργάσιμη μετά από αυτή.

Αλλά ας δώσουμε στην συνέχεια και τον όρο της ακάλυπτης επιταγής, της μερικού ακάλυπτης επιταγής, της μεταχρονολογημένης επιταγής και της μεταχρονολογημένης ακάλυπτης επιταγής. Ακάλυπτη είναι η επιταγή που έχει κανονικότητα στοιχείων και που όταν εμφανίζεται νόμιμα προς πληρωμή δεν πληρώνεται από την τράπεζα επειδή δεν υπάρχει

ικανό υπόλοιπο διαθέσιμων κεφαλαίων από τον εκδότη. Ακάλυπτη θεωρείται επίσης και η επιταγή που δεν πληρώνεται από την τράπεζα, παρ' ότι υπάρχουν διαθέσιμα, διότι έγινε ανάκληση της εντολής προς πληρωμή προς πληρωμή προς την τράπεζα από τον εκδότη της, μέσα στην νόμιμη προθεσμία εμφάνισης για πληρωμή.

Μερικού ακάλυπτη θεωρείται η επιταγή που κατά την εμπρόθεσμη εμφάνισή της, ο λογαριασμός του εκδότη έχει διαθέσιμα κεφάλαια μικρότερα από το ποσό της επιταγής.

Μεταχρονολογημένη είναι η επιταγή, που η ημερομηνία που αναγράφεται σαν ημερομηνία έκδοσης, είναι μεταγενέστερη από την ημερομηνία που πραγματικά εκδόθηκε. Οι τράπεζες και οι οργανισμοί που ασκούν τραπεζικές εργασίες απαγορεύεται να αγοράζουν μεταχρονολογημένες επιταγές ιδιωτικές είτε σαν κάλυψη ή διευκόλυνση οποιασδήποτε, γενικά, συναλλαγής, είτε σαν αξία προς είσπραξη, παρακαταθήκη ή φύλαξη, είτε σαν εγγύηση χορηγούμενων πιστώσεων. Επίσης δεν έχουν το δικαίωμα να προκαταβάλλουν οποιοδήποτε ποσό, ε οποιαδήποτε μορφή, στους πελάτες τους σε περίπτωση που τους παραδίδονται μεταχρονολογημένες επιταγές για είσπραξη. Διαφορετικά θεωρείται ότι προβαίνουν σε παράνομη χρηματοδότηση.

Μεταχρονολογημένη ακάλυπτη επιταγή είναι η επιταγή που εμφανίζεται για πληρωμή πριν από την αναφερόμενη ημερομηνία έκδοσής της και δεν πληρώνεται, επειδή δεν υπάρχουν αντίστοιχα διαθέσιμα.

Με όλα τα πιο πάνω προσπαθήσαμε συνοπτικά και όσον το δυνατό απλούστερα, να σας δώσουμε μια εικόνα της επιταγής, της έγγραφης παραγγελίας σε κάποιον να πληρώσει χρηματικό ποσό σε τρίτο πρόσωπο. Βέβαια το θέμα είναι ανεξάντλητο μιας και η όλη λειτουργικοπαραγωγική διαδικασία της οικονομίας κάθε χώρας σήμερα, βασίζεται σ' αυτή την μορφή χρήματος σχεδόν καθοριστικά. Γι' αυτό επιφυλασσόμεθα σε μελλοντικά τεύχη μας να σας δώσουμε ακόμα αναλυτικότερες τις θέσεις μας πάνω σ' αυτό το θέμα.

# ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ ΣΑΣ ΤΟ ΒΛΕΠΕΤΕ ΜΕ 10 ΧΛΜ/ΩΡΑ Η ΜΕ 200 ΧΛΜ/ΩΡΑ;

**Α**ν το βλέπετε με 10 κλμ/ώρα, σας ευχόμαστε καλή διασκέδαση. Αν, όμως, το βλέπετε, με 200, τότε θα θέλαμε να σας δούμε από κοντά. Γιατί εσείς και μεις έχουμε πολλά κοινά.

Η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ διπλασίασε την παραγωγή της σε ασφάλειες ζωής μέσα σ' ένα χρόνο. Έφτιαξε μια ξεχωριστή ομάδα ασφαλιστών, με στόχο την ύψιστη ποιότητα τόσο της παραγωγής όσο και της εξυπηρέτησης. Προχώρησε σε ριζοσπαστικά, σύγχρονα προγράμματα, που όμοια τους δεν υπάρχουν στην Ελλάδα - (αλλά ούτε και σε πολλές χώρες του εξωτερικού)! Δημιούργησε ένα μοναδικό Κέντρο Εκπαίδευσης, έτσι ώστε οι άνθρωποί της να είναι κάθε στιγμή απόλυτα ενημερωμένοι για όλα συμβαίνουν στον διεθνή ασφαλιστικό χώρο. Και, φυσικά, μελέτησε ένα μοναδικό σύστημα ανταμοιβών και μιά θαυμάσια σύμβαση συνεργασίας για όσους θέλουν να πάνε πολύ μπροστά...

Η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ βρίσκεται ήδη στο μέλλον. Και κοιτάζει πέρα απ' αυτό.

Αν, λοιπόν, κάπως έτσι φαντάζεστε και τη δική σας ζωή, για καλό και για κακό ελάτε να τα πούμε από κοντά. Γιατί σκεφτείτε: όσο πιο πολλά κοινά έχουμε, τόσο πιο γρήγορα θα κινηθούμε μαζί και θα πολλαπλασιάσουμε την ποιότητα αυτής της συνεργασίας.

## Ασπίς Πρόνοια

για καλό και για κακό

# ΠΩΣ ΚΑΤΑΧΥΡΩΝΕΤΑΙ Ο ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΟΣ

## ΝΟΜΟΘΕΣΙΑ ΚΑΙ ΚΡΑΤΙΚΟΣ ΕΛΕΓΧΟΣ

### Α. ΑΝΑΓΚΗ ΔΙΕΥΚΡΙΝΗΣΕΩΝ

Όλοι σχεδόν οι ασφαλισμένοι σε μια Ασφαλιστική Εταιρεία ζητούν εξηγήσεις και διευκρινήσεις για το ποιός εγγυάται για τη μελλοντική περίπτωση που θα κληθεί η Εταιρεία να τηρήσει τις υποχρεώσεις της από το Ασφαλιστήριο.

Είναι ένα λεπτό θέμα για τον ασφαλιστή και απαιτούνται κάποιες γνώσεις για τη σωστή ενημέρωση των ασφαλισμένων που οπωσδήποτε θα βοηθήσει στη σύναψη ασφαλίσεως, αλλά και στη διατήρηση του ασφαλιστηρίου συμβολαίου, αφού συνήθως το διάστημα ασφαλίσεως είναι μακρύ (μικτές ασφάλειες, ισόβιες ασφάλισεις, κ.λπ.). Κι αυτό επειδή κάποτε δεν φθάνει η μεγάλη οικονομική επιφάνεια και το «καλό όνομα της Εταιρείας».

Έτσι απλά θα βρει την κατάλληλη αφορμή ο ασφαλιστής, είτε στην πώληση και σύναψη ασφαλίσεως είτε στην παράδοση συμβολαίου ή και αργότερα να εξηγήσει στον ασφαλιζόμενο πως εγγυητής είναι, εκτός της καλής φήμης της Εταιρείας και των οικονομικών της δυνατοτήτων, και κατά κάποιο τρόπο, το Κράτος, με την εποπτεία που ασκεί στις Ασφαλιστικές Εταιρείες.

Σήμερα η κρατική εποπτεία και εγγύηση ρυθμίζουν την ασφαλιστική επιχείρηση από την ίδρυση μέχρι τη λύση της.

Όχι μόνο στη χώρα μας αλλά και διεθνώς έχει καθιερωθεί άσκηση ουσιαστικής κρατικής εποπτείας, όπως π.χ. στη Γερμανία από το 1901, στο Βέλγιο από το 1903, στην Ιταλία από το 1923, Αυστρία από το 1921, Ολλανδία 1922 κ.λπ.

### Β. Η ΝΟΜΟΘΕΣΙΑ

Στη χώρα μας η κρατική εποπτεία άρχισε με τον νόμο 1023 του 1917, όπως τροποποιήθηκε από το ΝΔ 9/19 Σεπτεμβρίου 1925 και συνεχίζεται με το ΝΔ 400 και 551 του 1970, πρόσφατες ρυθμίσεις. (Αυτή την εποχή βρίσκεται προς ψήφιση Νομοσχέδιο με τροποποιήσεις του ΝΔ 400/70).

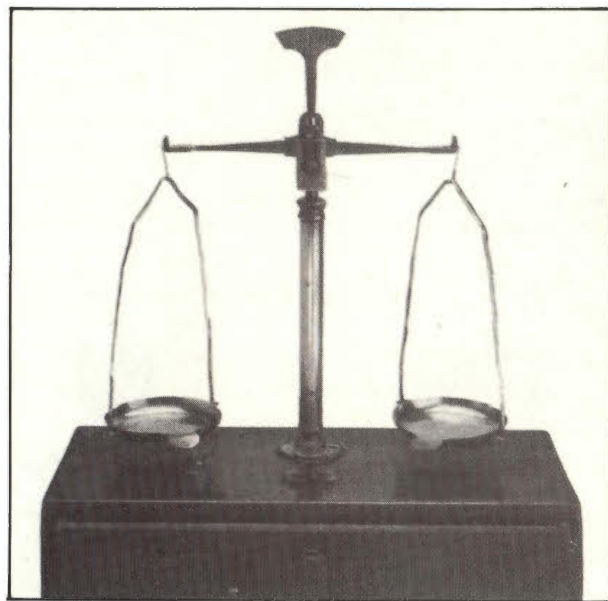
Σύμφωνα με τα παραπάνω, η παραγρ. 1 του άρθρου 3 ΝΔ 400/70 αναφέρει ότι «δια την άσκηση πάσης ασφαλιστικής επιχείρησης απαιτείται άδεια, χορηγούμενη δι' αποφάσεως του Υπουργού Εμπορίου», ενώ η παραγρ. 2 του άρθρου 1 του ίδιου νομοθετικού διατάγματος αναφέρει ότι «υπόκεινται εις την εποπτεία του Υπουργείου Εμπορίου, πάσαι αι εν Ελλάδι λειτουργούσαι ημεδαπαί και αλλοδαπαί επιχειρήσεις».

Σκοπός αυτής της κρατικής εποπτείας είναι βασικά η ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ των ασφαλισμένων, επειδή τις πε-

ρισσότερες φορές στερούνται των γνώσεων και των δυνατοτήτων του ελέγχου των όρων του Συμβολαίου και των οικονομικών δυνατοτήτων μιας ασφαλιστικής Εταιρείας.

### Γ. Η ΚΡΑΤΙΚΗ ΕΠΟΠΤΕΙΑ

Η κρατική εποπτεία δίνει τη δυνατότητα στον ασφαλιζόμενο να είναι σίγουρος πως δεν πέφτει θύμα οικονομικής απάτης ή εκμεταλλεύσεως. Ακόμη, η παραγρ. 2 του άρθρου 3 ΝΔ 400/70 αναφέρει ότι «η άδεια ΔΕΝ χορηγείται εφ' όσον η λειτουργία (της ασφαλιστικής Εταιρείας) ΠΡΟΣΚΡΟΥΕΙ εις τα συμφέροντα των ασφαλισμένων ή προς τα χρηστά ήθη και δημοσίαν τάξιν».



Εξάλλου κατά το άρθρο 17 ΝΔ 400/70 το μετοχικό κεφάλαιο κάθε ιδρυόμενης Ελληνικής Ασφαλιστικής Εταιρείας ποικίλλει ανάλογα με τον κλάδο και τον αριθμό των ασκούμενων κλάδων των ασφαλίσεων και έχει χαρακτήρα ΕΓΓΥΗΤΙΚΟ για την εξασφάλιση των υποχρεώσεων προς τους ασφαλισμένους. Κατά το άρθρο 7 του ίδιου ΝΔ οι ασφαλιστικές εταιρείες υποχρεώνονται να δεσμεύσουν περιουσιακά τους στοιχεία (ασφαλιστική τοποθέτηση) ανάλογης αξίας, για τη διασφάλιση των συμφερόντων των ασφαλισμένων τους.

Ακόμη αξίζει να υπενθυμίσουμε μια κατευθυντήρια διάταξη για το χώρο της ΕΟΚ που προβλέπει και τη δημιουργία «περιθωρίου φερεγγυότητας» το οποίο θα αυξομειώνεται ανάλογα με τις ανειλημμένες υποχρεώσεις (239/1973).

### Δ. ΟΙ ΕΓΓΥΗΣΕΙΣ

Θα ήταν παράλειψη να μη γνωρίζουν οι ασφαλιζόμενοι και τις εγγυήσεις υπέρ αυτών που δίνει και το άρθρο στο ίδιο ΝΔ με τους περιορισμούς που βάζει, για το μόνο δυνατό τρόπο επενδύσεως του μετοχικού κεφαλαίου και των κάθε φύσης αποθεματικών τους σε: α) ακίνητα (και μάλιστα εντός σχεδίου πόλεως, πόλεων της Ελληνικής Επικράτειας με πληθυσμό όχι κατώτερο των 50.000 ή και σε άλλα εκμεταλλεύσιμα ακίνητα, αλλά ύστερα από άδεια του Υπουργείου Εμπορίου) β) μετοχές Ανώνυμων Εταιρειών εισαγμένες στο χρηματιστήριο, γ) καταθέσεις τοις μετρητοίς σε δραχμές κ.λπ.

Χρήσιμο πάλι είναι να αναφέρουμε και τις υποχρεώσεις του άρθρου 19 σύμφωνα με το οποίο κάθε Ασφαλιστική Εταιρεία υποβάλλει στο Υπουργείο Εμπορίου πίνακες που αναφέρουν κατά κλάδους τον αριθμό των συναφθεισών ασφαλίσεων, καθώς και τον αριθμό και τα συνολικά ποσά των αποζημιώσεων και αυτών που πληρώθηκαν και αυτών που εκκρεμούν καθώς και πίνακες που δείχνουν κατά κλάδους το συνολικό ποσόν των εισπραχθέντων ασφαλιστρών.

Ειδικά οι ασφαλ. εταιρείες ζωής (άρθρον 19 παραγρ. 2 ΝΔ 400/70 «υποβάλλουν προσθέτους πίνακες του συνολικού ποσού των κατ' είδος συναφθεισών

ασφαλίσεων, του ποσού των προς τους ασφαλισμένους χορηγηθέντων δανείων, του ποσού των γενομένων εξοφλήσεων και ακυρώσεων ασφαλίσεων, του ποσού των επενεχθεισών εν ισχύι ασφαλίσεων κ.λπ.)».

Παρατηρείται δηλαδή ότι ο κρατικός έλεγχος ξεπερνά κατά πολύ τα όρια του ελέγχου απλώς μια ανώνυμης Εταιρείας. Ο έλεγχος είναι έλεγχος υπό τυπική και ουσιαστική μορφή και έχει οπωσδήποτε χαρακτήρα εγγυήσεως υπέρ των ασφαλισμένων και της προστασίας τους.

### Ε. ΣΩΣΤΗ ΕΝΗΜΕΡΩΣΗ

Ο ασφαλιστής έχει υποχρέωση να κάνει λόγο για αυτή τη διαρκή εγγύηση: πως οπωσδήποτε το Κράτος είναι εγγυητής για την τήρηση των ασφαλιστικών υποχρεώσεων σύμφωνα με τους όρους του Συμβολαίου, που και αυτοί ελέγχονται, ώστε να μην είναι ασφυκτικοί και καταπιεστικοί για τους ασφαλιζόμενους.

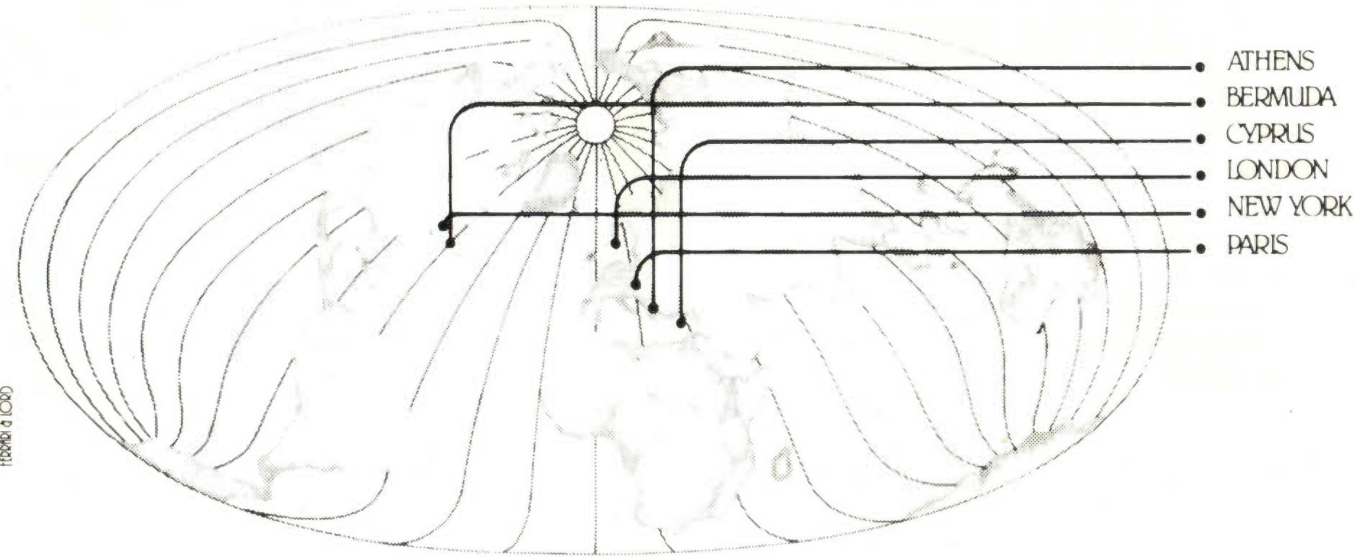
Παράλληλα η σωστή και πλατειά ενημέρωση συντελεί στο να επιτευχθεί εμπιστοσύνη προς τις Ασφαλιστικές Εταιρείες οι οποίες λειτουργούν με βάση τους νόμους του κράτους και την εξάπλωση της ασφαλίσεως σε όλα τα στρώματα του λαού.

## Ο ΣΚΟΠΟΣ ΤΗΣ ΣΩΣΤΗΣ ΠΑΡΑΔΟΣΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΡΙΟΥ ΣΥΜΒΟΛΑΙΟΥ ΕΙΝΑΙ:

- \* Η παράδοσις του συμβολαίου
- \* Η διατήρησις του συμβολαίου
- \* Η καλλιέργεια μελλοντικών πωλήσεων
- \* Εξασφάλισις ονομάτων νέων υποψηφίων πελατών.

Greece's leading life insurance company

# INTERAMERICAN



## Larger than LIFE...

*with worldwide joint-ventures, affiliated companies,  
financial services*

What you can expect from INTERAMERICAN Greece's leading life insurance company with 35% market share, is to expand in new directions. And that's what the INTERAMERICAN commitment is all about. Joining hands with Europe's best (U.A.P.) to provide a solid foundation for a unified tomorrow. Bridging distances East and West through associations, investments, new affiliated companies, provision of international insurance and financial services and worldwide presence. Today INTERAMERICAN with 185 branches throughout Greece, 1,000

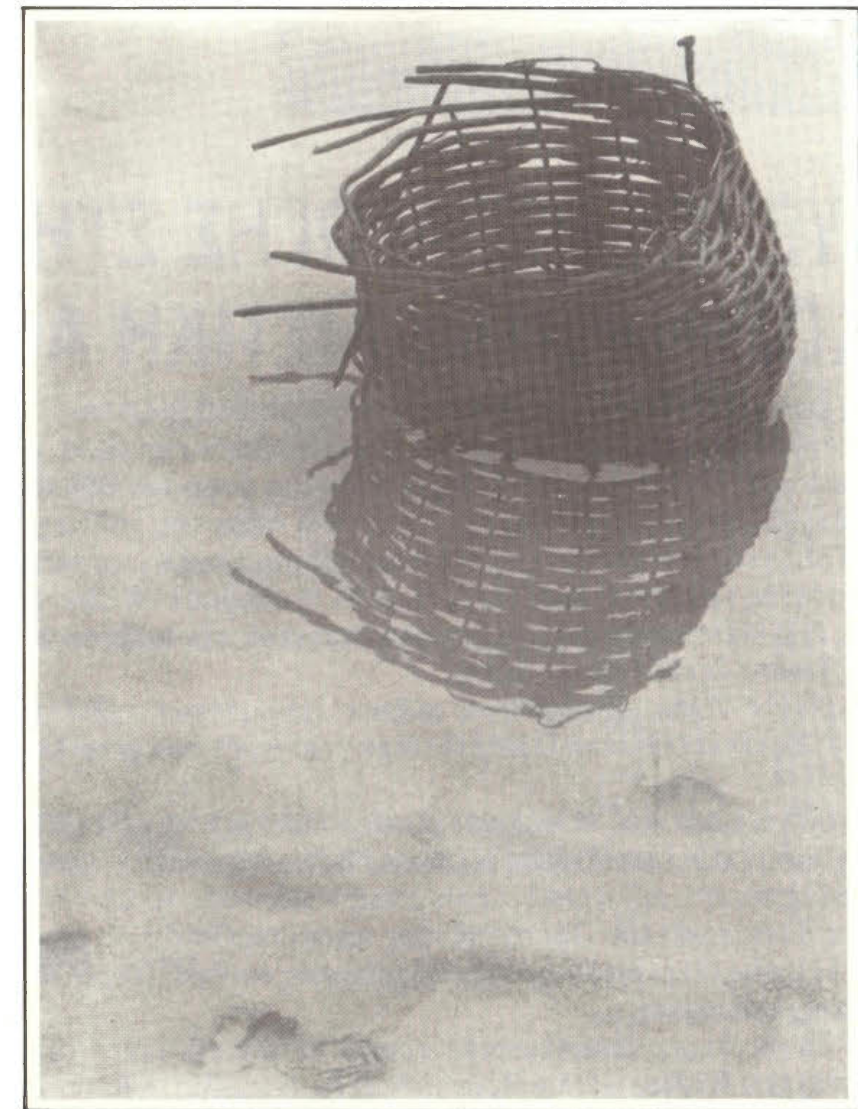
personnel and 3,000 insurance agents is a name to believe in. Internationally INTERAMERICAN is a name on the move, with the establishment of companies such as INTERAMERICAN CYPRUS - NICOSIA, INTERLIFE ASSURANCE COMPANY LIMITED - LONDON, INTERAMERICAN FINANCIAL SERVICES CORP. - NEW YORK, INTERAMERICAN INTERNATIONAL - BERMUDA. The goal at INTERAMERICAN is... to exceed expectations, provide the best, innovate change.

 **INTERAMERICAN**

*A world of services here, there, everywhere*

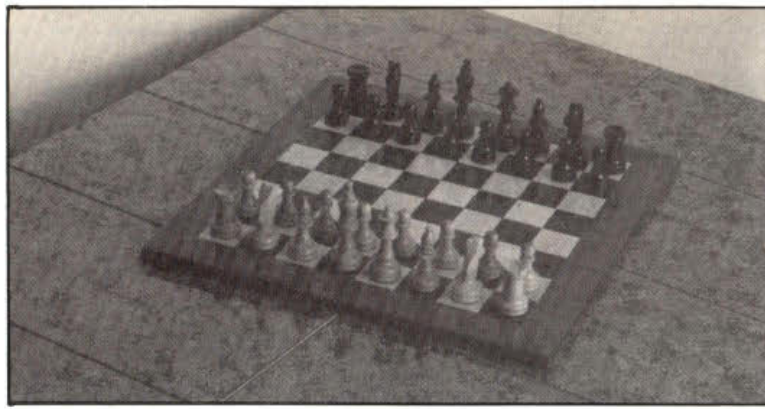
ATHENS: Tel. 942.7333

## ΕΤΟΙΜΟΙ ΓΙΑ ΤΟ 1992;



30.000 πρόσωπα περίπου απασχολούνται στην Ελλάδα, σε διάφορες εργασίες που έχουν σχέση με την Ιδιωτική ασφάλιση σε διάφορες ιδιότητες. Είναι όμως αμφίβολο αν περισσότερο από ένα τοις χιλίσις (1%) έχουν πτυχίο ανωτάτης εκπαίδευσης σε ασφαλιστικά θέματα, αν ένα 5% έχει πτυχίο οποιασδήποτε ανωτάτης εκπαίδευσης και αν ένα 10% έχει συστηματική μετεκπαίδευση στην ασφάλιση.

(Καθηγητής Μάριος Ραφαήλ 18/1/88 ομιλία για την Ασφαλιστική εκπαίδευση στην Ελλάδα)



## ΑΥΞΗΣΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΣΤΗΝ ΠΑΓΚΟΣΜΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ

Σύμφωνα με τα στοιχεία που δημοσίευσε το Περιοδικό SIGMA/5.5.88 στο ετήσιο αφιέρωμά του στην παγκόσμια ασφαλιστική βιομηχανία, το σύνολο της παραγωγής ασφαλιστρών από πρωτασφαλίσεις, το 1986, ανήλθε στο ποσό των **858.5 δισ. δολ. ΗΠΑ**. Σημειώθηκε κατά συνέπεια μια αύξηση (ονομαστική αξία) της τάξεως του **30,7%** (το 1985: 26,6%). Η αύξηση αυτή χαρακτηρίζεται ασυνήθιστα μεγάλη και ακόμη κι αν υπολογιστεί με τις ισοτιμίες του 1985, ανέρχεται σε 20%. Η πραγματική αξία υπολογίζεται σε 17,6% περίπου, δηλ. **πεντέμισυ φορές μεγαλύτερη από την αύξηση του** Παγκόσμιου Ακαθάριστου Εθνικού Προϊόντος (+ 3,1%).

Στις ασφαλίσεις Ζωής, σημειώθηκε αύξηση (ονομαστική αξία) της τάξεως του 37,5% (1985: **32,3%**) που είναι πολύ μεγαλύτερη από αυτή των ασφαλίσεων Ζημιών (+ 25,0%).

Η πραγματική αύξηση στις ασφαλίσεις Ζωής υπολογίζεται σε 21,6% και αν συνεχιστεί με τον ίδιο ρυθμό σίγουρα θα ξεπεράσει σε παραγωγή ασφαλιστρών τους Γενικούς Κλάδους. Σημειώνεται ότι, οι Γενικές Ασφαλίσεις καλύπτουν το 52,1% της παραγωγής και οι ασφαλίσεις Ζωής το 47,9%. Πρέπει πάντως να σημειωθεί ότι, το μεγαλύτερο τμήμα των ασφαλιστρών Ζωής είναι **αποταμιευτικής φύσεως** και δεν μπορεί να θεωρηθεί σαν τιμή ασφαλιστικής καλύψεως.

Από τις 7 μεγαλύτερες βιομηχανικές χώρες, τη μεγαλύτερη αύξηση γνώρισαν οι ασφαλίσεις Ζωής στην **Ιταλία**· ακολουθούν οι **Η.Π.Α., η Γαλλία, η Ιαπωνία και η Αγγλία**.

Η πραγματική αύξηση κατά 67,9% στην Ισπανία —περισσότερο δηλαδή από 3 φορές το μέσο παγκόσμιο όρο— δείχνει την ολοένα αυξανόμενη σημασία των ασφαλίσεων Ζωής στις χώρες της Νότιας Ευρώπης.

Οι μεγαλύτερες ασφαλιστικές αγορές παγκοσμίως, το 1986, ήταν η Ιαπωνία, οι Η.Π.Α. και η Μεγ. Βρετανία με 20% περίπου αύξηση των εργασιών σε εγχώριο νόμισμα. Η μεγαλύτερη κατά κεφαλή δαπάνη σε ασφαλιστρα σημειώθηκε στην Ελβετία (1.746.5 δολ. ΗΠΑ), τις Η.Π.Α. (1.535.9 δολ. ΗΠΑ) και την Ιαπωνία (1.399.2 δολ. ΗΠΑ).

Ακολουθούν ΠΙΝΑΚΕΣ σχετικοί με:

- 1) την ανάπτυξη των ασφαλίσεων Ζωής στις 7 μεγαλύτερες Βιομηχανικές χώρες,
- 2) τη συνολική παγκόσμια παραγωγή ασφαλιστρών, κατά χώρα,
- 3) την κατά κεφαλή δαπάνη ασφαλιστρών στις διάφορες χώρες,
- 4) το ποσοστό επί του Ακαθάριστου Εθνικού Προϊόντος που αντιπροσωπεύουν τα ασφαλιστρα στις διάφορες χώρες.

### Ασφάλιστρα κατά κεφαλή πληθυσμού το 1986 (Δολ. Η.Π.Α. - \$)

Premiums per head of population in 1986 (US - \$)

World rank	Country	Total business <sup>1)</sup>	Non-life <sup>1)</sup>	Life <sup>1)</sup>
<b>North America</b>				
2	USA	1.535.9	915.3	620.6
9	Canada	773.4	425.1	348.3
<b>Europe</b>				
1	Switzerland	1.746.5	808.5	938.0
4	FRG	977.7	563.2	414.5
5	Norway	874.8	437.4	437.4
6	Great Britain	807.0	327.7	479.3
7	Sweden	797.1	350.4	446.7
8	Netherlands	788.1	428.6	359.5
10	Finland	769.7	290.2	479.5
11	Denmark	743.4	435.0	308.4
12	France	657.9	401.9	256.0
13	Austria	631.0	447.4	183.6
14	Ireland	615.8	253.4	362.4
16	Luxembourg	533.4	405.6	127.8
17	Belgium	510.3	369.0	141.3
20	Italy	252.6	206.4	46.2
21	Czechoslovakia	208.7	152.8	55.9
24	GDR	165.0	87.8	77.2
26	Spain	137.5	109.4	28.1
30	USSR	83.0	38.6	44.4
31	Portugal	76.1	68.7	7.4
35	Greece	46.2	32.1	14.1
36	Hungary	39.1	27.9	11.2
38	Yugoslavia	36.4	34.9	1.5
56	Turkey	5.1	4.8	0.3
<b>Asia</b>				
3	Japan	1.399.2	418.1	981.1
18	Israel	342.3	233.7	108.6
22	South Korea	158.6	33.4	155.2
23	Singapore	171.1	95.8	75.3
27	Kuwait	125.1	107.8	17.3
28	Taiwan	109.6	34.1	75.5
32	Malaysia	52.3	28.1	24.2
40	Iraq	34.9	30.2	4.7
52	Iran	10.6	9.8	0.8
53	Thailand	9.8	4.5	5.3
54	Philippines	8.4	4.0	4.4
57	India	3.5	1.4	2.1
58	Indonesia	2.8	2.1	0.7
59	Pakistan	2.8	1.5	1.3
61	People's Republic of China	1.3	1.0	0.3
<b>Oceania</b>				
15	Australia	542.6	370.0	172.6
19	New Zealand	321.8	180.6	141.2
<b>Africa</b>				
25	South Africa	151.2	31.2	120.0
37	Algeria	38.8	37.0	1.8
39	Zimbabwe	35.5	10.1	25.4
43	Tunisia	18.8	17.6	1.2
45	Ivory Coast	15.4	14.2	1.2
48	Cameroon	13.3	11.9	1.4
49	Morocco	12.7	10.4	2.3
50	Egypt	11.8	9.7	2.1
55	Kenya	8.1	6.3	1.8
60	Nigeria	1.9	1.4	0.5
<b>Central and South Africa</b>				
29	Panama	91.0	45.3	45.7
33	Argentina	50.2	46.1	4.1
34	Venezuela	49.1	42.8	6.3
41	Chile	26.2	13.4	12.8
42	Guatemala	22.2	11.1	11.1
44	Brazil	17.4	14.8	2.6
46	Colombia	15.2	12.3	2.9
47	Peru	13.3	12.8	0.5
51	Mexico	11.2	8.0	3.2

<sup>1)</sup> Footnotes to Tables I, II and III

## Πώς σας βαθμολογούν οι πελάτες σας;



Το ερωτηματολόγιο που ακολουθεί αναφέρεται στην αξιολόγηση των καταναλωτών για τους ασφαλιστές ζωής, όσον αφορά τον τομέα του Service.

Πώς λοιπόν θα σας βαθμολογούσαν αν θα έπρεπε να απαντήσουν στις επόμενες ερωτήσεις:

1. Σας επισκέπτεται ο ασφαλιστής τουλάχιστον μία φορά τον χρόνο για να δει αν χρειάζεται κάποια αλλαγή στο ασφαλιστικό σας πρόγραμμα;

2. Σας εξηγεί ο ασφαλιστής σας τί καλύπτουν τα διάφορα προγράμματα;

3. Γίνονται κατανοητά αυτά που σας εξηγεί ο ασφαλιστής σας σχετικά με τα ασφαλιστικά προγράμματα και πακέτα;

4. Σας επισκέπτεται από μόνος του ο ασφαλιστής σας για να σας ενημερώσει για τη καινούργια ασφαλιστικά προγράμματα;

5. Ο ασφαλιστής σας διαθέτει καθόλου χρόνο για να εξετάσει τη γενική ασφαλιστική σας κατάσταση πριν να σας πουλήσει μεμονωμένα προγράμματα;

6. Ο ασφαλιστής σας κάνει περιοδικούς ελέγχους σε ετήσια βάση για να δει αν χρειαζόσαστε κάποια

πρόσθετη κάλυψη, αλλαγή στους δικαιούχους κ.λπ.;

7. Ο ασφαλιστής σας απαντά σύντομα και με προθυμία σε ερωτήματα είτε από το τηλέφωνο είτε δι' αλληλογραφίας;

8. Όταν ο ασφαλιστής σας λείπει από το γραφείο του υπάρχει κάποιος άλλος για να απαντά τα τηλεφωνήματα και τις ερωτήσεις σας;

9. Σας εξηγεί ο ασφαλιστής σας γιατί τυχόν υπάρχουν διαφορές κόστους μεταξύ εταιριών;

10. Σε περιπτώσεις αποζημιώσεως ο ασφαλιστής σας φροντίζει ώστε να πληρωθείτε γρήγορα και σωστά;

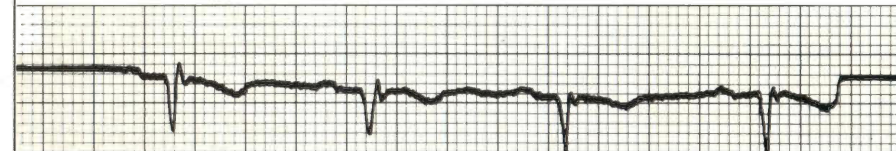
11. Είναι ο ασφαλιστής σας μέλος κάποιας επαγγελματικής ενώσεως που θα τον βοηθήσει να ενημερώνεται για τις τελευταίες εξελίξεις και να βελτιώνει την απόδοσή του;

12. Συμμετέχει ο ασφαλιστής σας σε συνεχείς εκπαιδευτικές δραστηριότητες;

## ΜΟΝΑΔΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΖΩΗΣ ΑΠΟ ΤΗ METROLIFE

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

ΠΡΙΝ



# Η ΖΩΗ ΔΕΝ ΣΤΑΜΑΤΑΕΙ ΜΕ ΕΝΑ ΕΜΦΡΑΓΜΑ

Μέχρι σήμερα, οι Ασφαλίσεις Ζωής σας καλύπτουν για σημαντικούς κινδύνους αλλά σας πληρώνουν μετά.

Τώρα η METROLIFE, με το νέο πρωτοποριακό της πρόγραμμα, σας πληρώνει ΠΡΙΝ.

### Η ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΖΩΗΣ ΠΛΗΡΩΝΕΤΑΙ ΜΕ ΤΗ ΔΙΑΓΝΩΣΗ!

Με το πρόγραμμα ΠΡΙΝ, η METROLIFE, σας προκαβάλλει ένα σημαντικό κεφάλαιο αμέσως μόλις διαγνωσθεί μία από τις πέντε σοβαρές ασθένειες της εποχής μας: έμφραγμα, εγκεφαλικό, εγχείρηση καρδιάς BY PASS, καρκίνος, νεφρική ανεπάρκεια. Και το πιο σημαντικό: Σας προσφέρει αυτήν την ενίσχυση τη στιγμή που τη χρειάζεστε και μάλιστα πέρα από κάθε άλλη συμπληρωματική κάλυψη!

### ΕΙΣΠΡΑΤΤΕΤΕ ΠΡΙΝ

Η πρωτοπορία και το μεγάλο πλεονέκτημα του προγράμματος ΠΡΙΝ, είναι ότι εισπράττετε το κεφάλαιο της ασφάλισής σας:

- ΠΡΙΝ από τη λήξη του ασφαλιστηρίου σας
- ΠΡΙΝ από πιθανή ανικανότητα για εργασία
- ΠΡΙΝ από την καταβολή δαπανών για νοσοκομειακή και ιατροφαρμακευτική περίθαλψη.

### ΑΞΙΟΠΟΙΗΣΤΕ ΤΟ ΠΡΙΝ, ΤΩΡΑ!

Κανένας δεν είναι άτρωτος. Όλοι ξέρουμε ότι οι ασθένειες αυτές μπορούν να «χτυπήσουν» οποιονδήποτε σε οποιαδήποτε στιγμή. Το Πρόγραμμα ΠΡΙΝ σας εξασφαλίζει. Σας επιτρέπει να προστατεύσετε τον εαυτό σας και την οικογένειά σας από τις συνέπειες μιας σοβαρής ασθένειας διατηρώντας το σημερινό επίπεδο ζωής σας.

Το ΠΡΙΝ είναι μία προσφορά της METROLIFE, της εταιρίας που σκέπτεται τις ανάγκες του σύγχρονου Έλληνα και φροντίζει να τις καλύπτει με συνέπεια και ποιότητα.

ΤΩΡΑ, Η ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΖΩΗΣ ΠΛΗΡΩΝΕΤΑΙ ΜΕ ΤΗ ΔΙΑΓΝΩΣΗ

ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΖΩΗΣ  
**METROLIFE**

Στα μέτρα της Ευρώπης

Λεωφόρος Συγγρού 236, τηλέφωνο: 958 9415-9

Προς τη METROLIFE,  
Λεωφ. Συγγρού 236, 176 72 Καλλιθέα,  
Αθήνα Τηλ. 958 9415  
Εσθ ήθελα να μάθω περισσότερα για το  
Πρόγραμμα ΠΡΙΝ της METROLIFE.

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ

ΤΚ

ΠΟΛΗ

ΤΗΛΕΦΩΝΟ

## Ο Δ/ντής του Ασφαλιστή

Ο Διευθυντής, είναι κεντρικό πρόσωπο για την πρόοδο του ασφαλιστή. Δεν είναι ο πελάτης αυτός που παίζει τον σημαντικότερο ρόλο στην ζωή του ασφαλιστού. Αυτό είναι μια θεωρία μακρινή «εν ευρεία έννοια». Βέβαια χωρίς πελάτες δεν θα ζούσε ούτε ο Ασφαλιστής ούτε ο Δ/ντής ούτε η εταιρία. Ο ασφαλιστής, πρέπει να ξεκαθαρίσει ότι ο Διευθυντής θα τον εκπαιδεύσει να βρίσκει πελάτες, να επιλέγει πελάτες, να απορρίπτει πελάτες... Ο Δ/ντής, υλοποιεί τα προγράμματα των εταιριών.

Οι εταιρίες δεν κάνουν χωρίς το Δ/ντή του ασφαλιστού. Ο Δ/ντής δεν κάνει μόνο εκπαίδευση στα τιμολόγια. Αν γινόταν αυτό οι εταιρίες θα τους καταργούσαν θα έβαζαν computer ή άλλα μέσα εκπαίδευσης ασφαλιστών. Ο Δ/ντής, εκπαιδεύει τον ασφαλιστή, τον ενθαρύνει, του λέει εμπειρίες, τον καθοδηγεί, τον «φτειάχνει» τον διορθώνει. Ο Δ/ντής κάνει πράγματα που δεν ξέρει ο ασφαλιστής. Ο Δ/ντής δημιουργεί κατάλληλο κλίμα για να μπορεί να δουλέψει ο ασφαλιστής. Ο Δ/ντής τονώνει τα θετικά στοιχεία και αποθαρρύνει τα αρνητικά...

Υπάρχουν καλοί και κακοί Δ/ντές. Δ/ντής είναι ένα επάγγελμα.

Έξω από την πόρτα τους ή το γραφείο οι Δ/ντές γράφουν σε ταμπελάκια την λέξη «Διευθυντής» ή «Διεύθυνση» ή «Manager» ή «Agency Manager». Οι ασφαλιστές και οι πελάτες όταν δουν τα ξενόγλωσσα Manager επηρεάζονται.

Οι Δ/ντές φοράνε κοστούμια και γραβάτες. Στην Ελλάδα τον Δ/ντή τον θέλουν με γραβάτες, κοστούμια και κάπως μεγάλο.

Οι Δ/ντές έχουν πάντα δικό τους γραφείο.

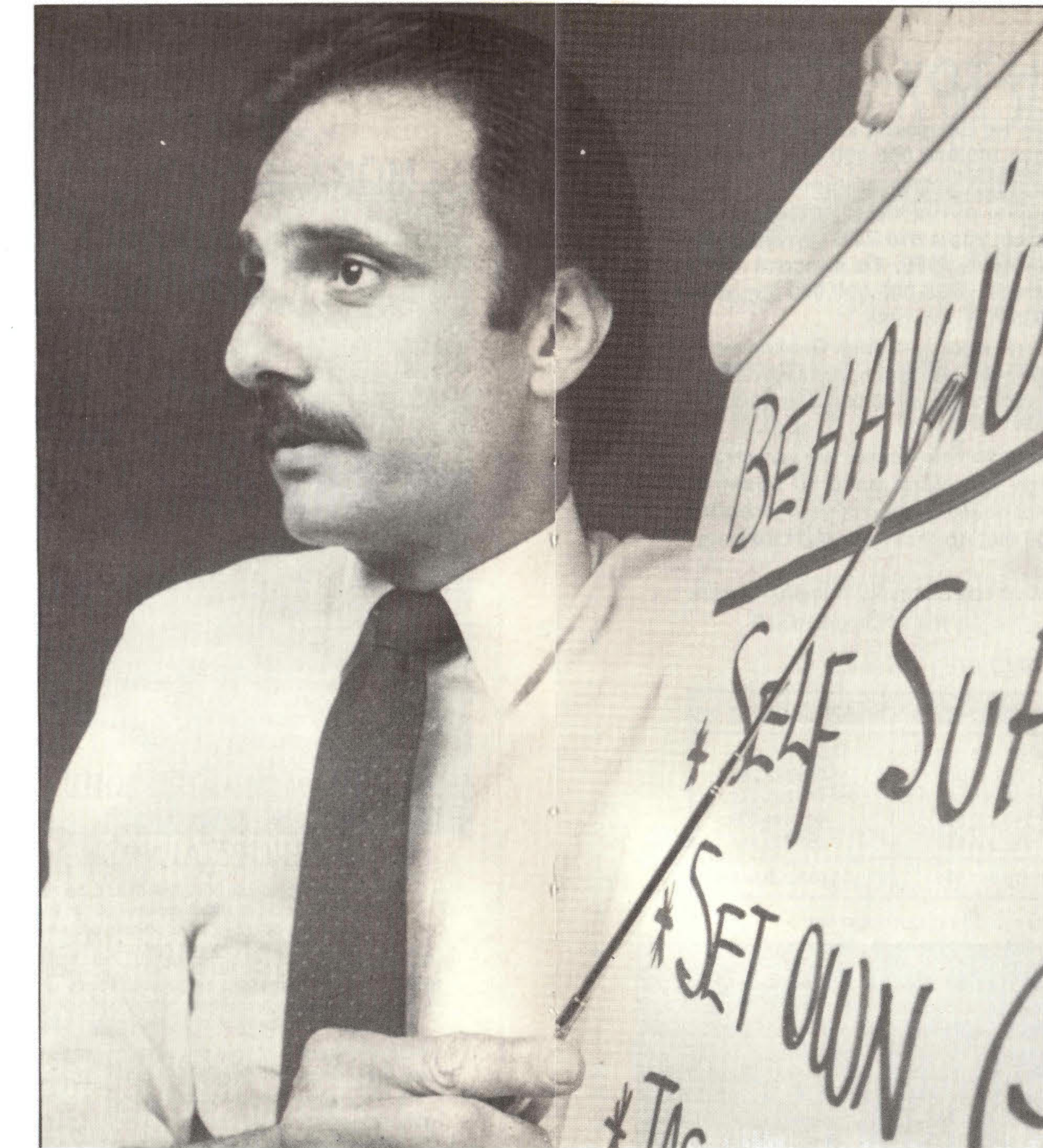
Οι Ασφαλιστές εν πρέπει να επηρεάζονται απ' τα γραφεία. Οι Δ/ντές οι επιτυχημένοι δεν κλείνουν την πόρτα του γραφείου τους.

Θέλουν να δείξουν ότι η πόρτα είναι ανοιχτή να δώσουν βοήθεια... Ένας έξυπνος ασφαλιστής μπαίνει άφοβα και ζητά διευκρινήσεις και συμβουλές. Ο σωστός ασφαλιστής δεν διακόπτει τον Δ/ντή όταν κουβεντιάζει με άλλο ασφαλιστή. Ο Δ/ντής ταυτίζεται με τον ασφαλιστή και θέλει την πρόοδό του.

Οι περισσότεροι Δ/ντές αμοιβονται ανάλογα με την απόδοση των ασφαλιστών τους. Πολλοί Δ/ντές είναι πολύ επιτυχημένοι με εμπειρίες και γνώσεις αλλά δεν το διαφημίζουν.

Ο ασφαλιστής έχει συμφέρον απ' τις συμβουλές του Δ/ντή. Ένας καλός ασφαλιστής δεν λέει εγώ ανέβασα τον Δ/ντή ή αν δεν ήμουν εγώ ο Δ/ντής μου δεν θα ήτανε τίποτα.

Οι καλοί ασφαλιστές ξέρουν πως μαζί με τον Δ/ντή τους συνεργαζόμενοι κερδίζουν δόξα και χρή-



μα. Οι Δ/ντές έχουν εμπειρίες, γνώσεις, πείρα στις Δημόσιες σχέσεις, στην ψυχολογία των ανθρώπων, στα κοινωνικά προβλήματα, στον τρόπο λειτουργίας των εταιριών.

Πολλοί Δ/ντές βάζουν καλούς ασφαλιστές να κάνουν εκπαίδευση ή να πουν κάποια θέματα σε νέους. Οι νέοι πρέπει να ακούνε και να σέβονται τη γνώμη παλαιών ασφαλιστών, μόνο όμως αυτών που έχουν αποτελέσματα καλά.

Τους Δ/ντές τους βοηθάει η γραμματεύς και οι Unit Managers. Οι ασφαλιστές συνηθίζουν να λένε πολλά μυστικά και οικογενειακά στον Δ/ντή. Έτσι οι Δ/ντές ξέρουν να κατευθύνουν και οικογενειακά προβλήματα... Οι Δ/ντές στην Ελλάδα δεν αμοιβονται όπως σε άλλες χώρες π.χ. αμοιβονται μόνο για την προμήθεια α' χρόνου. Οι εταιρίες εισπράττουν μεγάλα ποσά τα επόμενα χρόνια.

Πολλοί Δ/ντές βγαίνουν στην αγορά με τους νέ-

ους ασφαλιστές στα πρώτα του ραντεβού για ασφάλιση για να δείξουν τον τρόπο της δουλειάς. Μερικοί κάνουν όλη τη διαδικασία και βλέπουν οι νέοι. Αυτό είναι σωστό. Επίσης σωστό είναι ο νέος να κάνει όλη τη διαδικασία και μετά ο Δ/ντής να συμπληρώσει ή να διορθώσει σε μια οικοδομητική κριτική στο γραφείο.

Είναι λάθος να μιλά ο νέος και να τον κόβει ο Δ/ντής μπροστά στον πελάτη. Κάποιοι νέοι ασφαλιστές διακόπτουν τον Δ/ντή όταν μιλάει... Γνωρίζω αρκετούς ασφαλιστές που έφαγαν κλωτσιές στα πόδια κάτω απ' το τραπέζι να σταματήσουν όταν έλεγαν διάφορες ανοησίες στον πελάτη ή διέκοπταν το Δ/ντή τους για να πουν ή να βοηθήσουν όπως νόμιζαν, αλλά είναι λάθος τακτικής. Οι Δ/ντές ξέρουν να σιωπούν, να ακούνε, να μιλάνε... Είναι μεγάλη τέχνη η διαπραγμάτευση.

Ο Δ/ντής, είναι να λύνει προβλήματα των ασφαλιστών του. Αν δεν είχαν προβλήματα δεν θα χρειαζότανε ο Διευθυντής. Ο Δ/ντής πρέπει να χαιρέται να αναλαμβάνει προβλήματα για να δώσει λύσεις που αλάφρυναν και δίνουν χαρά σε συνανθρώπους. Το γραφείο του πρέπει να είναι τόπος «ξεφορτώματος» και οι ασφ/τές του να φεύγουν ήρεμοι, ανάλαφροι, ανανεωμένοι.

Ο Διευθυντής είναι ο προπονητής αλλά στο γήπεδο θα παίζει ο ασφαλιστής με τις οδηγίες του. Υπάρχει χώρος να δοξαθούν ο καθένας στον τομέα του. Κάνουν διαφορετική δουλειά.

Ο Δ/ντής σήμερα στην Ελλάδα είναι ο κατ' εξοχήν, ο υπ' αριθμ. 1 άνθρωπος των ασφαλειών. Καλοί Δ/ντές κάνουν καλούς ασφαλιστές και καλές εταιρίες.

Αυτοί εκπαιδεύουν, στρατολογούν, ελέγχουν παρακολουθούν, διατηρούν ασφαλιστές. Η Διοίκηση των εταιριών δεν πρέπει να το ξεχνά αυτό, γιατί και θα πρέπει να κάνει ότι μπορεί να εξασφαλίζει τις καλύτερες συνθήκες εργασίας για τους Δ/ντές τους.

Βεβαίως και οι Δ/ντές πρέπει να δουν με υπευθυνότητα την θέση τους και να είναι πολύ προσεκτικοί, θα πρέπει να τιμήσουν αυτούς που τους εμπιστεύτηκαν αλλά και τα χρήματα που επενδύονται στην υπηρεσία του θεσμού των ασφαλειών από τις εταιρίες ασφαλειών που είναι χρήματα πελατών, χρήματα που βγαίνουν με ιδρώτα και πληρώνονται για κάποιο λόγο.

Ο Δ/ντής πρέπει να δώσει το «είναι» του να αναπτυχθούν άνθρωποι. Ο Δ/ντής, πρέπει να δώσει «τα πάντα» για να επηρεάσει το περιβάλλον το κλίμα και την ατμόσφαιρα που ζουν και εργάζονται οι άνθρωποι του ώστε να παρακινηθούν εσωτερικά, μόνοι τους να βελτιώσουν τη ζωή τους. Ο Δ/ντής «αναγκάζει» τα πράγματα να συμβούν αισιόδοξα, θετικά, νικηφόρα. Ο Δ/ντής βάζει στόχους γιαυτόν και τους ανθρώπους τους, τέτοιους, που σύνορα έχουν τον ουρανό. Υπάρχουν τέτοια σύνορα; Υπάρχουν όμως τέτοιοι Δ/ντές που «τραβάνε» προς τα πάνω.

Αυτούς να τους αγαπάμε γιατί κάνουν καλό.

**Ε. Σπύρου Δ/ντής**

## 80 ΔΙΣ Η ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΤΟΥ '87

Η παραγωγή καθαρών ασφαλιστρων από όλες τις Ελληνικές και Ξένες εταιρείες αναμένεται για το τέλος του 1988 να φτάσει στα 100.000.000.000 δρχ. Το ποσό δεν φαίνεται να είναι τόσο σημαντικό σε σχέση με τα 80 δισεκατομμύρια δρχ. που κυμάνθηκε το 1987 και την σημαντικότητα του κλάδου αυτού της Οικονομίας.

Η αύξηση που παρατηρήθηκε κατά το 1987 είναι γύρω στο 23% έναντι αύξησεως 25% που σημειώθηκε το 1986 σε σχέση προς το 1985. Τα ποσοστά αυτά παρατηρούνται από την παραγωγή του 1987 που έφτασε τα 65.000.000.000 δρχ. ενώ το 1985 ήταν 53.000.010.000 δρχ. και 42.000.000.000 δρχ. το 1985.

Από την άλλη μεριά όμως είχαμε και αύξηση στις αποζημιώσεις. Οι ελληνικές Ασφαλιστικές εταιρείες κατέβαλαν τον περασμένο χρόνο για αποζημιώσεις το ποσό των 30.000.000.000 έναντι των 24.000.000.000 δρχ. το 1986 και 18.000.000.000 δρχ. του 1985.

Μπορεί κανείς εύκολα, έτσι, να παρατηρήσει για τα τρία τελευταία χρόνια μια σταθερή αύξηση του ποσοστού των αποζημιώσεων σε σχέση προς το ποσοστό αύξησεως παραγωγής. Η κατάσταση δεν φαίνεται και πολύ ευχάριστη όταν σκεφθεί κανείς ότι στις αποζημιώσεις που κατεβλήθησαν (30 δις) πρέπει να προστεθούν και οι εκκρεμείς ζημιές (30 δις).

Παραθέτουμε τώρα την συνολική παραγωγή μόνο των ελληνικών ασφαλιστικών εταιρειών:

ΚΛΑΔΟΙ	ΠΑΡΑΓΩΓΗ '87	ΠΑΡΑΓΩΓΗ '86	ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΙΣ '87	ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΙΣ '86
ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ	26.930.058.814	19.378.222.743	18.502.433.529	12.506.027.146
ΖΩΗΣ	20.334.519.721	16.075.930.984	5.332.078.997	4.260.824.246
ΠΥΡΟΣ	13.864.704.826	12.277.232.114	3.505.603.904	4.778.031.143
ΜΕΤΑΦΟΡΩΝ	2.892.351.372	2.828.306.321	1.212.070.364	681.691.809
ΠΛΟΙΩΝ	1.112.375.888	1.965.104.452	997.335.083	1.537.739.617
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>65.154.312.719</b>	<b>52.829.710.833</b>	<b>29.576.681.021</b>	<b>23.833.329.544</b>



# Σε σίγουρες βάσεις

## κτίζουμε την προστασία σας.

Νέα πνοή δημιουργίας πνέει σήμερα στην ΕΣΤΙΑ.

Στηριζόμενη στη γνώση και την εμπειρία των 45 της χρόνων, ανταποκρίνεται στο κάλεσμα της ενωμένης Ευρώπης. Αναμορφώνεται ριζικά. Τετραπλασιάζει τα κεφάλαιά της και αναπτύσσεται δυναμικά.

Πληρώνει 500.000.000 δρχ. σε αποζημιώσεις ασφαλισμένων μέσα στο 1988.

Επενδύει στον εκσυγχρονισμό της τεχνολογίας και στην επιμόρφωση του ανθρώπινου δυναμικού της.

- Με νέα, αποφασιστική διοίκηση, που λειτουργεί με στόχο την προστασία και την άμεση εξυπηρέτηση του ασφαλιζόμενου.
- Με ένα γρήγορα αναπτυσσόμενο δίκτυο γραφείων και πρακτόρων σε όλη την Ελλάδα,
- Με ολοκληρωμένη σειρά σύγχρονων προϊόντων στους κλάδους των γενικών ασφαλίσεων και των ασφαλειών ζωής.



**ΕΣΤΙΑ  
ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ**  
ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ  
ΛΕΩΦ. ΣΥΓΓΡΟΥ 255 - 171 22 Ν. ΣΜΥΡΝΗ  
ΤΗΛ.: 942.5513 - ΤΛΞ: 215.833 ASFA GR - ΦΑΞ: 942.6401

**Κλάδοι Ασφαλειών:**

Πυρός, Μεταφορών, Ζωής, Αυτοκινήτων, Ατυχημάτων, Αστικής Ευθύνης, Τεχνικών Κινδύνων

# Ανθρωποι - «φυτά»:

## Στην τελική αναμέτρηση με τη ζωή

**Στις μονάδες εντατικής θεραπείας μπαίνει καθημερινά το δίλημμα, τόσο στους γιατρούς, όσο και στους συγγενείς: Να θυσιάσουμε ή όχι και για πόσο χρονικό διάστημα μια μονάδα εντατικής θεραπείας, για να διατηρηθεί στη ζωή ένας άνθρωπος -«φυτό», που μπορεί απροσδόκητα να συνέλθει ή να πεθάνει μετά από μερικές βδομάδες, μερικούς μήνες ή μερικές δεκαετίες;**

Της ANTY KAPTSATOY

Άρθρο στο περιοδικό «Ταχυδρόμος»

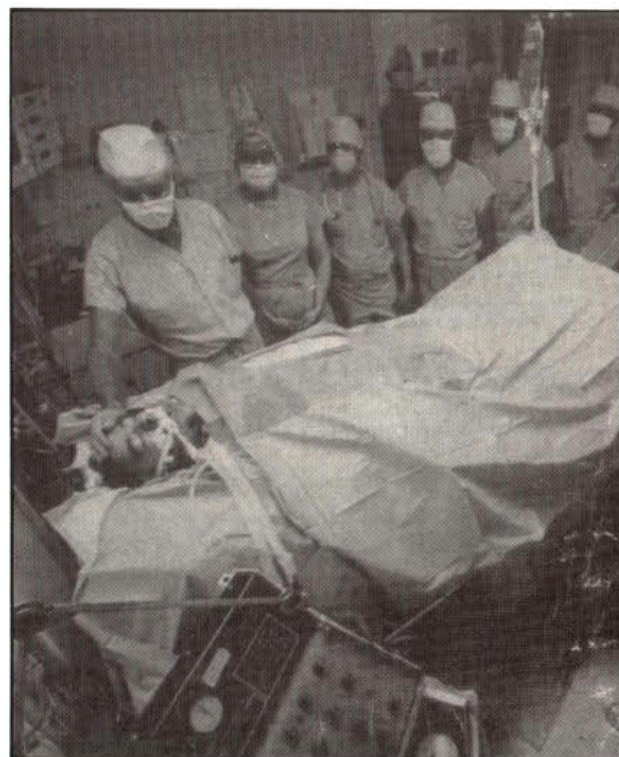
Θάλαμος εντατικής θεραπείας. Η τελευταία ελπίδα πριν από το μοιραίο περνάει από αυτόν. Συνήθως σε περιστατικά, όπως οι σοβαροί τραυματισμοί ή τα εμφράγματα, οι μονάδες εντατικής θεραπείας, παντού και πάντα λιγότερες από τη ζήτηση, αποδεικνύονται σωτήριες. Ωστόσο, η εντατική ιατρική, όπως είπε κάποτε σε μια συζήτηση στρογγυλής τράπεζας ο κ. Ν. Φίλιας, «κάτω από τη σαγηνευτική μάσκα της προηγμένης τεχνολογίας και τις αναμφισβήτητες επιτυχίες, δεν παύει να έχει έναν «εσχατολογικό χαρακτήρα». Δεν παύει δηλαδή να είναι μια αναμέτρηση με έναν αντίπαλο, που εξ ορισμού είναι ο τελικός νικητής, μια αναμέτρηση με το θάνατο».

Το δράμα των μονάδων εντατικής θεραπείας που συνοδεύει το θαύμα, είναι αυτό που συνήθως αποκαλούμε, άστοχα ως ένα βαθμό, «οι άνθρωποι-φυτά». Δεν θα μιλήσουμε εδώ για τις επιστημονικές και νομικές ρυθμίσεις που καθορίζουν ως θάνατο του ανθρώπου τον εγκεφαλικό του θάνατο. Αλλά για το αδιέξοδο των οικογενειών, των γιατρών, των νοσοκομείων, των κρατών με οργανωμένο σύστημα υγείας, που βρίσκονται μπροστά στο πελώριο δίλημμα: Να θυσιάσουν ή όχι —και για πόσο χρονικό διάστημα— μια μονάδα εντατικής θεραπείας, για να διατηρήσουν στη ζωή έναν άνθρωπο, ουσιαστικά όχι νεκρό, όχι ζωντανό, έναν άνθρωπο - «φυτό», που μπορεί απροσδόκητα να συνέλθει ή να πεθάνει μετά από μερικές εβδομάδες, μερικούς μήνες ή μερικές δεκαετίες.

Σε μεγάλο νοσοκομείο της Αθήνας έγινα μάρτυρας αυτού του διλήμματος. Ο γιατρός αναγκάστηκε να γίνει προς στιγμήν «θεός», όταν τράβηξε τα σωληνάκια κι έστειλε «στον άλλο κόσμο» έναν ογδοντάχρονο γέροντα, που επί τέσσερα χρόνια επιβίωνε ως «φυτό», προκειμένου να απελευθερώσει τη μονάδα εντατικής θεραπείας, ώστε να χρησιμοποιηθεί για έναν 27χρονο νεαρό, που είχε πέσει σε κώμα από ουρολιθώση...

Ο κ. Δ. Μπιλάλης, παθολόγος, διευθυντής της Μονάδας Εντατικής Θεραπείας (ΜΕΘ) ορίζει επακριβώς το θέμα: ««Φυτά» είναι συνήθως οι άνθρωποι, που δεν έχουν καμία επαφή με το περιβάλλον, άνθρωποι με βαριές εγκεφαλικές βλάβες. Ορισμένοι ίσως έχουν βέβαια μια στοιχειώδη επαφή με το περιβάλλον. Άλλοι χρειάζονται φάρμακα για να κρατηθούν στη ζωή και ειδικά μηχανήματα, ενώ άλλοι όχι. Το κόστος διατήρησης των «φυτών» στη ζωή, νοσοκομεια-

κό και κοινωνικό, είναι τεράστιο. Αναγκαστικά τα νοσοκομεία δεν κρατούν ανθρώπους - «φυτά», παρά μόνο για μικρό χρονικό διάστημα, εφ' όσον μπορούν να επιζήσουν με νοσοκόμες κλπ στα σπίτια τους! Για να σας δώσω ένα



μέτρο: Στην Κηφισιά κάποιος αγόρασε ένα μηχανήμα αξίας τεσσάρων εκατομμυρίων δραχμών, για να μπορέσει να κρατήσει στη ζωή τον αδελφό του. Μετά το πούλησε. Σε ορισμένες περιπτώσεις, η φαρμακευτική περίθαλψη ενός ανθρώπου - «φυτού» κοστίζει διακόσιες χιλιάδες δραχμές την ημέρα... Στην Αμερική, η εντατική θεραπεία κοστίζει 4.000 δολάρια την ημέρα. Στη Σουηδία το πρόβλημα δημιούργησε τεράστιο κοινωνικό και οικονομικό ζήτημα. Και έρχομαι εγώ στο βαρύ, ολότελα μοναχικό σημείο, να πρέπει να αποφασίσω αν θα κόψω τη ζωή ενός μηχανικά συντηρούμενου ανθρώπου, πιστέψτε με, δυσβάσταχτο, ακόμα και όταν η οικογένεια του ασθενούς μου το ζητήσει, γιατί έχει απελπιστεί ή δεν αντέχει το οικονομικό βάρος... Γιατί η κοινωνία πρέπει να κάνει επιλογές...».

Υπάρχουν περιπτώσεις, όπου η συντήρηση στη ζωή ενός ανθρώπου «φυτού» οδηγεί τους γύρω του στην παράνοια. Τρεις αδελφές ανύπαντρες συντηρούσαν χρόνια ολόκληρα τον αδελφό τους, που δεν επικοινωνούσε καθόλου με το περιβάλλον, ως εξής: Τον τάζιζαν, του μιλούσαν, του αγόραζαν ρούχα, δίσκους, του σιδέρωναν τα πουκάμισα, του έφερναν επισκέπτες, αρνούμενες να παραδεχτούν ότι ήταν ζωντανός νεκρός.

Μια κοπέλα 26 χρονών είναι από το 1983 «φυτό»! Πέρα-

σε σ' αυτή την κατάσταση από τη στιγμή του τοκετού της. Το παιδί της πέθανε, ο άνδρας της την παράτησε, αλλά η οικογένειά της, με πατέρα γιατρό, επιμένει να την κρατάει στη ζωή μην υπολογίζοντας το κόστος. Προφανώς, επειδή έχει τη δυνατότητα. Και όταν μιλάμε για κόστος, μια νοσοκόμα αποκλειστική κοστίζει μέσα στο νοσοκομείο σύμφωνα με την εγκύκλιο του Υπουργείου Εργασίας της 26.1.1987, 2.233 δρχ., το εφτάωρο της μέρας, 2.680 δρχ. το εφτάωρο της νύχτας ή 3.930 και 4.794 για αντίστοιχα δωδεκάωρα, που τις αργίες γίνονται 6.342 και 7.147 δρχ. Αυτές οι τιμές για μια επαγγελματία εσωτερική αδελφή, στο σπίτι, προσαιξάνονται κατά 30%, συν δώρα, επιδόματα κλπ. Αν προσθέσουμε τα πανάκριβα φάρμακα και ένα μηχανήμα (π.χ. τεχνητής αναπνοής, που είναι η λειτουργία των ανθρώπων-«φυτών» που επηρεάζεται για διάφορους λόγους και φτάνει κατ' ελάχιστον το ένα εκατομμύριο δραχμές), για μια οικογένεια καθ' όλα αξιομάχων ανθρώπων, ένας συγγενής-«φυτό» μπορεί να διατηρηθεί στη ζωή, μόνον αν πρακτικά στραγγιστεί η δική τους. Και πάλι είναι αμφίβολο αν η θυσία επαρκεί...

### «Φυτά» και κοινωνία

Είναι χαρακτηριστικό ότι ένας άνθρωπος-«φυτό», για να κρατηθεί στη ζωή, χρειάζεται τέσσερις ως πέντε χιλιάδες θερμίδες την ημέρα από τροφή κατάλληλα επεξεργασμένη. Ενώ υπάρχει φάρμακο (και συγκεκριμένα το θρομβολυτικό «ουροκινάση»), που κοστίζει 1.000.000 δρχ. την ημέρα!

Τι κάνει κανείς, όταν βρεθεί μπροστά σε μια τέτοια τραγωδία; Πως ζει μια οικογένεια σαν του γκαρζιέρη της οδού Αναγνωστοπούλου, που έχει το κορίτσι του να μετράει τα χρόνια, «φυτό»; Πόσο κρατάει η υπομονή και πόσο αντέχει η ελπίδα;

Τα ερωτήματα παραμένουν αυστηρά προσωπικά, οι απαντήσεις υποκειμενικές και η τύχη των ανθρώπων - «φυτών» μπορεί να αρχίζει από τον «καθημερινό», αλλά όχι τελικό θάνατο για μια ολόκληρη ζωή, ως το απροσδόκητο...

Δεν πάνε μερικοί μήνες, που η αμερικανική κοινή γνώμη αναστατώθηκε από ένα πρωτοφανές περιστατικό, που «έμπλεξε» την ήδη αντιφατική νομοθεσία της χώρας σε ό,τι αφορά τη συντήρηση των ανθρώπων - «φυτών», που στις ΗΠΑ χρεώνονται οι ιδιωτικές ασφαλιστικές εταιρείες.

Μια νέα κοπέλα τριάντα χρονών, έμεινε «φυτό» από συνδυασμό αλκοόλ και φαρμάκων. Οι γιατροί, μετά από αρκετό καιρό, δεν ήλπιζαν ότι μπορεί να συνέλθει. Οι γονείς της κοπέλας τους ζήτησαν να σταματήσουν να την κρατούν στη ζωή και, όπως προέβλεπε η νομοθεσία της Πολιτείας, προσέφυγαν στα δικαστήρια, για να ζητήσουν άδεια να προβούν σε ευθανασία της κόρης τους.

Ο δικαστής έντονα θρησκευόμενος, ζήτησε γνωμοδότηση του Ανώτατου Ιατρικού Συμβουλίου της Πολιτείας. Δέκα γιατροί ήταν κατηγορηματικοί: «Θα είναι για πάντα «φυτό». Να της γίνει ευθανασία». Στη συνεδρίαση του δικαστηρίου ο δικαστής, επικαλούμενος προσωπική δυσκολία να πάρει απόφαση, ζήτησε από τους γονείς εξαήμερη προθεσμία πριν εκδώσει την αποφασή του. Στις πέντε μέρες η κοπέλα συνήλθε εντελώς, σαν να γύριζε από άλλο κόσμο και σαν να μην είχε πάθει ποτέ της τίποτε...

Η περίπτωση παραμένει επιστημονικά ανεξήγητη, κατατάσσεται στις κατηγορίες των... θαυμάτων, δίνει φτερά στους απελπισμένους που έχουν δικούς τους ανθρώπους - «φυτά» και εξουδετερώνει την επιστήμη. Όμως για να συντηρηθεί ένας άνθρωπος - «φυτό» και επομένως να

μπορεί να ελπίζει ότι θα είναι η περίπτωση του ένα στο εκατομμύριο, χρειάζεται ένας τεράστιος και πολυδάπανος κρατικός μηχανισμός υγείας και πρόνοιας. Με λίγα λόγια, μια κοινωνία, στην οποία ο καθένας μας να μπορεί να εναποθέσει την πιθανότητα να συντηρηθεί ως «φυτό» μέχρι να πεθάνει και όχι να πεθάνει επειδή είναι «φυτό».

Το ζητούμενο είναι περίπου ουτοπία.

### Ηθική, συμφέροντα, δεοντολογία

Το πρόβλημα της αιφνίδιας μετατροπής ενός ανθρώπου, που ως χτες ζούσε, εργαζόταν, παρήγαγε, σε «φυτό», δεν μπορούμε να το συλλάβουμε παρά μόνο αν το δούμε προσωπικά. Αν σκεφτούμε δηλαδή τι απαιτήσεις θα είχαμε από τον εαυτό μας και την κοινωνία, είτε αν εμείς γινόμασταν από κάποιο λόγο «φυτό», είτε αν βλέπαμε δίπλα μας, έμπυχο-άμυγο, κάποιον που γνωρίζουμε και αγαπάμε πάρα πολύ.

Τότε μόνο μπορούμε να διανοηθούμε, ότι οι ΜΕΘ είναι περιορισμένες και αναγκαστικά πρέπει να γίνει επιλογή με στατιστικά και άλλα κριτήρια μεταξύ «φυτών» με μέλλον και «φυτών» χωρίς μέλλον!

Τότε μόνο μπορούμε να κατανοήσουμε την άποψη του καθηγητή κ. Γ. Κουμάντου, που λέει ότι «για την εξακολούθηση ή τη διακοπή των προσπαθειών διατήρησης της ζωής, η γνώμη των συγγενών δεν μπορεί να έχει αποφασιστική σημασία. Ο συγγενικός δεσμός δεν δημιουργεί εξουσία διάθεσης της ζωής, ενώ αντίθετα δημιουργεί την ανάγκη αποτροπής αισθημάτων ενοχής ή ακόμα και συμφέροντα».

Το ζήτημα των ανθρώπων - «φυτών» είναι και νομικό. Αλλά σαν τέτοιο αυτοοριοθετούμενο. Είναι και κοινωνικό, αλλά σαν τέτοιο προσκρούει στις αξίες, τις δυνατότητες, τη δομή της κοινωνίας. Είναι και ηθικό και σαν τέτοιο βέβαια είναι σχεδόν μεταφυσικό. Είναι περίπλοκο. Σε τέτοιο βαθμό, ώστε στη χώρα μας να είναι πραγματικά άγνωστος ο αριθμός των ανθρώπων - «φυτών» εκτός νοσοκομείων.

Πόσοι από συμφέρον ή αδυναμία των συγγενών που τους διατηρούν στη ζωή κάνουν τους ισόβιους νοσοκόμους ή δουλεύοντας σαν σκυλιά για το πιθανό «θαύμα», στέλνονται στον άλλο κόσμο; Πόσοι κρύβονται απ' τον κοινωνικό περίγυρο, από προκατάληψη και ταμπού, αφού ούτε μια φωτογραφία δεν μας επιτράπηκε, ακόμα και με σκεπασμένο το πρόσωπο του «φυτού» μέσα στο νοσοκομείο;

Με λίγα λόγια: Είναι να μη σου τύχει, που λέει κι ο λαός μας. Αλλιώς, οι απαιτήσεις απ' το Θεό και τους ανθρώπους είναι δικαιολογημένα ατέλειωτες.

### Βιοηθική

Ο επίκουρος καθηγητής της Κοινωνιολογίας στο Πανεπιστήμιο της Αθήνας κ. Ν.Χ. Τάσης κάνει μια θεαματική τεκμηρίωση της άποψής του, που είναι η διατήρηση των «φυτών» στη ζωή, με κάθε τρόπο και κάθε μέσον, με ευθύνη της κοινωνίας όμως, αν αυτή η κοινωνία θέλει να θεωρείται αντάξια του ορισμού της:

«Σκεφθείτε. Η κοινωνία μας, ακόμα και για τους νεκρούς, προνοεί δυο μέτρα γης, κάποιο μνήμα, μια τελετουργία διάρκειας, μνημόσυνα, δυο λουλούδια, θύμηση... Αυτά βέβαια είναι υπόθεση των ιδιωτών. Των συγγενών, των αγαπημένων. Κι ο τάφος έχει μια τιμή...»

Αυτή η ίδια κοινωνία πέφτει στην τραγική αντίφαση να αφαιρεί το δικαίωμα ενός «κρεβατιού» σε ανθρώπους, που

δεν είναι νεκροί, όπως οι άνθρωποι - «φυτά»...

Δηλαδή, θεωρούμε ανάξιους τους ανθρώπους που δεν μπορούν να εκφράσουν τη γνώμη τους «δυναμικά», να επιβιώσουν, να παραγάγουν αυτοδύναμα. Όμως, μήπως στην ίδια ακριβώς θέση δεν βρίσκονται και τα βρέφη;

Εμένα πάντως με τρομάζει η λειτουργική ηθική που αποκτιέται σιγά-σιγά. Το κράτος φτάνει να παίζει, στο μέτρο της αδυναμίας του, το ρόλο του όποιου Θεού και οι γιατροί πέφτουν στην παγίδα να εξετάζουν το πρόβλημα άνθρωπος- «φυτό», με τεχνοκρατικά κριτήρια. Στη βιοηθική, η προσπάθεια για τον προσδιορισμό της... «ζωής» είναι εφιαλτική. Υποκρινόμαστε όταν, ανίκανοι να υποστούμε ως κοινωνία το κόστος συντήρησης των «φυτών», βαφτίζουμε τον «τερατισμό» τους τότε «ευθανασία», τότε «βοήθεια στην αυτοκτονία», τότε «τερατισμό της θεραπείας».

Δεν το βλέπω μεταφυσικά το ζήτημα. Όμως, ποιός είναι αυτός, που μπορεί να προβλέψει τη δυνητικότητα του κάθε οργανισμού να συνέλθει από ένα κώμα πέρα των επιστημονικών προβλέψεων; Και ποιο σύστημα αξιών θα καθορίσει ως τότε μπορεί η ζωή ενός «φυτού» να έχει αυτή την πιθανότητα ανάνηψης;»

Άνθρωποι - «φυτά» είμαστε δυνητικά, λίγο ως πολύ, όλοι μας. Ποιός ξέρει τι μας ξημερώνει η μέρα; Ωστόσο, απαιτούμε μια κοινωνία δίκαιη, ίσων ευκαιριών για όλους, συνήθως εξ αποστάσεως, απ' τις θυσίες και τις γενναιότητες που αυτή συνεπάγεται...

ANTZY KAPTΣΑΤΟΥ

#### ΥΣΤΕΡΟΓΡΑΦΟ ΑΠΟ ΤΗ ΣΥΝΤΑΞΗ ΠΟΥ ΑΦΟΡΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ:

Το πρόβλημα είναι τεράστιο κοινωνικό και οικονομικό. Σαν ασφαλιστές δεν μπορούμε να πουλήσουμε ή να αγοράσουμε υγεία. Για το οικονομικό πρόβλημα έχουμε λύσεις. Το πρόγραμμα ασφάλισης υγείας, αναπηρίας και ασφάλισης του εισοδήματος μειώνει το οικονομικό πρόβλημα. Μόνο που οι συνάνθρωποί μας δεν το γνωρίζουν.

Φταίνε αυτοί, φταίμε εμείς ή και οι δύο;

Για το νομικό ηθικό και μεταφυσικό μέρος δεν μπορούμε να πάρουμε θέση. Στο οικονομικό μέρος μπορούμε και είναι κάτι σημαντικό κι' αυτό.

## ΕΙΜΑΙ ΤΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΡΙΟ ΣΥΜΒΟΛΑΙΟ ΣΑΣ

Εσείς και εγώ έχουμε κοινούς σκοπούς σ' αυτόν τον κόσμο. Είναι δική σας δουλειά, δική σας υποχρέωση, να προμηθεύετε τροφή, ρουχισμό, στέγη, μόρφωση, ιατρική περίθαλψη και πολλά άλλα αγαθά στα αγαπημένα σας πρόσωπα. Και κάνετε τη δουλειά σας αυτή ενώ εγώ θα βρίσκομαι σε κάποιο συρτάρι ή χρηματοκιβώτιό σας.

Σας πιστεύω και σας εμπιστεύομαι. Μέσα από τα εισοδήματά σας βεβαίως, θα βγει και το κόστος της συντήρησής μου. Μερικές φορές πιθανόν να σας φανώ άχρηστο αλλά κάποια μέρα (και ποιος ξέρει πότε...), εσείς και εγώ θ' αλλάξουμε ρόλους.

Όταν εσείς θ' αναπαύεστε, θα ζωντανέψω εγώ και θα αναλάβω τη δική σας δουλειά, τις δικές σας υποχρεώσεις. Εγώ θα προμηθεύσω την τροφή, τα ρούχα, τη στέγη, τη μόρφωση, την ιατρική περίθαλψη και τα άλλα πράγματα που θα συνεχίσει η οικογένειά σας να χρειάζεται, όπως ακριβώς κάνετε εσείς τώρα. Όταν η δική σας δουλειά, ο δικός σας αγώνας συμπληρωθεί, θ' αρχίσει ο δικός μου. Μέσω εμού, τα δικά σας χέρια θα συνεχίσουν να δουλεύουν.

Και οποτεδήποτε αισθανθείτε, ότι το τίμημα που πληρώνετε για την συντήρησή μου είναι λίγο βαρύ, να θυμάστε ότι εγώ θα κάνω πιο πολλά πράγματα για σας και για την οικογένειά σας απ' ό,τι εσείς για μένα.

Αν εσείς κάνετε το καθήκον σας, θα κάνω και εγώ το δικό μου.

Με ειλικρίνεια δικό σας  
Το Συμβόλαιό σας

Μήπως: παίρνετε προμήθειες Ζωής πρώτου έτους  
μόνον τον... πρώτο χρόνο;

Μήπως: τα νοσοκομειακά που προσφέρετε δεν  
είναι ισόβια τιμαριθμικά  
αναπροσαρμοζόμενα;

Μήπως: αν τα νοσοκομειακά που προσφέρετε είναι  
ισόβια, πωλούνται μόνο με ισόβια  
Ασφάλεια Ζωής;

Μήπως: η απλή Ασφάλεια που προσφέρετε δεν  
δέχεται μόνιμη ανικανότητα;

Μήπως: ήρθε η ώρα να μας επισκεφθήτε για να σας  
εξηγήσουμε πως θα καλύψετε καλλίτερα  
τον πελάτη σας κερδίζοντας συγχρόνως  
περισσότερα;

# Ελάτε με τους πρωτοπόρους.



**ΕΛΛΗΝΟ** ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ  
ΖΩΗΣ  
**ΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ**

ΜΕΣΟΓΕΙΩΝ 2-4, ΠΥΡΓΟΣ ΑΘΗΝΩΝ Β' ΤΗΛ.: 7755301/4

# Πρόσεξε!

## Μπορεί να σου συμβεί

Το να έχεις κέρδος από τις ζημιές σου είναι πραγματικά πολύ σπουδαίο. Είναι ευφύια που αποτελεί την διαφοράν νοήμονος και ανόητου ανθρώπου.

Συνέβη πριν χρόνια, στα 1973, Δεκέμβριος. Προ μηνός είχα υπογράψει την σύμβαση με την εταιρεία κι ήταν τότε που έκλεινα τα πρώτα ραντεβού για κλείσιμο ασφαλειών.

— Ελάτε, τι να σας πω γιατί όχι, να σας ακούσω και θα δω αν είναι συμφέροντες οι όροι...

— Κατά τις 6 είναι καλά;

Περίμενα, και πως το περίμενα αυτό το ραντεβού. Δεν είναι καιρός που απολύθηκα από το στρατό, χρήματα δεν είχα, είχα δώσει εξετάσεις στο Δημόσιο και περίμενα, καλά-καλά την δουλειά δεν την ήξερα, μπορώ να πω πέραναγα δύσκολες ώρες, τα χρόνια δύσκολα και βρισκόμουν στο ξεκίνημα. Είχα κάνει ένα πυρασφαλιστήριο, και δυό ασφαλιστήρια ζωής. Απόψε, ώρα 6, στο Νέο Ηράκλειο Αττικής, τόχα σίγουρο. Από ώρα ξυρίστηκα, έβαλα καινούργιο πουκάμισο μπλε, πήρα την τσάντα, το τιμολόγιο, αιτήσεις, ένα μπλοκ, έγγραφα

σ' ένα χαρτάκι την διεύθυνση, τάβαλα στην τσέπη του σακκακιού, και ξεκίνησα για το σταθμό του τραίνου στην Ομόνοια που με περίμενε ένας παλιός ασφαλιστής για να συζητήσουμε μαζί.

— Γνωστός σου είναι; με ρώτησε σαν μπάιναμε στο τραίνο.

— Όχι, από σύσταση. Νομίζω είναι σίγουρη περίπτωση. Μου φάνηκε έτσι καλοδιάθετος και γλυκομίλητος στο τηλέφωνο. Του λέω σας θέλω για ένα σοβαρό θέμα ασφαλιστικό. Έδειξε κάποιο ενδιαφέρον.

Στριμώχνονταν οι πολυκατοικίες στα στενά δρομάκια από δω κι από κει καθώς ανέβαιναν οι γραμμές του τραίνου. Περνώντας κυτάζω αργόσερα τα σκοτισμένα παράθυρα και τις ξεχρωματισμένες πολυκατοικίες, τα χυμένα σκουπίδια έξω απ' τα καλάθια και τις ναύλον σακκούλες, κυτάζω και πικραίνομαι βλέποντας την ειρωνία της μοίρας του επαρχιώτη στις επιγραφές τις άτεχνες των μικρομαγαζιών: καφενείον η «ΗΠΕΙΡΟΣ», Σουβλάκι η «ΚΡΗΤΗ», καφέ μπαρ «Τ' ΑΓΡΑΦΑ» Εστιατόριον «ΕΛΛΑΣ», Παντοπωλείον-

ψιλικά η «ΩΡΑΙΑ ΙΚΑΡΙΑ», «Εδώ τηλεφωνείτε», πωλούνται δηλώσεις Ν. 105, φύλλο κρούστας-καταίφι...

— Πρόσεξε να δεις, έπιασε την κουβέντα δίπλα μου ο παλιός ασφαλιστής και Unit Manager. Καλή είναι η δουλειά μας. Αλλά θέλει πρόγραμμα. Θέλει ραντεβού· πολλά ραντεβού. Αλλιώς θάχης άγχος. Πρέπει να βλέπεις κόσμο. Τρία ραντεβού την ημέρα κι έλυσες το πρόβλημα. Και με την πρώτη δεν γίνεται τίποτα, άλλωστε κάθε αρχή και δύσκολα. Κατάλαβες; Θα κάνεις ασφάλειες, αλλά αν δεν περάσουν 7-8 μήνες να διπλώσουν τα τρίμηνα δεν μπορείς να πεις πως έπιασες καλά λεφτά. Διότι οι προμήθειες επαναλαμβάνονται. Με κατάλαβες; πάνω στο εξάμηνο θάχεις νέες αιτήσεις αλλά θα διπλώσεις και το πρώτο τρίμηνο. Θα μπορείς να κάνεις και πιο πολλές και πιο μεγάλες ασφάλειες. Όλα αυτά βέβαια είναι θέμα πείρας. Οι ασφάλειες δεν είναι για όλους. Με κατάλαβες;

— Πάρε καραμέλλα.

— Όχι ευχαριστώ.

Λοιπόν, αν δεν κάνεις πολλά ραντε-

βού δεν θα ξέρεις τι θέλουν οι πελάτες. Πρέπει να ξέρεις πολλά, είναι ολόκληρο κύκλωμα. Αλλά είναι θέμα πείρας. Με κατάλαβες; Πρέπει να σάσι σωστός, ευθύς, νάχεις συνέπεια και θάρρος. Πρέπει να έχεις επαγγελματικό αέρα. Αλλά είναι θέμα πείρας. Όταν αρχίσεις να βγάζεις αποχτάς άλλο ύφος. Σου λέω, είναι θέμα πείρας, με κατάλαβες; Χθες, ήμουνα σ' ένα πελάτη μου, περίπτωση, πολλά λεφτά· ωραίος τύπος. Δεν ξέρει τι έχει «Κάτσε» μου λέει. Λες κι είμαστε φίλοι χρόνια. «Νάρθεις ρε καμιά μέρα στον Ωρωπό». Έχει μια βίλλα κοντά στη θάλασσα. Πολύ ωραίος τύπος. Αλλά κι εγώ είχα ένα ωραίο ύφος και φέρισμο. Είμαι συμβουλόσ του. Είμαι κάτι, πολύ γι' αυτόν.

— Όχι κυρία μου δεν θα κατέβω, περάστε. Ναι, Πατήσια είναι εδώ.

Τι λέγαμε; Είμαι ο ασφαλιστής του. Κατάλαβες; Άμα είσαι επαγγελματίας έχεις μια αξία. Βέβαια δεν αποκτάς πείρα με την πρώτη. Εδώ που θα πάμε να μη μιλάς καθόλου. Άστο σε μένα. Από σύσταση είναι ε; Κύταξε εγώ τους πιο πολλούς πελάτες τους έχω από σύσταση. Σήμερα είμαστε κάτι περισσότερο από φίλοι. Α! είναι ωραία η δουλειά μας...

Δεν πρόλαβε να μου πει πως είναι

θέμα πείρας και πως όταν θα διπλώσουν τα τρίμηνα, το τραίνο έφτασε. Με αγκάλιασε ένα αγκάθι, η αγωνία. Θα ασφαλισθεί, δεν θα ασφαλισθεί, θα κάνει, δεν θα κάνει. Αν κάνει μια ασφάλεια 12.000, θα πάρω προμήθειες, να πληρώσω το ενοίκιο, θα αγοράσω...

— Μικτή ασφάλεια θα του κάνουμε;

— Για να δούμε πρώτα τι μπορεί να πληρώνει. Πόσων χρονών είναι;

— Α! δε ρώτησα.

Ο δρόμος με τα πεύκα σκοτεινίαζε, μια χοντρή κυρία μάσαγε τσίχλα δίπλα στο περιπτερο, ένα δεκαοχτάχρονο παιδί έστριβε με μηχανάκι στη στροφή. Βρήκαμε τον δρόμο, πήραμε μετρώνας τα νούμερα, κι όπου νάναι φτάναμε για την πώληση που τόσο περίμενα και τόσο είχα υπολογίσει. Φτάσαμε.

— Με συγχωρείτε ο κύριος Μαράκης εδώ μένει;

— Ναι, ο ίδιος.

Μπροστά μας ήταν ένα αδύνατο γεροντάκι που φόρτωνε σ' ένα ποδήλατο δύο αυγοθήκες αυγά. Έσπασε τα γυαλιά με τους χοντρούς φακούς και ρώτησε:

— Είστε απ' την Ασφάλεια ο κύριος; Κυττάξτε, μόλις μου τηλεφώνησαν να πάω κάτι αυγά σ' ένα εστιατόριο. Βλέπετε 66 χρονών και ησυχία δεν έχουμε. Άμα έχεις υποχρεώσεις. Με συγχω-

ρείτε είναι επείγον, πρέπει να φεύγω.

— Καλά κυριέ μου, περνάμε ξανά μια άλλη φορά με ησυχία. Καλό σας βράδυ. Πάμε Βαγγέλη.

Κάτω κατά το Αιγάλεω κοκκίνιζαν λίγα σύννεφα απ' το βιαστικό πέρασμα του ηλιοβασιλέματος που ομόρφηνη τη δύση ανάμεσα στις καμινάδες της χαλυβουργικής και του Εργοστασίου Λιπασμάτων.

Δεν ξαπήγαμε πότε από κει.

Πάμε! μούχε πει ο παλιός ασφαλιστής. Θα τα βρούμε, υπάρχει κι άλλος κόσμος ν' ασφαλισθεί. Θέλει σωστά ραντεβού.

Αυτά τα λόγια ήταν τα γλυκύτερα που άκουσα σήμερα. Και δεν είχε πει λίγα ο θεόφοβος. Αυτή η πώληση που δεν έγινε ήταν απ' τις καλύτερες στην καριέρα μου.

Εγώ να ξαναπάω χωρίς να κλείσω σωστό ραντεβού; Πόσων χρονών είστε κύριε; Έχετε παιδιά κύριε; Τι δουλειά κάνετε κύριε; Έχετε άνεση χρόνου να τα πούμε στις 6 κύριε;

Αλλά είναι θέμα πείρας. Αν δεν περάσει καιρός να διπλώσουν τα τρίμηνα... Κατάλαβες; Είναι θέμα πείρας. Εγώ όταν πήγα μια φορά νά...

Ε.Σ.



### ΑΠΟΚΤΗΣΗ ΑΔΕΙΑΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΟΥ ΑΥΤ/ΤΟΥ ΙΔΙΩΤΙΚΗΣ ΧΡΗΣΗΣ ΚΑΙ ΑΠΟ ΤΟΥΣ ΠΑΡΑΓΩΓΟΥΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ

Το παραπάνω αίτημα διατυπώθηκε από το Επαγγελματικό Επιμελητήριο Αθηνών ΕΕΑ με σχετικό έγγραφο προς τον Υπουργό Μεταφορών και Επικοινωνιών για την απόκτηση άδειας επαγγελματικού αυτ/του ιδιωτικής χρήσης και από τους παραγωγούς ασφαλίσεων και με ποιές προϋποθέσεις

Στους Επαγγελματίες σύμφωνα με ορισμένες προϋποθέσεις που σας παρακαλούμε να μας γνωρίσετε χορηγείται άδεια για την απόκτηση αυτ/του αποκλειστικά για τις ανάγκες της επιχείρησής τους. Είναι ένα μέτρο απόλυτα σωστό, και δίκαιο αφού η χρήση επαγγελματικού αυτ/του αποτελεί μέσον εξυπηρέτησης του επιχειρηματία για την άσκηση της επαγγελματικής του δραστηριότητας.

Κάθε μέτρο που θεσπίζεται αν θέλουμε να μιλήσουμε για αντικειμενική τους ισότιμη μεταχείριση, πρέπει να επεκτείνεται σε ολόκληρο το φάσμα των εμπόρων.

Στην πράξη όμως συμβαίνει το εξής:

Εξαιρείται της ρύθμισης αυτής ο κλάδος των παραγωγών ασφαλίσεων που σε αντίθεση με τους υπόλοιπους εμπόρους δεν έχει μέχρι σήμερα το δικαίω-

μα απόκτησης άδειας επαγγελματικού ιδιωτικής χρήσης αυτ/του το οποίο είναι απαραίτητο εργαλείο για την άσκηση του επαγγέλματός τους. Αφού σας ενημερώσουμε για την άποψη του Υπουργείου Εμπορίου που διατυπώνεται στο αρ. Κ4 3683/20.9.84 έγγραφο του και σύμφωνα με την οποία οι παραγωγοί ασφαλίσεων θεωρούνται ότι ασκούν εμπορία θέτουμε το ερώτημα αν μπορούν ν' αποκτήσουν άδεια επαγγελματικού αυτοκινήτου και σε θετική απάντηση ποιές είναι οι προϋποθέσεις χορήγησής τους;

Ο Πρόεδρος  
Ρίζος Ρίζος

Ο Γεν. Γραμματέας  
Σαράντης Σερελέας

## ΠΩΣ ΘΑ ΞΕΚΙΝΗΣΕΤΕ ΓΙΑ ΠΕΛΑΤΕΣ

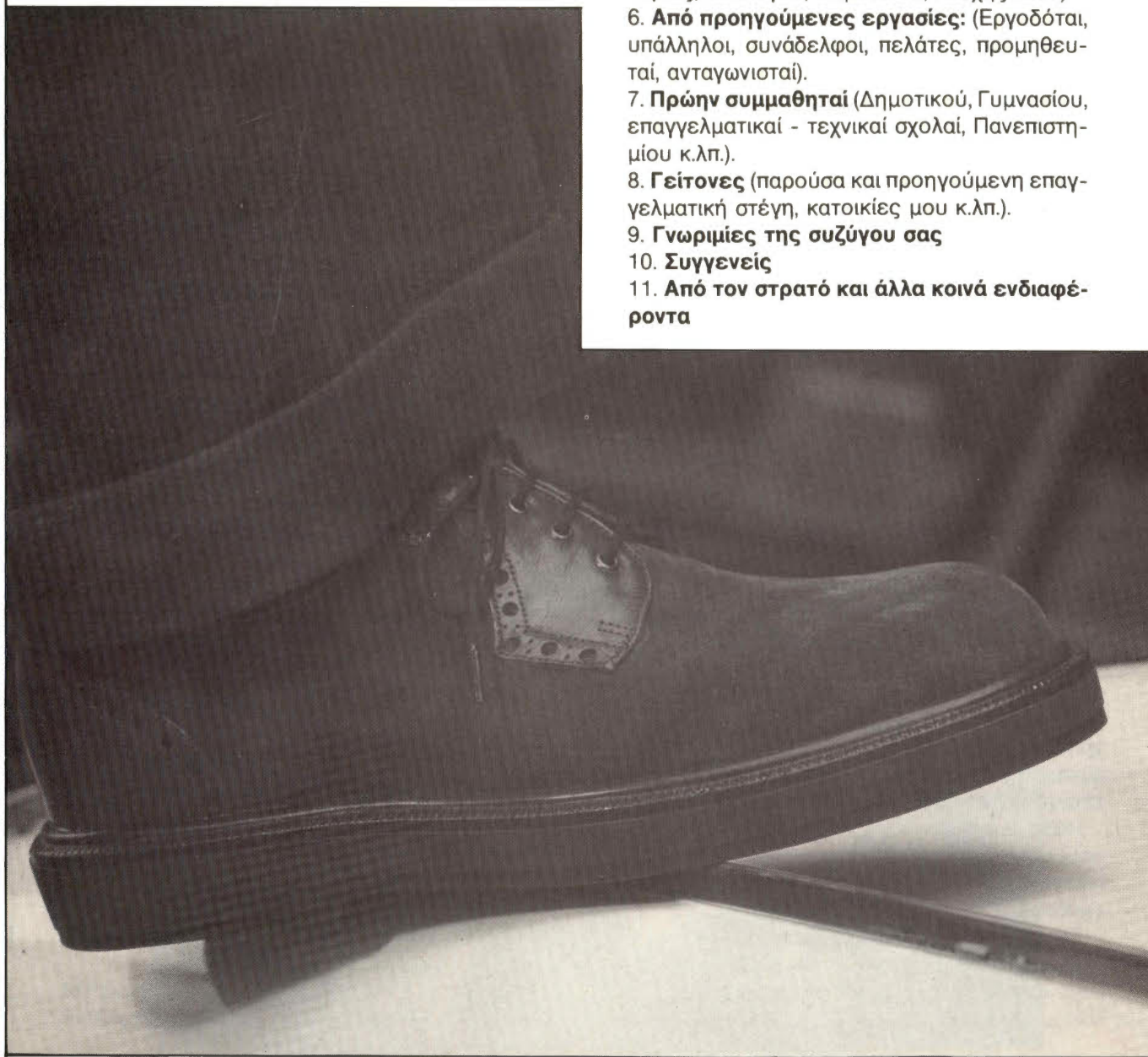
### ΠΩΣ ΜΠΟΡΟΥΝ ΝΑ ΒΡΕΘΟΥΝ ΟΙ ΥΠΟΨΗΦΙΟΙ ΠΕΛΑΤΕΣ

Η οργανωμένη εξεύρεση υποψηφίων πελατών σημαίνει προγραμματισμός των ονομάτων των προσώπων στους οποίους πρόκειται να απευθυνθείτε. Αυτό μπορεί να γίνει μέσω των προσωπικών σας γνωριμιών, μέσω διαφόρων προσώπων με επιρροή, δια των ενημερωτικών δελτιών, εφημερίδων και του μελετημένου προγραμματισμού. Φυσικά, όλα αυτά τα ονόματα δεν είναι τίποτε άλλο από απλοί «υποψήφιοι» μέχρις ότου τους αξιολογήσετε και τους κατατάξετε σύμφωνα με τα κατωτέρω. Μία από

τις καλύτερες πηγές για την ανεύρεση υποψηφίων πελατών είναι οι φίλοι σας. Κατά συνέπεια το πρώτο βήμα που θα κάνετε είναι να φτιάξετε έναν κατάλογο ονομάτων των φίλων και γνωστών σας, ώστε όταν τους επισκεφθείτε να τους ζητήσετε να σας συστήσουν στον δικό τους κύκλο γνωριμιών.

### ΥΠΟΨΗΦΙΟΙ ΠΕΛΑΤΕΣ

1. **Φίλοι σας** (παλαιοί, τωρινοί).
2. **Άτομα που γνωρίζετε**
3. **Άτομα προς τα οποία καταβάλλετε τακτικά χρήματα** - (μπακάλης, χασάπης, μανάβης, βενζινάς, ταβέρνες, κλπ).
4. **Επαγγελματίες** (ιατροί, δικηγόροι, συμβολαιογράφοι, μηχανικοί, καθηγηταί).
5. **Κοινωνικοί λειτουργοί** (Ιερείς, επίτροποι εκκλησιών, ψάλτες, καθηγηταί, υπάλληλοι ενορίας, συλλόγου, σωματείου, λέσχης κ.λπ.).
6. **Από προηγούμενες εργασίες:** (Εργοδότηι, υπάλληλοι, συνάδελφοι, πελάτες, προμηθευταί, ανταγωνισταί).
7. **Πρώην συμμαθηταί** (Δημοτικού, Γυμνασίου, επαγγελματικά - τεχνικά σχολαί, Πανεπιστημίου κ.λπ.).
8. **Γείτονες** (παρούσα και προηγούμενη επαγγελματική στέγη, κατοικίες μου κ.λπ.).
9. **Γνωριμίες της συζύγου σας**
10. **Συγγενείς**
11. **Από τον στρατό και άλλα κοινά ενδιαφέροντα**



«ΠΟΤΕ ΔΕΝ ΣΑΣ ΔΙΝΕΤΑΙ  
ΜΙΑ ΔΕΥΤΕΡΗ ΕΥΚΑΙΡΙΑ



ΓΙΑ ΝΑ ΚΑΝΕΤΕ ΜΙΑ  
ΠΡΩΤΗ ΚΑΛΗ ΕΝΤΥΠΩΣΗ»

## ΤΟ ΜΥΣΤΙΚΟ

## ΤΗΣ ΕΠΙΤΥΧΙΑΣ



Κάποτε ο Κάρολος ο Σοφός σκέφθηκε να δοκιμάσει τον γιο του, διάδοχο του θρόνου του. Έβαλε λοιπόν σ' ένα τραπέζι, το στέμμα του και σ' ένα άλλο το ξίφος του κι έστειλε να τον φωνάξουν.

— «Διάλεξε!» του είπε.

Χωρίς να διστάσει ο νεαρός πρίγκιπας άρπαξε το ξίφος κι έδειξε το στέμμα.

— «Το στέμμα, θα το πάρω με το σπαθί!» φώναξε.

Ήθελε να πει πως έχοντας το σπαθί, μπορούσε να κερδίσει αγωνιζόμενος το στέμμα.

Ίσως κι εσύ που στέκεσαι μπροστά στο τελευταίο φύλλο του ημερολογίου σου να είσαι κυριευμένος από κάποια μελαγχολία για ελπίδες που χάθηκαν, για πόθους που δεν πραγματοποιήθηκαν, για στόχους που δεν επετεύχθηκαν, για υποσχέσεις που δεν τηρήθηκαν, για συμφωνίες που δεν κλείστηκαν. Λίγες φορές ή καθόλου δεν βρέθηκες κοντά στη μεγάλη επιτυχία, ίσως λίγες φορές φόρεσες το στέμμα του νικητή, ίσως την τελευταία στιγμή κάτι δεν πήγε καλά...

Αγαπητέ φίλε, μάθε πως ο κάθε «καινούργιος χρόνος» που ρχεται νάναι η φωνή που λέει: «το στέμμα ή το σπαθί».

— «Το σπαθί!».

Χωρίς να παλέψεις, χωρίς ν' αγωνισθείς, την χαρά της επιτυχίας και της νίκης δεν τη γεύεσαι! Μερικοί ρομαντικοί τα βλέπουν ρόδινα. Όμως όλοι οι επιτυχημένοι στα σκαλοπάτια των εκδηλώσεων της ζωής, μιλάνε πως της ζωής μας η στράτα είν' αγκαθερή, απ' αρχής μέχρι τέλους και προ παντός τ' άγνωστο αύριο. Οι σημείες κρατιούνται απ' αντρίκια χέρια που ξέρουν να πολεμούν και ν' αγωνίζονται. Τα γαλάζια ύψη κι τις χιονισμένες βουνοπλαγιές τα χαίρονται οι αετοί και τα ελάφια, κι όχι τα σερνάμενα ερπετά και τα λεπτά χαμόκλαδα στη λασπωμένη ακρολιμνιά.

Έχει προβλήματα ο καιρός μας κι είναι δύσκολη και κρίσιμη η εποχή μας.

Πιθανόν να κυριέψει και να 'πνιξε μερικούς το άγχος της επιβίωσης.

Να όμως που νικιέται το άγχος!

Νικιέται από τη στιγμή που παίρνεις το σπαθί στο χέρι και βγαίνεις στον αγώνα. Έχουμε μέσα μας τεράστια αποθέματα δυνάμεως. Μακριά η ηττοπάθεια! Ό,τι δεν πετυχαίνει ο εχθρός με την πεισματική και θυελλώδη επίθεση, το κατορθώνει χωρίς κόπο σ' ελάχιστο χρόνο όταν το αντίπαλο στρατόπεδο κυριεύσει η δειλία και η αδράνεια!

Η δυσκολία και το κάθε πρόβλημα είναι μια θαυμάσια ευκαιρία αναπτύξεως των δυνάμεων που διαθέτουμε. Κάθε αντίσταση είναι μια πρόκληση για δράση. Ο αγώνας φέρνει τη νίκη! Σ' ανθρώπους που προσπαθούν, δεν έχει θέση το άγχος. Αντίθετα η χαρά της επιτυχίας τους συντροφεύει ωθώντας για καινούργιες μάχες!

Ο Μπετόβεν συνέθεσε τα περισσότερα και ωραιότερα κομμάτια όταν έχασε την ακοή του σε ηλικία 32 ετών!

Ο Λουδοβίκος Μπράιγ βρήκε την γραφή των τυφλών όταν τυφλώθηκε!

Ο Αλέξανδρος Γκράχαμ Μπελλ εδέχθει βροχή τις ειρωνείες των συγχρόνων του που όταν έμαθαν ότι σπατάλα το χρόνο του για να εφεύρει το τηλεφωνο του έλεγαν «είσαι ένας εκκεντρικός. Σου μπήκε η ιδέα πως ο άνθρωπος μπορεί σώνει και καλά να μιλήσει από ένα καλώδιο!...». Η ειρωνεία και οι δυσκολίες στάθηκαν το μεγαλύτερο κίνητρο για να πραγματοποιήσει την εφεύρεσή του!

Η δασκάλα του Λουδοβίκου Παστέρ έλεγε: «Είναι ο πιο αδύναμος και πιο άσημος μαθητής!». Η επιμέλεια όμως και η επιμονή έκαναν τον Λ. Παστέρ παγκόσμια σεβαστή φυσιογνομία. Έγινε ο θεμελιωτής της νεωτέρας Ιατρικής. Έγινε ευεργέτης για την ανθρωπότητα.

Οι πρώτες απόπειρες του μεγάλου ρήτορα της αρχαιότητας Δημοσθένη, να μιλήσει στο βήμα, απέτυχαν παταγδώς! Θόρυβος, γέλοια, αποδοκιμασία, ειρωνείες, τον ανάγκασαν να κατέ-

βει από το βήμα. Ασθενική ήταν η φωνή του. Ελαττωματική η προφορά του. Με δυσκολία πρόφερε το ρ και λ. Μάνα και παιδαγωγοί τον συμβουλευόουν να σταματήσει την άχαρη προσπάθειά του. Προς στιγμή πήγε ν' απογοητευθεί. Στάθηκε όμως. Επίμοχθες, σύντομες, υπεράνθρωπες προσπάθειες στο υπόγειο του σπιτιού του, με τους ώμους του κάτω από κάθετα σπαθιά, το πρόσωπο μπροστά του στον καθρέφτη, τα χαλίκια στο στόμα τις φωνές πλάι στην ανοικτή τρικυμασμένη θάλασσα του Φαλήρου, τον έκαναν ανυπέβλητον ρήτορα.

Ο Απόστολος Παύλος, πρωτεργάτης του Ευρωπαϊκού Πολιτισμού βρέθηκε αντιμέτωπος με τη Ρωμαϊκή Αυτοκρατορία, την πονηρία των ομοεθνών του και τις συκοφαντίες των ψευδοαποστόλων και αγωνιζόμενος νίκησε κι έγινε η δυναμικότερη μορφή, ο Πρώτος!

Χρειάζεται ψυχική τόλμη! Είναι ντροπή να 'χεις άγχος όταν τόσα αποθέματα δυνάμεων κρύβεις μέσα σου!

Αγαπητέ φίλε,

Αύριο, συντροφιά με τις καθημερινές αντιξοότητες, τους στόχους και τους πόθους σου, τα όνειρα και τα προβλήματά σου, θυμήσου τούτες τις γραμμές και πάλεψε.

Μπορείς να προσφέρεις πολλά στον εαυτό σου και στους δικούς σου.

Μη θεωρείς τον εαυτό σου αδικημένο, χωρίς προσόντα, ανίκανο ίσως για νίκες και πρωτίες. Μη κατατάξεις τον εαυτό σου στους πολλούς, στη μάζα, στο σωρό, στους «υπόλοιπους τόσους», σ' αυτούς που ακολουθούν. Υποσχέσου στον εαυτό σου να γίνεις ο Πρώτος, ο νικητής με το δικό σου όνομα, και τη δική σου παρουσία. Ο χρόνος δίδεται στον καθένα μας για να κάνει αυτά που επιθυμεί. Ο χρόνος ίσως είναι το οικόπεδο για να χτίσουμε σπίτι.

Το άγχος του χρόνου είναι ντροπή. Είναι για τους δειλούς.

Το άγχος του χρόνου είναι γι' αυτούς που δεν αξιοποιούν το χρόνο που δόθηκε ίσια σε όλους! Γέμισε το χρόνο

με έργα που σε καταξιώνουν σαν άνθρωπο και σαν επαγγελματία. Τότε το χαμόγελο της επιτυχίας σε κυριεύει, γίνεσαι δημιουργικός, ειρηνικός, αποδοτικός. Γέμισε ευγενικές ανώτερες φιλοδοξίες βάζοντας υψηλούς στόχους για καλύτερη ζωή, ανώτερη ζωή, επιτυχημένη ζωή.

Μη διστάζεις να 'χεις απαιτήσεις απ' τον εαυτό σου.

Μη σπαταλάς το χρόνο σου σε ασήμαντα πράγματα.

Μη κυριεύεσαι από αδράνεια και αναβλητικότητα. Οι μικρές παραβιάσεις των στόχων σου είναι καταστροφικές.

Ένα μικρό συνάχι δεν ανησυχεί κανέναν. Μικρά κρουολογήματα μπορεί να

φέρουν πνευμονία. Μια σπίθα στο χαλί δεν φαίνεται σπουδαίο πράγμα. Μεγάλες πυρκαγιές όμως έτσι ξεκίνησαν. Μια μικρή τρύπα στα ύφαλα του πλοίου, ποιός υποπεύεται πως θα οδηγήσει στο ναυάγιο; Μια σταγόνα μελάνι, αχρηστεύει το πιο καθαρό νερό σε κρυστάλλινο ποτήρι. Μικροί σβώλοι χιόνι φτιάχνουν καταστρεπτικές χιονοστιβάδες στις πλαγιές των βουνών.

Μικρές παραβιάσεις και παραβιάσεις των στόχων, φερνουν την αναταραχή, τη σύγχυση, το άγχος. Θέλει καθημερινή προσπάθεια, που δεν είναι τίποτε αφού μας ξεκουράζει η χαρά του καθήκοντος. Πίσω απ' τα ροζισμένα χέρια που κρατούν τ' αλέτρι στ' όργανο του

χωραφιού κρύβεται το γέλιο του καλοκαιριού με τους γλυκούς καρπούς και την πλούσια σοδειά!

Η ζωή δεν είναι εύκολο πράγμα. Δεν είναι παιγνίδι. Ποτέ δεν ήταν. Είναι όμως γλυκεία κι όμορφη, δεν την αλλάζουμε με τίποτε! Κι ο καθένας παίρνει ό,τι παίρνει προσπαθώντας. Και πιο πολλά αυτός που προσπαθεί πιο πολύ. Κι έχει για όλους!

Έχει και για σένα. Χαρές κι επιτυχίες, γιατί!

Γιατί άγχος; Προχώρα, περπάτα, να η κορυφή σιμώνει!

Καλή επιτυχία.

Ε. ΣΠΥΡΟΥ

## ΟΙ ΔΕΚΑ ΕΝΤΟΛΕΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΞΕΥΡΕΣΗ ΥΠΟΨΗΦΙΩΝ ΠΕΛΑΤΩΝ

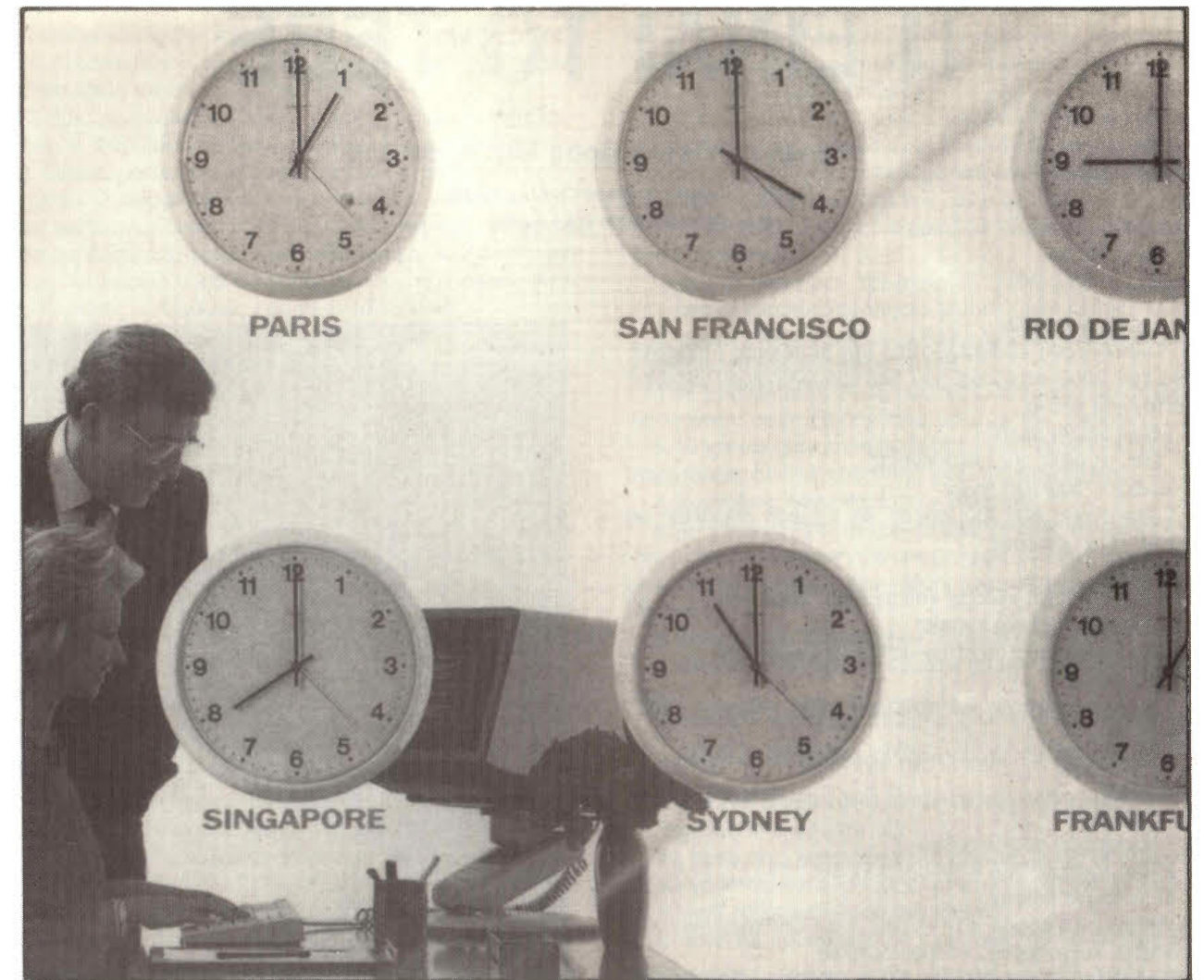
1. Κάνετε prospecting (αναζήτηση υποψ. πελατών) τακτικά και συνεχώς.
2. Μην παραδίδετε συμβόλαιο χωρίς να πάρετε υποψήφιους πελάτες.
3. Πάρετε ακριβή και ικανοποιητικά στοιχεία για κάθε νέο υποψήφιο πελάτη.
4. Στα πρώτα σας βήματα συγκεντρώστε την αναζήτηση πιθανών υποψηφίων πελατών σε ομάδες και περιοχές όπου είστε καλά γνωστοί και γνώστες.
5. Μην ξεχνάτε ποτέ την χρησιμότητα της προσωπικής παρατήρησης.
6. Μην ξεχνάτε ποτέ ότι οι πελάτες σας είναι η καλύτερη πηγή για εξεύρεση νέων υποψηφίων πελατών.
7. Σβήστε από τον κατάλογο σας πάντοτε τα «κλούβια αβγά».
8. Προσπαθήστε να γνωρίσετε τους ανθρώπους που συναντάτε καθημερινά και που δεν τους μιλήσατε. Αυτούς που συναντάτε στο ασανσέρ, τον ταχυδρόμο σας, τους συνταξιδιώτες σας κλπ.
9. Μην διστάζετε να παρευρίσκεστε σε συγκεντρώσεις που κάνει η γυναίκα σας, ή κάποιος σύλλογος ή μία λέσχη. Μπορεί να γνωρίσετε νέα άτομα.
10. Ελέγχετε τις κάρτες των πελατών σας. Ίσως μπορούν να αγοράσουν κάποια νέα ασφάλεια γι' αυτούς ή τα παιδιά τους.

Είμαι αυτός/αυτή που είμαι

## ΓΙΑΤΙ 22 ΛΟΓΟΙ SERVICE ΒΟΗΘΟΥΝ ΤΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ ΣΕ ΝΕΕΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ;

1. Διότι η εξυπηρέτηση προάγει τον «επαγγελματισμό».
2. Διότι η εξυπηρέτηση προάγει τον προγραμματισμό και ο προγραμματισμός είναι καλός για τον κάθε ένα - τον ασφαλιστή, τον πελάτη, και τους δικαιούχους.
3. Διότι η εξυπηρέτηση βοηθά να εξαλειφθούν οι παρεξηγήσεις ή οι παραβλέψεις που μπορούν να δημιουργήσουν προβλήματα.
4. Διότι η εξυπηρέτηση προφυλάσσει τους ασφαλιστές από το να ξεχάσουν να κάνουν κάτι που σκόπευαν να κάνουν - όπως αλλαγή όρων ή πρόσθετες καλύψεις.
5. Διότι οι επισκέψεις εξυπηρετήσεως μπορεί να εμπνεύσουν καινούργιες τακτικές πωλήσεως ή κίνητρα.
6. Διότι οι επισκέψεις εξυπηρετήσεως επιτρέπουν στους ασφαλιστές να δοκιμάσουν νέες προσεγγίσεις ή νέα προγράμματα στις οικείες περιοχές.
7. Επειδή μόνον η εξυπηρέτηση μπορεί να βοηθήσει στην βλετίωση της διατηρησιμότητας.
8. Επειδή η εξυπηρέτηση θα δώσει την βάση στους ασφαλιστές σας, όταν η εταιρεία βγάλει ένα καινούργιο προϊόν και ψάχνουν για υποψήφιους γι' αυτό το νέο προϊόν.
9. Επειδή η εξυπηρέτηση θα βοηθήσει τους ασφαλιστές να είναι ενήμεροι για τις μεταβολές των όρων και κανονισμών που επηρεάζουν τους πελάτες τους.
10. Επειδή η διαρκής εξυπηρέτηση θα χρησιμεύσει σαν μία υπενθύμιση στους πελάτες όσον αφορά το γιατί αγόρασαν μία ασφάλεια ζωής και πόσο πολύτιμη είναι.
11. Διότι η ποιοτική εξυπηρέτηση πρακτικώς θα εξαλείψει τον συναγωνισμό.
12. Διότι οι επισκέψεις εξυπηρετήσεως διατηρούν τους ασφαλιστές στο «αυλάκι της πωλήσεως».
13. Επειδή όταν αγοράζει ο υποψήφιος ασφάλεια περιμένει και αξίζει ποιοτική εξυπηρέτηση.
14. Επειδή η εξυπηρέτηση είναι ο μόνος σπουδαιότερος λόγος που εξηγεί γιατί η σύγκριση τις τιμές που προσφέρουμε εμείς ως προς την τιμή άλλων εταιρειών είναι ένας ανεπαρκής τρόπος για να διαλέξει ο πελάτης ένα σχέδιο ασφάλειας.
15. Επειδή με το να κάνουμε μια καλή εξυπηρέτηση δημιουργούμε μια ασφαλιστική καριέρα με ακόμα μεγαλύτερη αμοιβή και περισσότερο ουσιώδη.
16. Επειδή η εξυπηρέτηση είναι μια δοκιμασμένη μέθοδος δημιουργίας πελατείας που οδηγεί σε άλλες πωλήσεις χωρίς να καταβάλλετε μεγάλο κόπο.
17. Επειδή η εξυπηρέτηση μπορεί να σας προσφέρει συστάσεις για νέους πελάτες ακόμη και όταν μια πώληση δεν είναι άμεσο αποτέλεσμα της εξυπηρετήσεως.
18. Επειδή η εξυπηρέτηση μπορεί να σας βοηθήσει στις προσπάθειες σας για να βρείτε νέα ονόματα υποψηφίων πελατών.
19. Επειδή η καλή φήμη που αποκτάτε θα βοηθήσει τα κέντρα επιρροής σας να είναι πιο πρόθυμα να βοηθήσουν.
20. Επειδή η εξυπηρέτηση σας προσφέρει ευκαιρίες για να πουλήσετε ασφάλεια που κανονικά δεν θα είχατε προγραμματίσει.
21. Επειδή η εξυπηρέτηση είναι σχετικά φθηνός αλλά αποτελεσματικός τρόπος διαφημίσεως.
22. Επειδή η εξυπηρέτηση κρατά τους ασφαλιστές σε συνεχή επαφή με το αγοραστικό κοινό.

**Πίσω από κάθε αριθμό Συμβολαίου κρύβεται ένας άνθρωπος. Πρόσεξέ τον σαν άνθρωπο – όχι σαν αριθμό**



### ΚΑΤΑΝΟΜΗ ΧΡΟΝΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΟΥ (με πλήρη απασχόληση)

Ασφαλιστής με:			
Αρ. Συμβ. Ζωής	Εξεύρεση	Πωλήσεις	Service
30	40%	40%	20%
70	30%	40%	30%
100	20%	40%	40%
150	15%	40%	45%
200	10%	40%	50%

Η Δραστηριότητα του Service εξασφαλίζει:

- ΧΑΜΗΛΟ ΠΟΣΟΣΤΟ ΑΚΥΡΩΣΕΩΝ
- ΙΚΑΝΟΠΟΙΗΜΕΝΟΥΣ ΠΕΛΑΤΕΣ
- ΝΕΑ ΟΝΟΜΑΤΑ ΥΠΟΨΗΦΙΩΝ
- ΝΕΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΣΤΟΥΣ ΥΠΑΡΧΟΝΤΕΣ ΠΕΛΑΤΕΣ.

# ΤΙ ΕΙΝΑΙ ΤΟ ΤΕΒΕ

Γράφει ο **Περίανδρος Μητρόπουλος**

**ΤΕΒΕ - ΤΑΜΕΙΟ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΩΝ  
ΚΑΙ ΒΙΟΤΕΧΝΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ**

Ποιούς ασφαλίζει:

Όλους τους επαγγελματίες και βιοτέχνες (περιοχές άνω των 2000 κατοίκων) που διατηρούν επαγγελματική ή βιοτεχνική στέγη.

Εξαρτώμενα μέλη:

Όλα τα μέλη της οικογένειας.

Αριθμός ασφαλισμένων:

Γύρω στους 800.000 (άμεση και έμμεση ασφάλιση σε όλους τους κλάδους).

Γενικά:

α. Δεν υπάρχει κλάδος επικουρικής ασφάλισης.

β. Συγχωνευθέντα ταμεία:

1. Ταμείο ασφ. μεσιτών αστικών συμβάσεων.

2. Μαίες.

3. Εκτελωνιστές για ασθένεια (πλην Αθηνών - Πειραιώς).

γ. Επιτρέπεται η παράλληλη ασφάλιση και ανάδρομη ασφάλιση.

Εισφορές:

1. Εισφορές ασφαλισμένων.

2. Χαρτόσημο ΟΓΑ 42% υπέρ ΤΕΒΕ.

3. Χρήματα ποινών.

Υπάρχουν 6 ασφαλ. κατηγορίες Α-ΣΤ υποχρεωτικές και 4 ασφαλ. κατηγορίες Ζ-Ι προαιρετικές.

**ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΑ ΔΗΛΩΜΕΝΑ ΣΤΗΝ ΕΦΟΡΙΑ - ΚΑΤΑΤΑΞΗ**

A	μέχρι	9.000
B	μέχρι	15.000
Γ	μέχρι	24.000
Δ	μέχρι	42.000
E	μέχρι	149.000

ΣΤ από 150.000 και άνω

Κατάταξη μετάταξη και ανακατάταξη καθορίζονται από τη νομοθεσία ΤΕΒΕ.

**Εισφορές**

— Δεν καταβάλλονται εισφορές για τα δώρα.

— Υπάρχει διαδικασία αύξησης εισφορών σε ποσοστό ίσο με το ποσοστό αύξησης των μισθών των ιδιωτικών υπαλλήλων που δίδεται κάθε φορά μετά από κάθε αύξηση των εισφορών βάσει εθνικής συλλογικής σύμβασης εργασίας ή απόφασης διοικητικού δικαστηρίου.

**Ασφαλιστικές εισφορές**

Ασφ. κατηγ.	Κλάδος σύνταξ.	Κλάδος Ασθ.	Σύνολο
A	2.100	1.000	3.100
B	2.970	1.030	4.000
Γ	3.850	1.250	5.100
Δ	4.760	1.540	6.300
E	5.600	1.800	7.400
ΣΤ	7.240	1.960	9.600
Z	9.010	2.390	11.400
H	13.020	2.680	15.700
Θ	16.910	2.690	19.600
I	20.780	2.720	23.500



Παροχές Ταμείου

1. Κίνδυνος ανικανότητας για εργασία λόγω σωματικών και πνευματικών παθήσεων.

2. Συντάξεις γήρατος-θανάτου.

3. Ασθένειες.

Κλάδος Υγείας

Πειλαμβάνει παροχές σε είδος και χρηματικές παροχές. Αρχίζει να καλύπτει μετά από ένα μικρό χρονικό διάστημα 3 ή 6 μηνών. Στα εργατικά ατυχήματα έχει άμεση κάλυψη.

**α. Ιατρική**

Ιατρικές φροντίδες, παρακλινικές εξετάσεις, εμβόλια. Υπάρχουν συμβεβλημένοι παθολόγοι, παιδίατροι, καρδιολόγοι, μαιευτήρες, οφθαλμίατροι.

Ο ασφαλισμένος δεν πληρώνει τίποτε.

Ισχύει στις παρακλινικές εξετάσεις κρατικό τιμολόγιο σε όλα τα εργαστήρια.

Υπάρχει ειδική μέριμνα για νεφροπαθείς.

**β. Φάρμακα**

50% συμμετοχή σε όλα τα νόμιμα στην Ελλάδα ή σε όσα είναι απαραίτητα. Υπάρχουν συμβεβλημένα φαρμακεία.

**γ. Θεραπευτικά μέσα**

Συμμετοχή ασφαλισμένου από 15%-50%. Χορηγούνται από το ταμείο και δανειακές ιατρικές συσκευές.

**Νοσοκομειακή περίθαλψη**

Παρέχεται πλήρης περίθαλψη σε συμβεβλημένα ή κρατικά θεραπευτήρια σε μη συμβεβλημένα και για έκτακτες περιπτώσεις ισχύει το κρατικό τιμολόγιο.

Διάρκεια νοσηλείας 10μηνη εντός 2 χρόνων εκτός εξαιρέσεων. Φάρμακα νοσηλείας δωρεάν. Νοσηλεία σε Γ' θέση. Ειδικό γιατρό εκτός νοσοκομείου για επείγοντα περιστατικά. Οι ασφαλισμένοι σε μια από τις 4 ανώτερες κλάσεις για 6μηνες δικαιούνται χρηματικές παροχές για μεγαλύτερη θέση από την Γ' για κάθε ημέρα νοσηλείας, ίση προς το μηνιαίο ποσό εισφοράς κλάδου συντάξεως Α ασφαλιστικής κατηγορίας προσαυξημένο κατά:

— 25% για ΣΤ κλάση.

— 75% για Ζ κλάση.

— 150% για Η, Θ, Ι, κλάση.

Δωρεάν ιδρυματική προστασία.

**Ειδική μέριμνα για νεφροπαθείς**

1. Προμεταμοσχευτικό έλεγχο στην Ελλάδα και εξωτερικό.

2. Μεταμόσχευση νεφρών στην Ελλάδα και εξωτερικό.

3. Τεχνητό νεφρό (σε ιδιωτική κλινική προσαύξηση νοσηλείου κατά 75% νοσηλείου Γ' θέσης).

4. Έξοδα μετακίνησης: — 200 δρχ. για Αθήνα-Πειραιά-Θεσ/νίκη. — 200 δρχ. και εισιτήρια για λοιπές περιοχές. Ισχύει το κρατικό τιμολόγιο.

Νοσηλεία στο εξωτερικό

Χορηγεί το 5πλάσιο του κρατικού τιμολογίου ημερησίου νοσηλείου Γ' θέσης κρατικού νοσοκομείου Αθηνών.

Για εξωνοσοκομειακή περίθαλψη καλύπτει έξοδα σε ποσό μικρότερο ή ίσιο με το ανωτέρω.

Καλύπτει δαπάνες μεταβίβασης ασθενούς και συνοδού.

Για ιατρικές αμοιβές καταβάλλει το 80%, (όταν δεν ισχύει το κρατικό τιμολόγιο).

Συμμετοχή στα φάρμακα 50%.

Για καρδιακές παθήσεις καλύπτει ολικά την αξία των μηχανημάτων.

Καλύπτει πλήρως τους νεφροπαθείς.

Μαιευτική περίθαλψη

Πλήρη περίθαλψη ή δίνεται επίδομα ίσο με το 8πλάσιο της ισχύουσας κατά τον τοκετό εισφοράς κλάδου συντάξεως της Δ ασφαλιστικής κατηγορίας.

Ειδική αγωγή κωφαλάλων και απροσαρμόστων

α. Άσυλα: 600 δρχ. ημερησίως

β. Σε άλλα ιδρύματα: 506 δρχ. ημερησίως για εσωτερικούς, 345 δρχ. για εξωτερικούς με τροφή, 316 δρχ. για εξωτερικούς χωρίς τροφή.

Δίδονται και 70 δρχ. για εισιτήρια ημερησίως.

Σε όλα τα παραπάνω το ταμείο συμμετέχει με 75%.

Χρηματικές παροχές

1. Έξοδα κηδείας και μεταφορικά. 11πλάσιο μηνιαίας εισφοράς κλάδου σύνταξης Δ κλάσης.

2. Παραπληγικοί - τετραπληγικοί. Δίνεται το κατώτατο ποσό σύνταξης γήρατος συν 50% τις εκάστοτε ΑΤΑ.

3. Εργατικό ατύχημα. Για πάνω από 30 ημέρες δίνεται το τριπλάσιο της ασφαλιστικής αγοράς του κλάδου που ήταν ασφαλισμένος.

\* Δεν δίνεται σύνταξη από την εργασία αν καταβάλλεται επίδομα.

**ΚΛΑΔΟΣ ΣΥΝΤΑΞΕΩΝ**

1. Σύνταξη λόγω γήρατος (άμεσα ασφαλισμένοι).

α. 65 χρόνων με 20 χρόνια πραγματική ασφάλιση (5ετή μετά την εγγραφή τους στα μητρώα).

β. 60 χρόνων με 35 χρόνια πραγματική ασφάλισης (5ετή μετά την εγγραφή τους στα μητρώα).

Σε περίπτωση μεταφορά χρόνου ασφάλισης από άλλα ταμεία δεν ισχύει η παραπάνω 5ετία εγγραφής στα μητρώα. Υπάρχουν ιδιαίτερες διατάξεις για τυφλούς.

2. Σύνταξη λόγω αναπηρίας.

Διάρκεια μεγαλύτερη των 6 μηνών και για όσο χρόνο αναπηρίας κρίνει η επιτροπή με δυνατότητα να γίνει ισόβια. Πρέπει να έχει 10 χρόνια πραγματική ασφάλιση με 3 χρόνια εγγραφής στα μητρώα (όχι από άλλο ταμείο).

Για ατύχημα δεν ισχύει το όριο των 10 χρόνων πραγματικής ασφάλισης.

Ποσοστό αναπηρίας τουλάχιστον 66,6% για:

1. ανατομοφυσική αναπηρία (φυσική αναπηρία).

2. ασφαλιστική αναπηρία (επαγγελματική δυσχέρεια).

**Ισόβια σύνταξη ανικανότητας**

α. 60 χρόνων και συνταξιοδοτείται επί 5ετία (να έτυχε 3 παρατάσεις συνταξιοδοτήσεις μαζί με την αρχική).

β. 55 χρόνων και συνταξιοδοτείται επί 10ετία (να έτυχε 3 παρατάσεις συνταξιοδοτήσεων μαζί με την αρχική).

3. Συντάξεις λόγω θανάτου - αφάνειας.

α. Αν ο θάνατος έχει 15 χρόνια πραγματικής ασφάλισης (3 έτη μετά την εγγραφή του στα μητρώα και 8 έτη εντός της τελευταίας 10ετίας). Δεν ισχύει αν προέρχεται από άλλο ταμείο.

β. Σε ατύχημα δεν ισχύουν χρονικά όρια.

γ. Θάνατος συνταξιούχου. Δεν απαιτούνται προϋποθέσεις.

Δικαιούχοι υπό προϋποθέσεις είναι η χήρα (χήρος), τέκνα, έγγονοι, πρόγονοι, γονείς, υπό όρους και προϋποθέσεις.

**ΠΟΣΟ ΣΥΝΤΑΞΕΩΝ ΚΑΙ ΤΡΟΠΟΣ ΚΑΤΑΒΟΛΗΣ**

Γήρατος ή ανικανότητας.

Το ποσό της χορηγουμένης από το ΤΕΒΕ συντάξεως λόγω γήρατος και αναπηρίας (ανικανότητας) αποτελείται:

— Από το βασικό ποσό συντάξεως.

— Από τις προσαυξήσεις αναλόγως των ετών ασφαλίσεως.

α. Βασικό ποσό. Τούτο ορίζεται στο τετραπλάσιο της εισφοράς κλάδου συντάξεως της Α ασφαλιστικής κατηγορίας που ισχύει κατά το χρόνο ενάρξεως της συντάξεως, ανεξάρτητα σε ποιά ασφαλιστική κατηγορία έχουν καταβληθεί οι εισφορές στο ΤΕΒΕ.

β. Προσαυξήσεις

α.α) Για 6ετη ασφαλίσεως. Ανάλογα με τα 6ετη ασφαλίσεως η σύνταξη προσαυξάνεται με τα κατωτέρω ποσοστά, υπολογιζόμενα επί του ποσού της μηνιαίας εισφοράς κλάδου συντάξεως που ισχύει κατά το χρόνο ενάρξεως της συντάξεως και της ασφαλιστικής κατηγορίας που ήταν καταταγμένος ο ασφαλισμένος κατά τη διάρκεια της ασφαλίσεως του. Τα ποσοστά είναι:

α) Για τα πρώτα 30 έτη ασφαλίσεως προσαύξηση 15% για κάθε έτος.

β) Για 6ετη ασφαλίσεως από 31 έως 35, προσαύξηση 25% για κάθε έτος.

γ) Για 6ετη ασφαλίσεως άνω των 35, προσαύξηση 30% για κάθε έτος.

Εάν ο ασφαλισμένος μέσα στο έτος ασφαλίσεως κατέβαλε εισφορές σε διάφορες ασφαλιστικές κατηγορίες, η προσαύξηση υπολογίζεται επί του προσού της μηνιαίας εισφοράς κάθε κατηγορίας κατά το λόγο της χρονικής διάρκειας αυτής εντός του έτους και το άθροισμα αυτών αποτελεί την ετήσια προσαύξηση.

Θάνατος ασφαλισμένου ή συνταξιούχου.

Στα μέλη οικογένειας θανόντος ασφαλισμένου καταβάλλονται ποσοστά επί του ποσού συντάξεως. Τα ποσοστά

αυτά κυμαίνονται από το κατώτατο όριο σύνταξης λόγω θανάτου έως και το 100% της σύνταξης αναλόγως της οικογενειακής κατάστασης των δικαιούχων μελών (π.χ. χήρα χωρίς παιδιά 70% της σύνταξης, με δύο παιδιά 100% κ.λ.π.).

Αύξηση συντάξεων.

Η αύξηση των συντάξεων γίνεται κατά τους εξής τρεις τρόπους:

α. Αυτόματη αύξηση. Δύο μήνες μετά την αύξηση των εισφορών του ΤΕΒΕ, αυξάνονται κατά το ήμισυ του ποσοστού τούτων οι συντάξεις:

αα) Που απονεμήθησαν πριν από την αύξηση των εισφορών.

ββ) Που θα απονεμηθούν μετά την αύξηση αυτών, πλην όμως η έναρξη καταβολής τούτων θα ανατρέχει σε χρόνο προηγούμενο της αύξησης των εισφορών.

β. Αύξηση σε ολόκληρο. Με απόφαση του ΤΕΒΕ που εγκρίνεται υποχρεωτικά από τον Υπουργό Κοινωνικής Ασφάλισης, μπορεί να καθορισθεί η ποσοστιαία αύξηση των συντάξεων σε ποσοστό ίσο με την ποσοστιαία αύξηση των εισφορών.

γ. Ανώτερη αύξηση. Με κοινή απόφαση των Υπουργών Οικονομικών και Κοινωνικών Ασφαλίσεων, μετά από γνώμη του Δ.Σ. του ΤΕΒΕ, μπορεί να καθορισθεί το ποσοστό αύξησης των συντάξεων μεγαλύτερο εκείνων των εισφορών.

Κατώτατα όρια συντάξεων.

Τα ισχύοντα κατώτατα όρια συντάξεων του ΤΕΒΕ σήμερα, είναι:

α. Γήρατος και ανικανότητας 24.000 δρχ.

β. Θανάτου 20.400 δρχ.

ΕΠΙΔΟΜΑΤΑ

α. Απολύτου αναπηρίας: 50% αύξηση επί της καταβλημένης σύνταξης. Η προσαύξηση θα είναι μικρότερη ή ίση από το 20πλάσιο ισχύοντος τεκμαρτού ημερομισθίου ανειδίκευτου εργάτη της αντίστοιχης ασφαλιστικής κλάσης του ΙΚΑ.

β. Φυματικούς: Δίνεται μηνιαίο επίδομα ίσο με την εκατοστοτε ισχύουσα μηνιαία εισφορά Α ασφαλιστικής κλάσης, κλάδου σύνταξης.

γ. Επίδομα αεροθεραπείας: Δίνεται σε καρκινοπαθείς και νεφροπαθείς σύμφωνα με τις οδηγίες του Υπουργείου.

δ. Δώρα: Παίρνουν 14 συντάξεις (ενώ πληρώνουν για 12).

ε. Υπάρχει δυνατότητα μιας επιπλέον σύνταξης, σαν έκτακτη οικονομική ενίσχυση.

Υ.Γ. Το ΤΕΒΕ ενδιαφέρει τους ασφαλιστές για 2 λόγους:

1) Είναι το ταμείο που υποχρεούνται να έχουν κύρια Ασφάλιση.

2) Είναι ένα ταμείο που αφήνει αρκετά κενά να συμπληρωθούν από την Ιδιωτική Ασφάλιση.

## ΑΚΟΜΑ 2 ΛΟΓΟΙ ΠΟΥ ΜΠΟΡΕΙΣ ΝΑ ΒΟΗΘΗΣΕΙΣ ΤΟΝ ΣΥΝΑΝΘΡΩΠΟ

### 1. ΥΠΕΡΤΑΣΙΚΟΙ ΟΙ 20 ΣΤΟΥΣ 100 ΕΛΛΗΝΕΣ

«Το 15 με 20% του γενικού πληθυσμού υποφέρει από αρτηριακή υπέρταση. Όμως, με τις σημερινές τεχνικές δυνατότητες της ακτινολογίας, είναι δυνατή τόσο η έγκαιρη διάγνωση, όσο και η αποτελεσματική αντιμετώπισή της».

Όπως είπαν οι αρμόδιοι εισηγητές του Έβδομου Πανελληνίου Ακτινολογικού Συνεδρίου, το 5% των κρουσμάτων της πάθησης οφείλεται σε βλάβες και στενώσεις των νεφρικών αγγείων. Ακόμα, σε ποσοστό 2-3%, η αρτηριακή υπέρταση οφείλεται σε παθήσεις των επινεφριδίων, η πρώτη διάγνωση των οποίων έχει μεγάλη σημασία, διότι αποτελούν ιάσιμα αίτια υπέρτασης.

Αν καπνίζετε, αγγώνεστε εύκολα ή είστε διαβητικός, έχετε τις περισσότερες πιθανότητες να παρουσιάσετε προβλήματα στις αρτηρίες.

Τα αρτηριακά ανευρίσματα δημιουργούνται ακόμη από αυξημένη αρτηριακή πίεση, αρτηριοσκλήρυνση, σύφιλη, φλεγμονές και υπερλιπιδαιμία.

Είναι συμπτωματικά και επομένως δεν μπορεί ο ασθενής να καταλάβει αν έχει πρόβλημα ή όχι. Μπορούν να διαγνωσθούν με υπερήχους, τομογραφία, ακτινογραφία και καθετηριασμό καρδιάς.

Διακρίνονται σε τρεις κατηγορίες:

Στα αορτικά, στα ανευρήματα σπλαχνικών και περιφερικών αρτηριών. Το ποσοστό θνησιμότητας από τα αρτηριακά ανευρήματα κυμαίνεται μεταξύ 10-40%.

### 2. 55 ΚΑΘΕ ΜΕΡΑ

Στην Ελλάδα 55 άτομα ΚΑΘΕ ΜΕΡΑ ΠΑΘΑΙΝΟΥΝ ΕΓΚΕΦΑΛΙΚΟ

Ανακοίνωσε στο δημοσιογράφο Νάσο Αθανασίου στον ραδιοφωνικό σταθμό SKY 100 FM STEREO ο καθηγητής κ. Κοντουλάκης.

**is Intersuisse**

# ΠΟΛΥΜΕΤΟΧΙΚΗ INTERSUISSE ΜΕ 150.000.000



Η INTERSUISSE ΑΝΑΚΟΙΝΩΝΕΙ ΤΗΝ ΑΥΞΗΣΗ ΤΟΥ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ ΤΗΣ ΣΕ 150.000.000 ΔΡΧ. ΚΑΙ ΤΗ ΜΕΤΑΒΟΛΗ ΤΗΣ ΣΕ ΠΟΛΥΜΕΤΟΧΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ

# ΓΝΩΡΙΜΙΑ ΜΕ ΤΑ ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ

υπό Κων/νου Χολέβα

**ΕΙΣΑΓΩΓΗ:** Όταν κάποιος αναρριχάται σε μια βραχώδη κορυφή είναι ευκολότερο να αποφύγει τις κακοτοπιές αν είναι μέλος μιας ομάδας, κάτω από την καθοδήγηση κάποιου που γνωρίζει το έδαφος. Το ίδιο επιχείρημα ισχύει και για τον χώρο των επενδύσεων. Η κεφαλαιαγορά είναι ένας περίπλοκος κόσμος και παγίδες ξεπροβάλλουν παντού, που μπορούν να ταλαιπωρήσουν τον μη ενημερωμένο.

τερη διασπορά του κινδύνου απ' ότι θα μπορούσαν να επιτύχουν με δικά τους μέσα (προσωπικό μόνιμα χαρτοφυλακίου). Για να δώσουμε ένα ακραίο παράδειγμα: Εάν τοποθετήσετε όλα τα χρήματά σας σε μία Εταιρεία κι αυτή πάει «χάλια», τότε κινδυνεύετε να χάσετε τα πάντα. Ένα Αμοιβαίο Κεφάλαιο, αντιθέτως δεν μπορεί να επενδύσει παρά μικρό μέρος του αποθηκευμένου ποσού (Ενεργητικού) σε μία μόνο Εταιρεία. Τα περισσότερα Αμοιβαία Κεφά-



Τα Αμοιβαία Κεφάλαια είναι μια μορφή συλλογικής επένδυσης που προσφέρει στους επενδυτές μια απλή δίοδο για να εισέλθουν στις Χρηματιστηριακές Αγορές και στην επαγγελματική διαχείριση των επενδύσεων.

Η λειτουργία των Αμοιβαίων Κεφαλαίων δεν είναι πολύπλοκη. Οι επενδυτές αποθηκεύουν (τοποθετούν) τα χρήματά τους σε ένα Ταμείο που διαχειρίζονται επαγγελματίες μάντζερς, οι οποίοι επενδύουν το αποθηκευμένο ρευστό σε μία ευρεία επολογή Ελληνικών και ξένων μετοχών, ή σε άλλα χρεώγραφα όπως π.χ. τα Ομόλογα.

Οι συνεισφορές των επενδυτών προς το Ταμείο αυτό διαιρούνται σε μερίδια και η αξία του καθενός μεριδίου αντανάκλα την απόδοση των χρεωγράφων στα οποία επενδύθηκαν τα χρήματα του Ταμείου. Όταν νέοι επενδυτές συνεισφέρουν χρήματα στο Αμοιβαίο Κεφάλαιο τότε περισσότερα μερίδια εκδίδονται και προστίθενται στο Ταμείο. Το σύνολο των αποθηκευμένων χρημάτων αποτελεί το Ενεργητικό του Αμοιβαίου Κεφαλαίου.

**ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ:** Η επένδυση μέσω Αμοιβαίου Κεφαλαίου παρουσιάζει **τρία σημαντικά πλεονεκτήματα:**

α) Οι επενδυτές μπορούν να εξασφαλίσουν πολύ ευρύ-

λαια του Εξωτερικού διασπείρουν το ρευστό των επενδυτών σε μετοχές 50 έως 100 διαφορετικών Εταιρειών.

β) Οι επενδυτές εξασφαλίζουν επαγγελματική διαχείριση των επενδύσεων τους σε λογικό κόστος. Οι αποφάσεις σχετικά με την διασπορά και την επιλογή των μετοχών, ομολόγων κ.λπ. και την κατάλληλη χρονική στιγμή αγοράς ή πώλησής των χρεωγράφων αυτών λαμβάνονται από ειδικευμένους ανθρώπους, οι οποίοι έχουν το κατάλληλο επιστημονικό, πληροφοριακό και εμπειρικό υπόβαθρο.

γ) Η απόδοση ενός Αμοιβαίου Κεφαλαίου είναι κατά κανόνα πολύ μεγαλύτερη του εκάστοτε ισχύοντος επιτοκίου Καταθέσεων.

Άρα τα 3 κυριώτερα πλεονεκτήματα συνοψίζονται ως εξής: α) Διασπορά του κινδύνου, β) Επαγγελματική διαχείριση και γ) Μεγάλη απόδοση.

Πρέπει να προστεθεί ότι σύμφωνα με το Ν.Δ. 608/70 και τις εκάστοτε ισχύουσες φορολογικές διατάξεις υπάρχουν και άλλα πλεονεκτήματα για τους επενδύοντες σε Αμοιβαία Κεφάλαια, τα οποία δεν υπάρχει χώρος να αναπτύξουμε σ' αυτήν την εισαγωγική παρουσίαση. Πάντως πρέπει να τονισθεί ότι το προαναφερθέν 608/70 επιτρέπει την τοπο-

θέτηση σε αξίες εκτός Ελλάδος του 20% του Ενεργητικού ενός Αμοιβαίου Κεφαλαίου, και κατόπιν ειδικής άδειας το ποσοστό αυτό μπορεί να φθάσει μέχρι και 40%.

**ΟΙ ΤΡΕΙΣ ΤΙΜΕΣ:** Η επένδυση (τοποθέτηση) χρημάτων από Ιδιώτες, Εταιρείες ή Οργανισμούς στο Αμοιβαίο Κεφάλαιο γίνεται μέσω μιας Εταιρείας Διαχείρισης Αμοιβαίων Κεφαλαίων, η οποία έχει και την ευθύνη της σωστής και αποδοτικής διαχείρισης του επενδεδυμένου ποσού. Την σωστή και νόμιμη διαχείριση εγγυάται ο Θεματοφύλακας, που είναι κατά κανόνα μία Τράπεζα, στην οποία και κατατίθενται τα επενδεδυμένα ποσά.

Η Εταιρεία Διαχείρισης δημοσιεύει στις εφημερίδες κάθε μέρα τρεις τιμές του Αμοιβαίου Κεφαλαίου. (Σημ. Μία Εταιρεία Διαχείρισης μπορεί να διαχειρίζεται και περισσότερα από ένα Αμοιβαία Κεφάλαια). Έχουμε πρώτα την Καθαρή Αξία ή Καθαρή Τιμή. Αυτή βρίσκεται αν διαιρέσουμε το Ενεργητικό της συγκεκριμένης ημέρας δια του αριθμού των κυκλοφορούντων μεριδίων την ημέρα εκείνη. Η δημοσίευση στην εφημερίδα γίνεται την αμέσως επόμενη ημέρα.

Αν στην Καθαρή Τιμή προσθέσουμε ορισμένα έξοδα και προμήθειες τότε διαμορφώνεται η Τιμή Διαθέσεως. Με

βάση αυτή την τιμή μπορεί ο επενδυτής να αγοράσει μερίδια δηλ. να συμμετάσχει στο Αμοιβαίο Κεφάλαιο.

Αν από την Καθαρή Τιμή αφαιρέσουμε ένα μικρό ποσοστό για διαχειριστικά έξοδα τότε διαμορφώνεται η Τιμή Εξαγοράς, βάσει της οποίας ο κάτοχος των μεριδίων (τιτλών) μπορεί να ρευστοποιήσει τα μερίδια του όποτε εκείνος επιθυμεί.

**ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΚΑΙ ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ:** Στις χώρες του Εξωτερικού και κυρίως στις ΗΠΑ και την Μ. Βρετανία είναι πολύ διαδεδομένη η σύνδεση Ασφαλίσεων Ζωής και Αμοιβαίων Κεφαλαίων. Δηλαδή το μαθηματικό απόθεμα του Ασφαλιστηρίου επενδύεται σε μερίδια ενός ή πολλών Αμοιβαίων Κεφαλαίων. Άρα η αποταμιευτική αξία του Ασφαλιστηρίου συνδέεται με τις συνήθως υψηλές αποδόσεις των Αμοιβαίων Κεφαλαίων. Αυτή η εξέλιξη δεν θα αργήσει να παρουσιασθεί και στην Ελληνική Αγορά. Γι' αυτό μπορούμε να πούμε ότι έχουμε ήδη εισέλθει σε μια πολύ ενδιαφέρουσα περίοδο με μεγάλο μέλλον, διεθνείς ορίζοντες και ευρύ φάσμα εναλλακτικών συνδυασμών, την εποχή των Χρηματοοικονομικών Υπηρεσιών (FINANCIAL SERVICES).

Κωνσταντίνος Χολέβας



# ΧΕΙΜΩΝΑΣ - ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟ

(επειδή οι ασφαλιστές κυκλοφορούν)



Ποια όργανα πρέπει ειδικά να ελεγχονται όταν φτάνει ο χειμώνας;

— Τα λάδια του κινητήρα: τα πολύτιπα λάδια επαρκούν για την κανονική χειμερινή χρήση του αυτοκινήτου. Αν μένετε σε μια πολύ κρύα περιοχή καλό θα είναι να χρησιμοποιείτε λάδι SAE 20, που είναι πιο ρευστό και διευκολύνει τα πρώιμα ξεκινήματα.

— Ο συσσωρευτής: ο χειμώνας αποτελεί μια κόλαση για τους συσσωρευτές. Η νύκτα πέφτει πολύ νωρίς, το πρωί αργεί να ξημερώσει, οι προβολείς χρησιμοποιούνται πάρα πολύ. Το κρύο, η πάχνη αντιμετωπίζονται με το κλιματιστήρα, το ηλεκτρικό ξεπάγωμα, τους καθαριστήρες κ.λπ. Προφυλάξεις που πρέπει να πάρετε: όχι αποθέματα αλάτων στους πόλους, συσσωρευτής στεγνός και καθαρός, καλά στερεωμένος στην θέση του και κυρίως πάντα καλά φορτισμένος. Αν κυκλοφορείτε μονάχα στην πόλη, θα χρειαστεί να τον φορτίσετε τακτικά, γιατί το δυναμό δεν εργάζεται πολύ ώστε να έχει τον καιρό για να «ξαναφορτίσει» σωστά τον συσσωρευτή μετά τα συχνά ξεκινήματα.

ΠΡΟΣΟΧΗ: ένας φορτισμένος συσσωρευτής, πρακτικά, δεν παγώνει. Ξεφορτιστος, παγώνει ο ηλεκτρολύτης, σπάει το περίβλημα και ο συσσωρευτής είναι για πέταγμα.

— Το αντιψυκτικό: πολλά αυτοκίνητα λειτουργούν με κλειστό (σφραγισμένο) κύκλωμα ψύξεως και ουδέτερο υγρό (ή πίο συχνά ελαφρά αλκαλικό). Είναι προστατευμένα μέχρι:  $-15^{\circ}\text{C}$  και σε μερικά ως  $-22^{\circ}\text{C}$ .

Σε όσα χρησιμοποιούν σέτο νερό, το αντιψυκτικό είναι απαραίτητο. Τηρείτε πάντοτε πιστά τις αναλογίες που υποδεικνύει ο κατασκευαστής. Το καλοκαίρι, αδειάστε το, πλύντε το κύκλωμα και ξαναβάλτε καθαρό νερό (νερό βροχής κατά προτίμηση).

— Το κάλυμμα του ψυγείου: η παρουσία του δεν αρκεί για την μη τοποθέτηση αντιψυκτικού (τα ψυγεία παγώνουν εν στάση). Μπορεί να είναι ένα απλό χαρτόνι ή μια διπλωμένη εφημερίδα, αλλά η χρησιμότητά του είναι βέβαιη σ' ανοικτό δρόμο, με μεγάλη ταχύτητα. Στην πόλη, το ρεύμα του ψυχυρού

αέρα δεν είναι αρκετό για να χαμηλώσει πολύ την θερμοκρασία του υγρού και να δημιουργήσει ανωμαλίες στην λειτουργία του κινητήρα. Κατ' αρχήν, χρησιμοποιούνται σαν καλύμματα φύλλα από καουτσούκ ή συνθετικό, αδιάβροχα υφάσματα κ.λπ. και όπως είδαμε χαρτόνια ή χαρτιά αλλά τα τελευταία έχουν το μειονέκτημα ότι αρχίζουν να «βράζουν» μόλις βραχούν ή να παγώνουν.

## Τα εξεσσουάρ

— Οι προβολείς ομίχλης.

Είναι χρήσιμοι αν είναι καλά τοποθετημένοι: όσο το δυνατό πίο χαμηλά και

— Τα φώτα κινδύνου.

Σε περίπτωση αναγκαστικής σταθμεύσεως, τρακαρίσματος, χρησιμοποιήστε τα φώτα κινδύνου, (φλας που αναβοσβύνουν). Το σύστημα αυτό, που έχει ήδη γίνει δεκτό στην Ευρώπη, αποτελείται από ένα «βαρελάκι» που θέτει σε ταυτόχρονη λειτουργία όλα τα φλας. Με μια μικρή δαπάνη η ασφάλειά σας θα έχει αυξηθεί.

— Οι καθαριστήρες.

Η ετήσια αλλαγή τους πρέπει να γίνεται στην αρχή του φθινοπώρου, όταν αρχίζουν τα πρωτοβρόχια. Αν οι «σκούπες» (μάκτρα) ξεκολλούν με την ταχύτητα, αγοράστε άλλες πιο κατάλληλες σκούπες αλλά μη τοποθετήσετε «πτε-

παρά καθαρίζει. Μπορείτε να προσθέσετε προϊόντα που καθαρίζουν μαζί με το νερό (πωλούνται σ' όλα τα πρατήρια βενζίνης).

— Το πίσω κρύσταλλο.

Για την αφαίρεση της πάχνης και του πάγου απ' το πίσω κρύσταλλο υπάρχουν στο εμπόριο ηλεκτρικές αντιστάσεις που είναι πολύ αποτελεσματικές. Ο τελειότερος συνδυασμός (τοποθετημένος σε σειρά σε ορισμένα μοντέλα) είναι αυτή η αντίσταση μαζί με ένα πίσω καθαριστήρα (+ μια πλυστική συσκευή).

— Οι καθαριστήρες των προβολέων.

Έρχονται από τον βορρά αλλά χρησιμοποιούνται κυρίως για την αφαίρεση της σκόνης από τα κρύσταλλα τους. Η «σκούπα» είναι ότι πρέπει για την αφαίρεση των λασπόνερων που έχουμε εδώ.

— Οι αλυσίδες.

Τα κοινά ελαστικά δεν γαντζώνουν καλά στο φρέσκο χιόνι. Οι αλυσίδες που τοποθετούνται στο πέλαμα τους τους ξαναδίνουν μια κάποια κινητικότητα.

Πως θα τις διαλέξετε; ανάλογα με την αποτελεσματικότητά τους; με την ευκολία τοποθετήσεώς τους; με τον όγκο τους; Αποφύγετε τα πολύ απλά και ελάχιστα αποτελεσματικά συστήματα καθώς επίσης και τις σούπερ-αποτελεσματικές αλυσίδες που απαιτούν, για την στερεωσή τους, μισή ώρα υπεράνθρωπες προσπάθειες μέσα στο κρύο.

Οι καλύτερες δεν είναι πάντοτε οι ακριβότερες.

ΠΡΟΣΟΧΗ: μπορείτε να τρέξετε μέχρι 60 χλμ./ώρα με τις αλυσίδες σε χιονισμένο δρόμο. Μη περνάτε ποτέ τα 30 στα σημεία που δεν υπάρχει χιόνι και μην κυκλοφορείτε ποτέ σε κανονικό δρόμο, με αυτές: τα λάστιχά σας θα κομματιαστούν, πολύ γρήγορα.

## Το παγωμένο ψυγείο

Αν η αναλογία του αντιψυκτικού δεν είναι σωστή, το νερό του ψυγείου παγώνει. Το αυτοκίνητο ξεκινά κανονικά,

αλλά ζεσταίνεται πολύ γρήγορα. Ο πάγος εμποδίζει κάθε κυκλοφορία νερού: το υγρό υπερθερμαίνεται κοντά στους κυλινδρους αλλά δεν μπορεί να λυώσει τον πάγο στην τάπα.

Πρέπει να σβύσετε αμέσως τον κινητήρα γιατί διαφορετικά, θα καεί η φλάντζα της κυλινδροκεφαλής! Είναι πολύ παράδοξο: το πολύ μεγάλο κρύο προκαλεί υπερθέρμανση.

Για να ξεπαγώσετε το ψυγείο, ζεσταίνετε τις κυψέλες του από μέσα: αυτοκίνητο μέσα σ' ένα θερμαινόμενο γκαράζ, ηλεκτρικό βαντιλατέρ, λάμπα κολήματος (δυστυχώς καίει την μογιόλα που μυρίζει πολύ άσχημα). Για τις δύο τελευταίες λύσεις, προσέξτε την εξωτερική θερμοκρασία: αν είναι πολύ χαμηλή, το ξεπαγωμένο νερό θα ξαναπαγώσει αμέσως.

Εν πάσει περιπτώσει, ένα παγωμένο ψυγείο δεν ξεπαγώνει μοναχό του. Συνεχίζοντας να έχετε αναμμένο τον κινητήρα, θα προκαλέσετε μια σοβαρή βλάβη.



με μια ελαφριά απόκλιση (5; περίπου) προς τα έξω.

— Οι προβολείς μακριάς αποστάσεως (βάθους).

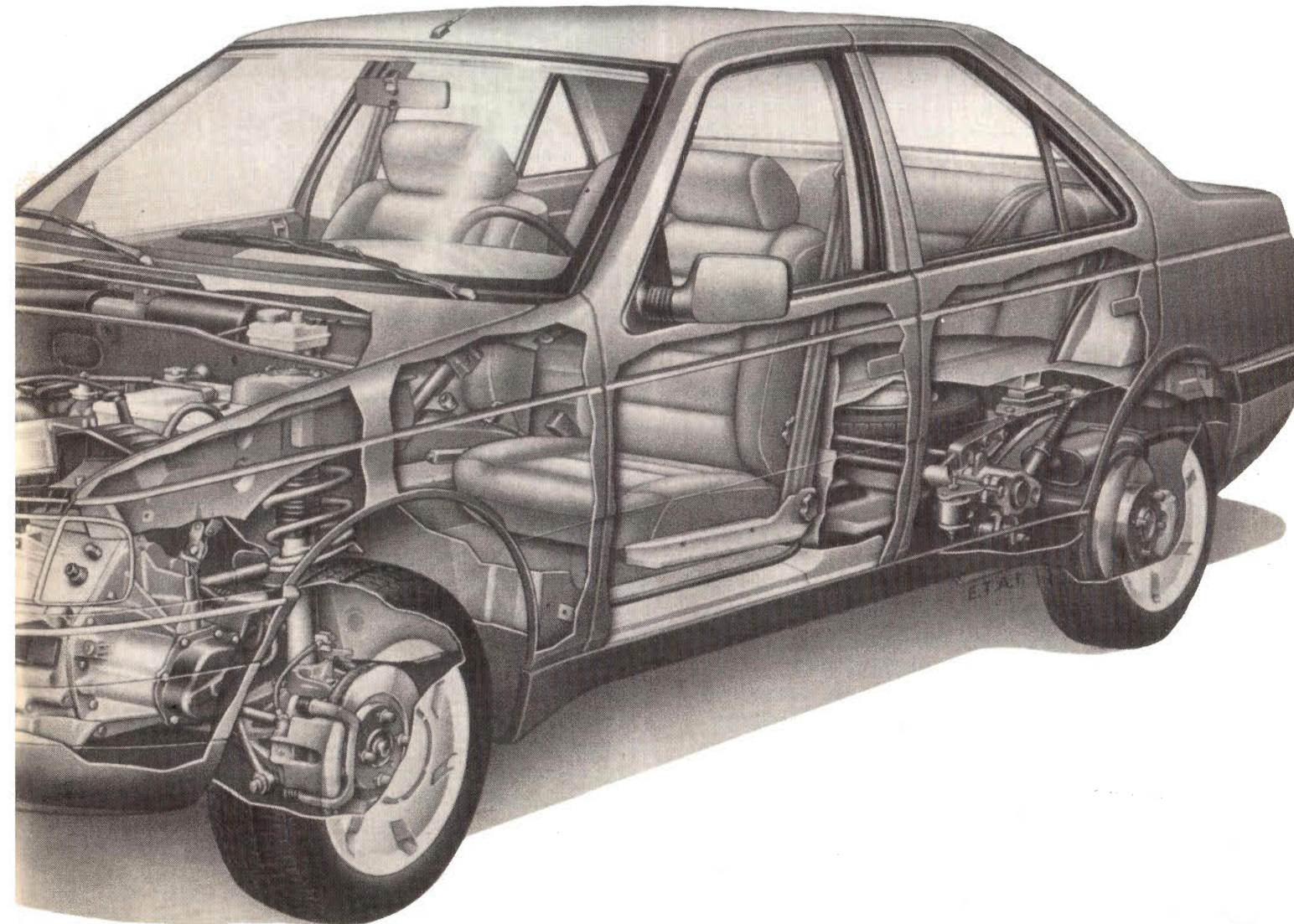
Πρέπει να τοποθετούνται όσο το δυνατό πιο ψηλά και το κύκλωμα να προστατεύεται από ρελέ.

ΠΡΟΣΟΧΗ: οι προβολείς ομίχλης και βάθους δεν πρέπει να εμποδίζουν την ροή του αέρα στο ψυγείο και απ' την άλλη δεν πρέπει να είναι πολύ εκτεθειμένοι σε κτυπήματα κατά τα παρκαρίσματα.

ρύγια» πάνω στα μεταλλικά μπράτσα. Η αποτελεσματικότητά τους είναι αμφίβολη. Αλλά κι' όταν είναι πραγματική, κουράζουν το ηλεκτρικό μοτεράκι: η εξαγωγή τους για την επισκευή είναι μια δύσκολη εργασία που απαιτεί συχνά το βγάλσιμο όλου του ταμπλώ και μια ολόκληρη μέρα εργασίας.

— Ο πλύστης του παρμπρίζ (συντριβανάκι).

Για να εμποδίσετε το πάγωμά του προσθέστε στο νερό αλκοόλ κι όχι αντιψυκτικό που λερώνει περισσότερο



## ΔΥΟ ΧΡΥΣΕΣ ΙΔΕΕΣ (ΠΟΥ ΦΕΡΝΟΥΝ ΛΕΦΤΑ)



### Η Τράπεζα των 20 θετικών υποψηφίων πελατών

Το ξεκίνημά μας, άλλοι το ονομάζουν το πιο σημαντικό μέρος της εργασίας, στην καριέρα του Ασφαλιστή Ζωής, είναι η εξεύρεση υποψηφίων πελατών. Επειδή δουλεύω σχεδόν αποκλειστικά από συστάσεις, μερικές φορές βρίσκω τον εαυτό μου με ένα μεγάλο κατάλογο από ανθρώπους που πρέπει να δω. Σε άλλες περιπτώσεις όταν έχω συμπτωματικά καταλήξει «αρνητικά» με αρκετούς υποψηφίους, αντιλαμβάνομαι ότι έχει σημαντικά μειωθεί το απόθεμα των υποψηφίων πελατών που διατηρώ και που συνεχώς επιδιώκω να πουλήσω. Είναι εύκολο να βρεθεί κανείς σε μια τέτοια κατάσταση, ειδικά μετά από ένα έντονο και δραστήριο ξεκίνημα.

Όταν κάποιο πρωινό ρίζετε μια ματιά και βρείτε μόνο μια χούφτα ονομάτων υποψηφίων, θα αναρωτηθείτε τι έγιναν τα 30 ή 40 ή 50 ονόματα υποψηφίων πελατών που είχατε στην αρχή του μηνός.

Έχω λύσει αυτό το πρόβλημα των ονομάτων μέχρι ενός σημείου βασιζόμενος σε μια «τράπεζα» 20 ονομάτων που είναι το αρχείο μου. Όταν έχω κλείσει ένα ραντεβού με τον κύριο Χ, είτε με προσωπική επαφή είτε με ένα τηλεφώνημα, τότε το όνομά του το περνάω στον κατάλόγό μου.

Όταν υπογράψει την αίτηση, το όνομά του διαγράφεται και πρέπει να αντικατασταθεί αμέσως.

Έχω πλέον φθάσει στο σημείο που όταν υπάρχουν κενό στον κατάλόγό μου («τράπεζα» των 20 ονομάτων) νοιώθω πολύ ανήσυχος έως ότου έχω πάντοτε συμπληρωμένο τον κατάλόγό μου από 20 «θετικά» ονόματα υποψηφίων πελατών.

Έτσι, με τον τρόπο αυτό, για το ξεκίνημά μου,

αλλά ακόμη και σήμερα μετά από 10 χρόνια δουλειάς, συνεχίζω να δουλεύω με την «τράπεζα των 20 θετικών υποψηφίων πελατών».

Βρίσκω ότι οι τακτικές συνεργασίες μου με την «τράπεζα» με βοηθάει ώστε να μην ξεμένω ποτέ από ονόματα.

JOHN L. PALAFOUTAS, CLU  
Manufacturers Life Insurance Co.  
Santa Ana, California

### Το Τηλεφωνικό Ευρετήριο του Υποψηφίου μου παρέχει συστάσεις

Ένα μεγάλο μέρος της επιτυχίας μου οφείλεται σε συστάσεις.

Αφού κλείσω μια δουλειά, δεν φεύγω από το σπίτι (ή το γραφείο) του πελάτη μου πλέον, έως ότου έχω εξασφαλίσει τα ονόματα των συγγενικών του προσώπων (αδέλφια, θείους, θείες, εξαδέλφια, κ.λπ.), ως επίσης ονομάτων ανθρώπων που έχουν επαγγελματική σχέση μαζί του. Όταν είμαι έτοιμος πλέον να φύγω, του ζητώ να μου δώσει το προσωπικό του ευρετήριο τηλεφώνων, ώστε να γράψω σε αλφαβητική σειρά, το δικό μου όνομα και αριθμό τηλεφώνου ώστε να με έχει πρόχειρο στα άκρα των δακτύλων του.

Όταν έχω το ευρετήριο στα χέρια μου, γυρίζω μερικά φύλλα και λέγω:

«Κύριε πελάτη έχετε αρκετά ονόματα καταχωρημένα εδώ, μου επιτρέπετε να σημειώσω μερικά από αυτά ώστε να μπορώ να τους παρέχω τις ίδιες υπηρεσίες που απολαμβάνετε εσείς;»

PAUL ISRAEL  
Metropolitan Life Insurance Co.  
Rochester, New York



# Μήπως...

ύστερα από 10 χρόνια κυκλοφορίας της «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΑΓΟΡΑΣ» ΠΕΙΣΘΗΚΑΤΕ να γίνετε συνδρομητές της; Εαν ΝΑΙ...

τηλεφωνήστε στα γραφεία μας 77.87.722 – 77.85.949 Εαν ΟΧΙ...

θα προσπαθήσουμε να σας πείσουμε... τα επόμενα 10 χρόνια!

## ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ

Μηνιαία Οικονομική Ασφαλιστική Επιθεώρηση  
ΙΔΡΥΤΗΣ: ΜΑΚΗΣ ΡΟΥΧΩΤΑΣ  
ΕΚΔΟΤΗΣ: ΔΗΜ. ΡΟΥΧΩΤΑΣ

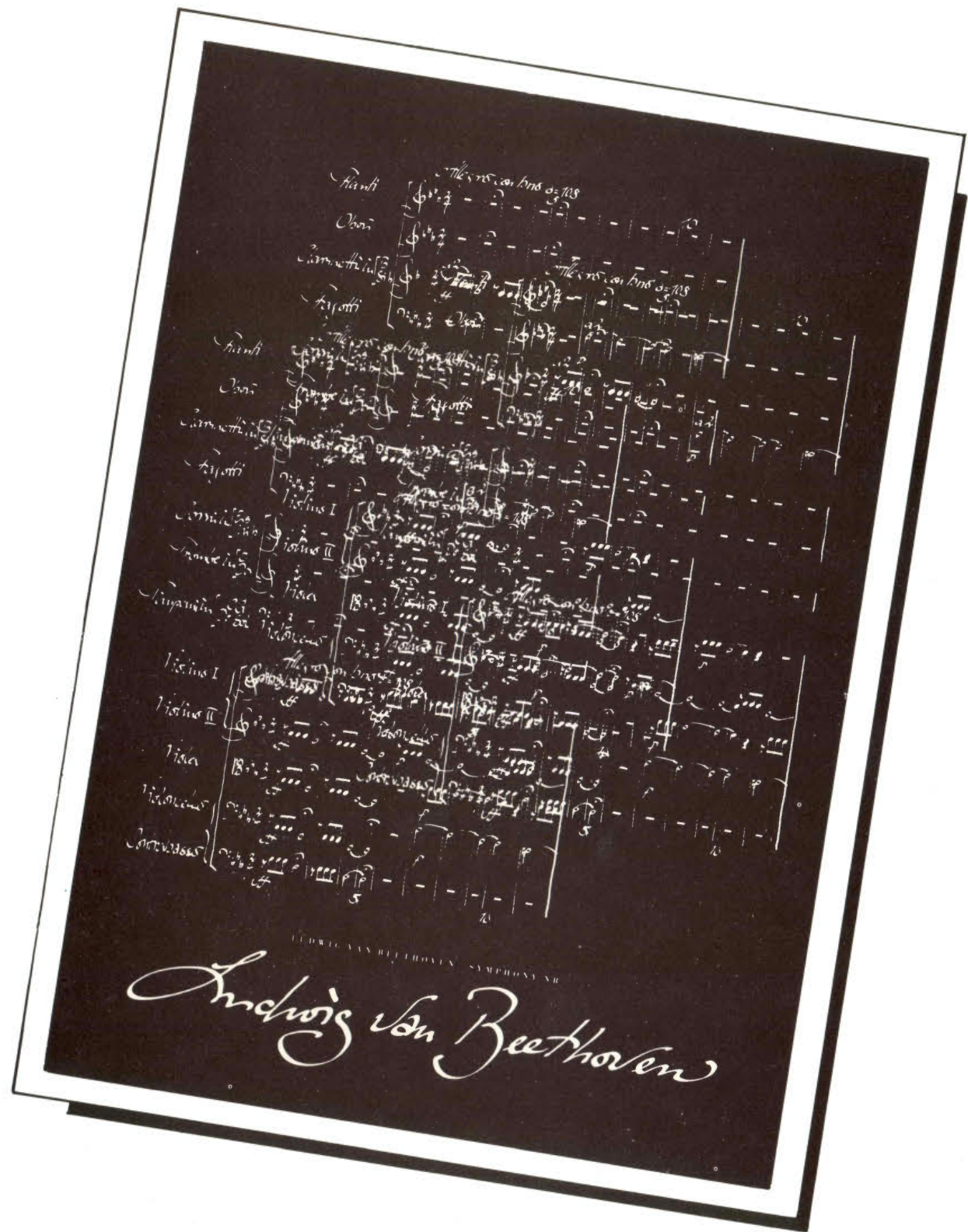


## ΠΡΟΣΕΞΤΕ ΤΑ ΡΑΝΤΕΒΟΥ ΣΑΣ

### ΧΕΙΜΕΡΙΝΟ ΩΡΑΡΙΟ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΩΝ

Ένα αποδοτικό ασφαλιστικό ραντεβού θέλει συγκεκριμένο τόπο, χρόνο και καλές συνθήκες για συζήτηση. Ρωτήστε τί σημαίνουν όλα αυτά και προσέξτε. Για την περιοχή της Αθήνας ισχύει το ακόλουθο ωράριο.

	Δευτέρα	Τρίτη	Τετάρτη	Πέμπτη	Παρασκευή	Σάββατο
Εμπορικά (είδη ρούχισμού παπούτσια)	9.00 π.μ.-5.00 μ.μ.	10.00 π.μ.-7.00 μ.μ.	9.00 π.μ.-5.00 μ.μ.	10.00 π.μ.-7.00 μ.μ.	10.00 π.μ.-7.00 μ.μ.	8.30 π.μ.-3.30 μ.μ.
Ηλεκτρικών ειδών	9.00 π.μ.-5.00 μ.μ.	10.00 π.μ.-7.00 μ.μ.	9.00 π.μ.-5.00 μ.μ.	10.00 π.μ.-7.00 μ.μ.	10.00 π.μ.-7.00 μ.μ.	8.30 π.μ.-3.30 μ.μ.
Κοσμηματοπωλεία	9.00 π.μ.-5.00 μ.μ.	10.00 π.μ.-7.00 μ.μ.	9.00 π.μ.-5.00 μ.μ.	10.00 π.μ.-7.00 μ.μ.	10.00 π.μ.-7.00 μ.μ.	8.30 π.μ.-3.30 μ.μ.
Σούπερ μάρκετ	9.00 π.μ.-4.30 μ.μ.	9.30 π.μ.-6.30 μ.μ.	9.30 π.μ.-6.30 μ.μ.	9.30 π.μ.-6.30 μ.μ.	9.30 π.μ.-7.00 μ.μ.	8.30 π.μ.-4.00 μ.μ.
Παντοπωλεία	9.00 π.μ.-4.30 μ.μ.	9.30 π.μ.-6.30 μ.μ.	9.00 π.μ.-4.30 μ.μ.	9.30 π.μ.-6.30 μ.μ.	9.30 π.μ.-7.00 μ.μ.	8.30 π.μ.-4.00 μ.μ.
Τυροπωλεία	9.00 π.μ.-4.30 μ.μ.	9.30 π.μ.-6.30 μ.μ.	9.00 π.μ.-4.30 μ.μ.	9.30 π.μ.-6.30 μ.μ.	9.30 π.μ.-7.00 μ.μ.	8.30 π.μ.-4.00 μ.μ.
Κρεοπωλεία	7.30 π.μ.-2.30 μ.μ.	7.30 π.μ.-4.30 μ.μ.	7.30 π.μ.-4.00 μ.μ.	7.30 π.μ.-4.30 μ.μ.	7.30 π.μ.-5.00 μ.μ.	7.30 π.μ.-2.30 μ.μ.
Οπωροπωλεία	7.30 π.μ.-2.30 μ.μ.	7.30 π.μ.-4.30 μ.μ.	7.30 π.μ.-4.00 μ.μ.	7.30 π.μ.-4.30 μ.μ.	7.30 π.μ.-5.00 μ.μ.	7.30 π.μ.-2.30 μ.μ.
Ανταλλακτικά αυτοκινήτων	7.30 π.μ.-4.00 μ.μ.	7.30 π.μ.-4.00 μ.μ.	7.30 π.μ.-4.00 μ.μ.	7.30 π.μ.-4.00 μ.μ.	7.30 π.μ.-4.00 μ.μ.	-
Είδη κιγκαλερίας χρωμάτων	7.30 π.μ.-3.40 μ.μ.	7.30 π.μ.-3.40 μ.μ.	7.30 π.μ.-3.40 μ.μ.	7.30 π.μ.-3.40 μ.μ.	7.30 π.μ.-3.40 μ.μ.	-
Ινστιτούτα αισθητικής	8.30 π.μ.-8.00 μ.μ.	8.30 π.μ.-3.30 μ.μ.	8.30 π.μ.-8.00 μ.μ.	8.30 π.μ.-3.30 μ.μ.	8.30 π.μ.-8.00 μ.μ.	8.30 π.μ.-3.30 μ.μ.
Είδη υγιεινής	7.30 π.μ.-3.00 μ.μ.	7.30 π.μ.-3.00 μ.μ.	7.30 π.μ.-3.00 μ.μ.	7.30 π.μ.-3.00 μ.μ.	7.30 π.μ.-3.00 μ.μ.	7.30 π.μ.-3.00 μ.μ.
Πρατήρια υγρών καυσίμων	7.00 π.μ.-7.00 μ.μ.	7.00 π.μ.-7.00 μ.μ.	7.00 π.μ.-7.00 μ.μ.	7.00 π.μ.-7.00 μ.μ.	7.00 π.μ.-7.00 μ.μ.	7.00 π.μ.-7.00 μ.μ.
Φαρμακεία	8.00 π.μ.-2.00 μ.μ.	8.00 π.μ.-2.00 μ.μ. 5.00 μ.μ.-8.00 μ.μ.	8.00 π.μ.-2.00 μ.μ.	8.00 π.μ.-2.00 μ.μ. 5.00 μ.μ.-8.00 μ.μ.	8.00 π.μ.-2.00 μ.μ. 5.00 μ.μ.-8. μ.μ.	-
Κουρεία Κομμωτήρια	8.30 π.μ.-2.00 μ.μ.	8.30 π.μ.-1.30 μ.μ. 5.00 μ.μ.-8.30 μ.μ.	8.30 π.μ.-1.30 μ.μ.	8.30 π.μ.-1.30 μ.μ. 5.00 μ.μ.-8.30 μ.μ.	9.00 π.μ.-6.00 μ.μ.	8.30 π.μ.-4.00 μ.μ.
Στεγνο-καθαριστήρια	8.00 π.μ.-2.30 μ.μ.	8.00 π.μ.-1.30 μ.μ. 5.30 μ.μ.-8.30 μ.μ.	8.00 π.μ.-2.30 μ.μ.	8.00 π.μ.-1.30 μ.μ. 5.30 μ.μ.-8.30 μ.μ.	8.00 π.μ.-1.30 μ.μ. 5.30 μ.μ.-8.30 μ.μ.	-



«Μεγάλος» είναι εκείνος ο άνθρωπος  
που κατορθώνει να συμβούν πράγματα  
άξια λόγου...

# ΤΑ ΣΥΝΩΝΥΜΑ ΤΗΣ INTERAMERICAN

Ασφάλεια	Σταθερότητα	Πρωτοπορία
Σιγουριά	Απόδοση	Παράδοση
Βεβαιότητα	Αναγνώριση	Καινοτομία
Εξασφάλιση	Εξέλιξη	Νεανικότητα
Προφύλαξη	Αξιοπιστία	Οργάνωση
Κατοχύρωση	Εμπιστοσύνη	Ταχύτητα
Φροντίδα	Συνέπεια	
Προστασία	Ενδιαφέρον	
Θωράκιση	Κατανόηση	
Πρόνοια	Προσοχή	
Υπεροχή	Ανθρωπιά	
Κύρος	Ειλικρίνεια	
Μέγεθος	Ευελιξία	
Ευρωστία	Πείρα	
Δύναμη	Γνώση	

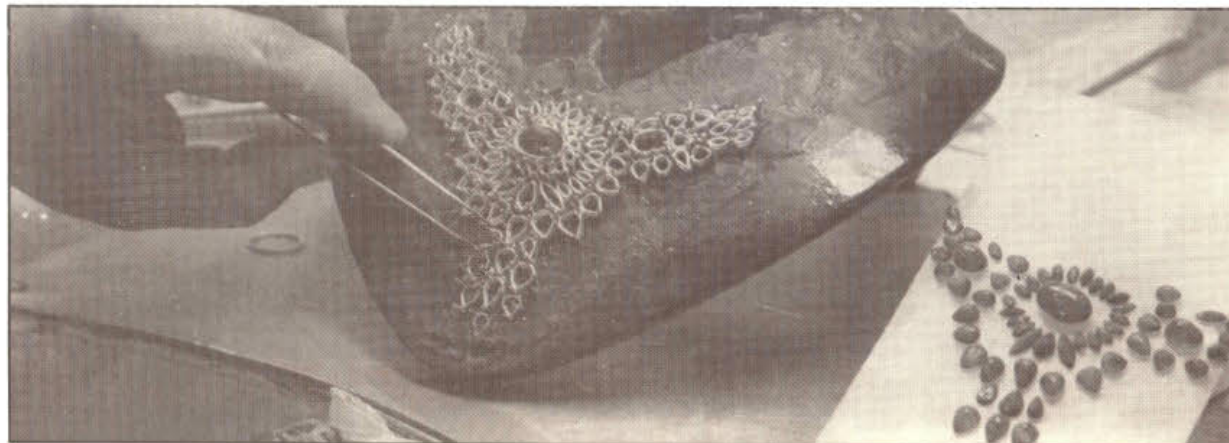
Κάντε μια...  
Interamerican  
Ζωής!



**INTERAMERICAN**  
Μεγάλη και Σιγουρή!

## ΔΙΑΜΑΝΤΙΑ ΚΑΙ ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΖΩΗΣ

- \* Η ασφάλεια Ζωής ομοιάζει με έναν κουμπαρά και μία ομπρέλλα που τα κρατά κάποιος στα χέρια του. Ο κουμπαράς είναι η αποταμίευση που του δίνει και η ομπρέλλα είναι η κάλυψη.
- \* Η Ασφάλεια Ζωής είναι ο μόνος τρόπος που εγγυάται ένα προκαθορισμένο ποσό σε χρόνο άγνωστο Χ.
- \* Η Ασφάλεια Ζωής είναι ο πιο ανώδυνος τρόπος για να αντιμετωπισθούν τα αναπόφευκτα έξοδα της ζωής.
- \* Σκεφτείτε ότι η ζωή κάθε ανθρώπου δεν διαφέρει από ένα νόμισμα, η μία πλευρά του οποίου έχει τον «κίνδυνο» της μακροζωίας και η άλλη την δυσάρεστη περίπτωση, τα ... θανάτου. Ένα ασφαλιστήριο Ζωής δίνει ταυτόχρονα λύση και στις δύο αυτές περιπτώσεις.
- \* Η Ασφάλεια Ζωής είναι ανάγκη και όχι πολυτέλεια, είναι ένα αξιόλογο απόκτημα σε ευνοϊκές συνθήκες και σε περιόδους αντιξοοτήτων.
- \* Η Ασφάλεια Ζωής καλύπτει την μεγαλύτερη ανάγκη του ανθρώπου. Την ανάγκη για προστασία.
- \* Οι πιθανότητες ατυχημάτων, ασθένειας, θανάτου είναι ίδιες για όλους.
- \* Κάθε άτομο έχει δικαίωμα σε υποδειγματική Νοσοκομειακή περίθαλψη. Γιατί όχι και εσείς;
- \* Με μία Ασφάλεια Ζωής - Εισοδήματος διατηρείτε την ικανότητά σας να κερδίζετε χρήματα.
- \* Η Ασφάλεια Ζωής δίνει σιγουριά.
- \* Η Ασφάλεια Ζωής γίνεται για το άγνωστο μέλλον, όχι για το βέβαιο παρόν.
- \* Η Ασφάλεια Ζωής είναι η καλύτερη αποταμίευση.



## ΕΙΜΑΙ ΑΥΤΟ ΠΟΥ ΕΙΜΑΙ

Είμαι αυτός/ή που είμαι  
Σ' όλο τον κόσμο δεν υπάρχει κανείς  
ακριβώς όμοιος με μένα.  
Υπάρχουν άνθρωποι που μοιάζουν  
σε ορισμένα σημεία,  
μα στο σύνολο  
κανένας δεν μου μοιάζει ακριβώς.  
Γι' αυτό  
κάθε τι που προέρχεται από μένα  
είναι αυθεντικά δικό μου,  
γιατί εγώ μόνος μου, το διάλεξα.

Μου ανήκει κάθε τι που έχει σχέση με μένα.  
το σώμα μου  
και κάθε τί που κάνει  
το μυαλό μου  
με όλες τις εικόνες που αποτυπώνουν  
τα αισθήματά μου,  
όποια κι αν είναι,  
θυμός, χαρά, αγάπη,  
απογοήτευση ή ενθουσιασμός  
το στόμα μου  
κι όλα τα λόγια που βγαίνουν από αυτό,  
γλυκά, ευγενικά ή απότομα,  
σωστά ή λανθασμένα  
η φωνή μου,  
σιγανή ή δυνατή  
και όλες μου οι πράξεις  
είτε απευθύνονται σε άλλους είτε σε μένα.

Μου ανήκουν οι φαντασίες μου,  
τα όνειρά μου, οι ελπίδες μου,  
οι φόβοι μου.

Μου ανήκουν όλοι οι θρίαμβοι,  
και οι επιτυχίες  
όλες μου οι αποτυχίες  
και τα λάθη μου.

Και αφού μου ανήκει κάθε τι δικό μου,  
μπορώ να γνωρίσω βαθιά τον εαυτό μου  
και να τον αγαπήσω  
Κι έτσι θα καταφέρω  
ώστε μέρος του εαυτού μου  
να δουλεύει για το καλό μου.

Ξέρω πως υπάρχουν κομμάτια του εαυτού μου  
που μου είναι ακατανόητα  
και άλλα που δεν τα ξέρω καθόλου.  
Μα εφόσον νοιώθω φιλικά  
και αγαπώ τον εαυτό μου  
μπορώ με ελπίδα και θάρρος  
να προσπαθήσω να καταλάβω  
και να μάθω περισσότερα για τον εαυτό μου.

Το πώς φαίνομαι  
ότι λέω και ότι κάνω  
σε μια δεδομένη στιγμή  
είναι αυθεντικό δικό μου.  
και δείχνει σε τί σημείο βρίσκομαι  
τη στιγμή εκείνη.

Καμμία φορά όταν κοιτάζω μετά τί έκανα,  
τί είπα, πώς σκέφθηκα και πώς αισθάνθηκα.  
βλέπω σημεία που δεν μου ταιριάζουν.  
Μα μπορώ στο μέλλον να κρατήσω ότι ταιριάζει.  
ν' αφήσω αυτά που δεν μου ταιριάζουν  
και να ανακαλύψω κάτι καινούργιο γι' αυτό που  
δεν ταιριάζει.

Μπορώ να βλέπω, ν' ακούω, να αισθάνομαι,  
να σκέπτομαι, να μιλώ και να ενεργώ.  
Έχω κάθε τι που χρειάζεται για να επιζήσω  
να είμαι δημιουργικός.  
και να νοιώσω κοντά με τους άλλους ανθρώπους.  
Μπορώ να δώσω νόημα  
και να βάλω σε τάξη μέσα μου  
τον κόσμο που με περιτριγυρίζει  
ανθρώπους και αντικείμενα.

Είμαι ο/η καπετάνιος του εαυτού μου  
Είμαι αυτός/ή που είμαι και είμαι μια χαρά.

Virginia Satir

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΝΑΙ

*Συγχαίρουμε όλους τους επαγγελματίες  
ασφαλιστές μας που χτίζουν ένα  
καλύτερο αύριο για όλους μας...*

*(περιοδικό ΝΑΙ)*